

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

HOÀNG MINH THANH

QUẢN LÝ HỆ THỐNG KÊNH PHÂN PHỐI
TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ
Chuyên ngành: QUẢN LÝ KINH TẾ

THÁI NGUYÊN - 2015

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

HOÀNG MINH THANH

QUẢN LÝ HỆ THỐNG KÊNH PHÂN PHỐI
TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI

Chuyên ngành: QUẢN LÝ KINH TẾ
Mã số: 60.34.04.10

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: TS. TRẦN QUANG HUY

THÁI NGUYÊN - 2015

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan rằng, luận văn thạc sỹ kinh tế “*Quản lý hệ thống kênh phân phối tại công ty xăng dầu Bắc Thái*” là công trình nghiên cứu của tôi.

Những số liệu được sử dụng được chỉ rõ nguồn trích dẫn trong danh mục tài liệu tham khảo. Kết quả nghiên cứu này chưa được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào từ trước đến nay.

Thái Nguyên, tháng 8 năm 2015

Tác giả luận văn

Hoàng Minh Thanh

LỜI CẢM ƠN

Qua quá trình nghiên cứu làm luận văn, tôi đã nhận được sự giúp đỡ, ủng hộ của thầy giáo hướng dẫn, tập thể cán bộ công nhân tại công ty xăng dầu Bắc Thái, các đồng nghiệp, bạn bè và gia đình tôi đã tạo điều kiện để tôi có thể hoàn thiện luận văn này.

Trước tiên, tôi xin chân thành cảm ơn Tiến sĩ Trần Quang Huy, thầy giáo hướng dẫn luận văn cho tôi, thầy đã giúp tôi có phương pháp nghiên cứu hợp lý, nhìn nhận vấn đề một cách khoa học, lôgic, qua đó đã giúp cho đề tài của tôi có ý nghĩa thực tiễn và có tính khả thi.

Tiếp theo, tôi xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo, tập thể cán bộ công nhân tại công ty xăng dầu Bắc Thái đã giúp tôi nắm bắt được thực trạng hoạt động quản lý hệ thống kênh phân phối tại công ty xăng dầu Bắc Thái cũng như những vướng mắc và đề xuất để nâng cao hoạt động quản lý hệ thống kênh phân phối tại công ty.

Cuối cùng, tôi xin cảm ơn ban lãnh đạo và các đồng nghiệp đã góp ý và tạo điều kiện cho tôi để tôi có thể hoàn thành luận văn.

Ngoài ra, bên cạnh sự giúp đỡ của thầy giáo hướng dẫn, các đồng nghiệp, tôi còn nhận được sự ủng hộ, giúp đỡ của bạn bè và gia đình để hoàn thành bài luận văn.

Một lần nữa tôi xin chân thành cảm ơn Ban Giám hiệu, Phòng Đào tạo, các Thầy, Cô giáo Trường Đại học Kinh tế và Quản lý kinh doanh Thái Nguyên, Tiến sĩ Trần Quang Huy, cảm ơn ban lãnh đạo, tập thể cán bộ công nhân viên công ty xăng dầu Bắc Thái đã hướng dẫn, giúp đỡ và tạo điều kiện để tôi có thể hoàn thành luận văn tốt nghiệp này.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

Thái Nguyên, tháng 8 năm 2015

Tác giả luận văn

Hoàng Minh Thanh

Số hóa bởi Trung tâm Học liệu - ĐHTN

<http://www.lrc.tnu.edu.vn/>

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC VIẾT TẮT.....	vii
DANH MỤC CÁC BẢNG	viii
DANH MỤC SỐ ĐỒ	ix
MỞ ĐẦU.....	1
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	1
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Bố cục của đề tài.....	2
Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN TỔ CHỨC, QUẢN	
LÝ HỆ THỐNG KÊNH PHÂN PHỐI	3
1.1. Cơ sở lý luận về tổ chức và quản lý hệ thống kênh phân phối.....	3
1.1.1. Khái niệm, vai trò và chức năng của kênh phân phối	3
1.1.2. Tổ chức và hoạt động của kênh phân phối	8
1.1.3. Thiết kế kênh phân phối	11
1.1.4. Quản lý kênh phân phối.....	12
1.1.5. Đặc điểm sản phẩm xăng dầu ảnh hưởng đến việc thiết kế và	
quản lý kênh phân phối	24
1.2. Cơ sở thực tiễn về quản lý kênh phân phối.....	30
1.2.1. Kinh nghiệm trong quản lý kênh phân phối của một số nước	
trên Thế giới.....	30
1.2.2. Một số kinh nghiệm quản lý kênh phân phối ở một số Công ty	
tại Việt Nam.....	32

1.2.3. Các bài học kinh nghiệm rút ra.....	34
1.3. Tổng quan tài liệu nghiên cứu.....	34
Chương 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	37
2.1. Câu hỏi nghiên cứu.....	37
2.2. Phương pháp nghiên cứu.....	37
2.2.1. Phương pháp thu thập thông tin.....	37
2.2.2. Phương pháp xử lý và tổng hợp thông tin.....	40
2.2.3. Các phương pháp phân tích.....	40
2.3. Hệ thống chỉ tiêu nghiên cứu.....	41
Chương 3: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ HỆ THỐNG	
KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI.....	44
3.1. Đặc điểm của địa bàn nghiên cứu.....	44
3.1.1. Vị trí địa lý.....	44
3.1.2. Đặc điểm địa hình.....	44
3.1.3. Đất đai.....	45
3.1.4. Đơn vị hành chính.....	46
3.1.5. Dân số.....	46
3.2. Giới thiệu chung về Công ty xăng dầu Bắc Thái.....	47
3.2.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	47
3.2.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty.....	51
3.2.3. Cơ cấu bộ máy tổ chức của Công ty.....	51
3.3. Phân tích đánh giá quản lý bán hàng xăng dầu tại Công ty xăng dầu	
Bắc Thái.....	52
3.3.1. Phân tích kết quả bán hàng của Công ty xăng dầu Bắc Thái.....	52
3.3.2. Phân tích phát triển mạng lưới phân phối.....	56
3.3.3. Tình hình quản lý nhân lực.....	58
3.3.4. Tình hình quản lý tài chính.....	59

3.4. Thực trạng quản lý kênh phân phối xăng dầu của công ty Xăng dầu Bắc Thái	60
3.4.1. Thực trạng thị trường và tổ chức kênh phân phối sản phẩm của Công ty.....	61
3.4.2. Thực trạng quản lý kênh phân phối sản phẩm của Công ty xăng dầu Bắc Thái	70
3.5. Một số nhận xét chung	77
3.5.1. Những thành công	77
3.5.2. Những tồn tại và nguyên nhân	78
Chương 4: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ HỆ THỐNG KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI	80
4.1. Quan điểm hoàn thiện hệ thống kênh phân phối.....	80
4.1.1. Các giải pháp về kênh phân phối phải lấy ngành hàng, chiến lược kinh doanh của công ty làm căn cứ cơ bản	80
4.1.2. Thiết kế, quản lý kênh phân phối phải xuất phát từ kết quả phân đoạn thị trường và khả năng của công ty	81
4.1.3. Kênh phân phối phải góp phần tạo ra sự cạnh tranh đối với các công ty cùng ngành trong việc đáp ứng nhu cầu của thị trường mục tiêu.....	82
4.1.4. Kênh phân phối phải được thiết kế nhằm phát huy sức mạnh tổng hợp trên cơ sở tận dụng thế mạnh và khắc phục các điểm yếu của toàn hệ thống.....	82
4.1.5. Kênh phân phối phải có khả năng tự thích ứng với sự thay đổi của môi trường một cách linh hoạt	82
4.1.6. Việc thiết kế hệ thống phân phối phải gắn với việc xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng của công ty.....	83
4.1.7. Đảm bảo sự cạnh tranh lành mạnh giữa các kênh và trong kênh phân phối một cách hợp lý nhằm đẩy mạnh sản lượng bán ra.....	84

4.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kênh phân phối	85
4.2.1. Một số giải pháp Marketing-Mix để nâng cao hiệu quả kinh doanh	85
4.2.2. Hoàn thiện chính sách sản phẩm	86
4.2.3. Hoàn thiện chính sách định giá sản phẩm	87
4.2.4. Hoàn thiện chính sách xúc tiến	89
4.3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện việc quản lý kênh phân phối.....	91
4.3.1. Xây dựng chiến lược và chính sách nhất quán với việc cung cấp sản phẩm tới thị trường	91
4.3.2. Hoàn thiện bộ máy quản lý hệ thống kênh phân phối.....	93
4.3.3. Lựa chọn thành viên kênh.....	94
4.3.4. Khuyến khích các thành viên trong kênh phân phối.....	95
4.3.5. Xây dựng, hoàn thiện hệ thống đánh giá thành viên kênh	96
4.3.6. Điều chỉnh kênh và các thành viên kênh	97
4.4. Một số kiến nghị.....	98
4.4.1. Kiến nghị với Tập Đoàn Xăng Dầu Việt Nam Petrolimex	98
4.4.2. Những kiến nghị với Nhà Nước	98
KẾT LUẬN.....	101
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	103
PHỤ LỤC.....	105

DANH MỤC VIẾT TẮT

TNCN	Thu nhập cá nhân
NSNN	Ngân sách nhà nước
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP	Thành phố
SXKD	Sản xuất kinh doanh
DN	Doanh Nghiệp
HTX	Hợp tác xã
DV	Dịch vụ
TM	Thương mại

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1: Danh sách các doanh nghiệp đầu mỗi nhập khẩu xăng dầu tại Việt Nam	29
Bảng 3.1: Sản lượng bán hàng của công ty chi tiết theo mặt hàng	53
Bảng 3.2: Sản lượng xăng dầu Công ty xuất bán theo phương thức	54
Bảng 3.3: Hệ thống cửa hàng bán lẻ xăng dầu của Công ty	56
Bảng 3.4: Hệ thống cửa hàng bán lẻ xăng dầu của các đại lý, tổng đại lý thuộc hệ thống phân phối của Công ty	57
Bảng 3.5: Cơ cấu nguồn nhân lực Công ty xăng dầu Bắc Thái	58
Bảng 3.6: Chỉ tiêu tài chính qua các năm	59
Bảng 3.7. Thống kê doanh thu qua từng kênh phân phối của Công ty xăng dầu Bắc Thái	62
Bảng 3.8: Bảng giá bán lẻ	74
Bảng 3.9: Sản lượng tiêu thụ qua các kênh của công ty giai đoạn 2012 - 2014	76