

MỘT SỐ GIẢI PHÁP ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TRONG DOANH NGHIỆP NHỎ CHUYÊN BÁN BUÔN DƯỢC PHẨM

Trần Thị Bích Hạnh*

Ngày nhận: 27/10/2014

Ngày nhận bản sửa: 6/11/2014

Ngày duyệt đăng: 25/11/2014

Tóm tắt:

Trong bài viết này, hiện trạng ứng dụng công nghệ thông tin ở một vài doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn dược phẩm được mô tả vắn tắt. Đây là những doanh nghiệp điển hình trong số rất nhiều doanh nghiệp nhỏ kinh doanh dược phẩm ở Việt Nam chưa thực sự ứng dụng công nghệ thông tin. Bài viết này xác định những trở ngại đối với việc ứng dụng công nghệ thông tin ở loại hình doanh nghiệp nêu trên, sau đó đề ra một số giải pháp nhằm vượt qua các rào cản trên con đường đưa doanh nghiệp đến với các thành tựu mới đây của công nghệ thông tin. Trong số các giải pháp có một phần mềm quản lý bán buôn do tác giả biên soạn.

Từ khóa: Doanh nghiệp nhỏ; dược phẩm; ứng dụng công nghệ thông tin; giải pháp; phần mềm quản lý bán buôn

Some solutions to the application of information technology in the small-sized enterprises specialized in wholesaling pharmaceutical products

Abstract:

In this paper, the current status of information technology application in several small-sized enterprises specialized in wholesaling pharmaceutical products is briefly described. These enterprises are typical among small-sized pharmaceutical businesses in Vietnam, where information technology is still not really applied. This paper identifies the obstacles to the application of information technology in the businesses of the same kind as the ones mentioned above, and then outlines a number of solutions used to overcome the barriers on the way leading businesses to the recent achievements of information technology. One of these solutions is a software package for wholesaling management, which is developed by the author.

Keywords: Small sized enterprise; pharmaceutical products; information technology application; solution; software package for wholesaling management

1. Giới thiệu

Ngày nay khi công nghệ thông tin đã trở thành một trong những yếu tố không thể thiếu tạo nên sự thành công của tất cả các doanh nghiệp quy mô lớn thì ở nhiều doanh nghiệp nhỏ việc ứng dụng các thành tựu của công nghệ thông tin hiện đại vẫn còn rất xa lạ. Điều đó không chỉ là thực tế ở những vùng xa xôi hẻo lánh mà còn dễ dàng được nhận thấy ngay tại thủ đô Hà Nội. Vấn đề nêu trên tuy phức tạp nhưng cần sớm được giải quyết để tránh lãng phí

những nguồn lợi to lớn do công nghệ thông tin đem lại cho các doanh nghiệp.

Tổng quan các kết quả nghiên cứu gần đây về ứng dụng công nghệ thông tin trong các doanh nghiệp nhỏ cho thấy: tập quán quản trị kinh doanh thủ công, khó tin học hóa của một số loại hình doanh nghiệp cụ thể chưa được quan tâm một cách riêng biệt. Ví dụ: Thu Hiền (2011) chỉ dẫn đến một kết luận chung “các doanh nghiệp vừa và nhỏ chậm chân trong ứng dụng công nghệ thông tin”. Ngô

Thành Tâm (2014) nêu ra một nhận xét tổng quát “Có rất nhiều rào cản cần phá bỏ, bắt đầu từ cách nghĩ đến cách làm”, sau đó bàn luận về ứng dụng công nghệ thông tin từng phần hay tổng thể. Vân Ly (2011) chỉ đưa ra một thông điệp “Các nhà cung cấp giải pháp công nghệ thông tin đang nhắm tới đối tượng khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ”.

Bài viết này trình bày những điều tác giả đã nhận thức được sau một thời gian khảo sát tình hình ứng dụng công nghệ thông tin ở một vài doanh nghiệp nhỏ điển hình kinh doanh dược phẩm, chỉ ra những khó khăn đang cản trở việc ứng dụng công nghệ thông tin, sau đó đề xuất một số giải pháp cụ thể nhằm vượt qua những trở ngại ấy. Phần cuối của bài viết được dành riêng để trình bày sơ lược về một giải pháp phần mềm, đó là phần mềm hỗ trợ việc quản lý bán buôn dược phẩm. Phần mềm này do tác giả biên soạn với hy vọng có thể dùng làm một “giải pháp tình thế” trợ giúp cho mảng công việc bán buôn dược phẩm chưa được quy chuẩn đang tồn tại ở nước ta mà đến nay các hãng phần mềm trong lĩnh vực quản trị kinh doanh (quản lý bán hàng, kế toán,...) vẫn chưa thực sự quan tâm tới.

Phương pháp nghiên cứu thực nghiệm (bao gồm việc quan sát trực tiếp và phỏng vấn sâu) đã được vận dụng. Tác giả đã xin ý kiến giám đốc, nhân viên bán hàng, kế toán viên và xem kỹ sổ sách, chứng từ để tìm hiểu hệ thống thủ công đang vận hành đồng thời xác định nhu cầu thông tin đối với hệ thống mới cần được tin học hóa từng bước. Riêng phương pháp nghiên cứu để thiết kế phần mềm được trình bày ở phần 3.

2. Hiện trạng ứng dụng công nghệ thông tin ở một doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn dược phẩm và những trở ngại cần vượt qua

Trong thời gian gần đây bản thân tác giả đã có dịp tìm hiểu tình hình ứng dụng công nghệ thông tin ở một vài doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn dược phẩm tại Hà Nội. Sau hàng chục năm qua kể từ khi thành lập, mỗi công ty vẫn chỉ giới hạn ở việc kinh doanh dược phẩm. Hoạt động chủ yếu của các công ty hiện nay là mua và bán buôn các loại thuốc, hóa chất hay vật tư y tế. Mỗi công ty có vài ba kho hàng và cơ sở buôn bán trong đó các cửa hàng bán buôn ở Chợ thuốc Ngọc Khánh thường là lớn nhất. Đội ngũ nhân viên của mỗi công ty thường bao gồm vài chục người, đảm nhiệm các công việc như tiếp thị, bán hàng, kế toán, lái xe, vận chuyển. Hàng hóa được nhập về từ những nhà phân phối lớn như Công

ty dược phẩm trung ương 1, Công ty cổ phần dược phẩm VIMEDIMEX hoặc được mua ngay ở Chợ thuốc Ngọc Khánh. Ngoài một số bệnh viện như Bệnh viện quân đội 108, Bệnh viện đa khoa Xanhpôn, Bệnh viện mắt Hà Nội, Bệnh viện E trung ương, khách hàng của các công ty chủ yếu là các đại lý và cửa hàng được phẩm bán lẻ ở Hà Nội, Quảng Ninh, Thái Nguyên, Bắc Kạn, Phú Thọ, Lào Cai,...

Cho tới nay các công ty mới chỉ sử dụng một vài máy tính điện tử (máy tính điện tử) để bàn và máy tính điện tử xách tay. Máy tính điện tử được dùng chủ yếu để soạn thảo hợp đồng, gửi thư điện tử, lập báo cáo thuế và báo cáo tài chính. Các công ty đều chưa có website. Hợp đồng mua bán chỉ dành cho các hãng cung cấp và các bệnh viện lớn. Việc nhận đơn đặt hàng, viết hóa đơn bán hàng và vận chuyển tới người mua phần lớn được tiến hành thủ công theo kiểu “mua đứt, bán đoạn”: đọc các khoản mục cần mua qua điện thoại, ghi vắn tắt vào sổ, nhập hàng từ các hãng cung cấp, chọn hàng từ kho hay Chợ thuốc Ngọc Khánh, viết hóa đơn, đóng gói rồi vận chuyển. Hàng đặt đôi khi được liệt kê trên giấy, chụp hình rồi gửi qua các dịch vụ nhắn tin miễn phí như Zalo hay Viber. Tên thuốc thường được viết tắt, khó đọc, chỉ những ai trong nghề mới luận giải được (ví dụ: TX (mỡ), α choay, Sủi H, Actiso đất, Actiso sủi rẻ). Các nhân viên bán hàng ghi giá mua hay bán bằng tay và tính tổng tiền theo mỗi hóa đơn nhờ máy kế toán. Kế toán viên cũng không dùng máy tính điện tử mà chỉ dùng máy kế toán để kết toán theo ngày, tháng, năm. Khi quan sát, có thể dễ dàng nhận thấy phần lớn các cửa hàng bán buôn của những công ty khác ở Chợ thuốc Ngọc Khánh đều hành nghề theo kiểu thủ công như vậy.

Tập quán tác nghiệp hầu như không sử dụng công nghệ thông tin như trên đã gây ra những thiệt hại đáng kể cho công ty vì những vấn đề như: khách hàng khó tiếp cận; dịch vụ mua bán tiêu tốn nhiều nhân công mà chậm chạp, hay nhầm lẫn; không thường xuyên nhận biết chính xác lượng tồn kho nên đôi khi nhập hàng quá mức dẫn đến tình trạng phải tiêu hủy thuốc vì quá hạn sử dụng; công tác hạch toán, kế toán gặp nhiều khó khăn nên không cung cấp được kịp thời thông tin cần thiết để ban hành những quyết định kinh doanh đúng đắn.

Tại sao khi công nghệ thông tin đã và đang phát triển vượt bậc như hiện nay mà vẫn còn nhiều doanh nghiệp nhỏ ngay ở thủ đô Hà Nội chưa sử dụng những thành tựu của công nghệ thông tin để hỗ trợ

quản trị kinh doanh? Những vấn đề trở ngại đáng kể sau đây đã được nhận biết qua quá trình tìm hiểu:

- Giám đốc doanh nghiệp chưa thấy rõ lợi ích to lớn do công nghệ thông tin đem lại. Bản thân giám đốc có trình độ đại học nhưng không được đào tạo đến mức cần thiết về công nghệ thông tin. Vì bận rộn kinh doanh buôn bán nên giám đốc ít có thời gian tìm hiểu sử dụng máy tính điện tử và Internet.

- Hầu hết nhân viên bán hàng và kế toán viên của công ty chỉ có trình độ trung cấp, sơ cấp. Kỹ năng sử dụng máy tính điện tử và tin học văn phòng của họ còn ở mức độ thấp. Một vài người đã được huấn luyện sử dụng phần mềm kế toán hiện đại nhưng thấy phức tạp rắc rối quá, không tiếp thu được, do đó họ cưỡng lại sự đổi mới, không muốn rời bỏ thói quen xử lý nghiệp vụ thủ công (nhận yêu cầu đặt hàng qua điện thoại, viết hóa đơn bằng tay,...).

- Nhiều phần mềm kế toán và quản lý mua bán hiện nay, tuy hiện đại, phong phú về chức năng, thân thiện với người dùng, nhưng vẫn chưa quan tâm hỗ trợ kiểu tác nghiệp “mua đứt, bán đoạn” hiện đang thịnh hành trong các doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn được phẩm ở nước ta.

- Vì ngân quỹ còn hạn hẹp nên giám đốc doanh nghiệp nhỏ chưa mạnh dạn bỏ ra các khoản tiền cần thiết để đầu tư vào phần cứng, phần mềm và đào tạo nhân viên để tận dụng thành quả của công nghệ thông tin.

3. Một số giải pháp ứng dụng công nghệ thông tin trong doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn được phẩm

Những điều trở ngại nêu trên là tình trạng chung hiện nay của nhiều doanh nghiệp nhỏ, tạo thành các rào cản không dễ vượt qua trên con đường đưa doanh nghiệp đến với các thành tựu mới của công nghệ thông tin. Việc gỡ bỏ các rào cản ấy phải được tiến hành từ từ theo từng bước và rất cần sự hỗ trợ của Nhà nước với sự tham gia của nhiều ban ngành khác nhau. Sau khi nghiên cứu thực trạng ở một vài doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn được phẩm, tác giả của bài viết xin đề xuất một số giải pháp nhằm xúc tiến ứng dụng công nghệ thông tin như sau:

- Trước hết, ban quản lý của các doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn được phẩm cần làm quen với việc sử dụng máy tính điện tử trong các hoạt động kinh doanh, kể cả công tác quản lý và điều hành. Có thể bắt đầu từ những việc giản đơn như gửi và nhận đơn đặt hàng qua thư điện tử, hạn chế sử dụng máy

kế toán, loại bỏ dần việc ghi sổ sách bằng tay, chuyển sang dùng máy tính điện tử với phần mềm Excel để tiến hành hạch toán, kế toán.

- Ban quản lý của các doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn được phẩm cũng nên dành thời gian để tham quan những doanh nghiệp lớn và cả những doanh nghiệp nhỏ cùng ngành nghề, đang đi đầu trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin để học hỏi kinh nghiệm và tìm hiểu xem họ đã được hưởng lợi từ công nghệ thông tin như thế nào.

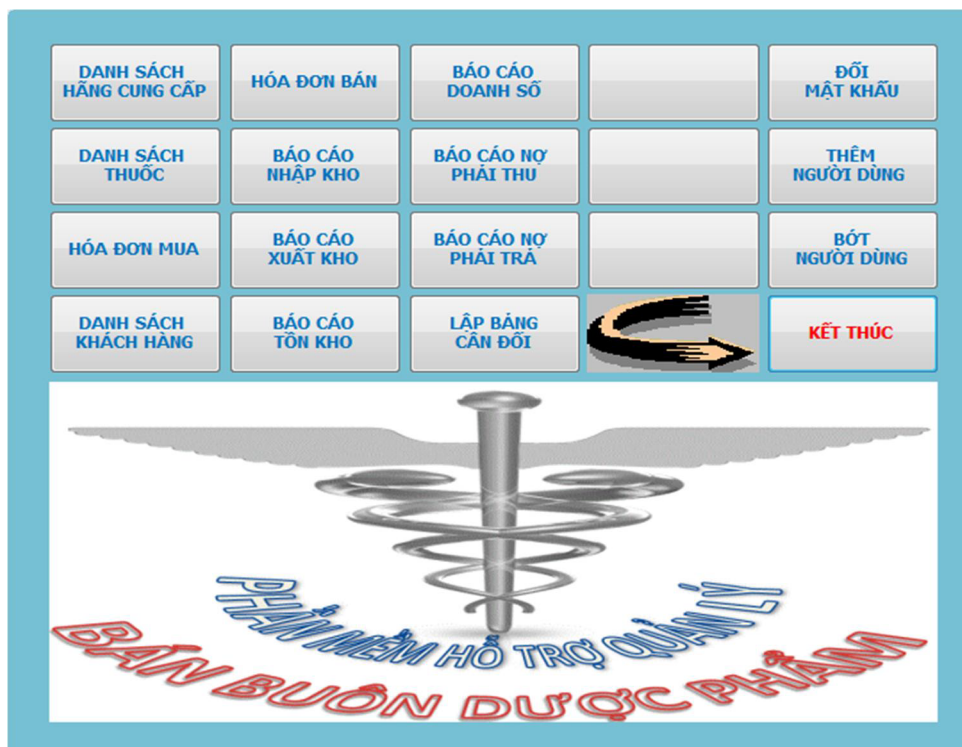
- Một khi chủ doanh nghiệp đã cảm nhận được lợi ích do công nghệ thông tin đem lại thì nhu cầu đầu tư vào công nghệ thông tin sẽ phát sinh. Mặc dù đã có nhu cầu nhưng chủ doanh nghiệp thường lúng túng, không biết phải làm việc gì trước. Lúc đó sẽ cần đến sự trợ giúp của chuyên gia công nghệ thông tin. Tất nhiên, một giải pháp tổng thể như ERP (Enterprise Resource Planning- Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp) chưa thể phù hợp với một doanh nghiệp nhỏ hay siêu nhỏ ngay từ lúc bắt đầu triển khai ứng dụng công nghệ thông tin. Tin học hóa từng phần với định hướng phát triển toàn bộ hệ thống cho doanh nghiệp là một giải pháp khả thi hơn. Quá trình này cần được triển khai đồng thời với việc đào tạo, nâng cao trình độ và nhận thức về công nghệ thông tin cho cán bộ công nhân viên.

- Chính phủ cần có các dự án để tiếp tục tăng cường tuyên truyền, phổ biến qua các phương tiện truyền thông sao cho lãnh đạo các doanh nghiệp nhỏ thấm nhuần sự cần thiết của công nghệ thông tin đối với việc quản lý và điều hành doanh nghiệp của họ. Mặt khác, chính phủ cũng nên dần dần quy chuẩn tất cả các loại sổ sách, chứng từ, báo cáo của các doanh nghiệp theo hướng điện tử hóa để buộc các doanh nghiệp nhỏ phải tiếp cận công nghệ thông tin.

- Các cơ sở đào tạo cùng với các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin nên mở thêm nhiều khóa huấn luyện sử dụng các phương tiện thuộc phần cứng, phần mềm để hỗ trợ quản trị kinh doanh trong những doanh nghiệp nhỏ.

- Đến nay hầu như mọi người đều thừa nhận: mạng Internet là một công cụ hữu ích cho thương mại. Trang Web của Công ty TNHH Vietart (2013) đã nêu rõ “Sử dụng Internet làm giảm giá thành thông tin liên lạc, giảm thời gian cần thiết để đưa hàng hóa và dịch vụ ra thị trường, giúp trao đổi thông tin dưới hình thức số hóa, giảm chi phí vận tải và phân phối, cho phép liên kết chặt chẽ và rộng lớn hơn giữa các cộng đồng kinh doanh”. Thực tế, khi

Hình 1: Bảng chọn chức năng



Nguồn: Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm (2014)

nhìn vào “Danh sách các công ty dược phẩm” đã đăng tải thông tin doanh nghiệp lên Trang vàng Việt Nam (2014) thì còn nhiều công ty chưa có website. Để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ với nguồn vốn ít ỏi có được website thương mại, Nhà nước cần tiếp tục cung cấp thêm nhiều dịch vụ cấp phát tên miền và thiết kế website với chi phí thấp hoặc miễn phí hoàn toàn.

- Trong giai đoạn hiện thời, các công ty phần mềm nên cung cấp những sản phẩm phù hợp với thực tiễn kinh doanh và khả năng ứng dụng hiện nay của các doanh nghiệp nhỏ, sau đó nâng cấp và dần dần hoàn thiện những sản phẩm ấy. “Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm” đã được phát triển như một ví dụ để minh họa cho ý tưởng vừa nêu. Phần 3 giới thiệu một số chức năng và những nét đặc trưng cơ bản của phần mềm.

4. Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm

Kể từ khi thành lập đến nay, đã hơn một thập kỷ, các công ty mà tác giả của bài viết có dịp tìm hiểu vẫn chỉ giới hạn phạm vi hoạt động của mình trong lĩnh vực buôn bán dược phẩm: mua và bán buôn các loại thuốc, hóa chất hay vật tư y tế. Như đã đề cập ở phần 1, “mua đứt, bán đoạn” theo từng đơn đặt hàng là hoạt động tác nghiệp chủ yếu diễn ra hàng ngày theo lối thủ công. Bước đầu, để tin học hóa

một phần nghiệp vụ bán buôn của công ty, phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm đã được biên soạn sao cho có những tính năng thân thiện với người dùng và phù hợp với tình hình hiện nay của công ty.

Khi thiết kế phần mềm, tác giả đã áp dụng phương pháp bản mẫu (prototyping): làm bản mẫu rồi “kiểm thử, nhận biết sai sót và chỉnh sửa” để hoàn thiện dần. Phần mềm đã được sửa chữa nhiều lần qua quá trình kiểm thử với sự giám sát và phối hợp chặt chẽ từ phía những người dùng.

Sau đây là một số chức năng và đặc điểm chính của phần mềm:

Qua hàng rào mật khẩu, người dùng đến với bảng chọn các chức năng (Hình 1). Phần mềm hiện có các chức năng cho phép nạp hay xem danh sách hãng cung cấp, danh sách thuốc (kể cả hóa chất hay vật tư y tế), danh sách khách hàng, hóa đơn mua, hóa đơn bán, xem hay in các báo cáo nhập, xuất, tồn, doanh số, nợ phải thu, nợ phải trả... (Có vài nút lệnh trống để dự phòng phát sinh yêu cầu mới).

Mỗi công ty kinh doanh hơn 1000 mặt hàng, phần lớn là thuốc. Danh sách thuốc trong cơ sở dữ liệu được biên tập ở một nơi, sử dụng ở nhiều nơi, như vậy khỏi phải nạp nhiều lần cùng một tên thuốc khó nhớ. Tên thuốc được nạp theo thứ tự tùy ý nhưng

danh sách thuốc được hiện bên cạnh theo thứ tự bảng chữ cái kèm theo mã thuốc để dễ nhận biết đã nạp một tên thuốc nào đó chưa và nếu cần thì tìm theo mã thuốc tăng dần để hiệu đính. Danh sách thuốc được cập nhật ngay sau mỗi lần nạp thêm một tên thuốc.

Hình 2 là màn hình để nạp và xem danh sách thuốc. Trong các màn hình nhập liệu khác hay các hộp thoại, người dùng chỉ cần chọn tên thuốc trong danh sách, không phải nạp hoặc chỉ nạp vài chữ đầu để tên thuốc xuất hiện theo “tri giác thông minh” của hệ quản trị cơ sở dữ liệu.

Theo yêu cầu của khách hàng đặt mua thì số khoản mục trong mỗi hóa đơn mua/bán có thể lên tới hàng trăm nên màn hình nhập hóa đơn cần có hai phần: phần chính chứa thông tin về hóa đơn, phần chi tiết hiện các mặt hàng trong mỗi hóa đơn khi

nhấn nút “Chi tiết” ở phần chính (Hình 3). Như vậy sẽ dễ chuyển dịch từ hóa đơn này sang hóa đơn khác trong khi vẫn có thể xem hay nạp chi tiết của các hóa đơn nếu cần.

Vì “mua đứt, bán đoạn” nên tên hàng và số lượng trong hóa đơn bán có thể giống hết một hóa đơn mua có trước. Khi đó chỉ cần nhấn nút “Sao từ Hóa đơn mua” để chọn hóa đơn mua và sao nội dung có thể sử dụng được sang hóa đơn bán. Số hiệu hóa đơn được sinh tự động và không cần hiện ra (đây không phải là các hóa đơn tài chính. Công ty chỉ sử dụng hóa đơn tài chính cho những hợp đồng ký với các bệnh viện).

Phần chính và phần chi tiết của màn hình nhập hóa đơn mua, về cơ bản, cũng tương tự như hóa đơn bán.

Phần mềm đưa ra các báo cáo nhập, xuất, tồn

Hình 2: Danh sách thuốc

The screenshot displays the 'Danh sách thuốc' (Drug List) window. On the left, there is a list of drugs with columns for 'Mã thuốc' (Drug Code) and 'Tên thuốc (theo vần ABC)' (Drug Name by ABC). The list includes items like '617 Biseptol liên doanh', '199 Bisonvon siro', etc. On the right, a detailed view of a selected drug is shown, with columns for 'Mã thuốc', 'Tên thuốc', 'NẠP THUỐC', 'Đơn vị', and 'Hiện tất cả'. The selected drug is '757 Fluconazol 1 viên'. The interface also features a search bar at the top right with a 'ĐÓNG' button, and navigation buttons at the bottom: 'Đầu', 'Trước', 'Sau', 'Cuối', 'Thêm', 'Xoá', and 'Sửa'.

Nguồn: Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm (2014)

Hình 3: Phần chính và phần chi tiết của màn hình nhập hóa đơn bán

Chọn ngày để tìm hóa đơn cũ
HÓA ĐƠN BÁN

Xem tổng tiền

ĐÓNG

Hiện tất cả

16,910,070

Ngày

03/03/2014

Khách hàng

Lý (Quảng Ninh) ▼

Đã thanh toán
☒

Đầu

Trước

Sau

Cuối

Sửa

Thêm

Xoá

Chi tiết

Record: 6 of 8 No Filter Search

03/03/2014, Lý (Quảng Ninh)

Thuốc
Sao từ Hóa đơn mua
Lượng bán
Đơn giá bán
ĐÓNG

Mobic viên	5	181,050
Hagimox gói	10	23,460
Colko sùi	20	8,976
CotuF	40	27,030
Fortex	5	115,260
Lomac lọ	10	46,410
Lomac vỉ	10	201,960
Voltaren 50mg	2	339,660
Voltaren 75mg	1	601,800
B1 lọ 100 viên	100	1,836
Zincibio	10	74,460
Oxyt kẽm	20	5,100
Benda	10	105,060
Chăm răng	12	14,790
Erythromyxin 250 mg gói	5	126,480
Trangala	50	5,304
ColdiB	20	15,096
Coldi thường	20	16,116
Costebios	50	1,734
Entrogesmina (Men ống)	32	113,220
Otilin	50	4,284
Chè bảo bảo	10	61,200
Nautamin pháp viên	5	158,100
Tomax	20	4,386
Micfasolbue viên	10	18,870
Xem tổng tiền		16,910,070

Đầu

Trước

Sau

Cuối

Thêm

Xoá

Sửa

Nguồn: Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm (2014)

kho, doanh số, nợ phải thu, phải trả,... Người dùng có thể chọn các phương án lập báo cáo, chẳng hạn nhập kho theo thời kỳ, theo ngày, theo thuốc hay theo yêu cầu đặt mua của từng khách hàng (Hình 4).

Hình 5 là phần đầu và cuối của một báo cáo

doanh số do phần mềm sinh ra.

5. Kết luận

Khuôn khổ của bài viết không cho phép trình bày chi tiết hơn về phần mềm. Vì vậy ở đây chỉ giới thiệu sơ lược về phần mềm này với mục đích đưa ra

Hình 4: Hộp thoại để mở báo cáo nhập kho

MỞ BÁO CÁO NHẬP KHO

Từ ngày 01/01/2014 **Đến ngày** 31/03/2014

NHẬP KHO THEO NGÀY
NHẬP KHO THEO THUỐC

NHẬP THEO YÊU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG ĐẶT MUA

Chọn 1 tên thuốc:

THOÁT

Nguồn: Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm (2014)

Hình 5: Báo cáo doanh số

DOANH SỐ

Từ ngày 01/01/2014 đến ngày 15/01/2014 Ngày in: 17/01/2014

TT	Thuốc	Đơn vị	Nhập	Xuất	Tồn	Đơn giá trung bình		Tiền mua	Tiền bán	Tồn theo giá mua Tr Bình	Bán - Mua + Tồn
						Mua	Bán				
1	Bé ho (SR)	Lọ	55	50	5	3,800	3,876	209,000	193,800	19,000	3,800
2	Genta (mỡ)	Tuýp	20	20	0	3,200	3,264	64,000	65,280	0	1,280
3	Genatrison	Hộp	520	520	0	6,050	6,171	2,161,000	2,204,220	0	43,220
4	Argyrol	Lọ	71	60	11	8,600	8,772	610,600	526,320	94,600	10,320
5	TM	Lọ	10	10	0	39,500	40,290	395,000	402,900	0	7,900
6	Eno (bột)	Hộp	5	5	0	50,000	51,000	250,000	255,000	0	5,000
7	Piracetan (V, Hàn quốc)	Hộp	160	160	0	45,750	46,665	7,425,000	7,573,500	0	148,500
Tổng cộng:								388,150,816	381,228,244	45,916,350	38,993,778

311	Aumentin 250 mg gói	Hộp	100	100	0	117,500	119,850	11,750,000	11,985,000	0	235,000
312	OLR cam Abiphar	Hộp	120	120	0	12,500	12,750	1,500,000	1,530,000	0	30,000
313	Tavanic viên	Hộp	20	20	0	200,000	204,000	4,000,000	4,080,000	0	80,000
314	Amox 500 mg ấn	Hộp	5	5	0	58,000	59,160	290,000	295,800	0	5,800

Nguồn: Phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm (2014)

một ví dụ về giải pháp tin học hóa từng bước quá trình kinh doanh thủ công hiện đang phổ biến trong các doanh nghiệp nhỏ chuyên bán buôn dược phẩm.

Hiện nay, các hãng phần mềm đã cung cấp nhiều loại sản phẩm để hỗ trợ những nhiệm vụ quản trị kinh doanh như quản lý bán hàng, quản lý nhân sự, kế toán... nhưng chủ yếu chỉ chú trọng vào các doanh nghiệp với những dự án lớn về công nghệ thông tin. Ít nhà cung cấp phần mềm quan tâm tới các doanh nghiệp nhỏ hay siêu nhỏ đang hoạt động thủ công theo những quy trình chưa chuẩn tắc.

Người sử dụng các phần mềm có sẵn trên thị trường thường phải tuân thủ các quy định đã được lồng ghép cứng nhắc vào phần mềm, do đó gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, phần mềm hỗ trợ quản lý bán buôn dược phẩm mô tả trong bài viết này có thể được coi như một giải pháp tình thế để lấp đi một phần rất nhỏ trong khoảng trống còn hiện diện trên bề mặt cần được bao trùm bởi công cuộc tin học hóa của chúng ta.

Bài viết này đã phản ánh một thực tế đáng quan tâm ở Việt Nam: Tương chừng công nghệ thông tin

đã xâm nhập vào mọi lĩnh vực hoạt động và đáp ứng đầy đủ nhu cầu của cuộc sống con người nhưng hiện thực cho thấy vẫn còn nhiều doanh nghiệp nhỏ kinh doanh được phẩm đang bàng quan với những lợi ích to lớn do công nghệ thông tin đem lại. Những nguyên nhân chủ yếu của vấn đề này bao gồm các khía cạnh liên quan đến nhận thức mờ nhạt về tin học, đến tập quán kinh doanh và khả năng có hạn của các doanh nghiệp nhỏ. Đây là một vấn đề tương đối nan giải, đòi hỏi Nhà nước và các chuyên gia công nghệ thông tin cần phải hỗ trợ các doanh

nh nghiệp nhỏ thực thi một số giải pháp phù hợp với tình hình hiện nay để dần dần đưa các thành tựu mới nhất của công nghệ thông tin đến với các doanh nghiệp nhằm tăng hiệu suất kinh doanh và nâng cao chất lượng dịch vụ. Hy vọng rằng những vấn đề được phát hiện và các giải pháp được khuyến nghị trong bài viết có bao hàm ý nghĩa thực tiễn và sẽ đóng góp một phần nhỏ bé theo một vài khía cạnh nào đó vào quá trình tin học hóa đang diễn ra sôi nổi trên đất nước ta. □

Tài liệu tham khảo:

- Công ty TNHH Vietart (2013), *Tại sao Internet quan trọng với thương mại*, truy cập ngày 5 tháng 8 năm 2014 từ <http://vietart.pro.vn/website/11-thong-tin/78-tai-sao-internet-quan-trong-voi-thuong-mai.html>
- Trang vàng Việt Nam (2014), *Danh sách các công ty được phẩm*, truy cập ngày 6 tháng 8 năm 2014 từ http://yellowpages.vnn.vn/business/category_listings.asp?classcode=180660
- Thu Hiền (2011), *Doanh nghiệp vừa và nhỏ: chậm chân trong ứng dụng công nghệ thông tin*, Thời báo vi tính Sài Gòn, số 9-2011, truy cập ngày 12 tháng 1 năm 2014 từ http://www.tbvtsg.com.vn/show_article.php?id=16697&ln_id=152
- Ngô Thành Tâm (2014), *Tin học hóa hoạt động doanh nghiệp - Giải pháp tổng thể tốt hơn là chỉ có một phần mềm*, truy cập ngày 14 tháng 8 năm 2014 từ <http://web.bit.vn/solution/detail/tin-hoc-hoa-hoat-dong-doanh-nghiep-337>
- Vân Ly (2011), *Nhiều giải pháp cho doanh nghiệp vừa và nhỏ*, Thời báo vi tính Sài Gòn, số 7-2011, truy cập ngày 14 tháng 2 năm 2014 từ http://www.tbvtsg.com.vn/show_article.php?id=16698&ln_id=152

Thông tin tác giả:

***Trần Thị Bích Hạnh**, Thạc sỹ Tin học Kinh tế

- Tổ chức tác giả công tác: Khoa Tin học kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân
- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Ứng dụng tin học trong kinh tế và quản trị kinh doanh
- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ email: hanhtbneu@gmail.com