

PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ**1. Lý do chọn đề tài**

Đất nước ta đang trong quá trình phát triển kinh tế và hội nhập theo sự phát triển của thế giới và xu hướng của thời đại. Hội nhập và phát triển kinh tế là một cơ hội đồng thời cũng là một sự thách thức lớn đối với nền kinh tế nước nhà nói chung và cụ thể là các doanh nghiệp trong nước nói riêng. Nó phải chịu sức ép cạnh tranh quyết liệt từ bên ngoài cũng như bên trong. Điều đó đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải nỗ lực không ngừng, phát huy tối đa ưu thế của mình, cũng như khắc phục những mặt yếu kém còn tồn tại để có thể hoà nhập với nền kinh tế thế giới. Chìa khoá nào có thể mở ra cánh cửa của sự thành công đó? Câu hỏi đặt ra như một lời thách thức đối với các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển. Để làm được điều đó, một trong những nhiệm vụ quan trọng được đặt ra đối với doanh nghiệp là phải quản trị thật tốt và chặt chẽ vốn lưu động, trong đó hàng tồn kho được xem là tài sản lưu động quan trọng. Vì vậy công tác quản trị hàng tồn kho là một vấn đề lớn cần được giải quyết mà không phải chủ doanh nghiệp nào cũng quan tâm. Trong tình hình hiện nay, khi khoa học công nghệ phát triển không ngừng, Việt Nam lại đang trong tiến trình hội nhập, làm thế nào để hoạt động hiệu quả, mang lại lợi nhuận cao nhưng lại tối thiểu hóa được chi phí thì đó là bài toán không dễ dàng đối với các nhà quản trị. Bài toán về quản trị hàng tồn kho cũng thế. Dự trữ bao nhiêu là vừa đủ để vừa tiết kiệm chi phí vừa đem lại hiệu quả tối ưu? Một doanh nghiệp không quản trị tốt hàng tồn kho sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá. Do đó, để tăng doanh thu, đồng thời tiết kiệm chi phí để nhằm tăng lợi nhuận, doanh nghiệp phải có biện pháp quản trị tốt hàng tồn kho, giảm thiểu mọi rủi ro, giúp doanh nghiệp có vị thế vững chắc trên thương trường.

Nhận thức được tính chất quan trọng của trữ lượng hàng tồn kho trong doanh nghiệp nên chúng tôi quyết định chọn đề tài “Tình hình quản trị hàng tồn kho tại công ty cổ phần thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung năm 2009”.

Tuy nhiên, do bước đầu tiếp cận với công việc của một kế toán viên thực tập và những hạn chế nhất định nên không thể tránh khỏi những thiếu sót, kính mong được sự góp ý của quý thầy cô, các anh chị và bạn đọc. Xin chân thành cảm ơn!

2. Mục tiêu của đề tài

- Tổng hợp, khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về công tác quản trị hàng tồn kho trong DN thương mại.
- Tìm hiểu tình hình quản trị hàng tồn kho tại công ty CỔ PHẦN THIẾT BỊ PHỤ TÙNG MIỀN TRUNG.
- Đánh giá, nhận xét và đưa ra một số kiến nghị hoàn thiện công tác quản trị hàng tồn kho tại công ty.

3. Đối tượng nghiên cứu của đề tài

Công tác quản trị hàng tồn kho tại Công ty CỔ PHẦN THIẾT BỊ PHỤ TÙNG MIỀN TRUNG.

4. Phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Phạm vi về không gian: Đề tài được thực hiện tại công ty CỔ PHẦN THIẾT BỊ PHỤ TÙNG MIỀN TRUNG.
- Phạm vi về thời gian: Nghiên cứu số liệu trong 2 năm 2008 - 2009.

5. Phương pháp nghiên cứu đề tài

Trong quá trình thực hiện đề tài, chúng tôi đã sử dụng một số phương pháp chủ yếu sau:

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Được sử dụng để thu thập các thông tin liên quan đến đề tài trong các giáo trình, thông tư, chuẩn mực kế toán... ở trên thư viện, trung tâm học liệu... nhằm hệ thống hóa phần cơ sở lý luận về công tác quản trị hàng tồn kho, cũng như tìm hiểu thực trạng và đề ra một số kiến nghị góp phần hoàn thiện công tác kế toán tại công ty.
- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp: Phương pháp này được sử dụng để hỏi những người cung cấp thông tin, dữ liệu, nhất là các anh, chị trong phòng kế toán - tài chính, nhằm tìm hiểu hoạt động kinh doanh và công tác kế toán, đặc biệt là công tác quản trị hàng tồn kho tại công ty.
- Phương pháp phân tích, thống kê, so sánh nhằm phân tích tình hình quản trị hàng tồn kho từ đó có cái nhìn tổng quan về công ty và đưa ra một số biện pháp, kiến nghị.

PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU**CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ HÀNG TỒN KHO****1.1. Hàng tồn kho trong doanh nghiệp thương mại**

Hàng tồn kho trong doanh nghiệp thương mại bao gồm hàng hóa mua về để bán: hàng hóa tồn kho, hàng mua đang đi trên đường, hàng gửi đi bán, hàng hóa gửi đi gia công chế biến.

2.1. Giá gốc hàng tồn kho

Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí chế biến, chi phí thu mua và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho tại vị trí và trạng thái như hiện tại.

Những chi phí không được tính vào giá gốc hàng tồn kho bao gồm:

- Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công và các chi phí sản xuất, kinh doanh khác phát sinh trên mức bình thường.
- Chi phí bảo quản hàng tồn kho trừ các khoản chi phí bảo quản hàng tồn kho cần thiết cho quá trình sản xuất tiếp theo và chi phí bảo quản.
- Chi phí bán hàng.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.1. Phương pháp tính giá hàng tồn kho

Có 4 phương pháp tính giá hàng tồn kho:

- a. Phương pháp tính theo giá đích danh.
- b. Phương pháp bình quân.
 - Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ.
 - Theo đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập.
- c. Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO).
- d. Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO)

4.1. Vai trò của hàng tồn kho đối với doanh nghiệp thương mại

Cũng như doanh nghiệp sản xuất, hàng tồn kho cũng có vai trò rất quan trọng đối với doanh nghiệp thương mại vì nếu thiếu hụt hàng tồn kho sẽ dẫn đến rủi ro doanh nghiệp mất đi sự tín nhiệm của khách hàng. Không cung cấp được lượng hàng hóa khi cần thiết không chỉ làm mất khách hàng tại thời điểm hiện tại mà còn có thể mất luôn những đơn đặt hàng trong tương lai do doanh nghiệp không còn được khách hàng tin cậy vào khả năng cung ứng loại hàng hóa đó. Trong môi trường cạnh tranh, doanh nghiệp sẽ mau chóng mất khách hàng vào tay các đối thủ cung ứng sản phẩm cùng loại nếu không dự đoán được nhu cầu và khả năng tiêu thụ của thị trường để lập kế hoạch tồn kho phù hợp.

Ngược lại nếu dự trữ dư thừa hàng tồn kho thì doanh nghiệp sẽ mất rất nhiều thời gian để xử lý hàng tồn, có thể kéo theo sự ảnh hưởng của giá, đặc biệt là những sản phẩm có vòng đời ngắn và khó bán rộng rãi. Dù kinh doanh trong lĩnh vực nào thì dự trữ quá nhiều hàng tồn kho cũng là một điều nên tránh. Nó làm doanh nghiệp tốn chi phí, dịch vụ để bảo quản kho, phải đóng thuế tính trên từng sản phẩm chưa bán được, và mua bảo hiểm với giá cao hơn. Theo thống kê thì một doanh nghiệp bán lẻ thường phải tốn từ 20% đến 30% cho chi phí lưu kho lưu bãi.

Vì thế việc tính toán để cân bằng giữa chi phí và rủi ro trong việc dự trữ lượng hàng hóa tồn kho ít hay nhiều rất quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp.

5.1. Chi phí liên quan đến hàng tồn kho**5.1.1 Chi phí mua hàng**

Chi phí mua hàng là chi phí cần có để mua hoặc sản xuất ra từng mặt hàng tồn kho. Chi phí này được tính bằng cách lấy chi phí của một đơn vị nhân với số lượng mua được hoặc sản xuất ra. Trong trường hợp mua hàng với số lượng lớn nhất định thì có thể được hưởng giảm giá thì chi phí mua hàng là giá đã giảm của lô hàng đó.

5.1.2 Chi phí đặt hàng

Chi phí đặt hàng là toàn bộ các chi phí có liên quan đến việc thiết lập các đơn hàng. Nó bao gồm chi phí tìm nguồn hàng, thực hiện quy trình đặt hàng (giao dịch, ký hợp đồng, thông báo qua lại), chi phí chuẩn bị và thực hiện việc chuyển hàng hóa đến kho của doanh nghiệp. Chi phí này gắn liền với đợt hoặc lô hàng đặt mua. Nó không phụ thuộc vào số lượng mặt hàng định đặt.

Khi hàng tồn kho được doanh nghiệp tự sản xuất ra thì cũng có những chi phí liên quan đến việc đặt hàng nội bộ như chi phí văn phòng phẩm cộng với chi phí cần có để điều chỉnh thiết bị sản xuất cho lô hàng.

5.1.3 Chi phí tồn trữ

a. Lãi suất

Doanh nghiệp khi đầu tư một khoản tiền để dự trữ dưới bất kỳ một hình thức nào thì sẽ mất đi cơ hội nhận được một khoản lãi suất đáng kể so với việc gửi số tiền đó vào ngân hàng hoặc đầu tư vào các khoản sinh lời khác. Vì thế, doanh nghiệp cần tận dụng mọi khả năng tín dụng từ các nhà cung cấp của mình trong thời hạn lâu nhất có thể. Khi quyết định dự trữ hàng thì doanh nghiệp cần xem xét, so sánh giữa lãi suất nhận được nếu gửi số tiền này vào ngân hàng và lợi ích nhận được khi đầu tư vào mặt hàng dự trữ này. Bởi vì việc đầu tư vào các khoản dự trữ quá mức hoặc dưới mức cần thiết đều ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả kinh doanh về sau.

b. Chi phí cho việc dự trữ

Để bảo tồn các mặt hàng dự trữ, doanh nghiệp phải dành một khoản tiền đáng kể để trả chi phí kho bãi, thuê mướn nhân công quản lý số hàng này. Chi phí này sẽ lớn hơn đối với một số mặt hàng đòi hỏi bảo quản trong điều kiện đặc biệt hoặc có tính thời vụ. Điều đó sẽ trở thành một gánh nặng tài chính cho doanh nghiệp. Nếu không giám sát chặt chẽ rủi ro thì rất dễ ảnh hưởng đến chất lượng hàng dự trữ cũng như gây thất thoát trong khâu quản lý số hàng này.

c. Chi phí bảo hiểm

Đối với một số mặt hàng có giá trị cao rất nhạy cảm với các loại rủi ro liên quan đến cháy nổ hay mất cắp thì doanh nghiệp phải tốn thêm khoản chi phí mua bảo hiểm. Do vậy, doanh nghiệp kinh doanh các loại mặt hàng này sẽ tốn kém nhiều hơn cho việc dự trữ.

d. Chi phí lỗi thời, hư hỏng, mất mát

Đối với các sản phẩm hư thối sẽ chịu chi phí hư hỏng khi món hàng bị quá hạn. Các mặt hàng mang tính thời trang hoặc có công nghệ dễ lỗi thời khi tồn kho sẽ chịu chi phí do lỗi thời. Chi phí mất mát bao gồm mất cắp, gãy vỡ đối với các mặt hàng tồn kho. Để loại bỏ được chi phí này thì doanh nghiệp có thể không dự trữ các mặt hàng này. Nhưng để đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh liên tục,

có hiệu quả thì doanh nghiệp phải tính toán được mức dự trữ phù hợp đối với các mặt hàng này. Đây là một câu hỏi lớn dành cho các nhà quản trị.

6.1. Quản trị hàng tồn kho

6.1.1 Khái niệm quản trị hàng tồn kho

Quản trị hàng tồn kho là một phần của quá trình quản lý sản xuất nhằm mục đích giảm thiểu chi phí hoạt động và chi phí sản xuất bằng cách loại bỏ bớt những công đoạn kém hiệu quả gây lãng phí. Nghĩa là doanh nghiệp chỉ sản xuất hoặc mua một số lượng đúng bằng số lượng mà công đoạn tiếp theo cần đến. Các nguồn nguyên vật liệu và hàng hóa cần thiết trong quá trình sản xuất, tiêu thụ được dự báo và lên kế hoạch chi tiết sao cho quy trình tiếp theo có thể thực hiện ngay sau khi quy trình hiện thời chấm dứt.

Hàng tồn kho là một trong những tài sản có giá trị lớn chiếm 40 – 50% tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc quản lý và kiểm soát tốt hàng tồn kho góp phần đảm bảo cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh tiến hành liên tục, có hiệu quả.

Vấn đề quản lý hàng tồn kho luôn có hai mặt trái ngược nhau: muốn cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục, doanh nghiệp sẽ tăng lượng dự trữ. Ngược lại, dự trữ tăng, doanh nghiệp lại phải tốn thêm những chi phí khác liên quan đến việc dự trữ. Vì vậy doanh nghiệp cần phải xác định được mức tồn kho hợp lý nhất, tùy thuộc vào loại hình và đặc điểm của doanh nghiệp để kiểm soát hàng tồn kho một cách hiệu quả nhất.

6.1.2 Tầm quan trọng của quản trị hàng tồn kho

Tầm quan trọng của công tác quản trị hàng tồn kho được thể hiện qua những khía cạnh sau đây:

- Quản trị tốt có thể tránh mọi gián đoạn trong mọi quá trình sử dụng hàng.
- Quản trị tốt sẽ giảm đến mức thấp nhất các loại chi phí kho hàng.
- Quản trị tốt sẽ giúp doanh nghiệp linh hoạt hơn khi thực hiện các kế hoạch mà doanh nghiệp đặt ra.

6.1.3 Mức tồn kho tối ưu

Các mô hình xác định mức tồn kho tối ưu

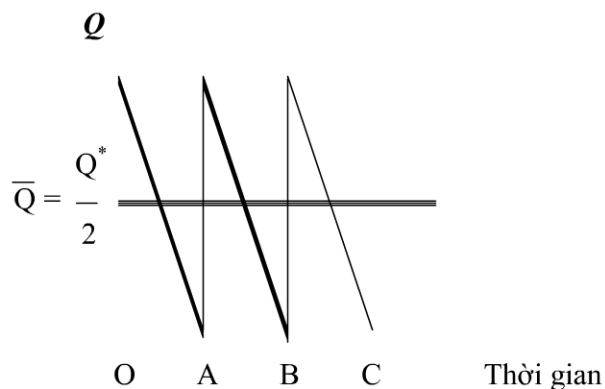
a. Mô hình đơn hàng kinh tế cơ bản (EOQ – The Basic Economic Order quantity model)

Mô hình EOQ là một mô hình quản lý hàng tồn kho mang tính định lượng được sử dụng để xác định mức tồn kho tối ưu cho doanh nghiệp. Với mô hình này doanh nghiệp sẽ tính được lượng hàng phù hợp cho mỗi lần đặt hàng và cứ đến lúc nào cần thì cứ đặt đúng số lượng đó.

Giả thiết của mô hình:

- Nhu cầu phải biết trước và nhu cầu không đổi.
- Phải biết trước thời gian kể từ khi đặt hàng cho đến khi nhận hàng và thời gian đó không thay đổi.
- Lượng hàng của một đơn hàng được thực hiện trong một chuyến hàng và được thực hiện ở một điểm thời gian đã định trước.
- Không tiến hành khấu trừ theo sản lượng .
- Chỉ có 2 loại chi phí là chi phí đặt hàng và chi phí tồn trữ.
- Sự thiếu hụt trong kho hoàn toàn không xảy ra nếu như đơn hàng được thực hiện đúng thời gian.

Theo mô hình EOQ, mục đích của quản lý hàng tồn kho là cân bằng hai loại chi phí: chi phí lưu kho và chi phí đặt hàng sao cho tổng chi phí tồn kho là thấp nhất.



Gọi Q^* là sản lượng của một đơn hàng (lượng hàng dự trữ tối đa)

O: Dự trữ tối thiểu.

Số lượng tồn kho bình quân trong kỳ là: $\bar{Q} = \frac{Q^*}{2}$

OA = AB = BC là khoảng cách kể từ khi nhận được hàng đến khi sử dụng hết hàng của một đơn vị hàng dự trữ.

Theo giả định, chi phí tồn kho chỉ có 2 loại chi phí: chi phí đặt hàng và chi phí tồn trữ. Đây là 2 loại chi phí biến đổi theo khối lượng hàng dự trữ. Trong đó:

Chi phí đặt hàng (C_{dh}) = số lần đặt hàng trong năm nhân với chi phí cho mỗi lần đặt hàng.

$$C_{dh} = \frac{D \times S}{Q}$$

Chi phí tồn kho bằng lượng tồn kho trung bình nhân với chi phí tồn trữ một đơn vị trong năm

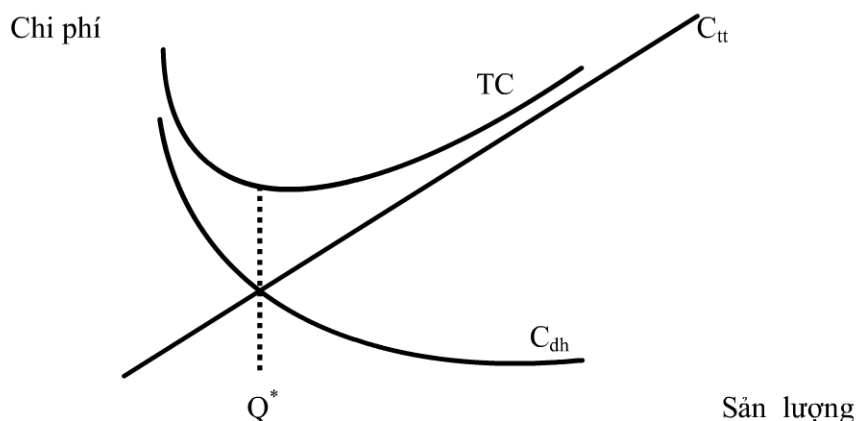
$$C_{tt} = \frac{Q}{2} \times H$$

Trong đó: H là chi phí tồn trữ trung bình trên 1 đơn vị dự trữ trong năm.

S: chi phí đặt hàng tính trên 1 đơn hàng.

D: nhu cầu hàng năm về loại hàng dự trữ.

Q: Lượng hàng dự trữ cho một đơn đặt hàng



Chi phí đặt hàng sẽ giảm nếu sản lượng một đơn hàng tăng.

Chi phí tồn trữ tăng khi sản lượng một đơn hàng tăng.

Qua đồ thị ta thấy, lượng dự trữ tối ưu Q^* sẽ là một lượng xác định sao cho tại đó tổng chi phí là nhỏ nhất hay tại đó chi phí tồn trữ bằng chi phí đặt hàng.

$$\frac{D}{Q} \times S = \frac{Q}{2} \times H$$

$$\text{Suy ra: } Q^2 = \frac{2DS}{H}$$

$$\text{Vậy: } Q^* = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

Xác định thời điểm đặt hàng lại ROP

Trong mô hình EOQ, chúng ta giả định rằng, doanh nghiệp sẽ chờ đến khi hàng trong kho hết (về đến 0) thì mới tiến hành đặt hàng lại và sẽ nhận được ngay tức khắc. Tuy nhiên trong thực tế giữa lúc đặt hàng và nhận hàng có thể ngắn trong vòng vài giờ hoặc rất dài đến hàng tháng. Do đó, quyết định đến khi nào đặt hàng sẽ được xác định như sau:

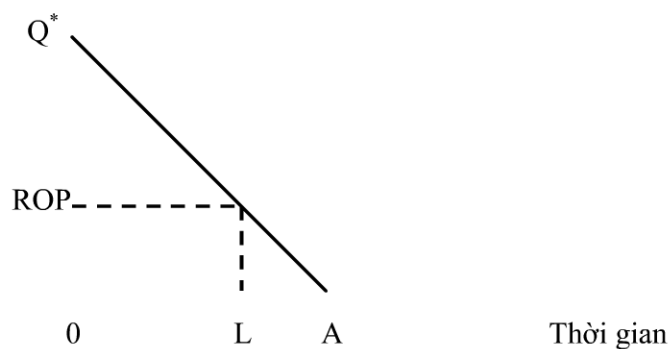
$$ROP = d \times L$$

Nhu cầu cả năm

$$\text{với } d = \frac{\text{Nhu cầu cả năm}}{\text{số ngày sản xuất trong năm}}$$

L: Thời gian vận chuyển đơn hàng

Sơ đồ điểm đặt lại hàng ROP như sau:



b. Mô hình sản lượng đơn hàng sản xuất (POQ – Production order quantity model)

- Áp dụng trong trường hợp lượng hàng được đưa đến một cách liên tục, hàng được tích lũy dần trong một thời kỳ sau khi đơn đặt hàng được ký kết.
- Áp dụng khi những sản phẩm vừa được sản xuất vừa bán ra một cách đồng thời.

Mô hình này dựa trên giả thuyết : Giống như mô hình EOQ, điểm khác biệt duy nhất là hàng được đưa đến làm nhiều chuyến.

Cách xác định mức tồn kho tối ưu

Gọi Q là sản lượng của đơn hàng

H là chi phí tồn trữ trung bình trên 1 đơn vị dự trữ trong năm

D là nhu cầu hàng năm về loại dự trữ

S là chi phí đặt hàng tính trên một đơn hàng

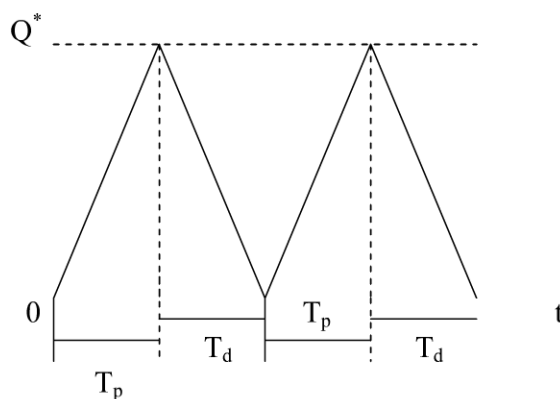
P là mức độ sản xuất (cũng là mức độ cung cấp hàng ngày)

d là nhu cầu sử dụng hàng ngày

T_p là độ dài của thời kỳ sản xuất để tạo đủ số lượng cho đơn đặt hàng (thời gian cung cấp đủ số lượng đơn hàng)

T_d là độ dài thời gian nhu cầu ($T_d = T_p = t$)

Khi đó mô hình POQ có dạng như sau :



Ta có mức tồn kho tối đa $= P.t - d.t$

Mặt khác $Q = P.t$ suy ra $t = \frac{Q}{P}$

Chi phí tồn trữ hàng năm $= \frac{Q}{2} \times \left(1 - \frac{d}{P}\right) \times H$

Khi đó sản lượng tối ưu là điểm mà tại đó chi phí tồn trữ hàng năm = chi phí đặt hàng hàng năm.

$$Q^* = \sqrt{\frac{2.D.S}{H.\left(1 - \frac{d}{P}\right)}}$$

6.1.4 Chỉ tiêu đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho

Hàng tồn kho chiếm một phần lớn trong tỷ lệ tài sản kinh doanh của doanh nghiệp bởi vì doanh thu từ hàng tồn kho là một trong những nguồn cơ bản tạo ra doanh thu và những khoản thu nhập thêm sau này cho DN. Đó là những tài sản đã sẵn sàng để đem ra bán hoặc sẽ được đem ra bán. Thông thường, tỷ trọng hàng tồn kho lớn luôn là mối quan ngại ít nhiều với nhà đầu tư, do tính chất tồn lâu, chôn vốn, chi phí phát sinh thêm của nó hay nói cách khác, nếu để tồn hàng tồn kho quá lâu thì sẽ làm ảnh hưởng không tốt tới quá trình kinh doanh do DN sẽ phải tốn chi phí dự trữ, chi phí thanh lý hay cải tiến hàng bị lỗi thời và thanh lý hàng hư hỏng. Tuy nhiên, việc không dự trữ đủ hàng tồn kho cũng là một rủi ro vì DN có thể đánh mất những khoản doanh thu bán hàng tiềm năng hoặc thị phần nếu giá tăng cao trong khi DN không còn hàng để bán.

DN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, thương mại thường duy trì hàng tồn kho ở một mức độ nhất định trong chiến lược dự trữ hàng hoá của mình, nhằm đảm bảo nguyên vật liệu cho sản xuất, đảm bảo nguồn hàng trong lưu thông. Khi DN ký được một hợp đồng cung ứng hàng hóa lớn thì phải dự trữ hàng trong kho để thực hiện hợp đồng, đảm bảo an toàn trong việc cung ứng sản phẩm. Có những trường hợp doanh nghiệp đón đầu tình trạng khan hiếm hay tăng giá của sản phẩm, hàng hóa mà mình đang nắm quyền chi phối để "găm hàng" và sẽ tung ra sản phẩm ở thời điểm cần thiết. Khi đó, hàng tồn kho sẽ đem lại lợi nhuận lớn cho doanh nghiệp.

a. Chỉ tiêu hệ số vòng quay hàng tồn kho

Để đánh giá tốc độ luân chuyển hàng tồn kho, người ta thường sử dụng hệ số vòng quay hàng tồn kho.

$$\text{Hệ số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Tồn kho trung bình}}$$

Hệ số này thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu qua từng năm. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Nhưng hàng tồn kho mang tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ mức tồn kho thấp là tốt, mức tồn kho cao là xấu.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy DN bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là DN sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên, hệ số này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng DN bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

Để có thể đánh giá tình hình tài chính DN, việc xem xét chỉ tiêu hàng tồn kho cần được đánh giá bên cạnh các chỉ tiêu khác như lợi nhuận, doanh thu, vòng quay của dòng tiền..., cũng như nên được đặt trong điều kiện kinh tế vĩ mô, điều kiện thực tế của từng doanh nghiệp.

b. Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số ngày bình quân của} = \frac{360}{\text{Hệ số quay vòng hàng tồn kho}}$$

Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho phản ánh số ngày bình quân của một vòng quay hàng tồn kho. Chỉ tiêu này càng nhỏ thì càng được đánh giá cao. Số ngày tồn kho lớn là một dấu hiệu của việc doanh nghiệp đầu tư quá nhiều cho hàng tồn kho.

CHƯƠNG II

**TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ HÀNG TỒN KHO TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN
THIẾT BỊ PHỤ TÙNG CHI NHÁNH MIỀN TRUNG**

2.1. Tổng quan về công ty cổ phần thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung

2.1.1 Sơ lược về sự hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung là một trong những phòng, ban kinh doanh của Công ty cổ phần Thiết bị phụ tùng Machinco., JSC; đóng tại 89 Hà Huy Tập, Quận Thanh Khê, Thành phố Đà Nẵng; được thành lập vào tháng 12 năm 2007. Đây là một chi nhánh có vai trò quan trọng trong việc thực hiện chức năng và nhiệm vụ cũng như đóng góp vào sự phát triển chung của Công ty cổ phần Thiết bị phụ tùng.

Chức năng của chi nhánh

Thứ nhất: Cũng như các doanh nghiệp thương mại khác, công ty là nhân tố trung gian kết nối giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng, cung cấp cho khách hàng những sản phẩm cần thiết phù hợp với nhu cầu và sở thích của người tiêu dùng qua đó thực hiện giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa.

Thứ hai: Hình thành hàng hóa dự trữ để góp phần bình ổn thị trường, cân bằng cung - cầu giá cả, kết nối nhà sản xuất và người tiêu dùng cả về mặt không gian, thời gian, bảo vệ và quản lý chất lượng hàng hóa.

Thứ ba: Là một mắt xích quan trọng trong mạng lưới thương mại phân phối bán lẻ, do đó chi nhánh còn có chức năng giao tiếp với các bạn hàng, tạo nên nguồn thông tin về nguồn hàng thị trường tới khách hàng, đồng thời phản hồi lại những thông tin từ thị trường tới nhà sản xuất, để họ hoàn thiện sản phẩm và đưa ra sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu thị trường và đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng.

Nhiệm vụ của chi nhánh

Là một doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh vực thương mại, Công ty cổ phần thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung có nhiệm vụ tiêu thụ hàng hóa, thúc đẩy nhanh tốc độ chu chuyển hàng hóa và dịch vụ tạo ra hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra chi nhánh còn có nhiệm vụ góp phần bình ổn thị trường hàng hóa giá cả, không để xảy ra các “con sốt” bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

***GVHD: HÀ LÊ HỒNG NGỌC 13
SV THỰC HIỆN: NHÓM 3***

Bên cạnh đó chi nhánh còn có nhiệm vụ thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của nhà nước về nhà nước về quản lý tài chính - kế toán, đóng góp đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

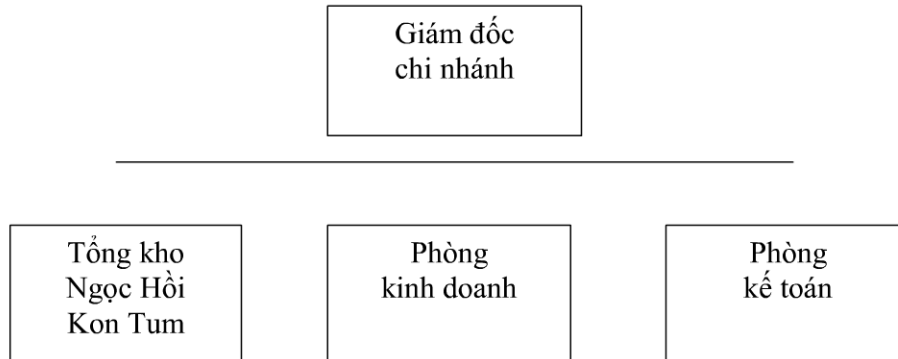
2.1.2. Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của chi nhánh

Chi nhánh kinh doanh tổng hợp nhiều loại mặt hàng khác nhau đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân và các tổ chức kinh tế - xã hội tại khu vực Miền Trung. Nhận thức được vai trò và nhiệm vụ của mình nên Công ty cổ phần Thiết bị nói chung cũng như chi nhánh Miền Trung nói riêng nên ban lãnh đạo công ty đã rất chú trọng đến thị trường tiêu thụ của mình, hoạt động kinh doanh của công ty đều hướng vào thị trường, công ty không chỉ kinh doanh những gì mà mình thích mà đã đa dạng hóa mặt hàng kinh doanh trên cơ sở nhu cầu của người tiêu dùng.

Là một chi nhánh của Công ty cổ phần thiết bị phụ tùng nên chi nhánh Miền Trung kinh doanh các ngành nghề mà Công ty thiết bị phụ tùng đã đăng ký, trong đó các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là:

- a. Kinh doanh kim khí (Thép xây dựng, thép tấm cán nóng, phôi thép...)
- b. Kinh doanh nhập khẩu ô tô, xe máy chuyên dùng.
- c. Kinh doanh xuất khẩu các loại nông sản. Cung cấp sản lát khô cho nhà máy sản xuất Etanol tại Quảng Nam.
- d. Kinh doanh các loại hóa chất công nghiệp dùng trong xử lý nước cất và nước thải.
- e. Đại lý tiêu thụ cồn khan (Etanol) 99.6% cho Công ty cổ phần Đồng Xanh.

Chi nhánh hoạt động theo các hình thức tự doanh hoặc lập phương án kinh doanh trình Công ty mẹ để thực hiện các thương vụ.

2.1.3 Cơ cấu bộ máy tổ chức của Công ty cổ phần thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung**Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung**

Chịu trách nhiệm lãnh đạo, tổ chức, quản lý điều hành mọi hoạt động của công ty là Ban giám đốc, đứng đầu là ông Đỗ Ngọc Huân. Giám đốc là người tổ chức điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh, vạch chiến lược sản xuất kinh doanh và ra các quyết định cuối cùng, đại diện cho mọi quyền lợi và nghĩa vụ của chi nhánh trước công ty mẹ cũng như trước pháp luật và các cơ quan quản lý nhà nước.

Các bộ phận chức năng

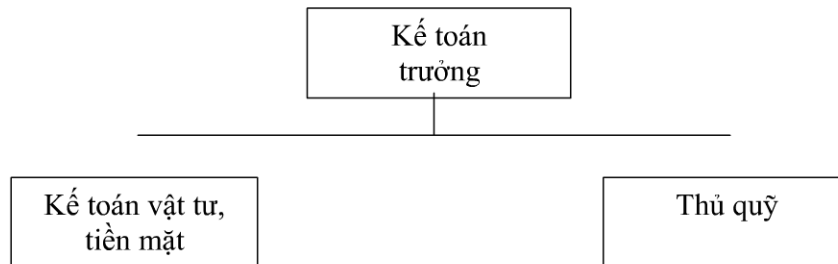
Phòng kinh doanh: chịu trách nhiệm kinh doanh ở chi nhánh. Đây là bộ phận đóng vai trò rất quan trọng vào sự thành công của chi nhánh. Họ là những người bán hàng, thu tiền, trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, tạo ra doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Họ là bộ mặt của công ty, là nền móng văn hóa tổ chức công ty. Bên cạnh đó, những nhân viên của phòng kinh doanh còn có nhiệm vụ tiếp nhận những thông tin từ khách hàng và phản hồi lại cho Ban giám đốc chi nhánh để có những kế hoạch, chính sách, quyết định kịp thời với nhu cầu người tiêu dùng và tình hình thị trường nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất.

Phòng kế toán: có nhiệm vụ hạch toán toàn bộ quá trình kinh doanh của công ty, theo dõi tình hình tài chính, phân tích, đánh giá, lập kết quả hoạt động tài chính để báo cáo với Ban giám đốc.

Tổng kho Ngọc Hồi, KonTum: có nhiệm vụ tiếp nhận bảo quản, dự trữ hàng hóa để hoạt động bán hàng của công ty có thể diễn ra thường xuyên liên tục.

Đây là mô hình quản lí của ban giám đốc được truyền đạt một cách nhanh chóng tới các bộ phận có liên quan. theo kiểu trực tuyến, nó tạo ra sự năng động tự chủ trong kinh doanh, các mệnh lệnh chỉ thị

2.1.4 Bộ máy kế toán tại chi nhánh



Vai trò, nhiệm vụ của từng bộ phận

- Kế toán trưởng

Là người đóng vai trò phụ trách chung, chịu trách nhiệm tổ chức hạch toán các nghiệp vụ kế toán phát sinh tại chi nhánh, có nhiệm vụ báo cáo trực tiếp cho Giám đốc chi nhánh.

- Kế toán vật tư, tiền mặt

Có trách nhiệm theo dõi, hạch toán các khoản phát sinh về hàng hóa, vật tư; lập chứng từ thu, chi... có trách nhiệm báo cáo với kế toán trưởng.

- Thủ quỹ

Có trách nhiệm quản lý quỹ, thực hiện thu chi theo chứng từ và báo cáo trực tiếp cho kế toán trưởng chi nhánh.

2.1.5 Tổng quan về nguồn lực của chi nhánh năm 2008 và năm 2009*Bảng 1*

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
Nhân lực	9 cán bộ nhân viên	9 cán bộ nhân viên
Tổng tài sản	8.123.246.385 VND	4.815.974.534 VND
Tài sản ngắn hạn	8.123.246.385 VND	4.815.974.534 VND
Tài sản dài hạn	0 VND	0 VND
Nợ phải trả	7.334.120.811 VND	3.805.702.818 VND
Vốn chủ sở hữu	789.125.574 VND	1.010.271.716 VND
Tổng doanh thu bán hàng	79.523.897.331 VND	48.780.071.199 VND
Lợi nhuận sau thuế	789.125.574 VND	1.010.271.716 VND

Qua bảng số liệu trên ta thấy giá trị tổng tài sản (tài sản ngắn hạn), tổng doanh thu bán hàng của năm 2009 đều giảm rất nhiều so với năm 2008. Cụ thể tổng tài sản (tài sản ngắn hạn) giảm hơn 3,3 tỷ tương ứng 40,7% và tổng doanh thu bán hàng giảm hơn 30,7 tỷ tương ứng với 38,66%. Sự sụt giảm nghiêm trọng này là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng toàn cầu diễn ra vào cuối năm 2008. Cuộc khủng hoảng đã làm cho sức cầu giảm cả trong sản xuất và tiêu dùng. Trong tình hình kinh tế thế giới đang suy thoái, tình hình kinh tế vĩ mô của Việt Nam mặc dầu đã được cải thiện nhưng nói chung vẫn còn nhiều khó khăn. Điều này có ảnh hưởng trực tiếp đối với các doanh nghiệp trong nước. Để đối phó với tình hình thị trường còn nhiều biến động khó lường, cũng như nhiều doanh nghiệp khác, công ty đã phải cắt giảm kế hoạch kinh doanh, thu hẹp quy mô do chi phí sản xuất tăng. Và việc mua hàng hóa đầu vào để cung cấp ra thị trường của công ty cũng bị hạn chế. Điều này giải thích tại sao khoản nợ phải trả cũng giảm xuống đáng kể (48,1%). Trong điều kiện như thế thì đây không phải là một điều tốt. Để giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra, doanh nghiệp đã bán tổng, bán tháo các mặt hàng tồn kho nên hàng tồn kho cuối năm 2009 giảm rất nhiều so với cuối năm 2008 (78,66%). Vì thế hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vẫn có hiệu quả, mang lại lợi nhuận lớn hơn năm 2008. Và đây là điều đáng được ghi nhận đối với một chi nhánh còn non trẻ.

2.1.6 Chế độ kế toán, hình thức kế toán áp dụng, kỳ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng

GVHD: HÀ LÊ HỒNG NGỌC 17
SV THỰC HIỆN: NHÓM 3

Chi nhánh áp dụng và tuân thủ chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ tài chính ban hành; thực hiện hạch toán báo sổ với Công ty mẹ theo hình thức chứng từ ghi sổ.

Kỳ kế toán: bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 năm tài chính và sử dụng đơn vị tiền tệ là VND để hạch toán.

2.1.7 Phương pháp tính giá hàng tồn kho

Chi nhánh kinh doanh nhiều mặt hàng khác nhau nên tùy thuộc vào đặc điểm của từng loại mặt hàng mà áp dụng phương pháp tính giá khác nhau. Cụ thể:

Đối với mặt hàng xe máy, xe ô tô, xe nâng container, xe đầu kéo: Đây là các mặt hàng dễ nhận biết, có số lượng giao dịch ít nhưng giá trị lớn, dễ quản lý về mặt số lượng nên áp dụng phương pháp tính giá đích danh. Phương pháp này có ưu điểm là tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán bởi vì chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế của chi nhánh. Giá trị của hàng xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá trị thực tế của nó.

Đối với các mặt hàng kim khí: tính giá theo phương pháp nhập trước – xuất trước. Phương pháp này giúp cho chi nhánh có thể tính được ngay trị giá vốn hàng xuất kho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng tồn kho được phản ánh tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Đối với mặt hàng nông sản: tính giá theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ do mặt hàng này có số lượng lớn, khó quản lý về mặt số lượng, khó phân biệt lô hàng nào nhập trước hay sau. Phương pháp này là khá đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ giúp giảm bớt được khối lượng công việc cho kế toán.

Đối với các mặt hàng hóa chất: tuy có giá trị không lớn nhưng lại rất khó bảo quản. Vì thế khi khách hàng có nhu cầu thì chi nhánh thực hiện nhập hàng sau đó xuất ngay nên tính giá theo phương pháp thực tế đích danh.

2.2. Công tác quản trị hàng tồn kho tại công ty cổ phần thiết bị chi nhánh Miền Trung.

2.2.1 Quản trị mua hàng

Dựa vào tình hình cung – cầu trên thị trường và khả năng tiêu thụ của chi nhánh, phòng kinh doanh tiến hành kiểm tra, xem xét trữ lượng hàng hóa trong kho. Nếu nhận thấy có nhu cầu mua hàng, phòng kinh doanh sẽ lập phiếu yêu cầu mua hàng và chuyển cho Giám đốc ký duyệt. Việc đặt hàng của công ty có thể được thực hiện qua điện thoại hoặc đơn đặt hàng.

Đối với trường hợp đặt hàng qua điện thoại vì không có chứng từ ban đầu luân chuyển giữa nhà cung cấp và doanh nghiệp nên tiềm ẩn không ít rủi ro như hàng hóa nhận được không đúng với yêu cầu về mẫu mã, quy cách, chủng loại, số lượng và các điều kiện thỏa thuận giữa hai bên như thời gian giao hàng, thời hạn thanh toán, các chi phí có liên quan đến quá trình bốc dỡ, vận chuyển. Tuy nhiên cách thức này lại tiết kiệm được thời gian và chi phí cho doanh nghiệp. Chính vì vậy để khắc phục những hạn chế trên công ty chỉ sử dụng cách thức này khi nhà cung cấp là đối tác lâu dài, tin cậy và hàng hóa đặt mua không phức tạp về mặt kỹ thuật, có mẫu mã và chất lượng đồng nhất như mặt hàng phân bón, hóa chất. Đến thời điểm nhận hàng, nhà cung cấp sẽ vận chuyển hàng đến tận kho cho doanh nghiệp. Thủ kho kiểm tra, đối chiếu với phiếu yêu cầu mua hàng sau đó tiến hành nhập kho hàng hóa, lập phiếu nhập kho và chuyển bộ chứng từ mua hàng cho kế toán vật tư – tiền mặt hạch toán.

Đối với trường hợp lập đơn đặt hàng để gửi cho nhà cung cấp thường là những đơn hàng có giá trị lớn, hàng hóa phức tạp về mặt kỹ thuật như các loại xe container, ô tô, xe máy... Khi có nhu cầu phòng kinh doanh sẽ lập đơn đặt hàng ghi rõ chủng loại, số lượng, chất lượng, mẫu mã, quy cách hàng hoá, giá cả, phương thức vận chuyển, thời gian, địa điểm nhận hàng, tên và địa chỉ nhà cung cấp...và trình lên Giám đốc ký duyệt. Đơn đặt hàng được lập thành hai bản: một bản gửi tới nhà cung cấp, một bản để lưu tại phòng kinh doanh. Đến thời hạn giao hàng đã ký kết trong hợp đồng nhà cung cấp sẽ vận chuyển hàng đến tại kho cho doanh nghiệp. Công ty cử người kiểm tra và nhận hàng khi hàng hóa được giao đúng tiêu chuẩn như trên hợp đồng. Sau đó kế toán vật tư – tiền mặt tiến hành hạch toán cho lô hàng.

2.2.2 Quản trị hàng tại kho

Khi hàng về đến kho, thủ kho kiểm tra sự khớp đúng giữa số hàng thực nhận với số hàng trong đơn đặt hàng hoặc phiếu yêu cầu mua hàng và lập phiếu nhập kho, gồm 2 liên: liên một lưu tại kho, liên 2 chuyển lên phòng kế toán cùng với hoá đơn GTGT do bên bán chuyển đến, hóa đơn vận chuyển (nếu có). Kế toán vật

tư - tiền mặt đối chiếu hàng giữa hoá đơn - phiếu nhập kho để tiến hành hạch toán nghiệp vụ.

Biện pháp quản trị từng loại hàng tồn kho trong công ty:

a. Đối với các mặt hàng nông sản, phân bón: do khả năng hao hụt tự nhiên, mất cấp nhiều, quá trình bảo quản gặp nhiều khó khăn nên doanh nghiệp quản lý chặt chẽ trong khâu đầu vào. Cụ thể:

- Không nhập hàng một cách ồ ạt mà dự toán trước nhu cầu thị trường để có chiến lược mua đúng, mua đủ số hàng cần thiết nhằm đáp ứng kịp thời sức mua của thị trường, tránh dự trữ nhiều trong kho gây hao hụt tự nhiên, mất cấp và các chi phí bảo quản khác.

- Có tiêu chí về độ ẩm phù hợp cho loại mặt hàng này.

- Việc chuẩn bị mặt bằng để dự trữ hàng cũng được doanh nghiệp quan tâm đúng đắn nhằm tránh các tổn thất do điều kiện tự nhiên thời tiết không tốt gây ra.

- Sắp xếp hàng một cách có trật tự, theo từng mặt hàng để thuận tiện cho việc xuất kho sau này.

- Với các loại hàng hoá có chỉ dẫn bảo quản trên bao bì thì phải thực hiện đúng theo hướng dẫn của nhà sản xuất.

- Đây là mặt hàng kinh doanh theo thời vụ, nếu hết “mùa” mà lượng hàng tồn kho còn nhiều thì thủ kho phải thông báo với phòng kinh doanh để có chiến lược bán hàng đúng đắn, tránh tình trạng ứ đọng hàng để qua mùa sau...

b. Đối với các loại xe (xe máy, ô tô, xe nâng container...)

- Do có giá trị lớn nên trước khi nhập kho thì có cán bộ kỹ thuật am hiểu về mặt hàng kiểm tra chất lượng, mẫu mã sau đó mới tiến hành nhập kho.

- Lưu giữ tại một kho riêng tránh lưu gần mặt hàng phân bón, nông sản, sắt thép...

- Số lượng mỗi lần nhập hàng không lớn, thường nhập hàng về dựa trên đơn đặt hàng của khách hàng.

- Chuẩn bị các thiết bị phòng cháy chữa cháy, huấn luyện và đào tạo nhân viên cách bảo quản, phòng cháy chữa cháy phòng ngừa khi có hỏa hoạn xảy ra.

c. Đối với mặt hàng vật liệu xây dựng và các mặt hàng kim khí: tôn, thép, xà gồ...

- Bảo quản ở những khu vực ít chịu ảnh hưởng trực tiếp của thời tiết.

- Sắp xếp hàng một cách có trật tự, theo từng mặt hàng để thuận tiện cho việc xuất kho sau này.

- Thuê bảo vệ để trông coi kho và hàng hoá trong kho.

- Thường xuyên kiểm tra hàng tồn trong kho, đối chiếu với sổ sách kế toán.

d. Đối với các mặt hàng hóa chất công nghiệp: đây là mặt hàng khó bảo quản, tỉ lệ hao hụt tự nhiên là rất cao nên chỉ nhập về với số lượng ít, xuất bán ngay trong kỳ và khi có nhu cầu mới nhập hàng về...

2.3. Đánh giá hiệu quả công tác quản trị hàng tồn kho tại chi nhánh

Bảng 2:

ĐVT: VND

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Tuyệt đối 2009/2008	Tương đối 2009/2008
Doanh thu	79.523.897.331	48.780.071.199	-30.743.826.132	-38,66%
Giá vốn hàng bán	74.451.198.088	46.225.773.346	-28.225.424.742	-37,91%
Tồn kho đầu kỳ	0	4.094.983.417	4.094.983.417	
Tồn kho cuối kỳ	4.094.983.417	874.001.679	-3.220.981.738	- 78,66%

$$\text{Tồn kho TB năm 2009} = \frac{4.094.983.417 + 874.001.679}{2} = 2.484.492.548$$

$$\text{Hệ số vòng quay hàng tồn kho năm 2009} = \frac{46.225.773.346}{2.484.492.548} = 18,61 \text{ (lần)}$$

$$\text{Số ngày bình quân của 1 vòng quay kho năm 2009 là: } \frac{360}{18,61} = 20 \text{ (ngày)}$$

Từ bảng số liệu 2 ta thấy:

Hệ số vòng quay hàng tồn kho năm 2009 là 18,61 lần tức là trong năm 2009 số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ là 18,61 lần. Cụ thể

GVHD: HÀ LÊ HỒNG NGỌC 21
SV THỰC HIỆN: NHÓM 3

hơn là cứ bình quân 20 ngày thì doanh nghiệp bán hết lượng hàng hóa trong kho và nhập về lượng hàng mới. Hệ số này đánh giá hiệu quả quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp. Nhìn chung tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho công ty khá nhanh. Doanh nghiệp đã tận dụng tốt các chi phí cơ hội trong việc quản lý hàng tồn kho. Thông thường, tỷ trọng hàng tồn kho lớn luôn là mối quan ngại ít nhiều với nhà đầu tư, do tính chất tồn lâu, chôn vốn, chi phí phát sinh thêm của nó, hay nói cách khác, nếu để tồn hàng tồn kho quá lâu thì sẽ làm ảnh hưởng không tốt tới quá trình kinh doanh do doanh nghiệp sẽ phải tốn chi phí dự trữ, chi phí thanh lý hay cải tiến hàng bị lỗi thời và thanh lý hàng hư hỏng. Tuy nhiên để đánh giá được năng lực quản trị hàng tồn kho của công ty có thực sự tốt hay không thì ta cần phải so sánh hệ số này qua các năm. Nhưng do điều kiện thực tế tại công ty cổ phần phụ tùng thiết bị chi nhánh miền Trung mới được thành lập đầu năm 2008 nên việc so sánh và đánh giá một cách chính xác là rất khó khăn.

CHƯƠNG III**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ HÀNG TỒN KHO TẠI CTCP THIẾT BỊ PHỤ TÙNG CHI NHÁNH MIỀN TRUNG**

Từ những phân tích trên cho thấy rằng công ty cổ phần thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung - một chi nhánh còn non trẻ của Công ty cổ phần Thiết bị phụ tùng Machinco, tuy mới được thành lập và đi vào hoạt động được 2 năm, kinh doanh trong giai đoạn nền kinh tế bị khủng hoảng nghiêm trọng nhưng công ty đã giữ vững được vị thế của mình trên thương trường. Công tác quản trị hàng tồn kho của công ty cũng đạt được những hiệu quả nhất định.

Cụ thể: Công ty đã có những biện pháp, cách thức phù hợp để quản trị tốt từng mặt hàng tồn kho cả về số lượng lẫn chất lượng; có những chính sách bán hàng phù hợp trong từng giai đoạn đặc biệt là trong giai đoạn khủng hoảng. Vì vậy mà trong hai năm qua công ty luôn kinh doanh có lãi. Mặc dù có sự chỉ đạo, hỗ trợ từ Công ty mẹ nhưng phải thừa nhận sự nỗ lực cố gắng của các cán bộ nhân viên công ty, đặc biệt là vai trò điều hành của Giám đốc công ty.

Tuy nhiên, trong điều kiện quy mô vốn không lớn, bộ máy quản trị phân cấp đơn giản, số lượng cán bộ công nhân viên còn hạn chế nên không thể tránh khỏi những hạn chế trong công tác quản lý nói chung cũng như trong công tác quản trị hàng tồn kho nói riêng. Do giới hạn của đề tài nên chúng tôi chỉ trình bày về những hạn chế của công tác quản trị hàng tồn kho của các năm vừa qua:

Như đã nói ở trên, nguồn nhân lực của công ty còn hạn chế nên một người phải đảm nhận nhiều công việc khác nhau. Điều này dẫn tới cán bộ không chuyên sâu vào trách nhiệm chính của mình và dễ dẫn tới những gian lận trong các hoạt động mà không thể kiểm soát được.

Do quy mô hoạt động không lớn nên việc ứng dụng các mô hình để xác định mức tồn kho tối ưu và điểm đặt hàng lại như đã nêu ở phần cơ sở lý luận là không có. Việc xác định mức tồn kho tối ưu cũng như điểm đặt hàng lại hoàn toàn dựa vào khả năng dự đoán tình hình cung – cầu trên thị trường và khả năng của doanh nghiệp chứ không theo một mô hình cụ thể nào.

Bên cạnh đó, bộ phận kế toán trong công ty làm việc còn thụ động; chỉ ghi chép, phản ánh những nghiệp vụ kinh tế đã phát sinh chứ không có vai trò tham mưu cho Giám đốc trong việc ra quyết định.

GVHD: HÀ LÊ HỒNG NGỌC 23
SV THỰC HIỆN: NHÓM 3

Để khắc phục những hạn chế trên thì công ty nên có một số biện pháp cụ thể như sau:

Thứ 1: Sau một thời gian hoạt động thì quy mô của công ty sẽ lớn dần lên và để đáp ứng được đòi hỏi của công tác quản lý thì công ty phải tuyển thêm những lao động mới thực sự có năng lực. Điều này phụ thuộc chính sách thu hút nhân tài của công ty.

Thứ 2: Đào tạo thêm về chuyên môn cho bộ phận kế toán để bộ phận này thực sự là cánh tay trái của ban Giám đốc trong khi đưa ra các quyết định.

Thứ 3: Trong công tác quản trị hàng tồn kho cần phải có sự tách bạch về nhiệm vụ giữa các bộ phận có liên quan đến nhau nhằm tránh trường hợp gian lận, hợp lý hóa sổ sách gây thiệt hại cho công ty.

PHẦN III: KẾT LUẬN

Trong thời gian thực tế tại Công ty cổ phần Thiết bị phụ tùng chi nhánh Miền Trung chúng tôi đã học hỏi thêm được nhiều điều từ thực tế, đặc biệt là công tác quản trị hàng tồn kho tại doanh nghiệp. Để hoàn thành báo cáo này, ngoài sự hướng dẫn tận tình của giáo viên hướng dẫn, các thành viên trong nhóm đã thực sự cố gắng và nỗ lực trong việc tìm tòi, nghiên cứu nhằm hoàn thành báo cáo một cách tốt nhất. Tuy nhiên do một số điều kiện khách quan mà báo cáo này còn có một số hạn chế sau:

- Đơn vị thực tế vừa mới được thành lập, có quy mô nhỏ nên việc thu thập số liệu rất khó khăn vì vậy báo cáo này còn thiếu tính so sánh.

- Do công ty có trụ sở tại Đà Nẵng nên việc thu thập thông tin không được thuận lợi nên báo cáo vẫn còn chưa sâu sát với tình hình thực tế tại công ty.

Đây là lần đầu tiên chúng tôi tiến hành làm báo cáo nên không thể tránh khỏi những vướng mắc và sai sót. Mong quý thầy cô và các bạn góp ý để chúng tôi có thể học hỏi thêm kinh nghiệm. Xin chân thành cảm ơn!