

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
ĐỀ TÀI
HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THU MUA NGUYÊN VẬT LIỆU HÀNG MAY
MẶC TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP.

Giảng viên hướng dẫn : TS. Phạm Thị Hoàng Mỹ
Sinh viên thực hiện : Nguyễn Lê Hoàng
Khóa học : 2022 – 2026
MSSV : 2254050036

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
ĐỀ TÀI
HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THU MUA NGUYÊN VẬT LIỆU HÀNG MAY
MẶC TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP.

Giảng viên hướng dẫn : TS. Phạm Thị Hoàng Mỹ
Sinh viên thực hiện : Nguyễn Lê Hoàng
Khóa học : 2022 – 2026
MSSV : 2254050036

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA
VIỆT NAM

KHOA KINH TẾ

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ

CHUỖI CUNG ỨNG

Đà Nẵng, năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 - 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên: Nguyễn Lê Hoàng
- Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“ HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THU MUA NGUYÊN VẬT LIỆU HÀNG MAY MẶC
TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP”

3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- TS. Phạm Thị Hoàng Mỹ

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 31/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

BỘ MÔN

*Đà Nẵng, ngày tháng năm
2026*

MẪU ĐƠN KHAI BÁO SỬ DỤNG AI

Khai báo của Sinh viên về việc Sử dụng Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh có Trách nhiệm

Tôi,....., cam đoan rằng tôi đã sử dụng có trách nhiệm các công cụ Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh (GenAI) trong quá trình chuẩn bị Khoá luận này.

Bằng việc ký vào đơn này, tôi xác nhận các nội dung sau:

1. Khai báo sử dụng AI

Vui lòng cho biết bạn có sử dụng bất kỳ công cụ AI tạo sinh nào (ví dụ: ChatGPT, Gemini, v.v.) trong việc tạo ra bài làm này hay không:

- ☐ **Có**, tôi có sử dụng các công cụ AI trong bài đánh giá này.
- ☐ **Không**, tôi không sử dụng bất kỳ công cụ AI nào.

2. Chi tiết về việc sử dụng AI (Nếu bạn chọn "Có" ở trên)

- **Các công cụ AI đã sử dụng:**

.....
.....
.....

- **Mục đích sử dụng AI** (ví dụ: tìm ý tưởng, soạn thảo, tóm tắt, chỉnh sửa):

.....
.....

- **Các phần cụ thể có sự hỗ trợ của AI:**

.....

.....

.....

• **Tôi xác nhận rằng tôi đã xem xét kỹ lưỡng và xác thực tất cả nội dung do AI tạo ra về tính chính xác, tính nguyên bản và sự phù hợp.**

○ ☐ Có

3. Liêm chính, Trách nhiệm Học thuật và Tuân thủ Đạo đức và Pháp luật

- Tôi chịu trách nhiệm hoàn toàn về nội dung của bài nộp này và xác nhận rằng AI chỉ được sử dụng như một công cụ hỗ trợ, không phải là tác giả chính cho bài làm của tôi.
- Tôi xác nhận rằng AI không được sử dụng để ngụy tạo, làm giả hoặc thao túng dữ liệu.
- Tôi đã đảm bảo rằng không có dữ liệu bí mật hoặc riêng tư nào được chia sẻ với các công cụ AI mà không có sự cho phép thích hợp.
- Tôi đã tuân thủ tất cả các yêu cầu pháp lý liên quan đến bảo vệ dữ liệu và sở hữu trí tuệ, đồng thời đã trích dẫn nguồn một cách thích hợp.
- Bài đánh giá này phản ánh nỗ lực trí tuệ cá nhân của tôi, và trách nhiệm đối với bài làm này hoàn toàn thuộc về cá nhân tôi.

Cam kết

- Tôi hiểu rằng bất kỳ sự thiếu tuân thủ nào đối với việc sử dụng AI có trách nhiệm, bao gồm việc không khai báo sử dụng AI hoặc trình bày sai sự thật, có thể dẫn đến việc Khóa luận tốt nghiệp của tôi bị từ chối mà không cần xem xét thêm.
- Bằng việc ký vào đơn này, tôi khẳng định rằng bài nộp này phản ánh trung thực bài làm của tôi và tôi đã tuân thủ các nguyên tắc sử dụng AI có trách nhiệm.

Chữ ký: _____ Ngày: _____

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình học tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm, giúp đỡ và hỗ trợ quý báu từ các cá nhân và tổ chức.

Trước hết, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Quý Thầy/Cô trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, đặc biệt là các Thầy/Cô trong khoa Kinh tế đã tận tình giảng dạy, truyền đạt kiến thức và tạo nền tảng vững chắc cho em trong suốt quá trình học tập tại trường.

Em xin chân thành cảm ơn Giảng viên hướng dẫn - Cô Phạm Thị Hoàng Mỹ đã trực tiếp hướng dẫn, tận tình chỉ bảo, góp ý và định hướng để em có thể hoàn thành khóa luận này một cách tốt nhất.

Đồng thời, em xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo cùng toàn thể anh/chị tại Công ty TNHH Việt Phát Group đã tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ cung cấp thông tin, tài liệu và chia sẻ kinh nghiệm thực tế quý báu, giúp em có cơ sở để hoàn thiện nội dung nghiên cứu.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, song do hạn chế về thời gian, kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn, khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự thông cảm và những ý kiến đóng góp quý báu từ Quý Thầy/Cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Nguyễn Lê Hoàng
- Trường: Đại học Kiến trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2256.05.0016
- Đơn vị thực tập: Công ty TNHH Việt Phát Group
- Vị trí thực tập: Thực tập sinh thu mua

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên

Trong thời gian thực tập, sinh viên Nguyễn Lê Hoàng có tinh thần tích cực, thức dậy trước giờ học, luôn luôn có mặt đúng giờ, có khả năng học hỏi, phối hợp với mọi người trong công ty và chấp hành đúng quy định của đơn vị.

Người nhận xét

(Chữ rõ họ và tên, ký và đóng dấu)



GIÁM ĐỐC
Trần Thanh Sơn

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
NHẬN XÉT ĐƠN VỊ THỰC TẬP	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ	viii
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	ix
DANH MỤC CÁC HÌNH ẢNH.....	x
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	xi
LỜI MỞ ĐẦU	xii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ THU MUA NGUYÊN VẬT LIỆU	1
1.1. Cơ sở lý luận về thu mua	1
<i>1.1.1. Khái niệm thu mua.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Đặc điểm thu mua.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.3. Vai trò của thu mua.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3.1. Tăng giá trị và tiết kiệm chi phí.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3.2. Xây dựng mối quan hệ với nhà cung cấp và thúc đẩy đổi mới.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.4. Mục tiêu của thu mua.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.5. Phân loại nguyên vật liệu thu mua.....</i>	<i>6</i>
<i>1.1.5.1. Mua nguyên vật liệu thô.....</i>	<i>6</i>
<i>1.1.5.2. Mua bán thành phẩm, linh kiện.....</i>	<i>7</i>
<i>1.1.5.3. Mua vật tư hỗ trợ sản xuất.....</i>	<i>7</i>
<i>1.1.5.4. Mua máy móc thiết bị.....</i>	<i>7</i>

1.1.5.5. Mua vật tư bảo hành, sửa chữa, vận hành.....	8
1.1.5.6. Mua thành phẩm.....	8
1.1.5.7. Mua dịch vụ.....	9
1.1.6. Đặc điểm thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc.....	9
1.2. Nội dung của quy trình thu mua.....	11
1.2.1. Khái niệm của quy trình thu mua.....	11
1.2.2. Vai trò của quy trình thu mua.....	12
1.2.3. Nội dung các bước của quy trình thu mua – thanh toán P2P.....	12
1.3. Các quy định pháp lý hệ thống chứng từ về hoạt động thu mua.....	16
1.3.1. Các quy định pháp lý.....	16
1.3.1.1. Luật doanh nghiệp.....	16
1.3.1.2. Quy định pháp lý trong ngành sản xuất dệt may.....	17
1.3.2. Hệ thống chứng từ.....	18
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG THU MUA NGUYÊN VẬT LIỆU HÀNG MAY MẶC CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....	21
2.1. Khái quát về công ty TNHH Việt Phát Group.....	21
2.1.1. Lịch sử hình thành công ty.....	21
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi.....	22
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh.....	23
2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ.....	24
2.1.5. Nguồn lực.....	25
2.1.5.1. Cơ sở vật chất.....	25

2.1.5.2. Lực lượng lao động.....	26
2.1.5.3. Nguồn lực tài chính.....	28
2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty.....	28
2.2.1. Tổng quan về tình hình kinh doanh.....	28
2.2.1.1. Tình hình kinh doanh lĩnh vực chính sản xuất hàng may mặc của Việt Phát Group.....	29
2.2.1.2. Cơ cấu doanh thu.....	29
2.2.1.3. Thị trường.....	31
2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh.....	32
2.2.1.5. Khách hàng.....	33
2.2.2. Phân tích tài sản, nguồn vốn của công ty TNHH Việt Phát Group.....	34
2.2.3. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh.....	37
2.3. Thực trạng quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group.....	40
2.3.1. Quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group	40
2.3.2. Phân tích chi tiết quy trình thu mua NVL.....	41
2.3.3. Minh họa quy trình mua vải tại công ty TNHH Việt Phát Group.....	47
2.4. Đánh giá chung về quy trình thu mua của NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group.....	62
2.4.1. Ưu và hạn chế của quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group.....	62
2.4.1.1. Ưu điểm.....	62

2.4.1.2. Hạn chế.....	62
2.4.2. Nguyên nhân	63
2.4.2.1. Nhân tố khách quan.....	63
2.4.2.2. Nhân tố chủ quan.....	63
CHƯƠNG 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group.....	65
3.1. Định hướng và mục tiêu của công ty TNHH Việt Phát Group	65
3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh.....	65
3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới... 73	
3.2. Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group.....	75
3.2.1. Giải pháp 1: Ứng dụng công nghệ.....	75
3.2.2. Giải pháp 2: Đa dạng hóa và xây dựng tiêu chí đánh giá NCC.....	75
3.2.3. Giải pháp 3: Tối ưu quy trình phê duyệt.....	75
3.2.4. Giải pháp 4: Nâng cao năng lực nhân sự trong công tác kiểm tra.....	76
3.3. Điều kiện để thực hiện các giải pháp	76
3.4. Cách thức thực hiện các giải pháp và kết quả dự kiến	77
3.4.1. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 1.....	77
3.4.2. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 2.....	78
3.4.3. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 3.....	80
3.4.4. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 4.....	81
KẾT LUẬN.....	82

TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	83
--------------------------------	-----------

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Quy trình thu mua – thanh toán P2P	12
--	----

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: Các hình thức thu mua nguyên vật liệu.....	1
Bảng 1.2: Tên và đặc điểm các loại vải	9
Bảng 2.1: Các chi nhánh của Việt Phát Group.....	25
Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2023 – 2025.....	35
Bảng 2.2: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2023 - 2025 của công ty TNHH Việt Phát Group.....	38
Bảng 3.1: Bộ tiêu chí đề xuất đánh giá nhà cung cấp tại Việt Phát Group.....	69

DANH MỤC CÁC HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Logo của công ty TNHH Việt Phát Group	22
Hình 2.2: Sơ đồ cấu trúc tổ chức công ty TNHH Việt Phát Group	24
Hình 2.3: Sơ đồ cấu trúc tổ chức chi nhánh Đà Nẵng.....	24
Hình 2.4: Quy trình thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc tại công ty TNHH Việt Phát Group.....	40

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Giải thích
1	MRO	Maintenance, Repair and Operations – Bảo trì, sửa chữa và vận hành.
2	R&D	Research and Development – Nghiên cứu và phát triển.
3	BOM	Bill of Materials – Định mức nguyên phụ liệu.
4	P2P	Procure to Pay - Thu Mua và chi Trả.
5	NCC	Nhà cung cấp.
6	NVL	Nguyên vật liệu.
7	PR	Purchase Requisition – Yêu cầu mua hàng hoặc phiếu đề xuất mua hàng.
8	RFQ	Request For Quotation – Yêu cầu báo giá.
9	GPCs	General Purchase Conditions - Điều kiện Mua hàng Chung.
10	PO	Purchase Order – Đơn đặt hàng.
11	QA/QC	Quality Assurance/Quality Control - Đảm bảo chất lượng/Kiểm soát chất lượng.

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Công ty TNHH Việt Phát Group là một trong những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh hàng may mặc tại Việt Nam, với định hướng tập trung chủ yếu vào thị trường nội địa. Để đảm bảo hoạt động sản xuất diễn ra ổn định và hiệu quả, công tác thu mua nguyên vật liệu đóng vai trò đặc biệt quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, chi phí sản xuất cũng như tiến độ giao hàng của doanh nghiệp. Trong bối cảnh thị trường nguyên vật liệu có nhiều biến động về giá cả, nguồn cung và yêu cầu chất lượng ngày càng cao, việc xây dựng và hoàn thiện quy trình thu mua là yếu tố cần thiết đối với sự phát triển bền vững của công ty.

Đề tài “Hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc tại công ty TNHH Việt Phát Group” được lựa chọn xuất phát từ tính cấp thiết trong thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp. Hiện nay, quá trình thu mua nguyên vật liệu tại nhiều doanh nghiệp may mặc vẫn còn tồn tại một số hạn chế như thiếu sự đồng bộ giữa các bộ phận, quy trình chưa tối ưu, phụ thuộc nhiều vào nhà cung cấp và chưa kiểm soát tốt chất lượng đầu vào. Điều này có thể dẫn đến tình trạng gián đoạn sản xuất, phát sinh chi phí và ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Vì vậy, việc nghiên cứu và hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu tại công ty TNHH Việt Phát Group không chỉ có ý nghĩa thiết thực đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty mà còn góp phần nâng cao hiệu quả quản trị chuỗi cung ứng. Nghiên cứu này nhằm phân tích thực trạng, chỉ ra những hạn chế còn tồn tại, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm tối ưu hóa quy trình thu mua, đảm bảo nguồn cung ổn định, kiểm soát chất lượng nguyên vật liệu, giảm thiểu chi phí và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành may mặc.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc.

- Phân tích quy trình thu mua nguyên vật liệu tại công ty TNHH Việt Phát Group – chi nhánh Đà Nẵng.
- Đánh giá ưu điểm, hạn chế của quy trình thu mua nguyên vật liệu tại công ty TNHH Việt Phát Group – chi nhánh Đà Nẵng, từ đó nhận diện các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình.
- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình, giảm thiểu lãng phí và tăng tính hiệu quả trong sản xuất.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là quy trình thu mua nguyên vật liệu sản xuất hàng may mặc tại công ty TNHH Việt Phát Group. Nội dung nghiên cứu bao gồm các bước trong quy trình thu mua như: Lập kế hoạch nhu cầu nguyên vật liệu, tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán ký kết hợp đồng, đặt hàng, kiểm tra chất lượng đầu vào, nhập kho và thanh toán. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng xem xét các chứng từ liên quan và những vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện thu mua nguyên vật liệu.

Về không gian, khóa luận được thực hiện tại công ty TNHH Việt Phát Group chi nhánh Đà Nẵng.

Về thời gian, khóa luận tập trung phân tích tình hình hoạt động và quy trình thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc của công ty trong giai đoạn 2023–2025.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu đã đề ra, khóa luận sử dụng các phương pháp nghiên cứu như sau:

- Phương pháp thu thập và xử lý thông tin: Thu thập thông tin từ các nguồn tài liệu nội bộ của công ty TNHH Việt Phát Group như báo cáo hoạt động thu mua, quy trình nghiệp vụ, chứng từ liên quan đến mua hàng; đồng thời kết hợp với các tài liệu tham khảo bên ngoài như sách chuyên ngành, bài nghiên cứu và các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động mua bán, cung ứng nguyên vật liệu trong nước.
- Phương pháp phân tích và tổng hợp: Tiến hành phân tích quy trình thu mua nguyên vật liệu hiện hành của công ty, so sánh với các mô hình quản trị thu mua hiệu quả

và thông lệ trong ngành may mặc; từ đó đánh giá những ưu điểm, hạn chế và xác định nguyên nhân của các tồn tại trong quy trình.

5. Kết cấu khóa luận

- Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, đề tài có 3 chương bao gồm:
 - Chương 1: Cơ sở lý luận về thu mua NVL.
 - Chương 2: Thực trạng thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc tại công ty TNHH Việt Phát Group – chi nhánh Đà Nẵng.
 - Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ THU MUA NVL

1.1. Cơ sở lý luận về thu mua

1.1.1. Khái niệm thu mua

Mua hàng (Purchasing) là một nhóm chức năng (tức là một thực thể chính thức trên sơ đồ tổ chức) cũng như một hoạt động chức năng (các hoạt động mua hàng và dịch vụ). Nhóm chức năng mua hàng thực hiện nhiều hoạt động để đảm bảo mang lại giá trị tối đa cho tổ chức. Ví dụ bao gồm xác định và lựa chọn nhà cung cấp; mua, đàm phán và ký hợp đồng; nghiên cứu thị trường cung ứng; đo lường và cải tiến nhà cung cấp; và phát triển hệ thống mua hàng. Mua hàng được coi là thực hiện “năm đúng”: mua đúng chất lượng, đúng số lượng, đúng thời điểm, đúng giá, đúng nguồn gốc.

Thu mua (Procurement) là sự phát triển, mở rộng chức năng mua hàng. Đây là quá trình bao gồm việc lập kế hoạch, xây dựng chiến lược và duy trì hoạt động mua hàng của các tổ chức, doanh nghiệp. Đối tượng của hoạt động thu mua là các nguyên vật liệu đầu vào, các trang thiết bị, máy móc phục vụ cho sản xuất, hoặc hàng hoá và dịch vụ cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Đặc điểm của thu mua

Quản trị nguồn cung ứng (Supply management) không chỉ là một cái tên khác của mua hàng mà là một khái niệm mang tính bao quát hơn. Quản trị nguồn cung ứng là một cách tiếp cận chiến lược để lập kế hoạch và đáp ứng được các nhu cầu hiện tại cũng như tương lai của tổ chức thông qua việc quản lý hiệu quả cơ sở cung ứng, sử dụng định hướng quy trình kết hợp với các nhóm chức năng chéo để đạt được mục tiêu của tổ chức.

Hoạt động thu mua nguyên vật liệu của doanh nghiệp phân thành 2 hình thức chủ yếu:

Bảng 1.1: Các hình thức thu mua nguyên vật liệu

Mua trực tiếp từ nhà sản xuất	- Là doanh nghiệp trực tiếp tìm kiếm, đàm phán và mua hàng từ nhà sản xuất hoặc nhà cung cấp gốc, thay vì thông qua các trung gian hay nhà phân phối.
--------------------------------------	---

	- Mục đích nhằm giảm chi phí nhờ loại bỏ trung gian, dễ dàng kiểm soát chất lượng, xây dựng được mối quan hệ với các nhà sản xuất.
Mua qua trung gian	- Là hình thức doanh nghiệp mua nguyên vật liệu thông qua các bên trung gian như: Đại lý, nhà phân phối hay các công ty thương mại. - Mục đích để các bên trung gian đóng vai trò hỗ trợ về vận chuyển và các thủ tục, giảm bớt rủi ro tìm nguồn cung cấp và khối lượng công việc phải quản lý, phù hợp với nhu cầu mua nguyên vật liệu gấp hoặc những tình huống khẩn cấp phát sinh.

1.1.3. Vai trò của thu mua

1.1.3.1. Tăng giá trị và tiết kiệm chi phí

Khi tìm cách cạnh tranh để tăng giá trị khách hàng bằng cách cải thiện hiệu suất, nhiều công ty đang chuyển sự tập trung của họ sang quản lý thu mua và cung ứng. Trong nhiều mô hình kinh doanh, chi phí lớn nhất của các công ty là khoản chi trả cho các nhà cung ứng. Các hạng mục chi phí có tỷ trọng lớn sẽ rất quan trọng, một biến động nhỏ về những khoản chi này cũng có thể tạo ra những cú sốc lớn đối với doanh nghiệp. Vì thế các nhà quản trị tài chính có thể dễ nhận ra tác động mà các nhà cung cấp có thể ảnh hưởng đến tổng chi phí của một công ty. Không chỉ là vấn đề chi phí, nhiều tính năng đi vào sản phẩm, dịch vụ cuối cùng bắt nguồn từ các nhà cung cấp (phân phối, dịch vụ hậu mãi...). Năng lực của nhà cung ứng có thể giúp phân cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cuối cùng của nhà sản xuất, làm tăng giá trị của họ đối với khách hàng cuối cùng.

Trong lĩnh vực sản xuất, tỷ lệ chi phí thu mua trên doanh thu trung bình là 55%. Điều này có nghĩa là đối với mỗi đồng doanh thu thu được từ việc bán hàng hóa và dịch vụ, hơn một nửa sẽ quay trở lại các nhà cung cấp. Tiết kiệm chi phí còn bao gồm cả việc tránh phát sinh chi phí thông qua việc tham gia sớm vào thiết kế và chủ động đáp ứng

các yêu cầu tăng giá của nhà cung cấp. Những phân tích này cho thấy, thu mua là một trong những hoạt động quan trọng giúp tăng giá trị và tiết kiệm chi phí trong kinh doanh.

1.1.3.2. Xây dựng mối quan hệ với nhà cung cấp và thúc đẩy đổi mới

Hoạt động tiết kiệm chi phí trong doanh nghiệp có thể được thực hiện thông qua nhiều hình thức khác nhau. Trong đó, cách tiếp cận truyền thống chủ yếu dựa trên việc đàm phán nhằm giảm giá mua từ nhà cung cấp. Tuy nhiên, trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay, xu hướng mới đang chuyển sang việc thiết lập và phát triển mối quan hệ hợp tác chiến lược với các nhà cung cấp. Thay vì chỉ tập trung vào giá cả, doanh nghiệp hướng tới việc phối hợp với nhà cung cấp để cùng loại bỏ các chi phí không cần thiết trong chuỗi cung ứng, đồng thời khuyến khích họ đóng góp các ý tưởng đổi mới nhằm gia tăng giá trị cho sản phẩm và dịch vụ.

Thực tiễn cho thấy, việc các nhà quản lý cung ứng chú trọng xây dựng và duy trì mối quan hệ hợp tác với nhà cung cấp đang trở thành xu hướng phổ biến trong nhiều ngành công nghiệp. Mối quan hệ này không chỉ giúp tối ưu hóa chi phí mà còn nâng cao chất lượng đầu vào và tăng tính linh hoạt trong hoạt động sản xuất – kinh doanh.

Để các mối quan hệ hợp tác này phát huy hiệu quả, cả doanh nghiệp và nhà cung cấp cần có sự cam kết và đồng thuận trong việc đầu tư nguồn lực, chia sẻ thông tin và cùng hướng đến mục tiêu lợi ích chung. Khi nhà cung cấp xác định mục tiêu chiến lược là trở thành đối tác ưu tiên của doanh nghiệp, họ cần chủ động đầu tư vào năng lực kỹ thuật, hệ thống sản xuất và dịch vụ hỗ trợ nhằm đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của bên mua. Ngược lại, doanh nghiệp cũng cần tạo điều kiện thuận lợi để nhà cung cấp tham gia sâu hơn vào quá trình phát triển sản phẩm và cải tiến quy trình.

Khi mức độ hợp tác giữa hai bên được nâng cao, sự tin cậy sẽ dần được hình thành, qua đó tạo nền tảng cho việc chia sẻ thông tin, phát triển các sáng kiến cải tiến và thúc đẩy đổi mới liên tục. Đây chính là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp không chỉ tiết kiệm chi phí mà còn nâng cao giá trị gia tăng và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

1.1.4. Mục tiêu của thu mua

Mục tiêu 1: Đảm bảo nguồn cung liên tục

Hoạt động thu mua trong doanh nghiệp có vai trò đảm bảo cung ứng các yếu tố đầu vào nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động của khách hàng nội bộ. Đây là chức năng truyền thống của bộ phận thu mua, bao gồm việc cung cấp nguyên vật liệu, dịch vụ, linh kiện và các vật tư phục vụ sản xuất, sửa chữa và bảo trì. Đồng thời, bộ phận thu mua còn hỗ trợ hoạt động của các trung tâm phân phối trong việc lưu trữ và cung ứng hàng hóa cho khách hàng cuối cùng, cũng như phối hợp với các bộ phận kỹ thuật trong quá trình phát triển sản phẩm, dịch vụ mới và gia công các quy trình cốt lõi.

Trong bối cảnh xu hướng thuê ngoài ngày càng gia tăng, doanh nghiệp ngày càng phụ thuộc vào các nhà cung cấp bên ngoài không chỉ về nguyên vật liệu mà còn về dịch vụ, công nghệ và thiết kế. Do đó, hoạt động thu mua cần đóng vai trò hỗ trợ chiến lược bằng cách đảm bảo nguồn cung ổn định, liên tục và đạt chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu của các bộ phận nội bộ. Điều này đòi hỏi bộ phận thu mua phải nâng cao năng lực quản lý và phối hợp hiệu quả với các nhà cung cấp trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Để hỗ trợ quy trình này, người mua phải thực hiện những việc sau:

1. Tìm nguồn sản phẩm, dịch vụ ở mức giá phù hợp.
2. Tìm nguồn sản phẩm, dịch vụ từ nguồn đúng.
3. Tìm nguồn sản phẩm, dịch vụ theo đúng thông số kỹ thuật đáp ứng nhu cầu của người dùng.
4. Tìm nguồn sản phẩm, dịch vụ với số lượng phù hợp.
5. Sắp xếp việc giao hàng hoặc thực hiện dịch vụ đúng thời điểm cho từng khách hàng nội bộ.
6. Yêu cầu giao hàng đến đúng khách hàng nội bộ

Các nhà quản lý cung ứng phải đáp ứng các nhu cầu về nguyên vật liệu và hỗ trợ của khách hàng nội bộ. Không đáp ứng nhu cầu của khách hàng nội bộ sẽ làm giảm niềm tin của những người này trong việc thu mua và họ có thể cố gắng tự thương lượng một hợp đồng để tự mua.

Mục tiêu 2: Quản lý quy trình thu mua đạt hiệu suất và hiệu quả cao

Thu mua phải quản lý các hoạt động nội bộ của mình một cách hiệu suất và hiệu quả, bằng cách thực hiện những điều sau:

- Xác định các cấp độ nhân sự.
- Xây dựng và tuân thủ ngân sách hoạt động.
- Tổ chức các hoạt động đào tạo chuyên nghiệp và tạo cơ hội phát triển cho nhân viên.
- Phát triển các kênh thu mua được cải tiến trong hệ thống “mua sắm – thanh toán” nhằm giúp cải thiện khả năng hiển thị các khoản chi tiêu, lập hóa đơn, chứng từ và thanh toán hiệu quả làm hài lòng người sử dụng nội bộ và nhà cung cấp.

Mục tiêu 3: Phát triển cơ sở cung ứng

Một trong những mục tiêu quan trọng nhất của chức năng thu mua là lựa chọn, phát triển và duy trì các nhà cung cấp, một quá trình đôi khi được mô tả là quản lý hoạt động của nhà cung cấp (supplier performance management - SPM). Việc thu mua phải bám sát các điều kiện hiện tại trên thị trường cung ứng để đảm bảo việc thu mua thực hiện tốt các hoạt động sau:

- Lựa chọn các nhà cung cấp có khả năng cạnh tranh.
- Xác định các nhà cung cấp mới có tiềm năng hoạt động tốt và phát triển mối quan hệ chặt chẽ hơn với các nhà cung cấp này.
- Cải thiện các nhà cung cấp hiện tại.
- Phát triển các nhà cung cấp mới.

Mục tiêu 4: Phát triển các mục tiêu phù hợp với các bên liên quan nội bộ của tổ chức

Trong các tổ chức có cơ cấu truyền thống, sự phân tách giữa các phòng ban thường làm hạn chế khả năng phối hợp và trao đổi thông tin giữa các chức năng, đặc biệt trong bối cảnh hoạt động xuyên biên giới ngày càng gia tăng. Do đó, bộ phận thu mua cần duy trì sự liên kết chặt chẽ với các bộ phận nội bộ, những đơn vị trực tiếp đề xuất nhu cầu và tham gia vào quá trình ra quyết định mua hàng.

Bên cạnh đó, khi phát sinh các vấn đề liên quan đến chất lượng nguyên vật liệu từ phía nhà cung cấp ảnh hưởng đến quá trình sản xuất, bộ phận thu mua có trách nhiệm phối hợp để cải thiện và kiểm soát chất lượng nguồn cung. Tương tự, trong trường hợp doanh nghiệp triển khai các hoạt động marketing như quảng cáo hoặc khuyến mãi, bộ phận thu mua cần đánh giá năng lực của nhà cung cấp và xây dựng các thỏa thuận cung ứng phù hợp nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu.

Vì vậy, để đảm bảo hiệu quả hoạt động, bộ phận thu mua cần tăng cường hợp tác với các phòng ban liên quan như sản xuất, marketing, kỹ thuật, công nghệ thông tin, nhân sự và tài chính. Điều này cho thấy vai trò ngày càng mang tính liên chức năng và chiến lược của hoạt động thu mua trong doanh nghiệp.

Mục tiêu 5: Phát triển các chiến lược cung ứng tích hợp hỗ trợ các mục tiêu và chiến lược của tổ chức

- Cập nhật về các điều kiện và xu hướng của thị trường cung ứng (ví dụ: tăng giá nguyên vật liệu, tình trạng thiếu hụt, thay đổi nhà cung cấp...) và chuyển đổi các tác động này vào kết quả kinh doanh chính của tổ chức.
- Xác định các vật liệu và công nghệ dịch vụ mới để hỗ trợ các chiến lược của công ty trong các lĩnh vực hoạt động chính, đặc biệt là trong quá trình phát triển sản phẩm mới.
- Phát triển các phương án cung ứng và các phương án dự phòng để giảm thiểu rủi ro.
- Hỗ trợ các yêu cầu đối với các cơ sở cung cấp đa dạng và cạnh tranh toàn cầu.

1.1.5. Phân loại nguyên vật liệu thu mua

1.1.5.1. Mua nguyên vật liệu thô

Là dạng vật liệu cơ bản mà từ đó hàng hóa, sản phẩm hoàn thiện hay vật liệu trung gian được sản xuất hay tạo ra, thường là hàng hóa được mua bán trên các sàn giao dịch hàng hóa trên toàn thế giới.

Ví dụ: Mủ cao su được lấy từ cây cao su là một nguyên liệu thô để sản xuất đồ nhựa trong các ngành công nghiệp nhẹ, gỗ từ rừng là một nguyên liệu thô để sản xuất đồ nội thất, giấy tờ,..., quặng kim loại từ các mỏ là nguyên liệu thô để sản xuất thép, nhôm, đồng,..., dầu mỏ là nguyên liệu thô để sản xuất xăng, dầu diesel, nhựa,..., nông

sản như lúa gạo, ngô, đậu nành là nguyên liệu thô để sản xuất thực phẩm, thức ăn chăn nuôi,...

1.1.5.2. Mua bán thành phẩm, linh kiện

Bán thành phẩm là những sản phẩm đã qua một hoặc nhiều giai đoạn gia công, nhưng chưa hoàn thiện và có thể sử dụng để sản xuất ra sản phẩm hoàn chỉnh khác. Giá trị của bán thành phẩm thường cao hơn nguyên liệu thô nhưng thấp hơn sản phẩm hoàn thiện.

Ví dụ: Thép cuộn được sử dụng để sản xuất xe hơi, đồ gia dụng,... Dệt may thành phẩm được sử dụng để sản xuất quần áo, túi xách,... Linh kiện điện tử được sử dụng để lắp ráp máy tính, điện thoại thông minh,...

Linh kiện là những bộ phận hoặc thành phần riêng lẻ được sử dụng để lắp ráp thành một sản phẩm hoàn chỉnh. Giá trị của linh kiện thường thấp hơn bán thành phẩm nhưng cao hơn nguyên liệu thô.

Ví dụ: Chip điện tử được sử dụng để lắp ráp máy tính, điện thoại thông minh,... Ốc vít, đinh tán được sử dụng để lắp ráp đồ nội thất, đồ chơi,... Núm bấm, màn hình được sử dụng để lắp ráp thiết bị điện tử,...

1.1.5.3. Mua vật tư hỗ trợ sản xuất

Là những vật liệu được sử dụng trong quá trình sản xuất để hỗ trợ các hoạt động sản xuất chính, nhưng bản thân chúng không được tích hợp trực tiếp vào sản phẩm hoàn chỉnh.

Ví dụ: Dầu bôi trơn: Dầu bôi trơn được sử dụng để bôi trơn máy móc, thiết bị giúp giảm ma sát và hao mòn trong quá trình sản xuất. Keo dán: Keo dán được sử dụng để kết dính các bộ phận của sản phẩm lại với nhau. Chất tẩy rửa: Chất tẩy rửa được sử dụng để vệ sinh máy móc, thiết bị và khu vực sản xuất. Bao bì đóng gói: Bao bì đóng gói được sử dụng để bảo vệ và vận chuyển sản phẩm đến tay khách hàng (pallet, hộp, thùng,...). Dụng cụ lao động: Dụng cụ lao động như búa, kìm, tua vít được sử dụng hỗ trợ các công nhân trong quá trình sản xuất. Đồng phục công nhân: Đồng phục công nhân giúp bảo vệ công nhân khỏi các nguy cơ trong môi trường sản xuất

1.1.5.4. Mua máy móc thiết bị

Máy móc thiết bị chính những máy móc, thiết bị có giá trị cao, được sử dụng lâu dài (thường từ 1 năm trở lên) và đóng vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp.

Ví dụ: Máy móc (máy tiện, máy phay, máy hàn, máy dệt, máy in,...), dây chuyền sản xuất (Dây chuyền sản xuất ô tô, dây chuyền sản xuất điện thoại thông minh, dây chuyền sản xuất thực phẩm,...), hệ thống tự động hóa (Hệ thống robot, hệ thống điều khiển bằng máy tính,...).

1.1.5.5. Mua vật tư bảo trì, sửa chữa, vận hành

Là những vật liệu được sử dụng cho các hoạt động bảo trì, sửa chữa và vận hành (MRO) máy móc, thiết bị, nhà xưởng, và cơ sở hạ tầng. Vai trò: Đảm bảo hoạt động trơn tru và hiệu quả của máy móc, thiết bị, kéo dài tuổi thọ của máy móc, thiết bị, Nâng cao năng suất lao động, đảm bảo an toàn lao động.

Ví dụ: Dầu nhớt: Dùng để bôi trơn máy móc, thiết bị. Phụ tùng thay thế: Như vòng bi, phớt, ốc quy,... Dụng cụ cầm tay: Như cờ lê, kìm, tua vít,... Dụng cụ đo lường: Như thước đo, đồng hồ đo áp suất,... Vật liệu hàn: Như que hàn, điện cực, khí hàn,... Vật liệu vệ sinh: Như xà phòng, chất tẩy rửa, khăn lau,... Bảo hộ lao động: Như găng tay, mũ bảo hiểm, kính bảo hộ,...

1.1.5.6 Mua thành phẩm

Là những sản phẩm đã hoàn thành tất cả các giai đoạn sản xuất và kiểm tra chất lượng, sẵn sàng để cung cấp cho khách hàng hoặc bán ra thị trường.

Đặc điểm:

- + Đã hoàn thiện về mặt chức năng và hình thức
- + Đã được kiểm tra chất lượng
- + Sẵn sàng để cung cấp cho khách hàng

Ví dụ: Điện thoại thông minh: Sau khi được lắp ráp, kiểm tra và đóng gói, điện thoại thông minh trở thành thành phẩm. Xe hơi: Sau khi được lắp ráp, sơn phủ, kiểm tra và đăng ký, xe hơi trở thành thành phẩm. Quần áo: Sau khi được may vá, cắt may, ủi và

đóng gói, quần áo trở thành thành phẩm. Thực phẩm: Sau khi được chế biến, đóng gói và kiểm tra chất lượng, thực phẩm trở thành thành phẩm.

1.1.5.7 Mua dịch vụ

Là những hoạt động vô hình được cung cấp bởi con người hoặc máy móc, nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Dịch vụ không tạo ra sản phẩm vật chất hữu hình, mà mang lại lợi ích hoặc giải quyết vấn đề cho khách hàng.

Ví dụ: Dịch vụ du lịch (khách sạn, nhà hàng, vé máy bay, tour du lịch,...), dịch vụ tài chính (ngân hàng, bảo hiểm, đầu tư,...), dịch vụ vận tải (xe buýt, taxi, máy bay, tàu hỏa,...), dịch vụ y tế (bệnh viện, phòng khám, nha khoa,...)

1.1.6. Đặc điểm thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc

- Nguyên vật liệu chính – Vải

Nguyên liệu vải dùng trong ngành may mặc rất phong phú và đa dạng về số lượng cũng như về chất lượng. Dựa vào đặc điểm và vai trò của từng loại đối với sản phẩm hàng may mặc mà người ta chia vật liệu vải làm các loại sau bao gồm: các loại vải như vải dệt thoi, vải dệt kim, vải không dệt, lông tự nhiên, lông hóa học, vải Kate, vải Cotton, vải Kaki, vải PE, vải nỉ,...

Bảng 1.2: Tên và đặc điểm các loại vải

Tên vải	Đặc điểm
Vải dệt thoi	Kết cấu vải chắc chắn, ít co giãn, độ bền cao, giữ form tốt. ➤ Dễ kiểm soát chất lượng do ít có các rủi ro kỹ thuật và thường được dùng cho các sản phẩm yêu cầu độ bền.
Vải dệt kim	Co giãn tốt, mềm mại nhưng dễ bị giãn và biến dạng. ➤ Cần phải kiểm tra kỹ độ co giãn và độ đàn hồi, yêu cầu kiểm tra chất lượng cao khi thu mua, để phát sinh lỗi nên phải kiểm tra mẫu trước khi đặt hàng.
Vải không dệt	Giá rẻ, sản xuất nhanh nhưng độ bền thấp hơn vải dệt ➤ Chi phí thấp nên thường sẽ mua với số lượng lớn, không yêu cầu tiêu chuẩn cao như vải may mặc chính, phù hợp với các sản phẩm dùng một lần như khẩu trang, túi vải,...

Lông tự nhiên	Giữ ấm tốt, mềm mại nhưng giá thành cao ➤ Yêu cầu kiểm định nguồn gốc và chất lượng trước khi thu mua, phụ thuộc nhiều vào nguồn cung tự nhiên và thường phục vụ phân khúc cao cấp.
Lông hóa học	Giá rẻ hơn lông tự nhiên, dễ sản xuất, ổn định nguồn cung. ➤ Ít rủi ro thiếu hàng, phù hợp sản xuất hàng loạt, có thể thay thế lông tự nhiên để giảm chi phí.
Vải Kate	Là sự kết hợp giữa sự thoáng mát (cotton) và ít nhăn (poly) cho độ bền và tính ổn định cao hơn cotton thuần. ➤ Là lựa chọn tối ưu giữa chất lượng và chi phí, dễ tìm nguồn cung, ít yêu cầu xử lý kỹ thuật hơn cotton 100%.
Vải Cotton	Thấm hút tốt, thoáng khí, mềm mại, dễ nhăn, dễ co rút sau giặt, giá thành cao hơn so với vải tổng hợp. ➤ Chi phí thu mua cao nên cần cân đối ngân sách, phải kiểm tra tiêu chuẩn co rút và xử lý chống co trước khi mua, ưu tiên nhà cung cấp có chứng nhận chất lượng
Vải Kaki	Dày, chắc, ít nhăn, độ bền cao, chịu mài mòn tốt ➤ Giá trung bình nên có thể cân đối giữa chi phí và độ bền.
Vải PE	Độ bền cao, ít nhăn, giữ form tốt, không thấm hút, gây nóng, giá thành rẻ, dễ sản xuất hàng loạt. ➤ Thường được chọn khi cần giảm chi phí sản xuất, phù hợp sản phẩm đồng phục, xuất khẩu số lượng lớn
Vải nỉ	Giữ nhiệt tốt, mềm, dày nhưng dễ gây nóng ➤ Mang tính thời vụ thường vào mùa đông thì nhu cầu áo vải nỉ giữ ấm tốt sẽ cao, cần kiểm soát chất lượng bề mặt (xù lông)

Phụ liệu may mặc

Chỉ may

Chỉ may ngày nay khá đa dạng về cấu tạo và màu sắc, gồm 2 loại: chỉ may xơ tự nhiên là loại chỉ được làm từ bông, sợi tơ tằm và chỉ may hóa học là loại chỉ được làm từ sợi xơ tổng hợp hoặc sợi tơ nhân tạo.

Keo, băng keo

Hiện nay có khá nhiều loại keo khác nhau trên thị trường. Nhưng mỗi loại keo đều có những tính năng riêng để phù hợp với từng loại vật liệu khác nhau như keo giấy, keo vải, keo mùng gân, keo mùng xoa, keo chống giãn

Vật liệu dựng

Đây là các nguyên phụ liệu ngành may mặc dùng để tạo dáng cho sản phẩm may mặc như tạo bề mặt cứng, giúp định hình sản phẩm, tạo độ phồng, tạo form chi tiết hay làm ấm trang phục. Bao gồm dựng giấy, dựng vải, đệm lót áo ngực, đệm vai, đai lưng,

Vật liệu cài

Phụ liệu dùng để cài bao gồm cúc, dây kéo có tác dụng đóng, mở hoặc trang trí cho trang phục. Hiện nay trên thị trường có rất đa dạng các loại cúc hiện với nhiều màu sắc, được thiết kế kiểu dáng và kích thước khác nhau từ các chất liệu phổ biến như nhựa, kim loại, gỗ, cúc áo sơ mi, áo vest...

Vật liệu trang trí

Vật liệu trang trí bao gồm các loại vật liệu như ren, băng rôn, xích, ngọc trai, mạc xi, pha lê, đá, kim sa,... Các vật liệu trang trí này có vai trò tạo nên tính thẩm mỹ cho sản phẩm may mặc.

Đặc điểm

Giá trị thấp nhưng là một bước không thể thiếu trong quy trình sản xuất hàng may mặc. Đa dạng về chủng loại kích thước và màu sắc. Phải có sự đồng bộ với vải chính (màu sắc, độ co giãn, độ bền) và phải lưu ý đến các phụ liệu có yêu cầu kỹ thuật cao như: độ bền chỉ, độ bền khóa kéo,...

- Do đặc thù mặc hàng phải mua số lượng lớn với nhiều loại mẫu mã khác nhau nên quy trình thu mua sẽ phức tạp hơn, phải lựa chọn nhiều nhà cung cấp khác nhau, nên kiểm tra mẫu mã trước khi đặt hàng để đảm bảo đồng bộ với vải.

1.2. Nội dung của quy trình thu mua

1.2.1. Khái niệm của quy trình thu mua

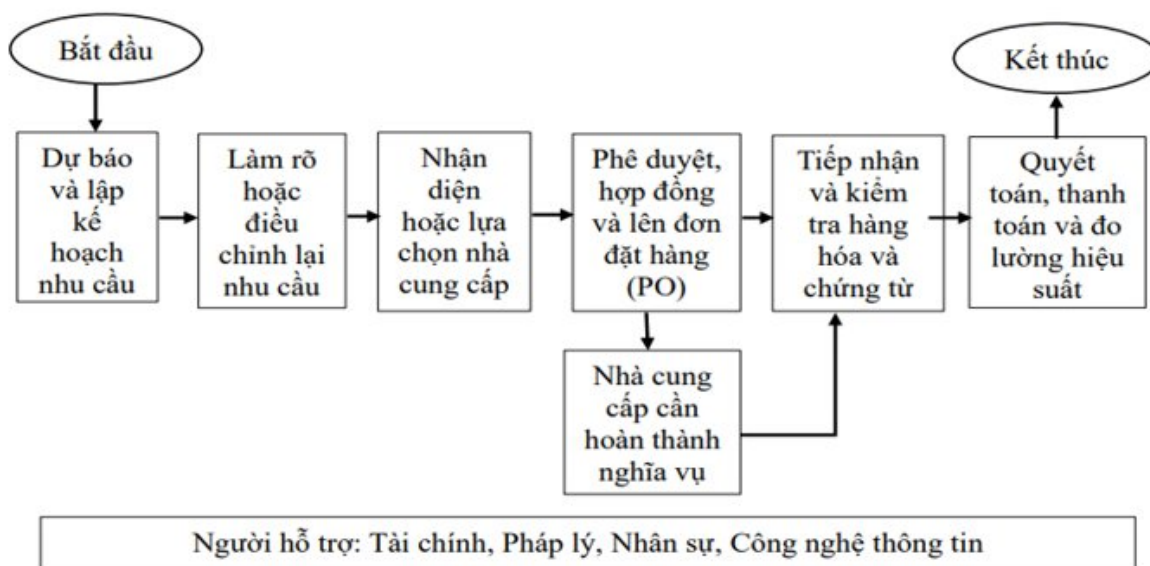
Quy trình thu mua, bao gồm tất cả các bước phải hoàn thành khi ai đó trong tổ chức yêu cầu một số sản phẩm, vật liệu hoặc dịch vụ. Mua hàng là một quá trình bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến việc xác định nhu cầu, định vị và lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán các điều khoản và theo dõi để đảm bảo hiệu quả hoạt động của nhà cung cấp.

1.2.2. Vai trò của quy trình thu mua

Quy trình thu mua giữ vai trò quan trọng trong hoạt động của doanh nghiệp, góp phần đảm bảo cung ứng đầy đủ và kịp thời các nguyên vật liệu, hàng hóa và dịch vụ phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Thông qua việc xác định nhu cầu, lựa chọn nhà cung cấp phù hợp và kiểm soát quá trình thực hiện hợp đồng, quy trình thu mua giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí, nâng cao chất lượng đầu vào và giảm thiểu rủi ro trong chuỗi cung ứng. Đồng thời, quy trình này còn góp phần tăng cường hiệu quả quản lý, đảm bảo tính minh bạch và hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

1.2.3. Nội dung các bước của quy trình mua hàng – thanh toán P2P

Sơ đồ 1.1: Quy trình thu mua – thanh toán P2P



Nguồn: Giáo trình quản trị thu mua

Bước 1. Dự báo và lập kế hoạch nhu cầu

Chu kỳ mua bắt đầu với việc xác định nhu cầu, nhu cầu dự kiến có thể rất đa dạng gồm nguyên vật liệu thô, bán thành phẩm, thành phẩm đã hoàn thiện, dịch vụ... Dự báo nhu cầu bằng cách:

- Lập kế hoạch hàng năm hoặc 6 tháng dựa trên phân tích chi tiêu chuẩn bị dự báo về những gì sẽ được yêu cầu mua.
- Nhân viên thu mua gặp gỡ khách hàng nội bộ để thảo luận về nhu cầu của họ cho năm tới, lên kế hoạch cho những gì khách hàng muốn mua, chuyển thành dự báo và chia sẻ với nhà cung cấp

Để hoàn thành mục tiêu này, nhà quản lý cung ứng sẽ cần làm việc với các bên liên quan (bộ phận tiếp thị, kỹ thuật, R&D, tài chính, công nghệ thông tin và các khách hàng nội bộ khác). Thông qua quá trình này, người thu mua sẽ hiểu và lên kế hoạch cho những gì khách hàng nội bộ muốn mua và sẽ chuyển thành một dự báo được chia sẻ với các nhà cung cấp.

Bước 2. Làm rõ hoặc điều chỉnh lại nhu cầu

Người dùng nội bộ truyền đạt nhu cầu thu mua của họ theo nhiều cách khác nhau, bao gồm yêu cầu thu mua từ người dùng nội bộ, dự báo và đơn đặt hàng của khách hàng, hệ thống đặt hàng lại định kỳ, kiểm tra hàng tồn kho và các yêu cầu nguyên liệu được xác định trong quá trình phát triển sản phẩm mới. Cần xem xét kỹ hơn các tài liệu truyền đạt các yêu cầu nội bộ của khách hàng đối với việc thu mua. Trên cơ sở này, trao đổi, làm rõ và điều chỉnh lại nhu cầu (nếu cần) của khách hàng nội bộ.

Yêu cầu mua hàng (PR) là một văn bản do bộ phận sử dụng (người sử dụng) lập ra để đề nghị bộ phận thu mua, mua sắm những hàng hóa, dịch vụ cần thiết cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm các nội dung sau: Thông tin về người sử dụng: Tên bộ phận, tên người lập yêu cầu, chức danh; Thông tin về hàng hóa, dịch vụ cần mua: Tên hàng hóa, dịch vụ, số lượng, đơn vị tính, thông số kỹ thuật, yêu cầu chất lượng, thời gian giao hàng, địa điểm giao hàng, v.v.; Nhà cung cấp khuyến nghị (nếu có); Nguồn ngân sách/Lý do cung cấp

Quy trình yêu cầu được diễn ra như sau: Xác định nhu cầu → Tạo PR → Xem xét PR: có thể chấp nhận hoặc từ chối, hoặc bổ sung thông tin → Xem xét ngân sách: đảm

bảo yêu cầu mua sắm nằm trong ngân sách và tuân thủ quy định → Phê duyệt PR → Gửi PR cho bộ phận thu mua

Ngoài ra, còn bao gồm các nội dung như: yêu cầu mua hàng lưu động (Traveling Purchase Requisitions)/mã vạch, dự báo và đơn đặt hàng của khách hàng, hệ thống điểm tái đặt hàng (Reorder Point System), kiểm tra tồn kho, nhóm tìm nguồn cung ứng đa chức năng và sự mô tả.

Bước 3. Nhận diện và lựa chọn nhà cung cấp

Khi nhu cầu và mô tả nhu cầu được xác định, quá trình lựa chọn NCC có thể diễn ra theo một trong hai trường hợp:

(1) Nhu cầu được đáp ứng bởi nhà cung cấp có quan hệ hợp đồng hiện tại với công ty mua. (thực hiện bước tiếp theo của quy trình – đặt hàng)

(2) Nhu cầu được đáp ứng bởi một nhà cung cấp mới hiện chưa đủ tiêu chuẩn để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ cho công ty. (thực hiện đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp)

Trong trường hợp khối lượng mua đủ lớn, các thông số kỹ thuật hoặc yêu cầu được xác định rõ ràng, có đủ số lượng nhà cung cấp đáp ứng các tiêu chuẩn đặt ra và người mua không có nhà cung cấp ưu tiên, phương thức đấu thầu cạnh tranh sẽ được áp dụng nhằm đảm bảo tính minh bạch và hiệu quả trong lựa chọn nhà cung ứng. Ngược lại, khi thiếu một hoặc nhiều tiêu chí nêu trên, hoặc trong các tình huống như người mua cần sự tham gia sớm của nhà cung cấp, nhà cung cấp không thể xác định chính xác các rủi ro và chi phí liên quan, hoặc cần một khoảng thời gian dài để phát triển và sản xuất sản phẩm, hình thức đàm phán trực tiếp với nhà cung cấp sẽ được ưu tiên nhằm đảm bảo tiến độ và tính linh hoạt trong quá trình mua hàng.

Quy trình đánh giá và lựa chọn NCC được diễn ra như sau: Chấp nhận yêu cầu mua hàng (PR) → Tìm kiếm NCC tiềm năng → Gửi yêu cầu báo giá (RFQ) → Nhận báo giá từ NCC → Đánh giá NCC và báo giá → Thương lượng giá cả và điều khoản (GPCs)

Tùy vào từng trường hợp, các tiêu chí lựa chọn NCC có thể bao gồm: chi phí, danh tiếng, tốc độ sản xuất và giao hàng, chất lượng, độ tin cậy/ năng lực, trách nhiệm xã hội/ đạo đức.

Bước 4. Phê duyệt, hợp đồng và lên đơn đặt hàng (PO)

Đơn đặt hàng (PO): là một văn bản chính thức do người mua (bên đặt hàng) gửi cho người bán (bên cung cấp) để xác nhận việc mua sản phẩm hoặc dịch vụ.

+ PO là một thỏa thuận pháp lý bảo vệ cả người mua và người bán.

+ Mỗi PO được gán một số duy nhất, được gọi là số đơn đặt hàng, để hỗ trợ cả người mua và người bán trong việc theo dõi việc giao hàng và thanh toán của từng yêu cầu mua hàng.

+ Nội dung trên PO: số và ngày PO, thông tin người mua, người bán, mô tả hàng hóa, số lượng, phẩm cấp, thông số kỹ thuật, đơn giá, giá trị hợp đồng, điều kiện thanh toán, điều kiện giao hàng, discount, FOC... và chữ ký.

Quy trình phê duyệt, hợp đồng, đơn đặt hàng (PO) gồm: Lựa chọn NCC → Tạo PO → Phê duyệt PO → Gửi PO cho NCC → Xác nhận PO từ NCC → Gửi và xác nhận mẫu (sample).

Bước 5. Tiếp nhận và kiểm tra hàng hóa và chứng từ

Quy trình tiếp nhận hàng hóa được kích hoạt ngay sau khi đơn đặt hàng (PO) phát hành thành công. Hàng hóa khi dịch chuyển về nhà máy sẽ được chuyển giao trực tiếp cho bộ phận QA/QC để thực hiện quy trình kiểm soát chất lượng đầu vào. Giai đoạn này đóng vai trò là chốt chặn phân loại: hàng hóa chuẩn quy được phép nhập kho bãi, trong khi hàng hóa thứ phẩm sẽ bị từ chối tiếp nhận và hoàn trả.

Để đảm bảo tính chính xác, quy trình giao nhận yêu cầu các bước chuẩn bị tiền kỳ chặt chẽ bao gồm rà soát thông tin PO, chuẩn bị trang thiết bị đo đạc và bố trí không gian tiếp nhận. Tiến trình kiểm tra chuyên sâu sau đó được thực hiện toàn diện trên các khía cạnh: ngoại quan, quy cách số lượng, tiêu chuẩn chất lượng kỹ thuật và tính đồng bộ của bộ chứng từ đi kèm. Kết quả của hoạt động giám định này là cơ sở pháp lý để thiết lập biên bản nghiệm thu có đầy đủ chữ ký xác nhận của các bên liên quan.

Bước 6. Quyết toán và thanh toán hóa đơn

Sau khi hàng hóa được nhập kho, nhà cung cấp sẽ gửi hóa đơn. Bộ phận kế toán sẽ tiến hành so sánh chi tiết hóa đơn với đơn đặt hàng (PO) và xác minh thông tin dựa trên biên nhận hàng hóa. Sau khi kiểm tra và đối chiếu đầy đủ, công nợ phải trả được ghi nhận và thực hiện quy trình thanh toán. Tiếp theo, các hồ sơ liên quan sẽ được lưu trữ, đồng thời doanh nghiệp tiến hành đo lường và quản lý hiệu quả hoạt động của nhà cung cấp nhằm hỗ trợ cho việc ra quyết định trong các giao dịch tiếp theo.

1.3. Các quy định pháp lý hệ thống chứng từ về hoạt động thu mua

1.3.1. Các quy định pháp lý

1.3.1.1. Luật doanh nghiệp

Luật Doanh nghiệp 2020 đã được thông qua tại kỳ họp thứ 9 Quốc hội khóa XIV ngày 17/6/2020:

- Thay đổi khái niệm về doanh nghiệp nhà nước, cụ thể bao gồm các doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ, tổng số cổ phần có quyền biểu quyết theo quy định tại Điều 88 Luật doanh nghiệp 2020. Hiện tại, tại Luật doanh nghiệp 2014: là doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ.
- Bỏ quy định về thông báo mẫu dấu doanh nghiệp trước khi sử dụng.
- Theo Luật doanh nghiệp 2014, trước khi sử dụng, doanh nghiệp phải thông báo mẫu con dấu với cơ quan đăng ký kinh doanh để đăng tải công khai trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp
- Bổ sung thêm đối tượng không được thành lập và quản lý doanh nghiệp như: Tổ chức là pháp nhân thương mại bị cấm kinh doanh, cấm hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định theo quy định của Bộ luật Hình sự.

*** Ảnh hưởng đến hoạt động thu mua**

Luật Doanh nghiệp 2020 tạo ra khung khổ pháp lý thông thoáng nhưng cũng đòi hỏi sự chặt chẽ hơn trong công tác quản lý hợp đồng và xác minh tư cách pháp nhân của nhà cung ứng. Việc bãi bỏ thủ tục thông báo mẫu dấu giúp đơn giản hóa quy trình ký kết văn bản, đẩy nhanh tiến độ phê duyệt đơn đặt hàng (PO). Điều này dựa trên tinh thần

mới của luật khi cho phép "Doanh nghiệp quyết định loại dấu, số lượng, hình thức và nội dung con dấu" (Khoản 2 Điều 43), thay vì phải phụ thuộc vào sự phê duyệt của cơ quan quản lý.

Tuy nhiên, sự thay đổi này đồng thời đặt ra yêu cầu cao hơn cho bộ phận thu mua trong việc kiểm soát tính pháp lý của đối tác. Đặc biệt, danh sách các đối tượng không được thành lập và quản lý doanh nghiệp đã mở rộng sang cả "Pháp nhân thương mại bị cấm kinh doanh, cấm hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định theo quy định của Bộ luật Hình sự" (Điểm g Khoản 2 Điều 17). Quy định này buộc doanh nghiệp phải thiết lập quy trình thẩm định nhà cung cấp khắt khe hơn để đảm bảo an toàn pháp lý ngay từ giai đoạn đầu vào.

1.3.1.2. Quy định pháp lý trong ngành sản xuất dệt may

Sản phẩm dệt may cần được chứng nhận phù hợp quy chuẩn QCVN 01: 2017/BCT về mức giới hạn hàm lượng formaldehyt và các amin thơm chuyển hóa từ thuốc nhuộm azo trong sản phẩm dệt may.

Cần phải công bố hợp quy dệt may bằng 1 trong 2 hình thức: Tự công bố hợp quy, Công bố hợp quy dựa trên kết quả đánh giá, chứng nhận của tổ chức thứ 3.

Chứng nhận hợp quy, công bố hợp quy sản phẩm dệt may là quy định bắt buộc mà doanh nghiệp cần thực hiện nếu muốn đưa sản phẩm dệt may ra thị trường Việt Nam một cách hợp pháp.

Với các trường hợp không tuân thủ, các cá nhân/tổ chức phải chịu hình phạt cảnh cáo hoặc phạt tiền cùng các hình phạt bổ sung như:

- Tước quyền sử dụng giấy chứng nhận hợp quy, dấu hợp quy từ 01 tháng đến 03 tháng
- Tước quyền sử dụng giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp từ 01 tháng đến 06 tháng.
- Tịch thu để tiêu hủy sản phẩm, hàng hóa không đảm bảo an toàn sử dụng cho người.
- Buộc thu hồi sản phẩm, hàng hóa.

- Buộc chuyển đổi mục đích sử dụng hoặc tái chế đối với hành vi vi phạm quy định
- Buộc loại bỏ yếu tố vi phạm đã ghi, gắn lên sản phẩm, hàng hóa hoặc các tài liệu kèm theo. Trường hợp không loại bỏ được yếu tố vi phạm thì buộc tiêu hủy sản phẩm, hàng hóa vi phạm.

*** Ảnh hưởng đến hoạt động thu mua**

Đối với ngành dệt may, quy chuẩn QCVN 01:2017/BCT là rào cản kỹ thuật bắt buộc chi phối trực tiếp đến quyết định thu mua nguyên liệu. Hoạt động thu mua phải ưu tiên các đối tác đảm bảo được mức giới hạn chất nguy hại, cụ thể là "Hàm lượng formaldehyt không vượt quá 75 mg/kg đối với sản phẩm tiếp xúc trực tiếp với da" (QCVN 01:2017/BCT). Đây là thông số kỹ thuật trọng yếu mà bộ phận thu mua phải yêu cầu nhà cung cấp cam kết bằng văn bản.

Bên cạnh đó, việc thực thi đúng trình tự công bố hợp quy theo Điều 12 Thông tư số 21/2017/TT-BCT là điều kiện tiên quyết để hàng hóa lưu thông hợp pháp. Doanh nghiệp cần xác định rõ nguồn hàng được nhập về sẽ thực hiện theo phương thức "Tự công bố hợp quy dựa trên kết quả tự đánh giá" hay "Công bố dựa trên kết quả đánh giá của tổ chức chứng nhận được chỉ định". Việc nắm vững quy định này giúp bộ phận thu mua chủ động trong khâu chuẩn bị hồ sơ chứng từ, tránh các rủi ro về đình chỉ kinh doanh hoặc thu hồi hàng hóa do vi phạm tiêu chuẩn an toàn sản phẩm.

1.3.2. Hệ thống chứng từ

*** Đơn yêu cầu mua hàng**

Đơn yêu cầu mua hàng là tài liệu đầu tiên cho quy trình mua sắm trong doanh nghiệp. Bộ phận có nhu cầu sẽ lập đơn này để xác định loại hàng hóa, số lượng, yêu cầu cụ thể. Đơn yêu cầu giúp doanh nghiệp dự toán chi phí và xác định rõ nhu cầu, từ đó tạo điều kiện cho phê duyệt, lên kế hoạch mua sắm. Các thông tin chính của đơn yêu cầu mua hàng gồm: số hiệu đơn, ngày lập đơn, bộ phận yêu cầu, người đề nghị, người phê duyệt, tên hàng hóa, mã hàng,....

*** Đơn đặt hàng**

Sau khi đơn yêu cầu mua hàng được phê duyệt, doanh nghiệp sẽ lập đơn đặt hàng để gửi tới nhà cung cấp. Đây là chứng từ xác nhận chi tiết về sản phẩm, giá cả, số lượng,

điều khoản giao hàng. Đơn đặt hàng đóng vai trò quan trọng trong đảm bảo điều kiện giao dịch đã được thỏa thuận rõ ràng giữa hai bên. Đơn đặt hàng là mẫu văn bản được dùng khi một cá nhân hoặc doanh nghiệp có nhu cầu cần đặt hàng mua hàng hóa với số lượng cụ thể. Nội dung trong đơn đặt hàng gồm: Tên của bên bán, bên mua, tên hàng, số lượng, đơn giá, loại tiền, thời gian và điều kiện giao hàng, điều kiện thanh toán, thời gian thanh toán, chữ ký của bên bán và bên mua,...

*** Chứng từ mua hàng cho hợp đồng mua bán**

Hợp đồng mua bán là tài liệu pháp lý quan trọng giữa doanh nghiệp, nhà cung cấp, quy định rõ ràng về các điều khoản mua bán, giá cả, phương thức thanh toán và điều khoản bảo hành hoặc hỗ trợ sau mua hàng. Chứng từ này giúp giảm thiểu rủi ro pháp lý, đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên.

*** Chứng từ mua hàng cho phiếu nhập kho**

Khi hàng hóa được giao, doanh nghiệp sẽ lập phiếu nhập kho để xác nhận số lượng, chất lượng hàng hóa đã nhận. Phiếu nhập kho giúp quản lý tồn kho chính xác, cập nhật tình trạng tài sản trong hệ thống kế toán, đồng thời đóng vai trò là căn cứ cho quá trình thanh toán sau này.

*** Hóa đơn mua hàng**

Hóa đơn là chứng từ do nhà cung cấp phát hành, ghi nhận chi tiết các khoản chi phí phát sinh từ giao dịch mua bán. Hóa đơn không chỉ là căn cứ cho việc thanh toán mà còn giúp kế toán ghi nhận chi phí đầu vào, phục vụ cho báo cáo tài chính và quyết toán thuế.

*** Biên bản nghiệm thu hàng hóa**

Biên bản nghiệm thu là tài liệu xác nhận rằng hàng hóa hoặc dịch vụ đã được cung cấp đúng theo yêu cầu và tiêu chuẩn của doanh nghiệp. Biên bản nghiệm thu hàng hóa đóng vai trò đảm bảo rằng sản phẩm đã được kiểm tra về chất lượng, số lượng trước khi chấp nhận thanh toán, giúp giảm thiểu rủi ro từ hàng hóa kém chất lượng.

*** Chứng từ mua hàng cho phiếu thanh toán**

Phiếu thanh toán là tài liệu xác nhận quá trình chi trả cho nhà cung cấp sau khi hàng hóa hoặc dịch vụ đã được giao đầy đủ. Chứng từ giúp kế toán ghi nhận khoản tiền đã chi, đồng thời hỗ trợ quản lý dòng tiền và công nợ với nhà cung cấp.

* Chứng từ mua hàng cho biên bản thanh lý hợp đồng

Biên bản thanh lý hợp đồng là tài liệu xác nhận rằng hợp đồng đã hoàn tất và không còn nghĩa vụ nào khác giữa hai bên. Biên bản này giúp doanh nghiệp kết thúc thủ tục liên quan đến hợp đồng, đảm bảo tránh các tranh chấp hoặc trách nhiệm phát sinh sau khi giao dịch kết thúc.

CHƯƠNG 2: Thực trạng vấn đề nghiên cứu tại công ty TNHH Việt Phát Group – chi nhánh Đà Nẵng

2.1. Khái quát về công ty TNHH Việt Phát Group

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty

Công ty TNHH Tập đoàn Việt Phát được thành lập ngày 8 tháng 7 năm 2015 tại tỉnh Đồng Nai. Ban đầu, công ty hoạt động trong ngành may mặc với tư cách là công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên, bà Trần Thanh Uyên giữ cả chức vụ Giám đốc và Chủ tịch Hội đồng thành viên. Trong giai đoạn đầu, công ty có một đội ngũ khiêm tốn gồm 5 nhân viên và chủ yếu tham gia vào các hoạt động thương mại liên quan đến phân phối lại sản phẩm may mặc.

Năm 2018, quyền quản lý chính thức được chuyển giao cho ông Trần Thanh Sơn, và công ty dời trụ sở chính đến số 5/121/1 đường Số Tràng Long, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh. Sau đó, văn phòng được chuyển lên tầng 9, tòa nhà Pearl Plaza, Thành phố Hồ Chí Minh, và công ty chuyển đổi từ mô hình trách nhiệm hữu hạn hai thành viên sang cấu trúc trách nhiệm hữu hạn một thành viên.

Cũng trong năm 2018, Tập đoàn Việt Phát vinh dự được vinh danh trong chương trình “Thương hiệu hàng đầu Việt Nam 2018”, nhận được danh hiệu một trong 100 thương hiệu dẫn đầu Việt Nam. Công ty tiếp tục được trao tặng danh hiệu này vào ngày 29 tháng 9 năm 2019. Từ năm 2020, Tập đoàn Việt Phát tập trung vào việc củng cố hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận, đồng thời mở rộng sang khu vực miền Trung bằng cách thành lập văn phòng đại diện tại khu đô thị VSIP thành phố Quảng Ngãi và xây dựng nhà máy sản xuất tại xã Tam Anh, thành phố Đà Nẵng. Việc mở rộng quy mô, phạm vi địa lý và năng lực sản xuất này cho phép công ty kiểm soát chất lượng sản phẩm tốt hơn và giảm sự phụ thuộc vào nhà cung cấp bên ngoài. Song song đó, lực lượng lao động tăng trưởng ổn định qua từng năm, đạt 93 nhân viên vào năm 2024, khẳng định vị thế ngày càng lớn mạnh của Tập đoàn Việt Phát trong lĩnh vực may mặc.

Từ năm 2018 đến năm 2024, số lượng hợp đồng công ty ký kết tăng trưởng ổn định, từ 18 hợp đồng năm 2018 lên 192 hợp đồng năm 2024. Giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2023 chứng kiến sự tăng trưởng hàng năm đều đặn, phản ánh hiệu quả của các nỗ lực mở rộng thị trường và nâng cao năng lực thực hiện. Đặc biệt, sự tăng trưởng mạnh mẽ vào năm 2024 có thể liên quan đến việc thành lập chi nhánh kinh doanh tại Hà Nội,

tạo điều kiện tiếp cận hiệu quả hơn với thị trường phía Bắc, mở rộng mạng lưới khách hàng và tăng cơ hội tham gia các gói thầu mua sắm công trên toàn quốc.

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Tập đoàn Việt Phát

Người đại diện pháp lý: Ông Trần Thanh Sơn - Tổng Giám đốc

Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH một thành viên

Hình thức sở hữu: Công ty TNHH một thành viên

Mã số đăng ký kinh doanh: 3603294115 (do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp)

Ngày thành lập chính thức: ngày 8 tháng 7 năm 2015

Ngành nghề chính: Mã ngành 1410 Sản xuất hàng may mặc (trừ hàng may mặc có lông thú)

Trụ sở chính: Tầng 9, Tòa nhà Pearl Plaza, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Website: <https://vietphatgroup.net>

Email: vietphatgroup.hcm@gmail.com



Hình 2.1: Logo của công ty TNHH Việt Phát Group

(Nguồn: Công ty TNHH Việt Phát Group)

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

Tầm nhìn: Công ty TNHH Việt Phát Group hướng đến trở thành đơn vị hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực cung cấp đồng phục và trang phục chuyên nghiệp, được khách hàng tin tưởng lựa chọn nhờ chất lượng sản phẩm vượt trội, dịch vụ tận tâm và giải pháp thiết kế sáng tạo. Chúng tôi phấn đấu không chỉ là nhà cung cấp đồng phục – mà còn là đối tác chiến lược đáng tin cậy giúp các tổ chức, doanh nghiệp xây dựng hình ảnh thương hiệu đồng nhất và chuyên nghiệp trong mọi hoạt động.

Sứ mệnh: Công ty TNHH Việt Phát Group xác định sứ mệnh của mình là cung cấp các sản phẩm đồng phục và trang phục chuyên nghiệp có chất lượng cao, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về thẩm mỹ, công năng và độ bền trong quá trình sử dụng. Công ty không ngừng đổi mới trong thiết kế, tối ưu trong quy trình sản xuất nhằm mang đến cho khách hàng những giải pháp đồng phục phù hợp với đặc thù từng ngành nghề, qua đó góp phần nâng cao hình ảnh và giá trị thương hiệu của các tổ chức, doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Việt Phát Group luôn chú trọng xây dựng dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp, tận tâm và hiệu quả, hướng tới sự hài lòng lâu dài và mối quan hệ hợp tác bền vững với các đối tác.

Giá trị cốt lõi: Việt Phát Group hoạt động dựa trên các giá trị nền tảng gồm chất lượng và uy tín, lấy khách hàng làm trung tâm, đề cao tinh thần sáng tạo – đổi mới, tác phong làm việc chuyên nghiệp – tận tâm và trách nhiệm đối với cộng đồng, nhằm hướng tới sự phát triển bền vững và mối quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng, đối tác.

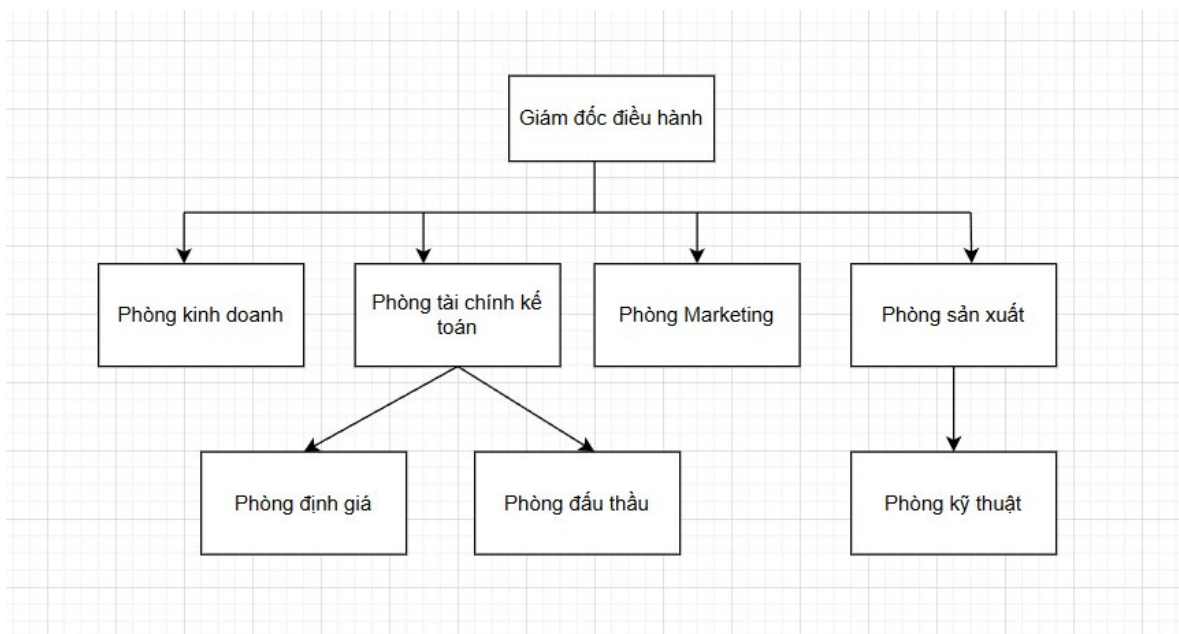
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

Công ty TNHH Việt Phát Group hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất và cung ứng hàng may mặc, với thế mạnh là các dòng đồng phục chuyên dụng và đồng phục doanh nghiệp. Các sản phẩm chính của công ty bao gồm:

- Đồng phục bảo hộ lao động
- Đồng phục bộ đội
- Đồng phục công an
- Đồng phục công ty
- Đồng phục dân quân tự vệ
- Đồng phục y tế
- Mã ngành: 1410
- Ngành: May trang phục (trừ trang phục từ da lông thú), (trừ tẩy, nhuộm, hồ, in, gia công hàng đã qua sử dụng)

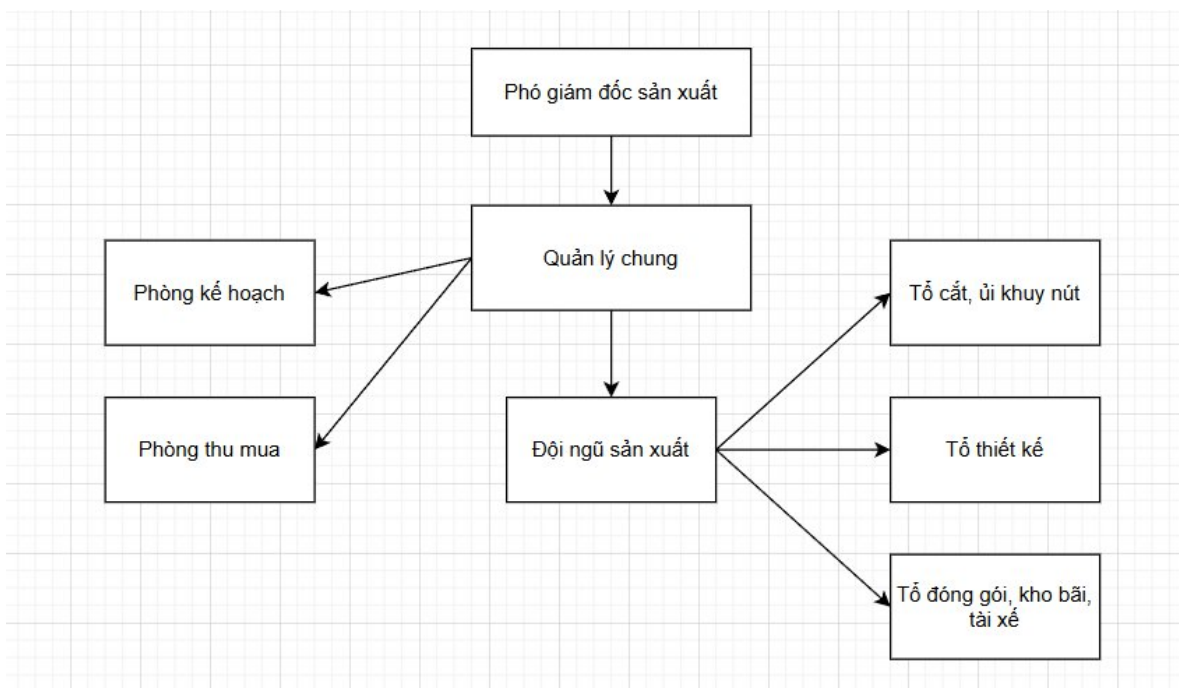
Sản phẩm của Việt Phát Group được thiết kế theo yêu cầu, đảm bảo tính thẩm mỹ, độ bền, sự an toàn và phù hợp với từng môi trường làm việc, đáp ứng nhu cầu của nhiều cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp trên toàn quốc.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ



Hình 2.2: Sơ đồ cấu trúc tổ chức công ty TNHH Việt Phát Group.

(Nguồn: Công ty TNHH Việt Phát Group)



Hình 2.3: Sơ đồ cấu trúc tổ chức chi nhánh Đà Nẵng.

(Nguồn : Công ty TNHH Việt Phát Group)

Cơ cấu tổ chức đóng vai trò là yếu tố quyết định cơ bản đến hiệu quả hoạt động và khả năng thích ứng của một công ty trong môi trường cạnh tranh. Công ty TNHH Tập đoàn Việt Phát áp dụng mô hình tổ chức theo chức năng, cho phép phân chia trách nhiệm rõ ràng giữa các phòng ban chuyên môn. Cách tiếp cận này không chỉ nâng cao hiệu quả quản lý mà còn thúc đẩy sự phối hợp giữa các phòng ban.

Ở cấp quản lý cao nhất là ông Trần Thanh Sơn, hiện đang giữ chức vụ Giám đốc điều hành. Là người đại diện pháp lý của công ty, ông chịu trách nhiệm xây dựng chiến lược phát triển dài hạn và đưa ra các quyết định điều hành quan trọng. Hỗ trợ Giám đốc điều hành là ba Phó Giám đốc, mỗi người phụ trách một lĩnh vực chức năng cốt lõi: Kinh doanh, Tài chính và Sản xuất.

Phó Giám đốc Kinh doanh trực tiếp quản lý đội ngũ bán hàng toàn quốc, được chia thành các khu vực địa lý riêng biệt. Bao gồm khu vực phía Nam (gồm Đông Nam và Tây Nam), khu vực miền Trung (gồm Nam Trung và Bắc Trung Bộ), và khu vực phía Bắc (gồm Đông Bắc, Tây Bắc và Đồng bằng sông Hồng).

Phó Giám đốc Tài chính giám sát các bộ phận liên quan đến hoạt động tài chính, cụ thể là Phòng Kế toán - Tài chính, Phòng Thu mua, và Phòng Định giá.

Phó Giám đốc Sản xuất chịu trách nhiệm giám sát nhà máy sản xuất đặt tại Đà Nẵng và trực tiếp quản lý Phòng Kỹ thuật, đảm bảo quy trình sản xuất tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật và thời hạn giao hàng.

2.1.5. Nguồn lực

2.5.1.1. Cơ sở vật chất

Bảng 2.1: Các chi nhánh của Việt Phát Group.

STT	Trụ sở/xưởng sản xuất	Địa chỉ
1	Trụ sở chính tại văn phòng 02, tầng 08, tòa nhà Pearl Plaza	561A Điện Biên Phủ, P.25, Q.Bình Thạnh, TP.HCM
2	Văn phòng đại diện công ty TNHH Việt Phát Group tại Hà Nội	Tầng 10, toà nhà Việt Á, số 9 phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
3	Xưởng sản xuất	Xã Tam Anh, Núi Thành, TP.Đà Nẵng
4	Văn phòng đại diện công ty TNHH Việt Phát Group tại Quảng Ngãi	52 khu đô thị Vsip, Phường Trường Quan Trọng, TP.Quảng Ngãi

(Nguồn: Công ty TNHH Việt Phát Group)

Tại chi nhánh Đà Nẵng với diện tích 1000m² (đã bao gồm nhà xưởng và nhà kho). Bao gồm các thiết bị: 57 máy may, 3 chuyền may, 6 máy vắt sổ, 6 máy cắt đứng, 6 máy cắt cầm tay, 1 máy in rập sơ đồ, 10 máy vi tính, 3 máy photo copy, 6 hệ thống ủi hút, 1 máy in logo, 1 máy ép logo, 1 máy đóng hàng, 4 máy khuy nút, 1 máy ép keo.

Nhận xét:

Chi nhánh Đà Nẵng của Công ty TNHH Việt Phát Group được đầu tư với quy mô tương đối phù hợp, với tổng diện tích khoảng 1000m² bao gồm khu vực nhà xưởng và kho lưu trữ. Hệ thống cơ sở vật chất tại đây được trang bị khá đầy đủ với các loại máy móc chuyên dụng như máy may công nghiệp, máy cắt, máy vắt sổ, thiết bị in – ép và hệ thống ủi hút, đáp ứng cơ bản các công đoạn trong quy trình sản xuất hàng may mặc.

Bên cạnh đó, việc bố trí 3 chuyền may cùng số lượng máy móc tương đối đồng bộ cho thấy chi nhánh có khả năng tổ chức sản xuất theo dây chuyền, góp phần nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động. Nhìn chung, cơ sở vật chất của chi nhánh Đà Nẵng đáp ứng được yêu cầu sản xuất hiện tại, đồng thời tạo nền tảng thuận lợi cho việc mở rộng quy mô trong tương lai.

2.5.1.2. Lực lượng lao động

Quy mô nhân lực của công ty tại chi nhánh Đà Nẵng với khoảng 100 người bao gồm (Đơn vị tính: Người)

- 1 phó giám đốc sản xuất
- 1 quản lý chung
- Phòng kế hoạch sản xuất: 4
- Phòng thu mua: 3
- Đội ngũ sản xuất:
 - + Tổ cắt, ủi, khuy nút: 16
 - + Tổ thiết kế: 2
 - + Tổ đóng gói, kho bãi, tài xế: 7
- Còn lại công nhân may phụ trách 3 dây chuyền, khoảng 20 người/1 dây chuyền

Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban trong công ty

- Phó giám đốc sản xuất: Chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất và kinh doanh của xưởng may.

Nhiệm vụ: Xây dựng chiến lược, kế hoạch sản xuất theo mục tiêu công ty. Phê duyệt kế hoạch sản xuất, nhân sự, chi phí. Giám sát tiến độ, chất lượng, tài chính. Là đầu mối làm việc với khách hàng và đối tác. Xử lý các vấn đề phát sinh lớn.

- Quản lý xưởng: Tổ chức, điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất trong xưởng theo kế hoạch được giao.

Nhiệm vụ: Phân bổ kế hoạch sản xuất cho các tổ. Điều phối nhân sự, máy móc, vật tư. Kiểm soát tiến độ, chất lượng, năng suất báo cáo trực tiếp cho phó Giám đốc xử lý sự cố kỹ thuật, nhân sự trong xưởng.

- Phòng kế hoạch sản xuất:

Nhiệm vụ: Lập kế hoạch sản xuất chi tiết theo đơn hàng. Cân đối năng lực chuyên may, thời gian, nhân lực. Theo dõi tiến độ từng công đoạn Báo cáo sản lượng, tiến độ, chậm trễ.

- Phòng thu mua:

Nhiệm vụ: Tìm kiếm và mua nguyên vật liệu. Kiểm tra chất lượng đầu vào. Quản lý chi phí vật tư. Phối hợp với bên nhà kho và phòng kế hoạch sản xuất.

- Đội ngũ sản xuất:

Tổ cắt, ủi, khuy nút: Nhận rập và nguyên liệu từ thiết kế trải vải, cắt theo sơ đồ. Đảm bảo chính xác và tiết kiệm vật tư. Gắn khuy, đính nút theo mẫu. Kiểm tra độ chắc, thẩm mỹ. Sửa lỗi trước khi chuyển ủi. Bàn giao bán thành phẩm cho chuyên may.

Tổ thiết kế: Thiết kế mẫu theo yêu cầu khách hàng. Ra rập, nhảy size. Hỗ trợ kỹ thuật cho tổ cắt & chuyển may.

Tổ đóng gói, kho bãi, tài xế: Kiểm tra thành phẩm cuối. Đóng gói, dán nhãn, phân loại. Quản lý kho thành phẩm và nguyên liệu. Xuất hàng theo kế hoạch. Vận chuyển hàng hóa.

Nhận xét:

Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Việt Phát Group chi nhánh Đà Nẵng được xây dựng tương đối tinh gọn nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ các bộ phận chức năng cần thiết cho hoạt động sản xuất may mặc. Đứng đầu là Phó Giám đốc sản xuất, chịu trách nhiệm điều hành chung và định hướng chiến lược, dưới đó là quản lý xưởng trực tiếp tổ chức và giám sát hoạt động sản xuất hằng ngày.

Các phòng ban chức năng như phòng kế hoạch sản xuất và phòng thu mua được bố trí với số lượng nhân sự hợp lý, đảm nhiệm vai trò lập kế hoạch, cân đối nguồn lực

và nguồn nguyên vật liệu đầu vào. Bên cạnh đó, đội ngũ sản xuất được phân chia rõ ràng thành các tổ chuyên môn như tổ thiết kế, tổ cắt – ủi – khuy nút, tổ đóng gói – kho bãi và các chuyên may, giúp đảm bảo tính chuyên môn hóa trong từng công đoạn.

Với khoảng 3 dây chuyền may, mỗi chuyền khoảng 20 công nhân, kết hợp cùng các bộ phận hỗ trợ, chi nhánh có khả năng đáp ứng khối lượng đơn hàng ở mức trung bình và duy trì tiến độ sản xuất ổn định. Nhìn chung, cơ cấu tổ chức của chi nhánh được phân công rõ ràng về chức năng và nhiệm vụ, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý và đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận trong quá trình sản xuất.

2.5.1.3. Nguồn lực tài chính

Trong điều kiện ngành may mặc phụ thuộc lớn vào nguồn cung nguyên phụ liệu cả về số lượng và chất lượng, nguồn lực tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp trong công tác thu mua. Khả năng thanh toán đúng hạn giúp doanh nghiệp duy trì uy tín với các nhà cung cấp, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình đàm phán về giá cả, thời gian giao hàng và các điều khoản hợp tác.

Công ty TNHH Việt Phát Group có năng lực tài chính tương đối ổn định, đảm bảo đáp ứng các nhu cầu chi tiêu phục vụ hoạt động sản xuất – kinh doanh như chi phí mua nguyên phụ liệu, chi phí vận hành máy móc thiết bị và chi phí lao động. Nguồn tài chính của doanh nghiệp chủ yếu được hình thành từ hoạt động sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm may mặc trong nước, qua đó tạo nền tảng cho việc duy trì và phát triển hoạt động sản xuất một cách bền vững. việc sở hữu nguồn tài chính ổn định còn giúp Việt Phát Group nâng cao khả năng thích ứng với những biến động của thị trường, đặc biệt là sự thay đổi về giá nguyên vật liệu dệt may. Điều này góp phần đảm bảo nguồn cung nguyên phụ liệu được duy trì liên tục, hạn chế rủi ro gián đoạn sản xuất, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua và chất lượng sản phẩm đầu ra của doanh nghiệp.

2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1. Tổng quan về tình hình kinh doanh

2.2.1.1. Tình hình kinh doanh lĩnh vực chính sản xuất hàng may mặc của Việt Phát Group

Công ty TNHH Việt Phát Group chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực sản xuất hàng may mặc, chuyên cung cấp và thiết kế đồng phục, đưa ra giải pháp về đồng phục cho

các cá nhân, tổ chức và doanh nghiệp. Bên cạnh việc gia công sản phẩm, công ty còn tham gia vào toàn bộ chuỗi giá trị từ khâu tư vấn thiết kế, lựa chọn chất liệu, sản xuất đến hoàn thiện và bàn giao sản phẩm cho khách hàng.

Trong những năm gần đây, hoạt động kinh doanh của công ty có xu hướng ổn định và từng bước phát triển, nhờ vào việc tập trung vào phân khúc đồng phục cho các tổ chức như trường học, bệnh viện, doanh nghiệp và lực lượng vũ trang. Đây là nhóm khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm thường xuyên với số lượng lớn, góp phần tạo ra nguồn doanh thu tương đối ổn định cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực may mặc cũng đối mặt với nhiều thách thức như sự biến động giá của nguyên vật liệu, áp lực cạnh tranh về giá cả với các đối thủ cạnh tranh và yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng. Đặc biệt, đối với doanh nghiệp sản xuất đồng phục, việc đảm bảo tiến độ giao hàng và duy trì chất lượng ổn định là yếu tố then chốt quyết định khả năng giữ chân khách hàng.

Trong bối cảnh đó, việc nâng cao hiệu quả quản lý sản xuất và đặc biệt là hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu đóng vai trò quan trọng, giúp Việt Phát Group kiểm soát tốt chi phí đầu vào, đảm bảo chất lượng sản phẩm và duy trì sự phát triển bền vững trong lĩnh vực sản xuất hàng may mặc.

2.2.1.2. Cơ cấu doanh thu

Cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH Việt Phát Group được hình thành từ nhiều nhóm sản phẩm khác nhau trong lĩnh vực sản xuất hàng may mặc. Sự đa dạng này không chỉ giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ mà còn góp phần phân tán rủi ro và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, cơ cấu doanh thu cần được xem xét theo hướng xác định nhóm sản phẩm chủ lực có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thu mua nguyên vật liệu.

Trong tổng thể doanh thu của công ty, nhóm sản phẩm may mặc chính như đồng phục công sở, đồng phục bảo hộ lao động và các sản phẩm may theo đơn đặt hàng chiếm tỷ trọng lớn và đóng vai trò chủ đạo. Đây là nguồn doanh thu mang tính ổn định tương đối, do nhu cầu sử dụng các sản phẩm này thường xuyên phát sinh từ các doanh nghiệp, tổ chức và khu công nghiệp. Đặc biệt, với đặc thù sản xuất theo đơn hàng, hoạt động

kinh doanh của công ty có sự lặp lại liên tục, góp phần tạo ra dòng doanh thu đều đặn và duy trì hoạt động sản xuất ổn định.

Bên cạnh đó, doanh thu từ hoạt động sản xuất may mặc không chỉ phản ánh năng lực gia công và hoàn thiện sản phẩm mà còn thể hiện khả năng tổ chức và quản lý toàn bộ chuỗi sản xuất, từ khâu tiếp nhận đơn hàng, thiết kế, thu mua nguyên vật liệu, cắt may, hoàn thiện đến giao hàng. Trong đó, hoạt động thu mua nguyên vật liệu (đặc biệt là vải và phụ liệu) giữ vai trò nền tảng, ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, tiến độ sản xuất và chi phí đầu vào. Nếu công tác thu mua không hiệu quả, chẳng hạn như lựa chọn nguyên liệu không phù hợp hoặc giá mua không tối ưu, sẽ làm gia tăng chi phí sản xuất và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

So với các hoạt động khác như dịch vụ thiết kế mẫu, in ấn logo, hoặc các dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng, hoạt động sản xuất may mặc vẫn là nguồn tạo doanh thu chính và có mối liên hệ chặt chẽ nhất với quy trình thu mua nguyên vật liệu.

Một điểm đáng lưu ý là chi phí nguyên vật liệu trong ngành may mặc thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất. Giá các loại vải và phụ liệu có thể biến động theo thị trường, nguồn cung và yếu tố nhập khẩu. Trong trường hợp gần đây giá xăng, dầu tăng cao góp phần làm chi phí đầu vào tăng nhưng giá bán sản phẩm không thể điều chỉnh kịp thời do ràng buộc trong hợp đồng hoặc cạnh tranh giá trên thị trường, biên lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng đáng kể. Điều này cho thấy mối quan hệ chặt chẽ giữa cơ cấu doanh thu và hiệu quả của hoạt động thu mua nguyên vật liệu.

Nhìn chung, cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH Việt Phát Group cho thấy hoạt động sản xuất hàng may mặc giữ vai trò trung tâm trong toàn bộ hoạt động kinh doanh, trong khi các hoạt động khác mang tính hỗ trợ và bổ sung. Chính đặc điểm này làm nổi bật tầm quan trọng của công tác thu mua nguyên vật liệu. Do đó, việc nghiên cứu và hoàn thiện quy trình thu mua không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả quản lý mà còn có ý nghĩa thiết thực trong việc kiểm soát chi phí, ổn định sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.1.3. Thị trường

Công ty TNHH Việt Phát Group hoạt động chủ yếu tập trung tại thị trường nội địa Việt Nam, với phạm vi phục vụ trải rộng trên nhiều tỉnh, thành phố như TP.Hồ Chí

Minh, Quảng Ngãi, Đà Nẵng, Hà Nội, đặc biệt là các khu vực có hoạt động kinh tế – xã hội phát triển mạnh. Đây là những địa bàn tập trung nhiều doanh nghiệp, cơ sở y tế, trường học và các cơ quan hành chính, lực lượng vũ trang, quân đội từ đó hình thành nhu cầu lớn và ổn định đối với các sản phẩm đồng phục.

Cùng với quá trình phát triển kinh tế và xu hướng chuẩn hóa hình ảnh tổ chức, nhu cầu sử dụng đồng phục ngày càng gia tăng. Đối với doanh nghiệp, đồng phục không chỉ góp phần xây dựng thương hiệu mà còn tạo sự chuyên nghiệp và gắn kết nội bộ. Trong khi đó, tại các bệnh viện, trường học, lực lượng cảnh sát và quân đội, đồng phục còn mang tính đặc thù cao, đòi hỏi sự tuân thủ nghiêm ngặt về kiểu dáng, chất liệu, độ bền và các tiêu chuẩn kỹ thuật riêng biệt. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho công ty mở rộng thị trường và đa dạng hóa danh mục khách hàng.

Mặc dù sở hữu tiềm năng phát triển, thị trường sản xuất đồng phục trong nước vẫn tồn tại nhiều thách thức đáng kể. Trước hết, mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt, đặc biệt trong phân khúc khách hàng tổ chức với đặc điểm đơn hàng có quy mô lớn và yêu cầu cao. Các doanh nghiệp không chỉ phải cạnh tranh về giá thành mà còn phải nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo tiến độ giao hàng, nâng cao năng lực thiết kế và đáp ứng linh hoạt các yêu cầu riêng của từng đối tượng khách hàng.

Bên cạnh đó, hoạt động sản xuất trong ngành may mặc chịu tác động mạnh từ sự biến động của thị trường nguyên vật liệu, nhất là đối với vải và các loại phụ liệu. Sự thay đổi về giá cả và nguồn cung có thể làm gia tăng chi phí đầu vào, trong khi giá bán sản phẩm thường đã được xác định trước theo hợp đồng, gây áp lực lớn lên hiệu quả kinh doanh. Điều này buộc doanh nghiệp phải chú trọng đến việc kiểm soát chi phí, đồng thời chủ động trong việc xây dựng và duy trì hệ thống nhà cung cấp ổn định.

Đối với các nhóm khách hàng đặc thù như bệnh viện, trường học, lực lượng cảnh sát và quân đội, yêu cầu đặt ra đối với sản phẩm đồng phục càng khắt khe hơn. Không chỉ đảm bảo chất lượng và độ bền, sản phẩm còn phải đáp ứng các tiêu chí về an toàn, tính đồng bộ và các tiêu chuẩn kỹ thuật riêng biệt. Vì vậy, doanh nghiệp cần thực hiện kiểm soát nghiêm ngặt xuyên suốt toàn bộ quá trình, từ khâu lựa chọn nguyên vật liệu,

tổ chức sản xuất cho đến kiểm tra chất lượng trước khi bàn giao sản phẩm cho khách hàng.

2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh

Trong lĩnh vực sản xuất đồng phục tại thị trường nội địa Việt Nam, Công ty TNHH Việt Phát Group đang phải đối mặt với sự cạnh tranh từ nhiều doanh nghiệp cùng ngành, đặc biệt trong phân khúc khách hàng tổ chức như doanh nghiệp, bệnh viện, trường học và các lực lượng vũ trang. Đây là thị trường có mức độ cạnh tranh tương đối cao do nhu cầu ổn định, quy mô đơn hàng lớn và yêu cầu ngày càng khắt khe về chất lượng sản phẩm, tiến độ giao hàng cũng như khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật riêng biệt.

Thị trường đồng phục trong nước đã có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp với quy mô và định hướng khác nhau, từ các cơ sở sản xuất nhỏ lẻ đến các công ty may mặc chuyên nghiệp có thể kể đến như: công ty cổ phần Đồng phục Phương Thảo, công ty TNHH May mặc Hải Anh, công ty TNHH Đồng phục Bốn Mùa,.... Một số doanh nghiệp tập trung mạnh vào đồng phục doanh nghiệp và trường học, trong khi các đơn vị khác lại có thể mạnh trong sản xuất đồng phục chuyên dụng cho trường học, bệnh viện, lực lượng cảnh sát hoặc quân đội. Sự đa dạng này khiến thị trường trở nên sôi động nhưng đồng thời cũng làm gia tăng áp lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp trong ngành.

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành không chỉ dừng lại ở yếu tố giá cả mà còn thể hiện rõ ở nhiều khía cạnh khác bao gồm: năng lực thiết kế, chất lượng nguyên vật liệu, độ bền của sản phẩm, khả năng đáp ứng các đơn hàng lớn trong thời gian ngắn cũng như tính linh hoạt khi xử lý các yêu cầu riêng biệt từ khách hàng đều trở thành những tiêu chí quan trọng. Đối với các nhóm khách hàng mang tính đặc thù như bệnh viện, trường học và lực lượng vũ trang, các yêu cầu đặt ra còn khắt khe hơn. Sản phẩm không chỉ cần đảm bảo các tiêu chuẩn kỹ thuật mà còn phải đạt được sự đồng bộ và sự an toàn trong sử dụng. Chính những đòi hỏi cao này đã góp phần làm gia tăng áp lực cạnh tranh trong phân khúc thị trường tương ứng.

Dưới góc độ nghiên cứu của đề tài, có thể thấy rằng trong môi trường cạnh tranh ngày càng gia tăng của thị trường đồng phục nội địa, hoạt động thu mua nguyên vật liệu giữ vai trò đặc biệt quan trọng đối với Công ty TNHH Việt Phát Group. Khi nhiều doanh

nghiệp cùng tham gia cung cấp các sản phẩm tương tự, việc duy trì và mở rộng thị phần không chỉ phụ thuộc vào chất lượng sản phẩm đầu ra mà còn gắn chặt với khả năng kiểm soát chi phí sản xuất, đảm bảo nguồn cung nguyên vật liệu ổn định và đáp ứng kịp thời các yêu cầu đa dạng từ khách hàng.

2.2.1.5. Khách hàng

Minh chứng mạnh mẽ nhất cho chất lượng sản phẩm, uy tín của Việt Phát Group là sở hữu danh sách khách hàng ổn định và ấn tượng, có thể kể đến như: Bệnh viện đa khoa Mê Linh, Trung tâm y tế khu vực Bảo Lộc, Bệnh viện tai mũi họng, Trung tâm y tế khu vực Đức Hòa,... và nhiều đối tác khác. Điều này đã khẳng định Việt Phát Group đã xây dựng được niềm tin với khách hàng, đặc biệt với nhóm khách hàng đặc thù.

Đối với nhóm khách hàng đặc thù như trường học, bệnh viện, lực lượng cảnh sát hoặc quân đội thì yêu cầu đối với sản phẩm đồng phục có những đặc điểm riêng biệt so với các phân khúc khác. Bên cạnh các tiêu chí chung như chất lượng sản phẩm và độ bền, nhóm khách hàng này đặc biệt chú trọng đến tính an toàn của chất liệu, sự thoải mái khi sử dụng và khả năng phù hợp với môi trường.

Đồng phục cần được thiết kế phù hợp với từng độ tuổi, đảm bảo tính thẩm mỹ, sự tiện lợi trong sinh hoạt cũng như tạo cảm giác dễ chịu cho người mặc trong thời gian dài. Ngoài ra, yếu tố đồng bộ và tính nhận diện cũng được đặt lên hàng đầu nhằm xây dựng hình ảnh kỷ luật, chuyên nghiệp. Các yêu cầu về chất liệu vải, quy trình sản xuất và kiểm soát chất lượng phải được thực hiện nghiêm ngặt nhằm đảm bảo an toàn và sức khỏe cho người sử dụng.

Từ các phân tích trên, việc sở hữu tệp khách hàng ổn định và uy tín, đặc biệt trong các lĩnh vực đặc thù như y tế, giáo dục và lực lượng vũ trang, đã đặt ra cho Công ty TNHH Việt Phát Group những yêu cầu ngày càng cao về chất lượng sản phẩm đồng phục. Điều này không chỉ đòi hỏi doanh nghiệp phải duy trì tiêu chuẩn sản xuất nghiêm ngặt mà còn yêu cầu kiểm soát chặt chẽ ngay từ khâu đầu vào.

Trong bối cảnh đó, hoạt động thu mua nguyên vật liệu đóng vai trò nền tảng, ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng, độ an toàn và tính đồng bộ của sản phẩm. Việc lựa chọn nhà cung cấp uy tín, đảm bảo nguồn nguyên liệu đạt chuẩn, ổn định về chất lượng và giá

cả sẽ góp phần giúp doanh nghiệp đáp ứng hiệu quả các yêu cầu khắt khe từ khách hàng, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Do vậy, hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu không chỉ là yêu cầu mang tính kỹ thuật mà còn là yếu tố chiến lược, góp phần đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty TNHH Việt Phát Group trong lĩnh vực sản xuất đồng phục tại thị trường nội địa.

2.2.2. Phân tích tài sản, nguồn vốn của công ty TNHH Việt Phát Group

Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	2023	2024	2025	Tỷ lệ TT % 2023 – 2024	Tỷ lệ TT % 2024 – 2025
TỔNG TÀI SẢN	25.489.892.624	15.899.968.748	16.168.245.598	- 37,63	1,69
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	16.937.134.566	7.621.246.669	7.284.915.238	- 54,99	- 4,41
II. Các khoản phải thu	2.159.379.194	2.404.694.210	2.672.583.941	11,36	11,14
III. Hàng tồn kho	3.209.510.810	2.890.305.311	3.061.772.486	- 9,94	5,93
IV. Tài sản cố định	2.643.801.852	2.530.724.726	2.667.308.559	- 4,28	5,40
V. Tài sản khác	540.066.202	452.997.832	481.665.374	- 16,12	6,33
TỔNG NGUỒN VỐN	25.489.892.624	15.899.968.748	16.168.245.598	- 37,63	1,69
B. NGUỒN VỐN					
I. Nợ phải trả	15.516.496.280	5.928.011.853	6.102.745.917	- 61,79	2,95
II. Vốn chủ sở hữu	9.973.396.344	9.971.956.895	10.065.499.681	- 0,0144	0,94
1. Vốn góp của chủ sở hữu	9.900.000.000	9.900.000.000	9.900.000.000		
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	71.956.895	73.396.344	165.499.681		

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Nhận xét: Tổng tài sản của doanh nghiệp năm 2024 đạt 15.899.968.748 VND, giảm 9.589.923.876 VND, tương ứng mức giảm 37,63% so với năm 2023. Đến năm 2025, tổng tài sản đạt 16.168.245.598 VND, tăng nhẹ 268.276.850 VND, tương ứng mức tăng 1,69% so với năm 2024. Điều này cho thấy quy mô tài sản của doanh nghiệp đã thu hẹp mạnh trong năm 2024 nhưng bắt đầu có dấu hiệu phục hồi nhẹ trong năm 2025, phản ánh sự thích ứng dần với điều kiện thị trường.

Xét về cơ cấu tài sản, tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh từ 16.937.134.566 VND năm 2023 xuống còn 7.621.246.669 VND năm 2024 (giảm 54,99%), và tiếp tục giảm nhẹ xuống 7.284.915.238 VND năm 2025 (giảm 4,41%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng lượng lớn tiền mặt để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và chưa có sự cải thiện đáng kể về dòng tiền trong năm 2025.

Các khoản phải thu tăng liên tục qua các năm, từ 2.159.379.194 VND năm 2023 lên 2.404.694.210 VND năm 2024 (tăng 11,36%) và đạt 2.672.583.941 VND năm 2025 (tăng 11,14%). Xu hướng này phản ánh việc doanh nghiệp mở rộng bán hàng theo hình thức tín dụng thương mại, tuy nhiên cũng làm gia tăng rủi ro về công nợ và yêu cầu quản lý chặt chẽ hơn.

Hàng tồn kho giảm từ 3.209.510.810 VND năm 2023 xuống 2.890.305.311 VND năm 2024 (giảm 9,94%), sau đó tăng trở lại lên 3.061.772.486 VND năm 2025 (tăng 5,93%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đã điều chỉnh sản xuất trong năm 2024 và bắt đầu gia tăng dự trữ hàng hóa trở lại trong năm 2025 nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Tài sản cố định giảm nhẹ từ 2.643.801.852 VND năm 2023 xuống 2.530.724.726 VND năm 2024 (giảm 4,28%), sau đó tăng lên 2.667.308.559 VND năm 2025 (tăng 5,40%). Điều này cho thấy doanh nghiệp bắt đầu có sự đầu tư trở lại vào máy móc, thiết bị trong năm 2025 sau giai đoạn thận trọng. Tài sản khác cũng giảm trong năm 2024 (giảm 16,12%) và tăng nhẹ trở lại trong năm 2025 (tăng 6,33%), góp phần phản ánh xu hướng phục hồi chung.

Về cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả giảm mạnh từ 15.516.496.280 VND năm 2023 xuống 5.928.011.853 VND năm 2024 (giảm 61,79%), sau đó tăng nhẹ lên 6.102.745.917 VND năm 2025 (tăng 2,95%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đã chủ động giảm đòn bẩy tài chính trong năm 2024 và duy trì ở mức ổn định hơn trong năm 2025.

Vốn chủ sở hữu gần như không thay đổi trong giai đoạn này, đạt 9.971.956.895 VND năm 2024 (giảm nhẹ 0,0144% so với năm 2023) và tăng lên 10.065.499.681 VND năm 2025 (tăng 0,94%). Vốn góp của chủ sở hữu được giữ ổn định, trong khi lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng qua các năm, cho thấy doanh nghiệp vẫn duy trì được khả năng sinh lời và có dấu hiệu cải thiện trong năm 2025.

Tóm lại, trong giai đoạn 2023–2025, doanh nghiệp có xu hướng thu hẹp mạnh quy mô trong năm 2024 nhằm thích ứng với điều kiện thị trường khó khăn, đồng thời cải thiện mức độ an toàn tài chính thông qua việc giảm nợ phải trả. Sang năm 2025, các chỉ tiêu bắt đầu có sự phục hồi nhẹ, thể hiện qua sự gia tăng tài sản, đầu tư trở lại và cải thiện lợi nhuận. Trong thời gian tới, doanh nghiệp cần tiếp tục chú trọng quản lý dòng tiền, kiểm soát công nợ phải thu và xây dựng chiến lược đầu tư hợp lý để đảm bảo tăng trưởng bền vững.

2.2.3. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.3: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2023 - 2025 của công ty TNHH Việt Phát Group.

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Tỷ lệ TT (%) 2023 – 2024	Tỷ lệ TT (%) 2024 – 2025
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	25.363.852.575	16.324.212.050	17.086.459.328	- 35,63	+ 4,67
2. Giá vốn hàng hóa	23.455.853.347	12.312.416.376	13.128.764.552	- 47,52	+6,63
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.011.795.674	1.907.999.228	1.957.694.776	- 47,56	+2,60
4. Doanh thu hoạt động tài chính	2.332.010	111.300	136.482	- 95,23	+ 22,63
5. Chi phí tài chính	287.016.222	91.239.921	98.774.615	- 68,21	+8,26
- Trong đó chi phí lãi vay	0	91.239.921	90.215.884		
6. Chi phí quản lý kinh doanh	1.603.279.597	3.908.664.336	3.812.559.842	+ 143,75	- 2,46
7. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	20.035.419	12.002.717	18.496.801	- 40,09	+54,10
8. Thu nhập khác	0	0	3.285.194		
9. Lợi nhuận trước thuế	20.035.419	0	21.781.995		

Dựa vào bảng số liệu về kết quả kinh doanh giai đoạn 2023–2025 của Công ty TNHH Việt Phát Group cho thấy:

Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2024 có sự suy giảm đáng kể so với năm 2023 trên hầu hết các chỉ tiêu chính, phản ánh áp lực từ thị trường, chuỗi cung ứng và sự sụt giảm nhu cầu trong ngành may mặc. Tuy nhiên, sang năm 2025, tình hình kinh doanh đã có dấu hiệu cải thiện nhẹ, cho thấy doanh nghiệp đang từng bước phục hồi sau giai đoạn khó khăn.

Về doanh thu, doanh thu của Công ty TNHH Việt Phát Group bao gồm doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu hoạt động tài chính. Qua số liệu cho thấy, năm 2024 doanh thu giảm mạnh so với năm 2023, từ 25.363.852.575 VND xuống còn 16.324.212.050 VND, tương ứng mức giảm 35,64%, phản ánh những khó khăn chung của doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường may mặc chưa phục hồi hoàn toàn. Đến năm 2025, doanh thu đạt 17.086.459.328 VND, tăng nhẹ khoảng 4,67% so với năm 2024. Mức tăng này cho thấy thị trường đã có dấu hiệu phục hồi, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng còn chậm, phản ánh sự cạnh tranh cao và sức mua chưa thực sự ổn định.

Về tăng trưởng và kiểm soát chi phí, số liệu cho thấy giá vốn hàng bán của Công ty TNHH Việt Phát Group trong năm 2024 giảm mạnh so với năm 2023, từ 23.455.853.347 xuống còn 12.312.416.376 VND, tương ứng mức giảm khoảng 47,5%. Sự sụt giảm này phù hợp với xu hướng giảm doanh thu, đồng thời cho thấy doanh nghiệp đã chủ động điều chỉnh quy mô sản xuất và kiểm soát tốt chi phí đầu vào, góp phần duy trì lợi nhuận gộp trong bối cảnh thị trường khó khăn. Đến năm 2025, giá vốn hàng bán tăng trở lại lên 13.128.764.552 VND, tương ứng mức tăng khoảng 6,63% so với năm 2024. Mức tăng này phù hợp với sự phục hồi nhẹ của doanh thu, cho thấy doanh nghiệp đã từng bước mở rộng lại hoạt động sản xuất, tuy nhiên vẫn duy trì khả năng kiểm soát chi phí ở mức hợp lý.

Bên cạnh đó, chi phí tài chính giảm đáng kể, từ 287.016.222 VND năm 2023 xuống còn 91.239.921 VND năm 2024, tương ứng mức giảm khoảng 68,2%. Đây là tín hiệu tích cực, phản ánh việc doanh nghiệp giảm áp lực vay nợ hoặc tận dụng tốt mặt bằng lãi suất giảm, qua đó hỗ trợ cải thiện hiệu quả tài chính. Sang năm 2025, chi phí tài chính tăng nhẹ lên 98.774.615 VND (tăng khoảng 8,26%), cho thấy doanh nghiệp có

thể đã sử dụng thêm nguồn vốn vay để phục vụ hoạt động kinh doanh trong giai đoạn phục hồi, tuy nhiên mức tăng không lớn và vẫn nằm trong tầm kiểm soát. Tuy nhiên, chi phí quản lý doanh nghiệp lại tăng mạnh trong năm 2024, từ 1.603.279.597 VND năm 2023 lên 3.908.664.336 VND năm 2024, tương ứng mức tăng khoảng 143,8%. Sự gia tăng này cần được theo dõi chặt chẽ nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng nguồn lực quản lý, tránh làm xói mòn lợi nhuận trong các kỳ tiếp theo. Đến năm 2025, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm nhẹ xuống còn 3.812.559.842 VND (giảm khoảng 2,46%), cho thấy doanh nghiệp đã bước đầu kiểm soát tốt hơn chi phí quản lý, tuy nhiên mức chi phí vẫn còn cao so với quy mô doanh thu.

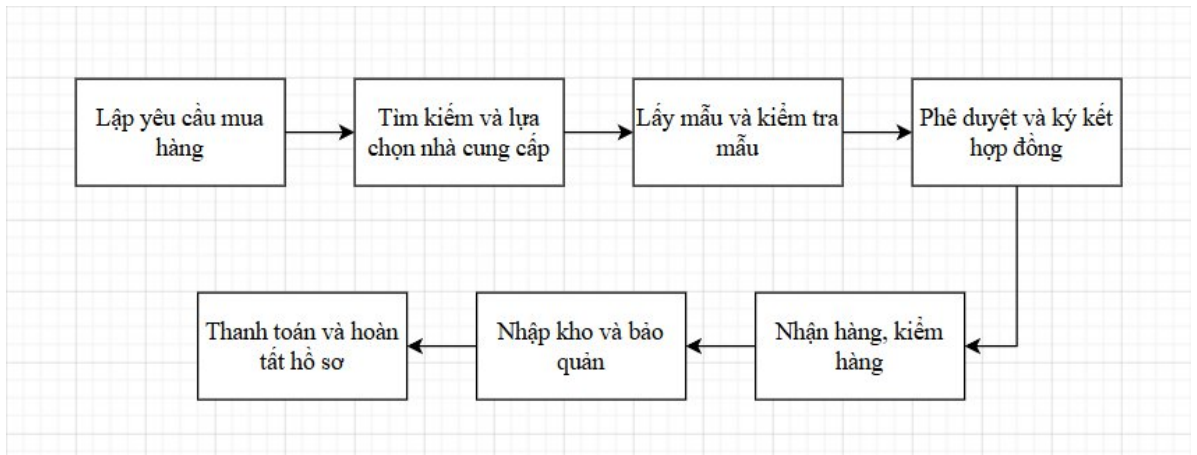
Nhìn chung, mặc dù doanh thu và lợi nhuận chịu áp lực giảm trong năm 2024, Việt Phát Group đã kiểm soát khá tốt các khoản chi phí lớn, đặc biệt là giá vốn và chi phí tài chính, đồng thời hạn chế phát sinh các chi phí bất thường. Sang năm 2025, doanh nghiệp có dấu hiệu phục hồi khi các chỉ tiêu chi phí được duy trì ổn định và phù hợp với mức tăng của doanh thu. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới, công ty cần tiếp tục tối ưu chi phí quản lý, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và cải thiện biên lợi nhuận trong bối cảnh ngành may mặc vẫn còn nhiều thách thức.

2.3. Thực trạng quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group

2.3.1. Quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group

Hoạt động thu mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất hàng may mặc tại Công ty TNHH Việt Phát Group được tiếp cận theo khái niệm Procurement (thu mua). Cách tiếp cận này nhằm phản ánh đầy đủ và hệ thống toàn bộ các nội dung của quá trình thu mua, bao gồm: xác định nhu cầu nguyên vật liệu, tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán và ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện mua hàng, cũng như theo dõi và đánh giá hiệu quả sau mua. Việc sử dụng thuật ngữ Procurement không chỉ đảm bảo tính thống nhất về mặt học thuật mà còn làm rõ vai trò quản trị trong hoạt động cung ứng nguyên vật liệu của doanh nghiệp may mặc.

Hình 2.4: Quy trình thu mua nguyên vật liệu hàng may mặc tại công ty TNHH Việt Phát Group.



2.3.2. Phân tích chi tiết quy trình thu mua NVL

Bước 1: Lập yêu cầu mua hàng

Nội dung:

Căn cứ vào kế hoạch sản xuất, đơn hàng và lượng hàng còn trong kho để xác định nhu cầu đặt mua nguyên vật liệu, tính toán định mức vải và phụ liệu, sau đó gửi phiếu yêu cầu mua hàng đến phòng thu mua.

Bộ phận tham gia thực hiện:

- + Phòng kế hoạch sản xuất
- + Phòng thu mua

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Phiếu yêu cầu mua hàng: Là một mẫu phiếu dùng để thể hiện yêu cầu về sử dụng, mua và bổ sung hàng hóa, vật tư được tạo lập để sử dụng trong quá trình mua hàng hóa trong doanh nghiệp. Mẫu phiếu này được thiết lập và gửi cho các cấp lãnh đạo để họ xét duyệt những yêu cầu mua, bổ sung hàng hóa, phiếu yêu cầu mua hàng sẽ có những nội dung đầy đủ bao gồm thông tin về tên doanh nghiệp, tên phiếu, tên của các loại hàng hóa cùng thông tin về số lượng, đơn giá, chi phí, danh sách nhà cung cấp cùng một số thông tin khác.

+ Bảng định mức vải và nguyên phụ liệu: Là tài liệu kỹ thuật xác định chính xác số lượng, diện tích hoặc trọng lượng các vật tư cần thiết để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm,

nội dung bao gồm thông tin sản phẩm, vật liệu chính, nguyên phụ liệu, đơn vị tính, số lượng và các ghi chú kỹ thuật.

Ưu điểm:

Việc xác định chính xác nhu cầu vật tư giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung nguyên vật liệu ổn định, qua đó duy trì hoạt động sản xuất diễn ra liên tục, hạn chế tối đa tình trạng gián đoạn dây chuyền. Điều này góp phần quan trọng trong việc đảm bảo tiến độ hoàn thành sản phẩm theo kế hoạch đề ra, đồng thời giảm thiểu rủi ro thiếu hụt nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất.

Hạn chế:

Độ chính xác của việc xác định nhu cầu còn phụ thuộc phần lớn vào năng lực dự đoán nhu cầu, mức dự trữ hàng trong kho và chưa có các công cụ hay hệ thống phần mềm giúp hỗ trợ dự đoán. Nếu dữ liệu không được cập nhật kịp thời hoặc dự báo sai lệch, nhu cầu thay đổi hoặc biến động doanh nghiệp có thể gặp tình trạng mua thiếu hoặc dư nguyên vật liệu, ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất và chi phí lưu kho.

Bước 2: Tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp.

Nội dung:

Bộ phận thu mua tiến hành tìm kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp dựa trên các tiêu chí như giá cả, chất lượng, thời gian giao hàng và uy tín.

Bộ phận tham gia thực hiện:

+ Phòng thu mua

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Báo giá: Là tài liệu được lập bởi doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin chi tiết về sản phẩm hoặc dịch vụ kèm theo mức giá cụ thể. Đây là công cụ giao tiếp quan trọng giúp khách hàng nắm rõ chi phí trước khi quyết định hợp tác, mua bán hay ký kết hợp đồng. Nội dung trong bảng báo giá phải thể hiện đầy đủ thông tin của doanh nghiệp phát hành, thông tin khách hàng, mã số báo giá và ngày lập, danh mục sản phẩm hoặc dịch vụ,...

Ưu điểm:

Việc đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp dựa trên nhiều tiêu chí như giá cả, chất lượng, năng lực cung ứng và thời gian giao hàng giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung ổn định và phù hợp với yêu cầu sản xuất. Đồng thời, việc ưu tiên hợp tác với các nhà cung cấp đã có quan hệ trước đó góp phần rút ngắn thời gian đánh giá, giảm thiểu rủi ro trong quá trình lựa chọn và nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua.

Hạn chế:

Việc ưu tiên lựa chọn các nhà cung cấp đã từng hợp tác có thể làm giảm tính linh hoạt và hạn chế khả năng tiếp cận các nhà cung cấp mới với mức giá cạnh tranh hơn hoặc chất lượng tốt hơn. Bên cạnh đó, nếu doanh nghiệp không thường xuyên thực hiện đánh giá lại và so sánh thị trường, sẽ dễ dẫn đến tình trạng phụ thuộc vào một số nhà cung cấp nhất định, từ đó làm gia tăng rủi ro khi xảy ra biến động về giá cả, chất lượng hoặc tiến độ giao hàng.

Bước 3: Lấy mẫu và kiểm tra mẫu.

Nội dung:

Doanh nghiệp yêu cầu nhà cung cấp gửi mẫu nguyên vật liệu để kiểm tra chất lượng (màu sắc, độ bền, độ co giãn,...), đảm bảo phù hợp với yêu cầu sản xuất.

Bộ phận tham gia thực hiện:

+ Phòng thu mua

+ Phòng kỹ thuật

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Mẫu vải: là một đoạn vải (hoặc phụ liệu) có kích thước nhỏ hoặc một sản phẩm mẫu hoàn chỉnh, do nhà cung cấp gửi đến doanh nghiệp trước khi ký hợp đồng hoặc trước khi tiến hành sản xuất hàng loạt. Mục đích của mẫu này là để doanh nghiệp kiểm tra, thử nghiệm và đối chiếu xem các đặc tính kỹ thuật, mỹ thuật của nguyên vật liệu có đáp ứng đúng yêu cầu của đơn hàng (BOM) hay không.

Ưu điểm:

Việc kiểm tra mẫu trước khi đặt hàng giúp doanh nghiệp đảm bảo nguyên vật liệu đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật về chất lượng, màu sắc, độ bền... Qua đó, giảm thiểu rủi ro sản phẩm lỗi và hạn chế chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất.

Hạn chế:

Quá trình lấy và kiểm tra mẫu thường mất thời gian, đặc biệt khi phải điều chỉnh nhiều lần để lấy mẫu đạt đúng yêu cầu. Ngoài ra, việc phát sinh chi phí lấy mẫu (đi lại, ăn uống,...) và vận chuyển cũng có thể làm tăng chi phí thu mua ban đầu.

Bước 4: Phê duyệt ký kết hợp đồng.

Nội dung:

Sau khi lựa chọn được nhà cung cấp và kiểm tra mẫu phù hợp, doanh nghiệp tiến hành đàm phán và ký kết hợp đồng mua bán, quy định rõ điều khoản về giá, số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng và thanh toán.

Bộ phận tham gia thực hiện:

+ Ban giám đốc

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Hợp đồng mua bán: Là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hoá cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá theo thỏa thuận. Nội dung trong hợp đồng bao gồm thông tin các bên, đối tượng của hợp đồng, giá cả phương thức thanh toán, thời gian, địa điểm giao hàng,...

Ưu điểm:

Bước phê duyệt và ký kết hợp đồng giúp xác lập rõ ràng các điều khoản về giá cả, chất lượng, thời gian giao hàng và thanh toán, từ đó tạo cơ sở pháp lý bảo vệ quyền lợi của hai bên và hạn chế tranh chấp với nhà cung cấp.

Hạn chế:

Quy trình phê duyệt các đơn hàng từ đơn hàng nhỏ đến đơn hàng lớn đều phải trải qua nhiều cấp quản lý có thể làm kéo dài thời gian ra quyết định, từ đó ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện hoạt động mua hàng.

Bước 5: Nhận hàng, kiểm hàng.

Nội dung:

Khi nhà cung cấp giao hàng, doanh nghiệp tiến hành kiểm tra số lượng và chất lượng hàng hóa so với hợp đồng và đơn đặt hàng.

Bộ phận tham gia thực hiện:

+ Bộ phận kho bãi

+ Phòng thu mua

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Phiếu giao hàng: Là một loại chứng từ được sử dụng trong vận tải, thương mại và dịch vụ. Nó được dùng để xác nhận việc giao hàng hóa từ người bán cho người mua. Phiếu giao hàng thường bao gồm các thông tin sau: Tên và địa chỉ người bán và người mua, số lượng, chủng loại, phẩm chất hàng hóa, giá trị hàng hóa, ngày giao hàng, chữ ký người bán và người mua.

+ Hóa đơn: là chứng từ do bên bán lập để ghi nhận thông tin giao dịch bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ. Đây là bằng chứng pháp lý xác nhận quyền sở hữu, nghĩa vụ thanh toán và là căn cứ quan trọng để kê khai thuế, hạch toán kế toán.

Ưu điểm:

Việc kiểm tra hàng hóa khi nhận giúp doanh nghiệp phát hiện kịp thời các sai lệch về số lượng và chất lượng so với hợp đồng, từ đó có biện pháp xử lý phù hợp, đảm bảo nguyên vật liệu đưa vào sản xuất đạt yêu cầu.

Hạn chế:

Hoạt động kiểm hàng có thể mất nhiều thời gian, đặc biệt đối với các lô hàng lớn hoặc đa dạng chủng loại. Ngoài ra, nếu năng lực kiểm tra của nhân viên còn hạn chế, vẫn có thể xảy ra sai sót trong quá trình đánh giá chất lượng.

Bước 6: Nhập kho và bảo quản.

Nội dung:

Sau khi chất lượng hàng đạt yêu cầu, nguyên vật liệu được nhập kho và sắp xếp, bảo quản theo quy định nhằm đảm bảo chất lượng trong quá trình lưu trữ.

Bộ phận tham gia thực hiện:

+ Bộ phận kho bãi

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Phiếu nhập kho: Là một chứng từ kế toán được dùng như giấy tờ ghi chép và theo dõi việc nhập hàng của doanh nghiệp trong hoạt động nhập kho. Theo đó, phiếu nhập kho được sử dụng nhằm mục đích xác nhận số lượng sản phẩm hàng hóa, vật tư, công cụ, dụng cụ, nhập kho làm căn cứ để ghi Thẻ kho, thanh toán tiền hàng, xác định trách nhiệm với người có liên quan và ghi sổ kế toán.

Ưu điểm:

Nhập kho và bảo quản nguyên vật liệu theo quy trình giúp doanh nghiệp quản lý vật tư một cách khoa học, hạn chế thất thoát, hư hại và đảm bảo chất lượng trong suốt thời gian lưu trữ, từ đó phục vụ tốt cho hoạt động sản xuất.

Hạn chế:

Doanh nghiệp phải chịu chi phí lưu kho và chi phí quản lý kho. Ngoài ra, nếu điều kiện bảo quản không đảm bảo hoặc quy trình quản lý chưa chặt chẽ, nguyên vật liệu có thể bị hư hỏng, ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

Bước 7: Thanh toán và hoàn tất hồ sơ.

Nội dung:

Sau khi hoàn tất quá trình giao nhận và nhập kho nguyên vật liệu, doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho nhà cung cấp theo các điều khoản đã được quy định trong hợp đồng. Toàn bộ hồ sơ được lưu trữ một cách hệ thống để phục vụ công tác quản lý, kiểm tra và đối chiếu công nợ trong các kỳ tiếp theo.

Bộ phận tham gia thực hiện:

+ Phòng kế toán

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Hóa đơn bán hàng: Hóa đơn bán hàng (hay còn được gọi là hóa đơn trực tiếp) là chứng từ kế toán do tổ chức, cá nhân bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ lập. Nó được tạo ra để ghi nhận thông tin bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ. Nội dung của hóa đơn bán hàng bao gồm tên loại hóa đơn, ký hiệu mẫu, ký hiệu hóa đơn, tên, địa chỉ, mã số thuế của cả người bán và người mua, tên hàng hóa/dịch vụ, đơn vị tính, số lượng, đơn giá, thành tiền,...

Ưu điểm:

Việc thanh toán và hoàn tất hồ sơ giúp đảm bảo tính minh bạch tài chính, đồng thời củng cố mối quan hệ hợp tác lâu dài với nhà cung cấp. Đây cũng là cơ sở để doanh nghiệp kiểm soát chi phí và phục vụ công tác kiểm toán.

Hạn chế:

Quy trình đối chiếu chứng từ giữa các bộ phận có thể phức tạp và mất thời gian, đặc biệt khi số lượng giao dịch lớn. Nếu không kiểm tra kỹ lưỡng, dễ xảy ra sai sót trong thanh toán hoặc chậm trễ, ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp.

2.3.3. Minh họa quy trình mua vải tại công ty TNHH Việt Phát Group

Bước 1: Xác định nhu cầu mua vải

Nội dung:

Quy trình bắt đầu khi phòng kế hoạch sản xuất phân tích các đơn hàng hiện có và kế hoạch sản xuất dự kiến. Dựa trên bảng định mức nguyên vật liệu (BOM) từ bộ phận kỹ thuật, phòng kế hoạch sẽ tính toán chính xác chủng loại, số lượng và thời điểm cần vải. Sau đó phiếu đề nghị mua hàng (PR) được chuyển giao sang bộ phận thu mua.

Bộ phận thực hiện:

+ Phòng kế hoạch sản xuất

+ Phòng thu mua

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Phiếu yêu cầu mua hàng

CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Đã Nẵng, ngày 08 tháng 04 năm 2026

PHIẾU YÊU CẦU MUA SẮM
HÀNG HÓA/THIẾT BỊ/VẬT TƯ

Kính gửi: Phòng Thu mua – Công ty TNHH Việt Phát Group

Đề nghị phòng Thu mua mua sắm hàng hóa/thiết bị/vật tư theo chi tiết sau:
(Đính kèm bảng báo giá của đơn vị cung cấp)

TT	Tên hàng hóa, vật tư, thiết bị	Mô tả hàng hóa, vật tư, thiết bị (Tính năng kỹ thuật, quy cách, chủng loại, đóng gói...)	Đơn vị tính	Số lượng (VND)	Đơn giá dự toán (VND)	Thành tiền dự toán (VND)	Ghi chú
1	Vải kate biên thêu trắng	Mét	205	205	75.000	15,375.000	Vải dùng cho sản xuất áo sơ mi
TỔNG CỘNG						15.375.000	

Người đề nghị
(Kế hoạch sản xuất)



Nguyễn Thị Mai

Xác nhận nhu cầu
(Trưởng phòng kỹ thuật)



Trần Văn Hùng

Phê duyệt



Trần Thanh Sơn

+ Bảng định mức nguyên vật liệu

	A	B	C	D	E	F
1			Bảng định mức vải, nguyên phụ liệu			
2	STT	MÃ NGUYÊN VẬT	TÊN NGUYÊN VẬT LIỆU	ĐƠN VỊ	SỐ LƯỢNG	ĐẶC TÍNH/GHI CHÚ
3	1	VAIKATE TT	Vải Kate biên thêu trắng	Mét	1.8	Định mức cho áo dài tay, cổ đực, có túi
4	2	CHI01	Chi M900 (chi may)	Mét	800	Chi may cùng màu vải
5	3	CUC01	Cúc áo	Cái	14	Cúc 4 lỗ, màu trắng ngà, size 11mm
6	4	DEMVAI02	Đệm vai S11 màu trắng	Cái	2	Đệm vai 1 bên trái, 1 bên phải
7	5	MEX01	Mex Giấy (cổ, nẹp, tay)	Mét	1	Mex giấy dệt, độ cứng tiêu chuẩn
8	6	MEX02	Mex vải (cổ, nẹp, tay)	Mét	1	Mex vải dệt, bền
9	7	NHANHIEU	Nhân hiệu chính	Cái	1	Nhân dệt gấp 2 mép
10	8	SIZE	Nhân size	Cái	1	Nhân size dệt
11	9	VDAO1	Vải da loại mỏng (chân cổ)	Mét	1.8	Vải da mỏng dán chân cổ
12	10	VLOT01	Vải lót pin trắng (cổ, nẹp, tay)	Mét	1.8	Vải lót pin màu trắng
13	11	CHI_THUA	Chi thừa (dự phòng)	%	5	Tính trên tổng định mức chi may
14	12	PHULIEU_KHAC	Phụ liệu khác (Kim, chỉ móc, bao bì,...)	Gói	1	Bao gồm kim máy, chỉ móc, túi PE, móc áo,...
15						

Ưu điểm:

Giúp doanh nghiệp chủ động trong việc chuẩn bị nguyên vật liệu, đảm bảo phục vụ kịp thời cho kế hoạch sản xuất và hạn chế tình trạng gián đoạn. Việc dựa trên kế hoạch sản xuất và định mức nguyên vật liệu cũng góp phần nâng cao tính hợp lý trong việc xác định số lượng cần mua.

Hạn chế:

Vẫn còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm và khả năng dự báo của bộ phận kế hoạch, trong khi chưa có sự hỗ trợ hiệu quả từ các công cụ phân tích hoặc phần mềm quản lý, dẫn đến nguy cơ sai lệch giữa nhu cầu thực tế và kế hoạch mua hàng, gây dư thừa hoặc thiếu hụt nguyên vật liệu.

Bước 2: Lựa chọn và đánh giá nhà cung cấp

Nội dung:

Phòng Thu mua sẽ tiến hành rà soát danh sách nhà cung cấp chiến lược hoặc tìm kiếm đối tác mới. Các tiêu chí về giá cả, năng lực cung ứng và uy tín được đặt lên bàn cân so sánh. Sau khi nhận được các bản báo giá, bộ phận thu mua phối hợp với kỹ thuật để sàng lọc ra những đơn vị có khả năng đáp ứng tốt nhất các thông số kỹ thuật đã đề ra ở bước trước.

Bộ phận thực hiện:

+ Phòng thu mua

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Danh sách nhà cung cấp

BẢNG DANH SÁCH NHÀ CUNG CẤP			
STT	Tên nhà cung cấp	Địa chỉ	Số điện thoại/Email
1	Công ty TNHH một thành viên thời trang Bảo Hường	232A Hồng Lạc, Phường Bàu Hiền, TP.Hồ Chí Minh	Email: Baohuong.bfashion@gmail.com SĐT: 02838847388
2	Công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ Lâm Anh	37 Tân Xuân, Phường Tân Hòa, TP.Hồ Chí Minh	Email: lamanhhtex@gmail.com SĐT: 02839716777
3	Công ty TNHH vải thun Thanh Trúc	15/7 ấp Hưng Lân, Xã Bà Điểm, TP.Hồ Chí Minh	SĐT: 0773909003
4	Công ty TNHH sản xuất và thương mại An Thịnh Interlining	16 Thủ Khoa Huân, Phường Tân Hòa, TP.Hồ Chí Minh	Email: ctphanthinh@gmail.com SĐT: 02838691017

Ưu điểm:

Giúp doanh nghiệp lựa chọn được nhà cung cấp phù hợp với các tiêu chí về giá cả, chất lượng và thời gian giao hàng, từ đó đảm bảo nguồn cung ổn định cho sản xuất. Quá trình so sánh và đánh giá cũng góp phần nâng cao hiệu quả chi phí và giảm thiểu rủi ro trong thu mua.

Hạn chế:

Trên thực tế, công ty vẫn có xu hướng ưu tiên các nhà cung cấp quen thuộc, điều này làm giảm tính cạnh tranh và hạn chế cơ hội tiếp cận các nguồn cung mới với giá tốt hơn hoặc chất lượng cao hơn, đồng thời tiềm ẩn rủi ro phụ thuộc vào một số nhà cung cấp nhất định.

Bước 3: Kiểm tra mẫu vải

Nội dung:

Trước khi tiến hành giao dịch chính thức, nhà cung cấp được chọn sẽ gửi mẫu vải thực tế. Bộ phận kỹ thuật đóng vai trò kiểm tra chất lượng bằng cách kiểm định trực quan và thực nghiệm (màu sắc, độ co giãn, độ bền,...).

Bộ phận thực hiện:

+ Phòng thu mua

+ Phòng kỹ thuật

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Mẫu vải

Ưu điểm:

Bước kiểm tra mẫu có ưu điểm quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác các tiêu chí kỹ thuật trước khi đặt hàng số lượng lớn, từ đó hạn chế rủi ro trong quá trình sản xuất.

Hạn chế:

Quá trình này thường tốn thời gian và phụ thuộc vào trình độ chuyên môn cũng như kinh nghiệm của nhân viên kỹ thuật. Nếu việc đánh giá không chính xác, vẫn có khả năng xảy ra sai sót về chất lượng khi nhập hàng thực tế.

Bước 4: Lập và phê duyệt đơn đặt hàng

Nội dung:

Sau khi lựa chọn được nhà cung cấp và kiểm tra mẫu phù hợp, doanh nghiệp thực hiện đàm phán và cụ thể hóa các thỏa thuận bằng hợp đồng mua bán. Các điều khoản về số lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật, giao hàng và nghĩa vụ tài chính được quy định chi tiết nhằm tối ưu hóa quyền lợi và hạn chế tối đa rủi ro phát sinh cho các bên.

Bộ phận thực hiện:

+ Ban giám đốc

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Hợp đồng mua bán

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG MUA BÁN

Số: 0126/HĐKT/HKD-VPG

Căn cứ Luật Thương mại số: 36/2005/QH11 được Quốc Hội thông qua ngày 14/06/2005, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2006;

Căn cứ Bộ Luật Dân sự số: 91/2015/QH13 được Quốc Hội thông qua ngày 24/11/2015, có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2017;

Căn cứ vào nhu cầu và khả năng của Hai Bên.

Hôm nay, ngày tháng năm 2026. Chúng tôi gồm:

Bên A (Bên bán): NGUYỄN TƯỢNG

Địa chỉ: Trung tâm 1 TX Đồng Khánh Quầy 74, Phường Chợ Lớn, Thành phố Hồ Chí Minh

Mã số thuế: 0300251156-001

Tài khoản: 085707754 tại VIB – Ngân hàng Quốc tế Việt Nam

Đại diện: Nguyễn Tượng

Chức vụ: Chủ hộ kinh doanh

BÊN B: CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP

Địa chỉ: Văn phòng 1, Tầng 9, Tòa Nhà Pearl Plaza, 561A Điện Biên Phủ, Phường Thạnh Mỹ Tây, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Mã số thuế: 3603294115

Điện thoại: 086.949.3737

Số tài khoản: 2233.737 Tại Ngân Hàng Sacombank – PGD Bình Hòa, CN TP. Hồ Chí Minh

Đại diện: Trần Thanh Sơn

Chức vụ: Giám đốc

Hai bên đồng ý ký kết Hợp đồng với những điều khoản và nội dung như sau:

ĐIỀU 1: HÀNG HÓA

Bên B đồng ý mua hàng hóa của Bên A các sản phẩm như sau:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Vải kate biên thêu trắng	Mét	205	75.000	15.375.000
Tổng tiền thanh toán:					15.375.000
Số tiền viết bằng chữ: Mười lăm triệu ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng					

Tổng giá trị hợp đồng: **15.375.000 đồng** (Bằng chữ: *Mười lăm triệu ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng*)

Giá trị hợp đồng đã bao gồm các chi phí đóng gói, vận chuyển đến kho của bên A.

ĐIỀU 2: ĐỊA ĐIỂM, THỜI GIAN THỰC HIỆN, THỜI GIAN GIAO HÀNG

Địa điểm giao nhận hàng: Tại kho hàng của bên A

Thời gian thực hiện hợp đồng: 10 ngày

Thời gian giao hàng: 3 ngày sau khi hai bên ký hợp đồng

ĐIỀU 3: PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Đồng tiền thanh toán: Việt Nam Đồng (VNĐ)

Phương thức thanh toán: Thanh toán 100% giá trị hợp đồng trong vòng 15 ngày.

Bên B thanh toán cho Bên A số tiền **15.375.000 đồng**

(Bằng chữ: *Mười lăm triệu ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng*).

o Chứng từ thanh toán gồm:

- + Hợp đồng mua bán.
- + Hóa đơn giá trị gia tăng.
- + Biên bản giao nhận hàng hóa.

ĐIỀU 4: TRÁCH NHIỆM CỦA MỖI BÊN

4.1 Trách nhiệm của bên A.

Bên A có trách nhiệm giao hàng kèm theo các tài liệu cần thiết cho bên B theo đúng chất lượng và thời hạn đã thỏa thuận. Trong trường hợp bên A giao hàng chậm, bên A sẽ bị phạt 0.3% so với giá trị hợp đồng.

Bên A có trách nhiệm giao hàng theo mẫu chào hàng của bên A mà bên B đã duyệt.

Bên A cam kết bảo hành các sản phẩm cung cấp theo Hợp đồng này cho Bên mua theo đúng các tiêu chuẩn của nhà sản xuất.

4.2 Trách nhiệm của bên B.

- Bên B có trách nhiệm cử cán bộ có trách nhiệm nhận hàng hóa và hoàn thành các chứng từ liên quan đến việc giao nhận cùng bên A.

- Bên B phải có kho sạch sẽ, thông thoáng, khô ráo và ô tô tải vào được để thuận tiện cho việc giao nhận hàng của bên A.

- Bên B có trách nhiệm thanh toán tiền cho bên A theo đúng cam kết tại điều 3.

- Bên B có quyền yêu cầu bên A đổi mới sản phẩm không phù hợp và không đúng mẫu đã duyệt.

ĐIỀU 5: TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

- Bất khả kháng là một sự kiện nằm ngoài tầm kiểm soát của hai bên, không xuất phát từ hành vi vi phạm Hợp đồng của mỗi bên và không thể dự tính trước được.

- Trong trường hợp bất khả kháng xảy ra, thì các bên phải nhanh chóng thông báo bằng văn bản cho nhau về điều kiện và nguyên nhân của sự kiện bất khả kháng xảy ra. Các bên phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ của mình theo các điều khoản của hợp đồng khi sự kiện bất khả kháng chấm dứt và phải tìm mọi biện pháp khắc phục hậu quả để tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ của Hợp đồng.

ĐIỀU 6: THỦ TỤC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG

Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản đã ghi trong hợp đồng.

Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, nếu một trong các bên vi phạm hợp đồng hoặc các phát sinh khác thì phải cùng nhau bàn bạc thống nhất trên tinh thần hợp tác và đôi bên cùng có lợi.

Nếu hai bên không thống nhất được thì các bên có quyền đơn phương chuyển hồ sơ tới toà án kinh tế Tp. Hồ Chí Minh để giải quyết. Phán quyết cuối cùng của toà án là cơ sở pháp lý để các bên phải tuân theo.

ĐIỀU 7: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký.

32940
NG TY
T P
ROU
HỒ

Hợp đồng sẽ được tự động thanh lý khi hai bên hoàn tất giao nhận hàng và bên mua thanh toán đầy đủ tiền hàng.

Hợp đồng này gồm có 07 điều, được lập làm 06 bản, mỗi bên giữ 03 bản và có giá trị pháp lý như nhau./.

ĐẠI DIỆN BÊN A

BÍCH ĐÀO QUẦY 74
Q74 TX Đồng Khánh, P. Chợ Lớn, TP.HCM
Kinh Doanh Vải
MST: 051065000073

ĐẠI DIỆN BÊN B



GIÁM ĐỐC
Trần Thanh Tâm



Ưu điểm:

Đảm bảo tính pháp lý và ràng buộc rõ ràng giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp thông qua các điều khoản cụ thể trong đơn đặt hàng hoặc hợp đồng, từ đó hạn chế tranh chấp phát sinh. Đồng thời, việc phê duyệt qua các cấp quản lý giúp tăng cường kiểm soát chi phí và tính minh bạch trong hoạt động thu mua.

Hạn chế:

Trong vài trường hợp, quy trình phê duyệt nhiều cấp có thể làm kéo dài thời gian xử lý, ảnh hưởng đến tiến độ đặt hàng, đặc biệt trong những trường hợp cần mua gấp để phục vụ sản xuất.

Bước 5: Nhận hàng và kiểm tra vải

Nội dung:

Đến thời hạn giao hàng theo hợp đồng, bộ phận kho tiếp nhận lô vải từ nhà cung cấp. Kho đối chiếu số lượng trên phiếu giao hàng, trong khi bộ phận kỹ thuật kiểm tra chất lượng dựa trên tiêu chuẩn mẫu đã duyệt ở Bước 3. Việc kiểm tra nghiêm ngặt này đảm bảo chỉ những cuộn vải đúng quy cách mới được phép bước vào công đoạn tiếp theo.

Bộ phận thực hiện:

+ Bộ phận kho bãi

+ Phòng thu mua

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Phiếu giao hàng

Địa chỉ : Trung tâm 1 TX Đồng Khánh Quầy 74, Phường Chợ Lớn, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam
Tình trạng : Đang hoạt động
Người đại diện : Nguyễn Tường
Loại hình DN : Hộ kinh doanh cá thể

PHIẾU GIAO HÀNG

Ngày 10 tháng 04 năm 2026

Khách hàng : CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP
Địa chỉ giao hàng : Công ty TNHH Việt Phát Group chi nhánh Đà Nẵng
Diễn giải : Giao hàng theo đơn đặt hàng

Slt	Chủng loại vật tư	Đơn vị tính	Số lượng	Ghi chú
1	Vải Kate biên thêu trắng	Mét	205	

Hàng mới 100%.

ĐẠI DIỆN BÊN GIAO HÀNG
(Ký, ghi rõ họ tên)

BÍCH ĐÀO QUẦY 74
974 TX Đồng Khánh P. Chợ Lớn, TP.HCM
Kinh Doanh Vải
MST: 051065000073

Nguyễn Tường

ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN HÀNG
(Ghi rõ họ và tên, ký và đóng dấu)



GIÁM ĐỐC
Trần Thanh Danh

+ Hóa đơn bán hàng

HÓA ĐƠN BÁN HÀNG

(KHÔNG TẠO TỪ MÁY TÍNH TIỀN)

(SALES INVOICE)

Ký hiệu (Serial): **2C26MTN**

Số (No.): **47**

Ngày (Date) 10 tháng (month) 04 năm (year) 2026

Chủ hộ kinh doanh (Seller): **NGUYỄN TƯỜNG**

Mã số thuế (Tax code): **0300251156-001**

Địa chỉ (Address): **Trung tâm 1 TX Đồng Khánh Quầy 74, Phường Chợ Lớn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam**

Tài khoản (A/C number): **085707754 VIB_Ngân hàng Quốc tế Việt Nam**



Họ tên người mua hàng (Buyer): _____

Tên đơn vị (Company's name): **CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP**

Mã số thuế (Tax code): **3603294115**

Địa chỉ (Address): **Văn phòng 1, Tầng 9, Tòa Nhà Pearl Plaza, 561A Điện Biên Phủ, Phường Thạnh Mỹ Tây, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam**

Số tài khoản (A/C number): _____

Hình thức thanh toán (Payment method): **Tiền mặt/Chuyển khoản**

STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(4)x(5)
1	Vải Kate biên thêu trắng	Met	205	75.000	15.375.000
Cộng tiền bán hàng hóa, dịch vụ (Total amount):					15.375.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Mười lăm triệu ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng.					

Người mua hàng (Buyer)

Người bán hàng (Seller)

Signature Valid

Ký bởi: **NGUYỄN TƯỜNG**

Ký ngày: 10- 04- 2026

Mã của cơ quan thuế (Tax authority code): **M2-26-YKEDV-84780000047**

Trang tra cứu: <http://0300251156001hd.easyinvoice.com.vn> Mã tra cứu: **PJ33NVO9E**

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)

Đơn vị cung cấp giải pháp: Công ty cổ phần đầu tư công nghệ và thương mại SOFTDREAMS, MST: 0105987432, <https://easyinvoice.vn/>

Ưu điểm:

Bước nhận hàng và kiểm tra có ưu điểm là giúp đảm bảo nguyên vật liệu nhập kho đúng về số lượng và chất lượng theo yêu cầu đã đặt ra, từ đó giảm thiểu rủi ro đưa nguyên vật liệu không đạt tiêu chuẩn vào sản xuất.

Hạn chế:

Quá trình kiểm tra còn mang tính thủ công, tốn nhiều thời gian và phụ thuộc vào năng lực của nhân sự, do đó vẫn có khả năng xảy ra sai sót hoặc thiếu sót trong khâu kiểm nhận.

Bước 6: Nhập kho và bảo quản

Nội dung:

Ngay sau khi có xác nhận đạt yêu cầu từ Bước 5, thủ kho tiến hành lập phiếu nhập kho và cập nhật thẻ kho. Vải được sắp xếp khoa học theo vị trí đã quy định để tối ưu hóa việc bảo quản và thuận tiện cho công tác xuất kho phục vụ sản xuất, tránh thất thoát và hư hại.

Bộ phận thực hiện:

+ Bộ phận kho

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Phiếu nhập kho

PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 12 tháng 04 năm 2026

- Họ và tên người giao hàng: Nguyễn Văn Hòa
- Địa chỉ (bộ phận): Công ty TNHH Việt Phát Group (FHCV+7QW, QL1A, Tam Anh, Đà Nẵng)
- Lý do nhập kho: Để phục vụ sản xuất
- Đơn hàng/ hợp đồng: 0126/HDKT/HKD-VPG

STT	Mã vật tư, hàng hóa	Tên vật tư, hàng hóa	ĐVT	Kho nhập	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	VAIKATE	Vải Kate biên thêu trắng	Mét		205	75.000	15.375.000

Thủ kho

Phạm Văn Tú

Người giao hàng

Nguyễn Văn Hòa

Duyệt



Trần Thanh Sơn

Ưu điểm:

Giúp quản lý nguyên vật liệu một cách có hệ thống, tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi, bảo quản và xuất dùng phục vụ sản xuất. Việc ghi nhận đầy đủ thông tin cũng hỗ trợ tốt cho công tác kiểm soát tồn kho.

Hạn chế:

Công tác quản lý kho chưa chặt chẽ hoặc chưa được hỗ trợ bởi hệ thống công nghệ phù hợp, doanh nghiệp có thể gặp phải tình trạng tồn kho lớn, thất thoát hoặc khó kiểm soát số liệu thực tế.

Bước 7: Thanh toán cho nhà cung cấp**Nội dung:**

Sau khi đối chiếu công nợ khớp đúng với thực tế hàng đã nhận, kế toán tiến hành giải ngân theo điều khoản thanh toán, đảm bảo tính minh bạch và duy trì mối quan hệ hợp tác tốt đẹp với nhà cung cấp.

Bộ phận thực hiện:

+ Phòng kế toán

Mẫu biểu, chứng từ liên quan:

+ Hóa đơn mua bán

HÓA ĐƠN BÁN HÀNG (KHÔNG TẠO TỪ MÁY TÍNH TIỀN) (SALES INVOICE)			Ký hiệu (Serial): 2C26MTN Số (No.): 47		
Ngày (Date) 10 tháng (month) 04 năm (year) 2026					
Chủ hộ kinh doanh (Seller): NGUYỄN TƯƠNG					
Mã số thuế (Tax code): 0300251156-001					
Địa chỉ (Address): Trung tâm 1 TX Đồng Khánh Quầy 74, Phường Chợ Lớn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam					
Tài khoản (A/C number): 085707754 VIB_Ngân hàng Quốc tế Việt Nam					
Họ tên người mua hàng (Buyer):					
Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY TNHH VIỆT PHÁT GROUP					
Mã số thuế (Tax code): 3603294115					
Địa chỉ (Address): Văn phòng 1, Tầng 9, Tòa Nhà Pearl Plaza, 561A Điện Biên Phủ, Phường Thạnh Mỹ Tây, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam					
Số tài khoản (A/C number):					
Hình thức thanh toán (Payment method): Tiền mặt/Chuyển khoản					
STT (No.)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(4)x(5)
1	Vải Kate biên thêu trắng	Met	205	75.000	15.375.000
Tổng tiền bán hàng hóa, dịch vụ (Total amount):					15.375.000
Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Mười lăm triệu ba trăm bảy mươi lăm nghìn đồng.					
Người mua hàng (Buyer)			Người bán hàng (Seller)		
			Signature Valid Ký bởi: NGUYỄN TƯƠNG Ký ngày: 10- 04- 2026		
Mã của cơ quan thuế (Tax authority code): M2-26-YKEDV-84780000047					
Trang tra cứu: http://0300251156001hd.easyinvoice.com.vn Mã tra cứu: PJ33NVO9E					
(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)					

Đơn vị cung cấp giải pháp: Công ty cổ phần đầu tư công nghệ và thương mại SOFTDREAMS, MST: 0105987432, <https://easyinvoice.vn/>

Ưu điểm:

Đảm bảo tính minh bạch và chính xác trong việc chi trả thông qua việc đối chiếu đầy đủ chứng từ như hợp đồng, hóa đơn và biên bản giao nhận, từ đó tạo uy tín với nhà cung cấp và duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Hạn chế:

Quy trình đối chiếu chứng từ và phê duyệt thanh toán thường gồm nhiều bước, có thể làm chậm tiến độ thanh toán, ảnh hưởng đến dòng tiền và quan hệ với nhà cung cấp trong một số trường hợp.

2.4. Đánh giá chung về quy trình thu mua của NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group

2.4.1. Ưu điểm và hạn chế của quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group

2.4.1.1. Ưu điểm

Thứ nhất, quy trình thu mua nguyên vật liệu của Công ty TNHH Việt Phát Group được xây dựng tương đối đầy đủ và có tính hệ thống, bao gồm các bước từ xác định nhu cầu, lựa chọn nhà cung cấp, kiểm tra mẫu, ký kết hợp đồng đến nhận hàng, nhập kho và thanh toán. Việc phân công rõ ràng trách nhiệm giữa các bộ phận như kế hoạch sản xuất, thu mua, kỹ thuật, kho và kế toán giúp tăng cường tính phối hợp và kiểm soát trong toàn bộ quy trình.

Thứ hai, việc kiểm tra mẫu trước khi đặt hàng và kiểm tra hàng hóa khi nhận trước khi nhập kho góp phần đảm bảo chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, từ đó nâng cao chất lượng sản phẩm may mặc.

Thứ ba, quy trình chứng từ tương đối đầy đủ giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm soát chi phí, minh bạch tài chính và thuận lợi trong công tác đối chiếu, kiểm toán. Nhìn chung, quy trình đã hỗ trợ doanh nghiệp duy trì nguồn cung ổn định, đảm bảo tiến độ sản xuất và hạn chế các rủi ro phát sinh trong hoạt động thu mua.

2.4.1.2. Hạn chế

Thứ nhất, việc xác định nhu cầu nguyên vật liệu còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm và khả năng dự báo, trong khi chưa có sự hỗ trợ hiệu quả từ các hệ thống phần mềm, dẫn đến nguy cơ sai lệch trong kế hoạch mua hàng.

Thứ hai, doanh nghiệp có xu hướng ưu tiên các nhà cung cấp quen thuộc, làm giảm tính cạnh tranh về giá và tiềm ẩn rủi ro phụ thuộc nguồn cung.

Thứ ba, quá trình kiểm tra và kiểm nhận hàng hóa, đối chiếu chứng từ tại doanh nghiệp hiện vẫn mang tính thủ công, tiêu tốn nhiều thời gian và phụ thuộc đáng kể vào năng lực của đội ngũ nhân sự. Đặc biệt, công đoạn kiểm tra mẫu vải đòi hỏi trình độ chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn cao, do đó dễ phát sinh sự không nhất quán trong quá trình đánh giá. Trong trường hợp việc kiểm tra không được thực hiện chính xác, doanh nghiệp có thể đối mặt với rủi ro sai lệch về chất lượng khi nhập hàng thực tế, từ đó ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả sản xuất cũng như chất lượng sản phẩm đầu ra.

Thứ tư, quy trình phê duyệt các đơn hàng nhỏ và lớn đều phải qua nhiều cấp quản lý có thể gây chậm trễ trong việc ra quyết định, ảnh hưởng đến tiến độ thu mua.

2.4.2. Nguyên nhân

2.4.2.1. Nhân tố khách quan

Về thị trường nguyên liệu: Thị trường nguyên vật liệu dệt may trong thời gian tới dự báo sẽ chịu áp lực lớn từ tình hình địa chính trị phức tạp trên thế giới. Các xung đột vũ trang và căng thẳng chính trị tiềm ẩn tại các khu vực trọng điểm có thể dẫn đến rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu. Đặc biệt, hệ lụy trực tiếp từ các cuộc chiến tranh và bất ổn chính trị là sự leo thang của giá xăng dầu và khí đốt. Do năng lượng là yếu tố đầu vào thiết yếu trong quy trình sản xuất vải (từ khâu dệt, nhuộm đến vận chuyển), việc giá dầu tăng cao sẽ gián tiếp đẩy chi phí sản xuất và phí logistics của các nhà cung cấp lên mức mới. Điều này tạo ra một vòng xoáy tăng giá nguyên vật liệu, gây áp lực trực tiếp lên biên lợi nhuận của Việt Phát Group. Vì vậy, công ty cần chủ động tìm kiếm các nguồn cung thay thế và thiết lập các điều khoản dự phòng biến động giá trong hợp đồng kinh tế.

Về xu hướng tiêu dùng và rào cản kỹ thuật: Người tiêu dùng ngày càng ưu tiên các sản phẩm may mặc có nguồn gốc bền vững và an toàn cho sức khỏe. Điều này

đòi hỏi hoạt động thu mua không chỉ dừng lại ở việc tối ưu giá thành mà phải tập trung vào các loại vải đạt chứng chỉ xanh, đáp ứng nghiêm ngặt các quy chuẩn kỹ thuật quốc gia (như QCVN 01:2017/BCT) và các tiêu chuẩn quốc tế để duy trì năng lực cạnh tranh cho sản phẩm đầu ra.

2.4.2.2. Nhân tố chủ quan

Thứ nhất, trình độ và năng lực của đội ngũ nhân sự. Công tác lập kế hoạch và dự báo nhu cầu nguyên vật liệu hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân và dữ liệu nội bộ, trong khi chưa có sự hỗ trợ hiệu quả từ các hệ thống phần mềm quản lý hiện đại. Điều này cho thấy năng lực ứng dụng công nghệ và phân tích dữ liệu của đội ngũ nhân sự còn hạn chế, dễ dẫn đến sai lệch trong dự báo, gây ra tình trạng thiếu hụt hoặc tồn kho dư thừa nguyên vật liệu. Bên cạnh đó, năng lực kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào cũng phụ thuộc chủ yếu vào kinh nghiệm của nhân sự, chưa có quy trình kiểm định tiêu chuẩn hóa cao, làm gia tăng rủi ro sai sót trong đánh giá chất lượng.

Thứ hai, trình độ tổ chức và quản lý trong doanh nghiệp. Quy trình phê duyệt và ra quyết định trong thu mua còn mang tính thủ công và phải thông qua nhiều cấp quản lý, dẫn đến thời gian xử lý đơn hàng kéo dài. Điều này làm giảm tính linh hoạt trong hoạt động thu mua, ảnh hưởng đến tiến độ cung ứng nguyên vật liệu cho sản xuất, đặc biệt trong ngành may mặc có yêu cầu cao về thời gian và tiến độ đơn hàng.

Thứ tư, văn hóa doanh nghiệp và cơ chế phối hợp nội bộ. Mặc dù đã có sự phối hợp giữa các bộ phận như kế hoạch, thu mua, kho và sản xuất nhưng văn hóa làm việc còn mang tính truyền thống, phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm và sự chỉ đạo từ cấp trên, chưa phát huy tối đa tính chủ động và sáng tạo của nhân viên.

Từ những phân tích trên có thể nhận thấy rằng, các hạn chế tồn tại trong quy trình mua sắm NVL hàng may mặc tại doanh nghiệp chịu tác động nhiều từ các yếu tố bên trong. Đây chính là cơ sở quan trọng để làm nền tảng cho việc đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện quy trình mua sắm, nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group

3.1. Định hướng và mục tiêu của công ty TNHH Việt Phát Group

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đầy biến động, Việt Phát Group cần đặc biệt chú trọng vào việc phân tích các yếu tố rủi ro khách quan để xây dựng chiến lược thu mua bền vững. Cụ thể:

*** Môi trường công nghệ**

Trong bối cảnh Cách mạng Công nghiệp 4.0, việc ứng dụng công nghệ tự động hóa, số hóa, và các giải pháp thông minh đang trở thành xu hướng tất yếu trong ngành sản xuất hàng may mặc. Trên thế giới, tự động hóa trong sản xuất dệt may ngày càng được chú trọng nhằm nâng cao năng suất, giảm phụ thuộc vào lao động thủ công và đảm bảo tính đồng đều của sản phẩm. Các công nghệ như máy may tự động, hệ thống cắt vải bằng máy tính và phần mềm quản lý sản xuất đang được nhiều doanh nghiệp áp dụng để tăng hiệu quả vận hành.

Tại Việt Nam, ngành dệt may tiếp tục duy trì vai trò quan trọng trong cơ cấu công nghiệp, với sản xuất công nghiệp ngành may mặc có xu hướng phục hồi và tăng trưởng tích cực trong những năm gần đây. Tuy nhiên, mức độ đầu tư cho nghiên cứu và phát triển (R&D) và đổi mới công nghệ trong ngành vẫn còn hạn chế, khiến nhiều doanh nghiệp chủ yếu cạnh tranh bằng chi phí lao động thay vì giá trị gia tăng.

Đối với Công ty TNHH Việt Phát Group, xu hướng ứng dụng công nghệ và tự động hóa trong ngành may mặc vừa là cơ hội, vừa là yêu cầu cấp thiết nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Việc đầu tư vào máy móc hiện đại, cải tiến quy trình sản xuất và ứng dụng các phần mềm quản lý giúp doanh nghiệp nâng cao chất lượng sản phẩm, tối ưu chi phí và đáp ứng tốt hơn các yêu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng trong nước. Tuy nhiên, quá trình đầu tư này đòi hỏi nguồn vốn lớn, trong khi khả năng tài chính của doanh nghiệp còn có những hạn chế nhất định, dẫn đến áp lực về chi phí đầu tư ban đầu và thời gian thu hồi vốn kéo dài. Đây là một trong những thách thức mà doanh nghiệp cần cân nhắc và có kế hoạch phù hợp trong quá trình hiện đại hóa hoạt động sản xuất.

*** Môi trường nhân khẩu học**

Dân số hiện tại của Việt Nam là 102.076.902 người vào tháng 05/2026 theo số liệu mới nhất từ Liên Hợp Quốc. Dân số Việt Nam chiếm 1.23% dân số thế giới và đang đứng thứ 15 trên thế giới trong bảng xếp hạng dân số các nước và vùng lãnh thổ. Đây là một thị trường lớn với nguồn lao động trẻ và dồi dào. Cơ cấu dân số trẻ (15-64 tuổi) chiếm hơn 50% giúp cho Việt Phát Group dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm và tuyển dụng nhân sự phù hợp với công ty. Mật độ dân số của Việt Nam là 329 người/km², 40,91% dân số sống ở thành thị. Điều này cho thấy sự gia tăng dân số, đặc biệt tại các thành phố, nơi đang trở thành các trung tâm phát triển kinh tế.

Sự gia tăng dân số cùng với tốc độ đô thị hóa nhanh tại Việt Nam đã làm thay đổi rõ nét nhu cầu tiêu dùng của người dân, trong đó nhu cầu về trang phục, đồng phục và các sản phẩm may mặc ngày càng gia tăng. Đặc biệt, trong bối cảnh kinh tế – xã hội phát triển, các tổ chức, doanh nghiệp, trường học và cơ quan nhà nước ngày càng chú trọng đến việc xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp thông qua đồng phục, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của ngành may mặc.

Việc dân số tăng nhanh và tập trung tại các thành phố lớn dẫn đến:

Lợi ích:

Nguồn lao động dồi dào, dễ tuyển dụng: Sự tập trung dân cư tại các đô thị lớn như TP.Hồ Chí Minh, Đà Nẵng hay Hà Nội giúp doanh nghiệp tiếp cận lực lượng lao động phong phú, đặc biệt là lao động phổ thông và lao động trẻ, nhóm nhân lực chủ lực trong ngành may mặc. Điều này góp phần giảm áp lực thiếu hụt nhân công và tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất.

Dân số tăng kéo theo nhu cầu tiêu dùng hàng may mặc ngày càng lớn, đặc biệt tại các đô thị có mức sống cao. Đây là cơ hội để Việt Phát Group mở rộng thị trường nội địa, phát triển các dòng sản phẩm đa dạng và nâng cao doanh thu.

Thách thức:

Thứ nhất, cạnh tranh lao động gay gắt giữa các doanh nghiệp: Nhiều doanh nghiệp sản xuất tập trung tại đô thị dẫn đến cạnh tranh trong tuyển dụng, đặc biệt là lao động có tay nghề, làm tăng tỷ lệ biến động nhân sự và chi phí đào tạo.

Thứ hai, áp lực về môi trường và tuân thủ quy định: Sự tập trung dân cư kéo theo các quy định nghiêm ngặt về môi trường, an toàn lao động và trách nhiệm xã hội,

buộc doanh nghiệp phải đầu tư thêm cho công nghệ sạch, xử lý chất thải và cải thiện điều kiện làm việc.

Kết luận:

Trong bối cảnh hiện nay, thành phố Đà Nẵng tiếp tục nổi lên như một trung tâm kinh tế quan trọng của miền Trung. Với quy mô dân số ước đạt khoảng 3,1–3,2 triệu người (năm 2026). Lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên tại khu vực này ước đạt khoảng 670–680 nghìn người, trong đó tỷ lệ lao động đã qua đào tạo đạt khoảng 50–52% (giai đoạn 2025–2026). Khu vực này không chỉ sở hữu nguồn nhân lực dồi dào mà còn được hỗ trợ bởi hệ thống giáo dục và đào tạo ngày càng hoàn thiện, góp phần cung ứng lực lượng lao động có chất lượng cho các doanh nghiệp.

Nhìn chung, đặc điểm nhân khẩu học của Việt Nam, đặc biệt tại khu vực thành phố Đà Nẵng, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển hoạt động sản xuất hàng may mặc của Công ty TNHH Việt Phát Group. Nguồn lao động trẻ, nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng đối với các sản phẩm may mặc có chất lượng, cùng với hệ thống hạ tầng ngày càng hoàn thiện là những yếu tố hỗ trợ tích cực cho quá trình mở rộng và nâng cao hiệu quả sản xuất của công ty. Tuy nhiên, để phát triển ổn định và bền vững, Việt Phát Group cần có kế hoạch phân bổ và sử dụng nguồn lực hợp lý nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gia tăng.

*** Môi trường kinh tế**

Môi trường kinh tế có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp, trong đó có Công ty TNHH Việt Phát Group. Các yếu tố như tốc độ tăng trưởng kinh tế, thu nhập và sức mua của người tiêu dùng, lạm phát, chi phí lao động và giá nguyên vật liệu đầu vào (vải, sợi, phụ liệu,...) đều tác động đến nhu cầu thị trường cũng như chi phí sản xuất của doanh nghiệp. Trong bối cảnh kinh tế còn nhiều biến động, việc thường xuyên theo dõi và đánh giá các chỉ số kinh tế vĩ mô là cần thiết để doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch sản xuất, kiểm soát chi phí và xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp.

Về tăng trưởng kinh tế, năm 2025, GDP Việt Nam ước tăng khoảng 8.02%. Động lực tăng trưởng chủ yếu đến từ khu vực công nghiệp, xây dựng và dịch vụ, trong đó ngành công nghiệp chế biến, chế tạo (bao gồm dệt may) giữ vai trò quan trọng. Đà tăng trưởng này góp phần cải thiện nhu cầu tiêu dùng trong nước và thúc đẩy hoạt động xuất khẩu hàng may mặc.

Đối với Công ty TNHH Việt Phát Group, tăng trưởng kinh tế ổn định tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng quy mô sản xuất, gia tăng đơn hàng và nâng cao doanh thu. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng phải đối mặt với áp lực từ biến động giá nguyên vật liệu, chi phí nhân công và yêu cầu ngày càng cao từ thị trường xuất khẩu. Do đó, việc nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua nguyên vật liệu, tối ưu chi phí đầu vào và chủ động thích ứng với biến động kinh tế là yếu tố quan trọng nhằm duy trì năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.

*** Môi trường văn hóa - xã hội**

Hiện nay, yếu tố văn hóa – xã hội có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động sản xuất và thu mua nguyên vật liệu của các doanh nghiệp trong ngành may mặc, đặc biệt đối với các doanh nghiệp phục vụ khách hàng tổ chức như Công ty TNHH Việt Phát Group. Khác với thị trường tiêu dùng cá nhân, nhóm khách hàng chủ yếu của công ty bao gồm bệnh viện, trường học, đơn vị quân đội và các doanh nghiệp khác, do đó nhu cầu sản phẩm tập trung vào tính đồng bộ, độ bền, chất lượng ổn định và phù hợp với đặc thù sử dụng.

Bên cạnh đó, các yếu tố về tiêu chuẩn ngành và yêu cầu đặc thù của từng lĩnh vực (như trang phục y tế, đồng phục học sinh, đồng phục lao động,...) ngày càng được chú trọng. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải lựa chọn nguồn nguyên vật liệu đáp ứng các tiêu chí nghiêm ngặt về chất lượng, độ an toàn, khả năng kháng khuẩn, thấm hút và độ bền trong quá trình sử dụng lâu dài. Do đó, hoạt động thu mua nguyên vật liệu không chỉ dừng lại ở yếu tố giá cả mà còn phải đảm bảo tính ổn định và phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật của từng nhóm khách hàng.

Ngoài ra, xu hướng nâng cao chất lượng dịch vụ công, cải thiện hình ảnh tổ chức và xây dựng nhận diện thương hiệu nội bộ cũng khiến các đơn vị như bệnh viện, trường học và doanh nghiệp ngày càng quan tâm đến thiết kế và chất lượng đồng phục. Điều này tạo áp lực cho doanh nghiệp sản xuất may mặc phải liên tục cải tiến mẫu mã, đồng thời chủ động trong việc tìm kiếm và kiểm soát nguồn cung nguyên vật liệu để đáp ứng các yêu cầu đa dạng và ngày càng cao.

*** Môi trường chính trị - pháp luật**

Sự ổn định chính trị: Việt Nam được đánh giá là quốc gia sở hữu nền chính trị ổn định, tạo nền tảng thuận lợi cho các doanh nghiệp đầu tư và sản xuất kinh doanh. Sự ổn định này tạo điều kiện thuận lợi cho hầu hết các doanh nghiệp nói chung trong

đó có công ty TNHH Việt Phát Group nói riêng, duy trì hoạt động lâu dài và xây dựng chiến lược phát triển bền vững.

Tuy nhiên, bối cảnh chính trị, kinh tế thế giới trong những năm gần đây, đặc biệt là các xung đột như Chiến tranh Nga–Ukraina, Mỹ và Venezuela hay căng thẳng tại Trung Đông, đã làm gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu và đẩy giá năng lượng, đặc biệt là xăng, dầu tăng cao. Điều này tác động trực tiếp đến chi phí vận chuyển nguyên vật liệu (vải, sợi, phụ liệu,...) cũng như chi phí logistics trong hoạt động sản xuất của Công ty TNHH Việt Phát Group.

Hệ thống quy định pháp luật: Bên cạnh những cơ hội, doanh nghiệp may mặc cũng chịu sự điều chỉnh ngày càng chặt chẽ của các quy định pháp luật liên quan đến tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, bảo vệ môi trường, an toàn lao động và trách nhiệm xã hội. Các quy định này buộc Công ty TNHH Việt Phát Group phải không ngừng hoàn thiện quy trình sản xuất, đảm bảo tuân thủ pháp luật và hướng đến phát triển bền vững. Cụ thể, đối với tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, doanh nghiệp sản xuất hàng may mặc tại Việt Nam phải tuân thủ Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa số 05/2007/QH12, trong đó quy định rõ trách nhiệm của tổ chức, cá nhân trong việc đảm bảo chất lượng sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn công bố và quy chuẩn kỹ thuật tương ứng trước khi đưa ra thị trường.

Như vậy, bên cạnh việc tuân thủ các quy định pháp luật về chất lượng sản phẩm, Công ty TNHH Việt Phát Group còn phải chủ động thích ứng với các biến động chính trị – kinh tế toàn cầu, đặc biệt là biến động giá năng lượng, nhằm duy trì hiệu quả sản xuất kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

*** Đối thủ cạnh tranh**

Phân khúc sản xuất đồng phục cho khối cơ quan hành chính, doanh nghiệp, trường học và bảo hộ lao động tại thị trường nội địa ngày càng trở nên khốc liệt. Việt Phát Group không chỉ đối mặt với áp lực từ các doanh nghiệp địa phương có năng lực cạnh tranh cao và linh hoạt như Đông Tường Garment, Vanda Uniform, hay BiCi Center, mà còn phải chịu sức ép lớn từ các “ông lớn” dệt may có hệ thống sản xuất khép kín và tiềm lực tài chính mạnh như Tổng Công ty CP Dệt may Hòa Thọ hay Tổng Công ty May 10. Để duy trì và mở rộng thị phần trước các đối thủ này, Việt Phát Group có thể phải hạ giá vốn hàng bán thông qua việc liên kết trực tiếp với các nhà máy dệt lớn, đồng

thời rút ngắn thời gian luân chuyển quy trình thu mua nguyên vật liệu để tăng tốc độ đáp ứng đơn hàng.

Phân khúc sản xuất đồng phục cho khối cơ quan hành chính, doanh nghiệp, trường học và bảo hộ lao động tại thị trường nội địa trên phạm vi toàn quốc đang ngày càng trở nên cạnh tranh gay gắt. Sự gia tăng số lượng doanh nghiệp tham gia thị trường, cùng với yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng về chất lượng, giá thành và tiến độ giao hàng, đã tạo ra áp lực lớn đối với Công ty TNHH Việt Phát Group trong việc duy trì và mở rộng thị phần.

Trước hết, công ty phải đối mặt với sự cạnh tranh trực tiếp từ các doanh nghiệp địa phương có lợi thế về sự linh hoạt trong sản xuất như Đông Tường Garment, Vanda Uniform hay BiCi Center. Các doanh nghiệp này thường có cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, quy trình ra quyết định nhanh, từ đó dễ dàng điều chỉnh sản xuất theo yêu cầu cụ thể của từng khách hàng.

Bên cạnh đó, Việt Phát Group còn chịu sức ép cạnh tranh đáng kể từ các doanh nghiệp dệt may quy mô lớn như Tổng Công ty CP Dệt may Hòa Thọ hay Tổng Công ty May 10. Những doanh nghiệp này sở hữu chuỗi sản xuất khép kín từ dệt, nhuộm đến may mặc, qua đó chủ động được nguồn nguyên vật liệu đầu vào, kiểm soát tốt chi phí và đảm bảo chất lượng sản phẩm đồng đều. Đồng thời, với tiềm lực tài chính mạnh, họ có khả năng đầu tư vào công nghệ hiện đại, tối ưu hóa năng suất và đưa ra mức giá cạnh tranh hơn trên thị trường.

Để duy trì lợi thế cạnh tranh, Việt Phát Group cần có chiến lược phù hợp trong hoạt động thu mua và sản xuất. Một trong những giải pháp quan trọng là giảm giá vốn hàng bán thông qua việc thiết lập mối quan hệ hợp tác trực tiếp với các nhà máy dệt lớn, từ đó hạn chế sự phụ thuộc vào các trung gian và ổn định nguồn cung nguyên vật liệu.

*** Khách hàng**

Khách hàng của Công ty TNHH Việt Phát Group chủ yếu là các tổ chức, cơ quan nhà nước và doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng đồng phục với số lượng lớn và yêu cầu cao về tính đồng bộ, chất lượng cũng như tiến độ cung ứng. Khác với nhiều doanh nghiệp may mặc khác trên thị trường, Việt Phát Group tập trung vào phân khúc khách hàng tổ chức, trong khi nhóm khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng rất nhỏ.

Khách hàng tổ chức: Đây là nhóm khách hàng chủ lực, đóng vai trò quyết định đến doanh thu và định hướng phát triển của công ty. Nhóm này bao gồm: Bệnh viện, quân đội, trường học, cơ quan hành chính và các doanh nghiệp. Nhìn chung, các khách hàng tổ chức thường đặt hàng với số lượng lớn, yêu cầu quy trình làm việc chuyên nghiệp, hợp đồng rõ ràng và tiến độ giao hàng chính xác. Đồng thời, họ có xu hướng hợp tác lâu dài với những nhà cung cấp uy tín, đảm bảo chất lượng ổn định.

Khách hàng cá nhân: Nhóm khách hàng cá nhân của Việt Phát Group chiếm tỷ trọng không đáng kể, chủ yếu là các cá nhân có nhu cầu đặt may đồng phục với quy mô nhỏ như nhóm lớp, câu lạc bộ hoặc hộ kinh doanh nhỏ. Tuy nhiên, công ty không tập trung khai thác sâu vào phân khúc này do đặc thù đơn hàng nhỏ lẻ, chi phí phục vụ cao và không mang lại hiệu quả kinh tế ổn định.

Nhận xét: Tổng thể, môi trường kinh doanh của Công ty TNHH Việt Phát Group trong lĩnh vực sản xuất may mặc nội địa chịu sự tác động tổng hợp của nhiều yếu tố như công nghệ, kinh tế, nhân khẩu học, văn hóa – xã hội, chính trị – pháp luật, đối thủ cạnh tranh và đặc điểm khách hàng. Các yếu tố này có mối quan hệ chặt chẽ, vừa tạo ra cơ hội phát triển, vừa đặt ra không ít thách thức đối với hoạt động sản xuất và đặc biệt là công tác thu mua nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

Về cơ hội, sự phát triển của nền kinh tế cùng với nhu cầu ngày càng gia tăng đối với các sản phẩm đồng phục từ các tổ chức như bệnh viện, trường học, doanh nghiệp và cơ quan hành chính tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Phát Group mở rộng thị trường. Đồng thời, nguồn lao động dồi dào, đặc biệt tại các đô thị lớn như Đà Nẵng, TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội giúp doanh nghiệp dễ dàng tuyển dụng và duy trì hoạt động sản xuất ổn định. Bên cạnh đó, xu hướng phát triển của ngành dệt may trong nước cũng góp phần đa dạng hóa nguồn cung nguyên vật liệu, tạo điều kiện để doanh nghiệp tối ưu hóa hoạt động thu mua.

Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng phải đối mặt với nhiều thách thức. Biến động giá nguyên vật liệu, chi phí lao động và chi phí vận hành có thể làm gia tăng áp lực lên giá thành sản phẩm. Sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp trong cùng ngành, đặc biệt là các đơn vị có quy mô lớn, đòi hỏi Việt Phát Group phải không ngừng nâng cao hiệu quả quản lý và tối ưu hóa chi phí. Ngoài ra, yêu cầu ngày càng cao về chất lượng sản

phẩm, tiến độ giao hàng và tiêu chuẩn kỹ thuật từ phía khách hàng tổ chức cũng đặt ra áp lực lớn đối với hoạt động kiểm soát chất lượng và lựa chọn nguồn nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đó, công tác thu mua nguyên vật liệu đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo hiệu quả sản xuất và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Việc xây dựng mối quan hệ ổn định với các nhà cung cấp uy tín, chủ động kiểm soát chi phí đầu vào và nâng cao khả năng thích ứng với biến động thị trường sẽ là yếu tố quan trọng giúp Việt Phát Group phát triển bền vững trong dài hạn.

Dự báo môi trường kinh doanh

Trong giai đoạn tới, môi trường kinh doanh của Công ty TNHH Việt Phát Group trong lĩnh vực sản xuất may mặc phục vụ thị trường nội địa được dự báo sẽ có nhiều biến động theo cả chiều hướng tích cực lẫn thách thức. Đặc biệt, hoạt động thu mua nguyên vật liệu yếu tố đầu vào quan trọng của quá trình sản xuất sẽ chịu tác động mạnh từ các yếu tố thị trường.

Trước hết, nhu cầu tiêu dùng trong nước đối với các sản phẩm đồng phục, trang phục công sở và bảo hộ lao động có xu hướng gia tăng cùng với sự phát triển của các doanh nghiệp, cơ quan hành chính, trường học và tổ chức xã hội. Điều này kéo theo nhu cầu ổn định và mở rộng nguồn cung nguyên vật liệu may mặc như vải, phụ liệu, chỉ may... tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp chủ động xây dựng mạng lưới nhà cung cấp và mở rộng quy mô sản xuất. Đồng thời, ngành dệt may trong nước ngày càng phát triển, với sự gia tăng của các nhà máy dệt, nhuộm và sản xuất phụ liệu. Đây là cơ hội để Việt Phát Group thiết lập quan hệ hợp tác trực tiếp với các nhà cung cấp trong nước, giảm sự phụ thuộc vào trung gian, từ đó tối ưu chi phí thu mua và nâng cao tính ổn định của nguồn nguyên liệu đầu vào.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh cũng đặt ra không ít thách thức. Giá nguyên vật liệu may mặc có xu hướng biến động do ảnh hưởng từ thị trường quốc tế. Điều này gây khó khăn trong việc kiểm soát giá thành sản xuất và lập kế hoạch thu mua dài hạn của doanh nghiệp. Ngoài ra, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp may mặc trong việc tiếp cận nguồn nguyên liệu chất lượng với giá hợp lý cũng ngày càng gia tăng. yêu cầu từ phía khách hàng đặc thù như bệnh viện, cơ quan chức năng, trường học, doanh nghiệp

ngày càng cao về chất lượng sản phẩm, tiến độ giao hàng và tính đồng bộ trong thiết kế, buộc doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả quản lý chuỗi cung ứng, đặc biệt là khâu thu mua nguyên vật liệu. Việc lựa chọn nhà cung cấp uy tín, kiểm soát chất lượng đầu vào và tối ưu thời gian cung ứng trở thành yếu tố then chốt quyết định năng lực cạnh tranh của công ty.

3.1.2. Định hướng và mục tiêu của công ty TNHH Việt Phát Group

Định hướng phát triển

Về tăng trưởng

Phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân từ 10%/năm. Tiếp tục mở rộng thị phần cung ứng đồng phục khối ngành (an ninh, y tế, giáo dục) tại thị trường nội địa và từng bước hướng tới hướng tới thị trường nước ngoài trong tương lai.

Về đảm bảo chất lượng và hạn chế hao hụt

Kiểm soát chặt chẽ tỷ lệ hao hụt vải do các lỗi như lệch màu, co rút, loang màu, lỗi sợi từ nhà cung cấp ở mức thấp nhất. Đảm bảo nguyên vật liệu đưa vào sản xuất đạt tiêu chuẩn kỹ thuật cam kết trong hợp đồng với khách hàng.

Về quản trị hàng tồn kho

Nâng cao năng lực và độ chính xác trong công tác dự báo nhu cầu vật tư dựa trên số liệu phân tích đơn hàng thực tế, giảm sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân. Giảm thiểu tình trạng ứ đọng vốn lưu động tại kho bãi xưởng Đà Nẵng và nhiều kho ở các chi nhánh khác do tích trữ vải lỗi thời hoặc sai quy cách, đồng thời nâng cao hệ số quay vòng hàng tồn kho nhằm giải phóng không gian lưu trữ và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Về nguồn nhân lực

Xây dựng và chuẩn hóa đội ngũ nhân sự tại tất cả các cấp và phòng ban của Việt Phát Group theo hướng chuyên nghiệp, có năng lực chuyên môn vững vàng và tư duy đổi mới. Đối với khối văn phòng điều hành (Phòng Kinh doanh, Phòng Kế hoạch sản xuất, Phòng Thu mua, Phòng Kế toán), công ty phấn đấu 100% nhân sự được đào tạo chuyên sâu về kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn, tư duy quản trị chuỗi cung ứng và năng lực phân

tích dữ liệu thị trường. Đối với khối sản xuất trực tiếp tại xưởng may và bộ phận Kho bãi, tập trung nâng cao tay nghề cho đội ngũ công nhân, chuẩn hóa năng lực của nhân sự kiểm soát chất lượng và đào tạo kỹ năng vận hành công nghệ số cho thủ kho. Mục tiêu cốt lõi là xây dựng một văn hóa làm việc liên kết chặt chẽ, cải thiện năng suất lao động bình quân tăng và đảm bảo nguồn nhân lực nội bộ đủ khả năng làm chủ các công nghệ.

Về thu mua nguyên vật liệu

Thiết lập và chuẩn hóa hệ thống tiêu chí đánh giá, sàng lọc nhà cung cấp vải, nguyên phụ liệu đầu vào một cách khoa học, khách quan nhằm gia tăng tính cạnh tranh và giảm sự phụ thuộc vào các đối tác truyền thống. Đảm bảo 100% các đơn hàng thu mua đều được thực hiện dựa trên việc đối chiếu nghiêm ngặt giữa bảng định mức nguyên vật liệu (BOM) với lượng tồn kho thực tế để loại bỏ sai lệch nhu cầu. Đồng thời, xây dựng quy trình kiểm soát mẫu vải chặt chẽ, cam kết nguồn vải nhập kho đạt chuẩn quy cách kỹ thuật và có nguồn gốc rõ ràng, đáp ứng kịp thời xu hướng dệt may bền vững và các quy chuẩn chất lượng hiện hành.

Mục tiêu phát triển

Trong thời gian tới, Công ty TNHH Việt Phát Group đặt ra mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường sản xuất hàng may mặc và đồng phục nội địa hiện nay. Đồng thời, công ty hướng tới việc mở rộng thị phần ngoài nước đồng thời nâng cao uy tín thương hiệu và đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra để đáp ứng tối đa nhu cầu ngày càng khắt khe của các khối cơ quan, doanh nghiệp, bệnh viện và trường học.

Bên cạnh đó, công ty đặt mục tiêu hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu vận theo hướng chuyên nghiệp, rõ ràng và đồng bộ hơn giữa các bộ phận, nhằm giảm thiểu tối đa sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân và nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ sản xuất. Công ty cũng hướng đến việc thắt chặt quy trình quản lý chất lượng vật tư đầu vào thông qua việc xây dựng các tiêu chí nghiệm thu mẫu vải và kiểm nhận hàng loạt một cách nghiêm ngặt tại xưởng Đà Nẵng, hạn chế rủi ro hao hụt hay dừng dây chuyền sản xuất do lỗi nguyên liệu.

Ngoài ra, công ty đặt mục tiêu tăng cường ứng dụng công nghệ hiện đại thông qua các phần mềm quản lý thu mua thông tin nhà cung cấp nhằm nâng cao hiệu quả làm việc, tối ưu hóa chi phí vật tư và cải thiện độ chính xác trong dự báo nhu cầu. Đồng thời, công ty sẽ tiếp tục đào tạo, phát triển toàn diện nguồn nhân lực từ đội ngũ văn phòng điều hành đến đội ngũ sản xuất trực tiếp, nâng cao kỹ năng đàm phán, kỹ năng kiểm thử nhằm đáp ứng tốt yêu cầu công việc và vận hành chuỗi cung ứng một cách chuyên nghiệp hơn.

3.2. Giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua NVL hàng may mặc của công ty TNHH Việt Phát Group

3.2.1. Giải pháp 1: Ứng dụng công nghệ

Giải pháp ứng dụng công nghệ bằng cách xây dựng hệ thống dự báo nhu cầu, theo dõi tồn kho nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và thu mua nguyên vật liệu tại Công ty TNHH Việt Phát Group. Mục tiêu trọng tâm là cải thiện độ chính xác trong công tác dự báo nhu cầu nguyên vật liệu, hạn chế các sai sót phát sinh từ việc xử lý thủ công, đồng thời nhằm tối ưu hóa mức tồn kho và lưu trữ nguyên vật liệu.

3.2.2. Giải pháp 2: Đa dạng hóa và xây dựng tiêu chí đánh giá NCC

Giải pháp đa dạng hóa nhà cung cấp được đề xuất nhằm giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào nhà cung cấp quen thuộc, đồng thời nâng cao tính chủ động trong hoạt động thu mua nguyên vật liệu của Công ty TNHH Việt Phát Group. Nhằm là đảm bảo nguồn cung ổn định, nâng cao chất lượng nguyên vật liệu và tối ưu hóa chi phí thu mua thông qua việc tăng cường tính cạnh tranh giữa các nhà cung cấp.

Nội dung của giải pháp bao gồm việc mở rộng danh sách nhà cung cấp tiềm năng, xây dựng hệ thống đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp dựa trên các tiêu chí cụ thể như giá cả, chất lượng, thời gian giao hàng và mức độ uy tín,... Đồng thời, doanh nghiệp cần giữ và duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài với các nhà cung cấp có năng lực nhằm đảm bảo tính ổn định trong cung ứng.

3.2.3. Giải pháp 3: Tối ưu quy trình phê duyệt

Mục tiêu chính là xây dựng một quy trình phê duyệt khoa học, linh hoạt theo từng giá trị đơn hàng và mức độ rủi ro, qua đó cân bằng giữa tốc độ xử lý và hiệu quả kiểm soát. Nhằm khắc phục tình trạng quy trình phê duyệt nhiều cấp gây chậm trễ trong hoạt

động thu mua, đồng thời đảm bảo duy trì mức độ kiểm soát cần thiết đối với các giao dịch phát sinh.

Nội dung của giải pháp tập trung vào việc phân loại các đơn hàng theo giá trị và tính chất, từ đó thiết lập các cấp phê duyệt tương ứng, theo hướng tinh gọn, rõ ràng và dễ thực hiện.

3.2.4. Giải pháp 4: Nâng cao năng lực nhân sự trong công tác kiểm tra

Giải pháp này nhằm khắc phục hạn chế trong các công đoạn kiểm tra mẫu, kiểm nhận hàng hóa và đối chiếu chứng từ còn phụ thuộc nhiều vào năng lực cá nhân, dễ phát sinh sai sót và tốn nhiều thời gian. Mục tiêu chính là nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ và ý thức trách nhiệm của đội ngũ nhân sự, từ đó đảm bảo quá trình kiểm soát chất lượng nguyên vật liệu được thực hiện một cách chính xác, nhanh chóng và hiệu quả.

Nội dung giải pháp tập trung vào việc xây dựng chương trình đào tạo chuyên sâu về quy trình kiểm tra chất lượng, kỹ năng nhận diện sai lệch trong hàng hóa, phương pháp đối chiếu chứng từ, cũng như hướng dẫn sử dụng các công cụ hỗ trợ trong quản lý kho và kiểm tra hàng hóa.

3.3. Điều kiện để thực hiện các giải pháp

Để các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý thu mua nguyên vật liệu tại Công ty TNHH Việt Phát Group được triển khai một cách hiệu quả, doanh nghiệp cần đảm bảo một số điều kiện cơ bản về nguồn lực, tổ chức và môi trường thực hiện.

Thứ nhất, về phía nội bộ doanh nghiệp, công ty cần có sự cam kết và chỉ đạo thống nhất từ ban lãnh đạo trong việc cải thiện hoạt động thu mua. Điều này bao gồm việc xây dựng định hướng rõ ràng, ban hành các quy trình chuẩn hóa và tạo điều kiện về cơ chế phối hợp giữa các bộ phận liên quan như thu mua, kho vận, sản xuất và kế toán. Sự đồng bộ trong quản lý sẽ giúp hạn chế tình trạng gián đoạn thông tin và nâng cao hiệu quả triển khai giải pháp.

Thứ hai, công ty cần đảm bảo đội ngũ nhân viên thu mua có trình độ chuyên môn phù hợp, hiểu biết về thị trường nguyên vật liệu may mặc, đồng thời có kỹ năng đánh giá nhà cung cấp và kiểm soát chất lượng đầu vào. Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên tổ

chức đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ nhằm nâng cao năng lực cho nhân viên, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của hoạt động quản lý chuỗi cung ứng.

Thứ ba, điều kiện về tài chính cũng là yếu tố không thể thiếu. Việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với các nhà cung cấp uy tín, dự trữ nguyên vật liệu hợp lý hay đầu tư vào hệ thống quản lý đều đòi hỏi nguồn vốn nhất định. Do đó, công ty cần có kế hoạch tài chính, đầu tư ngân sách phù hợp, đảm bảo cân đối giữa chi phí và hiệu quả mang lại khi triển khai các giải pháp.

Ngoài ra, hệ thống thông tin và công nghệ quản lý cũng cần được chú trọng. Việc ứng dụng các phần mềm quản lý thu mua, quản lý kho và theo dõi đơn hàng sẽ giúp nâng cao tính chính xác, minh bạch và kịp thời trong quá trình xử lý thông tin. Đây là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp kiểm soát tốt tiến độ cung ứng và chất lượng nguyên vật liệu.

Tóm lại, việc đảm bảo đầy đủ các điều kiện về tổ chức, nhân lực, tài chính và công nghệ sẽ tạo nền tảng vững chắc để Công ty TNHH Việt Phát Group triển khai thành công các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý thu mua nguyên vật liệu, từ đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.

3.4. Cách thức thực hiện các giải pháp và kết quả dự kiến

3.4.1. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 1: Ứng dụng công nghệ

Cách thức thực hiện

Để triển khai giải pháp một cách hiệu quả, trước hết Công ty TNHH Việt Phát Group cần tiến hành đánh giá toàn diện thực trạng hệ thống quản lý hiện tại, bao gồm quy trình thu mua, phương thức lưu trữ dữ liệu và mức độ ứng dụng công nghệ trong từng bộ phận. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp xác định rõ nhu cầu và mục tiêu cụ thể của việc chuyển đổi số trong hoạt động thu mua.

Tiếp theo, công ty cần lựa chọn các phần mềm quản lý phù hợp với quy mô hoạt động và khả năng tài chính, ưu tiên các hệ thống có tính linh hoạt cao, dễ triển khai và có khả năng mở rộng.

Kết quả dự kiến

Việc áp dụng công nghệ giúp nâng cao độ chính xác trong công tác lập kế hoạch và dự báo nhu cầu nguyên vật liệu sẽ được nâng cao nhờ vào việc sử dụng dữ liệu thực tế và các công cụ phân tích hiện đại. Điều này giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạt động thu mua, hạn chế tình trạng thiếu hụt hoặc tồn kho dư thừa, việc quản lý tồn kho theo thời gian thực giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí lưu kho, giảm thiểu hao hụt và nâng cao hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu.

3.4.2. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 2: Đa dạng hóa và xây dựng tiêu chí đánh giá NCC

Cách thức thực hiện

Doanh nghiệp chủ động tìm kiếm và phát triển thêm các nhà cung cấp mới thông qua nhiều kênh như hội chợ thương mại, nền tảng trực tuyến như Facebook, Tik Tok,... hoặc thông qua giới thiệu từ đối tác.

Tiếp theo, công ty cần xây dựng bộ tiêu chí đánh giá nhà cung cấp một cách cụ thể và rõ ràng, bao gồm các yếu tố về giá cả, chất lượng sản phẩm, năng lực cung ứng, thời gian giao hàng và uy tín trên thị trường,... Việc đánh giá nên được thực hiện định kỳ để đảm bảo tính khách quan.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần phân loại nhà cung cấp theo mức độ quan trọng để có chính sách quản lý phù hợp. Đối với các nhà cung cấp chiến lược, cần thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài thông qua các hợp đồng ổn định, trong khi vẫn duy trì các nhà cung cấp thay thế nhằm đảm bảo tính linh hoạt khi có biến động xảy ra.

Bảng 3.1: Bộ tiêu chí đề xuất đánh giá nhà cung cấp tại Việt Phát Group

Nhóm tiêu chí	Tiêu chí cụ thể	Thang điểm	Trọng số (%)
Chất lượng sản phẩm	Phù hợp với yêu cầu kỹ thuật	1–5	20
	Sự đồng đều giữa các lô hàng	1–5	10
	Tỷ lệ hàng lỗi	1–5	5
Giá cả	Mức giá so sánh với mặt bằng chung thị trường	1–5	10
	Ưu đãi giá theo số lượng hoặc hợp tác lâu dài	1–5	5
Khả năng cung ứng	Thời gian giao hàng	1–5	10
	Khả năng đáp ứng đơn hàng gấp, thay đổi số lượng	1–5	5
	Quy mô, công suất đáp ứng nhu cầu dài hạn	1–5	5
Uy tín và độ tin cậy	Mức độ tuân thủ hợp đồng, ít vi phạm	1–5	5
	Phản hồi và xử lý sự cố	1–5	5
Dịch vụ hỗ trợ	Hỗ trợ kỹ thuật về chất liệu, cải tiến sản phẩm	1–5	5
	Chính sách đổi trả, bảo hành	1–5	5
Yếu tố pháp lý và bền vững	Giấy tờ pháp lý	1–5	3
	Tiêu chuẩn môi trường	1–5	2

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

≡ Kết quả đánh giá nhà cung cấp được sử dụng làm cơ sở ra quyết định thu mua cần tuân thủ theo các nguyên tắc rõ ràng. Trước hết, nhóm tiêu chí về chất

lượng sản phẩm (nhóm tiêu chí số 1) được xem là điều kiện tiên quyết, bắt buộc phải đáp ứng nếu doanh nghiệp xem xét lựa chọn nhà cung cấp. Trên cơ sở đó, các nhóm tiêu chí còn lại sẽ được đánh giá tổng hợp theo thang điểm đã xây dựng. Nhà cung cấp chỉ được chấp nhận khi tổng điểm đánh giá đạt từ 60/100 điểm trở lên và đồng thời thỏa mãn đầy đủ các tiêu chí thuộc nhóm chất lượng sản phẩm. Ngược lại, trong trường hợp tổng điểm dưới 60/100, hoặc tổng điểm đạt yêu cầu nhưng không đáp ứng nhóm tiêu chí số 1, doanh nghiệp sẽ không tiến hành thu mua nhằm đảm bảo chất lượng đầu vào và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả dự kiến

Việc đa dạng hóa nhà cung cấp sẽ giúp Công ty TNHH Việt Phát Group đảm bảo nguồn nguyên vật liệu ổn định và chất lượng, hạn chế tình trạng gián đoạn do phụ thuộc vào một số đối tác nhất định. Đồng thời, sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp sẽ góp phần giúp doanh nghiệp có điều kiện lựa chọn được nguồn hàng với mức giá hợp lý và chất lượng tốt hơn.

3.4.3. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 3: Tối ưu quy trình phê duyệt

Cách thức thực hiện

Tiến hành phân loại đơn hàng theo các tiêu chí như giá trị, tần suất và mức độ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất. Đối với các đơn hàng có giá trị nhỏ và mang tính thường xuyên, có thể áp dụng cơ chế phê duyệt rút gọn hoặc ủy quyền cho cấp quản lý trực tiếp nhằm rút ngắn thời gian xử lý.

Ngược lại, đối với các đơn hàng có giá trị lớn hoặc mang tính chiến lược, cần duy trì quy trình phê duyệt chặt chẽ với sự tham gia của các cấp quản lý cao hơn nhằm đảm bảo tính kiểm soát. Đồng thời, doanh nghiệp cần thiết lập rõ ràng hạn mức phê duyệt cho từng cấp quản lý để tránh tình trạng phụ thuộc nhiều vào một cá nhân hoặc bộ phận.

Kết quả dự kiến

Việc tối ưu quy trình phê duyệt sẽ giúp rút ngắn đáng kể thời gian ra quyết định trong hoạt động thu mua, từ đó đảm bảo tiến độ cung ứng nguyên vật liệu phục vụ sản

xuất. Đồng thời, việc phân cấp và phân quyền hợp lý sẽ giúp duy trì mức độ kiểm soát cần thiết, hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện.

3.4.4. Cách thức thực hiện và kết quả dự kiến của giải pháp 4: Nâng cao năng lực nhân sự trong công tác kiểm tra

Cách thức thực hiện

Công ty có thể tổ chức các buổi đào tạo nội bộ về quy trình kiểm tra mẫu, kiểm nhận hàng hóa, đối chiếu chứng từ theo tiêu chuẩn thống nhất, kết hợp với việc hướng dẫn trực tiếp tại kho để nâng cao khả năng xử lý tình huống thực tế. Đồng thời, cần xây dựng các tài liệu hướng dẫn chi tiết và tiêu chuẩn kiểm tra cụ thể cho từng loại nguyên vật liệu để nhân sự dễ dàng áp dụng trong quá trình làm việc.

Kết quả dự kiến

Việc triển khai giải pháp đào tạo sẽ giúp nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự, từ đó giảm thiểu sai sót trong các công đoạn kiểm tra và kiểm nhận hàng hóa. Thời gian xử lý công việc được rút ngắn, đồng thời tính chính xác trong đối chiếu chứng từ và kiểm soát chất lượng nguyên vật liệu được cải thiện đáng kể, việc chuẩn hóa kiến thức và kỹ năng cho nhân sự còn góp phần giảm sự phụ thuộc vào yếu tố cá nhân, nâng cao tính đồng bộ trong toàn bộ quy trình. Về lâu dài, giải pháp này sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý kho, đảm bảo chất lượng đầu vào và góp phần ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Việt Phát Group.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng hội nhập sâu rộng và cạnh tranh gay gắt, việc nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị chuỗi cung ứng, đặc biệt là công tác thu mua nguyên vật liệu, đã trở thành yếu tố then chốt quyết định năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Qua quá trình nghiên cứu và phân tích thực trạng tại công ty TNHH Việt Phát Group, khóa luận đã làm rõ được những điểm mạnh, hạn chế cũng như các nguyên nhân tồn tại trong công tác thu mua NVL hàng may mặc tại công ty TNHH Việt Phát Group.

Trên cơ sở đó, đề tài đã đề xuất một số giải pháp thiết thực nhằm hoàn thiện quy trình thu mua nguyên vật liệu, nâng cao chất lượng đầu vào. Các giải pháp này không chỉ góp phần giảm thiểu chi phí phát sinh do lỗi sản phẩm, hạn chế rủi ro trong sản xuất mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao uy tín đối với khách hàng, đặc biệt là các đối tượng khách hàng có yêu cầu cao như bệnh viện, cơ quan nhà nước, trường học và doanh nghiệp lớn.

Bên cạnh đó, việc chú trọng lựa chọn nhà cung cấp uy tín, thiết lập các tiêu chí đánh giá rõ ràng và tăng cường kiểm soát chất lượng sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong kế hoạch sản xuất, đảm bảo tiến độ giao hàng và tính đồng bộ của sản phẩm. Đồng thời, việc đẩy mạnh công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực sẽ giúp nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ và ý thức trách nhiệm của đội ngũ nhân viên trong toàn bộ chuỗi cung ứng.

Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian nghiên cứu và phạm vi tiếp cận dữ liệu, khóa luận vẫn còn một số điểm chưa thể phân tích sâu như việc ứng dụng công nghệ số trong quản lý chuỗi cung ứng hay xây dựng hệ thống đánh giá nhà cung cấp theo tiêu chuẩn quốc tế. Đây cũng chính là những hướng nghiên cứu tiếp theo mà doanh nghiệp có thể xem xét triển khai trong tương lai nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động.

Tóm lại, việc hoàn thiện quy trình thu mua không chỉ mang lại lợi ích về mặt chi phí mà còn góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, cải thiện hình ảnh thương hiệu và tăng cường khả năng cạnh tranh của Công ty TNHH Việt Phát Group trên thị trường. Hy vọng rằng những nội dung và giải pháp được đề xuất trong khóa luận sẽ có giá trị tham khảo và ứng dụng thực tiễn trong hoạt động của doanh nghiệp trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Giáo trình quản trị thu mua Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng – ThS Dương Thị Thu Thảo.

- Báo cáo nội bộ và quy trình nghiệp vụ - Công ty TNHH Việt Phát Group (Tài liệu nội bộ).

- Luật doanh nghiệp 2020:

<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Doanh-nghiep-so-59-2020-QH14-427301.aspx>

- Quy chuẩn QCVN 01:2017/BCT trong ngành dệt may:

<https://thuvienphapluat.vn/TCVN/Cong-nghiep/QCVN-01-2017-BCT-Muc-gioi-han-ham-luong-formaldehyt-san-pham-det-may-916742.aspx>

- Điều 12 Thông tư số 21/2017/TT-BCT:

<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Thong-tu-21-2017-TT-BCT-Quy-chuan-ky-thuat-quoc-gia-gioi-han-formaldehyt-san-pham-det-may-364824.aspx>

- Dân số Việt Nam

<https://danso.org/viet-nam/>

- Tăng trưởng kinh tế Việt Nam

<https://baochinhhphu.vn/gdp-nam-2025-tang-truong-802-binh-quan-dau-nguoi-dat-5026-usd-102260105152509472.htm>