

**The Saigon International
University**



Khóa luận tốt nghiệp

Website: www.siu.edu.vn

Thành phố Hồ Chí Minh - 2023

BÁO CÁO THỰC TẬP

Nghành

Quản trị kinh doanh- Kinh tế đối ngoại

Chủ đề

Những giải pháp tăng cường hoạt động thu mua hàng nhập khẩu hàng hóa đầu vào tại công ty TNHH xuất nhập khẩu Bobi Craft

Giảng viên hướng dẫn

Tiến sỹ: BÙI NGUYỄN KHÁNH

Sinh viên thực hiện

LƯU THỊ YẾN NHI

MSSV: 64011801533



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan kết quả đạt được trong khóa luận là sản phẩm của riêng cá nhân, không sao chép lại của người khác. Trong toàn bộ nội dung của khóa luận, những điều được trình bày hoặc là của cá nhân hoặc là được tổng hợp từ nhiều nguồn tài liệu. Tất cả các tài liệu tham khảo đều có xuất xứ rõ ràng và được trích dẫn hợp pháp. Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm và chịu mọi hình thức kỷ luật theo quy định cho lời cam đoan của mình.

TPHCM, ngày....tháng....năm 2022

Sinh viên

Lưu thị yến nhi

LỜI CẢM ƠN

Để có thể hoàn thành được thật tốt bài Báo Cáo này, tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành và lòng biết ơn sâu sắc nhất đến Ban Giám Đốc và các phòng ban công ty xuất nhập khẩu BOBI CRAFT với sự hướng dẫn tận tình của các anh chị trong công ty đã tạo điều kiện thuận lợi, cung cấp những tài liệu cũng như thông tin cần thiết, bên cạnh đó các anh chị cũng truyền đạt lại những kinh nghiệm thực tế trong suốt quá trình thực tập, giúp tôi hoàn thành thật tốt bài báo cáo của mình. Lời tri ân sâu sắc nhất đến quý thầy cô trường ĐH Quốc Tế Sài Gòn đã đồng hành, dạy dỗ cũng như truyền đạt cho tôi những kiến thức quan trọng trong thời gian em theo học tại trường. Tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến thầy Bùi Nguyên Khánh là người đã trực tiếp hướng dẫn, cũng như tận tình chỉ bảo, giải đáp thắc mắc, giúp đỡ tôi trong quá trình hoàn thành bài Báo cáo thực tập tốt nghiệp này.

Tôi xin kính chúc quý Thầy Cô luôn dồi dào sức khỏe, gặt hái được nhiều thành công trong công tác giảng dạy. Tôi cũng xin chúc anh chị trong công ty luôn dồi dào sức khỏe và luôn thắng lợi trong quá trình kinh doanh.

Tôi xin chân thành cảm ơn !

TPHCM, ngày....tháng....năm 2022

Sinh viên

Lưu thị yến nhi

Họ và tên người nhận xét:

Học vị:

NỘI DUNG NHẬN XÉT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Xuất phát bởi sự ngưỡng mộ cũng như tinh thần quyết chí khởi nghiệp của anh chị giám đốc, luôn muốn đất nước mình làm ra những sản phẩm chất lượng đưa ra thị trường nước ngoài với phương châm “ sản phẩm của Việt Nam đến đâu biên giới của Việt Nam đến đó”. Và để có những sản phẩm chất lượng xuất khẩu qua những thị trường tiêu dùng khó tính như Hà lan, Đức thì không phải công ty nào cũng làm được. Trong đó hoạt động thu mua nguyên liệu đầu vào rất quan trọng, nó quyết định đến chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm bán ra. Làm sao để hoạt động thu mua đầu vào hoạt động hiệu quả nhất giá thành tiết kiệm nhất luôn là vấn đề của công ty Bobi craft cũng như các công ty sản xuất lớn nhỏ trong nước. Nhận thấy đây là một đề tài hay thực tế cũng như tầm quan trọng của thu mua hàng hóa đầu vào trong quá trình sản xuất của một công ty xuất khẩu nên tôi đã chọn đề tài để tìm hiểu cũng như muốn đưa ra giải pháp cho ngành thu mua góp phần vào sự phát triển những công ty mới khởi nghiệp vừa và nhỏ.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Tìm hiểu về nhập khẩu hàng hóa hoạt động thu mua nguyên liệu đầu vào tại công ty .
Nhập khẩu nguyên container bằng đường biển đưa ra giải pháp tối ưu hóa chi phí 1)

Thu mua là gì.

- 2) Nguyên tắc của hoạt động thu mua
- 3) Bộ máy thu mua gồm bộ phận gì
- 4) Các tiêu chí đề ra trong hoạt động thu mua
- 5) Tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến việc nhân hàng tại cảng biển khi nhập khẩu hàng hóa
- 6) Quá trình đàm phán xin giá diễn ra và tuân thủ theo nguyên tắc nào 7) Nên lựa chọn nhà cung cấp như thế nào.

3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng: Công ty TNHH xuất nhập khẩu Bobi Craft

4. Phương pháp nghiên cứu

Thông tin thứ cấp: Nghiên cứu khai thác thông tin có sẵn tại công ty TNHH công ty xuất khẩu Bobi craft. Tham khảo và chọn lọc thông tin từ sách báo internet, các kênh truyền thông chính

thống, số liệu và các báo cáo của công ty được xin bởi những anh chị trong công ty như nhân sự và chị kế toán, trưởng phòng thu mua.

Thông tin sơ cấp: tham khảo ý kiến các thầy cô trong trường Đại Học Quốc Tế Sài Gòn và thầy hướng dẫn.

5. Kết cấu của bài khóa luận

Ngoài kết luận và phần mở đầu bài luận có 3 phần chính như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận

Chương 2: Thực trạng và nghiệp vụ thu mua tại công ty TNHH xuất nhập khẩu Bobi craft.

Chương 3: Kiến nghị giải pháp nhằm nâng cao nghiệp vụ thu mua tại công ty TNHH xuất nhập khẩu Bobi craft.

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1 Khái niệm về thu mua và người làm nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa

1.1.1 Khái niệm về thu mua

1.1.2 Quy trình thu mua diễn ra như thế nào

1.1.3 Nguyên tắc cơ bản để chọn đối tác nhà cung cấp

1.1.4 Bộ Phận thu mua cơ bản

1.1.5 Vai trò của người làm nghiệp vụ nhập khẩu

1.2 Khái niệm về nhập khẩu, những loại hình thức nhập khẩu

1.3 Khái niệm và quy trình của nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển, đường hàng không, đường bộ.

1.3.1 Khái niệm của nhập khẩu hàng hóa đường biển

1.3.2 Quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển

1.3.3 Khái niệm của nhập khẩu hàng hóa đường hàng không & đường bộ

1.3.4 Quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không & đường bộ

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VÀ NGHIỆP VỤ THU MUA TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU BOBI CRAFT.

2.1 Giới thiệu khái quát về công ty TNHH xuất nhập khẩu bobi craft

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

2.1.2 Bộ máy tổ chức, nhiệm vụ chức năng của các phòng ban

2.1.3 Tình hình nhân sự

2.2 Tình hình hoạt động sản xuất – xuất khẩu của công ty trong 2 năm gần đây nhất 2020-2021(Đã được kế toán công ty cho phép)

2.2.1 Ngành nghề lĩnh vực kinh doanh

2.2.2 Tình hình doanh số 2 năm gần đây 2020-2021

2.2.3 Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp

2.2.4 Định hướng phát triển của công ty trong tương lai trong quá trình hội nhập quốc tế toàn cầu.

2.3 Thực trạng thua mua nhập khẩu hàng hóa tại công ty TNHH xuất nhập khẩu

Bobicraft

2.3.1 Nghiệp vụ thu mua hàng hóa tại công ty

2.3.2 Quy trình hành hóa nhập khẩu bằng đường biển

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO NGHÀNH THU MUA NÓI RIÊNG GÓP PHẦN VÀO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY NÓI CHUNG.

3.1 Nhận xét chung về ưu điểm nhược điểm cũng như ngành thu mua nói riêng

3.1.1 Ưu điểm

3.1.2 Nhược điểm

3.2 Một số giải pháp nâng cao tính hiệu quả của hoạt động thu mua tại công ty TNHH xuất nhập khẩu Bobicraft.

3.2.1 Giải pháp 1 Tìm kiếm thêm nhà cung cấp dự phòng

3.2.2 Giải pháp 2 Theo dõi hoàn thiện khâu vận chuyển hàng hóa

3.2.3 Giải pháp 3 Dự trừ kinh phí để thanh toán kịp lúc cho nhà cung cấp

3.2.4 Giải pháp 4 Ứng dụng công nghệ phân tích dữ liệu để hoàn thiện chuỗi thu mua hàng hóa nhập khẩu

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ CÁI VIẾT TẮT

1. PO	Đơn đặt hàng
2. FCL	Hàng full container
3. LCL	Hàng lẻ
4. C/O	Giấy chứng nhận xuất xứ
5. ETD	Thời gian tàu chạy
6. D/O	Lệnh giao hàng

CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận

1.1. Khai niệm về thu mua và người làm nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa

1.1.1 khái niệm về thu mua

Thu mua (Purchasing) là một trong những hoạt động không thể thiếu trong chuỗi các hoạt động của Logistics và Chuỗi Cung Ứng, hoạt động thu mua gồm các hoạt động cần thiết trong công ty như sau:

- Lập kế hoạch mua
- Lập các tiêu chuẩn chọn nhà cung cấp hoặc sản phẩm
- Nghiên cứu và lựa chọn nhà cung cấp
- Phân tích giá trị
- Tài chính hạn mức chi trả
- Đàm phán giá cả
- Tiến hành đặt hàng
- Theo dõi tiến độ hợp đồng mua hàng
- Kiểm soát hàng tồn kho
- Thanh toán cho nhà cung cấp .

Vì vậy có thể coi hoạt động thu mua là một trong những hoạt động đặc biệt quan trọng của một doanh nghiệp. Đảm bảo cung cấp đầy đủ, kịp thời các nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất, hàng hóa cho hoạt động thương mại và đảm bảo doanh nghiệp có đủ các vật tư, trang thiết bị cần thiết cho hoạt động thường ngày.

1.1.2 Quy trình thu mua diễn ra như thế nào

Quá trình mua hàng là một chu kỳ định kì, với mỗi bước yêu cầu mua hàng trao đổi thông tin và các phê duyệt khác nhau để tiến về phía trước. Mỗi doanh nghiệp sẽ có những đặc điểm riêng biệt để tạo ra sự khác biệt nhưng nhìn chung một quá trình thu mua thường phải đảm bảo ít nhất những quy trình cơ bản sau.

- **Phân tích nhu cầu**

Ở giai đoạn đầu tiên, công ty sẽ lên kế hoạch và thiết lập hồ sơ nhu cầu về hàng hóa hoặc dịch vụ cần thiết để đáp ứng nhu cầu sản xuất hay nhu cầu mua vật tư phục vụ cho quá trình làm việc của nhân viên trong công ty.

Ví dụ: Một công ty thường xuyên phải phải tốn chi phí cho việc photo 2 mặt giấy ở ngoài tiệm bởi vì ở trong công ty chỉ có máy in một mặt. Bộ phận thu mua sẽ cân nhắc chi phí và lập kế hoạch mua máy in 2 mặt cho cán bộ nhân viên tiết kiệm chi phí và thời gian đi lại.

- **Yêu cầu mua hàng đối với đơn đặt hàng**

Tiếp đến phần “mua hàng” của quy trình mua hàng bắt đầu bằng một yêu cầu mua hàng do bộ phận yêu cầu hàng hóa hoặc dịch vụ gửi cho bộ phận mua hàng hoặc người quản lý mua hàng. Yêu cầu mua chứa đầy đủ thông tin chi tiết về các vật phẩm hoặc dịch vụ cần nhận được.

Yêu cầu mua hàng dưới phải dưới ngân sách đã đề ra tự động được cập nhật để mua đơn đặt hàng và được gửi đến nhà cung cấp đạt đủ các tiêu chuẩn đề ra ưu tiên cho mặt hàng hoặc dịch vụ công ty đang cần gấp. Các giao dịch mua đắt hơn, hoặc mua bất ngờ không có trong ngân sách, sẽ được chuyển đến các cá nhân thích hợp để xem xét và phê duyệt trước khi chúng có thể được chuyển đến đơn đặt hàng (PO). Các yêu cầu mua bị từ chối được trả lại cho bên cấp để xem xét và chỉnh sửa hoặc làm rõ nếu cần.

- **Xem xét và lãnh đạo phê duyệt đơn đặt hàng**

Các đơn đặt hàng sau khi đã được làm xét xét trình giám đốc phê duyệt đã được gửi đến kế toán để xác minh số tiền tồn tại trong ngân sách thích hợp để chi trả cho hàng hóa và dịch vụ được yêu cầu.

Yêu cầu đề xuất

PO nhận được phê duyệt ngân sách sẽ được gửi lại cho bộ phận mua sắm và theo yêu cầu, được sử dụng để tạo yêu cầu đề xuất. Chúng được gửi đến các nhà cung cấp để mời thầu để thực hiện đơn đặt hàng hàng hóa hoặc dịch vụ. Các nhà cung cấp tiềm năng gửi

hồ sơ dự thầu của họ và được xem xét cẩn thận dựa trên lịch sử hoạt động, hồ sơ tuân thủ và các đặc điểm quan trọng như thời gian chờ trung bình, danh tiếng và giá cả.

CÔNG TY TNHH TƯ VẤN XÂY DỰNG XXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

ĐƠN MUA HÀNG

Tên nhà cung cấp: Công Ty TNHH MTV YYYYYY

Ngày: 28/12/20YY

Địa chỉ: xxxxxxxx

Số: ĐMH0033

Điện thoại: 945983xxx

Fax:

Loại tiền: VND

Số tài khoản: 0500818xxxxx tại ngân hàng Sacombank - CN XXXXXX

Tên tài khoản: Trần Thị YYY

Diễn giải: Mua hàng

Quy cách (cm)	Diễn giải	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
		Tám			
Cộng tiền hàng:					
Thuế suất thuế GTGT:		Tiền thuế GTGT:			
Tổng tiền thanh toán:					
Số tiền viết bằng chữ: <i>Năm triệu một trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.</i>					

Ngày giao hàng:

Địa điểm giao hàng:

Điều khoản thanh toán:

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc KD
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Hình 1 Đơn mua hàng cơ bản: <https://timviec365.vn/blog/mau-don-dat-hangnew13247.html>

- **Đàm phán và Phê duyệt Hợp đồng**

Sau khi đánh giá và lựa chọn ra một nhà cung cấp có giá thắng thầu sẽ tiến hành ký hợp đồng mua bán theo quy định ràng buộc pháp lý để đảm bảo quyền lợi của người mua và người bán, hợp đồng này sẽ được hoàn thiện thêm trước khi ký kết để đảm bảo các điều khoản và điều kiện tối ưu và đảm bảo sự thỏa thuận chung cho cả hai bên.

- **Vận chuyển và Nhận hàng**

Bên mua và bên bán được quy định thời gian và điều khoản rõ ràng trong hợp đồng. Sau khi hàng hóa được giao nhận hoặc thực hiện (trong trường hợp dịch vụ), người mua sẽ

xem xét cẩn thận hàng hóa và dịch vụ để đảm bảo rằng họ đã nhận được những gì đã hứa và thông báo cho nhà cung cấp về bất kỳ vấn đề nào.

- **Kết hợp ba chiều**

Quản lý chi tiêu, so sánh ba chiều là đối chiếu chứng từ vận chuyển / phiếu đóng gói với đơn đặt hàng ban đầu và hóa đơn do nhà cung cấp phát hành. So sánh này được sử dụng để đảm bảo tất cả các thông tin liên quan đến giao dịch là chính xác. Sự khác biệt phải được khắc phục càng sớm càng tốt để tránh các khoản phí bổ sung, chậm trễ trong sản xuất và thanh toán, hoặc gây thiệt hại cho các mối quan hệ với nhà cung cấp.

- **Phê duyệt và thanh toán hóa đơn**

Các đơn hàng đã giao thành công được chấp thuận thanh toán. Bất kỳ sửa đổi hoặc khoản phí bổ sung nào có thể yêu cầu một lớp phê duyệt khác trước khi thanh toán có thể được phát hành. Sau khi được chấp thuận, thanh toán cho nhà cung cấp. Lý tưởng nhất là các khoản thanh toán như vậy được thực hiện với mục tiêu thu được chiết khấu thanh toán sớm và các ưu đãi khác đồng thời tránh phí thanh toán chậm.

- **Lưu hồ sơ Kế toán**

Các đơn đặt hàng đã hoàn thành được ghi vào sổ sách kế toán của công ty và tất cả các tài liệu liên quan đến giao dịch được lưu trữ an toàn ở một vị trí tập trung.

2. Nguyên tắc lựa chọn đối tác, nhà cung cấp

Sự uy tín của nhà cung cấp

Khi đánh giá nhà cung cấp, uy tín của nhà cung cấp đó là yếu tố đầu tiên và cũng là yếu tố quyết định tới việc có lựa chọn hợp tác với nhà cung cấp hay không. Để xét xem nhà cung cấp đó có đủ uy tín hay không, nhà quản lý cần lưu ý một số chi tiết sau:

- **Thông tin nhà cung cấp thật rõ ràng:** Nhà cung cấp đó có thực sự tồn tại không; địa chỉ, phương thức liên lạc, giấy phép kinh doanh có hay không?
- **Tính minh bạch trong hợp tác:** Nhà cung cấp đó có đảm bảo nguồn cung cấp nguyên vật liệu, chất lượng sản phẩm có đảm bảo không, những phản hồi từ khách hàng trước, có giữ chữ tín không?

- **Xem xét các vấn đề về pháp lý:** Xem các thủ tục pháp lý liên quan đến các hợp đồng quá khứ, hiện tại của nhà cung cấp có được đảm bảo không, việc tuân thủ pháp luật của nhà nước có được đảm bảo không?

Chất lượng của sản phẩm/dịch vụ cung cấp

Doanh nghiệp bạn cần đến sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp để có thể kinh doanh tốt. Chính vì thế mà nhà cung cấp phải đảm bảo chất lượng của sản phẩm/ dịch vụ cung cấp đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp bạn.

Các yếu tố để đánh giá chất lượng sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp có thể kể đến:

- **Hiệu suất:** Chức năng cơ bản của sản phẩm, dịch vụ như thế nào?
- **Tính năng:** Tính năng nâng cao và cải tiến sản phẩm/dịch vụ có phù hợp với thứ doanh nghiệp bạn cần?
- **Độ tin cậy:** Xác suất các sản phẩm/dịch vụ bị "hỏng" có cao không? Doanh nghiệp bạn có chấp nhận được điều đó không?
- **Độ bền:** Tuổi thọ của sản phẩm hay sự lâu dài của dịch vụ cung cấp có đủ đáp ứng doanh nghiệp bạn?
- **Sự phù hợp:** Sản phẩm/dịch vụ có đáp ứng được mô tả kỹ thuật cần thiết của doanh nghiệp bạn?
- **Khả năng phục vụ:** Việc vận hành và bảo hành sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp có tốt không?
- **Tính thẩm mỹ:** Hình thức, cảm giác, âm thanh... mà sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp có đạt yêu cầu không?
- **Chất lượng cảm nhận:** Hình ảnh sản phẩm/dịch vụ dưới cái nhìn của khách hàng của doanh nghiệp bạn hay các đối tác khác của nhà cung cấp đó ổn chứ?

Hiệu suất cung cấp sản phẩm/dịch vụ

Trong các tiêu chí đánh giá nhà cung cấp thì không thể thiếu được hiệu suất cung cấp sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp đó với doanh nghiệp.

Việc đảm bảo hiệu suất cung cấp sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp quyết định đến kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, nhà cung cấp cần phải đảm bảo và có độ uy tín trong thời gian và số lượng sản phẩm/dịch vụ cung cấp.

Các yếu tố đánh giá hiệu suất cung cấp sản phẩm dịch vụ của nhà cung ứng:

- **Thời gian thực hiện đơn hàng:** Thời gian từ lúc bắt đầu thực hiện đơn hàng đến khi nhà cung cấp giao hàng cho doanh nghiệp bạn.
- **Độ tin cậy của giao hàng:** Đảm bảo thời gian giao hàng theo thỏa thuận.
- **Giao hàng chắc chắn:** Đúng loại hàng hóa, đúng chất lượng, số lượng theo hợp đồng.
- **Thông tin:** Thông tin được trao đổi xuyên suốt giữa nhà cung cấp và doanh nghiệp bạn.
- **Thích ứng:** Khả năng thích ứng của nhà cung cấp với yêu cầu của doanh nghiệp bạn.
- **Tính linh hoạt:** Khả năng thích ứng của nhà cung cấp trong việc cung cấp sản phẩm/dịch vụ khi các điều kiện liên quan thay đổi.
- **Mức độ dịch vụ:** Xác suất để sản phẩm/dịch vụ hỗ trợ tốt cho doanh nghiệp bạn.

Giá cả sản phẩm/dịch vụ và phương thức thanh toán

Giá cả sản phẩm/dịch vụ và phương thức thanh toán là tiêu chí không thể thiếu trong bảng tiêu chí đánh giá nhà cung cấp. Tiêu chí này ảnh hưởng đến khả năng mua và lợi nhuận của doanh nghiệp bạn.

Hai nhà cung cấp với chất lượng và hiệu suất sản phẩm dịch vụ tương đương nhau thì nhà cung cấp nào có giá rẻ hơn sẽ mang đến nhiều lợi nhuận hơn cho doanh nghiệp.

Các yếu tố đánh giá giá cả sản phẩm/dịch vụ của nhà cung cấp có thể kể đến:

- **Sự cạnh tranh:** Giá phải trả phải tương đương với giá của các nhà cung cấp cung cấp sản phẩm và dịch vụ tương tự. Doanh nghiệp nên có báo giá của nhiều nhà cung cấp để so sánh, đánh giá tốt hơn.
- **Sự ổn định:** Giá cả nên ổn định một cách hợp lý theo thời gian.

- **Sự chính xác:** Giá trên đơn đặt hàng và trên hóa đơn chỉ nên có chênh lệch nhỏ.
 - **Việc thay đổi giá:** Nhà cung cấp cần thông báo trước đầy đủ khi có thay đổi giá.
 - **Độ nhạy cảm về chi phí:** Nhà cung cấp phải hiểu được rằng nhu cầu của doanh nghiệp là giảm chi phí, vì vậy họ cũng nên chủ động đề xuất phương án để tiết kiệm chi phí.
- **Minh bạch trong thanh toán:** Khoảng thời gian trung bình để nhận được ghi chú tín dụng phải hợp lý. Chi phí ước tính không được thay đổi đáng kể so với hóa đơn cuối cùng. Hóa đơn của nhà cung cấp cần kịp thời và dễ đọc và dễ hiểu.

Tính lâu dài và bền vững của nhà cung cấp

Để tạo thành lợi thế cạnh tranh lâu dài và bền vững cho doanh nghiệp mình thì nhà quản lý cũng cần quan tâm đến tính lâu dài và bền vững của các nhà cung cấp.

Mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp tốt giúp quá trình vận hành của doanh nghiệp bạn đi vào ổn định, giảm thiểu những chi phí tìm kiếm nhà cung cấp mới cũng như những rủi ro tiềm tàng khi không hiểu về cách làm việc, chất lượng sản phẩm của một nhà cung cấp khác.

Khi đã có mối quan hệ hợp tác lâu dài, bạn hoàn toàn có thể thỏa thuận những chiết khấu ưu đãi cho những đơn hàng tiếp theo, đem lại hiệu quả chi phí cho doanh nghiệp mình.

Tính bền vững là một yếu tố thiết yếu của một doanh nghiệp thành công vì cả lý do tài chính và đạo đức. Khi đánh giá nhà cung cấp, nhà quản lý nên quan tâm đến các yếu tố đảm bảo sự bền vững của nhà cung cấp đó. Nhà cung cấp bền vững sẽ hạn chế các rủi ro trong chuỗi cung ứng

Các yếu tố đánh giá tính bền vững của nhà cung cấp có thể kể đến:

- **Yếu tố bền vững về môi trường:** lưu ý đến các quyết sách và việc làm của nhà cung cấp liên quan đến chiến lược quản lý chất thải, việc giảm thiểu chất thải, hiệu quả năng lượng, quy trình xử lý các nguyên liệu độc hại...

- **Yếu tố công nghệ trong thời đại mới:** Các yếu tố về công nghệ, máy móc cũng như khả năng tự đổi mới hoàn thiện cũng là một nhân tố quan trọng tạo nên sự bền vững cho nhà cung ứng. Trước cuộc chạy đua công nghệ trong thời đại 4.0, tối ưu hóa công nghệ sẽ đảm bảo chất lượng sản phẩm cũng như lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp bạn, đảm bảo doanh nghiệp phát triển một cách bền vững khi thị trường có biến động.

Rủi ro tài chính của nhà cung cấp

Một tiêu chí đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp nữa cần phải kể đến là rủi ro tài chính của nhà cung cấp. Sự ổn định về mặt tài chính của nhà cung cấp sẽ xác định liệu nhà cung cấp có tiếp tục là đối tác đáng tin cậy hay không và việc cung cấp đó sẽ không bị gián đoạn do những hậu quả từ rủi ro tài chính gây ra.

1.1.3 Bộ Phận thu mua cơ bản

□ Trưởng phòng thu mua:

Trưởng phòng thu mua được biết đến là người thực hiện việc tìm nguồn hàng, đàm phán và mua hàng hóa, vật tư cho doanh nghiệp. Người đảm nhận vị trí này cần tính toán đến các tiêu chí sau khi mua hàng: chất lượng nguồn hàng, thời gian giao hàng, tính sẵn có của nguồn hàng.

Trong doanh nghiệp sản xuất. Trưởng phòng thu mua phải biết những nguyên vật liệu nào cần thiết cho sản xuất và nên mua với số lượng bao nhiêu. Ngoài ra, còn phải duy trì sự cân bằng giữa lượng nguyên vật liệu nhập vào và lượng nguyên vật liệu sẽ được sử dụng cho quá trình sản xuất, đảm bảo ngân quỹ của công ty không phải chịu gánh nặng vì những nguyên vật liệu không được sử dụng tới.

Bất cứ một quyết định sai lầm nào trong quá trình mua hàng đều có thể gây thiệt hại về mặt kinh tế và làm tổn hại đến danh tiếng của doanh nghiệp.

□ Trợ lý mua hàng

Trợ lý mua hàng là người hỗ trợ trưởng phòng mua hàng quản lý tất cả các công việc liên quan đến quá trình mua hàng như hỗ trợ việc chọn lựa sản phẩm phù hợp, quản

lý đơn đặt hàng, theo dõi hàng tồn kho, chuẩn bị ngân sách và hỗ trợ các công tác quản trị khác. Trợ lý mua hàng cũng làm việc với các nhà cung cấp và thường xuyên theo dõi diễn biến cũng như xu hướng thị trường.

Trợ lý mua hàng có trách nhiệm báo cáo công việc cho trưởng phòng mua hàng, đồng thời họ đảm nhận các nhiệm vụ công việc riêng. Trợ lý mua hàng cũng đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá năng lực các nhà cung cấp, tìm kiếm nguồn hàng chất lượng, có độ tin cậy cao và tiết kiệm chi phí mua hàng nhất cho công ty

1.1.4 Vai trò của người làm nghiệp vụ nhập khẩu

- Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng của thương mại quốc tế, nhập khẩu tác động một cách trực tiếp và quyết định đến sản xuất và đời sống. Nhập khẩu là để tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật công nghệ tiên tiến, hiện đại cho sản xuất và các hàng hoá cho tiêu dùng mà sản xuất trong nước không sản xuất được, hoặc sản xuất không đáp ứng nhu cầu. Nhập khẩu còn để thay thế, nghĩa là nhập khẩu những thứ mà sản xuất trong nước sẽ không có lợi bằng xuất khẩu, làm được như vậy sẽ tác động tích cực đến sự phát triển cân đối và khai thác tiềm năng, thế mạnh của nền kinh tế quốc dân về sức lao động, vốn, cơ sở vật chất, tài nguyên và khoa học kỹ thuật.

Chính vì vậy mà nhập khẩu có vai trò như sau:

- Nhập khẩu thúc đẩy nhanh quá trình sử dụng cơ sở vật chất kỹ thuật chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước
- Bổ sung kịp thời những mặt mắt cân đối của nền kinh tế, đảm bảo một sự phát triển cân đối ổn định. khai thác đến mức tối đa tiềm năng và khả năng của nền kinh tế vào vòng quay kinh tế.
- Nhập khẩu đảm bảo đầu vào cho sản xuất tạo việc làm ổn định cho người lao động góp phần cải thiện và nâng cao mức sống của nhân dân.
- Nhập khẩu có vai trò tích cực thúc đẩy xuất khẩu góp phần nâng cao chất lượng sản xuất hàng xuất khẩu, tạo môi trường thuận lợi cho xuất khẩu hàng hoá ra thị trường quốc tế đặc biệt là nước nhập khẩu.

Có thể thấy rằng vai trò của nhập khẩu là hết sức quan trọng đặc biệt là đối với các nước đang phát triển (trong đó có Việt Nam) trong việc cải thiện đời sống kinh tế, thay đổi một số lĩnh vực, nhờ có nhập khẩu mà tiếp thu được những kinh nghiệm quản lý, công nghệ hiện đại ... thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh chóng.

Tuy nhiên, nhập khẩu phải vừa đảm bảo phù hợp với lợi ích của xã hội vừa tạo ra lợi nhuận các doanh nghiệp, chung và riêng phải hoà với nhau. Để đạt được điều đó thì nhập khẩu phải đạt được yêu cầu sau:

* Tiết kiệm và hiệu quả cao trong việc sử dụng vốn nhập khẩu :trong điều kiện chuyển sang nền kinh tế thị trường việc kinh doanh mua bán giữa các nước đều tính theo thời giá quốc tế và thanh toán với nhau bằng ngoại tệ tự do . Do vậy, tất cả các hợp đồng nhập khẩu phải dựa trên vấn đề lợi ích và hiệu quả là vấn đề rất cơ bản của quốc gia, cũng như mỗi doanh nghiệp đòi hỏi các cơ quan quản lý cũng như mỗi doanh nghiệp phải:

- Xác định mặt hàng nhập khẩu phù hợp với kế hoạch phát triển kinh tế xã hội, khoa học kỹ thuật của đất nước và nhu cầu tiêu dùng của nhân dân.
- Giành ngoại tệ cho nhập khẩu vật tư để phụ sản xuất trong nước xét thấy có lợi hơn nhập khẩu
- Nghiên cứu thị trường để nhập khẩu được hàng hoá thích hợp với giá cả có lợi phục vụ cho sản xuất và nâng cao đời.

1.2 Khái niệm về nhập khẩu, những loại hình thức nhập khẩu

- Xuất khẩu được hiểu là hoạt động kinh doanh buôn bán trên phạm vi quốc tế, là sự trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia trên nguyên tắc trao đổi ngang giá lấy tiền tệ là môi giới và thường tính trong một khoảng thời gian nhất định. Nhập khẩu không phải là hành vi buôn bán riêng lẻ mà nó là hệ thống các quan hệ buôn bán trong một nền kinh tế có cả tổ chức bên trong và bên ngoài.
- Nhập khẩu của mỗi quốc gia còn phụ thuộc vào thu nhập của người cư trú trong nước và tỷ giá hối đoái tại đây. Nếu thu nhập bình quân của người dân nước đó càng cao thì nhu cầu sử dụng hàng nhập khẩu cũng theo đó mà tăng hơn. Ngược lại, nếu tỷ