212845

การวัดสมรรถนะห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นการออกแบบมาตรวัดเพื่อวัดสมรรถนะและหาแนวทางในการปรับปรุงการดำเนินงานของห่วงโซ่อุปทานในโรงงานอุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยได้ทำการศึกษาข้อมูลขององค์กรต่าง ๆ ในห่วงโซ่อุปทานของโรงงานอุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นกรณีศึกษา เริ่มตั้งแต่ผู้จัดหาวัตถุดิบ ผู้จัดส่ง โรงงานผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า และลูกค้า มีการสัมภาษณ์ผู้ผลิตวัตถุดิบ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ บริษัท ฯ ตัวแทนผู้กระจายสินค้า ลูกค้า ผู้บริหาร ผู้จัดการโรงงาน และพนักงานในส่วนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการสังเกตการปฏิบัติการจริง

จากนั้นจึงได้มีการนำแบบประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานที่พัฒนาขึ้นมาจากหลักการของ SCOR Model มาทำการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงาน โดยทำการประเมินทั้งหมด 5 ด้านคือ การจัดซื้อ (Source) การผลิต (Make) การจัดส่ง (Deliver) การส่งคืนสินค้า (Return) และด้านการตลาด (Marketing) โดยได้ผลคะแนนเฉลี่ยจากการประเมินในแต่ละด้าน จากคะแนนเต็ม คือ 4.00 ดังนี้ ด้าน Source (ฝ่ายจัดซื้อ) ได้คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 2.40 ด้าน Make (ฝ่ายผลิต) ได้คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 1.38 ด้าน Deliver (ฝ่ายการตลาด) ได้คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 2.17 ด้าน Return (ฝ่าย

212845

การตลาด)ได้คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 1.50 และด้าน Marketing (ฝ่ายการตลาด) ได้คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 2.68 ซึ่งจากผลคะแนนการประเมินประสิทธิภาพที่ออกมาดังกล่าว จะเห็นได้ว่าผลการประเมินทางด้านการผลิต (Make) และการส่งคืนสินค้า (Return) มีประสิทธิภาพค่อนข้างต่ำ ซึ่งจากข้อมูลที่ได้ จะพบว่าปัญหาโดยตรงของฝ่ายผลิตคือ ความล่าช้าของการได้มาซึ่งวัตถุดิบในการผลิต ทำให้ไม่สามารถทำการผลิตได้ทันกับวันกำหนดส่งสินค้าซึ่งถูกกำหนดโดยฝ่ายการตลาด นอกจากนี้วัตถุดิบที่เข้ามาบางส่วนยังมีคุณภาพต่ำ ส่งผลให้เกิดสิ่งที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดในกระบวนการผลิตสินค้า ทำให้เกิดปัญหาข้อร้องเรียนจากลูกค้า และการเรียกคืนสินค้าตามมา

จะเห็นได้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดส่งผลกระทบโดยตรงต่อองค์กร ทั้งฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต และฝ่ายการตลาด ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้มีการนำเสนอแนวคิดของการบริหารจัดการโซ่อุปทาน โดยประยุกต์ใช้เทคนิคและเครื่องมือต่าง ๆ เช่น การวางแผนการผลิตรวม การวางแผนสินค้าคงคลัง การจัดตารางการทำงาน เข้ามาปรับปรุงการดำเนินงานขององค์กรในโซ่อุปทาน นอกจากนั้น ยังได้นำเสนอแนวคิดของการสร้างความร่วมมือในโซ่อุปทาน หรือพันธมิตรทางธุรกิจ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะหล่อหลอมและเชื่อมต่อข้อมูลต่าง ๆ เข้าด้วยกัน เพื่อบรรลุผลประโยชน์ของทุกฝ่ายร่วมกัน ซึ่งหลังจากองค์กรได้นำแนวคิดดังกล่าวเข้ามาใช้ ทำให้กระบวนการทำงานลื่นไหลขึ้น มีความยืดหยุ่นในการทำงานมากขึ้น สามารถลดระยะเวลานำของการสั่งซื้อวัตถุดิบลงไปได้มาก ทั้งนี้ จะเห็นได้จากผลคะแนนการประเมินประสิทธิภาพหลังจากการปรับปรุง โดยได้ผลคะแนนเฉลี่ยในการประเมินแต่ละด้านดังนี้ คือ ด้าน Source (ฝ่ายจัดซื้อ) ได้คะแนนเฉลี่ยเป็น 3.37 ด้าน Make (ฝ่ายผลิต) ได้คะแนนเฉลี่ยเป็น 2.86 ด้าน Deliver (ฝ่ายการตลาด) ได้คะแนนเฉลี่ยเป็น 2.67 ด้าน Return (ฝ่ายการตลาด) ได้คะแนนเฉลี่ยเป็น 2.10 และ ด้าน Marketing (ฝ่ายการตลาด) ได้คะแนนเฉลี่ยเป็น 3.30 โดยเฉลี่ยแล้วผลคะแนนหลังจากการปรับปรุงการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้นถึง 41.16 %

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าเมื่อองค์กรที่อยู่ในสายโซ่อุปทานเดียวกันได้มีการกำหนดหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลความต้องการในเรื่องต่าง ๆ ระหว่างกันนั้น จะก่อให้เกิดผลดีในการดำเนินงานร่วมกันเป็นอย่างมาก เนื่องจากจะสามารถรับรู้ข้อมูลที่จำเป็นเพื่อใช้ในการวางแผนการดำเนินงานของแต่ละฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เกิดเป็นความร่วมมือในการดำเนินงาน และนำมาซึ่งข้อได้เปรียบในการแข่งขันระหว่างกลุ่มธุรกิจเอง หรือกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ

212845

This research is to study about performance measurement of supply chain in garment industry. By development the indicators and metrics for performance measurement and find the best way to improve supply chain management in garment industry. This research applied the supply chain operation reference model (SCOR Model) technique for analyzing the industry's supply chain management. Study working process of each organization in supply chain : suppliers, forwarders, manufacturer, distributors and customers and observe actual operation to accumulate the information for assessment developing.

Then, the experiment will take an assessment developed under SCOR Model method to measure performance of the operation. There are 5 subjects that need to be considered as follows : sourcing, making, delivery, return and marketing. From total scores at 4.00, the average score of sourcing assessment is 2.40, making assessment is 1.38, delivery assessment is 2.17, return assessment is 1.50 and marketing assessment is 2.68. The captioned scores showed the result that, making assessment and return assessment were quite low efficiency. According to the collected information, main point of the problem of production department is the late of material's incoming. This caused made the production can ' t proceed finished goods on time with the delivery date committed by marketing department. Besides, some materials have low quality, that made the non-conformation happened on production proceeding. Then, there are the problem of customer complain and defective product return.

All problems directly affected with every sections in the organization, no matter purchasing, production and marketing. Thus, researcher have proposed the method of supply chain management by apply some technique and the tools of supply chain management such as aggregate planning, inventory planning, scheduling., etc. to improve their working process and the operation. In addition to, the method of cooperation in supply chain or business alliance. The purpose is to cement and share all information to achieve most profit with together. And the result after improvement program found that the production have been more smoothly running, more flexible on proceed and able to decrease so much lead time of material purchasing. The scores after processing improvement was shown as follows : sourcing assessment is 3.37, making assessment is 2.86, delivery assessment is 2.67, return assessment is 2.10 and marketing assessment is 3.30. The result showed average score after process improvement were increased 41.16 %

Therefore, the result of this research showed when all business parties in supply chain have shared the information with together, that will give the best profit on co-operation. As of all parties can realize the necessary information to plan their working. The good condition on cooperation each together will lead to be advantaged not only in the same business group, but also with the other business groups on competition in the global market.