

Training Academy

Supplier and Outsource Control Technique

“เทคนิคการควบคุมผู้ขายและผู้รับจ้างช่วง”

ดร.ณัฐธเนศ ด้ายดำ

Lean Six Sigma /

Productivity Product Manager



Supplier - Outsource

รู้จักความหมายกันก่อน...

- **Vendor** หมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่ขายสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภค มีการจัดซื้อจัดหาแต่ครั้งจำนวนไม่มาก เป็นความสัมพันธ์แบบ ธุรกิจกับลูกค้า (**business to customer**)
- **Supplier** หมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่ขายสินค้าหรือให้บริการแก่ผู้ผลิตหรือธุรกิจอื่น มีจำนวนมากในการจัดซื้อจัดหาแต่ครั้ง เป็นความสัมพันธ์แบบ ธุรกิจกับธุรกิจ (**business to business**)
- **Outsource** หมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่รับจ้างผลิตสินค้าหรือให้บริการแก่ผู้ผลิตหรือธุรกิจอื่น ตามกฎเกณฑ์ที่ได้รับจากธุรกิจนั้น เป็นความสัมพันธ์แบบ ธุรกิจกับธุรกิจ (**business to business or customer**)

เหตุผลในการใช้ **Supplier** หรือ **Outsource**

- เพื่อลดต้นทุน
- เป็นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของฝ่ายบริหาร
- เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในส่วนงานที่บริษัทมีความถนัด
- เพื่อลดความเสี่ยง



ความเสี่ยงที่อาจเกิดจาก **Supplier** หรือ **Outsource**

- ไม่มีกลยุทธ์การบริหารที่สอดคล้องกับบริษัทเรา
- ขาดความเข้าใจใน **value** ของงาน
- ไม่ให้ความสำคัญกับการลดต้นทุน
- วัฒนธรรมองค์กรไม่สอดคล้องกับเรา
- กระบวนการทำงาน อาจส่งผลให้สเปคของงานเปลี่ยน
- ไม่มีการเตรียมพร้อมในสถานการณ์ที่ไม่คาดหวัง



ทำไมต้องมีการควบคุมผู้ขาย



- It will save you money.
(ประหยัดต้นทุนในการด้อยคุณภาพ)
- You'll ensure suppliers are complying to your standards.
(ทำให้มั่นใจว่าผู้ขายจะอยู่ในมาตรฐานที่ต้องการ)
- You'll ensure continuous quality improvement.
(ทำให้มั่นใจว่าผู้ขายจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง)

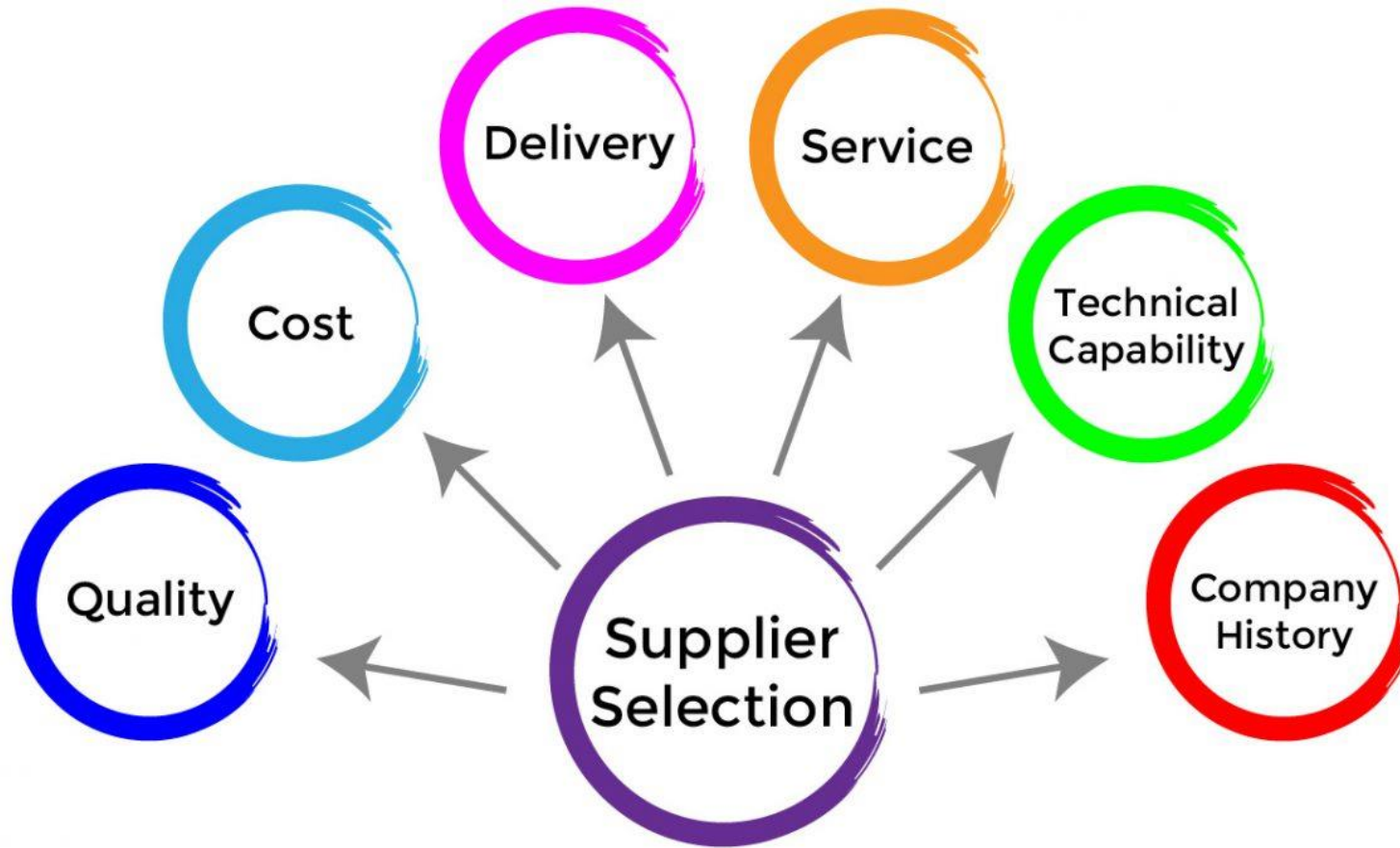
ต้องทำอะไร

ขั้นตอนการควบคุม

- การคัดเลือกผู้ขาย
- การพัฒนาและปรับปรุงทะเบียนรายชื่อผู้ขาย (AVL)
- การตรวจประเมินผู้ขาย
- การวัดประสิทธิภาพของผู้ขาย
- การพัฒนาผู้ขาย
- การบริหารจัดการผู้ขาย



การคัดเลือกผู้ขาย (Supplier Selection)



- ปริมาณการซื้อขั้นต่ำ
- เครดิตเทอม
- การรับรองระบบ
- สถานภาพทางการเงิน
- แผนรองรับกรณีฉุกเฉิน

การพัฒนาและปรับปรุงทะเบียนรายชื่อผู้ขาย (AVL)

Approved Supplier List Help				
Supplier ID	Supplier Description	Approval Status	Product/Service	Risk Classification
SUP-00001	Air Logic	Approved	Off-the-Shelf Items	High
SUP-00002	Calibration Services Inc	Approved	Service Provider	Medium
SUP-00003	Creation Technologies	Approved	Contract Manufacturer	Medium
SUP-00004	Donatelle	Approved	Custom Parts/Components	High
SUP-00006	Freudenberg Medical	Approved	Consultant	Low
SUP-00008	Luminous Device Technologies Inc.	Approved	Off-the-Shelf Items	Medium
SUP-00009	Medicoil	Approved	Off-the-Shelf Items	Medium
SUP-00010	Merit Medical OEM	Approved	Custom Parts/Components	Low
SUP-00011	Qosina Corporation	Approved	Off-the-Shelf Items	Medium
SUP-00012	QURE Medical	Approved	Off-the-Shelf Items	Medium
SUP-00013	Trelleborg Sealing Solutions	Approved	Custom Parts/Components	Low
SUP-00015	Grand Avenue Software	Approved	Off-the-Shelf Software	Low
SUP-00016	Megatron	Conditional	Custom Parts/Components	Medium

- ชนิดสินค้าและบริการ
- ความถี่ในการซื้อ
- ความเสี่ยง
- เป็นผู้ขายรายเดียวหรือไม่
- เป็นผู้ขายที่ถูกค้ำกำหนดมาหรือไม่

การตรวจประเมินผู้ขาย (Supplier Audit)

หลัก 10'Cs ของ Ray Carter

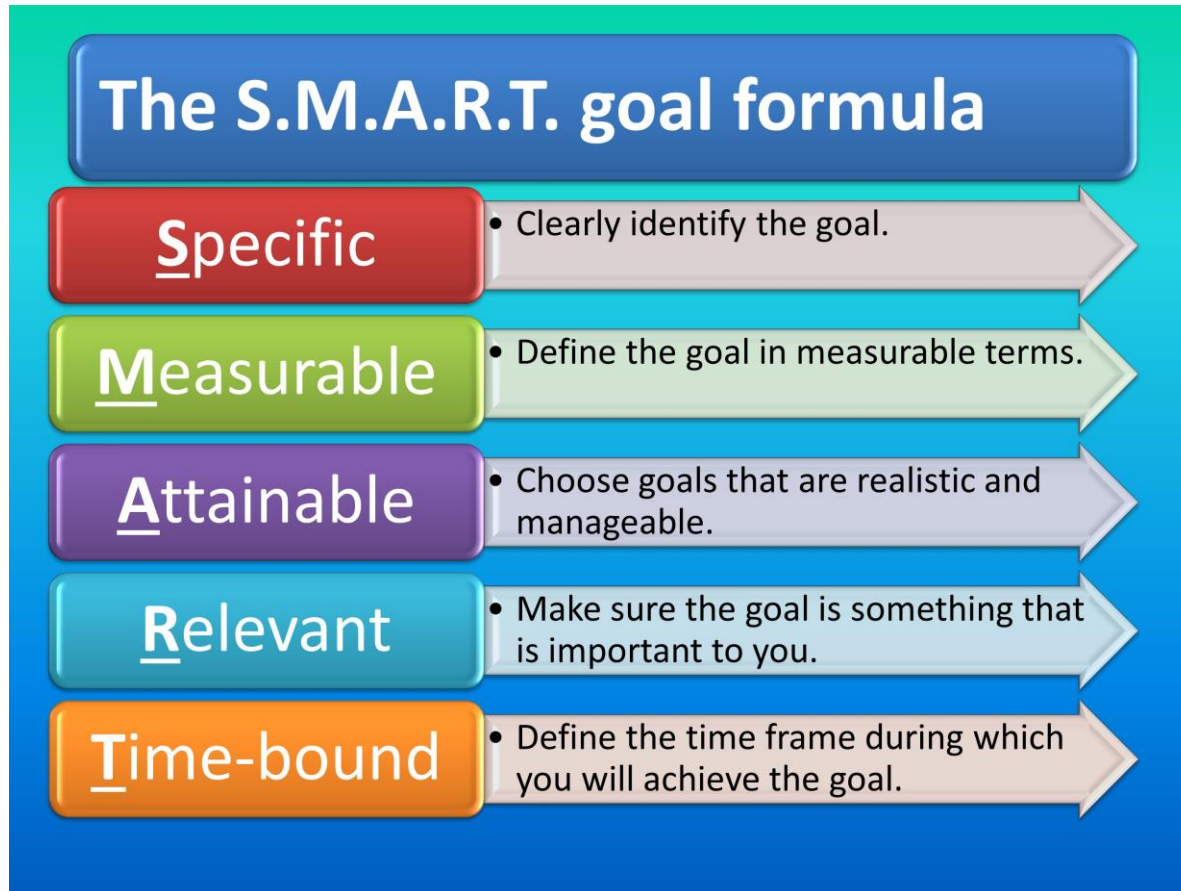
- 1) ความสามารถในการทำงาน (Competency)
- 2) ความพร้อมในการทำงาน (Capacity)
- 3) ยึดมั่นในเรื่องคุณภาพและการให้บริการแก่ลูกค้า (Commitment)
- 4) ความเคร่งครัดในกระบวนการควบคุม (Control)
- 5) มีสภาพคล่องทางการเงิน (Cash)
- 6) ต้นทุนการผลิต (Cost)
- 7) สม่ำเสมอด้านคุณภาพ (Consistency)
- 8) มีหลักการด้านคุณค่าที่ตรงกัน (Culture)
- 9) ไม่ทำลายสภาพแวดล้อมและมีคุณธรรมทางสังคม (Clean)
- 10) มีระบบและช่องทางการสื่อสารที่เชื่อถือได้ (Communication)



การตรวจประเมินผู้ขาย (Supplier Audit)



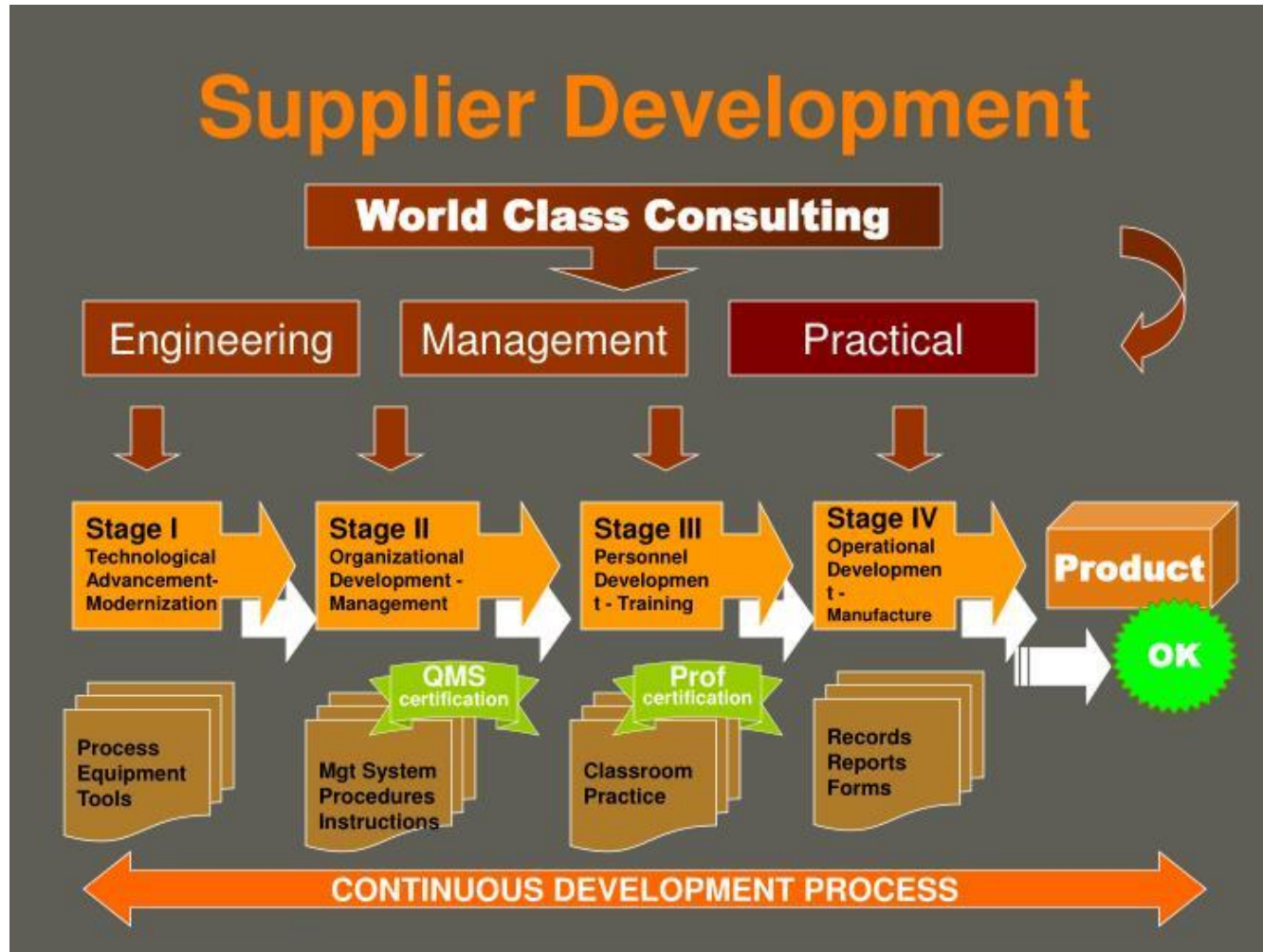
การวัดประสิทธิภาพของผู้ขาย (Performance Monitoring)



ตัวอย่าง KPI ที่กำหนดให้ผู้ขาย

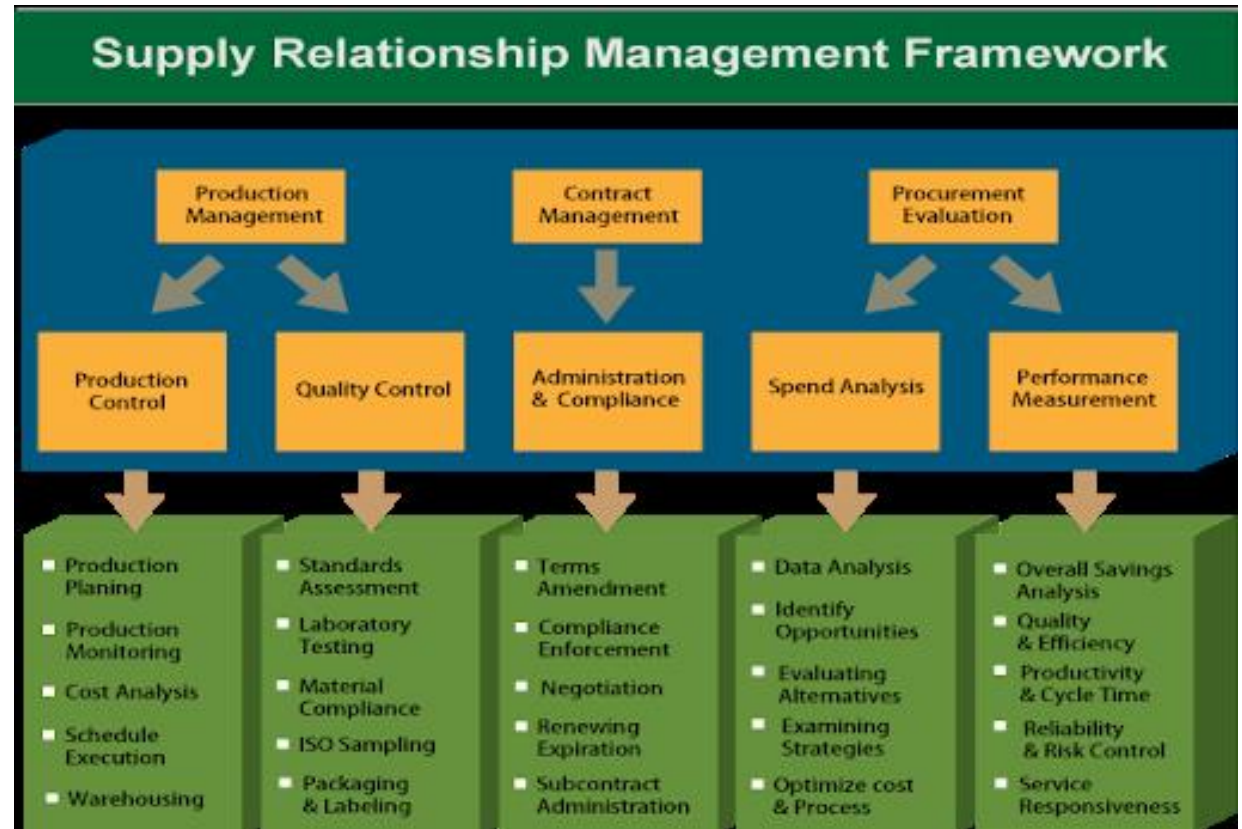
- % ความถูกต้องในครั้งแรก
- การส่งมอบตรงเวลา
- เวลาการตอบสนองต่อปัญหา
- ปริมาณของเสียที่ส่งมา
- % ผ่านการตรวจประเมิน

การพัฒนาผู้ขาย (Supplier Development)



“ ยิงผู้ขายเก่งขึ้น
เท่าไร เรายิ่งสบาย ”

การบริหารจัดการผู้ขาย (Supplier Management)



การทบทวนและการตอบคำถาม

Reasons to choose BSI.

Relevant

We're the business standards company that helps organizations by improving performance, managing risk more effectively and enabling sustainable growth.

Over 100 years' experience

The world's first National Standards Body and a founding member of ISO.

Leading Global Standards Creation Body

We shape British (BS), European (EN), International (ISO), Publicly Available Specifications (PAS) and Private Standards.

Our Assessors

BSI invest heavily in recruiting and developing the best assessors, who score, on average, 9.2/10 in our Global Client Satisfaction Survey.

The BSI Assurance Mark.

BSI Assurance Mark provides international recognition, associating your organization with excellence and best practice, and provides credibility to your key marketing messages.



What we do...



Contact Information

Address: BSI Group (Thailand) Co., Ltd.
127/25 Panjathani Tower, 24th Fl.
Nonsee Road, Chongnonsee, Yannawa,
Bangkok 10120

Tel: 02 294 4889-92

Fax: 02 294 4467

Email: infothai@bsigroup.com

Web: www.bsigroup.com/en-th