

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC**



NGUYỄN QUỐC HÙNG

**CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
KINH DOANH BÁN ĐIỆN Ở ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN LÝ NĂNG LƯỢNG

HÀ NỘI, 2022

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC**

NGUYỄN QUỐC HƯNG

**CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
KINH DOANH BÁN ĐIỆN Ở ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM**

**Chuyên ngành : QUẢN LÝ NĂNG LƯỢNG
Mã số : 8520201**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN LÝ NĂNG LƯỢNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS NGUYỄN CẢNH NAM

HÀ NỘI - 2022

LỜI CẢM ƠN

Đề tài: “Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh bán điện ở Điện lực Bắc Từ Liêm” được thực hiện tại Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm. Sau một thời gian thu thập, nghiên cứu và phân tích tài liệu cũng như số liệu cần thiết và được sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của các phòng, ban, các thầy cô giáo, sự góp ý của các bạn trong lớp tôi đã hoàn thành luận văn này.

Tôi xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo Công ty; đặc biệt PGS. TS Nguyễn Cảnh Nam đã hướng dẫn tôi trong quá trình làm luận văn này; Xin cảm ơn ban lãnh đạo Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã tạo điều kiện để luận văn có tính thực tế cao. Trong quá trình viết bài khó có thể tránh khỏi những sai sót, tôi rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô giáo của như của các bạn tham khảo.

Một lần nữa tôi xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2022

Tác giả

Nguyễn Quốc Hưng

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn là công trình nghiên cứu của riêng tôi dưới sự hướng dẫn của PGS. TS Nguyễn Cảnh Nam. Tôi cũng xin cam đoan rằng mọi sự giúp đỡ cho việc thực hiện luận văn này đã được cảm ơn và các thông tin trích dẫn trong luận văn này đã được chỉ rõ nguồn gốc.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2022

Tác giả

Nguyễn Quốc Hưng

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ THỰC TIỄN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	4
1.1. Cơ sở lý thuyết về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.	4
1.1.1. Khái niệm, bản chất và vai trò hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp .	4
1.1.2. Các tiêu chí, chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và phương pháp xác định	6
1.1.4. Giải pháp chung nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	15
1.2. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật và các yếu tố ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh trong ngành điện lực	15
1.2.1. Một số đặc điểm kinh tế kỹ thuật cơ bản của ngành điện lực	15
1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh trong ngành điện lực	19
Kết luận chương 1	23
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH BÁN ĐIỆN GIAI ĐOẠN 2018 - 2021 Ở CÔNG TY ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM.....	24
2.1. Tổng quan về Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm.....	24
2.1.1. Thông tin chung	24
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ.....	25
2.1.3. Quá trình hình thành và phát triển	25
2.1.4. Cơ cấu tổ chức quản lý và sản xuất kinh doanh.....	27
2.1.5. Đặc điểm về nhân sự và cơ sở vật chất kỹ thuật	29
2.2. Thực trạng kinh doanh bán điện giai đoạn 2018 – 2021 của Điện lực Bắc Từ Liêm	34
2.2.1. Tổng quan về kết quả hoạt động kinh doanh bán điện	34
2.2.2. Thực trạng kinh doanh trong các lĩnh vực hoạt động chủ yếu.....	35
2.3. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh giai đoạn 2017 - 2021 ở Điện lực Bắc Từ Liêm.....	46

2.3.1. Về khả năng thanh toán.....	47
2.3.2. Về cơ cấu tài sản	48
2.3.3. Về đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.....	49
2.3.4. Về khả năng sinh lời.....	51
2.3.5. Về hiệu quả sử dụng vốn.....	52
2.4. Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh ở Điện lực Bắc Từ Liêm.	56
2.4.1. Thành tựu đạt được	56
2.4.2. Hạn chế, bất cập và nguyên nhân.....	58
2.4.3. Bài học kinh nghiệm của Điện lực Bắc Từ Liêm	62
Kết luận chương 2	63
CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH BÁN ĐIỆN Ở CÔNG TY ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM.....	65
3.1. Bối cảnh Ngành điện và định hướng phát triển của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm.....	65
3.1.1. Bối cảnh Ngành điện và Tổng công ty Điện lực thành phố Hà Nội	65
3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đến năm 2025	67
3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh điện năng của Điện lực Bắc Từ Liêm.....	68
3.2.1. Giải pháp về xây dựng kế hoạch kinh doanh	69
3.2.2. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng	69
Kết luận chương 3	75
KẾT LUẬN	76
TÀI LIỆU THAM KHẢO	78

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý và SXKD của Điện lực Bắc Từ Liêm..27

Bảng 1.1: Biểu giá điện do Nhà nước quy định: Thông tư số 16/2014/TT-BCT ngày 29/05/2014 và Quyết định số 648/QĐ-BCT 20/03/2019 21

Bảng 2.1: Trình độ đào tạo của cán bộ, công nhân tại Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2018 - 2021 30

Bảng 2.2: Cơ cấu độ tuổi lao động của Điện lực Bắc Từ Liêm năm 2018 - 2021 .. 31

Bảng 2.3: Tình hình vốn và tài sản của Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2017 - 2021 32

Bảng 2.4. Báo cáo kết quả kinh doanh bán điện của Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2017 - 2021 34

Bảng 2.5. Điện năng thương phẩm theo thành phần phụ tải giai đoạn 2017 - 202136

Bảng 2.6. Tỷ lệ tổn thất điện năng của Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2018 - 2021 39

Bảng 2.7. Giá bán bình quân của Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2018 - 2021 40

Bảng 2.8. Hoạt động xóa bán tổng của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021 41

Bảng 2.9. Hiệu quả giá điện sau khi xóa tổng năm 2018 – 2021 42

Bảng 2.10. Kết quả truy thu công tơ cháy và xử lý vi phạm giá bán điện của Công ty điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021 43

Bảng 2.11. Kết quả kiểm tra, cắt giảm định mức của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021 43

Bảng 2.12. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh giai đoạn 2017-2021 của Điện lực Bắc Từ Liêm 47

Bảng 2.13. Vốn lưu động thường xuyên giai đoạn từ 2017-2021 của..... 50

Bảng 2.14. Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên giai đoạn 2017-2021 của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm..... 51

Bảng 2.15. Hiệu quả sử dụng tổng vốn giai đoạn 2017-2021 của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm..... 53

Bảng 2.16. Hiệu quả sử dụng vốn cố định giai đoạn 2017-2021 của 55

DANH MỤC BIỂU

Biểu đồ 2.1: Đồ thị so sánh mức độ tăng về cơ cấu nguồn vốn từ 2017 - 2021	32
Biểu đồ 2.2: Đồ thị tỷ lệ tổn thất điện năng của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2018 - 2021 (Đơn vị: %).....	39
Biểu đồ 2.3: Biểu đồ thực hiện giá bán điện bình quân của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2018-2021 (đ/kWh)	40

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn nghiên cứu đề tài

Trong quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước, công cuộc đổi mới và các thách thức thời đại đang đặt ra trước các doanh nghiệp những nhiệm vụ hết sức to lớn và nặng nề trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh và phát triển bền vững doanh nghiệp, nhằm góp phần phát triển và làm giàu cho doanh nghiệp, cho Nhà nước và cho mỗi cá nhân. Mỗi doanh nghiệp đều phải linh hoạt, năng động, thích ứng với môi trường mới, phải tính đến hiệu quả trong chiến lược và phương án kinh doanh cũng như diễn biến phức tạp của nền kinh tế thị trường nhằm có giải pháp ứng phó phù hợp mới có sự tồn tại và phát triển và tồn tại trong xu hướng cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm với chức năng là kinh doanh bán điện trên địa bàn thành phố Hà Nội, quản lý vận hành, tổ chức phát triển hệ thống lưới điện trong toàn quận Bắc Từ Liêm. Công ty luôn phấn đấu nhằm phục vụ an toàn, ổn định, hiệu quả và kịp thời nhu cầu sử dụng điện của các cơ quan Đảng, Nhà nước, các tổ chức kinh tế - xã hội và các tầng lớp dân cư trên toàn quận Bắc Từ Liêm. Là một doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Tổng công ty Điện lực Hà Nội – đơn vị thành viên Tập đoàn Điện lực Việt Nam, hoạt động trong nền kinh tế thị trường, mặc dù độc quyền trong lĩnh vực cung cấp điện năng trên địa bàn Quận song Điện lực Bắc Từ Liêm cũng không tránh khỏi việc phải chịu những tác động của quy luật thị trường. Trong điều kiện đó, để có thể phát triển được thì doanh nghiệp phải thường xuyên tự hoàn thiện để đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất, đồng thời có thể tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh trong mọi điều kiện kinh tế - xã hội và thương trường.

Qua quá trình tìm hiểu tại Điện lực Bắc Từ Liêm, nhận thức được những vấn đề ảnh hưởng đến hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Điện lực, kết hợp với kiến thức đã được trang bị ở Trường đại học Điện lực, đặc biệt là các môn học chuyên ngành *Quản lý năng lượng*, em quyết định chọn nghiên cứu đề tài: **“Các Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh bán điện ở tại Công**

ty Điện lực Bắc Từ Liêm” cho luận văn thạc sỹ của mình là có tính cấp thiết, ý nghĩa khoa học và thực tiễn.

2. Mục tiêu và mục đích nghiên cứu

Đề xuất một số giải pháp có cơ sở khoa học và tính thực tiễn cao nhằm mục đích góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

a. Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

b. Phạm vi nghiên cứu:

- Về không gian: Hoạt động kinh doanh bán điện của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm.

- Về thời gian: Số liệu hiện trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021. Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh đề ra cho giai đoạn đến năm 2025.

4. Nhiệm vụ nghiên cứu đề tài

Để đạt được mục tiêu đề ra, nhiệm vụ nghiên cứu đề tài gồm có:

+ Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp ngành điện nói riêng.

+ Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh bán điện của Điện lực Bắc Từ Liêm trong giai đoạn từ năm 2018 – 2021, qua đó làm rõ những kết quả đạt được, các bất cập, hạn chế và nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Điện lực Bắc Từ Liêm.

+ Đề xuất các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Điện lực Bắc Từ Liêm trong thời gian tới.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận văn

a. Ý nghĩa khoa học

Trên cơ sở tổng hợp cơ sở lý luận và thực tiễn về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp điện năng nói riêng; phân tích, đánh giá thực trạng và các yếu tố ảnh hưởng cũng như đề xuất

các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh điện năng của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm, kết quả nghiên cứu đề tài luận văn làm phong phú thêm lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong điều kiện ngành điện Việt Nam và tại Hà Nội.

b. Ý nghĩa thực tiễn: Kết quả nghiên cứu đề tài có giá trị tham khảo cho Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm và các doanh nghiệp kinh doanh điện có điều kiện tương tự. Ngoài ra, có giá trị làm tài liệu tham khảo trong học tập, nghiên cứu cho những người quan tâm.

7. Kết cấu nội dung luận văn

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận và Tài liệu tham khảo, kết cấu nội dung luận văn gồm 3 chương sau:

Chương 1. Cơ sở lý thuyết và thực tiễn về nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Chương 2. Thực trạng hiệu quả kinh doanh bán điện giai đoạn 2018 - 2021 ở Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm

Chương 3. Các Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh bán điện giai đoạn đến năm 2025 ở Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ THỰC TIỄN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Cơ sở lý thuyết về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm, bản chất và vai trò hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.1.1.1. Hiệu quả kinh doanh

a. Khái niệm

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh đầy đủ các lợi ích đạt được từ các hoạt động SXKD của doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh kết quả thu được với chi phí bỏ ra để thực hiện các hoạt động SXKD đó.

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế biểu hiện của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp để tham gia vào hoạt động kinh doanh theo mục đích nhất định. Trong cơ chế thị trường, với sự tồn tại của nhiều thành phần kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải đạt hiệu quả cao, lấy thu bù chi và có lãi. Vì vậy, hiệu quả kinh doanh là không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý mà còn là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp.

b. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Bản chất của hiệu quả SXKD là nâng cao năng suất lao động xã hội. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí có thể (Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng đó là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội). Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu.

Về cơ bản hiệu quả kinh doanh phải được phản ánh trên hai mặt là hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội, trong đó hiệu quả kinh tế được các doanh nghiệp

quan tâm hơn và có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả xã hội. Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội là hai mặt vừa thống nhất vừa độc lập với nhau. Nếu doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh tế cao sẽ dẫn đến việc tăng đóng góp cho Nhà nước và thu nhập của CBCNV cũng được nâng cao. Mặt khác khi đạt được hiệu quả xã hội thì nó lại là cơ sở để các doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh tế cao và bền vững hơn.

Tóm lại, hiệu quả mà các doanh nghiệp đạt được nó phải làm thỏa mãn cả ba: Doanh nghiệp, Nhà nước và người lao động. Hiệu quả là thước đo trình độ quản lý của cán bộ lãnh đạo, là thước đo đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào. Việc đánh giá hiệu quả để đề ra phương hướng, biện pháp cụ thể cho doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động SXKD ngày càng cao.

c. Vai trò hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mặt chất và mặt lượng của hoạt động kinh doanh.

Về mặt lượng, hiệu quả kinh doanh biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ SXKD. Việc tính toán, xác định hiệu quả hoạt động kinh doanh chính là việc so sánh giữa chi phí bỏ ra và kết quả đạt được. Chi phí và kết quả có quan hệ biện chứng lẫn nhau, chúng phụ thuộc vào nhau, tách rời ra thì hiệu quả kinh doanh không tồn tại. Vì thế, nếu không có chi phí thì sẽ không có kết quả, như thế có nghĩa là hiệu quả kinh tế sẽ không thực hiện được. Hiệu quả kinh tế mà doanh nghiệp mong muốn là một số dương, điều này đòi hỏi chi phí bỏ ra phải nhỏ hơn kết quả thu được thì hoạt động kinh doanh mới có hiệu quả.

Về mặt chất, việc đạt được hiệu quả kinh doanh cao phản ánh năng lực, trình độ quản lý và sử dụng các nguồn lực sản xuất (lao động, máy móc, thiết bị, tiền vốn,...), các hoạt động SXKD, sự hợp lý trong lựa chọn phương hướng kinh doanh, chiến lược và kế hoạch kinh doanh. Nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là hướng vào nâng cao trình độ sử dụng các nguồn lực (nguồn vật tư, vốn, lao động,...) để tiết kiệm chi phí trong quá trình kinh doanh.

Nói tóm lại, hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu phản ánh đồng thời các mặt của quá trình SXKD: Kết quả kinh doanh, chi phí kinh doanh, lợi nhuận thu được, khả năng lợi dụng các nguồn lực,...

d. Phân tích hiệu quả kinh doanh mang lại lợi ích.

Hiệu quả kinh doanh có sự liên quan mật thiết đến quá trình cung cấp dịch vụ và sản xuất hàng hoá. Vì vậy, khi thực hiện phân tích, những lợi ích mà doanh nghiệp sẽ nhận được bao gồm:

- Với các nhà quản trị doanh nghiệp, việc tiếp nhận các thông tin từ phân tích hiệu quả sẽ giúp họ có thể nhanh chóng nắm bắt và đánh giá được mức độ hiệu quả trong việc sử dụng các tài sản và nguồn lực của doanh nghiệp. Từ đó, các mặt tích cực sẽ được phát huy, còn các mặt tiêu cực sẽ được hạn chế để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trở nên tốt hơn.

- Với các nhà đầu tư, việc phân tích hiệu quả kinh doanh giúp họ nắm bắt nhanh chóng hiệu quả sử dụng vốn và mức độ lợi nhuận thu vào. Từ đó, có thể đưa ra quyết định thu hồi vốn hoặc tiếp tục đầu tư một cách chính xác.

- Với các cơ quan chức năng Nhà nước, họ có thể biết được hiệu quả của việc sử dụng vốn ngân sách và đánh giá mức độ tăng trưởng của doanh nghiệp thông qua kết quả phân tích để đề xuất các giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh.

- Với các cơ quan, tổ chức cho vay, họ có thể dựa trên kết quả phân tích hiệu quả kinh doanh để dễ dàng đưa ra quyết định cho doanh nghiệp tiếp tục vay nữa hay không để đảm bảo có thể thu hồi được cả vốn lẫn lãi.

1.1.2. Các tiêu chí, chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và phương pháp xác định

a. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Hầu hết để đánh giá hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp hiện nay thường sử dụng và quan tâm đến nhóm chỉ tiêu đánh giá về khả năng sinh lời bởi mục tiêu mà họ hướng tới chính là lợi nhuận. Các chỉ tiêu này bao gồm:

Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu: Chỉ tiêu này thể hiện tỷ lệ phần trăm một đồng doanh thu chiếm được trong tổng số lợi nhuận. Kết quả này càng cao thì hiệu quả càng lớn.

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng doanh thu thuần}} * 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận/tổng tài sản: Chỉ tiêu này thể hiện lượng đơn vị lợi nhuận mà doanh nghiệp có thể thu về từ một đơn vị tài sản trung bình. Nếu kết quả này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng lớn.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu: Chỉ tiêu này sẽ giúp doanh nghiệp đánh giá hiệu quả kinh doanh thông qua việc ước lượng lợi nhuận mà mình sẽ nhận được sau khi đã trừ thuế. Kết quả này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu càng lớn.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} * 100\%$$

b. Hiệu suất sử dụng lao động

Trong quá trình sản xuất và kinh doanh, một trong ba yếu tố quan trọng nhất đối với doanh nghiệp chính là nguồn lao động. Vì vậy, dù là chất lượng hay số lượng thì nguồn lao động đều có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh.

Các chỉ tiêu cụ thể này bao gồm:

- Lợi nhuận bình quân của một lao động = lợi nhuận ròng/số lượng lao động bình quân (trong cùng thời kỳ).
- Doanh thu trung bình của một lao động = doanh thu/số lượng lao động bình quân (trong cùng thời kỳ).

c. Hiệu quả trong sử dụng tài sản

Mục đích cuối cùng mà hầu hết các doanh nghiệp khi đánh giá hiệu quả kinh doanh đều hướng tới chính là lợi nhuận. Tuy nhiên, chỉ khi họ biết cách sử dụng tài sản của mình một cách hiệu quả thì hoạt động kinh doanh mới đạt được những thành tựu tốt nhất.

Cụ thể, hiệu quả trong sử dụng tài sản sẽ được thể hiện thông qua nhiều lợi ích hay giảm bớt thời gian của một vòng quay tài sản mà chỉ cần sử dụng lượng tài sản ít nhất. Các chỉ tiêu này bao gồm:

- Số vòng quay tài sản = doanh thu thuần/tài sản bình quân (trong cùng thời kỳ).
- Sức sản xuất của tài sản = doanh thu thuần/tài sản cố định bình quân.
- Số vòng quay ngắn hạn = doanh thu thuần/tài sản ngắn hạn bình quân.
- Số vòng quay hàng tồn = doanh thu thuần/lượng hàng tồn kho bình quân.
- Thời gian vòng quay tài sản ngắn hạn = thời gian kỳ phân tích/số vòng quay tài sản ngắn hạn (trong cùng thời kỳ).

Đây là chỉ tiêu phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả SXKD và hiệu năng quản lý của một doanh nghiệp. Các chỉ tiêu lợi nhuận thể hiện mối quan hệ giữa kết quả thu được từ hoạt động của doanh nghiệp và các phương tiện, nguồn lực để tạo ra kết quả đó.

d. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán: Khả năng thanh toán là khả năng của doanh nghiệp đương đầu với các khoản nợ đã đến hạn. Nếu như khả năng thanh toán của doanh nghiệp thấp có nghĩa là vị thế tài chính của doanh nghiệp rất yếu kém và ít có khả năng giải quyết được các vấn đề vốn nảy sinh trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp được xem xét trên hai khía cạnh: Khả năng thanh toán hiện hành và khả năng thanh toán nhanh.

* Hệ số thanh toán hiện hành: Chỉ tiêu này đo lường khả năng đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng TSLĐ của doanh nghiệp. Thông thường, giá trị khả năng thanh toán hiện hành phải ≥ 1 , nếu không thì doanh

ng nghiệp không có khả năng thanh toán và hệ số này phụ thuộc vào đặc tính của mỗi ngành.

$$\text{Hệ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Trong đó, các khoản nợ ngắn hạn bao gồm:

- ✓ Vay ngắn hạn
- ✓ Nợ dài hạn đến hạn phải trả
- ✓ Phải trả cho người bán
- ✓ Người mua trả tiền trước
- ✓ Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước
- ✓ Phải trả công nhân viên
- ✓ Phải trả các đơn vị nội bộ
- ✓ Các khoản phải trả, phải nộp khác
- ✓ Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng

* Hệ số khả năng thanh toán nhanh: Chỉ tiêu này cho biết khả năng hoàn trả ngay các khoản nợ ngắn hạn căn cứ vào những TSLĐ có khả năng chuyển thành tiền một cách nhanh chóng, nó không phụ thuộc vào việc bán tài sản dự trữ (tồn kho).

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

e. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính:

* *Chỉ số nợ*: Chỉ tiêu này phản ánh mối quan hệ giữa tổng dư nợ của doanh nghiệp và tổng giá trị tài sản tại cùng một thời điểm. Chỉ số này được sử dụng để xác định nghĩa vụ của chủ sở hữu doanh nghiệp đối với các chủ nợ trong việc góp vốn. Thông thường các chủ nợ mong muốn chỉ số này ở mức vừa phải vì chỉ số này càng thấp thì các khoản nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Trong khi đó, chủ sở hữu doanh nghiệp

ưa thích chỉ số này cao vì họ muốn giá tăng nhanh chóng lợi nhuận trên một đồng vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, việc tận dụng chỉ số này chỉ có ý nghĩa khi doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, nếu không chỉ số này sẽ đẩy doanh nghiệp tiến nhanh hơn tới sự phá sản.

$$\text{Hệ số nợ trên tổng tài sản} = \frac{\text{Nợ ngắn hạn} + \text{Nợ dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Trong đó:

Nợ phải trả = Nợ ngắn hạn + Nợ dài hạn + Nợ khác

Nợ dài hạn = Vay dài hạn + Nợ dài hạn khác + Trái phiếu phát hành

Nợ khác = Chi phí phải trả + Tài sản thừa chờ xử lý + Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn.

* *Chỉ số chi trả lãi vay*: Chỉ số này phản ánh khả năng đảm bảo thanh toán các khoản lãi vay từ lợi nhuận của doanh nghiệp.

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

* *Chỉ số cơ cấu tài sản*:

$$\text{Hệ số cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản dài hạn}}$$

* Tỷ suất tự tài trợ bằng nguồn vốn tự có: Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp có khả năng kinh doanh độc lập mà không phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài hay không.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ tiêu hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu = Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu = D/E cho biết tỷ lệ vốn chủ sở hữu và nợ mà một công ty đang sử dụng để tài trợ cho tài sản của mình và nó báo hiệu mức độ mà vốn chủ sở hữu có thể thực hiện nghĩa vụ đối với các chủ nợ, trong trường hợp hoạt động kinh doanh sa sút.

Hệ số này theo quy định hiện hành của Việt Nam không được lớn hơn 3, còn nếu thấp quá thì thể hiện năng lực thu hút vốn thị trường kém.

f. Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động:

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

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSLĐ bình quân}}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{TSCĐ bình quân}}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần và thu nhập khác}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

1.1.3.1. Yếu tố khách quan

Đây là những nhân tố bên ngoài tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không thể kiểm soát được các yếu tố này mà phải tìm cách hạn chế những tác động tiêu cực và phát huy những tác động tích cực của nó đến hoạt động SXKD của đơn vị. Thông thường, các yếu tố đó bao gồm:

* *Môi trường kinh tế*: Môi trường kinh tế bao gồm các yếu tố như: Lãi suất ngân hàng, lạm phát, dân số, cán cân thanh toán, chính sách tiền tệ, tỷ lệ thất nghiệp,... Vì các yếu tố này tương đối rộng nên doanh nghiệp cần dự báo và phân tích để nhận biết các tác động cụ thể nào sẽ ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến doanh nghiệp, nhất là đối với các doanh nghiệp Nhà nước (DNNN). Việc đánh giá chính xác các yếu tố trên có ý nghĩa to lớn đến của

doanh nghiệp trong quá trình lập dự án cũng như tiến hành hoạt động SXKD hiện tại.

* *Môi trường pháp lý*: Đây là nhân tố tác động ở tầm vĩ mô có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp thể hiện ở các khía cạnh chủ yếu sau đây:

+ Hệ thống các luật, pháp lệnh, nghị định,... có tác dụng điều chỉnh hành vi kinh doanh, quan hệ trao đổi, thương mại của doanh nghiệp.

+ Các hình thức bảo vệ người tiêu dùng.

+ Hệ thống các công cụ chính sách của Nhà nước định hướng hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

+ Cơ chế điều hành của Chính Phủ có tác động đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

* *Môi trường văn hóa xã hội*: Tất cả các doanh nghiệp cần có sự phân tích các yếu tố văn hóa xã hội trên các mặt như dân số, tôn giáo, tập quán tiêu dùng, trình độ văn hóa, thị hiếu khách hàng, mức sống của dân cư,... để tiến hành sản xuất mặt hàng nào và tổ chức quá trình kinh doanh ra sao cho hợp lý. Khi thu nhập của dân cư tăng lên, họ có xu hướng tiêu dùng nhiều hơn và chú trọng đến những mặt hàng có chất lượng cao hơn. Thị hiếu thay đổi làm cho những sản phẩm có thể không phù hợp, tiêu thụ khó khăn hơn.

* *Môi trường công nghệ, kỹ thuật*: Ngày nay các doanh nghiệp phải luôn cảnh giác với công nghệ mới, vì nó có thể làm cho sản phẩm của họ bị lạc hậu một cách trực tiếp hay gián tiếp. Sự phát minh của công nghệ mới là điều rất quan trọng đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất. Nhân tố này tác động rất lớn đến năng suất lao động, nó làm cho năng suất lao động tăng lên, chi phí được tiết kiệm, chất lượng sản phẩm sẽ tốt hơn, do vậy ảnh hưởng đến giá thành và giá bán của sản phẩm.

* *Các đối thủ cạnh tranh*: Số lượng đối thủ cạnh tranh nhiều hay ít trên thị trường sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Có nhiều hình thức cạnh tranh khác nhau như: Giá cả, chất lượng, mẫu mã, dịch vụ,...

* *Chính sách về tài chính tiền tệ của Nhà nước*: Đây thực chất là một hệ thống các nhân tố thể hiện các chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước, có tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm các yếu tố:

+ Chính sách tạo vốn nhằm đảm bảo nhu cầu về vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp.

+ Chính sách thuế một mặt tạo ra nguồn thu cho ngân sách Nhà nước, mặt khác là hạn chế hay tạo ra động lực kinh doanh cho các doanh nghiệp. Chính sách này có tác động trực tiếp tới hiệu quả kinh doanh biểu hiện bằng tiền thông qua các khoản thuế phải nộp cho Nhà nước.

+ Chính sách lãi suất tín dụng, chính sách về khấu hao cơ bản, chính sách về tỷ giá, chính sách về trợ giá,...

Ngoài những yếu tố khách quan được đề cập ở trên, trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp sản xuất phải quan tâm đến một số yếu tố khác như: Tính thời vụ của SXKD, mức độ tin cậy của người tiêu dùng (nhận thức của người tiêu dùng về sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp),... để từ đó có kế hoạch kinh doanh một cách hợp lý để đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất.

1.1.3.2. Yếu tố chủ quan

Đó là tập hợp các yếu tố bên trong mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được và điều chỉnh ảnh hưởng của chúng để thực hiện những mục tiêu nhất định. Các yếu tố đó bao gồm:

* *Tình hình tài chính của doanh nghiệp*: Yếu tố này gắn liền với hoạt động SXKD của doanh nghiệp bởi tài chính liên quan đến mọi kế hoạch chiến lược của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh là điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp có thể độc lập tự chủ trong hoạt động SXKD, có điều kiện để cải tiến kỹ thuật đầu tư đổi mới công nghệ, đón bắt được những thời cơ kinh doanh thuận lợi, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả kinh doanh.

* *Sản phẩm, hàng hóa*: Đây là yếu tố vô cùng quan trọng vì người mua bao giờ cũng quan tâm trước hết đến chất lượng, tính năng của sản phẩm mà

họ mua. Do đó, các doanh nghiệp cố gắng tăng tính ưu việt của sản phẩm. Cần xem xét sản phẩm của doanh nghiệp theo hai khía cạnh:

+ **Yếu tố vật chất:** Gồm những đặc tính lý hóa, kể cả những đặc tính của bao gói với chức năng giữ gìn và bảo quản hàng hóa đó của nó.

+ **Yếu tố phi vật chất:** Gồm những đặc tính như tên gọi, nhãn hiệu, biểu tượng, chu kỳ sống của sản phẩm, dịch vụ sau bán hàng,...

Trong nền kinh tế thị trường, cùng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của các sản phẩm trên thị trường là sự tăng lên không ngừng về nhu cầu của người tiêu dùng. Do vậy, doanh nghiệp phải luôn nắm bắt được những thay đổi trong tiêu dùng của người mua để có phương án kinh doanh hợp lý nhất.

* *Lực lượng lao động:* Đối với bất kỳ doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực nào của nền kinh tế, lực lượng lao động đóng vai trò then chốt trong hoạt động SXKD. Trình độ, năng lực của người lao động là nhân tố tác động trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể coi việc bố trí lao động phù hợp trong kinh doanh là điều kiện cần để kinh doanh đạt hiệu quả. Đây còn là điều kiện để doanh nghiệp cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ sản xuất hiện đại tạo ra khả năng cạnh tranh tốt cho doanh nghiệp.

* *Cơ sở vật chất kỹ thuật:* Đây là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nó sẽ đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở khả năng sinh lời của tài sản.

* *Chiến lược và sách lược kinh doanh:* Một chiến lược và sách lược kinh doanh đúng đắn trong mỗi thời kỳ nhất định sẽ là nhân tố đảm bảo thành công cho doanh nghiệp. Với chiến lược sản phẩm, chiến lược thị trường và chính sách giá cả phù hợp sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, mở rộng thị trường, nâng cao uy tín sản phẩm của doanh nghiệp, tạo dựng niềm tin của khách hàng về sản phẩm. Từ đó, tăng doanh thu, đẩy nhanh vòng quay của vốn, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

* *Chất lượng phục vụ:* Nâng cao chất lượng phục vụ sẽ tăng chi phí kinh doanh, song nếu chất lượng phục vụ tốt sẽ là yếu tố quyết định đến khối lượng

hàng hoá được tiêu thụ. Do vậy nâng cao chất lượng phục vụ là một trong những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.

* *Chi phí SXKD*: Việc sử dụng tiết kiệm các khoản chi phục vụ cho hoạt động SXKD cũng ảnh hưởng rất lớn đến kết quả đạt được.

Ngoài ra có một số yếu tố khác nữa như tổ chức lao động, hệ thống quản lý doanh nghiệp, kế hoạch marketing sản phẩm,... cũng tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, trong quá trình SXKD doanh nghiệp cần phân tích, dự báo các yếu tố có thể tác động để có phương án kinh doanh hiệu quả nhất.

1.1.4. Giải pháp chung nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Mục tiêu cuối cùng và cao nhất mà hầu hết doanh nghiệp nào cũng đều hướng tới chính là nâng cao hiệu quả kinh doanh cho tổ chức. Và doanh nghiệp có thể áp dụng một vài biện pháp chung như sau:

Tăng doanh thu: Doanh nghiệp cần phải tìm được cách tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm một cách nhanh chóng bằng cách sản xuất ra những mặt hàng chất lượng hơn, đảm bảo hơn và đáp ứng được nhu cầu khách hàng một cách chính xác hơn để họ tin tưởng lựa chọn và mua sản phẩm.

Giảm bớt các chi phí: Khi doanh nghiệp bán các sản phẩm với mức giá thấp hơn sẽ thu hút được nhiều khách hàng mua sản phẩm hơn. Điều này giúp gia tăng lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh.

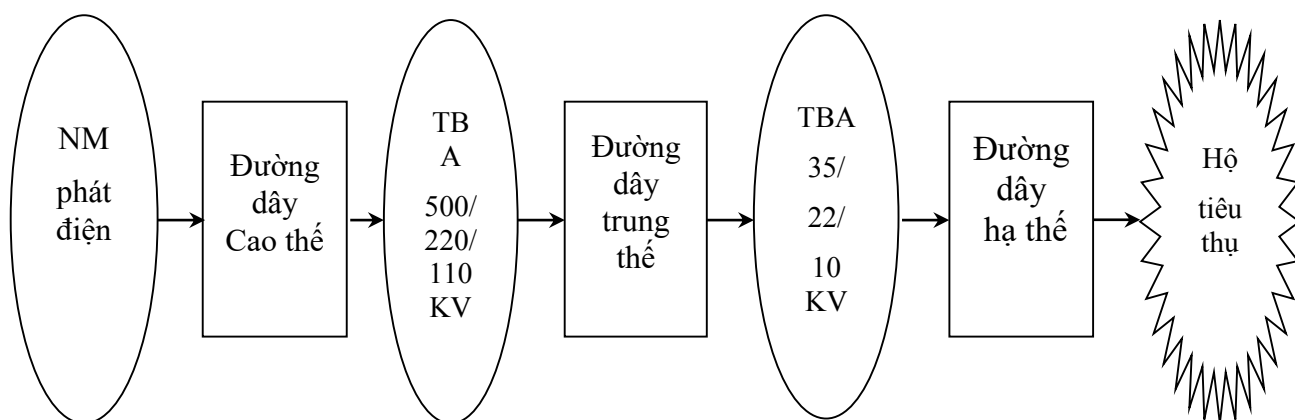
Ngoài ra với các mô hình kinh doanh có quy mô lớn, rất khó để có thể giảm bớt được tổng chi phí cho doanh nghiệp bởi điều kiện sản xuất cao. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải đảm bảo tốc độ doanh thu tăng nhanh hơn so với tốc độ chi phí sản xuất để tạo ra mối tương quan giữa lợi nhuận và chi phí sao cho doanh nghiệp có lợi.

1.2. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật và các yếu tố ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh trong ngành điện lực

1.2.1. Một số đặc điểm kinh tế kỹ thuật cơ bản của ngành điện lực

a. Dây chuyền công nghệ sản xuất và truyền tải điện năng

Công nghệ sản xuất, truyền tải điện năng đến nơi tiêu thụ được thể hiện ở sơ đồ minh họa như sau:



Đơn vị cung cấp điện năng là các nhà máy sản xuất ra nguồn điện từ các dạng nguyên liệu truyền thống. Dòng điện được phát ra từ các nhà máy phát điện, ở nước ta nhà máy phát điện chủ yếu là các nhà máy thủy điện và nhà máy nhiệt điện với nguồn nhiên liệu là than đá tự nhiên khai thác tại các mỏ than trong nước.

Các nhà máy điện Diezel, khí tự nhiên chạy bằng nguồn dầu, khí đồng hành lấy từ các mỏ dầu đang khai thác ngoài khơi vùng biển phía nam.

Các nhà máy thủy điện phân bố trên toàn bộ hệ thống sông ngòi từ Bắc tới Nam, tận dụng các nguồn lợi địa hình, khí hậu của đất nước để sản xuất điện, với đủ các hình thức sở hữu, cũng như công suất lớn nhỏ phục vụ cuộc sống ngày càng phát triển.

Từ đó dòng điện được nâng lên cấp điện áp 110/220/500KV truyền tải bằng hệ thống đường dây cao thế 110/220/500KV và tiếp nhận tại các trạm biến áp 110/220/500KV ở các tỉnh, thành phố dân cư, khu kinh tế. Hệ thống này được phân cấp quản lý bởi các Công ty truyền tải điện khu vực.

Tại các trạm biến áp 110/220/500KV nguồn điện được hạ áp xuống mức 10/22/35KV để cung ứng cho Điện lực tỉnh tiếp nhận, quản lý, phân phối, bán điện cho các hộ sử dụng.

b. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật cơ bản của ngành điện lực

Khác với nhiều loại hàng hoá của các ngành khác trong nền kinh tế, ngành điện có những đặc thù riêng có.

+ Sản phẩm của ngành điện là điện năng (đơn vị tính: kWh). Khác với các loại hàng hoá khác, trong quá trình sản xuất (phát điện), lưu thông, phân phối, truyền tải, cung ứng, tiêu thụ (quá trình chuyển hoá năng lượng điện thành dạng năng lượng khác) được diễn ra đồng thời trong cùng thời gian. Chính vì lẽ đó điện năng không thể tồn kho, tích trữ và cũng không có bán thành phẩm, phế phẩm. Điện năng sản xuất theo nhu cầu, sản xuất bao nhiêu, tiêu thụ bấy nhiêu. Tính đồng thời của quá trình sản xuất, phân phối tiêu thụ điện đòi hỏi các khâu sản xuất phải được tiến hành chặt chẽ, đồng bộ có sự phối hợp ăn khớp chặt chẽ trong toàn bộ quá trình từ sản xuất đến tiêu dùng.

+ Từ đầu tư xây dựng truyền tải điện, phân phối đến kinh doanh điện năng ở nước ta hiện nay là do Nhà nước độc quyền quản lý và hướng dẫn các doanh nghiệp thực hiện theo đúng quy định. Trong đó có vấn đề Nhà nước quy định và trực tiếp quản lý giá bán điện, theo dõi kiểm tra chặt chẽ quá trình mua bán điện.

+ Điện là loại sản phẩm có thể sản xuất bằng nhiều công nghệ khác nhau như công nghệ về nhiệt điện, thủy điện, điện hạt nhân, điện năng được sản xuất từ năng lượng tự nhiên như mặt trời, gió,... nhưng chất lượng điện là đồng nhất.

+ Với địa bàn quản lý rộng, số lượng khách hàng lớn, công nghệ sử dụng phức tạp, để điều hành quá trình sản xuất phân phối đòi hỏi phải có một hệ thống quản lý tập trung. Do đó, ngành điện đòi hỏi kỹ thuật cao kể cả trong quá trình truyền tải, phân phối cũng như kinh doanh điện năng, số lượng lao động lớn.

+ Điện là ngành sản xuất tập trung nhưng tiêu dùng phân tán đòi hỏi mạng lưới điện trải theo chiều dài đất nước và đi vào các cụm dân cư, điều này đồng nghĩa với việc hao tổn điện năng trên đường tải và khó khăn trong công tác quản lý và tiêu dùng điện. Bên cạnh đó, công tác duy trì, bảo dưỡng phải được tiến hành thường xuyên và chi phí lớn do ảnh hưởng của công nghệ, thời tiết.

+ Về vấn đề tiêu thụ: Việc mua bán điện diễn ra giữa bên bán và bên mua. Bên mua điện quan hệ với bên bán điện bằng một hợp đồng kinh tế "*Mua bán điện*" và được làm các thủ tục kỹ thuật nối phụ tải với nguồn điện. Trong kinh doanh điện năng, đầu vào chính là quá trình ghi điện đầu nguồn (do Tập đoàn Điện lực Việt Nam bán) và đầu ra chính là việc ghi điện tại các công tơ của các hộ tiêu thụ điện. Việc mua bán điện diễn ra đồng thời ở nhiều nơi nên rất khó khăn trong quá trình quản lý.

Bên cạnh đó là việc khách hàng sử dụng trước trả tiền sau cũng là đặc tính riêng của hoạt động kinh doanh bán điện. Sau khi khách hàng tiêu thụ một lượng điện năng nhất định thể hiện trên công tơ đo đếm điện năng thì ngành điện mới xác định được doanh thu và từ đó mới tiến hành công tác thu tiền bán điện.

+ Về phương diện đo đếm cũng mang tính chất đặc biệt, mỗi khách hàng phải dùng công tơ đo đếm riêng. Công tơ này được niêm phong, cấp chỉ sau khi đã qua thí nghiệm cân chính đạt được tiêu chuẩn đo lường chất lượng của Nhà nước. Với tầm quản lý rộng và hết sức khó khăn, vì thế chất lượng và kỹ thuật đo đếm có ảnh hưởng rất lớn đến sản lượng điện bán ra.

+ Điện là ngành thuộc nhóm ngành công nghiệp nặng, do vậy cũng như các ngành công nghiệp nặng khác ngành điện đòi hỏi vốn đầu tư rất lớn. Ngoài các chi phí đầu tư để xây dựng các công trình phát điện ra, còn bao gồm chi phí đầu tư để xây dựng hệ thống truyền tải (máy biến áp + cột + hệ thống dây dẫn), chi phí về công tơ điện, chi phí về nhân sự, v.v..

Hiện nay, ngành điện đang phải đứng trước một thực tế là đầu tư rất lớn để phát triển lưới điện lên vùng cao, hẻo lánh phục vụ nhân dân các dân tộc ít người, biên giới, an ninh quốc phòng, hải đảo,... thực hiện chính sách xã hội của Nhà nước nhưng hiệu quả kinh doanh không cao do chi phí lớn mà nguồn thu không đáng kể. Vì vậy Nhà nước cần có chính sách phù hợp để ngành điện thực hiện hai nhiệm vụ này của ngành trong thời gian sắp tới.

1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh trong ngành điện lực

Đối với doanh nghiệp kinh doanh điện năng, một ngành mà Nhà nước độc quyền quản lý thì các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng hoạt động kinh doanh bao gồm các yếu tố vĩ mô và các yếu tố vi mô.

1.2.2.1. Các yếu tố vĩ mô

* *Tăng trưởng kinh tế*: Nền kinh tế tăng trưởng sẽ làm tăng nhu cầu sử dụng điện không những trong các thành phần kinh tế, các ngành kinh tế mà còn trong cả đời sống sinh hoạt của người dân. Do đó, để đáp ứng được nhu cầu sử dụng điện ngày một tăng của nền kinh tế đòi hỏi ngành điện phải “đi trước một bước”.

* *Chế độ chính sách của Nhà nước*: Chế độ chính sách của Nhà nước tác động không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh. Sự tác động này nhiều kênh: Chế độ thuế, lãi suất ngân hàng, chính sách đầu tư, tu bổ các công trình điện, chính sách thu hút đầu tư của nước ngoài đối với ngành điện,... Ngoài ra, kinh doanh điện năng còn phụ thuộc rất nhiều vào chính sách xã hội khác như: Chính sách xóa đói giảm nghèo, phát triển kinh tế vùng cao, biên giới hải đảo, chính sách điện phục vụ nông nghiệp, nông thôn,...

* *Lạm phát*: Đây là nhân tố khách quan làm ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nó tác động đến cả đầu ra là doanh thu hàng hoá, dịch vụ và tác động đến đầu vào là giá trị vốn, nguyên liệu hàng hoá và chi phí để tạo ra kết quả đó.

1.2.2.2. Các yếu tố vi mô

* *Bộ máy quản lý*: Ngành điện có số lượng khách hàng rất lớn, địa bàn kinh doanh rộng trên khắp cả nước nên việc quản lý là khó khăn. Do vậy, với một cơ cấu tổ chức hợp lý sẽ giúp ngành điện có thể tiến hành SXKD và quản lý hoạt động SXKD điện năng một cách có hiệu quả.

* *Tổ chức lao động*: Việc bố trí lao động hợp lý, làm việc theo đúng ngành nghề mà mình đã được đào tạo nên có thể phát huy hết năng lực, từ đó sẽ làm tăng năng suất lao động nâng cao hiệu quả SXKD.

* *Chiến lược phát triển*: Chiến lược mang tính lâu dài, nó đưa ra mục tiêu tổng quát, to lớn cho sự phát triển ngành điện. Những vấn đề như đáp ứng 100% số xã có điện, đưa mức tiêu thụ điện lên 1.000 kWh/người năm, đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng của nhân dân, đáp ứng yêu cầu của công nghiệp hoá,... không thể thực hiện trong thời gian ngắn. Để làm được như vậy ngành điện cần phải có chiến lược cho một thời kỳ dài, như thế mới đủ thời gian huy động nguồn lực: vốn, lao động, công nghệ,... cần thiết phục vụ cho sự phát triển ngành. Một chiến lược phát triển đúng đắn sẽ là nhân tố đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững cho ngành điện.

* *Tình hình tài chính*: Với khả năng tài chính mạnh, ngành điện mới có thể tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cải tiến kỹ thuật, đầu tư đổi mới công nghệ nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên trong điều kiện hiện nay, giải quyết nguồn vốn là một bài toán khó đối với ngành điện. Hàng năm, vấn đề thiếu điện trầm trọng buộc ngành điện phải cắt giảm luân phiên, việc vay vốn nhiều hay kêu gọi đầu tư vào các nhà máy thủy điện, nhiệt điện và sắp tới đây là điện hạt nhân, điện năng được sản xuất từ năng lượng mặt trời, năng lượng gió,... sẽ chi phối không nhỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành điện ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

* *Trình độ công nghệ*: Điện năng là một loại sản phẩm hàng hoá đặc biệt, muốn mua bán điện năng cần phải xây dựng đường dây tải điện từ nơi sản xuất đến tận hộ tiêu thụ. Hệ thống lưới điện là phương tiện truyền tải đơn giản, hiệu quả, nhưng nó đặt ra vấn đề về mặt an toàn đến tính mạng con người khi tiếp xúc với điện. Vì vậy công nghệ sản xuất cũng như truyền tải điện năng đòi hỏi yêu cầu cao nhất về mặt chất lượng vật liệu dẫn, cách điện và hệ số an toàn cho toàn bộ hệ thống công trình theo nó.

* *Sản lượng điện thương phẩm*: Đây là nhân tố góp phần tăng doanh thu cho ngành điện. Nó phụ thuộc vào nhu cầu sử dụng điện năng trên địa bàn.

* *Số lượng khách hàng*: Khách hàng chính là thị trường của các doanh nghiệp kinh doanh điện năng. Số lượng khách hàng càng lớn chứng tỏ quy mô thị trường của doanh nghiệp càng rộng, hoạt động kinh doanh được mở rộng.

* *Giá bán thực hiện do nhà nước quy định:*

Bảng 1.1: Biểu giá điện do Nhà nước quy định: Thông tư số 16/2014/TT-BCT ngày 29/05/2014 và Quyết định số 648/QĐ-BCT 20/03/2019

Nhóm khách hàng	Giờ cao điểm	Thấp điểm	Bình thường	Bậc 1: Cho kWh từ 0-50	Bậc 2: Cho kWh từ 51 - 100	Bậc 3: Cho kWh từ 101 - 200	Bậc 4: Cho kWh từ 201 - 300	Bậc 5: Cho kWh từ 301 - 400	Bậc 6: Cho kWh từ 401 trở lên
Sản xuất	3.076	1.100	1.685						
Kinh doanh	4.587	1.622	2.666						
Sinh hoạt bán lẻ				1.678	1.734	2.014	2.536	2.834	2.927

Giá điện bán lẻ bình quân là 1.864,44 đồng/kWh (chưa bao gồm thuế GTGT) – theo Quyết định số 648/QĐ-BCT ngày 20/03/2019.

* *Tổn thất điện năng:* Đối với một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực điện năng thì một nhân tố tác động rất lớn đến hiệu quả kinh doanh là tổn thất điện năng. Tổn thất điện năng có 3 dạng:

- Tổn thất điện năng trong sử dụng: Đó là ý thức không tiết kiệm, do sử dụng máy móc công cụ ngốn điện nhiều vì ham rẻ hoặc thiết bị và công nghệ lạc hậu của khách hàng,...

- Tổn thất điện năng kỹ thuật: Do hệ thống đường dây, trạm biến áp lạc hậu, kết cấu lưới điện phân phối không phù hợp, phụ tải phân bố không đều theo mùa, thời điểm,...

- Tổn thất thương mại: Do người tiêu dùng nhận thức, ý thức kém, câu móc trộm bằng nhiều biện pháp khác nhau,...

Trên đây là một số yếu tố điển hình tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp kinh doanh điện năng. Trong điều kiện kinh doanh thực tế còn có sự tác động của nhiều yếu tố khác nữa, mà chúng ta chưa có điều kiện

đề cập đến ở đây. Để đưa ra được những phương án kinh doanh có hiệu quả cao, các doanh nghiệp này cần phải xác định đầy đủ các yếu tố tác động, tìm hiểu và đề ra những kế hoạch phát triển trong việc sử dụng các nguồn lực hợp lý trong môi trường kinh doanh.

Kết luận chương 1

Ở chương 1 đã nêu được cơ sở lý thuyết và thực tiễn về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Từ cơ sở lý luận đã nêu các yếu tố ảnh hưởng và đưa ra được các giải pháp chung để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Và cũng trong chương này đã nêu được đặc điểm kỹ thuật cũng như tình hình kinh doanh của ngành điện. Theo đó Điện năng là một dạng hàng hoá đặc biệt từ khâu sản xuất đến thành phẩm, trong khi đó giá bán điện do Nhà nước quy định. Hiểu được bản chất, đặc điểm riêng biệt của điện năng sẽ là cơ sở, tiền đề cho các nhà quản lý, các Tổng công ty sản xuất, kinh doanh điện năng tiếp nhận thông tin, phân tích được hiệu quả hoạt động giúp nhanh chóng nắm bắt và đánh giá được mức độ hiệu quả trong việc sử dụng tài sản và nguồn lực của doanh nghiệp. Từ đó, mặt tích cực sẽ được phát huy, mặt tiêu cực được hạn chế để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trở nên tốt hơn.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH BÁN ĐIỆN GIAI ĐOẠN 2018 - 2021 Ở CÔNG TY ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM

2.1. Tổng quan về Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm

2.1.1. Thông tin chung

Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm có mã số thuế 0100101114-013, do ông/bà Khúc Triệu Quang làm đại diện pháp luật, được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 09/06/2015.

Công ty có ngành nghề kinh doanh chính là "Sản xuất, truyền tải và phân phối điện", do Cục thuế Thành phố Hà Nội quản lý.

Địa chỉ trụ sở: Tổ dân phố Phú Đô, Phường Phú Đô, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội.

*** Thông tin chi tiết**

Tên doanh nghiệp	: CÔNG TY ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM
Tên giao dịch	: PC BACTULIEM
Mã số thuế	: 0100101114-013
Tình trạng hoạt động	: Đang hoạt động (đã được cấp GCN ĐKT)
Nơi đăng ký quản lý	: Cục thuế Thành phố Hà Nội
Địa chỉ:	Tổ dân phố Phú Đô, Phường Phú Đô, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội
Điện thoại	: 02462538102
Đại diện pháp luật	: Khúc Triệu Quang
Giám đốc	: Khúc Triệu Quang
Ngày cấp giấy phép	: 09/06/2015
Ngày bắt đầu hoạt động	: 05/06/2015
Ngày nhận TK	: 04/06/2015
Năm tài chính	: 2015
Số lao động	: 190
Cấp Chương Loại Khoản:	121-131

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ

Hiện nay, Điện lực Bắc Từ Liêm đang bán điện cho tất cả các thành phần kinh tế và nhu cầu sinh hoạt của người dân trên địa bàn quận Bắc Từ Liêm. Tài sản là toàn bộ hệ thống lưới điện trung thế và hạ thế phủ kín toàn bộ quận Bắc Từ Liêm, cũng như các trang thiết bị mà ngành điện được đầu tư từ tất cả các nguồn vốn đã và đang được khai thác, vận hành hiện có trên địa bàn.

Nhiệm vụ cơ bản của Điện lực Bắc Từ Liêm là:

- Xây dựng và thực hiện các chiến lược, kế hoạch SXKD trên địa bàn.
- Quản lý và sử dụng vốn theo đúng quy định, bảo tồn và phát triển vốn kinh doanh, tự trang trải về mặt tài chính đảm bảo SXKD có hiệu quả, thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và chế độ chính sách cho người lao động.
- Quản lý điều hành doanh nghiệp, hoàn thành kế hoạch SXKD đảm bảo cung cấp điện cũng như thu nhập cho CBCNV trong Điện lực.
- Chịu sự chỉ đạo của Quận uỷ về các nhiệm vụ và công việc liên quan trực tiếp đến tình hình kinh tế, chính trị trên địa bàn.
- Căn cứ vào chỉ tiêu kinh tế được giao hàng tháng, quý, năm, phân bổ điều hoà phụ tải của hệ thống lưới điện từng thời kỳ, đảm bảo việc kinh doanh an toàn, liên tục, phục vụ kịp thời cho các ngành kinh tế.
- Quản lý toàn bộ máy móc, thiết bị các công trình và các tài sản khác được giao; tiến hành bảo dưỡng, sửa chữa thường xuyên và định kỳ các phương tiện vận tải, máy móc, thiết bị, các hệ thống đường dây, lưới điện một cách nhanh chóng và kịp thời, đảm bảo đường dây vận hành an toàn, liên tục.
- Tổ chức thiết kế thi công, mọi hoạt động giao nhận thầu công trình, duyệt thiết kế các công trình đường dây và trạm biến áp từ 35KV trở xuống.

2.1.3. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm được thành lập theo quyết định số 1455/QĐ-EVN HANOI ngày 22/4/2015 của Tổng Công ty Điện lực TP Hà Nội trên cơ sở tách từ Công ty Điện lực Từ Liêm (nay tách thành hai Công ty Điện

lực là: Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm, Công ty Điện lực Nam Từ Liêm). Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm chính thức đi vào hoạt động ngày 01/07/2015.

Công ty là đơn vị cung ứng và kinh doanh điện năng trên phạm vi quận Bắc Từ Liêm với nhiệm vụ chính là quản lý, kinh doanh, cung cấp điện đảm bảo an toàn, ổn định và liên tục phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh và nhu cầu sinh hoạt của nhân dân trên địa bàn quận.

Công ty đăng ký kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (hoặc quyết định thành lập): do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội – Phòng đăng ký kinh doanh cấp, mã số doanh nghiệp 0100101114-013, đăng ký lần đầu ngày 09 tháng 06 năm 2015, đăng ký kinh doanh thay đổi lần 1 ngày 02 tháng 04 năm 2018.

Ngày 27/09/2016, Công ty được Cục Điều tiết Điện lực – Bộ Công Thương cấp Giấy phép hoạt động Điện lực cho lĩnh vực “hoạt động phân phối điện, bán buôn, bán lẻ điện đến cấp điện áp 35kV” trên địa bàn quận Bắc Từ Liêm thành phố Hà Nội. Công ty hoạt động theo Luật Điện lực năm 2012 và các văn bản hướng dẫn thi hành. Giấy phép hoạt động số 147/GP-ĐTĐL do Bộ Công thương – Cục Điều tiết Điện lực cấp, Thời hạn của Giấy phép: 27/06/2026

Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm là một đơn vị hạch toán phụ thuộc của Tổng công ty Điện lực thành phố Hà Nội nên có nhiều nét đặc thù riêng.

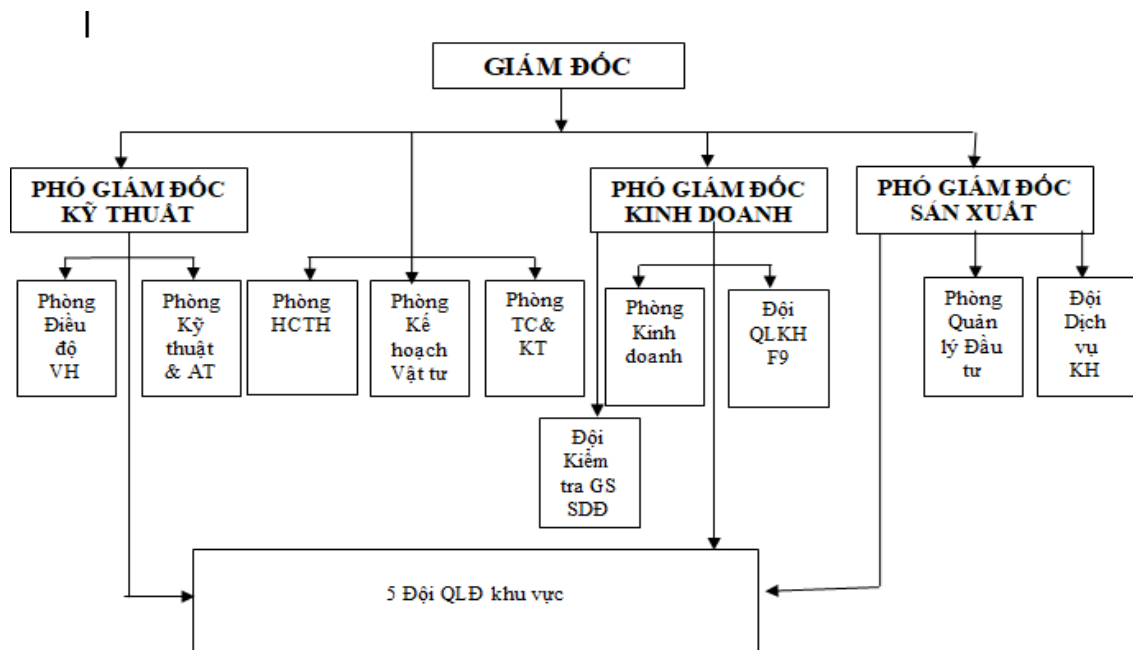
Sau thời kỳ chiến tranh và trải qua một thời gian dài bao cấp, lưới điện của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm khi tiếp nhận đã trở nên cũ kỹ và lạc hậu, có những khu vực đã hàng chục năm không được cải tạo, nâng cấp. Các trạm biến thế, đường dây đã bị cũ nát không đảm bảo quản lý và kinh doanh bán điện trong thời kỳ mới. Trình độ quản lý kinh doanh, quản lý sản xuất của cán bộ, công nhân viên còn non kém chưa theo kịp tốc độ phát triển của khách hàng và đáp ứng nhu cầu dùng điện của dân cư trong địa bàn.

Đứng trước những thử thách lớn lao đó Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã từng bước khắc phục những mặt còn yếu kém để vươn lên. Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã chủ động xin cấp vốn của Tổng công ty để đầu tư có trọng

điểm vào những khu vực có tỷ lệ tổn thất cao, cải tạo lưới điện để vận hành tốt, phục vụ hiệu quả cho công tác kinh doanh bán điện. Từng bước hoàn thành lưới điện song song với việc ngày càng nâng cao trình độ quản lý, trách nhiệm của cán bộ, công nhân viên, liên tục bồi huấn nghiệp vụ cũng như tay nghề để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức quản lý và sản xuất kinh doanh

a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức quản lý và SXKD



Sơ đồ 1.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý và SXKD của Điện lực Bắc Từ Liêm

b. Cơ cấu tổ chức quản lý

- Lãnh đạo công ty bao gồm:
 - Giám đốc
 - Phó Giám đốc kỹ thuật
 - Phó Giám đốc kinh doanh
 - Phó Giám đốc sản xuất
- Bộ máy giúp việc bao gồm 7 phòng:

Phòng Hành chính - Tổng hợp:

Tổ chức cán bộ, tổ chức sản xuất, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, chế độ chính sách, lao động, tiền lương, thi đua khen thưởng, kỷ luật, văn hóa doanh nghiệp, thanh tra pháp chế, bảo vệ an ninh.

Hành chính, quản trị, văn thư lưu trữ, y tế, quan hệ cộng đồng, quản lý điều hành phương tiện vận tải, thông tin tuyên truyền.

Phòng Kế hoạch - Vật tư:

Lập và giao kế hoạch sản xuất kinh doanh, đơn đốc thực hiện; Công tác mua sắm, tiếp nhận, quản lý, sử dụng, theo dõi cấp phát vật tư thiết bị, thực hiện triển khai các công trình thuộc nguồn vốn SCL. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có sự chỉ đạo của lãnh đạo công ty.

Phòng Kỹ thuật - An toàn:

Quản lý công tác kỹ thuật, an toàn-vệ sinh lao động, bảo hộ lao động, hành lang bảo vệ an toàn công trình lưới điện cao áp, phòng chống lụt bão và tìm kiếm cứu nạn, phòng chống cháy nổ, nghiên cứu khoa học, ứng dụng công nghệ, sáng kiến cải tiến hợp lý hóa sản xuất vào kinh doanh, công nghệ thông tin, lập phương án ĐTXD, SCL, công tác bảo vệ môi trường. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có sự chỉ đạo của lãnh đạo công ty.

Phòng Tài chính – Kế toán:

Quản lý tài chính, hạch toán kế toán, giá cả, thuế, phí, lệ phí, bảo toàn và phát triển vốn, phân tích hoạt động kinh tế, thống kê thông tin kinh tế, thanh quyết toán các công trình thuộc nguồn vốn ngành điện.

Phòng Điều độ vận hành:

Điều độ lưới điện, trực điều hành, sửa chữa lưới điện công ty quản lý, xử lý những hiện tượng bất thường và sự cố xảy ra trên lưới điện. Trực tiếp quản lý vận hành đường dây trung thế đến đầu cột bắt vào sứ cao thế của máy biến áp. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có sự chỉ đạo của lãnh đạo công ty.

Phòng Quản lý đầu tư:

Tổ chức triển khai thực hiện dự án đầu tư xây dựng theo đúng các quy định hiện hành; Theo dõi, đơn đốc và tổ chức giám sát thi công các công trình đầu tư xây dựng, đảm bảo chất lượng công trình theo quy định; Triển khai các dự án kịp thời, đúng tiến độ, đảm bảo công trình khi đóng điện không còn tồn tại; Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có sự chỉ đạo của lãnh đạo công ty.

Phòng Kinh doanh:

Phụ trách công tác kinh doanh điện năng, quyết toán hóa đơn tiền điện, lập và quản lý hợp đồng mua bán điện theo phân cấp, tiếp nhận yêu cầu cấp điện; Tổng hợp kinh doanh, điều hành ghi chỉ số, treo tháo; Trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ về kinh doanh được phân công.

- Các đơn vị trực tiếp sản xuất bao gồm 08 đội

b. Cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh

Các đội Quản lý điện từ 1-5:

Quản lý các TBA công cộng (từ cực cao thế của MBA đến tủ hạ thế), lưới điện hạ thế trên địa bàn khu vực được giao.

Thực hiện lập Phương án, thi công các công trình SCTX lưới hạ thế. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có sự chỉ đạo của lãnh đạo Công ty.

Đội dịch vụ khách hàng:

Quản lý toàn bộ các trạm biến áp bao thầu; Thực hiện các công trình SCL tự làm, lắp đặt treo tháo công tơ thuộc hồ sơ cấp điện, các dịch vụ sửa chữa điện tại các TBA của khách hàng chưa ký bao thầu.

Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có sự chỉ đạo của lãnh đạo công ty.

Đội quản lý khách hàng trạm chuyên dùng (F9):

Quản lý hệ thống đo đếm điện năng, ghi chỉ số công tơ, quản lý khách hàng trạm biến áp chuyên dùng (khách hàng phiên 9); Quản lý các TBA Bơm. Quản lý, ghi chỉ số công tơ đầu nguồn công cộng, chịu trách nhiệm tổn thất trung áp.

Đội kiểm tra giám sát sử dụng điện:

Kiểm tra, giám sát, phát hiện xử lý vi phạm sử dụng điện, trộm cắp điện, gian lận trong thực hiện hợp đồng mua bán điện, áp giá bán điện; Kiểm tra công tác quản lý hệ thống đo đếm điện năng.

2.1.5. Đặc điểm về nhân sự và cơ sở vật chất kỹ thuật

a. Nhân sự

**Bảng 2.1: Trình độ đào tạo của cán bộ, công nhân tại Công ty Điện lực
Bắc Từ Liêm từ năm 2018 - 2021**

(Đơn vị: người)

STT	Trình độ	2018	2019	2020	2021
1	Thạc sỹ	3	5	6	6
2	Đại học	80	86	86	113
3	Cao đẳng, Trung cấp	20	20	20	14
4	Công nhân kỹ thuật	89	80	78	58
5	Khác	3	1	1	1
	Tổng cộng	195	192	191	192

Nguồn: Phòng Tổ chức lao động và Tiền lương - Điện lực Bắc Từ Liêm.

Lực lượng lao động mạnh về số lượng và có chất lượng là nhân tố quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Hiện nay, sản lượng điện năng sản xuất ra từ tất cả các nguồn không đủ để cung ứng nhu cầu của nền kinh tế. Mặt khác hệ thống lưới điện hạ tầng đã quá cũ nát dẫn đến tổn thất điện năng rất lớn. Để khắc phục được tình trạng này không có cách nào khác là phải sử dụng đến nhân tố con người.

Qua sự biến động về nhân lực tại Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2018 - 2021 cho thấy lực lượng lao động của Điện lực đã có những chuyển biến mạnh mẽ trong chất lượng lao động, số lượng lao động có thay đổi nhưng không lớn.

Về cơ cấu lao động: Tuyển dụng lao động có trình độ cao là một chiến lược phát triển của Điện lực Bắc Từ Liêm. Trong những năm qua, chất lượng lao động nói chung của Điện lực đã được cải thiện. Điều này thể hiện thông qua lực lượng lao động là đại học, trên đại học, cao đẳng, công nhân kỹ thuật đã được đào tạo, tự đào tạo chuyên ngành chiếm tỷ trọng cao trên tổng số lao động. Xu hướng tăng tỷ lệ lao động đại học và trên đại học, lao động là công nhân kỹ thuật có trình độ cao chuyển biến tốt tạo khả năng tăng năng suất lao động, đạt hiệu quả SXKD cao, phù hợp với tiến trình phát triển.

Về độ tuổi: Là một ngành quan trọng của nền kinh tế, liên quan đến sự sống còn của mỗi cá nhân trong quá trình vận hành nên yêu cầu an toàn lao động trong SXKD là rất cần thiết. Với lao động có tác phong nhanh nhẹn, trình độ cao, tuổi đời cũng như tuổi nghề còn ít nhưng không ít kinh nghiệm làm việc sẽ có đóng góp rất lớn cho sự phát triển trong tương lai của Điện lực. Hiện nay, Điện lực Bắc Từ Liêm đang có một đội ngũ CBCNV ở độ tuổi làm việc tốt nhất

Bảng 2.2: Cơ cấu độ tuổi lao động của Điện lực Bắc Từ Liêm năm 2018 - 2021

	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
≤ 30	33%	33%	35%	36%	34%
30 - 45	47%	49%	47%	50%	53%
≥ 45	20%	18%	18%	14%	13%

Nguồn: Phòng tổ chức lao động và tiền lương - Điện lực Bắc Từ Liêm.

Nhìn chung, trong những năm qua lực lượng lao động của Điện lực Bắc Từ Liêm đã có những chuyển biến mạnh mẽ cả về số lượng và chất lượng, cơ cấu lao động chuyển dịch theo hướng phù hợp với đặc thù của ngành. Xu hướng chung tỷ trọng lao động trực tiếp tăng, lao động trong độ tuổi có khả năng lao động sáng tạo cao nhất cũng tăng. Đây là một chuyển biến tốt tạo khả năng tăng năng suất lao động, đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh cao, phù hợp với tiến trình phát triển.

b. Vốn và tài sản

Tình hình vốn và tài sản của Điện lực Bắc Từ Liêm năm 2017 – 2021 được nêu ở bảng 2.3 và biểu đồ 2.1.

Cùng với lao động, vốn là yếu tố rất quan trọng trong quá trình SXKD. Giá trị và cơ cấu vốn phản ánh quy mô kinh doanh, khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. (Có thể xem thêm tại bảng phụ lục).

Bảng 2.3: Tình hình vốn và tài sản của Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2017 - 2021

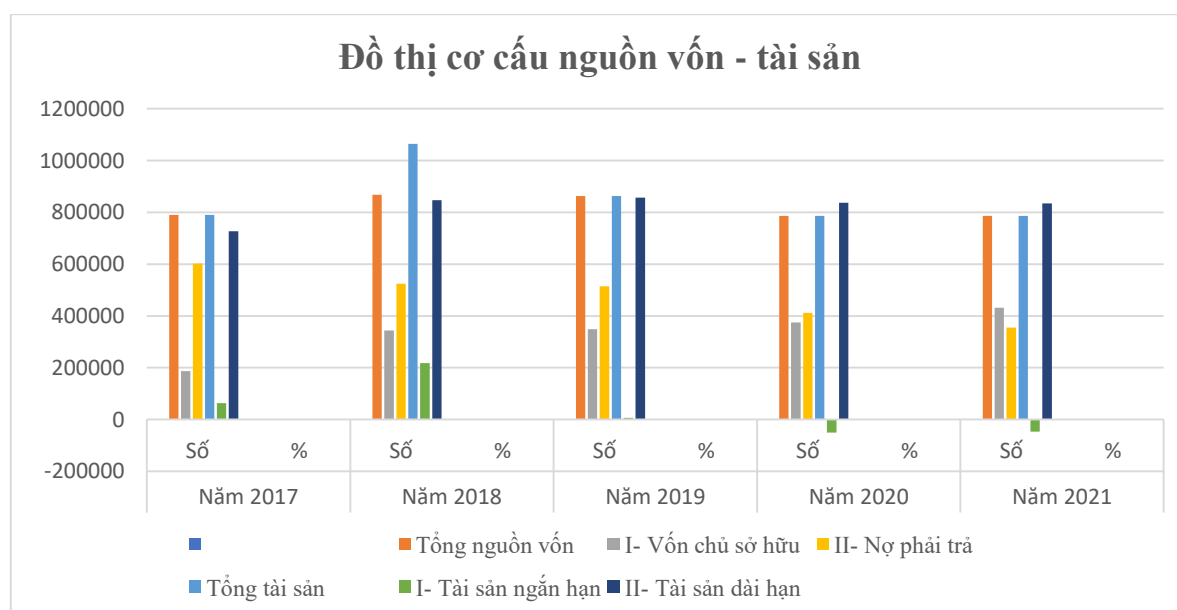
(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021	
	Số	%	Số	%	Số	%	Số	%	Số	%
	lượng		lượng		lượng		lượng		lượng	
Tổng nguồn vốn	789.726	100	868.398	100	863.305	100	785.980	100	786.730	100
I- Vốn chủ sở hữu	187.217	24%	343.702	40%	349.083	40%	374.321	48%	431.632	55%
II- Nợ phải trả	602.509	76%	524.696	60%	514.223	60%	411.659	52%	355.098	45%
Tổng tài sản	789.726	100	1.064.226	100	863.305	100	785.980	100	786.730	100
I- Tài sản ngắn hạn	62.941	8%	217.586	20%	6.884	1%	-50.414	-6%	-47.184	-6%
II- Tài sản dài hạn	726.786	92%	846.639	80%	856.421	99%	836.394	106%	833.915	106%

Nguồn: Báo cáo của Phòng Tài chính - Kế toán - Điện lực Bắc Từ Liêm.

Biểu đồ 2.1: Đồ thị so sánh mức độ tăng về cơ cấu nguồn vốn từ 2017 - 2021

(Đơn vị: Triệu đồng)



* *Tài sản*: Tài sản của Điện lực Bắc Từ Liêm bao gồm:

+ Tài sản cố định: Chủ yếu là tài sản cố định hữu hình dưới dạng các hệ thống lưới điện và trạm biến áp cao, trung và hạ áp, ngoài ra còn có tài sản cố định thuê tài chính, tài sản cố định vô hình.

+ Tài sản lưu động: Bao gồm các khoản như phải thu ngắn hạn (phải thu tiền điện khách hàng, thu nội bộ,...), tiền mặt và các khoản tương đương tiền, nguyên vật liệu tồn kho, thuế và các khoản phải thu Nhà nước,...

* *Nguồn vốn*: Trong mọi doanh nghiệp, nguồn vốn đều bao gồm hai bộ phận: vốn chủ sở hữu và nợ; mỗi bộ phận này được cấu thành bởi nhiều khoản mục khác nhau tùy theo tính chất của chúng. Tuy nhiên, việc lựa chọn nguồn vốn trong các doanh nghiệp khác nhau sẽ không giống nhau, nó phụ thuộc vào một loạt nhân tố như: Trạng thái của nền kinh tế, ngành hay lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp, quy mô và cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp, chiến lược phát triển và chiến lược đầu tư của doanh nghiệp, chính sách thuế,...

Đối với Điện lực Bắc Từ Liêm, nguồn vốn bao gồm:

+ Vốn chủ sở hữu: Chiếm phần lớn vốn chủ sở hữu là vốn đầu tư của ngành, vốn ngân sách xây dựng các công trình điện (khoảng 45%). Bên cạnh đó còn có nguồn vốn từ vốn vay nước ngoài WB - DEP và một số quỹ khác như quỹ khen thưởng phúc lợi, nguồn kinh phí sự nghiệp,... Tuy nhiên, tỷ trọng của các nguồn vốn này trong vốn chủ sở hữu là rất nhỏ.

+ Nợ phải trả: Chiếm phần lớn là phải trả nội bộ (giá vốn hàng bán - nguồn điện nhận từ Tập đoàn Điện lực Việt Nam, phải trả cho các Chi nhánh điện) hơn 55%. Bên cạnh đó, còn một số khoản khác như các khoản vay, nợ ngắn hạn và dài hạn, người mua trả tiền trước, phải trả người lao động,...

2.2. Thực trạng kinh doanh bán điện giai đoạn 2018 – 2021 của Điện lực Bắc Từ Liêm

2.2.1. Tổng quan về kết quả hoạt động kinh doanh bán điện

Bảng 2.4. Báo cáo kết quả kinh doanh bán điện của Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2017 - 2021

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.024.755.140.039	1.241.343.949.909	1.536.772.963.617	1.611.882.347.352	1.756.700.724.745
4. Giá vốn hàng bán	978.316.467.137	1.153.266.827.529	1.451.161.305.880	1.502.350.181.845	1.648.555.460.317
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	46.438.672.902	88.077.122.380	85.611.657.737	109.532.165.507	108.145.264.428
6. Doanh thu hoạt động tài chính	67.899.689	40.646.562	21.405.260	153.002.776	112.854.194
7. Chi phí tài chính	9.484.585.134	31.051.018.148	40.226.808.101	46.163.696.817	41.855.450.201
Trong đó: Chi phí lãi vay	9.484.585.134	31.051.018.148	40.226.808.101	46.163.696.817	41.855.450.201
9. Chi phí bán hàng	25.149.853.526	28.116.088.474	45.054.502.281	42.344.488.314	45.714.013.249
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	9.385.178.872	8.088.942.014	10.907.985.070	11.588.039.217	12.840.384.880
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh { 30=20+	2.486.955.059	20.861.720.306	-10.556.232.455	9.588.943.935	7.848.270.292

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
(21-22)+24-(25+26)}					
12. Thu nhập khác	109.517.662	587.898.550	822.661.331	783.089.160	710.674.971
13. Chi phí khác	61.779.056	4.079.409	11.207.300	120.003	101
14. Lợi nhuận khác (40= 31-32)	47.738.606	583.819.141	811.454.031	782.969.157	710.674.870
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế(50 = 30 + 40)	2.534.693.665	21.445.539.447	-9.744.778.424	10.371.913.092	8.558.945.162
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 – 51 – 52)	2.534.693.665	21.445.539.447	-9.744.778.424	10.371.913.092	8.558.945.162

Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán - Điện lực Bắc Từ Liêm.

Trong những năm qua, do tăng điện năng thương phẩm, tăng giá bán điện bình quân nên tổng doanh thu tiền điện liên tục tăng hàng năm. Việc thu nộp tiền điện vượt kế hoạch giao, giảm dư nợ tiền điện của khách hàng. Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế đạt được hàng năm vẫn chưa có bước chuyển biến rõ rệt. Do đó, có thể thấy tổng quan hiệu quả kinh doanh của Điện lực Bắc Từ Liêm là như thế nào, chúng ta sẽ phân tích rõ hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Điện lực Bắc Từ Liêm trong phần sau.

2.2.2. Thực trạng kinh doanh trong các lĩnh vực hoạt động chủ yếu

2.2.2.1. Tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh điện năng

a. Sản lượng điện thương phẩm và phân phối điện năng

Tình hình cung ứng điện năng phục vụ sản xuất và đời sống nhân dân quận Bắc Từ Liêm giai đoạn 2017 - 2021 như sau:

Bảng 2.5. Điện năng thương phẩm theo thành phần phụ tải giai đoạn 2017 - 2021

S T T	Thành phần phụ tải	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021	
		Sản lượng (tr.kWh)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tr.kWh)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tr.kWh)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tr.kWh)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tr.kWh)	Tỷ trọng (%)
1	Nông nghiệp	8.53	1.58	10.39	1.66	9.54	1.32	8.60	1.13	11.00	1.35
2	Công nghiệp, xây dựng	144.35	26.69	165.57	26.52	172.19	23.92	166.09	21.83	159.84	19.64
3	Thương nghiệp, dịch vụ	24.42	4.52	27.26	4.37	33.45	4.65	33.40	4.39	33.53	4.12
4	Tiêu dùng	334.74	61.89	377.69	60.50	451.89	62.78	500.82	65.82	555.66	68.27
5	Hành chính sự nghiệp, chiếu sáng	28.85	5.33	43.33	6.94	52.76	7.33	52.04	6.84	53.91	6.62
Tổng		540.89	100.00	624.24	100.00	719.83	100.00	760.94	100.00	813.93	100.00

Nguồn: Phòng Kinh doanh điện năng - Điện lực Bắc Từ Liêm.

Qua số liệu ở bảng 2.5 ta thấy: Bắc Từ Liêm là một trong những quận có tốc độ đô thị hoá nhanh, tăng trưởng phụ tải cao, trung bình 10,85%, chủ yếu tập trung vào phụ tải tiêu dùng, thương nghiệp dịch vụ; phụ tải công nghiệp, xây dựng, nông nghiệp có tốc độ tăng trưởng chậm hơn. Cụ thể như sau:

- Công ty hiện đang quản lý 02 khu công nghiệp vừa và nhỏ: Minh khai và Nam Thăng Long; một số khu vực sản xuất nông nghiệp trồng hoa như Tây Tựu, may mặc: Cổ Nhuế, sản xuất bánh trung thu cổ truyền: Xuân Đình. Sản lượng điện dùng cho mục đích nông nghiệp - công nghiệp – xây dựng chiếm tỷ trọng xấp xỉ 20,99%; và là thành phần có tỷ lệ tăng trưởng trung bình các năm tương đối chậm từ 2.84% (công nghiệp – xây dựng) đến 7.92% (nông nghiệp). Nguyên nhân là do nhu cầu cho thành phần này đã được đáp ứng đủ và dần dần đi vào ổn định nên đột biến tăng trưởng là không nhiều.

Ngành thương nghiệp - dịch vụ tiêu thụ điện năng có gia tăng nhưng vẫn còn ít, chủ yếu tập trung vào khối dịch vụ, kinh doanh siêu thị, các văn phòng công ty, nhà hàng, khách sạn,... Lượng điện năng tiêu thụ điện của ngành này chỉ chiếm tỷ trọng 4.12% (năm 2021) tổng sản lượng điện thương phẩm của Công ty. Tốc độ tăng trưởng năm 2018,2019: 17,2%; năm 2019-2020: 0.12% (do cách ly xã hội của đại dịch covid-19, các cơ sở sản xuất kinh doanh dịch vụ đình trệ, cắt giảm kinh doanh, sản xuất). Tốc độ tăng trưởng trung bình năm 2017-2021: 8,64% đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty những năm gần đây 2020-2021.

Điện năng dùng cho tiêu dùng trong những năm qua có sự biến động lớn. Đối với thành phần này luôn gia tăng số khách hàng và có nhu cầu tiêu thụ điện tăng cao. Trong những năm gần đây, Điện lực Bắc Từ Liêm luôn đầu tư cải tạo lưới điện kết hợp với nâng cao chất lượng quản lý, kinh doanh dịch vụ khách hàng để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nhân dân trên địa bàn. Điện dùng cho mục đích tiêu dùng hiện nay chiếm 68,27% tổng sản lượng điện thương phẩm của cả Công ty.

Thành phần khác có lượng điện năng tiêu thụ chiếm tỷ trọng 6.62% tổng sản lượng điện thương phẩm của Công ty, tốc độ tăng trưởng trung bình năm 10.85%.

b. Công tác giảm tỷ lệ tổn thất điện năng

Đây là chỉ tiêu quan trọng hàng đầu được Lãnh đạo Công ty quan tâm chỉ đạo sát sao và phấn đấu hoàn thành theo kế hoạch đề ra. Trong những năm qua, Công ty luôn hoàn thành chỉ tiêu tổn thất điện năng của Tổng Công ty giao và tỷ lệ tổn thất thực hiện giảm dần theo từng năm.

Hàng năm, Phòng Kinh doanh phối hợp Phòng Kỹ thuật xây dựng và triển khai kế hoạch theo chương trình giảm tổn thất điện năng, chủ động thực hiện các giải pháp, bao gồm:

- Ban chỉ đạo giảm tổn thất điện năng luôn bám sát chương trình giảm tổn thất điện năng. Giao kế hoạch chỉ tiêu tổn thất điện năng cho các đơn vị thực

hiện, hàng tháng họp kiểm điểm để phân tích, đánh giá, đề ra biện pháp khắc phục trong tháng tiếp theo.

- Phân công nhiệm vụ trong Ban lãnh đạo Công ty và các Phòng tham mưu theo dõi, kiểm tra giám sát. Đội quản lý khu vực quy định trách nhiệm cụ thể đến từng cá nhân quản lý thực hiện chỉ tiêu tổn thất theo từng đường dây trung áp và TBA. Kết hợp công tác đầu tư xây dựng và quản lý vận hành để hoán đổi, cân pha, giảm bán kính cấp điện, nâng cấp tránh tình trạng quá tải.

- Rà soát, cải tạo nhiều công trình lưới trung và hạ thế ở những trạm có tỷ lệ tổn thất cao, lưới cung cấp cũ nát không đảm bảo cho việc kinh doanh bán điện cũng như an toàn cho quá trình cung ứng và sử dụng điện. Ngoài việc tiến hành cải tạo lưới điện hạ thế, Điện lực đã tiến hành củng cố hòm công tơ cũ, kiểm tra và đã phát hiện thay thế những công tơ sai sót không đủ điều kiện kinh doanh.

- Trong quá trình cung ứng và sử dụng điện, công ty điện lực Bắc Từ Liêm đồng bộ hóa toàn bộ công tơ cơ sang công tơ điện tử và các hòm công tơ được đảm bảo an toàn.

- Tăng cường kiểm tra, nâng cao công tác quản lý thiết bị đo đếm điện năng. Quản lý chặt chẽ hệ thống đo đếm đầu nguồn trạm công cộng; Thường xuyên kiểm tra rà soát để phát hiện và khắc phục kịp thời về trường hợp sự cố công tơ, thiết bị của hệ thống đo đếm, các trường hợp vi phạm sử dụng điện hoặc vi phạm hợp đồng mua bán điện.

- Tăng cường công tác kiểm định định kỳ TI, TU, công tơ.

- Thường xuyên theo dõi kiểm tra, giám sát và giao nhiệm vụ cho Đội KTĐ mở hòm kiểm tra từng công tơ đối với TBA có tổn thất bất thường, đồng thời có ngay giải pháp phù hợp để xử lý, khắc phục.

- Chỉ đạo thực hiện tối ưu hoá vận hành lưới điện.

- Tính toán lập phương thức cấp điện hợp lý tránh gây quá tải các đường dây trung áp và hạ áp.

- Kiểm tra, đo điện định kỳ và đột xuất các TBA, các lộ hạ thế, kịp thời phát hiện đầy tải, quá tải, thực hiện cân đảo pha... giảm thiểu tình trạng thất thoát sản lượng do sự cố hệ thống đo đếm.

- Thực hiện chỉ thị 89/HĐBT nay là Thủ tướng Chính phủ, với mong muốn giải quyết dứt điểm tình trạng trộm cắp điện, công tác kiểm tra sử dụng điện đã được tăng cường hơn. Điện lực Bắc Từ Liêm đã phối hợp với Công an quận Bắc Từ Liêm lập nhiều đoàn kiểm tra liên ngành Điện lực - Công an thường xuyên kiểm tra việc sử dụng điện của khách hàng, nhờ đó kịp thời phát hiện ra các hành vi ăn cắp điện, xử lý nghiêm một số trường hợp để làm gương và kết quả là đã thu được hàng chục tỷ đồng (tiền điện truy thu và tiền phạt vi phạm).

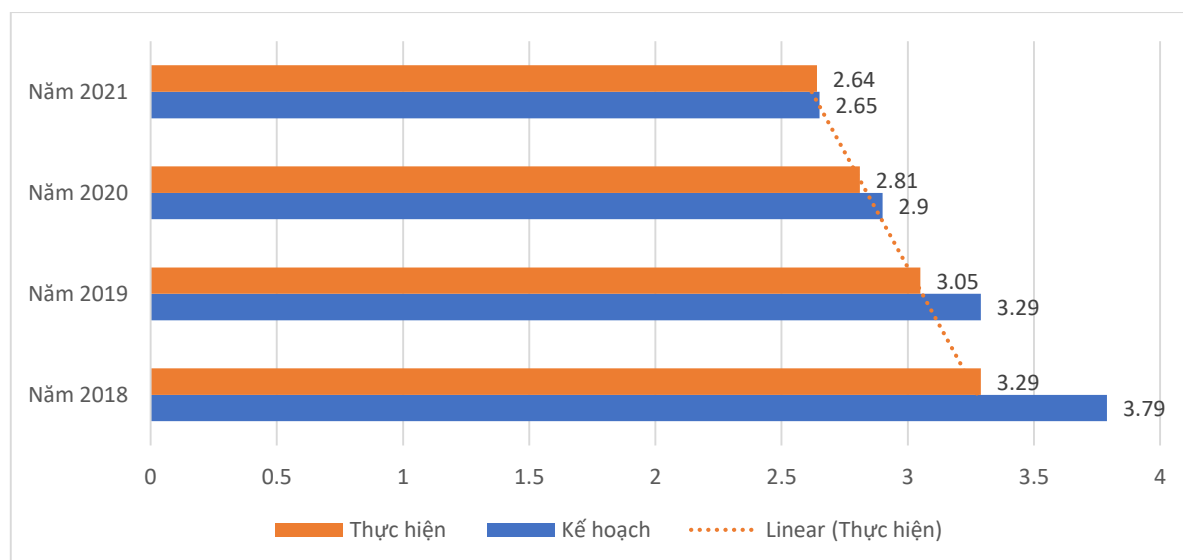
Ngoài những biện pháp trên cùng với một loạt các biện pháp đồng bộ, kịp thời mà trong những năm qua tỷ lệ tổn thất của Điện lực đã giảm đi đáng kể. Đây là thành tích đạt được của Điện lực Bắc Từ Liêm trong kinh doanh bán điện.

Kết quả thực hiện công tác giảm tổn thất như sau:

Bảng 2.6. Tỷ lệ tổn thất điện năng của Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2018 - 2021

Năm 2018			Năm 2019			Năm 2020			Năm 2021		
Kế hoạch	Thực hiện	T.h/K/h (%)	Kế hoạch	Thực hiện	T.h/K/h (%)	Kế hoạch	Thực hiện	T.h/K/h (%)	Kế hoạch	Thực hiện	T.h/K/h (%)
3.79	3.29	-0.5	3.29	3.05	-0.24	2.9	2.81	-0.09	2.65	2.64	-0.01

Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm



Biểu đồ 2.2: Đồ thị tỷ lệ tổn thất điện năng của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2018 - 2021 (Đơn vị: %)

Như vậy, công tác giảm tổn thất điện năng là một nhiệm vụ hết sức quan trọng của ngành điện. Nếu giảm được tổn thất điện năng thì kinh doanh điện năng mới có hiệu quả và đời sống CBCNV mới được nâng cao. Đó là mục tiêu chiến lược của ngành điện nói chung và Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm nói riêng. Từ chỗ xác định được nhiệm vụ quan trọng như vậy toàn thể Điện lực luôn phấn đấu hoàn thành kế hoạch được giao và đưa tỷ lệ tổn thất từ 3.29% năm 2018 xuống còn 2.64% năm 2021 và phấn đấu còn 2,62% năm 2022.

c. Giá bán điện bình quân

Do Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm là một công ty có địa bàn gồm Khu công nghiệp Từ Liêm, Trường đại học Công nghiệp Hà Nội.... vì vậy sản lượng điện thương phẩm tăng cao theo các năm 2017 -2021.

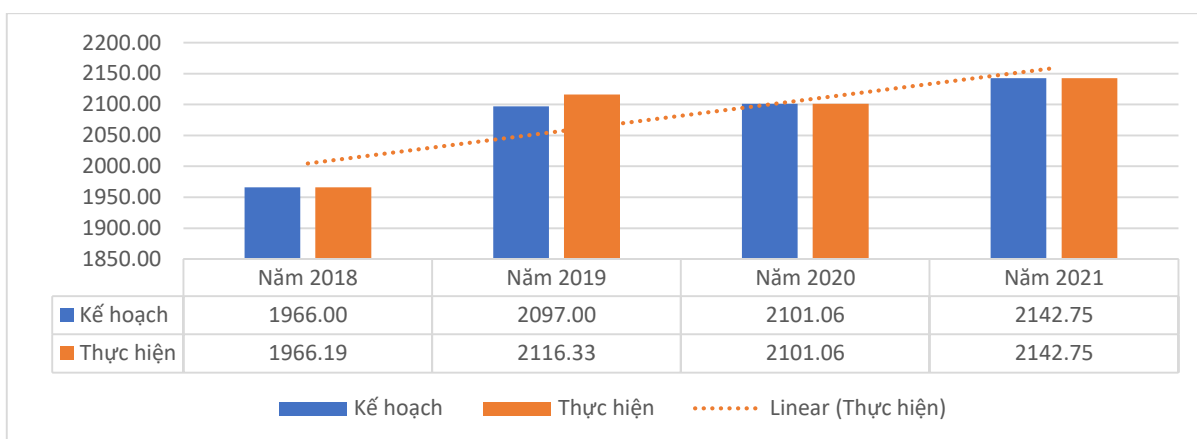
Giá bán điện bình quân của Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2017 – 2021 được nêu ở bảng 2,7 và biểu đồ 2.3.

Bảng 2.7. Giá bán bình quân của Điện lực Bắc Từ Liêm từ 2018 - 2021

(Đơn vị tính: đồng/kWh)

STT	Năm	Kế hoạch	Thực hiện	Thực hiện/Kế hoạch
1	2018	1966.00	1966.19	0.19
2	2019	2097.00	2116.33	19.33
3	2020	2101.06	2101.06	0.00
4	2021	2142.75	2142.75	0.00

Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm.



Biểu đồ 2.3: Biểu đồ thực hiện giá bán điện bình quân của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2018-2021 (đ/kWh)

Như vậy, Giá bán điện bình quân tăng dần qua từng năm, từ 1966.19 đ/kWh (năm 2018) đến 2142.75 đ/kWh (năm 2021), tương đương 176.56 đ/kWh. Để đạt được kết quả trên, Công ty đã triển khai nhiều biện pháp:

Thứ nhất, thực hiện tiếp nhận, xóa bán tổng các khu tập thể, chung cư cao tầng:

Bảng 2.8. Hoạt động xóa bán tổng của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021

STT	Khu Đô Thị, Khu tập thể	Tổng số căn hộ tiếp nhận, xóa bán tổng từ 2017-2021
1	Khu chung cư An Bình (Green star)	1.200
2	Toà C2 Xuân Đình	300
3	Khu chung cư Vinaconex 7	550
4	Chung cư Goldmax City	4.000
5	Khu A Đại học Công nghiệp	200
6	Khu đô thị Tây Hồ Tây	200
7	Khu nhà ở cán bộ Bộ Quốc Phòng Tây Tựu	200
8	Khu nhà ở chiến sỹ Bộ Công An	2
9	Khu nhà ở thấp tầng TP Giao lưu	39
10	Khu thấp tầng Dreamland	35
11	N02-T2 Khu ngoại giao đoàn	132
12	N03 T2 Ngoại giao đoàn	200
13	N03-T1 Ngoại giao đoàn	70
14	N03-T3&T4 Khu ngoại giao đoàn	323
15	N03-T5 Khu ngoại giao đoàn	125
16	N03-T8 Khu ngoại giao đoàn	171
17	N04A – Ngoại giao đoàn	270
18	N04B - Ngoại giao đoàn	300

STT	Khu Đô Thị, Khu tập thể	Tổng số căn hộ tiếp nhận, xóa bán tổng từ 2017-2021
19	Chung cư 789 - Ngoại giao đoàn	700
20	Tòa CT3 Khu nhà ở Cầu Diễn	300
21	Viện hóa	120
	Tổng số	11.435

Như vậy, trong 04 năm qua, Công ty đã thực hiện tiếp nhận, xóa bán tổng với 11.435 KH tại 21 khu tập thể, chung cư cao tầng.

Bảng 2.9. Hiệu quả giá điện sau khi xóa tổng năm 2018 – 2021

TT	Năm	Thực hiện thương phẩm (tr.kWh)	Tăng trưởng Thương phẩm do xóa tổng khu chung cư (tr.kWh)	Giá bán trước xóa tổng khu chung cư (đ/kWh)	Giá bán sau xóa tổng khu chung cư (đ/kWh)	Tăng trưởng doanh thu do tiếp nhận chung cư xóa tổng (tỷ đồng)	Ảnh hưởng đến giá bán điện bình quân của Công ty (đ/kWh)
1	2018	624.235	21.35	1685	2014	7.02	7.46
2	2019	719.827	22.64			7.45	
3	2020	760.942	11.52			3.79	
4	2021	813.931	10.65			3.50	
Tổng cộng		2918.936	66.16			21.77	

Như vậy, qua việc thực hiện xóa tổng, giá bán điện đã được nâng lên rõ rệt: Giá bán điện đã nâng thêm 7.46 đ/kWh so với trước khi thực hiện xóa tổng. doanh thu tiền điện tăng thêm được 5.44 tỷ đồng/năm, đóng góp vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chung của Công ty.

Thứ hai, thực hiện kiểm tra giá bán điện định kỳ.

Tăng cường kiểm tra, giám sát đối với khách hàng nhiều mục đích, nhiều công tơ, truy thu giá trường hợp vi phạm sử dụng điện. Triển khai lắp đặt công tơ 3 giá cho các đối tượng đúng quy định. Thường xuyên kiểm tra tình hình sử dụng điện của khách hàng nhằm phát hiện và xử lý kịp thời. Các trường hợp sai phạm công ty đã thực hiện truy thu đúng quy định, không để thất thoát điện năng tiêu thụ.

Bảng 2.10. Kết quả truy thu công tơ cháy và xử lý vi phạm giá bán điện của Công ty điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021

Năm	Nội dung	Số Biên bản	Sản lượng (kWh)	Thành tiền (đồng)
2018	Truy thu công tơ kẹt, cháy	172	180.222	375.570.725
	Truy thu sai giá	5	12.798	12.411.311
2019	Truy thu công tơ kẹt, cháy	127	258.631	559.214.692
	Truy thu sai giá	1	5.822	5.869.135
2020	Truy thu công tơ kẹt, cháy	106	194.031	401.385.179
	Truy thu sai giá	1	4.205	5.007.286
2021	Truy thu công tơ kẹt, cháy	93	125.397	314.951.047
	Truy thu sai giá	1	3.014	4.724.273

Có thể thấy, thời gian vừa qua việc truy thu công tơ kẹt, cháy, xử lý vi phạm giá điện đã được thực hiện một cách nghiêm chỉnh với 506 biên bản xử lý, từ đó truy thu được 784.120 kWh sản lượng bị hao hụt và nâng cao doanh thu thêm 1,68 tỷ đồng.

Thứ ba, Công ty thực hiện kiểm tra định mức các hộ sử dụng điện sinh hoạt có từ 2 định mức trở lên: Công ty đã kiểm tra được 11.014 trường hợp trong năm, hàng năm đều đạt trên 90% kế hoạch. Đặc biệt đã tập trung vào các khách hàng có sản lượng <50kWh/1 định mức: Kết quả đã cắt, giảm định mức 271 trường hợp.

Bảng 2.11. Kết quả kiểm tra, cắt giảm định mức của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm giai đoạn 2018-2021

Đơn vị: Trường hợp

Năm	Số trường hợp đã kiểm tra	Số cắt, giảm định mức
2018	2.704	72
2019	2.873	65
2020	2.816	70
2021	2.621	64
Doanh thu tăng thêm trung bình năm (tỷ đồng)		0,501 tỷ

Thứ tư: Đẩy mạnh công tác tuyên truyền khách hàng sử dụng điện tiết kiệm, an toàn hiệu quả, đặc biệt tuyên truyền đến khách hàng mua điện 1 giá trong việc hạn chế sử dụng điện vào giờ cao điểm. Tăng cường kiểm tra, giám sát đối với khách hàng nhiều mục đích, nhiều công tơ, truy thu giá trường hợp vi phạm sử dụng điện. Triển khai lắp đặt công tơ 3 giá cho các đối tượng đúng quy định. Thường xuyên kiểm tra tình hình sử dụng điện của khách hàng nhằm phát hiện và xử lý kịp thời. Các trường hợp sai phạm công ty đã thực hiện truy thu đúng quy định, không để thất thoát điện năng tiêu thụ.

Thứ năm: Tăng cường kiểm tra các khách hàng có sản lượng điện tiêu thụ lớn, kiểm tra biểu đồ phụ tải để hướng dẫn, tư vấn cho khách hàng sử dụng đúng công suất đăng ký. Thực hiện dịch chuyển sản xuất vào giờ thấp điểm để giảm mua điện giờ cao điểm và sử dụng năng lượng điện một cách hiệu quả, tiết kiệm.

Thứ sáu: Công ty lập kế hoạch và phổ biến chính sách giá điện cho các đối tượng khách hàng, khách hàng phải chủ động đăng ký để áp lại giá bán điện khi có thay đổi mục đích sử dụng điện.

2.2.2.2. Công tác phát triển khách hàng

Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm có địa bàn hoạt động là một quận đất rộng người đông, nhưng số khách hàng tiêu thụ điện, mua điện còn hạn chế do sự đầu tư của ngành chưa đáp ứng đủ nhu cầu.

2.2.2.3. Công tác xây dựng, sửa chữa lớn, sửa chữa thường xuyên

a. Công tác đầu tư xây dựng

Kế hoạch năm 2021 đầu tư xây dựng 7 công trình với tổng giá trị 51,547 tỷ đồng. Giá trị thực hiện 51.547 tỷ đồng đạt 112% kế hoạch, giải ngân được 46,09 tỷ đồng đạt 96% kế hoạch.

Thực hiện hoàn thành 7 công trình với giá trị 51,547 tỷ đồng (trong đó: 6 công trình điện, 1 công trình về hệ thống xử lý sự cố). Điện lực Bắc Từ Liêm đã xin bổ xung kế hoạch và thực hiện thêm một số công trình:

+ Mua sắm thêm 02 xe ô tô bán tải phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh cho các Chi nhánh điện.

+ Tiếp nhận khu điện khách hàng bàn giao khu Tây Hồ Tây

Ngoài kế hoạch ĐTXD của Điện lực Bắc Từ Liêm, trên địa bàn còn triển khai tiếp nhận dự án thuộc nguồn vốn vay ngân hàng quốc tế.

Dự án DEP : Xây dựng đường trục lộ 491E1.33 đi TBA Tây Tựu 4, hạ áp 372E1.6 từ 35kV xuống 22kV khép mạch với lộ 492E1.33 và xây dựng đường trục lộ 492E1.33 đi TBA Tây Tựu 5 khép mạch với lộ 491E1.33 đang trong giai đoạn hoàn thiện.

b. Sửa chữa lớn và thanh thải cáp viễn thông

Kế hoạch năm 2021 thực hiện 13 hạng mục với giá trị KH là 29,517 tỷ đồng. Giá trị thực hiện là 28,211 tỷ đồng tiết kiệm chi phí 4,42% so với kế hoạch

Năm 2021 thực hiện hoàn thành 5 hạng mục thanh thải cáp viễn thông và hạch toán vào giá thành đạt 100% kế hoạch

2.2.2.4. Công tác quản lý kỹ thuật, điều hành lưới điện và an toàn lao động

Đối với công tác điều hành lưới điện: Năm 2021, tình hình sự cố lưới điện trung thế trên địa bàn như sau:

+ Xảy ra 451 lần sự cố thoáng qua giảm 188 vụ so với cùng kỳ năm 2017, 226 lần sự cố vĩnh cửu giảm 60 vụ so với cùng kỳ năm 2017.

+ Suất sự cố vĩnh cửu trung bình là 0,408 giảm 0,124 so với cùng kỳ năm 2006.

+ Toàn Điện lực cháy 24 máy biến áp phân phối, tăng 2 máy biến áp so với cùng kỳ năm 2006.

+ Đóng điện thêm 186 trạm biến áp phân phối với tổng dung lượng đạt 44.817 KVA và 140,3 km đường dây trung thế.

+ Sản lượng điện mất do sự cố và chủ động cắt gần 7 triệu kWh tăng 0,58 triệu kWh so với cùng kỳ năm 2017.

Công tác lưới điện ngày càng được củng cố, sửa chữa, làm mới nhiều nên suất sự cố vận hành trên lưới giảm theo thời gian. Điện lực Bắc Từ Liêm đã cố gắng khắc phục nhiều yếu tố tác động để khi có sự cố thì giải quyết xử lý nhanh chóng, hạn chế thời gian mất điện.

Đối với công tác quản lý kỹ thuật: Việc kiểm tra định kỳ, đột xuất công tác an toàn tại hiện trường được thực hiện nghiêm túc và xử lý kịp thời. Các dụng cụ kỹ thuật an toàn, phương tiện bảo vệ cá nhân được cấp phát đầy đủ. Chế độ phiếu công tác, phiếu thao tác, phiếu giám sát an toàn, cập nhật các loại đầu sổ được thực hiện nghiêm túc. Trong năm qua đã bồi huấn kiểm tra quy trình kỹ thuật an toàn cho hơn 206 lượt CNV, huấn luyện, cấp chứng chỉ cho 26 CBCNV.

Đối với công tác an toàn lao động: Với sự chỉ đạo, kiểm tra công tác an toàn thường xuyên và các đơn vị thực hiện tốt nên trong năm 2021 không xảy ra vụ tai nạn lao động nào.

2.3. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh giai đoạn 2017 - 2021 ở Điện lực Bắc Từ Liêm.

Qua số liệu ở Bảng 1.2 (Tình hình phân bổ lao động tại Điện lực Bắc Từ Liêm năm 2017 - 2021), Bảng 1.3 (Tình hình vốn và tài sản tại Điện lực Bắc Từ Liêm), Bảng 2.1 (Báo cáo kết quả kinh doanh của Điện lực Bắc Từ Liêm 2017 - 2021) và Bảng phụ lục ta tính toán được các chỉ tiêu đã đề cập ở mục 1.1.2 (Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh) như sau:

**Bảng 2.12. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh giai đoạn
2017-2021 của Điện lực Bắc Từ Liêm**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
<i>Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>						
- Khả năng thanh toán hiện hành		0,624	0,672	0,63	0,507	0,511
- Khả năng thanh toán nhanh		0,647	0,638	0,599	0,478	0,494
<i>Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính</i>						
- Chỉ số nợ	%	45,95	50,67	54,13	58,86	55,59
- Chỉ số thanh toán lãi vay	%	15,1	15,54	14,93	14,64	13,59
- Hệ số cơ cấu tài sản cố định	%	60,42	66,36	66,64	70,63	72,03
- Tỷ suất tự tài trợ	%	54,26	49,33	45,87	41,14	44,41
<i>Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>						
- Vòng quay hàng tồn kho	vòng	2,33	2,41	2,52	2,87	1,49
- Vòng quay vốn lưu động	vòng	6,21	3,34	3,04	2,86	3,16
- Hiệu suất sử dụng TSCĐ		4,07	1,69	1,52	1,19	1,23
- Hiệu suất sử dụng tài sản		16,93	15,36	13,06	8,71	9,00
<i>Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>						
- ROS	%	13,34	13,29	12,43	12,14	11,07
- ROA	%	2,27	2,04	1,62	1,06	1,00
- ROE	%	4,22	4,14	3,54	2,57	2,24

Các chỉ tiêu về tài chính được tính toán qua bảng trên cho thấy một thực trạng kinh doanh ở Điện lực Bắc Từ Liêm qua những năm qua. Cụ thể như sau:

2.3.1. Về khả năng thanh toán

Đối với khả năng thanh toán hiện hành, nó biểu hiện mối quan hệ giữa TSLĐ của doanh nghiệp đối với các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này đo lường khả năng đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng TSLĐ của doanh

nghiệp. Qua bảng số liệu phân tích trên cho thấy trong những năm qua, Điện lực không có khả năng thanh toán hiện hành (chỉ số này luôn < 1), điều này có nghĩa là TSLĐ của doanh nghiệp không đủ đảm bảo khả năng thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn. Nguyên nhân của tình trạng này là do TSLĐ của doanh nghiệp luân chuyển quá chậm, các khoản phải thu (đặc biệt là phải thu tiền điện của khách hàng) ứ đọng không thu tiền được (khách hàng thường xuyên chậm trễ việc trả tiền điện), nguyên vật liệu tồn kho không đưa được vào SXKD kịp thời, chi phí SXKD dở dang lớn gây tồn đọng vốn. Bên cạnh đó, các khoản nợ ngắn hạn của Điện lực tăng rất mạnh trong những năm qua (đặc biệt là phải trả các đơn vị nội bộ, CBCNV, trả cho người bán,...). Trong cơ cấu tài chính của Điện lực thì chỉ số nợ luôn $> 50\%$ và phần lớn trong số đó là các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, đây chỉ là chỉ tiêu phản ánh một cách khái quát khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và mang tính chất hình thức vì đối với doanh nghiệp trong ngành điện, chiếm phần lớn trong cơ cấu tài sản là TSCĐ chứ không phải là TSLĐ, biện pháp cơ bản nhất nhằm cải thiện chỉ tiêu này là gia tăng nguồn vốn ổn định (vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn) thay cho các khoản nợ ngắn hạn.

Đối với khả năng thanh toán nhanh, không có cơ sở để yêu cầu chỉ tiêu này phải bằng bao nhiêu vì trong các khoản nợ ngắn hạn, có những khoản đã và sẽ đến hạn ngay thì mới có nhu cầu thanh toán nhanh, còn các khoản chưa đến hạn thì sẽ không có nhu cầu thanh toán nhanh. Tuy nhiên, số liệu tính toán được về chỉ tiêu này chỉ ra rằng, khả năng thanh toán nhanh của Điện lực có xu hướng giảm đi rõ rệt. Nói một cách khác, khả năng đối phó nhanh với các khoản nợ đến hạn phải trả của Điện lực là không tốt.

2.3.2. Về cơ cấu tài sản

Trong cơ cấu tài sản của Điện lực thì TSCĐ chiếm phần lớn và tăng nhanh qua các năm (66,36% năm 2017 lên đến 72,03% năm 2021). Để có thể tiến hành kinh doanh điện năng, Điện lực Bắc Từ Liêm phải tổ chức một hệ thống lưới truyền tải phân phối, đem điện năng đến tận nơi tiêu dùng. Do đặc điểm trên nên cơ cấu vốn, vốn cố định của Điện lực Bắc Từ Liêm chiếm tỷ

trọng lớn. Tài sản cố định của Điện lực Bắc Từ Liêm chủ yếu dưới dạng các hệ thống lưới điện và trạm biến áp cao, trung và hạ áp. Trong hoạt động SXKD, Điện lực cần tiến hành xây dựng, cải tạo các công trình lưới điện phân phối, bảo dưỡng,... và nguồn vốn tài trợ cho hoạt động này chủ yếu lấy từ vốn lưu động.

Tuy nhiên, tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng tài sản (hay nguồn vốn) có xu hướng giảm dần do tốc độ tăng của nguồn vốn chủ sở hữu qua các năm thấp hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của các khoản nợ phải trả (nhất là các khoản nợ ngắn hạn). Điều này cho thấy, khả năng kinh doanh độc lập mà không phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài của Điện lực là ngày càng xấu đi.

2.3.3. Về đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh

Để tiến hành hoạt động SXKD, doanh nghiệp cần có TSCĐ và TSLĐ. Để hình thành hai loại tài sản này phải có các nguồn vốn tài trợ tương ứng bao gồm nguồn vốn ngắn hạn và nguồn vốn dài hạn.

- Nguồn vốn ngắn hạn là nguồn vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong khoảng thời gian dưới 1 năm cho hoạt động SXKD bao gồm các khoản nợ ngắn hạn, nợ quá hạn, nợ nhà cung cấp và nợ phải trả ngắn hạn khác. Đối với Điện lực Bắc Từ Liêm thì nguồn vốn này luôn chiếm từ 50 - 55% cơ cấu nguồn vốn trong những năm qua.

Nguồn vốn dài hạn trước hết được đầu tư để hình thành TSCĐ, phần dư của nguồn vốn dài hạn và nguồn vốn ngắn hạn được đầu tư hình thành TSLĐ. Chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn với TSCĐ hay giữa TSLĐ với nguồn vốn ngắn hạn được gọi là vốn lưu động thường xuyên.

VLĐ thường xuyên = Nguồn vốn dài hạn - TSCĐ và đầu tư dài hạn

Mức độ an toàn của tài sản ngắn hạn phụ thuộc vào mức độ của VLĐ thường xuyên. Qua bảng phụ lục, ta tính toán được VLĐ thường xuyên của Điện lực như sau:

Bảng 2.13. Vốn lưu động thường xuyên giai đoạn từ 2017-2021 của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm

(Đơn vị: đồng)

Năm	Nguồn vốn dài hạn	TSCĐ và đầu tư dài hạn	VLĐ thường xuyên
2017	187.217.406.373	726.785.616.601	-539.568.210.228
2018	343.701.543.372	846.639.281.482	-502.937.738.110
2019	349.082.592.702	856.421.499.646	-507.338.906.944
2020	374.320.698.550	836.394.301.958	-462.073.603.408
2021	431.632.138.584	833.914.709.789	-402.282.571.205

Như vậy có thể thấy rằng, nguồn vốn thường xuyên < 0 , tức là nguồn vốn dài hạn không đủ đầu tư cho TSCĐ. Điện lực Bắc Từ Liêm phải đầu tư vào TSCĐ một phần nguồn vốn ngắn hạn, cán cân thanh toán của doanh nghiệp mất thăng bằng, doanh nghiệp phải dùng một phần TSCĐ để thanh toán nợ ngắn hạn đến hạn phải trả.

VLĐ thường xuyên là một chỉ tiêu tổng hợp rất quan trọng để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, để qua đó có thể nhận ra hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp là như thế nào. Ngoài khái niệm VLĐ thường xuyên được phân tích trên đây, nghiên cứu tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh thì ta còn có thể sử dụng chỉ tiêu nhu cầu VLĐ thường xuyên để phân tích.

Nhu cầu VLĐ thường xuyên là lượng vốn ngắn hạn doanh nghiệp cần để tài trợ cho 1 phần TSLĐ, đó là hàng tồn kho và các khoản phải thu.

Nhu cầu VLĐ thường xuyên = Tồn kho và các khoản phải thu - Nợ ngắn hạn

Qua bảng phụ lục ta tính toán được nhu cầu VLĐ thường xuyên của Điện lực Bắc Từ Liêm 2017 - 2021 như sau:

**Bảng 2.14. Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên giai đoạn 2017-2021
của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm**

(Đơn vị: đồng)

Năm	Tồn kho và các khoản phải thu	Nợ ngắn hạn	Nhu cầu VLĐ thường xuyên
2017	23.811.627.334	242.146.082.271	-218.334.454.937
2018	-5.826.009.978	160.062.559.488	-165.888.569.466
2019	-11.690.534.654	66.341.803.497	-78.032.338.151
2020	-56.496.431.908	-49.303.640.968	-7.192.790.940
2021	-59.224.032.870	-62.770.365.315	3.546.332.445

Số liệu tính toán được ở bảng trên cho thấy, nhu cầu VLĐ thường xuyên < 0 có nghĩa là các nguồn vốn ngắn hạn từ bên ngoài đã thừa để tài trợ sử dụng ngắn hạn của doanh nghiệp. Điện lực không cần nhận vốn ngắn hạn để tài trợ cho chu kỳ kinh doanh, xảy ra tình trạng mất cân đối trong nguồn vốn ngắn hạn và dài hạn (vốn ngắn hạn nhiều, vốn dài hạn ít). Giải pháp của tình trạng này là Điện lực cần:

- Tăng cường vốn vay dài hạn.
- Giải phóng hàng tồn kho: Tăng thu tiền điện từ khách hàng để trả nợ ngắn hạn.
- Giảm đầu tư dài hạn.

2.3.4. Về khả năng sinh lời

Qua số liệu tính toán được cho thấy, cả ba chỉ tiêu ROS (tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu), ROA (lợi nhuận trên tài sản), ROE (lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu) đều có xu hướng giảm qua các năm cho ta một kết luận rằng hoạt động SXKD của Điện lực trong những năm qua không hiệu quả, khả năng quản lý chi phí của ban lãnh đạo là kém mặc dù được tổ chức tương đối phù hợp. Do đó, câu hỏi đặt ra là chất lượng lãnh đạo, CBCNV của Điện lực là như thế nào? Phần lợi nhuận dành cho chủ sở hữu doanh nghiệp (Nhà nước) thường là phần

lợi nhuận mang lại từ hoạt động SXKD của doanh nghiệp sau khi đã trang trải chi phí huy động vốn. Qua bảng số liệu cho thấy $ROS > ROA$, tức là tỷ suất sinh lời trên tài sản của Điện lực lớn hơn chi phí sử dụng vốn nên phần chênh lệch đó sẽ là cơ sở để Điện lực tiến hành cơ cấu lại hoạt động SXKD của mình sao cho có hiệu quả.

Như vậy, qua các con số trên cho ta thấy một cách tổng quát thực trạng về hiệu quả kinh doanh điện năng ở Điện lực Bắc Từ Liêm trong những năm qua đó là hiệu quả hoạt động SXKD giảm rõ rệt. Tăng sản lượng điện thương phẩm qua các năm, tỷ lệ tổn thất điện năng cũng giảm, giá bán điện bình quân tăng, do đó việc tăng doanh thu tiền điện trong những năm qua là điều tất yếu. Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế không có sự chuyển biến, thậm chí giảm mạnh vào năm 2021. Lợi nhuận sau thuế giảm là do năm 2021 Công ty thực hiện giảm tiền điện, giá điện cho các Tổ chức, Doanh nghiệp và người dân theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ (do ảnh hưởng của dịch Covid 19).

Tuy nhiên, việc tiết kiệm chi phí cũng nằm trong một giới hạn nhất định. Điện lực cần vốn để tiến hành SXKD và chi phí SXKD sẽ luôn tăng qua các năm để đáp ứng nhu cầu sử dụng điện ngày càng tăng trên địa bàn. Vấn đề là ở chỗ làm thế nào để tốc độ tăng doanh thu tiền điện cao hơn hẳn tốc độ tăng chi phí SXKD. Do đó, việc tăng sản lượng điện thương phẩm cùng với việc giảm tỷ lệ tổn thất điện năng và đặc biệt là tăng giá bán điện bình quân lên cao hơn nữa sẽ giúp cho Điện lực khắc phục được tình trạng này.

2.3.5. Về hiệu quả sử dụng vốn

a. Hiệu quả sử dụng tổng vốn

Hiệu quả sử dụng tổng vốn được đánh giá thông qua các chỉ tiêu tài chính. Để đánh giá hiệu quả sử dụng tổng vốn ta xem xét, phân tích các chỉ tiêu sau:

**Bảng 2.15. Hiệu quả sử dụng tổng vốn giai đoạn 2017-2021 của
Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm**

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1. Doanh thu	1.024,7551400	1.241,3439499	1.536,7729636	1.611,8823474	1.756,7007247
2. Lợi nhuận sau thuế	2,5346937	21,4455394	-9,7447784	10,3719131	8,5589452
3. Tổng vốn	789,7263055	868,3979181	863,3054541	785,9798384	786,7302186
4. Hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn (1:3)	1,29	1,42	1,78	2,05	2,23
5. Tỷ suất LNST/DT (2:1)	0,25%	1,73%	-0,63%	0,64%	0,49%
6. Tỷ suất LNST/vốn (2:3)	0,32%	2,47%	-1,13%	1,32%	1,09%

* *Hiệu suất sử dụng tổng vốn*: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Nó được xác định bằng cách chia doanh thu bán điện thu được cho tổng vốn.

Qua bảng phân tích trên ta thấy: Năm 2017, 1 đồng vốn tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,29 đồng doanh thu; Năm 2018 tăng 0,13 đồng (tương ứng với 10,07%) so với năm 2017; Năm 2019 tăng 0,36 đồng (tương ứng với 25,35%) so với năm 2018; Năm 2020 tăng 0,27 đồng (tương ứng với 15,17%) so với năm 2018; Năm 2021 tăng 0,18 đồng (tương ứng với 8,78%) so với năm 2020.

Hàng năm vốn đầu tư vào SXKD tăng, doanh thu cũng tăng lên nhưng hiệu suất sử dụng tổng vốn tăng, điều này là do tổng vốn của Điện lực tăng lên với tốc độ tăng chậm hơn tốc độ tăng doanh thu. Hơn nữa trong những năm này tỷ suất trên tổng vốn lại tăng đều cho thấy việc tăng vốn kinh doanh của Công ty là hiệu quả.

** Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:*

+ Tỷ suất lợi nhuận trên một đồng doanh thu: Được xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế cho doanh thu bán điện thu được. Nó cho biết trong 100 đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Qua bảng phân tích trên ta thấy: Năm 2017, trong 100 đồng doanh thu có 0,25 đồng lợi nhuận; Năm 2018 tăng 1,48 đồng (tương ứng với 498%) so với năm 2017; Năm 2019 giảm 2,36 đồng (tương ứng với -36,7%) so với năm 2018; Năm 2020 tăng 1,28 đồng (tương ứng với 101%) so với năm 2019; Năm 2021 giảm 0,16 đồng (tương ứng với 24,28%) so với năm 2020.

Như vậy, ta thấy rằng từ năm 2017 đến năm 2018 doanh thu tăng lên khá nhanh với tốc độ tăng cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế. Còn đối với năm 2019, lợi nhuận sau thuế lại giảm, trong khi năm 2020 tăng lên đáng kể. Điều này làm cho tỷ suất lợi nhuận trên một đồng doanh thu năm 2021 tăng so với năm 2017. Nó cho biết rằng chi phí, các khoản phải thu và tồn kho tăng rất nhanh làm cho doanh thu tăng nhưng lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm. Điện lực cần có các giải pháp để thu hồi các khoản phải thu và giải phóng tồn kho, đồng thời tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận.

+ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh: Chỉ tiêu này được xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế thu được cho tổng vốn kinh doanh. Nó phản ánh 100 đồng vốn bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Qua bảng phân tích trên ta thấy: Năm 2017, 100 đồng vốn bỏ ra thu được 0,32 đồng lợi nhuận; Năm 2018 giảm 2,15 đồng (tương ứng với 87%) so với năm 2017; Năm 2019 giảm 3,06 đồng (tương ứng với -145,7%) so với năm 2018; Năm 2020 tăng 2,45 đồng (tương ứng với 216%) so với năm 2019; Năm 2020 giảm 0,23 đồng (tương ứng với -36%) so với năm 2020.

Như vậy, tỷ suất lợi nhuận qua các năm giảm dần với tốc độ giảm khá nhanh, một phần là do vốn kinh doanh ngày càng tăng cao làm cho tỷ suất lợi nhuận trên vốn giảm. Ngoài ra còn phải kể đến lợi nhuận tăng không đáng kể thậm chí còn giảm mạnh vào năm 2021. Lợi nhuận tăng không đáng kể là do

năm 2021 Công ty thực hiện giảm tiền điện, giá điện cho các Tổ chức, Doanh nghiệp và người dân theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ (do ảnh hưởng của dịch Covid 19).

b. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là một bộ phận quan trọng trong tổng số vốn sản xuất kinh doanh. Việc sử dụng vốn cố định có hiệu quả hay không sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Điện lực.

Bảng 2.16. Hiệu quả sử dụng vốn cố định giai đoạn 2017-2021 của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1. Doanh thu	1.024.755.140.039	1.241.343.949.909	1.536.772.963.617	1.611.882.347.352	1.756.700.724.745
2. Lợi nhuận	2.534.693.665	21.445.539.447	-9.744.778.424	10.371.913.092	8.558.945.162
3. VCD bình quân	187.217.406.373	343.701.543.372	349.082.592.702	37.432.069.855	431.632.138.584
4. Hiệu suất sử dụng VCD (1:3)	5,47	3,61	4,40	43,06	4,07
5. Hàm lượng VCD (3:1)	0,18	0,27	0,22	0,02	0,24
6. Mức doanh lợi VCD (2:3)	1,35%	6,24%	-2,79%	27,71%	1,98%

* *Hiệu suất sử dụng vốn cố định*: Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng VCD tham gia vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Nó được xác định bằng cách chia doanh thu bán điện thu được cho VCD bình quân.

Năm 2017, 1 đồng VCD tham gia vào sản xuất kinh doanh đem lại 5,47 đồng doanh thu; Năm 2018 giảm 1,86 đồng (tương ứng với -34%) so với năm 2017; Năm 2019 tăng 0,79 đồng (tương ứng với 21,88%) so với năm 2018; Năm 2020 tăng 38,66 đồng so với năm 2019; Năm 2021 giảm 38,99 đồng so với năm 2020.

Như vậy, trong những năm qua, Điện lực đã huy động vốn để đầu tư xây dựng cơ sở vật chất mở rộng SXKD cũng như đầu tư sửa chữa và xây mới các trạm điện, lưới điện nhưng những công trình này vẫn chưa phát huy hết tác dụng, do đó mà hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm.

* *Hàm lượng vốn cố định*: Chỉ tiêu này phản ánh số vốn cố định cần thiết để tạo ra một đồng doanh thu. Nó được xác định bằng cách chia VCD bình quân cho doanh thu bán điện thu được.

Qua bảng phân tích ta thấy, hàm lượng vốn cố định hàng năm tăng dần tức là lượng vốn cố định cần thiết để tạo ra một đồng doanh thu qua các năm tăng: Năm 2018 tăng so với 2017 là 0,11 đồng; Năm 2019 giảm so với năm 2018 là 0,05 đồng; Năm 2020 giảm so với năm 2019 là 0,2 đồng; Năm 2021 tăng so với năm 2020 là 0,22 đồng. Điều này đòi hỏi Công ty phải có các biện pháp để điều chỉnh để tiết kiệm chi phí.

* *Mức doanh lợi vốn cố định*: Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn cố định mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó được xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế thu được cho VCD bình quân.

Qua bảng phân tích ta thấy: Năm 2018 tăng 4,89 đồng so với năm 2017; Năm 2019 giảm 9,03 đồng so với 2018; Năm 2020 tăng 30,5 đồng so với năm 2019; Năm 2021 giảm 25,73 đồng so với năm 2020. Do không tiết kiệm được chi phí cố định cho SXKD cộng với các khoản chi phí khác như chi phí quản lý doanh nghiệp, hành chính sự nghiệp... khá cao nên làm cho mức doanh lợi vốn cố định của doanh nghiệp giảm.

Như vậy, Điện lực đã sử dụng vốn cố định chưa có hiệu quả, mặc dù đã đầu tư mở rộng sản xuất, tăng doanh thu đều đặn qua các năm, song mức doanh lợi của vốn cố định giảm. Điện lực cần tìm cách khắc phục tình trạng này.

2.4. Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh ở Điện lực Bắc Từ Liêm.

2.4.1. Thành tựu đạt được

- Đẩy mạnh ứng dụng khoa học công nghệ trong kinh doanh phục vụ khách hàng

Trong những năm qua, Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm luôn tiên phong ứng dụng KH&CN trong quản lý, điều hành đặc biệt là trong công tác kinh doanh dịch vụ khách hàng, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và thỏa mãn yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Công ty là đơn vị tiên phong triển khai cung cấp các dịch vụ điện qua phương thức điện tử. Khách hàng không cần phải đến quầy giao dịch điện lực vẫn có thể được cung cấp đầy đủ các dịch vụ về điện thông qua môi trường mạng. Đa dạng hóa hình thức chăm sóc khách hàng, ngoài các kênh của Trung tâm Chăm sóc khách hàng như, Tổng đài 19001288, Website <http://cskh.evnhanoi.com.vn/>, email evnhanoi@evnhanoi.vn, Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm còn qua ứng dụng công nghệ để có thể kết nối với khách hàng qua thiết bị di động, trên Zalo...

Các hình thức thông tin đến khách hàng về các chủ trương của Công ty cũng được đa dạng hóa. Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã thực hiện gửi thông báo tạm ngừng cấp điện theo kế hoạch, thông báo mất điện khi có sự cố và thời gian dự kiến cấp điện trở lại, thông báo thay định kỳ công tơ, phiên ghi chỉ số công tơ, các tin nhắn chăm sóc khách hàng..... qua SMS/Zalo/Email... giúp khách hàng nhanh chóng nhận được thông tin, giảm chi phí về in tài liệu cũng như nhân lực cho Công ty.

Ứng dụng KH&CN còn được triển khai áp dụng trong công tác quản lý thiết bị đo đếm và ghi chỉ số công tơ. Công ty đã thực hiện thay thế 100% công tơ cơ khí sang công tơ điện tử có tích hợp công nghệ đo xa, nâng cao tính chính xác, độ tin cậy trong công tác ghi chỉ số. Việc ứng dụng công tơ điện tử đo xa đã giúp Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm minh bạch công tác ghi chỉ số công tơ hàng tháng. Khách hàng sử dụng điện có thể trực tiếp kiểm tra sản lượng điện tiêu thụ trên website của EVNHANOI; thậm chí có thể thống kê sản lượng điện tiêu thụ hàng tháng, hàng quý, tra cứu lượng điện tiêu thụ của năm trước, để có những biện pháp tiết kiệm điện phù hợp.

+ Xây dựng các mô hình quản lý thích hợp như các tổ quản lý tổng hợp, điều độ lưới điện đi đôi với đại tu sửa chữa, tổ kiểm tra điện cùng với việc hoàn thiện các phòng ban chức năng đã góp phần quan trọng trong thực hiện tốt nhiệm vụ kinh doanh điện năng của Điện lực Bắc Từ Liêm đề ra.

+ Hoàn thiện phương thức quản lý từ ký hợp đồng đến theo dõi thanh toán thu tiền điện. Các biện pháp thực hiện khá đồng bộ góp phần làm tốt công tác thu tiền điện phát sinh, giảm nợ đọng.

+ Chú trọng các giải pháp kỹ thuật tăng cường đầu tư cải tạo hệ thống trạm biến áp, lưới điện, không ngừng mở rộng mạng lưới tới các địa bàn tiêu thụ. Nhờ đó thị trường tiêu thụ được mở rộng, giảm dần tổn thất điện năng do nguyên nhân lạc hậu kỹ thuật gây ra. Cùng với quá trình đầu tư, nâng cấp đổi mới, mạng lưới điện là quá trình tăng cường bồi huấn quản lý kỹ thuật, giảm các sự cố kỹ thuật và nhanh chóng khắc phục khi có sự cố xảy ra.

+ Về lao động: Điện lực Bắc Từ Liêm đã thu hút được người lao động trong địa bàn thành phố Hà Nội, tạo điều kiện cho nhiều nhân lực có công ăn, việc làm ổn định và góp phần cho sự phát triển ở quận Bắc Từ Liêm nói riêng và cả nước nói chung.

2.4.2. Hạn chế, bất cập và nguyên nhân

Trong những năm qua, bên cạnh những thành tựu đạt được đáng khích lệ thì công tác kinh doanh điện năng của Đơn vị còn rất nhiều tồn tại cần khắc phục:

* *Về công tác tiết kiệm chi phí trong SXKD*: Nhân tố này tác động không nhỏ đến kết quả hoạt động kinh doanh của Điện lực. Mặc dù vậy, trong những năm qua, công tác này vẫn chưa được tập thể CBCNV Điện lực Bắc Từ Liêm quán triệt, tình trạng sử dụng lãng phí tài sản công vẫn còn tồn tại. Nhược điểm này trách nhiệm trước hết thuộc về ban lãnh đạo Điện lực, chưa có biện pháp tuyên truyền, cơ chế thưởng phạt rõ ràng,... để cho tình trạng này xảy ra trong những năm gần đây ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Điện lực.

* *Về điều hành lưới điện:* Một số vùng lưới điện đã quá cũ nát, đã lâu không được cải tạo, thay thế nên rất khó khăn trong công tác quản lý và kinh doanh điện năng. Trong khi đó nguồn vốn đầu tư phải được xây dựng kế hoạch và có lộ trình.

* *Về phát triển khách hàng:* Tính đến 31/12/2021, Điện lực có 111.921 hợp đồng sử dụng điện chiếm hơn 4.09% số hợp đồng của EVNHANOI (2.736.944 hợp đồng) ; số lượng công tơ lắp đặt là 112.918 cái, chiếm tỷ trọng 4,11% số công tơ EVNHANOI (2.745.923 cái). Do việc kinh doanh điện năng có những đặc thù riêng như tiêu dùng trước trả tiền sau, ngành điện còn giữ vị thế độc quyền trong kinh doanh điện năng, số lượng khách hàng đông, rải rác phân tán rộng nên đòi hỏi phải có phương pháp và lực lượng quản lý vừa đủ, mạnh và thích hợp đảm bảo cho Điện lực hoạt động có hiệu quả, đồng thời tạo điều kiện giải quyết nhanh chóng những yêu cầu của khách hàng.

Hiện nay công tác quản lý khách hàng và phương pháp kinh doanh điện năng tuy đã được cải thiện nhưng so với yêu cầu thực tế đặt ra vẫn chưa đáp ứng được. Vừa quản lý tất cả khách hàng vừa xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng là một đòi hỏi quan trọng, cấp thiết đối với đơn vị trong thời gian tới.

* *Về tổn thất điện năng:* Hiện nay vấn đề tổn thất điện năng là một vấn đề bất cập, ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình kinh doanh điện năng gây nên tình trạng tổn thất gồm các nguyên nhân sau:

- + Do sự cũ kỹ của lưới điện, bán kính cấp điện quá lớn, không đảm bảo an toàn kỹ thuật gây nên thất thoát điện trong quá trình truyền tải ở các ranh giới, đầu mối của đường dây.

- + Do một số thiết bị chuyên dùng chưa đạt được chất lượng tin cậy nên tình trạng, chết, cháy, hỏng hóc ở các trạm biến áp, đường dây và các thiết bị đo đếm thường xuyên xảy ra.

- + Việc kiểm tra và thay thế công tơ TU, TI chưa kịp thời mà đặc biệt là những nơi mới tiếp nhận bán điện đến tận hộ dẫn đến tổn thất cao.

+ Trong công tác quản lý của Điện lực Bắc Từ Liêm còn chưa chặt chẽ dẫn đến tình trạng lấy cắp điện vẫn còn mặc dù Điện lực đã tiến hành kiểm tra xử lý nghiêm nhưng mức độ vi phạm vẫn không giảm.

+ Việc thực hiện quy trình kinh doanh bán điện như lập hoá đơn, truy thu, thoái hoàn, quản lý hóa đơn... còn chưa đúng. Nghiệp vụ kinh doanh và tinh thần trách nhiệm của các nhân viên làm việc trực tiếp chưa cao nên việc áp giá điện còn thiếu chính xác, gây thất thoát cho Điện lực. Việc thực hiện các chế độ báo cáo hàng kỳ chưa nghiêm túc.

+ Thủ tục ký kết hợp đồng còn gây nhiều phiền hà cho khách hàng, vẫn còn xảy ra tình trạng nhầm lẫn khách hàng giữa các trạm biến áp khiến công việc tính toán không chính xác.

Tuy nhiên, cũng không thể phủ nhận những cố gắng mà Đảng bộ, lãnh đạo và CBCNV Điện lực Bắc Từ Liêm đã cố gắng đưa tỷ lệ tổn thất điện năng xuống còn hơn 2.64% năm 2021, so với trung bình 3.55% của EVNHANOI.

* *Công tác áp giá bán điện:* Năm 2021, giá điện bình quân của Điện lực là 2142.75 đ/kWh, tăng 176.56 đồng/kWh so với năm 2018. Năm 2020 – 2021 thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Công ty đã triển khai các đợt giảm giá bán điện, giảm tiền điện cho các khách hàng ảnh hưởng bởi Covid-19 với số tiền hơn 70 tỷ đồng đã làm giảm doanh thu và giá bán điện bình quân của Công ty.

* *Về nhân lực:*

+ Số lao động có trình độ từ đại học trở lên chiếm 61,66 % (119 lao động). Phần lớn trong đó tốt nghiệp các ngành: hệ thống điện, kỹ thuật điện, tự động hóa, kinh tế, tài chính. Đây là những ngành học phù hợp và cơ bản đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty.

+ Lực lượng công nhân kỹ thuật và trình độ cao đẳng chiếm 38,34% (73 lao động), được đào tạo cơ bản từ các trường đào tạo nghề trong và ngoài ngành. Đây là lực lượng lao động chủ yếu ở các khâu sản xuất kinh doanh trực tiếp của đơn vị, là lực lượng chủ yếu trong các khâu quản lý vận hành lưới điện, ghi chỉ số công tơ, quản lý khách hàng, thu tiền điện...

- Về cơ cấu tuổi đời của lao động:

+ Độ tuổi bình quân lao động tại Công ty là 38,76 tuổi. Đây là lực lượng lao động được đào tạo cơ bản đúng chuyên ngành điện tại các trường đào tạo nghề trong và ngoài ngành, có sức khỏe tốt, đáp ứng được yêu cầu về công tác quản lý vận hành, kinh doanh bán điện của Công ty.

Đánh giá về lực lượng lao động của Công ty trong lĩnh vực kinh doanh và dịch vụ khách hàng:

- Số lao động 98 người tại Phòng Kinh doanh, Đội Kiểm tra sử dụng điện và 5 đội QLKH khu vực (các công nhân đội QLKH khu vực thực hiện cả công tác quản lý vận hành), trong đó 52 công nhân lao động trực tiếp.

- Cơ cấu độ tuổi lao động của Công ty là tương đối hợp lý, đáp ứng được yêu cầu SXKD và có sự thay thế, chuyển tiếp giữa các thế hệ.

- Về cơ cấu lao động theo trình độ hiện nay không hợp lý ở chỗ tỷ trọng công nhân kỹ thuật rất thấp, trong khi trình độ đại học chưa phải là trình độ bắt buộc ở nhiều vị trí nhưng lại chiếm tỷ trọng khá cao.

- Trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tay nghề của một bộ phận lao động chưa hoàn toàn theo kịp được yêu cầu công việc thực tế, một số lao động chưa có ý thức tốt về việc tự học tập, tích lũy kinh nghiệm, rèn luyện kỹ năng ... dẫn đến việc sa sút về tay nghề, không có đủ kinh nghiệm thực tế trong công tác.

- Đội ngũ cán bộ kỹ thuật, cán bộ nghiệp vụ mặc dù được đào tạo bài bản nhưng thực tế cho thấy trình độ chuyên môn, tính chuyên nghiệp chưa cao, chưa có đủ cán bộ, chuyên gia giỏi, chuyên sâu trong từng lĩnh vực.

- Một số CBCNV là công nhân kỹ thuật nhưng sức khỏe chỉ đạt loại 4, loại 5 không đảm bảo sức khỏe làm những công việc nặng nhọc như trèo cột, đấu cáp,... dẫn đến khó khăn trong việc sắp xếp, sử dụng lao động một cách hiệu quả, hợp lý.

** Về công tác thu nộp tiền điện:*

Việc rà soát, đơn đốc các đơn vị hoàn thành thu nộp được thực hiện thường xuyên, liên tục tuy nhiên do đặc điểm dân cư có một số khu vực khách

hàng làm nông nghiệp, các phòng giao dịch ngân hàng còn thừa thớt nên ảnh hưởng đến tiến độ phát triển khách hàng thanh toán tiền điện bằng trích nợ tự động; một số khách hàng còn chây ì không thanh toán tiền điện làm ảnh hưởng đến chỉ tiêu nợ tồn của Công ty.

2.4.3. Bài học kinh nghiệm của Điện lực Bắc Từ Liêm

Trong thời gian Điện lực Bắc Từ Liêm còn hạch toán phụ thuộc, mục tiêu phấn đấu là hoàn thành các chỉ tiêu theo kế hoạch được giao nên không sát thực tế và có nhiều hạn chế. Khi trở thành doanh nghiệp hạch toán độc lập như mô hình một số Điện lực tỉnh đang áp dụng hiện nay, Điện lực phải tính toán, cân đối cụ thể để có phương án thực hiện hiệu quả mang lại lợi nhuận cao nhất mà đặc biệt quan tâm hàng đầu là các chỉ tiêu: điện thương phẩm, giá bán điện bình quân và tổn thất điện năng. Để công tác SXKD điện đạt hiệu quả cao cần thực hiện tốt:

- + Đẩy mạnh công tác chống tổn thất cả về kỹ thuật và thương mại như: Thay thế TU, TI phù hợp; lắp đặt các tụ bù; thay công tơ định kỳ; điều chuyển máy biến áp; làm tốt công tác sửa chữa thường xuyên; sửa chữa lớn; phương thức vận hành;... đồng thời tăng cường kiểm tra sử dụng điện; đặc biệt là những nơi có tổn thất điện năng cao.

- + Nắm bắt quy hoạch để đi tắt, đón đầu, tạo điều kiện phát triển khách hàng, sử dụng điện đảm bảo an toàn và thuận lợi.

- + Thực hiện bán đúng, thu đủ đồng thời chú trọng đầu tư bán điện đến tận hộ dân nhằm nâng giá bán bình quân.

- + Ưu tiên nguồn vốn đầu tư ở những nơi mang lại lợi nhuận cao.

Để nâng cao được hiệu quả trong hoạt động kinh doanh phải thực hiện tốt quy trình kinh doanh, đây là sản phẩm được rút ra và hoàn thiện trong quá trình kinh doanh điện năng của Điện lực Bắc Từ Liêm, đồng thời phải tự tìm tòi, đổi mới, áp dụng vào thực tế một cách linh hoạt để phù hợp với địa bàn quản lý.

Kết luận chương 2

Như vậy có thể thấy, Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm là một đơn vị có tuổi đời còn non trẻ (tuổi đời 7 năm, trẻ nhất trong số các đơn vị điện lực trực thuộc Tổng công ty Điện lực TP Hà Nội). Tuy nhiên trong những năm vừa qua tập thể lãnh đạo Công ty và CBCNV đã có nhiều cố gắng trong việc đề ra mục tiêu nhiệm vụ, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh cụ thể: Quan tâm đến đầu tư, cải tạo lưới điện, xây dựng các TBA mới để đưa vào vận hành, chú trọng công tác kinh doanh – dịch vụ khách hàng, đã đề ra và triển khai nhiều biện pháp để tăng giá bán bình quân, giảm tổn thất điện năng... với mục tiêu đem lại lợi nhuận cao nhất cho Công ty, Tổng Công ty.

Mặc dù vậy do đặc điểm lưới điện tiếp nhận từ điện nông thôn có nhiều khu vực, hạng mục cũ nát, chưa được cải tạo nên lợi nhuận có được của năm trước phải để dành phần lớn cho tái đầu tư vào năm kế tiếp; doanh thu của năm 2020-2021 bị giảm nhiều do triển khai các đợt giảm giá điện, giảm tiền điện ($\approx$ 70 tỷ đồng) đã làm ảnh hưởng rất nhiều đến lợi nhuận của Công ty. Bên cạnh đó thực trạng công tác kinh doanh của Công ty còn bộc lộ nhiều hạn chế, bất cập như sau:

- Chưa xây dựng được chiến lược kinh doanh tổng thể, chỉ dừng lại ở việc xây dựng kế hoạch ngắn hạn.

- Chưa có đội ngũ chuyên trách phát triển thị trường điện, chưa chủ động tiếp cận để nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường bán điện: một số chung cư khi Công ty chưa kịp tiếp nhận đã có bên khác “nhảy vào” bán điện.

- Công tác triển khai kế hoạch kinh doanh chưa phân tích cụ thể nguyên nhân chủ quan, khách quan ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty mà chủ yếu dựa theo kết quả hoạt động và theo yêu cầu của cấp trên.

- Công ty quan tâm đầu tư nhiều cho hoạt động sản xuất, hoạt động tài chính trong khi công tác dịch vụ chăm sóc khách hàng chưa được đầu tư tương xứng.

Những hạn chế trong công tác kinh doanh của Điện lực Bắc Từ Liêm đã dẫn đến hoạt động kinh doanh – dịch vụ khách hàng của Công ty chưa tạo được bước đột phá, chưa tương xứng với năng lực sẵn có của Điện lực và nhu cầu, tiềm năng của thị trường. Đúng trước thực trạng trên, tôi xin đề ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh bán điện tại Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm và xin được trình bày cụ thể tại chương sau.

CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH BÁN ĐIỆN Ở CÔNG TY ĐIỆN LỰC BẮC TỪ LIÊM

3.1. Bối cảnh Ngành điện và định hướng phát triển của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm

3.1.1. Bối cảnh Ngành điện và Tổng công ty Điện lực thành phố Hà Nội

Ngày 11/2/2020, Bộ Chính trị đã ra Nghị quyết số 55-NQ/TW về định hướng chiến lược phát triển năng lượng quốc gia của Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045. Theo đánh giá của các chuyên gia và doanh nghiệp, Nghị quyết 55 của Bộ Chính trị về bảo đảm an ninh năng lượng là nét đột phá, xác định được chính xác vấn đề của năng lượng Việt Nam hiện nay và đưa ra những giải pháp rất thiết thực nhằm đầu tư vào ngành năng lượng trong 10 năm, 20 năm tới. An ninh năng lượng gắn chặt với phát triển bền vững.

Hà Nội, thủ đô nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, trung tâm đầu não, chính trị, hành chính của cả nước, đô thị loại đặc biệt, là trung tâm văn hóa, giáo dục đào tạo và khoa học kỹ thuật quan trọng của cả nước. Với tính chất đó, Thủ đô Hà Nội luôn được Đảng và Nhà nước quan tâm và ưu tiên hàng đầu trong việc xây dựng và phát triển. Tại Quyết định số 1259/QĐ-TTg, ngày 26/7/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Quy hoạch chung xây dựng Thủ đô Hà Nội đến năm 2030 và tầm nhìn đến năm 2050 đã xác định rõ mục tiêu: Xây dựng Thủ đô Hà Nội phát triển bền vững, có cơ sở hạ tầng xã hội và kỹ thuật đồng bộ, hiện đại, phát triển hài hòa giữa văn hóa, bảo tồn di sản, di tích lịch sử với phát triển kinh tế...Xây dựng thủ đô Hà Nội thành thành phố “Xanh-Văn hiến-Văn minh-Hiện đại”, đô thị phát triển năng động hiệu quả có sức cạnh tranh cao trong nước, khu vực và quốc tế, có môi trường sống, làm việc tốt, sinh hoạt giải trí chất lượng cao và có cơ hội đầu tư thuận lợi.

Tại Quyết định số 768/QĐ-TTg ngày 06/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Điều chỉnh Quy hoạch xây dựng vùng Thủ đô Hà Nội

đến năm 2030 và tầm nhìn đến năm 2050 nêu rõ định hướng cấp điện của Thủ đô, cụ thể:

Xây dựng và phát triển nguồn điện và lưới điện đáp ứng kịp thời nhu cầu phụ tải theo dự báo, phù hợp với chiến lược phát triển ngành và quy hoạch phát triển điện lực của địa phương.

Đảm bảo an toàn cung cấp điện cho các hộ phụ tải trong chế độ vận hành bình thường và sự cố; sơ đồ phát triển lưới điện phải có độ dự trữ, đơn giản, linh hoạt, đảm bảo chất lượng điện năng cho sự phát triển kinh tế, xã hội, đặc biệt cho các khu công nghiệp và khu đô thị tập trung; sử dụng điện tiết kiệm và hiệu quả năng lượng; phát triển các công nghệ mới, tận dụng nguồn năng lượng sơ cấp bền vững.

Đối với công tác quản lý kỹ thuật của Tổng công ty, căn cứ Nghị quyết Đại hội đại biểu Đảng bộ Tổng công ty Điện lực TP Hà Nội lần thứ III, nhiệm kỳ 2020-2025 (Nghị quyết số 17-NQ/ĐU ngày 14/8/2020) đã đề ra các mục tiêu, chỉ tiêu, nhiệm vụ trọng tâm cần thực hiện trong công tác quản lý kỹ thuật giai đoạn 2021-2025. Do đó, việc xây dựng Đề án “ Định hướng quản lý kỹ thuật giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn đến 2030 ” là yêu cầu cần thiết.

Đối với Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm trong những năm vừa qua, nhận được sự quan tâm tạo điều kiện của Tổng công ty Điện lực Thành phố Hà Nội cũng như UBND Quận Bắc Từ Liêm. Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã khẩn trương thực hiện các công trình ĐTXD cũng như các công trình sửa chữa lớn, triển khai đúng tiến độ để đảm bảo nhu cầu về điện cho phát triển kinh tế, góp phần giữ vững quốc phòng – an ninh chính trị - trật tự an toàn xã hội và không ngừng cải thiện đời sống nhân dân có ý nghĩa, vai trò đặc biệt quan trọng

Căn cứ hiện trạng và các tồn tại về cơ sở hạ tầng, công tác tổ chức, khả năng tài chính, nguồn lực lao động... Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã đưa ra rất nhiều các giải pháp phát triển mạng lưới điện và kiên quyết tổ chức thực hiện một cách đồng bộ, hiệu quả để đáp ứng nhu cầu tối đa nhu cầu về điện của khách hàng với chất lượng dịch vụ ngày càng cao.

Các tuyến đường dây hầu hết đều là những đường dây cũ, hiện tại đang xây dựng thêm các tuyến đường dây mới ở khu vực trung tâm theo quy hoạch của thành phố Hà Nội. Các đường dây hầu hết đều quá tải trong chế độ sự cố (đặc biệt là các đường dây trong khu vực trung tâm). Giải pháp cấp bách đề xuất thay thế dây dẫn của đường dây bằng dây siêu nhiệt sẽ nâng cao được khả năng mang tải.

3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đến năm 2025

Qua số liệu phân tích qua các năm cho thấy Điện lực Bắc Từ Liêm cần phải xem xét lại mọi mặt, nhìn thẳng vào thực trạng ở Điện lực để tăng cường bán điện phục vụ nền kinh tế và đồng thời làm tăng hiệu quả công tác kinh doanh điện năng. Hàng năm, Nhà nước đã hỗ trợ ngành điện về nhiều mặt, tăng cường đầu tư nguồn phát điện để tăng sản lượng điện thương phẩm, tăng cường đầu tư xây dựng lưới điện cao, trung và hạ thế, tăng dần giá điện để cân đối hạch toán hiệu quả kinh doanh nhưng ngành điện vẫn gặp rất nhiều khó khăn, tình trạng cung không đủ cầu vẫn còn tồn tại. Phải kêu gọi người tiêu dùng tiết kiệm khi sử dụng loại hàng hoá của mình, đó là một nghịch lý.

Trên cơ sở những thành tựu đạt được, tiếp tục phát huy những năng lực, những lợi thế của Điện lực Bắc Từ Liêm, kết hợp với phân tích khoa học về môi trường kinh doanh, xu hướng quốc tế, nhu cầu sử dụng điện trong tương lai, lãnh đạo Điện lực Bắc Từ Liêm đã đề ra chiến lược phát triển như sau:

- * Phát huy thế mạnh truyền thống của ngành là kinh doanh điện năng.
- * Thực hiện chính sách giảm giá bán điện nông thôn, đưa chiến lược bán điện tận hộ về đến tận nông thôn - miền núi theo chủ trương của Nhà nước.
- * Nghiên cứu chu kỳ ghi chữ tốt nhất để có thể làm giảm thiểu tổn thất điện năng cho ngành điện và tránh sai sót đối với khách hàng.
- * Xây dựng lực lượng nhân sự đủ mạnh, đội ngũ công nhân có trình độ, tay nghề cao, cán bộ quản lý giỏi có năng lực lãnh đạo. Tiếp tục đào tạo đội ngũ cán bộ trẻ có năng lực, đào tạo lại và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho số công nhân trực tiếp sản xuất trong Điện lực.

* Từng bước nâng cao đời sống CBCNV, thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động.

* Đẩy mạnh cơ chế công khai hoá, dân chủ hoá tiến tới cổ phần hoá doanh nghiệp, xây dựng tổ chức đoàn vững mạnh. Trong năm 2022, Điện lực sẽ thực hiện việc xác định giá trị doanh nghiệp. Theo tiến độ được Tổng công ty điện lực TP Hà Nội - Tập đoàn Điện lực Việt Nam giao, Điện lực Bắc Từ Liêm sẽ tiến hành:

- Đại hội hội nghị người lao động ngày 19/07/2022 đã kiểm điểm công tác sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm 2022 và hoạch định kế hoạch kinh doanh 6 tháng cuối năm 2022.

- Tiếp tục đẩy nhanh công tác XD CB đối với các công trình ĐTXD mà TCT Điện lực Hà Nội đã giao đầu năm.

- Quyết toán chi phí sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm và ước thực hiện chi phí 6 tháng cuối năm 2022.

3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh điện năng của Điện lực Bắc Từ Liêm

Cơ sở đề ra giải pháp: Nâng cao hiệu quả SXKD là một nhiệm vụ mà bất cứ một doanh nghiệp nào phải quan tâm trên cơ sở sử dụng có hiệu quả nguồn lực mà mình có. Với tinh thần đó, Điện lực Bắc Từ Liêm đề ra một số mục tiêu phải thực hiện trong thời gian tới để thực hiện thắng lợi chiến lược phát triển của Điện lực:

+ Mục tiêu lợi nhuận: Tiếp tục phát huy những kết quả đã đạt được, sử dụng hợp lý và tiết kiệm các khoản mục chi phí có thể được, cố gắng nâng cao mức tăng trưởng lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước. Để đạt được mục tiêu này phải làm tốt công tác quản trị chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

+ Mục tiêu về giá trị sản lượng: Kế hoạch năm 2022 Điện lực Bắc Từ Liêm phấn đấu tiêu thụ đạt 892 triệu kWh điện thương phẩm, bằng 109,58% so với năm 2021. Và những năm tiếp theo phấn đấu sản lượng điện thương phẩm năm sau đạt cao hơn năm trước và giảm tổn thất tối đa.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
1	Thương phẩm (tr.kWh)	936,52	983,35	1032,51
2	Tồn thất (%)	2,59	2,57	2,55

+ Mục tiêu ổn định và phát triển: Sự ổn định được thể hiện ở nhiều mặt như: ổn định SXKD, ổn định việc làm, ổn định thu nhập cho người lao động, ổn định về cơ cấu tổ chức quản lý, ổn định mục tiêu SXKD,... để làm cơ sở cho sự phát triển.

Xuất phát từ tình hình thực tế của toàn Điện lực trong những năm qua, đồng thời căn cứ vào mục tiêu trong thời gian tới của đơn vị, để không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh điện năng ở Điện lực, em xin đưa ra một số biện pháp sau:

3.2.1. Giải pháp về xây dựng kế hoạch kinh doanh

- Trước hết, Công ty cần phải nâng cao nhận thức của đội ngũ cán bộ trong Công ty, đặc biệt là cán bộ thuộc Phòng Kinh doanh về tầm quan trọng của công tác lập kế hoạch kinh doanh.

- Việc lập kế hoạch kinh doanh phải được thực hiện theo quy trình mà TCT Điện lực thành phố Hà Nội đã ban hành. Trong đó, chú trọng lập trung nghiên cứu kế hoạch cũng như chỉ tiêu mà TCT đã giao qua từng năm.

- Tập huấn nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ lập kế hoạch để tăng cường nhận thức cho họ về vị trí, vai trò của công tác lập kế hoạch kinh doanh cũng như nghiệp vụ và kỹ năng công tác lập kế hoạch.

Thực hiện tốt các giải pháp trên sẽ giúp nâng cao tinh thần trách nhiệm đội ngũ cán bộ về công tác lập kế hoạch kinh doanh cũng như bảo đảm kế hoạch kinh doanh được xây dựng sát với thực tế cũng như khả năng thực hiện của Công ty.

3.2.2. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

Để nâng cao chất lượng dịch vụ KH, trong thời gian tới, Công ty cần triển khai thực hiện hiệu quả các giải pháp cơ bản sau:

Thứ nhất, đảm bảo cung cấp điện liên tục, an toàn và chất lượng điện năng:

Bám sát kế hoạch về đầu tư xây dựng, cải tạo lưới điện giai đoạn 2021 – 2025, tiến độ áp dụng, lắp đặt và khai thác thiết bị, ứng dụng mới để hiện đại hóa phương thức vận hành lưới điện sẽ ảnh hưởng đến chỉ tiêu về cung cấp điện của Công ty. Sắp xếp, ưu tiên các công trình cấp điện quan trọng, cấp bách, các công trình chống quá tải, nâng điện áp được đầu tư trước, thực hiện đúng tiến độ. Sử dụng hiệu quả các nguồn vốn để đại tu cải tạo, đầu tư có chiều sâu, có tính đến việc quy hoạch, nối mạch vòng, nâng cấp, phát triển lưới điện, hiện đại hoá lưới điện, xây dựng các trạm biến áp mới nhằm san tải, giảm bán kính cấp điện để đảm bảo cung cấp điện an toàn, liên tục, giảm suất sự cố.

Kết hợp lịch cắt điện 110 kV vào lịch cắt điện trung hạ áp. Yêu cầu các đơn vị lập lịch cắt điện trung, hạ áp phải thực hiện kết hợp trên lịch cắt điện năm của Trung tâm điều độ thông tin để giảm thời gian công tác trên lưới điện.

Đánh giá chất lượng thiết bị trên lưới:

- Kiểm soát chặt chẽ việc lắp đặt thiết bị vận hành trên lưới điện, xây dựng tiêu chuẩn kỹ thuật cơ sở để đảm bảo tính đương đại và chất lượng thiết bị, thử nghiệm và nghiệm thu vật tư thiết bị đầy đủ các hạng mục cần thiết, định kỳ thống kê đánh giá chất lượng vật tư thiết bị trên lưới điện xem mặt hàng nào tốt, mặt hàng nào không chất nhận được (để thông báo rộng rãi và có biện pháp xử lý), quản lý vật tư thiết bị theo vòng đời của sản phẩm. Hoàn thiện củng cố hệ thống hồ sơ kỹ thuật của đường dây, trạm biến áp đảm bảo đầy đủ thông tin, số liệu phục vụ theo dõi vận hành, sửa chữa, cập nhật liên tục kịp thời những thay đổi trên lưới.

- Nâng cao chất lượng kiểm tra vận hành định kỳ ngày, đêm, phát hiện và xử lý kịp thời tình trạng quá tải, non tải đường dây và TBA, hạn chế tình trạng quá tải cục bộ, lệch pha,...

- Lắp chống sét, dây chống sét trên đường dây, lắp cách điện chống giữa khoảng dây. Triển khai vệ sinh sứ bằng nước áp lực cao đối với điện trung áp.

- Củng cố hệ thống tiếp địa, đóng bổ sung tiếp địa lắp lại trên lưới.

Xây dựng chi tiết kịch bản cấp điện hè hàng năm. Thực hiện đầu tư lưới điện trung áp nhằm tiến tới không còn đường dây trung áp chỉ có 01 nguồn cấp nhằm giảm thiểu thời gian và phạm vi mất điện, hỗ trợ vận hành hệ thống lưới điện tối ưu nhất, giảm tổn thất điện năng.

Hoàn thiện đề án tự động hóa lưới điện.

Triển khai phương pháp sửa chữa điện nóng (hotline) và sử dụng vật tư thiết bị công nghệ hotline cho lưới điện trung áp.

Sử dụng chương trình OMS để tính toán, báo cáo độ tin cậy cung cấp điện. Triển khai ứng dụng phần mềm “Hệ thống Quản lý kỹ thuật lưới điện - PMIS (Power Network Management Information System)” trong công tác quản lý kỹ thuật. Triển khai hệ thống “Mô phỏng, đánh giá, phân tích chế độ vận hành HTĐ Smart Simulator (S_S)” để tính toán trào lưu công suất, tổn thất điện năng, dung lượng bù trên lưới.

Củng cố tồn tại, vệ sinh công nghiệp, vệ sinh bảo dưỡng tủ RMU, vệ sinh đầu cáp các lộ đường dây trung áp trên địa bàn Quận Bắc Từ Liêm để kịp thời phát hiện và khắc phục tồn tại như: Sứt có hiện tượng rạn nứt, vỡ tán, có vết phóng điện, bảo dưỡng hệ thống truyền động bộ cầu dao trên lưới, kiểm tra, siết lại tiếp xúc bộ cầu dao, kiểm tra và tăng cường điểm tiếp xúc lều, kiểm tra chống sét trên đường dây, phát hiện kịp thời điểm dây bị sờ, tước...

Thường xuyên chặt cây, phát quang hành lang tuyến theo đúng qui định, không để hiện tượng cây va quệt vào đường dây, đặc biệt trước những ngày mưa bão cần kiểm tra khắc phục những vị trí cây có nguy cơ đổ vào đường dây gây sự cố.

Tăng cường kiểm tra đo nhiệt độ mối nối, xử lý triệt để kịp thời các mối nối không đảm bảo trên đường dây, nhánh rẽ cầu dao đảm bảo vận hành liên tục. Kiểm tra lại hệ thống tiếp địa khắc phục ngay những vị trí không đảm bảo tiêu chuẩn vận hành sau kiểm tra.

Thực hiện công tác thí nghiệm định kỳ thiết bị điện trên lưới (áp dụng với cả tài sản của Công ty và tài sản khách hàng theo quy định). Kiểm tra, kiểm định định kỳ TU, TI cao thế trên đường dây vận hành lâu ngày, kịp thời thay thế thiết bị không đủ tiêu chuẩn vận hành.

Thứ hai, nâng cao chất lượng dịch vụ, đơn giản hóa thủ tục hành chính, rút ngắn thời gian cấp điện mới, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi thực hiện các dịch vụ về điện.

Cải cách thủ tục hành chính nội bộ và chủ động cung cấp thông tin trong giao dịch, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng theo phương châm 3 dễ: Dễ tiếp cận - Dễ tham gia - Dễ giám sát các dịch vụ của ngành điện.

Hoàn thiện các quy trình, quy định cho phù hợp với thực tế và theo hướng đơn giản, rút gọn. Thực hiện tốt quy định triển khai 32 dịch vụ khách hàng.

Khai thác triệt để công nghệ điện tử, ứng dụng công nghệ thông tin trong khâu tiếp nhận, giải quyết, lưu trữ hồ sơ, quy trình cấp điện mới hướng tới cấp điện theo yêu cầu. Các kênh cung cấp thông tin khách hàng như: tin nhắn SMS, thư điện tử (Email), nhắn tin truy vấn qua đầu số 8088, Zalo, chatbot, ..., tăng cường tối đa thông báo qua Email, Zalo ngừng hoặc giảm mức cung cấp điện đối với khách hàng F9, F8. Triển khai dịch vụ chăm sóc khách hàng phù hợp với nhu cầu của từng đối tượng khách hàng, của từng mức độ triển khai dịch vụ điện tử.

Nâng cao chất lượng công tác khai thác và quản lý thông tin khách hàng trên hệ thống CMIS đối với phân hệ cấp điện dịch vụ, hợp đồng dịch vụ, quản lý hỗ trợ điều hành.

Tổ chức chương trình đào tạo nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ cũng như kỹ năng giao tiếp khách hàng cho đội ngũ nhân viên giao tiếp khách hàng.

Tuyên truyền, vận động, quán triệt đội ngũ CBCNV nâng cao chất lượng, phẩm chất cán bộ, nghiêm cấm mọi hành vi gây phiền hà, sách nhiễu trong khi

làm nhiệm vụ giao tiếp khách hàng, tiếp nhận và xử lý triệt để thắc mắc, kiến nghị của khách hàng, không để khách hàng thắc mắc lần 2.

Phát huy kết quả đã đạt được của Tổ phản ứng nhanh để giải quyết các kiến nghị của khách hàng một cách chuyên nghiệp và đem lại sự hài lòng cao nhất cho khách hàng.

Tiếp tục tổ chức tự khảo sát đánh giá sự hài lòng của khách hàng dùng điện sau khi thực hiện dịch vụ. Định kỳ, lãnh đạo Công ty tổ chức họp đánh giá kết quả khảo sát mức độ hài lòng khách hàng, kiểm điểm công tác giao dịch khách hàng của từng giao dịch viên và tổ chức khắc phục kịp thời các tồn tại.

Thứ ba, tiếp nhận và xử lý thông tin trên phương tiện thông tin truyền thông, nâng cao hiệu quả công tác truyền thông

Tập trung thực hiện tốt công tác truyền thông lĩnh vực kinh doanh và dịch vụ khách hàng theo định hướng của TCT. Thông tin cần được cung cấp một cách chủ động, có định hướng tới đối tượng khách hàng thông qua phương tiện truyền thông đại chúng. Đồng thời đảm bảo “Thiết thực, có sức lan tỏa, dễ dàng nhận biết, ảnh hưởng sâu rộng”.

Thường xuyên đăng tin, bài lên cổng thông tin điện tử của TCT về lĩnh vực trong công tác kinh doanh và dịch vụ khách hàng của đơn vị. Tập trung tuyên truyền các lĩnh vực đơn vị đang triển khai: Dịch vụ điện trực tuyến; Dịch vụ cấp điện mới trên hệ thống điện tử; Thanh toán tiền điện linh hoạt qua ngân hàng/Tổ chức trung gian thanh toán; Ứng dụng Chăm sóc khách hàng trên thiết bị di động; Nâng cao ý thức người dân trong việc sử dụng điện an toàn, hiệu quả; Tuyên truyền, cảnh báo hóa đơn tiền điện tăng cao đột biến trong những ngày nắng nóng...

Việc tiếp nhận và xử lý thắc mắc, kiến nghị liên quan đến công tác kinh doanh và dịch vụ khách hàng của khách hàng luôn được quan tâm, đáp ứng kịp thời. Phối hợp với Ban quan hệ cộng đồng TCT để xử lý những thông tin bất lợi, tiêu cực ảnh hưởng đến hình ảnh Công ty, TCT (khi có thông tin, phản ánh từ các cơ quan báo đài).

Đa dạng hóa hình thức tuyên truyền, giao Đoàn Thanh niên Công ty tăng cường tổ chức tuyên truyền trực tiếp, lồng ghép buổi tuyên truyền sử dụng điện an toàn, hiệu quả với các dịch vụ điện đang triển khai đến lãnh đạo cơ quan ban ngành của địa phương, tổ chức chính trị, đơn vị sản xuất kinh doanh, học sinh, sinh viên tại các trường đại học, cao đẳng ... trên địa bàn Quận.

Thứ tư, xây dựng hình ảnh EVN nói chung Công ty nói riêng, tích cực đóng góp cho sự phát triển của cộng đồng và xã hội

Thực hiện tốt công tác tổ chức “Hội nghị tri ân khách hàng và công tác sử dụng điện tiết kiệm điện – an toàn và hiệu quả” hàng năm. Triển khai có hiệu quả chương trình “Vệ sinh công nghiệp miễn phí” trạm biến áp cho các khách hàng lớn trên địa bàn Công ty quản lý.

Phối hợp với Chính quyền địa phương, phòng Lao động thương binh xã hội, Hội chữ thập đỏ thực hiện tốt, có hiệu quả Chương trình “Tri ân khách hàng”, thực hiện sửa chữa và lắp đặt điện miễn phí cho các hộ gia đình nghèo, gia đình chính sách, trường học.

Tham gia đầy đủ các chương trình văn hóa xã hội do địa phương tổ chức.

Quán triệt 100% CBCNV trong Công ty thực hiện tốt văn hóa doanh nghiệp, xây dựng hình ảnh người thợ điện thủ đô Chuyên nghiệp – Văn minh – Hiệu quả.

Kết luận chương 3

Trong giai đoạn nền kinh tế phát triển như hiện nay, việc thúc đẩy kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp là một nhiệm vụ hết sức khó khăn nhưng cũng đóng vai trò cực kì quan trọng. Về cơ bản, Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm đã không ngừng cố gắng, triển khai các giải pháp nâng cao chất lượng kinh doanh – dịch vụ khách hàng, đi đôi với việc khai thác, phát triển thêm các khu vực tiềm năng để hướng tới sự phát triển bền vững, từng bước nâng cao lợi nhuận, giảm chi phí hoạt động, đảm bảo nhiệm vụ chính trị - xã hội cũng như đời sống của CBCNV trong Công ty.

Trên cơ sở các bất cập, nguyên nhân đã rút ra ở cuối chương 2 và bối cảnh ngành điện, định hướng phát triển của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm trong thời gian tới đã đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty, gồm:

1. Giải pháp về xây dựng kế hoạch kinh doanh
2. Giải pháp về quản lý khách hàng

Giúp công tác kinh doanh nâng cao trình độ để phục vụ tốt hơn nữa cho nhu cầu của khách hàng, thu hút thêm khách hàng từ đó tăng thêm doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

KẾT LUẬN

Hoạt động SXKD dù bất cứ ở lĩnh vực nào cũng phải chú trọng nâng cao hiệu quả SXKD nhằm tăng lợi nhuận. Hiệu quả kinh doanh bán điện trước hết là bán: đúng giá, đúng đối tượng, đúng mục đích, đúng chất lượng điện năng yêu cầu; thu đủ và tận thu hết tất cả số điện năng đã bán và doanh số đã lên hoá đơn, thu sớm để có vòng quay vốn kinh doanh nhanh; kiên quyết trong việc thu tiền điện và đòi nợ tiền điện, thu xong nộp đủ cho Nhà nước và thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước, địa phương.

Cần khẳng định rằng trong những năm qua mặc dù có rất nhiều cố gắng để tạo ra những chuyển biến quan trọng trong quá trình phát triển của Điện lực song trong hoạt động kinh doanh, Điện lực Bắc Từ Liêm còn có nhiều mặt yếu kém cần khắc phục. Trong đó vấn đề làm thế nào để kinh doanh bán điện trong cơ chế thị trường một cách hiệu quả chưa được hoàn thiện về mặt lý luận và thực tiễn đã trở thành một vấn đề bức xúc cần phải nghiên cứu cho phù hợp với giai đoạn phát triển mới. Nghiên cứu việc đổi mới công tác kinh doanh bán điện góp phần nâng cao vị trí, vai trò cũng như hiệu quả kinh doanh của ngành điện nói chung và Điện lực Bắc Từ Liêm nói riêng trong cơ chế thị trường hiện nay là vấn đề rất được quan tâm.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh bán điện là mục tiêu cần đạt tới của các Điện lực nói chung và của Điện lực Bắc Từ Liêm nói riêng. Tuy nhiên, làm thế nào để nâng cao hiệu quả kinh doanh điện năng là rất khó.

Đề tài **“Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ở Điện lực Bắc Từ Liêm”** đã nắm bắt chủ trương chung của Nhà nước, của Tập đoàn Điện lực Việt Nam, của Tổng công ty Điện lực thành phố Hà nội, và của Công ty Điện lực Bắc Từ Liêm, đồng thời tham khảo thêm các tài liệu nghiên cứu khác có liên quan. Trong thời gian tìm hiểu tại Điện lực Bắc Từ Liêm, với mong muốn nêu lên được các giải pháp để hoàn thiện công tác kinh doanh bán điện, tháo gỡ những khó khăn hiện tại của Điện lực Bắc Từ Liêm, qua đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Điện lực. Cụ thể là:

1. Giải pháp về xây dựng kế hoạch kinh doanh
2. Giải pháp về quản lý khách hàng

Nhưng do trong một thời gian ngắn, kinh nghiệm chưa nhiều và với kiến thức còn hạn chế nên không thể tránh khỏi có những khiếm khuyết. Vì vậy, em mong sự góp ý, chỉ bảo của các thầy giáo, cô giáo để có thể phát triển đề tài sâu hơn, có tính thực tiễn cao hơn.

Tuy còn một số hạn chế nhất định nhưng em mong rằng với nội dung được đề cập trong đề tài luận văn sẽ đóng góp một phần nào đối với hoạt động kinh doanh bán điện của Điện lực Bắc Từ Liêm hiệu quả hơn, đặc biệt là trong giai đoạn Điện lực tiến hành cổ phần hoá.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tình hình hoạt động SXKD của của Phòng Kinh doanh điện năng, Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2017 - 2021.
2. Báo cáo tài chính của Phòng Tài chính - Kế toán, Điện lực Bắc Từ Liêm từ năm 2017 - 2021.
3. Nguyễn Văn Công: Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” - Trường ĐH Kinh tế quốc dân Hà Nội 2009.
4. Nguyễn Thành Độ: Giáo trình “Quản Trị Kinh Doanh”, NXB Lao Động - Xã hội 2004.
5. TS Lưu Thị Hương: Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”, Khoa Ngân hàng - Tài chính, Trường ĐH Kinh tế quốc dân Hà Nội, NXB ĐH Kinh tế quốc dân 2007.
6. Kế hoạch SXKD của Điện lực Bắc Từ Liêm các năm 2017 - 2021.
7. Tạp chí “Quản lý ngành điện ” của Trung tâm Thông tin - Tập đoàn Điện lực Việt Nam các năm 2017 - 2021.
8. Tạp chí “Thông tin kinh tế kỹ thuật Điện ” của Trung tâm Thông tin - Tập đoàn Điện lực Việt Nam các năm 2017 - 2021.
9. Tài liệu về giá bán điện: Thông tư 16/2014/TT-BCT ngày 29/5/2014 quy định về thực hiện giá bán điện; Quyết định số 648/QĐ-BCT ngày 20/3/2019 về điều chỉnh mức giá bán lẻ điện bình quân và quy định giá bán điện.
10. www.evn.vn