



วารสาร

# อินโนเวชันส์พันธ์

ฉบับที่ 12 ปีที่ 6 เดือน กุมภาพันธ์ - พฤษภาคม 2556



## International Path Forward

ค่าวัสดุคง SSRB ใหม่... เปิดประชุมสู่สากล



สาร

จากท่านประธาน

## สวัสดีน้อง ๆ ชาวอินโนเวชันที่รักทุกคน

เราเริ่มต้นปี พ.ศ.2556 ด้วยความหวังว่าจะเป็นปีทองอีกปีสำหรับชาวอินโนเวชัน ทุกคนหวังว่า เศรษฐกิจประเทศไทยปีนี้จะเติบโตมากกว่าปี พ.ศ.2555 และเราตั้งความหวังว่าอุตสาหกรรมรถยนต์จะเติบโตขึ้นอีก แต่ 4-5 เดือนที่ผ่านมา เราเริ่มเห็นมาระสัมทางเศรษฐกิจได้เข้ามาปกคลุมทางประเทศเชียงมากขึ้น ด้วยเลขภาพการผลิตของประเทศไทยจีนลดลงอย่างต่อเนื่องยังส่งผลต่อประเทศไทยต่างๆ ที่เป็นผู้ผลิตตัวตุบดิบ เครื่องจักร และสินค้าส่งไปประเทศไทยจีนลดลงตัวลง ด้วยภาวะเศรษฐกิจในขณะนี้ภาครัฐติดลบลดลงพร้อมกับการแข่งขันด้านการตลาดที่สูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน เศรษฐกิจในสหรัฐอเมริกาลับค่อยๆ พื้นตัวขึ้น การลงทุนในหลักทรัพย์สหรัฐอเมริกา อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ลดลง (รวมทั้งบาทไทย) ค่อยๆ อ่อนตัวลง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลดลงในช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมา

จากนี้เป็นต้นไป เนื่องจากเศรษฐกิจโลกต้องมีการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เศรษฐกิจและการผลิตจะลดตัวลง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลดลง แต่ในขณะเดียวกัน เศรษฐกิจในสหรัฐอเมริกาลับค่อยๆ พื้นตัวขึ้น การลงทุนในหลักทรัพย์สหรัฐอเมริกา อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ลดลง (รวมทั้งบาทไทย) ค่อยๆ อ่อนตัวลง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลดลงในช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมา

ในขณะเดียวกันนอกจากนโยบายเพื่อรับมือแล้ว บริษัทในกลุ่มอินโนเวชันต้องเร่งพัฒนาธุรกิจใหม่ เพื่อร่วมรับการเติบโตของเราในอนาคต เรากำลังร่วมลงทุนกับต่างชาติอีกหลายโครงการเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ธุรกิจใหม่ และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ธุรกิจในปัจจุบันเรากำลังทำตัวเหมือนนักสำรวจดินแดนอันไกลโพ้นในสมัยพระนางวิคตอเรีย ที่มีธุรกิจต่างประเทศออกเดินทางหนึ่งล้านเดือนที่ค้นหาตลาดใหม่ สำหรับสินค้าและการลงทุนใหม่ในดินแดนใหม่ เรากำลังเจาะเข้าไปในตลาดที่เราอุตสาหกรรมใหม่ ที่ยังรอค่อยๆ เรากลับมือ สำหรับสินค้าและภารกิจใหม่ ในตลาดใหม่ หรือการตั้งรากในดินแดนใหม่ที่เราจำต้องไป

พากเราชาวอินโนเวชันคือผู้กล้า “กล้าทำในสิ่งท้าทายใหม่ๆ” พากเราจะยืนหยัดเป็นพลังสำคัญสำหรับทีมงานนักสำรวจดินแดนอันไกลโพ้น ไม่เพียงเท่านั้น...เรากำลังสร้างทีมงานมืออาชีพสำหรับธุรกิจสากลที่เรากำลังมุ่งสร้างเส้นทางไปสู่ตลาดสากลในอนาคตอันไกลนี้

ขณะเดียวกันเราไม่ลืมที่จะรักษาธุรกิจที่เรา มีอยู่ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ธุรกิจและลูกค้าที่เรามีอยู่มีความสำคัญมากสำหรับการสร้างองค์กร ที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้นเพื่อรับธุรกิจใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้น



ดร.ปัญชา ชุมพนสวัสดิคุณ

**เดินทางที่มีน้ำดี ใบตลาดสากล**

International Path forward....

อย่างเราเริ่งที่นั่งคุยกับ Masakazu Sekiguchi, Vice President Officer ของบริษัทสตูน ซึ่งคุ้มครองผลิตและไลจิสติกส์ทั่วโลก มาเล่าสู่กันฟัง เมื่อปีที่แล้วเมื่อโอกาสไปนั่งรับประทานอาหารค่ำกับ Sekiguchi san ที่โตเกียวบ้าน บ้าน และ อิวัตะ Sekiguchi san เล่าให้ฟัง ว่าเขาเพิ่งกลับจากการเดินทางจากญี่ปุ่นและอเมริกาได้ เขาบินออกจากญี่ปุ่นไปเยอรมัน และเมืองบิสเซล บินจากบิสเซลตรงไปอาเจนตินา บราซิล และบินกลับมาที่บริษัทสตูน สหรัฐฯ จากนั้นบินกลับไปญี่ปุ่น เขายังได้เข้าประชุมด้านการผลิตของบริษัทสตูนในทวีปญี่ปุ่น อเมริกาและอเมริกาใต้ ด้วยระยะเวลาเดินทาง 7 วัน ตลอด 7 วันนี้เขามีโอกาส นอนในโรงแรม 3 วัน นอกนั้นนอนหลับบนเครื่องบิน บ้านหันมาถามว่า “พากเราทำงานอย่างญี่ปุ่นได้หรือเปล่า”

Sekiguchi san เล่าให้ฟังว่าเขากำลังเร่งรักษาความเร่งรัดในการทำงาน (Agile) บริษัทของเขายังให้คุณรุ่นหลัง นอกจาก NATO (No Action, Talk Only) แล้วพากเราเริ่มเปลี่ยนเป็น

NANTT (No Action, No Thinking, No Talk) เขากล่าวว่า “เราเปรียบเทียบให้ฟังว่า คนปัจจุบันมักทำตัวเป็นกบในกระแทก รู้สึกสบายๆ ในหม้อต้มที่อุณหภูมิเริ่มต้นสูง รู้ตัวว่าต้องถูกต้มสุกแล้ว (Boiling Frog) เขากล่าวว่า “เราให้ทุกคนมองหาภัยและความสำคัญที่ต้องค้นหาให้ได้ (Looking for keys under the streetlight) และทำอย่างรวดเร็ว เราร้อนและเพิ่มความสามารถ (Agile Speed) และทำงานให้หนักยิ่งขึ้น ประทับใจมากที่ได้คุยกับ Sekiguchi san ซึ่งทำงานในบริษัทสตูน เขายังคงมีความคิดที่จะต้องสร้างองค์กรและคนของเขายังคงแข็งแกร่ง ให้กับบริษัทอื่นทั่วโลก **“คิดอย่างสากล”**

แต่สิ่งที่น่าสนใจมากคือหลังจากที่เขารู้สึกว่า “เราได้เข้าถึงงานรับเบอร์ คอมปาว์ดมาแล้วหลายแห่ง Sekiguchi san ตัดสินใจเลือกบริษัท พี ไอ อินดัสทรี เป็นพันธมิตรในการพัฒนาธุรกิจร่วมกัน เขายังกล่าวว่า “เรา ประทับใจไม่ใช่เพียงในงานที่ทันสมัยของ พี ไอ อินดัสทรี แต่เป็นระบบจัดการของ พี ไอ อินดัสทรี ที่เข้าประทับใจกว่าที่อื่นๆ”

## ชีนใจเป็นกอง ไม่เสียแรงที่เราปลูกป่ากันมา...

29 ปีที่พวกร่วมในเวชั่น เริ่มนั่งจากจุดเล็กๆ ในคุตสานกรรม เราเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทที่มีชื่อเสียงอย่าง Du Pont และ Dow Chemicals นำภูมิใจนะครับ แต่ตลอดเวลา 10 กว่าปี เราถูกจำกัดให้มีขอบเขตอยู่ในเฉพาะเมืองไทย ถูกเขียนด้วยนโยบายจากบริษัทที่ให้เราเป็นตัวแทนจำหน่าย ตลาดไทยคือโลกของเรา 10 ปีผ่านมาเราเริ่มมีศูนย์ทดลองและวิจัย คุยกับ Du Pont เขาก็มองว่าเป็นของเด็กเล่น ขายของเมื่อเทียบกับขีดความสามารถสามารถของเขา เราเริ่มนั่นทำคอมปาวด์ ยาง เรากลูก Du Pont (จดหมายเป็นทางการ) ให้เลิกทำธุรกิจนี้ เพราะมีผลประโยชน์ขัดแย้งกัน (Conflict of Interest) เปื้องหลังคือ PolyOne ซึ่งเคยมาสำรวจจะตั้ง Rubber Compound ในประเทศไทย มาคุยกับเราและนำไปพ้องกับลูกค้า Du Pont ว่าเราเป็นตัวแทน Du Pont และตั้งธุรกิจแข่งกับลูกค้า...กว่า 10 ปีที่เราต้องลบฯ ชื่อนฯ (หั้งฯ ที่เขากู้) ในการปลูกบ้านธุรกิจคอมปาวด์ของเรางานเราตั้งหลักได้

เราเริ่มมีธุรกิจเป็นตัวเป็นตนของเราง ในปี พ.ศ. 2527 เมื่อ 10 ปีก่อน เราไปประชุมผู้บริหารที่เมลเบิร์น ประเทศออสเตรเลีย เพื่อระดมสมองสร้างกลยุทธ์การไปสู่ตลาดสากล "Road to International" แต่ตลอดเวลา 10 ปีที่ผ่านมา เรา yang คงดิ้นรนกับการสร้างองค์กรภายในให้แข็งแกร่ง "Build Internal Competency" ด้วยการสร้างระบบการบริหาร พัฒนาบุคลากร สร้างขีดความสามารถสามารถด้านเทคโนโลยี ตลาดสากล ที่เราพูดถึงแบบถูกความคุ้นเคยของเศรษฐกิจ การเมืองglobally ไป และการปลูกเรือพลังจิตใจของชาวอินโนเวชั่น

สรุปคือ **"เรายังไม่พร้อม"** ตามว่าเห็นอย่างไรในการต่อสู้กับภัยนอกและภายใน 10 กว่าปีที่ผ่านมา สิ่งที่เห็นอยู่ที่สุด คือเห็นอยู่ใจ...เห็นอยู่ในการสร้างความแข็งแกร่งและจิตสำนึกของพนักงานภายในองค์กร อย่างที่ Sekiguchi san ว่าหลาย ๆ คนทำตัวเป็น "Boiling Frog" และ "NATT" หลาย ๆ คนบอกว่า "พื้นบุญชาโนด" แต่บอกตัวเองว่าเป็นคนโนดแต่แพร์กบุกทุก ๆ คน ณ จุดนี้สิ่งที่ภูมิใจคือองค์กรเรามีจุดเด่นทั้งด้านเทคโนโลยี ระบบการจัดการ และคนอินโนเวชั่นที่เติบโตขึ้นมาอย่างมืออาชีพ ลูกค้ารายใหญ่ ๆ หลาย ๆ คนหลังจากสำรวจไปบริษัทต่าง ๆ เลือกกลุ่มบริษัทของเรางานเป็นพันธมิตรทางการค้า เพราะสิ่งที่เราสร้าง "ความแข็งแกร่งภายในองค์กร" มาตลอด 29 ปี ปัจจุบันเรามากลังเดินทางไปสู่ตลาดสากล ตลอดเวลานี้ถ้าเราไม่สร้างสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาดต่างประเทศได้พวกรู้ว่าไม่เข้ามาว่ามีเป็นพันธมิตรทางการค้ากับเราหรือครับ

**"ทำอย่างสากล" ...เราคิดอย่างสากลต้องได้นำครับ เราต้องทำอย่างสากล...ทำอย่างไรถึงทำตัวอย่างสากล?**

เริ่มนั่นด้วยพวกร่วมและทำตัวเรารอย่างนักธุรกิจสากล ต่อไปนี้เรามีลูกค้าเข้ามาเยือนไม่เว้นแต่ละอาทิตย์ ดีใจที่น้อง ๆ ที่โรงงานพีไอ มีความสามารถในภาษาที่คล่องตัว แต่ไม่พอครับ อีกหลาย ๆ คนในองค์กร อาทิ จัดซื้อ ภารกิจ เทคนิค โลจิสติกส์ และอื่น ๆ ที่ต้องปรับปรุงและพัฒนาตัวเอง ภาษาไม่ใช้มีไฟฟูดอย่างเดียวจะครับ สำคัญที่สุดของภาษา คือ **การสื่อสาร** นั่นคือเราต้องสื่อสารตรงกับสิ่งที่เขาสามารถและความจริงที่ถูกต้อง การสื่อสารผิดเป็นเรื่องใหญ่ เราต้องคิดให้ดีก่อนตอบเขาไป อย่าลืมนะครับภาษาทำให้เราเป็นนักค่าน จานหนังสือดี ๆ ภาษาอังกฤษมีไว้ให้พวกร่วมกันมากมาย รวม Wall Street Journal ทุกเช้า Fortune ทุก 2 สัปดาห์ หนังสืออื่น ๆ ที่ดี ๆ อีกมากมาย

เราต้องมองเป้าหมายที่สูง ทะเบียนหายน ก้าวตัด ก้าวทำ ก้าวตัดสินใจ มีความกระตือรือร้นในงานที่ทำ ธุรกิจสากลไม่ลอยเข้ามาหาหรือครับถ้าไม่วิ่งเข้าหา วัฒนธรรม 9 ข้อของอินโนเวชั่นนั่น เรื่องนี้มาตลอด

Find the keys under streetlights บนถนนธุรกิจ ถ้าเราไม่สามารถเจอกุญแจสำคัญของความสำเร็จ เราต้องคิดและวางแผนอย่างถูกต้อง เราจะได้ไม่เสียโอกาสหรือช่วยบริษัทที่เข้ามาหาเราแต่ในที่สุดอาจกลับกลายเป็นคู่แข่ง ขอคิดให้รอบคอบในทุกฝีก้าวที่เราเดินไป

สิ่งที่ Sekiguchi san มองไม่ถึง (หรือไม่พูดถึง) คือ **การมองจากภายในตัวเรา (Internal Focus)** นี่คือปัจจัยสำคัญที่อย่างเน้นกับทุกคน เพื่อทำให้เกิดความรับผิดชอบในงานที่ทำ ยังมีหลายคนมีความคิดว่าเราได้มอบหมายงานให้คนอื่นช่วยทำและพากษาทำงานที่มีความหมายไม่สำเร็จ ทำให้งานชิ้นนี้เป็นภัย พากษาอย่างทุกอย่างจากปัจจัยภายนอก หั้งฯ ที่ตัวเองซึ่งรับผิดชอบในงานไม่ได้ Focus ในงานที่ทำ ไม่ได้วางแผนว่าทำอย่างไรให้สำเร็จ ขาดการติดตามงานอย่างใกล้ชิด ทุกครั้งที่พลัดจะคิดแต่ว่าเป็นเพราะคนอื่นหรือแผนกอื่นไม่ได้ทำให้สำเร็จหรือผิดพลาด ดังนั้นเราควรมองให้เห็นต้นเหตุของปัญหา ก่อน โดยพิจารณาจากตัวเราเองเป็นอันดับแรก



**...คิดอย่างสากล ทำงานอย่างสากล  
ช่วยนำพาพวกร่วมไปสู่ตลาดสากล**  
**International Path Forward...**



■ คุณกุลวัติ สำราญศรี สำนักงานคุณภาพ

สวัสดีชาวอินโนเวชั่น ช่วงนี้ทราบว่าทุกคนคงกำลังยุ่งๆ กับการทำรายงานกลางปีเพื่อสรุปผลการดำเนินงานและความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ที่ตนและหน่วยงานรับผิดชอบเสนอต่อท่านประธาน จึงทำให้คิดขึ้นได้ว่าฉบับนี้ควรเล่าสู่กันฟังว่าครึ่งปีแรก Board of Directors มุ่งเน้นกลยุทธ์หลักอะไรในการขับเคลื่อนองค์กร ซึ่งจะขอเล่าให้ฟังเฉพาะกลุ่มกลยุทธ์ที่อินโนเวชั่นใช้ในการพัฒนาองค์กร (OD) ดังนี้

## 1. ระบบการบริหารผลงาน (PMS)

การบริหารผลงานระดับองค์กรนั้นเน้นการวางแผนงานทั้งระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งจะเพิ่มความเข้มข้นดังนี้เป็นการบริหารในการกำหนดเป้าหมาย ทิศทางองค์กร กำหนดดัชนีวัดผลสำเร็จ เมื่อไปใน การให้ความช่วยเหลือและติดตามผล โดยครึ่งปีแรกสมาชิกใน Board of Management ทุกท่านจะได้รับมอบหมายให้คุ้มครองการหลักที่ สงผลต่อแผนงานระดับองค์กรทั้งระยะสั้นและระยะยาว อีกทั้งกำหนดให้มีการรายงานความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ที่ผู้บริหารแต่ละท่านรับผิดชอบในการประชุม Management Meeting ทุกครั้ง

## 2. ระบบการสื่อสาร (OCS)

ระบบการสื่อสาร (OCS: Organization Communication Systems) ที่เป็นอีกหนึ่งนโยบายหลักที่ผู้บริหารให้ความสำคัญ ครึ่งปีแรก เรายังเน้นการสื่อสารเกี่ยวกับนโยบาย เป้าหมาย และทิศทางการดำเนินงาน ขององค์กร เพื่อให้พนักงานทุกคนสามารถดำเนินงานได้อย่างสอดคล้อง ไปในทิศทางเดียวกัน ในครึ่งปีแรกเน้นการสื่อสารทางตรงโดยการชี้แจง จากผู้บริหารระดับสูง สื่อสารกับบุคลากรทุกระดับ และเน้นเพิ่มช่องทาง ในการสื่อสารนโยบายบริษัทฯ ให้เข้าถึงทุกๆ คนไม่ว่าจะเป็นการ ประชาสัมพันธ์ผ่าน e-mail, การพัฒนาช่องทางประชุมพันธ์อิน Internal Website, การประชาสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมองค์กร เช่น ชี้แจงหน้าแฉ ทุกเช้า, กิจกรรม Tea Talk เป็นต้น แต่อย่างไรก็ต้องมีการชี้แจง หัวหน้างานทุกท่าน ที่ทำงานทุกท่านช่วยชี้แจงให้พนักงานทุกคนทราบบทบาทของตน และ ตระหนักถึงคุณค่าในภาระงานที่ตนทำว่าส่งผลสำเร็จหรือมีคุณค่าต่อ องค์กรอย่างไร ซึ่งเมื่อบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายพนักงานทุกคนจะได้ ภาคภูมิใจว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จขององค์กรอย่างแท้จริง

## 3. การกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

ออกนโยบาย “การกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ” (Codes of Conduct) ให้ไว้เป็นแนวทางปฏิบัติที่ดี กำกับบุคลากรทุกระดับ ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นไม่ได้เป็นบริษัท กิบາລในตลาดหลักทรัพย์ ไม่ได้อยู่ภายใต้ พรบ. ตลาดหลักทรัพย์ ที่ บังคับให้ต้องทำในเรื่องนี้แต่เราเห็นความสำคัญ อีกทั้งต้องการสร้าง

ความมั่นใจให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วนอันได้แก่ ผู้ถือหุ้น บุคลากร ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ และสังคมประเทศชาติโดยรวมว่าเรามี การบริหารงานที่โปร่งใส เป็นธรรม มีระบบจัดทำเป็นเอกสารเชื่อถือได้ ดังนั้นในครึ่งปีแรก จึงได้ดำเนินการปรับปรุงและจัดทำ คู่มือกำกับดูแล กิจการที่ดี และคู่มือจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท อินโนเวชั่น รวมถึงได้รวบรวมเอกสารต่างๆ สมัครเข้าร่วมโครงการ จรรยาบรรณกับหอการค้าไทย ดังนั้นในครึ่งปีหลังนี้ Board of Directors ขอฝากผู้ถือหุ้นบริหารและหัวหน้างานทุกท่าน ช่วยกระตุ้นแนวทางปฏิบัติ ที่ดีนี้ไปสู่บุคลากรทุกระดับ ฝากให้มีการพูดคุยเรื่องนี้ในประชุมประจำเดือนของทุกหน่วยงาน

## 4. เน้นเรื่องการบริหารและป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ซึ่งบุคลากรทุกระดับย่อมต้องทำหน้าที่ของตนด้วยความ ระมัดระวัง เยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพ ที่มีภาระทำอยู่แล้ว แต่ฝ่ายจัดการก็จะ มีนโยบายแต่ละปีที่จะเน้นไปในแต่ละเรื่องต่างกัน เช่นปีที่แล้วจะเน้น ในเรื่องนโยบายรักษาความลับทางการค้า ก็ได้มีคำสั่งให้ทุกหน่วยงาน ดำเนินการทบทวนและจัดทำระบบควบคุมรักษาความลับทางการค้า ทั่วทั้งองค์กร สำหรับปีนี้ตั้งเป้าให้ความรู้เกี่ยวกับ พรบ. ความรับผิด ต่อความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย และเน้นป้องกัน ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ต้องรับผิดๆ ดังกล่าว โดยฝ่ายขาย, ฝ่ายโรงงาน และฝ่ายกฎหมาย ได้เน้นไปที่การปฏิบัติตามมาตรฐาน การผลิตอย่างเคร่งครัด และเพิ่มเรื่องการทำคำเตือนติดไปกับสินค้าถึง ผู้บริโภค เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างถูกวิธี

ที่กล่าวมาเป็นภาพสรุปกลยุทธ์สำคัญๆ ท้องค์กรมุ่งเน้นใน ครึ่งปีแรกและลิ่งที่จะดำเนินการต่อไปในครึ่งปีหลัง พอยืนหลายฯ คน วิ่งดุนกับ Project ต่างๆ มีทั้งคุณที่ประสมความสำเร็จทำงานได้ตาม แผนงาน ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และก็มีคุณอีกกลุ่มที่พับปูน้ำอุ้ปสรรค ยังคงต้องใช้พยายามที่จะแก้ไขเพื่อหาหนทางไปสู่ความสำเร็จต่อไป ซึ่ง ปูน้ำส่วนหนึ่งที่ผู้จัดทำโครงการต่างๆ พับก็คือสมาชิกบอร์ดว่างาน ประจำอย่างมาก ไม่มีเวลาไปทำงานตามแผนหรือโครงการพัฒนาเลย จึง อยากฝากข้อคิดเกี่ยวกับเรื่องของเวลาให้ทุกท่านพบทวนว่าท่านใช้เวลา ทุกนาทีอย่างคุ้มค่าหรือยัง



**ข้อดีของเวลา... คือเดินไปข้างหน้าอย่างสม่ำเสมอและไม่เคยหยุด แต่ข้อเสียของเวลา... ก็คือเราไม่สามารถย้อนเวลาลับไปทำ หรือไม่ทำอะไรในอดีตได้อีก**

เมื่อกฎของเวลาเป็นกฎที่ตடายตัวคือเดินไปข้างหน้าเพียงอย่างเดียวด้วยอัตราความเร็วคงที่อย่างสม่ำเสมอ เวลาไม่เคยเดินซ้ายหรือเร็ว กว่าเดิม เวลาไม่เคยหยุดรอ และเวลาไม่ยอมถอยหลัง พากษาทุกคน อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์เดียวกันคือทุกคนมีเวลาเท่าๆ กัน ซึ่งเกือบจะเรียกได้ว่าเป็นความเท่าเทียมเพียงสิ่งเดียวของมนุษย์ก็ว่าได้ แต่ทำไม่คนเรา จึงทำสิ่งต่างๆ ได้ไม่เท่ากันทั้งที่เราไม่มีเวลาเท่าๆ กัน คำตอบของกลุ่มคนที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ ก็คือ

1. มีการวางแผนที่ดี ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถใช้เวลาที่มีอยู่ เท่ากันให้เกิดประโยชน์ได้มากกว่าผู้อื่น หรือมากกว่าเดิมได้ ซึ่งสิ่งนี้ สามารถพัฒนาและฝึกฝนได้

2. มีความสามารถเฉพาะตัว แต่ละคนมีศักยภาพ ทักษะ ความชำนาญ ที่ไม่เท่ากันแต่สิ่งนี้ก็เป็นสิ่งที่สามารถพัฒนาและฝึกฝนได้อีกเช่นกัน

3. มีความมานะพยายาม จะช่วยให้เราสามารถประสบความสำเร็จ หรือไปถึงจุดมุ่งหมายได้ ในขณะที่อีกคนหนึ่งอาจเพียงแค่มองดู เป้าหมาย และบอกกับตัวเองว่า “ฉันทำไม่ได้” หรือ “ฉันไม่มีเวลา มากพอที่จะทำ”

ถ้าเราอยากรประสบความสำเร็จ เราควรเริ่มทบทวนว่าเราได้ใช้เวลาโดยสัญญาณหรือไม่ เทคนิคง่ายๆ คิดว่าทุกคนคงเคยเขียนผังกำปั๊ (Fish Bone Diagram) ซึ่งเป็นเครื่องมือการบริหารจัดการที่เราນำใช้กับการวิเคราะห์ผลสาเหตุของปัญหา แนะนำให้ลองมาประยุกต์ใช้กับชีวิตตัวเองดูว่าสาเหตุของการไม่มีเวลา วันหนึ่งเราใช้เวลา กับเรื่องใดบ้าง มีเรื่องใดที่เป็นประโยชน์หรือใช้เวลาสูญเปล่ากับเรื่องอะไรและ เรายังใช้เวลา กับเรื่องนั้นกี่ชั่วโมงกันที่ เพื่อนำมาวางแผนตารางเวลาใน การดำเนินชีวิตให้คุ้มค่าที่สุด

1. จัดตารางเวลาประจำวัน โดยรวมทั้งเรื่องส่วนตัวที่ต้องทำ และเรื่องงานที่ไว้ร่วมกัน

2. ตื่นเข้ามาดูตารางพร้อมทั้งตั้งเป้าหมายว่าวันนี้ต้องทำอะไร ให้สำเร็จบ้าง ฝึกสูตรเพื่อเรื่องที่ควบคุมได้ และท่องไว้ตลอดทั้งวันว่า “เราจะไม่พลาดวันประกันพรุ่ง”

3. ลองวางแผนที่จะทำกิจกรรมหลายอย่างในเวลาเดียวกัน ได้ เช่น ต้องการฝึกภาษาอังกฤษแต่ไม่มีเวลาคาดว่าต้องอยู่บนรถตอนเช้าและเย็นอย่างละ 1 ชั่วโมงที่ต้องฟังขา รวมถึงเวลาสำหรับฟังเพลงฝึกภาษาอังกฤษในขณะที่ต้องเดินทางกลับบ้าน เป็นต้น

4. ต้องแบ่งเวลาสำหรับการพักผ่อนและทำเรื่องที่ชอบด้วย กว่าที่สำคัญคืออย่าดูอนอน เพื่อทำเรื่องที่ค้างคาเพรากการอุดนอนจะส่งผลเสียต่อการทำงานในวันรุ่งขึ้นไปอีกทั้งวัน และส่งผลเสียต่อสุขภาพในระยะยาว นอกจากนี้ยังต้องแบ่งเวลาให้กับการทำกิจกรรมในเรื่องที่ชอบร่วมกับครอบครัว เพื่อสุขภาพดีที่แข็งแรงพร้อมรับกับการทำงานในวันต่อไป

ขอฝากให้ทุกท่านแบ่งเวลาสำหรับการทำงาน การพัฒนาตนเอง การพักผ่อนอยู่กับครอบครัวให้เหมาะสม สร้างสมดุลให้กับชีวิตการทำงาน (Work and Life Balance) และใช้เวลาทุกนาทีอย่างมีค่า “โอกาสพร้อมกับเวลา เมื่อเวลาเดินผ่านไปก็มักจะพาโอกาสผ่านไปด้วยเสมอ”



# Productivity

## การเพิ่มผลผลิต

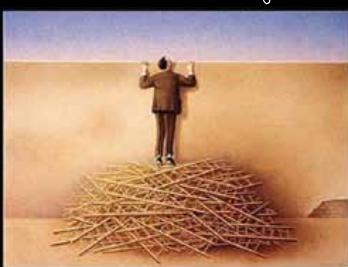


ทุกกระบวนการทำงานไม่ว่าจะงานใดย่อมหนีไม่พ้นการพัฒนาเพิ่มความสามารถของกระบวนการอย่างต่อเนื่องไม่หยุดยั้ง เพื่อทำางไว้ซึ่งความสามารถทางการแข่งขันในตลาดที่นับวันยิ่งรุนแรงและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึงกล่าวได้ว่าองค์กรที่มีความคงที่มั่นแก่ไขบัญชาเฉพาะปัจจุบันโดยไม่ได้มองทั้งอดีตและอนาคต ส่วนองค์กรที่มองแต่อดีตจะกลایเป็นองค์กรที่ล้าหลังแล้วหง่างทางไป... แต่ “อินโนเวชั่น” ของเราแตกต่างออกไปโดยถ้าจะให้คำนิยามหรือความหมายของการเพิ่มผลผลิต (Productivity) จะสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แนวคิดหลัก ดังนี้

### 1. แนวคิดในเชิงเทคนิค

หมายถึง การทำงานหรือดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ด้วยการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าสูงสุดทั้ง คน เวลา และ เครื่องจักร-อุปกรณ์ต่าง ๆ ด้วยตระหนักเสมอว่าทำสิ่งที่ถูกต้อง (Right thing) ด้วยวิธีการที่ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (Rightly) ตั้งแต่ครั้งแรก เพื่อลดความสูญเสียต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นตามมา กล่าวคือความสามารถในการมองเห็นผลที่จะเกิดขึ้นและหาวิธีการป้องกันมากกว่ารอที่จะแก้ไข

It doesn't matter how many resources you have.  
If you don't know how to use them,  
it will never be enough.



มนไม่สำคัญหากว่าคุณเปรี้ยวากามากไปไหน  
ถ้าหากคุณไม่มันไม่เป็น  
มนก็ไม่มีทางเพียงพออยู่ดี

http://www.facebook.com/peeling.the.mango

### ทำไมต้องเพิ่มผลผลิต



ทำไมต้องใช้หลักการเพิ่มผลผลิตให้กู้น่วยอีก เพราะกิจการที่ทำอยู่ตอนนี้ก็ยังมีกำไรงบ้าง และตอนนี้เศรษฐกิจจะลดตัว บริษัท อื่นก็เป็นอย่างนี้เหมือนกันนี่คงเป็นแนวคิดที่คนทั่ว ๆ ไปบางกลุ่มคิดกัน เมื่อเพียงหนักบัญชาที่ตัวผู้คิดเองมองว่าเป็นบัญชาภัยนอกไม่สามารถแก้ได้แล้วก็ต้องปล่อยเดย์ตามเดย์หรือถ้าเป็นภาษาพูดก็คือ “ตามน้ำกันไป” อะไวจะเกิดมันก็ต้องเกิด ซึ่งผู้เขียนเห็นแล้วก็รู้สึกหดหู่ใจ เพราะมันแสดงถึงการดูถูกความสามารถของตัวเองอย่างน่าใจหาย

### เพิ่มผลผลิตได้อย่างไร



การเพิ่มผลผลิตจะได้ผลดีต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกคน ในองค์กรที่แตกต่างกันไปตามสถานภาพ...

**ระดับพนักงาน :** ก็ต้องทำความเข้าใจเบื้องหมายและนโยบาย ของหน่วยงานเพื่อจะได้ปฏิบัติงานตรงกับความต้องการของหน่วยงาน หมั่นปรับปรุงงานอยู่เสมอ เช่น รู้จักวางแผนและใช้เวลาทำงานให้คุ้มค่า ทำงานอย่างทุ่มเทและเต็มความสามารถ ปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด มีมนุษยสัมพันธ์ดี เป็นต้น

**ระดับหัวหน้า** ก็ต้องมีความเป็นผู้นำ รู้จักสร้างขวัญและ กำลังใจให้ลูกน้อง เช่น สอนงานได้ถูกต้อง เป็นที่ปรึกษาที่ดี เปิดโอกาส ให้ลูกน้องได้พัฒนาความสามารถ และที่สำคัญคือต้องพัฒนาความรู้ ความสามารถของตัวเองอย่างสม่ำเสมอด้วย

**ระดับผู้บริหาร** จะต้องส่งเสริมให้มีการพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง เป็นกำลังใจให้พนักงาน จัดหาเครื่องมือ-อุปกรณ์ที่เหมาะสม ค่อยกระตุนให้มีการปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตและต้องมีความสามารถ ในการจัดการที่ดี รวมถึงดูแลลูกค้าได้เป็นอย่างดี

**หากทุกคนเข้าใจและสามารถปฏิบัติได้ดังกล่าว ก็จะช่วย ในการเพิ่มผลผลิต (Productivity) ในองค์กรสูงขึ้นได้**

### 2. แนวคิดด้านปรัชญา

หมายถึง การมีจิตสำนึกรักในการปรับปรุง สร้างสรรค์ ลิงต่างๆ รอบตัวให้ดีขึ้นกว่าที่เห็นเป็นปกติอยู่เสมอด้วยความเชื่อมั่นว่า เรา สามารถทำวันนี้ให้ดีกว่าเมื่อวาน และพรุ่งนี้ต้องดีกว่าวันนี้ เพื่อจะนั่นหากองค์กรได้ดำเนินธุรกิจตามแนวคิดของการเพิ่มผลผลิต ข้างต้นก็จะช่วยให้องค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขันเนื่องจาก ต้นทุนต่ำและสามารถพัฒนาได้อย่างยั่งยืน

## เหตุผลที่ต้องทำการปรับปรุงการเพิ่มผลผลิต

1. การเพิ่มผลผลิตจะเป็นเครื่องมือที่ทำให้สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดนั้นได้อย่างคุ้มค่า ได้ประสิทธิภาพสูงสุดและสูญเสียน้อยที่สุด โดยการเลือกใช้เครื่องมือหรือเทคโนโลยีในการปรับปรุงในการเพิ่มผลผลิต ที่เหมาะสม เช่น 5S, QCC, KAIZEN เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีอีกหลายเครื่องมือ ลองตามด้วยเองดูว่าใช้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดแล้วหรือยัง ซึ่งอาจจะเป็นคำถามที่ตอบยากพอสมควร เนื่องจากตัวชี้วัดนั้นเป็นทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณ อีกทั้งต้องอาศัยความร่วมมือร่วมใจ จากทุกคนในองค์กรอย่างต่อเนื่อง จริงจัง และอดทน

2. นอกจากนี้การเพิ่มผลผลิตยังเป็นเครื่องมือช่วยในการวางแผนทั้งในปัจจุบันและในอนาคต อย่างเช่น การกำหนดผลิตผลในสัดส่วนที่เหมาะสมกับความต้องการ แทนที่จะผลิตออกมากมากเกินไปจนเกิดการสูญเปล่าของทรัพยากรโดยไม่จำเป็น

3. สาเหตุสำคัญอีกข้อหนึ่งก็คือ ทุกวันนี้เศรษฐกิจในยุคโลกาภิวัตน์การแข่งขันสูงขึ้น บริษัทต่าง ๆ จะอยู่รอดได้ก็ต้องมีการปรับปรุงด้วยตนเองอยู่เสมอ การเพิ่มผลผลิตเป็นแนวทางในการปรับปรุงประสิทธิภาพ คุณภาพ และช่วยลดต้นทุน ทำให้สามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้

แนวคิดการเพิ่มผลผลิต นักวิชาชีวะต้องคิดว่า ต้องการเพิ่มแข็งแกร่ง ก้าวหน้าในยามเศรษฐกิจดีแล้ว ในยามเศรษฐกิจชะลอตัวก็จะช่วยให้เจ็บตัวน้อยกว่าบริษัทอื่น ๆ เรียกว่าช่วยพัฒนาได้อย่างยั่งยืน

### ครรภ์ผิดชอบ การเพิ่มผลผลิต



การปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตไม่ใช่น้ำทึบของผู้บริหาร หรือ ใจคนใดคนหนึ่งเท่านั้น แต่หมายถึงความรับผิดชอบของทุกคน

ในองค์กร โดยผู้บริหารควรเข้าใจและใส่ใจกับการเพิ่มผลผลิต และช่วยส่งเสริม สนับสนุน ให้ดำเนินกิจกรรมเพื่อปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตอย่างเต็มที่ ในขณะเดียวกันพนักงานเองต้องให้ความร่วมมือร่วงดึงทำงานอย่างเต็มความสามารถและพัฒนาทักษะในการทำงานเพิ่มมากขึ้น

...หากทุกฝ่ายสามารถปรับเปลี่ยนทัศนคติในการทำงานได้ ตามแนวคิดในการเพิ่มผลผลิตยอมสร้างประสิทธิภาพและยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการของเราได้ในที่สุด...

### การลงมือปฏิบัติตามผล

เครื่องมือการจัดการพื้นฐานที่ง่ายที่สุดนั่นคือ วงจรเดมинг (The Deming Cycle) หรือวงล้อการปรับปรุง P-D-C-A ซึ่งประกอบด้วย Plan, Do, Check และ Act อย่างที่เราเห็นกันจนคุ้นเคย และยังเป็นยาครอบจักรวาลที่สามารถปรับใช้ได้กับทุกเรื่อง และจะมีพลังมากหากเราสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริง

**Plan** คือ วางแผน วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและกำหนดวิธีแก้ไข  
**Do** คือ ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ เช่น พัฒนาทักษะ ลงมือปฏิบัติตามที่วางแผนไว้ เมื่อปฏิบัติแล้วก็ต้องตรวจสอบ  
**Check** คือ ตรวจสอบผลการปฏิบัติตามที่วางไว้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ หรือไม่ แก้ไขงานน้อยลงหรือเปล่า แล้วบันทึกผลเพื่อนำไปวิเคราะห์เพิ่มเติมต่อไป  
**Act** คือ ดำเนินการให้เหมาะสม ถ้าวิธีการใหม่ที่ได้ใช้แล้วก็ให้ผล เป็นแนวทางในการทำงานต่อไป (ทำเป็นมาตรฐานที่ชัดเจน และพนักงานที่ใช้มาตรฐานนี้เข้าใจได้ง่ายและปรับปรุงให้ดีขึ้นเรื่อยๆ) แต่หากวิธีการใหม่ที่ได้ยังไม่ช่วยให้ทำงานได้ดีขึ้นก็ต้องหาทางปรับปรุงต่อไปอีก ก็จะกลับไปสู่จุดเดิมของ P-D-C-A เข้าตัวเรื่อยๆ จนกว่าจะได้ผล



# 11 ปี กับก้าวต่อไปของ ไทย-นิโขบ ซีลส์

คุณพัฒนาพงษ์ ส่วนรักษ์

ถ้าจะกล่าวให้ดูยิ่งใหญ่อลังการนิดหนึ่งกับบทความนี้คงต้องบอกว่า “ทุกสรรพสิ่งที่ได้ถือกำเนิดขึ้นบนโลกเมื่อเวลาผ่านไป ความรู้ ประสบการณ์ และอุปสรรค ย่อมจะทำให้สิ่ง ๆ นั้นมี พัฒนาการที่ดีขึ้น มีความแข็งแกร่งขึ้น มีความสามารถมากขึ้น ต่อสู้ต้านทานกับสิ่งที่เข้ามาระบกวน ขัดขวาง และก้าวข้ามอุปสรรค ต่าง ๆ ไปได้” ก็เช่นเดียวกับ บริษัท ไทย-นิโขบ ซีลส์ ที่ถือกำเนิดขึ้น จากความต้องการของลูกค้าเพียงกลุ่มเดียวเท่านั้น พื้นที่ของโรงงานที่ไม่กว้างใหญ่โล่งไรง่ายเพียงประมาณ 1 ไร่กว่า ๆ เท่านั้นเอง บางกับ ประสบการณ์และความเข้าใจทางด้านยางเป็นพื้นฐานในการสร้างตัว บริษัทขึ้นมา ปัจจุบันบริษัทมีอายุมากกว่า 11 ปีแล้ว และในปี พ.ศ.2556 นี้ ไทย-นิโขบ ซีลส์ หรือ ที่เรียกย่อ ๆ ว่า “TNS” ก็จะมีอายุครบ 12 ปี หรือ ครบ 1 รอบ (นับตามแบบไทย) บทความที่เรียนขึ้นมา ในฉบับนี้ เขียนจากประสบการณ์ของผู้เขียนเองเท่านั้น นับตั้งแต่ที่ได้ เข้ามาเริ่มงานกับบริษัทนี้เป็นเวลา 7 ปีกว่า



ไทย-นิโขบ ซีลส์ หรือที่รู้จักในนาม “TNS” ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2544 เนื่องจากความต้องการของลูกค้าญี่ปุ่นเจ้าหนึ่งที่ได้มีการ พัฒนาสูตรยางร่วมกับ บริษัท พี ไอ อินดัสทรี จำกัด แล้วได้สอบถาม ถึงโรงงานผลิตยางเป็นสิ่นค้าสำเร็จรูป ทางกลุ่มนิโขบหอนโนเวชั่น ที่ได้ ก่อตั้ง บริษัท ไทย-นิโขบ ซีลส์ จำกัด ขึ้นเพื่อรองรับการผลิต ที่มาของ ชื่อคุณภาพที่ได้เล่ามาคร่าวๆ นั่นคือ “ไทย-นิโขบ” ก็เป็นชื่อที่มาจาก การให้เกียรติและความร่วมมือของบริษัทไทยกับบริษัทจากญี่ปุ่น ส่วน “ซีลส์ หรือ Seals” ก็มาจากการผลิตกัณฑ์แรกที่ทางบริษัทได้ผลิตขึ้นเองจึงเป็น ที่มาของการใช้ชื่อว่า มีลูกค้าหลาย ๆ รายมีความสนใจและต้องการ ใช้ในงานว่า “นี่เป็นบริษัทที่ร่วมทุน หรือมีผู้ถือหุ้นเป็นบริษัทญี่ปุ่นใช่ไหม?” ผู้ผลิตต้องตอบอยู่ประจําราว่า “ไม่ใช่และก็ขออภัยตามที่กล่าวมาข้างต้น เสนอ แต่ผมเองก็ตอบด้วยความภูมิใจเลยครับว่า เป็นบริษัทคนไทย



TNS เริ่มต้นจากเครื่องอัด (Compression Machine) เพียง เครื่องเดียวเท่านั้น 2 หัวอัด แม่พิมพ์ก็จ้างภายนอกผลิตหรือนำมายากร ลูกค้า O-ring และ Gasket รูปแบบต่าง ๆ เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มแรกที่ ทำให้ Innovation Group ได้รู้จักการผลิตสินค้าสำเร็จรูปด้วยตัวเอง เพราะ เมื่อก่อนอาจจะพอทราบและมีประสบการณ์มาบ้างกับกลุ่มลูกค้า ที่ซื้อยางคอมปาวด์ของเราไปขึ้นรูปอีกครั้ง แต่ก็เรียกว่า “สิบปากกว่า ไม่เท่าตาเห็น สิบตาเห็นก็ไม่เท่าลงมือทำ” ต่อจากนั้นก็เริ่มมีการ ขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้นทั้งจำนวนเครื่องจักร และชนิดของ เครื่องจักร โดยได้มีการเพิ่มประเภทของเครื่องจักรมากขึ้นนั่นก็คือ เครื่อง ฉีดยาง (Injection Machine) ซึ่งถือได้ว่าเป็นอีกเทคโนโลยีที่ได้มี เข้ามาในบริษัท ต้องยอมรับว่าเป็นอะไรที่ใหม่สำหรับ TNS แต่อาจารย์ ที่ดีที่สุดของการทำงานอุตสาหกรรมก็คงไม่พ้น “ลูกค้า” ที่เป็นผู้ที่มา ช่วยสอนเรา ฝึกฝนเรา และให้โอกาสเราในการเรียนรู้และพัฒนาความ สามารถ ทักษะ ให้กับพวกเรา งานส่วนใหญ่ในขณะนั้นก็เป็นงานด้าน O-ring และ Seal ซึ่งเป็นส่วนใหญ่รวมทั้งงานรับจ้างผลิต

ในปี พ.ศ. 2548 ก็เป็นอีก้าว远大的หนึ่งของ TNS นั้นก็คือ การ ผลิตสินค้าสำเร็จรูปที่เป็นชิ้นส่วนยานยนต์ (เป็นปีเดียวกับที่ผู้เขียน เข้ามาเริ่มงานพอดี) สร้างให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์โดยตรงหรือที่เรียก กันในตลาดว่า “Tier 1” ต้องยอมรับเลยว่าเป็นช่วงเวลาแห่งการ เปลี่ยนแปลงมากมายที่เกิดขึ้นภายในองค์กร เมื่อมีลูกค้าที่เป็น Tier 1 มาให้ความไว้วางใจในการรับสินค้าจากเรา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ มาตรฐานต่าง ๆ ที่ต้องเปลี่ยนแปลงให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ระบบ การตรวจสอบเมืองจากลูกค้าที่เป็นระบบมากขึ้น เป็นรูปแบบที่มาจากการ ผลิตสูง เช่น “PPAP” หรือที่เรียกย่อ กันว่า “Production Part Approval Process” หรือ “PPAP” ณ ตอนนั้นทุกคนในองค์กรงับกันไปหมด ตกใจแล้วก็อ้าปาก ใจกระแทก อาจารย์คนเดียวที่รับ “ลูกค้า” ได้มาสอนให้พวกเรารู้จักกับมันคือ เอกสารที่ใช้ในการขออนุมัติการผลิตจากผู้ผลิตภัณฑ์ โดยเป็นการ ภารกิจที่ต้องสิ่นค้าว่าได้ตามความต้องการของลูกค้า ตามสเปคที่ต้องการ และมีความน่าเชื่อถือในกระบวนการ ซึ่งเป็นหนึ่งในข้อกำหนดหลักของ



มาตรฐาน ISO/TS 16949 ของอุตสาหกรรมยานยนต์ จากวันนั้นทำให้ เรายังรู้จักว่าการที่จะเป็นหนึ่งผู้ผลิตในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของวงการรถยนต์เราต้องทำอะไร? และต้องมีอะไรบ้าง? แล้ว TNS เอง ก็ได้เริ่มเข้าสู่มาตรฐานพื้นฐานก่อนนั้นคือ ISO 9001

ในระหว่างดำเนินธุรกิจแหน่งอนว่าคุณลักษณะสำคัญคือต้องมีเกิดขึ้น ตลอดเวลาและหนึ่งในคุณลักษณะที่ช่าว TNS คงไม่เล้มกันคือวิถีปฏิ เศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2550-2551 หรือที่เรารู้จักกันในชื่อของวิถีปฏิ แฮมเบอร์เกอร์ TNS ต้องบอกว่าอยู่ในสถานการณ์ที่เกินจะบรรยาย งาน ที่เคยได้รับความไว้วางใจให้ช่วยผลิตทางลูกค้าก็ถึงกลับไปทำเอง เพราะ เรื่องของกำลังการผลิตของลูกค้าที่เหลือ หรือคำสั่งซื้อที่เคยมีมาต่อเนื่อง ก็ลดลงอย่างน่าใจหายทำให้ต้นทุนในการผลิตที่มีประจำลับซึ้งขึ้นเมื่อ เทียบต่อหนึ่งหน่วยการผลิต เครื่องจักรที่ใช้ผลิตอย่างเต็มที่กลับต้อง ว่างลง พนักงานที่เคยมีค่าล่วงเวลาภัยไปทำงานเพียง 8 ชั่วโมงปกติ มีหลายคนบอกว่า “ไม่น่ารอด” แต่ในสูญเสียของคนที่อยู่ในสถานการณ์ นั้นต้องบอกเลยว่า TNS สามารถผ่านวิกฤติเหล่านั้นมาได้ เพราะ “ใจ” ใจของบุคลากรที่ไม่ยอมแพ้ ความเดี้ยดลดต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในองค์กร แบบไม่ต้องเรียกหา ภาพที่เห็น ณ วันนั้นพนักงานบางส่วนทยอยเดิน ออกไปจากองค์กรลาออกจากไปเกือบ 30% โดยไม่มีการรับพนักงานเพิ่ม แต่พนักงานที่เหลือตั้งแต่พนักงานรายวันไปจนถึงหัวหน้างานให้ใจและ พลังกับองค์กร เมื่อทำงานบางส่วนไม่ทันพนักงานรายวันช่วยกันเออก งานกลับไปตกแต่งต่อที่บ้านโดยไม่รับค่าเหนื่อย พนักงานในสำนักงาน เองก็เงินงานมาช่วยตัดแต่ง ทุกคนยอมสูญเสียรายได้เพื่อให้องค์กร อยู่รอด ต้องบอกเลยว่า “เมื่อวิกฤติมาเราจะเห็นความรักความสามัคคี ของคนในองค์กรร่วมมากแค่ไหน” เหตุการณ์นี้ก็ยังคงเป็นความ ประทับใจของพวกราชวัต TNS กันมาจนทุกวันนี้

จากเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทำให้ TNS มีความแข็งแกร่ง มากขึ้นไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของระบบการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการ ดำเนินธุรกิจสินค้าสำเร็จรูปด้านยางที่พร้อมจะรองรับความต้องการ ของลูกค้าทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรม เครื่องใช้ไฟฟ้า หรืออุตสาหกรรมอื่น ๆ จากที่เคยได้เขียนไว้ในราstra ฉบับก่อนว่า การที่จะแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมสิ่งที่สำคัญและต้อง มุ่งเน้นนั้นมีด้วยกันหลายหัวข้อ แต่ถ้าจะมองจากภายในลึกลงสำคัญที่จะ ทำให้องค์กรได้เปรียบคู่แข่งได้แก่

## 1. เทคโนโลยีการผลิต (Processing Technology)

เป็นปัจจัยแรกที่ต้องพิจารณาเพื่อการสร้างความได้เปรียบให้ กับบริษัท เพราะเพียงเครื่องจักรแบบเดิม ๆ ที่สามารถเรียกได้ว่า “ใช่ ผลิตงานได้” เท่านั้นแต่ไม่เพียงพอที่จะแข่งขันในเรื่องต้นทุนได้ ดังนั้น เครื่องจักรที่จะนำเข้ามาใหม่ต้องเป็นเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ช่วยลด

ระยะเวลาการผลิต มีประสิทธิภาพในการผลิตที่สูงขึ้น และอีกสิ่งหนึ่งที่ สำคัญสำหรับเทคโนโลยีที่ทาง TNS จะต้องมีคือเรื่องของแม่พิมพ์ ซึ่ง ถือเป็นอีกหนึ่งหัวใจหลักในการผลิตสินค้า เราจะเพียงฝ่าความหวังไว้ ให้กับผู้ผลิตแม่พิมพ์เพียงอย่างเดียวคงไม่ได้ เราต้องมีความรู้สึกเทคโนโลยี ที่จะควบคุมการผลิตแม่พิมพ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ต้องการ ลดความ ซ้ำๆ เสียที่อาจจะเกิดขึ้น รวมไปจนถึงการที่เรามีความสามารถในการ ผลิตแม่พิมพ์ขึ้นได้เอง

## 2. แรงงานและบุคลากร (Labor & Human Resource)

นับวันเทคโนโลยีต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากมาย ดังนั้นบุคลากรต้องมีการพัฒนาตามเทคโนโลยีให้ทันทั้งเทคโนโลยี การผลิตและเทคโนโลยีการบริหารองค์กร เพื่อนำมาปรับปรุงจากเรื่อง เล็ก ๆ น้อย ๆ ไปจนถึงเรื่องที่ส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของ องค์กร ไม่ว่าจะเป็นการรับความรู้จากแหล่งต่าง ๆ และการถ่ายทอด ความรู้ต่าง ๆ ภายใต้ในองค์กรผ่านระบบการฝึกอบรมหรือการสอนงานที่ หน้างาน จะต้องจัดทำเป็นระบบเพื่อให้คนในองค์กรมีความสามารถ มากขึ้น และอีกหนึ่งความสำคัญคือความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันของคน ในองค์กรบนพื้นฐานของวัฒนธรรมขององค์กรเดียวกันจะทำให้องค์กรมี ความสามารถในการแข่งขันอย่างมาก

ปัจจุบัน TNS ก็มีอายุประมาณเข้าสู่ปีที่ 12 แล้ว มีอีโรไลอย่าง เช่นไม่รู้จะเป็น โอกาส คุณลักษณะ หรืออะไรก็ตาม แต่ TNS เองก็สามารถ ยืนหยัดอยู่ได้แม้มีล้มบ้าง สะดุดบ้าง แต่ก็ไม่เหลือบากว่าแรงที่จะ ฝ่าฟันลิ่งเหล่านั้นไป TNS ณ ตอนนี้ไม่ใช่บริษัทที่เล็ก ๆ อีกต่อไป ด้วย สาขา 2 แห่ง พร้อมกับการขยายขององค์กรที่ยังเจริญเติบโตไป ฐาน ลูกค้าที่เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงอีกด้วย เพราะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่เพียงแต่ เป็นลูกค้าภายในประเทศเท่านั้นยังมีลูกค้าจากต่างประเทศได้รู้จัก TNS มาจากขึ้น ดังนั้นการเจริญเติบโตของ TNS ทั้งในปีที่ 12 และปีต่อ ๆ ไป จึง เป็นความท้าทายใหม่ที่เราจะต้องเผชิญและบรรลุวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ที่ ตั้งไว้ให้ได้ด้วยความสามารถของบุคลากรและเทคโนโลยีที่พัฒนาอย่าง ต่อเนื่อง เพื่อให้ TNS ยังคงเป็น “นกพินิกซ์” ที่อยู่ในอุตสาหกรรมของ ประเทศไทยต่อไป....



# มาตรฐานการทดสอบแบบสากล กับการพัฒนาสู่ตลาดโลก



## ■■■ คุณอาทิชา โยราวักษ์

จากการเปลี่ยนแปลงของการค้าโลกในยุคปัจจุบันที่เร็วромเด่น และมีการเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็วด้วยการพัฒนาทางด้านการขนส่งที่สะดวกรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้บริษัทต่าง ๆ มีทางเลือกที่จะติดต่อค้าขายกับคู่ค้าในสถานที่ห่างไกลมากได้远งยิ่งขึ้น อีกทั้งประเทศไทยที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่มีต้นทุนและค่าครองชีพที่สูงขึ้นเป็นเงาตามตัว ทำให้ประเทศไทยเหล่านี้พยายามปรับตัวเพื่อลดต้นทุนการผลิต ซึ่งบางบริษัทก็ได้ย้ายฐานการผลิตไปตั้งอยู่ในประเทศที่มีต้นทุนแรงงาน หรือค่าครองชีพที่ต่ำกว่า หรือบางบริษัทก็พยายามมองหาผู้ผลิตที่สามารถพัฒนาและส่งออกสินค้าที่มีคุณภาพดีและราคาถูกลงเพื่อการแข่งขันได้ทางการค้า

ในด้านการเปลี่ยนแปลงเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองทางการค้า ทำให้เกิดสมาคมต่าง ๆ มากมาย อาทิเช่น EU ASEAN และสมาคมอื่น ๆ จากการรวมกลุ่มกันนี้ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายด้านวัสดุกุญแจ แรงงาน และอำนาจการต่อรองเป็นอย่างมาก มีการตกลงด้านการค้ามากรามาย เพื่อประโยชน์ทางด้านต้นทุน และผลกำไรของ การประกอบการ ในปี 2558 สมาคมอาเซียน AEC (Asean Economics Community) ก็จะถือกำเนิดขึ้นอย่างเป็นทางการ ซึ่งมุ่งมองทางด้านการค้าโลกให้มีของ AEC จะเป็นคู่มือการค้าที่ใหญ่ที่สุดเท่าที่มีมา และจะก่อให้เกิดอำนาจการต่อรอง และเป็นฐานการผลิตที่ใหญ่ที่สุดด้วยเช่นกัน ซึ่งประกอบด้วย 10 ประเทศในกลุ่มอาเซียน คือ ไทย พม่า ลาว เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย พลีปปินส์ กัมพูชา และบูร์กินา โตดจะมีผลจริงจัง ณ วันที่ 1 มกราคม 2558 การเปลี่ยนแปลงนี้จะก่อให้เกิด....



นอกจากนี้ยังมีผลกระทบอื่น ๆ ที่จะตามมาอีกมากmany สำนักงานด้านประเทศไทย เช่น การเติบโตของตลาดย้อมหน้าไม่พัฒนา รายน้ำที่มียอดการค้าที่เติบโตกว่าปี 2554 ถึง 70% ทำให้ยอดการผลิตรายน้ำปีนี้มียอดคาดการณ์ถึง 2.2 ล้านตัน

จากสภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตและการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นทำให้ทุก ๆ บริษัทพยายามมองหาแหล่งซัพพลายใหม่ ๆ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทางผู้ผลิตเองจำต้องปรับตัวให้สามารถตอบสนองโอกาสทางการค้าให้มากขึ้น เช่นกัน ดังนั้น ถึงหนึ่งในหลาย ๆ ลักษณะที่ใช้เป็นมาตรฐานหรือภาษาสากลในการติดต่อค้าขายกัน คือ มาตรฐานสากลที่ถูกกำหนดจากชุดตกลงระหว่างกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้า การผลิต และกฎหมาย มาตรฐานหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดคุณภาพของสินค้าและบริการ คือ มาตรฐานการทดสอบแบบสากล ซึ่งก็มีอยู่หลายมาตรฐานตามกลุ่มการค้า หรือประเทศที่มีกำลังในการซื้อขาย อาทิเช่น มาตรฐาน ASTM JIS ISO และ BN



มาตรฐานเหล่านี้นอกจากจะเป็นตัวประกันต่อเรื่องคุณภาพของสินค้าแล้วยังสามารถใช้เป็นภาษาสากลในการติดต่อสื่อสารได้อีกด้วย อาทิเช่น การกำหนดคุณภาพของสินค้าเป็นรหัสโค้ด เป็นต้น ดังนั้น ในฐานะที่บริษัทเราอยู่ในธุรกิจกลางน้ำ ซึ่งต้องติดต่อ กับห้องซัพพลายเออร์ และลูกค้า การตระหนักรู้ในด้านมาตรฐานสากลจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะค่าการทดสอบผลิตภัณฑ์ที่ต้องส่งมอบให้กับลูกค้า และค่าการทดสอบคุณสมบัติต่าง ๆ ของวัสดุที่จะนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ การที่จะได้มาซึ่งมาตรฐานการทดสอบแบบสากลนั้น ประกอบด้วย ปัจจัยหลายประการดังนี้คือ

- 1) ตัวมาตรฐานสากลที่เข้าช่วงอิงถึง
- 2) ความรู้ความสามารถของผู้ทดสอบตามมาตรฐานนั้น ๆ
- 3) เครื่องมือหรืออุปกรณ์ หรือสารเคมีที่ใช้ทดสอบที่มีมาตรฐาน
- 4) การวิเคราะห์ข้อมูล การแปลงผลเพื่อให้มาซึ่งคุณสมบัติของสินค้าที่ถูกต้องและแม่นตรง

5) ข้อมูลที่สามารถสืบกลับได้ตลอดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์



จากปัจจัยข้างต้นทำให้ห้องปฏิบัติการทดสอบจำเป็นต้องพัฒนาให้ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 17025 ซึ่งเป็นมาตรฐานที่การันตีว่าห้องปฏิบัติการ

ทดสอบมีความสามารถในการวัดผลที่สามารถเบรียบเทียบได้กับห้องปฏิบัติการทดสอบอื่น ๆ ทั่วโลกที่ได้รับการรับรองด้วยมาตรฐาน ISO17025 เช่นกัน ดังนั้นจากปัจจัยข้างต้นทำให้ทางห้องปฏิบัติการของฝ่าย R&D ของกลุ่มบริษัทอินโนเวชันได้พยายามพัฒนาตนเองให้ได้มาตรฐานและยังขยายผลไปสู่ห้องปฏิบัติการทดสอบอื่น ๆ ในกลุ่ม โรงงานของกลุ่มบริษัทอินโนเวชันให้มีมาตรฐานที่ยอมรับและอ้างอิงในระดับสากลได้เช่นกัน

1. ตัวมาตรฐานสากลไม่ว่าจะเป็น ASTM ISO JIS หรือ BN นั้นต้องมีความถูกต้อง และทันสมัยอยู่เสมอ ความถูกต้องที่ข้างถึงคือ วิธีการทดสอบสิ่งแวดล้อมที่ต้องควบคุม ระยะเวลาที่ต้องควบคุมมีชื่องานที่จะนำมาทดสอบในภาวะต่าง ๆ ตามมาตรฐาน การวิเคราะห์ผล หรือ ค่าการทดสอบที่ยอมรับได้ ดังนั้นมาตรฐานเหล่านี้จะเป็นต้องมีการข่าน และทำความเข้าใจอย่างละเอียดและถ่องแท้ รวมถึงต้องจัดเก็บและอัพเดทให้ทันสมัยอยู่เสมอ ๆ

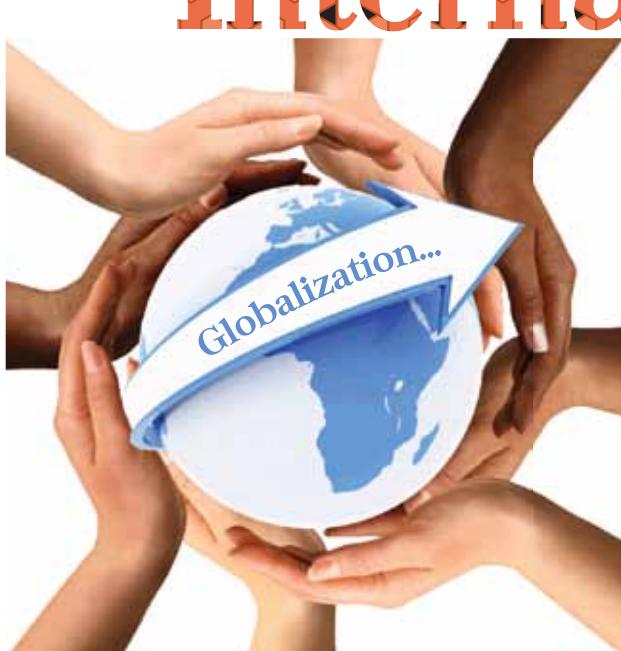
2. ความรู้ความสามารถของผู้ทดสอบจัดต้องได้รับการสอนงาน และฝึกฝนให้มีความเชี่ยวชาญในการทดสอบนั้นต้องทราบรายละเอียดอย่างถ่องแท้และขัดเจนรวมทั้งในการทดสอบแต่ละครั้งต้องมีความแม่นยำและแม่นตรง มีการจดบันทึกและสามารถวิเคราะห์ผลการทดสอบได้ด้วยความชำนาญ ดังนั้นผู้ทดสอบนอกจากจะต้องมีความรู้ด้านการทดสอบแล้วจักต้องมีความรู้ด้านสถิติ การวิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลอีกด้วย

3. เครื่องมือหรืออุปกรณ์ หรือสารเคมีที่ใช้ในการทดสอบต้องได้มาตรฐาน ซึ่งการที่จะได้มาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับได้นั้น เครื่องมือต่าง ๆ ต้องผ่านการ Calibrate (คือ กระบวนการในการ

ตรวจสอบความถูกต้องของเครื่องมือวัดด้วยการเบรียบเทียบกับค่าที่อ่านได้จากเครื่องมือวัดกับค่าจริงของสิ่งที่ถูกวัด) จากหน่วยงานที่มีมาตรฐานและวิธีการที่ถูกต้องเหมาะสมสำหรับช่วงการใช้งาน การ Calibrate นั้นมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะหลังจากที่มีการทดสอบแล้วข้อมูลที่ได้รับจะมาจากการสามารถ ความแม่นยำ และความแม่น ตรงจากเครื่องมือวิเคราะห์ด้วย หน่วยงาน Calibrate จำเป็นต้องมีความชำนาญและความละเอียดรอบคอบเป็นอย่างยิ่งด้วยเช่นกัน

4. การวิเคราะห์ข้อมูล การแปลผลของข้อมูล ดังที่ได้กล่าวมาแล้วนั้นผู้ทำการวิเคราะห์จะต้องมีความเชี่ยวชาญอย่างยิ่งในการวิเคราะห์ผล ต้องทราบได้ว่าผลการทดสอบมีความสอดคล้องกันหรือไม่ หรือในรายการทดสอบข้อมูลที่ได้มาันไม่ใช่ข้อมูลทางตรง ดังนั้นผู้ทดสอบหรือผู้ชำนาญการจะต้องมีความรู้ความสามารถในการแปลผล การทดสอบด้วย

5. ข้อมูลที่ได้ต้องสามารถสืบค้นและสืบกลับได้ตลอดอายุการใช้งาน ข้อมูลที่ได้มาันต้องจัดเก็บเป็นอย่างดีเพื่อการสืบค้นและสืบกลับได้ในกรณีที่มีความต้องการในอนาคต การจัดเก็บข้อมูลต้องมีระเบียบแบบแผนและมีความมั่นคงไม่สูญหายจากโลกที่กำลังพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง การค้าที่มีความเสี่ยงและแข่งขันมากขึ้น ผู้ประกอบการได้ที่มีกำลังการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานสากลย่อมมีโอกาสที่จะเปิดประตูไปสู่ตลาดใหม่ ๆ เกิดการแข่งขันได้ และยังได้รับความเชื่อมจากคู่ค้า และพัฒนาเป็นการเติบโตอย่างยั่งยืน ☺



# International Sourcing for Path forward

คุณวิภารัตน์ หวังอรยธรรม

สวัสดีค่ะเพื่อน ๆ พี่น้องชาวอินโนเวชัน ตอนนี้ไม่ว่าเดินไปทางไหนทั้งในและต่างประเทศต่างก็กล่าวถึงการมาถึงของ AEC ในปี 2015 ด้วยคำว่าของ คุณบัญชา ชุมแสงสวัสดิกุล ประธานกลุ่มบริษัท อินโนเวชัน เราก็ได้เริ่มวางแผนโดยภายในเพื่อพัฒนาศักยภาพ supply chain ของ บริษัทฯ นโดยภายในดังกล่าวนี้น่าร่องมาเมื่อประมาณ 2-3 ปีก่อนที่จะมีประเด็น ร้อนแรงของ AEC เข้ามายังเรา จากนโยบายดังกล่าวทำให้ International Sourcing หรือ การจัดซื้อจัดหา ซึ่งเป็น 1 ใน supply chain ที่ต้องเดียวเข้ามาพัฒนาประสิทธิภาพให้เข้มข้นมากขึ้นในทุก ๆ ด้าน เพื่อเป็นทัพเตรียมให้กับ International Path Forward เพื่อย่างก้าวแห่งศตวรรษใหม่ และการเปิดประตู ของเราสู่สากลโลก (Globalization)



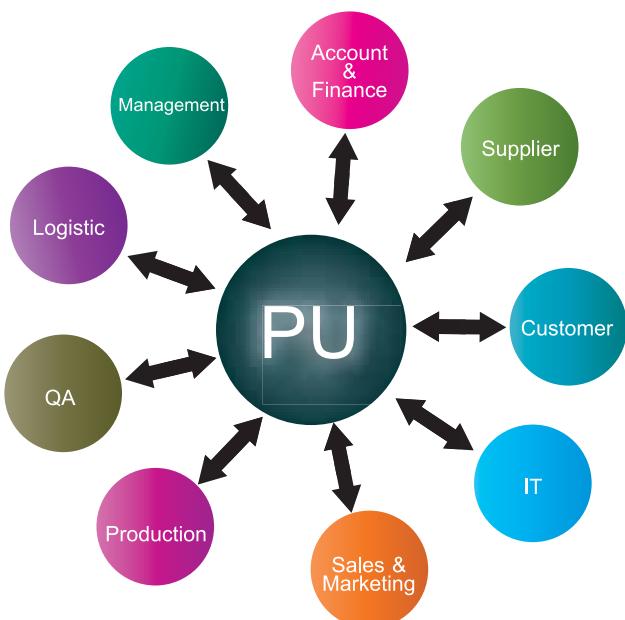
ก่อนอื่นคงต้องมาดูกันก่อนว่าการจัดซื้อจัดหามีความสำคัญอย่างไร จัดซื้อเราได้ก้าวเข้าสู่ **International Sourcing** มาหลายปีแล้ว โดยเราจัดซื้อจัดหาวัสดุอุปกรณ์จากหลาย ๆ ประเทศที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในวงการเคมีและอุตสาหกรรมยานมีทั้ง สหรัฐอเมริกา อุปกรณ์ ยุโรป จีน เกาหลี มาเลเซีย ฯลฯ ซึ่งในการติดต่อต่างประเทศแผนกของเรางึงต้องมีความสามารถทางด้านภาษาต่างประเทศ เช่น อังกฤษ จีน ภาษาไทย (ใช้ติดต่อชื่อยางธรรมชาติ) และคงเป็นที่ทราบกันอยู่แล้วว่าจัดซื้อเป็นฝ่ายที่รับผิดชอบสูงสุดในการใช้จ่ายขององค์กร ดังนั้นห้องซื้อขายซึ่งแพงจึงมีผลกระทบเป็นภาพใหญ่ต่อสินค้าของเรารอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

**“ เช่นนั้นแล้วจัดซื้อต้องหาซื้อของให้ถูกที่สุด ” ... คำพูดนี้ เป็นสิ่งที่หลาย ๆ ท่านต่างร้องขอมาอย่างจัดซื้อของเรา แต่ก็มีคำถามว่า ถูกและดียังมีอยู่หรือไม่ อีกทั้งผลผลิตขององค์กรเราเน้นคุณภาพมาเป็นอันดับต้น ๆ และการจัดหาระบบดูบุญจักถึงมือผู้ซื้อนั้นยังมีค่าใช้จ่ายในหน่วยงานอื่นเข้ามาเกี่ยวข้อง ทางจัดซื้อเรางึงต้องเปลี่ยนกลยุทธ์จากการหาซื้อให้ถูกที่สุดมาเป็นการ **Sourcing** เพื่อซื้อใน **Concept Lowest Total Cost of Ownership and Competitive Price****



**Competitive Price** นั้นคือราคาน้ำเสียที่สามารถแข่งขันได้ แต่อะไรคือ **Total Cost of Ownership** ดิฉันจำได้ว่าเคยนำเสนอใน Mid Year Review ว่าเปรียบตัวเองที่เป็น International Sourcing เมื่อน เปิด ซึ่งรู้ในหลายด้านแต่ไม่ได้เดินก้าวไปเรื่อยๆ แต่ต้องเดินก้าวไปเรื่อยๆ เนื่องจากตอนนี้เป็นตัวแทนของ ประเทศไทย เรายังคงเดินต่อไป

การจัดซื้อจัดหาสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อนั้นต้องผ่านผู้ที่เกี่ยวข้องหลายหน่วยงานตามที่ได้กล่าวไปแล้ว ดังนั้น **Total Cost of Ownership** คือราคาน้ำเสียที่รวมค่าใช้จ่ายในทุก ๆ ด้านทั้งที่ควบคุมได้ และควบคุมไม่ได้ ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวอาจไม่ได้รวมอยู่ในราคากลางของวัสดุอุปกรณ์



ดังนั้นจัดซื้อเรางึงต้องมีความรู้ทั่วไปในส่วนต่าง ๆ เพื่อจัดการให้ส่วนต่าง ๆ ลุล่วงงานถึงมือผู้ซื้อ/ผู้ผลิต ด้วยค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่าที่สุด (Cost Effectiveness) และ ผลิตภาพรวมสูงสุด (Total Productivity)

นอกเหนือจากเรื่องราคาแล้วการวิเคราะห์แนวโน้มตลาดเป็นอีกสิ่งที่ International Sourcing จำเป็นต้องใช้เป็นส่วนประกอบในการตัดสินใจ เช่น พฤติกรรมการกำหนดราคาของผู้ขายมีลักษณะเป็นอย่างไร ราคากำลังจะลงเราก็จะซื้อแค่เป็นครึ่งหรือพอกใช้ เปรียบเสมือนสาว ๆ รอสินค้า Sales ในห้างสรรพสินค้านั่นแหละค่ะ แต่การซื้อวัสดุอุปกรณ์เราไม่สามารถทราบเวลาที่แน่นอนได้ เราเงื่อนไขต้องมีเครื่องมือช่วยเป็นตัวชี้วัดแนวราศน์ (Price Trend) ทางทีมบริหารได้เลือกให้ความสำคัญดังกล่าวจึงริเริ่มให้มีการจัดทำข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ศึกษาสถานการณ์ตลาด และอาจใช้ข้อมูลส่วนนี้แนวทางกับการเก็บข้อมูลราคากลางของผู้ขายศึกษาดูเหมือน พฤติกรรมของผู้ขายที่มีต่ออุปกรณ์ต่าง ๆ ได้ด้วย

เมื่อเริ่มมีข้อมูลมากขึ้น การจัดเก็บข้อมูลดังกล่าวจึงเป็นสิ่งสำคัญทำให้เทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ IT Support ก็เป็นสิ่งจำเป็นในการพัฒนาการปฏิบัติงาน เช่น ระบบการจัดเก็บข้อมูล อีกทั้งความรวดเร็วในการใช้โปรแกรมต่าง ๆ เพื่อทำงาน sourcing และติดต่องานให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด เช่น ความรวดเร็วในการทำงานจากเครื่อง PC ลดความล่าช้าในการทำงาน หรือการทำงานช้าลงด้วยการทำงานบนระบบหรือโปรแกรม การจัดเก็บข้อมูลในโปรแกรม ซึ่งในส่วนนี้เป็นความพยายามพัฒนาเรื่องกันของฝ่าย IT กับหน่วยงานจัดซื้อ นอกจาก IT Support แล้ว ทางจัดซื้อได้ประยุกต์การใช้งาน Social network บน Smart phone ส่วนตัวของแต่ละบุคคลเพื่อช่วยในการทำงานอีกด้วย เช่น การรับส่ง e-mail หรือการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับ Supplier ผ่านทาง facebook เป็นต้น

นอกจากบทบาทการเป็นผู้ซื้อจากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น International Sourcing ต้องรู้จักการเป็นผู้ขายด้วยเมื่อมีโอกาส หรือเพื่อประโยชน์ใช้ห้றรับพฤติกรรมการขายของผู้ขายเพื่อประโยชน์ในการต่อรองกับผู้ขาย ดังนั้น Character หรือ ลักษณะของผู้ที่จะเป็น International Sourcing ที่ดีนั้นจึงต้องประกอบด้วย

- 1) มีทักษะทางด้านภาษาต่างประเทศ
- 2) การทำ Service mind เพราะต้องติดต่อกับทุกแผนกในองค์กร
- 3) การมีปฎิภาณไหวพริบและความสามารถในการเจรจาต่อรอง
- 4) เป็นผู้ที่รู้จักวิเคราะห์ข้อมูล ต้องปรับตัว และปรับใช้ให้ทันต่อการพัฒนาในทุก ๆ ด้าน

เมื่อทราบแบบนี้แล้วมีเพื่อน ๆ ชาวอินโนเวชันท่านใดอย่างเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของทีมจัดซื้อ หรือ International Sourcing ร่วมกับหน่วยงานเราระบุ



สวัสดีค่ะ พี่ๆ น้องๆ ชาวอินโนเวชัน สำหรับครึ่งปีแรกที่ผ่านมา ข่าวเศรษฐกิจที่มีข้อมูลเป็นพิเศษก็คงจะเป็นเรื่อง เงินบาทแข็งค่า ที่แตะต่ำสุดอยู่ประมาณ 28 บาท/ดอลลาร์ ในช่วงเดือน เม.ย. ที่ผ่านมา เราคงสงสัยกันว่า ใหม่ล่าสุดอะไรแล้ว ทำไม่มันถึงแข็งไปได้ขนาดนี้ มีปัจจัยอะไรบ้างที่ทำให้เกิดเหตุการณ์เช่นนี้? แน่นอน! เราได้รับผลกระทบจากเงินบาทแข็งอย่างหนักหน่วงเลยที่เดียว แต่ถ้ามองในทางกลับกันในเรื่องของการได้เปรียบเดียวกับมันเราจะมีรายของ การ “ได้เปรียบ” และแบ่งอยู่บ้างล่ะค่ะ พี่ๆ น้องๆ คงจะคิดในใจใช่ไหมคะ (จะบ้าหรือ? ขึ้นซื้อว่าบาทแข็งนะยะ) แต่อย่าลืมนะคะว่า....บทความในคอลัมน์สอนให้คุณ “มองโลกกลับ”

ปัจจัย 4 ในการคำนวณทุกคนคงจะรู้กันดีและคงจะหนีไม่พ้น อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่นนุ่ม และยาวยาโรค ซึ่งเป็นสิ่งที่เราขาดไม่ได้ และแน่นอนในทางกลับกันผู้เชี่ยวชาญคิดว่าสำหรับใน 6 เดือน ที่ผ่านมาเมื่อเปิดดูข่าวเศรษฐกิจที่ไว ปัจจัยที่เกิดขึ้นมาและส่งผลต่อเศรษฐกิจในปัจจุบันก็คงหนีไม่พ้นเรื่องของ อัตราแลกเปลี่ยน เงินเพื่อ อัตราดอกเบี้ย และราคาน้ำมัน ซึ่งถือได้ว่าปัจจัยเหล่านี้ก็เป็นปัจจัย 4 ทางเศรษฐกิจที่เราต้องคำนึงถึง



### มองโลกกลับ กับปัจจัยที่ 1 : อัตราแลกเปลี่ยน

ก่อนอื่นเราจะมาทำความเข้าใจกับอัตราแลกเปลี่ยนสตอල์บุ๊ย กันก่อนนะค่ะ อัตราแลกเปลี่ยน ก็คือ การเปรียบเทียบจำนวนซื้อขายของเงินตรา 2 สกุล ตัวอย่างเช่น ณ วันที่ 12 มิถุนายน 2556 มีอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ 31.17 บาท:1ดอลลาร์ หรือ 0.0321 ดอลลาร์:1 บาท นั่นหมายความว่า เราเอาเงิน 31.17 บาท ไปแลกเงินของเข้าได้ 1 ดอลลาร์ ในทางกลับกันเข้าเอาเงินดอลลาร์ 0.0321 มาแลกเงินของเราว่าได้ 1 บาท อัตราแลกเปลี่ยนจะมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงตลอดเวลาตามสถานการณ์ของเศรษฐกิจในขณะนั้น และการขึ้นลงของอัตราแลกเปลี่ยนนี้เองค่ะ ที่ส่งผลต่อค่าเงินบาท และทำให้เป็นประเดิมในหลายเดือนที่ผ่านมา

**มีประเด็น :** อัตราแลกเปลี่ยนขึ้นลงทำให้เงินบาทเป็นอย่างไร?

**เคสิยร์ประเด็น :** ขอยกตัวอย่างง่ายๆ เพื่อให้คุณเข้าใจกันนะค่ะ



บัญชี >> 34 บาท: 1 ดอลลาร์

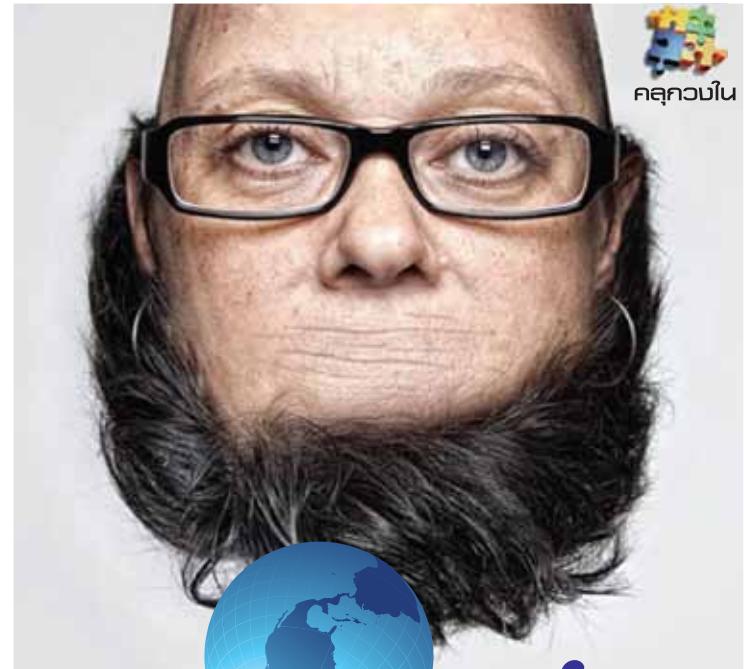


อนาคต >> 36 บาท: 1 ดอลลาร์



ปัจจุบัน >> 32 บาท: 1 ดอลลาร์

อดีต >> 34 บาท: 1 ดอลลาร์



## มอง กลับ โลก กับปัจจัย 4

■ ■ ■ คุณสินีนาฏ วุฒิสมวงศ์กุล

ก็คือสมมติว่าอดีตเราเคยใช้เงินบาท จำนวน 34 บาท ไปแลกกับ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ปัจจุบันเราใช้เงินบาทในจำนวนที่น้อยลง เช่น 32 บาท ไปแลกกับ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเราจะเรียกว่าเงินแข็งค่านั้นเองค่ะ ในทางกลับกันถ้าในอนาคตเงินบาทอ่อนค่า เราชัดต้องใช้เงินบาทมากขึ้น เช่น 36 บาท ไปแลก 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ ค่ะ

ในกรณีที่เงินบาทแข็งนั้น **ข้อเสีย** ก็คือ...

1. ผลต่อผู้ส่งออก ความสามารถในการแข่งขันลดลงเนื่องจาก ราคาน้ำมันดิบสูงขึ้น และต่างประเทศที่มาซื้อสินค้าของเราง่ายได้ รับสินค้าบีบมีมานานที่น้อยลง ทำให้ต่างประเทศหันไปซื้อสินค้าจากประเทศอื่นแทน

**“มองโลกกลับ”** แต่ถ้าประเทศอื่นก็เงินแข็งค่าเหมือนกันล่ะ การแข่งขันของเงินก็ไม่มีส่วนทำให้เราส่งออกไม่ได้ หรือสูญเสียความสามารถในการแข่งขันเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในสินค้าชนิดเดียวกัน และเมื่อเทียบกับภูมิภาคเดียวกัน

2. ส่งผลต่อผู้ส่งออกในด้านรายได้ การที่เงินแข็งค่าขึ้นจะ ทำให้รายได้ของผู้ส่งออกลดลงเนื่องจากในการซื้อขายนั้นเราจะใช้ สกุลเงินของประเทศที่มีอำนาจต่อรองมากกว่า

**“มองโลกกลับ”** แต่ถ้าผู้ส่งออกมีความสามารถนำเข้าด้วยก็จะสามารถลดผลกระทบจากค่าเงินบาทแข็งไปได้ โดยถ้าผู้ส่งออกมีความสามารถนำเข้าที่มากกว่าการส่งออกก็จะถือได้ว่าแม้จะเป็นผู้ส่งออกแต่ก็ยังได้รับผลดี เวลาที่ค่าเงินบาทแข็ง

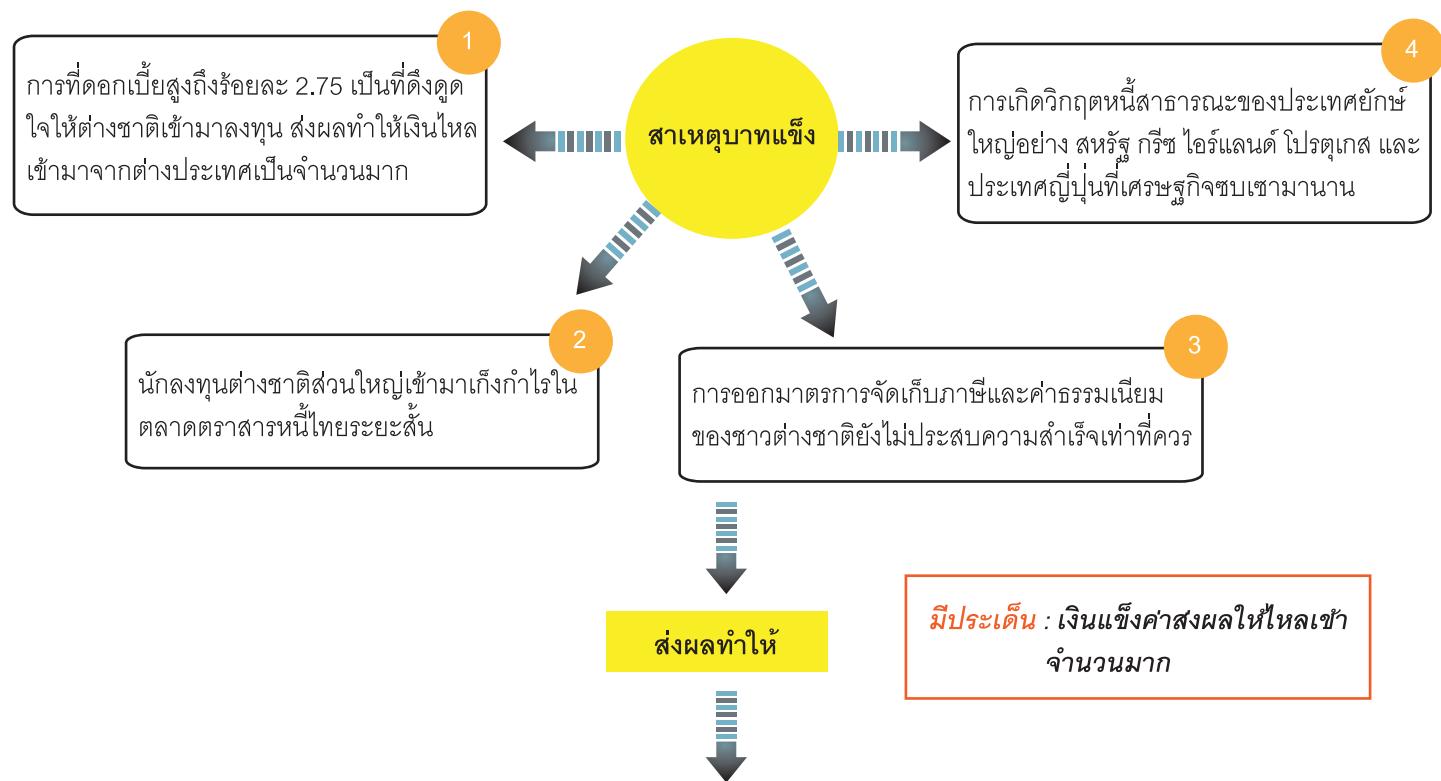
ในส่วนของ **ข้อดี ก็คือ**

1. ผู้ที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศก็จะซื้อสินค้าได้ถูกกลาง และ ดำเนินการนำเข้าสินค้าที่เป็นวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตต้นทุนการผลิตก็ จะถูกกลางตามไปด้วย และในส่วนของราคาน้ำมันที่เรานำเข้ามาจากต่างประเทศเราก็จะได้เดิมนำมันในราคากลาง เราจะเห็นว่าราคาน้ำมันที่เรานำเข้าจากต่างประเทศแพงขึ้นๆ แต่ถ้าเงินบาทเราแข็งค่าขึ้น ก็จะสามารถช่วยบรรเทาความน้ำมันให้เบาลงได้ค่ะ

2. คนที่เป็นหนี้ในสกุลเงินต่างประเทศก็จะมียอดหนี้ลดลงซึ่งจะส่งผลดีต่อการชำระหนี้ค่ะ

3. คนจะหันไปใช้สินค้าต่างประเทศมากขึ้น เดินทางไปเที่ยวเมืองนอกมากขึ้น และยังเป็นผลดีต่อผู้ที่ส่งลูกไปเรียนเมืองต่างค่ะ

**ปัญหาสุรุ่ยเหตุการณ์ที่ผ่านมาจากการซื้อขายสปด้าห์มาให้พีจีนอย่างไร** >> ได้อ่านกันนะค่ะ >>



ใน 6 เดือนที่ผ่านมา ได้มีการประชุมในเรื่องของการแก้ปัญหาเงินทุนให้เหลืออยู่หลักครั้ง และได้เกิดการยกเลิกเงินทุนที่ไม่สามารถนำออกต่างประเทศได้ รวมถึงการยกเว้นภาษีอากรต่างประเทศ 6 เดือน ที่จะสามารถสกัดเงินทุนให้เหลือเข้ามาอยู่ในประเทศไทย ได้มีความเห็นว่าควรจะลดอัตราดอกเบี้ยลง 50% ให้ต่ำกว่าปัจจุบัน ความเห็นที่ต่างกันทำให้เกิดการขัดแย้งกันถึงขั้นที่ นายกิตติรัตน์ เอ่ยปากขึ้นมาว่า นายประสา ไม่สมควรดำเนินการนี้ จนผลประชุมครั้งล่าสุด เมื่อวันที่ 28-29 พฤษภาคม ที่ผ่านมา ก็ได้ประกาศให้ลดอัตราดอกเบี้ยลงเหลือร้อยละ 2.50 จากเดิมอยู่ที่ร้อยละ 2.75 และนายประสา ได้ออกมาตรการ 4 มาตรการแจ้งให้ทราบโดยทั่วไป ดังนี้

1. ห้ามนักลงทุนต่างชาติซื้อพันธบัตรธนารักษ์และได้เกิดการยกเว้นภาษีอากรต่างประเทศ 6 เดือน
2. ห้ามนักลงทุนต่างชาติซื้อพันธบัตรรัฐบาลหรือรัฐวิสาหกิจระยะสั้น 3-6 เดือน
3. จัดเก็บภาษีและค่าธรรมเนียม เมื่อนักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในตลาดตราสารหนี้
4. บังคับให้นักลงทุนต่างชาติบีบองกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยไม่ให้ได้รับผลตอบแทนในเชิงบวกและไม่วับผลตอบแทนในเชิงลบ

สามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ตามลิงค์ดัง เพื่อให้คุณเข้าใจกันมากขึ้น

<http://www2.bot.or.th/FinancialLiteracy/ExchangeRate/>

การบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

[http://www.bot.or.th/Thai/FinancialMarkets/Documents/FX\\_RiskMngt.pdf](http://www.bot.or.th/Thai/FinancialMarkets/Documents/FX_RiskMngt.pdf) (ข้อมูลปี 2554)



## มองโลกกลับกับปัจจัยที่ 2 : เงินเฟ้อ

**เงินเฟ้อ** คือ การที่ราคาสินค้าสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่การสูงขึ้นของราคาสินค้าไม่ทำให้ค่าของเงินที่แท้จริงเพิ่มขึ้นตามไปด้วย เช่น เมื่อก่อนมีเงิน 100 บาท ซื้อก๋วยเตี๊ยบามละ 20 บาท ได้ 5 ชาม ปัจจุบัน มีเงิน 100 บาท เท่าเดิมแต่ราคาก๋วยเตี๊ยบเป็นแพะขึ้นเป็น ชามละ 50 บาท สามารถซื้อก๋วยเตี๊ยบได้เพียง 2 ชาม เท่านั้น จะเห็นได้ว่าเมื่อเกิดเงินเฟ้อ ค่าของเงินจะลดลงทันที

สาเหตุที่ทำให้เกิดเงินเฟ้อ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

1. ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น (Cost Push) ทำให้ผู้ผลิตต้องปรับราคาสินค้าขึ้น

2. ความต้องการซื้อสินค้ามากขึ้น (Demand Pull) ทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้น

ยกตัวอย่างเช่น การเพิ่มค่าแรง 300 บาท ตามนโยบายของรัฐบาลทำให้ประชาชนสามารถใช้จ่ายได้เพิ่มมากขึ้น ทำให้ปริมาณความต้องการสินค้าเพิ่มมากขึ้น ในขณะเดียวกันส่งผลทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

ผลของการเกิดภาวะเงินเฟ้อ

1. ความต้องการถือเงินลดลง เนื่องจากคนจะนำเงินไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคมากกว่าที่จะเก็บออม

2. การออมลดลง และในส่วนของการลงทุนจะเกิดการเก็บไว้

3. ผลต่อรัฐบาล มีรายได้จากการภาษีมากขึ้น

4. ผลกระทบการกระจายรายได้

คลุกคลายค่า - มีโอกาสขาดดุลมากขึ้น

ผู้บริโภค - ซื้อสินค้าแพงขึ้น

ผู้มีรายได้ประจำ - รายได้ที่แท้จริงลดลง

พ่อค้า - กำไรเพิ่มขึ้น

การแก้ปัญหาเงินเฟ้อ

เราจะแก้ไขโดยใช้เข็มนโยบายการเงินแบบหดตัว โดยการลดปริมาณเงินลง หรือจะใช้เข็มนโยบายการคลังแบบหดตัว โดยใช้มาตรการการเก็บภาษีและการใช้จ่ายของรัฐบาลลดลง

**มีประเด็น :** แล้วเราจะรู้ได้อย่างไรว่า เกิดเงินเฟ้อแล้ว???

**เคล็ดลับประเด็น :** เราจะสังเกตได้ด้วยๆ เลยค่ะคือ

1. ราคัสินทรัพย์เพิ่มขึ้นมาผิดปกติ
2. คนเริ่มซื้อสินทรัพย์เพื่อกีงกำไร
3. ราคัสินทรัพย์เพิ่มพร้อมความตื่นของการซื้อขาย
4. มองเห็นว่าเศรษฐกิจเราดีไปหมด

ใน 6 เดือนที่ผ่านมาปัญหาเงินบาทแข็งค่าที่สุดครั้งที่แล้วเป็นประดีนใหญ่ที่ทุกคนเฝ้าดูว่าจะเกิดวิกฤตซ้ำรอยเดิมเมื่อปี พ.ศ.2540 ခิส หรือเปล่ามีคนหลายคนได้เขียนบทวิจารณ์สำหรับเหตุการณ์นี้ เพราะการที่บาทแข็งมากๆ แนะนำลงทุนต่างชาติต้องแห้งกันเข้ามานะส่วนใหญ่ตอบแทนเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการเก็บกำไรค่าเงิน ทำให้เงินบาทเรายิ่งแข็งค่าขึ้น และปัญหาหลักๆ ก็คือการที่เงินทุนไหลเข้ามาเป็นจำนวนมากจะส่งผลให้เกิดเงินเฟ้อหรือไม่ แล้วมาตราการลดอัตราดอกเบี้ยจะเป็นการช้าเตี้ยมให้ยิ่งเกิดภาวะเงินเฟ้อเริ่มล่าอันนี้ต้องคงอยู่กันต่อไปค่ะ



## มองโลกกลับกับปัจจัยที่ 3 : อัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ยขณะนี้อยู่ที่ 2.50 จากเดิมอยู่ที่ 2.75 จากการประกาศผลการประชุมเมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม ที่ผ่านมา โดยให้เหตุผลว่าเศรษฐกิจได้รุ่งเรืองขึ้นอย่างต่อเนื่องที่ประเมินไว้ แนวโน้มการส่งออกมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นจากเศรษฐกิจในภูมิภาคไม่ว่าจะเป็นประเทศไทย สหรัฐฯ กลุ่มยูโรโซน ที่ยังประสบปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจอยู่ทำให้การส่งออกของไทยกระทบตามไปด้วย และประดีนสุดท้ายคืออัตราดอกเบี้ยที่ยังคงผันผวนส่งผลทำให้เงินไหลเข้ามาเป็นจำนวนมากในขณะที่เงินเฟ้ออยู่ในกรอบจึงทำมาตราการลดอัตราดอกเบี้ยลงเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านเสถียรภาพ จะเห็นได้ว่าอัตราดอกเบี้ยนี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ยด้วยเช่นกัน



#### มองโลกกลับกับปัจจัยที่ 4 : ราคาทองคำ

จะเห็นว่าในเดือนเมษายนที่ผ่านมาเงินบาทแข็งค่าแตะที่ 28 บาท/ดอลลาร์ ราคาทองก็ถึงลงต่ำสุดในรอบ 30 ปีภายในวันเดียว ซึ่งราคารับซื้ออยู่ที่บาทละ 18,800 บาท ส่วนราคายอดขายอยู่ที่บาทละ 18,900 บาท (ราคานั้นวันที่ 11 ก.ค. 2556) พิจารณาแล้วจะพบว่า “ช่วงเวลาใดที่รู้สึกว่า เสี่ยง ช่วงเวลาคนจะสนใจลงทุนทองคำมากขึ้น” การที่เงินบาทแข็งค่าก็ถือว่าเป็นภาวะที่เสี่ยง เพราะใน 6 เดือนที่ผ่านมาอัตราแลกเปลี่ยนถือได้ว่าผันผวนอยู่ตลอด จนทำให้คนหันไปลงทุนในสินทรัพย์ที่ปลอดภัยอย่างทองคำถึงแม้ว่าการลงทุนในทองคำจะให้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่าตามปกติ

**มีประเด็น :** ทำไมราคาทองถึงร่วงลง?..เราจะรู้ได้อย่างไรว่าราคาทองร่วง? สงเกตจากอะไร?

**เคลียร์ประเด็น :** สร้างเกตกันได้ง่ายๆ เลยค่ะกับ 4 ปัจจัยดังต่อไปนี้

##### 1. เงินเฟ้อ

ถ้าเกิดเงินเพื่อราคาทองก็จะสูงขึ้น ในทางกลับกันถ้าเงินเพื่ออยู่ในระดับต่ำหรือลดลง จะส่งผลทำให้ราคาทองลดลงค่ะ

##### 2. US Dollar

สร้างเกตได้ง่ายมากๆ ก็คือ USD อ่อนค่าลงจะส่งผลให้ราคาทองเพิ่มขึ้น และในทางกลับกันถ้า USD 強硬ค่าขึ้นก็จะส่งผลให้ราคาทองลดลงค่ะ

##### 3. อัตราดอกเบี้ย

ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นจะส่งผลให้การลงทุนทองคำลดลง เนื่องจากนักลงทุนสนใจลงทุนในสินทรัพย์ที่มีผลตอบแทนมากกว่า และในทางกลับกันถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำมากนักลงทุนก็เลือกที่จะลงทุนในทองคำ เพราะเป็นสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงต่ำ

##### 4. ในส่วนของสถานการณ์ของเศรษฐกิจโลก

ความคลี่คลายของประเทศยกเช่นใหญ่อย่างสหรัฐฯ ส่งผลให้ลดการลงทุนในทองคำหันไปลงทุนในสินทรัพย์อื่นมากขึ้นค่ะ

**มีประเด็น :** แล้ววิธีการซื้อ-ขายทองคำให้ได้กำไรทำอย่างไร?

**เคลียร์ประเด็น :** ปุ๊บจะขอยกตัวอย่างง่ายๆ ในกรณีซื้อขายทองคำให้ได้กำไร 500 บาท

##### ซื้อ

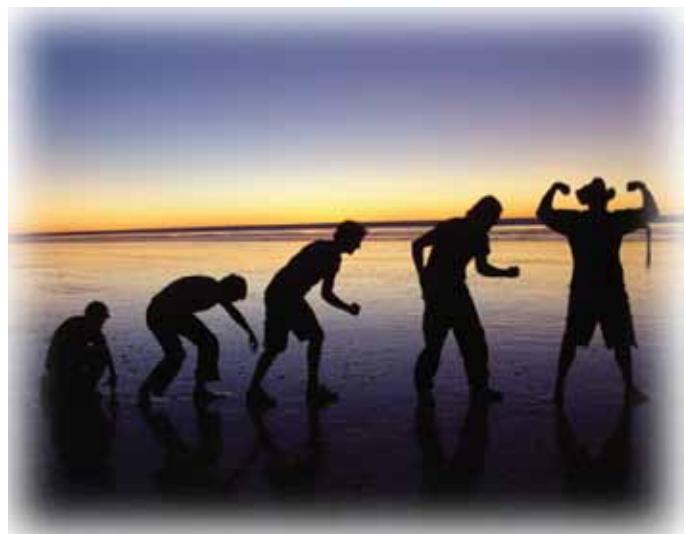
นาย ก. คิดว่าสักป้าหันนำรากทองจะสูงขึ้น วันนี้จึงซื้อทองคำหนัก 1 บาทให้ เป็นเงิน 23,000 บาท หนึ่งสักป้าหันผ่านไปทองคำขึ้นราคาเป็นบาทละ 23,500 บาท นาย ก. ตัดสินใจขายทองได้กำไรมา 500 บาท ( $23,500 - 23,000 = 500$  บาท)

**สรุป :** แนวคิดของนาย ก. เพื่อทำกำไรคือซื้อของราคาถูกแล้วขายในราคาที่แพงกว่า

##### ขาย

นาย ก. คิดว่าสักป้าหันนำรากทองจะลดลง วันนี้จึงขายทองคำหนัก 1 บาทไปเป็นเงิน 23,500 บาท หนึ่งสักป้าหันผ่านไปราคาทองคำลดลงเหลือบาทละ 23,000 บาท นาย ก. จึงรีบไปซื้อทองคำมาเก็บไว้เพื่อเก็บกำไรส่วนต่าง เพราะฉะนั้น นาย ก. ใช้เงินแค่ 23,000 บาทซื้อทองคำหนัก 1 บาท กลับคืนดังนั้นเงินเหลือ 500 บาท (ถือว่าได้กำไร) คิดจาก  $23,500 - 23,000 = 500$  บาท (ได้กำไร 500 บาท)

**สรุป :** แนวคิดของนาย ก. เพื่อทำกำไรคือขายในราคาแพงแล้วซื้อกลับคืนในราคาที่ถูกกว่า



จะเห็นได้ว่า ปัจจัย 4 ที่กล่าวมานั้น ไม่แต่จะจัดเป็นมีความสำคัญและมีความสัมพันธ์กันทั้งนั้น ในการพยายามตั้งตัวเองให้เป็นเศรษฐี จำทำให้เกิดผลกระทบในเชิงลบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยได้ เช่นกัน นุյ້ อย่างให้คุณเปิดมุมมองใหม่ๆ แล้วลองเปิดใจไปพร้อมกับปัจจัย 4 แล้วคุณจะได้สัมผัสถความรู้สึกของ มุมโลกกลับ บางที่ในมุมมองที่แตกต่างอาจจะสร้างโอกาสให้คุณเป็นได้ ลูกຄาม ตัวเองดูว่า...คุณพร้อมที่จะรับโอกาสที่มีอยู่?? ลองใช้วิถีคุณที่กำลังเผชิญแล้วลองสักมันสักดั้ง ปุ๊บเรื่องค่าคุณสามารถก้าวผ่านมันไปได้ ลองพิสูจน์ให้เป็นโอกาสกันนะครับ

# การทำการตลาด มุตไหม

คุณจุฑารัตน์ พันธ์ไม้



สวัสดีชาวอินโนเวชันและผู้อ่านนาราอินโนเวชันสัมพันธ์ทุกท่าน ปักหมุดนี้เมื่อเริ่มทำการทำการตลาดยุคใหม่ (การตลาด 3.0) มาแล้วสู่กันพังผืดเขียนได้อ่านมาจากหนังสือ “การตลาด 3.0” รู้สึกว่านาสนใจ เป็นทิศทางที่ทำการตลาดกำลังมุ่งไป ถึงแม้ว่าสินค้าที่พูดถึงในหนังสือจะเป็นพวกสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer goods) ในขณะที่สินค้าในกลุ่มบริษัทของเราส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าอุตสาหกรรม (Industrial goods) แต่ก็มีข้อมูลและมุมมองที่น่าสนใจที่สามารถใช้มายังมาสู่อินโนเวชัน กruise ของเราได้ ยิ่งเราทำการตลาดต่างประเทศมากเท่าไรก็ต้องมีความเข้าใจทิศทางและการเปลี่ยนแปลงที่กำลังเกิดขึ้นในตลาด ลองมาติดตามกันดูว่าอะไรกำลังเกิดขึ้น

## การตลาด 3.0 คืออะไร

จากเดิมทำการตลาดได้เริ่มต้นจากการยึดตัวผลิตภัณฑ์เป็นศูนย์กลาง (การตลาด 1.0: Product-Centricity) มาเป็นการให้ความสำคัญต่อผู้บริโภคเป็นศูนย์กลาง (การตลาด 2.0: Consumer-Centricity) และต่อมาในปัจจุบันคือขั้นตอนที่บริษัทเปลี่ยนผ่านจากการยึดถือผู้บริโภคเป็นศูนย์กลางมาสู่การให้ความสำคัญต่อมนุษย์ (การตลาด 3.0 Human-Centricity) ต่อความรับผิดชอบที่มีต่อสังคม

## ทำไมจึงเกิดการเปลี่ยนแปลงมาสู่การตลาด 3.0

จากปัญหาภัยพิบัติทางธรรมชาติที่รุนแรง และมีความถี่ใน การเกิดที่มากขึ้น ภาวะโลกร้อน ปัญหาภาระทางงาน ปัญหาทางการเงินในประเทศต่างๆ การใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไปของคนในยุคนี้ ความเจริญ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีสารสนเทศที่มากขึ้น ที่ทำให้คนเราสามารถเลือกสรรได้ตอบกันได้อย่างรวดเร็ว และกระจายข้อมูลสู่ผู้คนได้

ในจำนวนที่มากขึ้น บันปัญหาที่เกิดขึ้น บันความรวดเร็ว บันความก้าวหน้าทางการสื่อสาร บันความสับสนลดลงของโลก ผู้บริโภคจึงมองหาสินค้าที่ไม่เพียงแต่ตอบโจทย์ทางด้านคุณภาพ หรือแค่ความพึงพอใจส่วนตัวเท่านั้น แต่ยังมองไปถึงสินค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่ช่วยคลายความกังวลภัยในใจหรือช่วยทำให้โลกใบหน้าอยู่มากขึ้น หรือการทำอะไรที่ผู้บริโภคเองสามารถมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์หรืออนุรักษ์โลกใบหน้า โดยอาศัยวิธีการต่างๆ สื่อต่างๆ หรือสังคมออนไลน์

ดังนั้น การทำการตลาดในยุคนี้จึงไม่เพียงแต่ทำสินค้าให้ออกมาก มีคุณภาพดีในราคาที่จับจ่ายได้ ทำรูปแบบหรือบริการให้โดนใจเพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าแล้ว แต่ยังต้องมีภาพรวมซึ่งสามารถตอบโจทย์ภัยในจิตวิญญาณของมนุษย์ได้

ถ้าเรามาดูแบบจำลองของมาสโลว์ที่แสดงลำดับความต้องการของมนุษย์โดยลักษณะพิเศษ 5 ขั้น



อับราฮิม มาสโลว์ บอกว่า “มนุษย์มีความต้องการหลายระดับที่ต้องได้รับการตอบสนอง เริ่มจากความต้องการทางร่างกาย ความต้องการความปลอดภัย ความต้องการทางสังคม ความต้องการชีวิตที่เสียงและภาระ และบนสุดของพีระมิดคือความต้องการชีวิตที่สมบูรณ์ หรือ ความต้องการการบรรลุตัวตนภาพของตัวเอง (Self-Actualization Needs)”

ในโลกที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนามาเรื่อยๆ ผู้คนเริ่มหันมามองในเรื่องของการบรรลุตัวตนภาพของตัวเองมากขึ้น ทำให้สินค้าและบริการที่มองหาจึงต้องมีอะไรที่ตอบโจทย์ทางด้านจิตใจ สามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีหรือมีโมเดลธุรกิจที่น่าประทับใจ

ซึ่งสิ่งเหล่านี้ส่วนหนึ่งเราจะสามารถเห็นได้จาก พันธกิจ วิสัยทัศน์ ค่านิยมของคู่รัก ของผู้ผลิตสินค้าและบริการที่บุรีรัชต์นั่นๆ ดังนี้ และปฏิบัติจนเข้าไปเป็นวัฒนธรรมของคู่รัก

พันธกิจ เป็นตัวบอกว่า เราทำอะไรอยู่และมีเจ้าอยู่หัวไม่ วิสัยทัศน์ เป็นตัวบอกว่า ภาพที่เราเป็นและที่เรารอหากำไร แต่ค่านิยมของคู่รัก คือ สิ่งที่องค์กรและพนักงานของเรามาเป็น หรืออยากรู้สึก ให้เป็น และเป็นแนวทางการปฏิบัติงานของพนักงาน

เมื่อผู้บริโภคมองเห็นและชื่นชมสิ่งดีๆ ที่องค์กรและพนักงานขององค์กรทำแล้วเป็นนั้น โดยเฉพาะเพื่อการยอมรับความกินดีอยู่ดีของมนุษย์ (ห้างในและนอกองค์กร) สิ่งนี้ก็จะช่วยตอบโจทย์ทางด้านจิตใจและเป็นคำตอบอันหนึ่งสำหรับการตลาดดิจิทัลภูมิฐาน (การตลาด 3.0) ได้

### พันธกิจ วิสัยทัศน์ ค่านิยมของคู่รัก และวัฒนธรรมของคู่รัก ของ อินโนเวชั่น กรุ๊ป

#### วิสัยทัศน์ (Vision of Innovation Group)

“A science and technology integrated organizations that serve industries with wide range of products, technology and services”

“ga sruum buriyachon innonechinn muang nerng serim sruangong kergrai teipido thairam hua oy่างมั่นคง ด้วยการพัฒนาความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี อย่างต่อเนื่อง นำความรู้และเทคโนโลยีให้บริการกับอุตสาหกรรมไทย เจริญเติบโต เดียงคุกันไปทัดเทียมกับอุตสาหกรรมของประเทศไทยฯ”

#### พันธกิจ (Mission of Innovation Group)

- A technology lead organization that integrates science knowledge to technology that serve needs of industries and sustain the growth of Innovation
- Serve industries with wide range of products and services
- Technology solution provider the fit to customers' process and future requirements
- Drive to be an excellent international marketing company that serve customers in overseas with wide range of products at the lowest cost
- Technology contribution to sustain the competitiveness of industries we serve

#### ค่านิยมของคู่รัก (Innovation Value and Innovation Culture)

##### ค่านิยมของคู่รักของ อินโนเวชั่น กรุ๊ป

มุ่งผลสัมฤทธิ์ในงาน รักการเรียนรู้ คิดสร้างสรรค์ นำการเปลี่ยนแปลง

##### วัฒนธรรมของคู่รักของ อินโนเวชั่น กรุ๊ป

- มีความกระตือรือร้นในการทำงาน กล้าคิด กล้าตัดสินใจ กล้าทำมีความเป็นผู้นำนำสูง

- มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย มองถึงผลประโยชน์ของบริษัท

- สร้างธุรกิจที่มีคุณค่า มองกว้างและไกล เปิดใจตัวยารสื่อสัมพันธ์กับคนรอบข้าง

- มีมนุษย์สัมพันธ์ดีกับทุกรัฐดับชั้น

จะเห็นได้ว่ากลุ่มบริษัทที่อยู่ในเวชั่นของเรามีพันธกิจ วิสัยทัศน์ ค่านิยมและวัฒนธรรมของคู่รัก ค่อนข้างครบ และจากอดีตที่ผ่านมาเราเจอกับมรสุมเศรษฐกิจหลายครั้ง เจริญกุศลการเมืองในประเทศไทย เจอผลกระทบจากภัยพิบัติธรรมชาติทั้งในและนอกประเทศ ซึ่งเราเก็บผ่านมาได้โดยอาศัยวิสัยทัศน์ และความเข้มแข็งของผู้นำองค์กร และความร่วมมือร่วมใจของคนในองค์กรผ่านทางพันธกิจ วิสัยทัศน์ ค่านิยมและวัฒนธรรมของคู่รัก และจากกิจกรรมที่เราทำทั้งในองค์กรและนอกองค์กร เช่น สนับสนุนเรื่องการพัฒนาคน พัฒนาการศึกษา สร้างสิ่งที่เป็นที่ปรึกษา เป็นประสบการณ์ เป็นเรื่องเล่าที่น่าประทับใจ เป็นสิ่งที่บอกว่าเราไม่ใช่คนผลิตสินค้าเพื่อแค่จัดจำหน่ายในตลาด แต่เรามุ่งตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค พัฒนาสินค้าและบริการ พัฒนาบุคลากรและเติบโตให้พร้อมๆ กันไปกับลูกค้าและสังคม สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนที่ช่วยตอบโจทย์ผู้ซื้อสินค้าและบริการในเรื่องการตลาดดิจิทัลภูมิฐานหรือการตลาด 3.0 ได้ และสิ่งที่พวงเวลาชาวอินโนเวชั่นจะทำต่อไปก็คือทำสิ่งเหล่านี้ให้ชัดเจนมากขึ้นจากตัวเราเอง จากการทำงาน และจากการทำกิจกรรม

ดังนั้นการตลาดดิจิทัลใหม่ การตลาด 3.0 จึงไม่ใช่เป็นแค่การทำตลาดของคนทำงานในสายการตลาด แต่เป็นการทำการตลาดของคนทั้งองค์กรและไม่ใช่แค่การทำให้เกิดผลตอบแทนที่ดีแค่กับคนภายในองค์กร แต่เป็นการทำเพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่ดีต่อโลกใบหนี้อีกด้วย

หนังสือชั้นอิง: คอดเลอร์, พลีบ, การตลาดฯ, เมร์มาริน, ผู้ดูแลรวม, เชสเตอร์วาน, ชีวน, ผู้ดูแลรวม, “การตลาด 3.0”, เนชั่นบุ๊ค, 2554



## คุณอดิศักดิ์ มั่นคง

การสร้างองค์กรแห่งความสำเร็จเพื่อรับการเจริญเติบโตในอนาคตนั้น องค์กรของเรามุ่งเน้นไปทุกๆ ด้านทั้งคนและเทคโนโลยี เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ขององค์กร ที่ว่า...

*"A science and technology integrated organization that serve industries with wide range of products, technology and services"*

*"กลุ่มบริษัทในเครือ มุ่งมั่นเสริมสร้างองค์กรให้เติบโตก้าวหน้าอย่างมั่นคง ด้วยการพัฒนาความมั่นคงด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง นำความรู้และเทคโนโลยีไปบริการกับอุตสาหกรรมไทยเจริญเติบโตเดียวคู่กันไปปั้ดเทียมกับอุตสาหกรรมของประเทศอื่นๆ"*

(โดย ดร.บัญชา ชุมหลาสวัสดิ์กุล ประธานกรรมการบริหาร เมื่อ 21 ธ.ค. 2550)

ในระยะนี้ผู้บริหารของเรามุ่งลึกวิสัยทัศน์ก้าวปอยขึ้น และสื่อสารให้เราทุกคนได้รับรู้และเข้าใจมากยิ่งขึ้น ซึ่งในบทความของพี่จุ๊ เอ็งก์พูดถึงวิสัยทัศน์ขององค์กรไว้เช่นกัน นั่นก็เพราะต้องการให้เราทุกคนมองเห็นเส้นทางแห่งความสำเร็จของตนในเครือ กลุ่ป องค์กรจะประสบความสำเร็จได้ปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งนั่นก็คือการที่องค์กรมีพนักงานที่มีประสิทธิภาพ

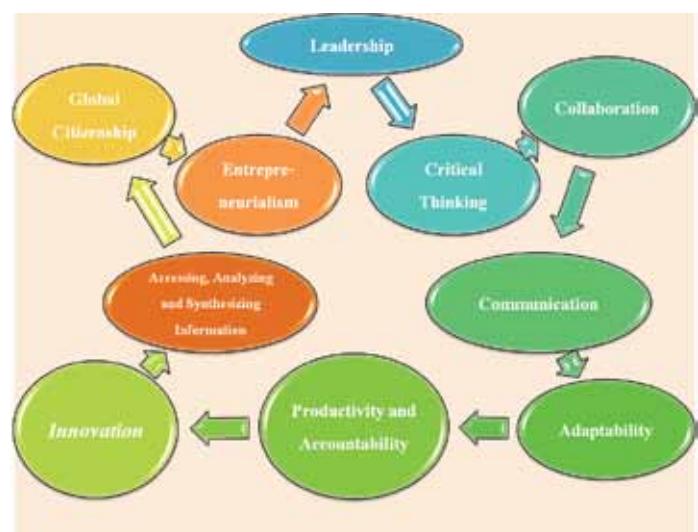
ศตวรรษที่ 21 เป็นยุคสมัยที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมากกว่าทุกอื่นๆ ที่เคยผ่านมา มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่รวดเร็วจนเราแทบทาไมทัน มีการติดต่อสื่อสารกันในระหว่างประเทศต่างๆ ข้ามซีกโลกอย่างรวดเร็วมาก อย่างที่ไม่คาดไว้เดือนานนี้ และมีการขยายธุรกิจออกนอกประเทศ และมีธุรกิจจากต่างประเทศเข้ามามากทุนในประเทศไทย มีการเปิดเสรีทางการค้าข่ายมากขึ้น ไม่ใช่การอยู่แค่เพียงตัวเราคนเดียวเท่านั้นแล้ว ดังนั้นในการทำงานมุ่นคืบในการทำงานควรจะมีทักษะอะไรบ้างที่จะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จ และเป็นที่ต้องการขององค์กรมากขึ้น

ในภาวะที่กลุ่มบริษัทในเครือใกล้จะครบรอบ 30 ปี แห่งการก่อตั้ง ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจได้มีการพัฒนาในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่องทั้งระบบการวิจัยและพัฒนา, ระบบการบริหารงานแบบ

สถาบัน และระบบการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กร ซึ่งทั้ง 3 ระบบที่กำลังมานั้นเป็นการวางแผนฐานของระบบพื้นฐานในการก้าวไปสู่ International Path Forward ซึ่งเป็นวิสัยทัศน์สูงสุดของกลุ่มบริษัท อยู่ในเวชั่นในปัจจุบัน

การสร้างระบบพื้นฐานดังกล่าวมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเร่งสร้างบุคลากรให้เติบโตและเข้มแข็งพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงขององค์กรและการเปลี่ยนแปลงของโลกในปัจจุบันจนถึงอนาคต จากการส่งเสริมการพัฒนาสมรรถนะหลักขององค์กร หรือ Innovation Core Value แล้วนั้นจะเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับภารกิจหรือกิจกรรมต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในองค์กร ทั้งนี้ขอนำเสนอรูปแบบการพัฒนาบุคลากรของศาสตราจารย์ George De Metropolis แห่ง University of Phoenix ได้ระบุทักษะ 10 ประการของคนทำงานยุคใหม่ ซึ่งเป็นทักษะที่จะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จและเป็นที่ต้องการตัวขององค์กรต่างๆ ลองมาดูกันว่ามีทักษะอะไรบ้าง

### High Performance Employee of Success Organization

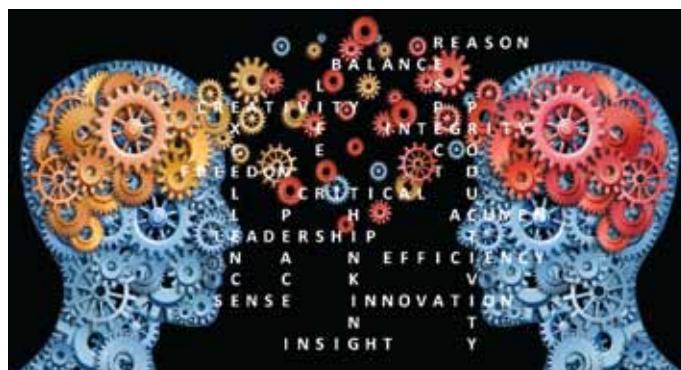


รายละเอียดมีดังต่อไปนี้ -



### มีความเป็นผู้นำสูง (Leadership)

เรื่องของภาวะผู้นำที่ก่อสร้างถึงนี้คือทักษะที่สามารถนำคนเองให้เป็นผู้นำในชีวิตของตนเอง นอกจากนั้นก็ยังต้องสามารถนำพากคนอื่นหรือทีมงานที่ตนดูแลให้ไปสู่เป้าหมายที่กำหนดได้ด้วย



### มีทักษะการคิดอย่างมีเหตุผล (Critical Thinking)

มีตระรากในการคิดเนื่องจากทุกอย่างเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วมากดังนั้นจะมานั่งเรียนรู้แบบเดิมๆ ก็คงจะใช้เวลาไม่เกินไปไม่ทันใช่ ดังนั้นพนักงานที่เก่งๆ ในยุคนี้จะต้องมีทักษะของการใช้ตระรากอย่างดี สามารถมองออกว่าทำแบบนี้แล้วจะเกิดอะไรขึ้นบ้าง และถ้าเกิดแล้วจะต้องมีแผนในการป้องกันอย่างไรบ้าง อย่างเป็นเหตุเป็นผล



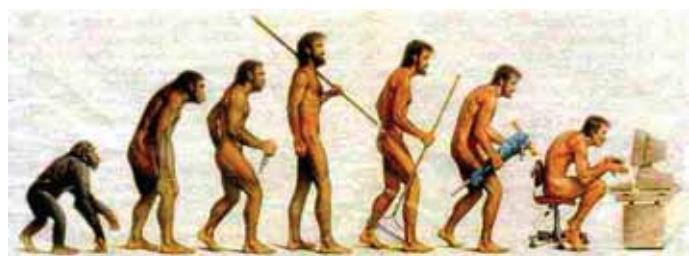
### มีความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ (Collaboration)

มีความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดีอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นโครงการตามก็สามารถทำงานด้วยได้อย่างไม่มีปัญหา รวมทั้งยังต้องสามารถสร้างบรรยายการในการทำงานเป็นทีมได้ด้วย โครงการที่เคยทำงานคนเดียว ประเภทข้ามภาคเดียวนั้นยุคสมัยใหม่นี้คงจะทำงานลำบากขึ้น เพราะแต่ละคนจะมุ่งเน้นความเก่งแบบเฉพาะทาง ดังนั้นการทำงานให้สำเร็จก็ต้องอาศัยคนหลายๆ คนที่เก่งในสายงานต่างๆ เข้ามาทำงานร่วมกันสร้างความสำเร็จให้กับองค์กร ถ้าเราสามารถทำงานร่วมกับคนอื่นได้ก็จะทำให้เราอิ่มเป็นที่ต้องการตัวขององค์กรอื่นๆ



### มีทักษะการสื่อความทั่ว (Communication)

ทักษะด้านการสื่อความนี้ ไม่ว่าจะทำงานในยุคใดสมัยใด ก็เป็นทักษะที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของคนเราทุกคน เนื่องจากเราต้องทำงานกับคนอื่นอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นถ้าเราไม่สามารถสื่อความกับคนอื่นได้อย่างเข้าใจ เราอาจจะไม่สามารถประสานความสำเร็จในการทำงานในยุคนี้ได้เลย



### ความสามารถในการปรับตัว (Adaptability)

ทักษะในด้านนี้ที่ความสำคัญขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งมีสาเหตุมาจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้หลายอย่างมีการเปลี่ยนแปลงตามกันไปด้วย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องงาน สภาพแวดล้อมต่างๆ ในสังคมที่เราอยู่ สิ่งเหล่านี้ทำให้พนักงานในยุคนี้จำเป็นที่จะต้องมีทักษะในการปรับตัวเข้ากับสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ ไม่ใช่พากที่ต่อต้านการเปลี่ยนแปลงหรือคิดมั่นคงอ่อนในสิ่งที่ตนมองเป็นอยู่ คุณกลุ่มนี้มีอยู่มากขึ้นในยุคปัจจุบัน



### มีความรับผิดชอบและมีความสามารถในการสร้างผลงาน (Productivity and Accountability)

ต้องมีความรับผิดชอบสูง และมีความสามารถในการสร้างผลงานมากกว่าคนอื่น เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว และสภาพแวดล้อมที่ทำให้เราถูกหันเหออกจากงานได้ง่ายขึ้น ในยุคใหม่นี้จึงส่งผลให้เรื่องของผลิตภาพของพนักงานแต่ละคนนั้นลดลง ในแต่ละวันที่กำหนดเวลาทำงานไว้ 8 ชั่วโมงนั้น พนักงานในยุคนี้อาจจะทำงานได้ไม่ถึง 8 ชั่วโมง เพราะถูกสิ่งอื่นๆ เมื่อยังเป็นความสนใจจากงานไป ดังนั้น คนทำงานสมัยนี้ถ้าเป็นคนที่มี Productivity สูงๆ และมีความรับผิดชอบในการทำงานได้เป็นอย่างดี เมื่อไม่ถูกดึงดูดออกไปจากการได้เงียบ ก็จะเป็นคนที่ประสบความสำเร็จได้สูงกว่าและเป็นที่ต้องการหัวมากร่วม



#### มีทักษะในการคิดอะไรใหม่ๆ (Innovation)

การที่เราจะเดิบโตได้ในยุคสมัยนี้ สิ่งสำคัญก็คือการที่เราสามารถคิดอะไรที่ไม่เคยมีมาก่อน หรือสามารถต่อยอดความคิดเดิมออกไปสู่ความคิดใหม่ๆ ได้อย่างที่ไม่เคยเจอมาก่อนก็จะยิ่งทำให้เราประสบความสำเร็จในการทำงานมากขึ้น



#### การเข้าถึง, การวิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูล (Accessing, Analyzing and Synthesizing information)

ในยุคนี้มีข้อมูลมากมายเข้ามามากในชีวิตของเรา ซึ่งทำให้เราไม่รู้เลยว่าข้อมูลที่เราได้รับมาจากแหล่งต่างๆ นั้น เป็นข้อมูลที่ถูกต้องและน่าเชื่อถือสักแค่ไหน ดังนั้นคนที่จะประสบความสำเร็จในการทำงานในยุคนี้ก็จะต้องมีทักษะในการวิเคราะห์ และประมวลผลข้อมูลต่างๆ ที่เราได้รับมา เพื่อให้สามารถนำมาใช้ในการทำงานจริงได้อย่างมีประสิทธิผล คราวที่ยิ่งมีความสามารถในเรื่องนี้มากเท่าไหร่ ก็จะยิ่งเป็นที่ต้องการหัวมากร่วมมากขึ้นเท่านั้น



#### มีความเป็นประชากรโลก (Global Citizenship)

ต้องมีทักษะในการปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมใหม่ๆ ของประเทศต่างๆ เพราะปัจจุบันมีเป็นโลกาที่ไม่พร้อมเดินไปๆ ทั้งสิ้น ดังนั้น คนที่จะประสบความสำเร็จจะต้องมีความเป็นประชากรของโลก ก็คือสามารถที่จะอยู่ที่ไหนก็ได้ สามารถที่จะปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมของประเทศต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งมีความเข้าใจคนจากประเทศต่างๆ ด้วย เพราะเราอาจจะต้องทำงานกับคนต่างชาติต่างภาษามากขึ้น ถ้าเราเข้าใจเข้าได้มากเท่าไหร่ ก็จะยิ่งทำให้เราได้เปรียบในการทำงานมากขึ้นเท่านั้น

#### BUSINESS PLAN



#### มีความรู้สึกของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurialism)

ในยุคนี้ถ้าเราทำงานแบบเป็นพนักงานคนหนึ่ง ที่คิดแค่ทำงานไปปั่นๆ มองแค่เวลาตนเองเป็นแค่ลูกจ้างคนหนึ่งในองค์กร ไม่ได้มีผลกับทบทวนกับผลงานขององค์กร ถ้าคิดแบบนี้แล้วก็จะไม่มีความก้าวหน้าได้เลยยุคสมัยนี้ตัวพนักงานจะต้องมีความคิดแบบผู้ประกอบการ คิดว่าจะทำอย่างไรให้ทำงานขององค์กรประสบความสำเร็จให้ได้ เพราะถ้าคิดแบบนี้ได้มีไหร่ นายจ้างทุกคนก็อยากได้คนแบบนี้เข้ามาดูแลกิจการให้อยู่แล้วดีไม่คิดแบบนี้ไปเรื่อยๆ ไม่นานเราก็อาจจะมีกิจการเป็นของตนเองบ้างก็ได้

ที่กล่าวมาคือทักษะ 10 ประการที่บุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ ยินโนเวชั่นจำเป็นจะต้องมี ถ้าเราสามารถทำให้เราได้เปรียบในการแข่งขันมากขึ้น เป็นการสร้างความเข้มแข็งจากภายใน ทั้งนี้ เราต้องไม่ลืมว่าอีกไม่ถึง 2 ปี เรายังจะเปิดเสรีในกลุ่มภูมิภาคนี้แล้ว (AEC) และการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และตลาดทุนที่จะเกิดขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ในอนาคต ดังนั้นจึงใช้ช่วงเวลาที่มีอยู่นี้เตรียมตัวเองให้พร้อมเพื่อเมื่อถึงวันนั้นจะได้ไม่ต้องมาพูดว่า “รู้อย่างนี้เตรียมตัวจะตั้งแต่เนินฯ ก็ได้”



■ ■ ■ บรรณาธิการ



สวัสดีชาวอินโนเวชั่นที่น่ารักทุกท่านค่ะ หลับตาแป๊บเดียวก็ผ่านไปครึ่งปีแล้วนะคะ เก็บเนี่ยซ่างผ่านไปอย่างรวดเร็วจริงๆ นั่งนับถอยหลัง อีกไม่นานก็จะสิ้นปีอีกแล้วหลายคนอาจมองว่าเหลือเวลาอีกตั้งหลายเดือนกว่าจะถึงสิ้นปี เพื่อนๆ อย่าชะล่าใจไปนะคะอะไรที่ยังไม่ได้เริ่มลงมือทำ ก็เตรียมตัวสถาาร์ทได้แล้วล่ะคะ เพราะเวลาไม่เคยอยู่ในระหว่างจะ...กับเวลาที่ผ่านมาแล้วกำลังจะฝนไปเราต้องพยายามจับตัดสินใจให้ไว่องค์กรเราทำอะไรไปแล้วบ้าง และกำลังจะทำอะไรต่อไปเราจะได้เตรียมตัวเพื่อเป็นกำลังเสริมให้องค์กรของเราขับเคลื่อนไปได้อย่างคล่องตัวค่ะ

ตลอดระยะเวลา 6 เดือนที่ผ่านมาหลายคนคงได้ทราบข่าวความเคลื่อนไหวภายในองค์กรทั้งงานราชการหลวงของเรา กันไปแล้วบ้าง ขอบอกเลยว่าองค์กรเราได้ทำกิจกรรมแน่นเอี้ยดไปหมด เห็นข่าวถึงกับแน่นอก..ต้องยกออกมาเล่าสู่กันฟังนี่แหละค่ะ แต่จะขอหยิบข้าวที่สำคัญๆ มาเล่าให้ฟังก็แล้วกันนะคะสำหรับกันจริงๆ พื้นที่ของคอลัมน์นี้คงไม่พอค่ะ...สำหรับคนอ่านคงมีน้ำเสียงที่ต้องการฟังกับเขานะ...ไม่รู้เรื่อง

### ก่อตั้ง บจ. ความมั่นคง ในอินโนเวชั่น (ประเทศไทย)



เป็นสัญญาณและการเปิดศักราชใหม่ที่น่ายินดียิ่งของการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจของปีนี้ค่ะ เราได้ตกลงเขียนสัญญาร่วมลงทุนกับบริษัทจากประเทศไทยอีกหนึ่ง ระหว่าง บจ.อินโนเวชั่น กูรูป (ประเทศไทย) และ บจ. ความมั่นคง เทคโนส์ ก่อตั้ง บจ. ความมั่นคง อินโนเวชั่น (ประเทศไทย) เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2556 เพื่อประกอบธุรกิจโรงงานผลิตแม่พิมพ์ยาง และพิมพ์พลาสติก ไปจนถึงสินค้าชั้นรุ่ปจากยาง พลาสติก และเหล็ก เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในอุตสาหกรรมที่หลากหลายในอนาคต ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศด้วยบริการแบบครบวงจร และทำพิมพ์ป้ายโรงงาน บจ. พี ไอ อินดัสทรี สาขา 3 (โรงงานบจ. แพน อินโนเวชั่น เดิม) ในวันเดียวกันนี้ด้วยค่ะ

### TNS รับรางวัลชมเชย สุดยอด SMEs แห่งชาติ



เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2556 คุณพัฒนพงศ์ สงวนรักษ์ ผู้จัดการโรงงาน บจ. ไทย-นิฮอน ชีลส์ เป็นตัวแทนรับมอบรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ ครั้งที่ 4 ประจำปี 2555 ประธานวังวัลช์ชัย จาก สถา. นับว่า เป็นอีกหนึ่งรางวัลที่รับประกำกันว่าเราเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ และมีความสามารถในการบริหารจัดการอย่างมีมาตรฐาน

### งาน Partnership Relations Day 2013



เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2556 ทีม Purchasing Group ได้จัดงาน Partnership Relations Day ประจำปี 2556 เพื่อประชุมเชิงเกี่ยวกับการปรับปรุงนโยบายใหม่ด้านการจัดซื้อ และการเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดงานมอบรางวัล Partnership Award ในครั้งต่อไป

บริษัทในเครืออินโนเวชัน รับใบประกาศอุตสาหกรรมสีเขียว



บจ. พีโอดี อินดัสทรี ทั้ง 3 สาขา และ บจ. คีโรทิพ โพลิเมอร์ส สาขาจีระนครฯ ได้รับใบประกาศอุตสาหกรรมสีเขียว ระดับ 2 ปูร์บดีการสีเขียว (Green Activity) นั่นคือเราได้มีการดำเนินกิจกรรมเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้สำเร็จตามความมุ่งมั่นที่ตั้งไว้



โครงการ **GIVE & TAKE** ในส่วนกิจกรรมช่วยเหลือสังคมนั้น ในการบริหารองค์กรให้ก้าวหน้าและประสบผลสำเร็จ นอกจากจะต้องมีความเก่งต้องมีความดีคู่ขนานไปด้วย เพราะว่าองค์กรที่ทำกำไรได้มากหมายความไม่ใช่เป็นเครื่องชี้วัดว่า องค์กรจะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนเสมอไป สิ่งที่สำคัญอีกสิ่งหนึ่งคือความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมจะทำให้องค์กรได้รับการยอมรับในสังคมและสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นด้วย คุณธรรมจริยธรรมขององค์กร ในครั้งปีแรกที่ผ่านมาเราได้จัดกิจกรรมที่ตระหนักถึงการให้เพื่อเป็นการคืนกำไรไปสู่สังคมในรูปแบบต่าง ๆ หลายกิจกรรมกันเลยที่เดียวจะขอนำภาพส่วนหนึ่งของกิจกรรมทั้งหมด มาให้ชมกันค่ะ สำหรับผู้ที่พลาดกิจกรรมก่อนหน้านี้เตรียมตัวให้พร้อม กับกิจกรรมต่อไปได้รัวๆเลยค่ะ



โครงการ Polymer Technology Summer Camp รุ่นที่ 11



ปลูกป่ารักษาระบบน้ำตามรอยพระบาท @อบต.หนองบัว จ.ระยอง



กิจกรรมวันเด็ก @วัดปทุมมาวาส จ.ระยอง



กิจกรรมทำป่าเพื่อสิ่งแวดล้อม @แก่งกระจาน



ส่วนกิจกรรมที่ช่วยเสริมสร้างกำลังภายในของเราก็ได้จัดขึ้นในรูปแบบต่างๆ เช่น การฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้และทักษะในการทำงาน ไปจนถึงการจัดกิจกรรมสัมมلن์เพื่อเสริมสร้างความเป็นหนึ่งใจเดียวกัน ของคนในครอบครัวอินโนเวชั่น เรามาดูภาพ właีกถึงบรรยากาศยามค่ำคืนที่ประทับใจและสนุกสนานกันค่ะ



**Leader Meeting:** ร่วมกันหาแนวทางการพัฒนาองค์กร



**One Marketing Seminar:** Update Market Trend และการขยายฐานการตลาด



### Business Acumen for Hands-on Leaders



เพื่อให้ผู้บริหารระดับต้นถึงผู้บริหารระดับกลางมองเห็นภาพรวมของธุรกิจและกระบวนการทำงานของสายงานต่างๆ ในองค์กร เพื่อนำไปปรับใช้กับหน่วยงานของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมอื่นๆ เช่น การแข่งขันกีฬาและการกุศลสัมมلن์ต่างๆ ภายใต้แนวคิดเพื่อเสริมสร้างพลังความสามัคคี การทำบุญตักบาตรและฟังพระธรรมเทศนาเพื่อพัฒนาจิตใจให้ฟ้องใส เป็นต้น



**กิจกรรมสัมมلن์ภายในองค์กร**

แนม...ภายใน ใจพร้อม รวมทั้งพลังสมอง พลังความคิดแบบนี้ พวกเราง้าวอินโนเวชั่นคงก้าวไปพร้อมกันในตลาดโลกได้ไม่ยาก... นี่แหล่ะค่ะที่เรียกว่า **"We are one"**