

LOGISTICS FORUM

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

HAPPY
New
Year
2019



กระทรวงอุตสาหกรรม
น้อมนำศาสตร์พระราชา
ขับเคลื่อน
“หมู่บ้านอุตสาหกรรม
สร้างสรรค์ : CIV”

LOGISTICS UPDATE

กองโลจิสติกส์ ขอเชิญเข้าร่วมโครงการ
Coaching เชื่อมโยงเครือข่าย
ด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

LOGISTICS STORY

“ยูนิเท็กซ์และกาเม้นท์”
ยักษ์ใหญ่แห่งผู้ผลิตถุงเท้า
กับผลสำเร็จของการพัฒนา
ระบบโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน

LOGISTICS THINK TANK

โลจิสติกส์แบบสิน เรื่องง่าย ใกล้ๆ ตัว



กระทรวงอุตสาหกรรม น้อมนำศาสตร์พระราชา ขับเคลื่อน “หมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ : CIV”



กระทรวงอุตสาหกรรมได้ร่วมสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ ตามยุทธศาสตร์ประเทศไทย 4.0 โดยการริเริ่มโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ Creative Industry Village หรือ CIV ซึ่งได้น้อมนำศาสตร์พระราชา “การสร้างความเข้มแข็งจากภายใน” และ “เศรษฐกิจพอเพียง” มาประยุกต์ใช้ในการขับเคลื่อนโครงการฯ โดยคำว่า “หมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์” หมายถึงหมู่บ้านแห่งความสมดุลที่นำทุนวัฒนธรรม วิถีชีวิต และอัตลักษณ์ชุมชน มาผนวกกับความคิดสร้างสรรค์ และการออกแบบ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของชุมชน เชื่อมโยงกับการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว

“

ทุกหมู่บ้านมีเสน่ห์ของตัวเอง
มีผลิตภัณฑ์ ที่เป็นอัตลักษณ์ของตัวเอง
กระทรวงอุตสาหกรรม ได้เข้าไป
เติมเต็มการสร้างสรรคผลิตภัณฑ์
ให้ผสมผสานกับสิ่งดีๆ ที่ชุมชนมีอยู่
เพื่อให้เสน่ห์ของชุมชนนั้นครบถ้วน

”

การดำเนินโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (CIV) ของกระทรวงอุตสาหกรรม สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศ ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560-2564) ซึ่งกระทรวงอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานหลักรับผิดชอบ ยุทธศาสตร์ : การพัฒนาเพิ่มมูลค่าระบบห่วงโซ่อุปทาน กลยุทธ์ : ยกระดับการบริหารจัดการโลจิสติกส์ และห่วงโซ่อุปทานภาคเกษตรกรรมและภาคอุตสาหกรรมให้ได้มาตรฐาน ในด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการ ด้านการท่องเที่ยว สนับสนุนการแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านข่าวสาร (Information Flow) และด้านการเงิน (Financial Flow) รวมทั้งส่งเสริมการสร้างเครือข่ายของผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวในการสร้างสรรคกิจกรรมและผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยว ที่สามารถตอบสนองต่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม



ชีวิตที่น่าเก๋



วารสาร Logistics Forum ฉบับพิเศษต้อนรับปี 2562 ได้รับเกียรติจากนายสมชาย หาญหิรัญ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งท่านได้กล่าวถึงการพัฒนาหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ ว่า “โครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ Creative Industry Village หรือ CIV” เป็นโครงการพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของประเทศ โดยใช้องค์ความรู้ การสร้างสรรค์ และการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาที่เชื่อมโยงกับรากฐานทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น มาผนวกเข้ากับองค์ความรู้ เทคโนโลยีนวัตกรรมสมัยใหม่ สร้างเป็นผลิตภัณฑ์และบริการ เชื่อมโยงกับการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวของจังหวัด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า การบริการ การท่องเที่ยวโดยชุมชน และการกระจายรายได้สู่ชุมชน

ในปี 2562 กระทรวงอุตสาหกรรมได้ตั้งเป้าหมายดำเนินการพัฒนาหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (CIV) ให้ครบ 215 ชุมชน โดยมีหน่วยงานภาคีรัฐจากหลายกระทรวงร่วมกับภาคเอกชนในพื้นที่เข้ามาเติมเต็ม สนับสนุนตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ทำกิจกรรมทางวัฒนธรรม นำวัตถุดิบทางการเกษตรมาผลิตเป็นสินค้าชุมชนที่มีคุณค่าจำหน่ายในพื้นที่ หากมีศักยภาพสูงจะสามารถส่งไปจำหน่ายต่างพื้นที่ หรือเชิญชวนให้คนภายนอกเข้ามาท่องเที่ยวสัมผัสวิถีชีวิต ชิม ชม ชอป สร้างเศรษฐกิจและสร้างรายได้ให้กับชุมชน

การดำเนินโครงการฯ ตั้งแต่ปี 2559 จนถึงปัจจุบัน กระทรวงอุตสาหกรรมได้บูรณาการกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพัฒนาหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (CIV) นำร่องเพื่อเป็นกรณีศึกษาแล้ว จำนวน 27 ชุมชน ได้แก่ ชุมชนออนใต้ อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ ชุมชนบ้านน้ำเก๋น อ.ภูเพียง จ.น่าน ชุมชนบ้านนาต้นจั่น อ.ศรีสันกาลย์ จ.สุโขทัย ชุมชนบ้านเชียง อ.หนองหาน จ.อุดรธานี ชุมชนบ้านศาลาดิน อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ชุมชนปากน้ำประแส อ.แกลง จ.ระยอง ชุมชนบ้านนาดี อ.เมืองกระบี่ จ.กระบี่ ชุมชนเกาะยอ อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา และชุมชนเกาะเก็ด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี เป็นต้น และอยู่ระหว่างการพัฒนาต่อเนื่องในปี 2561 อีกจำนวน 80 ชุมชน

นายสมชาย หาญหิรัญ ยังได้กล่าวในตอนท้ายว่า “ทุกหมู่บ้านมีเสน่ห์ของตัวเอง มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นอัตลักษณ์ของตัวเอง กระทรวงอุตสาหกรรมได้เข้าไปเติมเต็มการสร้างสรรคผลิตภัณฑ์ให้ผสมผสานกับสิ่งดีๆ ที่ชุมชนมีอยู่ เพื่อให้เสน่ห์ของชุมชนนั้นครบถ้วน พร้อมสำหรับรองรับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาสัมผัสหรือสร้างชื่อเสียงให้กับหมู่บ้านหรือชุมชน ให้กระจายออกไปสู่ภายนอก ส่งเสริมให้ชุมชนตระหนักว่าเขามีดีขนาดไหน และคนภายนอกทราบว่าเขาดีอย่างไร ผมเชื่อว่าการท่องเที่ยวชุมชน CIV เป็นการสร้างความเข้มแข็งจากภายใน และยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงตามศาสตร์พระราชาอย่างแท้จริง”

Coaching

Coaching for Logistics and Supply Chain Network

เชื่อมโยงเครือข่ายด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

เพื่อแก้ปัญหาคอขวดในโซ่อุปทาน ขาดกลยุทธการจัดการโซ่อุปทานและการวางแผนร่วมกันในโซ่อุปทาน การสนองต่อความต้องการของลูกค้าไม่มีประสิทธิภาพ ขาดความเร็ว ไม่มีความคล่องตัว มีต้นทุนสูง ขาดความน่าเชื่อถือ และใช้สินทรัพย์ยังไม่คุ้มค่า

การดำเนินงานโครงการ

Coaching จำนวน 3 วัน

ประเมินและวิเคราะห์แนวทางการเสริมสร้างศักยภาพของสถานประกอบการวิเคราะห์โครงสร้างโซ่อุปทานของธุรกิจ และจัดทำ Action Plan Project เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างน้อยร้อยละ 15

ให้คำปรึกษาในสถานประกอบการ จำนวน 2 วัน

แนะนำเชิงลึกและจัดประชุมเครือข่ายโซ่อุปทานนำร่อง โดยใช้ระบบการเชื่อมโยงเครือข่าย (Supply Chain Platform)

ประกวดแผนการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เพื่อคัดเลือกสถานประกอบการต้นแบบ (Success Case) รับรางวัลเชิดชูเกียรติ



ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. เพื่อสามารถนำโครงสร้างเครือข่ายโซ่อุปทานธุรกิจของ SMEs ไปใช้ประโยชน์และสามารถกำหนดทิศทาง เป้าหมาย และกลยุทธ์ธุรกิจในอนาคตได้
2. เพื่อสามารถวางแผนการจัดการผลิตกับทั้งในโซ่อุปทานให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของธุรกิจได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 15

สนใจรายละเอียดติดต่อ

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทร. 0 2354 3172-3 โทรสาร 0 2354 3169

E-Mail: promote.dol@gmail.com Web: <https://dol.dip.go.th/th>

ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการ Online



“ยูนิเท็กซ์และกาเม้นท์” ยักษ์ใหญ่แห่งผู้ผลิตถุงเท้า

กับผลสำเร็จของการพัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน



“

จุดเด่นของโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน คือ ที่ปรึกษาไม่ได้ทำให้เรา แต่สอนให้เราทำเอง เพื่อให้เกิดความเข้าใจและแก้ปัญหาด้วยตัวเองได้

”

“ถุงเท้า” เป็นเครื่องแต่งกายชนิดหนึ่ง ที่เคียงคู่กายตั้งแต่เด็กแรกเกิด วัยเรียน วัยทำงาน จนถึงผู้สูงอายุ ถุงเท้าจึงต้องมีหลายประเภทตามลักษณะการใช้งาน เช่น ถุงเท้าสำหรับเด็ก ถุงเท้านักเรียน ถุงเท้ากีฬา ถุงเท้าแฟชั่น ถุงเท้าธุรกิจ เป็นต้น ซึ่งแน่นอนว่าแต่ละช่วงชีวิตของเราต่างครอบครองถุงเท้าคนละหลายคู่ หลายสีล้น และหลายประเภท หากเราเก็บถุงเท้าโดยไม่จัดเก็บเป็นคู่ หรือพุดง่าๆ คือ จับยัดๆ เข้าไปในลิ้นชัก ถึงเวลาจะหยิบใช้คงยุ่งยาก และเสียเวลาไม่ใช่น้อยกว่าจะค้นหาถุงเท้าที่ตรงคู่กัน

คุณจักรภพ อมตะสินธุ์
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
บริษัท ยูนิเท็กซ์และกาเม้นท์ จำกัด

ไม่ต่างไปจากโรงงานอุตสาหกรรมถุงเท้า ซึ่งจะต้องมีระบบการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ คุณจักรภพ อมตะสินธุ์ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ยูนิเท็กซ์และกาเม้นท์ จำกัด ผู้ผลิตถุงเท้าเพื่อการส่งออกและจำหน่ายภายในประเทศ ซึ่งได้เข้าร่วมโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดย กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจมากกว่า 40 ปี และจดทะเบียนธุรกิจเมื่อปี 2525 โดยเริ่มต้นจากการผลิตเสื้อที่เป็นงานฝีมือ (Knitwear) ก่อนที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมผลิตถุงเท้า เริ่มต้นจากการผลิตเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศทั้งสหรัฐอเมริกา แคนาดา ยุโรป และเอเชีย หลังจากประสบความสำเร็จด้านการส่งออกอย่างมากก็ได้หันมามองตลาดในประเทศ



เพื่อมุ่งหวังให้คนไทยได้ใช้สินค้าที่มีคุณภาพสูงและราคาไม่แพง จึงได้เริ่มผลิตถุงเท้าเพื่อจำหน่ายในประเทศ ผ่านทางค้าปลีกขนาดใหญ่ และห้างสรรพสินค้าชั้นนำ จนยอดขายในประเทศโตแซงตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีแบรนด์ที่ผลิตจำหน่ายเป็นของตัวเอง คือ Dsox และกำลังเริ่มทำถุงเท้าระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ Cozi Co โดยปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตถุงเท้ารายใหญ่ติด 1 ใน 3 ของไทย

“เมื่อครั้งผลิตเพื่อส่งออก เราผลิตตาม Order ไม่มีสต็อก ปัญหามาเริ่มเกิดตอนผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีการสต็อกสินค้า มี SKU ที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งสินค้าแบรนด์บริษัทฯ ที่ผลิตและจำหน่ายเอง และที่ผลิตส่ง Modern Trade ซึ่งมีการสั่งสินค้าต่อเนื่อง ก็ต้องมีสต็อก จนทำให้มีรหัสของสินค้าหรือรายการสินค้ามากถึง 3,000 SKU”

คุณจักรภพ กล่าวต่อไปว่า เมื่อเข้าร่วมโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ คุณเอกรัตน์ รุจิเรษฐกุล ที่ปรึกษาของโครงการฯ จากกองโลจิสติกส์ ได้เข้ามาให้คำปรึกษาและร่วมวิเคราะห์ปัญหา ทำให้ทราบว่า บริษัทฯ มีปัญหาด้านโลจิสติกส์โดยเฉพาะอย่างยิ่ง 2 เรื่องที่สำคัญ คือ

1. การถือครองสินค้าคงคลังจำนวนมาก ต้องจ่ายดอกเบี้ยและเบี้ยประกันภัยสูง อีกทั้งยังใช้พื้นที่มาก ทำให้**สัดส่วนต้นทุนการถือครองสินค้าต่อยอดขายสูง** จึงจำเป็นต้องลดสินค้าคงคลัง โดยตั้งทีมงานขึ้นมาใหม่ มีตำแหน่งงานใหม่ คือ Planner เข้ามาร่วมดำเนินการ โดยแยกฝ่ายคลังสินค้าออกมาจากฝ่ายผลิต มีการรวบรวมข้อมูลยอดขายสินค้าทั้ง 3,000 SKU ย้อนหลัง 12 เดือน มาวิเคราะห์แบ่งแยกสินค้าโดยใช้หลักการ ABC Analysis และ FSN (Fast, Slow, No Move) Analysis และคำนวณหาระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสม สินค้าที่ค้างสต็อกจำนวนมากจัดทำโปรโมชั่น เพื่อระบายสินค้าออก และนำผลการวิเคราะห์ไปทำประมาณการยอดขาย และการวางแผนการผลิตเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าคงคลังมากเกินไปขึ้นมามากขึ้น ซึ่งผลในการเข้าร่วมโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ทำให้บริษัทฯ สามารถลดสัดส่วนต้นทุนการถือครองสินค้าสำเร็จรูปต่อยอดขายจาก 3.9% เหลือ 3.3% หรือลดไป 15.4% คิดเป็น มูลค่าการลดต้นทุนเป็นเงินประมาณ 600,000 บาทต่อปี

2. อัตราความแม่นยำของสินค้าคงคลังต่ำ เพราะรายการสินค้าที่มีมากถึง 3,000 SKU ทำให้การเช็คสต็อกสินค้าไม่ทั่วถึง และจำนวนที่นับได้คลาดเคลื่อนจากระบบไปมาก ซึ่งที่ปรึกษาโครงการฯ ได้แนะนำให้ระดมสมองในการทำแผนภูมิแกงปลา หรือ Cause and Effect Diagram เพื่อรวบรวมปัญหาความไม่แม่นยำของจำนวนสินค้า

และทำการแก้ไขปัญหามีการนำระบบ Barcode เข้ามาใช้แทนการจดบันทึกลงกระดาษ ทำให้อัตราความแม่นยำของสินค้าคงคลังเพิ่มขึ้น 33.3% จนแม่นยำถึง 100% ในที่สุด และรักษาความแม่นยำดังกล่าวด้วยการทำ Cycle Count โดยให้ฝ่าย IT พัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อบันทึกการนับแบบ Real time ทำให้ทราบสต็อกสินค้าคงคลังได้แม่นยำ

“จุดเด่นของโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันคือ ที่ปรึกษาไม่ได้ทำให้เรา แต่สอนให้เราทำเอง เพื่อให้เกิดความเข้าใจและแก้ปัญหาด้วยตัวเองได้ ซึ่งใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นประมาณ 3 เดือน ก็ทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ได้อย่างชัดเจน เชื่อว่าผู้ประกอบการโดยเฉพาะ SMEs จำนวนมากที่ไม่ทราบเรื่องการบริหารสินค้าคงคลังที่ถูกต้องและมีประสิทธิภาพสามารถลดต้นทุนได้ จึงเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการ SMEs เพราะคลังสินค้าและระบบโลจิสติกส์เป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับทุกธุรกิจ อยากเชิญชวนผู้ประกอบการให้เข้าร่วมโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เช่นเดียวกับที่บริษัทฯ เข้าร่วม ซึ่งยังคงเป็นประโยชน์ และสามารถต่อยอดธุรกิจในอนาคตได้” ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ยูนิเท็กซ์และกาเมนท์ จำกัด กล่าวในตอนท้าย



นายติณห์ เจริญใจ ผู้อำนวยการกองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ระบุ “โครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน” ช่วยผู้ประกอบการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ภายในองค์กรให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนทั้งกระบวนการ ได้มูลค่ากว่า 80 ล้านบาท

ช่วงปีงบประมาณ 2561 กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ดำเนิน “โครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน” ซึ่งสามารถช่วยผู้ประกอบการ จำนวน 50 ราย ในการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ภายในองค์กรให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนทั้งกระบวนการ ในส่วนที่สามารถคิดเป็นเงินได้ มีมูลค่ากว่า 80 ล้านบาท

บริษัท ยูนิเท็กซ์และกาเมนท์ จำกัด เป็นหนึ่งในสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ที่มีความมุ่งมั่นตั้งใจในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดสินค้าคงคลังให้มีความแม่นยำและมีปริมาณจัดเก็บที่พอเหมาะ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนการถือครองสินค้าและการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสมและแม่นยำ จนได้รับ “รางวัลพัฒนาการโลจิสติกส์อุตสาหกรรมดีเด่น ประจำปี 2561” จากท่านอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ในปีงบประมาณ 2562 กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ยังคงดำเนินการโครงการดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง โดยได้เน้นการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทั้งทางด้านเวลาและความน่าเชื่อถือ สำหรับสถานประกอบการที่สนใจเข้าร่วมโครงการฯ สามารถสมัคร Online ได้ทางเว็บไซต์กองโลจิสติกส์ <https://dol.dip.go.th/th>



วิธีคิดและวิธีการพัฒนาประสิทธิภาพโลจิสติกส์ เพื่อการลดต้นทุนอย่างยั่งยืน

โดย อ.เอกรัตน์ รุจิระเศรษฐกุล, CPIM ESLog ผู้เชี่ยวชาญโลจิสติกส์

ความสำเร็จของการเข้าร่วมโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ บริษัท ยูนิเท็กซ์ และกาเม้นท์ จำกัด ประกอบด้วย เสาหลักแห่งความสำเร็จ กล่าวคือ

1. ความทุ่มเทตั้งใจของผู้บริหาร/เจ้าของ
2. ความร่วมมือร่วมใจของพนักงาน
3. ที่ปรึกษาโครงการ
4. ทฤษฎีหรือเครื่องมือโลจิสติกส์

เสาทั้งสี่ของความสำเร็จมีความสำคัญและจำเป็น ถ้าขาดเสาใดเสาหนึ่งไปก็ไม่สามารถทำให้โครงการสำเร็จลงตามวัตถุประสงค์ได้

อย่างไรก็ตาม ในบทความนี้จะขอลำถึงเสาที่สำคัญเสาหนึ่งคือ “ทฤษฎีหรือเครื่องมือทางโลจิสติกส์” ที่ใช้ในโครงการนี้ ที่ผู้เขียนได้นำไปใช้ในโครงการ และผู้เขียนคิดว่าน่าจะเป็นประโยชน์สำหรับ SME หรือผู้อ่านครับ

สำหรับโครงการนี้ หลังจากของที่ปรึกษาโครงการได้เข้าวินิจฉัยสถานประกอบการและจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารแล้ว พบว่า การบริหารสินค้าคงคลังเป็นประเด็นหลักที่จำเป็นต้องพัฒนาอย่างเร่งด่วน เพราะว่าการบริหารสินค้าคงคลังที่ดี มีจำนวนที่เหมาะสม จะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนที่ต่ำลง การลงทุนในสินค้าคงคลังที่ควรจะมี และลดสินค้าคงคลังที่ไม่ควรจะมี

เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ข้างต้น ที่ปรึกษาได้นำเสนอกระบวนการ ดังนี้

1. เพิ่มอัตราความแม่นยำของสินค้าคงคลัง โดยการวางแผนการนับสินค้าคงคลังแบบวน Cycle Counting
2. การจัดระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมโดยใช้
 - a. การวิเคราะห์ ABC Analysis และ FSN Analysis เพื่อกำหนดอัตราการบริหารการลูกค้า (Service Factor)
 - b. นำอัตราการบริหารการลูกค้ามากำหนดระดับสินค้าคงคลังปลอดภัย (Safety Stock Level)



ระบบโลจิสติกส์ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 9 กิจกรรม
ที่เกี่ยวข้องกัน พาดพิงกัน

การเพิ่มความแม่นยำสินค้าคงคลัง

การบริหารสินค้าคงคลังไม่สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ถ้าองค์กรไม่ทราบสินค้าคงคลังอย่างแม่นยำ (Inventory Accuracy) โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าคงคลังที่มีจำนวนรหัสสินค้าอยู่ถึงกว่า 200-300 กลุ่มสินค้า

การนับสินค้าที่ SME ส่วนใหญ่ทำอยู่คือ จะนับสินค้าคงคลังแบบทุกรายการ แต่มีความถี่ในการนับต่ำ เช่น ปีละ 1 หรือ 2 ครั้ง

การนับแบบนี้จะส่งปัญหาหนึ่งคือ ความไม่แม่นยำของสินค้าคงคลัง ไม่ได้รับการทบทวนแก้ไข เพราะความถี่ในการนับน้อย และการแก้ไขปัญหาก็จะนานไป

ดังนั้น การเพิ่มระดับสินค้าคงคลังให้แม่นยำได้จะต้อง 1. ทบทวนกระบวนการรับ-เก็บ-จ่าย เพื่อกำจัดปัญหาที่ทำให้สต็อกไม่ตรง โดยใช้การวิเคราะห์กว้างปลา และให้พนักงานที่เกี่ยวข้องทุกคนมีส่วนร่วม

#	กลุ่มสินค้า	Needle	MTO/MTS	SOH (Stock on Hand)	รวมเบิก (ไหล)	เฉลี่ย เบิก	DOS Day of Supply)	รวมเบิก (%)	cum (%)
1	TTNR5	144P	MTS	675	3,121	520	39	3.39%	3.39%
2	BBS2	120P	MTS	1,278	2,619	437	88	2.85%	6.24%
3	TTNR4	168P	MTS	680	2,534	422	48	2.75%	8.99%
4	VR	144P	MTS	2,577	2,505	418	185	2.72%	11.72%
5	CDN3	144P	MTS	1,535	2,397	400	115	2.61%	14.32%
6	SSSN	120P	MTS	487	2,286	381	38	2.49%	16.81%
7	BBS1	108P	MTS	1,860	2,266	378	148	2.46%	19.27%
8	TTNR9	120P	MTS	285	2,235	373	23	2.43%	21.70%
9	TTNR7	120P	MTS	685	2,206	368	56	2.40%	24.10%
10	SSSAA	120P	MTS	1,279	2,164	361	106	2.35%	26.45%
11	BBS6	132P	MTS	555	2,025	338	49	2.20%	28.65%

ในการแก้ปัญหา และ 2. เพิ่มความถี่ในการนับสต็อก จากเดิมนับทุกรายการสินค้าปีละครั้ง (Wall-to-Wall) มาเป็นนับทุกวัน แต่นับวันละไม่กี่รายการ ตามแผนการนับ (Cycle Counting)

การวางแผนการนับ จะใช้การจัดลำดับความสำคัญของสินค้า โดยใช้ ABC Analysis โดยใช้จำนวนเบิกหรือยอดขาย จากนั้นก็จะนำมาวางแผนการนับ ดังนี้

กลุ่ม A นับให้ครบรอบ ภายใน 1 เดือน หรือนับเฉลี่ยวันละ 1 กลุ่ม

กลุ่ม B นับให้ครบรอบ ภายใน 2 เดือน หรือนับเฉลี่ยวันละ 1 กลุ่ม

กลุ่ม C นับให้ครบรอบ ภายใน 3 เดือน หรือนับเฉลี่ยวันละ 2 กลุ่ม

โดยที่ในช่วงเริ่มต้นของการนับ จะพบสินค้าไม่ตรงหลังจากการกระทบยอด ซึ่งตรงนี้ ทางทีมงานก็ต้องมีการประชุมกัน เพื่อทบทวน แก้ไข และหาวิธีป้องกันต่อไป



การจัดระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสม

ปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ระดับสินค้าคงคลังเหมาะสมของธุรกิจถูกเท่าที่ต้งมีการเก็บสต็อกให้เพียงพอแต่ไม่มากเกินไป หรือ “พอดี มีรวย” คือ การมีระดับสินค้าคงคลังปลอดภัยที่เหมาะสม (Safety Stock Level) ซึ่งกำหนดโดยใช้สูตรดังต่อไปนี้

$$\text{Safety Stock Quantity} = \text{Safety Factor} \times \text{Standard Deviation} \times \sqrt{\text{Lead Time}}$$

จากสมการข้างต้น ระดับสินค้าคงคลังปลอดภัย จะประกอบด้วย ปัจจัยความปลอดภัย (Safety Factor) หรือบางครั้งเรียกว่า ระดับการให้บริการลูกค้า (Customer Service Level), ความเบี่ยงเบนมาตรฐานของยอดขาย และระยะเวลานำเติมเต็มสต็อก ในบทความนี้จะนำเสนอเครื่องมือที่ใช้ในการกำหนดระดับการให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) เท่านั้น ส่วนค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระยะเวลานำเป็นค่าทางสถิติและค่าเฉพาะของแต่ละธุรกิจ

การกำหนดระดับการให้บริการลูกค้า จะใช้เมตริกซ์ ABC / FSN มาร่วมกัน โดยที่ ABC Analysis คำนวณได้จากยอดขายของแต่ละรายการสินค้า ส่วน FSN (Fast Move, Slow Move, No Move) จะเป็นค่าที่ตกลงกันให้เหมาะสมลักษณะของธุรกิจ คือ



Fast Move คือสินค้าที่มีความถี่การขายปีละ 12 เดือน (หรือ ขายทุกเดือน)

Slow Move สินค้าที่มีความถี่การขายปีละ 3-11 ครั้ง (หรือ ความถี่ในการขายไตรมาสละครั้ง จนถึงขายเกือบทุกเดือน)

No-Move สินค้าที่มีความถี่การขายน้อยมาก เช่น ปีหนึ่งขายไม่ถึง 3 ครั้ง

FSN	F	S	N
A	95%	95%	D
B	97%	95%	D
C	99%	95%	D

เมื่อได้กำหนดค่าข้างต้นแล้ว ก็นำไปทำเป็นตารางเพื่อกำหนดระดับการให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) ซึ่งสามารถนำค่าไปในสมการเพื่อคำนวณค่าระดับสินค้าคงคลังปลอดภัย (Safety Stock Level) ได้ต่อไป

สรุป

โครงการข้างต้นเป็นการปรับปรุงพื้นฐานจัดทัพ เป็นจุดเริ่มต้นให้บริษัทฯ พร้อมทั้งจะก้าวเพื่อเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคงก้าวต่อไปของผู้ประกอบการคือ จะต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับขึ้นไป เช่น วางระบบให้ระบบการทำงานของโลจิสติกส์เชื่อมโยงทุกส่วนงาน เช่น ระบบการวางแผนและควบคุมการผลิต (MPC -

Manufacturing Planning and Control) และระบบกระบวนการวางแผนร่วมกันของฝ่ายขายและฝ่ายโลจิสติกส์ (S&OP - Sales and Operations Planning) ซึ่งกระบวนการข้างต้นจะช่วยยกระดับประสิทธิภาพโลจิสติกส์ของบริษัทฯ ไปในระดับที่สูงขึ้นต่อไป



ประวัติผู้เขียน

อ.เอกรัตน์ รุจิเรษฐกุล, CPIM ESLog ผู้เชี่ยวชาญโลจิสติกส์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินโน อินไซต์ จำกัด

อ.เอกรัตน์ สัมผัสประสบการณ์ในการวางระบบ กลยุทธ์ และเพิ่มประสิทธิภาพโลจิสติกส์และซัพพลายเชนดูแลธุรกิจระดับภูมิภาค ให้กับ บริษัท ระดับโลก มากกว่า 20 ปี

ปัจจุบัน อ.เอกรัตน์ เป็นที่ปรึกษาให้กับองค์กรภาคเอกชน และภาครัฐหลายแห่ง

คุยปรึกษากับ อ.เอกรัตน์ โดยตรงที่ Line ID: Inno-Insight FB Page: @innolnsights

ABC			จำนวน กลุ่มสินค้า	จำนวนกลุ่ม สินค้า (%)	จำนวนเบิก (โหล)	จำนวน เบิก (%)	Cycle Count (Day)	Group/Day
A		A	35	13.73%	55,141	60% <= กำหนด %	24	1
A		B	56	21.96%	27,614	30%	48	1
A		C	164	64.31%	9,233	10% <= กำหนด %	72	2
A			255	100.00%	91,988	100%		
A			การจัดลำดับความสำคัญของสินค้า โดยใช้ ABC Analysis					
A								
A								
A								
A								
A								
A								

โลจิสติกส์แบบสิ้น เรื่องง่ายใกล้ๆ ตัว

โดย วจ.สิริพงศ์ จีงกาอรรณ, ACPE, CSCP, EPPM

ทำไมภาคธุรกิจจึงเริ่มให้ความสนใจ “สิ้น (Lean)” เนื่องจากโตโยต้าในช่วงปี ค.ศ. 2005 ซึ่งมียอดขายอันดับ 4 ของโลก แต่มีกำไรมากกว่าผู้ผลิตรถยนต์ 3 ยักษ์ใหญ่ จากค่ายอเมริกัน นั่นคือ GM, Ford และ Chrysler ที่กำไรเพียง 1.9%, 2.4% และ 0.3% ตามลำดับ กำไรรวมกันแค่ 4.6% แต่โตโยต้าเพียงบริษัทเดียวกำไรสูงถึง 6.7% หรือมากกว่าทั้ง 3 บริษัทถึง 2.1% และปัจจุบันได้ก้าวขึ้นเป็นโรงงานผลิตรถยนต์อันดับ 1 ของโลกแล้ว



ทางอเมริกาจึงส่งคณะวิจัยจากสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) นั่นคือ James P. Womack และ Daniel T. Jones ที่มิกิจวิจัยด้านรัฐศาสตร์จากศูนย์วิจัยยานยนต์นานาชาติ (The International Motor Vehicle Program: IMVP) เข้าไปทำการศึกษารวบรวมข้อมูลความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรมยานยนต์ และสุดท้าย ได้แต่งหนังสือชื่อ แนวคิดแบบสิ้น : กำไรมากขึ้น... ด้วยทรัพยากรน้อยลง (Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation) ซึ่งมีแปลเป็นภาษาไทยด้วย

โดยสรุป สิ้น จึงหมายถึง “การเน้นไปที่การสร้างคุณค่า (Value) และขจัดความสูญเปล่า (Waste) โดยมุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement: CI)” หลากๆ ภาคธุรกิจจึงนำหลักการนี้ไปใช้ในธุรกิจของตนเอง ตั้งแต่คู่แข่งในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอและเสื้อผ้า รวมไปถึงภาคการบริการ เช่น โรงพยาบาล โรงแรม หน่วยงานภาครัฐ ในธุรกิจเริ่มต้นใหม่ (Startup) ก็นำไปใช้

ในการสร้างไอเดีย และกลายเป็นธุรกิจที่ถูกต้องตั้งแต่แรก ไม่เว้นธุรกิจโลจิสติกส์ ก็เช่นกัน ลองมาดูกันว่า โลจิสติกส์แบบสิ้นคืออะไร แม้ว่าโลจิสติกส์ไม่ได้ให้คุณค่าเชิงการผลิตหรือแปรสภาพสินค้า แต่มีคุณค่าในเชิงการไหล (Flow) เวลา (Time) สถานที่ (Place) และวิธีการส่งมอบ (Delivery) “การส่งมอบในเวลาที่ต้องการ ปริมาณที่ต้องการ ส่งให้ใช้ได้อย่างสะดวก และมุ่งกำจัดความสูญเปล่าในกระบวนการโลจิสติกส์ออกไป เพื่อปรับเปลี่ยนวิธีการโลจิสติกส์ต่างๆ ให้เข้ากับลูกค้า (อุปสงค์) มากที่สุด”

ความสูญเปล่าในโลจิสติกส์สามารถแบ่งกลุ่มได้ ดังนี้ (ดัดแปลงจาก Thomas Goldsby and Robert Martichenko, 2005)

1. **สินค้าคงคลัง (Inventory)** ทุกประเภท อาทิ วัตถุดิบ ชิ้นส่วน งานระหว่างกระบวนการ สินค้าสำเร็จ สินค้าต่างๆ ที่เกิดจากการเก็บเผื่อไว้มากเกินไป ปริมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อการขาย ทำให้เกิดของขาดหรือล้นเกินไป การนำส่งสินค้าผิด รุ่น ชนิด จำนวน เป็นต้น

2. **การขนส่ง (Transportation)** ตั้งแต่

- การเปลี่ยนโหมดการขนส่งไม่เหมาะสม เช่น เครื่องบินต่อรถ เรือต่อรถ รถต่อเรือ
- ขนาดยานพาหนะที่ใช้ ขนาดเครื่องยนต์ แรงม้าที่มากกว่าน้ำหนักหรือปริมาณสินค้าที่บรรทุก รวมไปถึงการยกเพลาขึ้นเมื่อไม่มีภาระขนส่งสินค้า เพื่อลดแรงเสียดทานและภาระของเครื่องยนต์
- วิธีการขับอย่างไรให้ประหยัดน้ำมัน (Eco-driving) การออกรถด้วยเกียร์ 2 การจอดรถแล้วติดเครื่องทิ้งเอาไว้ การเร่งเครื่องยนต์ขึ้นบ่อยๆ การเบรกรถยนต์กระชั้นชิด
- ชนิดของล้อยาง ควรใช้ล้อยางประเภทประหยัดพลังงาน สามารถหล่อดอกยางได้หลายๆ ครั้ง ทำให้วิ่งได้ระยะทางกิโลเมตรที่มากที่สุด ส่วนความดันลมยาง ถ้ายางลมอ่อนทำให้กินน้ำมัน ต้องเติมลมยางตามปริมาณความดันสูงสุดที่ระบุไว้ข้างแก้มยาง เพื่อไม่ให้โครงสร้างยางเสียหาย การตั้งศูนย์เพื่อให้ล้อวิ่งไปทิศทางเดียวกันไม่ด้านกันเอง



- ชนิดน้ำมันเครื่อง ใช้ น้ำมันเครื่องเกรดต่ำทำให้ต้องเข้าศูนย์บริการบ่อยๆ เช่น น้ำมันเครื่องที่วิ่งได้ระยะทาง 10,000 กิโลเมตร เทียบกับน้ำมันเครื่องสังเคราะห์ที่วิ่งได้ 50,000 กิโลเมตร ทำให้เสียเวลาในการนำรถไปบริการลูกค้า เสียโอกาสในการวิ่งงานให้กับลูกค้าไปทันทีอีก 4 ครั้ง
- การบรรทุกสินค้าไม่เต็มปริมาตรลูกบาศก์ ทำให้สูญเสียต้นทุนมากกว่าปกติ เพราะขนอากาศไปด้วยจะพบได้เสมอในโรงงานฉีดขวดพลาสติก สามารถแก้ไขได้ด้วยการย้ายเครื่องฉีดขวดพลาสติกไปใกล้ๆ แหล่งบรรจุน้ำดื่ม
- การวิ่งเที่ยวเปล่าซากกลับ (Back-hauling) ต้องเริ่มทำการขนส่งแบบ Milk Run วิ่งรับ-ส่งสินค้าหลายๆ ที่หลายๆ Drop แทนที่จะวิ่งรถขนส่งสินค้าตรงไปเจ้าเดียว และวิ่งรถเที่ยวเปล่ากลับ
- การออกแบบระบบทั้งแบบ Hub and Spoke และการออกแบบ Nodes and Links เพื่อให้เกิดความเหมาะสมมากที่สุด
- 3. **ระบบ (System)** งานขั้นตอนต่างๆ ที่ทำให้เกิดการรอคอย ระยะเวลาประมวลผลระบบทำผิดพลาด กรอกข้อมูลผิด กรอกข้อมูลซ้ำๆ ทำให้เสียเวลา
- 4. **งานธุรการ (Administration)** งานธุรการที่ต้องทำงานเอกสารล่าช้าเยอะๆ การทวนสอบที่มากเกินไปจนความจำเป็น
- 5. **ลูกบาศก์ที่เก็บและขน (Cube)** การขนอากาศแทนที่จะขนสินค้า การจัดเรียงสินค้าไม่ดีมีช่องว่าง มีช่องเผื่อเยอะทำให้ขนสินค้าไม่ได้เต็มปริมาตรลูกบาศก์ ผมเคยให้คำปรึกษาธุรกิจค้าปลีกรายใหญ่ ลองไปดูคู่แข่งระหว่างธุรกิจขณะขนสินค้าเข้าหน้าร้าน รถขนส่งสินค้าเปิดท้ายออกมา ขนสินค้าเต็มจนขนเพดานรถ แทบไม่มีที่ว่างเลย เดียวนี้มีซอฟต์แวร์ช่วยบริหารจัดการปริมาตรลูกบาศก์แล้วครับ
- 6. **บรรจุภัณฑ์ (Packaging)** การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ไม่เหมาะสม รูปทรงไม่เอื้อต่อการจัดการ เช่น บรรจุภัณฑ์ที่ทรงกลมทำให้ซ้อนและวางได้ยาก ต้องมีออกแบบบรรจุภัณฑ์ร่วมกันทั้งฝ่ายขนส่ง ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดหาวัสดุ เพื่อทำให้ได้บรรจุภัณฑ์ที่เอื้อต่อการโลจิสติกส์
- 7. **เวลา (Time)** เวลาในการนัดหมายต้องตรงเวลาจะได้ไม่เสียเวลาไปต่อคิวท้ายแถว เจอเหตุการณ์แบบนี้บ่อยๆ ตามนิคมอุตสาหกรรม ต้องติดตามสถานะสินค้าได้ รถบางคันไปแอบจอดดูน้ำมันไปขายก็เคยเจอมาแล้ว ต้องติดตามสถานะได้และจับระยะเวลาจอตลอดทั้งวันจนผิดสังเกต และการรอคอยขึ้นลงสินค้าที่ใช้ระยะเวลานาน ต้องคิดหาอุปกรณ์มาช่วย บางรายเริ่มใช้ผ้ามาแทนตู้ระบบปิด เพื่อให้สะดวกตอนขึ้น-ลงสินค้า สามารถนำรถโฟล์คคลิฟต์มายกสินค้าเข้า-ออกได้พร้อมๆ กัน ทีละ 2-3 คัน
- 8. **ความรู้ (Knowledge)** ความคิดสร้างสรรค์ของคนงานที่ไม่ได้นำมาใช้ไม่ได้ใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อมาช่วยให้การทำงานสะดวกและง่ายขึ้น
จะเห็นว่า จริงๆ โลจิสติกส์แบบลีน เป็นเรื่องใกล้ๆ ตัวแต่เรามักไม่ได้สังเกตและไม่ใส่ใจ ถ้าเริ่มนำสิ่งที่ได้อธิบายไว้ไปพัฒนาและลงมือทำจริงก็จะทำให้ท่านลดต้นทุนธุรกิจ งานเสร็จไว ระดับการบริการให้ลูกค้าได้มากขึ้น และกำไรพุ่ง
แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้านะครับ

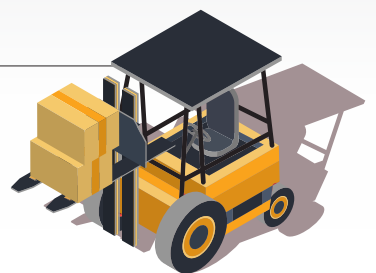
เอกสารอ้างอิง

วิทยา สุหฤตดำรง, 2553, การกระจายสินค้าแบบลีน, กรุงเทพมหานคร: อี.โอ. สแควร์.

สิริพงศ์ จิงถาวรณ, 2561, LEAN ผู้ประกอบการยุคใหม่ จากก้าวเล็กๆ สู่ก้าวที่ยิ่งใหญ่ในโลกธุรกิจ, กรุงเทพมหานคร: Dดี (ติดอันดับหนังสือขายดี (Best Seller) ภายในวันแรกที่วางจำหน่าย).

สิริพงศ์ จิงถาวรณ, 2560, LEAN ลดต้นทุนธุรกิจ งานเสร็จไว กำไรพุ่ง, กรุงเทพมหานคร: Dดี (ติดอันดับหนังสือขายดี (Best Seller) ภายในสัปดาห์แรกที่วางจำหน่าย).

Thomas Goldsby and Robert Martichenko, 2005, Lean Six Sigma Logistics: Strategic Development to Operational Success, US: J.Ross.



ประวัติผู้เขียน

วศ.สิริพงศ์ จิงถาวรณ, ACPE, CSCP, EPPM

ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการโลจิสติกส์แบบลีน

อ.เอส มีประสบการณ์ทั้งในและต่างประเทศด้านการจัดการแบบลีนและความเป็นผู้ประกอบการที่ปรึกษาองค์กรต่างๆ กว่า 300 แห่ง อาจารย์พิเศษในสถาบันอุดมศึกษา 15 แห่ง และนักเขียนหนังสือขายดีระดับ Best Seller LEAN Series สามารถติดต่อ อ.เอส ได้ที่

Fanpage Facebook : @L6SSCOR



ดี เอช เอ สยามวาလာ

ตำนานแห่งเครื่องเขียน เครื่องใช้สำนักงาน
กับการพัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อก้าวสู่ความเป็นเลิศ



“

ดี เอช เอ สยามวาလာ ได้นำระบบ Automated Storage/Retrieval Systems (AS/RS) มาใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บ การหยิบสินค้า และตัดยอดสต็อก ได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ

”

“บริษัท ดี เอช เอ สยามวาလာ จำกัด ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2450 จนถึงวันนี้นับเป็น เวลาถึง 111 ปีแล้ว โดยเริ่มต้นจากธุรกิจ นำเข้าสินค้าหลายประเภทจากต่างประเทศ เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย หลังจากที่ ได้ดำเนินธุรกิจมาระยะหนึ่ง บริษัทฯ จึงได้เน้นไปที่ธุรกิจเครื่องเขียน เครื่องใช้ สำนักงาน โดยการทำธุรกิจได้มุ่งเน้นการ ขายสินค้าและการบริการด้วยคุณภาพ และบริหารแบบซื่อสัตย์ ไม่คดโกง ตรงไป ตรงมาในทุกมิติ”

คุณบุญชัย จิระวิชเชลิต ผู้จัดการ อาวุโสศูนย์จัดส่งสินค้า บริษัท ดี เอช เอ สยามวาလာ จำกัด ได้เล่าให้เราฟังถึง จุดเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของ “ดี เอช เอ สยามวาလာ” และได้กล่าวถึงจุดเปลี่ยนจาก ธุรกิจซื้อมาขายไป สู่อุปกรณ์โรงงานผลิต เครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานว่า เมื่อการบริหารธุรกิจส่งต่อมาถึงคุณมิตร และคุณเอก สยามวาလာ ซึ่งเป็นทายาท รุ่นที่ 2 จึงได้เปิดสำนักงานใหญ่แห่งแรก ที่ถนนอนุวงศ์ และเมื่อปี 2507 ได้เปิด

สำนักงานใหญ่แห่งใหม่ที่ถนนสุรวงศ์ พร้อมทั้งมองเห็นว่าสินค้านำเข้าจาก ต่างประเทศเริ่มมีราคาแพง ในขณะเดียวกัน ประเทศไทยเริ่มมีโรงงานอุตสาหกรรม เพิ่มขึ้น

คุณมิตร และคุณเอก สยามวาလာ ได้ มองการณ์ไกลว่า บริษัทฯ ควรมีโรงงาน ผลิตสินค้าของตัวเอง จึงหันเหเข้าสู่ธุรกิจ การผลิต และได้ตั้งโรงงานแห่งแรกขึ้นที่ นิคมอุตสาหกรรมนวนคร เพื่อผลิตแฟ้ม และเครื่องเขียน ทั้งในแบรนด์ของตัวเอง และรับจ้างผลิต ทำให้บริษัทฯ สามารถ ควบคุมต้นทุนและคุณภาพสินค้าได้ดียิ่งขึ้น และคงไม่มีใครที่ไม่รู้จักแฟ้ม “ตราช้าง” ผลิตภัณฑ์ที่สร้างชื่อเสียงให้ ดี เอช เอ สยามวาလာ จนเป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ ต่อมาได้มีการตั้งโรงงานแห่ง ที่ 2 ในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เพื่อขยาย กำลังการผลิต และเปิดคลังสินค้าที่กิ่งแก้ว จ.สมุทรปราการ เมื่อถึง พ.ศ. 2550 ได้เปิด โรงงานแห่งที่ 3 ที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ จ.พระนครศรีอยุธยา

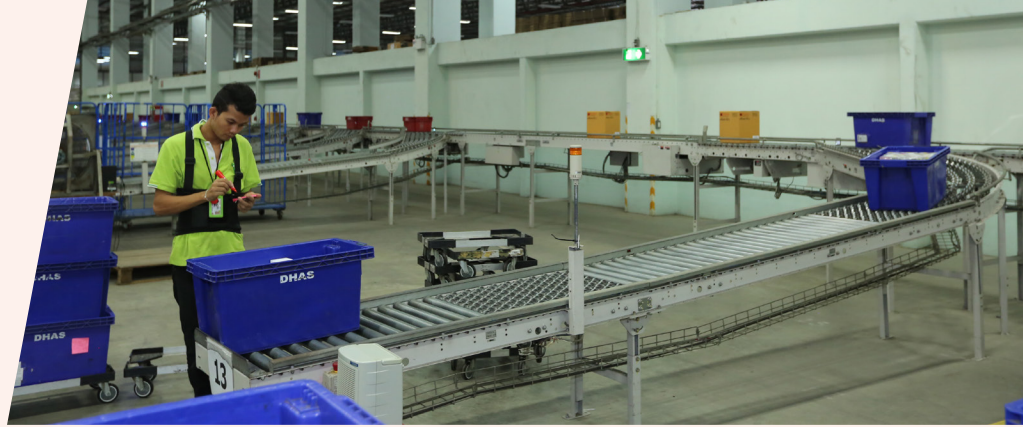


บุญชัย จิระวิชเชลิต

จนกระทั่ง พ.ศ. 2557 บริษัทฯ ได้เปิดศูนย์กระจายสินค้า (CDC) ที่ อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา ด้วยเล็งเห็นว่า การบริการด้านโลจิสติกส์จะเป็นจุดสำคัญในการสร้างความแตกต่างในการบริการแก่ลูกค้า และเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยศูนย์กระจายสินค้านี้มีพื้นที่ใช้สอยกว่า 4 หมื่นตารางเมตร และเป็นศูนย์กระจายสินค้าที่ทันสมัยแห่งหนึ่งในอาเซียน ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ภายใต้การบริหารงานของ คุณสุทธยา สยามวลา กรรมการผู้จัดการ พายาทรูที 3 ด้วยทักษะและประสบการณ์ของฝ่ายบริหาร จึงได้วางแผนกลยุทธ์ในแนวคิดที่ว่าองค์กรต้องมีกลยุทธ์การดำเนินการ “One Step Ahead พัฒนาสินค้าและกระบวนการทำงานให้ดีกว่าคนอื่นหนึ่งก้าวเสมอ”

คุณบุญชัยได้กล่าวถึงระบบการจัดเก็บการกระจายสินค้าและโลจิสติกส์ว่า ในการประกอบธุรกิจขายสินค้าทั้งการขายสินค้าปกติและสินค้าออนไลน์ จำเป็นต้องมีที่จัดเก็บสินค้า มีการกระจายสินค้า และระบบโลจิสติกส์ ธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จจะต้องมีระบบซัพพลายเชน (Supply Chain) ที่มีประสิทธิภาพและคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็นระบบการสั่งซื้อ การจัดเก็บ การหยิบสินค้า และระบบการจัดส่ง ที่ต้องรวดเร็ว ตรงเวลา แม่นยำ ถูกต้อง บริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ สำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ ต้นทุนและการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ที่รวดเร็วเป็นไปตามเวลาที่กำหนด มีผลอย่างยิ่งต่อการทำธุรกิจ โดยเฉพาะสินค้าที่มีการกำหนดอายุ ซึ่งหากไม่มีประสิทธิภาพก็จะไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้

“ดี เอช เอ สยามวลา ได้นำระบบ Automated Storage/Retrieval Systems (AS/RS) มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการ



จัดเก็บ การหยิบสินค้า และตัดยอดสต็อกได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ ช่วยลดพื้นที่จัดเก็บในแนวราบ ลดความเสียหายจากสินค้าชำรุดลดการพึ่งพาประสบการณ์ของกำลังคนสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและหลากหลายรูปแบบทั้งคำสั่ง คำปลีก และซื้อขายออนไลน์ อย่างไรก็ตาม พนักงานที่ต้องทำงานในระบบ AS/RS จำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในอุปกรณ์และระบบการทำงานที่เกี่ยวข้องกันด้วย รวมถึงต้องมีระบบการซ่อมและบำรุงรักษาที่ดี ระบบ AS/RS เป็นเทคโนโลยีระดับสูงที่ต้องใช้งบลงทุนและงบในการดำเนินการที่สูงพอสมควร การใช้ระบบ AS/RS ให้ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องมีความเข้าใจเป็นอย่างดีถึงจุดเด่นและจุดด้อยของระบบ AS/RS และระบบที่เกี่ยวข้อง ที่สำคัญการเลือกใช้อุปกรณ์แต่ละแบบแต่ละรุ่นต้องเหมาะสมกับรูปแบบของธุรกิจทั้งปัจจุบันและในอนาคต เพื่อให้คุ้มค่ากับการลงทุน”

คุณบุญชัยยังได้กล่าวถึงการให้บริการโลจิสติกส์ของคลังสินค้าทั้งแก้ว จ.สมุทรปราการ ว่า มีการขายพื้นที่รับฝากสินค้า แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ 1) **พื้นที่รับฝากสินค้าเป็นพาเลท** มีพื้นที่รวม 8,800 พาเลท โดยจัดวางสินค้าบนพาเลทขนาดมาตรฐาน (ก.1 เมตร X ย.1.20 เมตร X ส.1.50 เมตร) ปริมาณจัดเก็บไม่เกิน 20 กล่องต่อพาเลท และมีน้ำหนักไม่เกิน 800 กิโลกรัมต่อพาเลท คิดค่าฝากสินค้าเป็นรายวันตามที่เก็บจริง 2) **พื้นที่รับฝากสินค้าเป็นตารางเมตร** มีพื้นที่รวม 3,000 ตารางเมตร โดยกันพื้นที่รับฝาก

“

ระบบโลจิสติกส์เป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนธุรกิจและอุตสาหกรรม

”

สินค้าคิดค่าใช้จ่ายเป็นตารางเมตรตามที่ผู้ฝากสินค้าต้องการใช้ และจัดวางบนพาเลทขนาดมาตรฐาน กรณีสินค้าใดสามารถรับน้ำหนักซ้อนตัวเองได้ก็สามารถซ้อนได้ 2 ชั้นเพื่อประหยัดพื้นที่ ทั้งนี้ การรับฝาก จัดเก็บ และกระจายสินค้า มีการรับ-จ่ายเป็นพาเลท และรับ-จ่ายสินค้าเป็นกล่อง (Outer Box) มีการบริการเสริมพิเศษ (Value Add) ได้แก่ ติดสติ๊กเกอร์ บาร์โค้ดสินค้า จัดสินค้าหรือบรรจุใหม่ (Repack) เป็นต้น พร้อมบริการงานขนส่งด้วยรถปิคอัพหรือรถบรรทุก 6 ล้อในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ในตอนท้าย คุณบุญชัยได้กล่าวถึงความสำคัญของระบบโลจิสติกส์ที่มีต่อความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจว่า ธุรกิจและอุตสาหกรรมจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับระบบโลจิสติกส์อย่างจริงจัง เพราะระบบโลจิสติกส์เป็นต้นทุนที่สำคัญตัวหนึ่งของธุรกิจ ซึ่งมีผลต่อการแข่งขันในตลาด ธุรกิจและอุตสาหกรรมที่สามารถทำต้นทุนของระบบโลจิสติกส์ให้ต่ำกว่าย่อมได้เปรียบทางการแข่งขัน และอาจกล่าวได้ว่า ระบบโลจิสติกส์เป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนธุรกิจและอุตสาหกรรม

ดังนั้น การพัฒนาและให้ความสำคัญกับระบบและกระบวนการของโลจิสติกส์จะทำให้ซัพพลายเชน (Supply Chain) ของธุรกิจมีประสิทธิภาพตามไปด้วย การแข่งขันทางธุรกิจไม่ได้แข่งขันกันด้วยตัวสินค้า เพราะปัจจุบันสินค้าประเภทเดียวกันล้วนมีราคาและคุณภาพใกล้เคียงกัน แต่จะแข่งขันกันที่ความหลากหลายของสินค้าที่มีให้เลือก การบริการที่รวดเร็ว ตรงตามเวลาที่กำหนด การได้รับสินค้าที่ถูกต้อง แม่นยำ และต้นทุนโลจิสติกส์ที่ต่ำกว่าคู่แข่งเสมอ



1. รางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น

กองโลจิสติกส์ ขอแสดงความยินดีเป็นอย่างยิ่งกับสถานประกอบการที่ได้รับ “รางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประเภทการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ประจำปี 2561” ซึ่งรางวัลดังกล่าวถือเป็นรางวัลแห่งเกียรติยศและความภาคภูมิใจอย่างสูงสุดสำหรับ



บริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด จังหวัดระยอง
ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น



บริษัท สยาม มิตรชัย พีทีเอ จำกัด จังหวัดระยอง
ผู้ผลิต Purified Terephthalic Acid (PTA)

2. การอบรมเชิงปฏิบัติการ

กองโลจิสติกส์ จัดการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง โดยผู้อำนวยการ กองโลจิสติกส์ นายตินท์ เจริญใจ

ให้เกียรติเป็นประธานเปิดการอบรม และมอบเกียรติบัตรให้แก่ผู้ผ่านการอบรม จำนวน 4 หัวข้อ คือ



1) หัวข้อ “เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน” เมื่อวันที่ 14-16 พฤศจิกายน 2561 ณ โรงแรมอีสติน มัคกะสัน กรุงเทพฯ

2) หัวข้อ “มาตรฐาน โอกาสทางธุรกิจ และการจัดการความเสี่ยงในโซ่อุปทาน” เมื่อวันที่ 28-29 พฤศจิกายน 2561 ณ โรงแรมแบงค็อก มิตรทาวน์ ราชเทวี กรุงเทพฯ



3) หัวข้อ “การลดต้นทุนโลจิสติกส์ตลอดโซ่อุปทานด้วย Smart Logistics & Supply Chain Network” รุ่นที่ 1 เมื่อวันที่ 22-24 พฤศจิกายน 2561 จ.สมุทรสาคร และรุ่นที่ 2 เมื่อวันที่ 17-19 ธันวาคม 2561 จ.ฉะเชิงเทรา

4) หัวข้อ “เทคนิคการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างครบวงจร” เมื่อวันที่ 13-14 และ 20 ธันวาคม และจัดศึกษาดูงานในวันที่ 21 ธันวาคม 2561 ที่บริษัท สยาม มิตรชัย พีทีเอ จำกัด จ.ระยอง

โดยทุกหลักสูตรมีผู้เข้าร่วมอบรมเกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ กองโลจิสติกส์จึงกำหนดจัดการอบรมตลอดปี 2562 สามารถติดตามข่าวสารการจัดอบรมได้ทาง <https://dol.dip.go.th>

