

THÔNG TIN TÓM TẮT

VỀ NHỮNG KẾT LUẬN MỚI CỦA LUẬN ÁN TIẾN SĨ

Tên đề tài: *Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam tại thị trường trong nước*

Chuyên ngành: Kinh doanh thương mại

Mã số: 9.34.01.21

Nghiên cứu sinh: Nguyễn Trọng Tiến

Người hướng dẫn: GVHD1: TS. Phạm Nguyên Minh; GVHD 2: TS. Nguyễn Văn Hội

Cơ sở đào tạo: Viện Nghiên cứu Chiến lược, Chính sách Công Thương – Bộ Công Thương

Những kết luận mới của luận án:

- ❖ *Về lý luận:* Luận án đã xây dựng khung lý thuyết về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam phù hợp với đặc điểm và điều kiện môi trường kinh doanh hiện nay ở Việt Nam, trong đó đã xác định các yếu tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam và xây dựng bộ tiêu chí cấu thành năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam, bao gồm: Năng lực phát triển mạng lưới; năng lực tài chính; năng lực về nguồn nhân lực; năng lực quản lý; năng lực cung cấp dịch vụ.
- ❖ *Về thực tiễn:* Từ kết quả phân tích thực trạng về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam, luận án đã đưa ra đánh giá về điểm mạnh, hạn chế và nguyên nhân về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam. Đồng thời, luận án đề xuất nhóm giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam, bao gồm: (1) Nhóm giải pháp đối với các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam; (2) Nhóm giải pháp về phía Nhà nước.

GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN 1 GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN 2 NGHIÊN CỨU SINH

TS. Phạm Nguyên Minh

TS. Nguyễn Văn Hội

Nguyễn Trọng Tiến