

LOVE THIS JOB

งานของฝ่ายจัดซื้อ วัตถุดิบ

ธุรกิจโรงงานผลิตอาหาร



JACK PK

การจัดซื้อที่มี
ประสิทธิภาพ

สถานที่สามารถเข้าถึงได้
กรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่หากต้องการ
ความช่วยเหลือเพิ่มเติม

คำนำ

LOVE THIS JOB งานของฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ ธุรกิจโรงงานผลิตอาหาร

หนังสืออีบุ๊กฉบับนี้จะนำเสนอภาพรวมที่ครอบคลุมเกี่ยวกับโครงสร้าง
องค์กร หน้าทีความรับผิดชอบหลัก อัตราค่าจ้างที่เหมาะสม และสายการ
รายงานของฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบสำหรับโรงงานผลิตอาหารแช่แข็ง โดยเน้น
ย้ำถึงความสำคัญของการควบคุมคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร
ในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน

สารบัญ

บทนำ หน้าที่ 03

การคัดเลือกและประเมินชีพพลายเออร์ หน้าที่ 06

การบริหารจัดการการซื้อ กระบวนการออกไปสั่งซื้อ หน้าที่ 08

การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์

การวัดผลและการรายงาน: ตัวชี้วัดประสิทธิภาพหลัก (KPI) หน้าที่ 15

คำแนะนำอัตรากำลังตามขนาดโรงงาน หน้าที่ 27

สายการรายงาน: ความสำคัญและหลักการ หน้าที่ 30

กระบวนการทำงานมาตรฐาน (Standard Operating Procedures) หน้าที่ 39

แนวโน้มและอนาคตของการจัดซื้อวัตถุดิบ หน้าที่ 49

การสรรหาและการพัฒนาบุคลากร หน้าที่ 56

รายงานประจำเดือนฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ หน้าที่ 70

ผลการดำเนินงานหลักของเดือน หน้าที่ 72

กลยุทธ์การบริหารกระแสเงินสด หน้าที่ 82

กระบวนการตรวจประเมินชีพพลายเออร์ หน้าที่ 92

Market Price Trend Analysis การวิเคราะห์แนวโน้มราคาตลาด หน้าที่ 95

ระดับสต็อกตามหมวดวัตถุดิบ หน้าที่ 98

การวิเคราะห์สัญญาปัจจุบัน หน้าที่ 111

การวัดผลและการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง หน้าที่ 121

สรุปผลการดำเนินงานโดยรวม หน้าที่ 127

ภาคผนวก: เอกสารและข้อมูลเพิ่มเติม หน้าที่ 128

บทนำ

ความสำคัญของฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบใน อุตสาหกรรมอาหารแช่แข็ง

ผลกระทบต่อธุรกิจ

ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบมีบทบาทสำคัญ
ต่อความสำเร็จของโรงงานผลิต
อาหารแช่แข็ง โดยส่งผลโดยตรงต่อ
ต้นทุนการผลิต คุณภาพผลิตภัณฑ์
และความสามารถในการแข่งขัน
ทางการตลาด

การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพจะช่วย
ลดต้นทุนสินค้า (COGS) ซึ่งเป็น
ส่วนใหญ่ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดใน
การผลิตอาหารแช่แข็ง และสร้าง
ความได้เปรียบทางการแข่งขันใน
ตลาด

ความท้าทายพิเศษ

อุตสาหกรรมอาหารแช่แข็งมีความ
ซับซ้อนมากกว่าอุตสาหกรรมอื่น
เนื่องจากต้องคำนึงถึงความ
ปลอดภัยของอาหาร มาตรฐาน
คุณภาพที่เข้มงวด และการจัดการ
ห่วงโซ่อุปทานที่ต่อเนื่องตลอดทั้ง
กระบวนการ

วัตถุดิบต้องผ่านการตรวจสอบ
คุณภาพอย่างเข้มงวดและมีระบบ
การติดตามย้อนกลับที่ชัดเจน เพื่อ
รองรับข้อกำหนดด้านความ
ปลอดภัยของอาหารตาม
มาตรฐานสากล

บทนำ(ต่อ)

ภาพรวมหน้าที่ความรับผิดชอบหลัก

ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบในโรงงานอาหารแช่แข็งมีหน้าที่ความรับผิดชอบที่กว้างขวางและซับซ้อน โดยครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนเชิงกลยุทธ์ไปจนถึงการปฏิบัติงานประจำวัน ทุกด้านของงานต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของอาหารและคุณภาพเป็นหลัก



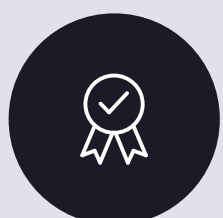
การจัดการเชิงกลยุทธ์

วิเคราะห์ตลาด คัดเลือกซัพพลายเออร์ และวางแผนการจัดซื้อระยะยาว



การบริหารจัดการการซื้อ

ออกใบสั่งซื้อ เปรียบเทียบราคา และบริหารสัญญาซื้อขาย



การควบคุมคุณภาพและความเสี่ยง

ประกันคุณภาพวัตถุดิบและบริหารความเสี่ยงด้านอุปทาน



การวัดผลและรายงาน

ติดตาม KPI และรายงานผลการดำเนินงาน

บทนำ(ต่อ)

การจัดการเชิงกลยุทธ์

การวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์ตลาดเป็นรากฐานสำคัญของการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ โดยต้องติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักอย่างต่อเนื่อง เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ และเครื่องปรุงต่างๆ เพื่อคาดการณ์ความผันผวนของราคา และวางแผนการจัดซื้อล่วงหน้าอย่างเหมาะสม

การวิเคราะห์อุปทานเป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กัน โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหารที่ขึ้นอยู่กับฤดูกาลและสภาพภูมิอากาศ ทีมจัดซื้อต้องติดตามสถานการณ์การผลิตในแหล่งวัตถุดิบหลัก ภัยธรรมชาติที่อาจส่งผลกระทบ และปัญหาทางการเมืองหรือการค้าที่อาจทำให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบ

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของวัตถุดิบหลักช่วยให้สามารถวางแผนรับมือกับสถานการณ์ฉุกเฉินได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาความต่อเนื่องในการผลิตแม้ในสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด

ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ตลาดจะถูกนำมาใช้ในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ เช่น การทำสัญญาระยะยาวเพื่อล็อกราคา การพัฒนาแหล่งวัตถุดิบสำรอง หรือการปรับเปลี่ยนสูตรผลิตภัณฑ์เพื่อลดความเสี่ยงจากวัตถุดิบที่มีราคาผันผวนสูง ทั้งหมดนี้ต้องดำเนินการควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร

การคัดเลือกและประเมิน ซัพพลายเออร์

01	02	03
การค้นหาซัพพลายเออร์ใหม่	การประเมินเบื้องต้น	การตรวจสอบสถานที่ (Audit)
สำรวจและระบุซัพพลายเออร์ที่มีศักยภาพผ่านแหล่งข้อมูลต่างๆ รวมถึงงานแสดงสินค้า ฐานข้อมูลอุตสาหกรรม และการแนะนำจากเครือข่ายธุรกิจ	ตรวจสอบเอกสารรับรองใบอนุญาต และประวัติการดำเนินงานของซัพพลายเออร์ เพื่อคัดกรองผู้ที่มีคุณสมบัติตามมาตรฐานพื้นฐาน	ดำเนินการตรวจสอบสถานที่ผลิตร่วมกับฝ่าย QA เพื่อประเมินระบบการผลิต การควบคุมคุณภาพ และการปฏิบัติตามมาตรฐานอาหาร
04	05	
การทดสอบตัวอย่าง	การขึ้นทะเบียน	
ขอตัวอย่างวัตถุดิบเพื่อทดสอบคุณภาพความเหมาะสมกับการผลิต และความเข้ากันได้กับกระบวนการแช่แข็ง	ขึ้นทะเบียนซัพพลายเออร์ที่ผ่านเกณฑ์ทุกด้าน และเริ่มต้นความสัมพันธ์ทางธุรกิจอย่างเป็นทางการ	

มาตรฐานอาหารที่ซัพพลายเออร์ ต้องปฏิบัติตาม

HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point)

ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤต
ที่ต้องควบคุมเป็นมาตรฐานสากลที่ซัพ
พลายเออร์วัตถุดิบอาหารทุกรายต้องมี
ระบบนี้ช่วยระบุ ประเมิน และควบคุม
อันตรายที่มีนัยสำคัญต่อความปลอดภัย
ของอาหาร

การตรวจสอบ HACCP ครอบคลุมตั้งแต่
การรับวัตถุดิบ การเก็บรักษา การแปรรูป
ไปจนถึงการขนส่ง เพื่อให้มั่นใจว่าอาหาร
ที่ผลิตออกมามีความปลอดภัยตาม
มาตรฐานสากล

GMP (Good Manufacturing Practice)

หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิต
อาหารเป็นข้อกำหนดพื้นฐานที่ทุกผู้ผลิต
อาหารต้องปฏิบัติตาม ครอบคลุมด้าน
สุขลักษณะส่วนบุคคล ความสะอาดของ
สถานที่ผลิต และการควบคุม
กระบวนการผลิต

ซัพพลายเออร์ที่มีใบรับรอง GMP แสดง
ให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการรักษา
มาตรฐานการผลิตที่ดี และการปฏิบัติ
ตามข้อกำหนดด้านสุขอนามัยอย่าง
เคร่งครัด

ISO 22000

มาตรฐานระบบการ
จัดการความปลอดภัย
ของอาหารที่บูรณา
การ HACCP เข้ากับ
ระบบการจัดการ
คุณภาพ

BRC / IFS

มาตรฐานสากล
สำหรับผู้ผลิตอาหารที่
ต้องการส่งออกสู่
ตลาดยุโรปและ
สหรัฐอเมริกา

Organic / GAP

ใบรับรองเฉพาะ
สำหรับวัตถุดิบที่มี
ข้อกำหนดพิเศษ เช่น
ผักผลไม้อร์แกนิก
นิกหรือผลิตภัณฑ์
จากการเกษตรที่ดี

การบริหารจัดการการซื้อ

กระบวนการออกใบสั่งซื้อ

กระบวนการออกใบสั่งซื้อเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินงานประจำวันของฝ่ายจัดซื้อ โดยเริ่มต้นจากการรับคำขอซื้อ (Purchase Requisition - PR) จากฝ่ายวางแผนการผลิต (Planning) หรือฝ่ายคลังสินค้าเมื่อระดับสินค้าคงคลังใกล้ถึงจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point)

เจ้าหน้าที่จัดซื้อต้องตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของคำขอซื้อ รวมถึงสเปคของวัตถุดิบ ปริมาณที่ต้องการ และวันที่ต้องการใช้งาน (Required Date) จากนั้นจึงดำเนินการเลือกซัพพลายเออร์ที่เหมาะสมจากรายชื่อที่ได้รับการอนุมัติ โดยพิจารณาจากราคา กำหนดเวลาจัดส่ง และความพร้อมของสินค้า

การออกใบสั่งซื้อต้องระบุรายละเอียดอย่างครบถ้วน ได้แก่ รหัสและชื่อวัตถุดิบ สเปคคุณภาพที่ต้องการ ปริมาณและหน่วยนับ ราคาต่อหน่วย เงื่อนไขการชำระเงิน (Payment Terms) สถานที่และวันที่ส่งมอบ และเงื่อนไขพิเศษอื่นๆ เช่น การรับประกันคุณภาพหรือข้อกำหนดด้านการบรรจุหีบห่อ

ใบสั่งซื้อที่ถูกต้องและครบถ้วนเป็นเครื่องมือสำคัญในการป้องกันข้อพิพาท และสร้างความชัดเจนในความคาดหวังระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

หลังจากออกใบสั่งซื้อแล้ว เจ้าหน้าที่จัดซื้อต้องติดตามความคืบหน้าอย่างสม่ำเสมอ ประสานงานกับซัพพลายเออร์เพื่อยืนยันการรับออเดอร์และกำหนดการจัดส่ง และแจ้งข้อมูลไปยังฝ่ายคลังสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการรับสินค้า รวมถึงการตรวจสอบคุณภาพเมื่อสินค้ามาถึง

การเจรจา ต่อรองเชิงกลยุทธ์

ราคาและส่วนลด

เจรจาราคาซื้อต่อหน่วย ส่วนลดตามปริมาณ (Volume Discount) และส่วนลดการชำระเงินเร็ว (Early Payment Discount) เพื่อลดต้นทุนการจัดซื้อ

ปริมาณและความถี่

กำหนดปริมาณขั้นต่ำในการสั่งซื้อ (MOQ) ความถี่ในการส่งมอบ และความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนออเดอร์ให้สอดคล้องกับความต้องการด้านการผลิต

เงื่อนไขการชำระเงิน

เจรจาระยะเวลาเครดิต (Credit Terms) เช่น Net 30, Net 60, Net 90 เพื่อบริหารกระแสเงินสดของบริษัทให้เหมาะสม

การรับประกันคุณภาพ

กำหนดมาตรฐานคุณภาพที่ชัดเจน วิธีการตรวจสอบ และเงื่อนไขการรับผิดชอบในกรณีที่วัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน

การเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จต้องสร้างความสัมพันธ์แบบ Win-Win ที่ทั้งสองฝ่ายได้ประโยชน์ ผู้จัดซื้อต้องเข้าใจต้นทุนและข้อจำกัดของซัพพลายเออร์ เพื่อเจรจาในประเด็นที่สมเหตุสมผลและสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวที่ยั่งยืน

การบริหารสัญญาซื้อขาย

สัญญาซื้อขายระยะยาว (Long-term Contract) เป็นเครื่องมือสำคัญในการประกันความมั่นคงของอุปทานและควบคุมต้นทุน โดยเฉพาะสำหรับวัตถุดิบหลักที่มีความสำคัญต่อการผลิตและมีการใช้อย่างต่อเนื่อง สัญญาทั่วไปมักมีระยะเวลา 1-3 ปี ขึ้นอยู่กับลักษณะของวัตถุดิบและสภาวะตลาด

องค์ประกอบสำคัญของสัญญา

สัญญาซื้อขายที่ดีต้องระบุรายละเอียดอย่างครบถ้วนและชัดเจน เริ่มจากการกำหนดสเปคคุณภาพของวัตถุดิบอย่างละเอียด รวมถึงวิธีการทดสอบและเกณฑ์การยอมรับ ระบุปริมาณที่ต้องการต่อเดือนหรือต่อไตรมาส พร้อมความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยน (Flexibility clause)

โครงสร้างราคาในสัญญาอาจเป็นราคาคงที่ (Fixed Price) สำหรับทั้งระยะเวลาสัญญา หรือมีกลไกการปรับราคาตามดัชนีตลาด (Price Adjustment Mechanism) เพื่อสะท้อนสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ต้องมีการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน ส่วนลด และเงื่อนไขทางการเงินอื่นๆ อย่างชัดเจน

ประโยชน์หลัก

- ล็อกราคาและหลีกเลี่ยงความผันผวน
- รับประกันปริมาณวัตถุดิบ
- ลดเวลาการเจรจาซ้ำ
- สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว
- วางแผนต้นทุนได้แม่นยำ

การบริหารสัญญาไม่ได้จบเพียงแค่การลงนาม แต่ต้องมีการติดตามผลการปฏิบัติตามสัญญาอย่างสม่ำเสมอ ประเมินประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์ และทบทวนเงื่อนไขเมื่อครบรอบที่กำหนด เพื่อปรับปรุงและต่อรองเงื่อนไขที่ดีขึ้นในการต่ออายุสัญญา

การควบคุมคุณภาพและความเสี่ยง: การประกันคุณภาพวัตถุดิบ

การประกันคุณภาพวัตถุดิบเป็นภารกิจที่ฝ่ายจัดซื้อต้องทำงานอย่างใกล้ชิดกับฝ่ายประกันคุณภาพ (Quality Assurance - QA) โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการคัดเลือกซัพพลายเออร์ การกำหนดมาตรฐานคุณภาพในสัญญา และการตรวจสอบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

ฝ่ายจัดซื้อทำหน้าที่ร่วมกับฝ่าย QA ในการกำหนดข้อกำหนดคุณภาพ (Quality Specifications) ของวัตถุดิบแต่ละชนิดอย่างละเอียด ครอบคลุมคุณลักษณะทางกายภาพ เคมี และจุลินทรีย์ รวมถึงวิธีการทดสอบและความถี่ในการทดสอบ ข้อกำหนดเหล่านี้จะถูกระบุไว้ในสัญญาซื้อขายและใบสั่งซื้ออย่างชัดเจน

เมื่อมีวัตถุดิบที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนด (Non-conformance) ฝ่ายจัดซื้อต้องประสานงานกับซัพพลายเออร์อย่างรวดเร็วเพื่อดำเนินการแก้ไข ซึ่งอาจเป็นการส่งคืนสินค้า การเรียกร้องค่าเสียหาย หรือการขอให้ซัพพลายเออร์ปรับปรุงกระบวนการผลิต การจัดการปัญหาคุณภาพอย่างเป็นระบบช่วยป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาเดิมเกิดขึ้นซ้ำ

