

LOGISTICS

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ปีที่ 10 ฉบับที่ 45 มีนาคม - เมษายน 2561

FORUM



กสอ. สร้างนักโลจิสติกส์ อุตสาหกรรม มืออาชีพ

LOGISTICS UPDATE

Logistics Innovation
Award 2018

LOGISTICS STORY

A Cup of Joe
จับมือสู่ความสำเร็จ
ด้วยการพัฒนา
ระบบโลจิสติกส์ตั้งแต่
ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

LOGISTICS THINK TANK

การสร้างคุณค่า
ในรูปแบบเส้นโค้งรอยยิ้ม
(The Smile of Value Creation)

กสอ. สร้างนักโลจิสติกส์อุตสาหกรรมมืออาชีพ



นายภาณุวัฒน์ ตรียางกูรศรี รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายภาณุวัฒน์ ตรียางกูรศรี รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในฐานะผู้ดูแลและรับผิดชอบกองโลจิสติกส์ ท่านได้ให้เกียรติกล่าวถึงนโยบายและแนวทางการทำงานของกองโลจิสติกส์ ดังนี้ กรอบแนวทางการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ในระยะ 20 ปีโดยกำหนดให้ระยะ 5 ปีแรก เป็นการวางโครงสร้างพื้นฐานการพัฒนาตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ ฉบับที่ 3 (พ.ศ.2560-2564) ที่มุ่งเน้นการขับเคลื่อนเพื่อนำไปสู่ทิศทางและเป้าหมายให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ดังกล่าว มีแนวทางการพัฒนาที่สำคัญประกอบด้วย 1. การกำหนดตำแหน่งยุทธศาสตร์เพื่อเชื่อมโยงในอนุภูมิภาค และเป็นประตูการค้า ยกระดับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน 2. การพัฒนาระบบ NSW ให้เชื่อมโยงสมบูรณ์และปรับปรุงกฎหมายให้รองรับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ และ 3. การพัฒนามาตรฐานวิชาชีพโลจิสติกส์และบุคลากรด้านโลจิสติกส์ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการพัฒนามาตรฐานวิชาชีพและบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ จึงเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาพื้นฐานที่จำเป็นและสำคัญยิ่ง เป็นการเตรียมความพร้อมบุคลากรของประเทศ

มุ่งสู่เป้าหมายในการยกระดับขีดความสามารถของบุคลากรในสายงานวิชาชีพ เพื่อยกระดับการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศในภาพรวม พร้อมสนับสนุนการเป็นศูนย์กลางทางการค้า การบริการ การลงทุนในภูมิภาคอาเซียน และสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศต่อไปได้

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในฐานะหน่วยงานภาครัฐ ที่มีภารกิจในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์อุตสาหกรรมของประเทศ และสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยมีความเข้มแข็งสามารถแข่งขันได้บนเวทีการค้าโลก ให้มีความสำคัญอย่างยิ่งกับแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรภาคอุตสาหกรรม ให้มีความรู้ความเข้าใจในการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนได้เป็นอย่างดีและสามารถนำไปช่วยพัฒนาระดับบุคลากรสู่การเป็น 4.0 ได้ กองโลจิสติกส์จึงได้จัดทำโครงการเพื่อดำเนินการฝึกอบรมที่ปรึกษาด้านการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันภาคอุตสาหกรรม โดยการสร้างที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานทั้งระดับทั่วไป (Supply Chain Logistics Consultant: SCLC) และระดับเฉพาะทาง (Supply Chain Logistics Specialist: SCLS)

ซึ่งเป็นบุคลากรที่ยังขาดแคลนและเป็นที่ต้องการของภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งการฝึกอบรมบุคลากรในสถานประกอบการ SMEs ในทุกฝ่าย เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายขนส่ง ฯลฯ ให้มีทักษะและองค์ความรู้การบริหารจัดการโลจิสติกส์จากหลักสูตรที่มีมาตรฐานและมีความเป็นสากลเพื่อจะยกระดับบุคลากรให้มีความเป็นมืออาชีพ สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการตระหนักถึงความจำเป็นและความสำคัญในการผลิตและพัฒนากำลังคน รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนในการก่อตั้งสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) ขึ้นในปี พ.ศ. 2544 ให้เป็นหน่วยงานหลักที่มีหน้าที่พัฒนาระบบคุณวุฒิวิชาชีพอันเป็นกลไกสำคัญที่จะยกระดับความก้าวหน้าและอัตราผลผลิตของกำลังคนในประเทศไทย โดยอาศัยความร่วมมือของภาคเอกชนในกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อจัดทำสมรรถนะที่ทางภาคอุตสาหกรรมหรือเอกชนมีความต้องการอย่างแท้จริง

ในส่วนของการมาตรฐานอาชีพโลจิสติกส์ของประเทศไทย กำหนดให้มีอาชีพที่นำร่องหรือเป็นต้นแบบให้มีมาตรฐานรองรับโดยอาเซียนและสากล (อยู่ระหว่างการพิจารณาของคณะกรรมการมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพโลจิสติกส์) ได้กำหนด 5 สายงาน ดังนี้ 1.จัดการ จัดซื้อ จัดหา จัดจ้าง (Procurement) 2.จัดการขนส่ง (Transportation) 3.จัดการส่งออกและนำเข้า (Export/Import) 4.จัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International Freight Forwarding) และ 5.จัดการคลังสินค้า สินค้าคงคลัง และกระจายสินค้า (Warehouse, Inventory and Distribution)

ทั้งนี้ในภาครัฐ กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นหนึ่งในคณะกรรมการมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพโลจิสติกส์ที่ร่วมพิจารณาและเสนอแนะเพื่อผลักดันบุคลากรด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทย ให้มีมาตรฐานวิชาชีพตามที่อุตสาหกรรมต้องการ เป็นนักโลจิสติกส์อุตสาหกรรมมืออาชีพพร้อมที่จะก้าวไปสู่ระดับสากล <<

Workshop สบายๆ พารวย ด้วย Smart Logistics ปี 7

26 - 27 มีนาคม 2561
โรงแรมมิราเคิล แกรนด์

เมื่อกระบวนการโลจิสติกส์
ทำให้ช่วย
ทำน้อย ได้มาก
เพียงแค่ปรับ
ทรัพยากรที่เพิ่ม

อบสม ฟรี
พร้อมรับหนังสือ
คู่มือการบริหารจัดการโลจิสติกส์

พบกับการอบรมด้านโลจิสติกส์
• ประเมินศักยภาพด้านการจัดการ
9 กิจกรรมโลจิสติกส์
ภายในองค์กรของตนเอง
• แนวทาง และเทคนิคการพัฒนา
รวมถึงการแก้ไข ปรับปรุง
กระบวนการด้านโลจิสติกส์
ภายในองค์กรอย่างเป็นระบบ
• เกมจำลองโลจิสติกส์
ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

ลงทะเบียน online
goo.gl/nweYyC

อบสม
8 จังหวัด
ทั่วประเทศ

QR Code

iLPI

“ลดต้นทุนโลจิสติกส์ มองเห็นอนาคตด้วย ILPI”
สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร

เปิดรับสถานประกอบการ

โครงการพัฒนาฐานข้อมูลเกณฑ์เทียบวัดประสิทธิภาพโลจิสติกส์และโซ่อุปทานภาคอุตสาหกรรม

โดยใช้เครื่องมือตัวชี้วัดประสิทธิภาพโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (Industrial Logistics Performance Index: ILPI) ในการพิจารณา 9 กิจกรรมหลัก 3 มิติ ที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุน
ในกระบวนการโลจิสติกส์ และโซ่อุปทานของสถานประกอบการ

รับสมัคร จนถึง 31 มีนาคม 2561
**จำนวน 100
สถานประกอบการ**

QR Code

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม
อาจารย์บุญชัย แซ่ซัว 08-4642-4983
คุณเสาวลักษณ์ ตู้ดำ 094-547-6524

กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย
สถานประกอบการอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรืออื่นๆที่เกี่ยวข้อง
จำนวน 100 สถานประกอบการทั่วประเทศ

แนวทางในการดำเนินการกิจกรรม
- ตรวจสอบประสิทธิภาพโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (ILPI)
- กำหนดแนวทางการแก้ปัญหาเพื่อลดต้นทุน
และเพิ่มประสิทธิภาพโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม

ดำเนินการกิจกรรมโดย
กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมร่วมกับ วิทยาลัยนวัตกรรมการผลิตและเทคโนโลยีและวิศวกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

Logistics Innovation Award 2018

"นวัตกรรมด้านโลจิสติกส์ จากสถาบันการศึกษา สู่ภาคอุตสาหกรรมไทย"

ขอเชิญนักศึกษาระดับ ปริญญาตรี หรือ ปริญญาโท
ส่งผลงานเข้าประกวด

ตั้งแต่วันนี้ - วันที่ 29 มิถุนายน 2561

รางวัลรวมมูลค่า **กว่า 50,000 บาท**
พร้อมโล่และเกียรติบัตร

ดาวน์โหลดแบบฟอร์ม และรายละเอียดการสมัคร ได้ที่
Website : <https://dol.dip.go.th/th>
FB : LogisticsFanpage

สอบถามเพิ่มเติม

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
คุณจุฑารัตน์/ คุณธนพล
โทร 0 2354 3172, 065 219 5868
E-mail : logistics@dip.go.th



โครงการฟรีตลอด

สร้างนักโลจิสติกส์อุตสาหกรรมมืออาชีพ

ผู้นำโลจิสติกส์ระดับสากล

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

มีนาคม - กรกฎาคม 2561

หลักสูตร : การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
ระดับปฏิบัติการ

อบรม 3 วัน ปรีกษา 2 วัน ฟรีแต่ละ Module

- Module 1: การจัดการโซ่อุปทานและผลกระทบและโอกาส
สำหรับ SMEs (อบรมที่ กทม.)
- Module 2: คลยุทธ์และการจัดการคลังสินค้า (อบรมที่ กทม.)
- Module 3: การวางแผนและควบคุมการผลิต (อบรมที่ ชลบุรี)

หลักสูตร : การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
ขั้นสูง อบรมที่ชลบุรี 3 วัน ปรีกษา 2 วัน ฟรีแต่ละ Module

- Module 4: การบริหารความเสี่ยงด้านซัพพลายเชน และการ
ต่อเนื่องของธุรกิจ
- Module 5: แนวทางผู้บริหารสู่การพัฒนาโลจิสติกส์
อุตสาหกรรม 4.0
- Module 6: การพัฒนาองค์กรสู่ซัพพลายเชนระดับเวิลด์คลาส

E-mail: info.scmkcta@gmail.com
(065) 528-5021, (090) 941-3396

QR Code



A Cup of Joe

จับมือสู่ความสำเร็จด้วยการพัฒนาระบบโลจิสติกส์
ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ธุรกิจกาแฟถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจดาวรุ่งที่มีอัตราการเติบโตรวดเร็วและต่อเนื่องตลอดทศวรรษที่ผ่านมา ปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญคือการขยายตัวของแบรนด์กาแฟยักษ์ใหญ่ไม่ว่าจะเป็นแบรนด์ระดับโลกหรือแบรนด์ไทย บรรยายกาศดังกล่าวผลักดันให้ตลาดกาแฟคึกคักและสดใอย่างยิ่ง สอดคล้องกับรสนิยมการดื่มกาแฟของคนไทยที่มีการพัฒนาจากเดิมที่นิยมดื่มกาแฟสำเร็จรูปในบ้าน หันมาเข้าร้านกาแฟคั่วบดมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจร้านกาแฟเกิดขึ้นจำนวนมาก ตั้งแต่ซุ้มร้านกาแฟเล็กๆ ร้านกาแฟท้องถิ่นบรรยากาศดี ร้านกาแฟในสถานบริการน้ำมัน ไปจนถึงร้านแฟรนไชส์กาแฟแบรนด์ดัง ซึ่งในแต่ละทำเลต่างมีแนวทางการส่งเสริมการขายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไป

ท่ามกลางกระแสการเติบโตของอุตสาหกรรมกาแฟคั่วบด ร้านกาแฟอินดี้เป็นทางเลือกใหม่สำหรับคอกาแฟที่ใส่ใจกับคุณภาพและประสบการณ์การดื่ม เข้ามาสร้างสรรค์ธุรกิจนำเสนอกาแฟแปลกใหม่คุณภาพคับแก้วแต่ราคาสมเหตุสมผลให้แก่ผู้บริโภคอย่างคับคั่ง กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เล็งเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตของแบรนด์กาแฟสัญชาติไทย และได้พบว่าประเทศไทยผลิตเมล็ดกาแฟได้เพียง 5-6 หมื่นตัน คิดเป็น 0.55% ของผลผลิตทั่วโลกซึ่งผลิตได้ประมาณ 10 ล้านตัน เมื่อปี 2016 ประเทศไทยผลิตเมล็ดกาแฟได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภคทั้งในประเทศและตลาดส่งออก อีกทั้งกระบวนการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดคุณค่าและการตอบสนองลูกค้าก็ยังไม่ดีพอ ซึ่งหากปล่อยไว้ความน่าเชื่อถือในผลิตผล อาจมีแนวโน้มลดต่ำลง และจะส่งผลให้หน่วยต่างๆ ในระบบการผลิตกาแฟตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำเสียโอกาสไปด้วย

A Cup of Joe เป็นร้านกาแฟอินดี้ที่มีธุรกิจหลักเริ่มตั้งแต่ต้นน้ำคือการรับซื้อเมล็ดกาแฟจากเกษตรกรแถบภาคเหนือมาคั่วบดเพื่อส่งขายให้แก่ร้านกาแฟทั่วไปภายใต้ชื่อแบรนด์ A Cup of Joe จนถึงปลายน้ำคือการเปิดร้านกาแฟ A Cup of Joe จำหน่ายเครื่องดื่มกาแฟสูตรทั่วไปและสูตรเฉพาะของร้าน พร้อมเบเกอรี่โฮมเมดอบสดใหม่ทุกวัน ร้านมี 2 สาขา สาขาแรกตั้งอยู่ริมทะเลสาบสัสมามารสุขาภิบาล 3 สาขาสองตั้งอยู่ในศูนย์การค้าสัสมามารเพลส ภายใต้ชื่อร้าน All the best นอกจากนี้ A Cup of Joe ยังขยายธุรกิจดำเนินบทบาทเป็นสถาบันสอนและให้คำปรึกษาด้านธุรกิจกาแฟครบวงจรตามวิสัยทัศน์ของ “คุณศักดิ์ชัย นุ่นหมื่น” ผู้เป็นเจ้าของอดีตพนักงานไปรษณีย์ไทยที่เล็งเห็นว่าจุดอ่อนของธุรกิจกาแฟทุกวันนี้คือร้านกาแฟหลายร้านไม่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคที่มีความต้องการและรสนิยมการดื่มกาแฟที่ดีขึ้น การพัฒนาผู้ผลิตตั้งแต่ต้นน้ำคือเกษตรกรผู้ปลูก ผู้รับซื้อ ผู้คั่วบดเมล็ด ไปจนถึงปลายน้ำคือบาริสต้า จึงน่าจะเป็นคำตอบให้กับการพัฒนากระบวนการผลิตกาแฟไทยปัจจุบัน

A Cup of Joe ได้รับการคัดเลือกให้เข้าร่วม “โครงการเชื่อมโยงโซ่อุปทานของกลุ่มอุตสาหกรรม SMEs” กับกองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ด้วยคุณศักดิ์ชัย ตระหนักดีว่าการพัฒนารุ้กิจทั้งกระบวนการในโซ่อุปทานเป็นเรื่องสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจอยู่รอดและยั่งยืนได้ โดยได้กล่าวว่า จุดแรกที่เราต้องการพัฒนาเลยคือเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ เพราะเกษตรกรกลุ่มนี้ไม่มีความรู้เพียงพอทั้งในการเพาะปลูกและการเก็บเกี่ยว ทั้งๆ ที่สภาพดินและอากาศของไทยเอื้อให้เกิดผลผลิตชั้นเลิศ การพัฒนาเกษตรกรถือเป็นงานหลักของธุรกิจเพราะจากการสำรวจพบว่าความต้องการเมล็ดกาแฟ (Demand) ของประเทศไทยมีสูงมาก แต่กำลังการผลิตกลับรองรับความต้องการนี้ได้ราวร้อยละ 20 เท่านั้น ปัญหาหลักเกิดจากพื้นที่เพาะปลูกน้อย การเก็บกาแฟก่อนกำหนด และการคั่วบดกาแฟไม่ถูกต้อง ส่งผลให้ร้านกาแฟส่วนใหญ่ต้องนำเข้าเมล็ดกาแฟจากต่างประเทศ เม็ดเงินไหลออกเป็นตัวเลขหลายล้านบาทต่อปี

กองโลจิสติกส์ ได้ส่งผู้เชี่ยวชาญเข้ามาให้คำแนะนำด้านการพัฒนาความเชื่อมโยงกับ Supplier ในระบบ Supply Chain ของ A Cup of Joe ให้สามารถสร้างคุณค่า เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และยกระดับมาตรฐานตลอดโซ่อุปทาน โดยมุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพผลผลิตกาแฟมากกว่าการตอบสนองเชิงปริมาณเพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงตลอดโซ่อุปทานได้ทำการวิเคราะห์ความเชื่อมโยงในระบบ Supply Chain โดยพิจารณาว่ากระบวนการใดที่เป็นปัญหา และไม่สอดคล้องตามกลยุทธ์ที่ต้องการ ซึ่งพบว่ามีหลายรายการที่ต้องปรับปรุงร่วมกันกับเกษตรกร จึงได้กำหนดรายการเหล่านั้นเป็นหัวข้อปัญหาในการปรับปรุง เริ่มต้นจากประสิทธิภาพการจัดการคำสั่งซื้อที่สมบูรณ์ (Perfect Order Fulfillment), การส่งมอบครบถ้วน (Delivered in Full), การส่งมอบตรงเวลา (Deliver in Commit Date) โดยการปรับปรุงเรื่องการขนส่งไม่เต็มเที่ยว/ไม่ตรงเวลา พัฒนาสู่การขนส่งโดยรถเที่ยวเปล่า กำหนดระบบและเวลาการจัดเก็บให้เหมาะสม โดยต้องควบคุมเรื่องคุณภาพของสินค้าให้มีความน่าเชื่อถือ ลดเวลาในการตรวจสอบ และเพิ่มความสามารถในการควบคุมซึ่งปัจจุบันที่จัดส่งโดยการติด Label แต่ละรายการสามารถสร้างความสมดุลด้าน Demand และ Supply ช่วยลดต้นทุนได้เป็นอย่างมาก

คุณศักดิ์ชัยกล่าวถึงความประทับใจหลังทำงานร่วมกับกองโลจิสติกส์ว่า เหมือนได้พันธมิตรมาต่อยอดความคิดของตนเอง เพราะตนมีความรู้ด้านกาแฟ ขณะที่กองโลจิสติกส์มีความรู้ด้านการพัฒนาและการบริหารจัดการโลจิสติกส์ และโซ่อุปทาน เมื่อมาสอดคล้องกันทำให้ธุรกิจสามารถดูแลลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและยังส่งต่อความรู้ความสามารถของตนไปพัฒนาอุตสาหกรรมกาแฟในองคร่วมได้อย่างมีประสิทธิภาพ <<



นางดวงกมล สุริยวัตร ผู้อำนวยการกองโลจิสติกส์

ได้กล่าวถึงการดำเนินงาน “โครงการสนับสนุนเชื่อมโยง SMEs เข้าสู่ระบบ Supply Chain เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้อุตสาหกรรมเป้าหมายอย่างยั่งยืน”

การแข่งขันที่รุนแรงทางธุรกิจในปัจจุบัน ส่งผลให้บริษัทต่างๆ โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs ต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอดและเติบโตได้อย่างมั่นคงด้วยกลยุทธ์ต่างๆ เช่น การลดต้นทุนในการประกอบการ การผลิตสินค้าตัวใหม่เพื่อสนองตอบความต้องการของตลาด และการเพิ่มมูลค่าสินค้าที่จะสร้างผลกำไรทางธุรกิจมากขึ้น กลยุทธ์เหล่านี้จะไม่บังเกิดผลเลย หากขาดการเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มการผลิต การค้า และการบริการ และเป็นส่วนหนึ่งของ Global Supply Chain โดยมีภาคธุรกิจเอกชนเป็นตัวขับเคลื่อนและทำให้มีแหล่งวัตถุดิบและสินค้าชั้นกลาง ที่สามารถป้อนให้อุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพื่อเป็นแหล่งผลิตสินค้าสำเร็จรูป หรือเพื่อทดแทนการนำเข้าได้ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างความเชื่อมโยง SMEs กับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ในทุกๆ สาขาอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าภายในประเทศให้มากขึ้น

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จึงได้จัดทำ “โครงการสนับสนุนเชื่อมโยง SMEs เข้าสู่ระบบ Supply Chain เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้อุตสาหกรรมเป้าหมายอย่างยั่งยืน” ซึ่งจะเป็นการสร้างและพัฒนาเครือข่ายในระบบโซ่อุปทานของแต่ละอุตสาหกรรม รวมถึงกระบวนการวางแผน และการบริหารจัดการ โลจิสติกส์ ให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถบูรณาการงานหรือกิจกรรมในระบบซัพพลายเชนให้เป็นไปอย่างยั่งยืนต่อไปค่ะ

ขับเคลื่อน SMEs ตามแนวทาง 4.0 ด้วย Global Value Chain



นายภัสสันต์ วิจิตอมรพันธ์
นักวิทยาศาสตร์ชำนาญการ กองโลจิสติกส์

ปัจจุบันเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในตลาดโลกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา สำหรับประเทศไทยนั้น มีการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยเริ่มต้นนับตั้งแต่ยุคการขับเคลื่อนประเทศด้วยเกษตรกรรม (Thailand 1.0) เนื่องมาจากประเทศไทยมีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านทรัพยากรธรรมชาติและความหลากหลายทางชีวภาพ ผ่านมาในยุคที่ 2 (Thailand 2.0) ยุคการปฏิวัติอุตสาหกรรม เป็นยุคที่เน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมเบา โดยเริ่มจากอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า และต่อมาในยุคที่ 3 (Thailand 3.0) เป็นการผลิตสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้า (Import substitution) ซึ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมหนัก และเน้นการผลิตเพื่อการส่งออกมากขึ้น เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ปีโตรเคมี ยานยนต์ และชิ้นส่วนต่างๆ ซึ่งไทยมีนโยบายเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยภาคอุตสาหกรรมเน้นการพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตและการให้บริการขั้นพื้นฐานเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ และเป็นยุคที่ประเทศไทยใช้การผลิตสินค้าเพื่อส่งออกหารายได้เข้าประเทศ (Export led growth/Export promotion) ซึ่งกำลังเผชิญกับปัญหาดักกับกักรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้ และเกิดปัญหาความไม่เท่าเทียมกัน (Inequality Trap) อีกทั้งยังมีขีดความสามารถในการแข่งขันต่ำ รัฐบาลจึงพยายามผลักดันให้เกิดประเทศไทย 4.0 ขึ้น

ส่วนใหญ่ภาคอุตสาหกรรมของไทย ผู้ประกอบการ SMEs ยังคงเป็นผู้รับจ้างผลิต (OEM) ทำการผลิตชิ้นส่วนประกอบแล้วส่งต่อไปให้กับเจ้าของแบรนด์สินค้าเพื่อจัดจำหน่ายต่อไป ส่วนผู้ประกอบการ SMEs ที่มีแบรนด์ของตัวเองก็ยังไม่อยู่ในกลุ่มผู้นำตลาดที่จะสามารถขึ้นนำหรือกำหนดทิศทางตลาดเองได้ ดังนั้น SMEs ของไทยจึงผลิตสินค้าโดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรวัตถุดิบการผลิต (Supply Driven) มากกว่าผลิตสินค้าโดยนำข้อมูลความต้องการของลูกค้ามาวางแผนในการผลิต (Demand Driven) เพื่อสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค สำหรับภาครัฐการสนับสนุนและส่งเสริมเพื่อยกระดับผู้ประกอบการไทยให้มีความสามารถการแข่งขันและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการสร้างแบรนด์

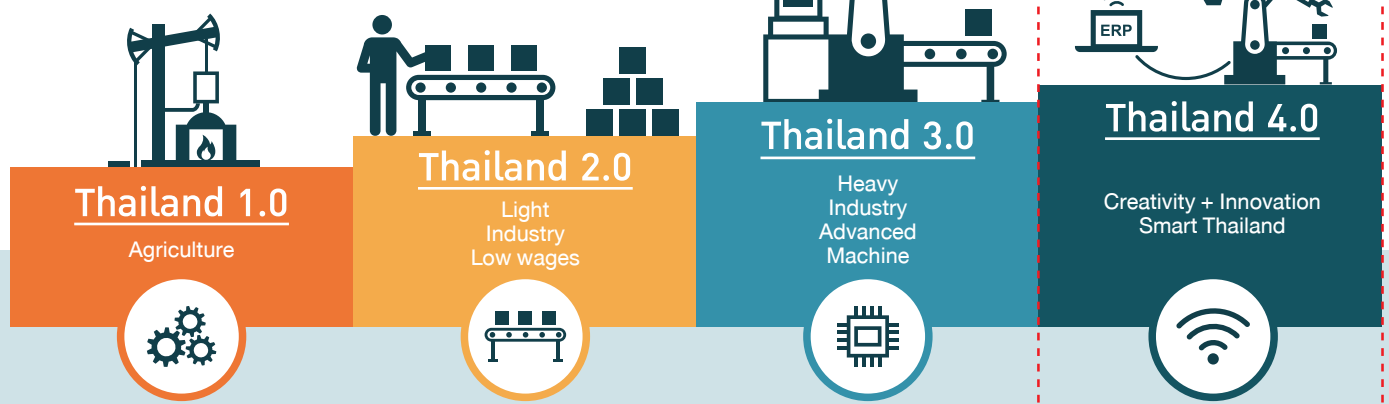
ของตัวเองนั้น องค์ความรู้เรื่องการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน จากตัวอย่างบริษัทชั้นนำระดับโลก (Global Value Chains; GVCs หรือ Dispersed Manufacturing หรือ Global Production Network) จึงมีความสำคัญอย่างมากในการเพิ่มศักยภาพของ SMEs ไทย

แนวทางหนึ่งในการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ไปสู่ 4.0 นั้น โดยการดึงผู้ผลิตสินค้าชั้นนำระดับโลกหรือ GVCs เข้ามาตั้งศูนย์การผลิตในประเทศ ผู้ประกอบการ SMEs ไทยจะต้องสร้างความสามารถของตัวเองเพื่อที่จะสามารถเข้าร่วมหรือเชื่อมโยงเป็นสมาชิกส่วนหนึ่งกับบริษัทชั้นนำและดูดซับความรู้ เทคโนโลยีขั้นสูงต่างๆ เพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโต ยกระดับรายได้ของประเทศและประชาชนให้สูงกว่าระดับรายได้ปานกลาง (Middle income trap) ในการขยายธุรกิจเข้าสู่ GVCs ดังนั้น สำหรับกรณีของประเทศไทยที่ต้องการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคประเทศไทย 4.0 และอุตสาหกรรม 4.0 เพื่อยกระดับรายได้ของประเทศและประชาชนให้สูงกว่าระดับรายได้ปานกลางก็ควรใช้ GVCs ให้เป็นประโยชน์ในการพัฒนาประเทศ แต่ควรเลือก GVCs ที่เป็นโซ่อุปทานมูลค่าสูง (High end value chains) เท่านั้น และมีการกิจสำคัญ 2 ประการที่ภาครัฐและเอกชนจะต้องทำร่วมกัน คือ

1. ใช้เทคโนโลยีนำ ทำโดยการเรียนรู้ ดูดซับ และพัฒนาเทคโนโลยีขั้นสู่ระดับสูง เพื่อนำเทคโนโลยีมาสนับสนุนการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง (Functional upgrading) ตัวชี้วัดคือ จะมีการส่งออกสินค้าส่วนใหญ่ที่เป็นผลจากการผลิตและการให้บริการด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง แนวทางนี้ต้องใช้ C&D และพัฒนาสู่ R&D อย่างเข้มข้น

2. ใช้การค้า นำ ทำโดยการสร้างความสามารถทางการค้าและบริการส่งออกสินค้าของประเทศไทยไปสู่ต่างประเทศเพิ่มขึ้น ก้าวไปสร้างบริษัท/ศูนย์นำเข้าสินค้าจากประเทศไทยในต่างประเทศ และพัฒนาศูนย์นำเข้าสินค้าในต่างประเทศ ให้เป็นตัวแทนซื้อ-ขาย กระจายสินค้าจากประเทศต่างๆ ทั่วโลก

ดังนั้น การเข้าร่วมกับซัพพลายเชนระดับโลกของประเทศไทย และบริษัทต่างๆ จะต้องมียุทธศาสตร์ที่ดี เพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดทั้งในด้านเศรษฐกิจหรือส่วนแบ่งของรายได้ การจ้างงานและพัฒนาความรู้ความชำนาญของแรงงาน และการพัฒนาระดับเทคโนโลยีการผลิต การบริหารจัดการของอุตสาหกรรม รวมถึงเล็งเห็นประโยชน์ในการกระจายรายได้ กระจายเทคโนโลยี และองค์ความรู้ต่างๆ ลงสู่ SMEs ของไทยด้วย และถ้าประเทศไทยสามารถกำหนดยุทธศาสตร์ในการเข้าร่วมกับซัพพลายเชนระดับโลกได้อย่างชาญฉลาดจะเป็นวิธีการที่ดีมากในการยกระดับเศรษฐกิจให้เป็นประเทศรายได้สูง พร้อมกับพัฒนาอุตสาหกรรมไทยให้เป็น 4.0 ตามที่รัฐบาลได้ตั้งใจไว้ <<



การสร้างคุณค่าในรูปแบบ เส้นโค้งรอยยิ้ม (The Smile of Value Creation)

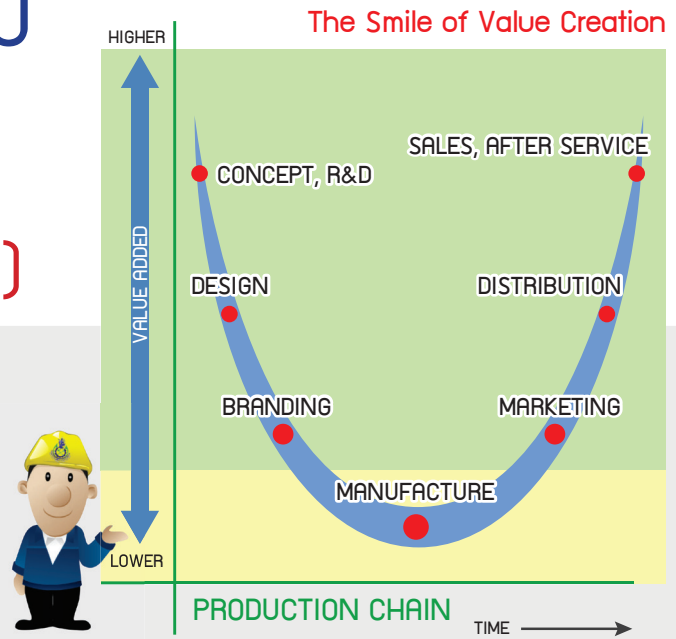
การสร้างคุณค่า (Value) เป็นแนวคิดที่สำคัญในการสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบัน ซึ่งเป็นยุคที่มีการแข่งขันทางด้านนวัตกรรมและการตลาดแทนการแข่งขันทางด้านการผลิต แนวคิดเดิมที่ใช้ความได้เปรียบในด้านทรัพยากร เช่น วัตถุดิบ แรงงาน หรือเน้นการผลิตจำนวนมาก (Mass Production) ได้มีการเปลี่ยนแปลงไป หากยังคิดที่จะสร้างรายได้จากการผลิตเพียงอย่างเดียว อาจจะไม่สามารถแข่งขันได้ในยุคปัจจุบัน

แนวทางการสร้างคุณค่าเพื่อยกระดับ ความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ

การเพิ่มคุณค่า (Value Added) เป็นการเพิ่มมูลค่าเข้าไปในแต่ละขั้นตอนของการผลิต ซึ่งจะต้องมีการเพิ่มเติมเข้าไปในตลอดโซ่อุปทาน ในส่วนนี้ผู้ประกอบการจะต้องพยายามพัฒนาแนวทางการผลิตที่ดี สามารถเพิ่มคุณค่าลงในผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการเพื่อใช้ส่งมอบให้แก่ลูกค้า สามารถทำได้ในทุกขั้นตอนการผลิตตลอดทั้งโซ่อุปทาน

การยกระดับคุณค่า (Value Up) เป็นกระบวนการในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าหรือบริการ เพื่อให้ระดับความสามารถของผลิตภัณฑ์ในการแข่งขันของธุรกิจให้เพิ่มสูงขึ้น ช่วยป้องกันธุรกิจให้พ้นจากการลอกเลียนแบบหรือการแข่งขันในด้านการลดราคา เป็นการปรับธุรกิจให้เข้าสู่ตำแหน่งที่เราสามารถเป็นผู้กำหนดราคาได้ตามความเหมาะสม ช่วยทำให้เกิดรายได้และผลกำไรที่เพิ่มขึ้น การยกระดับคุณค่าจะเน้นให้ความสำคัญกับการค้นหาคุณค่าที่แท้จริงที่มี สร้างจุดแข็งมุ่งสร้างสรรค์ให้เกิดความโดดเด่นที่แตกต่างในตัวสินค้า และสร้างความพึงพอใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

การสร้างคุณค่า (Value Creation) คือกระบวนการที่ผู้ผลิตได้ให้ความสำคัญกับผู้บริโภค โดยการสร้างการยอมรับจากผู้บริโภคในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่มี ไม่ใช่ราคาในการแข่งขัน โดยมูลค่าที่สร้างจะมาจากแนวคิดสร้างสรรค์ เช่น ศิลปวัฒนธรรม ภูมิปัญญา ทรัพยากรธรรมชาติ นวัตกรรม หรือเทคโนโลยี ซึ่งจะเพิ่มเข้าไปในผลิตภัณฑ์หรือบริการทำให้เกิดความชอบและนิยมใช้ในกลุ่มลูกค้า ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญศึกษาทำความเข้าใจเตรียมความพร้อมและใช้ประโยชน์จากการสร้างสรรค์คุณค่า เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น



การสร้างคุณค่าในรูปแบบเส้นโค้งรอยยิ้ม (The Smile of Value Creation)

จากกราฟแสดงให้เห็นถึงมูลค่าที่สูงขึ้นที่ปลายทั้งสองด้านคือ ในช่วงต้นและช่วงปลายของห่วงโซ่มูลค่า จนเป็นรูปแบบของเส้นโค้งที่มองดูคล้ายรอยยิ้ม แต่การจะไปสู่ปลายทั้งสองข้างได้ จะต้องใช้การประยุกต์ใช้ความรู้ และใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจอย่างมาก โดยจะสามารถแบ่งขั้นตอนการดำเนินการทางธุรกิจตลอดโซ่อุปทานได้ดังนี้

พื้นที่สีเขียวเป็นกลุ่มผู้ที่สามารถได้รับผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุด จะเป็นธุรกิจที่ดำเนินการในขั้นตอนที่อยู่ปลายของรูปแบบเส้นโค้งรอยยิ้มทั้งสองด้าน ได้แก่ ช่วงก่อนการผลิตคือ ช่วงวิจัยและพัฒนา ช่วงออกแบบ ช่วงสร้างตราสินค้า และการดำเนินธุรกิจ ในช่วงหลังการผลิตคือ ช่วงการตลาดช่วงกระจายสินค้า ช่วงการขายและบริการ ในสองด้านของกราฟจะเป็นช่วงที่ต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีมาช่วยในการทำงาน กลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะมีอำนาจในการต่อรองสูงสุด รวมถึงสามารถเลือกและกำหนดบทบาทในธุรกิจได้ หากเทียบประเทศในโลกคงเป็นกลุ่มประเทศพัฒนาที่ขายแนวคิด นวัตกรรม การให้บริการที่ทำให้เกิดมูลค่ารายได้ที่สูง เช่น อเมริกา สิงคโปร์ ญี่ปุ่น หรือเกาหลีใต้ เป็นต้น

พื้นที่สีเหลืองเป็นช่วงตรงกลางที่มีมูลค่าตอบแทนต่ำ จะเห็นว่าช่วงการผลิตจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนต่ำสุดและมีระยะเวลาที่สั้น การที่มีมูลค่าต่ำทำให้มีอำนาจต่อรองต่ำ หากมีปัญหาเกิดขึ้นในกลุ่มนี้จะได้รับผลกระทบก่อนทุกคน เพราะเป็นการใช้แรงงานและความรู้ระดับพื้นฐาน ซึ่งการที่เป็นผู้รับจ้างหรือผลิตด้วยเทคโนโลยีพื้นฐานทำให้ถูกแทนที่ได้ง่าย โดยการเลือกใช้ผู้ประกอบการรายอื่นที่แทรกตัวเข้ามาได้ตลอด หากเทียบประเทศในโลกคงได้แก่กลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา ที่เน้นเป็นฐานในการผลิตมุ่งใช้ทรัพยากรที่มีการใช้แรงงานราคาถูก และเกิดผลกระทบสิ่งแวดล้อม ได้มูลค่าตอบแทนต่ำ เช่น ไทย เวียดนาม พม่า เป็นต้น

จะเห็นได้ว่ากระบวนการที่สร้างมูลค่า (Value Up, Value Add, Value Creation) ส่วนใหญ่จะเป็นงานเกี่ยวกับการออกแบบและพัฒนา รวมทั้งการตลาดและการขาย อาจสรุปได้ว่า หากผู้ผลิตสินค้ารายได้ที่สามารถออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงขายสินค้าได้เองด้วย จะได้ประโยชน์จากมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่สูงสุด และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศจะช่วยเชื่อมโยงถึงกันได้เร็วยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและสร้างมูลค่าได้ดียิ่งขึ้น คำถามคือกิจการอุตสาหกรรมการผลิตของท่าน ได้ใช้ประโยชน์จากการสร้างมูลค่าได้อย่างเพียงพอแล้วหรือไม่ ถึงเวลาหรือยังที่จะต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์วางกลยุทธ์และใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วย เพื่อมุ่งสู่กระบวนการสร้างมูลค่าที่ดี



กิจกรรมสัมมนา Logistics Showcase'61 ครั้งที่ 2 พื้นที่ภาคเหนือ

นางสาวนิสกร จีงเจริญธรรม รองปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม ให้เกียรติเป็นประธานในพิธีเปิดงานสัมมนา Logistics Showcase'61 ครั้งที่ 2 หัวข้อ “เปิดแนวคิดโลจิสติกส์สู่เศรษฐกิจชุมชน เสริมสร้างเครือข่ายธุรกิจ CLMV” และให้เกียรติปาฐกถาพิเศษ ในหัวข้อ “มาตรการสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนโดยกระทรวงอุตสาหกรรม” โดยมีนายจรัสพันธุ์ จารโยภาส ผู้อำนวยการกองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรมกล่าวรายงาน ในการนี้ยังได้รับเกียรติจาก รศ.ดร.ศักดิ์เกษม รมิ่งควงศ์ รองหัวหน้าศูนย์ความเป็นเลิศด้านการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ บรรยายในหัวข้อ “เทคนิคการค้าขายไป CLMV ทำอย่างไรให้ได้ผล” คุณกมล โชคสนทพสุทธิ์ ประธานกรรมการบริษัท เอเชนเทค (ประเทศไทย) จำกัด บรรยายในหัวข้อ “IoT & RFID ช่วยสถานประกอบการเสริมรายได้ได้อย่างไร” และดร.ภญ.จิรพรรณ โอพรสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการบริษัท แอล.เอ.เดอร์มาเทค จำกัด เจ้าของผลิตภัณฑ์ OldRock บรรยายในหัวข้อ “ปรับธุรกิจครอบครัวให้เป็นธุรกิจดาวรุ่ง” เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561 ณ เวทีกลางศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าเซรามิกและหัตถอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม อ.เกาะคา จ.ลำปาง



กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ “PM Award Coaching”

นางดวงกมล สุริยฉัตร ผู้อำนวยการกองโลจิสติกส์ ให้เกียรติเป็นประธานเปิดงานอบรมเชิงปฏิบัติการ หัวข้อ PM Award Coaching : Logistics & Supply Chain Management “ทำอะไรให้ได้ว่ารางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น” เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจในเกณฑ์การประเมินรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น และตัวชี้วัดประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ในรูปแบบของการ Coaching นำทีมโดย ดร.กฤษฎ์ ฉันทจิรพร ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ผศ.ดร.ศุภรัชชัย วรรัตน์ ที่ปรึกษาโครงการพัฒนาฐานข้อมูลและเกณฑ์เทียบวัดประสิทธิภาพโลจิสติกส์และโซ่อุปทานภาคอุตสาหกรรม คุณสลิลา ยรรยงสวัสดิ์ วิศวกรโลหการชำนาญการพิเศษ และ ดร.นันท์ บุญยฉัตร วิศวกรโลหการชำนาญการกรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ ให้เกียรติเป็นวิทยากรและ Coach ในการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการดังกล่าว ซึ่งงานนี้จัดขึ้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2561 ณ โรงแรมเดอะ เบอร์เคลีย์ ประตูน้ำ กรุงเทพฯ



เยี่ยมชมกิจการ SCG Logistics

วันที่ 11 มกราคม 2561 นายกอบชัย สังสิทธิสวัสดิ์ อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พร้อมเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เยี่ยมชมกิจการ SCG Logistics ซึ่งเป็นบริษัทในเครือซีเมนต์ไทย ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทั่วประเทศในแบบ B2B และบริษัท SCG express ที่ร่วมมือกับ บริษัท Yamato (แมวดำ) จากประเทศญี่ปุ่น ให้บริการขนส่งพัสดุแบบ B2C เน้นการให้บริการด้วยคุณภาพและความปลอดภัย มีการนำระบบ IT ที่ทันสมัยมาช่วยในการบริหารจัดการขนส่งแบบ Real Time ในการพบกันครั้งนี้ ได้มีการทบทวน SCG Logistics ถึงแนวทางความร่วมมือในรูปแบบโครงการพี่ช่วยน้อง หรือ “Big Brother” เพื่อช่วยเหลือ SMEs ภาคการผลิตในการกระจายสินค้าสู่ตลาดอย่างรวดเร็ว ด้วยราคาย่อมเยา และยกระดับมาตรฐานการขนส่งสินค้าของผู้ประกอบการขนส่ง ให้สามารถแข่งขันได้ในเศรษฐกิจยุค 4.0

