

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 101 มกราคม-มีนาคม 2568



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่

☎ 08 1628 7855

✉ cheocharn@hotmail.com

📞 cheocharn

📘 cheocharn

แนวทางการใช้ RFX ในงานจัดซื้อจัดหา RFX Procurement Guide

ในวงการจัดซื้อจัดหา คำว่า **RFX** เป็นคำรวม ๆ ที่ใช้เรียกปฏิบัติการจากฝ่ายจัดซื้อจัดหาเพื่อร้องขอข้อมูล หรือข้อเสนอจากซัพพลายเออร์ โดยทั่วไปแล้วก็จะหมายถึง **RFI, RFQ, RFP**, และ **RFS** ซึ่งเป็น 4 ประเภทหลักที่พบได้บ่อยที่สุด อันหมายถึง

1. **RFI** (Request for Information)
 2. **RFQ** (Request for Quotation)
 3. **RFP** (Request for Proposal)
 4. **RFS** (Request for Solution หรือ Request for Sample)
- ซึ่งแต่ละประเภทมีจุดประสงค์และการใช้งานที่แตกต่างกัน

1. RFI (Request for Information) – ขอข้อมูลจากซัพพลายเออร์

RFI ใช้เมื่อองค์กรต้องการรวบรวมข้อมูลจากซัพพลายเออร์เกี่ยวกับสินค้า บริการ หรือ เทคโนโลยี โดยทั่วไปใช้ในช่วงเริ่มต้นของกระบวนการจัดซื้อ เพื่อช่วยให้ทีมจัดซื้อเข้าใจตลาด และตัวเลือกที่มีอยู่

ตัวอย่างการใช้งาน RFI

- อุตสาหกรรมไอที: บริษัทซอฟต์แวร์กำลังมองหาแพลตฟอร์ม Cloud Computing ที่เหมาะสม จึงออก RFI เพื่อเปรียบเทียบโซลูชันจากผู้ให้บริการ เช่น AWS, Microsoft Azure และ Google Cloud
- อุตสาหกรรมอาหาร: ผู้ผลิตอาหารต้องการหาวัตถุดิบทดแทนน้ำตาลที่เป็นมิตรต่อสุขภาพ จึงส่ง RFI ไปยังซัพพลายเออร์วัตถุดิบเพื่อขอข้อมูลเกี่ยวกับสารให้ความหวานทางเลือก

เนื้อหาใน RFI มักประกอบด้วย

- ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับองค์กรของฝ่ายจัดซื้อจัดหา
- คำอธิบายเกี่ยวกับปัญหาหรือโอกาสที่ต้องการสำรวจ
- คำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการของซัพพลายเออร์
- คำถามเกี่ยวกับศักยภาพและประสบการณ์ของซัพพลายเออร์

2. RFQ (Request for Quotation) – ขอใบเสนอราคา

RFQ ใช้เมื่อองค์กรต้องการขอใบเสนอราคาจากซัพพลายเออร์ โดยมุ่งเน้นไปที่ราคา เงื่อนไข การชำระเงิน และระยะเวลาส่งมอบ

ตัวอย่างการใช้งาน RFQ

- อุตสาหกรรมยานยนต์: โรงงานผลิตรถยนต์ต้องการซื้อเหล็กกล้า 50,000 กิโลกรัม จึงส่ง RFQ ไปยังซัพพลายเออร์หลายรายเพื่อให้นำเสนอราคาและเงื่อนไขการจัดส่ง
- อุตสาหกรรมก่อสร้าง: บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องการซื้อวัสดุก่อสร้าง เช่น ปูนซีเมนต์และกระเบื้องปูพื้น จึงออก RFQ เพื่อเปรียบเทียบราคาและข้อเสนอของซัพพลายเออร์ต่าง ๆ

เนื้อหาใน RFQ มักประกอบด้วย

- รายละเอียดสินค้าหรือบริการที่ต้องการ (ปริมาณ, คุณสมบัติ, มาตรฐาน ฯลฯ)
- เงื่อนไขทางการค้า เช่น ราคา ระยะเวลาจัดส่ง และเงื่อนไขการชำระเงิน
- รูปแบบของใบเสนอราคาที่ต้องการให้ซัพพลายเออร์ส่งกลับ

3. RFP (Request for Proposal) – ขอข้อเสนอทางธุรกิจ

RFP ใช้เมื่อต้องการให้ซัพพลายเออร์เสนอแนวทางแก้ปัญหาหรือบริการที่ซับซ้อนกว่าการขอราคาใน RFQ มักใช้ในโครงการที่มีมูลค่าสูงหรือต้องการนวัตกรรมหรือการปรับแต่งเป็นพิเศษ

ตัวอย่างการใช้งาน RFP

- อุตสาหกรรมพลังงาน: บริษัทพลังงานต้องการพัฒนาฟาร์มพลังงานแสงอาทิตย์ จึงออก RFP เพื่อให้บริษัทวิศวกรรมเสนอโครงการพร้อมโซลูชันที่เหมาะสม
- อุตสาหกรรมโลจิสติกส์: บริษัทขนส่งต้องการระบบติดตามยานพาหนะ จึงออก RFP ให้บริษัทเทคโนโลยีเสนอแนวทางการติดตั้ง GPS และซอฟต์แวร์ติดตามสินค้า

เนื้อหาใน RFP มักประกอบด้วย

- คำอธิบายปัญหาหรือโครงการที่ต้องการให้ซัพพลายเออร์ช่วยแก้ไข
- ขอบเขตของงาน (Scope of Work)
- เกณฑ์การประเมินข้อเสนอ เช่น คุณภาพ เทคโนโลยี ราคา และประสบการณ์
- เงื่อนไขสัญญาและข้อตกลงต่าง ๆ

4.1 RFS (Request for Solution) – ขอแนวทางแก้ปัญหา

RFS คล้ายกับ RFP แต่เน้นไปที่การขอให้ซัพพลายเออร์เสนอแนวทางแก้ปัญหาที่ดีที่สุด โดยไม่ได้กำหนดกรอบของโซลูชันมากนัก ปล่อยให้ซัพพลายเออร์คิดและนำเสนอโซลูชันที่เหมาะสมที่สุด

ตัวอย่างการใช้งาน RFS

- อุตสาหกรรมโทรคมนาคม: บริษัทให้บริการเครือข่ายต้องการโซลูชันปรับปรุงความเร็วอินเทอร์เน็ตในพื้นที่ห่างไกล จึงส่ง RFS ไปยังบริษัทเทคโนโลยีเพื่อให้อธิบายวิธีการ เช่น ติดตั้งดาวเทียมหรือขยายโครงข่าย 5G

เนื้อหาใน RFS มักประกอบด้วย

- คำอธิบายปัญหาหรือโอกาสที่ต้องการพัฒนา
- เป้าหมายของโครงการ เช่น ลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ
- ข้อจำกัดที่ต้องพิจารณา เช่น พื้นที่ ค่าใช้จ่าย เทคโนโลยีที่รองรับ

4.2 RFS (Request for Sample) – ขอสินค้าตัวอย่าง

ในบางกรณี RFS มิได้หมายถึง Request for Solution แต่หมายถึง Request for Sample ซึ่งหมายถึงการขอสินค้าตัวอย่างเพื่อนำมาทดสอบหรือตรวจสอบคุณภาพก่อนจะสั่งซื้อจริง

ตัวอย่างการใช้งาน RFS (Request for Sample)

- อุตสาหกรรมยา: บริษัทเวชภัณฑ์ต้องการหาซัพพลายเออร์วัตถุดิบยาชนิดใหม่ จึงขอตัวอย่างจากหลายบริษัท เพื่อนำมาตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัย หรือเพื่อทดลองประสิทธิภาพและความเข้ากันได้กับส่วนประกอบอื่นในสูตรยา

เนื้อหาใน RFS (Request for Sample) มักประกอบด้วย

- รายละเอียดสินค้าตัวอย่างที่ต้องการ เช่น คุณสมบัติ ขนาด สี
- วัตถุประสงค์ เช่น ตรวจสอบคุณภาพ เปรียบเทียบกับสินค้าปัจจุบัน หรือทดสอบอย่างอื่น
- เงื่อนไขการส่งตัวอย่าง เช่น ปริมาณ ระยะเวลาการส่ง ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

สรุป: การเลือกใช้ RFX ให้เหมาะกับสถานการณ์

ประเภท RFX	จุดประสงค์หลัก	ใช้เมื่อไร
RFI	ขอข้อมูลเบื้องต้น	เมื่อต้องการสำรวจตัวเลือกก่อนตัดสินใจ
RFQ	ขอใบเสนอราคา	เมื่อต้องการทราบราคาสินค้า/บริการ
RFP	ขอข้อเสนอเชิงกลยุทธ์	เมื่อต้องการแนวทางแก้ปัญหาที่ปรับแต่งได้
RFS	ขอแนวทางแก้ปัญหา	เมื่อต้องการโซลูชันใหม่
	ขอตัวอย่างมาตรวจสอบ	เมื่อต้องการทดสอบคุณภาพสินค้า

การใช้ RFX ที่เหมาะสมจะช่วยให้กระบวนการจัดซื้อมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพิ่มโอกาสในการเลือกซัพพลายเออร์ที่ดีที่สุดให้กับธุรกิจ

คำว่า RFX ในวงการ Procurement นั้น แม้ว่าโดยทั่วไปจะหมายถึง RFI, RFQ, RFP, และ RFS ซึ่งได้อธิบายไปแล้ว อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี RFX อาจหมายรวมถึงปฏิบัติการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดหาด้วยก็ได้ เช่น RFT, RFB, RFDR

RFT (Request for Tender) – ใช้ในกระบวนการจัดซื้อที่เป็นทางการ เช่น โครงการภาครัฐหรือองค์กรขนาดใหญ่ที่ต้องการให้ซัพพลายเออร์เสนอราคาผ่านกระบวนการประมูล

RFB (Request for Bid) – คล้ายกับ RFQ แต่จะใช้ในระบบการประมูลที่เน้นให้ซัพพลายเออร์เสนอราคาแข่งขันกันโดยตรง

RFDR (Request for Design Review) – ใช้ในอุตสาหกรรมที่ต้องการให้ซัพพลายเออร์ส่งแบบร่างการออกแบบก่อนจะดำเนินการผลิตจริง

การเข้าใจ RFX จึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับนักจัดซื้อจัดหา เพราะเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้สามารถตัดสินใจได้อย่างแม่นยำ มีข้อมูลครบถ้วน และเลือกซัพพลายเออร์ที่เหมาะสมที่สุดกับ

ความต้องการขององค์กร หากท่านทำงานด้านจัดซื้อจัดหา การรู้จัก RFX อย่างลึกซึ้งซึ่งจะช่วยให้ท่านเป็นมืออาชีพในสายงานของท่านมากขึ้น

ปฏิบัติการ RFX นั้น มักจะทำเป็นเอกสาร แต่จะทำแบบปากเปล่าก็ได้ เช่นฝ่ายจัดซื้อโทรศัพท์ไปบอกให้ซัพพลายเออร์ช่วยเสนอราคาสินค้ามาให้ด่วนภายในวันพรุ่งนี้ แต่อย่างไรก็ตามก็มักนิยมทำ RFX เป็นเอกสารกันเพื่อความชัดเจนในรายละเอียดที่ต้องการ และป้องกันการเข้าใจผิด อีกทั้งเพื่อความยุติธรรมว่าซัพพลายเออร์ทุกรายได้รับค่าขอที่มีข้อมูลเหมือนกันและในวันเดียวกันจากฝ่ายผู้ซื้อ

ในอดีต มีซัพพลายเออร์รายหนึ่งมาฟ้องว่า เขาถูกลูกน้องคนหนึ่งของผมกลั่นแกล้ง เขาบอกให้ผมฟังว่า ลูกน้องของผมมักจะแจ้งให้เขาทราบเป็นรายสุดท้ายในเรื่องการเสนอราคา ทำให้เขามีเวลาน้อยมากที่จะเตรียมข้อมูล และบางครั้งเขาก็ทำใบเสนอราคาส่งมาให้ไม่ทัน เพราะลูกน้องของผมบอกเขาโดยกะทันหัน จวนตัว อีกทั้งบางทีก็บอกข้อมูลผิดไม่ครบถ้วน ทำให้เขาเสนอราคาผิดพลาด เขาจึงเสียโอกาสในการแข่งขันไปหลายครั้ง

ตั้งแต่นั้นมา ผมก็มีคำสั่งให้ลูกน้องของผมทำ RFX ทุกชนิดเป็นลายลักษณ์อักษร และต้องมีหลักฐานให้ผมรู้ว่าได้ส่งข้อความอะไรไปบ้าง ส่งไปให้ซัพพลายเออร์รายใดบ้าง และจะต้องมีหลักฐานว่าได้ส่งไปในวันเดียวกันด้วย

