

สารพัน Tactics ในการทำ  
**Cost savings**  
สำหรับนักจัดซื้อ  
มืออาชีพ

**อ.เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ**  
ศุกร์ที่ 20 มีนาคม 2558 เวลา 13:30 – 15:50 น.  
ณ โรงแรมกรุงศรีริเวอร์ จ.พระนครศรีอยุธยา

08 1628 7855  
เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

[cheocharn@hotmail.com](mailto:cheocharn@hotmail.com)  
[cheocharn](https://www.linkedin.com/company/cheocharn) [cheocharn](https://www.facebook.com/cheocharn)  
[www.AMCthailand.com](http://www.AMCthailand.com)

❖ ประธานกรรมการ AMC สถาบันฝึกอบรมสัมมนา  
วิชาชีพจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน  
❖ ผู้ก่อตั้ง และนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของ  
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

เป้าหมายของธุรกิจ คือ ...

**กำไร**

เป้าหมายของธุรกิจ คือ ...

**เพิ่มกำไร**

วิธีเพิ่มกำไร

1. หาลูกค้าให้มากขึ้น
2. ปรับราคาขายให้สูงขึ้น
3. ลดต้นทุนให้ต่ำลง

**1 + 2 + 3**

**การลดต้นทุน**  
Cost reduction

มิใช่แค่  
**ลดราคา**  
Price reduction



Cost Reduction

**Cost Savings มี 2 แบบ**

Cost Avoidance

ไม่ใช่แค่ **Price Reduction**

ลดราคา = Price reduction  
 ลดต้นทุน = Cost reduction  
 หลีกเลียงต้นทุน = Cost avoidance  
 ประหยัดต้นทุน = Cost saving

ในการเจรจาซื้อขายกันนั้น.....  
 แม้ราคาจะเป็นปัจจัยสำคัญ  
 แต่ก็ยังมีอีกหลายปัจจัย  
 ที่จะต้องนำมาพิจารณา  
 ประกอบกันไปด้วย  
 ก่อนจะตัดสินใจ

**ต้องดู TCO / LCC เป็นหลัก**

**TCO Total Cost of Ownership**

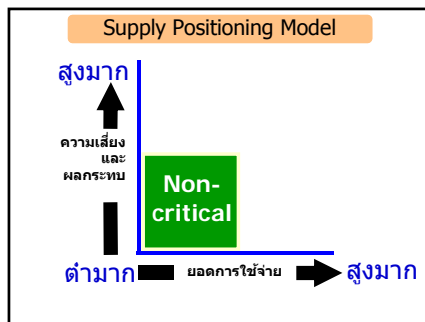
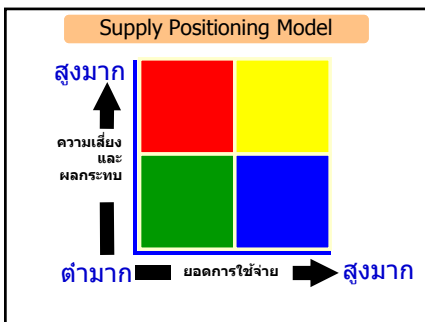
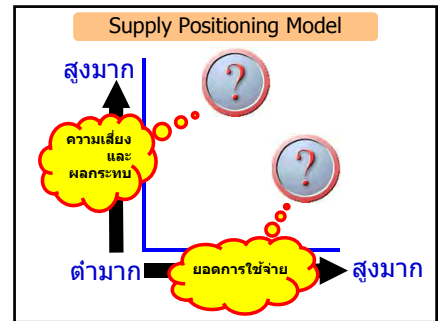
- ❖ ราคา
- ❖ เครดิตเทอม
- ❖ MOQ (Minimum order quantity)
- ❖ ค่าขนส่ง
- ❖ อัตราภาษีศุลกากร
- ❖ ระยะเวลาการส่งมอบ
- ❖ ความตรงเวลาในการส่งมอบ
- ❖ คุณภาพ
- ❖ ทะยอยส่ง
- ❖ บริการหลังการขาย
- ❖ อื่นๆ

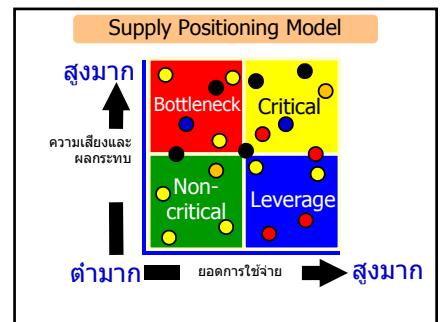
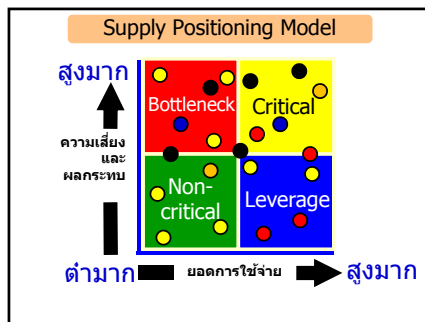
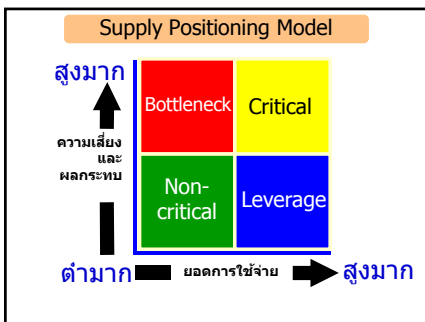
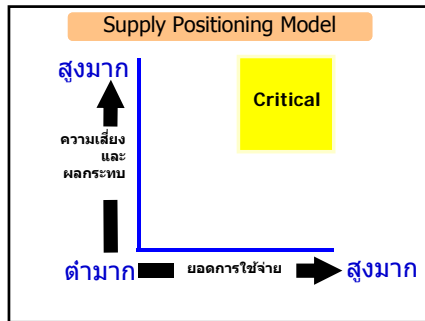
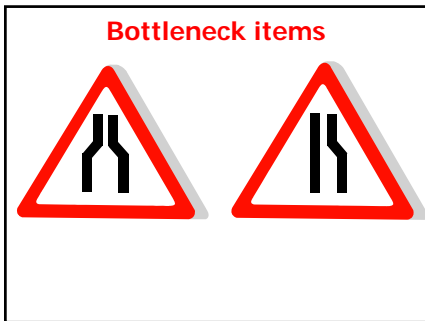
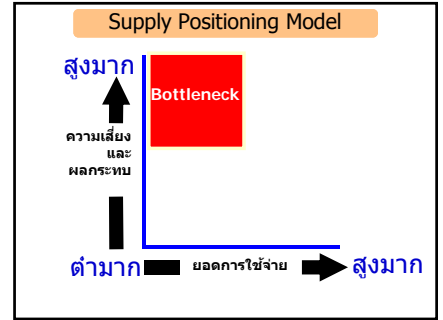
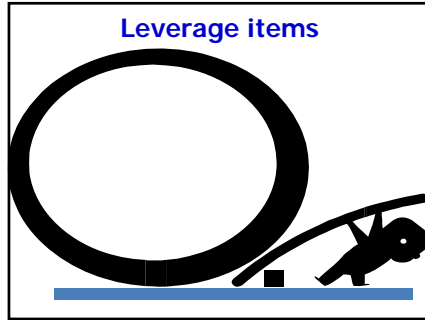
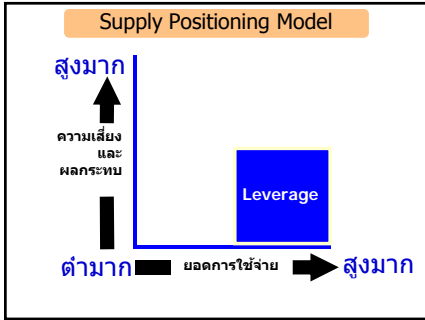
**= ?**

**Life Cycle Cost LCC**

**Life Cycle Cost LCC**

- ❖ ราคาเครื่องจักร/อุปกรณ์
- ❖ ค่าจัดส่ง
- ❖ ค่าติดตั้ง
- ❖ ค่าดูแลรักษาซ่อมแซม
- ❖ ระยะเวลาเริ่มประกัน
- ❖ ค่าใช้จ่ายระหว่างใช้งาน
- ❖ ความสามารถในการ upgrade
- ❖ ราคาซาก





**PRICE** Above the water price reduction

1. Change supplier  
เปลี่ยนซัพพลายเออร์

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**Supplier Preferring Model**

**PRICE** Above the water price reduction

2. Increase volume  
ซื้อในจำนวนสูงขึ้น



**รับประกัน** **พัสดุคงคลัง**  
สายตาในอดีต

Guarantee  
อุ่นใจ



**พัสดุคงคลัง**  
สายตาในปัจจุบัน

Waste  
กลุ่มใจ



**PRICE** Above the water price reduction

3. Increase business with supplier  
เพิ่มธุรกิจให้มากขึ้น



**PRICE** Above the water price reduction

4. Bundle additional products and services  
รวบรวมเพิ่มเติมสินค้าและบริการ  
หลากหลายเข้าด้วยกันในการซื้อ  
แต่ละครั้ง



**PRICE** Above the water price reduction

5. Single source relationship  
ซื้อรายเดียวเป็นเจ้าของ



**PRICE** Above the water price reduction

6. Contract terms  
เปลี่ยนข้อตกลงในการซื้อ



**PRICE** Above the water price reduction

7. Payment terms  
เปลี่ยนข้อตกลงการชำระเงิน



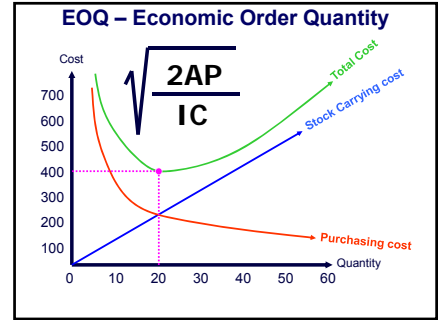
**PRICE** Above the water price reduction

8. Payment currency  
เปลี่ยนสกุลเงินใหม่

\$ € £ ¥

**PRICE** Above the water price reduction

9. Economic order quantity (EOQ)  
คำนวณจำนวนการซื้อที่เหมาะสม  
แต่ละครั้ง

$$\sqrt{\frac{2AP}{IC}}$$


**PRICE** Above the water price reduction

10. Rebate agreement  
ทำข้อตกลงส่วนลดยอนหลัง

10% OFF

**PRICE** Above the water price reduction

11. Change the time for buying  
กะเวลาการซื้อเสียใหม่

**PRICE** Above the water price reduction

12. Centralized purchasing  
จัดซื้อแบบรวมศูนย์

**PRICE** Above the water price reduction

13. Pooled/consortium purchasing  
รวมกันซื้อกับบริษัทอื่น

**PRICE** Above the water price reduction

14. Tender/e-Auction  
ประมูลแบบอิเล็กทรอนิกส์

AUCTION

1. Call-off contract, educate users  
แนะนำ users ให้ใช้ Call-off contract

2. Reduce invoice numbers  
ลดจำนวนอินวอยซ์ลง



3. e-Procurement  
ใช้ อี-โพรเคียวเมนต์ ให้มากขึ้น



4. Lean procurement  
จัดซื้อจัดหาอย่างสิ้น (ปราศจาก  
ความสูญเปล่า)



5. Standardization  
ใช้สเปคมาตรฐานเดียวกัน



6. Change the specification  
ปรับสเปคใหม่ให้สมเหตุผลขึ้น



7. Product substitution  
ใช้อย่างอื่นทดแทน



8. Early purchasing involvement (EPI)  
ให้ฝ่ายจัดซื้อเกี่ยวข้องตั้งแต่แรก



9. Early supplier involvement (ESI)  
ให้ซัพพลายเออร์เกี่ยวข้องตั้งแต่แรก



10. Consignment stock  
ใช้ระบบฝากขาย



11. Transportation mode review  
ทบทวนความเหมาะสมของระบบ  
การขนส่ง



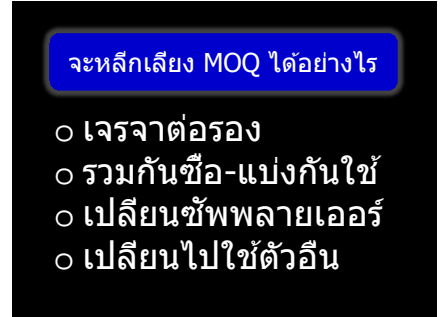
12. Service level review  
ทบทวนระดับบริการลูกค้า



13. Optimize inventory level  
ปรับระดับการเก็บสต็อกให้  
เหมาะสม



14. Change supplier for a better  
MOQ (minimum order quantity)  
หาซัพพลายเออร์ใหม่ที่มี MOQ เหมาะสม



จะหลีกเลี่ยง MOQ ได้อย่างไร

- เจรจาทอรอง
- รวมกันซื้อ-แบ่งกันใช้
- เปลี่ยนซัพพลายเออร์
- เปลี่ยนไปใช้ตัวอื่น

อะไรคือ  
ปัญหาและ  
อุปสรรค



- 1) Bargaining power
- 2) Leadership skill
- 3) Purchasing knowledge

If you are doing business today  
with yesterday knowledge,  
you will be out of business  
tomorrow!!!

ปัญหาในการจัดซื้อ การเจรจาทอรอง การบริหารสต็อก  
สอบถามและปรึกษาหาหรือได้ฟรี ที่นี้ครับ



08 1628 7855



cheocharn@hotmail.com



cheocharn



cheocharn

www.AMCthailand.com

