

## HỘI THẢO “LOGISTIC VÀ SUPPLY CHAIN”: NHẬT KÝ VÀ NHỮNG THÔNG ĐIỆP

Nhằm nâng cao kiến thức và kinh nghiệm về Logistic và Chuỗi cung ứng (Supply Chain) cho các giảng viên và sinh viên, Khoa Kinh Tế - Trường Đại học Nông Lâm TP.HCM đã tổ chức Hội thảo với chủ đề “Workshop: Logistic and Supply Chain” vào ngày 16/7/2016. Hội thảo này rất đặc biệt khi có đến ba chuyên gia nước ngoài về lĩnh vực Logistic tham gia với vai trò diễn giả. Đó là ông David Rogers – Chủ tịch Hiệp hội Logistic Châu Á Thái Bình Dương, ông Roger Lee – Giám đốc Viện SIMM về Logistic và chuỗi cung ứng, và ông Junus Kartara - giảng viên thuộc Viện



SIMM, có nhiều năm làm việc liên quan Logistic cho công ty Nhật Bản. Ngoài ra, Hội thảo thu hút khá nhiều doanh nhân đến từ nhiều công ty hoạt động trong lĩnh vực logistic hoặc liên quan, chẳng hạn như Lazada, Mercedes-Benz,..... Bên cạnh đó, thành phần tham dự còn có TS Hồ Ngọc Phương (ĐH Kinh Tế), ThS Nguyễn Trung Thành (ĐH Hoa Sen)..., và khoảng gần 100 sinh viên của Trường Đại học Nông Lâm Tp.HCM.

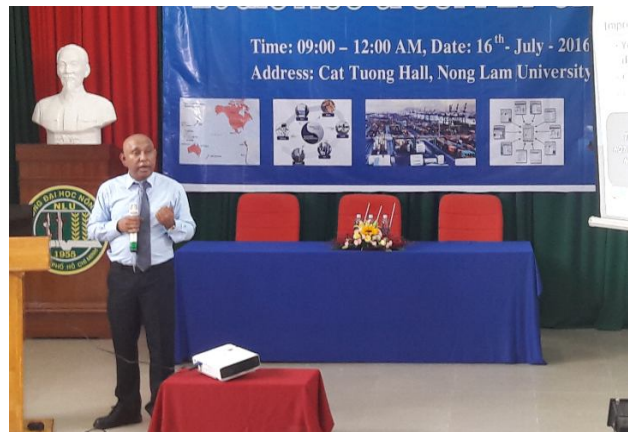


Sau phần văn nghệ chào mừng và bài phát biểu khai mạc của TS. Nguyễn Bạch Đằng, Phó Trưởng Khoa Kinh Tế, ông David Rogers đã giới thiệu sơ lược về Hiệp hội Logistic Châu Á Thái Bình Dương, nơi Hiệp Hội Logistic và cung ứng Việt Nam (VSLA) là một thành viên trong đó. Tiếp đó, khá nhiều nội dung được ông trình bày, nhưng thông điệp có thể được động lại trong nhiều người đó là mối quan hệ và vai trò của việc quản lý các mối quan hệ. Với định nghĩa: “Quản lý chuỗi cung ứng là quản lý các mối quan hệ trong mạng lưới của tổ chức (doanh nghiệp)...”

(Supply chain management is the management of relationships in the network of organizations...), ông đã nhấn mạnh việc quản lý tốt mạng lưới từ nhà cung cấp (suppliers), khách hàng (clients) và cả nhân viên (staff). Những điều này được khẳng định, khi có một khách mời giao lưu phát biểu: “No relationship, no business”. Những điều này chẳng những hữu ích cho sinh viên học Logistic mà còn cho tất cả các sinh viên muốn tham gia vào lĩnh vực kinh doanh sau này.

Kết thúc phần trình bày của ông David Rogers, ông Junus Kartara giới thiệu về “**6 sigma**”. Như được giới thiệu, đây là một phương pháp quản trị chất lượng rất hữu ích giúp rất nhiều công ty lớn áp dụng thành công. Sau khi được Motorola nghiên cứu và vận dụng từ những năm 1980s, phương pháp này được các

công ty như Nokia, Kodak, Sony, IBM, Ford... vận dụng thành công cả trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm tài chính mà còn trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ. Phương pháp “6 sigma” dựa vào quá trình gồm năm hoạt động chính, có thể được viết tắt là DMAIC, gồm: xác định (D-Define), đo lường (Measure), phân tích (Analyze), cải tiến (Improve) và kiểm soát (Control). Nói chung, 6 sigma rất hữu ích, cần tự nghiên cứu thêm nếu muốn hưởng lợi từ phương pháp này. Thông điệp cuối cùng ông Kartara cung cấp, đó là “6 sigma” có phạm vi áp dụng khá rộng, cả trong marketing bán hàng (marketing sales), trung tâm dịch vụ cuộc gọi (call centers), tìm cung ứng/mua hàng (sourcing/purchasing), tài chính (finance), thanh toán (billing) ....



Bắt đầu bài nói chuyện thứ ba, không giống các diễn giả khác, ông Roger Lee vận dụng phương pháp tham gia trải nghiệm. Ông mời 6 bạn trẻ (sinh viên) lên và phân vai mỗi người một vị trí lãnh đạo một bộ phận trong một công ty sản xuất lớn, gồm khâu mua hàng, quản lý kho, sản xuất, quản lý hệ thống thông tin... Sau đó, 6 người được yêu cầu nắm tay nhau ví như một chuỗi cung ứng. Rồi ông tách người phụ trách mua hàng (nguyên vật liệu) ra, giả như không mua được nguyên vật liệu. Điều gì đã (sẽ) xảy ra? Hình ảnh người quản lý kho và cả những người khác “gặm tằm, cắn

móng tay” do không có việc gì làm là một minh chứng cho thấy vai trò quan trọng của việc quản lý chuỗi cung ứng. Chỉ 1 khâu có vấn đề có thể dẫn đến thiệt hại rất lớn cho công ty, khiến mọi hoạt động có thể bị ngưng trệ. Bấy nhiêu đây có thể là đủ cho thông điệp mà ông muốn gửi cho khán giả, dù còn nhiều nội dung khác mà ông chia sẻ. Xem lần “trò chơi” này, một ví dụ về tiền hối lộ, đút lót “under-table money” và ngụ ý giảng viên sẽ dạy về đạo đức kinh doanh (business ethic) cũng đáng cho chúng ta suy ngẫm.

Sau giờ giải lao và ăn nhẹ (tea break), hội trường đổi không khí với phần hỏi đáp. Cả 3 diễn giả đều lên sân khấu giao lưu với khán giả với thái độ rất nhiệt tình, pha lẫn phần vui nhộn. Trước khi giao lưu, một nội dung ngắn về TPP và AEC cũng được các diễn giả trình bày. Cũng có nhiều câu hỏi, phần trả lời và cả phần giao lưu chia sẻ của một số khán giả. Hữu ích nhất có thể kể đến đó là phần thảo luận vì sao các nước cần ngồi lại với nhau, tham gia vào một hiệp định, cộng đồng nào đó về kinh tế như TPP, AEC? Dù khác nhau về nhiều thứ như vị trí địa lý, hệ thống chính trị... các nước cần hội nhập lại với nhau để mạnh hơn “become stronger”, thương hiệu “Chôm chôm Asian” sẽ mạnh hơn “Chôm chôm Việt” hay “Chôm chôm Malay”. Điều này có thể hiểu rằng: Nước nào có thể mạnh sản xuất sản phẩm nào thì tập trung sản xuất sản phẩm đó, các nước khác đầu tư thêm, thay vì cạnh tranh. Bài học này có thể áp dụng trong

nội bộ Việt Nam, vùng nào có đặc sản nào thì chỉ vùng đó nên trồng và mang thương hiệu cho Quốc Gia, không nên “nháy” rồi cạnh tranh nhau dẫn đến chết hàng loạt do giá giảm vì dư cung.

Một bài học hữu ích khác có thể rút ra từ phần giao lưu, đó là bài học tờ giấy vụn. Đây là phần trả lời của ông Roger Lee cho câu hỏi “khó” về logistic và văn hóa (culture). Trong phần trả lời của ông, có tình huống ông ném 1 miếng rác (miếng nylon bao nắp chai nước) và ông bảo giả sử như đây là một tờ giấy rơi trong sàn nhà của công ty. Về văn hóa, ông giám đốc Nhật thấy sẽ tự nhặt lên và cho vào túi của mình. Ông giám đốc Malay thì..... bảo nhân viên quét dọn đến. Văn hóa khác nhau đó, nhưng chúng ta nên học cái nào để vận dụng trong quản lý? Những thứ có thể thuộc về văn hóa này đôi khi lại chính là yếu tố quan trọng giúp công ty tiết kiệm hoặc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đích đến của quản trị chuỗi cung ứng.

Hội thảo kết thúc khoảng 12 giờ 30. Nhìn chung, có thể nói hội thảo thành công tốt đẹp khi chính nó kéo dài quá trưa. Thành công khi có nhiều đối tượng tham gia. Thành công khi ban tổ chức khá chu đáo và có đội hình tiếp tân rất đẹp. Thành công khi những người trẻ làm rất tốt từ khâu MC tiếng Anh (thầy Đặng Đức Huy), phát biểu khai mạc bằng tiếng Anh (thầy Nguyễn Bạch Đằng, khâu tổ chức (thầy Hoàng Thế Vinh). Những điều này được minh chứng khi thầy TS. Hồ Ngọc Phương (ĐH Kinh Tế), người đã có công mang chương trình này về ĐH Nông Lâm Tp.HCM, nói rằng: “Thầy Ngãi bận công tác, để các bạn trẻ làm. Ban đầu tôi cũng lo, nhưng sau khi xong thì không ngờ các bạn làm tốt như vậy”.



Dù thành công vậy, nhưng cũng còn một điều cần suy ngẫm và thay đổi để các chương trình trong tương lai thành công hơn. Sau giải lao (11g10), một số khán giả không quay trở lại, ảnh hưởng không nhỏ đến thành công chương trình. Với ban tổ chức, cần sắp xếp cho giải lao sớm hơn trong những lần sau. Với những khán giả ra về trước (nếu có đọc bài này), nếu như

không có lý do đột suất, lần sau rất mong các bạn hãy nán lại một chút cho đến hết chương trình. Biết rằng các bạn có lý do cá nhân và quyền cá nhân, nhưng nếu bạn ở lại đến cuối chương trình thì niềm vui của diễn giả khách mời sẽ tăng lên và ban tổ chức sẽ có động lực hơn để tổ chức nhiều hoạt động hữu ích như thế nào trong tương lai.

Cuối cùng, xin cảm ơn ban tổ chức đã tạo cơ hội cho những giảng viên và sinh viên có được những kiến thức và kinh nghiệm về Logistic, cảm ơn thầy TS. Hồ Ngọc Phương đã giới thiệu chương trình này về cho Khoa Kinh Tế, cảm ơn các doanh nghiệp đã tham dự và chia sẻ để chương trình thành công. Hy vọng những chương trình hội thảo ý nghĩa như thế này sẽ tiếp tục được tổ chức trong tương lai.

TMT- 17-7-2016