

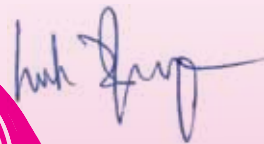
สวัสดิ์ ชาวอินโนเวชั่น ที่รักทุกคน

ในช่วงเดือนที่ผ่านมา ทางเราคงเห็นโฆษณารัฐบาลและนายกรัฐมนตรีคนที่ 25 ใครจะชอบ ใครจะไม่ชอบ พวกเราชาวอินโนเวชั่นคงเดินทางไปอย่างเข้มแข็ง (ด้วยตัวเราเอง) เราอย่าหวังโชคช่วย เคยพูดกับเพื่อนๆ ในอุตสาหกรรมเสมอว่า ภาคเอกชนต้องเดินทางไปอย่างต่อเนื่อง สร้างความแข็งแกร่งให้เกิดขึ้นในกลุ่มอุตสาหกรรมของเรา ขออย่างเดียว รัฐบาลอย่าตั้งกฎเกณฑ์ต่างๆ ออกมามากมายอันเป็นอุปสรรคในการทำธุรกิจของภาคเอกชนเป็นใช้ได้

ด้วยสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในอเมริกา ประเทศผู้ส่งออกสินค้าจะถูกกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในสหรัฐอเมริกา ผลที่ตามมา คือ การเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมและการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นสำหรับพวกเราอาจถูกกระทบบ้างในสินค้าที่จำหน่ายอยู่ในบางภาคของอุตสาหกรรม การแข่งขันมีมากขึ้นแต่สินค้าอันหลากหลายของเรา และความสามารถด้านการตลาดของฝ่ายการตลาดจะนำพาองค์กรก้าวไปข้างหน้า แต่ขอให้พวกเราทุกคนร่วมแรงร่วมใจกันทำงานอย่างเต็มที่

“คนดี คนเก่ง ทำงานเป็นทีม”

ขอถือโอกาสนี้ แสดงความยินดีกับพวกเราที่ช่วยกันประสานงานต่างๆ อย่างเป็นทีมดียิ่งขึ้น R&D ทำงานประสานกับการตลาด ฝ่ายโรงงานและ Supply Chain ทำงานสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โครงการ One Marketing ของเราเห็นเป็นรูปร่างเด่นชัดยิ่งขึ้น ดังเพลงประจำอินโนเวชั่นที่ว่า “We are One”.



ปัทมา พุฒสวัสดิ์กุล
ประธานกรรมการกลุ่มบริษัทในเครืออินโนเวชั่น



การเชื่อมโยงกับภาควิชาการ

มหาวิทยาลัย คือ แหล่งของความรู้ เป็นสถานที่อบรมสั่งสอนบัณฑิตออกมาใช้สังคมและภาคธุรกิจ

ภาคธุรกิจ จะก้าวไปข้างหน้าสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นด้วยความสามารถในการจัดการ ความพร้อมในด้านเทคโนโลยี และความชำนาญด้านการตลาด

ถ้าภาควิชาการและภาคธุรกิจสามารถเชื่อมโยงกันมากขึ้นเพียงใด ความสามารถ ความชำนาญ และความพร้อมของภาคธุรกิจที่สามารถแข่งขันกับประเทศต่างๆ จะยิ่งมากขึ้นเท่านั้น

ด้วยวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลของ ศ.ดร.สุพจน์ หาญหนองบัว คณบดีคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่มองเห็นถึงความสำคัญของภาควิชาการที่ต้องมีบทบาทสนับสนุนภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมของประเทศ ศ.ดร.สุพจน์ หาญหนองบัว ตั้งดำริที่จะเห็นคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาฯ “เป็นสถาบันการศึกษาที่ตอบสนองความต้องการของอุตสาหกรรมและสังคม” ทางบริษัทของเราจึงได้เชิญคณาจารย์จากคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาฯ มาร่วมสัมมนาที่ศูนย์วิจัยและพัฒนาบุคลากรของเรา เมื่อวันที่ 2-3 กุมภาพันธ์ 2551 โดยได้เชิญวิทยากรจากภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม ได้แก่

คุณบุญฤทธิ์ มหามนตรี

คุณวัฒนา จันทรร

คุณสมเกียรติ จันทรมหา

คุณมนตรี สิมกรัย

คุณวิรัชศักดิ์ สุตันทริบูลย์

มาร่วมบรรยายให้กับคณาจารย์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กรรมการผู้จัดการ Lion Crop.

อดีตผู้จัดการภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก

โรงกลั่น Esso Refinery

รองประธานกรรมการ Geoscience

Division บริษัท ปตท. สำรวจและผลิต

กรรมการผู้จัดการ DuPont (Thailand)

Executive Vice President

ตัวพี่เองได้ร่วมบรรยายด้วย โดยนำเอาเรื่องการสร้างโครงสร้างและความร่วมมือ 3 ฝ่าย (ภาควิชาการ อินโนเวชั่นและลูกค้า) เพื่อพัฒนานาโนเทคโนโลยี ให้กับอุตสาหกรรมไทย

คุณวัฒนา จันทรร ได้บรรยายเรื่องของพลังงานและพลังงานทางเลือก และเสนอให้ทางจุฬาฯ มีโครงการศึกษาพลังงานทางเลือก แต่ต้องคำนึงถึงต้นทุนของพลังงานที่ได้ตั้งแต่นำมาจนถึงปลายทาง (From well to wheel)

ขณะที่**คุณบุญฤทธิ์ มหามนตรี** ได้บรรยายถึงความคาดหวังที่ภาคธุรกิจอยากได้จาก คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาฯ สิ่งที่คุณบุญฤทธิ์ กล่าวไว้มากมายอย่างน่าสนใจมาก จึงขอนำมาฝากพวกเรา

“หน้าที่ของสถาบันการศึกษาในวันนี้ ไม่ใช่การสร้างผู้รู้ในวิชาการด้านใดด้านหนึ่งเท่านั้น แต่จะต้องสร้างนิสัยให้เป็นมืออาชีพ คือ เป็นคนดี และคนเก่ง ของสังคม”

คนดี คือ คนที่มีศรัทธาในคุณธรรม และจริยธรรมที่ดีงาม คิดดี พูดดี ทำดี รู้รักสามัคคี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความรับผิดชอบและปรารถนาดีต่อผู้อื่นเสมอ

คนเก่ง คือ คนที่มีความรอบรู้มีลักษณะเป็น “พหุสูต” และได้ฝึกฝนจนกลายเป็น “มืออาชีพ” (Multi skills professional)

คุณสมเกียรติ จันทรมหา บรรยายถึงความเป็นมาของ ปตท.สผ. และภารกิจของ ปตท.สผ. ใน 14 ประเทศ มีการร่วมปรึกษาหารือในการสร้างสถาบันการศึกษาตามาตรฐาน เป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง Chevron ปตท.สผ. และภาควิชาธรณีวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คุณมนตรี สิมกรัย บรรยายถึงความเป็นมาของ DuPont จากผู้ผลิตดินปืน ในปี ค.ศ.1802 มาเป็นผู้วิจัยและค้นคว้าด้านวิทยาศาสตร์ จนประสบความสำเร็จจากการค้นพบสิ่งใหม่ๆ ปัจจุบัน DuPont ให้

ความสนใจใน Biotechnology มีการค้นคว้าด้าน Gene ต่างๆ นำไปสู่สินค้าทางชีวภาพที่จะได้สู่ตลาดเป้าหมาย

คุณวิรัชศักดิ์ สุตันทริบูลย์ บรรยายถึงขบวนการเปลี่ยนแปลงโดยอาศัยการกำหนดทิศทางที่จะดำเนินไปอย่างเด่นชัด เพื่อให้ทุกคนเข้าใจ คือ วัตถุประสงค์และเป้าหมายเดียวกัน แต่สิ่งที่ยากที่สุดในการเปลี่ยนแปลงก็คือ การเปลี่ยนแปลงความคิดของคน

ส่วนพี่เอง เมื่อวันที่ 2 ที่ผ่านมานี้ ได้นำ Concept ของ Break Through Thinking มาบรรยาย เพื่อให้อาจารย์เข้าใจว่าหากต้องการจะเปลี่ยนแปลงควรกำหนดทิศทางขององค์กรที่จะไปให้เด่นชัด ชัดเจนและทำความเข้าใจกันทั้งองค์กร

สรุป การสัมมนา 2 วัน ได้ผลเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างยิ่ง ดร.สุพจน์ ได้ตั้งโครงการเชื่อมโยงภาคธุรกิจกับคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาฯ ไว้ 3 โครงการ คือ



สำหรับเรื่องบัณฑิตที่มีคุณภาพนั้นกำหนดทิศทางไว้ว่า “บัณฑิตที่จบมาต้องสามารถตอบสนองความต้องการของอุตสาหกรรมและสังคมได้” โดยกำหนดเป้าหมายไปที่ความเข้าใจและวิธีการสอนของคณาจารย์เป็นหลัก

นี่คือจุดเริ่มต้นที่ดีเพราะการมองกว้างและไกลของ ศ.ดร.สุพจน์ หาญหนองบัว คณบดี คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จากประสบการณ์ที่ได้ร่วมทำงานกับบริษัทในกลุ่มอินโนเวชั่น จากบริษัทเล็กๆ จนเติบโตมาอย่างต่อเนื่องในลักษณะก้าวกระโดด ปัจจัยสำคัญเกิดจากความเป็นผู้นำในแนวคิดและการบริหารที่เล็งเห็นคุณค่า (Value) ที่แท้จริงขององค์กร ลูกค้าและตลาด ไขว่คว้าในเทคโนโลยี วิทยาการในการบริหารจัดการใหม่ๆ การมองการไกลเล็งเห็นโอกาสในการเติบโตของกลุ่มอินโนเวชั่นได้ชัดเจน จะเห็นได้จากการกำหนดทิศทางในการบริหารของท่านประธานบริษัทได้อย่างชัดเจน โดยได้รับการตอบสนองจากผู้นำของแต่ละบริษัทในกลุ่มอินโนเวชั่นในการที่จะต้องเตรียมทรัพยากรต่างๆ รวมถึงเป้าหมาย กลยุทธ์และแผนงานของแต่ละฝ่ายซึ่งพร้อมที่จะเดินไปอย่างมุ่งมั่น สำหรับวารสารฉบับนี้ทางโรงงานต้องการแลกเปลี่ยน-สื่อสาร วิสัยทัศน์และพันธกิจในกลุ่มดังนี้ :-

การบริหารจัดการโรงงาน ตามทิศทางของกลุ่มอินโนเวชั่น



วิสัยทัศน์ (Vision)

" Technology leaded factories with quality at all levels to serve the long term growth of Innovation "

เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีการผลิต โดยการมุ่งเน้นคุณภาพในทุกๆระดับเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

พันธกิจ (Mission)

- ▶ Develop high quality people with team work spirits to serve the long-term growth of the group
- ▶ Quality at all levels
- ▶ Enhance competitive advantages in SQCD thru processing technology and management technology
- ▶ Effective Supply Chain Management to maximize customer satisfaction with the possible lowest cost
- ▶ Strengthen engineering team to serve manufacturing and provided engineering service to all companies of Innovation group and future growth.

เป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้เราบรรลุเป้าหมาย หรือวิสัยทัศน์ที่วางไว้ โดยกระจายสู่ทุกหน่วยงานในฝ่ายโรงงาน เพื่อที่จะได้กำหนดกลยุทธ์และเป้าหมายได้สอดคล้องกับทิศทางของกลุ่มอินโนเวชั่น ซึ่งประกอบด้วย

- ▶ มุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพสูง และมีการทำงานเป็นทีม เพื่อสนับสนุนการเติบโตของบริษัทในกลุ่มอินโนเวชั่นอย่างยั่งยืน โดยมุ่งการพัฒนาคุณภาพของบุคลากรทั้งในเรื่องทักษะ ความชำนาญ ความเป็นผู้มีวินัยที่ดีในการทำงาน และการทำงานเป็นทีม พร้อมกับพัฒนาคุณภาพของหัวหน้างานระดับต้น และระดับกลาง ด้านทักษะในการบริหารและจัดการ มีความเป็นผู้นำที่ดี มีความพร้อมและมุ่งมั่นที่จะเติบโตรับผิดชอบในงานที่จะขยายไปในอนาคต

▶ เสริมสร้างคุณภาพในทุกๆระดับ

คุณภาพของสินค้าและบริการ เกิดจากบุคลากรทุกฝ่าย และทุกระดับในองค์กร ดังนั้นคุณภาพของสินค้าและบริการจะดีหรือมีคุณค่าตามที่ลูกค้าต้องการหรือคาดหวังได้นั้น ก็ต่อเมื่อเราต้องสร้างคุณภาพของปัจจัยการผลิต คุณภาพของวัตถุดิบ เครื่องจักร-อุปกรณ์ กรรมวิธีการผลิต การควบคุมและการจัดการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคุณภาพของบุคลากร เราถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญอย่างยิ่งมาโดยตลอด โดยมุ่งเน้นให้พนักงานทุกระดับตระหนักถึงการทำงานตามมาตรฐานรวมถึงการส่งเสริมให้บุคลากรมีความรู้ ความสามารถในการหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพมากที่สุด

- ▶ มุ่งมั่นในการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งทั้งในเรื่อง SQCD โดยผ่านเทคโนโลยีในการผลิต และเทคโนโลยีด้านการบริหารจัดการ

การตลาดในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ความต้องการของลูกค้าและการตลาดถูกถ่ายทอดมาถึงผู้ส่งมอบสินค้าและบริการในหลายๆ ประการ และประการที่สำคัญจะประกอบด้วย "SQCD" ดังต่อไปนี้

- S-Safety ความปลอดภัย
- Q-Quality คุณภาพ
- C-Cost ต้นทุนที่แข่งขันได้ (หรือต้นทุนรวมของชิ้นงานที่ลูกค้าผลิตได้ แข่งขันได้นั้น หมายถึงคุณภาพสินค้าจากเราตรงตามข้อกำหนดและสม่ำเสมอ ลูกค้าสามารถควบคุมการผลิตด้วยต้นทุนต่ำที่สุด)
- D-Delivery การส่งมอบที่ทันเวลา ซึ่งหมายถึงรวมถึงการบริการและคำแนะนำต่างๆ ที่เราให้กับลูกค้า
- S-Service การบริการที่จับใจด้วยทีมงานที่มีคุณภาพ และที่สำคัญการสร้างขีดความสามารถโดยการพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต ควบคู่กับการใช้วิทยาการจัดการใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลาเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะทำให้บรรลุถึงความต้องการของลูกค้าได้

- ▶ มุ่งเน้นประสิทธิภาพสูงสุดในการบริหารงานในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้สูงที่สุด ด้วยต้นทุนที่ต่ำสุด

- การสร้างความสัมพันธ์ความร่วมมือที่ดี อย่างใกล้ชิดระหว่างลูกค้า หน่วยงานภายใน จนถึงผู้ขายวัตถุดิบ เพื่อให้การสื่อสารและแลกเปลี่ยนด้านข้อมูล ความต้องการต่างๆ ของลูกค้าผ่านไปอย่างแม่นยำ รวดเร็ว ภายในหน่วยงานของเรา ตลอดจนถึงผู้ขายหรือป้อนวัตถุดิบให้เรา เพิ่มประสิทธิภาพการวางแผนการบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งด้วยสินค้าที่มีคุณภาพสูง และต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้

- ใช้ทรัพยากรและความเชี่ยวชาญ (จุดแข็ง หรือ Value) ของแต่ละบริษัททั้งหมดที่มีในกลุ่มอินโนเวชั่น ตามแนวคิดของงานประธานในเรื่อง One Marketing ในการตอบสนองความต้องการหรือความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น

- ▶ เสริมสร้างความแข็งแกร่งของทีมวิศวกรรม เพื่อสนับสนุนการเติบโตของโรงงาน รวมถึงการเติบโตของอินโนเวชั่น นำหลักวิศวกรรมมาใช้ในการบริหารจัดการด้านเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เน้นการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน, การพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ ลดขบวนการที่ไม่จำเป็น รวมถึงศึกษาและค้นหาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความเติบโตของบริษัทในกลุ่มอินโนเวชั่น.

นอกเหนือสิ่งอื่นใด ในการกระจายนโยบายไปในแต่ละแผนก ซึ่งได้รับการตอบสนองจากผู้จัดการจากแผนกต่างๆ ของทุกโรงงานมากำหนดเป้าหมาย - กลยุทธ์ และแผนงานร่วมกัน โดยยึดกติว่าอย่างของฝ่ายผลิตทั้ง PI Industry Ltd. และ PAN Innovation Ltd. ดังนี้ครับ



Department goal

"Build up and develop people, teamwork, machine for high performance and long-term growth"

“สร้างคน สร้างทีม ปรับปรุงพัฒนาเครื่องจักร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการเจริญเติบโตในระยะยาวขององค์กร”



Key of success

- สร้างคนที่มีคุณภาพโดย การเรียนรู้ด้วยตนเอง วิธีการสอนงาน และการแลกเปลี่ยนความรู้
- เน้นระเบียบวินัย และส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร
- จัดทำวิธีการพัฒนาการเจริญก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน
- เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทำงานให้มีต้นทุนต่ำที่สุด และสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

วัตถุประสงค์

สร้างคนที่มีคุณภาพโดย การเรียนรู้ด้วยตนเอง วิธีการสอนงาน และการแลกเปลี่ยนความรู้

1. เพิ่มทักษะในการทำงานให้สามารถทำงานได้มากกว่า 1 ตำแหน่ง ด้วยการหมุนเวียนการทำงานไปยังแผนกอื่น
2. แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่าง two factories
3. จัดทำเว็บไซต์ของแผนก Production เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร
4. เพิ่มทักษะในการตรวจเช็คความผิดปกติของพนักงาน
5. เน้นให้พนักงานเรียนรู้เรื่อง Basic polymer and technology
6. ส่งเสริมการให้อำนาจการตัดสินใจและการมีส่วนร่วม

เน้นระเบียบวินัย และส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร

1. หัวหน้างานทุกคนต้องเป็นแบบอย่างที่ดี
2. เพิ่มการสื่อสาร ความเข้าใจ และสร้างแรงจูงใจให้พนักงานปฏิบัติตามกฎระเบียบ โดยหัวหน้างาน
3. สร้างความเข้าใจ และการนำไปปฏิบัติของวัฒนธรรมองค์กร



จัดทำวิธีการพัฒนาการเจริญก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน

1. ต้องรู้ถึงความสามารถของพนักงาน
2. ต้องวางแผนอัตรากำลังพลสำหรับอนาคตและการเจริญเติบโตในระยะยาวขององค์กร
3. เพิ่มทักษะด้านความเป็นผู้นำ การตัดสินใจและการบริหารจัดการ

เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทำงานให้มีต้นทุนต่ำที่สุด และสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

1. การลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง
2. ลดความสูญเสียเปล่าในกระบวนการผลิต
3. ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง
4. ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สะดวกและมีคุณภาพ สร้างความพอใจให้ลูกค้า
5. ส่งเสริมความปลอดภัย สุขภาพ และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยใช้ระบบ มอก.18001
6. สร้างการทำงานเป็นทีมเพื่อลดต้นทุนโดยให้ทุกแผนกมีส่วนร่วม
7. ลดความผิดพลาดจากคนในกระบวนการผลิตโดยใช้ process guarantee.



ในช่วงระยะ 10 ปีที่ผ่านมา หนึ่งในหัวข้อฮอตฮิตตลอดกาลทั้งทางด้านงานวิชาการและแนวทางปฏิบัติการคงหนีไม่พ้นเรื่องการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานหรือที่หลายๆ ท่านรู้จักกันในชื่อ Supply Chain Management บาง Logistic Management บาง จนเคยมีคำถามกันว่าแล้วมันแตกต่างกันหรือไม่???

อันที่จริงจะบอกว่า Logistic เป็น sub set ของ Supply Chain ก็คงไม่ผิดนักอันเนื่องมาจากว่าตัว supply chain เอง หมายรวมถึงการบริหารจัดการทรัพยากรในกระบวนการธุรกิจ ในขณะที่หากพูดถึง Logistic ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นในเรื่องการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ หรือ resource ต่างๆ



1. การสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า



**ทั้งนี้หัวใจหลักของการบริหาร
ซัพพลายเชนมีอยู่ 2 หัวข้อ
กล่าวคือ**



2. การลดต้นทุนในการประกอบการ ซึ่งในยุคของเศรษฐกิจปัจจุบันสินค้าทุกอย่างต่างพากันยกพาเหรดขึ้นราคา การขอปรับราคาคงไม่ใช่ทางออกที่ดีและยังทำให้เกิดการขอปรับราคาขึ้นไปเรื่อยๆ จนเป็นขบวนการที่ไม่จบสิ้น

ด้วยแนวคิดดังกล่าวทำให้กลุ่มอินโนเวชั่นหันมาหาแนวทางการบริหารจัดการซัพพลายเชนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยเน้นการประสานประโยชน์ระหว่างกลุ่มลูกค้า ทั้งลูกค้าและผู้ขายและลูกค้าอื่นๆ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาทางกลุ่มอินโนเวชั่นได้นำเสนอโมเดลการขายในหลากหลายรูปแบบเพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สิทธิประโยชน์ต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเป็นการใช้สิทธิด้าน BOI ผ่านคลังสินค้าในเขตส่งออกที่แหลมฉบัง ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางคลังสินค้าในเมืองไทยได้ทันทีหรือสามารถทำการ Re-export ตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ทันทีเช่นกัน

การที่ทางกลุ่มอินโนเวชั่นเน้นการให้บริการด้านคลังสินค้า จึงทำให้มีคลังสินค้ากระจายอยู่ทั้งในกรุงเทพฯ แถบแหลมฉบังและคลังสินค้าที่จระยอง รวมทั้งให้บริการจัดส่งโดยรถขนส่งของทางกลุ่มเอง และจากลูกค้า โดยที่ลูกค้ายังสามารถเรียกใช้บริการด้านพิธีการศุลกากรจากทีมงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นเพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วและครบวงจร

อย่างไรก็ดี ในปีนี้ทางกลุ่มอินโนเวชั่นเองได้มีการลงทุนเพิ่มเติมอีกกว่า 100 ล้านบาท ในการขยายการให้บริการด้านโลจิสติกส์ในแถบแหลมฉบัง โดยได้เริ่มก่อสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่ในนิคมอุตสาหกรรม **ปิ่นทอง** เมื่อปลายปีที่ผ่านมา ซึ่งโครงการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจาก BOI ในประเภท International Procurement Office โครงการดังกล่าวจะมีพื้นที่จัดเก็บมากถึง 4 พัน ตร.ม. มีการจัดวาง racking system เต็มรูปแบบและมีส่วน cool room แยกต่างหากเพื่อจัดเก็บสินค้าที่ต้องการการดูแลด้านอุณหภูมิเป็นพิเศษ



ส่วนระบบการสื่อสารได้รับการออกแบบให้เชื่อมโยงการสื่อสารทั้ง voice & data ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและ Lease Line เพื่อติดต่อแบบ Real Time กับทางออฟฟิศกรุงเทพฯ และ คลังสินค้าอื่นๆ ของกลุ่มอินโนเวชั่น

ด้านระบบการจัดการคลังสินค้าทางกลุ่มอินโนเวชั่นได้ร่วมกับบริษัท AS Soft net นำระบบ **ERP** มาใช้เพื่อรองรับการบริหารจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management System) ซึ่งเป็นระบบที่บริหารข้อมูลผ่าน Web application ทำให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการข้อมูล และเมื่อเชื่อมต่อกับระบบ Barcode จะทำให้การสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่และคลังสินค้าต่างๆ ถูกต้องแม่นยำและรวดเร็ว

ซึ่งในยุคของ Globalization ที่มีการแข่งขันรุนแรงหนักหน่วงขึ้น การได้รับข้อมูลที่ถูกต้องในเวลาที่ต้องการนับเป็นข้อได้เปรียบอย่างยิ่งยวด

ทั้งนี้ นอกเหนือจากระบบ Software & Hardware ต่างๆ ที่หลาย สิ่งสำคัญที่สุดที่ทางกลุ่มฯ ได้ให้ความสำคัญในระดับต้นๆ คือการพัฒนาบุคลากร ซึ่งพนักงานในกลุ่มฯ เองได้รับการสนับสนุนผลักดันให้เข้าร่วมในโครงการต่างๆ ทั้งของสภาอุตสาหกรรมไทยและสภาหอการค้าไทย ที่ทางกลุ่มเป็นสมาชิก และยังมีโครงการต่างๆ ของภาครัฐและเอกชนอีกด้วย.



Organization News and Events

จากการประชุมของฝ่ายบริหารเมื่อวันที่ 29 ก.พ. ที่ผ่านมา ได้กล่าวถึงประเด็นสำคัญๆ หลายประเด็นเกี่ยวกับองค์กรของเรา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการบริหารจัดการ ทิศทางองค์กร รวมถึงสภาวะเศรษฐกิจ ดังนั้นจึงขอ นำข้อมูลจากคุณบัญชาและคุณสมศรี ชุณหสวัสติกุล มา update! ให้พวกเราได้ฟังกันค่ะ

...คุณบัญชา.....

ได้กล่าวถึง “การบริหารการเปลี่ยนแปลง (Change Management)” ว่าการบริหารงานที่ดีนั้นต้องพิจารณาให้รอบด้านไม่ใช่วิธีการแก้ไขปัญหาก็ปลายทาง ท่านเห็นว่า “ต้องแก้ไขและหาวิธีป้องกันควบคู่กันไปเสมอ (Correction & Prevention) และต้องกระตุ้นให้คนในองค์กรตระหนักรู้ (Awareness) และให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง”

ฝ่ายบริหารต้องคาดการณ์สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อวางแผน และนำประสบการณ์จากอดีตมาป้องกันมิให้เกิดความผิดพลาดนั้นซ้ำขึ้นอีก

ในการประชุมฝ่ายบริหารระดับสูง คุณบัญชา ประธานการประชุมจะเริ่มต้นด้วยการวิเคราะห์เศรษฐกิจมหภาค (Macro Economic) ให้กับทีมผู้บริหารได้ฟังก่อนเสมอ และในการประชุมครั้งนี้ก็เช่นกัน คุณบัญชาได้หยิบยกเรื่อง Thai Economic Outlook มาวิเคราะห์ให้เราฟังดังนี้คะ...



Thai Economic Outlook 2008 นักวิเคราะห์คาดการณ์ว่าในปี 2008 อัตราการเติบโตของ GDP = 4.5% - 5.5% ซึ่งนโยบายของภาครัฐในปัจจุบันพยายามลดอัตราเงินเฟ้อ ด้วยการตรึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ไว้ไม่ให้ต่ำกว่า 4% ซึ่งปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยในบ้านเราอยู่ที่ 6%

การที่ภาครัฐพยายามคุมอัตราดอกเบี้ยไว้ทั้งๆ ที่อัตราดอกเบี้ยในต่างประเทศเริ่มต่ำลงและมีแนวโน้มว่าจะลดลงอีก หากประเทศไทยยังคงให้อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าตลาดต่างประเทศ ผลที่เกิดขึ้นคือ ทำให้เงินตราจากต่างประเทศไหลเข้าเมืองไทย เพื่อลงทุนในตลาดเงิน หุ้น และอสังหาริมทรัพย์เพราะจะได้ดอกเบี้ยที่สูงกว่า คุณบัญชาคาดการณ์ว่าประเทศไทยคงทนสภาวะเช่นนี้ได้อีกไม่นาน ธนาคารแห่งประเทศไทยต้องปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลงอย่างแน่นอน

ในส่วนของคุณเงิน US ที่อ่อนตัวลง ส่งผลให้ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นเรื่อยๆ ปัจจุบัน 1 US ประมาณ 31 บาท เรื่องค่าเงินเป็นสิ่งสำคัญซึ่งจะทำให้กระทบต่อต้นทุนการผลิต หรือ กำไรของกิจการ



ดังนั้นด้านการนำเข้าในสถานการณ์เช่นนี้จะสร้างมูลค่าและก่อให้เกิดผลดี (Value & Advantage) ให้เราได้มาก แต่ในทางกลับกันการส่งออกก็ต้องระมัดระวัง ต้องติดตามคาดการณ์ค่าเงินและหาทางป้องกันความเสี่ยงอยู่ตลอดเวลา

โดยภาพรวมของเศรษฐกิจอาจมองว่าไม่ดีนัก แต่กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ก็ยังส่งผลให้กลุ่มอุตสาหกรรมอะไหล่ และลอจิสติกส์ ขยายตัวมากขึ้นซึ่งก็เป็นผลดีต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นด้วยเช่นกัน

สำหรับด้านการตลาด ฝ่ายขายของ CI เองเร่จะนำสินค้าใหม่เข้ามาหลายรายการ รวมถึงฝ่ายขายของ PII ที่จะมียอดการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 2 และ 3 ส่งผลให้ทางโรงงานต้องเร่งเปิด Line ผลิตยางขาวให้ทันปลายปีนี้

...ส่วนทางด้าน คุณสมศรี...

ได้นำเสนอเรื่อง Budgeting ซึ่งตัวเลขส่งกระแสให้เรายังคงต้องระมัดระวังและควบคุมต้นทุนขาย Cost of goods sold (COGS) & ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expense (OE)) และควบคุมสินค้าคงเหลือ มีทั้งประเภท สินค้าที่เคลื่อนไหวช้า (Slow-Move) & สินค้าที่ไม่เคลื่อนไหว (Non-Move) ซึ่งมีจำนวนสูงมากทำให้ต้นทุนสูงตามไปด้วย และคุณสมศรีฝากให้หน่วยงานต่างๆ ประสานงานกับ Budgeting Team เพื่อ Update ตัวเลขที่เกิดขึ้นจริงกับแผนที่วางไว้และหากคาดการณ์ว่าในไตรมาสที่ 2 จะมีแผนงานที่ส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของตัวเลขให้รีบขอปรับปรุงยอดกับทีมงานทันที หากทำได้เช่นนี้การบริหาร Budgeting จะเกิดประสิทธิผลสูงสุดต่อองค์กรด้วย



ในสถานการณ์ปัจจุบันองค์กรกำลังขยายกิจการต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก เราได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินชั้นนำหลายแห่ง อาทิเช่น ธ.กรุงเทพ, ธ.กสิกรไทย เป็นต้น ได้เสนอวงเงินสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยเทียบเท่ากับธุรกิจขนาดใหญ่ที่ได้รับอยู่ เหตุผลที่สถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นในกลุ่มบริษัทฯ ของเรา คือ การมองเห็นทิศทางที่จะเติบโตอย่างยั่งยืน และมองเห็นศักยภาพของการบริหารจัดการด้วยหลักธรรมาภิบาล ดังนั้น จึงต้องขอขอบคุณคณะผู้บริหารและพนักงานทุกท่านที่ได้ร่วมกันสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กรจนสามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่สถาบันการเงินต่างๆ ได้.

น่าเสียดายที่พื้นที่ไม่พอที่จะนำข้อมูลจากผู้บริหารของแต่ละฝ่ายมานำเสนอทั้งหมดได้ ถ้านำมาทั้งหมดเนี่ย..สงสัยต้องขอพื้นที่ของวารสารทั้งเล่มเลยละค่ะ

ยังไม่จบแค่นี้ละคะ ยังมีข่าวสารอื่นๆ ที่น่าสนใจ และมีเรื่องมันส์ๆ มาเล่าทำให้ฟังอีกด้วย...อะ อะ!! อันนี้รู้แล้วต้องบอกต่อจ้ะ....



Automechanika



**TNS ออกงานแสดงสินค้า Automechanika
Thailand 2008 เมื่อวันที่ 6-9 มีนาคม 2551
เวลา 10:00-18:00 ณ IMPACT เมืองทองธานี
Hall 8 / K12**

ออโตเมคานิก้า ไทยแลนด์ เป็นงานแสดงสินค้านานาชาติของกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนยานยนต์ ระบบช่วงล่าง เบรก ระบบไฟฟ้า อิเลคทรอนิกส์ ตลอดจนอุปกรณ์เพื่อซ่อมบำรุง ปีนี้เป็นปีแรกที่ TNS ได้เข้าร่วมงานกับผู้จัดรายนี้ โดยในงานมีผู้ผลิตจากต่างประเทศมาร่วมออกบูธจำนวนมาก เช่น จีน (73) ไต้หวัน (11) มาเลเซีย (4) ฮองกง (2) ออสเตรเลีย (2) ฯลฯ



จุดขายของผู้จัดรายนี้ คือ เชื่อมโยงให้ธุรกิจที่มองหาคู่ค้าได้นัดหมาย พบปะเจรจาธุรกิจการค้ากัน ทราบว่ามีหลายประเทศที่สนใจมองหาผลิตภัณฑ์กลุ่ม Seals & O-ring จนพี่เลี้ยง(พิมพ์พรรณ) ตอบรับนัดไม่ไหวแล้วค่ะ...

ไหนๆ ก็เปิดตัวด้วยข่าว Go Inter ของ TNS กันแล้ว ผู้เขียนก็ขอตามด้วยข่าวคุณป้อ (ปณิธาน) กลับจากเวียดนามเลยก็แล้วกัน...

โหิง! ไปแล้วกลับมามีข่าวคราว

Oops!

“เขาเล่าว่า...น้องป้อ ไปออกเดทกับหนุ่มเวียดนาม” สืบไปสืบมา... (โง่อก! คุณสมศรี) ไม่ใช่ใครที่ไหน ที่จริงเป็นหนุ่มสัญชาติไต้หวัน ไปเรียน ป.โทที่เวียดนาม ข่าวกว่าจะมาร่วมงานกับเราในตำแหน่ง Business Manager ประจำที่สำนักงานเวียดนาม หากเห็นชายหนุ่มหน้าตาละม้ายคล้ายดาราไต้หวันเดินๆ อยู่แถวนี้ มีใครที่ไหน เขาแหละ Mr.Jacob สาวไหนอยากเปลี่ยนสัญชาติ ต้องฝากเนื้อฝากตัวกับ Mkt.CI ให้เค้าช่วยเป็นแม่สื่อให้หะ...พี่จ๊ะ อธิฉันขอฝากเด็กๆ ในสังกัดให้พิจารณา คือว่าน้องๆ เค้าอยากฝึกภาษาหะคะ...

จริง จริง...ไม่ได้โม้!



International Procurement Organization

เห็นฝ่ายขายเขาเปิดตลาดต่างประเทศกันโครมๆ Purchasing Team ก็ไม่ยอมน้อยหน้า วันก่อนพี่โจ(วนาวัลย์) คุณลี(วิภารัตน์) คุณมุ(วีรยา) ยกพวกกันไปบุกไต้หวัน เพิ่งรับของฝากเป็นช็อคโกแลตยังไม่ทันไร ก็ได้ข่าวว่า 1-6 มี.ค.51 ที่ผ่านมา คุณสมศรีก็จะพาทีมไปพลิกแผ่นดินจีนเพื่อหาของคุณภาพดีๆ มาให้ใช้ มาให้ขายกัน รวมๆ แล้วก็ 6 วัน 5 คืน....

วันก่อนพบกันก็เตือนว่า “**พี่อย่าลืมของฝาก**”...เสียงตอบกลับทันควัน “**อย่าเอาเลยหนูเดี่ยวประเทศจะขาดดุลการค้า เอา OTOP แถวอัมพวาไปแทนก็แล้วกันจะ**” (T_T)!

...นึกขึ้นได้ว่าเคยคุยกับคุณบัญชาว่าปัญหาที่น่ากลัว คือ ประเทศไทยมีการนำเข้าสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ อายุการใช้งานสั้น ในอัตราเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ปัญหาใหญ่หลวงที่ตามมาคือ ภาระในการกำจัดขยะ และมลพิษ...**น่ากลัวจริง!!!**



**เตรียมความพร้อม
ต้อนรับ Certificated
ISO 9001:2000
บริษัท พัฒนาธุรกิจสากล จำกัด**

บ.พัฒนาธุรกิจสากล จก. (โรงงานตัดเย็บ) ได้ถูกข้อมติประกาศนโยบายคุณภาพ มุ่งมั่นพัฒนาการทำงานอย่างต่อเนื่องให้สมกับชื่อของบริษัท...

ข่าวว่าได้ที่ปรึกษาดีๆ อย่างคุณสมศรีและพี่พัฒนางานนี้ไม่พลาดแน่นอน!! เตรียมเคลียร์พื้นที่ไว้ดีดีไว้รับรองได้เลยค่ะ!!



ข่าวลือมาเร็วของโก๋รุ่นเก๋าอย่าง PII&PIN ที่ได้รับใบรับประกันคุณภาพกันมานาน งานนี้เราต้องขอชื่นชมและแสดงความยินดีกับ PIN อีกครั้งที่ได้รับการรับรองระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ตามมาตรฐาน ISO OHSAS 18001:2007 และยังได้รับการรับรองระบบการจัดการคุณภาพ ตามมาตรฐาน ISO 9001:2000 เป็นครั้งที่ 2 จากการตรวจรับรองโดยทุพนอร์ค เมื่อวันที่ 25-27 ก.พ. ที่ผ่านมานะ

...นับวัน PII/PIN จะมี Order ล้นหลาม คุณรอพบยังไม่ทันจะลงหลักปักเสาเข็มโรงงานใหม่กันแล้ว...คุณอรุณก็ได้เกี่ยวเดินหน้าเร่งเครื่องเต็ม Speed ทั้งลูกค้าเก่า ลูกค้าใหม่มาจากไหนกันคะนี่ ???

...ได้มาจากไหน? พี่เค้ามีกลยุทธ์อย่างไร?...เอาไว้อัปหน้าจะยกพื้นที่ให้กับทาง Marketing 2 หน้าเต็มๆ รับรองเต็มอัมแน่นอน

สำหรับฉบับนี้พื้นที่หมดซะแล้ว...ลาล่ะคะ (^o^)/





สำนักงานใหญ่ : กิจกรรม Lunch Talk

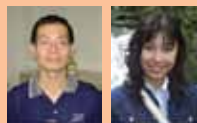
วัตถุประสงค์ในการจัดกิจกรรม Lunch Talk :

เพื่อสร้างความสัมพันธ์และการสื่อสารอันดีภายในองค์กร

สำหรับเรื่องแรกของปีนี้นำมาเล่าสู่กันฟังนั้น เราได้รับเกียรติจากคุณบัญชา มา **คุยเฟื่องเรื่องพระ** ให้เราฟังกัน เมื่อวันที่ 15 ม.ค. ที่ผ่านมา งานนี้ทำให้เราได้ความรู้เกี่ยวกับพระในแต่ละยุคแต่ละสมัยไม่ใช่น้อยเลยคะ..



นอกจากจะมาให้ความรู้แล้วคุณบัญชายังใจดีนำเหรียญหล่อสมเด็จพระพุฒาจารย์ (โต พรหมรังสี) มาเป็นของรางวัลในครั้งนี้ด้วยคะ และผู้โชคดีในงานนี้คือ พี่อมรศักดิ์ และพี่ต๊ากแตน ค่ะ.....
แหม!! น่าอิจฉาจริงๆ



ระยอง: กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพพนักงาน

“โครงการน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ”

วัตถุประสงค์ : เพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีสุขภาพที่ดีขึ้น และประชาสัมพันธ์เพื่อให้รู้ถึงประโยชน์ของน้ำสมุนไพร

เริ่มโครงการเมื่อวันที่ 19 มกราคม 2551 ทั้ง PI และ PIN แจกน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพให้แก่พนักงานดื่มทุกวันเสาร์



เพื่อนๆ คะ นี่ก็วารสารเล่มที่ 2 แล้วนะคะที่เราได้ติดตามข่าวสารต่างๆ ขององค์กรเราว่าจะเป็นไปในทิศทางใดบ้าง ในส่วนของงานกิจกรรมเองก็มีส่วนช่วยให้องค์กรของเราเดินหน้าไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแต่ละหน่วยงานได้จัดกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาการในด้านต่างๆ ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่องทุกปีคะ

เรามาดูกันดีกว่าคะว่าที่ผ่านมาแต่ละหน่วยงานนั้นเขาทำกิจกรรมอะไรกันมาบ้างคะ...ไปกันเลย!! \ (^_~) /



ศรีราชา : การแข่งขันฟุตบอล

“ฟุตบอล 9 คน เครือสหพัฒนาฯ”

เป็นการแข่งขันแบบประชาชนทั่วไป ระหว่างวันที่ 13 ม.ค.- 9 มี.ค. 51 ในสนามเครือสหพัฒนาฯ



แข่งทั้งหมด 5 นัด ถึงผลจะแพ้หมดทั้ง 5 นัด อธิ (T.T)! แต่!!!!.....พี่โบ๊ทผู้จัดการทีมของเราฝากบอกว่า นี่แค่รุ่นเครื่องเท่านั้นครับไว้รอแข่งจริงสิ ดู เด็ด มั่นใจ ยิ่งกว่า....แล้วจะหาวาหล่อไม่เตือน!!

เอาเป็นว่าแข่งจริงใน “การแข่งขันฟุตบอลประเพณีชมรมบริหารงานบุคคลเครือสหพัฒนาฯ” ซึ่งถ่วงเกียรติยศ ระหว่างวันที่ 7 มี.ค.- 26 เม.ย.

มีบริษัทเข้าร่วมการแข่งขันทั้งหมด 32 ทีม โดย TNS อยู่สาย C ร่วมกับ ชี้อฟ้าอุตสาหกรรม, แพนเทคอาแอนด์ดี และ มอลเทน (ไทยแลนด์) งานนี้ก็ต้องขอเชิญชวนเพื่อนๆ มาเชียร์และให้กำลังใจกันด้วยนะจ๊ะ....

วันที่ 8 มี.ค.	พบกับ	ชี้อฟ้าอุตสาหกรรม
วันที่ 25 มี.ค.	พบกับ	แพนเทคอาแอนด์ดี
วันที่ 31 มี.ค.	พบกับ	มอลเทน (ไทยแลนด์)

พี่โบ๊ทบอกว่า TNS เคยทำได้ดีที่สุดคือเข้ารอบ 16 ทีมสุดท้ายเมื่อปี 49 และ ในปีนี้ก็ขออวยพรให้ทุกคนเข้ารอบ 5 ทีมสุดท้ายเลยค่าา...

สุดท้าย ไปเลยเพ้!!