

## สัปดาห์ที่ 6 การจัดการและการประเมินชีพพลายเออร์

- ความหมายของการจัดหา
- การจัดการผู้ขาย

## ความหมาย

---

การจัดหา (Procurement) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวกับการสรรหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ โดยขอบเขตของกิจกรรมอาจกว้างขวางครอบคลุมถึงกิจกรรมระหว่างองค์กรที่รวมถึงหน้าที่ในการวางแผนการจัดหา การจัดซื้อ การควบคุมพัสดุคงคลัง การจัดตารางการขนส่งวัตถุดิบเข้าสู่โรงงาน การรับวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ และการจัดการซากหรือสิ่งปฏิกูล

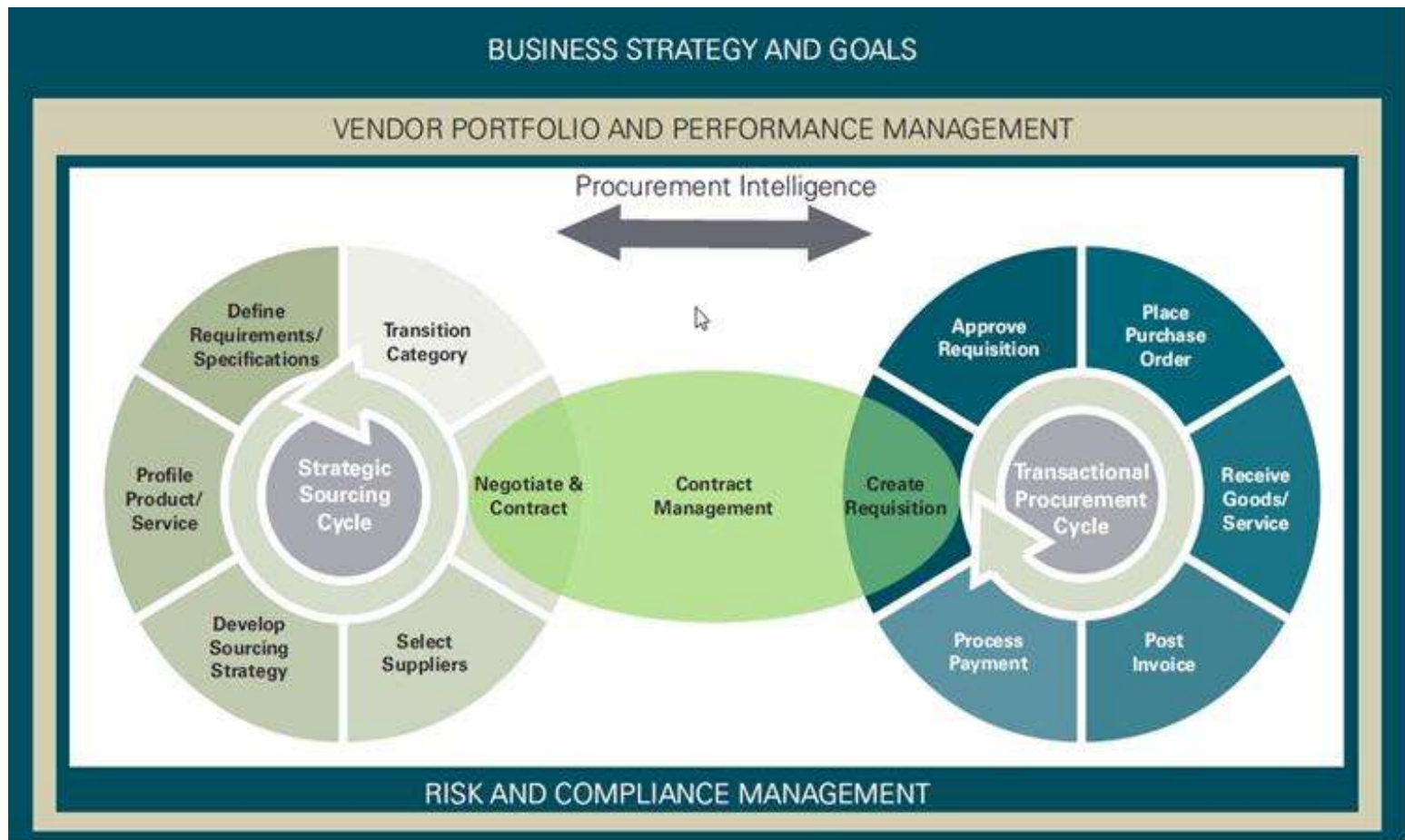
## ความหมาย (ต่อ)

---

การสรรหา (Sourcing) เป็นส่วนหนึ่งของการจัดการผู้ส่งมอบซึ่ง รวมถึงการเลือกผู้ส่งมอบ การเจรจาต่อรองในเรื่องของสัญญา รวมถึงกระบวนการในการจัดหามาซึ่งสินค้าและบริการจากทั่วทุกมุมโลก เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี ราคาถูก (แบบสมเหตุสมผล)

กล่าวโดยสรุป กิจกรรมการหาวัตถุดิบหรือบริการให้องค์กรจะเริ่มจาก Sourcing (ซึ่งเป็นกิจกรรมเชิงกลยุทธ์) จากนั้นจึงเป็นกิจกรรม Procurement (ซึ่งเน้นงานด้านเอกสาร) ควบคู่ด้วย Purchasing (เน้นตอนจ่ายเงิน)

# เป้าหมายและกลยุทธ์ในธุรกิจ



## การจัดการผู้ขาย

---

ซัพพลายเออร์ (Supplier) คือ คนหรือองค์กรที่จัดหาสินค้าและบริการให้กับธุรกิจอื่น การค้นหาซัพพลายเออร์ (Supplier) ที่ให้ราคาดี (ถูกกว่าของรายอื่น) เปรียบเสมือนหัวใจของความสำเร็จของธุรกิจ การต่อรองกับซัพพลายเออร์ (Supplier) มักจะเกี่ยวข้องกับประเด็นหลักๆ อาทิ วิธีการชำระเงิน ราคา (Price) และมูลค่าที่จะต้องชำระ รวมทั้งความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้จากกระบวนการต่างๆ เช่น การจ่ายเงินล่าช้า ความผิดพลาด ยังไม่ได้รับสินค้าหรือได้รับช้ากว่ากำหนด

## การบริหารซัพพลายเออร์

---

ควรจะมีการพบปะกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อดูการทำงาน และ ความก้าวหน้าของซัพพลายเออร์(Supplier) หาโอกาสในการ พุดคุยกับเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบ และพยายามหาวิธีติดต่อที่ สะดวก รวดเร็วถามเกี่ยวกับแผนการทำงานในการพัฒนาหรือ การขยายงาน ดูว่าจะส่งผลกระทบต่อ การส่งมอบสินค้าและ บริการหรือไม่ อย่างไร

# การให้ความช่วยเหลือ เกื้อกูลแก่ซัพพลายเออร์

---

- 1) ประสานความร่วมมือในการกำหนดเวลาการผลิตให้สอดคล้องกับความเป็นไปได้ในการจัดส่งสินค้าและบริการ
- 2) ร่วมกันคิดหาวิธีการที่จะช่วยลดต้นทุน (Cost) ทั้งหมดจากขนาด และระยะเวลาของการสั่งซื้อแต่ละครั้ง
- 3) คำสั่งซื้อสินค้าและบริการรายการอื่นๆ ที่ต้องการเพิ่มเติมสำหรับซัพพลายเออร์ (Supplier) จะสามารถจัดหามาได้
- 4) ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางกลยุทธ์ขององค์กร หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ของธุรกิจแก่ซัพพลายเออร์ (Supplier) ล่วงหน้า เพื่อให้มีเวลาในการปรับตัว
- 5) วิเคราะห์ ทบทวนถึงประสิทธิภาพของการคาดการณ์ยอดขาย และการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ นำไปแลกเปลี่ยนข้อมูลกับซัพพลายเออร์ (Supplier) ซึ่งบางครั้งจะช่วยให้ธุรกิจสามารถมีการวางแผนและคาดการณ์ยอดขายได้แม่นยำมากขึ้น
- 6) ใช้ระบบการสั่งซื้อที่สามารถควบคุมและติดตามจากซัพพลายเออร์ (Supplier) ได้ ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกต่อการควบคุมทางการเงินภายในองค์กรและยังป้องกันความเข้าใจผิดที่อาจเกิดขึ้นระหว่างกัน
- 7) มีการชำระค่าสินค้าและบริการอย่างสม่ำเสมอ การจ่ายเงินช้าจะทำลายความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน รวมทั้งอาจทำให้ไม่ได้รับสิทธิพิเศษจากซัพพลายเออร์ (Supplier) ได้ในอนาคต

Q & A

---

Thank you