

ศูนย์ร่วมประสานธุรกรรมสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
EC-Hub : EEI Collaboration Hub
(www.ec-hub.net)

โดย

ดร.ปรีชา พันธมสินชัย, CPIM, CSCP
กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็มโฟกัส จำกัด
ศาสตราจารย์ฯ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2003-2006

email: pricha@m-focus.co.th

บริษัท เอ็มโฟกัส จำกัด
อาคารไอทาวเวอร์ ชั้น 14
888 ถ.วิภาวดีรังสิต จตุจักร กทม 10900
โทร. 02-513-9892

30 กันยายน 2012

ศูนย์ร่วมประสานธุรกรรมสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ EC-Hub : EEI Collaboration Hub (www.ec-hub.net)

โดย

ดร.ปรีชา พันธุมสินชัย, CPIM, CSCP
กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็มโพลีส์ จำกัด
ศาสตราจารย์ ดร.คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2003-2006
30 กันยายน 2012

1. ความสามารถในการจัดการซัพพลายเชน

กว่าสองทศวรรษที่ผ่านมา ธุรกิจทั่วโลกได้ตระหนักถึงความสำคัญของการจัดการซัพพลายเชนในการลดต้นทุนและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ทุกปี บริษัท Gartner Research หนึ่งในองค์กรที่เข้าใจเรื่องนี้เป็นอย่างดีมีการจัดอันดับ 25 บริษัทที่มีความเป็นเลิศทางด้านจัดการซัพพลายเชน และในปี 2012 ห้าอันดับแรกได้แก่บริษัท Apple, Amazon, McDonald's, Dell และ P&G ตามลำดับโดยที่ Apple, Dell และ P&G ติดหนึ่งในห้าที่เป็นขาประจำในปีก่อนๆด้วย โดย Gartner แนะนำให้ภาคอุตสาหกรรมสร้างความยืดหยุ่นเข้าไปในการออกแบบโครงข่ายอุปทาน (Supply Network Design) ของตนเอง และมียุทธศาสตร์ในการบริหารจัดการกับความเสี่ยงในซัพพลายเชน ซึ่งรวมถึงความสามารถในการปรับตัวอย่างรวดเร็วในกรณีที่ซัพพลายเชนของตนเกิดปัญหา เช่น ในกรณีที่เกิดน้ำท่วมในประเทศไทยในปี 2011 ที่ก่อให้เกิดความโกลาหลในซัพพลายเชนที่พาดผ่านประเทศไทยเมื่อโรงงานในประเทศไทยไม่สามารถผลิตชิ้นส่วนป้อนโรงงานอื่นๆในซัพพลายเชนได้ คนไทยและภาคอุตสาหกรรมทั่วโลกเข้าใจดีในความสูญเสียจากวิกฤติการณ์ในครั้งนั้น และทุกฝ่ายกำลังปรับกลยุทธ์ในการจัดการซัพพลายเชนเพื่อรับมือกับสิ่งที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตด้วย

การเกิดความโกลาหลในซัพพลายเชน (supply chain disruption) สามารถเกิดขึ้นได้เสมอทุกที่ทุกเวลา และทุกวันนี้ เนื่องจากเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้การบริหารจัดการซัพพลายเชนและการปรับกลยุทธ์สามารถทำได้ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ของผู้เขียนและสถาบันไฟฟ้าในหลายปีที่ผ่านมาการใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยในการบริหารซัพพลายเชนในประเทศไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทชั้นนำทั่วโลกที่มีการจัดการซัพพลายเชนอย่างเป็นระบบ ทั้งที่เป็นเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการวางแผนซัพ

พลายเชน (Supply Chain Planning) และสำหรับการปฏิบัติการ (Supply Chain Execution)

สาเหตุสำคัญที่อุตสาหกรรมของคนไทยส่วนใหญ่ยังไม่เล็งเห็นความสำคัญของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการบริหารจัดการซัพพลายเชนเท่าที่ควรมาจาก 1) ในอดีตขาดแรงกดดันในด้านต้นทุน อันเป็นผลมาจากการที่ต้นทุนของแรงงานยังถูกอยู่ รวมทั้งแรงกดดันจากการแข่งขันด้านความเร็วและต้นทุนอาจจะยังไม่รุนแรงพอที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงาน 2) การขาดความรู้ความเข้าใจในด้านการพัฒนาระบบการจัดการซัพพลายเชนของผู้บริหารไทยในหลายภาคส่วนอุตสาหกรรม ส่งผลให้ผู้บริหารส่วนใหญ่ไม่เห็นความสำคัญในการลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการในด้านนี้ 3) การส่งเสริมจากรัฐในหลายปีที่ผ่านมายังไม่สัมฤทธิ์ผลเท่าที่ควร เนื่องจากยังขาดนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่เหมาะสมเพื่อปรับปรุงข้อด้อยในด้านนี้ของภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งขาดนโยบายในการสนับสนุนมาตรฐานการเชื่อมโยงในการทำธุรกรรมที่เหมาะสม ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนให้กับภาคอุตสาหกรรม 4) ในภาคส่วนของภาคการศึกษา การเรียนการสอนด้านการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน เพิ่งจะเริ่มกระตือรือร้นในรอบสิบปีเอง ดังนั้นการสร้างคนรุ่นใหม่ที่มีการศึกษาความสามารถ และประสบการณ์ในด้านนี้ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นเท่านั้น และ 5) การขาดการบริการที่สนับสนุนให้ภาคอุตสาหกรรมมีการจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นในวงกว้าง ยกเว้น หลายโครงการที่ริเริ่มโดยสถาบันไฟฟ้าตั้งแต่ปี 2006 เป็นต้นมาจนกระทั่งวันนี้ ซึ่งอาจจะเป็นจุดเริ่มต้นของการให้บริการที่เรียกว่า ศูนย์ร่วมประสานธุรกรรมสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ หรือ หรือ EC-Hub ที่ย่อมาจาก EEI Collaboration Hub (www.ec-hub.net) ซึ่งจะทำหน้าที่เชื่อมประสานการทำธุรกรรมสำหรับคู่ค้าในซัพพลายเชน ทำให้คู่ค้ามีทัศนวิสัย (visibility) ว่าสินค้าและ

การบริการที่กำลังแลกเปลี่ยนกันกำลังจะเกิดขึ้นในปริมาณ เวลาและราคาที่ทุกฝ่ายได้ตกลงกัน รวมทั้งประสานกับผู้ ขนส่งหรือตัวแทนผู้ขนส่งให้รับทราบเพื่อเตรียมตัวจัดส่งไป ให้ผู้ที่ต้องการสินค้าในเวลาที่เหมาะสมต่อไป ผู้ใช้ EC-Hub จะสามารถใช้ระบบ (ผ่านอินเทอร์เน็ต) ในการต่อรองราคา เวลา และปริมาณการส่งมอบแต่ละครั้ง สามารถแจ้งให้ทุก ฝ่ายทราบถึงสถานะของธุรกรรม เช่น การตกลงซื้อหรือขาย การแจ้งล่วงหน้าว่าจะส่งสินค้าในปริมาณเท่าไรเมื่อไร การ แจ้งว่าได้รับสินค้าแล้ว การแจ้งระดับสินค้าคงคลัง การแจ้ง ความต้องการในอนาคตเพื่อการเตรียมตัว เป็นต้น กระบวนการเหล่านี้เป็นกระบวนการพื้นฐานที่สุดที่ศูนย์ EC-Hub จะเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย และ ผู้ทำการขนส่ง



รูปที่ 1 EC-Hub web site –www.ec-hub.net

เดือนสิงหาคมปี 2006 ขณะที่ทำวิจัยให้สถาบันไฟฟ้าฯ ด้านมาตรฐานการเชื่อมโยง RosettaNet ที่คณะ พาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้เขียนได้มีโอกาสร่วมเดินทางกับสถาบันฯ ไปเยี่ยมชมและ ประทับใจในการทำงานของบริษัท Dell ที่มีฐานการผลิต คอมพิวเตอร์ประเภทโน้ตบุ๊ก(Notebook/Laptop) ที่ปิ่น หนึ่ง ประเทศมาเลเซีย ซึ่ง ณ เวลานั้น Dell มีชื่อเสียงเป็นอันดับ หนึ่งของโลกในด้านการจัดการซัพพลายเชน โรงงานของ Dell ที่ปิ่นหนึ่งเป็นหนึ่งในโครงข่ายการผลิตสำคัญของ Dell ที่ ทำหน้าที่ผลิตโน้ตบุ๊กเพื่อส่งไปสหรัฐอเมริกา โดยในแต่ละ วันจะใช้เครื่องบิน Jumbo Jet สองลำในการขนส่ง โดย Dell จะรับสินค้าผ่าน web site ของ Dell ที่ผู้ซื้อ (ซึ่งมีทั้งระดับ บุคคลและระดับองค์กร) สามารถจะเลือกชนิดของสินค้า รวมทั้งสามารถเลือกอุปกรณ์ที่ผู้ซื้อต้องการ เพื่อให้ได้เครื่อง ที่เหมาะกับการใช้งานและงบประมาณของตนเองมากที่สุด อาทิ สามารถเลือกชนิดของ Graphic Card ปริมาณ หน่วยความจำ ขนาดและชนิดของฮาร์ดดิสก์ ชนิดของ

ระบบปฏิบัติการ Windows รวมทั้งอุปกรณ์อื่นๆ เช่น เม้าส์ จอภาพ เครื่องพิมพ์ และอื่นๆ รวมทั้งวิธีการจัดส่ง โดย Dell จะสามารถบอกลูกค้าได้ว่าสินค้าจะถึงมือลูกค้าเมื่อใดได้ อย่างแม่นยำ หลังจากที่ลูกค้าตกลงและชำระเงินให้กับ Dell แล้ว ออร์เดอร์ของลูกค้าจะถูกบันทึกในระบบ และทุกสอง ชั่วโมงระบบจะทำการวิเคราะห์ออร์เดอร์ที่ได้หลังไหลมาจาก ทุกมุมโลก และทำการจัดสรรว่าศูนย์ผลิตสินค้าใดจะเป็น ผู้ผลิต ซึ่งในกรณีของโน้ตบุ๊กที่จะต้องส่งไปสหรัฐอเมริกา ออร์เดอร์เหล่านั้นก็จะมาถึงระบบที่ปิ่น

ในขณะที่เดียวกันระบบเชื่อมโยงของ Dell ก็ทำงาน โดยฝ่ายจัดซื้อของ Dell จะส่งข้อมูลความต้องการชิ้นส่วน ต่างๆ ของออร์เดอร์ทั้งหลายในช่วงเวลาดังกล่าวไปยังซัพ พลายเออร์โดยใช้ซอฟต์แวร์เชื่อมโยงที่เรียกว่า Trade Engine และซอฟต์แวร์ดังกล่าวเป็นระบบที่ช่วยให้ฝ่ายจัดซื้อ ของ Dell สื่อสารกับซัพพลายเออร์ให้ทราบแน่ชัดว่าซัพ พลายเออร์จะสามารถส่งมอบชิ้นส่วนต่างๆ ได้จริง และหาก ในกรณีที่ซัพพลายเออร์มีปัญหาในการส่งมอบ เช่น ไม่มี ฮาร์ดดิสก์ที่ลูกค้าอยากได้ ทีมงานของ Dell จะหาทางแก้ไข เพื่อสร้างความพอใจให้กับลูกค้า และในเวลาเดียวกันก็ พยายามบริหารต้นทุนให้ต่ำที่สุด ซัพพลายเออร์ของ Dell จะได้รับข้อมูลจาก Dell อย่างต่อเนื่อง และประสานการส่ง มอบชิ้นส่วนในปริมาณที่เหมาะสมกับแผนการผลิตในแต่ละวัน แบบ JIT และถึงแม้ธุรกิจคอมพิวเตอร์จะมีพลวัตสูงมาก และ เกิดโกลาหลในซัพพลายเชนบ่อยครั้ง ทั้งนี้เป็นเพราะมี นวัตกรรมเกิดขึ้นมากมายในอุตสาหกรรม และชิ้นส่วน คอมพิวเตอร์จะมีการเปลี่ยนรุ่นตลอดเวลา แต่ Dell ก็ประสบ ความสำเร็จอย่างมากในการทำธุรกิจโดยสามารถบริหาร สินค้าคงคลังได้ดี จนแทบจะไม่มีสินค้าคงคลังที่ล้าสมัยเลย สำหรับกระบวนการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า Dell จะใช้ บริษัทขนส่งข้ามชาติ และจะประสานกับบริษัทเหล่านี้ และซัพพลายเออร์ของสินค้าอื่นๆในออร์เดอร์ที่ Dell ไม่ได้ ผลิตแต่รับจำหน่าย ด้วยซอฟต์แวร์ชื่อ Dragon Engine โดย Dell จะต้องบริหารโลจิสติกส์ในการส่งมอบสินค้าที่อาจจะ รวมไปถึง เครื่องพิมพ์ จอภาพ ฮาร์ดแวร์ที่เกี่ยวข้องกับ Network แม้แต่ HDTV เป็นต้น ซึ่งสินค้าเหล่านี้ไม่ได้อยู่ที่ ปิ่น แต่อยู่ที่ส่วนอื่นของโลก ประเด็นสำคัญคือ Dell ต้อง ร่วมประสาน (Collaborate) กับทุกฝ่าย เพื่อว่าจะได้สามารถ รวบรวมสินค้าจากแหล่งต่างๆ และทำการส่งมอบออร์เดอร์ ครั้งเดียวให้กับลูกค้าตามเวลาที่ได้สัญญาไว้ ดังนั้นผู้

ประสานงานทุกฝ่ายจึงจำเป็นต้องมีทัศนวิสัยที่ตรงกันจึงจะสามารถร่วมประสานกันได้ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารเราพบว่าความสามารถในการเชื่อมโยงกับคู่ค้าทั้งหมดของ Dell นั้น ซอฟต์แวร์ Trade Engine และ Dragon Engine เป็นกลไกที่สำคัญที่ช่วยให้ Dell สามารถบริหารซัพพลายเชนให้มีประสิทธิภาพสูงสุดได้ อย่างไรก็ตามก็ปัจจัยสำคัญที่อยู่เบื้องหลังการเชื่อมโยงอีกประการหนึ่งคือ มาตรฐาน RosettaNet ซึ่งเป็นมาตรฐานการเชื่อมโยงที่ซอฟต์แวร์ Trade Engine และ Dragon Engine ใช้ในการส่งข้อความแจ้งสถานะของธุรกรรมระหว่างคู่ค้าในซัพพลายเชน

2. มาตรฐาน RosettaNet คืออย่างไร

มาตรฐาน RosettaNet เป็นมาตรฐานที่ถูกสร้างมากกว่า 13 ปีบนพื้นฐานของภาษา XML และเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นอย่างมาก RosettaNet เกิดขึ้นมาด้วยความจำเป็นและเป็นความร่วมมือของบริษัทยักษ์ใหญ่ในแวดวงอิเล็กทรอนิกส์หลายแห่ง เนื่องจากในช่วง 1990 มาตรฐาน EDI (Electronic Data Interchange) ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของอุตสาหกรรมที่มีความต้องการในการค้าขายระหว่างกันสูงมาก และเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการบริหารซัพพลายเชน มาตรฐานนี้จึงถูกสร้างขึ้น และประสบความสำเร็จอย่างมากในการใช้งาน ซึ่งปัจจุบันมาตรฐานนี้อยู่ในความดูแลของ GS1 US และ RosettaNet เป็นมาตรฐานเปิดที่ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ใดก็ได้สามารถนำไปใช้พัฒนาเป็นซอฟต์แวร์ประยุกต์ที่ทำงานตามมาตรฐาน RosettaNet เพื่อการสื่อสารและการทำธุรกรรมโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย (ดู www.rosettanel.org) ดังนั้นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์สามารถ download มาตรฐานจาก web site ของ RosettaNet ได้

RosettaNet มีมาตรฐานกระบวนการธุรกิจ (Business Process) ที่เรียกว่า PIP (Partner Interface Process) ที่ได้รับในการกลั่นกรองอย่างดีและได้รับการพิสูจน์ว่าใช้งานได้ดีจากอุตสาหกรรมที่มีพลวัตสูงที่สุดในโลกในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมา และในระหว่างการพัฒนามีหลายภาคอุตสาหกรรมที่ลอกเลียนแบบไปทำเป็นมาตรฐานของตนเอง ปัจจุบันมีมาตรฐานการเชื่อมโยงในอุตสาหกรรมต่างๆ มากมายจนน่าปวดหัว เช่น ANSI X12 EDI, EDIFACT, Tradacoms, SWIFT FIN (สำหรับการเงิน), Office XML (ของ Microsoft), CSV, SAP IDOC กลุ่มนี้คือกลุ่มที่มีคนใช้มากที่สุดตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน นอกจากนั้น

ยังมีมาตรฐาน RosettaNet, cXML, GDSN XML, OAG XML, Odette/VDA, CIDX, ebXML, PIDX, KEDIFACT, STAR, SPEC2000, papiNet, RAPID, GUSI, ISO 20022 XML, PCATS, Green Coffee XML, MPXML และ PIES เป็นต้น ที่ถือว่าเป็นมาตรฐาน B2B E-Commerce สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ [ข้อมูลจากบทความของ Steve Keifer ชื่อ The “Long Tail” of e-commerce standards ในวารสาร Supply Chain Quarterly ตีพิมพ์โดย CSCMP, ไตรมาส 1, ปี 2009]

ผู้เขียนมีความเห็นว่าเมื่อเวลาผ่านไป หากมีการส่งเสริมที่ถูกต้อง ภาคอุตสาหกรรมไทยจะเห็นความดีของกระบวนการธุรกิจมาตรฐาน RosettaNet มากขึ้นเรื่อยๆ และการเข้ากันได้กับมาตรฐานที่ใช้ภาษา XML ก็จะช่วยซอฟต์แวร์ที่ใช้มาตรฐานต่างกันสามารถเข้าใจข้อความที่ส่งไปมาระหว่างคู่ค้าได้ RosettaNet มีเป้าหมายในการส่งเสริมให้ภาคธุรกิจทำธุรกรรมแบบ B2B ที่เป็นมาตรฐาน จึงได้มีการประสานงานกันระหว่างผู้พัฒนามาตรฐาน ebXML โดยผู้พัฒนามาตรฐาน ebXML ยอมรับว่ากระบวนการทางธุรกิจของ RosettaNet นั้นมีความสมบูรณ์มากกว่า ส่วนผู้พัฒนามาตรฐาน RosettaNet ก็ยอมรับในความสามารถในการส่งข้อความผ่านอินเทอร์เน็ตด้วย ebMS2.0 ของมาตรฐาน ebXML และในปัจจุบันมีความร่วมมือกันระหว่างผู้พัฒนาทั้งสองมาตรฐานเพื่อช่วยให้ประหยัดต้นทุนและเวลาในการพัฒนามาตรฐานทั้งสอง

สำหรับปัจจุบัน ภาคอุตสาหกรรมไทยยังคงมีการเชื่อมโยงอยู่ในระดับที่ต่ำอยู่ เราจึงควรเรียนรู้และส่งเสริมการใช้แต่มาตรฐานที่ดีและลดจำนวนมาตรฐาน ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนการเชื่อมโยงให้กับทุกภาคส่วนที่ยังขาดความรู้ทางด้านนี้ ผู้เขียนมีความเห็นว่า สำหรับภาคธุรกิจอุตสาหกรรม มาตรฐานที่ควรได้รับการสนับสนุนให้ยอมรับและแพร่หลายมากขึ้นในประเทศไทยคือ มาตรฐาน RosettaNet เพราะสามารถทำงานได้ดีกับมาตรฐาน ebXML ซึ่งเป็นมาตรฐานที่กรมศุลกากรไทยใช้ในการพัฒนาระบบ Single Windows นอกจากนั้น RosettaNet ยังได้รับการยอมรับจากที่ประชุมเศรษฐกิจอาเซียนว่าควรได้รับการส่งเสริมให้ใช้ในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมของ AEC ในอนาคต เพราะหลายประเทศในกลุ่มนี้ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์ต่างก็มีบทบาทในการส่งเสริมภาคอุตสาหกรรมของตนให้ใช้มาตรฐาน RosettaNet มานาน โดยเฉพาะ

อย่างยิ่งมาเลเซียที่มีมาตรการจัดสรรงบประมาณช่วยเหลือ SMEs ด้วย นอกจากนั้น คู่ค้าของไทยเช่นประเทศจีนก็มีนโยบายส่งเสริมการใช้มาตรฐาน RosettaNet มาเกือบ 10 ปีแล้วเช่นเดียวกัน

3. ระบบ EC-Hub

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เริ่มโครงการส่งเสริมการใช้ RosettaNet อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2004 และตั้งแต่ปี 2008 ได้เชิญบริษัท B-Global Technology ผู้พัฒนาระบบ Trade Engine และ Dragon Engine มาให้ความรู้กับสมาชิกของสถาบันฯ รวมทั้งได้มีโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ M-PIP ที่ทำหน้าที่คล้าย Trade Engine และทดลองประยุกต์ใช้กับซัพพลายเออร์ 10 รายของบริษัท Sanden Intercool ผู้ผลิตตู้แช่เย็นรายใหญ่ในจังหวัดสิงห์บุรี และซอฟต์แวร์ M-PIP ได้รับการปรับปรุงและขยายการใช้งานทุกปี และได้พัฒนาไปเป็นระบบ EC-Hub ที่มีผู้ใช้งานประมาณ 80 บริษัท และมีมูลค่าการทำธุรกรรมโดยส่งคำสั่งซื้อผ่านระบบแล้วกว่า 2 พันล้านบาท มีจำนวน PO ที่ส่งไปให้ซัพพลายเออร์กว่า 4 หมื่นใบ

วันนี้ EC-Hub มีความสามารถใกล้เคียงกับซอฟต์แวร์ Trade Engine โดยมีความสามารถในการจัดการคำสั่งซื้อ (PO Management) ด้านการจัดการใบแจ้งหนี้ (Invoice Management) การจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory Management) ซึ่งรวมความสามารถในการทำ VMI (Vendor Managed Inventory) และการเชื่อมโยงคำสั่งการขนส่งสินค้ากับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ด้วย

ท่านสามารถใช้ EC-Hub ในการเชื่อมโยงธุรกรรม เช่น ส่งคำสั่งซื้อให้ซัพพลายเออร์อย่างอัตโนมัติจากระบบ ERP ของท่าน แก้ไขราคาบางรายการ เปลี่ยนกำหนดการส่งมอบหรือยกเลิกคำสั่งซื้อโดยใช้ระบบ EC-Hub ซัพพลายเออร์ของท่านสามารถส่งใบแจ้งหนี้ที่ตรงกับคำสั่งซื้อ และท่านสามารถเห็นข้อมูลในระบบ EC-Hub ล่วงหน้าก่อนการรับมอบและสามารถบูรณาการข้อมูลเข้าระบบ ERP ของท่าน หากต้องการ สามารถให้ซัพพลายเออร์ส่ง ASN (Advance Ship Notice) มาแจ้งเตือนท่านว่ากำลังจะส่งสินค้ามา สามารถส่งระดับสินค้าคงคลังและคำพยากรณ์ (Forecast) การใช้งานของรายการต่างๆ เพื่อให้ซัพพลายเออร์เตรียมตัวและทำการโต้ตอบกับซัพพลายเออร์ของท่านผ่าน EC-Hub และซัพพลายเออร์ก็สามารถส่งผู้ให้บริการโลจิสติกส์ทำการขนส่งสินค้าได้ด้วย นอกจากนั้น EC-Hub ยังมีความสามารถใน

การส่ง email แจ้งเตือนซัพพลายเออร์ที่นานๆจะได้รับคำสั่งซื้อจากท่านให้เข้าไป download คำสั่งซื้อของท่าน เป็นต้น

ระบบ EC-Hub ถูกออกแบบให้ทำการเชื่อมโยงกับคู่ค้าของท่านทางอ้อมโดยผ่าน EC-Hub แต่ก็สามารถเชื่อมตรงกับคู่ค้าของท่านที่มีศักยภาพได้ด้วย ซัพพลายเออร์ที่ต้องการเชื่อมตรงอาจจะใช้ซอฟต์แวร์ของ EC-Hub หรือของยี่ห้ออื่นก็ได้ ปัจจุบัน Server ของ EC-Hub ตั้งอยู่ที่ Ji-Net ซึ่งเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตและให้เช่าพื้นที่วาง Server และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐานและระบบไฟฟ้ามีความเสถียร รวมทั้งมีเจ้าหน้าที่ดูแลระบบตลอดเวลา

4. การเตรียมตัวและค่าใช้จ่าย

ระบบ EC-Hub มีความพร้อมในการให้บริการกับสมาชิกของสถาบันไฟฟ้าและผู้ประกอบการธุรกิจที่สนใจทำการเชื่อมโยงกับโครงข่ายซัพพลายเออร์ (supplier network) ของตนเอง และสมมุติว่าท่านเป็นผู้ประกอบการหลัก (Anchor Company) ที่ต้องการบริหารซัพพลายเชนส่วนการจัดซื้อของท่านให้มีประสิทธิภาพ ท่านสามารถเตรียมตัวดังต่อไปนี้

- 1) มีเป้าหมายชัดเจนในการชักชวนซัพพลายเออร์ให้เข้าร่วมประสานกับท่านโดยรับคำสั่งซื้อจากท่านผ่านอินเทอร์เน็ต แทนการส่ง fax หรือ email ซึ่งไม่น่าจะมีอุปสรรคมากเนื่องจากท่านมีบทบาทเป็นผู้ซื้อสินค้าและซัพพลายเออร์เป็นผู้ขายสินค้า และควรเลือกซัพพลายเออร์ที่ท่านมีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากก่อน
- 2) ศึกษาระบบ EC-Hub และติดต่อสถาบันไฟฟ้าเพื่อขอคำปรึกษา และให้ที่ปรึกษาของสถาบันฯประเมินความต้องการและประเมินค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ
- 3) เตรียมความพร้อมในองค์กร โดยควรมีบุคลากรภายในหรือที่ปรึกษาที่เข้าใจระบบ ERP ในส่วนของจัดซื้อและพร้อมที่จะลงทุนในการนำข้อมูลเช่น PO ออกจากระบบ ERP เพื่อโอนเข้าสู่ระบบ EC-Hub เพื่อส่งให้ซัพพลายเออร์ และในกรณีที่ท่านต้องการนำข้อมูลกลับเข้าสู่ระบบ ERP เช่นนำ PO ที่ได้รับการแก้ไขจากซัพพลายเออร์กลับไป update ระบบ ERP ของท่านอย่างอัตโนมัติซึ่งถือว่าเป็นการบูรณาการระบบอย่างสมบูรณ์นั้น ท่านจะต้องลงทุนในส่วนนี้เพิ่ม รายละเอียดโปรดติดต่อทางสถาบันฯ
- 4) วางแผนโครงการให้เหมาะสมและเห็นสัญญากับทางสถาบันฯอย่างน้อย 1 ปี โดยค่าใช้จ่ายแบ่งเป็นสองส่วน

ส่วนแรกคือส่วนของการขึ้นระบบ (Onboarding) ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายมาตรฐาน (Standard Onboarding Fee) ในการขึ้นระบบซึ่งรวมถึงการให้สเปคการนำข้อมูลออกจากระบบ ERP ของท่านและการช่วยทำการทดสอบระบบกับบุคลากรไอทีของท่าน การอบรมให้กับผู้ใช้งานทั้งของท่านและซัพพลายเออร์ของท่าน อย่างไรก็ตาม หากท่านมีความต้องการพิเศษและจำเป็นต้องมีการปรับระบบเป็นพิเศษ (Customization) สำหรับองค์กรของท่าน โดยเฉพาะ ก็จะต้องเสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นก่อนที่จะใช้งานได้ ส่วนที่สองคือค่าใช้จ่ายรายเดือน (Monthly Fee) ซึ่งจะแปรผันกับจำนวน user account หรือ login ที่เปิดให้ใช้งานและความสามารถ (functionality) ของการเชื่อมโยงที่ต้องการใช้รายละเอียดอื่นๆ โปรดติดต่อทางสถาบันฯ

5. ตื่นเกิดชาวไทย

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจความคุ้มค่าในการลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหารซัพพลายเชน ซึ่งการเริ่มต้นที่ง่ายที่สุดคือการบริหารจัดการกับซัพพลายเออร์ และบริษัททั่วโลกเช่น Dell ได้พัฒนาไปก่อนหน้านี้มากเพราะเล็งเห็นความสำคัญของการได้มาซึ่งทัศนวิสัย (visibility) และการร่วมประสาน (Collaboration) กับโครงข่ายของลูกค้าและโครงข่ายซัพพลายเออร์ ส่วนค่าใช้จ่ายที่ทางผู้ประกอบการลงทุนก็สามารถเรียกเก็บกับซัพพลายเออร์ได้ ซึ่งแน่นอนที่สุดซัพพลายเออร์ที่สนใจขายสินค้าให้ท่านคงยินดีที่จะปฏิบัติตามคำชักชวนของท่าน หากท่านให้ธุรกิจกับเขามากพอ หากท่านลองคิดในมุมนกลับว่า หากลูกค้าของท่านมาชักชวนให้ท่านเข้าร่วมโครงการเชื่อมโยง ท่านจะยินดีลงทุนเพื่อให้ได้ธุรกิจจากลูกค้าของท่านหรือไม่

การเก็บค่าใช้จ่ายกับซัพพลายเออร์ที่เหมาะสมและเป็นธรรมกับซัพพลายเออร์เป็นดุลยพินิจของท่าน และเป็นดาบสองคมเพราะท่านอาจจะมีรายได้จากการเก็บจากซัพพลายเออร์ที่เกินค่าใช้จ่ายในการลงทุนเชื่อมโยงก็ได้ แต่การเก็บค่าใช้จ่ายกับซัพพลายเออร์มากเกินไปจะสะท้อนกลับมาหาท่านในรูปของสินค้าที่ราคาแพงขึ้นได้ หลักคิดในการจัดการซัพพลายเชนที่ดี คือการร่วมประสานเพื่อให้คู่ค้าสามารถลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้ทั้งสองฝ่าย

6. อนาคตที่ติโรเราอยู่

ความจำเป็นในการมีบริการประเภท EC-Hub เกิดจากการที่ธุรกิจใช้ระบบ ERP ที่แตกต่างกันและไม่สามารถจะสื่อสารกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ระบบ EC-Hub ถูกสร้างขึ้นโดยใช้มาตรฐานภาษา XML ดังนั้นการเชื่อมโยงกับมาตรฐานอื่นเช่น EDI และ ebXML ที่ใช้ภาษา XML จึงจะสามารถทำได้ด้วย และไม่ว่าท่านจะเรียกการเชื่อมโยงนี้ว่าการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบ B2B (B2B e-Commerce) หรือ การบูรณาการแบบ B2B (B2B Integration) หรือ การร่วมประสานแบบ B2B (B2B Collaboration) ก็ตาม การใช้บริการการเชื่อมโยงจะช่วยให้องค์กรของท่านมีความสามารถในการบริหารซัพพลายเชนดีขึ้น อนาคตของธุรกิจอุตสาหกรรมไทยกำลังจะทำให้ซัพพลายเชนของไทยแผ่ขยายเข้าไปประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้นจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในวันที่ 1 มกราคม 2015 ท่านมีเวลาเหลืออีกเท่าไรในการเรียนรู้และปรับปรุงการร่วมประสานกับคู่ค้าของท่าน

งานวิจัยของ Bryan Ball แห่ง Aberdeen Group เดือนพฤษภาคม 2012 ที่ผ่านมารีชื่อ "B2B Collaboration: No Longer Optional" ระบุว่าความร่วมมือแบบ B2B ไม่ใช่สิ่งที่หลีกเลี่ยงได้อีกต่อไป แต่จะกลายเป็นประเด็นสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ สาเหตุมาจากความซับซ้อนที่เพิ่มขึ้นในการทำธุรกิจ และการเรียกร้องจากลูกค้าในแง่คุณภาพของการบริการ ในการสำรวจเดือนเมษายน 2012 พบว่า 83% ของบริษัทชั้นนำมีโครงการของการร่วมประสานแบบ B2B ที่กำลังดำเนินการอยู่ และสัดส่วน 18% จาก 83% ดังกล่าวยังมีการดำเนินการมาหนึ่งปีมาแล้ว และอีกกว่าครึ่ง (42%) ได้มีการดำเนินการมากกว่า 2 ปีแล้ว แรงผลักดันนี้มาจากการที่บริษัทต้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในหลายช่องทาง วิธีการลดต้นทุนอย่างหนึ่งคือการลดอุปสรรคในการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้ผลิตและลูกค้าทั้งหลายโดยทำให้เกิดทัศนวิสัย และบริษัทผู้ผลิตควรจะก้าวข้ามการบูรณาการข้อมูลอย่างเดี่ยว เช่น การรับ PO จากลูกค้าแบบทางเดี่ยว และมุ่งสู่การร่วมประสานแบบ B2B อย่างแท้จริง (True B2B Collaboration) ซึ่งจะช่วยสร้างให้เกิดความไว้วางใจกันมากขึ้นและจำเป็นอย่างมากในการบริหารกระบวนการในซัพพลายเชน ทั้งนี้ ในซัพพลายเชนด้านฝั่งซัพพลายเออร์ก็มีประเด็นแบบเดียวกัน ท่านจะรออีกนานเท่าไรจึงจะเริ่มต้น