

# Chính sách Mua Hàng Nestlé

## Nội dung

1. Giới thiệu Chính sách Mua Hàng Nestlé
2. Điều lệ Mua hàng của Nestlé
3. Bộ phận Mua hàng và Nhân sự
4. Chủ sở hữu Nguồn cung ứng
5. Kết nối Kinh doanh
6. Chọn lựa Nhà Cung cấp
7. Quản lý và Phát triển Nhà Cung cấp
8. Kiểm soát và Tuân thủ
9. Đo lường Hiệu suất Mua hàng

# Giới Thiệu

## Chính sách Mua Hàng Nestlé

### Mục đích

Chính sách Mua Hàng Nestlé đề ra các nguyên tắc cơ bản áp dụng đối với mọi hoạt động mua hàng tại Nestlé. Tài liệu này không cố gắng trả lời câu hỏi “mua như thế nào?” mà thiết lập một tập hợp các nguyên tắc nhằm giúp tất cả những ai đảm nhận hoạt động Mua hàng có thể hiểu rõ hơn về những điều căn bản trong Mua hàng tại Nestlé. Tài liệu cũng giúp tất cả mọi người có làm việc tương tác với bộ phận Mua hàng có thể nắm bắt các thông số và các yêu cầu về bất kỳ hoạt động mua hàng nào trong nội bộ Nestlé vì nó đóng góp vào thành công của Doanh nghiệp chúng ta.

Tài liệu này nên được đọc cùng với các tài liệu sau đây:

- Các Nguyên tắc Kinh doanh của Công ty Nestlé
- Các Nguyên tắc Quản lý và Lãnh đạo Nestlé
- Quy tắc Ứng xử trong Kinh doanh của Nestlé
- Quy tắc Lãnh đạo và Chính sách Nhân sự của Nestlé
- Tiêu chuẩn Theo dõi Vượt trội trong Hoạt Động – các Tiêu Chuẩn ghi nhận Cải tiến Chi phí
- Quy trình phê duyệt nhà Cung cấp GI-31.104-3
- GI-01.003-3 Cùng Sản xuất gia công
- Sổ tay 7 Thực hành Mua hàng Tốt nhất của Nestlé

Mỗi Thị trường Nestlé hoặc đơn vị Kinh doanh Nestlé có trách nhiệm rà soát và triển khai chính sách và các thủ tục Mua hàng của mình nhằm bảo đảm sự tuân thủ nhất quán đối với chính sách này.

### Áp dụng

Chính sách Mua Hàng Nestlé áp dụng đối với tất cả nhân viên của Nestlé có nhiệm vụ thực hiện các hoạt động mua hàng cho Nestlé hoặc tương tác, trực tiếp hoặc gián tiếp, với bộ phận Mua hàng của Nestlé. Chính sách này cũng áp dụng đối với những người ký kết với Nestlé đại diện thực hiện về việc tiến hành các hoạt động mua hàng cho Nestlé.

Các hoạt động mua hàng bao gồm:

- tìm nguồn cung ứng chiến lược;
- chọn lựa và quản lý nhà cung cấp;
- xác lập và phê duyệt hợp đồng;
- xác lập và phê duyệt yêu cầu mua hàng;
- xác lập và phê duyệt đơn mua hàng;
- nhận hàng.

Chính sách này áp dụng đối với toàn bộ các chi tiêu của Nestlé cho các bên thứ ba, ngoại trừ

chi tiêu thương mại.

### **Tuân thủ**

Trách nhiệm của nhân sự Nestlé là đảm nhận các hoạt động mua hàng hoặc tương tác với bộ phận có chức năng Mua hàng để đọc và hiểu chính sách này. Khi cần, có thể tìm kiếm sự hướng dẫn từ người quản lý trực tuyến hoặc bộ phận chức năng Mua hàng. Mỗi nhân viên phải bảo đảm tuân thủ đầy đủ chính sách này.

Chính sách Mua Hàng Nestlé nên được đưa vào các chương trình giới thiệu cho người mới vào làm trong các chức vụ đảm nhận các hoạt động mua hàng. Nên cung cấp cho nhân viên hoặc nhà thầu của Nestlé xem đó như điều kiện tiên quyết cho việc được cấp vai trò từ Mua hàng cho đến Thanh toán trong GLOBE.

Bộ phận Mua hàng sẽ theo dõi việc thực hiện và tuân thủ chính sách này và can thiệp trong trường hợp có sự sai lệch.

# Điều lệ Mua hàng của Nestlé

*Dem lại lợi thế cạnh tranh và giá trị bền vững cho Doanh nghiệp của chúng ta*

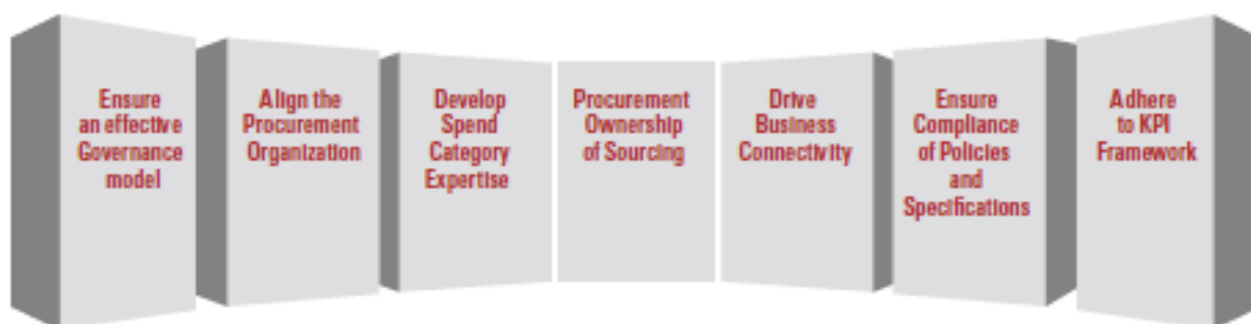
## Tầm nhìn Mua hàng

Bộ phận Mua hàng sẽ là một đối tác Kinh doanh chiến lược đem lại lợi thế cạnh tranh và giá trị bền vững cho tất cả chi tiêu của Nestlé; làm việc với Doanh nghiệp vì Doanh nghiệp.

## Nhiệm vụ Mua hàng

Bộ phận mua hàng sẽ mang đến giá trị bền vững cho Doanh nghiệp thông qua việc tập trung vào dịch vụ, lợi thế tổng chi phí và đổi mới. Giá trị này sẽ được mang đến thông qua các nhân sự “đúng người đúng việc” và hành xử nhất quán thống nhất trong MỘT đội ngũ, áp dụng các thực hành tốt nhất về Mua hàng phù hợp với Sổ tay 7 Thực hành Mua hàng Tốt nhất của Nestlé và kết hợp các chi tiêu như một đòn bẩy ở mức độ thích hợp:

- Dịch vụ  
Lắng nghe, thấu hiểu, thống nhất, tham gia sớm, với tính minh bạch và thực hiện hoàn hảo với Doanh nghiệp.
- Lợi thế Chi phí  
Đánh bại đối thủ cạnh tranh kết hợp các chi tiêu với một tiếng nói duy nhất cho nhà cung cấp, tuân thủ 7 Thực tiễn Tốt nhất, Quy trình 7 Bước Chiến lược Tìm nguồn cung ứng và hỗ trợ mạnh mẽ và tham gia vào chương trình Xuất sắc Liên tục tại Nestlé.
- Đổi mới  
Luôn ưu tiên cao nhất cho các đổi mới của nhà cung cấp; đảm bảo sự tham gia của nhà cung cấp năng động đa chức năng và liên tục khai phá môi trường cung cấp.



# Bộ Phận Mua hàng và Nhân sự

Tất cả các thành viên của phòng ban Mua hàng Nestlé sẽ tự hào về việc tuân theo những nguyên tắc và giá trị của các Nguyên tắc Quản lý và Lãnh đạo Nestlé và điều này sẽ là cơ sở để dựa trên đó chúng ta xử sự với các đồng nghiệp của mình và thực hiện các hoạt động hàng ngày của chúng ta.

Tất cả các hoạt động mua hàng sẽ được thực hiện theo các nguyên tắc trong Quy tắc Ứng xử trong Kinh doanh và các Nguyên tắc Kinh doanh của Công ty Nestlé.

## **Phát triển Con người**

Người của chúng ta là tài sản quan trọng nhất của chúng ta và họ là chìa khóa thành công của chúng ta.

Chúng ta sẽ xây dựng các năng lực Mua hàng của nhân sự chúng ta thông qua tuyển dụng đúng người, cung cấp cho họ các đào tạo cần thiết và phát triển liên tục và quản lý tài năng của chúng ta.

Cách chúng ta tuyển dụng và quản lý người của chúng ta được điều chỉnh bởi những hướng dẫn trong Chính sách Nguồn Nhân lực Nestlé và Đường hướng Lãnh đạo Nestlé.

## **Liên tục Cải tiến**

Chúng ta sẽ vun trồng bồi đắp một nền văn hóa Xuất sắc Liên tục của Nestlé có sự tham gia và trao quyền cho nhân sự của chúng ta và đề cao sự cải tiến liên tục.

Bằng việc thông qua và áp dụng liên tục các phương pháp và cách hành xử Xuất sắc Liên tục Nestlé trong phạm vi Mua hàng, chúng ta sẽ tăng lợi thế cạnh tranh của chúng ta bằng cách loại bỏ lãng phí trong các quy trình của chúng ta và tiến đến chỗ KHÔNG Lãng phí, MỘT Đội ngũ, 100% Toàn tâm Toàn ý.

# Chủ sở hữu nguồn cung ứng

*Bộ phận Mua hàng là chuyên gia trên thị trường cung cấp hiện tại và tương lai. Chúng ta sẽ đem lại giá trị bền vững cho Doanh nghiệp thông qua việc tập trung vào dịch vụ, lợi thế tổng chi phí và đổi mới*

## Tổng Chi tiêu

Nestlé sẽ điều hành các hoạt động tìm nguồn cung ứng của mình tại mức độ hiệu quả nhất của sự tổng hợp các chi phí được xác định cho mỗi thể loại để tận dụng tầm cỡ và khả năng hiểu biết sâu sắc của Nestlé.

Các hoạt động tìm nguồn cung ứng lớn hơn rộng hơn Thị trường trong một nước cho phép chúng ta gắn kết tốt hơn với thị trường các nhà cung cấp và tăng việc cung cấp các lợi ích thông qua vận dụng việc mua hàng với khối lượng lớn và 7 Thực hành Mua hàng Tốt nhất. Các hoạt động này cũng đảm bảo rằng chúng ta có thể tập trung khả năng hiểu biết sâu sắc trong việc Mua hàng của chúng ta và tránh sự trùng lặp các nguồn tài nguyên.

Mức độ tổng hợp sẽ được Đội ngũ Lãnh đạo Mua hàng xem xét thường xuyên và chính thức để đưa ra mức độ tổng hợp hiệu quả nhất cho các thể loại chi tiêu của Doanh nghiệp.

## Tham gia Sớm của Bộ Phận Mua hàng

Phòng ban Mua hàng sẽ được tham gia vào lúc bắt đầu của bất kỳ quy trình nào liên quan đến các cuộc thảo luận thương mại hoặc lựa chọn nhà cung cấp. Bộ phận Mua hàng nắm rõ quy trình tìm nguồn cung ứng, đưa đến các quyết định lựa chọn nhà cung cấp và đề xuất các quyết định chọn nhà cung cấp cho các bên có lợi ích liên quan của Doanh nghiệp.

Bộ phận Mua hàng sẽ tham gia ngay từ đầu mọi quy trình phát triển sản phẩm mới nhằm đảm bảo giá trị lớn nhất có thể đạt được trong thời gian phát triển các ý tưởng, khái niệm, phát triển sản phẩm và các giai đoạn công nghiệp hóa sản phẩm.

Việc Bộ Phận Mua Hàng tham gia ngay từ đầu của bất kỳ quá trình tìm nguồn cung ứng sẽ đảm bảo phân tích rủi ro nguồn cung được thực hiện thích hợp và các chiến lược sẽ được đưa ra để giảm thiểu những rủi ro này và đảm bảo việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ của chúng ta.

Sự tham gia ngay từ đầu bảo đảm rằng bộ phận Mua hàng có thể đóng góp mạnh mẽ các kỹ năng thương mại, sự hiểu biết sâu sắc các mặt hàng và chuyên môn của cơ sở nhà cung cấp Nestlé để đảm bảo các giải pháp sáng tạo đạt hiệu quả về chi phí bằng sự triển khai thực hiện xuyên suốt.

## Quy trình 7 Bước Chiến lược Tìm nguồn cung ứng

Các hoạt động tìm nguồn cung ứng của chúng ta sẽ được thực hiện theo Quy trình 7 Bước Chiến lược Tìm nguồn cung ứng của Nestlé với mục đích biến kiến thức sâu sắc về thị trường cung ứng trở thành một lợi thế cạnh tranh cho Doanh nghiệp của chúng ta.

Chúng ta sẽ sử dụng Quy trình 7 Bước Chiến lược Tìm nguồn Cung ứng để:

- xác định các chiến lược theo thể loại chi tiêu thông qua xem xét cả nhu cầu của Nestlé lẫn sự sẵn sàng của nguồn cung; và
- xác định các chiến lược nhà cung cấp để đảm bảo sử dụng một cách tiếp cận thích hợp đối với việc quản lý nhà cung cấp.

Những chiến lược này sẽ được lưu trong một kho lưu trữ tổng hợp để chia sẻ những kiến thức và thông tin và để tận dụng sự hiểu biết sâu sắc của bộ phận Mua hàng trong nội bộ Nestlé.

Chúng ta phân loại các chi tiêu của chúng ta và của các nhà cung cấp dựa trên các tiêu chí giá trị và rủi ro. Cách phân loại này đảm bảo rằng chiến lược thể loại và chiến lược nhà cung cấp thích hợp nhất sẽ được thực hiện. Cách phân loại của Nestlé phân biệt rõ giữa các loại hàng và nhà cung cấp thuộc các liên minh chiến lược, tác động đòn bẩy, nút cổ chai và không quan trọng.

Việc tuân thủ Quy trình 7 Bước Chiến lược Tìm nguồn cung ứng đảm bảo rằng:

- các chiến lược thể loại và nhà cung cấp được thành lập và liên kết rõ ràng với các mục tiêu Doanh nghiệp, có tính đến sự phát triển cả trong hiện tại lẫn ở tương lai;
- sự lựa chọn nhà cung cấp được thực hiện một cách chặt chẽ bằng cách sử dụng các tiêu chí đánh giá phù hợp nhằm lựa chọn nhà cung cấp thích hợp nhất cho Nestlé;
- cơ sở dữ liệu về nhà cung cấp được quản lý một cách có hiệu quả để đem lại hiệu suất và mức độ tham gia tốt nhất.

## **Đấu thầu Cạnh tranh**

Tất cả các việc mua hàng có giá trị đáng kể sẽ trải qua một quá trình đấu thầu cạnh tranh để đảm bảo rằng Nestlé luôn có được giá cả cạnh tranh, dịch vụ và chất lượng từ các nhà cung cấp của mình.

Đấu thầu cạnh tranh nghĩa là chúng ta mua từ một nhà cung cấp được tuyên hoặc, trong trường hợp không thực hiện được điều này, chúng ta chọn một nhà cung cấp để mua một số lượng hàng hóa đáng kể bằng cách tiếp nhận ít nhất là ba hồ sơ dự thầu hoặc ba bảng chào giá.

Một nhà cung cấp được tuyên là một nhà cung cấp đã được lựa chọn thông qua các Quy trình 7 Bước Cung ứng hoặc được xác nhận bởi bộ phận Mua hàng để cung cấp một thể loại chi tiêu đặc biệt. Giá trị ngưỡng của việc mua hàng với giá trị đáng kể được xác định ở một mức độ Thị trường nào đó.

Trong trường hợp chỉ có một nguồn cung ứng duy nhất hay chỉ có một nhà cung cấp chào giá không nằm trong danh sách các nhà cung cấp được tuyên, thì cần lý giải tại sao chọn lựa họ để cung cấp hàng và khi được yêu cầu, phải có hành động khắc phục sự tái diễn điều này.

## **Thông tin Mua hàng**

Bộ phận Mua hàng sẽ cung cấp kịp thời và chính xác thông tin cho các doanh nghiệp về dự báo giá cả và xu hướng thị trường cung cấp và triển vọng.

## **Sản xuất gia công**

Bộ phận Mua hàng sẽ được tham gia vào quản lý việc cùng sản xuất gia công. Chúng ta sẽ thêm giá trị cho các quy trình cùng sản xuất gia công sau đây:

- Quyết định sản xuất so với quyết định mua;
- Việc tìm nguồn cung ứng và việc đàm phán hợp đồng với các nhà cùng sản xuất gia công;
- Cộng tác quản lý thành tích các nhà sản xuất gia công;
- Các hoạt động chấm dứt hoặc chuyển tiếp.

Vấn đề quản lý các quy trình cùng sản xuất gia công trong nội bộ Nestlé được điều chỉnh bởi bản hướng dẫn tổng hợp GI-01.003-3 Sản xuất gia công.



# Kết nối Kinh doanh

*Bộ phận Mua hàng sẽ là một đối tác kinh doanh chiến lược; làm việc với Doanh nghiệp vì Doanh nghiệp*

## **Mục tiêu chung**

Tất cả các mục tiêu Mua hàng sẽ được sự đồng ý của Doanh nghiệp và các kế hoạch hành động chung sẽ được xác định để đạt được những mục tiêu này. Quy trình này sẽ diễn ra ở tất cả các cấp của tổ chức, cả bên trong và bên trên Thị trường.

## **Đối tác Kinh doanh**

Bộ phận Mua hàng sẽ là một đối tác kinh doanh chiến lược ở tất cả các cấp của tổ chức Nestlé.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho điều này, các đối tác Kinh doanh Mua hàng sẽ được đề cử cho mỗi đơn vị kinh doanh. Họ sẽ có trách nhiệm phối hợp chặt chẽ với các đơn vị Kinh doanh để chuyển đổi nhu cầu đơn vị kinh doanh vào các chiến lược và hành động Mua hàng và để đảm bảo sự liên kết giữa các sáng kiến Mua hàng và các mục tiêu của đơn vị kinh doanh.

Các đối tác Kinh doanh Mua hàng sẽ thường xuyên tham gia vào các cuộc họp và các hội thảo Doanh nghiệp quan trọng để đảm bảo họ có các thông tin Doanh nghiệp được cập nhật, có thể cung cấp lời khuyên tư vấn về việc Mua hàng cụ thể và kịp thời, nắm bắt hiểu biết và có thể đóng góp vào các chiến lược Doanh nghiệp dài hạn.

Mục tiêu của chúng ta là cung cấp các lợi ích bền vững ngắn hạn và lâu dài cho tất cả các đơn vị kinh doanh Nestlé.

# Lựa chọn Nhà cung cấp

*Các nhà cung cấp của chúng ta là quan trọng đối với thành công của Doanh nghiệp chúng ta. Bộ phận Mua hàng sẽ chọn các nhà cung cấp dựa trên một quy trình chính thức và chặt chẽ mạch lạc để đảm bảo đáp ứng các yêu cầu của Nestlé và đạt được các điều kiện cạnh tranh*

## **Giới thiệu**

Quy trình lựa chọn nhà cung cấp đối với các nhà cung cấp cung cấp nguyên vật liệu và bao bì, các vật phẩm khuyến mãi hoặc các nguyên vật liệu gián tiếp khác tiếp xúc với các sản phẩm thực phẩm được điều chỉnh bởi hướng dẫn chung Quy trình Phê Duyệt Nhà Cung cấp GI-31,104-3, với việc sử dụng Kim chỉ nam Phê Duyệt Nhà cung cấp và cho tất cả các nhà cung cấp khác bởi 7 Bước Chiến Lược Tìm Nguồn Cung Ứng.

## **Sơ tuyển Đối tác Cung cấp**

Việc sơ tuyển các đối tác cung cấp sẽ được thực hiện để thiết lập ra một danh sách sơ tuyển các nhà cung cấp. Điều này đảm bảo rằng có một sự hiểu biết sớm về năng lực một nhà cung cấp tiềm năng, sự sẵn sàng và cam kết tuân thủ các yêu cầu của Nestlé đối với:

- An toàn và Chất lượng Thực phẩm / Bao bì;
- Các Khả năng Kỹ thuật và nghiên cứu phát triển sản phẩm;
- Sự Cung ứng hàng một cách có trách nhiệm;
- Sự Ổn định Tài chính.

Chỉ có các nhà cung cấp trong danh sách sơ tuyển sẽ được mời tham gia vào quá trình báo giá hoặc yêu cầu lập đề xuất.

## **Chọn Nhà Cung cấp**

Sau khi đã nộp các đề xuất của mình, các nhà cung cấp trong danh sách sơ tuyển sẽ được phân tích đối với một tiền xác định tập hợp các tiêu chí đánh giá để xác định nếu họ đáp ứng tất cả các yêu cầu liên quan đến hàng hóa và dịch vụ mà Nestlé yêu cầu. Các tiêu chí đánh giá tối thiểu sẽ bao gồm:

- Thông số kỹ thuật;
- Các Điều kiện về Giá;
- Các Điều kiện về Dịch vụ;
- An toàn và Chất lượng Thực phẩm / Bao bì;
- Các Khả năng kỹ thuật, nghiên cứu phát triển sản phẩm;
- Sự Cung ứng hàng một cách có trách nhiệm;
- Sự Ổn định Tài chính

Các nhà cung cấp có tiềm năng sẽ được lựa chọn dựa trên một phân tích khách quan về các tiêu chí đánh giá.

Tất cả các thông tin liên quan về đề xuất của nhà cung cấp và những rủi ro liên quan đến nhà

cung cấp hoặc việc giao các tài liệu sẽ được chia sẻ giữa bộ phận Mua hàng và Kinh doanh để đảm bảo rằng các quyết định được làm có xem xét tất cả các tình tiết quan trọng.

### **Đánh giá Nhà Cung cấp**

Các nhà cung cấp có tiềm năng sẽ được đánh giá thêm để đảm bảo mọi địa điểm cung cấp hàng của họ tuân thủ Quy tắc Áp Dụng cho Nhà Cung cấp của Nestlé và để đảm bảo chất lượng của hàng hóa và dịch vụ do họ cung cấp.

Các lĩnh vực trọng tâm của việc đánh giá đối tác cung cấp là:

- An toàn và Chất lượng Thực phẩm / Bao bì;
- Sự Cung ứng hàng một cách có trách nhiệm.

Việc đánh giá này sẽ đem lại kết quả là một quyết định về việc cuối cùng có thể hoặc không thể sử dụng nhà cung cấp để cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cho Nestlé.

### **Cung ứng hàng một cách có trách nhiệm**

Quy tắc Áp Dụng cho Nhà Cung cấp của Nestlé xác định các tiêu chuẩn tối thiểu không thể thương lượng mà các nhà cung cấp của chúng ta phải tuân thủ khi giao hàng cho Nestlé.

Quy tắc này áp dụng đối với tất cả các nhà cung cấp và các nhà sản xuất gia công. Quy tắc này bổ sung cho các Nguyên tắc Kinh doanh của Công ty Nestlé bằng cách nhấn mạnh các yêu cầu có liên quan đối với các nhà cung cấp của chúng ta.

Thông qua việc tích hợp việc cung ứng hàng có trách nhiệm vào quy trình lựa chọn nhà cung cấp của chúng ta, chúng ta sẽ bảo đảm rằng các nhà cung cấp của chúng ta chấp nhận và tuân thủ Quy tắc Áp Dụng cho Nhà Cung cấp của Nestlé. Chúng ta sẽ nhấn mạnh đến tuân thủ và phát triển bền vững và thể hiện sự cam kết và đóng góp của phần mua hàng trong việc tạo ra Giá trị Chung cho xã hội.

Khách hàng của chúng ta sẽ hiểu được chuỗi giá trị đối với hàng hóa và các dịch vụ mà họ mua, có thể đánh giá các rủi ro trong chuỗi giá trị và đảm bảo rằng Doanh nghiệp hiểu được những rủi ro này. Chúng ta sẽ đảm bảo rằng các nhà cung cấp của chúng ta đáp ứng được vấn đề truy xuất nguồn gốc hàng hóa và dịch vụ mà họ cung cấp cho Nestlé.

# Quản lý và Phát triển Nhà cung cấp

*Chúng ta mong muốn khai mở tiềm năng của nhà cung cấp về lợi thế tổng chi phí, dịch vụ và đổi mới. Chúng ta muốn có các nhà cung cấp tốt nhất cho Doanh nghiệp của chúng ta*

## **Giới Thiệu**

Việc quản lý và phát triển nhà cung cấp sẽ được thực hiện để đo lường và tối đa hóa hiệu suất của các nhà cung cấp của chúng ta và cung cấp lợi thế cạnh tranh do các nhà cung cấp mang lại thông qua các hoạt động phát triển nhà cung cấp.

Việc quản lý và phát triển nhà cung cấp giúp đem lại và bảo đảm các lợi ích và điều này sẽ là cốt lõi trong các chiến lược nhà cung cấp của chúng ta. Đó sẽ là một hoạt động chức năng chéo để bảo đảm một sự hiểu biết chung về hiệu suất và các cơ hội phát triển các nhà cung cấp.

## **Quản lý Hiệu suất Nhà cung cấp**

Việc quản lý hiệu suất nhà cung cấp sẽ được tiếp tục thực hiện để đo lường tổng thể hiệu suất của các nhà cung cấp dựa vào các tiêu chí được thỏa thuận và xác định rõ ràng, không dựa hoàn toàn vào tiêu chí giá cả. Thông tin phản hồi sẽ được chia sẻ thường xuyên với các nhà cung cấp để xác định và khắc phục các vấn đề tiềm tàng và xác định các cơ hội cải thiện.

Sự tương tác thường xuyên với các nhà cung cấp sẽ được hoạch định và thực hiện để đảm bảo việc quản lý hiệu suất nhà cung cấp.

## **Phát triển Nhà cung cấp**

Việc phát triển nhà cung cấp sẽ được thực hiện để cải thiện hoặc mở rộng các khả năng cung ứng của nhà cung cấp, là điều rất cần thiết cho Nestlé, để liên tục đáp ứng những thách thức trong cạnh tranh. Điều này sẽ được thực hiện trên cơ sở chiến lược nhà cung cấp cụ thể và thích hợp nhất.

Chúng ta sẽ đảm bảo rằng các nhà cung cấp chiến lược của chúng ta luôn ưu tiên cho Nestlé trong việc lựa chọn các đối mới của họ và nhân sự Mua hàng của chúng ta liên tục tìm kiếm môi trường cung cấp cho các cơ hội mới.

Chúng ta sẽ đảm bảo rằng năng lực và công suất của nhà cung cấp của chúng ta phù hợp với các nhu cầu dài hạn của Nestlé.

Để đạt được điều này, chúng ta sẽ chủ động sử dụng các nhà cung cấp của chúng ta trong sự gắn kết với tất cả các phòng ban chức năng có liên quan của Nestlé. Công tác phát triển nhà cung cấp tốt sẽ đảm bảo cho tất cả các bên đều hưởng lợi từ các mục tiêu đã thỏa thuận và từ một mối quan hệ được xây dựng trên sự tin tưởng.

## **Cách chúng ta đối xử với các nhà cung cấp**

Nestlé sẽ đối xử với tất cả các nhà cung cấp với sự tôn trọng, liêm chính và trung thực. Chúng ta sẽ đối xử với các nhà cung cấp của chúng ta như chúng ta mong muốn khách hàng của chúng ta đối xử với Nestlé.

Các điều khoản của Quy tắc Ứng xử trong Kinh doanh điều chỉnh chặt chẽ tất cả các quan hệ của chúng ta với các nhà cung cấp.

# Kiểm soát và Tuân thủ

*Vượt trội trong việc tuân thủ là chìa khóa đảm bảo việc chúng ta đem lại giá trị bền vững cho Nestlé trong khi tôn trọng các nguyên tắc Kinh doanh của chúng ta*

## **Phân tách Nhiệm vụ**

Một sự phân biệt và tách bạch thích hợp các nhiệm vụ sẽ được áp dụng trong tất cả các phòng ban Mua hàng của Nestlé để ngăn chặn sự gian lận và hạn chế rủi ro.

Các Điều phối viên Vai trò Thị trường sẽ đảm bảo rằng các vai trò GLOBE được phân bổ để tránh một sự xung đột nhiệm vụ. Mục đích là để loại bỏ tất cả xung đột trước khi phân bổ các vai trò, tuy nhiên, trong trường hợp các nhiệm vụ không thể phân chia tách bạch được, bộ phận Thị trường sẽ được yêu cầu lập và thực hiện các quy định về các sự kiểm soát thích hợp.

Các Điều phối viên Vai trò Thị trường sẽ thực hiện một phân tích về việc phân chia và tách bạch các nhiệm vụ trên cơ sở định kỳ nhằm theo dõi các xung đột và yêu cầu thực hiện các hành động khắc phục khi cần.

## **Kiểm soát Nội bộ trong các Quy trình Mua hàng**

Các quy trình Mua hàng sẽ bao gồm các quy định về kiểm soát nội bộ và các sự kiểm soát này sẽ được cụ thể hóa trong văn bản thực hiện quy trình.

## **Phê duyệt các Hợp Đồng và các Giao dịch Mua hàng**

Các thỏa thuận và các giao dịch Mua hàng phải được chấp thuận bởi những người được ủy quyền hợp lệ trong tổ chức Nestlé và tổ chức các nhà cung cấp.

Một quy trình phê duyệt chính thức sẽ được soạn thảo bao gồm các cấp độ phê duyệt, các vai trò và trách nhiệm của tất cả người tham gia và sẽ bao gồm các quy định về việc chấp thuận cho Thị trường bên trên khi có liên quan.

## **Tuân thủ P2P**

Tất cả các giao dịch mua hàng sẽ được thực hiện theo các hướng dẫn về quy trình từ khâu Mua hàng cho đến khâu Thanh toán (P2P) để đảm bảo quy trình hiệu quả nhất được theo sau và một mức độ phù hợp về việc kiểm soát được duy trì.

## **Dữ liệu Mua hàng**

Việc lưu trữ các dữ liệu chính xác và nhất quán về việc mua hàng giúp việc cho lập các quyết định được hiệu quả và nhanh hơn. Điều đó cũng dẫn đến sự gia tăng hiệu quả trong hoạt động mua hàng thường nhật và loại trừ sự lãng phí trong các quy trình mua hàng.

Dữ liệu gốc mua hàng sẽ được quản lý một cách cẩn thận để đảm bảo tính toàn vẹn của dữ

liệu.

Dữ liệu gốc sẽ được tạo ra và cập nhật kịp thời, tuân thủ các nguyên tắc làm đúng ngay từ đầu.

Các giao dịch mua hàng sẽ được xử lý một cách cẩn trọng đối với các dữ liệu và thông tin được nhập nhằm đảm bảo tính đầy đủ và đáng tin của các dữ liệu lưu giữ.

# Đo lường Hiệu suất Mua hàng

*Bộ phận Mua hàng sẽ đo lường hiệu quả của mình để đảm bảo rằng mình luôn cung cấp giá trị cho Doanh nghiệp và cung cấp một dịch vụ tốt hơn cho các bên có lợi ích liên quan*

## **Giới thiệu**

Là một bộ phận có chức năng Mua hàng, chúng ta sẽ thường xuyên đánh giá việc thực hiện của mình.

Chúng ta sẽ tự so sánh chính mình trong nội bộ và bên ngoài và phấn đấu cải tiến liên tục.

## **Cải tiến Chi phí**

Việc theo dõi và báo cáo trong những cải tiến chi phí được tạo ra bởi bộ phận Mua hàng sẽ chứng minh giá trị mà chúng ta thêm vào Doanh nghiệp.

Chúng ta sẽ được điều chỉnh bởi tiêu chuẩn Theo dõi sự Xuất sắc trong Điều hành – các Cải tiến Chi phí khi ta báo cáo các cải tiến chi phí. Nguyên tắc chỉ đạo là các cải tiến chi phí sẽ được so với chi phí mà Nestlé đã chịu khi không có hoạt động mua hàng.

Để đảm bảo độ chính xác và độ tin cậy của báo cáo, tất cả các cải tiến chi phí sẽ được xác nhận bởi một kiểm soát viên về tài chính.

## **Sự hài lòng của các Bên có lợi ích liên quan Then chốt**

Trên cơ sở hàng năm, chúng ta sẽ đánh giá sự hài lòng của các bên có lợi ích liên quan của chúng ta với sự hỗ trợ họ nhận được từ đội ngũ Mua hàng.

Điều này nhằm đảm bảo rằng chúng ta đang cung cấp giá trị cho Doanh nghiệp. Các kết quả sẽ cho chúng ta một cơ sở để không ngừng nâng cao giá trị do bộ phận Mua hàng đem lại ở cả một mức độ Thị trường và ở trên mức Thị trường.