



# SCM IT Outsourcing Co.,Ltd.

โดย สายสุณี แจ่มจันทร์

04006005

นำเสนอ รศ.ดร.ประสิทธิ์ ทีฆพุดิ

# Introduction

- IT Outsourcing คือ ธุรกิจที่รับจัดสร้างและพัฒนาระบบงาน สารสนเทศ พร้อมทั้งให้คำปรึกษา อบรมการใช้งาน โดยผู้มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ เพื่อนำไปปรับใช้กับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัท เอสซีเอ็ม ไอที เอทส์ซอร์ซิ่ง จำกัด ( SCM IT Outsourcing Co.,Ltd.) หรือ SCM เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์และวางระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อรองรับธุรกิจในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

# ลักษณะของธุรกิจ

**SCM** เป็นบริษัทให้บริการรับจ้างวางระบบงานพร้อมทั้งให้คำปรึกษา  
อบรมการใช้งาน โดยผู้มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะเพื่อนำไปปรับใช้กับ  
องค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- เอกสารเงื่อนไขการว่าจ้าง ( Term of Reference – TOR )
- ปฏิสัมพันธ์สารสนเทศ ( Information Dependency Map – IDM )

# แนวทางการบริหาร

รูปแบบการบริหารตามแนวทางการบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์กร

Total Quality Management – TQM ซึ่งประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก คือ

- Customer Focus
- Workforce involvement

การสร้างความแตกต่างในตลาดเป้าหมาย จะนำเสนอใน 3 ทาง

- Price อัตราที่มาตรฐาน และอิงในสิ่งที่ลูกค้าได้รับ
- Professional เน้นการนำไปใช้ได้ตรงตามเป้าหมายที่ทั้งลูกค้าและ SCM
- เป็นผู้นำเข้า ระบบที่ได้มาตรฐานจากต่างชาติ

# Vision & Mission

- วิสัยทัศน์ - เป็นผู้นำในการให้บริการการวางระบบคอมพิวเตอร์สำหรับธุรกิจ โดยตอบสนองมากกว่าความต้องการของลูกค้าโดยอาศัยความเป็นเลิศในทุก ๆ กิจกรรม

- พันธกิจ - สร้างคุณค่าให้แก่ผู้คาดหวัง

## ค่านิยมองค์กร

- ค่านิยมด้านลูกค้า – ลูกค้าคือจุดศูนย์กลางของทุกสิ่งที่เราทำ
- ค่านิยมด้านพนักงาน – พนักงานทุกคนต้องมีความนับถือให้เกียรติ ตัวเอง และเพื่อนร่วมงาน
- ค่านิยมด้านธุรกิจ – เราประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ และพัฒนารูปแบบโปรแกรมให้เหมาะสมกับสภาพธุรกิจ

# เป้าหมายทางธุรกิจ

- เป้าหมายระยะสั้น : เป็นผู้เบิกตลาดการวางระบบคอมพิวเตอร์สำหรับธุรกิจ โดยใช้ระบบการควบคุมการผลิตอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- เป้าหมายระยะกลาง : ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์เพื่อธุรกิจในรูปแบบการใช้งานที่หลากหลายมากขึ้น และครอบครองจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นอันดับ 1
- เป้าหมายระยะยาว : เป็นผู้ครองส่วนแบ่งการตลาดธุรกิจวางระบบคอมพิวเตอร์โดยรวมเป็นอันดับ 1 ในประเทศไทย โดยยึดหลักรักษาลูกค้าเดิมและเสริมสร้างลูกค้าใหม่ และเพิ่มศักยภาพเพื่อพัฒนาสู่บริษัทผลิตซอฟต์แวร์ เพื่อตอบสนองแก่ประชาชนทั่วไป

# วัตถุประสงค์ธุรกิจ

- บริษัท เอสซีเอ็ม ไอที เอพท์ซอร์ซิ่ง จำกัด ดำเนินการวางระบบดูแลการผลิต **real time management** ให้ลูกค้าได้อย่างน้อย 7 รายภายในปีแรก และขยาย ยอดลูกค้าในปีต่อไปเพิ่มขึ้นเท่าตัว นอกจากนี้ยังใช้ ระบบ **real time management** เป็นตัวเบี่ยงตลาดแก่บริษัท และสร้างความรับรู้ต่อภาคธุรกิจ ให้ **SCM** เป็นที่รู้จัก
- บริษัท จะดำเนินการวางระบบ ในรูปแบบอื่น เช่น **6 Sigma** , **CRM** , **Supply chain management** และ ระบบอื่นๆ ในปีที่ 2 เพื่อตอบสนองภาคธุรกิจใน รูปแบบการวางระบบที่ใช้งานในหลากหลายหน้าที่มากขึ้น
- บริษัท เอสซีเอ็ม ไอที เอพท์ซอร์ซิ่ง จำกัด ผันตัวจาก เอพท์ซอร์ซิ่ง มาเป็น บริษัท ซอฟต์แวร์ ในปีที่ 5

# หลักการจัดการ

- **Delivery**
- **Durability**
- **Performance and Efficient**
- **What is made out of**
- **Provides feelings of self worth**
- **Guarantee/Warranty**
- **Price**
- **Saves money**
- **Bonuses or Extras**
- **Process of making the product**
- **Customer Service**
- **The only one**
- **For the betterment of society**
- **Expert's Choice**
- **Solves a problem**
- **Dependability**
- **Complementary Services**
- **Targeting Service**

# กระบวนการในการดำเนินการและการผลิต

- ศึกษาความต้องการของลูกค้า ทางบริษัทจะเข้าไปศึกษารายละเอียด และร่วมระบุรายละเอียดเพิ่มเติม พร้อมผู้ว่าจ้าง เพื่อป้องกันปัญหาในการดำเนินการ และลดความเสี่ยงของความล้มเหลวของโครงการด้วย
- ประเมินความเสี่ยงและหาวิธีการควบคุม เพื่อที่จะได้จัดหากระบวนการทำงานที่จะนำมาควบคุมให้ผู้ว่าจ้างดำเนินการร่วมกันตามที่ตกลงกันไว้ โดยอาจจะระบุไว้ในเอกสารอ้างอิง
- ศึกษาการจัดสรรทรัพยากร โดยเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ มีความรู้ ความเข้าใจระบบงานที่กำลังพัฒนาและมีการจัดงบประมาณในการว่าจ้าง

# รายละเอียดของ การเสนอระบบงาน

- บุคลากรหลักและประสบการณ์ที่มีอยู่ในวงการด้านไอที
- คุณสมบัติของเทคโนโลยีที่ใช้และประสบการณ์ในการใช้เทคโนโลยีนั้น
- จัดทำแผนงานเพื่อกำหนดการส่งมอบระบบงานเป็นระยะ ๆ
- การฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ขององค์กร ผู้ที่จะใช้ระบบงาน และผู้ที่จะดูแลระบบงานต่อไป และให้มีการถ่ายทอดความรู้ให้เจ้าหน้าที่ขององค์กร
- จำนวนชุดของเอกสารที่ใช้ระบบงานและคู่มือในการดูแลระบบงาน
- เงื่อนไขในการสนับสนุน และค่าบำรุงรักษา พร้อมระยะเวลาปลอดค่าบำรุงรักษา ทั้งระบบงานและเครื่องคอมพิวเตอร์ พร้อมอุปกรณ์
- จำนวนบุคลากรที่เข้าไปพัฒนาระบบในตำแหน่งต่าง ๆ ทุกสาขาที่จะเข้ามาดำเนินการ พร้อมประสบการณ์

# การดำเนินการผลิต

- จัดประชุมกับแผนกที่เกี่ยวข้อง โดยเริ่มจากการทำความเข้าใจกับ Business flow ของบริษัทผู้ว่าจ้าง เพื่อเข้าใจถึง Business และ Core Competency
- จัดอธิบายซอฟต์แวร์หลัก ซึ่งทำให้พนักงานมีความเข้าใจ และมีทัศนคติที่ดีต่อการเปลี่ยนแปลง
- ตรวจสอบเครื่องจักรที่จะทำการเชื่อมต่อกับ คอมพิวเตอร์ ว่าสามารถส่งสัญญาณ ได้โดยตรง หรือต้องมีการเชื่อมต่อ โดยการเพิ่มชุดอิเล็กทรอนิกส์
- นำข้อมูลเบื้องต้นมาทำการปรับปรุงซอฟต์แวร์ RTM ในส่วนของ Database และ Interface เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

# การดำเนินการผลิต

- นำ โปรแกรม SQL Microsoft server เป็นตัวสร้างระบบ Network
- นำโปรแกรม Dephi เป็นโปรแกรมในการเขียนและปรับเปลี่ยน RTM application program
- ออกแบบระบบฐานข้อมูล Barcode เพื่อทำการควบคุมชิ้นงาน หรือสินค้า
- นำเสนอแต่ละขั้นตอนต่อผู้ว่าจ้าง เพื่อยืนยันวิธีการและระบบข้อมูลของ RTM

# การดำเนินการผลิต

- หลังการอนุมัติระบบฐานข้อมูลเบื้องต้น และ Interface นั้น ทางบริษัทจะนำระบบ Hardware มาติดตั้ง โดยเริ่มจาก Server และติดตั้ง ระบบ Client และทดสอบการดำเนินงานแต่ละแผนก
- จัดทำคู่มือเพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้สะดวก และสามารถแก้ไขปัญหาเบื้องต้นได้
- จัดฝึกอบรมให้แก่พนักงาน

# Strengths

- ผู้บริหารมีความรู้ และวิสัยทัศน์ต่อธุรกิจ และมีความใกล้ชิด Hardware Suppliers ทำ
- ทีมงานด้านคอมพิวเตอร์ มีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจคอมพิวเตอร์ ตลอดจนมีความเชี่ยวชาญในการซ่อมบำรุงคอมพิวเตอร์ เป็นอย่างดี
- ทีมงานที่ปรึกษาในสาขาทางด้านต่างๆ มีความรู้ เชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในงานด้านที่ให้คำปรึกษา
- เน้นการจัดทำระบบที่เข้าถึงความต้องการของลูกค้าในเฉพาะราย นอกจากนั้นยังมีการให้การฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความเข้าใจในการใช้งาน
- มีการกระจายงานตามหน้าที่ในองค์กร และมีการอบรม พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง และมีมาตรฐานในการควบคุมในการทำงาน

# Weakness

- เนื่องจากเพิ่งก่อตั้ง ยังขาดการสรรหาบุคลากร การยอมรับจากตัวลูกค้า และฐานลูกค้า
- ยังไม่มีการโฆษณา และ การทำประชาสัมพันธ์ เนื่องจากเน้นการขายตรงกับลูกค้า
- ยังขาดสภาพคล่องในการเงิน และขาดการจัดการด้านการเงินอย่างเป็นระบบ

# Opportunities

- รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมด้าน IT และการพัฒนา software ซึ่งส่งผลให้ตลาดคอมพิวเตอร์ของไทยเติบโตมากยิ่งขึ้น เช่น รัฐบาลมีโครงการ คอมพิวเตอร์เพื่ออาหาร และ โน้ตบุ๊กราคาประหยัด
- ปัจจุบัน software มีการแข่งขันที่สูงไม่ว่าจากภายในและภายนอก ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มี operation system ของคนไทยที่จัดทำเพื่อพัฒนาใช้กับงานของคนไทย
- การแข่งขันในด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ มีสูงขึ้นทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคา และคุณภาพซึ่งเกิดผลที่ดีต่อตลาดซอฟต์แวร์ที่สามารถ

# Threats

- เทคโนโลยีด้านคอมพิวเตอร์ มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จึงต้องมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังต้องสนองความต้องการของลูกค้าในรูปแบบที่แตกต่างกันไป
- การแข่งขันกับระบบที่ลูกค้าเคยชิน และใช้งานอยู่ประจำ ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบ
- สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีแนวโน้มชะลอตัว ทำให้เกิดการเลือกซื้อที่ยากมากขึ้น

# แผนการเงิน แผนการลงทุน

## ยอดรายได้

- รับงานในปีแรก 10 โครงการ และเพิ่มขึ้นในปีต่อ ๆ ไปประมาณปีละ 10-15 โครงการ
- ส่วนรายได้จากการขาย - Hard ware บริษัทประมาณการว่าจะขายเครื่องได้ 10 เครื่องพร้อม Server กับทุกโครงการที่เข้าไปติดต่อ
- รายได้จากการบริการ ค่าบำรุงรักษาโปรแกรม จะเรียกเก็บตามสัญญาในปีต่อไปซึ่งกำหนดไว้ 10%
- รายได้อื่น ๆ มาจากการดอกเบี้ยรับของเงินที่นำไปลงทุนระยะสั้นกับสถาบันการเงิน

ต้นทุนขาย – Soft ware คือ โปรแกรมที่นำมาลงทุน โดยคิดค่าเสื่อมราคา 3 ปี

- ปีแรกบริษัทฯ ตัดจ่ายจำนวน 40% ตามนโยบายการตัดค่าเสื่อมราคาของกรมสรรพากร
- ส่วนที่เหลือตัดจ่ายอีก 2 ปีในอัตรา 30%
- ปีที่ 3 บริษัทฯ ได้มีการวิจัยและพัฒนาโปรแกรมเพิ่มเติมรายจ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการพัฒนา ได้มีการเก็บรวบรวมและนำมาบันทึกเป็นทรัพย์สิน เพื่อตัดจ่ายตามนโยบายเดิม

## ต้นทุนขาย – Hard ware

- ราคาต่ำกว่าที่ขายในท้องตลาดโดยทั่วไปประมาณ 5% และบริษัท ได้นำไปจำหน่ายต่อให้กับลูกค้าเป็นราคาที่เป็น Mark up อีก 3%
- บริษัทบริหารสินค้าคงคลังระบบ JIT คือจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อมีการติดต่อการจำหน่ายได้แล้ว โดยบริษัทจะให้เครดิตสำหรับลูกค้าจำนวน 30 วัน แต่บริษัทได้รับเครดิตจากเจ้าหนี้จำนวน 45 วันซึ่งถือว่าบริษัทมีนโยบายการจัดการด้านการเงินได้ดี เพราะฉะนั้นต้นทุนของการขาย Hard ware จะประมาณ 97%

## ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

- ค่าใช้จ่ายทุกชนิดจะปรับตัวเพิ่มขึ้น ตามยอดขาย และการขยายงาน
- มีการปรับเพิ่มขึ้นตามภาวะเงินเฟ้อประมาณ 5% ต่อปี
- ในปีที่ 3 จะเป็นปีที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นมากเพราะจะมีการพัฒนาโปรแกรมขยายงานเพิ่มขึ้น

## สินทรัพย์ถาวรและค่าเสื่อมราคา

- นโยบายในการเช่าสินทรัพย์เป็นส่วนใหญ่
- โดยสินทรัพย์ถาวรที่มีในบัญชีจะเป็นตัวลิขสิทธิ์โปรแกรม คิดค่าเสื่อมราคา 3 ปี และสินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงจำนวน 5 ปี

## สินค้ำคงคลัง

- บริษัทไม่มีนโยบายในการจัดเก็บสินค้ำคงคลังเนื่องจาก เป็นการขายแบบ  
ซื้อมาขายไปโดยทันที

## ลูกหนี้การค้า

- บริษัทมีนโยบายเก็บเงิน โดยงวดแรกในวันที่ทำสัญญา 30%
- เก็บเงินงวดที่ 2 อีก 50% หลังจากดำเนินงานไปแล้วประมาณ 2 เดือน
- เงินงวดสุดท้าย 20% จะเก็บหลังจากสิ้นสุดการจ้างและตรวจรับงานเรียบร้อย โดยใช้เวลาอีก 1 เดือน

## เจ้าหนี้การค้า

- เกิดจากการซื้อคอมพิวเตอร์ ซึ่งบริษัทได้รับเครดิตจากผู้ขายเป็นระยะเวลาประมาณ 45 วัน

# แหล่งที่มาและแหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน

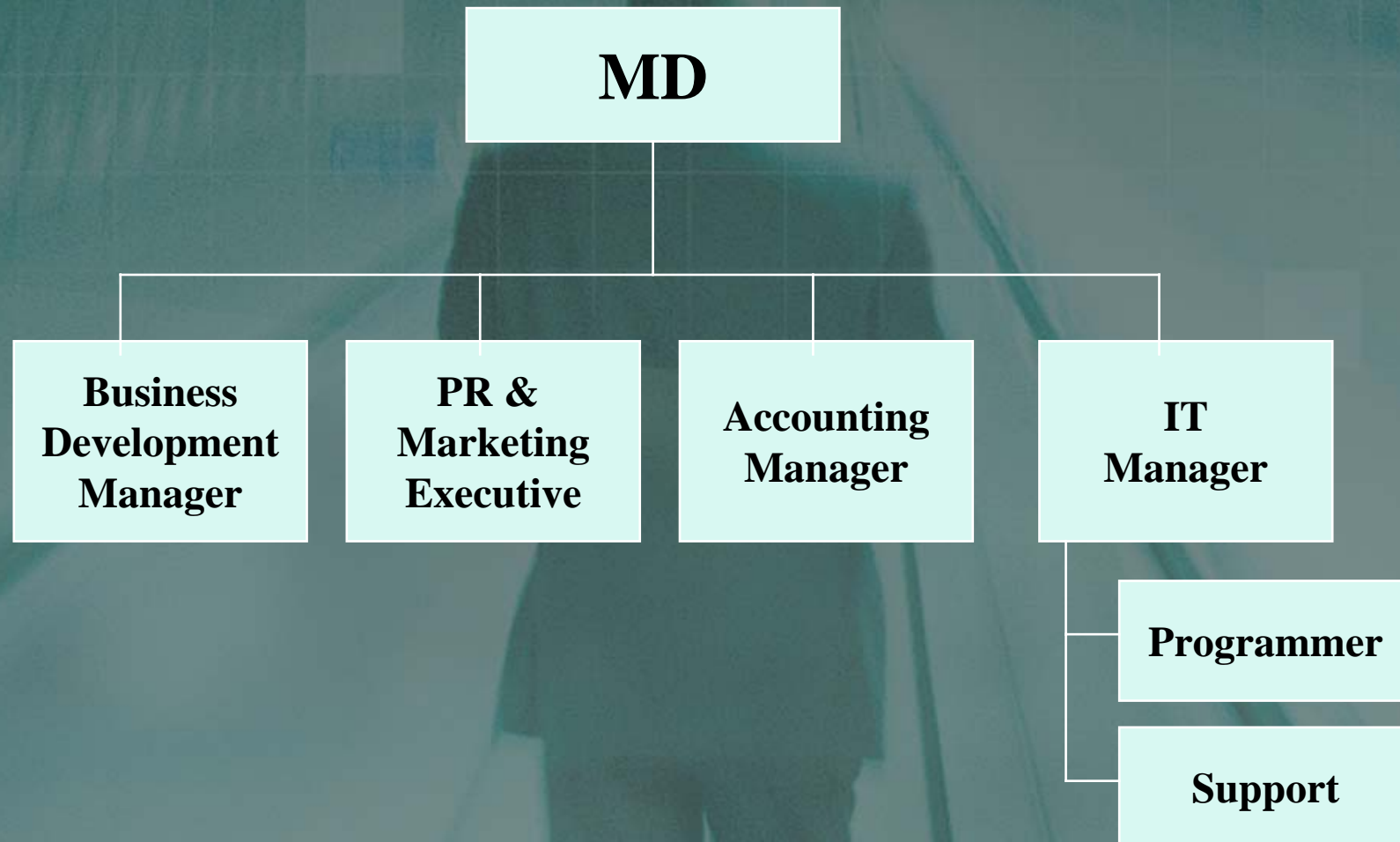
## แหล่งที่มา

- ในปี 2548 ซึ่งเป็นปีแรกของการดำเนินงาน กิจการระดมทุน โดยการออกหุ้นสามัญ จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 5,000,000 บาท การลงทุนแบ่งออกเป็นเงินสด 1,500,000 บาท และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอีก 3,500,000 บาท

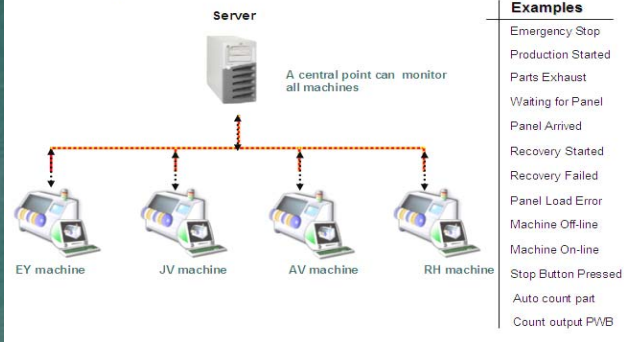
## แหล่งที่ใช้ไป

อุปกรณ์สำนักงาน	280,000	บาท
เงินมัดจำเช่าสำนักงาน	90,000	บาท
เงินทุนหมุนเวียน	1,130,000	บาท

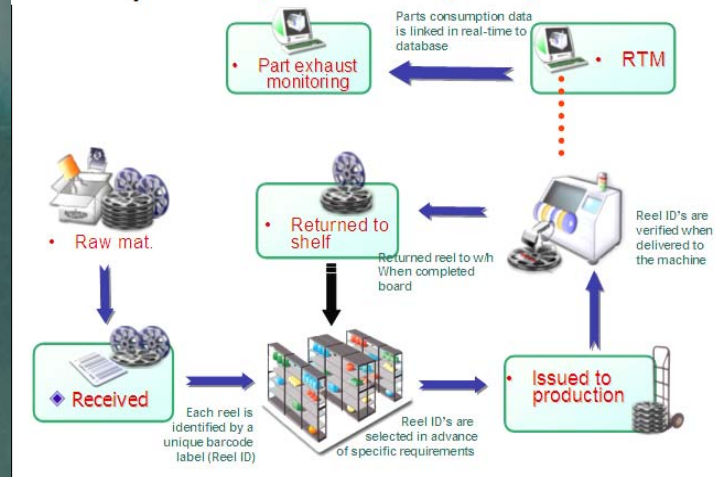
# Organization Chart



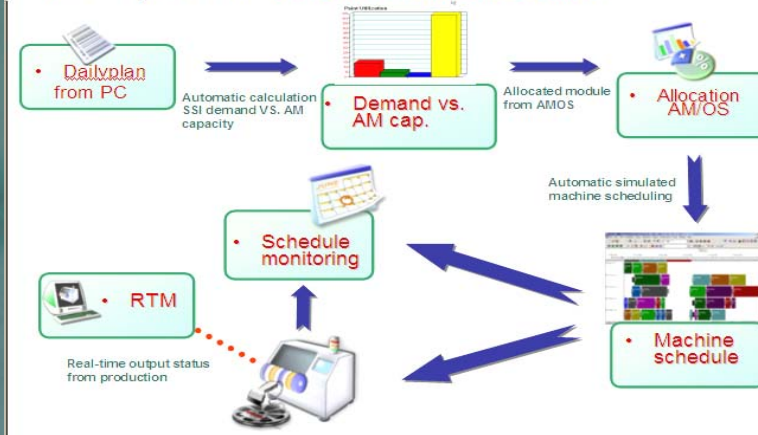
## RTM system ( Real Time Management )



## PCS system ( Part Control System )



## APS system ( Advance Planning System )



A person in a dark suit is seen from behind, standing in the center of a large, white, draped tent structure. The tent is supported by ropes and poles, creating a series of folds and shadows. The overall scene is dimly lit, with a soft, ambient light. The text "Thank you" is overlaid in the center in a white, serif font.

Thank you