

LỜI MỞ ĐẦU

Quản trị tài chính là một bộ phận quan trọng của quản trị doanh nghiệp. Tất cả các hoạt động kinh doanh đều ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp, ngược lại tình hình tài chính tốt hay xấu lại có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm quá trình kinh doanh. Do đó, để phục vụ cho công tác quản lý hoạt động kinh doanh có hiệu quả các nhà quản trị cần phải thường xuyên tổ chức phân tích tình hình tài chính cho tương lai. Bởi vì thông qua việc tính toán, phân tích tài chính cho ta biết những điểm mạnh và điểm yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như những tiềm năng cần phát huy và những nhược điểm cần khắc phục. Từ đó các nhà quản lý có thể xác định được nguyên nhân và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị mình trong thời gian tới. Với một doanh nghiệp hay bất kỳ tổ chức kinh doanh dù lớn hay nhỏ khi hoạt động đều mong muốn làm sao hoạt động có hiệu quả thu về lợi nhuận nhiều nhất và đạt được mục tiêu mà công ty đề ra. Để làm được điều đó đòi hỏi cần có rất nhiều yếu tố cấu thành nên như vốn, nhân lực, công nghệ v...v. Một trong những việc cần làm là phân tích được báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Nhận thấy được tầm quan trọng của vấn đề nên nhóm *GROUP68* quyết định chọn đề tài “phân tích tài chính của Vinamilk” nhằm giúp làm rõ thêm bài toán kinh tế của công ty Vinamilk nói riêng và của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay nói chung...bài tiểu luận gồm 3 chương:

CHƯƠNG I - Cơ sở lý luận – phương pháp phân tích tài chính

CHƯƠNG II - Thực trạng tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần Vnamilk.

CHƯƠNG III - Một số kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty Công ty cổ phần Vnamilk.

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN – PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

I – CƠ SỞ LÝ LUẬN:

1.1. Khái niệm phân tích tài chính:

Phân tích tài chính là một tập hợp các khái niệm, phương pháp, công cụ theo một hệ thống nhất định cho phép thu thập và xử lý các thông tin kế toán cũng như các thông tin khác trong quản lý doanh nghiệp, giúp nhà quản lý kiểm soát tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như dự đoán trước những rủi ro có thể xảy ra trong tương lai để đưa các quyết định xử lý phù hợp tùy theo mục đích theo đuổi.

1.2 Đối tượng của phân tích tài chính:

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần có hoạt động trao đổi điều kiện và kết quả sản xuất thông qua những công cụ tài chính và vật chất. Chính vì vậy, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng phải tham gia vào các mối quan hệ tài chính đa dạng và phức tạp. Các quan hệ tài chính đó có thể chia thành các nhóm chủ yếu sau:

Thứ nhất: Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với Nhà nước. Quan hệ này biểu hiện trong quá trình phân phối lại tổng sản phẩm xã hội và thu nhập quốc dân giữa ngân sách Nhà nước với các doanh nghiệp thông qua các hình thức:

Doanh nghiệp nộp các loại thuế vào ngân sách theo luật định.

Nhà nước cấp vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp hoặc tham gia với tư cách người góp vốn (Trong các doanh nghiệp sở hữu hỗn hợp).

Thứ hai: Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với thị trường tài chính và các tổ chức tài chính. Thể hiện cụ thể trong việc huy động các nguồn vốn dài hạn và ngắn hạn cho nhu cầu kinh doanh:

Trên thị trường tiền tệ đề cập đến việc doanh nghiệp quan hệ với các ngân hàng, vay các khoản ngắn hạn, trả lãi và gốc khi đến hạn.

Trên thị trường tài chính, doanh nghiệp huy động các nguồn vốn dài hạn bằng cách phát hành các loại chứng khoán cũng như việc trả các khoản lãi, hoặc

doanh nghiệp gửi các khoản vốn nhàn rỗi vào ngân hàng hay mua chứng khoán của các doanh nghiệp khác.

Thứ ba: Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với các thị trường khác huy động các yếu tố đầu vào (Thị trường hàng hóa, dịch vụ lao động...) và các quan hệ để thực hiện tiêu thụ sản phẩm ở thị trường đầu ra (Với các đại lý, các cơ quan xuất nhập khẩu, thương mại...).

Thứ tư: Quan hệ tài chính phát sinh trong nội bộ doanh nghiệp. Đó là các khía cạnh tài chính liên quan đến vấn đề phân phối thu nhập và chính sách tài chính của doanh nghiệp như vấn đề cơ cấu tài chính, chính sách tái đầu tư, chính sách lợi tức cổ phần, sử dụng ngân quỹ nội bộ doanh nghiệp. Trong mối quan hệ quản lý hiện nay, hoạt động tài chính của các Doanh nghiệp nhà nước có quan hệ chặt chẽ với hoạt động tài chính của cơ quan chủ quản là Tổng công ty. Mối quan hệ đó được biểu hiện trong các quy định về tài chính như:

Doanh nghiệp nhận và có trách nhiệm bảo toàn vốn của Nhà nước do Tổng công ty giao.

Doanh nghiệp có nghĩa vụ đóng góp một phần quỹ khấu hao cơ bản và trích một phần lợi nhuận sau thuế vào quỹ tập trung của Tổng Công Ty theo quy chế tài chính của Tổng Công Ty và với những điều kiện nhất định.

Doanh nghiệp cho Tổng công ty vay quỹ khấu hao cơ bản và chịu sự điều hòa vốn trong Tổng công ty theo những điều kiện ghi trong điều lệ của Tổng công ty.

Như vậy, đối tượng của phân tích tài chính, về thực chất là các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình hình thành, phát triển và biến đổi vốn dưới các hình thức có liên quan trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3 Mục đích, ý nghĩa của phân tích báo cáo tài chính:

Có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như: chủ doanh nghiệp, nhà tài trợ, nhà cung cấp, khách hàng... Mỗi đối tượng quan tâm với các mục đích khác nhau nhưng thường liên quan với nhau.

Đối với chủ doanh nghiệp và các nhà quản trị doanh nghiệp, mối quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Ngoài ra, các nhà quản trị doanh nghiệp còn quan tâm đến mục tiêu khác như tạo công ăn việc làm, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí... Tuy nhiên, doanh nghiệp chỉ có thể thực hiện các mục tiêu này nếu họ kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục sẽ bị cạn kiệt các nguồn lực và buộc phải đóng cửa, còn nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn trả cũng buộc phải ngừng hoạt động.

Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mối quan tâm của họ hướng chủ yếu vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy họ đặc biệt chú ý đến số lượng tiền và các tài sản khác có thể chuyển đổi thành tiền nhanh, từ đó so sánh với số nợ ngắn hạn để biết được khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp, bên cạnh đó họ cũng rất quan tâm đến số lượng vốn chủ sở hữu vì đó là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp gặp rủi ro.

Đối với các nhà đầu tư, họ quan tâm đến lợi nhuận bình quân vốn của công ty, vòng quay vốn, khả năng phát triển của doanh nghiệp... Từ đó ảnh hưởng tới các quyết định tiếp tục đầu tư và Công ty trong tương lai.

Bên cạnh những nhóm người trên, các cơ quan tài chính, cơ quan thuế, nhà cung cấp, người lao động... cũng rất quan tâm đến bức tranh tài chính của doanh nghiệp với những mục tiêu cơ bản giống như các chủ ngân hàng, chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư.

Tất cả những cá nhân, tổ chức quan tâm nói trên đều có thể tìm thấy và thỏa mãn nhu cầu về thông tin của mình thông qua hệ thống chỉ tiêu do phân tích báo cáo tài chính cung cấp.

1.4 Tổ chức công tác phân tích tài chính:

Quá trình tổ chức công tác phân tích tài chính được tiến hành tùy theo loại hình tổ chức kinh doanh ở các doanh nghiệp nhằm mục đích cung cấp, đáp ứng nhu cầu thông tin cho quá trình lập kế hoạch, công tác kiểm tra và ra quyết

định. công tác tổ chức phân tích phải làm sao thỏa mãn cao nhất cho nhu cầu thông tin của từng loại hình quản trị khác nhau.

Công tác phân tích tài chính có thể nằm ở một bộ phận riêng biệt đặt dưới quyền kiểm soát trực tiếp của ban giám đốc và làm tham mưu cho giám đốc. Theo hình thức này thì quá trình phân tích được thể hiện toàn bộ nội dung của hoạt động kinh doanh. Kết quả phân tích sẽ cung cấp thông tin thường xuyên cho lãnh đạo trong doanh nghiệp. Trên cơ sở này các thông tin qua phân tích được truyền từ trên xuống dưới theo chức năng quản lý và quá trình giám sát, kiểm tra, kiểm soát, điều chỉnh, chấn chỉnh đối với từng bộ phận của doanh nghiệp theo cơ cấu từ ban giám đốc đến các phòng ban.

Công tác phân tích tài chính được thực hiện ở nhiều bộ phận riêng biệt theo các chức năng của quản lý nhằm cung cấp thông tin và thỏa mãn thông tin cho các bộ phận của quản lý được phân quyền, cụ thể:

Đối với bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về chi phí, bộ phận này sẽ tổ chức thực hiện thu thập thông tin và tiến hành phân tích tình hình biến động chi phí, giữ thực hiện so với định mức nhằm phát hiện chênh lệch chi phí cả về hai mặt động lượng và giá để từ đó tìm ra nguyên nhân và đề ra giải pháp.

Đối với bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về doanh thu (Thường gọi là trung tâm kinh doanh), là bộ phận kinh doanh riêng biệt theo địa điểm hoặc một số sản phẩm nhóm hàng riêng biệt, do đó họ có quyền với bộ phận cấp dưới là bộ phận chi phí, ứng với bộ phận này thường là trưởng phòng kinh doanh, hoặc giám đốc kinh doanh tùy theo doanh nghiệp. bộ phận này sẽ tiến hành thu thập thông tin, tiến hành phân tích báo cáo thu nhập, đánh giá mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận làm cơ sở để đánh giá hoàn vốn trong kinh doanh và phân tích báo cáo nội bộ.

1.5 Phạm vi nghiên cứu:

Tiểu luận được tiến hành trong học kỳ II của đại học khoá 3 ở trường Đại học Công Nghiệp Tp Hồ Chí Minh. Phạm vi nghiên cứu chủ yếu là 4 nội dung tài chính: nhóm chỉ số sinh lời, nhóm chỉ số khả năng thanh toán, nhóm chỉ số đánh

giá khả năng quản lý tài sản, nhóm chỉ số cổ phiếu, những nội dung có liên quan đến quản trị tài chính, báo cáo tài chính của công ty cổ phần Vinamilk qua hai năm 2008-2009, ngoài ra còn đưa ra những giải pháp để phát triển, cải thiện những thực trạng, tình hình tài chính hiện tại của công ty.

1.6 Kết quả nghiên cứu:

Tăng thêm hiểu biết của chúng ta về tài chính công ty và phương phân tích tài chính công ty.

Đưa ra được những giải pháp để khắc phục những khó khăn trên cơ sở phân tích thực trạng về tài chính của công ty.

Nâng cao khả năng tư duy, khả năng làm việc theo nhóm. Nâng cao tinh thần trách nhiệm đối với vấn đề tài chính, phân tích tài chính công ty.

II - PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH:

2.1 Các bước trong quá trình tiến hành phân tích tài chính:

2.1.1 Thu thập thông tin:

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng giải và thuyết minh hoạt động tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phục vụ cho quá trình dự đoán, đánh giá, lập kế hoạch. Nó bao gồm những thông tin nội bộ đến những thông tin bên ngoài, những thông tin kế toán, những thông tin quản lý khác và những thông tin về số lượng và giá trị. Trong đó thông tin kế toán là quan trọng nhất được phản ánh trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, đó là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng. Do vậy trên thực tế phân tích tài chính là phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp

2.1.2 Xử lý thông tin:

Giai đoạn tiếp theo của phân tích hoạt động tài chính là giai đoạn xử lý thông tin đã thu thập. Trong giai đoạn này người sử dụng thông tin ở góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau phục vụ mục tiêu phân tích đã đặt ra. Xử lý thông tin là quá trình sắp xếp thông tin theo một mục tiêu nhất định để nhằm tính

toán, so sánh, đánh giá, xác định nguyên nhân của kết quả đạt được nhằm phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định.

2.1.3 Dự toán và ra quyết định:

Thu thập và xử lý thông tin nhằm chuẩn bị những tiền đề và điều kiện cần thiết để người sử dụng thông tin dự đoán nhu cầu và đưa ra các quyết định hoạt động kinh doanh. Đối với chủ doanh nghiệp, phân tích hoạt động tài chính nhằm đưa ra các quyết định liên quan đến mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tăng trưởng, phát triển, tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa doanh thu. Đối với cho vay và đầu tư vào doanh nghiệp thì đưa ra các quyết định về tài trợ đầu tư, đối với cấp trên của doanh nghiệp thì đưa ra các quyết định quản lý doanh nghiệp.

2.1.4 Các thông tin cơ sở để phân tích hoạt động tài chính

Các thông tin cơ sở để phân tích hoạt động tài chính trong các doanh nghiệp nói chung là các báo cáo tài chính, bao gồm:

Bảng cân đối kế toán : là bảng báo cáo tài chính mô tả tình trạng tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định nào đó. Nó gồm được thành lập từ 2 phần: tài sản và nguồn vốn.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh một cách tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong một niên độ kế toán, dưới hình thức tiền tệ. Nội dung của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thay đổi nhưng phải phản ánh 4 nội dung cơ bản: doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý, lãi, lỗ. Số liệu trong báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp nhất về phương thức kinh doanh trong thời kỳ và chỉ ra rằng các hoạt động kinh doanh đó mang lại lợi nhuận hay lỗ vốn, đồng thời nó còn phản ánh tình hình sử dụng tiềm năng về vốn, kỹ thuật, lao động và kinh nghiệm quản lý kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2 Phương pháp phân tích tài chính:

Phương pháp phân tích tài chính bao gồm một hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng các mối quan hệ

bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính, các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết, nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp.

Về lý thuyết có nhiều phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp, nhưng trên thực tế người ta sử dụng các phương pháp sau:

2.2.1 Phương pháp so sánh

So sánh giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy được xu hướng thay đổi của tình hình tài chính doanh nghiệp, thấy được tình hình tài chính của doanh nghiệp được cải thiện hay xấu đi như thế nào để có biện pháp khắc phục trong kỳ tới.

So sánh giữa số thực hiện so với kế hoạch để thấy được mức phấn đấu của doanh nghiệp.

So sánh giữa số thực hiện kỳ này với mức bình quân ngành để thấy tình hình tài chính doanh nghiệp tốt hay xấu, được hay chưa được so với doanh nghiệp cùng ngành.

So sánh theo chiều dọc để thấy được tỷ trọng tổng số ở mỗi bản báo cáo và qua đó chỉ ra ý nghĩa tương đối của các loại các mục, tạo điều kiện thuận lợi cho việc so sánh.

So sánh theo chiều ngang để thấy được sự biến động cả về số tuyệt đối và tương đối của một khoản mục nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

Khi sử dụng phương pháp so sánh phải tuân thủ 2 điều kiện sau:

Điều kiện một: phải xác định rõ “gốc so sánh” và “kỳ phân tích”

Điều kiện hai: các chỉ tiêu so sánh (các trị số của chỉ tiêu so sánh) phải đảm bảo tính chất có thể so sánh được với nhau. Muốn vậy, chúng ta phải thống nhất với nhau về nội dung kinh tế, phương pháp tính toán và thời gian tính toán.

2.2.2 Phương pháp tỷ lệ:

Phương pháp này dựa trên các ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ tài chính trong quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp này yêu cầu cần xác định được các ngưỡng, các định mức để nhận xét, đánh giá được tình hình tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với các tỷ lệ tham chiếu.

Đây là phương pháp có tính hiện thực cao với các điều kiện áp dụng và bổ sung càng hoàn thiện hơn vì:

Nguồn thông tin tài chính và kế toán được cải tiến và cung cấp đầy đủ hơn là cơ sở để hình thành những tham chiếu đáng tin cậy nhằm đánh giá những tỷ lệ của doanh nghiệp hay một nhóm doanh nghiệp.

Việc áp dụng tin học cho phép tích lũy dữ liệu và thúc đẩy nhanh quá trình tính toán hàng loạt tỷ lệ:

Phương pháp này giúp các nhà phân tích có khai thác hiệu quả những số liệu và phân tích một cách hệ thống hàng loạt tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo từng giai đoạn.

2.2 Các nhóm tỷ số tài chính:

2.2.1 Nhóm tỷ số khả năng sinh lời:

Lợi nhuận là mục đích cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận càng cao, doanh nghiệp càng khẳng định vị trí và sự tồn tại của mình trong nền kinh tế thị trường. Nhưng chỉ thông qua số lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trong kỳ cao hay thấp để đánh giá chất lượng hoạt động là tốt hay xấu thì có thể đưa chúng ta tới những kết luận sai lầm. Bởi số lợi nhuận này không tương xứng với lượng chi phí bỏ ra, với khối lượng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng. Để khắc phục nhược điểm này, các nhà phân tích thường bổ sung thêm những chỉ tiêu tương đối bằng cách đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu đạt được trong kỳ với tổng số vốn mà doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh. Phân tích mức độ sinh lời của hoạt động kinh doanh được thực hiện thông qua tính toán và phân tích các chỉ số sau:

Lợi nhuận biên (MP)

Là tỷ số đo lường số lãi ròng có trong một đồng doanh thu thu được.

Tỷ số này nói lên tác động của doanh thu đến lợi nhuận, nếu như tỷ số này cao thì một đồng doanh thu tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại. Hay nói cách khác một đồng doanh thu trong đó có bao nhiêu lãi cho cổ đông, đồng thời chứng minh được ở kỳ nào kiểm soát chi phí có hiệu quả.

Mục tiêu của nhà đầu tư với một đồng doanh thu thì lãi ròng hiện tại và tương lai phải nhiều hơn kỳ trước đó, lợi nhuận biên tăng qua các kỳ thì càng tốt.

$$\text{MP} = \frac{\text{Lãi ròng của cổ đông đại chúng}}{\text{Doanh thu}}$$

Sức sinh lời cơ sở BEP:

Là tỷ số đo lường giữa lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên tổng tài sản của doanh nghiệp. Hay nói cách khác một đồng vốn bỏ ra tạo ra được bao nhiêu đồng lãi trước thuế.

Mục tiêu của nhà đầu tư với một đồng vốn bỏ ra thì lãi trước thuế kỳ hiện tại và tương lai phải nhiều hơn các kỳ trước đó, sức sinh lời cơ sở tăng qua các kỳ càng tốt.

Công thức:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước lãi vay và thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất sinh lời trên tài sản ROA

Là tỷ số đo lường giữa lợi nhuận ròng trên tổng tài sản của doanh nghiệp, hay đo lường hiệu quả sử dụng và quản lý tài sản. Một đồng vốn bỏ ra thu bao nhiêu lãi cho cổ đông.

Mục tiêu của nhà đầu tư là với một đồng vốn bỏ ra thì lãi trước thuế kỳ hiện tại và tương lai phải nhiều hơn các kỳ trước đó, suất sinh lợi tăng qua các kỳ càng tốt.

Công thức tính:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lãi ròng của cổ đông đại chúng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất sinh lời trên vốn cổ phần:

Là tỷ số đo lường giữa lợi nhuận ròng trên vốn cổ phần của cổ đông.

Tỷ suất sinh lời trên vốn cổ phần đo lường hiệu quả quản lý và sử dụng vốn chủ sở hữu, một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thu bao nhiêu đồng lãi cho cổ đông.

Mục tiêu của nhà đầu tư với đồng vốn bỏ ra thì lãi kỳ hiện tại và tương lai phải nhiều hơn các kỳ trước đó, ROE càng tăng càng tốt.

Công thức tính:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lãi ròng của cổ đông đại chúng}}{\text{Vốn cổ phần đại chúng}}$$

2.2.2 Nhóm tỷ số thanh toán:

Ngày nay mục tiêu kinh doanh được các nhà kinh tế nhìn nhận lại một cách trực tiếp hơn như trả công nợ và có lợi nhuận. Vì vậy khả năng thanh toán được coi là các chỉ tiêu tài chính được quan tâm hàng đầu và được đặc trưng bằng các chỉ số sau:

Hệ số thanh toán chung:

Hệ số này thể hiện mối quan hệ tương đối giữa tài sản lưu động hiện hành và tổng số nợ ngắn hạn hiện hành.

$$\text{Hệ số thanh toán chung} = \frac{\text{TSLĐ}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản lưu động thông thường bao gồm tiền, các chứng khoán dễ chuyển nhượng, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản lưu động khác.

Nợ ngắn hạn bao gồm các khoản vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng, các khoản phải trả nhà cung cấp và các khoản phải trả khác.

Hệ số thanh toán chung đo lường khả năng của các tài khoản lưu động có thể chuyển đổi thành tiền để hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này phụ thuộc vào từng ngành kinh doanh và từng thời kỳ kinh doanh và từng thời kỳ kinh doanh nhưng nguyên tắc cơ bản phát biểu rằng con số tỷ lệ 2:1 là hợp lý. Nhìn chung một con số tỷ lệ thanh toán chung rất thấp thông thường sẽ trở thành nguyên nhân lo âu bởi vì vấn đề rắc rối về tiền mặt sẽ xuất hiện. Trong khi đó

một con số tỷ lệ quá cao lại nói lên rằng công ty không quản lý hợp lý được các tài sản hiện có của mình.

Hệ số thanh toán nhanh:

Hệ số thanh toán nhanh là một tiêu chuẩn đánh giá khắt khe hơn về khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn so với chỉ số thanh toán chung. Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa tài khoản có khả năng thanh toán nhanh như tiền mặt (tiền mặt, chứng khoán có giá và các khoản phải thu) và tổng nợ ngắn hạn. Hàng tồn kho và các khoản phí trả trước không được coi là tài sản có khả năng thanh toán nhanh vì chúng khó chuyển đổi ra tiền mặt và độ rủi ro cao khi được bán.

Công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ} + \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu hệ số thanh toán nhanh ≥ 1 thì tình hình thanh toán tương đối khả quan, còn nếu < 1 thì doanh nghiệp có khả năng gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán nợ.

Hệ số thanh toán tức thời:

Đây là một chỉ số đánh giá khả năng thanh toán bằng tiền mặt khắt khe hơn hệ số thanh toán nhanh. Hệ số này được tính bằng các lấy tổng các khoản tiền và chứng khoán có khả năng thanh toán chia cho nợ ngắn hạn

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền mặt} + \text{chứng khoán thanh khoản cao}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này đặc biệt quan trọng đối với những doanh nghiệp mà hoạt động khan hiếm tiền mặt (quay vòng vốn nhanh), các doanh nghiệp này cần phải được thanh toán nhanh chóng để hoạt động được bình thường. Thực tế cho thấy, hệ số này $\geq 0,5$ thì tình hình thanh toán tương đối khả quan còn nếu $< 0,5$ thì doanh nghiệp có khả năng gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tuy nhiên, hệ số này quá

cao lại phản ánh một tình hình không tốt rằng vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay tiền chậm làm giảm hiệu quả sử dụng và việc quản lý tiền mặt kém không hiệu quả.

Hệ số thanh toán lãi vay:

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lãi thuần trước thuế. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi vay ở mức độ nào.

Lãi thuần trước thuế + lãi vay phải trả

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lãi thuần trước thuế + lãi vay phải trả}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt với mức nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có bù đắp lãi vay phải trả hay không.

2.2.3 Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý tài sản:

Khi giao tiền vốn cho người khác sử dụng, các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, người cho vay.... Thường băn khoăn trước câu hỏi: tài sản của mình được sử dụng ở mức hiệu quả nào? Các chỉ tiêu về hoạt động sẽ đáp ứng câu hỏi này. Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Nguồn vốn của doanh nghiệp được dùng để đầu tư cho TSCĐ và TSLĐ. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp.

Vòng quay tiền

Chỉ số này được tính bằng cách chia doanh thu tiêu thụ trong năm cho tổng số tiền mặt và các loại chứng khoán ngắn hạn có khả năng thanh toán cao.

$$\text{Vòng quay tiền} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ}}{\text{Tiền + chứng khoán ngắn hạn có khả năng thanh khoản cao}}$$

Chỉ tiêu này cho biết vòng quay của tiền trong năm.

Vòng quay hàng tồn kho:

Hàng tồn kho là một tài sản dự trữ với mục đích nhằm đảm bảo cho sản xuất tiến hành một cách bình thường, liên tục, và đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Mức độ hàng tồn kho cao hay thấp phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: loại hình kinh doanh, chế độ cung cấp mức độ đầu vào, mức độ tiêu thụ sản phẩm, thời vụ trong năm... Để đảm bảo sản xuất tiến hành liên tục, đồng thời đáp ứng đủ nhu cầu khách hàng, mỗi doanh nghiệp cần có một mức dự trữ hàng tồn kho hợp lý, chỉ tiêu này được xác định bằng tỉ lệ doanh thu tiêu thụ trong năm và hàng tồn kho.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Đây là chỉ số phản ánh trình độ quản lý dự trữ của doanh nghiệp, thể hiện mối quan hệ giữa hàng hóa đã bán và vật tư hàng hóa của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh thường có vòng quay hàng tồn kho lớn hơn rất nhiều so với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này từ 9 trở lên là một dấu hiệu tốt về tình hình tiêu thụ và dự trữ. Hệ số này thấp có thể phản ánh doanh nghiệp bị ứ đọng hàng hóa, hoặc sản phẩm tiêu thụ chậm và ngược lại.

Vòng quay toàn bộ vốn:

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn của doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Doanh thu tiêu thụ}$$

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{---}}{\text{Tổng số vốn}}$$

Tổng số vốn ở đây bao gồm toàn bộ số vốn được doanh nghiệp sử dụng trong kỳ, không phân biệt nguồn hình thành. Số liệu được lấy ở phần tổng cộng tài sản, mã số 250 trong Bảng cân đối kế toán.

Chỉ tiêu này làm rõ khả năng thanh toán dụng vốn triệt để vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc cải thiện này sẽ làm tăng lợi nhuận đồng thời làm tăng khả năng cạnh tranh, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Kỳ thu tiền trung bình:

Trong quá trình hoạt động, việc phát sinh các khoản phải thu, phải trả là điều tất yếu. Khi các khoản phải thu càng lớn, chứng tỏ vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng càng nhiều. Nhanh chóng giải phóng vốn bị ứ đọng trong khâu thanh khoản là một bộ phận quan trọng trong công tác tài chính. Vì vậy, các nhà phân tích tài chính rất quan tâm tới thời gian thu hồi các khoản phải thu và chỉ tiêu kỳ thu tiền trung bình được sử dụng để đánh giá khả năng thu hồi vốn trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu tiêu thụ bình quân ngày. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

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

Các khoản phải thu bao gồm: phải thu khách hàng, trả trước cho người bán, các khoản tạm ứng, chi phí trả trước...

Số liệu này lấy ở bảng cân đối kế toán, phần tài sản, mã số 130 “các khoản phải thu” và 159 “tài sản lưu động”.

Doanh thu bao gồm: Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh (mã số 01), thu nhập từ hoạt động tài chính (mã số 31) và thu nhập bất thường (mã số 41) ở báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phần báo cáo lỗ lãi.

Các khoản phải thu lớn hay nhỏ phụ thuộc vào chính sách tín dụng của doanh nghiệp và các khoản phải trả trước kỳ thu tiền trung bình cho biết trung bình số phải thu trong kỳ doanh thu của bao nhiêu ngày. Thông thường 20 ngày là một kỳ thu tiền chấp nhận được. Nếu giá trị của chỉ tiêu này càng cao thì doanh nghiệp đã bị chiếm dụng vốn, gây ứ đọng trong khâu thanh toán, khả năng thu hồi vốn trong thanh toán chậm. Do đó, doanh nghiệp phải có biện pháp thu hồi nợ. Tuy nhiên, trong tình hình cạnh tranh gay gắt thì có thể đây là chính sách của doanh nghiệp nhằm phục vụ những mục tiêu chiến lược như chính sách mở rộng, thâm nhập thị trường.

2.2.4 Nhóm chỉ số cổ phiếu:

Nhóm tỷ số đánh giá cổ phiếu:

Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu EPS (Earnings Per Share)

Tỉ số này đo lường giữa lãi ròng NI (lãi ròng của cổ đông đại chúng) với số cổ phiếu mà doanh nghiệp đã phát hành. Tỷ số này nói lên lãi trên mỗi cổ phiếu qua một năm là bao nhiêu. Nhà đầu tư rất quan tâm đến tỷ số này, họ mong muốn EPS càng cao càng tốt.

***Ý nghĩa:** EPS là lợi nhuận (thu nhập) trên mỗi cổ phiếu. Đây là phần lợi nhuận mà công ty phân bổ cho mỗi cổ phần thông thường đang được lưu hành trên thị trường. EPS được sử dụng như một chỉ số thể hiện khả năng kiếm lợi nhuận của doanh nghiệp

Công thức:

$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận phân bổ cho các cổ đông}}{\text{Số lượng bình quân gia quyền của số CPPT đang lưu hành}} = \frac{NI}{QS}$$

Trong đó:

NI: lãi ròng của cổ đông đại chúng

QS: Số lượng cổ phiếu doanh nghiệp phát hành

Tỷ số giá cổ phiếu trên lợi nhuận của một cổ phiếu P/E

Tỉ số đo lường giữa thị giá của cổ phiếu trên thu nhập của một cổ phiếu, tỷ số này dùng cho nhà đầu tư xem xét đến lúc nào thì họ thu hồi được vốn đầu tư. Đây cũng được xem là chi phí phải bỏ ra để có được một đồng lợi nhuận thu về.

***Ý nghĩa:**

Hệ số giá trên thu nhập (P/E): là một trong những chỉ số phân tích quan trọng trong quyết định đầu tư chứng khoán của nhà đầu tư. Thu nhập từ cổ phiếu sẽ có ảnh hưởng quyết định đến giá thị trường của cổ phiếu đó. P/E cho thấy giá cổ phiếu hiện tại cao hơn thu nhập từ cổ phiếu đó bao nhiêu lần, hay nhà đầu tư phải trả giá cho một đồng thu nhập bao nhiêu. P/E được tính cho từng cổ phiếu một và tính trung bình cho tất cả các cổ phiếu và hệ số này thường được công bố trên báo chí.

Nếu hệ số P/E cao thì điều đó có nghĩa là người đầu tư dự kiến tốc độ tăng cổ tức cao trong tương lai; cổ phiếu có rủi ro thấp nên người đầu tư thoải mái với tỷ suất vốn hoá thị trường thấp; dự đoán công ty có tốc độ tăng trưởng trung bình và sẽ trả cổ tức cao.

Công thức:

$$P/E = \frac{\text{Giá hiện hành của mỗi cổ phiếu}}{\text{Lợi nhuận của mỗi cổ phiếu}} = \frac{P}{EPS}$$

Trong đó:

P/E: Tỷ giá cổ phiếu trên thu nhập của một cổ phiếu

P: Giá hiện hành trên thị trường cổ phiếu

EPS: Lợi nhuận trên cổ phiếu

Cổ tức DPS (Dividend Per Share):

Tỷ số này phản ánh nhà đầu tư phải bỏ ra bao nhiêu mua cổ phiếu để được một đồng lợi nhuận.

$$DPS = \frac{\text{Tổng cổ tức}}{\text{Số cổ phiếu đã phát hành}} = \frac{TD}{QS}$$

Trong đó:

TD: Tổng cổ tức

QS: Số lượng cổ phiếu doanh nghiệp phát hành

Tỉ số P/F: Tỉ số này đo lường thị giá của cổ phiếu trên giá sổ sách của một cổ phiếu

$$P/F = \frac{\text{Giá trị hiện hành của cổ}}{\text{phi Giá sổ sách(mệnh giá)}} = \frac{\mathbf{P}}{\mathbf{F}}$$

Trong đó:

P/F: Tỷ số giá cổ phiếu trên giá sổ sách của một cổ phiếu

P: Thị giá của cổ phiếu

F: giá trên sổ sách của một cổ phiếu

CHƯƠNG II: TÌNH TÀI CHÍNH VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CÔNG TY

2.1. Giới thiệu công ty:

2.1.1 Lịch sử hình thành:

Công ty sữa Vinamilk ngày nay được đánh giá là top 3 công ty cung cấp các sản phẩm liên quan đến sữa lớn nhất Việt Nam. Để có được như ngày hôm nay Vinamilk phải trải qua cả một quá trình phát triển từ lúc mới hình thành đến ngày hôm nay. Sơ lược lịch sử hình thành như sau:

1976 : Tiền thân là Công ty Sữa, Café Miền Nam, trực thuộc Tổng Công ty Thực Phẩm với sáu đơn vị trực thuộc là: Nhà máy sữa Thống Nhất, nhà máy sữa Trường Thọ, nhà máy sữa DIELAC, nhà máy Coffee Biên Hòa, nhà máy bột Bích Chi và Lubico.

1978 : Công ty được chuyển cho Bộ Công Nghiệp thực phẩm quản lý và Công ty được đổi tên thành Xí Nghiệp Liên hợp Sữa Café và Bánh Kẹo I.

1988 : Lần đầu tiên giới thiệu sản phẩm sữa bột và bột dinh dưỡng trẻ em tại Việt Nam.

1992 : Xí Nghiệp Liên hợp Sữa Café và Bánh Kẹo I được chính thức đổi tên thành Công ty Sữa Việt Nam và thuộc sự quản lý trực tiếp của Bộ Công Nghiệp Nhẹ. Công ty bắt đầu tập trung vào sản xuất và gia công các sản phẩm sữa.

1996 : Liên doanh với Công ty Cổ phần Đông lạnh Quy Nhơn để thành lập Xí Nghiệp Liên Doanh Sữa Bình Định. Liên doanh này tạo điều kiện cho Công ty thâm nhập thành công vào thị trường Miền Trung Việt Nam.

2000 Nhà máy sữa Cần Thơ được xây dựng tại Khu Công Nghiệp Trà Nóc, Thành phố Cần Thơ, nhằm mục đích đáp ứng nhu cầu tốt hơn của người

tiêu dùng tại đồng bằng sông Cửu Long. Cũng trong thời gian này, Công ty cũng xây dựng Xí Nghiệp Kho Vận có địa chỉ tọa lạc tại : 32 Đặng Văn Bi, Thành phố Hồ Chí Minh.

2003 : Chính thức chuyển đổi thành Công ty cổ phần vào 12/2003 và đổi tên thành Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam cho phù hợp với hình thức hoạt động của Công ty.

2004 : Mua thâu tóm Công ty Cổ phần sữa Sài Gòn. Tăng vốn điều lệ của Công ty lên 1,590 tỷ đồng.

2006 : Vinamilk niêm yết trên sàn HOSE vào 19/01/2006, khi đó vốn của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước có tỷ lệ nắm giữ là 50.01% vốn điều lệ của Công ty..

2007 Mua cổ phần chi phối 55% của công ty Lam Sơn vào tháng 9 năm 2007. có trụ sở tại khu công nghiệp Lễ Môn, Thanh Hóa.

Hiện nay : Mở rộng thị trường và xây dựng thêm các nhà máy sữa ở khắp cả nước như nhà máy ở Lam Sơn ,Thanh Hóa v..v

2.1.2 Lĩnh vực kinh doanh:

Thị trường đầu ra: 30% doanh thu của VNM là thu được từ thị trường quốc tế còn lại 70% doanh thu của VNM là thu được từ thị trường nội địa. Vinamilk chiếm 75% thị trường cả nước, mạng lưới phân phối rất mạnh với 1400 đại lý phủ đều trên 64/64 tỉnh thành. Ngoài ra, Vinamilk còn xuất khẩu các sản phẩm sang các nước Mỹ, Đức, Canada, Trung Quốc...

Thị trường đầu vào: Nguồn nguyên vật liệu chính cho ngành chế biến sữa Việt Nam cũng như của Công ty Vinamilk được lấy từ hai nguồn chính: sữa bò tươi thu mua từ các hộ nông dân chăn nuôi bò sữa trong nước và nguồn sữa bột ngoại nhập. Hiện nay, sữa tươi thu mua từ các hộ dân cung cấp khoảng 25% nguyên liệu cho Công ty. Nguồn cung cấp nguyên vật liệu chính khá ổn định trong tương lai, ngành sữa Việt Nam sẽ dần giảm tỷ trọng sữa nguyên liệu nhập khẩu, thay thế vào đó là nguồn nguyên liệu sữa bò tươi, đảm bảo chất lượng sản phẩm sữa cho người tiêu dùng và góp phần thúc đẩy các ngành hỗ trợ trong nước.

Các nguyên liệu khác ở Việt Nam hiện nay rất đa dạng và có mức giá cạnh tranh với nhau.

Lĩnh vực kinh doanh chính:

Sản xuất và kinh doanh sữa hộp, sữa bột, bột dinh dưỡng, bánh, sữa tươi, sữa đậu nành, nước giải khát và các sản phẩm từ sữa khác;

Kinh doanh thực phẩm công nghệ, thiết bị phụ tùng, vật tư, hoá chất và nguyên liệu.

Kinh doanh nhà, môi giới cho thuê bất động sản; Kinh doanh kho bãi, bến bãi; Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô; Bốc xếp hàng hoá;

Sản xuất mua bán rượu, bia, đồ uống, thực phẩm chế biến, chè uống, café rang– xay– phin – hoà tan;

Sản xuất và mua bán bao bì, in trên bao bì;

Sản xuất, mua bán sản phẩm nhựa.

Phòng khám đa khoa.

Sản phẩm của Vinamilk rất đa dạng và phong phú từ các sản phẩm sữa bột, sữa tươi, sữa chua cho đến nước uống đóng chai, nước ép trái cây, bánh kẹo và các sản phẩm chức năng khác.

2.1.3. Vị thế công ty:

Theo kết quả bình chọn 100 thương hiệu mạnh nhất Việt Nam, Vinamilk là thương hiệu thực phẩm số 1 của Việt Nam chiếm thị phần hàng đầu, đạt tốc độ tăng trưởng 20 – 25%/năm, được người tiêu dùng tín nhiệm và liên tiếp được bình chọn là sản phẩm đứng đầu TOPTEN hàng Việt Nam chất lượng cao 8 năm liền 1997-2004. Doanh thu nội địa tăng trung bình hàng năm khoảng 20% - 25%.

Vinamilk đã duy trì được vai trò chủ đạo của mình trên thị trường trong nước và cạnh tranh có hiệu quả với các nhãn hiệu sữa của nước ngoài. Một trong những thành công của Vinamilk là đa dạng hoá sản phẩm đáp ứng nhu cầu của tất cả các đối tượng khách hàng từ trẻ sơ sinh, trẻ em, thanh thiếu niên, người lớn, người có nhu cầu đặc biệt.

2.1.4 Các sản phẩm:

Với sự đa dạng về sản phẩm, Vinamilk hiện có trên 200 mặt hàng sữa và các sản phẩm từ sữa gồm: Sữa đặc, sữa bột, bột dinh dưỡng, sữa tươi, Kem, sữa chua, Phô – mai. Và các sản phẩm khác như: sữa đậu nành, nước ép trái cây, bánh, cà phê hòa tan, nước uống đóng chai, trà, chocolate hòa tan ...



Các sản phẩm của Vinamilk không chỉ được người tiêu dùng Việt Nam tin nhiệm mà còn có uy tín đối với cả thị trường ngoài nước. Đến nay, sản phẩm sữa Vinamilk đã được xuất khẩu sang thị trường nhiều nước trên thế giới: Mỹ, Canada, Pháp, Nga, Đức, CH Séc, Balan, Trung Quốc, khu vực Trung Đông, khu vực Châu Á, Lào, Campuchia ... Trong thời gian qua, Vinamilk đã không ngừng đổi mới công nghệ, đầu tư dây chuyền máy móc thiết bị hiện đại nâng cao công

tác quản lý và chất lượng sản phẩm để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

2.1.5. Chiến lược phát triển và đầu tư:

Mở rộng thị phần tại các thị trường hiện tại và thị trường mới.

Phát triển toàn diện danh mục sản phẩm sữa nhằm hướng tới một lực lượng tiêu thụ rộng lớn đồng thời mở rộng sang các sản phẩm giá trị cộng thêm có tỷ suất lợi nhuận lớn hơn.

Phát triển các dòng sản phẩm mới nhằm thỏa mãn nhiều thị hiếu tiêu dùng khác nhau.

Xây dựng thương hiệu.

Tiếp tục nâng cao quản lý hệ thống cung cấp.

Phát triển nguồn nguyên liệu để đảm bảo nguồn cung sữa tươi ổn định và tin cậy

2.1.6 Một số thành tựu đạt được:

DANH HIỆU, GIẢI THƯỞNG ĐẠT ĐƯỢC

Công ty, sản phẩm và thương hiệu Vinamilk của chúng tôi đã đạt được nhiều danh hiệu quý giá. Sau đây là một số danh hiệu tiêu biểu:

Thời gian	Danh hiệu	Cơ quan trao tặng
1985	Huân chương Lao động Hạng III	Chủ tịch nước
1991	Huân chương Lao động Hạng II	Chủ tịch nước
1996	Huân chương Lao động Hạng I	Chủ tịch nước
2000	Anh Hùng Lao động	Chủ tịch nước
2005	Huân chương Độc lập Hạng III	Chủ tịch nước
2006	"Siêu Cúp" Hàng Việt Nam Chất lượng cao và uy tín	Hiệp hội sở hữu trí tuệ & Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam
Các năm từ 1995 - 2009	Top 10 "Hàng Việt nam Chất lượng cao"	Báo Sài Gòn Tiếp thị
2008	"Cúp vàng – Thương hiệu chứng khoán Uy tín" và "Công ty Cổ phần Hàng đầu Việt Nam"	UBCKNN - Ngân hàng Nhà nước, Hội Kinh doanh Chứng khoán - Công ty Chứng khoán và Thương mại Công nghiệp Việt Nam và Công ty Văn hóa Thăng Long

2.1.7 Thị trường:

Vinamilk không ngừng đa dạng hóa các dòng sản phẩm, mở rộng lãnh thổ phân phối nhằm xứng đáng với vị trí dẫn đầu bền vững trên thị trường nội địa và đưa thương hiệu sữa Vinamilk cùng cạnh tranh với các thương hiệu sữa nổi tiếng trên thế giới.

Hơn 30 năm có mặt trên thị trường Việt Nam, Vinamilk có một hệ thống phân phối rộng khắp cả nước, đa dạng về mẫu mã, chủng loại sản phẩm uy tín chất lượng cao. Hiện nay, có thể khẳng định được rằng: lĩnh vực chế biến sữa



Việt Nam nói chung và của Vinamilk nói riêng đã đạt tới trình độ tiên tiến, hiện đại của thế giới cả về công nghệ lẫn trang thiết bị. Công nghệ và thiết bị thu mua sữa tươi của nông dân, đảm bảo thu mua hết lượng sữa bò, thúc đẩy ngành chăn nuôi bò sữa trong nước. Công nghệ tiệt trùng nhanh nhiệt độ cao để sản xuất sữa tươi tiệt trùng thị trường rộng lớn. Thiết bị mới hiện đại trong lĩnh vực đa dạng hoá bao bì sản phẩm. Công nghệ thông tin và điều khiển tự động chương trình trong dây chuyền công nghệ, nhằm kiểm soát chặt chẽ các thông số công nghệ để tạo ra sản phẩm luôn đạt các chỉ tiêu chất lượng theo mong muốn và ổn định...

Vinamilk là doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam về sản xuất sữa và các sản phẩm từ sữa. Hiện nay, Vinamilk chiếm khoảng 75% thị phần toàn quốc. Mạng lưới phân phối của Vinamilk rất mạnh trong nước với 183 nhà phân phối và gần 94.000 điểm bán hàng phủ đều 64/64 tỉnh thành. Sản phẩm Vinamilk còn được xuất khẩu sang nhiều nước: Mỹ, Canada, Pháp, Nga, CH Séc, Ba Lan, Đức, Trung Quốc, Khu vực Trung Đông, Khu vực Châu Á, Lào, Campuchia ...

2.2 Phân tích các tỷ số tài chính:(các bản báo cáo tài chính)

Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam

Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2009 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
Tài sản dài hạn	200		3.412.879	2.779.354
Phải thu dài hạn	210		8.822	475
Phải thu khác	218		8.822	475
Tài sản cố định	220		2.524.964	1.936.923
Tài sản cố định hữu hình	221	7	1.835.583	1.529.187
Nguyên giá	222		3.135.507	2.618.638
Khấu hao lũy kế	223		(1.299.924)	(1.089.451)
Tài sản cố định vô hình	227	8	39.241	50.868
Nguyên giá	228		82.339	79.416
Phân bổ lũy kế	229		(43.098)	(28.548)
Xây dựng cơ bản dở dang	230	9	650.140	356.868
Bất động sản đầu tư	240	10	27.489	27.489
Nguyên giá	241		27.489	27.489
Đầu tư dài hạn	250	11	602.479	570.657
Đầu tư vào công ty liên kết	252		26.152	23.702
Đầu tư dài hạn khác	258		672.732	546.955
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	259		(96.405)	-
Tài sản dài hạn khác	260		249.125	243.810
Chi phí trả trước dài hạn	261	13	194.714	195.512
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	14	53.521	47.276
Tài sản dài hạn khác	268		890	1.022
TỔNG TÀI SẢN	270		8.482.036	5.966.959

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VND	31/12/2008 Triệu VND
Tổng doanh thu	01	24	10.820.142	8.380.563
Các khoản giảm trừ	02	24	(206.371)	(171.581)
Doanh thu thuần	10	24	10.613.771	8.208.982
Giá vốn hàng bán	11	25	(6.735.062)	(5.610.969)
Lợi nhuận gộp	20		3.878.709	2.598.013
Doanh thu hoạt động tài chính	21	26	439.936	264.810
Chi phí hoạt động tài chính	22	27	(184.828)	(197.621)
Chi phí bán hàng	24		(1.245.476)	(1.052.308)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(292.942)	(297.804)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		2.595.399	1.315.090
Kết quả từ các hoạt động khác	40			
Thu nhập khác	31	28	143.031	136.903
Chi phí khác	32	29	(7.072)	(6.730)
Phần lỗ trong liên doanh	40		-	(73.950)
Lợi nhuận trước thuế	50		2.731.358	1.371.313
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	51	30	(361.536)	(161.874)
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại	52	30	6.245	39.259
Lợi nhuận sau thuế	60		2.376.067	1.248.698

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VND	31/12/2008 Triệu VND
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ	300		1.808.931	1.154.432
Nợ ngắn hạn	310		1.552.606	972.502
Vay ngắn hạn	311	15	13.283	188.222
Phải trả thương mại	312		789.867	492.556
Người mua trả tiền trước	313		28.827	5.917
Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	314	16	399.962	64.187
Phải trả công nhân viên	315		28.688	3.104
Chi phí phải trả	316	17	208.131	144.052
Các khoản phải trả khác	319	18	83.848	74.464
Nợ dài hạn	330		256.325	181.930
Phải trả thương mại	331		116.940	93.612
Nợ dài hạn khác	333	19	92.000	30.000
Vay dài hạn	334	20	12.455	22.418
Dự phòng trợ cấp thôi việc và bảo hiểm thất nghiệp	336	21	34.930	35.900
VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		6.637.739	4.761.913
Vốn chủ sở hữu	410		6.637.739	4.761.913
Vốn cổ phần	411	22	3.512.653	1.752.757
Thặng dư vốn cổ phần	412		-	1.064.948
Cổ phiếu ngân quỹ	414		(154)	-
Quỹ đầu tư và phát triển	417		1.756.283	869.697
Quỹ dự phòng tài chính	418		294.348	175.276
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	419		182.265	96.198
Lợi nhuận chưa phân phối	420		892.344	803.037
LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	439	23	35.366	50.614

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
Phân bổ cho:				
Cổ đông thiểu số	61	23	375	(1.422)
Cổ đông của Công ty	62		2.375.692	1.250.120
Lãi trên cổ phiếu				
Lãi cơ bản trên cổ phiếu bằng VNĐ	70	31	6.769	3.563

2.2.1 Nhóm tỷ số khả năng sinh lời:

Đối với doanh nghiệp mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ và những giải pháp kỹ thuật, quản lý kinh tế tại doanh nghiệp.

Lợi nhuận biên MP (marginal profit)

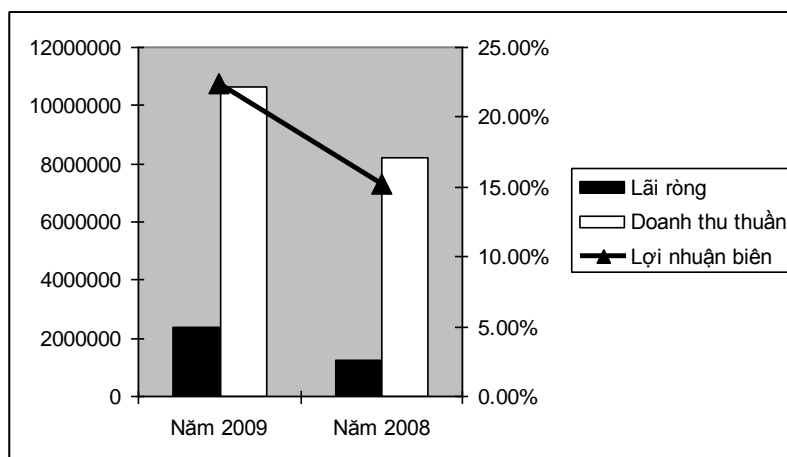
$$MP = \frac{\text{Lãi ròng của cổ đông đại chúng}}{\text{Doanh thu}}$$

Bảng phân tích chỉ số lợi nhuận biên:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Lãi ròng	2,376,067	1,248,698	90.28%
Doanh thu thuần	10,613,771	8,208,982	29.29%
Lợi nhuận biên	22.39%	15.21%	7.18%

Đồ thị chỉ số lợi nhuận biên:



Năm 2009 chỉ số lợi nhuận biên là 22.39%, điều này có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu sẽ đem lại 22.39 đồng lợi nhuận thuần. Một đồng doanh thu năm 2008 tạo ra 15.21 đồng lợi nhuận.

Vậy một đồng doanh thu năm 2009 tạo ra nhiều lợi nhuận hơn năm 2008, chứng tỏ công ty quản lý chi phí năm 2009 hiệu quả hơn năm 2008.

Sức sinh lời cơ sở BEP (BASIS OF EARNING POWER)

$$BEP = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước lãi vay và thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

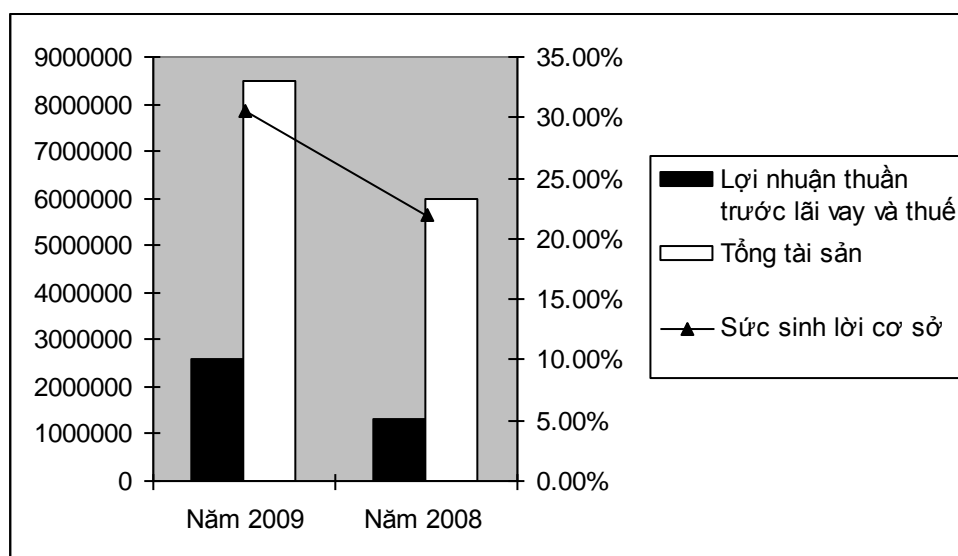
Bảng phân tích sức sinh lời cơ sở:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Lợi nhuận thuần trước lãi vay và thuế	2595399	1315090	97.36%

Tổng tài sản	8482036	5966959	42.15%
Sức sinh lời cơ sở	30.6%	22.04%	8.02%

Đồ thị sức sinh lời cơ sở:



Năm 2009 sức sinh lời cơ sở là 30.6%, điều này có nghĩa là một đồng tài sản bỏ ra sẽ đem lại 30.6 đồng lợi nhuận. Năm 2008 một đồng tài sản bỏ ra mang lại 22.04 đồng lợi nhuận.

Năm 2009 chỉ số sức sinh lời cơ sở tăng 8.02% so với năm 2008. Nguyên nhân là do lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng cao và tốc độ tăng của nó mạnh hơn tốc độ tăng của doanh thu.

Một đồng tài sản bỏ ra năm 2009 tạo ra nhiều lợi nhuận hơn năm 2008, chứng tỏ năm 2009 công ty hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn năm 2008.

Tỷ suất sinh lời trên tài sản ROA (RETURN OF ASSET)

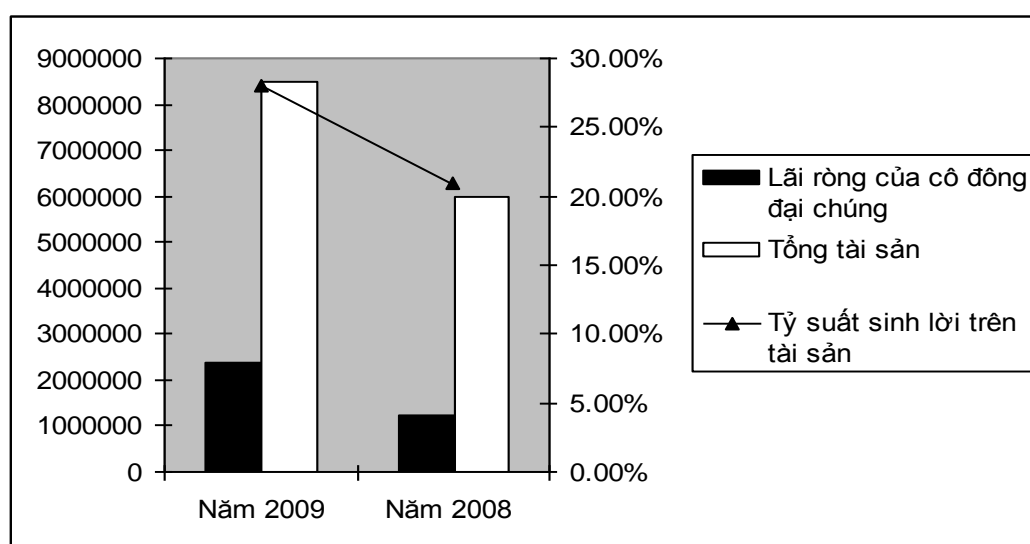
$$ROA = \frac{\text{Lãi ròng của công đồng đại chúng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Bảng phân tích tỷ suất sinh lời trên tài sản:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Lãi ròng của cổ đông đại chúng	2376067	1248698	90.28%
Tổng tài sản	8482036	5966959	42.15%
Tỷ suất sinh lời trên tài sản	28.01%	20.93%	7.08%

Đồ thị tỷ suất sinh lời trên tài sản:



Qua bảng phân tích và biểu đồ cho thấy cứ 100 đồng tài sản năm 2009 sẽ tạo ra 28.01 đồng lợi nhuận ròng, một đồng tài sản bỏ ra năm 2008 tạo ra được 20.93 đồng lợi nhuận ròng, tức tăng 7.08 đồng.

Vậy một đồng tài sản bỏ ra năm 2009 tạo ra nhiều đồng lợi nhuận hơn năm 2008, chứng tỏ công ty năm 2009 làm ăn có hiệu quả hơn năm 2008.

Tỷ suất sinh lời trên vốn cổ phần ROE (RETUR OF EQUITY)

$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng của cổ đông đại chúng}}{\text{Vốn cổ phần đại chúng}}$$

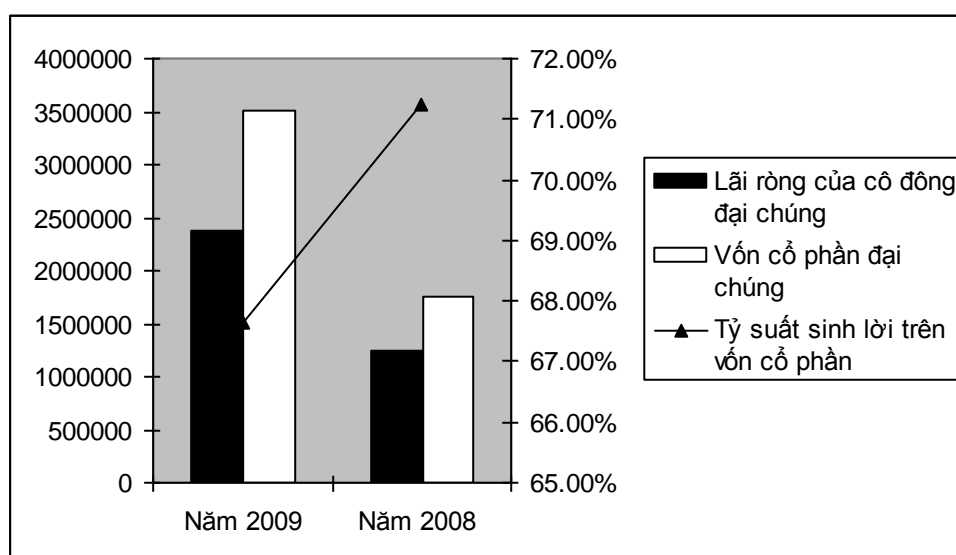
Bảng phân tích tỷ suất sinh lời trên vốn cổ phần:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
----------	----------	----------	----------------

Lãi ròng của cổ đông đại chúng	2376067	1248698	90.28%
Vốn cổ phần đại chúng	3512499	1752757	100.4%
Tỷ suất sinh lời trên vốn cổ phần	67.65%	71.24%	-3.59%

Đồ thị chỉ số sinh lời trên tài sản:



Một trăm đồng vốn của cổ đông phổ thông bỏ ra năm 2009 tạo ra được 67.65 đồng lợi nhuận ròng, một trăm đồng vốn phổ thông bỏ ra năm 2008 71.24 đồng lợi nhuận.

Một đồng vốn phổ thông bỏ ra năm 2008 tạo ra nhiều lợi nhuận hơn năm 2009, nguyên nhân là lợi nhuận ròng tăng chậm hơn tốc độ tăng của vốn cổ phần đại chúng.

2.2.2 Nhóm tỷ số khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp (QR)

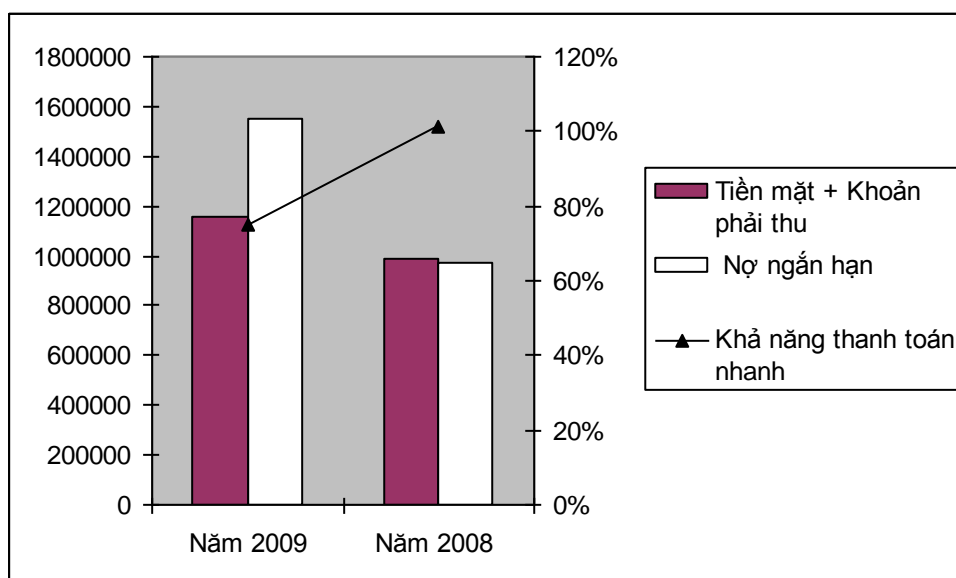
$$QR = \frac{\text{Tiền mặt} + \text{Khoản phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Bảng phân tích Khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Tiền mặt + Khoản phải thu	1154769	985039	17.23%
Nợ ngắn hạn	1552660	972502	59.66%
Khả năng thanh toán nhanh	75%	101%	-26%

Đồ thị khả năng thanh toán nhanh:



Năm 2009 Doanh nghiệp có khả năng trả nợ ngắn hạn bằng tài sản có tính thanh khoản cao thấp hơn năm 2008. Lý do là lượng tiền mặt và các khoản phải thu của năm 2009 cao hơn năm 2008 nhưng tổng nợ ngắn hạn của năm 2009 cũng tăng lên rất nhiều, Ta có thể thấy rằng doanh nghiệp đang tận dụng nợ để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tuy nhiên cũng cần phải có biện pháp quản lý nợ tốt hơn.

Khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp (CR)

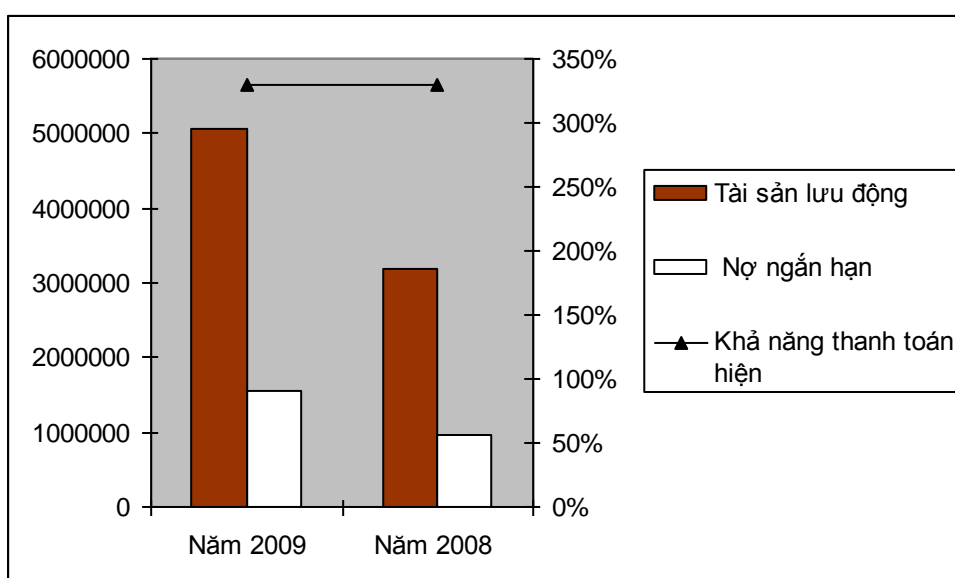
$$CR = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Bảng phân tích Khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Tài sản lưu động	5069157	3187605	59.03%
Nợ ngắn hạn	1552606	972502	59.66%
Khả năng thanh toán hiện	330%	330%	0%

Đồ thị khả năng thanh toán hiện thời:



Năm 2009 khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tài sản lưu động của Doanh nghiệp so với năm 2008 là tương đối bằng nhau. Nợ ngắn hạn của năm 2009 tăng nhiều hơn so với năm 2008 nhưng tài sản lưu động của doanh nghiệp cũng tăng đồng thời giúp doanh nghiệp đáp ứng được khả năng trả nợ ngắn hạn bằng với năm 2008. ta có thể thấy là doanh nghiệp đang hoạt động sản xuất kinh doanh rất hiệu quả.

Tỉ số nợ trên vốn:

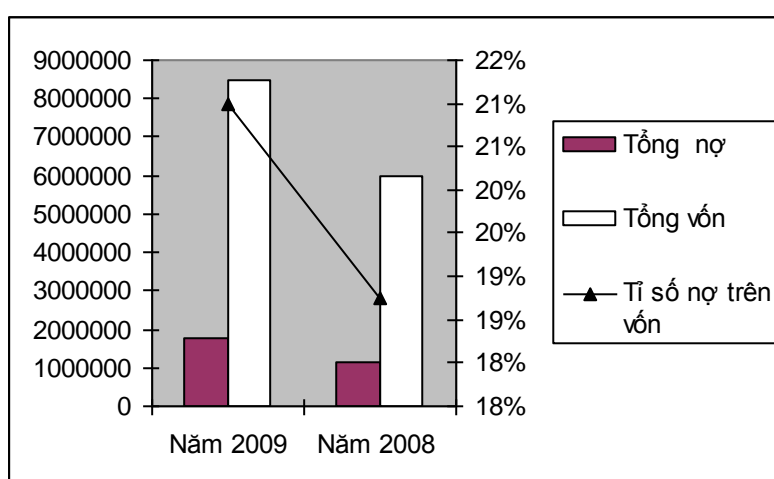
$$D/A = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng vốn}} = \frac{TD}{TA}$$

Bảng phân tích Tỉ số nợ trên vốn của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Tổng nợ	1774001	1118527	58.6%
Tổng vốn	8482036	5966959	42.15%
Tỉ số nợ trên vốn	21%	18.75%	2.25%

Đồ thị tỷ số nợ trên vốn:



Nhận xét:

Năm 2008 cứ 1 đồng vốn của công ty trong đó có 0.2 đồng nợ.

Năm 2009 cứ 1 đồng vốn của công ty trong đó có 0.1875 đồng nợ.

Chứng tỏ năm 2008 công ty nợ cao hơn năm 2009. Qua bảng cân đối kế toán ta biết được cơ cấu các nguồn vốn được đầu tư và huy động vào quá trình sản xuất kinh doanh của công ty Vinamilk có độ chủ động về tài chính cao.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu:

Đo lường tổng số nợ trên một đồng vốn, tỷ số này phản ánh bao nhiêu nợ trên một đồng vốn chủ sở hữu. Ta có:

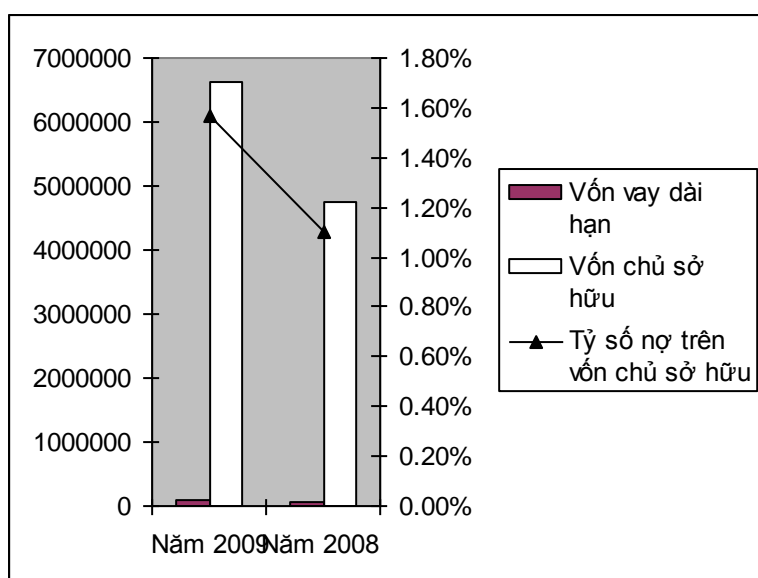
$$D/E = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Vốn vay dài hạn}}$$

Bảng phân tích Tỷ số nợ trên vốn của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch (%)
Vốn vay dài hạn	104455	52418	99.27%
Vốn chủ sở hữu	6637739	4761913	39.39%
Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu	1.57%	1.1%	0.46%

Đồ thị tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp:



Nhận xét:

Năm 2008 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu trong đó có 0,011 đồng nợ vay dài hạn.

Năm 2009 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu trong đó có 0,0157 đồng nợ vay dài hạn.

Chúng ta thấy năm 2009 vốn chủ sở hữu tăng, nợ công ty tăng so với năm 2008.

Số lần thanh toán lãi vay:

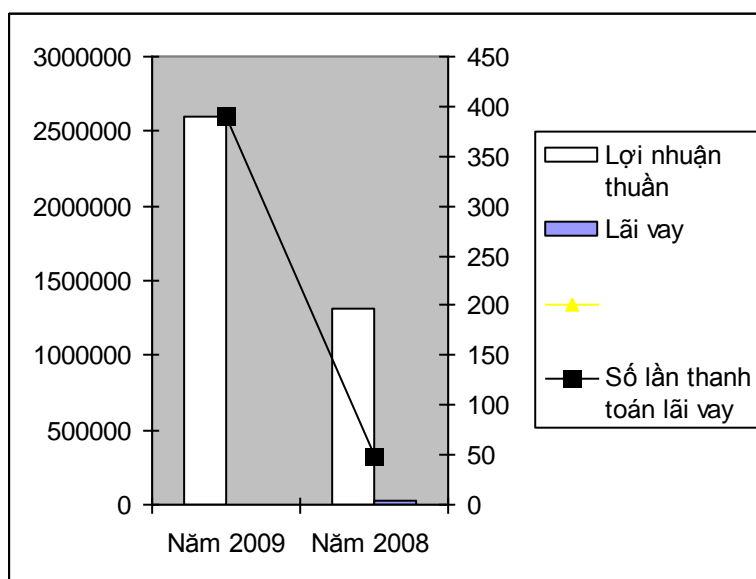
$$TIE = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Lãi vay}}$$

Bảng phân tích Số lần thanh toán lãi vay của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Lợi nhuận thuần	2595399	1315090	97.36%
Lãi vay	6655	26971	-75.33%
Số lần thanh toán lãi vay	390 lần	48.8 lần	341.2 lần

Đồ thị số lần thanh toán lãi vay của doanh nghiệp:



Nhận xét: Qua kết quả trên chúng ta có thể thấy khả năng thanh toán lãi vay của công ty Vinamilk là rất lớn.

Số lần thanh toán lãi vay năm 2009 là 390 (lần) cao hơn rất nhiều so với năm 2008 là 48.8(lần), cho thấy năm 2009 công ty hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn năm 2008, với doanh thu tăng gấp 2 lần, và chi phí lãi vay giảm từ 26971 (triệu đồng) năm 2008 xuống còn 6655 (triệu đồng) năm 2009.

2.2.3 Chỉ số khả năng quản lý tài sản:

Vòng quay hàng tồn kho:

Đo lường mức lưu chuyển hàng hóa dưới hình thức tồn kho trong một năm. Vòng quay hàng tồn kho cao trong doanh nghiệp bán hàng nhanh, có nghĩa thời gian tồn kho thấp chứng tỏ doanh nghiệp bán hàng chậm hàng tồn kho nhiều.

$$CS = \frac{\text{chi phí hàng tồn kho}}{\text{giá trị hàng tồn kho}} = \frac{Sc}{As}$$

$$\text{Năm 2008: } CS_{2008} = \frac{5,610,969}{1,775,342} = 3,16$$

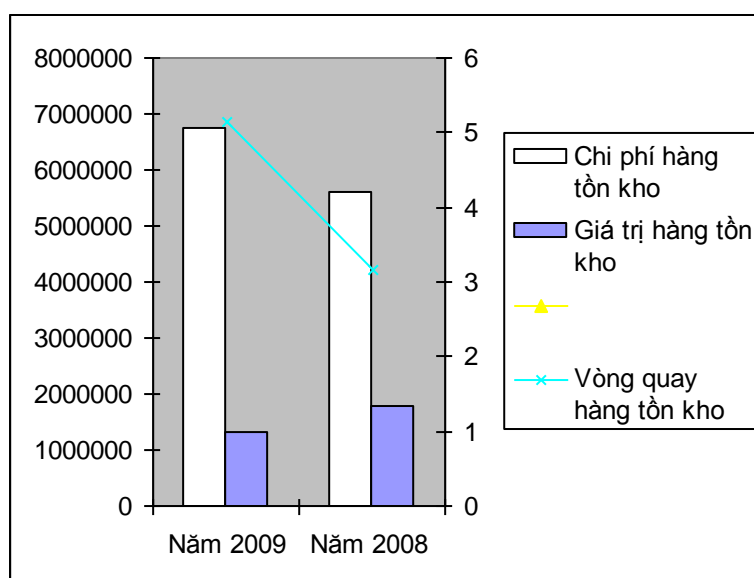
$$\text{Năm 2009: } CS_{2009} = \frac{6,735,062}{1,311,765} = 5,13$$

Bảng phân tích vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Chi phí hàng tồn kho	6735062	5610969	20.03%
Giá trị hàng tồn kho	1311765	1775342	-26.11%
Vòng quay hàng tồn kho	513%	316%	197%

Đồ thị vòng quay hàng tồn kho:



Ta thấy vòng quay hàng tồn kho năm 2009 cao hơn nhiều so với năm 2008 chứng tỏ năm 2009 Vinamilk bán hàng nhanh, ít có hàng tồn kho. Tuy nhiên khi nhu cầu thị trường sữa tăng đột biến thì doanh nghiệp không thể đáp ứng một cách nhanh chóng.

Vòng quay các khoản phải thu - kỳ thu nợ bán chịu RT:

Đo lường mức thu tiền nhanh hay chậm khi sử dụng phương thức bán hàng tín dụng (tín dụng thương mại). Vòng quay này còn nói lên một năm doanh nghiệp có bao nhiêu lần đi đòi nợ. Có một số quan điểm cho ra chúng cũng chính là chu kỳ sản xuất kinh doanh.

$$DSO = \frac{\text{Khoản phải thu}}{\text{Doanh thu}} \times 360$$

$$\text{Năm 2008: } DSO_{2008} = \frac{475 + 646,385}{8,380,563} \times 360 = 27,72 \text{ ngày/vòng}$$

$$RT = \frac{360}{DSO} = \frac{360}{27,72} = 12,99 \text{ vòng}$$

$$\text{Năm 2009: } DSO_{2009} = \frac{8,822 + 728}{10,820,142} \times 360 = 24,48 \text{ ngày/vòng}$$

$$RT = \frac{360}{DSO} = \frac{360}{24,48} = 14,71 \text{ vòng}$$

Tương tự, ta thấy vòng quay các khoản phải thu năm 2009 cũng cao hơn so với năm 2008, cho thấy công ty thu hồi nợ năm 2009 tốt hơn năm 2008. Trong năm 2009 công ty ít bị chiếm dụng vốn hơn năm 2008.

Vòng quay tài sản cố định:

Đo lường mức vốn cần thiết phải đầu tư vào tài sản cố định để có được một đồng doanh thu. Khi tài sản cố định không đổi vòng quay tổng tài sản cố định giảm, tức là doanh nghiệp đang giảm doanh thu để mở rộng sản xuất.

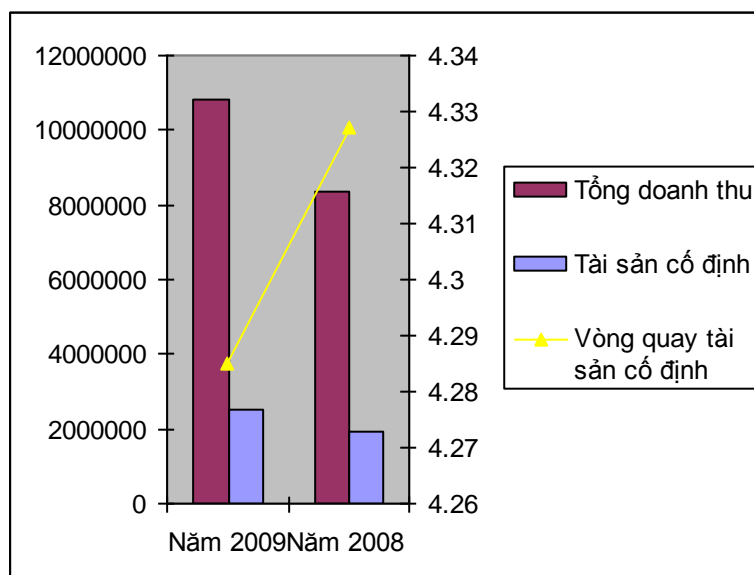
$$CAF = \frac{\text{tổng doanh thu}}{\text{tài sản cố định}} = \frac{TR}{AF}$$

Bảng phân tích vòng quay tài sản cố định của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Tổng doanh thu	10820142	8380563	29.11%
Tài sản cố định	2524964	1936923	30.36%
Vòng quay tài sản cố định	4.285	4.327	-0.042

Đồ thị vòng quay tài sản cố định:



Ta thấy năm 2008 để có được 1 đồng doanh thu Vinamilk cần đầu tư vào tài sản cố định là 4,327 đồng và năm 2009 thấp hơn là 4,285. Cho thấy năm 2009 công ty đang đầu tư mở rộng quy mô sản xuất.

Vòng quay tổng vốn:

Đây là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua đó, đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

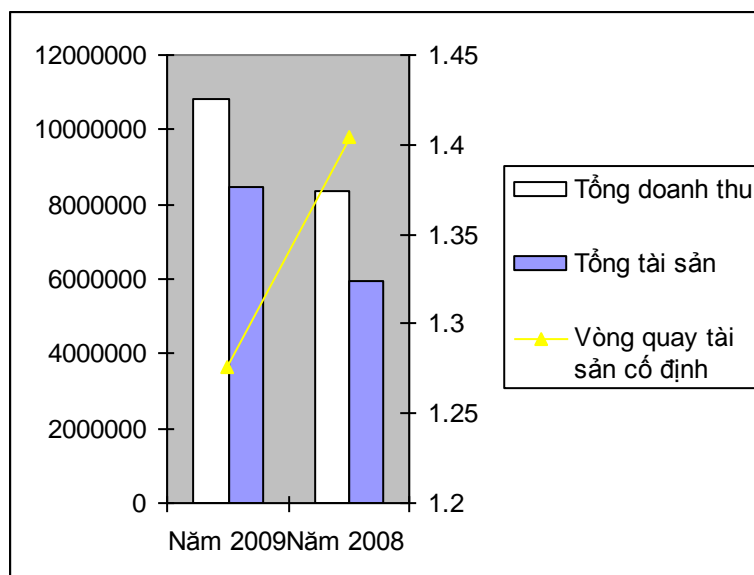
$$CAT = \frac{\text{tổng doanh thu}}{\text{tổng tài sản}} = \frac{TR}{TA}$$

Bảng phân tích vòng quay tổng vốn của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Tổng doanh thu	10820142	8380563	29.11%
Tổng tài sản	8482036	5966959	42.15%
Vòng quay tài sản cố định	1.276	1.404	-0.128

Đồ thị vòng quay tổng vốn:



Ta thấy năm 2008 vốn của doanh nghiệp trong kỳ quay được 1,404 vòng và năm 2009 là 1,276 vòng. Qua đó, chứng tỏ khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp năm 2009 kém hiệu quả hơn năm 2008.

Qua các chỉ số khả năng quản lý tài sản của Vinamilk cho thấy năm 2009 doanh nghiệp kinh doanh phát triển hơn năm 2008, khả năng quản lý tài sản của doanh nghiệp tăng cao, hàng tồn kho luân chuyển nhanh, các khoản phải thu thu nhanh hơn năm 2008, thuận lợi cho việc kinh doanh của công ty rất nhiều, cho thấy việc công ty đẩy mạnh marketing và đội ngũ bán hàng hoạt động có hiệu quả hơn, sản phẩm bán chạy hơn ít có hàng tồn kho. Tuy nhiên năm 2009 Vinamilk việc sử dụng 1 đồng tài sản lại kém hiệu quả hơn năm 2008, cho thấy việc mở rộng quy mô sản xuất vẫn chưa mang lại hiệu quả cho công ty.

2.2.4 Nhóm tỷ số đánh giá cổ phiếu:

Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu EPS (Earnings Per Share)

$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận phân bổ cho các cổ đông}}{\text{Số lượng bình quân gia quyền của số CPPT đang lưu hành}}$$

Bảng phân tích lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Lợi nhuận phân bổ cho các cổ đông	2375692 tr	1250120 tr	90.4%
Số lượng bình quân gia quyền của số CPPT đang lưu hành	350950861 cp	350900660 cp	0.01%
Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu	6769 vnd	3563 vnd	3206 vnd

Nhận xét:

Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu năm 2009 cao hơn năm 2008 điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009 hiệu quả hơn năm 2008.

Tỷ số giá cổ phiếu trên lợi nhuận của một cổ phiếu P/E

$$P/E = \frac{\text{Giá hiện hành của mỗi cổ phiếu}}{\text{Lợi nhuận của mỗi cổ phiếu}}$$

Bảng phân tích Tỷ số giá cổ phiếu trên lợi nhuận của một cổ phiếu:

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Giá hiện hành của mỗi cổ phiếu	90.000 vnd	78.500 vnd	14.65%
Lợi nhuận của mỗi cổ phiếu	6.769 vnd	3.563 vnd	89.98%
Tỷ số giá cổ phiếu trên lợi nhuận của một cổ phiếu	13,29 lần	22,03 lần	-8.74 lần

Nhận xét:

Năm 2008 nhà đầu tư phải bỏ nhiều vốn hơn để được một đồng lợi nhuận so với năm 2009.

Cổ tức DPS(Dividend Per Share)

Tỷ số này phản ánh nhà đầu tư phải bỏ ra bao nhiêu mua cổ phiếu để được một đồng lợi nhuận Tổng cổ tức

$$DPS = \frac{\text{Tổng cổ tức}}{\text{Số cổ phiếu đã phát hành}}$$

Bảng phân tích cổ tức:

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Tổng cổ tức	2.375.692	1.250.120	90.04%
Số cổ phiếu đã phát hành	350.950.861	350.900.660	0.01%
Cổ tức	6.769 đồng/1CP	3.563 đồng/1CP	89.98%

Ta thấy: Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu của công ty Vinamilk năm 2009 cao hơn năm 2008 là 3.206 đồng(tương ứng với tăng 90%) chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2009 hiệu quả hơn so với năm 2008.

Tỉ số P/F

Tỉ số này đo lường thị giá của cổ phiếu trên giá sổ sách của một cổ phiếu

$$P/F = \frac{\text{Giá trị hiện hành của cổ phiếu}}{\text{Giá sổ sách(mệnh giá)}}$$

Bảng phân tích cổ tức:

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
Giá trị hiện hành của cổ phiếu	90.000	78.500	14.65%
Giá sổ sách	10.000	10.000	0%
Tỉ số P/F	9	7.85	1.15%

Ta thấy: P/F của công ty năm 2009 cao hơn năm 2008 là 1.15(tương ứng tăng 14,6%) chứng tỏ năm 2009 công ty làm ăn có hiệu quả hơn năm 2008

Nhận xét chung: Qua nhóm tỉ số về đánh giá cổ phiếu của công ty cổ phần sữa Việt Nam(VINAMILK) ta thấy rằng các tỉ số này của năm 2009 đều cao hơn so với năm 2008 chứng tỏ cổ phiếu VNM có mức tăng trưởng cao, ổn định và giá hấp dẫn. VNM là một trong những doanh nghiệp có tỷ lệ tăng trưởng ổn định, ít rủi ro.

CHƯƠNG III- MỘT SỐ KIẾN NGHỊ & GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VINAMILK

3.1 Kiến nghị về phương hướng phát triển sản xuất của công ty:

Tăng cường công tác quản lý nội bộ bằng các quy chế và quy định cụ thể hơn, xây dựng thêm các định mức kinh tế kỹ thuật phù hợp với kinh tế sản xuất.

Đào tạo cán bộ quản lý và công nhân lành nghề, nội dung đào tạo đi sâu vào thực tế của công ty. Đối với cán bộ chủ chốt thì đưa đi học các trung tâm đào tạo của Nhà nước.

Tăng cường khâu bán hàng tiếp thị

3.2 Xác định chính sách tài trợ, cơ cấu vốn hợp lý

Mục tiêu , chính sách kinh doanh của doanh nghiệp mỗi năm khác nhau. Vì vậy xây dựng một cơ cấu vốn linh động phù hợp theo mỗi kỳ kinh doanh là tạo nền móng tài chính vững mạnh cho doanh nghiệp

Một số chính sách huy động vốn hiệu quả:

Chính sách huy động tập trung: nghĩa là công ty chỉ tập trung vào một số ít nguồn. Ưu điểm của chính sách này là chi phí hoạt động có thể giảm song sẽ làm công ty phụ thuộc hơn vào một số chủ nợ.

Chiếm dụng vốn của nhà cung cấp: đây là hình thức mua chịu, mà các nhà cung cấp lớn hơn bán chịu vốn. Hình thức này khả phổ biến nó có thể sử dụng đối với các doanh nghiệp không đủ khả năng vay ngân hàng.

Nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng: đây là một trong những nguồn huy động vốn hiệu quả.

3.3 Quản lý dự trữ và quay vòng vốn:

Qua số liệu các năm 2008, 2009 thấy được hiệu quả sử dụng vốn có xu hướng giảm sút. Vì thế cần có những biện pháp nhằm tăng cường khả năng quay vòng vốn của công ty.

Áp dụng mô hình quản lý dữ trữ hàng hóa có lựa chọn A-B-C: là phương thức khá hiệu quả và phù hợp với tình hình dữ trữ của công ty. Hàng hóa được phân loại thành 3 nhóm như trên theo tiêu thức về: giá trị hàng hóa sử dụng hàng năm và số loại hàng hóa.

3.4. Sử dụng hợp lý chính sách bán chịu để tăng doanh thu:

Trên thực tế nghiên cứu các chỉ số tài chính thấy được tình hình công ty cho bán hàng chịu cho khách hàng còn chiếm tỷ lệ khá cao. Điều đó ảnh hưởng không nhỏ khả năng luân chuyển vốn cũng như thiếu vốn cho quá trình sản xuất của công ty. Mà nguồn này có tốc độ giải ngân rất chậm. Song với nền kinh tế hiện nay không thể không bán chịu. Vì thế công ty cần có những giải pháp sau:

Xác định mục tiêu bán chịu: tăng doanh thu, giải tỏa hàng tồn kho, gây uy tín về năng lực tài chính cho công ty.

Xây dựng các điều kiện bán chịu: thông thường căn cứ vào mức giá, lãi suất nợ vay và thời hạn bán chịu.

Tính toán có hiệu quả các chính sách bán chịu: có nghĩa là so sánh chi phí bán chịu phát sinh với lợi nhuận mà chúng mang lại.

Kết hợp chặt chẽ chính sách bán nợ với chính sách thu hồi nợ trong thời gian ngắn nhất.

3.5. Quản lý thanh toán:

Qua phân tích tình hình tài chính của công ty ta thấy: công ty thường bị chiếm dụng vốn nên công ty thường đi vay nợ để bù đắp các khoản này làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của công ty. Vì vậy công ty cần phải có một chính sách thanh toán hợp lý:

Giảm giá, chiết khấu thanh toán hợp lý đối với những khách hàng mua với số lượng lớn và thanh toán đúng hạn.

Thực hiện chính sách thu tiền linh động, mềm dẻo. Cần tập trung đầu tư mở rộng các phương thức thanh toán hiệu quả và hiện đại nhằm tăng khả năng thanh toán thu hồi nợ cho công ty.

Khi thời hạn thanh toán đã hết mà khách hàng vẫn chưa thanh toán công ty cần có những biện pháp nhắc nhở,đôi thúc và biện pháp cuối cùng là phải nhờ đến cơ quan pháp lý giải quyết.

3.6. Đầu tư đổi mới công nghệ:

Trong nền kinh tế thị trường,khả năng cạnh tranh quyết định bởi chất lượng hàng hóa trên một đơn vị chi phí thấp nhất. Vài năm trở lại đây công ty không ngừng đổi mới công nghệ sản xuất và đã mang lại hiệu quả cao.Song việc đổi mới còn nhiều khó khăn và thiếu sự đồng bộ. Vì thế cần không ngừng cập nhật ứng dụng khoa học kỹ thuật công nghệ vào sản xuất kinh doanh cũng như quản lý, cụ thể: Cần tính toán mục tiêu đầu tư cũng như quy trình tập trung đầu tư một cách rõ ràng.

Thường xuyên tiến hành bảo dưỡng nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc đáp ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất.

Đẩy mạnh phong trào phát huy sáng kiến,cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa sản xuất.

Để nâng cao năng lực công nghệ,công ty cần tạo lập mối quan hệ với các cơ quan nghiên cứu,ứng dụng công nghệ kỹ thuật trong và ngoài nước để phát triển công nghệ theo chiều sâu và từng bước hoàn chỉnh công nghệ hiện đại.

Tích cực đào tạo đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật, khoa học quản lý công nhân lành nghề trên cơ sở bồi dưỡng vật chất thích đáng cho công nhân.

Nâng cao trình độ quản lý trong đó cần lưu tâm đến vai trò quản lý kỹ thuật, bán hàng, nhân sự...

3.7. Đào tạo bồi dưỡng đội ngũ lao động:

Đội ngũ lao động là yếu tố then chốt quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với sự phát triển ngày càng cao của khoa học kỹ thuật công nghệ hiện đại song một số khâu không thể thiếu bàn tay, óc sáng tạo của người lao động. Do đó công ty cần phát huy và khơi dậy sức mạnh tiềm ẩn trong

mỗi lao động. Công nghệ kỹ thuật kết hợp với óc sáng tạo của con người sẽ là nguồn lực to lớn nhất giúp doanh nghiệp hoạt động ngày càng hiệu quả. Để đạt được hiệu quả trên doanh nghiệp cần có những chính sách đào tạo đội ngũ lao động hợp lý cụ thể:

Công ty cần tuyển chọn những lao động lành nghề có ý thức học hỏi kinh nghiệm sáng tạo trong đổi mới sản xuất. Khuyến khích lao động phấn đấu nâng cao tay nghề trao đổi kinh nghiệm cho nhau cùng tiến bộ.

Công ty cần có những chính sách khuyến khích thù lao cho người lao động một cách hợp lý tương thích với trình độ khả năng của mỗi lao động. Làm được như vậy sẽ thúc đẩy người lao động nâng cao trình độ năng lực cải thiện hiệu suất làm việc ngày càng cao.

Công ty cần thường xuyên mở có lớp học miễn phí nhằm nâng cao tay nghề cho đội ngũ lao động. Hay tổ chức các đợt thi đua lao động giỏi nhằm khuyến khích tinh thần ý chí thi đua trong đội ngũ lao động.

Bên cạnh đó cần nâng cao trình độ quản lý của đội ngũ quản lý của công ty đặc biệt là các bộ phận bán hàng, Marketing... Cán bộ quản lý có năng lực sẽ biết bố trí đúng người đúng việc làm hiệu suất làm việc được nâng cao.

Không ngừng tuyển dụng lao động, nhà quản trị kinh doanh quản lý sáng tạo có kinh nghiệm lành nghề.

Với những giải pháp đã đề ra cùng với sự đồng lòng của toàn thể đội ngũ nhân viên, lao động hứa hẹn những triển vọng lớn, cơ hội lớn và thành công lớn sẽ đến trong tương lai của doanh nghiệp

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay để có thể đứng vững và tồn tại, phát triển là một vấn đề mà hầu hết tất cả các doanh nghiệp đều rất quan tâm. Và Vinamilk là một điển hình công ty đã khắc phục và tìm ra hướng đi đúng đắn cho mình như mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng tiềm năng, và họ nhận ra rằng việc tìm hiểu và làm thế nào để thỏa mãn ngày càng cao hơn nhu cầu của khách hàng là cái đích dẫn đến thành công, hoàn thành mục tiêu kế hoạch đặt ra. Chính vì vậy mà trong bối cảnh nền kinh tế bùng nổ lạm phát năm 2008 công ty vừa mở rộng kênh phân phối nhưng vẫn thu được lợi nhuận trong khi Hanoimilk một công ty được xem là đối thủ cạnh tranh của Vinamilk lại bị thua lỗ. Điều này giúp công ty không những tăng thêm nguồn vốn chủ sở hữu cho công ty mà còn nâng cao được khả năng cạnh tranh về tài chính cũng như sự định vị thương hiệu trong tâm trí khách hàng. Mặt khác để có được kết quả như vậy cũng nhờ vào sự nỗ lực cố gắng của toàn bộ nhân sự cùng ban giám đốc công ty đã có những chiến lược bán hàng cũng như marketing đúng đắn và sự giám sát chặt chẽ của bộ phận quản lý về chất lượng cũng như việc đào tạo nhân lực và cải tiến máy móc thiết bị. tuy nhiên công ty vẫn còn một số hạn chế, vì thế để hoạt động ngày càng hiệu quả và không ngừng nâng cao vị thế của mình công ty cần phải phát huy những điểm mạnh đồng thời khắc phục những yếu kém, hạn chế đã nêu trên.

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN HỌP NHÓM LẦN I

1. - Thời gian họp nhóm

Buổi họp bắt đầu lúc: 13h ngày 09 tháng 03 năm 2010

Địa điểm: Tại phòng họp nhóm số 2- thư viện trường Đại học Công nghiệp TP.Hồ Chí Minh.

Nội dung cuộc họp: Triển khai đề tài, tìm hiểu tổng quát đề tài, phân công nhiệm vụ (có bảng đính kèm trang 52)

2. - Thành phần tham dự

Thành viên có mặt 12 trên tổng số 12 thành viên trong nhóm.

Không có thành viên nào vắng mặt.

3. - Triển khai cuộc họp

- Nhóm trưởng thông báo các yêu cầu trong bài tiểu luận.
- Đưa ra tiến trình thực hiện nghiên cứu đề tài.
- Các thành viên tìm hiểu tổng quát về đề tài.

4. - Kết quả đạt được

- Các thành viên tìm hiểu đề tài.
- Buổi họp kết thúc lúc: 15h30 ngày 09 tháng 03 năm 2010.

Tp.HCM, Ngày 09 tháng 03 năm 2010

Thư ký

Nhóm Trưởng

Lê Thanh Hoàng

Lê Thị Nga

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN HỌP NHÓM LẦN II

1 - Thời gian họp nhóm

Buổi họp bắt đầu lúc: 13h ngày 15 tháng 03 năm 2010

Địa điểm: Tại phòng họp nhóm số 5- thư viện trường Đại học Công nghiệp TP.Hồ Chí Minh.

Nội dung cuộc họp: Đưa ra các ý kiến đóng góp, thảo luận về việc phân tích các chỉ số tài chính, ấn định thời hạn hoàn thành tiểu luận.

2 - Thành phần tham dự

Thành viên có mặt 12 trên tổng số 12 thành viên trong nhóm.

Không có thành viên nào vắng mặt.

3 - Triển khai cuộc họp

- Nhóm trưởng thông báo các yêu cầu trong bài tiểu luận.
- Đưa ra tiến trình thực hiện nghiên cứu đề tài.
- Các thành viên tìm hiểu tổng quát về đề tài.

4 - Kết quả đạt được

- Các thành viên nghiên cứu, tiến hành hoàn thành đề tài.
- Buổi họp kết thúc lúc: 15h30 ngày 15 tháng 03 năm 2010.

Tp.HCM, Ngày 15 tháng 03 năm 2010

Thư ký

Nhóm Trưởng

Lê Thanh Hoàng

Lê Thị Nga

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN HỌP NHÓM LẦN III

1 - Thời gian họp nhóm

Buổi họp bắt đầu lúc: 13h30 ngày 22 tháng 03 năm 2010

Địa điểm: Tại phòng họp nhóm số 3- thư viện trường Đại học Công nghiệp TP.Hồ Chí Minh.

Nội dung cuộc họp: tổng kết, đánh giá kết quả.

2 - Thành phần tham dự

Thành viên có mặt 12 trên tổng số 12 thành viên trong nhóm.

Không có thành viên nào vắng mặt.

3 - Nội dung cuộc họp:

Tổng kết tiểu luận.

Làm powerpoint.

Phân công thuyết trình

4 - Kết quả đạt được:

- Hoàn thành bài tiểu luận.
- Buổi họp kết thúc lúc: 15h30 ngày 22 tháng 03 năm 2010.

Tp.HCM, ngày 22 tháng 03 năm 2010

Thư ký

Nhóm Trưởng

Lê Thanh Hoàng

Lê Thị Nga

BẢNG PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC

(Đính kèm Biên Bản Lần I)

Họ và tên	Tên công việc	Ghi chú
Lê công Đạt	Phần kết luận	
Lê Thị Thúy Hòa	Chương 2	
Lê Thị Tường Lam	Chương 2	
Lê Thị Lênh	Chương 2	
Hồ Thị Linh	Chương 1	
Huỳnh Thị Thùy Linh	Chương 2	
Cao Duy Long	Chương 1	
Phạm Thị Thu Mẫn	Lời mở đầu	
Dương Hoài Nam	Chương 3	
Lê Thị Nga	Làm power point	
Trần Duy Nghĩa	Tổng Kết	

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- “QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH”, Th.s Nguyễn Tấn Minh, Đại học Công Nghiệp TPHCM.
- 2-“ PHÂN TÍCH KINH TẾ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG ” - GS.TS. Nguyễn Đăng Hạc, NXB Xây Dựng - 1998
- 3-"QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH CÔNG TY "- PTS Vũ Duy Hào –Đàm Văn Huệ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, NXB Thống kê -1998
- 4-" TÀI CHÍNH CÔNG TY " PTS Lưu Thị Hương, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, NXB Giáo dục -1998
- 5- " QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH CÔNG TY " – PGS –PTS Nguyễn Đình Kiệt – PTS Nguyễn Đăng Nam, Trường Đại học Tài chính-kế toán, NXB Tài chính 1999
- 6-“ GIÁO TRÌNH PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH”. PGS. TS Phạm Thị Gái – NXB Giáo Dục - 2004
- 7-“ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP ” PTS. Nguyễn Năng Phúc, Trường Đại học Kinh tế quốc dân – NXB Thống Kê – 1998
- 8- Tạp chí Tài chính, Ngân hàng, Nghiên cứu kinh tế - Các báo cáo tài chính của công ty cổ phần Vinamilk các năm 2008-2009
- 9-Một số đồ án về phân tích tài chính doanh nghiệp.
- 10- <http://tailieu.vn>, <http://vinamilk.com.vn/>, ...

MỤC LỤC

Trang

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN – PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.....	2
I – CƠ SỞ LÝ LUẬN:.....	2
1.1. Khái niệm phân tích tài chính:.....	2
1.2 Đối tượng của phân tích tài chính:.....	2
1.3 Mục đích, ý nghĩa của phân tích báo cáo tài chính:.....	3
1.4 Tổ chức công tác phân tích tài chính:.....	4
1.5 Phạm vi nghiên cứu:.....	5
1.6 Kết quả nghiên cứu:.....	6
II - PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH:.....	6
2.1 Các bước trong quá trình tiến hành phân tích tài chính:.....	6
2.1.1 Thu thập thông tin:.....	6
2.1.2 Xử lý thông tin:.....	6
2.1.3 Dự toán và ra quyết định:.....	7
2.1.4 Các thông tin cơ sở để phân tích hoạt động tài chính.....	7
2.2 Phương pháp phân tích tài chính:.....	7
2.2.1 Phương pháp so sánh.....	8
2.2.2 Phương pháp tỷ lệ:.....	8
2.2 Các nhóm tỷ số tài chính:.....	9
2.2.1 Nhóm tỷ số khả năng sinh lời:.....	9
2.2.2 Nhóm tỷ số thanh toán:.....	11
2.2.3 Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý tài sản:.....	13
2.2.4 Nhóm chỉ số cổ phiếu:.....	16
CHƯƠNG II: TÌNH TÀI CHÍNH VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CÔNG TY.....	19
2.1. Giới thiệu công ty:.....	19
2.1.1 Lịch sử hình thành:.....	19
2.1.2 Lĩnh vực kinh doanh:.....	20
2.1.3. Vị thế công ty:.....	21
2.1.4 Các sản phẩm:.....	22
2.1.5. Chiến lược phát triển và đầu tư:.....	23
2.1.6 Một số thành tựu đạt được:.....	23
2.1.7 Thị trường:.....	24
2.2 Phân tích các tỷ số tài chính:(các bản báo cáo tài chính).....	25
2.2.1 Nhóm tỷ số khả năng sinh lời:.....	28
2.2.2 Nhóm tỷ số khả năng thanh toán:.....	32
2.2.3 Chỉ số khả năng quản lý tài sản:.....	37

2.2.4 Nhóm tỷ số đánh giá cổ phiếu:	42
CHƯƠNG III- MỘT SỐ KIẾN NGHỊ & GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC	
TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VINAMILK	45
3.1 Kiến nghị về phương hướng phát triển sản xuất của công ty:	45
3.2 Xác định chính sách tài trợ, cơ cấu vốn hợp lý.....	45
3.3 Quản lý dữ trữ và quay vòng vốn:	45
3.4 Sử dụng hợp lý chính sách bán chịu để tăng doanh thu:	46
3.5 Quản lý thanh toán:.....	46
3.6 Đầu tư đổi mới công nghệ:.....	47
3.7 Đào tạo bồi dưỡng đội ngũ lao động:	47
KẾT LUẬN	49
BIÊN BẢN HỌP NHÓM LẦN I.....	50
BIÊN BẢN HỌP NHÓM LẦN II	51
BIÊN BẢN HỌP NHÓM LẦN III.....	52
BẢNG PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC.....	53
TÀI LIỆU THAM KHẢO	54