**Khái niệm SCM**

v SCM (Supply Chain Management – Quản lý chuỗi cung ứng): Là hệ thống tích hợp giúp quản lý và liên kết các bộ phận sản xuất, khách hàng và nhà cung cấp. v Các tính năng chính của SCM: Ø Lập kế hoạch mua nguyên vật liệu Ø Lựa chọn nhà cung cấp Ø Lập kế hoạch cho lượng hàng sản xuất Ø Quản lý quá trình giao hàng bao gồm quản lý kho và lịch giao hàng Ø Quản lý hàng trả lại và hỗ trợ khách hàng trong việc nhận hàng

**Cấu trúc SCM**

Nhà cung cấp: là các công ty bán sản phẩm, dịch vụ là nguyên liệu đầu vào cần thiết cho quá trình sản xuất, kinh doanh. ü

Đơn vị sản xuất: là nơi sử dụng nguyên liệu, dịch vụ đầu vào và áp dụng các quá trình sản xuất để tạo ra sản phẩm cuối cùng. Các nghiệp vụ về quản lý sản xuất được sử dụng tối đa tại đây nhằm tăng hiệu quả, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo nên sự thông suốt của dây chuyền cung ứng. ü

Khách hàng: là người sử dụng sản phẩm của đơn vị sản xuất.

**Thành phần cơ bản SCM**

Sản xuất (Làm gì, như thế nào, khi nào) ü

Vận chuyển (Khi nào, vận chuyển như thế nào) ü

Tồn kho (Chi phí sản xuất và lưu trữ) ü

Định vị (Nơi nào tốt nhất để làm cái gì) ü

Thông tin (Cơ sở để ra quyết định)

**Triển khai SCM**

Kế hoạch: Đây là bộ phận chiến lược của SCM. Xây dựng một bộ các phương pháp, cách thức giám sát chuỗi cung ứng để đảm bảo cho dây chuyền hoạt động hiệu quả, tiết kiệm chi phí và tạo ra sản phẩm có chất lượng cao để đưa tới khách hàng.

Nguồn cung cấp: Lựa chọn những NCC thích hợp để đáp ứng các chủng loại hàng hoá, dịch vụ đầu vào để làm ra sản phẩm. Xây dựng các quy trình định giá, giao nhận và thanh toán với nhà phân phối, thiết lập các phương pháp giám sát và cải thiện mối quan hệ. Tiến hành song song các quy trình này nhằm quản lý nguồn hàng hoá, dịch vụ nhận được từ các nhà cung cấp.

Sản xuất: Lên lịch trình cụ thể về các hoạt động sản xuất, kiểm tra, đóng gói và chuẩn bị giao nhận. Đây là một trong những yếu tố quan trọng nhất của chuỗi cung ứng, vì thế cần giám sát, đánh giá chặt chẽ các tiêu chuẩn chất lượng của thành phẩm, cũng như hiệu suất làm việc của nhân viên.

Giao nhận: Đây là giai đoạn “hậu cần”. Hãy xem xét từng khía cạnh cụ thể bao gồm các đơn đặt hàng, xây dựng mạng lưới cửa hàng phân phối, lựa chọn đơn vị vận tải để đưa sản phẩm của bạn tới khách hàng, đồng thời thiết lập một hệ thống hoá đơn thanh toán hợp lý.

Hoàn lại: Đây là công việc chỉ xuất hiện trong trường hợp dây chuyền cung ứng có vấn đề. Nhưng dù sao, cũng cần phải xây dựng một chính sách đón nhận những sản phẩm khiếm khuyết bị khách hàng trả về và trợ giúp khách hàng trong trường hợp có vấn đề rắc rối đối với sản phẩm đã được bàn giao.

**Vai trò SCM với kinh doanh – vì sao dễ fail?**

Đối với các công ty, SCM có vai trò rất to lớn, bởi SCM giải quyết cả đầu ra lẫn đầu vào của doanh nghiệp một cách hiệu quả. Nhờ có thể thay đổi các nguồn nguyên vật liệu đầu vào hoặc tối ưu hoá quá trình luân chuyển nguyên vật liệu, hàng hoá, dịch vụ mà SCM có thể giúp tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp.

     Có không ít công ty đã gặt hái thành công lớn nhờ biết soạn thảo chiến lược và giải pháp SCM thích hợp, ngược lại, có nhiều công ty gặp khó khăn, thất bại do đưa ra các quyết định sai lầm như chọn sai nguồn cung cấp nguyên vật liệu, chọn sai vị trí kho bãi, tính toán lượng dự trữ không phù hợp, tổ chức vận chuyển rắc rối, chồng chéo…

     Ngoài ra, SCM còn hỗ trợ đắc lực cho hoạt động tiếp thị, đặc biệt là tiếp thị hỗn hợp (4P: Product, Price, Promotion, Place). Chính SCM đóng vai trò then chốt trong việc đưa sản phẩm đến đúng nơi cần đến và vào đúng thời điểm thích hợp. Mục tiêu lớn nhất của SCM là cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng với tổng chi phí nhỏ nhất.

**Mục tiêu khi cài đặt SCM:**

Hiện nay, khi các công cụ Internet gần như đã vươn đến mọi ngóc ngách trên trái đất với mức chi phí vô cùng thấp, thì bạn hoàn toàn có thể kết nối dây chuyền cung ứng của bạn với dây chuyền cung ứng của các nhà cung cấp, kể cả các khách hàng, trong một mạng lưới rộng khắp nhằm tối ưu hoá chi phí và cơ hội cho tất cả các thành phần có liên quan. Đây cũng là nguyên nhân bùng nổ thương mại điện tử (B2B) – một phương thức mà bất cứ ai đang giao dịch kinh doanh với bạn đều có thể được kết nối lại thành một đại gia đình hợp tác để cùng có lợi.

     Mặc dù B2B mới chỉ xuất hiện trong vòng vài năm trở lại đây, nhưng một số ngành công nghiệp, nhờ đó, đã có được những bước tiến lớn, nổi bật nhất là lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng để cung cấp trực tiếp cho các siêu thị và cửa hàng bán lẻ, sản phẩm tự động và công nghệ cao.

Những năm gần đây, không ít công ty đã rơi vào tình thế “tiến thoái lưỡng nan”, tức là họ bị buộc phải tham gia vào việc chia sẻ thông tin về dây chuyền cung ứng với một hoặc một vài “đại gia” trong ngành. Bạn muốn bán hàng trong các cửa hàng thuộc hệ thống Wal-Mart? Nếu có, bạn hãy sẵn sàng để chia sẻ dữ liệu với họ.

**Khó khăn khi ứng ụng SCM**

- Có sự tín nhiệm của các nhà cung cấp và đối tác: Việc tự động hoá dây chuyền cung ứng khá phức tạp và khó khăn. Nhân viên của bạn cần thay đổi cách thức làm việc hiện tại, và nhân viên của các nhà cung cấp mà bạn bổ sung vào mạng lưới cũng cần có những thay đổi tương tự. Chỉ những nhà sản xuất lớn nhất và quyền lực nhất mới có thể buộc các nhà cung cấp khác chấp hành theo những thay đổi cơ bản như vậy. Hơn thế nữa, mục tiêu của bạn trong việc cài đặt hệ thống có thể khiến các nhà cung cấp khác lo ngại….

Ví dụ, sự cộng tác giữa Wal-Mart và P&G làm cho P&G phải gánh vách thêm trách nhiệm quản lý hàng tồn kho – điều mà các nhà bán lẻ truyền thống thường tự làm. Wal-Mart đòi hỏi P&G thay mình thực hiện công đoạn này, nhưng hãng cũng đem lại cho P&G không ít thông tin hữu ích và kịp thời về nhu cầu sản phẩm của Wal-Mart, giúp cho hoạt động sản xuất của P&G được hiệu quả và hợp lý hơn. Như vậy, muốn các đối tác trong dây chuyền cung ứng “bắt tay” với mình, bạn phải chuẩn bị để thoả hiệp và giúp đỡ họ hoàn thành các mục tiêu của họ.

- Nội bộ công ty chống lại sự thay đổi: Việc cài đặt các phần mềm quản trị cung ứng cũng có thể gặp nhiều khó khăn ngay từ bên trong công ty. Nhân viên công ty đã quen với cách giao dịch bằng điện thoại, máy fax, cũng như bằng hàng tập chứng từ, và họ sẽ muốn giữ nguyên kiểu cách làm việc đó. Nếu bạn không thể thuyết phục nhân viên rằng việc sử dụng phần mềm sẽ giúp họ tiết kiệm đáng kể thời gian, mọi người chắc chắn không chấp nhận thay đổi thói quen thường ngày. Kết quả là bạn không thể tách rời mọi người ra khỏi những chiếc máy điện thoại, máy fax, chỉ bởi vì bạn có một phần mềm dây chuyền cung ứng. Điều quan trọng là bạn cần thuyết phục để mọi nhân viên hiểu tính năng và tác dụng của việc cài đặt phần mềm SCM.

- Sai lầm ngay từ lúc đầu: Những phần mềm SCM mà bạn đưa vào sẽ xử lý dữ liệu đúng theo những gì chúng được lập trình. Các nhà dự báo và hoạch định chiến lược cần hiểu rằng, những thông tin ít ỏi ban đầu mà họ có được từ hệ thống này sẽ cần phải hiệu đính và điều chỉnh thêm. Nếu họ không lưu ý đến một vài thiếu sót, khiếm khuyết của hệ thống, họ sẽ cho rằng hệ thống này thật vô dụng.

Ví dụ, một nhà sản xuất và phân phối xe hơi lớn trên thị trường cài đặt một ứng dụng phần mềm dự đoán nhu cầu để phân tích trước khả năng cung ứng của một sản phẩm cụ thể. Không lâu sau, có khách hàng đã cập nhật một đơn đặt hàng với số lượng sản phẩm lớn bất thường. Chỉ dựa trên đơn hàng đó, hệ thống lập tức phản hồi với dự đoán rằng nhu cầu thị trường về sản phẩm này tăng vọt. Giả sử công ty cứ máy móc làm theo kết quả do hệ thống đưa ra, họ sẽ gửi các đơn đặt hàng không chính xác tới các nhà cung cấp trong dây chuyền cung ứng để đặt mua nguyên vật liệu sản xuất. Công ty này cuối cùng đã phát hiện ra sai sót, nhưng chỉ sau khi một nhà dự đoán nhu cầu thị trường gạt bỏ những con số của hệ thống đi và sử dụng các dữ liệu của riêng ông.

**ERP**

**Khái niệm ERP**

- ERP (viết đầy đủ là Enterprise Resource Planning) nghĩa là hoạch định nguồn lực của doanh nghiệp. Phần mềm ERP hiểu đơn giản là một mô hình công nghệ all-in-one, tích hợp nhiều ứng dụng khác nhau thành các module của một gói phần mềm duy nhất, giúp tự động hoá từ A đến Z các hoạt động liên quan tới tài nguyên của doanh nghiệp. Mục đích của phần mềm ERP là tạo ra một hệ thống dữ liệu tự động hợp nhất và xuyên suốt qua các phòng ban và khâu hoạt động như quản lý mua hàng, quản lý sản xuất, quản lý nhân sự,...

Một hệ thống ERP đầy đủ sẽ bao gồm các phân hệ sau:

* Kế toán tài chính (Finance)
* Lập kế hoạch và quản lý sản xuất (Production Planning and Control)
* Quản lý mua hàng (Purchase Control)
* Quản lý bán hàng và phân phối (Sales and Distribution)
* Quản lý dự án (Project Management)
* Quản lý nhân sự (Human Resource Management)
* Quản lý dịch vụ (Service Management)
* Quản lý hàng tồn kho (Stock Control)
* Báo cáo thuế (Tax Reports)
* Báo cáo quản trị (Management Reporting)

**Lợi ích ERP với doanh nghiệp**

Bởi lẽ tất cả quy trình làm việc đều được thực hiện trên ERP, nên doanh nghiệp có một cơ sở dữ liệu tập trung duy nhất. Đó là tiền đề đầu tiên cho việc “data mining” - phân tích các dữ liệu theo nhiều góc khác nhau nhằm trợ giúp đưa ra quyết định kinh doanh.

ERP giúp kiểm soát thông tin tài chính

Cũng nhờ sự hỗ trợ của phần mềm quản lý, các doanh nghiệp lớn và phức tạp không cần phải đợi đến cuối tháng hoặc cuối quý mới có thể tổng hợp số liệu nữa. Bất cứ khi nào muốn có một báo cáo tài chính chính xác và kịp thời cho lãnh đạo, chỉ cần nhìn vào những con số sau cùng của dòng dữ liệu trên ERP.

ERP giúp tăng tốc độ dòng công việc

Doanh nghiệp càng lớn thì quy trình làm việc càng nhiều bước, nhiều khâu giống như một mạng lưới phức tạp. Tốc độ dòng công việc phụ thuộc vào hai yếu tố chính: có xác định được đúng nơi cần chuyển dữ liệu đến không, và trong  quá trình chuyển giao đó có gặp phải chướng ngại vật gì.

### ERP giúp hạn chế sai sót khi nhiều người cùng nhập một dữ liệu

Với ERP, dữ liệu chỉ cần được nhập một lần duy nhất bởi người đầu tiên rồi được lưu trữ nguyên vẹn trên hệ thống. Bất cứ nhân viên nào khác trong doanh nghiệp đều tiếp cận tới dữ liệu gốc này chứ không phải một bản copy “tam sao thất bản”.

### ERP giúp dễ dàng kiểm soát quá trình làm việc của nhân viên

Việc giám sát từng khâu làm việc của nhân viên cũng được tối ưu. Nhà quản lý chỉ cần ở một nơi, mở giao diện hợp nhất của ERP ra là có thể nắm trong tay tất cả kết quả làm việc của tất cả nhân viên, từ những con số nhỏ nhất như trong buổi sáng nay nhân viên đó đã bán các sản phẩm nào và đem về doanh thu bao nhiêu.

Một số phần mềm ERP còn có tính năng tự động phân tích cơ sở dữ liệu để gán nhân viên vào nhiệm vụ phù hợp với thế mạnh của họ, nhà quản lý không phải mất nhiều thời gian cho công đoạn này.

ERP giúp tạo ra mạng xã hội nội bộ trong doanh nghiệp

Phần mềm ERP thường tích hợp tính năng liên lạc nội bộ giữa các người dùng thuộc cùng một hệ thống. Đó là việc chat riêng tư hoặc cập nhật trạng thái cá nhân giống như cơ chế hoạt động của một mạng xã hội nội bộ thực thụ.

**Hạn chế của ERP**

RP đòi hỏi chi phí sử dụng lớn nhưng không đáp ứng đúng nhu cầu của doanh nghiệp

ERP không cho phép tách lẻ từng ứng dụng phục vụ các công đoạn làm việc khác nhau của doanh nghiệp mà cố định trong một gói tổng hợp với chi phí rất lớn (ít nhất là 30.000 $ - dựa trên báo giá của các nhà cung cấp). Tuy nhiên, đa số doanh nghiệp lại không cần thiết sử dụng tất cả các phân hệ trong đó, khiến cho việc mua cả gói ERP mà không dùng hết bị lãng phí nghiêm trọng. Chưa kể tới những ứng dụng thừa đó không thể xoá đi mà vẫn tồn tại cồng kềnh ở đó.

ERP đòi hỏi tốc độ triển khai chậm chạp, mất nhiều công sức

Việc triển khai một giải pháp công nghệ phụ thuộc rất nhiều vào tốc độ làm việc của bên cung cấp phần mềm và tốc độ làm quen với phương thức làm việc mới của doanh nghiệp. Đáng tiếc là với ERP, cả hai yếu tố này đều tiêu tốn nhiều thời gian và công sức.

ERP gây gia tăng rủi ro trong quá trình sản xuất, kinh doanh

Việc đơn giản hoá dòng dữ liệu trên một hệ thống duy nhất sẽ rất thuận lợi khi ERP hoạt động trơn tru. Tuy nhiên, chỉ cần phát sinh một vấn đề trong khâu bất kỳ, một công đoạn làm việc sẽ bị tắc nghẽn, kéo theo sự đình trệ của toàn bộ quy trình phía sau. Cũng phải hiểu rằng việc triển khai ERP không chỉ ảnh hưởng đến một phần nhất định của doanh nghiệp mà là tất cả các bộ phận, hoạt động. Nhà quản trị doanh nghiệp không được phép liều mình với ERP, bởi cái giá phải trả nếu giải pháp này không phù hợp là quá lớn: doanh nghiệp bị “chết” trong suốt quãng thời gian dài.

ERP rất khó nâng cấp khi doanh nghiệp cần thay đổi

Các nhà cung cấp giải pháp ERP phải đáp ứng yêu cầu của nhiều nhóm với các nhu cầu, quy trình và mục tiêu rất khác nhau. Kết quả là, hầu hết các giải pháp ERP đều chỉ có thế mạnh trong một lĩnh vực - như tài chính - và yếu hơn nhiều ở những phân hệ khác. Một vấn đề nữa là doanh nghiệp luôn mong muốn được cải tiến công nghệ để thức thời hơn trong kỷ nguyên 4.0. Giải pháp ERP gặp phải bất lợi lúc này, khi mà nếu muốn thay đổi dù chỉ một tính năng, doanh nghiệp sẽ phải tạm ngưng hoạt động và đưa cả hệ thống ERP cồng kềnh ra để lập trình lại.

**ERP phù hợp với doanh nghiệp như thế nào?**

Doanh nghiệp có thể cân nhắc giải pháp phần mềm ERP khi nhìn nhận chính xác mình đã ở một trong 3 tình huống sau:

1. Doanh nghiệp thường xuyên xảy ra sai sót trong quá trình nhập / xuất và chuyển dữ liệu, ví dụ như chênh lệch số lượng hàng hoá tồn kho, nhầm lẫn giao hàng cho khác, chồng chéo thông tin hoá đơn,… hoặc ngày càng nhiều khách hàng trung thành than phiền về chất lượng sản phẩm / dịch vụ.
2. Doanh nghiệp bắt đầu tăng nhanh về khối lượng giao dịch kinh doanh, có dự định mở rộng quy mô và  muốn phòng tránh rủi ro phát sinh.
3. Doanh nghiệp hiện đang phải làm việc với bộ máy quản lý cồng kềnh, hiệu quả kém; muốn thực hiện tái cấu trúc tổng thể.

**Doanh nghiệp cung cấp ERP ở VN**

Nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đã đủ khả năng tự thiết kế những phần mềm ERP "thuần Việt" như BRAVO, ERPViet, Amis.vn, MyERP,...

Một trong những thế mạnh hiển nhiên của các phần mềm ERP trong nước là có quy trình xử lý tài chính - kế toán tuân thủ theo chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành, cũng như cập nhật kịp thời và nhanh chóng những thay đổi liên tục của các thông tư, quyết định, hướng dẫn,… trong nước.

**SCM hay ERP**

Trên thế giới hiện nay đang có rất nhiều tập đoàn lớn triển khai và sử dụng trọn gói bộ giải pháp ERP cho hoạt động quản lý sản xuất kinh doanh trên hai lĩnh vực: Sản xuất chế tạo và Kinh doanh dịch vụ. Thực tế đã chứng minh được rằng, sự phối kết hợp giữa ERP và SCM đem lại cho các công ty năng lực cạnh tranh cao hơn, đồng thời thể hiện rằng đây là lĩnh vực có nhiều tiềm năng phát triển và đầu tư.

Theo các cuộc thăm dò do hãng nghiên cứu thị trường Meta Group tiến hành với sự tham gia của 63 công ty, chi phí trung bình cho một dự án ERP (bao gồm phần mềm, chi phí nhân công, tư vấn và phần cứng) sẽ vào khoảng 15 triệu USD. Mặc dù các dự án ERP phức tạp và có giá trị lớn, nhưng nếu được triển khai phù hợp và khoa học, chúng sẽ đem lại những lợi ích không nhỏ. Cụ thể, nếu được triển khai toàn bộ, một hệ thống ERP có thể giúp công ty tiết kiệm trung bình hàng năm khoảng 1,6 triệu USD.

Đối với các nhà quản trị, ERP là công cụ đắc lực để quản lý tập trung toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh. ERP còn giúp doanh nghiệp đánh giá khu vực tập trung nhiều khách hàng, đánh giá những loại hình dịch vụ mà khách hàng ưa thích sử dụng… Bên cạnh đó, ERP còn mang lại nhiều lợi ích khác với các tính năng như: phát triển khả năng mua bán, đặt hàng hay đăng ký dịch vụ trực tuyến, điều phối toàn bộ giá cả cho các dự án, theo dõi, quản lý và sử dụng tài sản, xác định quyền hạn và trách nhiệm của từng cá nhân tham gia hệ thống….