

สัปดาห์ที่ 4 การวางแผนการจัดซื้อจัดหา

- การจัดการเงินทุนการจัดซื้อ
- การจัดทำสัญญาซื้อขาย

การจัดการเงินทุนการจัดซื้อ

การจัดซื้อสินค้าและบริการเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ปริมาณที่ครบถ้วนถูกต้อง ซึ่งในการจัดซื้อสินค้าคงคลังนั้น ฝ่ายบริหารมีแนวทางในการกำหนดนโยบาย และมีความคาดหวังที่จะได้ประโยชน์จากการจัดซื้อหลายประการ

นโยบายการจัดซื้อสินค้าคงคลังของฝ่ายบริหาร

- 1) ผู้รับผิดชอบฝ่ายจัดซื้อสินค้าต้องการจัดซื้อสินค้าให้ดีที่สุด โดยที่ได้สินค้าที่มีคุณภาพ คุณสมบัติปริมาณที่ถูกต้อง ตามจังหวะเวลาในเวลาและจากแหล่งขายที่ถูกต้อง นอกจากนั้นแล้วการจัดส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ถูกต้องด้วย
- 2) นโยบายการจัดซื้อสินค้าต้องชัดเจน โดยครอบคลุมถึงการเลือกแหล่งซื้อเพราะมีผู้ขายหลายราย คุณภาพและแบบสินค้าแตกต่างกัน ซึ่งต้องให้ได้สินค้าตามนโยบายหลักของกิจการ
- 3) ควรเลือกซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่ง พนักงานขาย หรือโรงงานผู้ผลิต ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพียง 2-3 รายเท่านั้น แต่ไม่ใช่หลักเกณฑ์ตายตัวอาจปรับเปลี่ยนได้ เพื่อไม่ให้เกิดการสับสน และยุ่งยาก โดยทั่วไปร้านค้าปลีกขนาดเล็กนิยมจัดซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่ง การจัดซื้อไปบ่อยนัก ส่วนร้านค้าปลีกขนาดใหญ่นิยมจัดซื้อจากโรงงานผลิตโดยตรงหรือจากพนักงานขาย และมีการจัดซื้อบ่อยครั้งในปริมาณมาก

นโยบายการจัดซื้อสินค้าคงคลังของฝ่ายบริหาร (ต่อ)

- 4) ควรสนับสนุนสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศที่มีคุณภาพระดับปานกลาง ให้มีมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าทั้งด้าน ราคา คุณภาพ แบบ สี และขนาด
- 5) ฝ่ายจัดซื้อต้องดำเนินงานจัดซื้อให้บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และสอดคล้องกับนโยบายหลักของกิจการด้วย
- 6) ฝ่ายจัดซื้อควรมีการประสานงาน ร่วมมือกับฝ่ายอื่นๆ ของกิจการเพื่อดำเนินงาน โดยมุ่งบรรลุเป้าหมายของกิจการเป็นสำคัญ
- 7) ฝ่ายจัดซื้อควรเจรจาตกลงจัดซื้อกับผู้ขายหรือตัวแทนจำหน่ายด้วยความยุติธรรม เห็นอกเห็นใจอย่างมีศักดิ์ศรี โดยรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานของความสัมพันธ์ที่ดีของกิจการด้วย

ประโยชน์ของเงินทุน

- 1) เพื่อให้ใช้จ่ายตามความจำเป็น (Undertake Transaction)
- 2) เพื่อเป็นเงินสดสำรองไว้ยามฉุกเฉิน (Emergency Reserves)
- 3) 3) เพื่อการสะสมมูลค่า (Store of value)

การจัดหาเงินทุนในการจัดซื้อ

- 1) แหล่งเงินทุนระยะสั้น
(Short Term Finance)
- 2) แหล่งเงินทุนระยะปานกลาง
(Intermediate Term Financing)
- 3) แหล่งเงินทุนระยะยาว
(Long Term Financing)

การประกันคุณภาพของผู้เหมาช่วงและจัดซื้อ

- 1) ทุกฝ่ายร่วมมือกันควบคุมคุณภาพและประยุกต์ระบบคุณภาพอย่างจริงจัง
- 2) ทุกฝ่ายมีอิสระและไม่ขึ้นอยู่กับองค์กรใด
- 3) ผู้สั่งจองจะต้องรับผิดชอบ ระบุความต้องการที่ชัดเจนและมีข้อมูลที่พอเพียง
- 4) ทุกฝ่ายต้องทำสัญญาเพื่อระบุ จำนวนคุณภาพราคา การส่งมอบ และวิธีการจ่ายเงินให้เป็นที่เรียบร้อย
- 5) ผู้รับจ้างต้องประกันคุณภาพ เพื่อให้ผู้สั่งจ่ายมีความพอใจ

การประกันคุณภาพของผู้เหมาช่วงและจัดซื้อ (ต่อ)

- 6) ทุกฝ่ายต้องระบุวิธีการตรวจประเมินให้ชัดเจน
- 7) ทุกฝ่ายต้องระบุในสัญญาถึงขั้นตอน ในการดำเนินการหาข้อตกลง ในกรณีที่เกิดปัญหาขึ้น
- 8) ทุกฝ่ายต้องพิจารณาในการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร
- 9) ทุกฝ่ายต้องมีการควบคุมการดำเนินการที่ดีอย่างพอเพียง
- 10) ทุกฝ่ายมีการติดต่อทำธุรกิจ ต้องยึดหลักการ ความพอใจของลูกค้า

รูปแบบของสถาบันการเงิน

1. สถาบันการเงินในระบบ
2. สถาบันการเงินนอกระบบ

การจัดทำสัญญาซื้อขาย

1. หลักที่ควรคำนึงในการก่อให้เกิดสัญญาซื้อขาย
2. องค์ประกอบของสัญญา
3. การเลิกสัญญาตามกฎหมายต่างกัน

Q & A

Thank you