

CHƯƠNG 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. Khái niệm thu mua

1.1.1. Thu mua là gì?

Thu mua là một quá trình từ lập kế hoạch, nghiên cứu, lựa chọn, mua hàng hóa/dịch vụ đến duy trì hoạt động mua hàng và mối quan hệ với các nguồn hàng theo chiến lược mua hàng của công ty.

Mua hàng là hoạt động nhằm đảm bảo rằng công ty có đầy đủ các thiết bị, máy móc, vật tư và dịch vụ cần thiết để phục vụ cho việc sản xuất sản phẩm và hoạt động kinh doanh.

Thu mua là một hoạt động quan trọng được công ty coi trọng, có mối quan hệ trực tiếp với chiến lược và hình thức sản xuất kinh doanh của công ty cơ sở cho các hoạt động kinh doanh khác. Mỗi hoạt động mua hàng phải được tính toán cẩn thận để đảm bảo toàn bộ quá trình diễn ra suôn sẻ theo đúng mục tiêu đã xác định trước.

1.1.2. Mục tiêu thu mua

Khi hoạt động thu mua mang tính chiến lược hơn, mục tiêu chính của nó không còn chỉ là đạt được chi phí cung cấp thấp nhất có thể. Các mục tiêu mua sắm tiềm năng bao gồm nhưng không giới hạn ở hỗ trợ các mục tiêu và mục tiêu của tổ chức quản lý quy trình mua hàng một cách hiệu lực và hiệu quả quản lý việc mua sắm cơ sở cung ứng, phát triển mối quan hệ bền chặt với các nhóm chức năng khác và đáp ứng yêu cầu hoạt động. Mỗi mục tiêu sẽ được nhấn mạnh ngắn gọn trong các đoạn văn sau.

Trên hết, các mục tiêu sắm phải hỗ trợ các mục tiêu và mục tiêu của tổ chức. Ví dụ: nếu mục tiêu của tổ chức là lượng hàng tồn kho tối thiểu thì hoạt động thu mua có lẽ không nên cố gắng giảm thiểu tổng chi phí mua sắm. Đối với việc quản lý quy trình mua hàng một cách hiệu quả và hiệu suất, hiệu quả đề cập đến hoạt động mua sắm thực hiện tốt như thế nào những lời hứa của nó, trong khi hiệu quả đề cập đến cách

hoạt động mua sắm sử dụng các nguồn lực của nó. Công ty đang hoạt động tốt (hoặc xấu) như thế nào? Mục tiêu mua sắm thứ ba, quản lý cơ sở cung ứng, tập trung vào việc lựa chọn, phát triển và duy trì các nguồn cung cấp.

Phát triển mối quan hệ bền chặt với các nhóm chức năng khác bằng cách nhận ra kết quả đó các quyết định tìm nguồn cung ứng liên chức năng đòi hỏi sự hợp tác và phối nhiều hơn so với truyền thống đã tồn tại. Giữa việc mua hàng cả các lĩnh vực như hậu cần, sản xuất các bộ phận mua hàng và các bộ phận khác có thể dẫn đến tình trạng thiếu nguồn cung, tồn kho dư thừa, giảm giá thường xuyên và tăng thời gian giao hàng. Đáp ứng yêu cầu hoạt động có nghĩa là mục tiêu của việc mua sắm là làm hài lòng khách hàng nội bộ và có thể tóm tắt là mua đúng sản phẩm, đúng giá, đúng nguồn, đúng thông số kỹ thuật, đúng số lượng, giao hàng đúng thời điểm cho đúng khách hàng nội bộ.

1.1.3. Phương pháp tiếp cận danh mục thu mua

Một trong những hoạt động mua sắm quan trọng nhất là lựa chọn và đánh giá nhà cung cấp. Lựa chọn và đánh giá nhà cung cấp là quá trình làm rõ nhu cầu của tổ chức và xác định mức độ mà các nhà cung cấp tiềm năng khác nhau có thể đáp ứng những nhu cầu đó.

Bước đầu tiên trong quy trình này, xác định nhu cầu cung ứng, có thể xuất phát từ nhiều yếu tố cân nhắc khác nhau, chẳng hạn như việc chấm dứt hợp đồng cung cấp hiện tại hoặc phát triển sản phẩm mới.

Bước thứ hai, phân tích tình huống, xem xét cả môi trường bên trong và bên ngoài nơi đưa ra quyết định phân phối. Những cân nhắc nội bộ bao gồm việc xác định các bên liên quan có nhu cầu cung cấp, số lượng và chất lượng cung cấp phù hợp cũng như các chính sách cung ứng hiện hành (ví dụ: sáng kiến của nhà cung cấp). Môi trường bên ngoài bao gồm các cân nhắc kinh tế, khuôn khổ pháp lý và quy định quản lý việc mua hàng và thị trường nơi các nhà cung cấp tiềm năng hoạt động.

Bước thứ ba là xác định và đánh giá các nhà cung cấp tiềm năng. Bạn có thể xác định các nhà cung cấp tiềm năng bằng vô số nguồn, bao gồm nhà cung cấp, triển lãm

thương mại, ấn phẩm công nghiệp và internet. Điều quan trọng là phải nhận thức và hiểu được những ưu điểm nhược điểm tiềm ẩn của từng nguồn. Ví dụ, hội chợ thương mại cho phép trưng bày sản phẩm của các nhà cung cấp khác nhau (giúp so sánh các nhà cung cấp dễ dàng hơn), nhưng chi phí tham dự hoặc trưng bày tại hội chợ thương mại đã tăng mạnh trong những năm gần đây. Ngoài ra, các triển lãm thương mại thường chỉ được tổ chức mỗi năm một lần.

Việc đánh giá nhà cung cấp trở nên dễ dàng hơn khi tổ chức xác định các tiêu chí lựa chọn phù hợp với ấn định trọng số cho các tiêu chí này. Về điểm thứ hai, nếu một số tổ chức sử dụng bốn tiêu chí lựa chọn liên quan thì cả bốn tiêu chí đều có trọng số như nhau (tức là 25% mỗi tiêu chí) hoặc một số tiêu chí nhất định được coi trọng hơn các tiêu chí khác (Ví dụ: trọng số của hai tiêu chí phải là 30%) và hai cái còn lại (chiếm 20%) phương pháp đánh giá này là cơ sở tạo ra xếp hạng (điểm) cho từng nhà cung cấp tiềm năng. Những đánh giá này rất quan trọng đối với bước thứ tư của quá trình lựa chọn nhà cung cấp. Lựa chọn nhà cung cấp xảy ra khi một tổ chức chọn một hoặc nhiều công ty để cung cấp các sản phẩm liên quan.

Việc lựa chọn số lượng nhà cung cấp thích hợp nhất mà công ty nên sử dụng là một chủ đề đang được tranh luận. Những cân nhắc nội bộ được thảo luận ở bước 2 có thể ảnh hưởng đến quyết định sử dụng phương pháp tiếp cận một nguồn hoặc đa nguồn của bạn. Mặc dù mục tiêu của cả hai phương pháp là cung cấp cho tổ chức mua hàng giá trị tốt nhất cho các bộ phận được giao, nhưng mỗi phương pháp đều có mỗi ưu điểm riêng biệt. Nhiều người ủng hộ việc mua sắm cho rằng sự hiện diện của nhiều nhà cung cấp làm tăng tính cạnh tranh, giảm rủi ro cung ứng chính và cải thiện thông tin thị trường cho các trường hợp khẩn cấp tiềm ẩn. Giảm chi phí và cải thiện sự hợp tác và giao tiếp trong quá trình giao hàng. Tuy nhiên, khả năng đạt được những khoản tiết kiệm tiềm năng này phụ thuộc vào quy mô tương đối của người mua trên thị trường. Đối với một số người mua lẻ, việc tìm nguồn cung ứng duy nhất thực sự có thể làm giảm sản phẩm thay thế và tăng mức giá cuối cùng mà họ phải trả.

Bước cuối cùng trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp, đánh giá quyết định, bao gồm việc so sánh kết quả mong đợi của nhà cung cấp với kết quả thực tế của nhà cung

cấp. Có hai cách tiếp cận chính để đánh giá cơ cấu của nhà cung cấp (quản lý, nhân viên, chất lượng, đổi mới), nguồn lực (công nghệ, quy trình), sức khỏe (tài chính, rủi ro) và trách nhiệm (xã hội, môi trường).

Đánh giá dựa trên hiệu suất tập trung vào hiệu suất thực tế của nhà cung cấp dựa trên các tiêu chí khác nhau như chi phí và chất lượng. Như đã đề cập tại bước 4, việc đánh giá này sẽ dễ dàng hơn nếu tổ chức xác định rõ ràng các tiêu chí lựa chọn. Nhiều công ty sử dụng thẻ điểm nhà cung cấp để báo cáo thông tin hoạt động của nhà cung cấp. Thẻ điểm có thể xếp loại (các mục kiểm tra đơn giản phản ánh hiệu suất của nhà cung cấp) hoặc dựa trên chi phí (có giá trị theo thời gian để xác định tổng chi phí kinh doanh với nhà cung cấp) có khả năng. Áp dụng chương trình thẻ điểm với các nhà cung cấp hàng đầu để cải thiện việc giao hàng đúng thời hạn và tăng doanh số bán hàng.

1.1.4. Phát triển nhà cung cấp

Phát triển nhà cung cấp là phát triển hệ thống mạng lưới các nhà cung cấp – phân phối – đối tác để đảm bảo cung cấp sản phẩm và nguyên vật liệu thích hợp và đáng tin cậy để sử dụng trong sản xuất hoặc bán lại cho người khác.

1.1.5. Tìm nguồn cung ứng

Tìm nguồn cung ứng là quá trình tìm kiếm, đánh giá và thu hút các nhà cung cấp dựa trên các tiêu chí đã được thiết lập sẵn để đạt mức tiết kiệm chi phí lớn nhất có thể và giá trị tốt nhất cho hàng hóa và dịch vụ.

Quá trình tìm kiếm nhà cung cấp được thực hiện thông qua đấu thầu cạnh tranh, so sánh sự khác biệt về giá trị giữa các nhà cung cấp và nhằm mục đích tìm ra nhà cung cấp có chi phí thấp nhất và có lợi thế nhất.

Các công ty có thể chọn làm việc trực tiếp với các nhà thầu và nhà sản xuất hoặc mua từ các nhà phân phối, tùy thuộc vào sản phẩm/dịch vụ và nhu cầu tìm nguồn cung ứng của công ty.

1.2. Một số khái niệm về hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng

1.2.1. Khái niệm về quản trị chuỗi cung ứng

Chuỗi cung ứng là một hệ thống các tổ chức, con người, hoạt động, thông tin và nguồn lực tham gia vào quá trình vận chuyển sản phẩm hoặc dịch vụ từ nhà cung cấp hoặc nhà sản xuất đến người tiêu dùng. Hoạt động của chuỗi cung ứng liên quan đến việc chuyển đổi tài nguyên thiên nhiên, nguyên liệu thô và linh kiện thành sản phẩm hoàn chỉnh được giao cho người dùng cuối cùng (người tiêu dùng). Các sản phẩm được sử dụng trong các hệ thống chuỗi cung ứng phức tạp có thể quay trở lại chuỗi cung ứng tại một thời điểm nào đó mà giá trị còn lại có thể được tái chế. Chuỗi cung ứng kết nối chuỗi giá trị.

Thuật ngữ chuỗi cung ứng thường gắn liền với việc quản lý chuỗi cung ứng có liên quan đến một món đồ cụ thể. Tất cả sản phẩm đều có chuỗi cung ứng riêng biệt và những đặc điểm khác nhau về thành phần mạng lưới và phương pháp quản lý.

Theo Hội đồng chuỗi cung ứng, quản lý chuỗi cung ứng đề cập đến việc quản lý cung và cầu, tìm nguồn cung ứng nguyên liệu thô và linh kiện, sản xuất thu mua, quản lý kho và hàng tồn kho, chấp nhận đơn hàng và quản lý thực hiện đơn hàng, phân phối kênh và phân phối giao hàng tại điểm tập kết giao đến khách hàng.

Theo tiến sĩ Lee và đồng tác giả Corey Billington giải thích trong bài nghiên cứu: Quản lý chuỗi cung ứng là sự tích hợp các hoạt động diễn ra trong các cơ sở mạng lưới để tạo ra nguyên liệu thô và biến chúng thành sản phẩm, sản phẩm trung gian, sản phẩm cuối cùng và phân phối. Đưa sản phẩm tới khách hàng thông qua hệ thống phân phối. Quản trị chuỗi cung ứng là gì? “ Quản lý chuỗi cung ứng bao gồm việc lập kế hoạch và quản lý tất cả các hoạt động trong quản lý logistics, bao gồm tất cả các hoạt động trong quản lý Logistics, bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến thu mua và mua sắm, quan trọng nhất là mở rộng đến nhà cung cấp, nhà cung cấp dịch vụ bên thứ ba, khách hàng,... Điều này đòi hỏi sự phối hợp và cộng tác với chuỗi cung ứng đã thiết lập với đối tác. Trên thực tế, quản lý chuỗi cung ứng tích hợp việc quản lý cung cầu trong và giữa các công ty khác nhau.”

1.2.2. Khái niệm về hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng

Sự phát triển ngày càng tăng của lĩnh vực kinh doanh công nghệ được hỗ trợ mạnh mẽ bởi sự tăng trưởng của nền kinh tế khu vực và toàn cầu. Vì vậy có rất nhiều công ty sản xuất uy tín, chất lượng. Cạnh tranh giữa các công ty sản xuất sẽ ngày càng gay gắt về cơ sở hạ tầng nhà máy, chất lượng sản phẩm và thời gian giao hàng. Hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng ngày càng trở nên khó khăn hơn. Đây là một hoạt động thiết yếu và quan trọng trong chuỗi cung ứng, điều quan trọng hơn đối với các công ty là tạo ra các đầu vào kịp thời, đầy đủ và chính xác để giúp họ có thể thực hiện các hoạt động sản xuất kịp thời.

Hoạt động mua sắm sẽ tiếp tục phát triển thông qua việc cải tiến chuỗi cung ứng trong tương lai. Đồng thời, nhà cung cấp của bạn trở thành đối tác kinh doanh giúp bạn giảm chi phí. Ngoài ra, công nghệ thu mua đang phát triển rất nhanh và tình hình thu mua hiện tại sẽ được cải thiện. Ngày nay, mua sắm được công nhận là một trong một trong những chức năng cốt lõi có tầm quan trọng và giá trị to lớn đối với doanh nghiệp. Vì thế, khái niệm thu mua cũng rất đa dạng và phong phú tùy theo ngành nghề hoặc mục đích nghiên cứu. Một số khái niệm đấu thầu chung có thể được tóm tắt như sau:

Mua sắm có nghĩa là quản lý nguyên liệu thô của công ty, cung cấp tất cả hàng hóa, dịch vụ, năng lực và kiến thức cần thiết để điều hành công ty, cung cấp dịch vụ và quản lý các hoạt động chính của công ty, đảm bảo rằng công ty luôn tiếp cận với các điều khoản có lợi nhất. (Arjan J. Van Weele, 2009)

Thu mua là hoạt động tìm kiếm, mua và giao sản phẩm và dịch vụ cho công ty từ các nhà cung cấp. Đây là hoạt động quan trọng trong chuỗi cung ứng sản xuất vì linh kiện, nguyên liệu mua vào chiếm hơn 60% giá thành sản phẩm. Đối với các nhà bán lẻ, tỷ lệ này có thể lên tới 90%. (John, Chandra, Tim, 2008).

Thu mua có nghĩa là cung cấp nguyên liệu thô có chất lượng và có số lượng phù hợp, dưới nhiều hình thức khác nhau, đúng địa điểm, đúng thời điểm và đúng giá. (Lysons, 2006)

1.2.3. Vai trò của hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng

1.2.3.1. Nguồn cung ứng của doanh nghiệp

Một trong những vai trò quan trọng của bộ thu mua là đảm bảo xuất xứ hàng hóa, tổ chức luồng hàng hóa ổn định đến tất cả các bộ phận trong doanh nghiệp và đảm bảo doanh nghiệp có đủ nguyên liệu cho hoạt động sản xuất. Bộ phận mua hàng thường xuyên trao đổi với các bộ phận khác để hiểu rõ đặc điểm của loại sản phẩm, định giá sản phẩm chính xác và tối đa hóa hiệu quả mua hàng. Bộ phận cung ứng sẽ mua nguyên liệu thô chất lượng cao được giao đúng thời gian, địa điểm và đáp ứng yêu cầu chất lượng của các bộ phận khác.

1.2.3.2. Quản lý hệ thống nhà cung cấp

Bộ phận thu mua chịu trách nhiệm tìm nguồn hàng cung ứng và đặt hàng, đàm phán giá cả và chi tiết hợp đồng với nhà cung cấp cũng như giám sát hoạt động của nhà cung cấp. Bộ phận mua hàng trên định kỳ đánh giá hiệu quả hoạt động và kiểm soát chất lượng của nhà cung cấp. Điều này bao gồm việc kiểm soát thời gian giao hàng, chất lượng sản phẩm, chi phí và năng suất. Yếu tố quan trọng nhất trong hoạt động thu mua là việc tìm kiếm và quản lý hệ thống nhà cung cấp một cách hợp lý. Để đảm bảo chất lượng của nhà cung cấp, bộ phận mua hàng phải đặt yếu tố quan trọng nhất vào triển vọng phát triển của nhà cung cấp, khả năng cung cấp nguyên liệu, tính chính xác của hàng hóa cung cấp và chất lượng hàng hóa. Đảm bảo chất lượng, giao hàng đúng hẹn, giá cả hợp lý và kiến thức chuyên môn. Về đặc điểm ngành nghề và uy tín tốt trên thị trường.

1.2.3.3. Kiểm soát hệ thống giá cả

Bộ phận mua sắm cũng phải chịu trách nhiệm duy trì và triển khai hợp lý các nguồn tài trợ. Để đạt được chi phí mua hàng tốt nhất có thể, bộ phận mua hàng phải đảm bảo rằng các nhà cung cấp của họ phải sử dụng những sản phẩm có chi phí thấp nhất từ các nhà phân phối và nhà sản xuất. Bộ phận mua hàng cũng có thể thực hiện kiểm soát giá bằng cách tăng quy mô giao hàng để tận dụng chiết khấu và ưu đãi, thanh toán đúng hạn để thanh toán chậm, đặt hàng trực tuyến và sử dụng các công cụ thương mại điện tử hiện đại để giảm chi phí.

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng

Hoạt động mua hàng là điều kiện tiên quyết cho quá trình sản xuất, kinh tế của doanh nghiệp và có mối liên kết chặt chẽ với hoạt động của các bộ phận khác. Kết quả hoạt động thu mua lại cơ sở phù hợp cho quá trình sản xuất. Nội dung của hoạt động mua sắm phải luôn gắn liền với tầm nhìn chiến lược và sứ mệnh kinh doanh của công ty. Năng lực của hoạt động thu mua phải luôn liên quan đến tình hình tài chính của công ty và yếu tố quan trọng nhất là hoạt động thu mua có tác động trực tiếp đến kết quả sản xuất và hoạt động của công ty. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, hoạt động thu mua của công ty trong chuỗi cung cấp ứng dụng phải đạt được các mục tiêu sau.

1.3.1. Chỉ tiêu về phân loại

Thông số kỹ thuật chất lượng chính xác có nghĩa là đảm bảo tính nhất quán của tất cả nguyên liệu thô được mua. Nguyên liệu thô được phân loại thành vật liệu cơ bản, vật liệu phụ, sản phẩm thay thế, thiết bị cơ bản, v.v. tùy theo thành phần của sản phẩm. Tất nhiên, nếu chỉ có nguyên liệu cơ bản mà không có nguyên liệu phụ thì bạn không thể hoàn thành quy trình sản xuất hoặc cho ra thành phẩm cuối cùng. Doanh mục sản phẩm là một nhóm các sản phẩm có liên quan chặt chẽ với nhau với các tính năng và đặc điểm tương tự. Vì vậy, tính chính xác của doanh mục sản phẩm là điều cần thiết đối với bộ phận mua hàng.

1.3.2. Chỉ tiêu về số lượng

Số lượng sản phẩm là chỉ số đầu tiên đánh giá hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng. Số lượng mà công ty mua phải đủ để thực hiện hoạt động sản xuất của mình và phải có đủ hàng tồn kho để quá trình sản xuất không bị gián đoạn. Ngoài ra, chúng tôi có thể ứng phó với những biến động của thị trường dẫn đến tình trạng thiếu hoặc dư thừa sản phẩm. Mua quá nhiều hoặc quá ít sản phẩm sẽ gây ra khiếm khuyết trong quá trình sản xuất của công ty. Vì vậy, bộ phận thu mua phải cần đổi, tính toán hợp lý số lượng sản phẩm để đáp ứng tốt nhất yêu cầu sản xuất.

1.3.3. Chỉ tiêu về chất lượng

Chất lượng sản phẩm là tập hợp các tiêu chí và đặc tính của sản phẩm thể hiện sự đáp ứng các yêu cầu trong những điều kiện tiêu dùng cụ thể. Sản phẩm luôn phải đi đôi với chất lượng. Đây là một trong những yếu tố quan trọng nhất để tạo ra sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng trên thị trường. Nếu chất lượng vượt trội về mặt kĩ thuật kéo theo rủi ro chi phí cao và gây nhầm lẫn, khó khăn cho khách hàng trong việc lựa chọn sản phẩm phù hợp dựa trên các phương án thanh toán cũng như điều khoản và điều kiện của khách hàng thì đó vẫn được coi là giải pháp tối ưu.

1.3.4. Chỉ tiêu về thời gian

Chu kỳ mua hàng bắt đầu từ khi nhận được yêu cầu mua hàng từ mỗi bộ phận cho đến khi sản phẩm được yêu cầu được đưa vào kho hàng của từng bộ phận. Tiêu chí này rất quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động của bộ phận mua hàng. Bởi vì chu kỳ mua hàng nhanh hay chậm đều có những hậu quả tích cực hoặc tiêu cực rất rõ ràng đến quá trình sản xuất. Người quản lý mua sắm đóng một vai trò quan trọng trong việc đảm bảo rằng quá trình mua sắm diễn ra suôn sẻ và thời gian được sử dụng theo cách hiệu quả nhất.

1.3.5. Chỉ tiêu về chi phí

Giảm chi phí các yếu tố đầu vào là một trong những điều kiện quan trọng để giảm chi phí sản xuất. Để giảm chi phí phát sinh trong quá trình mua hàng, bộ phận mua hàng phải hiểu rõ yếu tố ảnh hưởng đến từng loại chi phí vận chuyển. Những chi phí này do bên mua chịu tại thời điểm vận chuyển. Chi phí lưu kho, bảo quản nguyên vật liệu chi phí cơ hội sử dụng vốn... Hiểu được các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí có thể giúp bộ phận thu mua thiết kế các biện pháp cắt giảm chi phí nhằm hạ giá và nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty.

1.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng

Hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng là hoạt động đầu tiên trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nếu chất lượng đầu vào kém thì kết quả đầu ra cũng sẽ kém. Vì mục đích này, khi tiến hành hoạt động thu mua, cần theo dõi cẩn thận các yêu cầu, tiêu chuẩn đối với nguyên liệu thô. Vì vậy, để dịch vụ này ngày càng hoàn thiện

hơn, doanh nghiệp không phải chỉ hiểu rõ quy trình mua hàng mà còn phải hiểu rõ các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình này và các quy tắc đảm bảo luôn đáp ứng được các mục tiêu hoạt động. Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng, bao gồm chi phí vận hành của công ty, nhu cầu hàng hóa từ các bộ phận sản xuất, biến động giá cả thị trường và sự đa dạng của sản phẩm. Doanh nghiệp với doanh nghiệp,... Các yếu tố chính có tác động lớn nhất đến hoạt động thu mua chuỗi cung ứng của các công ty sản xuất.

1.4.1.1. Quy trình thu mua

a) Xác định nhu cầu

Các công ty tạo ra nhiều nhu cầu trong chu kỳ kinh doanh. Nhu cầu quan trọng nhất là nguyên liệu đầu vào, đặc biệt là hàng hóa và nhiên vật liệu cần thiết. Để xác định nhu cầu kinh doanh của mình, bạn cần phải trả lời hai câu hỏi chính: Mua gì và mua bao nhiêu? Bằng cách trả lời thành công hai câu hỏi này, các công ty có thể hiểu rõ hơn về nhu cầu mua hàng của họ.

Để quyết định mua gì, trước hết công ty phải hiểu rõ nhu cầu của khách hàng và nhu cầu thiết yếu về nguồn nhân lực của công ty, từ đó xác định được nhu cầu về hàng hóa cần thiết cho quá trình sản xuất. Tiến hành kinh doanh và lập kế hoạch mua hàng hiệu quả nhất. Ngoài ra, việc lựa chọn nhà cung cấp phù hợp đòi hỏi phải xác định cụ thể loại sản phẩm và số lượng yêu cầu. Chất lượng tuyệt vời và giá cả hợp lý mang lại lợi ích tối đa cho doanh nghiệp.

b) Lựa chọn nguồn cung cấp

Các công ty có nhiều cơ hội tìm kiếm nhà cung cấp tiềm năng thông qua nhiều nguồn khác nhau như phương tiện truyền thông, hội chợ, triển lãm và phải luôn tuân thủ phương châm “Càng nhiều nhà cung cấp càng tốt” công ty càng kiếm được nhiều lợi nhuận. Để đạt được điều này, các công ty phải tập trung và nghiên cứu và đánh giá toàn diện và chính xác về khả năng phân phối sản phẩm trong tương lai của nhà cung cấp. Việc lựa chọn có giá trị thấp nhất và chi phí vận chuyển tối thiểu cũng có tác động đáng kể đến lợi nhuận của công ty. Vì vậy, việc lựa chọn nhà cung cấp tốt là yếu

tổ quan trọng đối với người quản lý mua hàng. Cho đến nay, có nhiều hướng dẫn trong việc lựa chọn nhà cung cấp như thay đổi nhà cung cấp thường xuyên và chọn nhà cung cấp có giá hoặc chi phí thấp nhất hoặc nhà cung cấp đáng tin cậy và quen thuộc. Chúng tôi có sự tự tin cao về chất lượng của sản phẩm công ty cần hoặc công ty chủ động tìm kiếm nhà cung cấp thông qua triển lãm, giới thiệu,...

c) Lập đơn hàng

Sau khi lựa chọn được nhà cung cấp phù hợp, bộ phận mua hàng sẽ đàm phán với nhà cung cấp và ký kết hợp đồng mua hàng. Ngày nay, việc đàm phán trước khi quyết định đơn hàng đã trở thành một quá trình hết sức quan trọng. Mục tiêu của quá trình đàm phán là: Loại sản phẩm và đặc tính, sản phẩm, giá cả, chính sách giá, phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán. Vì đàm phán là một quá trình quan trọng nên cần có sự tham gia của những nhân viên có trình độ chuyên môn và kỹ năng giao tiếp tốt tham gia đàm phán để đạt được kết quả tốt. Sau khi hoàn tất quá trình đàm phán, công ty sẽ bắt đầu đặt hàng và ký kết hợp đồng mua bán. Hợp đồng là cơ sở cho hoạt động của công ty và nhà cung cấp.

d) Tổ chức thực hiện đơn hàng

Khi quản lý mua hàng ấn định thời hạn giao hàng, người đó sẽ thông báo cho các bên liên quan về việc chuẩn bị và sắp xếp nhận hàng. Mặc dù quá trình giao nhận hàng được thực hiện theo quy định trong hợp đồng nhưng nhân viên thu mua phải liên tục yêu cầu, cảnh báo nhà cung cấp giao hàng đúng thời hạn để không ảnh hưởng đến tiến độ quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Ngoài ra, doanh nghiệp phải theo dõi xem quá trình giao hàng có thực hiện đúng quy định trong hợp đồng mua bán với nhà cung cấp về số lượng, chủng loại, chất lượng thời gian, chi phí,.. so với hợp đồng mua bán. Dữ liệu về việc giao hàng hóa có đáp ứng yêu cầu hay không, nếu hàng hóa bị hư hỏng bao bì, bạn phải thông báo ngay cho nhà cung cấp và từ chối nhận hàng.

Sau khi công ty và nhà cung cấp xác nhận và đáp ứng các yêu cầu về hàng hóa, họ lập biên bản giao hàng và cung cấp chứng từ cho các bên liên quan, bao gồm mua hàng, kế toán và nhà cung cấp. Đến đây quá trình làm việc với nhà cung cấp kết thúc.

e) Nhập kho/cung cấp hàng hóa cho bộ phận

Sau khi quá trình giao hoàn tất, hàng hóa đạt yêu cầu sẽ được lưu kho tiếp hoặc chuyển ngay đến bộ phận yêu cầu. Trong quá trình này, bộ phận mua hàng và trưởng các bộ phận khác trong công ty lên kế hoạch chi tiết để giao hàng, thanh toán và đánh giá nhà cung cấp. Sau khi nhận đủ chứng từ, hồ sơ, bộ phận kế toán sẽ thanh toán hóa đơn cho nhà cung cấp trong thời gian quy định. Ngoài ra công ty phải đánh giá chất lượng của các nhà cung cấp, làm cơ sở để công ty tiến hành mua sắm cho đợt tiếp theo. Nếu một nhà cung cấp đáp ứng đủ tất cả các tiêu chí do nhu cầu sản xuất và mục đích kinh doanh của công ty đề ra, đó có nghĩa là nhà cung cấp hoạt động có hiệu quả. Mặt khác, nếu nhà cung cấp không đạt được mục tiêu đề ra, đồng thời mắc sai sót thì nhà cung cấp phải giải quyết hoặc công ty sẽ tìm kiếm nhà cung cấp mới. Ngoài ra, tất cả các bộ phận tham gia vào quá trình thu mua cần được đánh giá để làm rõ trách nhiệm của từng bộ phận và nâng cao chất lượng.

1.4.2. Nhân tố bên ngoài

1.4.2.1. Nhà cung cấp

Đối với các công ty sản xuất thương mại, làm việc với các nhà cung cấp đáp ứng mọi yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng là nguồn nhân lực của công ty. Bởi các hệ thống nhà cung cấp đóng vai trò quan trọng và quyết định sự thành công của toàn bộ phận sản xuất kinh doanh của công ty. Một số nhà cung cấp đủ năng lực không chỉ giao đúng chuẩn loại sản phẩm với đủ số lượng, đủ thời gian, giao hàng nhanh và giá cả hợp lý. Hợp tác góp phần vào sự nghiệp phát triển của doanh nghiệp, giúp giảm chi phí và đạt được lợi nhuận kinh doanh tốt.

Yếu tố này có tác động tích cực đến hoạt động mua hàng. Đồng thời, nếu bộ phận mua hàng quản lý hợp lý mạng lưới nhà cung cấp của mình thì có thể kiểm soát chặt chẽ chi phí giá cả, giúp công ty giảm chi phí trong hoạt động mua hàng.

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra điều này có tác động tích cực hơn nhiều ở những công ty có bộ phận thu mua quản lý tốt hệ thống nhà cung cấp của họ so với những công ty có hoạt động kém hơn. Thay vì buộc nhà cung cấp cắt giảm chi phí, bộ phận

mua hàng phải làm việc cùng nhau để xây dựng mối quan hệ đôi bên cùng có lợi trên toàn hệ thống nhà cung cấp. Trong những tình huống như vậy, bộ phận thu mua phải có hướng dẫn phù hợp trong việc lựa chọn nhà cung cấp và duy trì mối quan hệ với họ điều này rất quan trọng.

1.4.2.2. Đối thủ cạnh tranh

Mọi công ty, tổ chức đều có đối thủ cạnh tranh. Mức độ cạnh tranh được xác định bởi sự tương tác giữa các yếu tố như số lượng doanh nghiệp cạnh tranh, mức độ tăng trưởng của ngành, cơ cấu chi phí và mức độ đa dạng hóa sản phẩm. Các công ty cần phân tích đối thủ cạnh tranh về mục tiêu, chiến lược và khả năng để phát triển các chiến lược ứng phó cụ thể.

Các đối thủ cạnh tranh ảnh hưởng đến hoạt động thu mua theo nghĩa công ty cần giảm thiểu chi phí đầu vào để đạt được giá sản phẩm thấp trên thị trường, từ đó làm tăng khả năng cạnh tranh của công ty. Vì vậy bộ phận mua hàng phải được đào tạo mở rộng tìm kiếm của bạn và đàm phán với các nhà cung cấp khác nhau để giảm thiểu chi phí.

1.4.2.3. Chính sách kinh tế

Mỗi quốc gia nơi công ty hoạt động đều có những đặc điểm chính sách kinh tế khác nhau. Đối với mỗi khác biệt này, công ty phải xây dựng chiến lược ứng phó phù hợp với từng điều khoản của từng chính sách. Môi trường kinh tế ổn định có cơ sở hạ tầng và hệ thống chính trị, pháp lý vững mạnh, thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển. Đặc biệt đối với hoạt động mua hàng, nhiều biện pháp chính sách kinh tế như chính sách tài khoa, chính sách tiền tệ, chính sách thương mại (hạn ngạch, thuế), chính sách ngoại thương đến ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình mua hàng. Chính sách kinh tế ảnh hưởng đến sự thành công trong kinh doanh và hoạt động mua hàng của công ty. Khi tiến hành kinh doanh, các công ty phải tuân thủ mọi cơ chế của cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt trong hoạt động mua hàng.

Trên đây là một số yếu tố ảnh hưởng khách quan và chủ quan đến hoạt động thu mua hàng. Bộ phận thu mua hiểu rõ các yếu tố ảnh hưởng này tác động như thế

nào đến quá trình mua hàng của công ty để đề xuất các giải pháp phòng ngừa rủi ro và cải tiến hoạt động thu tiền trong chuỗi cung ứng của công ty cần thực hiện.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong bối cảnh hợp nhất hiện nay, các doanh nghiệp sản xuất, thương mại đang phải đối mặt với nhiều thách thức và sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp trong khu vực và trên thế giới trở nên rất gay gắt. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, các công ty cần nỗ lực cải thiện mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó cải thiện hoạt động thu mua theo chuỗi cung ứng để hỗ trợ hoạt động sản xuất khác trong nội bộ công ty. Làm được điều này một cách nhanh chóng và hiệu quả là một yêu cầu cấp thiết. Chương 1 khái quát các khái niệm, vai trò, tiêu chí đánh giá hoạt động thu mua hàng trong chuỗi cung ứng của công ty. Kết hợp lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động mua hàng. Đồng thời đề cập đến các công trình liên quan và rút ra bài học từ đó.

Trong chương tiếp theo, chúng tôi sử dụng các tiêu chí đánh giá để cung cấp cái nhìn tổng thể nhất có thể về công ty và hiện trạng hoạt động mua hàng của công ty. Kỹ thuật phân tích định tính và thu thập dữ liệu thống kê được sử dụng để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động mua hàng của công ty và xác định điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động thu mua hàng của công ty.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG THU MUA HÓA CHẤT TẠI CÔNG TY TNHH TMDV Ý CƯỜNG THỊNH

2.1. Giới thiệu về công ty

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Ngày 21/09/2009 Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ý Cường Thịnh được thành lập với những vị lãnh đạo trẻ tuổi và đầy nhiệt huyết.

Giao đoạn đầu mới thành lập, công ty gặp không ít nhiều khó khăn do có nhiều sức ép cạnh tranh của nền kinh tế thị trường và sự tham gia của nhiều công ty cùng ngành. Tuy nhiên, Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ý Cường Thịnh vẫn kiên trì tạo cho mình một chỗ đứng trên thị trường. Sau một khoảng thời gian hoạt động, công ty đã và đang khẳng định tên tuổi của mình, có chỗ đứng trong thị trường Việt Nam về Sản xuất, Kinh doanh, Vận chuyển các loại hóa chất phục vụ trong ngành thực phẩm và công nghiệp.

Logo của công ty:



Hình 1. 1 Logo công ty

(Nguồn: Công ty TNHH TMDV Ý Cường Thịnh)

Tên doanh nghiệp	Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ý Cường Thịnh
Tên quốc tế	Y CUONG THINH TRANDING SERVICES COMPANY LIMITED
Tên viết tắt	Y CUONG THINH CO,LTD
Mã số thuế	3602086031
Địa chỉ	Số 55, KP 3, Phường Long Bình Tân, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam
Nơi đăng lý quản lý	Chi cục Thuế Tp Biên Hòa
Đại diện pháp luật	Đinh Văn Ngoan
Giá đốc	Đinh Văn Ngoan
Ngày cấp giấy phép	17/09/2009
Ngày bắt đầu hoạt động	17/09/2009
Năm tài chính	2015
Cấp Chương Loại Khoản	3-754-190-193
Email	chemical@ycuongthinh.com
Website	ycuongthinh.com
Hotline	(+84) 985 671 671

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ sứ mệnh, tầm nhìn và mục tiêu chính của doanh nghiệp

2.1.2.1. Chức năng nhiệm vụ của công ty

Sản xuất hóa chất cơ bản (không sản xuất tại trụ sở, chỉ hoạt động khi cơ quan có thẩm quyền chấp thuận về địa điểm và đủ điều kiện theo quy định của pháp luật).

Vận tải hàng hóa. Chi tiết: Kho bãi và lưu trữ hàng hóa trong kho ngoại quan, kho bãi và lưu giữ hàng hóa trong kho đông lạnh (trừ kho ngoại quan), kho bãi và lưu trữ hàng hóa trong kho khác (không hoạt động tại trụ sở; trừ kinh doanh kho bãi).

Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác. Chi tiết: Cho thuê thiết bị bồn chứa, bể chứa hóa chất.

Hiện nay, công ty đã có một hệ thống sản xuất hiện đại với nhiều dây chuyền sản xuất chuyên nghiệp, chất lượng sản phẩm cao và hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2015.

2.1.2.2. Sứ mệnh, tầm nhìn và chiến lược của công ty

Tiêu chí của Ý Cường Thịnh phát triển bền vững, cùng nhau bảo vệ môi trường xanh. Trong nhiều năm qua công ty đã phát triển thị trường mở rộng khắp các tỉnh thành tại Việt Nam. Với thế mạnh có hệ thống vận chuyển chuyên nghiệp, an toàn. Luôn phục vụ khách hàng với chất lượng, dịch vụ tốt nhất. Ý Cường Thịnh luôn chú trọng không ngừng cải tiến về công nghệ, đầu tư và cải thiện máy móc thiết bị cơ sở hạ tầng, hoàn thiện bộ máy nhân sự, đào tạo phát triển nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm, phát triển dịch vụ và xây dựng thương hiệu vững mạnh với tôn chỉ “ Quyền lợi khách hàng là thành công của Công ty TNHH TMDV Ý Cường Thịnh.”

2.1.2.3. Mục tiêu chính của công ty

Việc xây dựng chính sách chất lượng sản phẩm vừa là mục tiêu cũng là động lực phấn đấu trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt. Xây dựng chính sách chất lượng là một trong những truyền thống luôn gắn với thương hiệu và uy tín của Công ty.

2.1.3. Đặc điểm kinh doanh của công ty

Công ty thành lập năm 2009 đến nay cũng đã hơn 14 năm, tình hình kinh doanh của công ty vẫn tăng đều mỗi năm chủ yếu dựa vào việc kinh doanh mặt hàng hóa chất là chính.

Trong nước hiện nay có nhiều đơn vị kinh doanh hóa chất đã và đang có những chuẩn bị mở rộng thị trường kinh doanh, đó cũng là một trong những yếu tố có ảnh hưởng lớn đến sự mở rộng của doanh nghiệp . Tuy nhiên, đối mặt với những thử thách này thì doanh nghiệp có những thuận lợi sau:

Doanh nghiệp đã có nguồn khách hàng có sẵn ở trong nước sau gần 14 năm hoạt động trong lĩnh vực thu mua và buôn bán hóa chất, bộ phận bán hàng đang cố gắng tìm cách tiếp cận đến với thị trường khách hàng tiềm năng.

Với lượng khách hàng truyền thống đã có sẵn với những lợi thế như vậy thì doanh nghiệp sẽ phải có những chính sách hợp lý nhằm giữ vững ổn định thị trường hiện có, từ đó dễ dàng mở rộng hơn thị trường mới.

2.1.4. Phạm vi hoạt động

Công ty TNHH TMDV Ý Cường Thịnh

Mã Số thuế: 3602086031

Người đại diện: Đinh Văn Ngoan

Địa chỉ trụ sở chính: Số 55C, KP 3, Phường Long Bình Tân, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam.

Địa chỉ nhà máy: Lô IV-5 đường số 9, khu công nghiệp Hố Nai, Xã Hố Nai 3, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam.

2.1.5. Cách thức hoạt động kinh doanh

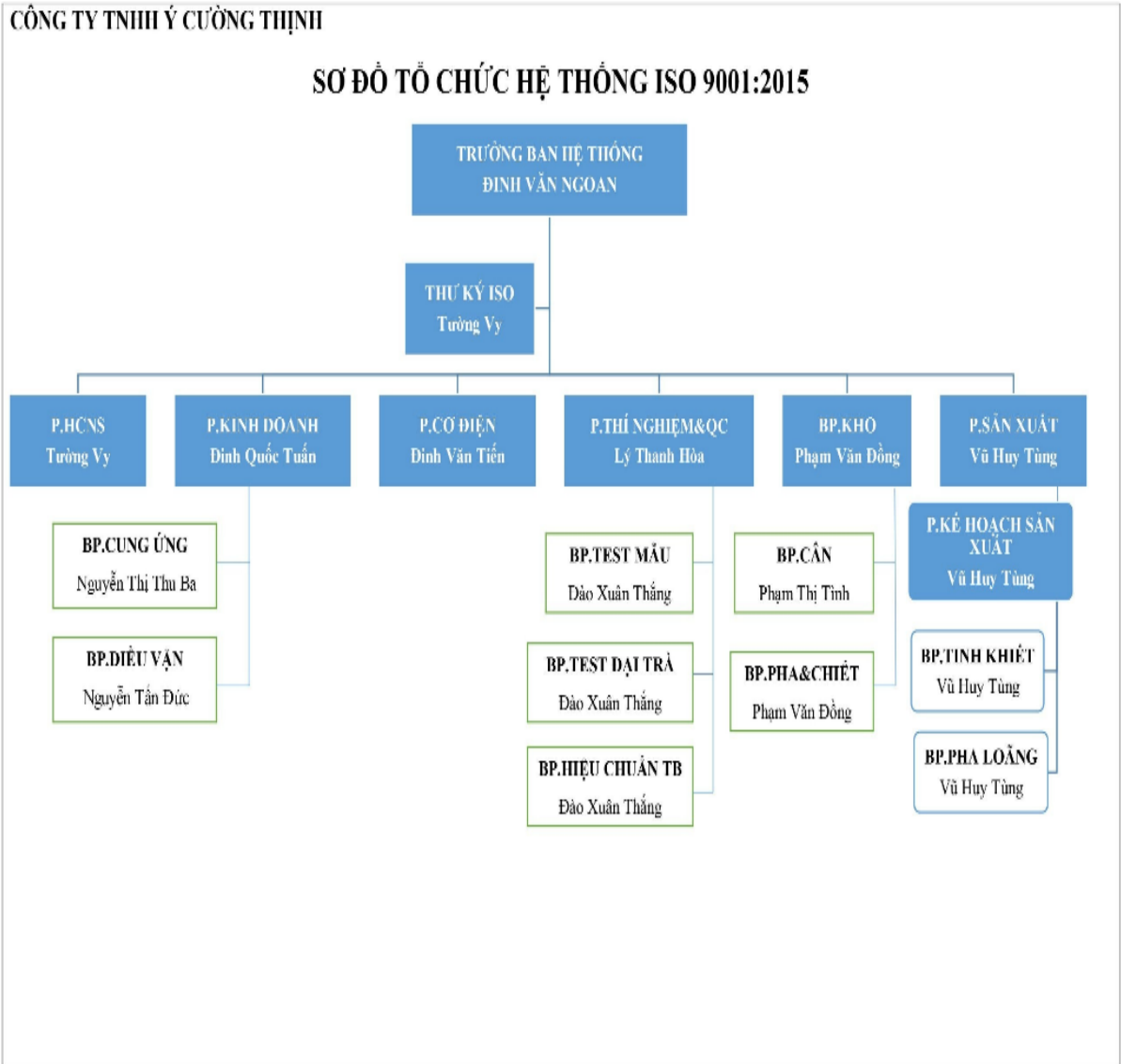


Hình 1. 2 Quy trình kinh doanh

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Công ty TNHH TMDV Ý Cường thịnh trong quy trình này đóng vai trò là người trung gian. Công ty sẽ kinh doanh dựa trên hình thức mua và bán lại cho khách hàng. Công ty chịu trách nhiệm đặt hàng theo nhu cầu của khách hàng đã đưa ra, sau đó liên hệ với các nhà cung cấp các sản phẩm tiến hành quá trình thu gom các hóa chất. Cuối cùng nhận hàng và bán lại cho khách hàng đã đặt trước.

2.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ cơ bản của từng phòng ban



Hình 1. 3 Sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty

(Nguồn: Phòng nhân sự)

Trưởng ban hệ thống là người đứng đầu Hệ thống, nắm giữ vai trò là người giám sát chung cho tất cả các hoạt động của công ty như:

Quyết định các hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp

Lên kế hoạch, tổ chức thực hiện các phương án.

Ban hành các quy chế để quản lý nội bộ nhân sự.

Các hợp đồng kinh doanh thương mại xem xét, ký kết.

Chịu trách nhiệm pháp lý cho Công ty trước cơ quan pháp luật Nhà nước.

Trợ lý ISO là một vị trí công việc phát sinh cùng với quá trình triển khai áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng (HTQLCL) theo ISO 9001 tại doanh nghiệp với chức năng hỗ trợ cho Ban lãnh đạo (đại diện lãnh đạo về chất lượng – QMR) điều phối, kiểm tra quá trình xây dựng HTQLCL (trước chứng nhận) và duy trì, cải thiện HTQLCL (sau chứng nhận).

Phòng hành chính nhân sự là tối ưu hóa năng lực của nhân viên và giải quyết các vấn đề hành chính văn phòng, như quản lý hồ sơ giấy tờ, nhân sự của công ty, công tác lễ tân,...

Quản lý, sắp xếp thông tin giấy tờ, hồ sơ một cách khoa học, bao gồm tiếp nhận, xử lý, lưu trữ, cập nhật.

Công việc lễ tân chủ yếu đưa ra yêu cầu và cung cấp hỗ trợ; chúng còn bao gồm thực hiện các giao dịch với khách hàng có giá trị và điều phối các hoạt động.

Phát triển một hệ thống bảng lương và thiết lập một danh sách thù lao công bằng cho nhân viên trong công ty.

Giám sát, xác minh và sắp xếp dữ liệu nhân viên cho công ty. Phối hợp các dịch vụ bảo trì thiết bị và nguồn lực của công ty.

Phòng kinh doanh là bộ phận chịu trách nhiệm cung cấp lời khuyên cho Ban lãnh đạo về việc giải quyết các vấn đề liên quan đến việc tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ của công ty ra thị trường: tư vấn về việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm; mở rộng thị trường; tạo dựng mối quan hệ với khách hàng.

Chức năng của phòng kinh doanh : phát triển các chiến lược, chiến thuật; hướng dẫn, chỉ đạo và định hướng; xây dựng và nâng cao nguồn khách hàng; giám sát, cập nhật, kiểm soát và báo cáo; thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm.

Nhiệm vụ

Nghiên cứu và triển khai để tiếp cận thị trường mục tiêu và khách hàng có thể thực hiện các công việc để dễ dàng tiếp cận thị trường .

Giới thiệu sản phẩm và mở rộng thị trường thu hút sự quan tâm của khách hàng để đề ra chiến lược về việc giới thiệu khách hàng.

Các hoạt động kinh doanh cũng như tính toán và lập báo cáo về giá thành sản phẩm, dịch vụ, để có cơ sở ký hợp đồng với khách hàng; hỗ trợ Ban lãnh đạo bằng cách soạn thảo tài liệu.

Theo đó, tiến hành thực hiện các kế hoạch và chiến lược của các bộ phận khác. Đảm bảo kế hoạch triển khai quy trình sản xuất sản phẩm đáp ứng đúng nhu cầu theo yêu cầu hợp lý với khách hàng.

Kế hoạch thực hiện và phân tích thời gian sản xuất một cách hợp lý để kinh doanh cho các phân xưởng sản xuất và cho toàn bộ doanh nghiệp. Để đảm bảo chất lượng sản phẩm cần thiết và có giải pháp gia tăng sản xuất để đủ nguồn hàng đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường.

Đề xuất các chiến lược marketing cũng như các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh theo từng giai đoạn cụ thể.

Lập kế hoạch triển khai hoạt động phát triển mở rộng thị trường và việc nghiên cứu, phát triển sản phẩm.

Xây dựng và phát triển thị trường các mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng cũ và mở rộng mối quan hệ với khách hàng mới.

Chịu trách nhiệm trước Ban lãnh đạo về tất cả hoạt động phát triển kinh doanh của doanh nghiệp theo đúng quyền hạn và nhiệm vụ đã được giao

Phòng cơ điện là người quản lý, giám sát việc thực hiện công việc của các kỹ sư hay nhân viên cơ điện để đảm bảo chất lượng công trình cũng như tiến độ thi công. Họ sẽ chịu trách nhiệm lập sơ đồ tổ chức phòng cơ điện cũng như phân công và giám sát việc thực hiện công việc của nhân viên cấp dưới.

Phòng thí nghiệm và quản lý chất lượng là đọc bảng công thức và thông số kỹ thuật. Giám sát hoạt động sản xuất để đảm bảo đáp ứng các tiêu chuẩn. Đề nghị điều chỉnh quy trình chế tạo hoặc sản xuất. Kiểm tra, thử nghiệm hoặc đo lường vật liệu, sản phẩm được sản xuất.

Bộ phận kho vận là bảo quản nguyên vật liệu, thực hiện các thủ tục nhập kho, xuất kho cho các công ty. Chịu mọi trách nhiệm về mất mát nguyên vật liệu. Là nơi lưu trữ sản phẩm, nơi đóng gói và bàn giao các đơn hàng cho đơn vị vận chuyển để mang đến tay khách hàng.

Phòng sản xuất là bộ phận tham gia trực tiếp vào hoạt động sản xuất hàng hóa của doanh nghiệp. Đứng đầu phòng sản xuất là Giám đốc sản xuất. Những thành viên khác của bộ phận này gồm có kỹ thuật viên, kỹ sư, nhà thiết kế, vận hành máy,...

Chức năng

Tham mưu cho Ban lãnh đạo công ty về việc công tác sản xuất, tồn kho và bảo quản thiết bị, máy móc.

Chịu trách nhiệm về thiết kế hàng hóa, sản phẩm cho doanh nghiệp.

Kiểm soát mọi khía cạnh của hoạt động sản xuất. Bằng cách kiểm soát sản xuất, phòng sản xuất có thể sử dụng hiệu quả nhất các nguồn lực, máy móc, lao động một cách hợp lý, giảm thiểu lãng phí.

Thực hiện hoạt động nghiên cứu nhằm cải thiện các sản phẩm của doanh nghiệp bằng cách thay đổi hoặc đổi mới một phần hay toàn bộ sản phẩm.

Đảm bảo công ty luôn có sẵn nguồn nguyên liệu cần thiết cho sản xuất.

Đảm bảo máy móc, thiết bị máy móc, thiết bị dùng trong sản xuất luôn được bảo trì, bảo dưỡng đúng cách.

Quản lý và đánh giá chất lượng sản phẩm.

Nhiệm vụ :

Xác định nguyên liệu đầu vào cần thiết cho hoạt động sản xuất.

Xây dựng lịch trình sản xuất.

Tìm ra biện pháp làm giảm chi phí sản xuất.

Đảm bảo chất lượng sản phẩm.

Cải thiện sản phẩm.

2.3. Giới thiệu Bộ phận cung ứng

Chị Nguyễn Thị Thu Ba là người quản lý bộ phận cung ứng công ty. Người chịu trách nhiệm cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đầu ra và hàng hóa, nguyên liệu đầu vào của doanh nghiệp, đảm bảo về số lượng cũng như đạt tiêu chuẩn chất lượng đề ra. Trực tiếp giám sát nguyên vật liệu, quản lý thông tin và hồ sơ về trang thiết bị nhập vào và tồn kho. Họ còn có nhiệm vụ đề ra cho cấp trên những kiến nghị mua sắm vật tư thiết bị để đầu tư phát triển sản xuất.

2.4. Mô tả công việc và tiêu chuẩn công việc

2.4.1. Mô tả công việc

Lập kế hoạch mua hàng

Nhân viên thu mua sẽ là người trực tiếp tiếp nhận những nhu cầu mua hàng từ các bộ phận, phòng ban. Họ sẽ phải xác định rõ các sản phẩm cần mua bao gồm tất cả các yếu tố về chất lượng, thành phần, các yêu cầu về thông số kỹ thuật... Và ưu tiên những hoạt động thu mua.

Thiết lập bảng kế hoạch thu mua, đưa ra yêu cầu mua hàng sao cho đáp ứng các tiêu chí về chất lượng, số lượng đáp ứng quy trình vận hành và sản xuất của doanh nghiệp.

Tìm kiếm đơn vị cung cấp

Trong một số trường hợp, doanh nghiệp đã có những nhà cung cấp “môi” tức là giữa đơn vị thu mua và đơn vị cung cấp đã có những hoạt động giao dịch trước đó. Người thu mua cần tham khảo về mức độ hài lòng của nhân viên để xem xét có nên

tiếp tục lựa chọn đơn vị cung cấp này. Đồng thời, tham khảo thêm các nhà cung cấp khác để nắm giá cả thị trường, biết đâu bạn sẽ có được những sự lựa chọn tốt hơn.

Trường hợp với những mặt hàng mới, nhân viên thu mua cần:

Nghiên cứu và lựa chọn các nhà cung cấp phù hợp, đáp ứng các tiêu chuẩn mà công ty đưa ra

Yêu cầu báo giá và so sánh các đơn vị cung cấp

Tiến hành đàm phán và test mẫu

Tiến hành thu mua

Khi đã lựa chọn được nhà cung cấp đáp ứng các tiêu chí mà công ty đưa ra, nhân viên thu mua sẽ tiến hành thỏa thuận và kí hợp đồng.

Trực tiếp ký hợp đồng với đơn vị cung cấp

Nhân viên thu mua phải bám sát và theo dõi tiến độ đơn đặt hàng đảm bảo giao hàng kịp thời

Xem xét, kiểm tra các sản phẩm vật tư về chất lượng, số lượng sao cho đảm bảo các thỏa thuận trước đó.

Phối hợp với các bộ phận để lập hóa đơn, hạch toán chi phí, bảo quản nguyên vật liệu; đồng thời chuẩn bị báo cáo với cấp trên.

Trong trường hợp có sự phát sinh, nhân viên thu mua cần linh hoạt để ứng phó kịp thời.

2.5. Phân tích kết quả SXKD của Công ty 03 năm gần đây nhất

Đơn vị: Tỷ đồng, %

Bảng 1. 1 Kết quả kinh doanh của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ý Cường Thịnh

Nội dung	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Doanh thu	457	515	564	(58)	11,26%	(49)	8,69%
Chi phí	357	402	406	(45)	11,19%	(4)	0,98%
Lợi nhuận	100	113	158	(13)	11,5%	(45)	28,48%

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Nhận xét: Nhìn chung, trong giai đoạn từ năm 2020 đến năm 2021, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty có những điểm nổi bật sau:

Về doanh thu

Qua bảng số liệu cho ta thấy, cao nhất năm là năm 2022 đạt 564 tỷ đồng, Tuy nhiên, năm 2021 so với năm 2020 tăng 58 tỷ đồng tương ứng với 11,26%. Năm 2022 so với năm 2021 thì tăng 49 tỷ đồng tương ứng với 8,69%.

Vì công ty TNHH TMDV Ý Cường Thịnh đã tăng giá sản phẩm hóa chất của mình để phù hợp với một số chi phí, dịch vụ của công ty nên ảnh hưởng đến nhu cầu của khách hàng giảm sút. Ngoài ra, có một số khách hàng đã tìm được các nguồn cung cấp khác nên đã chấm dứt hợp đồng với công ty.

Năm 2020, dịch bệnh COVID bắt đầu bùng phát, có một số quốc gia như Trung Quốc, Đài Loan, Mỹ và Việt Nam đã ra lệnh cắt giảm nhập khẩu nước ngoài để giảm lây lan dịch bệnh. Vậy nên Công ty TNHH TMDV Ý Cường Thịnh

Đã giảm thiểu số lượng nhập khẩu nguồn hàng hóa chất từ Trung Quốc, Đài Loan và Mỹ. Làm ảnh hưởng đến việc kinh doanh khi không đủ số lượng hàng giao cho khách hàng và giao hàng chậm trễ cho khách hàng.

Sự ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài và bên trong của công ty đã làm cho doanh thu năm 2020 của công ty liên tục giảm có thể bắt nguồn từ các nguyên nhân: giảm nhu cầu của thị trường, sai sót chứng từ, hàng hóa bị mất mát, hư hỏng trong quá trình vận chuyển hoặc lưu kho, thời gian vận chuyển chậm, tàu, máy bay.... Bởi các yếu tố thời tiết, thời gian chuẩn bị hàng ,.....chưa tìm kiếm được khách hàng tiềm năng và trung thành. Có rất nhiều đối thủ cạnh tranh trên thị trường làm mất một vài khách hàng cũ.

Nhưng năm 2021 nhà nước đã dần mở cửa cho các doanh nghiệp thực hiện hoạt động nhập khẩu trở lại. Đây là bước tiến cho công ty có khởi sắc về doanh thu từ đây, ngoài công ty còn kết hợp với việc điều chỉnh chính sách phù hợp với nhu cầu của thị trường, Điều đó, giúp công ty vực dậy sau đại dịch Covid-19, có hàng hóa giao cho khách hàng đã đặt trước và tạo lại mối quan hệ với khách hàng.

Về chi phí

Trong 3 năm (2020, 2021, 2022) chi phí của công ty cao nhất ở năm 2022 là 406 tỷ đồng. Năm 2022 so với năm 2021 tăng 4 tỷ tương ứng 0.98%. Năm 2022 so với năm 2020 tăng 45 tỷ đồng tương ứng với 11,9%.

Từ năm 2020 đến năm 2021, vì công ty đã có sẵn những thiết bị, vật tư cho kho bãi và xe vận tải từ khi bắt đầu thành lập công ty và bắt đầu nâng cấp các thiết bị vật tư. Công ty đã đầu tư vào nghiệp vụ và các khóa học nâng cao an toàn phòng chống cháy nổ hóa chất cho nhân viên của công ty.

Về lợi nhuận

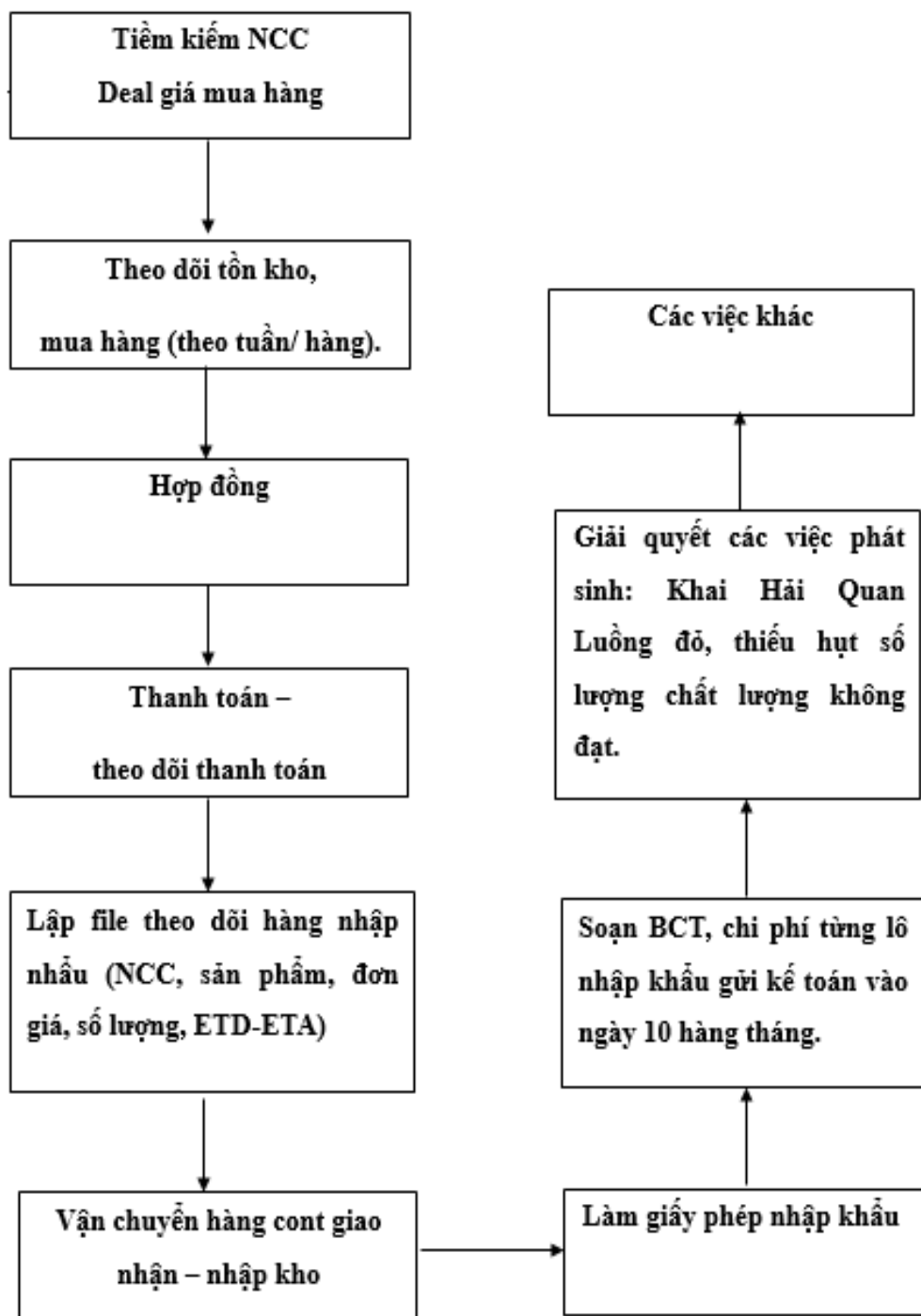
Lợi nhuận: năm 2022 cao nhất đạt 158 tỷ đồng. Như vậy, lợi nhuận cao hơn so với năm 2021 là 45 tỷ đồng tương ứng với 28,48% và năm 2020 là 58 tỷ đồng tương ứng với 36,71%. Đây là dấu hiệu cho thấy tình hình hoạt động công ty đang tăng dần.

Hiệu quả kinh doanh trong 3 năm liên tăng dần rõ ràng, sự tạo dựng mối quan hệ khách hàng với những chính sách phù hợp với nhu cầu khách hàng. Ngoài ra, việc mở cửa hội nhập quốc tế sau đại dịch là một bước chuyển mình của công ty, công ty nắm bắt cơ hội để chuyển mình.

2.2. Thực trạng

2.2.1. Phân tích môi trường bên trong

Quy trình thu mua hàng hóa quốc tế của công ty:



Hình 1. 4 Quy trình mua hàng của Công ty TNHH Ý Cường Thịnh

(Nguồn: Bộ phận cung ứng)

2.2.1.1. Tìm kiếm NCC – Deal giá mua hàng

Tìm kiếm nhà cung cấp dựa trên dữ liệu có sẵn của công ty, lọc nhà cung cấp hàng hóa cho từng sản phẩm mà công ty yêu cầu. Sau đó, nhân viên thu mua sẽ ưu tiên liên hệ trực tiếp và trao đổi chất lượng, của hàng hóa cho các NCC cũ. Nhân viên mua hàng sẽ yêu cầu báo giá và đàm phán với nhà cung cấp. Nếu giá cả mua hàng bằng hoặc thấp hơn, chất lượng không đổi, đủ số lượng hàng hóa công ty cần, thông tin khác không đổi so với lần mua trước. Ngược lại, nếu NCC thay đổi thông tin mua hàng, như không giao kịp tiến độ đã hẹn trước hoặc tăng giá,.. không đạt được thỏa thuận mong muốn, tìm NCC sản phẩm mới cho công ty. Khảo sát thị trường để lựa chọn NCC thích hợp và thực thi mua hàng hóa. Khi tìm được NCC phù hợp với những điều kiện về giá cả và cách thức vận chuyển hàng hóa thì nhân viên thu mua sẽ lập bảng thống kê các NCC, giá cả, thời gian giao hàng lên cho ban lãnh đạo xem xét và phê duyệt.

Trong 14 năm hoạt động trong lĩnh vực mua bán hóa chất, công ty đã có cho mình nguồn nhà cung cấp uy tín, nên nhân viên còn hạn chế việc tìm kiếm thêm nhiều NCC khác. Vì mối quan hệ hiện tại giữa NCC, nhân viên đã thiết lập mối quan hệ với NCC hiện tại và nhân viên cảm thấy dễ dàng trong việc đàm phán, thương lượng. Việc này hạn chế tài nguyên và nguồn lực của công ty về nhân viên thu mua khả năng tìm hiểu và mở rộng nhà cung cấp.

Chính vì điều này, công ty luôn chọn một NCC quen thuộc cung cấp loại hàng hóa nhất định. Ưu điểm: uy tín, ổn định, có thể mua được với mức giá ưu đãi nhờ quan hệ bền vững với NCC, chất lượng hàng hóa được đồng nhất, có thể thương lượng giá cả mua số lượng nhiều, hợp tác lâu dài có mối quan hệ tốt thì sẽ có nguồn cung ổn định, dễ kiểm soát, được ưu tiên mua hàng khi hàng hóa khan hiếm. Nhưng nó cũng có nhược điểm: hàng hóa còn phụ thuộc vào NCC, không linh hoạt và đa dạng các NCC nên bỏ qua chi phí rẻ hơn nếu cùng mặt hàng, công ty mua hàng duy nhất một nhà cung cấp duy nhất khi rủi ro xảy ra công ty phải gánh chịu tất cả và rất khó khắc phục.

Đây là những nhà NCC quen thuộc mà công ty đã hợp tác mua hàng lâu dài khi mới thành lập: SUNSHINE SHARE CO., LIMITED, NEWAY ENTERPRISES LTD, ...

Nhìn chung, việc tìm kiếm và lựa chọn NCC của công ty thường chỉ ưu tiên các NCC cũ điều này giúp cho nhân không tốn quá nhiều thời gian và hạn chế được các việc tìm hiểu, chuẩn bị khi chọn các NCC mới. Ngược lại nếu công ty thiếu hụt hàng hóa mà NCC cũ không có khả năng đáp ứng nhu cầu hiện tại, không thể nào giải quyết được tình trạng thiếu hàng hóa do công ty chưa thường xuyên tìm thêm NCC mới để bổ sung và danh sách nhà cung cấp.

Nội dung thương lượng đàm phán khi mua hàng: số lượng, chất lượng giá cả, loại hàng, ngày giao hàng, thời gian giao hàng, địa điểm giao hàng, phương thức thanh toán, các điều kiện khác để phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty. Trong khoảng thời gian gần cuối năm, nhu cầu sử dụng hóa chất dùng trong việc sản xuất tẩy rửa ngày càng tăng, công ty đặt hàng nhiều lần, mua hàng với số lượng ít điều này góp phần tăng chi phí cho công ty vì nhân viên chưa thương lượng với NCC về việc giảm giá cước phí vận chuyển hàng hóa. Công ty cũng bị động trong việc đàm phán và thương lượng mua hàng hóa từ các NCC mới, trừ khi có sự biến đổi về thông tin hay không đủ số lượng hàng hóa giữa NCC cũ thì mới chủ động tiến hành tìm kiếm, đàm phán, hợp tác với nhà cung cấp mới, do nhân viên mua hàng còn quan ngại, không chủ động tích cực đàm phán làm việc với NCC mới, như yêu cầu xin dùng thử mẫu miễn phí để kiểm tra chất lượng hóa chất có phù hợp hay không,.. điều này gây ra nhiều điểm không có lợi và thụ động trong việc chọn chọn mua hàng, cũng như bổ sung thêm NCC cho công ty. Nhờ vào việc thu mua hàng hóa từ NCC mới có ưu điểm là đánh giá được khả năng và năng suất làm việc về kỹ năng đàm phán thương lượng đàm phán của nhân viên thu mua.

2.2.1.2. Theo dõi tồn kho, mua hàng (theo tuần/ hàng).

Sẽ có sự phối hợp giữa các phòng ban với nhau giữa bộ phận: phòng kinh doanh, bộ phận kho, bộ phận cung ứng. Phòng kinh doanh sẽ nhận yêu cầu các đơn đặt hàng từ khách hàng và lập ra danh sách sản phẩm cần mua và dự đoán nhu cầu

của các sản phẩm ở thời điểm hiện tại về cho bộ phận cung ứng. Tùy vào từng mặt hàng sản phẩm, thủ kho sẽ lập bảng danh sách báo cáo hàng tồn tuần hoặc tháng của sản phẩm về bộ phận cung ứng. Bộ phận cung ứng dựa vào dự báo của phòng kinh doanh và bảng báo cáo hàng tồn của bộ phận kho tổng hợp lại và lập ra bảng tổng kết kế hoạch mua hàng cụ thể.

Tuy nhiên trong năm 2021, công ty đã phải mua hàng nhiều lần SODA ASH DENSE (SODIUM CARBONATE) 99.2% MIN Na_2CO_3 -Chất dùng trong ngành sản xuất xà bông - SO CAS: 497-19-8 do đại dịch Covid-19 bùng phát vào năm 2020, nhu cầu sử dụng xà bông để vệ sinh càng nhiều và công ty dự trữ hàng tồn quá ít và dự đoán không chính xác của phòng kinh doanh dẫn đến việc mua hàng lắt nhắt với số lượng ít. Điều này làm tăng thêm nhiều chi phí mua hàng, như thu mua hàng phải trả thêm phí vận chuyên, giá cả cao hơn khi mua hàng với số lượng ít,...

2.2.1.3. Hợp đồng

Sau khi hai bên đã thảo luận, những điều kiện được đưa vào trong hợp đồng ngoại thương nếu có sai sót hay chỉnh sửa hai bên tiếp tục trao đổi chỉnh sửa bản mới để hoàn thành hợp đồng. Sau đó, hai bên kí kết hợp đồng chính thức là mối quan hệ hợp tác.

Ở bước này, thường thất bại ở việc nhân viên chưa chủ động, chậm trễ việc đặt cọc cho NCC theo thỏa thuận. Hậu quả của việc này là NCC thay đổi giá và thất hứa trong việc giao hàng cho công ty. Trung bình hàng tháng thường thất bại hơn 2 hợp đồng, việc này gây ảnh hưởng nhiều đến việc mất rất nhiều thời gian và phải đàm phán thương lượng lại với NCC và báo cáo lại với ban lãnh đạo, có trường hợp hai bên không đạt được thỏa thuận thì không thể ký kết hợp đồng và kết thúc hợp tác. Điều này gây ra nhiều tổn thất về thời gian, chi phí bị đội lên, mối quan hệ giữa NCC bị rạn nứt sau khi đàm phán thất bại. Nguyên nhân chủ yếu là do nhân viên gửi cho ban lãnh đạo về hợp đồng và điều kiện mua hàng chờ giám đốc duyệt, giám đốc duyệt mới tiến hành đặt cọc, việc chờ đợi ban lãnh đạo duyệt kế hoạch mua hàng tốn rất nhiều thời gian, trong khoảng thời gian đó thì thị trường có nhiều biến đổi nên NCC cũng sẽ thay đổi theo xu hướng để phù hợp với NCC.

2.2.1.4. Thanh toán – theo dõi thanh toán

Theo dõi lập kế hoạch thanh toán.

Hồ sơ thanh toán.

Hồ sơ giải ngân.

Theo dõi hoàn tất thanh toán.

Các việc phát sinh khác, theo dõi hạn bổ sung tờ khai cho ngân hàng.

2.2.1.5. Lập file theo dõi hàng nhập khẩu (NCC, sản phẩm, đơn giá, số lượng, ETD-ETA)

2.2.1.6. Vận chuyển hàng cont giao nhận – nhập kho

Lập file theo dõi đơn giá vận chuyển

Báo đơn vận chuyển/nhập kho

Đối chiếu công nợ - chứng từ

Theo dõi thu hồi phiếu eir, cước cont sửa chữa cont, hoàn thuế.

2.2.1.7. Làm giấy phép nhập khẩu

Hồ sơ chủ yếu để xin giấy phép nhập khẩu hóa chất:

Đơn khai báo hóa chất nguy hiểm nhập khẩu;

Đơn đề nghị cấp giấy phép nhập khẩu hóa chất (theo mẫu);

Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh;

Hợp đồng nhập khẩu hóa chất (bản sao hợp lệ);

Bản chỉ dẫn an toàn hóa chất (MSDS) – bản nguyên gốc và bản tiếng Việt;

Bộ chứng từ gửi hàng của nhà cung cấp hóa chất ;

Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận để điều kiện kinh doanh hàng hóa là hóa chất độc hại và sản phẩm có hóa chất độc hại;

Thủ tục thực hiện xin giấy phép nhập khẩu hóa chất

Các tổ chức đề nghị xác nhận khai báo hóa chất nguy hiểm nộp hồ sơ trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện đến cục hóa chất (BỘ CÔNG THƯƠNG);

Cục hóa chất kiểm tra tính hợp lệ, đầy đủ hồ sơ. Trường hợp hồ sơ không đủ hợp lệ. Cục hóa chất thông báo bằng văn bản cho tổ chức để hoàn chỉnh hồ sơ;

Trường hợp hồ sơ đầy đủ, hợp lệ. Cục hóa chất thẩm tra nội dung hồ sơ. Nếu hồ sơ đáp ứng đủ điều kiện, trong thời hạn 15 ngày làm việc, Cục Hóa Chất cấp giấy xác nhận cho tổ chức. Nếu hồ sơ không đáp ứng đủ điều kiện, Cục Hóa Chất trả lời bằng văn bản cho tổ chức, nêu rõ lý do không cấp.

2.2.1.8. Soạn BCT, chi phí từng lô nhập khẩu gửi kế toán vào ngày 10 hàng tháng.

Nhân viên thu mua sẽ soạn BCT, bao gồm:

Bộ chứng từ khi nhập khẩu

Hợp đồng nhập khẩu (Sales Contract)

Hóa đơn thương mại (Invoice)

Hóa đơn đóng gói (P/L)

Vận đơn (B/L)

Giấy giao nhận hàng hoặc lệnh giao hàng (D/O)

Giấy kiểm định chất lượng hàng hóa (đối với mặt hàng bắt buộc phải kiểm tra)

Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa C/O (đối với một số trường hợp)

2.2.1.9. Giải quyết các việc phát sinh: Khai Hải Quan Luồng dỡ, thiếu hụt số lượng chất lượng không đạt.

Trong quá trình nhập khẩu sẽ có những sai sót về chất lượng không đạt chuẩn, thiếu hụt số liệu so với tờ khai hải quan hay khai Hải quan bị luồng dỡ thì nhân viên giải quyết như sau:

Cách giải quyết khi hàng hóa bị luồng dỡ :

Nên sắp xếp cho người xuống trực tiếp bãi hạ container và chờ sẵn ở đó, chờ nhân viên hải quan xuống kiểm tra.

Cần chú ý những thông tin để giải trình rõ ràng cho cơ quan hải quan như quy cách đóng gói, giá mua, số lượng, loại hàng hóa, thuế khai báo,..

Cơ quan hải quan sẽ chú ý đến tem nhãn dán của sản phẩm trước khi kiểm hóa chi tiết nên doanh nghiệp cần lưu ý xem có khớp với chứng từ hay không.

Nếu kiểm hàng hóa thủ công cần chuẩn bị thêm một siêu mới để niêm phong lại container sau khi đã được kiểm tra.

Cách giải quyết khi thiếu hụt số lượng, chất lượng không đạt yêu cầu:

Người khai hải quan xác định sai sót trong việc khai hải quan được thực hiện khai báo bổ sung trong các trường hợp sau:

- a) Đối với hàng hóa đang làm thủ tục hải quan: trước thời điểm cơ quan hải quan thông báo về việc kiểm tra trực tiếp hồ sơ hải quan;
- b) Đối với hàng hóa đã được thông quan: trong thời hạn là 60 ngày kể từ ngày thông quan, thanh tra, trừ trường hợp nội dung khai bổ sung liên quan đến giấy phép xuất nhập khẩu; kiểm tra chuyên ngành về chất lượng hàng hóa, ý tế, văn hóa, kiểm dịch động, thực vật, an toàn thực phẩm.

Quá thời gian quy định tại điểm a và điểm b khoản này, người khai báo hải quan mới phát hiện sai sót trong việc khai báo thì thực hiện khai báo bổ sung và bị xử lý theo quy định của pháp luật về thuế, pháp luật về xử lý vi phạm hành chính.

Đối với những mặt hàng khai báo sai thông tin về tên hàng, số lượng nhưng không vi phạm chính sách chuyên ngành thì được khai bổ sung theo quy định trên và sẽ bị xử phạt vi phạm hành chính theo quy định của pháp luật.

Đối với những mặt hàng không khai báo hải quan và thuộc danh mục hàng hóa nhập khẩu thuộc đối tượng quản lý chuyên ngành thì không được khai bổ sung và cơ quan hải quan sẽ xử theo quy định của pháp luật.

2.2.1.10. Các việc khác

Nhân viên đã có nhiều kinh nghiệm trong việc:

Báo cáo tổng hợp mua hàng

Lập file giá vốn mua hàng.

Lập file báo cáo các việc phát sinh/ khó khăn chưa giải quyết tốt với các bộ phận.

Lập file tồn hợp NCC – Sản phẩm nhập khẩu.

Cập nhật giá theo yêu cầu PKD.

Tạo mối quan hệ với nhà cung cấp.

2.2.2. Phân tích bên ngoài

2.2.2.1. Công nghệ

Thành tựu to lớn của cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại là đã đẩy mạnh nhanh sự phát triển của lực lượng sản xuất, nâng cao năng xuất lao động, làm thay đổi cơ cấu kinh tế của mỗi nước. Hơn nữa, chúng đã thay đổi sâu sắc mọi mặt của đời sống xã hội loài người.

Quy luật khách quan này đã không ngoại lệ trong 50 năm qua. Các tập đoàn công nghiệp hóa chất Việt Nam tiếp tục phát triển và từng bước khẳng định mình là tập đoàn kinh tế có quy mô lớn dẫn đầu ngành hóa chất Việt Nam sau bao nhiêu chặng đường khó khăn nhưng đáng tự hào. Một trong những yếu tố then chốt góp phần sự tăng trưởng của các công ty và đảm bảo hiệu quả hoạt động là những nỗ lực trong các lĩnh vực khoa học, công nghệ và đổi mới. Đây có thể coi là động lực nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong toàn tập đoàn.

Các doanh nghiệp đã đẩy mạnh tiếp nhận chuyển giao công nghệ, thiết bị mới, hiện đại nhằm tăng khả năng cạnh tranh trước yêu cầu hội nhập ngày càng sâu rộng vào khu vực và trên thế giới. Nhiều công nghệ, thiết bị tiên tiến được chuyển giao và vận hành hiệu quả, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật viên và nâng cao lực lượng lao động có tay nghề cao, đặc biệt tại các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp quan trọng của công ty như đã góp phần quan trọng cho việc sản xuất phân bón và vật liệu cơ bản hóa chất, điện hóa, cao su....

Trong giai đoạn phát triển mới, mục tiêu đề ra của tập đoàn về khoa học công nghệ tiếp tục là tích hợp kỹ năng/trình độ chuyên môn trong các lĩnh vực kỹ thuật và trọng tâm khi cập nhật khu vực và thế giới tập trung. Vì vậy, các doanh nghiệp đẩy mạnh “nâng cao năng lực sản xuất, tập trung đầu tư lớn, đồng thời từng bước cập nhật

công nghệ, máy móc, thiết bị thông qua tăng cường sử dụng công nghệ, thiết bị nhập khẩu”. Nghiên cứu kỹ thuật để làm chủ công nghệ nhập khẩu, phát huy tiềm lực khoa học công nghệ, từng bước phát triển công nghệ của nước ta.

Đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp hóa chất Việt Nam, cho rằng cần tăng cường cách mạng, nâng cao nhận thức và đánh giá sâu sắc toàn diện về công nghệ 4.0 và những tác động cũng như cơ hội mà cuộc cách mạng mà cuộc cách mạng này có thể mang lại cho ngành hóa chất, cần xác định và nhận diện những đặc điểm của hoạt động sản xuất trong tương lai, những yêu cầu cần giải quyết để theo kịp. Vận dụng hiệu quả chính sách, chủ trương, đường lối quốc gia để xây dựng chiến lược phát triển lâu dài của mình bằng những bước đi cụ thể.

2.2.3. Phân tích SWOT

2.2.3.1. Điểm mạnh

Quy trình thu mua của công ty rất rõ ràng và mô tả công việc chi tiết. Từng bước được miêu tả cụ thể giữa các bước giúp cho bộ phận mua hàng ít gặp tình trạng sai sót tránh tình trạng phát sinh những vấn đề trong quá trình mua hàng. Từ đó, giúp cho nhân viên thu mua phát hiện ra vấn đề cần sửa đổi, nhanh chóng cập nhật và giải quyết vấn đề một cách kịp thời. Quy trình thu mua diễn ra theo một trình tự chặt chẽ giữa các khâu với nhau nên tránh tình trạng sai sót khi thực hiện. Các khâu đều có những quy định cụ thể về việc cần nên làm việc gì sai sót ít sai sót xảy ra đến với công ty.

Có sự phối hợp giữa các phòng ban trong công ty với nhau

Cụ thể là nhân viên kho sẽ báo hàng tồn về cho bộ phận thu mua, bộ phận thu mua liên hệ với PKD để đặt hàng dựa trên dự đoán nhu cầu của PKD, tạo nên một kết hợp hoàn hảo trong việc thu mua có hiệu quả. Không những vậy, giúp quý công ty có thể giảm bớt chi phí tồn kho và nhiều chi phí khác.

Nhân viên đã có nhiều năm kinh nghiệm trong việc thu mua. Đã có nhiều năm trong việc mua hàng tại công ty đã quen thuộc với quy trình thu mua.

2.2.3.2. Điểm yếu

Chưa mở rộng và tìm kiếm thêm nhiều nhà cung cấp mới

Hiện tại bộ phận thu mua chỉ sử dụng các nhà cung cấp đã hợp tác trước đó. Nhân viên thu mua chưa tìm cách mở rộng và tìm kiếm các nhà cung cấp khác. Việc mở rộng nhà cung cấp sẽ giúp công ty có nhiều nhiều sự lựa chọn đa dạng về số lượng, giá cả, chi phí,...Giúp công ty có thể tiết kiệm một khoảng chi phí, trong công tác tìm kiếm các NCC chủ lực mới, công ty chưa thường xuyên chọn lọc thêm NCC mới, nên công ty có thể gặp những tình trạng khóa khẩn khi đang thu mua vì thị trường iến động về giá hoặc NCC hiện tại không đủ khả năng cung cấp đủ số lượng hay nhà NCC giải thể không hợp tác nữa. Vì công quá thụ động trong việc chọn NCC mua hàng, có vẻ nhân viên thu mua còn quan ngại về việc mở rộng nhà cung cấp.

Chưa tận dụng được ưu thế của người mua hàng trong công tác đàm phán, thương lượng và đặt hàng. Do số lượng đặt mua ít, lắc nhấc nhiều lần mà không đàm phán được với NCC về việc giảm chi phí vận chuyển, điều này làm phát sinh nhiều chi phí.

Đánh mất hợp đồng mua hàng vì không đặt cọc cho NCC sớm.

Nhân viên chưa được chủ động trong việc đặt cọc mua hàng cho NCC. Phải chờ ban lãnh đạo xem xét và phê duyệt nhân viên thu mua mới được trình báo về bộ phận kế toán để đặt cọc tiền mua hàng. Nhiều NCC không muốn đợi chờ một khoảng thời gian lâu nên quyết định thay đổi việc hợp tác đối với công ty. Như vậy công ty phải bắt đầu tìm kiếm NCC mới và đàm phán lại tốn rất nhiều thời gian ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như sản xuất của công ty.

Cơ sở hạ tầng chưa được cải tiến

Công ty TNHH TMDV Ý Cường Thịnh về mặt cơ sở hạ tầng hiện nay so với thời đại hiện đại hóa không tiên tiến như bây giờ. Vì công ty đã hoạt động đã 14 năm,

việc cơ sở hạ tầng, máy móc, thiết bị, công nghệ, hệ thống quản lý đã không còn hoạt động như bình thường. Một phần, do khấu hao thiệt hại của máy móc qua từng năm hoạt động, do cách bảo quản và tu dưỡng thiết bị và máy móc sử dụng cho các hoạt động.

Dự báo nhu cầu chưa chính xác dẫn đến tình trạng thiếu hụt hàng hóa. Do phòng kinh doanh dự đoán chưa chính xác về nhu cầu nên công ty đã thiếu hụt hàng hóa nhiều dẫn đến nhiều khách hàng quay lưng không hợp tác với công ty.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2, trình bày thực trạng hoạt động thu mua của công trong những năm gần đây. Đồng thời, còn giải bày những nhân tố làm hoạt động thu mua bị ảnh hưởng gồm nhân tố bên trong và bên ngoài. Bên cạnh đó còn rút ra điểm, điểm yếu, cơ hội và những thách thức đến hoạt động thu mua của công ty.

Chương tiếp theo, sẽ đề ra những biện pháp nào để khắc phục những điểm yếu của quy trình.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG THU MUA HÓA CHẤT VÀ KIẾN NGHỊ

3.1. Kết luận

Trong xu hướng phát triển kinh tế toàn cầu và khu vực, bên cạnh việc phát triển doanh nghiệp, việc tập trung hoàn thiện hoạt động thu mua hàng trong chuỗi cung ứng của doanh nghiệp đã hỗ trợ rất nhiều cho việc hiện thực hóa các mục tiêu chung của toàn doanh nghiệp. Việc hoàn thành hoạt động thu mua là điều kiện tiên quyết để tạo điều kiện thuận lợi nhất cho sự phát triển của doanh nghiệp.

Xuất phát từ những điểm yếu về hạ tầng thông tin, sự hài lòng về chất lượng nguồn nhân lực, cùng nhiều bất cập trong điều hành và chính sách kinh tế ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động mua hàng, chúng tôi phát triển các giải pháp cải thiện hoạt động mua hàng bằng cách tập trung cải thiện những điểm yếu.

Vấn đề cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin mà công ty phải đối mặt là nó phụ thuộc vào Internet và phần mềm vẫn chưa hoàn thiện, dẫn đến sự chậm trễ đáng kể về thời gian trong trường hợp có sự cố hoặc gián đoạn hoạt động công việc, chất lượng nguồn nhân lực, bao gồm cả người quản lý và nhân viên nền tảng kiến thức tốt và vấn đề là đội ngũ quản lý lâu năm vẫn chưa thể thích ứng với sự phát triển công nghệ hiện nay. Quá trình mua hàng vẫn bị mắc kẹt giữa các hoạt động xác định nhu cầu, lựa chọn nhà cung cấp, đặt hàng, tổ chức thực hiện đơn hàng và lưu trữ hàng hóa. Vẫn còn nhiều yếu tố gây trở ngại, khó khăn.

Hoàn thiện hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Khi một công ty phát triển, tầm quan trọng của hoạt động mua hàng ngày càng trở nên rõ ràng. Để hoàn thiện hoạt động này, cần xây dựng các giải pháp phát huy các yếu tố mạnh gây khó khăn trong hoạt động mua hàng của chuỗi cung ứng và hạn chế các yếu tố yếu gây khó khăn, nhằm định hướng công ty đi đúng hướng phát triển và tăng trưởng hiện có đạt được kết quả tốt nhất.

Qua phân tích ở Chương II, em nhận những điểm mạnh nhân viên trong quy trình mua hàng và nhiều điểm yếu trong hoạt động mua hàng. Vì vậy, trước thực tế này, cần phải đề ra những giải pháp nâng cao hoạt động mua hàng phù hợp với hoạt động kinh doanh..

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình thu mua

3.2.1. Hoàn thiện quy trình mua hàng

Xin đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua tại công ty:

3.2.1.1. Công tác xác định nhu cầu thu mua hàng

Dựa vào doanh thu của công ty qua 3 năm gần nhất là 2022, 2022, 2023 tình hình kinh doanh hóa chất ngày càng tăng. Nhu cầu về hóa chất ngày càng tăng, kết hợp với dự báo của nhân viên bộ phận kinh doanh qua các kênh phân phối, giúp công ty đưa ra các chiến lược để hợp với nhu cầu thị trường hiện tại.

Thủ kho có nhiệm vụ theo dõi các hoạt động nhập và xuất kho trong một tháng hoặc một quý và phối hợp với nhân viên kho kiểm kê, phân loại, sắp xếp hàng hóa vào cuối quý, lập danh sách mua hàng hóa, phiếu mua hàng, báo cáo tình hình xuất nhập và lượng hàng hóa tồn trong kho.

Để xác định nhu cầu mua hàng của công ty bạn, bạn phải xác định số lượng cần mua, bao gồm: so sánh chủng loại, quy cách,... trong sản xuất với số lượng tồn kho theo kỳ sản xuất này. Vì vậy, doanh nghiệp cần chú ý hơn đến việc phân tích, đánh giá, dự báo nhu cầu sản xuất của từng loại hàng hóa, từ đó xây dựng kế hoạch mua hàng phù hợp theo kế hoạch kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

Để chủ động, bộ phận cung ứng cần dự báo lượng mua hàng tuần, tháng, quý, năm các vật tư thiết yếu thường dùng trong sản xuất hóa chất. Chuẩn bị cho việc nhập khẩu, mua bán hàng hóa: như thông báo cho phòng kinh doanh dự báo nguyên vật liệu trong thời gian ngắn hoặc cho nhân viên thu mua thêm thời gian để tạo điều kiện thuận lợi cho công việc lấy thông tin từ một số nhà cung cấp. Bộ phận thu mua

sẽ trực tiếp thu mua để đáp ứng nhu cầu về hàng hóa cần cung ra ngoài thị trường. Nếu PKD, bộ phận kho, phòng sản xuất cần những chủng loại hóa chất trực tiếp làm bằng kế hoạch đưa về bộ phận cung ứng, nhân viên thu mua sẽ tiến hành thu mua hàng hóa theo yêu cầu của các phòng ban.

Ngoài ra, công ty có tình hình tài chính tốt và có kế hoạch cập nhật phần mềm quản lý mua hàng độc quyền của mình để giúp quy trình mua hàng nội bộ hiệu quả hơn.

3.2.1.2. củng cố và hoàn thiện danh sách các NCC chủ lực

Để thiết lập hệ thống nhà cung cấp hợp lý và đảm bảo quá trình mua hàng diễn ra thường xuyên, đều đặn, công ty cần cải thiện những điểm sau:

Doanh nghiệp nên tập trung mua hàng từ những nhà cung cấp đáng tin cậy. Những nhà cung cấp này đảm bảo giao hàng đúng thời hạn, đảm bảo đúng số lượng và chất lượng mà công ty bạn yêu cầu. Tuy nhiên, so với các nhà cung cấp khác, công ty chúng tôi luôn phải thực hiện việc kiểm soát, giám sát chặt chẽ về chất lượng sản phẩm, giá cả và dịch vụ hậu mãi.

Doanh nghiệp cần tăng cường tìm kiếm và xây dựng thêm mối quan hệ với các nhà cung cấp mới để tìm ra nhà cung cấp chủ chốt tốt nhất để Cung cấp sản phẩm cho mình.

Công ty nên nỗ lực tìm kiếm sản phẩm mới hoặc sản phẩm thay thế tương đương để đảm bảo lợi ích tối đa về mọi mặt. Khi doanh nghiệp cần duy trì và phát triển mối quan hệ tốt với nhà cung cấp, doanh nghiệp có thể nhanh chóng thu thập được nhiều thông tin mua hàng trên thị trường và nhận được những ưu đãi từ nhà cung cấp khi đặt hàng.

Ví dụ: Để kỷ niệm ngày cuối năm, một công ty tổ chức tiệc tất niên. Bộ phận cung ứng cần mời một số nhà cung cấp lớn mà họ thường xuyên mua hàng để xây dựng mối quan hệ hợp tác tốt hơn giữa công ty và các đối tác cung cấp. Các công ty phải duy trì danh tiếng tốt với các nhà cung cấp của họ.

Ví dụ: Công ty phải thanh toán đúng hạn, có sẵn chứng từ vận chuyển/tài liệu và gửi email cho nhà cung cấp trong trường hợp thanh toán chậm để tìm và lựa chọn nhà cung cấp có nguồn hàng ổn định, chất lượng sản phẩm, giá cả,... Phải được thông báo. Doanh nghiệp nên bổ sung thêm các tiêu chí sau:

Danh tiếng tài chính của nhà cung cấp và dịch vụ khách hàng.

Giá cả và các điều khoản chiết khấu phải phù hợp. Giá cả phải phù hợp với giá thị trường và đảm bảo lợi ích cho cả hai bên.

Vị trí địa lý của nhà cung cấp ảnh hưởng đến khả năng giao hàng.

Các nhà cung cấp gần công ty bạn có thể giao hàng để giảm chi phí vận chuyển.

Khi có biến động về giá cả và nguồn hàng, vật tư trên thị trường, chính sách bán hàng của nhà cung cấp phải phù hợp với nhu cầu trong chính sách mua hàng của công ty.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Cơ sở hạ tầng

Khi công ty có máy móc, thiết bị cũ trong kho không còn giá trị thì có thể sử dụng chúng để trang trải một phần chi phí đầu tư trang thiết bị hoặc mua máy móc, thiết bị mới, hiện đại để hỗ trợ sản xuất kinh doanh của mình, thanh lý và bán khôi phục hoạt động công ty.

Ngoài ra, các công ty nên tổ chức cho nhân viên tham gia buổi học đào tạo về kiến thức về máy móc, thiết bị ngành vật liệu kỹ thuật, để nhân viên có cơ hội cập nhật, đào sâu kiến thức về công nghệ thiết bị tiên tiến.

Phát triển hệ thống phần mềm công nghệ, các công ty chú trọng cập nhật, phát triển phần mềm ERP cũ, thường xuyên cập nhật tính năng mới và sửa các lỗi xảy ra hàng tháng hoặc hàng quý khiến phần mềm ngày càng hoàn thiện hơn. Về tốc độ của ERP. Đồng thời, thông qua việc ứng dụng các phần mềm công nghệ mới như ZenPM, Cyber, Bizzapps và Vsoft, chúng tôi đang tuyển nhân viên tham gia các khóa đào tạo và đầu tư mạnh vào việc đào tạo các chuyên gia công nghệ thông tin để quản lý đúng

cơ sở hạ tầng công nghệ mà bạn cần làm. Bổ sung năng lực công nghệ thông tin trong nước và quốc tế do các tổ chức có uy tín thực hiện nhằm nâng cao hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng của các công ty.

3.3.2. Trao quyền chủ động thu mua của doanh nghiệp cho nhân viên thu mua

Việc trao quyền cho nhân viên thu mua chủ động mua hàng hóa tránh làm trì trệ quá trình mua hàng. Điều này làm cho nhân viên thu mua có lợi thế hơn trong việc phán đoán hàng hóa như: nhu cầu, nhập kho, lập bảng doanh sách mua hàng,... vẫn có sự tham gia phối hợp thảo luận, ý kiến giữa các phòng ban về những con số và bộ phận thu mua sẽ xem xét, quyết định trực tiếp về số lượng, chủng loại hàng, một hay nhiều nhà cung cấp, thời gian giao hàng,... để làm được những điều này công ty cần đưa ra những luận điểm để nhân viên thu mua đáp ứng đúng và không bị hạn chế hay bị áp lực về sự thất thế trong việc thu mua.

Trong khi, đợi chờ một khoảng thời để ban lãnh đạo duyệt kế hoạch mua hàng, giá cả mà các nhà cung cấp đã báo, lựa chọn nhà cung cấp và phân tích những điểm có lợi cho công ty và sau đó mới tiến hành thu mua. Mất rất nhiều thời gian, trong thời gian đợi duyệt kế hoạch thì sản phẩm có thể tăng giá, hoặc hết hàng sẽ gây ra ảnh hưởng lớn đến công ty. Sẽ phát sinh nhiều chi phí khác nhau ngày càng đội lên nên việc trao quyền cho nhân viên rất quan trọng giúp công ty có nhiều ưu điểm.

Nhân viên sẽ chủ động trong việc đặt cọc và thỏa thuận với nhà cung cấp về số lượng, chủng loại, thời gian giao hàng. Việc chủ động để nhân viên đặt cọc để tránh việc nhà cung cấp thất hứa trong việc cung cấp hàng hóa và thay đổi giá cả hàng hóa. Ngoài ra nhân viên sẽ giám sát quá trình vận chuyển và kiểm kê hàng hóa với bên dịch thứ ba và thủ kho của công ty. Để dễ dàng phản hồi về tình trạng hàng hóa với nhà cung cấp để đưa ra giải pháp để giải quyết.

Ví dụ: Nhân viên thu mua sẽ đưa ra kế hoạch thu mua hàng theo phân tích và KPIs mà công ty đề ra, sẽ chủ động đặt cọc và yêu cầu giao hàng, thỏa thuận đặt cọc bao nhiêu cho nhà cung cấp.

3.3.2.1 Thay đổi chính sách

Công ty trao quyền cho nhân viên thu mua chủ động trong quá trình mua hàng nhưng vẫn đề ra những chính sách cho nhân viên để tránh rủi ro chủ quan về bản thân khi mua hàng hóa. Giảm tình trạng nhân viên làm việc theo cảm tính, không có kế hoạch, chiến lược khả quan sẽ gây ảnh hưởng đến công ty. Vì thế công ty đã đề ra những chính sách để nhân viên thực hiện:

3.3.2.1.1. Những yêu cầu về hàng hóa trong thu mua

a) Tiêu chuẩn về chủng loại và chức năng

Nguồn gốc xuất xứ của hóa chất phải rõ ràng và tính nhất quán của nguyên vật liệu thô. Phải tìm ra những sản phẩm có tính tương đồng để thay thế cho loại hóa chất bị hết mà không ảnh hưởng đến chất lượng quá trình sản xuất của công ty. Ví dụ, hóa chất Na_2CO_3 :

Bột SODA ASH DENSE , công thức phân tử $\text{Na}_2\text{CO}_3 \geq 99.6\%$, CAS No :497-19-8, là nguyên liệu để sản xuất kính, NSX: SHANDONG HAITIAN BIO-CHEMICAL CO.LTD.

SODA SOLVAY DENSE- Sodium carbonate dense(IN 200 X 1250 KG/ BAG) Chất trợ chảy tạo thủy tinh trong sản xuất Kính (Na_2CO_3 99%min, Dùng sx Kính).CAS: 497-19-8. NSX SOLVAY CHEMICALS INTERNATIONAL.

Tuy cùng công thức hóa học nhưng không có cùng chức năng, buộc nhân viên phải hiểu biết về chủng loại và chức năng. Nhân viên thu mua phải chú ý đến điểm này nếu không dễ dẫn đến sai sót. Ví dụ, hóa chất Na_2CO_3 :

SODA ASH LIGHT (sodium cacbonate) Na_2CO_3 99.2% min. Hóa chất dùng trong sản xuất bột giặt. CAS số: 497-19-8.

SODA ASH LIGHT , Na_2CO_3 . Mã CAS: 497-19-8. Hóa chất dùng xử lý nước thải công nghiệp, dùng trong dệt, nhuộm. Cam kết không xử lý nước sinh hoạt....

Chính sách này yêu cầu nhân viên phải có kiến thức và hiểu biết tiêu chuẩn về chủng loại và chức năng của hàng hóa. Báo cáo về thông số kỹ thuật của từng loại khi

mua hàng, chú ý đến mục đích của việc thu mua này là gì? Nâng cao độ tập chung trong quá trình thu mua của nhân viên.

b) Số lượng

Nhân viên thu mua phải mua đủ số lượng hóa chất mà đã đề ra trước đó. Điều này là điểm để đánh hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng có hiệu quả hay không. Tránh tình trạng thiếu hụt hàng hóa sẽ gây ảnh hưởng đến danh tiếng, việc giao hàng đến tay khách. Ngoài ra việc thu mua quá nhiều cũng sẽ làm tổn hại, chi phí tăng lên cao rất nhiều.

c) Tiêu chuẩn về chất lượng

Điều quan trọng nhất, phải đảm bảo chất lượng của hóa chất theo tiêu chuẩn mà công ty đặt ra cho nhân viên. Không có tình trạng hàng hóa bị hư hỏng, hay không đảm bảo chất lượng sẽ làm cho khách hàng không tin tưởng và mất lòng tin, giảm vị thế thu mua.

Nếu chúng ta không kiểm tra kỹ chất lượng hàng hóa khi nhận hàng và không có bằng chứng xác thực lỗi của nhà vận chuyển hay NCC sẽ không được bồi thường tổn hại. Nhân viên phải kiểm tra và quan sát, theo dõi để tránh việc che giấu gian lận giữa NCC và nhà vận chuyển.

d) Thời gian

Yếu tố thời gian luôn được quan tâm và chú ý, thời gian giao phải đúng với dự kiến thỏa thuận với NCC. Tiến độ sản xuất và kinh doanh của công ty để kịp thời giao hàng đến tay nhà tiêu dùng. Sẽ ảnh hưởng tiến độ giao hàng đến khách hàng, khách hàng sẽ có thể thay đổi quyết định mua hàng nên nhân viên nên ấn định thời gian giao hàng. Lập cam kết với NCC để không bị quá hạn khoản thời gian đã cam kết không thì NCC phải bồi thường tổn thất về gian hàng trễ.

e) Giá cả và chi phí

Giá cả và chi phí hoàn toàn phụ thuộc vào tình hình tài chính của công ty. Vì vậy nhân viên phải cân nhắc tính toán cho hợp lý với thực trạng của công ty. Yêu cầu nhân viên phải hạn chế tối đa chi phí mức thấp nhất, giá cả cũng vậy.

3.1.1.1.2. Chính sách khen thưởng, đãi ngộ của công ty

Những người có đóng góp đáng kể cho công ty hoặc những người có đóng góp hết sức trung thành cho công ty sẽ được khen thưởng hệ số thưởng cuối năm tăng dần dựa trên số năm làm việc của họ.

Đặc biệt, nhân viên thu mua sẽ nhận phần thưởng gọi là % hoa hồng từ các đơn hàng đã thực hiện thu mua trước đó. Nếu đạt KPIs mà công ty đề ra thì nhân viên thu mua do ban lãnh đạo đề ra, cách thức tính hoa hồng là dựa trên sự chênh lệch giữa KPIs và tổng chi phí mua hàng sẽ hưởng lợi 5% từ đó. Các khoản thưởng khi nhân viên mua hàng, đảm bảo sản phẩm mua vào có chất lượng cao, giao hàng đúng hạn, mua sản phẩm với giá hợp lý và chính sách chiết khấu cao,... Điều này cũng thúc đẩy đến động lực làm việc của nhân viên.

Tuy nhiên, hệ thống khen thưởng, đãi ngộ phải dựa trên nguyên tắc công bằng, phù hợp. Bởi nếu công ty làm tốt công việc này sẽ tạo ra một môi trường làm việc tin cậy lẫn nhau.

Trợ cấp và thu nhập khác: trợ cấp y tế và giáo dục, trợ cấp thai sản, quà tặng ngày lễ, v.v., cũng như thực hiện đầy đủ các chính sách an sinh xã hội và sức khỏe của nhân viên.

3.1.1.1.3. Chính sách xử phạt

Ngoài việc khen thưởng thì công ty cũng có chính sách xử phạt nhân viên như:

Nếu nhân viên thu mua không đạt KPIs, chất lượng hóa chất không tốt, giao hàng trễ, mua sản phẩm với giá không hợp lý và chính sách chiết khấu thấp,... thì nhân viên sẽ mất những thưởng của nhân viên mua hàng như % hoa hồng, tiền thưởng của nhân viên thu mua. Nếu liên tục mua hàng thất bại thì sẽ mất thưởng cuối năm, việc

xảy ra nhiều lần sẽ công ty cảnh báo và xử lý theo thỏa thuận của công ty và nhân viên thu mua.

Nhân viên gây tổn thất cho công ty như mất cọc như đặt cọc vào những công ty ảo thì công ty sẽ xử lý theo pháp luật.

Trích dẫn luật:

“Căn cứ vào pháp luật: Bộ luật lao động năm 2019; Bộ luật dân sự năm 2015 và Bộ luật hình sự năm 2015, sửa đổi, bổ sung năm 2017 có thể phân tích như sau:

Thứ nhất, trách nhiệm dân sự.

Một là, về căn cứ phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Theo quy định tại khoản 1 Điều 584 Bộ luật dân sự, người nào có hành vi xâm phạm tính mạng, sức khỏe, danh dự, nhân phẩm, uy tín, tài sản, quyền, Lợi ích của người khác mà gây thiệt hại thì phải bồi thường, trừ trường hợp này, luật khác có liên quan quy định khác.

Hai là, về xác định thiệt hại do tài sản bị xâm phạm. Căn cứ vào Điều 589 Bộ luật dân sự, các thiệt hại do tài sản bị xâm phạm bao gồm:

Tài sản bị mất, bị hủy hoại hoặc hư hỏng;

Lợi ích gắn liền với việc sử dụng, khai thác tài sản bị mất, bị giảm sút;

Chi phí hợp lý để ngăn chặn, hạn chế khắc phục thiệt hại;

Thiệt hại khác do luật quy định.

Ba là, mức bồi thường thiệt hại. Dựa vào nguyên tắc bồi thường thiệt hại quy định tại điều 585 Bộ luật dân sự, thì các bên có thể thỏa thuận về mức bồi thường, hình thức bồi thường bằng tiền, bằng hiện vật hoặc thực hiện một công việc, phương thức bồi thường một lần hoặc nhiều lần. Đồng thời theo khoản 2 Điều 129 luật lao động năm 2019, người lao động làm mất dụng cụ, thiết bị, tài sản của người sử dụng hoặc tài sản khác do người sử dụng lao động giao hoặc tiêu hao vật tư quá mức quy định cho phép thì phải bồi thường thiệt hại một phần hoặc toàn bộ theo

thời gian thị trường hoặc nội quy lao động; trường hợp có hợp đồng trách nhiệm thì phải bồi thường theo hợp đồng trách nhiệm.

Thứ hai, xử lý hình sự.

Hiện nay, pháp luật chưa có quy định về tội làm thất thoát tài sản của công ty, do đó, không thể truy cứu trách nhiệm trực tiếp hành vi làm thất thoát tài sản của công ty về tội làm thất thoát tài sản của công ty được. Tuy nhiên, với hành vi làm thất thoát 800 triệu của công ty của em gái bạn, có thể quy về tội thiếu trách nhiệm gây thiệt hại đến tài sản của Nhà nước, cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp theo quy định tại Điều 179 Bộ luật hình sự năm 2015.

Về tội thiếu trách nhiệm gây thiệt hại đến tài sản của cơ quan Nhà nước, cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp.

Theo quy định tại Điều 179 Bộ luật hình sự năm 2015, sửa đổi, bổ sung năm 2017 quy định như sau:

Người nào có nhiệm vụ trực tiếp trong công tác quản lý tài sản của Nhà nước, cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp vì thiếu trách nhiệm mà để mất mát, hư hỏng, lãng phí gây thiệt hại cho tài sản của Nhà nước, cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp từ 100.000.000 đồng đến dưới 500.000.000 đồng, thì bị phạt cảnh cáo hoặc phạt cải tạo không giam giữ đến 03 năm

Người phạm tội còn có thể cấm đảm nhiệm chức vụ, cấm hành nghề hoặc công việc nhất định từ 01 đến 05 năm.”

3.1.1.2. Xây dựng KPIs mới

Để hạn chế những chi phí phát sinh trong quá trình thu mua, công ty phải nghiên cứu và đặt ra KPIs cho nhân viên thu mua. Cụ thể như sau:

Chi phí mua hàng cho từng loại hàng hóa

Công ty sẽ đưa ra những ngân sách khác nhau cho từng loại hàng hóa đã được lập kế hoạch thu mua để tiến hành mua. Sẽ có những con số cụ thể để nhân viên mua

hàng mua trong khoảng mà công ty đưa ra. Việc công ty đưa ra ngân sách hàng hóa để nhân viên dễ dàng lựa chọn chủ động chọn lựa các nhà cung cấp phù hợp với ngân sách đề ra. Tăng khả năng chủ động tìm kiếm và đàm phán thương lượng giữa NCC được nâng cao.

Ví dụ: loại hàng FERROUS SULPHATE HEPTAHYDRATE - $\text{FeSO}_4 \cdot 7\text{H}_2\text{O}$ 98%, Số CAS 7782-63-0 . Hóa chất cơ bản dùng xử lý nước thải công nghiệp, cam kết không xử lý nước sinh hoạt mức giá tối đa là 20\$/lít.

Hợp đồng thương mại chính xác

Nhân viên phải chú ý kỹ những thông tin về người mua người bán, mô tả sản phẩm, số lượng, chất lượng, giá hàng hóa, phương thức thanh toán, phương thức vận chuyển, điều kiện giao hàng, cảng đi và cảng đến, phương vận chuyển, thời gian giao hàng, ... có đúng với những gì đã thỏa thuận với NCC hay không. Nếu hợp đồng không chính xác thì coi như công ty sẽ chịu toàn bộ mọi tổn thất vì hợp đồng sai thì sẽ mất lo hàng đó. Nên công ty yêu cầu cho nhân viên thu mua phải lưu ý và kiểm tra và bàn bạc với NCC để sửa đổi hợp đồng chính xác theo thỏa thuận.

Ví dụ: nếu hợp đồng chính xác thì không có gì sai sót, nếu nhầm nơi giao hàng thì sẽ rất mất nhiều thời gian và tìm cách vận chuyển hàng hóa về lại địa điểm giao thực sự.

Khoảng thời gian mua hàng và thời gian giao hàng

Công ty sẽ đưa ra khoảng thời gian để nhân viên mua hàng đúng theo thời gian đặt ra. Tránh tình trạng giao hàng trễ hay thu mua hàng hóa trễ đều ảnh hưởng đến công ty. Nhân viên thu mua phải sắp xếp hợp lý việc mua hàng và thời gian giao sao cho đúng hẹn mà công ty yêu cầu.

Ví dụ: Công ty đặt ra việc thu mua hóa chất NaCO_3 thời gian mua hàng và giao hàng là 15 ngày.

Tỷ lệ nhận hàng có đúng số lượng, chất lượng hay không.

Thực tế, tỷ lệ nhận hàng mà công ty đề ra về số lượng và chất lượng là trên 90 % kế hoạch mua hàng đã được lên trước đó.

Chênh lệch giá chi phí dự kiến và thực tế là bao nhiêu.

Việc chênh lệch về giá chi phí dự kiến và thực tế thì công ty đặt ra là 15% và thay đổi theo tình hình tài chính, và giá cả mặt hàng đó hiện tại đang tăng hay giảm ở thị trường, sự hiện diện của nó.

3.1.1.3. Đào tạo nhân viên thu mua kỹ năng đàm phán, thương lượng

Hiện tại, công ty không quá quan tâm đến vấn đề này khi thường xuyên mua hàng tiêu dùng thường xuyên từ các nhà cung cấp truyền thống hiện có.

Nguyên nhân chính của những hạn chế nêu trên là do bộ phận mua hàng chưa thường xuyên trong công tác đàm phán, hợp đồng và chưa có thành tích tốt trong các giao dịch thương lượng. Để khắc phục tình trạng trên, cần nâng cao trình độ chuyên môn của nhân sự thu mua về mọi mặt, đặc biệt là lĩnh vực đàm phán, giao dịch. Bằng cách hỗ trợ toàn bộ học phí cho nhân viên bộ phận mua hàng tham gia các khóa học mua hàng tại các trung tâm/trường giáo dục kinh doanh như Trường Kinh doanh PIT hoặc đào tạo các nhân viên cũ về kỹ năng chuyên môn và kinh nghiệm chuyên môn.

Trường Kinh doanh PIT chuyên đào tạo nghiệp vụ trong kinh doanh và được đồng đảo các công ty gửi nhân viên đến đây bồi dưỡng và học tập những kỹ năng cần thiếu sót. Khi kết thúc chương trình học ở đây, nhân viên đã có nhiều kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng, chủ động và tự tin hơn khi làm việc.

Bộ phận mua hàng thiết lập, duy trì mối quan hệ và hỗ trợ thu thập thắc mắc của khách hàng bằng cách đàm phán với một hoặc nhiều nhà cung cấp mới sau khi nhận được nhiều yêu cầu từ một hoặc nhiều nhà cung cấp mới, nhân viên thu mua nên cân nhắc việc thu mua.

Mặt khác, ban giám đốc công ty phải thận trọng trong việc hướng dẫn, chỉ đạo nhân viên cấp dưới đàm phán, mua bán hàng hóa theo cách thức mà ban giám đốc đề xuất.

TỔNG KẾT CHƯƠNG 3

Ở chương 3, dựa trên những điểm mạnh và nhiều điểm yếu trong quy trình thu mua của công ty. Đã đề ra biện pháp tạo quyền cho nhân viên thu mua chủ động trong hoạt động thu mua và kiến nghị về cơ sở hạ tầng để nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế đất nước đang ngày càng phát triển mạnh mẽ, để doanh nghiệp thực sự phát triển đúng với tiềm năng vốn có, chúng ta cần quan tâm hơn nữa đến mọi hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoạt động liên quan thu nhập, đến hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng. Qua nghiên cứu trên, chúng tôi nhận thấy hoạt động mua hàng ở các công ty chịu sự ảnh hưởng của nhiều yếu tố bên trong và bên ngoài, cả chủ quan và khách quan, Vì vậy, để doanh nghiệp này phát triển chung cần có sự hỗ trợ lẫn nhau của toàn thể công ty. Quá quá trình đào tạo và phát triển, hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng của doanh nghiệp vẫn còn nhiều điểm yếu, hạn chế mà doanh nghiệp đang nỗ lực khắc phục, cải thiện. Với mỗi yếu tố, doanh nghiệp cần có quan điểm và giải pháp phù hợp để cải thiện điểm mạnh, điểm yếu của mình để hoạt động mua hàng có thể mở rộng theo tốc độ tăng trưởng của công ty. Các yếu tố tác động còn tồn tại đến ngày hôm nay bao gồm cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, chất lượng nguồn nhân lực, quy trình mua hàng và chính sách kinh tế. Vì vậy, doanh nghiệp phải tập trung nguồn lực để cải thiện, nâng cao chất lượng các yếu tố này nhằm đảm bảo hoạt động thu mua có điều kiện tốt nhất để thực hiện hoạt động của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hà, M. (25/08/2022). *Phát triển ngành công nghiệp Hóa chất đến năm 2030*. Tạp chí Con số sự kiện. <https://consosukien.vn/phat-trien-nganh-cong-nghiep-hoa-chat-den-nam-2030.htm>
2. HTC-law. *QUY ĐỊNH VỀ THỦ TỤC NHẬP KHẨU HÓA CHẤT ĐỂ KINH DOANH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC*. <https://htc-law.com/Law-on-Enterprise/quy-dinh-ve-thu-tuc-nhap-khau-hoa-chat-de-kinh-doanh-san-xuat-trong-nuoc,1460.html>
3. Nhân, T. T. (27/12/2022). *Nhập khẩu hóa chất về Việt Nam để bán thì cần xin cấp giấy phép nào? Hiện nay nhập khẩu hóa chất nào về Việt Nam thì được miễn khai báo?* Thuvienphapluat. <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat/nhap-khau-hoa-chat-ve-viet-nam-de-ban-thi-can-xin-cap-giay-phep-nao-hien-nay-nhap-khau-hoa-chat-nao-115920-59450.html>
4. Pháp, B. T. (10/02/2023). *Khó khăn, vướng mắc trong áp dụng thi hành Luật Hóa chất và đề xuất sửa đổi, bổ sung Luật Hóa chất*. Retrieved from <https://htpldn.moj.gov.vn/Pages/chi-tiet-tin.aspx?ItemID=1916&l=Nghiencuutraodoi>
5. Wikipedia. *Sales and operations planning*. https://en.wikipedia.org/wiki/Sales_and_operations_planning