



Kinh doanh trong thời đại chuỗi
giá trị toàn cầu

Các điều kiện để công ty cung ứng hội nhập thành công

Trình bày bởi:

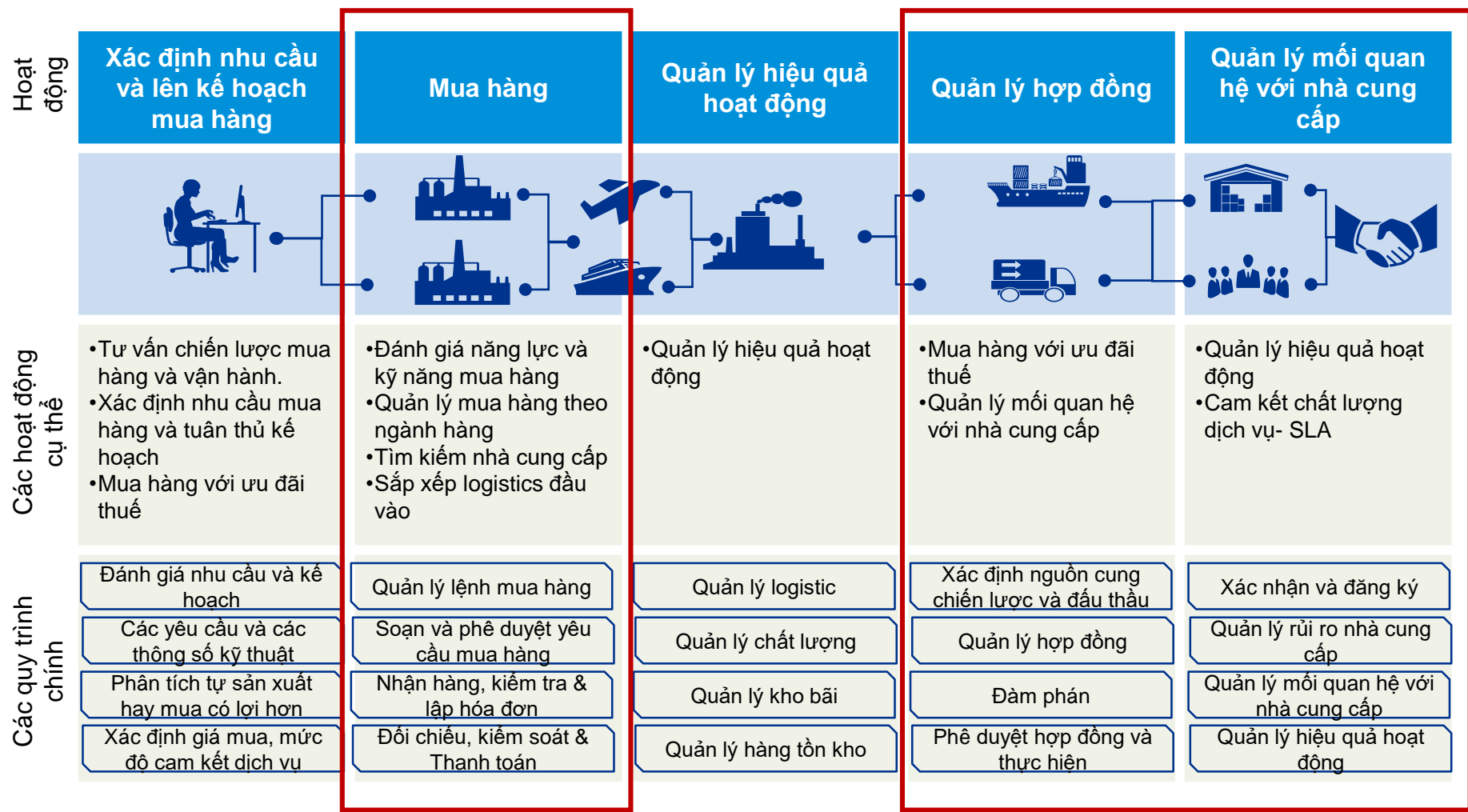
Mr. Frank W. Weiland

Giám Đốc Kết nối Khối doanh nghiệp nước ngoài (USAID LinkSME Project)



Quy trình tìm nguồn cung thông thường của các công ty quốc tế

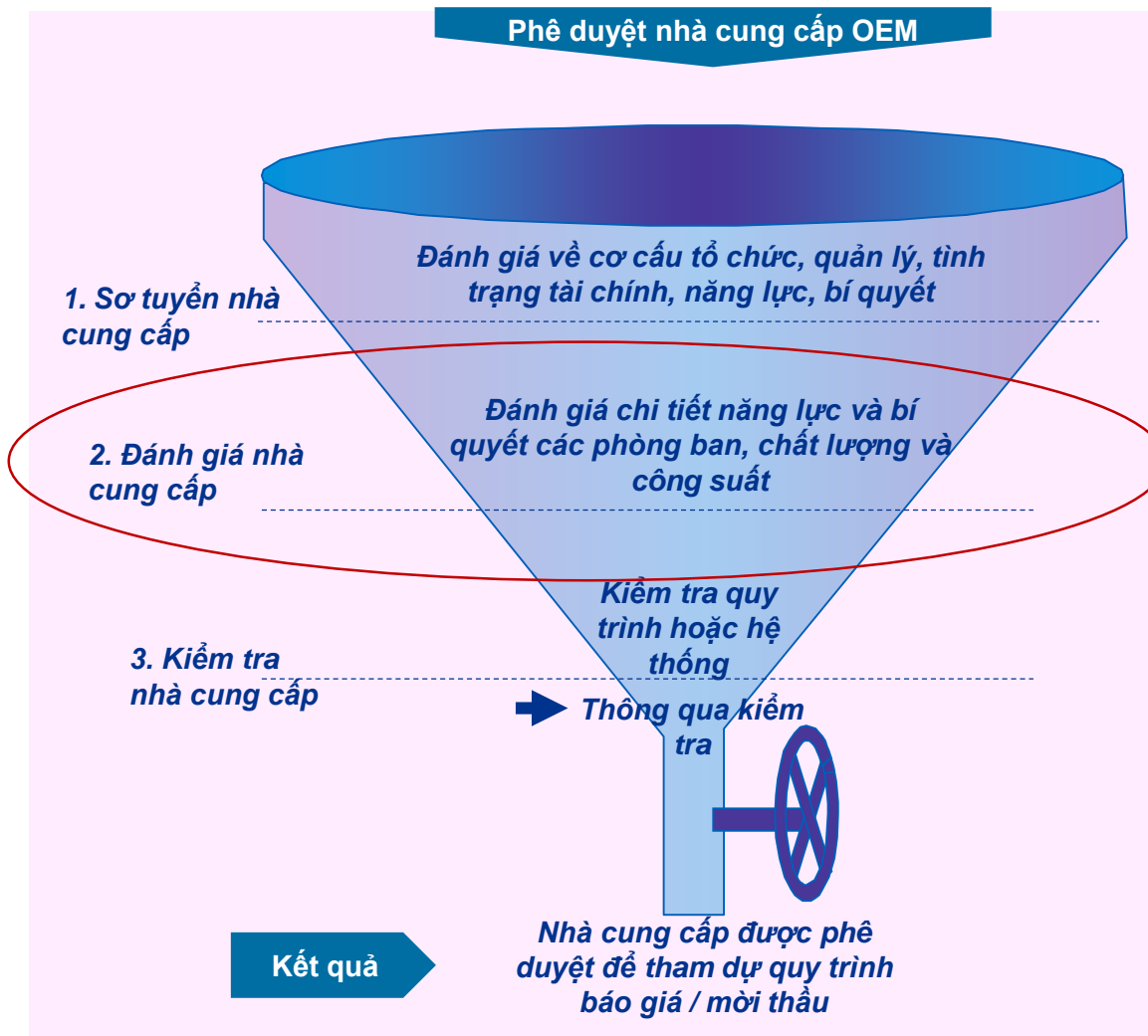
Quy trình mua hàng của các công ty quốc tế:



Các điểm tiếp xúc chính giữa công ty quốc tế với nhà cung cấp

Quy trình trở thành nhà cung ứng cho công ty quốc tế - Bước sơ tuyển

Để tham gia vào chuỗi cung ứng của một công ty quốc tế, nhà cung cấp cần đi qua quá trình sơ tuyển:



Tiêu chí

- Kỹ thuật
- Chất lượng
- Chi phí
- Mức độ phản hồi nhanh
- Độ đáng tin cậy

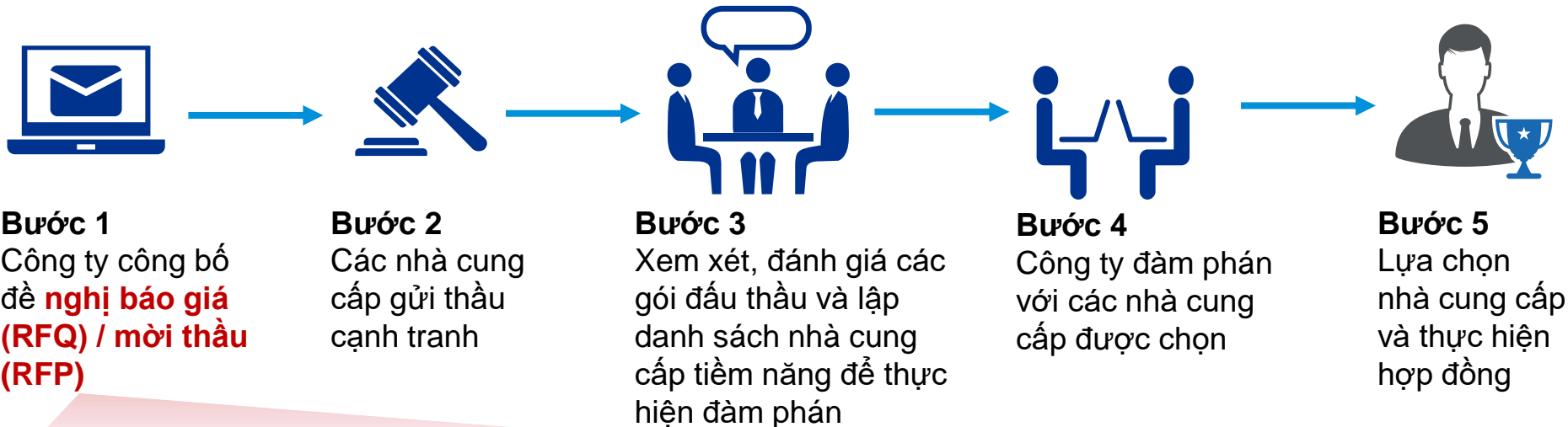
Các tiêu chí đánh giá nhà cung cấp

Các hành vi cần có

- Độ tin cậy và chính trực
- Tôn trọng và quan tâm
- Hợp tác
- Giao tiếp rõ ràng, mạch lạc và có sự phản hồi thông tin đầy đủ
- Hệ thống đo lường rõ ràng

Quy trình trở thành nhà cung ứng cho công ty quốc tế - Bước báo giá / đấu thầu

Nhà cung cấp được yêu cầu phải trả lời tất cả các câu hỏi, và cung cấp các thông tin của gói Đề nghị báo giá (RFQ) / Đề nghị đấu thầu (RFP). Dưới đây là một quy trình báo giá / đấu thầu điển hình



Nội dung tiêu biểu của gói báo giá / mời thầu

Nhà cung cấp xác nhận nguyện vọng tham gia báo giá / mời thầu

Cam kết bảo mật / NDA

Tổng quan bản chào giá / bản mời thầu

Các câu hỏi liên quan đến báo giá/ đấu thầu từ các nhà cung cấp

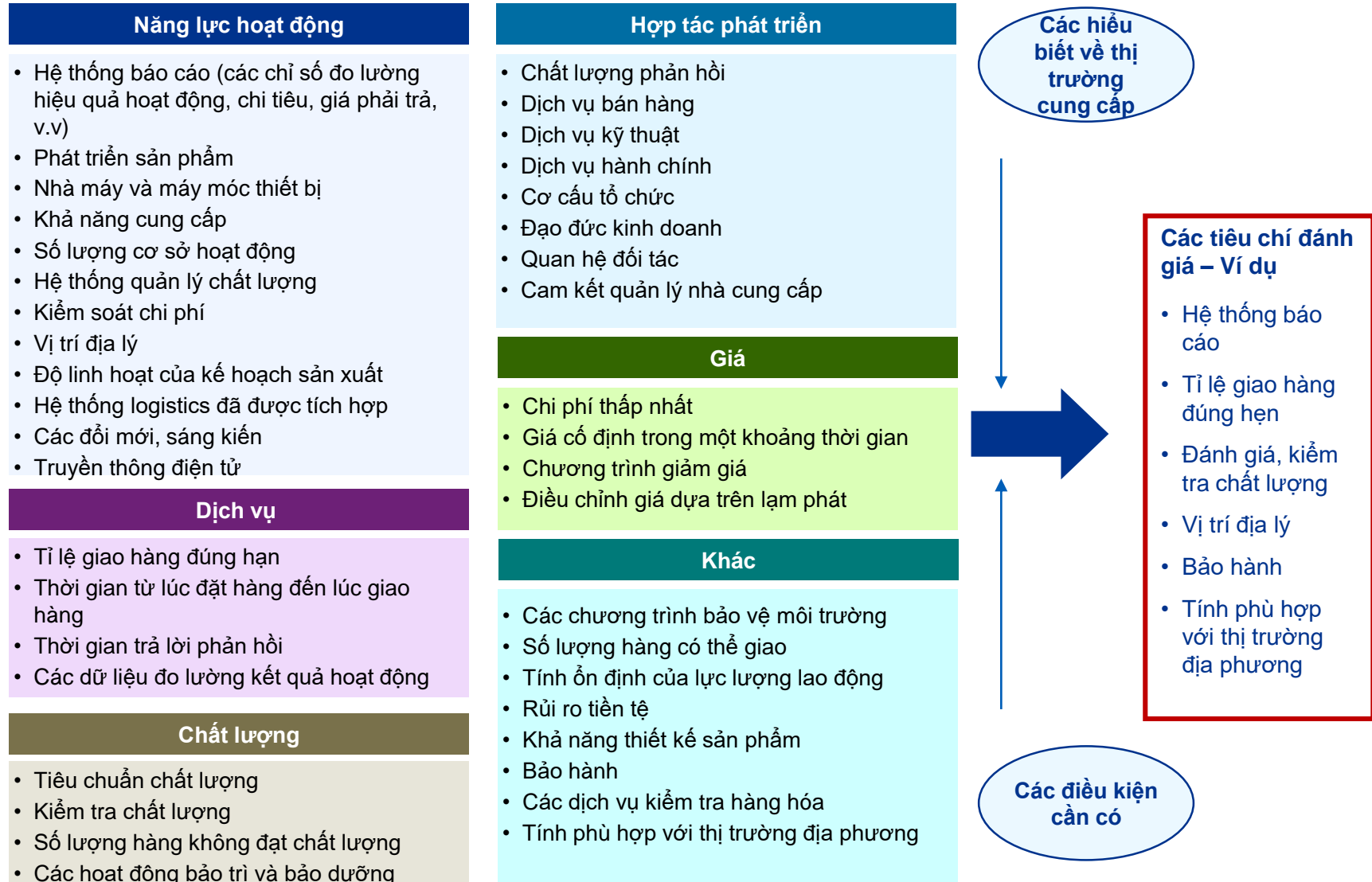
Bảng câu hỏi đánh giá nhà cung cấp

Các điều kiện và điều khoản chung

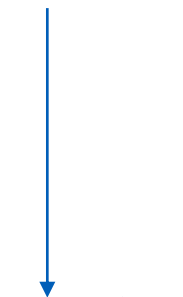
Thông số kỹ thuật & bảng giá

Các tiêu chí đánh giá trong bước báo giá / đấu thầu

Trong quá trình báo giá / đấu thầu, các nhà cung cấp có thể được đánh giá dựa trên một hoặc nhiều tiêu chí sau:



Các hiểu biết về thị trường cung cấp



Các điều kiện cần có

Quy trình trở thành nhà cung ứng cho công ty quốc tế - Bước đàm phán

Đối với các công ty quốc tế lớn, các mục tiêu chính của phiên đàm phán có thể bao gồm một hoặc nhiều khía cạnh sau. Nếu các nhà cung cấp có thể đáp ứng các yêu cầu sau, họ có thể giành được cơ hội phát triển quan hệ kinh doanh với các công ty quốc tế này.

Giảm chi phí hàng năm

Nâng cao dịch vụ khách hàng và độ tuân thủ quy trình

Năng suất lao động tăng hàng năm

Liên tục cải tiến nội bộ

Các tiết kiệm hàng năm được tính bằng các dự án giảm thiểu giá vốn hàng hóa cho công ty quốc tế

Minh bạch về giá cả



Các kỳ vọng điển hình từ các công ty quốc tế đối với các nhà cung cấp cấp độ 1

Thông thường, các tổ chức quốc tế có các kỳ vọng sau với các nhà cung cấp cấp độ 1 (đang được phát triển) của họ:



Sau khi đã hội nhập vào chuỗi cung ứng, công ty mua hàng sẽ thường xuyên theo dõi kết quả hoạt động của nhà cung cấp

Ký được hợp đồng không phải là kết thúc của hành trình hội nhập vào chuỗi cung ứng của các công ty quốc tế. Sau khi ký hợp đồng, các công ty quốc tế sẽ liên tục theo dõi kết quả hoạt động của các nhà cung cấp. Các chỉ số đo lường hiệu quả cho các nhà cung cấp phát triển dựa trên các yếu tố sau:

- 1 Luôn lắng nghe và thấu hiểu khách hàng
- 2 Có kinh nghiệm với một số quy trình phức vụ khách hàng cụ thể (mua hàng, đặt hàng, kế toán, v.v.)
- 3 Công ty được quản lý tốt và có tình trạng tài chính ổn định
- 4 Xây dựng tính linh hoạt cao trong sản xuất để đáp ứng các thay đổi về số lượng của các đơn hàng (+ / - 10% đến 20%)
- 5 Thường xuyên cập nhật đổi mới, giảm chi phí và tiết kiệm hàng năm, và liên tục cải tiến
- 6 Minh bạch về chi phí (cấu phần giá, thực hiện các đánh giá về giá cả)
- 7 Là một nhà cung cấp đáng tin cậy, chuyên nghiệp và phát triển ổn định

Không phải nhà cung cấp nào cũng thành công hội nhập vào chuỗi cung ứng toàn cầu

Để hội nhập thành công vào chuỗi cung ứng toàn cầu, nhà cung cấp cần loại bỏ các vấn đề còn tồn đọng

sau:

- 1 Thiếu hệ thống vận hành / kiểm soát hoặc hệ thống cung ứng của nhà cung cấp rời rạc
- 2 Không hoàn thành cam kết
- 3 Quan tâm lợi ích ngắn hạn hơn là lợi ích lâu dài
- 4 Thiếu các quy trình sản xuất tinh gọn và quản lý chất lượng không hiệu quả
- 5 Thiếu các kỹ năng phân tích giải quyết vấn đề
- 6 Thiếu các chuẩn mực và hành vi an toàn lao động
- 7 Không hướng đến khách hàng
- 8 Giao tiếp thiếu chuyên nghiệp (Ngôn ngữ, cấu trúc, v.v.)



Chân thành cảm ơn sự quan tâm của quý vị!

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation

© 2018 KPMG Limited, KPMG Tax and Advisory Limited, KPMG Legal Limited, all Vietnamese limited liability companies and member firms of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved.

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.

[KPMG.com/vn](https://www.kpmg.com/vn)