

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LẠC HỒNG

-----oOo-----



PHẠM MINH

**NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG
CỦA CHUỖI CUNG ỨNG TẠI CÁC DOANH NGHIỆP
KINH DOANH BÁN LẺ VIỆT NAM**

Chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH

Mã ngành: 9340101

LUẬN ÁN TIẾN SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. NGÔ QUANG HUÂN

TS. ĐỖ HỮU TÀI

Đồng Nai, năm 2018

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do- Hạnh phúc

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận án “*Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của chuỗi cung ứng tại các doanh nghiệp kinh doanh bán lẻ Việt Nam*” là công trình nghiên cứu do chính tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn khoa học của TS. Ngô Quang Huân và TS. Đỗ Hữu Tài.

Các nội dung được tham khảo và kế thừa từ các nguồn tài liệu khác có trong luận án đều được tôi trích dẫn đầy đủ và có trong danh mục tài liệu tham khảo. Các kết quả nghiên cứu trong luận án chưa từng được ai khác công bố trong bất kỳ công trình nào.

Đồng Nai, ngàytháng.....năm 2018

Nghiên cứu sinh

PHẠM MINH

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình thực hiện luận án, tôi không thể hoàn thành được nếu không có sự giúp đỡ và động viên của nhiều người. Có thể kể đến sự giúp đỡ của Người hướng dẫn khoa học, các Thầy, Cô, bạn bè và người thân trong gia đình.

Trước tiên, tôi xin bày tỏ sự kính trọng và lòng biết ơn sâu sắc đến thầy Ngô Quang Huân và thầy Đỗ Hữu Tài, là những người đã hướng dẫn khoa học cho tôi trong suốt thời gian tôi học tập và nghiên cứu tại trường đại học Lạc Hồng. Trong gần bốn năm qua, các thầy đã tận tâm hướng dẫn tôi bước vào con đường nghiên cứu khoa học và động viên tôi rất nhiều để có thể hoàn thành công trình nghiên cứu của mình. Những góp ý và nhận xét của các thầy trong suốt quá trình nghiên cứu đã giúp tôi, không chỉ trong việc thực hiện luận án mà còn trong việc hoàn thiện bản thân.

Tôi cũng xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến các Thầy, Cô thuộc khoa Sau đại học và các Thầy, Cô thuộc trường đại học Lạc Hồng đã giảng dạy và giúp đỡ tôi hoàn thành các học phần, các chuyên đề trong chương trình đào tạo tiến sỹ. Sự tận tình của các Thầy, Cô đã tạo điều kiện cho tôi có thể tích lũy được các kiến thức hữu ích nhằm thực hiện được các công việc để có thể hoàn thành luận án này.

Cuối cùng, tôi xin gửi lời cảm ơn đặc biệt đến những người thân trong gia đình đã ủng hộ và tạo điều kiện tốt nhất để tôi có đủ nghị lực và sự tập trung trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu này.

Đồng Nai, ngày tháng năm 2018

Nghiên cứu sinh

PHẠM MINH

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG

DANH MỤC HÌNH

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGHIÊN CỨU	1
1.1 TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ VÀ DOANH NGHIỆP KINH DOANH BÁN LẺ VIỆT NAM.....	1
1.2 LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI	7
1.3 CÂU HỎI NGHIÊN CỨU	9
1.4 MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.....	10
1.5 ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU	11
1.6 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	12
1.6.1 Phương pháp nghiên cứu định tính	12
1.6.2 Phương pháp nghiên cứu định lượng	12
1.7 TỔNG QUAN CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỚC	13
a) Các nghiên cứu của Michael Hugos và David Blanchard	14
b) Nghiên cứu của Douglas, James và Lisa	15
c) Nghiên cứu của Huỳnh Thị Thu Sương.....	16
d) Nghiên cứu của Ravinder Kumar, Rajesh K. Singh và Ravi Shankar.....	17
e) Nghiên cứu của Henry, Rado và Scarlett.....	18
f) Nghiên cứu của Sandberg và Abrahamsson.....	19
g) Các nghiên cứu khác.....	20
h) Tổng hợp các nghiên cứu trước	21
1.8 NHỮNG ĐÓNG GÓP VÀ TÍNH MỚI CỦA LUẬN ÁN.....	23
1.9 BỐ CỤC CỦA LUẬN ÁN.....	25
TÓM TẮT CHƯƠNG 1	26
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ KHOA HỌC VỀ BÁN LẺ VÀ CHUỖI CUNG ỨNG BÁN LẺ	27
2.1 TỔNG QUAN VỀ BÁN LẺ	27

2.1.1 Khái niệm và đặc điểm của bán lẻ	27
2.1.2 Vai trò của bán lẻ trong nền kinh tế	28
2.1.3 Phân loại bán lẻ	29
2.1.3.1 Theo loại hình sở hữu.....	29
2.1.3.2 Theo phương thức tiếp xúc với khách hàng.....	30
2.2 TỔNG QUAN VỀ CHUỖI CUNG ỨNG.....	32
2.2.1 Khái niệm về chuỗi cung ứng	32
2.2.2 Các hoạt động trong chuỗi cung ứng	36
2.2.3 Các giai đoạn phát triển của chuỗi cung ứng.....	44
2.3 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG CỦA CHUỖI CUNG ỨNG BÁN LẺ	46
2.3.1 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của chuỗi cung ứng	46
2.3.1.1 Sản xuất (Manufacturing)	46
2.3.1.2 Lưu kho (Inventory).....	47
2.3.1.3 Địa điểm (Location)	47
2.3.1.4 Vận tải (Transportation).....	48
2.3.1.5 Thông tin (Information)	48
2.3.1.6 Môi trường không chắc chắn (Enviromental Uncertainty)	49
2.3.1.7 Công nghệ thông tin (Information Technology)	49
2.3.1.8 Quan hệ của chuỗi cung ứng (Supply chain Relationship).....	50
2.3.1.9 Chiến lược trong chuỗi cung ứng (Strategy).....	51
2.3.1.10 Đo lường hiệu suất hoạt động (Performance Measurement)	51
2.3.1.11 Sự hợp tác trong chuỗi cung ứng (Collaboration)	52
2.3.1.12 Quản lý kinh doanh (Business Management)	53
2.3.1.13 Sự hỗ trợ của quản lý cấp cao (Top Management Support)	53
2.3.1.14 Nguồn nhân lực (Human Resource).....	54
2.3.1.15 Sự hài lòng của khách hàng (Customer Satisfaction)	54
2.3.2 Các nhân tố thành công quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động của chuỗi cung ứng bán lẻ.....	55

2.3.3 Giả thuyết và mô hình nghiên cứu đề xuất	56
TÓM TẮT CHƯƠNG 2.....	59
CHƯƠNG 3: THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU	61
3.1 LỰA CHỌN PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	61
3.2 QUI TRÌNH NGHIÊN CỨU KHOA HỌC	62
3.3 HỒI QUY NHỊ PHÂN	66
3.4 MÔ HÌNH CẤU TRÚC TUYẾN TÍNH PLS	70
3.5 THIẾT KẾ BẢNG CÂU HỎI ĐỊNH LƯỢNG.....	74
3.5.1 Thiết kế bảng câu hỏi cho nghiên cứu trong giai đoạn gạn lọc	74
3.5.2 Thiết kế bảng câu hỏi cho nghiên cứu trong giai đoạn chính thức	78
3.5.2.1 Thang đo Sản xuất.....	79
3.5.2.2 Thang đo Lưu kho	80
3.5.2.3 Thang đo Địa điểm.....	81
3.5.2.4 Thang đo Vận tải	82
3.5.2.5 Thang đo Thông tin.....	83
3.5.2.6 Thang đo Sự hợp tác trong chuỗi cung ứng	85
3.5.2.7 Thang đo Sự hỗ trợ của quản lý cấp cao	86
3.5.2.8 Thang đo Chiến lược trong chuỗi cung ứng	87
TÓM TẮT CHƯƠNG 3.....	89
CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN.....	90
4.1 CÁC NHÂN TỐ THÀNH CÔNG QUAN TRỌNG ẢNH HƯỞNG ĐẾN THÀNH CÔNG CỦA CHUỖI CUNG ỨNG BÁN LẺ.....	90
4.1.1 Lý do thực hiện nghiên cứu	90
4.1.2 Kết quả phỏng vấn nhóm	91
4.1.3 Thu thập dữ liệu	93
4.1.4 Kết quả nghiên cứu	94
4.2 KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG CHÍNH THỨC	98
4.2.1 Thu thập dữ liệu giai đoạn chính thức	99
4.2.2 Kết quả nghiên cứu chính thức	100

4.2.2.1 Kiểm tra độ tin cậy của thang đo	100
4.2.2.2 Kiểm tra độ phân biệt và hiện tượng đa cộng tuyến	102
4.2.2.3 Đánh giá mô hình cấu trúc	103
4.3 THẢO LUẬN VỀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	105
TÓM TẮT CHƯƠNG 4.....	108
CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý QUẢN TRỊ	110
5.1 KẾT LUẬN.....	110
5.2 HÀM Ý QUẢN TRỊ.....	112
5.2.1 Hàm ý về nâng cao vai trò lãnh đạo.....	112
5.2.2 Hàm ý về tăng cường sự hợp tác trong chuỗi cung ứng	114
5.2.3 Hàm ý về nâng cao khả năng vận chuyển.....	116
5.2.4 Hàm ý về việc nâng cao hiệu quả chia sẻ thông tin trong chuỗi cung ứng	117
5.2.5 Hàm ý về chiến lược trong chuỗi cung ứng.....	118
5.3 HẠN CHẾ CỦA NGHIÊN CỨU.....	119
CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU ĐÃ CÔNG BỐ	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Thống kê các hệ thống bán lẻ tại Việt Nam	5
Bảng 1.2: Tổng quan các nghiên cứu trước	22
Bảng 3.1: Nội dung các thang đo	88
Bảng 4.1: Thống kê mô tả mẫu khảo sát theo giới tính	94
Bảng 4.2: Thống kê mẫu khảo sát theo trình độ và quy mô doanh nghiệp	95
Bảng 4.3: Kiểm định Omnibus cho các hệ số của mô hình	95
Bảng 4.4: Tóm tắt mô hình	96
Bảng 4.5: Bảng phân loại đối tượng	96
Bảng 4.6: Tổng hợp các biến trong phương trình	97
Bảng 4.7: Kết quả kiểm tra độ tin cậy	100
Bảng 4.8: Hệ số tải nhân tố bên ngoài	101
Bảng 4.9: Kết quả HTMT	102
Bảng 4.10: Kết quả VIF	103
Bảng 4.11: Kết quả R bình phương	103
Bảng 4.12: Mức độ tác động gián tiếp của các nhân tố	105
Bảng 4.13: Mức độ tác động tổng hợp của các nhân tố	106

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1: GDP bình quân đầu người của Việt Nam	2
Hình 1.2: Tổng giá trị hàng hóa và bán lẻ Việt Nam	3
Hình 1.3: Số cửa hàng trên 1 triệu dân	6
Hình 1.4: Mô hình 5 động lực chính của chuỗi cung ứng	14
Hình 1.5: Các nhân tố ảnh hưởng hoạt động chuỗi cung ứng	19
Hình 2.1: Các thành phần chính trong quản trị chuỗi cung ứng	38
Hình 2.2: Mô hình SCOR	39
Hình 2.3: Mối quan hệ giữa các nhóm hoạt động trong SCOR	40
Hình 2.4: Mô hình nghiên cứu đề xuất	59
Hình 3.1: Quy trình nghiên cứu	63
Hình 3.2: Khung phân tích của luận án	66
Hình 4.1: Mô hình nghiên cứu chính thức	104