

หลักสูตร: การคัดเลือกและพัฒนาคู่ค้าสีเขียว

(Green Supplier Selection & Development)

รหัสหลักสูตร: E06-GSD

บทนำ (Introduction)

ลูกค้ารายใหญ่เริ่มส่งแบบสอบถามด้านความยั่งยืนมาให้กรอกก่อนต่อสัญญาบริษัทแม่เริ่มขอรายชื่อคู่ค้าที่ผ่านการตรวจประเมิน และฝ่ายขายเริ่มกลับมาบอกว่าลูกค้าถามหาสินค้าที่มีฉลากสิ่งแวดล้อม ทุกเส้นทางวิ่งมาจบที่คำถามเดียวกันว่า แล้วเราเลือกคู่ค้าด้วยเกณฑ์อะไร

หลักสูตรนี้ตอบคำถามนั้นด้วยเครื่องมือที่หยิบไปใช้ได้ในรอบจัดซื้อถัดไป ตั้งแต่การตั้งเกณฑ์สีเขียวที่ไม่ทำให้ผู้ขายในประเทศเสียเปรียบจนแข่งขันไม่ได้ การพิสูจน์ด้วยตัวเลขว่าของที่แพงกว่าตอนซื้อคุ้มกว่าในระยะยาว การตรวจประเมินคู่ค้าด้วย checklist ที่ใช้งานได้จริง ไปจนถึงการเปลี่ยนช่องว่างที่พบให้กลายเป็นแผนพัฒนาคู่ค้าและเรื่องที่จะกลายเป็นเทรนด์ใหม่ของธุรกิจ คือ เศรษฐกิจหมุนเวียน ทั้งการซื้อแบบเช่าใช้ การรับคืนซาก การใช้สินค้า Refurbished และการเปลี่ยนของเสียให้เป็นรายได้ ซึ่งหลายองค์กรพบว่าประหยัดได้มากกว่าการต่อรองราคาอีกหนึ่งรอบ

วัตถุประสงค์ (Learning Objectives)

- **Green Procurement Essentials:** เพื่อให้เข้าใจ ESG ในมุมมองจัดซื้อ กรอบการจัดซื้อที่ยั่งยืนตาม ISO 20400 และการใช้ฉลากสิ่งแวดล้อมเป็นหลักฐานยืนยัน
- **Green Criteria Design:** เพื่อให้ตั้งเกณฑ์สีเขียวที่ฝังลงในการคัดเลือก การกำหนดสเปก การให้คะแนน และเงื่อนไขในสัญญาได้จริง
- **Cost Justification:** เพื่อให้พิสูจน์ด้วย TCO และจุดคุ้มทุนได้ว่าทางเลือกที่ยั่งยืนคุ้มกว่าเมื่อคิดตลอดอายุการใช้งาน
- **Supplier Audit and Development:** เพื่อให้ตรวจประเมินคู่ค้าด้วย Checklist และระบบให้คะแนน แล้วเปลี่ยนผลตรวจเป็นแผนพัฒนาที่มีกำหนดเวลา
- **Circular Procurement:** เพื่อให้นำรูปแบบการจัดซื้อแบบหมุนเวียนไปใช้ลดต้นทุนและลดของเสียในองค์กรตนเองได้

กลุ่มเป้าหมาย (Target Participants)

ผู้จัดการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ, Category Manager และ Sourcing Specialist, ผู้รับผิดชอบในการประเมินผู้ขาย ผู้จัดการซัพพลายเชนที่ดูแลงานจัดหา และผู้บริหารที่รับผิดชอบต้นทุนและสายงานจัดซื้อ

เหมาะกับผู้เรียนจากอุตสาหกรรม: ยานยนต์และชิ้นส่วน, อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า, อาหารและเกษตรแปรรูป, บรรจุก๊าซ, วัสดุก่อสร้าง, พลังงานและสาธารณูปโภค รวมถึงธุรกิจบริการและโครงการก่อสร้างที่มีการจัดซื้อจัดจ้างเป็นต้นทุนหลัก

ความรู้พื้นฐานที่ควรมี: ไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานด้านสิ่งแวดล้อมมาก่อน แต่ควรใช้ Microsoft Excel

ในระดับการคำนวณพื้นฐานได้ ผู้เรียนที่นำหมวดสินค้าที่กำลังจะเปิดประมูลติดมาด้วย จะได้ประโยชน์จาก Workshop สูงที่สุด

บรรยายโดย (Lead Instructor)

อ.ศุภโชค โชติสถิตกุล

ประสบการณ์กว่า 20 ปี ในงาน Procurement, Supply Chain และ Business Management ครอบคลุมอุตสาหกรรมการผลิต ก่อสร้าง อาหาร และอสังหาริมทรัพย์ เชี่ยวชาญการพัฒนาระบบจัดซื้อ การบริหารซัพพลายเชน และการประยุกต์ใช้ AI เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ถ่ายทอดองค์ความรู้จากประสบการณ์การทำงานจริงในภาคธุรกิจ

รูปแบบการอบรม (Training Format)

จัดอบรมในรูปแบบ Onsite (ในห้องอบรม) เน้นการบรรยาย กรณีศึกษา การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และ Workshop เพื่อให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้จริง

หัวข้อการสัมมนา (Course Topics) 09.00 - 16.00 น.

Module 1: จัดซื้อสีเขียว — ทำไมต้องทำตอนนี้

- **Why Green? Why Now?:** แรงกดดัน 4 ด้านที่วิ่งเข้ามาถึงฝ่ายจัดซื้อ ทั้งจากลูกค้า สถาบันการเงิน บริษัทแม่ และกฎหมายที่ปลายทาง
- **ESG in Procurement:** การถอดรหัส E-S-G ในมุมมองจัดซื้อ ทั้งพลังงานและขยะที่มาจากสิ่งที่เราซื้อ แรงงานเป็นธรรมและสิทธิมนุษยชนในสายซัพพลายเชน และความโปร่งใสในการคัดเลือก
- **ISO 20400 และ SSCM:** กรอบการจัดซื้อที่ยั่งยืนระดับสากล และหลักการบริหารห่วงโซ่อุปทานสีเขียว 3 ชั้น ตั้งแต่คัดเลือก พัฒนา จนถึงติดตามผล
- **Green Label และ Ecolabels:** ฉลากเขียวไทย EU Ecolabel และ Energy Star พร้อมการแบ่งประเภทฉลากตาม ISO 14020 และการใช้เป็นหลักฐานยืนยันในเอกสารจัดซื้อ
- **Greenwashing Detection:** 7 บาปของการฟอกเขียว ลำดับขั้นหลักฐาน และวิธีตรวจว่าสินค้านั้นโลกจริงหรือเพียงสร้างภาพ พร้อมคดีตัวอย่างระดับโลก

- กฎที่ถึงตัวจัดซื้อแล้ว: CBAM, EUDR และ CSDDD เท่าที่ฝ่ายจัดซื้อต้องรู้ว่ากระทบหมวดสินค้าใด และต้องขอข้อมูลอะไรจากคู่ค้าไว้ล่วงหน้า

Module 2: Green Criteria และการคัดเลือกผู้ขาย

- **Embedding Green into 4 Points:** การฝังเกณฑ์สีเขียวลงใน 4 จุดของกระบวนการ คือการคัดเลือก การกำหนดสเปก การให้คะแนน และเงื่อนไขในสัญญา
- **Green Criteria 5 มิติ:** การตั้งเกณฑ์ตามวัสดุ พลังงาน การปล่อยมลพิษ การจัดการเมื่อสิ้นอายุการใช้งาน และระบบการจัดการของผู้ขาย พร้อมตัวอย่างสินค้า 5 ประเภท
- **Selection vs Award Criteria:** ความต่างระหว่างเกณฑ์บังคับขั้นต่ำกับเกณฑ์ให้คะแนนเพิ่ม และการให้น้ำหนักที่ไม่ทำให้ผู้ขายในประเทศเสียเปรียบเกินควร
- **Green TOR และ Contract Clause:** การเขียนข้อกำหนดและข้อสัญญาด้านความยั่งยืนที่บังคับใช้ได้จริง ทั้งสิทธิในการตรวจประเมิน การขอข้อมูล และผลเมื่อไม่ปฏิบัติตาม
- **Supplier Code of Conduct:** การร่างจรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อใช้เป็นกติการ่วม และวิธีทำให้คู่ค้าลงนามและปฏิบัติตามได้จริง
- **Total Cost of Ownership:** การพิสูจน์ด้วยตัวเลขว่าของที่แพงกว่าตอนซื้อคุ้มกว่าเมื่อคิดตลอดอายุการใช้งาน ทั้งค่าพลังงาน ค่าซ่อม ค่าหยุดเครื่อง และค่ากำจัด
- **Payback และ NPV:** การหาจุดคุ้มทุนของทางเลือกสีเขียวที่ราคาสูงกว่าตอนซื้อ และการนำเสนอตัวเลขให้ผู้บริหารอนุมัติ
- **Carbon Cost และ CBAM:** ต้นทุนคาร์บอนที่กำลังเข้ามาเป็นตัวแปรใหม่ในการเปรียบเทียบข้อเสนอ และการเตรียมข้อมูลให้ลูกค้าปลายทาง

Module 3: การตรวจประเมินและพัฒนาคู่ค้า

- **Audit 4 ประเภท:** Desk Review, On-site, Third-party และ Self-assessment พร้อมหลักการเลือกใช้ให้เหมาะกับระดับความเสี่ยงของคู่ค้าแต่ละราย
- **ESG Audit Checklist 30 ข้อ:** รายการตรวจประเมินที่ใช้ได้ทันที ครอบคลุม Environment 10 ข้อ Social 10 ข้อ และ Governance 10 ข้อ
- **Site Audit Practice:** สิ่งที่ต้องดูจริงเมื่อไปเยี่ยมโรงงานคู่ค้า และสัญญาณที่บอกว่าเอกสารกับหน้างานไม่ตรงกัน

- **Supplier ESG Scoring:** ระบบให้คะแนน 15 เกณฑ์ และการจัดคู่ค้าเป็น Tier เพื่อกำหนดความถี่ในการตรวจและระดับการดูแล
- **Corrective Action Plan (CAP):**
การเปลี่ยนช่องว่างที่พบจากการตรวจประเมินให้กลายเป็นแผนแก้ไขที่มีผู้รับผิดชอบและกำหนดเวลา
- **Supplier Development หรือ Exit:** การตัดสินใจว่าจะช่วยพัฒนาคู่ค้ารายเล็กที่ยังไม่พร้อม หรือเปลี่ยนผู้ขาย พร้อมการคิด Switching Cost และจุดคุ้มทุนของการเปลี่ยน
- **Continuous Monitoring:** การติดตามผลและเทียบเคียงคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อไม่ให้เกิดการตรวจประเมินจบลงแค่ครั้งเดียว

Module 4: เศรษฐกิจหมุนเวียนในงานจัดซื้อ

- **จาก Linear สู่ Circular:** ความต่างของสองรูปแบบเศรษฐกิจ และความหมายต่อวิธีเขียนสเปกและเงื่อนไขการซื้อของฝ่ายจัดซื้อ
- **Waste Hierarchy และ 9R Framework:** ลำดับขั้นการจัดการของเสีย ตั้งแต่ปฏิเสธไม่ซื้อตั้งแต่ต้น ไปจนถึงการนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่
- **Circular Procurement 5 รูปแบบ:** การซื้อแบบเช่าใช้ (Product-as-a-Service) การรับคืนซาก (Buy-back / Take-back) สินค้า Refurbished หนังสือเดินทางวัสดุ (Material Passport) และการใช้ทรัพยากรร่วมกัน
- **Waste to Value:** การเปลี่ยนของเสียจากกระบวนการให้กลายเป็นรายได้ พร้อมกรณีศึกษาองค์กรไทยและระดับโลกที่ทำสำเร็จ
- **EPR ความรับผิดชอบที่ขยายถึงผู้ผลิต:** ทิศทางกฎหมายไทย และผลต่อเงื่อนไขที่ฝ่ายจัดซื้อต้องเขียนไว้ในสัญญาคู่ค้า
- **Collaborative Innovation กับคู่ค้า:** การทำงานร่วมกับผู้ขายเพื่อลดต้นทุนและลดของเสีย แทนการกดราคาเพียงอย่างเดียว

กิจกรรมในหลักสูตร (Workshop)

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน

- Drafting Green Criteria (ร่างเกณฑ์บังคับ เกณฑ์ให้คะแนน และข้อสัญญา สำหรับหมวดสินค้าที่ผู้เรียนเลือกเอง)
- TCO Comparison (เปรียบเทียบ 3 ทางเลือกด้วยต้นทุนตลอดอายุการใช้งาน พร้อมตารางคำนวณและเฉลย)
- Supplier Audit และ Scorecard (ใช้ Checklist 30 ข้อ ให้คะแนน จัด Tier และร่างแผนแก้ไข)
- Circular Idea Generation (ระดมไอเดียจัดซื้อแบบหมุนเวียน แล้วเลือก 3 ข้อทำเป็นแผนลงมือจริง)

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ (Key Benefits)

- มีเกณฑ์สีเขียวและ Green TOR ที่ใช้เปิดประมูลได้ทันทีในรอบจัดซื้อถัดไป
- พิสูจน์ด้วยตัวเลขได้ว่าทางเลือกที่ยั่งยืนคุ้มค่ากว่า จนผู้บริหารอนุมัติ
- ตรวจสอบประเมินคู่ค้าด้วย Checklist 30 ข้อ และให้คะแนนจัด Tier ได้ด้วยตนเอง
- เปลี่ยนผลการตรวจประเมินให้กลายเป็นแผนพัฒนาคู่ค้าที่มีผู้รับผิดชอบและกำหนดเวลา
- มีไอเดียจัดซื้อแบบหมุนเวียนที่ลดต้นทุนและลดของเสีย กลับไปเสนอองค์กรได้ทันที