

Phân tích chuỗi cung ứng doanh nghiệp A

Chuỗi cung ứng là gì?

Một chuỗi cung ứng bao gồm tất cả các giai đoạn cấu thành, trực tiếp hoặc gián tiếp, trong việc đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Chuỗi cung ứng không chỉ bao gồm các nhà sản xuất và cung ứng, mà còn bao gồm các nhà vận tải, kho hàng, nhà bán lẻ và chính khách hàng.

Quản trị chuỗi cung ứng là sự kết hợp của sản xuất, hàng tồn kho, địa điểm và vận tải giữa các bên tham gia trong một chuỗi cung ứng để đạt được sự kết hợp tốt nhất giữa sự phản ứng với thị trường và hiệu quả kinh doanh để phục vụ thị trường đó.

Các nhân tố chính?

Doanh nghiệp thiên về tính phản ứng nhanh hay hiệu quả:

Sản xuất (Production): Sản xuất cái gì, bằng cách nào và khi nào? Hàng tồn kho (Inventory): Sản xuất bao nhiêu và lưu trữ bao nhiêu? Địa điểm (Location): Đây là nơi tốt nhất để thực hiện các hoạt động? Vận chuyển (Transportation): Vận chuyển sản phẩm như thế nào và khi nào? Thông tin (Information): Cơ sở để đưa ra quyết định.

Kiểm tra 2 thuộc tính này trong chương 1 trang 2 và 3, nếu thuộc loại nào thì đưa nguyên văn phần đó vào

100% là chuỗi cung ứng kiểu mới

Liên kết theo hàng dọc đã nhường chỗ cho Liên kết ảo

Những bên tham gia:

- Chuỗi cung ứng cơ bản: Nhà cung cấp, Công ty, Khách hàng.
- Chuỗi cung ứng mở rộng có thêm: Nhà cung cấp khởi đầu (**Ultimate Supplier**), Khách hàng cuối cùng (**Ultimate Customer**), Toàn bộ các công ty cung cấp dịch vụ cho các công ty khác trong chuỗi cung ứng (**Extended Supply Chains**).
- Các công ty thực hiện chức năng khác nhau: Nhà sản xuất, Nhà phân phối, Nhà bán lẻ, Khách hàng, Nhà cung cấp dịch vụ.

Nhà sản xuất: Là những tổ chức làm ra sản phẩm (vô hình, hữu hình).

Nhà phân phối: Là những công ty lấy một số lượng lớn hàng tồn kho từ nhà sản xuất và phân phối. Có thể đóng vai trò người môi giới sản phẩm giữa người bán và người mua mà không sở hữu sản phẩm đó.

Nhà bán lẻ: Dự trữ hàng tồn kho và bán với số lượng nhỏ cho cộng đồng.

Khách hàng: Là bất cứ tổ chức, cá nhân nào mua và sử dụng sản phẩm.

Nhà cung cấp dịch vụ: Là tổ chức cung cấp dịch vụ cho các nhà sản xuất, nhà phân phối, nhà bán lẻ và khách hàng.

Chiến lược

Hiểu thị trường: Đang phục vụ cho nhóm KH nào? KH của công ty đang bán hàng cho nhóm KH nào? Chuỗi cung ứng công ty tham gia thuộc loại nào?

Những thuộc tính làm rõ yêu cầu của KH:

- **Số lượng sản phẩm cần thiết trong mỗi lô:** KH muốn mua số lượng nhỏ hay số lượng lớn?
- **Thời gian đáp ứng mà KH sẵn sàng chờ đợi:** KH sẽ quyết định mua hàng rất nhanh hay yêu cầu dịch vụ nhanh chóng hay chấp nhận chờ đợi?
- **Tính đa dạng trong nhu cầu về sản phẩm:** KH đang tìm kiếm những nhóm sản phẩm hẹp và được xác định rõ hay đang tìm kiếm một số lượng lớn những sản phẩm khác nhau?
- **Mức độ dịch vụ yêu cầu:** KH muốn tất cả sản phẩm có sẵn để giao ngay hay đồng ý giao hàng làm nhiều đợt và trong thời gian lâu hơn?
- **Giá của sản phẩm:** KH sẵn sàng trả bao nhiêu tiền?
- **Tỷ lệ đổi mới mong muốn trong sản phẩm:** Các sản phẩm mới được giới thiệu nhanh đến mức nào và sẽ mất bao lâu để sản phẩm hiện có trở nên lỗi thời?

Xác định năng lực: Công ty thuộc thành phần nào? Đóng vai trò nào? Có thể làm gì để thúc đẩy chuỗi cung ứng? Năng lực cốt lõi nào? Làm thế nào để kiếm được lợi nhuận?

Quan trọng

Hoạt động lập kế hoạch

Kiểm tra xem doanh nghiệp A sử dụng phương pháp nào trong chương 2 trang 2 và 3

Kiểm tra xem doanh nghiệp A sử dụng kế hoạch tổng hợp nào (chọn 1) trong chương 2 trang 3 và 4

Doanh nghiệp sử dụng hàng tồn kho gì (chu kì, theo mùa hay an toàn)? chương 2 trang 5

Hoạt động tìm nguồn

Doanh nghiệp A đảm bảo cân bằng giữa đơn giá của một sản phẩm và tất cả các dịch vụ giá trị gia tăng khác

Doanh nghiệp A đàm phán hợp đồng mua sản phẩm gián tiếp với các nhà cung cấp được lựa chọn trên cơ sở giá thấp nhất

Doanh nghiệp A đàm phán hợp đồng mua nguyên vật liệu trực tiếp phải đáp ứng được những yêu cầu chất lượng, mức độ dịch vụ cao và hỗ trợ kỹ thuật cần thiết

Doanh nghiệp A thường xuyên có kết quả hoạt động dưới mức yêu cầu phải được cảnh báo thiếu sót và khắc phục ngay lập tức

Tín dụng và thu nợ

Làm việc với các nhân viên kinh doanh nhằm đặt ra doanh số bán hàng cụ thể

trả lại sản phẩm, gửi bản ghi nhớ tín dụng cho các sản phẩm trả lại, giải quyết tranh chấp bằng hợp đồng, đơn đặt hàng và hoá đơn?

hình thức thanh toán: chuyển khoản, ngân phiếu, thẻ tín dụng, thẻ mua hàng, thư tín dụng quốc tế.

Hoạt động thực hiện

thiết kế và lựa chọn các thiết bị cần thiết để sản xuất dựa trên công nghệ có sẵn và yêu cầu công năng sản phẩm.

Nếu nhà thiết kế, người phụ trách mua sắm và nhà sản xuất có thể phối hợp cùng nhau trong việc tạo ra một sản phẩm, thì cơ hội đạt được thành công và lợi nhuận chắc chắn sẽ lớn hơn. Doanh nghiệp A có thuộc loại này?

Doanh nghiệp A chọn loại hình nào sau đây:

- Tỷ lệ sử dụng cao: thời gian sản xuất dài, trung tâm sản xuất và phân phối tập trung, tạo ra lợi thế kinh tế nhờ quy mô.
- Mức tồn kho thấp: thời gian sản xuất ngắn, nguyên liệu được giao đúng thời điểm, hạn chế tối đa tài sản và tiền mặt ứ đọng.
- Mức độ dịch vụ KH cao: mức tồn kho cao hoặc nhiều lần sản xuất ngắn, giao hàng nhanh chóng và không bị thiếu hụt hàng tồn kho.

Hoạt động phân phối

Nguyên tắc của doanh nghiệp A:

- Nhập dữ liệu đơn hàng chỉ một lần.
- Tự động hoá việc xử lý đơn đặt hàng.
- Thể hiện tình trạng đặt hàng cho KH và đại lý dịch vụ.
- Tích hợp hệ thống quản lý đơn hàng với các hệ thống liên quan khác để duy trì tính toàn vẹn dữ liệu.

Doanh nghiệp A giao hàng trực tiếp hay phân tán? chương 3 trang 4 và 5