

รายวิชา

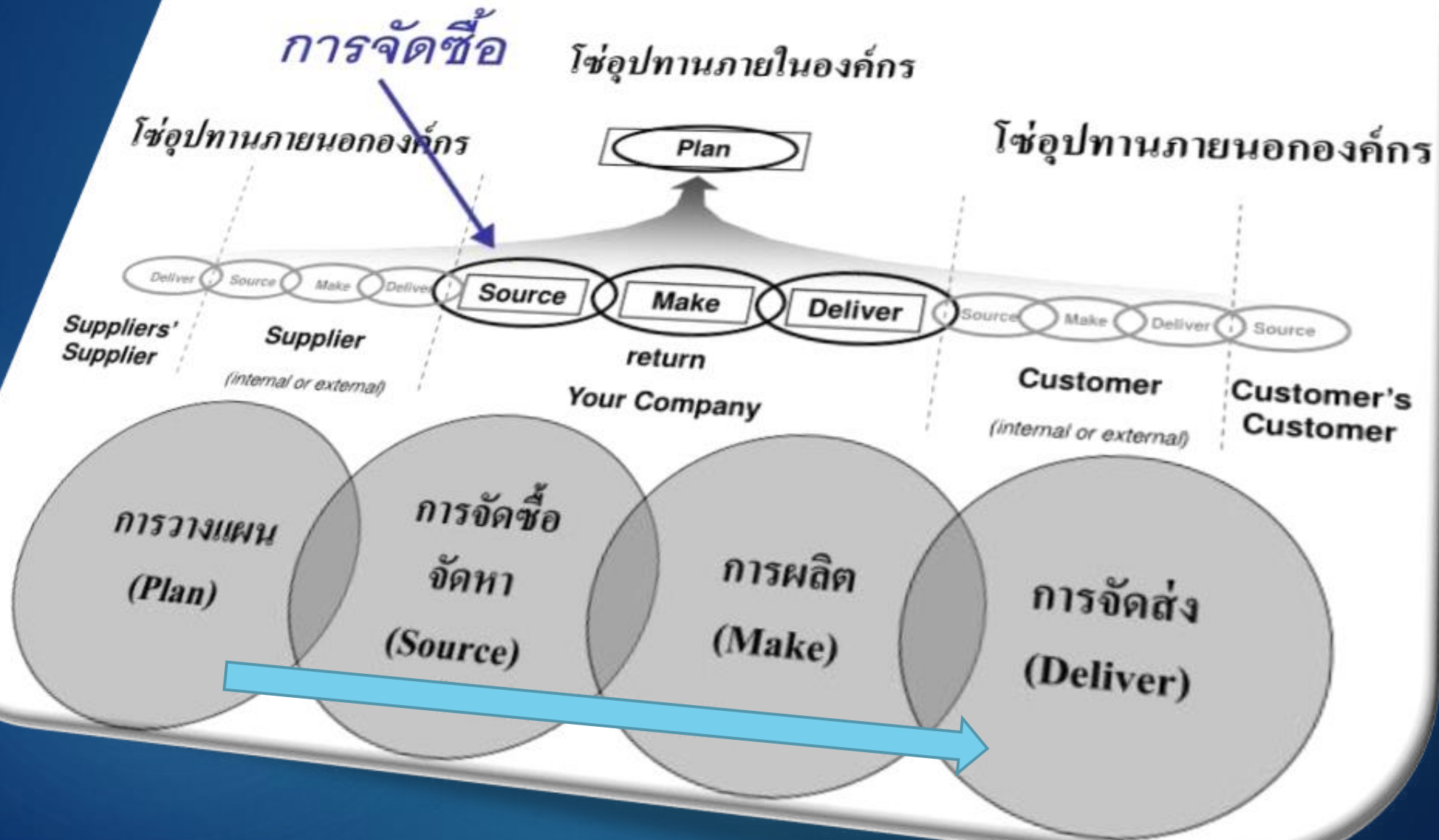
การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

Logistics and Supply Chain Management

ผู้สอน อาจารย์สกุลรัตน์ แก้วเพิ่มพูล



องค์ประกอบของกระบวนการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน



บทที่ 3

การจัดซื้อ

(Purchasing)

วัตถุประสงค์

เพื่อแสดงให้เห็นว่าการจัดการจัดซื้อที่ดีสามารถ
เพิ่มผลกำไรให้แก่กิจการได้อย่างไร

เพื่อแสดงกิจกรรมที่ต้องดำเนินการ
ในหน้าที่การจัดซื้อ

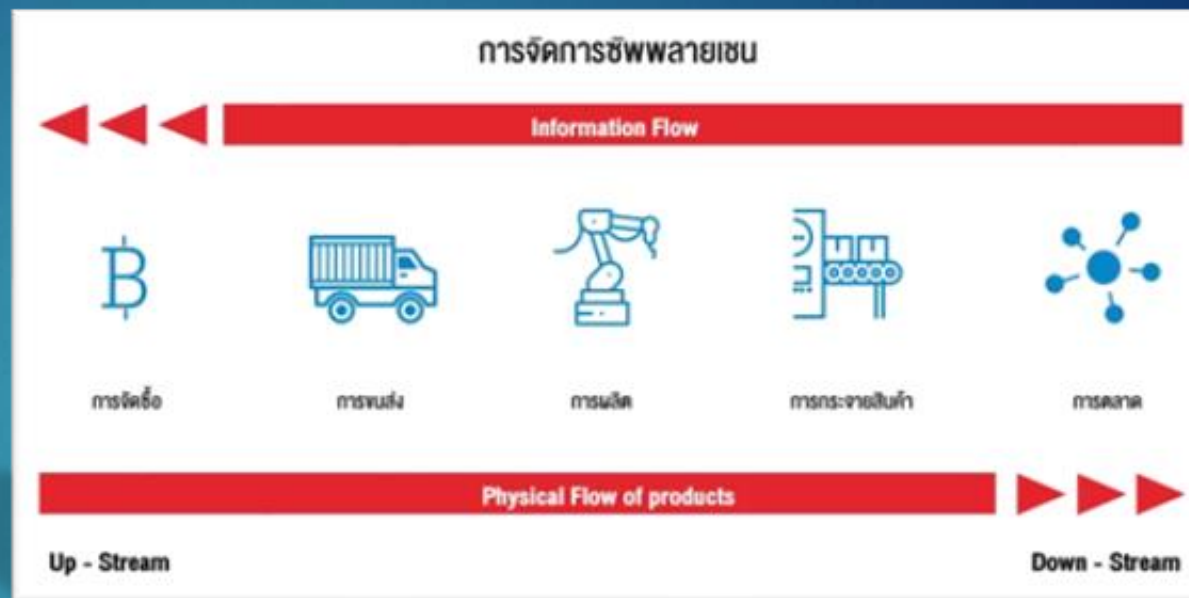
เพื่ออธิบายผลของการผลิต
แบบ just-in-time ในการจัดซื้อ

เพื่อนำเสนอรายการต่างๆของการจัดการ
ต้นทุนการจัดซื้อ

เพื่อแสดงบทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องในการจัดการ
ความสัมพันธ์กับผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ

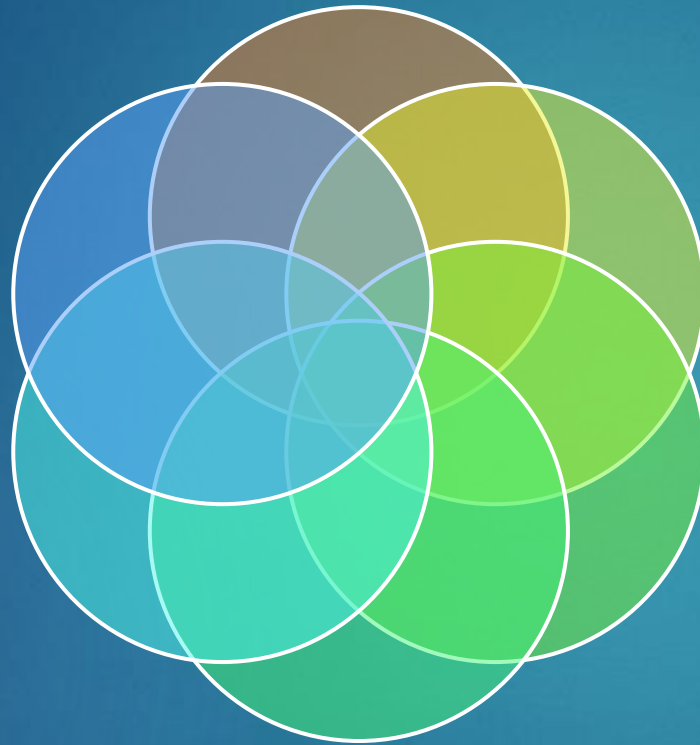


ความหมายของการจัดซื้อ



การจัดซื้อ (Purchasing) หมายถึง การดำเนินงานตามขั้นตอนต่างๆเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบ วัสดุ และสิ่งของเครื่องใช้ต่างๆที่จำเป็นโดยมีคุณสมบัติ ปริมาณ ราคา ช่วงเวลา แหล่งขาย และการนำส่ง ณ สถานที่ถูกต้อง

วัตถุประสงค์ของการจัดซื้อ (Objective of Purchasing)



1.เพื่อให้มีวัตถุดิบและวัสดุอื่นๆ
ในการผลิตอย่างเพียงพอ

2.เพื่อรักษาคุณสมบัติของ
วัตถุดิบที่จัดซื้อให้ได้
มาตรฐานเดียวกัน

3.เพื่อหลีกเลี่ยงการเสียหาย
และความล่าช้าวัตถุดิบ

4.เพื่อให้กิจการมีกำไร
มีต้นทุนในการจัดซื้อต่ำ
และมีวัตถุดิบที่ใช้เพียงพอ

5.หลีกเลี่ยงปัญหา
พัสดุซ้ำกัน

สิ่งที่ธุรกิจต้องการในการจัดซื้อ

1. วัตถุดิบ (Raw Materials)
2. ชิ้นส่วน อุปกรณ์ หรือส่วนประกอบ (Components)
3. วัสดุสำหรับการรักษา ซ่อมบำรุงและการผลิต (Maintenance Repair and Operating Material : MRO)
4. สินค้าหรือเครื่องมือประเภททุน (Investment or Capital Equipment/Goods)
5. สินค้าสำเร็จรูป (Finished Goods/Product)
6. การบริการ (Service)



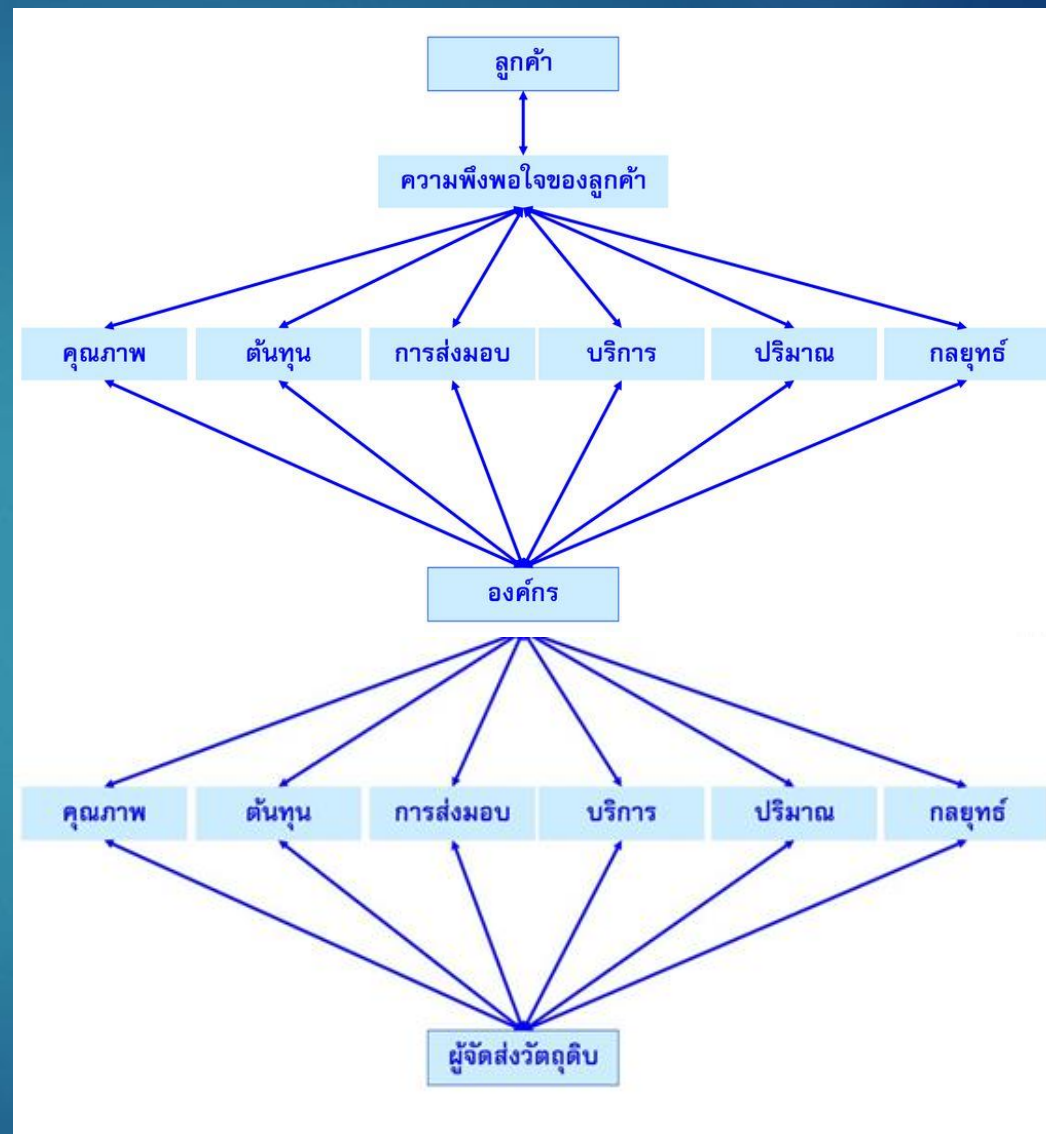
วิธีปฏิบัติในการจัดซื้อ



กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ

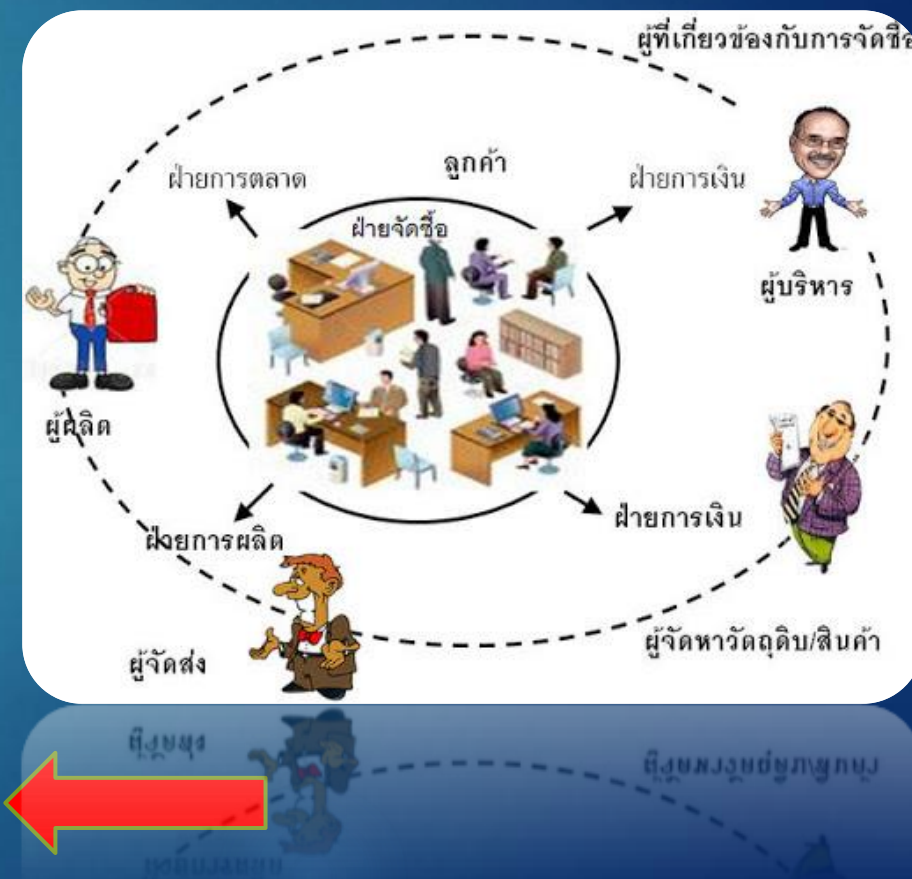


กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ(ต่อ)

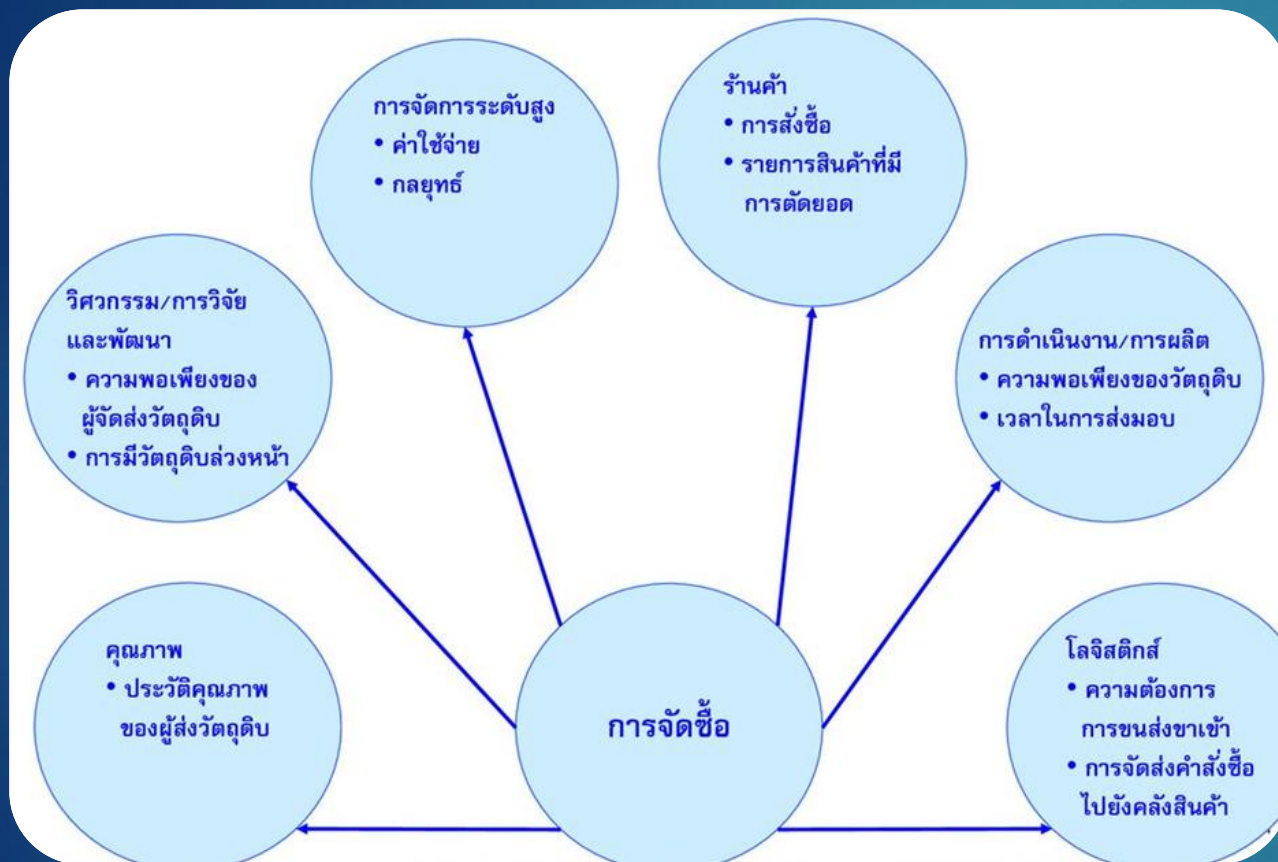


ความพึงพอใจของลูกค้าขึ้นอยู่กับการทำงานของผู้จัดส่งวัตถุดิบ

กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ(ต่อ)



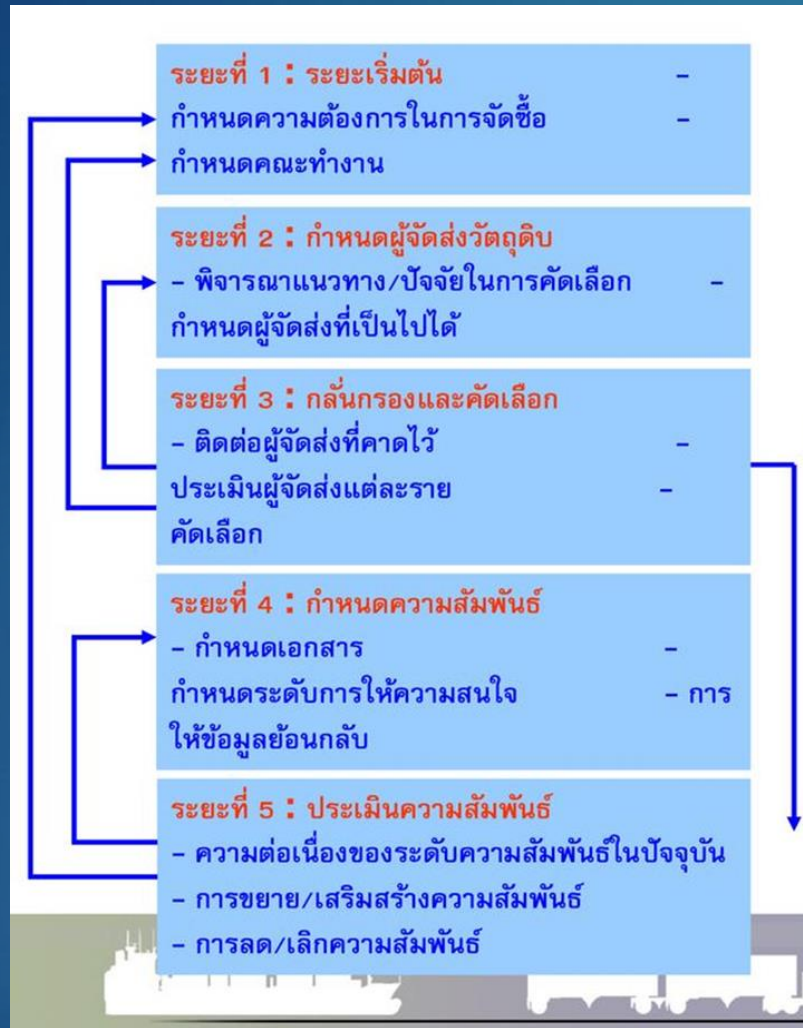
กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ (ต่อ)



กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ(ต่อ)



กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ(ต่อ)



ระยะต่างๆของการพัฒนาและการจัดการด้านความสัมพันธ์ของการจัดซื้อ

กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ(ต่อ)



การวิจัยและการวางแผนการจัดซื้อ

กลยุทธ์ทางด้านอุปทาน

คำถามด้าน
กลยุทธ์อุปทาน

อะไร?

คุณภาพ?

เท่าไร?

เมื่อไหร่?

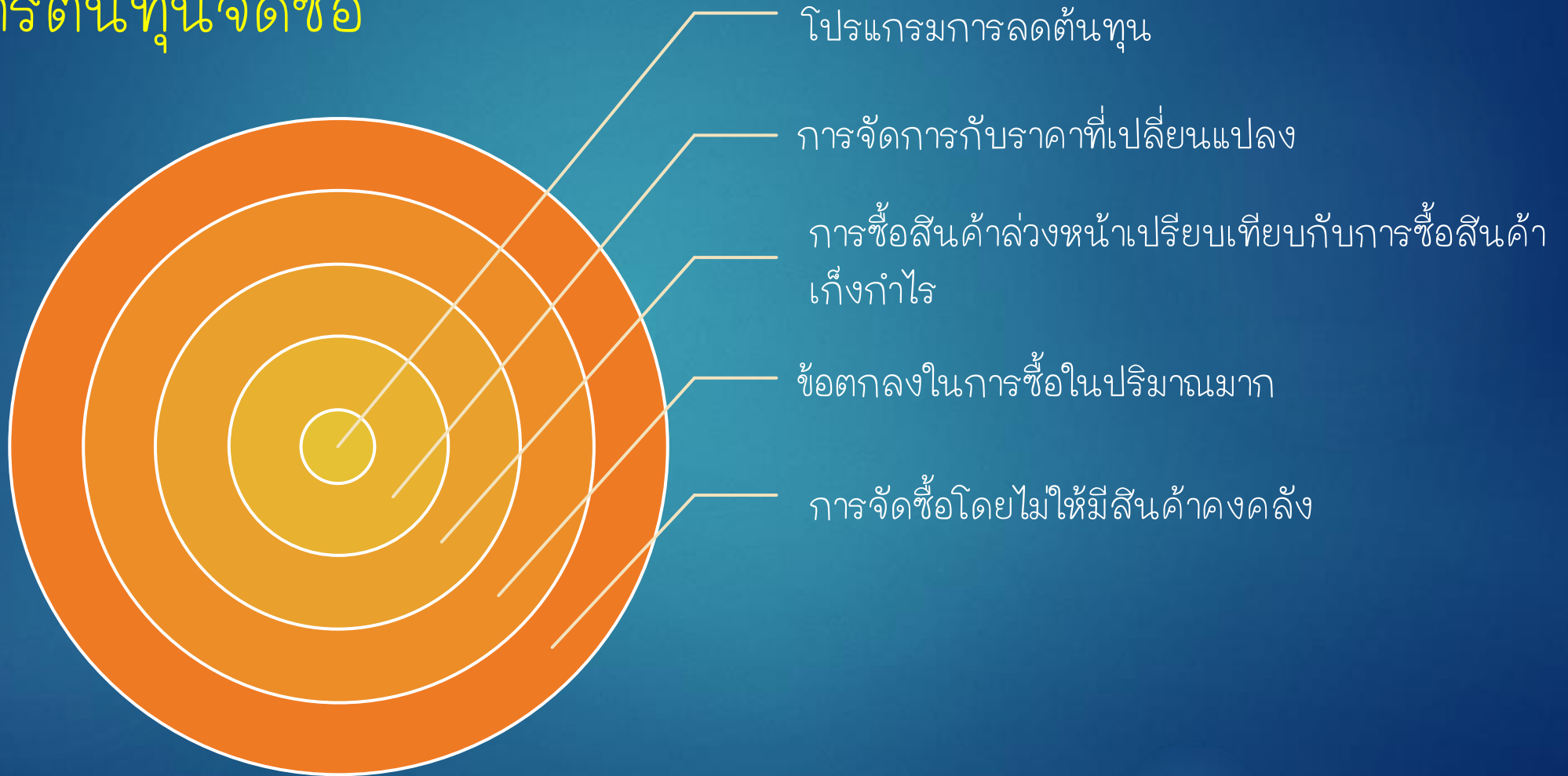
ราคา
เท่าใด?

ที่ไหน?

อย่างไร?

ทำไม?

การบริหารต้นทุนจัดซื้อ



การบริหารต้นทุนจัดซื้อ(ต่อ)

โปรแกรมการลดต้นทุน

การจัดการกับราคาที่เปลี่ยนแปลง

การซื้อสินค้าล่วงหน้าเปรียบเทียบกับ การซื้อสินค้าเร่ง
ถ้าไร

ข้อตกลงในการซื้อในปริมาณมาก

การจัดซื้อโดยไม่ให้มีสินค้าคงคลัง

ต้นทุนเป็นร้อยละของรายได้ทั้งหมดของกิจการ

ต้นทุนสินค้า	ร้อยละ
แรงงาน	5
วัตถุดิบซื้อ	55
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	10
รวม	70%
การลดต้นทุนลงร้อยละ 10 ในแต่ละรายการจะทำให้เกิด :	
แรงงาน	.5%
วัตถุดิบซื้อ	5.5 %
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1.0 %
รวม	7.0%



หน้าหลัก
home

รายละเอียดของระบบ
about OfficeMate e-Procurement

สาธิตการใช้งานระบบ
demonstration

ลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการ
customers reference

สิทธิประโยชน์
privilege

สมัครใช้บริการ
apply now

ติดต่อออฟฟิศเมท
contact OfficeMate

คำถามพบบ่อย
FAQ

ดาวน์โหลด
download





Welcome to OfficeMate e-Procurement

“ อีกขั้นหนึ่ง ของระบบจัดซื้อออนไลน์
ที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการ
ในการจัดซื้อที่เหมาะสมเฉพาะแต่ละองค์กร ”

Apply Now
สมัครใช้บริการ e-Procurement

Demonstration
ทดลองใช้ระบบ e-Procurement

Sign in to e-Procurement
e-Mail Address

password

[Forgot password?](#) (?)
☒ [[เข้าสู่ admin site](#)]

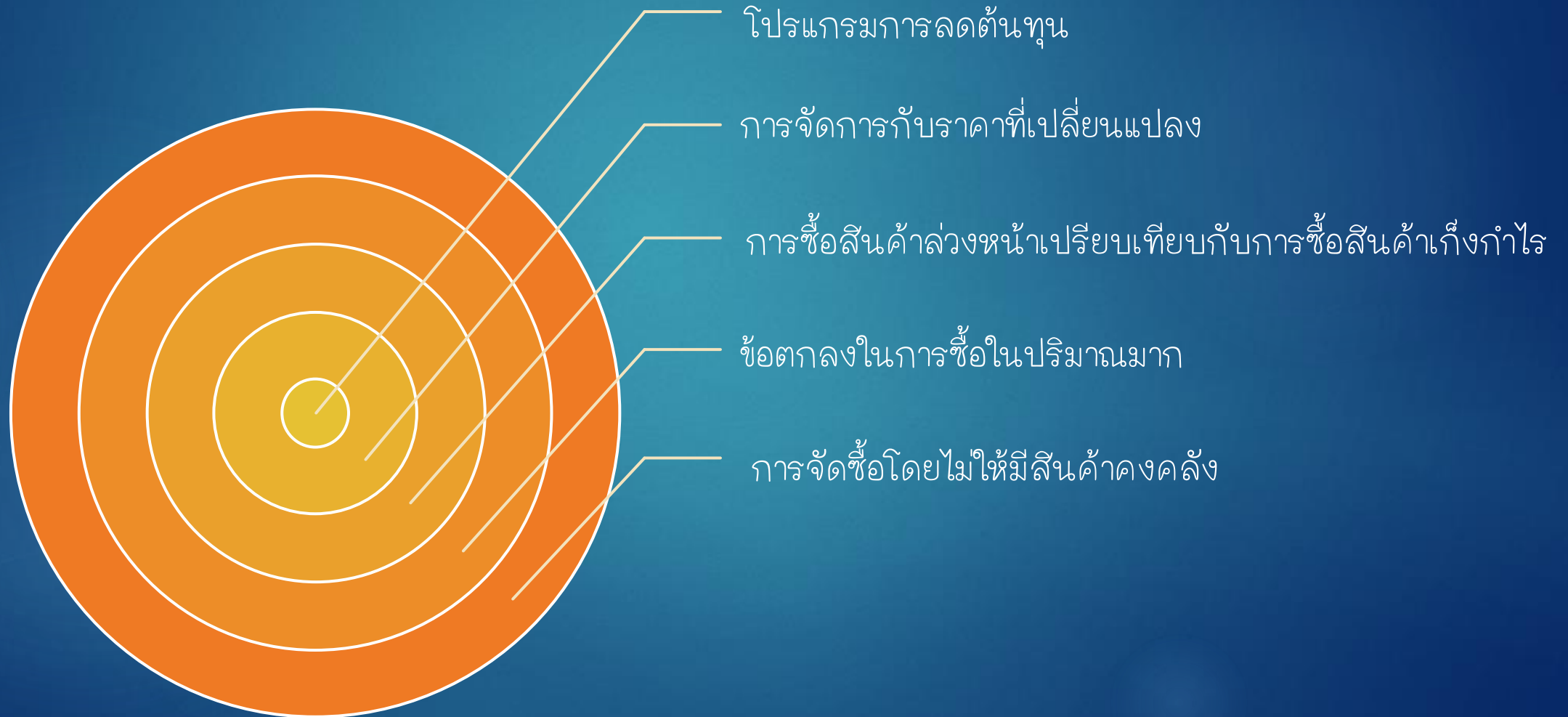


หากมีข้อสงสัยหรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติม สอบถามได้ที่ e-Business Consultant แผนก e-Business
โทร. 0-2739-5555, Fax 02-721-1717, e-Mail b2bconsult@officemate.co.th

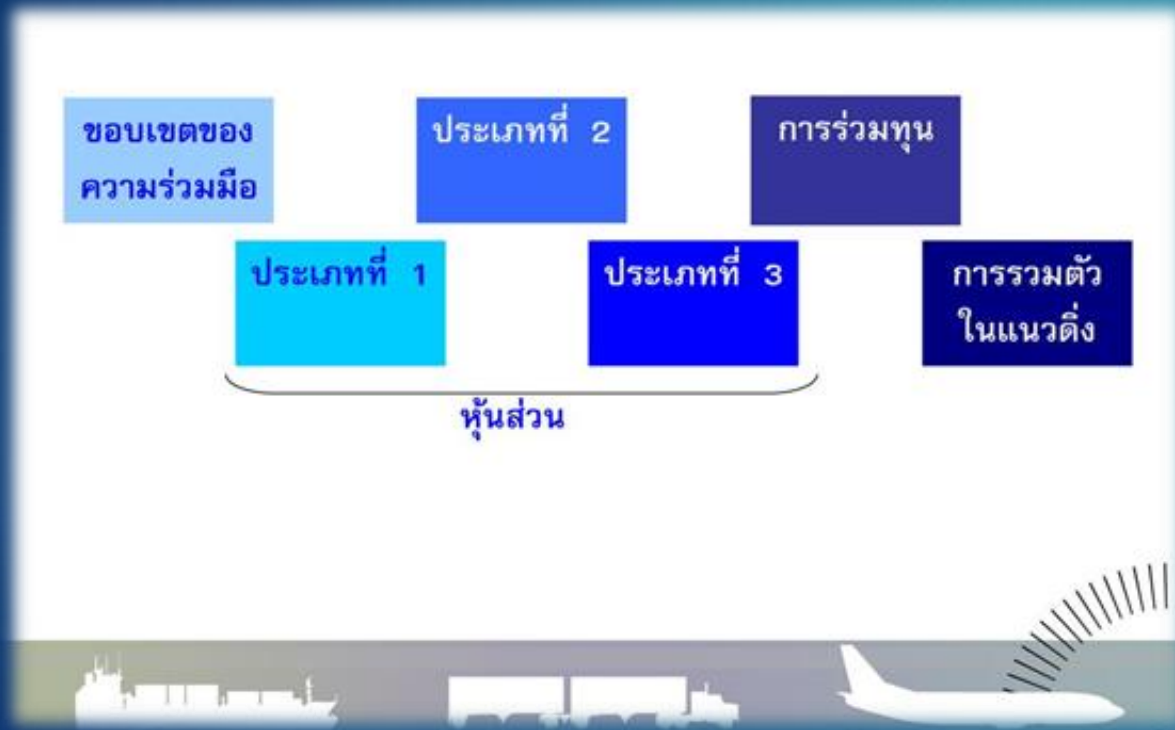
[about](#) | [demonstration](#) | [customer reference](#) | [privilege](#) | [apply now](#) | [contact us](#) | [FAQ](#) | [download](#)

© OfficeMate e-Procurement | [Privacy Policy](#)

การบริหารต้นทุนจัดซื้อ(ต่อ)



การจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ



ประเภทของความสัมพันธ์



กระบวนการของพันธมิตร

สรุป

บทที่ 3 การจัดซื้อ (Purchasing)

กิจกรรมต่างๆในการจัดซื้อ

วัตถุประสงค์ของการจัดซื้อ

ความหมายของการจัดซื้อ

วิธีปฏิบัติในการจัดซื้อ



การวิจัยและการวางแผนการจัดซื้อ

การบริหารต้นทุนจัดซื้อ

การจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ

Questions

&

Answers

Assignment

ทำแบบฝึกหัดบทที่ 3
ในระบบ SRU HiPerC