

หลักเกณฑ์การคัดเลือกอุตสาหกรรมดีเด่น ประจำปี 2559

ประเภทการจัดการโลจิสติกส์

เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก แบ่งออกเป็น 5 หมวด คะแนนรวม 1,000 คะแนน มีรายละเอียดดังนี้

หมวดที่ 1	การกำหนดกลยุทธ์สถานประกอบการ	200 คะแนน
1.1	การให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ องค์กรตระหนักถึงความสำคัญของกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ โดยผู้บริหารให้การสนับสนุน และจัดตั้งคณะทำงานหรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลกิจกรรมด้าน โลจิสติกส์โดยเฉพาะ ทั้งนี้ในกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ขององค์กรต้องมีการกำหนดตัวชี้วัดที่ชัดเจนและวัดผลที่สะท้อนถึงความร่วมมือภายในองค์กรได้	(40 คะแนน)
1.2	การทำข้อตกลงกับผู้ส่งมอบหลักและมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน องค์กรมีการทำข้อตกลงกับผู้ส่งมอบหลักอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรในการแลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อพัฒนากิจกรรมโลจิสติกส์ โดยอยู่บนพื้นฐานที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)	(40 คะแนน)
1.3	การทำข้อตกลงกับลูกค้าหลักและมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน องค์กรมีการทำข้อตกลงกับลูกค้าหลักอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรในการแลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อพัฒนากิจกรรมโลจิสติกส์ โดยอยู่บนพื้นฐานที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)	(40 คะแนน)
1.4	การจัดทำระบบในการประเมินและพัฒนาความพึงพอใจของลูกค้า องค์กรมีระบบในการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า ดำเนินการเกี่ยวกับข้อร้องเรียน รวมทั้งร่วมมือกับลูกค้าในการพัฒนาระดับความพึงพอใจ โดยสามารถวัดผลได้เป็นรูปธรรม	(40 คะแนน)
1.5	การจัดทำระบบในการพัฒนาและประเมินพนักงาน องค์กรมีระบบในการพัฒนาและประเมินผลงานของพนักงาน รวมทั้งมีการนำหลักการและการจัดการองค์ความรู้มาประยุกต์ใช้ในองค์กร	(40 คะแนน)
หมวดที่ 2	การวางแผนและความสามารถในการปฏิบัติงาน	240 คะแนน
2.1	การกำหนดแผนงานด้านโลจิสติกส์ องค์กรมีการกำหนดแผนงานด้านโลจิสติกส์ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ คำนึงถึงทรัพยากรที่มีอยู่ในองค์กรและโซ่อุปทาน และกำหนดแผนไว้เป็นลายลักษณ์อักษร ตลอดจนก้าวไปสู่ความร่วมมือกับลูกค้าและผู้ส่งมอบในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า รวมทั้งพัฒนาไปสู่การวางแผนแก้ปัญหาหรือการพัฒนาในระยะยาวร่วมกัน	(40 คะแนน)
2.2	การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มทางการตลาด	(40 คะแนน)

องค์กรมีความเข้าใจแนวโน้มของตลาดสินค้า ใช้วิธีการทางสถิติในการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า และนำผลของการพยากรณ์มาใช้ในการประโยชน์อื่น ๆ เช่น การวางแผนการตลาด การวางแผนการขาย การวางแผนการทำงานสำหรับรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนความร่วมมือในองค์กรเพื่อให้การพยากรณ์มีความแม่นยำขึ้น และก้าวไปสู่ความร่วมมือด้านข้อมูลกับลูกค้า โดยมีการกำหนดตัวชี้วัดและเป้าหมายที่ชัดเจน

- 2.3 การวางแผนและการปรับแผนการทำงานด้านโลจิสติกส์ของสถานประกอบการ (40 คะแนน)
 แผนงานและการดำเนินกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ต่างๆ ขององค์กรมีความสอดคล้องกัน เช่น มีการวางแผนการขาย การสั่งซื้อวัตถุดิบ และการจัดส่งสินค้าร่วมกัน รวมถึงการพิจารณาปริมาณสินค้าคงคลัง และการประสานงานเพื่อความยืดหยุ่น (Resilience) และการตอบสนองลูกค้าอย่างรวดเร็ว (Quick Response) เมื่อแผนงานมีการเปลี่ยนแปลง
- 2.4 ระบบการจัดการและติดตามสถานะของสินค้า วัสดุคงคลัง และกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ (40 คะแนน)
 องค์กรมีระบบในการจัดการ ติดตาม ตรวจสอบสถานะและปริมาณของสินค้า วัสดุคงคลัง และสินค้านำเข้า รวมทั้งสามารถติดตามกิจกรรมการจัดซื้อหรือจัดหาในองค์กรและผู้ส่งมอบได้ถูกต้องแม่นยำ
- 2.5 การพัฒนาขั้นตอนการทำงานและกระบวนการทำงานที่เป็นมาตรฐาน (40 คะแนน)
 องค์กรมีการกำหนดและนำมาตรฐานมาใช้สำหรับวิธีการทำงานในองค์กร รวมทั้งกิจกรรมที่มีการติดต่อกับผู้ส่งมอบและลูกค้าขององค์กร และมีการพัฒนาการทำงานภายในองค์กรอย่างต่อเนื่องและเป็นมาตรฐานที่สามารถชี้แจงประสิทธิภาพได้อย่างเป็นรูปธรรม
- 2.6 การพัฒนาหน่วยงานรับผิดชอบด้านโลจิสติกส์ (40 คะแนน)
 องค์กรมีการกำหนดหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ กำหนดอำนาจหน้าที่และจำนวนบุคลากรที่เหมาะสมกับปริมาณงานและแผนงาน กำหนดสมรรถนะ (Competency) ของบุคลากรในตำแหน่งต่างๆ และมีการพัฒนาตามผลการประเมินความสามารถ รวมทั้งเตรียมความพร้อมของบุคลากรทดแทนของตำแหน่งต่างๆ

หมวดที่ 3 ประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านโลจิสติกส์ 350 คะแนน

- 3.1 การพัฒนากิจกรรมด้านโลจิสติกส์ (40 คะแนน)
 องค์กรปรับปรุงและพัฒนากิจกรรมโลจิสติกส์ด้านต่างๆ ภายในองค์กรให้สามารถเชื่อมโยงถึงกัน และสามารถประสานกับลูกค้าและผู้ส่งมอบ

ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การลดเวลาในการเตรียมการผลิต การลดขนาดของจำนวนการสั่งซื้อหรือส่งผลิต การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาคลังสินค้า การพัฒนาวิธีการหยิบที่ลดระยะเวลาและหยิบได้อย่างถูกต้องแม่นยำ รวมทั้งกิจกรรมที่เป็นนวัตกรรม เป็นต้น

- 3.2 อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และรอบเวลา (45 คะแนน)
ในการหมุนเวียนเงินสด (Cash to Cash Cycle Time)

องค์กรวัดอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังและรอบเวลาในการหมุนเวียนเงินสดอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังมีการเก็บข้อมูลแยกกันระหว่างผู้ส่งมอบแต่ละราย และขึ้นส่วนประกอบแต่ละประเภท รวมทั้งมีการบริหารสินค้าคงคลังที่สามารถเชื่อมโยงกับการจัดการกระแสเงินสดขององค์กร

- 3.3 ช่วงเวลานำในการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า (Customer Lead Time) (45 คะแนน)
และประสิทธิภาพในการจัดการคำสั่งซื้อ

องค์กรทราบช่วงเวลานำในการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าแต่ละราย และมีแนวทางในการกำหนดระยะเวลาของลูกค้าที่ชัดเจน สามารถนำมาใช้ในการบริหารจัดการและเชื่อมโยงกับแผนการจัดส่งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งสินค้า โดยมีตัวชี้วัดที่ชัดเจน

- 3.4 ประสิทธิภาพและคุณภาพในการส่งมอบสินค้า (45 คะแนน)

องค์กรทราบประสิทธิภาพและคุณภาพในการส่งมอบสินค้า รวมทั้งให้ความสำคัญกับการพัฒนาประสิทธิภาพด้านนี้อย่างต่อเนื่อง โดยให้ลูกค้าและผู้ส่งมอบมีส่วนร่วมในการปรับปรุงระบบโลจิสติกส์ขององค์กร เพื่อให้ประสิทธิภาพในการส่งมอบสินค้าดีขึ้น ทั้งทางด้านต้นทุน เวลา และความน่าเชื่อถือที่ตรวจวัดได้

- 3.5 สินค้าคงคลังและต้นทุนค่าเสียโอกาส (45 คะแนน)

องค์กรต้องมีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังอย่างเป็นระบบ มีการแบ่งกลุ่มของผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบเพื่อการบริหารจัดการควบคุมระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสม และมีแผนพัฒนาที่ชัดเจนเพื่อลดความเบี่ยงเบนของสินค้าคงคลังที่เก็บไว้จริงกับที่กำหนดไว้ อีกทั้งสามารถประเมินต้นทุนการเสียโอกาสในการขายสินค้าอันเนื่องมาจากการขาดแคลนวัตถุดิบในกระบวนการผลิตได้

- 3.6 กิจกรรมเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม พลังงาน และความปลอดภัยที่ (60 คะแนน)
สถานประกอบการมีส่วนร่วม

องค์กรเข้าใจถึงความสำคัญของการรักษาสิ่งแวดล้อม การจัดการพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างสภาพการทำงานที่ปลอดภัย

โดยการลดขั้นตอนหรือปรับเปลี่ยนกระบวนการงานด้านโลจิสติกส์ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม พลังงาน และความปลอดภัย

3.7 การบริหารจัดการต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ (70 คะแนน)

องค์กรทราบต้นทุนในแต่ละกิจกรรมหลักของกระบวนการด้านโลจิสติกส์ภายในองค์กร ประกอบด้วย ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง (Inventory Carrying Cost) ต้นทุนการจัดการคลังสินค้า (Warehousing Cost) ต้นทุนการขนส่ง (Transportation Cost) และต้นทุนการบริหารจัดการ (Administration Cost) ตลอดจนต้นทุนโลจิสติกส์ตลอดโซ่อุปทาน รวมถึงมีการนำมาใช้เป็นแนวทางในการลดต้นทุนเพื่อผลประโยชน์โดยรวมของสมาชิกในโซ่อุปทานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ ประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านโลจิสติกส์ต้องสามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม

หมวดที่ 4 ระบบบริหารข้อมูลสารสนเทศและเทคโนโลยีสารสนเทศ 150 คะแนน

4.1 การกำหนดรหัสมาตรฐานสำหรับสินค้าและกระบวนการ (40 คะแนน)

องค์กรมีการกำหนดรหัสที่เป็นมาตรฐานสำหรับระบุให้กับสินค้า หรือกระบวนการต่างๆ เช่น รหัสสินค้า รหัสลูกค้า รหัสผู้ส่งมอบ รหัสคลังสินค้า รหัสใบสั่งซื้อ รหัสใบส่งผลิต เพื่อ

- การสื่อสารข้อมูลในองค์กรง่าย สะดวก รวดเร็ว และเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน
- การพัฒนาไปสู่การจัดการระบบบริหารข้อมูลสารสนเทศในองค์กร ทั้งการบันทึกข้อมูล การประมวลผลข้อมูล และการแสดงผลข้อมูล
- การนำไปประยุกต์ใช้กับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอื่นๆ ต่อไปได้

4.2 การจัดการข้อมูลด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (70 คะแนน)

องค์กรมีการนำคอมพิวเตอร์ (ฮาร์ดแวร์) และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (ซอฟต์แวร์) มาช่วยในการจัดการข้อมูลด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานภายในองค์กร ซึ่งโปรแกรมดังกล่าวอาจพัฒนาขึ้นเองภายในองค์กร หรือซื้อโปรแกรมสำเร็จรูปจากตัวแทนจำหน่ายต่างๆ มาติดตั้ง เพื่อช่วยในการเก็บข้อมูล การประมวลผลข้อมูล หรือการแสดงผลข้อมูลในกระบวนการต่างๆ เช่น การทำรายการสินค้าคงคลัง การวางแผนการผลิต การทำบัญชีต้นทุนโลจิสติกส์ เพื่อ

- ความสะดวกและรวดเร็วในการทำงานมากขึ้น

- การเชื่อมโยงสารสนเทศเหล่านั้นให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันสามารถสนับสนุนการตัดสินใจภายในองค์กรและระหว่างคู่ค้า (ผู้ส่งมอบ หรือ ลูกค้า) ในโซ่อุปทานได้

4.3 การพัฒนาบุคลากรด้านการบริหารจัดการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (40 คะแนน)

เกี่ยวกับโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

องค์กรมีการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารจัดการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เช่น ซอฟต์แวร์ด้านโลจิสติกส์ และ โซ่อุปทาน (เช่น ระบบ ERP ระบบ CRM ระบบ TMS เป็นต้น) ระบบตรวจติดตามอัตโนมัติ (เช่น ระบบบาร์โค้ด ระบบ GPS เป็นต้น) ระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (EDI, XML/EDI) เพื่อให้บุคลากรในองค์กรสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้กับกระบวนการหรือกิจกรรมต่างๆ ให้เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจในการทำงานได้

หมวดที่ 5 ความร่วมมือกับองค์กรภายนอก

60 คะแนน

5.1 ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์ระหว่างธุรกิจที่เป็นพันธมิตรและธุรกิจประเภทเดียวกัน (30 คะแนน)

องค์กรตระหนักถึงความสำคัญของการร่วมมือด้านโลจิสติกส์ระหว่างธุรกิจที่เป็นพันธมิตรและธุรกิจประเภทเดียวกัน โดยอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution) เช่น การตกลงใช้พาหนะบรรทุกสินค้าร่วมกันเพื่อลดการวิ่งรถเปล่า การร่วมกันสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเพื่อสร้างอำนาจต่อรองราคากับผู้ส่งมอบ รวมทั้งการมาตรฐานต่างๆ ที่ใช้ร่วมกัน เป็นต้น

5.2 การให้ความสำคัญด้านความร่วมมือด้านโลจิสติกส์ระหว่าง (30 คะแนน)

สถานประกอบการและหน่วยงานวิจัยหรือพัฒนา

องค์กรตระหนักถึงความสำคัญของการร่วมมือด้านโลจิสติกส์ระหว่างองค์กรและหน่วยงานวิจัยหรือพัฒนา เพื่อพัฒนาให้เกิดนวัตกรรมหรือมูลค่าเพิ่ม (Value-Added) โดยอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win Solution)
