

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT
VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG**

SINH VIÊN THỰC HIỆN	:NGUYỄN THỊ THANH HIỀN
MÃ SỐ SINH VIÊN	:2254050019
KHÓA HỌC	:2022-2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT
VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : TH.S LÊ THỊ QUỲNH ANH
SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN THỊ THANH HIỀN
MÃ SỐ SINH VIÊN : 2254050019
KHÓA HỌC : 2022-2026**

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
KHOA KINH TẾ
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ CHUỖI
CUNG ỨNG

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Đà Nẵng, ngày 02 tháng 03 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 Thị Thanh Hiền
- 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 HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG”

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

- Số liệu nội bộ về tình hình hoạt động tại Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung.

4. Các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị

- Các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị liên quan đến tình hình hoạt động kinh doanh, các nguồn lực bên trong của công ty và các bảng biểu liên quan tới hoạt động thu mua vật tư điện trong giai đoạn 2023-2025. (Được đính kèm tại danh mục bảng biểu và danh mục hình ảnh trong bài).

5. Cán bộ hướng dẫn

- TH.S Lê Thị Quỳnh Anh

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 24/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin bày tỏ sự biết ơn đến Quý Ban Giám Hiệu và các thầy cô đã đồng hành cùng em trong suốt quá trình học tập tại trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng. Nhờ sự quan tâm của nhà trường, sự tận tâm giảng dạy của các thầy cô đã tạo động lực cho bản thân em không ngừng nỗ lực, phấn đấu để tiếp thu kiến thức, rèn luyện kỹ năng để ngày càng hoàn thiện bản thân mình, chuẩn bị sẵn sàng hành trang trước khi chính thức bước vào môi trường làm việc tại doanh nghiệp.

Tiếp đến, em xin gửi lời cảm ơn đến quý Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung, các anh chị phòng mua hàng đã dành thời gian hướng dẫn và cung cấp cho em những số liệu, thông tin cần thiết để em có thể hoàn thành bài báo cáo này. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến Chị Hoài đã chỉ dạy và giúp đỡ em suốt quá trình thực tập. Em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến ThS. Lê Thị Quỳnh Anh. Cảm ơn Cô đã đồng hành, hướng dẫn và cho em những ý kiến, đánh giá bổ ích để em có thể hoàn thành nội dung của bài khóa luận một cách tốt nhất.

Cuối cùng, em xin gửi lời chúc sức khỏe đến tất cả các thầy cô Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, các anh chị trong Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung. Vì thời gian thực tập có hạn, kiến thức của bản thân còn hạn chế, nên việc vận dụng lý thuyết vào thực tế còn nhiều khó khăn, thực hiện bài báo cáo này không thể tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, em rất mong quý thầy cô, anh chị trong công ty có thể cho em xin những góp ý để em có thể chỉnh sửa và hoàn thiện bài khóa luận tốt nghiệp này!

Em xin trân trọng cảm ơn!



NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Nguyễn Thị Thanh Hiền.
- Trường: Đại học Kiến trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2254050019
- Đơn vị thực tập: Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung.
- Vị trí thực tập: Nhân viên mua hàng

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Người nhận xét

(Ghi rõ họ và tên, ký và đóng dấu)



NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Nguyễn Thị Thanh Hiền.
- Trường: Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2254050019

2. Nhận xét của giảng viên hướng dẫn

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Giảng viên hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
MỤC LỤC	iv
DANH MỤC BẢNG BIỂU	vii
DANH MỤC HÌNH ẢNH	viii
DANH MỤC VIẾT TẮT	ix
LỜI MỞ ĐẦU	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TRONG DOANH NGHIỆP	1
<i>1.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động thu mua vật tư điện trong doanh nghiệp</i> .	<i>1</i>
1.1.1. Khái niệm của hoạt động thu mua	1
1.1.2. Khái niệm quản trị thu mua trong doanh nghiệp	1
1.1.3. Mối quan hệ giữa thu mua và chuỗi cung ứng trong doanh nghiệp	2
1.1.4. Vai trò của thu mua trong doanh nghiệp	3
1.1.5. Khái niệm vật tư trong doanh nghiệp	3
1.1.6. Phân loại vật tư trong doanh nghiệp	4
<i>1.2. Nội dung của hoạt động thu mua hàng hóa tại doanh nghiệp</i>	<i>4</i>
1.2.1. Xác định nhu cầu mua sắm	4
1.2.2. Lập đề nghị và phê duyệt mua hàng	5
1.2.3. Tìm kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp	6
1.2.4. Đàm phán và đặt hàng	6
1.2.5. Theo dõi thực hiện đơn hàng	7
1.2.6. Nhận hàng và kiểm tra hàng hóa	8
1.2.7. Hoàn thiện chứng từ và thanh toán	9
1.2.8. Đánh giá sau mua hàng	9
<i>1.3. Tiêu chí đánh giá hoạt động mua hàng</i>	<i>10</i>
1.3.1. Tiêu chí về thời gian	10
1.3.2. Tiêu chí về chi phí	10
1.3.3. Tiêu chí về chất lượng và mức độ đáp ứng	11
<i>1.4. Quy định về hệ thống chứng từ liên quan đến hoạt động thu mua hàng vật tư điện</i>	<i>11</i>

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TAI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG.....16

2.1. Tổng quan về doanh nghiệp16

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty16

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi và triết lý kinh doanh của Công ty cổ phần Đầu tư - Thương mại và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung17

2.1.3. Lĩnh vực/sản phẩm kinh doanh.....18

2.1.4. Sơ đồ tổ chức và chức năng nhiệm vụ.....18

2.1.5. Nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh21

2.1.5.1. Cơ sở vật chất21

2.1.5.2. Nguồn nhân lực.....22

2.1.5.3. Nguồn lực tài chính23

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty.....27

2.2.1. Phân tích lĩnh vực kinh doanh, thị trường và môi trường cạnh tranh của công ty27

2.2.1.1. Lĩnh vực kinh doanh và thị trường hoạt động.....27

2.2.1.2. Đối thủ trong ngành.....28

2.2.1.3. Sức mạnh của nhà cung cấp30

2.2.1.4. Sức mạnh của khách hàng31

2.2.1.5. Đe dọa của sản phẩm/ dịch vụ thay thế.....32

2.2.2. Phân tích về tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của công ty32

2.3. Thực trạng về hoạt động thu mua hàng vật tư điện trong những năm vừa qua36

2.3.1. Khái quát tình hình thu mua qua những năm gần đây.....36

2.3.1.1. Giá trị thu mua vật tư điện trong các năm 2023-202536

2.3.1.2. Cơ cấu vật tư điện trong giai đoạn từ 2023-2025.....37

2.3.1.3. Số lượng đơn hàng trong giai đoạn từ 2023-202538

2.3.2. Phân tích nội dung của hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại doanh nghiệp39

2.3.2.1. Xác định nhu cầu mua sắm39

2.3.2.2. Lập đề nghị và phê duyệt mua hàng.....42

2.3.2.3. Tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp	43
2.3.2.4. Đàm phán và đặt hàng	46
2.3.2.5. Theo dõi thực hiện đơn hàng.....	48
2.3.2.6. Nhận hàng và kiểm tra hàng hóa	48
2.3.2.7. Hoàn thiện chứng từ và thanh toán	49
2.3.2.8. Đánh giá sau mua hàng	50
2.3.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại công ty	51
2.4. Kết luận về hoạt động thu mua hàng vật tư điện	55
2.4.1. Thành công	55
2.4.2. Hạn chế và các nguyên nhân	57
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN	
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT VÀ XÂY	
DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG.....	60
3.1. Định hướng và mục tiêu	60
3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh	60
3.1.1.1. Yếu tố chính trị - pháp luật (Political – Legal)	60
3.1.1.2. Kinh tế (Economic)	61
3.1.1.3. Xã hội (Social).....	62
3.1.1.4. Công nghệ (Technological).....	63
3.1.1.5. Môi trường (Environmental)	63
3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới...	64
3.2. Hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại công ty	65
3.2.1. Hoàn thiện công tác xác định nhu cầu vật tư.....	67
3.2.2. Hoàn thiện hoạt động quản lý và đánh giá nhà cung cấp	68
3.2.3. Rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng và nâng cao phối hợp nội bộ.....	70
3.2.4. Tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý thu mua.....	72
3.3. Một số kiến nghị với công ty.....	74
KẾT LUẬN	75
PHỤ LỤC	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Bảng số liệu nhân sự chi nhánh Miền Trung	22
Bảng 2.2. Bảng cân đối kế toán Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh miền Trung năm 2023 – 2024 – 2025	24
Bảng 2.3. Bảng so sánh các đối thủ cạnh tranh	29
Bảng 2.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư –Thương mại Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh miền Trung năm 2023 – 2024 – 2025	33
Bảng 2.5. Giá trị thu mua vật tư điện trong các năm 2023-2025	36
Biểu đồ 2.1. Cơ cấu vật tư điện trong giai đoạn từ 2023-2025	37
Bảng 2.6. Số lượng đơn hàng trong giai đoạn 2023-2025	38
Bảng 2.7. Số lượng công trình triển khai giai đoạn 2023-2025	41
Bảng 2.8. Số lượng nhà cung cấp vật tư điện giai đoạn 2023-2025.....	43
Bảng 2.9. Tiêu chí đánh giá nhà cung cấp.....	44
Bảng 2.10. Các điều khoản trọng yếu trong hợp đồng.....	47
Bảng 3.1. Tiêu chí chấm điểm nhà cung cấp.....	69
Bảng 3.2. Quy định thời gian xử lý cho từng bước	71

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Đơn đặt hàng (PO).....	7
Hình 1.2. Quy trình tiếp nhận.....	8
Hình 1.3. Phiếu đề xuất vật tư	12
Hình 1.4. Yêu cầu báo giá	12
Hình 1.5. Thư báo giá.....	13
Hình 1.6. Hợp đồng mua bán	13
Hình 1.7. Phiếu giao hàng	14
Hình 1.8. Hóa đơn giá trị gia tăng (VAT)	14
Hình 1.9. Ủy nhiệm chi	15
Hình 2.1. Logo công ty	16
Hình 2.2. Sơ đồ tổ chức.....	18
Hình 2.3. Bảng khối lượng BOQ của dự án thực tế	39
Hình 2.4. Bộ phận công trình gửi đề xuất vật tư	40
Hình 2.5.a Giám đốc duyệt đề xuất	42
Hình 2.5.b Phòng kho phản hồi đề xuất	42
Hình 2.6. Thư báo giá từ nhà cung cấp	44
Hình 2.7. Hợp đồng mua bán	46
Hình 2.8. Phiếu giao hàng	
Hình 2.9. Giấy chứng nhận chất lượng và số lượng.....	
Hình 2.10. Kết quả thử nghiệm và chứng nhận bảo hành	
Hình 2.11. Hóa đơn giá trị gia tăng (VAT)	
Hình 2.12. Ủy nhiệm chi	

DANH MỤC VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	TỪ TIẾNG ANH	NGHĨA
EFT	Electronic Funds Transfer	Chuyển tiền điện tử
CO/CQ	Certificate of Origin / Certificate of Quality	Chứng nhận xuất xứ / Chứng nhận chất lượng
MEP	Mechanical Electrical Plumbing	Hệ thống cơ điện và cấp thoát nước
PO	Purchase Order	Đơn đặt hàng
RFQ	Request for Quotation	Yêu cầu báo giá
VAT	Value Added Tax	Thuế giá trị gia tăng
M&E	Mechanical & Electrical	Hệ thống cơ điện
B2B	Business-to-Business	Giao dịch doanh nghiệp với doanh nghiệp
BIM	Building Information Modeling	Mô hình thông tin xây dựng
BOQ	Bill of Quantities	Bảng dự toán khối lượng
EOQ	Economic Order Quantity	Số lượng đặt hàng kinh tế
PCCC		Phòng cháy chữa cháy
HCNS		Hành chính nhân sự

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong chuỗi cung ứng của doanh nghiệp, hoạt động thu mua vật tư giữ vai trò đặc biệt quan trọng, bởi đây là khâu đầu vào quyết định đến tính liên tục của quá trình sản xuất và thi công. Một hệ thống thu mua hiệu quả không chỉ giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung vật tư ổn định mà còn góp phần kiểm soát chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm và tối ưu hóa tiến độ thực hiện các dự án. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường thông qua việc giảm chi phí, tăng hiệu quả sử dụng nguồn lực và đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và thi công hệ thống cơ điện (MEP), vật tư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí của công trình. Vì vậy, hoạt động thu mua không chỉ đơn thuần là việc đặt hàng mà còn bao gồm quá trình lựa chọn nhà cung cấp, so sánh báo giá, quản lý tiến độ giao hàng và đảm bảo chất lượng vật tư. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động này, Công ty Vân Khánh Miền Trung trong thời gian qua đã từng bước xây dựng và triển khai các hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả công tác thu mua vật tư phục vụ thi công, như thiết lập quy trình mua hàng, duy trì mối quan hệ với các nhà cung cấp và tăng cường kiểm soát các khâu trong quá trình mua sắm.

Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường xây dựng ngày càng cạnh tranh và nhu cầu của khách hàng ngày càng cao về tiến độ thi công, chất lượng công trình cũng như khả năng kiểm soát chi phí, hoạt động thu mua vật tư của doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định. Bên cạnh đó, sự biến động của thị trường vật liệu - vật tư, sự thay đổi về nhu cầu của các dự án và áp lực về tiến độ thi công cũng đặt ra nhiều thách thức đối với công tác thu mua của doanh nghiệp. Do đó, hoạt động thu mua vật tư tại công ty cần tiếp tục được nghiên cứu, đánh giá và hoàn thiện nhằm đáp ứng tốt hơn yêu cầu thực tế của hoạt động thi công và sự phát triển của doanh nghiệp trong thời gian tới.

Xuất phát từ những vấn đề nêu trên, tác giả quyết định lựa chọn đề tài “Hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện của Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung” làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp. Thông qua việc phân tích thực trạng và đề xuất các giải pháp phù hợp, đề tài kỳ

vọng sẽ góp phần hoàn thiện hoạt động thu mua vật tư của công ty, từ đó hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại doanh nghiệp.
- Phân tích hoạt động kinh doanh và thực trạng liên quan đến hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung, từ đó đưa ra những nhận xét và đánh giá.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Xây dựng và Kỹ thuật Vân Khánh Miền Trung.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Lý thuyết và thực tiễn liên quan đến hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung.
- Phạm vi nghiên cứu:

+ Không gian: Đề tài được tiến hành nghiên cứu tại Công ty Vân Khánh Miền Trung (Đà Nẵng).

+ Thời gian: Dữ liệu nghiên cứu được thu thập phục vụ cho đề tài nằm trong giai đoạn từ năm 2023 đến 2026.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng cả phương pháp định tính và định lượng, tuy nhiên thiên nhiều hơn về định tính. Cụ thể triển khai theo các bước như sau:

Bước 1: Xác định vấn đề nghiên cứu

Trước hết, tiến hành xác định vấn đề nghiên cứu liên quan đến hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh. Từ đó xác định mục tiêu nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu và nội dung cần phân tích trong khóa luận.

Bước 2: Thu thập tài liệu và dữ liệu nghiên cứu

Tiến hành thu thập các dữ liệu phục vụ cho quá trình nghiên cứu bao gồm: tài liệu lý thuyết về hoạt động thu mua trong chuỗi cung ứng, giáo trình, sách chuyên ngành và các nghiên cứu trước đây. Từ đây, tác giả thực hiện tổng hợp lý thuyết để làm căn cứ lý luận cho các phân tích liên quan tiếp theo. Bên cạnh đó, tác giả thu thập dữ liệu thực tế tại Công ty Vân Khánh như quy trình thu mua vật tư, hồ sơ mua hàng, đơn đặt hàng, phiếu yêu cầu mua hàng, bảng báo giá từ nhà cung cấp và các tài liệu liên quan để phục vụ cho việc tìm hiểu về thực trạng công ty hiện nay.

Bước 3: Tổng hợp và xử lý dữ liệu

Sau khi thu thập dữ liệu, tác giả tiến hành phân loại, tổng hợp và xử lý các thông tin thu thập được. Các dữ liệu được trình bày dưới dạng mô tả, liệt kê, bảng thống kê, biểu đồ và sơ đồ nhằm phục vụ cho quá trình phân tích thực trạng hoạt động thu mua vật tư tại công ty.

Bước 4: Phân tích và đánh giá thực trạng

Dựa trên các dữ liệu đã được tổng hợp, tiến hành phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh thông qua các phương pháp thống kê, so sánh và phân tích. Qua đó xác định những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của các hạn chế trong hoạt động thu mua của công ty.

Bước 5: Đề xuất các giải pháp

Trên cơ sở kết quả phân tích thực trạng, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn vật tư điện trong thời gian tới.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận khóa luận được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động thu mua hàng vật tư điện trong doanh nghiệp.

Chương 2: Phân tích thực trạng thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung.

Chương 3: Hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động thu mua vật tư điện trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm của hoạt động thu mua

Trong thu mua, ba thuật ngữ là Sourcing, Purchasing và Procurement thường dễ bị nhầm lẫn và sử dụng thay thế cho nhau nhưng trên thực tế chúng mang ý nghĩa và phạm vi khác nhau.

Tìm kiếm nguồn cung (Sourcing) là khâu đầu tiên trong quá trình thu mua, đề cập đến những hoạt động đầu vào bao gồm tìm kiếm và đánh giá hiệu quả của nhà cung ứng để tiến tới thỏa thuận.

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 hóa và dịch vụ cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Khái niệm quản trị thu mua trong doanh nghiệp

Quản trị thu mua là quy trình chiến lược bao gồm việc lập kế hoạch, tìm kiếm, đánh giá, lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán và mua sắm hàng hóa, dịch vụ, nguyên vật liệu. Xét trong tổng thể hoạt động thu mua, quy trình thu mua được cấu thành từ một chuỗi các hoạt động có tính hệ thống và liên kết chặt chẽ, bao gồm:

- Lên kế hoạch mua hàng (Planning): là quá trình xác định nhu cầu mua sắm, lên kế hoạch chiến lược và tổ chức quy trình mua hàng nhằm đảm bảo nguồn cung ổn định, tối ưu hóa chi phí và hỗ trợ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tìm kiếm nguồn hàng (Sourcing) là quá trình tìm kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp nhằm đáp ứng nhu cầu nguyên vật liệu, hàng hóa hoặc dịch vụ của doanh nghiệp.
- Lựa chọn nhà cung cấp (Supplier Selection) là quá trình đánh giá, thẩm định và quyết định đối tác phù hợp nhất để cung cấp nguyên vật liệu, sản phẩm hoặc dịch vụ.
- Đàm phán về giá và các điều khoản (Negotiation) là quá trình thương lượng giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp nhằm đạt được mức giá tối ưu, đồng thời cân bằng với chất lượng, dịch vụ và các điều khoản hợp đồng.
- Ký kết hợp đồng và chuyển giao (Transaction and Contract management) là quy trình quản lý toàn diện các thỏa thuận pháp lý từ lúc đàm phán, ký kết đến khi thực hiện nghĩa vụ, thanh toán và kết thúc hợp đồng nhằm tối đa hóa hiệu quả kinh doanh, giảm thiểu rủi ro pháp lý và tài chính.
- Đo lường hiệu quả của nhà cung ứng (Supplier Performance Management) là quá trình đánh giá, theo dõi, phân tích và cải thiện năng lực cũng như hiệu suất hoạt động của các nhà cung cấp dựa trên các tiêu chí cụ thể như chất lượng, thời gian giao hàng, chi phí và tuân thủ hợp đồng.
- Duy trì tính ổn định của việc cung ứng (Supplier Sustainability Issues): là quy trình chiến lược nhằm đánh giá, quản lý và tích hợp các yếu tố môi trường, xã hội và quản trị vào quá trình thu mua, đảm bảo nhà cung cấp hoạt động bền vững, tuân thủ đạo đức và không gây gián đoạn chuỗi cung ứng lâu dài.

1.1.3. Mối quan hệ giữa thu mua và chuỗi cung ứng trong doanh nghiệp

Trong doanh nghiệp, thu mua và chuỗi cung ứng có mối quan hệ chặt chẽ, mang tính phụ thuộc và bổ trợ lẫn nhau. Chuỗi cung ứng (supply chain) là một tập hợp gồm tất cả các doanh nghiệp tham gia một cách trực tiếp hay gián tiếp trong một hoặc nhiều dòng dịch chuyển sản phẩm, dịch vụ, tài chính và thông tin từ nguồn cung cấp ban đầu đến khách hàng cuối cùng. Trong tổng thể này, thu mua là khâu đầu vào, đảm bảo nguồn cung cho toàn bộ chuỗi.

Một hệ thống thu mua hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp duy trì dòng cung ứng ổn định, giảm thiểu rủi ro gián đoạn và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường. Ngược

lại, chuỗi cung ứng cũng định hướng cho hoạt động thu mua thông qua các yêu cầu về tiến độ, tiêu chuẩn kỹ thuật và chiến lược nguồn cung.

1.1.4. Vai trò của thu mua trong doanh nghiệp

Thu mua giữ vai trò trung tâm trong việc kiểm soát chi phí của doanh nghiệp thông qua lựa chọn và quản lý hiệu quả nhà cung cấp, đồng thời hạn chế các chi phí phát sinh nhờ tham gia sớm vào quá trình thiết kế và chủ động ứng phó với biến động giá. Bên cạnh đó, thu mua hiện đại không chỉ dừng ở việc tối ưu giá mà còn hướng đến xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với nhà cung cấp, qua đó khai thác các ý tưởng cải tiến và gia tăng giá trị cho sản phẩm.

Đồng thời, hoạt động thu mua góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm và uy tín doanh nghiệp thông qua việc kiểm soát chất lượng đầu vào và phối hợp chặt chẽ với nhà cung cấp trong quá trình phát triển sản phẩm. Ngoài ra, thu mua còn đóng vai trò quan trọng trong quản lý rủi ro chuỗi cung ứng bằng việc nhận diện, kiểm soát và xây dựng các phương án ứng phó với các rủi ro như gián đoạn nguồn cung, giao hàng chậm hoặc chất lượng không đảm bảo, từ đó duy trì sự ổn định của doanh nghiệp.

Cuối cùng, thu mua không còn là hoạt động mang tính tác nghiệp đơn thuần mà đã trở thành một chức năng chiến lược, có ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí, chất lượng, tiến độ và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.1.5. Khái niệm vật tư trong doanh nghiệp

Khi xem xét về mặt định nghĩa, “vật tư” thường không được định nghĩa một cách riêng biệt mà được xem là một bộ phận thuộc phạm trù sản phẩm. Theo giáo trình nguyên lý Marketing của tác giả Philip Kotler, sản phẩm là bất cứ thứ gì có thể được chào bán trên thị trường để thu hút sự chú ý mua sắm, sử dụng hoặc tiêu dùng nhằm thỏa mãn một nhu cầu hay mong muốn nào đó. Dựa trên định nghĩa về mặt sản phẩm, tác giả phân loại trên các tiêu chí sau:

- Dựa trên thời gian sử dụng gồm hàng bền và hàng không bền.
- Dựa trên hình thái của sản phẩm gồm hàng hóa hữu hình và dịch vụ.
- Dựa trên mục đích mua hàng gồm hàng tiêu dùng và hàng công nghiệp.

Trong đó, hàng tiêu dùng là những mặt hàng phục vụ cho khách hàng tiêu dùng cuối cùng. Hàng công nghiệp là dành cho những doanh nghiệp để phục vụ cho nhu cầu mua

sắm, bán lại hoặc phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh tiếp theo. Trong hàng công nghiệp gồm hàng thô, tư liệu sản xuất, các phụ tùng.

Như vậy, căn cứ dựa vào các tiêu chí đó thì “vật tư” được hiểu là hàng công nghiệp.

1.1.6. Phân loại vật tư trong doanh nghiệp

Dựa vào định nghĩa về vật tư, có thể xác định vật tư thuộc nhóm hàng tư liệu sản xuất, căn cứ vào tầm quan trọng trong sản xuất bao gồm vật tư chính và vật tư phụ.

- Vật tư chính: là những loại vật tư trực tiếp cấu thành nên thực thể vật chất của sản phẩm, những vật tư có số lượng lớn, những vật liệu đắt tiền phải nhập khẩu, quyết định đến đặc tính cơ bản và giá trị sử dụng của sản phẩm.

- Vật tư phụ: là những vật tư không trực tiếp cấu thành nên sản phẩm nhưng có vai trò hỗ trợ, hoàn thiện hoặc nâng cao chất lượng sản phẩm, như chất kết dính, sơn phủ, dầu bôi trơn,...

1.2. Nội dung của hoạt động thu mua hàng hóa tại doanh nghiệp

1.2.1. Xác định nhu cầu mua sắm

Đây là bước khởi đầu và mang tính quyết định trong toàn bộ quá trình thu mua. Việc xác định chính xác nhu cầu vật tư giúp doanh nghiệp tránh tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa, từ đó tối ưu chi phí và đảm bảo tiến độ thi công. Nhu cầu mua sắm trong doanh nghiệp được hiểu là lượng vật tư, hàng hóa hoặc dịch vụ cần thiết nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất, kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định.

Xét theo nguồn gốc hình thành, nhu cầu mua sắm chịu ảnh hưởng bởi cả yếu tố chủ quan và khách quan. Các yếu tố chủ quan xuất phát từ nội tại doanh nghiệp như kế hoạch sản xuất kinh doanh, định mức tiêu hao vật tư và chính sách quản lý tồn kho là những căn cứ trực tiếp quyết định khối lượng và chủng loại vật tư cần thiết trong từng kỳ. Bên cạnh đó, các yếu tố khách quan từ môi trường bên ngoài như biến động thị trường, khả năng cung ứng của nhà cung cấp và sự thay đổi về giá cả vật tư cũng ảnh hưởng đến quyết định mua sắm của doanh nghiệp, bao gồm việc lựa chọn hình thức mua dự trữ hoặc mua theo từng đợt phù hợp với nhu cầu thực tế. Sự kết hợp của các yếu tố này đòi hỏi doanh nghiệp phải xem xét một cách toàn diện khi xác định nhu cầu mua sắm nhằm đảm bảo tính chính xác và khả thi.

Việc xác định nhu cầu mua sắm chính xác mang lại nhiều ý nghĩa quan trọng. Trước hết, nó giúp đảm bảo cung ứng đầy đủ vật tư, tránh tình trạng gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời, đây là cơ sở để doanh nghiệp xây dựng kế hoạch thu mua phù hợp, từ đó kiểm soát chi phí và sử dụng vốn hiệu quả. Bên cạnh đó, việc xác định nhu cầu rõ ràng còn góp phần giảm thiểu rủi ro trong chuỗi cung ứng và nâng cao tính chủ động của doanh nghiệp trong hoạt động thu mua.

1.2.2. Lập đề nghị và phê duyệt mua hàng

Sau khi xác định nhu cầu mua sắm, doanh nghiệp tiến hành lập đề nghị mua hàng dựa trên nhu cầu đã xác định nhằm làm cơ sở cho các bước tiếp theo trong quy trình thu mua. Nội dung đề nghị mua hàng cần thể hiện đầy đủ và rõ ràng các thông tin liên quan đến nhu cầu, bao gồm: tên vật tư, chủng loại, quy cách kỹ thuật, số lượng cần mua, thời gian cần cung ứng, mục đích sử dụng và đơn vị sử dụng. Trong một số trường hợp, đề nghị mua hàng có thể được đính kèm bảng báo giá hoặc các tài liệu liên quan nhằm cung cấp thêm cơ sở cho việc xem xét và lựa chọn phương án mua sắm phù hợp nhất. Việc mô tả chi tiết các nội dung giúp đảm bảo tính chính xác và hạn chế sai sót trong quá trình thu mua.

Trong thực tế, doanh nghiệp có thể lựa chọn phương thức mua theo tiến độ dự án hoặc theo từng đợt nhằm phù hợp với khả năng tài chính, tiến độ và điều kiện lưu kho. Bên cạnh đó, việc xác định lượng đặt hàng tối ưu cũng có thể được hỗ trợ bởi các mô hình như EOQ nhằm cân đối giữa chi phí đặt hàng và chi phí lưu kho. Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng mức tồn kho an toàn để hạn chế rủi ro gián đoạn thi công.

- Công thức tính số lượng đơn hàng tối ưu:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

+ EOQ: Số lượng đặt hàng tối ưu (đơn vị/lần)

+ D (Demand): Nhu cầu sử dụng/ bán hàng hàng năm

+ S (Setup/Ordering Cost): Chi phí cho mỗi lần đặt hàng(cố định)

+ H (Holding/Carrying Cost): Chi phí lưu kho trên mỗi đơn hàng/năm

Về mặt tổ chức thực hiện, thông thường, phiếu đề nghị mua hàng được lập bởi bộ phận có phát sinh nhu cầu sử dụng vật tư hoặc bộ phận quản lý kho căn cứ vào tình hình tồn kho và kế hoạch sử dụng thực tế. Trong quy trình đề nghị mua hàng có sự tham gia

của nhiều bộ phận khác trong doanh nghiệp. Cụ thể, bộ phận sử dụng (sản xuất, thi công), bộ phận thu mua, bộ phận tài chính - kế toán và cuối cùng là ban lãnh đạo hoặc cấp có thẩm quyền thực hiện phê duyệt cuối cùng trước khi chuyển sang bộ phận thu mua để triển khai các bước tiếp theo. Sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận giúp đảm bảo tính minh bạch, hợp lý, hiệu quả và hạn chế sai sót trong quyết định mua sắm của doanh nghiệp.

1.2.3. Tìm kiếm, đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp

Sau khi đề nghị mua hàng được phê duyệt, doanh nghiệp tiến hành tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp. Nguồn tìm kiếm nhà cung cấp có thể đến từ nhiều kênh khác nhau như danh sách nhà cung cấp truyền thống, giới thiệu từ đối tác, kinh nghiệm tổ chức, nguồn nội bộ, thông tin gián tiếp hoặc bên thứ ba, tìm kiếm trên các nền tảng thương mại điện tử, hội chợ triển lãm chuyên ngành hoặc thông qua Internet và truyền thông xã hội.

Trên cơ sở các nhà cung cấp tiềm năng, doanh nghiệp tiến hành đánh giá và lựa chọn dựa trên các tiêu chí cụ thể. Các tiêu chí quan trọng bao gồm giá cả, chất lượng sản phẩm, uy tín của nhà cung cấp, khả năng giao hàng đúng tiến độ và năng lực cung ứng. Trong những năm gần đây, các công ty cũng đã bắt đầu sử dụng một công cụ đấu thầu cạnh tranh điện tử được gọi là đấu giá ngược hoặc đấu giá điện tử. Các cơ chế này hoạt động giống hệt như một cuộc đấu giá, nhưng ngược lại. Nghĩa là, người mua xác định các nhà cung cấp đủ điều kiện tiềm năng để truy cập trực tuyến vào một trang web cụ thể tại một thời điểm được chỉ định và đặt giá thầu để có được hoạt động kinh doanh.

Trong quá trình lựa chọn, doanh nghiệp thường tiến hành thu thập và so sánh các báo giá từ nhiều nhà cung cấp khác nhau. Việc so sánh không chỉ dừng lại ở giá cả mà còn xem xét tổng thể các yếu tố như điều kiện giao hàng, thời gian cung ứng, chính sách bảo hành và dịch vụ hậu mãi. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp đưa ra quyết định lựa chọn nhà cung cấp tối ưu, đảm bảo cân bằng giữa chi phí và chất lượng.

1.2.4. Đàm phán và đặt hàng

Sau khi lựa chọn được nhà cung cấp phù hợp, doanh nghiệp tiến hành đàm phán nhằm thống nhất các điều kiện giao dịch. Nội dung đàm phán thường tập trung vào các yếu tố như giá cả, phương thức thanh toán, thời gian giao hàng, điều kiện vận chuyển, chính sách bảo hành và các điều khoản xử lý vi phạm.

Kết quả của quá trình đàm phán được thể hiện thông qua đơn đặt hàng hoặc hợp đồng mua bán. Trong đó, đơn hàng cần thể hiện rõ các nội dung như: thông tin bên mua và bên bán, chi tiết về số lượng vật liệu (hoặc số lượng dịch vụ), đặc điểm kỹ thuật vật liệu, yêu cầu chất lượng, giá cả, ngày giao hàng, phương thức giao hàng, địa chỉ giao hàng, số đơn đặt hàng và ngày đến hạn đặt hàng.

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐƠN ĐẶT HÀNG
Số:

Kính gửi: Công ty

Công ty có nhu cầu đặt hàng tại quý công ty theo mẫu yêu cầu.
Nội dung đặt hàng như sau:

STT	Tên mặt hàng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền

Tổng cộng:
Thời gian giao hàng:

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

Địa điểm giao hàng:

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

Phương thức thanh toán:
- Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản
- Thanh toán trước 50% giá trị hợp đồng, 50% còn lại thanh toán sau khi giao hàng.
Hà Nội, ngàytháng..... năm
Giám đốc công ty

Hình 1.1. Đơn đặt hàng (PO)

Việc xây dựng nội dung đơn hàng rõ ràng, đầy đủ và chặt chẽ có ý nghĩa quan trọng trong việc hạn chế tranh chấp và đảm bảo quyền lợi của doanh nghiệp trong quá trình thực hiện giao dịch.

Đối với vật tư điện, hợp đồng cần đặc biệt chú trọng đến các tiêu chuẩn kỹ thuật, xuất xứ hàng hóa và các yêu cầu kiểm định nhằm đảm bảo chất lượng vật tư trước khi đưa vào sử dụng.

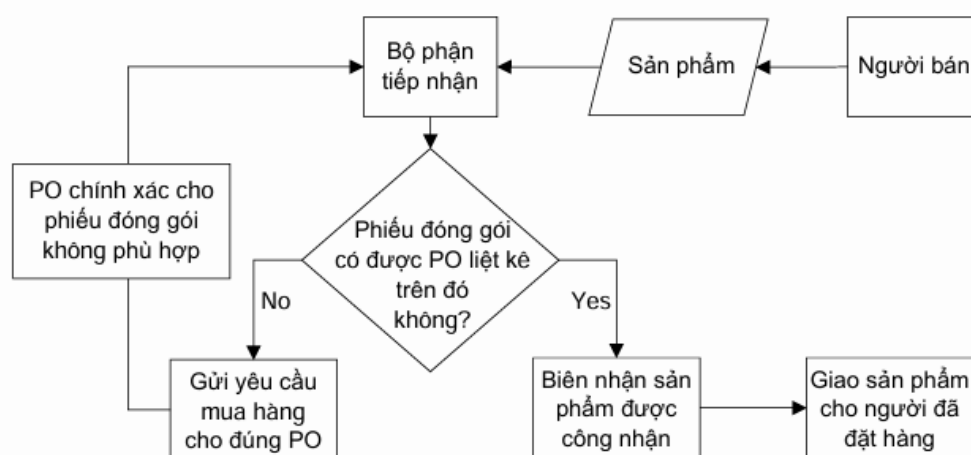
1.2.5. Theo dõi thực hiện đơn hàng

Sau khi đặt hàng, doanh nghiệp cần theo dõi quá trình thực hiện đơn hàng nhằm đảm bảo việc cung ứng diễn ra đúng tiến độ và đúng yêu cầu đã thỏa thuận. Nội dung theo dõi bao gồm việc kiểm soát tiến độ sản xuất và giao hàng của nhà cung cấp, thời gian vận chuyển cũng như thời điểm dự kiến nhận hàng.

Việc kiểm soát thời gian nhập hàng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, nhất là đối với các doanh nghiệp thi công, nơi tiến độ dự án phụ thuộc trực tiếp vào việc cung ứng vật tư. Do đó, bộ phận thu mua cần thường xuyên liên hệ với nhà cung cấp để cập nhật tình trạng đơn hàng và kịp thời xử lý các phát sinh.

Trong trường hợp xảy ra các vấn đề như chậm giao hàng, thiếu hụt số lượng hoặc sai lệch về chủng loại, doanh nghiệp cần nhanh chóng phối hợp với nhà cung cấp để đưa ra phương án xử lý phù hợp, hạn chế ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và thi công.

1.2.6. Nhận hàng và kiểm tra hàng hóa



Hình 1.2. Quy trình tiếp nhận

Khi vật tư được giao đến, doanh nghiệp tiến hành tiếp nhận và kiểm tra nhằm đảm bảo hàng hóa phù hợp với yêu cầu đã đặt ra. Nội dung kiểm tra bao gồm kiểm tra số lượng, chất lượng và quy cách sản phẩm. Phiếu đóng gói là một tài liệu quan trọng khi nhận vật liệu tại cơ sở của người mua. Đại lý nhận hàng sử dụng phiếu đóng gói để so sánh số lượng phiếu đóng gói của nhà cung cấp với số lượng thực tế nhận hàng.

Cụ thể, việc kiểm tra số lượng nhằm đối chiếu giữa số lượng thực nhận và số lượng trong đơn hàng; kiểm tra chất lượng nhằm đánh giá tình trạng sản phẩm, phát hiện các lỗi hoặc hư hỏng; trong khi đó, kiểm tra quy cách bao gồm các yếu tố như kiểu dáng, kích thước, thông số kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng.

Đối với vật tư điện, việc kiểm tra cần được thực hiện nghiêm ngặt do đặc thù kỹ thuật cao và yêu cầu an toàn trong vận hành. Trong trường hợp phát hiện sai lệch, doanh nghiệp cần lập biên bản và thông báo cho nhà cung cấp để xử lý kịp thời.

1.2.7. Hoàn thiện chứng từ và thanh toán

Sau khi hoàn tất quá trình giao nhận và kiểm tra, doanh nghiệp tiến hành hoàn thiện các chứng từ liên quan bao gồm: đơn đặt hàng, hợp đồng, hóa đơn, biên bản giao nhận và các tài liệu liên quan khác, công ty mua sẽ cấp giấy ủy quyền thanh toán cho nhà cung cấp. Sau đó thanh toán được thực hiện thông qua bộ phận tài khoản phải trả của tổ chức. Điều này ngày càng được thực hiện thông qua các phương tiện điện tử. Các nhà cung cấp thường được thanh toán thông qua chuyển khoản điện tử (EFT), là chuyển khoản thanh toán tự động từ tài khoản ngân hàng của người mua sang tài khoản ngân hàng của nhà cung cấp.

Việc thanh toán được thực hiện theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng, có thể dưới nhiều hình thức như chuyển khoản hoặc thanh toán theo tiến độ. Đồng thời, bộ phận kế toán có trách nhiệm đối chiếu công nợ, kiểm tra tính hợp lệ của chứng từ trước khi thực hiện thanh toán.

Hoàn thiện chứng từ và thanh toán không chỉ là bước kết thúc của quá trình thu mua mà còn là cơ sở quan trọng để phục vụ công tác kiểm soát chi phí, đánh giá hiệu quả và quản lý tài chính của doanh nghiệp.

1.2.8. Đánh giá sau mua hàng

Đánh giá sau mua hàng là bước cuối cùng trong quy trình thu mua, nhằm xem xét mức độ hiệu quả của toàn bộ hoạt động mua sắm và làm cơ sở cải thiện cho các lần mua tiếp theo.

Nội dung đánh giá sau mua hàng thường tập trung vào một số khía cạnh chính. Trước hết là đánh giá mức độ đáp ứng của nhà cung cấp, bao gồm chất lượng vật tư, độ chính xác về số lượng, khả năng giao hàng đúng tiến độ và mức độ tuân thủ các điều khoản đã thỏa thuận. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần xem xét tính hợp lý của giá mua so với thị trường, cũng như hiệu quả chi phí đạt được trong quá trình thu mua.

Ngoài việc đánh giá nhà cung cấp, doanh nghiệp cần rà soát lại nội bộ quy trình thu mua, bao gồm việc xác định nhu cầu, lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và kiểm soát. Qua đó, có thể phát hiện những tồn tại như sai lệch trong dự báo nhu cầu, chậm trễ trong phê duyệt, hay thiếu chặt chẽ trong khâu kiểm tra hàng hóa.

Kết quả đánh giá sau mua hàng là cơ sở để doanh nghiệp xây dựng và cập nhật danh sách nhà cung cấp, phân loại nhà cung cấp theo mức độ uy tín và hiệu quả hợp tác. Đồng thời, đây cũng là căn cứ để điều chỉnh quy trình thu mua, nâng cao hiệu quả quản lý và giảm thiểu rủi ro trong các hoạt động mua sắm tiếp theo.

1.3. Tiêu chí đánh giá hoạt động mua hàng

1.3.1. Tiêu chí về thời gian

Thời gian là một trong những tiêu chí quan trọng hàng đầu trong đánh giá hoạt động thu mua, đặc biệt đối với các doanh nghiệp sản xuất và xây dựng, nơi tiến độ phụ thuộc trực tiếp vào việc cung ứng vật tư.

Tiêu chí này được thể hiện thông qua các nội dung như: thời gian xử lý đơn hàng, thời gian giao hàng của nhà cung cấp và mức độ đáp ứng đúng tiến độ theo kế hoạch. Việc đảm bảo cung ứng vật tư đúng thời điểm giúp doanh nghiệp duy trì liên tục hoạt động sản xuất, tránh tình trạng gián đoạn hoặc đình trệ.

Ngược lại, nếu hoạt động thu mua không đảm bảo về thời gian sẽ dẫn đến nhiều hệ quả tiêu cực như chậm tiến độ thi công, phát sinh chi phí bổ sung hoặc ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp. Do đó, kiểm soát tốt yếu tố thời gian là yêu cầu quan trọng trong công tác thu mua.

1.3.2. Tiêu chí về chi phí

Chi phí là tiêu chí phản ánh trực tiếp hiệu quả kinh tế của hoạt động thu mua. Mục tiêu của doanh nghiệp không chỉ là mua được vật tư với giá thấp mà còn phải tối ưu tổng chi phí liên quan.

Chi phí thu mua bao gồm nhiều thành phần như giá mua vật tư, chi phí vận chuyển, chi phí lưu kho và các chi phí phát sinh khác. Do đó, việc đánh giá không nên chỉ dựa vào đơn giá mà cần xem xét tổng thể toàn bộ chi phí trong quá trình thu mua.

Một hoạt động thu mua hiệu quả là hoạt động đảm bảo cung ứng vật tư với chi phí hợp lý, phù hợp với ngân sách và góp phần tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn. Ngược lại, nếu không kiểm soát tốt chi phí, doanh nghiệp có thể đối mặt với tình trạng đội giá hoặc sử dụng nguồn lực kém hiệu quả.

1.3.3. Tiêu chí về chất lượng và mức độ đáp ứng

Bên cạnh thời gian và chi phí, chất lượng và mức độ đáp ứng là tiêu chí quan trọng phản ánh hiệu quả thực tế của hoạt động thu mua.

Tiêu chí này thể hiện ở việc vật tư được cung cấp có đáp ứng đúng yêu cầu kỹ thuật, quy cách, tiêu chuẩn chất lượng hay không. Đối với vật tư cơ điện, yếu tố chất lượng đặc biệt quan trọng do ảnh hưởng trực tiếp đến an toàn và khả năng vận hành của hệ thống.

Ngoài ra, mức độ đáp ứng còn được đánh giá thông qua khả năng cung ứng đầy đủ, đúng chủng loại và phù hợp với nhu cầu thực tế của doanh nghiệp. Việc cung ứng không đúng yêu cầu có thể dẫn đến phát sinh chi phí sửa chữa, thay thế hoặc ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động.

Do đó, đảm bảo chất lượng và mức độ đáp ứng không chỉ giúp nâng cao hiệu quả sử dụng vật tư mà còn góp phần xây dựng uy tín và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Như vậy, việc đánh giá hoạt động thu mua cần được thực hiện trên nhiều khía cạnh khác nhau, trong đó thời gian, chi phí và chất lượng là ba tiêu chí cốt lõi. Sự kết hợp hài hòa giữa các tiêu chí này sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả thu mua và đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra ổn định, bền vững.

1.4. Quy định về hệ thống chứng từ liên quan đến hoạt động thu mua hàng vật tư điện

Trong hoạt động thu mua, hệ thống chứng từ đóng vai trò quan trọng trong việc ghi nhận, kiểm soát và đảm bảo tính minh bạch của toàn bộ quá trình mua sắm. Việc xây dựng và sử dụng đầy đủ bộ chứng từ không chỉ giúp doanh nghiệp quản lý hiệu quả hoạt động thu mua mà còn là cơ sở pháp lý phục vụ công tác kế toán, thanh toán và kiểm toán.

Một bộ chứng từ thu mua vật tư trong doanh nghiệp thường bao gồm các loại chứng từ chủ yếu sau:

Đầu tiên, Phiếu đề nghị mua hàng (Purchase Requisition): Đây là chứng từ do bộ phận công trình lập nhằm đề xuất nhu cầu mua sắm vật tư. Nội dung phiếu thường bao gồm tên vật tư, số lượng, quy cách kỹ thuật, thời gian cần sử dụng và mục đích sử dụng.

Phiếu đề nghị là cơ sở ban đầu để bộ phận thu mua xem xét và triển khai các bước tiếp theo.

PHIẾU YÊU CẦU MUA HÀNG HÓA, THIẾT BỊ, VẬT TƯ											
PURCHASING REQUEST											
Ngày lập: .../.../...		Phiếu số:				Bộ phận đề nghị:					
Có dự toán (Có/không):		Số báo giá cần:				Ghi chú:					
STT/ No.	Tên và qui cách mặt hàng/ <i>Name and specification</i>	Mã vật tư/Co de	Model / Part No.	Mã máy/Mac hinery Code	ĐVT/ Unit	Số lượng tồn/ Stock	Số lượng yêu cầu/ Request ed	Dự toán/ <i>Budget</i> Đơn giá/ Unit price	Thành tiền/ Total	Ngày phải giao hàng / Request	Mục đích sử dụng/ <i>Purpose</i>
1	...		...		...	...		...	...		...
2	...		...		...	...		...	...		
3											
Tổng cộng/ Total									-		
Bảng chữ:		*****									
Đề nghị: <i>Suggestion:</i>											
Lập bởi/		Trưởng bộ phận yêu			Giám đốc bộ phận/			Kế toán trưởng/		Tổng Giám	

Hình 1.3. Phiếu đề xuất vật tư

Thứ hai, Phiếu yêu cầu báo giá (Request for Quotation – RFQ): Sau khi nhu cầu được phê duyệt, doanh nghiệp gửi yêu cầu báo giá đến các nhà cung cấp nhằm thu thập thông tin về giá cả, điều kiện giao hàng và các điều khoản liên quan. Đây là cơ sở để doanh nghiệp tiến hành so sánh và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp.

YÊU CẦU BÁO GIÁ VẬT TƯ			
Kính gửi:			
Tôi là:			
Đại diện cho công ty:			
Hiện tại, chúng tôi đang có nhu cầu mua các vật tư để sử dụng trong quá trình sản xuất. Vì vậy, tôi gửi yêu cầu báo giá các vật tư sau đây:			
STT	TÊN LOẠI VẬT TƯ	SỐ LƯỢNG	GHI CHÚ
1			
2			
3			
Địa điểm nhận hàng tại:			
Vui lòng cung cấp cho tôi báo giá chi tiết của từng vật tư, bao gồm các chi tiết sau:			
- Giá chi tiết cho từng loại vật tư và đơn vị tính. Nếu có giá khuyến mại hoặc chiết khấu, vui lòng cung cấp thêm.			
- Chi phí vận chuyển, thông tin về cách thức vận chuyển mà nhà cung cấp sử dụng để giao hàng đến địa điểm nhận hàng của chúng tôi. - Thời gian nhà cung cấp dự kiến giao hàng cho từng loại vật tư. - Thông tin chi tiết về các điều khoản thanh toán: phương thức thanh toán, thời gian thanh toán và các khoản thanh toán trước. - Điều khoản và điều kiện thỏa thuận: Nếu có, vui lòng cung cấp cho tôi thông tin chi tiết về điều khoản và điều kiện thỏa thuận liên quan đến việc mua các vật tư.			
Nếu cần thêm thông tin hoặc có bất kỳ câu hỏi nào về yêu cầu báo giá này, vui lòng liên hệ với tôi qua thông tin liên lạc dưới đây:			
Điện thoại:Email:			
Tên công ty:			
Địa chỉ:			
Xin cảm ơn !			
(Ký tên)			

Hình 1.4. Yêu cầu báo giá

Thứ ba, Báo giá (Quotation): Là chứng từ do nhà cung cấp gửi lại, thể hiện các thông tin như giá bán, thời gian giao hàng, điều kiện thanh toán và các cam kết khác. Báo giá là căn cứ quan trọng để doanh nghiệp đánh giá và ra quyết định mua hàng.

CTY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DẦN
 DC: 2904 Nguyễn Văn Lương, P. 17, Q. Cầu Giấy
 DT: (028) 38944984 Fax: (028) 39210716

THƯ BÁO GIÁ

(Ngày 04 tháng 02 năm 2025)

Kính gửi: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ - THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG VĂN KHÁNH

Người gửi: Phụng - Đào Trần
 Số ĐT liên hệ: 0903 123 456
 Email: quydan@quydan.com

Người Nhận:
 Số ĐT:
 Email:

Theo yêu cầu báo giá của Quý Cty, chúng tôi xin gửi thư báo giá các loại sản phẩm như sau:

DỰ ÁN : COSMO - ĐÀ NẴNG (GIAO I ĐIỂM)

STT	MÔ TẢ HÀNG HÓA	TÊN HÀNG HÓA	MÀU	ĐVT	S.L.G	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN	VAT	GHI CHÚ	GIÁ LIST CÓ VAT	CHIẾT KHẤU
1	Cáp 1x1Cx0,75mm2	VCm/LF-0,75 (1x24/0,2)-300/500V		Mét	100			8%	CADIVI		
2	IC-2.5mm2 Cu/PVC	CV/LF-2.5 (7/0.67)-0.6/1kV		Mét	83.400			8%	CADIVI		
3	IC-4mm2 Cu/PVC	CV/LF-4 (7/0.85)-0.6/1kV		Mét	35.100			8%	CADIVI		
4	IC-6 mm², Cu/PVC (E)	CV/LF-6 (7/1.04)-0.6/1kV	TE	Mét	200			8%	CADIVI		
5	IC-10 mm², Cu/PVC (E)	CV/LF-10 (7/1.35)-0.6/1kV	TE	Mét	531			8%	CADIVI		
6	IC-16 mm², Cu/PVC (E)	CV/LF-16 - 0.6/1kV	TE	Mét	900			8%	CADIVI		
Cộng tiền hàng :											
Thuế VAT 8% :											
Thuế VAT 10% :											
Tổng cộng tiền hàng :											

* Thời gian giao hàng: hàng có sẵn đặt 2-3 ngày, sản xuất 15 -20 ngày làm việc
 * Giao hàng tới công trình, trên phương tiện Bến Bán, xuống hàng Bến Mua
 * HITT: thỏa thuận 2 bên
 * Dây nhỏ cv1-cv6 tròn cuộn 100m
 * Đơn giá trên áp dụng cho việc thực hiện toàn bộ đơn hàng k tích lẻ (không bao gồm chi phí vận chuyển, phí thử nghiệm Quatest 3)
 * HLBG: Giá trên có giá trị trong vòng 02 ngày kể từ ngày báo giá
 Chân thành cảm ơn & hân hạnh được phục vụ Quý Cty ngày càng nhiều hơn.
 Thông tin chuyển khoản:
 CTY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DẦN
 Số TK 111 0000 41529 Ngân hàng VietinBank chi nhánh 9 Tp.HCM

Thủ 6/2
 - Công nợ 30 ngày
 - giao cho ĐVT

Hình 1.5. Thư báo giá

Thứ tư, Đơn đặt hàng (Purchase Order – PO) hoặc Hợp đồng mua bán: Sau khi lựa chọn nhà cung cấp, doanh nghiệp tiến hành lập đơn đặt hàng hoặc ký kết hợp đồng. Chứng từ này quy định rõ các điều khoản giao dịch như chủng loại hàng hóa, số lượng, giá cả, thời gian và địa điểm giao hàng, phương thức thanh toán và các điều khoản ràng buộc khác. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng trong quá trình thực hiện giao dịch.

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

HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ
 Số:/20..../HĐMB/VKMT-.....

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 24 tháng 11 năm 2015;
 - Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005;
 - Căn cứ nhu cầu và khả năng của Hai Bên,

Hôm nay, ngày..... thángnăm....., tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Văn Khánh Miền Trung chúng tôi gồm:

BÊN MUA: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ - THƯƠNG MẠI - KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VĂN KHÁNH MIỀN TRUNG

Địa chỉ : 203 Đường Lê Ấm, Phường Hòa Xuân, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
 Điện thoại : 023 6364 0797
 Mã số thuế : 0401946203
 Đại diện : Ông ĐẶNG TẤN THỌ Chức vụ: Giám Đốc
 (Sau đây gọi tắt là "Bên A")

BÊN BÁN: CÔNG TY

Địa chỉ :
 Điện thoại :
 Mã số thuế :
 Tài khoản :
 Tại :
 Đại diện : Ông Chức vụ:
 Theo giấy ủy quyền số:..... ngày...../...../..... của
 (Sau đây gọi tắt là "Bên B")

Sau khi tiến hành bàn bạc và thỏa thuận, hai bên thống nhất đồng ý ký kết "Hợp đồng mua bán hàng hoá" (gọi tắt là Hợp đồng) với các nội dung như sau:

Hình 1.6. Hợp đồng mua bán

Thứ năm, Biên bản giao nhận hàng hóa: Được lập khi doanh nghiệp tiếp nhận vật tư từ nhà cung cấp, nhằm xác nhận việc giao nhận về số lượng và tình trạng hàng hóa. Biên bản này thường có chữ ký của đại diện hai bên và là căn cứ để xử lý các phát sinh nếu có.

CÔNG TY..... CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
Số: ngày..... tháng..... năm.....

BIÊN BẢN BÀN GIAO HÀNG HÓA
Căn cứ Hợp đồng mua bán giữa
Căn cứ Đơn đặt hàng ngày..... của Công ty
Hôm nay, ngày..... tháng..... năm..... tại.....
chúng tôi gồm:

BÊN A (Bên nhận hàng):
- Địa chỉ:
- Điện thoại:
- Đại diện Ông/bà..... Chức vụ:

BÊN B (Bên giao hàng):
- Địa chỉ:
- Điện thoại:
- Đại diện Ông/bà..... Chức vụ:

Hai bên cùng nhau thống nhất số lượng giao hàng như sau:

STT	Tên hàng	Quy cách	ĐVT	Số lượng	Ghi chú

Bên A xác nhận Bên B đã giao cho Bên A đúng chủng loại và đủ số lượng hàng như trên.
Hai bên đồng ý, thống nhất ký tên. Biên bản được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A **ĐẠI DIỆN BÊN B**

Hình 1.7. Biên bản bàn giao hàng hóa

Thứ sáu, hóa đơn giá trị gia tăng (VAT): do nhà cung cấp phát hành, thể hiện giá trị hàng hóa, thuế và tổng số tiền phải thanh toán. Đây là chứng từ bắt buộc phục vụ cho công tác hạch toán kế toán và kê khai thuế.

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG									
								Ký hiệu:..... Số:.....	
Ngày..... tháng..... năm.....									
Tên người bán:.....									
Mã số thuế:.....									
Địa chỉ:.....									
Điện thoại:..... Số tài khoản.....									
Tên người mua:.....									
Mã số thuế:.....									
Địa chỉ:.....									
Hình thức thanh toán:..... Số tài khoản.....									
Đồng tiền thanh toán USD									
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thuế suất	Thành tiền chưa có thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	Thành tiền có thuế GTGT	Tỷ giá (USD/VND)
1	2	3	4	5	6	7 = 4x5	8 = 6x7	9 = 7+8	10

Hình 1.8. Hóa đơn giá trị gia tăng (VAT)

Thứ bảy, chứng từ thanh toán: bao gồm ủy nhiệm chi, phiếu chi hoặc các chứng từ liên quan đến việc thanh toán cho nhà cung cấp. Chứng từ này phản ánh việc hoàn tất nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp đối với giao dịch mua hàng.

ỦY NHIỆM CHI/ PAYMENT ORDER				Số/ No. 4322	
Ngày/Date 03/03/2026					
ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN/ Applicant					
Tên tài khoản/ Account Name CTY CP ĐẦU TƯ-TM-KT VÀ XD VAN KHANH MIEN TRUNG					
Số tài khoản/ Account No. 210238888			Tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh/ At ACB Branch ACB - CN CAU VONG		
ĐƠN VỊ THỤ HƯỞNG/ Beneficiary					
Đơn vị thụ hưởng/ Beneficiary CTY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DAN.					
☐ Số tài khoản/ Account No. 111000041529 ☐ CMND/PP/ ID/ PP					
Ngày Cấp/ Date of issue		Nơi Cấp/ Place of issue			
Tại ngân hàng/ Beneficiary's Bank VIETINBANK - NH TMCP CÔNG THƯƠNG			Tỉnh/Tp/ Province/City Thành phố Hồ Chí Minh		
Số tiền bằng số/ Amount in figures			Bằng chữ/ Amount in words		
Nội dung/ Details IB VKMT THANH TOÁN QUÝ DAN CÔNG NO HD SỐ 00003742 NGÀY 27 02 26					
Phí chuyển tiền do/ Transfer fee to be paid by ☒ Đơn vị trả tiền chịu phí/ The applicant ☐ Đơn vị thụ hưởng chịu phí/ The beneficiary					
ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN/ Applicant		NGÂN HÀNG Á CHÂU/ ACB		NGÂN HÀNG B/ B Bank	
Kế toán trưởng/ Chief Accountant	Chủ tài khoản/ Account Holder	Ghi số ngày/ Post Date	Ghi số ngày/ Post Date	Giao dịch viên/ Teller	Trưởng đơn vị/ Manager
		Giao dịch viên/ Teller	Kiểm soát viên/ Supervisor		
CTY CP ĐẦU TƯ-TM-KT VÀ XD VAN KHANH MIEN TRUNG		Signature Not Verified			
03/03/2026		Ngân hàng TMCP Á Châu			

Hình 1.9. Ủy nhiệm chi

Như vậy, hệ thống chứng từ trong công tác thu mua vật tư được hình thành xuyên suốt từ khâu đề xuất nhu cầu đến khi hoàn tất thanh toán. Việc quản lý chặt chẽ và đầy đủ các chứng từ không chỉ giúp doanh nghiệp kiểm soát hiệu quả quá trình thu mua mà còn góp phần nâng cao tính minh bạch, giảm thiểu rủi ro và đảm bảo tuân thủ các quy định pháp lý liên quan.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG

2.1. Tổng quan về doanh nghiệp



Hình 2.1. Logo công ty

(Nguồn: Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại và Xây dựng Vân Khánh)

Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung (sau đây gọi tắt là Công ty Vân Khánh Miền Trung) là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, đầu tư và thương mại, với phạm vi hoạt động chủ yếu ở miền Trung và trải rộng trên nhiều tỉnh, thành trong cả nước. Trải qua quá trình hình thành và phát triển, công ty từng bước mở rộng quy mô, đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh và nâng cao năng lực tài chính cũng như năng lực thi công. Hiện nay, Vân Khánh Miền Trung được tổ chức và vận hành theo mô hình công ty cổ phần, hướng đến chuyên nghiệp hóa quản trị và phát triển bền vững trong lĩnh vực xây dựng.

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty

Năm 2003: Thành lập Công ty TNHH Thương mại – Xây dựng Vân Khánh.

Năm 2017: Đổi tên thành Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại và Xây dựng Vân Khánh. Tiến hành cổ phần hóa công ty để đa dạng hóa nguồn vốn, tạo điều kiện huy động vốn từ nhiều nhà đầu tư thay vì phụ thuộc chủ yếu vào vốn chủ sở hữu ban đầu, qua đó nâng cao năng lực tài chính để tham gia các dự án có quy mô lớn và thời gian thực hiện dài. Thi công hơn 400 công trình trên khắp các tỉnh, thành.

Năm 2018: Mở rộng thêm lĩnh vực thang máy thương hiệu Sanka. Thành lập văn phòng tại Hà Nội. Đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, mở rộng thị trường ra các khu vực kinh tế trọng điểm, từng bước nâng cao nhận diện thương hiệu trên phạm vi toàn quốc.

Ngày 02/01/2019: Thành lập Văn phòng tại Đà Nẵng với vốn điều lệ là 20.999.000.000 đồng, với mệnh giá cổ phần 10.000 đồng, có tổng số cổ phần là 2.099.900.

Năm 2020: Tái cấu trúc, đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư - Thương mại và Xây dựng Vân Khánh. Công ty tiến hành tái cấu trúc và chuyển đổi mô hình hoạt động theo hướng tập đoàn để nâng cao hiệu quả quản trị, tối ưu nguồn lực và tạo nền tảng cho chiến lược mở rộng quy mô trong giai đoạn tiếp theo.

Năm 2021: Thành lập văn phòng tại Phú Quốc, văn phòng tại Nha Trang.

Năm 2022:

- Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR500).

- Năm 2022, doanh thu Vân Khánh Group đạt gần 1.200 tỷ đồng. Vân Khánh còn mở rộng được một hệ sinh thái gồm nhiều công ty thành viên chuyên về MEP từ Bắc vào Nam, mở rộng, phát triển, thành lập các công ty hoạt động ở các lĩnh vực như xây dựng, trang trí nội thất, nhôm kính và thương mại.

Năm 2023: Đánh dấu cột mốc 20 năm thành lập hình thành phát triển.

- Đặc biệt, được lựa chọn thi công hệ thống M&E của Dự án Nhà hát Hồ Gươm được đầu tư bởi Tập đoàn Sun Group.

Năm 2024:

- Ngày 24/04: Đạt Top 10 nhà thầu cơ điện Việt Nam.

- Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam.

- Tăng vốn điều lệ lên 339 tỷ đồng.

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi và triết lý kinh doanh của Công ty cổ phần Đầu tư - Thương mại và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung

- *Tầm nhìn:*

Phát triển vững chắc, không ngừng đa dạng hóa để trở thành nhà thầu cơ điện hàng đầu Việt Nam và các nước Đông Nam Á.

- *Sứ mệnh:*

Đáp ứng mọi nhu cầu và đem lại giá trị, chất lượng cho công trình. Mang đến cho khách hàng sự tin tưởng, an tâm và hài lòng.

- Các giá trị cốt lõi:

An Toàn, Chất Lượng, Tiến Độ.

- Triết lý kinh doanh:

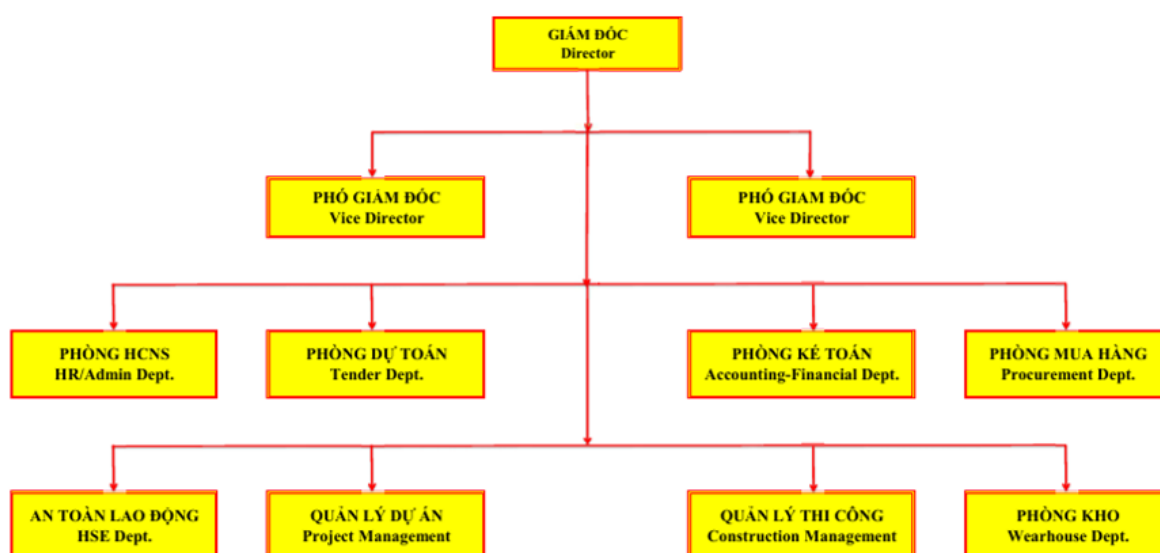
Nâng cao Chất Lượng, Sản xuất bằng Tâm, Vươn xa bằng Tầm.

2.1.3. Lĩnh vực/sản phẩm kinh doanh

- Lĩnh vực hoạt động:

- + Hệ thống điện, điện nhẹ
- + Hệ thống điều hòa không khí
- + Hệ thống cấp thoát nước
- + Hệ thống phòng cháy chữa cháy
- + Cung cấp, lắp đặt và bảo hành, bảo trì thang máy
- + Dịch vụ bảo hành, bảo trì

2.1.4. Sơ đồ tổ chức và chức năng nhiệm vụ



Hình 2.2. Sơ đồ tổ chức

(Nguồn: Phòng HCNS – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Về tổng thể, sơ đồ tổ chức của Công ty Vân Khánh được xây dựng theo mô hình trực tuyến - chức năng, phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và đầu tư dự án. Cơ cấu này giúp duy trì quyền chỉ huy tập trung tại Ban Giám đốc, đồng thời phân quyền rõ ràng cho các Phó Giám đốc theo từng khối nghiệp vụ, qua đó nâng cao tính chuyên môn hóa và giảm áp lực điều hành cho cấp lãnh đạo cao nhất. Việc tổ chức đầy đủ các phòng ban như dự toán, mua hàng, kế toán, quản lý dự án, quản lý thi công và an toàn lao động cho thấy doanh nghiệp chú trọng kiểm soát toàn bộ chuỗi giá trị của dự án xây dựng, từ giai đoạn đấu thầu, mua sắm đến thi công và quyết toán.

Tuy nhiên, khi quy mô hoạt động và số lượng dự án tăng lên, mô hình tổ chức hiện tại đòi hỏi cơ chế phối hợp ngang hiệu quả hơn, đặc biệt giữa các bộ phận dự toán, mua hàng, kế toán - tài chính và khối thi công. Nếu quy trình phối hợp và luồng thông tin không được chuẩn hóa, doanh nghiệp dễ phát sinh chồng chéo nghiệp vụ, chậm xử lý hồ sơ và khó kiểm soát chi phí dự án. Vì vậy, trong giai đoạn phát triển tiếp theo, công ty cần tập trung chuẩn hóa quy trình quản lý dự án và đẩy mạnh số hóa hồ sơ, nhằm nâng cao hiệu quả phối hợp nội bộ và năng lực quản trị.

- Chức năng phòng ban:

Ban Giám đốc chịu trách nhiệm điều hành chung toàn bộ hoạt động của công ty, quyết định chiến lược phát triển, định hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh và phân bổ nguồn lực. Đồng thời, Ban Giám đốc tổ chức kiểm soát, đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận trực thuộc và chịu trách nhiệm trước pháp luật về kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Phó Giám đốc thực hiện chức năng tham mưu và điều hành theo lĩnh vực được phân công, trực tiếp chỉ đạo các phòng ban chuyên môn, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về hiệu quả công việc của khối phụ trách.

Phòng Hành chính - Nhân sự có chức năng tham mưu và tổ chức thực hiện công tác quản lý nhân sự, hành chính và lao động. Bộ phận này chịu trách nhiệm về tuyển dụng, đào tạo, quản lý hồ sơ nhân sự, thực hiện chế độ tiền lương, bảo hiểm và xây dựng môi trường làm việc ổn định, đáp ứng nhu cầu nhân lực cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Phòng Dự toán đảm nhiệm chức năng lập dự toán công trình, hồ sơ thầu và hồ sơ quyết toán theo quy định. Và là phòng phối hợp với quản lý thi công và quản lý dự án trong việc bóc tách khối lượng, xác định nhu cầu vật tư và kiểm soát chi phí công trình

ngay từ giai đoạn chuẩn bị thi công. Đồng thời, đây cũng là bộ phận cung cấp cơ sở dữ liệu quan trọng phục vụ hoạt động thu mua vật tư của công ty.

Phòng Mua hàng có chức năng tổ chức và quản lý toàn bộ hoạt động thu mua vật tư, phục vụ thi công công trình. Đây là bộ phận giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo nguồn cung vật tư đầy đủ, đúng chất lượng, đúng tiến độ và phù hợp với yêu cầu kỹ thuật của từng dự án. Căn cứ vào đề xuất vật tư từ bộ phận quản lý thi công, quản lý dự án, phòng mua hàng tiến hành tìm kiếm nhà cung cấp, thu thập và so sánh báo giá nhằm lựa chọn phương án mua hàng tối ưu về giá cả, chất lượng và thời gian giao hàng. Bộ phận này đồng thời thực hiện đàm phán các điều khoản thương mại, theo dõi quá trình ký kết hợp đồng và kiểm soát tiến độ cung ứng vật tư cho từng công trình. Ngoài ra, phòng mua hàng còn phối hợp chặt chẽ với phòng kế toán, phòng kho và phòng quản lý thi công trong quá trình kiểm tra chứng từ, nghiệm thu, nhập kho và thanh toán công nợ nhà cung cấp. Trong trường hợp phát sinh sai lệch về số lượng, chất lượng hoặc tiến độ giao hàng, bộ phận này chịu trách nhiệm làm việc với nhà cung cấp để xử lý, đổi trả hoặc bổ sung vật tư theo yêu cầu thực tế. Đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp điện như Công ty Vân Khánh Miền Trung, chi phí vật tư thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí công trình. Vì vậy, hiệu quả hoạt động của phòng Mua hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thi công, khả năng kiểm soát chi phí và hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Việc tổ chức tốt hoạt động thu mua không chỉ giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung vật tư ổn định mà còn góp phần hạn chế phát sinh chi phí, giảm tồn kho và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Phòng Kế toán thực hiện chức năng quản lý tài chính và hạch toán kế toán của công ty. Nhiệm vụ chính bao gồm theo dõi chi phí, doanh thu, công nợ, thực hiện thanh toán, lập báo cáo tài chính và cung cấp thông tin tài chính phục vụ công tác quản lý và ra quyết định của Ban Giám đốc.

Bộ phận Quản lý dự án chịu trách nhiệm tổ chức, điều phối và kiểm soát toàn bộ quá trình thực hiện dự án từ khi triển khai đến khi hoàn thành. Nhiệm vụ trọng tâm là quản lý tiến độ, khối lượng, chất lượng công trình và phối hợp với các phòng ban liên quan nhằm đảm bảo dự án thực hiện đúng kế hoạch và mục tiêu đề ra.

Bộ phận Quản lý thi công trực tiếp điều hành hoạt động thi công tại công trường, tổ chức nhân lực, máy móc và biện pháp thi công phù hợp. Đồng thời, bộ phận này chịu trách nhiệm đảm bảo tiến độ, chất lượng kỹ thuật và tuân thủ các yêu cầu của dự án.

Bộ phận An toàn lao động thực hiện chức năng giám sát, kiểm tra và hướng dẫn việc tuân thủ các quy định về an toàn, vệ sinh lao động trong quá trình thi công.

Phòng Kho có chức năng quản lý vật tư, thiết bị về nhập - xuất - tồn kho. Bộ phận này đảm bảo cung ứng vật tư kịp thời cho thi công, kiểm soát số lượng, chất lượng và sử dụng vật tư đúng mục đích, góp phần hạn chế thất thoát và lãng phí.

2.1.5. Nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Nguồn lực vật chất của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư - Thương mại và Xây dựng Vân Khánh bao gồm hệ thống máy móc thiết bị thi công, phương tiện vận chuyển, kho bãi và cơ sở vật chất phục vụ công tác quản lý, điều hành doanh nghiệp. Đây là nhóm nguồn lực hữu hình trực tiếp tham gia vào quá trình tổ chức thi công các công trình xây dựng và hoạt động thương mại vật tư.

Về máy móc, thiết bị và phương tiện thi công, công ty đang sở hữu hoặc chủ động khai thác các thiết bị phục vụ xây dựng, giúp giảm phụ thuộc vào thuê ngoài. Điều này giúp Vân Khánh kiểm soát chi phí, chủ động tiến độ và đảm bảo chất lượng công trình, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh trong đấu thầu.

Bên cạnh đó, hệ thống văn phòng làm việc, kho và các trang thiết bị phục vụ công tác quản lý được trang bị tương đối đầy đủ, tạo điều kiện thuận lợi cho việc lưu trữ hồ sơ, quản lý vật tư và phối hợp giữa các phòng ban. Nhìn chung, nguồn lực vật chất của Vân Khánh đóng vai trò là điều kiện cần, đảm bảo doanh nghiệp có khả năng tồn tại và thực hiện hoạt động sản xuất - kinh doanh trong ngành xây dựng.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Bảng 2.1 Bảng số liệu nhân sự chi nhánh Miền Trung

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
Tổng số	70	84	63
Bộ phận			
- Giám đốc	1	1	1
- Phó giám đốc	2	2	2
- Hành chính nhân sự	16	26	9
- Dự toán	13	11	7
- Kế toán	4	3	3
- Mua Hàng	1	1	1
- Kho	1	1	1
- Quản lý thi công	2	1	4
- Quản lý dự án	29	37	34
- An toàn lao động	1	1	1
Giới tính			
- Nam	54	73	48
- Nữ	16	11	15
Trình độ			
- Sau Đại học	1	1	1
- Đại học	48	72	58
- Trung cấp và cao đẳng	15	5	3
- Trung học phổ thông	7	7	2

(Nguồn: Phòng HCNS – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Dựa vào bảng số liệu trên, ta thấy được quy mô nhân sự tăng mạnh từ 70 người (2023) lên 84 người (2024) rồi giảm xuống 63 người (2025), cho thấy chi nhánh có xu hướng mở rộng nhanh theo dự án nhưng chưa kiểm soát tốt chu kỳ đầu tư - thu hẹp. Điều này tốt ở khả năng phản ứng nhanh với thị trường, nhưng chưa tốt ở tính bền vững, vì dễ phát sinh chi phí tuyển dụng - đào tạo rồi lại cắt giảm, làm giảm sự gắn bó của người lao động và ảnh hưởng đến hình ảnh nhà tuyển dụng.

Khối quản lý dự án luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất (29 → 37 → 34 người), phản ánh đúng đặc thù của doanh nghiệp xây dựng, lấy dự án làm trung tâm. Đây là điểm hợp lý, giúp đảm bảo kiểm soát tiến độ, chất lượng và chi phí công trình. Tuy nhiên, khi quy mô tổng lao động giảm mà số quản lý dự án vẫn cao, cho thấy nguy cơ “phình to quản lý - thiếu hỗ trợ thực thi”, dễ làm tăng chi phí gián tiếp và giảm hiệu quả vận hành nếu không có hệ thống phối hợp và phân quyền rõ ràng.

Sự tăng vọt rồi giảm sâu của nhân sự hành chính cho thấy công tác tổ chức và hoạch định nguồn nhân lực chưa mang tính dài hạn. Điều này chưa hợp lý, vì đây là bộ phận đảm bảo tính liên tục trong quản trị lao động, chế độ, tuyển dụng và kỷ luật. Việc cắt giảm mạnh có thể gây quá tải, ảnh hưởng gián tiếp đến hiệu quả toàn bộ hệ thống.

Việc giảm mạnh nhân sự dự toán qua các năm cho thấy doanh nghiệp có thể đang đánh đổi kiểm soát chi phí để tinh giản bộ máy, điều này chưa tốt, đặc biệt trong bối cảnh giá vật tư xây dựng biến động mạnh. Rủi ro phát sinh là sai lệch chi phí, giảm biên lợi nhuận và tăng tranh chấp trong quá trình thi công.

Nam giới luôn chiếm tỷ lệ áp đảo (khoảng 76–87% tổng lao động), phù hợp với đặc thù của ngành xây dựng. Tuy nhiên, lao động trình độ đại học chiếm tỷ trọng quá lớn, trong khi lao động trung cấp và phổ thông giảm mạnh, cho thấy doanh nghiệp đang thiên về “thừa chuyên môn - thiếu lực lượng hỗ trợ”. Điều này có thể làm tăng chi phí nhân sự và giảm tính linh hoạt trong thi công nếu không được bù đắp bằng thuê ngoài hiệu quả.

Cơ cấu nhân sự của chi nhánh có định hướng đúng ngành và chú trọng chất lượng, nhưng chưa thật sự hợp lý về tính cân đối và ổn định dài hạn. Doanh nghiệp đang mạnh ở quản lý và chuyên môn, nhưng chưa mạnh ở khâu hỗ trợ, dự toán và ổn định tổ chức. Nếu không điều chỉnh, lợi thế về quy mô và chuyên môn có thể bị triệt tiêu bởi chi phí gián tiếp cao và rủi ro kiểm soát dự án.

2.1.5.3. Nguồn lực tài chính

Phân phân tích dưới đây cung cấp cái nhìn toàn diện và chi tiết về tình hình sức khỏe tài chính của Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung trong các kỳ báo cáo vừa qua. Thông qua việc đánh giá các chỉ số về doanh thu, biên lợi nhuận và dòng tiền, nội dung này làm rõ những kết quả đã đạt được, đồng thời chỉ ra các rủi ro tiềm ẩn đang tác động đến cấu trúc vốn của doanh nghiệp.

Bảng 2.2. Bảng cân đối kế toán Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh miền Trung năm 2023 – 2024 – 2025

(ĐVT: VNĐ)

Mã số	TÀI SẢN	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
100	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	44.019.139.242	52.083.600.005	47.270.267.145
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5.026.902.393	5.544.382.278	383.506.007
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	14.997.701.773	11.389.417.478	16.092.371.061
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	10.387.861.383	9.742.549.185	12.347.995.669
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	368.777.675	628.954.296	505.833.632
136	3. Phải thu ngắn hạn khác	4.241.062.715	1.017.913.997	3.238.541.760
140	IV. Hàng tồn kho	23.829.591.894	34.570.075.120	30.693.295.888
141	1. Hàng tồn kho	23.829.591.894	34.570.075.120	30.693.295.888
150	V. Tài sản ngắn hạn khác	164.943.182	579.725.129	101.094.189
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	45.941.674	96.995.861	26.143.618
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ	77.897.292	465.569.797	5.813.997
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	41.104.216	17.159.471	69.136.574
200	B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	831.989.646	625.858.530	419.727.414

220	II. Tài sản cố định	831.989.646	625.858.530	419.727.414
222	- Nguyên giá	1.236.786.736	1.236.786.736	1.236.786.736
223	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	- 404.797.090	- 610.928.206	- 817.059.322
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	44.851.128.888	52.709.458.535	47.689.994.559
	NGUỒN VỐN			
300	C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	23.551.786.283	31.431.741.840	26.079.959.652
310	I. Nợ ngắn hạn	23.551.786.283	31.431.741.840	26.079.959.652
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	4.802.726.204	9.180.432.870	6.967.986.149
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	1.921.449.184	3.323.572.141	27.427.248
319	9. Phải trả ngắn hạn khác	0	6.200.000.000	0
320	10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	16.827.610.895	12.727.736.829	19.084.546.255
400	D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	21.299.342.605	21.277.716.695	21.610.034.907
410	I. Vốn chủ sở hữu	21.299.342.605	21.277.716.695	21.610.034.907
411	1. Vốn góp của chủ sở hữu	20.999.000.000	20.999.000.000	20.999.000.000
421	11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	300.342.605	278.716.695	611.034.907
421a	- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	262.516.843	254.064.774	278.716.695
421b	- LNST chưa phân phối kỳ này	37.825.762	24.651.921	332.318.212
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	44.851.128.888	52.709.458.535	47.689.994.559

(Nguồn: Phòng Kế Toán - Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Nhân xét:

Giai đoạn 2023 - 2025 cho thấy quy mô tài sản của doanh nghiệp có sự biến động rõ rệt theo hướng tăng mạnh trong năm 2024 và giảm vào năm 2025. Cụ thể, tổng tài sản tăng từ 44,85 tỷ đồng năm 2023 lên 52,71 tỷ đồng năm 2024, tương ứng tăng hơn 17,5%, sau đó giảm xuống còn 47,69 tỷ đồng vào năm 2025. Diễn biến này phản ánh xu hướng mở rộng hoạt động trong năm 2024 nhưng chưa được duy trì ổn định, cho thấy doanh nghiệp đang trong quá trình điều chỉnh chiến lược sử dụng nguồn lực để phù hợp hơn với điều kiện thực tế.

Xét về cơ cấu tài sản, tài sản ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng rất cao, khoảng 98% tổng tài sản trong giai đoạn 2023 - 2025, thể hiện đặc trưng của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại - xây dựng với nhu cầu vốn lưu động lớn. Tuy nhiên, cơ cấu tài sản ngắn hạn có sự dịch chuyển rõ rệt trong năm 2025 khi Tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh từ 5,54 tỷ đồng xuống còn 383 triệu đồng, trong khi các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên 16,09 tỷ đồng. Điều này cho thấy nguồn tiền mặt đã được chuyển sang các khoản công nợ phát sinh theo tiến độ thi công công trình. Bên cạnh đó, hàng tồn kho duy trì ở mức rất cao, trên 30 tỷ đồng trong hai năm 2024 - 2025, cho thấy một lượng vốn lớn bị ứ đọng trong khâu dự trữ vật tư xây dựng. Sự gia tăng đồng thời của phải thu và hàng tồn kho trong bối cảnh tiền mặt suy giảm làm giảm khả năng thanh khoản tức thời và đặt doanh nghiệp trước áp lực lớn về quản trị dòng tiền trong ngắn hạn, đặc biệt khi chu kỳ thanh toán của ngành xây dựng thường kéo dài. Trong khi tài sản dài hạn có xu hướng giảm liên tục qua các năm, từ 831,99 triệu đồng năm 2023 xuống còn 419,73 triệu đồng năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu đến từ việc giá trị hao mòn lũy kế tăng nhanh trong khi nguyên giá tài sản cố định không thay đổi, cho thấy doanh nghiệp chưa chú trọng đầu tư mới vào tài sản cố định, mà chủ yếu khai thác tối đa năng lực hiện có. Trong dài hạn, việc không từng bước đầu tư nâng cấp hoặc thay thế thiết bị có thể khiến doanh nghiệp phụ thuộc nhiều hơn vào thuê ngoài máy móc và thầu phụ, từ đó làm gia tăng chi phí và ảnh hưởng đến hiệu quả thi công.

Về cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn và biến động mạnh, đặc biệt tăng cao trong năm 2024 lên 31,43 tỷ đồng trước khi giảm xuống còn 26,08 tỷ đồng năm 2025. Sự gia tăng nợ năm 2024 cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng đòn bẩy tài chính đáng kể để tài trợ cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, việc nợ phải trả giảm trở lại trong năm 2025 phản ánh nỗ lực kiểm soát nghĩa vụ tài chính và giảm áp lực thanh toán.

Dù vậy, vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu nợ, cho thấy mức độ phụ thuộc vào nguồn vốn vay ngắn hạn còn cao, tiềm ẩn rủi ro thanh khoản nếu thị trường biến động bất lợi. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tương đối ổn định, duy trì quanh mức 21 - 21,6 tỷ đồng trong cả giai đoạn. Vốn góp của chủ sở hữu không thay đổi, cho thấy doanh nghiệp chưa huy động thêm vốn từ chủ sở hữu để mở rộng hoạt động. Chỉ số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối có xu hướng cải thiện rõ rệt trong năm 2025, tăng lên 611 triệu đồng, phản ánh kết quả kinh doanh đã có dấu hiệu tích cực hơn so với các năm trước. Đây là tín hiệu cho thấy hiệu quả hoạt động bắt đầu được cải thiện, dù mức độ còn khiêm tốn so với quy mô vốn sử dụng.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản - nguồn vốn của doanh nghiệp trong giai đoạn 2023 - 2025 phản ánh một chiến lược tăng trưởng dựa nhiều vào vốn lưu động và nợ ngắn hạn, trong khi đầu tư dài hạn còn hạn chế. Việc gia tăng mạnh các khoản phải thu và hàng tồn kho giúp mở rộng hoạt động kinh doanh nhưng đồng thời làm gia tăng rủi ro về thanh khoản và hiệu quả sử dụng vốn. Do đó, trong thời gian tới, doanh nghiệp tập trung kiểm soát công nợ, tối ưu hàng tồn kho và cân đối lại cơ cấu nguồn vốn theo hướng bền vững hơn nhằm nâng cao hiệu quả tài chính và giảm thiểu rủi ro.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1. Phân tích lĩnh vực kinh doanh, thị trường và môi trường cạnh tranh của công ty

2.2.1.1. Lĩnh vực kinh doanh và thị trường hoạt động

Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực xây dựng và thi công công trình dân dụng, công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật và hệ thống cơ điện. Trong đó, hoạt động thi công hệ thống điện và cung cấp vật tư phục vụ công trình là một trong những lĩnh vực trọng tâm, chiếm tỷ trọng đáng kể trong doanh thu của công ty.

Hoạt động kinh doanh của công ty chủ yếu tập trung tại khu vực miền Trung, đặc biệt là thành phố Đà Nẵng và các tỉnh lân cận. Đây là khu vực có tốc độ đô thị hóa và đầu tư cơ sở hạ tầng tương đối cao, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp xây dựng mở rộng hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, Đà Nẵng còn là trung tâm du lịch lớn của khu vực miền Trung và cả nước, thu hút lượng lớn khách du lịch trong và ngoài nước trong những năm gần đây. Sự phát triển mạnh của ngành du lịch kéo theo nhu cầu đầu tư xây dựng và nâng cấp các công trình khách sạn, khu nghỉ dưỡng, căn hộ du lịch,

trung tâm thương mại và hạ tầng kỹ thuật phục vụ du lịch. Điều này tạo ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và thi công công trình, trong đó có Công ty Vân Khánh. Tuy nhiên, đặc thù của các dự án dịch vụ – du lịch cũng đặt ra yêu cầu cao hơn về chất lượng thi công, tính thẩm mỹ của công trình và khả năng đảm bảo tiến độ thực hiện. Vì vậy, doanh nghiệp không chỉ cạnh tranh về giá mà còn phải nâng cao năng lực quản lý dự án, chất lượng kỹ thuật và khả năng đáp ứng yêu cầu của chủ đầu tư.

Ngoài ra, thị trường xây dựng hiện nay có mức độ cạnh tranh ngày càng cao do số lượng doanh nghiệp tham gia ngày càng nhiều, trong khi các chủ đầu tư ngày càng chú trọng đến năng lực thi công, tiến độ, chất lượng và hiệu quả chi phí của nhà thầu. Bên cạnh áp lực cạnh tranh, doanh nghiệp còn chịu ảnh hưởng từ biến động giá nguyên vật liệu xây dựng như thép, xi măng, thiết bị điện và chi phí vận chuyển. Những yếu tố này tác động trực tiếp đến chi phí thi công, hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.

2.2.1.2. Đối thủ trong ngành

Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện hữu trong ngành xây dựng đối với Công ty Vân Khánh ở mức cao, đặc biệt trong phân khúc dự án vừa và nhỏ. Các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của công ty là những doanh nghiệp xây dựng có quy mô và năng lực tương đương, thường xuyên tham gia cùng các gói thầu xây lắp, cải tạo và thi công hạ tầng kỹ thuật. Có thể kể đến một số doanh nghiệp tiêu biểu như Công ty Cổ phần Cơ điện và PCCC Sao Việt, Công ty Cổ phần Xây dựng Central, cùng nhiều doanh nghiệp xây dựng địa phương khác. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp này chủ yếu diễn ra thông qua đấu thầu, trong đó yếu tố giá, tiến độ và năng lực thi công là tiêu chí quyết định. Do mức độ chênh lệch về công nghệ và kỹ thuật không lớn, các doanh nghiệp thường cạnh tranh bằng cách hạ giá dự thầu, làm gia tăng áp lực giảm biên lợi nhuận đối với Công ty Vân Khánh. Để làm rõ mức độ cạnh tranh dưới đây là bảng so sánh ưu và nhược điểm giữa các doanh nghiệp:

Bảng 2.3. Bảng so sánh các đối thủ cạnh tranh

Doanh nghiệp	Ưu điểm	Nhược điểm
Công ty CP Cơ điện và PCCC Sao Việt	- Chuyên môn sâu về cơ điện và phòng cháy chữa cháy. - Đội ngũ kỹ thuật có chứng chỉ chuyên ngành. - Có lợi thế trong các gói thầu yêu cầu cao về PCCC.	- Phạm vi hoạt động hẹp, chủ yếu là nhà thầu phụ. - Hạn chế trong vai trò tổng thầu xây dựng. - Phụ thuộc vào các nhà thầu xây dựng chính.
Công ty CP Xây dựng Central	- Quy mô lớn, thương hiệu mạnh trong ngành xây dựng. - Năng lực tài chính và kỹ thuật vượt trội. - Kinh nghiệm triển khai các dự án lớn, phức tạp.	- Chi phí quản lý cao, ít linh hoạt về giá. - Không tập trung vào phân khúc dự án vừa và nhỏ. - Ít lợi thế tại các dự án địa phương quy mô trung bình.
Công ty CP Tập đoàn Đầu tư - Thương mại và Xây dựng Vân Khánh	- Năng lực thi công tổng hợp, có thể đảm nhận vai trò nhà thầu chính. - Cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, linh hoạt trong quản lý chi phí. - Am hiểu địa bàn và thủ tục địa phương.	- Quy mô tài chính chưa lớn. - Hạn chế khi tham gia các dự án rất lớn. - Phụ thuộc vào biến động giá vật liệu.

Từ bảng so sánh trên có thể thấy, lợi thế cạnh tranh cốt lõi của Công ty Vân Khánh không nằm ở quy mô hay công nghệ vượt trội, mà ở sự phù hợp với phân khúc thị trường mà công ty đang theo đuổi, các dự án đòi hỏi đáp ứng tiến độ nhanh.

So với Sao Việt, Vân Khánh có năng lực thi công toàn diện hơn, không giới hạn ở mảng cơ điện hay PCCC, giúp doanh nghiệp chủ động trong tổ chức thi công và giảm sự phụ thuộc vào nhà thầu khác. So với Central, Vân Khánh có cơ cấu chi phí thấp hơn và tính linh hoạt cao hơn, cho phép đưa ra mức giá dự thầu cạnh tranh trong các dự án vừa và nhỏ - phân khúc mà các doanh nghiệp lớn thường không ưu tiên.

Bên cạnh đó, sự am hiểu thị trường địa phương, mối quan hệ với chủ đầu tư và nhà cung cấp, cùng kinh nghiệm triển khai nhiều công trình tương đồng giúp Vân Khánh

kiểm soát tốt tiến độ và chi phí. Đây chính là lợi thế cạnh tranh thực tế giúp công ty duy trì khả năng trúng thầu trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt và biên lợi nhuận ngành ngày càng bị thu hẹp.

Bên cạnh nhóm đối thủ cùng quy mô, công ty còn chịu áp lực cạnh tranh gián tiếp từ các doanh nghiệp xây dựng lớn như Coteccons, Hòa Bình Group, Vinaconex, Delta, Newtecons. Mặc dù các doanh nghiệp này chủ yếu đảm nhận các dự án quy mô lớn, song trong một số trường hợp, họ vẫn tham gia các dự án trung bình hoặc giữ vai trò tổng thầu, khiến Công ty Vân Khánh chỉ có thể tham gia với tư cách thầu phụ hoặc bị loại khỏi cuộc cạnh tranh do hạn chế về thương hiệu và năng lực tài chính.

2.2.1.3. Sức mạnh của nhà cung cấp

Quyền lực thương lượng của nhà cung cấp có tác động rõ rệt đến hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư – Thương mại và Xây dựng Vân Khánh, đặc biệt trong bối cảnh đặc thù của ngành xây dựng có mức độ phụ thuộc cao vào nguyên vật liệu đầu vào. Các nhóm hàng hóa mà công ty thường xuyên mua sắm bao gồm vật liệu xây dựng cơ bản như thép xây dựng, xi măng, cát, đá, thiết bị và máy móc thi công như máy trộn bê tông, máy xúc, máy ủi, cùng với dịch vụ vận chuyển và các nhà thầu phụ chuyên môn. Trong đó, vật liệu xây dựng cơ bản như thép và xi măng chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 30–40% tổng chi phí, do đây là các loại vật tư chủ yếu sử dụng trong hầu hết các hạng mục thi công kết cấu. Chi phí cho cát, đá và các vật liệu phụ trợ khác chiếm khoảng 10–15%. Phần chi phí còn lại bao gồm chi phí máy móc, thiết bị thi công, nhà thầu phụ, vận chuyển và các chi phí quản lý khác.

Về nguồn cung, phần lớn nguyên vật liệu của công ty được mua từ các nhà cung cấp trong nước thông qua các nhà máy sản xuất hoặc hệ thống đại lý phân phối khu vực nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng và giảm chi phí vận chuyển. Tuy nhiên, giá thép và xi măng trong nước lại chịu tác động mạnh từ thị trường quốc tế do phụ thuộc vào nguyên liệu đầu vào, chi phí năng lượng và biến động cung cầu, khiến giá cả thường xuyên biến động và khó kiểm soát.

Việc nhập hàng, đặc biệt là các vật tư hoặc thiết bị chuyên dụng, không phải lúc nào cũng thuận lợi do phụ thuộc vào tiến độ sản xuất của nhà cung cấp, khả năng vận chuyển và tình hình thị trường. Trong trường hợp thay đổi nhà cung cấp, chi phí chuyển đổi cao, bao gồm chi phí tìm kiếm và đánh giá nhà cung cấp mới, chi phí đàm phán và ký kết

hợp đồng, chi phí thử nghiệm chất lượng vật tư, cũng như nguy cơ gián đoạn tiến độ thi công.

Những yếu tố trên tạo ra áp lực lớn cho Công ty Vân Khánh trong việc kiểm soát chi phí đầu vào và đảm bảo tiến độ dự án. Khi quyền lực thương lượng của nhà cung cấp tăng cao, công ty dễ rơi vào thế bị động trong đàm phán giá và ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính cũng như khả năng cạnh tranh trong đấu thầu các công trình mới. Do đó, đa dạng hóa nguồn cung và duy trì mối quan hệ ổn định với các nhà cung cấp chủ chốt là yêu cầu cấp thiết đối với công ty. Nếu công ty không có chiến lược lựa chọn và duy trì mối quan hệ với nhà cung cấp ổn định, nguy cơ đội chi phí và chậm tiến độ là rất lớn.

2.2.1.4. Sức mạnh của khách hàng

Quyền lực thương lượng của khách hàng đối với Công ty Vân Khánh ở mức cao. Khách hàng chủ yếu của công ty là B2B bao gồm các chủ đầu tư dự án xây dựng dân dụng và công nghiệp, các doanh nghiệp bất động sản, các khu công nghiệp, đơn vị hành chính sự nghiệp và các ban quản lý dự án sử dụng vốn ngân sách nhà nước. Đây là nhóm khách hàng có kiến thức chuyên môn, quy trình lựa chọn nhà thầu chặt chẽ và khả năng so sánh giữa nhiều nhà thầu khác nhau. Trong quá trình đấu thầu và ký kết hợp đồng, khách hàng thường đưa ra các yêu cầu khắt khe về giá, tiến độ, hồ sơ pháp lý và tiêu chuẩn kỹ thuật, tạo áp lực lớn lên biên lợi nhuận của công ty.

Các khách hàng này thường yêu cầu mức giá chào thầu thấp và mang tính cạnh tranh cao so với mặt bằng chung của thị trường. Đối với các dự án sử dụng vốn ngân sách nhà nước, giá thường là tiêu chí mang tính quyết định, trong đó nhà thầu phải đưa ra mức giá sát với giá thấp nhất nhưng vẫn đáp ứng đầy đủ yêu cầu kỹ thuật và pháp lý. Ngay cả đối với các dự án sử dụng vốn tư nhân, chủ đầu tư vẫn có xu hướng so sánh báo giá giữa nhiều nhà thầu để ép giá, khiến Công ty Vân Khánh khó có khả năng định giá cao mà chủ yếu phải chấp nhận mức giá trung bình của thị trường. Điều này dẫn đến biên lợi nhuận của công ty bị thu hẹp ngay từ giai đoạn ký kết hợp đồng.

Về yếu tố tiến độ, khách hàng thường đặt ra yêu cầu tiến độ thi công nhanh và chặt chẽ, đặc biệt là các doanh nghiệp bất động sản và khu công nghiệp, nơi thời gian hoàn thành công trình ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch kinh doanh và khả năng thu hồi vốn. Tiến độ thi công thường được quy định cụ thể trong hợp đồng kèm theo các điều khoản phạt nghiêm ngặt nếu chậm tiến độ. Do đó, Công ty Vân Khánh phải tổ chức thi công

với cường độ cao, huy động đồng thời nhân lực, máy móc và tài chính, làm gia tăng chi phí và áp lực dòng tiền trong suốt quá trình triển khai dự án.

Đối với yếu tố năng lực thi công, khách hàng đánh giá nhà thầu dựa trên hồ sơ năng lực, kinh nghiệm thực hiện các dự án tương tự, quy mô máy móc thiết bị, năng lực tài chính và đội ngũ kỹ thuật. Các gói thầu có quy mô lớn hoặc yêu cầu kỹ thuật cao thường chỉ dành cho những nhà thầu có năng lực thi công mạnh, khả năng triển khai đồng thời nhiều công trình và hệ thống quản lý dự án hiệu quả. Điều này tạo ra áp lực buộc Công ty Vân Khánh phải duy trì và nâng cao năng lực thi công thông qua đầu tư máy móc, đào tạo nhân lực và hoàn thiện quy trình quản lý, từ đó làm tăng chi phí cố định và rủi ro tài chính.

2.2.1.5. Đe dọa của sản phẩm/ dịch vụ thay thế

Nguy cơ từ sản phẩm hoặc dịch vụ thay thế trong ngành xây dựng thể hiện ở sự xuất hiện của các giải pháp thi công mới, vật liệu xây dựng thay thế, công nghệ thi công hiện đại và các nhà thầu cung cấp dịch vụ trọn gói theo mô hình Design & Build. Những giải pháp này có thể giúp rút ngắn thời gian thi công và giảm chi phí, từ đó làm giảm lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp xây dựng truyền thống nếu không kịp thời đổi mới. Điều này buộc Công ty Vân Khánh phải không ngừng cải tiến phương pháp thi công và nâng cao năng lực quản lý dự án để thích ứng với sự thay đổi của thị trường.

2.2.2. Phân tích về tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Phân phân tích hoạt động kinh doanh dưới đây sẽ làm rõ bức tranh về vận hành của Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung trong các kỳ vừa qua. Bằng việc bóc tách cơ cấu doanh thu và kiểm soát chi phí, nội dung phân tích sẽ giúp xác định các động lực chính thúc đẩy tăng trưởng, đồng thời nhận diện những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tối ưu hóa hiệu quả và lợi nhuận cho giai đoạn tới.

*Bảng 2.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư –
Thương mại Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh miền Trung năm 2023 – 2024 – 2025*

(ĐVT : VNĐ)

STT	Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	31.746.770.629	23.567.020.629	62.189.775.996
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2	0	0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	31.746.770.629	23.567.020.629	62.189.775.996
4	Giá vốn hàng bán	11	29.116.917.055	20.418.568.231	58.496.573.193
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20	2.629.853.574	3.148.452.398	3.693.202.803
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	2.451.471	3.581.384	5.975.081
7	Chi phí tài chính	22	366.055.718	1.573.915.119	1.113.740.781
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	0	0	0
8	Chi phí bán hàng	25	0	0	1.858.857
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	2.218.967.125	1.501.198.220	2.092.422.034
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 =	30	47.282.202	76.920.443	491.156.212

	20 + (21 – 22) – (25 + 26)}				
11	Thu nhập khác	31	0	0	0
12	Chi phí khác	32	0	36.884.433	158.838.000
13	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	0	- 36.884.433	- 158.838.000
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	47.282.202	40.036.010	332.318.212
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	9.456.440	15.384.089	66.463.643
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	0	0	0
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60	37.825.762	24.651.921	265.854.569

(Nguồn: Phòng Kế Toán - Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Nhận xét:

Trong giai đoạn 2023 - 2025, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh miền Trung ghi nhận sự biến động rất mạnh, phản ánh rõ chu kỳ mở rộng và điều chỉnh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể, doanh thu thuần giảm đáng kể từ 31,75 tỷ đồng xuống còn 23,57 tỷ đồng vào năm 2024, tương ứng mức giảm khoảng 25,8% so với năm 2023. Tuy nhiên, đến năm 2025, doanh thu thuần tăng đột biến lên 62,19 tỷ đồng, cao gấp hơn 2,6 lần so với năm 2024. Điều này cho thấy năm 2024 là giai đoạn doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc triển khai công trình, chủ yếu do các dự án mới chỉ đang ở giai đoạn đầu thi công và chưa đủ điều kiện ghi nhận doanh thu, bởi sau đại dịch COVID-19, các dự án xây dựng tại Đà Nẵng và một số địa phương lân cận khu vực miền Trung mới được chủ đầu tư khởi động và triển khai thực tế, trong khi doanh nghiệp chỉ bắt đầu tham gia thi công từ giai đoạn đầu. Do đó, trong năm 2024, các công trình chưa đạt điều

kiệm nghiệm thu khối lượng hoặc ghi nhận doanh thu theo tiến độ, dẫn đến doanh thu thuần của năm ở mức giảm, dù doanh nghiệp vẫn duy trì hoạt động kinh doanh bình thường, trong khi năm 2025 phản ánh sự phục hồi mạnh mẽ nhờ việc ký kết và triển khai các hợp đồng xây dựng có giá trị lớn.

Song song với sự tăng trưởng doanh thu, giá vốn hàng bán năm 2025 cũng tăng mạnh lên 58,50 tỷ đồng nhằm đáp ứng quy mô hoạt động mở rộng. Tuy nhiên, tốc độ tăng của giá vốn thấp hơn tốc độ tăng doanh thu, qua đó giúp lợi nhuận gộp tiếp tục được cải thiện. Lợi nhuận gộp năm 2025 đạt 3,69 tỷ đồng, cao hơn đáng kể so với mức 2,63 tỷ đồng năm 2023 và 3,15 tỷ đồng năm 2024, cho thấy doanh nghiệp đã kiểm soát tương đối hiệu quả chi phí đầu vào và nâng cao hiệu quả thi công, góp phần cải thiện khả năng sinh lời ở cấp độ gộp trong bối cảnh doanh thu tăng nhanh.

Tuy nhiên, khi xét đến chi phí hoạt động, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng đáng kể từ chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính. Chi phí tài chính năm 2024 tăng đột biến lên 1,57 tỷ đồng, cao gấp nhiều lần so với năm 2023, trong khi năm 2025 chi phí này giảm xuống còn 1,11 tỷ đồng nhưng vẫn ở mức cao. Điều này phản ánh doanh nghiệp phụ thuộc khá lớn vào nguồn vốn vay trong quá trình mở rộng hoạt động. Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp duy trì ở mức trên 1,5 - 2,2 tỷ đồng mỗi năm, cho thấy gánh nặng chi phí gián tiếp vẫn còn tương đối lớn so với lợi nhuận tạo ra từ hoạt động kinh doanh cốt lõi. Kết quả là lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tuy có xu hướng cải thiện mạnh trong năm 2025, đạt 491,16 triệu đồng, nhưng vẫn ở mức khá khiêm tốn so với quy mô doanh thu. Đáng chú ý, hoạt động khác của doanh nghiệp trong hai năm 2024 và 2025 đều ghi nhận lỗ, lần lượt là 36,88 triệu đồng và 158,84 triệu đồng, làm suy giảm kết quả lợi nhuận chung cho thấy được các khoản chi phí phát sinh ngoài hoạt động kinh doanh chính chưa được kiểm soát hiệu quả và chưa tạo ra giá trị gia tăng tương xứng.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2025 đạt 332,32 triệu đồng, tăng mạnh so với hai năm trước. Sau khi trích lập thuế thu nhập doanh nghiệp, lợi nhuận sau thuế đạt 265,85 triệu đồng, cao hơn đáng kể so với mức 37,83 triệu đồng năm 2023 và 24,65 triệu đồng năm 2024. Mặc dù mức lợi nhuận tuyệt đối chưa cao so với doanh thu, nhưng sự gia tăng rõ rệt trong năm 2025 cho thấy doanh nghiệp đã từng bước cải thiện hiệu quả hoạt động, vượt qua giai đoạn khó khăn và tiến gần hơn đến trạng thái tăng trưởng.

Tóm lại, kết quả kinh doanh giai đoạn 2023 - 2025 phản ánh một quá trình điều chỉnh chiến lược rõ nét của doanh nghiệp. Việc doanh thu tăng mạnh trong năm 2025 cho thấy năng lực khai thác thị trường và triển khai dự án đã được cải thiện đáng kể. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả tài chính trong dài hạn, doanh nghiệp cần tiếp tục kiểm soát chặt chẽ chi phí tài chính, tối ưu chi phí quản lý và hạn chế các khoản lỗ phát sinh ngoài hoạt động kinh doanh cốt lõi nhằm chuyển hóa tăng trưởng doanh thu thành lợi nhuận.

2.3. Thực trạng về hoạt động thu mua hàng vật tư điện trong những năm vừa qua

Trong những năm vừa qua, để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh, thu mua đang đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với các doanh nghiệp. Tuy nhiên, hiện tại đối với hoạt động thu mua hàng vật tư điện của công ty thì không có một quy trình hay các văn bản cụ thể nào liên quan đến việc thu mua, nhưng bên cạnh đó thì các hoạt động thu mua đang diễn ra một cách suôn sẻ dựa trên kinh nghiệm thực tế của nhân viên trong bộ phận mua hàng.

2.3.1. Khái quát tình hình thu mua qua những năm gần đây

2.3.1.1. Giá trị thu mua vật tư điện trong các năm 2023-2025

Bảng 2.5. Giá trị thu mua vật tư điện trong các năm 2023-2025

(ĐVT:VNĐ,%)

Năm	Giá trị thu mua	Tốc độ tăng/giảm (%)
2023	16.166.372.249	-
2024	36.672.801.931	+126,85
2025	25.018.460.308	-31,78

(Nguồn: Phòng Mua Hàng – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Nhận xét:

Hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh có sự biến động đáng kể trong giai đoạn 2023–2025. Theo bảng trên, giá trị thu mua từ năm 2023 đến 2024 có xu hướng tăng mạnh và tăng từ 16,166 tỷ đồng đến 36,672 tỷ đồng, tương ứng tăng 126,85% so với năm trước.

Nguyên nhân chủ yếu đến từ việc công ty thực hiện đồng thời nhiều dự án, làm gia tăng nhu cầu về vật tư điện để phục vụ dự án. Đồng thời, quy mô đơn hàng và khối

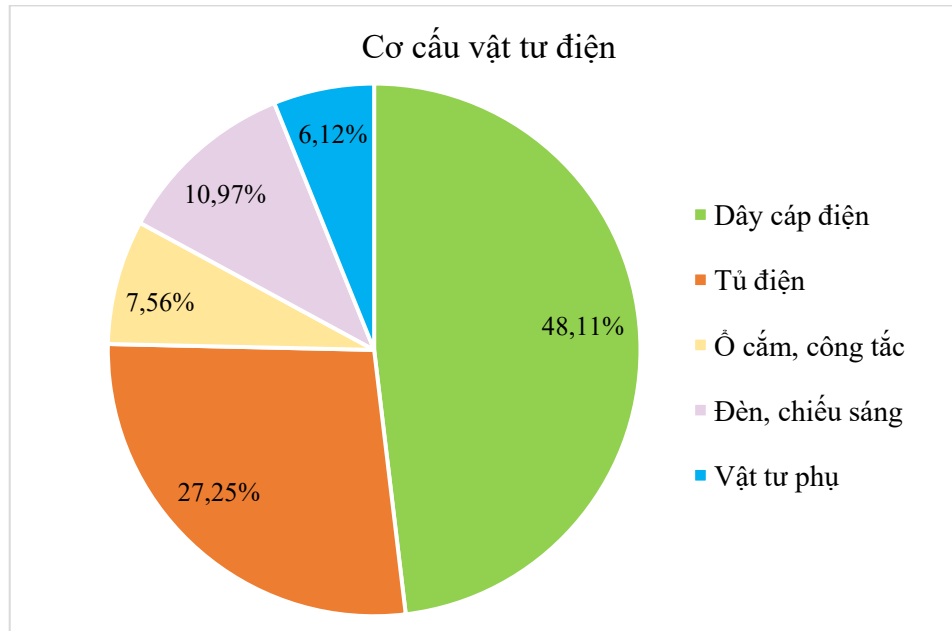
lượng mua hàng tăng đáng kể cũng phản ánh xu hướng mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm này.

Tuy nhiên, đến năm 2025, giá trị thu mua giảm xuống còn 25,018 tỷ đồng, tương ứng giảm 31,78% so với năm 2024. Sự sụt giảm này chủ yếu xuất phát từ sự thay đổi trong cơ cấu dự án mà công ty tiếp nhận. Cụ thể, thay vì triển khai đồng thời nhiều dự án nhỏ với nhu cầu vật tư điện phân tán như năm 2024, công ty tập trung thực hiện các dự án có quy mô lớn hơn và tích hợp nhiều hệ kỹ thuật trong cùng một công trình. Do đó, nhu cầu thu mua vật tư điện không còn phát sinh riêng lẻ theo từng hệ điện hoặc từng công trình nhỏ, mà được tập trung theo từng gói thầu hoặc hạng mục tổng thể.

Bên cạnh đó, do đặc thù hoạt động thu mua của công ty chủ yếu phát sinh theo nhu cầu thực tế của từng dự án. Vì vậy, giá trị thu mua trong từng năm chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi số lượng dự án, quy mô dự án và phạm vi hệ kỹ thuật mà công ty đảm nhận.

Nhìn chung, hoạt động thu mua của công ty có tính phụ thuộc lớn vào tiến độ và số lượng dự án thực hiện trong từng năm.

2.3.1.2. Cơ cấu vật tư điện trong giai đoạn từ 2023-2025



Biểu đồ 2.1. Cơ cấu vật tư điện trong giai đoạn từ 2023-2025

Nhận xét:

Từ bảng trên, ta thấy cơ cấu vật tư điện thu mua của công ty tập trung chủ yếu vào nhóm dây cáp điện và tủ điện. Trong đó, dây cáp điện chiếm tỷ trọng lớn nhất với 37,455

tỷ đồng, tương ứng 48,11% tổng giá trị thu mua trong giai đoạn 2023-2025. Đây là nhóm vật tư thiết yếu, được sử dụng xuyên suốt trong hầu hết các hạng mục thi công dự án về hệ điện.

Đứng thứ hai là nhóm tủ điện với tổng giá trị 21,213 tỷ đồng, chiếm 27,25%. Tỷ trọng cao của nhóm này cho thấy công ty tập trung đáng kể vào các dự án có yêu cầu lắp đặt hệ thống phân phối và điều khiển điện.

Tiếp theo là nhóm đèn điện với tổng giá trị 8,544 tỷ đồng, chiếm 10,97%, phản ánh nhu cầu tương đối ổn định đối với các hạng mục chiếu sáng trong công trình.

Nhóm ổ cắm, công tắc đạt 5,883 tỷ đồng, tương ứng 7,56%, trong khi phụ kiện và vật tư phụ chiếm tỷ trọng thấp nhất với 4,761 tỷ đồng, tương ứng 6,12%. Các nhóm vật tư này tuy có giá trị đơn vị thấp hơn nhưng vẫn đóng vai trò hỗ trợ hoàn thiện hệ thống điện và đảm bảo tiến độ thi công.

Nhìn chung, cơ cấu thu mua vật tư điện của công ty tập trung chủ yếu vào nhóm vật tư có giá trị lớn và ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ cũng như chất lượng thi công, đặc biệt là dây cáp điện và tủ điện. Điều này phản ánh tương đối rõ đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong lĩnh vực thi công theo dự án.

2.3.1.3. Số lượng đơn hàng trong giai đoạn từ 2023-2025

Bảng 2.6. Số lượng đơn hàng trong giai đoạn 2023-2025

Năm	Số lượng đơn hàng
2023	810
2024	1.471
2025	864

(Nguồn: Phòng Mua Hàng – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Nhận xét:

Số lượng đơn hàng của công ty có xu hướng biến động tương đồng với giá trị thu mua. Cụ thể, năm 2024 ghi nhận 1.471 đơn hàng, tăng mạnh so với 810 đơn hàng năm 2023.

Điều này cho thấy trong năm 2024, công ty không chỉ tăng về tổng giá trị mua hàng mà còn phát sinh nhu cầu xử lý số lượng đơn hàng lớn hơn đáng kể. Khối lượng công

việc tăng cao có thể tạo áp lực lên bộ phận mua hàng trong việc xử lý đề nghị mua, tìm kiếm nhà cung cấp, theo dõi tiến độ và kiểm soát chứng từ.

Đến năm 2025, số lượng đơn hàng giảm còn 864 đơn, phản ánh sự điều chỉnh về quy mô hoạt động hoặc số lượng dự án triển khai.

2.3.2. Phân tích nội dung của hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại doanh nghiệp

2.3.2.1. Xác định nhu cầu mua sắm

Tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh, công tác xác định nhu cầu mua sắm vật tư điện được thực hiện chủ yếu dựa trên nhu cầu thực tế phát sinh từ từng dự án thi công, thay vì áp dụng hình thức mua định kỳ cố định.

Cụ thể, khi công ty tiếp nhận dự án mới, kỹ sư phụ trách sẽ căn cứ vào hồ sơ kỹ thuật của công trình để lập đề xuất vật tư. Trong đó, cơ sở xác định nhu cầu mua sắm bao gồm bảng khối lượng BOQ (Bill of Quantities) và bản vẽ thiết kế. Tuy nhiên, bản vẽ thiết kế được ưu tiên làm căn cứ chính do phản ánh sát hơn điều kiện triển khai thi công thực tế của công trình.

STT	MÔ TẢ	MÃ SỐ	CHUNG LOẠI	ĐVT	KHỐI LƯỢNG BOQ&VO		TỔNG ĐỀ XUẤT	ĐỢT 28 27/12/2023	
					TỔNG BOQ&V O	BOQ		SL	NGÀY CẤP
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(7)+(8))	(7)	(13)		
IV	PHẦN CÁP ĐIỆN							x	
1	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (4x70)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	55	55	-		
2	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (3x70+1x35)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	33		33	33	
3	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (4x35)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	275	149	222	222	
4	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (4x16)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	86	86	81	81	
5	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (4x10)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	171	171	145	145	
6	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (4x4)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	29	22	28	28	
7	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (4x2.5)mm3	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	13	13	-		
8	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (3x2.5)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	65	60	64	64	
9	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (2x4)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	91	91	90	46	
10	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (1x150)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	76	30	75	75	
11	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (1x240)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	537	280	536	536	
12	Cu/Mica/XLPE/FR-PVC (2x6)mm2	Điện áp 0,6/1kV	Cadivi	m	0	0	-		
*	Cáp điện 0.6/1kv lõi đồng cách điện						-		
DXVT (+)									

Hình 2.3. Bảng khối lượng BOQ của dự án thực tế

Dựa trên các tài liệu này, kỹ sư tiến hành xác định chủng loại, mã số, mô tả, số lượng vật tư cần sử dụng và lập đề xuất vật tư cho dự án. Sau khi hoàn thành, đề xuất được gửi đến Chỉ huy trưởng để kiểm tra, rà soát tính phù hợp giữa nhu cầu vật tư với tiến độ thi công và yêu cầu kỹ thuật của công trình. Tiếp theo, Chỉ huy trưởng thực hiện gửi email

trình Giám đốc phê duyệt, đồng thời gửi đến phòng mua hàng và phòng kho để các bộ phận liên quan chủ động nắm bắt thông tin.

RE: THAP-CT6(DN)-1: DXVT ĐỢT 7



QUANG VKG <quang.lengoc@vankhanhgroup.com>
To: muahang.mientrung@vankhanhgroup.com; VO XUAN THUY; Pham Xuan Hoai; khovkmt@vankhanhgroup.com
Cc: tho.dangtan@vankhanhgroup.com; anh.truong@vankhanhgroup.com; trong.dangvan@vankhanhgroup.com; chi.haquoc@vankhanhgroup.com

Reply Reply All Forward ...

Wed 1/28/2026 9:15 AM



THAP-CT6(DN)-1 - DXVT ĐỢT 7.pdf
374 KB



THAP-CT6(DN)-1 - DXVT ĐỢT 7.xlsx
1 MB

Dear BPMH

Công trình **THAP-CT6(DN)-1** gửi lại DXVT đợt 7 theo file đính kèm.
Anh Thọ xem và duyệt đề xuất vật tư giúp em. Phương án đặt nổi sleeve đã duyệt.
Cảm ơn!



LÊ NGỌC TƯỜNG QUANG

CHT

[M] : 0773.529.353/ 0901.479.014

[E] : quang.lengoc@vankhanhgroup.com

VAN KHANH MIEN TRUNG INVESTMENT - TRADING -
ENGINEERING AND CONSTRUCTION CORPORATION.

[A] : 203 Le Am Street, Hoa Xuan Ward, Cam Le District, Da
Nang City

[T] : (84.236) 364 0797 Ext : 316

[W] : www.vankhanhgroup.com

Hình 2.4. Bộ phận công trình gửi đề xuất vật tư

Thông thường, đề xuất vật tư được Giám đốc phê duyệt trong ngày nhằm đảm bảo tiến độ xử lý nhanh cho dự án. Trong trường hợp công ty triển khai đồng thời nhiều công trình, thời gian phê duyệt có thể kéo dài từ 1–2 ngày. Nội dung phê duyệt ở giai đoạn này chủ yếu là xác nhận tính hợp lý của nhu cầu vật tư và số lượng phục vụ dự án, chưa phải là quyết định phê duyệt mua toàn bộ số lượng được đề xuất. Ngay sau khi tiếp nhận thông tin từ email đề xuất, bộ phận kho tiến hành rà soát tồn kho thực tế đối với các vật tư được yêu cầu. Kết quả kiểm tra được tổng hợp dưới dạng bảng Excel, thể hiện rõ chủng loại vật tư hiện còn, số lượng tồn kho khả dụng và các vật tư thiếu hụt cần bổ sung. File này được phản hồi trực tiếp trên cùng luồng email đề xuất để Giám đốc, phòng mua hàng và các bộ phận liên quan đồng thời cập nhật thông tin.

Đối với vật tư điện, công ty chủ yếu mua theo tiến độ dự án, chiếm khoảng 90% tổng nhu cầu mua hàng. Khoảng 10% còn lại là vật tư phụ phục vụ nhu cầu thường xuyên như băng keo điện, dầu cos, dây rút, ống gen... được mua theo hình thức dự trữ. Đối với nhóm vật tư phụ, công ty áp dụng công thức xác định tồn kho an toàn như sau:

$$\text{Tồn kho an toàn} = (\text{Thời gian giao hàng tối đa} \times \text{Nhu cầu tối đa}) - (\text{Thời gian giao hàng trung bình} \times \text{Nhu cầu trung bình})$$

Ngoài ra, đối với nhóm dây cáp điện – nhóm vật tư chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng giá trị thu mua (48,11%) công ty áp dụng phương pháp dự phòng hao hụt dựa trên kinh nghiệm thực tế. Sau khi tính toán khối lượng cần thiết, bộ phận thi công thường lấy số lượng hao hụt chiếm 5% tổng khối lượng đã bóc nhằm hạn chế rủi ro thiếu hụt trong quá trình thi công. Trường hợp phát sinh dư thừa, dây cáp điện vẫn có thể nhập kho để phục vụ các dự án tiếp theo do tính phổ biến và khả năng sử dụng cao.

Bên cạnh đó, sự biến động trong giá trị thu mua giai đoạn 2023–2025 cũng phản ánh đặc điểm phụ thuộc dự án của hoạt động mua sắm. Cụ thể, giá trị thu mua tăng mạnh từ 16,166 tỷ đồng năm 2023 lên 36,672 tỷ đồng năm 2024, tương ứng tăng 126,84%, do công ty triển khai đồng thời nhiều dự án làm nhu cầu vật tư tăng cao. Đến năm 2025, giá trị thu mua giảm xuống còn 25,018 tỷ đồng, tương ứng giảm 31,78%, chủ yếu do thay đổi cơ cấu dự án và tập trung vào các công trình quy mô lớn hơn, tích hợp nhiều hệ kỹ thuật.

Số lượng công trình triển khai của công ty trong giai đoạn 2023–2025 cũng có sự biến động tương ứng với giá trị thu mua vật tư điện, được thể hiện qua bảng dưới đây:

Bảng 2.7. Số lượng công trình triển khai giai đoạn 2023-2025

Năm	Số lượng công trình
2023	15
2024	24
2025	18

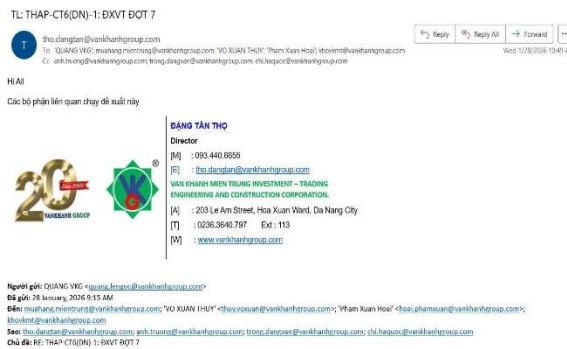
Từ bảng trên có thể thấy, số lượng công trình triển khai năm 2024 tăng 9 dự án so với năm 2023, tăng từ 15 đến 24 dự án, góp phần làm gia tăng nhu cầu vật tư điện và kéo theo giá trị thu mua tăng mạnh trong cùng kỳ. Đến năm 2025, mặc dù số lượng công trình có xu hướng giảm, vì công ty có định hướng tập trung nhiều hơn vào các dự án quy mô lớn, tích hợp nhiều hệ kỹ thuật trong cùng một công trình, làm thay đổi đặc điểm nhu cầu vật tư so với giai đoạn trước.

Nhìn chung, công tác xác định nhu cầu mua sắm tại Công ty Vân Khánh được xây dựng tương đối sát với nhu cầu thực tế và đặc thù thi công dự án. Quy trình phối hợp giữa bộ phận thi công, kho và phòng mua hàng giúp công ty kiểm soát tương đối tốt nhu cầu vật tư trước khi phát sinh hoạt động mua hàng. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn phụ

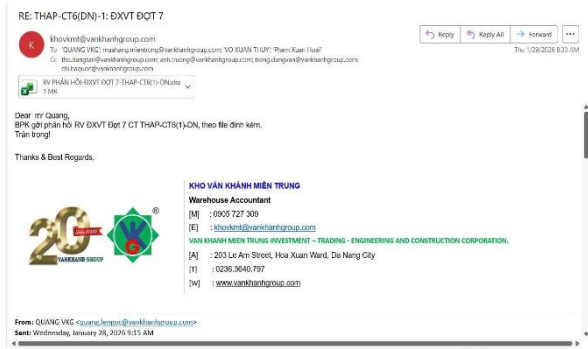
thuộc lớn vào độ chính xác của công tác bóc tách khối lượng, kinh nghiệm của kỹ sư trong xác định hao hụt và tốc độ phối hợp thông tin giữa các bộ phận. Kỹ sư thường dựa vào BOQ để bóc tách khối lượng, song việc này vẫn có thể xảy ra sai sót. Khi bóc tách sai dẫn đến thiếu vật tư, bộ phận thi công phải chờ đợi đề xuất mua sắm tiếp theo, gây chậm tiến độ dự án, ảnh hưởng đến tiến độ thi công tổng thể và uy tín của công ty. Đồng thời, tình trạng này còn làm tăng chi phí mua sắm do phải bổ sung đợt xuất với giá cao hơn hoặc phát sinh thêm chi phí vận chuyển.

2.3.2.2. Lập đề nghị và phê duyệt mua hàng

Tại Công ty Vân Khánh, hoạt động lập đề nghị mua hàng và phê duyệt mua hàng không được tách thành bước độc lập như trên lý thuyết.



Hình 2.5.a Giám đốc duyệt đề xuất



Hình 2.5.b Phòng kho phản hồi đề xuất

Thực tế, nhu cầu mua hàng đã được thể hiện ngay từ giai đoạn đề xuất vật tư của bộ phận công trình. Sau khi Giám đốc phê duyệt đề xuất và phòng kho hoàn tất kiểm tra tồn kho, phòng mua hàng căn cứ trên dữ liệu tổng hợp để xác định danh mục vật tư cần mua thực tế mà không lập thêm phiếu đề nghị mua hàng riêng. Quy trình này giúp doanh nghiệp tinh giản chứng từ, rút ngắn thời gian xử lý hành chính và đáp ứng nhanh tiến độ dự án. Tổng thời gian xử lý từ lúc nhận đề xuất đến khi xác định danh mục mua hàng thực tế thường kéo dài khoảng 1–2 ngày. Sau khi hoàn tất bước này, phòng mua hàng tiến hành ngay công tác tìm kiếm nhà cung cấp và yêu cầu báo giá mà không cần chờ thêm phê duyệt trung gian.

Tuy nhiên, việc chưa tách biệt rõ giữa chứng từ đề xuất vật tư và chứng từ đề nghị mua hàng thực tế có thể gây khó khăn trong truy xuất dữ liệu, kiểm soát nội bộ và phân định trách nhiệm khi phát sinh sai lệch về chủng loại hoặc số lượng vật tư.

2.3.2.3. Tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp

Sau khi xác định danh mục vật tư cần mua, nhân viên mua hàng tiến hành tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp.

Nguồn tìm kiếm nhà cung cấp chủ yếu đến từ danh sách nhà cung cấp cũ, đối tác giới thiệu, internet, mạng lưới quan hệ trong ngành. Trong thực tế, công ty ưu tiên làm việc với các nhà cung cấp cũ nhằm tận dụng lợi thế về lịch sử giao dịch, độ tin cậy và khả năng phối hợp trong xử lý đơn hàng. Chỉ trong trường hợp nhà cung cấp hiện hữu không đáp ứng được yêu cầu về số lượng, tiến độ giao hàng hoặc giá cả, công ty mới tiến hành làm việc với các nhà cung cấp trong danh sách dự phòng.

Bảng 2.8. Số lượng nhà cung cấp vật tư điện giai đoạn 2023-2025

Năm	Số lượng nhà cung cấp
2023	59
2024	80
2025	80

(Nguồn: Phòng Mua Hàng - Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Trong giai đoạn 2023–2025, công ty duy trì hợp tác với hệ thống nhà cung cấp tương đối ổn định, đồng thời có sự mở rộng nhằm đáp ứng nhu cầu dự án ngày càng tăng. Cụ thể, số lượng nhà cung cấp năm 2023 là 59 đơn vị, đến năm 2024 tăng lên 80 đơn vị. Số lượng nhà cung cấp tăng 21 đơn vị, tương ứng tăng 35,59% vào năm 2024. Điều này cho thấy công ty có xu hướng mở rộng mạng lưới cung ứng thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào một số nhà cung cấp cố định, và cũng phù hợp với xu hướng gia tăng số lượng công trình từ 15 đến 24 dự án của công ty đã được phân tích tại mục 2.3.2.1. xác định nhu cầu mua sắm, qua đó tăng khả năng chủ động trong xử lý đơn hàng và giảm rủi ro gián đoạn nguồn cung. Từ năm 2024 đến 2025, doanh nghiệp vẫn duy trì ổn định số lượng nhà cung cấp. Mặc dù số lượng công trình có xu hướng giảm nhẹ, công ty lại tập trung vào các dự án có quy mô lớn hơn, tích hợp nhiều hệ. Do đặc thù hoạt động theo dự án và yêu cầu cao về tính linh hoạt trong cung ứng, việc duy trì đa dạng nguồn cung trở nên cần thiết. Trong thực tế, tiến độ và nhu cầu vật tư tại các dự án thường biến động liên tục, dễ phát sinh rủi ro như chậm giao hàng, thiếu hàng hoặc gián đoạn nguồn cung từ nhà cung cấp chính. Vì vậy, việc giữ lại hệ thống nhà cung cấp hiện tại, bao gồm cả nhà

cung cấp chính và nhà cung cấp dự phòng giúp công ty có thể thay thế kịp thời khi cần, từ đó đảm bảo tiến độ thi công không bị gián đoạn. Bên cạnh đó, chi phí duy trì danh sách nhà cung cấp là không đáng kể so với những rủi ro và thiệt hại tiềm ẩn nếu thiếu nguồn cung trong quá trình thực hiện dự án.

Sau khi đã lựa chọn danh sách nhà cung cấp phù hợp, nhân viên mua hàng gửi yêu cầu báo giá đến các nhà cung cấp thông qua email. Nhà cung cấp sẽ phản hồi thư báo giá để tiến hành đối chiếu, so sánh với giá chào thầu.

CTY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN
ĐC: 290A Nguyễn Văn Lương, P. 17, Q. Gò Vấp
ĐT: (028) 38944984 Fax: (028) 39210716

THƯ BÁO GIÁ

(Ngày 04 tháng 02 năm 2025)

Kính gửi: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN BẦU TƯ - THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH

Người gửi: Phạm Văn Tuấn
Số ĐT liên hệ: 0911 123456
Email: quyd@quyd.com

Người Nhận:
Số ĐT:
Email:

Theo yêu cầu báo giá của Quý Công ty, chúng tôi xin gửi thư báo giá các loại sản phẩm như sau:

DỰ ÁN: COSMO - ĐÀ NẴNG (GIAO 1 ĐIỂM)

STT	MÔ TẢ HÀNG HÓA	TÊN HÀNG HÓA	MÀU	ĐVT	S.L.G	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN	VAT	GHI CHÚ	GIÁ LIST CÓ VAT	CHIẾT KHẤU
1	Cáp 1x1Cx0,75mm2	VCm/LF-0,75 (1x24/0,2)-300/500V		Mét	100			8%	CADIVI		
2	1C-2,5mm2 Cu/PVC	CV/LF-2.5 (7/0.67)-0.6/1kV		Mét	83.400			8%	CADIVI		
3	1C-4mm2 Cu/PVC	CV/LF-4 (7/0.85)-0.6/1kV		Mét	35.100			8%	CADIVI		
4	1C-6 mm², Cu/PVC (E)	CV/LF-6 (7/1.04)-0.6/1kV	TE	Mét	200			8%	CADIVI		
5	1C-10 mm², Cu/PVC (E)	CV/LF-10 (7/1.35)-0.6/1kV	TE	Mét	531			8%	CADIVI		
6	1C-16 mm², Cu/PVC (E)	CV/LF-16 - 0.6/1kV	TE	Mét	900			8%	CADIVI		
Cộng tiền hàng:											
Thuế VAT 8%:											
Thuế VAT 10%:											
Tổng cộng tiền hàng:											

* Thời gian giao hàng: hàng có sẵn đặt 2-3 ngày, sản xuất 15-20 ngày làm việc
* Giao hàng tới công trình, trên phương tiện Bản Bùn, xuống hàng Bản Mua
* HHTT: thỏa thuận 2 bên
* Dây nhỏ cvl-cv6 tròn cuộn 100m
* Đơn giá trên áp dụng cho việc thực hiện toàn bộ đơn hàng k tách lẻ (không bao gồm chi phí mẫu - phí thử nghiệm Quatest 3)
* HLBG: Giá trên có giá trị trong vòng 02 ngày kể từ ngày báo giá
Chân thành cảm ơn & hân hạnh được phục vụ Quý Công ty ngày càng nhiều hơn.

Thông tin chuyển khoản:
CTY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN
Số TK 111 0000 41529 Ngân hàng VietinBank chi nhánh 9 Tp.HCM

Chữ 6/2 8/74
- Công nợ 30 ngày
- giao cho ĐVT

Hình 2.6. Thư báo giá từ nhà cung cấp

(Nguồn: Phòng Mua Hàng – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Quá trình đánh giá nhà cung cấp tại công ty được thực hiện dựa trên hệ thống tiêu chí nội bộ do bộ phận mua hàng xây dựng từ kinh nghiệm thực tế. Các tiêu chí đánh giá bao gồm giá cả, thời gian giao hàng, chất lượng hàng hóa và điều khoản thanh toán.

Bảng 2.9. Tiêu chí đánh giá nhà cung cấp

Tiêu chí	Tỷ trọng (%)	Nội dung đánh giá
Giá cả	40	So sánh đơn giá hiện tại với giá chào thầu, giá giao dịch trước đó.
Thời gian giao hàng	30	Khả năng đáp ứng tiến độ dự án, tốc độ giao hàng, mức độ đúng hẹn.

Chất lượng	20	Độ phù hợp kỹ thuật, chất lượng hàng hóa, tỷ lệ lỗi hoặc đổi trả.
Điều khoản thanh toán	10	Công nợ, thời hạn thanh toán, hỗ trợ chiết khấu hoặc thanh toán linh hoạt.

(Nguồn: Phòng Mua Hàng – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Trong đó, giá cả là tiêu chí quan trọng nhất, chiếm 40% tổng trọng số đánh giá. Điều này phù hợp với đặc thù ngành thi công cơ điện khi giá trị vật tư chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí dự án và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tài chính. Tuy nhiên, ví dụ trong trường hợp giá cao hơn nhưng nhà cung cấp hỗ trợ công nợ hoặc chiết khấu phù hợp, công ty vẫn có thể cân nhắc lựa chọn nếu xét tổng lợi ích tài chính.

Quá trình tìm kiếm, nhận báo giá và đánh giá nhà cung cấp thường kéo dài từ 3–5 ngày làm việc, đây là bước chiếm nhiều thời gian nhất trong toàn bộ quy trình thu mua. Trong trường hợp công ty tiếp nhận đồng thời nhiều đề xuất vật tư từ nhiều dự án, thời gian xử lý có thể kéo dài nhưng thường không vượt quá 7 ngày làm việc.

Nguyên nhân chủ yếu do nhân viên mua hàng phải tổng hợp, đối chiếu và so sánh nhiều báo giá khác nhau với mức giá chào thầu ban đầu cũng như lịch sử giá mua trước đó. Khi phát hiện chênh lệch giá lớn, bộ phận mua hàng cần làm việc lại với nhà cung cấp để thương lượng và xác minh nguyên nhân biến động.

Trong những năm gần đây, việc phát sinh chênh lệch giá diễn ra tương đối thường xuyên, hầu như xuất hiện ở hầu hết các dự án. Nguyên nhân chủ yếu đến từ biến động thị trường nguyên vật liệu và ảnh hưởng từ xung đột địa chính trị tại khu vực Trung Đông, làm giá vật tư điện, dây cáp và thiết bị điện có xu hướng biến động mạnh theo từng thời điểm.

Sau khi hoàn tất đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp, phương án lựa chọn được trình Giám đốc xem xét, phê duyệt trước khi chuyển sang bước đặt hàng.

Nhìn chung, công tác tìm kiếm và đánh giá nhà cung cấp tại công ty được thực hiện tương đối chặt chẽ, có sự kết hợp giữa dữ liệu lịch sử, so sánh báo giá và kinh nghiệm thực tiễn của nhân viên mua hàng. Việc duy trì danh sách nhà cung cấp cũ đồng thời mở rộng nguồn cung mới giúp công ty tăng tính linh hoạt trong xử lý đơn hàng. Tuy nhiên, hoạt động đánh giá hiện vẫn phụ thuộc tương đối lớn vào kinh nghiệm cá nhân của nhân

viên mua hàng, chưa xây dựng hệ thống chấm điểm hoặc tiêu chuẩn hóa đánh giá thành biểu mẫu thống nhất.

2.3.2.4. Đàm phán và đặt hàng

Sau khi hoàn tất bước đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp, phòng mua hàng tiến hành đàm phán các điều khoản thương mại trước khi xác nhận đặt hàng.

Tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh, hoạt động đặt hàng được thực hiện thông qua hai hình thức là Đơn đặt hàng (Purchase Order – PO) và Hợp đồng mua bán, cụ thể đối với các đơn hàng có giá trị nhỏ hoặc phát sinh thường xuyên, công ty sử dụng hình thức PO để rút ngắn thời gian xử lý và đơn giản hóa thủ tục mua hàng. Đối với các đơn hàng có giá trị từ 20 triệu đồng trở lên, công ty thực hiện ký kết hợp đồng mua bán với nhà cung cấp nhằm đảm bảo tính pháp lý và kiểm soát rủi ro trong quá trình thực hiện đơn hàng.

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

HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ
Số:/20...../HĐMB/VKMT-.....

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 24 tháng 11 năm 2015;
- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005;
- Căn cứ nhu cầu và khả năng của Hai Bên,

Hôm nay, ngày:..... tháng năm....., tại Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại - Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung chúng tôi gồm:

BÊN MUA: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI - KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG

Địa chỉ : 203 Đường Lê Âm, Phường Hòa Xuân, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
Điện thoại : 023 6364 0797
Mã số thuế : 0401946203
Đại diện : Ông **ĐẶNG TẤN THỌ** Chức vụ: **Giám Đốc**
(Sau đây gọi tắt là “Bên A”)

BÊN BÁN: CÔNG TY

Địa chỉ :
Điện thoại :
Mã số thuế :
Tài khoản :
Tại :
Đại diện : Ông Chức vụ:
Theo giấy ủy quyền số:..... ngày..... của
(Sau đây gọi tắt là “Bên B”)

Sau khi tiến hành bàn bạc và thỏa thuận, hai bên thống nhất đồng ý ký kết “Hợp đồng mua bán hàng hoá” (gọi tắt là Hợp đồng) với các nội dung như sau:

Hình 2.7. Hợp đồng mua bán

(Nguồn: Phòng Mua Hàng – Công ty Vân Khánh Miền Trung)

Sau khi chốt giá với nhà cung cấp, phòng mua hàng phối hợp với Giám đốc tiến hành đàm phán các điều khoản chính của hợp đồng. Các điều khoản trọng yếu trong hợp đồng như sau:

Bảng 2.10. Các điều khoản trọng yếu trong hợp đồng

Điều khoản chính	Nội dung
Nội dung và giá trị hợp đồng	Chủng loại hàng hóa, số lượng, đơn giá, tổng giá trị
Giao nhận hàng hóa	Địa điểm giao hàng, tiến độ giao hàng, chứng từ giao nhận
Phương thức thanh toán	Công nợ, thời hạn thanh toán, hình thức chuyển khoản
Chất lượng và bảo hành	Tiêu chuẩn kỹ thuật, hồ sơ chất lượng, bảo hành
Quyền và nghĩa vụ các bên	Trách nhiệm cung ứng, tiếp nhận, thanh toán
Phạt vi phạm hợp đồng	Chậm giao hàng, giao sai chất lượng, chậm thanh toán
Chấm dứt hợp đồng	Điều kiện đơn phương chấm dứt
Bất khả kháng	Xử lý các trường hợp khách quan
Bảo mật thông tin, chống tiêu cực	Kiểm soát rủi ro đạo đức kinh doanh

Trong đó, các điều khoản được công ty đặc biệt chú trọng và bắt buộc kiểm soát gồm: Giá trị hợp đồng và đơn giá, tiến độ giao hàng, chất lượng hàng hóa và hồ sơ kỹ thuật, điều khoản thanh toán, phạt vi phạm hợp đồng. Đối với hành vi chậm giao hàng, nhà cung cấp bị phạt 0,1%/ngày trên giá trị hợp đồng; nếu chậm quá 07 ngày, công ty có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và áp dụng mức phạt 8% tổng giá trị hợp đồng. Quy định này giúp doanh nghiệp kiểm soát chặt chẽ tiến độ cung ứng, đặc biệt trong bối cảnh hoạt động thi công phụ thuộc lớn vào thời gian bàn giao vật tư.

Hiện nay, thời gian đặt hàng tại công ty (tính từ khi tiếp nhận đề xuất vật tư đến khi gửi xác nhận đặt hàng cho nhà cung cấp) dao động khoảng 7–14 ngày, tùy thuộc vào tiến độ dự án, giá trị đơn hàng và số lượng đề xuất phát sinh tại cùng thời điểm. Trong đó, các bước tìm kiếm, nhận báo giá, so sánh giá và đàm phán điều khoản thường chiếm nhiều thời gian nhất trong toàn bộ quy trình mua hàng.

Nhìn chung, công ty đã xây dựng cơ chế đặt hàng tương đối linh hoạt khi kết hợp cả PO và hợp đồng, phù hợp với từng giá trị đơn hàng. Tuy nhiên, thời gian xử lý vẫn phụ

thuộc tương đối lớn vào tiến độ phê duyệt nội bộ và thời gian thương lượng với nhà cung cấp.

2.3.2.5. Theo dõi thực hiện đơn hàng

Sau khi hoàn tất đặt hàng, nhân viên mua hàng chịu trách nhiệm theo dõi tiến độ thực hiện đơn hàng trên phần mềm MISA SME. Các thông tin theo dõi bao gồm trạng thái đơn hàng, thời gian giao hàng dự kiến, số lượng đặt hàng, nhà cung cấp, tình trạng thanh toán. Nhân viên mua hàng cập nhật dữ liệu trực tiếp lên hệ thống và kiểm tra ít nhất một lần mỗi ngày nhằm kịp thời phát hiện và xử lý các rủi ro ảnh hưởng đến việc giao hàng. Việc theo dõi được thực hiện liên tục từ sau khi xác nhận đơn hàng cho đến trước thời điểm giao hàng. Trong quá trình này, nhân viên mua hàng chủ động liên hệ với nhà cung cấp để xác nhận tiến độ chuẩn bị hàng hóa, kế hoạch vận chuyển cũng như khả năng đáp ứng thời hạn theo cam kết.

Theo tổng hợp nội bộ từ bộ phận mua hàng và bộ phận kho của công ty trong giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ giao đúng hạn duy trì ở mức khoảng 95%. Khoảng 5% đơn hàng giao trễ chủ yếu do biến động logistics quốc tế, chậm tàu, gián đoạn chuỗi cung ứng và ảnh hưởng từ xung đột địa chính trị tại khu vực Trung Đông. Các lô hàng trễ thường chỉ chậm từ 2–3 ngày. Khi phát sinh chậm trễ, nhân viên mua hàng chủ động liên hệ nhà cung cấp để nắm rõ nguyên nhân, yêu cầu phương án khắc phục và áp dụng điều khoản phạt hợp đồng nếu vi phạm vượt mức cho phép. Trường hợp nhà cung cấp giao thiếu số lượng hoặc sai mã hàng, công ty yêu cầu bổ sung hoặc đổi trả theo đúng thỏa thuận đã ký kết.

Nhìn chung, hoạt động theo dõi đơn hàng tại công ty được thực hiện khá thường xuyên và có ứng dụng phần mềm quản lý. Tuy nhiên, công tác này vẫn phụ thuộc nhiều vào việc cập nhật thủ công của nhân viên mua hàng và mức độ phản hồi của nhà cung cấp.

2.3.2.6. Nhận hàng và kiểm tra hàng hóa

Khi hàng hóa được giao đến kho hoặc công trình, bộ phận thi công (kỹ sư) phối hợp với bộ phận kho thực hiện tiếp nhận và kiểm tra hàng hóa thực tế so với phiếu giao hàng. Cụ thể:

- Thủ kho và nhân viên kho kiểm tra số lượng, mã hàng, quy cách đóng gói và đối chiếu với chứng từ giao nhận.
- Kỹ sư phụ trách kiểm tra hồ sơ CO/CQ (nếu có), và các hồ sơ liên quan đến đánh giá chất lượng của hàng hóa.

Theo tổng hợp nội bộ từ bộ phận kho của công ty trong giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ sai sót trong quá trình nhận hàng tương đối thấp, khoảng 2% tổng số đơn hàng. Các lỗi phát sinh chủ yếu như giao sai số lượng, thiếu hồ sơ chất lượng và số lượng và còn kiểm tra các hồ sơ đi kèm như tài liệu kỹ thuật, hồ sơ hướng dẫn sử dụng; Packing List, vận đơn (đối với hàng nhập khẩu); hợp chuẩn, hợp quy (đối với hàng trong nước), CO/CQ nếu có, và các tài liệu kỹ thuật liên quan nhằm đảm bảo hàng hóa đáp ứng yêu cầu thi công và nghiệm thu dự án. Khi phát hiện sai sót, bộ phận kho thực hiện lập biên bản ghi nhận, đồng thời có thể từ chối nhận hàng hoặc nhận tạm có ghi chú và gửi cho bộ phận mua hàng xử lý, nhân viên mua hàng sẽ yêu cầu nhà cung cấp giao bổ sung, điều chỉnh hoặc đổi trả nhằm đảm bảo tính chính xác của hồ sơ và hàng hóa nhập kho. Nếu sai sót nghiêm trọng và có ảnh hưởng đến tiến độ

Nhìn chung, quy trình nhận và kiểm tra hàng hóa tại công ty có sự phân công tương đối rõ giữa bộ phận kho và thi công, giúp kiểm soát tốt cả số lượng lẫn chất lượng hàng hóa đầu vào.

2.3.2.7. Hoàn thiện chứng từ và thanh toán

Sau khi hoàn tất quá trình nhận hàng và kiểm tra hàng hóa, công ty tiến hành hoàn thiện bộ chứng từ thanh toán nhằm đảm bảo tính đầy đủ, chính xác và hợp lệ trước khi thực hiện thanh toán cho nhà cung cấp.

Bộ chứng từ thanh toán tại Công ty Vân Khánh Miền Trung thường bao gồm:

- Hợp đồng mua bán hoặc Đơn đặt hàng (PO);
- Báo giá;
- Phiếu giao hàng hoặc biên bản giao nhận hàng hóa;
- Hóa đơn giá trị gia tăng (VAT).
- Hồ sơ chất lượng hàng hóa, CO/CQ hoặc các tài liệu kỹ thuật liên quan (nếu có).
- Ủy nhiệm chi.

Sau khi hàng hóa được xác nhận đạt yêu cầu, bộ phận kho thực hiện nhập kho và chuyển các chứng từ liên quan đến bộ phận mua hàng. Phòng mua hàng tiến hành rà soát, đối chiếu chứng từ với đơn đặt hàng hoặc hợp đồng nhằm kiểm tra tính thống nhất giữa số lượng đặt mua, số lượng giao nhận thực tế, đơn giá và điều kiện thanh toán. Trường hợp phát hiện sai lệch về số lượng, thiếu chứng từ hoặc sai thông tin hóa đơn, công ty sẽ tạm thời chưa thực hiện thanh toán cho đến khi nhà cung cấp hoàn tất điều chỉnh. Sau khi hoàn thiện hồ sơ, chứng từ được chuyển đến bộ phận kế toán để thực hiện thanh toán theo điều khoản đã ký kết trong hợp đồng.

Phương thức thanh toán chủ yếu tại công ty là chuyển khoản ngân hàng. Thời hạn thanh toán phụ thuộc vào từng nhà cung cấp và nội dung thỏa thuận, thường áp dụng hình thức thanh toán công nợ hoặc thanh toán theo tiến độ giao hàng. Đối với một số nhà cung cấp lâu năm, công ty được áp dụng chính sách công nợ linh hoạt, góp phần giảm áp lực dòng tiền trong quá trình triển khai đồng thời nhiều dự án.

Nhìn chung, hoạt động hoàn thiện chứng từ và thanh toán tại công ty được thực hiện tương đối chặt chẽ, có bước đối chiếu giữa các bộ phận trước khi thanh toán. Điều này góp phần hạn chế rủi ro thanh toán sai số lượng, sai đơn giá hoặc thanh toán cho hàng hóa chưa đáp ứng yêu cầu kỹ thuật.

Tuy nhiên, quy trình kiểm tra chứng từ hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác rà soát thủ công giữa các bộ phận, có thể làm kéo dài thời gian xử lý hồ sơ khi phát sinh nhiều đơn hàng cùng thời điểm.

2.3.2.8. Đánh giá sau mua hàng

Sau khi hoàn tất đơn hàng và thanh toán cho nhà cung cấp, công ty thực hiện đánh giá sau mua hàng nhằm rà soát mức độ đáp ứng của nhà cung cấp và làm cơ sở cho các quyết định hợp tác trong tương lai.

Hoạt động đánh giá sau mua hàng tại công ty chủ yếu do bộ phận mua hàng thực hiện, dựa trên kết quả thực tế của từng đơn hàng và quá trình phối hợp với nhà cung cấp. Các tiêu chí đánh giá sau mua bao gồm mức độ đáp ứng tiến độ giao hàng, độ chính xác về số lượng và chủng loại hàng hóa, chất lượng hàng hóa thực tế, mức độ đầy đủ của chứng từ và hồ sơ kỹ thuật, khả năng phối hợp xử lý phát sinh và mức độ ổn định về giá cả. Trong quá trình đánh giá, các nhà cung cấp giao hàng đúng hạn, chất lượng ổn định và hỗ trợ xử lý vấn đề nhanh chóng sẽ được ưu tiên duy trì trong danh sách nhà cung

cấp thường xuyên. Ngược lại, đối với các nhà cung cấp có tỷ lệ giao hàng chậm, sai lệch chứng từ hoặc chất lượng không ổn định, công ty sẽ xem xét giảm mức độ ưu tiên hoặc thay thế bằng nhà cung cấp khác trong các dự án tiếp theo.

Trong giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ giao hàng đúng hạn tại công ty đạt khoảng 95%, trong khi tỷ lệ đơn hàng giao trễ chiếm khoảng 5%, chủ yếu do ảnh hưởng từ biến động logistics, chậm tàu và gián đoạn chuỗi cung ứng. Tỷ lệ sai sót trong nhận hàng duy trì ở mức khoảng 2%, tập trung ở các lỗi như thiếu hồ sơ đính kèm, giao thiếu số lượng hoặc sai mã hàng. Những dữ liệu này được phòng mua hàng tổng hợp và sử dụng làm căn cứ đánh giá mức độ phù hợp của từng nhà cung cấp trong quá trình hợp tác.

Bên cạnh đó, việc duy trì đánh giá sau mua giúp công ty cập nhật biến động về giá cả, năng lực giao hàng và chất lượng cung ứng của nhà cung cấp theo thời gian, từ đó nâng cao hiệu quả lựa chọn nhà cung cấp cho các dự án tiếp theo.

Nhìn chung, công tác đánh giá sau mua tại công ty đã được triển khai trong thực tế và có vai trò hỗ trợ tốt cho hoạt động quản lý nhà cung cấp. Tuy nhiên, hoạt động này hiện chủ yếu dựa trên kinh nghiệm và đánh giá của nhân viên mua hàng, chưa xây dựng thành hệ thống biểu mẫu hoặc cơ chế chấm điểm chuẩn hóa cho toàn bộ nhà cung cấp.

2.3.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại công ty

- **Hiệu quả về chi phí**

Hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh Miền Trung nhìn chung đã hỗ trợ tương đối tốt cho việc kiểm soát chi phí đầu vào trong quá trình triển khai các dự án cơ điện. Điều này thể hiện thông qua việc công ty đặc biệt chú trọng đến tiêu chí giá cả trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp. Qua bảng tiêu chí đánh giá nhà cung cấp có thể thấy giá cả là tiêu chí chiếm tỷ trọng cao nhất với 40% tổng mức đánh giá. Điều này phù hợp với đặc thù ngành cơ điện khi chi phí vật tư thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị công trình. Do đó, việc kiểm soát giá mua vật tư có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tài chính và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Trong thực tế, bộ phận mua hàng không chỉ so sánh đơn giá giữa các nhà cung cấp mà còn tiến hành đối chiếu với mức giá chào thầu ban đầu và dữ liệu lịch sử mua hàng trước đó nhằm hạn chế tình trạng phát sinh chi phí vượt ngân sách. Đối với các trường hợp giá chào có biến động lớn, nhân viên mua hàng sẽ chủ động làm việc lại với nhà

cung cấp để xác minh nguyên nhân và thương lượng lại mức giá phù hợp. Ngoài yếu tố giá, công ty còn xem xét thêm các lợi ích tài chính khác như chính sách công nợ, mức chiết khấu thương mại và khả năng hỗ trợ thanh toán từ phía nhà cung cấp. Điều này giúp doanh nghiệp tăng tính linh hoạt trong quản trị dòng tiền, đặc biệt trong bối cảnh triển khai đồng thời nhiều dự án có giá trị lớn.

Tuy nhiên, hiệu quả kiểm soát chi phí thu mua trong giai đoạn 2023–2025 vẫn chịu ảnh hưởng đáng kể từ biến động thị trường nguyên vật liệu và chi phí logistics quốc tế. Tình trạng chênh lệch giá vật tư giữa các thời điểm mua diễn ra tương đối thường xuyên, đặc biệt đối với các nhóm vật tư điện, dây cáp và hàng nhập khẩu. Nguyên nhân chủ yếu đến từ biến động giá nguyên vật liệu toàn cầu và tác động của xung đột địa chính trị tại khu vực Trung Đông làm ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng quốc tế.

Nhìn chung, hoạt động thu mua tại công ty đã góp phần hỗ trợ tương đối tốt cho việc kiểm soát chi phí đầu vào giúp doanh nghiệp duy trì hiệu quả tài chính và nâng cao khả năng cạnh tranh trong hoạt động đấu thầu công trình. Tuy nhiên, công tác phân tích giá và dự báo biến động thị trường hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm thực tế của nhân viên mua hàng, chưa ứng dụng các công cụ phân tích dữ liệu hoặc hệ thống quản trị chi phí chuyên sâu.

- Hiệu quả về tiến độ cung ứng vật tư

Tiến độ cung ứng vật tư là một trong những yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thi công và khả năng hoàn thành dự án của doanh nghiệp. Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cung ứng vật tư tại Công ty Vân Khánh nhìn chung được thực hiện tương đối ổn định và đáp ứng khá tốt yêu cầu triển khai công trình.

Tỷ lệ đơn hàng giao đúng tiến độ đạt khoảng 95%, trong khi tỷ lệ giao trễ chỉ chiếm khoảng 5% tổng số đơn hàng. Kết quả này cho thấy công ty đã duy trì tương đối hiệu quả công tác theo dõi, kiểm soát và phối hợp với nhà cung cấp trong quá trình thực hiện đơn hàng. Việc đảm bảo nguồn vật tư được cung ứng đúng thời điểm góp phần hạn chế nguy cơ gián đoạn thi công, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp duy trì tiến độ thực hiện và bàn giao công trình theo kế hoạch.

Hiệu quả về tiến độ cung ứng còn thể hiện ở việc công ty có sự phối hợp tương đối chặt chẽ giữa bộ phận mua hàng, kho và kỹ thuật trong quá trình theo dõi nhu cầu vật tư theo từng giai đoạn thi công. Điều này giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc lập

kế hoạch mua hàng, hạn chế tình trạng thiếu hụt vật tư phát sinh đột xuất trong quá trình triển khai dự án

Bên cạnh đó, việc áp dụng các điều khoản ràng buộc trách nhiệm trong hợp đồng mua bán cũng góp phần nâng cao ý thức tuân thủ tiến độ của nhà cung cấp. Các quy định về mức phạt khi giao hàng chậm giúp doanh nghiệp giảm thiểu phần nào rủi ro phát sinh từ việc chậm tiến độ cung ứng và tạo cơ sở pháp lý để xử lý các trường hợp vi phạm hợp đồng.

Tuy nhiên, khoảng 5% đơn hàng vẫn phát sinh tình trạng giao trễ do ảnh hưởng từ các yếu tố khách quan như chậm tàu, gián đoạn logistics quốc tế và biến động chuỗi cung ứng toàn cầu. Ngoài ra, thời gian xử lý đơn hàng tại công ty hiện vẫn dao động khoảng 7–14 ngày do phụ thuộc vào quá trình tổng hợp báo giá, phê duyệt nội bộ và thương lượng với nhà cung cấp. Điều này cho thấy khả năng phản ứng nhanh trước các nhu cầu phát sinh vẫn còn tương đối hạn chế.

Nhìn chung, hoạt động quản lý tiến độ cung ứng vật tư tại công ty đã đạt hiệu quả tương đối tích cực và hỗ trợ tốt cho hoạt động thi công dự án. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn cần tiếp tục nâng cao tính chủ động trong quản trị nguồn cung và cải thiện tốc độ xử lý đơn hàng nhằm giảm thiểu rủi ro ảnh hưởng đến tiến độ dự án trong tương lai.

- Hiệu quả về chất lượng vật tư

Hoạt động kiểm soát chất lượng vật tư tại Công ty Vân Khánh trong giai đoạn 2023–2025 được thực hiện tương đối chặt chẽ và góp phần hỗ trợ tốt cho quá trình thi công công trình. Qua số liệu tổng hợp cho thấy tỷ lệ đơn hàng đáp ứng yêu cầu đạt khoảng 98%, trong khi tỷ lệ phát sinh sai sót chỉ chiếm khoảng 2% tổng số đơn hàng.

Kết quả này phản ánh công ty đã duy trì tương đối hiệu quả công tác kiểm tra và kiểm soát chất lượng vật tư đầu vào. Việc kiểm tra không chỉ tập trung vào số lượng hàng hóa mà còn chú trọng đến mã hàng, quy cách đóng gói và hồ sơ kỹ thuật đi kèm như CO/CQ, catalogue kỹ thuật và chứng nhận chất lượng. Đối với ngành cơ điện, đây là yếu tố đặc biệt quan trọng do chất lượng vật tư có ảnh hưởng trực tiếp đến an toàn vận hành, chất lượng thi công và khả năng nghiệm thu công trình.

Tỷ lệ sai sót duy trì ở mức tương đối thấp cho thấy hoạt động phối hợp giữa bộ phận kho, bộ phận kỹ thuật và phòng mua hàng được thực hiện khá hiệu quả. Việc phát hiện

và xử lý kịp thời các trường hợp giao thiếu hàng, sai mã hàng hoặc thiếu hồ sơ kỹ thuật giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro đưa vật tư không đạt yêu cầu vào thi công, từ đó giảm nguy cơ phát sinh chi phí sửa chữa hoặc ảnh hưởng đến tiến độ công trình.

Bên cạnh đó, việc thực hiện lập biên bản ghi nhận và yêu cầu đổi trả hoặc bổ sung hồ sơ theo điều khoản hợp đồng cũng cho thấy doanh nghiệp đã có sự chủ động nhất định trong công tác kiểm soát chất lượng và xử lý phát sinh với nhà cung cấp.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, thời gian bổ sung hồ sơ kỹ thuật hoặc chứng từ chất lượng vẫn có thể ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thiện hồ sơ nghiệm thu của dự án.

Nhìn chung, hoạt động kiểm soát chất lượng vật tư tại công ty được thực hiện tương đối tốt, góp phần hạn chế về chất lượng và hỗ trợ đảm bảo yêu cầu kỹ thuật của công trình.

- Hiệu quả phối hợp với nhà cung cấp

Trong những năm gần đây, Công ty Vân Khánh đã duy trì tương đối ổn định mối quan hệ hợp tác với nhiều nhà cung cấp vật tư điện nhằm đảm bảo nguồn cung phục vụ hoạt động thi công dự án.

Hoạt động phối hợp với nhà cung cấp được thực hiện xuyên suốt từ quá trình tìm kiếm báo giá, thương lượng hợp đồng, theo dõi giao hàng đến đánh giá sau mua hàng. Việc duy trì danh sách nhà cung cấp truyền thống, công ty còn chủ động mở rộng thêm các nguồn cung mới nhằm tăng tính cạnh tranh về giá và giảm mức độ phụ thuộc vào một nhà cung cấp duy nhất. Đối với các nhà cung cấp lâu năm có năng lực đáp ứng tốt, công ty được áp dụng chính sách công nợ linh hoạt và hỗ trợ xử lý phát sinh tương đối nhanh chóng. Điều này không chỉ giúp nâng cao hiệu quả phối hợp trong quá trình thực hiện đơn hàng mà còn hỗ trợ doanh nghiệp giảm áp lực tài chính trong quá trình triển khai đồng thời nhiều dự án.

Ngoài ra, hoạt động đánh giá sau mua hàng cũng giúp doanh nghiệp theo dõi mức độ đáp ứng của từng nhà cung cấp về tiến độ giao hàng, chất lượng hàng hóa, mức độ đầy đủ của chứng từ và khả năng phối hợp xử lý sự cố. Đây là cơ sở giúp công ty sàng lọc và duy trì hợp tác với các nhà cung cấp có hiệu quả làm việc tốt trong dài hạn.

Tuy nhiên, công tác quản lý và đánh giá nhà cung cấp hiện vẫn mang tính thủ công và phụ thuộc khá nhiều vào đánh giá chủ quan của nhân viên mua hàng. Công ty chưa

xây dựng hệ thống chấm điểm hoặc cơ sở dữ liệu đánh giá nhà cung cấp theo tiêu chuẩn thống nhất, dẫn đến khó khăn trong việc theo dõi hiệu quả hợp tác dài hạn.

Nhìn chung, hoạt động phối hợp với nhà cung cấp tại Công ty Vân Khánh được thực hiện tương đối linh hoạt và hỗ trợ khá tốt cho hoạt động thu mua vật tư điện. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản lý và đánh giá nhà cung cấp nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp và hiệu quả trong hoạt động thu mua.

Từ những phân tích trên, có thể thấy hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh trong giai đoạn 2023–2025 đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong việc kiểm soát chi phí, đảm bảo tiến độ cung ứng và kiểm soát chất lượng vật tư phục vụ thi công công trình. Hoạt động thu mua không chỉ góp phần hỗ trợ hiệu quả tài chính mà còn giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro gián đoạn thi công và nâng cao khả năng đáp ứng yêu cầu của dự án. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế như phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân, quy trình đánh giá nhà cung cấp chưa được tiêu chuẩn hóa và công tác xử lý hồ sơ còn mang tính thủ công. Đây sẽ là cơ sở để đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động thu mua vật tư điện tại công ty trong chương tiếp theo.

2.4. Kết luận về hoạt động thu mua hàng vật tư điện

2.4.1. Thành công

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh Miền Trung đã đạt được nhiều kết quả tích cực, góp phần hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động thi công và triển khai dự án của doanh nghiệp.

Thứ nhất, công tác xác định nhu cầu mua sắm được thực hiện dựa trên nhu cầu thực tế của từng dự án thông qua BOQ và bản vẽ thiết kế, giúp nhu cầu vật tư được xác định tương đối sát với thực tế thi công. Việc phối hợp giữa phòng thi công, kho và phòng mua hàng giúp công ty hạn chế tình trạng mua hàng không cần thiết và nâng cao tính chủ động trong chuẩn bị vật tư.

Thứ hai, doanh nghiệp áp dụng mô hình mua hàng linh hoạt, kết hợp giữa mua theo tiến độ dự án và mua dự trữ đối với nhóm vật tư phụ. Đối với các vật tư có giá trị lớn như dây cáp điện, công ty có cơ chế tính hao hụt theo kinh nghiệm thực tế và tận dụng phần dư nhập kho cho dự án khác, góp phần hạn chế rủi ro thiếu hụt vật tư trong quá trình thi công.

Thứ ba, hoạt động kiểm soát chi phí thu mua được thực hiện tương đối hiệu quả. Trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp, công ty đặc biệt chú trọng đến yếu tố giá cả với tỷ trọng đánh giá chiếm 40% tổng tiêu chí lựa chọn. Bộ phận mua hàng không chỉ thực hiện so sánh báo giá giữa các nhà cung cấp mà còn đối chiếu với giá chào thầu và dữ liệu mua hàng trước đó nhằm hạn chế phát sinh chi phí vượt ngân sách. Ngoài ra, việc tận dụng chính sách công nợ và hỗ trợ thanh toán từ các nhà cung cấp lâu năm cũng giúp doanh nghiệp tăng tính linh hoạt trong quản trị dòng tiền khi triển khai đồng thời nhiều dự án.

Thứ tư, công ty đã duy trì tương đối tốt hiệu quả cung ứng vật tư phục vụ thi công công trình. Tỷ lệ đơn hàng giao đúng tiến độ đạt khoảng 95%, cho thấy hoạt động theo dõi đơn hàng và phối hợp với nhà cung cấp được thực hiện khá hiệu quả. Việc ứng dụng phần mềm MISA SME trong theo dõi đơn hàng giúp doanh nghiệp kiểm soát tương đối tốt trạng thái giao hàng, thời gian giao nhận và xử lý các phát sinh liên quan đến tiến độ cung ứng. Bên cạnh đó, việc áp dụng các điều khoản phạt vi phạm hợp đồng đối với hành vi giao hàng chậm cũng góp phần nâng cao ý thức tuân thủ của nhà cung cấp và hạn chế rủi ro gián đoạn thi công.

Thứ năm, công ty đã xây dựng được mạng lưới nhà cung cấp tương đối ổn định và linh hoạt. Trong giai đoạn 2023–2025, số lượng nhà cung cấp tăng từ 59 lên 80 đơn vị, cho thấy doanh nghiệp có xu hướng mở rộng nguồn cung nhằm nâng cao khả năng đáp ứng vật tư và giảm mức độ phụ thuộc vào một nhà cung cấp cố định. Đồng thời, việc duy trì song song nhà cung cấp chính và nhà cung cấp dự phòng giúp công ty chủ động hơn trong xử lý các rủi ro phát sinh như thiếu hàng, chậm giao hoặc biến động giá vật tư trên thị trường.

Thứ sáu, hoạt động kiểm soát chất lượng vật tư đầu vào được thực hiện tương đối chặt chẽ. Công ty duy trì tỷ lệ đơn hàng đạt yêu cầu khoảng 98%, trong khi tỷ lệ sai sót chỉ chiếm khoảng 2% tổng số đơn hàng. Trong quá trình nhận hàng, bộ phận kho và thi công phối hợp kiểm tra đồng thời số lượng, mã hàng, hồ sơ CO/CQ và các tài liệu kỹ thuật liên quan trước khi đưa vật tư vào sử dụng. Việc kiểm soát chất lượng đầu vào tương đối tốt đã góp phần hạn chế rủi ro về kỹ thuật, đảm bảo yêu cầu nghiệm thu và hỗ trợ nâng cao chất lượng công trình.

Thứ bảy, hoạt động hoàn thiện chứng từ và thanh toán được thực hiện tương đối chặt chẽ giữa các bộ phận liên quan. Các chứng từ như hợp đồng, đơn đặt hàng, phiếu giao nhận, hóa đơn VAT và hồ sơ kỹ thuật đều được kiểm tra, đối chiếu trước khi thực hiện thanh toán cho nhà cung cấp. Điều này góp phần hạn chế rủi ro sai lệch về số lượng, đơn giá và nâng cao tính minh bạch trong hoạt động thu mua.

Nhìn chung, hoạt động thu mua vật tư điện tại công ty có tính linh hoạt cao, bám sát nhu cầu thực tế của dự án, hỗ trợ tốt cho tiến độ thi công. Những kết quả đạt được cho thấy doanh nghiệp đã kiểm soát tương đối hiệu quả chi phí, chất lượng và tiến độ cung ứng.

2.4.2. Hạn chế và các nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được, hoạt động thu mua vật tư điện tại Công ty Vân Khánh Miền Trung trong giai đoạn 2023–2025 vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần tiếp tục được hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả quản trị thu mua và khả năng đáp ứng yêu cầu của dự án trong thời gian tới.

Thứ nhất, công tác xác định nhu cầu vật tư vẫn phụ thuộc khá lớn vào độ chính xác của quá trình bóc tách khối lượng và kinh nghiệm thực tế của kỹ sư phụ trách công trình. Trong thực tế, kỹ sư chủ yếu căn cứ vào BOQ và bản vẽ thiết kế để xác định nhu cầu vật tư, tuy nhiên quá trình bóc tách khối lượng vẫn có thể phát sinh sai sót do đặc thù thi công thực tế của từng dự án. Khi xác định thiếu vật tư, công ty phải thực hiện đề xuất mua bổ sung, làm kéo dài thời gian cung ứng và có thể ảnh hưởng đến tiến độ thi công công trình. Đồng thời, việc mua bổ sung đột xuất còn có nguy cơ làm tăng chi phí mua hàng và phát sinh thêm chi phí vận chuyển. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc hoạt động xác định nhu cầu hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân và chưa có công cụ hỗ trợ trong việc bóc tách khối lượng.

Thứ hai, công tác đánh giá nhà cung cấp hiện vẫn phụ thuộc tương đối nhiều vào kinh nghiệm thực tế và nhận định chuyên môn của nhân viên mua hàng cũng như bộ phận thi công. Mặc dù công ty đã có các tiêu chí đánh giá về giá cả, tiến độ giao hàng và chất lượng vật tư, việc đánh giá vẫn chủ yếu được thực hiện thông qua theo dõi thực tế trong quá trình hợp tác, chưa được chuẩn hóa thành hệ thống chấm điểm hoặc cơ sở dữ liệu đánh giá thống nhất theo từng giai đoạn. Điều này có thể gây khó khăn trong việc so sánh hiệu quả giữa các nhà cung cấp hoặc theo dõi lịch sử hợp tác trong dài hạn.

Nguyên nhân chủ yếu là do số lượng nhân sự phụ trách thu mua còn hạn chế, trong khi khối lượng công việc phát sinh theo từng dự án tương đối lớn, dẫn đến tình trạng nhân viên mua hàng đôi khi bị quá tải. Điều này làm cho việc theo dõi, tổng hợp và cập nhật thông tin đánh giá nhà cung cấp chưa được thực hiện đầy đủ và kịp thời, từ đó có thể xảy ra sai sót hoặc thiếu tính nhất quán trong quá trình đánh giá. Bên cạnh đó, áp lực về tiến độ cung ứng vật tư cũng khiến nhân viên ưu tiên xử lý các công việc mang tính cấp thiết trước mắt, thay vì tập trung chuẩn hóa và hệ thống hóa công tác đánh giá nhà cung cấp một cách toàn diện.

Thứ ba, hoạt động quản lý dữ liệu thu mua tại công ty hiện vẫn còn mang tính bán thủ công ở một số khâu nghiệp vụ. Mặc dù doanh nghiệp đã ứng dụng phần mềm MISA SME để hỗ trợ quản lý đơn hàng và theo dõi vật tư, các công việc như tổng hợp nhu cầu vật tư, đối chiếu chứng từ, cập nhật thông tin đơn hàng hoặc trao đổi giữa các bộ phận vẫn chủ yếu thực hiện thông qua file Excel và email nội bộ. Điều này làm tăng thời gian xử lý thông tin và tiềm ẩn rủi ro sai sót dữ liệu khi số lượng đơn hàng hoặc khối lượng vật tư tăng cao trong cùng thời điểm. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc hệ thống quản trị hiện tại mới đáp ứng các chức năng quản lý cơ bản, chưa tích hợp đồng bộ toàn bộ quy trình thu mua và phối hợp dữ liệu giữa các bộ phận liên quan.

Thứ tư, thời gian xử lý đơn hàng từ giai đoạn tiếp nhận đề xuất đến khi hoàn tất xác nhận đặt hàng vẫn còn tương đối dài, dao động khoảng 7–14 ngày trong một số trường hợp. Điều này có thể ảnh hưởng đến tính chủ động trong công tác cung ứng vật tư đối với các dự án có tiến độ gấp hoặc phát sinh nhu cầu đột xuất. Nguyên nhân chủ yếu do hoạt động thu mua của công ty cần trải qua nhiều bước như tổng hợp nhu cầu, kiểm tra tồn kho, lấy báo giá, thương lượng với nhà cung cấp và thực hiện phê duyệt nội bộ trước khi tiến hành đặt hàng chính thức. Bên cạnh đó, sự biến động của giá vật tư điện trên thị trường cũng khiến quá trình thương lượng và xác nhận đơn hàng cần nhiều thời gian hơn để đảm bảo phù hợp với ngân sách dự án.

Ngoài ra, hoạt động thu mua của công ty còn chịu ảnh hưởng tương đối lớn từ biến động thị trường nguyên vật liệu và chuỗi cung ứng quốc tế, đặc biệt đối với các nhóm vật tư điện nhập khẩu. Tình trạng biến động giá, chậm tàu hoặc thay đổi thời gian giao hàng từ phía nhà cung cấp có thể ảnh hưởng đến kế hoạch cung ứng vật tư và làm gia tăng áp lực trong công tác kiểm soát tiến độ thi công. Đây là nguyên nhân mang tính

khách quan do tác động từ môi trường kinh doanh bên ngoài mà doanh nghiệp khó có thể kiểm soát hoàn toàn.

Nhìn chung, những hạn chế trên chủ yếu xuất phát từ đặc điểm vận hành thực tế của doanh nghiệp xây dựng theo dự án, quy mô quản trị chưa chuyên môn hóa sâu và mức độ ứng dụng công nghệ trong hoạt động thu mua còn chưa đồng bộ. Tuy nhiên, đây cũng là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp tiếp tục hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện trong thời gian tới nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng khả năng kiểm soát chi phí và đáp ứng tốt hơn yêu cầu triển khai các dự án.

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG THU MUA HÀNG VẬT TƯ ĐIỆN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI – KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG

3.1. Định hướng và mục tiêu

3.1.1 Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

3.1.1.1. Yếu tố chính trị - pháp luật (Political – Legal)

Trước hết, yếu tố chính trị - pháp luật giữ vai trò nền tảng và có ảnh hưởng trực tiếp đến lĩnh vực đầu tư, thương mại và xây dựng mà Vân Khánh đang hoạt động. Sự ổn định chính trị của Việt Nam được thể hiện ở việc không xảy ra xung đột vũ trang trong nước, không có biến động chính trị đột ngột như đảo chính, bạo loạn hay thay đổi chế độ, đồng thời duy trì một hệ thống chính trị thống nhất và xuyên suốt trong quá trình quản lý và điều hành nền kinh tế. Trong nhiều năm qua, Việt Nam không ghi nhận các sự kiện bất ổn nghiêm trọng gây gián đoạn hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là các ngành cần đầu tư dài hạn như xây dựng và hạ tầng. Điều này giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro bị đình trệ dự án do yếu tố chính trị, khác với một số quốc gia thường xuyên đối mặt với bất ổn xã hội hoặc thay đổi chính sách đột ngột và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp yên tâm mở rộng đầu tư dài hạn tại khu vực miền Trung. Bên cạnh đó, khi Nhà nước đẩy mạnh đầu tư công, mở rộng xây dựng hạ tầng giao thông, khu đô thị, công trình công cộng, doanh nghiệp xây dựng như Vân Khánh có nhiều cơ hội tham gia đấu thầu, ký kết hợp đồng thi công và cung ứng vật tư. Tuy nhiên, các quy định pháp luật ngày càng chặt chẽ liên quan đến đấu thầu, quản lý đầu tư xây dựng, đất đai, môi trường và thuế. Cụ thể, Luật Đấu thầu năm 2013 và Nghị định số 63/2014/NĐ-CP đã chính thức hết hiệu lực và được thay thế bởi Luật Đấu thầu năm 2023 và Nghị định số 24/2024/NĐ-CP. Sự thay đổi này dẫn đến cách thức tham gia đấu thầu và triển khai dự án được điều chỉnh khá nhiều.

Đầu tiên, yêu cầu doanh nghiệp phải chứng minh rõ ràng và đầy đủ hơn về năng lực tài chính, kinh nghiệm thực hiện hợp đồng tương tự, năng lực nhân sự chủ chốt và khả năng đáp ứng yêu cầu kỹ thuật. Đối với các doanh nghiệp xây dựng và cơ điện như Vân Khánh, điều này đồng nghĩa với việc không chỉ cần có kinh nghiệm thi công mà còn phải có hệ thống hồ sơ năng lực được chuẩn hóa, cập nhật và phù hợp với từng loại gói

thầu. Những doanh nghiệp có năng lực yếu, hồ sơ không đồng bộ hoặc thiếu minh bạch sẽ khó tiếp cận các gói thầu lớn.

Thứ hai, Luật Đấu thầu 2023 thu hẹp các trường hợp được áp dụng chỉ định thầu, đồng thời tăng cường áp dụng đấu thầu rộng rãi và đấu thầu qua mạng. Trong đó có đấu thầu qua mạng theo Điều 4 khoản 9 và cụ thể ở Điều 50. Việc này đã được áp dụng bắt buộc từ 01/01/2025 đối với hầu hết các gói thầu theo Điều 50 của Luật. Quy định này ảnh hưởng trực tiếp đến ngành xây dựng và cơ điện khi các doanh nghiệp không còn lợi thế từ quan hệ hay kinh nghiệm truyền thống, mà phải cạnh tranh bình đẳng về giá, kỹ thuật và tiến độ. Điều này làm gia tăng mức độ cạnh tranh trên thị trường, đặc biệt đối với các gói thầu thi công và cung cấp thiết bị cơ điện.

Thứ ba, yêu cầu về minh bạch giá và kiểm soát chi phí, trong đó hồ sơ dự thầu phải thể hiện rõ cơ cấu giá, nguồn gốc vật tư, thiết bị và chi phí nhân công. Đối với các công ty xây dựng và cơ điện, điều này tác động mạnh đến hoạt động lập dự toán, mua sắm vật tư, lựa chọn nhà cung cấp thiết bị và quản lý hợp đồng, bởi vì mọi chi phí đều phải có căn cứ rõ ràng, tránh tình trạng đội giá hoặc thiếu minh bạch trong thanh toán.

3.1.1.2. Kinh tế (Economic)

Đà Nẵng giữ vai trò là trung tâm kinh tế - đô thị - dịch vụ lớn nhất khu vực và là một trong những đầu tàu tăng trưởng của cả nước, có tốc độ đô thị hóa nhanh và khả năng thu hút dân cư, lao động kỹ thuật cao cũng như dòng vốn đầu tư trong và ngoài nước. Đà Nẵng đồng thời là trung tâm logistics, cảng biển và công nghiệp, kết nối thuận lợi với Quảng Nam, Thừa Thiên Huế, Quảng Ngãi và khu vực Tây Nguyên, từ đó thu hút người đến sinh sống, các nhà đầu tư nhảy vào dẫn đến nhà cửa phát triển, thúc đẩy mạnh mẽ nhu cầu phát triển khu dân cư, khu đô thị mới, khu công nghiệp, nhà xưởng, hạ tầng giao thông và các công trình thương mại - dịch vụ. Tạo ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, cơ điện và thương mại như Vân Khánh, khi mà nhu cầu về thi công, cung ứng thiết bị, vật tư và dịch vụ kỹ thuật ngày càng gia tăng.

Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội từ tăng trưởng kinh tế và đầu tư hạ tầng, các biến động kinh tế như lạm phát, lãi suất và tỷ giá lại tạo ra áp lực đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí vốn, chi phí nguyên vật liệu xây dựng cũng như khả năng huy động tài chính cho các dự án dài hạn. Cụ thể như khi lãi suất ngân hàng tăng, chi phí vay vốn để triển khai các dự án xây dựng, đặc biệt

là các dự án có thời gian thực hiện dài, sẽ tăng lên, làm giảm hiệu quả tài chính và hạn chế khả năng mở rộng đầu tư của doanh nghiệp và biến động tỷ giá có thể làm tăng chi phí nhập khẩu máy móc, thiết bị cơ điện, vật tư xây dựng có nguồn gốc từ nước ngoài, ảnh hưởng trực tiếp đến tổng mức đầu tư của dự án. Và trong bối cảnh giá nguyên vật liệu như thép, xi măng, nhiên liệu thường xuyên biến động khiến chi phí đầu vào thường xuyên thay đổi, mà trong khi nhiều hợp đồng xây dựng đã được ký kết với đơn giá cố định hoặc điều chỉnh hạn chế. Điều này làm biên lợi nhuận của doanh nghiệp xây dựng dễ bị thu hẹp, thậm chí phát sinh rủi ro thua lỗ nếu doanh nghiệp không dự báo tốt thị trường và kiểm soát chi phí hiệu quả.

3.1.1.3. Xã hội (Social)

Xét trên phương diện văn hóa - xã hội, Đà Nẵng hiện là đô thị loại I trực thuộc Trung ương, giữ vai trò là trung tâm kinh tế - xã hội lớn nhất khu vực miền Trung, đồng thời là đầu mối giao thương, dịch vụ và logistics của vùng. Quá trình đô thị hóa nhanh, gia tăng dân số cơ học do thu hút lao động, chuyên gia và người dân từ các địa phương lân cận đã làm nhu cầu về nhà ở, khu đô thị mới, trung tâm thương mại, văn phòng, trường học và các công trình hạ tầng xã hội ngày càng tăng. Đây là cơ sở xã hội quan trọng tạo ra thị trường ổn định và dài hạn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, cơ điện và đầu tư hạ tầng như Vân Khánh.

Bên cạnh đó, Đà Nẵng cũng là trung tâm du lịch lớn của miền Trung và cả nước, với lượng lớn khách du lịch trong và ngoài nước qua những năm gần đây. Sự phát triển mạnh của ngành du lịch kéo theo nhu cầu xây dựng và nâng cấp các công trình khách sạn, khu nghỉ dưỡng, căn hộ du lịch, trung tâm dịch vụ và hạ tầng kỹ thuật phục vụ du lịch, qua đó mở ra nhiều cơ hội dự án cho doanh nghiệp xây dựng và thương mại dịch vụ liên quan. Đối với Vân Khánh, yếu tố này không chỉ mở rộng thị trường mà còn đòi hỏi doanh nghiệp phải đáp ứng các tiêu chuẩn cao hơn về thẩm mỹ công trình, chất lượng thi công và tiến độ thực hiện, phù hợp với đặc thù của các dự án dịch vụ - du lịch.

Ngoài ra, mức sống và nhận thức xã hội của người dân ngày càng được nâng cao cũng làm thay đổi yêu cầu đối với sản phẩm và dịch vụ xây dựng. Người dân, chủ đầu tư và đối tác không chỉ quan tâm đến chi phí mà còn chú trọng đến chất lượng công trình, độ an toàn, yếu tố bền vững và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Điều này tạo áp lực buộc doanh nghiệp phải tuân thủ nghiêm các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn lao động

và quy định pháp luật, đồng thời đầu tư nhiều hơn cho quản trị chất lượng, đào tạo nhân lực và xây dựng uy tín thương hiệu.

3.1.1.4. Công nghệ (Technological)

Xét về yếu tố công nghệ, sự phát triển và ứng dụng công nghệ trong ngành xây dựng đang tác động trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Việc áp dụng các công nghệ hiện đại như BIM (Building Information Modeling) - phương pháp mô hình hóa thông tin công trình cho phép tích hợp dữ liệu về thiết kế, khối lượng, vật liệu, tiến độ và chi phí trên một mô hình số thống nhất cùng với các phần mềm quản lý dự án, dự toán - bóc tách khối lượng như AutoCAD và hệ thống kế toán - tài chính số hóa giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn tiến độ, chi phí và chất lượng thi công, đồng thời nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận kỹ thuật, mua hàng và quản lý dự án. Đối với Công ty Vân Khánh miền Trung, việc tiếp cận và ứng dụng công nghệ hiện đại không chỉ góp phần giảm sai sót trong quá trình triển khai dự án mà còn tạo lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh yêu cầu của chủ đầu tư ngày càng cao.

Xu hướng đẩy mạnh số hóa trong hoạt động đấu thầu cũng là một biểu hiện rõ nét của tác động công nghệ đối với doanh nghiệp xây dựng. Việc yêu cầu đăng tải, nộp và quản lý hồ sơ đấu thầu trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia đã làm thay đổi phương thức tham gia đấu thầu truyền thống. Điều này đặt ra yêu cầu các doanh nghiệp phải nâng cao năng lực ứng dụng công nghệ thông tin, chuẩn hóa quy trình quản lý hồ sơ điện tử và đào tạo nhân sự chuyên phụ trách về đấu thầu qua mạng để đảm bảo chính xác và kịp thời trong quá trình lập và nộp hồ sơ dự thầu, nếu không tiếp cận sớm sẽ gặp khó khăn trong việc tham gia các gói thầu mới.

3.1.1.5. Môi trường (Environmental)

Yếu tố môi trường tự nhiên có ảnh hưởng trực tiếp và mang tính đặc thù đối với hoạt động kinh doanh của Công ty Vân Khánh miền Trung. Khu vực miền Trung thường xuyên chịu tác động của nhiều hiện tượng thiên tai như bão, mưa lớn, lũ lụt và những biến đổi bất thường của khí hậu, làm gia tăng rủi ro trong quá trình thi công công trình xây dựng. Những yếu tố này có thể gây chậm tiến độ, phát sinh chi phí sửa chữa và bảo trì, đồng thời ảnh hưởng đến an toàn lao động cũng như chất lượng và tuổi thọ của công trình. Trước điều kiện tự nhiên khắc nghiệt, doanh nghiệp buộc phải chủ động xây dựng kế hoạch thi công phù hợp theo mùa, lựa chọn giải pháp kỹ thuật và vật liệu có khả năng

chịu tác động của thời tiết, cũng như dự phòng chi phí cho các rủi ro môi trường phát sinh. Bên cạnh đó, các yêu cầu về bảo vệ môi trường trong hoạt động xây dựng ngày càng được tăng cường, đặc biệt là các quy định liên quan đến đánh giá tác động môi trường, quản lý chất thải, kiểm soát tiếng ồn và sử dụng tài nguyên hiệu quả theo Luật Bảo vệ môi trường 2020, đã làm gia tăng chi phí tuân thủ và yêu cầu cao hơn về năng lực quản lý dự án. Tuy nhiên, đây cũng là yếu tố thúc đẩy doanh nghiệp từng bước tiếp cận các giải pháp xây dựng theo hướng xanh và phát triển bền vững, qua đó nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới

Trong bối cảnh môi trường kinh doanh ngành xây dựng và cơ điện tại khu vực miền Trung có nhiều biến động dưới tác động của các yếu tố chính trị – pháp luật, kinh tế, xã hội và công nghệ, Công ty Vân Khánh Miền Trung định hướng phát triển theo hướng mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao năng lực thi công và từng bước chuyên nghiệp hóa công tác quản trị doanh nghiệp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

Trước hết, về định hướng phát triển chung, doanh nghiệp đặt mục tiêu tiếp tục mở rộng quy mô dự án, không chỉ gia tăng về số lượng mà còn hướng đến các dự án có giá trị lớn hơn, yêu cầu kỹ thuật cao hơn, đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng và cơ điện (M&E). Song song đó, công ty định hướng tham gia sâu hơn vào các công trình có tính tích hợp nhiều hệ thống kỹ thuật như điện, nước, điều hòa không khí, hệ thống phòng cháy chữa cháy và hạ tầng kỹ thuật, qua đó nâng cao vị thế và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh mục tiêu mở rộng thị trường, doanh nghiệp cũng hướng đến tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận một cách ổn định, gắn với việc kiểm soát chi phí hiệu quả và nâng cao năng suất hoạt động. Trong bối cảnh chi phí nguyên vật liệu và lãi suất có nhiều biến động, việc tối ưu hóa chi phí, đặc biệt là chi phí thu mua vật tư, được xác định là một trong những yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp duy trì hiệu quả tài chính và đảm bảo biên lợi nhuận. Đồng thời, công ty định hướng đẩy mạnh nâng cấp hệ thống quản trị nội bộ theo hướng chuyên nghiệp và hiện đại hơn. Trọng tâm là hoàn thiện quy trình phối hợp giữa các bộ phận như thi công, kho và mua hàng, chuẩn hóa các bước trong hoạt động thu mua, đồng thời tăng cường kiểm soát nội bộ nhằm hạn chế sai sót, nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong hoạt động vận hành.

Đối với hoạt động thu mua vật tư điện, doanh nghiệp xác định đây là một trong những hoạt động trọng yếu, có ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí, tiến độ và chất lượng công trình. Trong thời gian tới, công ty định hướng hoàn thiện hoạt động thu mua theo các mục tiêu cụ thể sau:

Thứ nhất, kiểm soát và tối ưu chi phí thu mua, thông qua việc nâng cao hiệu quả so sánh giá, đa dạng hóa nguồn cung và tăng cường năng lực thương lượng với nhà cung cấp, nhằm giảm thiểu rủi ro biến động giá vật tư trên thị trường.

Thứ hai, rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng, nâng cao tính linh hoạt trong công tác cung ứng vật tư, đặc biệt đối với các dự án có tiến độ gấp hoặc phát sinh nhu cầu đột xuất.

Thứ ba, chuẩn hóa và nâng cao hiệu quả quản lý nhà cung cấp, xây dựng hệ thống đánh giá nhà cung cấp theo tiêu chí cụ thể và có tính định lượng, qua đó lựa chọn được các đối tác phù hợp và giảm mức độ phụ thuộc vào một số nhà cung cấp nhất định.

Thứ tư, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động thu mua, hướng đến số hóa dữ liệu và tích hợp thông tin giữa các bộ phận nhằm nâng cao độ chính xác, giảm thiểu sai sót và rút ngắn thời gian xử lý công việc.

Thứ năm, nâng cao độ chính xác trong công tác xác định nhu cầu vật tư, từng bước giảm sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân thông qua việc cải thiện phương pháp bóc tách khối lượng và tăng cường phối hợp giữa các bộ phận liên quan.

Nhìn chung, định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty Vân Khánh Miền Trung trong thời gian tới không chỉ tập trung vào mở rộng quy mô và tăng trưởng doanh thu, mà còn chú trọng nâng cao hiệu quả quản trị, đặc biệt là trong hoạt động thu mua vật tư. Đây sẽ là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp xây dựng và triển khai các giải pháp hoàn thiện quy trình thu mua trong các phần tiếp theo, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

3.2. Hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại công ty

Trong bối cảnh hoạt động xây dựng cơ điện ngày càng cạnh tranh, hoạt động thu mua vật tư điện không chỉ đóng vai trò đảm bảo nguồn cung phục vụ thi công mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tài chính, tiến độ triển khai và chất lượng công trình của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình thi công dự án như

Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung, công tác thu mua vật tư điện càng giữ vai trò quan trọng do giá trị vật tư thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí công trình.

Thông qua quá trình phân tích thực trạng hoạt động thu mua vật tư điện tại công ty giai đoạn 2023–2025 có thể thấy doanh nghiệp đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong công tác quản trị thu mua. Công ty đã xây dựng được quy trình thu mua tương đối phù hợp với đặc điểm hoạt động thực tế, có sự phối hợp giữa bộ phận kỹ thuật, kho và phòng mua hàng trong quá trình xác định nhu cầu vật tư, tìm kiếm nhà cung cấp, theo dõi đơn hàng và kiểm soát chất lượng hàng hóa đầu vào. Đồng thời, hoạt động quản lý chi phí mua hàng cũng được doanh nghiệp chú trọng thông qua việc so sánh báo giá, đối chiếu với giá chào thầu và tận dụng các chính sách công nợ từ phía nhà cung cấp.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động thu mua vật tư điện tại công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định. Công tác xác định nhu cầu vật tư hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm thực tế của kỹ sư và độ chính xác trong quá trình bóc tách khối lượng. Quy trình xử lý chứng từ chưa được tách biệt hoàn toàn giữa các bước đề xuất, đề nghị và phê duyệt mua hàng. Hoạt động quản lý dữ liệu giữa các bộ phận vẫn còn mang tính bán thủ công thông qua Excel và email nội bộ, trong khi công tác đánh giá nhà cung cấp chưa được chuẩn hóa thành hệ thống chấm điểm hoặc cơ sở dữ liệu thống nhất. Ngoài ra, thời gian xử lý đơn hàng vẫn còn tương đối dài do phải thực hiện nhiều bước đối chiếu báo giá, thương lượng và phê duyệt nội bộ.

Trong bối cảnh giá nguyên vật liệu và chi phí logistics còn nhiều biến động, việc hoàn thiện hoạt động thu mua vật tư điện là yêu cầu cần thiết nhằm giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng kiểm soát chi phí, tăng tính chủ động trong cung ứng vật tư và giảm thiểu các rủi ro ảnh hưởng đến tiến độ thi công công trình. Đồng thời, công ty có xu hướng tiếp tục tham gia các dự án quy mô lớn, nhiều hệ kỹ thuật hơn, hoạt động thu mua vật tư điện cần được hoàn thiện theo hướng chuẩn hóa chứng từ, nâng cao hiệu quả phối hợp nội bộ, giảm thời gian xử lý và tăng khả năng kiểm soát nhà cung cấp.

Trên cơ sở những hạn chế đã được phân tích trong chương trước, đề tài đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại công ty trong thời gian tới.

3.2.1. Hoàn thiện công tác xác định nhu cầu vật tư

Công tác xác định nhu cầu vật tư là bước đầu tiên và có ảnh hưởng trực tiếp đến toàn bộ hiệu quả của hoạt động thu mua. Nếu xác định nhu cầu không chính xác sẽ dẫn đến tình trạng thiếu hụt vật tư, phát sinh mua bổ sung hoặc tồn kho dư thừa, từ đó ảnh hưởng đến tiến độ thi công và làm gia tăng chi phí của doanh nghiệp.

Hiện nay, hoạt động xác định nhu cầu vật tư tại công ty chủ yếu dựa trên BOQ, bản vẽ thiết kế và kinh nghiệm thực tế của kỹ sư phụ trách công trình. Tuy nhiên, quá trình bóc tách khối lượng vẫn có thể xảy ra sai lệch do đặc điểm thi công thực tế của từng dự án, đặc biệt đối với các nhóm vật tư có giá trị lớn như dây cáp điện hoặc các vật tư điện chuyên dụng. Do đó, trong giai đoạn tiếp theo công ty nên từng bước ứng dụng phần mềm Autodesk Revit nhằm hỗ trợ công tác bóc tách khối lượng vật tư được chính xác và đồng bộ hơn. Revit là phần mềm mô hình hóa thông tin công trình (BIM), cho phép liên kết trực tiếp giữa bản vẽ thiết kế, mô hình kỹ thuật và dữ liệu khối lượng vật tư. Khi kỹ sư cập nhật kích thước, chủng loại hoặc hạng mục trên mô hình, phần mềm có thể tự động cập nhật lại khối lượng vật tư liên quan, từ đó giúp hạn chế tình trạng sai lệch do bóc tách thủ công trên bản vẽ 2D như hiện nay. Đối với các hạng mục cơ điện và vật tư điện như dây cáp, ống luồn dây, tủ điện hoặc vật tư điện chuyên dụng, phần mềm có thể hỗ trợ thống kê khối lượng theo từng khu vực thi công, từng tầng hoặc từng giai đoạn triển khai dự án, góp phần nâng cao độ chính xác trong việc lập nhu cầu vật tư. Chi phí cho việc ứng dụng phần mềm này dao động khoảng từ 13.400.000 VNĐ/năm đến khoảng 65.000.000 VNĐ/năm.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên xây dựng cơ sở dữ liệu lưu trữ tỷ lệ hao hụt thực tế của các dự án trước đây để làm cơ sở tham khảo cho các công trình tiếp theo. Đối với nhóm dây cáp điện – nhóm vật tư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị thu mua, công ty có thể tổng hợp tỷ lệ hao hụt thực tế theo từng loại công trình nhằm hỗ trợ kỹ sư xác định mức dự phòng phù hợp hơn thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào kinh nghiệm cá nhân.

Ngoài ra, công ty nên tăng cường trao đổi thông tin giữa bộ phận thi công và phòng mua hàng một lần mỗi tuần trong quá trình triển khai công trình nhằm cập nhật kịp thời các thay đổi về tiến độ hoặc phát sinh nhu cầu vật tư. Việc chủ động cập nhật thông tin sẽ giúp doanh nghiệp hạn chế tình trạng mua hàng gấp hoặc phát sinh đề xuất bổ sung đột xuất gây ảnh hưởng đến chi phí và tiến độ thi công. Việc hoàn thiện công tác xác

định nhu cầu vật tư không chỉ giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn chi phí mua hàng mà còn góp phần nâng cao tính chủ động trong hoạt động cung ứng vật tư phục vụ thi công dự án.

3.2.2. Hoàn thiện hoạt động quản lý và đánh giá nhà cung cấp

Nhà cung cấp là một trong những yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động thu mua của doanh nghiệp. Vì vậy, việc xây dựng hệ thống quản lý và đánh giá nhà cung cấp phù hợp sẽ giúp công ty nâng cao chất lượng nguồn cung và hạn chế rủi ro trong quá trình triển khai dự án. Hiện nay, công tác đánh giá nhà cung cấp tại công ty chủ yếu dựa trên kinh nghiệm thực tế và nhận định của nhân viên mua hàng. Mặc dù doanh nghiệp đã áp dụng các tiêu chí như giá cả, tiến độ giao hàng, chất lượng hàng hóa và điều khoản thanh toán. Tuy nhiên, các tiêu chí này mới dừng ở mức định tính và được tổng hợp rời rạc theo từng đơn hàng, chưa được lượng hóa thành thang điểm cụ thể hoặc hệ thống xếp hạng nhà cung cấp theo mức độ ưu tiên. Việc thiếu mẫu đánh giá chuẩn hóa dẫn đến kết quả đánh giá thiếu tính nhất quán, phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân, gây khó khăn trong việc so sánh giữa các nhà cung cấp và theo dõi hiệu quả hợp tác theo chuỗi thời gian, đặc biệt khi công ty làm việc với số lượng lớn nhà cung cấp thay đổi theo từng dự án. Nguyên nhân chính xuất phát từ việc nhân sự còn mỏng, dẫn đến công việc bị quá tải, nên chưa thể chuẩn hóa quy trình đánh giá nhà cung cấp sau mua hàng theo biểu mẫu thống nhất. Về ngắn hạn, biểu mẫu tiêu chí đánh giá nhà cung cấp này được xây dựng dựa trên hệ thống tiêu chí hiện có của công ty, nhằm giảm tải công việc và hỗ trợ nhân viên mua hàng thực hiện đánh giá một cách tron tru, đầy đủ và chuyên nghiệp hơn.

Bảng 3.1. Tiêu chí chấm điểm nhà cung cấp

Tiêu chí đánh giá	Trọng số	Thang điểm (1-5)	Mô tả thang điểm	Điểm thực tế	Điểm trọng số
1. Giá cả cạnh tranh	40%	1 - 5	5: Rất tốt (thấp nhất thị trường) 3: Trung bình 1: Cao		
2. Tiến độ giao hàng	25%	1 - 5	5: Luôn đúng hoặc sớm hạn 3: Thỉnh thoảng chậm 1: Thường xuyên chậm trễ		
3. Chất lượng sản phẩm	15%	1 - 5	5: Xuất sắc, ít lỗi, đạt tiêu chuẩn 3: Đạt yêu cầu 1: Thường xuyên lỗi		
4. Điều khoản thanh toán	10%	1 - 5	5: Rất linh hoạt, hỗ trợ tốt 3: Bình thường 1: Khó khăn, bất lợi		
5. Khả năng hỗ trợ hồ sơ và phản hồi	5%	1 - 5	5: Hỗ trợ nhanh chóng, nhiệt tình 3: Trung bình 1: Chậm chạp, thiếu hợp tác		
6. Khả năng cung ứng ổn định	5%	1 - 5	5: Cung ứng tốt ngay cả khi thị trường biến động 3: Bình thường 1: Hay gián đoạn		
TỔNG ĐIỂM	100%	-	-	_ / 5.0	_ / 5.0

Cách tính điểm:

- Điểm trọng số = Điểm thực tế $\times$ Trọng số
- Tổng điểm = Tổng các điểm trọng số (tối đa 5.0)

Xếp hạng nhà cung cấp theo tổng điểm:

- ≥ 4.5 : Nhà cung cấp xuất sắc (Ưu tiên cao)
- 4.0 – 4.49: Nhà cung cấp tốt (Ưu tiên sử dụng)
- 3.5 – 3.99: Nhà cung cấp trung bình (Có thể tiếp tục hợp tác nhưng cần cải thiện)
- < 3.5 : Nhà cung cấp yếu (Cần xem xét giảm khối lượng hoặc thay thế)

Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên lưu trữ kết quả đánh giá nhà cung cấp sau mỗi đơn hàng nhằm xây dựng cơ sở dữ liệu hỗ trợ cho việc lựa chọn nhà cung cấp trong tương lai. Việc theo dõi lịch sử hợp tác sẽ giúp công ty dễ dàng phân loại nhà cung cấp theo mức độ ưu tiên, đồng thời giảm thiểu rủi ro khi triển khai các dự án có yêu cầu tiến độ cao.

Về dài hạn, nếu tiếp tục duy trì tình trạng hiện tại, khi khối lượng dự án tăng lên, bộ phận mua hàng sẽ khó tránh khỏi áp lực công việc và nguy cơ sai sót. Những sai sót này có thể dẫn đến tổn thất chi phí nghiêm trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động thu mua. Do đó, công ty cần xem xét tuyển dụng thêm nhân sự cho bộ phận mua hàng nhằm phân bổ công việc hợp lý, giảm tải cho nhân viên hiện tại và nâng cao chất lượng hoạt động thu mua vật tư điện.

Ngoài ra, công ty nên duy trì song song nhà cung cấp chính và nhà cung cấp dự phòng để tăng tính chủ động trong chuỗi cung ứng. Trong bối cảnh thị trường vật tư điện thường xuyên biến động, việc đa dạng hóa nguồn cung sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro gián đoạn nguồn hàng và hạn chế sự phụ thuộc vào một nhà cung cấp duy nhất. Việc hoàn thiện hệ thống quản lý và đánh giá nhà cung cấp sẽ góp phần nâng cao hiệu quả phối hợp, đảm bảo tiến độ cung ứng kịp thời và hỗ trợ doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn chi phí mua hàng.

3.2.3. Rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng và nâng cao phối hợp nội bộ

Trong giai đoạn 2023–2025, thời gian xử lý đơn hàng tại công ty hiện dao động khoảng 7–14 ngày, chủ yếu do mất nhiều thời gian trong công đoạn tổng hợp báo giá, so sánh giá và thương lượng với nhà cung cấp. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng

đáp ứng vật tư đối với các công trình có tiến độ gấp hoặc phát sinh nhu cầu đột xuất. Để nâng cao tính chủ động trong hoạt động thu mua, công ty cần xây dựng danh sách nhà cung cấp ưu tiên đối với các nhóm vật tư thường xuyên sử dụng. Danh sách này nên bao gồm các nhà cung cấp đã có lịch sử hợp tác tốt về tiến độ giao hàng, chất lượng vật tư và khả năng hỗ trợ công nợ. Việc ưu tiên làm việc với các nhà cung cấp ổn định sẽ giúp doanh nghiệp giảm thời gian tìm kiếm và xác minh năng lực cung ứng cho từng đơn hàng.

Bên cạnh đó, phòng mua hàng cần chủ động cập nhật biến động giá vật tư trên thị trường theo từng thời điểm nhằm hỗ trợ quá trình thương lượng và hạn chế kéo dài thời gian xử lý báo giá. Đối với các nhóm vật tư có biến động giá thường xuyên như dây cáp điện hoặc vật tư nhập khẩu, công ty có thể lưu trữ dữ liệu giá mua theo từng thời kỳ để làm cơ sở đối chiếu và dự báo chi phí. Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường trao đổi thông tin giữa bộ phận kỹ thuật, kho và phòng mua hàng nhằm dự báo sớm nhu cầu vật tư theo tiến độ công trình. Việc chủ động lập kế hoạch mua hàng theo từng giai đoạn sẽ giúp công ty hạn chế tình trạng xử lý đơn hàng gấp hoặc phát sinh mua bổ sung ngoài kế hoạch. Để cải thiện, công ty cần quy định rõ thời gian xử lý tối đa cho từng bước như sau:

Bảng 3.2. Quy định thời gian xử lý cho từng bước

Công đoạn	Thời gian đề xuất
Phê duyệt đề xuất vật tư	0,5 ngày
Kiểm tra tồn kho	0,5-1 ngày
Tìm kiếm báo giá và so sánh giá	2-3 ngày
Đàm phán và xác nhận đặt hàng	1-2 ngày

Tổng thời gian mục tiêu: 5–7 ngày. Để rút ngắn thời gian xử lý, công ty cần quy định cụ thể thời gian phản hồi cho từng bộ phận và tăng cường phối hợp liên phòng ban trong quá trình thực hiện. Cụ thể, đối với bước phê duyệt đề xuất vật tư, công ty có thể áp dụng hình thức phê duyệt online thông qua phần mềm quản lý MISA AMIS Mua hàng để hạn chế tình trạng chờ ký trực tiếp, từ đó rút ngắn thời gian xử lý xuống còn khoảng 0,5 ngày. Ở khâu kiểm tra tồn kho, phòng kho cần cập nhật số liệu tồn kho định kỳ theo ngày và sử dụng file quản lý tập trung nhằm hỗ trợ tra cứu nhanh số lượng vật tư hiện có, tránh mất thời gian kiểm kê lại nhiều lần. Đối với công đoạn tìm kiếm báo giá và so

sánh giá, phòng mua hàng nên xây dựng sẵn danh sách nhà cung cấp ưu tiên đối với từng nhóm vật tư thường sử dụng, đồng thời lưu trữ lịch sử báo giá các lần mua trước để rút ngắn thời gian liên hệ và đánh giá. Trong bước đàm phán và xác nhận đặt hàng, công ty có thể áp dụng hợp đồng nguyên tắc với các nhà cung cấp chiến lược nhằm thống nhất trước các điều khoản cơ bản như đơn giá, thời gian giao hàng và phương thức thanh toán. Nhờ đó, khi phát sinh nhu cầu mua hàng, bộ phận mua hàng chỉ cần xác nhận số lượng và thời gian giao mà không phải đàm phán lại từ đầu.

Bên cạnh đó, cần tổ chức trao đổi định kỳ giữa phòng mua hàng, phòng kho, bộ phận thi công. Điều này giúp cập nhật nhu cầu vật tư, xử lý nhanh phát sinh, hạn chế chậm tiến độ do thiếu thông tin. Việc rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng đáp ứng tiến độ thi công mà còn góp phần giảm áp lực công việc cho bộ phận mua hàng trong giai đoạn triển khai đồng thời nhiều dự án.

3.2.4. Tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý thu mua

Hiện nay, mặc dù công ty đã sử dụng phần mềm MISA SME trong quản lý kế toán và một phần hoạt động mua hàng, nhiều công đoạn vẫn còn xử lý thủ công thông qua Excel và email nội bộ. Điều này dẫn đến tình trạng dữ liệu phân tán, mất nhiều thời gian tổng hợp thông tin và tiềm ẩn rủi ro sai sót khi số lượng đơn hàng phát sinh lớn hoặc triển khai đồng thời nhiều công trình. Về ngắn hạn, công ty cần xây dựng hệ thống lưu trữ online trên Google Drive để tổng hợp thông tin, chi phí thực hiện việc này ít tốn kém. Việc quản lý dữ liệu online sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng tra cứu thông tin, hỗ trợ công tác phân tích và nâng cao chất lượng ra quyết định trong hoạt động thu mua. Bên cạnh đó, công ty cần tăng cường liên kết dữ liệu giữa bộ phận thi công, kho, mua hàng và kế toán nhằm hạn chế tình trạng nhập liệu nhiều lần hoặc sai lệch thông tin giữa các bộ phận.

Về dài hạn, trong giai đoạn tiếp theo, công ty nên xem xét triển khai thêm phần mềm MISA AMIS Mua hàng nhằm hỗ trợ chuyên sâu cho hoạt động quản trị thu mua vật tư. Việc ứng dụng phần mềm này sẽ giúp doanh nghiệp từng bước chuyển đổi từ hình thức quản lý thủ công sang quản lý dữ liệu tập trung và đồng bộ hơn giữa các bộ phận liên quan. Phần mềm MISA AMIS Mua hàng có khả năng hỗ trợ liên kết dữ liệu xuyên suốt từ khâu đề xuất nhu cầu vật tư, phê duyệt mua hàng, lựa chọn nhà cung cấp, lập đơn đặt hàng cho đến nhập kho và thanh toán. Khi bộ phận kỹ thuật hoặc công trình phát sinh

nhu cầu vật tư, thông tin có thể được cập nhật trực tiếp lên hệ thống và tự động chuyển đến phòng mua hàng để xử lý. Sau khi tiếp nhận đề xuất, phòng mua hàng tiến hành tổng hợp nhu cầu, lựa chọn nhà cung cấp phù hợp và lập đơn mua hàng trên phần mềm. Đồng thời, các cấp quản lý có thể thực hiện phê duyệt điện tử trực tiếp trên hệ thống thay vì xử lý thủ công bằng chứng từ giấy như hiện nay. Điều này giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, hạn chế tình trạng chậm luân chuyển chứng từ và nâng cao tính minh bạch trong quá trình phê duyệt. Bên cạnh đó, phần mềm còn hỗ trợ lưu trữ tập trung dữ liệu liên quan đến nhà cung cấp như lịch sử giá mua, thời gian giao hàng, tỷ lệ giao trễ, mức độ đáp ứng đơn hàng hoặc các sai sót đã phát sinh trong quá trình cung ứng. Đây sẽ là cơ sở quan trọng giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp cho các lần mua tiếp theo. Đối với hoạt động thu mua vật tư điện có giá trị lớn và tần suất phát sinh thường xuyên, việc quản lý dữ liệu trên hệ thống sẽ góp phần nâng cao khả năng kiểm soát chi phí, hạn chế mua trùng hoặc mua vượt nhu cầu thực tế của công trình.

Để triển khai hiệu quả, công ty nên thực hiện theo từng giai đoạn nhằm hạn chế ảnh hưởng đến hoạt động hiện tại. Trong giai đoạn đầu, doanh nghiệp có thể ưu tiên áp dụng đối với các nhóm vật tư có giá trị lớn hoặc các công trình trọng điểm để đánh giá hiệu quả thực tế trước khi mở rộng áp dụng trên toàn bộ hệ thống. Phòng mua hàng sẽ là bộ phận trực tiếp quản lý và vận hành phần mềm, chịu trách nhiệm cập nhật đơn mua hàng, theo dõi tiến độ cung ứng và quản lý dữ liệu nhà cung cấp. Bộ phận kỹ thuật và kho phối hợp cập nhật nhu cầu vật tư, số lượng tồn kho và tình trạng sử dụng thực tế tại công trình, trong khi phòng kế toán thực hiện kiểm tra chứng từ và đối chiếu thanh toán trên cùng hệ thống dữ liệu. Ngoài ra, công ty cũng nên phân công một nhân sự phụ trách quản trị hệ thống hoặc phối hợp với bộ phận công nghệ thông tin nhằm hỗ trợ quản lý dữ liệu, phân quyền truy cập và xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình vận hành phần mềm. Song song với quá trình triển khai, doanh nghiệp cần tổ chức đào tạo nội bộ nhằm hướng dẫn nhân viên sử dụng phần mềm đúng quy trình và đảm bảo dữ liệu được cập nhật đầy đủ, thống nhất giữa các bộ phận. Việc tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin qua phần mềm quản lý thu mua không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý mà còn góp phần giảm sự phụ thuộc vào thao tác thủ công, hạn chế rủi ro sai sót dữ liệu và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động thu mua vật tư điện.

Việc tăng cường ứng dụng công nghệ không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý mà còn góp phần giảm sự phụ thuộc vào thao tác thủ công và hạn chế rủi ro sai sót trong hoạt động thu mua vật tư điện.

3.3. Một số kiến nghị với công ty

Để nâng cao hiệu quả hoạt động thu mua vật tư điện trong thời gian tới, Công ty Vân Khánh Miền Trung cần tiếp tục quan tâm đầu tư cho công tác quản trị thu mua theo hướng chuyên nghiệp và đồng bộ hơn.

Trước hết, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp giữa các bộ phận kỹ thuật, kho, mua hàng và kế toán nhằm đảm bảo thông tin được cập nhật nhanh chóng và chính xác trong toàn bộ quy trình xử lý đơn hàng.

Bên cạnh đó, công ty cần chú trọng nâng cao năng lực chuyên môn cho đội ngũ nhân viên mua hàng thông qua việc tăng cường kỹ năng đàm phán, phân tích giá và xử lý phát sinh với nhà cung cấp.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống dữ liệu phục vụ hoạt động quản trị thu mua, đồng thời nâng cao mức độ ứng dụng công nghệ trong quản lý hồ sơ, đơn hàng và theo dõi tiến độ cung ứng vật tư.

Công ty cũng cần duy trì và mở rộng hệ thống nhà cung cấp nhằm nâng cao khả năng chủ động trong hoạt động cung ứng vật tư, đặc biệt đối với các nhóm vật tư có biến động giá lớn hoặc phụ thuộc vào nguồn cung nhập khẩu.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh ngành xây dựng và cơ điện ngày càng cạnh tranh, hoạt động thu mua vật tư điện không chỉ giữ vai trò đảm bảo nguồn cung phục vụ thi công mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí, tiến độ và chất lượng công trình của doanh nghiệp. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình thi công dự án như Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung, việc hoàn thiện hoạt động thu mua vật tư điện là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

Đề tài “Hoàn thiện hoạt động thu mua hàng vật tư điện tại Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung” đã làm rõ những kết quả đạt được cũng như những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động thu mua của công ty. Cụ thể, doanh nghiệp đã xây dựng được quy trình thu mua tương đối phù hợp với đặc điểm hoạt động thực tế và có sự phối hợp giữa các bộ phận liên quan. Tuy nhiên, công tác xác định nhu cầu vật tư vẫn còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân, hoạt động quản lý dữ liệu chưa đồng bộ, thời gian xử lý đơn hàng còn tương đối dài và công tác đánh giá nhà cung cấp chưa được chuẩn hóa thành hệ thống thống nhất.

Trong quá trình thực hiện khóa luận, mặc dù đã có nhiều cố gắng trong việc nghiên cứu, thu thập và phân tích số liệu, tuy nhiên do kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên đề tài khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự đóng góp và góp ý của Hội đồng để giúp bài khóa luận của em có thể hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn cô Lê Thị Quỳnh Anh trong thời gian qua đã tận tâm giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn.

PHỤ LỤC

- Các mẫu hồ sơ cần có khi giao hàng:



CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN
290A Nguyễn Văn Lượng, Phường Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Tel: (028) 38 944 984 - 034 677 1899
Email: quydan.electric@gmail.com - Website: www.quydan.com.vn

PHIẾU GIAO HÀNG

Ngày: 26/02/2026

Số ĐH1903/02/2026

Mã KH: KH0017

Người mua: **CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ - THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH**

Địa chỉ: 04 Quang Trung, Phường Thông Tây Hội, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại:

Diễn giải: GIAO 203 Lê Ám – phường Hòa Xuân – TP Đà Nẵng ---- NGƯỜI NHẬN : Hà Có - SĐT: 0768467610

STT	Tên hàng	ĐVT	Số lượng	Giá bán	Thành tiền	Ghi chú
1	CV/LF 2.5 - 0.6/1kV Cadivi	Mét	83.400			278 ĐEN, 278 TE, 120 ĐỎ, 79 VÀNG, 79 XANH
2	CV/LF 4 - 0.6/1kV Cadivi	Mét	35.100			117 ĐEN, 117 TE, 45 ĐỎ, 36 VÀNG, 36 XANH
3	CV/LF 6 - 0.6/1kV Cadivi	Mét	200			TE ✓
4	CV/LF 10-0.6/1kV Cadivi	Mét	531			TE ✓
5	CV/LF 16 - 0.6/1kV Cadivi	Mét	900			TE ✓

Tổng tiền thanh toán:

Số tiền viết bằng chữ:

TÌNH TRẠNG HÀNG HÓA : MỚI 100 %, CHƯA QUA SỬ DỤNG, NGUYÊN ĐAI, NGUYÊN KIỆN

Người nhận hàng

(Ký, họ tên)


Hà Có

Người giao hàng

(Ký, họ tên)

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Phạm Vương Bảo Trân

Hình 2.8. Phiếu giao hàng

GIẤY CHỨNG NHẬN CHẤT LƯỢNG VÀ SỐ LƯỢNG

KÍNH GỬI: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ - THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG
VÂN KHÁNH

Địa chỉ: COSMO ROYAL- ĐÀ NẴNG

Hạng mục: CUNG CẤP, LẮP ĐẶT VÀ NGHIỆM THU, CHẠY THỬ HỆ THỐNG CƠ ĐIỆN, PCCC

Địa chỉ: KHU ĐẤT A9, ĐƯỜNG VÕ VĂN KIẾT, P. AN HẢI, TP. ĐÀ NẴNG

Căn cứ các đơn hàng cung cấp dây cáp điện cho Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Đầu Tư - Thương Mại Và Xây Dựng Vân Khánh.

Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam (CADIVI) chứng nhận chất lượng và số lượng các loại hàng cung cấp:

STT	TÊN SẢN PHẨM	ĐƠN VỊ	SỐ LƯỢNG
1	CV/LF 2,5 - 0,6/1kV	m	83.400
2	CV/LF 4 - 0,6/1kV	m	35.100
3	CV/LF 6 - 0,6/1kV	m	200
4	CV/LF 10 - 0,6/1kV	m	531
5	CV/LF 16 - 0,6/1kV	m	900

Kiểm theo tiêu chuẩn: AS/NZS 5000.1:2005.

Đánh giá chất lượng: Phù hợp với các yêu cầu của tiêu chuẩn và hợp đồng.

Kết quả thử nghiệm: Từ số 01-240226/PTN-CMT/1 đến số 5 (Đính kèm).

Lô hàng trên mới 100%, chưa qua sử dụng, không có khuyết tật do thiết kế, vật liệu chế tạo hay gia công.

NHÀ MÁY CADIVI MIỀN TRUNG



NGUYỄN THÀNH TRÍ

Nơi nhận:

- Khách hàng

- Lưu K. KTCL

GDNT-06

MSĐ: 02/00

Trang: 1/1

Hình 2.9. Giấy chứng nhận chất lượng và số lượng

Công ty Cổ Phần Dây Cáp Điện Việt Nam
Vietnam Electric Cable Corporation

CADIVI
Số: 01-240226/PTN-CMT/1

Đà Nẵng, ngày 24 tháng 02 năm 2026

KẾT QUẢ THỬ NGHIỆM
Đính kèm giấy chứng nhận chất lượng và số lượng số 01-240226/ CN-CMT

TÊN SẢN PHẨM: CV/LF 2,5 - 0,6/1kV
PHƯƠNG PHÁP THỬ NGHIỆM: AS/NZS 5000.1:2005

STT	CHỈ TIÊU THỬ NGHIỆM	ĐƠN VỊ TÍNH	MỨC QUY ĐỊNH	KẾT QUẢ THỬ NGHIỆM
A. RUỘT DẪN				
1	Điện trở DC ruột dẫn ở 20°C	Ω/km	≤ 7,41	7,17
B. CÁC CHỈ TIÊU VỀ ĐIỆN				
2	Hãng số điện trở cách điện ở 20°C	GΩ.m	≥ 40	268
3	Thử điện áp 3,5 kV / 5 phút	-	Chịu được	ĐẠT
C. CÁCH ĐIỆN PVC-LF				
4	Chiều dày trung bình	mm	≥ 0,8	0,8
5	Chiều dày nhỏ nhất	mm	≥ 0,62	0,75
6	Suất kéo đứt	N/mm ²	≥ 12,5	15,6
7	Độ giãn dài	%	≥ 150	241

KẾT LUẬN: CÁC CHỈ TIÊU KIỂM TRA PHÙ HỢP VỚI QUY ĐỊNH.

Đại diện KHỐI KTCL: 
LƯƠNG MINH TRUNG

Nhà máy CADIVI MIỀN TRUNG
TƯỞNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG PHÒNG KTCL: 
NGUYỄN THÀNH TRÍ

Nơi nhận:
- Khách hàng
- Lưu K. KTCL

GRNT - 04
BHSĐ: 03/00
Trang: 1/1

Trụ sở: 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P. Sài Gòn, TP.HCM, Việt Nam | Hotline: 1800282828 | Email: cadivi@cadivi.vn | Website: www.cadivi.vn
Headquarters: 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Ward Sai Gon, HCM City, Vietnam | Hotline: 1800282828 | Email: cadivi@cadivi.vn | Website: www.cadivi.vn

Công ty Cổ Phần Dây Cáp Điện Việt Nam
Vietnam Electric Cable Corporation

CADIVI
Số: 01-240226/BH-CMT

TP. Đà Nẵng, ngày 24 tháng 02 năm 2026

GIẤY CHỨNG NHẬN BẢO HÀNH

KÍNH GỬI: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ - THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH

Dự án: COSMO ROYAL- ĐÀ NẴNG

Hạng mục: CUNG CẤP, LẮP ĐẶT VÀ NGHIỆM THU, CHẠY THỬ HỆ THỐNG CƠ ĐIỆN, PCCC

Địa chỉ: KHU ĐẤT A9, ĐƯỜNG VÕ VĂN KIẾT, P. AN HẢI, TP. ĐÀ NẴNG

Căn cứ các đơn hàng cung cấp dây cáp điện cho Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Đầu Tư - Thương Mại Và Xây Dựng Vân Khánh.

Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam (CADIVI) chứng nhận bảo hành:

1. Loại hàng cung cấp:

STT	TÊN SẢN PHẨM	ĐƠN VỊ	SỐ LƯỢNG
1	CV/LF 2,5 - 0,6/1kV	m	83.400
2	CV/LF 4 - 0,6/1kV	m	35.100
3	CV/LF 6 - 0,6/1kV	m	200
4	CV/LF 10 - 0,6/1kV	m	531
5	CV/LF 16 - 0,6/1kV	m	900

Kiểm theo tiêu chuẩn: AS/NZS 5000.1:2005.

Đánh giá chất lượng: Phù hợp với các yêu cầu của tiêu chuẩn và hợp đồng.

2. Lô hàng cung cấp cho: Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Đầu Tư - Thương Mại Và Xây Dựng Vân Khánh là mới 100%, chưa qua sử dụng, không có khuyết tật do thiết kế, vật liệu chế tạo hay gia công.

3. Thời gian bảo hành: 12 tháng kể từ ngày đưa vào sử dụng hoặc không quá 18 tháng kể từ ngày giao hàng, tùy theo điều kiện nào đến trước. Điều kiện bảo hành tham khảo Website: www.cadivi.vn.

Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam không nhận bảo hành do sự cố thiên tai, thi công không đúng kỹ thuật hoặc không theo hướng dẫn của nhà sản xuất.

Nhà máy CADIVI MIỀN TRUNG
TƯỞNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG PHÒNG KTCL: 
NGUYỄN THÀNH TRÍ

Nơi nhận:
- Khách hàng
- Lưu K. KTCL

GRNT - 05
BHSĐ: 03/00
Trang: 1/1

Trụ sở: 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P. Sài Gòn, TP.HCM, Việt Nam | Hotline: 1800282828 | Email: cadivi@cadivi.vn | Website: www.cadivi.vn
Headquarters: 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Ward Sai Gon, HCM City, Vietnam | Hotline: 1800282828 | Email: cadivi@cadivi.vn | Website: www.cadivi.vn

Hình 2.10. Kết quả thử nghiệm và chứng nhận bảo hành

CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN

Mã số thuế (Tax code): 0307550740

Địa chỉ (Address): 290A Nguyễn Văn Lượng, Phường Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại (Tel): (028) 3 8944984 Website: www.quydan.com.vn

Số tài khoản (Bank account): 111 0000 41529 - Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh 9 (TP. HCM)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE)

Ký hiệu (Serial): 1C26TID
Số (No.): 00003742

Ngày (Date) 27 tháng (month) 02 năm (year) 2026

Mã CCT (Code): 00A3BA4FE1IARD42DEB37A6C505328F1C8

Họ tên người mua hàng (Buyer):
Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ-THƯƠNG MẠI- KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG

Mã số thuế (Tax code): 0401946203

Địa chỉ (Address): 203 đường Lê Ám, Phường Hòa Xuân, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Hình thức thanh toán (Payment method): Chuyển khoản Số tài khoản (Bank account):

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Name of goods and services)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)	Thuế suất GTGT (VAT rate)	Tiền thuế GTGT (VAT Amount)
1	Dây điện VCm/LF 0,75 - 300/500V	Mét	100,00			8%	
2	Dây điện CV/LF 2,5 - 0,6/1kV	Mét	83.400,00			8%	
3	Dây điện CV/LF 4 - 0,6/1kV	Mét	35.100,00			8%	
4	Dây điện CV/LF 6 - 0,6/1kV	Mét	200,00			8%	
5	Dây điện CV/LF 10 - 0,6/1kV	Mét	531,00			8%	
6	Dây điện CV/LF 16 - 0,6/1kV	Mét	900,00			8%	
Tổng hợp (In summary)		Thành tiền trước thuế GTGT (Total before VAT)		Tiền thuế GTGT (VAT amount)		Cộng tiền thanh toán (Total amount)	
Thuế suất 5% (VAT rate 5%):							
Thuế suất 8% (VAT rate 8%):							
Thuế suất 10% (VAT rate 10%):							
Tổng cộng (Total):							

Số tiền viết bằng chữ (Total amount in words): **đồng chẵn.**

CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN

Mã số thuế (Tax code): 0307550740

Địa chỉ (Address): 290A Nguyễn Văn Lượng, Phường Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại (Tel): (028) 3 8944984 Website: www.quydan.com.vn

Số tài khoản (Bank account): 111 0000 41529 - Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh 9 (TP. HCM)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE)

Ký hiệu (Serial): 1C26TID
Số (No.): 00003742

Ngày (Date) 27 tháng (month) 02 năm (year) 2026

Mã CCT (Code): 00A3BA4FE1IARD42DEB37A6C505328F1C8

Họ tên người mua hàng (Buyer):
Tên đơn vị (Company's name): CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ-THƯƠNG MẠI- KỸ THUẬT VÀ XÂY DỰNG VÂN KHÁNH MIỀN TRUNG

Mã số thuế (Tax code): 0401946203

Địa chỉ (Address): 203 đường Lê Ám, Phường Hòa Xuân, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Hình thức thanh toán (Payment method): Chuyển khoản Số tài khoản (Bank account):

Người mua hàng (Buyer):
(Chữ ký điện tử, chữ ký số)
(Signature, full name)

Người bán hàng (Seller):
(Chữ ký điện tử, chữ ký số)
(Signature, full name)

Signature Valid
Ký bởi (Signed By): CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN
Ký ngày (Signing Date): 27/02/2026

Hình 2.11. Hóa đơn giá trị gia tăng (VAT)

ỦY NHIỆM CHI/ PAYMENT ORDER		SỐ/ No. 4322
Ngày/Date 03/03/2026		
ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN/ Applicant		
Tên tài khoản/ Account Name CTY CP ĐẦU TƯ-TM-KT VÀ XD VẠN KHÁNH MIỀN TRUNG		
Số tài khoản/ Account No. 210238888	Tại Ngân hàng Á Châu_chi nhánh/ At ACB_Branch ACB - CN CAU VONG	
ĐƠN VỊ THỤ HƯỞNG/ Beneficiary		
Đơn vị thụ hưởng/ Benneficiary CTY TNHH THIẾT BỊ ĐIỆN QUÝ DÂN.		
☐ Số tài khoản/ Account No. 111000041529	Ngày Cấp/ Date of issue	
☐ CMND/PP/ ID/ PP	Nơi Cấp/ Place of issue	
Tại ngân hàng/ Beneficiary's Bank VIETINBANK - NH TMCP CÔNG THƯƠNG	Tỉnh/Tp/ Province/City Thành phố Hồ Chí Minh	
Số tiền bằng số/ Amount in figures	Bằng chữ/ Amount in words	
Nội dung/ Details IB VKMT THANH TOÁN QUÝ DÂN CÔNG NÓ HD SỐ 00003742 NGÀY 27 02 26		
Phí chuyển tiền do/ Transfer fee to be paid by		
☒ Đơn vị trả tiền chịu phí/ The applicant ☐ Đơn vị thụ hưởng chịu phí/ The beneficiary		
ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN/ Applicant	NGÂN HÀNG Á CHÂU/ ACB	NGÂN HÀNG B/ B Bank
Kế toán trưởng/ Chief Accountant	Ghi số ngày/ Post Date	Ghi số ngày/ Post Date
Chủ tài khoản/ Account Holder	Giao dịch viên/ Teller	Giao dịch viên/ Teller
	Kiểm soát viên/ Supervisor	Trưởng đơn vị/ Manager
	Signature Not Verified	
	Ngân hàng TMCP Á Châu	

Hình 2.12. Ủy nhiệm chi

TÀI LIỆU THAM KHẢO

STT	Loại tài liệu	Tài liệu tham khảo
1	Sách (Book)	Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2020). Purchasing and supply chain management (7th ed.). Cengage Learning.
2	Sách tiếng Việt	Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). Nguyên lý marketing. Nhà xuất bản Lao động – Xã hội. GS.TS. Nguyễn Bách Khoa. (2011). Giáo trình quản trị cung ứng. Nhà xuất bản Thống kê. PGS.TS. Nguyễn Văn Công. (2018). Giáo trình quản trị logistics và chuỗi cung ứng. Nhà xuất bản Kinh tế Quốc dân. T.S. Đoàn Thị Hồng Vân. (2020). Giáo trình Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. ThS. Dương Thị Thu Thảo. (2024). Bài giảng Quản trị thu mua. Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng. ThS. Trần Thúy Kiều. (2023). Bài giảng Quản trị thu mua. Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng. PGS.TS. Trương Đình Chiến. (2020). Quản trị kênh phân phối. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân
		Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. (2020). Luật Bảo vệ môi trường số 72/2020/QH14. https://vanban.chinhphu.vn Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. (2005). Luật Thương mại số 36/2005/QH11.

3	Website	https://moit.gov.vn/van-ban-phap-luat/van-ban-phap-quy/-lua-t-thuong-ma-i-su-a-do-i-nam-2005.html?utm_source=com Vietnam Report. (2024). Top 10 nhà thầu cơ điện Việt Nam. https://vietnamreport.net/Top-10--Top-5-Cong-ty-uy-tin-nganh-Xay-dung-nam-2026-11428-1006.html Vietnam Report. (2024). Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam. https://vietnamreport.net.vn VNR500. (2022). Bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam. https://vnr500.com.vn Báo Nhân Dân. (2026). Chi phí tăng mạnh, đơn hàng sụt giảm: Doanh nghiệp đối mặt với cú sốc từ xung đột tại Trung Đông. https://nhandan.vn/chi-phi-tang-manh-don-hang-sut-giam-doanh-nghiep-doi-mat-voi-cu-soc-tu-xung-dot-tai-trung-dong-post952192.html
4	Báo cáo doanh nghiệp	Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung. (2023). Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023. Nội bộ. Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung. (2024). Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024. Nội bộ. Công ty Cổ phần Đầu tư – Thương mại – Kỹ thuật và Xây dựng Vân Khánh Miền Trung. (2025). Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025. Nội bộ.

