

Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xi măng Bắc Giang : Luận văn ThS. Kinh doanh và quản lý: 60 34 05 / Bùi Thị Hương Lan ; Nghd. : TS. Trần Anh Tài

1. Sự cần thiết của đề tài

Việt Nam ra nhập WTO đem lại cho doanh nghiệp sản xuất xi măng có cơ hội mở rộng thị trường, thu hút, tiếp cận và chuyển dịch nguồn lực đầu tư, tài chính; tiếp cận nhanh chóng công nghệ, kỹ thuật tiên tiến từ các nền kinh tế trên thế giới. Hơn nữa, trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay, cơ sở hạ tầng được xây dựng mạnh mẽ, nhu cầu về các loại vật liệu xây dựng tăng cao. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp sản xuất xi măng.

Tuy nhiên các doanh nghiệp sản xuất xi măng cũng phải đối mặt với không ít các thách thức khi nước ta gia nhập WTO, đặc biệt là sự cạnh tranh gay gắt từ bên ngoài. So với các nước trong khu vực và thế giới, các Doanh nghiệp còn bị hạn chế về năng lực tài chính, trình độ quản lý điều hành dự án, trình độ cán bộ kỹ thuật, thiếu công nghệ, thiết bị tiên tiến.....Mặt khác, Việt Nam đã ra nhập các tổ chức thương mại của thế giới và khu vực, thuế nhập khẩu xi măng sẽ giảm chỉ còn từ 0%-5%, khi đó các doanh nghiệp xi măng sẽ phải đối mặt trực tiếp với sự cạnh tranh gay gắt về giá của xi măng nhập khẩu.

Là một doanh nghiệp hoạt động trong ngành sản xuất xi măng, Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang cũng không đứng ngoài những thách thức và cơ hội ấy. Ngoài kết quả mà Công ty đạt được như Lợi nhuận, nộp ngân sách nhà nước cao.... Tuy nhiên công ty vẫn còn nhiều hạn chế về khả năng tài chính, công nghệ máy móc chưa hiện đại, năng suất lao động chưa cao, chưa phát huy hết được công suất máy móc thiết bị..... làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

Từ những tồn tại, hạn chế đã nêu cùng với những thách thức về cạnh tranh, những cơ hội để phát triển trong thời gian tới thì việc đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ

phần xi măng Bắc Giang là hết sức cần thiết. Vì vậy, việc phân tích, đánh giá để đưa ra giải pháp nhằm **"Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang"** được tôi chọn làm đề tài nghiên cứu.

2. Tình hình nghiên cứu

Nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh là một trong những nội dung cơ bản của khoa học quản trị kinh doanh, đặc biệt được chú trọng trong nền kinh tế thị trường. Dựa trên cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh, ở cấp độ vi mô, các doanh nghiệp vận dụng vào điều kiện thực tiễn của mình để đề ra các biện pháp cụ thể nhằm mở rộng quy mô, phát triển thị trường, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Tuy vậy, tại Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang chưa có một nghiên cứu toàn diện nhằm phân tích thực trạng và đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty, đặc biệt là khi công ty đã chuyển từ doanh nghiệp nhà nước sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần. Nội dung Luận văn này là công trình nghiên cứu đầu tiên về hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang.

3. Mục đích nghiên cứu và nhiệm vụ của đề tài

** Mục đích nghiên cứu:*

- Làm rõ một số vấn đề về lý luận về hiệu quả kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp
- Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang trong thời gian qua, rút ra những hạn chế yếu kém và nguyên nhân.
- Đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

** Đối tượng nghiên cứu:*

Hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang.

** Phạm vi nghiên cứu:*

Nghiên cứu thực tiễn hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang giai đoạn 2004 - 2008.

5. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng các phương pháp: Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử; phương pháp phân tích và tổng hợp;

phương pháp so sánh; phương pháp diễn giải, quy nạp; phương pháp thống kê toán học; phương pháp phân tích hệ thống.

6. Dự kiến những đóng góp mới của luận văn

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

- Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty từ năm 2004 đến năm 2008.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

7. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung chính của luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang.

Chương 3: Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang.

CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN

1.1.1. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

1.1.2. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

*** Quan niệm về hiệu quả**

Theo đại từ điển Tiếng Việt thì "Hiệu quả là kết quả đích thực" [22]. Khái niệm này đã đồng nhất phạm trù kết quả và hiệu quả. Quan niệm thứ hai cho rằng: "Hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại kết quả nhằm đạt được mục đích nào đó tương ứng với một đơn vị nguồn lực phải bỏ ra trong quá trình thực hiện một hoạt động nhất định" [21]. Với cách tiếp cận này, người ta đã gắn nó

với mục tiêu nhất định. Các hoạt động được đánh giá là có hiệu quả hay không phải tính đến một mục tiêu, để so sánh và đánh giá.

Căn cứ vào mục tiêu của mỗi chu kỳ tái sản xuất xã hội, hiệu quả được chia thành hiệu quả kinh doanh và hiệu quả chính trị xã hội [1].

Căn cứ vào phạm vi nghiên cứu hay xét theo góc độ chủ thể nhận được kết quả (lợi ích) và bỏ chi phí để có được kết quả đó, hiệu quả bao gồm hiệu quả cá biệt hay hiệu quả kinh tế quốc dân.

Căn cứ vào đối tượng chi phí, hiệu quả được phân chia thành hiệu quả của những chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp [19].

*** Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

"Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp nhằm đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với chi phí thấp nhất trong một quá trình kinh doanh nhất định"

1.2. MỤC ĐÍCH VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.2.1. Mục đích phân tích hiệu quả kinh doanh

+ Phân tích hiệu quả kinh doanh là việc làm rất quan trọng và cần thiết. Cần thiết với các nhà quản lý, lãnh đạo doanh nghiệp, các nhà lãnh đạo, quản lý nhà nước, cơ quan thuế, các nhà đầu tư, các nhà tín dụng tài chính.

+ Số liệu phân tích không có trách nhiệm cung cấp rộng rãi như báo cáo kế toán mà đôi khi ở một vài khía cạnh đó là những bí mật riêng của doanh nghiệp.

+ Phân tích hiệu quả kinh doanh là công cụ để kiểm soát được toàn bộ quá trình kinh doanh.

+ Phân tích hiệu quả kinh doanh còn là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh.

+ Việc phân tích đánh giá hiệu quả kinh doanh là cơ sở để đề ra các quyết định, các phương án và biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đây là ý nghĩa quan trọng.

1.2.2. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

1.2.2.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp thông dụng nhất được tiến hành bằng cách đối chiếu các chỉ tiêu kinh tế của các thời kỳ khác nhau hoặc

chất hiệu quả kinh doanh, đề ra các giải pháp nhằm giải quyết các vấn đề mang tính cấp thiết của Công ty để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường. Việc nâng cao trình độ đội ngũ người lao động, phát huy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh, luôn là một trong những điều cần thiết để thực hiện nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Trong điều kiện nghiên cứu có hạn, quá trình nghiên cứu không tránh khỏi thiếu sót. Tôi rất mong nhận được những ý kiến của các nhà khoa học, các nhà quản lý và bạn đọc quan tâm đến lĩnh vực này.

Tôi xin trân thành cảm ơn TS. Trần Anh Tài, người đã trực tiếp tận tình hướng dẫn tôi thực hiện luận văn.

Nhà nước cần phải có sự điều chỉnh một cách hợp lý đối với thuế nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào cũng như thuế nhập khẩu đối với xi măng nhập ngoại.

Cần có cơ chế khuyến khích, khai thác và sử dụng tài nguyên thiên nhiên một cách hợp lý.

Cần có định hướng cụ thể hơn nữa đối với ngành xây dựng nói chung và bản thân ngành xi măng nói riêng.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đang là vấn đề cấp bách và là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp trong thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Công ty Cổ phần xi măng Bắc Giang là doanh nghiệp có vai trò quan trọng, cung cấp sản phẩm xi măng cho thị trường. Từ khi thành lập đến nay, Công ty cố gắng nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ Nhà nước giao, không ngừng phấn đấu duy trì và phát triển năng lực sản xuất và nâng cao đời sống của cán bộ công nhân viên. Tuy nhiên Công ty còn gặp nhiều khó khăn và thách thức.

Với phương pháp nghiên cứu lý luận với thực tiễn, trên cơ sở phân tích các chỉ tiêu hiệu quả của Công ty, "Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang" nhằm nêu rõ bản

giữa kỳ thực hiện và kỳ kế hoạch, rút ra các kết luận đánh giá hiệu quả kinh doanh.

Nội dung phương pháp so sánh bao gồm 3 cách sau đây:

- So sánh bằng số tuyệt đối
- So sánh bằng số tương đối
- So sánh bình quân

1.2.2.2. Phương pháp loại trừ

- Phương pháp thay thế liên hoàn

Là phương pháp cho phép xác định ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng đang nghiên cứu với điều kiện các nhân tố ảnh hưởng có mối liên hệ tích số với nhau, với đối tượng đang nghiên cứu.

- Phương pháp số chênh lệch

Theo phương pháp này người ta dùng số chênh lệch thay thế vào biểu thức để tính ra mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó đến đối tượng phân tích.

1.2.2.3. Phương pháp chi tiết

Mọi số liệu trong kinh tế phải chi tiết theo chiều hướng khác nhau để đánh giá chính xác hiệu quả sản xuất kinh doanh đạt được. Có thể chi tiết số liệu theo các hướng sau: Chi tiết cho bộ phận cấu thành, chi tiết theo thời gian, chi tiết theo địa điểm.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

Có thể kể ra một số nhân tố khách quan như sau:

1.3.1.1. Nhân tố môi trường vĩ mô

- Môi trường quốc tế và khu vực
- Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng
- Môi trường khoa học - kỹ thuật - công nghệ
- Môi trường kinh tế
- Môi trường chính trị luật pháp

1.3.1.2. Nhân tố môi trường vi mô

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp có trong ngành
- Khả năng gia nhập mới của doanh nghiệp
- Người cung ứng
- Khách hàng

1.3.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

- Các nguồn lực của doanh nghiệp (vốn, lao động)

- Trình độ quản trị doanh nghiệp
- Yếu tố văn hoá xã hội

1.4. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.4.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

1.4.1.1. Các chỉ tiêu tổng hợp

- Hiệu suất sử dụng tổng vốn kinh doanh: (DT/VKD)
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: (LN/DT)
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh (ROA): (LN/VKD)
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE): $(LN/VCSH)$

1.4.1.2. Các chỉ tiêu bộ phận

a. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

- Hiệu suất sử dụng vốn lưu động: $(DT/VLĐ)$
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn lưu động: $(LN/VLĐ)$
- Suất hao phí vốn lưu động: $(VLĐ/DT)$

b. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định: $(DT/VCFĐ)$
- Suất hao phí vốn cố định: $(VCFĐ/DT)$
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định: $(LN/VCFĐ)$

1.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

- Chỉ tiêu năng suất lao động: $(DT/SLĐ)$, $(LN/SLĐ)$
- Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tiền lương: (DT/TQL) , (LN/TQL)

1.4.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí kinh doanh

- Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí kinh doanh: (DT/C_{KD})
- Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên chi phí kinh doanh: (LN/C_{KD})

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG BẮC GIANG

2.1. KHÁI QUÁT SỰ RA ĐỜI VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG BẮC GIANG

2.1.1. Quá trình hình thành, phát triển của Công ty CP xi măng Bắc Giang

Năm 1994 trước nhu cầu về xi măng thi công xây dựng các công trình của tỉnh ngày một nhiều, tỉnh Hà Bắc quyết định thành lập Công ty xi măng Hà Bắc.

Với tổng vốn đầu tư là: 57.366.455.000 đồng, công suất thiết kế là: 85.000 tấn xi măng/năm, nhãn hiệu vỏ bao xi măng của Công ty là xi măng Hương Sơn, với biểu tượng 5 con dê.

Nâng cao trình độ, tay nghề của công nhân sản xuất, giúp công nhân có khả năng tiếp thu công nghệ tiên tiến.

Nghiên cứu và tính toán các dự án đầu tư một cách kỹ lưỡng, phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp.

Thứ ba, tăng cường quản lý vốn cố định

Mặc dù công ty đã có nhiều nỗ lực và cố gắng nhưng hiệu quả sử dụng vốn vốn cố định chưa cao. Để có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cần tổ chức quản lý và sử dụng máy móc hiệu quả.

Lập kế hoạch khấu hao TSCĐ. Tạo ra căn cứ để xây dựng các quyết định tài chính về đầu tư, lựa chọn phương pháp khấu hao và mức khấu hao phù hợp đảm bảo phản ánh đúng mức hao mòn thực tế TSCĐ vào giá thành sản phẩm.

Xử lý dứt điểm những TSCĐ không cần dùng, hư hỏng không thể phục hồi chờ thanh lý nhằm thu hồi vốn cố định chưa sử dụng vào luân chuyển bổ xung thêm cho vốn kinh doanh.

Thứ tư, tăng cường quản lý vốn lưu động

Để quản lý và sử dụng tốt vốn lưu động công ty cần phải:

+ Xây dựng định mức vốn lưu động cho trong bảng khoán hoặc gói thầu xây dựng cho:

Nguyên vật liệu dùng cho sản xuất.

Nguyên vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ, phụ tùng linh kiện, công cụ lao động.

+ Tổng hợp vốn lưu động định mức của toàn công ty.

+ Việc xây dựng định mức phải đảm bảo yêu cầu tiết kiệm, hiệu quả.

+ Tổ chức tốt quá trình mua, dự trữ vật tư nhằm đảm bảo hạ giá thành thu mua vật tư, hạn chế tình trạng ứ đọng vật tư dự trữ, gây ứ đọng vốn lưu động.

+ Quản lý chặt chẽ việc tiêu dùng vật tư theo định mức nhằm làm giảm chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

+ Đẩy mạnh tốc độ thu hồi các khoản nợ phải thu: thu hồi vốn nhanh sẽ tăng tốc độ luân chuyển vốn

+ Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động trong khâu sản xuất, giảm bớt giá trị sản xuất kinh doanh dở dang.

Thứ năm, tổ chức tốt công tác hạch toán kế toán và phân tích tài chính

3.2.4. Những đề xuất, kiến nghị về cơ chế chính sách.

doanh quý, tháng. Kế hoạch kinh doanh tổng thể là xương sống và là kim chỉ nam mang tính định hướng cho toàn bộ kế hoạch và chiến lược hoạt động của công ty. Kế hoạch này cần phải xây dựng một cách rất cẩn trọng và sát thực tế phù hợp với tình hình thị trường hiện tại và năng lực hiện có của Công ty.

Căn cứ trên mục tiêu, kế hoạch tổng thể của công ty, tiến hành giao kế hoạch cho các đơn vị thành viên.

Xây dựng và ban hành Quy tắc ứng xử nội bộ giữa các đơn vị thành viên, đảm bảo trách nhiệm và quyền lợi tương đồng giữa các đơn vị.

Thường xuyên tổ chức các hoạt động nghiên cứu thị trường, điều tra, khảo sát để định hướng và có những điều chỉnh kịp thời.

Tăng cường công tác quản lý về chất lượng sản phẩm và năng lực quản lý theo các tiêu chuẩn quốc tế và tiêu chuẩn nội bộ.

3.2.3. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Thứ nhất, khai thác huy động nguồn vốn

Cần phải lập kế hoạch huy động vốn, sử dụng vốn một cách hợp lý nhằm khai thác triệt để các nguồn vốn bên trong và vốn huy động bên ngoài để phục vụ sản xuất, kinh doanh.

Sản xuất xi măng là một ngành công nghiệp, không giống như ngành dịch vụ, thời gian thu hồi vốn đầu tư của doanh nghiệp sản xuất chậm. Công ty nên cân đối, xem xét nguồn vốn sử dụng nên huy động từ nguồn nào. Nếu phải sử dụng nguồn vốn vay ngân hàng cần phải xác định rõ thời gian vay cũng như phương án trả nợ phù hợp. Tránh tình trạng trong khi lãi vay ngân hàng lớn mà doanh thu ban đầu từ các dây chuyền công nghệ mới đem lại chưa cao, gây khó khăn về tài chính cho doanh nghiệp.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả đầu tư

Vẫn song song với việc sử dụng công nghệ sản xuất xi măng lò đứng, Công ty đang tiến hành chuyển đổi công nghệ sản xuất sang lò quay. Với một dây chuyền công nghệ mới, bước đầu Công ty cũng không tránh khỏi những khó khăn. Tuy nhiên việc xây dựng một cơ sở hạ tầng nhằm đảm bảo sự đồng bộ để có đủ điều kiện vận hành quy trình công nghệ mới là điều không thể thiếu.

Công ty cần thường xuyên tổ chức đánh giá và đánh giá lại tài sản cố định, tạo cơ sở cho việc xác định mức khấu hao hợp lý giúp thu hồi vốn cố định, tránh sự thất thoát.

Quản lý chặt chẽ TSCĐ: Phân cấp quản lý.

Năm 1997, tỉnh Hà Bắc được chia tách thành 2 tỉnh: tỉnh Bắc Giang và tỉnh Bắc Ninh. Ngày 28/01/1997, Công ty xi măng Hà Bắc được đổi tên thành Công ty xi măng Bắc Giang theo Quyết định số 89/UB của Ủy ban lâm thời tỉnh Bắc Giang.

Thực hiện Nghị định 64/2002/NĐ-CP, Chỉ thị số 11/2004/CT-TTg ngày 30/3/2004, Chỉ thị số 45/CT.TW, năm 2005, Công ty xi măng Bắc Giang thực hiện cổ phần hoá.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty CP xi măng Bắc Giang

Sản xuất, mua bán vật liệu xây dựng, xi măng PC30, PC40. Khai thác chế biến đá các loại. Sản xuất gạch Block. Thi công xây dựng các công trình giao thông, thủy lợi, công nghiệp và dân dụng từ nhóm B trở xuống. Kinh doanh dịch vụ nhà nghỉ, khách sạn.

2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

2.1.3.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy Công ty

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

* **Giám đốc công ty:** Chịu trách nhiệm chung trước các cổ đông và nhà nước về mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

* **Phó giám đốc kỹ thuật:** Có trách nhiệm tổ chức quản lý sản xuất sản phẩm phù hợp tiêu chuẩn đã công bố nhằm thỏa mãn các yêu cầu của khách hàng, nghiên cứu chiến lược cải tiến sản phẩm và sản xuất sản phẩm mới.

* **Phó giám đốc kiêm trưởng phòng tổ chức hành chính:** Xây dựng bộ máy tổ chức sản xuất, duy trì nội quy lao động, quy chế làm việc trong toàn Công ty; lập kế hoạch tuyển dụng lao động, bố trí đề bạt cán bộ, giải quyết mọi chế độ cho các đối tượng chuyển chuyên công tác, về hưu trí, thôi việc và các chế độ nghỉ việc khác.

* **Phòng kế hoạch - tiêu thụ:** Có nhiệm vụ lập kế hoạch sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và thu hồi tiền bán hàng, tổng hợp báo cáo theo định kỳ việc thực hiện kế hoạch đã được duyệt; lập kế hoạch mua và khai thác vật tư, nguyên liệu để phục vụ sản xuất, trực tiếp điều hành thực hiện kế hoạch vật tư.

* **Phòng tài vụ:** Tổ chức thực hiện công tác kế toán tài chính, quản lý kho vật tư, thành phẩm của Công ty; báo cáo về nhập kho, tồn kho vật tư, thành phẩm của công ty.

* **Phòng kỹ thuật:** Chịu trách nhiệm toàn bộ về chất lượng sản phẩm xi măng của công ty từ nguyên liệu đầu vào với thành phẩm cuối cùng là xi măng.

* **Phân xưởng cơ điện:** Thực hiện nghiêm chỉnh kế hoạch bảo dưỡng, sửa chữa toàn bộ thiết bị sản xuất, phương tiện vận chuyển. Theo kế hoạch được phê duyệt. Tổ chức trực theo ca để phục vụ sản xuất.

* **Các phân xưởng sản xuất (PX Lò Nung, Thành Phẩm, PX Chuẩn Bị Liệu):** Tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất của Công ty, của phân xưởng. Đồng thời điều hành mọi hoạt động của phân xưởng, thực hiện tốt các quy trình công nghệ, thực hiện kiểm soát chất lượng sản phẩm của đơn vị mình, công đoạn mình phụ trách.

* **Các Xí nghiệp trực thuộc công ty:** Tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất của xí nghiệp; công tác tổ chức và cán bộ, công tác tài chính, kế toán, công tác kế hoạch vật tư, công tác kinh doanh tiêu thụ sản phẩm, ký các hợp đồng kinh tế về vật tư và bán sản phẩm.

2.1.4. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty

2.1.4.1. Quy trình sản xuất và công nghệ

Xử lý nguyên liệu ban đầu

Nghiên phối liệu

Quy trình nung Clanhker

Nghiên xi măng

Đóng bao, kho xuất hàng

2.1.4.2. Đặc điểm nguồn lực

a. Nguồn nhân lực

Lao động trực tiếp phần lớn là người tại địa phương 2 xã Hương Sơn và Quang Thịnh huyện Lạng Giang tỉnh Bắc Giang.

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động theo trình độ đào tạo của Công ty CP xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

Xét về lâu dài, một doanh nghiệp cần phải có định hướng phát triển cụ thể. Thị trường tại tỉnh Bắc Giang và khu vực lân cận không phải là một thị trường đem lại lợi nhuận lớn cho doanh nghiệp. Tuy nhiên phải coi đó là thị trường trọng yếu, chủ chốt nhất, không thể bỏ. Nếu nói vơn ra các thành phố lớn thì thực sự đòi hỏi Công ty phải có những nỗ lực cố gắng phấn đấu. Trước hết có thể không mở rộng sang thị trường bán lẻ mà bằng cách mở rộng bằng cách ký kết với các dự án đầu tư xây dựng.

Để thực hiện được mục tiêu này đòi hỏi trình độ của cán bộ phòng kinh doanh phải được nâng cao. Có mở rộng được thị trường tiêu thụ sản phẩm hay không phụ thuộc rất nhiều vào khả năng của các cán bộ marketing. Phải coi việc mở rộng thị trường là một mục tiêu phấn đấu không thể thiếu thì từ đó mới có những chính sách động viên, khích lệ, khen thưởng xứng đáng đối với đội ngũ kinh doanh.

Mặc dù vậy bản thân những lãnh đạo của doanh nghiệp cũng phải tận dụng mọi cơ hội để mở rộng thị trường.

Ngoài ra Công ty cũng cần phải có những nghiên cứu thị trường nhằm nắm được nhu cầu của thị trường. Biết được đặc trưng của thị trường, thị hiếu của khách hàng. Từ đó căn cứ trên năng lực hiện có để đưa ra kế hoạch cụ thể cho doanh nghiệp mình.

Thứ ba, hoàn thiện chiến lược kinh doanh. Bản thân thị trường luôn thay đổi, Công ty cần phải có những chính sách phù hợp nhằm đáp ứng được sự thay đổi của thị trường. Kế hoạch kinh doanh linh hoạt, ứng phó với những thay đổi dù nhỏ sẽ tạo ra lợi thế cho doanh nghiệp. Để xây dựng được một chiến lược kinh doanh phù hợp đòi hỏi Công ty cần phải có:

Trước hết đó chính là phòng kinh doanh năng động, hoạt động hiệu quả.

Thường xuyên nghiên cứu thị trường, có thể thuê các tổ chức chuyên làm nghiên cứu thị trường hoặc tự thực hiện.

Cần xúc tiến khâu bán hàng, mở rộng thị phần. Đặc biệt là nắm rõ được đối thủ cạnh tranh trực tiếp của mình là ai. Phân tích rõ các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội cũng như thách thức của đối thủ cạnh tranh. Cần tìm hiểu và đánh giá đúng khả năng của mình để từ đó có cơ hội để mở rộng thị trường.

Thứ tư, tăng cường công tác kế hoạch kinh doanh. Lập kế hoạch kinh doanh tổng thể cho công ty cũng như kế hoạch kinh

Đối với nguồn nhân lực hiện tại: Cần thực hiện tốt chính sách đãi ngộ, chế độ đãi ngộ tương xứng với năng lực, đóng góp của từng cá nhân. Cần phải quan tâm, động viên tinh thần đối với nguồn nhân lực này để họ có đủ sự yên tâm trong công tác. Tránh việc thiếu hụt đội ngũ công nhân lành nghề.

Đối với nguồn nhân lực tiềm năng: Cần tạo môi trường làm việc thông thoáng, cởi mở, mang tính dân chủ đủ kích thích ham muốn làm việc tại doanh nghiệp, cần nêu rõ chính sách đãi ngộ rõ ràng đối với những người có năng lực.

Thứ ba, tăng cường sự phối hợp giữa các phòng ban, các bộ phận trong doanh nghiệp: Doanh nghiệp không thể phát triển vững mạnh nếu chỉ có các cá nhân có năng lực nhưng không đoàn kết. Sự liên kết giữa các phòng, ban... trong công ty sẽ tạo ra sự xuyên suốt và liên thông trong toàn bộ doanh nghiệp. Định hướng cụ thể như sau:

Xây dựng mô hình sơ đồ bộ máy quản lý khoa học, rõ ràng, có sự gắn kết giữa các bộ phận.

Các cán bộ quản lý cần phải được nâng cao trình độ quản lý cũng như chuyên môn.

Hiện nay công ty có 4 xí nghiệp trực thuộc cung cấp yếu tố đầu vào cho quá trình sản xuất của Công ty. Do đó cần phải có sự phối hợp nhịp nhàng giữa 4 xí nghiệp.

3.2.2. Giải pháp về quản lý

Thứ nhất, đổi mới công nghệ sản xuất: Công nghệ xi măng lò đứng trước kia đã bộc lộ những nhược điểm lớn như chất lượng chưa ổn định (khoảng 10% mẫu được kiểm định không đạt yêu cầu), gây ô nhiễm môi trường.

Tuy nhiên Công ty cần phải có sự lựa chọn kĩ càng công nghệ áp dụng cho xi măng lò quay. Việc mua các quy trình công nghệ đòi hỏi một nguồn lực tài chính không nhỏ

Thứ hai, mở rộng nghiên cứu và khai thác thị trường: Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển không chỉ bằng việc cung cấp những sản phẩm có chất lượng mà điều cơ bản là trong tương lai họ sẽ chiếm được thị phần rộng lớn

Hiện nay Công ty Xi măng Bắc giang có thị trường tiêu thụ không rộng. Chủ yếu sản lượng mới chỉ đáp ứng được các yêu cầu và thị trường tại khu vực, chưa vươn ra được thị trường Hà nội và các thành phố lớn của Miền Bắc.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1. Tổng số lao động hiện có	Người	354	351	385	378	392
1.1. Trong đó lao động kỹ thuật	Người	287	274	306	303	310
Tỷ trọng	%	81,1	78,1	79,5	80,2	79,1
1.2. Lao động quản lý	Người	67	77	79	75	82
Tỷ trọng	%	18,9	21,9	20,5	19,8	20,9
1.3. Tỷ trọng lao động theo trình độ chuyên môn						
- Sau đại học	%	0	0	0,002	0,002	0,002
- Đại học	%	30,2	35,7	36,0	40,3	42,6
- Cao đẳng, trung cấp	%	60,4	57,2	56,8	52,9	51,7
- Chưa qua đào tạo	%	9,4	7,1	7,198	6,798	5,698

Nguồn: Báo cáo nguồn nhân lực Công ty CP xi măng Bắc Giang (2004-2008)

b. Nguồn vốn

Nguồn vốn là một trong những yếu tố sản xuất cho biết khả năng tài chính, quy mô kinh doanh của công ty. Sau khi thực hiện Cổ phần hoá, nhờ chính sách quản lý tài chính, phương án kinh doanh tốt nên Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang đã tạo được uy tín, sự tin tưởng vào tương lai phát triển của tập thể cán bộ, công nhân viên công ty và các nhà đầu tư trên địa bàn tỉnh. Tuy chưa niêm yết cổ phiếu của Công ty trên sàn giao dịch, nhưng việc huy động vốn từ các cổ đông mới của Công ty cũng rất nhanh và kịp thời.

c. Cơ sở vật chất kỹ thuật

Hệ thống máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ đã cũ, lạc hậu, thiếu đồng bộ. Công nghệ sản xuất xi măng của Công ty sử dụng công nghệ lò đứng áp dụng từ những năm mới thành lập, chưa đáp ứng nhu cầu chất lượng xi măng trên thị trường.

d. Nguồn nguyên liệu

Nguyên liệu chủ yếu cho sản xuất xi măng là đá vôi và một số nguyên vật liệu khác như than, đất sét, các loại quặng..... Khối lượng đá sử dụng cho sản xuất chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng nguyên liệu. Tuy nhiên, địa điểm đặt nhà máy sản xuất xi măng của Công ty lại không gần nguồn nguyên liệu này.

2.1.5. Khái quát tình hình SXKD Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang

Từ khi chuyển sang công ty cổ phần đến nay, Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang đã liên tục hoàn thành các kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm.

Bảng 2.2: Giá trị sản xuất kinh doanh của Công ty CP xi măng Bắc Giang giai đoạn 2004-2008
Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Tổng giá trị doanh thu	43.862	100	43.832	100	47.783	100	60.052	100	52.065	100
1.1	SX và tiêu thụ XM	37.516	85,5	37.076	84,6	39.984	83,7	48.854	81,4	42.901	82,4
1.2	Khai thác và chế biến đá các loại	6.346	14,5	6.756	15,4	5.398	11,3	5.111	8,5	3.800	7,3
1.3	SX và TT gạch block	0	0	0	0	1.528	3,2	2.924	4,9	1.874	3,6
1.4	SX và TT gạch Terazo	0	0	0	0	873	1,8	1.321	2,2	1.093	2,1
1.5	Xây lắp công trình	0	0	0	0	0	0	1.842	3,0	2.397	4,6
2	Nộp Thuế	1.15		1.06		1.28		1.64		1.35	
3	LN thuần	352		850		967		2.015		1.584	
4	LĐ tiền lương										
4.1	Tổng số LĐ (người)	354		351		385		378		392	
4.2	Thu nhập bình quân (Trđồng)	1,13		1,45		1,71		1,92		2,45	

2.2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG BẮC GIANG

2.2.1. Tình hình tài chính của Công ty

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
		Giá trị (trđồng)	Giá trị (trđồng)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (trđồng)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (trđồng)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (trđồng)	Tăng trưởng (%)
1	Tổng giá trị tài sản	47.225	47.504	0,59	46.180	-2,8	47.863	3,6	57.035	19,2
2	Doanh thu	43.862	43.832	-0,07	47.783	9,0	60.052	25,7	52.065	-13,3
3	Lợi nhuận	352	850	141,5	967	13,7	2.015	108,4	1.584	-21,4

Thực hiện Chuyển đổi công nghệ sản xuất xi măng lò quay công suất 1.000 tấn clanhker/ngày;

Không ngừng phát huy cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, năng suất thiết bị, giảm chi phí, nâng cao trình độ cho CBCN;

Duy trì sản lượng tiêu thụ ở thị trường truyền thống, đồng thời mở rộng tiêu thụ ở các địa bàn mới, khu vực mới;

Duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 có hiệu quả;

Hướng vào khách hàng nhằm thỏa mãn nhu cầu khách hàng, mang lại giá trị cho khách hàng.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CP XI MĂNG BẮC GIANG

3.2.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động

Thứ nhất, hoạch định nguồn nhân lực: Đây là công việc có vai trò vô cùng quan trọng trong công tác phát triển nguồn nhân lực của Công ty. Nếu làm công tác hoạch định tốt thì doanh nghiệp có thể dự báo được những vấn đề biến động trong nhân sự.

Với thực trạng nguồn nhân lực của công ty thì giải pháp tốt nhất là bồi dưỡng các cán bộ quản lý từ cấp dưới, hoạch định phát triển nguồn nhân lực đó ở cấp cao hơn khi cần thiết.

Độ tuổi của các cán bộ quản lý tốt nhất là từ 35-45

Đối với lao động là công nhân trực tiếp: Đây là nguồn lao động trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất, sản xuất xi măng là ngành công nghiệp nặng, độc hại nên yêu cầu đối với nguồn lao động này là sức khỏe, có thái độ nghiêm túc khi làm việc. Khi có sự thay đổi về quy trình công nghệ sản xuất lao động trực tiếp cần phải có quá trình đào tạo, qua đó có thể nắm bắt kịp thời công nghệ mới, vận hành được máy móc thiết bị.

Thứ hai, công tác tuyển dụng: Trong từng năm, Công ty phải nắm rõ tình hình, nhu cầu nguồn nhân lực, đặc biệt là những biến động về nguồn nhân lực.

Tuy nhiên, đặc biệt đối với cán bộ cấp quản lý, khi xảy ra sự thiếu hụt nguồn nhân lực cần xem xét thật kỹ trước khi tiến hành tuyển dụng.

Khi thực hiện việc tuyển dụng thì cần phải chú ý việc xây dựng các tiêu chuẩn tuyển dụng một cách rõ ràng. Nếu cần thiết Công ty có thể xây dựng bản mô tả công việc và phân tích công việc phù hợp với vị trí tuyển dụng.

yếu kém trong công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác nhân sự, tiêu thụ sản phẩm... chắc chắn Công ty sẽ có cơ hội đạt được những thành tựu cao hơn.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP CHỦ YẾU NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CP XI MĂNG BẮC GIANG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG BẮC GIANG

3.1.1. Định hướng phát triển ngành xi măng

Theo tiến trình hội nhập, mở cửa của thị trường xi măng Việt Nam thì hiện nay clanhker và xi măng không còn nằm trong danh mục các mặt hàng cần có giấy phép nhập khẩu và mức thuế nhập khẩu clanhker chỉ được tính mức tối đa là 5%. Do vậy, khả năng thâm nhập thị trường Việt Nam của các nhà xuất khẩu clanhker và xi măng trong khu vực Đông Nam Á là rất lớn.

Theo dự báo của Hiệp hội xi măng Việt Nam, với đà phát triển mạnh như hiện nay, đến 2010-2012, sản lượng xi măng trong nước sẽ đạt trên 60 triệu tấn, khả năng ngành xi măng cung sẽ vượt cầu khoảng 10 đến 12 triệu tấn.

Cân đối cung cầu xi măng cả nước từ 2007 đến 2012

(Đơn vị: triệu tấn/năm)

Năm	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sản lượng	26,88	34,23	44,84	51,76	57,15	61,06
Nhu cầu	35,09	38,59	42,46	46,80	51,37	56,51
Cân đối	-8,21	-4,36	2,38	4,96	5,78	4,55

3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty đến 2012

Định hướng lớn trong phát triển sản xuất kinh doanh trong thời gian tới của Công ty là: sản xuất xi măng chất lượng đáp ứng yêu cầu người tiêu dùng là trọng tâm, đồng thời vẫn tiếp tục sản xuất Gạch Terrazzo phù hợp BS 4131: 1973, sản xuất gạch Block xây, sản xuất gạch xi măng lát nền, thi công xây dựng các công trình giao thông thủy lợi, CN và nông nghiệp.

Các định hướng cụ thể:

Giữ vững ổn định và phát triển công ty, đảm bảo tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm trên 12%;

	thuần									
4	Vốn CSH	5.667	22.538	297,7	27.015	19,8	28.097	4,0	32.014	13,9

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

Qua biểu số liệu trên ta thấy về cơ bản giá trị tổng tài sản của công ty về cơ bản ổn định qua các năm từ năm 2004 đến năm 2007, chỉ đến năm 2008 mức độ tăng trưởng mới đạt bước nhảy vọt (19,2%).

Trong khi giá trị tổng tài sản cơ bản ổn định thì doanh thu, lợi nhuận tăng liên tục từ năm 2005 tới năm 2007.

Lợi nhuận tăng đã tạo điều kiện để bổ sung vào nguồn vốn chủ sở hữu.

Bảng 2.4: Cơ cấu vốn phục vụ công tác SXKD Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

Đơn vị: Triệu đồng

T	Chi tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
		Giá trị trồng	Tỷ trọng (%)	Giá trị trồng	Tỷ trọng (%)	Giá trị trồng	Tỷ trọng (%)	Giá trị trồng	Tỷ trọng (%)	Giá trị trồng	Tỷ trọng (%)
1	Vốn CSH	5.667	12	22.538	47	27.015	58	28.097	59	32.014	56
2	Vốn vay	41.558	88	24.966	53	19.165	42	19.766	41	25.021	44
3	Tổng nguồn vốn	47.225	100	47.504	100	46.180	100	47.863	100	57.035	100

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

Tổng nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, quy mô sản xuất kinh doanh của Công ty không có biến động nhiều từ năm 2004 đến năm 2007, chỉ đến năm 2008 số vốn mới tăng mạnh.

Từ chỗ vốn vay chiếm 88% trong tổng nguồn vốn thì nay chỉ còn là 44% trong tổng nguồn vốn. Khoản vay chủ yếu mà Công ty vay là 2 Ngân hàng: Ngân hàng Đầu tư và phát triển tỉnh Bắc Giang, Ngân hàng Công thương tỉnh Bắc Giang và vay ngân sách tỉnh.

2.2.2. Hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất

2.2.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn của công ty

a. Hiệu quả sử dụng tổng vốn

Hiệu quả sử dụng tổng vốn của Công ty CP xi măng Bắc Giang được thể hiện qua các chỉ tiêu tại Bảng 2.5.

Bảng 2.5: Hiệu quả kinh doanh tổng hợp Công ty Cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Doanh thu	Trồng	43.862	43.832	47.783	60.052	52.065

2	Lợi nhuận thuần	Trđồng	352	850	967	2.015	1.584
3	Vốn chủ sở hữu	Trđồng	5.667	22.538	27.015	28.097	32.014
4	Tổng nguồn vốn	Trđồng	47.225	47.504	46.180	47.863	57.035
5	Hiệu suất sử dụng tổng vốn	%	92,88	92,27	103,47	125,47	91,29
6	Tỷ suất lợi nhuận trên DT(2/1)	%	0,80	1,94	2,02	3,36	3,04
7	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn KD (ROA)	%	0,75	1,79	2,09	4,21	2,78
9	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ SH (ROE)	%	6,21	3,77	3,58	7,17	4,95
8	Số lần chu chuyển tổng tài sản	lần	0,93	0,92	1,03	1,25	0,91

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

*** Hiệu suất sử dụng tổng vốn:**

Năm 2004 hiệu suất sử dụng tổng vốn là 92,88% (tức là một đồng vốn kinh doanh tạo ra 0,9288 đồng doanh thu). Hiệu suất đạt cao nhất vào năm 2007 là 125,47% (một đồng vốn tạo ra 1,2547 đồng doanh thu)

*** Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh:**

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh có xu hướng tăng lên. Năm 2004 tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh là 0,75% (một đồng vốn kinh doanh mang lại 0,0075 đồng lợi nhuận).

*** Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:**

Qua biểu tính toán số liệu cho thấy, một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 0,062 đồng lợi, cao nhất vào năm 2007. Đến năm 2008 có xu hướng giảm.

*** Số lần chu chuyển tổng tài sản: Đạt cao nhất năm 2007**

b. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

**Bảng 2.6: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động
Công ty CP xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)**

TT	Chỉ tiêu	ĐV	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Doanh thu	Trđồng	43.862	43.832	47.783	60.052	52.065
2	Lợi nhuận thuần	Trđồng	352	850	967	2.015	1.584
3	Vốn lưu động	Trđồng	18.928	18.320	13.862	7.281	16.540
4	Hiệu suất sử dụng VLD (1/3)		2,32	2,39	3,45	8,25	3,15
5	Suất hao phí vốn lưu động theo DT (3/1)		0,43	0,42	0,29	0,12	0,32

nhân lực, thu hút nhân tài và công tác đầu tư công nghệ, thiết bị hiện đại, ứng dụng công nghệ tiên tiến còn nhiều hạn chế.

Sự chỉ đạo điều hành của Công ty còn có lúc chưa kiên quyết, kịp thời. Năng lực cán bộ nghiệp vụ không đồng đều, một số cán bộ năng lực chưa tương xứng với nhiệm vụ được giao.

Một số quy chế, quy định của Công ty chưa phù hợp nhưng chậm sửa đổi. Việc phối hợp quản lý và điều hành chưa chặt chẽ và thiếu thống nhất.

Trong sản xuất sản phẩm, công ty gặp khó khăn đó là tình trạng máy móc thiết bị đã xuống cấp nghiêm trọng, nhiều thiết bị có thể bị sự cố hoặc hỏng bất kỳ lúc nào. Việc cung cấp nguyên liệu cho sản xuất có lúc gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là đá xanh.

- Công tác nhân sự:

Cơ cấu nhân sự của một số phòng ban chưa ổn định, năng lực cán bộ các phòng ban chưa tương xứng với chức năng, nhiệm vụ dẫn đến việc hỗ trợ các phân xưởng, xí nghiệp giải quyết các vướng mắc, khó khăn trong quá trình triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh chưa được kịp thời.

Lao động không được đào tạo trong Công ty còn chiếm tỷ lệ tương đối cao. Điều này gây ra những cản trở trong việc chuyển đổi công nghệ sản xuất xi măng từ lò đứng sang lò quay.

Công ty còn thiếu chuyên gia và cán bộ quản lý giỏi trên các lĩnh vực: quản trị kinh doanh, marketing, sản xuất... Chưa có các chuyên gia đầu ngành hoạch định được các chiến lược phát triển toàn diện, mang tính chất khoa học, đột phá để tăng tốc độ phát triển Công ty.

- Công tác tiêu thụ sản phẩm:

Công tác tiêu thụ sản phẩm của Công ty chưa được thực sự quan tâm. Việc quảng bá thương hiệu sản phẩm công ty chưa được chú trọng.

Một tồn tại lớn trong công tác tiêu thụ gây ảnh hưởng lớn tới hiệu quả kinh doanh của công ty là việc thu hồi công nợ. Một số khách hàng trây ý không thanh toán, có khách hàng bỏ trốn, chuyển nơi ở và nơi công tác dẫn đến công tác thu nợ gặp rất nhiều khó khăn.

Với biện pháp vừa làm, vừa kiện toàn, vừa đổi mới và phát triển, hơn 12 năm qua, Công ty luôn tăng trưởng sản xuất, tăng doanh thu, tăng nộp ngân sách, tăng thu nhập, nâng cao đời sống người lao động. Nếu Công ty kịp thời khắc phục được những thiếu sót, tồn tại

Trong giai đoạn 2004-2008, Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang đã có những bước phát triển vượt bậc, đặc biệt là từ sau khi thực hiện cổ phần hoá (năm 2005). Sản lượng sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm xi măng, gạch, đá các loại đều tăng năm sau cao hơn năm trước.

* Liên tục tăng trưởng các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh, nguồn vốn kinh doanh được sử dụng ngày càng có hiệu quả. Sự tăng lên của nguồn vốn kinh doanh cho thấy năng lực sản xuất của Công ty ngày một tăng lên, tạo tiền đề phát triển cho các năm tiếp theo

* Đảm bảo hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách với Nhà nước, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch nộp ngân sách mà cấp trên giao.

* Thực hiện đầy đủ chính sách với người lao động, đảm bảo việc làm ổn định cho đội ngũ lao động của Công ty.

Những kết quả đạt được ở trên là do một số nguyên nhân cơ bản sau:

* Những kết quả đạt được nêu trên trước hết phải kể đến sự đoàn kết nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang.

* Công tác tổ chức hạch toán kế toán, phân tích hoạt động kinh doanh được tổ chức thường xuyên giúp Công ty nắm được tình hình vốn, nhu cầu vốn giúp ban lãnh đạo Công ty có giải pháp nhằm giải quyết kịp thời các vấn đề tài chính nảy sinh, giúp cho việc sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

* Vốn là điều kiện không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh nguồn vốn vay ngân hàng Đầu tư và phát triển, ngân hàng Công Thương từ trước năm 2005, công ty tổ chức huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu

* Việc bố trí lao động ngày càng hợp lý, giảm nhẹ bộ máy quản lý, trình độ cán bộ ngày càng được nâng cao.

* Công ty đã thực hiện việc khoán lương cho các bộ phận, rà soát lại định mức vật tư cho 01 tấn sản phẩm.

2.3.2. Những hạn chế yếu kém và nguyên nhân

- Về công tác tổ chức điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Chương trình chuẩn hoá mô hình tổ chức hoạt động, nâng cao năng lực kinh doanh của Công ty và các xí nghiệp trực thuộc, trong đó chú trọng xây dựng xí nghiệp, phân xưởng là hạt nhân thực hiện chưa đạt hiệu quả cao. Công tác đào tạo, phát triển, trẻ hoá nguồn

6	Tỷ suất LN trên VLD (2/3)		0,02	0,05	0,07	0,28	0,10
---	---------------------------	--	------	------	------	------	------

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

* Hiệu suất sử dụng vốn lưu động

Hiệu suất sử dụng vốn lưu động tăng qua các năm, cao nhất vào năm 2007 đạt mức cao nhất 8,25 (nghĩa là cứ một đồng vốn lưu động sử dụng trong kinh doanh đem lại 8,25 đồng doanh thu), tăng 255,6% so với năm 2004

* Suất hao phí VLD theo doanh thu

Năm 2004, để tạo ra được một đồng doanh thu, Công ty phải bỏ ra 0,43 đồng VLD, nhưng đến năm 2007 thì con số này là 0,12 đồng VLD (giảm 72%).

* Tỷ suất lợi nhuận trên vốn lưu động

Biểu số liệu cho thấy năm 2004 một đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh đem lại cho công ty là 0,02 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này tăng qua các năm 2005, 2006 và đạt cao nhất vào năm 2007.

c. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Bảng 2.7: Hiệu quả sử dụng vốn cố định Công ty Cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

TT	Chỉ tiêu	ĐV	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Doanh thu	Trđồng	43.862	43.832	47.783	60.052	52.065
2	Lợi nhuận thuần	Trđồng	352	850	967	2.015	1.584
3	Tổng vốn cố định	Trđồng	28.297	29.184	32.318	40.582	40.495
4	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/3)		1,55	1,50	1,48	1,48	1,29
5	Suất hao phí VCD		0,65	0,67	0,68	0,68	0,78
6	Tỷ suất lợi nhuận trên VCD (2/3)		0,01	0,03	0,03	0,05	0,04

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Trong bảng 2.7, hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm dần qua các năm. Năm 2004, một đồng vốn cố định tạo ra 1,55 đồng doanh thu thì đến năm 2008 một đồng vốn cố định làm ra 1,29 đồng doanh thu.

* Suất hao phí vốn cố định

Ngược lại với hiệu suất sử dụng vốn cố định thì suất hao phí vốn cố định tăng dần qua các năm. Để tạo ra một đồng doanh thu, năm 2004 cần 0,65 đồng vốn cố định.

* Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định của Công ty liên tục tăng. Đến năm 2007 đạt cao nhất (bằng 0,05 đồng lợi nhuận), tăng 400% so với năm 2004 (bằng 0,01 đồng lợi nhuận).

2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng lao động của công ty

a. Năng suất lao động

Bảng 2.8: Năng suất lao động Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	DT thuần	Trđồng	43.862	43.832	47.783	60.052	52.065
2	Lợi nhuận thuần	Trđồng	352	850	967	2.015	1.584
3	Tổng số lao động	Lđộng	354	351	385	378	392
4	Lương bình quân	Trđồng	1,13	1,45	1,71	1,92	2,45
5	NSLD theo doanh thu	Trđồng	123,9	124,9	124,1	158,8	132,8
6	NLSĐ theo lợi nhuận thuần	Trđồng	0,99	2,42	2,51	5,33	4,04

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

Ban giám đốc Công ty đã nhận thức rõ con người là yếu tố quyết định đến hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ quản lý cho đội ngũ cán bộ và tay nghề cho công nhân đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh là mục tiêu mà lãnh đạo Công ty rất quan tâm. Công ty đã mở các lớp đào tạo kỹ thuật và tổ chức thi nâng bậc cho công nhân viên.

b. Hiệu suất tiền lương

Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng quỹ lương Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Doanh thu thuần	Trđồng	43.862	43.832	47.783	60.052	52.065
2	Tốc độ tăng	(%)		- 0,001	0,09	0,26	- 0,13
3	Lợi nhuận thuần	Trđồng	352	850	967	2.015	1.584
4	Tốc độ tăng	(%)		1,41	0,14	1,08	- 0,21
5	Lương bình quân	Đồng	1,13	1,45	1,71	1,92	2,45
6	Tổng số lao động	Lđộng	354	351	385	378	392

7	Tổng quỹ lương	Trđồng	4.800	6.107	7.900	8.709	11.524
8	Tốc độ tăng	(%)		0,27	0,29	0,01	0,33
9	Hiệu suất tiền lương theo DT		9,14	7,18	6,05	6,9	4,51
10	Hiệu suất tiền lương theo LN		0,07	0,14	0,12	0,23	0,14

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

Hiệu suất tiền lương theo doanh thu của Công ty giảm qua các năm. Ta thấy rằng, một đồng tiền lương năm 2004 tạo ra 9,14 đồng doanh thu, năm 2005 là 7,18 đồng.... và đến năm 2008 giảm xuống còn 4,51 đồng.

2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí kinh doanh

Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí kinh doanh được thể hiện trong Bảng 2.10

Bảng 2.10: Hiệu quả sử dụng chi phí kinh doanh Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (giai đoạn 2004-2008)

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Doanh thu thuần	Trđồng	43.862	43.832	47.783	60.052	52.065
2	Tốc độ tăng	(%)		- 0,001	0,09	0,26	- 0,13
3	Lợi nhuận thuần	Trđồng	352	850	967	2.015	1.584
4	Tốc độ tăng	(%)		1,41	0,14	1,08	- 0,21
5	Chi phí KD	Trđồng	38.815	42.555	46.846	55.603	47.331
6	Tốc độ tăng	(%)		9,6	10,1	18,7	- 14,8
7	HS sử dụng chi phí		1,13	1,03	1,02	1,08	1,10
8	Tốc độ tăng	(%)		- 8,8	- 0,9	5,9	1,9
9	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí		0,009	0,019	0,021	0,036	0,033
10	Tốc độ tăng	(%)		111	10,5	71,4	- 8,3

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty cổ phần xi măng Bắc Giang (2004-2008)

- Hiệu suất sử dụng chi phí kinh doanh

Hiệu suất sử dụng chi phí kinh doanh của Công ty có biến động qua các năm. Năm 2005, 2006 giảm sút hơn so với năm 2004. Đây là kết quả của việc mở rộng đầu tư, xây dựng phân xưởng sản xuất gạch Block, Terrazzo của Công ty.

- Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí kinh doanh

Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí kinh doanh của Công ty có xu hướng tăng, năm 2004, một đồng chi phí kinh doanh tạo ra 0,009 đồng lợi nhuận, năm 2007 một đồng chi phí kinh doanh tạo ra 0,036 đồng lợi nhuận.

2.3. NHẬN XÉT CHUNG

2.3.1. Những thành tích đã đạt được