**TÌM HIỂU VỀ MỘT SỐ CHỈ SỐ TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHÀ HÀNG.**

Kinh doanh nhà hàng có đặc điểm là ngành có tính năng động và phát triển nhanh, để đạt được kế hoạch lợi nhuận đặt ra thì cần có cái nhìn thật bao quát liên quan đến tình hình tài chính của Doanh nghiệp trong đó việc phân tích các chỉ số tài chính là một công cụ đầy sức mạnh giúp Doanh nghiệp phát hiện ra các điểm mạnh và điểm yếu của mình, từ đó có các giải phát phát triển ngành nghề phù hợp.

Mối quan hệ giữa người cung cấp dịch vụ và khách hàng hầu như không có khoảng cách, đòi hỏi sự giám sát kịp thời và lặp đi lặp lại của quá trình kiểm kê thực phẩm, kiểm tra trình độ của nhân viên và quản lý các hoạt động môt cách có hiệu quả . Nhà quan lý trong lĩnh vực này có thể sư dụng các chỉ số tài chính sau đây để có cái nhìn toàn diện về lĩnh vực kinh doanh này.

Từ khóa: Chỉ số tài chính, kinh doanh nhà hàng.

1. Chỉ tiêu chi phí ban đầu trên tổng chi phí

Trong ngành công nghiệp nhà hàng, chi phí ban đầu bao gồm chi phí cho thực phẩm, đồ uống, quản lý, và nhân viên và các khoản trợ cấp. Chỉ tiêu chi phí ban đầu trên tổng chi phí được xác đinh bằng tỷ lệ phần trăm giứ chi phí ban đầu trên tổng chi phí. Ví dụ: Thông thường, chi phí ban đầu của một nhà hàng dịch vụ đầy đủ chiếm từ 66 đến 67% tổng doanh thu của nhà hàng. Số liệu này rất hữu ích cho quản lý nội bộ và các nhà đầu tư bên ngoài, Nếu chi phí ban đầu cao hơn doanh thu cho thấy hàng tồn kho hoặc mức lương trả cho nhân viên không phù hợp. Đối với các công ty không thuê mặt bằng cho hoạt động của mình thì tỷ lệ này tương đối cao.

1. Chỉ tiêu chi phí từng loại thức ăn trên tổng chi phí

Chỉ tiêu chi phí từng loại thức ăn trên tổng chi phí được xác định bằng tỷ lệ phần trăm giữa chi phí của từng loại thức ăn cụ thể chia cho tổng chi phí mua thực phẩm. Chi phí thực phẩm được theo dõi có thể là cho một mục menu cụ thể hoặc cho một nhóm mặt hàng.

Đứng dưới góc độ của Doanh nghiệp, nếu menu hoặc kế hoạch kinh doanh có thay đổi thì nó sẽ giúp cho việc tính toán chi phí. Theo quan điểm của nhà đầu tư, số liệu này rất hữu ích trong việc xác định nhà hàng có tuân thủ các ​​chiến lược đề ra hay không.

Ví dụ: Một nhà hàng có thể chi tiêu 20% tổng chi phí ăn uống của mình vào việc mua bánh hamburger, mặc dù 5% doanh thu liên quan đến bánh hamburger. Ngoài ra, 40% chi phí thực phẩm có thể là do hải sản, có thể không phù hợp với chiến lược kinh doanh của thực thể. Số liệu này hữu ích nhất kết hợp với các chỉ số về lợi nhuận để xác định xem các mục trình đơn cụ thể có nên dừng lại hay không.

1. Vòng quay hàng tồn kho

 Đặc điểm của hoạt động kinh doanh nhà hàng là hàng hóa có thời gian sử dụng tương đối ngắn và chất lượng sản phẩm sẽ giảm đi theo thời gian nhưng nhà hàng phải duy trì mức tồn kho thích hợp. Vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng chi phí hàng bán trong kỳ chia cho hàng tồn kho bình quân. Nói chung, các nhà hàng đều muốn giảm thiểu doanh thu hàng tồn kho xuống còn dưới bảy ngày. Một số liệu cao hơn nhiều so với mức trung bình trong ngành điều đó có nghĩa là việc mua hàng không đầy đủ, nguy cơ xảy ra thiếu hàng tồn kho . Mặt khác, nếu lượng hàng kho quá nhiều có nghĩa là có quá nhiều thực phẩm đang được mua, doanh nghiệp đã bị chậm lại hoặc chất lượng thực phẩm có khả năng giảm do thiếu các sản phẩm tươi, có thể có thể có tác động trực tiếp đến doanh số bán hàng lâu dài.

Ví dụ: Thức ăn và đồ uống dự trữ sẽ khách nhau theo từng vùng địa lý nhất định, vòng quay của hàng tồn kho thường là từ 2 tháng đến 4 tháng. Trong mỗi trường hợp doanh nghiệp cần xác đinh vòng quay hàng tồn kho theo từng khu vực và thông thường hệ số quay vòng thường là 4, đối với các doanh nghiệp kinh doanh doanh thức ăn nhanh thì quay vòng hàng tồn kho thường lớn hơn 4.

1. Doanh thu trên một mét vuông diện tích

Chỉ tiêu này được xác đinh bằng cách lấy Doanh thu chia cho tổng diện tích của nhà hàng, thông qua chỉ tiêu này nhà hàng có thể xác đinh mức độ hiệu quả của không gian sử dụng. Điều này sẽ ảnh hưởng đến cấu trúc tài sản được sử dụng như thế nào và số liệu này xác định các cơ hội liên quan đến việc mở rộng và sự cần thiết phải thay thế các thiết bị lớn và đã lạc hậu.

1. Doanh thu trên mỗi chỗ ngồi

 Được tính bằng cách lấy doanh thu của kỳ đó chia cho số lượng ghế ngồi trong nhà hàng, chỉ số này là hữu ích nhất khi nó nhà kế hoạch giảm hoặc mở rộng số lượng chỗ ngồi có sẵn trong khu vực ăn uống. Tính toán doanh thu trên mỗi chỗ cũng có thể được sử dụng trong phân tích lợi ích nếu phát sinh chi phí xây dựng . Đối với một nhà đầu tư, doanh thu trên mỗi chỗ ngồi thấp chứng tỏ hoạt động kinh doanh tương đối chậm.

Ví dụ: Một nhà hàng có 125 chỗ ngồi và doanh thu trong tháng đó là $250,000 thì doanh thu trên mỗi chỗ ngồi là 2.000. Tỷ số nay sẽ có ích khi so sánh với so sánh với các nhà hàng tương tự.

1. Doanh thu đồ uống trên doanh thu thức ăn

Tỷ lệ đồ uống trên danh thu thức ăn đánh giá mức độ hiệu quả của công ty đối với mỗi món hàng. Bằng cách sử dụng số liệu này cho mỗi mục menu, nhà quản lý có thể tìm hiểu biên lợi nhuận trên mỗi mặt hàng, và chiến lược giá hoặc . Ngoài ra, các nhà đầu tư có thể dự đoán các chương trình khuyến mại của công ty sẽ mang lại lợi nhuận hay không cũng như sự thay đổi đối với các danh mục thức ăn và thức uống trên menu.

Ví dụ: Một nhà hàng có tổng doanh thu là 85.160$ trong đó thức ăn là 68.950$ và đồ uống là 16.210$, đồ uống chiếm 23,5% trong doanh thu bán thức ăn. Vì doanh thu bán thức ăn thường có lãi hơn doanh thu đồ uống nên các nỗ lực bán hàng thường hướng đến việc tăng doanh số đồ uống để hệ số này tăng lên.

7.Tỷ số thanh toán hiện hành

Được xác định bằng cách bằng cách chia tài sản hiện tại cho nợ ngắn hạn. Chỉ số này đo lường tính thanh khoản của một tổ chức. Nếu tỷ lệ này lớn nó sẽ cho biết một công ty có thể trả các khoản nợ ngắn hạn chỉ sử dụng các tài sản ngắn hạn nếu cần thanh lý.

Ví dụ: Tỷ số giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn là 2:1 , quy tắc này tạo ra biên an toàn cho doanh nghiệp, thường có một phần tài sản bị đọng trong hàng tồn kho. Do đó các nhà hàng thường có tỷ số thanh toán hiện hành thường là 1,5 hoặc hoặc thấp hơn vì nếu tỷ lệ này cao có nghĩa là lượng tiền tồn đọng trong hàng tồn kho nhiều và không sử dụng hiệu quả.

Tài liệu tham khảo:

1. David Gorton , Certified Public Accountant, Staff Accountant at Vulcan, Key Financial Ratios for Restaurant Companies
2. MBA, Nguyễn Văn Dung, Kế toán quản trị nhà hàng khách sạn, Nhà xuất bản Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.