



แบบรายงานการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

หน่วยงาน วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑. ข้อมูลส่วนบุคคล

ชื่อ-สกุล นายลำไผ่ ตระกูลสันติ ตำแหน่ง อาจารย์

กลุ่มบุคลากร

สายวิชาการ

สายสนับสนุนวิชาการ

๒. หลักฐานหรือเรื่องที่เกี่ยวข้องประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

สื่อการสอนจำลองสถานการณ์โซ่อุปทาน (เบียร์เกม)

๓. วิทยากรในการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

ดร.วิทยา สุหฤทต์ดำรง

๔. สถาบันหรือหน่วยงานที่จัดประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

๕. ระยะเวลาที่เข้ารับการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

วันที่ 29 – 30 ตุลาคม พ.ศ. 2558

๖. งบประมาณที่ใช้ในการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

-

๗. วัตถุประสงค์ของการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

-

๘. สรุปเนื้อหาสาระของการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

เบียร์เกม (Beer Game) เป็นเกมจำลองสถานการณ์ธุรกิจพัฒนาโดย Professor Jay Forrester แห่ง Sloan School of Management สถาบัน MIT (Massachusetts Institute of Technology) สหรัฐอเมริกา ตั้งแต่ทศวรรษ 1960 ต่อมาถูกนำมาใช้ประกอบการอบรมเรื่องการจัดการโซ่อุปทานทุกแห่งที่เป็นสากล เนื่องจากสามารถแสดงให้เห็นหลักการสำคัญ ๆ ของการจัดการโซ่อุปทานได้ จุดประสงค์ของเกมคือการแสดงให้เห็นถึงหลักการสำคัญที่โครงสร้าง มีผลต่อพฤติกรรม ผู้เล่นแต่ละคนจะมีส่วนร่วมในฐานะสมาชิกคนหนึ่งของโซ่อุปทานการผลิตและจัดจำหน่ายเบียร์ที่จะต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป้าหมายของเกมคือการลดค่าใช้จ่ายทั้งหมดสำหรับทีม ผู้เล่นจะสัมผัสกับความกดดันในการเล่นบทบาทของตนในระบบที่ซับซ้อนและสามารถเห็นผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในระยะยาวจากการเล่นเกมได้

วิธีการการเล่นเบียร์เกม

เกมจะเล่นกันบนกระดานเพื่อที่จะแสดงให้เห็นถึงการผลิตและกระจายสินค้าเบียร์ แต่ละทีมจะประกอบไปด้วย 4 ส่วนงาน คือ กลุ่มค้าปลีก(Retailer), กลุ่มค้าส่ง(Wholesaler), กลุ่มกระจายสินค้า (Distributor) และกลุ่มโรงงาน (Factory) ทั้งหมดถูกจัดเรียงในลักษณะเส้นตรงของการเชื่อมโยงกันและใช้คน

เดี่ยวหรือสองคนให้ช่วยกันบริหารแต่ละส่วนงาน เหยียดต่างๆใช้แทนสิ่งเบียร์ ส่วนสำคัญของบัตรกระดาษจะแทนความต้องการของลูกค้าตั้งรูปที่1 ในแต่ละสัปดาห์ของการจำลองสถานการณ์ ลูกค้าจะซื้อเบียร์จากผู้ค้าปลีกซึ่งจะส่งมาจากคลังสินค้าของตัวเอง ด้านผู้ค้าปลีกก็จะสั่งเบียร์จากผู้ค้าส่งซึ่งจะส่งเบียร์มาจากคลังสินค้าของตัวเอง ขณะที่ผู้ค้าส่งก็จะสั่งและรับเบียร์จากผู้กระจายสินค้าที่สั่งและรับเบียร์จากโรงงานที่ผลิตเบียร์ ซึ่งในแต่ละช่วงจะมีความล่าช้าของการจัดส่งและกระบวนการสั่งซื้อ

วัตถุประสงค์ของผู้เล่นเกมโดยให้แต่ละทีม พยายามทำให้ต้นทุนต่ำที่สุด โดยที่ต้นทุนการเก็บของไว้ในคลังสินค้า 50 บาท/ลัง/สัปดาห์, ต้นทุนของสินค้าค้างส่ง 100 บาท/ลัง/สัปดาห์ ซึ่งเป็นต้นทุนของการที่เราป้องกันไว้ไม่ให้เกิดการขาดแคลนสินค้า สามารถที่จะประเมินต้นทุนได้ในแต่ละช่วงของโซ่การกระจายสินค้า

เกมนี้สามารถเล่นได้ทุกแห่งตั้งแต่ 4 คน จนถึง 100 คน โดยใครมีต้นทุนต่ำสุดจะเป็นผู้ชนะ เกมเริ่มต้นจากจุดสมดุล คือ แต่ละคลังสินค้าจะมีเบียร์ 12 ลัง และผลิตเริ่มแรก 4 ลังต่อสัปดาห์ ในสัปดาห์แรกของเกม ผู้เล่นแต่ละคนจะเรียนรู้กลไกการเติมเต็มการสั่งซื้อ (Order Fulfillment), การบันทึกสินค้าคงคลังในระหว่างที่ความต้องการของลูกค้ายังคงอยู่ที่ 4 ลังต่อสัปดาห์ และผู้เล่นต้องมีเบียร์ 4 ลัง คงไว้เสมอ เมื่อเริ่มสัปดาห์ที่ 4 ผู้เล่นจะได้รับอนุญาตให้สั่งเบียร์ได้ตามจำนวนที่ต้องการ หากได้รับแจ้งว่าความต้องการของลูกค้าแปรเปลี่ยนไป ดังนั้นงานของพวกเขา คือ การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า เกมนี้จะดำเนินไปประมาณ 25-50 สัปดาห์

ในระหว่างการเล่นเกม การติดต่อสื่อสารระหว่างผู้เล่นจะถูกจำกัด ผู้เล่นแต่ละคนจะมีข้อมูลที่ใช้เฉพาะในส่วนงาน สินค้าคงคลัง (Inventory) และระดับสินค้าค้างส่ง (Backlog) ปกติจะเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นได้ชัดในแต่ละสัปดาห์ ผู้เล่นจะถูกสั่งไม่ให้ติดต่อสื่อสารกัน แต่ข้อมูลจะถูกส่งการสั่งซื้อและการจัดส่ง ความต้องการของลูกค้าไม่ให้ผู้เล่นแต่ละคนรู้ล่วงหน้า จะมีเพียงผู้ค้าปลีกที่รู้ความต้องการของลูกค้า ส่วนคนอื่น ๆ ให้เรียนรู้จากคำสั่งซื้อของลูกค้าตัวเอง

ข้อมูลที่จำกัดนี้ บอกเป็นนัยว่าผู้เล่นไม่สามารถที่จะประสานการตัดสินใจหรือกลยุทธ์การวางแผนร่วมกัน แม้ว่าวัตถุประสงค์ของแต่ละทีม คือการลดต้นทุนรวม เบียร์เกมพยายามที่จะเลียนแบบธุรกิจจริง สิ่งที่ผู้เล่นจะต้องทำ คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการส่งสินค้าจากผู้จัดส่งได้อย่างพอเพียง โดยที่ให้มีสินค้าคงคลังต่ำและจะต้องไม่มีสินค้าค้างส่ง สำหรับข้อจำกัดอื่นๆ เช่น ไม่มีเครื่องจักรเสีย ไม่มีปัญหาแรงงาน ไม่มีปัญหาเรื่องกำลังการผลิต เป็นต้น

บทเรียนจากเบียร์เกม

ในระหว่างการเล่นเกมทุกคนมีส่วนร่วมและมีการอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้อง ผู้เล่นหลายคนบอกว่ามีความรู้สึกกดดันและไม่สามารถหาทางออกในการแก้ไขปัญหา มีหลายคนโทษผู้ร่วมทีมถกเถียงกันบ้าง ภายหลังจากการเล่นเกมผู้เล่นจะคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งรายละเอียดของคำสั่งซื้อผู้ค้าปลีกเท่านั้นที่ทราบความต้องการที่แท้จริง ความแปรปรวนที่เกิดความผันผวนของความต้องการของลูกค้า เริ่มจากความต้องการเบียร์ 4 ลังต่อสัปดาห์ จนถึงเบียร์ 20 ลังต่อสัปดาห์ จากนั้นความต้องการก็จะลดลงอย่างรวดเร็ว

๙. ปัญหาอุปสรรคในการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

-

๑๐. ประโยชน์ที่ได้รับจากการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

:- ต่อตนเอง

สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการจัดการเรียนการสอนของตนเอง ในการจำลองการบริหาร ซัพพลายเชนเพื่อใช้การสร้างความรู้เข้าใจเกี่ยวกับระบบการจัดการกับโครงสร้างที่ทำให้เกิดปัญหาในการบริหารจัดการสินค้าขององค์กร และสามารถนำมาถ่ายทอดให้นักศึกษาในวิทยาลัยที่สนใจศึกษา และรายวิชาที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์

:- ต่อหน่วยงาน/มหาวิทยาลัย

สร้างโอกาสในการจัดตั้งแหล่งเรียนรู้การจำลองสถานการณ์โซ่อุปทานให้กับบุคคลภายนอกที่สนใจ เสริมสร้างศักยภาพและสมรรถภาพในรายวิชาที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานให้กับวิทยาลัย

๑๑. เอกสารหรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่ได้รับจากการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

-

๑๒. สำเนาประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรฯ ที่ได้รับจากการประชุม/ฝึกอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน

-

๑๓. ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ อื่น ๆ

.....
.....

(ผู้รายงาน)

ลำไผ่ ตระกูลสันติ

(นายลำไผ่ ตระกูลสันติ)

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2558

ความคิดเห็นของผู้บังคับบัญชาชั้นต้น

.....
.....
.....

(ลงชื่อ).....

(.....)

วันที่