

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 064

เมษายน – มิถุนายน 2560



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่

☎ 08 1628 7855



cheocharn@hotmail.com



cheocharn



cheocharn

ตอบปัญหาคาใจนักจัดซื้อ – ชุดที่ 3

Solving Skeptical Purchasing Issues – Part 3

ปัญหาคาใจคือปัญหาที่ตอบไม่ได้ หรือถึงแม้จะมีผู้ตอบได้หรืออธิบายให้ฟังไปแล้ว แต่ก็ยังไม่เคลียร์หรือไม่ค่อยจะเห็นด้วยกับคำตอบนั้น และก็ยังไม่รู้เหมือนกันว่าคำตอบที่ถูกต้องน่าจะเป็นอย่างไร นี่แหละที่เรียกว่าปัญหาคาใจ ปัญหาคาใจในวงการจัดซื้อและเจรจาต่อรองมีหลายประเด็น ในบทความฉบับที่ 49 ผมอธิบายไปแล้ว 2 ประเด็น และในฉบับที่ 63 ก็ได้อธิบายเพิ่มอีก 3 ประเด็น ส่วนฉบับนี้ผมจะหยิบขึ้นมาอธิบายเพิ่มอีก 3 ประเด็น ขอให้ท่านใช้วิจารณญาณวิเคราะห์หาคำตอบเองนะครับ



ปัญหาคาใจ ประเด็นที่ 6 ซัพพลายเออร์แวมะมาสวีตตีปี๋ใหม่ นักจัดซื้อที่สำนักงานพร้อมกระเช้าของขวัญ ในกระเช้ามีผลไม้ อาหารเสริม วิตามินและเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ ไม่มีเครื่องดื่มที่ผสมแอลกอฮอล์ นักจัดซื้อประเมินว่ากระเช้านี้ น่าจะมีมูลค่าประมาณ 3,000 บาท ถ้านักจัดซื้อรับกระเช้านี้ไว้จะถือว่าผิดจรรยาบรรณในการจัดซื้อหรือไม่

คำตอบ ช่วงเทศกาลปีใหม่นักจัดซื้อซัพพลายเออร์อาจจะนำขนมเค้กมาสวีตตีปี๋ใหม่ หรือนำกระเช้าผลไม้ หรืออาจนำวิสกี้หรือไวน์มาให้ หรือในช่วงไหว้พระจันทร์อาจนำเอาขนมเปี๊ยะมาให้ ช่วงตรุษจีนอาจนำขนมเซี่ยงหนมเทียนมาให้ การกระทำแบบนี้ถือเป็นธรรมเนียมประเพณีที่ปฏิบัติสืบต่อกันมาเนิ่นนาน แต่ในช่วงหลังๆ นี้ประเทศไทยมีการรณรงค์เรื่อง “ให้เหล่าเท่ากับแบ่ง” การให้วิสกี้หรือไวน์ก็เลยเจียบหายไป แต่ก็ยังคงมีกระเช้าผลไม้ อาหาร เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ ขนมเค้ก ในการเข้ามาสวัสดีปีใหม่

ในบางบริษัทประกาศไว้เป็นกฎเหล็กชัดเจนเลยว่าห้ามรับของขวัญจากซัพพลายเออร์ แต่บางบริษัทก็ประกาศว่าให้รับได้ถ้าของนั้นมีมูลค่าไม่เกิน 3,000 บาท และบางบริษัทก็ประกาศว่าของที่รับมานั้นให้ส่งเข้าส่วนกลางของบริษัทเพื่อนำไปใช้จับสลากในงานประจำปีของบริษัท และบางบริษัทก็ยิ่งกว่านั้น สั่งฝ่ายจัดซื้อว่ารับมาแล้วต้องทวงถามยอมอย่าให้บ่อยขึ้น เพราะจะแคะนามบัตรของซัพพลายเออร์ออกแล้วตัดนามบัตรของบริษัทเพื่อเอาไปมอบให้ลูกค้าของบริษัทอีกทอดหนึ่ง

ดังนั้นการพิจารณาว่าการรับกระเช้าปีใหม่ถือว่าเป็นผิดหรือไม่นั้น ก็ต้องดูจากกฎระเบียบของ บริษัทตัวเองเป็นหลักใหญ่ ซึ่งกฎระเบียบของแต่ละบริษัทก็ไม่เหมือนกัน แต่ถ้าหากบริษัทไม่ได้กำหนดกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการรับของขวัญของก้านลเอาไว้ ผมเสนอว่าให้ยึดหลักสากลเป็นตัวตัดสิน

การรับเลี้ยง การรับของขวัญของกำนัล การรับบริการพิเศษทุกชนิด การตัดสินใจตามหลักสากลว่าควรรับหรือไม่นั้นเขามีได้เอามูลค่าเป็นตัวตัดสิน แต่เขาให้พิจารณาดูว่าของขวัญของกำนัลนั้น หากรับมาแล้วอาจจะมีผลทำให้การตัดสินใจทำธุรกิจของนักจัดซื้อบกพร่องหรือเบี่ยงเบนไปจากมาตรฐานปกติที่ควรจะเป็นหรือไม่ หากไม่มีผลบกพร่องเบี่ยงเบนอะไร ก็รับมาได้

คำว่า **"การตัดสินใจทำธุรกิจบกพร่องหรือเบี่ยงเบนไปจากมาตรฐานปกติที่ควรจะเป็น"** หมายความว่าความตั้งใจต่อไปนี้เป็นคือ เมื่อรับของขวัญพิเศษจากซัพพลายเออร์มาแล้วก็เกิดความเกรงใจที่จะต่อรองราคา ไม่กล้าที่จะตำหนิเมื่อซัพพลายเออร์ส่งของล่าช้า ไม่กล้าเลิกซื้อเพราะติดหนี้บุญคุณกัน เป็นต้น

ตามปัญหาหัวใจประเด็นที่ 6 นี้ ถ้าพิจารณาตามหลักสากลก็น่าจะอยู่ในข่ายที่รับเอาไว้ได้ เพราะข่าวของที่เขาให้ก็เป็นของปกติธรรมดาที่คู่ค้าทางธุรกิจเขาปฏิบัติกันอยู่ทั่วไป มูลค่าก็ไม่ได้เยอะแยะอะไรจนถึงกับมองว่าเป็นการตัดสินใจ และการไม่น่าจะส่งผลให้เกิดความเกรงอกเกรงใจจนปฏิบัติการณ์การของนักจัดซื้อเฉไฉไปจากมาตรฐานปกติ

แต่ถ้าบริษัทมีกฎระเบียบเกี่ยวกับการรับของขวัญไว้ชัดเจนอยู่แล้วว่าให้ทำอะไร นักจัดซื้อก็ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎระเบียบของบริษัทนั้นๆ ครับ

ปัญหาใจ ประเด็นที่ 7 บริษัทส่งใบบอกบุญไปยังซัพพลายเออร์ทุกรายว่า ในเดือนหน้าจะไปทอดผ้าป่าที่วัดพระบาทน้ำพุ จึงขอเชิญชวนซัพพลายเออร์ผู้มีจิตกุศลมาทำบุญร่วมกัน โดยขอให้แจ้งความประสงค์มาภายในปลายเดือนนี้ว่าประสงค์จะทำบุญเท่าไรหรือต้องการจะทอดผ้าป่ากี่กอง ก็แล้วแต่จิตศรัทธา มิได้บังคับแต่ประการใด การบอกบุญไปยังซัพพลายเออร์เช่นนี้เป็นการบังคับทางอ้อมหรือไม่

คำตอบ การทำบุญทำทานเป็นเรื่องดี แต่การที่ซัพพลายเออร์เอ่ยปากเชิญชวนให้ซัพพลายเออร์ไปทำบุญด้วยกันนั้นไม่ควรกระทำ แม้จะพูดว่าแล้วแต่จิตศรัทธาไม่ได้บังคับแต่ประการใดก็เถอะ มันก็คือการบังคับทางอ้อมนั่นแหละ เพราะไม่น่าจะมีซัพพลายเออร์รายไหนหรือคนที่จะไม่กล้าปฏิเสธ เพราะหากปฏิเสธหรือไม่ปฏิเสธแต่ร่วมทำบุญน้อยไปหน่อย ก็ย่อมจะสร้างปัญหาเกี่ยวกับสัมพันธภาพทางธุรกิจ

ปัญหาใจในประเด็นที่ 7 นั้นจึงสรุปได้ว่าเป็นการบังคับทางอ้อม นักจัดซื้ออยากทำบุญสร้างกุศลช่วยสังคมอย่างไรก็ควรทำเองโดยไม่ต้องไปชวนซัพพลายเออร์ หากจะชวนก็ชวนญาติพี่น้องตนเองนั่นแหละ อย่าไปสร้างความลำบากใจให้แก่ซัพพลายเออร์เขาเลยครับ เรื่องนี้ครอบคลุมไปถึงการเชิญชวนให้ซัพพลายเออร์ไปร่วมทำกิจกรรม CSR ประเภทชวนไปบริจาคเงินสร้างโรงเรียนด้วยกัน ชวนมาบริจาคให้ทุนการศึกษาเด็กยากจน ชวนไปพัฒนาชุมชน แม้จะพูดว่าไม่ได้บังคับนะ แต่ซัพพลายเออร์เขาก็ไม่กล้าปฏิเสธอยู่ดีเพราะเขากลัวเสียสัมพันธภาพทางธุรกิจ ดังนั้นมันคือการบังคับทางอ้อมนั่นเอง

ปัญหาใจ ประเด็นที่ 8 ซัพพลายเออร์ประกาศให้พนักงานรู้เป็นนัยว่าถ้าใครเป็นหัวใจในการจัดตั้งสหภาพแรงงานจะถูกไล่ออก พนักงานที่ไปร่วมด้วยอาจจะถูกเพ่งเล็ง และการทำงานจะไม่เจริญก้าวหน้า เมื่อนักจัดซื้อได้ทราบพฤติกรรมดังกล่าวของซัพพลายเออร์รายนี้ จึงได้สั่งให้ยุติการซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์รายนี้ไว้ชั่วคราวก่อน การกระทำของนักจัดซื้อเช่นนี้ถือว่าเป็นการเข้าไปก้าวกายกิจการของซัพพลายเออร์หรือไม่

คำตอบ เป็นหลักสิทธิมนุษยชนว่าลูกจ้างมีสิทธิ์ที่จะรวมตัวกันจัดตั้งสหภาพแรงงานหรือสมัครเข้าเป็นสมาชิกสหภาพแรงงาน เพื่อที่จะเรียกร้องความเป็นธรรมหรือปกป้องสิทธิ์ของพนักงาน นายจ้างต้องไม่กีดกันหรือห้ามปรามหรือข่มขู่พนักงานมิให้ไปร่วมกิจกรรมของสหภาพ

แรงงาน มีฉะนั้นนายจ้างก็ถือว่าเป็นผู้ละเมิดสิทธิมนุษยชน ขัดต่อหลักของ CSR (Corporate Social Responsibility) อีกด้วย

เมื่อนักจัดซื้อได้ทราบว่าซัพพลายเออร์ที่ตนเองติดต่อซื้อของหรือว่าจ้างอยู่นั้นมีพฤติกรรมดังกล่าว ซึ่งถือว่าละเมิดต่อหลักของ CSR นักจัดซื้อจึงควรจะต้องสอบถามเพื่อหาข้อเท็จจริง และตักเตือนให้ยุติพฤติกรรมดังกล่าว หากซัพพลายเออร์เพิกเฉยไม่ยอมแก้ไข นักจัดซื้อก็ต้องยุติการจัดซื้อว่าจ้างต่อซัพพลายเออร์รายนี้ มีฉะนั้นบริษัทของนักจัดซื้อก็จะกลายเป็นผู้สนับสนุนพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้องนี้

การกระทำของนักจัดซื้อตามปัญหาหัวใจประเด็นที่ 8 นี้จึงถือว่า แม้จะเป็นการก้าวก้าว แต่ก็เป็นกระทำที่ถูกต้องแล้ว นักจัดซื้อสามารถย้อนไปอ่านบทความของผมเพื่อหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ CSR ได้ นะครับ จากฉบับที่ 18 เรื่อง "นักจัดซื้อเตรียมรับมือ CSR ให้ดี" และจากฉบับที่ 19 เรื่อง "จะลด Cost ต้องคำนึงถึง CSR ด้วย"

ยังมีปัญหาหัวใจอีกหลายประเด็นที่ผมจะทยอยเผยแพร่ในโอกาสหน้า แต่ถ้าท่านรอไม่ไหวใจร้อนอยากรู้ด่วน ก็ถามมาเป็นการส่วนตัวก็ได้ ผมยินดีที่จะช่วยไขข้อข้องใจให้ครับ หรือท่านต้องการจะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นหรือเสนอแนะหรือสอบถามปัญหาใดๆ ในวงการจัดซื้อจัดหา เจรจาต่อรอง การบริหารสต็อก ก็ติดต่อผมได้ ยินดีอย่างยิ่งครับ