

หลักสูตร: ความเป็นเลิศในการปฏิบัติงานจัดซื้อและการควบคุมเชิงระบบ

(Operations Excellence and Systematic Control in Procurement)

บทนำ

ปัญหาคลาสสิกของฝ่ายจัดซื้อในหลายองค์กรคือความ "ติดอยู่ในงาน Routine" เช่น ใบขอซื้อค้างระบบ ใบสั่งซื้อที่ไม่ปิดเอกสารหายไปในระบบ หรือปัญหา After The Fact (ATF) ที่เปิดใบสั่งซื้อหลังจากเกิดงานไปแล้ว สิ่งเหล่านี้ไม่เพียงทำให้ทีมงานเหนื่อยกับงานซ้ำซ้อน แต่ยังเป็นช่องว่างของความเสี่ยงที่อาจกระทบทั้งงบประมาณ การตรวจสอบ และความน่าเชื่อถือของทั้งองค์กร

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อยกระดับนักจัดซื้อสู่การเป็น Strategic Partner ขององค์กร โดยเน้น "Operational Excellence & Risk Control" ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้วิธีปิดจุดเสี่ยงจากการทำงานที่ผิดระเบียบ (ATF) เทคนิคการเคลียร์ใบสั่งซื้อคงค้าง (Outstanding PO) การใช้เครื่องมืออย่าง SAP Info Record และ E-Catalog มาช่วยลดภาระงาน เพื่อให้ฝ่ายจัดซื้อสามารถบริหารจัดการต้นทุนและสัญญาได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

จุดเด่นของหลักสูตรคือการเน้น Holistic View ครบ Loop ตั้งแต่ต้นน้ำ (การเลือกคู่ค้าและการบริหารงบประมาณ) ไปจนถึงปลายน้ำ (การคุมสัญญาและการป้องกัน ATF) ผ่านกรณีศึกษาจริงและ Workshop ที่ทำให้สามารถวินิจฉัยจุดอ่อนของระบบในองค์กรของตน และวางแผนปรับปรุงได้อย่างเป็นระบบ

วัตถุประสงค์

- **Strategic Sourcing:** เพื่อให้เข้าใจกลยุทธ์การบริหารคู่ค้าตั้งแต่การคัดเลือก (Selection) การจัดกลุ่ม (Segmentation) ไปจนถึงการประเมินผลงาน (Evaluation)
- **Cost Mastery:** เพื่อให้สามารถวางโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) และใช้ฐานข้อมูลราคา (Smart Pricing) ในการลดต้นทุนและระยะเวลาทำงาน
- **Operational Efficiency:** เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงานให้รวดเร็วและถูกต้อง ลดปัญหา PO คงค้าง และบริหารงบประมาณได้อย่างมีวินัย
- **Governance & Risk:** เพื่อสร้างความเข้าใจในธรรมาภิบาล การบริหารสัญญา และป้องกันความเสี่ยงจากการปฏิบัติงานก่อนได้รับอนุมัติ (ATF)

กลุ่มเป้าหมาย

เจ้าหน้าที่จัดซื้ออาวุโส หัวหน้าแผนก ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และผู้ที่ต้องดูแลงานสัญญาและการควบคุมงบประมาณ ที่ต้องการบริหารความเสี่ยงและยกระดับกระบวนการจัดซื้อให้รัดกุม โปร่งใส และตรวจสอบได้

บรรยายโดย

อ.ธีรวิทย์ เหลืองสว่างวงศ์ และ/หรือ อ.ปัลลพ สัจจรักษ์

หัวข้อการสัมมนา (09.00 - 16.00 น.)

Module 1: Strategic Vendor & Lifecycle Management

- **Vendor Segmentation:** แนวทางการแบ่งกลุ่มคู่ค้าเชิงกลยุทธ์ตาม Strategic Sourcing เพื่อเลือกปฏิบัติให้เหมาะสมกับสำคัญของสินค้า
- **Vendor Selection & Registration:** มาตรฐานการคัดกรองและลงทะเบียนคู่ค้าใหม่ (New Vendor Registration) เข้าสู่ระบบให้รัดกุม
- **Performance Evaluation:** เทคนิคการประเมินผลงานคู่ค้าและรักษา "Vendor ที่มีคุณภาพ" ให้อยู่กับองค์กร (Vendor Rating QCDSS)
- **Risk-Based Vendor Strategy:** การปรับกลยุทธ์การบริหารคู่ค้าตามระดับความเสี่ยงและมูลค่าการใช้จ่าย
- **Vendor Lifecycle Stages:** การบริหารคู่ค้าตลอดวงจรชีวิต ตั้งแต่ Onboarding, Active Management ไปจนถึง Offboarding

Module 2: Cost & Price Management Mastery

- **Cost Plan Structure:** การวางโครงสร้างต้นทุนที่ซับซ้อน (เช่น Design Fee, Construction Cost, Logistics) เพื่อความแม่นยำในการจัดทำและบริหารงบประมาณ
- **Smart Pricing & E-Catalog:** การประยุกต์ใช้เทคโนโลยี E-Catalog เพื่อลดงานสืบราคาซ้ำซ้อนและลดระยะเวลาเปิด PO
- **SAP Info Record:** การใช้ Info Record สร้างฐานข้อมูลราคามาตรฐานที่อัปเดตตามตลาด
- **Cost Saving Model:** กรณีศึกษาและเทคนิคการลดต้นทุนที่วัดผลได้จริง พร้อมเครื่องมือ Document Saving
- **Price Validation:** หลักการตรวจสอบราคาให้สอดคล้องกับ Market Price และป้องกัน Price Overrun

Module 3: Operational Excellence & Workflow Discipline

- **Workflow Mastery:** การจัดการกระบวนการตั้งแต่ PR สู่ PO และการเลือกวิธีจัดหาที่เหมาะสม (Catalog vs Non-Catalog)
- **Outstanding Management:** กลยุทธ์การจัดการ "ขยะในระบบ" เช่น ใบขอซื้อ/ส่งซื้อค้าง (Outstanding PR/PO)
- **90-Day Rule:** กฎเหล็ก 90 วัน เพื่อรักษา Aging Document ให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน
- **Budget Cut-off:** เทคนิคการบริหารงบประมาณข้ามปี (Cut-off Date) และการจัดการเอกสารควบคู่ให้ถูกต้องตามมาตรฐานบัญชี
- **Process Optimization:** หลักการ Lean ในการตัดขั้นตอนที่ไม่สร้างคุณค่าออก ทำให้ Process กระชับและรวดเร็ว

Module 4: Governance, Contract & ATF Prevention

- **Contract Strategy:** หลักเกณฑ์การตัดสินใจ "ทำสัญญา" (งานบริการ, งานมูลค่าสูง) และกระบวนการร่างสัญญาที่รัดกุม
- **Guarantee Control:** ระบบการจัดการหลักค้ำประกัน (ของประกวด, สัญญา, ผลงาน) และขั้นตอนการขอคืนเงินค้ำประกัน
- **ATF Deep Dive:** เจาะลึกกรณีศึกษา "After the Fact" (ทำงานก่อนอนุมัติ) ความเสี่ยง บทลงโทษ และแนวทางป้องกัน
- **Compliance & Audit Trail:** การออกแบบ Audit Trail ที่โปร่งใสและพร้อมรับการตรวจสอบทั้งภายในและภายนอก
- **Internal Control Framework:** หลักการ COSO และ Three Lines of Defense ในงานจัดซื้อ

กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม Vendor Segmentation & Criteria, Cost Structure & Catalog Design, Process Cleaning & Optimization และ Risk Mitigation & Case Study เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร