Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

KHOA KINH TẾ - LUẬT

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

"MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ XÂY LẮP ĐIỆN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐIỆN TKT"

NGÀNH ĐÀO TẠO: KINH TẾ

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ

Giáo viên hướng dẫn

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sinh viên thực tập

- Họ và tên: VŨ KIM ANH

- Lớp: K54F3

- Họ và tên: Th.S. Lê Như Quỳnh

- Bộ môn: Quản lý kinh tế

HÀ NỘI, 2021

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI NÓI ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, việc tổ chức nền kinh tế xã hội dựa trên cơ sở một nền sản xuất hàng hóa, thị trường luôn mở ra các cơ hội kinh doanh mới nhưng đồng thời cũng chứa đựng các nguy cơ đe dọa doanh nghiệp. Trong những năm gần đây, số lượng Việt Nam tham gia vào hoạt động cung ứng dịch vụ xây lắp điện ngày càng tăng với đa dạng các loại hình dịch vụ. Để có thể đứng vững trước quy luật cạnh tranh khắc nghiệt đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn vận động, tìm kiếm một hướng đi riêng phù hợp với doanh nghiệp.

Qua nghiên cứu kết hợp với các vấn đề thực tiễn thực tập tại Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT em đã chọn đề tài: *"Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT*".

Về lý thuyết, đề tài đưa ra các vấn đề lý thuyết cơ bản về mở rộng thị trường, các nhân tố ảnh hưởng và các chỉ tiêu đánh giá mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp. Về thực tiễn, đề tài nghiên cứu thực trạng kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT, qua đó đưa ra được những thành công trong quá trình hoạt động của công ty, cũng như chỉ ra những hạn chế trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp để giải quyết các vấn đề còn tồn tại và đẩy mạnh sự phát triển, mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI CẢM ƠN

Khóa luận tốt nghiệp này được hoàn thành là kết quả của một quá trình học tập, rèn luyện và trau dồi kiến thức kết hợp với sự giúp đỡ từ phía nhà trường, thầy cô và quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

Lời đầu tiên em xin được gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các thầy cô Trường Đại học Thương Mại nói chung và khoa Kinh tế - Luật nói riêng đã tận tình giảng dạy, cung cấp những kiến thức về chuyên ngành Quản lý kinh tế trong thời gian em theo học tại trường.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến giáo viên **Thạc sĩ Lê Như Quỳnh**, bộ môn Quản lý kinh tế đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ bổ sung, hoàn thiện kiến thức lý thuyết còn thiếu và đóng góp nhiều ý kiến bổ ích để em có thể hoàn thành tốt bài khóa luận tốt nghiệp trong thời gian sớm nhất.

Qua đây em cũng xin gửi lời cảm ơn đến mọi người trong Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT. Trong quá trình thực tập tại công ty, em đã được các anh chị tạo điều kiện, cung cấp các tài liệu giúp em có thể hoàn thành đầy đủ khóa luận tốt nghiệp của mình.

Vì thời gian nghiên cứu có giới hạn cũng như trình độ và khả năng của bản thân còn nhiều thiếu sót nên khóa luận của em còn nhiều chỗ sai sót. Kính mong thầy cô góp ý, chỉ dạy để em hoàn thiện khóa luận của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2021

Sinh viên

Anh

Vũ Kim Anh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG BIỂU 1

DANH MỤC BIỂU ĐỒ 1

MỞ ĐẦU 2

1. Tính cấp thiết nghiên cứu của đề tài 2

2. Xác lập và tuyên bố vấn đề nghiên cứu 3

3. Đối tượng, mục tiêu, phạm vi nghiên cứu 3

3.1. Đối tượng nghiên cứu 3

3.2. Mục tiêu nghiên cứu 3

3.3. Phạm vi nghiên cứu 4

4. Phương pháp nghiên cứu 4

4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu 4

4.2. Phương pháp phân tích dữ liệu 4

5. Kết cấu đề tài nghiên cứu 5

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ XÂY LẮP ĐIỆN 6

1.1. Một số khái niệm cơ bản 6

1.1.1. Khái niệm dịch vụ xây lắp điện 6

1.1.2. Khái niệm thi trường 6

1.1.3. Khái niệm về mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ 7

1.2. Nội dung mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện 9

1.2.1. Một số lý thuyết về mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện 9

1.2.2. Các tiêu chí mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện 13

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng thị trường 15

1.3.1. Các nhân tố chủ quan *15*

1.3.2. Các nhân tố khách quan *17*

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐIỆN TKT 19

2.1. Khái quát về hoạt động kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT 19

2.1.1. Khái quát chung về hoạt động kinh doanh của công ty *19*

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT *20*

2.2. Phân tích thực trạng mở rộng thị trường cung ứng dịch xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT 24

2.2.1. Chỉ tiêu đánh giá mở rộng thị trường theo chiều rộng *24*

2.2.2. Chỉ tiêu đánh giá mở rộng thị trường theo chiều sâu *29*

2.3. Đánh giá thực trạng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT 32

2.3.1. Những thành công đã đạt được *32*

2.3.2. Những hạn chế cần khắc phục *33*

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế *34*

CHƯƠNG 3: CÁC ĐỀ XUẤT VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ XÂY LẮP ĐIỆN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐIỆN TKT 36

3.1. Quan điểm và định hướng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT 36

3.1.1. Quan điểm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT *36*

3.1.2. Định hướng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT *36*

3.2. Một số giải pháp nhằm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT 38

3.2.1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển thị trường *38*

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

3.2.2. Giải pháp về cơ cấu tổ chức, phát triển nhân lực *39*

3.2.3. Mở rộng và phát triển hệ thống phân phối *39*

3.2.4. Tăng cường quảng bá và phát triển thương hiệu, xúc tiến thương mại *40*

3.3. Một số kiến nghị với cơ quan Nhà nước 40

3.4. Một số vấn đề đặt ra cần tiếp tục giải quyết 41

KẾT LUẬN 42

TÀI LIỆU THAM KHẢO 43

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021 25

Bảng 2.2: Doanh thu tại các tỉnh ở thị trường miền Bắc của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT năm 2018 – 6 tháng đầu năm 2021 27

Bảng 2.3: Lợi nhuận của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021 28

Bảng 2.4: Doanh thu theo dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021 29

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1: Tốc độ tăng trưởng của doanh thu theo dịch vụ cung ứng của công ty giai đoạn 2018 – 2021 30

Biểu đồ 2.2: Cơ cấu thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong giai đoạn năm 2018 – 2020 31

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết nghiên cứu của đề tài

Cùng với sự phát triển của đất nước, ngành xây lắp điện đã hình thành và phát triển với nhiều khó khăn, thăng trầm để trở thành một ngành không thể thiếu trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước hiện nay. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực xây lắp đã không ngừng cố gắng hoàn thiện cơ sở vật chất, công nghệ kỹ thuật nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng điện cho hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp và nhu cầu của mọi người góp phần cho việc phát triển kinh tế của đất nước. Trong nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường, giữa doanh nghiệp và thị trường có mối quan hệ mật thiết, không thể tách rời. Điều kiện nền kinh thế thị trường càng mở rộng trên mọi lĩnh vực kinh doanh thì thị trường đầu ra hay thị trường cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp trở thành vấn đề sống còn của mỗi doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp muốn duy trì và phát triển thì phải vươn lên nắm bắt cơ hội, nghiên cứu mở rộng thị trường ngày càng lớn mạnh hơn.

Trong những năm qua, ngành điện không ngừng đổi mới, tiếp cận khoa học kỹ thuật, công nghệ mới, công nghệ thông tin nhằm nâng cao năng lực sản xuất, hiệu quả kinh doanh, dịch vụ khách hàng. Một thành tựu có thể nói đến trong quản lý đó là ngành điện đã chuyển từ độc quyền sang cơ chế thị trường với nhiều chỉ tiêu dịch vụ ngày càng tốt hơn. Tuy nhiên, ngành điện cũng còn gặp nhiều hạn chế còn tồn tại như việc mất cân đối nguồn cung điện giữa các vùng, miền, ở miền Bắc và miền Trung xảy ra tình trạng thừa cung, trong khi ở miền Nam nguồn cung chỉ đáp ứng khoảng 80% nhu cầu. Hiện nay, nhu cầu sử dụng điện ngày càng tăng cao nên lĩnh vực lắp đặt và xây dựng hệ thống công trình điện là một trong những lĩnh vực có lợi thế trên thị trường do đó có nhiều doanh nghiệp đầu tư và hoạt động trong lĩnh vực này.

Là một đơn vị hoạt động trong ngành xây lắp điện, Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT cũng đang phải đối mặt với môi trường cạnh tranh gay gắt. Mặc dù quy mô hoạt động của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT là cả nước nhưng hiện nay thị trường hoạt động kinh doanh còn nhỏ, chủ yếu ở thị trường miền Bắc, chiếm khoảng 90%, đặc biệt là các tỉnh Hà Nội, Bắc Giang, Bắc Ninh. Để tồn tại và phát triển vững manh, công ty phải chấp nhận cạnh tranh, mở rộng thị trường cung ứng, tìm kiếm các đối tác mới. Tuy nhiên, hoạt động mở rộng thị trường đòi hỏi công ty phải giữ vững được lượng khách hàng hiên có, vừa phải có các biện pháp để mở rộng thị trường tiềm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

năng. Xuất phát từ những lí do trên thì việc nghiên cứu để mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Cng ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT là rất cần thiết.

2. Xác lập và tuyên bố vấn đề nghiên cứu

Xuất phát từ tính cấp thiết của đề tài, trong quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT, em nhận thấy công ty còn nhiều vấn đề trong hoạt động mở rộng thị trường cung ứng nên em quyết định lựa chọn đề tài: "***Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT***" cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

Đề tài tập trung nghiên cứu một số vấn đề sau:

- Lý thuyết về thị trường dịch vụ xây lắp điện, mở rộng thị trường và mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện.

- Thực trạng kinh doanh và thị trường cung ứng của công ty trong thời gian qua như thế nào?

- Việc khai thác trên các thị trường đang hoạt động đã hiệu quả chưa?

- Việc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ có ảnh hưởng như thế nào tới hoạt động kinh doanh của công ty?

- Các giải pháp nào giúp công ty mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của hiện có thể mình trong môi trường cạnh tranh nay? gay gắt như

3. Đối tượng, mục tiêu, phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu hoạt động mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

3.2. Mục tiêu nghiên cứu

- *Mục tiêu tổng quát*:

Mục tiêu quan trọng nhất của đề tài này là dựa trên các cơ sở lý luận đã phân tích và thực tiễn để đưa ra các đề xuất, kiến nghị, từ đó cụ thể hóa các giải pháp để nhằm mở rộng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

- *Mục tiêu cụ thể*:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nghiên cứu một số đặc điểm của thị trường ngành xây dựng và các tiêu chí để mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ trong ngành xây dựng tại miền Bắc và cả nước. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và các tiềm lực để mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT, đánh giá thành công, hạn chế và nguyên nhân thực trạng đó. Đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

3.3. Phạm vi nghiên cứu

- *Về nội dung*: Khóa luận tập trung nghiên cứu mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT ở Việt Nam.

- *Về không gian*: Đề tài nghiên cứu việc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

- *Về thời gian*: Đề tài nghiên cứu hoạt động mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của công ty từ 2018 – 6 tháng đầu năm 2021 và định hướng cho việc mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong giai đoạn 2021 – 2025.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

Đối với đề tài này, nguồn dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các đề tài liên quan của sinh viên khóa trước, các tài liệu, giáo trình có liên quan tới vấn đề mở rộng thị trường của doanh nghiệp, báo cáo tài chính, các tài liệu về Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT, các thông tin về đề tài nghiên cứu trên các website, …

Nguồn dữ liệu phục vụ chính cho việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT chủ yếu được lấy từ các báo cáo, tài liệu được tổng hợp từ phòng Tài chính – kế toán và kinh doanh của công ty, là các số liệu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận, thị phần… của công ty. Việc thu thập dữ liệu là hết sức cần thiết để phục vụ cho việc đánh giá thị trường xây lắp điện của công ty để đưa ra các giải pháp phù hợp mà đề tài hướng tới.

4.2. Phương pháp phân tích dữ liệu

- *Phương pháp so sánh*: Phương pháp này sử dụng các dữ liệu đã thu thập được, các chỉ số đã được tính toán để so sánh giữa các thời kỳ khác nhau. Tiêu chuẩn để so sánh là doanh thu, lợi nhuận, chi phí của các năm trước so với năm sau. Chương 2 đã sử dụng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

phương pháp này để phân tích sự biến động tăng giảm các chỉ tiêu, đánh giá hoạt động kinh doanh qua từng giai đoạn của công ty.

- *Phương pháp thống kê*: Là phương pháp quan sát các hiện tượng kịnh tế một cách gián tiếp, từ đó chọn lọc các thông tin cần thiết, có liên quan để phục vụ cho mục đích nghiên cứu. Trong chương 2, khóa luận sử dụng các tài liệu đã nêu trong phần những thông tin cần thu thập để tổng hợp những thông tin cần thiết để hoàn thành bài khóa luận như doanh thu, chi phí, lợi nhuận… về hoạt động kinh doanh cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điên TKT.

- *Phương pháp nghiên cứu, tham khảo tài liệu*: Đọc, tham khảo, tìm hiểu các giáo trình, sách, báo và một số bài khóa luận tốt nghiệp từ các khóa trước để làm cơ sở cho đề tài nghiên cứu.

- *Phương pháp biểu đồ, bảng biểu*: Là phương pháp sử dụng các đồ thị, biểu đồ thể hiện mối quan hệ giữa chi phí, doanh thu, lợi nhuận. Thông qua các biểu đồ, bảng biểu sẽ giúp ta đánh giá mối tương quan giữa các đại lượng để có thể phân tích dựa trên nguồn dữ liệu thu thập được. Ở chương 2 khóa luận đã sử dụng phương pháp này để vẽ các biểu đồ thể hiện tốc độ tăng trưởng doanh thu và miêu tả cơ cấu thị trường của Công ty Cổ phần

Đầu tư phát triển điện TKT.

Ngoài các phương pháp trên, khóa luận còn dùng một số phương pháp nghiên cứu khoa học khác như: phương pháp liệt kê, phương pháp diễn giải … để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

5. Kết cấu đề tài nghiên cứu

Ngoài các phần: mở đầu, danh mục, bảng biểu, mục lục, tài liệu tham khảo, …, bài khóa luận được kết cấu gồm 3 chương:

Chương 1: Một số lý luận về mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện

Chương 2: Thực trạng hoạt động mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

Chương 3: Đề xuất và kiến nghị nhằm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ XÂY LẮP ĐIỆN

1.1. Một số khái niệm cơ bản

1.1.1. Khái niệm dịch vụ xây lắp điện

Xây lắp là một ngành sản xuất mang tính công nghiệp nhằm tạo ra cơ sở vật chất kỹ thuật cho nền kinh tế quốc dân, góp phần hoàn thiện cơ cấu kinh tế, tạo tiền đề để thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Xây lắp điện là một mạng lưới các linh kiện được triển khai để cung cấp, chuyển nhượng và sử dụng năng lượng điện. Một ví dụ về hệ thống điện là lưới điện cung cấp cho gia đình và công nghiệp trong một khu vực mở rộng. Lưới điện có thể được chia rộng rãi thành các máy phát điện cung cấp điện, hệ thống truyền tải điện từ các trung tâm phát điện đến các trung tâm phụ tải và hệ thống phân phối cung cấp điện năng cho các hộ gia đình và công nghiệp lân cận. Hệ thống điện nhỏ hơn cũng được tìm thấy trong công nghiệp, bệnh viện, tòa nhà thương mại và gia đình.

Dịch vụ sản xuất xây lắp điện là hoạt động xây dựng mới, mở rộng, khôi phục, cải tạo lại hay hiện đại hóa các công trình điện hiện có. Xây lắp điện là một quá trình không thể thiếu khi xây dựng và hoàn thiện một công trình. Điện là phần được coi là gần hoàn thiện của một tòa nhà nhưng việc thiết kế và hoạch định nó cần được làm song song với các quá trình xây thô để tránh tình trạng phải phá dỡ khi thiết kế đưa ra không phù hợp với các điều kiện chuẩn như yêu cầu. Đây là một công việc khá quan trọng đòi hỏi các kỹ sư, giám sát và người tư vấn thiết kế phải có tầm am hiểu rộng về nhiều khía cạnh cũng như nắm bắt tốt các thông tư và nghị định của nhà nước nhằm đảm bảo các tiêu chuẩn là phù hợp và được cấp phép khi xây dựng.

1.1.2. Khái niệm thi trường

Thuật ngữ "Thị trường" đã xuất hiện khá lâu, được rất nhiều nhà nghiên cứu kinh tế định nghĩa và ngày càng được sử dụng rộng rãi. Theo thời gian nó dần được hoàn thiện và được tìm hiểu, nghiên cứu theo nhiều khía cạnh khác nhau. Song đến nay vẫn không có một khái niệm nào mang tính khái quát thống nhất về thị trường mà tùy vào mục đích nghiên cứu ta có các cách tiếp cận khác nhau về thị trường.

Theo quan điểm kinh tế chính trị Mác – Lê nin: "Thị trường là lĩnh vực trao đổi mà ở đó các chủ thể kinh tế cạnh tranh nhau để xác định giá cả hàng hóa và sản lượng". Quan

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

điểm này dựa trên cơ sở của sự phân công lao động xã hội và mối quan hệ hàng hóa – tiền tệ, do đó thị trường gắn liền với phân công lao động xã hội.

Thị trường là nơi chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm, dịch vụ hoặc tiền tệ, nhằm thỏa mãn nhu cầu của hai bên cung và cầu về một loại sản phẩm nhất định theo các thông lệ hiện hành, từ đó xác định rõ số lượng và giá cả cần thiết của sản phẩm, dịch vụ.

Theo quan điểm của Philip Kotler: "Thị trường bao gồm tất cả khách hàng hiện có và tiềm năng có cùng một nhu cầu hay mong muốn cụ thể, có khả năng và sẵn sàng tham gia trao đổi để thỏa mãn nhu cầu hoặc mong muốn đó". Với quan điểm này về thị trường đã làm rõ vai trò của thị trường là đáp ứng nhu cầu của tất cả khách hàng, sự trao đổi hàng hóa của cả thị trường.

Theo quan niệm kinh tế học hiện đại của A.Smith: "Thị trường là là một quá trình mà người mua, người bán tác động qua lại nhiều lần với nhau để xác định giá cả và chất lượng hàng mua bán". Theo quan điểm này mục đích của thị trường là để thu lợi nhuận. Thị trường chính là "bàn tay vô hình" điều khiển kinh tế thị trường và A.Smith đã tuyệt đối hóa sự điều tiết của thị trường.

Tóm lại, thị trường là một tập hợp những người mua và người bán tác động qua lại lẫn nhau, dẫn đến khả năng trao đổi, là nơi diễn ra các thỏa thuận của người bán và người mua với những điều kiện hàng hóa nhất định, trong đó người bán đạt được doanh thu và người mua được thỏa mãn nhu cầu của mình trên số tiền bỏ ra cho hàng hóa mua được.

1.1.3. Khái niệm về mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ

Mở rộng thị trường

Mở rộng thị trường thực chất là các nỗ lực của doanh nghiệp nhằm củng cố mối quan hệ chặt chẽ thường xuyên với khách hàng cũ và thiết lập mối quan hệ với khách hàng mới. Hay nói cách khác, mở rộng thị trường chính là mở rộng thị phần của doanh nghiệp và thông qua đó doanh nghiệp có khả năng tiêu thụ sản phẩm của mình. Từ đó giúp doanh nghiệp có chỗ đứng vững chắc trên thị trường và thúc đẩy việc mở rộng đầu tư quy mô sản xuất kinh doanh.

Mở rộng thị trường là hoạt động phát triển đến "nhu cầu tối thiểu" bằng cách tấn công vào các khách hàng không đầy đủ, tức là những người không mua tất cả sản phẩm của doanh nghiệp cũng như của người cạnh tranh. (GS.TS Trần Minh Đạo, Giáo trình Marketing, NXB Thống kê, 2012).

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Mở rộng thị trường theo chiều rộng nghĩa là lôi kéo khách hàng mới, khách hàng theo vùng địa lý, tăng doanh số với khách hàng cũ.

Mở rộng thị trường theo chiều sâu nghĩa là phân đoạn cắt lớp thị trường để thỏa mãn nhu cầu muôn hình, muôn vẻ của người tiêu dùng. Mở rộng theo chiều sâu là thông qua sản phẩm để thỏa mãn từng lớp nhu cầu, để từ đó mở rộng theo vùng địa lý. Đó là vừa tăng số lượng sản phẩm bán ra, vừa tạo nên sự đa dạng về chủng loại sản phẩm của doanh nghiệp trên thị trường. Đó là việc mà doanh nghiệp giữ vững, thậm chí tăng số lượng sản phẩm cũ đã tiêu thụ trên thị trường, đồng thời tiêu thụ được những sản phẩm mới trên thị trường đó.

Tóm lại, mở rộng thị trường theo chiều rộng hay chiều sâu cuối cùng phải dẫn đến tăng tổng doanh số bán hàng, tiến tới công suất thiết kế và xa hơn nữa là vượt công suất thiết kê. Để từ đó doanh nghiệp có thể đầu tư phát triển theo quy mô mới.

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ

Cung ứng là một khái niệm kinh tế cơ bản mô tả tổng số lượng của một hàng hóa dịch vụ cụ thể có sẵn cho người tiêu dùng. Nguồn cung có thể liên quan đến số hàng hóa có sẵn ở một mức giá cụ thể hoặc trên một phạm vi giá nếu được hiển thị trên biểu đồ.

Theo điều 3 Luật Thương mại (2005) cung ứng dịch vụ được định nghĩa như sau: "Cung ứng dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên (sau đây gọi là bên cung ứng dịch vụ) có nghĩa vụ thực hiện dịch vụ cho một bên khác và nhận thanh toán; bên sử dụng dịch vụ (sau đây gọi là khách hàng) có nghĩa vụ thanh toán cho bên cung ứng dịch vụ và sử dụng dịch vụ theo thỏa thuận.

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ là việc doanh nghiệp đưa các sản phẩm dịch vụ của mình vào thị trường mới làm tăng thị phần của doanh nghiệp và thông qua đó doanh nghiệp có thể tăng khả năng cung ứng dịch vụ, tăng lượng khách hàng, tăng doanh thu, lợi nhuận. Việc mở rộng thị trường cung ứng phải nghiên cứu nhân tố trong sự liên kết tác động qua lại với nhau để từ đó thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

Vì vậy ta có thể thấy được cung ứng dịch vụ xây lắp điện là việc doanh nghiệp đưa sản phẩm dịch vụ xây lắp điện của mình vào thị trường mới làm tăng thị phần của doanh nghiệp và thông qua đó doanh nghiệp có thể tăng khả năng cung ứng dịch vụ xây lắp điện, tăng lượng khách hàng, đối tác nhằm tăng doanh thu lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Từ đó, doanh nghiệp có thể khẳng định thương hiệu, uy tín, giúp doanh nghiệp có chỗ đứng trên thị trường đồng thời thúc đẩy việc mở rộng đầu tư kinh doanh.

1.2. Nội dung mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện

1.2.1. Một số lý thuyết về mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện

a. *Bản chất về mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ*

- Mở rộng thị trường theo chiều rộng:

Mở rộng thị trường theo chiều rộng tức là doanh nghiệp cố gắng mở rộng phạm vi thị trường, tìm kiếm thêm những thị trường nhằm tăng khả năng tiêu thụ, tăng doanh số bán, tăng lợi nhuận. Phương thức này thường được doanh nghiệp sử dụng khi thị trường thị trường hiện tại bắt đầu có xu hướng bão hòa. Đây là một hướng đi quan trọng đối với doanh nghiệp để tiêu thụ thêm nhiều sản phẩm, tăng vị thế trên thị trường.

+ Xét theo tiêu thức địa lý, mở rộng thị trường theo chiều rộng được hiểu là việc doanh nghiệp mở rộng địa bàn mới bằng các sản phẩm hiện tại. Doanh nghiệp tìm cách khai thác những địa điểm mới và đáp ứng nhu cầu của khách hàng trên thị trường này. Mục đích của doanh nghiệp là thu hút thêm khách hàng đồng thời quảng bá sản phẩm của mình tới tay người tiêu dùng ở những địa điểm mới. Tuy nhiên, để đảm bảo thành công cho công tác mở rộng thị trường này, các doanh nghiệp phải tiến hành nghiên cứu thị trường mới để đưa ra những sản phẩm phù hợp với đặc điểm của từng thị trường.

+ Xét theo tiêu thức sản phẩm: Mở rộng thị trường theo chiều rộng nghĩa là doanh nghiệp tiêu thụ sản mới trên thị trường hiện tại (thực chất là phát triển sản phẩm). Doanh nghiệp luôn đưa ra những dịch vụ phù hợp với khách hàng, đối tác hơn khiến họ có mong muốn tiếp tục sử dụng sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

+ Xét theo tiêu thức khách hàng: Mở rộng thị trường cung ứng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp khuyến khích, kích thích nhiều nhóm khách hàng mới sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp.

+ Xét theo tiêu thức cung ứng: Mở rộng thị trường đồng nghĩa với việc mạng lưới cung ứng của công ty cũng phải gia tăng để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng cũng như làm tăng thêm chất lượng phục vụ trong thời gian nhanh nhất.

Để thực hiện việc mở rộng thị trường đòi hỏi doanh nghiệp phải đi tìm các thị trường mới để tiêu thụ sản phẩm hiện có tức là tìm kiếm những đối tác mới cũng là mục

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tiêu mở rộng thị trường. Cách làm này bao hàm cả việc tìm kiếm các nhóm đối tượng khách hàng hoàn toàn mới ngay trên cả thị trường hiện tại. Sau khi phát hiện được thị trường mới, doanh nghiệp có khả năng đáp ứng, phát triển các kênh phân phối mới, tìm ra các giá trị sử dụng mới hơn, phong phú hơn để tạo điều kiện phát triển thị trường mới và tăng số lượng khách hàng sử dụng. Mở rộng thị trường trên góc độ tăng số lượng quy mô thị trường đòi hỏi công tác nghiên cứu thị trường mới phải chặt chẽ, cẩn thận vì thị trường hàng hóa đầy biến động và nhu cầu luôn phát triển không ngừng.

- Mở rộng thị trường theo chiều sâu:

Mở rộng thị trường theo chiều sâu là việc doanh nghiệp khai thác tốt hơn thị trường hiện có của doanh nghiệp, nghĩa là phải tăng được số lượng dịch vụ được cung ứng trên thị trường hiện tại. Mở rộng thị trường theo chiều sâu tức là trước kia người tiêu dùng chỉ mua một sản phẩm nhưng nay người tiêu dùng có thể sẵn lòng mua đến 2 hay nhiều hơn 2 sản phẩm của doanh nghiệp. Tuy nhiên hướng phát triển này chịu ảnh hưởng bởi sức mua và địa lý nên doanh nghiệp phải xem xét đến quy mô của thị trường hiện tại, thu nhập của dân cư cũng như chi phí cho việc quảng cáo, thu hút khách hàng … để đảm bảo cho sự thành công của công tác mở rộng thị trường.

Các nhà sản xuất kinh doanh cũng có thể đặt câu hỏi liệu với nhãn hiệu hiện tại của mình, với tiếng vang sẵn có về sản phẩm thì có thể tăng khối lượng hàng bán cho nhóm khách hàng hiện có mà không phải thay đổi gì cho sản phẩm, dịch vụ. Từ đó tiến tới tăng doanh số bán và thu được nhiều lợi nhuận hơn. Hay nói cách khác doanh nghiệp vẫn phải tiếp tục kinh doanh những sản phẩm quen thuộc trên thị trường hiện tại, nhưng tìm cách đẩy mạnh khối lượng hàng tiêu thụ trên.

+ Xâm nhập sâu hơn vào thị trường: đây là hình thức mở rộng thị trường theo chiều sâu trên cơ sở khai thác tốt hơn sản phẩm hiện tại trên thị trường hiện tại. Do đó, để tăng được doanh số bán trên thị trường này doanh nghiệp phải thu hút được nhiều khách hàng hiện tại. Với những thị trường này khách hàng đã quen với sản phẩm của doanh nghiệp. Do vậy, để thu hút họ doanh nghiệp có thể vận dụng chiến lược giảm giá thích hợp, tiến hành quảng cáo, xúc tiến, quảng cáo mạnh mẽ hơn nữa để không mất đi khách hàng nào hiện có của mình và tập trung sự tiêu dùng của nhóm khách hàng sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm tương tự sang sử dụng duy nhất sản phẩm của doanh nghiệp mình.

+ Phân đoan, lựa chọn thị trường mục tiêu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Các nhóm người tiêu dùng có thể được hình thành theo các đặc điểm khác nhau như các đặc điểm về tâm lý, trình độ, độ tuổi, … Quá trình phân chia người tiêu dùng thành nhóm trên cơ sở các đặc điểm khác biệt về nhu cầu, về tính cách hay hành vi được gọi là phân đoạn thị trường.

Mỗi đoạn thị trường khác nhau thì lại quan tâm tới một đặc tính khác nhau của sản phẩm. Cho nên mỗi một doanh nghiệp đều tập trung mọi nỗ lực của mình vào việc thỏa mãn tốt nhất nhu cầu đặc thù của mỗi đoạn thị trường. Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ đồng nghĩa với việc doanh nghiệp dùng sản phẩm, dịch vụ của mình để thỏa mãn tốt nhất bất kỳ một đoạn thị trường nào, từ đó tăng doanh số bán và tăng lợi nhuận.

+ Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ

Xã hội ngày càng phát triển thì nhu cầu của con người ngày càng tăng, do vậy sản phẩm ngày càng phải được đổi mới theo chiều hướng tốt và phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng. Quy luật dung ích trong cơ chế thị trường chỉ ra rằng mục tiêu cuối cùng của người tiêu dùng là tối đa hóa lợi ích của mình và cùng với một khối lượng hàng hóa nhất định tiêu dùng tăng lên thì dung ích của nó đối với người ta giảm đi. Phải nghiên cứu dung ích tối đa và dung ích tối thiểu của các loại hàng hóa mà hãng kinh doanh, từ đó không ngừng thay đổi mẫu mã, kiểu dáng, chủng loại sản phẩm để thay đổi dung ích của người tiêu dùng. Tuy nhiên, đó chỉ là một phần, nhu cầu của khách hàng còn chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác như sự phát triển của khoa học kỹ thuật, thu nhập của người tiêu dùng, kỳ vọng của họ …

b. *Các nguyên tắc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện*

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ phải đảm bảo vững chắc thị phần hiện có, chiếm được một số lượng khách hàng nhất định của thị trường để tạo nên một thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện ổn định. Doanh nghiệp phải xây dựng và thực hiện các biện pháp khai thác thị trường hiện có cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, từ đó nâng cao uy tín dịch vụ của doanh nghiệp trên thị trường.

Mở rộng thị trường tiêu thụ phải căn cứ vào mục tiêu, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp liên hệ chặt chẽ với sự kết hợp hài hòa giữa phương hướng hoạt động trong tương lai cùng các nguồn lực sẽ được sử dụng. Để chiếm lĩnh được thị trường mới và cạnh tranh được với đối thủ trước hết phải

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

xem khả năng cạnh tranh của dịch vụ xây lắp điện trước hết về giá cả, chất lượng so với các đối thủ khác trong cùng ngành.

Mở rộng thị trường đảm bảo được hiệu quả kinh tế cao là nguyên tắc xuyên suốt quá trình mở rộng thị trường. Để đảm bảo hiệu quả kinh tế cao, doanh nghiệp phải tổ chức mạng lưới cung ứng dịch vụ xây lắp điện phù hợp sao cho quá trình vận chuyển vật tư, thi công công trình thuận tiện đáp ứng nhu cầu khách hàng với chi phí hợp lý nhất. Đồng thời phải có chính sách giá cả hợp lý cho từng thị trường, từng thời điểm, tổ chức các thủ tục nhanh chóng phù hợp cho khách hàng.

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện cần căn cứ vào các luật lệ, chính sách của Nhà nước, đảm bảo tuân thủ đúng theo các quy định của pháp luật Nhà nước hiện hành. Việc mở rộng thị trường đồng nghĩa với việc cung ứng dịch vụ xây lắp điện của doanh nghiệp trên các thị trường mới, do đó phải tuân theo các quy định đã đề ra, các công trình, dự án phải được kiểm tra kỹ lưỡng trước khi hoàn thành.

c. *Mục tiêu và sự cần thiết mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện*

- Mục tiêu của mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện

Mục tiêu của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng là: lợi nhuận, thế lực và an toàn. Trên thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện nếu như chiếm được một thị phần lớn thì rất có lợi trong cạnh tranh, có thể dùng chiến lược phòng thủ, hạn chế tới mức thấp nhất chi phí phải bỏ ra để đối phó với các đối thủ, bao gồm cả chi phí quảng cáo, tiếp thị …

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện làm tăng thị phần, tăng uy tín và giá trị thương hiệu từ đó tăng số lượng khách hàng – bán được nhiều hơn các sản phẩm, dịch vụ kết quả tăng doanh thu và lợi nhuận. Lợi nhuận tăng lên sẽ thúc đẩy quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp, doanh nghiệp có điều kiện đầu tư cho công nghệ, giảm giá thành vật tư và cung cấp những dịch vụ sau cung ứng tốt hơn, có chi phí để thực hiện mạng lưới phân phối rộng hơn, chiến lược quảng bá tầm cỡ hơn. Như vậy mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện giữ vai trò quan trọng trong việc tăng lợi nhuận, mở rộng hợp tác.

- Sự cần thiết của mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện

Nền kinh tế thị trường rất năng động, có khả năng đào thải tất cả các doanh nghiệp không theo kịp sự phát triển của thị trường. Sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nên gay gắt. Muốn tồn tại và vươn lên, doanh nghiệp không ngừng tìm kiếm thị trường mới cho mình nếu không doanh nghiệp sẽ bị tụt hậu.

Trong điều kiện hiện nay, một doanh nghiệp thành công không chỉ là một doanh nghiệp có lợi nhuận cao mà còn cần là một doanh nghiệp có thị trường lớn và quan trọng hơn là nằm trong nhóm các doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành kinh doanh dịch vụ xây lắp điện vì mục tiêu thế lực luôn luôn tồn tại bên cạnh và hỗ trợ mục tiêu lợi nhuận.

Hoạt động mở rộng thị trường là một trong những tác động Marketing nhằm mở rộng phạm vi thị trường cũng như phạm vi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hoạt động mở rộng thị trường giữ một vai trò quan trọng trong việc thiết lập và mở rộng hệ thống sản xuất và cung ứng các chủng loại sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp với mục tiêu lợi nhuận và duy trì ưu thế cạnh tranh.

Mở rộng thị trường giúp doanh nghiệp đẩy nhanh tốc độ cung ứng dịch vụ xây lắp điện, khai thác triệt để mọi tiềm năng của thị trường cũng như của doanh nghiệp, đặc biệt là tính hiệu suất theo quy mô. Nếu doanh nghiệp có được một thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện rộng thì cũng đồng nghĩa với việc có một lượng khách hàng, đối tác lớn, kéo theo việc gia tăng sản lượng, doanh thu cũng như lợi nhuận và uy tín cho doanh nghiệp.

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện là con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh, thực hiện được các mục tiêu về thị phần, lợi nhuận đảm bảo cho sự phát triển của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh. Muốn tồn tại và phát triển, doanh nghiệp chỉ có con đường tổ chức tốt hoạt động cung ứng dịch vụ xây lắp điện, từng bước mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ này trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

1.2.2. Các tiêu chí mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện

a. *Chỉ tiêu mở rộng theo chiều rộng*

- Số lượng dịch vụ

Số lượng của dịch vụ mà công ty cung cấp là chỉ tiêu quan trọng trong hoạt động mở rộng thị trường của công ty. Hoạt động mở rộng thị trường yêu cầu công ty phải có các dịch vụ tốt để có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, đối tác trong những thị trường mới.

Mỗi doanh nghiệp luôn mong muốn tìm được những thị trường mới để cho khối lượng hàng hóa tiêu thụ ngày càng cao, để doanh thu tăng lên. Doanh nghiệp cần phải tìm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kiếm thị trường mới mà nhu cầu của những thị trường đó có thể đáp ứng được những dịch vụ hiện có của mình.

- Doanh thu

Doanh thu là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. nó giúp doanh nghiệp có thể đánh giá hiệu quả hoạt động của từng thị trường và toàn doanh nghiệp:

$$DT=P\times Q$$

Trong đó: DT: Doanh thu tiêu thụ trung bình trên các thị trường

P: Giá bán trung bình cho một đơn vị sản phẩm trên các thị trường

Q: Tổng khối lượng sản phẩm tiêu thụ trên các thị trường.

Chỉ tiêu doanh thu là một chỉ tiêu tổng quát nhất, nó là kết quả tổng hợp của công tác mở rộng thị trường cho các dịch vụ mà doanh nghiệp cung ứng trên các thị trường khác nhau. Vấn đề đặt lên hàng đầu đối với mọi doanh nghiệp là hiệu quả kinh tế làm thế nào để doanh thu ngày càng tăng. Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì mới có thể đứng vững trên thị trường, đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác, vừa có điều kiện tích lũy và mở rộng sản xuất, kinh doanh, vừa đảm bảo đời sống cho người lao động. Để làm được điều đó doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra và đánh giá đầy đủ, chính xác mọi diễn biến về kết quả hoạt động kinh doanh, những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp để tìm ra những giải pháp để không ngừng tăng doanh thu của doanh nghiệp.

- Lợi nhuận

Lợi nhuận của doanh nghiệp là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp nói lên hiệu quả sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra đạt được doanh thu từ các hoạt động của doanh nghiệp.

$$LN=DT–CF$$

Trong đó: LN: Lợi nhuận từ các thị trường

DT: Doanh thu tiêu thụ trung bình trên các thị trường

CF: Tổng chi phí trung bình trên các thị trường.

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất, kinh doanh, hoạt động tài chính, hoạt động khác đưa lại, là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kinh tế các hoạt động của doanh nghiệp. Lợi nhuận tuy không phải là chỉ tiêu phản ánh trực tiếp kết quả của công tác mở rộng thị trường nhưng nó lại liên quan mật thiết tới công tác này. Lợi nhuận có vai trò quan trọng tới sự tăng trưởng và phát triển của doanh nghiệp nói riềng và của toàn xã hội nói chung. Do vậy, thông qua mức tăng trưởng của lợi nhuận cả về số tuyệt đối cà tương đối ta có thể phần nào hiểu được công tác mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của công ty.

b. *Chỉ tiêu mở rộng theo chiều sâu*

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu

Tốc độ tăng của doanh thu được hiểu là phần doanh thu tăng lên trong kỳ so với doanh thu tiêu thụ ở kỳ trước:

$$\Delta = \quad {}_{1} \quad {}_{1-00}$$

Trong đó: P_1Q_1: Là doanh thu sản phẩm của năm nghiên cứu

P_0Q_0: Là doanh thu sản phẩm của năm gốc (năm so sánh).

Tốc độ tăng trưởng nếu cao và ổn định qua các năm có thể cho thấy được khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp đang tiến triển tốt. Ngược lại, nếu tốc độ tăng trưởng cao nhưng không ổn định là biểu hiện của việc mở rộng thị trường chưa thực sự vững chắc, hiệu quả.

- Chuyển dịch cơ cấu thị trường

Sự chuyển dịch cơ cấu thị trường được hiểu là sự thay đổi số lượng sản phẩm, dịch vụ mà công ty đang cung cấp trên thị trường. Công ty sẽ xem xét để tăng khả năng cung ứng trên thị trường có nhiều yếu tố thuận lợi để phát triển dịch vụ của mình. Đồng thời, ở những thị trường có nhiều khó khăn cho việc cung ứng dịch vụ sẽ có những biện pháp khắc phục khó khăn đó.

Sự chuyển dịch cơ cấu thị trường của công ty thể hiện ở sự thay đổi tỷ trọng giá trị kinh doanh của từng phân khúc thị trường trong tổng giá trị kinh doanh trên toàn bộ thị trường của công ty và mở rộng thêm thị trường mới.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng thị trường

1.3.1. Các nhân tố chủ quan

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Là các yếu tố mà doanh nghiệp có thể tác động vào để ảnh hưởng tới việc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ, bao gồm các yếu tố sau:

- *Chính sách giá cả của dịch vụ:*

Giá là biểu hiện bằng tiền của giá trị hàng hóa, đồng thời biểu hiện tổng hợp các quan hệ kinh tế như cung – cầu hàng hóa, tích lũy và tiêu dùng, cạnh tranh…. Giá đối với người mua là khoản tiền mà họ phải trả để sở hữu, sử dụng những lợi ích mà họ muốn có ở sản phẩm, dịch vụ. Giá đối với người bán là mức thu nhập mà người bán nhận được từ việc tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ.

Giá cả phụ thuộc vào quan hệ cung – cầu. Nếu cung trên thị trường lớn hơn cầu thì giá giảm và ngược lại giá giảm sẽ kích cầu nhưng lại hạn chế cung. Quan hệ này tồn tại một cách độc lập, giá cả phụ thuộc vào mức độ cạnh tranh trên thị trường, vì vậy, doanh nghiệp muốn đứng vững trên thị trường thì phải có chính sách giá cả hợp lý xuất phát trên cơ sở cung – cầu.

Chính sách giá được hiểu là những phương pháp, kế hoạch nghiên cứu đưa ra để xác định một mức giá hấp dẫn, cạnh tranh nhất cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp trên thị trường. Chính sách giá không mang tính ổn định, lâu dài bởi thị trường thay đổi thì giá cũng thay đổi buộc doanh nghiệp phải đưa ra các chính sách giá mới để được chấp nhận.

Chính sách giá của doanh nghiệp là một cơ chế để đưa ra quyết định liên quan đến việc thực hiện của doanh nghiệp trên thị trường để đạt được các mục tiêu chính của hoạt động kinh tế. Đối với doanh nghiệp điện thì chính sách giá có những điểm khác so với ngành khác: việc lập giá, cơ cấu giá được tính riêng cho từng hạng mục, công trình, từng khu vực phải cạnh tranh với nhiều doanh nghiệp khác. Để có thể kí kết hợp đồng thì doanh nghiệp phải có chính sách giá hợp lý, đảm chất lượng thi công công trình…

- *Chất lượng dịch vụ của công ty*

Chất lượng dịch vụ là một phạm trù rất rộng và được định nghĩa theo những cách khác nhau tùy theo giác độ nhà sản xuất hay giác độ khách hàng, nhưng bản chất nói chung của chất lượng dịch vụ là những gì khách hàng cảm nhận được. Mỗi khách hàng có nhận thức và nhu cầu cá nhân khác nhau nên cảm nhận về chất lượng dịch vụ cũng khác nhau.

Theo Joseph Juran& Frank Gryna "Chất lượng là sự phù hợp đối với nhu cầu".

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Theo American Society for Quality "Chất lượng thể hiện sự vượt trội của hàng hóa và dịch vụ, đặc biệt đạt đến mức độ mà người ta có thể thỏa mãn mọi nhu cầu và làm hài lòng khách hàng".

Theo quan điểm của Gronroos (1984) cho rằng, chất lượng dịch vụ được đánh giá trên hai khía cạnh: chất lượng kỹ thuật và chất lượng kỹ năng. Chất lượng kỹ thuật liên quan đến những gì được phục vụ còn chất lượng chức năng nói lên chúng được phục vụ như thế nào.

Dịch vụ cung cấp tốt hay không là tùy thuộc vào người cung cấp dịch vụ, muốn tạo dịch vụ tốt phải có sự giao thoa giữa chất lượng kỹ thuật và chất lượng kỹ năng.

- *Tiềm năng của doanh nghiệp*

Tiềm năng của doanh nghiệp quyết định doanh nghiệp đó có thể đưa dịch vụ của mình ra các thị trường để đáp ứng nhu cầu của các khách hàng, đối tác khó tính nhất hay không. Việc đánh giá một cách đúng đắn, chính xác tiềm năng của công ty cho phép xây dựng các kế hoạch, chiến lược kinh doanh, tận dụng các cơ hội, tối đa hóa thời cơ để mang lại hiệu quả kinh doanh nhằm mở rộng thị phần, xâm chiếm các thị trường tiềm năng.

1.3.2. Các nhân tố khách quan

Các nhân tố thuộc về môi trường kinh doanh có ảnh hưởng đến hoạt động của thị trường cung ứng. Môi trường kinh doanh đang tạo ra những cơ hội kinh doanh cũng như các nguy cơ cho công ty. Các nhân tố thuộc về môi trường có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty đó là:

- *Môi trường kinh tế:* có ảnh hưởng vô cùng lớn đến hoạt động mở rộng thị trường kinh doanh của các công ty. Môi trường kinh tế bao gồm các chính sách vĩ mô như chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ và các chính sách hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp, … Mỗi công ty cần dự báo được mức độ ảnh hưởng của môi trường kinh tế đến doanh nghiệp mình để tận dụng tối đa các cơ hội kinh doanh và hạn chế các nguy cơ.

- *Môi trường chính trị luật pháp:* gồm các nhân tố như sự ổn định chính trị, sự cân bằng các chính sách của nhà nước, chiến lược phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước, hệ thống luật pháp, … Bất kể doanh nghiệp nào tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải nằm trong giới hạn luật pháp cho phép. Các yếu tố thuộc về chính trị, luật pháp có ảnh hưởng ngày càng lớn đến các hoạt động kinh doanh của công ty, công ty phải tuân

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thủ những quy định về thuê mướn nhân công, thuế, các quy định trong lĩnh vực ngoại thương.

- *Môi trường văn hóa xã hội:* Các yếu tố văn hóa xã hội có ảnh hưởng trực tiếp tới cuộc sống và hành vi của con người, là yếu tố hình thành tâm lí, thị hiếu của khách hàng. Dân số, mức sống có quan hệ tỷ lệ thuận với cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp. Dân số nhiều, mức sống cao thì sức mua sẽ lớn, tổng nhu cầu cũng lớn là điều kiện để phát triển thị trường cung ứng, tăng thị phần của doanh nghiệp. Thông qua yếu tố này cho phép các doanh nghiệp nghiên cứu môi trường văn hóa xã hội hiểu biết ở các mức độ khác nhau về

đối tượng phục vụ qua đó quyết định tổ chức kinh doanh như thế nào cho phù hợp.

- *Môi trường công nghệ*: Ngày nay, các công ty luôn phải cập nhập các công nghệ mới vì nó có thể làm cho các sản phẩm bị lạc hậu một cách trực tiếp hoặc gián tiếp. Các yếu tố kỹ thuật công nghệ ảnh hưởng đến yêu cầu đổi mới công nghệ trong thiết bị khả năng sản xuất sản phẩm với chất lượng khác nhau, năng suất lao động, khả năng cạnh tranh, lựa chọn và cung cấp công nghệ. Sự gia tăng trong nghiên cứu, ứng dụng khoa học công nghệ vào thực tiễn sản xuất tác động nhanh chóng và sâu sắc bởi hai yếu tố cơ bản tạo nên khả năng cạnh tranh là chất lượng và giá bán của sản phẩm dịch vụ. Do đó, các doanh nghiệp phải quan tâm, phân tích kỹ lưỡng tác động này để ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất, tạo điều kiện cho cung ứng ngày càng tốt hơn.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐIỆN TKT

2.1. Khái quát về hoạt động kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

2.1.1. Khái quát chung về hoạt động kinh doanh của công ty

a. *Các dịch vụ mà công ty cung cấp bao gồm:*

- Xây dựng các công trình điện: xây dựng mạng lưới đường dây truyền tải, phân phối điện và các công trình, cấu trúc có liên quan; xây dựng nhà máy điện

- Lắp đặt hệ thống điện: thi công lắp đặt hệ thống cơ – điện lạnh, hệ thống điện công trình dân dụng, công nghiệp lên đến 35KV

- Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan: thiết kế công trình điện dân dụng, công nghiệp; thiết kế kiến trúc công trình; thiết kế các công trình đường dây cao thế, trạm biến thể đến 35KV, điện chiếu sáng và điện công nghiệp; thiết kế điện – cơ điện công trình; khảo sát trắc địa công trình; lập quy hoạch xây dựng; giám sát thi công xây dựng; tư vấn lập dự án đầu tư xây dựng công trình, khảo sát, thiết kế các công trình đường dây điện và trạm biến áp có cấp điện áp đến 35KV; tư vấn giám sát thi công công trình đường dây và trạm biến áp có cấp điện áp đến 35KV, …

b. *Thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của công ty*

Hiện nay có rất nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh các dịch vụ về xây lắp điện, do đó sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt. Các doanh nghiệp đua nhau chiếm giữ thị trường, giành vị thế bằng các chiến lược về chi phí, chất lượng, đa dạng hóa, khác biệt về sản phẩm, dịch vụ nhằm thỏa mãn ngày càng nhiều các nhu cầu của khách hàng, đối tác.

Thị trường cung ứng chủ yếu hiện tại của công ty là thị tường miền Bắc, nhu cầu của thị trường miền Bắc là tương đối lớn đặc biệt là trong địa bàn thành phố Hà Nội. Đây được coi là thị trường truyền thống của công ty trong quá trình phát triển kinh doanh. Công ty đã nỗ lực không ngừng để phát triển sản xuất, củng cố vị thế, tạo dựng thương hiệu trên thị trường trong những năm qua.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

a. *Nhân tố khách quan*

- Môi trường kinh tế và các chính sách của Nhà nước:

Các chính sách vĩ mô (chính sách tài khóa, chính tiền tệ, chính sách thuế, …) là nhân tố quan trọng tác động đến việc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp. Các chính sách về thuế như gia hạn thời gian nôp thuế, giảm tỷ lệ thu sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất kinh doanh, hỗ trợ doanh nghiệp phát triển, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ. Để thực hiện chiến lược mở rộng thị trường thì các khoản đầu tư, nguồn vốn vay có ý nghĩa rất quan trọng đối với công ty, vì vậy lãi suất ngân hàng có vai trò tác động rất lớn đối với doanh nghiệp.

Nhờ vào nền kinh tế ổn định, lạm phát được kiểm soát mà hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT phát triển tích cực thể hiện qua mức doanh thu hàng năm. Tuy nhiên năm 2020, do ảnh hưởng của dịch Covid-19 đã tác động mạnh mẽ tới nền kinh tế nước ta nói riêng và toàn cầu nói chung. Mặc dù nền kinh tế nước ta nửa đầu năm 2020 vẫn tăng trưởng nhưng do dịch bệnh kéo dài đã ảnh hưởng không nhỏ tới các doanh nghiệp trong nước, trong đó Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển Điện TKT cũng phải đối mặt với không ít khó khăn, thách thức.

- Môi trường chính trị pháp luật

Bất cứ một doanh nghiệp nào cũng đều chịu sự quản lý của Nhà nước thông qua các chính sách, chủ trương và các định luật ban hành, … Luật pháp điều hành hoạt động của các doanh nghiệp sản xuất cũng như thương mại bằng các bộ luật, vì vậy các doanh nghiệp phải hoạt động trong khuôn khổ của pháp luật có sự quản lý của Nhà nước đối với việc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ trong môi trường cạnh tranh bình đẳng, cùng nhau hợp tác và phát triển.

Chương trình cải cách các thủ tục hành chính của Việt Nam là một quyết tâm chính trị lớn. tạo thuận lợi cho người dân và doanh nghiệp. Điều đó giúp cho doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT nói riêng dễ dàng tiếp cận với môi trường pháp luật đơn giản và hoàn thiện hơn khi làm các thủ tục hành chính.

- Môi trường văn hóa xã hội

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Mỗi quốc gia, vùng lãnh thổ đều có những giá trị văn hóa và các yếu tố xã hội đặc trưng, những yếu tố này là yếu tố khách quan tác động đến hoạt động mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của công ty.

Việt Nam là một nước đông dân số tạo điều kiện cung cấp một lượng lao động dồi dào và mở ra một thị trường tiêu thụ rộng lớn của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT. Ngoài ra, thu nhập của người dân ngày càng tăng lên cùng với sự phát triển của các loại hình dịch vụ ngày càng đa dạng, tâm lý và thị hiếu của người tiêu dùng ở từng khu vực là khác nhau. Do vậy, doanh nghiệp cần tập trung tìm hiểu rõ thị trường mà doanh nghiệp hướng đến là sự chuẩn bị cần thiết nhất cho hoạt động mở rộng thị trường của chính mình.

- Môi trường công nghệ

Sự phát triển nhanh chóng và khả năng ứng dụng cao của khoa học kỹ thuật ảnh hưởng tới mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện, Công nghệ phát triển với các máy móc, thiết bị tiên tiến, hiện đại giúp doanh nghiệp cải tiến được rất nhiều trong quá trình thi công, lắp đặt, xây dựng các công trình, dự án. Tuy nhiên sự phát triển của khoa học kỹ thuật cũng giúp các doanh nghiệp khác tạo ra năng suất hoạt động cao hơn gây sức ép và cạnh tranh cho những doanh nghiệp cạnh tranh khác. Chính vì vậy, công ty cần tìm hiểu, tiếp thu và ứng dụng những thành tựu khoa học tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp mình, tăng uy tín cũng như lợi thế cho dịch vụ để không bị tụt hậu so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

b. *Các nhân tố chủ quan*

- Chính sách giá

Giá cả là một phần không thể thiếu của mỗi doanh nghiệp đặc biệt là Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT là một công ty về ngành tư vấn, thiết kế và xây lắp các công trình điện theo yêu cầu của khách hàng, đối tác. Công ty sẽ dựa trên yêu cầu và tính chất của mỗi công trình, hạng mục để đưa ra các mức giá phù hợp với từng yêu cầu của khách hàng và nhà thầu.

Chính sách giá vừa là nhân tố chủ quan vừa là nhân tố khách quan, tính chủ quan được thể hiện ở việc định giá phụ thuộc vào các mục tiêu của doanh nghiệp, mặt khác định giá cũng cần căn cứ vào các chi phí nguyên vật liệu. Tính khách quan thể hiện trước hết là do sự ảnh hưởng của quan hệ cung cầu với giá cả, theo quy luật thông thường, cầu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tăng thì giá cũng tăng và ngược lại. Ngoài ra, giá cả còn chịu sự tác động từ môi trường cạnh tranh giữa các đối thủ và sự điều tiết của nó, do vậy giá cả luôn ở thể tương quan.

Bộ phận kinh doanh phòng kinh doanh thường xuyên đi sâu nghiên cứu thị trường về giá bán của các hãng cạnh tranh để từ đó đề xuất ban hành giá bán cho phù hợp với các loại dịch vụ nhằm tạo ra sức cạnh tranh của công ty trên thị trường. Bên cạnh đó chính sách giá bán của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT cũng rất linh hoạt và mềm dẻo trong thời điểm hiện nay, đây là một yếu tố quan trọng nhằm đẩy mạnh cung ứng dịch vụ trên toàn bộ thị trường.

Công ty mới xâm nhập vào thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp từ năm 2017 đến nay được 5 năm, mặc dù công ty không đưa ra bảng giá chung nhưng công ty đã cố gắng đưa ra mức giá thích hợp nhất để đáp ứng nhu cầu khách hàng cũng như thu về lợi nhuận cho công ty. Mức giá dịch vụ mà công ty đưa ra chủ yếu dựa trên mục tiêu chiếm lĩnh và mở rộng thị trường cung ứng.

- Chất lượng dịch vụ:

Để đảm bảo được chất lượng của các công trình, công ty đã cố gắng đầu tư đầy đủ các trang thiết bị nhằm đáp ứng chất lượng cũng như tiến độ thi công công trình, hạng mục theo các yêu cầu của khách hàng, đối tác. Đồng thời công ty cũng đưa ra các chính sách nhân sự phù hợp để thực hiện ba mục tiêu: Lợi nhuận – an toàn – ưu thế đảm bảo chất lượng các dịch vụ cung ứng của doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường, chất lượng được đặt lên hàng đầu và gắn liền với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, Công ty đã tìm hiểu và lựa chọn nhà cung cấp vật tư xây dựng uy tín, có thâm niên hoạt động lâu dài và được đánh giá cao trên thị trường cạnh tranh. Tiêu chuẩn đánh giá chất lượng vật tư dựa trên Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia, các công trình hạng mục của công ty đều được thi công dựa trên các quy trình kiểm tra gắt gao để tạo nên chất lượng bền vững, tạo chỗ đứng trên thị trường cạnh tranh hiện nay.

Hiện nay, chất lượng dịch vụ của công ty được đánh giá dựa vào các chỉ tiêu như: tính kịp thời, tính chính xác, tính toàn diện, tính hợp lý, … Với chỉ tiêu tính kịp thời, khi khách hàng có nhu cầu cung cấp dịch vụ xây lắp, phòng kinh doanh của công ty sẽ thu thập đủ các thông tin như thời gian ký kết hợp đồng, thời gian thi công lắp đặt để có báo cáo với phòng nhân sự và bộ phận kỹ thuật để sắp xếp và tiến hành một cách kịp thời và

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhanh chóng nhất. Biểu hiện của tính chính xác là mức độ đáng tin cậy của dịch vụ, yêu cầu không có sai sót trong quá trình thực hiện dự án, thi công các công trình.

- Tiềm năng của doanh nghiệp:

Mỗi một doanh nghiệp có một tiềm năng riêng để phản ánh thực lực của mình trên thị trường. Trải qua 5 năm hoạt động Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT đang ngày càng phát triển ổn định và hiệu quả.

- Về nhân lực:

+ Công ty đang hoạt động với tổng số nhân viên là 50-80 người.

+ Đội ngũ quản lý và nhân viên của công ty đều được đào tạo, bồi dưỡng theo đúng yêu cầu và tính chất công việc để trở thành đội ngũ nhân viên trẻ, có trình độ, năng động, sáng tạo trong công việc. Công ty luôn chú trọng các chính sách nâng cao nghiệp vụ, trình

độ tay nghề của đội ngũ cán bộ, công nhân viên để khai tác tối ưu các nguồn lực đầu vào làm tăng hiệu quả kinh doanh.

+ Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng và do đó Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT là một công ty hoạt động trong lĩnh vực xây lắp điện nên đặc biệt khâu an toàn về người và sản phẩm luôn đặt lên hàng đầu nên đòi hỏi nhân viên trong toàn công ty phải là những người có kinh nghiệm về ngành điện và xây lắp. Các nhân viên trong công ty được đào tạo bài bản, có kiến thức về quy trình làm việc và nắm bắt các tiêu chuẩn kỹ thuật vận hành.

+ Về công tác quản trị nhân sự: Công ty đã xây dựng một cơ cấu lao động tối ưu, đảm bảo đủ việc làm trên cơ sở phân công và sắp xếp lao động hợp lý sao cho phù hợp với năng lực, sở trường và nguyện vọng của mỗi nhân viên. Công ty đưa ra kế hoạch đánh giá đóng góp hay ý thức làm việc của nhân viên để đưa ra các hình thức khen thưởng cũng như xử phạt cho công bằng và minh bạch để thúc đẩy tinh thần làm việc cũng như cầu tiến của nhân viên từng phòng ban. Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, nội quy lao động và thỏa ước lao động tập thể, đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm y tế, … cho toàn bộ công nhân viên trong công ty.

- Về vốn:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, khả năng chủ động trong quá trình kinh doanh, tới khả năng cạnh tranh và khai thác, sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Trong nền kinh tế ngày nay, hoạt động huy động vốn trở nên khó khăn, cơ chế sử dụng nguồn vốn càng quan trọng, là nhân tố quyết định sự thành bại của công ty. Từ đó, công ty đưa ra quyết định hoàn thiện chính sách sử dụng nguồn vốn hiệu quả, hợp lý, tiết kiệm các chi phí.

Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT được cấp phép thành lập ngày 01/12/2017, ông Ngô Sách Lập là Giám đốc với vốn chủ sở hữu là 10.000.000.000 đồng. Hiện nay công ty đang tích cực huy động thêm nguồn vốn chủ sở hữu để mở rộng kinh doanh. Lợi nhuận được tính toán dựa trên phần trăm góp vốn, chia đều cho các cá nhân góp vốn. Với mục tiêu mở rộng thị trường thì công ty cần sự trợ giúp, hỗ trợ vay vốn của ngân hàng, các cá nhân góp vốn kinh doanh khác thì mới có thể gia tăng khả năng tài chính trong tương lai.

Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT xác định có 4 chỉ tiêu thể hiện khả năng tài chính của công ty: chỉ tiêu xác định cơ cấu tài sản và nguồn vốn, chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán, chỉ tiêu đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản, chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời. Các chỉ tiêu này có sự ảnh hưởng lớn đến quá trình mở rộng thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường của công ty.

Sau 5 năm hoạt động, dựa trên nguồn vốn của công ty cho thấy khả năng tài chính của công ty còn chưa tốt, còn nhiều hạn chế do nguồn vốn còn hạn hẹp sẽ bất lợi cho việc mở rộng thị trường. Tuy nhiên khả năng quản lý vốn của công ty khá tốt và nếu muốn mở rộng thị trường hơn nữa thì cần cân nhắc, tính toán vay, huy động vốn chủ sở hữu từ các cá nhân góp vốn để đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận đề ra ban đầu, đảm bảo quyền lợi, lợi ích của các nhân góp vốn. Sức cạnh tranh trên thị trường phụ thuộc phần lớn vào năng lực tài chính của công ty, do đó giải pháp tốt nhất để mở rộng thị trường là gia tăng nguồn vốn hoạt động kinh doanh để đầu tư vào tài sản cố định, đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh. Qua đó cho thấy hoạt động mở rộng thị trường cung ứng của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT cần phải có chiến lược và dự trù nguồn tài chính để đảm bảo vốn vay, thời hạn vay và lãi vay phải trả.

2.2. Phân tích thực trạng mở rộng thị trường cung ứng dịch xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

2.2.1. Chỉ tiêu đánh giá mở rộng thị trường theo chiều rộng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện theo chiều rộng là việc tăng phạm vi thị trường, đưa sản phẩm mới đến với thị trường mới, khách hàng mới.

a. *Kết quả hoạt động kinh doanh*

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hoạt động kinh doanh dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT cũng phát triển từng ngày. Mặc dù trong những năm gần đây, dịch bệnh COVID-19 diễn biến phức tạp ảnh hưởng và tác động không nhỏ đến kinh tế Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp nói riêng nhưng Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT vẫn nhận được những hợp đồng, dự án đem lại doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Để có cái nhìn tổng quan nhất về tình hình thực trạng của hoạt động kinh doanh của công ty, số liệu cơ bản là các báo cáo kết quả kinh doanh trong những năm gần đây của công ty, cụ thể là báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm 2018 – 6 tháng đầu năm 2021. Thông qua các báo cáo phản ánh tình hình kinh doanh hiện tại của công ty, cho biết sự phát triển và tăng trưởng của công ty qua các giai đoạn dưới đây.

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	6 tháng đầu năm 2021	Chênh lệch (%)	
					———	———
Tổng doanh thu	4.885,628	6.328,084	6.115,747	4.057,683	129,52	96,64
Giá vốn hàng bán	2.605,032	3.596,498	3.326,351	2.018,307	138,06	92,48
Chi phí tài chính	52,089	44,426	39,5	28,32	85,29	88,91
Chi phí quản lý doanh nghiệp	415,621	552,205	606,309	474,65	132,86	109,79
Lợi nhuận sau thuế	414,957	530,265	467,395	399,681	127,79	88,14

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Qua bảng số liệu kết quả kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2018 – 2021 có thể thấy được tình hình biến động của hoạt động kinh doanh sản xuất của công ty qua các năm như sau:

- *Chỉ tiêu doanh thu*: Doanh thu năm 2019 đã tăng đáng kể so với năm 2018 từ 4.885 triệu đồng tăng 29,52% lên 6.328 triệu đồng. Tuy nhiên, doanh thu năm 2020 có sự giảm nhẹ, giảm 3,36%, giảm từ 6.328 triệu đồng xuống còn 6.115 triệu đồng. Sở dĩ có sự giảm này là do trong năm 2020, tình trạng công nhân viên được nghỉ dài hạn bởi dịch COVID-19 dẫn đến một vài công trình, dự án bị đình trệ khiến doanh thu đạt được thấp hơn so với năm trước.

- *Chỉ tiêu chi phí:* Cùng với sự biến động của doanh thu thì chi phí cũng thay đổi qua các năm. Mức chi phí chủ yếu của công ty từ việc mua nguyên vật liệu, thuê máy móc, thuê nhân công, quản lý doanh nghiệp, tài chính, … Qua bảng kết quả có thể thấy chi phí tài chính của công ty giảm đều qua các năm trong khi chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn có xu hướng tăng lên.

- *Chỉ tiêu lợi nhuận:* Cùng với sự phát triển của công ty là sự gia tăng mức đóng góp thuế thu nhập của công ty vào nguồn thu ngân sách nhà nước. Lợi nhuận thu được sau thuế của công ty có xu hướng tăng trưởng dù năm 2020 có sự giảm nhẹ do ảnh hưởng của dịch bệnh. Năm 2018, công ty đạt được 414,957 triệu đồng sau một năm thành lập (công ty thành lập năm 2017). Năm 2019, lợi nhuận của công ty là 530,265 triệu đồng, tăng 115,308 triệu đồng so với năm 2018, tương ứng 27,79%. Năm 2020 do ảnh hưởng của dịch COVID-19 nên doanh thu chỉ đạt 467,395 triệu đồng, giảm 62,87 triệu đồng so với năm 2019, tương ứng khoảng 11,86%.

- Trong nửa đầu năm 2021, dịch bệnh được kiểm soát, nền kinh tế cũng dần hồi phục và phát triển vì thế hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển

điện TKT cũng dần ổn định và tăng trưởng. Doanh thu trong 6 tháng đầu năm 2021 của công ty đạt 4.057,683 triệu đồng và lợi nhuận thu về từ các hoạt động kinh doanh, cung ứng trên thị trường đạt 399,681 triệu đồng.

b. *Thị trường tiêu thụ*

Dưới đây là doanh thu cung ứng dịch vụ xây lắp điện tại thị trường miền Bắc trong giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021 của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 2.2: Doanh thu tại các tỉnh ở thị trường miền Bắc của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT năm 2018 – 6 tháng đầu năm 2021

Đơn vị: triệu đồng

Các tỉnh	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	6 tháng đầu năm 2021
Bắc Ninh	998,806	1.468,427	1.373,741	851,967
Bắc Giang	842,087	982,753	994,872	527,861
Hà Nội	1.493,689	2.162,398	2.197,265	1.474,529
Vĩnh Phúc	946,385	1.012,204	999,304	735,047
Các tỉnh khác	604,661	702,302	650,565	468,279
Tổng	**4.885,628**	**6.328,084**	**6.115,747**	**4.057,683**

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy doanh thu các dịch vụ tại các tỉnh thuộc thị trường miền Bắc có xu hướng tăng trong giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021, tuy nhiên mức độ thay đổi khác nhau ở các tỉnh:

Bắc Ninh có doanh thu năm 2019 tăng đáng kể, tăng lên 469,621 triệu đồng (tăng 47,02%) so với năm 2018. Tuy nhiên, năm 2020, thị trường Bắc Ninh có sự giảm nhẹ, giảm 94,686 triệu đồng (giảm 6,45%) so với năm 2019.

Bắc Giang: Doanh thu năm 2019 tăng lên 140,666 triệu đồng (tăng 16,7%) so với năm 2018, năm 2020 có sự tăng nhưng không đáng kể, tăng 12,119 triệu đồng (tăng 1,23%) so với năm 2019.

Hà Nội: Thị trường Hà Nội có doanh thu qua các năm vẫn tăng đều đặn vì đây là tỉnh có thị trường hoạt động mạnh nhất của Công ty. Doanh thu năm 2019 tăng mạnh, tăng 686,709 triệu đồng (tăng 44,77%) so với doanh thu năm 2018. Doanh thu năm 2020 chỉ tăng nhẹ, tăng 34,867 triệu đồng (tăng 1,61%) so với năm 2019.

Vĩnh Phúc: Doanh thu năm 2019 tăng 65,819 triệu đồng so với năm 2018 tương ứng tăng 6,95%. Doanh thu năm 2020 giảm 12,9 triệu đồng so với năm 2019, tương ứng giảm 1,27%.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Các tỉnh khác: Doanh thu năm 2019 tăng 97,641 triệu đồng (tăng 16,14%) so với năm 2018. Năm 2020 do ảnh hưởng của dịch bệnh COVID-19 nên doanh thu có sự giảm so với năm 2019, giảm 51,737 triệu đồng tương ứng 7,37%.

Trong 6 tháng đầu năm 2021, hai tỉnh Bắc Ninh và Hà Nội là hai tỉnh đạt doanh thu cao nhất với lần lượt là 851,967 triệu đồng và 1.474,529 triệu đồng. Các tỉnh khác cũng có doanh thu tăng trưởng khá đạt mức ổn định so với các năm trước.

Số liệu trên cho thấy Hà Nội là khu vực chiếm doanh thu cao nhất trong thì trường miền Bắc của công ty. Tại đây có trụ sở chính của công ty và nhiều đối tác từ khi mới thành lập tạo điều kiện tăng doanh thu. Ở các tỉnh khác, doanh thu vẫn tăng qua các năm mặc dù tốc độ tăng chưa cao, do sự tác động của dịch bệnh khiến doanh thu ở một vài nơi giảm nhẹ nhưng không đáng kể. Đây cũng là một điều đáng mừng trong hoạt động cung ứng dịch vụ của công ty dù mới thành lập chưa lâu.

c. *Lợi nhuận*

Khi xem xét hoạt động mở rộng thị trường kinh doanh của công ty cần thiết dựa trên lợi nhuận. Dưới đây là lợi nhuận trước thuế đạt được thể hiện kết quả hoạt động kinh doanh của công ty:

Bảng 2.3: Lợi nhuận của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	6 tháng đầu năm 2021
Tổng doanh thu	4.885,628	6.328,084	6.115,747	4.057,683
Tổng chi phí	4.366,932	5.665,253	5.531,503	3.558,082
Lợi nhuận trước thuế	518,696	662,831	584,244	499,601

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh cung ứng dịch vụ xây lắp điện của công ty đều đạt mức tăng trưởng ổn định qua các năm. Năm 2019 lợi nhuận thu về là 662,831 triệu đồng tăng lên 144,135 triệu đồng. Năm 2020 do ảnh hưởng của dịch bênh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khiến nhiều công trình, dự án bị ngưng trệ làm cho doanh thu giảm 78,587 triệu đồng so với năm 2019, chỉ đạt 584,244 triệu đồng. Trong 6 tháng đầu năm 2021 là giai đoạn dần hồi phục kinh tế sau dịch, điều này khiến lợi nhuận của công ty đã có sự tăng trưởng đạt 499,601 triệu đồng.

Xét tổng chi phí mà công ty đầu tư cho hoạt động kinh doanh, cung ứng dịch vụ xây lắp điện hằng năm thấy mức thay đổi của chi phí tỷ lệ thuận với mức thay đổi của doanh thu, lợi nhuận. Cụ thể, chi phí năm 2019 là 5.665,253 triệu đồng, tăng 29,73% so với năm 2018. Tổng chi phí năm 2020 là 5531,503 triệu đồng, giảm 2,36% so với năm 2019.

2.2.2. Chỉ tiêu đánh giá mở rộng thị trường theo chiều sâu

a. *Tốc độ tăng trưởng doanh thu*

Như đã đề cập bên trên về lĩnh vực hoạt động của công ty, các sản phẩm dịch vụ của công ty tập trung chính là:

Bảng 2.4: Doanh thu theo dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021

Đơn vị: triệu đồng

STT	Dịch vụ	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	6 tháng đầu năm 2021
1	Xây dựng các công trình điện	1.872,659	2.495,721	2.504,207	1.617,543
2	Lắp đặt hệ thống điện	974,432	1.298,386	1.017,292	758,721
3	Thiết kế công trình	1.480,463	1.782,028	1.859,32	1.109,038
4	Tư vấn, giám sát công trình	558,074	751,949	734,928	572,381
Tổng		**4.885,628**	**6.328,084**	**6.115,747**	**4.057,683**

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Nhìn bảng trên ta có thể thấy, hoạt động kinh doanh của công ty tập trung vào các mảng dịch vụ chính là: xây dựng các công trình điện, lắp đặt hệ thống điện, thiết kế thi công công trình, tư vấn giám sát công trình. Đây là các lĩnh vực mang lại nguồn doanh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

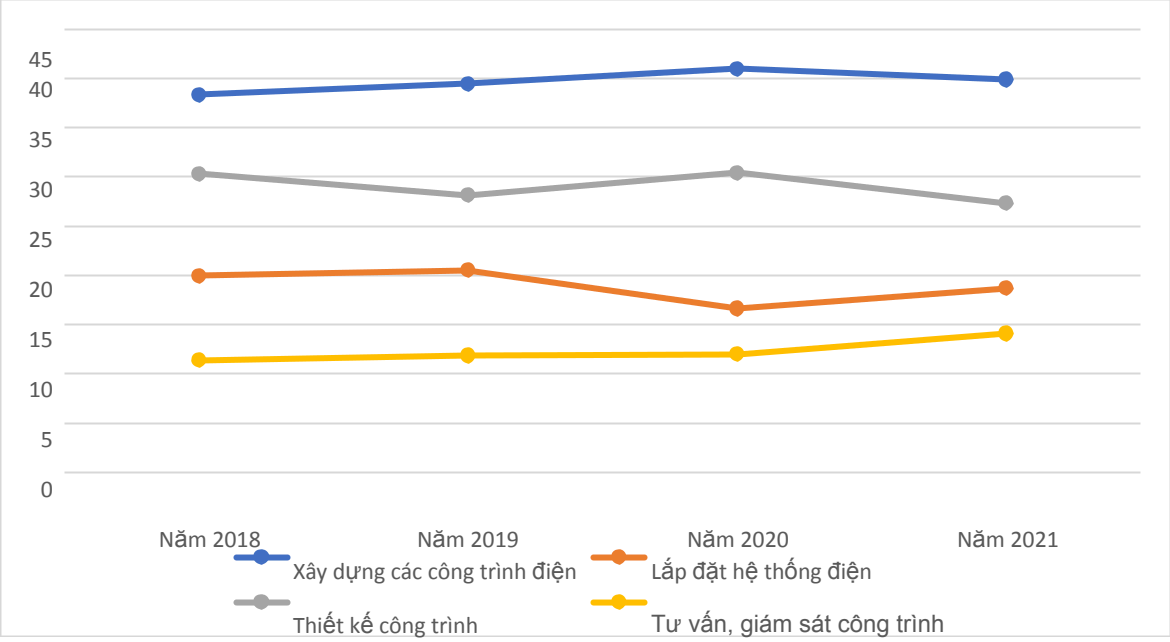
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thu quan trọng cho công ty và là nguồn doanh thu ổn định qua các năm, tạo ra sự phát triển ổn định, hiệu quả cho công ty.

Từ bảng kết quả kinh doanh phân theo loại dịch vụ của công ty ta có được biểu đồ thể hiện doanh thu theo dịch vụ của công ty như sau:



(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Biểu đồ 2.1: Tốc độ tăng trưởng của doanh thu theo dịch vụ cung ứng của công ty giai đoạn 2018 – 2021

Dịch vụ xây dựng các công trình điện là mảng kinh doanh mang lại doanh thu lớn nhất cho công ty, năm 2018 chiếm 38,33%, đến năm 2020 đã tăng lên đến 40,95% tổng doanh thu. Các dịch vụ khác về lắp đặt hệ thống điện, thiết kế, tư vấn, giám sát công trình chiếm tỷ lệ doanh thu tương đối, trong tổng doanh thu năm 2020. Cụ thể: lắp đặt hệ thống điện chiếm 16,63% (tương ứng với 1.017,292 triệu đồng), thiết kế công trình chiếm 30,4% (tương ứng với 1.859,32 triệu đồng) và tư vấn, giám sát công trình chiếm 12,02% (tương ứng với 734,928 triệu đồng).

Từ đó, ta thấy được tốc độ tăng trưởng doanh thu theo dịch vụ của công ty đã có tăng trưởng nhưng tốc độ tăng trưởng doanh thu của công ty còn chậm, cần phải đẩy nhanh tiến độ hơn nữa.

b. *Chuyển dịch cơ cấu thị trường*

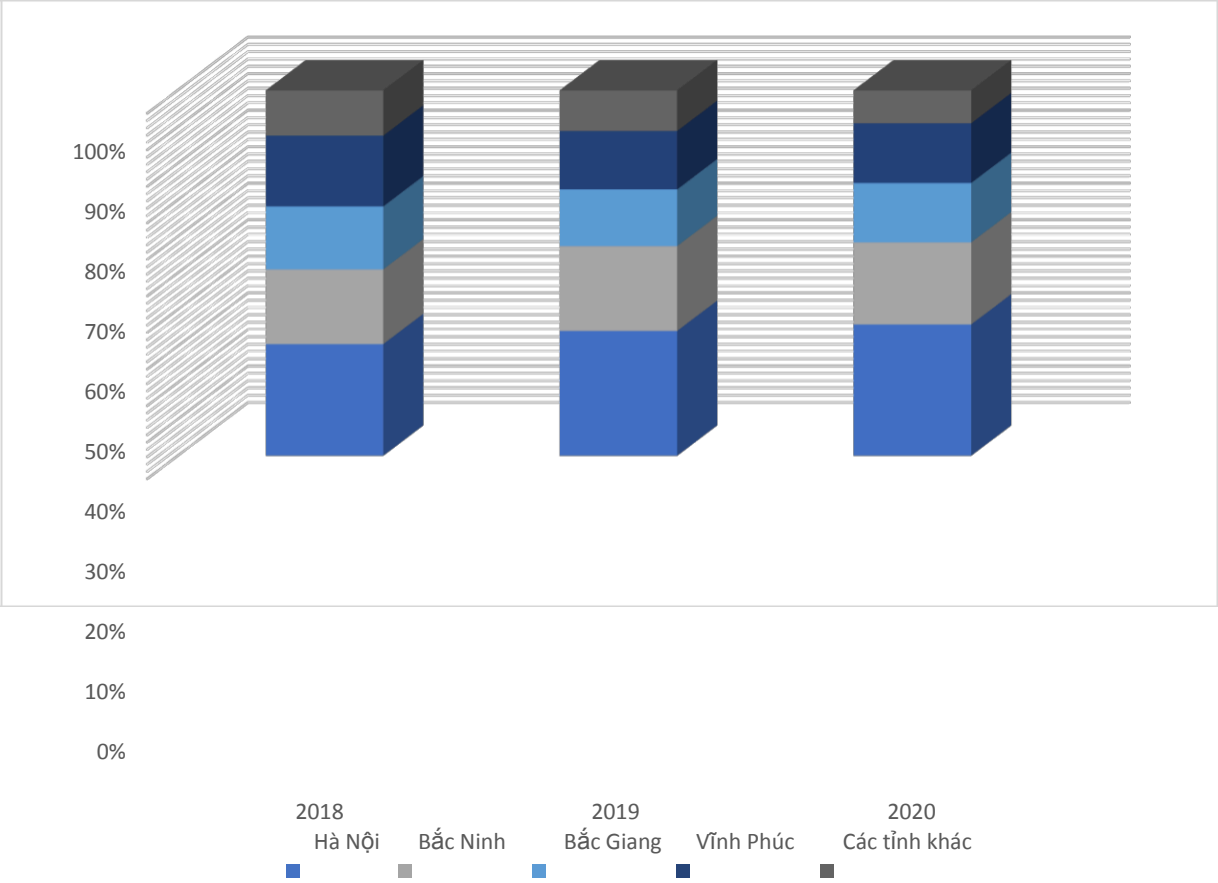
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Công ty đã từng bước nhỏ có sự chuyển dịch của cơ cấu kinh tế các vùng lãnh thổ qua đó ta có sơ đồ chuyển dịch cơ cấu kinh tế như sau:



Biểu đồ 2.2: Cơ cấu thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong giai đoạn năm 2018 – 2020

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Qua biểu đồ trên ta có thể thấy, sự chuyển dịch cơ cấu thị trường qua các năm của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT là không đáng kể qua các năm.

Năm 2018, tỷ trọng thị trường Hà Nội là cao nhất chiếm 30,57% và thấp nhất là là thị trường ở các tỉnh khác chiếm 12,38%.

Năm 2019, tỷ trọng các thị trường đã có sự thay đổi, tuy nhiên thị trường Hà Nội vẫn chiếm tỷ trọng cao, cụ thể là 34,17% trong tổng cơ cấu. Thị trường Bắc Ninh, Bắc Giang, Vĩnh Phúc lần lượt chiếm 23,2%, 15,53% và 15,99% và thị trường ở các tỉnh khác vẫn là thị trường có tỷ trọng thấp nhất, chiếm 11,11%.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Năm 2020, cơ cấu thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện lại tiếp tục có sự chuyển dịch. Tỷ trọng của thị trường Hà Nội vẫn tiếp tục tăng chiếm 35,93% và thị trường ở các tỉnh khác vẫn tiếp tục giảm còn 9%. Thị trường Bắc Ninh, Bắc Giang, Vĩnh Phúc thay đổi không đáng kể, lần lượt là 22,46%, 16,27% và 16,34%.

Từ những phân tích trên cho thấy sự chuyển dịch cơ cấu thị trường của công ty đang diễn ra một cách chậm rãi, xu hướng mở rộng thị trường không đáng kể. Thị trường cung

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

ứng dịch vụ của công ty hoạt động tại thị trường Hà Nội là chủ yếu. Công ty cần có các chiến lược phát triển, khai thác sâu hơn ở các thị trường đồng thời tiếp tục tìm kiếm các thị trường tiềm năng mới như thị trường miền Trung và thị trường miền Nam.

2.3. Đánh giá thực trạng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

Là công ty còn chưa thực sự lớn nên các chính sách mở rộng thị trường tiêu thụ theo chiều rộng và chiều sâu của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT còn chưa thực sự hiệu quả. Sau đây là đánh giá thành công và hạn chế của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong việc mở rộng thị trường:

2.3.1. Những thành công đã đạt được

Từ những phân tích trên ta thấy trải qua nhiều năm kinh nghiệm từ khi thành lập đến nay, Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT đã lớn mạnh không ngừng cả về quy mô lẫn chất lượng dịch vụ. Mục tiêu chính của công ty là tìm hiểu, đánh giá các đối tác kinh doanh ở các thị trường chính và mở rộng thêm các thị trường mới để làm cơ sở cho những bước phát triển trong các năm sau. Bằng sự nỗ lực của ban lãnh đạo, của cán bộ công nhân viên trong triển khai thực hiện các chiến lược, chính sách đề ra nhằm duy trì và mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của mình, trong những năm qua công ty đã đạt được một số thành công đáng khích lệ.

- *Về quy mô thương mại:* Hoạt động kinh các sản phẩm, dịch vụ xây lắp điện trong thời gian vừa qua luôn đat được các kết quả khả quan và có xu hướng tăng chậm trong giai đoạn năm 2018 – 6 tháng đầu năm 2021. Có thể thấy kinh doanh dịch vụ xây lắp điện vẫn đang có xu hướng phát triển ổn định, thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của công ty ngày càng được mở rộng, được khách hàng biết đến nhiều hơn.

- *Về doanh thu và lợi nhuận*: Công ty đã đạt được những thành công nhất định trong việc duy trì doanh thu và lợi nhuận tăng hàng năm trong tình hình kinh tế bị ảnh hưởng bởi dịch Covid – 19 còn nhiều khó khăn và thách thức như hiện tại. Tốc độ tăng doanh thu luôn được giữ ở mức ổn định trong những năm gần đây, điều này chứng tỏ hoạt động mở rộng của công ty đang đi và hoạt động đúng quỹ đạo, bước đầu mang lại doanh thu cho công ty.

- *Về mạng lưới bán hàng*: Công ty đã thành lập được mạng lưới cung ứng trên nhiều tỉnh thành miền Bắc, đã dần dần tạo được uy tín trên thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

điện và ngày càng phát triển. Các sản phẩm của công ty đã có mặt ở nhiều nơi, phục vụ nhu cầu kinh doanh của các thành phần trong xã hội. Công ty không chỉ giữ vững và duy trì các khách hàng, đối tác hiện có mà còn khơi dậy được các khách hàng, đối tác tiềm năng, chiếm vị trí chủ chốt trong các đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

- *Về chuyển dịch cơ cấu thị trường:* Thị trường của công ty đã được đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh khi giữ ổn định được tỷ trọng doanh thu chính là Hà Nội. Hiện nay thị trường Hà Nội chiếm khoảng 30% doanh thu, đây là thị trường chiến lược của công ty. Với trụ sở làm việc tại Hà Nội, công ty đã khai thác được triệt để lợi thế về

địa lý cũng như số lượng khách hàng tại khu vực này luôn ở mức cao. Đẩy mạnh công tác chuyển dịch thị trường hoạt động của mình, công ty dự kiến nâng mức doanh thu tại các tỉnh đang hoạt động lên cao, từ đó tiếp tục tập trung khai thác để mở rộng thị trường miền Bắc và dần tiến sâu vào một số tỉnh thành mới như: các tỉnh phía Bắc, TP.Hồ Chí

Minh, … vào những năm 2021 – 2025.

2.3.2. Những hạn chế cần khắc phục

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT cũng không tránh khỏi những hạn chế trong công tác mở rộng thị trường của mình.

- Cơ cấu thị trường cung ứng: còn có sự chênh lệch lớn, tập trung chủ yếu ở tỉnh Bắc Ninh, Bắc Giang, Hà Nội trong khi nhiều tỉnh lân cận có tiềm năng lớn vẫn chưa được khai thác triệt để. Các dịch vụ về xây lắp điện của công ty mới chỉ được cung cấp tại Bắc Ninh, Bắc Giang, Hà Nội, Vĩnh Phúc là chủ yếu. Công ty nên tận dụng các lợi thế của mình để phát triển thêm ở các thị trường khác.

- Về doanh thu và lợi nhuận: Mặc dù trong giai đoạn này công ty vẫn duy trì được sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận song vẫn còn tăng khá chậm và không bền vững. Doanh thu từ các thị trường mới mang về vẫn khá hạn chế so với thị trường mục tiêu. Tốc độ tăng trưởng theo doanh thu của các thị trường, dịch vụ có nhiều biến động, thiếu tính

ổn định qua các năm.

- Nguồn nhân lực: Số lượng cán bộ của công ty còn hạn chế, tuy được đào tạo bài bản nhưng vẫn còn thiếu kinh nghiệm trong các hoạt động kinh doanh thực tiễn, đặc biệt là công tác nghiên cứu thị trường. Đội ngũ marketing của công ty chưa thực sự được đầu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tư và chú trọng, công ty chưa tập trung đẩy mạnh hệ thống marketing trong khí đó là một bộ phận rất quan trọng trong các chiến dịch thúc đẩy mở rộng thị trường.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Công tác thâm nhập thị trường gián tiếp khiến công ty không thể biết được phản hồi của khách hàng, khó có thể hiểu được nhu cầu, mong muốn của họ vào dịch vụ như thế nào, cũng như chi phí phải bỏ ra là rất lớn. Quá trình thu thập thông tin tốn thời gian và chi phí, khả năng thu thập chưa tốt và hiệu quả.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế

a. Nguyên nhân khách quan

Nền kinh tế mới chuyển sang cơ chế thị trường có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước nên nhiều quan hệ thị trường chưa hoàn chỉnh, nhiều thị trường chưa hình thành và phát triển đồng bộ. Nhiều yếu tố môi trường kinh doanh biến động không ngừng gây nên những khó khăn cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại. Môi trường kinh doanh đầy biến động khó khăn, lạm phát tăng cao khiến nhu cầu tiêu dùng giảm, lãi suất tăng khiến chi phí đầu vào cũng tăng. Công ty hoạt động trong cơ chế thị trường ngày càng khắc nghiệt, cạnh tranh gay gắt, phải chịu nhiều sức ép cũng như nhiều tác động của thị trường như quy luật cung – cầu, quy luật giá cả, quy luật cạnh tranh, … đòi hỏi công ty phải giải quyết cùng lúc nhiều vấn đề.

Xã hội ngày càng phát triển yêu cầu của con người ngày càng tăng cao từ đó dẫn theo yêu cầu của khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ cũng tăng theo từ đó tạo ra sự khó khăn trong việc thay đổi và thích nghi đối với các yêu cầu của khách hàng đối với công ty. Không những vậy, năng lực sản xuất cung ứng của các công ty đối thủ ngày càng tăng, mức độ tăng nhanh trên thị trường tạo nên môi trường cạnh tranh khốc liệt, gây trở ngại lớn cho công ty trong việc mở rộng và phát triển thị trường cung ứng của mình.

b. *Nguyên nhân chủ quan*

Hoạt động nghiên cứu thị trường trước đây chưa được quan tâm nhiều. Gần đây công ty mới chú trọng đến điều này nhưng cũng chưa có bộ phận nghiên cứu chính thức mà công việc mới chỉ giao cho cán bộ quản lý kinh doanh đảm nhiệm và báo cáo sau các chuyến công tác. Công ty chưa có các chiến lược cụ thể đối với từng thị trường và từng dịch vụ vì vậy đã hạn chế việc mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của công ty. Hoạt động quảng cáo, xúc tiến bán hàng chưa được công ty thực hiện sâu rộng khi thực hiện mở rộng thị trường cung ứng.

Vấn đề tổ chức và quản lý kênh phân phối của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT chưa bao trùm toàn bộ hệ thống kênh, mức độ liên kết còn thấp, vấn đề tổ chức,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đánh giá hiệu quả của các chương trình hỗn hợp xúc tiến bán hàng trong hệ thống còn chưa thực sự được chú ý.

Các thị trường mới của công ty ngày càng có nhiều đòi hỏi khắt khe về chất lượng và giá thành của dịch vụ. Điều này làm cho hoạt động mở rộng thị trường ở nhiều tỉnh thành còn gặp khó khăn khi vừa phải thỏa mãn được dịch vụ có chất lượng cao, giá cả lại có thể cạnh tranh được với các đối thủ hiện tại.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 3: CÁC ĐỀ XUẤT VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ XÂY LẮP ĐIỆN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐIỆN TKT

3.1. Quan điểm và định hướng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

3.1.1. Quan điểm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

Theo góc độ Marketing, quan điểm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của công ty dựa vào hai khả năng lựa chọn khi khai thác thêm thị trường mới là:

- Khả năng thâm nhập thị trường (tăng thị phần của doanh nghiệp): là cơ hội để doanh nghiệp tăng khả năng cung ứng dịch vụ xây lắp điện trên các thị trường hiện tại.

- Khả năng phát triển thị trường (mở rộng thị trường của doanh nghiệp): là cơ hội để doanh nghiệp cung ứng dịch vụ trên các thị trường mới.

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải chấp nhận sự cạnh tranh, cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước, và Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT không phải là một ngoại lệ. Để có một cơ cấu thị trường cung ứng hợp lý mang lại lợi nhuận cao, công ty cần đánh giá đúng năng lực và khả năng của mình cũng như có những đánh giá đúng, chính xác về các đối thủ cạnh tranh của công ty.

Trong những năm tới, để thực hiện thành công mục tiêu mở rộng và tiến xa hơn trong thị trường, trở thành một trong những thương hiệu hàng đầu, có uy tín cao về dịch vụ xây lắp điện tại Việt Nam, công ty tiếp tục mở rộng thị trường cung ứng ra khắp các tỉnh miền Bắc và tiến sâu vào các thị trường miền Trung, miền Nam.

3.1.2. Định hướng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

Nhận thức được tầm quan trọng của việc định hướng, Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT đã đề ra một hướng đi đúng đắn cho riêng mình, nhằm hạn chế những bất cập tồn tại và nâng cao hiệu quả mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện.

- Tập trung phát triển thị trường đặc biệt là thị trường miền Bắc với trụ sở chính ở Hà Nội. Thị trường này giúp công ty thu được nguồn lợi nhuận cao nhất do tận dụng được nguồn nhân công giá rẻ và tiềm lực khách hàng, đối tác dồi dào Đồng thời tiếp tục triển

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khai mở rộng thị trường xuống các tỉnh lân cận, miền Trung và miền Nam để tăng thêm nhiều đối tác mới góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận thu lại từ mỗi thị trường.

- Tạo mối quan hệ ngày càng tốt và thân thiện hơn với khách hàng. Khách hàng, đối tác của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT rất đa dạng và yêu cầu cao về chất lượng. Ngoài chất lượng thì họ cũng đòi hỏi những yếu tố khác như giá cả, bảo hành, ưu đãi, … Nhằm tạo dựng mối quan hệ tốt hơn với khách hàng, đối tác, nâng cao hiệu quả kinh doanh, công ty liên tục cập nhật, tìm hiểu thông tin thị trường nhằm cung cấp cho khách hàng dịch vụ xây lắp điện mang tính cạnh tranh, đảm bảo về chất lượng cũng như giá cả. Bên cạnh đó, công ty cũng luôn quan tâm, chăm sóc khách hàng, thực hiện bảo trì, sửa chữa đúng hợp đồng.

- Nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ xây lắp điện của công ty. Không thể phủ nhận sự cạnh tranh rất lớn đến từ những công ty hoạt động lâu năm trong ngành xây lắp điện trên cả nước. Nhưng Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT đã luôn tạo nên niềm tin và xây dựng một thương hiệu riêng cho công ty nhờ vào chất lượng cung ứng dịch vụ.

- Cắt giảm các khoản chi phí không cần thiết, có biện pháp thích hợp để gia tăng doanh thu và tăng số lượng khách hàng. Tăng cường công tác quản lý tài chính, sử dụng vốn có hiệu quả. Tận dụng mọi cơ hội thuận lợi để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, tiếp tục mở rộng kinh doanh. Duy trì quan hệ kinh doanh tốt với các nhà cung cấp và ngân hàng để tạo sự ổn định và phát triển lâu dài cho đầu vào và đầu ra của sản phẩm, dịch vụ.

- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức, quản lý: Cần nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ cho các cán bộ quản lý. Mở rộng và đào tạo cán bộ trên các lĩnh vực: chuyên môn, ngoại ngữ, tin học … Tổ chức lao động hợp lý để đạt được hiệu suất, hiệu quả cao, đào tạo mới, đào tạo lại đội ngũ cán bộ, công nhân kỹ thuật cao, thích ứng với cơ chế thị trường, với trình độ công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Bên cạnh đó, công ty phải luôn quan tâm đến đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ công nhân viên của công ty cũng như của những lao động kết hợp đồng ngắn hạn với công ty.

- Chiến lược của công ty vẫn tiếp tục đầu tư vào thị trường mục tiêu đã nghiên cứu, cung cấp dịch vụ xây lắp điện luôn chiếm vị trí hàng đầu. Bên cạnh việc phát triển về quy mô là phương hướng phát triển theo chiều sâu về tổ chức và nhân lực, hiện nay nhân lực quản lý của công ty còn rất yếu, việc lựa chọn, tiếp cận và chiêu mộ đội ngũ nhân lực có

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

chuyên môn và kinh nghiệm là mục tiêu hàng đầu trong giai đoạn sắp tới. Muốn có một đội ngũ quản trị có chất lượng cao không phải một sớm một chiều mà đây là một định hướng lâu dài.

3.2. Một số giải pháp nhằm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT

3.2.1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển thị trường

Sản xuất kinh doanh luôn gắn với thị trường, thị trường càng rộng lớn thì khả năng cung ứng càng lớn. Nhưng muốn mở rộng thị trường cung ứng thì vấn đề hết sức quan trọng là nắm bắt nhu cầu của thị trường, điều đó đòi hỏi công ty phải tăng cường khảo sát, nghiên cứu và phân đoạn thị trường. Công ty nên thành lập một tổ chuyên phụ trách công tác nghiên cứu thị trường để có thể thực hiện các công việc trên nhằm xây dựng hệ thống các chính sách về thị trường cho công ty.

Qua nghiên cứu thị trường công ty phải xác định thị trường mà mình đầu tư kinh doanh. Đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn mở rộng thị trường thì ngoài việc mở rộng thị trường trọng điểm, doanh nghiệp luôn phải tìm kiếm thị trường mới cho mình. Hiện tại công ty đã có thị trường trọng điểm ở Bắc Ninh, Bắc Giang, Vĩnh Phúc và một số tỉnh lân cận nhưng thời gian qua cho thấy nhu cầu về dịch vụ xây lắp điện ngày càng tăng do vậy công ty cần giữ vững thị trường hiện nay, liên tục củng cố lòng tin khách hàng nhằm ổn định thị trường. Bởi nhu cầu con người luôn luôn thay đổi và ngày một tặng cả về số lượng và chất lượng. Việc chiếm lĩnh và mở rộng thị trường truyền thống là thật sự cần thiết để đảm bảo hoạt động cung ứng thường xuyên của công ty.

Bên cạnh việc duy trì khách hàng cũ, khách hàng truyền thống, công ty nên tìm hiêu khai thác nhu cầu từ các khách hàng tiềm năng, dự đoán nhu cầu của họ để có bước xâm nhập vào thị trường kịp thời. Cùng với việc giữ vững thị trường truyền thống, công ty cần phải tăng cường xâm nhập vào các thị trường mới ở khu vực miền Bắc như TP Hải Phòng cũng như mở rộng thêm nữa ở nhiều khu vực thị trường khác ở miền Trung cũng như miền Nam. Đây là những thị trường tiềm năng của công ty có vị trí hết sức quan trọng, chủ chốt bởi đó là yếu tố quyết định đến việc mở rộng thị trường cung ứng của công ty.

Thị trường tiềm năng luôn có sức hấp dẫn nhất định mà công ty nào cũng muốn tiến vào. Do vậy để có thể khai thác được thị trường này công ty phải đầu tư lớn về các hệ thống cung ứng, hệ thống dịch vụ đa dạng, chất lượng để có thể đáp ứng được yêu cầu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

của các khách hàng, đối tác trên các thị trường đó và cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác trong ngành. Công ty nên tăng cường đầu tư chi phí cho hoạt động nghirn cứu thị trường nhiều hơn, đặc biệt là chi phí đào tạo cho cán bộ nghiên cứu thị trường của công ty hay là chi phí thuê các tổ chức chuyên nghiên cứu thị trường bên ngoài khác nhằm hỗ trợ tốt hơn cho việc lập kế hoạch thị trường của công ty.

3.2.2. Giải pháp về cơ cấu tổ chức, phát triển nhân lực

Trong quá trình kinh doanh nếu công nghệ là yếu tố tạo nên chất lượng sản phẩm thì lao động lại là một trong những yếu tố cơ bản đóng vai trò sáng tạo. Lao động luôn được coi là nhân tố có ý nghĩa quyết định đối với mọi hoạt động của công ty trong việc sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình kinh doanh để tạo ra giá trị trong quá trình cung cấp dịch vụ. Đặc biệt đối với ngành dịch vụ mà công ty cung cấp cho khách hàng thì vai trò nhân lực lại càng đóng phần quan trọng. Do đó vấn đề nhân lực luôn là vấn đề được quan tâm hàng đầu trong mỗi doanh nghiệp.

- Đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ, nhân viên. Công ty có phát triển được hay không phần lớn phụ thuộc vào nguồn nhân lực trong công ty. Vì vậy, cần có những chính sách hợp lý nhằm nâng cao kỹ năng và trình độ chuyên môn.

- Riêng đối với đội ngũ nhân viên phát triển thị trường, nhân viên marketing cần có sự bồi dưỡng nâng cao trình độ và kinh nghiệm trong các vấn đề như: kiến thức về marketing, thăm dò thị trường mới, tìm hiểu nhu cầu của người tiêu dùng, nâng cao hiểu biết chung về thị trường, pháp luật…

- Ngoài công tác đào tạo, tạo điều kiện để nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên, công ty cũng cần có những biện pháp quản lý lao động như siết chặt kỹ thuật lao động, thưởng phạt nghiêm minh … để hình thành trong tư duy của người lao động tác phong tự giác làm việc, tinh thần kỷ luật cao và phấn đấu hết sức mình vì sự phát triển của công ty.

3.2.3. Mở rộng và phát triển hệ thống phân phối

Hệ thống phân phối đóng vai trò quan trọng trong phát triển thương mại dịch vụ sản phẩm. Hiện nay hệ thống phân phối của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT chủ yếu là kênh phân phối truyền thống, chủ yếu là việc tìm kiếm khách hàng, chào hàng đến ký kết hợp đồng cung ứng dịch vụ. Công ty nên chú trọng hơn đến phát triển hệ thống phân phối bằng cách:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Gia tăng các đơn vi phân phối dưới sự kiểm soát, quản lý chặt chẽ để đảm bảo giá cả cung cấp cho khách hàng phù hợp nhất.

- Cần phát huy hình thức bán hàng qua mạng, lập website riêng cho công ty, tối ưu hóa được chức năng của website, các hình thức marketing online, thường xuyên cập nhật các thông tin về sản phẩm, giá cả dịch vụ, quy trình thi công, giám sát thi công dịch vụ xây lắp điện đảm bảo các tiêu chuẩn được quy định, … tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận khi có nhu cầu.

3.2.4. Tăng cường quảng bá và phát triển thương hiệu, xúc tiến thương mại

Các hoạt động quảng bá, xúc tiến thương mại nhằm cung cấp các thông tin về dịch vụ, thu hút sự chú ý của khách hàng tới dịch vụ của công ty. Trong thương mại dịch vụ xây lắp điện, các công cụ xúc tiến bán hàng được sử dụng bao gồm: quảng cáo, dịch vụ bảo hành, bảo trì, … Để thu hút được nhiều khách hàng hơn, gia tăng thị phần, công ty cần đẩy mạnh công tác quảng bá hình ảnh thương hiệu sản phẩm, dịch vụ của mình. Muốn làm tốt công tác này công ty cần tăng nguồn ngân sách cho hoạt động quảng bá, xúc tiến bán hàng, sử dụng đa dạng các loại hình quảng cáo như quảng cáo trên internet, ngoài trời, triển lãm hay các chương trình giới thiệu sản phẩm, …

3.3. Một số kiến nghị với cơ quan Nhà nước

Để thực hiện tốt quá trình nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty thì ngoài những nỗ lực của công ty còn cần có sự trợ giúp đắc lực đến từ phía Nhà nước và các cơ quan quản lý Nhà nước. Các cơ quan Nhà nước cần có những biện pháp, chính sách nhằm hỗ trợ, khuyến khích, tao điều kiện thuận lợi cho thị trường xây lắp điện phát triển.

Vậy nên để mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT nói riêng, Nhà nước cần giải quyết một số vấn đề:

- Thành lập các trung tâm nghiên cứu thông tin thị trường trợ giúp các doanh nghiệp trong việc nghiên cứu thị trường, nghiên cứu về khoa học công nghệ, tạo cơ sở định hướng phát triển trong tương lai.

- Tạo hành lang pháp lý giúp các công ty có thể cạnh tranh lành mạnh trong nền kinh tế thị trường.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Cần có sự điều chỉnh chính sách thuế cho phù hợp, có chính sách vay vốn với mức lãi suất hợp lý.

3.4. Một số vấn đề đặt ra cần tiếp tục giải quyết

Với mong muốn được đóng góp một phần nào đó vào sự thành công của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT trong hoạt động mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện, trên cơ sở hệ thống lý luận đề tài của em đã đi vào phân tích thực trạng này, đánh ra được phần nào về tình hình hoạt động của công ty, rút ra được những ưu điểm và những mặt hạn chế, từ đó đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của công ty. Tuy đã rất cố gắng nhưng do hạn chế về mặt thời gian, khả năng và kiến thức, khóa luận vẫn còn thiếu sót một số vấn đề đặt ra cần giải quyết như:

- Có nhiều chỉ tiêu đánh giá mở rộng thị trường cung ứng sản phẩm, dịch vụ của công ty nhưng do nhiều hạn chế nên đề tài chỉ mới đề cập được tới những chỉ tiêu đánh giá đã nêu ở trên.

- Nghiên cứu hiệu quả của hoạt động mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ mà công ty đã tiến hành, từ đó có những giải pháp thiết thực, hiệu quả nhất.

- Những giải pháp, kiến nghị cụ thể và bám sát thực tiễn hơn, tìm hiểu sâu hơn về các đối thủ cạnh tranh: giá cả, sản phẩm, dịch vụ, thương hiệu.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN

Mở rộng thị trường cung ứng là công tác rất quan trọng, có tác động mạnh mẽ tới sự tồn tại và phát triển của mỗi tổ chức kinh tế trong giai đoạn hiện nay. Nghiên cứu đề tài *"Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT"*, khóa luận đã hoàn thành được những mục tiêu đặt ra trong nghiên cứu và có những đóng góp chủ yếu sau:

Bài khóa luận đã hệ thống hóa một số vấn đề lý luận chủ yếu liên quan đến thị trường và mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của công ty. Qua đó đã xây dựng được nội dung của mở rộng thị trường theo chiều rộng và chiều sâu làm cơ sở để nghiên cứu, đánh giá thực trạng mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ xây lắp điện của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT. Khái quát được tình hình kinh doanh, thực trạng mở rộng thị trường của công ty từ đó đánh giá những thành công và các hạn chế còn tồn đọng trong công tác nghiên cứu mở rộng thị trường của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

Khóa luận đã đưa ra một số định hướng, giải pháp nhằm tăng cường hơn nữa công tác mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ của công ty. Tuy nhiên, những giải pháp này chỉ mang tính chất tham khảo do còn thiếu các kinh nghiệm thực tiễn nhưng đó thực sự là cơ hội để em được trải nghiệm và học hỏi được những bài học vô cùng quý giá trong quá trình hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ (2005), *Luật thương mại số 36/2005/QH11*, Hà Nội.

2. Phòng kinh doanh, *Cơ cấu thị trường giai đoạn 2018 – 6 tháng đầu năm 2021*, của công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

3. Phòng kế toán, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh* (2018, 2019, 2020, 6 tháng đầu năm 2021), Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển điện TKT.

4. GS.TS Trần Minh Đạo (2012), *Giáo trình Marketing căn bản*, Đại học Kinh tế Quốc dân.

5. Phạm Công Đoàn (2012), *Giáo trình Kinh tế doanh nghiệp thương mại*, Nhà xuất bản thống kê.

6. Philip Kotker (2010), *Marketing căn bản*, NXB Thống kê, Hà Nội.

7. Philip Kotker (2010), *Quản trị Marketing*, NXB Thống kê, Hà Nội.

8. Phạm Thị Thanh Nga (2016), *Mở rộng thị trường tiêu thụ vật tư xây dựng của Công ty Cổ phần Đầu tư và phát triển xây dựng Aseco*, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế - Đại học Thương Mại.

9. PGS.TS Hà Văn Sự (2015), *Giáo trình Kinh tế thương mại đại cương*, Khoa Kinh tế - Trường Đại học Thương Mại.

10. Nguyễn Thị Xoan (2019), *Mở rộng thị trường cung ứng dịch vụ in ấn của Công ty Cổ phần truyền thông Á Đông*, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế - Đại học Thương Mại.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com