

คุณภาพในเศรษฐศาสตร์โซ่อุปทาน

ดร.อัสม์เดช วาณิชชินชัย (assadej_v@yahoo.com)

ผู้อำนวยการหลักสูตร Ph.D. และ MS. สาขา Logistics and Supply Chain Management มหาวิทยาลัยศรีปทุม

เศรษฐศาสตร์ในโซ่อุปทาน

การจัดการโซ่อุปทานเป็นสาขาที่เกี่ยวข้องกับศาสตร์ต่าง ๆ มากมายมีทั้งมิติของความเป็นวิทยาศาสตร์และศิลปศาสตร์อยู่ร่วมกันขึ้นอยู่กับมุมมองของผู้ที่ศึกษาและประยุกต์ใช้ว่ากำลังมองในมิติใด และเพื่อประโยชน์ใดเป็นหลัก ปัจจุบันสาขาการจัดการโซ่อุปทานก็ยังคงมีขอบเขตที่ไม่ชัดเจนและยังคงขยายออกไปเรื่อย ๆ ให้ครอบคลุมอะไรก็ได้ที่เกี่ยวข้องกับปรัชญาของสหวิชานี้ เช่น เป็นอะไรก็ตามที่เกี่ยวกับการทำงานร่วมกันระหว่างคู่ค้า การส่งมอบที่รวดเร็ว รวดเร็ว มีความยืดหยุ่น ตรงเวลา หรือเกี่ยวกับการลดต้นทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนในการขนส่ง และจัดการสินค้าคงคลัง ฯลฯ [1]

ในมิติของศิลปศาสตร์หรือสังคมศาสตร์นั้น การจัดการโซ่อุปทานยังถือเป็นศาสตร์ที่ค่อนข้างใหม่เมื่อเทียบกับมิติทางวิทยาศาสตร์หรือวิศวกรรมศาสตร์ที่มักเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางโลจิสติกส์แบบดั้งเดิมเป็นหลัก แต่หากพิจารณากันจริง ๆ แล้ว แนวคิดพื้นฐานในการจัดการโซ่อุปทานนั้นมีความเป็นมาที่ยาวนานและเกี่ยวข้องกับศาสตร์ดั้งเดิมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของโลกเช่นวิชาเศรษฐศาสตร์เช่นกัน หากซื้อสกุลนั้นสามารถบอกแหล่งกำเนิดหรือที่มาของเราได้ เช่น หากเราเห็นฝรั่งที่มีนามสกุล Carpenter เราก็พอจะเดาได้ว่าต้นตระกูลของเขาน่าจะเคยเป็นช่างไม้ นามสกุล Smith ก็มักจะเป็นลูกหลานของช่างตีเหล็ก หรือแม้กระทั่งคนไทยเองก็มักใช้ชื่อภูมิลำเนาของตนมาตั้งเป็นชื่อสกุล หรือมีคำว่า ณ ที่โน่นที่นี้ต่อท้ายชื่อสกุลแล้ว เราก็อาจสังเกตได้จากชื่อว่าการจัดการโซ่อุปทาน หรือ Supply Chain Management นั้นก็มีคำสำคัญคำหนึ่งคือคำว่าอุปทาน หรือ Supply ซึ่งเป็นศัพท์พื้นฐานที่มีความสำคัญยิ่งในวิชาเศรษฐศาสตร์ หรือแม้กระทั่งบทความในวารสารวิชาการระดับชาติบางฉบับก็ใช้คำว่าจัดการโซ่อุปสงค์ (Demand Chain Management) แทนคำว่าจัดการโซ่อุปทาน [1] ได้เช่นกัน

กลไกตลาด

ในวิชาเศรษฐศาสตร์มหภาค (Macro Economics) ระบบเศรษฐกิจนั้นถูกขับเคลื่อนด้วยกลไกตลาด (Market Mechanism) ซึ่งเป็นปฏิสัมพันธ์ขององค์ประกอบที่สำคัญในการผลักดันระบบเศรษฐกิจ 2 ตัว ได้แก่

อุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) อุปสงค์นั้นหมายถึง ความต้องการสินค้า หรือความสามารถในการซื้อของลูกค้านั้น ในขณะที่อุปทาน หมายถึง ความสามารถของซัพพลายเออร์ในการขายหรือตอบสนองความต้องการในสินค้านั้น ๆ

กลไกตลาดนั้นเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการสินค้า ปริมาณสินค้า และราคาในท้องตลาด กล่าวคือโดยทั่วไปแล้วหากมีอุปสงค์มากกว่าอุปทานในตลาดหรือมีความต้องการสินค้ามากกว่าปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในตลาด ก็จะทำให้สินค้านั้นขาดแคลน ราคาสินค้าก็จะปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อต้องแย่งกันซื้อสินค้าและยอมจ่ายเงินมากขึ้นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้านั้น ๆ ทำให้ผู้ผลิตเร่งผลิตสินค้าเข้ามาในตลาดให้มากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้านั้น เนื่องจากสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดี ซึ่งจะทำให้ราคาสินค้าในตลาดค่อย ๆ ลดลงเนื่องจากปริมาณสินค้าที่เพิ่มขึ้นทำให้การขาดแคลนสินค้าและความต้องการสินค้าลดลงจนถึงจุดหนึ่งที่ปริมาณสินค้าในตลาดมีเท่ากับความต้องการของลูกค้านั้นพอดีตลาดก็จะเข้าสู่ดุลยภาพ (Equilibrium) หรือจุดสมดุลที่มีอุปสงค์และอุปทานเท่ากัน แต่หากผู้ผลิตสินค้าไม่ทราบและยังคงเดินหน้าผลิตสินค้าเพิ่มเข้าสู่ตลาดอีก อาจเนื่องมาจากได้รับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดไม่เพียงพอ หรืออาจผลิตกันเพลินเบรคการผลิตไม่ทันจนมีปริมาณสินค้ามากกว่าความต้องการสินค้าในตลาด ราคาสินค้าก็จะค่อย ๆ ปรับตัวลงไปอีก เนื่องจากมีสินค้าส่วนเกินที่ไม่มีลูกค้าต้องการสิ้นตลาดเหลือขายไม่ออกต้องเก็บเป็นสต็อกไว้ เมื่อราคาสินค้าลดลงมาก ๆ แล้วผู้ผลิตเพิ่งรู้สึกตัว ผู้ผลิตก็จะลดหรือหยุดการผลิต ทำให้ปริมาณสินค้าในตลาดลดลง และราคาสินค้าก็จะค่อย ๆ เพิ่มสูงขึ้นอีก เมื่อปริมาณสินค้าในตลาดลดลงจึงจุดที่น้อยกว่าความต้องการสินค้าในตลาดก็จะทำให้เกิดการขาดแคลนสินค้า ราคาสินค้าก็จะสูงขึ้นจนเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้ผลิตผลิตสินค้าเข้ามาชดเชยในตลาดอีกเป็นวัฏจักรเช่นนี้เรื่อยไป

ในตลาดที่มีการค้าอย่างเสรีหรือปราศจากการแทรกแซงนั้น อุปสงค์และอุปทานในตลาดมีแนวโน้มที่จะปรับตัวเข้าสู่ดุลยภาพ กลไกในการปรับตัวของตลาดตามการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ อุปทาน และราคานั้นก็คือกลไกตลาดนั่นเอง

กลไกโซ่อุปทาน

การจัดการโซ่อุปทานก็มีมิติของเศรษฐศาสตร์และสามารถอธิบายได้ด้วยความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์และอุปทานในโซ่อุปทานได้เช่นเดียวกัน เนื่องจากในเศรษฐศาสตร์จุลภาค (Micro Economics) นั้นโซ่อุปทานก็เปรียบเสมือนตลาดนั่นเอง ในการจัดการโซ่อุปทานมีตัวชี้วัด 2 ตัวที่สำคัญ ได้แก่ 1) ระดับการให้บริการลูกค้า

(Service Level) และ 2) การหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) โดยทั่วไปตัวชี้วัดทั้ง 2 นี้เป็นตัวชี้วัดที่
คาบเกี่ยวกันไปด้วยกันไม่ค่อยจะได้ กล่าวคือ (ดูบทความอ่านเพิ่มเติม [2] และ [3] ประกอบ)

1) หากบริษัทเก็บสินค้าคงคลังไว้มาก ลูกค้าจะค่อนข้างพึงพอใจ เนื่องจากมั่นใจว่าตนจะได้รับสินค้า
ตามต้องการอย่างแน่นอน ทำให้ Service Level ดี แต่ Inventory Turnover ก็มักจะไม่ดี เนื่องจากมีสินค้าคงคลัง
และต้นทุนในการจัดการสินค้าคงคลังมาก ทำให้ซัพพลายเออร์จะไม่ค่อยพึงพอใจ

2) หากบริษัทเก็บสินค้าคงคลังไว้น้อย ลูกค้าจะไม่ค่อยพึงพอใจ เนื่องจากอาจไม่ได้รับสินค้าตามที่ตน
ต้องการ ทำให้ Service Level ไม่ค่อยดี แต่ Inventory Turnover ก็มักจะดี เนื่องจากมีสินค้าคงคลัง และต้นทุน
การจัดการสินค้าคงคลังต่ำ และซัพพลายเออร์จะค่อนข้างพึงพอใจ

ตัวอย่างเช่น หากในโช้ปทาน (หรือในตลาด) มีอุปสงค์มากกว่าอุปทาน ลูกค้าจะไม่ได้สินค้าตามที่ตน
ต้องการ เกิดการส่งมอบสินค้าล่าช้า ไม่ครบถ้วน และนำมาซึ่งความไม่พอใจของลูกค้า ตัวชี้วัด Service Level ก็
จะไม่ดี มีการเสียโอกาสในการขาย (Sales Loss) แต่ Inventory Turnover ในสถานการณ์นี้จะดีเพราะมีสต็อก
เหลือน้อยหรือไม่มีเหลือเลย ทำให้ต้นทุนการจัดการสินค้าคงคลังต่ำ ซัพพลายเออร์จะค่อนข้างมีอำนาจในการ
ต่อรองมากกว่าและมีความพึงพอใจมากกว่า แม้ว่าซัพพลายเออร์อาจเสียโอกาสในการขายไปบ้าง แต่ก็จะได้รับ
การชดเชยจากราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้นและต้นทุนในการบริหารจัดการที่ต่ำลง

ในทางตรงกันข้าม หากในโช้ปทานมีอุปทานมากกว่าอุปสงค์ก็จะทำให้มีสินค้าเหลือเป็นสต็อกสะสม
ในโช้ปทานมาก Inventory Turnover จะไม่ดี ทำให้ผู้ประกอบการต้องแบกต้นทุนในการจัดการสินค้าคงคลัง
สูง (Inventory Cost) แต่ในสถานการณ์เช่นนี้ Service Level ก็จะมีดี เนื่องจากมีสินค้าเก็บเป็นสต็อกรอการขายจน
สิ้น เมื่อลูกค้าต้องการสินค้าก็จะได้รับการส่งมอบสินค้าครบถ้วนทันที ลูกค้าจะมีอำนาจในการต่อรองมากกว่า
และพึงพอใจมากกว่า

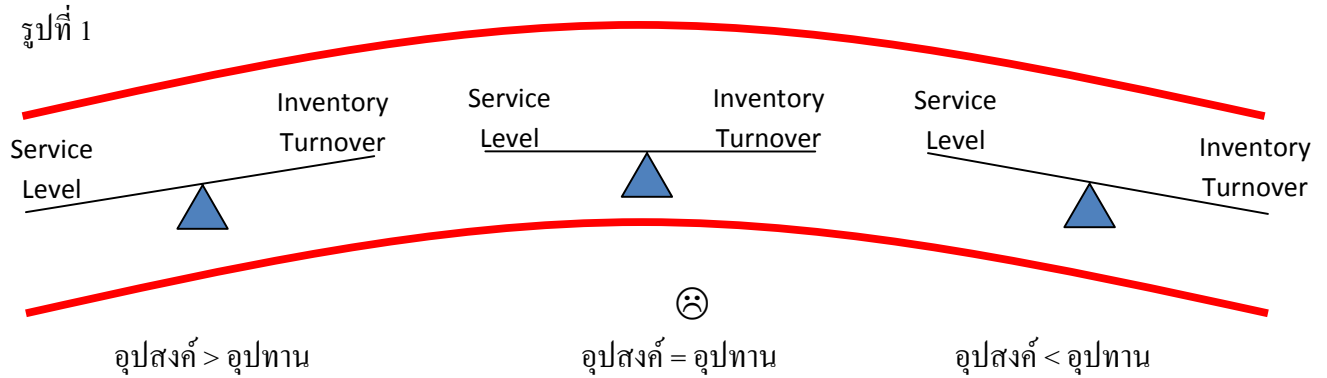
ความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานในโช้ปทานดังข้างต้นทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบ
ในด้านอำนาจในการต่อรองระหว่างลูกค้าและซัพพลายเออร์ซึ่งจะเกิดได้มากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในโช้ปทาน
แบบปิดของสินค้าบางชนิดที่ปราศจากเสรีทางการค้า มีการผูกขาด มีสัมปทาน หรือมีการกีดกันทางการค้าใน
รูปแบบใด ๆ ก็ตามทั้งทางตรงและทางอ้อมไม่ว่าจะเป็นในด้านอุปทานหรือแม้กระทั่งในด้านอุปสงค์เองก็ตาม
ตัวอย่างเช่น หากมีการผูกขาดด้านอุปทาน ซัพพลายเออร์ก็มักจะจำกัดปริมาณอุปทานเพื่อให้สินค้าของตนมี
ราคาขายสูงและต้นทุนในการจัดการสินค้าคงคลังต่ำ โดยไม่ค่อยแคร์ลูกค้าหรือสนใจกับ Service Level สัก
เท่าไร เนื่องจากตนไม่มีคู่แข่งและลูกค้าไม่มีทางเลือก ในทางตรงกันข้าม หากมีการผูกขาดด้านอุปสงค์ ลูกค้าก็

อาจจะต่อรองให้ซัพพลายเออร์เป็นฝ่ายเก็บสินค้าคงคลังแทนตนเองในปริมาณมาก ๆ หรือบังคับขายในรูปแบบสต็อกฝากขาย (Consignment Stock) เพื่อให้มี Service Level สูง และผลักดันทุนในการจัดการสินค้าคงคลังให้กับซัพพลายเออร์ เป็นต้น

แต่ในตลาดการค้าเสรีที่มีโซ่อุปทานแบบเปิดที่ทั้งฝ่ายลูกค้าและซัพพลายเออร์เองต่างก็มีทางเลือกและขอบเขตในการเสาะหาอุปทานและอุปสงค์ได้ทั่วโลกเช่นในปัจจุบัน เมื่อลูกค้าหรือซัพพลายเออร์ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งรู้สึกไม่พึงพอใจหรือถูกกดขี่จากอีกฝ่ายมาก ๆ ก็จะสามารถตอบโต้ด้วยการหาสินค้าใหม่หรือตลาดใหม่จากโซ่อุปทานระดับนานาชาติซึ่งมีขนาดมหาศาลได้ ทำให้การกดขี่เอารัดเอาเปรียบกันระหว่างคู่ค้ามีแนวโน้มที่ลดลงเนื่องจากแต่ละฝ่ายต่างมีทางเลือกมากขึ้น อุปสงค์และอุปทานในโซ่อุปทานแบบเปิดนี้จึงมีแนวโน้มที่จะพัฒนาเข้าสู่ดุลยภาพมากขึ้น ณ จุดดุลยภาพนี้ แม้ว่า Service Level อาจไม่สูงที่สุด และ Inventory Turnover อาจไม่ดีที่สุด และอาจไม่มีลูกค้าและซัพพลายเออร์ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งที่พอใจสูงสุด แต่ก็จะเป็นจุดที่ดีที่สุด (Optimum) ที่ภาพรวมของ Service Level และ Inventory Turnover ของทั้งฝ่ายลูกค้าและซัพพลายเออร์ดีที่สุด มีความสูญเสียเปล่าโดยรวมต่ำที่สุด อันนำมาซึ่งความพึงพอใจโดยรวมของทั้งสองฝ่ายดีที่สุดด้วย

รอยบึ้งตึงในโซ่อุปทาน

จากรูปที่ 1 ผมพยายามแสดงความสัมพันธ์ระหว่าง Service Level และ Inventory Turnover ในสถานการณ์ต่าง ๆ โดยพยายามเขียนรูปดังกล่าวให้พวกเราพยายามช่วยกันดูให้เป็นเหมือนรอยบึ้งที่มุมปากของคนที่กำลังไม่พึงพอใจ ☹️ เพื่อให้รูปนี้สื่อและเตือนใจให้เห็นว่ายิ่ง Service Level และ Inventory Turnover ในโซ่อุปทานมีความไม่สมดุลกันหรือมีความแตกต่างกันมากเท่าไร รอยบึ้งที่มุมปาก หรือความไม่พึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโซ่อุปทานก็จะยิ่งมากขึ้นเท่านั้นเท่านั้น จุดที่ดีที่สุดโดยภาพรวมคือสถานการณ์ที่มีความสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน ดังนั้นการวัดผลและการจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพจะต้องมองภาพโดยรวมของทั้งโซ่อุปทานให้เห็นถึงประโยชน์ส่วนรวมของทั้งโซ่อุปทาน หรือทั้งองค์กรมากกว่าของแผนกตน เช่น ฝ่ายขายอาจต้องยอมลด Service Level ลง (เก็บสต็อกน้อยลง) เพื่อให้ Inventory Turnover ของฝ่ายจัดการสินค้าคงคลังสูงขึ้นและเข้าสู่ดุลยภาพที่ทำให้ผลการปฏิบัติงานโดยรวมของทั้งองค์กรดีที่สุด หรือในทางตรงกันข้ามฝ่ายจัดการสินค้าคงคลังอาจต้องยอมให้ Inventory Turnover ลดลง (เก็บสต็อกมากขึ้น) เพื่อให้ Service Level ของฝ่ายขายสูงขึ้นและเข้าสู่จุดสมดุลที่ผลการปฏิบัติงานโดยรวมดีที่สุด เป็นต้น



ตารางที่ 1

	อุปสงค์ > อุปทาน	อุปสงค์ = อุปทาน	อุปสงค์ < อุปทาน
Service Level	ไม่ดี	ดี	ดีเกินไป
Inventory Turnover	ดีเกินไป	ดี	ไม่ดี
ความสูญเสียหลัก	เสียโอกาสในการขาย (Sales Loss)	ไม่มี	ต้นทุนการจัดการสินค้า คงคลัง (Inventory Cost)
ความพึงพอใจของลูกค้า	น้อยกว่า	ดี	มากกว่า
ความพึงพอใจของซัพพลายเออร์	มากกว่า	ดี	น้อยกว่า
ผู้มีอำนาจในการต่อรอง	ซัพพลายเออร์	ร่วมกันระหว่างลูกค้า	ลูกค้า

ดุลยภาพไคร่ ดุลยภาพมัน

ทั้งนี้ต้องพึงระลึกเสมอว่าจุดดุลยภาพหรือจุดสมดุลระหว่างอุปสงค์กับอุปทาน และระหว่าง Service Level กับ Inventory Turnover ในโซ่อุปทานของแต่ละอุตสาหกรรมนั้นไม่เหมือนกัน และจุดสมดุลในที่นี้ไม่ได้หมายความว่าจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับ Service Level และ Inventory Turnover เท่ากันเป๊ะพอดี แต่หากหมายความว่าต้องให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดทั้งสองในสัดส่วนที่เหมาะสมกันตามลักษณะของอุตสาหกรรม

ตัวอย่างเช่น ในโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมผลิตเพื่อเก็บสต็อก (Make to Stock) ที่ลูกค้าไม่ค่อยจะขม
รอเมื่ออยากหรือต้องการสินค้าแล้วจะต้องได้ทันที และมีความไม่แน่นอนของความต้องการของลูกค้าหรืออุป
สงค์ (Demand Uncertainty) ต่ำ เช่น น้ำอัดลม เครื่องดื่มต่าง ๆ ฯลฯ โซ่อุปทานของอุตสาหกรรมเหล่านี้ต้องให้
ความสำคัญกับ Service Level เป็นพื้นฐาน ทำให้ต้องมีการเก็บสินค้าคงคลัง ณ จุดต่าง ๆ ในโซ่อุปทานให้มากไว้
ก่อนเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งจะส่งผลให้ Inventory Turnover ไม่
ค่อยดี แต่ก็จะเป็นช่องให้อุตสาหกรรมเหล่านี้สามารถปรับปรุง Inventory Turnover เพื่อลดต้นทุนโดยไม่ต้องไม่มี
ผลต่อ Service Level มากนักได้อีก

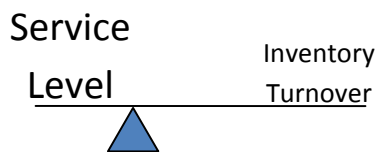
ในขณะที่โซ่อุปทานของอุตสาหกรรมผลิตตามสั่ง (Make to Order) ที่เมื่อลูกค้าต้องการสินค้าแล้ว
สามารถรอได้ และความไม่แน่นอนของอุปสงค์หรือความต้องการของลูกค้ามีสูง เช่น เฟอร์นิเจอร์ รถยนต์ ฯลฯ
โซ่อุปทานของอุตสาหกรรมเหล่านี้จะให้ความสำคัญกับ Inventory Turnover เป็นพื้นฐาน โดยต้องไม่เก็บสินค้า
คงคลังไว้ได้มากจนขายไม่หมดและเกิดเป็นต้นทุนมหาศาล ซึ่งจะทำให้ Service Level ไม่ค่อยดี ลูกค้าต้องร
อนาน แต่ก็จะเป็นช่องให้สามารถปรับปรุงการส่งมอบหรือ Service Level ให้ดีขึ้นโดยไม่ต้องไม่กระทบต่อ
Inventory Turnover มากนักได้อีกเช่นกัน

การให้น้ำหนักอย่างเหมาะสมกับ Service Level และ Inventory Turnover เพื่อหาจุดสมดุลที่ดีที่สุดใ
โซ่อุปทานก็อาจเทียบเคียงได้กับดุลยภาพทางเศรษฐกิจในการดำเนินชีวิตในสังคมหลายมาตรฐานของเราได้
เหมือนกัน ตัวอย่างเช่น คนรวยระดับยอดไม่มักต้องการความสะดวกสบายรวดเร็วทันใจเป็นหลักจึงมักมีข้าว
ของเครื่องใช้ (เช่น เสื้อผ้า รองเท้า อาหาร ฯลฯ) เก็บตุนเหลือกินเหลือใช้ไว้เกินความต้องการที่แท้จริงเยอะ ๆ
เพื่อให้เรียกใช้ได้ทันที เนื่องจากตนเองต้องการ Service Level เป็นหลัก โดยไม่ค่อยสนกับต้นทุนในการจัดเก็บ
สิ่งของที่เกินความต้องการเหล่านั้นหรือ Inventory Turnover สักเท่าไร (คนมันรวย ช่วยไม่ได้) ในกรณีจุดสมดุล
หรือมัชฌิมาปฏิปทาในการดำเนินชีวิตตามอรรถภาพของคนรวยจึงยับยั้งมาทางฝั่ง Service Level เพราะให้
ความสำคัญหรือให้น้ำหนักกับ Service Level มากกว่า คล้าย ๆ กับหลักการหาจุดสมดุลของโมเมนต์ (Moment)
ดังรูปที่ 2

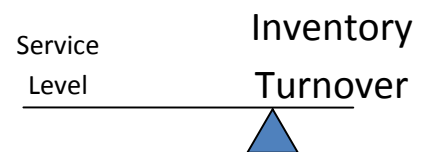
ในขณะที่คนจนระดับรากหญ้าที่ไม่ค่อยมีเงินมักให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนเป็น
หลัก จึงต้องให้น้ำหนักกับ Inventory Turnover ไว้ก่อนโดยไม่เก็บข้าวของเครื่องใช้ที่ไม่จำเป็นตุนเอาไว้จนเกิด
ค่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็น และต้องไม่ใส่ใจมากนักกับความรวดเร็วสะดวกสบายในการหยิบใช้หรือต้องให้น้ำหนัก

กับ Service Level น้อยหน่อย (คนมันจน เลือกไม่ได้) จุดสมดุลของมัชฌิมาปฏิบัติในการดำเนินชีวิตตาม อรรถภาพในแบบของคนจนจึงต้องขยับมาทางฝั่ง Inventory Turnover ดังรูปที่ 3

รูปที่ 2



รูปที่ 3



คนจนมักต้องการการตอบสนองทางร่างกาย (Physical Need) หรือ Inventory Turnover ก่อนทางจิตใจ (Mental Need) หรือ Service Level ในขณะที่คนรวยมักต้องการการตอบสนองทางจิตใจมากกว่าทางร่างกาย แต่หากคนรวยคำนึงถึงต้นทุนมากเกินไป โดยไม่ใช่จ่ายเงินเลย ระบบเศรษฐกิจก็เติบโตไม่ได้ ในขณะที่หากคนจนใช้จ่ายมากเกินไป ระบบเศรษฐกิจก็จะล่มสลาย ดังนั้นการหาจุดสมดุลหรือจุดที่ดีที่สุดจึงเป็นเป็นเรื่องที่ไม่มีสูตรสำเร็จ และแตกต่างกันตามคุณลักษณะเฉพาะ สมดุลในการดำเนินชีวิตของคนแตกต่างกันตามคุณลักษณะส่วนบุคคลอย่างไร สมดุลในโซ่อุปทานก็แตกต่างกันตามคุณลักษณะเฉพาะของโซ่อุปทานนั้น ๆ เช่นกัน

สถานะที่ดีที่สุด เศรษฐศาสตร์โซ่อุปทาน ก็คือ จุดดุลยภาพ หรือจุดสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน หรืออุปสงค์เท่ากับอุปทาน พอดี ณ จุดนี้จะมี Service Level และ Inventory Turnover โดยรวมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดในโซ่อุปทานดีที่สุด (Optimum) มีความสูญเสียต่ำโดยรวมต่ำที่สุด หรืออาจสรุปได้โดยง่าย ๆ ว่า วัตถุประสงค์สำคัญของการจัดการโซ่อุปทานก็คือการพยายามทำให้อุปทานมีความสมดุลกับอุปสงค์พอดี โดยความสมดุลดังกล่าวต้องอาศัยความร่วมมือจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายในโซ่อุปทานซึ่งโดยหลัก ๆ แล้วก็คือลูกค้า และซัพพลายเออร์นั่นเอง

ข้อคิดท้ายเรื่อง

ระบบเศรษฐกิจระดับมหภาคนั้นประกอบไปด้วยโซ่อุปทานระดับจุลภาคต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงเข้าด้วยกัน ดังนั้นความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการจัดการโซ่อุปทานจึงมีผลอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจโดยภาพรวม การพัฒนาเศรษฐกิจจึงจำเป็นต้องพัฒนาที่โซ่อุปทานย่อย ๆ ก่อน หากเป้าหมายหลักท้ายที่สุดของธุรกิจแล้วก็คือเพื่อ

ทำกำไร ผมเชื่อว่าเป้าหมายหรือตัวชี้วัดท้ายตัวท้าย ๆ (Lag Indicator) ของการจัดการโซ่อุปทานธุรกิจก็คือการทำกำไรเช่นเดียวกัน (ไม่ใช่ Service Level หรือ Inventory Turnover) แต่หากจะพูดไม่ให้คุณเป็นคนเห็นแก่เงินสักเท่าไรก็อาจต้องอ้างถึงวัตถุประสงค์ที่เป็นตัวชี้วัดก่อนหน้าขึ้นมาหน่อย (Lead Indicator) คือการสร้างคุณค่าหรือความพึงพอใจให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดในโซ่อุปทาน และความพึงพอใจสูงสุดนั้นก็เกิดมาจากดุลยภาพ (Equilibrium) ระหว่างอุปสงค์และอุปทานในโซ่อุปทานนั่นเอง ความไม่สมดุลหรือการขาด ๆ เกิน ๆ จึงเป็นปัญหาหลักในการจัดการโซ่อุปทานที่ควรได้รับการแก้ไข หากอุปทานขาดจะทำให้ Service Level ต่ำ ลูกค้าน่าไม่พึงพอใจ แต่หากอุปทานเกิน Inventory Turnover ก็จะต่ำทำและทำให้ซัพพลายเออร์ไม่พึงพอใจ เกิดเป็นรอยบั้งตึงในมุมปากทั้งสองด้านของโซ่อุปทาน การจัดการโซ่อุปทานที่ประสบความสำเร็จจึงต้องการความจริงใจ ความเข้าใจ สัมพันธภาพ การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วน แม่นยำ การทำงานเป็นทีม ฯลฯ ในรูปแบบการจัดการโซ่อุปทานฐานความสัมพันธ์ (Relationship-based Supply Chain Management) ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดในโซ่อุปทาน มากกว่าเพียงการจัดการโลจิสติกส์ฐานธุรกรรม (Transaction-based Logistics) แบบดั้งเดิมที่เน้นการส่งมอบสิ่งของเป็นหลัก

บทความอ่านเพิ่มเติม

- [1] Vanichchinchai, A. and Igel, B., 2009. Total quality management and supply chain management: Similarities and differences. *The TQM Journal*, 21 (3), 249-260.
- [2] อัครเดช วานิชชินชัย และธวิษ สุคตสาคร. “คุณเก็บสต็อกไว้มากแค่ไหน”. *Industrial Technology Review*. ปีที่ 16 ฉบับที่ 211 น.115-119
- [3] ธวิษ สุคตสาคร. “เพิ่มยอดขายง่าย ๆ ด้วยการลดการขาดสต็อก”. *Industrial Technology Review*. ปีที่ 16 ฉบับที่ 212 น. 120-123