

Ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của hộ gia đình nông thôn VN

NGUYỄN TRỌNG HOÀI

Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

hoaianh@ueh.edu.vn

TRẦN QUANG BẢO

Công ty cổ phần may xuất khẩu Vũng Tàu

tqb1977@yahoo.com

Ngày nhận:

08/07/2013

Ngày nhận lại:

12/11/2013

Ngày duyệt đăng:

31/12/2013

Mã số:

07-13-DE-03

Tóm tắt

Vốn xã hội được thừa nhận có tác động đến các giao dịch kinh tế, trong đó có vấn đề tiếp cận tín dụng. Nghiên cứu này nhằm kiểm định mối quan hệ giữa các thành phần của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng trong bối cảnh nông thôn VN. Việc kiểm định này được thực hiện thông qua hai mô hình hồi quy: Binary Logistic và Multinomial Logistic. Kết quả hồi quy cho thấy mạng lưới quan hệ xã hội chính thức làm giảm khả năng tiếp cận tín dụng chính thức, và những hộ gia đình có mạng lưới quan hệ xã hội chính thức rộng hơn có nhiều khả năng thuộc nhóm tiếp cận tín dụng bán chính thức hơn là thuộc nhóm tiếp cận tín dụng chính thức. Các phát hiện trái ngược này có thể là do tính chất đặc thù của thị trường tín dụng nông thôn VN.

Từ khóa:

Vốn xã hội, tín dụng chính thức, tín dụng bán chính thức, tín dụng phi chính thức, hồi quy Binary Logistic, hồi quy Multinomial Logistic.

Keywords:

Social capital, formal credit, semi-formal credit, informal credit, binary logistic regression, multinomial logistic regression.

Abstract

Social capital is considered as influential in economic transactions, including access to credit. This research aims at testing relationships between components of social capital with access to credit in Vietnam's rural areas. The testing is conducted with two regression models: binary logistic and multinomial logistic ones. The results show that formal social relationship networks reduce possibility of getting access to formal credit, and households with wider social networks are likely to belong to the group with access to semi-formal more than the group with access to formal credit. Such conflicting results may come from specific characteristics of credit market in Vietnam's rural areas.

1. GIỚI THIỆU

Vốn xã hội (VXH) đề cập đến các mối quan hệ qua lại, sự tương tác và các mạng lưới xuất hiện giữa các nhóm người (Wall & cộng sự, 1998). Các nhà nghiên cứu đã khám phá sự tác động của các mạng lưới xã hội đối với các hành vi kinh tế dưới nhiều góc nhìn khác nhau. Sự hiện diện của các mạng lưới xã hội làm tăng khả năng nông dân sẽ áp dụng công nghệ mới (Munshi, 2004; Conley & Udry, 2008). Theo Gomez & Santor (2001), đối với những doanh nghiệp tự làm chủ có quy mô nhỏ, mức độ các mạng lưới xã hội cao hơn dẫn đến thu nhập cao hơn. Munshi (2003) chỉ ra rằng các mạng lưới xã hội có thể làm giảm các chi phí tìm kiếm, và vì thế hạ thấp các tình trạng bất cân xứng thông tin mà các cá nhân trong thị trường lao động phải đối mặt. Đối với thị trường tài chính tín dụng nông thôn, nhiều nghiên cứu trên thế giới, đặc biệt ở các nước đang phát triển đã chứng minh vai trò ngày càng quan trọng của VXH trong việc tiếp cận tín dụng (TCTD) của các hộ gia đình như nghiên cứu của Okten & Osili (2004), Heikkilä & cộng sự (2009), Wydick & cộng sự (2011), Lawal & cộng sự (2009), Laszlo & Santor (2009).

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định vai trò của VXH đối với TCTD của các hộ gia đình, cung cấp thêm bằng chứng thực nghiệm về một đề tài chưa được nghiên cứu nhiều tại thị trường tín dụng nông thôn VN. Ngoài ra, kết quả của nghiên cứu còn góp phần định hướng và gợi ý một số chính sách liên quan đến TCTD của các hộ gia đình nông thôn VN, đặc biệt là những hộ gia đình trong các khu vực có thu nhập thấp. Việc đánh giá đúng giá trị của VXH như là một tài sản sẽ mở ra các cơ hội sử dụng hiệu quả nguồn vốn này thay thế nguồn vốn vật chất trong các giao dịch kinh tế.

2. VỐN XÃ HỘI VÀ KHUNG PHÂN TÍCH

Các tác giả nghiên cứu VXH dưới nhiều góc nhìn khác nhau như: Coleman (1988) với góc nhìn xã hội học, Putman (1993) theo quan điểm chính trị, và một số khác dựa trên lập trường kinh tế học như Woolcock (1998, 2001), Narayan (2000), Fukuyama (2001), và Stone & cộng sự (2003). Mặc dù vậy, khái niệm này có một sự thống nhất chung là đề cập đến “các mối quan hệ qua lại, sự tương tác và các mạng lưới xuất hiện giữa các nhóm người” (Wall & cộng sự, 1998). Các nhà nghiên cứu cũng đồng ý rằng VXH là một khái niệm đa hướng (Multi-Dimensional Concept), nhấn mạnh cả chất lượng và cấu trúc của các mối quan hệ xã hội. Hai yếu tố cấu trúc mạng lưới và chất lượng các mối quan hệ được cho là có vai trò quan trọng ảnh hưởng đến các kết quả khác nhau. Coleman (1988) lập luận rằng VXH hình thành một loại nguồn lực đặc biệt nào đó dành cho cá nhân, và bao gồm nhiều thực thể khác nhau. Các thực thể này có hai yếu

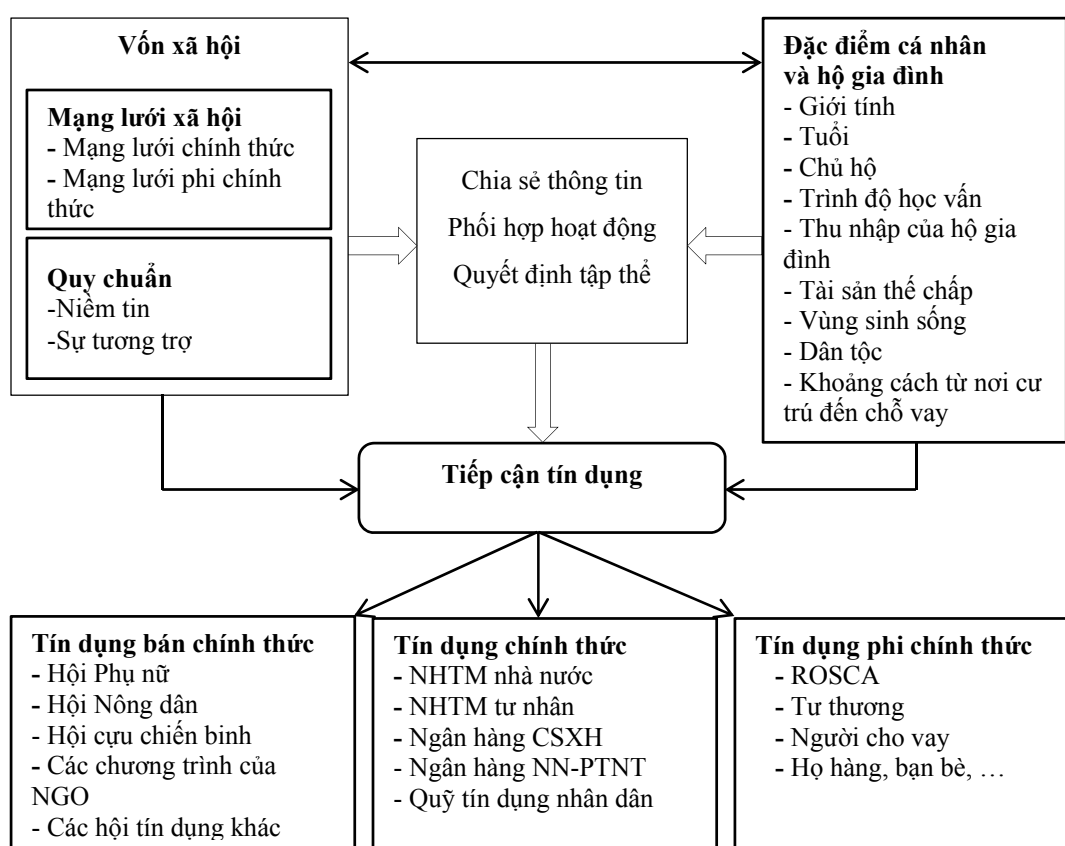
tổ chung: (1) Bao gồm một khía cạnh nào đó của cấu trúc xã hội; và (2) Tạo điều kiện dễ dàng để cá nhân thực hiện một số hành động nào đó. Theo tác giả này, các hình thức của VXH bao gồm các ràng buộc, sự mong đợi và sự tin tưởng đối với các cấu trúc tổ chức; các kênh thông tin; các quy chuẩn và các chế tài hiệu quả. Putnam & cộng sự (1993) định nghĩa VXH là những đặc điểm của tổ chức xã hội như niềm tin, các quy chuẩn, và mạng lưới; các đặc điểm này có thể giúp cải thiện hiệu quả xã hội bằng cách tạo điều kiện thuận lợi cho các hành động tập thể. Theo quan niệm của các tác giả này, liên kết xã hội tạo ra niềm tin giữa các cá nhân và giữa các nhóm. Đến lượt quan hệ xã hội hình thành các ràng buộc lẫn nhau trong phạm vi cộng đồng và làm cho thành viên trong cộng đồng hành xử phù hợp với các quy chuẩn tương trợ, theo đó cá nhân làm điều gì đó giúp người mà không mong đáp trả. Vì vậy, niềm tin, mạng lưới và các quy chuẩn tương trợ là những thành phần quan trọng của VXH cộng đồng. Putnam (2000, trích từ Sen, 2010) chia các mạng lưới xã hội thành hai loại: (1) Mạng lưới chính thức-các cá nhân tham gia vào các 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 với những người xa lạ. Theo Putnam, các mạng lưới phi chính thức mang lại lợi ích cho xã hội nhiều hơn so với các mạng lưới chính thức. Trong các tác phẩm của mình, Putnam đặt niềm tin vào vị trí trung tâm của lý thuyết VXH. Niềm tin là thành phần thiết yếu của VXH (Putnam & cộng sự, 1993). Niềm tin tạo điều kiện thuận lợi cho sự hợp tác; mức độ tin tưởng trong cộng đồng càng lớn, khả năng hợp tác càng lớn. Một số tác giả khác xem xét VXH dựa trên tính chất của các mạng lưới và quan hệ xã hội. Theo quan điểm này, VXH được phân thành 3 loại: ràng buộc (Bonding), bắc cầu (Bridging) và kết nối (Linking) (Narayan, 1999; Woolcock, 2000, trích bởi Stone & cộng sự, 2003). VXH ràng buộc tồn tại trong những mạng lưới gần gũi hoặc thân thiết như các quan hệ gia đình, bạn bè, hàng xóm; VXH bắc cầu liên quan đến những mạng lưới chằng chéo nhau như các quan hệ đồng nghiệp, đối tác; VXH kết nối đề cập đến những quan hệ xã hội với những người trong bộ máy chính quyền và trong các tổ chức ... Theo nhóm nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới, VXH đề cập đến các chuẩn mực và mạng lưới dẫn đến hành động tập thể, gồm 5 thành phần chính: nhóm và mạng lưới (Groups and Networks), lòng tin và sự đoàn kết (Trust and Solidarity), hành động tập thể và sự hợp tác (Collective Action and Cooperation), sự gắn kết và tham gia xã hội (Social Cohesion and Inclusion), thông tin và giao tiếp (Information and Communication). VXH không chỉ là số lượng tổ chức trong một cộng đồng xã hội mà còn là chất keo kết nối chúng lại với nhau.

Vì có nhiều quan điểm khác nhau nên cách đo lường VXH cũng khác nhau. Tuy nhiên, bằng cách sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, một số nghiên cứu đã đưa ra những thang đo hoặc biến đại diện hữu ích để đo lường VXH (Woolcock & Narayan, 2000). Việc sử dụng các chỉ số đại diện để đo lường VXH xuất hiện khá phổ biến trong các nghiên cứu trước đây của Coleman (1988), Putnam (1995), ... Ngoài việc sử dụng biến đại diện, một số nghiên cứu gần đây đã sử dụng công cụ là bảng câu hỏi khảo sát để đo lường khái niệm này, nổi bật trong số đó là các bảng câu hỏi được phát triển bởi Onyx & Bullen (2000) và Ngân hàng Thế giới. Grootaert (1998) chỉ ra nhiều chỉ số đo lường VXH đã được sử dụng trong các nghiên cứu định lượng. Các chỉ số đo lường được sử dụng cần thể hiện hai yếu tố cơ bản của khái niệm VXH: đặc điểm cấu trúc của mạng lưới và chất lượng của các mối quan hệ.

Vai trò của mạng lưới xã hội trong việc làm dịu các vấn đề về thông tin bất cân xứng hoặc làm giảm bớt chi phí tìm kiếm đã được đề cập trong nhiều tài liệu về vai trò của VXH trong nền kinh tế. Các công trình nghiên cứu có ảnh hưởng sâu sắc của Putnam & cộng sự (1993), Glaeser & cộng sự (1999) đã thiết lập quan điểm cho rằng các mạng lưới xã hội đóng vai trò quan trọng trong các giao dịch kinh tế. Các nhà nghiên cứu đã khám phá sự tác động của mạng lưới xã hội đối với các hành vi kinh tế khác nhau như tăng khả năng các nông dân sẽ áp dụng công nghệ mới, tăng thu nhập cho doanh nghiệp, giảm chi phí tìm kiếm việc làm, ... Đối với thị trường tín dụng khu vực nông thôn, nhiều nghiên cứu đã chứng minh vai trò ngày càng quan trọng của VXH trong việc TCTD của các hộ gia đình. Okten & Osili (2004) khám phá ra rằng mạng lưới gia đình và mạng lưới cộng đồng đều có tác động tích cực đến các hoạt động TCTD: Nhận biết nguồn tín dụng, quyết định xin cấp tín dụng, và khả năng được cấp tín dụng. Theo một nghiên cứu của Togba (2009), niềm tin vào cấu trúc tài chính vi mô và khả năng tham gia vào các chương trình tín dụng vi mô của các hộ gia đình có quan hệ với nhau: Việc thiếu niềm tin làm giảm khả năng lựa chọn các tổ chức tài chính vi mô. Kết quả phân tích của Hoang & cộng sự (2010) chỉ ra rằng VXH ràng buộc và bắc cầu không có ảnh hưởng đến ràng buộc tín dụng, trong khi VXH kết nối có thể làm giảm ràng buộc này của các hộ gia đình ở nông thôn VN. Nghiên cứu của Guiso & cộng sự (2004) về mối quan hệ giữa VXH và phát triển tài chính đã chỉ ra rằng VXH có tác động ngược chiều với xác suất không tiếp cận được tín dụng; và trong thị trường tín dụng phi chính thức, sự suy giảm một điểm phần trăm độ lệch chuẩn về VXH làm tăng khả năng nhận được một khoản vay phi chính thức khoảng 1%. Kết quả nghiên cứu của Heikkilä & cộng sự (2009) cho thấy đối với việc lựa chọn các loại hình định chế tài chính (chính thức, bán chính thức và phi chính

thức), VXH cá nhân có quan hệ tích cực với khả năng vay mượn từ các tổ chức tài chính bán chính thức và phi chính thức; ngoài ra, các mối liên kết xã hội của người đi vay cũng có ý nghĩa hơn đối với các tổ chức phi chính thức so với các tổ chức chính thức. Phát hiện của Wydick & cộng sự (2011) là mạng lưới nhà thờ có vai trò nổi bật trong việc xác định nguồn tín dụng của hộ gia đình. Đối với mỗi loại tín dụng, sự gia tăng gấp đôi số lượng hộ gia đình trong một mạng lưới nhà thờ làm gia tăng khoảng 15% khả năng một hộ gia đình tiếp cận được một loại tín dụng nào đó.

Tóm lại, lí thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm lược khảo ở trên là cơ sở để nhóm nghiên cứu đề xuất khung phân tích như Hình 1.



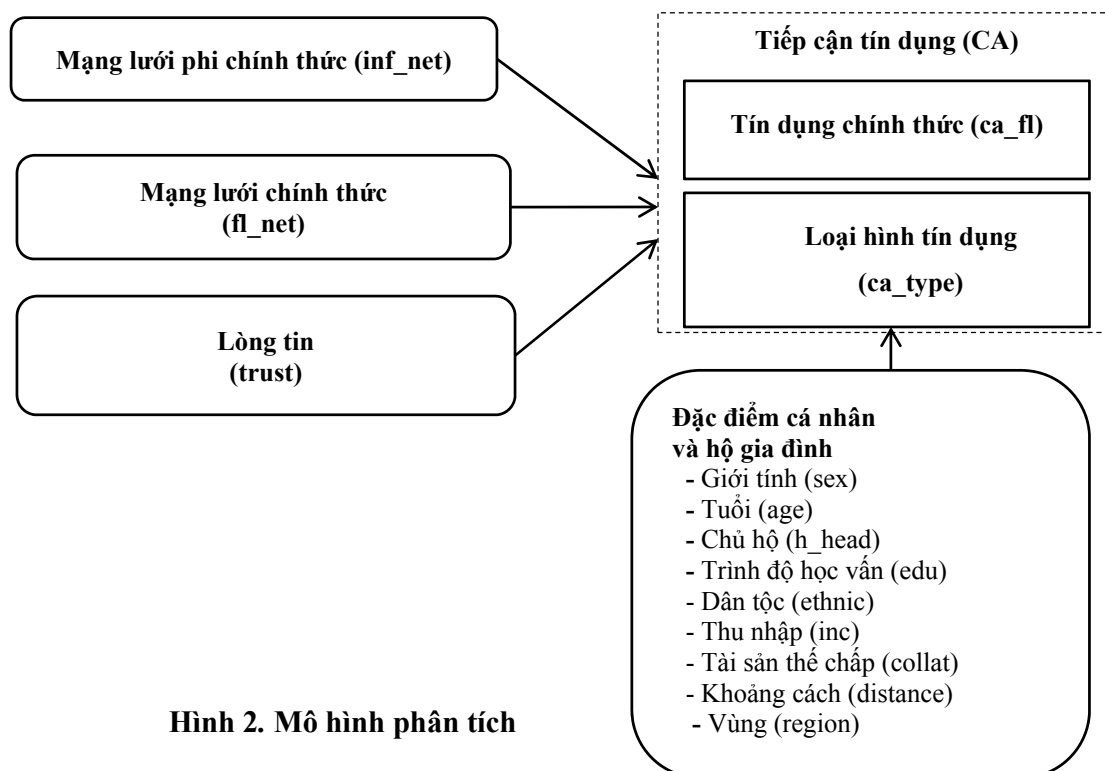
Hình 1. Mối quan hệ giữa VXH và TCTD

Nguồn: Đề xuất của nhóm nghiên cứu từ lược khảo lí thuyết

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. Mô hình nghiên cứu

Các nghiên cứu về tiếp cận tín dụng của các hộ gia đình ở nông thôn VN đều kết luận khu vực tín dụng chính thức chiếm tỉ trọng lớn nhất cả về cung và cầu tín dụng trong thị trường tín dụng nông thôn (Pham & Lensink, 2007; Hà Hoàng Hợp & cộng sự). Do đó, nghiên cứu này xây dựng một mô hình tìm hiểu tác động của VXH đến tiếp cận tín dụng chính thức. Ngoài ra, nghiên cứu cũng quan tâm đến vai trò của VXH đối với việc tiếp cận các loại hình tín dụng khác nhau, vì vậy tác giả xây dựng mô hình thứ hai nhằm đánh giá tác động của VXH đến tiếp cận tín dụng trong từng khu vực: chính thức, bán chính thức và phi chính thức. Trong mỗi mô hình, vai trò của VXH được tiếp cận ở ba chỉ số: Hai chỉ số liên quan đến đặc điểm cấu trúc mạng lưới là mạng lưới phi chính thức và mạng lưới chính thức, và một chỉ số liên quan đến chất lượng của mạng lưới là lòng tin. Ở khía cạnh các đặc điểm cá nhân và hộ gia đình, nghiên cứu này sử dụng các yếu tố sau: tuổi, giới tính, trình độ học vấn, chủ hộ, dân tộc, thu nhập của hộ gia đình, tài sản thế chấp, khoảng cách từ nơi sinh sống đến chỗ vay, và vùng sinh sống của hộ gia đình. Mô hình phân tích cụ thể được trình bày như Hình 2.



Hình 2. Mô hình phân tích

3.2. Dữ liệu và mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu này sử dụng dữ liệu thứ cấp từ cuộc điều tra tiếp cận nguồn lực của hộ gia đình nông thôn VN (VARHS) do Viện Khoa học lao động & xã hội thuộc Bộ Lao động, Thương binh & Xã hội phối hợp với các tổ chức khoa học khác thực hiện. Vì không thể tiếp cận được bộ dữ liệu mới nhất nên nghiên cứu này sử dụng bộ dữ liệu VARHS 2008. Tuy nhiên, đây là bộ số liệu hoàn toàn phù hợp vì những vấn đề của nghiên cứu này là VXH và khả năng TCTD ít có thay đổi hoặc chậm thay đổi theo thời gian. Số liệu VARHS 2008 được thu thập từ việc khảo sát hơn 3.000 hộ gia đình thuộc 12 tỉnh của VN về nhiều vấn đề khác nhau. VARHS 2008 là một bộ dữ liệu tốt để phục vụ cho nghiên cứu này. Thứ nhất, bộ dữ liệu cung cấp một bức tranh khá toàn diện về 2 vấn đề mà tác giả quan tâm: (1) TCTD của các hộ gia đình được thu thập một cách chi tiết, bao gồm khoản vay (vay bao nhiêu), lãi suất, nguồn tín dụng (từ chính thức đến phi chính thức), ... và (2) VXH, bao gồm các yếu tố như thành viên nhóm, các mạng lưới, lòng tin và sự hợp tác, và các quan hệ chính trị. Thứ hai, độ tin cậy là điều được thừa nhận đối với bộ dữ liệu này, vì đây là kết quả của một cuộc điều tra quy mô, có sự phối hợp thực hiện giữa nhiều đơn vị khoa học trong và ngoài nước: Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (CIEM); Viện Chính sách và chiến lược phát triển nông nghiệp và nông thôn (IPSARD), Viện Khoa học lao động và xã hội (ILSSA) và Khoa Kinh tế - Đại học Copenhagen.

Từ bộ dữ liệu gốc, nhóm nghiên cứu xây dựng một mẫu chỉ gồm các vấn đề đang giải quyết. Cụ thể, mẫu gồm số liệu liên quan đến các hộ gia đình có sử dụng tín dụng thuộc 6 tỉnh đại diện cho 6 vùng khác nhau của VN, như trình bày trong Bảng 1.

Bảng 1. Các tỉnh tham gia vào mẫu nghiên cứu

Tỉnh	Vùng	Số hộ
Lào Cai	Vùng trung du và miền núi phía Bắc	114
Hà Tây (cũ)	Vùng Đồng bằng sông Hồng	209
Nghệ An	Vùng Bắc Trung Bộ	80
Đắk Lắk	Vùng Tây Nguyên	193
Quảng Nam	Vùng Duyên hải miền Trung	112
Long An	Vùng Đồng bằng sông Cửu Long	151
Tổng		859

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ bộ dữ liệu VARHS 2008

Việc lựa chọn các tỉnh này dựa trên cơ sở đảm bảo đồng thời các tiêu chí sau: Có tính đại diện cao (có số hộ được điều tra nhiều nhất); tiêu biểu cho các đặc trưng văn hóa, lối sống, điều kiện tự nhiên, kinh tế-xã hội của mỗi vùng; và có nhiều hộ gia đình tiếp cận được tín dụng hơn. Sau khi trích các số liệu cần thiết từ bộ dữ liệu gốc cũng như loại bỏ các số liệu không phù hợp, mẫu nghiên cứu cuối cùng gồm có 859 hộ gia đình.

3.3. Kỹ thuật xử lý số liệu

Nghiên cứu này sử dụng hai mô hình hồi quy để đánh giá tác động của các biến độc lập lên biến phụ thuộc.

-Trong mô hình hồi quy Binary Logistic, biến phụ thuộc ca_fl có giá trị là 1 nếu hộ gia đình tiếp cận được tín dụng chính thức, có giá trị là 0 nếu hộ gia đình tiếp cận được tín dụng từ các nguồn khác;

-Trong mô hình hồi quy Multinomial Logistic, biến phụ thuộc ca_type có giá trị là 1 nếu hộ gia đình tiếp cận được tín dụng chính thức, có giá trị là 2 nếu hộ gia đình tiếp cận được tín dụng bán chính thức, và có giá trị là 3 nếu hộ gia đình tiếp cận được tín dụng phi chính thức.

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

4.1. Vốn xã hội và tiếp cận tín dụng chính thức

Bảng 2 trình bày kết quả phân tích hồi quy Binary Logistic. Các giá trị kiểm định cho thấy có mối quan hệ khá mạnh giữa biến phụ thuộc và tập biến giải thích với Chi-square bằng 422,517 ($p = 0,000$), Nagelkerke Pseudo- R^2 bằng 0,521 và khả năng dự báo chính xác của mô hình là 77,2%. Tuy nhiên, trong ba thành phần của VXH, chỉ có mạng lưới quan hệ xã hội chính thức có tác động có ý nghĩa thống kê đến biến phụ thuộc ở mức ý nghĩa $p \leq 0,05$. Hệ số của biến này bằng -0,2 chứng tỏ mạng lưới quan hệ xã hội chính thức có quan hệ ngược chiều với khả năng TCTD chính thức. Nếu giả định xác suất TCTD chính thức ban đầu là 10%, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi hộ gia đình có mạng lưới quan hệ xã hội chính thức tăng thêm 1, thì xác suất TCTD chính thức chỉ còn 8,34%, tức là giảm 1,66% so với mức đề ra ban đầu. Phát hiện này rõ ràng không ủng hộ lý thuyết về vai trò của mạng lưới chính thức đối với TCTD từ hệ thống ngân hàng. Điều này có thể được giải thích như sau: phần lớn các tổ chức xã hội mà các hộ gia đình nông thôn VN tham gia như Hội nông dân, Hội phụ nữ, ... đều hình thành các quỹ tín dụng ưu đãi bằng ngân sách riêng (Hà Hoàng Hợp & cộng sự) và đối tượng cho vay ưu tiên là các thành viên của những tổ chức này. Nói cách khác, nguồn cung tín dụng cho các hộ gia đình đến từ các tổ chức mà họ tham gia hơn là từ các ngân hàng thương

mại. Trong khi đó, hai thành phần còn lại là mạng lưới quan hệ phi chính thức và niềm tin cũng có ảnh hưởng đến khả năng TCTD chính thức, nhưng không có ý nghĩa thống kê. Rõ ràng, so với các nghiên cứu về mối quan hệ giữa VXH và TCTD chính thức ở một số quốc gia đang phát triển như nghiên cứu của Okten & Osili (2004), và nghiên cứu của Dufhues & cộng sự (2012), các kết quả này hoàn toàn gây ngạc nhiên. Tuy vậy, các phát hiện trái ngược này có thể được giải thích dựa trên tình hình hoạt động của thị trường tín dụng nông thôn VN. Với chính sách xóa đói giảm nghèo của Chính phủ, các chương trình tín dụng dành cho người nghèo được các Ngân hàng Chính sách xã hội và Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn triển khai rộng khắp các vùng nông thôn. Thông tin về các khoản vay ưu đãi được chủ động phổ biến cho các hộ gia đình thông qua các phương tiện truyền thông và chính quyền địa phương. Do đó, cơ chế lan truyền thông tin và sử dụng thông tin của việc tham gia vào một tổ chức không có ý nghĩa đối với thị trường tín dụng chính thức. Trong nghiên cứu này, vai trò cung cấp thông tin của mạng lưới quan hệ xã hội chính thức không phải là một yếu tố ảnh hưởng đến khả năng TCTD chính thức. Ngoài ra, vì có sự hỗ trợ của Chính phủ, hoạt động cho vay của các ngân hàng này cũng dễ dàng hơn. Chi phí giao dịch, cụ thể là chi phí giám sát và sàng lọc đối tượng đi vay, có thể là không đáng kể đối với các ngân hàng. Vì vậy, các ngân hàng này không cần thực hiện việc tự bảo vệ bằng cách giới hạn cho vay đối với những khách hàng mà họ có thông tin đầy đủ. Điều này cũng có nghĩa, đối với hoạt động cho vay, các ngân hàng này không xem trọng yếu tố niềm tin trong một cộng đồng.

Bảng 2. Hồi quy Binary Logistic (N= 859)

Biến độc lập	β (SE)	Wald	Exp(β)
Mạng lưới chính thức	-0,200** (0,097)	4,217	0,819
Mạng lưới phi chính thức	-0,005 (0,017)	0,089	0,995
Niềm tin	-0,019 (0,153)	0,015	0,981
Chủ hộ	0,081 (0,271)	0,088	1,084
Giới tính	0,375 (0,253)	2,194	1,455

Tuổi	0,071 (0,045)	2,462	1,074
(Tuổi) ²	0,000 (0,000)	2,327	0,999
Trình độ học vấn	0,038 (0,030)	1,577	1,039
Dân tộc	-0,854*** (0,239)	12,767	0,426
Tài sản thế chấp	4,508*** (0,385)	137,400	90,708
Thu nhập hộ gia đình	0,000 (0,000)	0,004	1,000
Khoảng cách	0,001 (0,003)	0,165	0,999
χ^2		422,517	
Bậc tự do		12	
Giá trị p		0,000	
Nagelkerke Pseudo-R ²		0,521	
-2Log Likelihood		754,947	
Khả năng dự báo chính xác		77,2%	

Chú thích: Ước lượng hồi quy Binary Logistic-Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận các khoản vay từ các tổ chức tài chính chính thức (ca_fl), biến vùng được kiểm soát. Trong ngoặc là sai số chuẩn. ***, ** và * tương ứng chỉ ý nghĩa ở các mức 1%, 5% và 10%.

Nguồn: Ước lượng từ số liệu của mẫu nghiên cứu trích ra từ bộ dữ liệu VARHS 2008

4.2. Vốn xã hội và tiếp cận tín dụng từ các loại hình tín dụng khác nhau

Bảng 3 trình bày kết quả phân tích hồi quy Multinomial Logistic. Giá trị Chi-square bằng 464,384 ($p = 0,000$) và Nagelkerke Pseudo-R² bằng 0,493 chứng minh rằng có mối quan hệ khá mạnh giữa biến phụ thuộc và tập biến giải thích. Khả năng dự báo chính xác của mô hình là 67,5%. Ba thành phần của VXH có tác động đến việc lựa chọn tín dụng bán chính thức so với tín dụng chính thức ở những mức độ và chiều hướng khác

nhau, nhưng chỉ thành phần mạng lưới quan hệ xã hội chính thức có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Cụ thể, hệ số của biến này bằng 0,397 và $\text{Exp}(\beta)$ bằng 1,487 cho biết các hộ gia đình được khảo sát có mạng lưới quan hệ chính thức rộng hơn có nhiều khả năng thuộc nhóm trả lời tiếp cận tín dụng bán chính thức hơn là thuộc nhóm trả lời tiếp cận tín dụng chính thức. Nếu giả định xác suất TCTD bán chính thức ban đầu là 10%, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi hộ gia đình có mạng lưới quan hệ xã hội chính thức tăng thêm 1, thì xác suất TCTD bán chính thức là 14,18%, có nghĩa tăng 4,18% so với mức giả định. Phát hiện này góp phần khẳng định rằng cơ chế hoạt động của VXH cũng có ý nghĩa đối với thị trường tín dụng nông thôn VN, đặc biệt là thị trường tín dụng bán chính thức. Trong khi đó, kết quả so sánh tương đối giữa nhóm tiếp cận tín dụng phi chính thức và nhóm tiếp cận tín dụng chính thức cho thấy cả ba thành phần của VXH có ảnh hưởng, nhưng các hệ số hồi quy của các biến này không có ý nghĩa thống kê.

Bảng 3. Hồi quy Multinomial Logistic (N = 859)

Biến độc lập	Tiếp cận TD bán chính thức			Tiếp cận TD phi chính thức		
	β (SE)	Wald	$\text{Exp}(\beta)$	β (SE)	Wald	$\text{Exp}(\beta)$
Mạng lưới chính thức	0,397*** (0,134)	8,719	1,487	0,121 (0,104)	1,349	1,129
Mạng lưới phi chính thức	-0,009 (0,024)	0,146	0,991	0,012 (0,018)	0,438	1,012
Niềm tin	0,292 (0,239)	1,496	1,339	-0,085 (0,162)	0,276	0,918
Chủ hộ	0,350 (0,359)	0,950	1,420	-0,057 (0,291)	0,038	0,945
Giới tính	0,768** (0,340)	5,119	2,156	0,200 (0,272)	0,542	1,222
Tuổi	0,083 (0,077)	1,163	1,087	-0,121** (0,048)	6,462	0,886
(Tuổi) ²	0,000 (0,001)	0,978	0,999	0,001** (0,000)	6,043	1,001

Trình độ học vấn	0,017 (0,043)	0,158	1,017	-0,062* (0,033)	3,614	0,940
Dân tộc	-0,271 (0,330)	0,676	0,763	-1,106*** (0,262)	17,797	0,331
Tài sản thế chấp	3,450*** (0,485)	50,606	31,488	5,310*** (0,661)	75,508	202,384
Thu nhập hộ gia đình	0,000 (0,000)	0,153	1,000	0,000 (0,000)	0,130	1,000
Khoảng cách	-0,015 (0,011)	1,687	0,985	0,003 (0,003)	0,704	1,003
χ^2				464,384		
Bậc tự do				24		
Giá trị p				0,000		
Nagelkerke Pseudo-R ²				0,493		
-2Log Likelihood				1148,636		
Khả năng dự báo chính xác				67,5%		

Chú thích: Ước lượng hồi quy Multinomial Logistic-Biến phụ thuộc: Khả năng TCTD từ các loại hình khác nhau (ca_type), có giá trị bằng 1 nếu hộ gia đình tiếp cận được nguồn tín dụng chính thức, bằng 2 nếu tiếp cận được nguồn tín dụng bán chính thức, và bằng 3 nếu tiếp cận nguồn tín dụng phi chính thức; biến vùng được kiểm soát. Nhóm tham khảo (Reference Category) trong tất cả các mô hình là khả năng TCTD chính thức. Trong ngoặc là sai số chuẩn. ***, ** và * tương ứng chỉ ý nghĩa ở các mức 1%, 5% và 10%.

Nguồn: Ước lượng từ số liệu của mẫu nghiên cứu trích ra từ bộ dữ liệu VARHS 2008

4.3. Đặc điểm nhân khẩu học và tiếp cận tín dụng

Về mối quan hệ so sánh giữa lựa chọn tín dụng bán chính thức và lựa chọn tín dụng chính thức, yếu tố tài sản thế chấp có ảnh hưởng với mức ý nghĩa thống kê 1%. Rõ ràng, đối với khu vực tín dụng chính thức, tài sản thế chấp là rào cản lớn nhất. Mặc dù chúng ta có thể nghĩ rằng các tổ chức cung cấp tín dụng bán chính thức không yêu cầu thế chấp tài sản, nhưng những hộ gia đình có khả năng thế chấp tài sản có thể thích lựa chọn vay

mượn của ngân hàng hơn, vì các tổ chức này có khả năng cung cấp lượng tín dụng lớn hơn và ít sàng lọc đối tượng cho vay hơn so với các tổ chức cung cấp tín dụng bán chính thức. Ngoài ra, nghiên cứu này cũng phát hiện ra vai trò của phụ nữ trong việc tiếp cận loại hình tín dụng bán chính thức. Điều này rất phù hợp với bối cảnh thị trường tín dụng nông thôn VN, như kết luận của Lensink & cộng sự là nam giới thích vay mượn từ các nguồn tín dụng chính thức, trong khi nữ giới dựa vào các nguồn ít chính thức hơn.

Khác với mối quan hệ so sánh giữa nhóm TCTD bán chính thức và nhóm TCTD chính thức, kết quả so sánh tương đối giữa nhóm TCTD phi chính thức và nhóm TCTD chính thức cho thấy có nhiều yếu tố tác động có ý nghĩa thống kê. Tài sản thế chấp tiếp tục là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến lựa chọn giữa hai nguồn tín dụng này. Không giống như các tổ chức cung cấp tín dụng bán chính thức, trong thị trường tín dụng nông thôn VN, phần lớn các tổ chức hoặc cá nhân cung cấp tín dụng phi chính thức có khá nhiều tiêu cực. Do đó, một hộ gia đình có thể thế chấp tài sản khi vay chắc chắn không lựa chọn nguồn tín dụng này. Bên cạnh tài sản thế chấp, tác giả còn phát hiện các yếu tố trình độ học vấn, thành phần dân tộc và tuổi của người đi vay cũng có tác động đến sự lựa chọn giữa hai nguồn tín dụng này. Cách tổ chức đơn giản của loại hình tín dụng phi chính thức rõ ràng phù hợp với những cá nhân có trình độ học vấn thấp, trong khi những người có nhiều kiến thức hơn thích lựa chọn các ngân hàng khi có nhu cầu vay mượn. Một điều thú vị là một hộ gia đình dân tộc thiểu số ít có khả năng thuộc nhóm TCTD phi chính thức hơn so với thuộc nhóm TCTD chính thức. Có lẽ trong cộng đồng một dân tộc thiểu số, các hình thức tín dụng phi chính thức không có điều kiện phát triển, do đó lựa chọn ưu tiên của họ khi có nhu cầu vay mượn là đến các ngân hàng. Về ảnh hưởng của tuổi tác, người đi vay lớn tuổi thích lựa chọn nguồn tín dụng chính thức hơn, có thể là do họ hiểu được các tiêu cực của loại hình tín dụng phi chính thức và ngại rủi ro hơn. Tuy nhiên, hệ số của biến tuổi bình phương có ý nghĩa về mặt thống kê cho thấy khi vượt qua một giới hạn tuổi nào đó, người đi vay có xu hướng thuộc nhóm TCTD phi chính thức so với thuộc nhóm TCTD chính thức. Điều này hoàn toàn phù hợp với giả thuyết và một số nghiên cứu trước đây. Tuổi quá cao chính là rào cản đối với TCTD chính thức, khu vực đòi hỏi nhiều thủ tục hành chính, trong khi người càng lớn tuổi thì sự minh mẫn càng giảm. Một điều lạ là thu nhập của hộ gia đình không có tác động nào đến sự lựa chọn các nguồn tín dụng, còn khoảng cách từ nơi cư trú đến nơi vay mượn có tác động không đáng kể và tác động này cũng không có ý nghĩa thống kê.

5. KẾT LUẬN VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

5.1. Kết luận

Nghiên cứu này đã tìm hiểu vai trò của VXH đối với TCTD của các hộ gia đình ở khu vực nông thôn, một đề tài chưa được thực hiện nhiều ở VN. Với việc sử dụng một mẫu gồm 859 hộ gia đình thuộc 6 tỉnh (Đắc Lắc, Hà Tây, Lào Cai, Long An, Nghệ An và Quảng Nam) được xây dựng từ bộ dữ liệu gốc là VARHS 2008 và các mô hình hồi quy phù hợp (Binary Logistic và Multinomial Logistic), nghiên cứu đã phát hiện ra trong ba thành phần của VXH (mạng lưới quan hệ xã hội chính thức, mạng lưới quan hệ phi chính thức và niềm tin) được sử dụng để đo lường tác động đến TCTD, chỉ có thành phần mạng lưới các quan hệ xã hội chính thức có ý nghĩa thống kê. Ngoài ra, trong tám yếu tố truyền thống sử dụng trong cả hai mô hình hồi quy, tài sản thế chấp là yếu tố có tác động mạnh nhất đến TCTD chính thức. Bên cạnh đó, yếu tố dân tộc cho thấy các hộ gia đình dân tộc thiểu số có nhiều khả năng thuộc nhóm TCTD chính thức so với các hộ gia đình dân tộc Kinh; yếu tố giới tính cho biết những người đi vay là nữ có nhiều khả năng thuộc nhóm TCTD bán chính thức hơn so với thuộc nhóm TCTD chính thức; yếu tố trình độ học vấn cho thấy những người đi vay có trình độ học vấn cao ít có khả năng thuộc nhóm TCTD phi chính thức hơn so với thuộc nhóm TCTD chính thức; và yếu tố tuổi cho thấy những người đi vay lớn tuổi ít có khả năng thuộc nhóm TCTD phi chính thức so với thuộc nhóm TCTD chính thức. Một điều đặc biệt là yếu tố thu nhập của hộ gia đình không có tác động đến TCTD trong bất kì trường hợp nào và yếu tố khoảng cách từ nơi cư trú của người đi vay đến chỗ vay có tác động không đáng kể theo những chiều hướng khác nhau, tuy nhiên những tác động này không có ý nghĩa thống kê.

5.2. Gợi ý chính sách

Lí thuyết về VXH khẳng định rằng VXH là tài sản quý giá mà các chủ thể sử dụng để vượt qua các rào cản và đạt được các mục tiêu. Trong nhiều trường hợp, VXH có thể thay thế vốn vật chất, đặc biệt trong những khu vực nông thôn có thu nhập thấp tại một quốc gia đang phát triển như VN. Các phát hiện của nghiên cứu này đã chứng minh vai trò của VXH, cụ thể là của mạng lưới các quan hệ xã hội chính thức, đối với thị trường tín dụng nông thôn VN. Tác động này thể hiện rõ nét trong thị trường tín dụng bán chính thức. Tuy nhiên, nhu cầu tín dụng ở khu vực nông thôn khá lớn, nên các hộ gia đình cần được tạo điều kiện để tiếp cận nhiều nguồn tín dụng khác nhau. Với mục tiêu đó, các chính sách áp dụng phải là sự kết hợp giữa hộ gia đình, các tổ chức tín dụng và chính quyền. Cụ thể, nghiên cứu này đề xuất một số kiến nghị như sau:

- Cải thiện VXH: Vì các mạng lưới xã hội nhấn mạnh cả quy mô và chất lượng nên các hộ gia đình cải thiện VXH không chỉ bằng cách tạo cơ hội cho bản thân tham gia vào các tổ chức hay đoàn hội, mà còn phải tích cực tham gia vào các sinh hoạt cộng đồng; kết quả là các thành viên trong cộng đồng sẽ hiểu biết nhau tốt hơn, và từ đó xây dựng niềm tin lẫn nhau. Ngoài ra, giáo dục có lẽ là yếu tố có khả năng tạo ra VXH lớn nhất. Các cơ sở giáo dục không chỉ đơn giản đem lại cho người học vốn con người mà còn lan truyền VXH dưới hình thức các quy tắc và chuẩn mực xã hội (Fukuyama, 2001). Do đó, các gia đình cần nâng cao ý thức tự giác học tập, khuyến khích và tạo điều kiện để con em được đi học; nhà nước cần quan tâm phát triển giáo dục ở khu vực nông thôn thông qua việc cung cấp hàng hóa công liên quan đến lĩnh vực này.

- Đa dạng hóa các dịch vụ tài chính và tín dụng chính thức: Không phải tất cả các hộ gia đình đều có điều kiện mở rộng các mối quan hệ xã hội dựa trên việc tham gia vào các tổ chức có cung cấp dịch vụ tài chính và tín dụng. Hơn nữa, nếu điều này có thể xảy ra thì các tổ chức tín dụng bán chính thức và/hoặc phi chính thức cũng khó đáp ứng nhu cầu tín dụng của khu vực nông thôn. Vì vậy, chính sách lâu dài và bền vững là đa dạng hóa các dịch vụ tài chính và tín dụng chính thức, hướng đến mở rộng khả năng TCTD đối với tất cả các hộ gia đình. Khi đó, các mạng lưới quan hệ xã hội và niềm tin trong cộng đồng sẽ là các kênh truyền dẫn kết nối hộ gia đình với các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính và tín dụng chính thức.

- Mở rộng nguồn cung tín dụng: Mạng lưới quan hệ xã hội phi chính thức và niềm tin là những nhân tố không có ý nghĩa trong nghiên cứu này. Tuy nhiên, nhóm nghiên cứu cho rằng chính cách thức hoạt động của khu vực tín dụng chính thức đã làm cơ chế hoạt động của hai nhân tố này mất tác dụng. Thị trường tín dụng chính thức ở nông thôn VN, như đã khảo sát, chủ yếu do Ngân hàng NN&PTNT và Ngân hàng CSXH chiếm lĩnh và chi phối. Với sự hỗ trợ của Nhà nước, hai ngân hàng này đã làm tốt nhiệm vụ cung cấp tín dụng cho các hộ gia đình. Vấn đề đặt ra là khả năng đáp ứng của hai ngân hàng này đối với nhu cầu tín dụng của khu vực nông thôn. Do đó, để phát triển bền vững, việc mở rộng và đa dạng nguồn cung tín dụng là cần thiết. Về mặt quản lý, nhà nước cần tạo điều kiện để thu hút các tổ chức tín dụng khác tham gia thị trường, đặc biệt là các tổ chức cung cấp tín dụng vi mô. Với một thị trường đa dạng và cạnh tranh hơn, các yếu tố có vai trò là chất xúc tác, trong đó có các yếu tố thuộc VXH, sẽ có tác dụng đáng kể trong các giao dịch kinh tế■

Tài liệu tham khảo

- Coleman, J. S. (1988), "Social Capital and the Creation of Human Capital", *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.
- Conley, T. and Udry, C. (2008), *Learning about a New Technology: Pineapple in Ghana*, Department of Economics, Yale University.
- Dufhues, T., Buchenrieder, G. and Munkung, N. (2012), *Individual Social Capital and Access to Formal Credit in Thailand*, Selected Paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists (IAAE) Triennial Conference, Foz do Iguacu, Brazil.
- Factors and Trust in the Police in the United States*, The Dissertation, The University of Texas.
- Fukuyama, F. (2001), "Social Capital, Civil Society and Development", *Third World Quarterly*, Vol. 22, No.1, pp. 7-20.
- Gomez, R. and Santor, E. (2001), "Membership Has its Privileges: Social Capital, Neighborhood Characteristics and the Earnings of Micro-Finance Borrowers" *Canadian Journal of Economics*, Vol. 34, No. 4, pp. 943-66.
- Grootaert, C. (1999), *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia*, Local Level Institution Study Working Paper No. 6, Washington D. C., The World Bank.
- Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L. (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development", *American Economic Review*, Vol. 94, No. 3, pp. 526-56.
- Hà Hoàng Hợp, Nguyễn Minh Hương, và Ngô Thị Minh Hương (n.d), *VN sau khi gia nhập WTO: Tài chính vi mô và tiếp cận tín dụng của người nghèo ở nông thôn*, Báo cáo nghiên cứu của Trung tâm Phát triển và Hội nhập và Action Aid Vietnam.
- 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.
- Hoang, D. Q., Dufhues, T. and Buchenrieder, G. (2010), *Social Capital and Credit Constraints: A Case Study from Vietnam*, Contributed paper prepared for presentation at the International Symposium on Sustainable Land Use and Rural Development in Mountainous Regions of Southeast Asia, Hanoi, 21-23 July 2010.
- <http://go.worldbank.org/OEOSW08A20>
- Laszlo, S. and Santor, E. (2009), "Migration, Social Networks and Credit: Empirical Evidence from Peru", *The Developing Economies*, Vol. 47, No. 4, pp. 383-409.

- Lawal, J. O., Omonona, B. T., Ajani, O. I. Y. and Oni, O. A. (2009), "Effects of Social Capital on Credit Access among Cocoa Farming Households in Osun State, Nigeria", *Agricultural Journal*, Vol. 4, No. 4, pp. 184-191.
- Lensink, R., Nguyen, V. N., and Le, K. N. (n.d.), *Determinants of Farming Households' Access to Formal Credit in the Mekong Delta, Vietnam*, Final Report for NPT-Part B4-Paper 9.
- Munshi, K. (2003), "Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the Us Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 2, pp. 549-599.
- Munshi, K. (2004), "Social Learning in a Heterogeneous Population: Technology Diffusion in the Indian Green Revolution", *Journal of Development Economics*, Vol. 73, No. 1, pp. 185-213.
- Okten, C. and Osili, U. O. (2004), "Social Networks and Credit Access in Indonesia" *World Development*, Vol. 32, No. 7, pp. 1225-1246.
- Putnam, R. D. (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, Vol. 6, No. 1, pp. 65-78.
- Putnam, R., D. with Leonardi, R. and Nonetti, R. Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Sen, U. (2010), *Social Capital and Trust: The Relationship between Social Capital*
- Stone W., Gray M. and Hughes J. (2003), *Social Capital at Work: How Family, Friends and Civic Ties Relate to Labour Market Outcomes*, Research paper No. 3, Australian Institute of Family Studies.
- Togba, E. L. (2009), *Microfinance, Social Capital and Households Access to Credit: Evidence from Cote d'Ivoire*, to be presented at the 7th international conference on "Inclusive Growth, Innovation and Technological Change: education, social capital and sustainable development", organized by GLOBELICS, 6-8 October 2009, Dakar (Senegal).
- Wall, E., Ferazzi, G. and Schryer, F. (1998), "Getting the Goods on Social Capital", *Rural Sociology*, Vol. 63, No. 2, pp. 300-322.
- 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.
- 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.
- Woolcock, M. and Narayan, D. (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy", *World Bank Research Observer*, Vol 15, No. 2, pp. 225-249.
- 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.