|  |  |
| --- | --- |
|  BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ HÀ NỘI** | **CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM****Độc lập- Tự do – Hạnh phúc***Hà Nội, ngày 26 tháng 12 năm 2018* |

**TÓM TẮT KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU**

**ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP TRƯỜNG**

Tên đề tài: ***Tác động của cấu trúc ngành tới hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp Thương mại dịch vụ***

Mã số: V2018-14

Chủ nhiệm đề tài: TS. Phạm Thị Thanh Hương

Tel: 0913475986 E-mail: huongpham.vs@gmail.com

Cơ quan chủ trì đề tài: Khoa Kinh tế - Trường Đại học Mở Hà Nội

Cơ quan và cá nhân phối hợp thực hiện: ThS. Nguyễn Hà My

 Nguyễn Công Hoàng

Thời gian thực hiện: Tháng 5/2018 – tháng 12/2018

 **Mục tiêu**

 Đề tài phân tích ảnh hưởng của mỗi lực lượng cạnh tranh và tác động tổng thể của cấu trúc ngành và nguồn lực tới hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong các ngành Thương mại dịch vụ. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất giải pháp quản lý các tác động của cạnh tranh trong ngành nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

 **Nội dung chính**

 Nghiên cứu này có mục đích làm rõ ảnh hưởng của các yếu tố thuộc cấu trúc ngành đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại dịch vụ. Kết hợp lý thuyết tổ chức công nghiệp và quan điểm dựa vào nguồn lực, nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá và hồi quy dựa trên số liệu điều tra từ 163 doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội và các tỉnh lân cận. Kết quả cho thấy chỉ có các lực lượng cạnh tranh ngang (đối thủ cạnh tranh hiện tại, đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn và sản phẩm thay thế) trong cấu trúc ngành có ảnh hưởng tiêu cực tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong khi các lực lượng cạnh tranh dọc (nhà cung cấp và khách hàng) không có ảnh hưởng. Hơn nữa, tác động tích cực của nguồn lực của doanh nghiệp đến hiệu quả kinh doanh là quan trọng so với tác động của tổng thể cấu trúc ngành.

 Nghiên cứu đã đóng góp về mặt lý luận và thực tiễn trong việc định hình các lực lượng cấu trúc ngành thương mại dịch vụ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành.

 Về mặt lý luận, nghiên cứu không chỉ cho thấy mức độ tác động tổng thể của cấu trúc ngành mà còn làm rõ hơn mức độ ảnh hưởng của các thành phần trong cấu trúc ngành tới hiệu quả. Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng nguồn lực của doanh nghiệp (bao gồm các nguồn lực hữu hình và vô hình) là yếu tố quan trọng giải thích sự thay đổi của hiệu quả doanh nghiệp, do đó, để cạnh tranh thành công, các công ty cần tận dụng hiệu quả nguồn lực của họ, thay vì chú trọng nhiều tới việc kiểm soát và thao túng các lực lượng cấu trúc hoặc được đặt trong các ngành “hấp dẫn”.

Về mặt thực tiễn, nghiên cứu gợi ý cho các doanh nghiệp làm thế nào để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững trong bối cảnh cấu trúc ngành đang chuyển đổi. Mối quan hệ giữa nhà cung cấp − doanh nghiệp − khách hàng ngày nay có thể không còn ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp theo cách gây áp lực cạnh tranh lẫn nhau. Ngày nay, các doanh nghiệp có thể kinh doanh trên các cơ sở hạ tầng mở là các nền tảng, từ đó các doanh nghiệp tạo giá trị bằng cách tương tác giữa bên ngoài nhà sản xuất và người tiêu dùng, qua đó cho phép tạo ra giá trị cho tất cả các bên tham gia. Sự ảnh hưởng quan trọng của nguồn lực doanh nghiệp tới hiệu quả cũng hàm ý rằng, để tạo ra được các tương tác hiệu quả, doanh nghiệp cần có năng lực phân tích dữ liệu, phân tích nhu cầu khách hàng và nhà cung cấp, từ đó đầu tư thiết kế sản phẩm/dịch vụ, nâng cao khả năng tạo ra giá trị. Mặt khác, các công ty sở hữu những công nghệ mới và công cụ phân tích dữ liệu có thể tạo ra rào cản vững chắc chống lại những công ty mới tham gia vào thị trường, đồng thời doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới sáng tạo đưa ra những sản phẩm/dịch vụ mới, cạnh tranh với sản phẩm thay thế.

 **Kết quả chính đạt được**

 Tác giả đề tài đã có 01 bài báo được đăng trên Tạp chí Nghiên cứu và Phát triển – Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

 Đề tài có sự tham gia của 01 sinh viên, chủ nhiệm đề tài đang hướng dẫn 03 sinh viên nghiên cứu khoa học có sử dụng một phần kết quả đề tài.