

Đề cương môn Kho Hàng

Mục Lục

CHƯƠNG 1:	2
Câu 1: Khái niệm kho hàng và phân tích các chức năng cơ bản của 1 kho hàng?	2
Câu 2: Nêu các cách phân loại kho hàng?	3
CHƯƠNG 2:	3
Câu 3: Phân tích các đặc điểm của doanh nghiệp để lựa chọn kho hàng công hay tư?	3
Câu 4: Phân tích mối quan hệ giữa các yếu tố chi phí trong tổng chi phí logistics và số lượng kho hàng trong hệ thống (vẽ hình)	4
Câu 5: So sánh kho hàng phân tán và kho hàng tập trung?	5
Câu 6: Trình bày yêu cầu về phân chia cấu trúc trong kho hàng?	6
Câu 7: Trình bày các nguyên tắc thiết kế cấu trúc kho hàng?	7
CHƯƠNG 3:	9
Câu 8: Các loại xe nâng:	9
Câu 9: Các loại giá hàng:	10
CHƯƠNG 4:	12
Câu 10: Nêu vai trò của tồn kho?	12
Câu 11: Trình bày các chi phí liên quan đến quản trị tồn kho?	13

CHƯƠNG 1:

Câu 1: Khái niệm kho hàng và phân tích các chức năng cơ bản của 1 kho hàng?

Khái niệm kho hàng

- _ Kho hàng thường là 1 tòa nhà thường được sử dụng với mục đích lưu kho, lưu trữ nguyên vật liệu, sản phẩm và hàng hóa trong một khoảng thời gian nào đó.
- _ Kho hàng thường được xây dựng tại các trung tâm phân phối, cơ sở sản xuất.
- _ Một kho hàng thông thường sẽ được bố trí thành các khu riêng biệt như kho hàng nhập, kho hàng xuất, kho hàng hỏng, kho ngoại quan, kho hàng tiêu dùng,...

Chức năng của kho hàng:

_ Kho hàng được sử dụng trong hoạt động thương mại bởi chức năng cần thiết của nó trong hoạt động kinh doanh.

_ Kho hàng có 4 chức năng chính quan trọng, đó là:

Chức năng tồn trữ hàng hóa (Stockpiling): là việc sử dụng kho hàng để lưu trữ hh. Đây là chức năng truyền thống mà bất cứ KH nào cũng có. Việc lưu trữ hh là cần thiết hơn nữa để cân bằng cung – cầu trong 2 trường hợp sau:

- Cung mùa vụ (cầu ổn định): trường hợp do đặc thù của hh là không thể sản xuất quanh năm (ví dụ: khi vào mùa vụ, nta tiến hành đóng hộp cà chua để đáp ứng nhu cầu về cà chua ngay cả khi hết mùa).
- Cầu mùa vụ (cung ổn định): nhu cầu mua hh có khả năng tăng cao tại một thời điểm nào đó trong năm (ví dụ: các nhà sx đồ chơi tiến hành lưu trữ sp để đủ hàng cung ứng vào mùa kinh doanh như lễ, tết, giáng sinh,..)

Chức năng phối ghép sp: tiến hành ghép các món hàng (được sản xuất tại nhiều địa điểm nhà máy khác nhau cùng nhà sx) trong cùng dây chuyền ghép hàng tại kho hàng.

Chức năng gom hàng: nhà sản xuất tập hợp các đơn hàng của cùng KH, gom hàng và gửi tới điểm nhận hàng cuối cùng => Giúp tiết kiệm chi phí vận tải khi giao hàng với số lượng lớn.

Chức năng phân phối sản phẩm: Nhà sx đưa thành phẩm của mình ra thị trường, thông qua việc phân phối với số lượng lớn giúp giảm chi phí vận chuyển trên 1 đơn vị hàng hóa.

Câu 2: Nêu các cách phân loại kho hàng?

Một số tiêu chí phân loại kho hàng:

- _ Theo giai đoạn của chuỗi cung ứng: kho chức nvl thô, kho chứa bán thành phẩm/ thành phẩm.
- _ Theo khu vực địa lý: kho địa phương, kho quốc gia, kho khu vực, kho quốc tế.
- _ Theo loại sản phẩm: kho chứa phụ tùng thiết bị, thực phẩm đông lạnh hoặc hàng nguy hiểm.
- _ Theo chức năng: kho lưu trữ hàng, kho phân loại hàng.
- _ Theo quan hệ sở hữu: kho của nhà sản xuất/ khách hàng, kho của công ty 3PL.
- _ Theo diện tích: 1000m², 10.000m², 100.000m²,..
- _ Theo loại thiết bị phục vụ: thiết bị thông thường, thiết bị tự động hóa.
- _ Theo tính chất sở hữu: kho tư nhân, kho dịch vụ công, kho hợp đồng.

CHƯƠNG 2:

Câu 3: Phân tích các đặc điểm của doanh nghiệp để lựa chọn kho hàng công hay tư?

- Với 1 kho hàng công, tất cả chi phí đều là chi phí biến đổi.

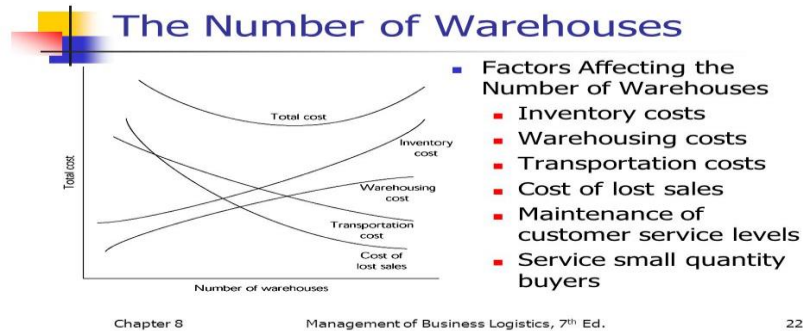
Khi lượng hàng cần lưu giữ tăng lên -> công ty cần thuê 1 lượng không gian lớn hơn

-> Chi phí thuê (tính theo m² hoặc m³) tăng lên theo hàm tuyến tính (trên thực tế thì khi thuê càng nhiều không gian tại kho hàng công, công ty sẽ được hưởng phần khấu trừ và do đó số tiền thực tế phải trả thấp hơn con số tính toán tuyến tính).

- Với kho hàng tư, bên cạnh chi phí chi phí biến đổi còn có bộ phận chi phí cố định như thuê mặt bằng, công cụ dụng cụ, chi phí sx, khấu hao TSCĐ.
- Khi lưu lượng hàng qua kho tăng lên, đường chi phí của KH tư nhân có xu hướng tăng chậm hơn KH công (độ dốc nhỏ hơn).
- Tồn tại một điểm lượng hàng xác định, tổng chi phí khi sử dụng KH tư nhân và KH công là bằng nhau.

- Khi lượng hàng nhỏ hơn điểm này, công ty nên sd KH công, ngược lại nên sử dụng KH tư nhân nếu lượng hàng vượt qua điểm này nhằm đạt được hiệu quả về chi phí.

Câu 4: Phân tích mối quan hệ giữa các yếu tố chi phí trong tổng chi phí logistics và số lượng kho hàng trong hệ thống (vẽ hình)



Hình trên thể hiện tác động của số lượng kho hàng trong hệ thống logistics tới chi phí phân phối vật chất. Khi số lượng kho hàng tăng lên chi phí vận tải và chi phí do mất doanh số giảm xuống trong khi chi phí lưu trữ và chi phí kho hàng tăng lên.

Việc gộp các lô hàng lên phương tiện vận tải sẽ giúp làm giảm chi phí đơn vị vận tải. Về phương diện phân phối, tăng số lượng kho hàng sẽ mang kho hàng đến gần với khách hàng và khu vực thị trường hơn, làm giảm cả khoảng cách và chi phí vận tải.

Chi phí mua hàng tăng lên do tổng số lượng không gian luôn tăng lên theo số lượng kho hàng. Ví dụ một hãng có chỉ một kho hàng với diện tích 200.000m² sẽ chắc chắn không thể khai thác ở cùng mức độ dịch vụ như hai kho hàng, mỗi kho 100.000m²

Ngoài ra khi một công ty tăng số lượng kho hàng tổng lượng thường chữ cũng tăng lên và làm tăng chi phí tồn trữ. Khối lượng tồn trữ thêm cũng đòi hỏi nhiều hơn không gian tồn trữ.

Như được thể hiện ở hình vẽ khi số lượng kho hàng tăng lên tổng chi phí thường sẽ giảm xuống. Tuy nhiên tổng chi phí sẽ bắt đầu tăng lên khi phần chi phí tồn trữ và chi phí kho hàng tăng lên vượt qua phần tiết kiệm chi phí từ vận tải và mức doanh số.

Câu 5: So sánh kho hàng phân tán và kho hàng tập trung?

Tiêu chí so sánh	KH tập trung: tập trung các kho hàng tại 1 số địa điểm nhất định. =>số lượng KH trong hệ thống giảm	KH phân tán: chia các sp ra lưu trữ tại nhiều kho, ở nhiều địa điểm. =>số lượng Kh trong hệ thống tăng
Khả năng thay thế sp	Thấp	Cao
	Nếu trong kho xảy ra rủi ro (cháy,..) hoặc trong kho hết hàng, khả năng có sp để thay thế và đáp ứng nhu cầu kịp thời của mô hình KH tập trung thấp hơn KH phân tán.	
Giá trị hàng hóa, giá trị	Cao	Thấp
	Đối với những hh giá trị cao, việc lưu trữ tại một số lượng ít các kho hàng góp phần nâng cao khả năng kiểm soát, quản lý, giảm thiểu rủi ro mất hàng, tập trung bảo quản hàng tốt hơn tránh việc suy giảm chất lượng. Đồng thời giảm mức phí tồn trữ.	
Kích cỡ đơn hàng của KH	Lớn	Nhỏ, đặt hàng thường xuyên
	Việc các khách hàng đặt các đơn hàng lẻ, nếu tiến hành phân phối từ KH tập trung sẽ dẫn đến việc gia tăng chi phí vận chuyển, do đó lựa chọn vc từ các kho hàng phân tán, gần khách hàng sẽ đỡ tốn kém và hiệu quả hơn.	
Kho hàng đặc biệt	Có	Không
	Do các kho hàng đặc biệt (quản lý độ ẩm, nhiệt độ,...) khá tốn kém trong việc đầu tư nên việc tập trung cho 1 số kho hàng tập trung sẽ giúp cắt giảm chi phí đầu tư vào trang thiết bị	
Dòng sản phẩm	Đa dạng -> Quy mô KH lớn	Hạn chế -> Quy mô KH nhỏ hơn
	Việc tập trung lưu trữ các dòng sp đa dạng tại 1 Kh sẽ giúp giảm mức tồn trữ tổng thể và chi phí tồn trữ.	
Dịch vụ khách hàng	Thấp	Cao
	Kho hàng phân tán đáp ứng nhu cầu của khách hàng nhanh hơn do ở gần	

	thị trường hơn, đặc biệt, khi dịch vụ vận tải không đáng tin cậy, kéo dài thời gian chờ hàng thì nên áp dụng hệ thống kho hàng phân tán.	
Chi phí quản lý cho tổng hệ thống	Thấp	Cao

Câu 6: Trình bày yêu cầu về phân chia cấu trúc trong kho hàng?

Kho hàng cần được thiết kế phù hợp với nhu cầu sử dụng ở cả hiện tại và tương lai.

_ Bước đầu tiên cần tiến hành dự báo mức cầu sp của công ty về các loại hàng hóa cho từng giai đoạn bán hàng (thường là 30 ngày), theo từng chủng loại hàng hóa.

_ Tiếp đến, xđ khối lượng đặt hàng cho mỗi loại sp, thông thường bao gồm cả phần tồn kho dự phòng.

_ Chuyển đổi đơn vị khối lượng hàng sang đơn vị thể tích lưu trữ có tính đến thể tích cao bản và cho phép tăng thêm từ 10 -15% dành cho tăng trưởng.

_ Tính thêm phần không gian dành cho lối đi, các khu vực phụ khác như phòng họp, văn phòng, nhà vệ sinh,...là công ty đã có bản dự tính không gian yêu cầu cho kho hàng.

_ Có thể thực hiện các công việc này thông qua mô phỏng máy tính nhằm tính toán nhiều biến số và dự tính cả nhu cầu cho tương lai.

Sử dụng không gian đạt hiệu quả tối đa

_ *Tối đa hóa mặt bằng cho các hoạt động khai thác:*

- Khu vực dành cho việc nhặt và ghép đơn hàng là một bộ phận không gian trong kho hàng phân phối vật chất.Việc thiết kế khu vực này đặc biệt quan trọng để đạt được hiệu quả khai thác kho và tăng dịch vụ khách hàng.
- Thể tích phần không gian này phụ thuộc vào quy mô đơn hàng, bản chất hàng hóa cũng như đặc điểm trang thiết bị làm hàng

_ *Phân tách luồng nhận hàng và chuyển hàng nhằm tránh tắc nghẽn kho.*

- Đây là bộ phận không gian liên quan đến vận tải tại kho hàng, tuy có thể gộp chung nhưng để tăng hiệu quả hoạt động, chúng thường được tách ra thành các khu vực riêng biệt.

- Để tính toán được phần không gian cần thiết, công ty phải xác định sẽ sd khu vực cầu bên bên ngoài kho hay dỡ hàng vào kho trực tiếp từ phương tiện.
- Đồng thời cần tính đến ko gian quay trở phương tiện, ko gian dành cho cao bản, trang thiết bị lưu kho, khu vực kiểm tra, giám định, kiểm đếm hh trước khi xếp lên phương tiện vận tải hay gộp các lô hàng lớn.
- 2 yếu tố quyết định không gian nhập và xuất hàng đó là khối lượng hàng và độ thường xuyên của hàng hóa qua kho.

_ Tận dụng tối đa phần không gian thực tế dành cho việc lưu trữ hàng hóa.

_ Cần tính đến 3 bộ phận không gian khác trong kho hàng là khu vực sửa chữa; khu vực văn phòng hành chính; khu vực phụ dành cho khu vệ sinh, căng tin, tủ khóa đồ,..

_ *Phối hợp giữa các khu vực ko gian và ngoài nhằm tạo luồng hàng dịch chuyển hợp lý trong kho.*

Sự sắp xếp các khu vực cần phù hợp với thứ tự quy trình nghiệp vụ trong kho.

Câu 7: Trình bày các nguyên tắc thiết kế cấu trúc kho hàng?

1. *Ưu tiên lựa chọn loại kho hàng 1 tầng:* Do chúng thường tạo ra nhiều không gian hơn trên mỗi chi phí đầu tư, cũng như ít tốn kém hơn khi thi công xây dựng.
2. *Sử dụng mô hình đường thẳng hoặc dòng lưu chuyển trực tiếp:* Thứ tự sắp xếp các khu vực phù hợp với trình tự các bước tránh việc hàng hóa quay trở lại chỗ cũ làm giảm hiệu quả.
Giả sử khu vực nhận hàng -> k/v lưu trữ -> k/v nhặt hàng, đóng gói -> k/v xuất hàng
3. *Sử dụng các trang thiết bị làm hàng phù hợp với công việc nhằm tăng hiệu quả lao động.*
4. *Sử dụng một kế hoạch xếp hàng hiệu quả:*

Nơi đặt hàng hóa cần đảm bảo tối ưu hóa hoạt động khai thác, giảm chi phí. Mặc dù trong 1 số trường hợp , hàng hóa được sắp xếp theo chủng loại nhưng hầu hết là ko cần thiết.

Do đó, nta sd việc kiểm tra sơ đồ bố trí nhằm quản lý quãng đường di chuyển của hàng hóa trong kho và áp dụng quy tắc Pareto để có sự thay đổi phù hợp.

Nguyên tắc này chỉ ra rằng, 80% nhu cầu được thỏa mãn bởi 20% đơn vị hàng, do đó, nếu có thể định vị 20% đơn vị hàng và bố trí gần khu vực xuất, nhập hàng hóa thì có thể tăng hiệu quả đáng kể. Muốn tiến hành được việc này nta phải xác định được nhu cầu. Nghiên cứu Pareto cùng cần phải được thực hiện lặp đi lặp lại nhằm phản ánh sự thay đổi trong thực tế.

5. *Giảm thiểu nhất có thể không gian dành cho lối đi*: có tính đến yêu cầu về kích thước, chủng loại, bán kính quay trở của thiết bị làm hàng và yêu cầu cụ thể của từng loại hàng hóa.

Tuy nhiên, cũng không nên quá chú trọng thái quá việc thiết kế các lối đi hẹp lại để tận dụng không gian kho hàng. Điều này có thể dẫn tới việc phản tác dụng vì mặc dù tiết kiệm chút ít không gian nhưng lại phải sử dụng nhiều lao động hơn.

6. *Tối đa hóa chiều cao của kho hàng*: để tận dụng tốt nhất không gian trong kho.

_ Khi cải thiện được hiệu quả sử dụng không gian, khoảng cách di chuyển trong kho hàng giảm xuống nhưng sẽ phải đánh đổi bởi thời gian nâng hàng lên cao.

Kế hoạch lưu kho kinh tế nhất chịu ảnh hưởng bởi tốc độ vòng quay. Do đó, sp xuất đi sớm nhất nên được lưu ở vị trí gần cửa, gần sàn.

_ Nta sẽ xét đến đặc tính các trang thiết bị làm hàng và mức độ chịu tải của kiện hàng để tiến hành các biện pháp khắc phục (can thiệp vào các kiện hàng nâng sức chịu tải hoặc sử dụng các giá hàng chịu lực), nâng cao chiều cao xếp hàng thực tế, tận dụng khoảng không gian trên cao – phần không gian rẻ nhất trong kho hàng.

_ Việc tận dụng không gian cũng có những giới hạn nhất định (để đảm bảo việc hệ thống phun nước hoạt động hiệu quả công ty bảo hiểm cháy nổ thường yêu cầu chiều cao tối đa khi xếp hàng, đặc biệt với loại hàng nguy hiểm, cũng như quy định về k/c tối thiểu giữa các vòi nước và hàng hóa tùy thuộc vào từng hệ thống phun nước, chiều cao hàng, loại hàng)

CHƯƠNG 3:

Câu 8: Các loại xe nâng:

Xe nâng tay (hand pallet truck):

- _ Cơ chế hoạt động của nó là nâng hạ bằng tay hoặc kích chân.
- _ 2 nĩa song song để tiếp cận với pallet
- _ Có 2 loại cơ bản: xe nâng tay thấp và xe nâng tay cao.
- _ Có thể kéo, đẩy, nâng hạ hàng hóa tối thiểu từ 20cm – 3m
- _ Tải trọng hàng hóa có thể trong khoảng từ 1 – 3 tấn
- _ Ưu điểm: đơn giản khi sử dụng, gọn nhẹ, giá thành rẻ.
- _ Nhược điểm: tốc độ thấp do dựa vào sức người

Xe nâng đối trọng: (Counterbalanced forklift truck – CB trucks)

_ *Đặc điểm:*

- Dồn tải trọng hàng hóa lên đầu bánh trước và có một lực đối trọng ở phía sau để giữ thăng bằng.
- Chạy được trên nhiều loại địa hình chứ không chỉ trong kho hàng.
- Cần lối đi từ 3.5m trở lên.
- Được thiết kế với tải trọng từ 1000 – 45000 kg.

_ *Về tải trọng:*

- Loại xe nhỏ có tải trọng 1000 – 1500 kg, thỉnh thoảng được lắp 3 bánh thay vì 4 bánh giúp linh hoạt hơn, có thể được thiết kế cho người đi bộ điều khiển.
- Loại lớn xếp tối đa lên đến 45000 kg, có loại cực lớn chuyên dùng cho việc xếp dỡ container.

_ *Về nhiên liệu sử dụng:*

- Xe nâng đối trọng chạy ắc quy được thiết kế với tải trọng lên đến 5000kg, vận tốc 20– 25km/h
- Xe lớn hơn có xu hướng sử dụng khí hóa lỏng hoặc dầu diezen.

Xe nâng với (Reach trucks):

- Được sử dụng rộng rãi trong kho thông thường
- Không cần đến lực đối trọng, Nhỏ, nhẹ, chiều dài ngắn hơn xe nâng đối trọng.
- Được thiết kế với trục xe có thể di chuyển về phía trước hoặc ra sau, cho phép càn xe có thể vươn ra để xếp, nhặt hàng và thu về vị trí bánh xe.
- Có thể xoay một góc 90⁰ hướng đến vị trí cao bản.
- Có khả năng hoạt động trong những khu vực nhỏ hơn
Cần lối đi từ 2.8 – 3m
- Luôn chạy bằng ắc quy
- Tải trọng tiêu chuẩn: 1000 – 3500kg
- Độ nâng cao nhất 11m, Vận tốc di chuyển 12km/h.

Xe nâng càn đôi (Double reach trucks):

- _ Tiếp cận giá hàng đôi, sâu 2 cao bản.
- _ Có chiều dài trục xe gấp đôi so với xe nâng với.
- _ So với xe nâng với, có loại nhẹ hơn và càn xe được thu nhỏ hơn.

Xe nâng bốn chiều (Four – directional (4D) reach trucks):

- _ Bánh trước có thể quay một góc 90⁰ và cố định ở trạng thái đo.
- _ Có thể xếp hàng từ 2 bên xe thay vì đơn thuần ở đầu xe như thông thường.
- _ Phù hợp với kho hàng hay nhà xưởng có một phần hàng hóa có kích thước khá dài thay vì phải cần đến những lối đi rất rộng.

Câu 9: Các loại giá hàng:

Giá hàng cao bản dạng khối: Drive in – Drive through racking

- _ Chỉ có 1 dòng sp được xếp ở mỗi tầng.
- _ Mức sử dụng hiệu quả các vị trí của cao bản vào khoảng 70%.
- _ Chiều cao tối đa không vượt quá 11m.

_ Ưu điểm hơn so với loại chứa hàng trên mặt đất (block stacking) là có thể sử dụng cho các hàng hóa không chịu được nặng khi xếp chồng hoặc hình dạng không phù hợp cho việc xếp chồng.

Ưu điểm	Nhược điểm	Loại hàng phù hợp
<ul style="list-style-type: none"> _ Chi phí thấp _ Mật độ lưu trữ cao _ Chiều cao của kho ko bị giới hạn bởi tính ổn định hay chịu tải của hàng hóa. 	<ul style="list-style-type: none"> _ Yêu cầu độ chắc chắn cao của các giá. _ Bắt buộc phải áp dụng quy tắc xếp hàng LIFO đối với giá hàng Drive in 	<ul style="list-style-type: none"> _ Hàng hóa ít đa dạng nhưng số lượng tương đối nhiều, mức tồn kho cao. _ Một số mặt hàng cần hệ thống lưu trữ đông lạnh.

Hệ thống lưu kho tự động (Pallet Live storage)

- _ Gồm những băng tải con lăn nghiêng theo lực hấp dẫn được sắp xếp liên tiếp tạo thành các tầng thẳng đứng.
- _ Cao bản được đẩy vào từ phía giá cao hơn và rút ra ở đầu thấp hơn. Do chỉ rút hàng từ phía cuối băng chuyền nên trên mỗi tầng chỉ nên xếp các cao bản của cùng dây chuyền sx.
- _ Áp dụng nguyên tắc lấy hàng FIFO.
- _ Phù hợp với dây chuyền sx có tốc độ quay vòng cực nhanh.
- _ Chi phí đầu tư lớn, mật độ chứa hàng thường không cao (70%).

Giá hàng cao bản dạng đẩy (Push – back racking):

- _ Mỗi tầng chỉ chứa 1 dòng sp nhất định, các tầng # nhau có thể chứa các dòng sp khác nhau.
- _ Mỗi tầng có đường ray nghiêng để di chuyển bàn đỡ cao bản, các bàn đỡ này sẽ nghiêng dần ra phía trước của giá.
- _ Các cao bản sẽ được xếp dần cho tới khi đầy dãy. Khi 1 cao bản được lấy ra, cao bản phía sau sẽ tiếp tục hạ xuống vị trí cao bản đó, như vậy cho đến khi hết dãy hàng.

Ưu điểm	Nhược điểm
<ul style="list-style-type: none"> _ Có mật độ chứa hàng cao, có thể xây giá cao đến mức cao nhất của thiết bị thực hiện việc xếp dỡ. _ Cao bản được xếp sâu 4 hàng, ở cả 2 phía của giá hàng _ Phù hợp với hầu hết các loại xe nâng. 	<ul style="list-style-type: none"> _ Có thể gây hỏng hàng trong quá trình các cao bản di chuyển trên đường ray _ Do độ dốc của đường ray nên gây mất diện tích về chiều cao _ Áp dụng nguyên tắc LIFO

Giá hàng đôi (Double deep racking):

- _ Cao bản được xếp lên các cặp thanh đỡ, Đáy dưới cao bản cần được đặt trên thanh nâng của giá để thiết bị loại double – reach trucks có thể lấy hàng ở vị trí xa.
- _ Khả năng sd vị trí chứa cao bản là 85%
- _ Cho phép thiết bị lấy hàng sâu 2 cao bản.
- _ Sử dụng quy tắc rút hàng LIFO.
- _ Mặc dù có một vài khó khăn trong việc tiếp cận hàng hóa nhưng vẫn là cách hữu ích để tận dụng không gian kho hàng.

CHƯƠNG 4:

Câu 10: Nêu vai trò của tồn kho?

Khái niệm: Hàng tồn kho (HTK) là tất cả những nguồn lực dự trữ nhằm đáp ứng cho nhu cầu hiện tại hoặc tương lai. HTK không chỉ có tồn kho thành phẩm mà còn có tồn kho thành phẩm dở dang, tồn kho nguyên vật liệu/ linh kiện, tồn kho công cụ dụng cụ dùng trong sx, tồn kho hàng hóa trong phân phối.

Vai trò:

- HTK bao giờ cũng là 1 trong những tài sản có giá trị lớn nhất trên tổng giá trị tài sản của 1 doanh nghiệp (thông thường chiếm khoảng 40 – 50% tổng giá trị tài sản
 ⇒ Việc kiểm soát HTK luôn là vấn đề hết sức cần thiết và chủ yếu trong quản trị sx nói riêng và quản trị kinh doanh nói chung.
- Tồn kho là cầu nối giữa sx và tiêu thụ.

_ Nhà bán hàng nào cũng muốn nâng cao mức tồn kho để đáp ứng nhu cầu khách hàng, nhân viên phụ trách sx, tác nghiệp cũng muốn có 1 lượng tồn kho lớn để việc lập kế hoạch sx được dễ dàng. Tuy nhiên, mức tồn kho quá nhiều sẽ dẫn đến gia tăng chi phí, 1 số hh dự trữ quá lâu sẽ bị hư hỏng, hao hụt, giảm chất lượng, và gây khó khăn trong cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường

_ Ngược lại, bộ phận tài vụ bao h cũng muốn HTK được giữ ở mức thấp nhất do tiềm năng ở HTK không thể chi tiêu vào các mđ khác được. Nhưng lượng tồn kho không đủ lại sẽ làm giảm doanh số bán hàng (khi HTK là thành phẩm), khách hàng chuyển sang mua hàng của đối thủ cạnh tranh khi nhu cầu ko đc đáp ứng.

⇒ Việc kiểm tra tồn kho là việc làm ko thể thiếu để giữ lượng tồn kho mức vừa đủ, ko quá nhiều, cũng ko quá ít.

Nhiệm vụ của quản trị tồn kho là trả lời 2 câu hỏi:

- Lượng đặt hàng bao nhiêu là tối ưu
- Khi nào thì tiến hành đặt hàng

Câu 11: Trình bày các chi phí liên quan đến quản trị tồn kho?

Chi phí đặt hàng:

Là toàn bộ chi phí có liên quan đến việc thiết lập đơn hàng

Bao gồm chi phí tìm nguồn hàng, thực hiện quy trình giao hàng (giao dịch, ký kết hợp đồng, thông báo qua lại) và các chi phí chuẩn bị và thực hiện việc vận chuyển hh đến kho của doanh nghiệp.

Chi phí lưu kho (chi phí tồn trữ): là những chi phí phát sinh trong thực hiện hđ tồn kho.

Bao gồm các chi phí sau:

Nhóm chi phí	Tỷ lệ so với tổng giá tồn kho
1, CF về nhà cửa , kho hàng _ Tiền thuê và khấu hao nhà cửa _ Chi phí năng lượng _ Chi phí vận hành thiết bị	Chiếm 3 - 10 %
2, CF sd thiết bị, phương tiện _ Tiền thuê, khấu hao dụng cụ, thiết bị _ Chi phí năng lượng _ Chi phí vận hành thiết bị	Chiếm 1 – 3.5%
3, CF về nhân lực cho hđ giám sát quản lý	Chiếm 3 – 5%
4, Phí tổn cho việc đầu tư vào HTK _ Phí tổn cho việc vay mượn vốn _ Thuế đánh vào HTK _ Bảo hiểm cho HTK	Chiếm 6 – 24%
5, Thiệt hại của HTK do mất mát, hư hỏng hoặc không sd được	Chiếm 2 – 5%

Chi phí mua hàng: là chi phí được tính từ khối lượng hàng của đơn hàng và giá mua 1 đơn vị. Thông thường chi phí này không ảnh hưởng đến mô hình tồn kho khấu trừ theo số lượng.

Chi phí thiếu hàng: là chi phí phản ánh kết quả về kinh tế khi hết hàng trong kho.

Việc hết hàng trong kho sẽ dẫn đến 2 Trường hợp

_ Bất khách hàng phải chờ đợi cho tới khi có hàng => Có thể làm mất thiện chí muốn hợp tác vs doanh nghiệp trong tương lai của khách hàng

_ Mất đi cơ hội bán hàng do ko có sản hh => Mất lợi nhuận do bán được ít hàng và thiện cảm của khách hàng giảm(làm giảm sút tiềm năng bán hàng trong tương lai).

ABOUT

Hỗ trợ ôn tập là một dự án phi lợi nhuận hướng tới cộng đồng.

Với mục đích đem đến kiến thức miễn phí cho tất cả mọi người, chúng tôi sẽ hỗ trợ các bạn tốt nhất trong lĩnh vực giáo dục bằng cách cung cấp cho các bạn tài liệu ôn tập miễn phí, đề cương ôn tập miễn phí.

Các bạn sẽ không cần phải lo về đề cương, về tài liệu, về sách,... Các bạn chỉ việc theo dõi và để lại yêu cầu cho đội nhóm chúng tôi, còn việc tìm kiếm và biên soạn tài liệu đã có chúng tôi lo!!!!

Hiện giờ, chúng tôi đang hỗ trợ về

1. Tài liệu ôn tập tiếng anh FREE.
2. Tài liệu ôn thi đại học FREE
3. Tài liệu ôn thi cấp 3 FREE
4. Đề cương ôn thi chương trình Đại học FREE.
5. Một số tài liệu khác.

Liên hệ và kết nối với chúng tôi:

- ✓ Facebook: facebook.com/HoTroOnTap
- ✓ Fanpage: facebook.com/HoTroOnTapPage
- ✓ Group: facebook.com/groups/HoTroOnTapGroup
- ✓ Website: hotroontap.com