

**THAILAND  
BUSINESS PAGES**

ไขกลยุทธ์ลดต้นทุนซื้อสินค้า  
ยกกำลัง 2 สำหรับวิศวกร  
และนักจัดซื้อมือโปร



วันพุธที่ 12 พฤศจิกายน 2557  
เวลา 14:00 – 15:30 น.  
ณ พัฒนา กอล์ฟ แอนด์ สปอร์ต รีสอร์ท  
จ.ชลบุรี

บรรยายโดย

อ.เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P., MCIPS

### วิธีเพิ่มกำไร

1. หาลูกค้าให้มากขึ้น



2. ปรับราคาขายให้สูงขึ้น



3. ลดต้นทุนให้ต่ำลง



1 + 2 + 3

## เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ ภ.บ., น.บ., C.P.M., A.P.P., MCIPS Cheocharn Ratanamahatana B.Sc., LL.B., C.P.M., A.P.P., MCIPS



08 1628 7855



cheocharn@hotmail.com



cheocharn



cheocharn

[www.thai.org/amc](http://www.thai.org/amc)


### ประธานกรรมการ

สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน  
บริษัท อัลฟ่า แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์ จำกัด

54 ถนนอโศก อาคารบีบี ชั้น 15

แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0 2260 7326 - 8 โทรสาร 0 2664 0700

อีเมล [amc.purchasing@gmail.com](mailto:amc.purchasing@gmail.com) เว็บไซต์ [www.thai.org/amc](http://www.thai.org/amc)

- ❖ เป็นผู้ก่อตั้งและได้รับเลือกให้เป็นนายกสมาคมคนแรก ของ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งเมื่อพฤศจิกายน 2531 และได้รับเลือกตั้งให้ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมอย่างต่อเนื่องเรื่อยมาจนถึงมีนาคม 2550 รวมทั้งสิ้นเป็นเวลาถึง 18 ปี
- ❖ เป็นคนไทยคนแรกและเพียงคนเดียวที่ได้รับรางวัลเกียรติคุณชั้นสูง Garner Themoin จากสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายนานาชาติ (IFPSM - International Federation of Purchasing & Supply Management) เพื่อชื่นชมในความเสียสละและทำคุณประโยชน์อย่างยิ่งต่อวงการวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลาย
- ❖ เป็นคนไทยคนแรกและเพียงคนเดียวที่ได้รับ MCIPS กิตติมศักดิ์ จากสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ (CIPS - The Chartered Institute of Purchasing & Supply)
- ❖ เป็นคนไทยคนแรกที่ได้รับประกาศนียบัตรรับรองความสามารถด้านงานจัดซื้อ C.P.M. (Certified Purchasing Manager) และ A.P.P. (Accredited Purchasing Practitioner) จากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ (NAPM - National Association of Purchasing Management) แห่งประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันสมาคมนี้ได้เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น ISM (Institute for Supply Management)
- ❖ ได้รับการแต่งตั้งจาก APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) ให้เป็นผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกันพัฒนากรณีศึกษาทางด้าน Corporate Social Responsibility in the Global Supply Chain เพื่อเป็น APEC Casebook ให้กลุ่มสมาชิก APEC ใช้ศึกษาเรื่อง CSR in Procurement
- ❖ ได้รับประกาศนียบัตร ISO-9000 Lead Assessor จากสถาบัน IQC ประเทศอังกฤษ
- ❖ ได้รับการถ่ายทอดความรู้ด้าน International Purchasing & Supply Chain Management โดยตรงจาก UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเป็นวิทยากรของโครงการ MLS - Modular Learning System ในวิชาจัดซื้อจัดจ้างและซัพพลายเชนนานาชาติ
- ❖ ได้รับการถ่ายทอดความรู้โดยตรงจากสถาบัน CIPS (The Chartered Institute of Purchasing and Supply) ประเทศอังกฤษ เพื่อเป็นวิทยากรของโครงการเผยแพร่วิชาการจัดซื้อจัดจ้างและซัพพลายนานาชาติ ของสถาบัน CIPS
- ❖ เป็นคณะกรรมการจัดหาระบบ EDI (Electronic Data Interchange) ในระบบงานจัดซื้อ ชุดก่อตั้งแรกเริ่มของประเทศไทย
- ❖ เป็นบรรณาธิการวารสารรายเดือน สองภาษา ไทย-อังกฤษ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ (Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest)
- ❖ ได้รับเชิญให้เป็นอาจารย์สอนพิเศษระดับปริญญาตรีและโทของหลายมหาวิทยาลัย เช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ธรรมศาสตร์, มหิดล, เชียงใหม่, ขอนแก่น, ศิลปากร, เกษตรศาสตร์, ศรีนครินทรวิโรฒ, สุโขทัย, ธรรมศาสตร์, เทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, เทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, ราชภัฏนครราชสีมา, ราชภัฏวไลยอลงกรณ์, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า), แม่ฟ้าหลวง, และสถานศึกษาของเอกชนอีกหลายแห่ง เช่น ม.อัสสัมชัญ, ม.หอการค้าไทย, Yonok-MBA, ลำปางอินเตอร์เทค-MBA, ม.กรุงเทพ, ม.รังสิต, ม.ศรีปทุม, ม.ธุรกิจบัณฑิตย์, เป็นต้น
- ❖ เป็นวิทยากรให้สถาบันฝึกอบรมสัมมนาต่างๆมากกว่า 30 แห่ง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ❖ เป็นที่ปรึกษา สมาคมไทยโลจิสติกส์และการผลิต (TLAPS – Thai Logistics And Production Society)
- ❖ เป็นที่ปรึกษา โครงการ Logistics Clinic ของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ลดราคา = Price reduction  
 ลดต้นทุน = Cost reduction  
 หลีกเลียงต้นทุน = Cost avoidance  
 ประหยัดต้นทุน = Cost saving  
 ราคาต่ำสุด = Lowest price  
 ต้นทุนรวมต่ำสุด = Lowest TCO/LCC

**TCO - Total Cost of Ownership**

- ❖ ราคา
- ❖ เครดิตเทอม
- ❖ MOQ (Minimum order quantity)
- ❖ ค่าขนส่ง
- ❖ อัตราภาษีศุลกากร
- ❖ ระยะเวลาการส่งมอบ
- ❖ ความตรงเวลาในการส่งมอบ
- ❖ คุณภาพ
- ❖ ทะยอยส่ง
- ❖ บริการหลังการขาย
- ❖ อื่นๆ

= ?

**Life Cycle Cost LCC**

- ❖ ราคาเครื่องจักร/อุปกรณ์
- ❖ ค่าจัดส่ง
- ❖ ค่าติดตั้ง
- ❖ ค่าดูแลรักษาซ่อมแซม
- ❖ ระยะเวลารับประกัน
- ❖ ค่าใช้จ่ายระหว่างใช้งาน
- ❖ ความสามารถในการ upgrade
- ❖ ราคาซาก

ในการเจรจาซื้อขายกันนั้น.....  
 แม้ราคาจะเป็นปัจจัยสำคัญ  
 แต่ก็ยังมีอีกหลายปัจจัย  
 ที่จะต้องนำมาพิจารณา  
 ประกอบกันไปด้วย  
 ก่อนจะตัดสินใจ

**ต้องดู TCO / LCC เป็นหลัก**



**PRICE** Above the water price reduction

**COST** Under the water cost reduction



**PRICE** Above the water price reduction

- 1) Change supplier
- 2) Increase volume
- 3) Increase business with supplier
- 4) Bundle additional products and services



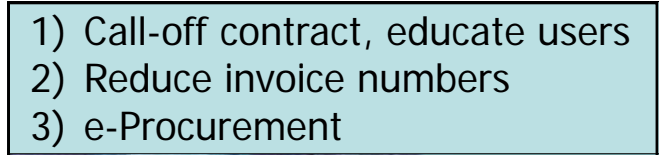
**PRICE** Above the water price reduction

- 5) Single source relationship
- 6) Contract terms
- 7) Payment terms
- 8) Payment currency
- 9) Economic order quantity (EOQ)




**PRICE** Above the water price reduction

- 10) Rebate agreement
- 11) Change the time for buying
- 12) Centralized purchasing
- 13) Pooled/consortium purchasing
- 14) Tender/e-Auction

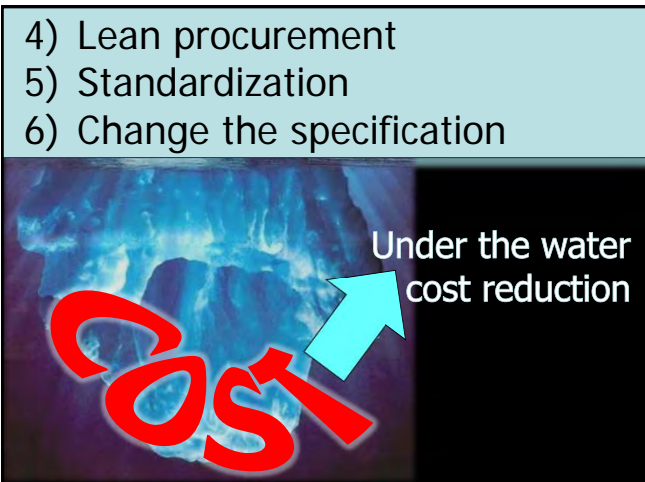


1) Call-off contract, educate users  
2) Reduce invoice numbers  
3) e-Procurement



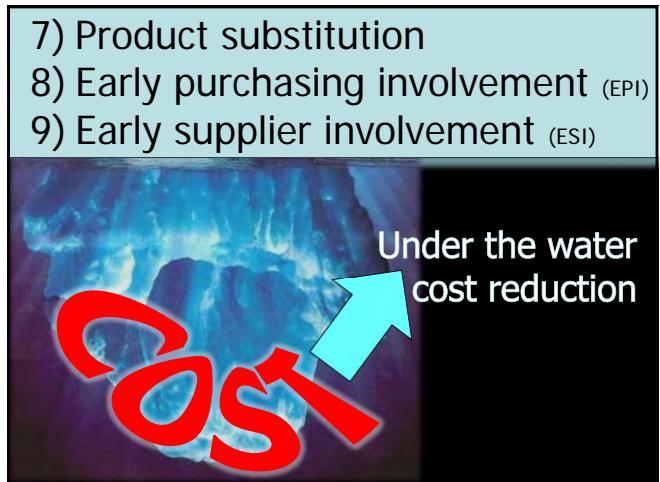
**COST** Under the water cost reduction

- 4) Lean procurement
- 5) Standardization
- 6) Change the specification



**COST** Under the water cost reduction

- 7) Product substitution
- 8) Early purchasing involvement (EPI)
- 9) Early supplier involvement (ESI)



**COST** Under the water cost reduction

10) Consignment stock  
 11) Transportation mode review  
 12) Service level review

Under the water cost reduction

13) Optimize inventory level  
 14) Change supplier for a better MOQ (minimum order quantity)

Under the water cost reduction

**อะไรคือ ปัญหาและอุปสรรค**

- 1) Bargaining power
- 2) Leadership skill
- 3) Purchasing knowledge

**If you are doing business today with yesterday knowledge, you will be out of business tomorrow!!!**

**ทำไม iPhone จึงให้ความสำคัญต่อ Cost savings น้อยลง ???**

- iPhone 6 มียอดขายใน 3 วันแรก รวมกัน 10 ล้านเครื่อง มากกว่าสมัยที่ออกรุ่น 5s ถึง 1 ล้านเครื่อง หมายความว่าทำให้มีรายได้(ก่อนภาษี)เพิ่มขึ้นถึง 175 ล้านเหรียญ (5,250 ล้านบาท)
- iPhone 6 มีขนาดใหญ่กว่ารุ่น 5S และมีน้ำหนักเพิ่มมากขึ้น 17 กรัม ดังนั้นแทนที่จะ Cost savings กลับทำให้ต้นทุนเพิ่ม
- ค่าขนส่งของ iPhone 6 เฉพาะที่จำหน่ายใน 3 วันแรก เพิ่มจากเดิม 340,000 เหรียญ (10 ล้านบาท)

**ดาวน์โหลดเอกสารได้ฟรี จาก**

**www.AMCthailand.com**

**ไม่ต้องเป็นสมาชิก ไม่ต้องใช้ Password**