

# บทที่ 7 การวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

Aj. Nipawan Poojom

LAS2206 การบริหารการจัดซื้อจัดจ้าง

## CONTENT

1. ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน
2. การสร้างความร่วมมือกับการเชื่อมโยงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
3. ข้อจำกัดที่ควรคำนึง
4. กรณีศึกษาการวางแผนพยากรณ์ร่วมกันและการเติมเต็มในประเทศไทย

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

แนวคิดในการพัฒนาการเชื่อมโยง หรือ โซ่อุปทานระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าส่ง และผู้ค้าส่งกับผู้ค้าปลีกนี้ ได้ประยุกต์มาจากแนวคิดที่เรียกว่า **Efficient Consumer Response (ECR)** หรือการตอบสนองต่อผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว

**ECR** นั้นมีจุดมุ่งหมายที่จะแก้ไขหรือรองรับปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในธุรกิจค้าปลีก และค้าส่ง หนึ่งในปัญหาเหล่านั้น คือ **การจัดการความร่วมมือ (Collaboration) ระหว่างผู้ผลิตสินค้า (Manufacturers) ผู้ค้าส่ง (Wholesales) และ ผู้ค้าปลีก (Retailers) ในการเติมสินค้า (Replenishment) หนึ่งในแนวทางหรือวิธีการแก้ปัญหานั้นเรียกว่า Collaboration Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR)**

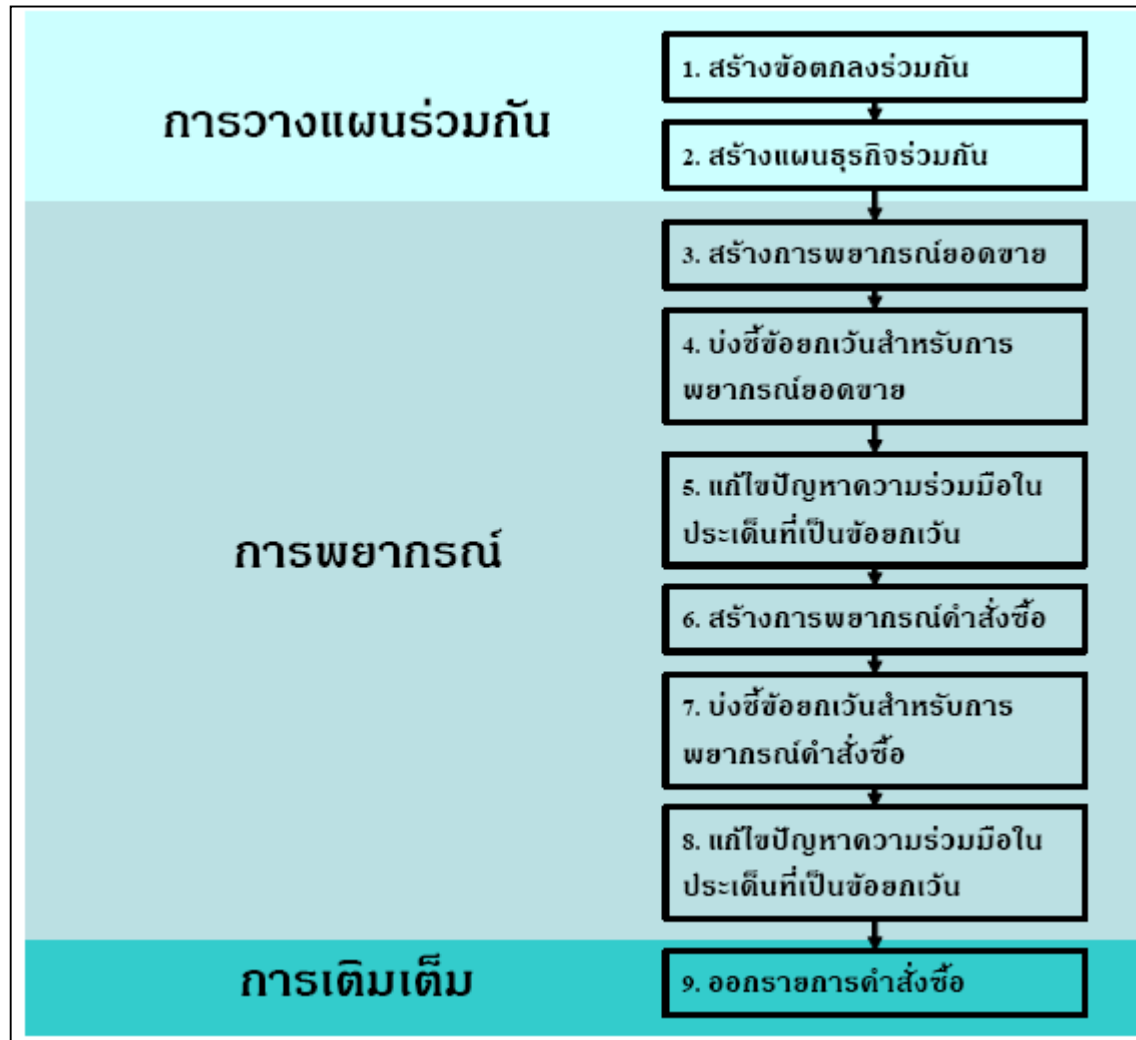
# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## CPFR (Collaboration Planning Forecasting and Replenishment)

### มีนิยามว่า

“เป็นโครงการริเริ่ม (Initiative) ระหว่างผู้ร่วมโครงการในโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่มีความตั้งใจในการปรับปรุงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมโครงการทั้งหลายโดยการร่วมกันจัดการกระบวนการวางแผนและใช้ข้อมูลร่วมกัน”

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน



## กระบวนการของ CPFR

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## ขั้นตอนที่ 1 กำหนดข้อตกลงความร่วมมือ (Front-end Agreement)

บริษัทที่เข้าร่วมโครงการกำหนดผู้บริหารที่สนับสนุนโครงการ และตกลงกันในเรื่อง ความลับธุรกิจ และกระบวนการแก้ปัญหาการโต้แย้งกัน พัฒนาตัวประเมินผล เพื่อที่จะ ติดตามมาตรวัดหลักของโซ่อุปทานที่มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบของความสำเร็จ และสร้างผลตอบแทน หรือ บทลงโทษทางการเงิน

## ขั้นตอนที่ 2 กำหนดแผนธุรกิจร่วม (Joint Partner Plan)

ทีมงานสร้างแผนการดำเนินงานสำหรับการประชาสัมพันธ์ นโยบาย ของการจัดการ สินค้าคงคลัง การปิด/เปิดคลังสินค้าและการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ ของ แต่ละกลุ่ม ผลิตภัณฑ์

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## ขั้นตอนที่ 3-5 ความร่วมมือในการพยากรณ์ยอดขาย

หุ้นส่วนการค้าได้ใช้การพยากรณ์ร่วมกัน และกำหนดข้อยกเว้นต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นได้ เมื่อกระบวนการดำเนินงานไม่ตรงกันหรือ มีการเปลี่ยนแปลง หุ้นส่วนการค้าจะทำการแก้ไข ข้อยกเว้นต่าง ๆ นั้นโดยกำหนด วิธีการ หรือ องค์กรประกอบ และปรับแผนตามความจำเป็น

## ขั้นตอนที่ 6-8 ความร่วมมือในการพยากรณ์คำสั่งซื้อ

หุ้นส่วนการค้าใช้แผนการเติมเต็มสินค้าร่วมกัน พร้อมทั้งกำหนดข้อยกเว้นต่าง ๆ

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

### ขั้นตอนที่ 9 การสร้างคำสั่งซื้อ/และการดำเนินการจัดส่ง

ผลจากข้อมูลต่าง ๆ POS, คำสั่งซื้อ, การจัดส่ง สินค้าคงคลัง ที่ถูกใช้ร่วมกัน และ ปัญหาความแม่นยำของการพยากรณ์สภาพของสินค้าคงคลังมากเกินไป น้อยเกินไป และ ประเด็นของการดำเนินงานต่าง ๆ ได้ถูกกำหนดและแก้ไข

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## ประโยชน์ของ CPFR

### 1. เสริมสร้างความสัมพันธ์

- CPFR เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันให้ดีขึ้น และช่วยเร่งให้เกิดการขยายผลได้อย่างรวดเร็วไปสู่ความสัมพันธ์ใหม่
- ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายทำงานไปด้วยกันจากแนวคิดเบื้องต้นจนไปสู่ผลลัพธ์ที่ออกมาผ่านธุรกิจและการส่งเสริมการพยากรณ์
- การจัดประชุมปรึกษาในโครงการ CPFR จะช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ให้ดีขึ้น

### 2. เพิ่มยอดขาย

- ความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักของการค้า CPFR มาประยุกต์ใช้ จะเป็นตัวผลักดันการวางแผนสำหรับแผนการปรับปรุงธุรกิจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## 3. การจัดกลุ่มของสินค้า

- ก่อนที่จะเริ่ม โครงการ CPFR ทั้งสองฝ่ายจะต้องตรวจสอบการวางตำแหน่งของ และขั้นตอนของการจัดแสดงสินค้าตามหน่วยในจัดเก็บ (SKU : Stock Keeping Unit) เพื่อที่จะให้แน่ใจว่ามีสินค้าพอเพียงและการจัดแสดงสินค้าอย่างเหมาะสมต่อผู้บริโภค
- การวิเคราะห์ในแนวทางนี้จะทำให้เกิดการปรับปรุงการวางตำแหน่งชั้นวางสินค้า และการโชว์สินค้าผ่านการจัดการกลุ่มสินค้า

## 4. การปรับปรุง (Product Offering)

- ก่อนที่จะมีการนำเอา โครงการ CPFR มาใช้ในความร่วมมือระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ในเรื่อง Mutual Product Scheme ซึ่งรวมถึงการประเมินหน่วยในการจัดเก็บสินค้า (SKU) และโอกาสของสินค้าที่เพิ่มเติมต่าง ๆ

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## 5. ปรับปรุงความแม่นยำของการพยากรณ์คำสั่งซื้อ

- CPFR ทำให้เกิดการพยากรณ์คำสั่งซื้อตามระยะเวลา ซึ่งจะทำให้มีข้อมูลสารสนเทศเพิ่มเติม มีเวลามากขึ้นสำหรับการวางแผนการผลิต

- การลดสินค้าคงคลัง

- CPFR ช่วยลดความไม่แน่นอนของการพยากรณ์และกระบวนการที่ไม่มีประสิทธิภาพ

- บริษัทของคุณจะต้องมีสินค้าคงคลังมากเท่าไรที่จะหลบเลี่ยงความผิดพลาดจากการพยากรณ์ หรือ การที่หุ้นส่วนการค้าของคุณไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์มาได้ตามเวลาที่กำหนด

- ด้าน CPFR ผลิตภัณฑ์ต่างจึงถูกผลิตตามคำสั่งซื้อจริง ๆ แทนที่จะจัดเก็บอยู่ในคลังสินค้าตามการพยากรณ์

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

### 6. เพิ่มผลตอบแทนการลงทุนทางด้านเทคโนโลยี

- ผ่านทางกระบวนการ CPMR การลงทุนทางด้านเทคโนโลยีสำหรับการบูรณาการการภายในบริษัท สามารถทำให้เกิดข้อมูลการพยากรณ์ที่มีคุณภาพ
- บริษัทของคุณจะได้ประโยชน์จากการผลักดันกระบวนการภายในด้วยข้อมูลที่ใช้ร่วมกัน และข้อมูลที่มีคุณภาพสูง

### 7. เพิ่มความพึงพอใจลูกค้า

- จากการที่มีการขาดแคลนสินค้า ลดลงซึ่งเป็นผลมาจาก การวางแผนที่ดีขึ้น มีระดับการบริการของร้านค้าที่สูงขึ้น สิ่งเหล่านี้จะทำให้ความพึงพอใจลูกค้าเพิ่มขึ้น

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment หรือ “CPFR”) ระหว่างผู้ผลิตกับคู่ค้าเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนให้เกิดการลดต้นทุน การเก็บสต็อกที่เกิน ความจำเป็น ในระบบห่วงโซ่อุปทาน รวมทั้งสามารถจัดเตรียมสินค้าในระดับที่เหมาะสมไว้พร้อมตอบสนองคำสั่งซื้อและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

หลักการของ “CPFR” ได้มุ่งให้เกิดความร่วมมือด้วยการแบ่งปันข้อมูลระหว่างองค์กรกับคู่ค้า หรือสมาชิกของห่วงโซ่อุปทานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าตามคำสั่งซื้อ ซึ่งข้อมูลที่แสดงบนเว็บไซต์ทำให้คู่ค้าได้รับทราบสถานะและปัญหาจากการพยากรณ์ด้วยการแจ้งเตือนให้นักวางแผนแต่ละองค์กรดำเนินการปรับแผนให้สอดคล้องกับแผนการขาย และกำหนดการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า

ด้วยเหตุนี้ “CPFR” จึงมีบทบาทปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์ตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อ การบริหารคลังสินค้าและการจัดส่ง

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

**การวางแผนพยากรณ์ร่วมกันและการเติมเต็ม (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment) หรือ CPFR** เป็นการมุ่งปรับปรุงการประสานงานระหว่างผู้ซื้อและผู้จัดหา โดยทั้ง 2 ฝ่ายทำการตกลงในการร่วมกันวางแผน การพยากรณ์ยอดขาย และการเติมเต็มสินค้า เพื่อให้เกิดความสอดคล้องระหว่างผู้ซื้อกับผู้จัดหาและแสดงผ่านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ทำให้คู่ค้าสามารถทำการอัปเดตข้อมูลได้

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

สำหรับระบบ “CPFR” จึงไม่ใช่เพียงเทคโนโลยีแต่เป็นกระบวนการความร่วมมือสำหรับห่วงโซ่คุณค่าระหว่างสมาชิกคู่ค้า ประกอบด้วย

ผู้ผลิต

ผู้ค้าส่ง

และผู้ค้าปลีก

โดยร่วมใช้ข้อมูลแบบเวลาจริงผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตด้วยมาตรฐาน XML (Extensible Markup Language) ทำให้ผู้จัดส่งสินค้าทราบข้อมูลความเปลี่ยนแปลงระดับสต็อกสินค้าร้านค้าปลีก และสามารถคาดการณ์แนวโน้มอุปสงค์สินค้าแต่ละประเภท ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ได้สนับสนุนกระบวนการพยากรณ์อุปสงค์แผนการผลิต และวางแผนกำหนดการผลิต ตลอดจนการจัดซื้อจัดหาเพื่อส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าตามกำหนด

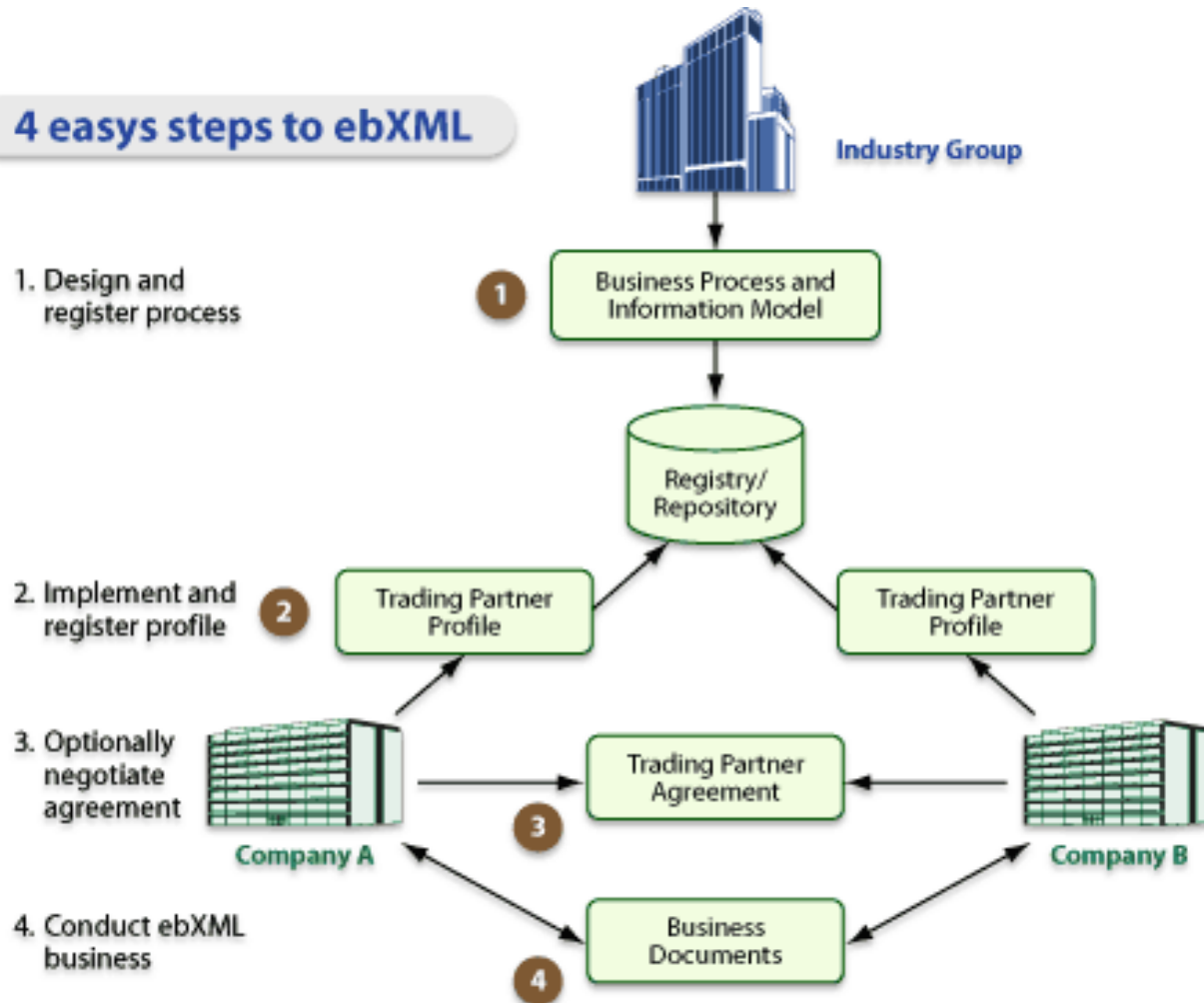
## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

การทำงานของ ebXML จะสามารถอธิบายอย่างคร่าวๆ เพื่อให้เห็นภาพของการทำ e-business ดังนี้

1. กลุ่มค้าจะต้องทำการออกแบบโครงสร้างของระบบการทางธุรกิจของกลุ่มขึ้นมา และเก็บไว้ใน registry
2. บริษัทที่ต้องการทำธุรกิจร่วมกันจะไปดึงข้อมูลกระบวนการทางธุรกิจจาก registry มาศึกษา และสร้างโปรไฟล์ของ registry
3. บริษัทที่ต้องการทำธุรกิจร่วมกันจะทำการดึงโปรไฟล์ของบริษัทคู่ค้ามาศึกษา จากนั้นทั้งสองบริษัทก็จะทำข้อตกลงทางธุรกิจ
4. บริษัทคู่ค้าสามารถดำเนินธุรกิจร่วมกันได้

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## 4 easy steps to ebXML



กระบวนการดำเนินธุรกิจโดยใช้แนวทาง ebXML

# ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

## CPFR ประกอบด้วย

### 1. การวางแผนร่วมกัน (Collaborative Planning)

- การเจรจาเพื่อร่วมจัดทำข้อตกลง (Front-End Agreement)
- การสร้างแผนธุรกิจร่วมกัน (Create Joint Business Plan)

### 2. การพยากรณ์ร่วมกัน (Collaborative Forecasting)

- การพยากรณ์ยอดขายร่วมกัน (Create Sales Forecast)
- การจําแนกรายการพิเศษที่นอกเหนือจากการพยากรณ์ยอดขาย (Identify Exceptions for the Sales Forecast)
- การร่วมกันดำเนินการกับรายการข้อยกเว้น (Collaborative Exception Items)

## CPFR ประกอบด้วย

### 3. ความร่วมมือเพื่อการเติมเต็ม (Collaborative Replenishment)

- การพยากรณ์เพื่อออกคำสั่งซื้อ (Create Order Forecast)
- จำแนกข้อยกเว้นเพื่อพยากรณ์คำสั่งซื้อ (Identify Exceptions for the Order Forecast)
- การตกลงร่วมมือในรายการข้อยกเว้น (Collaborative Exception Items)
- การออกคำสั่งซื้อ ( Order Generation )

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

CPFR จะต้องมีความเกี่ยวข้องกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบการบริหารงาน และกลยุทธ์มาใช้ เช่น

1. ระบบ EDI ( Electronic Data Interchange ) ซึ่งเป็นการแลกเปลี่ยนโอนย้ายข้อมูลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ที่มีมาตรฐาน เพื่อนำไปใช้งานได้อย่างรวดเร็ว
2. ระบบ VMI ( Vender Managed Inventory ) ซึ่งใช้บริหารคลังสินค้า
3. กลยุทธ์ที่เรียกว่า QR ( Quick Response ) ก็คือการทำงานร่วมกันระหว่างผู้ค้ากับซัพพลายเออร์ได้อย่างรวดเร็ว

## ระบบการวางแผนพยากรณ์และเติมเต็มสินค้าร่วมกัน

4. การนำกระบวนการ ECR (Efficient Consumer Response) คือ กระบวนการตอบสนองผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการร่วมมือกันในทุกองค์กรของโซ่อุปทานในการบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนและตอบสนองความต้องการของลูกค้า มาใช้นอกจากนี้แล้วยังมีการตอบสนองความต้องการด้านข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ โดยการใช้ Barcode หรือ RFID ซึ่งเป็นเครื่องมือส่งผ่านข้อมูล และสินค้าร่วมกัน

# การสร้างความร่วมมือกับการเชื่อมโยงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

มีเทคโนโลยีที่สำคัญอย่างอินเทอร์เน็ต (Internet) และเอ็กทราเน็ต (Extranet) สนับสนุนกระบวนการโซ่อุปทาน และการบูรณาการในรูปแบบ B2B (Business-to-Business) ซึ่งรูปแบบความร่วมมือหรือการทำงานร่วมกันนี้ทำให้เกิดประโยชน์ดังต่อไปนี้

**1. มีการประสานและทำงานร่วมกัน (Collaborative) มากขึ้น** ทำให้เกิดการพัฒนารูปแบบนวัตกรรมที่หลากหลาย จากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างฝ่ายงาน (Functional Departments) รวมทั้งการมีส่วนร่วมของลูกค้าและลูกค้าตลอดจนหน่วยงานสนับสนุนภายนอก

**2. ลดระดับการจัดเก็บสินค้าคงคลัง (Overstock and Storage Stock) และความล้าสมัยของสินค้า (New Goods)** เนื่องจากการเชื่อมโยงและประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดทำให้ได้รับสารสนเทศของอุปสงค์ตลอดทั้งโซ่อุปทานและทำให้สามารถกำหนดการต่างๆ อาทิการส่งมอบให้กับลูกค้าได้อย่างแม่นยำ เป็นต้น

## การสร้างความร่วมมือกับการเชื่อมโยงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

**3. ลดค่าใช้จ่ายในการสื่อสารและต้นทุนการให้บริการลูกค้า** เนื่องจากการเชื่อมต่อผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทำให้การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management) ดีขึ้น กล่าวคือ ลูกค้าในโซ่อุปทานสามารถเข้าถึงส่วนลูกค้า (Customer Segments) ใหม่ รวมทั้งการรักษากลุ่มลูกค้าเดิม ด้วยการสนับสนุนการปฏิสัมพันธ์ ทำให้สามารถพัฒนาความร่วมมือกันภายใน ( Internal Collaboration ) อย่างบูรณาการ โดยเฉพาะกระบวนการทำงานระหว่างฝ่ายงานภายในองค์กร ที่เรียกว่า “Cross-functional Team” โดยเฉพาะระหว่างฝ่ายโลจิสติกส์กับการตลาด และทำให้เกิดการเพิ่มผลิตภาพ อาทิ ลดรอบเวลาการทำงาน (Cycle time reduction) ลดรอบระยะเวลาการทำงานของกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อ (Order fulfillment cycle time) ลดช่วงเวลานำ (Lead Time) ของการจัดซื้อ ลดความผิดพลาด และลดระดับคลังสินค้า เป็นต้น

## การสร้างความร่วมมือกับการเชื่อมโยงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

4. พัฒนาคือความร่วมมือกันระหว่างองค์กร (Interagency Collaboration) เป็นการร่วมมือในการทำงานระหว่างหน่วยงานภายในหรือองค์กรภายนอก เช่น การพัฒนาระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (Just-in-time) หรือ JIT ทำให้ช่วยลดข้อจำกัดทางทรัพยากรและลดความสูญเปล่า รวมทั้งการร่วมวางแผนการผลิตกับผู้ส่งมอบอย่างใกล้ชิดในรูปแบบ “Supplier- implant” จึงทำให้การพยากรณ์อุปสงค์แม่นยำมากขึ้น

5. พัฒนาคือความร่วมมือและการประสานงานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Collaboration) ในธุรกิจระหว่างองค์กร (B2B) ในรูปแบบการทำธุรกรรมอัตโนมัติ (e-commerce) เช่น การสั่งซื้อ การออกใบสำคัญทางการเงินใบจัดส่งสินค้า เป็นต้น

## กรณีศึกษาการวางแผนพยากรณ์ร่วมกันและการเติมเต็ม ในประเทศไทย

Uniliver Thai Holding Co. Ltd. โดยเริ่มใช้ในปี 2002 กับบริษัทค้าปลีกชั้นนำอย่าง TOPS กับสินค้า 3 กลุ่มสินค้า คือ Fabric care, Soap และ Skin care โดยสินค้า 3 กลุ่มนี้เป็นสินค้าที่มีปัญหาในการจัดการโซ่อุปทาน เพราะมีปัญหาในเรื่องของข้อจำกัดของการส่งเสริมการขาย ทำให้ยากในการที่จะพยากรณ์ยอดขายให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ซึ่งส่งผลกระทบต่อให้เกิดความยุ่งยากในการบริหารและการจัดการ

# กรณีศึกษาการวางแผนพยากรณ์ร่วมกันและการเติมเต็ม ในประเทศไทย

Uniliver และ Tops จะมีการวางแผนร่วมกันถึงทิศทางและระดับความต้องการในการตอบสนองต่อการสั่งซื้อ โดยมีตัวชี้วัดต่างๆ เพื่อให้สามารถทราบถึงประสิทธิภาพในการทำงานและเพื่อสามารถนำมาใช้ในการ พัฒนาและปรับปรุงการบริหารการเติมเต็มสินค้า ดังนี้คือ

1.Service level คือ ระดับการให้บริการ Supplier ถึงศูนย์กระจายสินค้า และจากศูนย์กระจายสินค้าถึงสาขา

2.Stock Cover Day คือการคำนวณสัดส่วนระหว่างจำนวนสินค้าคงคลังกับสินค้าที่ส่งออกจากศูนย์กระจายสินค้า

3.Stock Out off shelf คือจำนวนสินค้าขาดบนชั้นวางสินค้า

## กรณีศึกษาการวางแผนพยากรณ์ร่วมกันและการเติมเต็ม ในประเทศไทย

ในการพยากรณ์ขายร่วมกันนั้น จะมีการทำล่วงหน้าประมาณ 1 เดือนก่อนที่จะมีการจัดรายการส่งเสริมการขาย โดยในการส่งข้อมูลยอดขายที่พยากรณ์ใช้การส่งผ่าน Email ซึ่งหากความแตกต่างของข้อมูลระหว่างทั้ง 2 ฝ่าย ไม่เกิน 10% ก็จะใช้ยอดขายที่สูงกว่า แต่หากความแตกต่างของข้อมูลนั้นมีมากกว่า 10% ก็จะนำ SKU นั้นมาหารือกันเพื่อพิจารณาถึงเหตุผลของแต่ละฝ่าย อย่างไรก็ตามหาก SKU ใด ไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ หรือเพิ่มความถูกต้องของยอดขายที่พยากรณ์ได้นั้น ก็จะนำสินค้า SKU นั้น ออกจากรายการสินค้าที่จะทำ CPFR

## ข้อจำกัดที่ควรคำนึง

1. แนวคิด CPFR อาศัยความร่วมมืออย่างใกล้ชิดระหว่าง Supplier และลูกค้า ดังนั้นจึงเป็นการยากที่เราจะสามารถเข้าไป Share ข้อมูลกับ Supplier หรือลูกค้าได้ เพราะคิดว่าเป็นเรื่องของความลับ การที่ต่างคนต่างวางแผนไม่มีการทำงานแบบ Synchronize ซึ่งกันและกัน การบริหารโดยปล่อยให้ Inventory มากๆนั้น จะเกิดผลค่าใช้จ่ายต่างๆซึ่งมีผลต่อองค์กรอย่างมาก จะต้องมาจากระบบการทางด้าน Information Sharing ที่ทุกฝ่ายจะต้องให้ข้อมูลเพื่อศึกษาอีกฝ่ายได้อย่างละเอียด และจะต้องอาศัย Collaborative Relationship คือการร่วมมือในทุกส่วน จะต้องมีการปรึกษาหารือกันว่า แต่ละจุดนั้น สามารถลดต้นทุนลงไปได้มากน้อยเพียงใด และจะไปให้ถึงที่สุดนั้น ต้องมี Virtual Integration ที่จะต้องทำให้ความร่วมมือของแต่ละฝ่าย เป็นความร่วมมือร่วมกันของทุกองค์กรร่วมกัน

## ข้อจำกัดที่ควรคำนึง

2. เทคนิค CPFR ต้องอาศัยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ซึ่งต้องมีการลงทุนที่สูง เช่น ระบบ EDI, บาร์โค้ด, RFID บริษัทบางแห่งไม่สามารถทำได้เพราะไม่ได้ใช้ระบบ IT ในการดำเนินงาน

# การจัดซื้อด้วย e-Procurement



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

## CONTENT

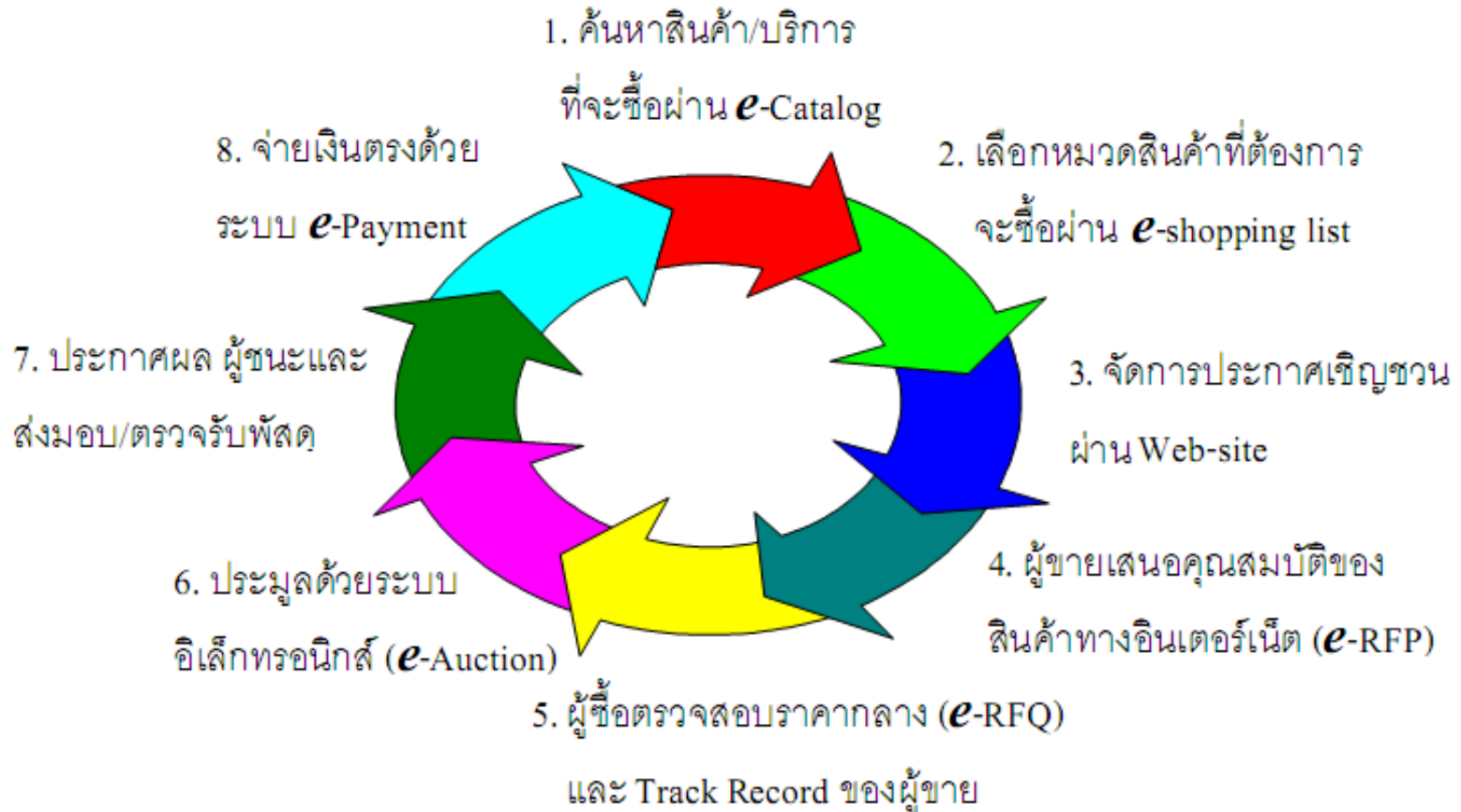
1. ระบบแคตตาล็อกอิเล็กทรอนิกส์ ( e-Catalog )
2. ระบบการร้องขอให้เสนอราคาอิเล็กทรอนิกส์
3. ระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ ( e-Auction )
4. ระบบการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ( e-Data Exchange)
5. ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ( e – Marketplace Service Provider)
6. บริการระบบสั่งซื้อออนไลน์ ( Online Purchasing )
7. บริการหาแหล่งจัดซื้อ ( Sourcing Service )
8. บริการวิสาหกิจร่วมซื้อ ( Aggregation Network )
9. ตัวอย่างแสดงขั้นตอนการประมูล

**e-Procurement** เป็นระบบสารสนเทศที่สนับสนุนการให้บริการที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เช่น การตกลงราคา การสอบราคา การประกวดราคา และการจัดซื้อรวมแบบออนไลน์ รวมถึงการลงทะเบียนบริษัทผู้ขาย การทำ e-Catalogue รวมถึงการทำงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อที่เป็น Web Base Application เพื่อให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น คือ ใช้ระยะเวลาน้อยลง ได้สิ่งของที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม เพิ่มความโปร่งใส และสามารถติดตาม ตรวจสอบกระบวนการทำงานได้ ทำให้เกิดความยุติธรรมต่อภาครัฐกิจ และยังเป็น การช่วยลดค่าใช้จ่ายของผู้ขาย

## วิวัฒนาการของ e-Procurement แบ่งได้ 4 เฟส

1. ระบบจัดซื้อจัดจ้างภายใน (Internal Buy-Side System) : แผนกจัดซื้อจะทำกิจกรรมด้านการจัดซื้อแบบออนไลน์
2. ระบบจัดซื้อจัดจ้างโดยตรง (Direct Purchasing System):องค์กรของท่านและผู้ขายได้มีการเชื่อมต่อกันอย่างใกล้ชิด
3. การเข้าสู่ตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace Involvement) : โดยรูปแบบจะเป็นการทำงานผ่านทางเว็บที่รวบรวมให้ผู้ซื้อ ผู้ขาย และคนกลางเข้าไว้ด้วยกัน
4. การทำงานร่วมกัน (Collaboration) :บริษัทจะทำการต่อเชื่อมระบบการจัดซื้อจัดจ้างภายในองค์กร เข้ากับระบบของผู้ขายผ่านทางโครงข่ายคู่ค้าภายนอก (Partner Extranet)

## การนำระบบ e-Procurement มาใช้



## 1. ระบบแคตตาล็อกอิเล็กทรอนิกส์ ( e-Catalog )

เป็นมาตรฐาน **e-Catalog** ที่รวบรวมรายละเอียดของสินค้าและบริการ ผู้ขายสินค้า สามารถเข้ามาทำการแจ้งและปรับปรุงรายการสินค้า และบริการของตนเอง โดยระบบสามารถทำงานได้ดังนี้

- การลงทะเบียนผู้ค้า และผู้ขายสินค้า
- การจัดการแคตตาล็อกของผู้ค้า และผู้ขายสินค้า โดยรายละเอียดที่อยู่ในแคตตาล็อก ประกอบด้วย คุณสมบัติของสินค้า ราคาของสินค้า เป็นต้น

โดยสามารถ Login เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ เพื่อปรับปรุงรายการสินค้า/บริการของตนเองได้โดยรายละเอียดสินค้า ที่อยู่ใน Catalog ประกอบด้วย คุณสมบัติของสินค้า / บริการ (Specification) และราคาของสินค้า / บริการ ซึ่งเป็น Price list (เป็นราคา มาตรฐานทั่วไปซึ่งผู้ค้า / ผู้รับจ้างสามารถขายสินค้า / บริการได้)

**2. ระบบการร้องขอให้เสนอราคาอิเล็กทรอนิกส์ ( e – RFP ( Request for proposal ) / e – RFQ ( Request for quotation ) ) เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง โดยวิธีสอบราคาหรือวิธีตกลงราคา โดยระบบสามารถทำงานได้ดังนี้**

- ค้นหาข้อมูลของผู้ขาย และข้อมูลคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าและบริการ ที่มาลงทะเบียนไว้
- แจ้งผู้ขาย ที่ได้รับการคัดเลือก โดยเป็นการแจ้งผ่านระบบ เมล์อิเล็กทรอนิกส์ ( Electronic Mail )
- การยื่นข้อเสนอ ( Quotation / Proposal ) ของผู้ขาย การตกลงในเรื่องราคาและข้อกำหนดรายละเอียดสินค้านี้ระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย
- การตกลงในเรื่องราคาและ Specification ระหว่างผู้ซื้อและผู้ค้า / ผู้รับจ้าง
- การคัดเลือกผู้ขาย การขอซื้อ รวมทั้งขั้นตอนอนุมัติต่างๆ
- การจัดทำใบขอซื้อ / ขอจ้าง รวมทั้งขั้นตอนการอนุมัติต่างๆ

### 3. ระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ ( e – Auction )

เป็นการประมูลออนไลน์ ( Online Auction ) อาศัยเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเป็นเครื่องมือในการสื่อสารและแข่งขันราคา บริการนี้นับเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถตกลงราคาสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพในเวลาอันรวดเร็ว ไม่เพียงแต่เป็นขั้นตอนที่โปร่งใสตรวจสอบได้ แต่เป็นเครื่องมือที่ประหยัดเวลาและทรัพยากรทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

## ประกอบด้วยคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- เป็นการเสนอราคาแบบประมูลซื้อหรือขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
- สามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดครั้งในระยะเวลาที่กำหนด
- สามารถลดขั้นตอนต่างๆ ของงานเอกสาร
- สามารถลดระยะเวลาการต่อรองสินค้าจากการแข่งขันระหว่างผู้ขาย
- สามารถประมูลได้ในรูปแบบที่ไม่จำเป็นต้องใช้ราคาเป็นปัจจัยหลัก
- สามารถเสนอราคาได้โดยไม่มีข้อจำกัดเรื่องสถานที่และเวลา
- มีความโปร่งใสของข้อมูลจากการเก็บข้อมูลการเสนอราคาระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์
- สามารถรวบรวมข้อมูลงานประมูลที่ผ่านมาในอดีตมาศึกษาและวิเคราะห์ผ่านอินเทอร์เน็ตได้ทันที
- บริการสรรหาผู้ขายสินค้าจากฐานข้อมูลสมาชิกผู้ขายจำนวนมาก

ประโยชน์สำหรับผู้ซื้อ	ประโยชน์สำหรับผู้ขาย
สามารถจัดซื้อสินค้าหรือบริการในราคาที่เหมาะสม สถานะราคาในขณะนั้นได้ดีที่สุด	เพิ่มโอกาสในการแข่งขัน เนื่องจากสามารถเสนอ ราคาได้หลายครั้งตามที่ต้องการ
ลดขั้นตอนและระยะเวลาในการเจรจาต่อรองราคา	สามารถทราบ สถานการณ์การแข่งขันแบบ Real Time ทุกความเคลื่อนไหวของราคา
มีขั้นตอนที่เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อและ ตรวจสอบได้	เป็นช่องทางเข้าถึงผู้ซื้อรายใหม่ๆ จากฐานผู้ซื้อของ ผู้ให้บริการประมูล
เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้ขายรายใหม่ๆ ในฐานะ สมาชิกผู้ขายของผู้ให้บริการประมูล	สามารถร่วมแข่งขันราคาได้อย่างแท้จริงโดยไม่มี การเปิดเผยชื่อผู้เข้าร่วมการประมูล

การประมูลออนไลน์สามารถจัดการได้หลายรูปแบบ เช่น

- กรณีผู้ซื้อหลายราย แต่มีผู้ขายรายเดียว
- กรณีผู้ขายหลายราย แต่มีผู้ซื้อรายเดียว



## รูปแบบการประมูลออนไลน์ที่ให้บริการในปัจจุบัน

**3.1 การประมูลแบบย้อนกลับ (Reverse Auction )** เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในด้านการประมูลซื้อให้ได้ในราคาต่ำสุด ระบบนี้จะรับข้อมูลของผู้ขายที่ได้รับการคัดเลือกจากระบบ e-REP มาดำเนินการประมูลผ่านทางอินเทอร์เน็ต แบบ Real Time ตามวันและเวลาที่กำหนด โดยมี 2 รูปแบบ คือ

- **การประมูลได้ราคาแบบอังกฤษ ( English Reverse Auction )** เป็นการประมูลที่ผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง โดยสามารถเห็นราคาสุดท้ายของผู้เข้าร่วมประมูลรายอื่น แต่จะไม่ทราบว่า เป็นของผู้ร่วมประมูลรายใด

- **การประมูลได้ราคาแบบกำหนดปริมาณ ( Yankee Auction )** เหมาะสำหรับผู้ซื้อที่มีความจำเป็นต้องซื้อสินค้าชนิดเดียวจากผู้ขายหลายราย

- การประมูลแบบปิด ( Sealed Bid ) เป็นการประมูลที่ผู้ซื้อจะไม่ทราบสถานะของการประมูลและราคาต่ำสุดของผู้ยื่นประมูล โดยระบบจะแสดง
  - เครื่องหมายบนหน้าจอของผู้ร่วมประมูลที่เสนอราคาดีที่สุด
  - ผู้ร่วมประมูลสามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดครั้ง
  - และต้องเสนอราคาที่ดีกว่าราคาเดิมของตนเอง
  - กรณีที่มีการเสนอราคาประมูลเท่ากันผู้ที่เสนอราคาเข้าระบบก่อนจะมีเครื่องหมายบนหน้าจอ

## เหมาะสำหรับ

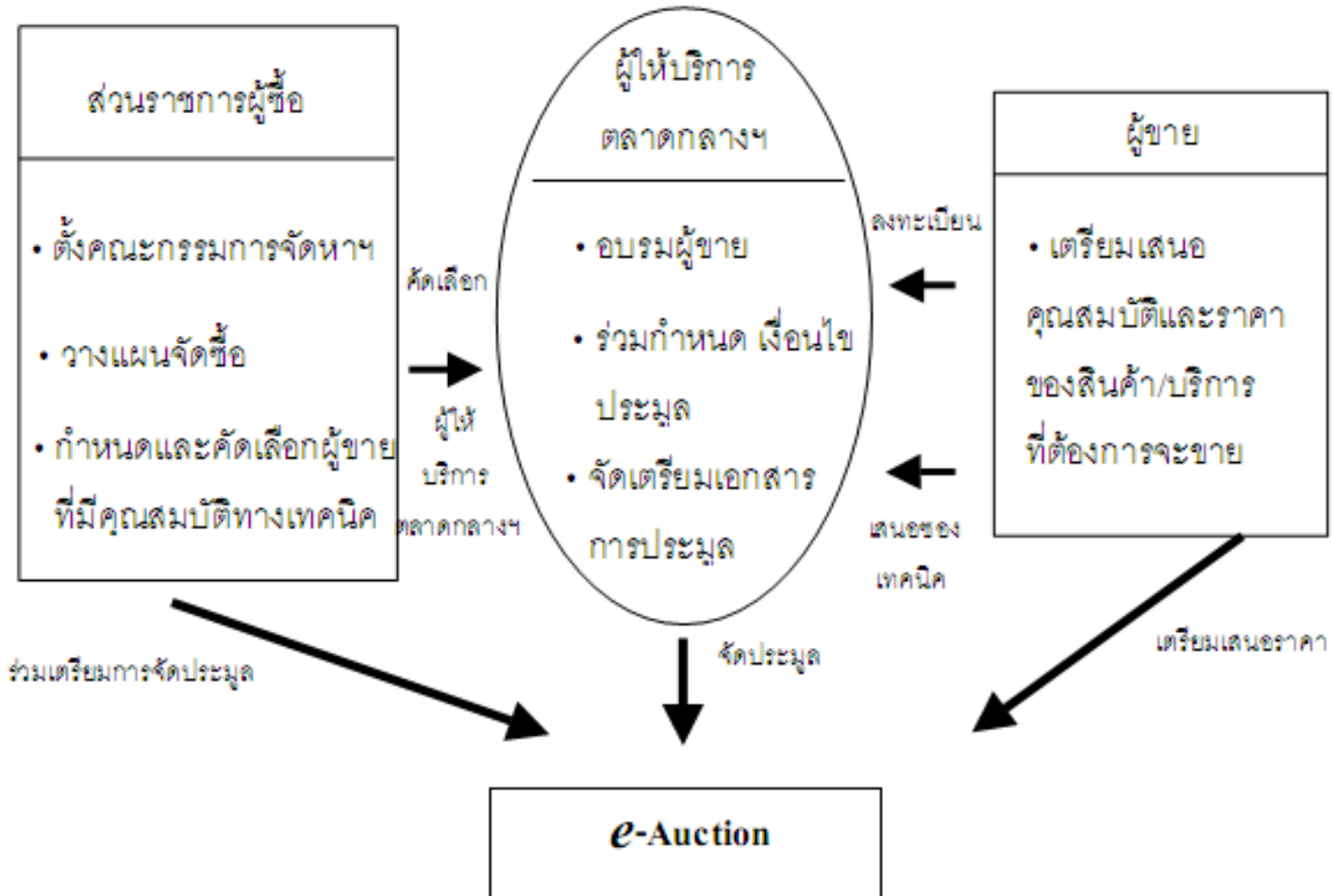
- งานประมูลที่ไม่ต้องการเปิดเผยราคาต่ำสุด / สูงสุด ( Leading Bid )
- ต้องการผู้ชนะเพียงรายเดียว
- มีผู้เข้าร่วมประมูลน้อยราย
- สินค้าหรือบริการมีระดับมาตรฐานเดียวกัน

หมายเหตุ การยื่นข้อเสนอราคามี 2 แบบ คือ แบบยื่นข้อเสนอได้เพียงครั้งเดียว และ  
ยื่นข้อเสนอได้หลายครั้งในระยะเวลาที่กำหนด

**3.2 การประมูลแบบไปข้างหน้า ( Forward Auction )** เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในด้าน<sup>1</sup>การประมูลขาย ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้กับการจำหน่ายพัสดุที่หมดความจำเป็นของหน่วยงานภาครัฐโดยวิธีขายทอดตลาด ซึ่งเป็นการประมูลขายแบบผู้ชนะ คือ ผู้ที่เสนอราคาสูงสุด มีวิธีที่นิยมใช้ คือ

- การประมูลแบบหลายตัวแปร ( Multi – Variable Bidding Auction ) เหมาะกับผู้ริเริ่มการประมูลต้องการ คัดเลือกผู้ชนะการประมูลจากการพิจารณา<sup>2</sup>มากกว่า 1 ปัจจัย โดยนำหลักการของ Price Per Performance (PPP) มาประยุกต์ใช้

การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)



#### 4. ระบบการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ( e-Data Exchange)

เป็นระบบการเชื่อมโยงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ค้า ได้แก่ การตรวจสอบความเป็นนิติบุคคลโดยร่วมมือกรมทะเบียนการค้าและกรมสรรพากรเพื่อให้เจ้าหน้าที่พัสดุของหน่วยงานที่จะจัดหาพัสดุดูตรวจสอบข้อมูลความเป็นนิติบุคคลและสถานะการเสียภาษี การส่งข้อมูลในการตรวจสอบจำนวนเงินงบประมาณที่ได้รับการจัดสรรจากสำนักงบประมาณแผนการใช้จ่ายเงิน (Cash Management) และการสั่งจ่ายเงิน (Direct Payment) ของกรมบัญชีกลาง

- การส่งข้อมูลตรวจสอบการเสียภาษีของผู้ค้าและผู้รับจ้าง โดยส่งข้อมูลสัญญาให้กรมสรรพากร และสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน
- การประกาศเชิญชวนผู้ค้าผ่าน Website หน่วยงานกลางเกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมบัญชีกลาง กรมประชาสัมพันธ์และองค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย

[www.gprocurement.go.th](http://www.gprocurement.go.th)

เป็น Website ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประกอบด้วย ข้อมูลที่ เกี่ยวกับการบริหารพัสดุและการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพื่อให้ส่วนราชการและผู้ที่เกี่ยวข้องใช้สำหรับค้นหาข้อมูล การจดทะเบียนนิติบุคคล การเสียภาษี ข้าราชการประกวดราคา ผู้ประกอบการภาครัฐ ขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานของส่วนราชการ ประกาศผลการประกวดราคา และบัญชีผู้ละทิ้งงาน

## 5. ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ( e – Marketplace Service Provider)

เป็นการใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อกับผู้ขายปัจจัยการผลิต นอกจากนั้นยังใช้สร้างพันธมิตรทางการค้าใหม่ๆ โดยมีผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ทำหน้าที่จัดการประมูล และเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย รวมทั้งจัดหาผู้ขายเพิ่มเติมผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีศูนย์กลางการติดต่ออยู่ที่เว็บไซต์ของตลาดกลาง



## รายชื่อผู้ให้บริการตลาดกลางที่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ให้บริการตลาดกลางฯ

1. บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท บีเอส ไคเมนชั่น จำกัด
3. บริษัท พันธวิณิช จำกัด
4. บริษัท ไอ ซี เอ็น ซิสเต็ม จำกัด
5. บริษัท ป๊อป เนทเวอร์ค จำกัด
6. บริษัท ซอฟแวร์ลิงค์ จำกัด
7. บริษัท ฟรีอินเทอร์เน็ต จำกัด
8. บริษัท ดาต้าแมท จำกัด (มหาชน)
9. บริษัท อินเทลลิเจนท์ โซลูชั่น แอนด์เซอร์วิส จำกัด
10. บริษัท นิวตรอน การประมูล จำกัด
11. บริษัท สเปซไวร์ จำกัด

## 6. บริการระบบสั่งซื้อออนไลน์ ( Online Purchasing )

ปัจจุบันมีผู้ให้บริการ Hosted-Online Purchasing Solution ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพให้กับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กรผ่านระบบ ซึ่งเป็นรูปแบบของการให้เข้าระบบ ในรูปแบบการจัดซื้อจัดจ้างผ่านระบบแคตตาล็อก อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งรองรับทุกขั้นตอนของมาตรฐานการจัดซื้อจัดจ้างให้อยู่ในระบบออนไลน์ ได้แก่

- การสร้างใบขอซื้อแบบออนไลน์ ( Online Purchase Requisition )
- การตรวจสอบงบประมาณแบบออนไลน์ ( Online Budget Checking )
- การอนุมัติใบขอซื้อแบบออนไลน์ ( Online Approval Workflow )
- การสร้างใบสั่งซื้อแบบออนไลน์ ( Online Purchase Order )
- การจัดส่งใบขอซื้อให้กับผู้ขายแบบออนไลน์ ( Online Transaction )
- การแสดงผลรายงานการจัดซื้อจัดจ้างแบบออนไลน์ ( Online Purchasing Report )

## การจัดซื้อด้วย e-Procurement

The screenshot shows the Tarad.com website interface. At the top, the browser address bar displays "www.tarad.com". Below the address bar, there are navigation links: "หน้าแรก" (Home), "ฟรีเมียมมอลล์" (Free Mall), "ตลาดของมือสอง" (Second-hand Market), and "เปิดร้านค้า" (Open Store). The main header features the "TARAD.com" logo, identifying it as "a Rakuten company", and a banner for "นำเข้าดอกค้อม บริการขนส่งสินค้าจาก จีน" (Imported from China, shipping service for goods).

The navigation menu includes: "หน้าแรก" (Home), "สินค้า" (Products), "ฟรีเมียมมอลล์" (Free Mall), "ของแจกฟรี" (Free gifts), "สินค้าขายดี" (Best-selling products), and "กิจกรรมพิเศษ" (Special activities).

A search bar is located below the navigation menu, with the text "ค้นหาสินค้า" (Search for products) and "สินค้า" (Products). Below the search bar, there are category filters: "สินค้าสุด ฮอต" (Hot products), "Nokia", "Sony", "Honda", and "Notebook".

A large promotional banner for "BlackBerry" and "และ: ดกจจจจ" (and: dkkjjj) is displayed, with the text "ราคาพิเศษ คุ้มตายเล่นแล้วสนุกขิง" (Special price, worth playing and fun) and "ลดสูงสุด" (Maximum discount). Below this banner, there is a "หมวดหมู่สินค้า" (Product categories) section with a list of categories: "เสื้อผ้าแฟชั่น" (Fashion clothing), "รถยนต์" (Cars), "คอมพิวเตอร์" (Computers), "โทรศัพท์" (Mobile phones), "กล้อง" (Cameras), and "นาฬิกา จิวเวลรี่" (Watches and jewelry).

A large "SALE" banner is also visible, featuring the text "1 เดือน 1" and "WWW.RUKBARN.COM". A small note at the bottom right of the banner reads "\* เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ" (Only for participating products).

- หรือสามารถเชื่อมต่อเข้ากับระบบบริหารทรัพยากรภายใน ( ERP) ของลูกค้าได้ ( โดยไม่จำเป็นต้องสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการลงทุนซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์ด้วยตนเอง )
- หรือการให้บริการออกแบบพัฒนาระบบการสั่งซื้อออนไลน์

## 7. บริการหาแหล่งจัดซื้อ ( Sourcing Service )

เป็นบริการที่ช่วยประกอบการตัดสินใจในการจัดซื้อจัดหาสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยฐานข้อมูลผู้ขายขนาดใหญ่ ประกอบกับระบบจัดเก็บสถิติการสั่งซื้ออัตโนมัติ

## การจัดซื้อด้วย e-Procurement

The screenshot displays the Alibaba.com homepage. At the top, there is a navigation bar with links for 'Buy', 'Sell', 'Community', and 'My'. Below this is the Alibaba.com logo with the tagline 'Global trade starts here.' and tabs for 'Products', 'Suppliers', and 'Buyers'. A search bar is prominently featured with the text 'Search Products' and a dropdown menu for 'Select Country/Region'. On the left side, a 'Categories' sidebar lists various product sectors such as Agriculture, Apparel, Automobiles & Motorcycles, Beauty & Personal Care, Chemicals, Computer Hardware & Software, Construction & Real Estate, Consumer Electronics, Electrical Equipment & Supplies, Energy, Fashion Accessories, Food & Beverage, Furniture, and Gifts & Crafts. The main content area features a large banner for 'Customized Sourcing' with the headline 'Let suppliers come to you' and a yellow button labeled 'Post an RFQ Now'. Below the banner, there are sections for 'Trade Updates Worldwide' listing products like '2011 Ca RT-S SE5 LTD' from Indonesia and 'Nylon And Polyester Taffeta' from India, and 'Hot Regions' highlighting China and Malaysia. At the bottom, there are 'Hot Products' including a tire and 'Dinnerware' such as ceramic plates, bowls, and coffee/tea sets.

## 8. บริการวิสาหกิจร่วมซื้อ ( Aggregation Network )

เป็นบริการเพื่อมุ่งสร้างส่วนประหยัดให้แก่องค์กรต่างๆ โดยผ่านกระบวนการรวมปริมาณความต้องการจัดซื้อจัดหาสินค้าและบริการระหว่างองค์กรเข้าด้วยกัน

# ตัวอย่าง

## แสดงขั้นตอนการประมูล

# การจัดซื้อด้วย e-Procurement

1. ชื่อบริษัท

2. Login Password ของผู้เข้าร่วมงาน

<http://www.newtronauction.com>

> Username

> Password

หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อในการประมูลเบอร์โทร

ข้อตกลง

1. ทางบริษัทได้รับ Username & Password สำหรับเข้าสู่การประมูลจาก บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และมีความเข้าใจในการใช้งานระบบและวิธีการเสนอราคาได้เป็นอย่างดี
2. ทางบริษัทมีความเข้าใจเป็นอย่างดีและรับรู้ว่าทางบริษัทมีหน้าที่ที่จะต้องจะเข้าทำการทดสอบระบบการประมูลของ บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด ก่อนถึงวันทำการประมูลจริง และถ้าหากมีปัญหาประการใด ทางบริษัทจะทำการติดต่อมายัง บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด เองทันที

ลงชื่อผู้เข้าเสนอราคา .....

(.....)

ตำแหน่ง.....

เบอร์ติดต่อ ..... เบอร์โทรสาร.....

EMAIL .....

ประทับตราบริษัท

กรุณาส่งเอกสารฉบับนี้กลับมายัง บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด  
มีฉะนั้นทางบริษัทจะสมมุติฐานว่าทางบริษัทท่านไม่ได้รับเอกสารฉบับนี้  
หรืออาจจะมีการรั่วไหลของข้อมูล Username และ Password ของงาน  
ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเข้าร่วมการประมูล จนกว่าจะได้รับเอกสารฉบับนี้

ก่อนวันเริ่มต้นประมูล

# การจัดซื้อด้วย e-Procurement

## เอกสารแจ้ง Password สำหรับใช้งานประมูล

1. ชื่องานประมูล	โครงการซื้อชุดสนามเด็กเล่น ชุดเล็ก จำนวน 6 ชุด
2. เลขที่งานประมูล (Auction ID.)	
3. หน่วยงานเจ้าของงานประมูล	องค์การบริหารส่วนตำบล
4. รายละเอียดการประมูล	-การประมูลแบบปิดราคา ไม่มีการขยายเวลาการประมูล -ผู้เสนอราคาจะต้อง เสนอราคาแรกเข้าสู่ระบบหลังจากเปิดการประมูล อย่างน้อยรายละเอียด 1 ครั้ง มี ฉะนั้นจะถูกรับหลักประกันของ -การเสนอราคาแต่ละครั้ง จะต้องเคลดไม่ต่ำ กว่า 5,000 บาท จากราคาที่เสนอครั้งสุดท้าย
> ประเภทของงานประมูล	Sealed-Bid Auction
> วงเงินเริ่มต้น	
> วัน-เวลาเริ่มต้น	29/4/2553 13:45:00
> เวลาที่ใช้ในการประมูล	30
5. Password ของงานประมูล	
	<a href="http://www.newtronauction.com">http://www.newtronauction.com</a>
6. ชื่อบริษัท / ห้างหุ้นส่วน	.....

### ข้อตกลง

1. ทางบริษัทได้รับ Username & Password สำหรับเข้าสู่การประมูลจาก บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด เป็นที่เรียบร้อยแล้ว  
และมีความเข้าใจในการใช้งานระบบและวิธีการเสนอราคาได้เป็นอย่างดี
2. ทางบริษัทมีความเข้าใจเป็นอย่างดีและรับรู้ว่าทางบริษัทมีหน้าที่ ที่จะต้องจะเข้าทำการทดสอบระบบการประมูลของ  
บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด ก่อนถึงวันที่ทำการประมูลจริง และถ้าหากมีปัญหาประการใด ทางบริษัทจะทำการติดต่อมายัง  
บริษัท นิวตรอนการประมูล จำกัด เองทันที

ประทับตราบริษัท	ลงชื่อผู้เข้าประมูลราคา .....
	(.....)
	ตำแหน่ง .....
	เบอร์ติดต่อ ..... เบอร์โทรสาร.....

กรุณาส่งเอกสารฉบับนี้กลับมาถึง บริษัทนิวตรอนการประมูล จำกัด  
มีฉะนั้นทางบริษัทจะสมมุติฐานว่าทางบริษัทท่านไม่ได้รับเอกสารฉบับนี้  
หรืออาจจะมีการรั่วไหลของข้อมูล Username และ Password ของงาน  
ทางบริษัทของสงวนสิทธิ์ในการเข้าร่วมการประมูล จนกว่าจะได้รับเอกสารฉบับนี้

ก่อนวันเริ่มต้นประมูล

# การจัดซื้อด้วย e-Procurement

to Newtron Auction Co., Ltd. - หน้าหลัก - Windows Internet Explorer

http://www.newtronauction.com/static.php?page=static071013-221028

Welcome to Newtron Auction Co., Ltd. - หน้าหลัก

1. เข้าสู่ระบบโดยใช้โปรแกรม  
Internet Explorer

2. พิมพ์ชื่อเวป

www.newtronauction.com

หน้าหลัก | ห้องข่าว | เร็มบอร์ด | ลงทะเบียนผู้ค้า | ร่วมงานกับเรา | ติดต่อเรา



News-tron

ยินดีต้อนรับเข้าสู่

**newtronauction.com**

ท่านสามารถเข้าสู่การประมูลได้โดยคลิกปุ่ม  
เข้าสู่การประมูล eAuction สีเขียวด้านล่างขวานี้อ



1 2 3 4 Next

ขอแนะนำ บริษัท จัดซื้อ การประมูล จำกัด  
ได้ย้ายสำนักงานใหญ่จาก

เข้าสู่ระบบ  
-Auction

เมนูหลัก

สถานที่เสนอราคา

ระเบียบข้อบังคับเว็บไซต์

เตรียมพร้อมก่อนเข้าประมูล

คู่มือเสนอราคา

สิ่งอำนวยความสะดวก

คู่มือการฝากประกาศจัดซื้อจัดจ้าง

ภาพสถานที่รับยื่นซองประมูล

3. คลิกที่เมนูเข้าสู่การประมูล  
e-Auction

4. ใ้ Username จากเอกสารใน  
ซองที่มีชื่อของบริษัท

5. ใ้ Password จากเอกสารใน  
ซองที่มีชื่อของบริษัท (ของ  
เดียวกันกับข้อ 4

6. หลังจากใ้ Username และ  
Password เสร็จแล้วให้กดที่ค้ำ  
ว่า Login



The screenshot shows the nMarkets website interface. At the top, there is a banner image with a blue background, featuring a person holding a sign with the number '100' and a hand holding a gavel. Below the banner is the nMarkets logo. To the right of the logo, there are links for 'ลงทะเบียน' (Register) and 'REGISTER'. The main content area is titled 'USER LOGIN' and contains a form with the following fields and options:

- '> User name' field with the text 'ST00100XXXX' entered.
- '> Password' field with masked characters '\*\*\*\*\*'.
- Radio buttons for 'Offer' (selected) and 'Buyer'.
- A 'Login' button.

Below the login form, there is a smaller image of a meeting room with people seated at a table. Underneath this image, there is a caption in Thai: 'กรุณากรอก User name และ Password ที่ได้รับจาก บริษัท นำเสนอการประมูล จำกัด ในช่องทางการเข้าระบบ'.

At the bottom of the page, there is contact information for the company: 'บริษัท นำเสนอการประมูล จำกัด ศูนย์ประชุมสิริกิติ์ โทร D ชั้น 2 ห้อง D201/3 เลขที่ 60 ถนนรัชดาภิเษกชั้นใหม่ คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ (662) 229 5588 แฟกซ์ (662) 229 5599'.

The screenshot shows a web portal for e-Procurement. At the top, there is a banner with a stock market chart and a hand pointing at a computer monitor. Below the banner is the 'Markets' logo and a 'Welcome บริษัท 4' message. On the right, it says 'ผู้เสนอราคา OFFER SECTION'. A 'NAVIGATOR' menu is visible with options: Home, Bidding Detail, Account Information, and Logout. A timestamp '11:37:18 25 ตุลาคม 2550' is shown. Two news items are present: one about the start of e-Government Procurement (e-GP) on October 5, 2007, and another about a bid opening for a government building on October 13, 2007.

ชื่อบริษัทของท่าน

Welcome บริษัท 4

ผู้เสนอราคา OFFER SECTION

NAVIGATOR

- Home
- Bidding Detail
- Account Information
- Logout

11:37:18  
25 ตุลาคม 2550


คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2547 กำหนดให้ส่วนราชการ ทั่วประเทศ และหน่วยงานอื่นของรัฐ ทุกแห่งดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างตามระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางจ้รจัดระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP)

กระทรวงกลาโหมจัดทำประกาศกระทรวงกลาโหม เรื่อง หลักเกณฑ์การซื้อและการจ้างในราชการประมุข , 13 มีนาคม 2549

7.คลิกไปที่คำว่า  
Bidding Detail  
(รายละเอียดการประมูล)




## รายละเอียดการประมูล (Bidding Detail) แบ่งเป็น 2 ส่วน

### ทดสอบระบบประมูล

Auction ID	ชื่อ	วัน/เวลา เริ่มต้น	เวลาการประมูล (นาที)	สถานะของ ตลาด
<u>000</u>	ตัวอย่างงานประมูล Sealed-Bid	16:31:13 19 กันยายน 2549	10	

8. ต้องการทดสอบก่อนประมูล คลิกที่ Auction ID เลขที่ 000 แล้วไปดูที่หน้า 3

### งานประมูลที่ท่านมีสิทธิ์เข้าร่วม




Auction ID	ชื่อ	วัน/เวลา เริ่มต้น	เวลาการประมูล (นาที)	สถานะของ ตลาด
<u>671</u>	ทดสอบMVB 2	5/9/2549 22:25:00	20	
<u>670</u>	ทดสอบการเคาะ MVB	5/9/2549 16:55:00	20	
<u>656</u>	ทดสอบกราฟ	3/9/2549 4:05:00	15	

9. สำหรับงานประมูลจริงให้เลือกงานที่ท่านจะเข้าประมูลแล้วคลิกที่ Auction ID แล้วไปดูขั้นตอนต่อไปที่ หน้า 4

### ประกอบด้วย

1. รหัสการประมูล (Auction ID) ที่ผู้เสนอราคามีสิทธิ์เข้าร่วมการประมูล
2. รายชื่องานประมูล ที่ผู้เสนอราคามีสิทธิ์เข้าร่วมการประมูล
3. วันและเวลาเริ่มต้นงานประมูลแต่ละงาน
4. วันและเวลาสิ้นสุดงานประมูลแต่ละงาน
5. สถานะตลาดการประมูล

### สัญลักษณ์ไฟสถานะ

-  ตลาดกำลังเปิด (ไฟสีเขียว)
-  ตลาดเปิดการประมูลไปแล้ว (ไฟสีแดง)
-  ตลาดยังไม่ถึงกำหนดเปิดการประมูล (ไฟสีเทา)

\*\*\*\*\*ในส่วนของระบบทดสอบ\*\*\*\*\*

กดที่รหัส 000 เพื่อเข้าทดสอบระบบ

123 การประมูลจัดซื้อ ชุดอุปกรณ์สำนักงาน

เจ้าของการประมูล mel

สถานะของตลาด เปิดการประมูล

รายละเอียดสินค้า

ประเภทของพัสดุ	
วันเริ่มต้นการประมูล	9/5/2549
เวลาเริ่มต้นการประมูล	00:00:00
ระยะเวลาต่อเวลา	5
ราคาเริ่มต้น	฿10,000,000,000.00
ระยะเวลาในการประมูล	1200 นาที
Blinding Time	5 นาที
วันเริ่มต้นจับสลากผู้เสนอราคา	9/5/2549
เวลาเริ่มต้นจับสลาก	00:00:00
ระยะเวลาการสมัคร	40 นาที

เข้าสู่การประมูล

แสดงรายละเอียดการประมูล

10. คลิกเข้าสู่การประมูล

### Confirm Login

กรุณาใส่ Password เพื่อยืนยันการเข้าร่วมประมูล

UserName	demo
Password (ช่องใส่รหัสผู้ค้า)	<input type="text"/>
Password (ช่องใส่รหัสงานประมูล)	<input type="text"/>

\* การกด Enter ไม่ใช่เป็นการส่ง password ต้องกดปุ่ม OK เท่านั้น

OK

11. สำหรับการทดลองระบบสามารถใส่ตัวอักษรอะไรก็ได้ อย่างน้อย 2 อักษรก็สามารถเข้าทดสอบได้เลย

### ชื่อการประมูล Test

0 สถานะการประมูล

ราคาเริ่มต้นประมูล THB **10,000,000.00**

สถานะการประมูล **ไม่ใส่ราคา**

เวลาที่เหลือ **00:07:31**

เวลาที่ปัจจุบัน 26 May 2006 15:42:52

0 การเสนอราคา

op	name	BidPrice	BidDateTime

### รายละเอียดการประมูล

สถานะของงาน **เปิด**

? เวลาเริ่มต้น 26 May 2006 15:35:00  
 ? เวลาสิ้นสุด 26 May 2006 15:50:00

เสนอราคาประมูล THB

\* การกด Enter ไม่ใช่เป็นการใส่ราคา ต้องกดปุ่ม Submit เท่านั้น

ช่องสำหรับใส่ราคาโดยใส่ตัวเลขที่ต้องการเสนอ

เจ้าของการประมูล **GV1**  
 ชื่อผู้ประกอบการ **บริษัท 1**

\*\*\*\*\*ในส่วนการประมูลจริง\*\*\*\*\*

12. หลังจากทดสอบเสร็จแล้ว ให้กดปิดหน้าต่างคลองเสนอราคา และกดที่คำว่า Bidding Detail (ตามหน้าที่ 2 ข้อที่ 7) เพื่อเลือกรายการประมูลที่เข้าร่วม
13. เลือกรายการประมูลที่เข้าร่วมเสนอราคา (ตามหน้าที่ 2 ข้อที่ 9)
14. กดเข้าสู่การประมูล (ตามหน้าที่ 3 ข้อที่ 10) และ ยืนยัน Password ของ บริษัท อีกครั้งตามคำอธิบาย

### Confirm Login

กรุณาใส่ Password เพื่อยืนยันการเข้าร่วมประมูล

UserName s1001000001

Password (ช่องใส่รหัสผู้ค้า)

← ใส่ Password ตามเอกสารดูจากข้อที่ 5

Password (ช่องใส่รหัสงานประมูล)

← ใส่รหัสผ่านเข้างานประมูล (ตัวเลข 4 - 5 หลัก) จากเอกสาร Password งานประมูล

# การจัดซื้อด้วย e-Procurement

ชื่อการประมูล Test

สถานะการประมูล

ราคาต่ำสุดเสนอเป็นครั้งแรกด้วย THB

สถานะการประมูล

เวลาที่เหลือ

เวลาที่ปัจจุบัน

6,969,696.00

ราคาดีที่สุดใน

00:03:50

26 May 2006 15:46:33

หากลได้ราคาดีที่สุดใน จะได้ก่อน

รายละเอียดการประมูล

สถานะของตลาด

เปิด

เวลาเริ่มต้น

26 May 2006 15:35:00

เวลาสิ้นสุด

26 May 2006 15:50:00

ระยะเวลาที่เหลือของการประมูล

เวลา ณ. ปัจจุบัน

op	name	BidPrice	BidDateTime
OP5191950	บริษัท 1	6,969,696.00	26 May 2006 15:46:31
OP4169569	บริษัท 1	7,979,797.00	26 May 2006 15:46:21
OP5570739	บริษัท 1	8,999,999.00	26 May 2006 15:46:01
OP7336271	บริษัท 1	9,999,999.00	26 May 2006 15:45:51

รายละเอียดการเสนอราคา ที่ผ่านมาของตนเอง

หมายเลขการประมูล THB

Submit

\* กด Enter ไม่ใช่เป็นการใส่ราคา ต้องกดปุ่ม Submit เท่านั้น

เจ้าของการประมูล

GN1

ชื่อผู้เสนอราคา

บริษัท 1

> ©2006 nMarkets, authorized market makers. All Rights Reserved. Designed by Meldolf Innovative

# Thank You !



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์