

NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỨC ĐỘ LIÊN KẾT GIỮA CÁC THÀNH VIÊN TRONG CHUỖI CUNG ỨNG SẢN PHẨM CHÈ THÁI NGUYÊN

Ngô Thị Hương Giang^{1*}, Nguyễn Thị Thủy², La Quý Dương¹
¹Trường Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh - ĐH Thái Nguyên
²Đại học Thái Nguyên

TÓM TẮT

Bài viết tập trung xác định các yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến mức độ liên kết giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng sản phẩm chè Thái Nguyên, bao gồm: ký kết hợp đồng, chia sẻ thông tin và ra quyết định chung. Từ đó đã đặt ra vấn đề nghiên cứu: Ký kết hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin, số các yếu tố ra quyết định chung và mức độ liên kết có mối quan hệ phụ thuộc. Để làm rõ sự ảnh hưởng của ba yếu tố trên đối với mức độ liên kết giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng (CCU) sản phẩm chè Thái Nguyên, bài viết sử dụng mô hình phân tích hồi quy bội để xác định rõ ba yếu tố trên và mối tương quan giữa các yếu tố này với mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU sản phẩm chè Thái Nguyên. Đề tài đã tiến hành khảo sát các thành viên tham gia CCU, từ hộ sản xuất, doanh nghiệp chế biến, nhà bán buôn, nhà bán lẻ cho đến người tiêu dùng. Kết quả nghiên cứu cho thấy có mối quan hệ phụ thuộc giữa mức độ liên kết và 3 yếu tố: ký kết hợp đồng, chia sẻ thông tin và ra quyết định chung. Căn cứ vào những kết quả nghiên cứu thực tế, đề tài đã đề xuất một số giải pháp nhằm gia tăng mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU sản phẩm chè Thái Nguyên.

Từ khóa: Liên kết; mức độ liên kết; chuỗi cung ứng; sản phẩm chè Thái Nguyên; yếu tố ảnh hưởng.

Ngày nhận bài: 19/4/2019; Ngày hoàn thiện: 15/5/2019; Ngày duyệt đăng: 06/6/2019

RESEARCH FACTORS AFFECTING THE CORRELATION LEVEL AMONG THE MEMBERS OF THAI NGUYEN TEA 'S CHAIN SUPPLY CHAIN

Ngo Thi Huong Giang^{1*}, Nguyen Thi Thuy², La Qui Duong¹
¹University of Economics and Business Administration - TNU
²Thai Nguyen University

ABSTRACT

The paper focuses on identifying the basic factors affecting the level of linkage among Thai Nguyen tea supply chain members, including: signing contracts, sharing information and making general decisions. Then, the research problem has been set up: Contract signing, level of information sharing, number of common decision-making factors and the degree of association with dependencies. In order to clarify the impact of the above three factors on the level of linkage between the members in the supply chain of Thai Nguyen tea products, the paper uses multiple regression analysis model to clearly define: the three factors above, the correlation between these factors, the level of association between members in the supply chain of Thai Nguyen tea products. The research conducted the surveys of participants in the supply chain, including: production households, processing enterprises, wholesalers, retailers and consumers. The results of the research show that: there is a dependency relationship between the degree of association and three factors: contracting, sharing information and making general decisions. Based on the actual results of the research, the thesis has proposed a number of solutions to increase the level of linkage among members of the supply chain of Thai Nguyen tea products.

Keywords: Links; degree of association; supply chain; Thai Nguyen tea products; factors affecting.

Received: 19/4/2019; Revised: 15/5/2019; Approved: 06/6/2019

* Corresponding author. *Email: ngogiangtkd@yahoo.com*

http://jst.tnu.edu.vn; Email: jst@tnu.edu.vn

1. Đặt vấn đề

Sản xuất và tiêu thụ theo chuỗi cung ứng (CCU) cho các nông sản nói chung và sản phẩm chè Thái Nguyên nói riêng là một trong những yêu cầu tất yếu cần thực hiện trong bối cảnh toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng như hiện nay. Thông qua CCU đã giúp cho sản xuất nâng cao chất lượng đáp ứng tốt nhất nhu cầu của người tiêu dùng, gia tăng giá trị sản phẩm nông nghiệp từ đó gia tăng thu nhập cho các hộ sản xuất. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, CCU sản phẩm chè Thái Nguyên vẫn còn nhiều tồn tại trong các khâu của CCU từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ sản phẩm. Sản xuất manh mún, cá thể, mang tính tự phát, nhiều hộ trồng chè không tiêu thụ được chè búp tươi trong khi đó doanh nghiệp sản xuất lại thiếu nguyên liệu để sản xuất. Doanh nghiệp (DN) chế biến không kiểm soát được nguồn nguyên liệu, do đó chất lượng sản phẩm không ổn định, phải qua nhiều trung gian trước khi đến tay người tiêu dùng. Nguyên nhân chính dẫn đến những tồn tại là do liên kết giữa các thành viên trong cung ứng còn chưa chặt chẽ. Như vậy, vấn đề đặt ra đối với ngành chè Thái Nguyên là: Làm như thế nào để gia tăng mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU? Những yếu tố nào ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU sản phẩm chè Thái Nguyên?

Liên kết của các thành viên trong CCU hàng hóa là hình thức liên kết kinh tế. Liên kết này là liên kết của hai hay nhiều bên trong quá trình hoạt động, cùng mang lại lợi ích cho các bên tham gia, không kể quy mô hay loại hình sở hữu. Mục tiêu của liên kết là các bên tìm cách bù đắp sự thiếu hụt của mình từ sự phối hợp hoạt động với đối tác [1]. Thông qua liên kết sẽ điều phối, kết hợp thành viên trong các khâu của chuỗi trong quá trình hoạt động sao cho ăn khớp với nhau. Các thành viên liên kết với nhau có thể giúp nhau trong việc lựa chọn các nguyên liệu đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất

kinh doanh (SXKD), hỗ trợ nhau về vốn, kỹ thuật trong quá trình SXKD. Liên kết với nhau trong lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm để tránh bị ép giá nhằm tăng thế mạnh trong cạnh tranh.

Theo Mark Barratt (2004) liên kết các thành viên trong CCU có hai dạng chính: liên kết dọc và liên kết ngang. Liên kết dọc bao gồm: liên kết với khách hàng, liên kết trong nội bộ và liên kết với nhà cung cấp. Liên kết giữa thành viên đóng vai trò trung tâm với khách hàng và nhà cung cấp. Liên kết trong nội bộ của các DN trong chuỗi là liên kết giữa các phòng ban, chức năng hoặc các bộ phận trong DN trong quá trình tạo nguồn, sản xuất và phân phối sản phẩm. Liên kết ngang là sự liên kết giữa các đối thủ cạnh tranh, trong nội bộ của các thành viên của CCU và với các tổ chức khác không phải là đối thủ cạnh tranh nhằm chia sẻ các nguồn lực sản xuất [2].

Qua các khái niệm về liên kết trong CCU, phạm vi nghiên cứu của bài viết này sẽ tập trung vào liên kết dọc giữa các thành viên trong chuỗi. Liên kết dọc hợp lý hóa quy trình, tích hợp các hoạt động giá trị gia tăng và đẩy nhanh tiến độ di chuyển dòng vật chất trong chuỗi nhằm tăng sức cạnh tranh của sản phẩm và làm tăng hiệu quả của CCU [3]. Cụ thể đó là liên kết của các thành viên cơ bản của chuỗi, gồm: nhà cung cấp, DN sản xuất, nhà phân phối và khách hàng.

Theo các tác giả Li và các cộng sự (1996) , Boyaci and Gallego (2002), Piplani and Fu (2005), Zou et al. (2004) cho rằng để liên kết các thành viên trong chuỗi không thể thiếu các yếu tố then chốt có tính chất quyết định mà các thành viên trong chuỗi cần phải quan tâm và ưu tiên đầu tư đó là ký kết hợp đồng, chia sẻ thông tin và ra quyết định chung [4],[5],[6],[7]. Theo Stock và các cộng sự (2000), liên kết các thành viên phân tán về mặt địa lý được thực hiện thông qua hợp đồng, công nghệ thông tin và ra quyết định chung [8]. Theo Goyal and Deshmukh (1992), Munson and Rosenblatt (2001) liên kết giữa các thành viên trong CCU về kết hợp trong thu mua - sản xuất là bằng hợp đồng và ra quyết định chung [9],[10].

Có nhiều quan điểm khác nhau về các yếu tố

ảnh hưởng đến mức độ liên kết các thành viên trong chuỗi nhưng nhìn chung các quan điểm đều tập trung vào ba yếu tố đó là: *Ký kết hợp đồng, chia sẻ thông tin và ra quyết định chung.*

Hợp đồng là công cụ mà các thành viên trong CCU sử dụng để quản lý tốt hơn với nhà cung cấp, người mua và quản lý rủi ro. Mục tiêu của ký kết hợp đồng là giảm chi phí, tăng lợi nhuận và chia sẻ rủi ro giữa các thành viên trong CCU.

Chia sẻ thông tin: Thông qua chia sẻ thông tin cho phép các bên liên quan của CCU phản ứng với thông tin thị trường và phân phối phù hợp hơn với nhu cầu của người tiêu dùng. Ngoài ra, chia sẻ thông tin sẽ tăng mức độ tin tưởng giữa các bên của CCU.

Ra quyết định chung: Hoạt động ra quyết định chung trong chuỗi sẽ giúp duy trì dòng chảy thông tin, sử dụng hợp lý các nguồn lực của các thành viên trong quá trình cung cấp, sản xuất và phân phối hàng hóa, giải quyết vấn đề các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện, tổ chức ra quyết định mang tính chiến lược và chuẩn bị các kế hoạch trong tương lai.

2. Phương pháp nghiên cứu

Dữ liệu sử dụng trong nghiên cứu bao gồm dữ liệu thứ cấp và sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp được khai thác từ các bài báo, các công trình nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước có liên quan đến vấn đề nghiên cứu. Dữ liệu sơ cấp được thu thập trực tiếp từ các đối tượng nghiên cứu bằng bảng câu hỏi, bao gồm: Nhà sản xuất, Nhà thu gom chè, doanh nghiệp chế biến (DNCB)/ doanh nghiệp xuất khẩu (DNXK) chè, Nhà bán buôn, bán lẻ chè và người tiêu dùng.

Để nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố: ký kết hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin và số yếu tố ra quyết định chung đến mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU sản phẩm chè Thái Nguyên, nghiên cứu này sử dụng mô hình phân tích hồi quy bội MLR (Multiple Linear Regression) và được tiến hành bằng phần mềm SPSS 22.0.

Mô hình phân tích hồi quy bội trong nghiên cứu cụ thể như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3$$

Trong đó: β_0 : Hệ số tự do và $\beta_1, \beta_2, \beta_3$: Các hệ số hồi quy riêng. Biến phụ thuộc: Y: mức độ liên kết giữa các thành viên của CCU sản phẩm chè Thái Nguyên. Biến độc lập: X1: Ký kết hợp đồng; X2: Chia sẻ thông tin và X3: Số yếu tố ra quyết định chung.

Với giả thiết:

H0: Ký kết hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin, số các quyết định chung và mức độ liên kết độc lập với nhau.

H1: Ký kết hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin, số các quyết định chung và mức độ liên kết có mối quan hệ phụ thuộc.

Bảng 1. Thang đo các mức độ liên kết

Thang đo	Các mức độ liên kết	Nội dung
1	Rất không chặt chẽ	Không trao đổi thông tin, không ký hợp đồng, thuận mua vừa bán.
2	Không chặt chẽ	Thỏa thuận miệng, rất ít trao đổi thông tin
3	Bình thường	Thỉnh thoảng có trao đổi thông tin, ký hợp đồng thời vụ. Thường xuyên trao đổi thông tin, ký hợp đồng ngắn hạn
4	Chặt chẽ	(<1 năm), trung hạn (1-3 năm), có ra một vài quyết định chung.
5	Rất chặt chẽ	Thường xuyên trao đổi thông tin, ký hợp đồng dài hạn, có nhiều quyết định chung.

Nguồn: Mô tả của tác giả

Bảng 2. Thang đo các mức độ chặt chẽ trong ký kết hợp đồng

Thang đo	Các mức độ	Nội dung
1	Rất không chặt chẽ	Không ký hợp đồng, thuận mua vừa bán.
2	Không chặt chẽ	Hợp đồng thời vụ (thỏa thuận miệng)
3	Bình thường	Hợp đồng thời vụ (có ký cam kết), Hợp đồng ngắn hạn (<1 năm)
4	Chặt chẽ	Hợp đồng ngắn hạn (<1 năm), trung hạn (1- 3 năm), có ra một vài quyết định chung.
5	Rất chặt chẽ	Hợp đồng dài hạn (>3 năm)

Nguồn: Mô tả của tác giả

Bảng 3. Thang đo các mức độ chia sẻ thông tin

Thang đo	Các mức độ	Nội dung
1	Không chia sẻ thông tin	Không chia sẻ thông tin
2	Rất ít chia sẻ thông tin ít, tần suất ít	Số các thông tin chia sẻ thông tin
3	Thỉnh thoảng chia sẻ thông tin khi cần thiết hỗ trợ cho tin hoạt động của 2 bên	Chia sẻ một vài thông tin
4	Thường xuyên chia sẻ bản theo thời gian nhất định được cam kết chung	Chia sẻ các thông tin cơ bản về các vấn đề liên quan đến chuỗi
5	Rất thường xuyên chia sẻ thông tin	Cùng chia sẻ thông tin chung với nhiều thành viên về các vấn đề liên quan đến chuỗi

Nguồn: Mô tả của tác giả

Biến phụ thuộc mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU mặt hàng chè Thái Nguyên được đo bằng thang đo khoảng cách và được mã hóa theo 5 mức điểm tương ứng với các mức độ liên kết khác nhau (Bảng 1). - Biến độc lập ký kết hợp đồng (KKHD) được đo bằng thang đo khoảng cách và được mã hóa theo 5 mức điểm tương ứng với các mức độ chặt chẽ của ký kết hợp đồng (Bảng 2).

- Biến độc lập mức độ chia sẻ thông tin (MĐCSTT) được đo bằng thang đo khoảng cách và được mã hóa theo 5 mức điểm tương ứng với các mức độ chia sẻ thông tin (Bảng 3).

- Biến độc lập số yếu tố ra quyết định chung (SYTRQĐC) được đo bằng thang đo tỉ lệ theo số lượng các quyết định được hai bên thỏa thuận và thống nhất.

Các thông số trong mô hình:

- Để phân tích tương quan giữa các biến ký hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin và số yếu

tố ra quyết định chung (các biến độc lập) với mức độ liên kết giữa các thành viên (biến phụ thuộc) sử dụng hệ số tương quan Pearson (r). Hệ số tương quan Pearson (r) sẽ nhận giá trị từ +1 đến -1. Giá trị sig: Nếu chọn mức ý nghĩa 1% thì giá trị sig phải < 0,01, còn nếu bạn chọn mức ý nghĩa là 5% thì sig < 0,05 tương ứng với các dấu (***) và (*) được đánh dấu trên hệ số tương quan.

- Hệ số xác định điều chỉnh (Adjusted R Square) phản ánh chính xác sự phù hợp của mô hình đối với tổng thể. Giá trị R bình phương dao động từ 0 đến 1.

- Phân tích phương sai ANOVA để kiểm định giả thiết H0, sau khi phân tích và kết luận có thể có một trong hai khả năng xảy ra là chấp nhận giả thuyết H0 hoặc bác bỏ giả thuyết H0.

Mẫu điều tra: *Đối với hộ sản xuất:* Qua khảo sát và tham khảo ý kiến của Sở NN&PTNT và Hội chè tỉnh Thái Nguyên, nhóm nghiên cứu đã chọn huyện Đại Từ, Đồng Hỷ và thành phố Thái Nguyên làm địa điểm để nghiên cứu và điều tra các hộ sản xuất. Theo công thức tính mẫu Slovin [11], với tổng số hộ sản xuất trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên là 91.786 hộ và với e sai số cho ph p lấy ở mức 0,05 thì số hộ điều tra là 398 hộ. Số liệu cụ thể được thể hiện trong bảng 4.

Đối với người thu gom chè: Tiến hành điều tra thông qua phỏng vấn trực tiếp bằng mẫu phiếu điều tra 30 người thu gom chè tiếp cận được thuộc 3 địa bàn điều tra. Kỹ thuật chọn mẫu phi xác suất được áp dụng để thu thập dữ liệu vì lý do thực tế là sự tiếp xúc đối với các đơn vị này đòi hỏi phải thiết lập được sự quen biết và tin cậy nhất định, vì vậy mẫu quan sát không thể được lựa chọn hoàn toàn ngẫu nhiên.

Bảng 4. Tổng hợp kết quả chọn mẫu điều tra nhà sản xuất

Loại hộ	Huyện Đại Từ	Huyện Đồng Hỷ	TP Thái Nguyên
Hộ nông trường viên	15 hộ ở thị trấn Quân Chu	15 hộ thị trấn Sông Cầu	
Hộ xã viên	15 hộ ở xã La Bằng	30 hộ xã Minh Lập	15 hộ xã Phúc Xuân
	15 hộ ở xã Phú Lạc		15 hộ xã Phúc Trìu
	50 hộ xã La Bằng		60 hộ xã Tân Cương
Hộ nông dân tự do	25 hộ xã Phú Lạc	30 hộ xã Khe Mo	30 hộ xã Phúc Xuân
	30 hộ thị trấn Quân Chu	23 hộ thị trấn Sông Cầu	30 hộ xã Phúc Trìu
Tổng cộng	150	98	150

Nguồn: Dựa trên kết quả khảo sát thực địa và ý kiến của chuyên gia

Đối với DNCB chè/DN XK chè: Tác giả tiến hành thu thập thông tin với tổng thể các DN (21 DNCB) qua phỏng vấn và mẫu phiếu điều tra được lập sẵn với chè trên 3 địa bàn điều tra. Nhà bán buôn, bán lẻ chè và khách hàng tiêu dùng: Kỹ thuật chọn mẫu phi xác suất được áp dụng để thu thập dữ liệu thay vì chọn mẫu xác suất vì đây cũng là tổng thể gần như không xác định và việc thiết lập danh sách khung lấy mẫu là gần như không thể thực hiện được chính xác trên thực tế bởi số lượng lớn và địa bàn, đối tượng quá rộng. Do đó mẫu điều tra cụ thể: 30 nhà bán buôn và 30 bán lẻ chè Thái Nguyên ở thị trường Thái Nguyên và Hà Nội. Đối với người tiêu dùng sản phẩm chè Thái Nguyên điều tra ngẫu nhiên được 60 khách hàng có tiêu dùng mặt hàng chè Thái Nguyên ở thị trường Hà Nội và Thái Nguyên vì đây là 2 thị trường có nhiều người tiêu dùng chè Thái Nguyên.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Giá trị tương quan giữa mức độ liên kết với ký kết hợp đồng đạt 0,84 cho thấy mối quan hệ giữa mức độ liên kết với ký hợp đồng là chặt chẽ. Giá trị tương quan giữa mức độ liên kết với chia sẻ thông tin đạt 0,817 cho thấy mối quan hệ giữa mức độ liên kết với chia sẻ thông tin là chặt chẽ. Giá trị tương quan giữa mức độ liên kết với số yếu tố ra quyết định chung đạt 0,792 cho thấy mối quan hệ giữa mức độ liên kết với số yếu tố ra quyết định chung cũng là chặt chẽ. Như vậy, biến mức độ liên kết có tương quan chặt với các biến nghiên cứu khác và với chỉ số α tới hạn là 0,01 cho ý nghĩa về mặt thống kê thì tất cả các biến đều có Sig. (2-tailed) nhỏ hơn 0,01 nên đều có ý nghĩa về mặt thống kê (Bảng 5).

Bảng 5. Hệ số tương quan giữa các biến trong mô hình

		Correlations		
		KKHĐ	MĐCSTT	SYTRQĐC
Mức độ liên kết	Pearson Correlation	0,840**	0,817**	0,792**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Qua bảng 6 cho thấy giá trị R^2 điều chỉnh bằng 0,896 chứng tỏ rằng 89,6% sự thay đổi của mức độ liên kết được giải thích bởi 3 biến độc lập ký hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin và số yếu tố ra quyết định chung.

Giá trị R^2 điều chỉnh phản ánh chính xác sự phù hợp của mô hình đối với tổng thể, với giá trị R điều chỉnh bằng 0,802 (hay 80,2%) có nghĩa là tồn tại mô hình hồi quy tuyến tính giữa mức độ liên kết và 3 biến: ký hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin và số yếu tố ra quyết định chung.

Bảng 6. Đánh giá độ phù hợp của mô

hình Model Summaryb

Model	R	R Square	R Square of	Adjusted Std. Error the Estimate
1	0,896 ^a	0,803	0,802	0,49953

a. Predictors: (Constant), KKHĐ, MĐCSTT, SYTRQĐC

b. Dependent Variable: Mức độ liên kết

Từ bảng bảng 7 phân tích phương sai – ANOVA cho thấy giá trị F = 893,161 và giá trị sig của kiểm định F là 0,000 nhỏ hơn chỉ số tới hạn α (0,05). Như vậy, mô hình hồi quy tuyến tính xây dựng được phù hợp với tổng thể.

Bảng 7. Phân tích phương sai ANOVA^a

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	668,612	3	222,871	893,161	0,000 ^b
Residual	163,941	657	0,250		
Total	832,554	660			

a. Dependent Variable: Mức độ liên kết

b. Predictors: (Constant), KKHĐ, MĐCSTT, SYTRQĐC

Qua bảng 8 cho thấy: Các yếu tố đều có giá trị Beta lớn hơn 0, tất cả các giá trị về ý nghĩa thống kê Sig. của các nhân tố đều nhỏ hơn giá trị tới hạn α (0,05) cho thấy tất cả các nhân tố đều có ý nghĩa thống kê.

Bảng 8. Hệ số mô hình hồi quy bội

Coefficient ^a	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	Beta	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	0,045	0,045		3,5	0,047		
KKHĐ	0,492	0,032	0,443	15,367	0,000	0,361	1,774
MĐCSTT	0,222	0,029	0,244	7,550	0,000	0,288	1,473
SYTRQĐC	0,360	0,035	0,293	10,407	0,000	0,379	1,637

a. Dependent Variable: Mức độ liên kết

Kết quả phân tích hồi quy đa biến cho thấy tất cả các biến độc lập đều có tương quan thuận với biến phụ thuộc và không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến vì chỉ số VIF đều nhỏ hơn 2. Phương trình hồi quy được thể hiện như sau:

$$\text{Mức độ liên kết} = 0,045 + 0,492 \cdot \text{KKHĐ} + 0,222 \cdot \text{MĐCSTT} + 0,36 \cdot \text{SYTRQĐC}$$

Yếu tố Ký kết hợp đồng có hệ số B cao nhất là 0,492. Khi các yếu tố khác không đổi, nếu mức độ chặt chẽ của Ký kết hợp đồng tăng thêm 1 đơn vị, mức độ liên kết tăng lên 0,492 đơn vị và ngược lại.

Khi các yếu tố khác không đổi, nếu Mức độ chia sẻ thông tin tăng thêm 1 đơn vị, mức độ liên kết tăng lên 0,222 đơn vị và ngược lại.

Khi các yếu tố khác không đổi, nếu Số yếu tố ra quyết định chung tăng thêm 1 đơn vị, mức độ liên kết tăng lên 0,36 đơn vị và ngược lại.

4. Giải pháp và kết luận

Từ các kết quả nghiên cứu trên cho thấy các yếu tố ký kết hợp đồng, mức độ chia sẻ thông tin, số các quyết định chung và mức độ liên kết có mối quan hệ phụ thuộc. Ba yếu tố này tạo ra cơ sở bền vững giúp tăng cường mức độ liên kết giữa các thành viên trong CCU sản phẩm chè Thái Nguyên. Để gia tăng mức độ liên kết giữa các thành viên cần có những giải pháp tập trung vào 3 yếu tố này, một số giải pháp sau được đề xuất.

Tăng cường ký kết hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến và nhà sản xuất chè trong CCU. Phát huy vai trò của doanh nghiệp trong ký kết hợp đồng. Các doanh nghiệp chế biến chè phải tìm cách mở rộng thị trường tiêu thụ,

bảo đảm ổn định lợi ích từ tiêu thụ thì mới bảo đảm kết gắn người sản xuất nguyên liệu với người chế biến, bảo đảm nguyên liệu cho sản xuất. Giải pháp này chủ yếu do doanh nghiệp sản xuất thực hiện. Sử dụng đa dạng và linh hoạt hình thức hợp đồng sản xuất - chế biến: Mỗi liên kết sản xuất - chế biến trong từng doanh nghiệp từng vùng sản xuất đều có những điểm đặc thù do loại hình doanh nghiệp và mức độ tập trung sản xuất trong các vùng nguyên liệu tạo ra. Do đó nhất thiết phải có sự đa dạng và linh hoạt trong các hình thức hợp đồng sản xuất, tránh vận dụng máy móc, áp đặt trong các điều kiện khác nhau. Cải thiện quan hệ lợi ích giữa các bên trong hợp đồng: Đây là điểm mấu chốt quyết định sự gắn bó bền chặt và lâu dài giữa các bên. Hướng điều chỉnh là lợi ích cuối cùng tạo ra từ sản xuất - chế biến phải được bảo đảm công khai thông tin và chia sẻ công bằng hơn cho người sản xuất nguyên liệu để phát triển vùng nguyên liệu bền vững và tránh được sự tranh chấp nguyên liệu với các doanh nghiệp khác trong vùng đầu tư của doanh nghiệp.

Thúc đẩy chia sẻ thông tin giữa các thành viên trong CCU. Các thành viên trong chuỗi cần nhận thức đầy đủ về lợi ích của việc chia sẻ thông tin đối với hoạt động sản xuất, chế biến và tiêu thụ mặt hàng chè cho các thành viên của CCU. Khi tham gia CCU các thành viên phải cam kết cung cấp đầy đủ các thông tin cơ bản về hoạt động sản xuất, chế biến và tiêu thụ chè. Đặc biệt là các doanh nghiệp chế biến cần minh bạch trong việc cung cấp các thông tin thị trường và yêu cầu chất lượng sản phẩm của khách hàng cho người sản xuất để

tổ chức sản xuất ra sản phẩm đáp ứng yêu cầu của thị trường và khách hàng, góp phần đảm bảo CCU mật hàng chè Thái Nguyên phát triển ổn định, bền vững. Xây dựng các chế tài xử lý với các thành viên không cung cấp hay cung cấp thông tin thiếu hoặc cung cấp thông tin không chính xác, trung thực.

Đẩy mạnh hoạt động ra quyết định chung giữa các thành viên trong CCU, cụ thể: *Một là*, các thành viên cần xác định các vấn đề ra quyết định trong quá trình giao dịch với nhau. Ví dụ: Giữa nhà sản xuất, nhà thu gom và doanh nghiệp chế biến cần xác định vấn đề cần ra quyết định chung như: chủng loại, số lượng, chất lượng nguyên liệu, quy trình kỹ thuật trồng, chăm sóc và thu hái, giá cả, thời gian giao nhận, phương thức vận chuyển, phương thức thanh toán...; *Giữa* doanh nghiệp chế biến và nhà phân phối cần xác định vấn đề ra quyết định chung như: loại chè, số lượng, chất lượng, giá cả, thời gian, phương thức giao hàng, vận chuyển, thanh toán,...; *Hai là*, lựa chọn và thống nhất tiêu chuẩn đánh giá các vấn đề cần ra quyết định. Để tránh tình trạng mâu thuẫn trong quá trình ra quyết định chung cần phải có các tiêu chuẩn đánh giá các vấn đề cần ra quyết định. Ví dụ: Tiêu chuẩn đánh giá về mặt số lượng thông qua tiêu chuẩn cân đo, tỷ lệ khấu trừ, ...

Về mặt chất lượng có thể tuân thủ theo các tiêu chuẩn chất lượng đã được các cơ quan, tổ chức có thẩm quyền đã công bố; *Ba là*, các thông tin liên quan đến việc ra quyết định chung cần phải được cung cấp đầy đủ. Hoạt động ra quyết định chung phải là sự thỏa hiệp, thương lượng từ đó dung hòa lợi ích của các bên, các bên cần cam kết sẽ hỗ trợ và nhận được hỗ trợ sau này cho việc thực hiện các quyết định chung đã đạt được.

Gia tăng mức độ liên kết giữa các thành viên là một trong những vấn đề cần rất chú trọng khi ngành chè Thái Nguyên hướng tới phát triển sản xuất kinh doanh theo chuỗi, nâng cao khả năng cạnh tranh và đáp ứng được tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Dương Đình Giám, “Liên kết kinh tế một nhu cầu cấp bách đối với phát triển kinh tế - xã hội hiện nay”, *Tạp chí Công nghiệp Việt Nam*, (1/2007), tr. 8 -10, 2007.
- [2]. Mark Barratt, “Understanding the meaning of collaboration in the supply chain”, *Supply Chain Management*, Vol. 9 (1), pp. 30-42, 2004.
- [3]. Huỳnh Thị Thu Sương, *Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hợp tác trong CCU đồ gỗ, trường hợp nghiên cứu: vùng Đông Nam Bộ*, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh, 2012.
- [4]. Li SX, Huang Z, Ashley, “A Improving buyer-seller system cooperation through inventory control”, *Int J Prod Econ*, Vol. 43 (1): 37-46, 1996.
- [5]. Boyaci T, Gallego G, “Coordinating pricing and inventory replenishment policies for one wholesaler and one or more geographically dispersed retailers”. *Int J Prod Econ*, Vol. 77(2): 95–111, 2002.
- [6]. Piplani R, Fu Y, “A coordination framework for supply chain inventory alignment”, *J manuf Technol Manage*, Vol. 16 (6): 598–614, 2005.
- [7]. Zou X, Pokharel S, Piplani R, “Channel coordination in an assembly system facing uncertain demand with synchronized processing time and delivery quantity”. *Int J Prod Res* 42 (22): 4673–4689, 2004.
- [8]. Stock GN, Greis NP, Kasarda JD, “Enterprise logistics and supply chain structure: the role of fit”. *J Oper Manage* 18 (5): 531–547, 2000.
- [9]. Goyal SK, Deshmukh SG, “Integrated procurement-production systems: a review”, *Eur J Oper Res* 62 (1): 1–10, 1992.
- [10]. Munson CL, Rosenblatt MJ, “Coordinating a three-level supply chain with quantity discounts”, *IIE Trans* 33 (5): 371–384, 2001.
- [11]. Trần Chí Thiện, *Giáo trình Nguyên lý thống kê*, Nxb Thống kê, Hà Nội, 2013.

