

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGUYỄN THỊ HƯƠNG

GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY TIÊU THỤ SẢN PHẨM
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GANG THÉP THÁI NGUYÊN

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ
CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

THÁI NGUYÊN - 2014

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGUYỄN THỊ HƯƠNG

**GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY TIÊU THỤ SẢN PHẨM
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GANG THÉP THÁI NGUYÊN**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

Mã số: 60.34.04.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN QUANG DUỆ

THÁI NGUYÊN - 2014

LỜI CAM ĐOAN

Khi viết luận văn này, tác giả có tham khảo và kế thừa một số lý luận chung về tiêu thụ sản phẩm của công ty Cổ phần Gang Thép Thái Nguyên và sử dụng những thông tin, số liệu từ các tạp chí, sách, luận văn,... theo danh mục tài liệu tham khảo đã liệt kê ở luận văn.

Tôi xin cam đoan luận văn này là công trình nghiên cứu của riêng tôi, chưa công bố tại bất cứ nơi nào. Mọi số liệu sử dụng trong luận văn này là những thông tin xác thực, những thông tin tham khảo đều được trích dẫn trung thực từ nguồn tài liệu tham khảo.

Tôi xin chịu mọi trách nhiệm về lời cam đoan của mình.

Tác giả luận văn

Nguyễn Thị Hương

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình học tập, nghiên cứu và hoàn thành luận văn này, tôi đã nhận được sự quan tâm giúp đỡ tận tình của các tập thể và cá nhân.

Tôi xin trân trọng gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các thầy, cô giáo khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh, khoa Sau đại học Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh đã truyền đạt cho tôi những kiến thức quý báu trong quá trình đào tạo Thạc sĩ Quản trị kinh doanh.

Để hoàn thành luận văn này, tôi xin bày tỏ lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc đến TS. Nguyễn Quang Duệ - Người thầy đã trực tiếp hướng dẫn, giúp đỡ tôi rất nhiều trong quá trình thực hiện đề tài.

Tôi xin trân trọng cảm ơn đến các đồng nghiệp, tập thể ban giám đốc, các Phòng, ban của TISCO đã tạo điều kiện thuận lợi để tôi hoàn thành luận văn này.

Tác giả luận văn

Nguyễn Thị Hương

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
LỜI CAM ĐOAN.....	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG.....	vii
DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ.....	viii
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Đóng góp của luận văn	3
5. Bố cục của luận văn	4
Chương 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP	5
1.1. Cơ sở lý luận	5
1.1.1. Một số khái niệm cơ bản.....	5
1.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến tiêu thụ sản phẩm	15
1.2. Cơ sở thực tiễn.....	28
1.2.1. Thực trạng và xu hướng phát triển của thị trường thép Việt Nam.	28
1.2.2. Tình hình tiêu thụ thép trên thế giới	34
Chương 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	37
2.1. Câu hỏi nghiên cứu	37
2.2. Phương pháp thu thập thông tin.....	37
2.3. Phương pháp xử lý số liệu	38
2.4. Phương pháp phân tích.....	38
2.4.1. Phương pháp tổng quan lịch sử.....	38
2.4.2. Phương pháp logic	38

2.4.3. Phương pháp thống kê mô tả	39
2.4.4. Phương pháp phân tích so sánh.....	39
2.4.5. Phương pháp chuyên gia.....	39
2.4.6. Phương pháp phân tích SWOT	39
2.5. Hệ thống các chỉ tiêu.....	40
2.5.1. Nhóm các chỉ tiêu đánh giá tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của Công ty	40
2.5.2. Nhóm các chỉ tiêu ảnh hưởng đến việc tiêu thụ sản phẩm	40
Chương 3. THỰC TRẠNG TIÊU THỤ SẢN PHẨM THÉP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GANG THÉP THÁI NGUYÊN.....	42
3.1. Khái quát chung về Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên	42
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	42
3.1.2. Các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh	44
3.1.3. Cơ cấu tổ chức quản trị TISCO	48
3.2. Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên giai đoạn 2011-2013.....	52
3.3. Thực trạng tiêu thụ sản phẩm tại Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên	53
3.3.1. Thực trạng tiêu thụ sản phẩm của Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên theo từng sản phẩm	53
3.3.2. Thực trạng tiêu thụ sản phẩm của Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên theo hệ thống phân phối	55
3.2.3. Tình hình tiêu thụ thép của Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên so với các đối thủ cạnh tranh	57
3.4. Phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ sản phẩm tại Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên.....	58
3.4.1. Nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	58
3.4.2. Nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	77

3.5. Đánh giá tình hình tiêu thụ sản phẩm của TISCO theo mô hình SWOT	98
Chương 4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY TIÊU THỤ SẢN PHẨM	
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GANG THÉP THÁI NGUYÊN	103
4.1. Phương hướng và mục tiêu phát triển của Công ty	103
4.1.1. Tầm nhìn của TISCO	103
4.1.2. Mục tiêu chiến lược	103
4.2. Một số giải pháp thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm tại TISCO	105
4.2.1. Đảm bảo về chất lượng sản phẩm	105
4.2.2. Chiến lược giá bán sản phẩm	107
4.2.3. Đổi mới, cải tiến và ứng dụng công nghệ tiên tiến, phù hợp	108
4.2.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	108
4.2.5. Nâng cao năng suất lao động	109
4.2.6. Tái cấu trúc kênh phân phối	109
4.2.7. Cần sử dụng Marketing, các hình thức quảng cáo sao cho phù hợp và tiết kiệm nhất và hiệu quả nhất	110
4.2.8. Khác biệt hoá về dịch vụ khách hàng	111
4.2.9. Tăng cường hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp trong ngành	112
4.2.10. Duy trì và phát triển hơn nữa thương hiệu sản phẩm	112
4.3. Một số kiến nghị	113
4.3.1. Đối với Nhà nước và Ngành	113
4.3.2. Đối với địa phương	115
KẾT LUẬN	116
TÀI LIỆU THAM KHẢO	118
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Viết tắt	Viết đầy đủ
1	CBCNV	Cán bộ công nhân viên
2	CP	Cổ phần
3	CT	Công ty
4	CTHĐQT	Chủ tịch hội đồng quản trị
5	DN	Doanh nghiệp
6	DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
7	LD	Liên doanh
8	NXB	Nhà xuất bản
9	SX	Sản xuất
10	TGD	Tổng giám đốc
11	TISCO	Công ty cổ phần Gang Thép Thái Nguyên
12	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
13	TSCĐ	Tài sản cố định
14	XD	Xây dựng

DANH MỤC CÁC BẢNG

Trang

Bảng 3.1: Tổng hợp kết quả sản xuất kinh doanh của TISCO giai đoạn 2011-2013	52
Bảng 3.2: Tình hình tiêu thụ sản phẩm theo từng mặt hàng, sản phẩm.....	53
Bảng 3.3: Báo cáo tiêu thụ sản phẩm qua hệ thống phân phối trong giai đoạn 2011-2013.....	55
Bảng 3.4: Thị phần của TISCO so với các đối thủ cạnh tranh	57
Bảng 3.5: Đánh giá các đặc điểm của khách hàng.....	59
Bảng 3.6: Công suất sản xuất thép của các nhà máy trong nước.....	66
Bảng 3.7: So sánh một số chỉ tiêu cơ bản của TISCO, ngành luyện cán thép Việt Nam và Thế giới.....	71
Bảng 3.8: Cơ cấu nguồn nhân lực của Công ty năm 2011-2013 theo trình độ lao động	78
Bảng 3.9: Tổng hợp tài sản và nguồn vốn các năm 2011-2013.....	81
Bảng 3.10: Một số chỉ tiêu tài chính của TISCO giai đoạn 2011 - 2012.....	82
Bảng 3.11: Kết quả sản xuất của Công ty trong giai đoạn 2011-2013	86
Bảng 3.12: Giá của TISCO so với các đối thủ cạnh tranh.....	92

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

	<i>Trang</i>
Hình 1.1: Sơ đồ kênh tiêu thụ trực tiếp	11
Hình 1.2: Sơ đồ kênh tiêu thụ gián tiếp	12
Hình 1.3: Biểu đồ năng suất sản xuất thép của Việt Nam	29
Hình 1.4: Biểu đồ tình hình tiêu thụ thép của Việt Nam.	29
Hình 1.5: Biểu đồ sản lượng xuất khẩu thép qua các năm.....	31
Hình 1.6: Biểu đồ thị phần sản xuất thép trên toàn thế giới	35
Hình 3.1: Danh mục các sản phẩm của TISCO	47
Hình 3.2: Sơ đồ bộ máy tổ chức của Công ty Gang thép Thái Nguyên	49
Hình 3.3: Biểu đồ thị phần của Công ty Gang thép so với một số đối thủ cạnh tranh năm 2012 và năm 2013	67
Hình 3.4: Biểu đồ cơ cấu nguồn lực của TISCO năm 2013 theo độ tuổi	79
Hình 3.5: Sơ đồ dây chuyền công nghệ luyện kim của Công ty cổ phần Gang thép Thái Nguyên.....	85
Hình 3.6: Biểu đồ doanh thu của TISCO theo địa bàn năm 2013	95