



Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam

NGUYỄN THỊ NGÀ^{a,*}, HỒ HUY TỰU^a

^a Trường Đại học Nha Trang

THÔNG TIN	TÓM TẮT
<i>Ngày nhận: 30/05/2019</i> <i>Ngày nhận lại: 04/07/2019</i> <i>Duyệt đăng: 19/07/2019</i> Mã phân loại JEL: H31, Q01, Q22 Từ khóa: Chuỗi cung ứng; Lý thuyết TPB; Ý định liên kết; Cá hồng Mỹ; Việt Nam. Keywords: Supply chain; TPB; Cooperative intention; Red snapper; Vietnam.	Nghiên cứu nhằm mục đích giải thích ý định liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân khác tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam. Nghiên cứu mở rộng lý thuyết hành vi dự định (Theory of Planned Behavior – TPB) bằng việc tích hợp năm biến: Sự tin tưởng, văn hóa liên kết, chính sách chính phủ, kiến thức liên kết, sự bất định của liên kết để giải thích cho các biến của mô hình hành vi dự định gốc là: Thái độ, chuẩn mực xã hội, kiểm soát hành vi và ý định liên kết chuỗi. Bằng cách sử dụng phương pháp mô hình phương trình cấu trúc trên kỹ thuật phân tích bình phương tối thiểu bán phần (PLS-SEM) để kiểm tra độ tin cậy, độ giá trị các thang đo trên mẫu khảo sát gồm 170 hộ nuôi cá hồng Mỹ tại năm tỉnh: Kiên Giang, Bà Rịa-Vũng Tàu, Khánh Hòa, Phú Yên và Nghệ An, kết quả cho thấy các giả thuyết đề xuất đều được ủng hộ bởi dữ liệu. Trước bối cảnh các nghiên cứu định lượng sử dụng lý thuyết hành vi dự định để giải thích cho động cơ liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi cung ứng sản phẩm là khá hiếm hiện nay thì kết quả nghiên cứu trong trường hợp chuỗi cá hồng Mỹ – một đối tượng nuôi mới tại Việt Nam là quan trọng để tạo nên những đóng góp ý nghĩa cả về học thuật lẫn các hàm ý chính sách. Abstract This study aims to explain cooperative intention between farmers and other factors in red snapper chain in Vietnam. This study extends the theory of planned behavior (TPB) by integrating 5 variables including trust, cultural link, government policies, linked knowledge, and uncertainty of links to explain for the variables in the original planned

* Tác giả liên hệ.

Email: ngant@ntu.edu.vn (Nguyễn Thị Nga), tuuho@ntu.edu.vn (Hồ Huy Tự).

Trích dẫn bài viết: Nguyễn Thị Nga, & Hồ Huy Tự. (2019). Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh châu Á*, 30(6), 46–65.

behavior model as attitudes, social norms, perceived behavioral control, and cooperative intention. This study adopts partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) technique to test the reliability and validity of the measures based on a sample of 170 farmers in the farming area of red snapper in 5 provinces (Kien Giang, Ba Ria-Vung Tau, Khanh Hoa, Phu Yen, and Nghe An). The results indicate that all proposed hypotheses are supported by data. In the context of empirical studies in explaining cooperative motivation between factors in a product supply chain using TPB is scarce, this research result is a significant contribution in both academic and policy implications, especially in case of the supply chain of red snapper, a new farmed species.

1. Giới thiệu

Liên kết chuỗi cung ứng giữa các nhà cung cấp, nhà sản xuất, nhà bán buôn và nhà bán lẻ là một chiến lược liên kết chuỗi hiệu quả để cải thiện kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng (Zhao và cộng sự, 2007), bởi vì việc thực hiện liên kết chuỗi cho phép các tác nhân tham gia nâng cao lợi thế cạnh tranh, phát triển bền vững và cải thiện hiệu quả sử dụng các nguồn lực (Bowersox & Morash, 1989; Zhao và cộng sự, 2007). Do đó, các tác nhân tham gia vào liên kết chuỗi cung ứng đã trở thành một nhu cầu thiết yếu và ngày càng phổ biến trong bối cảnh sản xuất kinh doanh ngày nay (Trần Thị Huyền Trang, 2017; Xiang & Sumelius, 2010).

Phần lớn các nghiên cứu hiện nay giải thích động cơ và hành vi liên kết dựa vào các lý thuyết như: Lý thuyết chi phí giao dịch¹ (Zhao và cộng sự, 2007; Nyaga và cộng sự, 2012; Trần Thị Huyền Trang, 2017), lý thuyết trao đổi xã hội² (Nyaga và cộng sự, 2012), hoặc lý thuyết dựa trên nguồn lực³ (Trần Thị Huyền Trang, 2017). Quan điểm cơ bản của các cách tiếp cận này là dựa vào các yếu tố hoạt động hiệu quả của doanh nghiệp như: Yếu tố đặc điểm tổ chức, yếu tố môi trường kinh doanh, và đặc điểm nhân khẩu. Cụ thể, các yếu tố môi trường kinh doanh như: Liên kết nhà cung cấp với phía hạ nguồn chuỗi cung ứng⁴, theo định hướng khách hàng, thiết lập mục tiêu môi trường kinh doanh chung (Vachon & Klassen, 2005); các yếu tố đặc điểm tổ chức như: Quy mô, số năm hoạt động; và các đặc điểm nhân khẩu của chủ doanh nghiệp gồm: Tuổi, kinh nghiệm, học vấn (Xiang & Sumelius, 2010). Các phát hiện thường chỉ ra liên kết yếu giữa các yếu tố trên với động cơ và hành vi liên kết với các hệ số tương quan hoặc hệ số tác động khoảng 0,10 đến 0,20 (Patnayakuni và cộng sự, 2006; Xiang & Sumelius, 2010), và trong rất nhiều trường hợp, không tìm thấy các ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê (Trần Thị Huyền Trang, 2017). Từ quan điểm của lý thuyết thái độ⁵, có thể thấy rằng sở dĩ có các kết quả liên kết hoặc tác động yếu trên là vì hầu hết các biến số nghiên cứu của các nghiên cứu hiện nay

¹ Lý thuyết chi phí giao dịch (Transaction Cost Theory – TCT) được Coase (1937) đề xuất.

² Lý thuyết trao đổi xã hội (Social Exchange Theory – SET) được Blau (1964) đề xuất.

³ Lý thuyết dựa trên nguồn lực (Resource- Based View – RBV) được Wernerfelt (1984) đề xuất.

⁴ Phía hạ nguồn chuỗi cung ứng: Backstrand (2007) cho rằng trong chuỗi cung ứng, nếu chọn tác nhân nào đó làm tác nhân trung tâm thì liên kết dọc luôn hướng vào cả mối quan hệ giữa tác nhân trung tâm với nhà cung cấp đầu tiên (phía thượng nguồn) và giữa tác nhân trung tâm với khách hàng cuối cùng (phía hạ nguồn).

⁵ Lý thuyết thái độ: Lý thuyết thái độ trong các nghiên cứu của các tác giả trên được lập luận trong bài chủ yếu dựa vào lý thuyết chi phí giao dịch, lý thuyết trao đổi xã hội và lý thuyết dựa trên nguồn lực (Xem footnote 1,2,3).

như: Tần số tương tác, sự tin tưởng (McAllister, 1995); đặc điểm cá nhân, đặc điểm gia đình, thái độ, sự tin tưởng, và nhu cầu thành viên (Xiang & Sumelius, 2010); mối quan hệ đặc trưng tài sản, định hướng lâu dài, mối quan hệ thói quen tương tác (Patnayakuni và cộng sự, 2006); chi phí giao dịch, chính sách định hướng khách hàng, sự cam kết, niềm tin, mối quan hệ cá nhân với các nhà cung cấp, ứng dụng công nghệ thông tin, sự chia sẻ thông tin (Trần Thị Huyền Trang, 2017) là các biến số cơ bản dưới dạng niềm tin, quan điểm hoặc định hướng ảnh hưởng đến các động cơ và hành vi thông qua các biến trung gian như: Thái độ, ảnh hưởng xã hội hoặc kiểm soát hành vi (không phải ảnh hưởng trực tiếp đến ý định và hành vi) (Ajzen, 1991). Tuy nhiên, chỉ có một ít nghiên cứu gần đây nỗ lực vận dụng các lý thuyết thái độ, như thuyết hành vi dự định (Shih & Fang, 2004; Bhuyan, 2007; Adnan và cộng sự, 2017; Toni và cộng sự, 2017) để giải thích cho động cơ và hành vi liên kết. Tuy nhiên, các phát hiện là khá hạn chế do hầu hết các nghiên cứu này chỉ tiếp cận giải quyết vấn đề dựa trên lý thuyết hành động hợp lý⁶ (Theory of Reasoned Action -TRA) hoặc mô hình hành vi dự định gốc. Gần đây hơn, các nghiên cứu đã mở rộng các lý thuyết này bao gồm các biến số như: Kiến thức sản phẩm, cảm nhận rủi ro (Wang và cộng sự, 2013); sự tin tưởng (Giampietri và cộng sự, 2017); chuẩn đạo đức cá nhân (Gao và cộng sự, 2017); kiến thức, chuẩn mực đạo đức (Rezaie và cộng sự, 2018); các nhân tố chuẩn mực bên ngoài, các nhân tố chuẩn mực bên trong (Ru và cộng sự, 2018); và nghĩa vụ đạo đức, nhận thức môi trường, yếu tố tình huống (Heidari và cộng sự, 2018) để đạt được kết quả giải thích tốt hơn cho ý định và hành vi liên kết của các tác nhân trong chuỗi. Nổi tiếp khuynh hướng, nghiên cứu này mong muốn đóng góp thông qua mở rộng lý thuyết hành vi dự định để tích hợp thêm các biến số: Sự tin tưởng, văn hóa liên kết, chính sách chính phủ, kiến thức liên kết, và sự bất định của liên kết nhằm tạo ra một cách hiểu cũng như giải thích đầy đủ hơn cho động cơ liên kết của các tác nhân trong chuỗi cung ứng sản phẩm.

Sau phần giới thiệu, bài viết được bố cục gồm 4 phần: Phần 2 trình bày cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu; phần 3 mô tả về phương pháp nghiên cứu; phần 4 đưa ra kết quả nghiên cứu và thảo luận kết quả nghiên cứu; và cuối cùng là phần 5, kết luận và hàm ý chính sách.

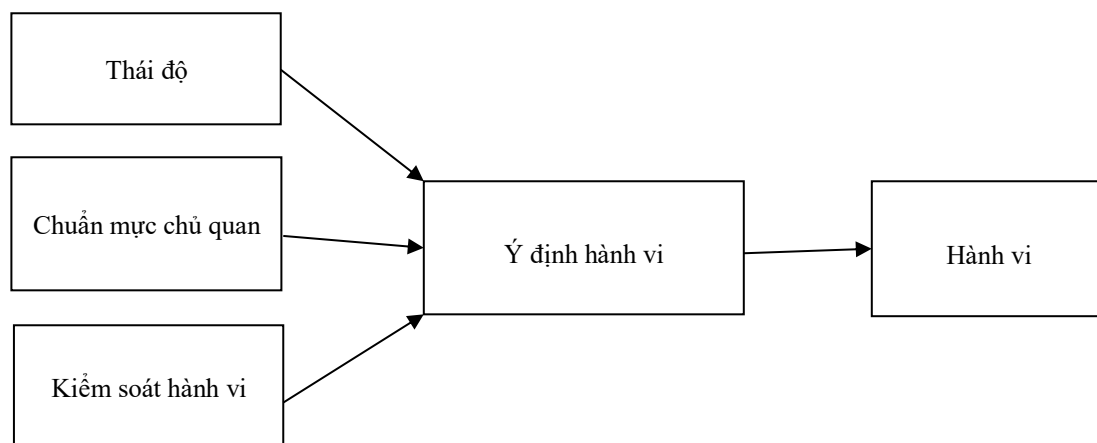
2. Cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết hành vi dự định (Theory of Planned Behavior – TPB) là một lý thuyết phổ biến trong phân tích hành vi của con người (Xiang & Sumelius, 2010), và đã được áp dụng rộng rãi để giải thích rất nhiều loại hành vi trong nhiều bối cảnh khác nhau như: Hành vi hút thuốc, sức khỏe, đầu tư, tham gia tập thể (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 2005) bởi vì động cơ/ý định của mỗi cá nhân là nhân tố thúc đẩy mạnh mẽ hành vi của chính họ. Động cơ được thực hiện bởi ba nhân tố cơ bản là: Thái độ, chuẩn mực chủ quan, và kiểm soát hành vi (Ajzen, 1991). Việc kết hợp thái độ, chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi dẫn đến sự hình thành của một ý định hành vi. Như vậy, ý định là yếu tố dự đoán tốt nhất hành vi dự định, ngay cả trong liên kết và đặc biệt là khi hành vi đó là hiếm, khó để quan sát, hoặc liên quan đến khoảng thời gian khó dự đoán (Bhuyan, 2007). Kim và Hunter (1993) nhấn mạnh rằng thái độ, chuẩn mực chủ quan, và kiểm soát hành vi là những nhân tố dự đoán thành công ý định. Vì vậy, ý định liên kết chuỗi được xem như là kết quả trực tiếp từ thái độ đối với liên kết, chuẩn mực

⁶ Lý thuyết hành động hợp lý (Theory of Reasoned Action – TRA) được Fishbein và Ajzen (1975) đề xuất.

chủ quan đối với liên kết, và kiểm soát hành vi đối với liên kết, hay là các yếu tố dự đoán tốt nhất ý định liên kết chuỗi.



Hình 1. Mô hình lý thuyết hành vi dự định

2.2. Các giả thuyết nghiên cứu

2.2.1. Mối quan hệ giữa thái độ đối với liên kết và ý định liên kết chuỗi

Thái độ đối với liên kết: Thái độ là biến số rất quan trọng đối với ý định (Ajzen, 1991). Thái độ là trạng thái sẵn sàng về mặt tinh thần được thực hiện qua các kinh nghiệm, và có khả năng ảnh hưởng tích cực đến các phản ứng của cá nhân với khách thể và tình huống họ quan hệ (Hồ Huy Tựu và cộng sự, 2018). Kim và Hunter (1993) nhấn mạnh rằng thái độ dự đoán thành công ý định. Xiang và Sumelius (2010) cho rằng thái độ của chủ thể khi tham gia vào liên kết chuỗi cung ứng thường dựa trên sự tin tưởng và nhận thức của họ về lợi ích khi tham gia liên kết chuỗi. Vì vậy, động lực thực hiện của họ có vai trò hết sức quan trọng đối với việc tham gia liên kết. Nói cách khác, ý định liên kết của một tác nhân đối với các tác nhân khác trong chuỗi phụ thuộc vào nhận thức của tác nhân đó về việc liên kết chuỗi sẽ mang lại các lợi ích thiết thực, có lợi và tạo nên sự hài lòng cho tất cả các tác nhân trong chuỗi liên kết. Do vậy, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ nhất như sau:

H1: Thái độ đối với liên kết có tác động dương đến ý định liên kết của hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ.

2.2.2. Mối quan hệ giữa chuẩn mực xã hội đối với liên kết và ý định liên kết chuỗi

Chuẩn mực xã hội đối với liên kết: Chuẩn mực xã hội đối với liên kết là nhận thức của những người ảnh hưởng trong việc nghĩ rằng cá nhân đó nên thực hiện hay không nên thực hiện hành vi (Ajzen, 1991). Chuẩn mực xã hội được xem là ảnh hưởng đến ý định một cách độc lập so với thái độ (Olsen, 2004). Theo thuyết hành vi dự định, chuẩn mực xã hội có thể được hình thành thông qua việc cảm nhận các yếu tố xã hội có tác động đến ý định của chủ thể, nguồn tác động gồm: Gia đình, đồng nghiệp, bạn bè, chính quyền, đối tác. Vì vậy, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ hai như sau:

H2: Chuẩn mực xã hội đối với liên kết có tác động dương đến ý định liên kết của hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ.

2.2.3. *Mối quan hệ giữa kiểm soát hành vi đối với liên kết và ý định liên kết chuỗi*

Kiểm soát hành vi đối với liên kết: Là những cảm nhận của cá nhân về việc dễ hay khó thực hiện hành vi. Kiểm soát hành vi đối với liên kết biểu thị mức độ kiểm soát việc thực hiện hành vi chứ không phải kết quả thực hiện của hành vi (Hồ Huy Tựu và cộng sự, 2018). Ajzen (1991) cho rằng nhân tố kiểm soát hành vi liên quan đến khả năng kiểm soát các nguồn lực bên trong (kiến thức, kỹ năng, năng lực), hoặc bên ngoài (thời gian, cơ hội, sự phụ thuộc) để thực hiện hành vi. Khi cảm nhận rằng việc thực hiện liên kết chuỗi sẽ đưa đến các kết quả mong muốn, tác nhân sẽ sẵn lòng phân bổ các nguồn lực này để thực hiện việc liên kết. Vì vậy, nếu các tác nhân càng có nhiều nguồn lực, mức độ kiểm soát hành vi của họ càng cao, và họ cảm nhận việc thực hiện hành vi càng thuận lợi (Ellen và cộng sự, 1991). Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ ba như sau:

H3: Kiểm soát hành vi đối với liên kết có tác động dương đến ý định liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ.

2.2.4. *Mối quan hệ giữa sự tin tưởng và thái độ đối với liên kết chuỗi*

Sự tin tưởng: Sự tin tưởng ảnh hưởng đến quá trình nhận thức của mỗi cá nhân và cách họ cư xử, thực hiện (Ajzen, 1991). Sự tin tưởng là một trong những yếu tố quan trọng của nhiều mối quan hệ kinh doanh (Dodgson, 1993; Morgan & Hunt, 1994). Thiếu sự tin tưởng giữa đối tác sẽ làm cho đối tác không sẵn sàng mạo hiểm hành vi khi thay đổi và thực hiện liên kết trong kinh doanh (Fawcett và cộng sự, 2012). Tin tưởng kích thích thái độ và hành vi thuận lợi (Li & Lin, 2006; Sako, 1992). Mức độ tin tưởng sẽ quyết định thái độ cá nhân, tổ chức sẵn sàng và có khả năng tương tác trong nhiều mối quan hệ kinh doanh dài hạn (Dodgson, 1993). Tin tưởng tác động trực tiếp đến thái độ của mỗi cá nhân (Davis và cộng sự, 1989). Hay tin tưởng là nền tảng của nhiều mối quan hệ, bao gồm quan hệ liên kết trong chuỗi cung ứng (Morgan & Hunt, 1994). Vì vậy, nghiên cứu này cho rằng sự tin tưởng sẽ có ảnh hưởng dương và tích cực đến thái độ đối với liên kết chuỗi. Từ đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ tư như sau:

H4: Sự tin tưởng có tác động dương đến thái độ đối với liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ.

2.2.5. *Mối quan hệ giữa văn hóa liên kết và kiểm soát hành vi đối với liên kết chuỗi*

Văn hóa liên kết: Sự am hiểu về giao thoa văn hóa sẽ góp phần vào thành công trong môi trường kinh doanh trong nước và quốc tế. Văn hóa tại các môi trường kinh doanh rất quan trọng, muốn thành công đòi hỏi cần thích ứng được với văn hóa của nơi kinh doanh đó hay môi trường doanh nghiệp muốn tiến hành kinh doanh. Những nền văn hóa khác nhau sẽ hỗ trợ ít nhiều cho các nhà kinh doanh về phương thức sản xuất và làm tăng hay giảm chi phí. Ajzen (1991) cho rằng bên cạnh thái độ đối với liên kết chuỗi để giải thích cho ý định chủ thể thì còn có các nguồn ảnh hưởng từ các tác nhân bên ngoài xã hội như: Bạn bè, gia đình. Hay sự phù hợp văn hóa liên tổ chức là một thành phần thiết yếu trong các mối quan hệ để đạt được nhiều thành công trong nhiều mối liên kết kinh doanh (Cadden và cộng sự, 2013). Do vậy, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ năm như sau:

H5: Văn hóa liên kết có tác động dương đến chuẩn mực xã hội đối với liên kết.

2.2.6. *Mối quan hệ giữa chính sách chính phủ và kiểm soát hành vi đối với liên kết chuỗi*

Chính sách chính phủ: Chính phủ có thể tăng cường lợi thế cạnh tranh của ngành, vùng và quốc gia thông qua các chính sách như: Chính sách thuế, chính sách hỗ trợ, chính sách đầu tư, chính sách khuyến khích liên kết. Mô hình kim cương của Porter năm 1990 trong tác phẩm “Lợi thế cạnh tranh

quốc gia” đã lý giải những nguồn lực thúc đẩy sự đổi mới, và qua đó nâng cao khả năng và năng lực cạnh tranh của ngành trên các thị trường. Cụ thể, vai trò của Chính phủ là tác động thông qua các chính sách vĩ mô vào các “mặt” của “viên kim cương” sao cho tất cả các mặt của viên kim cương cùng nhau phát triển tương xứng, đồng bộ và thực hiện hỗ trợ lẫn nhau với mục đích tạo thuận lợi cho tất cả các doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường kinh doanh quốc tế (Porter, 1990). Tiếp đến, theo lý thuyết hành động hợp lý (Fishbein & Ajzen, 1975), chuẩn mực xã hội có thể được hình thành thông qua cảm nhận các niềm tin mang tính chuẩn mực từ cá nhân hoặc các nguồn xã hội có ảnh hưởng (xã hội, chính quyền). Do vậy, chính sách chính phủ được kỳ vọng có tác động dương và tích cực đến chuẩn mực xã hội đối với liên kết. Từ đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ sáu như sau:

H₆: Chính sách Chính phủ có tác động dương đến chuẩn mực xã hội đối với liên kết.

2.2.7. Mối quan hệ giữa kiến thức liên kết và kiểm soát hành vi đối với liên kết chuỗi

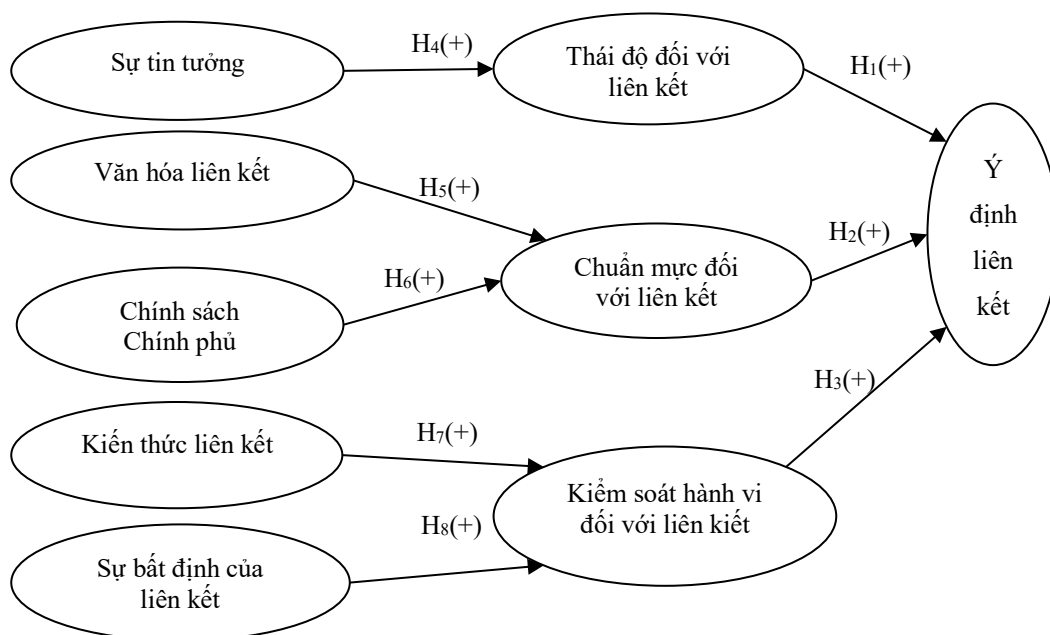
Kiến thức liên kết: Kiến thức mỗi cá nhân được lĩnh hội đồng thời cùng với hành động thực hiện. Simatupang và cộng sự (2002) cho rằng kiến thức liên kết chuỗi là một sự hiểu biết chi tiết, rõ ràng về tác động quan trọng của cơ chế liên kết và cơ chế liên kết này phải có ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả hoạt động chuỗi cung ứng. Sự hiểu biết này cho phép các chủ thể trong chuỗi cung ứng dự đoán chính xác hơn về những hậu quả khó lường có thể xảy ra hay lợi ích có thể đạt được (Simatupang & Sridharan, 2002). Kiến thức ảnh hưởng đến quá trình nhận thức của chủ thể và cách họ cư xử (Ajzen, 1991). Như vậy, kiến thức là một trong những nhân tố quyết định nhất đến khả năng đưa ra lợi thế cạnh tranh cho các đối tác chuỗi cung ứng (Capó-Vicedo và cộng sự, 2011). Burusnukul (2011) phát biểu rằng kiến thức có mối liên hệ chặt chẽ với các nhân tố trong mô hình hành vi dự định gốc (thái độ, chuẩn mực xã hội, kiểm soát hành vi). Do đó, khi bao gồm biến kiến thức vào mô hình hành vi dự định, khả năng dự báo của mô hình sẽ gia tăng (Koo và cộng sự, 2014). Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ bảy như sau:

H₇: Kiến thức liên kết có tác động dương đến kiểm soát hành vi đối với liên kết.

2.2.8. Mối quan hệ giữa sự bất định của liên kết và kiểm soát hành vi đối với liên kết chuỗi

Sự bất định của liên kết: Ettlie và Reza (1992) cho rằng sự bất định của liên kết như là sự thay đổi bất ngờ không mong đợi có thể từ phía khách hàng, nhà cung cấp đầu vào, công nghệ. Như vậy, trong môi trường kinh doanh không chắc chắn, các chủ thể có xu hướng thiết lập mối quan hệ đối tác chiến lược với nhau thông qua việc các đối tác tham gia vào mối quan hệ kinh doanh với mục đích giảm nguy cơ bất định của môi trường kinh doanh và tăng cường chia sẻ nguồn thông tin, xây dựng tổ chức linh hoạt (Grover, 1993; Lambe & Spekman, 1997; Lin và cộng sự, 2002). Ajzen (1991) phát biểu rằng các yếu tố kiểm soát có thể ở bên ngoài mỗi con người (tình huống, sự phụ thuộc vào những cá nhân có liên quan). Sự bất định của liên kết là yếu tố quan trọng thúc đẩy liên kết giữa các chủ thể trong chuỗi cung ứng. Với lập luận trên, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu thứ tám như sau:

H₈: Sự bất định của liên kết có tác động dương đến kiểm soát hành vi đối với liên kết.



Hình 2. Mô hình nghiên cứu đề xuất

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Cách tiếp cận

Để kiểm định các giả thuyết trong mô hình nghiên cứu, nhóm tác giả tiến hành thu thập nguồn dữ liệu sơ cấp từ việc phỏng vấn trực tiếp hộ nuôi cá hồng Mỹ thương phẩm, các chuyên gia. Các thang đo lường trong phiếu điều tra được kế thừa và bổ sung từ các nghiên cứu trước đó và được đo lường bằng thang đo Likert 5 điểm, với 1: Rất không đồng ý; 2: Không đồng ý; 3: Trung dung; 4: Đồng ý; 5: Rất đồng ý.

3.2. Cách xác định cỡ mẫu, phương pháp thu thập và phân tích dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp mô hình phương trình cấu trúc dựa trên kỹ thuật phân tích bình phương tối thiểu từng phần (PLS-SEM). Phương pháp PLS-SEM có một số ưu điểm so với các phương pháp phân tích mô hình cấu trúc khác, chẳng hạn phương pháp CB-SEM ở chỗ nó rất hiệu quả đối với cỡ mẫu nhỏ, đặc biệt khi mô hình nghiên cứu là phức tạp với nhiều biến số và dạng quan hệ nhân quả khác nhau. PLS-SEM cũng hiệu quả khi mục tiêu của nghiên cứu là tối đa hóa mức độ dự báo cho biến phụ thuộc, chứ không phải kiểm định mô hình lý thuyết (Hair và cộng sự, 2017).

Cohen (1992) cho rằng cỡ mẫu tối thiểu cần thiết sử dụng trong nghiên cứu phụ thuộc vào các biến số độc lập trong mô hình nghiên cứu hay số lượng mũi tên chỉ vào cấu trúc trong mô hình đường dẫn PLS. Cụ thể, số biến độc lập trong mô hình cấu trúc là 5, cần 122 quan sát để đạt một sức mạnh thống kê (với mức ý nghĩa 5%). Nghiên cứu này có 3 biến độc lập, vậy số mẫu cần ít nhất là 103

(Cohen, 1992). Như vậy, cỡ mẫu cần thiết cho nghiên cứu này được lấy là 170 quan sát (số mẫu phát ra 200 quan sát). Mẫu được thu thập bằng phương pháp thuận tiện (phi xác suất) đối với các hộ nuôi cá hồng Mỹ tại 5 tỉnh gồm: Kiên Giang, Bà Rịa - Vũng Tàu, Khánh Hòa, Phú Yên, và Nghệ An, trong 6 tháng, từ tháng 3 đến tháng 8 năm 2018 thông qua phỏng vấn trực tiếp. Dữ liệu thu thập được xử lý bằng phần mềm SmartPLS 3.2.8.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu

4.1.1. Kiểm định thang đo: Độ tin cậy và độ giá trị

Kết quả kiểm định như trên Bảng 1 cho thấy các thang đo đều đạt độ tin cậy, độ giá trị tin cậy. Cụ thể, hệ số Cronbach's Alpha đều lớn hơn 0,7 và độ tin cậy tổng hợp của các thang đo đều lớn hơn 0,7. Đồng thời, các hệ số tải nhân số đều lớn hơn 0,7 và phương sai trích đều lớn hơn 0,5, do đó, các thang đo trong mô hình nghiên cứu đều đạt được độ nhất quán nội tại.

Bảng 1.

Độ tin cậy và độ giá trị tin cậy

Cấu trúc khái niệm	FL	Alpha	CR	AVE
<i>Sự tin tưởng (TT)</i>		0,96	0,97	0,86
Hộ nuôi chúng tôi tin tưởng...				
... khả năng tài chính của các tác nhân trong chuỗi.	0,94			
... sự trung thực của các tác nhân.	0,92			
... tính chính xác của các thông tin được chia sẻ từ các tác nhân liên kết.	0,92			
... các cam kết của các tác nhân liên kết.	0,92			
... các tác nhân có khả năng đáp ứng các nhu cầu khác nhau của chúng tôi.	0,93			
<i>Văn hóa liên kết (VH)</i>		0,74	0,85	0,67
Văn hóa liên kết giữa hộ nuôi chúng tôi và đối tác...				
... cho phép hộ nuôi linh hoạt chọn đối tác phù hợp.	0,73			
... nhằm hướng đến sự hài lòng lẫn nhau.	0,87			
... nhằm hướng đến sự hài lòng của người tiêu dùng cuối cùng.	0,83			
<i>Chính sách Chính phủ (CS)</i>		0,83	0,89	0,66
Chính sách thúc đẩy thương mại của Chính phủ làm gia tăng khả năng liên kết giữa hộ nuôi với đối tác.	0,82			
Chính sách khuyến khích xuất khẩu của Chính phủ làm gia tăng khả năng liên kết giữa hộ nuôi với đối tác.	0,79			

Cấu trúc khái niệm	FL	Alpha	CR	AVE
Các chính sách khuyến khích, hỗ trợ liên kết của Chính phủ nâng cao khả năng liên kết giữa hộ nuôi và đối tác.	0,84			
Các chính sách phát triển, đầu tư ngành thủy sản của Chính phủ nâng cao khả năng liên kết giữa hộ nuôi và đối tác.	0,81			
<i>Kiến thức liên kết (KT)</i>		0,79	0,88	0,71
... hiểu rõ cách thức tạo lập sự liên kết với các tác nhân khác nhau.	0,82			
... có đủ hiểu biết để liên kết hiệu quả với các tác nhân khác nhau.	0,88			
... có thể đánh giá được các lợi ích, chi phí liên quan đến liên kết với các tác nhân khác nhau.	0,83			
<i>Sự bất định của liên kết (SBD)</i>		0,82	0,88	0,65
Hộ nuôi chúng tôi cảm thấy ...				
... khó đánh giá kết quả khi thực hiện liên kết với các đối tác.	0,76			
... khó đánh giá kết quả kinh doanh của các đối tác trong tương lai.	0,85			
... không chắc chắn khi đưa ra quyết định liên kết với các tác nhân.	0,81			
... không chắc chắn liệu có lợi ích tăng thêm so với không liên kết hay không.	0,80			
<i>Thái độ đối với liên kết (TD)</i>		0,96	0,97	0,90
... thực hiện liên kết chuỗi với các tác nhân khác trong chuỗi là có lợi.	0,95			
... thực hiện liên kết chuỗi với các tác nhân khác trong chuỗi là một lựa chọn đúng đắn.	0,95			
... thực hiện liên kết chuỗi với các tác nhân khác trong chuỗi là điều tích cực nên làm.	0,95			
... thực hiện liên kết chuỗi với các tác nhân khác trong chuỗi mang lại sự hài lòng cho nhiều bên tham gia.	0,93			
<i>Chuẩn mực xã hội đối với liên kết (CMXH)</i>		0,89	0,93	0,82
... khuyến khích hộ nuôi chúng tôi thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi.	0,90			
... mong muốn hộ nuôi chúng tôi thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi.	0,92			
... ép buộc hộ nuôi chúng tôi thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi.	0,89			

Cấu trúc khái niệm	FL	Alpha	CR	AVE
<i>Kiểm soát hành vi đối với liên kết (KSHV)</i>		0,94	0,96	0,89
Năng lực của hộ nuôi chúng tôi để thực hiện sự liên kết các tác nhân tham gia chuỗi là ...	0,95			
Mức độ dễ dàng để hộ nuôi chúng tôi thực hiện sự liên kết với các tác nhân tham gia chuỗi là ...	0,94			
Khả năng để hộ nuôi chúng tôi tháo gỡ các khó khăn để thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi là ...	0,95			
<i>Ý định liên kết (YDLK)</i>		0,94	0,96	0,90
Ước muốn thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi của hộ nuôi chúng tôi là ...	0,95			
Mức độ sẵn sàng thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi của hộ nuôi chúng tôi là ...	0,94			
Nhu cầu thực hiện sự liên kết chuỗi với các tác nhân tham gia chuỗi của hộ nuôi chúng tôi là ...	0,95			

Ghi chú: FL: Hệ số tải nhân tố; Alpha: Hệ số Cronbach's Alpha; CR: Độ tin cậy tổng hợp; AVE: Phương sai trích.

Kết quả phân tích tương quan giữa các cấu trúc khái niệm cho thấy giá trị nhỏ nhất trong các căn bậc hai của AVE là 0,81; giá trị lớn nhất tương quan giữa các cấu trúc khái niệm là 0,49. Do giá trị nhỏ nhất căn bậc hai của AVE lại lớn hơn giá trị lớn nhất tương quan giữa các cấu trúc khái niệm ($0,81 > 0,49$), nên tương quan giữa các cấu trúc khái niệm đạt được độ giá trị phân biệt (Bảng 2).

Bảng 2.

Tương quan giữa các cấu trúc khái niệm

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) TT	0,93								
(2) VH	0,11	0,81							
(3) CS	0,03	0,29	0,81						
(4) KT	0,14	0,27	0,18	0,84					
(5) SBD	0,08	0,29	0,25	0,45	0,81				
(6) TD	0,49	0,16	0,05	0,27	0,11	0,95			
(7) CMXH	0,09	0,28	0,33	0,17	0,17	0,22	0,90		
(8) KSHV	0,10	0,16	0,10	0,29	0,32	0,05	0,10	0,95	
(9) YDLK	0,38	0,28	0,09	0,19	0,22	0,45	0,28	0,21	0,95

Ghi chú: Căn bậc hai của AVE nằm trên đường chéo chính.

4.1.2. Kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

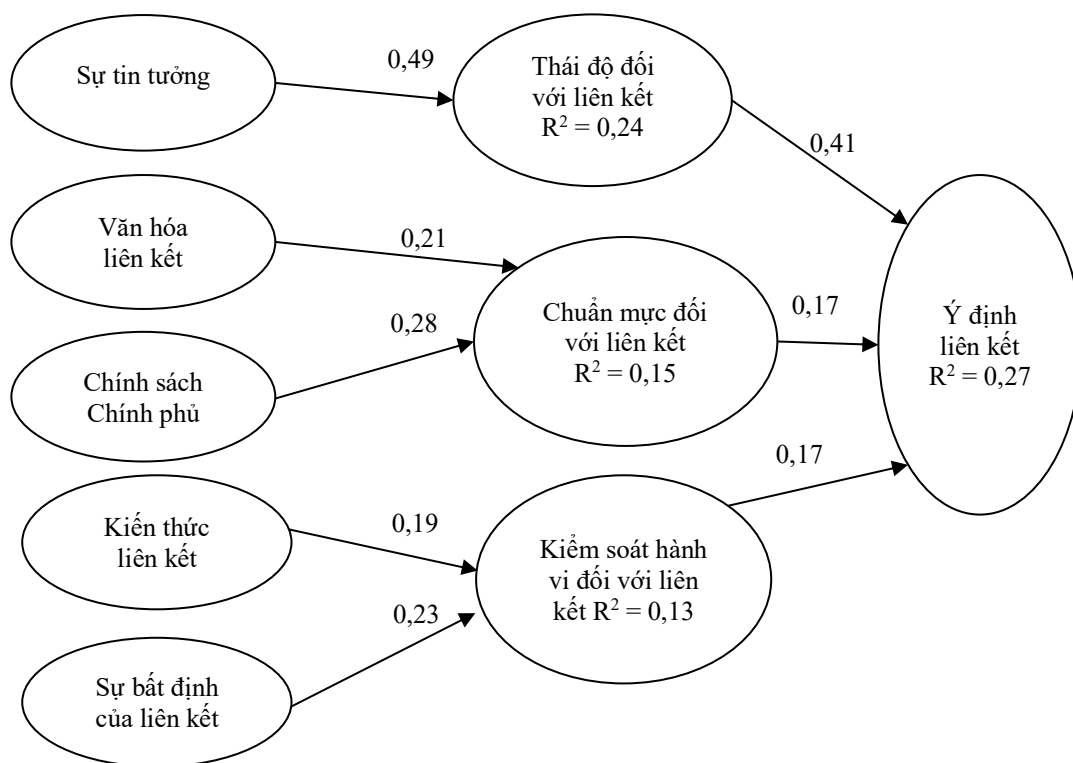
Bảng 3.

Kết quả kiểm định mô hình nghiên cứu

Giả thuyết		Mô hình nghiên cứu			VIF	Kết luận
		Hệ số chuẩn hóa (Std. β)	t-value	Khoảng giá trị (Bootstrap)		
TD $\rightarrow$ YDLK	H ₁	0,41	5,72***	[0,27–0,54]	1,05	Ủng hộ
CMXH $\rightarrow$ YDLK	H ₂	0,17	2,67**	[0,06–0,30]	1,06	Ủng hộ
KSHV $\rightarrow$ YDLK	H ₃	0,17	2,81**	[0,05–0,29]	1,01	Ủng hộ
TT $\rightarrow$ TD	H ₄	0,49	7,29***	[0,35–0,62]	1,00	Ủng hộ
VH $\rightarrow$ CMXH	H ₅	0,21	2,72**	[0,07–0,36]	1,09	Ủng hộ
CS $\rightarrow$ CMXH	H ₆	0,28	3,87***	[0,14–0,42]	1,09	Ủng hộ
KT $\rightarrow$ KSHV	H ₇	0,19	2,50*	[0,04–0,34]	1,26	Ủng hộ
SBD $\rightarrow$ KSHV	H ₈	0,23	3,14**	[0,10–0,39]	1,26	Ủng hộ
R ²	R ² (TD) = 0,24; R ² (CMXH) = 0,15; R ² (KSHV) = 0,13; R ² (YDLK) = 0,27					
Độ lớn tác động (f ²)	f ² TD $\rightarrow$ YDLK = 0,21 f ² CMXH $\rightarrow$ YDLK = 0,04 f ² KSHV $\rightarrow$ YDLK = 0,04					
Dự đoán (Q ²)	Q ² TD = 0,20; Q ² CMXH = 0,11; Q ² KSHV = 0,10					

Ghi chú: *, **, *** lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa thống kê 10%, 5% và 1%.

Kết quả kiểm định Bootstrap trên Bảng 3 cho thấy các hệ số này đều khác 0. Hệ số VIF của các cấu trúc khái niệm đều nhỏ hơn 2. Do vậy, giữa các biến giải thích độc lập không bị ảnh hưởng đa cộng tuyến trong việc kiểm định giả thuyết. Các biến độc lập trong mô hình nghiên cứu đều có tác động dương với ý nghĩa thống kê $p < 0,05$ lên biến phụ thuộc ý định liên kết chuỗi. Các chỉ số f² với giá trị lần lượt là 0,21; 0,04; 0,04 chỉ ra mức độ tác động đến ý định liên kết của biến thái độ là khá mạnh (0,21), trong khi đó, mức độ tác động của cả chuẩn mực xã hội và kiểm soát hành vi là nhỏ (0,04). Tương tự, các chỉ số Q² với giá trị lần lượt là 0,20; 0,11; 0,10 đều lớn hơn 0 chứng tỏ sự phù hợp liên quan đến khả năng dự báo của các biến thái độ, chuẩn mực xã hội và kiểm soát hành vi đối với biến ý định liên kết chuỗi. Như vậy, tất cả các giả thuyết đề xuất đều được ủng hộ.



Hình 3. Kết quả mô hình nghiên cứu

Ghi chú: Hệ số đường dẫn nằm trên mũi tên và đều có ý nghĩa với $p < 0,05$.

Như vậy, việc sử dụng mô hình phương trình cấu trúc dựa trên kỹ thuật phân tích bình phương tối thiểu từng phần cho thấy biến ý định liên kết chuỗi bằng 0,27, điều này có nghĩa là mô hình nghiên cứu giải thích được 27% sự biến thiên của ý định liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân trong chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam, và được giải thích bởi các biến số độc lập: Thái độ đối với liên kết, chuẩn mực xã hội đối với liên kết, và kiểm soát hành vi đối với liên kết, trong khi đó, biến thái độ đối với liên kết, chuẩn mực xã hội đối với liên kết, và kiểm soát hành vi đối với liên kết được giải thích lần lượt là 24%, 15%, và 13% bởi biến sự tin tưởng, văn hóa liên kết, chính sách chính phủ, kiến thức liên kết, và sự bất định của liên kết.

Mức độ tác động của từng biến số giảm dần theo thứ tự thái độ đối với liên kết ($\beta = 0,41$), chuẩn mực xã hội đối với liên kết và kiểm soát hành vi đối với liên kết ($\beta = 0,17$); tiếp theo, sự tin tưởng ($\beta = 0,49$), chính sách chính phủ ($\beta = 0,28$), sự bất định của liên kết ($\beta = 0,23$), văn hóa liên kết ($\beta = 0,21$), và kiến thức liên kết ($\beta = 0,19$). Như vậy, tất cả các giả thuyết đề xuất đều được ủng hộ.

4.2. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Nghiên cứu đã vận dụng mô hình hành vi dự định mở rộng để dự báo ý định liên kết chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam giữa hộ nuôi với các tác nhân liên quan, bên cạnh các giả thuyết cơ bản trong mô hình hành vi dự định gốc. Kết quả phân tích tại Hình 3 cho thấy thái độ đối với liên kết, chuẩn

mục xã hội đối với liên kết, và kiểm soát hành vi đối với liên kết được chứng minh là các biến số quan trọng của ý định liên kết chuỗi, các biến số này có mối quan hệ liên quan và tương tác với nhau (Maichum và cộng sự, 2016), cụ thể:

- Biến thái độ đối với liên kết có tác động tích cực và mạnh nhất đến ý định liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi với hệ số tác động $\beta = 0,41$, kết quả nghiên cứu này phù hợp với nghiên cứu liên quan trước đó của Maichum và cộng sự (2016). Thái độ tích cực của chủ thể là rất cần thiết đối với bất kỳ sự thay đổi nào của ý định và hành vi thực hiện (Shaw và cộng sự, 2015). Biến số tác động thứ hai đến ý định liên kết chuỗi là chuẩn mực xã hội với hệ số tác động $\beta = 0,17$, kết quả nghiên cứu này phù hợp với nghiên cứu liên quan của Maichum và cộng sự (2016). Chuẩn mực xã hội chỉ ra nhận thức của chủ thể về các áp lực của xã hội đối với việc thực hiện hay không thực hiện ý định và hành vi. Điều này có nghĩa việc khuyến khích, mong muốn, và ép buộc của người quan trọng có tác động tích cực đến ý định liên kết chuỗi. Hệ số tác động của biến số kiểm soát hành vi đối với liên kết là $\beta = 0,17$, và phù hợp với kết quả các nghiên cứu liên quan như: Toni và cộng sự (2017), Maichum và cộng sự (2016). Kiểm soát hành vi là biến số rất quan trọng, như rào cản tác động đến ý định liên kết chuỗi, kết quả nghiên cứu tương đồng với các phát hiện của Wang và cộng sự (2013), Maichum và cộng sự (2016), Toni và cộng sự (2017).

- Biến sự tin tưởng có tác động tích cực và mạnh đến thái độ liên kết ($\beta = 0,49$). Tin tưởng tăng cường tính bảo mật trong mọi mối quan hệ kinh doanh và hình thành chất lượng giao dịch giữa chủ thể cũng như các kết quả mong đợi của chủ thể vào các hoạt động thương mại của họ (Hosmer, 1995), kết quả nghiên cứu tương tự như phát hiện của Adewale và cộng sự (2012) trước đây. Tiếp theo, biến kiến thức liên kết tác động tích cực đến kiểm soát hành vi đối với liên kết ($\beta = 0,19$). Kiến thức của cá nhân như là một điều kiện tiên quyết cần thiết cho sự thành công trong bất kỳ nỗ lực để thay đổi động cơ và hành vi của họ, cũng như đối với sự tham gia liên kết chuỗi cung ứng (Khan & Danmalls, 2015), hay hộ nuôi càng có kiến thức về liên kết chuỗi và có thái độ tích cực thì càng có khả năng điều chỉnh thuận lợi đối với ý định liên kết chuỗi, kết quả nghiên cứu tương tự như phát hiện trước đây của Maichum và cộng sự (2016). Hệ số tác động của biến số sự bất định của liên kết là $\beta = 0,23$ có tác động tích cực đối với kiểm soát hành vi liên kết, kết quả nghiên cứu này khác so với kết quả nghiên cứu trước đây của Quintal và cộng sự (2010) trong bối cảnh du lịch khi cho rằng biến sự bất định của liên kết có tác động âm đến kiểm soát hành vi. Sở dĩ có sự khác biệt về kết quả nghiên cứu này do quyết định đi du lịch hay không của du khách còn phụ thuộc vào sự cảm nhận của du khách về chuyến đi có bất trắc hay không. Ngược lại, trong liên kết chuỗi, khi sự không chắc chắn càng cao trong sản xuất, phân phối thì đòi hỏi các tác nhân càng phải tham gia liên kết chuỗi để giảm nguy cơ bất định của môi trường sản xuất kinh doanh (Grover, 1993). Phát hiện mới trong nghiên cứu này chính là biến văn hóa liên kết đối với chuẩn mực xã hội có mối tương quan với hệ số tác động $\beta = 0,21$, nghĩa là hộ nuôi có khả năng để trở thành một phần hay tác nhân cùng các tác nhân khác tham gia chuỗi cung ứng, và điều này cũng lý giải tại sao tác động văn hóa liên kết tương đồng cho phép hộ nuôi linh hoạt lựa chọn đối tác phù hợp và hướng đến sự hài lòng lẫn nhau giữa đối tác và người tiêu dùng. Cuối cùng, tương tự như phát hiện ở trên, biến chính sách chính phủ có tác động tích cực đến chuẩn mực xã hội đối với liên kết thông qua hệ số tác động $\beta = 0,28$. Những chính sách chính phủ ban hành có ý nghĩa rất quan trọng để thúc đẩy động cơ liên kết, không chỉ có hộ nuôi mà còn có các tác nhân khác tham gia chuỗi cung ứng, ví dụ như Chính phủ ban hành những định chế liên quan quy hoạch vùng nuôi, liên kết vùng nuôi, hỗ trợ vốn, khuyến khích xuất khẩu, phát triển bền vững để hỗ trợ hay

khuyến khích thay vì ép buộc. Do vậy, việc bổ sung biến chính sách chính phủ trong mô hình nghiên cứu này là một kết quả đáng mong đợi.

5. Kết luận và hàm ý chính sách

5.1. Kết luận

Nghiên cứu này là một trong những nỗ lực đầu tiên trong bối cảnh chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam. Nghiên cứu vận dụng thuyết hành vi dự định với mục đích dự đoán ý định liên kết chuỗi của hộ nuôi. Bên cạnh đó, mục đích của nghiên cứu này còn xem xét sự đóng góp của các biến số: Sự tin tưởng, văn hóa liên kết, chính sách chính phủ, kiến thức liên kết, sự bất định của liên kết để lý giải cho động cơ/ý định liên kết chuỗi. Kết quả nghiên cứu cho thấy các giả thuyết nghiên cứu đều được ủng hộ, khẳng định rằng lý thuyết hành vi dự định mở rộng là hoàn toàn phù hợp để lý giải cho ý định liên kết của hộ nuôi với chủ thể tham gia chuỗi cung ứng. Các phát hiện trong nghiên cứu đáp ứng kỳ vọng và chứa đựng các thông tin khoa học cần thiết, chứa đựng giá trị đề xuất các hàm ý quản trị nhằm thúc đẩy ý định liên kết giữa hộ nuôi với tác nhân tham gia chuỗi.

Tuy nhiên, nghiên cứu vẫn còn một số hạn chế như sau:

- *Đầu tiên*, biến phụ thuộc trong mô hình đề xuất là ý định liên kết, chứ chưa phải hành vi liên kết trong khi giữa ý định và hành vi có một khoảng cách nhất định (Ajzen, 1991). Vì vậy, các nghiên cứu tương lai nên bổ sung biến hành vi liên kết trong mô hình để hiểu rõ hơn các hoạt động liên kết chuỗi.

- *Tiếp đến*, nghiên cứu này chỉ tập trung vào giải thích ý định liên kết của các hộ nuôi. Do đó, việc nghiên cứu ý định và hành vi liên kết của các tác nhân khác trong chuỗi là cần thiết để hiểu và có góc nhìn toàn diện hơn cho toàn chuỗi.

- *Cuối cùng*, tồn tại các biến số khác chưa được xem xét mà có thể làm hạn chế khả năng dự báo và giải thích của mô hình như: Hệ giá trị cá nhân, tính cách, các quan điểm của chủ hộ nuôi và các tác nhân khác (Ajzen & Fishbein, 1980). Các nghiên cứu tương lai nên mở rộng để có mô hình hoàn thiện hơn để giải thích và dự báo cho hiện tượng nghiên cứu.

5.2. Hàm ý chính sách

Từ kết quả nghiên cứu, tác giả gợi ý một vài hàm ý chính sách như sau:

- *Thái độ đối với liên kết chuỗi*: Kết quả nghiên cứu cho thấy chủ thể có thái độ liên kết chuỗi cung ứng càng tích cực thì ý định thực hiện liên kết chuỗi cung ứng của họ với các tác nhân còn lại trong chuỗi cung ứng càng mạnh. Kết quả này là phù hợp với đề xuất và phát hiện từ các nghiên cứu trước đây (Ajzen & Fishbein, 2005; Shaw và cộng sự, 2015). Do vậy, để tăng cường và nâng cao nhận thức hộ nuôi đối với động cơ liên kết thì các cơ quan hữu quan tại địa phương cần tăng cường tuyên truyền, phổ biến, tư vấn, cung cấp thông tin về tầm quan trọng của việc liên kết chuỗi cung ứng đến các hộ nuôi cá hồng Mỹ thương phẩm, để họ có thể nhận thức được tốt hơn rằng việc tham gia liên kết chuỗi cung ứng là có lợi, là lựa chọn đúng đắn, điều tích cực nên làm, và mang lại sự hài lòng cho tất cả các tác nhân tham gia. Hay, thái độ của chủ thể càng tích cực đối với hành động của họ chính là con đường tốt nhất để thúc đẩy ý định tham gia liên kết chuỗi và sau đó hành vi liên kết thực tế sẽ xảy ra (Rezaei và cộng sự, 2018).

- *Sự tin tưởng*: Kết quả nghiên cứu cho thấy biến sự tin tưởng có tác động tích cực và mạnh đến thái độ đối với liên kết ($\beta = 0,49$). Cần củng cố sự tin tưởng của hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi (công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, thương lái, nhà sản xuất và cung cấp cá giống) cũng như cơ quan quản lý nhà nước. Một là, Nhà nước, chính quyền và các cơ quan chức năng, ban/ngành địa phương cần có cơ chế chính sách hỗ trợ hộ nuôi phát triển từ khâu đầu vào cho tới khâu đầu ra của quá trình sản xuất kinh doanh cá hồng Mỹ thương phẩm; bên cạnh đó, cần có chỉ đạo và hỗ trợ các công ty chế biến xuất khẩu tích cực tham gia các hình thức tổ chức sản xuất theo hướng liên kết chặt chẽ, chia sẻ lợi ích với hộ nuôi. Hai là, các tác nhân khác tham gia chuỗi cung ứng nên chủ động chia sẻ thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời về giá cả, thị trường tiêu thụ, chất lượng, sản lượng cá hồng Mỹ cho hộ nuôi, từng bước tháo gỡ "nút thắt" trong sản xuất và tiêu thụ cá hồng Mỹ, tránh tình trạng "được mùa thì mất giá". Trên cơ sở đó, cần có những phương án tốt nhất để đem lại hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt nhất cho hộ nuôi và các chủ thể khác trong chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ.

- *Chuẩn mực xã hội đối với liên kết*: Chuẩn mực xã hội đối với liên kết chuỗi có ảnh hưởng đáng kể đến ý định liên kết của hộ nuôi. Do vậy, các cơ quan quản lý nhà nước liên quan cần ban hành và hướng dẫn thực hiện chính sách ưu đãi, khuyến khích đầu tư vào phát triển ngành nuôi trồng thủy sản nói chung, cá hồng Mỹ nói riêng một cách cụ thể và thiết thực, đặc biệt là các chính sách quy hoạch vùng nuôi, hỗ trợ vốn, khuyến khích xuất khẩu... Bên cạnh đó, cần nhân rộng mô hình quản lý cơ quan nhà nước có sự tham gia chung tay của cộng đồng, khuyến khích các mô hình kinh tế theo kiểu hợp tác, mô hình liên kết trong sản xuất, chế biến, và tiêu thụ giữa công ty chế biến, xuất khẩu thủy sản với hộ nuôi để giúp chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Việt Nam phát triển hiệu quả, bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh.

- *Kiểm soát hành vi đối với liên kết*: Kiểm soát hành vi đối với liên kết có tác động đáng kể đến ý định liên kết chuỗi cung ứng của hộ nuôi thông qua kết quả phân tích. Điều này có nghĩa là những thuận lợi hoặc khó khăn trong việc thực thi một ý định hay hành vi liên kết có ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ thực hiện liên kết chuỗi hộ nuôi. Trên thực tế, khi kiểm soát hành vi đối với liên kết càng tăng, hộ nuôi sẽ có được động lực và tự tin nhiều hơn, và như vậy, họ có động lực mạnh hơn để thực hiện liên kết chuỗi (Brown và cộng sự, 2000). Để kiểm soát tốt hành vi đối với liên kết, các cơ quan quản lý nhà nước cần có sự phối hợp nhịp nhàng, chặt chẽ giữa các cơ quan ban ngành hữu quan có liên quan hoạt động nuôi trồng thủy sản để tiến hành tổ chức tốt công tác truyền thông đến hộ nuôi qua các chuyên mục thủy sản, các loại tài liệu, các cuộc hội thảo, tham quan, để từ đó nâng cao nhận thức hộ nuôi.

- *Văn hóa liên kết*: Tất cả các mối quan hệ giữa hộ nuôi với các chủ thể trong chuỗi rất khó để quản lý nếu vắng mặt hoạt động kết nối văn hóa với nhau. Bởi vì hành động của một tác nhân không thể tách rời khỏi các ảnh hưởng xã hội và môi trường văn hóa, việc xem xét sự tương đồng hay khác biệt về yếu tố văn hóa giữa các chủ thể tham gia liên kết chuỗi là quan trọng để gia tăng khả năng hình thành liên kết chuỗi (Burton, 2004). Zhou (2016) cho rằng những áp lực từ môi trường bên ngoài xã hội nâng cao nhận thức của chủ thể. Chính vì vậy, sự phù hợp văn hóa kinh doanh giữa hộ nuôi với các tác nhân trong chuỗi là một nhân tố thiết yếu trong các mối liên kết. Môi trường văn hóa liên kết được hình thành từ các mô hình như: Hợp tác xã, liên kết hợp tác xã. Chính những kiểu mô hình này sẽ giúp họ tạo dựng và phát huy văn hóa liên kết. Tóm lại, nâng cao nhận thức cho hộ nuôi về văn hóa kinh doanh là rất cần thiết.

- *Chính sách Chính phủ*: Các định chế được thiết lập điều chỉnh ý định liên kết của hộ nuôi và các chủ thể trong chuỗi từ Chính phủ đóng vai trò rất quan trọng, thông qua các chính sách như: Chính sách đầu tư, chính sách định hướng phát triển bền vững ngành thủy sản, chính sách khuyến khích liên kết chuỗi. Do vậy, Chính phủ cần: Nhận diện tầm quan trọng của các định chế xã hội trong chính sách thay đổi ý định/hành vi của chủ thể; thiết lập, khuyến khích và hỗ trợ mối liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi, chẳng hạn các quy định về liên kết dọc tiêu thụ sản phẩm giữa hộ nuôi với công ty chế biến xuất khẩu thủy sản thông qua cam kết bao tiêu sản phẩm, giá cả hợp lý và ổn định cho cá hồng Mỹ nguyên liệu từ thương lái và hộ nuôi; hỗ trợ (vốn, kỹ thuật bảo quản, thông tin liên lạc, truy xuất nguồn gốc), cập nhật và cung cấp nhanh chóng thông tin thị trường cho thương lái và hộ nuôi; chỉ đạo các cơ quan hữu quan tham gia liên kết với các tác nhân trong chuỗi (chẳng hạn, các cơ sở nghiên cứu công nghệ chế biến thủy sản, thiết bị và công nghệ bảo quản, các trung tâm kiểm định chất lượng thủy sản, các tổ chức tín dụng và các cơ sở nghiên cứu và sản xuất con giống). Bên cạnh đó, Chính phủ cũng cần tăng cường hỗ trợ xây dựng thương hiệu và mở rộng thị trường tiêu thụ, từ đó sẽ tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất và kinh doanh cá hồng Mỹ từ hộ nuôi.

- *Kiến thức liên kết chuỗi*: Trước khi có động cơ và hành vi liên kết chuỗi cung ứng, các hộ nuôi cần trang bị những kiến thức cơ bản cũng như tìm hiểu kỹ lưỡng những kiến thức về liên kết chuỗi cung ứng như: Cách thức tạo lập liên kết, hiệu quả liên kết, những lợi ích, chi phí liên quan liên kết chuỗi. Chính vì vậy, các hộ nuôi cần chủ động tham gia nhiều lớp tập huấn tại các vùng nuôi tập trung về xây dựng các mô hình liên kết giữa hộ nuôi với các nhân tham gia trong chuỗi (hộ nuôi, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, thương lái, nhà phân phối) về các nội dung như: Đảm bảo số lượng, chất lượng cá hồng thương phẩm, bao tiêu sản phẩm với giá cả ổn định... cũng như trang bị những kiến thức về tầm quan trọng và lợi ích có được khi thực hiện tham gia vào liên kết chuỗi. Ngoài ra, các cơ quan, ban/ngành địa phương cần tuyên truyền và tổ chức các khóa học ngắn hạn, các hội thảo để giúp hộ nuôi cũng như các tác nhân khác dễ dàng hiểu về tầm quan trọng và lợi ích của liên kết chuỗi, từ đó, họ sẽ chủ động thực hiện liên kết. Như vậy, việc đào tạo trang bị kiến thức liên kết chuỗi cho các tác nhân tham gia chuỗi (đặc biệt là các hộ nuôi) nên được coi là một biện pháp lâu dài.

- *Sự bất định của liên kết*: Là những bất trắc mà hộ nuôi phải đối diện, như: Khó đánh giá kết quả thực hiện liên kết, khó đánh giá kết quả kinh doanh của đối tác, không chắc chắn khi đưa ra quyết định liên kết, và không chắc chắn liệu có lợi ích tăng thêm so với không liên kết với đối tác hay không. Những bất trắc này sẽ trở thành vấn đề làm cho hộ nuôi lo ngại. Do vậy, để có thể giảm thiểu những bất trắc này, cần tăng cường mối liên kết giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng để chia sẻ thông tin, tăng khả năng linh hoạt ứng biến và giảm rủi ro sự bất định của liên kết. Ngoài ra, cần chú trọng thêm vào việc thành lập và tăng cường hoạt động của các hợp tác xã, liên hợp tác xã nuôi trồng tại địa phương nhằm chia sẻ thông tin thị trường, dự báo nhu cầu tiêu dùng xuất khẩu và nội địa, biến động thị trường, yêu cầu của thị trường nhập khẩu, bảo vệ lợi ích của hộ nuôi■

Tài liệu tham khảo

- Adewale, A. A., Yusuf, M. B. O., Ghani, G. M., Meera, A. K. M., & Manap, T. A. A. (2012). The role of institutional trust in the adoption of gold dinar in Kalantan: An empirical analysis. *Journal of Applied Sciences*, 12(20), 2148–2155.
- Adman, N., Nordin, S. M., Rahman, I., & Noor, A. (2017). Adoption of green fertilizer technology among paddy farmers: a possible solution for Malaysian food security. *Land Use Policy*, 63, 38–52.

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behaviour. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The Handbook of Attitudes* (pp.173–221). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Backstrand, J. (2007). *Levels of Interaction in Supply Chain Relations*. Thesis for the degree of Licentiate of Engineering, School of Engineering, Jonkoping University.
- Bhuyan, S. (2007). The 'people' factor in cooperatives: An analysis of members' attitudes and behavior. *Journal of Agricultural Economics*, 55(3), 275–298.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Bowersox, D. J., & Morash, E. A. (1989). The integration of marketing flows in channels of distribution. *European Journal of Marketing*, 23(20), 58–67.
- Brown, K., Willis, G., & Prussia, G. (2000). Predicting safe employee behaviour in the steel industry: Development and test of a sociotechnical. *Journal of Operation Management*, 18(4), 445–465.
- Burton, R. J. F. (2004). Reconceptualising the 'behavioural approach' in agricultural studies: A socio-psychological perspective. *Journal of Rural Studies*, 20(3), 359–371.
- Burusnukul, P. (2011). *Extending the Theory of Planned Behavior: Factors Predicting Intentions to Perform Handwashing Protocol in Cross-Cultural Foodservice Setting*. Unpublished PhD dissertation, Texas Tech University.
- Cadden, T., Marshall, D., & Cao, G. (2013). Opposites attract: Organizational culture and supply chain performance. *International Journal of Supply Chain Management*, 18(1), 86–103.
- Capó-Vicedo, J., Mula, J., & Capó, J. (2011). A social network-based organizational model for improving knowledge management in supply chains. *International Journal of Supply Chain Management*, 16(5), 379–388.
- Coase. R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Cohen, J. (1992). A power primer. *American Psychologist*, 112(1), 155–159.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warsaw, P. R. (1989). User acceptance of computer technology: A comparison of two theoretical models. *Journal of Management Science*, 35(8), 982–1003.
- Dodgson, M. (1993). Learning, trust and technological collaboration. *Human Relations*, 46(1), 77–95.
- Ellen, P. S., Wiener, J. L., & Cobb-Walgren, C. (1991). The role of perceived consumer effectiveness in motivating environmentally conscious behaviors. *Journal of Public Policy & Marketing*, 10(2), 102–117.
- Ettlie, J. E., & Reza, E. M. (1992). Organizational integration and process innovation. *Academy of Management Journal*, 35(4), 795–827.
- Fawcett, S. E., Fawcett, A. M., Watson, B. J., & Magnan, G. M. (2012). Peeking inside the black box: Toward understanding of supply chain collaboration dynamics. *Journal of Supply Chain Management*, 48(1), 44–72.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Gao, L., Wang, S., Li, J., & Li, H. (2017). Application of the extended the theory of planned behavior to understand individual's energy saving behavior in workplaces. *Resources, Conversation & Recycling*, 127, 107–113.
- Giampietri, E., Verneau, F., Giudice, T. D., Carfora, V., & Finco, A. (2017). The theory of planned behaviour perspective for investigating the role of trust in consumer purchasing decision related to short food supply chains. *Food Quality and Preference*, 64, 160–166.
- Grover, V. (1993). An empirically derived model for the adoption of customer-based inter-organizational systems. *Decision Sciences*, 24(3), 603–640.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Gudergan, S. P. (2017). *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Heidari, A., Kolahi, M., Behraves, N., Ghorbanyon, M., & Ehsanmansh, F. (2018). Youth and sustainable waste management: A SEM approach and extended the theory of planned behavior. *Journal of Material Cycles and Waste Management*, 20(4) 2041–2053.
- Hồ Huy Tựu, Nguyễn Văn Ngọc, & Đỗ Phương Linh. (2018). Các nhân tố hưởng đến hành vi tiêu dùng xanh của người dân Nha Trang. *Tạp chí Kinh tế Đối ngoại*, 103(2), 40–57.
- Hosmer, L. T. (1995). Trust: The collecting link between organizational theory and philosophical ethics. *Academic Management Research*, 20(2), 379–403.
- Khan, M., & Danmalls, C. A. (2015). Factor preventing the adoption of alternatives to chemical pest control among Pakistani cotton farmers. *Inter-American Journal of Pest Management*, 61(1), 9–16.
- Kim, M., & Hunter, J. E. (1993). Relationships among attitudes, behavioral intentions and behavior: A meta-analysis of past research: II. *Communication Research*, 20(3), 331–364.
- Koo, K. E., Ahmad Nurulazam, M. D., Siti Rohaida, M. Z., Ghee Teo, J., & Salleh, Z. (2014). Examining the potential of safety knowledge as extension construct for theory of planned behavior: Explaining safety practices of young adults at engineering laboratories and workshops. *Procedia Social Behavior Science*, 116, 1513–1518.
- Lambe, C. J., & Spekman, R. E. (1997). Alliances, external technology acquisition and discontinuous technological change. *Journal of Product Innovation Management*, 14(2), 102–116.
- Lin, F. R., Huang, S. H., & Lin, S. C. (2002). Effects of information sharing on supply chain performance in electronic commerce. *Transactions on Engineering Management*, 49(3), 258–268.
- Li, S., & Lin, B. (2006). Accessing information sharing and information quality in supply chain management. *Decision Support Systems*, 42(3), 1641–1656.
- Maichum, K., Parichatnon, S., & Peng, K.-C. (2016). Application of the extended theory of planned behavior model to investigate purchase intention of green products among Thai consumer. *Journal of Sustainability*, 8(10), 1–20.
- McAllister, D. J. (1995). Affect and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organization. *Academic of Management Journal*, 38(1), 24–59.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.

- Nyaga, G., Lynch, D., Marshall, D., & Ambrose, E. (2012). Power asymmetry, adaptation, and collaboration in dyadic relationships involving a powerful partner. *Journal of Supply Chain Management*, 49(3), 42–65.
- Olsen, S. O. (2004). Antecedents of seafood consumption behaviour: An overview. *Journal of Aquatic Food Product Technology*, 13(3), 79–91.
- Patnayakuni, R., Rai, A., & Seth, N. (2006). Relational antecedents of information flow integration for supply chain coordination. *Journal of Management Information Systems*, 23(1), 13–49.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Quintal, V. A., Lee, J. A., & Soutar, G. N. (2010). Risk, uncertainty and the theory of planned behavior: Tourism example. *Journal of Tourism Management*, 31(6), 797–805.
- Rezaei, R., Mianaji, S., & Ganjloo, A. (2018). Factors affecting farmer's intention to engage in on-farm food safety practices in Iran: Extending the theory of planned behavior. *Journal of Rural Studies*, 60, 152–166.
- Ru, X., Wang, S., & Yan, S. (2018). Exploring the effects normative factors and perceived behavioral control on individual's energy-saving intention: An empirical study in eastern China. *Resources, Conservation & Recycling*, 134, 91–99.
- Sako, M. (1992). *Prices, Quality and Trust: Inter-Firm Relations in Britain and Japan*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Simatupang, T. M., & Sridharan, R. (2002). The collaborative supply chain: A scheme for information sharing and incentive alignment. *The International Journal of Logistics Management*, 13(1), 15–30.
- Simatupang, T. M., Wright, A. C., & Sridharan, R. (2002). The knowledge of coordination for supply chain integration. *Business Process Management Journal*, 8(3), 289–308.
- Shaw, A., Strohbehn, C., Naeve, L., Domoto, P., & Wilson, L. (2015). Systematic approach to food safety education on the farm. *Journal of Extension*, 53(6), 461–469.
- Shih, Y. Y., & Fang, K. (2004). The use of a decomposed theory of planned behavior to study in internet banking in Taiwan. *Internet Research*, 14(3), 213–223.
- Toni, M., Renzi, M. F., & Mattia, G. (2007). Understanding the link between collaborative economy and sustainable behavior. *Journal of Cleaner Production*, 172, 4467–4477.
- Trần Thị Huyền Trang. (2017). *Các nhân tố ảnh hưởng đến quan hệ hợp tác của công ty lữ hành với các nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng du lịch*. Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
- Vachon, S., & Klassen, R. D. (2005). Environmental management and manufacturing performance. *Journal of Operation Management*, 111(2), 1–40.
- Wang, Y., Wiegerinck, V., Krikke, H., & Zhang, H. (2013). Understanding the purchase intention towards remanufactured product in closed-loop supply chains: An empirical study in china. *International of Journal Physical Distribution & Logistics Management*, 43(10), 866–888.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 171–180.
- Xiang, L. Y., & Sumelius, J. (2010). Analysis of the factors of farmers's participation in the management of cooperatives in Finland. *Journal of Rural Cooperation*, 38(2), 134–155.

- Zhao, X., Huo, B., Flynn, B. B., & Yeung, J. H. Y. (2007). The impact of power and relationship commitment on the integration between manufactures and customers in a supply chain. *Journal of Operation Management*, 26(3), 368–388.
- Zhou, J., Yan, Z., & Li, K. (2016). Understanding farmer cooperatives' self- inspection behavior to guarantee agri-product safety in China. *Food Contry*, 59, 320–327.