

## การจัดการ SRM (Supplier Relationship Management) เพื่อลดต้นทุนในการจัดซื้อ



วันเสาร์ที่ 16 มีนาคม 2562  
เวลา 09:30-12:00 น.

โดย **อ.เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ**

การลดต้นทุน การทำ Cost saving การทำ Cost down เป็นเรื่องปกติที่ทุกบริษัทต้องทำ แต่เป็นที่ประจักษ์ชัดเจนว่า การเอาเปรียบหรือบีบบังคับ กุดชั้นนั้น จะมีประโยชน์อย่างฉาบฉวยเพียงในระยะสั้นแต่กลับจะส่งผลร้ายต่อเนื่องระยะยาว การทำงานจัดซื้อยุคใหม่ในเชิงของ P&S (Purchasing & Supply Management) จึงต้องเรียนรู้วิธีลดต้นทุนให้ถูกต้อง อันจะได้รับผลดีอย่างยั่งยืน

การที่สามารถวางกลยุทธ์การจัดซื้อจัดหาอย่างถูกต้อง และสามารถบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ได้อย่างเหมาะสมเท่านั้น ที่จะนำไปสู่การลดต้นทุนและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

## CRM

เขาทำอะไรบ้าง? 🤔

### Customer Relationship Management

- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
- เก็บประวัติลูกค้า (เพศ อายุ อาชีพ รายได้ ครอบครัว ฯลฯ)
- เก็บประวัติการให้บริการ
- อำนวยความสะดวกให้ลูกค้า
- เตือนความจำเพื่อให้เข้ารับบริการครั้งต่อไป
- บันทึกความคิดเห็นของลูกค้า
- บันทึกสิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติม

ต้องการประเมินความต้องการของลูกค้าล่วงหน้าให้ได้ เพื่อให้การปฏิบัติงานสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้สูงสุด

**S**upplier

**R**elationship

**M**anagement



คือกระบวนการบริหารจัดการปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์กรของผู้ซื้อและองค์กรของซัพพลายเออร์ เพื่อที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อพร้อมไปกับเพิ่มประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์ด้วย ดังนั้นจึงเกิดประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย

การบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์  
มิได้หมายความว่าให้คบค้าสนิทสนมเป็นกันเอง  
กับซัพพลายเออร์ทั่วไปทั้งหมดทุกราย  
แต่หมายความว่า - **ต้องคบให้ถูกต้อง**



Distant relationships



Closer relationships



## Typical Mix of Collaborative Relationship

- Combative
- Arm's length
- Strategic alliance
- Partnership

**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



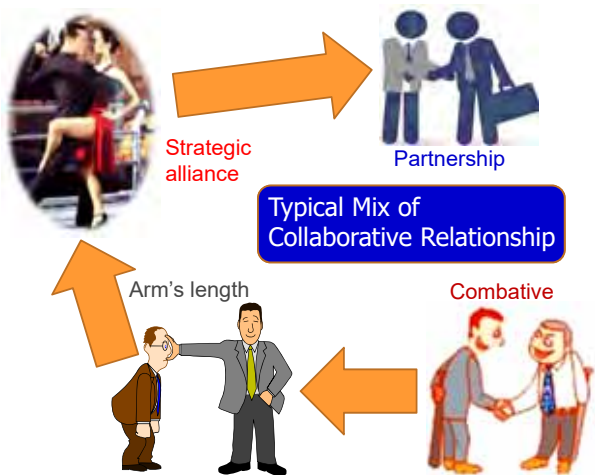
www.AMCthailand.com



## ประธานกรรมการ

สถาบันฝึกอบรมสัมมนาวิชาชีพจัดซื้อฯ AMC  
 บริษัท อัลฟา แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์ จำกัด

- ❖ 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) ให้เป็นผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกันพัฒนากฎเกณฑ์ ศึกษาด้าน 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 เพื่อเป็นวิทยากรของโครงการเผยแพร่วิชาการจัดซื้อจัดจ้างและซัพพลายเชนนานาชาติ ของสถาบัน CIPS
- ❖ เป็นเจ้าของและบรรณาธิการวารสารรายเดือน สองภาษา ไทย-อังกฤษ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ (Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest)
- ❖ ได้รับเชิญให้เป็นอาจารย์สอนพิเศษระดับปริญญาตรีและโทของหลายมหาวิทยาลัย เช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ธรรมศาสตร์, มหิดล, เชียงใหม่, ขอนแก่น, ศิลปากร, เกษตรศาสตร์, ศรีนครินทรวิโรฒ, สุโขทัย ธรรมมาธิราช, เทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, เทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, ราชภัฏนครราชสีมา, ราชภัฏวไลยอลงกรณ์, ราชภัฏสวนสุนันทา, วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน, 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
- ❖ ที่ปรึกษาของ สมาคมไทยโลจิสติกส์และการผลิต (TLAPS – Thai Logistics And Production Society)
- ❖ อดีตที่ปรึกษาของ โครงการ Logistics Clinic ของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- ❖ อดีตคณะทำงานจัดทำระบบ EDI (Electronic Data Interchange) ในระบบงานจัดซื้อ ชุดก่อตั้งแรกเริ่มของประเทศไทย

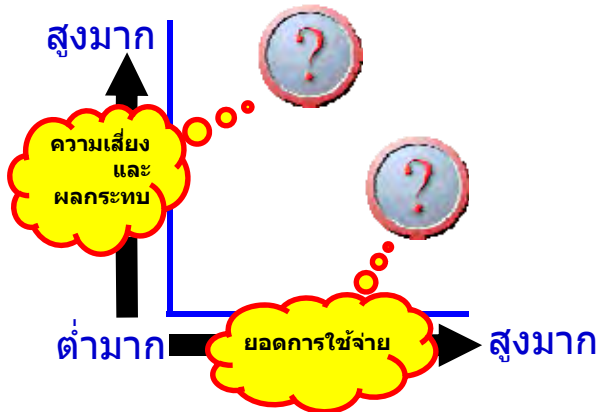


วิธีบริหารสัมพันธ์ภาพกับซัพพลายเออร์

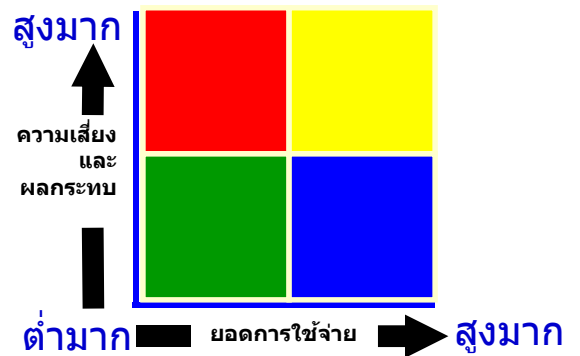
- 1 • Supply Positioning Model
- 2 • Supplier Perception Model
- 3 • Market Management Matrix

ต้องอาศัยเครื่องมือ 3 อย่างมาช่วยด้วย

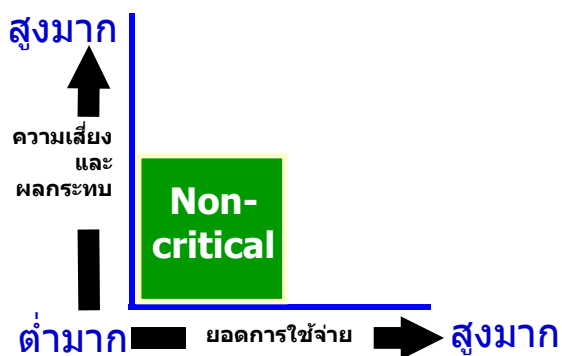
Supply Positioning Model



Supply Positioning Model



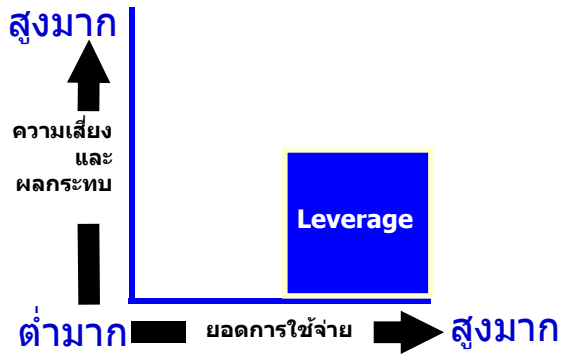
Supply Positioning Model



Non-critical supplies



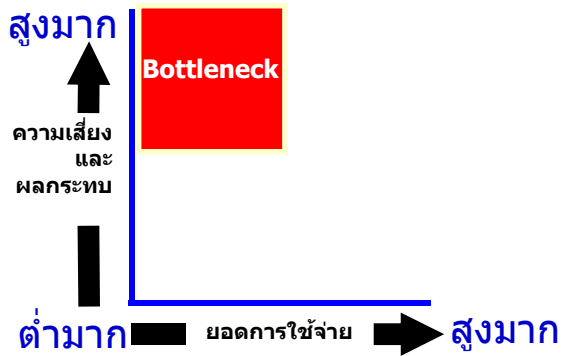
Supply Positioning Model



Leverage supplies



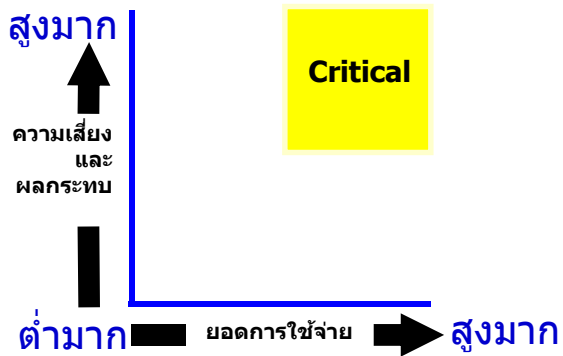
Supply Positioning Model



Bottleneck supplies

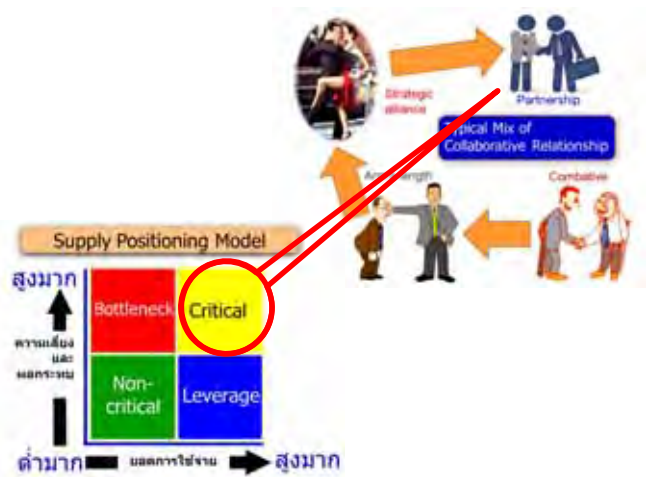
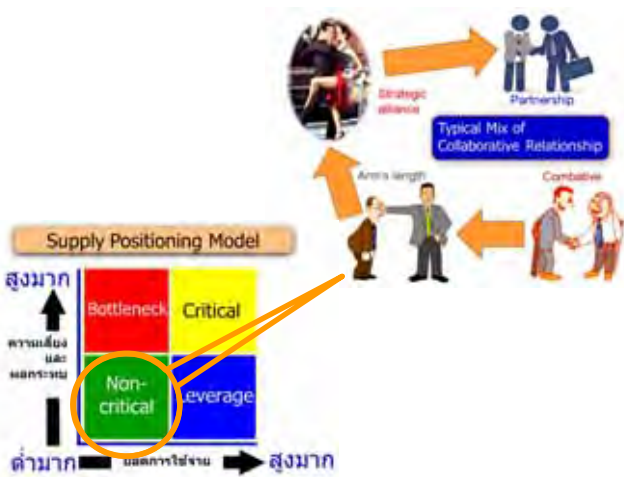
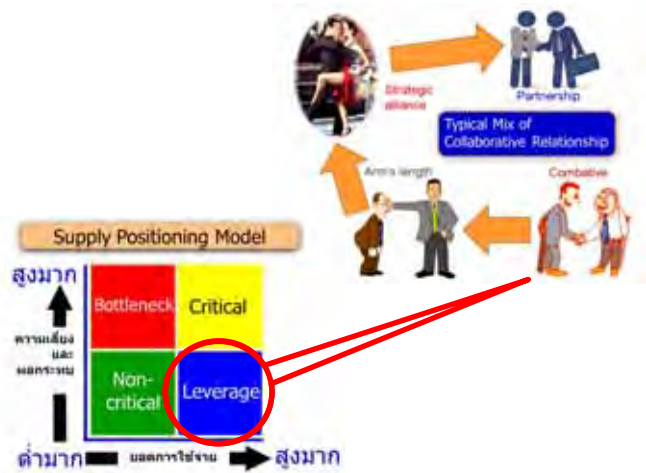
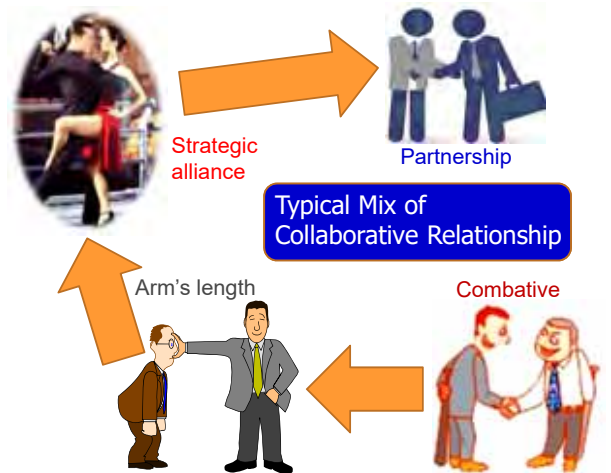
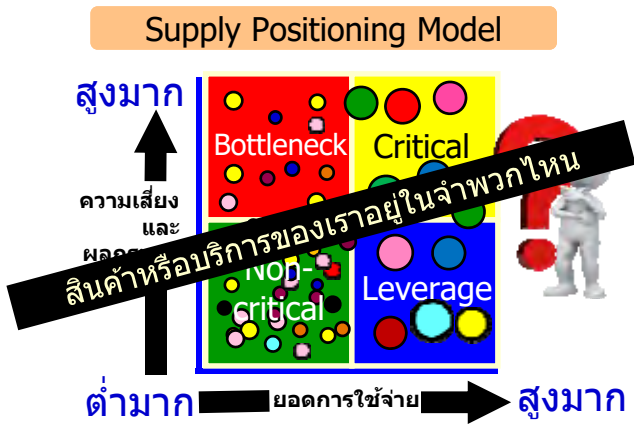


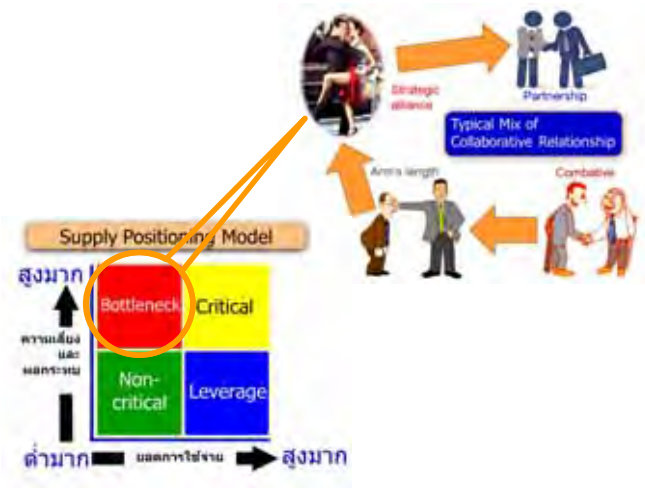
Supply Positioning Model



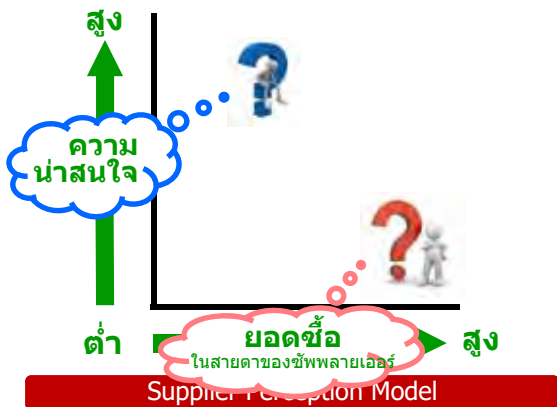
Critical supplies







Supplier Preferencing Model



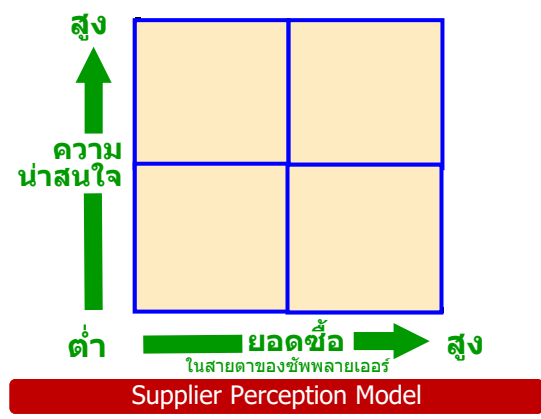
ความน่าสนใจ - Attractiveness

- มีชื่อเสียงดี
  - เป็นบริษัทขนาดใหญ่
  - มีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ
  - มีระบบการชำระเงินที่ยุติธรรม
  - วัตถุประสงค์ไม่ตรงของนักจัดซื้อและผู้คน
  - สะดวกในการเดินทางและการติดต่อสื่อสาร
  - ช่วยแนะนำหรือเป็นแหล่งอ้างอิงให้รู้จักลูกค้าเพิ่มเติม
  - Cost to serve ต่ำ
- Cost to serve สูง
  - ไม่ยอมแนะนำหรือไม่ยอมให้ใช้เป็นแหล่งอ้างอิง
  - ไม่สะดวกในการเดินทางและติดต่อสื่อสาร
  - นักจัดซื้อและผู้คนไม่มั่นใจไม่ตรง
  - มีระบบการชำระเงินที่เอาเปรียบ
  - การสั่งซื้อไม่สม่ำเสมอ
  - เป็นบริษัทเล็ก
  - ไม่มีชื่อเสียง

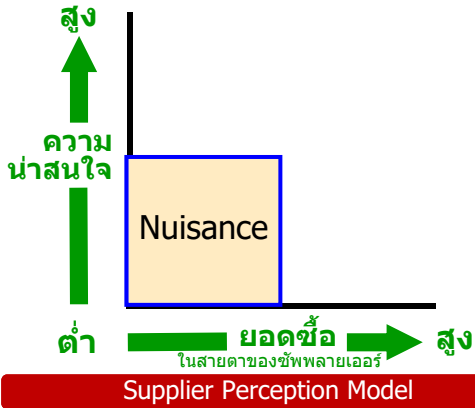
**Cost to serve**

ด่วนทั้งกะปี!!!  
 เอาโนนเอานี่ เอาแต่ใจ!!!  
 ให้แบกภาระเยอะแยะ!!!  
 จ่ายเงินก็ช้า!!!  
 ฯลฯ

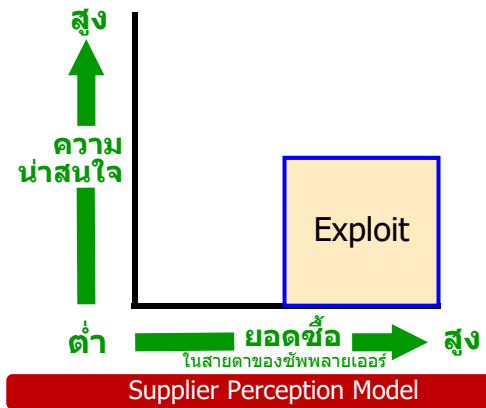
Supplier Preferencing Model



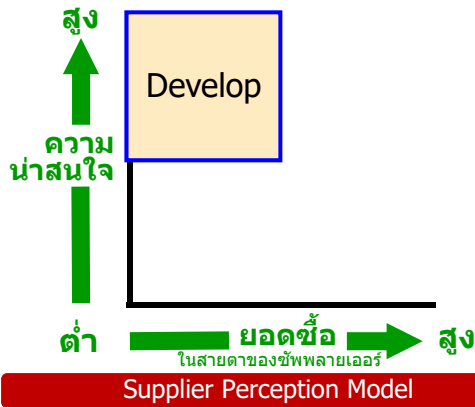
Supplier Preferecing Model



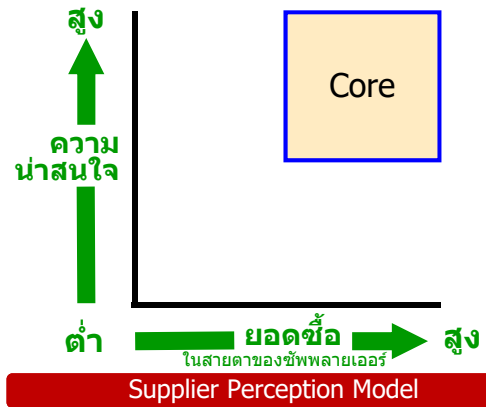
Supplier Preferecing Model



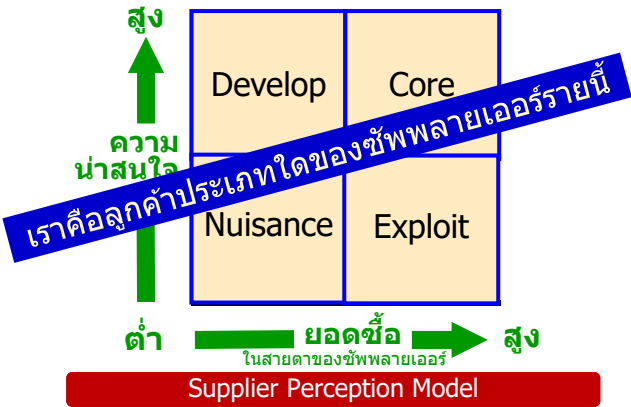
Supplier Preferecing Model



Supplier Preferecing Model

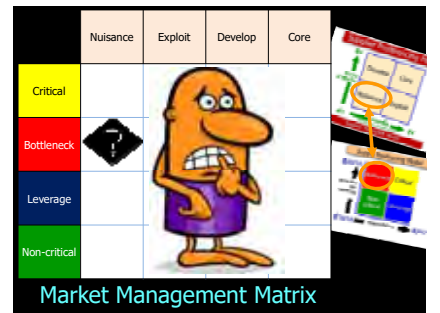
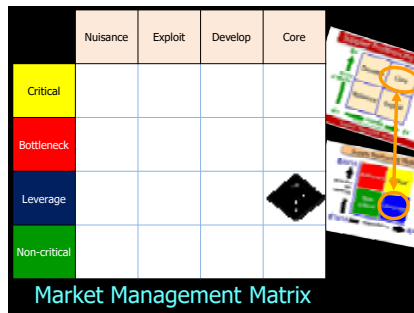
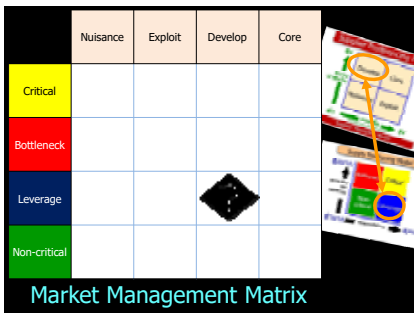
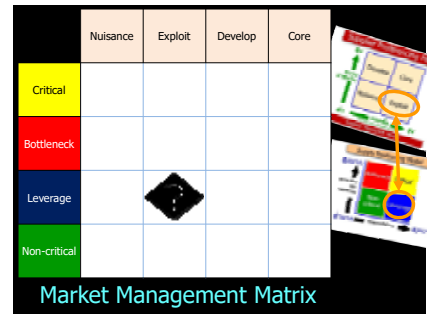
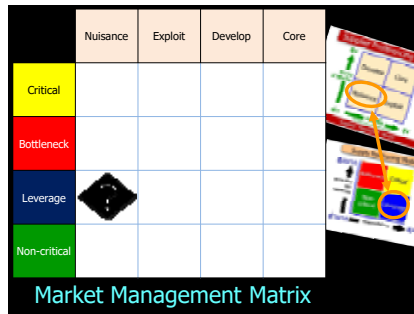
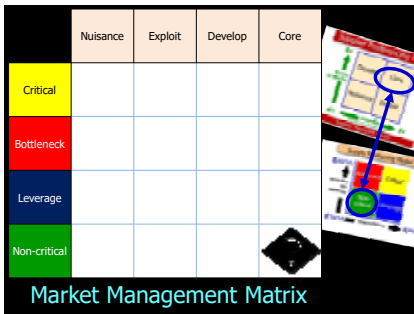
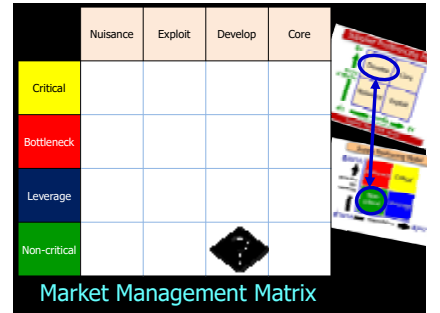
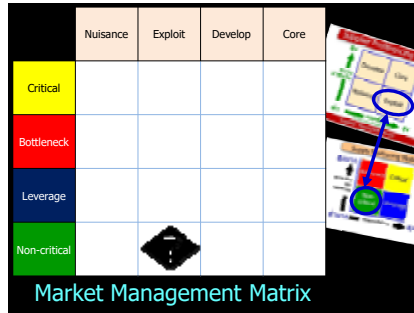
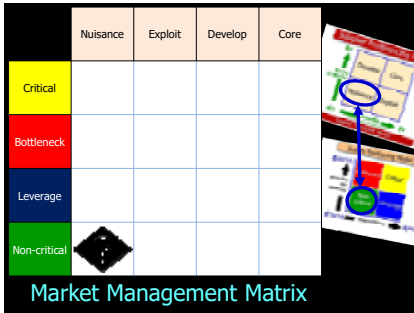


Supplier Preferecing Model



	Nuisance	Exploit	Develop	Core
Critical				
Bottleneck				
Leverage				
Non-critical				

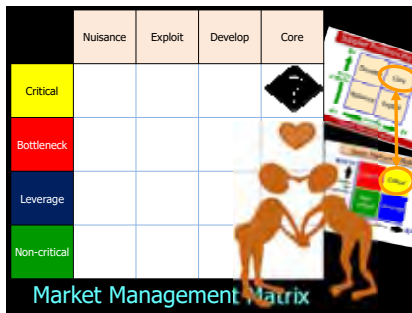
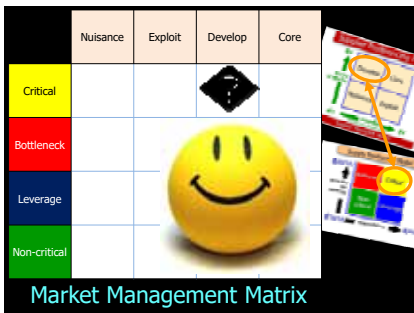
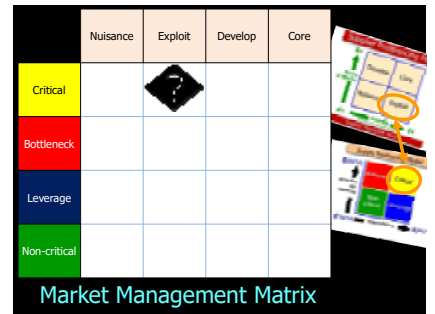
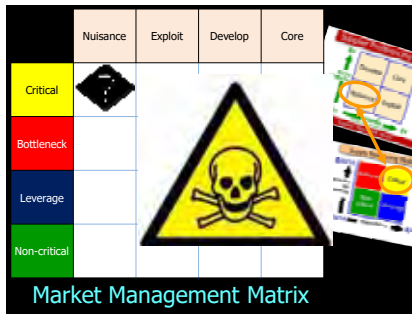
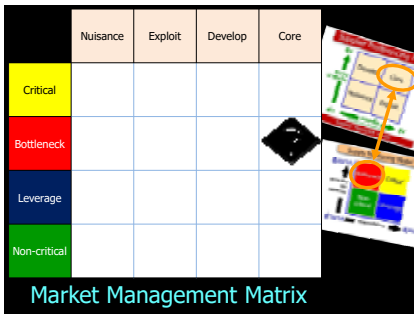
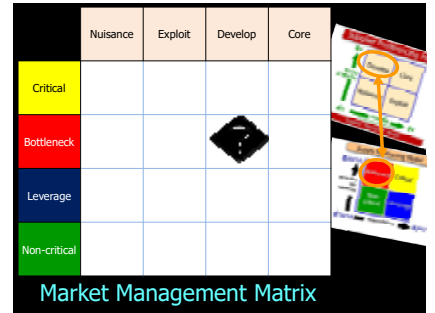
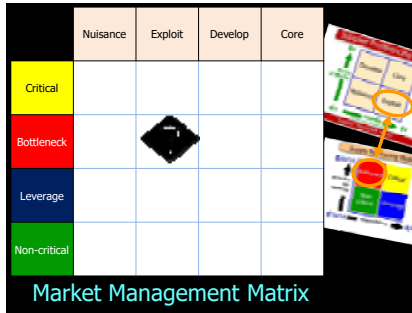
Market Management Matrix





**เมื่อต้องการเป็นลูกค้าที่ดี ต้องทำอย่างไรบ้าง**

- > ชำระเงินให้ตรงเวลา
- > ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- > อย่าทำตัวให้น่ารำคาญ
- > แต่งตั้ง Supplier account manager เพื่อติดต่อประสานงานอย่างใกล้ชิด
- > ตอบสนองหรือติดต่อกลับอย่างรวดเร็ว
- > เข้าไปดูแลด้วยตนเองอย่างใกล้ชิด
- > ทำงานอย่างมืออาชีพและเต็มไปด้วยจรรยาบรรณ



เมื่อถูกสั่งให้ทำ Cost Savings ท่านนึกถึงอะไร?



**THINK  
OUT  
OF  
THE  
BOX!**

### ข้อคิดเกี่ยวกับการประหยัดต้นทุน

- ✓ มีสต็อกมาก ก็เพิ่มต้นทุน
- ✓ ของขาดสต็อก นอกจากจะเพิ่มต้นทุน ก็ยังเสียชื่อ เสียลูกค้า
- ✓ การควบซัพพลายเออร์ที่ประสิทธิภาพต่ำ ก็เพิ่มต้นทุน
- ✓ นักจัดซื้อด้วยประสิทธิภาพ ก็เพิ่มต้นทุน
- ✓ ความด้อยประสิทธิภาพของหลายฝ่าย ในบริษัท ก็เพิ่มต้นทุน



[www.AMCthailand.com](http://www.AMCthailand.com)

เว็บไซต์ฟรี แหล่งรวมข้อมูลและบทความดี ๆ  
ในวงการบริหารงานจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน

ไม่ต้องเป็นสมาชิก ไม่ต้องใช้ Password

ปัญหาในการจัดซื้อ การเจรจาต่อรอง การบริหารสต็อก  
สอบถามและปรึกษาหารือได้ฟรี ที่นี่ครับ



08 1628 7855

เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ



[cheocharn@hotmail.com](mailto:cheocharn@hotmail.com)



cheocharn



cheocharn

[www.AMCthailand.com](http://www.AMCthailand.com)

