

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC
KHOA QUẢN LÝ CÔNG NGHIỆP & NĂNG LƯỢNG**



HỌC VIÊN: NGUYỄN HỒNG SƠN

**NGHIÊN CỨU CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO
HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
ĐIỆN LỰC THÁI BÌNH**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN LÝ NĂNG LƯỢNG

Hà Nội, 2025

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC
KHOA QUẢN LÝ CÔNG NGHIỆP & NĂNG LƯỢNG**



HỌC VIÊN: NGUYỄN HỒNG SƠN

**NGHIÊN CỨU CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO
HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
ĐIỆN LỰC THÁI BÌNH**

Chuyên ngành: Quản lý năng lượng

Mã số: 8510602

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN LÝ NĂNG LƯỢNG

Người hướng dẫn khoa học (NHDKH): PGS.TS Lê Anh Tuấn

Hà Nội, 2025

LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên, tôi gửi lời cảm ơn **PGS. TS Lê Anh Tuấn** đã tận tình hướng dẫn và hỗ trợ trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thiện luận văn. Sự nhiệt tình và những góp ý quý báu của thầy/cô đã giúp tôi hoàn thành nghiên cứu này.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn tới các thầy cô khoa Quản lý Công nghiệp & Năng lượng (CN&NL); Giảng viên, cán bộ thuộc trường Đại học Điện lực đã cung cấp những kiến thức quý giá trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu.

Đặc biệt, tôi xin chân thành cảm ơn gia đình và bạn bè đã luôn đồng hành cùng tôi trong suốt thời gian thực hiện luận văn.

Xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày 07 Tháng 05 năm 2025

Học viên

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, overlapping strokes that form a unique, cursive representation of the name Nguyễn Hồng Sơn.

Nguyễn Hồng Sơn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đã sử dụng các tài liệu tham khảo của tôi, các nhà khoa học và các luận văn được trích dẫn trong phụ lục “Tài liệu tham khảo” cho việc nghiên cứu và viết luận văn của mình.

Tôi cam đoan về các số liệu và kết quả tính toán được trình bày trong luận văn là công trình tôi tự tìm hiểu và thực hiện trong quá trình nghiên cứu và viết luận văn của mình, không sao chép và chưa được sử dụng cho đề tài, nghiên cứu khác.

Tôi xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày.... tháng..... năm 2025

Học viên

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, overlapping strokes that form a unique personal mark.

Nguyễn Hồng Sơn

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG BIỂU	7
DANH MỤC HÌNH VẼ	8
DANH MỤC VIẾT TẮT	9
PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN, THỰC TIỄN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	4
1.1. Khái niệm chung	4
1.2. Vai trò, yêu cầu, nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh.....	5
1.2.1. Vai trò.....	5
1.2.2. Yêu cầu.....	6
1.2.3. Nhiệm vụ	8
1.3. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH.....	10
1.3.1 Xây dựng kế hoạch và chỉ tiêu	10
1.3.2. Chuẩn hóa số liệu khảo sát.	16
1.3.3. Tiến hành phân tích.....	17
1.3.4. Xây dựng báo cáo.	18
1.4. MỘT SỐ PHƯƠNG PHÁP ĐƯỢC SỬ DỤNG PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	18
1.4.1. PP So sánh	18
1.4.2 Phương pháp thay thế chuỗi (Phương pháp thay thế liên tục).	19
1.4.3. Phương pháp hồi quy.	20
1.4.4. So sánh ưu nhược điểm của các phương pháp trên.	21
1.5. ĐẶC ĐIỂM KINH DOANH ĐIỆN NĂNG TRONG NGÀNH ĐIỆN	21
1.5.1 Đặc điểm điện năng và hoạt động kinh doanh điện năng.	21
1.5.2 Phương thức thực hiện kinh doanh điện năng.....	24
1.5.3 Các chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh điện năng trong ngành điện	
26	
TÓM TẮT NỘI DUNG CHƯƠNG 1.....	30
CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÁI BÌNH	31
2.1. Tổng quan về Công ty Điện lực Thái Bình.....	31
2.1.1. Giới thiệu chung	31

2.1.2. Phân tích, đánh giá cơ cấu tổ chức tại công ty Điện lực Thái Bình	32
2.1.3. Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh điện năng của Công ty Điện Lực Thái Bình	46
2.1.4. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023	51
2.2. Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh điện năng tại công ty Điện lực Thái Bình.....	55
2.2.1. Phân tích, đánh giá các yếu tố đầu vào (Điện thương phẩm, lao động, Trạm biến áp, đường dây,...)	55
2.2.2. Phân tích, đánh giá các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh điện năng (Điện năng thương phẩm, doanh thu,...)	59
2.3. Những tồn tại, hạn chế trong hoạt động kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình.....	70
TÓM TẮT NỘI DUNG CHƯƠNG 2.....	74
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÁI BÌNH.....	75
3.1. Một số định hướng phát triển của công ty Điện lực Thái Bình	75
3.1.1. Quản lý giá bán điện.	75
3.1.2. Giảm tổn thất điện năng thương mại.	75
3.1.3. Công tác quản lý hợp đồng mua, bán điện.....	77
3.1.4. Công tác quản lý hệ thống đo đếm giám sát điện năng.	77
3.1.5. Công tác quản lý thu nộp, theo dõi nợ tiền điện.....	78
3.1.6. Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng của chi nhánh, công ty.....	78
3.1.7. Công tác quản lý điện tại nông thôn.	79
3.1.8. Công tác tiết kiệm điện.	79
3.1.9. Công tác truyền thông.....	80
3.1.10. Công tác SXKD dịch vụ điện lực:	80
3.2. Giải pháp về mặt quản lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình	81
3.2.1 Giải pháp quản lý lao động tại công ty	81
3.2.2. Giải pháp tăng tính hiệu quả chăm sóc, quản lý khách hàng.	81
3.2.3. Giải pháp hiệu quả điện thương phẩm.....	83
3.2.4 Quản lý công tác áp giá điện	84
3.2.5. Giải pháp hiệu quả cung cấp điện.....	85
3.2.6. Nhóm giải pháp khác	87

3.3. Giải pháp kỹ thuật.....	89
3.3.1. Đối với các trạm phân phối điện.....	89
3.3.2. Các biện pháp ứng dụng cho phạm vi toàn lưới điện	90
TÓM TẮT NỘI DUNG CHƯƠNG 3.....	94
DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO	96

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Tổng hợp chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban	36
Bảng 2.2. Tỷ trọng các ngành phụ tải tiêu thụ điện qua 3 năm 2022-2024.....	47
Bảng 2.3. Sản lượng điện bán ra theo 3 khung giờ (Triệu kWh).....	49
Bảng 2.4. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình giai đoạn 2022-2024	50
Bảng 2.5. Bảng hiện trạng sử dụng lao động 2022 – 2024.....	55
Bảng 2.6. Khối lượng đường dây và trạm biến áp năm 2024.....	56
Bảng 2.7. Điện năng thương phẩm bình quân theo đầu người.	57
Bảng 2.8. Điện nhận đầu nguồn giai đoạn 2022 -2024	58
Bảng 2.9. Bảng điện năng thương phẩm theo các năm 2022-2024.	60
Bảng 2.10. Tổng doanh thu của điện lực qua các năm 2022-2024	61
Bảng 2.11. Giá bán điện bình quân thực hiện giai đoạn 2022-2024.....	63
Bảng 2.12. Chỉ tiêu tổn thất điện năng giai đoạn 2022-2024.	65
Bảng 2.13. Kết quả thực hiện chỉ tiêu tổn thất điện năng năm 2024	66
Bảng 2.14. Tổng hợp kết quả thực hiện chỉ tiêu độ tin cậy năm 2024.....	67
Bảng 3.1. So sánh tỷ lệ tổn thất lớn nhất của Điện lực Thái Bình và Điện Lực Kiến Xương	91
Bảng 3.2. Điện đầu nguồn của đường dây 461 E11.....	91
Bảng 3.3. Tính toán so sánh điện đầu nguồn của đường dây 172 3.3 - 171E11	91
Bảng 3.4. Phương án kỹ thuật thay thế.....	92
Bảng 3.5. Tổng hợp chi phí của giải pháp thay thế đường dây lộ 172 3.3 - 171E11 ...	92

DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình 1.1. Sơ đồ mô hình hoạt động kinh doanh điện năng.	24
Hình 2.1. Công ty Điện lực Thái Bình	31
Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty Điện lực Thái Bình.	33

DANH MỤC VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nghĩa tiếng Việt
COP	Hội nghị các bên tham gia công ước chung của Liên hợp quốc về biến đổi khí hậu
HQNL	Hiệu quả năng lượng
HTĐ	Hệ thống điện
ICE	Nguồn điện động cơ đốt trong
IoS	Các hệ thống kết nối Internet
KNK	Khí nhà kính
KT-XH	Kinh tế - xã hội
kTOE	Nghìn tấn dầu tương đương
LCOE	Chi phí điện quy dẫn
LHQ	Liên hợp quốc
LNG	Khí tự nhiên hóa lỏng
MEPS	Tiêu chuẩn hiệu suất năng lượng tối thiểu
MTOE	Triệu tấn dầu tương đương
NLMT	Năng lượng mặt trời
NLCC	Năng lượng cuối cùng
NLHI	Năng lượng hữu ích

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Điện năng đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia. Không chỉ là yếu tố thiết yếu trong sản xuất, điện năng còn ảnh hưởng trực tiếp đến nhiều lĩnh vực khác như kinh tế, giáo dục, y tế và đời sống dân sinh. Do đó, việc đảm bảo cung cấp điện ổn định, liên tục và hiệu quả luôn là nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển quốc gia và từng địa phương.

Tại tỉnh Thái Bình, Công ty Điện lực Thái Bình – tiền thân là Công ty Điện lực tỉnh – được Ủy ban nhân dân tỉnh quyết định thành lập vào ngày 8/6/1966. Từ những ngày đầu thành lập đến nay, công ty đã không ngừng phát triển, khẳng định vai trò nòng cốt trong việc đảm bảo nguồn năng lượng phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội (KT-XH) của địa phương. Với quan điểm “điện phải đi trước một bước” trong quy hoạch và đầu tư phát triển lưới điện, Công ty đã từng bước hiện đại hóa hệ thống cung cấp điện, góp phần quan trọng vào công cuộc phát triển toàn diện của tỉnh Thái Bình.

Sự phát triển của hệ thống điện Thái Bình là kết quả của quá trình nỗ lực bền bỉ của nhiều thế hệ cán bộ công nhân viên (CBCNV) trong ngành. Một trong những bài học kinh nghiệm được rút ra là việc xác định đúng đắn nhiệm vụ cốt lõi: đảm bảo cung cấp điện an toàn, ổn định cho phát triển KT-XH, đồng thời tăng cường phối hợp chặt chẽ với chính quyền các cấp và các cơ quan liên quan để hoàn thành tốt nhiệm vụ. Công ty luôn đặt tinh thần "phục vụ tốt để kinh doanh đạt hiệu quả" làm kim chỉ nam trong mọi hoạt động.

Hiện nay, Tập đoàn điện lực Việt Nam (EVN) với ngành nghề kinh doanh chính là Sản xuất, truyền tải, phân phối (bao gồm điều độ hệ thống điện phân phối) và kinh doanh mua bán điện năng; EVN vẫn giữ vai trò chủ đạo trong thị trường điện Việt Nam, là đơn vị chính tổ chức, quản lý và điều hành các hoạt động phát điện, truyền tải điện, phân phối điện, bán buôn điện, bán lẻ điện để bảo đảm cung cấp điện an toàn, ổn định, liên tục và đạt chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu sử dụng điện, phục vụ phát triển kinh tế - xã hội. Các công ty điện lực trực thuộc EVN, trong đó có Công ty Điện lực Thái Bình (PC Thái Bình) với sản phẩm kinh doanh chính là điện năng, đóng vai trò là đơn vị phân phối và cung cấp dịch vụ bán điện đến các đối tượng sử dụng: từ các khách hàng là doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, các tổ chức đến sinh hoạt dân cư. Trong bối cảnh nhu cầu về điện ngày càng tăng cùng với xu thế chuyển đổi số và phát triển

công nghệ mạnh mẽ, các đơn vị trong ngành điện không chỉ phải đảm bảo cung ứng đủ điện mà còn phải không ngừng nâng cao hiệu quả trong công tác kinh doanh điện năng. **Xuất phát từ những vấn đề nêu trên, tôi lựa chọn đề tài: “Nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Điện lực Thái Bình”, qua đó nghiên cứu, phân tích, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty điện lực Thái Bình với ngành nghề chính là kinh doanh điện năng nhằm góp phần đưa ra những đề xuất, giải pháp phù hợp giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, sự hiệu quả trong công tác kinh doanh tại công ty điện lực Thái bình là yếu tố quan trọng trong đóng góp vào sự phát triển kinh tế chung của địa phương cũng như cả nước trong giai đoạn mới.**

2. Mục đích nghiên cứu:

2.1.1. Mục tiêu chung:

Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh điện năng – hoạt động kinh doanh chính của Công ty điện lực Thái Bình và đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình.

2.2.2. Mục tiêu cụ thể:

- Phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty điện lực Thái Bình và những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty;
- Phân tích một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty điện lực Thái Bình trong giai đoạn tới;

3. Nhiệm vụ nghiên cứu:

Đề tài tập trung phân tích, đánh giá hiện trạng hoạt động kinh doanh điện năng của Công ty Điện lực Thái Bình (lĩnh vực kinh doanh chính của đơn vị), làm rõ các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh, nhận diện những khó khăn, hạn chế đang tồn tại, từ đó đề xuất các giải pháp thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh điện năng của đơn vị.

4. Đối tượng & phạm vi của nghiên cứu:

- **Đối tượng:** Hoạt động kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình trong đó xem xét nghiên cứu chính về hoạt động kinh doanh điện năng;
- **Phạm vi:**
 - Về mặt không gian: Luận văn nghiên cứu trong phạm vi thị trường và địa bàn hoạt động của Công ty Điện lực Thái Bình về lĩnh vực kinh doanh điện năng.
 - Về mặt thời gian: Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh điện năng trong giai đoạn 2020 - 2023 và đề xuất giải pháp cho giai đoạn tới.

- Về mặt nội dung: Hiệu quả kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình trong đó kinh doanh điện năng là nội dung xem xét chủ yếu.

5. Phương pháp nghiên cứu:

- Một số phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong quá trình hoàn thiện luận văn:
 - *Phương pháp duy vật biện chứng và tư duy logic.*
 - *Phương pháp thống kê mô tả (Descriptive Statistics)*
 - *Phương pháp phân tích chi phí - hiệu quả.*
 - *Phương pháp so sánh, tổng hợp số liệu.*
- Nguồn dữ liệu thứ cấp được thu thập, tổng hợp trên cơ sở kết quả nghiên cứu, khảo sát của các tạp chí Điện lực và các báo cáo của Tập đoàn điện lực Việt Nam, Tổng Công ty điện lực Miền Bắc, Công ty Điện lực Thái Bình cũng như trên mạng Internet.
- Một số phương pháp phân tích tính toán hiệu quả kinh tế, tài chính khác.

6. Kết cấu luận văn:

Luận văn ngoài phần mở đầu phần kết luận và kiến nghị, danh mục các tài liệu tham khảo gồm có 3 chương nội dung chính như sau:

Chương 1. Cơ sở lý luận và thực tiễn về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chương 2. Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình.

Chương 3. Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN, THỰC TIỄN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm chung

Phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình thu thập, xử lý, và đánh giá thông tin liên quan đến các hoạt động của doanh nghiệp nhằm hiểu rõ hơn về hiệu quả hoạt động, các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và từ đó đưa ra những chiến lược, quyết định phù hợp để cải thiện hoạt động kinh doanh và đạt được mục tiêu của doanh nghiệp.

Phân tích hoạt động kinh doanh có thể bao gồm nhiều khía cạnh khác nhau, bao gồm:

Phân tích tài chính: Đây là một phần quan trọng trong phân tích hoạt động kinh doanh, bao gồm việc xem xét các chỉ số tài chính như doanh thu, lợi nhuận, chi phí, tài sản và nợ phải trả để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Các công cụ phổ biến trong phân tích tài chính bao gồm phân tích báo cáo tài chính (bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ), các tỷ lệ tài chính như tỷ lệ lợi nhuận, tỷ lệ thanh khoản, và tỷ lệ đòn bẩy.

Phân tích thị trường: Xem xét các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp, như tình hình cung cầu, xu hướng thị trường, đối thủ cạnh tranh, hành vi của khách hàng, và các yếu tố vĩ mô (chính sách, kinh tế, công nghệ, xã hội). Phân tích thị trường giúp doanh nghiệp nắm bắt cơ hội và rủi ro từ môi trường kinh doanh bên ngoài.

Phân tích chiến lược: Đánh giá hiệu quả của các chiến lược kinh doanh mà doanh nghiệp đã triển khai. Điều này có thể liên quan đến việc xem xét các mục tiêu chiến lược, các phương pháp tiếp cận thị trường, sự khác biệt hóa sản phẩm/dịch vụ, hoặc các chiến lược marketing.

Phân tích hoạt động sản xuất và vận hành: Đánh giá hiệu quả của quy trình sản xuất, cung ứng và phân phối sản phẩm/dịch vụ, từ đó tối ưu hóa chi phí, cải tiến chất lượng sản phẩm và nâng cao năng suất lao động.

Phân tích nhân sự: Đánh giá hiệu quả của đội ngũ nhân viên, các chương trình đào tạo và phát triển, văn hóa công ty và mức độ gắn kết của nhân viên. Điều này giúp doanh nghiệp xác định những vấn đề về nguồn nhân lực và đưa ra các giải pháp để cải thiện hiệu quả làm việc.

Phân tích khách hàng và sự hài lòng: Tìm hiểu về nhu cầu, kỳ vọng và mức độ hài lòng của khách hàng. Đây là yếu tố quan trọng trong việc xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng và tăng trưởng doanh thu.

Phân tích hoạt động kinh doanh giúp doanh nghiệp phát hiện ra các điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động của mình, nhận diện các cơ hội và mối đe dọa từ môi trường

bên ngoài, từ đó đưa ra những chiến lược hoặc điều chỉnh để nâng cao hiệu quả và đảm bảo sự phát triển bền vững.

1.2. Vai trò, yêu cầu, nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh

1.2.1. Vai trò

Phân tích hoạt động kinh doanh có vai trò vô cùng quan trọng trong việc đưa ra các quyết định chiến lược cho doanh nghiệp. Dưới đây là một số vai trò chính của việc phân tích hoạt động kinh doanh:

Đánh giá hiệu quả hoạt động: Phân tích giúp doanh nghiệp đo lường và đánh giá hiệu quả các hoạt động kinh doanh. Bằng cách phân tích các chỉ số tài chính, doanh thu, chi phí, lợi nhuận, doanh nghiệp có thể nhận biết được những lĩnh vực hoạt động đang có kết quả tốt và những lĩnh vực cần cải thiện.

Ra quyết định chiến lược: Dựa trên kết quả phân tích, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định chiến lược, như mở rộng thị trường, điều chỉnh chiến lược marketing, hoặc thay đổi cơ cấu sản phẩm/dịch vụ. Phân tích cung cấp cơ sở vững chắc để quyết định các bước tiếp theo của doanh nghiệp.

Dự báo xu hướng và rủi ro: Phân tích hoạt động kinh doanh giúp doanh nghiệp nhận diện được xu hướng thị trường và các yếu tố tác động đến hoạt động kinh doanh. Từ đó, doanh nghiệp có thể đưa ra các dự báo và chuẩn bị sẵn sàng ứng phó với các rủi ro tiềm ẩn.

Tối ưu hóa nguồn lực: Phân tích giúp doanh nghiệp hiểu rõ cách thức sử dụng các nguồn lực hiện có (nhân lực, tài chính, vật lực) một cách hiệu quả nhất. Việc tối ưu hóa này giúp giảm chi phí, nâng cao năng suất và cải thiện hiệu quả hoạt động.

Đánh giá sự cạnh tranh: Phân tích giúp doanh nghiệp nắm bắt được tình hình cạnh tranh trong ngành, nhận diện các đối thủ chính, và tìm ra điểm mạnh, điểm yếu của mình so với các đối thủ. Điều này rất quan trọng để xây dựng chiến lược cạnh tranh hiệu quả.

Cải thiện chất lượng dịch vụ/sản phẩm: Phân tích giúp doanh nghiệp thu thập dữ liệu phản hồi từ khách hàng, đánh giá chất lượng dịch vụ hoặc sản phẩm hiện tại, từ đó đưa ra các cải tiến, nâng cao sự hài lòng của khách hàng và giữ vững lợi thế cạnh tranh.

Quản lý tài chính: Phân tích hoạt động kinh doanh giúp quản lý tài chính tốt hơn bằng cách đánh giá và kiểm soát dòng tiền, chi phí, và lợi nhuận. Nó cung cấp cái nhìn tổng quan về tình hình tài chính của doanh nghiệp, giúp tối ưu hóa việc sử dụng nguồn tài chính và đảm bảo sự phát triển bền vững.

1.2.2. Yêu cầu

Phân tích hoạt động kinh doanh là một công việc quan trọng giúp doanh nghiệp đánh giá và cải thiện hiệu quả hoạt động, từ đó đưa ra các quyết định chiến lược hợp lý. Để phân tích hoạt động kinh doanh đạt được hiệu quả cao và có giá trị thực tiễn, cần phải đáp ứng một số yêu cầu cơ bản sau:

1. Độ tin cậy của số liệu, phương pháp nghiên cứu đánh giá

Yêu cầu: Dữ liệu sử dụng trong phân tích phải được thu thập và xử lý một cách chính xác, đáng tin cậy và đầy đủ. Các số liệu liên quan đến tài chính, sản phẩm, thị trường, khách hàng, nhân sự, v.v. phải phản ánh đúng thực tế để đảm bảo tính chính xác của phân tích.

Lý do: Nếu dữ liệu bị sai lệch hoặc thiếu sót, kết quả phân tích có thể dẫn đến những quyết định sai lầm, ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Tính kịp thời thu thập, phân tích dữ liệu

Yêu cầu: Việc thu thập và phân tích dữ liệu cần phải được thực hiện liên tục và kịp thời. Các dữ liệu phải được cập nhật thường xuyên và phản ánh đúng tình hình hiện tại của doanh nghiệp để phục vụ cho việc ra quyết định nhanh chóng và hiệu quả.

Lý do: Thế giới kinh doanh thay đổi nhanh chóng, và các yếu tố bên ngoài như thị trường, nhu cầu của khách hàng, đối thủ cạnh tranh có thể thay đổi bất kỳ lúc nào. Vì vậy, phân tích phải kịp thời để đưa ra các giải pháp phù hợp và tránh bị tụt lại phía sau.

3. Phương pháp phân tích hợp lý

Yêu cầu: Doanh nghiệp cần lựa chọn các phương pháp phân tích phù hợp với mục tiêu và loại hình doanh nghiệp. Phương pháp phân tích có thể bao gồm phân tích tài chính, phân tích SWOT, phân tích chuỗi giá trị, phân tích dữ liệu lớn (Big Data), phân tích các chỉ số hoạt động kinh doanh (KPIs), v.v.

Lý do: Việc lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp giúp đảm bảo việc đánh giá được thực hiện một cách khoa học và mang lại kết quả chính xác, từ đó hỗ trợ ra quyết định hiệu quả.

4. Phân tích toàn diện yếu tố tác động liên quan.

Yêu cầu: Phân tích hoạt động kinh doanh cần phải xem xét và đánh giá toàn diện các yếu tố tác động đến doanh nghiệp, bao gồm cả yếu tố bên ngoài (như thị trường, môi

trường kinh doanh, pháp lý) và yếu tố bên trong (như tổ chức, quy trình nội bộ, nguồn lực).

Lý do: Nếu chỉ tập trung vào một yếu tố nào đó mà bỏ qua các yếu tố quan trọng khác, doanh nghiệp sẽ không có cái nhìn đầy đủ về tình hình thực tế và có thể bỏ qua các cơ hội hoặc rủi ro tiềm ẩn.

5. Tính linh hoạt, linh động, đáp ứng

Yêu cầu: Phân tích hoạt động kinh doanh cần linh hoạt và có khả năng thích ứng với các thay đổi trong môi trường kinh doanh. Các kết quả phân tích phải có khả năng cập nhật và điều chỉnh theo tình hình thực tế, các yếu tố mới hoặc sự thay đổi trong chiến lược của doanh nghiệp.

Lý do: Môi trường kinh doanh luôn thay đổi, vì vậy việc phân tích phải có khả năng thích nghi và đưa ra các giải pháp, điều chỉnh phù hợp với bối cảnh mới.

6. Khả năng dự báo, xây dựng kế hoạch thực hiện dài hạn

Yêu cầu: Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ dừng lại ở việc đánh giá hiện tại mà còn phải có khả năng dự báo xu hướng trong tương lai và lập kế hoạch dài hạn. Các mô hình phân tích phải giúp dự đoán các kết quả kinh doanh dựa trên các yếu tố tác động và xu hướng thị trường.

Lý do: Dự báo chính xác giúp doanh nghiệp có thể chuẩn bị sẵn sàng cho các thay đổi trong tương lai, tối ưu hóa các cơ hội và giảm thiểu rủi ro.

7. Tính minh bạch và dễ hiểu

Yêu cầu: Các kết quả phân tích và báo cáo phải được trình bày một cách minh bạch, dễ hiểu và có thể được các bên liên quan, từ lãnh đạo đến nhân viên, dễ dàng nắm bắt và sử dụng. Các số liệu cần phải được giải thích rõ ràng và hỗ trợ với các hình thức trực quan như biểu đồ, đồ thị, bảng thống kê.

Lý do: Tính minh bạch và dễ hiểu giúp các bên liên quan dễ dàng đưa ra quyết định và hành động đúng đắn, đồng thời nâng cao sự tin tưởng và sự hợp tác trong tổ chức.

8. Phân tích và thực hiện đánh giá liên tục

Yêu cầu: Phân tích hoạt động kinh doanh cần được thực hiện liên tục và không chỉ dừng lại sau một lần đánh giá. Các chỉ số và kết quả phân tích cần được theo dõi thường xuyên để cập nhật và điều chỉnh kịp thời chiến lược khi có sự thay đổi.

Lý do: Doanh nghiệp cần có một hệ thống đánh giá liên tục để duy trì hiệu quả kinh doanh, kịp thời phát hiện những vấn đề hoặc cơ hội mới, đảm bảo duy trì sự ổn định và phát triển lâu dài.

9. Tính nhân văn và tác động đến nhân sự

Yêu cầu: Khi phân tích hoạt động kinh doanh, cần phải xem xét đến yếu tố nhân sự, đặc biệt là sự tác động của các chiến lược và quyết định đến môi trường làm việc, sự phát triển nghề nghiệp của nhân viên và văn hóa doanh nghiệp.

Lý do: Con người là yếu tố quan trọng trong mọi hoạt động của doanh nghiệp. Đảm bảo rằng phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ tập trung vào các con số mà còn quan tâm đến yếu tố con người giúp doanh nghiệp phát triển bền vững và duy trì sự ổn định lâu dài.

1.2.3. Nhiệm vụ

Phân tích hoạt động kinh doanh có một vai trò rất quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp đánh giá hiệu quả, xác định cơ hội và giải quyết các vấn đề trong quá trình hoạt động. Để thực hiện được điều này, phân tích hoạt động kinh doanh cần thực hiện một số nhiệm vụ cơ bản sau:

1. Đánh giá hiệu quả tài chính của doanh nghiệp

Nhiệm vụ: Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua các chỉ số tài chính như doanh thu, lợi nhuận, chi phí, tỷ suất lợi nhuận, tỷ lệ thanh toán, v.v. Việc này giúp đánh giá khả năng sinh lời, khả năng thanh toán các nghĩa vụ tài chính và tính bền vững trong dài hạn của doanh nghiệp.

Mục tiêu: Cung cấp cái nhìn tổng thể về sức khỏe tài chính của doanh nghiệp, từ đó đưa ra các quyết định tài chính chính xác hơn.

2. Phân tích, đánh giá hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Nhiệm vụ: Đánh giá hiệu quả của các hoạt động sản xuất, cung cấp dịch vụ và các hoạt động kinh doanh cốt lõi khác. Điều này bao gồm việc xem xét hiệu suất của các quy trình sản xuất, mức độ đáp ứng nhu cầu khách hàng, quản lý tồn kho, tối ưu hóa chuỗi cung ứng, v.v.

Mục tiêu: Xác định các điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động sản xuất và kinh doanh để cải tiến quy trình và tối ưu hóa hiệu suất.

3. Xác định và đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng

Nhiệm vụ: Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng qua các chỉ số như sự trung thành, tần suất mua sắm, phản hồi từ khách hàng, chất lượng sản phẩm/dịch vụ, v.v.

Mục tiêu: Giúp doanh nghiệp hiểu rõ nhu cầu và mong muốn của khách hàng, từ đó điều chỉnh các chiến lược sản phẩm, dịch vụ, và chăm sóc khách hàng để tăng cường sự hài lòng và giữ chân khách hàng.

4. Phân tích tính cạnh tranh, vị thế thị trường

Nhiệm vụ: Nghiên cứu và đánh giá các đối thủ cạnh tranh, xu hướng thị trường, và các yếu tố bên ngoài tác động đến doanh nghiệp như biến động giá cả, thay đổi trong hành vi tiêu dùng, các chính sách của chính phủ, v.v.

Mục tiêu: Giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về vị thế của mình trên thị trường và phát triển các chiến lược cạnh tranh hiệu quả.

5. Dự báo xu hướng và lập kế hoạch dài hạn

Nhiệm vụ: Sử dụng các mô hình phân tích và dữ liệu quá khứ để dự báo xu hướng trong tương lai, bao gồm các yếu tố như nhu cầu sản phẩm, biến động giá cả, thay đổi trong quy định pháp lý, v.v.

Mục tiêu: Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc lập kế hoạch dài hạn, tránh các rủi ro và tận dụng các cơ hội trong tương lai.

6. Phân tích, đánh giá và tối ưu hóa tổng chi phí

Nhiệm vụ: Xác định các yếu tố gây ra chi phí cao trong các hoạt động sản xuất, phân phối và quản lý của doanh nghiệp. Qua đó, phân tích và đưa ra các giải pháp để tối ưu hóa chi phí mà không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm/dịch vụ.

Mục tiêu: Giảm chi phí, tăng lợi nhuận và cải thiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

7. Đánh giá sự hiệu quả của các chiến lược đã triển khai

Nhiệm vụ: Kiểm tra và đánh giá mức độ thành công của các chiến lược, chương trình và dự án mà doanh nghiệp đã triển khai. Điều này bao gồm việc đánh giá các mục tiêu đã đạt được, những vấn đề còn tồn tại và mức độ đóng góp của các chiến lược vào sự phát triển chung của doanh nghiệp.

Mục tiêu: Đảm bảo rằng các chiến lược và kế hoạch đang thực sự mang lại kết quả như mong đợi, đồng thời phát hiện và điều chỉnh kịp thời các chiến lược không hiệu quả.

8. Xác định các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình kinh doanh.

Nhiệm vụ: Nghiên cứu các yếu tố bên ngoài như tình hình kinh tế vĩ mô, các thay đổi về chính sách pháp lý, xu hướng công nghệ mới, biến động thị trường, các yếu tố xã hội và văn hóa ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp.

Mục tiêu: Giúp doanh nghiệp chuẩn bị và thích ứng với các thay đổi từ bên ngoài, giảm thiểu rủi ro và tận dụng các cơ hội.

9. Phát triển các giải pháp cải tiến, đổi mới sáng tạo

Nhiệm vụ: Dựa trên kết quả phân tích, đề xuất các giải pháp cải tiến cho các quy trình, sản phẩm, dịch vụ hoặc chiến lược marketing. Điều này có thể bao gồm việc áp dụng công nghệ mới, thay đổi cách thức quản lý hoặc cải thiện quy trình sản xuất.

10. Tạo căn cứ, cơ sở để đưa ra chiến lược quyết định.

Nhiệm vụ: Cung cấp thông tin và dữ liệu cần thiết để các nhà lãnh đạo và quản lý doanh nghiệp có thể đưa ra quyết định chiến lược hiệu quả. Phân tích hoạt động kinh doanh giúp xác định các cơ hội và thách thức trong môi trường kinh doanh, từ đó giúp hoạch định các chiến lược dài hạn.

Mục tiêu: Đảm bảo rằng các quyết định chiến lược được đưa ra dựa trên những thông tin chính xác và phân tích rõ ràng.

1.3. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

1.3.1 Xây dựng kế hoạch và chỉ tiêu

Một hệ thống chỉ tiêu hợp lý giúp doanh nghiệp theo dõi hiệu quả hoạt động, đánh giá các chỉ số quan trọng và hỗ trợ ra quyết định chiến lược. Dưới đây là các bước cụ thể để lập kế hoạch phân tích và xây dựng hệ thống chỉ tiêu trong phân tích hoạt động kinh doanh:

1. Mục tiêu, phạm vi

Mục tiêu phân tích: Trước tiên, cần xác định rõ mục tiêu của việc phân tích. Doanh nghiệp cần phân tích hoạt động kinh doanh để đạt được điều gì?

- Đánh giá hiệu quả tài chính kinh tế của doanh nghiệp.
- Tăng trưởng mức doanh thu, lợi nhuận doanh nghiệp
- Tối ưu hóa chi phí sản xuất và chi phí vận hành.
- Cải thiện chất lượng dịch vụ và mức độ sự hài lòng của khách hàng.
- Tăng cường năng suất lao động và hiệu quả sản xuất.
- Phân tích hiệu quả của các chiến lược marketing, bán hàng.

Phạm vi phân tích: Xác định phạm vi các lĩnh vực cần phân tích trong doanh nghiệp (ví dụ: tài chính, sản xuất, marketing, nhân sự, khách hàng). Việc này giúp tránh việc phân tích quá rộng và không đạt hiệu quả.

2. Xây dựng chỉ tiêu

Các chỉ tiêu chính trong phân tích hoạt động kinh doanh thường bao gồm:

- **Chỉ tiêu tài chính**

Doanh thu (Revenue): Tổng số tiền thu được từ hoạt động bán hàng trong một khoảng thời gian nhất định.

Lợi nhuận (Profit): Bao gồm lợi nhuận gộp, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận sau thuế.

Chi phí (Cost): Các loại chi phí liên quan đến sản xuất, marketing, nhân sự, vận hành, v.v.

Tỷ suất lợi nhuận (Profit Margin): Tỷ lệ giữa lợi nhuận và doanh thu, giúp đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Vòng quay vốn (Asset Turnover): Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản để tạo ra doanh thu.

Khả năng thanh toán (Liquidity Ratios): Đo lường khả năng của doanh nghiệp trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Tỷ lệ nợ (Debt Ratio): Xác định mức độ doanh nghiệp sử dụng nợ trong tổng nguồn vốn của mình.

- **Chỉ tiêu sản xuất và vận hành**

Năng suất lao động (Labor Productivity): Lượng sản phẩm/dịch vụ sản xuất được trên một đơn vị lao động trong một khoảng thời gian.

Chi phí sản xuất (Cost of Production): Tổng chi phí sản xuất mỗi sản phẩm hoặc dịch vụ.

Tỷ lệ sử dụng công suất (Capacity Utilization): Đo lường mức độ tận dụng công suất của nhà máy, thiết bị hoặc nhân lực.

Tỷ lệ lỗi và chất lượng sản phẩm (Defect Rate / Product Quality): Đo lường tỷ lệ lỗi trong sản phẩm và chất lượng sản phẩm.

- **Chỉ tiêu khách hàng**

Sự hài lòng của khách hàng (Customer Satisfaction): Đo lường mức độ hài lòng của khách hàng qua khảo sát, phản hồi, tỷ lệ khiếu nại.

Tỷ lệ khách hàng quay lại (Customer Retention Rate): Đo lường tỷ lệ khách hàng quay lại hoặc tiếp tục mua hàng sau lần giao dịch đầu tiên.

Chi phí thu hút khách hàng mới (Customer Acquisition Cost - CAC): Đo lường chi phí cần thiết để thu hút một khách hàng mới.

Giá trị vòng đời khách hàng (Customer Lifetime Value - CLV): Giá trị tổng thể mà một khách hàng mang lại cho doanh nghiệp trong suốt thời gian hợp tác.

- Chỉ tiêu marketing và bán hàng

Tỷ lệ chuyển đổi (Conversion Rate): Tỷ lệ giữa số lượng khách hàng tiềm năng và khách hàng thực sự mua hàng.

Chi phí marketing trên doanh thu (Marketing Cost per Revenue): Đo lường chi phí marketing so với doanh thu tạo ra từ các chiến dịch marketing.

Doanh thu từ khách hàng mới (Revenue from New Customers): Mức doanh thu thu được từ các khách hàng mới trong kỳ.

- Chỉ tiêu về nhân sự
 - Tỷ lệ nghỉ việc của nhân viên (Employee Turnover Rate): Đo lường tỷ lệ nhân viên rời bỏ doanh nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định.
 - Hiệu suất làm việc của nhân viên (Employee Productivity): Đo lường kết quả công việc của nhân viên trong một khoảng thời gian.
 - Chi phí nhân sự (Labor Cost): Tổng chi phí doanh nghiệp phải chi trả cho lao động, bao gồm lương, phúc lợi và các chi phí liên quan đến nhân viên.

3. Phân tích mối quan hệ giữa các chỉ tiêu liên quan

Mối quan hệ giữa các chỉ tiêu: Xây dựng các mô hình phân tích mối quan hệ giữa các chỉ tiêu, ví dụ như sự ảnh hưởng của chi phí sản xuất đến lợi nhuận, sự tương quan giữa chiến lược marketing và doanh thu, v.v.

Kết hợp các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính: Đảm bảo sự kết hợp hợp lý giữa các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để có cái nhìn toàn diện về hoạt động kinh doanh.

4. Xây dựng cách thức phân tích.

Thu thập dữ liệu: Đảm bảo rằng dữ liệu được thu thập một cách chính xác và đầy đủ từ các nguồn tin cậy.

Phương pháp phân tích: Lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp, chẳng hạn như phân tích tỷ lệ tài chính, phân tích chuỗi thời gian, phân tích SWOT, phân tích dữ liệu lớn (Big Data), v.v.

Công cụ phân tích: Sử dụng các công cụ phân tích như bảng tính Excel, phần mềm ERP, BI (Business Intelligence), v.v.

5. Đưa ra các biện pháp cải tiến và đề xuất giải pháp

Dựa trên các kết quả phân tích: Đưa ra các biện pháp cải tiến cho các lĩnh vực yếu kém, như tối ưu hóa chi phí, cải thiện chất lượng sản phẩm, nâng cao hiệu quả marketing, cải thiện quy trình sản xuất.

Lập kế hoạch hành động: Cung cấp các chiến lược và kế hoạch hành động để cải thiện các chỉ tiêu chưa đạt được.

6. Đánh giá và cải tiến hệ thống chỉ tiêu

Đánh giá hiệu quả: Định kỳ đánh giá lại các chỉ tiêu và quy trình phân tích để đảm bảo tính khả thi và hiệu quả.

Cải tiến liên tục: Liên tục điều chỉnh và cải tiến hệ thống chỉ tiêu để phù hợp với sự thay đổi trong môi trường kinh doanh và mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp.

1.3.1.1. Giới thiệu chung hệ thống chỉ tiêu

Hệ thống chỉ tiêu là một tập hợp các chỉ tiêu, tiêu chuẩn, hoặc thông số được thiết lập để đo lường, giám sát, và đánh giá các hoạt động của một tổ chức, doanh nghiệp hoặc một bộ phận cụ thể trong doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này giúp theo dõi tiến độ đạt được mục tiêu, đánh giá hiệu quả công việc và đưa ra các quyết định chiến lược.

Hệ thống chỉ tiêu đóng vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp theo dõi và đánh giá hiệu quả hoạt động của mình. Các chỉ tiêu này không chỉ giúp quản lý tài chính mà còn hỗ trợ trong việc định hình chiến lược, cải thiện quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng dịch vụ, và đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

1.3.1.2. Phân loại các chỉ tiêu phân tích được sử dụng

1. Phân loại theo tính chất tài chính

Chi tiêu tài chính: Các chỉ tiêu này phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp. Đây là những yếu tố quan trọng trong việc đánh giá sức khỏe tài chính và hiệu quả sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp.

- Doanh thu: Tổng thu nhập từ bán hàng hóa, dịch vụ.
- Chi phí: Tổng chi phí liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Lợi nhuận: Chênh lệch giữa doanh thu và chi phí (lợi nhuận gộp, lợi nhuận ròng).
- Tỷ lệ lợi nhuận: Các chỉ số như tỷ suất lợi nhuận gộp, tỷ suất lợi nhuận ròng, giúp đánh giá mức độ sinh lời.

- Tỷ lệ thanh khoản: Đo lường khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp (tỷ lệ thanh khoản hiện hành, tỷ lệ thanh khoản nhanh).
- Tỷ lệ nợ: Chỉ số cho biết mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp, ví dụ tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu.

2. Phân loại theo mục tiêu hoạt động

Chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất:

- Năng suất lao động: Sản lượng sản phẩm hoặc dịch vụ tạo ra trên mỗi đơn vị lao động.
- Hiệu suất sử dụng tài sản: Đo lường khả năng tạo ra doanh thu từ tài sản của doanh nghiệp.
- Tỷ lệ thất thoát: Phần trăm nguyên liệu, sản phẩm bị hư hỏng, hỏng hóc trong quá trình sản xuất.
- Tỷ lệ hoàn thành đơn hàng đúng hạn: Đo lường khả năng hoàn thành các đơn hàng theo thời gian đã cam kết với khách hàng.

Chỉ tiêu về chất lượng sản phẩm/dịch vụ:

- Tỷ lệ lỗi sản phẩm: Phần trăm sản phẩm không đạt tiêu chuẩn chất lượng.
- Tỷ lệ khiếu nại khách hàng: Mức độ phản hồi và khiếu nại của khách hàng liên quan đến sản phẩm/dịch vụ.
- Mức độ hài lòng của khách hàng: Đo lường sự hài lòng của khách hàng thông qua khảo sát, phản hồi.

Chỉ tiêu về quản lý và nhân sự:

- Tỷ lệ nghỉ việc của nhân viên: Tỷ lệ số nhân viên rời bỏ công ty trong một thời gian nhất định.
- Năng suất lao động: Đo lường hiệu quả công việc của nhân viên (sản phẩm/giờ công, doanh thu/nhân viên).
- Mức độ hài lòng của nhân viên: Đánh giá sự hài lòng và động lực làm việc của nhân viên.

3. Phân loại theo tính chất chiến lược

Chỉ tiêu về chiến lược tăng trưởng:

- Tăng trưởng doanh thu: Tỷ lệ tăng trưởng của doanh thu qua các kỳ (quý, năm).
- Thị phần: Tỷ lệ doanh thu của doanh nghiệp trong tổng thị trường của sản phẩm/dịch vụ.
- Mở rộng thị trường: Số lượng thị trường hoặc khách hàng mới mà doanh nghiệp tiếp cận.

Chỉ tiêu về sáng tạo và đổi mới:

- Số lượng sản phẩm mới: Số sản phẩm mới được phát triển hoặc ra mắt trong một kỳ.
- Doanh thu từ sản phẩm mới: Phần trăm doanh thu đến từ các sản phẩm mới so với tổng doanh thu.
- Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D): Tổng chi phí dành cho nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

4. Phân loại theo tính chất hoạt động bên ngoài

Chỉ tiêu về môi trường và xã hội:

- Chỉ tiêu về bảo vệ môi trường: Các chỉ số như lượng khí thải CO₂, mức độ sử dụng tài nguyên tái tạo, xử lý chất thải, nước thải.
- Chỉ tiêu về trách nhiệm xã hội: Các hoạt động từ thiện, đóng góp cộng đồng, phát triển cộng đồng bền vững.

Chỉ tiêu về quan hệ với khách hàng:

- Chỉ tiêu về sự hài lòng của khách hàng: Đo lường mức độ hài lòng của khách hàng đối với sản phẩm/dịch vụ, trải nghiệm mua sắm.
- Tỷ lệ khách hàng quay lại: Phần trăm khách hàng quay lại mua hàng sau lần đầu tiên.

5. Phân loại theo nguồn lực và chi phí

Chỉ tiêu về chi phí:

- Chi phí biến đổi: Chi phí thay đổi theo mức độ sản xuất hoặc hoạt động (ví dụ: nguyên liệu, tiền lương công nhân).
- Chi phí cố định: Chi phí không thay đổi dù có sản xuất hay không (ví dụ: thuê văn phòng, lương giám đốc).
- Chi phí tổng hợp: Tổng chi phí mà doanh nghiệp phải trả trong một kỳ.

Chỉ tiêu về đầu tư:

- Tỷ lệ hoàn vốn (ROI): Đo lường lợi nhuận thu được từ mỗi đồng vốn đầu tư.
- Thời gian hoàn vốn: Thời gian cần thiết để thu hồi vốn đã đầu tư.

6. Phân loại theo đối tượng phân tích

Chỉ tiêu về hiệu quả tài chính cho nhà đầu tư:

- EPS (Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu): Số lợi nhuận tạo ra cho mỗi cổ phiếu của công ty.
- P/E ratio (Tỷ lệ giá trên lợi nhuận): Đo lường mức độ mà cổ phiếu được định giá so với lợi nhuận mà công ty tạo ra.

Chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh cho quản lý:

- Chỉ tiêu sản xuất: Đánh giá năng suất lao động, hiệu quả sử dụng nguyên liệu và năng lực sản xuất.

- Chỉ tiêu chiến lược: Đánh giá hiệu quả của chiến lược kinh doanh dài hạn của doanh nghiệp.

1.3.1.3. Mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phân tích

Mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phân tích trong hoạt động kinh doanh là rất quan trọng vì chúng giúp doanh nghiệp có cái nhìn toàn diện về hiệu quả hoạt động của mình. Các chỉ tiêu phân tích tài chính, phi tài chính, chiến lược và quản lý không hoạt động độc lập mà có mối quan hệ tương tác, ảnh hưởng qua lại lẫn nhau.

Doanh thu và chi phí: Doanh thu và chi phí có mối quan hệ trực tiếp với nhau. Tăng doanh thu có thể dẫn đến tăng chi phí, tuy nhiên, nếu chi phí tăng không hợp lý, lợi nhuận sẽ bị ảnh hưởng. Việc kiểm soát chi phí và tối ưu hóa quy trình sản xuất giúp doanh nghiệp đạt được lợi nhuận cao hơn mặc dù doanh thu có thể không thay đổi nhiều.

Lợi nhuận và chi phí: Lợi nhuận là chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả của các hoạt động trong doanh nghiệp. Khi giảm chi phí sản xuất hoặc chi phí hoạt động mà vẫn giữ doanh thu ổn định hoặc tăng, doanh nghiệp sẽ cải thiện được lợi nhuận.

Dòng tiền và lợi nhuận: Mặc dù lợi nhuận phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh, nhưng dòng tiền lại phản ánh khả năng thanh toán và quản lý tiền tệ của doanh nghiệp. Do đó, dòng tiền có thể ảnh hưởng đến khả năng tiếp tục hoạt động và mở rộng của doanh nghiệp, dù lợi nhuận có thể đang ở mức cao.

Mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phân tích là sự kết hợp phức tạp giữa các yếu tố tài chính, phi tài chính, sản xuất và nhân sự. Việc hiểu rõ các mối quan hệ này giúp doanh nghiệp tối ưu hóa các hoạt động kinh doanh, cải thiện hiệu quả tài chính, đồng thời phát triển chiến lược bền vững. Mỗi quyết định trong một lĩnh vực có thể tác động đến các lĩnh vực khác, do đó cần phải có sự phân tích và điều chỉnh hợp lý giữa các chỉ tiêu để đạt được sự cân bằng và hiệu quả tối ưu.

1.3.2. Chuẩn hóa số liệu khảo sát.

Chuẩn hóa số liệu khảo sát trong phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau để phục vụ cho việc phân tích. Các số liệu thu thập có thể liên quan đến nhiều yếu tố như tài chính, sản xuất, bán hàng, marketing, nhân sự, khách hàng, v.v..

- Số liệu tài chính: Bao gồm các báo cáo tài chính như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, v.v.
- Số liệu sản xuất: Các chỉ số liên quan đến hiệu quả sản xuất như chi phí sản xuất, năng suất lao động, số lượng sản phẩm sản xuất ra, tỷ lệ lỗi sản phẩm, v.v.
- Số liệu bán hàng và marketing: Bao gồm doanh thu từ bán hàng, tỷ lệ chuyển đổi khách hàng, chi phí marketing, chi phí thu hút khách hàng mới (CAC), doanh thu từ khách hàng mới và khách hàng cũ, v.v.

- Số liệu nhân sự: Các chỉ số như tỷ lệ nhân viên nghỉ việc, hiệu suất làm việc của nhân viên, chi phí nhân sự, tỷ lệ đào tạo, v.v.
- Số liệu khách hàng: Thông tin về sự hài lòng của khách hàng, tỷ lệ giữ chân khách hàng, mức độ trung thành của khách hàng, các phản hồi từ khách hàng, v.v.
- Dữ liệu thị trường và môi trường bên ngoài: Dữ liệu về đối thủ cạnh tranh, xu hướng thị trường, các yếu tố vĩ mô như chính sách pháp lý, tình hình kinh tế, xã hội.

1.3.3. Tiến hành phân tích.

• Phân tích SWOT

Strengths (Điểm mạnh): Các yếu tố giúp doanh nghiệp tạo lợi thế cạnh tranh, như nguồn lực tài chính vững mạnh, công nghệ tiên tiến, thương hiệu uy tín.

Weaknesses (Điểm yếu): Những vấn đề có thể cản trở sự phát triển của doanh nghiệp, như chi phí cao, quy trình kém hiệu quả, thiếu hụt nhân lực.

Opportunities (Cơ hội): Các yếu tố từ môi trường bên ngoài có thể giúp doanh nghiệp phát triển, như thị trường mới, thay đổi trong nhu cầu khách hàng.

Threats (Thách thức): Các yếu tố có thể tác động tiêu cực đến doanh nghiệp, như cạnh tranh gay gắt, thay đổi quy định pháp lý.

• Phân tích tài chính

Lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh: Phân tích lợi nhuận, tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu, dòng tiền, v.v.

Hiệu suất sử dụng tài sản: Xem xét khả năng sinh lời từ tài sản, chẳng hạn như tỷ lệ hoàn vốn (ROI).

Quản lý chi phí: Kiểm tra cơ cấu chi phí, từ đó xác định các khu vực có thể tiết kiệm.

• Phân tích chuỗi giá trị

Hoạt động chính: Đánh giá các hoạt động cốt lõi của doanh nghiệp như sản xuất, cung cấp dịch vụ, bán hàng, v.v.

Hoạt động hỗ trợ: Đánh giá các yếu tố hỗ trợ như nhân sự, công nghệ, marketing, và hệ thống thông tin.

• Phân tích các đối thủ cạnh tranh

Xác định đối thủ chính: Xác định các đối thủ trong ngành và phân tích các chiến lược của họ.

So sánh chiến lược: So sánh các chiến lược của đối thủ với chiến lược của doanh nghiệp để tìm ra cơ hội hoặc mối nguy.

1.3.4. Xây dựng báo cáo.

Thể hiện tổng thể các nội dung, khía cạnh phân tích, để có cách nhìn tổng quan về vấn đề.

1.4. MỘT SỐ PHƯƠNG PHÁP ĐƯỢC SỬ DỤNG PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.4.1. PP So sánh

Phương pháp so sánh trong phân tích hoạt động kinh doanh là một trong những công cụ quan trọng giúp đánh giá hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp. Phương pháp này được sử dụng để so sánh các chỉ tiêu tài chính, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định với các chỉ tiêu tương tự của doanh nghiệp khác hoặc với chuẩn mực trong ngành.

Quá trình phân tích cần thực hiện đầy đủ ba bước sau:

Bước 1: Xác định, lựa chọn các tiêu chuẩn so sánh.

Nếu:

- *Kỳ gốc (năm trước):* Nhằm thấy được xu hướng phát triển của đối tượng phân tích.
- *Kỳ gốc (năm kế hoạch) (hay là định mức):* Nhằm thấy được việc chấp hành các định mức đã đề ra có đúng dự kiến hay không.
- *Kỳ gốc (chỉ tiêu trung bình của ngành):* Nhằm thấy được vị trí của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng thị trường của doanh nghiệp.
- *Kỳ gốc (năm thực hiện):* Là chỉ tiêu thực hiện trong kỳ hạch toán hay kỳ báo cáo.

Bước 2: Điều kiện so sánh.

Điều kiện các chỉ tiêu được đem ra so sánh phải đảm bảo tính chất so sánh được về không gian cùng thời gian.

Bước 3: Kỹ thuật so sánh

Để đáp ứng cho các mục tiêu so sánh người ta thường sử dụng các kỹ thuật so sánh sau:

- **So sánh bằng số tuyệt đối:**

So sánh bằng số tuyệt đối là một phương pháp so sánh các chỉ tiêu hoặc dữ liệu giữa các kỳ, đối tượng hoặc doanh nghiệp mà không tính đến sự thay đổi về tỷ lệ phần trăm. Điều này có nghĩa là bạn so sánh trực tiếp các giá trị tuyệt đối, mà không điều chỉnh chúng theo các yếu tố như quy mô, giá trị thời gian, hoặc tỷ lệ thay đổi:

$$X_{ss} = X_t - X_{t-1}.$$

Trong đó: X_{ss} : chỉ tiêu cần so sánh tuyệt đối

X_t : chỉ tiêu so sánh kỳ hiện tại

X_{t-1} : chỉ tiêu so sánh kỳ trước

- **So sánh bằng số tương đối:**

So sánh tương đối là phương pháp phân tích dữ liệu bằng cách sử dụng tỷ lệ phần trăm thay đổi hoặc tỷ lệ các chỉ tiêu để đánh giá sự khác biệt giữa các chỉ tiêu qua thời gian, giữa các đối tượng hoặc giữa các doanh nghiệp. Phương pháp này giúp đánh giá mức độ thay đổi của một chỉ tiêu, không chỉ dựa vào số tuyệt đối mà còn tính đến sự thay đổi về quy mô hoặc mức độ thay đổi tương đối.

$$X_{ss} \% = \frac{X_t - X_{(t-1)}}{X_{(t-1)}} \times 100.$$

Trong đó: $X_{ss}\%$: chỉ tiêu cần so sánh tương đối

X_t : chỉ tiêu so sánh kỳ hiện tại

X_{t-1} : chỉ tiêu so sánh kỳ trước

- **So sánh bằng số bình quân:**

So sánh bằng số bình quân là phương pháp sử dụng **số bình quân** (còn gọi là **trung bình**) để so sánh các chỉ tiêu, giúp đưa ra cái nhìn tổng thể về sự thay đổi của các chỉ tiêu trong một khoảng thời gian hoặc giữa các đối tượng. Phương pháp này giúp làm dịu đi sự biến động quá lớn của các số liệu và cung cấp một giá trị trung bình đại diện để so sánh.

- **So sánh mức độ biến động tương đối có điều chỉnh theo quy mô chung:**

So sánh mức độ biến động tương đối có điều chỉnh theo quy mô chung là phương pháp phân tích sự thay đổi của các chỉ tiêu kinh doanh với việc điều chỉnh theo quy mô hoặc yếu tố ảnh hưởng chung. Phương pháp này giúp đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu không chỉ trong một khoảng thời gian mà còn trong bối cảnh quy mô hoạt động của doanh nghiệp, ví dụ như doanh thu, số lượng sản phẩm bán ra, hoặc quy mô vốn.

Biến động tương đối: Đây là sự thay đổi của một chỉ tiêu so với giá trị ban đầu, thường được tính bằng tỷ lệ phần trăm. Ví dụ: nếu doanh thu thay đổi từ 100 triệu lên 120 triệu đồng, thì tỷ lệ thay đổi là 20%.

Điều chỉnh theo quy mô chung: Điều này có nghĩa là bạn tính đến các yếu tố như quy mô doanh nghiệp, mức độ tăng trưởng hoặc thu hẹp của thị trường, số lượng sản phẩm, v.v., khi so sánh sự biến động.

1.4.2 Phương pháp thay thế chuỗi (Phương pháp thay thế liên tục).

Phương pháp thay thế chuỗi (hay còn gọi là phương pháp chuỗi thay thế) là một phương pháp phân tích trong thống kê và kinh tế học dùng để đánh giá sự thay đổi của các chỉ tiêu qua các thời kỳ khác nhau, thông qua việc thay thế giá trị của một chỉ tiêu ở kỳ trước vào kỳ sau để xác định mức độ biến động của chỉ tiêu đó.

Phương pháp thay thế chuỗi giúp xác định mức độ thay đổi (tăng hay giảm) của một chỉ tiêu qua các kỳ, đồng thời loại bỏ ảnh hưởng của các yếu tố không thay đổi trong chuỗi thời gian.

Phương pháp thay thế chuỗi so sánh các chỉ tiêu của các kỳ khác nhau, nhưng thay vì tính toán trực tiếp sự thay đổi giữa các kỳ, ta sẽ thay thế giá trị của chỉ tiêu kỳ trước vào kỳ sau và tính toán sự chênh lệch theo chuỗi.

Các bước thực hiện:

- Lựa chọn chuỗi thời gian cần phân tích: Chọn chỉ tiêu cần phân tích trong các kỳ (ví dụ: doanh thu, lợi nhuận, chi phí, v.v.).
- Lựa chọn kỳ cơ sở (hoặc kỳ đầu tiên): Chọn kỳ ban đầu làm cơ sở so sánh (thường là năm đầu tiên trong chuỗi hoặc kỳ gốc).
- Thay thế giá trị kỳ trước vào kỳ sau: Với mỗi kỳ sau, thay thế giá trị kỳ trước vào và tính toán mức độ thay đổi.

Ví dụ: Nếu bạn có doanh thu của năm 2020 và năm 2021, thay vì tính trực tiếp sự thay đổi, bạn thay giá trị của năm 2020 vào năm 2021 để so sánh.

Tính toán sự thay đổi trong mỗi kỳ: So sánh sự thay đổi của chỉ tiêu trong mỗi kỳ và tính toán tỷ lệ phần trăm thay đổi..

1.4.3. Phương pháp hồi quy.

Theo thuật ngữ toán, phân tích hồi quy: Sự nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của một hay nhiều biến số (biến số giải thích hay biến độc lập), đến một biến số (biến kết quả hay biến phụ thuộc), nhằm dự báo biến kết quả dựa vào các giá trị được biết trước của các biến giải thích.

Trong phân tích hoạt động kinh doanh cũng như trong nhiều lĩnh vực khác, hồi quy là công cụ phân tích đầy sức mạnh không thể thay thế, là phương pháp thống kê toán dùng để ước lượng, dự báo những sự kiện xảy ra trong tương lai dựa vào quy luật quá khứ.

a. Phương pháp hồi quy đơn

Phương pháp hồi quy đơn (Simple Linear Regression) là một kỹ thuật thống kê cơ bản dùng để phân tích mối quan hệ giữa hai biến số: một biến độc lập (x) và một biến phụ thuộc (y). Mục tiêu của phương pháp này là xây dựng một mô hình toán học mô tả sự thay đổi của biến phụ thuộc (y) dựa trên sự thay đổi của biến độc lập (x). Mô hình hồi quy đơn giúp dự đoán giá trị của biến phụ thuộc từ giá trị của biến độc lập.

b. Phương pháp hồi quy bội.

Phương pháp hồi quy bội (Multiple Linear Regression) là một kỹ thuật thống kê mở rộng từ hồi quy đơn, dùng để mô hình hóa mối quan hệ giữa một biến phụ thuộc (y) và nhiều biến độc lập ($x_1, x_2, \dots, x_k$). Phương pháp này giúp phân tích ảnh hưởng

đồng thời của nhiều yếu tố (biến độc lập) đến một biến phụ thuộc và có thể dự đoán giá trị của biến phụ thuộc dựa trên các giá trị của các biến độc lập.

1.4.4. So sánh ưu nhược điểm của các phương pháp trên.

Phương pháp so sánh là lựa chọn tốt cho phân tích đơn giản, khi bạn chỉ cần đánh giá sự thay đổi giữa các kỳ hoặc các nhóm, nhưng không yêu cầu phân tích sâu sắc về mối quan hệ nhân quả.

Phương pháp thay thế liên hoàn rất hữu ích trong việc phân tích chuỗi thời gian, giúp theo dõi sự thay đổi qua các kỳ và loại bỏ yếu tố không thay đổi. Tuy nhiên, nó không giải thích được mối quan hệ giữa các yếu tố.

Phương pháp hồi quy mạnh mẽ hơn khi cần phân tích mối quan hệ nhân quả giữa các biến và có thể dự đoán giá trị trong tương lai. Tuy nhiên, nó yêu cầu dữ liệu đầy đủ và tuân thủ các giả định thống kê, đặc biệt là đối với hồi quy bội.

1.5. ĐẶC ĐIỂM KINH DOANH ĐIỆN NĂNG TRONG NGÀNH ĐIỆN

1.5.1 Đặc điểm điện năng và hoạt động kinh doanh điện năng.

Đặc điểm của điện năng

Điện năng là một dạng năng lượng được tạo ra từ dòng điện và được sử dụng để cung cấp năng lượng cho các thiết bị điện và máy móc. Điện năng có những đặc điểm riêng biệt so với các loại năng lượng khác. Các đặc điểm chính của điện năng bao gồm:

- Không thể lưu trữ một cách hiệu quả:***

Điện năng khó lưu trữ và thường phải được sử dụng ngay khi sản xuất. Các hệ thống lưu trữ điện (như pin, ắc quy) có thể giúp tích trữ nhưng không thể chứa trữ điện năng lâu dài ở quy mô lớn. Do đó, điện phải được sản xuất và tiêu thụ đồng thời, điều này tạo ra một thách thức trong việc duy trì sự ổn định trong cung cấp và tiêu thụ điện năng.

- Truyền tải qua hệ thống lưới điện:***

Điện năng được truyền tải qua các hệ thống lưới điện từ nhà máy phát điện đến các khu vực tiêu thụ. Sự truyền tải điện năng đòi hỏi phải có cơ sở hạ tầng lớn, bao gồm các trạm biến áp, đường dây truyền tải và các thiết bị điện khác. Việc mất mát điện năng trong quá trình truyền tải là một vấn đề kỹ thuật cần được quản lý.

- Đặc tính dễ thay đổi:***

Điện năng có thể dễ dàng điều chỉnh và thay đổi theo yêu cầu của người tiêu dùng. Các nhà máy điện có thể điều chỉnh lượng điện phát ra tùy theo nhu cầu thực tế. Hệ thống lưới điện có thể được điều chỉnh để đảm bảo cung cấp điện năng đều đặn và ổn định cho các khu vực khác nhau.

- ***Ứng dụng rộng rãi:***

Điện năng có phạm vi ứng dụng rất rộng, từ các thiết bị gia dụng như tủ lạnh, máy giặt, điện thoại đến các ngành công nghiệp, hệ thống giao thông, và các thiết bị công nghệ. Đây là loại năng lượng rất quan trọng và không thể thiếu trong đời sống hiện đại.

- ***Tính dễ dàng chuyển đổi:***

Điện năng có thể dễ dàng chuyển đổi thành các dạng năng lượng khác như nhiệt, cơ học, ánh sáng... Ví dụ, động cơ điện chuyển đổi điện năng thành năng lượng cơ học, bóng đèn chuyển đổi điện năng thành ánh sáng.

- ***Chi phí sản xuất và phân phối, truyền tải:***

Việc sản xuất điện năng có thể yêu cầu một lượng lớn đầu tư vào cơ sở hạ tầng (nhà máy phát điện, trạm biến áp, đường dây truyền tải), tuy nhiên, chi phí vận hành của các hệ thống này có thể giảm theo thời gian nhờ hiệu quả quy mô. Tuy nhiên, chi phí tiêu thụ điện năng cho người dân lại phụ thuộc vào các yếu tố như nguồn cung cấp, giá thị trường, chính sách của các cơ quan nhà nước.

Kinh doanh điện năng là việc cung cấp, sản xuất, phân phối và tiêu thụ điện năng trong nền kinh tế. Đây là ngành kinh doanh đặc thù có những đặc điểm riêng biệt so với các ngành khác.

- ***Đặc điểm sản xuất và cung cấp điện năng:***

Chế tạo và phân phối phức tạp: Việc sản xuất và phân phối điện năng liên quan đến các quy trình phức tạp như xây dựng và vận hành các nhà máy phát điện (nhiệt điện, thủy điện, điện gió, điện mặt trời), trạm biến áp và lưới điện. Điều này đòi hỏi sự đầu tư lớn về cơ sở hạ tầng và công nghệ.

Nguồn cung đa dạng: Điện năng có thể được sản xuất từ nhiều nguồn khác nhau như năng lượng thủy điện, nhiệt điện, điện gió, năng lượng mặt trời, v.v. Tuy nhiên, sự phụ thuộc vào các nguồn tài nguyên thiên nhiên (như nước, khí đốt, than) có thể dẫn đến sự không ổn định trong việc cung cấp điện, đặc biệt khi các nguồn tài nguyên này khan hiếm hoặc có sự biến động về giá.

- ***Nhu cầu điện năng (đặc điểm):***

Nhu cầu thay đổi theo thời gian: Nhu cầu sử dụng điện năng có sự thay đổi theo thời gian trong ngày, theo mùa và theo các sự kiện đặc biệt (như lễ hội, thời tiết cực đoan). Ví dụ, vào mùa hè, nhu cầu sử dụng điện năng để làm mát tăng cao, trong khi vào mùa đông, nhu cầu sưởi ấm có thể gia tăng.

Khó dự đoán nhu cầu: Việc dự báo chính xác nhu cầu sử dụng điện năng rất khó khăn do sự thay đổi không lường trước được về thói quen tiêu dùng, tình hình thời tiết, và các yếu tố kinh tế xã hội.

- ***Tính tập trung của thị trường điện:***

Thị trường độc quyền tự nhiên: Ngành điện thường có tính tập trung cao, đặc biệt ở các quốc gia có hệ thống cung cấp điện quốc gia. Điều này có nghĩa là một hoặc một vài công ty cung cấp điện chiếm ưu thế lớn trong việc sản xuất và phân phối điện năng. Chính phủ hoặc cơ quan quản lý nhà nước thường đóng vai trò quan trọng trong việc điều tiết giá cả và các quy định liên quan.

Điều tiết và kiểm soát của chính phủ: Ngành điện năng thường bị điều tiết chặt chẽ bởi các cơ quan nhà nước nhằm đảm bảo cung cấp điện năng ổn định, công bằng và giá cả hợp lý cho người tiêu dùng. Chính phủ có thể can thiệp vào việc điều chỉnh giá điện, quản lý các chính sách bảo vệ môi trường và thúc đẩy sử dụng năng lượng tái tạo.

- ***Chi phí và lợi nhuận (đặc điểm):***

Chi phí đầu tư lớn: Đầu tư vào cơ sở hạ tầng sản xuất và phân phối điện năng đòi hỏi số vốn rất lớn, đặc biệt đối với các nhà máy điện và các hệ thống lưới điện. Tuy nhiên, khi đã xây dựng xong, chi phí vận hành có thể khá thấp, đặc biệt là đối với các nhà máy thủy điện hoặc điện gió.

Chi phí vận hành ổn định: Sau khi hệ thống đã được xây dựng và đưa vào hoạt động, chi phí vận hành của ngành điện năng khá ổn định, nhưng lại có sự thay đổi khi có sự thay đổi trong chi phí nguyên liệu hoặc bảo trì thiết bị.

Lợi nhuận ổn định: Các doanh nghiệp kinh doanh điện năng có thể đạt được lợi nhuận ổn định nhờ vào tính chất nhu cầu không thể thiếu của điện năng trong đời sống hàng ngày, nhưng tỷ suất lợi nhuận có thể bị hạn chế do các yếu tố điều tiết giá cả từ nhà nước.

- ***Cạnh tranh và đổi mới công nghệ (đặc điểm):***

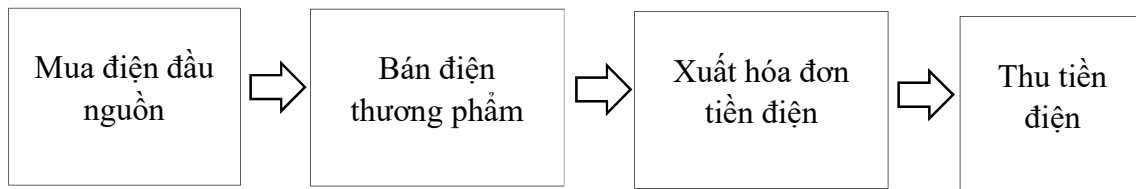
Tăng trưởng năng lượng tái tạo: Các công ty điện năng hiện nay đang đối mặt với sự chuyển dịch sang sử dụng năng lượng tái tạo (như điện gió, điện mặt trời). Điều này tạo ra cơ hội mới nhưng cũng đồng thời tạo ra sự cạnh tranh lớn giữa các nguồn năng lượng truyền thống (như nhiệt điện, thủy điện) và các nguồn năng lượng mới này.

Đổi mới công nghệ: Các công ty trong ngành điện năng cần liên tục đổi mới công nghệ để tăng hiệu quả sản xuất, giảm chi phí và bảo vệ môi trường (ví dụ, ứng dụng

công nghệ smart grid, lưới điện thông minh, hoặc phát triển công nghệ lưu trữ năng lượng).

1.5.2 Phương thức thực hiện kinh doanh điện năng

Quy trình kinh doanh điện năng là một chuỗi các hoạt động từ khi sản xuất, truyền tải, phân phối, đến khi cung cấp điện năng cho khách hàng sử dụng. Quy trình này bao gồm nhiều công đoạn phức tạp và liên quan đến nhiều đơn vị, từ các nhà máy điện đến các công ty điện lực và cuối cùng là khách hàng tiêu thụ điện năng.



Hình 1.1. Sơ đồ mô hình hoạt động kinh doanh điện năng.

1. Sản xuất điện năng

Nguồn cung cấp: Điện năng được sản xuất từ các nhà máy điện, bao gồm nhà máy nhiệt điện, thủy điện, điện gió, điện mặt trời, và các nguồn năng lượng tái tạo khác.

Quy trình sản xuất:

Nhà máy điện: Các nhà máy điện sử dụng các nguồn năng lượng (than, khí đốt, thủy điện, năng lượng tái tạo, v.v.) để chuyển đổi thành điện năng.

Công suất phát điện: Nhà máy điện sẽ hoạt động với công suất phát điện được xác định theo thiết kế và khả năng cung cấp.

2. Truyền tải điện năng

Lưới truyền tải: Sau khi điện năng được sản xuất, nó sẽ được truyền tải từ các nhà máy điện đến các trạm biến áp thông qua lưới điện cao áp.

Trạm biến áp: Trạm biến áp có chức năng chuyển đổi điện năng từ điện áp cao (dùng cho việc truyền tải điện dài) xuống điện áp thấp (dùng cho phân phối điện cho các khu vực dân cư, công nghiệp).

Đảm bảo an toàn, ổn định: Việc truyền tải điện năng đòi hỏi phải đảm bảo an toàn và ổn định, vì lưới điện có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố thời tiết hoặc sự cố kỹ thuật.

3. Phân phối điện năng

Lưới phân phối: Sau khi điện được truyền tải qua các trạm biến áp, nó sẽ được phân phối đến các khu vực tiêu thụ điện thông qua lưới phân phối (lưới điện hạ áp).

Các trạm biến áp phân phối: Các trạm này có vai trò chuyển điện từ điện áp cao xuống thấp, để phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng.

Đảm bảo độ tin cậy: Các công ty điện lực phải quản lý hệ thống phân phối sao cho không xảy ra tình trạng mất điện hoặc gián đoạn cung cấp.

4. Cung cấp điện năng cho khách hàng sử dụng điện (hộ gia đình, nhà máy, TTTM,...)

Khách hàng sử dụng điện: Khách hàng của công ty điện lực có thể là cá nhân (hộ gia đình), tổ chức, doanh nghiệp, hay các khu công nghiệp.

Kết nối lưới điện: Các khách hàng sẽ được kết nối với hệ thống phân phối điện qua các đường dây điện hạ áp và các công tơ đo đếm điện năng tiêu thụ.

Quản lý cung cấp: Các công ty điện lực sẽ theo dõi việc cung cấp điện năng cho khách hàng và đảm bảo rằng cung cấp điện không bị gián đoạn.

5. Đo đếm và thanh toán điện năng

Đo đếm điện năng: Mỗi khách hàng sử dụng điện sẽ được lắp đặt công tơ đo đếm điện năng tiêu thụ. Công tơ này sẽ ghi lại lượng điện mà khách hàng sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định (thường là hàng tháng).

Hóa đơn tiền điện: Sau khi đo đếm, công ty điện lực sẽ tính toán và lập hóa đơn tiền điện dựa trên lượng điện mà khách hàng đã sử dụng.

Thanh toán và thu tiền: Khách hàng thanh toán tiền điện theo các hình thức: thanh toán qua ngân hàng, trực tiếp tại quầy thu, thanh toán điện tử, v.v.

6. Vận hành hệ thống hiệu quả

Bảo trì và sửa chữa: Để đảm bảo việc cung cấp điện ổn định, công ty điện lực cần thực hiện công tác bảo trì, sửa chữa các thiết bị trong hệ thống truyền tải và phân phối điện.

Giám sát và kiểm tra: Các công ty điện lực thường xuyên giám sát, kiểm tra và theo dõi các thông số kỹ thuật của hệ thống lưới điện và các trạm biến áp để phát hiện sự cố kịp thời.

Ứng phó sự cố: Khi có sự cố xảy ra (như mất điện, hỏng hóc thiết bị), công ty điện lực sẽ có phương án xử lý khẩn cấp và thông báo cho khách hàng.

7. Quản lý dịch vụ khách hàng

Chăm sóc khách hàng: Các công ty điện lực cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng, bao gồm các dịch vụ tư vấn, giải quyết khiếu nại, yêu cầu lắp đặt điện mới, bảo trì thiết bị, v.v.

Xử lý khiếu nại: Công ty điện lực cần có hệ thống để tiếp nhận và xử lý các khiếu nại, phản ánh từ khách hàng về chất lượng cung cấp điện, hóa đơn tiền điện, các sự cố mất điện, v.v.

Cập nhật và cải tiến dịch vụ: Công ty điện lực cũng cần nghiên cứu và cải thiện các dịch vụ cung cấp, từ việc cải tiến chất lượng điện năng đến việc triển khai các công nghệ mới, như hệ thống đo đếm điện năng thông minh, thanh toán trực tuyến, v.v.

8. Hoạch định và phát triển hệ thống điện

Đầu tư phát triển: Để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về điện năng, các công ty điện lực cần đầu tư vào việc mở rộng, nâng cấp hệ thống truyền tải và phân phối, xây dựng các nhà máy điện mới hoặc cải tiến các nhà máy điện hiện tại.

Đánh giá nhu cầu: Các công ty điện lực cần thực hiện nghiên cứu và đánh giá nhu cầu sử dụng điện của các khu vực và khách hàng trong tương lai để xây dựng các kế hoạch phát triển hệ thống điện hợp lý.

1.5.3 Các chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh điện năng trong ngành điện

1.5.3.1 Điện thương phẩm.

Điện năng thương phẩm trong kỳ (tháng, quý, năm) là tổng điện năng bán cho toàn bộ khách hàng của đơn vị trong kỳ đó.

Điện thương phẩm là một chỉ tiêu quan trọng trong ngành điện, dùng để đo lường lượng điện được bán ra cho các khách hàng (bao gồm cả hộ gia đình, doanh nghiệp, tổ chức, v.v.), tức là điện đã được tiêu thụ và thu tiền. Đây là một chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả sản xuất, cung cấp và tiêu thụ điện năng.

Phương pháp phân tích chỉ tiêu điện thương phẩm:

- So với chỉ tiêu kế hoạch:

$$CT_{DTP} = \frac{TH}{KH} \times 100\%$$

Với:

- TH là tổng lượng điện thương phẩm thực tế trong năm.
- KH là lượng điện thương phẩm Tổng công ty Điện lực miền Bắc giao đầu năm.

Khi đó sẽ xảy ra 1 trong 3 trường hợp sau:

- $CT_{DTP} < 100\%$: Không đạt được kế hoạch đề ra.
- $CT_{DTP} = 100\%$: Đạt được kế hoạch đề ra.

○ $CT_{DTP} > 100\%$: Vượt kế hoạch đề ra (khi đó doanh thu sẽ tăng do lượng điện thương phẩm bán ra nhiều hơn).

- So với cùng kỳ năm trước:

$$CT_{DTP} = \frac{TH}{KT} \times 100\%$$

Với:

- TH là tổng lượng điện năng bán được trong kỳ đang xét,
- KT là tổng lượng điện năng bán được cùng kỳ năm trước.

Khi đó sẽ xảy ra 1 trong 3 trường hợp sau:

- $CT_{DTP} < 100\%$: lượng điện năng thương phẩm không đạt được so với kỳ trước.
- $CT_{DTP} = 100\%$: lượng điện năng thương phẩm đạt được bằng so năm trước.
- $CT_{DTP} > 100\%$: lượng điện năng thương phẩm đạt được kết quả vượt so với cùng kỳ năm trước.

1.5.3.2 Tỷ lệ tổn thất.

Tổn thất điện năng là lượng điện năng bị hao hụt trong truyền tải từ nhà máy phát điện qua lưới điện truyền tải, lưới điện phân phối đến các hộ tiêu thụ.

$$\Delta A = \frac{A_N - A_{TP}}{A_N} \times 100\%; \quad (\text{đơn vị } \%)$$

Trong đó:

- A_N : điện nhận.
- A_{TP} : điện năng thương phẩm.

Các yếu tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu tổn thất điện năng có thể:

- Chất lượng điện năng.
- Chất lượng hệ thống truyền tải
- Khoảng cách truyền tải.
- Một số yếu tố phi kỹ thuật khác

Phương pháp phân tích chỉ tiêu tỷ lệ tổn thất điện năng:

- So với kế hoạch:

$$CT_{TLTT} = TH (\%) - KH (\%)$$

Với: TH (%) là tỷ lệ tổn thất thực tế trong năm đang xét, KH (%) là tỷ lệ tổn thất kế hoạch được giao đầu năm.

- $CT_{TLTT} < 0$: tỷ lệ tổn thất thực tế nhỏ hơn so với kế hoạch đề ra như vậy sẽ giảm được chi phí cho việc truyền tải và phân phối.
 - $CT_{TLTT} = 0$: đạt chỉ tiêu đề ra.
 - $CT_{TLTT} > 0$: tỷ lệ tổn thất trong quá trình thực hiện lớn hơn so với kế hoạch tức là không đạt được kế hoạch.
- So với cùng kỳ năm trước

$$CT_{TT} = TH (\%) - KT (\%)$$

Với: TH (%) là tỉ lệ tổn thất thực tế của kỳ đang xét, KT (%) là tỉ lệ tổn thất cùng kỳ năm trước.

- $CT_{TT} < 0$: tỉ lệ tổn thất kỳ đang xét nhỏ hơn so với cùng kỳ năm trước (các biện pháp áp dụng để giảm tỉ lệ tổn thất đã phát huy được hiệu quả).
- $CT_{TT} = 0$: tỉ lệ tổn thất kỳ đang xét đúng bằng tỷ lệ tổn thất cùng kỳ năm trước.
- $CT_{TT} > 0$: tỉ lệ tổn thất kỳ đang xét lớn hơn so với cùng kỳ năm trước (tìm ra nguyên nhân, khắc phục).

1.5.3.3 Giá bán điện bình quân.

Giá bán điện bình quân trong kỳ là giá bán trung bình của lượng điện năng thương phẩm trong kỳ đó.

$$P_{bq} = \frac{\sum_i P_i \times A_i}{\sum_i A_i} = \frac{\text{Doanh thu tiền điện}}{\text{Tổng điện năng thương phẩm}} \quad (\text{đồng/ kWh}).$$

Trong đó:

P_i là mức giá bán điện thứ i ;

A_i là điện năng thương phẩm bán tương ứng mức giá p_i ;

Giá bán điện bình quân là kết quả của sự tác động từ nhiều yếu tố liên quan đến chi phí sản xuất, phân phối, chính sách, và cung cầu thị trường. Chính vì vậy, khi xác định giá điện, các cơ quan quản lý phải cân nhắc và điều chỉnh sao cho hợp lý, đảm bảo vừa đáp ứng nhu cầu tiêu dùng vừa duy trì được sự phát triển bền vững cho ngành điện.

Phương pháp phân tích chỉ tiêu giá bán điện bình quân:

- So sánh với chỉ tiêu kế hoạch:

$$CT_{GBBQ} = TH - KH \text{ (đồng/kWh)}$$

Với:

- TH: Giá bán điện BQ thực tế trong kỳ đang xét,
- KH: Giá bán điện BQ kế hoạch đề ra ban đầu.
 - $CT_{GBBQ} < 0$: Giá bán điện BQ trên thực tế nhỏ hơn so với kế hoạch đề ra ban đầu.
 - $CT_{GBBQ} = 0$: Giá bán điện BQ đạt được kế hoạch của tổng công ty giao xuống.
 - $CT_{GBBQ} > 0$: Giá bán điện BQ cao hơn so với kế hoạch đề ra.
- So sánh với kết quả cùng kỳ năm trước:

$$CT_{GBD} = TH - KT \text{ (đồng/kWh)}$$

Với:

- TH là giá bán điện BQ kỳ đang xét,
- KT là giá bán điện BQ cùng kỳ năm trước.

- $CT_{GBBQ} < 0$: Đạt do giá bán điện BQ kỳ đang xét thấp hơn so với cùng kỳ năm trước.
- $CT_{GBBQ} = 0$: Giá bán điện BQ kỳ đang xét ngang bằng so với cùng kỳ năm trước.
- $CT_{GBBQ} > 0$: Giá bán điện BQ kỳ đang xét cao hơn so với cùng kỳ năm trước.

1.5.3.4. Suất sự cố.

Suất sự cố trong ngành điện là một chỉ tiêu quan trọng dùng để đo lường và đánh giá mức độ ổn định của hệ thống cung cấp điện, phản ánh số lượng sự cố xảy ra trong một khoảng thời gian nhất định. Mục đích của việc tính toán suất sự cố là để đánh giá khả năng hoạt động ổn định và độ tin cậy của hệ thống điện, đồng thời giúp các công ty điện lực có biện pháp cải thiện và khắc phục sự cố.

TÓM TẮT NỘI DUNG CHƯƠNG 1

Như vậy trong chương 1 Luận văn đã nêu ra được cơ sở lý thuyết về phân tích hoạt động kinh doanh điện năng. Đây là cơ sở để phân tích hoạt động kinh doanh tại đơn vị.

Qua nội dung chương 1, ta thấy được việc phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh điện năng có những đặc thù riêng có. Sản phẩm điện năng không thể có bán sản phẩm hay tồn kho, quá trình sản xuất và tiêu dùng diễn ra đồng thời. Hiệu quả của việc kinh doanh điện năng tại các Điện lực phụ thuộc rất lớn vào sản lượng điện thương phẩm bán ra và giá bán điện tương ứng. Giá bán điện là do nhà nước quy định, áp dụng như nhau đối với nhiều vùng miền khác nhau, như vậy đây cũng là vấn đề khó khăn đối với các Điện lực quản lý trên địa bàn có địa hình không thuận lợi, chi phí cho việc truyền tải lớn.

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÁI BÌNH

2.1. Tổng quan về Công ty Điện lực Thái Bình

2.1.1. Giới thiệu chung



Hình 2.1. Công ty Điện lực Thái Bình

- Trụ sở: Số 288 đường Trần Hưng Đạo, TP Thái Bình, Tỉnh Thái Bình
- Điện thoại: 0227 2210 281 Fax: 0227 3831 437
- Website: <http://pcthaibinh.npc.com.vn/>
- Ngày thành lập: 08/06/1966

Công ty Điện lực Thái Bình (viết tắt là PC Thái Bình) là đơn vị trực thuộc Tổng công ty Điện lực miền Bắc (EVNNPC), chịu trách nhiệm cung cấp dịch vụ điện năng cho tỉnh Thái Bình. Công ty được giao nhiệm vụ quản lý, vận hành, bảo dưỡng và phát triển hệ thống lưới điện, đảm bảo cung cấp điện an toàn, ổn định và liên tục cho người dân và các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thái Bình.

Các chức năng và nhiệm vụ chính:

Cung cấp điện năng: Công ty Điện lực Thái Bình đảm bảo cung cấp điện ổn định, liên tục và an toàn cho các khách hàng sử dụng điện trên địa bàn tỉnh Thái Bình, bao gồm các hộ gia đình, doanh nghiệp và các cơ sở công cộng.

Vận hành, bảo dưỡng và sửa chữa lưới điện: Công ty chịu trách nhiệm vận hành hệ thống lưới điện từ cấp điện áp trung áp và hạ áp đến các trạm biến áp, bảo đảm hệ thống điện không bị gián đoạn và sửa chữa khi có sự cố.

Đầu tư và phát triển lưới điện: Công ty có nhiệm vụ nghiên cứu, lập kế hoạch và triển khai các dự án đầu tư nâng cấp, mở rộng hệ thống lưới điện, nhằm đáp ứng nhu cầu điện ngày càng cao của người dân và doanh nghiệp trong tỉnh.

Đo đếm và quản lý việc sử dụng điện: Công ty tổ chức việc ghi chỉ số công tơ điện cho các khách hàng sử dụng điện, lập hóa đơn và thu tiền điện từ các khách hàng. Công ty cũng thực hiện các công tác kiểm tra và xử lý các trường hợp vi phạm sử dụng điện.

Chăm sóc khách hàng: Công ty Điện lực Thái Bình cung cấp các dịch vụ chăm sóc khách hàng, giải quyết khiếu nại và hỗ trợ kỹ thuật cho khách hàng. Các dịch vụ này bao gồm các yêu cầu lắp đặt mới, thay đổi thông tin khách hàng, hỗ trợ thanh toán hóa đơn và giải đáp các thắc mắc về dịch vụ điện.

Ứng dụng công nghệ thông tin: Công ty triển khai các ứng dụng công nghệ thông tin nhằm cải thiện hiệu quả quản lý và vận hành, cung cấp các dịch vụ điện trực tuyến như thanh toán hóa đơn qua internet, theo dõi mức tiêu thụ điện qua ứng dụng di động, và thông báo tình trạng mất điện cho khách hàng.

Các thành tựu nổi bật:

Đảm bảo cung cấp điện ổn định: Công ty Điện lực Thái Bình luôn đảm bảo cung cấp điện ổn định cho các khu vực dân cư và các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.

Ứng dụng công nghệ: Công ty tích cực áp dụng các công nghệ mới trong công tác đo đếm điện, quản lý thông tin khách hàng và bảo dưỡng lưới điện để nâng cao hiệu quả công việc và phục vụ khách hàng tốt hơn.

Cải thiện dịch vụ khách hàng: Công ty không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, từ việc giải quyết khiếu nại, đến việc phát triển các dịch vụ thanh toán điện tử, hỗ trợ trực tuyến.

Tầm nhìn và sứ mệnh:

Tầm nhìn: Trở thành đơn vị cung cấp điện năng hàng đầu tại tỉnh Thái Bình, đảm bảo sự phát triển bền vững và cung cấp dịch vụ điện chất lượng cao cho tất cả các khách hàng.

Sứ mệnh: Công ty Điện lực Thái Bình cam kết cung cấp điện năng an toàn, ổn định và đáng tin cậy cho mọi khách hàng, đồng thời đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Thái Bình.

2.1.2. Phân tích, đánh giá cơ cấu tổ chức tại công ty Điện lực Thái Bình

2.1.2.1. Mô hình tổ chức của công ty

Cơ cấu tổ chức: Ban Giám đốc, 12 phòng chức năng, Đội xe vận tải, Đội QLVH lưới điện cao thế và 7 Điện lực chi nhánh.

Tổng số cán bộ, công nhân viên và người lao động: 909 (nữ: 270, nam: 639):
Thạc sĩ: 09; Đại học: 417; Cao đẳng: 62; Trung cấp: 115; Công nhân kỹ thuật: 306



Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty Điện lực Thái Bình.

(Nguồn: Công ty Điện lực Thái Bình)

Công ty Điện Lực Thái Bình dùng mô hình tổ chức trực tuyến theo Chức năng, hay còn được gọi là Functional organizational structure. Mô hình này thể hiện hình thức cấu tạo của tổ chức, bao gồm sự phân chia tổng thể thành các bộ phận mang tính độc lập tương đối thực hiện những hoạt động nhất định.

Việc hợp nhóm các hoạt động và phòng ban để tạo lên các bộ phận tạo điều kiện mở rộng tổ chức đến mức độ không hạn chế và đó cũng là cách để có được nguồn nhân lực thực hiện theo mục tiêu kế hoạch.

Ưu điểm:

Tối ưu hóa chuyên môn:

- Mỗi bộ phận trong công ty tập trung vào một chức năng cụ thể, từ đó giúp phát huy tối đa kiến thức chuyên môn và kỹ năng của nhân viên trong từng lĩnh vực.
- Việc phân chia chức năng rõ ràng giúp các bộ phận có thể tập trung vào nhiệm vụ chính của mình mà không bị phân tâm bởi các công việc không liên quan.

Quản lý hiệu quả:

- Mỗi phòng ban có người quản lý chuyên môn, giúp dễ dàng quản lý và đánh giá hiệu quả công việc.

- Các trưởng phòng sẽ tập trung vào việc quản lý các hoạt động chuyên môn của phòng ban, từ đó giúp các nhà quản lý cao cấp không phải quản lý quá nhiều chi tiết.

Sự rõ ràng trong trách nhiệm:

- Quyền hạn và trách nhiệm trong mỗi bộ phận được xác định rõ ràng, giảm bớt sự mơ hồ trong việc phân công công việc.
- Các nhân viên trong mỗi bộ phận có thể biết chính xác công việc của mình và đối tượng chịu trách nhiệm.

Cải thiện hiệu suất công việc:

- Sự phân chia công việc theo chuyên môn giúp giảm thiểu thời gian đào tạo nhân viên mới, vì họ đã có chuyên môn trong lĩnh vực cụ thể.
- Các bộ phận có thể áp dụng các quy trình chuyên biệt, giúp tối ưu hóa hiệu quả công việc.

Tăng cường sự phối hợp giữa các phòng ban:

Các bộ phận chuyên môn có thể hợp tác hiệu quả hơn khi mỗi người đều có trách nhiệm rõ ràng trong công việc của mình, đồng thời các phòng ban sẽ phối hợp với nhau để đạt được mục tiêu chung của công ty.

Nhược điểm:

Thiếu linh hoạt:

- Mô hình tổ chức này có thể dẫn đến sự kém linh hoạt trong việc giải quyết các vấn đề liên phòng ban. Vì mỗi bộ phận chỉ tập trung vào chức năng riêng, việc phối hợp giữa các bộ phận có thể gặp khó khăn khi cần xử lý các vấn đề liên quan đến nhiều lĩnh vực.
- Trong một số tình huống cần sự thay đổi nhanh chóng hoặc thích ứng với môi trường thay đổi, cơ cấu theo chức năng có thể hạn chế sự phản ứng nhanh.

Tạo ra sự phân mảnh trong tổ chức:

- Các phòng ban chuyên môn có thể hoạt động độc lập và thiếu sự kết nối, gây ra sự phân mảnh và giảm hiệu quả hợp tác giữa các bộ phận.
- Mỗi phòng ban có thể coi mình là "độc lập", làm giảm khả năng phối hợp trong công ty, và đôi khi không cùng chia sẻ mục tiêu tổng thể của công ty.

Khó khăn trong việc giải quyết vấn đề đa ngành:

Các vấn đề liên quan đến nhiều lĩnh vực chức năng (chẳng hạn như việc phát triển sản phẩm mới) có thể gặp khó khăn trong việc giải quyết, vì mỗi bộ phận có thể chỉ tập trung vào phần công việc của mình mà không chú trọng đến phần công việc của các bộ phận khác.

Làm tăng sự phức tạp trong quản lý:

- Khi công ty có quá nhiều phòng ban chức năng, sự phân chia quyền lực có thể dẫn đến tình trạng quản lý phức tạp, đặc biệt khi các bộ phận có sự giao thoa trong các công việc.
- Quá nhiều lớp quản lý và phòng ban có thể làm tăng chi phí và thời gian xử lý công việc.

Khả năng thiếu sự sáng tạo và đổi mới:

Do mỗi bộ phận chỉ làm công việc trong phạm vi chức năng của mình, có thể xảy ra tình trạng "bó hẹp" trong tư duy và sáng tạo. Việc mỗi bộ phận chỉ quan tâm đến phần việc riêng có thể làm giảm khả năng đổi mới và sáng tạo trong công ty.

2.1.2.2. Các phòng ban chính trong Công ty Điện lực Thái Bình

Giám đốc Công ty Điện lực: Giám đốc Công ty là đại diện pháp nhân trong mọi hoạt động của Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật. Giám đốc Công ty là người điều hành cao nhất trong Công ty, có trách nhiệm sử dụng có hiệu quả, bảo toàn, phát triển vốn và các nguồn lực được giao.

Phó giám đốc Công ty Điện lực: Phó giám đốc Công ty là người giúp việc cho giám đốc, được giám đốc giao phụ trách quản lý điều hành một số lĩnh vực hoạt động của Công ty, các Phó giám đốc có trách nhiệm theo dõi, chỉ đạo và chịu trách nhiệm đối với công việc được giao.

Bảng 2.1. Tổng hợp chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
1	Phòng tổng hợp	- Theo dõi đơn đốc thực hiện công tác tài chính, kế toán của Điện lực, lập hồ sơ quyết toán các công trình SCL, SCTX do Điện lực thực hiện. - Giúp việc cho Giám Đốc về công tác quản lý tài chính.	- Thực hiện các nghiệp vụ kế toán để theo dõi và thực hiện việc thu nộp tiền điện, tiền khác của khách hàng, chuyển nộp về công ty theo quy định. - Quản lý, theo dõi thực hiện nghiệp vụ tài chính định khoản, hạch toán mọi hoạt động liên quan đến tài chính của đơn vị theo quy định: tiền điện, tiền kinh doanh khác. - Tham gia các công việc khác theo sự phân công của Giám đốc.
2	Phòng Tài chính, kế toán	Thực hiện quản lý thu, chi, nộp tiền điện và các loại tiền khác	- Thu tiền hàng ngày từ các thu ngân viên, khách hàng nộp tiền điện, các khoản tiền khác theo phiếu thu; quản lý và nộp đầy đủ số lượng tiền đã thu trong ngày vào tài khoản của Điện lực hoặc chuyển về công ty. - Nộp tiền mặt vào tài khoản của Điện lực hoặc công ty. - Chi các khoản tiền theo phiếu chi được duyệt. - Quản lý, bảo quản tiền: không được để tồn tiền quỹ quá quy định. - Tham gia các công việc khác theo sự phân công của Trưởng phòng.

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
3	Phòng Kỹ thuật - an toàn	- Tham mưu, giúp việc cho Giám đốc Điện lực công tác quản lý kỹ thuật vận hành lưới điện, công tác an toàn vệ sinh lao động. - Kiểm tra, giám sát, hướng dẫn và đôn đốc phòng, các đội vị thực hiện các quy định, quy trình, quy phạm quản lý kỹ thuật vận hành.	- Quản lý, điều hành công việc chung của phòng; tổ chức thực hiện triển khai thực hiện kế hoạch công việc hàng ngày, tuần, tháng, quý của phòng. - Tổ chức thực hiện phương thức vận hành đảm bảo vận hành an toàn, kinh tế. Theo dõi tình hình vận hành hàng ngày, đề xuất các biện pháp kỹ thuật cần thiết trong vận hành và sửa chữa lưới điện. - Tổ chức thực hiện, lập các kế hoạch công tác quản lý vận hành, SCTX, SCL, ĐTXD, thí nghiệm định kỳ các thiết bị trên lưới điện. - Tổ chức thực hiện công tác quản lý hồ sơ kỹ thuật, các quy trình, bồi huấn nâng bậc, sáng kiến cải tiến kỹ thuật. - Thực hiện các công việc khác theo sự chỉ đạo, phân công của Giám đốc
4	Phòng Điều độ vận hành	Quản lý, điều hành công tác trực vận hành lưới điện của tổ trực vận hành	- Chịu sự chỉ đạo trực tiếp Phó Giám đốc Điện lực phụ trách Kỹ thuật, tổ chức thực hiện trực vận hành lưới điện theo quy trình điều độ hệ thống điện quốc gia và các quy trình, quy định của công ty. - Tổ chức vận hành và xử lý sự cố trên lưới điện trung thế do Điện lực quản lý theo mệnh lệnh của điều độ Công ty; phương thức

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
			vận hành và xử lý lưới điện hạ thế theo chỉ đạo của lãnh đạo Điện lực. - Triển khai thực hiện các kế hoạch SXKD hàng tháng, tuần, ngày của Điện lực, phân công công việc cho từng nhóm, cá nhân để thực hiện. - Tổ chức thực hiện ghi ghi chép các sổ sách vận hành, các thông số quản lý, vận hành lưới điện; phân ca trực vận hành. - Tham gia các công việc khác theo sự chỉ đạo, phân công của Lãnh đạo Điện lực
5	Phòng Kinh Doanh	- Tham mưu, giúp việc cho Giám đốc Điện lực công tác quản lý kinh doanh điện năng. - Kiểm tra, giám sát, hướng dẫn và đôn đốc phòng và các đội thực hiện các quy định, quy trình kinh doanh điện năng trong lĩnh vực phòng phụ trách.	- Chịu sự chỉ đạo của Giám đốc Điện lực và trực tiếp của Phó Giám đốc Điện lực phụ trách kinh doanh để tổ chức triển khai thực hiện nhiệm vụ theo chức năng về công tác kinh doanh điện và các mặt công tác của phòng. - Quản lý, điều hành công việc chung của phòng, gồm các tổ giao dịch khách hàng và tổ treo tháo công tơ. - Tham mưu với lãnh đạo Điện lực xây dựng và tổ chức triển khai thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh điện; xây dựng, tổ chức triển khai thực hiện kế hoạch công việc hàng ngày, tuần, tháng, quý của phòng.

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
			Chỉ đạo các tổ xây dựng, thực hiện các kế hoạch công việc của tổ; kiểm tra, đôn đốc các tổ thực hiện các công việc; trực tiếp với các tổ trưởng xử lý, giải quyết các công việc. - Hàng ngày điều hành chung công việc của phòng, giữa phòng với các đội quản lý để thực hiện công việc của công tác kinh doanh theo kế hoạch SXKD của Điện lực. Theo dõi, đôn đốc, hỗ trợ các đội quản lý thực hiện các công việc trong lĩnh vực của phòng phụ trách. - Tham gia kiểm tra các đội quản lý thực hiện các quy trình, quy định, các công việc của công tác kinh doanh điện; kiểm tra khách hàng sử dụng điện. - Thực hiện các công việc khác theo sự chỉ đạo, phân công của Giám đốc
6	Phòng Kế hoạch vật tư	Phòng Kế hoạch vật tư là đơn vị thuộc bộ máy quản lý của công ty, có chức năng tham mưu cho Ban Lãnh đạo công ty xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn và dài hạn, tìm hiểu khai thác thị trường, đầu tư phát triển sản	- Tham mưu cho Tổng giám đốc Công ty các phương án và kế hoạch liên doanh liên kết với các đơn vị kinh tế, nghiên cứu khoa học trong và ngoài nước, nhằm đẩy mạnh sự phát triển toàn diện của Công ty. - Nghiên cứu xây dựng kế hoạch, lập danh mục các dự án đầu tư và xây dựng công trình theo đúng quy định của pháp luật và các chế độ chính sách của nhà nước về quản lý đầu tư xây dựng.

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
		xuất, liên doanh liên kết trong và ngoài Công ty. Giao dịch với khách hàng và điều tiết hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn công ty.	- Phối hợp với các phòng ban, đơn vị, các cơ quan liên quan tổ chức giám sát, đánh giá hiệu quả đầu tư các dự án được giao, tổng hợp tình hình thực hiện kế hoạch đầu tư, báo cáo Tổng giám đốc Công ty và các cấp có thẩm quyền theo quy định
7	Phòng Tổ chức hành chính	- Tham mưu và giúp lãnh đạo thực hiện công tác tổ chức, cán bộ. - Bảo vệ chính trị nội bộ. - Đảm nhiệm công tác hành chính – tổng hợp, văn thư - lưu trữ. - Phụ trách công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật. - Thực hiện công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát, pháp chế theo quy định hiện hành. - Quản lý công tác bảo vệ và tổ xe	- Xây dựng tổ chức bộ máy hoạt động của cơ quan theo quy định của Nhà nước, phù hợp với tình hình phát triển chung của công ty - Quy hoạch, phát triển đội ngũ cán bộ công nhân viên theo từng giai đoạn trung hạn, dài hạn. Sắp xếp, bố trí, tiếp nhận, điều động cán bộ, công nhân viên phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và quy mô phát triển của từng bộ phận. - Làm đầu mối trong việc xây dựng các văn bản quy định về chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị, phòng, ban. - Quản lý, cập nhật, bổ sung hồ sơ, lý lịch và sổ Bảo hiểm xã hội của cán bộ, viên chức và hợp đồng lao động. - Thực hiện chế độ chính sách cho cán bộ, công nhân viên như: nâng lương, chuyển xếp ngạch, nâng ngạch, nghỉ hưu, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, độc hại, nghỉ ốm, thai sản và phụ cấp khác theo qui định của Nhà nước.

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
			- Thống kê và báo cáo về công tác tổ chức nhân sự theo định kỳ và đột xuất. - Thực hiện công tác bảo vệ chính trị nội bộ. - Thực hiện và quản lý công tác thi đua, khen thưởng tập thể và cá nhân theo quy định hiện hành. Xây dựng kế hoạch, biện pháp để thực hiện tốt công tác thi đua, khen thưởng cho từng giai đoạn
	Giao dịch khách hàng	- Giúp việc cho Lãnh đạo Điện lực trong công tác giao dịch với khách hàng tại trụ sở Điện lực. - Tiếp nhận, trả lời các yêu cầu của khách hàng liên quan đến mua, bán điện. - Vận hành, khai thác chương trình phần mềm	- Tiếp nhận, giải quyết và trả lời các yêu cầu, đề nghị, kiến nghị, thắc mắc, khiếu nại của khách hàng trên địa bàn Điện lực với 6 loại hình dịch vụ và các nội dung khác có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Điện lực theo quy định của pháp luật và các quy chế nội bộ của EVN; EVNNPC và CTĐL, tư vấn cho khách hàng sử dụng điện tiết kiệm hiệu quả. - Chịu sự chỉ đạo trực tiếp từ phó Giám đốc Điện lực và Trưởng phòng Kinh doanh. Chịu trách nhiệm giải quyết cấp điện mới cho các khách hàng sau trạm biến áp công cộng. - Tiếp nhận hồ sơ mua điện; lập và thực hiện kế hoạch khảo sát, lập dự toán; hoàn thiện hồ sơ mua bán điện trình duyệt. - Lập kế hoạch lắp đặt, theo dõi, đôn đốc kế hoạch lắp đặt. - Hoàn thiện, soạn thảo hợp đồng mua bán điện, bìa ghi chỉ số công tơ.

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
			- Lập kế hoạch vật tư trình công ty cấp và cấp phát cho các đội quản lý, thiết bị; quyết toán vật tư theo quy định. - Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Trưởng phòng
	Đội KT-GS-SDD	Giúp việc cho trưởng phòng Kinh doanh về công tác quản lý, kiểm tra và định kỳ các thiết bị đo đếm trong phạm vi Điện lực quản lý.	Chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Trưởng phòng để triển khai thực hiện định kỳ, kiểm tra các thiết bị của hệ thống đo đếm. Căn cứ kế hoạch định kỳ công tơ, TI của Điện lực để triển khai công việc hàng ngày, tuần, tháng, quý theo kế hoạch. Nắm vững tình trạng vận hành của công tơ, TU, TI, các thiết bị bảo vệ đo đếm tham mưu cho Trưởng phòng công tác quản lý thiết bị đo đếm. Quản lý kim kẹp, chì (niêm phong công tơ điện từ) theo quy định. Thực hiện giao và nhận kim kẹp chì với từng nhân viên trong tổ để thực hiện kế hoạch sản xuất được duyệt. Trực tiếp thực hiện công việc như một nhân viên treo tháo. Phối hợp với nhân viên quản lý đo đếm để lĩnh và nhập các thiết bị liên quan đến hệ thống đo đếm. - Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Trưởng phòng

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
	Đội Quản lý điện	Tham mưu, giúp việc cho Giám đốc Điện lực công tác sản xuất kinh doanh của đội trên địa bàn khu vực đội quản lý	- Chịu sự chỉ đạo của Ban Giám đốc Điện lực, quản lý điều hành các hoạt động SXKD chung của đội và trực tiếp phụ trách, điều hành công tác kinh doanh điện, kinh doanh khác. - Xây dựng kế hoạch SXKD hàng ngày, tuần, tháng, quý của của đội. hàng ngày chỉ đạo phân công công việc cho các nhóm, các cá nhân triển khai thực hiện kế hoạch công việc SXKD của đội. - Tổ chức triển khai các công việc, có các giải pháp để thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch tháng, quý, năm của Điện lực giao về công tác kinh doanh điện năng: điện thương phẩm, tổn thất điện năng, giá bán điện bình quân, thu nộp tiền điện. - Theo dõi, lập kế hoạch tổ chức thực hiện thay định kỳ công tơ, phát triển khách hàng mới, ghi chỉ số công tơ, kiểm tra phúc tra; các công việc khác của công tác kinh doanh điện năng. - Tổ chức thực hiện công tác quản lý kỹ thuật vận hành, an toàn vệ sinh lao động, PCCN; nắm chắc phương thức vận hành và tình trạng các thiết bị, đề ra các giải pháp kỹ thuật đảm bảo vận hành an toàn, kinh tế. - Chỉ đạo, kiểm tra các Tổ dịch vụ điện nông thôn thực hiện các công việc theo hợp đồng dịch vụ đã ký. Kiểm tra các nhóm, cá

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
			nhân thực hiện công việc được giao, kiểm tra khách hàng sử dụng điện. - Thực hiện một phần khối lượng công việc SXKD như một công nhân viên trong đội. - Thực hiện các công việc khác theo sự chỉ đạo phân công của Lãnh đạo Điện lực
	Đội Quản lý khách hàng F9	- Tham mưu, giúp việc cho Giám đốc Điện lực công tác sản xuất kinh doanh của đội trên địa bàn khu vực đội quản lý	- Chịu sự chỉ đạo của Ban Giám đốc Điện lực, quản lý điều hành các hoạt động SXKD chung của đội và trực tiếp điều hành công tác vận hành, kinh doanh điện gồm những công việc sau: - Xây dựng kế hoạch SXKD hàng ngày, tuần, tháng, quý của của đội. hàng ngày chỉ đạo phân công công việc cho các nhóm, các cá nhân triển khai thực hiện kế hoạch công việc SXKD của đội. - Nắm chắc phương thức vận hành và tình trạng các thiết bị, theo dõi kiểm tra các thiết bị lưới điện, triển khai thực hiện các các biện pháp kỹ thuật đảm bảo vận hành phương thức vận hành cấp điện ổn định an toàn, kinh tế. - Lập kế hoạch và đơn đốc công tác kiểm tra định kỳ lưới điện; đề xuất các biện pháp sửa chữa, bảo dưỡng, khắc phục sự cố lưới điện. Trực tiếp chỉ đạo điều hành khắc phục sự cố.

STT	Tên phòng ban	Chức năng	Nhiệm vụ
			- Tổ chức triển khai các công việc, giải pháp để thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch tháng, quý, năm của Điện lực giao về công tác kinh doanh điện năng: điện thương phẩm, tổn thất điện năng, giá bán điện bình quân, thu nộp tiền điện - Theo dõi, lập kế hoạch tổ chức thực hiện thay định kỳ công tơ, phát triển khách hàng mới, ghi chỉ số công tơ, kiểm tra phúc tra; các công việc khác của công tác kinh doanh điện năng. - Thực hiện một phần khối lượng công việc như một công nhân viên trong đội. - Thực hiện các công việc khác theo sự chỉ đạo phân công của Giám đốc

2.1.3. Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh điện năng của Công ty Điện Lực Thái Bình

2.1.3.1. Đặc trưng về phụ tải điện của Công ty Điện lực Thái Bình

Hiện nay, hầu hết các ngành nghề đều tiêu thụ điện năng để hoạt động và vận hành, vì thế sản xuất điện năng là một ngành công nghiệp vô cùng quan trọng.

Dưới đây là bảng thống kê sản lượng điện năng sử dụng của các ngành công nghiệp trọng điểm qua 3 năm 2022 - 2024.

Bảng 2.2. Tỷ trọng các ngành phụ tải tiêu thụ điện qua 3 năm 2022-2024

Thành phần kinh tế	Điện năng tiêu thụ năm 2022 (kWh)	Điện năng tiêu thụ năm 2023 (kWh)	Điện năng tiêu thụ năm 2024 (kWh)	Tăng 2023/2022 (%)	Tăng 2024/2023 (%)	Tăng 2024/2022 (%)
Công nghiệp – Xây dựng	1.666,89	1.829,23	1.971,65	9,74%	7,79%	18,28%
Nông – Lâm – Ngư nghiệp	116,17	121,24	123,2	4,36%	1,62%	6,05%
Thương mại – Dịch vụ	71,74	79,81	90,15	11,26%	12,96%	25,65%
Quản lý – Tiêu dùng	1.232,35	1.342,08	1.409,66	8,91%	5,04%	14,37%
Thành phần khác	117,89	121,66	127,67	3,20%	4,94%	8,31%
Tổng cộng	3.204,04	3.494,01	3.722,34	9,05%	6,53%	16,17%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty Điện lực Thái Bình).

Trong giai đoạn 2022 đến 2024, tổng lượng điện năng tiêu thụ của toàn nền kinh tế có xu hướng tăng trưởng ổn định, từ 3.204,04 triệu kWh năm 2022 lên 3.494,01 triệu kWh năm 2023 (tăng 9,05%), và tiếp tục đạt 3.722,34 triệu kWh vào năm 2024 (tăng 6,53% so với năm trước và 16,17% so với năm 2022). Nhìn chung, sự gia tăng đều đặn này phản ánh tốc độ phục hồi và phát triển kinh tế sau đại dịch, đồng thời cho thấy nhu cầu sử dụng điện đang mở rộng mạnh mẽ trong cả sản xuất lẫn tiêu dùng dân sinh.

Trong đó, ngành Công nghiệp – Xây dựng tiếp tục giữ vị trí dẫn đầu về tiêu thụ điện với mức tăng trưởng khá cao qua các năm. Từ 1.666,89 triệu kWh năm 2022, điện năng tiêu thụ trong ngành này đã tăng lên 1.829,23 triệu kWh vào năm 2023 và đạt 1.971,65 triệu kWh vào năm 2024, tương ứng với mức tăng 18,28% so với năm 2022. Đây là dấu hiệu cho thấy sự phát triển ổn định của lĩnh vực công nghiệp và hạ tầng, nhờ vào sự mở rộng nhà máy, khu công nghiệp, cũng như đầu tư vào xây dựng cơ sở vật chất. Bên cạnh đó, lĩnh vực Thương mại – Dịch vụ cũng nổi bật với tốc độ tăng trưởng tiêu thụ điện cao nhất trong tất cả các nhóm ngành, đạt 25,65% trong giai đoạn 2022–2024. Điều này cho thấy sự bùng nổ của các hoạt động dịch vụ, bán lẻ, logistics và thương mại điện tử trong bối cảnh kinh tế chuyển dịch sang mô hình dịch vụ hóa.

Ngược lại, khu vực Nông – Lâm – Ngư nghiệp có mức tiêu thụ điện tăng khá chậm, chỉ đạt 6,05% trong ba năm, phản ánh đặc điểm sản xuất quy mô nhỏ, ít ứng dụng công nghệ hiện đại hoặc chưa có sự đột phá về mặt đầu tư và cơ giới hóa. Ở lĩnh vực Quản lý – Tiêu dùng, điện năng sử dụng tăng đều đặn qua các năm, thể hiện sự gia tăng về nhu cầu sinh hoạt, đặc biệt tại khu vực đô thị với mức sống người dân ngày càng được nâng cao. Cuối cùng, nhóm “Thành phần khác” tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng vẫn duy trì xu hướng tăng ổn định, đóng góp vào sự phát triển tổng thể của hệ thống tiêu thụ điện quốc gia.

Tổng thể, bức tranh tiêu thụ điện cho thấy sự chuyển động tích cực của nền kinh tế, trong đó các ngành sản xuất, dịch vụ và tiêu dùng tiếp tục là động lực chính cho tăng trưởng điện năng. Tuy nhiên, cũng cần quan tâm hơn đến việc cải thiện hiệu quả sử dụng điện trong nông nghiệp và các lĩnh vực có mức tăng trưởng thấp nhằm đảm bảo phát triển bền vững và cân bằng giữa các khu vực kinh tế.

Theo quy định của Bộ công thương, khung giờ của 3 loại giờ như sau:

- Giờ bình thường: Từ 4h00 đến 9h30 và từ 11h30 đến 17h00
- Giờ cao điểm: Từ 9h30 đến 11h30 và từ 17h00 đến 20h00

- Giờ thấp điểm: Từ 22h00 đến 4h00

Ngày chủ nhật: Giờ bình thường từ 4h00 đến 22h00 và giờ thấp điểm từ 4h00 đến 22h00

Bảng 2.3. Sản lượng điện bán ra theo 3 khung giờ (Triệu kWh)

Năm	Giờ thấp điểm	Giờ bình thường	Giờ cao điểm	Tổng
2022	682,46	1.874,36	647,22	3.204,04
2023	751,91	2.048,54	693,56	3.494,01
2024	813,70	2.173,10	735,53	3.722,34

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công Ty Điện lực Thái Bình)

Trong giai đoạn 2022–2024, sản lượng điện thương phẩm của Công ty Điện lực Thái Bình có sự tăng trưởng ổn định cả về tổng sản lượng và cơ cấu theo khung giờ sử dụng. Tổng sản lượng tăng từ 3.204,04 triệu kWh (năm 2022) lên 3.722,34 triệu kWh (năm 2024), tương ứng mức tăng 16,17% sau hai năm. Xét riêng từng khung giờ sử dụng điện, có thể thấy các xu hướng nổi bật như sau:

Thứ nhất, sản lượng điện trong giờ thấp điểm tăng nhanh và đều qua từng năm, từ 682,46 triệu kWh (năm 2022) lên 751,91 triệu kWh (năm 2023) và đạt 813,70 triệu kWh vào năm 2024, tương ứng mức tăng gần 19,25% trong ba năm. Tỷ trọng giờ thấp điểm trong tổng điện năng thương phẩm cũng tăng từ 21,30% lên 21,86%. Sự gia tăng này cho thấy hiệu quả từ công tác tuyên truyền tiết kiệm điện, cũng như xu hướng của các doanh nghiệp và hộ tiêu dùng chuyển dịch hoạt động sang khung giờ có giá điện thấp hơn để tối ưu chi phí.

Thứ hai, giờ bình thường vẫn là khung thời gian chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tiêu thụ điện, duy trì mức từ 58,5% đến 58,6% tổng sản lượng điện. Sản lượng điện trong giờ bình thường tăng từ 1.874,36 triệu kWh (năm 2022) lên 2.173,10 triệu kWh (năm 2024), tương ứng mức tăng hơn 15,9%. Đây là khung giờ phản ánh hoạt động sản xuất và sinh hoạt phổ biến trong ngày, do đó vẫn giữ vai trò trung tâm trong cơ cấu phụ tải của toàn tỉnh.

Thứ ba, sản lượng giờ cao điểm có xu hướng tăng nhẹ về giá trị tuyệt đối nhưng giảm nhẹ về tỷ trọng, từ 647,22 triệu kWh (năm 2022) lên 735,53 triệu kWh (năm 2024), nhưng tỷ trọng giảm từ 20,2% xuống còn 19,76%. Điều này là minh chứng cho việc điều chỉnh phụ tải và các giải pháp kỹ thuật đã phần nào giúp giảm áp lực lên hệ thống

điện trong giờ cao điểm – vốn là thời gian nhạy cảm về chi phí và nguy cơ quá tải hệ thống.

Tổng thể, sự dịch chuyển cơ cấu phụ tải điện theo hướng giảm tỷ trọng giờ cao điểm, tăng tiêu thụ trong giờ thấp điểm là một tín hiệu tích cực. Nó cho thấy sự thay đổi trong hành vi sử dụng điện của khách hàng theo hướng tiết kiệm, hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, đây cũng là kết quả của việc triển khai đồng bộ các giải pháp như điều chỉnh phụ tải (DR), khuyến khích khách hàng sử dụng điện ngoài giờ cao điểm, cũng như cải tiến công nghệ và chính sách giá điện theo thời gian sử dụng.

Trong thời gian tới, Công ty Điện lực Thái Bình cần tiếp tục khai thác tốt xu hướng này bằng việc tăng cường truyền thông, khuyến khích lắp đặt thiết bị điều khiển phụ tải thông minh và áp dụng chương trình giá điện theo thời gian sử dụng một cách linh hoạt. Việc tối ưu hóa phụ tải theo khung giờ không chỉ góp phần giảm chi phí cho khách hàng mà còn giúp nâng cao độ tin cậy và ổn định của hệ thống điện toàn tỉnh.

2.1.3.2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty từ năm 2022- 2024

Bảng 2.4. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình giai đoạn 2022-2024

Chỉ tiêu	2022	2023	2024
Sản lượng điện đầu nguồn (triệu kWh)	3.244,55	3.648,41	3.914,34
Sản lượng điện thương phẩm (triệu kWh)	3.080,04	3.494,01	3.722,34
Tỷ lệ tổn thất điện năng (%)	5,27%	5,03%	4,81%
Doanh thu không VAT (tỷ đồng)	5.591,48	6.526,47	7.389,12
Giá bán điện bình quân (VNĐ/kWh)	1.815,39	1.867,90	1.985,07

(Nguồn: Phòng kinh doanh, Công Ty Điện lực Thái Bình)

Nhận xét:

Giai đoạn 2022–2024 ghi nhận sự tăng trưởng ổn định và tích cực trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Điện lực Thái Bình. Các chỉ tiêu chính như sản lượng điện đầu nguồn, sản lượng điện thương phẩm, doanh thu và giá bán bình quân đều tăng qua từng năm, trong khi tỷ lệ tổn thất điện năng có xu hướng giảm rõ rệt, phản ánh hiệu quả trong công tác quản lý kỹ thuật và vận hành hệ thống.

Cụ thể, sản lượng điện đầu nguồn tăng từ 3.244,55 triệu kWh năm 2022 lên 3.914,34 triệu kWh năm 2024, tương đương mức tăng 20,63%. Mức tăng này thể hiện rõ nhu cầu sử dụng điện trên địa bàn tỉnh ngày càng mở rộng, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ. Đồng thời, sản lượng điện thương phẩm – chỉ tiêu phản ánh trực tiếp lượng điện bán ra cho khách hàng – cũng tăng tương ứng từ 3.080,04 triệu kWh lên 3.722,34 triệu kWh trong cùng kỳ, tương ứng mức tăng 20,87%.

Một điểm nổi bật là tỷ lệ tổn thất điện năng liên tục giảm qua các năm: từ 5,27% năm 2022 xuống còn 4,81% vào năm 2024. Đây là kết quả của việc Công ty đã chú trọng đầu tư cải tạo lưới điện, nâng cấp thiết bị, giảm bán kính cấp điện, cũng như tăng cường kiểm tra, phát hiện và xử lý các điểm tổn thất bất thường. Việc duy trì tỷ lệ tổn thất dưới mức kế hoạch Tổng công ty giao được xem là một trong những thành công quan trọng về mặt kỹ thuật và quản lý.

Về chỉ tiêu doanh thu, Công ty đạt 5.591,48 tỷ đồng năm 2022 và tăng lên 7.389,12 tỷ đồng năm 2024, tương ứng mức tăng gần 32,2% sau hai năm. Mức tăng này đến từ sự kết hợp giữa sản lượng điện tăng và giá bán bình quân điều chỉnh tăng từ 1.815,39 đồng/kWh (năm 2022) lên 1.985,07 đồng/kWh (năm 2024), phù hợp với định hướng điều chỉnh giá bán điện của Chính phủ nhằm từng bước tiệm cận giá thị trường, phản ánh đúng chi phí và đảm bảo tính minh bạch trong điều hành.

Tổng thể, giai đoạn 2022–2024 cho thấy Công ty Điện lực Thái Bình đã đạt được những kết quả tích cực trong công tác kinh doanh điện năng, thể hiện qua việc mở rộng thị trường, tăng sản lượng bán điện, cải thiện hiệu quả kỹ thuật và nâng cao doanh thu. Đây là tiền đề quan trọng để Công ty tiếp tục triển khai các mục tiêu chiến lược trong giai đoạn tiếp theo, đặc biệt là trong bối cảnh chuyển đổi số, phát triển lưới điện thông minh và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

2.1.4. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024

Năm 2024, Công ty Điện lực Thái Bình đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong hoạt động kinh doanh điện năng, thể hiện qua các chỉ tiêu về sản lượng điện, hiệu quả kinh doanh, chất lượng cung cấp điện và tỷ lệ tổn thất điện năng. Trong bối cảnh kinh tế phục hồi sau đại dịch và tiếp tục chuyển dịch theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, nhu cầu sử dụng điện trên địa bàn tỉnh tăng trưởng ổn định, kéo theo áp lực và yêu cầu cao hơn đối với ngành điện trong việc đảm bảo cung ứng điện liên tục, an toàn và hiệu quả.

Về **sản lượng điện**, tổng sản lượng điện đầu nguồn đạt **3.914,34 triệu kWh**, tăng **7,29%** so với năm 2023. Trong đó, sản lượng điện thương phẩm đạt **3.722,34 triệu kWh**, tăng **6,52%**, tiếp tục duy trì mức tăng trưởng ổn định và vượt mức bình quân chung toàn Tổng công ty. Đặc biệt, các thành phần kinh tế như công nghiệp – xây dựng (chiếm 53%), thương mại – dịch vụ (tăng 12,96%) và quản lý tiêu dùng (tăng 5,04%) tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong tăng trưởng điện năng tiêu thụ. Đây là dấu hiệu cho thấy quá trình phục hồi và mở rộng sản xuất – dịch vụ trên địa bàn tỉnh đang diễn ra mạnh mẽ.

Một điểm sáng trong năm 2024 là **tỷ lệ tổn thất điện năng giảm xuống còn 4,81%**, thấp hơn so với kế hoạch Tổng công ty giao (4,66%) nhưng vẫn giảm đáng kể so với năm 2023 (5,03%) và năm 2022 (5,27%). Kết quả này phản ánh hiệu quả của các giải pháp kỹ thuật – quản lý đã được Công ty triển khai đồng bộ như: đầu tư nâng cấp lưới điện, kiểm tra xử lý điểm tổn thất cao, cải thiện chất lượng vận hành và giám sát phụ tải chặt chẽ hơn. Việc giảm tổn thất không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn giúp tối ưu hóa chi phí vận hành hệ thống.

Về mặt tài chính, **doanh thu bán điện (chưa bao gồm VAT) năm 2024 đạt 7.389,12 tỷ đồng**, tăng **13,22%** so với năm trước. Sự gia tăng này đến từ cả hai yếu tố: tăng sản lượng điện thương phẩm và tăng **giá bán điện bình quân lên 1.985,07 đ/kWh**, cao hơn năm 2023 là 1.867,90 đ/kWh. Đặc biệt, giá bán điện bình quân không bao gồm phụ tải thép Shengli đạt 2.051,71 đ/kWh, cho thấy cơ cấu phụ tải có xu hướng dịch chuyển sang nhóm khách hàng có mức giá cao hơn, giúp cải thiện hiệu quả tài chính cho Công ty.

Bên cạnh những kết quả tích cực, Công ty cũng ghi nhận một số thách thức như số vụ sự cố trung – hạ áp tăng so với cùng kỳ nếu tính cả yếu tố thời tiết cực đoan; các chỉ tiêu độ tin cậy cung cấp điện (SAIDI, SAIFI) chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố khách quan. Tuy nhiên, nếu loại trừ tác động này, các chỉ số chất lượng điện vẫn được duy trì ở mức tốt.

Tổng thể, năm 2024 là năm ghi nhận sự phát triển tương đối toàn diện trong hoạt động kinh doanh điện năng của Công ty Điện lực Thái Bình. Sự tăng trưởng đồng đều về sản lượng, doanh thu, chất lượng điện năng và hiệu quả quản lý tổn thất đã thể hiện rõ nỗ lực của Công ty trong việc thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, đồng thời tạo nền

tăng vững chắc để triển khai các mục tiêu giai đoạn 2025 và các năm tiếp theo, nhất là trong bối cảnh chuyển đổi số và hiện đại hóa ngành điện.

Với mục tiêu và nhiệm vụ Tổng công ty Điện lực miền Bắc giao, Công ty Điện lực Thái Bình tổng kết đánh giá kết quả thực hiện các nhiệm vụ, các chỉ tiêu kế hoạch năm 2024 như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện Năm 2023	Năm 2024				
				KH giao năm	Thực hiện	So KH năm	So với CK	So với KH năm 2025
I	Nhóm SXKD							
1	Tỷ trọng điện ĐN							
1.1	Giờ bình thường	%	58,63	58,63	58,38	-0,25	-0,24	99,80%
1.2	Giờ cao điểm	%	19,85	19,83	19,76	-0,07	-0,10	101,15%
1.3	Giờ thấp điểm	%	21,52	21,54	21,86	0,32	0,34	99,50%
2	SL điện đầu nguồn	10 ⁶ kWh	3.648,41	3.930,50	3.914,34	99,59	7,29	90,69%
3	Tổng thương phẩm	10 ⁶ kWh	3.494,01	3.740,00	3.722,34	99,53	6,52	90,35%
3.1	Tổng TP (Ko Shengli)	10 ⁶ kWh	3.046,14		3.272,11		7,42	
3.2	Thương phẩm thép Shengli	10 ⁶ kWh	447,87		450,23		0,53	
4	Điện thương phẩm theo các thành phần kinh tế:							
4.1	Nông lâm N. Nghiệp	10 ⁶ kWh	121,24 (3,31%)		123,20		1,62	
4.2	Công nghiệp XD	10 ⁶ kWh	1829,23 (52,97%)		1971,65		7,79	
4.3	CNXD (ko Shengli)	10 ⁶ kWh	1381,36		1521,42		10,14	
4.4	Thương mại DV	10 ⁶ kWh	79,81 (2,42%)		90,15		12,96	
4.5	Quản lý tiêu dùng	10 ⁶ kWh	1342,08 (37,87%)		1409,66		5,04	
4.6	Thành phần khác	10 ⁶ kWh	121,66 (3,43%)		127,67		4,94	
5	Giá bán BQ	đ/kWh	1.867,90	1.953,00	1.985,07	32,07 đ/kWh	117,17 đ/kWh	96,33%
	Giá bán BQ (Ko Shengli)	đ/kWh	1.929,38		2051,71		122,33 đ/kWh	
6	Doanh thu (Không vat)	Tỷ đ	6.526,47	7.304,22	7.389,12	101,16	13,22	87,03%

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện Năm 2023	Năm 2024				
				KH giao năm	Thực hiện	So KH năm	So với CK	So với KH năm 2025
	Doanh thu ko Shengli (Không vat)	Tỷ đ	5.877,17		6.713,43		14,23	
7	Chỉ số TCĐN	ngày	2,90	5	2,56	-2,44 ngày	-0,34 ngày	-1,44 ngày
8	Tỷ lệ thu nộp tiền điện	%	100,01	99,8	100,03	0,23	0,02	100,23%
II	Nhóm kỹ thuật							
1	Tỷ lệ tổn thất							
1.1	Theo kỳ thương phẩm	%	5,03	4,66	4,81	+0,15	-0,22	+0,43
1.2	Theo cấp điện áp	%	4,77		4,70		-0,07	
1.2.1	Lưới cao áp	%	0,97	0,90	0,98	0,08	0,01	
1.2.2	Lưới trung áp	%	2,21	2,10	2,17	0,07	-0,04	
1.2.3	Lưới hạ áp	%	4,51	4,40	4,45	0,05	-0,06	
2	Số vụ sự cố 110kV							
2.1	ĐZ 110kV	Vụ	03	03	01	33,3%	-66,67%	50%
2.2	TBA 110kV	Vụ	0	01	0	0,0%	-	0%
3	Sự cố trung, hạ áp							
3.1	Tính cả ảnh hưởng bão	Vụ	221	216	385	178,2%	+74,21%	47%
3.2	Không tính ảnh hưởng bão	Vụ	221	216	242	112,0%	+9,5%	29%
4	Độ tin cậy CCD tổng hợp							
4.1	Tính cả các ảnh hưởng khách quan							
4.1.1	+ SAIDI (tổng hợp chung)	Phút	2957,706	1882,59	4119,912	218,8%	+39,29%	286%
4.1.2	+ SAIFI (tổng hợp chung)	Lần	22,471	19,62	19,375	98,7%	-13,78%	98%
4.2	Không tính ảnh hưởng khách quan							
4.2.1	+ SAIDI (tổng hợp chung)	Phút	1853,036	1882,59	1765,421	93,8%	-4,73%	122%
4.2.2	+ SAIFI (tổng hợp chung)	Lần	15,158	19,62	16,106	82,1%	+6,26%	81%
5	ĐTC CCD lưới điện phân phối							
5.1	+ MAIFI	Lần	1,966	2,2	1,564	71,1%	-20,47%	68%
5.2	+ SAIDI	Phút	255,933	319	237,152	74,3%	-7,34%	82%
5.3	+ SAIFI	Lần	2,991	3,12	3,074	98,5%	+2,78%	104%

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện Năm 2023	Năm 2024				
				KH giao năm	Thực hiện	So KH năm	So với CK	So với KH năm 2025
6	Sửa chữa lớn							
6.1	Số HM khởi công	H mục		38	38	100%		
6.2	Số HM đóng điện	H mục		38	38	100%		
6.3	Giá trị hạch toán	Tr.đ		69,347	67,348	97%		
III	Nhóm ĐTXD							
1	Khởi công	CT	52	48	48	100		
2	Đóng điện	CT	38	44	39	88,64		
3	Quyết toán	CT	32	42	45	107,14		
4	Giải ngân	Tỷ đ	391,493	423,800	418,319	98,7		
IV	SXKD dịch vụ (Không tính TN khác)							
1	Doanh thu	Tr.đ	38.919,37	45.884,7	50.584,93	110,24%	129,97%	102,52%
2	Chi phí	Tr.đ	34.505,47	40.516,2	45.138,55	111,41%	130,82%	103,46%
3	Lợi nhuận	Tr.đ	4.413,90	5.368,50	5.446,38	101,45%	123,39%	95,27%
V	Năng suất Lao động (LĐ)							
1	NSLĐ theo TP	tr.kWh/lđ	3,984	4,29	4,263	99,38%	107%	90,89%
2	NSLĐ theo KH	KH/lđ	844	857	857	100%	101,54%	99,53%

2.2. Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh điện năng tại công ty Điện lực Thái Bình

2.2.1. Phân tích, đánh giá các yếu tố đầu vào (Điện thương phẩm, lao động, Trạm biến áp, đường dây,...)

2.2.1.1. Lao động và cơ cấu lao động

Bảng 2.5. Bảng hiện trạng sử dụng lao động 2022 – 2024.

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	So sánh 2023 với 2022		So sánh 2024 với 2023	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Điện thương phẩm (triệu kWh)	3.080,04	3.494,01	3.722,34	413,97	13%	228,33	7%
Số CBCNV (người)	909	911	911	2	0%	0	0%
Số trạm biến áp (TBA)	4,251	4,631	4,693	0,38	9%	0,062	1%
Chiều dài đường dây (Km)	10.700,36	10.990,00	11.210,00	289,64	3%	220	2%
Thương phẩm bình quân (tr.kWh/người)	3,39	3,84	4,09	0,45	13%	0,25	7%
TBA bình quân trên đầu người	4,68	5,08	5,15	0,4	9%	0,07	1%

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	So sánh 2023 với 2022		So sánh 2024 với 2023	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Km đường dây bình quân/người	11,77	12,06	12,31	0,29	2%	0,25	2%

(Nguồn: Phòng kỹ thuật – Công ty Điện lực Thái Bình).

Yếu tố đầu vào bao gồm: Khối lượng đường dây, trạm biến áp và cán bộ công nhân viên lao động. Năng suất lao động năm 2024 của Công ty đạt:

- Năng suất lao động theo sản lượng điện thương phẩm đạt 4,263 triệu kWh/người, tăng nhẹ so với năm 2023 (3,984 triệu kWh/người), cho thấy hiệu quả sử dụng nhân lực đã được cải thiện.
- Chỉ tiêu theo kế hoạch đạt đúng mức 857 KH/người, hoàn thành 100% kế hoạch Tổng công ty giao.
- Kết quả này phản ánh nỗ lực của Công ty trong việc duy trì đội ngũ ổn định, đồng thời tăng sản lượng điện phục vụ khách hàng mà không gia tăng đáng kể biên chế..

Khối lượng đường dây trạm biến áp và lao động được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.6. Khối lượng đường dây và trạm biến áp năm 2024.

Trạm biến áp (Trạm)	Đường dây (km)	Lao động (người)
4.693	11.210	911

(Nguồn: Phòng kỹ thuật – Công ty Điện lực Thái Bình).

Trong giai đoạn 2022–2024, Công ty Điện lực Thái Bình đã đạt được nhiều kết quả tích cực và ổn định trong hoạt động kinh doanh điện năng. Sản lượng điện thương phẩm tăng đều qua từng năm, từ 3.080,04 triệu kWh năm 2022 lên 3.722,34 triệu kWh năm 2024, tương ứng mức tăng hơn 20,8%. Cùng với sự gia tăng về sản lượng, Công ty vẫn duy trì biên chế ổn định ở mức khoảng 909–911 người, qua đó giúp nâng cao hiệu quả quản lý và năng suất lao động. Năng suất lao động theo sản lượng thương phẩm tăng từ 3,39 triệu kWh/người năm 2022 lên 4,09 triệu kWh/người vào năm 2024, phản ánh nỗ lực cải tiến trong tổ chức vận hành, ứng dụng công nghệ và tối ưu hóa nguồn lực lao động.

Bên cạnh đó, hệ thống hạ tầng kỹ thuật cũng được đầu tư mở rộng nhằm đáp ứng yêu cầu cấp điện ngày càng cao. Số lượng trạm biến áp tăng từ 4.251 lên 4.693 trạm, trong khi chiều dài đường dây tăng thêm hơn 500 km, đạt 11.210 km vào năm 2024. Các chỉ tiêu bình quân như số trạm biến áp hoặc km đường dây trên đầu người đều tăng, thể hiện chất lượng cung cấp điện ngày càng được cải thiện. Ngoài ra, tỷ lệ tổn thất điện

năng liên tục được kiểm soát tốt, giảm từ 5,27% xuống còn 4,81% sau hai năm, nhờ các giải pháp kỹ thuật, kiểm soát tổn thất và hiện đại hóa lưới điện.

Cơ cấu phụ tải điện cũng có những chuyển biến tích cực. Tỷ trọng tiêu thụ điện trong giờ thấp điểm tăng nhẹ, trong khi tỷ lệ tiêu thụ trong giờ cao điểm giảm dần, cho thấy sự thay đổi nhận thức và hành vi sử dụng điện của khách hàng theo hướng tiết kiệm và hiệu quả hơn. Về tài chính, doanh thu bán điện (chưa bao gồm thuế GTGT) tăng từ 5.591 tỷ đồng lên 7.389 tỷ đồng, tương đương mức tăng 32,2% trong ba năm, góp phần quan trọng vào nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Tổng thể, giai đoạn 2022–2024 đánh dấu bước phát triển ổn định và bền vững của Công ty Điện lực Thái Bình cả về quy mô lưới điện, hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ. Đây là cơ sở quan trọng để Công ty tiếp tục triển khai các định hướng chiến lược về chuyển đổi số, hiện đại hóa hệ thống điện và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng trong thời gian tới.

Bảng 2.7. Điện năng thương phẩm bình quân theo đầu người.

Năm	Tổng điện thương phẩm (triệu kWh)	Số CBCNV (người)	Điện năng bình quân (triệu kWh/người)	Chênh lệch tuyệt đối so với năm trước	Tăng/Giảm (%) so với năm trước
2022	3.080,04	909	3,39	-	-
2023	3.494,01	911	3,84	0,45	13,27%
2024	3.722,34	911	4,09	0,25	6,51%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty Điện lực Thái Bình).

Trong giai đoạn 2022–2024, điện năng thương phẩm bình quân trên mỗi cán bộ công nhân viên của Công ty Điện lực Thái Bình có xu hướng tăng đều và ổn định qua các năm. Cụ thể, năm 2022, mỗi cán bộ lao động tương ứng với 3,39 triệu kWh điện thương phẩm, tăng lên 3,84 triệu kWh vào năm 2023 và đạt 4,09 triệu kWh vào năm 2024. Sự tăng trưởng này thể hiện rõ hiệu quả nâng cao năng suất lao động của Công ty trong bối cảnh tổng sản lượng điện thương phẩm tăng mạnh trong khi số lượng cán bộ công nhân viên được duy trì ổn định quanh mức 909–911 người.

Tăng trưởng về điện năng bình quân 13,27% từ năm 2022 lên 2023 và 6,51% từ năm 2023 lên 2024 cho thấy nỗ lực của Công ty trong việc tối ưu hóa công tác quản lý, vận hành và ứng dụng công nghệ mới nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động. Việc duy trì số lượng lao động không tăng đáng kể, trong khi sản lượng điện thương phẩm liên tục gia tăng, cũng giúp giảm chi phí lao động trên mỗi đơn vị sản lượng, từ đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Đây là tín hiệu tích cực phản ánh sự phát triển bền vững về nguồn nhân lực gắn với sự mở rộng quy mô hoạt động và cải thiện công nghệ trong lĩnh vực kinh doanh điện năng. Công ty cần tiếp tục duy trì và phát huy những kết quả này bằng việc tăng cường đào tạo, nâng cao kỹ năng cho cán bộ công nhân viên, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi số trong quản lý và vận hành để tiếp tục nâng cao năng suất lao động trong các năm tiếp theo.

2.2.1.2. Điện nhận đầu nguồn

Bảng 2.8. Điện nhận đầu nguồn giai đoạn 2022 -2024

Năm	Kế hoạch (triệu kWh)	Thực hiện (triệu kWh)	So với KH (%)	Chênh lệch tuyệt đối (triệu kWh)	So với năm trước (%)
2022	3.578,51	3.241,04	90,57%	-337,47	—
2023	3.648,41	3.648,41	100,00%	±0,00	12,59%
2024	3.930,50	3.914,34	99,59%	-16,16	7,29%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty Điện lực Thái Bình).

Trong giai đoạn 2022–2024, sản lượng điện đầu nguồn của Công ty Điện lực Thái Bình có xu hướng tăng đều qua từng năm, phản ánh sự phục hồi và mở rộng phụ tải trên địa bàn tỉnh. Năm 2022, sản lượng điện đầu nguồn đạt 3.241,04 triệu kWh, chỉ bằng 90,57% so với kế hoạch đề ra là 3.578,51 triệu kWh. Mức không hoàn thành này chủ yếu do ảnh hưởng của tình hình hậu đại dịch COVID-19, giá cả nguyên vật liệu tăng cao, sự sụt giảm trong sản xuất công nghiệp của một số khách hàng lớn và nhu cầu sử dụng điện của toàn tỉnh chưa phục hồi hoàn toàn.

Sang năm 2023, tình hình đã được cải thiện rõ rệt, sản lượng điện đầu nguồn đạt đúng 100% kế hoạch với 3.648,41 triệu kWh, tăng 12,6% so với năm 2022. Điều này cho thấy Công ty đã có sự điều hành linh hoạt, chính xác trong dự báo phụ tải và tổ chức cấp điện, đáp ứng kịp thời nhu cầu tăng trở lại của các thành phần kinh tế – xã hội, đặc biệt là khối công nghiệp – xây dựng và thương mại – dịch vụ.

Đến năm 2024, sản lượng điện đầu nguồn tiếp tục tăng lên 3.914,34 triệu kWh, đạt 99,59% kế hoạch đề ra là 3.930,50 triệu kWh. Mặc dù chưa đạt hoàn toàn kế hoạch, nhưng mức chênh lệch là không đáng kể (chỉ thiếu 16,16 triệu kWh), cho thấy sự chủ động và kiểm soát tốt của Công ty trong công tác điều độ, dự báo phụ tải và đảm bảo nguồn cấp điện. Mức tăng 7,29% so với năm 2023 phản ánh sự phát triển ổn định, phù hợp với tốc độ mở rộng phụ tải thực tế, tránh tình trạng cấp điện dư thừa làm giảm hiệu quả sử dụng nguồn lực.

Tổng thể, sản lượng điện đầu nguồn giai đoạn 2022–2024 của Công ty Điện lực Thái Bình có xu hướng tăng bền vững, phản ánh đúng xu thế phục hồi kinh tế và phát triển phụ tải. Việc nâng cao độ chính xác trong lập kế hoạch và đảm bảo cấp điện ổn định theo sát nhu cầu là một trong những thành công quan trọng trong công tác sản xuất – kinh doanh của Công ty.

2.2.1.3. Lưới điện

Công ty Điện Lực Thái Bình luôn chú trọng khâu cải tạo, nâng cấp đồng bộ hệ thống lưới điện truyền tải, các trạm biến áp phân phối; Đồng thời, tăng cường kiểm tra phát hiện các trạm, đường dây, mối nối, chống sét, tiếp địa giai đoạn mùa mưa và chuẩn bị đủ vật tư, thiết bị dự phòng phục vụ cho sửa chữa, cải tạo hoặc xử lý sự cố, nhất là phát hiện và chống quá tải từ hộ gia đình, khu dân cư, đặc biệt là tổ chức ứng trực 24/24h tại 07 huyện trong toàn tỉnh. Ứng trực tại khu dân cư không phải chỉ để xử lý, khắc phục sự cố, mà quan trọng là giúp cho khách hàng khi họ cần tư vấn, giải thích những vấn đề liên quan đến sử dụng điện một cách kịp thời, tạo niềm tin cho người dân. Chế độ ứng trực hàng ngày ở Công ty Điện Lực Thái Bình cũng được quy định hết sức cụ thể, ngoài 01 tổng đài chăm sóc, hỗ trợ khách hàng và nhân viên trực tại 07 huyện dân cư, có nhật ký ghi chép từng ngày, từng giờ, từng ca, thì hàng ngày, nhất là ngày nghỉ, Lãnh đạo Công ty đều phân công hai người trực, có thông báo số điện thoại của lãnh đạo tới các phường để có gì vướng mắc, phản ánh, người dân có thể liên lạc trực tiếp. Cùng với những giải pháp trên, Công ty cũng thường xuyên duy trì quan hệ với các cấp chính quyền địa phương để tranh thủ sự cảm thông, chia sẻ về tình hình thiếu điện hiện nay và thông qua hệ thống truyền thanh của tỉnh, huyện, đẩy mạnh tuyên truyền tiết kiệm điện, nhằm góp phần giảm bớt sự quá tải lưới điện trên địa bàn.

- *Đường dây 110kV*: Tổng 30 đường dây với tổng chiều dài là: 315,69 km. Trong đó TSDL là 30 đường dây với tổng chiều dài là 313,82 km (gồm 106,71 km mạch đơn và 207,1 km mạch kép); TSKH 1,87 km (mạch kép).
- *Đường dây trung áp*: Gồm 129 đường dây trung thế với tổng chiều dài 3126,6 km. Trong đó, tổng chiều dài ĐDK trung áp là 2958,35km; cáp ngầm: 168,25km.
- *Đường dây hạ áp*: Tổng chiều dài 8.084,57 km (trong đó có 62,69 km cáp ngầm).

2.2.2. Phân tích, đánh giá các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh điện năng (Điện năng thương phẩm, doanh thu,...)

2.2.2.1. Điện năng thương phẩm

Điện năng thương phẩm: Bao gồm sản phẩm điện bán ra cho khách hàng đã ghi chỉ số trong tháng theo quy định và điện năng do điều chỉnh hóa đơn trong tháng (không

phân biệt kì ban hành hóa đơn), kể cả điện năng truy thu biên bản vi phạm HDMBD và sử dụng điện, điện năng truy thu do sự cố hệ thống đo đếm điện năng. Đơn vị tính: kWh.

Yếu tố chính quyết định thành công của doanh nghiệp kinh doanh điện năng chính là Điện năng thương phẩm. Từ trước tới nay, chỉ tiêu này thường được đánh giá bằng cách so sánh điện năng thương phẩm thực tế với kế hoạch được giao của đơn vị. Vì chỉ tiêu này phản ánh gần như hoàn toàn kết quả kinh doanh của Điện lực cũng như tình hình tiêu thụ điện năng của Điện lực. Nếu chỉ tiêu này thấp chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, nếu chỉ tiêu này cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng có lãi.

Các yếu tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu điện năng thương phẩm như: sự cố, cắt điện để thực hiện sửa chữa, cắt điện do quá tải...Do đó, nếu doanh nghiệp làm giảm được các yếu tố này sẽ nâng cao chất lượng điện năng thương phẩm, phục vụ khách hàng được tốt hơn, nâng cao uy tín của doanh nghiệp.

Điện năng thương phẩm của Công ty Điện lực Thái Bình từ năm 2022 - 2024:

Bảng 2.9. Bảng điện năng thương phẩm theo các năm 2022-2024.

Năm	Kế hoạch (triệu kWh)	Thực hiện (triệu kWh)	Hoàn thành (%)	Chênh lệch tuyệt đối (triệu kWh)	Tăng/giảm so với năm trước (triệu kWh)	Tăng/giảm (%)
2022	3.578,51	3.080,04	86,07%	-498,47	—	—
2023	3.740,00	3.494,01	93,42%	-245,99	413,97	13,44%
2024	3.722,34	3.722,34	100,00%	±0,00	228,33	6,53%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty Điện lực Thái Bình).

Trong giai đoạn 2022–2024, sản lượng điện thương phẩm của Công ty Điện lực Thái Bình có xu hướng tăng trưởng ổn định và phản ánh sát thực diễn biến phục hồi và phát triển phụ tải trên địa bàn tỉnh. Năm 2022, sản lượng điện thương phẩm chỉ đạt 3.080,04 triệu kWh, tương ứng 86,07% kế hoạch năm, thấp hơn đáng kể so với mục tiêu đề ra (3.578,51 triệu kWh). Nguyên nhân chính là do ảnh hưởng kéo dài của đại dịch COVID-19, khiến phụ tải của các khu công nghiệp lớn, đặc biệt là nhóm khách hàng sản xuất thép và dệt may, sụt giảm mạnh.

Sang năm 2023, tình hình kinh tế - xã hội phục hồi rõ rệt, phụ tải tăng nhanh trở lại, đặc biệt trong lĩnh vực công nghiệp và thương mại – dịch vụ, giúp sản lượng điện thương phẩm tăng lên 3.494,01 triệu kWh, đạt 93,42% kế hoạch và tăng 13,44% so với năm

trước. Đây là năm bản lề thể hiện hiệu quả trong công tác điều hành, kiểm soát phụ tải và tổ chức cấp điện linh hoạt của Công ty.

Đến năm 2024, Công ty đã hoàn thành 100% kế hoạch giao với sản lượng điện thương phẩm đạt 3.722,34 triệu kWh, tăng 6,53% so với năm 2023. Kết quả này cho thấy công tác dự báo, lập kế hoạch và điều độ phụ tải của đơn vị ngày càng sát thực tế và hiệu quả hơn. Đồng thời, sự ổn định của phụ tải, đi kèm với các giải pháp quản lý kỹ thuật – thương mại đồng bộ đã giúp nâng cao khả năng đáp ứng và hiệu quả sử dụng điện.

Tổng thể, sản lượng điện thương phẩm trong 3 năm liên tiếp đã có mức tăng tổng cộng 642,3 triệu kWh (tương đương 20,85%), phản ánh rõ sự tăng trưởng kinh tế địa phương, sự phục hồi phụ tải sau đại dịch và nỗ lực điều hành hiệu quả của Công ty. Đây là nền tảng quan trọng để Công ty tiếp tục mở rộng thị phần, nâng cao năng suất lao động và hiện đại hóa hạ tầng trong giai đoạn tiếp theo.

2.2.2.2. Doanh thu

Doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ số tiền sẽ thu được do tiêu thụ sản phẩm, cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác của doanh nghiệp.

Trong kinh tế học, doanh thu thường được xác định bằng giá bán nhân với sản lượng:

$$TR = P \times Q$$

Trong đó:

TR: Doanh thu.

P: Giá bán sản phẩm.

Q: Sản lượng.

Tại các Công ty Điện lực, doanh thu được xác định bằng công thức:

$$TR = \sum (P_i \times A_i)$$

Trong đó:

A_i: Lượng điện năng bán theo mức giá thứ i (kWh).

P_i: Đơn giá điện năng thứ i (đồng/kWh).

Bảng 2.10. Tổng doanh thu của điện lực qua các năm 2022-2024

Năm	Doanh thu (tỷ đồng)	Chênh lệch tuyệt đối (tỷ đồng)	Tăng/Giảm (%) so với năm trước
2022	5.591,48	-	-
2023	6.526,47	934,99	16,72%
2024	7.389,12	862,65	13,22%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty Điện lực Thái Bình).

Giai đoạn 2022–2024 ghi nhận xu hướng tăng trưởng ổn định và tích cực về doanh thu bán điện của Công ty Điện lực Thái Bình. Năm 2022, tổng doanh thu bán điện (chưa bao gồm thuế VAT) đạt 5.591,48 tỷ đồng. Đây là mức thấp nhất trong ba năm do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 kéo dài và sự sụt giảm tiêu thụ điện từ khu vực sản xuất công nghiệp, đặc biệt là nhóm khách hàng sử dụng điện lớn như thép, dệt may.

Sang năm 2023, doanh thu tăng mạnh lên 6.526,47 tỷ đồng, tăng 934,99 tỷ đồng so với năm 2022, tương ứng mức tăng 16,72%. Đây là năm đánh dấu sự phục hồi rõ rệt của nền kinh tế, kéo theo sự gia tăng mạnh mẽ sản lượng điện thương phẩm, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghiệp – xây dựng và thương mại – dịch vụ. Bên cạnh đó, việc cơ cấu lại phụ tải và điều chỉnh giá bán điện bình quân cũng góp phần cải thiện hiệu quả tài chính của Công ty.

Năm 2024 tiếp tục duy trì đà tăng trưởng với doanh thu đạt 7.389,12 tỷ đồng, tăng thêm 862,65 tỷ đồng (tương đương 13,22%) so với năm trước. Đây là năm Công ty hoàn thành 100% kế hoạch sản lượng điện thương phẩm, nhờ đó đảm bảo ổn định nguồn thu. Việc giữ tốc độ tăng trưởng doanh thu hai năm liên tiếp ở mức hai con số phản ánh sự ổn định của phụ tải, khả năng điều hành tốt và hiệu quả của các giải pháp quản lý kỹ thuật – kinh doanh đồng bộ.

Tổng cộng trong hai năm, doanh thu bán điện của Công ty đã tăng thêm gần 1.800 tỷ đồng, tương ứng mức tăng trưởng khoảng 32%, cho thấy tiềm năng phát triển kinh doanh điện năng của Công ty vẫn còn rất lớn. Đây là cơ sở quan trọng để Công ty tiếp tục đầu tư, đổi mới công nghệ, hiện đại hóa lưới điện và nâng cao chất lượng dịch vụ trong các giai đoạn tiếp theo.

Các yếu tố có thể tác động đến doanh thu của công ty điện lực trong giai đoạn này có thể bao gồm:

- Tăng trưởng nhu cầu sử dụng điện từ các ngành công nghiệp và dân cư sau khi các biện pháp giãn cách xã hội dần được nới lỏng.
- Chính sách giá điện có thể đã thay đổi, dẫn đến tăng trưởng doanh thu.
- Sự cải tiến và mở rộng cơ sở hạ tầng của công ty, cũng như sự phát triển các nguồn năng lượng tái tạo có thể là yếu tố hỗ trợ doanh thu.

Nhìn chung, doanh thu của công ty điện lực đã có sự **tăng trưởng mạnh mẽ và bền vững** trong giai đoạn 2020-2023, cho thấy sự ổn định và phát triển của công ty trong môi trường kinh tế ngày càng năng động và biến động.

Việc duy trì mức tăng trưởng cao như vậy trong các năm qua cũng phản ánh được hiệu quả của công ty trong việc cung cấp dịch vụ và điều chỉnh hoạt động kinh doanh cho phù hợp với nhu cầu thị trường.

2.2.2.3. Giá bán điện bình quân

Giá bán điện bình quân được xác định theo công thức sau:

$$G_{bq} = \frac{\sum(A_i \times G_i)}{\sum A_i} = \frac{\text{Doanh thu tiền điện}}{\text{Tổng điện năng thương phẩm}}$$

Trong đó:

- G_i : Mức giá bán điện của khách hàng thứ i .
- A_i : Tổng điện năng thương phẩm của khách hàng thứ i .

Giá bán điện bình quân là một trong những nhân tố quan trọng quyết định doanh thu đặc biệt trong kinh doanh điện năng thì việc áp giá phải đúng cho từng mức, đối tượng tiêu thụ điện theo quy định của nhà nước không những mang lại lợi ích cho Điện lực mà còn mang lại công bằng cho người sử dụng.

Bảng 2.11. Giá bán điện bình quân thực hiện giai đoạn 2022-2024.

Năm	Giá bán điện bình quân (VNĐ/kWh)	Chênh lệch tuyệt đối (VNĐ/kWh)	Tăng/Giảm (%) so với năm trước
2022	1.815,39	-	-
2023	1.867,90	52,51	2,89%
2024	1.985,07	117,17	6,27%

Trong giai đoạn 2022 - 2024, giá bán điện bình quân của Công ty Điện lực Thái Bình có xu hướng tăng đều qua từng năm, phản ánh sự thay đổi hợp lý trong cơ cấu phụ tải và điều hành giá bán điện theo chủ trương của ngành. Cụ thể, năm 2022, giá bán điện bình quân đạt 1.815,39 đồng/kWh; sang năm 2023 tăng lên 1.867,90 đồng/kWh, tương ứng mức tăng 52,51 đồng/kWh (tăng 2,89%). Đến năm 2024, giá bán điện bình quân tiếp tục tăng mạnh, đạt 1.985,07 đồng/kWh, cao hơn 117,17 đồng/kWh so với năm 2023, tương ứng mức tăng 6,27%.

Sự gia tăng này chủ yếu xuất phát từ việc tỷ trọng tiêu thụ điện ở các nhóm khách hàng công nghiệp – thương mại tăng lên so với điện sinh hoạt, đồng thời phản ánh chính sách điều chỉnh giá điện theo hướng dân tiệm cận với thị trường, bảo đảm hài hòa giữa khả năng chi trả của khách hàng và tính bền vững tài chính của doanh nghiệp. Ngoài ra, việc kiểm soát tổn thất điện năng hiệu quả và hoàn thành tốt chỉ tiêu sản lượng cũng góp phần ổn định giá bán bình quân trong các năm.

Tổng thể, mức tăng hơn 169 đồng/kWh sau hai năm (2022–2024), tương ứng mức tăng gần 9,3%, cho thấy sự cải thiện tích cực về hiệu quả kinh doanh, đồng thời phản ánh xu hướng phát triển phụ tải có chất lượng và giá trị sử dụng điện cao hơn. Đây là cơ sở quan trọng để Công ty tiếp tục nâng cao hiệu quả tài chính và mở rộng đầu tư trong thời gian tới.

2.2.2.4. Tổn thất điện năng

Tỷ lệ tổn thất điện năng là chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh điện, các doanh nghiệp luôn phấn đấu, tìm mọi biện pháp để giảm tổn thất điện năng. Chỉ tiêu này thường được đánh giá bằng cách so sánh tổn thất thực tế với tổn thất kế hoạch được giao của đơn vị. Ở đây ta chỉ xét tổn thất điện năng của Công ty Điện lực Thái Bình trong khâu từ khi tiếp nhận điện đầu nguồn đến quá trình truyền tải phân phối điện năng tới các khách hàng.

$$\Delta A = A_{DN} - A_{TP}$$

Trong đó:

ΔA : Lượng điện bị tổn thất trong quá trình truyền tải, tính từ nguồn phát đến các hộ tiêu thụ (kWh)

A_{DN} : Sản lượng điện đầu nguồn (kWh)

A_{TP} : Sản lượng điện thương phẩm thực hiện bán cho các hộ tiêu dùng (kWh)

Lượng điện năng tổn thất cho chúng ta thấy quy mô của tổn thất điện năng và cơ sở để xác định giá trị của tổn thất điện năng. Tỷ lệ tổn thất điện năng phụ thuộc vào đặc tính của mạch điện, lượng điện truyền tải, khả năng cung cấp của hệ thống và công tác quản lý vận hành hệ thống điện. Tỷ lệ tổn thất điện năng được tính theo công thức:

$$\Delta A(\%) = \frac{A_{DN} - A_{TP}}{A_{DN}} \times 100\%$$

❖ Phân loại tổn thất điện năng

Trong quá trình truyền tải và phân phối điện năng, người ta chia tổn thất thành 02 loại: Tổn thất kỹ thuật và tổn thất thương mại

- Tổn thất điện năng kỹ thuật:

Là tổn thất điện năng xảy ra trong quá trình truyền tải và phân phối điện năng đến các nơi tiêu thụ.

Tổn thất kỹ thuật là một yếu tố khách quan, chúng ta chỉ có thể giảm thiểu được tổn thất kỹ thuật chứ không thể loại bỏ được hoàn toàn tổn thất kỹ thuật. Tổn thất kỹ thuật cao hay thấp do mức độ hiện đại, đồng bộ, hợp lý của tốc độ sản xuất, truyền tải, phân phối điện năng và trình độ vận hành, quản lý hệ thống này quyết định.

Thông thường, trong tổng điện năng tiêu thụ để phục vụ công nghệ truyền tải gồm khoảng 65% tiêu tổn trên đường dây, 30% trong máy biến áp, còn trong các phần tử khác của mạng (cuộn điện kháng, thiết bị bù, thiết bị đo lường...) chiếm khoảng 5%.

Bắt nguồn từ sai sót trong tổ chức quản lý kinh doanh điện, dẫn tới sai sót trong đầu tư xây dựng cải tạo lưới điện. Tổn thất kỹ thuật xảy ra ở trên các đường dây, trong máy biến áp, phụ thuộc vào thông số kỹ thuật của đường dây và máy.

- Tổn thất điện năng thương mại:

Là do tình trạng vi phạm trong sử dụng điện như: lấy cắp điện dưới nhiều hình thức (câu móc điện trực tiếp, tác động làm sai lệch mạch đo đếm điện năng, gây hư hỏng chết cháy công tơ, các thiết bị mạch đo lường...); do chủ quan của người quản lý: công tơ chết, cháy không thay thế kịp thời, bỏ sót hoặc ghi sai chỉ số công tơ, thay thế công tơ định kỳ không theo qui định... dẫn đến điện năng bán cho khách hàng thông qua qua hệ thống đo đếm thấp hơn so với điện năng khách hàng sử dụng.

Tổn thất thương mại phản ánh trình độ quản lý của doanh nghiệp kinh doanh điện năng, trình độ quản lý càng cao thì lượng điện năng tổn thất thương mại càng thấp.

Bảng 2.12. Chỉ tiêu tổn thất điện năng giai đoạn 2022-2024.

Năm	Tỷ lệ tổn thất điện năng (%)	Chênh lệch tuyệt đối (%)	Tăng/Giảm (%) so với năm trước
2022	5,27	-	-
2023	5,03	- 0,24	- 4,55%
2024	4,81	- 0,22	- 4,37%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty Điện lực Thái Bình).

Qua bảng số liệu và biểu đồ, nhận thấy tổn thất thực hiện đều giảm so với kế hoạch và đều giảm qua các năm từ năm 2022 - 2024.

Trong giai đoạn 2022–2024, tỷ lệ tổn thất điện năng của Công ty Điện lực Thái Bình liên tục được cải thiện, phản ánh rõ nỗ lực nâng cao hiệu quả vận hành và quản lý kỹ thuật lưới điện. Cụ thể, năm 2022, tỷ lệ tổn thất điện năng đạt mức 5,27%. Đến năm 2023, chỉ tiêu này đã giảm xuống còn 5,03%, tương ứng mức giảm 0,24 điểm phần trăm (giảm 4,55% tương đối so với năm trước). Xu hướng này tiếp tục được duy trì trong năm 2024 khi tỷ lệ tổn thất giảm còn 4,81%, giảm thêm 0,22 điểm phần trăm (tương ứng 4,37%) so với năm 2023.

Như vậy, tổng mức giảm tổn thất điện năng trong toàn giai đoạn là 0,46 điểm phần trăm, tương đương mức giảm tương đối gần 8,73%. Đây là kết quả đáng ghi nhận, cho thấy các giải pháp kỹ thuật và quản lý đã phát huy hiệu quả, bao gồm: cải tạo và nâng cấp lưới điện, thu hẹp bán kính cấp điện, lắp đặt thiết bị đo đếm chính xác, tăng cường kiểm tra hiện trường, và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong giám sát tổn thất. Việc duy trì tỷ lệ tổn thất dưới ngưỡng 5% không chỉ đáp ứng yêu cầu của Tổng công ty mà còn góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, giảm chi phí vận hành, và đảm bảo độ tin cậy cung cấp điện cho khách hàng.

Tổng thể, việc giảm tổn thất điện năng liên tục qua ba năm là một trong những thành tựu nổi bật của Công ty trong giai đoạn 2022–2024, khẳng định vai trò của công tác quản lý kỹ thuật – vận hành và là tiền đề quan trọng cho các mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu quả kinh doanh trong giai đoạn tiếp theo.

Bảng 2.13. Kết quả thực hiện chỉ tiêu tổn thất điện năng năm 2024

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện Năm 2023	Năm 2024				
			KH giao năm	Thực hiện	So KH năm	So với CK	So với KH năm 2025
Theo kỳ thương phẩm	%	5,03	4,66	4,81	+0,15	-0,22	+0,43
Theo cấp điện áp	%	4,77		4,70		-0,07	
<i>Lưới cao áp</i>	%	0,97	0,90	0,98	0,08	0,01	
<i>Lưới trung áp</i>	%	2,21	2,10	2,17	0,07	-0,04	
<i>Lưới hạ áp</i>	%	4,51	4,40	4,45	0,05	-0,06	

Trong năm 2024, Công ty Điện lực Thái Bình tiếp tục kiểm soát tốt tỷ lệ tổn thất điện năng, với kết quả thực hiện theo kỳ thương phẩm đạt 4,81%, giảm 0,22 điểm phần trăm so với năm 2023 (5,03%). Tuy vậy, chỉ tiêu này vẫn cao hơn kế hoạch năm (4,66%) 0,15 điểm phần trăm, cho thấy cần tiếp tục tăng cường các biện pháp kiểm soát tổn thất tại hiện trường và khu vực tổn thất cao.

Xét theo cấp điện áp, tỷ lệ tổn thất nội bộ giảm từ 4,77% xuống 4,70%, góp phần khẳng định hiệu quả của các giải pháp kỹ thuật đã triển khai. Trong đó:

- Lưới cao áp có tổn thất tăng nhẹ từ 0,97% lên 0,98%;
- Lưới trung áp tăng từ 2,10% lên 2,17%, cần được chú ý trong các khu vực có phụ tải phân tán và bán kính cấp điện lớn;

- Lưới hạ áp đạt mức cải thiện khi giảm từ 4,51% còn 4,45%, phản ánh kết quả tích cực từ các hoạt động chỉnh trang lưới điện, thu hẹp bán kính và tăng cường kiểm tra đo đếm.

Tổng thể, tổn thất điện năng năm 2024 tiếp tục được kiểm soát ở mức thấp và có xu hướng giảm đều qua các năm. Tuy vậy, vẫn cần tập trung xử lý điểm nghẽn tại trung áp và duy trì cải thiện tại lưới hạ áp để đảm bảo hoàn thành chỉ tiêu giảm tổn thất trong các năm tiếp theo.

2.2.2.5. Độ tin cậy cung cấp điện

Bảng 2.14. Tổng hợp kết quả thực hiện chỉ tiêu độ tin cậy năm 2024

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện Năm 2023	Năm 2024				
				KH giao năm	Thực hiện	So KH năm	So với CK	So với KH năm 2025
1	Tính cả các ảnh hưởng khách quan							
1.1	SAIDI (tổng hợp chung)	Phút	2957,706	1882,59	4119,912	218,8%	+39,29%	286%
1.2	SAIFI (tổng hợp chung)	Lần	22,471	19,62	19,375	98,7%	-13,78%	98%
2	Không tính ảnh hưởng khách quan							
2.1	SAIDI (tổng hợp chung)	Phút	1853,036	1882,59	1765,421	93,8%	-4,73%	122%
2.2	SAIFI (tổng hợp chung)	Lần	15,158	19,62	16,106	82,1%	+6,26%	81%
3	ĐTC CCD lưới điện phân phối							
3.1	MAIFI	Lần	1,966	2,2	1,564	71,1%	-20,47%	68%
3.2	SAIDI	Phút	255,933	319	237,152	74,3%	-7,34%	82%
3.3	SAIFI	Lần	2,991	3,12	3,074	98,5%	+2,78%	104%

Trong năm 2024, độ tin cậy cung cấp điện của Công ty Điện lực Thái Bình có xu hướng phân hóa rõ rệt giữa chỉ số SAIDI và SAIFI, đồng thời bị tác động đáng kể bởi các yếu tố khách quan như thiên tai, sự cố lưới điện rộng và thời tiết cực đoan.

Tính cả các ảnh hưởng khách quan, chỉ số SAIDI tăng mạnh từ 1.882,59 phút (năm 2023) lên 4.119,91 phút (năm 2024), tức tăng 2.237 phút, tương ứng tăng 118,8% so với kế hoạch và tăng 39,29% so với cùng kỳ năm trước. Đây là mức tăng đáng kể, cho thấy nhiều sự cố nghiêm trọng hoặc mất điện kéo dài tại một số khu vực. Trong khi đó, chỉ số SAIFI giảm nhẹ từ 19,62 lần còn 19,375 lần, giảm 0,24 lần (tương đương -13,78% so với năm 2023), cho thấy tần suất mất điện tuy giảm nhẹ nhưng thời gian mất điện lại kéo dài hơn nhiều, làm giảm độ tin cậy thực tế.

Khi không tính các ảnh hưởng khách quan, các chỉ số được cải thiện tích cực hơn. SAIDI giảm từ 1.882,59 phút xuống còn 1.765,42 phút (giảm 117 phút, tương đương - 4,73%), phản ánh hiệu quả trong công tác quản lý vận hành, xử lý sự cố thông thường, và kiểm soát thời gian gián đoạn điện do nguyên nhân nội tại. SAIFI không khách quan cũng giảm từ 19,62 xuống còn 16,106 lần, tương ứng mức giảm 3,51 lần (giảm 17,89%), cho thấy Công ty đã kiểm soát tốt số lượng sự cố chủ quan.

Đối với độ tin cậy cung cấp điện lưới điện phân phối, chỉ số MAIFI (số lần mất điện chớp nhoáng) giảm mạnh từ 2,2 còn 1,564 lần, tương đương mức giảm 20,47%, góp phần cải thiện cảm nhận của khách hàng về chất lượng điện năng. SAIDI phân phối cũng giảm từ 319 phút xuống 237,15 phút (giảm 7,34%), trong khi SAIFI phân phối giữ gần như ổn định ở mức 3,074 lần.

Tổng thể, năm 2024 cho thấy độ tin cậy cung cấp điện được cải thiện về mặt nội tại (khi loại trừ yếu tố khách quan), nhưng các hiện tượng bất thường từ thời tiết và thiên tai đã khiến các chỉ số SAIDI tính tổng thể tăng vọt. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết cho Công ty trong việc tăng cường đầu tư vào lưới điện thông minh, dự báo phụ tải và phân tích rủi ro khí hậu nhằm nâng cao khả năng chống chịu của hệ thống điện trong các năm tiếp theo.

2.2.2.6. Một số chỉ tiêu khác

Chế độ tiền lương có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả làm việc của cán bộ trong ngành điện.

Tăng động lực và sự cam kết:

Tiền lương hợp lý và phúc lợi đầy đủ là yếu tố quan trọng giúp cán bộ ngành điện có động lực làm việc tốt hơn. Khi nhân viên cảm thấy được đánh giá đúng với công sức của mình, họ sẽ có xu hướng làm việc chăm chỉ hơn, cống hiến nhiều hơn, và từ đó góp phần vào hiệu quả công việc của toàn bộ ngành.

Cán bộ ngành điện, đặc biệt là những người làm việc trong các vị trí quan trọng như quản lý hệ thống điện, bảo trì, và vận hành, nếu được trả lương hợp lý, sẽ cảm thấy yên tâm và gắn bó lâu dài với công ty, từ đó tạo ra một lực lượng lao động có năng suất cao và tinh thần làm việc ổn định.

Thu hút và giữ chân nhân tài:

Ngành điện cần những chuyên gia và kỹ sư chất lượng để duy trì và phát triển hệ thống. Một chế độ tiền lương hấp dẫn và công bằng giúp công ty thu hút được nhân tài

từ các lĩnh vực khác. Điều này có thể giúp nâng cao chất lượng công việc và tăng trưởng bền vững cho ngành điện.

Các chế độ đãi ngộ hợp lý giúp giữ chân những người có năng lực, tránh tình trạng chảy máu chất xám, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt giữa các công ty và ngành nghề.

Giảm thiểu xung đột và căng thẳng công việc:

Khi chế độ tiền lương minh bạch và công bằng, nhân viên sẽ cảm thấy hài lòng hơn với công việc của mình và ít có khả năng phát sinh mâu thuẫn hoặc bất mãn. Điều này góp phần vào một môi trường làm việc ổn định, giúp cán bộ ngành điện có thể tập trung vào nhiệm vụ và công việc, từ đó nâng cao hiệu quả công việc.

Các khoản tiền thưởng, thưởng thành tích cũng giúp khuyến khích cán bộ làm việc chăm chỉ và sáng tạo hơn.

Khuyến khích sáng tạo và cải tiến công việc:

Trong chế độ lương thưởng, nếu có khen thưởng cho sáng kiến và cải tiến công việc, các cán bộ ngành điện có thể cảm thấy khuyến khích sáng tạo trong công việc. Các sáng kiến cải tiến quy trình làm việc sẽ giúp giảm thiểu chi phí, nâng cao hiệu suất và tạo ra các giải pháp tiết kiệm năng lượng, bảo vệ môi trường, hay cải tiến chất lượng dịch vụ điện.

Ảnh hưởng đến chất lượng công việc:

Chế độ tiền lương thấp hoặc không hợp lý có thể khiến nhân viên cảm thấy không được đánh giá đúng mức, từ đó giảm động lực làm việc, giảm hiệu quả công việc và làm tăng tỉ lệ nghỉ việc. Điều này có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến các dịch vụ cung cấp điện, đặc biệt là trong các hoạt động bảo trì, sửa chữa và phòng chống sự cố.

Tác động đến sức khỏe và tinh thần làm việc:

Chế độ lương thấp, thiếu phúc lợi sẽ khiến cán bộ ngành điện cảm thấy áp lực về tài chính, điều này có thể ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe tinh thần và thể chất của họ. Khi tinh thần không ổn định, hiệu suất làm việc có thể bị giảm sút, đặc biệt trong những công việc yêu cầu độ chính xác cao và sự tập trung, như vận hành và bảo trì hệ thống điện.

Khuyến khích làm việc nhóm và tinh thần hợp tác:

Trong môi trường ngành điện, công việc của một cá nhân thường liên quan mật thiết với công việc của các đồng nghiệp khác. Một chế độ tiền lương hợp lý và có chính sách

thường nhóm có thể giúp tạo ra sự hợp tác tốt hơn giữa các bộ phận và cá nhân, từ đó nâng cao hiệu quả công việc chung của công ty.

2.3. Những tồn tại, hạn chế trong hoạt động kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình

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

- ***Về tồn tại và hạn chế của dịch vụ chăm sóc khách hàng***

Thứ nhất: Do những hạn chế về hệ thống lưới điện hạ áp nông thôn mới tiếp nhận chưa được cải tạo nên chất lượng điện ở một số khu vực chưa được đáp ứng yêu cầu, còn nhiều khách hàng phản ánh về chất lượng điện áp không đảm bảo, không ổn định.

Thứ hai: Mặc dù đã mở nhiều kênh giao tiếp với khách hàng nhưng việc cung cấp thông tin một cách chủ động, đặc biệt các thông tin về tình hình cung cấp điện như sự cố, thời gian khắc phục sự cố.... cho khách hàng còn hạn chế.

Thứ ba: Bên cạnh sự đánh giá, ghi nhận tích cực của khách hàng thì đâu đó vẫn còn lời phàn nàn về một số trường hợp “con sâu làm rầu nồi canh” như thái độ giao tiếp của cán bộ công nhân viên của Điện lực chưa đúng chuẩn mực, còn gây khó khăn hoặc thông đồng với khách hàng để trục lợi...

Thứ tư: Do việc ứng dụng các phần mềm công nghệ thông tin mới vào các hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả, góp phần giảm thiểu các chi phí của đơn vị nên việc tiếp cận, khai thác các tiện ích, vận hành và quản lý các phần mềm mới để hỗ trợ công tác kinh doanh và dịch vụ khách hàng của đa phần giao dịch viên còn hạn chế. Các giao dịch viên chưa tự chủ động trong việc học hỏi, nghiên cứu tìm tòi để tự nâng cao nghiệp vụ của mình.

Thứ năm: Chưa có sự trao đổi, phối hợp về chuyên môn giữa các bộ phận nghiệp vụ trong và ngoài đơn vị nên việc hỗ trợ, giao lưu, học hỏi lẫn nhau để khai thác tối đa các tiện ích cũng như kinh nghiệm trong công tác kinh doanh & dịch vụ khách hàng tại các Điện lực còn nhiều hạn chế, vẫn còn tồn tại các yêu cầu về thời gian tiếp nhận, thời gian xử lý do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan của nhân viên trực tiếp giải quyết.

Thứ sáu: Do hạ tầng công nghệ thông tin ở các khu vực nông thôn, vùng sâu vùng xa còn chưa tốt, nên công tác tiếp xúc, trình độ hiểu biết của khách hàng về ngành điện còn hạn chế.

Tồn tại và hạn chế trong dịch vụ chăm sóc khách hàng tại Công ty Điện lực Thái Bình chủ yếu bắt nguồn từ việc thiếu ứng dụng công nghệ hiện đại, sự chậm trễ trong phản hồi và xử lý yêu cầu, nhân sự chưa được đào tạo chuyên sâu, quy trình hành chính phức tạp và thiếu sự phát triển dịch vụ hậu mãi. Để cải thiện tình hình, công ty cần đầu tư vào công nghệ, đào tạo nhân viên, đơn giản hóa thủ tục hành chính và tăng cường các kênh giao tiếp với khách hàng.

- ***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 còn hạn hẹp nên không thể tiến hành đầu tư lớn đồng bộ cho công tác hoàn thiện lưới điện được. Việc cấp điện cho những khu mới xây dựng thường bị động, chắp vá gây khó khăn cho công tác quy hoạch và phát triển lưới điện cũng như công tác quản lý vận hành, sửa chữa lưới điện.

- ***Về phát triển khách hàng:***

Công tác phát triển khách hàng còn có trường hợp thực hiện chưa đúng với luật Điện lực và quy định của ngành, vẫn còn hiện tượng gây khó khăn cho khách hàng. Mỗi quan hệ giữa PCLĐ với khách hàng còn bất cập. 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 Ngành 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. Việc thực hiện quy trình kinh doanh bán điện như lập chứng từ thanh quyết toán, 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 Ngành 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 hiệu suất trạm không chính xác.

- ***Về tổn thất điện năng:***

Hiện nay vấn đề tổn thất điện năng là một vấn đề bức xúc, 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 Công Ty Điện lực Thái Bình còn chưa chặt chẽ dẫn đến tình trạng lấy cắp điện vẫn còn mặc dù Công ty đã tiến hành kiểm tra xử lý nghiêm, nhưng mức độ vi phạm vẫn không giảm.

Tổn thất điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình chủ yếu đến từ các yếu tố như hạ tầng lưới điện cũ kỹ, hệ thống đo đếm chưa chính xác, hành vi gian lận và trộm cắp điện, các sự cố do môi trường Tổn thất điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình chủ yếu đến từ các yếu tố như hạ tầng lưới điện cũ kỹ, hệ thống đo đếm chưa chính xác, hành vi gian lận và trộm cắp điện, các sự cố do môi trường hoặc quá tải, và công nghệ chưa hiện đại. Để giảm thiểu tổn thất, công ty cần tập trung vào việc cải thiện cơ sở hạ tầng, đầu tư vào công nghệ mới, tăng cường công tác kiểm tra và phát hiện trộm cắp điện, và tối ưu hóa quy trình vận hành hệ thống phân phối điện. ờng hoặc quá tải, và công nghệ chưa hiện đại. Để giảm thiểu tổn thất, công ty cần tập trung vào việc cải thiện cơ sở hạ tầng, đầu tư vào công nghệ mới, tăng cường công tác kiểm tra và phát hiện trộm cắp điện, và tối ưu hóa quy trình vận hành hệ thống phân phối điện.

- ***Công tác áp giá bán điện:***

Công ty đã có nhiều cố gắng, nhưng tình trạng áp giá bán điện ở nhiều nơi vẫn chưa chính xác đặc biệt là các khách hàng bán điện qua công tơ tổng, khách hàng có nhiều hộ câu phụ, khách hàng có nhiều mục đích giá...chưa tốt nên làm ảnh hưởng đến giá bán điện bình quân. Các mặt công tác này phải được chấn chỉnh theo đúng quy trình để công tác kinh doanh đi vào nề nếp và nâng cao giá điện bình quân tăng doanh thu cho Công ty.

- ***Về công tác dịch vụ khách hàng:***

Mặc dù trong những năm qua công tác dịch vụ khách hàng đã có những bước tiến bộ, nhưng vẫn còn nhiều yếu kém sai sót và vi phạm qui trình kinh doanh.

Các nguyên nhân chính gây ảnh hưởng đến công tác dịch vụ khách hàng tại Công ty Điện lực Thái Bình bao gồm việc thiếu ứng dụng công nghệ, thủ tục hành chính phức tạp, thái độ phục vụ chưa chuyên nghiệp của nhân viên, không có các kênh giao tiếp đa dạng, và thiếu sự chú trọng đến dịch vụ hậu mãi. Để cải thiện chất lượng dịch vụ, công ty cần đầu tư vào công nghệ, đơn giản hóa thủ tục, đào tạo nhân viên chăm sóc khách hàng, phát triển các kênh phản hồi và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

- ***Về nhân lực:***

Lực lượng nghiệp vụ tác nghiệp các khâu kinh doanh bán điện còn mỏng, trình độ còn nhiều bất cập. Việc trang bị các thiết bị hiện đại để thực hiện cho công tác kinh doanh bán điện mới chỉ đang diễn ra ở bước đầu tiên nên có nhiều điểm chưa đồng bộ. Năng lực tiếp thu các kỹ thuật cao của CBCNV của Công ty còn yếu cũng là một trong

những tồn tại cần quan tâm khắc phục. Nhiệm vụ kinh doanh đặt ra những yêu cầu mới về năng lực của cán bộ quản lý kinh doanh điện năng và nhân viên toàn Công ty, đặc biệt là những kiến thức về quản lý kinh tế thị trường. Đội ngũ lao động cần được trang bị những kiến thức về chuyên môn kỹ thuật tiên tiến. Tuy nhiên trong thời gian qua, công tác này chưa được quan tâm đầy đủ, vẫn còn những khiếm khuyết. Tăng cường nghiệp vụ kinh doanh cũng như nâng cao ý thức trách nhiệm với mỗi CBCNV là một đòi hỏi cấp bách cần thực hiện trong thời gian tới.

- ***Về công tác thu nộp tiền điện:***

Do việc áp dụng nhiều hình thức thu tiền điện như CBCNV Công ty đi thu, dịch vụ bán lẻ điện nông thôn thu, thu qua các ngân hàng, bưu cục...nên việc đối chiếu và theo dõi công nợ không thực hiện đúng theo quy định của Tổng công ty Điện lực miền Bắc. Việc cắt điện đòi nợ thiếu kiên quyết, triệt để nên hàng tháng tỷ lệ tồn thu cao.

Việc phát triển bền vững hoạt động kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình đòi hỏi giải quyết đồng bộ các vấn đề trên, từ nâng cấp cơ sở hạ tầng, cải tiến quy trình thu nợ, ứng dụng công nghệ mới trong quản lý khách hàng, đến việc cải thiện chất lượng dịch vụ và chính sách nhân sự. Những yếu tố này sẽ giúp Công ty tăng cường hiệu quả kinh doanh, giảm thiểu rủi ro và duy trì sự ổn định lâu dài trong cung cấp dịch vụ điện.

TÓM TẮT NỘI DUNG CHƯƠNG 2

Những nội dung cơ bản ở chương 1 có thể khái quát một số điểm như sau:

1. Trình bày các nội dung giới thiệu tổng quan Công ty Điện lực Thái Bình;
2. Trình bày hiện trạng và những vấn đề tồn tại về hiệu quả kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY ĐIỆN LỰC THÁI BÌNH

3.1. Một số định hướng phát triển của công ty Điện lực Thái Bình

Căn cứ quyết định số 21/QĐ-HĐTV ngày 03/01/2025 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Điện lực miền Bắc về việc giao kế hoạch sản xuất kinh doanh – Đầu tư xây dựng- Tài chính năm 2025:

3.1.1. Quản lý giá bán điện.

- Tăng cường kiểm tra công tác áp giá bán điện cho khách hàng của các Điện lực, kịp thời phát hiện và xử lý nghiêm túc các trường hợp CBCNV áp giá sai, bỏ sót khách hàng không áp giá KDDV.

- Tổ chức lập kế hoạch kiểm tra áp giá bán điện đối với từng đối tượng khách hàng theo từng tuần, tháng và giao cho các Phòng, Đội/ Tổ sản xuất thực hiện.

- Khai thác triệt để dữ liệu đo xa để lập kế hoạch ngừng giảm cung cấp điện phục vụ sửa chữa, nâng cấp lưới điện vào thời điểm giá bán điện thấp, sản lượng tiêu thụ thấp.

- Bám sát quy hoạch trên địa bàn để kịp thời đề xuất các giải pháp triển khai nhằm chiếm lĩnh thị phần bán lẻ điện trong các KCN, CCN.

- Tổ chức bồi huấn thông tư hướng dẫn giá điện cho cán bộ, nhân viên; Tăng cường công tác tuyên truyền thực hiện giá bán điện; Thực hiện công tác giá điện cho sinh viên và người lao động thuê nhà để ở.

3.1.2. Giảm tổn thất điện năng thương mại.

- Phân đầu hoàn thành chỉ tiêu sản lượng điện truy thu năm 2025 góp phần giảm tổn thất của toàn Công ty;

- Quản lý chặt chẽ việc ghi chỉ số công tơ, đặc biệt là ghi chỉ số công tơ đầu nguồn hàng tháng và công tác quản lý thiết bị cấp chỉ niêm phong. Kiểm tra, rà soát danh sách công tơ không sản lượng trong tháng, kịp thời phát hiện và xử lý các trường hợp công tơ cháy, kẹt theo quy định. Thực hiện tốt việc tính toán và phân tích, nhận dạng, khoanh vùng TTĐN các lộ ĐZ trung thế, các TBACC có tỷ lệ TTĐN cao;

- Tăng cường công tác kiểm tra SĐĐ, phúc tra ghi chữ công tơ, tập trung vào các tuyến truyền tải tổn thất cao, các khách hàng SXKD là tư nhân (sản xuất nước

đá, sắt, thép, xi măng ...), khách các khách hàng công nghiệp có sản lượng lớn, những khách hàng không có sản lượng hoặc có sản lượng biến động bất thường;

- Các Điện lực hàng tháng nghiêm túc thực hiện việc đọc sổ GCS công tơ, rà soát sản lượng, báo cáo kết quả kiểm tra, phúc tra hệ thống đo đếm có sản lượng sụt giảm theo đúng quy định. Đặc biệt là phải tập trung nhân lực tổ chức kiểm tra chống lầy cấp điện tại các xã tiếp nhận. Khi phát hiện khách hàng vi phạm sử dụng điện cần phối hợp với chính quyền địa phương xử lý kiên quyết và triệt để, kết hợp với tuyên truyền cho nhân dân để răn đe và phòng ngừa các hành vi trộm cắp điện;

- Thường xuyên thống kê, theo dõi sản lượng điện tiêu thụ của nhân viên các tổ DVBLĐN, hàng tháng phải lập kế hoạch kiểm tra, phúc tra đối với các công tơ sản lượng thấp hoặc biến động bất thường, xử lý triệt để các vi phạm sử dụng điện kể cả trường hợp sử dụng sai mục đích giá, sử dụng nhiều công tơ không đúng quy định v.v...

- Thống kê, quản lý chặt chẽ thời hạn kiểm định của TU, TI đo đếm. Tập trung cho công tác thay định kỳ công tơ, TU, TI theo kế hoạch giao của Công ty và quy định của Luật đo lường. Đặc biệt là khẩn trương tập trung thay định kỳ 100% số lượng công tơ, TU, TI đã quá hạn kiểm định định kỳ đang lắp đặt trên lưới;

- Theo dõi, quản lý chặt chẽ hệ thống đo đếm điện năng trên lưới đúng quy định. Tổ chức tốt việc kiểm tra, phúc tra ghi chỉ số công tơ kịp thời phát hiện và xử lý hệ thống đo đếm điện năng cháy, hỏng. Không để xảy ra tình trạng hòm hộp công tơ nghiêng lệch, vỡ kính, mất niêm phong, mất nắp boóc ... Tổng kiểm tra các khách hàng có sản lượng lớn đo đếm gián tiếp đảm bảo Ksl tuyệt đối chính xác giữa thực tế và CMIS;

- Thường xuyên kiểm tra, rà soát cập nhật thông tin treo tháo TU, TI trên CMIS theo đúng quy định. Cập nhật khách hàng, thông tin khách hàng trên hồ sơ sổ sách phải khoa học, thường xuyên, tránh nhầm lẫn, bỏ sót khách hàng gây thất thoát sản lượng điện năng;

- Tổ chức tốt việc rà soát tháo thanh lý công tơ không sản lượng quá 6 tháng;

- Theo dõi, quản lý chặt chẽ hệ thống đo đếm điện năng trên lưới. Tổ chức kiểm tra và xử lý triệt để các trường hợp MBA non tải, TI, công tơ không phù hợp với phụ tải. Duy trì triển khai việc kiểm tra sử dụng điện các khách hàng có MBA chuyên dùng hiện đang sử dụng non tải để thống nhất tính toán truy thu non tải với khách hàng, góp phần giảm tổn thất;

- Hàng tuần, tháng lập kế hoạch trực tiếp ghi chữ công tơ, mở hòm công tơ để kiểm tra đối với các TBACC tại các xã tiếp nhận có tổn thất cao (nếu cần);

- Khai thác hiệu quả hệ thống CMIS và các tính năng của hệ thống đọc xa, kho dữ liệu dùng chung để phân tích, đánh giá TTĐN nhanh chóng, chính xác;

3.1.3. Công tác quản lý hợp đồng mua, bán điện.

- Hoàn thành đối soát thông tin số chủ thẻ hợp đồng mua bán điện với cơ sở dữ liệu dân cư quốc gia. Thời gian hoàn thành trước 30/3/2025.

- Công tác quản lý hợp đồng mua bán điện đóng vai trò rất quan trọng trong việc duy trì mối quan hệ ổn định và lâu dài giữa nhà cung cấp điện và khách hàng. Quản lý tốt hợp đồng không chỉ giúp đảm bảo quyền lợi của các bên mà còn đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngành điện, giảm thiểu tranh chấp và cải thiện hiệu quả kinh tế.

3.1.4. Công tác quản lý hệ thống đo đếm giám sát điện năng

- Lập và triển khai thực hiện đề án nâng cao tỷ lệ đọc xa công tơ điện tử của Điện lực Thái Bình. Chỉ đạo các Điện lực lập phương án quy hoạch, dồn dịch, luân chuyển công tơ điện tử đo xa, mục tiêu mỗi Điện lực tối đa 2 chủng loại công tơ, nâng cao tỷ lệ đo xa bằng các giải pháp cải tạo thay thế thiết bị đo xa, thay thế công tơ không có chức năng đo xa trên địa bàn quản lý .

- Triển khai kế hoạch rà soát, củng cố niêm phong hệ thống đo đếm và thay thế hòm hộp công tơ không đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật;

- Lập kế hoạch tập trung nhân lực cho công tác kiểm định, thay định kỳ công tơ, TU, TI đạt kế hoạch chỉ tiêu Tổng công ty giao năm 2025 thiết bị đo đếm vận hành trên lưới đúng pháp lệnh đo lường.

- Tăng cường kiểm tra, phúc tra ghi chỉ số công tơ kịp thời phát hiện và xử lý hệ thống đo đếm điện năng cháy, hỏng.

- Rà soát, theo dõi định kỳ các điểm đo trên hệ thống đo xa, nhanh chóng phối hợp các đơn vị liên quan để khắc phục kịp thời lỗi mất kết nối của các điểm đo.

- Khai thác hiệu quả các tiện ích trong phân hệ đo đếm trên CMIS phục vụ cho công tác quản lý đo đếm.

3.1.5. Công tác quản lý thu nộp, theo dõi nợ tiền điện

- Triển khai xóa bỏ quầy thu tiền điện truyền thống tại tất cả các xã trên địa bàn tỉnh: Rà soát, lập phương án xóa điểm thu tiền do đối tác đang thu hộ tại các xã để chuyển sang thanh toán tiền điện bằng các hình thức Trích nợ tự động qua tài khoản ngân hàng, điểm thu tại các phòng giao dịch của các ngân hàng, đối tác trung gian có ví điện tử trên địa bàn, theo lộ trình bắt đầu từ tháng 04/2025 đến tháng 12/2025.

- Triển khai đẩy mạnh việc thanh toán tiền điện không dùng tiền mặt, tỷ lệ trích nợ tự động.

- Chấn chỉnh công tác đơn đốc thu nợ quá hạn và xử lý nợ khó đòi tiền điện. Phân đầu hoàn thành chỉ tiêu thu tiền điện theo kỳ đối soát.

- Về việc xử lý nợ quá hạn, khó đòi: các Điện lực đẩy mạnh công tác thu hồi, xử lý công nợ theo quy định, không để phát sinh thêm công nợ quá hạn, giải quyết dứt điểm những khoản nợ quá hạn, khó đòi nhỏ lẻ; giảm giá trị công nợ quá hạn, khó đòi đạt kế hoạch mà PCTB đã đăng ký với EVNNPC. Đề nghị cơ quan pháp luật hỗ trợ thu số tiền điện của Công ty CP TMXNK Datex.

3.1.6. Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng của chi nhánh, công ty

Nâng cao dịch vụ khách hàng là một yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh và cải thiện hiệu quả kinh doanh

- Tiếp tục cải cách mạnh mẽ thủ tục hành chính, thực hiện nghiêm túc cơ chế một cửa để giảm tối đa thủ tục trong các dịch vụ với khách hàng

- Phối hợp tốt với Trung tâm CSKH để tiếp nhận, xử lý, phản hồi kịp thời, chính xác các thông tin yêu cầu dịch vụ của khách hàng.

- Chủ động nắm bắt thông tin từ khách hàng, nhu cầu của khách hàng để kịp thời hỗ trợ khách hàng giải quyết nhanh, triệt để mọi vướng mắc, yêu cầu chính đáng liên quan đến các dịch vụ điện.

- Quan tâm thực hiện tốt các nội dung mà khách hàng thường hay quan tâm.

- Hàng tháng định kỳ kiểm tra qua điện thoại đối với các khách hàng có phát sinh dịch vụ trong tháng để lắng nghe các ý kiến phản hồi khách hàng về chất lượng dịch vụ, mức độ hài lòng của khách hàng và tổ chức chấn chỉnh ngay các mặt chưa tốt trong quá trình giao dịch KH.

- Tổ chức thực hiện và thường xuyên công tác chăm sóc khách hàng lớn, khách hàng thuộc Khu công nghiệp...

- Đẩy mạnh ứng dụng mạnh mẽ công nghệ mới và công nghệ thông tin trong công tác kinh doanh – DVKH để góp phần tăng năng suất LĐ và nâng cao chất lượng DVKH.

- Tăng cường đào tạo, bồi huấn nâng cao về kỹ năng giao tiếp, quy trình nghiệp vụ kinh doanh cho đội ngũ nhân viên tại Phòng giao dịch khách hàng, các Đội QLTH nắm vững nghiệp vụ để xử lý nhanh chóng công việc và ứng xử chuyên nghiệp, thân thiện trong giao tiếp khách hàng, CBCNV phải thực hiện đúng quy trình giao tiếp, nói năng nhẹ nhàng, lịch sự, thể hiện sự tôn trọng đối với khách hàng.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát nội bộ và xử lý nghiêm đối với các trường hợp vi phạm, vôi vĩnh, sách nhiễu, gây khó khăn, kéo dài thời gian giải quyết cho khách hàng. Đặc biệt lưu ý việc kiểm tra, kiểm soát đối với các dịch vụ bán lẻ điện năng trong công tác dịch vụ khách hàng.

3.1.7. Công tác quản lý điện tại nông thôn

Tiếp tục tăng cường củng cố, rà soát, quản lý chặt chẽ đội ngũ nhân viên dịch vụ BLĐN (độ tuổi, sức khỏe, trình độ chuyên môn, năng lực quản lý, trình độ giao tiếp khách hàng...) để nâng cao năng lực và hiệu quả của các dịch vụ HTKĐĐ trong việc phối hợp quản lý kinh doanh bán điện tại khu vực tiếp nhận LĐHANT.

3.1.8. Công tác tiết kiệm điện

- Tiếp tục phối hợp với Sở Công thương tỉnh TB/ Phòng KTHT huyện, thành phố thành lập các đoàn kiểm tra việc thực hiện các giải pháp tiết kiệm điện năm

2025 đối với các nhóm khách hàng HCSN, SCCC, SXCN, KD-DV phân đầu đạt kế hoạch Tổng Công ty giao theo số lượng biên bản kiểm tra/tháng. Đề xuất các biện pháp xử lý đối với các khách hàng không tuân thủ Chi thị số 20/CT-TTg ngày 08/06/2023.

- Tăng cường, chủ động cung cấp thông tin cho các cơ quan thông tấn báo chí trung ương và địa phương để tuyên truyền rộng rãi về công tác thực hành tiết kiệm điện, nâng cao ý thức của khách hàng trong việc sử dụng điện tiết kiệm và hiệu quả.

- Lập kế hoạch để triển khai có hiệu quả các chương trình tiết kiệm điện trong năm 2025, chương trình DR theo chỉ đạo của EVN và NPC.

- Thực hiện nghiêm túc chỉ đạo của Tập đoàn và Tổng Công ty về việc thực hiện tiết kiệm điện trong các cơ quan, công sở và theo dõi giám sát sử dụng điện của các khách hàng HCSN, NLTĐ trên địa bàn tỉnh tại Trang thông tin của Tập đoàn.

3.1.9. Công tác truyền thông

Đẩy mạnh các hoạt động truyền thông, tập trung vào công tác đảm bảo cấp điện mùa Lễ Tết, nắng nóng năm 2025, các giải pháp sử dụng điện tiết kiệm hiệu quả, triển khai chương trình điều chỉnh phụ tải điện (DR v.v...)

3.1.10. Công tác SXKD dịch vụ điện lực

Tăng cường triển khai các loại hình dịch vụ điện lực vừa có lợi nhuận cao, vừa góp phần cải thiện độ tin cậy cung cấp điện, giảm sự cố như: Sửa chữa trạm biến áp tài sản khác hàng, thuê bao QLVH, thí nghiệm, thay thế đầu cáp...

3.2. Giải pháp về mặt quản lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình

3.2.1 Giải pháp quản lý lao động tại công ty

Để duy trì cũng như nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, Công ty Điện Lực Thái Bình tiếp tục xây dựng và thực hiện kế hoạch đảm bảo nguồn nhân lực ổn định. Cụ thể như sau:

- Lập và thực hiện kiểm tra công tác nguồn nhân lực;
- Lập kế hoạch cụ thể để phát triển nguồn nhân lực;
- Bố trí hợp lý công việc: Trong việc sử dụng lao động phải tạo được động lực để người lao động phấn đấu, tạo ra sự cạnh tranh tích cực để người lao động không ngừng phấn đấu học thêm những kiến thức, rèn luyện kỹ năng làm việc.
- Khuyến khích người lao động tích cực học tập, trao đổi kinh nghiệm để góp phần xây dựng đội ngũ công nhân kỹ thuật của Điện lực vững vàng về chuyên môn kỹ thuật, đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ truyền tải điện thật an toàn, liên tục kinh tế lưới điện mà Công ty đảm nhận, nhằm phát hiện các nhân tố tích cực để xây dựng thành những cá nhân điển hình tiên tiến, nêu gương cho đội ngũ công nhân kỹ thuật để toàn công ty học tập.
- Áp dụng cơ chế khen thưởng: Những ai có kết quả học tập, thành tích lao động cao sẽ được thưởng. Và ngược lại, những cá nhân không qua các đợt thi giữ bậc và không hoàn thành nhiệm vụ được giao nếu không bị hạ bậc lương thì cũng phải bị giảm trừ tiền thưởng trong tháng hoặc tiền thưởng cuối năm.
- Việc phải tăng năng suất cá nhân, bằng huấn luyện và đào tạo tay nghề cho cán bộ công nhân viên cũng là điều quan trọng, đồng thời cần phải cải tiến cách thức điều hành cho khoa học, hợp lý, áp dụng công nghệ tiên tiến vào dây chuyền sản xuất để người lao động làm việc và đạt được hiệu quả cao nhất.

3.2.2. Giải pháp tăng tính hiệu quả chăm sóc, quản lý khách hàng.

Một yếu tố rất quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa quá trình cung cấp điện, và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng. Các công ty điện lực cần phải áp dụng các giải pháp hiệu quả để quản lý khách hàng một cách chuyên nghiệp và đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao về chất lượng và hiệu quả.

Một số chi nhánh Điện lực đã thực hiện tốt hoạt động quản lý kinh doanh, công tác giao tiếp khách hàng, để tiếp tục duy trì và liên kết chặt chẽ với khách hàng, Điện lực Thái Bình nên áp dụng một số giải pháp như sau:

1. Ứng dụng các giải pháp chuyển đổi số trong quá trình hoạt động

- Xây dựng hệ thống quản lý khách hàng (CRM): Triển khai hệ thống CRM (Customer Relationship Management) để quản lý thông tin khách hàng, theo dõi tình trạng thanh toán, yêu cầu dịch vụ, và khiếu nại. Hệ thống này giúp công ty điện lực hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng, đồng thời cải thiện quy trình dịch vụ.
- Chuyển đổi số và tự động hóa: Ứng dụng công nghệ số để tự động hóa các quy trình như ghi chỉ số điện, tính toán hóa đơn, và thanh toán điện tử. Điều này không chỉ giúp giảm thiểu sai sót mà còn làm cho quá trình thanh toán và tương tác với khách hàng trở nên nhanh chóng và hiệu quả hơn.
- Phát triển ứng dụng di động và dịch vụ trực tuyến: Cung cấp cho khách hàng ứng dụng di động hoặc cổng dịch vụ trực tuyến để họ có thể dễ dàng kiểm tra chỉ số điện, thanh toán hóa đơn, yêu cầu sửa chữa hoặc dịch vụ khác mà không cần phải trực tiếp đến văn phòng công ty.

2. Tăng cường, nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng:

- Hỗ trợ 24/7: Xây dựng các kênh hỗ trợ khách hàng 24/7 như tổng đài điện thoại, email, chat trực tuyến, hoặc các ứng dụng di động để giải quyết mọi thắc mắc, khiếu nại, hoặc yêu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả.
- Đào tạo nhân viên chăm sóc khách hàng: Đảm bảo nhân viên hỗ trợ khách hàng được đào tạo bài bản về kỹ năng giao tiếp, xử lý tình huống, và nắm rõ các quy định, chính sách liên quan đến cung cấp điện, từ đó mang đến cho khách hàng trải nghiệm dịch vụ tốt nhất.
- Thực hiện khảo sát sự hài lòng: Tổ chức các cuộc khảo sát định kỳ về mức độ hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ điện lực. Kết quả từ các cuộc khảo sát này sẽ giúp công ty điện lực cải tiến các dịch vụ và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

3. Cải tiến quy trình và giảm thiểu sự cố:

- Giảm sự cố mất điện: Đầu tư vào hệ thống lưới điện, bảo dưỡng định kỳ và nâng cấp cơ sở hạ tầng để giảm thiểu các sự cố mất điện và giảm thời gian gián đoạn cung cấp điện. Đặc biệt, cần chú trọng đến việc cải thiện các khu vực thường xuyên xảy ra mất điện.
- Thông báo kịp thời: **Cung** cấp thông tin kịp thời về các sự cố mất điện, bảo trì, hoặc các công việc ảnh hưởng đến cung cấp điện để khách hàng có thể chủ động trong việc điều chỉnh hoạt động của mình. Sử dụng SMS, email, hoặc các ứng dụng di động để thông báo cho khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả.

4. Tăng cường tương tác và hợp tác với khách hàng:

- Chương trình khách hàng: Các chương trình ưu đãi hoặc giảm giá cho khách hàng thanh toán đúng hạn hoặc tiêu thụ điện năng tiết kiệm sẽ tạo động lực cho khách hàng duy trì mối quan hệ lâu dài với công ty điện lực.
- Tư vấn tiết kiệm năng lượng: Cung cấp các dịch vụ tư vấn cho khách hàng về cách tiết kiệm điện, sử dụng năng lượng hiệu quả, qua đó giúp giảm chi phí điện cho khách hàng và đồng thời nâng cao nhận thức về việc sử dụng năng lượng bền vững.
- Khuyến khích sử dụng điện mặt trời: Hỗ trợ khách hàng trong việc lắp đặt hệ thống điện mặt trời, cung cấp thông tin về các chính sách hỗ trợ, và tạo điều kiện thuận lợi để khách hàng tham gia vào các chương trình năng lượng tái tạo.

5. Tăng cường khả năng tiếp cận & phục vụ khách hàng:

- Đa dạng hóa phương thức thanh toán: Cung cấp nhiều phương thức thanh toán khác nhau như qua ngân hàng, ví điện tử, thanh toán trực tuyến hoặc tại các điểm thu hộ, để khách hàng có thể lựa chọn phương thức thanh toán thuận tiện nhất.
- Dịch vụ tại các điểm giao dịch: Mở rộng các điểm giao dịch, trung tâm chăm sóc khách hàng tại các địa phương để giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận dịch vụ. Các điểm giao dịch này có thể cung cấp các dịch vụ như hỗ trợ giải quyết khiếu nại, thanh toán hóa đơn, hoặc cung cấp thông tin về các chương trình khuyến mãi.

6. Quản lý & xử lý khiếu nại hiệu quả:

- Phản hồi nhanh chóng: Cần có một hệ thống tiếp nhận và xử lý khiếu nại hiệu quả, giúp giải quyết các vấn đề của khách hàng một cách nhanh chóng và công bằng.
- Xử lý khiếu nại thông minh: Phân loại các khiếu nại và yêu cầu của khách hàng để xử lý từng trường hợp một cách hợp lý. Đảm bảo mỗi khiếu nại đều được giải quyết thỏa đáng và đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng.

7. Tăng cường quản lý và phân tích dữ liệu của khách hàng:

- Thu thập và phân tích dữ liệu: Tận dụng công nghệ để thu thập và phân tích dữ liệu khách hàng, từ đó hiểu rõ hơn về thói quen tiêu thụ điện, mức độ hài lòng và nhu cầu của khách hàng.
- Dự báo và lập kế hoạch: Dựa vào các dữ liệu phân tích, công ty có thể dự báo nhu cầu sử dụng điện của khách hàng trong tương lai, từ đó lập kế hoạch cung cấp điện hiệu quả, tránh tình trạng thiếu điện hoặc dư thừa điện.

3.2.3. Giải pháp hiệu quả điện thương phẩm

Điện năng thương phẩm là một trong những chỉ tiêu kế hoạch quan trọng mà Điện lực Thái Bình luôn phấn đấu và nỗ lực để đạt sản lượng bán ra cao nhất. Thực tế ở chương 2 cho thấy sản lượng điện thương phẩm giai đoạn 2020 – 2022 của Điện lực

Thái Bình theo từng năm có sự giảm sút do sự ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Tuy nhiên năm 2022 đã có sự ổn định trong việc kiểm soát dịch bệnh.

Để nâng cao sản lượng điện thương phẩm hằng năm, Điện lực Thái Bình cần có những mục tiêu và kế hoạch rõ ràng như sau:

- Đầu tư, cải tạo và phát triển hệ thống cung cấp điện để nâng cao chất lượng điện năng và khả năng cung cấp điện
- Cải tạo lưới điện hạ thế, quy hoạch lại bán kính cấp điện của các trạm biến áp công cộng một cách đồng bộ
- Đầu tư cải tạo cho các nơi có tổn thất điện cao. Cải tạo những thiết bị cũ lạc hậu, đặc biệt chú trọng cải tạo chống quá tải cho các khu vực.
- Xây dựng kế hoạch hợp lý, đẩy nhanh tiến độ các công trình đầu tư xây dựng, sửa chữa lớn để kịp thời đáp ứng sự gia tăng phụ tải của khách hàng sử dụng điện.
- Lập kế hoạch cắt điện hợp lý, tăng cường tu bổ, sửa chữa thường xuyên hạn chế sự cố lớn, giảm sự cố hệ thống lưới điện. nâng cao độ tin cậy cung cấp điện
- Kiểm tra sử dụng điện để phát hiện sai sót trong hệ thống đo đếm điện và truy thu lượng điện thương phẩm bị mất cắp. Kiểm tra các khách hàng có nhiều công tơ tại một địa điểm sử dụng điện, xác minh lý do lắp nhiều công tơ để thực hiện thanh lý hoặc thu hồi các công tơ không sử dụng hoặc sử dụng cùng mục đích.
- Tăng cường công tác quản lý hệ thống đo đếm và chống lầy cấp điện cũng là một giải pháp hữu hiệu để tăng điện năng thương phẩm. Thường xuyên phân tích, đối chiếu, so sánh với các số liệu cùng kỳ và khoảng thời gian lân cận để khoanh vùng các khu vực có khả năng xảy ra mất cấp điện hoặc hư hỏng hệ thống đo đếm, từ đó lập kế hoạch kiểm tra có trọng điểm để đạt hiệu quả cao.

3.2.4 Quản lý công tác áp giá điện

Qua việc phân tích ở chương 2, ta thấy giá bán điện bình quân của Điện lực có sự sụt giảm qua các năm do ảnh hưởng của dịch bệnh. Vì vậy cần thực hiện tìm hiểu, làm rõ nguyên nhân và đưa ra giải pháp cụ thể:

* Các yếu tố ảnh hưởng đến giá bán điện bình quân:

- Thiếu sót trong việc kiểm tra rà soát các khách hàng mua điện dẫn đến việc áp giá không chính xác.

- Các hộ kinh doanh có thể kinh doanh ngay tại gia đình nhưng hiện nay việc áp giá cho mục đích kinh doanh chưa được quan tâm đúng mức.

- Tổng số hộ dùng điện trong các hoạt động sử dụng điện sinh hoạt hiện nay cao hơn số hộ thực tế là do các hộ sử dụng điện tìm cách khai tăng số hộ để tránh giá lũy tiến

* Giải pháp áp đúng giá bán điện bình quân:

- Áp giá ngay khi khách hàng lắp đặt công tơ mới, áp giá đúng đối tượng mỗi lần tăng giá.

- Kiểm tra, áp lại giá đối với các khách hàng có tỉ lệ sản xuất theo danh sách quản lý

- Thực hiện áp giá bán điện nhằm đảm bảo mỗi khách hàng được áp giá một lần trên năm và áp giá đúng với quy định của nhà nước.

- Phải lập bộ phận (hoặc tổ) chuyên trách, làm nhiệm vụ kiểm tra áp giá bán điện trực thuộc phòng Kinh doanh.

- Nhân viên có đủ năng lực, trình độ chuyên môn, có tinh thần trách nhiệm và có phẩm chất đạo đức tốt để hoàn thành nhiệm vụ được giao;

- Duy trì thường xuyên công tác kiểm tra mục đích sử dụng điện của khách hàng để kịp thời áp giá bán điện theo đúng thông tư hướng dẫn của bộ năng lượng, đẩy mạnh việc tiếp nhận bán lẻ.

3.2.5. Giải pháp hiệu quả cung cấp điện

Dưới đây là một số giải pháp quan trọng để nâng cao hiệu quả cung cấp điện:

1. Cải thiện cơ sở hạ tầng và nâng cấp hệ thống lưới điện:

- Nâng cấp và bảo trì lưới điện: Đầu tư vào việc nâng cấp và bảo trì hệ thống lưới điện, đặc biệt là các tuyến đường dây và trạm biến áp. Đảm bảo lưới điện luôn hoạt động ổn định, giảm thiểu các sự cố mất điện;
- Mở rộng lưới điện: Mở rộng mạng lưới điện ra các khu vực chưa được cung cấp điện, đặc biệt là ở các vùng sâu, vùng xa, để đảm bảo sự công bằng trong việc tiếp cận nguồn điện cho mọi khách hàng;
- Ứng dụng công nghệ lưới điện thông minh (Smart Grid): Triển khai các giải pháp lưới điện thông minh để giám sát, điều khiển và tối ưu hóa hoạt động của lưới điện. Công nghệ này giúp phát hiện sự cố nhanh chóng, giảm thời gian mất điện và cải thiện chất lượng điện.

2. Giảm tổn thất điện năng:

- Nâng cao hiệu quả truyền tải và phân phối điện: Đầu tư vào việc cải thiện các thiết bị truyền tải điện, thay thế các đường dây cũ, lạc hậu và các thiết bị không đạt tiêu chuẩn, giúp giảm tổn thất điện năng trong quá trình truyền tải và phân phối.
- Sử dụng thiết bị đo đếm hiện đại: Áp dụng công nghệ đo đếm điện tử (smart meters) để theo dõi chính xác mức tiêu thụ điện, từ đó phát hiện và giảm thiểu các tổn thất điện năng không đáng có.

- Chuyển đổi công nghệ tại các trạm biến áp: Cải thiện hệ thống trạm biến áp và thiết bị điện tại các khu vực có tổn thất cao, sử dụng các công nghệ mới giúp giảm thiểu tổn thất điện năng trong quá trình biến đổi điện áp.

3. Quản lý và tối ưu hóa nhu cầu sử dụng điện:

- Nâng cao sử dụng điện tiết kiệm Triển khai các chương trình khuyến khích người dân và doanh nghiệp sử dụng điện tiết kiệm và hiệu quả. Cung cấp các dịch vụ tư vấn cho khách hàng về cách thức tiết kiệm năng lượng, như thay thế bóng đèn tiết kiệm điện, sử dụng các thiết bị tiết kiệm điện.
- Đẩy mạnh sử dụng năng lượng tái tạo: Khuyến khích và hỗ trợ khách hàng sử dụng năng lượng tái tạo như điện mặt trời, điện gió, để giảm bớt gánh nặng cung cấp điện từ các nguồn điện truyền thống. Các chương trình hỗ trợ lắp đặt điện mặt trời tại hộ gia đình hoặc doanh nghiệp sẽ giúp giảm tải cho lưới điện quốc gia.
- Quản lý phụ tải: Áp dụng các công nghệ điều khiển và giám sát phụ tải điện để tối ưu hóa mức tiêu thụ, tránh tình trạng quá tải vào các giờ cao điểm.

4. Tăng cường giám sát và bảo trì hệ thống điện:

- Giám sát từ xa và ứng dụng công nghệ số: Triển khai các hệ thống giám sát từ xa giúp theo dõi tình trạng các thiết bị điện, kịp thời phát hiện và khắc phục sự cố. Các hệ thống này có thể bao gồm cảm biến và các thiết bị tự động để kiểm tra tình trạng đường dây, trạm biến áp, giảm thiểu thời gian mất điện và phục hồi nhanh chóng.
- Bảo trì định kỳ: Cần thiết lập lịch bảo trì định kỳ cho các trạm biến áp, đường dây và các thiết bị điện để đảm bảo chúng hoạt động hiệu quả và không gặp sự cố. Việc bảo trì đúng lúc sẽ giảm thiểu tình trạng sự cố bất ngờ và tăng cường tuổi thọ của các thiết bị.

5. Cải thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng:

- Hệ thống chăm sóc khách hàng hiệu quả: Đảm bảo hệ thống chăm sóc khách hàng luôn hoạt động 24/7, tiếp nhận khiếu nại, phản hồi và cung cấp giải pháp nhanh chóng. Hệ thống chăm sóc khách hàng cần tích hợp với các kênh trực tuyến, giúp khách hàng dễ dàng tương tác và giải quyết vấn đề.
- Giải quyết sự cố nhanh chóng: Phát triển các hệ thống báo cáo sự cố, giúp khách hàng thông báo về các sự cố mất điện và nhận được sự hỗ trợ nhanh chóng. Công ty điện lực cần có các đội ngũ ứng phó khẩn cấp sẵn sàng xử lý sự cố nhanh chóng.

6. Nâng cao công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực:

- Đào tạo kỹ năng cho nhân viên: Cần đào tạo nhân viên chuyên môn về công nghệ mới, các quy trình bảo trì và xử lý sự cố để họ có thể làm việc hiệu quả và sáng tạo.
- Khuyến khích sáng tạo và cải tiến quy trình: Tạo ra môi trường làm việc khuyến khích nhân viên đưa ra ý tưởng sáng tạo để cải tiến quy trình cung cấp điện và xử lý sự cố.

7. Áp dụng chính sách & biện pháp quản lý hiệu quả

- Quản lý tiêu thụ điện linh hoạt: Áp dụng chính sách giá điện theo giờ cao điểm và thấp điểm, khuyến khích khách hàng sử dụng điện vào thời gian thấp điểm, giúp giảm tải cho lưới điện và tối ưu hóa việc cung cấp điện.
- Tăng cường giám sát chất lượng điện: Kiểm tra chất lượng điện liên tục để đảm bảo điện cung cấp ổn định, không có sự biến động lớn về điện áp và tần số, từ đó giảm thiểu các thiệt hại do sự cố điện.

8. Phát triển năng lượng tái tạo, thay thế:

- Khuyến khích phát triển năng lượng tái tạo, thay thế: Thúc đẩy đầu tư vào các dự án điện mặt trời, điện gió để bổ sung vào nguồn cung cấp điện quốc gia. Các giải pháp này sẽ giảm bớt sự phụ thuộc vào các nguồn năng lượng hóa thạch và giảm áp lực lên lưới điện truyền thống.
- Ứng dụng công nghệ lưu trữ năng lượng: Các giải pháp lưu trữ năng lượng như pin lithium-ion sẽ giúp lưu trữ năng lượng từ các nguồn tái tạo (như điện mặt trời) và sử dụng vào thời điểm cần thiết, giúp giảm thiểu mất điện và tăng tính ổn định cho hệ thống điện.

3.2.6. Nhóm giải pháp khác

Một đơn vị có vững mạnh hay không còn phụ thuộc vào các chính sách quản lý. Có quản lý tốt, liên kết chặt chẽ các bộ phận với nhau mới thành một khối thống nhất kiện toàn.

Công tác tổ chức: Thực hiện sắp xếp sử dụng lao động đã có hiệu quả và tiết kiệm, tăng năng xuất lao động, thu nhập ổn định, nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho cán bộ công nhân viên. Cụ thể:

- Quan tâm tới công tác đào tạo nâng cao chất lượng nguồn lực lao động, củng cố và duy trì kỷ luật lao động, thực hiện tốt các chế độ chính sách đối với người lao động;
- Thu nhập bình quân đầu người được cải thiện.

Quan tâm tới công tác đào tạo nâng cao chất lượng nguồn lực lao động, củng cố và duy trì kỷ luật lao động, thực hiện tốt các chế độ chính sách đối với người lao động. Chế độ nâng lương, nâng bậc cho người lao động được đảm bảo đúng quy định.

Ứng dụng chuyển đổi số, công nghệ thông tin

- Triển khai khách hàng có nhu cầu sử dụng hoá đơn điện tử, hướng dẫn khách hàng tra cứu thông tin về sản lượng điện tiêu thụ, thông tin hóa đơn qua mạng điện tử từ đó tiết kiệm được chi phí và nhân lực.
- Kiểm tra, thay thế, lắp bổ sung hệ thống đo xa tại các TBA chuyên dùng và TBA công cộng.
- Triển khai toàn diện việc ghi chỉ số công tơ bằng máy tính bảng. Thực hiện chấm xóa nợ khách hàng nộp tiền điện qua hệ thống online, không còn sử dụng công nghệ mã vạch.
- Tổ chức tập huấn và triển khai cho các đội quản lý tự tra cứu thông tin khách hàng trên chương trình CMIS được cài đặt trực tiếp ở các đội để chủ động trong quản lý vận hành và trả lời các yêu cầu của khách hàng.
- Có sáng kiến ứng dụng các tính năng của excel trong công tác kinh doanh điện năng để tiết kiệm chi phí và nhân lực được Công ty công nhận. Công tác bảo hộ lao động
- Tuyên truyền phổ biến các quy định của Đảng, nhà nước, Tập đoàn, Tổng công ty.
- Phổ biến cho toàn thể CBCNV trong toàn đơn vị về các vụ tai nạn lao động xảy ra trong toàn diện lực đồng thời phân tích những nguyên nhân, đưa ra bài học rút kinh nghiệm để thực hiện các biện pháp ngăn ngừa tai nạn lao động tái diễn.
- Triển khai việc kiểm tra đột xuất hàng tháng về khả năng nắm vững quy định trình tự các bước thực hiện công tác trên lưới điện đối với công nhân quản lý vận hành. Kiểm tra việc nắm bắt sơ đồ lưới điện đến từng tổ, đội sản xuất, yêu cầu các CBCNV trực tiếp sản xuất phải nắm được những thay đổi của lưới điện do đơn vị quản lý.
- Thực hiện kiểm tra định kỳ, đột xuất các đội quản lý tổng hợp và hiện trường sản xuất, ngăn chặn và kịp thời chấn chỉnh ngay những sai sót để đảm bảo an toàn trong công việc; phổ biến đầy đủ các văn bản về công tác an toàn bảo

hộ lao động của Tổng Công ty và Công ty tới từng CBCNV trong đơn vị. Các trang bị dụng cụ an toàn trang bị cho các tổ, đội sản xuất, cho các cá nhân trong đơn vị tương đối đầy đủ.

- Các nhóm công tác đều thực hiện công việc khi có phiếu thao tác, phiếu công tác hoặc lệnh công tác, được phổ biến các biện pháp an toàn trước khi làm việc và sử dụng đầy đủ các trang bị tác an toàn – bảo hộ lao động được cấp.

Công tác đoàn thể, thi đua khen thưởng tại đơn vị

- Thường xuyên phát động các phong trào thi đua sâu rộng mang lại không khí hăng say trong lao động sản xuất của CBCNV, phấn đấu hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch của Điện lực Thái Bình.
- Thường xuyên phát động các phong trào thi đua hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh.

3.3. Giải pháp kỹ thuật

3.3.1. Đối với các trạm phân phối điện

- Thường xuyên theo dõi đo dòng, điện áp, phụ tải vào giờ cao điểm để thay thế, chuyển đổi máy biến áp tránh việc máy biến áp vận hành non tải hoặc quá tải.
- Kiểm tra các TBA chuyên dùng của khách hàng để ký các thỏa thuận non tải, khi khách hàng sử dụng non tải sẽ tính truy thu theo quy định.
- Cần tiến hành kiểm tra, bảo dưỡng trạm biến áp và các lộ đường dây, kiểm tra thí nghiệm định kỳ các trạm biến áp, xử lý tiếp xúc tất cả các mối nối của trạm biến áp; Kiểm tra chất lượng dầu, số lượng dầu của máy biến áp; Đo điện trở cách điện giữa các cuộn dây; Đo điện trở cách điện giữa các cuộn dây và vỏ máy biến áp; Xử lý rỉ sét, sơn chống sét các kết cấu kim loại của trạm: đà, vỏ máy biến áp, tường rào trạm. Kiểm tra, sửa chữa lưới điện, thay thế thiết bị có cách điện kém, xử lý các khiếm khuyết trên đường dây trung hạ thế, kiểm tra, các thiết bị thao tác, đóng cắt, cân pha san tải và đấu nối bổ sung thêm các trạm biến áp khắc phục quá tải.
- Cân pha san tải các trạm biến áp nhằm vận hành hợp lý các máy biến áp không để tình trạng non tải hay quá tải cục bộ.
- Đặt máy biến áp phân phối phù hợp, đảm bảo.

- Lắp đặt thêm công tơ đo công suất phản kháng để xác định hệ số công suất cho từng trạm biến áp, trên cơ sở số liệu đo đếm được để lắp đặt hệ thống tụ bù, nâng cao hiệu suất lưới điện.

3.3.2. Các biện pháp ứng dụng cho phạm vi toàn lưới điện

- Công ty Điện lực Thái Bình cần tăng cường cải tạo và hoàn thiện lưới điện, đảm bảo vận hành liên tục và an toàn lưới điện. Kiểm tra, tổng hợp các công việc kiểm tra tồn tại các khiếm khuyết để lập kế hoạch cho công tác sửa chữa thường xuyên.
- Xây dựng kế hoạch cải tạo lưới điện: Cải tạo trạm, cải tạo đường dây cao thế đến cải tạo đường dây hạ thế, tủ bảo vệ công tơ, công tơ đo đếm điện, thậm chí đến từng đường dây sau công tơ cấp điện cho người tiêu dùng, đều phải được tính toán cân nhắc để vừa bảo đảm các tiêu chuẩn kỹ thuật, vừa đảm bảo hiệu quả kinh tế cao.
- Đối với trạm biến áp cũ đang vận hành trên lưới điện, cung cấp điện cho số lượng dân cư lớn, bán kính cấp điện lớn, cần thiết phải tách trạm, phân tuyến quản lý và kinh doanh điện nhằm cung ứng điện cho an toàn và giảm được cả tổn thất kỹ thuật lẫn thương mại.
- Xử lý nghiêm minh các hiện tượng xâm phạm hành lang lưới điện, câu móc điện trên đường trục. Ngoài các biện pháp xử phạt cần truy cứu trách nhiệm hành chính, hình sự đối với các trường hợp gây thiệt hại cho lưới điện cũng như gây tổn thất điện năng lớn.
- Tiến hành tách lưới điện phục vụ sinh hoạt ra khỏi lưới điện kinh doanh giúp người dân được sử dụng điện sinh hoạt với điện áp ổn định hơn, chất lượng cao hơn. Chống quá tải trên các đường dây.
- Lựa chọn loại dây dẫn và cáp cho phù hợp với điều kiện môi trường sử dụng: khô hanh, ẩm ướt, có chất ăn mòn hay không, nhiệt độ cao hay thấp.
- Thường xuyên theo dõi đo đếm tại tuyến Công ty mua đầu nguồn và đo đếm tại các điểm giao nhận điện năng với các Công ty Điện lực khác, phát hiện và củng cố kịp thời các hỏng hóc đo đếm tại ranh giới. Hoàn thiện chương trình đo xa tại các ranh giới để giám sát chặt chẽ tình trạng hoạt động của các công tơ ranh giới. Kịp thời truy thu sản lượng do công tơ ranh giới lỗi với các Công ty Điện lực khác.

Cải tạo lộ đường dây

Công ty Điện lực Thái Bình đã có nhiều giải pháp và bảo trì, bảo dưỡng định kỳ, thực hiện tốt công tác quản lý, kiểm soát tổn thất của các lộ đường dây.

So sánh tỷ lệ tổn thất cao nhất của Điện lực Thái Bình, Kiến Xương có lộ đường dây có tỷ lệ tổn thất cao nhất là 172 E11, để thấy sự ổn định và hiệu quả trong công tác quản lý của Điện lực Thái Bình:

Bảng 3.1. So sánh tỷ lệ tổn thất lớn nhất của Điện lực Thái Bình và Điện Lực Kiến Xương

Lộ đường dây	Điện Lực Thái Bình	Điện Lực Kiến Xương
172 3.3 - 171E11	-	5,3%
17311.1 - 171E11.4	3,14%	-

(Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Điện lực Thái Bình và Điện Lực Kiến Xương)

Lý do cải tạo lộ đường dây 22kV 172 3.3 – 171E11

- Là lộ có tỉ lệ tổn thất lớn nhất: 3,14%
- Lộ đường dây sử dụng loại dây Cu/XLPE/PVE 3x240 mm²
- Phương án cải tạo cho lộ đường dây 22kV 172 3.3 - 171E11: thay thế dây dẫn mới có tiết diện lớn hơn để giảm điện trở trên đường dây, tăng khả năng truyền tải.
- Thời gian hoạt động của lộ đường dây là 12 năm, từ năm 2010

* Dự báo điện đầu nguồn lộ đường dây 172 3.3 - 171E11 cho năm 2022:

Điện năng tiết kiệm được khi đầu tư cải tạo đường dây: Điện đầu nguồn lộ đường dây 172 3.3 - 171E11 x % tổn thất giảm được

Bảng 3.2. Điện đầu nguồn của đường dây 461 E11

Chỉ tiêu	Năm		
Điện đầu nguồn (kWh)	2019	2020	2021
	12.699.200	17.140.800	17.877.200

(Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Điện lực Thái Bình)

Bảng 3.3. Tính toán so sánh điện đầu nguồn của đường dây 172 3.3 - 171E11

So sánh (%)	
2019/2020	2020/2021
34,97	4,29

Bảng 3.4. Phương án kỹ thuật thay thế

Tên đường dây	Chiều dài dây (km)	Tổng điện năng xuất tuyến (kWh)	Tổn thất trước cải tạo (%)	Tổn thất sau cải tạo (%)	Chênh lệch tổn thất (%)	Điện năng tiết kiệm/năm (kWh)
172 3.3 - 171E11	4.317	6.223.055	3,16	1,76	1,4	96.368

(Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Điện lực Thái Bình)

Chi phí cải tạo: Chi phí dự án cải tạo đường dây 172 3.3 - 171E11 bao gồm: chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí máy móc thi công, các chi phí khác được tổng hợp dưới bảng sau:

Bảng 3.5. Tổng hợp chi phí của giải pháp thay thế đường dây lộ 172 3.3 - 171E11

STT	Các chi phí	Thành tiền (VNĐ)
1	Nguyên vật liệu (dây dẫn)	43.000.000
2	Nhân công	85.000.000
3	Máy thi công	68.850.000
4	Chi phí khác	110.000.000
5	Tổng chi phí đầu tư	698.850.000

(Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Điện lực Thái Bình)

- Dòng tiền dự án như sau:
 - Ước tính tuổi thọ dự án là 5 năm; lãi suất hiện tại là 10%;
 - Dự án đầu tư 1 lần vào năm đầu tiên (Khởi động dự án);
 - Đầu tư C = 698.850.000 VNĐ.
- Doanh thu của dự án: Trong dự án giảm tổn thất điện năng thì doanh thu của dự án chính là lợi ích do lượng điện năng tiết kiệm được.

Doanh thu của dự án thay thế đường dây trên lộ 172 3.3 - 171E11 = lượng điện năng tiết kiệm được trong 1 năm x giá mua điện bình quân.

Trong đó giá mua điện bình quân được tính dựa trên biểu giá mua điện từ tổng công ty và tỷ lệ điện năng xuất tuyến theo khung giờ từng biểu giá.

Chỉ tiêu	Bình thường	Cao điểm	Thấp điểm
Giá mua điện (VNĐ/kWh)	1.907,3	3.147	1.049
Điện năng xuất tuyến	1.559.300	604.000	402.000

$$\begin{aligned} \text{Giá mua điện bình quân} &= \frac{1907,3 \cdot 1559300 + 3147 \cdot 604000 + 1049 \cdot 402000}{17877200} \\ &= 2.962 \text{ (VNĐ/ kWh)} \end{aligned}$$

Doanh thu của dự án là $TR = 2.962 \times 96.368 = 285.442.016$ VNĐ

Vào năm thứ 5 sau khi vòng đời của dự án hết có thể thanh lý và sẽ thu được một ước tính bằng 10% vốn đầu tư. Nên doanh thu vào năm thứ 5 sẽ là:

Doanh thu năm thứ 5 = Doanh thu mỗi năm + tiền thanh lý dự án = $285.442.016 + 10\% \times 698.850.000 = 355.327.016$ VNĐ

Các chỉ tiêu kinh tế:

Sử dụng công cụ Excel, ta có:

Năm	0	1	2	3	4	5
A_t	- 698.850.000	285.442.016	285.442.016	285.442.016	285.442.016	355.327.016
NPV	387.811.731					
IRR	31%					

Ta thấy dự án này có giá trị hiện tại ròng $NPV = 387.811.731$ triệu đồng > 0 và tỉ suất hoàn vốn $IRR = 31\% > 10\%$, nên dự án hoàn toàn khả thi.

Với trường hợp, T_{hv} dự kiến là:

$$T_{hoàn vốn} = \frac{698.850.000}{285.442.016} = 2,5(năm)$$

Thời gian hoàn vốn: 2,5 năm (< 5 năm) $\Rightarrow$ Khả thi

TÓM TẮT NỘI DUNG CHƯƠNG 3

Trong chương 3 đã tập trung trình bày các giải pháp về quản lý và giải pháp về kỹ thuật, dựa trên so sánh lượng điện năng thương phẩm của các năm thực tế mà Công ty Điện lực Thái Bình đạt được để từ đó phân tích đánh giá và đưa ra được những giải pháp cụ thể để nâng cao được sản lượng điện thương phẩm này. Từ đó đánh giá các chỉ tiêu khác như nâng cao năng suất lao động, nâng cao doanh thu tiền bán điện, nâng cao giá bán điện bình quân và giảm thiểu điện năng tổn thất của Công ty.

Trong phần này đã trình bày đề xuất một số giải pháp về mặt kỹ thuật và quản lý để giải tỏa tổn thất điện năng. Những giải pháp này phù hợp với điều kiện hiện có của công ty trong việc giảm tổn thất điện năng.

KẾT LUẬN

Luận văn “Nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh điện năng tại Công ty Điện lực Thái Bình” đã thực hiện phân tích tổng thể từ cơ sở lý luận, thực trạng hoạt động đến đề xuất hệ thống giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh trong điều kiện mới.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, Công ty Điện lực Thái Bình đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong cung ứng và phân phối điện năng, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Tuy nhiên, hiệu quả hoạt động kinh doanh vẫn còn chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như tổn thất điện năng, chi phí quản lý, chất lượng đo đếm, khả năng ứng dụng công nghệ thông tin và công tác chăm sóc khách hàng chưa đồng đều.

Luận văn đã đề xuất nhóm giải pháp có tính khả thi và phù hợp với điều kiện thực tế, bao gồm: các giải pháp về quản lý (*quản lý lao động, khách hàng, giá bán điện, thu hồi công nợ...*), kỹ thuật (*cải tạo lưới điện, hiện đại hóa đo đếm, kiểm soát tổn thất*), và hỗ trợ (*nâng cao chất lượng dịch vụ, truyền thông, tiết kiệm điện, áp dụng công nghệ số*). Các giải pháp này hướng đến mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn diện, tối ưu hóa vận hành và gia tăng sự hài lòng của khách hàng.

Trên cơ sở đó, luận văn kiến nghị Công ty cần xây dựng lộ trình hành động cụ thể gắn với các mục tiêu chiến lược, ưu tiên hiện đại hóa hạ tầng, đầu tư công nghệ, nâng cao năng lực nhân sự và đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi số trong mọi mặt hoạt động. Đồng thời, các cơ quan cấp trên cần có chính sách hỗ trợ về cơ chế, tài chính, dữ liệu và công cụ điều hành để tạo điều kiện thuận lợi cho đơn vị triển khai hiệu quả các giải pháp đề xuất.

Nghiên cứu cũng mở ra hướng tiếp cận mới trong việc đánh giá định lượng hiệu quả của các giải pháp kinh doanh điện năng tại cấp công ty điện lực, góp phần hoàn thiện hơn công tác quản trị trong lĩnh vực năng lượng nói chung và kinh doanh điện năng nói riêng.

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Kiểm toán năng lượng, nhóm tác giả: TS. Lê Anh Tuấn, TS. Dương Trung Kiên, KS. Nguyễn Kinh Luân, ThS. Bùi Thanh Hùng, ThS. Cù Huy Quang (Nhà xuất bản từ điển Bách Khoa, tháng 7/2013;
- [2] Sổ tay Công nghệ tiết kiệm năng lượng (Nhà xuất bản giao thông vận tải, Quý I/2008);
- [3] Tài liệu đào tạo Người quản lý năng lượng, nhóm tác giả: KS. Nguyễn Kinh Luân – Văn phòng TKNL – Bộ Công Thương; Lê Công Át – Hội Nhiệt Việt Nam; TS. Lê Anh Tuấn – Trưởng khoa Quản trị kinh doanh – Đại học Điện lực; PGS.TS. Phạm Văn Hòa – Trưởng khoa Hệ thống điện – Đại học Bách khoa Hà Nội; TS. Nguyễn Đức Lợi – Phó Chủ tịch Hội Lạnh Việt Nam; TS. Bùi Thanh Hùng – Đại học Bách khoa Hà Nội; PGS.TS. Trương Duy Nghĩa – Chủ tịch Hội Nhiệt Việt Nam (Nhà xuất bản Giao thông vận tải, Hà Nội năm 2010);
- [4] Giáo trình kinh tế học trích từ bản dịch Tiếng Việt 1991 _NXB Giáo dục
- [5] Báo cáo kinh doanh của Điện lực Thái Bình năm 2022, 2023, 2024;
- [6] Báo cáo tài chính của Điện lực Thái Bình năm 2022, 2023, 2024;
- [7] Báo cáo hội nghị người lao động của Điện lực Thái Bình năm 2022, 2023, 2024;
- [8] Luật Điện lực 2013 (đã sửa đổi có hiệu lực 1/7/2013) _NXB Hồng Đức
- [9] Phân tích tài chính doanh nghiệp _NXB Đại học Quốc Gia TPHCM
- [10] Tạp chí khoa học công nghệ năng lượng Trường đại học Điện lực;
- [11] GS.TS Đỗ Văn Phúc (2006) - Quản lý nhân lực của doanh nghiệp _Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật Hà Nội
- [12] GS.TS Nguyễn Thanh Độ và PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền - Quản trị kinh doanh _Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [13] Giáo trình Kinh tế Năng lượng _Nhà xuất bản Bách khoa Hà Nội