

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 016 ตุลาคม 2551



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่ ☎ 08 1628 7855 ✉ cheocharn@hotmail.com 📞 cheocharn 📱 cheocharn

ข้อคิดเมื่อจะซื้อของจากเจ้าเดียว Tips for Single sourcing

ก่อนอื่นผมขออ้างอิงถึง สถาบันบริหารงานจัดซื้อของประเทศสหรัฐอเมริกา (ISM) ซึ่งเขาได้นิยามความหมายของ Single sourcing เอาไว้ว่า คือการจัดซื้อหรือว่าจ้างจากซัพพลายเออร์หรือผู้รับเหมาเพียงรายเดียว ทั้งที่มีหลายรายให้เลือกใช้บริการ แต่จงใจใช้บริการอยู่เพียงเจ้าเดียวเนื่องจากต้องการได้รับประโยชน์สูงสุดในบางกรณี (The practice of using one source, among others in a competitive marketplace which, for justifiable reason, is found to be most advantageous for the purpose of fulfilling a given purchasing need.) อีกทั้งสถาบัน ISM แห่งนี้ยังได้พิมพ์เผยแพร่บทสัมภาษณ์ของผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในเรื่องนี้ไว้ให้ศึกษาเปรียบเทียบกับข้อดีข้อเสียอีกด้วย

การบรรยายของผมในหัวข้อ เทคนิคการตรวจสอบและบริหารซัพพลายเออร์ (Managing Your Vendor and Vendor Audit) และอีกหลักสูตรหนึ่งคือ การใช้ SRM เพื่อลดต้นทุนการจัดซื้ออย่างยั่งยืน (Supplier Relationship Management for Sustainable Purchasing Cost Savings) นั้น จะต้องมีการกล่าวพาตึงไปถึง Single source supplier หรือนโยบายการซื้อของจากซัพพลายเออร์เจ้าเดียว ซึ่งผมคิดว่าน่าจะเป็นประโยชน์หากได้ตัดตอนบางส่วนเอามาลงพิมพ์ให้ท่านอ่านกันตรงนี้

ที่จริงแล้ว การซื้อของจากซัพพลายเออร์เจ้าเดียวนั้น เป็นหนึ่งในนโยบายการคบค้าระหว่างจัดซื้อกับซัพพลายเออร์ ซึ่งทางสถาบันบริหารงานจัดซื้อของประเทศอังกฤษ (CIPS) เขาได้แบ่งแยกออกเป็น 9 ระดับ คือ 1. Adversarial Relationship 2. Arms Length Relationship 3. Transactional Relationship 4. Closer Tactical Relationship 5. Single Sourced Relationship 6. Outsourced Relationship 7. Strategic Alliance Relationship 8. Partnership Relationship 9. Co-destiny Relationship

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ Dr. Larry Weinstein แห่ง Wright State University, Dayton, Ohio สหรัฐอเมริกา ได้เขียนบทความไว้ในวารสาร Purchasing Today ของสถาบันบริหารงานจัดซื้อของประเทศสหรัฐอเมริกา (ISM) ว่า โดยทั่วไปแล้วบริษัทที่ใช้ระบบ Single sourcing ในการจัดซื้อว่าจ้าง จะได้รับประโยชน์เหล่านี้คือ ... ซัพพลายเออร์จะดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพและบริการดีกว่าปกติ ... การลดจำนวนซัพพลายเออร์ลง จะทำให้ฝ่ายจัดซื้อใช้เวลามากขึ้นในการติดต่อสื่อสารทำความเข้าใจกับซัพพลายเออร์ที่มีอยู่ ... ทั้งซัพพลายเออร์และฝ่ายจัดซื้อมีโอกาส



มากขึ้นที่จะเอาใจใส่เกี่ยวกับการพัฒนาคุณภาพ ... ลดงานเอกสารลงมหาศาล ... ฝ่ายจัดซื้อจะอยู่ในสถานะที่ดีขึ้น เนื่องจากมีจำนวนการสั่งซื้อที่จางที่เป็นกอบเป็นกำ ... มีโอกาสมากขึ้นในการร่วมมือกันพัฒนารูปแบบสินค้าและบริการ รวมทั้งการลด Cost ... ได้ประโยชน์จากการนำซัพพลายเออร์มาปรึกษาหารือตั้งแต่ขั้นพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ (ESI) ... Leadtime ในการจัดส่งสั้นลง ... สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ง่ายหากเกิดปัญหาคุณภาพ ... ร่วมมือกันเพื่อก้าวไปสู่ระบบ EDI หรือ e-Commerce ได้ง่ายกว่า

แต่แน่นอนว่าฝ่ายจัดซื้อมักจะกังวลใจมากเมื่อลงมือจัดซื้อหรือว่าจางจากรายเดียว เพราะเป็นการทุ่มความไว้วางใจให้อย่างสุดตัวเหมือนเก็บไข่รวมหมดไว้ในตะกร้าใบเดียวกัน ถ้า



ตะกร้าหลุดมือก็ไม่มีเหลือแม้แต่ฟองเดียว กลัวปัญหาที่ซัพพลายเออร์อาจส่งของไม่ทันเพราะการสไตรด์หยุดงานหรือเกิดภัยพิบัติอื่นใดก็ตาม หรือกลัวซัพพลายเออร์ที่อาจฉวยโอกาสของการเป็น Single source ในการปรับราคาและเงื่อนไข ขอแนะนำว่าการจะทำ Single sourcing ให้ประสบความสำเร็จนั้น ขึ้นอยู่กับการเลือกซัพพลายเออร์เข้ามาร่วมในโปรแกรม ดังนั้น ก่อนตัดสินใจจะต้องพิจารณาประเด็นเหล่านี้ให้รอบคอบคือ ... ความสามารถของซัพพลายเออร์ในการผลิตสินค้าหรือบริการตามเงื่อนไขของเรา ... มีสถานะการเงินมั่นคง ... ซัพพลายเออร์มีประสบการณ์หรือมีความเต็มใจที่จะเข้าร่วมโครงการต่าง ๆ ตามที่เราจัดขึ้น เช่น โครงการพัฒนาคุณภาพ ... ความใกล้ชิดของสถานที่ตั้งของซัพพลายเออร์ จะมีส่วนทำให้การจัดส่งมีความแน่นอนขึ้น ...

ความมั่นคงน่าเชื่อถือของทีมบริหารระดับสูงของฝ่ายซัพพลายเออร์ ... ประวัติของสหภาพแรงงาน หรือการบริหารแรงงานสัมพันธ์ ...