

TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG TP. HỒ CHÍ MINH
KHOA KINH TẾ TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG



CHUYÊN ĐỀ TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH
DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX GIAI ĐOẠN 2014
– 2016**

Họ và tên sinh viên : Nguyễn Ngô Trung Hiếu
Lớp, Khóa : 03_ĐH_QTTH_1
Giảng viên hướng dẫn : Ths. Phan Thị Lan Phương

TP. HỒ CHÍ MINH – 2018

TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG TP. HỒ CHÍ MINH
KHOA KINH TẾ TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG



CHUYÊN ĐỀ TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX GIAI ĐOẠN 2014 – 2016

Họ và tên sinh viên : Nguyễn Ngô Trung Hiếu
Lớp, Khóa : 03_ĐH_QTTH_1
Giảng viên hướng dẫn : Ths. Phan Thị Lan Phương

TP. HỒ CHÍ MINH – 2018

LỜI CẢM ƠN

□□□

Bốn năm ngồi học trên giảng đường và trải qua thời gian gần 2 tháng để tiếp xúc với thực tế tại công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex, nay em đã hoàn thành xong bài báo cáo thực tập của mình. Nó là sự kết hợp hài hòa giữa những kiến thức logic trên giảng đường và những trải nghiệm thú vị, thực tế tại công ty.

Em xin chân thành cảm ơn quý Thầy Cô khoa Kinh Tế Tài Nguyên nói riêng, và toàn thể quý Thầy Cô trường Đại Học Tài Nguyên Và Môi Trường đã tận tình truyền đạt kiến thức cho em và các bạn trong suốt 4 năm qua. Đây là một hành trang vững chắc, khiến em tự tin hơn khi bước chân vào bất cứ doanh nghiệp nào để thực tập và hoàn thành bài báo cáo này.

Em trân trọng cảm ơn Cô Phan Thị Lan Phương đã hướng dẫn tận tâm, chi tiết, và bổ sung cho em những kiến thức còn thiếu để em hoàn thành bài này một cách nhanh và hiệu quả nhất.

Em cũng muốn nói lời cảm ơn chân thành đến ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex, các anh chị ở các phòng ban, đã nhiệt tình hỗ trợ em, cung cấp những tài liệu hữu ích để em hoàn thành bài báo cáo đúng thời hạn và đạt yêu cầu.

Lời cuối cùng, em xin chúc sức khỏe đến Ban giám hiệu, quý Thầy cô của trường, Ban Giám Đốc của công ty cũng như các anh chị tại đơn vị một năm kinh doanh thật phát đạt.

Em chân thành cảm ơn rất nhiều!

SINH VIÊN THỰC HIỆN
Nguyễn Ngô Trung Hiếu

NHẬN XÉT CỦA CƠ SỞ THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Ngô Trung Hiếu

Lớp: 03_ĐH_QTTH_1

Đề tài : Phân tích hoạt động kinh doanh tại công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex giai đoạn 2014 – 2016.

1. Ý thức và thái độ của sinh viên :

.....
.....
.....

2. Nội dung báo cáo:

.....
.....
.....
.....
.....

3. Hình thức trình bày:

4. Một số ý kiến khác:.....

.....
.....
.....

5. Đánh giá chung:

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng..... năm.....

CƠ SỞ THỰC TẬP

(Ký tên và đóng dấu)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Ngô Trung Hiếu

Lớp: 03_ĐH_QTTH_1

Đề tài : Phân tích hoạt động kinh doanh tại công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex giai đoạn 2014 – 2016.

1. Tiến độ và thái độ của sinh viên :

- Mức độ liên hệ với giáo viên:

.....
.....

- Tiến độ thực hiện:

.....

2. Nội dung báo cáo:

- Thực hiện các nội dung:

- Thu nhập và xử lý các số liệu thực tế:

- Khả năng hiểu biết về thực tế và lý thuyết:

3. Hình thức trình bày:

4. Một số ý kiến khác:

.....

5. Đánh giá của giáo viên HD:(../10)

(Chất lượng báo cáo: tốt, khá, trung bình, yếu)

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng..... năm.....

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Chức danh và Tên giảng viên hướng dẫn)

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG	i
DANH MỤC BIỂU ĐỒ	ii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	iii
PHẦN MỞ ĐẦU	iv
1. Lý do chọn đề tài	iv
2. Mục đích của báo cáo	iv
3. Đối tượng nghiên cứu	iv
4. Phạm vi nghiên cứu	v
5. Phương pháp nghiên cứu	v
6. Kết cấu của báo cáo thực tập tốt nghiệp	v
7. Lời cầu thị	v
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	1
1.1 Khái quát về phân tích hoạt động kinh doanh	1
1.1.1 Khái niệm về phân tích hoạt động kinh doanh	1
1.1.2 Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh	1
1.2 Một số chỉ tiêu trong phân tích hoạt động kinh doanh	2
1.2.1 Doanh thu	2
1.2.2 Chi phí	2
1.2.3 Lợi nhuận	3
1.2.4 Tỷ số tài chính	5
1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp	10
1.3.1 Nhân tố bên trong	10
1.3.2 Nhân tố bên ngoài	11
1.4 Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh	14
1.4.1 Phương pháp thu thập - tổng hợp số liệu	14
1.4.2 Phương pháp so sánh	14
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX	16
2.1 Giới thiệu về công ty	16
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty	17
2.1.2 Chức năng hoạt động	20
2.1.3 Thị phần hiện tại của công ty	21
2.2 Tổng quan về thị trường xuất khẩu nông sản	22
2.3 Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex	25

2.3.1 Phân tích doanh thu	25
2.3.2 Phân tích chi phí	27
2.3.3 Phân tích lợi nhuận	30
2.3.4 Phân tích tỷ số tài chính	35
2.4 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty	42
2.4.1 Nhân tố bên trong	42
2.4.2 Nhân tố bên ngoài	43
2.5 Đánh giá tình hình hoạt động của công ty	46
2.5.1 Điểm mạnh	46
2.5.2 Điểm yếu	47
KẾT LUẬN	49
TÀI LIỆU THAM KHẢO	vi
PHỤ LỤC	vii

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Biến động doanh thu theo chiều ngang từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	25
Bảng 2.2: Biến động doanh thu theo chiều dọc từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	26
Bảng 2.3: Biến động chi phí theo chiều ngang từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	27
Bảng 2.4: Biến động chi phí theo chiều dọc từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	29
Bảng 2.5: Biến động lợi nhuận trước và sau thuế theo chiều ngang của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	30
Bảng 2.6: Biến động lợi nhuận trước và sau thuế theo chiều dọc của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	31
Bảng 2.7: Biên lợi nhuận gộp của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	33
Bảng 2.8: Biên lợi nhuận ròng của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	34
Bảng 2.9: Khả năng thanh toán hiện hành của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	35
Bảng 2.10: Khả năng thanh toán nhanh của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	35
Bảng 2.11: Kỳ thu tiền bình quân của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	36
Bảng 2.12: Vòng quay tổng tài sản của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	37
Bảng 2.13: Vòng quay vốn lưu động của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	38
Bảng 2.14: Vòng quay hàng tồn kho của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016	38
Bảng 2.15: Tỷ số nợ trên tổng tài sản của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	39
Bảng 2.16: Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	40
Bảng 2.17: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	41
Bảng 2.18: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016	41

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1: Thị phần xuất khẩu mặt hàng nông sản chủ lực của Intimex Group so với cả nước năm 2016	22
Biểu đồ 2.2: Biến động doanh thu của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	25
Biểu đồ 2.3: Biến động chi phí của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	28
Biểu đồ 2.4: Biến động lợi nhuận của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	31
Biểu đồ 2.5: Biên lợi nhuận gộp của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	33
Biểu đồ 2.6: Biên lợi nhuận ròng của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.	34

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BH	Bán hàng
CCDV	Cung cấp dịch vụ
CP	Chi phí
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
HĐQT	Hội đồng quản trị
KD	Kinh doanh
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
PTHĐKD	Phân tích hoạt động kinh doanh
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
TC	Tài chính
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
VLĐ	Vốn lưu động
XDCB	Xây dựng cơ bản
XNK	Xuất nhập khẩu

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh kinh tế thị trường, tình hình kinh tế xã hội của đất nước ta ngày càng phát triển, các hoạt động kinh doanh ngày càng đa dạng và phong phú hơn. Chính điều đó đã tạo cơ hội và điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp thuộc khối kinh tế tư nhân phát triển. Tuy nhiên, xu hướng này cũng làm phát sinh những vấn đề phức tạp về phía các doanh nghiệp, đặt ra cho họ những khó khăn, thách thức, đòi hỏi chính bản thân doanh nghiệp phải nỗ lực vượt qua, tránh nguy cơ bị đào thải bởi sự cạnh tranh khốc liệt của cơ chế thị trường. Có thể nói, hầu hết những quyết định trong hoạt động kinh doanh, đầu tư, tài chính có hiệu quả đều xuất phát từ các phân tích khoa học và khách quan. Do đó, việc phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một vấn đề cần thiết hiện nay.

Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp muốn đứng vững và đạt được kết quả cao trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải xác định phương hướng, mục tiêu trong đầu tư, thực hiện đổi mới và hoạt động có hiệu quả. Các nhà quản lý cần nhanh chóng nắm bắt những tín hiệu thị trường, tìm kiếm và sử dụng những yếu tố sản xuất mang lại hiệu quả cao với chi phí thấp nhất, huy động và sử dụng vốn một cách hợp lý nhất. Muốn vậy, các doanh nghiệp cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này chỉ có thể thực hiện được trên cơ sở của phân tích hoạt động kinh doanh.

Kết quả của phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ giúp cho doanh nghiệp nắm bắt được tình hình hoạt động của công ty mà còn dùng để đánh giá dự án đầu tư, tính toán mức độ thành công trước khi bắt đầu thực hiện hay kiểm tra mức độ thành công của dự án đầu tư. Bên cạnh đó, việc phân tích hoạt động kinh doanh còn là một trong những lĩnh vực không chỉ được quan tâm bởi các nhà quản trị mà còn nhiều đối tượng kinh tế khác liên quan đến doanh nghiệp.

Nhận thấy được tầm quan trọng của việc phân tích hoạt động kinh doanh đối với doanh nghiệp nên em đã quyết định chọn đề tài **“Phân tích hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex giai đoạn 2014 – 2016”** làm bài báo cáo thực tập của mình.

2. Mục đích của báo cáo

Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex giai đoạn 2014 – 2016 nhằm tìm ra các nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh từ đó đề xuất các giải pháp cải thiện hoạt động kinh doanh của công ty.

3. Đối tượng nghiên cứu

Bài báo cáo chỉ tập trung phân tích hoạt động kinh doanh, tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận, phương pháp so sánh và phương pháp cân đối tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex giai đoạn 2014 – 2016. Cùng với kiến thức đã học và thực tế thực tập tại công ty nhằm đưa ra các biện pháp nâng cao hoạt động kinh doanh của Công ty.

4. Phạm vi nghiên cứu

Đề tài được thực hiện nghiên cứu thực hiện trong suốt khoảng thời gian thực tập từ 27/11/2017 đến 20/01/2018 tại công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex. Số liệu nghiên cứu chỉ riêng phần báo cáo tài chính lấy từ năm 2014 đến năm 2016 được thu thập từ phòng Kế toán – Tài chính và phòng Kinh doanh của công ty.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập – tổng hợp số liệu
- Phương pháp so sánh

6. Kết cấu của báo cáo thực tập tốt nghiệp

Báo cáo thực tập tốt nghiệp gồm phần mở đầu, phần kết luận và hai chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động kinh doanh.

Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex giai đoạn 2014 – 2016.

7. Lời cầu thị

Bài báo cáo thực tập này là một sản phẩm cá nhân, được hoàn thành theo ý kiến chủ quan. Để cho bài báo cáo có thể khách quan và hoàn thiện hơn, tôi xin tiếp thu mọi ý kiến, nhận xét của các thầy, cô giảng viên và hội đồng chấm bài khoa Kinh tế Tài nguyên và Môi trường trường Đại học Tài nguyên và Môi trường thành phố Hồ Chí Minh.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

SINH VIÊN THỰC HIỆN

Nguyễn Ngô Trung Hiếu

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1 Khái quát về phân tích hoạt động kinh doanh

1.1.1 Khái niệm về phân tích hoạt động kinh doanh

Phân tích kinh tế trong phạm vi doanh nghiệp được gọi là phân tích hoạt động kinh doanh hoặc nói tắt là phân tích kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh (PTHĐKD) là quá trình nghiên cứu để phân tích toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp (DN), nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần được khai thác, trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

⇒ Phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nhận thức và cải tạo hoạt động kinh doanh một cách tự giác và có ý thức, phù hợp với điều kiện cụ thể và với yêu cầu của quy luật kinh tế khách quan, nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh cao hơn.
(PGS.TS Phạm Văn Dược và TS Trần Phước, 12/2010)

1.1.2 Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm năng trong hoạt động kinh doanh, mà còn là công cụ cải tiến quy chế quản lý trong kinh doanh.
- Phân tích hoạt động kinh doanh cho phép các doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp. Chính trên cơ sở này các doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.
- Phân tích hoạt động kinh doanh là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.
- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ quan trọng trong những chức năng quản trị có hiệu quả doanh nghiệp.
- Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho việc ra quyết định đúng đắn trong chức năng quản lý, nhất là các chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh.
- Phân tích hoạt động kinh doanh là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro.
- Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng bên ngoài khác, khi họ có mối quan hệ về nguồn lợi với doanh nghiệp. Vì, thông qua phân tích họ mới

có thể có quyết định đúng đắn trong việc hợp tác đầu tư, cho vay... với doanh nghiệp nữa hay không? (PGS.TS Phạm Văn Dược và TS Trần Phước, 12/2010)

1.2 Một số chỉ tiêu trong phân tích hoạt động kinh doanh

1.2.1 Doanh thu

Là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến lợi nhuận của đơn vị sản xuất kinh doanh. Doanh thu là số tiền thu về được tính trên số lượng hàng hóa, dịch vụ bán ra trong một thời gian nhất định. Doanh thu càng tăng lên càng có điều kiện để tăng lợi nhuận và ngược lại. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh có 3 chỉ tiêu chính:

Doanh thu bán hàng : Doanh thu bán hàng là tổng giá trị sản phẩm , hàng hóa , dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra trong kỳ.

Doanh thu bán hàng thuần : Doanh thu bán hàng thuần bằng doanh thu bán hàng trừ các khoản giảm trừ , các khoản thuế , chỉ tiêu này phản ánh thuần giá trị hàng bán của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo.

Doanh thu từ hoạt động tài chính: Phản ánh các khoản doanh thu phát sinh từ hoạt động tài chính như: Tiền lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, cổ tức, lợi nhuận được chia, thu nhập từ hoạt động đầu tư chứng khoán, lãi do chênh lệch tỷ giá hối đoái, lãi do bán ngoại tệ.

Thu nhập khác: Phản ánh các khoản thu nhập, doanh thu ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh như thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng, các khoản được ngân sách Nhà nước hoàn lại.

1.2.2 Chi phí

Giá vốn hàng bán: là biểu hiện bằng tiền toàn bộ chi phí của doanh nghiệp để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm nhất định. Phản ánh trị giá vốn (giá nhập kho) của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, sản xuất.

Chi phí bán hàng: gồm các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm , hàng hóa , dịch vụ , tiền lương, các khoản phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng , tiếp thị , đóng gói sản phẩm , bảo quản, khấu hao TSCĐ, bao bì , chi phí vật liệu ...

Chi phí quản lý doanh nghiệp: là những chi phí ra có liên quan đến việc tổ chức , quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Chi phí quản lý gồm nhiều loại: chi phí nhân viên quản lý dụng cụ, khấu hao. Đây là những khoản chi phí mang tính chất cố định , nên có khoản chi nào tăng lên so với kế hoạch là điều không bình thường , cần xem xét nguyên nhân cụ thể.

Chi phí tài chính: Chi phí tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc lỗ phát sinh liên quan đến hoạt động tài chính như: Chi phí đi vay, lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ chênh lệch tỷ giá...

Chi phí khác: Là những chi phí phát sinh do các hoạt động riêng biệt với các hoạt động thông thường của doanh nghiệp như: Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, tiền phạt do vi phạm hợp đồng, bị phạt thuế...

1.2.3 Lợi nhuận

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

Lợi nhuận là một khoản thu nhập thuần túy của doanh nghiệp sau khi đã khấu trừ mọi chi phí. Nói cách khác lợi nhuận là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi các khoản giảm trừ, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động, thuế.

Lợi nhuận trước thuế khoản lợi này được xem là chỉ tiêu trên hết khi đánh giá một công ty có hiệu quả hay không.

Lợi nhuận sau thuế là kết quả cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

của doanh nghiệp, tối đa hóa lợi nhuận là mục tiêu phấn đấu của mỗi doanh nghiệp.

Lợi nhuận gộp: là lợi nhuận thu được của công ty sau khi lấy tổng doanh thu trừ đi các khoản giảm trừ như giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, và trừ giá vốn hàng bán.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: là lợi nhuận thu được từ hoạt động

$$\text{Lợi nhuận thuần} = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{chi phí bán hàng} - \text{chi phí QLDN}$$

kinh doanh thuần của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được tính toán dựa trên cơ sở lợi nhuận gộp từ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ chi phí bán hàng và chi

$$\text{Lợi nhuận từ hoạt động TC} = \text{DT hoạt động TC} - \text{CP hoạt động TC}$$

phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp trong kỳ báo cáo.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: phản ánh hiệu quả của hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được tính bằng cách lấy thu nhập hoạt động tài chính trừ đi các chi phí phát sinh từ hoạt động này.

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Doanh thu khác} - \text{Chi phí khác}$$

Lợi nhuận khác: là những khoản lợi nhuận doanh nghiệp không dự tính trước hoặc có dự tính trước nhưng ít có khả năng xảy ra. Những khoản lợi nhuận khác có thể do chủ quan đơn vị hoặc do khách quan đưa tới.

- **Biên lợi nhuận gộp:**

Hệ số biên lợi nhuận gộp còn gọi là hệ số tổng lợi nhuận hoặc tỷ lệ lãi gộp (tên tiếng Anh: gross margin, gross profit margin, gross profit rate) được tính bằng cách lấy tổng lợi nhuận gộp chia cho doanh thu. Công thức tính hệ số biên lợi nhuận gộp như sau:

$$\text{Hệ số biên lợi nhuận gộp (\%)} = \text{Lợi nhuận gộp} / \text{Doanh thu}$$

Trong đó:

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

Trong một số trường hợp, doanh thu được thay bằng doanh thu thuần và tỷ lệ lãi gộp được tính bằng công thức:

$$\text{Hệ số biên lợi nhuận gộp (\%)} = \text{Lợi nhuận gộp} / \text{Doanh thu thuần}$$

Chỉ số này cho biết mỗi đồng doanh thu thu về tạo ra được bao nhiêu đồng thu nhập. Hệ số biên lợi nhuận gộp là một chỉ số rất hữu ích khi tiến hành so sánh các doanh nghiệp trong cùng một ngành. Doanh nghiệp nào có hệ số biên lợi nhuận gộp cao hơn chứng tỏ doanh nghiệp đó có lãi hơn và kiểm soát chi phí hiệu quả hơn so với đối thủ cạnh tranh của nó.

Hệ số biên lợi nhuận gộp được biểu hiện bằng con số phần trăm (%), ví dụ nếu hệ số biên lợi nhuận gộp là 20% tức là một công ty sẽ tạo ra được 0.2 đồng thu nhập trên mỗi đồng doanh thu bán hàng. Chỉ đơn thuần nhìn vào thu nhập của một doanh nghiệp sẽ không thể nắm hết được toàn bộ thông tin về doanh nghiệp đó. Thu nhập tăng là dấu hiệu tốt nhưng điều đó không có nghĩa là hệ số biên lợi nhuận gộp của doanh nghiệp đang được cải thiện.

Ví dụ nếu một doanh nghiệp có tốc độ tăng chi phí cao hơn so với doanh thu, hệ số biên lợi nhuận gộp của doanh nghiệp đó sẽ giảm. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp cần kiểm soát tốt các chi phí của mình.

Như vậy khi một doanh nghiệp tăng lợi nhuận gộp thì đồng thời cũng phải tìm cách làm tăng hệ số biên lợi nhuận gộp theo tỉ lệ tương ứng.

Mục tiêu quan trọng nhất của một doanh nghiệp đó là tạo ra tiền và nắm giữ tiền. Điều này phụ thuộc rất nhiều vào khả năng thanh khoản và hiệu quả kinh doanh bởi các đặc tính này sẽ quyết định khả năng trả cổ tức cho các nhà đầu tư. Chính vì thế nhà đầu tư cần phải phân tích khả năng sinh lợi (profitability) của một doanh nghiệp dưới nhiều góc độ, bao gồm cả hiệu quả sử dụng các nguồn lực và lượng thu nhập tạo ra từ hoạt động của doanh nghiệp. Tính toán hệ số biên lợi

nhuận gộp của một doanh nghiệp là một việc làm thiết thực để có được cái nhìn thấu đáo về doanh nghiệp.

Lợi nhuận là điều đầu tiên mà rất nhiều nhà đầu tư xem xét để đánh giá khả năng sinh lợi của một doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải lúc nào chỉ số này cũng cho ta một cái nhìn đúng đắn về doanh nghiệp đó. Hệ số biên lợi nhuận gộp, mặt khác, lại có thể đem lại những thông tin cụ thể hơn về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- **Biên lợi nhuận ròng:**

Hệ số biên lợi nhuận ròng phản ánh khoản thu nhập ròng (lợi nhuận sau thuế) của một doanh nghiệp so với doanh thu.

$$\text{Hệ số biên lợi nhuận ròng} = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Doanh thu}$$

Hệ số biên lợi nhuận ròng cũng như mức ổn định của nó giữa các ngành khác nhau là khác nhau. Mức ổn định của hệ số biên lợi nhuận ròng cũng phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế. Thông thường, các doanh nghiệp được quản lý tốt đạt được mức lợi nhuận ròng tương đối cao hơn vì các doanh nghiệp này quản lý các nguồn vốn của mình có hiệu quả hơn.

Hệ số biên lợi nhuận ròng bị giảm thông thường do mức tăng lợi nhuận sau thuế thấp hơn mức tăng trưởng doanh thu. Nguyên nhân là sự tăng trưởng doanh thu quá thấp so với mức tăng chi phí (bao gồm chi phí mua hàng bán và chi phí quản lý). Tuy nhiên cũng còn các lý do khác liên quan đến thuế, ví dụ doanh nghiệp bắt đầu phải đóng thuế sau một số năm được miễn giảm thì hệ số biên lợi nhuận ròng có thể bị giảm mạnh.

Xét từ góc độ nhà đầu tư, một doanh nghiệp sẽ ở vào tình trạng thuận lợi nếu có hệ số biên lợi nhuận ròng cao hơn hệ số biên lợi nhuận ròng trung bình của ngành và, nếu có thể, có hệ số biên lợi nhuận ròng liên tục tăng. Ngoài ra, một doanh nghiệp càng giảm chi phí của mình một cách hiệu quả - ở bất kỳ doanh số nào - thì hệ số biên lợi nhuận ròng của nó càng cao.

1.2.4 Tỷ số tài chính

Tỷ số tài chính là các tỷ số được tính toán từ những chỉ tiêu (khoản mục) cụ thể trên các báo cáo tài chính nhằm đo lường một hoạt động cụ thể nào đó, đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn của công ty.

Giống như báo cáo tài chính đồng nhất, vai trò của các tỷ số ở đây là làm “triệt tiêu” sự khác biệt về quy mô và làm “nổi bật” sự khác biệt về một hoạt động nào đó.

Có thể có rất nhiều loại tỷ số có thể tính toán được từ các báo cáo tài chính, tuy vậy, có 4 nhóm tỷ số thường được dùng để phân tích:

1.2.4.1 Nhóm tỷ số khả năng thanh toán

- **Khả năng thanh toán hiện hành (lần)**

Là một trong những thước đo khả năng thanh toán của một công ty được sử dụng rộng rãi nhất.

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết công ty có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Tỷ số đo lường khả năng trả nợ của công ty.

Nếu tỷ số thanh toán hiện hành giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra. Nếu này càng cao điều này có nghĩa là công ty luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên nếu tỷ số này quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động vì công ty đã đầu tư quá nhiều vào tài sản lưu động hay nói cách khác việc quản lý tài sản lưu động không hiệu quả.

- **Khả năng thanh toán nhanh (lần)**

Được tính toán dựa trên những tài sản lưu động có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, hay còn gọi là tài sản có tính thanh khoản.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn không phụ thuộc vào việc bán tài sản dự trữ. Tỷ số này cho thấy khả năng thanh toán thực sự của một công ty.

1.2.4.2 Nhóm hiệu quả sử dụng tài sản

- **Kỳ thu tiền bình quân (ngày)**

Chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân cho biết để thu được các khoản phải thu cần một thời gian là bao nhiêu. Nếu số ngày càng lớn hơn thời gian quy định cho khách thì việc thu hồi khoản phải thu chậm và ngược lại. Số ngày quy định bán chịu cho khách lớn hơn thời gian này thì sẽ có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi công nợ đạt trước kế hoạch và thời gian để có cơ sở đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu bình quân}}{\text{Doanh thu bình quân ngày}}$$

Trong đó:

$$\text{Doanh thu bình quân ngày} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{365}$$

Khi phân tích tỷ số này ngoài việc so sánh giữa các năm, so sánh với các công ty cùng ngành, cần xem xét kỹ lưỡng các khoản phải thu để phát hiện các khoản nợ đã quá hạn trả và có biện pháp xử lý.

- **Vòng quay tổng tài sản (vòng)**

Chỉ số này giúp đánh giá hiệu quả sử dụng của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp, cho thấy 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ số này càng cao cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

Tổng tài sản trong công thức là số bình quân, tức lấy tổng số dư đầu kỳ cộng với số dư cuối kỳ sau đó chia 2.

- **Vòng quay vốn lưu động**

Chỉ tiêu này phản ánh vốn lưu động luân chuyển được bao nhiêu lần trong kỳ hay 1 đồng vốn lưu động thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Số vòng quay càng lớn thì càng tốt, chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn lưu động hiệu quả.

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Vòng quay VLD xác định số ngày hoàn thành 1 chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

Vòng quay VLD quá thấp chứng tỏ khả năng thu hồi tiền tảng, khả năng luân chuyển hàng hoá thấp, luân chuyển vốn chậm nên chi phí về vốn tăng lên làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Vòng quay VLD khác nhau đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau, ví dụ vòng quay VLD của các doanh nghiệp kinh doanh thương mại bao giờ cũng phải cao hơn vòng quay VLD của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất, XD CB.

Khi xem xét vòng quay VLD của 1 doanh nghiệp, cần so sánh với mức bình quân chung của ngành cũng như các chính sách bán hàng, tiêu thụ hàng của doanh nghiệp để kết luận chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp là ở mức bình thường, tốt hay không tốt.

Đặc biệt, đối với mặt hàng kinh doanh có tính thời điểm, mùa vụ cao thì việc xác định vòng quay VLD thực chất khi tính toán hạn mức tín dụng cho khách hàng còn cần phải dựa vào các hợp đồng mua bán hàng hoá, thời gian tồn kho thực tế của khách hàng

- **Vòng quay hàng tồn kho**

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng giá vốn hàng bán chia cho bình quân hàng tồn kho.

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Hệ số vòng quay hàng tồn kho 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. Cần lưu ý, hàng tồn kho mang đậm 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 doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp 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 doanh nghiệp 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.

1.2.4.3 Nhóm tỷ số quản trị nợ

- **Tỷ số nợ trên tổng tài sản (%)**

Tỷ số này cho thấy bao nhiêu phần trăm tài sản của công ty được tài trợ bằng nợ, đo lường mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp so với tài sản.

$$\text{Tỷ số nợ trên tổng tài sản} = \frac{\text{Nợ phải trả} \times 100\%}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tổng nợ phải trả bao gồm toàn bộ nợ ngắn hạn và dài hạn, tổng tài sản bao gồm toàn bộ tài sản dài hạn và ngắn hạn của doanh nghiệp.

Chủ nợ thường thích những công ty có tỷ số nợ thấp vì như thế công ty có khả năng trả nợ cao hơn. Ngược lại, cổ đông lại muốn có tỷ số này cao vì sử dụng được đòn bẩy tài chính nói chung làm gia tăng khả năng sinh lời cho cổ đông.

- **Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu (lần)**

Tỷ lệ tổng nợ trên vốn chủ sở hữu là chỉ số phản ánh quy mô tài chính của công ty. Nó cho ta biết về tỉ lệ giữa 2 nguồn vốn cơ bản (nợ và vốn chủ sở hữu) mà

doanh nghiệp sử dụng để chi trả cho hoạt động của mình. Hai nguồn vốn này có những đặc tính riêng biệt và mối quan hệ giữa chúng được sử dụng rộng rãi để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ lệ tổng nợ trên vốn chủ sở hữu cũng phụ thuộc nhiều vào ngành, lĩnh vực mà công ty hoạt động. Ví dụ, các ngành sản xuất cần sử dụng nhiều vốn thì Tỷ lệ tổng nợ trên vốn chủ sở hữu có xu hướng cao hơn, trong khi các công ty dịch vụ thì Tỷ lệ tổng nợ trên vốn chủ sở hữu thường thấp hơn.

Tỷ lệ tổng nợ trên vốn chủ sở hữu giúp nhà đầu tư có một cái nhìn khái quát về sức mạnh tài chính, cấu trúc tài chính của doanh nghiệp và làm thế nào doanh nghiệp có thể chi trả cho các hoạt động. Thông thường, nếu hệ số này lớn hơn 1, có nghĩa là tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bởi các khoản nợ, còn ngược lại thì tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bởi nguồn vốn chủ sở hữu. Về nguyên tắc, hệ số này càng nhỏ, có nghĩa là nợ phải trả chiếm tỷ lệ nhỏ so với tổng tài sản hay tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp ít gặp khó khăn hơn trong tài chính. Tỷ lệ này càng lớn thì khả năng gặp khó khăn trong việc trả nợ hoặc phá sản của doanh nghiệp càng lớn.

Trên thực tế, nếu nợ phải trả chiếm quá nhiều so với nguồn vốn chủ sở hữu có nghĩa là doanh nghiệp đi vay mượn nhiều hơn số vốn hiện có, nên doanh nghiệp có thể gặp rủi ro trong việc trả nợ, đặc biệt là doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn hơn khi lãi suất ngân hàng ngày một tăng cao. Các chủ nợ hay ngân hàng cũng thường xem xét, đánh giá kỹ tỷ lệ nợ (và một số chỉ số tài chính khác) để quyết định có cho doanh nghiệp vay hay không.

Tuy nhiên, việc sử dụng nợ cũng có một ưu điểm, đó là chi phí lãi vay sẽ được trừ vào thuế thu nhập doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp phải cân nhắc giữa rủi ro về tài chính và ưu điểm của vay nợ để đảm bảo một tỷ lệ hợp lý nhất.

1.2.4.4 Nhóm tỷ suất sinh lợi

- **Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản ROA (%)**

Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng vốn đầu tư vào công ty.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận ròng} \times 100\%}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

ROA cung cấp cho nhà đầu tư thông tin về các khoản lãi được tạo ra từ lượng vốn đầu tư (hay lượng tài sản). ROA đối với các công ty cổ phần có sự khác biệt rất lớn và phụ thuộc nhiều vào ngành kinh doanh. Vì vậy khi sử dụng ROA để so sánh các công ty với nhau, tốt hơn hết là nên so sánh ROA của mỗi công ty qua các năm và so giữa các công ty tương đồng nhau.

Tài sản của một công ty được hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu. Cả hai nguồn vốn này được sử dụng để tài trợ các hoạt động của công ty. Hiệu quả của việc chuyển vốn đầu tư thành lợi nhuận được thể hiện qua ROA. ROA càng cao thì càng tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn.

- **Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu ROE (%)**

Đây là chỉ tiêu mà nhà đầu tư rất quan tâm vì nó cho thấy khả năng tạo lãi của một đồng vốn họ bỏ ra để đầu tư vào công ty. Tỷ số này đo tính hiệu quả của quá trình sử dụng vốn góp của các cổ đông.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng} \times 100\%}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ số này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lời. Hệ số này thường được các nhà đầu tư phân tích để so sánh với các cổ phiếu cùng ngành trên thị trường, từ đó tham khảo khi quyết định mua cổ phiếu của công ty nào.

Tỷ số ROE càng cao chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô. Cho nên hệ số ROE càng cao thì các cổ phiếu càng hấp dẫn các nhà đầu tư hơn.

Khi đánh giá được tỷ lệ này, các nhà đầu tư có thể đánh giá ở các góc độ cụ thể như sau:

- ROE nhỏ hơn hoặc bằng lãi vay ngân hàng, vậy nếu công ty có khoản vay ngân hàng tương đồng hoặc cao hơn vốn cổ đông, thì lợi nhuận tạo ra cũng chỉ để trả lãi vay ngân hàng.

- ROE cao hơn lãi vay ngân hàng thì phải đánh giá xem công ty đã vay ngân hàng và khai thác hết lợi thế cạnh tranh trên thị trường chưa để có thể đánh giá công ty này có thể tăng tỷ lệ ROE trong tương lai hay không.

Các tỷ số cần phải được so sánh giữa các thời kỳ trong cùng một công ty để thấy được công ty đang tăng trưởng hay suy giảm, hoạt động tốt hay xấu so với mức trung bình ngành.

1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

1.3.1 Nhân tố bên trong

1.3.1.1 Nhân lực

Trình độ chuyên môn và năng lực của mỗi nhân viên trong công ty là yếu tố cơ bản quyết định sự thành công trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Trong

thời đại ngày nay, hàm lượng chất xám sản phẩm ngày càng cao thì trình độ chuyên môn của người lao động có ảnh hưởng rất lớn tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Nhất là các cán bộ quản lý. Họ là những lao động gián tiếp tạo ra sản phẩm nhưng lại rất quan trọng bởi họ là những người điều hành và định hướng cho doanh nghiệp, quyết định sự thành bại của doanh nghiệp.

Trên thực tế, mỗi một doanh nghiệp có một cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý khác nhau, trình độ chuyên môn của công nhân cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Công nhân có tay nghề cao sẽ làm ra sản phẩm đạt chất lượng cao, tiết kiệm thời gian và nguyên vật liệu, làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, trong nhân tố con người trình độ chuyên môn có ý nghĩa quyết định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Điều đó đòi hỏi doanh nghiệp phải có kế hoạch tỉ mỉ từ khâu tuyển dụng tới việc đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động, nhất là đội ngũ các cán bộ quản lý.

Nếu mọi hoạt động trong các khâu được thực hiện bởi đội ngũ nhân viên nhanh nhạy, năng động, có trình độ chuyên môn cao và có kinh nghiệm thì chắc chắn sẽ có kết quả tốt và hiệu quả cao. Những người có nghiệp vụ thành thạo, sức khỏe tốt sẽ không chỉ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí phát sinh mà còn làm cho doanh nghiệp phát triển, có uy tín trên thị trường. Đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, nghiệp vụ mà các nhân viên nào cũng phải có đó là kiến thức chuyên môn và kỹ thuật đàm phán.

1.3.1.2 Tài chính

Đây là nhân tố có vai trò quan trọng nhất. Không một doanh nghiệp nào có thể tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh mà không có vốn. Doanh nghiệp sẽ không thể tiến hành giao hàng nếu không thực hiện nghĩa vụ nộp thuế hải quan, trả tiền cước phí thuê tàu, phí bảo hiểm (nếu có), các chi phí liên quan. Bên cạnh đó, hoạt động xuất khẩu sẽ gặp khó khăn khi doanh nghiệp có thị trường mà lại thiếu nguồn hàng xuất khẩu do thiếu vốn. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh sẽ đảm bảo cho hoạt động xuất khẩu được thực hiện và việc thực hiện này được diễn ra một cách liên tục, không bị gián đoạn. Vốn có ý nghĩa vô cùng quan trọng, quyết định trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn trong doanh nghiệp được hình thành từ 3 nguồn chính: Vốn tự có, vốn ngân sách nhà nước cấp và vốn vay: được phân bổ dưới hai hình thức là vốn cố định và vốn lưu động. Tùy đặc điểm của từng doanh nghiệp, doanh nghiệp nhà nước thì vốn ngân sách nhà nước cấp là chủ yếu, doanh nghiệp tư nhân vốn chủ sở hữu và vốn vay là chủ yếu.

Việc phân tích tổng hợp tình hình tài chính sẽ giúp cho doanh nghiệp đánh giá được khái quát tình hình huy động vốn và việc phân phối, sử dụng các nguồn vốn

kinh doanh một cách hiệu quả. Qua đó doanh nghiệp thấy được khả năng đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh của mình để tăng sức cạnh tranh.

1.3.1.3 Hệ thống thu mua sản xuất hàng xuất khẩu

Hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu thường không trực tiếp tạo ra nguồn hàng xuất khẩu mà phải qua các kênh thu mua hàng hóa. Do đó, để đảm bảo cho việc giao hàng đúng thời hạn, thông thường các doanh nghiệp xây dựng hệ thống thu mua hàng xuất khẩu cho riêng doanh nghiệp. Hệ thống thu mua hàng sẽ thu mua gom hàng tại các vùng khai thác khác nhau ngay khi hợp đồng được ký kết.

Một hệ thống thu mua gom hàng tốt sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp có được nguồn hàng xuất khẩu đúng lúc, đảm bảo đủ về số lượng và có chất lượng cao với chi phí thấp nhất. Tuy nhiên, để xây dựng một hệ thống thu mua hàng xuất khẩu tốt đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự đầu tư trong một thời gian dài, tốn kém về chi phí đầu tư. Mặc dù vậy nhưng điều này sẽ mang lại uy tín đối với khách hàng và tăng doanh thu cho công ty.

1.3.2 Nhân tố bên ngoài

1.3.2.1 Luật pháp và hiệp ước quốc tế

Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu là việc mua bán hàng hoá từ các nước khác nhau cho nên nó không chỉ chịu tác động của luật pháp của các quốc gia tham gia ký kết hợp đồng ngoại thương mà còn chịu sự điều chỉnh của các hiệp ước quốc tế, các tập quán quốc tế, và các tiền lệ án thương mại.

Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển nhóm doanh nghiệp khác hoặc ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này nó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh... của doanh nghiệp. Không những thế nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp cũng như là chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, mức độ về thuế... đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do nhà nước giao cho, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh.

Tóm lại môi trường chính trị – luật pháp có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ luật pháp, cộng cụ vĩ mô...

1.3.2.2 Chính sách và công cụ quản lý Nhà nước

Chính sách và công cụ quản lý của Nhà nước là những văn bản pháp luật, quy định dưới luật do Nhà nước đặt ra để quản lý hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu nói riêng và điều tiết nền kinh tế nói chung. Các chính sách này bao gồm chính sách về thuế (thuế xuất nhập khẩu và mức thuế áp dụng đối với từng loại mặt hàng cụ thể), chính sách luật pháp như luật hải quan, luật thương mại,... Tất cả các chính sách và công cụ này nhằm khuyến khích hoặc hạn chế hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Việc khuyến khích thể hiện ở các chính sách, biện pháp liên quan đến tạo nguồn hàng cho xuất khẩu, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp thực hiện các thủ tục liên quan xuất khẩu. Chẳng hạn, có những mặt hàng xuất khẩu hoặc nhập khẩu phải xin giấy phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu ở các cơ quan quản lý của Nhà nước; có những mặt hàng không phải xin giấy phép (cụ thể được quy định ở Nghị định 187/2013/NĐ-CP). Tuy nhiên, đối với những mặt hàng bị cấm xuất khẩu hay nhập thì Nhà nước có những hình phạt và biện pháp cưỡng chế riêng (quy định ở Nghị định 127/2013/NĐ-CP).

1.3.2.3 Hệ thống cơ sở hạ tầng

Hệ thống cơ sở hạ tầng là toàn bộ những quan hệ sản xuất hợp thành cơ cấu kinh tế của xã hội, bao gồm hệ thống giao thông vận tải và hệ thống thông tin liên lạc,...

Hệ thống giao thông vận tải ảnh hưởng đến việc thu gom, vận chuyển hàng hoá. Vì vậy, sự phát triển của hệ thống giao thông vận tải sẽ giúp cho việc giao nhận hàng hoá được thực hiện nhanh chóng, đảm bảo về thời gian và địa điểm.

Để vận chuyển hàng hoá giữa các quốc gia khác nhau, doanh nghiệp cần phải có những thông tin được trao đổi với khách hàng, những người cung ứng, các cơ quan và tổ chức có liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu. Do đó, hệ thống thông tin liên lạc ảnh hưởng đến việc trao đổi các dữ liệu thông tin cần thiết với khách hàng, các đối tác liên quan. Như vậy, sự phát triển của hệ thống thông tin liên lạc sẽ hỗ trợ cho các doanh nghiệp có được những thông tin nhanh nhất và chính xác nhất.

1.3.2.4 Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái là giá của một đơn vị tiền tệ của một quốc gia tính bằng tiền của một nước khác. Đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, đồng tiền thanh toán mà hai bên đã thoả thuận thường là đồng ngoại tệ mạnh (chẳng hạn như Đô la Mỹ). Bên cạnh đó, các đối tác tham gia hoạt động xuất nhập khẩu (như hãng tàu, ngân hàng và công ty bảo hiểm,...) cũng thoả thuận sử dụng đồng ngoại tệ mạnh cho việc thanh toán và các chi phí liên quan (như cước tàu, các phụ phí và phí bảo hiểm,...).

Vì vậy, giá cả hàng hoá xuất khẩu và chi phí xuất khẩu phụ thuộc vào tỷ giá hối đoái. Một biến động nhỏ của tỷ giá hối đoái cũng làm ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu. Tỷ giá hối đoái tác động trực tiếp, khi tỷ giá tăng có nghĩa là doanh nghiệp phải bỏ ra đồng nội tệ nhiều hơn để có đồng ngoại tệ thực hiện thanh toán cho các chi phí liên quan.

1.3.2.5 Khoa học công nghệ

Khoa học công nghệ là việc sử dụng những phát minh công nghệ tiên tiến vào trong đời sống thực tiễn. Kỹ thuật và công nghệ là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp tới mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào áp dụng kỹ thuật và công nghệ tiên tiến, doanh nghiệp đó sẽ có lợi thế cạnh tranh. Ngày nay vai trò của kỹ thuật và công nghệ được các doanh nghiệp đánh giá cao. Để nâng cao kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải không ngừng đầu tư vào lĩnh vực này, nhất là đầu tư cho nghiên cứu và phát triển.

Các nhân tố khoa học công nghệ có quan hệ chặt chẽ với hoạt động xuất khẩu. Sự phát triển của khoa học công nghệ đặc biệt là công nghệ thông tin cho phép các doanh nghiệp cập nhật được thông tin nhanh chóng, thực hiện các khâu một cách hiệu quả, tiết kiệm thời gian, chi phí và hạn chế được nhiều rủi ro.

1.3.2.6 Điều kiện tự nhiên

Trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu, đặc biệt là đối với các nhóm hàng nông sản thì yếu tố tự nhiên là vô cùng quan trọng. Các yếu tố liên quan đến tự nhiên bao gồm vị trí địa lý, điều kiện thời tiết, khí hậu đều mang tính quyết định đến ngành xuất khẩu nông sản.

Vị trí địa lý của từng quốc gia sẽ quyết định đến thời gian vận chuyển và thực hiện hợp đồng theo đó ảnh hưởng đến việc lựa chọn nguồn hàng, thị trường, mặt hàng xuất khẩu,... Hơn nữa, điều kiện thời tiết, khí hậu và mùa vụ sẽ quyết định đến chất lượng của mặt hàng xuất khẩu. Một sự thay đổi nhỏ về thời tiết, khí hậu sẽ làm cho mặt hàng nhạy cảm bị hư hỏng, biến đổi về chất lượng trong quá trình đóng

hàng, vận chuyển. Do đó, các điều kiện đó nếu không ổn định sẽ làm trì hoãn các dự án kinh doanh xuất khẩu hoặc sẽ kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng xuất khẩu của doanh nghiệp và sẽ gây ảnh hưởng nghiêm trọng cho tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4 Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

1.4.1 Phương pháp thu thập - tổng hợp số liệu

Nguồn số liệu dùng để phân tích là những số liệu thu thập qua thực tế thực tập tại công ty chủ yếu là những số liệu thứ cấp thông qua báo cáo tài chính của công ty bao gồm bảng cân đối kế toán và bảng kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2014 – 2016. Đồng thời thu thập một số thông tin từ trang web của công ty để phục vụ thêm cho việc phân tích số liệu.

1.4.2 Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh: Là phương pháp xem xét chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Phương pháp này được sử dụng phổ biến trong phân tích hoạt động kinh doanh nhằm để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích, làm cơ sở để sử dụng các phương pháp khác xác định ảnh hưởng của các nhân tố lượng hóa đến chỉ tiêu phân tích.

Khi sử dụng phương pháp so sánh cần lựa chọn gốc so sánh, xác định điều kiện có thể so sánh được.

Để đáp ứng các mục tiêu nghiên cứu người ta thường sử dụng những kỹ thuật so sánh sau:

- So sánh bằng số tuyệt đối: là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện khối lượng quy mô của các hiện tượng kinh tế.

$$Y = Y_1 - Y_0$$

- So sánh bằng số tương đối: là kết quả của phép chia, giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế.

$$Y = \left(\frac{Y_1}{Y_0} \right) \times 100\%$$

- Cuối cùng là so sánh bằng số bình quân và so sánh mức biến động tương đối điều chỉnh theo hướng quy mô chung.

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh được thực hiện như sau:

- So sánh theo chiều dọc: là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ quan hệ tương quan các chỉ tiêu từng kỳ so với tổng số của báo cáo kế toán, được gọi là phân tích theo chiều dọc.
- So sánh theo chiều ngang: là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ và chiều hướng biến động giữa các kỳ trên báo cáo kế toán, còn được gọi là phân tích theo chiều ngang.

Với Y_1 : trị số phân tích

Y_0 : trị số gốc

Y : trị số so sánh

1.4.3. Phương pháp phân tích tỷ lệ

Hiện nay, công cụ thường được sử dụng trong phân tích báo cáo tài chính là phân tích tỷ lệ. Việc sử dụng các tỷ lệ cho phép người phân tích đưa ra một tập hợp các con số thống kê để vạch rõ những đặc điểm chủ yếu về tài chính của doanh nghiệp. Trong phần lớn các trường hợp, các tỷ lệ được sử dụng theo hai phương pháp chính:

Thứ nhất, các tỷ lệ của doanh nghiệp đang xét sẽ được so sánh với các tiêu chuẩn của ngành. Cho dù nguồn gốc của các tỷ lệ là như thế nào cũng đều cần phải thận trọng trong việc so sánh công ty đang phân tích với các tiêu chuẩn được đưa ra cho các công ty trong cùng một ngành và có quy mô tài sản xấp xỉ.

Công dụng lớn thứ hai của các tỷ lệ là để so sánh xu thế theo thời gian đối với doanh nghiệp. Ví dụ, xu thế số dư lợi nhuận sau thuế đối với công ty có thể được đối chiếu qua một thời kỳ 5 năm hoặc 10 năm. Rất hữu ích nếu ta quan sát các tỷ lệ chính thông qua một vài kỳ sa sút kinh tế trước đây để xác định xem doanh nghiệp đã vững vàng đến mức nào về mặt tài chính trong các thời kỳ sa cơ lỡ vận về kinh tế.

Các tỷ lệ tài chính then chốt thường được nhóm lại thành bốn loại chính, tùy theo khía cạnh cụ thể về tình hình tài chính của doanh nghiệp mà các tỷ lệ này muốn làm rõ. Nhìn chung có bốn loại chính, xét theo thứ tự mà sẽ được xem xét ở Chương 2 của khoá luận này:

- **Cơ cấu vốn (nợ/vốn):** Đo lường phạm vi theo đó việc trang trải tài chính cho các khoản vay nợ được doanh nghiệp thực hiện bằng cách vay nợ.
- **Tính thanh khoản:** Đo lường khả năng của một công ty trong việc đáp ứng nghĩa vụ thanh toán nợ ngắn hạn khi đến hạn.
- **Hiệu quả hoạt động:** Đo lường tính hiệu quả trong việc sử dụng các nguồn

lực của công ty để kiếm được lợi nhuận.

- **Khả năng sinh lợi:** Đo lường năng lực có lãi và mức sinh lợi của công ty.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX

2.1 Giới thiệu về công ty

Tên Tiếng Việt: Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Intimex
Tên Tiếng Anh: INTIMEX GROUP JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt: INTIMEX GROUP
Trụ sở chính: 61 Nguyễn Văn Giai, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
Đại diện Pháp luật: Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám Đốc: Ông Đỗ Hà Nam
Slogan: “UY TÍN LÀ HÀNG ĐẦU”
Hình thức: Công ty được thành lập do chuyển đổi sở hữu từ Công ty nhà nước thành Công ty cổ phần, có tư cách pháp nhân phù hợp với pháp luật hiện hành của Việt Nam.
Ngành, nghề KD: Sản xuất, kinh doanh thực phẩm chế biến
Điện thoại: +84 (28) 3.820.1754 / +84 (28) 3.820.1998
Fax: +84 (28) 3.820.1997
Website: www.intimexhcm.com
Email: intimexhcm@intimexhcm.com
Logo công ty:



INTIMEX GROUP

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 0304421306 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp ngày 26 tháng 06 năm 2006, sửa đổi lần thứ 15 vào ngày 12 tháng 03 năm 2013.

Tầm nhìn: Trở thành Tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu nông sản và dịch vụ trong khu vực và thế giới.

Sứ mệnh: Đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước thông qua việc cung ứng các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ chất lượng cao.

Giá trị cốt lõi: Uy tín – Trách nhiệm – Chuyên nghiệp – Hiệu quả

- **Uy tín:** Luôn đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ giữ vững các cam kết với khách hàng và đối tác.

- **Trách nhiệm:** Luôn hành động với trách nhiệm cao nhất vì lợi ích của khách hàng, cổ đông, người lao động và cộng đồng xã hội.
- **Chuyên nghiệp:**
 - + Năng lực chuyên môn tốt và thành thạo trong công việc, hiểu biết sâu về công việc bản thân phụ trách.
 - + Thực hiện công việc đúng quy trình nhưng không máy móc, chủ động, sáng tạo luôn tìm ra cách làm việc tốt hơn để hoàn thành nhiệm vụ.
 - + Làm việc có mục tiêu kế hoạch rõ ràng, mục tiêu của cá nhân phù hợp với mục tiêu của đơn vị/ bộ phận và hướng đến đích hoàn thành mục tiêu chung của công ty/ đơn vị.
 - + Ứng xử với mọi người đúng chuẩn mực.
- **Hiệu quả:** Sử dụng các nguồn lực, tạo ra giá trị cao nhất với chi phí thấp nhất, đem lại hiệu quả cho công ty và khách hàng.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty

2.1.1.1 Lịch sử hình thành

Trên cơ sở cổ phần hóa Chi nhánh Công ty XNK Intimex tại TP.HCM thành lập vào năm 1995 trực thuộc Công ty XNK Intimex (Bộ Công Thương), Công ty Cổ phần XNK Intimex tại TP.HCM đã chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/07/2006. Năm 2011, đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex (Intimex Group).

Khởi điểm ban đầu là một công ty và ba chi nhánh nhỏ, bao gồm 91 nhân sự, vốn điều lệ 14,4 tỷ đồng, cơ sở vật chất còn nhiều hạn chế, nhưng trải qua 10 năm cổ phần hóa, những nỗ lực không ngừng theo phương châm “Uy tín là hàng đầu” đã đưa Intimex trở thành một Tập đoàn lớn mạnh, là một trong những thương hiệu hàng đầu tại Việt Nam ở các lĩnh vực: chế biến, xuất khẩu nông sản (cà phê, hồ tiêu, gạo, hạt điều...); nhập khẩu thực phẩm đông lạnh, sắt thép; kinh doanh siêu thị và sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng...

Đến nay, Tập đoàn Intimex đã có trên 900 lao động, vốn điều lệ là 223 tỷ đồng, kim ngạch xuất nhập khẩu đạt trên 1 tỷ USD/năm và doanh thu hàng năm đạt trên 45 nghìn tỷ đồng. Mạng lưới hoạt động “đa ngành, đa nghề, đa quốc gia” của Intimex trải dài từ Bắc đến Nam với 6 chi nhánh và 14 đơn vị thành viên mà Tập đoàn nắm giữ cổ phần chi phối, trong đó có 1 đơn vị thành viên được thành lập tại nước ngoài. Trong lĩnh vực chế biến, Intimex đã khẳng định sự lớn mạnh về quy mô cũng như chất lượng sản xuất của Tập đoàn với việc sở hữu 9 nhà máy chế biến cà phê xuất khẩu chất lượng cao nằm ở các vùng trọng điểm sản xuất cà phê của Tây Nguyên, và các khu vực có vị trí thuận lợi cho xuất khẩu nông sản của Việt Nam với tổng công suất đạt 480.000 tấn/năm. Ngoài ra, tập đoàn còn có 1 nhà máy chế

biến tiêu sạch xuất khẩu tại Bình Dương công suất 5.000 tấn/năm; 1 nhà máy chế biến gạo tại Đồng Tháp với công suất 150.000 tấn/năm; 3 phân xưởng chế biến điều xuất khẩu ở Tây Ninh và Bình Dương; 5 Trung tâm Thương mại tại Buôn Ma Thuột, Đắk Mil, Tây Ninh, Đà Nẵng, Hải Phòng; 1 nhà máy sản xuất bê tông công suất 1,3 triệu m³/năm và 1 mỏ khai thác đá tại Đà Nẵng công suất 180.000 m³/năm; cùng với 1 nhà máy sản xuất gạch tuynel tại Lâm Đồng công suất 30 triệu viên/năm.

Thị trường hoạt động kinh doanh của Tập đoàn Intimex không chỉ ở trong nước mà còn mở rộng mạng lưới giao thương ra hầu hết các thị trường lớn trên toàn cầu, đặc biệt là Châu Âu, Mỹ, Tây Á, Trung Đông, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, ASEAN... Bên cạnh đó, Tập đoàn cũng xây dựng mối quan hệ mua bán lâu dài với hàng trăm doanh nghiệp quốc tế lớn, trong đó có nhiều công ty, tập đoàn hàng đầu thế giới như Neumann Kaffee Gruppe, Nestlé, JDE, Tchibo, Louis Dreyfus, Volcafe, Marubeni, Mitsui, Itochu, Icona, Sucden, Sucafina, Mercon, RCMA, Ecom, Hyundai, Samsung...

Để có một Intimex lớn mạnh như ngày hôm nay và sẽ còn tiếp tục phát triển trong tương lai, trên 900 trái tim hòa cùng nhịp đập, cùng sát cánh bên nhau trong mọi khó khăn, thử thách. Những nỗ lực bền bỉ ấy đã mang lại những giá trị lớn lao cho Tập đoàn với hàng loạt những thay đổi và kết quả tích cực trong hoạt động kinh doanh. Đội ngũ nhân lực giỏi, có tính kế thừa. Thường xuyên nâng cao chất lượng nhân sự, kiện toàn bộ máy đã giúp Tập đoàn Intimex phát huy tối đa sức mạnh của tập thể, tạo nên một khối đoàn kết vững chắc. Tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn Thanh niên hoạt động vững mạnh. Đây chính là chuỗi giá trị cốt lõi tạo nên sự phát triển bền vững của Tập đoàn, là nền tảng để Intimex tự tin tiếp bước sang giai đoạn phát triển mới – giai đoạn “hội nhập chuyên sâu”.

2.1.1.2 Quá trình phát triển

- Năm 2006: Chính thức cổ phần hóa: đi vào hoạt động dưới hình thức một công ty cổ phần từ ngày 1 tháng 7 năm 2006 trên cơ sở cổ phần hóa Chi nhánh Công ty XNK Intimex tại TP.HCM – được thành lập năm 1995 và trực thuộc Bộ Thương mại.

- Năm 2007: Từng bước phát triển và mở rộng các hoạt động kinh doanh, với kim ngạch XNK đạt 291,7 triệu USD, doanh thu đạt 5.200 tỉ đồng. Thành lập 2 chi nhánh mới tại Nha Trang và Hà Nội.

- Năm 2008: đây là thời kỳ hoàn thiện căn bản, Công ty đã đạt được thành tựu về kỹ thuật, việc thành công trong giống bông lai trong nước phù hợp với khí hậu và đất đai Việt Nam, góp phần mở rộng diện tích và nâng cao năng suất bông.

- Năm 2009: ngành bông gặp một số vấn đề lớn như: thiên tai trong sản xuất và giá thành trong tiêu thụ.

- Năm 2010: Thực hiện chủ trương mua lại các công ty hoạt động kém hiệu quả, chúng tôi đã tiếp tục đầu tư thành lập Công ty Cổ phần Intimex Đắk Nông – một nhà máy chế biến cà phê hiện đại tại Đắk Nông, với công suất 100.000 tấn/năm. Nhận giải thưởng "Nhà chế biến sản phẩm hồ tiêu xuất sắc" của Hiệp hội Hồ tiêu quốc tế (IPC) trao tặng và chứng nhận Top 10 Doanh nghiệp Thương mại Dịch vụ xuất sắc do Bộ Công Thương trao tặng.

- Năm 2011: Kỷ niệm 5 năm thành lập, chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex, phát triển theo định hướng “đa ngành, đa nghề, đa quốc gia”. Đón nhận Huân chương Lao động hạng ba của Chủ tịch nước trao tặng, Cờ đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua của Thủ tướng Chính phủ, Cờ truyền thống của UBND TP.HCM và giải thưởng "Doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu xuất sắc" do Hiệp hội Hồ tiêu quốc tế (IPC) trao tặng. hành lập 4 công ty thành viên mới: Intimex Xuân Lộc tại Đồng Nai (nhà máy chế biến cà phê với công suất 60.000 tấn/năm); Intimex Bảo Lộc tại Lâm Đồng (chuyên kinh doanh cà phê và sản xuất gạch xây dựng tuynel); Intimex Food tại Đồng Tháp (nhà máy chế biến gạo công suất 300.000 tấn/năm) và VSCOM tại Singapore. Chuyển đổi 2 chi nhánh Bình Dương và Mỹ Phước thành công ty cổ phần.

- Năm 2012: Khánh thành nhà máy chế biến cà phê xuất khẩu Intimex Buôn Ma Thuật. Đầu tư mở rộng nhà máy chế biến cà phê xuất khẩu Intimex Mỹ Phước (Bình Dương) và xây dựng nhà máy chế biến cà phê xuất khẩu Intimex Nha Trang tại Gia Lai. Khai trương Trung tâm Thương mại Intimex Tây Ninh tại Tây Ninh, Trung tâm Thương mại Intimex Đắk Mil tại Đắk Nông và Siêu thị Intimex Phan Đình Phùng tại Đà Nẵng.

- Năm 2013: Được bầu chọn là doanh nghiệp tư nhân lớn thứ 3 ở Việt Nam theo bảng xếp hạng VNR500. Xuất khẩu 375.000 tấn cà phê, tiếp tục đứng thứ nhất và chiếm 29% lượng xuất khẩu của Việt Nam. Lắp đặt thiết bị chế biến cà phê tại Công ty Cổ phần Intimex Bình Dương. Khai trương siêu thị Intimex Hải Phòng. Năm thứ 8 liên tiếp nhận bằng khen Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín do Bộ Công Thương trao tặng (từ năm 2006 đến năm 2013).

- Năm 2014: Kỷ niệm 8 năm thành lập và đón nhận Cờ đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua do Chính phủ trao tặng. Xếp hạng 5 trong Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam theo bảng xếp hạng VNR500.

- Năm 2015: Đưa vào hoạt động 3 nhà máy chế biến cà phê chất lượng cao Intimex Mỹ Phước II, Intimex Bảo Lộc và Intimex Đắk Mil, nâng tổng số nhà máy chế biến cà phê lên con số 9, tổng công suất 480.000 tấn/năm. Mua cổ phần chi phối

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Nông sản và Thực phẩm Sài Gòn (Agrexport Saigon) và Công ty Cổ phần môi giới thương mại Châu Á (ATB). Kỷ niệm 9 năm thành lập và đón nhận Cờ “Đơn vị xuất sắc trong phong trào thi đua” của Chính phủ.

- Năm 2016: Kỷ niệm 10 năm thành lập và đón nhận Huân chương Lao động hạng II do Chủ tịch nước trao tặng. Thành lập Chi nhánh Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex tại Bình Dương (Intimex Bình Chuẩn).

2.1.2 Chức năng hoạt động

2.1.2.1 Chức năng và nhiệm vụ của công ty

- **Chức năng**

Các chức năng hoạt động của công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex gồm có: tổ chức tìm kiếm các đối tác, khách hàng trong và ngoài nước, thực hiện sản xuất và dịch vụ liên quan đến lĩnh vực xuất nhập khẩu, kinh doanh nội địa.

- **Nhiệm vụ**

Một là, Intimex Group luôn xây dựng và tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh, đảm bảo đầu tư và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hiện các nghĩa vụ theo pháp luật Nhà nước nhưng tất cả đều tuân theo các chính sách, chế độ quản lý kinh tế của Nhà nước, quản lý xuất khẩu và giao dịch đối ngoại dựa trên việc thực hiện các hợp đồng mua bán ngoại thương, cũng như các hợp đồng khác liên quan đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

Hai là, công ty còn nghiên cứu nỗ lực tìm ra các biện pháp nâng cao chất lượng dịch vụ xuất nhập khẩu, gia tăng khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu, đồng thời mở rộng, tìm kiếm các thị trường quốc tế, thu hút ngoại tệ, nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh của công ty.

Ba là, Intimex Group luôn thực hiện tốt các chính sách, chế độ quản lý tài chính, lao động, tiền lương, cũng như các công tác bồi dưỡng, đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ và tay nghề của đội ngũ cán bộ công nhân viên.

2.1.2.2 Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

- **Hội Đồng Quản Trị**

Là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền quyết định, nhân danh công ty điều hành mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi, cơ cấu tổ chức của công ty, trừ những vấn đề liên quan đến thẩm quyền của Đại hội cổ đông.

- **Ban Điều Hành**

Có nhiệm vụ tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh, phương án đầu tư, chịu trách nhiệm về vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty.

Có quyền khen thưởng, kỷ luật đối với tất cả nhân viên. Quyết định về lương và phụ cấp, phân công bổ nhiệm các cán bộ (trừ các chức danh do Hội Đồng Quản Trị bổ nhiệm).

- **Phòng Tổ Chức Hành Chính**

Nhiệm vụ chính là tuyển dụng và quản lý nhân sự, xây dựng các hệ thống công nhân viên, cán bộ sao cho phù hợp với cơ cấu và tình hình phát triển sản xuất kinh doanh.

Nghiên cứu, soạn thảo, áp dụng, giải quyết các chính sách, các quy chế về tổ chức lao động nội bộ.

- **Phòng Tài Chính – Kế Toán**

Lập kế hoạch tài chính, thực hiện các chế độ hạch toán, báo cáo, lưu trữ, hệ thống kê thu – chi của công ty theo quy định hiện hành. Tổng phân tích, đánh giá tình hình thực hiện tài chính công ty hàng tháng, hàng quý, hàng năm.

Bộ phận kế toán có nhiệm vụ liên tục tạm ứng chi thu cho nhân viên giao nhận ở Phòng Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu (do đặc thù của ngành đại lý hàng hải). Ngoài ra, bộ phận kế toán còn có nhiệm vụ tham mưu cho Giám Đốc về quản lý tài chính của công ty.

- **Phòng Kinh Tế Tổng Hợp**

Công tác về mặt pháp luật như: tư vấn pháp lý trong công tác quản lý, chỉ đạo điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh – các hạn mục đầu tư của công ty. Tuyên truyền, phổ biến pháp luật trong hoạt động kinh doanh do Chính Phủ ban hành liên quan hoạt động sản xuất.

Hỗ trợ, tư vấn cho các lãnh đạo công ty tham gia tố tụng, trọng tài và tòa án để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của công ty.

- **Phòng Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu**

Đảm nhận nhiệm vụ và trách nhiệm xuất các mặt hàng chủ chốt như: cà phê nhân, hồ tiêu, gạo, hạt điều... những mặt hàng thứ yếu như: tinh bột sắn, sắn lát, cơm dừa... Nhập khẩu ở các mặt hàng sắt thép, thực phẩm đông lạnh...

Là một bộ phận kinh doanh, các trách nhiệm về uy tín, tạo được nhiều tính nhiệm trong mối quan hệ làm ăn, trong việc tìm kiếm khách hàng. Đảm nhiệm các việc soạn thảo hợp đồng mua và bán, giải đáp các thắc mắc của khách hàng. Thường xuyên phải cập nhật các thông tin mới nhất về thị trường trong và ngoài nước, tiền tệ, để tham gia hoạt động một cách tốt nhất với các phương pháp chiến lược cạnh tranh phù hợp.

- **Phòng Xuất Khẩu Gạo**

Đảm nhận chính trong việc xuất khẩu gạo sang các nước Châu Âu và Châu Á. Tìm kiếm các nguồn cung ứng khác nhau từ nhà máy sản xuất gạo của công ty, các công ty con, chi nhánh của Intimex Group, các doanh nghiệp sản xuất gạo uy tín trên thị trường. Tìm kiếm khách hàng nội và ngoại. Đảm nhiệm các vai trò giúp phát triển hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo của công ty.

2.1.3 Thị phần hiện tại của công ty

Intimex Group hiện là doanh nghiệp đứng thứ nhất về kim ngạch xuất khẩu cà phê và đứng thứ ba về kim ngạch xuất khẩu hồ tiêu, đứng thứ bảy về kim ngạch xuất khẩu hạt điều so với cả nước. Sản lượng xuất khẩu năm 2016 của mặt hàng cà phê là 570.000 tấn, là mức cao nhất từ trước tới nay, đứng thứ nhất trong các doanh nghiệp xuất khẩu cà phê; mặt hàng gạo là 150.000 tấn; 6.101 tấn hồ tiêu và 3.090 tấn điều nhân qua các thị trường chính như: Mỹ, Canada, Đức, Hà Lan, Tây Ban Nha, Nga, Pháp, New Zealand, Italia, Australia, Nhật Bản, Hàn Quốc,, Trung Quốc, Indonesia, Iran, Algeria, Ai Cập, UAE, Philippines, Saudi Arabia, Mexico, Pakistan,...

Biểu đồ 2.1: Thị phần xuất khẩu mặt hàng nông sản chủ lực của Intimex Group so với cả nước năm 2016





Cùng với hoạt động xuất khẩu thì nhập khẩu cũng là một hoạt động kinh doanh quan trọng trong chiến lược phát triển của Intimex Group nhiều năm qua, đặc biệt là ở các mặt hàng sắt thép, thực phẩm đông lạnh,... Intimex Group hiện là một trong những nhà phân phối hàng thực phẩm cho các hệ thống siêu thị tại khu vực TP.HCM và các tỉnh lân cận, các mặt hàng thực phẩm đông lạnh chính như thịt gà xuất xứ từ Mỹ và Brazil; thịt bò xuất xứ từ Canada và Mỹ; thịt trâu xuất xứ từ Ấn Độ và các sản phẩm khác. Bên cạnh đó, Intimex Group hiện là một nhà nhập khẩu lớn ở Việt Nam về các mặt hàng sắt thép, phân phối và cung cấp các sản phẩm đa dạng và chất lượng cao xuất xứ từ Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc,... cho các công trình xây dựng của Việt Nam.

2.2 Tổng quan về thị trường xuất khẩu nông sản

Trong những năm qua, giá trị xuất khẩu nông sản của Việt Nam luôn ở mức cao, đóng góp một phần không nhỏ vào tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa và GDP của Việt Nam. Với tốc độ tăng trưởng nhanh và tương đối ổn định, nông sản của Việt Nam ngày càng khẳng định được vị thế của mình trên thị trường tiêu thụ quốc tế. Đặc biệt, việc Việt Nam tham gia hội nhập vào kinh tế thế giới sẽ mở ra nhiều cơ hội cho hoạt động xuất khẩu nông sản của Việt Nam. Tuy nhiên, đi liền với đó là không ít những thách thức.

Diễn biến của tình hình xuất khẩu các mặt hàng nông sản trong những tháng đầu năm 2017 tiếp tục có sự tăng trưởng tích cực. Qua 11 tháng năm 2017, giá trị xuất khẩu nông sản đã đạt 33,14 tỷ USD, tăng tới 13,8% so với cùng kỳ năm 2016. Theo báo cáo tháng 11 vừa công bố của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT), kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản tháng 11 năm 2017 ước đạt gần 3 tỷ USD, đưa tổng giá trị xuất khẩu 11 tháng đầu năm 2017 đạt 33,14 tỷ USD, tăng 13,8% so với cùng kỳ năm 2016.

Đóng góp tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam là các mặt hàng chủ lực như gạo, cà phê, hạt điều, hạt tiêu... Những mặt hàng này luôn là thế mạnh của Việt Nam bởi các lợi thế cạnh tranh quốc gia mang lại. Tuy nhiên, xét về tỷ trọng thì xuất khẩu nông sản liên tục giảm, từ 13% năm 2012 xuống còn gần 8,6% năm 2016. Một trong các nguyên nhân được chỉ ra đó là do hàng nông sản Việt Nam không đạt các tiêu chuẩn về MRL do các nước nhập khẩu đưa ra. Có thể, trong thời gian tới, ngành hàng nông sản xuất khẩu Việt Nam sẽ tiếp tục đối diện khó khăn bởi các hàng rào cản kỹ thuật được đưa ra từ các nước nhập khẩu.

Nếu như năm 2011, Việt Nam có 19 thị trường xuất khẩu đạt hơn 1 tỷ USD thì đến nay đã lên hơn 30 thị trường. Những thị trường trọng điểm cụ thể như Mỹ, Nhật Bản, châu Âu, Trung Quốc, Ấn Độ...

Xuất khẩu nông sản các tháng cuối năm thường tăng để phục vụ nhu cầu thị trường quốc tế dịp nghỉ lễ cuối năm. Các chuyên gia quốc tế cũng dự báo thương mại và giá các hàng hóa nông sản tiếp diễn tích cực trong những tháng cuối năm 2017.

Về phía Intimex Group, xuất khẩu là hoạt động kinh doanh chính của công ty với kim ngạch xuất khẩu luôn chiếm một tỷ lệ cao của đất nước. Xuất khẩu nông sản của công ty là khá đa dạng, bao gồm cà phê, hạt tiêu, gạo, tinh bột sắn, vv... trong đó cà phê, hạt tiêu, gạo và hạt điều là sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của công ty. Các sản phẩm này có những rủi ro tiềm năng cao do thời tiết phụ thuộc và không ổn định giá cả. Hơn nữa, điều kiện dự trữ những hàng hóa này cũng khá khó khăn và tốn kém.

Tuy nhiên, với lợi thế lớn là ổn định nguồn hàng vì công ty đã duy trì các mối quan hệ với nhiều cơ sở sản xuất để chắc chắn nguồn gốc của hàng hoá là khá ổn định và chất lượng cao.

Cà phê là một trong các sản phẩm xuất khẩu chủ chốt, công ty luôn luôn có các đối tác thường xuyên với doanh thu hàng năm rất lớn như Mercon, Sucafina, Louis Dreyfus, Neumann Gruppe, Nedcoffee, etc. Tuy nhiên, hầu hết khách hàng

của Intimex là khách hàng trung cấp và số lượng cà phê để xuất khẩu trực tiếp cho khách hàng là rất thấp.

Thị trường xuất khẩu cà phê được phân bố rộng khắp thế giới. EU là một thị trường lớn với nhu cầu đa dạng và đòi hỏi các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về an toàn thực phẩm chất lượng, do đó, công ty đang cố gắng cải thiện chất lượng của cà phê để đáp ứng các tiêu chuẩn này. Xuất khẩu cà phê sang thị trường EU mang lại lợi nhuận lớn cho các công ty và cải thiện danh tiếng của mình trên thị trường quốc tế. Vì vậy, trong tương lai, EU sẽ vẫn còn trên thị trường xuất khẩu chính cho cà phê mà công ty nhắm đến.

Bên cạnh thị trường EU, thị trường Bắc Trung Mỹ cũng là một nguồn doanh thu cho công ty. Mặt khác do tác động của giảm giá toàn cầu, công ty phải cạnh tranh từ đối thủ cạnh tranh lớn trong thị trường cà phê thế giới như Brazil và Colombia.

Khối lượng cà phê xuất khẩu sang thị trường Nam Mỹ là khá nhỏ. Xuất khẩu cà phê thông qua thị trường này được giới hạn bởi vì nó là một khu vực với nhiều quốc gia chuyên sản xuất và xuất khẩu cà phê như Brazil, Colombia, vv với lợi thế về địa lý và thời tiết thuận lợi cho cà phê phát triển.

Thị trường Châu Á – Thái Bình Dương là một thị trường quan trọng và tiềm năng trong tương lai của công ty, Tuy nhiên trung bình tỷ lệ xuất khẩu cà phê sang thị trường này không cao, lý do chính là thói quen sử dụng trà thay cho cà phê ở các nước Châu á.

Ngoài ra, công ty cũng xuất khẩu cà phê sang thị trường châu Phi, Trung Đông, vv. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu của thị trường này chỉ chiếm chỉ một tỷ lệ nhỏ cho từng thị trường, nhưng mới là những thị trường tiềm năng mà công ty cần phải mở rộng trong tương lai.

Cùng với việc sản xuất bốn loại nông sản chủ yếu, các mặt hàng khác như cơm dừa khô và sắn cũng tập trung để đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Hoạt động xuất khẩu là lực lượng chính và phát triển mạnh mẽ, tùy theo nhu cầu thị trường và tình hình kinh tế xã hội phát triển, công ty sẽ thay đổi chiến lược chuyển nhập thích hợp cho từng sản phẩm. Các sản phẩm có nhu cầu ngày càng cao vì sự tham gia của nhiều tổ chức kinh doanh trên thị trường. Nó tạo ra một thị trường cạnh tranh khốc liệt. Tuy nhiên, bất chấp những biến động thị trường, kim ngạch nhập khẩu Intimex Group liên tục gia tăng.

Nếu xuất khẩu là hoạt động kinh doanh chính của Tập đoàn Intimex thì xây dựng và phát triển các Trung tâm Thương mại và Siêu thị sẽ là hệ thống bán buôn và bán lẻ theo chiến lược định hướng lâu dài của công ty. Những năm gần đây, thị

trường bán lẻ tại Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ, tăng sức mua cũng như sức đầu tư của nhiều nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường Việt Nam. Vì vậy, nắm bắt cơ hội đầu tư trong thị trường này dự kiến sẽ mang lại lợi nhuận cao cho công ty và mở ra một hướng phát triển mới trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt trên thị trường.

Để tạo thuận lợi cho việc phân phối các thực phẩm đông lạnh, Intimex Group đã mở ra một “phòng trưng bày hàng hoá tiêu dùng và các loại thực phẩm” tại 65 Bis, Nguyễn Văn Giai, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh. Cung cấp các sản phẩm đáp ứng yêu cầu về chất lượng, an toàn thực phẩm và vệ sinh cho khách hàng.

2.3 Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex

Để có cái nhìn chi tiết hơn tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm qua, ta đi vào phân tích cụ thể tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận của công ty giai đoạn 2014 – 2016.

2.3.1 Phân tích doanh thu

2.3.1.1 Phân tích theo chiều ngang

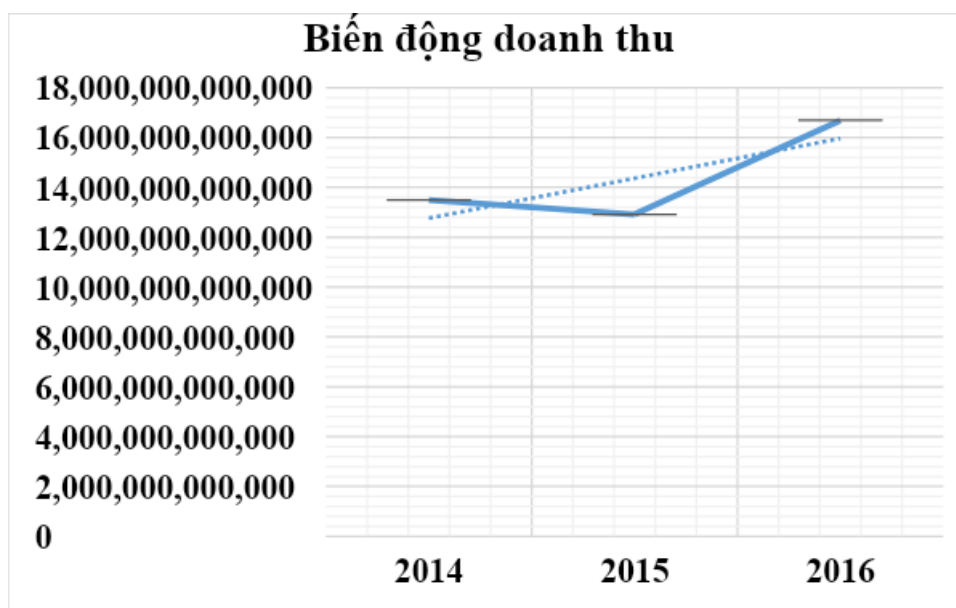
Bảng 2.1: Biến động doanh thu theo chiều ngang từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	13.430.620.783.522	12.852.693.982.108	16.616.722.583.568	-577.926.801.414	-4,3	3.764.028.601.460	29,29
Doanh thu hoạt động tài chính	55.202.893.741	59.780.516.707	66.906.011.055	4.577.622.966	8,29	7.125.494.348	11,92
Thu nhập khác	2.546.165.719	4.209.210.165	4.195.284.280	1.663.044.446	65,32	-13.925.885	-0,33
TỔNG DOANH THU	13.488.369.842.982	12.916.683.708.980	16.687.823.878.903	-571.686.134.002	-4,24	3.771.140.169.923	29,2

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

Biểu đồ 2.2: Biến động doanh thu của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.



Nhận xét:

Trong giai đoạn 2014-2015, tổng doanh thu của công ty năm 2015 giảm 4,24% so với năm 2014 là do doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm trong khi doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác tăng, cụ thể:

- Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 577.926.801.414 đồng, tương ứng năm 2015 giảm 4,3% so với năm 2014. Điều này cho thấy khả năng kinh doanh của công ty chưa đem lại hiệu quả nhất định. Nguyên nhân tốc độ doanh thu của công ty trong giai đoạn này như vậy là do ảnh hưởng nhất định từ thị trường xuất khẩu nông sản sang thị trường EU, thông tin một số mặt hàng thủy sản bị phía thị trường EU trả về trong tháng 4/2015 đã gây ảnh hưởng chung cho các mặt hàng còn lại, trong đó công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex cũng bị ảnh hưởng nhất định.

- Doanh thu từ các hoạt động tài chính năm 2015 tăng 8,29% so với năm 2014, tương ứng tăng 4.577.622.966 đồng.

- Về khoản thu nhập khác của Công ty tăng 65,32%, tương ứng tăng 1.633.044.446 đồng, tăng hơn một nửa so với đầu kỳ. (Khoản thu nhập này là khoản thu nhập ngoài sản xuất kinh doanh như thu nhập từ nhượng bán, thanh lý tài sản cố định cũ lạc hậu, thu nhập do khách hàng vi phạm hợp đồng, hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi...) khoản thu nhập này cũng tương đối lớn, riêng năm 2015 tổng thu nhập khác là 4.209.210.165 đồng.

Trái lại với giai đoạn 2014 – 2015, giai đoạn 2015 – 2016 doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty tăng khá mạnh, tăng 3.764.028.601.460 đồng tương ứng với tỷ lệ 29,29% đây là dấu hiệu tốt của công ty

thể hiện sự phát triển vượt bậc về thị phần kinh doanh của công ty. Doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty cũng tăng 7.125.494.348 đồng, tương ứng 11,92%. Tuy nhiên khoản thu nhập khác lại giảm 13.925.885 đồng nhưng do tốc độ giảm là 0,33% chậm hơn tốc độ tăng của từ 2 khoản doanh thu trên nên tổng doanh thu của công ty vẫn tăng khá mạnh. Điều đó chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có chiều hướng phát triển, tổng doanh thu của Công ty tăng là do Công ty đã mở rộng thị trường tiêu thụ tiến hành các hoạt động marketing cho sản phẩm của mình, tạo ra những mẫu mã đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó Công ty chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm và tạo được uy tín đối với khách hàng. Tổng doanh thu qua 3 năm có chiều hướng tăng. Bên cạnh đó, doanh thu phải chịu sự tác động của nhiều nguyên nhân khác nhau, đồng thời cũng được tạo nên từ nhiều nguồn thu khác nhau. Trong đó, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ có ảnh hưởng lớn đối với tổng doanh thu hay nguồn thu quan trọng nhất là nguồn thu từ hoạt động kinh doanh.

2.3.1.2 Phân tích theo chiều dọc

Bảng 2.2: Biến động doanh thu theo chiều dọc từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Tỷ lệ so với tổng doanh thu(%)			Biến động	
				2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
TỔNG DOANH THU	13.495.079.857.546	13.016.219.207.920	16.698.308.368.275	100	100	100	0	0
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	13.437.330.798.086	12.952.229.481.048	16.627.207.072.940	99,57	99,51	99,57	-0,06	0,07
Doanh thu hoạt động tài chính	55.202.893.741	59.780.516.707	66.906.011.055	0,41	0,46	0,4	0,05	-0,06
Thu nhập khác	2.546.165.719	4.209.210.165	4.195.284.280	0,02	0,03	0,03	0,01	-0,01

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

Nhận xét:

Qua bảng trên, ta thấy được mức độ biến động của các chỉ tiêu về doanh thu trong giai đoạn 2014 – 2015 và 2015 – 2016 so với tổng doanh thu, cho ta thấy được cứ 100 đồng doanh thu sẽ cho ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác và xu hướng tăng giảm của các chỉ tiêu đó. Cụ thể:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: cứ 100 đồng tổng doanh thu thì công ty thu về được 99,57 đồng; 99,5 đồng; 99,57 đồng lần lượt qua các năm 2014, 2015, 2016. Ta có thể thấy doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ thu được năm 2015 thấp hơn so với năm 2014 là 0,07 đồng, ngược lại doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thu được năm 2016 nhiều hơn so với năm 2015 là 0,07 đồng .

Điều này cho thấy năm 2016 đã cải thiện được hoạt động kinh doanh chưa tốt của năm 2015, đây là điều đáng mừng.

- Doanh thu hoạt động tài chính: cứ 100 đồng tổng doanh thu thì công ty thu về được 0,41 đồng; 0,46 đồng; 0,4 đồng lần lượt qua các năm 2014, 2015, 2016. Vậy doanh thu hoạt động tài chính thu được năm 2015 cao hơn so với năm 2014 là 0,05 đồng và doanh thu hoạt động tài chính thu được năm 2016 ít hơn so với năm 2015 là 0,06 đồng. Thu nhập khác biến động không đáng kể.

Do tốc độ tăng của doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác chậm hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ nên nó vẫn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu. Cụ thể năm 2014 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm 99,57% tổng doanh thu và năm 2015 chiếm 99,5% và năm 2016 chiếm 99,57%.

Tóm lại, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ góp phần chủ yếu làm cho tổng doanh thu năm 2016 tăng so với 2015. Nhờ công ty tiếp tục duy trì hoạt động kinh doanh lấy tiêu chí “Uy tín là hàng đầu” làm mục tiêu hoạt động. Nên thương hiệu của công ty càng đứng vững trên thị trường, đạt được nhiều sự yêu mến cũng như niềm tin của khách hàng.

Bên cạnh đó một phần cũng do nhu cầu của khách hàng ngày càng tăng, tạo điều kiện cho công ty cung cấp dịch vụ. Tiếp theo, để đánh giá hiệu quả kinh doanh ta đi vào phân tích chi phí.

2.3.2 Phân tích chi phí

2.3.2.1 Phân tích theo chiều ngang

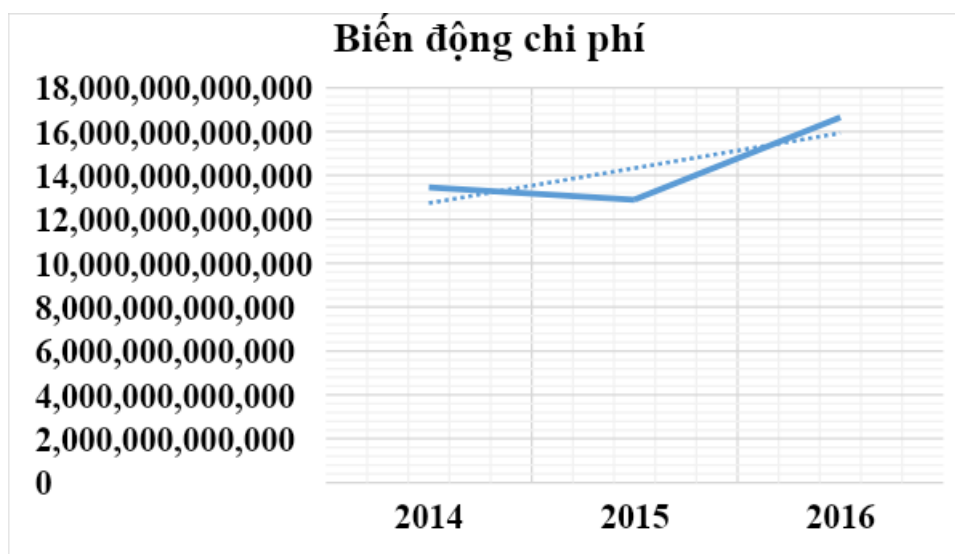
Bảng 2.3: Biến động chi phí theo chiều ngang từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
TỔNG CHI PHÍ	13.458.060.819.339	12.900.752.118.175	16.651.087.335.055	-557.308.701.164	-4,14	3.750.335.216.880	29,07
Giá vốn hàng bán	13.046.273.224.235	12.346.758.976.190	16.156.211.980.548	-699.514.248.045	-5,36	3.809.453.004.358	30,85
Chi phí tài chính	126.007.868.011	263.288.956.225	212.898.217.592	137.281.088.214	108,95	-50.390.738.633	-19,14
Chi phí bán hàng	213.665.218.980	235.329.234.136	219.727.538.819	21.664.015.156	10,14	-15.601.695.317	-6,63
Chi phí QLDN	61.864.603.192	53.646.743.747	60.374.495.205	-8.217.859.445	-13,28	6.727.751.458	12,54
Chi phí khác	10.249.904.921	1.728.207.877	1.875.102.891	-8.521.697.044	-83,14	146.895.014	8,5

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

Biểu đồ 2.3: Biến động chi phí của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.



Nhận xét:

Nhìn chung, các loại chi phí tăng qua 3 năm và chiếm đa số là khoản giá vốn hàng bán. Cụ thể:

- 2014/2015:

- Giá vốn hàng bán trong năm 2015 giảm nhẹ 5,36% so với năm 2014, tương ứng giảm 699.514.248.045 đồng. Nguyên nhân là sức tiêu thụ hàng hóa trong kỳ chịu tác động từ phía nhập khẩu, làm ảnh hưởng đến sức tiêu thụ hàng hóa của công ty và chi phí

- Chi phí từ hoạt động tài chính trong năm 2015 tăng đột biến 108,95%, tương ứng tăng 137.281.088.214 đồng so với năm 2014.

- Chi phí bán hàng năm 2015 tăng 21.644.015.156 đồng so với năm 2014, tương ứng tăng 10,14%.

- Chi phí QLDN năm 2015 có xu hướng giảm, giảm 8.217.859.445 đồng so với năm 2014, tương ứng 13,28%.

- Và chi phí khác năm 2015 giảm mạnh, giảm 8.521.697.044 đồng tương ứng 83,14%.

- 2015/2016

- Giá vốn hàng bán trong năm 2016 có chiều hướng tăng, tăng 30,85% so với năm 2015, tương ứng 3.809.453.004.358 đồng.

- Chi phí từ hoạt động tài chính trong năm 2016 giảm so với năm 2015, giảm 19,14% tương ứng 50.390.738.633 đồng

- Chi phí bán hàng năm 2016 giảm 15.601.695.317 đồng so với năm 2015, tương ứng giảm 6,63%.

- Chi phí QLDN năm 2016 có xu hướng tăng, tăng 6.727.751.458 đồng so với năm 2015, tương ứng 12,54%.

- Cuối cùng, năm 2016 chi phí khác tăng nhẹ, tăng 8,5% tương ứng 146.895.014 đồng so với năm 2015.

Intimex Group tăng cường hoạt động kinh doanh liên tục làm cho chi phí giá vốn hàng bán tăng lên đáng kể dẫn đến tổng chi phí tăng theo. Năm 2016 tổng chi phí tăng cao 29,07 % so với năm 2015, tương ứng tăng hơn 3.750.335.216.880 đồng. Ngược lại, năm 2015 tổng chi phí giảm 4,14,% so với năm 2014, tương ứng giảm 557.308.701.164 tỷ đồng. Cũng như doanh thu, tổng chi phí được cấu thành từ nhiều khoản mục khác nhau như chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Trong đó, yếu tố quan trọng nhất là chi phí giá vốn hàng bán đã góp phần rất lớn tạo nên sự biến đổi của tổng chi phí.

Tóm lại, nguyên nhân chủ yếu làm giá vốn hàng bán tăng đáng kể so với năm 2015 đồng thời chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng là do hoạt động kinh doanh của công ty phát triển, mở rộng cơ sở sản xuất chế biến, đòi hỏi phải mua thêm máy móc, thiết bị cần thiết cho dịch vụ của công ty, phục vụ nhu cầu kinh doanh xuất khẩu nông sản. Điều đó cho thấy đây là nhân tố chính làm cho tổng chi phí của công ty tăng.

2.3.2.2 Phân tích theo chiều dọc

Bảng 2.4: Biến động chi phí theo chiều dọc từng thành phần của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Tỷ lệ so với tổng doanh thu(%)			Biến động	
				2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
TỔNG CHI PHÍ	13.458.060.819.339	12.900.752.118.175	16.651.087.335.055	100	100	100	0	0
Giá vốn hàng bán	13.046.273.224.235	12.346.758.976.190	16.156.211.980.548	96,94	95,71	97,03	-1,23	1,32
Chi phí tài chính	126.007.868.011	263.288.956.225	212.898.217.592	0,94	2,04	1,28	1,1	-0,76
Chi phí bán hàng	213.665.218.980	235.329.234.136	219.727.538.819	1,59	1,82	1,32	0,24	-0,5
Chi phí QLDN	61.864.603.192	53.646.743.747	60.374.495.205	0,46	0,42	0,36	-0,04	-0,05
Chi phí khác	10.249.904.921	1.728.207.877	1.875.102.891	0,08	0,01	0,01	-0,06	0

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

Nhận xét:

Qua bảng trên, ta thấy được mức độ biến động của các chỉ tiêu về chi phí trong giai đoạn 2014 – 2015 và 2015 – 2016, có thể thấy cứ bỏ ra 100 đồng chi phí sẽ chi ra bao nhiêu thì giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác. Cụ thể:

- 2014/2015

- Giá vốn hàng bán: cứ 100 đồng chi phí thì công ty bỏ ra được 95,71 đồng giá vốn hàng bán năm 2015, còn với năm 2014 là 96,94 đồng, vậy giá vốn hàng bán bỏ ra năm 2015 ít hơn so với năm 2014 là 1,23 đồng.

- Chi phí tài chính: cứ 100 đồng chi phí thì công ty bỏ ra 2,04 đồng chi phí tài chính năm 2015, năm 2014 là 0,94 đồng, vậy chi phí tài chính năm 2015 cao hơn so với năm 2014 là 1,1 đồng.

- Chi phí bán hàng: cứ 100 đồng chi phí thì năm 2015 công ty bỏ ra 1,82 đồng chi phí bán hàng, năm 2014 là 1,59 đồng, vậy chi phí bán hàng năm 2014 thấp hơn so với năm 2013 là 0,24 đồng.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: cứ 100 nghìn đồng chi phí thì năm 2015 công ty bỏ ra 0,42 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp, năm 2014 là 0,46 đồng, vậy chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2015 thấp hơn so với năm 2014 là 0,04 đồng.

- 2015/2016

- Giá vốn hàng bán: cứ 100 đồng chi phí thì công ty bỏ ra được 97,03 đồng giá vốn hàng bán năm 2016, còn với năm 2015 là 95,71 đồng, vậy giá vốn hàng bán bỏ ra năm 2016 nhiều hơn so với năm 2015 là 1,32 đồng.

- Chi phí tài chính: cứ 100 đồng chi phí thì công ty bỏ ra 1,28 đồng chi phí tài chính năm 2016, năm 2015 là 2,04 đồng, vậy chi phí tài chính năm 2016 thấp hơn so với năm 2015 là 0,76 đồng.

- Chi phí bán hàng: cứ 100 đồng chi phí thì năm 2016 công ty bỏ ra 1,32 đồng chi phí bán hàng, năm 2015 là 1,82 đồng, vậy chi phí bán hàng năm 2016 thấp hơn so với năm 2015 là 0,5 đồng.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: cứ 100 đồng chi phí thì năm 2016 công ty bỏ ra 0,36 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp, năm 2015 là 0,45 đồng, vậy chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 ít hơn so với năm là 0,05 đồng.

Vào giai đoạn 2014-2015 các chi phí có xu hướng tăng. Trong khi đó vào giai đoạn 2015-2016 chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính có xu hướng giảm nhưng do giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng tương đối cao nên kéo theo tổng chi phí năm 2016 bỏ ra cao hơn so với năm 2015.

Tóm lại, tình hình hoạt động kinh doanh của Intimex Group chưa tốt. Tốc độ giảm của doanh thu năm 2015 so với năm 2014 nhanh hơn tốc độ giảm của chi phí. Giai đoạn 2015 – 2016 doanh thu 2016 tăng khá ổn nhưng kèm theo đó chi phí cũng tăng với tốc độ không kém, điều này cho thấy công ty đang có vấn đề ở khâu quản lý chi phí. Tiếp theo, ta đi vào phân tích lợi nhuận trước và sau thuế.

2.3.3 Phân tích lợi nhuận

2.3.3.1 Phân tích theo chiều ngang

Bảng 2.5: Biến động lợi nhuận trước và sau thuế theo chiều ngang của

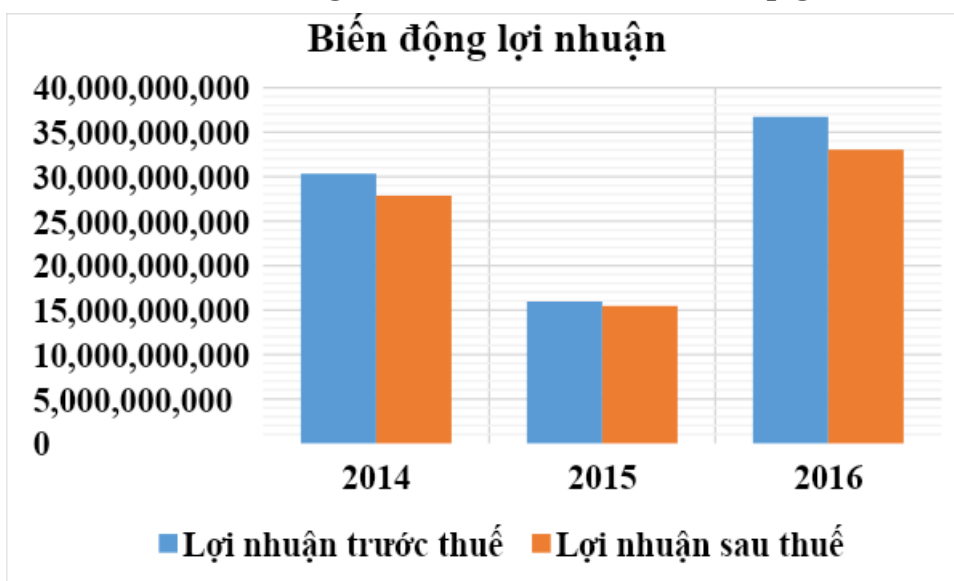
Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VND, %

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Doanh thu	13.488.369.842.982	12.916.683.708.980	16.687.823.878.903	-571.686.134.002	-4,24	3.771.140.169.923	29,2
Chi phí	13.458.060.819.339	12.900.752.118.175	16.651.087.335.055	-557.308.701.164	-4,14	3.750.335.216.880	29,07
Lợi nhuận trước thuế	30.309.023.643	15.931.590.805	36.736.543.848	-14.377.432.838	-47,44	20.804.953.043	130,59
Lợi nhuận sau thuế	27.842.480.558	15.440.891.240	33.020.950.481	-12.401.589.318	-44,54	17.580.059.241	113,85

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

Biểu đồ 2.4: Biến động lợi nhuận của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.



Nhận xét:

Qua biểu đồ ta thấy, lợi nhuận trước và sau thuế của công ty năm 2015 giảm so với năm 2014 và năm 2016 tăng so với năm 2015.

Cụ thể:

- Lợi nhuận trước thuế năm 2015 giảm 14.377.432.838 đồng tương ứng -47,44% và năm 2016 tăng 20.804.953.043 đồng tương ứng với 130,59%.
- Lợi nhuận sau thuế năm 2015 giảm 12.401.589.318 đồng tương ứng với 44,54% và năm 2016 tăng 17.580.059.241 đồng tương ứng với 113,85%.

Tóm lại, lợi nhuận sau thuế đạt được mức tăng trưởng như vậy là một kết quả đáng mừng, điều này cho thấy công ty đã hoạt động hiệu quả và đi đúng hướng trong năm 2016. Nhưng để đạt được kết quả cao hơn nữa trong tương lai thì bên cạnh việc đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng từ các hoạt động mang lại lợi nhuận, đồng thời công ty cũng cần phải tăng cường kiểm soát, quản lý chặt chẽ các loại chi phí nhằm đưa hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng hiệu quả hơn.

2.3.3.2 Phân tích theo chiều dọc

Bảng 2.6: Biến động lợi nhuận trước và sau thuế theo chiều dọc của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Tỷ lệ so với tổng doanh thu(%)			Biến động	
				2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
Doanh thu	13.488.369.842.982	12.916.683.708.980	16.687.823.878.903	100	100	100	0	0
Chi phí	13.458.060.819.339	12.900.752.118.175	16.651.087.335.055	99,78	99,88	99,78	0,1	-0,1
Lợi nhuận trước thuế	30.309.023.643	15.931.590.805	36.736.543.848	0,22	0,12	0,22	-0,1	0,1
Lợi nhuận sau thuế	27.842.480.558	15.440.891.240	33.020.950.481	0,21	0,12	0,2	-0,09	0,08

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

Nhận xét:

Qua bảng trên, ta thấy được mức độ biến động của các chỉ tiêu trong giai đoạn 2014 – 2015 và 2015 – 2016 so với tổng doanh thu và ta biết được cứ 100 đồng doanh thu sẽ cho ra bao nhiêu đồng giá vốn, chi phí, lợi nhuận,... và xu hướng tăng giảm của các chỉ tiêu đó. Cụ thể:

- 2015/2014:

Tổng chi phí: cứ 100 đồng doanh thu thì công ty bỏ ra mức chi phí là 99,88 đồng vào năm 2015, năm 2014 là 99,78 đồng, vậy chi phí bỏ ra năm 2015 nhiều hơn so với năm 2014 là 0,1 đồng.

Lợi nhuận trước thuế: cứ 100 đồng doanh thu công ty thu được lợi nhuận trước thuế năm 2015 là 0,12 đồng, năm 2014 là 0,22 đồng, ta thấy năm 2015 tỷ trọng này đã giảm xuống 0,1 đồng.

Lợi nhuận sau thuế: sau khi doanh thu trừ đi các chi phí phát sinh, trừ đi các nghĩa vụ của công ty đối với Nhà nước thì cứ 100 đồng doanh thu sẽ cho ta 0,12 đồng lợi nhuận vào năm 2015 và năm 2014 là 0,21 đồng, cho thấy 2015 lợi nhuận sau thuế của 2014 giảm 0,09 đồng so với năm 2014

- 2016/2015:

Tổng chi phí: cứ 100 đồng doanh thu thì công ty bỏ ra mức chi phí là 99,78 đồng vào năm 2016, năm 2015 là 99,88 đồng , vậy chi phí bỏ ra năm 2016 ít hơn so với năm 2015 là 0,1 đồng.

Lợi nhuận trước thuế: cứ 100 doanh thu công ty thu được lợi nhuận trước thuế năm 2016 chiếm 0,22 đồng, năm 2015 là 0,12 đồng, ta thấy năm 2016 tỷ trọng này đã tăng lên 0,1 đồng.

Lợi nhuận sau thuế: cứ 100 đồng doanh thu sẽ cho ta 0,2 đồng lợi nhuận vào năm 2016, năm 2015 là 0,12 đồng điều này cho ta thấy lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 0,08 đồng so với năm 2015.

Tóm lại, do tổng chi phí tăng kéo theo, khi doanh thu đã khấu trừ tất cả chi phí thì lợi nhuận thu được cũng tăng và ngược lại với điều kiện các yếu tố khác không thay đổi. Điều này cho thấy, ngoài việc công ty đầu tư, phát triển cũng cần chú trọng đến chi phí và nhu cầu khả quan của khách hàng. Hoạt động kinh doanh của công ty trải qua 3 năm có thể nói là đạt kết quả khá tốt, biểu hiện thông qua lợi nhuận trước thuế. Tuy nhiên, hiệu quả đạt được chưa đồng đều giữa các khoản mục lợi nhuận của công ty. Việc phân tích tình hình lợi nhuận của công ty qua các năm chỉ là để cho ta thấy được những hạn chế của công ty trong giai đoạn này chứ chưa thể hiện được hết các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hay hoạt động kinh doanh của công ty.

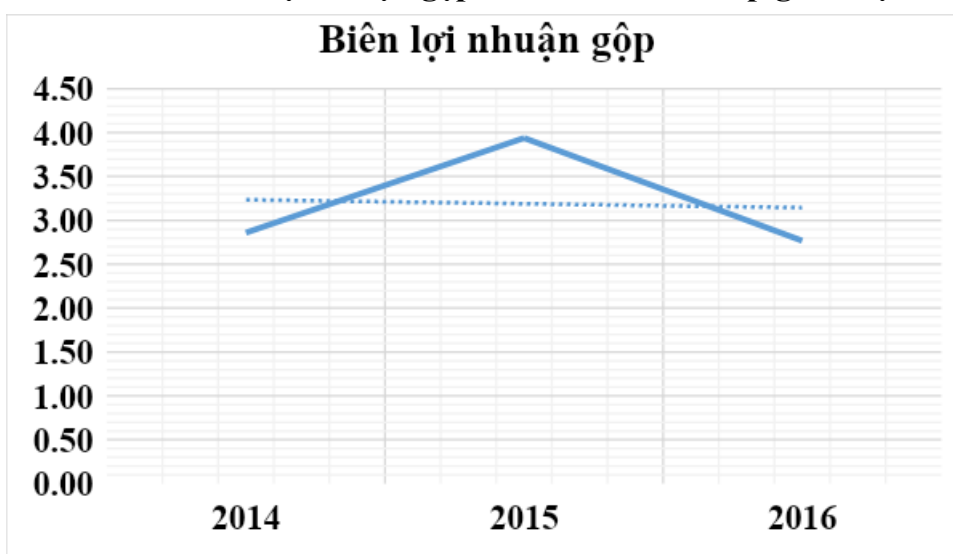
● **Biên lợi nhuận gộp**

Bảng 2.7: Biên lợi nhuận gộp của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.

Đơn vị tính: VNĐ, %

Biên lợi nhuận gộp (%)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	2,86	3,94	2,77	1,08	37,76	-1,17	-29,7

Biểu đồ 2.5: Biên lợi nhuận gộp của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.



Nhận xét:

Dựa vào biểu đồ và bảng trên có thể thấy khả năng sinh lãi từ hoạt động kinh doanh của Intimex Group tương đối tốt, mặc dù giảm nhẹ đôi chút qua 3 năm,

doanh nghiệp cần có chính sách thích hợp để giải quyết tình hình giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng quá cao, điển hình như giá hàng bán ra.

Năm 2014 biên lợi nhuận gộp đạt 2,86%, nghĩa là mỗi đồng doanh thu thu về tạo ra được 2,86 đồng thu nhập sau khi trừ đi giá vốn hàng bán.

Năm 2015 biên lợi nhuận gộp đạt 3,94%, đây là mức cao nhất trong 3 năm, tăng 37,76% so với năm 2014, nghĩa là mỗi đồng doanh thu thu về tạo ra được 3,94 đồng thu nhập sau khi trừ đi giá vốn hàng bán.

Năm 2016 biên lợi nhuận gộp đạt 2,77%, thấp nhất trong 3 năm, giảm 29,7% so với năm 2015, nghĩa là mỗi đồng doanh thu thu về chỉ tạo ra được 2,77 đồng thu nhập sau khi trừ đi giá vốn hàng bán.

Doanh nghiệp có tốc độ tăng chi phí cao hơn so với doanh thu nên hệ số biên lợi nhuận gộp của doanh nghiệp giảm. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp cần kiểm soát tốt các chi phí của mình.

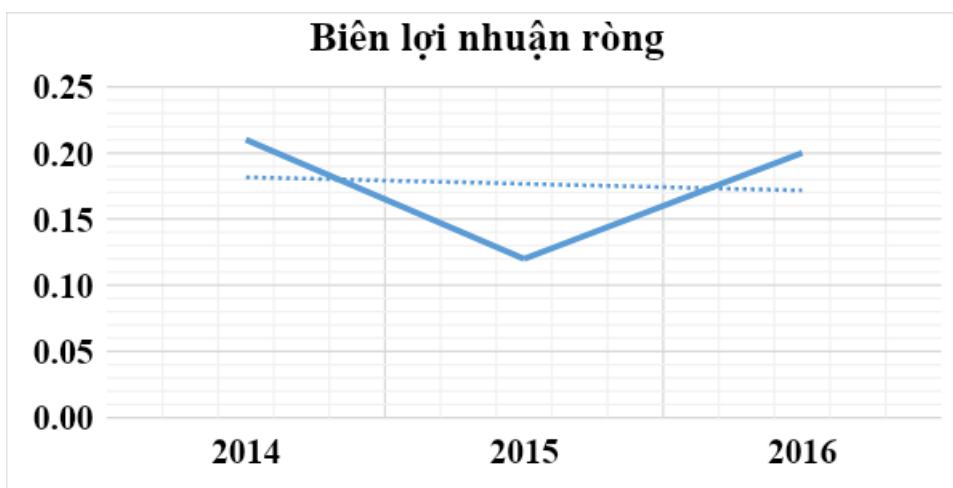
● **Biên lợi nhuận ròng**

Bảng 2.8: Biên lợi nhuận ròng của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.

Đơn vị tính: VNĐ, %

Biên lợi nhuận ròng (%)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	0,21	0,12	0,2	-0,09	-42,86	0,08	66,67

Biểu đồ 2.6: Biên lợi nhuận ròng của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016.



Nhận xét:

Nhìn chung biên lợi nhuận ròng có chiều hướng giảm nhẹ qua 3 năm chứng tỏ việc kinh doanh của công ty chưa thật sự tốt. Cụ thể:

Năm 2014 biên lợi nhuận ròng đạt 0,21%, mức cao nhất trong 3 năm, nghĩa là mỗi đồng lợi nhuận, nghĩa là mỗi đồng doanh thu thu về tạo ra được 0,21 đồng lợi nhuận.

Năm 2015 biên lợi nhuận ròng đạt 0,12%, thấp nhất giai đoạn 2014 – 2016, giảm 42,86% so với năm 2014, do mức tăng lợi nhuận sau thuế thấp hơn mức tăng trưởng doanh thu. Nguyên nhân là sự tăng trưởng doanh thu quá thấp so với mức tăng chi phí và mức biến động của thuế TNDN hiện hành.

Năm 2016 biên lợi nhuận ròng đạt 0,2%, tăng vượt bậc, tăng 66,67% so với năm 2015, nghĩa là mỗi đồng doanh thu thu về tạo ra được 0,2 đồng lợi nhuận.

Công ty chưa đạt được mức lợi nhuận ròng tương đối cao do đó cần phải quản lý các nguồn vốn và giảm các khoản chi phí của mình một cách hiệu quả hơn.

2.3.4 Phân tích tỷ số tài chính

2.3.4.1 Khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán hiện hành**

Bảng 2.9: Khả năng thanh toán hiện hành của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VND, %

Khả năng thanh toán hiện hành (lần)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	1,01	1,01	1,02	0	-0,36	0,01	0,82
Trung bình ngành	1,53	1,54	1,32	0,01	0,65	-0,22	-14,29

Nhận xét:

Nhìn chung chỉ số khả năng thanh toán hiện hành của Intimex Group có xu hướng tăng nhẹ qua các năm, trong khi đó trung bình ngành lại có xu hướng giảm, cụ thể như sau:

Intimex Group có chỉ số khả năng thanh toán hiện hành năm 2014, 2015 và 2016 đều lớn hơn 1 tức là tài sản lưu động lớn hơn nợ ngắn hạn, cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là khá tốt. Đây là một dấu hiệu khả quan.

Nói cách khác, năm 2014 – 2015 một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,01 đồng tài sản lưu động. Năm 2016, một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,02 tài sản lưu động. Chỉ số này có xu hướng tăng, mặc dù chỉ tăng nhẹ, là do nợ ngắn hạn không tăng cao chứng tỏ công ty hoàn toàn có khả năng sử dụng các tài sản ngắn hạn của mình (tiền, hàng tồn kho, các khoản phải thu, ...) để giải quyết các khoản nợ đang tồn đọng.

So với trung bình ngành thì chỉ số này của Intimex Group ở mức chấp nhận được, vừa đủ khả năng để thanh toán các khoản nợ. Trong thời gian tới công ty nên duy trì tỷ số này để đảm bảo sự tin tưởng của chủ nợ và nếu có thể, công ty nên giảm bớt các khoản nợ để đảm bảo khả năng thanh toán ở mức cao hơn.

- **Khả năng thanh toán nhanh**

Bảng 2.10: Khả năng thanh toán nhanh của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Khả năng thanh toán nhanh (lần)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	0,56	0,43	0,45	-0,13	-23,62	0,02	4,63
Trung bình ngành	1,19	1,17	1,32	-0,02	-1,68	0,15	12,82

Nhận xét:

Năm 2014 công ty có 0,56 đồng tài sản có tính thanh khoản cho mỗi đồng nợ ngắn hạn. Năm 2015 giảm xuống chỉ còn 0,43 đồng nhưng đến năm 2016 đã tăng nhẹ lên 0,45 đồng tài sản có tính thanh khoản cho mỗi đồng nợ ngắn hạn. Điều này chứng tỏ khả năng thanh toán thực của công ty là không ổn định.

Năm 2015 tỷ số thanh toán nhanh của công ty đạt mức thấp nhất trong 3 năm là do hàng tồn kho tăng mạnh và nợ ngắn hạn của công ty cũng tăng. Mặc dù vậy tỷ số này cũng cho thấy năm 2015 và 2016 công ty đã chiếm dụng nhiều vốn, đặc biệt là năm 2015 doanh nghiệp đã sử dụng vốn vay có hiệu quả và khuếch đại được lợi nhuận.

Năm 2016 tỷ số thanh toán nhanh của công ty tăng lên là do hạn mức tín dụng ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp là thấp dẫn đến việc nợ ngắn hạn của công ty cũng giảm, đồng thời hàng tồn kho cũng giảm do công ty đã giải quyết được phần nào đó lượng hàng tồn của năm trước. Nếu hàng tồn kho của công ty vẫn ứ đọng trong thời gian dài sẽ làm cho hàng hóa bị giảm giá trị, dẫn đến khó khăn về tài chính không đủ chi trả các khoản nợ đến hạn. Công ty cần đẩy mạnh công tác bán hàng để giảm lượng hàng tồn xuống mức thấp nhất có thể, nâng cao khả năng thanh toán nhanh nhằm tăng khả năng trả nợ cho công ty.

So với trung bình ngành thì qua 3 năm chỉ số này thấp phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp chưa tốt, doanh nghiệp chưa hoàn toàn đáp ứng được yêu cầu thanh toán và khả năng trả nợ ngắn hạn nên khả năng thanh toán nhanh của công ty khó mà tin tưởng được.

2.3.4.2 Hiệu quả sử dụng tài sản

- Kỳ thu tiền bình quân**

Bảng 2.11: Kỳ thu tiền bình quân của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	27,2	34,23	30,43	7,04	25,87	-3,81	-11,12

Nhận xét:

Phát sinh nợ phải thu khách hàng cũng là điều không thể tránh khỏi trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Qua bảng phân tích số liệu trên, kỳ thu tiền bình quân của công ty năm 2014 là 27,2 ngày, năm 2015 là 34,23 ngày và 2016 là 30,43 ngày cho thấy số ngày thu tiền bình quân đến năm 2016 đã tăng so với năm 2014 và giảm so với năm 2015.

Năm 2015 kỳ thu tiền bình quân là cao nhất trong 3 năm là do doanh thu bán hàng của năm này có xu hướng giảm nhưng khoản phải thu lại có xu hướng tăng lên.

Doanh nghiệp bán hàng trả chậm là một trong các biện pháp để thu hút khách hàng, tăng cường doanh thu. Ngoài ra để giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới công ty đã gia hạn các khoản phải thu hết mức có thể. Nếu khách hàng nợ nhiều trong thời gian dài sẽ chiếm dụng nhiều vốn của doanh nghiệp, nó trở thành yếu tố chi phối tình hình tài chính của doanh nghiệp, ảnh hưởng không tốt tới dòng tiền và suy giảm khả năng thanh toán của doanh nghiệp, đây là điều đáng báo động.

Năm 2016 kỳ thu tiền bình quân giảm so với năm 2015 chứng tỏ công tác thu hồi nợ của công ty đã được cải thiện.

Gia hạn các khoản phải thu là bước đi nhiều rủi ro, do đó công ty cần phải cân nhắc kỹ càng.

- Vòng quay tổng tài sản**

Bảng 2.12: Vòng quay tổng tài sản của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Vòng quay tổng tài sản (vòng)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	4,39	3,42	3,81	-0,97	-22,08	0,39	11,27
Trung bình ngành	0,94	0,98	1,03	0,04	4,26	0,05	5,1

Nhận xét:

Vòng quay tổng tài sản của công ty năm 2014 là 4,39 vòng, năm 2015 là 3,42 vòng và 2016 là 3,81 vòng có nghĩa là tương ứng 1 đồng tài sản bỏ ra thì công ty thu được 4,39 đồng doanh thu năm 2014; 3,42 đồng doanh thu năm 2015 và 3,81 đồng doanh thu năm 2016.

Hiệu suất sử dụng tài sản giai đoạn 2014 – 2016 đều lớn hơn 1, chứng tỏ việc sử dụng tài sản của công ty vào các hoạt động kinh doanh trong giai đoạn này khá hiệu quả. Tuy nhiên năm 2015, 2016 đã giảm so với năm 2014 cho thấy tình hình kinh doanh của doanh nghiệp bị sụt giảm đôi chút.

Nhìn chung ta có thể thấy tổng tài sản năm 2014 được sử dụng hiệu quả nhất, là do tăng được doanh thu vì trong năm lượng hàng bán ra tăng và đồng thời tổng tài sản của công ty lại giảm.

So với trung bình ngành thì vòng quay tổng tài sản của Intimex Group cao hơn nhiều, đây là con số đáng mừng, công ty cần phải duy trì tỷ số này.

● **Vòng quay vốn lưu động**

Bảng 2.13: Vòng quay vốn lưu động của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Vòng quay tài sản lưu động (vòng)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	5,07	3,81	4,18	-1,25	-24,7	0,36	9,54
Trung bình ngành	0,4	0,3	0,41	-0,1	-25	0,11	36,67

Nhận xét:

Qua tính toán ta thấy rằng xu hướng biến động của tỷ số này là giảm vào năm 2015 và tăng vào năm 2016, do doanh thu năm 2015 giảm trong khi tài sản ngắn hạn lại tăng cao, trái lại năm 2016 thì doanh thu tăng cao còn tài sản ngắn hạn lại giảm mạnh. Cụ thể:

Năm 2014 cứ một đồng tài sản ngắn hạn đầu tư mang lại 5,07 đồng doanh thu thuần, đây là mức cao nhất trong 3 năm.

Năm 2015 cứ một đồng tài sản ngắn hạn đầu tư chỉ mang lại 3,81 đồng doanh thu thuần, thấp nhất.

Năm 2016 cứ một đồng tài sản ngắn hạn đầu tư mang lại tới 4,18 đồng doanh thu thuần.

Tài sản ngắn hạn là loại tài sản có tính thanh khoản cao ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Tỷ số này của trung bình ngành là tương đối thấp, do đặc tính ngành nghề và sản phẩm phục vụ hàng tồn kho luôn ở mức cao để phòng tránh rủi ro và đáp ứng nhu cầu đột biến của thị trường cũng như sản phẩm dễ dàng lưu trữ bảo quản không tốn kém quá nhiều chi phí.

Nhìn chung công ty đã quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn tài sản của mình để tạo ra nguồn doanh thu đáng kể.

- **Vòng quay hàng tồn kho**

Bảng 2.14: Vòng quay hàng tồn kho của Intimex Group giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VND, %

Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	10,72	7,02	7,18	-3,69	-34,45	0,16	2,24

Nhận xét:

Vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu phản ánh bằng hàng hóa luân chuyển bao nhiêu vòng trong kỳ. Hàng tồn kho là 1 chỉ tiêu quan trọng vì xác định được mức tồn kho hợp lý để đạt được mục đích doanh số, chi phí và lợi nhuận là điều hết sức khó khăn, do đó hàng tồn kho cao hay thấp tùy thuộc vào loại hình kinh doanh. Vòng quay hàng tồn kho của công ty qua 3 năm 2014 – 2016 có chiều hướng giảm.

Trong giai đoạn vừa qua ta thấy vòng quay hàng tồn kho lần lượt là 10,72 vòng; 7,02 vòng; 7,18 vòng tức là hàng tồn kho của công ty đã quay 10,72 vòng; 7,02 vòng; 7,18 để tạo ra doanh thu. Năm 2015 chỉ số này giảm khá mạnh, giảm 34,45% so với năm 2014, tương ứng giảm 3,69 vòng; năm 2016 tuy có tăng so với năm 2015 nhưng mức độ tăng là rất ít, tăng 2,24% tương ứng với 0,16 vòng.

Do đặc tính ngành nghề, công ty phải tích trữ lượng lớn hàng tồn kho để đáp ứng nhu cầu tăng đột biến của thị trường, nhất là trong thời điểm thời tiết biến đổi bất thường dẫn đến giá cả phê biến đổi theo. Đây giống như việc công ty đang chờ

đội thời cơ chín mùi để tung ra thị trường thu về nguồn vốn cũng như doanh thu cao nhất có thể. Tuy nhiên, sản phẩm đa số là các mặt hàng nông sản, nếu lưu trữ quá lâu mà không thể tiêu thụ sẽ trở thành mối nguy cho doanh nghiệp.

Khi nhìn vào chỉ số vòng quay hàng tồn kho của Intimex Group ta thấy con số này không quá cao, công ty vẫn đầu tư quá nhiều vào hàng tồn kho, nguyên nhân vòng quay hàng tồn kho của công ty còn thấp là do tình hình bán hàng không được tốt lắm và lượng hàng tồn kho không hợp lý. Vì vậy công ty nên tiếp tục thực hiện thắt chặt công tác quản lý hàng tồn kho cho phù hợp nhằm giảm những chi phí không cần thiết phát sinh liên quan đến hàng tồn kho, tạo điều kiện giải phóng vốn dự trữ để xoay vốn nhanh, hạn chế nguồn vốn đi vay, góp phần nâng cao lợi nhuận.

2.3.4.3 Hệ số quản trị nợ

- **Tỷ số nợ trên tổng tài sản**

Bảng 2.15: Tỷ số nợ trên tổng tài sản của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Tỷ số nợ trên tổng tài sản (%)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	90,28	92,93	91,94	2,64	2,93	-0,99	-1,06
Trung bình ngành	0,41	0,43	0,45	0,02	4,88	0,02	4,65

Nhận xét:

Tỷ số nợ trên tổng tài sản cho biết có bao nhiêu phần trăm tài sản của doanh nghiệp là từ đi vay. Qua đây biết được khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Từ bảng số liệu trên đã thể hiện rõ tình trạng đáng báo động của Intimex Group, con số mượn nợ qua 3 năm đều trên 90%, cho thấy công ty hoàn toàn phụ thuộc phải đi mượn nợ. Cụ thể:

Tỷ số nợ trên tổng tài sản của công ty năm 2014, năm 2015 và năm 2016 lần lượt là 90,28%; 92,93% và 91,94% điều này cho thấy năm 2014 công ty muốn sử dụng 1 đồng vốn thì phải vay nợ bên ngoài 0,9 đồng, năm 2015 công ty muốn sử dụng 1 đồng vốn thì phải vay nợ bên ngoài 0,93 đồng và năm 2016 công ty muốn sử dụng 1 đồng vốn thì phải vay nợ bên ngoài 0,92 đồng. Từ năm 2014 đến năm 2015 hệ số này đã tăng 2,93% chứng tỏ khả năng thanh toán khoản nợ của công ty đang có chiều hướng không tốt. Từ năm 2015 đến năm 2016 hệ số này đã giảm 1,06% chứng tỏ khả năng thanh toán khoản nợ của công ty đang có chiều hướng tốt hơn năm trước.

So với trung bình ngành thì tỷ số này khá cao, công ty có thể rơi vào tình trạng khó khăn về tài chính, mất khả năng thanh toán.

Khi tỷ số này cao thì có lợi cho chủ sở hữu doanh nghiệp vì công ty có thể sử dụng vốn vay để khuếch trương lợi nhuận trên vốn cổ phần. Mặt khác, cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp là thấp, phụ thuộc khá nhiều vào nguồn vốn đi vay và cũng cho ta thấy được uy tín của doanh nghiệp, sự tin tưởng của các nhà cho vay đối với doanh nghiệp, vì 3 năm liên tiếp đều cho công ty vay với tỷ trọng lớn.

- **Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu**

Bảng 2.16: Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu (lần)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	9,29	13,13	11,4	3,84	41,37	-1,73	-13,2
Trung bình ngành	0,92	0,85	0,94	-0,07	-7,61	0,09	10,59

Nhận xét:

Nhìn chung tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu tăng, do cơ cấu tài sản chính của doanh nghiệp khoản nợ chiếm tỷ trọng quá lớn trong khi vốn chủ sở hữu bao gồm vốn chủ đầu tư và lợi nhuận giữ lại, các quỹ và nguồn khác thì tăng rất ít. Cụ thể:

Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu của công ty năm 2014 là 9,29 lần, năm 2015 là 13,13 lần và năm 2016 là 11,14 lần cho thấy năm 2015 công ty đã đi vay nhiều hơn vốn chủ sở hữu 41,37% so với năm 2014 và năm 2016 ít hơn năm 2015 là 13,2%. Nguyên nhân là do hoạt động kinh doanh của công ty cần có nguồn vốn lớn nên khi mở rộng quy mô kinh doanh, công ty chỉ có thể tiếp tục đi mượn nợ.

So với trung bình ngành thì chỉ số này của Intimex Group là khá cao, chứng tỏ công ty phụ thuộc khá nhiều vào hình thức huy động vốn bằng vay nợ và cũng nhờ vậy công ty ít chịu thuế hơn, cho thấy công ty biết khai thác lợi ích của hiệu quả tiết kiệm thuế.

Trong thời gian tới công ty cần có biện pháp nâng cao vốn chủ sở hữu để chủ động trong việc huy động vốn cho các hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời nâng cao khả năng tự chủ tài chính, không nên quá phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài.

2.3.4.4 Tỷ suất sinh lợi

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản

Bảng 2.17: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

ROA (%)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	0,91	0,41	0,76	-0,5	-54,84	0,35	84,05
Trung bình ngành	11	14	13	3	27,27	-1	-7,14

Nhận xét:

Qua tính toán nhận thấy tỷ số sinh lợi trên tổng tài sản của doanh nghiệp qua các năm luôn lớn hơn 0, có nghĩa là doanh nghiệp vẫn làm ăn có lãi nhưng tỷ số này khá thấp. Cụ thể:

Năm 2014 thì ROA là 0,91%, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn đầu tư vào tổng tài sản thu về được 0,91 đồng lợi nhuận sau thuế.

Năm 2015 thì ROA là 0,41%, giảm 54,84% so với năm 2014, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn đầu tư vào tổng tài sản chỉ thu về được 0,41 đồng lợi nhuận sau thuế.

Năm 2016 thì ROA là 0,76%, tăng 84,05% so với năm 2015, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn đầu tư vào tổng tài sản thu về được 0,76 đồng lợi nhuận sau thuế.

ROA của Intimex Group thấp hơn trung bình ngành rất nhiều cho thấy việc đầu tư kinh doanh chưa đạt hiệu quả tốt.

Trong giai đoạn đầu mới khai thác và đưa vào sử dụng, tài sản của công ty chưa phát huy được hiệu quả nên lợi nhuận còn thấp. Vì vậy, công ty cần đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nhằm tăng nguồn doanh thu và lợi nhuận sau thuế, nhằm nâng cao khả năng sinh lời của tài sản.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

Bảng 2.18: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Intimex Group so với trung bình ngành giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: VNĐ, %

ROE (%)	2014	2015	2016	Chênh lệch 2014/2015		Chênh lệch 2015/2016	
				+/-	%	+/-	%
Intimex Group	9,41	5,04	10,01	-4,37	-46,44	4,97	98,61
Trung bình ngành	21	27	25	6	28,57	-2	-0,07

Nhận xét:

Để đo lường chính xác hơn khả năng sinh lợi của công ty từ chính năng lực của công ty, chúng ta phải xem xét tới mối quan hệ giữa lợi nhuận đạt được từ vốn

chủ sở hữu của công ty. Nếu đứng trên góc độ là một cổ đông công ty thì nhà đầu tư rất quan tâm đến tỷ số này, vì nó cho biết khả năng đem lại lợi nhuận cho những đồng vốn mình bỏ vào công ty này. Tỷ số này ở công ty trong thời gian qua là khá nhỏ.

Năm 2014, công ty chỉ đạt 9,41% tức là 100 đồng vốn bỏ ra tạo ra 9,41 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2015, tỷ số này là 5,04% tức là giảm 46,44% so với năm 2013 và đến năm 2016 tỷ số này đạt 10,01% tăng gần gấp đôi năm 2015.

Nguyên nhân là do sự chênh lệch lớn giữa lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu. Qua phân tích cho thấy tỷ số này còn ở mức thấp là do quy mô hoạt động của công ty là khá lớn cũng phải đi vay để có vốn hoạt động nên lợi nhuận mang lại không cao.

So với trung bình ngành thì tỷ số này của Intimex Group là thấp, công ty cần phải có biện pháp để nâng cao tỷ suất này và phấn đấu nỗ lực và phát huy nhiều hơn trong tương lai và đem lại lợi nhuận cho công ty.

ROE của công ty đang có dấu hiệu tăng nhưng ở mức thấp nên công ty cần phải hoạt động có hiệu quả hơn và giữ vững nâng cao tỷ số này.

2.4 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty

2.4.1 Nhân tố bên trong

2.4.1.1 Nhân lực

Intimex Group là một tập đoàn hoạt động “đa ngành, đa nghề, đa quốc gia” và đi đầu trong hoạt động xuất nhập khẩu với 900 nhân viên có trình độ chuyên môn cao. Trong suốt thời gian diễn ra khủng hoảng tài chính toàn cầu, Intimex Group vẫn nỗ lực tập trung vào sự phát triển bền vững và ổn định, đồng thời đảm bảo cung ứng đủ nguồn nhân lực cho nhu cầu hiện tại và tương lai.

Văn phòng chính của Intimex Group có gần 300 lao động chính thức trong đó có gần 50% là nhân viên trong độ tuổi dưới 30 tuổi và thâm niên công tác trung bình là 8 năm. Trình độ học vấn: Đại học, Cao đẳng chiếm gần 70%, sau Đại học là gần 2% và còn lại là tốt nghiệp trung cấp, sơ cấp.[Phụ lục 5, trang viii]

Với nguyên tắc và văn hóa kinh doanh của công ty, Intimex Group đã sử dụng tiềm năng con người trong môi trường làm việc an toàn, công bằng, ý kiến của học viên được lắng nghe và khả năng làm việc được đánh giá cao. Ngoài ra để có một nguồn nhân lực dồi dào và có năng lực làm việc, Intimex Group luôn có các chính sách về phúc lợi, lương thưởng, tuyển dụng và đào tạo thông qua chương trình đào tạo riêng của công ty. Chính những điều trên đã giúp cho công ty được một lợi thế cạnh tranh, một thuận lợi cho riêng Intimex Group.

2.4.1.2 Tài chính

Về mặt tài chính, Intimex Group luôn đạt được những bước tăng trưởng lớn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán giai đoạn 2014 – 2016, công ty luôn thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ. Đến thời điểm hiện nay công ty không có nợ quá hạn. Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế GTGT, thuế TNDN theo quy định của Nhà nước.

Bảng 2.2. Bảng khái quát nguồn vốn của Công ty TNHH Đầu tư và phát triển thủy sản Bình Thuận năm 2014 -2016

Đơn vị: VND

NGUỒN VỐN	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
NỢ PHẢI TRẢ	57,110,506,905	45,797,492,694	57,699,339,823
1. Nợ ngắn hạn	50,969,784,485	40,011,743,888	52,311,779,717
2. Nợ dài hạn	6,140,722,420	5,785,748,806	5,387,560,106
VỐN CHỦ SỞ HỮU	6,489,849,827	6,790,495,027	7,850,462,878
1. Vốn chủ sở hữu	6,489,849,827	6,790,495,027	7,850,462,878
TỔNG NGUỒN VỐN	63,600,356,732	52,587,987,721	65,549,802,701

(Nguồn: Phòng hành chính kế toán của Công ty)

Bên cạnh đó, Intimex Group đang chú trọng mở rộng thêm nguồn tài chính để đẩy mạnh và nâng cao hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty trong thời gian tới.

2.4.1.3 Hệ thống thu mua sản xuất hàng xuất khẩu

Việt Nam là một trong những nước xuất khẩu cà phê xanh đứng thứ 2 thế giới sau Brazil nên nguồn cung cấp cà phê xanh nguyên liệu cho nhà máy chế biến thông qua các công ty thương mại với giá cao và thiếu tính ổn định, do đó, công ty đã tiến hành xây dựng hệ thống thu mua cà phê trực tiếp từ nông dân, kết hợp với việc hỗ trợ kỹ thuật chăm sóc cây trồng và chế biến với việc bao tiêu sản phẩm. Qua đó công ty có nguồn cà phê chất lượng tốt hơn và giá cả rẻ hơn. Điều này đã giúp nâng cao được giá trị cà phê xuất khẩu, tạo được uy tín cho công ty; giúp cho việc hợp tác giữa công ty và các hãng tàu trở nên dễ dàng hơn, tiết kiệm được một phần chi phí khi thực hiện thanh toán quốc tế thông qua các ngân hàng, hạn chế được những sai sót trong quá trình thực hiện, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Intimex Group.

Tuy nhiên, các vùng tập trung cà phê của Việt Nam nằm cách xa các nhà máy chế biến, đóng gói của công ty, và nằm cách xa các cảng biển, kho ngoại quốc, ... Điều này cũng gây khó khăn cho việc chuẩn bị, đóng gói và vận chuyển sản phẩm nội địa trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

2.4.2 Nhân tố bên ngoài

2.4.2.1 Luật pháp và hiệp ước quốc tế

Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) vào đầu năm 2007 và ngày 31/12/2015 Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) đã chính thức được thành lập, giúp thủ tục xuất khẩu sang các nước khu vực ASEAN được đơn giản hóa và tiết kiệm thời gian hơn, tạo thêm cơ hội cho Intimex Group mở rộng thị phần xuất khẩu và thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất khẩu nông sản của Intimex Group sang thị trường các nước thuộc khu vực.

Năm 2016, các hiệp định thương mại được tự do, cánh cửa xuất khẩu hàng hóa được rộng mở. Tuy nhiên, thị trường tự do hơn cũng đồng nghĩa với Intimex Group phải cạnh tranh khốc liệt hơn bội phần!

Năm 2017, Mỹ rút khỏi Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và áp dụng các biện pháp đơn phương để bảo hộ mậu dịch với từng nước, đòi hỏi doanh nghiệp Mỹ chuyển nhà máy về nước để tạo việc làm trong nước cũng như bảo vệ các doanh nghiệp Mỹ. Trong khi đó, Mỹ là một thị trường trọng điểm về xuất khẩu mặt hàng cà phê của Intimex Group, do đó, việc áp dụng các chính sách hạn chế tự do hoá thương mại, đặt ra những yêu cầu khắt khe trong việc thực hiện xuất khẩu cà phê của Mỹ trong thời gian tới sẽ là điểm khó khăn cho việc xuất khẩu cà phê sang nước đó trong tương lai.

2.4.2.2 Chính sách và công cụ quản lý của Nhà nước

Việt Nam đang mở rộng quan hệ thương mại quốc tế nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển, trong đó, thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa sẽ kích thích sản xuất trong nước phát triển. Theo bộ tài chính đã có nhiều ưu đãi về thuế, thuê đất, sử dụng đất và gia hạn vay tín dụng xuất khẩu cà phê. Điều này cho thấy Nhà nước chú trọng việc tạo môi trường thuận lợi khuyến khích các doanh nghiệp thực hiện xuất khẩu hàng hóa bằng những chính sách và công cụ quản lý.

Thông tư số 28/2011

1. Theo quy định tại Khoản 1 Điều 5 Luật thuế GTGT năm 2008: Sản phẩm chưa chế biến thành các sản phẩm khác hoặc chỉ qua sơ chế thông thường của tổ chức, cá nhân tự sản xuất, đánh bắt bán ra và ở khâu nhập khẩu thì thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT.

2. Nếu là sản phẩm chưa chế biến thành các sản phẩm khác hoặc chỉ qua sơ chế thông thường ở khâu kinh doanh thương mại thì thuộc đối tượng áp dụng thuế suất thuế GTGT 5% theo quy định tại Khoản 2(đ) Điều 8 Luật thuế GTGT năm 2008.

3. Nếu là sản phẩm đã qua chế biến thì thuộc đối tượng áp dụng thuế suất thuế GTGT 10% theo quy định tại Khoản 3 Điều 8 Luật thuế GTGT năm 2011.

Với quy định trên thì kể từ năm 2013 trở về trước khi xác định các mức thuế suất thuế GTGT khác nhau (5%, 10% hoặc không chịu thuế GTGT) đối với hàng nông, lâm, thủy sản tiêu thụ nội địa chỉ cần xem xét đến 2 yếu tố cơ bản liên quan đến hàng hóa là:

- Sản phẩm bán ra của tổ chức, cá nhân tự sản xuất, đánh bắt bán ra hoặc nhập khẩu ở khâu ban đầu hay ở khâu kinh doanh thương mại;
- Sản phẩm đã qua chế biến hay chưa qua chế biến

Vì vậy trong thời gian tới, việc Nhà nước cải thiện các thủ tục hải quan nhằm tạo điều kiện khuyến khích xuất khẩu sẽ là điểm thuận lợi cho việc thực hiện hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nông sản của Intimex Group. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng quản lý chặt chẽ hàng hóa xuất nhập khẩu cũng sẽ là điểm khó khăn trong việc thực hiện quy trình. Hơn nữa, theo quy định hiện nay, muốn xuất khẩu gạo, doanh nghiệp Việt Nam phải có nhà máy chế biến và có kho lớn đã gây khó khăn cho không ít doanh nghiệp.

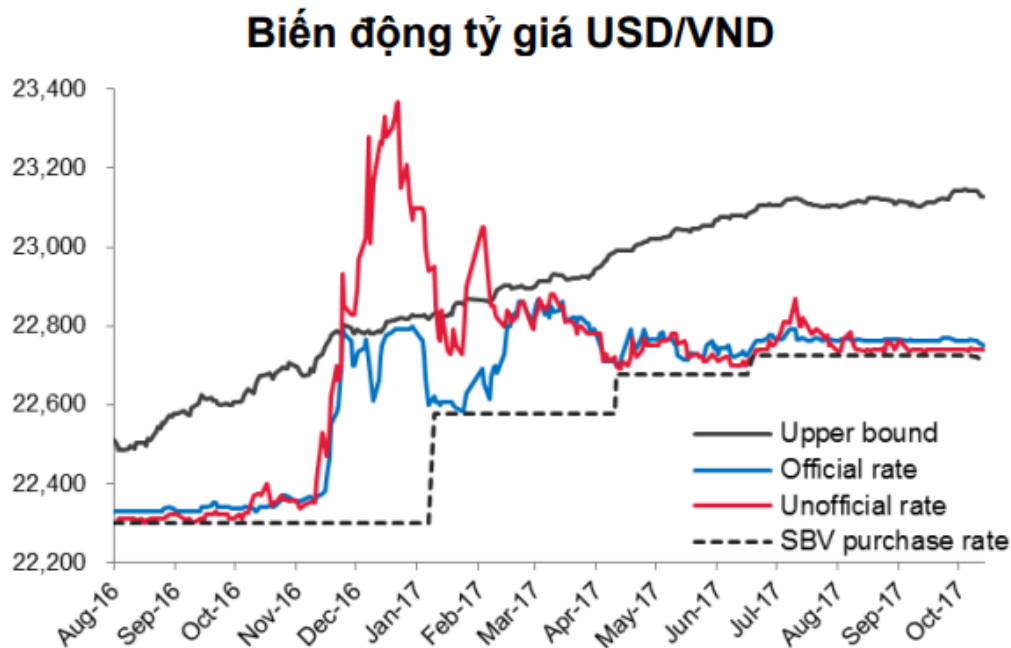
Ngoài ra, ngân hàng áp dụng các chính sách hỗ trợ và chiết khấu ưu đãi trong thanh toán quốc tế giúp công ty tiết kiệm được một phần chi phí khi thực hiện thanh toán quốc tế thông qua các ngân hàng.

2.4.2.3 Hệ thống cơ sở hạ tầng

Năm 2010 tuyến đường cao tốc Tp. Hồ Chí Minh – Trung Lương đã được xây dựng và đi vào hoạt động, tuyến đường cao tốc Tp. Hồ Chí Minh – Long Thành – Dầu Giây cũng được xây dựng và đi vào hoạt động năm 2015. Với những tuyến đường cao tốc sẽ giúp việc vận chuyển cà phê từ nơi thu mua đến nhà máy chế biến, đóng gói và vận chuyển đến cảng xuất,... trở nên nhanh chóng và tiết kiệm được nhiều chi phí cho Intimex Group. Bên cạnh đó, những hệ thống cảng biển quốc tế cũng được đầu tư mở rộng và phát triển như Cảng Cái Mép – Thị Vải là cảng nước sâu lớn nhất Việt Nam cũng giúp thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của công ty. Do đó, trong thời gian tới các dự án tuyến đường cao tốc sẽ được đầu tư xây dựng và hệ thống cảng biển quốc tế cũng được đầu tư cải thiện và nâng cao sẽ tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu nông sản của Intimex Group.

2.4.2.4 Tỷ giá hối đoái

Kinh tế toàn cầu 2017 đang có xu hướng phục hồi rõ nét, tuy tốc độ còn chậm và không đồng đều sau ảnh hưởng từ chiến tranh tiền tệ. Trước bối cảnh phục hồi không đồng đều của nền kinh tế thế giới, các quốc gia có những động thái khác nhau trong điều hành chính sách tiền tệ, và điều này cũng tác động khiến dòng vốn và thị trường ngoại hối có những xu hướng biến động phức tạp. Trong thời gian sắp tới, áp lực từ thị trường thế giới cũng được dự báo sẽ tiếp tục là yếu tố lớn nhất gây sức ép lên tỷ giá và thị trường ngoại hối. Do đó, tỷ giá đồng USD biến động phức tạp sẽ gây khó khăn cho việc thực hiện hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nông sản của Intimex Group.



Nguồn: NHNN, VCB, SSI

Thời gian qua, các ngân hàng đã dừng cho vay ngoại tệ với lãi suất thấp tạo khó khăn “kép” cho công ty. Mặt khác, xuất khẩu một số mặt hàng nông sản chủ lực của Intimex suy giảm mạnh chủ yếu do đồng tiền của các nước đối thủ cạnh tranh phá giá mạnh, khiến hàng nông sản của Việt Nam kém sức cạnh tranh hơn.

2.4.2.5 Khoa học công nghệ

Với sự phát triển của khoa học công nghệ, việc áp dụng những dây chuyền sản xuất chế biến cà phê vào trong quá trình chế biến đóng gói để đảm bảo cà phê xuất khẩu với chất lượng cao, tiết kiệm được nhiều chi phí và thời gian là điểm thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của Intimex Group.

Ngoài ra, việc khai báo hải quan điện tử thông qua phần mềm ECUS5 và khai báo C/O điện tử qua www.ecosys.gov.vn đã tạo điều kiện thuận lợi cho Intimex

Group thực hiện hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, nâng cao được hiệu quả hoạt động.

2.4.2.6 Điều kiện tự nhiên

Là nước sản xuất, xuất khẩu cà phê thứ hai trên thế giới (chỉ sau Brazil), hiện Việt Nam có diện tích trồng cà phê khoảng 700.000 ha, sản lượng cà phê nhân đạt 1,6 – 1,7 triệu tấn/năm. Điều kiện tự nhiên Việt Nam tương đối tốt, ít xảy ra thiên tai. Cà phê trồng ở Việt Nam có bao gồm cà phê vối (Robusta) chiếm 90% diện tích, cà phê chè (Arabica) 10% và cà phê mít (Excelsa) %. Cà phê vối ưa sống ở vùng nhiệt đới, độ cao thích hợp dưới 1000m, nhiệt độ khoảng 24 – 29°C, lượng mưa khoảng trên 1000mm và cần nhiều ánh sáng mặt trời hơn so với cây cà phê chè. Đây chính là điều kiện tự nhiên lý tưởng cho việc trồng các loại cà phê này tại Việt Nam, đó sẽ đảm bảo nguồn cung cà phê ổn định cho việc xuất khẩu cà phê của Intimex Group. Do đó, điều kiện tự nhiên phù hợp cho việc trồng cà phê sẽ tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của công ty.

Những năm gần đây, do thời tiết, khí hậu biến đổi thất thường làm giá cà phê biến động lên xuống liên tục, công ty tốn nhiều chi phí để trữ hàng tồn kho, gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của công ty.

2.5 Đánh giá tình hình hoạt động của công ty

2.5.1 Điểm mạnh

Là đơn vị kinh doanh xuất khẩu nông sản lớn của Việt Nam, các mặt hàng xuất khẩu như cà phê, gạo luôn đứng Top đầu của Việt Nam.

Intimex Group có chỉ số khả năng thanh toán hiện hành qua 3 năm đều lớn hơn 1 cho thấy công ty có đủ khả năng trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn và với số liệu này dễ dàng thuyết phục các nhà đầu tư cho vay nợ; hiệu suất sử dụng tài sản của công ty là khá tốt, đạt con số mà công ty mong muốn.

Nguồn vốn đảm bảo đáp ứng kịp thời cho nhu cầu đầu tư mới và các hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn, sử dụng hiệu quả và bảo toàn nguồn vốn chủ sở hữu. Luôn chủ động định hướng cơ cấu nợ và vốn chủ phù hợp với từng thời điểm của hoạt động sản xuất kinh doanh, gắn chắc với thời điểm thị trường tín dụng để có thể đạt được những thỏa thuận vay vốn với chi phí hợp lý.

Linh hoạt với các biến động tỷ giá, đảm bảo tình hình tài chính Công ty ổn định, đảm bảo dòng tiền, nguồn vốn luân chuyển tốt, nguồn tín dụng ngày càng lớn mạnh đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh toàn Tập đoàn.

Công ty đã chủ động nhập khẩu, đẩy mạnh hàng hóa thông qua các kênh phân phối và dần lấy lại thị trường và đạt hiệu quả cao.

Với lợi thế hệ thống kho bãi của các nhà máy chế biến trong Tập đoàn gắn kết hỗ trợ lẫn nhau, đảm bảo cung cấp hàng hóa chất lượng cao và ổn định, đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường làm tăng năng lực cạnh tranh. Công ty đã tận dụng cơ hội đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, tăng doanh thu và lợi nhuận.

Đội ngũ nhân viên tri thức, trẻ trung, năng động và đầy nhiệt huyết, được đào tạo chuyên nghiệp và thông thạo kiến thức chuyên môn. Mọi người đều đoàn kết, hăng say làm việc và làm việc có trách nhiệm cao vì mục tiêu chất lượng và phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

Cơ sở vật chất khang trang, an toàn, theo kịp với sự phát triển của công ty, tạo điều kiện thoải mái cho người lao động. Trang thiết bị được đầu tư đổi mới hiện đại phục vụ sản xuất kinh doanh. Đội ngũ nhân viên tích lũy được nhiều kinh nghiệm và khả năng trên lĩnh vực về XNK. Việc chuyển đổi công nghệ hóa ngày càng được hoàn thiện, đủ điều kiện để đáp ứng với công nghệ tiên tiến, từng bước theo kịp với nhu cầu của thị trường.

Trong quá trình hoạt động, Công ty đã có được một lượng khách hàng tương đối ổn định và hợp tác lâu dài trong nhiều năm qua.

2.5.2 Điểm yếu

Công ty chỉ tập trung vào các mặt hàng sản phẩm chủ lực tại một số thị trường lớn, các mặt hàng khác còn ảm đạm, số lượng hàng tồn đọng trong nước còn nhiều, mạng lưới phân bố chưa rộng.

Ta thấy được rằng vì hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản lưu động nên hệ số thanh toán nhanh của công ty là khá thấp, tất cả đều nhỏ hơn 1. Cho thấy công ty không có lượng tiền cần thiết để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và vốn bằng tiền của doanh nghiệp bị ứ đọng trong hàng tồn kho. Không những thế hệ số này đều giảm qua 3 năm điều nay cho thấy tình hình thanh toán nhanh của công ty là yếu.

Tuy nhiên kỳ thu tiền bình quân của Intimex Group vẫn còn rất lớn đặc biệt vào năm 2015, năm sau có giảm nhưng vẫn còn khá lớn. Như vậy chứng tỏ công ty vẫn đầu tư quá nhiều vào hàng tồn kho. Khi ta liên hệ chỉ số này với chỉ số thanh toán nhanh thì ta có thể thấy công ty giữ hàng tồn kho nhiều nên làm tỷ số thanh toán nhanh xuống quá thấp, không còn đủ để đảm bảo thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn. Nguyên nhân là do biến động giá cả thất thường nên tích trữ hàng tồn kho chờ ngày giá ổn định trở lại.

Công ty sử dụng nợ chưa hợp lý và việc sử dụng nợ như hiện nay sẽ khó mà thu hút được nhiều nhà đầu tư vào công ty, hơn nữa khi đứng trên góc độ của chủ nợ

thì họ có xu hướng nhắm tới các công ty có tỷ số nợ thấp vì như thế công ty có khả năng trả nợ cao, đây là lí do khiến cho công ty khó tiếp cận nguồn vốn hơn.

Tỷ số ROE và ROA của công ty đang ở mức thấp. Đối với một công ty thành lập lâu năm như vậy thì tỷ số này đã gây nhiều khó khăn cho công ty. Công ty đang mở rộng hoạt động kinh doanh cũng như thị trường tiêu thụ nên cần nhiều vốn. Nhưng vốn chủ sở hữu không tăng nên công ty phải đi vay mượn nhiều từ bên ngoài điều này làm cho công ty phải chịu lãi suất cao.

Ngoài ra việc tăng nhanh của các loại chi phí đã làm kìm hãm tốc độ tăng của lợi nhuận. Ta thấy rằng giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất và có xu hướng tăng qua thời gian. Giá vốn tăng lên chủ yếu là do bị tác động bởi các yếu tố nội địa lẫn ngoại địa, bao gồm chi phí nhân công, chi phí nguyên vật liệu và tỷ giá hối đoái, kéo theo giá bán cũng tăng tạo nên sự cạnh tranh về giá gay gắt hơn giữa công ty với các đối thủ trong ngành, dù doanh nghiệp vẫn đạt doanh thu cao. Điều này cũng cho thấy, công ty còn chịu nhiều rủi ro trước các biến động của nền kinh tế nhất là thời điểm nhạy cảm khi chiến tranh tiền tệ đang diễn ra giữa các nước trên thế giới và sự cạnh tranh từ các đối thủ trong và ngoài nước.

Bên cạnh đó chi phí QLDN cũng chiếm tỷ lệ cao trong các nguyên nhân ảnh hưởng đến lợi nhuận thấp, có thể thấy việc tái cấu trúc và công tác quản lý doanh nghiệp vẫn chưa thật sự đạt được hiệu quả.

Nguồn vốn chủ yếu từ vốn chủ sở hữu, tình trạng chiếm dụng vốn từ bên ngoài còn cao, chứng tỏ sự tự chủ tài chính của công ty còn thấp khi những hoạt động đầu tư tài sản còn phụ thuộc vào vốn vay, nếu để lâu dài sẽ ảnh hưởng đến tính thanh khoản của công ty.

Mặt khác, công tác quản lý chưa tốt tại một số chi nhánh. Hoạt động kinh doanh của một số ngành hàng siêu thị không hiệu quả, đầu tư ít mang về lợi nhuận không nhiều.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX

3.1 Định hướng phát triển của công ty trong vòng 5 năm tới

Doanh nghiệp sẽ vận dụng hết khả năng và mặt mạnh của mình để khai thác cơ hội một thị trường đang mở rộng trên khắp cả nước và thị trường nước ngoài đặc biệt là EU.

Giám Đốc doanh nghiệp đang từng bước đưa ra những biện pháp nhằm đem lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp của mình như:

Bố trí, sắp xếp lại lao động, đào tạo tay nghề cho cán bộ, công nhân, xây dựng định mức nguyên vật liệu, thời gian sản xuất, hạn chế các tiêu hao không hợp lý. Ví dụ: Sử dụng nguyên vật liệu, vật tư, điện nước, nhiên liệu, năng lượng cho các máy móc trang thiết bị sử dụng. Từ đó có thể giảm được chi phí sản xuất hạ giá thành công trình. Mở rộng thị trường thu hút nhiều khách hàng yêu cầu cung cấp hàng hóa, nâng cao doanh thu. Đặc biệt mở rộng xuất khẩu cafe cung cấp cho thị trường năm 2018 với những đơn đặt hàng lớn đã nhận được vào cuối năm 2017

5.2 Giải pháp

Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp chịu sự tác động tổng hợp của nhiều nhân tố. Cho nên muốn nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh phải giải quyết tổng hợp, đồng bộ, nhiều vấn đề. Giải pháp thứ nhất cần thực hiện là:

5.2.1. Hoàn thiện quy trình phân tích hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp

5.2.1.1. Cần tiến hành hoàn thiện quy trình phân tích

Cần tiến hành phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh cung cấp cho cấp trên theo định kỳ hàng quý, hoặc theo tháng. Quy trình hoàn thiện phân tích có thể thực hiện theo ba bước sau:

Bước 1: Chuẩn bị cho công tác phân tích

Xác định mục tiêu và kế hoạch phân tích. Suru tập các tài liệu cho phân tích

Bước 2: Tiến hành phân tích

Xây dựng các chỉ tiêu cần phân tích Lập bảng, biểu đồ phân tích các chỉ tiêu đó. Đưa ra kết luận phù hợp với thực tiễn công ty

Bước 3: Báo cáo phân tích

Đánh giá kết quả, đưa ra các dự báo cho kỳ tới. Đưa ra những biện pháp và phương pháp giải quyết yếu điểm

5.2.1.2. Biện pháp hoàn thiện

- Cần tiến hành kiểm toán nội bộ báo cáo tài chính, báo cáo kế toán.
- Nâng cao năng lực chuyên môn của cán bộ phân tích.
- Bổ sung phân tích hiệu quả hoạt động theo từng lĩnh vực kinh doanh cung cấp kịp thời cho Ban Giám đốc công ty.

- Tạo lập mối quan hệ giữa kế toán quản trị và phân tích tài chính.

5.2.2. Giải pháp nâng cao doanh thu và kiểm soát chi phí

5.2.2.1. Tăng doanh thu

- Nâng cao hiệu quả đấu thầu: Đưa ra giá thầu hợp lý dựa vào tình hình thị trường và chi phí bỏ ra mà vẫn có lời.
- Tăng sản lượng hoặc tăng giá bán, đồng thời có thể kết hợp tăng sản lượng và giá bán. Tuy nhiên trong môi trường cạnh tranh gay gắt, quyết liệt của nền kinh tế như hiện nay thì khả năng tăng giá bán là vấn đề vô cùng khó khăn không chỉ riêng với Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Intimex mà là đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh xuất khẩu nói chung.
- Giới thiệu sản phẩm của công ty đến với khách hàng nhiều hơn nữa bằng cách tăng cường tiếp thị, chi hoa hồng cho nhân viên theo lượng hàng hóa bán ra, tăng cường quảng cáo sản phẩm và dịch vụ của công ty.
- Tham gia các kỳ hội chợ nhằm giới thiệu sản phẩm đến với người tiêu dùng.
- Thiết lập bộ phận marketing để mở rộng hơn nữa hoạt động của công ty đặc biệt là mặt hàng gối đỡ foam.
- Nghiên cứu thị hiếu của người tiêu dùng về các sản phẩm cùng loại để mở rộng sản xuất đáp ứng nhu cầu khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh.

5.2.2.2. Kiểm soát chi phí

- **Giá vốn hàng bán**

Để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường thì việc quản lý tốt chi phí là một vấn đề mà các doanh nghiệp phải làm. Chi phí là một trong những yếu tố làm giảm lợi nhuận của công ty. Do vậy việc quản lý tốt chi phí cũng góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty, tiết kiệm được chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ giúp được hạ giá thành sản phẩm, từ đó nâng cao được vị thế cạnh tranh đem lại lợi nhuận và tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động cho công ty, tăng hiệu quả sử dụng vốn nói chung. Việc sử dụng hợp lý các khoản chi phí, đồng thời tránh lãng phí trong quá trình sử dụng là mục tiêu mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng mong muốn.

- Đối với các nhà quản trị tài chính thì tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm là một nhiệm vụ quan trọng. Muốn vậy phải tăng cường công tác quản lý ở các doanh nghiệp:

- Phải lập được kế hoạch chi phí, xây dựng được các ý thức thường xuyên tiết kiệm chi phí trong doanh nghiệp.

- Chi phí nguyên vật liệu thường chiếm tỷ trọng lớn, mà chi phí nguyên vật liệu phụ thuộc vào hai yếu tố: lượng nguyên vật liệu tiêu hao và giá cả nguyên vật liệu. Vì vậy, doanh nghiệp cần xây dựng định mức kinh tế - kỹ thuật về tiêu hao

nguyên vật liệu tiên tiến, khoa học; đồng thời kiểm tra chặt chẽ giá thành, đơn giá từng loại nguyên vật liệu.

- Để tiết kiệm chi phí lao động, doanh nghiệp cần xây dựng định mức lao động khoa học và hợp lý đến từng người lao động và từng lao động. Xây dựng đơn giá tiền lương sao cho đảm bảo tăng năng suất lao động phù hợp với việc tăng thu nhập.

- Đối với các chi phí khác như chi phí giao dịch, tiếp khách, hoa hồng, môi giới,... cần kiểm tra chặt chẽ và có những định mức hợp lý, phù hợp với quy mô hoạt động và hiệu quả kinh doanh.

- Khoản chi phí có tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu thuần là giá vốn hàng bán, giá vốn hàng bán tăng ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Đó đó muốn nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thì việc kiểm soát giá vốn ở mức thấp nhất có thể luôn là vấn đề cần được quan tâm hàng đầu. Giá vốn hàng bán thì được hình thành từ nhiều khoản mục khác nhau như: Chi phí NVL trực tiếp, CP nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung, muốn kiểm soát giá vốn thì cần kiểm soát các khoản mục chi phí cấu thành một cách chặt chẽ. Cụ thể, các giải pháp đưa ra như sau:

Đối với chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

- Kiểm soát chặt chẽ việc mua hàng, tiết kiệm chi phí trong việc mua hàng, không mua lẻ tẻ với số lượng nhỏ để giảm chi phí vận chuyển cũng như chi phí mua hàng, cần lên kế hoạch mua hàng cụ thể, rõ ràng theo yêu cầu đơn đặt hàng hoặc hợp đồng có sự phê duyệt của cấp trên.

- Cần xây dựng dự toán đúng cho công trình cũng như sản xuất gói foam nhằm kiểm soát được chi phí nguyên vật liệu.

- Thiết lập định mức nguyên vật liệu cho việc sản xuất mặt hàng gói foam, hạn chế nguyên vật liệu hao hụt, mất mát.

- Công ty nên tạo mối quan hệ tốt đẹp với nhiều nhà cung cấp nguyên vật liệu để mua được nguồn nguyên liệu với giá tốt nhất có thể và thời gian thanh toán dài.

- Quản lý chất lượng với nguyên tắc làm đúng từ đầu nhằm nâng cao uy tín của công ty và không tốn chi phí nguyên vật liệu khi làm sai yêu cầu của khách hàng và phải sửa lại.

Chi phí nhân công:

- Cần nâng cao năng suất lao động, có thể thay đổi hình thức trả lương từ trả lương theo thời gian sang hình thức khoán sản lượng.

- Nâng cao tay nghề của công nhân bằng các lớp học bồi dưỡng ngắn hạn.

- Phân công đúng người, đúng việc, phân phối cơ cấu lao động hợp lý, tránh tình trạng nhân viên dư thừa để giảm chi phí về tiền lương, nhưng cũng cần đảm

bảo đủ số lượng nhân viên để đạt được hiệu quả cao nhất.

 Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp

- Công ty nên quản lý tốt việc bố trí nhân viên đi công tác, quy định mức công tác phí rõ ràng.

- Xây dựng định mức chi phí quản lý doanh nghiệp so với doanh thu như: Chi phí tiếp

khách, điện thoại, phí xăng dầu, văn phòng phẩm....đúng mục đích và có hiệu quả.

5.2.3. Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động

5.2.3.1.. Đối với hàng tồn kho

- Cần lập kế hoạch cung ứng vật tư hàng hóa cụ thể theo từng đơn hàng, từng công trình.

- Yêu cầu giám sát công trình và giám sát sản xuất báo cáo tình hình sử dụng nguyên vật liệu theo từng công trình.

- Sử dụng các hệ thống quản trị hàng tồn kho tiên tiến để giảm mức vật tư, hàng hóa dự trữ thấp nhất có thể. Mục đích là làm giảm vốn ứ đọng trong khâu dự trữ nhưng vẫn đảm bảo sản xuất kinh doanh liên tục.

- Cần tiến hành trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho đối với những vật tư, hàng hóa còn tồn kho giảm giá so với giá thực tế trên thị trường vào cuối năm tài chính, vì thực tế cho thấy lượng hàng tồn kho ở doanh nghiệp là lớn nhưng kế toán không trích lập dự phòng.

5.2.3.2. Đối với các khoản phải thu

- Với những khách hàng mua lẻ với khối lượng nhỏ, công ty nên thực hiện chính sách bán thu ngay bằng tiền mặt, không để nợ hoặc chỉ áp dụng chiết khấu ở mức thấp với những khách hàng nhỏ nhưng mua hàng thường xuyên.

- Với những khách hàng lớn, trước khi ký hợp đồng thi công hoặc bán hàng, công ty cần tiến hành phân loại khách hàng, tìm hiểu về tình hình tài chính và khả năng thanh toán của họ. Hợp đồng phải quy định chặt chẽ về thời gian, phương thức thanh toán và hình thức phạt khi thanh toán chậm hoặc không thanh toán.

- Công ty cần tìm kiếm những đối tác tin cậy tránh tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau.

- Cần có nhiều phương thức khuyến khích khách hàng thanh toán sớm như cho hưởng chiết khấu thanh toán hoặc tăng thời gian bảo hành...

- Cần có biện pháp thu hồi các khoản phải thu đúng thời gian quy định, tránh tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn quá lâu nhưng phải đảm bảo mối quan hệ tốt với khách hàng.

- Cần trích lập dự phòng đối với các khoản nợ khó đòi đối với những khách hàng chậm trả nợ hoặc có khả năng không thu hồi được nợ.

5.2.3.3. Đầu tư vào tài sản cố định

Cần xem xét lại sự cần thiết của việc đầu tư thêm máy móc vào sản xuất hàng gói foam và cung cấp dịch vụ cách nhiệt, thay thế cho việc sản xuất bằng tay vừa tốn chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, thời gian sản xuất kéo dài mà hàng hóa sản xuất ra chưa được đẹp để cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành.

5.2.4. Các biện pháp nâng cao trình độ và chất lượng quản lý

- Doanh nghiệp phải đảm bảo đầy đủ việc làm trên cơ sở phân công và bố trí lao động hợp lý, sao cho phù hợp với năng lực, sở trường và nguyện vọng của mỗi người. Khi giao việc cần xác định rõ chức năng, quyền hạn, nhiệm vụ, trách nhiệm.

- Giữ uy tín đối với khách hàng luôn là giải pháp hàng đầu của công ty như: Giao hàng đúng loại, đúng thời gian, đúng số lượng và những quy định khác trong hợp đồng.

- Tăng cường ứng dụng máy móc hiện đại nâng cao kỹ thuật thi công nhằm làm giảm chi phí nhân công trực tiếp, hoàn thành công trình đúng tiến độ.

- Cần có chính sách thưởng phạt rõ ràng nhằm khuyến khích tinh thần làm việc của công nhân viên.

5.2.5. Có biện pháp phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra

- Khi đã kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, công ty luôn luôn phải nhận thức được rằng mình phải sẵn sàng đối phó với mọi sự thay đổi, biến động phức tạp có thể xảy ra bất kỳ lúc nào. Những rủi ro bất thường trong kinh doanh như: nền kinh tế lạm phát, giá cả thị trường tăng lên,... mà nhiều khi nhà quản lý không lường hết được. Vì vậy, để hạn chế phần nào những tổn thất có thể xảy ra, công ty cần phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa để khi vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng bị hao hụt, công ty có thể có ngay nguồn bù đắp, đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục. Cụ thể, các biện pháp mà công ty có thể áp dụng là:

- Mua bảo hiểm hàng hóa đối với những hàng hóa đang đi đường cũng như hàng hóa nằm trong kho.

- Trích lập quỹ dự phòng tài chính, quỹ nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng giảm giá hàng bán tồn kho.

- Việc công ty tham gia bảo hiểm tạo ra một chỗ dựa vững chắc, một tấm lá chắn tin cậy về kinh tế, giúp công ty có điều kiện về tài chính để chống đỡ có hiệu quả mọi rủi ro, tổn thất bất ngờ xảy ra mà vẫn không ảnh hưởng nhiều đến vốn lưu động.

- Cuối kỳ, công ty cần kiểm tra, rà soát, đánh giá lại vật tư hàng hóa, vốn

bằng tiền, đối chiếu sổ sách kế toán để xử lý chênh lệch.

5.2.6 Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động

- Xây dựng và mở rộng hệ thống dịch vụ ở những thị trường đang có nhu cầu. Thông qua hệ thống tổ chức công tác nghiên cứu, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng. Đây chính là cầu nối giữa công ty với khách hàng. Qua đó, công ty có thể thu nhập thêm những thông tin cần thiết và đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, củng cố niềm tin của khách hàng với công ty.

- Thực hiện phương châm khách hàng là thượng đế, áp dụng chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa.

- Tăng cường quan hệ hợp tác, mở rộng thị trường tiêu thụ, đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

- Công ty nên tổ chức hẳn một phòng marketing phục vụ cho việc nghiên cứu thị trường. Đây là nhu cầu cấp bách của công ty để xây dựng được chính sách giá cả, chính sách quảng bá chào hàng của doanh nghiệp trên thị trường. Đây là cơ sở cho công ty đưa ra mức giá cạnh tranh, tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ và thu được lợi nhuận cao hơn cũng như tăng khả năng cạnh tranh của công ty trong cơ chế kinh tế thị trường khốc liệt hiện nay.

KẾT LUẬN

Làm thế nào để một doanh nghiệp hoạt động có lợi nhuận và có các biện pháp hiệu quả để tăng lợi nhuận của mình. Đó là một vấn đề bức bách và có tính thời sự cho bất kỳ ai muốn đi vào lĩnh vực kinh tế. Để tồn tại và phát triển thì điều chủ yếu quan trọng nhất là các doanh nghiệp phải làm ăn có hiệu quả, phải thu được lợi nhuận. Để giải quyết tốt vấn đề này, doanh nghiệp cần phải nắm bắt được các nhân tố ảnh hưởng (chi phí, doanh thu, các điều luật và nhu cầu của thị trường), xu hướng tác động của từng nhân tố đến việc tạo ra lợi nhuận đặc biệt là chi phí. Do đó, việc phân tích hoạt động kinh doanh của công ty là rất quan trọng, vì qua quá trình phân tích doanh nghiệp sẽ thấy được những nguyên nhân cũng như nguồn gốc của các vấn đề phát sinh, phát hiện và khai thác những nguồn lực tiềm tàng của doanh nghiệp nghìn đồng thời có những biện pháp để khắc phục những khó khăn mà doanh nghiệp mắc phải nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó giúp nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Nhất là trong bối cảnh nền kinh tế thị trường trong nước còn nhiều khó khăn, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, thua lỗ thì mức lợi nhuận hàng chục tỷ đồng mà công ty đã đạt được thể hiện sự cố gắng nỗ lực rất lớn của toàn thể cán bộ nhân viên dưới sự chỉ đạo tận tình của Ban điều hành Công ty trong việc thực hiện kế hoạch được giao.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex từ một doanh nghiệp nhỏ đã dần trở thành một Tập đoàn lớn mạnh, có vị trí trong ngành XNK ở Việt Nam, mặc dù chỉ là doanh nghiệp chiếm thị phần tương đối. Qua đó sẽ tạo cho doanh nghiệp một tiềm lực phát triển mạnh mẽ, dựa trên lợi thế kinh tế mà doanh nghiệp có, tận dụng mọi thời cơ kinh doanh và khắc phục những điểm yếu của doanh nghiệp, tránh được các rủi ro, ngày càng phát triển và lớn mạnh hơn nữa.

Tuy còn nhiều khó khăn và thách thức đang đặt ra, nhưng với uy tín thương hiệu đã đạt được, với kinh nghiệm kinh doanh đã có, với sự chỉ đạo đúng đắn theo định hướng của HĐQT đã đề ra, với sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên và Ban điều hành, em tin tưởng rằng công ty sẽ đạt được kết quả khả quan trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS. Phạm Văn Dược, TS. Trần Phước (2010), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Đại học Công nghiệp TP.HCM.
2. Phạm Dung, “Xuất khẩu nông sản Việt Nam đến nửa đầu tháng 08/2017 và dự báo những tháng cuối năm 2017”, *thitruongcaosu.net*, ngày 12 tháng 09 năm 2017, <https://thitruongcaosu.net/2017/09/12/xuat-khau-nong-san-viet-nam-den-nua-dau-thang-82017-va-du-bao-nhung-thang-cuoi-nam-2017/>
3. Nguyễn Tuấn Trung, “Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam”, *tapchitaichinh.vn*, ngày 23 tháng 12 năm 2016, <http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/kinh-te-dau-tu/giai-phap-day-manh-xuat-khau-hang-nong-san-cua-viet-nam-99501.html>
4. THS. NCS. Lê Bách Giang, “Một số vấn đề về xuất khẩu nông sản chủ lực của Việt Nam”, *tapchitaichinh.vn*, ngày 23 tháng 07 năm 2017, <http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/kinh-te-dau-tu/mot-so-van-de-ve-xuat-khau-nong-san-chu-luc-cua-viet-nam-117756.html>
5. Hảo Hảo, “Bài giảng quản trị tài chính: khái niệm, nội dung, mục tiêu quản trị tài chính”, *www.tailieu.vn*, ngày 16 tháng 06 năm 2014, <http://www.tailieu.tv/tai-lieu/bai-giang-quan-tri-tai-chinh-khai-niem-noi-dung-g-muc-tieu-quan-tri-tai-chinh-20937/>
6. Mai Phương, “Luận văn Phân tích các tỷ số tài chính chủ yếu và biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ phần Vật tư Nông nghiệp I Hải Phòng”, *doc.edu.vn*, ngày 19 tháng 08 năm 2013, <http://doc.edu.vn/tai-lieu/luan-van-phan-tich-cac-ty-so-tai-chinh-chu-yeu-va-bien-phap-cai-thien-tinh-hinh-tai-chinh-tai-cong-ty-co-phan-vat-tu-31997/>
7. Hoàng Yến, “Hệ số thanh toán hiện hành”, *lequang.vn*, ngày 23 tháng 05 năm 2014, <http://lequang.vn/thuat-ngu/tin-141814/he-so-thanh-toan-hien-hanh.html>
8. Hoàng Yến, “Chỉ số thanh toán nhanh”, *lequang.vn*, ngày 16 tháng 05 năm 2014, <http://lequang.vn/thuat-ngu/tin-141790/chi-so-thanh-toan-nhanh.html>
9. Vinh Lê, “4 chỉ số tài chính quan trọng trong phân tích tài chính cơ bản phần (phần 1)”, *www.saga.vn*, ngày 18 tháng 04 năm 2015, <http://www.saga.vn/4-chi-so-tai-chinh-quan-trong-trong-phan-tich-co-ban-phan-an-i~34711>

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA INTIMEX GROUP GIAI ĐOẠN 2014 – 2016	viii
PHỤ LỤC 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA INTIMEX GROUP GIAI ĐOẠN 2014 – 2016	ix
PHỤ LỤC 3: CƠ CẤU QUẢN LÝ CỦA INTIMEX GROUP	xi
PHỤ LỤC 4: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA INTIMEX GROUP	xii
PHỤ LỤC 5: CƠ CẤU NHÂN SỰ CỦA INTIMEX GROUP	xiii
PHỤ LỤC 6: SỐ LIỆU MỘT SỐ CHỈ TIÊU NĂM 2013 LIÊN QUAN	xiv

**PHỤ LỤC 1: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
CỦA INTIMEX GROUP GIAI ĐOẠN 2014 – 2016**

Đơn vị tính: VNĐ, %

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX			Mẫu số B 02 - DN
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
<i>Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12</i>			<i>Đơn vị tính: Đồng Việt Nam</i>
CHỈ TIÊU	2014	2015	2016
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	13.437.330.798.086	12.952.229.481.048	16.627.207.072.940
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	6.710.014.564	99.535.498.940	10.484.489.372
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	13.430.620.783.522	12.852.693.982.108	16.616.722.583.568
4. Giá vốn hàng bán	13.046.273.224.235	12.346.758.976.190	16.156.211.980.548
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	384.347.559.287	505.935.005.918	460.510.603.020
6. Doanh thu hoạt động tài chính	55.202.893.741	59.780.516.707	66.906.011.055
7. Chi phí tài chính	126.007.868.011	263.288.956.225	212.898.217.592
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	<i>103.162.920.865</i>	<i>119.701.047.763</i>	<i>176.722.507.019</i>
8. Chi phí bán hàng	213.665.218.980	235.329.234.136	219.727.538.819
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	61.864.603.192	53.646.743.747	60.374.495.205
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24-25)	38.012.762.845	13.450.588.517	34.416.362.459
11. Thu nhập khác	2.546.165.719	4.209.210.165	4.195.284.280
12. Chi phí khác	10.249.904.921	1.728.207.877	1.875.102.891
13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	-7.703.739.202	2.481.002.288	2.320.181.389
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	30.309.023.643	15.931.590.805	36.736.543.848
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.466.543.085	490.699.565	3.715.593.367
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	27.842.480.558	15.440.891.240	33.020.950.481

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

**PHỤ LỤC 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA INTIMEX GROUP
 GIAI ĐOẠN 2014 – 2016**

Đơn vị tính: VNĐ, %

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN INTIMEX		Mẫu số B 01 - DN	
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN			
Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12		Đơn vị tính: Đồng Việt Nam	
TÀI SẢN		2014	2015
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		2014	2015
(100=110+120+130+140+150)		2014	2015
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	284.481.556.541	217.912.266.966	222.069.843.553
1. Tiền	97.587.800.128	120.596.360.666	222.069.843.553
2. Các khoản tương đương tiền	186.893.756.413	97.315.906.300	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	67.709.409.880	10.183.833.980	10.579.438.830
1. Đầu tư ngắn hạn, chứng khoán kinh doanh	72.062.469.700	14.586.959.400	14.586.959.400
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	-	-4.468.125.420	-4.007.520.570
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	-	65.000.000	-
4. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	-4.353.059.820	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.050.019.244.912	1.394.346.151.547	1.414.505.966.460
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	704.034.457.423	912.275.460.753	1.004.359.296.332
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	158.897.216.328	285.765.144.052	406.477.730.944
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	-	-
6. Phải thu ngắn hạn khác	202.131.960.061	220.044.319.196	34.236.303.255
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-15.044.388.900	-23.746.715.978	-37.030.846.993
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	-	7.943.524	6.463.482.922
IV. Hàng tồn kho	1.197.960.697.656	2.317.498.151.911	2.182.006.082.824
1. Hàng tồn kho	1.205.971.364.439	2.325.508.818.694	2.190.016.749.607
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-8.010.666.783	-8.010.666.783	-8.010.666.783
V. Tài sản ngắn hạn khác	98.680.369.801	99.844.736.326	84.274.064.608
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	1.516.079.570	3.815.363.251	3.953.932.168
2. Thuế GTGT được khấu trừ	82.617.064.246	94.314.385.426	79.998.770.016
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	-	1.714.987.649	321.362.424
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	-	-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	14.547.225.985	-	-
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	379.926.535.163	388.487.034.666	381.017.787.702
(200=210+220+240+250+260)			
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	3.650.822.590	422.000.000
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	-	-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	-	-	-
3. Vốn kinh doanh đơn vị trực thuộc	-	-	-
4. Phải thu dài hạn nội bộ	-	-	-
5. Phải thu về cho vay dài hạn	-	-	-
6. Phải thu dài hạn khác	-	3.650.822.590	422.000.000
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	-	-	-
II. Tài sản cố định	192.104.259.189	174.956.313.964	190.842.184.383
1. Tài sản cố định hữu hình	158.883.512.901	145.868.885.740	181.322.374.223
- Nguyên giá	224.843.472.704	228.455.166.282	303.394.067.203
- Giá trị hao mòn lũy kế	-65.959.959.803	-82.586.280.542	-122.071.692.982
2. Tài sản cố định thuê tài chính	23.886.650.000	19.488.875.000	-
- Nguyên giá	35.182.200.000	35.182.200.000	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	-11.295.550.000	-15.693.325.000	-
3. Tài sản cố định vô hình	9.334.096.288	9.598.553.224	9.519.810.160
- Nguyên giá	9.613.137.300	9.929.937.300	9.929.937.300
- Giá trị hao mòn lũy kế	-279.041.012	-331.384.076	-410.127.140
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-
- Nguyên giá	-	-	-
- Hao mòn lũy kế	-	-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	12.121.122.838	29.672.833.361	2.911.570.668
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	-	-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	12.121.122.838	29.672.833.361	2.911.570.668
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	170.950.799.292	178.254.799.292	185.335.011.292
1. Đầu tư vào công ty con	153.118.279.292	154.881.939.292	157.981.939.292
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	-	5.540.340.000	9.520.552.000
3. Đầu tư góp vốn dài hạn vào đơn vị khác	17.832.520.000	17.832.520.000	17.832.520.000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	-	-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	4.750.353.844	1.952.265.459	1.507.021.359
1. Chi phí trả trước dài hạn	3.473.353.844	1.952.265.459	1.507.021.359
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	-	-	-
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	-	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	1.277.000.000	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.078.777.813.953	4.428.272.175.396	4.294.453.183.977

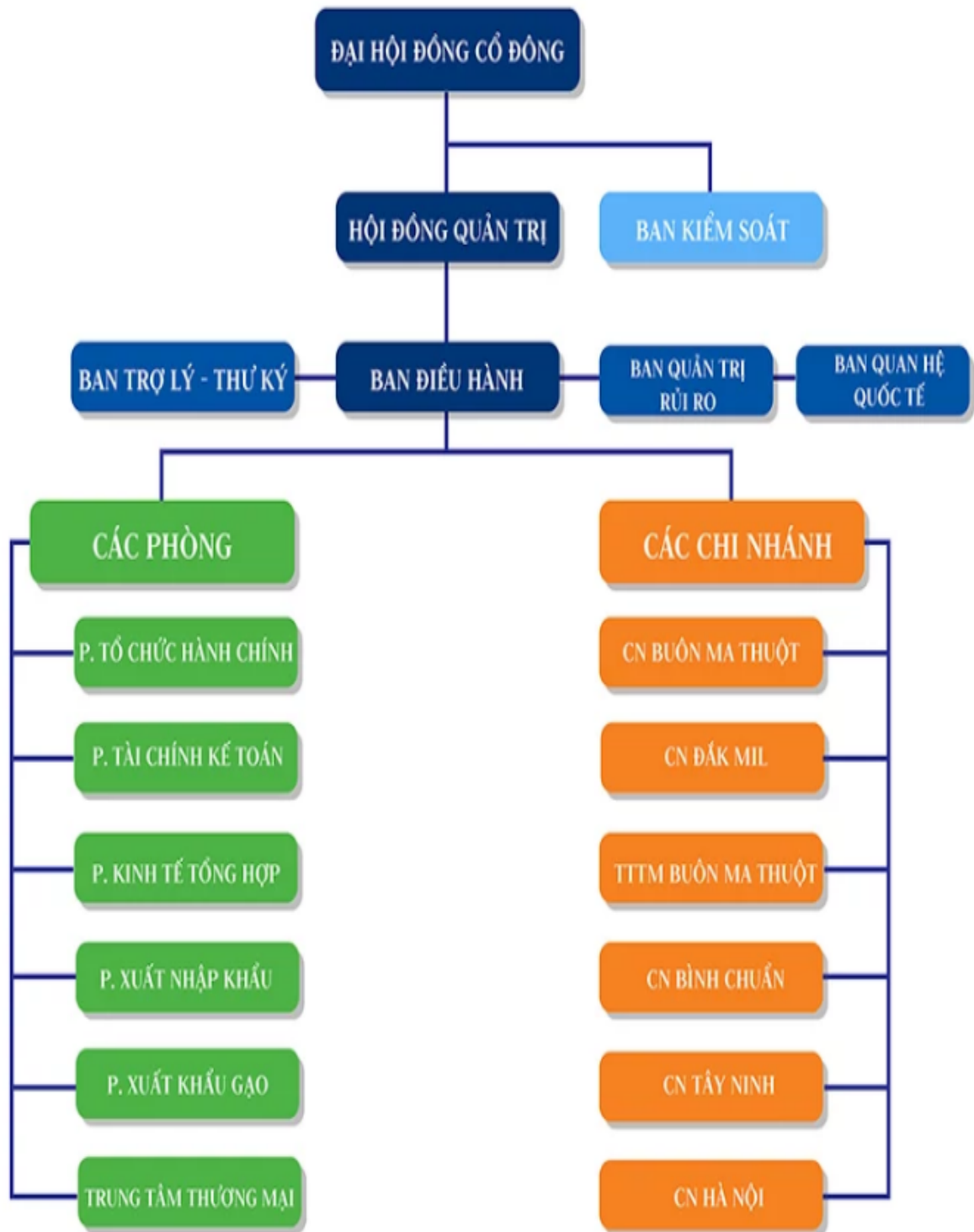
NGUỒN VỐN	2.014	2.015	2.016
A. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	2.779.617.288.922	4.114.985.328.755	3.948.145.386.855
I. Nợ ngắn hạn	2.666.143.164.964	4.005.386.655.983	3.848.413.941.352
1. Phải trả cho người bán ngắn hạn	558.524.487.198	485.005.157.861	165.261.320.302
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	8.744.092.604	17.573.746.715	122.094.266.716
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3.978.944.528	164.996.951	905.311.943
4. Phải trả người lao động	6.909.488.263	3.646.822.153	7.569.613.909
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	1.869.873.493	951.876.611	353.776.564
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	-	-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	38.495.458	3.409.090
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	78.623.720.039	83.142.176.769	66.839.270.259
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	2.003.608.967.253	3.410.414.335.076	3.481.733.645.321
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3.883.591.586	4.449.048.389	3.653.327.248
13. Quỹ bình ổn giá	-	-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	-	-	-
II. Nợ dài hạn	113.474.123.958	109.598.672.772	99.731.445.503
1. Phải trả dài hạn người bán	-	-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	-	-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	-	-	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	-	-	-
5. Phải trả dài hạn nội bộ	-	-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	67.722.727	-	-
7. Phải trả dài hạn khác	442.720.116	382.720.116	322.720.116
8. Vay và nợ tài chính dài hạn	112.963.681.115	109.215.952.656	99.408.725.387
9. Trái phiếu chuyển đổi	-	-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	-	-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
13. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-
14. Quỹ phát triển khoa học công nghệ	-	-	-

B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	299.160.525.031	313.286.846.641	346.307.797.122
I. Vốn chủ sở hữu	299.160.525.031	313.286.846.641	346.307.797.122
1. Vốn góp đầu tư của chủ sở hữu	202.684.620.000	222.951.070.000	234.097.420.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	90.400.000	90.400.000	90.400.000
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	-	-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	-	-	-
5. Cổ phiếu quỹ	-17.280.000	-17.280.000	-17.280.000
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	33.709.187.249	74.819.753.401	79.115.967.141
9. Quỹ dự phòng tài chính	31.910.566.152	-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	30.783.031.630	15.442.903.240	33.021.289.981
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	-	-	-
13. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	-	-	-
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	-	-	-
1. Nguồn kinh phí	-	-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.078.777.813.953	4.428.272.175.396	4.294.453.183.977

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

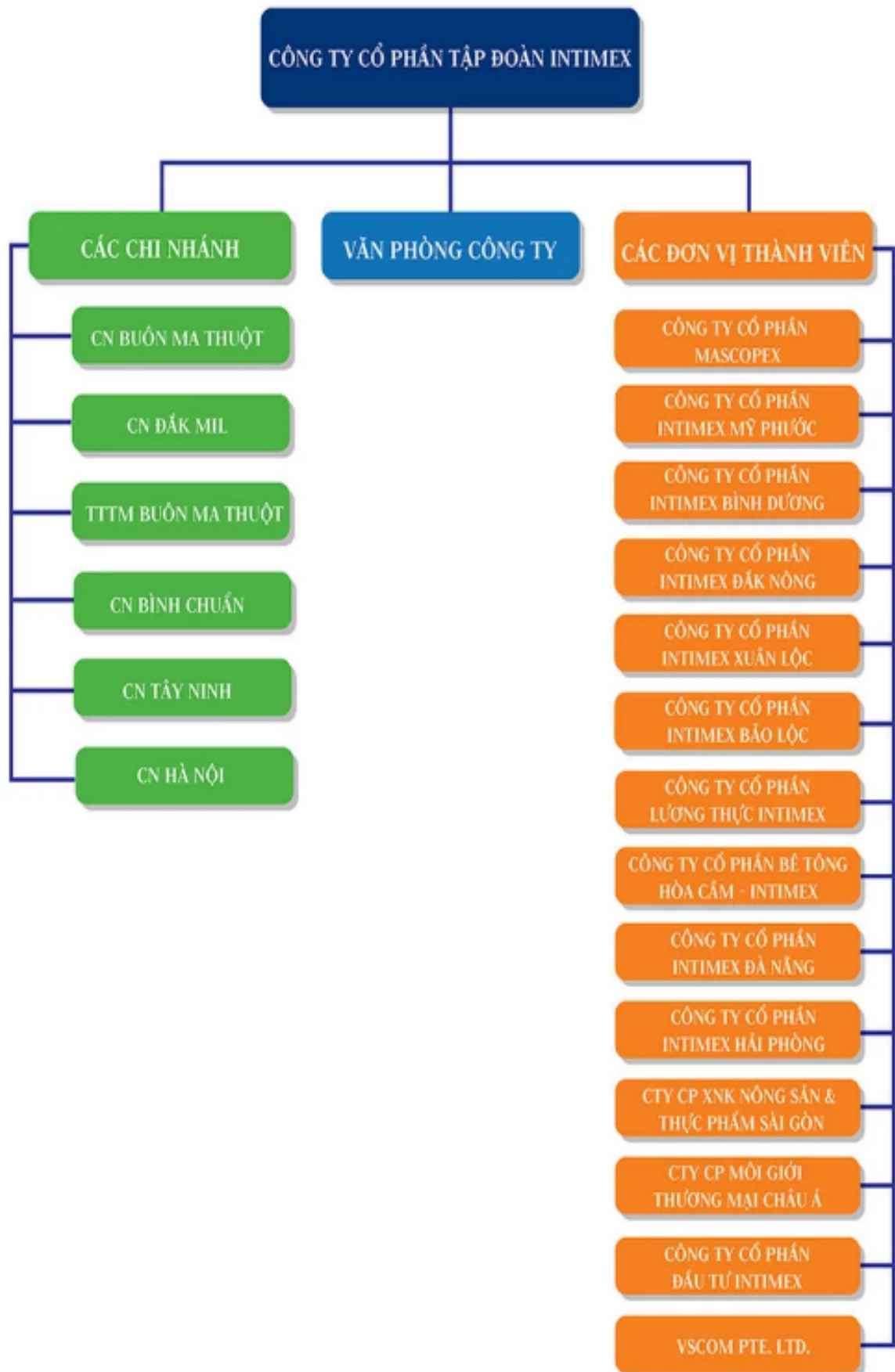
PHỤ LỤC 3: CƠ CẤU QUẢN LÝ CỦA INTIMEX GROUP

Cơ cấu quản lý của công ty được mô tả như sơ đồ 2.2, đứng đầu là Đại Hội Cổ Đông và cấp dưới trực thuộc là Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát. Hội Đồng Quản Trị sẽ trực tiếp quản lý các ban: Ban Điều Hành, Ban Quản Trị, Ban Quan Hệ Quốc Tế, Ban Trợ Lý – Thư Ký. Mỗi ban sẽ đảm nhiệm mỗi chức năng và nhiệm vụ riêng và các ban mối quan hệ tương tác hỗ trợ lẫn nhau. Trong đó, Ban Điều Hành sẽ có nhiệm vụ trực tiếp quản lý các phòng ban và xá chi nhánh của công ty.



Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

PHỤ LỤC 4: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA INTIMEX GROUP



Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group (2014 – 2016)

PHỤ LỤC 5: CƠ CẤU NHÂN SỰ CỦA INITMEX GROUP
GIAI ĐOẠN 2014 – 2016

Chỉ tiêu		2014		2015		2016	
		Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Trình độ	Trên Đại học	6	2,42	5	1,98	5	1,96
	Đại học, Cao đẳng	173	69,76	171	67,86	174	68,24
	Trung cấp, sơ cấp	66	26,61	76	30,16	76	29,80
Kỹ năng	TOEIC trên 650	114	45,97	118	46,83	121	47,45
	Tin học văn phòng	180	72,58	182	72,22	185	72,55
Độ tuổi	Dưới 30 tuổi	122	49,19	124	49,21	127	49,80
	30 – 45 tuổi	106	42,74	106	42,06	106	41,57
Tổng số		248	100	252	100	255	100

Nguồn: Phòng Tổ Chức Hành Chính của Intimex Group (2014 – 2016)

PHỤ LỤC 6: SỐ LIỆU MỘT SỐ CHỈ TIÊU NĂM 2013 LIÊN QUAN

Đơn vị tính: VND, %

Chỉ tiêu	2013
1. Hàng tồn kho	1.236.982.167.820
2. Tài sản ngắn hạn	2.603.762.414.473
3. Tài sản cố định	216.787.041.851
4. Tổng tài sản	3.034.044.267.064
5. Các khoản phải thu ngắn hạn	979.241.923.595
6. Vốn chủ sở hữu	292.431.782.049

Nguồn: Tài liệu Đại Hội Cổ Đông thường niên của Intimex Group năm 2013