

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 020

มีนาคม - เมษายน 2552



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่

☎ 08 1628 7855



cheocharn@hotmail.com



cheocharn



cheocharn

ตกงาน-อย่าตกใจ ... เสียใจ-อย่าใจเสีย Jobless – Keep Calm, Don't Panic

ผมหวังว่าบทความฉบับนี้จะถึงมือท่านทันเวลา กล่าวคือจะมีงานนิทรรศการ Thailand Industrial Fair 2009 ที่ศูนย์นิทรรศการไบเทค บางนา ระหว่างวันที่ 12-15 กุมภาพันธ์ 2552 นี้ และเหมือนเคยทุกปีคือนอกจากจะมีนิทรรศการแล้วยังมีการบรรยายฟรีหลายเรื่อง ซึ่งผมก็ได้รับเชิญให้ไปเป็นวิทยากรด้วยคนหนึ่งเหมือนกับทุกปีที่ผ่านมา สำหรับปีนี้ผมจะเป็นผู้บรรยายเรื่อง "ยุทธศาสตร์การจัดซื้อภายใต้วิกฤติการณ์ (Purchasing strategies during the crisis)" ในวันพฤหัสบดีที่ 12 และวันศุกร์ที่ 13 กุมภาพันธ์ 2552 เวลา 10:00 - 12:00 น. ท่านเลือกไปฟังเพียงวันใดวันหนึ่งเท่านั้นนะครับ เพราะเนื้อหาเหมือนกันทั้งสองวัน เขาจำเป็นต้องแบ่งผู้ฟังออกเป็นสองชุดให้เหมาะกับขนาดความจุของห้องในแต่ละวัน ฟังฟรีและรับเอกสารประกอบการสัมมนาฟรี ถ้าสนใจก็รีบโทรศัพท์ไปจองด่วน ฟังจบแล้วก็หาอาหารกลางวันรับประทานตามอัธยาศัย จากนั้นก็เข้าไปเดินชมงานนิทรรศการซึ่งฟรีอีกเหมือนกันและไม่ต้องจอง เป็นนักจัดซื้อต้องหาข้อมูลเตรียมพร้อมไว้เยอะๆ นะครับ

นอกจากชมงานนิทรรศการที่นักจัดซื้อมีโอกาสติดตามความก้าวหน้าใหม่ๆ แล้ว ยังเหมาะสำหรับนักจัดซื้อที่กำลังต้องการจะเพิ่มแหล่งซัพพลายด้วย เพราะในงานเขาจัดเนื้อที่ "Buyer Pavilion" ไว้ให้นักจัดซื้อโดยเฉพาะเพื่อให้ทำ Reverse Marketing สมมติเราใช้วัตถุดิบหรือบรรจภัณฑ์หรือชิ้นส่วนบางอย่างอยู่ในขณะนี้ที่เราารู้สึกว่าราคายังไม่เหมาะสม หรือคุณภาพยังไม่ได้ตามต้องการ หรือส่งของให้เราไม่ค้อมทัน หรือมีแนวโน้มว่าจะเลิกกิจการ เราก็มาที่ Buyer Pavilion นี้เพราะเป็นเนื้อที่ซึ่งบรรดาซัพพลายเออร์จะเข้ามาดูว่านักจัดซื้อต้องการอะไรมากบ้าง หากสนใจจะมีของไปแสดงเรียกความสนใจจากบรรดาซัพพลายเออร์ในเชิงของ Reverse Marketing ก็โทรศัพท์ไปหารือกับเขาก่อนนะครับว่ายังมีเนื้อที่ว่างสำหรับท่านไหม ถ้ามีก็ฟรีเหมือนกันครับ

ปีใหม่นี้พวกเราทุกคนรับทั้งข่าวร้ายและข่าวดี แต่ดูเหมือนข่าวร้ายจะมาบ่อยกว่า ปีนี้ปีฉลู วัตุ เป็นปีแห่งความท้าทายสำหรับทุกคนที่จะต้องใช้องค์ความรู้ทักษะและประสบการณ์ทุกชนิดที่มีอยู่ เพื่อจะฟันฝ่าอุปสรรคทั้งในและนอกองค์กรทั้งในประเทศและนอกประเทศ ตอนนี้มีเพื่อนร่วมชะตากรรมอยู่ทั่วโลก ทุกคนทุกประเทศโดนผลกระทบกันไปทั่ว มิใช่เป็นปัญหาเฉพาะเรา ข่าวดีและเป็นกำลังใจไม่ให้เราท้อคือทุกประเทศทั่วโลกกำลังช่วยกันคิดหาวิธีแก้ไข แต่ที่เป็นข่าวร้ายก็คืออุปสรรคหรือวิกฤติครั้งนี้ค่อนข้างจะหนักหนาสาหัส และคงจะต่อเนื่องยาวนานไปตลอดปีฉลูและปีชาลสองปีเป็นอย่างน้อย หมายความว่าโหดสุดทั้งปีวัวและปีเสือ อย่างไรก็ตาม Positive thinking หรือคิดเชิงบวกย่อมสร้างทางออกให้เราได้ดีกว่า ทุกปัญหาย่อมมีทางออก อย่าไปคิดเชิงลบว่าทุกทางออกมีแต่ปัญหา และเราต้องเต็มพลังจิตให้ตัวเองตลอดเวลาว่าเราจะสู้ไม่ถอย อย่าไปคิดถอยไม่สู้ หยุตตินิดหนึ่ง หายใจเข้าลึกๆ กลั้นหายใจไว้ให้

นานที่สุดเท่าที่จะทำได้ แล้วจึงหายใจออก ทำอย่างนี้ 2-3 ที สติเราจะกลับมา เราจะมีพลังจิตที่จะคิดดีกว่าเดิม

วิกฤติครั้งนี้หนักกว่าครั้งก่อนมาก วิกฤติต้มยำกุ้งเมื่อสิบปีที่แล้วเราเอาเรื่องการส่งออกและท่องเที่ยวเข้ามาคู่ชาติ ครั้งนี้ส่งออกก็ไม่ได้เพราะเมืองนอกเขาไม่มีเงินจะซื้อ ท่องเที่ยวก็ลดลงเพราะเขาประหยัดกันตัวโกง ขายในประเทศให้คนไทยด้วยกันก็ลำบาก ธุรกิจของไทยเรามีการลดกำลังการผลิต เลิกจ้าง ลดเงินเดือน ปิดกิจการ ธุรกิจหลายแห่งเริ่มมีปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน รัฐบาลกำลังอัดฉีดเงินเข้าสู่ระบบอย่างสายฟ้าแลบหลายวิธีเพื่อพยุงสถานการณ์มิให้เลวร้ายกว่าเดิม

ในฐานะที่ท่านเป็นฝ่ายจัดซื้อ หากบริษัทที่ท่านทำงานอยู่ไม่ได้มีปัญหาเรื่อง Cash flow ท่านไม่ควรจะไปดึง Credit term ของซัพพลายเออร์ เพราะนั่นจะยิ่งทำให้สถานการณ์เลวร้ายลงไปกว่าเดิม คู่ค้าของท่านกำลังจะหมดแรงท่านต้องช่วยชีวิตไม่让他จมน้ำตาย โดยยื่นขอนไม่让他เกาะไว้ นั่นคือท่านควรจะจ่ายเงินให้เร็วขึ้นกว่าปกติ ลองคำนวณดูสิครับว่าการจ่ายเงินเร็วขึ้นนั้นท่านเสียหายไปเท่าไรในสภาพดอกเบี้ยแสนถูกเช่นทุกวันนี้ น้ำใจของท่านในสภาวะวิกฤติสุดแสนจะมีคุณค่าสำหรับซัพพลายเออร์ มันแสดงถึงความมีหัวใจอันยิ่งใหญ่

ในช่วงวิกฤตินั้น ซัพพลายเออร์คิดเหมือนๆ กันครับคือพยายามรักษาลูกค้าเก่าที่มีอยู่ให้ดีที่สุด เพราะการหาลูกค้าใหม่นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ยิ่งในสภาพปีนี้เป็นปีหนักก็เลือนรางมาก หากบริษัทของท่านมีปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน ก็ลองเจรจากับเขาดู ซัพพลายเออร์เขาก็พร้อมจะประคับประคองท่านอยู่แล้วเช่นกัน การอธิบายสถานการณ์ตรงไปตรงมาจะสามารถแก้ปัญหาได้ดีที่สุด การปกปิดหรือการใช้ลูกเล่นหลอกล่อจะสร้างความหวาดระแวง และสถานการณ์จะกลับเลวร้ายลง

นักจัดซื้อต้องให้ความสนใจเรื่องการเก็บสต็อกสินค้าและวัตถุดิบให้มากขึ้นกว่าปกติ เพราะนั่นคือเงินทุนและค่าใช้จ่ายก่อนมามีมาที่จมอยู่ซึ่งเขาเรียกว่า Sunk cost ควรประสานงานพูดคุยกันให้รู้เรื่องภายในกันเองระหว่างทุกแผนก ยุติการทำงานตามสบายเอาสายเอวไว้ก่อน หากทางเจรจากับซัพพลายเออร์เรื่อง Minimum order size เสร็จเรื่องความถี่ในการจัดส่งเรื่อง Lead-time รวมไปถึงการขายคืนหรือแลกเปลี่ยนสต็อกที่มีอยู่

นักจัดซื้อต้องหาโอกาสผลักดันตัวเองเข้าร่วมประชุมหารือเพื่อจะรู้สถานการณ์ความเป็นไปในบริษัททั้งด้านบวกและลบ อย่าเอาแต่ฟังอย่างเดียว อย่านั่งรอคำสั่งหรือคำขอจากฝ่ายอื่นอย่างที่ผ่านมา ต้องเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง อย่าดูถูกตนเอง จงแสดงศักยภาพโดยเป็นฝ่ายเสนอจะทำโน่นทำนี่หาโน่นหานี้ให้ ท่านควรจะเป็นบุคคลสำคัญคนหนึ่งในห้องประชุม มิใช่เป็นเพียงผู้ร่วมประชุมคนหนึ่ง และในช่วงวิกฤติเช่นนี้อย่าลืมทบทวนสัญญาจัดซื้อว่าจ้างที่ทำอยู่กับซัพพลายเออร์ให้ดี ให้รอบคอบ ให้นึกตลอดเวลาว่าฝ่ายจัดซื้อของเราจะช่วยบริษัทในด้านใดได้บ้าง จะเพิ่มคุณค่าอะไรให้แก่บริษัทได้บ้าง จะเพิ่มประสิทธิภาพด้านใดได้บ้าง จงใช้วิกฤติครั้งนี้เป็นโอกาสให้ได้



แต่ถ้าท่านถูกบริษัทขอให้ออก เพราะจะลดค่าใช้จ่าย หรือจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม ไม่ต้องตกใจครับ อาจจะไม่เสียใจ แต่ก็อย่าใจเสีย ต้องตั้งสติให้ได้

สติมา-ปัญญาเกิด สติเตลิด-จะเกิดปัญหา... ขอเอาใจช่วยและขอให้โชคดีทุกท่านครับ