

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Họ và tên tác giả: **Nguyễn Trung Hiếu**

Khóa: 5

Đề tài: Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

Chuyên ngành: Quản lý kinh tế

Mã số: 62.34.04.10

Người hướng dẫn khoa học: Người hướng dẫn khoa học 1: TS. Trần Kim Hào.

Người hướng dẫn khoa học 2: PGS.TS Hồ Sỹ Hùng.

Tên cơ sở đào tạo: Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương

TÓM TẮT NHỮNG KẾT LUẬN MỚI CỦA LUẬN ÁN

Trên cơ sở hệ thống hoá cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ, luận án đã phân tích, lựa chọn và đưa ra hai nhóm tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ: 1) Nhóm tiêu chí đánh giá các yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ, bao gồm: i) Nguồn lực tài chính, ii) Nguồn lực máy móc thiết bị và công nghệ, iii) Nguồn nhân lực, và iv) Trình độ tổ chức và quản lý của doanh nghiệp. 2) Nhóm tiêu chí đánh giá các yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh và kết quả cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ, bao gồm: a) Nguồn năng lực động của doanh nghiệp, b) Vị thế của doanh nghiệp, c) Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, d) Chất lượng sản phẩm/dịch vụ, f) Thị phần của các sản phẩm/dịch vụ, và g) Giá cả của các sản phẩm/dịch vụ.

Luận án cũng đã đúc kết các nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp phân phối bán lẻ, bao gồm, các nhân tố bên trong và các nhân tố bên ngoài; đồng thời giới thiệu kinh nghiệm nâng cao năng lực cạnh tranh của một số doanh nghiệp phân phối bán lẻ trong và ngoài nước, từ đó rút ra một số bài học kinh nghiệm trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

Những đề xuất, kiến nghị mới rút ra từ kết quả nghiên cứu, khảo sát của luận án

Bằng việc sử dụng những thông tin thứ cấp và sơ cấp từ điều tra xã hội học với mẫu điều tra 200 doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hải Phòng, luận án đã đưa ra những đánh giá về thực trạng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hải Phòng theo các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh theo loại hình doanh nghiệp, quy mô doanh nghiệp và lĩnh vực hoạt động. Luận án đã phân tích và đúc rút các nguyên nhân hạn chế năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hải Phòng như: quy hoạch phát triển mạng lưới trung tâm thương mại, siêu thị; các cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp phân phối bán lẻ còn bất cập, chưa kịp thời; chưa chuẩn bị tốt các điều kiện để thực thi có hiệu quả các cam kết của Chính phủ khi tham gia vào các tổ chức kinh tế thế giới (WTO, AFTA...); các cơ chế về tiếp cận vốn, đất đai cho các doanh nghiệp phát triển thương mại vẫn minh, hiện đại còn hạn chế; các doanh nghiệp phân phối bán lẻ Hải Phòng còn thiếu kiến thức và chưa có kinh nghiệm trong tổ chức kinh doanh theo các phương thức kinh doanh hiện đại.

Từ nghiên cứu lý luận và đánh giá thực trạng trên địa bàn Hải Phòng, luận án đã đề xuất 02 nhóm giải pháp có tính dài hạn và 01 nhóm giải pháp ngắn hạn để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố, đó là: i) Giải pháp về việc rà soát cơ chế, chính sách, hoàn chỉnh quy hoạch chung và quy hoạch chi tiết các loại kết cấu hạ tầng thương mại trên địa bàn thành phố Hải Phòng, ii) Giải pháp về tập trung tháo gỡ khó khăn nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn Hải Phòng và iii) Một số giải pháp mang tính ngắn hạn. Luận án cũng đưa ra kiến nghị đối với Chính phủ và Chính quyền thành phố Hải Phòng để hoàn thiện các chính sách, góp phần nâng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hải Phòng cũng như trên phạm vi cả nước.

Hà Nội, ngày tháng năm 2014

Xác nhận của giáo viên hướng dẫn

Nghiên cứu sinh