



แบบจัดทำรายงาน

ประเภทการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน



แบบจัดทำรายงาน
รางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น
ประเภทการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
ประจำปี 2562

บริษัท.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ขอบเขตการพิจารณารางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประเภทการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ครอบคลุมกระบวนการบริหารจัดการโลจิสติกส์ รวมถึงการบริหารจัดการโซ่อุปทาน

โดยเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก แบ่งออกเป็น 5 หมวด คะแนนรวม 1,000 คะแนน มีรายละเอียด ดังนี้

หมวดที่ 1 การกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Corporate Logistics and Supply Chain Management Strategy)	220 คะแนน
หมวดที่ 2 การวางแผนและการดำเนินการพัฒนาตามแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics and Supply Chain Planning and Execution)	210 คะแนน
หมวดที่ 3 การวัดประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics and Supply Chain Performance)	360 คะแนน
หมวดที่ 4 การบริหารจัดการข้อมูลสารสนเทศและเทคโนโลยีโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Information Management and Logistics and Supply Chain Technology)	150 คะแนน
หมวดที่ 5 ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับองค์กรภายนอกที่ไม่ใช่ซัพพลายเออร์และลูกค้า (Logistics and Supply Chain Collaboration Network)	60 คะแนน

หมวดที่ 1 การกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (220 คะแนน)
(Corporate Logistics and Supply Chain Management Strategy)

1.1 การจัดทำกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน และการติดตามประเมินผล (60 คะแนน)

“องค์กรมีการกำหนดกลยุทธ์หรือนโยบายเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจขององค์กร และส่งผลต่อขีดความสามารถทางการแข่งขันทางธุรกิจขององค์กร โดยผู้บริหารให้การสนับสนุนและจัดตั้งคณะทำงานหรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานโดยเฉพาะ มีการกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่ชัดเจนและมีการประเมินผลการดำเนินงานที่สะท้อนถึงระดับความร่วมมือทั้งภายในองค์กรและระหว่างองค์กรในโซ่อุปทานได้ รวมถึงการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินมาใช้ประกอบการทบทวนและพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่อง”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีกลยุทธ์หรือนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรไม่มีหน่วยงาน หรือคณะทำงานที่รับผิดชอบกิจกรรมด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานโดยรวมขององค์กร	○ องค์กรไม่มีกลยุทธ์หรือนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรมีหน่วยงานหรือคณะทำงานที่รับผิดชอบกิจกรรมด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานบางกิจกรรม	○ องค์กรมีกลยุทธ์หรือนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจขององค์กร ○ องค์กรมีหน่วยงาน หรือคณะทำงานที่รับผิดชอบกิจกรรมด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานโดยรวมขององค์กร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการกำหนดตัวชี้วัดด้านโลจิสติกส์ที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร ○ องค์กรมีการติดตามประเมินผลการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินผลการดำเนินงานมาใช้ประโยชน์ในการทบทวนและกำหนดกลยุทธ์หรือนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่อง ○ องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรให้สามารถเชื่อมโยงกับองค์กรอื่นในโซ่อุปทาน	

1.2 การมีกลยุทธ์การส่งเสริมความร่วมมือและดำเนินการพัฒนาร่วมกับซัพพลายเออร์หลัก (40 คะแนน)

“องค์กรมีกลยุทธ์หรือนโยบายส่งเสริมความร่วมมือระหว่างองค์กรกับซัพพลายเออร์หลัก มีแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกับซัพพลายเออร์หลัก อย่างเป็นทางการ มีการทำข้อตกลงกับซัพพลายเออร์หลักอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและองค์ความรู้ เพื่อการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution) รวมถึงมีการประเมินซัพพลายเออร์และผลการดำเนินงานตามแผนฯ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำกลยุทธ์และแผนพัฒนาร่วมกับซัพพลายเออร์ เพื่อการส่งมอบวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการทำสัญญา หรือข้อตกลงกับซัพพลายเออร์หลัก อย่างเป็นลายลักษณ์อักษร	○ องค์กรมีการทำสัญญา หรือข้อตกลงกับซัพพลายเออร์หลัก อย่างเป็นลายลักษณ์อักษรที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่เอื้อประโยชน์กับทั้งองค์กรและซัพพลายเออร์	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 2 และ ○ องค์กรมีกลยุทธ์หรือนโยบายส่งเสริมความร่วมมือระหว่างองค์กรกับซัพพลายเออร์หลัก ○ องค์กรและซัพพลายเออร์มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลสำคัญและองค์ความรู้ ที่เป็นประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย เช่น ข้อมูลการพยากรณ์ความต้องการ และข้อมูลแนวโน้มทางการตลาด เป็นต้น	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงกิจกรรมโลจิสติกส์ร่วมกับซัพพลายเออร์ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่เอื้อประโยชน์กับทั้งองค์กรและซัพพลายเออร์ มีเป้าหมาย และสามารถวัดผลการดำเนินการได้ ○ องค์กรมีการประเมินผลการดำเนินงานของซัพพลายเออร์ และผลการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงฯ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรนำข้อมูลจากการประเมินซัพพลายเออร์และผลการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงฯ มาใช้ประกอบการจัดทำแผนพัฒนาการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรมีการจัดทำและทบทวนแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกับซัพพลายเออร์หลัก เพื่อการส่งมอบวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างต่อเนื่อง	

1.3 การมีกลยุทธ์ส่งเสริมความร่วมมือและดำเนินการพัฒนาร่วมกับลูกค้าหลัก (40 คะแนน)

“องค์กรมีกลยุทธ์หรือนโยบายส่งเสริมความร่วมมือระหว่างองค์กรกับลูกค้าหลัก มีแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกับลูกค้าหลักอย่างเป็นทางการ มีการทำข้อตกลงกับลูกค้าหลักอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและองค์ความรู้ เพื่อการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution) รวมถึงมีการประเมินความสัมพันธ์กับลูกค้าหลักและผลการดำเนินงานตามแผนพัฒนาฯ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำกลยุทธ์และแผนพัฒนาการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรร่วมกับลูกค้า”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการทำสัญญา หรือข้อตกลงกับลูกค้าหลักอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร	○ องค์กรมีการทำสัญญา หรือข้อตกลงกับลูกค้าหลักอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่เอื้อประโยชน์กับทั้งองค์กรและลูกค้า	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 2 และ ○ องค์กรมีกลยุทธ์หรือนโยบายส่งเสริมความร่วมมือระหว่างองค์กรกับลูกค้าหลัก ○ องค์กรและลูกค้าหลักมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลสำคัญที่เป็นประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย เช่น ข้อมูลการพยากรณ์ความต้องการ และข้อมูลแนวโน้มทางการตลาด เป็นต้น	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงกิจกรรมโลจิสติกส์ร่วมกับลูกค้าหลักที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่เอื้อประโยชน์กับทั้งองค์กรและลูกค้า มีเป้าหมาย และสามารถวัดผลการดำเนินการได้ ○ องค์กรมีการประเมินความสัมพันธ์กับลูกค้าหลัก และประเมินผลการดำเนินงานตามแผนพัฒนาฯ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรนำข้อมูลจากการประเมินความสัมพันธ์กับลูกค้าหลัก และผลการดำเนินงานตามแผนการพัฒนาฯ มาใช้ประกอบการจัดทำแผนพัฒนาการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรมีการจัดทำและทบทวนแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกับลูกค้าหลัก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรอย่างต่อเนื่อง	

1.4 การประเมินและพัฒนาความพึงพอใจของลูกค้า (40 คะแนน)

“องค์กรมีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าและมีช่องทางการสื่อสารที่ลูกค้าสามารถเสนอแนะหรือร้องเรียนกรณีเกิดปัญหาหรืออุปสรรคต่างๆ ในการสั่งซื้อสินค้าและการให้บริการ รวมถึงมีการจัดเก็บข้อร้องเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบและมีการนำข้อมูลผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าและการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียนมาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาปรับปรุงวิธีการทำงาน ผลิตภัณฑ์ หรือบริการขององค์กร พร้อมทั้งกำหนดแผนงานหรือมาตรการป้องกันปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตร่วมกับลูกค้า เพื่อยกระดับความพึงพอใจของลูกค้า และสามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า ○ องค์กรมีการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียนของลูกค้าที่เป็นการแก้ปัญหาแบบเฉพาะหน้า หรือเป็นครั้งคราวเท่านั้น	○ องค์กรมีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ○ องค์กรมีการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียนของลูกค้า โดยฝ่ายขายเท่านั้น ○ องค์กรยังไม่มีการจัดเก็บข้อร้องเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบ	○ องค์กรมีการประเมิน ความ พึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ○ องค์กรมีการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียนของลูกค้า โดยฝ่ายขายเท่านั้น ○ องค์กรมีการจัดเก็บข้อร้องเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีช่องทางการสื่อสารที่ลูกค้าสามารถเสนอแนะหรือร้องเรียนได้กรณีเกิดปัญหา ○ องค์กรมีการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียนของลูกค้า โดยความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ภายในองค์กรเท่านั้น ○ องค์กรมีการนำข้อมูลผลการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า และการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียน มาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาปรับปรุงวิธีการทำงาน ผลิตภัณฑ์ หรือบริการให้ดีขึ้น	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีการแก้ไขปัญหาและข้อร้องเรียนของลูกค้า โดยความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้ง ภายในองค์กร และระหว่างองค์กรลูกค้า และซัพพลายเออร์ ○ องค์กรร่วมกับลูกค้าจัดทำแผนหรือมาตรการป้องกันปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อยกระดับความพึงพอใจของลูกค้า และสามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม	

1.5 การประเมินสมรรถนะการทำงานและการพัฒนาบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (40 คะแนน)

“องค์กรมีนโยบายและแผนการพัฒนาบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่ชัดเจน มีการวางแผนกำลังคนในแต่ละหน่วยงานขององค์กร มีการประเมินความสามารถและผลงานของพนักงานและมีตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของพนักงานแต่ละตำแหน่ง รวมถึงการมีระบบการจัดการองค์ความรู้ เพื่อให้เกิดแลกเปลี่ยนเรียนรู้และสามารถนำองค์ความรู้มาประยุกต์ใช้เพื่อการปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร ที่พนักงานแต่ละระดับสามารถรับรู้และเข้าถึงข้อมูลได้ตามความเหมาะสม”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรมีนโยบายและแผนการพัฒนาบุคลากรที่ชัดเจน ○ องค์กรมีการฝึกอบรมพนักงานด้านต่างๆ เป็นครั้งคราว	○ องค์กรมีนโยบายและแผนการพัฒนาบุคลากร ○ องค์กรมีการฝึกอบรมพนักงานด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเป็นครั้งคราว ○ องค์กรมีการประเมินผลการทำงานของพนักงาน และมีตัวชี้วัดผลการทำงานของพนักงานแต่ละตำแหน่ง	○ องค์กรมีนโยบายและแผนการพัฒนาบุคลากรและมีการสื่อสารให้พนักงานแต่ละระดับได้รับทราบ ○ องค์กรมีการฝึกอบรมพนักงานด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานตามแผนการพัฒนาบุคลากร ○ องค์กรมีการประเมินผลการทำงานของพนักงานและมีตัวชี้วัดผลการทำงานของพนักงานแต่ละตำแหน่งอย่างชัดเจนที่พนักงานสามารถรับรู้และเข้าถึงข้อมูลได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการวิเคราะห์และประเมินสมรรถนะ (Competency) ของบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรมีแผนการพัฒนาบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานตามผลการประเมินสมรรถนะ (Competency) ของบุคลากร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีการวิเคราะห์หาจำนวนบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เหมาะสมในแต่ละตำแหน่งงาน เพื่อวางแผนกำลังคนทดแทนในแต่ละหน่วยงานที่สำคัญขององค์กร ○ องค์กรมีระบบการจัดการองค์ความรู้ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อการปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรได้	

หมวดที่ 2 การวางแผนและการดำเนินการพัฒนาตามแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (210 คะแนน)
(Logistics and Supply Chain Planning and Execution)

2.1 การกำหนดแผนการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (60 คะแนน)

“องค์กรมีการวิเคราะห์และจัดทำแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน และสามารถเชื่อมโยงข้อมูลและกระบวนการทำงานถึงกันทั้งภายในองค์กร และระหว่างองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการวิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริงของปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ มีการกำหนดเป้าหมายและตัวชี้วัดการพัฒนาเพื่อมุ่งสู่การบริหารจัดการที่เป็นเลิศ (Best Practice) อย่างเป็นลายลักษณ์อักษร มีการติดตามผลการดำเนินงานตามแผนพัฒนาฯ และนำข้อมูลมาใช้ประกอบการทบทวนและปรับแผนงานในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานในระยะยาว”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร	○ องค์กรมีการดำเนินกิจกรรมการพัฒนาและปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานบางกิจกรรมเท่านั้น ○ องค์กรยังไม่มีการวิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริงของปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของกิจกรรมที่องค์กรดำเนินการพัฒนาปรับปรุง	○ องค์กรมีการวิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริงของปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรบางกิจกรรม ○ องค์กรดำเนินกิจกรรมการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานจากผลการวิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริงของปัญหา	○ องค์กรมีการวิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริงของปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานทุกกิจกรรมหลักที่สำคัญขององค์กร ○ องค์กรกำหนดแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานในทุกกิจกรรมหลักที่สำคัญขององค์กรจากสาเหตุที่แท้จริงของปัญหา พร้อมทั้งกำหนดเป้าหมาย ตัวชี้วัด และการติดตามผลการดำเนินงานตามแผนการพัฒนาปรับปรุงฯ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรนำข้อมูลผลการดำเนินงานตามแผนพัฒนาฯ มาใช้ประกอบการทบทวนปรับแผนงานเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าจัดทำแผนพัฒนาฯ และดำเนินการปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของทั้งองค์กร ซัพพลายเออร์ และลูกค้าให้สามารถเชื่อมโยงกระบวนการทำงานกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ	

2.2 การวางแผนและการบูรณาการแผนงานด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Sale & Operation Planning, S&OP) (40 คะแนน)

“องค์กรมีการจัดทำแผนงานของแต่ละหน่วยงานภายในองค์กรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์หรือนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน และมีความสอดคล้องกันในแต่ละแผนงาน โดยการบูรณาการแผนงานต่างๆ ขององค์กรที่จัดทำขึ้นในแต่ละหน่วยงาน เช่น แผนการตลาด แผนการขาย แผนการผลิต แผนการจัดหา แผนกำลังคน แผนปฏิบัติการ และแผนการจัดส่ง มีการประสานงานระหว่างหน่วยงานภายในองค์กร ระหว่างองค์กร ลูกค้า และซัพพลายเออร์ โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างทันท่วงที

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการกำหนดแผนงานด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเป็นลายลักษณ์อักษร	○ องค์กรมีกำหนดแผนงานด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของแต่ละหน่วยงานขององค์กรอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ○ องค์กรมีการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เช่น การขาย การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดส่ง และการสั่งซื้อ ที่เป็นอิสระ ไม่มีการใช้ฐานข้อมูลร่วมกัน	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 2 และ ○ องค์กรมีการวางแผนงานร่วมกันในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายในองค์กร เพื่อให้แผนงานของหน่วยงานต่างๆ สอดคล้องกัน และสอดคล้องกับกลยุทธ์หรือนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร รวมถึงมีการกำหนดเป้าหมายของแผนงานที่ชัดเจน	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เช่น ข้อมูลการขาย ปริมาณสินค้าคงคลัง ข้อมูลการจัดส่ง และการสั่งซื้อ เป็นต้น โดยใช้ฐานข้อมูลร่วมกัน ○ องค์กรใช้ข้อมูลจากฐานข้อมูลชุดเดียวกันในการวางแผนงานของแต่ละหน่วยงานร่วมกันแบบบูรณาการ เพื่อให้แผนงานมีความสอดคล้องกัน เช่น แผนการจัดซื้อจัดหา แผนการผลิต และแผนการส่งมอบสินค้า	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรใช้ฐานข้อมูลร่วมกับลูกค้า และซัพพลายเออร์ ในการวางแผนงานการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน อย่างเป็นระบบ และมีความต่อเนื่อง	

2.3 การวางแผนความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มทางการตลาด (Demand Planning) (40 คะแนน)

“องค์กรมีหลักการบริหารจัดการข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลที่สำคัญและจำเป็นต่อการวางแผนความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มทางการตลาดด้วยวิธีการทางสถิติร่วมกับหน่วยงานภายในองค์กร และระหว่างองค์กรกับลูกค้า และนำผลการวิเคราะห์มาใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดและการวางแผนความต้องการของลูกค้าร่วมกับแผนงานอื่นๆ ด้านโลจิสติกส์ เช่น แผนการตลาด แผนการผลิต แผนการขาย และแผนการทำงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและรองรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต มีการประเมินประสิทธิภาพของแผนความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มทางการตลาดเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงการวางแผนความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มทางการตลาด”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการจัดเก็บข้อมูลที่จำเป็นต่อการพยากรณ์และการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาด	○ องค์กรไม่มีการจัดเก็บข้อมูลที่จำเป็นต่อการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าและการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาด ○ องค์กรพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (ในผลิตภัณฑ์หลัก) และแนวโน้มทางการตลาดโดยอาศัยประสบการณ์ของฝ่ายขาย	○ องค์กรมีการจัดเก็บข้อมูลที่จำเป็นต่อการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าและการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาด ○ องค์กรพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (ในผลิตภัณฑ์หลัก) และแนวโน้มทางการตลาดโดยอาศัยข้อมูลในอดีตและวิธีการทางสถิติ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีหลักการบริหารจัดการข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลที่สำคัญและจำเป็นต่อการวางแผนความต้องการของลูกค้าและการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาด ○ องค์กรมีการนำผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ในการวางแผนความต้องการของลูกค้าร่วมกับแผนงานอื่นๆ และการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมี ประเมิน ประสิทธิภาพของแผนความต้องการของลูกค้าและการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอ ○ องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงการวางแผนความต้องการของลูกค้าและการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดให้มีความแม่นยำยิ่งขึ้น ○ องค์กรมีความร่วมมือกับลูกค้าในการวางแผนความต้องการของลูกค้าและการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาด เช่น การแลกเปลี่ยนข้อมูลสถานการณ์วัตถุดิบ และข้อมูลการขายสินค้า เป็นต้น	

2.4 การวางแผนผลิตและการติดตามสถานะของสินค้า วัสดุคงคลัง และกิจกรรมโลจิสติกส์ (Supply Planning) (40 คะแนน)

“องค์กรมีการวางแผนการผลิต มีระบบการจัดการ ติดตาม และตรวจสอบสถานะและปริมาณของสินค้า วัสดุคงคลัง และสินค้ารับคืน และสามารถติดตามและตรวจสอบสถานะของการจัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบ การผลิต และการส่งมอบสินค้าได้ มีการใช้ข้อมูลจากระบบฯ ในการปรับแผนงานด้านโลจิสติกส์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงการสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลใน ด้านต่างๆ จากระบบฯ ที่จำเป็นต่อการวางแผนและการตัดสินใจทางธุรกิจกับซัพพลายเออร์และลูกค้า”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการติดตามหรือตรวจสอบสถานะ และปริมาณของสินค้า วัสดุคงคลัง และสินค้ารับคืน แต่ละประเภท	○ องค์กรมีการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบสถานะและปริมาณของสินค้า วัสดุคงคลัง และสินค้ารับคืน บางรายการ ○ องค์กรมีการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบสถานะของกิจกรรมโลจิสติกส์บางกิจกรรม	○ องค์กรมีระบบการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบสถานะ และปริมาณของสินค้า วัสดุคงคลัง และสินค้ารับคืนทุกรายการอย่างสม่ำเสมอ ○ องค์กรมีระบบการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบสถานะของกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญทุกกิจกรรม เช่น การจัดซื้อวัตถุดิบ การผลิต และการส่งมอบสินค้า	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีระบบการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบสถานะ และปริมาณของสินค้า วัสดุคงคลัง และสินค้ารับคืนทุกรายการ แบบทันทีทันใด (Real Time) ○ องค์กรมีระบบการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบสถานะของกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญทุกกิจกรรม เช่น การจัดซื้อวัตถุดิบ การผลิต และการส่งมอบสินค้า แบบทันทีทันใด (Real Time)	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรใช้ข้อมูลจากระบบการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบฯ ในการปรับแผนการจัดซื้อจัดหา วัตถุดิบ การผลิต และการส่งมอบสินค้า ให้สอดคล้องกับความต้องการ ○ องค์กร ลูกค้า และซัพพลายเออร์ มีการสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็นต่อการวางแผน และการตัดสินใจทางธุรกิจจากระบบการจัดการ ติดตาม หรือตรวจสอบฯ ที่ซัพพลายเออร์และลูกค้าสามารถเข้าถึงได้	

2.5 การพัฒนาขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่เป็นมาตรฐาน (30 คะแนน)

“องค์กรมีการกำหนดและปฏิบัติตามมาตรฐานวิธีการและขั้นตอนการทำงานทุกกิจกรรมที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานและความน่าเชื่อถือของการดำเนินธุรกิจขององค์กร และมีการพัฒนามาตรฐานการทำงานทั้งภายในองค์กร และระหว่างองค์กร ลูกค้า และซัพพลายเออร์ อย่างต่อเนื่อง”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรดำเนินกิจกรรมต่างๆตามประสบการณ์การทำงานของพนักงานในแต่ละตำแหน่ง	○ องค์กรมีการกำหนดมาตรฐานวิธีการทำงานในบางกระบวนการขององค์กร ○ องค์กรปฏิบัติตามมาตรฐานกระบวนการทำงานที่กำหนดบางกระบวนการ	○ องค์กรมีการกำหนดมาตรฐานวิธีการทำงานของทุกกระบวนการที่สำคัญขององค์กร ○ องค์กรมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างครบถ้วนและต่อเนื่อง	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการกำหนดมาตรฐานวิธีการทำงานของทุกกระบวนการที่สำคัญขององค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้า ○ องค์กรมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างครบถ้วนและต่อเนื่อง	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีการประเมินผลความสำเร็จจากการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนด ○ องค์กรมีการพัฒนามาตรฐานวิธีการหรือขั้นตอนการทำงานร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ○ องค์กรมีการยกระดับมาตรฐานขั้นตอนและกระบวนการทำงานตลอดโซ่อุปทานขององค์กรตามแนวทางมาตรฐานสากล	

หมวดที่ 3 การวัดประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (360 คะแนน)
(Logistics and Supply Chain Performance)

3.1 การบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (60 คะแนน)

“องค์กรมีหลักการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่ทำให้องค์กรทราบต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญทุกกิจกรรมตลอดโซ่อุปทานขององค์กร และนำข้อมูลต้นทุนมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพด้วยต้นทุนที่เหมาะสม มีความร่วมมือกับซัพพลายเออร์ หรือลูกค้า ในการกำหนดแผนงานเป้าหมาย และดำเนินการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่ทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน (Win-Win Solution)”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่ทราบต้นทุนที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญตลอดโซ่อุปทาน	○ องค์กรทราบต้นทุนที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญตลอดโซ่อุปทาน บางกิจกรรมเท่านั้น	○ องค์กรทราบต้นทุนที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญตลอดโซ่อุปทาน ทุกกิจกรรม ○ องค์กรดำเนินการปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานตามหลักการบริหารต้นทุน เช่น การบริหารต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity Based Costing: ABC) เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำแผนงานลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ○ องค์กรมีแผนงานฯ และดำเนินการลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรตามผลการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรประสบความสำเร็จในการลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ○ องค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์ หรือลูกค้าในการวิเคราะห์และจัดทำแผนงานลดต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ที่ทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน (Win-Win Solution)	

3.2 การกำหนดระดับปริมาณสินค้าคงคลังและการประมาณการค่าเสียโอกาส (60 คะแนน)

“องค์กรมีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังอย่างเป็นระบบ มีการกำหนดปริมาณสินค้าและวัตถุดิบคงคลังที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยไม่ก่อให้เกิดการเสียโอกาสทั้งในกรณีที่มีสินค้าไม่เพียงพอสำหรับการขาย และกรณีการมีสินค้าคงคลังมากเกินไปเกินความต้องการของลูกค้า โดยการพิจารณาจากข้อมูลต่างๆ ที่จำเป็นต่อการบริหารจัดการควบคุมระดับวัสดุคงคลังที่เหมาะสม และมีแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการควบคุมระดับวัสดุคงคลัง เพื่อลดโอกาสสินค้าขาด (Stock out) หรือลดปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังมากเกินไปเกินความต้องการ อีกทั้งควรมีการประมาณการค่าเสียโอกาสอันเนื่องมาจากการเก็บสินค้าหรือวัตถุดิบมากหรือน้อยเกินไป”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการกำหนดปริมาณสินค้าหรือวัตถุดิบคงคลังเป้าหมาย (Target Stock Level)	○ องค์กรมีการกำหนดปริมาณสินค้าและวัตถุดิบคงคลังเป้าหมาย (Target Stock Level) ตามประสบการณ์ของพนักงานที่เกี่ยวข้อง	○ องค์กรมีการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ที่จำเป็นต่อการพิจารณา กำหนดปริมาณวัสดุคงคลังเป้าหมาย (Target Stock Level) เช่น การจัดกลุ่มของผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบตามลำดับความสำคัญ (ABC Analysis) ○ องค์กรมีการกำหนดปริมาณสินค้าและวัตถุดิบคงคลังเป้าหมาย (Target Stock Level) บนพื้นฐานของข้อมูลที่เป็นต่อการพิจารณา กำหนดปริมาณสินค้าคงคลัง	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีแผนพัฒนาการบริหารจัดการสินค้าและวัตถุดิบคงคลังให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เพื่อลดโอกาสสินค้าขาด (Stock out) หรือลดปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังมากเกินไปเกินความต้องการ ○ องค์กรดำเนินการปรับปรุงการบริหารจัดการสินค้าและวัตถุดิบคงคลังตามแผนพัฒนาฯ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างมีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรประสบความสำเร็จในการลดโอกาสสินค้าขาด (Stock out) หรือลดปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังมากเกินไปเกินความต้องการ ○ องค์กรมีการประมาณการค่าเสียโอกาสขององค์กร ที่เกิดจากการมีปริมาณสินค้าคงคลังที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า	

3.3 การวัดอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time) (60 คะแนน)

“องค์กรมีการวัดอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) ของวัตถุดิบและสินค้าแต่ละประเภท และมีการวัดช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time) อย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เพื่อนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์ในการจัดทำแผนพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าเพื่อเพิ่มอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังหรือลดช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสดและมีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังที่สอดคล้องกับการจัดการกระแสเงินสดขององค์กร”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่ทราบอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time)	○ องค์กรทราบอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) ของวัตถุดิบและสินค้าบางประเภท หรือ ทราบช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time)	○ องค์กรทราบอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) ของวัตถุดิบหลักและสินค้าหลักทุกประเภท ○ องค์กรทราบช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time)	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการนำข้อมูลอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time) มาใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจและการทำแผนธุรกิจ ○ องค์กรมีการดำเนินกิจกรรมพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อเพิ่มอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) หรือ ลดช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียน วัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time) อย่างมีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรประสบความสำเร็จในการเพิ่มอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) หรือลด ช่วงระยะเวลา รอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time) ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ○ องค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าจัดทำแผนงานและดำเนินการปรับปรุงการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) หรือ ลดช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time) ให้สอดคล้องกับงบกระแสเงินสดขององค์กรอย่างมีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้	

3.4 การวัดประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้า (On Time In Full Delivery Rate) (60 คะแนน)

“องค์กรมีการวัดประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้า ทั้งด้านการส่งมอบสินค้าที่ถูกต้อง ครบตามจำนวนที่สั่ง ภายในเวลาที่ตกลงกันไว้ มีการเก็บข้อมูล ปัญหา และสาเหตุของปัญหา การส่งมอบสินค้าเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำแผนพัฒนาประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมาตรการป้องกันการเกิดปัญหาการส่งมอบสินค้า โดยให้ ชัฟฟลายเออร์และลูกค้ามีส่วนร่วมในการปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้า ทั้งด้านต้นทุน เวลา และ ความน่าเชื่อถือ ที่วัดผลได้”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรมีความพยายามในการส่งมอบสินค้าให้ถูกต้อง ครบตามจำนวนที่สั่ง ภายในเวลาที่ตกลงกันไว้ แต่ไม่มีการวัดประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้า	○ องค์กรมีการวัดประสิทธิภาพการส่งมอบสินค้า โดยการวัดอัตราการส่งมอบที่ทันเวลา หรือ วัดคุณภาพการส่งมอบสินค้า โดยการวัดอัตราความถูกต้องในการส่งมอบสินค้า	○ องค์กรมีการวัดประสิทธิภาพและคุณภาพของการส่งมอบสินค้า โดยมีการวัดอัตราการส่งมอบอย่างสมบูรณ์แบบ (On Time In Full Delivery Rate) ○ องค์กรมีการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการส่งมอบสินค้าให้มีประสิทธิภาพและคุณภาพมากยิ่งขึ้น อย่างมีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีอัตราการส่งมอบอย่างสมบูรณ์แบบ (On Time In Full Delivery Rate) สูงกว่า 95% ○ องค์กรมีการจัดเก็บข้อมูลและวิเคราะห์สาเหตุของการส่งมอบสินค้าล่าช้าหรือผิดพลาดเพื่อจัดทำแผนพัฒนาปรับปรุงการส่งมอบสินค้าให้มีประสิทธิภาพและคุณภาพมากยิ่งขึ้น ○ องค์กรจัดทำแผนงานและดำเนินการปรับปรุงการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มอัตราการส่งมอบอย่างสมบูรณ์แบบ (On Time In Full Delivery Rate) อย่างต่อเนื่อง มีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรประสบความสำเร็จในการเพิ่มอัตราการส่งมอบอย่างสมบูรณ์แบบ (On Time In Full Delivery Rate) ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ○ องค์กรมีมาตรการป้องกันการส่งมอบสินค้าที่ล่าช้าหรือผิดพลาด ○ องค์กรร่วมกับชัฟฟลายเออร์และลูกค้าดำเนินการพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้าให้ถูกต้อง ครบตามจำนวนที่สั่ง ภายในเวลาที่ตกลงกันไว้ อย่างต่อเนื่อง	

3.5 การกำหนดช่วงเวลานำในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า (Customer Lead Time) (60 คะแนน)

“องค์กรมีการกำหนดช่วงเวลานำมาตรฐาน (Standard Lead Time) ของลูกค้าแต่ละราย หรือผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทตั้งแต่สั่งซื้อจนได้รับสินค้า และมีการนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์ในการวางแผนการจัดส่งสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งสินค้า และมีแผนพัฒนาปรับปรุงเพื่อการลดช่วงเวลานำในการส่งมอบสินค้า โดยมีการกำหนดเป้าหมายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้าอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่กำหนดช่วงเวลานำมาตรฐาน (Standard Lead Time) ให้กับลูกค้าแต่ละราย หรือผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทได้	○ องค์กรมีการกำหนดช่วงเวลานำมาตรฐาน (Standard Lead Time) ของลูกค้า หรือผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 2 และ ○ องค์กรมีการนำข้อมูลเกี่ยวกับช่วงเวลานำ (Lead Time) ในการส่งมอบสินค้ามาใช้ในการวางแผนการจัดส่งสินค้า การบรรจุทุกสินค้าในพาหนะแต่ละคัน การบริหารจัดการเส้นทาง และจัดลำดับในการส่งมอบสินค้าแต่ละรายการ เป็นต้น	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานเพื่อลดช่วงเวลานำมาตรฐาน (Standard Lead Time) โดยมีการกำหนดเป้าหมายเป็นลายลักษณ์อักษร และสามารถวัดผลได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรประสบความสำเร็จในการลดช่วงเวลานำ (Lead Time) ในการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าและเพิ่มประสิทธิภาพการส่งมอบสินค้าตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ○ องค์กรมีการจัดทำแผนพัฒนาปรับปรุงกระบวนการต่างๆ ร่วมกับหน่วยงานในองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อลดช่วงเวลานำมาตรฐาน (Standard Lead Time) ในการส่งมอบสินค้าอย่างต่อเนื่อง	

3.6 ความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Supply Chain Flexibility and Adaptability) (30 คะแนน)

“องค์กรมีแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้า และพัฒนาไปสู่การสร้าง ความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวของแต่ละองค์กรในโซ่อุปทานต่อปริมาณความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ การจัดการวัสดุคงคลัง จนถึงกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ โดยไม่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจขององค์กร รวมถึงการมีแผนงานเพื่อเพิ่มระดับความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการสินค้าของลูกค้าได้ โดยไม่ได้ อยู่ในแผนการผลิต	○ องค์กรสามารถลดหรือเพิ่มปริมาณการส่งมอบสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงก่อนถึงกำหนดการส่งมอบ 30 วัน แต่อาจทำให้เกิดสินค้าคงเหลือหรือค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม เพื่อรักษาสถานลูกค้าหลัก	○ องค์กรสามารถลดหรือเพิ่มปริมาณการส่งมอบสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงก่อนถึงกำหนดการส่งมอบ 30 วัน โดยมีแผนการบริหารจัดการวัสดุคงคลังที่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงได้	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรทราบความสามารถในการปรับตัวของโซ่อุปทานขององค์กรจากการเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการของลูกค้า (Downside/Upside Adaptability) ก่อนถึงกำหนดการส่งมอบ 30 วัน หรือ ○ องค์กรทราบระยะเวลาที่ใช้ในการจัดการกับปริมาณความต้องการสินค้าที่เพิ่มขึ้น ไม่เกิน 20% (Upside Flexibility)	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีแผนงานและดำเนินการเพิ่มความสามารถในการปรับตัวของโซ่อุปทานขององค์กรจากการเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการของลูกค้า (Downside/ Upside Adaptability) ก่อนถึงกำหนดการส่งมอบ 30 วัน อย่างมีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้ หรือ ○ องค์กรมีแผนงานและดำเนินการเพิ่มความยืดหยุ่นด้านเวลาในการจัดการกับปริมาณความต้องการสินค้า ที่เพิ่มขึ้น ไม่เกิน 20% (Upside Flexibility) อย่างมีเป้าหมาย และสามารถวัดผลได้	

3.7 การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัย (30 คะแนน)

“องค์กรมีนโยบายการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างเป็นมิตรสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัย โดยมีการประเมินผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจขององค์กรในประเด็นการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัย และจัดทำแผนและดำเนินการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์ตลอดโซ่อุปทานร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าเพื่อลดผลกระทบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจขององค์กร รวมถึงการมีแผนงานหรือมาตรการลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีนโยบายป้องกันหรือลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัย	○ องค์กรมีนโยบายป้องกันหรือลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัย ตามข้อบังคับทางกฎหมายเท่านั้น	○ องค์กรมีนโยบายป้องกันหรือลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัยที่อาจเกิดจากการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร ซึ่งมากกว่าข้อบังคับทางกฎหมาย	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการประเมินและวิเคราะห์ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม หรือความปลอดภัยที่เกิดจากการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่สำคัญขององค์กร ○ องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม หรือความปลอดภัย	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าในการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม หรือความปลอดภัย อย่างต่อเนื่อง ○ องค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์และลูกค้าจัดทำแผนหรือมาตรการป้องกันและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม หรือความปลอดภัย ที่อาจเกิดจากการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร	

หมวดที่ 4 การบริหารจัดการข้อมูลสารสนเทศและเทคโนโลยีโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (150 คะแนน)
(Information Management and Logistics and Supply Chain Technology)

4.1 การจัดการข้อมูลสารสนเทศด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (60 คะแนน)

“องค์กรมีระบบสารสนเทศการจัดการข้อมูลด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ตั้งแต่การเก็บข้อมูล การประมวลผลข้อมูล จนถึงการแสดงผลข้อมูลในกระบวนการต่างๆ ซึ่งสามารถเชื่อมโยงข้อมูลต่างๆ เหล่านั้นระหว่างหน่วยงานภายในองค์กร และพัฒนาไปสู่การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างองค์กร ซัพพลายเออร์ และลูกค้า เพื่อประโยชน์ในการวางแผนและการตัดสินใจ ซึ่งอาจเป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นเอง หรือโปรแกรมสำเร็จรูป”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการจัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน	○ องค์กรมีการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการ โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน บางกิจกรรมที่สำคัญขององค์กร	○ องค์กรมีระบบสารสนเทศการจัดการข้อมูล ตั้งแต่การจัดเก็บข้อมูล ประมวลผล และแสดงผลข้อมูลในกระบวนการต่างๆ เกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ทุกกิจกรรมที่สำคัญขององค์กร	○ องค์กรมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สามารถสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานภายในองค์กร ○ องค์กรใช้ข้อมูลของแต่ละหน่วยงานที่เชื่อมโยงผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการวางแผนและการตัดสินใจภายในองค์กร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เชื่อมโยงข้อมูลกับซัพพลายเออร์ และลูกค้า ○ องค์กรใช้ประโยชน์จากการเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศกับซัพพลายเออร์ และลูกค้าเป็นเครื่องมือในการวางแผนการใช้ทรัพยากรในโซ่อุปทานให้เกิดประโยชน์สูงสุด	

4.2 การกำหนดรหัสมาตรฐานสินค้าและกระบวนการเพื่อการเชื่อมโยงข้อมูลตลอดโซ่อุปทาน (60 คะแนน)

“องค์กรมีการกำหนดรหัสที่เป็นมาตรฐานสำหรับวัตถุดิบ สินค้า และกระบวนการต่างๆ เพื่อการสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศภายในองค์กร และสามารถพัฒนาไปสู่การใช้รหัสมาตรฐานสากลในการสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระหว่างองค์กรภายในโซ่อุปทาน”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีการกำหนดรหัสวัตถุดิบ สินค้าและกระบวนการต่างๆ ขององค์กร	○ องค์กรมีการกำหนดรหัสสำหรับวัตถุดิบหรือสินค้าบางรายการ หรือ บางกระบวนการเพื่อการสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานภายในองค์กรเท่านั้น	○ องค์กรมีการกำหนดรหัสสำหรับวัตถุดิบหลักและสินค้าหลักทุกรายการ และทุกกระบวนการหลักขององค์กร เพื่อการสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานภายในองค์กร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 3 และ ○ องค์กรมีการใช้รหัสวัตถุดิบ สินค้า และกระบวนการที่กำหนดเพื่อการสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลของทุกหน่วยงานผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศภายในองค์กร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรใช้รหัสมาตรฐานหรือรหัสมาตรฐานสากลของวัตถุดิบ สินค้า และกระบวนการ ที่สามารถสื่อสารและเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศกับซัพพลายเออร์ และลูกค้า	

4.3 การบริหารจัดการองค์กรด้วยเทคโนโลยีโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (30 คะแนน)

“องค์กรมีการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีต่างๆ ในการจัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซอฟต์แวร์ หรือแอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการวางแผน การตัดสินใจ หรือการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ มีการใช้อุปกรณ์หรือระบบอัตโนมัติ ในการเคลื่อนย้าย จัดเก็บ ติดตาม ตรวจสอบวัสดุคงคลังและสินค้า ทั้งภายในองค์กรและระหว่างองค์กรในโซ่อุปทาน รวมถึงการมีแผนงานและการดำเนินการศึกษาพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับองค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์ หรือลูกค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรและอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรดำเนินกิจกรรมต่างๆ เกี่ยวกับบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานด้วยบุคลากรขององค์กร โดยไม่มีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อุปกรณ์ หรือระบบอัตโนมัติใดๆ อำนวยความสะดวกในการทำงาน	○ องค์กรมีนโยบายหรือแผนงานการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน อุปกรณ์ หรือระบบอัตโนมัติ มาใช้ในการสื่อสาร หรือดำเนินกิจกรรมต่างๆ เกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน	○ องค์กรใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ซอฟต์แวร์ หรือแอปพลิเคชัน จัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อการวางแผน การตัดสินใจ การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือการดำเนินกิจกรรมอื่นๆ บางกิจกรรมภายในองค์กร หรือ ○ องค์กรใช้อุปกรณ์หรือระบบอัตโนมัติในการเคลื่อนย้าย จัดเก็บ ติดตาม และตรวจสอบวัตถุดิบ สินค้าบางรายการ	○ องค์กรใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ซอฟต์แวร์ หรือแอปพลิเคชัน จัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อการวางแผน การตัดสินใจ การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือการดำเนินกิจกรรมหลักทุกกิจกรรมภายในองค์กร ○ องค์กรใช้อุปกรณ์หรือระบบอัตโนมัติในการเคลื่อนย้าย จัดเก็บ ติดตาม และตรวจสอบวัตถุดิบ สินค้าหลักทุกรายการ	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน อุปกรณ์ หรือระบบอัตโนมัติ เพื่อการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานระหว่างองค์กร ซัพพลายเออร์ หรือลูกค้า ○ องค์กรมีการศึกษาพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับองค์กรร่วมกับซัพพลายเออร์ หรือลูกค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร และอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)	

หมวดที่ 5 ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับองค์กรภายนอกที่ไม่ใช่ซัพพลายเออร์และลูกค้า (60 คะแนน)
(Logistics and Supply Chain Collaboration Network)

5.1 ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับพันธมิตรทางธุรกิจ (30 คะแนน)

“องค์กรมีความร่วมมือกับองค์กรที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งไม่ใช่ซัพพลายเออร์ และลูกค้าขององค์กร ในการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกันให้มีประสิทธิภาพ มีแผนงานหรือโครงการที่ดำเนินการพัฒนาปรับปรุงการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ต่อเนื่อง สามารถวัดผลได้ และอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีความร่วมมือด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งไม่ใช่ซัพพลายเออร์ และลูกค้าขององค์กร	○ องค์กรมีพันธมิตรทางธุรกิจที่สามารถให้ความช่วยเหลือสนับสนุนองค์กรได้ แบบครั้งคราว กรณีองค์กรเกิดปัญหาหรือขัดข้องในการดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน	○ องค์กรมีความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานบางกิจกรรม ที่อยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกัน (Win-Win Solution)	○ องค์กรมีความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการจัดทำแผนงานหรือโครงการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน อย่างมีเป้าหมาย วัดผลได้ และอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกัน (Win-Win Solution) อย่างเป็นลายลักษณ์อักษร	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีแนวทางการพัฒนาและขยายขอบเขตความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่อง วัดผลได้ และอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกัน (Win-Win Solution)	

5.2 ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับสถาบันการศึกษา หน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานที่ไม่แสวงหากำไร (30 คะแนน)

“องค์กรมีความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา หน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานที่ไม่แสวงหากำไร ในการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ต่อเนื่อง และสามารถวัดผลได้ ตลอดจนการพัฒนาไปสู่การศึกษาวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน และมีกระบวนการเผยแพร่และขยาย ผลการศึกษาวิจัยไปสู่สาธารณะหรือกลุ่มบุคคลภายนอก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน หรือสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการโลจิสติกส์ และอยู่บน พื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)”

ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	คะแนน
○ องค์กรไม่มีความร่วมมือด้านการศึกษา วิจัย พัฒนา ปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับหน่วยงานใด	○ องค์กรเข้าร่วมโครงการ ของสถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐ หรือหน่วยงานใดๆ เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการโลจิสติกส์ และโซ่อุปทานขององค์กร เป็นครั้งคราว	○ องค์กรเข้าร่วมโครงการของสถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐ หรือหน่วยงานใดๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กรอย่างครบวงจร	○ องค์กรให้การสนับสนุน การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ของหน่วยงานใดๆ ทางด้านข้อมูล เกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์ และโซ่อุปทาน เครื่องมืออุปกรณ์ การขนถ่าย ติดตามตรวจสอบ สินค้า หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ○ องค์กรมีความร่วมมือกับสถานศึกษา หน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานที่ไม่แสวงหากำไร ใน การศึกษาวิจัยพัฒนากระบวนการ เทคโนโลยี หรือนวัตกรรม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ หรือสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการโลจิสติกส์	○ องค์กรมีคุณสมบัติตามระดับ 4 และ ○ องค์กรมีการเผยแพร่ องค์ความรู้และผลการศึกษาวิจัยที่ได้ดำเนินการศึกษาสู่สาธารณะ หรือกลุ่มบุคคลหรือองค์กร ภายนอก เช่น ชีพพลายเออร์ และลูกค้า	

คำอธิบายเพิ่มเติม

1. อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) คือ การวัดประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังขององค์กร ในการเปลี่ยนสินค้าคงคลังให้กลายเป็นยอดขายขององค์กร องค์กรที่มีค่าอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังสูง แสดงว่าเป็นองค์กรที่มีความสามารถในการสร้างยอดขายจากสินค้าคงคลังได้มากกว่าองค์กรที่มีค่าอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังต่ำ

สูตรที่ 1 อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง =	จำนวนหน่วยสินค้าที่ขายได้ระหว่างปี จำนวนหน่วยสินค้าคงคลังเฉลี่ยที่มีอยู่ในระหว่างปี
สูตรที่ 2 อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง =	ยอดขายรวมในระหว่างปี มูลค่าสินค้าคงคลังเฉลี่ยที่มีอยู่ในระหว่างปี
สูตรที่ 3 อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง =	ต้นทุนสินค้าขายในระหว่างปี มูลค่าสินค้าคงคลังเฉลี่ยที่มีอยู่ในระหว่างปี

การเลือกใช้สูตรการคำนวณอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง ทั้ง 3 สูตร มีความแตกต่างกัน ขึ้นกับลักษณะของสินค้าของแต่ละองค์กร

สูตรที่ 1 เหมาะสำหรับองค์กรที่ต้องการคำนวณสินค้าเป็นรายการ (Stock Keeping Unit – SKU) หรือเป็นองค์กรที่มีสินค้าเพียงรายการเดียว ถ้าสินค้าแต่ละชนิดก่อให้เกิดรายได้ที่แตกต่างกัน การใช้สูตรที่ 1 จะทำให้การแปลความหมายเบี่ยงเบนจากความเป็นจริง

สูตรที่ 2 เหมาะสำหรับองค์กรดำเนินธุรกิจแบบซื้อสินค้ามาขาย เนื่องจากสามารถหาข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณได้ง่าย และเห็นภาพชัดเจนว่าองค์กรสามารถทำให้สินค้าคงคลังเกิดยอดขายได้กี่รอบต่อปี

สูตรที่ 3 เหมาะสำหรับองค์กรที่มีข้อมูลทางบัญชีในเรื่องต้นทุนสินค้าขาย การคำนวณด้วยวิธีนี้เป็นคำตอบที่แสดงให้เห็นถึงภาพการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังได้ชัดเจนที่สุด เพราะได้แยกส่วนที่เป็นกำไรออกไปจากยอดรวมแล้ว

องค์กรสามารถเลือกวิธีการคำนวณที่เหมาะสมกับองค์กรหรือข้อมูลที่มี อย่างไรก็ตาม ต้องแบ่งสินค้าหรือวัตถุดิบเป็นกลุ่มหรือหน่วยย่อย และคำนวณหาอัตราหมุนเวียนสินค้าคงคลังของสินค้าหรือวัตถุดิบแต่ละกลุ่ม

2. **ช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time)** คือ ตัวชี้วัดวงจรเงินสดซึ่งใช้บ่งบอกว่าบริษัทมีการจัดการการหมุนเวียนของเงินสดได้ดีเพียงใด โดยนับจากเวลาที่มีการชำระเงินให้กับซัพพลายเออร์จนกระทั่งลูกค้าชำระเงินค่าสินค้าให้บริษัท ตัวชี้วัดในส่วนนี้รวมถึงจำนวนของสินค้าคงคลังที่มีอยู่ทั้งหมดซึ่งสามารถทำให้ต้นทุนสูงขึ้นหรือการตอบสนองต่อคำสั่งซื้อลดลงได้

ช่วงระยะเวลารอบหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด = จำนวนวันที่สินค้าเพียงพอต่อการขาย (Day of Supply)+ ระยะเวลาเฉลี่ยการเรียกเก็บเงินจากลูกค้า – ระยะเวลาเฉลี่ยการชำระเงินให้เจ้าหนี้การค้า

3. **ช่วงเวลานำในการสั่งซื้อของลูกค้า (Customer Lead Time)** คือ ช่วงเวลาตั้งแต่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจนกระทั่งลูกค้าได้รับสินค้า

4. **ต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity Based Costing: ABC)** คือ วิธีการจัดทำบัญชีต้นทุนที่ใช้วิธีการจัดสรรต้นทุนแต่ละส่วนให้กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง (เช่น กิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์) ซึ่งช่วยให้องค์กรสามารถมองเห็นภาพของกิจกรรมที่ก่อให้เกิดต้นทุนได้ชัดเจนขึ้น

5. **อัตราการส่งมอบอย่างสมบูรณ์แบบ (On Time in Full Delivery)** คือ การส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลา และถูกต้องทั้งด้านปริมาณ ประเภท และคุณสมบัติตามความต้องการของลูกค้า

$$\text{อัตราการส่งมอบอย่างสมบูรณ์แบบ} = \frac{\text{จำนวนคำสั่งซื้อที่ส่งทันเวลา}}{\text{จำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมด}} \times \frac{\text{จำนวนคำสั่งซื้อที่ถูกส่งอย่างถูกต้อง}}{\text{จำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมด}}$$

6. **ความยืดหยุ่นด้านเวลาในการผลิต (Upside Flexibility)** หมายถึง ระยะเวลาที่องค์กรใช้ในการบริหารจัดการ เมื่อลูกค้าต้องการสินค้าปริมาณเพิ่มขึ้นไม่เกิน 20%

ความยืดหยุ่นด้านเวลาในการผลิต = ระยะเวลาการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น + ระยะเวลาการผลิตที่เพิ่มขึ้น + ระยะเวลาเตรียมการขนส่งที่เพิ่มขึ้น

7. อัตราความสามารถในการปรับตัวด้วยการลดการผลิต (Downside Adaptability) คือ การวัดความสามารถขององค์กรในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน กรณีลูกค้าต้องการให้องค์กรลดปริมาณการส่งมอบสินค้าก่อนถึงกำหนดการส่งมอบ 30 วัน โดยองค์กรต้องไม่มีสินค้าคงเหลือหรือไม่เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

อัตราความสามารถในการปรับตัวด้วยการลดการผลิต =

มูลค่าสินค้าที่องค์กรสามารถลดการส่งมอบได้

มูลค่าสินค้าที่ลูกค้าต้องการให้ลดการส่งมอบ

× 100

8. อัตราความสามารถในการปรับตัวด้วยการเพิ่มการผลิต (Upside Adaptability) คือ การวัดความสามารถขององค์กรในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน กรณีลูกค้าต้องการให้องค์กรเพิ่มปริมาณการส่งมอบสินค้าก่อนถึงกำหนดการส่งมอบ 30 วัน

อัตราความสามารถในการปรับตัวด้วยการเพิ่มการผลิต =

มูลค่าสินค้าที่องค์กรสามารถเพิ่มการส่งมอบได้

มูลค่าสินค้าที่ลูกค้าต้องการให้เพิ่มการส่งมอบ

× 100

แบบจัดทำรายงาน
ประเภทการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
การประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ (Logistics Performance Index: LPI)

บริษัท

แบบประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์

ตัวชี้วัดหลัก		ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
กิจกรรมที่ 1 (ILPI1) การวางแผนหรือการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า (Demand Forecasting and Planning)				
ILPI1 C	สัดส่วนต้นทุนการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า ต่อยอดขาย (Forecasting Cost per Sales)			
ILPI1 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า ล่วงหน้า (Average Forecast Period)			
ILPI1 R	อัตราความแม่นยำการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (Forecast Accuracy Rate)			
กิจกรรมที่ 2 (ILPI2) การให้บริการแก่ลูกค้าและกิจกรรมสนับสนุน (Customer Service and Support)				
ILPI2 C	สัดส่วนต้นทุนการให้บริการลูกค้าต่อยอดขาย (Customer Service Cost per Sales)			
ILPI2 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการตอบสนองคำสั่งซื้อจากลูกค้า (Average Order Cycle Time)			
ILPI2 R	อัตราความสามารถในการจัดส่งสินค้า (Delivered In-Full and On-Time)			
กิจกรรมที่ 3 (ILPI3) การสื่อสารด้านโลจิสติกส์และการจัดการคำสั่งซื้อ (Logistics Communication and Order Processing)				
ILPI3 C	สัดส่วนมูลค่าการลงทุนเกี่ยวกับการติดตั้งระบบการ สื่อสารภายในองค์กรต่อยอดขาย (Information Processing Cost per Sales)			
ILPI3 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการส่งคำสั่งซื้อภายในองค์กร (Average Order Processing Cycle Time)			
ILPI3 R	อัตราความแม่นยำของการออกไปยังแผนกอื่นๆ (Order Accuracy Rate)			

ตัวชี้วัดหลัก		ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
กิจกรรมที่ 4 (ILPI4) การจัดซื้อจัดหา (Purchasing and Procurement)				
ILPI4 C	สัดส่วนต้นทุนการจัดซื้อจัดหาต่อยอดขาย (Procurement Cost per Sales)			
ILPI4 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการจัดซื้อ (Average Procurement Cycle Time)			
ILPI4 R	อัตราความสามารถในการจัดส่งสินค้าของผู้ผลิต (Supplier Delivered In-Full & On-Time Rate)			
กิจกรรมที่ 5 (ILPI5) การขนถ่ายวัสดุ และการบรรจุหีบห่อ (Materials Handling and Packaging)				
ILPI5 C	สัดส่วนมูลค่าสินค้าที่เสียหายต่อยอดขาย (Damaged Value per Sales)			
ILPI5 R	อัตราจำนวนสินค้าสำเร็จรูปที่เกิดความเสียหายของสินค้า (Damage Rate)			
ILPI5 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการถือครองและการบรรจุหีบห่อ (Average Material Handling and Packaging Cycle Time)			
กิจกรรมที่ 6 (ILPI6) การเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานและการจัดการคลังสินค้า (Site Selection, Warehousing and Storage)				
ILPI6 C	สัดส่วนต้นทุนการบริหารคลังสินค้าต่อยอดขาย (Warehousing Cost per Sales)			
ILPI6 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูปในคลังสินค้า (Average Inventory Cycle Time)			
ILPI6 R	อัตราความแม่นยำของสินค้าคงคลัง (Inventory Accuracy)			
กิจกรรมที่ 7 (ILPI7) การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)				
ILPI7 C	สัดส่วนต้นทุนการถือครองสินค้าต่อยอดขาย (Inventory Carrying Cost per Sales)			
ILPI7 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการเก็บสินค้าคงคลังอย่างเพียงพอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Average Inventory Day)			
ILPI7 R	อัตราจำนวนสินค้าสำเร็จรูปขาดมือ (Inventory Out of Stock Rate)			
กิจกรรมที่ 8 (ILPI8) การขนส่ง (Transportation)				

ตัวชี้วัดหลัก		ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ILPI8 C	สัดส่วนต้นทุนการขนส่งต่อยอดขาย (Transportation Cost per Sales)			
ILPI8 T	ระยะเวลาเฉลี่ยการจัดส่งสินค้า (Average Delivery Cycle Time)			
ILPI8 R	อัตราความสามารถในการจัดส่งสินค้าของแผนกขนส่ง (Transportation DIFOT)			
กิจกรรมที่ 9 (ILPI9) โลจิสติกส์ย้อนกลับ (Reverse Logistics)				
ILPI9 C	สัดส่วนมูลค่าสินค้าที่ถูกตีกลับต่อยอดขาย (Returned Cost per Sales)			
ILPI9 T	ระยะเวลาเฉลี่ยของการรับสินค้าคืนจากลูกค้า (Average Cycle Time for Customer Return)			
ILPI9 R	อัตราการถูกตีกลับของสินค้า (Rate of Returned Goods)			

หมายเหตุ : สูตรการคำนวณหรือคู่มือการประเมินตามรายละเอียดในไฟล์สูตรการคำนวณ