

# Tác động vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm vùng ven biển tỉnh Bến Tre

Trịnh Quốc Trung, Dương Thế Duy

**Tóm tắt**—Nghiên cứu được thực hiện tại địa bàn của 3 huyện ven biển: Bình Đại, Ba Tri và Thạnh Phú, với mục tiêu là nhằm xác định cấu trúc, chất lượng nguồn vốn xã hội cũng như tác động của nó đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức và tỷ lệ vốn vay chính thức của 172 hộ nuôi tôm có nhu cầu vay tín dụng chính thức. Bằng phương pháp thống kê mô tả, hồi quy Logistic, hồi quy đa biến, kết quả nghiên cứu cho thấy mạng lưới xã hội chính thức (Tổ chức Hội - Đoàn), mạng lưới xã hội phi chính thức (Ban quản lý khu nuôi, cán bộ tín dụng, bạn bè - đồng nghiệp) và tuổi, kinh nghiệm, số năm sống tại địa phương, trình độ học vấn đều có tác động đến khả năng tiếp cận thị trường và lượng vốn vay tín dụng chính thức. Ngoài ra, nghiên cứu cũng đưa ra một số giải pháp mở rộng nguồn vốn xã hội nhằm góp phần giúp hộ nuôi tôm tiếp cận được nguồn vốn tín dụng chính thức nhiều hơn.

**Từ khóa**—Vốn xã hội, tín dụng chính thức, hộ nuôi tôm, Bến Tre...

## 1 GIỚI THIỆU

TRONG xã hội Việt Nam các mối quan hệ xã hội của cá nhân có vai trò rất quan trọng trong cuộc sống hàng ngày, đặc biệt là cộng đồng ven biển ở Bến Tre nói riêng và Đồng bằng sông Cửu Long nói chung, nơi mà cá nhân là một chủ thể quan trọng, là cầu nối các mối quan hệ ràng buộc mang tính chất cộng đồng tạo thành một mạng lưới xã hội. Các mối quan hệ này đóng vai trò quan trọng trong giao dịch chính thống giữa các cá nhân, tổ chức bên ngoài xã hội dựa trên các quy chuẩn, niềm tin gọi là vốn xã hội. Nhận thấy trong nhiều năm trở lại đây, khả năng tiếp cận nguồn

vốn như: chương trình vay, thông tin lãi suất, thủ tục vay tín dụng cũng như lượng vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm tại 03 huyện ven biển Bình Đại, Ba Tri, Thạnh Phú phụ thuộc vào mạng lưới quan hệ xã hội. Cụ thể: giữa hộ với họ hàng, bạn bè, hàng xóm, đồng nghiệp, các tổ chức đoàn hội, chính quyền địa phương,... Với sự phụ thuộc, tương trợ và chia sẻ từ mạng lưới xã hội trong quá trình hoạt động, câu hỏi đặt ra: Vốn xã hội có thực sự góp phần làm tăng khả năng tiếp cận thị trường tín dụng và tỷ lệ vốn vay chính thức hay không? Vì vậy, người viết chọn đề tài Tác động vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm vùng ven biển Tỉnh Bến Tre làm đề tài nghiên cứu.

## 2 CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1 Lý thuyết vốn xã hội

Một nguồn lực vô hình được tồn tại trong các mối quan hệ xã hội được đề cập đến với tên gọi là vốn xã hội (Social captial). Kể từ khi nhà giáo dục học người Mỹ Lya Judson Hanifan đưa ra đầu tiên vào năm 1916, mãi cho đến năm 1986 trở về sau đã có rất nhiều nhà nghiên cứu đưa ra các định nghĩa cũng như các cách tiếp cận khác nhau về vốn xã hội dưới nhiều lĩnh vực như giáo dục, xã hội học, kinh tế,... trong đó, tiêu biểu là: Bourdieu [4]; Coleman [7; 8]; Putnam [28; 29]; Fukuyama [12; 13]; Nahapiet & Ghosal [25]; Woolcock [36]; Cohen & Field [6]; Lin [22];... Nhưng mãi cho đến năm 2000, Putnam mới đưa ra được khái niệm và cách tiếp cận nghiên cứu tương đối hoàn chỉnh về vốn xã hội dựa vào hai tiêu chí (1) cấu trúc mạng lưới: chỉ ra hệ thống phân tầng mạng lưới, tần suất kết nối giữa các chủ thể trong mạng lưới; (2) chất lượng quan hệ trong mạng lưới: sự tin tưởng, kỳ vọng và chia sẻ lẫn nhau giữa các chủ thể trong mạng lưới. Và ít nhiều cũng đã được tiếp thu vào

Ngày nhận bản thảo: 28-05-2018, ngày chấp nhận đăng: 21-09-2018, ngày đăng 29-10-2018.

Tác giả Trịnh Quốc Trung công tác tại Trường Đại học Kinh tế - Luật, ĐHQG-TP.HCM (email: tqtrung@uel.edu.vn),

Tác giả Dương Thế Duy công tác tại Trường Đại học Tôn Đức Thắng (theduyx@gmail.com).

các công trình nghiên cứu sau đó của rất nhiều nhà nghiên cứu như Lin [21]; Woolcock [37; 38]; ABS [18]; Lisakka [24]; Chou [5]; Yusuf [40]; Hoài [17], Điền [11]... Tất cả họ đều cho rằng: cấu trúc mạng lưới và chất lượng của nó được cho là có vai trò quan trọng ảnh hưởng đến các kết quả nghiên cứu. Mặc dù kết quả nghiên cứu của các tác giả tại những vùng, quốc gia khác nhau, song đại đa số họ đều gặp nhau ở những điểm sau đây: (1) Vốn xã hội chỉ tồn tại khi và chỉ khi chủ thể tham gia mạng lưới xã hội; (2) Các chủ thể tham gia mạng lưới ít nhiều đều nhận được lợi ích từ mạng lưới đó: có nhiều cơ hội tiếp cận, huy động hoặc sử dụng có hiệu quả các cân nguồn lực khác như: tự nhiên, vật thể, tài chính, con người,...; (3) Các đặc trưng của mạng lưới xã hội bao gồm các nghĩa vụ, kỳ vọng, quy chuẩn, chuẩn mực dựa vào niềm tin, sự tương hỗ qua lại. Như vậy, vốn xã hội của một cá nhân là các mối quan hệ xã hội mà người đó có được khi tham gia vào mạng lưới xã hội nhằm đem lại lợi ích về điều kiện thuận lợi để tiếp cận, huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực khác như: vốn vật thể, vốn tài chính, vốn tự nhiên, vốn con người. Các đặc trưng của mạng lưới xã hội được thể hiện thông qua nghĩa vụ, sự tín nhiệm, sự tin cậy, chia sẻ, hỗ trợ lẫn nhau,...

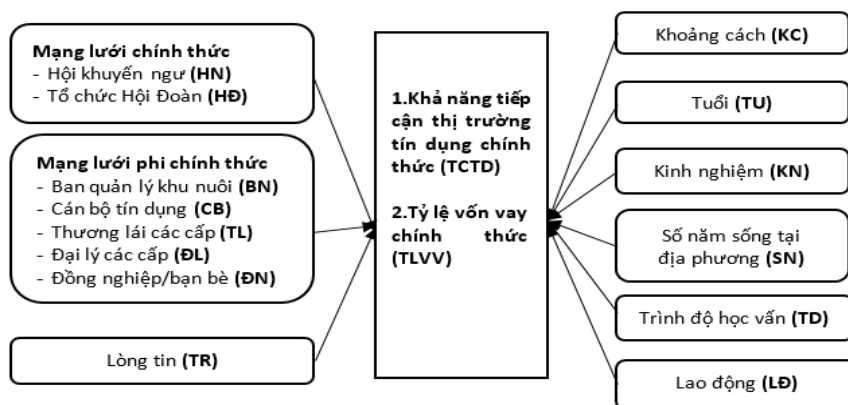
Cũng theo Putnam (2000, trích từ Sen, 2010) [30] chia mạng lưới xã hội thành hai loại: (1) Mạng lưới chính thức: các cá nhân tham gia vào tổ chức hợp pháp như đảng phái chính trị, nhóm tôn giáo, và các hiệp hội; và (2) mạng lưới phi chính

thức: các mối quan hệ của cá nhân với hàng xóm, bạn bè, đồng nghiệp hoặc thậm chí là những người xa lạ. Mặt khác, trong nghiên cứu của mình, Putnam đặt niềm tin vào vị trí trung tâm của lý thuyết vốn xã hội, niềm tin là thành phần thiết yếu của vốn xã hội. Niềm tin tạo điều kiện thuận lợi cho sự tương trợ và mức độ tin tưởng trong cộng đồng càng lớn, khả năng hợp tác càng lớn (Putnam & cộng sự, [28; 29]). Vì vậy, mạng lưới xã hội (bao gồm mạng lưới chính thức, phi chính thức) và các quy chuẩn (tin tưởng, sự tương trợ, giúp đỡ, tần suất) là những thành phần quan trọng lần lượt đại diện cho cấu trúc và chất lượng của vốn xã hội cộng đồng.

2.2 Phương pháp nghiên cứu

2.2.1 Mô hình nghiên cứu

Cho đến nay, có rất nhiều nghiên cứu về tác động của vốn xã hội đến hoạt động thị trường tín dụng chính thức của hộ gia đình, doanh nghiệp. Trong số đó phải kể đến: Heikkila và cộng sự [14], Okten & cộng sự [27], Ajam & cộng sự [2], Lin Xiong & các cộng sự [23], Wydick & cộng sự [39], Lê & cộng sự [20], Hoài & cộng sự [16], Duy [10]... Mặt khác, thông qua lược khảo tài liệu nghiên cứu có liên quan, kết hợp với các yếu tố thuộc về đặc điểm của hộ gia đình và khảo sát thực tế tại địa bàn, tác giả đề xuất mô hình tác động vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm vùng ven biển tỉnh Bến Tre như sau:



Mô hình 1. Tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic:  $\text{Loge}[P(Y=1)/P(Y=0)] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$ .

Để ước lượng mô hình này ta chuyển về dạng tuyến tính:  $Y_i = \beta_0 + \beta_i X_i + \epsilon_i$  với  $Y_i$ : là biến phụ

thuộc và được đo lường bằng hai giá trị 1 và 0.

Mô hình được thiết lập:

$$TCTD = \beta_0 + \beta_1 HN + \beta_2 HD + \beta_3 BN + \beta_4 CB + \beta_5 TL + \beta_6 DL + \beta_4 DN + \beta_4 LT + \beta_4 KC + \beta_5 TU + \beta_6 KN + \beta_7 SN + \beta_8 TD + \beta_9 LD$$

Trong đó: TCTD là biến phụ thuộc đo lường khả năng tiếp cận thị trường tín dụng của hộ nuôi tôm, biến này nhận giá trị 1 nếu nông hộ có khả năng tiếp cận thị trường tốt (thường xuyên cập thông tin vay; như lãi suất, nơi vay, nhật lãi suất,...) và ngược lại sẽ nhận giá trị 0.

Mô hình: Tác động của vốn xã hội đến tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy đa biến:  $Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$ .

Để ước lượng mô hình này ta chuyển về dạng tuyến tính:  $Y_i = \beta_0 + \beta_i X_i + \varepsilon_i$  với  $Y_i$ : là biến phụ

thuộc và được đo lường bằng tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ.

Mô hình được thiết lập:

$$TLVV = \beta_0 + \beta_1 HN + \beta_2 HD + \beta_3 BN + \beta_4 CB + \beta_5 TL + \beta_6 DL + \beta_4 DN + \beta_4 LT + \beta_4 KC + \beta_5 TU + \beta_6 KN + \beta_7 SN + \beta_8 TD + \beta_9 LD$$

Trong đó: TLVV là biến phụ thuộc được đo lường bằng lượng vốn chính thức mà hộ vay được/lượng vốn chính thức mà hộ cần phải vay tính cho 01 vụ nuôi.

Các biến độc lập trong mô hình được giải thích cụ thể trong Bảng 1.

BẢNG I  
CÁC BIẾN ĐỘC LẬP TRONG MÔ HÌNH

Tên biến	Đơn vị tính	Giải thích	Nguồn tham khảo	Kỳ vọng
<b>Mạng lưới chính thức</b>				
- Hội khuyến ngư (HN)	Số lần	Số lần mà hộ tham gia vào Hội trong 01 vụ nuôi	Kelly & cộng sự (2003); Woolcock (2000)	+
- Tổ chức Hội Đoàn (HD)	Số tổ chức	Tổng số tổ chức/ban/hiệp hội mà thành viên trong hộ tham gia.	ABS* (2004); V.Vella & cộng sự (2006); Hoài & cộng sự (2014)	+
<b>Mạng lưới phi chính thức</b>				
- Ban quản lý khu nuôi (BN)	Số người	Số người có thể giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần.	OECD** (2001); ABS (2004); Hoài & cộng sự (2014)	+
- Cán bộ tín dụng (CB)				
- Thương lái các cấp (TL)				
- Đại lý các cấp (DL)				
- Đồng nghiệp/bạn bè (DN)				
Lòng tin (TR)	0/1	Nhận giá trị 1 – tin tưởng và giá trị 0 – không tin tưởng	ABS (2004); V.Vella & cộng sự (2006); Hoài & cộng sự (2014)	+
Khoảng cách (KC)	Km	Khoảng cách từ nhà của hộ đến đường giao thông chính, nhận giá trị là số km tương ứng.	Senyolo & cộng sự. (2009); Takashi Yamano & cộng sự (2010), Berahanu Kuma (2012)	-
Tuổi (TU)	Năm	Năm tuổi, nhận giá trị tương ứng số tuổi của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm hiện tại.	Berahanu Kuma (2012); Anteneh & cộng sự 2011);	+/-
Kinh nghiệm (KN)	Năm	Kinh nghiệm, nhận giá trị tương ứng với số năm trong nghề của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm hiện tại.	Berahanu Kuma (2012); Anteneh & cộng sự 2011);	+
Số năm sống tại địa phương (SN)	Năm	Số năm, nhận được giá trị tương ứng với số năm mà chủ hộ sinh sống tại địa phương tính đến thời điểm hiện tại.	Do tác giả đề xuất từ điều tra thực tế	+
Trình độ học vấn (TD)	Năm	Trình độ học vấn, nhận giá trị tương ứng với số năm đi học của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm hiện tại.	Berahanu Kuma (2012); Takashi Yamano & cộng sự. (2010); Anteneh & cộng sự 2011);	+
Lao động (LD)	Tỷ lệ	Tỷ lệ lao động, nhận giá trị là tỷ lệ lao động trực tiếp tham gia nuôi/tổng số nhân khẩu của hộ.	Berahanu Kuma (2012); Anteneh & cộng sự 2011);	+

Ghi chú: \*ABS là Cơ quan thống kê của Úc (Australian Bureau of Statistics); \*\*OECD là Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (Groupe de Sienne).

### 2.2.2 Dữ liệu nghiên cứu

Số liệu sơ cấp được thu thập bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện có điều kiện, tác giả tiến hành phỏng vấn trực tiếp các hộ nuôi tôm tại các xã ven biển của 3 huyện Bình Đại, Ba Tri, Thạnh Phú thông qua bảng câu hỏi đã được soạn trước. Điều tra được tiến hành vào tháng 5, 6 năm 2017. Đối tượng lấy mẫu: Đại diện hộ gia đình nuôi tôm (người trực tiếp nuôi). Phương pháp lấy mẫu: Lấy mẫu ngẫu nhiên có chủ đích.

Nhằm đảm bảo cho thực hiện kiểm định các mô hình nghiên cứu dự kiến, nhóm tác giả đã chọn khảo sát 207 hộ nuôi tôm trên địa bàn điều tra, kết quả cho thấy có 172/207 hộ có nhu cầu tiếp cận và vay tín dụng chính thức.

Mặt khác, theo Tabachnick & Fidell [33], khi sử dụng các phương pháp hồi quy, kích thước mẫu cần thiết được tính theo công thức:  $n \geq 50 + 8p$ . Trong đó:  $n$  là kích thước mẫu tối thiểu cần thiết,  $p$  là số lượng biến độc lập trong mô hình. Do đó, 14 biến độc lập trong mô hình nghiên cứu được đề xuất thì cỡ mẫu cần điều tra là  $n \geq 50 + 8 \cdot 14 = 162$  quan sát.

Như vậy, với cỡ mẫu 172 hộ nuôi tôm có nhu cầu tiếp cận và vay tín dụng chính thức, dữ liệu bảng II đã đảm bảo thực hiện kiểm định mô hình nghiên cứu.

BẢNG II  
MẪU NGHIÊN CỨU THEO ĐỊA BÀN KHẢO SÁT

Địa bàn		Tần suất	Tỷ lệ (%)
Huyện	Xã	(hộ)	
Bình Đại	Bình Thắng	10	5,81
	Thừa Đức	22	12,79
	Thời Thuận	9	5,23
	Thạnh Phước	20	11,63
Ba Tri	An Thủy	15	8,72
	Bảo Thạnh	28	16,28
	Bảo Thuận	16	9,30
Thạnh Phú	Giao Thạnh	13	7,56
	Thạnh Hải	18	10,47
	Thạnh Phong	21	12,21

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế của nhóm tác giả

## 3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

### 3.1. Đặc điểm vốn xã hội của hộ nuôi tôm vùng ven biển của tỉnh Bến Tre

Dựa vào kết quả khảo sát Bảng 3 cho thấy, số lần tham gia vào các lớp tập huấn của Hội khuyến ngư tương đối cao, bình quân 2,41/vụ nuôi. Còn đối với số Tổ chức Hội - Đoàn mà hộ tham gia tương đối thấp, cao nhất là 5 tổ chức và thấp nhất 0 tổ chức, với số lần tham gia trung bình của hộ là 2,18 tổ chức. Trong số các chủ thể thuộc mạng

lưới phi chính thức thì mạng lưới Đồng nghiệp – Ban bè và Ban quản lý khu nuôi có trung bình số người sẵn sàng hỗ trợ, giúp đỡ khi hộ cần cao nhất, lần lượt là 11,02 và 6,69 người/vụ nuôi. Thấp nhất là mạng lưới cán bộ tín dụng 2,16 người/vụ nuôi.

BẢNG III  
MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM CỦA HỘ ĐIỀU TRA

Chỉ tiêu	Đvt	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
<b>Mạng lưới phi chính thức</b>					
- Hội khuyến ngư (HN)	Số lần	0	5	2,41	0,552
- Tổ chức Hội Đoàn (HD)	Số tổ chức	0	5	2,18	1,197
<b>Mạng lưới phi chính thức</b>					
- Ban quản lý khu nuôi (BN)	Số người	0	14	6,69	3,572
- Cán bộ tín dụng (CB)		0	5	2,16	0,428
- Thương lái các cấp (TL)		0	10	3,84	1,113
- Đại lý các cấp (DL)		0	7	3,52	1,262
- Đồng nghiệp/ban bè (ĐN)		0	23	11,02	3,243
Lòng tin (TR)		0/1	0	1	0,78
Khoảng cách (KC)	Km	0	12	4,74	2,658
Tuổi (TU)	Năm	20	69	40,02	21,276
Kinh nghiệm (KN)	Năm	0	44	19,45	11,744
Số năm sống tại địa phương (SN)	Năm	1	65	31,47	12,831
Trình độ học vấn (TD)	Năm	2	16	9,72	3,979
Lao động (LD)	Tỷ lệ	0,18	1	0,57	0,184

Nguồn: Số liệu khảo sát thực tế của nhóm tác giả

Qua khảo sát 172 hộ được phỏng vấn thì có đến 126 hộ tin tưởng vào cộng đồng mà mình tiếp xúc hoặc những lần nhận được sự giúp đỡ, chiếm 73,25% tổng số hộ điều tra. Nhìn chung sự tin tưởng vào cộng đồng của người dân vùng ven biển của tỉnh Bến Tre tương đối cao.

### 3.2. Phân tích tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm

Theo bảng 4: Kết quả của kiểm định Wald cho thấy có 8 biến độc lập tương quan có ý nghĩa thống kê ở mức 1% và 5%: Tổ chức Hội – Đoàn (mạng lưới chính thức), Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đồng nghiệp – Ban bè (mạng lưới phi chính thức), tuổi, kinh nghiệm, số năm sinh sống tại địa phương, trình độ học vấn.

Có sự gia tăng khả năng tiếp cận thông tin về lãi suất vay, nơi vay, ... của hộ

Biến Cán bộ tín dụng (CB) có Sig. = 0,003 < 0,01. Do đó, CB tương quan có ý nghĩa với biến phụ thuộc TCTT với độ tin cậy 99%. Biến Cán bộ tín dụng (CB) của hộ tỷ lệ thuận với khả năng tiếp cận thị trường tín dụng của hộ. Khi hộ có số người quen là cán bộ tín dụng tại các tổ chức tín dụng hỗ trợ, giúp đỡ, chia sẻ khi hộ cần càng nhiều thì khả

năng tiếp cận các chính sách vay, thủ tục vay,...của các tổ chức tín dụng chính thức càng lớn.

Biên Đồng nghiệp – Bạn bè (ĐN) có Sig. = 0,000 < 0,01. Do đó, ĐN tương quan có ý nghĩa với biến phụ thuộc TCTT với độ tin cậy 99%. Biên Đồng nghiệp – Bạn bè (ĐN) của hộ tỷ lệ thuận với khả năng tiếp cận thị trường tín dụng của hộ. Khi hộ có số lượng đồng nghiệp, bạn bè, hàng xóm,...hỗ trợ, chia sẻ khi hộ cần càng nhiều thì khả năng tiếp cận các chính sách vay, thủ tục vay,...của các tổ chức tín dụng chính thức càng lớn.

Cũng từ bảng 4, sử dụng kết quả của cột hệ số hồi quy ( $\beta$ ) và cột ( $\text{Exp}(\beta) = e^{\beta}$ ), hình thành kịch bản xác suất thay đổi khi xác suất ban đầu lần lượt là 10%, 20%, 30%.

Đặt  $P_0$ : xác suất ban đầu;

$P_1$ : xác suất thay đổi.  $P_1$  được tính theo công thức sau:  $P_1 = (P_0 \times e^{\beta}) / (1 - P_0(1 - e^{\beta}))$

BẢNG IV  
ƯỚC LƯỢNG XÁC SUẤT TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

Các biến độc lập	$\beta$	Exp( $\beta$ )	Xác suất tiếp cận thị trường tín dụng được ước tính khi biến giải thích thay đổi một đơn vị và xác suất ban đầu (%)		
			10%	20%	30%
Tổ chức Hội - Đoàn (HN)	1,347	3,845	0,299	0,490	0,622
Ban quản lý khu nuôi (BN)	3,025	20,594	0,695	0,837	0,898
Cán bộ tín dụng (CB)	0,708	2,029	0,184	0,336	0,465
Đồng nghiệp/bạn bè (ĐN)	1,458	4,297	0,323	0,517	0,648
Tuổi (TU)	-1,142	0,319	0,034	0,073	0,120
Kinh nghiệm (KN)	3,574	35,658	0,798	0,899	0,938
Số năm sống tại địa phương(SN)	1,042	2,834	0,239	0,414	0,548
Trình độ học vấn (TD)	0,114	1,120	0,110	0,218	0,324

Nguồn: số liệu tính toán của nhóm tác giả

- Tổ chức Hội - Đoàn: giả sử hộ nuôi tôm có xác suất tiếp cận thị trường tín dụng ban đầu là 10%. Khi các yếu tố khác không đổi, nếu số tổ chức/hiệp hội mà thành viên trong hộ tham gia tăng thêm 01 đơn vị thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng tăng lên 29,9%. Nếu xác suất ban đầu là 20% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 49% và xác suất ban đầu là 30%, xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 62,2%.

- Ban quản lý khu nuôi: giả sử hộ nuôi tôm có xác suất tiếp cận thị trường tín dụng ban đầu là 10%. Khi các yếu tố khác không đổi, nếu số người thuộc thành viên ban có thể giúp đỡ, chia sẻ,... khi hộ cần tăng thêm 01 người thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng tăng lên 69,5%. Nếu xác suất

ban đầu là 20% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 83,7% và xác suất ban đầu là 30% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 89,8%.

- Cán bộ tín dụng: giả sử hộ nuôi tôm có xác suất tiếp cận thị trường tín dụng ban đầu là 10%. Khi các yếu tố khác không đổi, nếu số lượng Cán bộ tín dụng có thể giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần tăng thêm 01 người thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng tăng lên 18,4%. Nếu xác suất ban đầu là 20% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 33,6% và xác suất ban đầu là 30% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 46,5%.

- Đồng nghiệp – bạn bè: giả sử hộ nuôi tôm có xác suất tiếp cận thị trường tín dụng ban đầu là 10%. Khi các yếu tố khác không đổi, nếu số lượng Đồng nghiệp – Bạn bè có thể giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần tăng thêm 01 người thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng tăng lên 32,3%. Nếu xác suất ban đầu là 20% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 51,7% và xác suất ban đầu là 30% thì xác suất tiếp cận thị trường tín dụng là 64,8%.

### 3.3 Phân tích tác động của vốn xã hội đến tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm

Theo bảng 5: Kết quả phân tích cho thấy, 08 biến có dấu như dự đoán và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1% và 5%: Tổ chức Hội – Đoàn (mạng lưới chính thức), Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đồng nghiệp – Bạn bè (mạng lưới phi chính thức), tuổi, kinh nghiệm, số năm sinh sống tại địa phương, trình độ học vấn.

BẢNG V  
KẾT QUẢ MÔ HÌNH HỒI QUY

Các biến độc lập	Tỷ lệ vốn vay (%)		
	Hệ số $\beta$	t	Sig.
Hằng số	2,478	87,321	0,000
<b>Mạng lưới chính thức (IF)</b>			
- Hội khuyến ngư (HN)	2,516	1,827	0,521
- Tổ chức Hội Đoàn (HD)	2,428	1,145	0,002
<b>Mạng lưới phi chính thức (FL)</b>			
- Ban quản lý khu nuôi (BN)	1,395	0,522	0,001
- Cán bộ tín dụng (CB)	3,005	0,427	0,000
- Thương lái các cấp (TL)	0,178	0,684	0,721
- Đại lý các cấp (DL)	2,557	0,235	0,147
- Đồng nghiệp/bạn bè (ĐN)	1,022	0,584	0,000
Lòng tin (TR)	2,284	0,651	0,410
Khoảng cách (KC)	-0,547	2,657	0,785
Tuổi (TU)	-0,692	1,428	0,002
Kinh nghiệm (KN)	1,529	0,312	0,049
Số năm sống tại địa phương (SN)	2,165	1,451	0,000
Trình độ học vấn (TD)	0,650	0,288	0,000
Lao động (LD)	1,324	0,841	0,787
Số quan sát		172	
R <sup>2</sup>		0,502	
R <sup>2</sup> Adjust		0,497	
Chỉ số F		110,514	
Sig.F		0,000	

Nguồn: Số liệu tính toán của nhóm tác giả

### Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

- *Mức độ độ giải thích của mô hình*: R2 hiệu chỉnh (Adjusted R Square) là 0,497. Như vậy, 49,7% thay đổi tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm được giải thích bởi các biến HĐ, BN, CB, ĐN, TU, KN, SN và TD.

- *Mức độ độ phù hợp*: Sig. < 0,01, có thể kết luận rằng mô hình đưa ra phù hợp với dữ liệu thực tế. Hay nói cách khác, các biến độc lập có tương quan tuyến tính với biến phụ thuộc với mức độ tin cậy 99%.

### Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến của các biến độc lập

Bằng phần mềm SPSS chọn collinearity diagnostics xác định được độ chấp nhận (Tolerance) và hệ số phóng đại phương sai (VIF) của các biến độc lập HĐ, BN, CB, ĐN, TU, KN, SN và TD với các giá trị của VIF nhỏ hơn 10 nên có thể kết luận không có hiện tượng cộng tuyến giữa các biến độc lập.

### Ý nghĩa của các tham số

Tổ chức Hội – Đoàn (HĐ): biến HĐ có dấu như dự đoán và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Với những đặc điểm của hệ thống Tổ chức Hội - Đoàn hiện nay và từ kết quả nghiên cứu cho thấy: nếu số lượng thành viên hộ gia đình tham gia vào Tổ chức Hội - Đoàn tăng lên 1 đơn vị thì tỷ lệ vốn vay tín dụng chính thức của hộ sẽ tăng thêm 2,428%.

Ban quản lý khu nuôi (BN): biến BN có dấu như dự đoán và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Điều này cho thấy: Khi các yếu tố khác không đổi, nếu số người là thành viên của Ban quản lý khu nuôi có thể giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần tăng thêm 01 người thì tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm sẽ tăng lên 1,395%.

Cán bộ tín dụng (CB): biến CB có dấu như dự đoán và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Điều này cho thấy nếu số cán bộ tín dụng hỗ trợ, giúp đỡ, tư vấn tín dụng cho hộ tăng thêm 01 người thì tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm sẽ tăng lên 3,005%.

Đồng nghiệp – Bạn bè (ĐN): biến ĐN có dấu như dự đoán và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Điều này cho thấy nếu số lượng đồng nghiệp, bạn bè, hàng xóm hỗ trợ, giúp đỡ, chia sẻ thông tin từ các tổ chức tín dụng tăng thêm 01

người thì tỷ lệ vốn vay chính thức của hộ nuôi tôm sẽ tăng lên 1,022 %.

## 4 KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

Qua kết quả nghiên cứu có thể thấy rằng: các nghiên cứu trước đây cũng đã phát triển đầy đủ và đa dạng về cách tiếp cận đo lường vốn xã hội của hộ gia đình. Tuy nhiên, vẫn chưa có nghiên cứu nào xác định rõ cụ thể từng thủ thể trong mạng lưới xã hội của hộ tác động đến tiếp cận tín dụng chính thức mà đặc biệt là hộ nuôi tôm.

Thực vậy, kết quả nghiên cứu trên có thể khẳng định: tuổi, kinh nghiệm, số năm sống tại địa phương, trình độ học vấn và 4 biến thuộc thành phần của vốn xã hội: Tổ chức Hội – Đoàn (mạng lưới chính thức) và Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đồng nghiệp – Bạn bè (mạng lưới phi chính thức) có tác động đến khả năng tiếp cận thị trường và lượng vốn vay tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm vùng ven biển của tỉnh Bến Tre. Trong 8 yếu tố trên duy nhất chỉ có yếu tố Tuổi có mối tương quan nghịch với khả năng tiếp cận thị trường. Từ kết quả nghiên cứu này, tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm nâng cao khả năng tiếp cận thị trường và tăng tỷ lệ vốn tín dụng chính thức cho hộ nuôi tôm thông qua mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức của hộ như sau

### Đối với mạng lưới chính thức

#### *Tổ chức Hội – Đoàn*

Cập nhật những thông tin về chính sách mới cần thiết về vốn vay từ các tổ chức tín dụng: tín dụng chính thức, bán chính thức để kịp thời phổ biến đến hộ trong các buổi họp Tổ dân phố, Hội cựu chiến binh, Hội cựu giáo chức, Đoàn thanh niên, Hội người cao tuổi,... nhằm tránh trình trạng hộ đi vay với bên ngoài thị trường phi chính thức với lãi suất cao.

Hỗ trợ các hệ thống tín dụng chính thức và bán chính thức đến với từng hộ gia đình, đặc biệt là ưu tiên những tổ chức tín dụng có chính sách ưu đãi cho các hộ nghèo.

### Đối với mạng lưới phi chính thức

#### *Cán bộ tín dụng*

Mở rộng mạng lưới các tổ chức tín dụng tại những vùng nuôi trồng thủy sản mà đặc biệt là nuôi tôm: (1) tăng cường mở các địa điểm giao dịch tại các xã trọng điểm của huyện; (2) Thường

xuyên tổ chức các buổi hội thảo giới thiệu về các chính sách vay vốn mà đặc biệt đối tượng là các hộ nuôi tôm; (2) Các ngân hàng cũng có thể cử cán bộ đến triển khai chính sách trong các buổi họp của Ban quản lý khu nuôi, Tổ chức Hội - Đoàn nhằm giới thiệu các chương trình vay ưu đãi cũng như các chính sách của các ngân hàng.

#### *Đồng nghiệp – bạn bè*

Thành lập câu lạc bộ hoặc tổ cộng đồng nuôi tôm (bao gồm các nông hộ có cùng sở thích, nguyện vọng, tâm huyết với nghề) nhằm mục đích hỗ trợ, chia sẻ thông tin, kinh nghiệm, kiến thức và ứng dụng khoa học công nghệ... mà đặc biệt là các nguồn vốn vay hỗ trợ. Mặt khác, đây là một trong những hình thức biểu hiện mức độ hợp tác theo chiều ngang giữa những người cùng nuôi trên tinh thần tự nguyện, hợp tác về mọi mặt, tiến tới thành lập các hợp tác xã dịch vụ nuôi tôm để giải quyết tốt lợi ích, góp phần làm tăng hiệu quả cho hộ nuôi tôm.

#### *Ban quản lý khu nuôi*

Hiện nay hoạt động của Ban này là do những hộ có cùng chung một vùng (khu vực) nuôi thành lập. Vì thế việc thành lập Ban nên chọn người quản lý phải theo cơ cấu như sau: Trưởng ban phải là người nằm trong chính quyền địa phương của xã đó, hoặc Phòng nông nghiệp của huyện, có tham gia vào hoạt động nuôi tôm để họ hiểu và có thể phổ biến lại chính sách của Đảng và Nhà nước nói chung và các chính cho vay nói riêng đến các hộ nuôi tôm.

Ngoài việc chủ động liên hệ với chính quyền địa phương, hội khuyến ngư, tổ chức hội – đoàn, các thành viên ban nên tích cực liên hệ, trao đổi với các bộ tin dụng các ngân hàng, các đại lý, thương lái nhằm nắm bắt kịp thời thông tin chính sách vay của các tổ chức tín dụng và phổ biến đầy đủ thông tin đến thành viên một cách hiệu quả.

#### **Về phía hộ nuôi tôm**

Tăng cường tham gia định kỳ vào các buổi họp Tổ dân phố, Tổ chức hội đoàn thể, Ban quản lý khu nuôi và Hội khuyến ngư. Sự hưởng ứng tham gia nhiệt tình của hộ sẽ giúp các tổ chức/ban/hội vững mạnh, từ đó vai trò của các tổ chức/ban/hội trong việc hỗ trợ các hộ sẽ càng nhiều hơn, việc cung cấp thông tin hữu ích về thị trường đầu vào, đầu ra mà đặc biệt là các chính sách về vốn vay chính thức.

Tăng cường giao lưu học hỏi với các đồng nghiệp trong các buổi hội thảo của Hội khuyến ngư, đại lý các cấp tổ chức, vì đây là cơ hội để làm quen và có thể mở rộng mạng lưới xã hội của mình. Qua đó có thể học hỏi thêm những kinh nghiệm thực tế từ hộ cũng như các tổ chức tín dụng ở các nơi khác nhau.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Anteneh A., Muradian R., Ruben R. (2011), Factors Affecting Coffee Farmers Market Outlet Choice - The Case of Sidama Zone, Ethiopia. Centre for International Development Issues Nijmegen, Radboud University, the Netherlands.
- [2] Ajam, O., and Tijani, G., (2009), "The Role of Social Capital in Access to Micro Credit in Ekiti State, Nigeria. Pakistan Journal of Social Sciences, 6(3): 125-132.
- [3] Berahanu Kuma (2012), Market Access and Value Chain Analysis of Dairy Industry in Ethiopia. School of graduate studies Haramaya University, February 2012.
- [4] Bourdieu P. (1986), The Form of Capital, in Richardson, J.E.(ed.) Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education, 241-258, New York: Greenwood.
- [5] Chou Y.K. (2003), "Modelling the Impact of Network Social Capital on Business and Technological Innovations". [http://www.economics.unimelb.edu.au/SITE/research/working\\_papers/wp\\_03/890.pdf](http://www.economics.unimelb.edu.au/SITE/research/working_papers/wp_03/890.pdf) (truy cập ngày 10/03/2014).
- [6] Cohen S.S. and Fields G. (1998), "Social capital and capital gains in Silicon Valley", California Management Review, 41(2), pp.108-130.
- [7] Coleman J. (1988), Social capital in the creation of human capital, American Journal of sociology, 94: pp95-120.
- [8] Coleman J. (1990), Foundations of social theory, Cambridge: Harvard University Press.
- [9] Trần Văn Cường (2017), Giải pháp tăng cường tiếp cận thị trường cho các hộ nông dân nghèo ở Phú Thọ, Luận án tiến sĩ kinh tế nông nghiệp, Học viện nông nghiệp Việt Nam.
- [10] Dương Thế Duy (2017), Đóng góp của vốn xã hội đối với hoạt động đầu ra hộ nuôi tôm thâm canh vùng ven biển huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre, Tạp chí Công thương – Bộ Công thương, Số 9, Tr.338 -341.
- [11] Huỳnh Thanh Điền (2012), Nghiên cứu đóng góp của vốn xã hội vào các hoạt động của doanh nghiệp bất động sản Việt Nam, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học kinh tế TpHCM.
- [12] Fukuyama F. (1995), Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, London: Penguin Books.
- [13] Fukuyama F. (1997), The End of Order, London: Centre for Post-collectivist Studies.
- [14] Heikkilä, A., Kalmi, P. and Ruuskanen, O. P. (2009), "Social Capital and Access to Credit: Evidence from Uganda", Presentation at the World Bank Conference on Measurement, Promotion and Impact of Access to Financial Services.
- [15] Trương Chí Hiếu, Trần Văn Hòa, Nguyễn Ngọc Châu, Phạm Phương Trung và Lê Thị Hương Loan (2013). Đánh giá khả năng sản xuất nông sản hàng hóa của nhóm dân tộc ít người và xác định các kiến

- ngành nhằm xây dựng chuỗi giá trị bền vững tại địa bàn huyện Hướng Hóa, tỉnh Quảng Trị. Báo cáo tổng kết đề tài khoa học cấp tỉnh Quảng Trị.
- [16] Nguyễn Trọng Hoài, Trần Quang Bảo (2014), Ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của hộ gia đình nông thôn Việt Nam, Tạp chí Phát triển Kinh tế, 279 (01/2014), pp.41-57.
- [17] Nguyễn Trọng Hoài, Huỳnh Thanh Điền (2010), Xây dựng khung phân tích vốn xã hội trong doanh nghiệp cho điều kiện Việt Nam, tổng quan lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm, Tạp chí Kinh tế phát triển, số 6, tháng 08/2010, tr.22-28.
- [18] ABS (2004), Measuring Social Capital: An Australian Framework and Indicators [http://www.ausstats.abs.gov.au/Ausstats/free.nsf/Lookup/13C0688F6B98DD45CA256E360077D526/\\$File/13780\\_2004.pdf](http://www.ausstats.abs.gov.au/Ausstats/free.nsf/Lookup/13C0688F6B98DD45CA256E360077D526/$File/13780_2004.pdf) (truy cập ngày 10/5/2009).
- [19] Kleih U., W. Odwongo and C. Ndyashangaki (1999). Community Access to Marketing Opportunities - Options for remote areas: Uganda Case Study. NRI - Project A0769 by the United Kingdom Department for International Development (DFID).
- [20] Nguyễn Phương Lê và Nguyễn Mậu Dũng (2011). Khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức của hộ nông dân ngoài thành Hà Nội: Nghiên cứu điển hình tại xã Hoàng Văn Thụ, huyện Chương Mỹ. Tạp chí Khoa học và Phát triển, tập 9, số 5, tr 844-852.
- [21] Lin Nan (2001), Social capital: A Theory of social structure and action, Cambridge University Press.
- [22] Lin Nan (1999), Building a network theory of Social capital, Dept. of Sociology, DuKe University – Connections 22(1): 28-51@1999 INSNA.
- [23] Lin Xiong and Oleksandr Talavera, (2010) "Social capital and access to bank financing: The case of Chinese entrepreneurs". Financial Economics Working Paper, Series 019.
- [24] Lisakka L. (2006), Social Capital in Finland - Statistical Review, Helsinki – Helsingfors 2006.
- [25] Nahapiet J. and Ghoshal S. (1998), "Social Capital, Intellectual Capital, and Organizational Advantage", The Academy of Management Review, 23 (2): 242-266.
- [26] OCDE (2001), Measuring Social Capital (Groupe de Siennes) [www.tilastokeskus.fi/tup/sienagroup2005](http://www.tilastokeskus.fi/tup/sienagroup2005).
- [27] Okten, C. and Osili, U.O. (2004), "Social Networks and Credit Access in Indonesia" World Development, Vol. 32, No. 7, pp. 1225-1246.
- [28] Putnam R.D. (1993), "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life", The American Prospect Vol. 13, pp. 35-42.
- [29] Putnam R.D., Leonardi R. and Nonetti, R.Y. (1993), Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton: Princeton University Press.
- [30] Putnam R.D. (2000), Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York.
- [31] Sen U. (2010), Social Capital and Trust: The Relationship between Social Capital.
- [32] Senyolo G.M, Chaminuka P., Makhura M.N and Belete A. (2009), Patterns of access and utilization of output markets by emerging farmers in South Africa: Factor analysis approach. African Journal of Agricultural Research Vol. 4 (3), pp. 208-214.
- [33] Tabachnick B.G. & Fidell L.S. (1991), Using multivariate statistics (3rd ed.). New York: HarperCollins.
- [34] Takashi Yamano, Yoko Kijima (2010). Market Access, Soil Fertility, and Income in East Africa. Paper 10 GRIPS Discussion Paper 10-22.
- [35] Vella V. and Narajan D. (2006), "Building indices of social capital", Journal of Sociology, No.1, pp.1-23.
- [36] Woolcock M. (1998), "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", Theory and Society, vol.27, No.2, pp.151-208.
- [37] Woolcock M. & Narayan D. (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy". Final version submitted to the World Bank Research Observer . To be published in Vol.15 (2), pp.225-249.
- [38] Woolcock M. (2001), "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", ISUMA Canadian Journal of Policy Research, Vol.2, No.1, pp.11-17.
- [39] Wydick, B., Hayes, H. K., and Kempf, S. K. (2011), "Social Networks, Neighborhood Effects, and Credit Access: Evidence from Rural Guatemala", World Development, Vol. 39, No. 6, pp. 974–982.
- [40] Yusuf S.A. (2008), Social Capital and Household welfare in Kwara State, Nigeria, J.Hum. Ecol., 23(3): 219-229.



# Impact of social capital on access to formal credits of shrimp households in the coastal districts of Ben Tre

Trinh Quoc Trung<sup>1</sup>, Duong The Duy<sup>2,\*</sup>

<sup>1</sup>University of Economics and Law, VNUHCM, Viet Nam

<sup>2</sup>Ton Duc Thang University

Corresponding author: theduyx@gmail.com

Received: 28-05-2018; Accepted: 21-09-2018; Published: 29-10-2018

**Abstract**— The study was conducted in Ben Tre's three coastal districts, namely Binh Dai, Ba Tri and Thanh Phu, with the aim to identify the structure and quality of social capital as well as its impact on the access to formal credits of 172 shrimp households. Using descriptive statistics, Logistic regression and multivariate regression, the results show that official social networks (i.e. associations and organizations), informal social networks (farming management, credit officers, family -

friends – colleagues), age, experience, number of years living in the locality and education level are determinants of the access to formal credits and credit amounts. In addition, the study also proposed a number of measures to expand the social capital and enhance the accessibility to formal credits of shrimp households.

**Key words**—Social capital, official credit, shrimp household, Ben Tre.