

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ – LUẬT

DƯƠNG THẾ DUY

**TÁC ĐỘNG CỦA VỐN XÃ HỘI ĐẾN HOẠT ĐỘNG
HỘ NUÔI TÔM VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

TP. Hồ Chí Minh năm 2020

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ – LUẬT

DƯƠNG THẾ DUY

**TÁC ĐỘNG CỦA VỐN XÃ HỘI ĐẾN HOẠT ĐỘNG
HỘ NUÔI TÔM VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

LUẬN ÁN TIẾN SỸ

Chuyên ngành: Kinh tế học

Mã số chuyên ngành: 62310101

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

1. PGS.TS.TRỊNH QUỐC TRUNG

2. TS.TRẦN THANH LONG

TP. Hồ Chí Minh năm 2020

LỜI CAM ĐOAN

Người viết xin cam đoan rằng toàn bộ nội dung trình bày của Luận án là do chính bản thân nghiên cứu và thực hiện, các dữ liệu được thu thập từ các nguồn hợp pháp, được phản ánh một cách trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận án

MỤC LỤC

Lời cam đoan	i
Mục lục	ii
Danh mục các chữ viết tắt	ix
Danh mục bảng biểu	xi
Danh mục hình vẽ	xiii
Chương 1: Giới thiệu	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu	1
1.2. Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan và khoảng trống cho nghiên cứu	6
1.2.1. Các công trình nghiên cứu vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường	7
1.2.1.1. Các nghiên cứu nước ngoài	7
1.2.1.2. Các nghiên cứu trong nước	10
1.2.2. Các công trình nghiên cứu vốn xã hội và hiệu quả kinh tế	12
1.2.2.1. Các nghiên cứu nước ngoài	12
1.2.2.2. Các nghiên cứu trong nước	14
1.2.3. Đánh giá chung các công trình và khoảng trống nghiên cứu	17
1.2.3.1. Đánh giá chung các công trình nghiên cứu	17
1.2.3.2. Những khoảng trống nghiên cứu cho luận án	18
1.2.3.3. Các đóng góp từ nghiên cứu tổng quan	19
1.3. Mục tiêu nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu	20
1.3.1. Mục tiêu nghiên cứu	20
1.3.2. Câu hỏi nghiên cứu	20
1.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	21
1.4.1. Đối tượng nghiên cứu	21
1.4.2. Phạm vi nghiên cứu	22
1.5. Phương pháp nghiên cứu	23
1.6. Những điểm mới của luận án	24
1.7. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận án	25
1.8. Kết cấu của luận án	26

Tóm tắt chương 1	28
Chương 2: Cơ sở lý luận về vốn xã hội và mối liên hệ của nó đến hoạt động hộ nuôi tôm	29
2.1. Giới thiệu	29
2.2. Lý thuyết vốn xã hội	29
2.2.1. Khái niệm vốn xã hội	29
2.2.2. Đặc trưng cơ bản của vốn xã hội	31
2.2.2.1. Cấu trúc của mạng lưới xã hội	31
2.2.2.2. Chất lượng của mạng lưới xã hội	33
2.2.3. Các chỉ số đo lường vốn xã hội đối với nội dung của luận án	36
2.3. Lý thuyết hộ gia đình	36
2.3.1. Khái niệm hộ	36
2.3.2. Đặc điểm của hộ gia đình	37
2.3.3. Các yếu tố thuộc về đặc điểm hộ	39
2.4. Hoạt động của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản	40
2.5. Lý thuyết nguồn lực đầu vào lĩnh vực nuôi trồng thủy sản	41
2.5.1. Nguồn lực tài chính	42
2.5.2. Nguồn lực tự nhiên	43
2.5.3. Nguồn lực vật chất	44
2.5.4. Nguồn lực nhân lực	45
2.5.5. Dịch vụ khuyến ngư	46
2.6. Lý thuyết về tiếp cận thị trường	47
2.6.1. Khái niệm về thị trường và tiếp cận thị trường	47
2.6.2. Phân loại thị trường nông nghiệp	49
2.6.3. Nội dung tiếp cận thị trường	51
2.7. Mối liên hệ vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường	54
2.8. Mối liên hệ vốn xã hội và thu nhập	56
2.8.1. Hàm sản xuất Cobb – Douglas	56
2.8.2. Lý thuyết chi phí giao dịch	59

2.8.3. Tác động của vốn xã hội đến thu nhập	61
2.9. Khung phân tích của luận án	62
Tóm tắt chương 2	64
Chương 3: Phương pháp và thiết kế nghiên cứu	65
3.1. Giới thiệu	65
3.2. Phương pháp nghiên cứu	65
3.2.1. Quy trình nghiên cứu của luận án	65
3.2.2. Phương pháp nghiên cứu định tính	67
3.2.3. Phương pháp nghiên cứu định lượng	69
3.3. Nguồn số liệu sử dụng cho luận án	72
3.3.1. Chọn địa bàn nghiên cứu	72
3.3.2. Phương pháp chọn mẫu và thu thập số liệu	74
3.3.2.1. Thu thập số liệu thứ cấp	74
3.3.2.2. Thu thập số liệu sơ cấp	74
3.4. Mô hình nghiên cứu đề xuất và các giả thuyết nghiên cứu	75
3.4.1. Mô hình hồi quy Logistic về tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm	76
3.4.1.1. Các nghiên cứu thực nghiệm tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường	76
3.4.1.2. Mô hình nghiên cứu	79
3.4.2. Mô hình hồi quy đa biến về tác động của vốn xã hội đến hiệu quả kinh tế của hộ nuôi tôm	79
3.4.2.1. Các nghiên cứu thực nghiệm tác động của vốn xã hội đến hiệu quả kinh tế	79
3.4.2.2. Mô hình nghiên cứu	83
3.5. Hiệu chỉnh và đề xuất các mô hình nghiên cứu	83
3.5.1. Kết quả thảo luận chuyên gia và đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL	84
3.5.1.1. Kết quả thảo luận	84

3.5.1.2. Đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL	85
3.5.2. Kết quả thảo luận chuyên gia và đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL	88
3.5.2.1. Kết quả thảo luận	88
3.5.2.2. Đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến thu nhập ròng của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL	90
Tóm tắt chương 3	94
Chương 4: Phân tích tác động của vốn xã hội đến hoạt động hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL	95
4.1. Giới thiệu	95
4.2. Xác định cấu trúc vốn xã hội của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL	95
4.2.1. Xác định các chủ thể tham gia vào mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm	95
4.2.2. Xác định các biến đo lường vốn xã hội của hộ nuôi tôm	97
4.2.3. Xác định số lượng mẫu nghiên cứu và địa bàn nghiên cứu	97
4.3. Tình hình nuôi tôm hộ gia đình tại vùng ĐBSCL	98
4.4. Thực trạng mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL	106
4.4.1. Thực trạng lưới xã hội chính thức	106
4.4.2. Mạng lưới xã hội phi chính thức	107
4.5. Tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường	112
4.5.1. Vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức	112
4.5.1.1. Thực trạng nhu cầu vay vốn của hộ nuôi tôm	112
4.5.1.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường tín dụng chính thức	113
4.5.1.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường tín dụng chính thức đối với hộ nuôi tôm	113
4.5.1.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường tín dụng chính thức đối với hộ nuôi tôm	114
4.5.1.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường tín dụng chính thức	115

4.5.2. Tác động của vốn xã hội đến thị trường đất nông nghiệp	117
4.5.2.1. Thực trạng nhu cầu thuê/mua đất để mở rộng sản xuất của hộ nuôi tôm	117
4.5.2.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường đất đai	118
4.5.2.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường đất đai đối với hộ nuôi tôm	118
4.5.2.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường đất đai đối với hộ nuôi tôm	120
4.5.2.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường đất đai	120
4.5.3. Tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường lao động	123
4.5.3.1. Thực trạng nhu cầu thuê lao động sản xuất của hộ nuôi tôm	123
4.5.3.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường lao động	124
4.5.3.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường lao động đối với hộ nuôi tôm	125
4.5.3.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường lao động đối với hộ nuôi tôm	125
4.5.3.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường lao động	126
4.5.4. Vốn xã hội và kết quả hoạt động thị trường vật tư đầu vào	128
4.5.4.1. Thực trạng nhu cầu mua vật tư đầu vào hộ nuôi tôm	128
4.5.4.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường vật tư	131
4.5.4.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường vật tư đối với hộ nuôi tôm	132
4.5.4.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường vật tư đối với hộ nuôi tôm	132
4.5.4.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường vật tư	133
4.5.5. Tác động của vốn xã hội đến tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ	

nuôi tôm	135
4.5.5.1. Thực trạng nhu cầu tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nuôi tôm	135
4.5.5.2. Thực trạng tiếp cận thông tin dịch vụ khuyến nông/ngư	136
4.5.5.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia cung cấp dịch vụ khuyến ngư đối với hộ nuôi tôm	137
4.5.5.4. Thực trạng mức độ tham gia vào các chủ thể cung cấp dịch vụ khuyến ngư đối với hộ nuôi tôm	137
4.5.5.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận dịch vụ khuyến nông của hộ nuôi tôm	138
4.5.6. Vốn xã hội và tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nuôi tôm	140
4.5.6.1. Thực trạng nhu cầu tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nuôi tôm	140
4.5.6.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường đầu ra	142
4.5.6.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường đầu ra đối với hộ nuôi tôm	143
4.5.6.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường đầu ra đối với hộ nuôi tôm	143
4.5.6.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nuôi tôm	144
4.6. Kết quả phân tích hồi quy về vốn xã hội và các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập của hộ nuôi tôm	146
Tóm tắt chương 4	150
Chương 5: Giải pháp mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL	151
5.1. Giới thiệu	151
5.2. Kết quả nghiên cứu từ luận án	151
5.2.1. Kết quả xác định chủ thể thuộc mạng lưới xã hội	152
5.2.2. Kết quả mô hình vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường	152

5.2.3. Kết quả mô hình vốn xã hội và thu nhập	155
5.3. Những khuyến nghị mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm	157
5.3.1. Các cơ sở để đề xuất khuyến nghị	157
5.3.1.1. Căn cứ vào các lý thuyết vốn xã hội	157
5.3.1.2. Căn cứ vào các chính sách của Đảng và Nhà nước liên quan	158
5.3.1.3. Căn cứ vào kết quả nghiên cứu của mô hình	160
5.3.2. Các nhóm giải pháp cụ thể mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm	160
5.3.2.1. Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới xã hội/cộng đồng	161
5.3.2.2. Xây dựng môi trường đối với sự phát triển các kết nối mạng lưới xã hội/cộng đồng	166
Tóm tắt chương 5	175
Kết luận và định hướng nghiên cứu tiếp theo	176

Danh mục công trình nghiên cứu của tác giả đã công bố có liên quan đến luận án

Tài liệu tham khảo

Phụ lục

Phụ lục 1: Bảng câu hỏi điều tra

Phụ lục 2: Tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm

Phụ lục 3: Các khái niệm và định nghĩa về vốn xã hội

Phụ lục 4: Đặc điểm địa bàn, danh sách hộ nuôi tôm danh sách chuyên gia và kết quả phỏng vấn

Phụ lục 5: Kết quả phân tích mô hình hồi quy binary logistic

Phụ lục 6: Kết quả phân tích mô hình hồi quy ols giữa vốn xã hội và thu nhập ròng

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

ABS	:	Cơ quan thống kê của Úc (Australian Bureau of Statistics)
ĐBSCL	:	Đồng bằng sông Cửu Long
FAO	:	Food and Agriculture Organization of the United Nations Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc
GDP	:	Gross domestic product (Tổng sản phẩm quốc nội)
NN&PTNT	:	Nông nghiệp & Phát triển nông thôn
NTTS	:	Nuôi trồng thủy sản
NH	:	Ngân hàng
NHTM	:	Ngân hàng thương mại
NHCSXH	:	Ngân hàng chính sách xã hội
QTDND	:	Quỹ tín dụng nhân dân
Ha	:	Hecta
HTX	:	Hợp tác xã
SPSS	:	Statistical Product and Services Solutions
Stata	:	Software for Statistics and Data Scienc
SEM	:	Structural Equation Modeling
TW	:	Trung ương
TCCN- CĐ- ĐH	:	Trung học chuyên nghiệp – cao đẳng – đại học
OECD	:	Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (Groupe de Sienne)
OLS	:	Ordinary Least Squares
UBND	:	Ủy ban nhân dân

VASEP	:	Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers)
WB	:	World bank
XNGN	:	Xóa đói giảm nghèo

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng	Nội dung	Trang
2.1	Tổng hợp các đặc trưng của vốn xã hội từ lược khảo lý thuyết	35
2.2	Tóm tắt đo lường vốn xã hội đối với nghiên cứu	36
2.3	Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của hộ gia đình	39
3.1	Tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng tiếp cận thị trường từ các nghiên cứu thực nghiệm	76
3.2	Tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế từ các nghiên cứu thực nghiệm	80
4.1	Các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội	96
4.2	Diễn giải cấu trúc và mạng lưới của vốn xã hội	97
4.3	Mẫu nghiên cứu theo địa bàn khảo sát	98
4.4	Một số đặc điểm của hộ gia đình nuôi tôm thâm canh	99
4.5	Diện tích, mật độ thả, kích cỡ thu hoạch và năng suất tôm nuôi	101
4.6	Tổng hợp chi phí, doanh thu và lợi nhuận	103
4.7	Bảng giá tôm tháng quý 2-2017	105
4.8	Nguồn vay của hộ nuôi tôm tại địa bàn khảo sát	112
4.9	Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường tín dụng chính thức	113
4.10	Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho vay tín dụng chính thức	114
4.11	Mức độ tham gia thị trường tín dụng của hộ nuôi tôm	115
4.12	Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường tín dụng chính thức	116
4.13	Nhu cầu thuê/mua đất của hộ nuôi tôm tại địa bàn khảo sát	118
4.14	Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường đất đai	119
4.15	Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho thuê	119
4.16	Mức độ tiếp cận các chủ thể cho thuê/mua	120
4.17	Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường đất đai	121
4.18	Nhu cầu thuê lao động của hộ nuôi tôm tại địa bàn khảo sát	124
4.19	Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường lao động	124

4.20	Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho thuê	125
4.21	Mức độ tiếp cận thị trường lao động	126
4.22	Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường lao động của hộ nuôi tôm	127
4.23	Đánh giá nhu cầu tìm kiếm nguồn vật tư của hộ	130
4.24	Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường vật tư	130
4.25	Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho thuê	131
4.26	Mức độ tiếp cận thị trường vật tư	132
4.27	Kết quả mô phỏng về tiếp cận thị trường vật tư	133
4.28	Nhu cầu tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nuôi tôm	136
4.29	Những khó khăn tiếp cận thông tin dịch vụ khuyến ngư	136
4.30	Các hình thức tiếp cận các chủ thể cung cấp dịch vụ khuyến nông/ngư	137
4.31	Mức độ tiếp cận dịch vụ khuyến ngư	138
4.32	Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận dịch vụ khuyến ngư	139
4.33	Nhu cầu của hộ đối với thị trường đầu ra	142
4.34	Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường đầu ra	142
4.35	Các hình thức tiếp cận các chủ thể thu mua	144
4.36	Mức độ tiếp cận thị trường đầu ra	144
4.37	Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường đầu ra	145
4.38	Kết quả mô hình hồi quy về tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL	147
4.39	Tổng hợp kết quả nghiên cứu từ các mô hình	149

DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình vẽ	Nội dung	Trang
2.1	Tóm tắt đặc trưng của vốn xã hội	35
2.2	Khung phân tích của luận án	63
3.1	Quy trình nghiên cứu của luận án	66
3.2	Chọn mẫu lý thuyết	67
3.3	Sản lượng tôm nuôi tại các tỉnh ven biển vùng ĐBSCL	72
4.1	Phân cấp quản lý công tác khuyến nông/ngư các cấp	106
4.2	Mối quan hệ giữa các tổ chức tín dụng chính thức nuôi tôm với hộ gia đình nuôi tôm	108
4.3	Hệ thống đại lý các cấp tại vùng điều tra	109
4.4	Vai trò của thương lái trong chuỗi đầu ra	111
4.5	Mạng lưới thị trường tiêu thụ tôm ở địa bàn khảo sát	141

CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Tình hình thực tiễn

Trong những năm trở lại đây, nghề nuôi trồng thủy sản nước ta đã có những bước phát triển mạnh mẽ, điển hình là nuôi cá, cua, sò, nghêu,... Trong số đó nghề nuôi tôm đã có những đóng góp quan trọng trong phát triển kinh tế-xã hội: góp phần tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập, giảm nghèo cho hàng triệu người dân ven biển và tạo nguồn thu đáng kể cho đất nước thông qua xuất khẩu (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2009, 2015; Tổng Cục thủy sản, 2014). Thực vậy, giá trị kim ngạch xuất khẩu tôm đã tăng liên tục trong nhiều năm qua. Nếu như năm 1997 kim ngạch xuất khẩu ngành hàng tôm của Việt Nam đạt 406 triệu USD thì đến năm 2000 con số này đã đạt trên 662 triệu USD, năm 2010 đạt 1,9 tỉ USD và đến năm 2016 đạt 3,1 tỉ USD chiếm 43,97% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản của cả nước (Tổng Cục thủy sản, 2017; Vinanet, 2017). Chính vì vậy, từ lâu nghề nuôi tôm đã được Đảng và Nhà nước công nhận là một trong những ngành kinh tế mũi nhọn và đã đóng góp tích cực vào tốc độ tăng trưởng kinh tế của cả nước (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015).

Với những lợi thế về điều kiện tự nhiên, nghề nuôi trồng thủy sản ở ĐBSCL nói chung và nghề nuôi tôm nói riêng đã có những bước phát triển vượt bậc trong thời gian qua. Theo Tổng cục thống kê (2017) thì ĐBSCL là vùng có diện tích và sản lượng nuôi tôm lớn nhất cả nước: chiếm trên 90% diện tích và 83% sản lượng của cả nước, bỏ xa vùng có diện tích và sản lượng lớn thứ hai cả nước là Bắc Trung bộ và Duyên hải miền Trung. Trong đó, tập trung chủ yếu là các tỉnh ven biển chiếm phần lớn diện tích và sản lượng như Cà Mau, Sóc Trăng, Kiên Giang, Bạc Liêu, Bến Tre, Trà Vinh... Thực vậy, sự bùng phát của nghề nuôi tôm được đánh dấu vào năm 2000, khi Chính phủ ban hành Nghị Quyết 09, cho phép chuyển đổi một phần diện tích lúa, làm muối năng suất thấp, đất hoang hóa sang nuôi trồng thủy sản, diện tích và sản lượng nuôi tôm của cả vùng ĐBSCL không ngừng tăng lên, nếu như năm 2000 diện tích nuôi tôm cả vùng chỉ

khoảng 324.680 ha (sản lượng đạt 93.541 tấn) thì đến năm 2010 tổng diện tích nuôi là 592.677 ha (sản lượng đạt 441.160 tấn) và đến năm 2016 thì diện tích nuôi tăng lên đến 700.000 ha (sản lượng đạt 650.000 tấn) (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015; Tổng Cục thủy sản, 2017; VASEP, 2017). Tuy nhiên, do việc chuyển đổi quá nhanh một diện tích lớn ruộng lúa, ruộng muối năng suất thấp và đất hoang hóa ven biển sang nuôi tôm nên nghề nuôi tôm ở ĐBSCL đang phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức: ngoài việc phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên như ô nhiễm môi trường dẫn đến dịch bệnh kéo dài, qui hoạch và phát triển cơ sở hạ tầng không đồng bộ, hộ nuôi tôm hiện nay còn gặp phải những vấn đề khó khăn trong việc tiếp cận thị trường các nguồn lực đầu vào, đầu ra và có sự khác biệt rất lớn về thu nhập vụ nuôi của hộ trong vùng, cụ thể: thông tin thị trường bị nhiễu loạn dẫn đến nhiều khó khăn trong tiếp cận thị trường nguồn vốn tín dụng chính thức, nguồn con giống – thuốc – hóa chất – thức ăn, nguồn lao động, diện tích đất nuôi và các dịch vụ khuyến nông/ngư,...đặc biệt là người nuôi phải vay bên ngoài với lãi suất cao, tình trạng giá vật tư tăng cao, bị các thương lái ép giá, con giống kém chất lượng...; Mặt khác, nghề nuôi tôm hiện nay của vùng được nuôi dưới dạng qui mô nhỏ lẻ diễn ra với hình thức tự phát, chủ yếu là từ các ngành nghề khác chuyển sang, mang tính chất hộ gia đình, hoạt động độc lập và riêng lẻ, không liên kết trong chuỗi sản xuất nên việc tìm kiếm đầu vào và đầu ra cho hoạt động sản xuất phải dựa vào mối quan hệ xã hội mà hộ gia đình có được (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2009, 2015; Ngô Thị Phương Lan, 2011; Tổng Cục thủy sản, 2014).

Cụ thể, (1) đối với hoạt động thị trường nguồn cung cấp con giống, thức ăn, thuốc và hoá chất tương đối phong phú, để có được nguồn nguyên nhiên liệu chất lượng và giá thấp, hầu hết các hộ đều phải tìm kiếm nguồn thông tin từ cộng đồng như các hộ trúng vụ mùa trước, giới thiệu của những người thân quen,...; (2) Đối với kiến thức nuôi, ngoài kinh nghiệm nuôi, hộ còn học hỏi từ các hộ trúng tôm vụ mùa trước, sự hỗ trợ kỹ thuật từ những đại lý cung cấp nguyên liệu, những kiến thức tập huấn của Hội khuyến nông/ngư, Ban quản lý khu nuôi, đồng nghiệp,...; (3) Nuôi tôm là một

nghề đòi hỏi phải có nguồn vốn lớn, ngoài vay vốn của ngân hàng, người nuôi tại các xã ven biển của vùng hiện nay còn huy động từ các nguồn vốn tương đối lớn từ họ hàng, bạn bè, hàng xóm, các nhóm hội,...thông qua các hình thức vay, mượn, góp vốn,...; (4) Tiếp cận thị trường các nguồn lực đầu vào của hộ gia đình nuôi tôm như: mở rộng diện tích đất, tiếp cận nguồn nước có sự hỗ trợ từ cộng đồng xung quanh; (5) Đối với thị trường đầu ra, khi thu hoạch, để có được giá bán cao như kỳ vọng, người nuôi không những dựa vào mối quan hệ với các đồng nghiệp mà còn phải có sự hỗ trợ, tư vấn từ đại lý, thương lái, đặc biệt là Ban quản lý khu nuôi,...(Tổng Cục thủy sản, 2014; Lê Thị Phương Mai & cộng sự, 2014; Lê Văn Thu, 2015; Phùng Giang Hải, 2015).

Qua đó cho thấy, các hoạt động diễn ra trong một vụ nuôi của hộ gia đình phụ thuộc rất nhiều vào các mạng lưới quan hệ xã hội giữa cá nhân với cộng đồng xung quanh như: Đồng nghiệp – bạn bè, thương lái, đại lý,...các mối quan hệ xã hội này được liên tục duy trì và tái sản xuất qua các hoạt động trong các mạng lưới xã hội, vai trò của nó là hoạt động để duy trì tính cộng đồng và sự giúp đỡ, chia sẻ lẫn nhau trong cuộc sống cũng như hoạt động sản xuất. Đây là mối quan tâm của các nhà khoa học cũng như các cơ quan chức năng và địa phương có cộng đồng nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay.

Tình hình lý thuyết

Từ nhiều năm qua, cụm từ vốn xã hội đã được các nhà nghiên cứu đưa ra thảo luận, bàn bạc và đã có rất nhiều công trình nghiên cứu liên quan tới vấn đề này dưới các góc độ và phạm vi khác nhau. Họ đã cho thấy rằng vốn xã hội tác động một phần không nhỏ vào hoạt động kinh tế hộ gia đình, tổ chức hay doanh nghiệp,... mà cụ thể là góp phần tăng khả năng tiếp cận thị trường, tăng thu nhập, phúc lợi,... (Ellis, 2000; Stone, 2001; Munshi, 2004; Nguyễn Duy Thắng, 2007; Nguyễn Thị Ánh Tuyết, 2012).

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 độ khác nhau. Đối với các công trình nghiên cứu tại nước ngoài: (1) vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường đầu vào: Sự hiện diện của

các mạng lưới xã hội làm tăng khả năng áp dụng công nghệ mới của hộ nông dân (Munshi, 2004; Conley & Udry, 2008; Arlette at al. 2016; Munshi (2003) cũng đã chỉ ra rằng các mạng lưới xã hội có thể làm giảm chi phí tìm kiếm, và vì thế hạ thấp các trình trạng bất cân xứng thông tin mà cá nhân trong thị trường lao động phải đối mặt. Đối với thị trường tài chính tín dụng nông thôn, đã có nhiều nghiên cứu trên thế giới, đặc biệt ở các nước đang phát triển đã chứng minh vai trò ngày càng quan trọng của vốn xã hội trong tiếp cận thị trường tín dụng của các hộ gia đình như nghiên cứu của Okten & Osili (2004), Heikkilä at al. (2009), Wydick at al. (2011), Lawal at al. (2009), Laszlo & Santor (2009),... (2) Vốn xã hội và tiếp cận thị trường đầu ra: Fafchamps at al. (2001), Mawejje at al. (2014)...cho rằng vốn xã hội góp phần làm tăng khả năng tiếp cận, chuyển giao, chia sẻ thông tin về thị trường và các cơ hội khác. (3) Vốn xã hội và hiệu quả kinh tế hộ gia đình: Gomez & Santor (2001), Axel at al. (2006), Yusuf (2008), Ahmad (2014), Salman & Ekong (2015), Malek (2009)...Các nghiên cứu đã chứng minh được rằng vốn xã hội góp phần không nhỏ đến năng suất, thu nhập, phúc lợi, chi tiêu hộ gia đình,... Các nghiên cứu này đã đưa ra phương pháp tiếp cận, cơ sở khoa học và những bằng chứng thực nghiệm làm nền tảng cho việc xây dựng cơ sở lý thuyết về phân tích tác động vốn xã hội đối với hoạt động kinh tế của hộ gia đình. Tuy nhiên, vẫn chưa có nghiên cứu nào: (1) Xác định được các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội; (2) Đánh giá tác động của từng chủ thể thuộc mạng lưới xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường tín dụng, thị trường đất đai, thị trường vật tư, thị trường lao động và thị trường đầu ra cũng như thu nhập của hộ gia đình mà đặc biệt là hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

Đối với các nghiên cứu tại Việt Nam, cũng đã có nhiều nghiên cứu thực nghiệm về vốn xã hội trong lĩnh vực nông nghiệp, tiêu biểu: Ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của hộ gia đình nông thôn Việt Nam (Nguyễn Trọng Hoài & Trần Quang Bảo, 2014); Hành vi giảm thiểu rủi ro và vận dụng nguồn vốn xã hội của nông dân người Việt ở ĐBSCL trong quá trình chuyển dịch từ trồng lúa sang nuôi tôm (Ngô Thị Phương Lan, 2011). Các nghiên cứu này đã đề cập đến cấu trúc và chất lượng

mạng lưới xã hội của hộ, tuy nhiên cũng mới dừng lại một cách chung nhất về cấu trúc và chất lượng của mạng lưới xã hội chứ chưa đi vào phân tích mối quan hệ của từng chủ thể trong mạng lưới với hộ gia đình.

Bên cạnh đó, một số công trình nghiên cứu đã đề cập đến mạng lưới xã hội, mối quan hệ xã hội trong hoạt động sản xuất hộ gia đình như: Các yếu tố ảnh hưởng thu nhập của nông hộ trong các mô hình sản xuất trên đất lúa tại tỉnh Vĩnh Long (Lê Xuân Thái, 2014); Các yếu tố ảnh hưởng kết quả sinh kế của nông hộ ở ĐBSCL (Võ Văn Tuấn & Lê Cảnh Dũng, 2015); Các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ trên địa bàn tỉnh An Giang (Trần Ái Kết & Huỳnh Trung Thời, 2013); Một số vấn đề đặt ra đối với sinh kế của ngư dân vùng ven biển Thành phố Hải Phòng (Nguyễn Văn Cường & cộng sự, 2015); Sinh kế cho người di cư tự do trên địa bàn tỉnh Đắk Nông (Đàm Thị Hệ & Nguyễn Văn Tuấn, 2016); Những yếu tố quyết định đa dạng hóa thu nhập và ảnh hưởng đối với thu nhập hộ gia đình nông thôn Việt Nam (Trần Tiến Khai & Nguyễn Ngọc Danh, 2014);... Tuy nhiên, các nghiên cứu thực nghiệm này vẫn chưa hệ thống và đưa ra đầy đủ các chủ thể tham gia vào các mạng lưới xã hội cũng như các yếu tố đo lường vốn xã hội của hộ gia đình.

Nhìn chung, các nghiên cứu trên ít nhiều cũng đã tìm ra mối liên hệ giữa các yếu tố thuộc vốn xã hội và các hoạt động trong sản xuất hay các mục tiêu kinh tế của hộ gia đình. Tuy nhiên, những tác giả này mới chỉ nghiên cứu một cách rời rạc các yếu tố thuộc về vốn xã hội ảnh hưởng đến các mục tiêu kinh tế (tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra, rủi ro, đa dạng hóa thu nhập,...). Bên cạnh đó, các cách tiếp cận trên tùy theo mục tiêu, thời gian, nguồn lực mà các nhà nghiên cứu tiến hành bằng những phương pháp khác nhau.

Cũng trong các nghiên cứu thực nghiệm đã được đề cập trước đây, vẫn chưa tìm thấy một nghiên cứu nào thể hiện một cách cụ thể, đầy đủ từng chủ thể thuộc mạng lưới xã hội và tác động của nó đến mọi hoạt động kinh tế của hộ gia đình mà đặc biệt là hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL.

Về phương pháp, hầu hết các công trình nghiên cứu trước đây sử dụng rất nhiều các phương pháp thống kê mô tả để phân tích, trình bày dữ liệu, nghiên cứu định tính, phương pháp phân tích định lượng với mô hình hồi quy đa biến, hồi quy Logistic, Tobit, Probit,... Tuy nhiên, các nghiên cứu này chưa xác định được các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội tác động đến tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra cũng như thu nhập của hộ gia đình mà đặc biệt là hộ gia đình nuôi tôm.

Nhận thấy nghề nuôi tôm ở ĐBSCL đã hình thành một tổ chức xã hội nhất định với các mối quan hệ dựa trên niềm tin, chia sẻ, giúp đỡ giữa người nuôi và dòng họ, bạn bè, đồng nghiệp, hàng xóm, đại lý, Ban quản lý khu nuôi... tạo thành mạng lưới xã hội trong hoạt động nuôi tôm, các mối quan hệ này gắn gũi dựa trên thân tộc và nơi cư trú trong bối cảnh tham gia mạnh mẽ vào sản xuất thị trường, áp dụng các yếu tố khoa học kỹ thuật mới,...(Ngô Thị Phương Lan, 2011). Câu hỏi đặt ra: Vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm được nhận diện và đo lường như thế nào? Các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm là những chủ thể nào? Vốn xã hội của hộ có thực sự làm tăng khả năng tiếp cận thị trường đầu vào: tín dụng, lao động, đất đai, vật tư, dịch vụ khuyến nông/ngư và thị trường đầu ra hay không? Vốn xã hội có thực sự góp phần làm tăng thu nhập cho hộ nuôi tôm hay không? Vì vậy, người viết chọn đề tài **Tác động của vốn xã hội đến hoạt động hộ nuôi tôm vùng Đồng bằng sông Cửu Long** làm đề tài nghiên cứu. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài nhằm phục vụ cho đối tượng là hộ nuôi tôm ở ĐBSCL và các cơ quan quản lý tại địa phương. Do đó, những kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ là kiến thức và sự hiểu biết ở mức độ vi mô về tác động nguồn lực xã hội (vốn xã hội) đến hoạt động hộ gia đình nuôi tôm ĐBSCL hiện nay. Từ đó làm cơ sở nhận diện và mở rộng nguồn vốn xã hội để phục vụ hoạt động nuôi tôm, góp phần giúp nhiều hộ thoát ra khỏi cảnh vụ nuôi thất bát.

1.2. Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan và khoảng trống cho nghiên cứu

Nhận thấy được tầm quan trọng của vốn xã hội, trong những năm trở lại đây, có rất nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước đã vận dụng lý thuyết vốn xã hội vào trong các lĩnh vực nghiên cứu phạm vi rộng ở các ngành khoa học hàn lâm như: xã hội học,

chính trị, lịch sử, kinh tế...Sau khi lược khảo các công trình nghiên cứu, tác giả luận án chia ra thành hai nhóm chính về tác động của vốn xã hội đến hoạt động sản xuất của hộ gia đình hay đơn vị sản xuất kinh doanh: (1) tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường; và (2) tác động của vốn xã hội đến hiệu quả kinh tế hộ gia đình.

1.2.1. Các công trình nghiên cứu vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường

1.2.1.1. Các nghiên cứu nước ngoài

Đối với các công trình nghiên cứu nước ngoài, tính đến thời điểm hiện tại, đã có nhiều nghiên cứu về mối liên hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường đầu vào và đầu ra hộ gia đình. Điển hình: Emmanuel & Charles (2012) đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận kênh thị trường cà chua của nông dân ở quận Chinamora, Zimbabwe; Joseph & Stein (2014) về mối quan hệ giữa vốn xã hội, các cú sốc và đầu tư chăn nuôi tại Masaka, Uganda; và Hillary at al. (2015) nghiên cứu vốn xã hội ảnh hưởng đến năng suất và tiếp cận thị trường giữa các nông dân nhỏ tại Pháp. Nhìn chung các nghiên cứu đã sử dụng các dạng của phương trình hồi quy để đánh giá kết hợp vốn xã hội và các đặc điểm hộ gia đình tác động đến khả năng tiếp cận thị trường nói chung. Các tác giả đã xây dựng, đo lường vốn xã hội dựa trên các nghiên cứu Coleman (1988, 1990), Putnam (1993, 2000), Narayan & Pritchett (1997),... Thực vậy, trong nghiên cứu của mình, Emmanuel & Charles (2012) đã đề cập đến vốn xã hội với yếu tố thành viên hợp tác xã và các hiệp hội mở rộng mà hộ gia đình hợp tác, tham gia có tác động đến khả năng tiếp cận chọn lựa chọn thị trường. Tương tự, Joseph & Stein (2014) đã sử dụng số lượng thành viên trong gia đình tham gia vào các tổ chức tại địa phương, và thời lượng mà họ sinh hoạt tại các tổ chức này để đo lường vốn xã hội. Kết quả điều tra cho thấy vốn xã hội góp phần làm tăng khả năng tiếp cận, chuyển giao, chia sẻ thông tin về thị trường và các cơ hội khác. So với Emmanuel & Charles (2012) và Joseph & Stein (2014), Hillary at al. (2015) đề xuất các yếu tố đo lường vốn xã hội tương đối chặt chẽ hơn: Sự đa dạng của các chủ thể trong mạng lưới, mật độ thành viên, chỉ số tham dự cuộc họp, chỉ số ra quyết định và chỉ số tin cậy. Kết quả nghiên cứu cho thấy chỉ số tin cậy và tham dự cuộc họp đã ảnh

hưởng đáng kể đến năng suất và khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nông dân. Đến đây có thể thấy rằng các nghiên cứu đã nêu rõ cấu trúc và chất lượng của vốn xã hội. Cấu trúc mạng lưới: Sự đa dạng của các chủ thể trong mạng lưới, số lượng thành viên; chất lượng mạng lưới: tần suất tham gia, chỉ số tin cậy, chỉ số ra quyết định. Tuy nhiên các nghiên cứu này vẫn chưa phân biệt rõ cấu trúc mạng lưới xã hội của hộ gia đình.

Ngoài ra, còn có một số nghiên cứu tác động của vốn xã hội và thị trường tín dụng, đất đai, lao động,... như sau:

Hiện nay, đã có rất nhiều nghiên cứu đánh giá tác động của vốn xã hội vào khả năng tiếp cận thị trường tín dụng mà điển hình là nghiên cứu của Sadick at al. (2013) đã đưa các thành phần đo lường vốn xã hội của doanh nghiệp tư nhân: (1) Giờ kết nối mạng: Số giờ dành cho các hoạt động mạng lưới xã hội, (2) chi phí hiếu khách; (3) Hiệp hội doanh nghiệp: 1 nếu công ty là thành viên của Hiệp hội doanh nghiệp, 0 đối tượng khác; (4) Cộng sản: 1 nếu người quản lý là thành viên của Đảng Cộng sản Trung Quốc, 0 người khác. Kết quả nghiên cứu cho thấy: các thành phần của vốn xã hội ít nhiều cũng đã tác động đến khả năng tiếp cận thị trường tín dụng hay các khoản vay của hộ gia đình hay của doanh nghiệp tư nhân. So sánh các tiêu chuẩn đo lường vốn xã hội của Hillary at al. (2015) thì cách đo Mohammed at al. (2013) chưa thật sự bao quát các đầy đủ tính chất của vốn xã hội, chỉ mới chỉ ra cấu trúc mạng lưới xã hội mà chưa đề cập nhiều đến chất lượng mạng lưới. Còn đối với nghiên cứu của Togba (2009), Heikkilä at al. (2016); về ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận các loại hình tín dụng khác nhau của hộ gia đình nông dân cho thấy ngoài các tiêu chí đo lường vốn xã hội: dân tộc, tham gia vào mạng lưới cộng đồng thì các tác giả đã đặt niềm tin, lòng tin vào cộng đồng để xem xét tác động đến các loại tín dụng. Cũng với mô hình hồi quy Logistic, hồi quy đa biến, kết quả nghiên cứu cho thấy: vai trò của vốn xã hội có tác động rất lớn để tạo điều kiện thuận lợi để vay và việc chọn lựa nguồn tín dụng để vay (chính thức và phi chính thức). Trong đó, Togba (2009) cho rằng: thiếu niềm tin làm giảm khả năng lựa chọn các tổ chức tài chính vi mô, còn Heikkilä at al. (2016) kết luận

lòng tin giữa các cá nhân không phải là nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận tín dụng. Điểm mới hơn của Togba (2009) và Heikkilä at al. (2016) so với các công trình của Emmanuel & Charles (2012), Joseph & Stein (2014), Hillary at al (2015), Mohammed at al. (2013) là đã đưa yếu tố lòng tin cộng đồng để đo lường vốn xã hội.

Đối với các nghiên cứu của Lawal at al. (2009), Ajani & Tijani (2009), Balogun at al. (2011) và Masud & Islam (2014) xem xét vai trò của vốn xã hội trong tiếp cận tín dụng vi mô của hộ gia đình nông dân lần lượt tại Ekiti State, Nigeria và tại Sylhet, Bangladesh. Các nghiên cứu đã sử dụng các mô hình Tobit, Probit để đánh giá tác động của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng. Trong đó, vốn xã hội được đo lường qua các tiêu chí: Sự đa dạng của các chủ thể trong mạng lưới, mật độ thành viên, chỉ số ra quyết định, chỉ số tham dự cuộc họp của các hộ gia đình trong các hiệp hội, đóng góp tiền mặt của hộ gia đình để liên kết, đóng góp lao động của hộ gia đình cho các hiệp hội, tư cách thành viên của hộ gia đình trong các hiệp hội. Và trong nghiên cứu của mình, Wydick at al. (2011) đưa ra các thành phần của vốn xã hội như: tính đồng nhất, tần suất kết nối mạng lưới, mức độ tin cậy, hành động tập thể và sự tôn trọng hợp đồng thì mức độ tin cậy lẫn nhau được xem là yếu tố quan trọng trong các thành phần của vốn xã hội. Kết quả từ các nghiên cứu cho thấy: lần lượt các tiêu chí đo lường của vốn xã hội trên đã đóng góp không nhỏ vào khả năng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình nông thôn.

Ngoài ra, vốn xã hội còn được các tác giả chứng minh góp phần không nhỏ vào khả năng tiếp cận kiến thức nông nghiệp. Điển hình là nghiên cứu của Barnabas at al. (2015) với dữ liệu được thu thập từ 107 hộ nông dân chăn nuôi đã cho thấy khi hộ thường xuyên và tích cực tham gia vào mạng lưới xã hội bao gồm: (1) Nhóm tín ngưỡng: Công giáo, Tin Lành, Hồi giáo; (2) Nhóm các tổ chức xã hội chính thức; (3) Nhóm nông dân - gia đình thì hộ sẽ nhận được sự hỗ trợ từ cộng đồng về kiến thức chăn nuôi. Tương tự, Arlette at al. (2016), đã khám phá vai trò của vốn xã hội trong việc tác động đến các luồng kiến thức và đổi mới trong các cộng đồng nông dân nhỏ ở vùng Caribê. Mạng lưới xã hội của hộ bao gồm: Đồng nghiệp, hàng xóm, bạn bè, thương lái và cán bộ khuyến nông giữa vai trò chủ yếu trong hoạt động tiếp cận thông

tin kiến thức của hộ. Bằng phương pháp thống kê mô tả, nghiên cứu cũng đã cho thấy được rằng mạng lưới xã hội của hộ nông dân đóng góp không nhỏ vào hoạt động: (1) tạo điều kiện trao đổi kiến thức nông dân; (2) tăng khả năng tiếp cận thông tin của nông dân; và (3) kết nối nông dân với các nguồn hỗ trợ.

1.2.1.2. Các nghiên cứu trong nước

Đối với các nghiên cứu trong nước đã được tác giả sưu tầm, tổng hợp và chia làm 2 nhóm: vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường; mối quan hệ xã hội, mạng lưới xã hội và khả năng tiếp cận thị trường.

Vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường

Tại Việt Nam các công trình nghiên cứu mối quan hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường vẫn còn khá mới mẻ. Đầu tiên phải kể đến là công trình nghiên cứu của Nguyễn Trọng Hoài & Trần Quang Bảo (2014), ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của 3.000 hộ gia đình nông thôn Việt Nam. Nghiên cứu tiếp thu và kế thừa từ các công trình của Coleman (1988, 1990, 1994), Putnam (1993, 2000), Portes (1998), Lin (1999, 2001),... để đo lường vốn xã hội với ba thành phần: mạng lưới xã hội chính thức, mạng lưới quan hệ phi chính thức và niềm tin. Các kết quả hồi quy chỉ ra rằng mạng lưới quan hệ xã hội chính thức có tác động ngược chiều với khả năng tiếp cận tín dụng chính thức. Một nghiên cứu khác của Trần Văn Cường (2017) giải pháp tăng cường tiếp cận thị trường cho các hộ nông dân nghèo tỉnh Phú Thọ. Nghiên cứu cho rằng vốn xã hội của hộ nông dân được thể hiện qua các mối quan hệ xã hội: mối quan hệ gia đình, dòng họ và sự tham gia vào các tổ chức chính trị xã hội (Hội phụ nữ, Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, Đoàn thanh niên,...), các nhóm liên kết (Hợp tác xã, nhóm liên kết sản xuất,...). Với cỡ mẫu là 160 hộ nông dân và từ mô hình hồi quy đa biến và hồi quy Logistic cho thấy: hộ có càng nhiều mối quan hệ xã hội thì khả năng thu thập thông tin và tiếp cận thị trường càng cao. So với các nghiên cứu trước, Nguyễn Trọng Hoài & Trần Quang Bảo (2014) và Trần Văn Cường (2017) đã chia cấu trúc của vốn xã hội được chia làm hai: mạng lưới xã hội chính thức (các tổ chức chính trị,...) và mạng lưới phi chính thức (Hợp tác xã, nhóm liên kết sản xuất,...).

Mạng lưới xã hội và khả năng tiếp cận thị trường

Hiện tại, ở Việt Nam có rất nhiều nghiên cứu về mối quan hệ xã hội, mạng lưới xã hội và khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình. Điển hình là các nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014) các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận thị trường và mức độ tiếp cận thị trường của 236 nông hộ trồng khóm ở huyện Tân Phước, tỉnh Tiền Giang; La Nguyễn Thùy Dung & Mai Văn Nam (2015) Khả năng tiếp cận thị trường của hộ sản xuất lúa theo mô hình liên kết với doanh nghiệp ở tỉnh An Giang; Phan Xuân Linh (2016) nghiên cứu về nguồn lực sinh kế của đồng bào dân tộc thiểu số. Trong các nghiên cứu này, các tác giả cho rằng khi tham gia vào các tổ chức chính trị xã hội địa phương như: Hội Nông dân, Đoàn thanh niên, Hội khuyến nông...hay mối quan hệ xã hội với cộng đồng: láng giềng, dòng họ sẽ giúp hộ nhận được sự hỗ trợ lẫn nhau trong phát triển sản xuất mà cụ thể là thông tin kỹ thuật, vay vốn và tăng cường tiếp cận thị trường.

Các nghiên cứu về ứng dụng tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất lúa lần lượt tại Hậu Giang và Sóc Trăng của hộ gia đình nông dân của Hà Vũ Sơn & Dương Ngọc Thành (2014) và Trịnh Thanh Nhân (2016) đã chứng minh rằng: Tổ chức đoàn thể xã hội, sự quan tâm của chính quyền địa phương, cán bộ khuyến nông và đại lý phân phối vật tư nông nghiệp là những chủ thể có tác động đến ứng dụng tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất của hộ gia đình. Tương tự, các nghiên cứu nói rõ mối quan hệ xã hội và thị trường tài chính của hộ gia đình nông dân mà điển hình là các tác giả Nguyễn Phương Lê & Nguyễn Mậu Dũng (2011), Trần Ái Kết & Huỳnh Trung Thời (2013), Phan Đình Khôi (2013), Bùi Văn Trịnh & Trương Thị Phương Thảo (2014),... Trong nghiên cứu của mình, các tác giả chứng minh rằng: (1) Tham gia vào các tổ chức xã hội như: Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu chiến binh và Đoàn thanh niên, (2) Mối quan hệ xã hội như: người thân làm ở cơ quan nhà nước cấp xã, huyện; Người thân làm ở cơ quan nhà nước cấp tỉnh, TW; Người thân làm ở các tổ chức tín dụng có tác động đến khả năng tiếp cận thị trường tín dụng. Như vậy, có thể thấy rằng tuy không đề cập trực tiếp đến vốn xã hội nhưng các tác giả đã chứng minh rằng mạng lưới xã hội chính thức và phi chính

thức tại Việt Nam cũng đã góp không nhỏ vào khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình.

1.2.2. Các công trình nghiên cứu vốn xã hội và hiệu quả kinh tế

Đã có nhiều công trình nghiên cứu đánh giá hiệu quả kinh tế qua các tiêu chí khác nhau: Doanh thu, lợi nhuận, giảm chi phí sản xuất, giảm giá thành, tăng giá bán, tỷ suất lợi nhuận,...Do vậy, tùy vào mục tiêu nghiên cứu cụ thể mà các học giả đã đưa ra các tiêu chí đo lường hiệu quả kinh tế khác nhau.

1.2.2.1. Các nghiên cứu nước ngoài

Ở nước ngoài có rất nhiều nghiên cứu về vốn xã hội và hiệu quả kinh tế hộ gia đình, mà cụ thể là thu nhập, phúc lợi, lợi nhuận, doanh thu,... Trong số đó, bắt đầu từ nghiên cứu điển hình của Fafchamps & Minten (1998) đã sử dụng dữ liệu thu thập từ những thương lái nông sản tại Madagascar trong một dự án giữa IFPRI (Viện nghiên cứu chính sách lương thực quốc tế) và Bộ Nghiên cứu khoa học của quốc gia Uganda (FOFIFA). Nghiên cứu chứng minh rằng: mạng lưới xã hội có tác động lớn đến hiệu quả hoạt động của các thương lái nông sản. Sau khi kiểm soát các nguồn lực vật chất đầu vào và nguồn lực con người cũng như đặc điểm của những thương lái, nghiên cứu chỉ ra rằng những thương lái có sự kết nối mạng lưới cộng đồng tốt hơn sẽ có doanh số cao hơn và giá trị gia tăng cao hơn những thương lái có mạng lưới xã hội ít sự kết nối hơn. Các mối quan hệ với những thương lái khác; mối quan hệ với người cho vay tiềm năng; và mối quan hệ trong gia đình làm tối thiểu hóa chi phí giao dịch. Đến lượt Axel at al. (2006), tác động của cấu trúc vốn xã hội đối với thu nhập trong nông nghiệp ở Cộng hòa Séc, trong nghiên cứu này, vốn xã hội sẽ được dùng để phân tích khả năng hợp tác giữa các trang trại. Dựa vào các kết quả khảo sát của 62 trang trại vào cuối mùa hè năm 2003 thuộc bốn quận/huyện khác nhau của đất nước Séc. Nghiên cứu sử dụng hai yếu tố liên quan đến vốn xã hội (tiếp thị thông qua các tổ chức tiếp thị liên kết, thành viên của các tổ chức hỗ trợ). Bằng phương pháp phân tích hồi quy đa biến, nghiên cứu cho thấy rằng, vốn xã hội góp phần làm tăng khả năng hợp tác giữa các trang trại và thực sự là một yếu tố quan trọng đối với giảm chi phí đầu vào và tăng giá

bán sản phẩm, cải thiện thu nhập của nông dân.

Kế thừa các nghiên cứu của Putnam (1993), Portes (1998), Yusuf (2008) đã nghiên cứu đo vốn xã hội bằng 6 thành phần: mật độ thành viên, sự đa dạng của chủ thể trong mạng lưới, chỉ số tham dự cuộc họp, đóng góp tiền mặt, đóng góp lao động và chỉ số ra quyết định. Bằng phương pháp thống kê mô tả và kỹ thuật hồi quy, tác giả chứng minh rằng các thành viên trong gia đình khi tham gia tích cực vào các tổ chức, hiệp hội đều có vốn xã hội nhất định, và thông qua mô hình nghiên cứu, tác giả kết luận rằng vốn xã hội ảnh hưởng tích cực đến phúc lợi của hộ gia đình góp phần cải thiện đời sống. Tuy nhiên, nghiên cứu chỉ mới đưa ra một số tiêu chí đơn giản để đo lường vốn xã hội tác động đến thu nhập của hộ. Đồng quan điểm với Yusuf (2008), Adepoju & Oni (2012), các tác giả Lloyd & Baiyegunhi (2013), Nuzhat & Mahpara (2014), Omonona et al. (2014), Salman & Ekong (2015) và Agboola et al. (2016) đã nghiên cứu mối liên hệ giữa vốn xã hội và phúc lợi của cá nhân hay hộ gia đình. Các tác giả cũng đã sử dụng các tiêu chí: mật độ thành viên, sự đa dạng của chủ thể trong mạng lưới, chỉ số ra quyết định, chỉ số tham dự cuộc họp, tiền mặt và đóng góp lao động để đo lường vốn xã hội. Thông qua các mô hình hồi quy, kết quả nghiên cứu cho thấy sự tác động của vốn xã hội làm tăng phúc lợi, năng suất và thu nhập của hộ gia đình.

Nghiên cứu về mối quan hệ giữa vốn xã hội và kinh tế - phúc lợi, một phân tích cấp độ cá nhân của Saijun (2010) đã sử dụng (1) Vốn “cầu nối” được đo bởi tham gia vào các hoạt động của tổ chức tình nguyện khác nhau; (2) vốn “liên kết” được đo bởi các mạng lưới của người thân và bạn bè; và (3) Lòng tin để đo lường vốn xã hội của 3.198 hộ. Nghiên cứu cũng đã chỉ ra được cấu trúc của vốn xã hội (trực tiếp và gián tiếp) và chất lượng của vốn xã hội (một vài lần một năm, khoảng một tháng một lần, khoảng một tuần một lần, và một vài lần một tuần). Thông qua mô hình hồi quy, kết quả nghiên cứu cho thấy sự tác động của vốn xã hội làm tăng phúc lợi của hộ gia đình. Một nghiên cứu khác của Qiao et al. (2015): Vốn xã hội, sự tham gia của thành viên và hoạt động hợp tác. Nghiên cứu được thực hiện dựa trên cơ sở dữ liệu bao gồm

147 hợp tác xã nông nghiệp ở tỉnh Chiết Giang của Trung Quốc, nghiên cứu này đánh giá tác động của vốn xã hội đối với sự tham gia của các thành viên trong các hoạt động tập thể và hiệu quả kinh tế của hợp tác xã nông dân. Tác giả đã sử dụng các tiêu chí mối quan hệ, lòng tin, và sự hiểu biết về cộng đồng bạn bè, đồng nghiệp, hợp tác xã, các nhà cung cấp các yếu tố đầu vào, chính quyền địa phương làm tiêu chí đo lường vốn xã hội. Qua kết quả của mô hình hồi quy cho thấy mỗi khía cạnh của vốn xã hội có tác động đáng kể đến hiệu quả kinh tế của hợp tác xã.

Đền lượt Geling & Qian (2016), Ảnh hưởng của vốn xã hội đến khoảng cách thu nhập 228 hộ gia đình nông dân: hiệu quả tổng thể và hiệu quả cấu trúc. Dựa trên số liệu khảo sát của các làng tiêu biểu ở tỉnh Thiểm Tây, Trung Quốc, tác động của vốn xã hội lên khoảng cách thu nhập của hộ nông dân được phân tích bằng giá trị Shapley của tổng số vốn xã hội và cơ cấu vốn xã hội. Vốn xã hội bao gồm: mạng xã hội, niềm tin xã hội, tham gia xã hội. Kết quả mô hình hồi quy cho thấy: (1) vốn xã hội có thể mở rộng khoảng cách thu nhập hộ gia đình, và ảnh hưởng của chỉ số này đến khoảng cách thu nhập hộ gia đình là 7,54%; (2) các chỉ số về quy mô vốn xã hội có thể mở rộng khoảng cách thu nhập hộ gia đình và tác động cơ cấu của khoảng cách thu nhập hộ gia đình trên mạng xã hội, tin tưởng xã hội và sự tham gia của xã hội lần lượt là 3,17%, 3,64% và 0,65%. Một cách tiếp cận, đo lường khác đã được Yodo & Yano (2017) nghiên cứu mối liên hệ giữa vốn xã hội và thu nhập. Tác giả đã sử dụng bốn thành phần để đo lường vốn xã hội: (i) Quan hệ cá nhân; (ii) Hỗ trợ mạng xã hội; (iii) Tham gia công dân; (iv) Mức độ tin cậy và hợp tác. Kết quả nghiên cứu cho thấy mối quan hệ hai chiều trong đó vốn xã hội góp phần vào tăng thu nhập, đồng thời thu nhập góp phần tăng vốn xã hội.

Như vậy có thể nhận thấy rằng: các tác giả đã đưa ra rất nhiều cách tiếp cận khác nhau đối với nguồn vốn xã hội, nhưng chủ yếu là xoay quanh cấu trúc và chất lượng mạng xã hội. Đây là hai đặc tính cơ bản của vốn xã hội mà Coleman (1988, 1990), Putnam (1993, 2000),...đã đề cập.

1.2.2.2. Các nghiên cứu trong nước

Vốn xã hội và hiệu quả kinh tế hộ gia đình

Tại Việt Nam, các công trình nghiên cứu về mối liên hệ giữa vốn xã hội và hiệu quả kinh tế tương đối đa dạng bằng các phương pháp khác nhau. (1) Đối với phương pháp định lượng gồm có: nghiên cứu về những yếu tố quyết định đa dạng hóa thu nhập và ảnh hưởng đối với thu nhập hộ gia đình nông thôn Việt Nam của Trần Tiến Khai & Nguyễn Ngọc Danh (2014) đã sử dụng tiêu chí đo lường vốn xã hội bao gồm 2 yếu tố Dân tộc (1: dân tộc Kinh và Hoa; 0: khác) và Quan hệ xã hội với viên chức công quyền (1: có; 0: không). Với mô hình Tobit hai giới hạn để xem xét ảnh hưởng của những đặc điểm của hộ gia đình và cộng đồng đối với chỉ số HHI; sau đó dùng phương pháp GMM để kiểm định ảnh hưởng của HH1 đối với thu nhập của hộ. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng: Vốn con người, vốn tài chính, tiếp cận tín dụng, và vốn xã hội tốt hơn cũng giúp hộ cải thiện sự đa dạng thu nhập. Tương tự như Trần Tiến Khai & Nguyễn Ngọc Danh (2014), nghiên cứu của Võ Văn Tuấn & Lê Cảnh Dũng (2015) đã thực hiện tại 9 tỉnh thuộc ĐBSCL, bao gồm An Giang, Đồng Tháp, Kiên Giang, Cần Thơ, Vĩnh Long, Hậu Giang, Tiền Giang, Bến Tre, Bạc Liêu nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng kết quả sinh kế của nông hộ. Nghiên cứu cho rằng tài sản sinh kế cơ bản của nông hộ là nguồn vốn nhân lực, nguồn vốn xã hội, nguồn vốn tài chính, nguồn vốn vật chất và nguồn vốn tự nhiên. Trong đó nguồn vốn xã hội được diễn giải: sự tham gia hội đoàn tại địa phương, an toàn, uy tín, mối quan hệ cộng đồng của nông hộ. Nghiên cứu đã sử dụng mô hình hồi quy Tobit để đánh giá kết quả sinh kế của nông hộ, trong đó nguồn vốn xã hội được dùng thang đo Likert 1-5. Kết quả nghiên cứu cho thấy các nguồn lực trong đó có cả nguồn lực vốn xã hội có ảnh hưởng đến kết quả sinh kế của nông hộ. Và gần đây nhất, trong nghiên cứu của Lê Thanh Sơn (2018) về thu hồi đất và vai trò của vốn con người đối với sinh kế của hộ gia đình nông thôn ở thành phố Cần Thơ, nghiên cứu đã đo lường vốn xã hội bằng 2 biến (Dummy: 0 và 1): Hộ gia đình có thành viên tham gia các tổ chức chính trị - xã hội như Đảng cộng sản, Mặt trận tổ quốc, Đoàn thanh niên, Hội phụ nữ, Hội nông dân, Công đoàn, Hội cựu chiến binh (có hay không có); và hộ gia đình có thành viên tham gia tôn giáo tác động đến sinh kế của hộ gia

đình như: đạo thiên chúa, phật giáo Hoà hảo, đạo Phật,...Kết quả nghiên cứu: (i) Hộ tham gia vào các tổ chức tôn giáo có thu nhập bình quân cao hơn những hộ không tham gia, (ii) Hộ có thành viên trong gia đình tham gia vào các tổ chức chính trị - xã hội không có tác động trong tổng thu nhập bình quân đầu người của hộ. Như vậy, các công trình này phần nào cũng đã cho thấy phương pháp tiếp cận đo lường vốn xã hội dựa trên hai tiêu chí: cấu trúc mạng lưới xã hội: các tổ chức tại địa phương, dân tộc, tôn giáo,...; và chất lượng mạng lưới xã hội: có tham gia hay không tham gia, có mối quan hệ xã hội với các tổ chức tại địa phương hay không?,...Tuy nhiên các nghiên cứu này vẫn chưa đưa các lý thuyết về vốn xã hội cũng như các tiêu chí đo lường nguồn vốn xã hội đầy đủ so với các công trình nghiên cứu Saijun (2010), Qiao et al. (2015), Geling & Qian (2016),...

(2) Đối với các nghiên cứu sử dụng phương pháp thống kê mô tả, mà điển hình là nghiên cứu của Nguyễn Văn Cường & cộng sự (2015) một số vấn đề đặt ra đối với sinh kế của ngư dân vùng ven biển Thành phố Hải Phòng và Đàm Thị Hệ & Nguyễn Văn Tuấn (2016): sinh kế cho người di cư tự do trên địa bàn tỉnh Đắk Nông. Cả hai nghiên cứu đều xem xét, đánh giá nguồn vốn xã hội thông qua sự gắn kết giữa cá thể và mạng lưới xã hội như: tổ, nhóm, hội đoàn thể,...Kết quả nghiên cứu cho thấy việc kết nối với các mạng lưới này sẽ giúp hộ đa dạng hóa sinh kế. So với các nghiên cứu của Trần Tiến Khai & Nguyễn Ngọc Danh (2014), Võ Văn Tuấn & Lê Cảnh Dũng (2015) thì các nghiên cứu này chỉ mới đề cập đến cấu trúc của mạng lưới, chưa đề cập đến chất lượng vốn xã hội.

Mạng lưới xã hội và hiệu quả kinh tế hộ gia đình

Xét trong mối quan hệ xã hội hay mạng lưới xã hội mà hộ gia đình tham gia có tác động đến hiệu quả kinh tế của hộ gia đình tại Việt Nam hiện nay, điển hình là nghiên cứu Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập của người dân tộc thiểu số ở Đồng bằng sông Cửu Long của Nguyễn Quốc Nghi & Bùi Văn Trịnh (2011); Các yếu tố ảnh hưởng thu nhập của nông hộ trong các mô hình sản xuất trên đất lúa tại tỉnh Vĩnh Long của Lê Xuân Thái (2014); và nghiên cứu của Nguyễn Lan Duyên (2014): Các yếu tố

ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ ở An Giang. Nhìn chung, hầu hết các công trình này đều sử dụng mô hình kinh tế lượng hồi quy để đánh giá các yếu tố thuộc các nguồn lực yếu tố đầu vào, đặc điểm hộ gia đình,... tác động đến thu nhập của hộ. Trong số đó các tác giả cũng đã đề cập yếu tố: vị trí xã hội của hộ, tham gia tổ chức xã hội ở địa phương, nhận hỗ trợ từ chính quyền địa phương. Kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố xã hội tham gia tổ chức địa phương có tính hỗ trợ cho việc tăng thu nhập nông hộ. Thu nhập bình quân/người của nông hộ có tham gia các tổ chức địa phương tăng hơn nhiều so với các nông hộ không tham gia. Thông qua các tổ chức Hội Nông dân, Mặt trận Tổ quốc, Hội Cựu chiến binh... chủ hộ tham gia tổ chức địa phương thường xuyên tiếp nhận các thông tin khoa học, tham gia các lớp tập huấn kỹ thuật và sản xuất hiệu quả hơn những hộ khác. Tuy các nghiên cứu này không đề cập đến nguồn vốn xã hội nhưng đã cho thấy mạng lưới xã hội (hay cấu trúc vốn xã hội) mà hộ gia đình tham gia có tác động đến hiệu quả hoạt động sản xuất.

1.2.3. Đánh giá chung các công trình và khoảng trống nghiên cứu

1.2.3.1. Đánh giá chung các công trình nghiên cứu

Thông qua việc tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan, có thể thấy rằng những công trình nghiên cứu trên đã làm sáng tỏ cơ sở lý luận, quan điểm, phương pháp tiếp cận, phạm vi nghiên cứu và ảnh hưởng của vốn xã hội đến các hoạt động của hộ gia đình. Một số đặc điểm chính của những nghiên cứu về vốn xã hội tác động đến hoạt động sản xuất của hộ gia đình đó là:

Về hướng nghiên cứu chính: (1) về vốn xã hội: Tổng quan lịch sử và hình thành khái niệm vốn xã hội, phân tích vốn xã hội trong các lĩnh vực nông nghiệp; (2) về hoạt động sản xuất của hộ gia đình: chủ yếu phân tích các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận thị trường đầu vào: thị trường tín dụng, thị trường lao động, thị trường vật tư và dịch vụ khuyến nông,... và thị trường đầu ra. Ngoài ra, các nghiên cứu còn chứng minh được rằng vốn xã hội hay mạng lưới xã hội, mối quan hệ xã hội có tác động không nhỏ đến thu nhập, lợi nhuận của hộ gia đình nông dân.

Về cơ sở lý luận áp dụng: Hệ thống hoá tương đối đầy đủ các khái niệm về

vốn xã hội cũng như cấu trúc và chất lượng của hộ gia đình.

Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng: các nghiên cứu chủ yếu sử dụng phương pháp định lượng (khảo sát bằng phiếu trả lời, thang đo Likert, mô hình hồi quy, mô hình SEM, các phương pháp kiểm định thang đo và kiểm định mô hình,...).

Các kết quả nghiên cứu đạt được: Các công trình nghiên cứu đã đưa một số phát hiện chính sau: (1) hệ thống hóa một cách đầy đủ khái niệm vốn xã hội cũng như đặc trưng của nó; (2) đa dạng hóa trong việc định lượng các yếu tố đo lường vốn xã hội về mặt cấu trúc cũng như chất lượng; (3) các nghiên cứu cũng đã chứng minh được rằng vốn xã hội hay các mạng lưới xã hội, mối quan hệ xã hội góp phần không nhỏ vào tăng cường khả năng tiếp cận thị trường và thu nhập, lợi nhuận, phúc lợi đối với hộ gia đình; (4) đề xuất giải pháp, những thành tựu đạt được, hạn chế, nguyên nhân, và đề xuất giải pháp phát triển.

1.2.3.2. Những khoảng trống nghiên cứu cho luận án

Tổng quan các nghiên cứu nước ngoài và trong nước liên quan, có thể rút ra những khoảng trống cho nghiên cứu của luận án sau đây:

Khoảng trống lý thuyết

Vẫn chưa có nghiên cứu nào xây dựng các tiêu chí đo lường từng nhóm chủ thể thuộc cấu trúc vốn xã hội của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản.

Các nghiên cứu trên vẫn chưa có nghiên cứu nào đưa ra đầy đủ các lý thuyết nguồn lực đầu vào cũng như lý thuyết tiếp cận thị trường của nghề nuôi trồng thủy sản.

Khoảng trống thực tiễn

Vẫn chưa xác định rõ được chủ thể thuộc cấu trúc vốn xã hội của hộ gia đình nông dân mà đặc biệt là hộ gia đình nuôi tôm;

Vẫn chưa có nghiên cứu đánh giá tác động của từng chủ thể trong mạng lưới xã hội của hộ đến kết quả tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra, cũng như thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm;

Vẫn chưa có nghiên cứu nào đánh giá kết hợp đầy đủ các nguồn lực vốn xã hội và nguồn lực tài chính, nguồn lực nhân lực, nguồn lực tự nhiên, nguồn lực vật chất tác

động đến thu nhập của hộ gia đình mà đặc biệt là hộ gia đình nuôi tôm;

Các nghiên cứu trên vẫn chưa có nghiên cứu nào đưa ra giải pháp mở rộng vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm.

Khoảng trống về phương pháp nghiên cứu

Phần lớn các nghiên cứu nước ngoài và trong nước sử dụng phương pháp định lượng để đánh giá: (1) Tác động của vốn xã hội hay mối quan hệ xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường nói chung hay riêng biệt thị trường tài chính, kiến thức nông nghiệp bằng mô hình hồi quy Logistic, Probit, Tobit,...; (2) Tác động của vốn xã hội hay mạng lưới xã hội, mối quan hệ xã hội đến hiệu quả kinh tế hộ gia đình bằng mô hình hồi quy đa biến. Với những lý do trên nghiên cứu sẽ kết hợp phương pháp định tính và định lượng để đánh giá tác động của vốn xã hội đến hoạt động hộ nuôi tôm vùng DBSCL, kỳ vọng sẽ lấp một phần khoảng trống này trong nghiên cứu.

1.2.3.3. Các đóng góp từ nghiên cứu tổng quan

Những kế thừa của luận án từ nghiên cứu tổng quan thể hiện như sau:

Về mặt lý thuyết và thực tiễn

Thứ nhất, các nghiên cứu cũng đã đưa ra đầy đủ lý thuyết về vốn xã hội, tùy theo lĩnh vực, mục tiêu nghiên cứu mà họ đã đưa ra cấu trúc và chất lượng vốn xã hội khác nhau. Nhìn chung, chủ yếu là xoay quanh mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức. Do đó, luận án sẽ kế thừa các đặc trưng này của vốn xã hội.

Thứ hai, các nghiên cứu đã sử dụng: (1) các biến thuộc về vốn xã hội và các biến đặc điểm của hộ gia đình để đánh giá tác động đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ; và (2) các biến thuộc về vốn xã hội và các biến thuộc các nguồn lực đầu vào để đánh giá tác động đến hiệu quả kinh tế (thu nhập, doanh thu, sinh kế, phúc lợi,...). Vì vậy, sẽ kế thừa lại sự kết hợp các nhóm biến này cho nghiên cứu của luận án.

Thứ ba, nghiên cứu sử dụng các kết quả nghiên cứu trong và ngoài nước để chọn biến và đưa ra các giả thuyết cho mô hình nghiên cứu của luận án.

Về phương pháp nghiên cứu

Qua nghiên cứu tổng quan các nghiên cứu trong và ngoài nước, luận án sẽ kế

thừa phương pháp hồi quy Logistic và hồi quy đa biến cho mô hình nghiên cứu của luận án.

1.3. Mục tiêu nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu

1.3.1. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát: xác định và lượng hóa các yếu tố thuộc thành phần vốn xã hội tác động đến khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra và thu nhập hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL, trên cơ sở đó đề xuất giải pháp mở rộng vốn xã hội đối với hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

Mục tiêu cụ thể:

Thứ nhất, hệ thống hóa và làm rõ cơ sở lý luận, thực tiễn về vốn xã hội, nguồn lực đầu vào, tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản;

Thứ hai, xác định cấu trúc, chất lượng vốn xã hội của hộ nuôi trồng thủy sản tại ĐBSCL;

Thứ ba, phân tích tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL;

Thứ tư, phân tích tác động của vốn xã hội và các nguồn lực đầu vào đến thu nhập của hộ nuôi tôm;

Thứ năm, đề xuất những giải pháp mở rộng vốn xã hội nhằm góp phần tăng khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra cũng như tăng thu nhập cho các hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

1.3.2. Câu hỏi nghiên cứu

Xuất phát từ những mục tiêu nghiên cứu luận án đã được đề cập ở trên, luận án đặt ra và cần làm sáng tỏ các câu hỏi nghiên cứu sau đây:

Thứ nhất, cơ sở lý luận, thực tiễn vốn xã hội, nguồn lực đầu vào và tiếp cận thị trường của hộ nuôi trồng thủy sản được hệ thống hóa như thế nào?

Thứ hai, các cấu trúc mạng lưới xã hội của hộ nuôi trồng thủy sản gồm các chủ thể nào? Các yếu tố nào đại diện cho việc đo lường chất lượng vốn xã hội của hộ nuôi trồng thủy sản?

Thứ ba, vốn xã hội tác động như thế nào đến khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra của hộ nuôi tôm?

Thứ tư, vốn xã hội và các nguồn lực đầu vào tác động như thế nào đến thu nhập của hộ nuôi tôm?

Thứ năm, những giải pháp nào góp phần mở rộng vốn xã hội của hộ nhằm tăng cường khả năng tiếp cận thị trường các nguồn lực đầu vào cũng như đầu ra góp phần tăng thu nhập của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL?

1.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.4.1. Đối tượng nghiên cứu

Cùng với cây lúa, con tôm được xem là sản phẩm chủ lực của vùng ĐBSCL (Nguyễn Hồng Gấm, 2013). Thực vậy, trong nhiều năm trở lại đây ĐBSCL là vùng có diện tích và sản lượng nuôi tôm lớn nhất nước, đã góp phần không nhỏ vào việc cải thiện cuộc sống cho người dân nơi đây (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015; Tổng Cục thống kê, 2017; VASEP, 2017).

Trong nghiên cứu của Keyes (1983) cho rằng: hành vi kinh tế diễn ra trong mối quan hệ với các hộ gia đình mà các chủ thể hành động có các mối quan hệ chủ yếu. Thực vậy, nuôi tôm của nông dân vùng ĐBSCL gắn liền với các sinh hoạt kinh tế, văn hóa và xã hội của cộng đồng cư dân và đặc biệt là về các quan hệ xã hội, vốn xã hội ở cộng đồng ở ĐBSCL (Ngô Thị Phương Lan, 2011). Do vậy, nghiên cứu sẽ tập trung vào hành vi kinh tế và các quan hệ xã hội của các hộ gia đình nuôi tôm và mạng lưới cộng đồng. Theo đó, đơn vị phân tích của luận án là các chủ thể nông dân trong hộ gia đình nuôi tôm theo nghĩa là những cá nhân cùng sinh sống dưới một mái nhà và cùng chung kinh tế. Mặt khác, hiện nay, con tôm ở các tỉnh ĐBSCL được nuôi chủ yếu ở hình thức hộ gia đình, vì vậy đối tượng chính của luận án là các hộ gia đình nuôi tôm thâm canh thuần túy (Ngô Thị Phương Lan, 2011; Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015).

Theo Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản (2015) và Tổng cục thống kê (2017): các tỉnh Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Kiên Giang và Cà Mau là những tỉnh có diện tích và sản lượng tôm nuôi lớn nhất vùng, trong đó chủ yếu là tập trung tại vùng ven biển của các tỉnh này. Mặt khác: (1) Đây là những địa phương có nhiều xã cách xa trung tâm thị trấn (thuộc các vùng ven biển và ven sông) nên điều kiện thông tin liên lạc còn rất nhiều hạn chế, chủ yếu là dựa vào kinh nghiệm của bản thân hay nhờ sự giúp đỡ từ mạng lưới cộng đồng xung quanh họ; (2) đã từ lâu những địa phương ven biển của vùng mà đặc biệt là những hộ nuôi trồng thủy sản nói chung và nuôi tôm nói riêng đã có mối quan hệ gắn kết với nhau. Đó là mối quan hệ xã hội gần gũi dựa trên thân tộc và nơi cư trú: tình làng nghĩa xóm, keo sơn gắn bó với nhau trong nhiều năm, và góp phần tạo thành mạng lưới xã hội rộng khắp vùng (Ngô Thị Phương Lan, 2011).

Đây là những địa phương có nhiều cộng đồng ngư dân hoạt động trong nghề nuôi trồng thủy sản mà đặc biệt là nghề nuôi tôm và cũng đã được Đảng và Nhà nước cũng như chính quyền địa phương các cấp phê duyệt và qui hoạch phát triển trong tương lai (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015). Do đó việc nghiên cứu về hoạt động hộ nuôi tôm thuộc các địa phương như đã đề cập sẽ góp phần phát triển kinh tế - xã hội của vùng và có thể làm nghiên cứu điển hình cho các mô hình mẫu cho những tỉnh, vùng miền khác.

1.4.2. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi nghiên cứu của luận án được thực hiện trong các khía cạnh sau đây:

Phạm vi lý thuyết: (1) Hiện tại có nhiều cách tiếp cận nghiên cứu về vốn xã hội mà cụ thể là đa dạng trong việc nhận diện và cấu trúc đo lường nguồn vốn xã hội của hộ. Nghiên cứu sẽ tập trung đánh giá tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra và lợi nhuận của hộ nuôi tôm. (2) Nghiên cứu hoạt động đầu vào được đánh giá qua tiếp cận thị trường tín dụng, thị trường đất đai, thị trường lao động, thị trường con giống- thuốc, hóa chất, thức ăn và dịch vụ khuyến ngư; hoạt động đầu ra được nghiên cứu khả năng tiếp cận thị trường đầu ra và cuối cùng là đóng góp

của vốn xã hội vào thu nhập của các hộ nuôi tôm trên địa bàn ĐBSCL. Do đó, nghiên cứu sẽ chọn lọc, kế thừa các lý thuyết: Vốn xã hội, hộ gia đình, khả năng tiếp cận thị trường, lý thuyết các nguồn lực sinh kế và các hàm thể hiện mối liên hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường; vốn xã hội và thu nhập.

Phạm vi ngành: Đối tượng khảo sát là các hộ gia đình nuôi tôm thâm canh hoạt động tại các xã ven biển của vùng ĐBSCL, bởi đây là đối tượng mà Đảng và Nhà nước đang đặc biệt quan tâm trong điều kiện giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người dân của vùng góp phần phát triển kinh tế của vùng cũng như của cả nước (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2009; 2015).

Phạm vi địa lý: Hiện tại ĐBSCL có 13 tỉnh, trong đó có 8 tỉnh tiếp giáp với biển đông: Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng, Cà Mau, Kiên Giang, Bạc Liêu. Trong 7 năm trở lại đây các tỉnh Bến Tre, Sóc Trăng, Cà Mau, Kiên Giang, Bạc Liêu, Trà Vinh là các tỉnh có diện tích và sản lượng tôm lớn nhất vùng nói riêng và cả nước nói chung. Do đó, tác giả sẽ chọn 4 trong 8 tỉnh này để thực hiện nghiên cứu luận án. Mặt khác, hiện nay người dân vùng ĐBSCL thường xác định tính phụ thuộc nơi cư trú dựa vào đơn vị hành chính, trong đó ấp, khu phố là đơn vị cư trú nhỏ nhất, vì các mối quan hệ xã hội luôn là những liên kết rộng mở vượt ra ngoài không gian địa lý, do đó người viết chọn đơn vị khảo sát là xã chỉ mang tính chất tương đối.

Phạm vi thời gian:

Với thời lượng cho một vụ nuôi đối với con tôm sú là 3 đến 3,5 tháng và đối với con tôm thẻ chân trắng là 2,5 đến 3 tháng và thời điểm diễn ra các vụ nuôi như sau:

Thời gian nuôi vụ 1: từ tháng 2 đến tháng 5 âm lịch

Thời gian nuôi vụ 2: từ tháng 6 đến tháng 9 âm lịch

Thời gian nuôi vụ 3: từ tháng 10 đến tháng 12 âm lịch

Do đó các hộ nuôi tôm tại các tỉnh ven biển ĐBSCL có số vụ nuôi 2 vụ/năm hoặc 3 vụ/năm, nhưng nhìn chung là diễn ra 2 vụ chính/năm. Do đó thời điểm phỏng vấn và điều tra số liệu sẽ diễn ra vào các tháng 2, 3, 4, 5, 6 của năm 2017.

1.5. Phương pháp nghiên cứu

Luận án sử dụng kết hợp các phương pháp như: Phương pháp hệ thống hóa lý thuyết, phương pháp thống kê mô tả, phương pháp so sánh – đối chiếu, phương pháp nghiên cứu định tính bằng phương pháp chuyên gia, phương pháp định lượng bằng mô hình hồi quy logistic và hồi quy đa biến. Các phương pháp nghiên cứu này sẽ được trình bày chi tiết tại chương 3 của luận án.

1.6. Những điểm mới của luận án

So với những công trình nghiên cứu trước đây, luận án đã tổng hợp một khối lượng lớn tài liệu liên quan tới vấn đề nghiên cứu. Cụ thể:

Hệ thống hóa và khái quát một cách có hệ thống về lý thuyết cũng như các quan điểm, phương pháp tiếp cận trong phân tích vốn xã hội, hộ gia đình, nguồn lực đầu vào và khả năng tiếp cận thị trường.

Luận án đã nhận diện và xác định các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội chính thức (Hội khuyến ngư, Các Tổ chức Hội – Đoàn,...); mạng lưới xã hội phi chính thức (Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè) và Lòng tin tác động đến tiếp cận thị trường cũng như thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

Luận án phân tích và đánh giá tác động của vốn xã hội đến hoạt động nuôi tôm của hộ gia đình: (i) Kế thừa và phát triển phương pháp tiếp cận vốn xã hội, đồng thời vận dụng phương pháp này để lượng hóa yếu tố ảnh hưởng hoạt động của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL; (ii) Xây dựng các mô hình kinh tế lượng (mô hình hồi quy Logistic và hàm Cobb – Douglas) để xác định tác động của các yếu tố thuộc vốn xã hội đến tiếp cận thị trường và thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

Những giải pháp mà luận án đề xuất được dựa trên lý thuyết vốn xã hội, kết quả nghiên cứu, cũng như các chính sách của Đảng và Nhà nước; và từ thực trạng hiện nay phù hợp với đối tượng hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL.

Tóm lại, với những đặc điểm nêu trên, luận án đã thể hiện sự khác biệt và không trùng lặp với các nghiên cứu trước đây mặc dù đã kế thừa những kết quả của các công trình nghiên cứu trước đó, đồng thời còn bổ sung thêm phương pháp phân tích và tiếp

cận mới trong việc đánh giá tác động của vốn xã hội ảnh hưởng đến hoạt động của hộ gia đình nuôi tôm ở ĐBSCL.

1.7. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận án

Về mặt lý luận

Luận án đã tổng hợp, phân tích có hệ thống và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận liên quan đến vốn xã hội như khái niệm, các đặc trưng, cấu trúc và chất lượng của vốn xã hội. Ngoài ra, cũng đã tổng hợp lý thuyết liên quan đến các nguồn lực đầu vào cho hoạt động nuôi trồng thủy sản; các lý thuyết tiếp cận thị trường của hộ gia đình, đặc điểm của hộ gia đình ở vùng nông thôn Việt Nam hiện nay. Nghiên cứu cũng đã vận dụng mô hình tiện ích ngẫu nhiên (RUM) McFadden để biểu diễn mối quan hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường; Hàm Cobb – Douglas để làm rõ mối quan hệ giữa vốn xã hội và thu nhập của hộ gia đình.

Luận án đã tổng kết được các lý thuyết về vốn xã hội ở trong nước cũng như ngoài nước trong thời gian qua để rút ra lý thuyết và cách đo lường vốn xã hội cho phù hợp với văn hoá, lối sống của người Việt Nam mà đặc biệt là các hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

Về mặt thực tiễn

Xác định các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm hiện nay, qua đó giúp được các hộ biết được điểm mạnh và yếu mối quan hệ xã hội đối với các chủ thể cũng như giúp các nhà quản lý, chính quyền địa phương biết được mạng lưới xã hội của hộ hiện nay giữa vai trò quan trọng như thế nào.

Luận án cũng đã cung cấp cái nhìn toàn diện về đóng góp của từng chủ thể thuộc mạng lưới xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường tín dụng, thị trường đất đai, thị trường lao động, thị trường vật tư và dịch vụ khuyến ngư, thị trường đầu ra và thu nhập của hộ nuôi tôm. Mặt khác, luận án cũng đã cho thấy thực trạng vốn xã hội mà cụ thể là mối liên hệ thực tế giữa hộ gia đình nuôi tôm và mạng lưới cộng đồng hiện nay.

Trên cơ sở phân tích, nghiên cứu cũng đã chỉ ra được tác động tích cực của các hình thức quan hệ xã hội của hộ trong hoạt động nuôi tôm, giúp các hộ và cơ quan

chức năng quản lý lượng hóa được nguồn lực tồn tại trong các mối quan hệ xã hội (vốn xã hội) của hộ cũng như chỉ ra đóng góp của vốn xã hội trong các hoạt động nuôi tôm để thông qua đó giúp nhận diện và hoạch định phát triển nguồn vốn xã hội góp phần phát triển cho hoạt động nuôi tôm ĐBSCL. Đây là bằng chứng thực nghiệm, giúp cho các cấp chính quyền địa phương định hướng phát triển bền vững nghề tôm nuôi.

Những giải pháp mở rộng vốn xã hội mà luận án đề xuất được dựa trên các quan điểm của Đảng và Nhà nước, lý thuyết vốn xã hội, kết quả mô hình nghiên cứu và phù hợp với bối cảnh thực tiễn của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay.

Luận án có thể sử dụng là tài liệu tham khảo hữu ích cho các nhà nghiên cứu, các nhà quản lý, cán bộ giảng dạy và học viên sau đại học trong các cơ sở giáo dục đại học khi nghiên cứu về vốn xã hội của hộ nuôi tôm cũng như là tiền đề để kế thừa cho các nghiên cứu về sau.

1.8. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phần phụ lục, luận án được kết cấu thành năm chương. Nội dung chủ yếu các chương bao gồm:

Chương 1: Giới thiệu

Chương này giới thiệu tổng quan nghiên cứu. Cụ thể: trình bày tính cấp thiết, tổng quan nghiên cứu và khoảng trống cho nghiên cứu, vấn đề nghiên cứu, mục tiêu nghiên cứu, đối tượng, phạm vi nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu và ý nghĩa khoa học, thực tiễn của luận án.

Chương 2: Cơ sở lý luận vốn xã hội và mối liên hệ của nó đến hoạt động hộ nuôi tôm

Mục tiêu của chương này: (1) Hệ thống hóa các lý thuyết liên quan: vốn xã hội, hộ gia đình, các nguồn lực đầu vào, tiếp cận thị trường hộ gia đình nuôi trồng thủy sản; (2) Mối liên hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường; (3) Mối liên hệ giữa vốn xã hội và thu nhập thông qua hàm sản xuất Cobb–Douglas; (4) Đề xuất khung phân tích của luận án.

Chương 3: Phương pháp và thiết kế nghiên cứu

Chương này trình bày chi tiết phương pháp nghiên cứu: quy trình nghiên cứu, phương pháp chọn điểm nghiên cứu, thu thập số liệu, các phương pháp nghiên cứu định tính, định lượng. Ngoài ra, đề xuất mô hình lượng hóa vốn xã hội tác động đến tiếp cận thị trường và thu nhập của hộ nuôi tôm.

Chương 4: Phân tích tác động của vốn xã hội đến hoạt động hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL

Chương này: (1) Xác định các chủ thể tham gia vào mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm; (2) Đánh giá phân tích tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường, vốn xã hội đến thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

Chương 5: Giải pháp mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Các nội dung chính bao gồm: (1) Tóm tắt kết quả từ các mô hình nghiên cứu và ý nghĩa của chúng; (2) Từ lý thuyết vốn xã hội, kết quả nghiên cứu, các quan điểm, định hướng của Đảng và Nhà nước về các vấn đề chính sách phát triển nuôi trồng thủy sản, luận án đề xuất các giải pháp mở rộng vốn xã hội góp phần đem lại hiệu quả hoạt động đối với hộ gia đình nuôi tôm.

Tóm tắt chương 1:

Trong chương 1 của luận án trình bày các nội dung chủ yếu: tính cấp thiết của luận án, tổng quan tình hình nghiên cứu, mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu cũng như những điểm mới cũng như ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận án.

Các nội dung chính được trình bày trong chương này bao gồm:

Thứ nhất, phân tích tính cấp thiết của luận án, tác giả cũng đã trình bày về tính cấp thiết của thực tiễn, tính cấp thiết của lý thuyết liên quan đến vốn xã hội và hoạt động nuôi trồng thủy sản cũng như nuôi tôm tại Việt Nam chung và ĐBSCL nói riêng để đưa ra lý do chọn tên đề tài nghiên cứu.

Thứ hai, nghiên cứu cũng đã sưu tầm, phân tích và trình bày các nghiên cứu liên quan đến vốn xã hội cũng như các mối quan hệ xã hội, mạng lưới xã hội tác động đến tiếp cận thị trường, hiệu quả kinh tế của hộ gia đình trong và ngoài nước nhằm tìm ra khe hổng nghiên cứu.

Thứ ba, nghiên cứu đã đưa ra mục tiêu nghiên cứu, câu hỏi nghiên cứu cũng như đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án nhằm giúp người đọc hiểu rõ hơn về định hướng nghiên cứu.

Cuối cùng, nghiên cứu cũng đã chỉ ra được những điểm mới của luận án so với các công trình nghiên cứu trước đó. Ngoài ra nghiên cứu cũng đã chỉ rõ ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn đóng góp của luận án.

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VỐN XÃ HỘI VÀ MỐI LIÊN HỆ CỦA NÓ ĐẾN HOẠT ĐỘNG HỘ NUÔI TÔM

2.1. Giới thiệu

Để thực hiện cho mục tiêu nghiên cứu thứ nhất, chương này sẽ làm sáng tỏ năm nội dung chính: *Thứ nhất*, Mục 2.2. Làm rõ khái niệm và đặc trưng vốn xã hội cấp độ các nhân/hộ gia đình, đây là phần lý thuyết được áp dụng xuyên suốt luận án. *Thứ hai*, Mục 2.3. Trình bày các lý thuyết liên quan đến hộ gia đình nhằm xác định các đặc điểm chung hộ gia đình nuôi trồng thủy sản hiện nay. *Thứ ba*, Mục 2.4. Nghiên cứu đã trình bày đặc điểm hoạt động của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản nhằm xác định lại phạm vi nghiên cứu của luận án. *Thứ tư*, Mục 2.5. Hệ thống hóa các nguồn lực đầu vào, từ cơ sở này và các nghiên cứu thực nghiệm liên quan, phỏng vấn chuyên gia để tìm ra các yếu tố đặc thù thuộc các nguồn lực vào của hộ gia đình nuôi tôm. *Thứ năm*, Mục 2.6. Lý thuyết tiếp cận thị trường lĩnh vực nông nghiệp. *Thứ sáu*, Mục 2.7. Mô tả mối liên hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường. *Thứ bảy*, Mục 2.8. Trình bày mối liên hệ giữa vốn xã hội, các nguồn lực đầu vào với thu nhập của hộ gia đình. *Cuối cùng*, Mục 2.9. Khung phân tích của luận án và cuối cùng tóm tắt chương.

2.2. Lý thuyết vốn xã hội

2.2.1. Khái niệm vốn xã hội

Vốn xã hội được xem là một loại vốn, bên cạnh các loại vốn khác như vốn kinh tế, vốn văn hóa, vốn con người. Cụm từ này cũng được sử dụng rộng rãi trong các nghiên cứu về xã hội học, nhân học, khoa học chính trị và kinh tế học Grootaert (1998), Elis (2000). Theo Putnam (2000), Woolcock at al. (2000) cho rằng: thuật ngữ vốn xã hội được nhà giáo dục học người Mỹ - Lya Judson Hanifan đưa ra đầu tiên vào năm 1916. Tiếp đó, khái niệm này đã lần lượt rãi rác xuất hiện trong các nghiên cứu của Seely at al. (1956), Jacobs (1961), Loury (1977) nhưng thật sự vẫn chưa được nhiều người quan tâm. Tuy nhiên, phải đến năm 1986, nhà xã hội học và triết học người Pháp, Bourdieu đã phân tích vốn xã hội một cách có hệ thống trong tác phẩm

“Các hình thức của vốn”, và nó thật sự trở thành khái niệm khoa học quan trọng để các nhà nghiên cứu khác trên thế giới kế thừa. Kể từ cuối những năm 1980 đến năm 2000, nhà xã hội học Coleman và nhà chính trị học Putnam đã có công rất lớn trong việc phát triển lý thuyết vốn xã hội và các nghiên cứu thực nghiệm. Có thể nói các nghiên cứu của Coleman (1988, 1990, 1994) về giáo dục và Putnam (1993, 1995, 2000) về hoạt động dân sự và thể chế đã tạo nguồn cảm hứng cho rất nhiều nghiên cứu sau này. Lúc này, khái niệm vốn xã hội đã được sự quan tâm của các nhà hoạch định chính sách và giới khoa học ở nhiều quốc gia trên thế giới. Người ta ngày càng thừa nhận tầm quan trọng và mức độ ảnh hưởng của vốn xã hội đến mọi mặt của đời sống xã hội, đặc biệt là lĩnh vực kinh tế.

Hanifan (1916), cho rằng vốn xã hội là tình thân hữu, sự thông cảm lẫn nhau cũng như sự tương tác giữa các cá nhân hay giữa các hộ gia đình trong xã hội. Ông cho rằng khi một cá nhân tiếp xúc với bạn bè, hàng xóm hay đồng nghiệp,...vốn xã hội sẽ được tích lũy và sẽ giúp thỏa mãn ngay nhu cầu xã hội của cá nhân, hộ gia đình đó và xa hơn là khả năng cải thiện cuộc sống của cả cộng đồng. Mặc dù không nói rõ nhưng tác giả đã ngụ ý rằng vốn xã hội được tích lũy khi cá nhân, gia đình đầu tư vào mối liên hệ nhằm sử dụng cho tương lai. Đây cũng là đặc điểm giống như các loại vốn thông thường khác: (1) có thể tích lũy; và (2) có thể sử dụng để tạo ra của cải trong tương lai (Adler & Kwon, 2002). Khái niệm này đã có nhiều nhà khoa học lần lượt kế thừa và đưa ra các khái niệm, định nghĩa khác nhau sau này.

Bourdieu (1986), định nghĩa vốn xã hội là một tập hợp những nguồn lực (hiện hữu hoặc tiềm ẩn) xuất phát từ mạng lưới xã hội (quen biết trực tiếp hay gián tiếp) lâu bền bao gồm các mối liên hệ quen biết nhau và thừa nhận lẫn nhau. Qua định nghĩa cho thấy Bourdieu đã chỉ ra hai yếu tố quan trọng: (1) mạng lưới xã hội của cá nhân, và (2) chất lượng của những mạng lưới này.

Đến lượt Coleman (1988), cho rằng vốn xã hội là một dạng nguồn lực tồn tại trong mạng lưới quan hệ có chất lượng (như: sự tín nhiệm, chia sẻ, hỗ trợ) giữa các chủ

thể tham gia. Như vậy, đến Coleman đã chỉ ra được chất lượng của mạng lưới mà cá nhân hay gia đình tham gia đó là: sự tín nhiệm, chia sẻ, hỗ trợ.

Putnam (1993), xem vốn xã hội là các mối liên kết giữa các cá nhân trong các mạng lưới xã hội dựa trên các quy tắc qua lại và từ đó hình thành nên sự tin tưởng. Những mối liên hệ trong mạng lưới kết nối giữa các cá thể trong xã hội tạo ra sự có đi có lại, sự tin cậy nhau, về những chuẩn mực hình thành từ mối quan hệ này nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phối hợp và sự hợp tác nhằm đạt đến lợi ích tương hỗ. Và ông cho rằng: niềm tin chính là vị trí trung tâm, là thành phần cốt yếu của lý thuyết vốn xã hội. Đến năm 2000, Putnam đã chia các mạng lưới xã hội thành hai loại: (1) mạng lưới xã hội chính thức và (2) mạng lưới xã hội phi chính thức. Ông cho rằng nên khi xem xét vốn xã hội nên dựa trên các quan điểm niềm tin, các mạng lưới, và các quy chuẩn tương hỗ là những thành phần quan trọng của vốn xã hội cộng đồng.

Cũng giống như Bourdieu, Coleman, Putnam, các tác giả Baker (1990), Glenn (1992), Ronald (1992), Fukuyama (1995, 1997, 2000), Brehn & Rahn (1997), Nahapiet & Ghoshal (1998), Woolcock (1998), World Bank (2001) cũng đã đưa ra nhưng khái niệm, định nghĩa khác nhau cho từng chủ đề, từng lĩnh vực nghiên cứu. Tuy nhiên, tất cả các tác giả đều quy về chung hai đặc điểm: (1) mạng lưới xã hội (hay còn gọi là cấu trúc vốn xã hội) và (2) chất lượng mạng lưới xã hội. Hai đặc điểm này được các nhà nghiên cứu như Glenn (1992), Portes (1998), Lin (1999, 2001), Spellerberg (2001), Durlauf at al. (2005), Blair at al. (2008),...tiếp thu và phát triển trong nghiên cứu của mình.

Như vậy, vốn xã hội của một cá nhân đối với nghiên cứu này là *“Lợi ích phụ thuộc vào mức độ tin cậy, tương hỗ, chuẩn mực,...giữa cá nhân và mạng lưới cộng đồng”*. Các đặc trưng của mạng lưới xã hội được thể hiện thông qua hai khía cạnh: cấu trúc mạng lưới xã hội và chất lượng mạng lưới xã hội.

2.2.2. Đặc trưng cơ bản của vốn xã hội

2.2.2.1. Cấu trúc của mạng lưới xã hội

Bourdieu (1980) cho rằng cấu trúc mạng lưới xã hội được thể hiện qua ba khía cạnh: (1) Cơ cấu tổ chức mạng lưới cho biết những ai tham gia mạng lưới và vị trí của họ trong mạng lưới như thế nào; (2) Các chủ thể trong mạng lưới quan hệ với nhau chiều ngang hay chiều dọc; (3) các kênh tương tác (phương tiện tương tác) của các thành viên trong mạng lưới liên hệ với nhau. Cũng tương tự như Bourdieu, Jonathan Fox (1996) xem xét cấu trúc của vốn xã hội được hình thành theo chiều ngang và theo chiều dọc: (1) Vốn xã hội chiều ngang là các mạng lưới địa phương, thường được hình thành trong một địa bàn hẹp như làng, xã, quận, huyện; (2) Vốn xã hội chiều dọc được hình thành khi các mạng lưới địa phương được phát triển, và kết nối với các mạng lưới ở cấp tỉnh, quốc gia hoặc thậm chí cấp khu vực và quốc tế.

Nahapiet & Ghoshal (1998) cũng đã kế thừa và bổ sung quan điểm: khi xem xét cấu trúc mạng lưới cần phải chỉ ra những ai trong hệ thống phân cấp mạng lưới, tần suất kết nối giữa các chủ thể, kết cấu trong mạng lưới; Còn theo Keck et al. (1999), mạng lưới là hình thức tổ chức các kiểu thông tin liên lạc và trao đổi, có qua có lại, mang tính tự nguyện. Mạng lưới bao gồm cả mạng lưới chính thức (tổ chức, định chế) và phi chính thức (giao tiếp xã hội) được tích lũy khi con người giao tiếp với nhau trong gia đình, nơi làm việc, xóm giềng, các tổ chức, định chế xã hội,... Putnam (2000) cho rằng cấu trúc của mạng lưới xã hội bao gồm cơ cấu trong mạng lưới, tần suất kết nối giữa các chủ thể, nhận diện chủ thể tham gia mạng lưới và cấu trúc quan hệ chiều ngang hoặc chiều dọc, Ông cũng đã mạnh dạn chia các mạng lưới xã hội thành hai loại: mạng lưới chính thức và mạng lưới phi chính thức. Quan điểm này đã được Stone (2001) kế thừa: khi nói đến cấu trúc mạng lưới thì cần phải xem xét đến các đặc điểm quy mô mạng lưới (hạn chế hay rộng lớn), không gian mạng lưới (gia đình, hàng xóm, địa phương, quốc gia, hay toàn cầu), độ mở của mạng lưới (mạng lưới đóng hay mở), mật độ thành viên trong mạng lưới (mạng lưới “thưa” và mạng lưới “đặc”), tính đa dạng của mạng lưới (mạng lưới đồng nhất và mạng lưới đa dạng), và chiều quan hệ trong mạng lưới (quan hệ chiều ngang và quan hệ chiều dọc). Cách tiếp cận này đã được rất nhiều nhà nghiên cứu tiếp thu trong các công trình sau này. Đến đây, có thể

thấy rằng các nhà nghiên cứu đã tiếp cận tương đối đầy đủ về cấu trúc mạng lưới xã hội. Tuy nhiên, trong khuôn khổ nghiên cứu, người viết chỉ tiến hành đo lường mạng lưới xã hội theo phân loại mạng lưới: mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức.

Mạng lưới xã hội chính thức: bao gồm các tổ chức chính thức như các tổ chức tình nguyện và các hiệp hội (theo Putnam, 1995, trích bởi Baum & Ziersch, 2003) mà thành viên trong gia đình tham gia. Putnam (2000) cho rằng: các tổ chức hợp pháp như đảng phái chính trị, nhóm tôn giáo và các hiệp hội mà cá nhân tham gia là mạng lưới chính thức. Tương tự, Stone (2001) mạng lưới các mối quan hệ xã hội chính thức liên quan đến nhiều khía cạnh của cuộc sống như xã hội dân sự và thể chế. Mạng lưới này gồm: Các tổ chức, hiệp hội hoạt động dựa trên nhóm; Các quan hệ dân sự không theo nhóm; Các tổ chức/hiệp hội dựa trên quan hệ công việc và các mối quan hệ thể chế.

Mạng lưới xã hội phi chính thức: Baum & Ziersch (2003) cho rằng mạng lưới phi chính thức bao gồm bạn bè, gia đình, hàng xóm và các mối quan hệ liên quan đến công việc (Baum & Ziersch, 2003). Theo Finch (1989) (trích bởi Stone, 2001) phân biệt đầu tiên trong mạng lưới phi chính là mạng lưới trong gia đình và mạng lưới ngoài gia đình. Tác giả cho rằng, các thành viên trong một hộ gia đình hợp tác và hoạt động theo những cách khác nhau để mở rộng mạng lưới gia đình và họ hàng với các hộ gia đình khác bên ngoài,... Mạng lưới phi chính thức đề cập đến mạng lưới bên ngoài gia đình và họ hàng bao gồm tình bạn và các mối quan hệ thân mật khác như mối liên hệ giữa hàng xóm láng giềng,... Mạng lưới xã hội không chính thức được Harper (2002) đo lường thông qua mối quan hệ bạn bè, đồng nghiệp, hàng xóm,...

2.2.2.2. Chất lượng của mạng lưới xã hội

Đầu tiên, Coleman (1988) chỉ ra rằng niềm tin được hình thành bởi sự tương tác lặp đi lặp lại giữa các cá nhân thông qua uy tín. Ông cho rằng niềm tin là một yếu tố quan trọng của vốn xã hội ở chỗ nó là một nguồn lực mà cá nhân sử dụng khi xây dựng các mối quan hệ với những người khác và tương trợ lẫn nhau nhằm giúp cho các thành viên có thể hành động chung với nhau một cách có hiệu quả nhằm đạt tới những mục

tiêu chung. Đến lượt Fukuyama (1995) và Putnam (1995, 2000) cho rằng sự tương trợ và niềm tin là những yếu tố cốt lõi khi nói đến vốn xã hội. Các tác giả cho rằng chất lượng của các mạng lưới quan hệ xã hội (hay gọi là khía cạnh nhận thức) bao gồm: sự tín cẩn, hỗ trợ, kỳ vọng lẫn nhau và các chuẩn mực, quy tắc hành xử. Các tiêu chí này đã được Woolcock (2000) và Harper (2002) đã nhận diện cụ thể: (1) Chỉ số tham gia vào các tổ chức; (2) Mật độ thành viên, sự đa dạng của chủ thể trong mạng lưới; (3) Chỉ số tham gia hoạt động xã hội hay sử dụng các chỉ tiêu liên quan đến sự tương tác.

Bảng 2.1. Tổng hợp các đặc trưng của vốn xã hội từ lược khảo lý thuyết

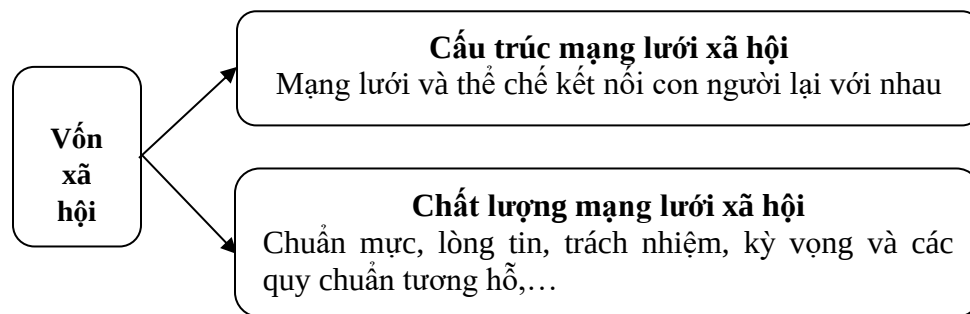
Tác giả và năm	Cấu trúc mạng lưới		Chất lượng mạng lưới			
	Chính thức	Phi chính thức	Tham gia vào tổ chức xã hội		Hỗ trợ/hợp tác/chia sẻ,...	Lòng tin
			Số lượng	Tần suất		
Buordieu (1986)			X		X	
Coleman (1988)			X		X	X
Putnam (1993)			X		X	X
Putnam (1995)			X		X	X
Fukuyama (1995, 1997)			X		X	X
Nahapiet & Ghoshal (1998)			X		X	
Putnam (2000)	X	X	X	X	X	X
Harper & Kelly (2003); ABS, (2004); Sabatini (2005); Lisakka (2006)	X	X	X	X	X	X
Landry at al. (2000); Brookes at al. (2006); Yang at al. (2011); Lee at al. (2001)	X	X		X	X	X
Yli-Renko at al. (2001); Scupola at al. (2009); Tushman at al. (1997)					X	X

Nguồn: tác giả tổng hợp từ lược khảo lý thuyết & các nghiên cứu thực nghiệm

Cũng giống như Coleman, Putnam cho rằng niềm tin sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho sự hợp tác, mức độ tin tưởng trong một cộng đồng càng lớn, khả năng hợp tác càng cao giữa các cá nhân và các nhóm. Ở cấp độ cơ bản nhất, niềm tin thể hiện việc cá nhân nghĩ rằng họ có thể tin tưởng vào người khác, đây là chất “bôi trơn” cho các giao tiếp xã hội. Nó điều kiện cho hành vi chuẩn mực, là cội nguồn của sự hợp tác. Đến lượt Boudieu (2002) cho rằng chất lượng vốn xã hội thể hiện bằng niềm tin, sự tin cậy lẫn nhau, sự tương hỗ, có đi có lại dựa trên các quy tắc, các hành vi mẫu mực, các chế tài và sự kết hợp này tạo thành mạng lưới. Cũng tương tự các tác giả trên, Stone (2001) nói về chất lượng các mối quan hệ xã hội theo quy chuẩn niềm tin và sự tương trợ. Ông đã chỉ ra có ba loại niềm tin đã được đề cập trong các nghiên cứu thực nghiệm: (1) niềm tin đối với người thân quen (niềm tin cá nhân); (2) niềm tin đối với người lạ (niềm tin quảng bác), và (3) niềm tin đối với các tổ chức chính quyền (niềm tin công dân/thể chế). Tùy thuộc vào trường hợp cụ thể mà các nhà nghiên cứu đưa ra nhận thức về niềm tin và quy chuẩn khác nhau. Như vậy, chất lượng của vốn xã hội ám chỉ các giá trị như: chuẩn mực, sự tương trợ, niềm tin, trách nhiệm và kỳ vọng của mỗi người,... trong đó niềm tin thường được xem như là thành tố chính của chất lượng vốn xã hội (Putnam (1993, 1995, 2000); Fukuyama (1995); Dasgupta (2005); Stone (2001);...).

Tổng hợp từ Bảng 2.1 có thể thấy rằng: (1) Cấu trúc của vốn xã hội: được cấu thành từ mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức; (2) Chất lượng của vốn xã hội: số lượng, tần suất, Hỗ trợ/hợp tác/chia sẻ,..., niềm tin.

Hình 2.1. Tóm tắt đặc trưng của vốn xã hội



Nguồn: Tác giả tổng hợp từ lược khảo lý thuyết

2.2.3. Các chỉ số đo lường vốn xã hội đối với nội dung của luận án

Căn cứ vào các khái niệm, định nghĩa cũng như các nghiên cứu thực nghiệm của các tác giả nghiên cứu trước đó, luận án tổng kết một số tiêu chí quan trọng để đo lường từng nội dung của vốn xã hội cho nghiên cứu như sau:

Bảng 2.2. Tóm tắt đo lường vốn xã hội đối với nghiên cứu

Tiêu chí đo lường vốn xã hội	Giải thích	Đo lường	Nguồn
Mạng lưới chính thức	Đây là mạng lưới thường do chính quyền địa phương thành lập ra hoặc là những cơ quan, ban ngành đại diện cho tiếng nói người dân, hỗ trợ người dân,...	Số lần tham gia vào tổ chức.	Keith (2005); (2010); Dufhues (2011); Salman & Ekong (2015).
		Số tổ chức mà các thành viên trong gia đình tham gia.	Okten & Osili (2004); Salman & Ekong (2015).
Mạng lưới phi chính thức	Là mạng lưới do người dân, do công ty, hiệp hội hay một cá nhân nào đó đứng ra thành lập hợp pháp và tuân thủ theo qui định của pháp luật	Số lần nhận được sự hỗ trợ, giúp đỡ,...khi hộ cần.	Keith (2005); Heikkilä at al. (2009); Sen (2010)
Niềm tin/lòng tin	Là sự tin tưởng, niềm tin vào những chủ thể, cá nhân trong mạng lưới mà mình tiếp xúc.	Mức độ tin cậy lẫn nhau trong cộng đồng; sẵn sàng hỗ trợ, hợp tác,...	Keith (2005); Putnam (1993); Coleman (1990); Togba (2009); Heikkilä at al. (2009).

Nguồn: Tổng kết từ khảo sát lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm.

2.3. Lý thuyết hộ gia đình

2.3.1. Khái niệm hộ

Đã từ lâu hộ nông dân ra đời và tồn tại ở hầu hết các nước có nền sản xuất nông nghiệp trên thế giới. Hộ đã tồn tại và phát triển theo nhiều phương thức khác nhau qua từng thời kỳ lịch sử của các quốc gia. Do đó, đến thời điểm hiện tại đã có nhiều quan niệm về hộ nông dân khác nhau:

Trên thế giới, cũng đã có rất nhiều nhà nghiên cứu đưa ra khái niệm về hộ gia đình nông dân, theo Ellis (1993), hộ nông dân là các hộ gia đình làm nông nghiệp, tự

kiếm kế sinh nhai trên những mảnh đất của mình, sử dụng chủ yếu sức lao động của gia đình để sản xuất, thường nằm trong hệ thống kinh tế lớn hơn, nhưng chủ yếu đặc trưng bởi sự tham gia cục bộ vào các thị trường và có xu hướng hoạt động với mức độ không hoàn hảo cao (Ellis, 1988, 19). Còn theo nhà nông học Nga - Traianốp cho rằng "Hộ nông dân là đơn vị sản xuất rất ổn định" và ông coi "Hộ nông dân là đơn vị tuyệt vời để tăng trưởng và phát triển nông nghiệp". Luận điểm trên của ông đã được áp dụng rộng rãi trong chính sách nông nghiệp tại nhiều nước trên thế giới, kể cả các nước phát triển (Vương Quốc Duy & Đặng Hoàng Trung, 2015).

Ở Việt Nam, có nhiều tác giả đề cập đến khái niệm hộ nông dân, Theo Lê Đình Thắng (1993, 19) cho rằng: “Nông hộ là tế bào kinh tế xã hội, là hình thức kinh tế cơ sở trong nông nghiệp và nông thôn”. Còn theo Đào Thế Tuấn (1997), hộ nông dân là những hộ chủ yếu hoạt động nông nghiệp theo nghĩa rộng, bao gồm cả nghề rừng, nghề cá và hoạt động phi nông nghiệp ở nông thôn. Cũng theo Trần Quốc Khánh (2005), hộ nông dân là một nhóm người có cùng huyết thống sống chung trong một mái nhà, có chung một nguồn thu nhập, tiến hành các hoạt động sản xuất nông nghiệp với mục đích chủ yếu phục vụ cho nhu cầu của các thành viên trong gia đình.

Qua đó, chúng tôi cho rằng: Hộ nông dân là những hộ sống ở nông thôn, có nguồn thu nhập và sinh sống chủ yếu bằng nghề nông. Ngoài hoạt động sản xuất nông nghiệp, hộ nông dân còn tham gia các hoạt động phi nông nghiệp (như tiểu thủ công nghiệp, thương mại, dịch vụ...) ở các mức độ khác nhau. Hộ nông dân là một đơn vị kinh tế cơ sở, vừa là một đơn vị sản xuất vừa là một đơn vị tiêu dùng.

2.3.2. Đặc điểm của hộ gia đình

Từ các nghiên cứu của Ellis (1993), Đào Thế Huân (1997), Trần Quốc Khánh (2005),... có thể thấy rằng: một số đặc điểm quan trọng từ khía cạnh hộ gia đình bao gồm: cấu trúc tuổi của thành viên, trình độ giáo dục, giới tính của chủ hộ và mức độ tham gia vào lực lượng lao động....

Xét về quy mô và cấu trúc hộ gia đình có ý nghĩa đến quan trọng đến khả năng sản xuất và tăng nguồn thu nhập từ hộ gia đình. Nhìn chung có sự khác biệt giữa quy

mô và cấu trúc của hộ gia đình ở ở vùng miền mà đặc biệt là ở thành thị và nông thôn. Tỷ lệ phụ thuộc được tính bằng tỷ lệ của số lượng các thành viên của hộ gia đình không ở trong độ tuổi lao động so với những người trong độ tuổi lao động. Con số này cho thấy gánh nặng của những thành viên là lao động chính trong gia đình tại các hộ gia đình. Trong các nghiên cứu gần đây, cấu trúc về giới tính (tỷ lệ về giới tính) trong hộ gia đình được cho là có tác động đến hoạt động sản xuất của hộ mà cụ thể là hộ gia đình có chủ hộ là nữ giới thường có thu nhập thấp hơn hộ gia đình có chủ hộ là nam giới. Thường thì các hoạt động sản xuất ở nông thôn Việt Nam chủ yếu là lao động giản đơn, đòi hỏi lao động chân tay là chủ yếu. Do vậy, đối với các hoạt động sản xuất tại các vùng nông thôn của Việt Nam chủ yếu là nam giới, là lao động chính của gia đình.

Bên cạnh các đặc điểm của nhân khẩu học, một số đặc điểm kinh tế - xã hội có quan hệ tương tác với mức sống hộ gia đình hay thu nhập của hộ. Các chỉ tiêu thường được sử dụng là văn hóa, y tế, giáo dục. Những chỉ số thường được sử dụng để mô tả đặc điểm giáo dục trong phân tích tiêu chuẩn sống của các hộ gia đình đó là: Trình độ giáo dục của các thành viên trong gia đình được tính bằng số năm đi học hoặc số người biết chữ của từng thành viên trong hộ gia đình ở nông thôn. Ngoài ra, tiêu chí tỷ lệ bỏ học của trẻ em theo độ tuổi cũng được quan tâm. Thường thì trình độ của chủ hộ có vai trò quan trọng trong chiến lược sinh kế của hộ gia đình. Đây được cho là tiêu chí quan trọng để đạt được kết quả hoạt động sản xuất. Các thành viên trong độ tuổi lao động của gia đình càng cao thì kết quả hoạt động sản xuất như khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra mà cụ thể là kiến thức nuôi, áp dụng khoa học công nghệ,... các yếu tố này có thể dẫn đến tăng thu nhập của hộ gia đình.

Tóm lại, những đặc điểm của hộ gia đình ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của hộ gia đình, bao gồm: quy mô hộ gia đình, tỷ lệ người phụ thuộc (phần trăm số người trưởng thành không có hoạt động để tạo thu nhập), giới tính của chủ hộ gia đình, tài sản hộ gia đình có được (đất đai, nhà cửa, các phương tiện phục vụ cho hoạt động sản xuất, tiền nhàn rỗi...), tỷ lệ có việc làm của những thành viên trưởng thành trong hộ (loại

hình công việc, tự làm hay làm công, nguồn thu nhập chính,...), trình độ học vấn của hộ gia đình (số năm đi học, số người biết chữ, tỷ lệ bỏ học,...).

2.3.3. Các yếu tố thuộc về đặc điểm hộ

Đã có rất nhiều học giả đưa ra nhiều cách tiếp cận khác nhau về đặc điểm của hộ gia đình. Cụ thể: 1) Đặc điểm của cấp độ vùng; 2) Những đặc tính từ cấp độ cộng đồng; 3) Những đặc điểm của hộ gia đình; và 4) Đặc điểm cá nhân. Tùy theo chủ đề nghiên cứu, số liệu nghiên cứu,... mà các học giả sử dụng các bộ tiêu chí đo lường hoạt động sản xuất của hộ gia đình. Luận án sẽ kế thừa bộ tiêu chí của World Bank (2005) và Haughton at al. (2009) và tổng hợp bổ sung từ các nghiên cứu thực nghiệm trước đó để phân loại đặc điểm của hộ gia đình nông thôn.

Bảng 2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của hộ gia đình

Phân theo đặc điểm	Các yếu tố ảnh hưởng
Đặc điểm của cấp độ vùng (Regional-level characteristics)	- Sự cách biệt về địa lý/xã hội do thiếu hạ tầng cơ sở; hạn chế các nguồn lực cũng như trong việc tiếp cận các loại thị trường và các dịch vụ xã hội. - Các nguồn lực cơ bản như đất đai và chất lượng đất đai, nguồn nước, vị trí địa lý,... - Điều kiện tự nhiên (thời tiết, khí hậu, địa lý, dịch bệnh...). - Quản lý chính quyền các cấp. - Bất bình đẳng xã hội.
Những đặc tính từ cấp độ cộng đồng (Community level characteristics)	- Hạ tầng cơ sở tại địa phương (điện, nước, đường giao thông, Internet, hệ thống thông tin liên lạc...) - Nguồn lực sẵn có và phân bổ đất đai. - Khả năng tiếp cận các hàng hóa và dịch vụ công (y tế, văn hóa, giáo dục,...). - Khả năng tiếp cận hàng hóa, dịch vụ tư nhân - Hệ thống chính quyền, các đặc trưng của các tổ chức chính trị - Đoàn thể,...
Những đặc điểm của hộ gia đình (Household characteristics)	- Quy mô hộ gia đình (số lượng người, giới tính,...) - Tỷ lệ người sống phụ thuộc (Tỷ lệ người trưởng thành không có hoạt động tạo thu nhập, người ngoài độ tuổi lao động,...). - Giới tính của chủ hộ. - Cấu trúc tuổi của các thành viên hộ gia đình - Tài sản của hộ gia đình: đất đai, tiền tiết kiệm, phương tiện sản xuất, nhà cửa,... - Những thành viên trưởng thành trong hộ gia đình có việc

	làm, làm việc tại khu vực nhà nước hay tư nhân, tự làm hay làm thuê,... và theo nguồn thu nhập chính của hộ,... - Trình độ học vấn trung bình của hộ.
Đặc điểm cá nhân (Individual characteristics)	- Tuổi - Giới tính - Giáo dục (số năm đi học, bằng cấp cao nhất, thường xuyên tham gia các lớp nghề,...) - Việc làm (tình trạng việc làm, loại công việc, tính chất công việc,...) - Dân tộc (có hay không có thuộc nhóm các dân tộc thiểu số), ...

Nguồn: Tổng hợp từ các nghiên cứu: World Bank (2005), Haughton at al. (2009) (trích bởi Phạm Hồng Mạnh (2012, tr.54-55)), Phan Đình Khôi (2013), Salman & Ekong (2015), Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015), Võ Thành Khởi (2015), Nguyễn Minh Thuận & cộng sự (2018).

2.4. Hoạt động của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản

Theo Porter (1985, 1990), ngày nay hoạt động sản xuất hộ gia đình, tổ chức hay doanh nghiệp ở bất kỳ lĩnh vực nào cũng được diễn ra thành 3 giai đoạn chủ yếu đó là: hoạt động đầu vào, hoạt động sản xuất và hoạt động đầu ra. Cả 3 giai đoạn này có mối liên hệ mật thiết với nhau và tạo thành một mắc xích không thể thiếu trong quá trình hoạt động sản xuất của hộ gia đình. Tuy nhiên tùy vào mục tiêu nghiên cứu mà các tác giả đánh giá quá trình hoạt động sản xuất của hộ gia đình, tổ chức, doanh nghiệp theo từng các tiêu chí đo lường khác nhau. Đối với nghiên cứu này, hoạt động hộ gia đình nuôi tôm được xem là một hoạt động sản xuất thông thường, cũng như các hoạt động của các tổ chức hay doanh nghiệp thì hoạt động sản xuất của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản được chia làm 3 giai đoạn hoạt động: (1) hoạt động đầu vào; (2) hoạt động sản xuất; và (3) hoạt động đầu ra.

Hoạt động đầu vào: Để bắt đầu vụ mùa mới, hộ gia đình là những người trực tiếp tìm kiếm, tiếp cận các nguồn nguyên liệu đầu vào để phục vụ cho hoạt động sản xuất. Quá trình tìm kiếm ở đây được cho là tìm kiếm thông tin và tiếp cận được thị trường: con giống, thức ăn, thuốc hóa chất cũng như lao động, đất đai,... đây là những yếu tố không thể thiếu đối với hoạt động sản xuất của hộ. Các yếu tố được hộ quan tâm

đối với giai đoạn này là giá mua và chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào. Vì đây được xem là yếu tố thành công hay thất bại của đối với vụ nuôi.

Hoạt động sản xuất: là bao gồm chuỗi các hoạt động sản xuất như kỹ thuật nuôi, kiến thức kinh tế,...sao cho đạt được sản lượng tối ưu nhất theo ý muốn của hộ gia đình. Nó bao gồm từ lúc sản phẩm bắt đầu hình thành đến một sản phẩm hoàn chỉnh theo yêu cầu của thị trường. Để đạt được điều này, hộ gia đình không ngừng tiếp cận học hỏi, có sự tương tác với mạng lưới để tăng kiến thức nuôi cũng như nhận được sự hỗ trợ từ các mạng lưới nhà cung cấp đầu vào như đại lý thức ăn, con giống,...giai đoạn này sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng của sản phẩm.

Đối với hoạt động đầu ra: sau quá trình hoạt động đầu vào, hoạt động sản xuất, hộ gia đình nuôi trồng thủy sản phải tự tìm kiếm thị trường đầu ra. Hoạt động đầu ra chủ yếu là tìm kiếm thông tin thị trường mà cụ thể là giá thu mua của các thương lái ở từng thời điểm để ra quyết định bán cho phù hợp. Thời điểm ra quyết định bán có ý nghĩa quan trọng và ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của vụ nuôi. Bắt đầu cho giai đoạn này, hộ gia đình nuôi trồng thủy sản phải tự tìm kiếm đối tác mà cụ thể ở đây là mạng lưới thương lái cấp 1, cấp 2, chợ đầu mối, các công ty chế biến,...Đa dạng thông tin thị trường cũng như các đối tác sẽ giúp hộ tiếp cận được thị trường dễ dàng hơn, nắm bắt được nhiều thông tin về giá bán góp phần tăng thêm doanh thu hay thu nhập của hộ gia đình nuôi trồng thủy sản.

2.5. Lý thuyết nguồn lực đầu vào lĩnh vực nuôi trồng thủy sản

Nguồn lực hiểu theo nghĩa rộng là tiềm năng phục vụ cho sản xuất, bao gồm: vốn, lao động, tri thức, khả năng tổ chức, điều kiện tự nhiên. Trong sản xuất kinh doanh, các nguồn lực được hiểu đó là đầu vào, là điều kiện vật chất cần thiết để tiến hành sản xuất kinh doanh. Nếu người sản xuất chủ động về nguồn lực sẽ thực hiện tốt hơn quá trình sản xuất. Tác giả Begg at al. (2009) đã khái quát mối liên hệ giữa yếu tố nguồn lực đầu vào và đầu ra thông qua hàm sản xuất. Tác giả cho rằng: *“Hàm sản xuất biểu diễn mối quan hệ kỹ thuật hiệu quả của việc kết hợp các yếu tố đầu vào để sản xuất ra sản lượng*

đầu ra”, các yếu tố nguồn lực đầu vào có vai trò quyết định tạo ra sản lượng và thúc đẩy sự biến đổi cơ cấu kinh tế ngành.

Thực vậy, cho đến nay có rất nhiều định nghĩa và các hiểu về nguồn lực cụ thể như Ellis (2000), DFID (2001), Theo Neefjes (2003)... nhưng nhìn chung tất cả đều qui về năm loại nguồn lực: nguồn lực (hay còn gọi là vốn) con người, nguồn lực tự nhiên, nguồn lực tài chính, nguồn lực vật chất và nguồn lực xã hội. Các nguồn lực này đóng vai trò quan trọng trong việc cải thiện sinh kế hay nói cách khác là cải thiện đời sống phúc lợi, thu nhập... của người sản xuất.

2.5.1. Nguồn vốn tài chính

Vốn tài chính được thể hiện bằng tiền của tư liệu lao động và đối tượng lao động được sử dụng trong các hoạt động sản xuất, nó được xem là nguồn lực hạn chế (Vũ Đình Thắng & Nguyễn Viết Trung, 2006, 92). Theo Vương Quốc Duy & Đặng Hoàng Trung (2015), vốn là của cải sinh ra của cải, là tài sản, là biểu hiện bằng phương tiện dùng vào sản xuất kinh doanh nhằm mục đích cuối cùng mang lại lợi nhuận. Còn theo Begg at al. (2007) cho rằng nguồn vốn tài chính của hộ gia đình được hiểu đơn giản là khả năng về tài chính sử dụng trong sản xuất và tiêu dùng của hộ. Và Lê Khương Ninh (2010) cho rằng vốn tài chính được hình thành cũng như tồn tại dưới các hình thức khác nhau: (1) Vốn tự có: nó bao gồm các khoản tiền mặt, trang sức hay các loài gia súc có thể bán ngay để có tiền, thu nhập, cơ cấu thu nhập và chi tiêu, cơ cấu chi tiêu; (2) Tiền trợ cấp từ những hỗ trợ tài chính của Nhà nước và các tổ chức; (3) Vốn vay: khả năng tiếp cận các nguồn vốn tín dụng: từ ngân hàng hay bạn bè, người thân,... Đối với tác giả Lê Xuân Sinh (2005) đã đưa ra định nghĩa cũng như các đặc trưng của vốn tài chính một cách đầy đủ hơn đối với hộ gia đình, đơn vị nuôi trồng thủy sản, tác giả cho rằng: vốn của cá nhân hay đơn vị được hiểu theo nghĩa hẹp bao gồm tiền mặt, số dư tài khoản hay số dư tiền gửi cũng như các loại quỹ luân chuyển khác; còn vốn theo nghĩa rộng là khoản tiền đầu tư vào con giống, thức ăn – hóa chất, các trang thiết bị máy móc – nhà kho hay đất đai và các tài sản khác có thể mua hoặc bán khác. Hay

nói cách khác, vốn tài chính được hiểu là số tiền được đầu tư vào nguyên nhiên vật liệu, vật tư được sử dụng trong quá trình sản xuất, là số tiền để mua hay thuê phục vụ sản xuất, trả lương và các dịch vụ khác. Nhìn chung, các tác giả đã chia vốn tài chính thành hai loại cơ bản là vốn cố định và vốn lưu động (Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hương, 2015).

Vốn cố định của hộ hay đơn vị nuôi trồng thủy sản là số tiền tạm ứng trước để mua các tư liệu lao động để phục vụ cho sản xuất như máy móc, nhà xưởng, tư liệu sinh học, thiết bị cơ khí,...Giá trị của chúng được chuyển dịch dần dần thành từng phần vào sản phẩm mới và hoàn thành trong vòng tuần hoàn khi tài sản cố định hết thời hạn sử dụng (Vũ Đình Thắng, 2006).

Theo Vũ Đình Thắng (2006), vốn lưu động trong các hoạt động nuôi trồng thủy sản chính là khoản tiền ứng trước để mua một số yếu tố đầu vào dự trữ cho sản xuất. Chúng được cho là loại yếu tố chuyển ngay một lần toàn bộ giá trị vào sản phẩm mới. Cũng theo Vũ Đình Thắng (2006): Vốn lưu động của hộ gia đình hay đơn vị nuôi trồng thủy sản gồm có 3 bộ phận chính: (1) Vốn lưu động ứng trước cho quá trình sản xuất: giá trị các nguyên vật liệu, nhiên liệu,...đầu vào để dự trữ cho sản xuất; (2) Vốn lưu động trong quá trình sản xuất: giá trị các sản phẩm dở dang, bán thành phẩm và chi phí chờ phân bổ; và (3) Vốn lưu động nằm trong quá trình lưu thông: giá trị các hàng hóa thủy sản, vốn trong thanh toán và vốn bằng tiền.

2.5.2. Nguồn vốn tự nhiên

Đối với hộ gia đình nuôi trồng thủy sản, vốn tự nhiên có thể hiểu là các nguồn tài nguyên thiên nhiên như đất, nước... mà họ có được hay có thể tiếp cận được nhằm phục vụ cho các hoạt động và mục tiêu sinh kế. Costanza et al. (1997): vốn tự nhiên bao gồm sinh vật (động vật và thực vật) và các cấu phần vật chất của tự nhiên như nước và khoáng sản, các thành phần của hệ sinh thái mà từ đó tạo ra các lợi ích. Còn theo Vũ Đình Thắng (2006), nguồn vốn tự nhiên bao gồm tất cả những nguồn lợi thuộc về tự nhiên mà con người sử dụng để kiếm sống: khí hậu, nhiệt độ, không khí, sự đa

dạng sinh học cho đến các tài nguyên được sử dụng trực tiếp cho sản xuất như đất đai, nguồn nước, cây trồng, vật nuôi,... Còn theo Nguyễn Văn Toàn & cộng sự (2012), nguồn vốn tự nhiên được thể hiện thông qua quy mô đất đai, quy mô và chất lượng nguồn nước, quy mô và chất lượng các nguồn tài nguyên khoáng sản, quy mô và chất lượng tài nguyên thủy sản và các yếu tố tự nhiên khác có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến cuộc sống của con người như không khí hay sự đa dạng sinh học. Đối với hoạt động nuôi trồng thủy sản, nguồn lực tự nhiên hay còn được hiểu là thủy vực (thủy vực bao gồm diện tích mặt nước, động thực vật thủy sinh...), có trước lao động và là tư liệu sản xuất không thể thay thế được. Theo Vũ Đình Thắng & cộng sự (2005) thủy vực có những đặc điểm sau: (1) có giới hạn tuyệt đối về mặt không gian nhưng sức sản xuất của nó là vô hạn; (2) có vị trí cố định, mức nước biến đổi theo mùa và chất lượng không đồng đều; (3) Tư liệu sản xuất không bị đào thải khỏi quá trình sản xuất, nếu biết sử dụng hợp lý thì duy trì được chất lượng nước tốt cho việc canh tác lâu dài; (4) là nơi cư ngụ của các loài động thực vật thủy sản thủy sinh. Nó được xem là tư liệu sản xuất chủ yếu, thủy vực hiện nay có hai loại: (1) thủy vực tự nhiên: là các loại hình mặt nước hình thành một cách tự nhiên có sẵn, người lao động có thể sử dụng nó để phục vụ cho sản xuất và (2) thủy vực nhân tạo: là do con người tạo ra có chủ đích như đào mương, ao, xây dựng hồ đập,...Cũng theo Vũ Đình Thắng (2005): tùy thuộc vào điều kiện tự nhiên, vị trí địa lý, thủy vực được chia thành các nhóm: thủy vực nước ngọt, thủy vực nước lợ, vùng nước mặn gần bờ, vùng biển mặn xa bờ. Dựa vào hoàn cảnh cũng như điều kiện của từng vùng mà người sản xuất có thể chọn lựa theo hai phương thức chủ yếu: nuôi trồng thủy sản và khai thác thủy sản.

2.5.3. Nguồn lực vật chất

Hiện nay đối với từng lĩnh vực cụ thể mà các tác giả đã đưa ra nhận định khác nhau về nguồn vốn vật chất. Theo Bùi Văn Tuấn (2015), nguồn lực vật chất được hiểu là cơ sở hạ tầng, vật chất, phương tiện sản xuất để phục vụ sản xuất hoặc, bao gồm cả những tài sản của cộng đồng và tài sản của các hộ gia đình theo đuổi kế sinh nhai của mình. Tài sản của cộng đồng chính là các yếu tố của cơ sở hạ tầng (kỹ thuật và xã hội)

phục vụ sản xuất và sinh hoạt như: điện, đường giao thông, trường học, trạm y tế, công trình thủy lợi, thông tin liên lạc. Còn nguồn lực vật chất của hộ gia đình thì bao gồm tất cả các tài sản phục vụ sản xuất và sinh hoạt của hộ. Theo nghiên cứu của Bhagat & Dhar (2012), việc sở hữu các trang thiết bị hiện đại phục vụ hoạt động sản xuất và sinh hoạt sẽ tạo điều kiện cho hộ tiếp cận tốt hơn với thị trường, hạn chế ảnh hưởng của khoảng cách đến khả năng tiếp cận. Điều này càng được thể hiện rõ nét hơn ở các khu vực vùng sâu, vùng xa, khi mà điều kiện giao thông, liên lạc kém phát triển. Theo Vũ Đình Thắng (2005), khi đề cập đến nguồn lực vật chất, tùy theo mục đích nghiên cứu mà các tác giả tiếp cận nguồn lực vật chất theo hai hướng khác nhau: nguồn vật chất từ đầu tư công và nguồn vật chất từ đầu tư tư nhân. Ông cho rằng: (1) Nguồn vật chất từ đầu tư công được hiểu là những nguồn lực vật chất do Nhà nước đầu tư, tạo điều kiện giúp cộng đồng trong sản xuất nông nghiệp và trong đời sống như các công trình công cộng, đường giao thông, các khu chợ, các công trình thủy lợi... và (2) Nguồn lực vật chất từ đầu tư tư nhân được hiểu là những nguồn lực vật chất mà hộ gia đình, đơn vị sản xuất kinh doanh phải tự đầu tư mua sắm nhằm phục vụ sinh hoạt, sản xuất như các phương tiện đi lại, các dụng cụ trong sản xuất nông nghiệp, trang thiết bị liên lạc...

2.5.4. Nguồn lực nhân lực

Nguồn nhân lực hay còn gọi là vốn lao động được xem là yếu tố đặc biệt quan trọng trong quá trình phát triển sản xuất. Chất lượng đào tạo nguồn nhân lực có ảnh hưởng lớn đối với các quyết định trong quá trình sản xuất (Porter, 1985) và ảnh hưởng chi phối đến các nguồn lực còn lại. Theo World Bank (2000), nguồn nhân lực được hiểu là trình độ lành nghề, là kiến thức và năng lực của toàn bộ cuộc sống con người hiện có thực tế hoặc tiềm năng để phát triển kinh tế- xã hội trong một cộng đồng. Còn theo Hồ Văn Vĩnh (2009), mọi hoạt động của sản xuất đều do lao động của con người quyết định, nhất là người lao động có trình độ kỹ thuật, kinh nghiệm và kỹ năng lao động. Theo Vũ Đình Thắng & cộng sự (2005) cho rằng nguồn lao động trong hoạt động nuôi trồng thủy sản gắn liền với lao động nông thôn và nông nghiệp. Do đặc điểm

kinh tế - xã hội vùng nông thôn Việt Nam cũng như của các tổ chức thủy sản, chủ yếu là kinh tế hộ, tư nhân và tập thể nên lực lượng lao động đối với ngành/nghề bao gồm những người ngoài độ tuổi lao động nhưng còn có đủ sức khỏe để tham gia sản xuất. Vũ Đình Thắng & cộng sự (2005): đối với nguồn lao động thủy sản tại các địa phương ở Việt Nam hiện nay có hai dạng: (1) Lao động thủy sản chuyên nghiệp: là những người có thu nhập chủ yếu từ các hoạt động khai thác, nuôi trồng, chế biến hoặc dịch vụ hậu cần thủy sản. Đây là lực lượng có kiến thức và kỹ năng nghề nghiệp được đào tạo từ trường lớp; và (2) Lao động thủy sản bán chuyên nghiệp: là những người tham gia thủy sản vào thời kỳ nhàn nông hoặc kết hợp làm thủy sản trong quá trình sản xuất nông – lâm nghiệp để tăng thêm thu nhập. Hiện nay, lao động trong ngành/nghề nuôi trồng và đánh bắt thủy sản chủ yếu là mang tính thời vụ. Tùy thuộc vào lĩnh vực cụ thể mà hộ gia đình/đơn vị sản xuất kinh doanh đòi hỏi, yêu cầu về số lượng và chất lượng lao động khác nhau. Cụ thể: (1) Đối với lao động trong đánh bắt xa bờ thì đòi hỏi lao động ở độ tuổi còn trẻ và phải có sức khỏe; (2) Còn đối với nghề nuôi trồng thủy sản thì đối tượng lao động tham gia rộng hơn: phụ nữ, người già, thiếu niên, thanh niên... miễn là họ có kinh nghiệm hoặc sức khỏe hoặc trình độ chuyên môn của từng công việc cụ thể.

2.5.5. Dịch vụ khuyến ngư

Ngày nay, khoa học công nghệ trở thành một yếu tố trực tiếp thúc đẩy sự phát triển của mọi hoạt động sản xuất. Trong hoạt động nông nghiệp hiện nay, việc ứng dụng khoa học công nghệ vào hoạt động sản xuất sẽ góp phần không nhỏ vào hiệu quả kinh tế của hộ gia đình hay tổ chức sản xuất kinh doanh,... Tại Việt Nam, ngoài các tổ chức Hội khuyến nông/ngư luôn giữ vai trò chủ đạo trong việc chuyển tải công nghệ đến các hộ nông dân thì chính quyền địa phương, các công ty, đại lý cũng đã một phần đảm nhiệm việc chuyển tải công nghệ đến cho nông dân.

Theo Feder & Slade (1993) và Van den Ban (1996), “Tổ chức khuyến nông làm cầu nối giữa nơi tạo ra công nghệ mới và người ứng dụng nó (nông dân)”. Còn theo Nguyễn Văn Long (2005), khuyến nông/ngư có vai trò quan trọng trong sản xuất nông

nghiệp nói chung, nuôi trồng thủy sản nói riêng. Hoạt động khuyến nông/ngư trong phát triển nghề nuôi trồng thủy sản bao gồm tuyên truyền, vận động hộ dân phát triển vụ nuôi; tập huấn và chuyển giao kỹ thuật trồng trọt thông qua xây dựng các mô hình trình diễn. Do đó, hệ thống khuyến nông/ngư có vai trò quyết định đối với việc nâng cao kiến thức nông nghiệp cho hộ gia đình nông dân, cụ thể: đưa các công nghệ mới vào ứng dụng một cách nhanh chóng và phổ biến cho đại đa số nông dân. Kết quả áp dụng của các hộ nông dân được huấn luyện sẽ lan truyền ứng dụng cho các nông dân khác trên địa bàn. Vì vậy, nếu hoạt động khuyến nông/ngư được triển khai tốt sẽ có ảnh hưởng tích cực đến mở rộng, phát triển nghề nuôi trồng thủy sản hiện nay. Cụ thể sẽ giúp nông dân có nhiều cơ hội tiếp cận các kiến thức nông nghiệp hiện đại, học hỏi các kỹ thuật mới về chăn nuôi/nuôi trồng và như vậy sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất của họ. Các hoạt động cộng đồng bao gồm: (1) Tiếp xúc thường xuyên với cán bộ khuyến nông/ngư thông qua hội thảo về khuyến nông/ngư và hội thảo đầu bờ; (2) Tham dự vào các nơi được chọn trình diễn các mô hình mẫu tiêu biểu; (3) Nông dân thường xuyên đọc sách/báo/hướng dẫn kỹ thuật nông nghiệp; (4) Nông dân là thành viên của câu lạc bộ tại địa phương hoặc tổ nông dân liên kết sản xuất; (5) Nông dân thường xuyên theo dõi các chương trình quảng bá kỹ thuật trên các phương tiện thông tin đại chúng: ti vi và đài phát thanh hay các thông tin trên Internet.

Ngày nay đối với hoạt động khuyến nông/ngư ở vùng nông thôn chủ yếu là xoay quanh tập huấn kiến thức nông nghiệp bao gồm kiến thức kinh tế và kiến thức kỹ thuật nuôi trồng (Đình Phi Hổ, 2012). Theo Hsieh (1963): kiến thức nông nghiệp của nông dân phụ thuộc vào mức độ mà họ tiếp cận với các hoạt động cộng đồng ở vùng nông thôn. Để sản xuất nông dân phải có đất, có tiền mua các yếu tố đầu vào như: con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất và có thể lao động để tiến hành sản xuất. Tuy nhiên nông dân phải có đủ kiến thức mới có được sự phối hợp các nguồn lực đó mới có thể đem lại hiệu quả cao.

2.6. Lý thuyết tiếp cận thị trường

2.6.1. Khái niệm về thị trường và tiếp cận thị trường

Khái niệm về thị trường

Thị trường được ra đời và gắn liền với phát triển hoạt động sản xuất hàng hóa, cùng với sự phát triển kinh tế mà khái niệm này ngày càng nhiều tác giả trong và ngoài nước đưa ra với nhiều góc độ khác nhau: Mankiw (2000) cho rằng: Thị trường là một nhóm người mua và người bán của một hàng hóa hay dịch vụ cụ thể. Người mua, với tư cách là một nhóm, quyết định cầu và nhóm người bán quyết định cung sản phẩm. Còn theo Begg at al. (2007) cho rằng thị trường là một quá trình mà qua đó tất cả các quyết định về tiêu dùng các hàng hóa khác nhau, các quyết định của doanh nghiệp về sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và các quyết định của người lao động về việc làm cho ai, làm việc bao nhiêu được cân bằng thông qua sự điều chỉnh của giá cả. Tại Việt Nam cũng đã có nhiều học giả đưa ra các khái niệm về thị trường. Cụ thể: Lê Thế Giới (2006) cho rằng: thị trường là nơi một nhóm người mua và bán một hàng hóa hay dịch vụ cụ thể nào đó. Còn theo Nguyễn Văn Dân (2007) thị trường là cơ chế mà trong đó người mua và người bán một loại hàng hóa hoặc dịch vụ tương tác với nhau để xác định số lượng và giá cả. Phí Mạnh Hồng (2008) cho rằng: thị trường là tập hợp các điều kiện và thỏa thuận mà thông qua đó người mua và người bán tiến hành sự trao đổi hàng hóa với nhiều hình thức khác nhau...

Khái niệm về tiếp cận thị trường

Đầu tiên, FAO (1989) đưa ra một khái niệm khái quát: Tiếp cận thị trường bao gồm quá trình tìm hiểu xem khách hàng cần gì, mà khi cung cấp cái đó cho họ mà vẫn có lãi. Còn theo Kleihet at al. (1999): tiếp cận thị trường sản phẩm nông nghiệp là người nông dân có đầy đủ thông tin về tài chính, vật chất hay tiềm lực xã hội,... để mua vật tư đầu vào và bán sản phẩm nông nghiệp làm ra tại các khu vực có lợi cho họ. Điều này được hiểu rằng người nông dân có đầy đủ thông tin về các nguồn lực để có thể tiếp cận, đàm phán, mua bán, trao đổi với các đối tác cung cấp vật tư/dịch vụ đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất nhằm đem lại lợi nhuận tối đa. Theo Bly (2006), tiếp cận thị trường được xem là quá trình tìm kiếm, phát hiện, đánh giá chọn lọc đầy đủ các nhu cầu của thị trường (thu thập thông tin thị trường, phân khúc thị trường, tiếp cận

thị trường theo mục tiêu, chọn lọc thị trường, tiếp cận thị trường mới) để từ đó có kế hoạch sản xuất cụ thể, lựa chọn thị trường mục tiêu, xâm nhập thị trường, tiếp cận đối tượng để đạt được mục tiêu cuối cùng là tiêu thụ sản phẩm. Với Vũ Đình Thắng & cộng sự (2006), thị trường nông nghiệp là một tập hợp những thỏa thuận, dựa vào đó mà các chủ thể kinh tế trong và ngoài ngành nông nghiệp có thể trao đổi được hàng hóa nông sản hay các dịch vụ cho nhau. Qua đó, tác giả cho rằng: Tiếp cận thị trường nông nghiệp là hoạt động của người sản xuất nông nghiệp tìm hiểu và nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác và khách hàng, đàm phán để đạt được các thỏa thuận với đối tác và khách hàng nhằm có lợi nhất cho người sản xuất mà vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm là tốt nhất. Còn theo Trương Chí Hiếu & cộng sự (2013) cho rằng tiếp cận thị trường trong sản xuất kinh doanh nông nghiệp là một nội dung rất rộng, nó bao hàm khả năng người dân tiếp cận đến hàng loạt các yếu tố nguồn lực đầu vào cho quá trình sản xuất như đất đai, tín dụng, ứng dụng khoa học kỹ thuật... và khả năng tiêu thụ sản phẩm được làm ra.

Theo tác giả, tiếp cận thị trường đối với hoạt động nuôi trồng thủy sản của hộ gia đình bao gồm: *Quá trình tìm hiểu kỹ về cung cầu thị trường, tìm kiếm và đàm phán, trao đổi với các đối tác, ra quyết định thỏa thuận, mua bán sao cho sản phẩm đầu vào và đầu ra có chất lượng tối ưu nhất.*

2.6.2. Phân loại thị trường nông nghiệp

Các tác giả Samuelson & Nordhaus (1990), Mankiw (2000), Pindyck & Rubinfeld (2001), Begg at al. (2007),... đã đưa ra 3 cách phân loại thị trường: (1) Căn cứ vào công dụng của hàng hóa mà người ta giao dịch, chia ra thành thị trường hàng hóa tiêu dùng và thị trường các yếu tố sản xuất; (2) Căn cứ theo không gian kinh tế mà theo đó các quan hệ trao đổi hàng hóa diễn ra, thị trường có thể phân ra thành thị trường thế giới, thị trường khu vực, thị trường quốc gia, thị trường vùng hay địa phương. Tuy nhiên, khi phân loại thị trường theo cách này, người ta vẫn thường kết hợp với cách phân loại thị trường theo nội dung hàng hóa để xem xét một thị trường cụ thể, trên một địa bàn hay không gian kinh tế cụ thể; (3) Căn cứ theo cấu trúc thị trường,

người ta cũng có thể chia ra thành hai loại thị trường lớn là thị trường cạnh tranh hoàn hảo và thị trường cạnh tranh không hoàn hảo.

Cùng quan điểm trên các quan điểm cũng như các nghiên cứu thực nghiệm tại Việt Nam của Phí Mạnh Hồng (2008), Vũ Đình Thắng (2006), Nguyễn Văn Hiếu (2012), Trần Văn Cường (2017)...Thị trường nông nghiệp nói chung và thị trường nuôi trồng thủy sản nói riêng hiện nay tại Việt Nam có thể phân loại thành năm nhóm thị trường cụ thể như sau: thị trường vốn tín dụng, thị trường đất đai, thị trường lao động, thị trường vật tư và dịch vụ khuyến nông, và thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Thị trường vốn tài chính: Hiện nay thị trường tài chính ở Việt Nam có 3 kênh chính: thị trường chính thức, bán chính thức và phi chính thức (Lê Khương Ninh, 2010), trong số đó thì thị trường tín dụng chính thức được hộ gia đình quan tâm đầu tiên. Đối với nguồn vốn phi chính thức hiện nay cũng tương đối đa dạng hơn. Ngoài các khoản vay mượn từ người thân, bạn bè và hàng xóm, các khoản tín dụng xoay vòng “hụi”, và khoản vay từ người cho vay. Một hình thức tín dụng phi chính thức được hình thành gần đây trong đó tín dụng được cấp bởi thương nhân địa phương hoặc các nhà cung cấp đầu vào cho sản xuất nông nghiệp. Hình thức tín dụng này dần trở thành một bộ phận quan trọng của tín dụng phi chính thức.

Thị trường vốn đất đai: Đất đai là tài sản và là nguồn lực quyết định để người nuôi trồng thủy sản tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường. Theo Marsh & MacAulay (2007) cho rằng: Chế độ sở hữu đất đai đặc biệt của Việt Nam đã đưa đến hệ quả hình thành hai thị trường đất đai: Thị trường cấp I là thị trường giao dịch giữa Nhà nước và người sử dụng đất; thị trường cấp II là thị trường giao dịch giữa những người sử dụng đất nông nghiệp với nhau. Đến Phí Mạnh Hồng (2008) cho rằng thị trường đất đai được phân biệt thành hai loại: thị trường dịch vụ đất đai và thị trường tài sản đất đai. Trong đó, (1) thị trường dịch vụ đất đai là thị trường thuê và cho thuê đất đai để sử dụng có mục đích trong một khoảng thời gian xác định; (2) Còn thị trường tài sản đất đai là thị trường mà trong đó đối tượng giao dịch là đất đai với tư cách là một

tài sản, khi mua bán tài sản đất đai thì người bán chuyển giao hoàn toàn quyền sở hữu sang người mua.

Thị trường lao động: là thị trường mà các dịch vụ lao động được mua và bán thông qua quá trình để xác định mức độ có việc làm của lao động, cũng như mức độ của tiền công (Tổ chức Lao động quốc tế (ILO), 1991) hay thị trường lao động là tập hợp các hoạt động nhằm trao đổi, mua bán hàng hoá sức lao động giữa người sử dụng lao động và người lao động; Trong đó: giá cả, điều kiện làm việc và các quan hệ hợp đồng lao động được xác định rõ (Trần Xuân Cầu, 2012). Ngày nay, thị trường lao động tại vùng nông thôn phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là trong lĩnh vực nuôi trồng, đánh bắt thủy sản, ngoài các công đoạn sản xuất cần lao động giản đơn thì câu về lao động có trình độ khoa học kỹ thuật cũng được xem là lực lượng quan trọng vì nuôi trồng thủy sản hiện nay đòi hỏi phải áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Bên cầu lao động hay người sử dụng lao động là những hộ gia đình, hợp tác xã, trang trại nuôi tôm, nghêu, cua, cá,..., bên cung lao động bao gồm những hộ gia đình, các viện, trường học,...các hình thức trao đổi giữa hai đối tượng này chủ yếu là thuê/mướn hoặc vắn công,...

Thị trường vật tư đầu vào: Trong hoạt động nuôi trồng, đánh bắt thủy sản thì thị trường vật tư đầu vào được xem là một trong những yếu tố quan trọng, góp phần quyết định hiệu quả của quá trình sản xuất. Nó là tập hợp các cá nhân, tổ chức mua hay bán tư liệu sản xuất đầu vào như thức ăn, thuốc hóa chất, con giống,...cũng như dịch vụ thủy lợi, làm đất,... nhằm phục vụ cho quá trình sản xuất ra sản phẩm (Nguyễn Thanh Hiền, 2009). Thị trường vật tư trong hoạt động nuôi trồng, đánh bắt thủy sản được chia làm hai lĩnh vực cơ bản: 1) thị trường vật tư nuôi trồng thủy sản: thuốc, hóa chất, con giống,...; 2) thị trường vật tư lĩnh vực đánh bắt thủy sản: tàu cá, lưới, xăng, dầu,...Thị trường cung cấp vật tư hiện nay tương đối phong phú và đa dạng với các tổ chức cá nhân cung cấp: đại lý, cửa hàng bán lẻ, cơ sở sản xuất,...dưới nhiều hình thức như: trả tiền mặt, “gói đầu”, thanh toán với các tỷ lệ theo thời gian,...

Thị trường tiêu thụ sản phẩm: là thị trường mà các cá nhân hay hộ gia đình mua bán hay bằng một phương thức trao đổi nào đó để có được thứ sản phẩm hay dịch vụ để phục vụ cho lợi ích của cá nhân (Nguyễn Thanh Hiền, 2009). Thị trường chủ yếu của các sản phẩm nuôi trồng, đánh bắt thủy sản hiện nay bao gồm trong nước (Thương lái cấp 1, thương lái cấp 2, công ty chế biến,...) và nước ngoài (các nước có nhu cầu nhập khẩu). Các sản phẩm thủy sản của hộ gia đình hay đơn vị sản xuất được các thương lái, công ty các cấp mua bán, thanh toán bằng tiền mặt là chủ yếu.

2.6.3. Nội dung tiếp cận thị trường

Đến nay cũng đã có nhiều tác giả đưa ra các nội dung tiếp cận thị trường đối với nông hộ như: tiếp cận về thông tin thị trường, mức độ tiếp cận, chủ thể tiếp cận. Trong các nghiên cứu thực nghiệm của Trần Văn Cường (2017), Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Năm (2014), La Nguyễn Thùy Dung & Mai Văn Năm (2015) cũng chủ yếu xoay quanh bốn vấn đề chủ yếu: tiếp cận thông tin, đối tượng tiếp cận và mức độ tiếp cận, hình thức tiếp cận.

Tiếp cận thông tin thị trường: Trong quá trình hoạt động sản xuất của hộ gia đình nông dân thì việc tiếp cận và thu thập thông tin luôn xảy ra liên tục từ khâu tiếp cận thông tin của các nguồn lực đầu vào đến đầu ra. Tiago & Yen (2007), cho rằng thông tin thị trường mà hộ gia đình nông dân tiếp cận được chủ yếu từ hai nguồn chính: thông tin chính thức và không chính thức. (1) Các nguồn thông tin chính thức: là các nguồn tin từ các cơ quan của Nhà nước như trạm khuyến nông/ngư, các chuyên gia thị trường, chương trình tin tức được phát sóng trên ti vi, báo, đài, tạp chí,... và (2) các nguồn thông tin không chính thức được cung cấp giữa các cá nhân là hộ nông dân hay tổ chức sản xuất hay các tổ chức phi chính phủ. Tuy nhiên, việc tiếp cận thông tin thị trường là chưa đủ mà còn phụ thuộc vào chất lượng thông tin mà hộ gia đình hay tổ chức sản xuất nhận được. Petersen (1999) cho rằng chất lượng thông tin chia sẻ giữa các thành viên được đo lường bằng mức độ mà thông tin đó có thể đáp ứng được nhu cầu của thành viên: tính thời sự, tính chính xác và tính hoàn chỉnh. Còn theo McCormack (1998): tính chính xác, tính thường xuyên, tính tin cậy và tính sẵn có của

các dự báo; Và Neumman at al. (1979) các đặc tính này bao gồm: nội dung, tính chính xác, tính thời sự và tính thường xuyên. Đây là bốn yếu tố để mà nghiên cứu sẽ vận dụng.

Tiếp cận tác nhân tham gia thị trường: Tùy thuộc vào đặc điểm của từng loại thị trường mà mức độ đa dạng và thành phần các tác nhân tham gia vào từng loại thị trường đều khác nhau:

Đối với thị trường vốn, tín dụng: Hiện nay, thị trường tín dụng ở nông thôn Việt Nam tương đối đa dạng: Thị trường chính thức, bán chính thức (bao gồm các ngân hàng nhà nước, ngân hàng tư nhân, quỹ tín dụng nhân dân cũng như các tổ chức thuộc sự quản lý của nhà nước) và phi chính thức (tù cộng đồng, các tổ chức tư nhân cho vay) tồn tại song hành với nhau góp phần đa dạng hóa tiếp cận nguồn vốn của hộ gia đình.

Đối với thị trường đất đai: trong các nghiên cứu gần đây của Trương Chí Hiếu & cộng sự (2013) và Trần Văn Cường (2017) cho rằng hiện nay thị trường đất đai nói chung và ở vùng nông thôn của Việt Nam nói riêng về cơ bản được hình thành theo hai cấp: (1) Thị trường cấp I: đây là thị trường giao dịch giữa Nhà nước và người sử dụng đất (các hình thức giao dịch cụ thể: giao đất có thu tiền và không thu tiền; giao đất có thời hạn khác nhau và giao đất có ràng buộc điều kiện; cho thuê đất...); (2) Thị trường cấp II: là thị trường giao dịch giữa những người sử dụng đất với nhau. Các giao dịch trong thị trường đất đai có các dạng khác nhau như: Đi thuê hoặc cho thuê, mượn, mua hoặc bán, đấu thầu và đổi đất (Marsh at al., 2007). Như vậy, các tác nhân tham gia vào thị trường đất đai chính ở Việt Nam nói chung và ở khu vực nông thôn nói riêng bao gồm các chủ thể như: (1) Nhà nước; (2) Cộng đồng: các cá nhân, đơn vị sản xuất và bản thân hộ gia đình nông dân.

Đối với thị trường lao động: Nguồn lao động mà hộ gia đình tìm kiếm để phục vụ sản xuất tương đối phong phú, theo Vũ Đình Thắng (2006) đối với thị trường lao động tại vùng nông thôn Việt Nam bao gồm: (1) lực lượng lao động giản đơn; (2) lực lượng lao động có trình độ. Trước khi vụ mùa bắt đầu, tùy thuộc vào nhu cầu các hộ

gia đình tiến hành trao đổi, hoặc thuê mướn lao động từ nhiều nguồn khác nhau như: Trung tâm giới thiệu việc làm tại địa phương, các trường TCCN-CD-ĐH, công ty, đại lý hay từ mạng lưới cộng đồng (Ngô Thị Phương Lan, 2011; Lê Văn Thu, 2015; Phùng Giang Hải (2015).

Đối với thị trường vật tư: Vật tư được xem là yếu tố quan trọng trong quá trình sản xuất của hộ nông dân. Cũng giống như các thị trường khác, khi bắt đầu mùa vụ, hộ phải chủ động tìm kiếm nguồn vật tư giá thấp, chất lượng. Thực vậy, đối với hoạt động nuôi trồng thủy sản nói chung và hoạt động hộ gia đình nuôi tôm nói riêng, thị trường cung cấp vật tư đầu vào khá đa dạng, chủ yếu từ công ty, cơ sở sản xuất, đại lý, cửa hàng bán lẻ,...Ngoài ra, còn có sự tham gia của các tổ chức đoàn thể như Hợp tác xã vào thị trường cung cấp vật tư. Tuy nhiên, tác nhân này không được hộ hưởng ứng tích cực (Ngô Thị Phương Lan, 2011; Lê Văn Thu, 2015; Phùng Giang Hải (2015).

Đối với thị trường tiêu thụ sản phẩm: Đối với mặt hàng thủy sản, hộ nông dân có sự tiếp cận khác nhau với các tác nhân tham gia vào từng loại thị trường đó. Tuy nhiên, nhìn chung cho thấy đa phần hộ nuôi tiếp cận thường xuyên với thương lái nhỏ lẻ nên tác nhân tiếp cận thường xuyên và chủ yếu nhất trong quá trình tiêu thụ sản phẩm là các thương lái thu gom nhỏ lẻ. Hiện nay có rất nhiều kênh tham gia vào chuỗi hoạt động của con tôm. Trong đó, tác nhân tham gia vào thị trường tiêu thụ của hộ gia đình là: Thương lái cấp 1, Thương lái cấp 2, công ty. Ngoài ra, hộ có thể tìm đến chợ đầu mối, người bán lẻ, người tiêu dùng,... khi sản phẩm nuôi không đạt tiêu chuẩn của các công ty xuất khẩu (Ngô Thị Phương Lan, 2011; Lê Văn Thu, 2015).

Mức độ tham gia thị trường: được hiểu là mức độ mà hộ gia đình nông dân tiếp cận với các đối tượng cung cấp các nguồn lực đầu và cũng như các đối tượng tiêu thụ sản phẩm. Các tiêu chí đo lường mức độ tham gia thị trường như: 1) Số lượng: Trong hoạt động sản xuất, các thành viên hộ gia đình nông dân tiếp cận với bao nhiêu đối tượng cung cấp đầu vào, đầu ra? 2) Hình thức tiếp cận: hiện tại có hai hình thức mà hộ gia đình tiếp cận với đối tác: hình thức trực tiếp và gián tiếp; 3) Mức độ tiếp cận: tùy thuộc vào mục tiêu và số liệu điều tra mà nghiên cứu đưa ra các mức độ khác nhau.

Trong nghiên cứu này sẽ đánh giá mức độ tiếp cận của hộ qua ba mức độ: lần đầu tiếp xúc, thỉnh thoảng và thường xuyên; 4) Cuối cùng là kết quả tiếp cận của hộ gia đình: hộ gia đình có mua được vật tư hay không? Số lượng vật tư mà hộ mua được có đạt yêu cầu về số lượng và chất lượng hay không?....(Trương Chí Hiếu & cộng sự, 2013; Trần Văn Cường, 2017).

2.7. Mối liên hệ vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường

Đối với mục 2.7 này, luận án dựa vào khung phân tích cũng như các phép biến đổi mô hình tiện ích ngẫu nhiên (RUM) McFadden của Isaac & Shem (2012) để nghiên cứu mối liên hệ vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường. Trong đó, tiện ích của một cá nhân phải đối mặt với các lựa chọn thay thế khác nhau và được thể hiện bằng phương trình toán học như sau:

$$U_{ij} = U_j x_{ij}, z_{ij} \quad (1)$$

Trong đó:

U_{ij} đại diện cho tiện ích bắt nguồn từ cá nhân i , từ sự lựa chọn của j thay thế.

x_{ij} đại diện cho các đặc điểm quan sát của cá nhân i và j thay thế được chọn.

z_{ij} đại diện cho các đặc điểm không quan sát được của cá nhân i và j thay thế được chọn.

Cách tiếp cận này kết hợp cả các đặc điểm có thể quan sát và không quan sát được của các cá nhân hay lựa chọn thay thế mà cá nhân đó chọn.

Isaac & Shem (2012) đã biến đổi mô hình tiện ích ngẫu nhiên dưới dạng như sau:

$$U_{ij} x_{ij}, z_{ij} = V_j x_{ij}; \beta + \varepsilon_{ij}$$

$$\varepsilon_{ij} = U_{ij} x_{ij}, z_{ij} - V_j x_{ij}; \beta$$

Trong đó:

$V_j x_{ij}; \beta$ là phần có thể quan sát hoặc xác định của tiện ích được ước tính, trong khi ε_{ij} là tiện ích không xác định.

β đại diện cho các hệ số ước tính của các biến giải thích.

Giả sử rằng cá nhân phải đối mặt với hai lựa chọn, A và B và các lựa chọn được thực hiện ngẫu nhiên, A được chọn nếu;

$$V_A x_{iA}; \beta + \varepsilon_{iA} > V_B x_{iB}; \beta + \varepsilon_{iB}$$

$$V_A x_{iA}; \beta - V_B x_{iB}; \beta - \varepsilon_{iB} - \varepsilon_{iA}$$

$$\text{Cho } g_{x_i, \beta} = V_A x_{iA}; \beta - V_B x_{iB}; \beta$$

$$\eta = \varepsilon_{iB} - \varepsilon_{iA}$$

$$[U_{iB} x_{iB}, z_{iB} - V_B x_{iA}; \beta] - [U_{iA} x_{iA}, z_{iA} - V_A x_{iA}; \beta]$$

$$C_i^* = g_{x_i, \beta} - \eta_i$$

C_i^* là biến tiềm ẩn thúc đẩy cá nhân chọn một phương án nhất định.

x_{ij} và z_{ij} như được định nghĩa ở trên.

β đại diện cho các hệ số ước tính của các biến giải thích

$V_A x_{iA}; \beta + \varepsilon_{iA}$ là tiện ích bắt nguồn từ sự lựa chọn thay thế A trong đó $V_B x_{iB}; \beta$ là phần có thể quan sát hoặc xác định của tiện ích được ước tính trong khi ε_{iA} là tiện ích không xác định.

$V_B x_{iB}; \beta + \varepsilon_{iB}$ là tiện ích có được từ sự lựa chọn của B thay thế trong đó $V_B x_{iB}; \beta$ là phần có thể quan sát hoặc xác định của tiện ích được ước tính trong khi ε_{iB} là tiện ích không xác định.

$g_{x_i, \beta}$ là sự khác biệt có thể quan sát được trong các tiện ích từ sự lựa chọn thay thế A và không phải B.

η (Eta) là sự khác biệt không thể quan sát được phát sinh từ sự thiếu sót của các biến khác.

Biến tiềm ẩn kết hợp cả $g_{x_i, \beta}$ có thể quan sát được và sự khác biệt không thể quan sát được (η_i) về tiện ích.

Điều này ngụ ý rằng sự lựa chọn của một cá nhân được hướng dẫn bởi sự khác biệt về tiện ích từ các lựa chọn thay thế khác nhau có sẵn. Cá nhân i được giả định chọn A thay thế nếu $U_A > U_B$. Các lỗi ε_{iA} và ε_{iB} phát sinh từ các biến bị bỏ qua, lỗi đo lường và lỗi đặc tả phát sinh từ lựa chọn chức năng.

Mô hình thực nghiệm: Các mô hình hồi quy Logistic, Probit đã được Isaac & Shem (2012), Emmanuel & Charles (2012), Mawejje at al. (2014),...sử dụng để xác định xác suất tiếp cận thị trường dựa trên các đặc điểm riêng lẻ như: đặc điểm hộ gia đình hoặc nhân khẩu học hoặc kinh tế xã hội của cá nhân. Từ tổng quan tài liệu, nghiên cứu đề xuất mô hình tổng quát tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường đối với luận án sau.

$$C = f(M, SC) \quad (2)$$

Trong đó: C là khả năng mà hộ tiếp cận được.

M là các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình.

SC là biến thuộc về vốn xã hội.

2.8. Mối liên hệ vốn xã hội và thu nhập

2.8.1. Hàm sản xuất Cobb- Douglas

Có rất nhiều nghiên cứu trình bày dạng hàm sản xuất Cobb - Douglas dưới công thức toán học khác nhau, tuy nhiên dạng hàm tổng quát mà luận án chọn được viết dưới dạng như sau:

$$Y = A \cdot \prod_{i=1}^n X_i^{\alpha_i} \cdot e^{\sum_{j=1}^m \beta_j D_j} \quad (3)$$

Với: Y là lượng sản phẩm đầu ra ($Y \geq 0$);

A là hằng số (yếu tố công nghệ);

X_i ($i = 1 - n$) ≥ 0 : lượng đầu vào thứ i;

n là số yếu tố đầu vào;

α_i ($i = 1 - n$, $0 < \alpha_i < 1$ với mọi i) là hệ số ảnh hưởng của các biến độc lập X_i đến Y (hệ số co giãn của Y theo các biến độc lập X_i);

D_j ($j = 1 - m$) ≥ 0 là biến giả thứ j; β_j ($j = 1 - m$, $0 < \beta_j < 1$ với mọi j) là hệ số ảnh hưởng của các biến giả D_j .

Xuất phát từ dạng biểu thức (3) hàm sản xuất Cobb – Douglas có dạng phi tuyến, ta tiến hành lấy logarit tự nhiên hai vế ta có phương trình như sau:

$$\ln Y = \ln A + \sum_{i=1}^n \alpha_i \ln X_i + \sum_{j=1}^m \beta_j D_j \quad (4)$$

Nhận thấy phương trình (4) có dạng hàm tuyến tính: $Y = \beta_0 + \beta_i X_i + u_i$. Đây là dạng hàm tương đối đơn giản và có thể ước lượng bằng phương pháp bình phương bé nhất OLS (Ordinary Least Squares).

Mô hình hàm sản xuất Cobb-Douglas được nhiều nhà nghiên cứu sử dụng với nhiều mục đích khác nhau. Trong đó, chủ yếu là phản ánh quy luật năng suất cận biên giảm dần của sản xuất. Mặt khác nó cho biết được mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố đầu vào đến năng suất thể hiện ở độ co giãn của các yếu tố đầu vào trong mô hình.

Sản phẩm cận biên MP (Marginal Products) của yếu tố đầu vào X_i là sự thay đổi của 1 đơn vị yếu tố đầu vào X_i dẫn đến sự thay đổi năng suất đầu ra trong điều kiện các yếu tố đầu vào khác không đổi.

Cụ thể, để xác định sản phẩm cận biên của một yếu tố đầu vào X_j , ta cần xác định mức trung bình của các X_i ($i = 1 - n$) trong hàm sản xuất Cobb - Douglas (phương trình 3). Sau đó, cho X_j ($\forall j \neq i$) tăng lên một đơn vị đầu vào trong điều kiện cố định các yếu tố X_i khác ($\forall j \neq i$) tại các mức trung bình của biến sẽ xác định được lượng sản phẩm đầu ra tương ứng. Trong trường hợp này, lượng sản phẩm đầu ra được xem là sản phẩm cận biên của X_j .

Khi xem xét ảnh hưởng cận biên của X_1 đến năng suất Y cần phải xác định $Y_{(\bar{x}_i)}$, $MP_{(\bar{x}_i)}$, trong đó, $Y_{(\bar{x}_i)}$ là năng suất trung bình trong điều kiện các yếu tố đầu vào được cố định ở mức trung bình của biến; $MP_{(\bar{x}_i)}$ là sản phẩm cận biên của yếu tố đầu vào X_i ($i=1-n$) tại $Y_{(\bar{x}_i)}$. Từ phương trình (3) ta có năng suất trung bình theo công thức:

$$Y_{(\bar{x}_i)} = A \prod_{i=1}^n \bar{X}_i^{\alpha_i} \cdot e^{\sum_{j=1}^m \beta_j D_j}$$

Sản phẩm cận biên của yếu tố đầu vào X_1 được xác định:

$$MP_{(x_1)} = \frac{\partial Y}{\partial (x_1)} = Y'_{(x_1)}$$

$$\Rightarrow MP_{(x_1)} = \frac{\alpha_1}{X_1} \left\{ A \cdot \prod_{i=1}^n X_i^{\alpha_i} \cdot e^{\sum_{j=1}^m \beta_j D_j} \right\} \Rightarrow MP_{(x_1)} = \frac{\alpha_1}{X_1} \cdot Y$$

Vậy sản phẩm cận biên của yếu tố đầu vào X_1 tại mức giá trị trung bình là:

$$MP_{(\bar{x}_1)} = \frac{\alpha_1}{\bar{X}_1} \cdot \bar{Y}$$

Để xác định hiệu quả kinh tế của hộ gia đình hay đơn vị sản xuất trong từng quan hệ của biểu thức trên, ta cần so sánh giá trị sản phẩm cận biên của yếu tố đầu vào MPV_{x_i} (Marginal Product Value) với giá đơn vị của yếu tố đầu vào tương ứng đó P_{x_i} . Như vậy sẽ có 3 trường hợp xảy ra như sau:

(1) Xét trường hợp khi $MPV_{x_i} > P_{x_i}$: thì hộ gia đình sản xuất đầu tư tăng thêm 1 đơn vị yếu tố đầu vào vẫn còn đem lại hiệu quả kinh tế. Điều này cho thấy: đầu tư tăng thêm 1 đơn vị đầu vào X_i còn có lợi vì giá trị sản phẩm cận biên thu được còn cao hơn chi phí đơn vị đầu vào bỏ ra trong điều kiện tất cả các yếu tố đầu vào khác không thay đổi.

(2) Xét trường hợp khi $MPV_{x_i} < P_{x_i}$: thì hộ gia đình sản xuất đầu tư tăng thêm 1 đơn vị yếu tố đầu vào mà không còn mang lại hiệu quả kinh tế. Điều này cho thấy: khi hộ gia đình sản xuất đầu tư tăng thêm 1 đơn vị đầu vào X_i thì sẽ bị thua lỗ vì giá trị sản phẩm cận biên thu được thấp hơn chi phí đơn vị đầu vào bỏ ra trong điều kiện tất cả các yếu tố đầu vào khác không thay đổi.

(3) Xét trường hợp khi $MPV_{x_i} = P_{x_i}$: hộ gia đình sản xuất sẽ đạt được hiệu quả kinh tế tối ưu. Căn cứ vào kết quả ước lượng hàm Cobb - Douglas (3) và xác định mức chênh lệch giữa MPV_{x_i} với P_{x_i} mà hộ gia đình sản xuất sẽ đưa ra các quyết định chính xác để tăng hiệu quả kinh tế trong việc đầu tư các yếu tố nguồn lực đầu vào nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao nhất có thể.

2.8.2. Lý thuyết chi phí giao dịch

Trong số các lý thuyết đối phó với lực phối hợp theo chiều dọc, nổi tiếng nhất là lý thuyết chi phí giao dịch. Nó có nguồn gốc từ lập luận rằng giao dịch không xảy ra

trong một môi trường hoàn hảo và do đó, mọi giao dịch gây ra chi phí (Coase, 1937). Chi phí giao dịch (transaction cost) là chi phí phát sinh khi sử dụng hệ thống thị trường để mua bán các đầu vào nhân tố và sản phẩm cuối cùng (Nguyễn Văn Ngọc, 2006). Cũng đã có nhiều nhà nghiên cứu chứng minh rằng chi phí giao dịch là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến lợi nhuận ròng của đơn vị sản xuất hoặc nhà đầu tư.

Theo Wallis và North (1986), khi chúng ta tính toán các chi phí giao dịch diễn ra trên thị trường (như chi phí gắn với các hoạt động để tiếp cận đầu vào, hoạt động sản xuất, hoạt động đầu ra như: chi phí có liên quan đến thủ tục vay, bảo hiểm, tìm kiếm thông tin thị trường, hoặc các chi phí có liên quan đến luật sư, kế toán,...) cho các nguồn lực kinh tế là một lượng rất lớn và ngày càng tăng. Do vậy, các chi phí giao dịch là một phần của chi phí sản xuất, nên cần xác định rõ hơn trong mối quan hệ sản xuất truyền thống như sau: tổng các chi phí sản xuất gồm các yếu tố nguồn lực đầu vào như lao động, đất đai, và vốn có liên quan cả đến việc làm biến đổi các thuộc tính vật chất của một hàng hóa (quy mô, trọng lượng, số lượng, chất lượng thành phẩm...).

Williamson (1988) cho rằng kinh tế học chi phí giao dịch tập trung vào các giao dịch của tổ chức/cá nhân khi hàng hoá dịch vụ chuyển từ người cung cấp đến người sử dụng thông qua những giao tiếp có đặc tính tách biệt về mặt công nghệ. Theo Bảo Trung (2011) thì chi phí giao dịch diễn ra bên trong hoặc bên ngoài tổ chức: (1) Trong trường hợp các giao dịch được diễn ra bên trong tổ chức thì chi phí giao dịch có thể bao gồm: công tác quản lý, kiểm soát nhân sự, thu mua nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị,... Khi mua một hàng hóa hay dịch vụ bên ngoài của bất kỳ nhà cung cấp thì chi phí giao dịch sẽ bao gồm chi phí để lựa chọn nhà cung cấp, chi phí theo dõi, quản lý hợp đồng, chi phí thực thi, tranh chấp (nếu có),... Do đó, các cấu trúc quản lý hay cơ cấu tổ chức sẽ có ảnh hưởng đến chi phí giao dịch. (2) Đối với từng cá nhân/tổ chức, khi đưa quyết định sản xuất kinh doanh phải dựa trên những tiêu chí lợi ích và chi phí. Với những lập luận trên, cá nhân/tổ chức có thể xem xét tiết kiệm chi phí giao dịch thị trường khi nội bộ hoá các hoạt động sản xuất. Ngược lại, khi chi phí quản lý nội bộ hóa

gia tăng thì tỷ lệ hoạt động “tự sản xuất” quá lớn. Tùy thuộc vào nguồn lực sẵn có mà tổ chức sẽ đưa ra các quyết định mua/thuê bên ngoài hay tự sản xuất sao cho chi phí là thấp nhất. Khi gia tăng nội bộ hoá thì chi phí giao dịch bên ngoài giảm, tuy nhiên điều này sẽ làm gia tăng phí nội bộ. Do đó, cá nhân hay tổ chức lựa chọn cơ cấu phải cân nhắc chi phí cả hai mặt. Như vậy, các chi phí giao dịch là tổng số các chi phí biến đổi và chi phí giao dịch.

Theo lý thuyết này, chi phí giao dịch bị ảnh hưởng bởi bốn vấn đề cơ bản sau (Hobb, 1996): (1) Sự hợp lý bị giới hạn: Không ai có đầy đủ thông tin cho nên không ai có thể có quyết định hoàn toàn hợp lý; (2) Chủ nghĩa cơ hội: các đối tượng trên thị trường có xu hướng tìm kiếm lợi ích cho riêng mình dù việc đó gây tổn hại đến người khác nếu không có các thể chế kiểm soát hữu hiệu; (3) Thông tin bất đối xứng: Các đối tượng trên thị trường không có thông tin đầy đủ về nhau, (4) Tài sản chuyên biệt: Tài sản đã được đầu tư cho một loại kinh doanh riêng biệt, khó có thể sử dụng cho các loại kinh doanh khác. Những vấn đề này đều có thể dẫn đến tăng chi phí giao dịch.

Ngoài ra, chi phí giao dịch còn bị ảnh hưởng bởi những đặc tính của giao dịch, bao gồm: (1) Tính bất định; (2) Tính phức tạp; (3) Tài sản chuyên biệt; và (4) Mức độ thường xuyên (Tổng hợp từ Saga, 2015). Cũng theo Williamson (1991) đã chia chi phí giao dịch thành bốn loại chi phí riêng biệt: (1) chi phí tìm kiếm; (2) chi phí ký kết hợp đồng; (3) chi phí giám sát; (4) chi phí thực thi.

2.8.3. Tác động của vốn xã hội đến thu nhập

Theo Ellis (2000) cho rằng vốn xã hội cùng với vốn tài chính, vốn tự nhiên, vốn vật chất, vốn con người là năm loại nguồn lực quan trọng đối với hoạt động sinh kế của hộ gia đình. Thực vậy, trong thời gian qua cũng đã có rất nhiều nhà nghiên cứu đã đi tìm mối liên hệ giữa vốn xã hội với hiệu quả kinh tế của hộ gia đình hay công ty, doanh nghiệp, tổ chức,... Nhìn chung, các tác giả đều thể hiện dưới dạng phương trình sau:

$$Q = F(FC, NC, HC, MC, SC) \quad (5)$$

Trong đó: FC là vốn tài chính,

NC là vốn tự nhiên,

HC là vốn con người,

MC là vốn vật chất,

SC là vốn xã hội.

Và Q là kết quả đầu ra: có thể là thu nhập, doanh thu, lợi nhuận,...

Nghiên cứu cũng sẽ hiện các bước biến đổi tương tự của Marcel Fafchamps & Minten (1998) để biến đổi phương trình (5) bao gồm hiệu ứng có thể có của C (chi phí giao dịch) đối với đầu ra:

$$Q = F(FC, NC, HC, MC, SC; C) \quad (6)$$

Cũng trong các nghiên cứu của mình Fafchamps (2006), Fafchamps & Minten (2001), Fukuyama (1995), Knack & Keefer (1997), Woolcock at al. (2000), Nahapiet & Ghoshal (1998) cho rằng vốn xã hội có thể giảm chi phí giao dịch bằng cách, giảm thông tin và chi phí tìm kiếm, tăng sự tin tưởng hoặc giảm bớt gánh nặng hành chính,...Thật vậy, Fafchamps & Minten (1998) lý luận: trong thị trường hoàn hảo thì C sẽ không ảnh hưởng đến Q, điều này có nghĩa là SC không ảnh hưởng đến Q. Ngược lại, đối với thị trường không hoàn hảo, Ông đã chứng minh được rằng SC đã ảnh hưởng đến Q chỉ vì nó làm giảm C, điều này tạo thành bằng chứng cho thấy vốn xã hội góp phần tăng thu nhập từ nguồn vốn tài chính, nguồn vốn lao động, vốn vật chất và nguồn vốn nhân lực. Nghĩa là SC phải là có ý nghĩa trong phương trình (6).

Xuất phát từ phương trình (6), các nhà nghiên cứu: Geling & Qian (2016), Yodo & Yano (2017),... đã biến đổi theo các phương pháp khác nhau: phương pháp log - log, phương pháp bình phương nhỏ nhất.

Dạng chức năng được sử dụng để phân tích hồi quy về cơ bản là hàm sản xuất Cobb-Douglas và được ước tính ở dạng log-log.

$$\begin{aligned} Q &= (g(SC)FC)^{\alpha} (h(SC)NC)^{\beta} (i(SC)HC)^{\delta} (j(SC)MC)^{\varepsilon} \\ &= g(SC)^{\alpha} h(SC)^{\beta} i(SC)^{\delta} j(SC)^{\varepsilon} FC^{\alpha} NC^{\beta} HC^{\delta} MC^{\varepsilon} \\ &= f(SC) FC^{\alpha} NC^{\beta} HC^{\delta} MC^{\varepsilon} \end{aligned} \quad (7)$$

Trong đó: $g(SC)$, $h(SC)$, $i(SC)$, $j(SC)$ lần lượt là các hàm chức năng thể hiện tính hiệu quả của vốn xã hội đối với vốn tài chính, vốn tự nhiên, vốn vật chất, vốn

con người và $f(SC)$ là hàm chức năng thể hiện hiệu quả của vốn xã hội đối với vốn tài chính, vốn tự nhiên, vốn vật chất, vốn con người.

2.9. Khung phân tích của luận án

Trên cơ sở phân tích lý luận và thực tiễn, với cách tiếp cận nghiên cứu được lựa chọn, khung phân tích của luận án được thể hiện ở Sơ đồ 2.1. Khung phân tích thể hiện được các nội dung:

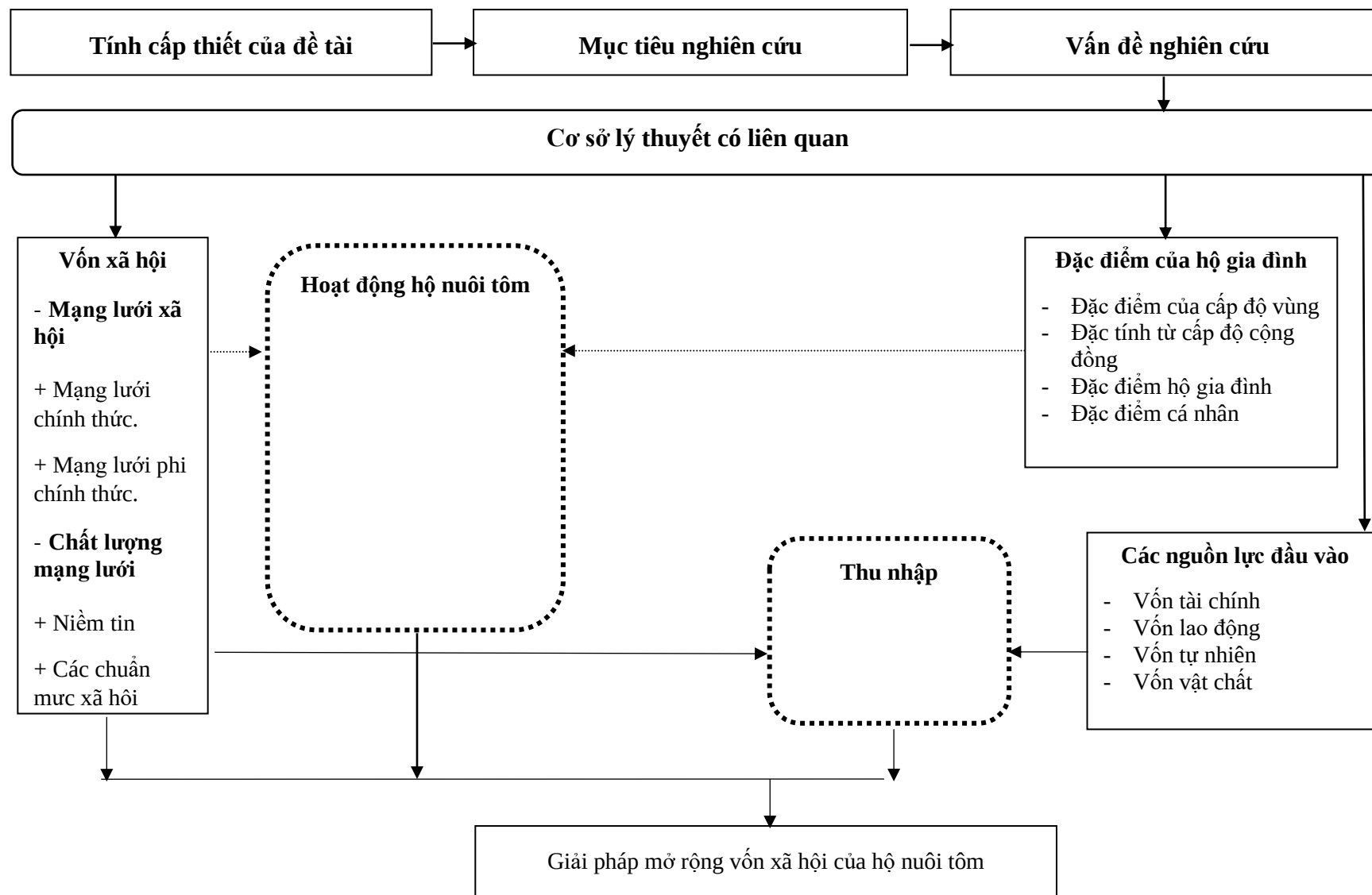
Luận án sẽ tập trung nghiên cứu vào hai vấn đề chính: tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường và tác động của vốn xã hội đến thu nhập hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

Thứ nhất: Đối với tiếp cận thị trường: nghiên cứu sẽ tập trung phân tích: (1) thực trạng tiếp cận thị trường của hộ; (2) tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường;

Thứ hai: Đối với thu nhập của hộ: nghiên cứu sẽ đánh giá tác động của vốn xã hội đến thu nhập ròng/1 vụ nuôi gần nhất của hộ gia đình nuôi tôm.

Từ kết quả đánh giá, phân tích thực trạng tiếp cận thị trường đầu vào và đầu ra, thu nhập của hộ. Luận án sẽ đề xuất các giải pháp mở rộng vốn xã hội đối với hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL trong thời gian tới.

Hình 2.2: Khung phân tích của luận án



Tóm tắt chương 2

Trong chương 2 của luận án đã trình bày các lý thuyết liên quan đến các mục tiêu nghiên cứu, cụ thể là các lý thuyết điển hình của ngành kinh tế học. Các nội dung chính được trình bày trong chương này bao gồm:

Thứ nhất, về lý thuyết vốn xã hội của hộ đã được trình bày những nội dung cơ bản như: lịch sử hình thành vốn xã hội, cấu trúc cũng như chất lượng của vốn xã hội thông qua các nghiên cứu trước đó. Ngoài ra, tác giả còn tổng hợp các khái niệm, định nghĩa vốn xã hội, phần này được trình bày ở Phụ lục 3: Các khái niệm và định nghĩa về vốn xã hội.

Thứ hai, khái quát về các yếu tố thuộc hộ gia đình với năm nhóm yếu tố chủ yếu, bao gồm: (1) những đặc điểm từ khía cạnh quốc gia; (2) các đặc điểm của cấp độ vùng; (3) các đặc điểm về cấp độ cộng đồng; (4) Những đặc điểm của hộ gia đình và (5) những đặc điểm của cá nhân của chủ hộ.

Thứ ba, trình bày hoạt động hộ gia đình nuôi trồng thủy sản, các nguồn lực đầu vào đối với hoạt động nuôi thủy sản, cụ thể: nguồn vốn tài chính, nguồn vốn lao động, nguồn vốn tự nhiên, nguồn vốn lao động.

Thứ tư, lý thuyết khả năng tiếp cận thị trường của hộ: khả năng tiếp cận lao động, nguồn lực tài chính, nguồn lực vật chất và dịch vụ khuyến nông...mặt khác nghiên cứu cũng đã chỉ ra những khó khăn trong hoạt động tiếp cận cũng như các tiêu chí đánh giá tiếp cận thị trường của hộ gia đình.

Thứ năm, nghiên cứu đã chỉ ra mối liên hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường thông qua mô hình tiện ích ngẫu nhiên (RUM) McFadden.

Thứ sáu, nghiên cứu cũng đã chỉ rõ mối quan hệ giữa vốn xã hội với các nguồn vốn vật chất, vốn tự nhiên, vốn con người, vốn tài chính thông qua chi phí giao dịch. Hàm được chọn cho nghiên cứu là hàm sản xuất Cobb – Douglas để tính toán đóng góp của vốn xã hội đối với thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

CHƯƠNG 3

PHƯƠNG PHÁP VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

3.1. Giới thiệu

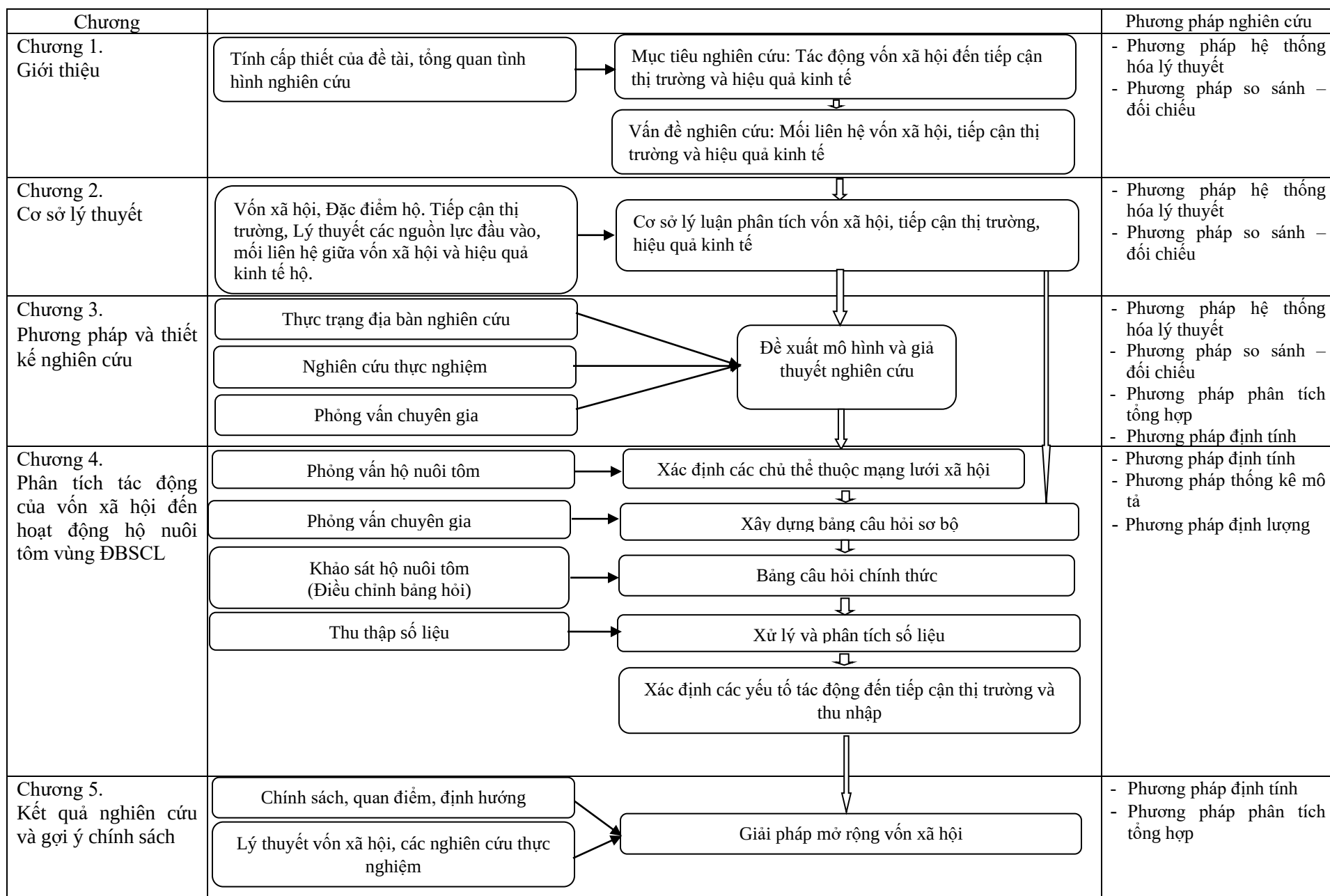
Trong chương này, trình bày chi tiết phương pháp nghiên cứu của luận án thể hiện qua quy trình nghiên cứu. Theo quy trình nghiên cứu, luận án sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phương pháp hệ thống hóa lý thuyết, phương pháp phân tích – tổng hợp, phương pháp so sánh – đối chiếu, phương pháp thống kê mô tả, phương pháp định tính (phương pháp chuyên gia), phương pháp định lượng theo mô hình hồi quy Logistic và hồi quy đa biến. Kết cấu chương này như sau: Mục 3.2. Phương pháp nghiên cứu. Mục 3.3. Mô tả nguồn số liệu được sử dụng trong luận án. Mục 3.4. Đề xuất mô hình nghiên cứu. Cuối cùng là tóm tắt chương.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu nghiên cứu đề ra, luận án kết hợp các phương pháp hệ thống hóa lý thuyết, phương pháp so sánh – đối chiếu, phương pháp phân tích – tổng hợp, phương pháp thống kê mô tả, phương pháp nghiên cứu định tính (sử dụng phương pháp chuyên gia), phương pháp định lượng (sử dụng phương pháp hồi quy Logistic và hồi quy đa biến). Các phương pháp này sẽ được sử dụng thể hiện rõ qua quy trình nghiên cứu (Hình 3.1).

3.2.1. Quy trình nghiên cứu của luận án

Hình 3.1. Quy trình nghiên cứu của luận án



Nguồn: Đề xuất của tác giả

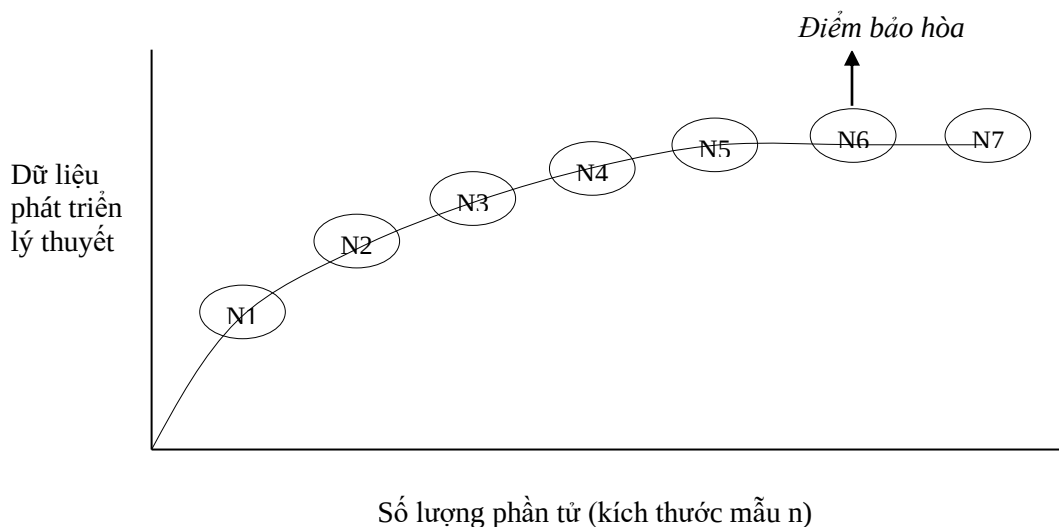
3.2.2. Phương pháp nghiên cứu định tính

Phương pháp định tính thường được các nhà nghiên cứu áp dụng nhằm đến mục đích hiểu sâu hơn về vấn đề nghiên cứu cũng như đưa ra được các lý giải cho các kết quả từ phương pháp định lượng. Theo Merriam (1998), Bogdan & Biklen (1992) và Creswell (2003), các phương án thu thập dữ liệu định tính có thể được thực hiện thông qua: Quan sát, phỏng vấn (mặt đối mặt, phỏng vấn nhóm trực tiếp, điện thoại,...), tài liệu văn bản (biên bản họp, nhật ký ghi chép, thư điện tử,...), các tài liệu nghe nhìn (hình ảnh, phim, bản thu âm...). Nghiên cứu này dự kiến sẽ tận dụng phối hợp các phương pháp để đạt hiệu quả cao nhất, trong đó phương pháp phỏng vấn mặt đối mặt (thảo luận tay đôi) và phỏng vấn nhóm (thảo luận nhóm) là phương pháp được chú trọng và ưu tiên để thực hiện.

Thiết kế mẫu trong nghiên cứu định tính

Nghiên cứu định tính là một dạng nghiên cứu khám phá, vì vậy mẫu nghiên cứu không được chọn theo phương pháp xác suất mà phải chọn theo mục đích xây dựng lý thuyết nên được thường gọi là chọn mẫu lý thuyết.

Hình 3.2. Chọn mẫu lý thuyết



Nguồn: Trích từ Nguyễn Đình Thọ (2011, 121)

Qui trình chọn mẫu lý thuyết diễn ra như sau: lần lượt chọn phỏng vấn hộ nuôi tôm thứ 1 (N1), thứ 2 (N2),... cho đến hộ thứ 6 (N6) thì không còn thông tin mới nữa, nên việc phỏng vấn sẽ dừng lại hộ thứ 6 (N6) hay gọi là điểm bão hòa. Người viết chọn phương pháp này dùng để chọn phương pháp nghiên cứu định tính dùng để điều tra các chủ thể thuộc các mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL.

Phương pháp hệ thống hóa lý thuyết

Phương pháp hệ thống hóa lý thuyết được vận dụng ở chương một trong mục tính cấp thiết của đề tài về mặt lý thuyết và mục tổng quan tình hình nghiên cứu nhằm rút ra được những khoảng trống cho nghiên cứu, những điểm kế thừa từ các nghiên cứu trước cho luận án, từ đó đặt vấn đề nghiên cứu cho luận án. Phương pháp này còn được sử dụng ở chương 2, liên quan đến: lý thuyết vốn xã hội, lý thuyết các nguồn lực đầu vào, lý thuyết tiếp cận thị trường, mối liên hệ giữa vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường; Vốn xã hội và hiệu quả kinh tế.

Phương pháp phân tích so sánh – đối chiếu

Phân tích một số chỉ tiêu để nhận dạng thực trạng của những khó khăn hay thuận lợi của hộ trong tiếp cận thông tin thị trường cũng như việc tham gia vào các mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức.

Phân tích các yếu tố thuộc mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận thị trường, cũng như tác động của nó đến thu nhập của hộ nuôi tôm để cho thấy được rằng các chủ thể này tác động đến hoạt động của hộ nuôi tôm như thế nào.

Từ kết quả điều tra phỏng vấn ta so sánh kết quả tác động của từng chủ thể mạng lưới cũng như lòng tin từng nhóm hộ qua các chỉ tiêu: tiếp cận nguồn lực đầu vào: vốn tài chính, vốn nhân lực, vốn vật chất, vốn tự nhiên cũng như thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

So sánh giữa các nhóm hộ bằng phân tích giá trị trung bình, phương sai, số trung vị, khoảng biến thiên... và đánh giá tổng hợp.

Phương pháp phân tích tổng hợp

Phương pháp phân tích – tổng hợp được vận dụng ở chương một tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm về tác động của vốn xã hội và tiếp cận thị trường, hiệu quả kinh tế. Từ phân tích từng công trình nghiên cứu và tổng hợp lại thành nhóm các yếu tố ảnh hưởng nhằm làm cơ sở cho việc kế thừa các yếu tố ảnh hưởng vào xây dựng mô hình nghiên cứu.

Phương pháp tham vấn chuyên gia

Luận án sử dụng phương pháp tham vấn chuyên gia nhằm bổ sung những thông tin mang tính chất khoa học và kinh nghiệm. Đặc biệt với nghiên cứu về các yếu tố vốn xã hội, đặc điểm hộ gia đình, các yếu tố đầu vào tác động đến tiếp cận thị trường và thu nhập của hộ nuôi tôm thì không thể thiếu những kiến thức kinh tế học, kinh nghiệm và sự am hiểu của các chuyên gia trong ngành kinh tế học, đặc biệt là các chuyên gia nhiều năm công tác, nghiên cứu về nghề nuôi trồng thủy sản. Những chuyên gia được lựa chọn để thu thập thông tin và trao đổi ý kiến là: Các chuyên gia, nhà khoa học chuyên ngành Phát triển nông thôn, Kinh tế nông nghiệp, Nuôi trồng thủy sản tại các trường; Cán cán bộ xã tại vùng điều tra, Các cán bộ thực hiện công tác khuyến nông – khuyến ngư; Các công ty, đại lý thức ăn, thuốc – hóa chất, con giống. Phương pháp này được thực hiện nhằm: (1) Xây dựng bảng hỏi điều tra thu thập số liệu; (2) Giúp tác giả luận án xác định lại tính phù hợp của các giả thuyết và mô hình lý thuyết với điều kiện thực tiễn và đồng thời loại bỏ các giả thuyết không phù hợp.

Phương pháp thống kê mô tả

Phương pháp này được vận dụng để mô tả bức tranh tổng quát về tình hình hoạt động của hộ nuôi tôm tại các địa bàn nghiên cứu dựa trên số liệu thống kê đã công bố thu thập được cùng với một số chỉ tiêu mới thu thập qua bảng hỏi như sau: Nhu cầu tiếp cận, mức độ tiếp cận, hình thức tiếp cận thị trường cũng như nhu cầu tiếp cận, khó khăn khi tiếp cận với các mạng lưới xã hội,... mô tả các dữ liệu dưới dạng bảng biểu, đồ thị để có thể thấy được bối cảnh thực tiễn của mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

3.2.3. Phương pháp nghiên cứu định lượng

Phương pháp phân tích hồi quy: Là một phương pháp phân tích thống kê nhằm xác định quan hệ phụ thuộc của một biến (biến phụ thuộc) vào một hoặc nhiều biến khác (biến độc lập) nhằm mục đích ước lượng hoặc tiên đoán giá trị kỳ vọng của biến phụ thuộc khi biết trước giá trị của biến độc lập.

Mô hình hồi quy Logistic

Dựa vào các nghiên cứu trước đó được tổng hợp tại *Bảng 2.1, phần 2.1 của phụ lục 2* cho thấy nhiều tác giả đã sử dụng mô hình hồi quy Logistic, Probit, Tobit khá phổ biến để đánh giá tác động các yếu tố thuộc về vốn xã hội và các yếu tố thuộc về đặc điểm của hộ gia đình đến khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra của hộ gia đình nông dân trên thế giới nói chung và tại Việt Nam nói riêng. Tuy nhiên do biến phụ thuộc là biến nhị phân nên mô hình Probit và Logistic sẽ phù hợp. Dựa trên nghiên cứu trước thì kết quả từ mô hình Probit và Logistic là giống nhau nên nghiên cứu chọn mô hình Logistic để phân tích.

Mô hình hồi quy Logistic thường được dùng để đánh giá mối liên hệ giữa biến phụ thuộc nhị phân (có/không; thành công/không thành công; tiếp cận được/không tiếp cận được;...) và một hay nhiều biến độc lập liên tục hoặc không liên tục.

Phương trình hồi quy Logistic được mô tả như sau:

$$\ln\left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)}\right] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_i X_i$$

Trong đó: $P(Y=1) = P_0$: Xác suất xảy ra sự kiện. Cụ thể: trong nghiên cứu là xác suất hộ nuôi tôm tiếp cận thị trường thành công.

$\text{Odds} (Y=0) = 1 - P_0$: Xác suất không xảy ra sự kiện. Cụ thể: trong nghiên cứu là xác suất hộ nuôi tôm không tiếp cận thị trường thành công.

X_i : Các biến độc lập.

Hệ số Odds là khả năng xảy ra của sự kiện, được xác định đơn giản bằng tỷ số xác suất xảy ra trên xác suất không xảy ra sự kiện:

$$\text{Odds} = \frac{P_0}{(1 - P_0)}$$

Như vậy, $\ln(\text{Odds}) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_i X_i$

Trên cơ sở đó, có thể dự đoán khả năng xuất hiện của sự kiện dựa theo các giá trị của biến độc lập X_i như sau:

$$E(Y/X_i) = \frac{P_0}{(1 - P_0)} = e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_i X_i}$$

Như vậy, xác suất sự kiện xảy ra (hộ nuôi tôm tiếp cận thị trường thành công) được xác định như sau:

$$P = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_i X_i}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_i X_i}}$$

Mô hình hồi quy đa biến

Dựa vào các nghiên cứu trước đó được tổng hợp tại *Bảng 2.2, phần 2.2 của phụ lục 2* cho thấy nhiều tác giả đã sử dụng mô hình hồi quy đa biến khá phổ biến để đánh giá tác động các yếu tố thuộc về vốn xã hội và các yếu tố thuộc về nguồn lực đầu vào đến thu nhập của hộ gia đình nông dân trên thế giới nói chung và tại Việt Nam nói riêng. Do đó nghiên cứu đề xuất hàm Cobb – Douglas đối với nghiên cứu này.

Dạng hàm Cobb- Douglas phù hợp với dữ liệu nhiều lĩnh vực và được biểu diễn dưới dạng tổng quát với k biến độc lập như sau:

$$Y = \beta_0 X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2} X_{3i}^{\beta_3} X_{4i}^{\beta_4} \dots X_{ki}^{\beta_k} e^{U_i}$$

Trong đó:

Y là biến phụ thuộc

β_0 là hệ số hồi quy của mô hình

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ là hệ số co giãn của biến phụ thuộc đối với các biến độc lập

$X_1, X_2, \dots, X_k$ là những biến độc lập của mô hình

Không thể ước lượng mô hình trên theo phương pháp OLS vì nó phi tuyến đối với tham số (và cũng phi tuyến đối với biến số). Tuy nhiên, thực hiện biến đổi đại số bằng cách lấy logarit hai vế thì được mô hình như sau:

$$\ln(Y) = \ln(\beta_0) + \beta_1 \ln X_{1i} + \beta_2 \ln X_{2i} + \beta_3 \ln X_{3i} + \beta_4 \ln X_{4i} + \dots + \beta_k \ln X_{ki} + U_i$$

Đặt $\beta_0^* = \ln(\beta_0)$, phương trình trở thành:

$$\ln(Y) = \beta_0^* + \beta_1 \ln X_{1i} + \beta_2 \ln X_{2i} + \beta_3 \ln X_{3i} + \beta_4 \ln X_{4i} + \dots + \beta_k \ln X_{ki} + U_i$$

Đây là mô hình tuyến tính theo tham số $\beta_0^*, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \dots, \beta_k$ nên có thể ước lượng các tham số theo OLS:

Đặt $Y^* = \ln(Y_i)$; $X_{ki}^* = \ln X_i$ ta được mô hình:

$$Y^* = \beta_0^* + \beta_1 X_{1i}^* + \beta_2 X_{2i}^* + \beta_3 X_{3i}^* + \beta_4 X_{4i}^* + \dots + \beta_k X_{ki}^*$$

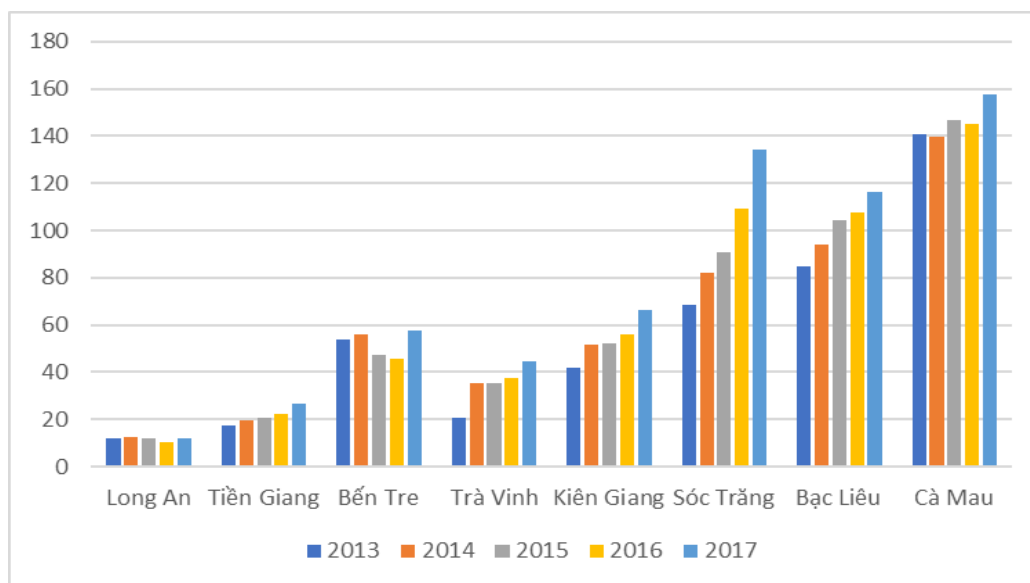
Đặc điểm: β_k là độ co giãn riêng của Y đối với X_k , nó cho biết Y tăng (hay giảm) bao nhiêu phần trăm khi lượng yếu tố đầu vào X_k tăng (giảm) 1%, khi giữ lượng các yếu tố X_k còn lại không đổi.

3.3. Nguồn số liệu sử dụng cho luận án

3.3.1. Chọn địa bàn nghiên cứu

Theo Tổng cục thống kê (2018), ĐBSCL là vùng có diện tích và sản lượng tôm nuôi lớn nhất nước, trong đó Cà Mau, Bạc Liêu, Kiên Giang, Sóc Trăng và Bến Tre là 5 tỉnh có sản lượng nuôi lớn nhất nước nói chung và của vùng nói riêng.

Hình 3.3. Sản lượng tôm nuôi tại các tỉnh ven biển vùng ĐBSCL



Nguồn: Tổng cục thống kê, 2018

Để có thông tin làm căn cứ thực hiện nghiên cứu luận án, các địa bàn đại diện cho vùng nghiên cứu được chọn để tiến hành thu thập số liệu. Nghiên cứu sẽ chọn tỉnh Cà Mau là địa bàn đại diện cho vùng để thực hiện thu thập số liệu. Ngoài ra, luận án

cũng sẽ chọn thêm 3 tỉnh Bạc Liêu, Bến Tre và Trà Vinh nhằm tăng tính đại diện và mở rộng vùng nghiên cứu.

Cà Mau: Theo thống kê, Cà Mau là tỉnh có sản lượng nuôi tôm lớn nhất vùng ĐBSCL và cả nước trong 5 năm trở lại đây. Tính đến thời điểm hiện tại thì huyện Đầm Dơi, Ngọc Hiển, Cái Nước, Thới Bình, U Minh, Trần Văn Thời, Phú Tân, Năm Căn và thành phố Cà Mau là những địa bàn có diện tích và sản lượng nuôi tôm nhiều nhất tỉnh (Cục Thống kê Cà Mau, 2017). Mặt khác, đây cũng là những địa bàn mà Bộ NN&PTNT quy hoạch phát triển nghề nuôi tôm trong tương lai (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015). Do đó, nghiên cứu sẽ chọn 2 xã Phong Lạc, Phong Điền thuộc huyện Trần Văn Thời làm địa bàn để thu thập số liệu.

Bạc Liêu: là tỉnh có sản lượng nuôi tôm đứng thứ 3 trong vùng và của cả nước. Tính đến thời điểm hiện tại thì: Thành phố Bạc Liêu và các huyện Đông Hải, Hòa Bình, Vĩnh Lợi, Phước Long là những huyện có diện tích và sản lượng nuôi tôm lớn nhất tỉnh (Cục Thống kê Bạc Liêu, 2017). Mặt khác, đây cũng là những huyện mà Bộ NN&PTNT quy hoạch phát triển nghề nuôi tôm thâm canh trong tương lai (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015). Do đó, nghiên cứu sẽ chọn xã Phước Long thuộc huyện Phước Long của tỉnh Bạc Liêu để tăng tính đại diện cho số liệu của vùng.

Bến Tre: là tỉnh có sản lượng nuôi tôm lớn thứ 4 của vùng ĐBSCL và cả nước trong 5 năm trở lại đây. Tính đến thời điểm hiện tại thì Bình Đại, Ba Tri, Thạnh Phú là 3 huyện ven biển có diện tích và sản lượng nuôi tôm nhiều nhất tỉnh (Cục Thống kê Bến Tre, 2017). Mặt khác, đây cũng là những huyện mà Bộ NN&PTNT quy hoạch phát triển nghề nuôi tôm thâm canh trong tương lai (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015). Do đó, nghiên cứu sẽ chọn ngẫu nhiên 2 xã thuộc huyện Ba Tri là nơi để thu thập số liệu để tăng tính đại diện cho địa bàn điều tra. Cụ thể là các xã Vĩnh An, An Đức.

Trà Vinh: là tỉnh có sản lượng nuôi tôm đứng thứ 6 trong vùng và của cả nước. Tính đến thời điểm hiện tại thì các huyện Duyên Hải, Cầu Ngang, Trà Cú và Châu Thành là những huyện có diện tích và sản lượng nuôi tôm lớn nhất tỉnh (Cục Thống kê

Trà Vinh, 2017). Mặt khác, đây cũng là những huyện mà Đảng và Nhà nước quy hoạch phát triển nghề nuôi tôm trong tương lai (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015). Do đó, nghiên cứu sẽ chọn ngẫu nhiên 2 xã Hiệp Mỹ Đông, Mỹ Đông Nam thuộc huyện Cầu Ngang của tỉnh Trà Vinh để tăng tính đại diện cho số liệu của vùng.

3.3.2. Phương pháp chọn mẫu và thu thập số liệu

Các tài liệu thứ cấp sau khi thu thập được hệ thống hóa theo các nội dung nghiên cứu của luận án. Các thông tin và số liệu sơ cấp được xử lý bằng các phần mềm máy tính như Excel 2013, SPSS 16.0 và Stata 14.2.

3.3.2.1. Thu thập số liệu thứ cấp

Số liệu đã công bố được sử dụng trong luận án nghiên cứu bao gồm các số liệu về tình hình nuôi tôm của các tỉnh vùng ĐBSCL mà cụ thể là các số liệu của các Sở, Ban, Ngành của các tỉnh, Niên giám thống kê của các tỉnh, Tổng cục thống kê liên quan về các vấn đề nuôi trồng thủy sản. Ngoài ra nghiên cứu cũng kế thừa các số liệu đã có trong các luận án, các bài báo,...trong và ngoài nước có liên quan đến hoạt động của hộ nuôi tôm.

3.3.2.2. Thu thập số liệu sơ cấp

Dữ liệu sử dụng để phân tích, báo cáo trong luận án được khảo sát trực tiếp hộ gia đình nuôi tôm thâm canh tại các xã ven biển của 4 tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Bến Tre, Trà Vinh bởi đây là một trong những vùng nuôi tôm thâm canh trọng điểm, nơi đây nuôi tôm đóng góp vai trò quan trọng và chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu kinh tế của địa phương, và là nguồn thu nhập chủ yếu của hộ gia đình nuôi tôm trong vùng. Đồng thời, đây cũng là vùng đã được chính quyền địa phương quy hoạch phát triển nghề nuôi tôm trong tương lai.

Các thông tin và số liệu sơ cấp trong nghiên cứu được thu thập bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp người nuôi tôm thâm canh bằng bảng câu hỏi soạn sẵn. Số liệu được thu thập thông qua điều tra viên được tập huấn và thực hiện dưới sự giám sát của người nghiên cứu. Điều tra được tiến hành vào tháng 2, 3, 4, 5, 6 năm 2017. Đối

tượng lấy mẫu: chủ hộ gia đình nuôi tôm (người trực tiếp nuôi).

Phương pháp chọn mẫu phân tầng kết hợp ngẫu nhiên (Stratified Sampling), theo các khu vực, đặc điểm sinh thái phân bố theo mô hình trên địa bàn nghiên cứu gồm tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Trà Vinh và Bến Tre. Nghiên cứu được chia làm 2 bước. Cụ thể như sau:

Bước 1: Tiến hành phân tầng địa bàn khảo sát theo tiêu chí số lượng hộ gia đình nuôi tôm thâm canh.

Bước 2: Chọn ngẫu nhiên những hộ gia đình tham gia nuôi tôm thâm canh trên các địa bàn đã chọn ở bước 1.

Chọn mẫu kết hợp này sẽ giúp giảm thiểu được các vấn đề về bất bình đẳng và tăng khả năng đại diện từ các khu vực nghiên cứu có sự tương đồng về các đặc trưng cần quan sát.

Bên cạnh đó, tiến hành phỏng vấn sâu một số hộ gia đình nuôi tôm có thâm niên trên 01 năm, các chuyên gia để đánh giá cũng như xem xét thực trạng nhằm hiểu sâu hơn về hoạt động nuôi tôm tại các địa bàn điều tra.

Mặt khác, luận án có sử dụng mô hình hồi quy trong phân tích vốn xã hội tác động đến hoạt động kinh tế của hộ gia đình nuôi tôm, do đó, số mẫu được chọn: Theo Tabachnick & Fidell (2007) thì 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.

3.4. Mô hình nghiên cứu đề xuất và các giả thuyết nghiên cứu

Xuất phát từ cơ sở lý thuyết về vốn xã hội, lý thuyết nguồn lực đầu vào, lý thuyết hộ gia đình, lý thuyết tiếp cận thị trường và tổng quan các công trình nghiên cứu về vốn xã hội tác động đến tiếp cận thị trường, hiệu quả kinh tế của hộ nông dân cũng đã cho thấy những yếu tố chính thuộc về vốn xã hội, đặc điểm hộ gia đình, các nguồn lực đầu vào có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận thị trường và hiệu quả kinh tế của hộ

gia đình. Mô hình tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường và hiệu quả kinh tế hộ gia đình nuôi tôm được đề xuất như sau:

3.4.1. Mô hình hồi quy Logistic về tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm.

3.4.1.1. Các nghiên cứu thực nghiệm tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường

Qua các công trình nghiên cứu thực nghiệm được tổng kết ở *Bảng 2.1, phần 2.1 của phụ lục 2* cho thấy các yếu tố điển hình tác động đến tiếp cận thị trường là cơ sở để đề xuất giả thuyết và mô hình lượng hóa. Dưới đây là bảng tổng hợp vốn xã hội và các yếu tố thuộc về đặc điểm hộ gia đình ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận thị trường từ các nghiên cứu thực nghiệm đã liệt kê tại *Phụ lục 2*.

Nhóm biến độc lập

Bảng 3.1. Tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng tiếp cận thị trường từ các nghiên cứu thực nghiệm

Tên biến độc lập	Đơn vị tính	Giải thích	Kỳ vọng	Nguồn tham khảo
Nhóm biến vốn xã hội				
Mạng lưới chính thức (MLCT)	Số lần tham gia Số tổ chức	Số lần mà hộ tham gia vào hoạt động của các Hội do nhà nước tổ chức. Tổng số tổ chức/ban/hiệp hội mà thành viên trong hộ tham gia.	+	Anteneh at al. (2011); Ferrary (2003); Grootaert (1999); Heikkilä at al. (2009); Okten & Osili (2004); Ajam (2009); Kilpatrick (2002), Guiso (2004); Dufhues (2012); Lawal at al. (2009); Fafchamps & Minten (1998); Munshi (2004); Conley & Udry (2008); Munshi (2003); Nguyễn Quốc Nghi (2014); Lê Khương Ninh & Phạm Văn Hùng (2011), Nguyễn Văn Vũ An & cộng sự (2016), Hillary at al. (2015).
Mạng lưới phi chính thức (MLPCT)	Số lần	Số lần mà những người trong mạng lưới có thể giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần.	+	Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014), Grootaert (1999); Ferrary (2003); Heikkilä at al. (2009); Okten & Osili (2004); Ajam (2009); Kilpatrick (2002), Guiso (2004) Dufhues (2012); Lawal at al. (2009);

				Munshi (2004); Conley & Udry (2008); Munshi (2003); Lê Khương Ninh & Phạm Văn Hùng (2011), Nguyễn Quốc Nghi (2011), Hillary at al. (2015).
Lòng tin (LT)	0/1	Nhận giá trị 1 – tin tưởng và giá trị 0 – không tin tưởng	+	Ferrary (2003); Mordoch (2005); Heikkilä at al. (2009); Kilpatrick (2002), Guiso (2004), Hillary at al. (2015).
Nhóm biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình				
Khoảng cách (KC)	Km	Khoảng cách từ nhà của hộ gia đình đến trung tâm thị trấn, nhận giá trị là số km tương ứng.	-	Senyolo at al. (2009); Takashi at al. (2010); Berahanu (2012); Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Năm (2014); Okten & Osili (2004); Bùi Văn Trịnh (2011).
Tuổi (TU)	Năm	Năm tuổi, nhận giá trị tương ứng số tuổi của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm điều tra.	+/-	Berahanu (2012); Anteneh at al. (2011); Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Năm (2014); La Nguyễn Thùy Dung & Mai Văn Nam (2015), Emmanuel & Charles (2012); Nguyễn Quốc Oánh & cs (2010), Lê Khương Ninh (2011), Hillary at al. (2015).
Giới tính (GT)	Nam/nữ	Nam/nữ, là giới tính của người trực tiếp nuôi trong gia đình.	+/-	Hillary at al. (2015), Lê Khương Ninh (2011).
Dân tộc (DT)	0/1	1 là người Kinh, 0 là người dân tộc	+	Phan Đình Khôi (2013).
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 điều tra.	+	Berahanu (2012); Anteneh at al. (2011); Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014); La Nguyễn Thùy Dung & Mai Văn Nam (2015), Emmanuel & Charles (2012); Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016), Bùi Văn Trịnh & Trương Thị Phương Thảo (2014), Nguyễn Văn Vũ An & cộng sự (2016), Lê Khương Ninh (2011), Nguyễn Quốc Nghi (2010).
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	+	Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016), Nguyễn Văn Vũ An & cộng sự (2016), Lê Khương Ninh & (2011).

		phương tính đến thời điểm điều tra.		
Thu nhập bình quân của hộ (TN)	Triệu đồng/năm	Thu nhập tính bình quân cho hộ gia đình	+	Trần Ái Kết & Huỳnh Trung Thời (2013), Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016)
Lãi suất (LS)	%/năm	Lãi suất mà hộ vay tại các tổ chức tín dụng địa phương.	+	Nguyễn Phụng Lê & Nguyễn Mậu Dũng (2011), Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016).
Thủ tục vay (TV)	(1/0)	Thủ tục cho vay, nhận giá trị 1 nếu thủ tục vay đơn giản, nhận giá trị 0 nếu ngược lại	-	Nguyễn Phụng Lê & Nguyễn Mậu Dũng (2011), Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016).
Có tài sản thế chấp (TS)	(1/0)	Có tài sản thế chấp, nhận giá trị 1 nếu có, nhận giá trị 0 nếu ngược lại	+	Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016).
Có phương án sản xuất (PA)	(1/0)	Có phương án sản xuất phù hợp, nhận giá trị 1 nếu có, nhận giá trị 0 nếu ngược lại	+	Nguyễn Quốc Oánh & Phạm Thị Mỹ Dung (2010), Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016).
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 điều tra.	+	Berahanu (2012); Takashi at al. (2010); Anteneh at al. (2011); Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014); La Nguyễn Thùy Dung & Mai Văn Nam (2015), Zeller (1994), Emmanuel & Charles (2012); Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016), Nguyễn Văn Vũ An & cộng sự (2016), Lê Khương Ninh (2011), Hillary at al. (2015).
Số lao động của hộ (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 (2012); Anteneh at al. (2011); Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014).

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các công trình nghiên cứu

Nhóm biến phụ thuộc

Biến phụ thuộc là biến khả năng tiếp cận thành công thị trường đầu vào và đầu ra, cụ thể:

Khả năng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức: được chia làm 2 mức độ tiếp cận bao gồm: nhận giá trị 1 nếu hộ nuôi tôm tiếp cận được nguồn vốn tín dụng chính thức; nhận giá trị 0 nếu hộ không tiếp cận được nguồn tín dụng chính thức.

Khả năng tiếp cận thị trường đất đai: được chia làm 2 mức độ tiếp cận bao gồm: nhận giá trị 1 nếu hộ nuôi tôm tiếp cận được thị trường đất đai; nhận giá trị 0 nếu hộ không tiếp cận được thị trường đất đai.

Khả năng tiếp cận thị trường lao động: được chia làm 2 mức độ tiếp cận bao gồm: nhận giá trị 1 nếu hộ nuôi tôm tiếp cận được thị trường lao động; nhận giá trị 0 nếu hộ không tiếp cận được thị trường lao động.

Khả năng tiếp cận thị trường con giống, thuốc – hoá chất, thức ăn: được chia làm 2 mức độ tiếp cận bao gồm: nhận giá trị 1 nếu hộ nuôi tôm tiếp cận được thị trường con giống, thuốc – hóa chất, thức ăn; nhận giá trị 0 nếu hộ không tiếp cận được thị trường con giống, thuốc – hóa chất, thức ăn.

Khả năng tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư: được chia làm 2 mức độ tiếp cận bao gồm: nhận giá trị 1 nếu hộ nuôi tôm tiếp cận được các kiến thức nông nghiệp, nhận giá trị 0 nếu hộ không tiếp cận được kiến thức nông nghiệp.

Khả năng tiếp cận thị trường đầu ra: được chia làm 2 mức độ tiếp cận bao gồm: nhận giá trị 1 nếu hộ nuôi tôm tiếp cận được thị trường đầu ra; nhận giá trị 0 nếu hộ không tiếp cận được thị trường đầu ra.

3.4.1.2. Mô hình nghiên cứu

Từ cơ sở lý thuyết và tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm, tác giả luận án viết lại mô hình dưới dạng phương trình như sau:

$$\begin{aligned} TCTT = & \beta_0 + \beta_1 MLCT + \beta_2 MLPCT + \beta_3 LT + \beta_4 KC + \beta_5 TU + \beta_6 GT + \beta_7 DT + \\ & \beta_8 KN + \beta_9 SN + \beta_{10} TN + \beta_{11} LS + \beta_{12} TV + \beta_{13} TS + \beta_{14} PA + \beta_{15} TD + \\ & \beta_{16} LD \end{aligned} \quad (8)$$

3.4.2. Mô hình hồi quy đa biến về tác động của vốn xã hội đến hiệu quả kinh tế của hộ nuôi tôm

3.4.2.1. Các nghiên cứu thực nghiệm tác động của vốn xã hội đến hiệu quả kinh tế

Qua các công trình nghiên cứu thực nghiệm về các yếu tố thuộc về vốn xã hội và nguồn lực đầu vào ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của hộ gia đình là cơ sở để đề xuất giả thuyết và mô hình lượng hóa. Sau đây là bảng tổng hợp vốn xã hội và các yếu tố nguồn lực đầu vào điển hình ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của hộ gia đình từ các nghiên cứu thực nghiệm.

Nhóm biến độc lập

Bảng 3.2. Tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế từ các nghiên cứu thực nghiệm

Tên biến độc lập	Đơn vị tính	Giải thích	Kỳ vọng	Nguồn tham khảo
Nhóm biến vốn xã hội				
Mạng lưới chính thức (MLCT)	Số lần tham gia Số tổ chức	Số lần mà hộ tham gia vào hoạt động của các Hội do nhà nước tổ chức. Tổng số tổ chức/ban/hiệp hội mà thành viên trong hộ tham gia.	+	ABS, Nguyễn Quốc Nghi & Bùi Văn Trinh (2010); Nguyễn Lan Duyên (2014); Trần Tiến Khai & Nguyễn Ngọc Danh (2014), Malek (2009); Sarah (2010); Gomez & Santor (2001); Grootaert (1999), Nguyễn Thùy Trang (2017), Trịnh Thanh Nhân (2016), Lê Xuân Thái (2014), Yodo & Yano (2017).
Mạng lưới phi chính thức (MLPCT)	Số lần	Số lần nhận được giúp đỡ, chia sẻ,...từ những người trong mạng lưới khi hộ cần.	+	OECD, Trương Đông Lộc & Đặng Thị Thảo (2011); Trần Tiến Khai & Nguyễn Ngọc Danh (2014), Malek (2009); Sarah (2010); Gomez & Santor (2001); Grootaert (1999), Kim Thành Luân & cộng sự (2017), Yodo & Yano (2017).
Lòng tin (TL)	0/1	Nhận giá trị 1 – tin tưởng và giá trị 0 – không tin tưởng.	+	Yodo & Yano (2017).
Nhóm biến nguồn lực đầu vào				

Vốn tích lũy (VT)	Triệu đồng	Là số tiền mà hộ dành dụm được qua các năm, nhận giá trị là triệu đồng.	+	Bùi Văn Trịnh & Trần Thế Như Hiệp (2017), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015), Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015), Lê Đình Hải (2017).
Vốn vay (VV)	Triệu đồng	Là số tiền là hộ vay được từ các nguồn tín dụng chính thức và phi chính thức, nhận giá trị là triệu đồng.	-	Bùi Văn Trịnh & Trần Thế Như Hiệp (2017), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015), Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015).
Lãi suất (LS)	%/năm	Lãi suất vay	-	Nguyễn Lan Duyên (2014)
Diện tích đất nuôi (DT)	m ²	Diện tích đất mà hộ sử dụng để thực hiện canh tác sản xuất nuôi tôm, nhận giá trị là m ² .	+	Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015), Lê Khương Ninh (2011), Nguyễn Lan Duyên (2014), Lê Xuân Thái (2014), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Áp dụng kỹ thuật vào trong sản xuất (AD)	0/1	Là 1: nếu hộ có ứng dụng vào sản xuất, là 0: nếu hộ không áp dụng kỹ thuật vào sản xuất.	+	Lê Đình Hải (2017).
Kiến thức nông nghiệp (KT)	Điểm	Là lượng kiến thức mà hộ có được trong quá trình hoạt động sản xuất.	+	Đinh Phi Hổ (2012).
Kinh nghiệm của lao động (KN)	Năm	Kinh nghiệm, nhận giá trị tương ứng với số năm nuôi tôm của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm hiện tại.	+	Nguyễn Lan Duyên (2014), Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2011), Hoàng Quang Thành & Nguyễn Đình Phúc (2012), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Trình độ của lao động (TĐ)	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.	+	Lê Khương Ninh (2011), Nguyễn Lan Duyên (2014), Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2011), Bùi Văn Trịnh

				& Nguyễn Thu Hằng (2018), Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Khoảng cách (KC)	Km	Khoảng cách từ nhà của hộ gia đình đến trung tâm thị trấn, nhận giá trị là số km tương ứng.	-	Nguyễn Lan Duyên (2014), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Thời gian cư trú tại địa phương (TG)	Năm	Số năm, nhận được giá trị tương ứng với số năm mà chủ hộ sinh sống tại địa phương tính đến thời điểm điều tra.	+	Nguyễn Lan Duyên (2014).
Số lượng lao động (LD)	Người	Là số người trực tiếp tham gia lao động của hộ gia đình trong 1 vụ nuôi.	+	Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015), Nguyễn Lan Duyên (2014), Bùi Văn Trinh & Trần Thế Như Hiệp (2017), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Phương thức canh tác (PT)	0/1	Có trị số là 0 nếu độc canh và là 1 nếu ngược lại	+/-	Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Phương thức mua bán (PM)	0/1	Có trị số là 1 nếu hộ tự tìm đầu ra (trực tiếp) và là 0 nếu ngược lại.	+/-	Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015).
Giá trị phương tiện sản xuất (GT)	Triệu đồng	Là giá tiền được tính cho hộ mua công cụ dụng cụ để phục vụ cho hoạt động	+	Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015)
Con giống (CG)	0/1	Loại con giống mà hộ chọn thả nuôi trong vụ. 1 là loại tôm thẻ chân trắng, 0 là con tôm sú.	+/-	Thái Thanh Hà (2005), Ngô Thị Phương Lan (2011), Phùng Hải Giang (2015).
Chi phí thức ăn (CP)	Triệu đồng/công	Là khoản chi phí thức ăn mà hộ bỏ ra trong 1 vụ mùa cho 1 công (=1.000 m ²).	-	Thái Thanh Hà (2005), Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010).
Chi phí lãi vay (LV)	Triệu đồng/công	Là số tiền mà hộ bỏ ra để vay trong 1 vụ	-	Thái Thanh Hà (2005), Nguyễn Quốc Nghi &

		mùa được tính cho 1 công (=1.000 m ²).		cộng sự (2010).
Chi phí xây dựng cơ bản (XD)	Triệu đồng/công	Là khoản chi phí mà hộ bỏ ra để xây dựng ao nuôi trong 1 vụ mùa được tính cho 1 công (=1.000 m ²).	-	Thái Thanh Hà (2005), Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010).
Chi phí lao động (CL)	Triệu đồng/công	Là khoản chi phí được tính cho 1 lao động phục vụ cho 1 vụ nuôi được tính cho 1 công (=1.000 m ²).	-	Thái Thanh Hà (2005), Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010).
Chi phí thuốc – hóa chất (HC)	Triệu đồng/công	Là khoản chi phí thuốc – hóa chất được tính cho 1 công (=1.000 m ²) của vụ nuôi.	-	Thái Thanh Hà (2005), Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010).
Giá thức ăn (GA)	Triệu đồng/m ²	Là số tiền mà hộ bỏ ra để mua 1 kg thức ăn, đơn vị là triệu đồng.	-	Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010), Đinh Văn Thành & cộng sự (2007), Đặng Hoàng Xuân Huy & Trần Văn Thắng (2013).

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các công trình nghiên cứu

Biến phụ thuộc

Thu nhập của hộ nuôi tôm: được tính bằng thu nhập ròng hay lợi nhuận mà hộ thu được trên 1 công trong 1 vụ nuôi (lợi nhuận/1.000 m²/vụ).

3.4.2.2. Mô hình nghiên cứu

Từ cơ sở lý thuyết và tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm, tác giả luận án viết lại mô hình dưới dạng phương trình như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{TNR} = & \beta_0 + \beta_1\text{MLCT} + \beta_2\text{MLPCT} + \beta_3\text{LT} + \beta_4\text{VT} + \beta_5\text{VV} + \beta_6\text{LS} + \beta_7\text{DT} \\
 & + \beta_8\text{AD} + \beta_9\text{KT} + \beta_{10}\text{KN} + \beta_{11}\text{TĐ} + \beta_{12}\text{KC} + \beta_{13}\text{TG} + \beta_{14}\text{LD} + \beta_{15}\text{PT} \\
 & + \beta_{16}\text{PM} + \beta_{17}\text{GT} + \beta_{18}\text{CG} + \beta_{19}\text{CP} + \beta_{20}\text{LV} + \beta_{21}\text{XD} + \beta_{22}\text{CL} + \\
 & \beta_{23}\text{HC} + \beta_{24}\text{GA}
 \end{aligned} \tag{9}$$

3.5. Hiệu chỉnh và đề xuất các mô hình nghiên cứu

Sau khi tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài, xác định các vấn đề nghiên cứu, trên cơ sở nghiên cứu các mô hình lý thuyết, các lý thuyết, các nghiên cứu

thực nghiệm về tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường cũng như hiệu quả kinh tế của hộ gia đình, tác giả của luận án đã tiến hành phỏng vấn tay đôi với một số chuyên gia để giúp xác định lại tính phù hợp hay nói cách khác là xác định các biến trong mô hình nghiên cứu phù hợp với điều kiện thực tiễn và đồng thời loại bỏ các biến không phù hợp.

Đối tượng và phương pháp phỏng vấn: Phỏng vấn tay đôi với 18 chuyên gia, quản lý, kỹ sư cũng như các hộ gia đình nuôi tôm lâu năm (*Danh sách tại Bảng 4.5, phần 4.2 của phụ lục 4*). Nội dung phỏng vấn các chuyên gia là xoay quanh các biến độc lập trong các mô hình (8) và mô hình (9) trong chương này.

3.5.1. Kết quả thảo luận chuyên gia và đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL

3.5.1.1. Kết quả thảo luận

Các ý kiến cho rằng, trong số các biến đặc điểm của hộ thì biến khoảng cách, tuổi, kinh nghiệm, số năm sống tại địa phương, trình độ học vấn của chủ hộ, lao động được giữ lại làm đại diện cho nhóm biến đặc trưng của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL. Trong khi đó, các biến đề nghị được lược bỏ là: Dân tộc, Giới tính, Lãi suất, Thủ tục vay, Có tài sản thế chấp, Có phương án sản xuất, Thu nhập bình quân của hộ với các lý do sau:

Biến Dân tộc: hiện tại vùng ĐBSCL có rất nhiều dân tộc đang sinh sống, trong đó dân tộc kinh là chiếm tỷ lệ nhiều nhất. Ý kiến các chuyên gia cho rằng: tại các vùng điều tra chủ yếu là người kinh đang sinh sống chiếm đa số, vì vậy không cần thiết phải đưa biến Dân tộc vào mô hình nghiên cứu.

Biến Giới tính: theo ý kiến của các chuyên gia thì (1) tại vùng nuôi hiện nay hầu hết hộ gia đình nuôi tôm có người trực tiếp đứng ra nuôi đều là nam giới; (2) liên quan đến vấn đề tâm linh. Vì vậy, biến giới tính sẽ được lược bỏ đối với mô hình này.

Các biến Lãi suất, Thủ tục vay, Có tài sản thế chấp, Có phương án sản xuất, Thu nhập bình quân của hộ: Các chuyên gia cho rằng đây là các nhóm biến đặc thù được các nghiên cứu trước đó dùng để chứng minh cho khả năng tiếp cận tín dụng của hộ.

Với mục tiêu của mô hình là đánh chung khả năng tiếp cận thị trường tín dụng, lao động, đất đai, vật tư, dịch vụ khuyến nông và đầu ra, vì vậy theo các chuyên gia cho rằng nên lược bỏ các biến này.

3.5.1.2. Đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL

Từ kết quả thảo luận chuyên gia, mô hình (8) được viết lại như sau:

$$TCTT = \beta_0 + \beta_1 MLCT + \beta_2 MLPCT + \beta_3 LT + \beta_4 KC + \beta_5 TU + \beta_6 KN + \beta_7 SN + \beta_8 TD + \beta_9 LD \quad (10)$$

Trong đó:

Nhóm biến mạng lưới chính thức (MTCT) bao gồm 2 cách đo lường: (1) Nhóm biến thuộc các hội chuyên môn do Nhà nước tổ chức là biến được tính theo số lần mà hộ tham gia vào hoạt động của các Hội; và (2) Nhóm biến các Hội, Đoàn thể chính trị xã hội hoạt động tại địa phương được tính bằng tổng số tổ chức/ban/hiệp hội mà thành viên trong hộ tham gia. Hộ tham gia vào mạng lưới chính thức càng nhiều sẽ góp phần tăng khả năng tiếp cận thị trường (Anteneh at al., 2011). Cũng theo các nghiên cứu của Heikkilä at al. (2009); và một số nghiên cứu khác của Trần Văn Cường (2017), Hillary at al. (2015), Mawejje at al. (2014) cho rằng khi tham gia vào các tổ chức do nhà nước quản lý, hộ gia đình nuôi tôm sẽ dễ dàng tiếp cận được với tiếp cận tài chính, kiến thức nông nghiệp, lao động,... Từ những đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H1a: Khi số lần hoặc số thành viên trong gia đình tham gia vào các tổ chức này có mối quan hệ thuận chiều với khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình.

Nhóm biến mạng lưới phi chính thức (MLPCT): được đo lường bằng số lần mà những người trong mạng lưới có thể giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần. Theo nghiên cứu của Nguyễn Trọng Hoài & Trần Quang Bảo (2014) và các nghiên cứu khác: Anteneh at al. (2011), Barnabas at al. (2015), Ajani & Tijani (2009) cho rằng, khi số người trong mạng lưới phi chính thức sẵn sàng giúp đỡ, chia sẻ, hỗ trợ,...khi hộ cần thì sẽ góp phần làm tăng khả năng tiếp cận thị trường đầu vào cũng như đầu ra của hộ. Từ những đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H2a: *Số lần nhận được sự giúp đỡ, chia sẻ,...từ mạng lưới phi chính thức có mối quan hệ thuận chiều với khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình.*

Lòng tin: là biến giả (biến dummy), nhận giá trị 1 nếu hộ tin tưởng vào các chủ thể cộng đồng mà mình tiếp xúc; ngược lại nhận giá trị 0. Theo các nghiên cứu Heikkilä at al. (2009), Hillary at al. (2015) cho rằng: nếu hộ tin tưởng vào chủ thể cộng đồng mà mình tiếp xúc trong vụ nuôi thì sẽ góp phần tăng khả năng tiếp cận thị trường. Từ đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H3a: *Nếu hộ tin tưởng vào chủ thể cộng đồng mà mình tiếp xúc trong vụ nuôi thì sẽ góp phần tăng khả năng tiếp cận thị trường cao hơn hộ không tin tưởng.*

Biên Khoảng cách (KC) là biến được tính khoảng cách từ nhà của hộ gia đình đến Trung tâm thị trấn, nhận giá trị là số km tương ứng. Theo nghiên cứu của Senyolo at al. (2009) và nghiên cứu Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014) cho rằng khi khoảng cách từ nhà đến khu vực trung tâm thị trấn càng xa thì mức độ tiếp cận thị trường của hộ gia đình càng thấp. Như vậy, nghiên cứu giả định rằng:

H4a: *Biên khoảng cách có mối quan hệ nghịch chiều với khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nông dân.*

Tuổi của chủ hộ (TU): là biến số tuổi tính từ năm sinh của chủ hộ. Cũng theo kết quả điều tra khả năng tiếp cận thị trường của hộ nông dân cho thấy chủ hộ có tuổi càng cao thì càng có nhiều kinh nghiệm trong tiếp cận thị trường (Anteneh at al., 2011; Emmanuel & Charles, 2012; Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam, 2014). Tuy nhiên, theo nghiên cứu của Nguyễn Quốc Oánh & Phạm Thị Mỹ Dung (2010) và các nghiên cứu khác Berahanu (2012), Trịnh Thị Thu Hằng (2015): cho rằng tuổi của chủ hộ càng lớn thì việc tiếp cận thị trường càng thấp. Như vậy, trong nghiên cứu này, biến tuổi được giả định là:

H5a: *Tuổi của chủ hộ có quan hệ thuận chiều hoặc nghịch chiều đối với khả năng tiếp cận thị trường.*

Kinh nghiệm của chủ hộ (KN): là biến số kinh nghiệm, nhận giá trị tương ứng với số năm trong nghề của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm hiện tại. Cũng theo kết quả điều tra khả năng tiếp cận thị trường của hộ nông dân cho thấy chủ hộ có kinh nghiệm trong nghề càng nhiều thì khả năng tiếp cận thị trường càng cao (Emmanuel & Charles, 2012; Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam, 2014). Như vậy, trong nghiên cứu này, giả định rằng biến:

H6a: Kinh nghiệm được giả định là số năm trong nghề của chủ hộ có quan hệ thuận chiều với khả năng tiếp cận thị trường.

Số năm sống tại địa phương (SN): nhận được giá trị tương ứng với số năm mà chủ hộ sinh sống tại địa phương tính đến thời điểm hiện tại. Theo nghiên cứu của Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016) và Lê Khương Ninh (2011) cho thấy rằng hộ có số năm sinh sống tại địa phương càng nhiều thì sẽ quen biết, hiểu biết được địa bàn mình đang sống cũng như mối quan hệ với các cộng đồng xung quanh, điều này sẽ là tăng khả năng tiếp cận thị trường. Như vậy, trong nghiên cứu này, giả định rằng biến:

H7a: Số năm sinh sống tại địa phương có mối quan hệ thuận chiều với khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình.

Trình độ học vấn của chủ hộ (TĐ): là biến thể hiện số năm đi học của chủ hộ. Kết quả của một số công trình nghiên cứu đã cho thấy, trình độ học vấn của chủ hộ có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận thị trường (Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam, 2014; Hillary at al., 2015). Trình độ học vấn của chủ hộ càng cao thì càng có khả năng tiếp cận với công nghệ, kỹ thuật trong hoạt động nuôi tôm, tiếp cận với thị trường lao động... Trong nghiên cứu, biến số này được giả định rằng:

H8a: Trình độ học vấn của chủ hộ có mối quan hệ thuận chiều với khả năng tiếp cận thị trường.

Tỷ lệ lao động (LĐ): Tỷ lệ lao động, nhận giá trị là tỷ lệ lao động trực tiếp tham gia nuôi/tổng số nhân khẩu của hộ. Kết quả của một số công trình nghiên cứu Nguyễn Quốc Nghi (2010), Emmanuel & Charles (2012) cho thấy tỷ lệ lao động trong gia đình

tham gia vào vụ nuôi có tác động đến tiếp cận thị trường của hộ gia đình. Như vậy, biến số này được giả định rằng:

H9a: *Tỷ lệ lao động trong gia đình tỷ lệ thuận với khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm.*

3.5.2. Kết quả thảo luận chuyên gia và đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL

3.5.2.1. Kết quả thảo luận

Sau khi tổng hợp từ các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy: ngoài nhóm biến vốn xã hội, luận án đã tổng hợp được các biến có tác động đến hiệu quả kinh tế của hộ gia đình: vốn nhàn rỗi, vốn vay, diện tích đất nuôi, áp dụng kỹ thuật vào sản xuất, kiến thức nông nghiệp, kinh nghiệm của lao động thuê, trình độ lao động thuê, khoảng cách, thời gian cư trú tại địa phương, số lượng lao động, phương thức canh tác, phương thức mua bán, giá trị phương tiện sản xuất, con giống, chi phí thức ăn, chi phí lãi vay, chi phí xây dựng cơ bản, chi phí lao động, chi phí thuốc- hóa chất, giá thức ăn. Xuất phát từ phần 2.8 của chương 2 về mối liên hệ vốn xã hội và các vốn khác có tác động đến hiệu quả kinh tế mà cụ thể là thu nhập của hộ, vì vậy các biến được chọn phải là những biến đặc thù, đại diện cho các loại vốn tài chính, vốn tự nhiên, vốn vật chất, vốn nhân lực. Tác giả luận án thực hiện phỏng vấn chuyên gia nhằm tìm ra các yếu tố thích hợp nhất trong bối cảnh nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay. Kết quả được trình bày như sau:

Nhóm biến thuộc vốn tài chính gồm có: vốn nhàn rỗi (tài sản tích lũy), vốn vay, lãi suất vay. Ý kiến đại đa số các chuyên gia cho rằng hiện nay các lãi suất vay tại các tổ chức tín dụng chính thức không có sự chênh lệch nhiều, vì vậy biến lãi suất vay được lược bỏ và giữ lại hai biến vốn vay (lượng vốn vay), vốn nhàn rỗi (tài sản tích lũy). Như vậy, đối với nhóm biến tài chính, nghiên cứu đề xuất hai biến: tài sản tích lũy, vốn vay.

Nhóm biến thuộc vốn tự nhiên: Theo kết quả tổng hợp thì chỉ có duy nhất biến Diện tích đất nuôi là biến đại diện cho vốn tự nhiên, cũng theo kết quả các nghiên cứu

trước đó cho thấy biến này có tác động đến hiệu quả kinh tế hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL. Vì vậy, các chuyên gia và người viết thống nhất chọn biến này làm biến đại diện cho nguồn lực tự nhiên của hộ gia đình.

Nhóm biến thuộc vốn con người: áp dụng kỹ thuật vào sản xuất, kiến thức nông nghiệp, kinh nghiệm của lao động thuê, trình độ lao động thuê, số lượng lao động, phương thức canh tác. Sau khi thảo luận chuyên gia, các biến được lược bỏ gồm: áp dụng kỹ thuật vào sản xuất, kiến thức nông nghiệp, số lượng lao động, phương thức canh tác và chọn 2 biến kinh nghiệm lao động, trình độ lao động. Ý kiến tổng hợp từ các chuyên gia cho rằng: để phù hợp với phương trình (7) nên điều chỉnh 2 biến này thành kinh nghiệm lao động thuê, trình độ lao động thuê. Vì nó có mối liên hệ tương tác giữa vốn xã hội và thu nhập hộ.

Nhóm biến thuộc vốn vật chất bao gồm: khoảng cách, thời gian cư trú tại địa phương, phương thức mua bán, giá trị phương tiện sản xuất, con giống, chi phí thức ăn, giá thức ăn, chi phí lãi vay, chi phí xây dựng cơ bản, chi phí lao động, chi phí thuốc-hóa chất. Sau khi phỏng vấn các chuyên gia, kết quả đề xuất chọn hai biến đại diện cho vốn vật chất: con giống, giá thức ăn vì đây là các biến được cho là có tác động nhiều nhất đến hiệu quả kinh tế của vụ tôm ở ĐBSCL hiện nay. Các biến được lược bỏ gồm: khoảng cách, thời gian cư trú tại địa phương, phương thức mua bán, giá trị phương tiện sản xuất, chi phí thức ăn, chi phí lãi vay, chi phí xây dựng cơ bản, chi phí lao động, chi phí thuốc- hóa chất. Lý do: (1) khoảng cách, thời gian cư trú tại địa phương: đây là những biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình; (2) phương thức mua bán, giá trị nguyên liệu sản xuất: đây là hai biến được các nghiên cứu trước đó dùng để đánh giá hiệu quả kinh tế hộ, đối với mô hình hiệu quả kinh tế nuôi tôm nên cần các biến cụ thể như con giống hay thức ăn; (3) chi phí thức ăn, chi phí lãi vay, chi phí xây dựng cơ bản, chi phí lao động, chi phí thuốc- hóa chất: các chuyên gia cho rằng hiện tại các khoản chi phí này không có sự khác biệt giữa các hộ nuôi vì hầu như vào đầu mùa vụ các hộ đã được tập huấn từ các đại lý cung cấp nguyên liệu hướng dẫn qui định chung của công ty, doanh nghiệp sản xuất nguyên liệu.

Như vậy, các biến còn lại như sau: nhóm biến thuộc vốn tài chính (vốn vay, tài sản tích lũy); nhóm biến vốn con người (trình độ lao động thuê, kinh nghiệm lao động thuê); nhóm biến vốn tự nhiên (diện tích đất), nhóm biến vốn vật tư (con giống, giá thức ăn).

3.5.2.2. Đề xuất mô hình tác động của vốn xã hội đến thu nhập ròng của hộ nuôi tôm tại vùng ĐBSCL

Từ kết quả thảo luận chuyên gia, mô hình (9) được viết lại như sau:

$$\begin{aligned} \text{TNR} = & \beta_0 + \beta_1\text{MLCT} + \beta_2\text{MLPCT} + \beta_3\text{LT} + \beta_4\text{VT} + \beta_5\text{VV} + \beta_6\text{DT} + \beta_7\text{KN} \\ & + \beta_8\text{TD} + \beta_9\text{CG} + \beta_{10}\text{GA} \end{aligned} \quad (11)$$

Trong đó:

Nhóm biến mạng lưới chính thức (MTCT) bao gồm 2 cách đo lường: (1) Nhóm biến thuộc các hội chuyên môn do Nhà nước tổ chức là biến được tính theo số lần mà hộ tham gia vào hoạt động của các Hội; và (2) Nhóm biến các Hội, Đoàn thể chính trị xã hội hoạt động tại địa phương được tính bằng tổng số tổ chức/ban/hiệp hội mà thành viên trong hộ tham gia. Hộ tham gia vào mạng lưới chính thức càng nhiều sẽ góp phần tăng hiệu quả kinh tế Nguyễn Quốc Nghi (2010). Cũng theo các nghiên cứu của Gomez & cs (2001) và một số nghiên cứu khác Yusuf (2008), Võ Văn Tuấn & Lê Cảnh Dũng (2015), Geling & Qian (2016) cho rằng khi tham gia vào các tổ chức do Nhà nước quản lý, hộ gia đình sẽ dễ dàng tăng hiệu quả kinh tế. Từ những đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H1b: Khi số lần mà hộ tham gia hoặc số thành viên trong gia đình tham gia vào các Tổ chức này có mối quan hệ thuận chiều với thu nhập ròng của hộ gia đình.

Nhóm biến mạng lưới phi chính thức (MLPCT): được đo lường bằng số lần mà những người trong mạng lưới có thể giúp đỡ, chia sẻ...khi hộ cần. Theo nghiên cứu của Trương Đông Lộc & Đặng Thị Thảo (2011) và các nghiên cứu khác Axel et al. (2006), Yodo & Yano (2017) cho rằng, khi số người trong mạng lưới phi chính thức sẵn sàng giúp đỡ, chia sẻ, hỗ trợ...khi hộ cần thì sẽ góp phần làm tăng hiệu quả kinh tế của hộ. Từ những đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H2b: *Số lần nhận được sự giúp đỡ, chia sẻ,...từ mạng lưới phi chính thức có mối quan hệ thuận chiều với thu nhập ròng của hộ gia đình.*

Lòng tin: là biến giả (biến dummy), nhận giá trị 1 nếu hộ tin tưởng vào các chủ thẻ cộng đồng mà mình tiếp xúc; ngược lại nhận giá trị 0. Theo các nghiên cứu Geling & Qian (2016), Yodo & Yano (2017) cho rằng: nếu hộ tin tưởng vào chủ thẻ cộng đồng mà mình tiếp xúc trong vụ nuôi thì sẽ góp phần tăng thu nhập. Từ đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H3b: *Nếu hộ tin tưởng vào chủ thẻ cộng đồng mà mình tiếp xúc trong vụ nuôi thì sẽ góp phần tăng thu nhập ròng cao hơn hộ không tin tưởng.*

Biên Tài sản tích lũy (VT): được tính bằng triệu đồng, là số tiền mà hộ dành dụm được qua các năm, nhận giá trị là triệu đồng. Theo nghiên cứu của Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hương (2015) cho thấy rằng khi hộ có số tài sản tích lũy càng cao thì sẽ mạnh dạn mở rộng sản xuất, hạn chế lãi suất vay,... góp phần tăng thêm hiệu quả kinh tế của hộ gia đình. Như vậy, đối việc nghiên cứu này giả định rằng:

H4b: *Tài sản tích lũy có mối tương quan thuận chiều với thu nhập ròng hộ gia đình nuôi tôm.*

Biên Vốn vay (VV): được tính bằng triệu đồng, là số tiền là hộ vay được từ các nguồn tín dụng chính thức, nhận giá trị là triệu đồng. Theo nghiên cứu của Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hương (2015) cho thấy rằng khi hộ có số vốn vay càng cao thì sẽ mạnh dạn mở rộng sản xuất... góp phần tăng thêm hiệu quả kinh tế của hộ gia đình. Ngược lại, theo các kết quả nghiên cứu Nguyễn Lan Duyên (2014), Lê Đình Hải (2017), Bùi Văn Trinh & Trần Thế Như Hiệp (2017) cho rằng vốn vay càng nhiều thì sẽ giảm thu nhập hộ gia đình. Như vậy, đối với nghiên cứu này giả định rằng:

H5b: *Vốn vay có mối tương quan thuận chiều hoặc nghịch chiều với thu nhập ròng hộ gia đình nuôi tôm.*

Biên Diện tích đất nuôi (DT): được tính bằng diện tích đất mà hộ sử dụng để thực hiện canh tác sản xuất nuôi tôm, nhận giá trị là m^2 . Theo nghiên cứu của Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hương (2015), Lê Khương Ninh (2011), Nguyễn Lan Duyên

(2014), Lê Xuân Thái (2014),...cho rằng diện tích nuôi trồng hiện nay càng lớn thì thu nhập vụ mùa của hộ càng cao. Như vậy, đối với nghiên cứu này giả định rằng:

H6b: *Diện tích đất nuôi có mối tương quan thuận chiều với thu nhập ròng hộ gia đình nuôi tôm.*

Biến Kinh nghiệm của lao động thuê (KN) được tính bằng số năm người lao động được thuê làm việc trong lĩnh vực nuôi tôm (nếu hộ thuê 2 người trở lên thì tính trung bình số năm đi học của lao động), nhận giá trị là số năm. Thật vậy, khi lao động có kinh nghiệm trong hoạt động sản xuất càng nhiều thì sẽ góp phần tăng hiệu quả kinh tế của hộ gia đình nông dân Mariano at al. (2012), Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015). Như vậy, trong nghiên cứu này giả định rằng:

H7b: *Kinh nghiệm của lao động thuê (KN) có mối tương quan thuận chiều với thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm.*

Trình độ của lao động thuê (TĐ): đơn vị tính là năm, được tính là số đi học của lao động mà hộ thuê (nếu hộ thuê từ 2 người trở lên thì tính bình quân số năm đi học của các lao động thuê). Theo nghiên cứu của Nguyễn Lan Duyên (2014) và các kết quả nghiên cứu Strauss at al. (1991), Võ Thành Khởi (2015) cho thấy rằng khi lao động có trình độ cao thì sẽ đem lại hiệu quả kinh tế vụ mùa càng cao. Như vậy, trong nghiên cứu này giả định rằng:

H8b: *Trình độ của lao động thuê (TĐ) có mối tương quan thuận chiều với thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm.*

Con giống (CG): là biến giả (biến dummy), nhận giá trị 1 nếu hộ chọn nuôi là giống tôm thẻ chân trắng, nhận giá trị 0 nếu hộ chọn nuôi là con tôm sú. Theo nghiên cứu của Thái Thanh Hà (2005), Ngô Thị Phương Lan (2011),... và tổng hợp kết quả từ các chuyên gia cho rằng: nếu hộ chọn giống tôm sú thì sẽ đem lại thu nhập cao hơn khi chọn nuôi con tôm thẻ chân trắng. Từ đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H9b: *Nếu hộ chọn thả nuôi con tôm sú thì thu nhập ròng sẽ cao hơn nhưng hộ chọn thả nuôi con tôm thẻ chân trắng.*

Giá thức ăn (TA): được tính bằng nghìn đồng/kg, là số tiền mà hộ bỏ ra cho 1 kg thức ăn. Theo nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010), các kết quả nghiên cứu Roosen & Hennessy (2003), Klemick & Lichtenberg (2008) và tổng hợp kết quả từ các chuyên gia cho thấy khi hộ mua được với giá thức ăn càng thấp thì hiệu quả kinh tế hay nói cách khác là lợi nhuận vụ nuôi càng cao. Từ đặc điểm này, nghiên cứu giả định rằng:

H10b: *Giá thức ăn mà hộ mua được có tương quan nghịch với thu nhập ròng hộ gia đình nuôi tôm.*

Tóm tắt chương 3

Chương này, người viết đã nêu rõ các phương pháp nghiên cứu, nguồn số liệu mà luận án sẽ sử dụng và đề xuất mô hình nghiên cứu.

Đối với phần phương pháp nghiên cứu: luận án trình bày các phương pháp như: Quy trình nghiên cứu; phương pháp nghiên cứu định tính: hệ thống hóa lý thuyết, phương pháp phân tích so sánh – đối chiếu, phương pháp phân tích tổng hợp, phương pháp chuyên gia, phương pháp thống kê mô tả. Ngoài ra, các phương pháp nghiên cứu định lượng (hồi quy Logistic và hồi quy đa biến) cũng được trình bày.

Nguồn số liệu cho luận án, nghiên cứu đã trình bày địa bàn nghiên cứu và đã nêu rõ các lý do để chọn địa bàn nghiên cứu, số liệu thu thập (bao gồm sơ cấp và thứ cấp) để phục vụ cho luận án.

Nghiên cứu cũng đã hệ thống nhóm chỉ tiêu và đề xuất các mô hình nghiên cứu sau khi thực hiện phỏng vấn chuyên gia bao gồm: Nhóm chỉ tiêu đo lường, giả thuyết nghiên cứu về khả năng tiếp cận thị trường tài chính; thị trường lao động; thị trường vật tư; dịch vụ khuyến nông/ngư; khả năng tiếp cận thị trường đầu ra cũng như đo lường hiệu quả kinh tế của hộ gia đình nuôi tôm vùng ĐBSCL hiện nay. Ngoài ra, nghiên cứu cũng đã đề xuất các phần mềm sử dụng phục vụ cho nghiên cứu.

CHƯƠNG 4

PHÂN TÍCH TÁC ĐỘNG CỦA VỐN XÃ HỘI

ĐẾN HOẠT ĐỘNG HỘ NUÔI TÔM VÙNG ĐBSCL

4.1. Giới thiệu

Trong chương này, luận án làm sáng tỏ ba vấn đề chính: *Thứ nhất*, Xác định cấu trúc vốn xã hội của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL; *Thứ hai*, Tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường; và *Thứ ba*, Tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ nuôi tôm. Cụ thể như sau:

Đối với Mục 4.2. Xác định các chủ thể tham gia vào mạng lưới và đề xuất các biến đo lường vốn xã hội hộ nuôi tôm. Từ đó xác định số lượng mẫu nghiên cứu và địa bàn nghiên cứu. Đây là mục được trình bày để trả lời cho mục tiêu nghiên cứu thứ hai của luận án.

Đối với Mục 4.3 và mục 4.5 được thực hiện lần lượt cho mục tiêu nghiên cứu thứ ba và thứ tư của luận án: (1) Phân tích tác động của vốn xã hội, đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận thị trường lần lượt qua các tiêu chí: nhu cầu tiếp cận, thông tin tiếp cận, hình thức tiếp cận, mức độ tiếp cận và hàm hồi quy Logistic; (2) Phân tích tác động của vốn xã hội, các nguồn lực đầu vào đến thu nhập ròng của hộ nuôi tôm thông qua hàm hồi quy đa biến.

4.2. Xác định cấu trúc vốn xã hội của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL

4.2.1. Xác định các chủ thể tham gia vào mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm

Nhằm xác định được mục tiêu nghiên cứu các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội đối với hoạt động hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL, người viết tiến hành thực hiện nghiên cứu định tính bằng phương pháp thảo luận tay đôi với các hộ nuôi tôm thuần túy, tiêu chuẩn chọn phải là các hộ đã và đang nuôi tôm. Các địa bàn, số hộ phỏng vấn được thể hiện tại *Bảng 4.4 phần 4.2 của phụ lục 4*, phương pháp phỏng vấn là đối thoại trực tiếp hoặc qua điện thoại. Với câu hỏi mở: “Trong quá trình hoạt động nuôi tôm, Ông/bà thường tiếp xúc hoặc nhờ sự giúp đỡ của ai” đến hộ thứ 7 thì không có phát hiện thêm yếu tố mới. Kết quả thảo luận: có đến 7 chủ thể thuộc mạng lưới xã hội của hộ nuôi

tôm tại các tỉnh ĐBSCL. Cũng theo phần 2.2.2 các đặc trưng của vốn xã hội, tác giả luận án đã tổng hợp và chia thành 02 mạng lưới xã hội của hộ như sau: (1) mạng lưới xã hội chính thức: Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội- Đoàn; (2) mạng lưới xã hội phi chính thức: Ban Quản lý khu nuôi (hội nuôi tôm), Cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – bạn bè.

Bảng 4.1. Các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội

Mạng lưới xã hội	Diễn giải
Mạng lưới chính thức	
- Hội khuyến ngư	Đây là tổ chức thuộc sự quản lý của Nhà nước, nó có hệ thống hoạt động từ TW đến địa phương. Nhằm giúp cho các hộ nuôi trồng thủy sản tiếp cận được kiến thức nuôi, thông tin về môi trường...
- Tổ chức Hội - Đoàn	Là các tổ chức do chính quyền địa phương lập ra và thuộc sự quản lý của chính quyền địa phương như: Hội nông dân, Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh, Đoàn thanh niên cộng sản Hồ chí minh, Hội người cao tuổi, Hội cựu giáo chức, Tổ nhân dân tự quản.
Mạng lưới phi chính thức	
- Ban quản lý khu nuôi	Đây là một tổ chức tự phát do nhiều hộ nuôi tôm trong khu vực lập ra. Nhiệm vụ của Ban là giúp các hộ trong các hoạt động sản xuất.
- Cán bộ tín dụng	Là các cán bộ làm việc tại các ngân hàng thuộc hệ thống ngân hàng nhà nước, ngân hàng chính sách hoặc thương mại đóng trên địa bàn trong huyện, tỉnh.
- Đại lý các cấp	Là các đại lý cấp 1, cấp 2 chuyên phân phối trực tiếp các vật tư (con giống, thuốc – hóa chất, thức ăn).
- Thương lái các cấp	Là những người thu mua tôm tại các địa phương, hiện tại nó bao gồm 2 cấp: thương lái cấp 1 và cấp 2.
- Đồng nghiệp – bạn bè	Là những người đồng nghiệp cùng nuôi tôm, có thể là hàng xóm hoặc bạn bè thân thiết, hàng xóm, gia đình của hộ nuôi tôm.

Nguồn: Tổng hợp từ liên hệ lý thuyết và kết quả phỏng vấn trực tiếp các hộ năm 2018

4.2.2. Xác định các biến đo lường vốn xã hội hộ nuôi tôm

Như vậy cho đến đây có thể xác định được cấu trúc và chất lượng của vốn xã hội hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL như sau:

Bảng 4.2. Diễn giải cấu trúc và mạng lưới của vốn xã hội

	Tên biến	Đơn vị tính	Giải thích
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức		
	- Hội khuyến ngư (HN)	Số lần	Số lần mà chủ hộ hoặc thành viên trong gia đình tham gia vào Hội
	- Tổ chức Hội - Đoàn (HD)	Số tổ chức	Tổng số tổ chức/ban/hiệp hội mà thành viên hộ tham gia.
	Mạng lưới phi chính thức		
	- Ban quản lý khu nuôi (BN) - Cán bộ tín dụng (TD) - Đồng nghiệp/bạn bè (ĐN) - Thương lái các cấp (TL) - Đại lý các cấp (DL)	Số lần	Số lần nhận được giúp đỡ, chia sẻ,...khi hộ cần.
	Lòng tin (LT)	0/1	Nhận giá trị 1 – tin tưởng và giá trị 0 – không tin tưởng

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

4.2.3. Xác định số lượng mẫu nghiên cứu và địa bàn nghiên cứu

Xác định số lượng mẫu nghiên cứu:

Sau khi thực hiện nghiên cứu định tính để xác định chủ thể tham gia vào mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm, người viết xác định các nhóm biến cho mô hình nghiên cứu như sau:

(1) Nhóm biến vốn xã hội: 8 biến (Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội – Đoàn thuộc mạng lưới xã hội chính thức; Ban quản lý vùng nuôi, Cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè thuộc mạng lưới phi chính thức và biến Lòng tin).

(2) Nhóm biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình: 6 biến (tuổi, trình độ chủ hộ, số năm trong nghề, số năm sống tại địa phương, khoảng cách, tỷ lệ lao động).

(3) Nhóm biến thuộc về các nguồn lực đầu vào: 7 biến (tài sản tích lũy, vốn vay, diện tích đất nuôi, kinh nghiệm nuôi lao động thuê, trình độ lao động thuê, giống tôm, giá thức ăn).

Dữ liệu nghiên cứu

Như đã xác định ở chương 3, địa bàn nghiên cứu sẽ được chọn ở 07 xã thuộc 04 huyện của 04 tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Bến Tre và Trà Vinh. Thông qua thực trạng nuôi tôm tại các tỉnh và khả năng thực hiện điều tra dữ liệu, tác giả phân bố số mẫu điều tra tại các vùng như sau:

Bảng 4.3. Mẫu nghiên cứu theo địa bàn khảo sát

Địa bàn			Tần suất (hộ)	Tỷ lệ (%)
Tỉnh	Huyện	Xã		
Cà Mau	Trần Văn Thời	Phong Lạc	55	14,55
		Phong Điền	70	18,51
Bạc Liêu	Phước Long	Phước Long	85	22,48
Bến Tre	Ba Tri	Vĩnh An	45	11,90
		An Đức	60	15,87
Trà Vinh	Cầu Ngang	Mỹ Đông Nam	30	7,93
		Hiệp Mỹ Đông	33	8,73
Tổng			378	100%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế của tác giả năm 2017

Theo Tabachinick & Fidell (1991), số lượng mẫu cần cho 2 mô hình hồi quy Logistic và hồi qui đa biến như sau:

Cỡ mẫu tối thiểu phải có để thỏa mãn mô hình Logistic (mô hình 10) là: $n \geq 50 + 8 \cdot 14 = 162$ quan sát.

Cỡ mẫu tối thiểu phải có để thỏa mãn mô hình đa biến (mô hình 11) là: $n \geq 50 + 8 \cdot 15 = 170$ quan sát.

Với số phiếu điều tra phát ra là 378 phiếu, số phiếu thu về là 325 phiếu, số phiếu hợp lệ 306 phiếu. Như vậy, cỡ mẫu là 306 quan sát, đảm bảo cho mô hình nghiên cứu.

4.3. Tình hình nuôi tôm hộ gia đình tại vùng ĐBSCL

Một số đặc điểm hộ gia đình nuôi tôm

Hộ gia đình nuôi tôm là những người tham gia trực tiếp vào hoạt động nuôi tôm nước lợ. Hiện nay, nuôi tôm tại vùng ĐBSCL diễn ra khá phong phú với nhiều mô hình nuôi khác nhau: quảng canh, quảng canh cải tiến, bán thâm canh, thâm canh và đặc biệt là mô hình tôm lúa, nuôi tôm kết hợp với loài thủy sản khác. Hai loại tôm được hộ gia đình tại vùng chọn thả nuôi nhiều nhất là con tôm sú và con tôm thẻ chân trắng:

Bảng 4.4. Một số đặc điểm của hộ gia đình nuôi tôm thâm canh

Các chỉ tiêu	ĐVT	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tuổi của chủ hộ	Năm	23	68	43,83	5,34
Trình độ học vấn của chủ hộ	Năm	4	18	10,41	3,41
Nhân khẩu	Người/hộ	3	11	4,78	2,57
Người trong độ tuổi lao động	Người/hộ	2	7	4,04	1,23
Kinh nghiệm nuôi	Năm	1	26	14,22	3,06
Số năm sống tại địa phương	Năm	1	67	35,77	4,21
Khoảng cách từ nhà đến trung tâm thị trấn	Km	1.53	8,56	4,33	2.28
Giới tính	Nam/nữ	0	1	0,98	0.27

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát 2017

Qua số liệu Bảng 4.4 cho thấy, tuổi đời trung bình của người tham gia vào hoạt động nuôi tôm của hộ gia đình ở ĐBSCL là không cao, thấp nhất là 23 tuổi và cao nhất 67 tuổi, tuổi trung bình là 43,83 tuổi. So với các nghiên cứu trước đây của Bùi Văn Trịnh & Nguyễn Quốc Nghi (2010) tại các Trà Vinh (tuổi trung bình là 43,59) và Bạc Liêu (tuổi trung bình là 43,35), Nguyễn Thanh Long & Huỳnh Văn Hiền (2015) tại Cà Mau (tuổi trung bình là 45 tuổi), và gần đây nhất là nghiên cứu của Trần Văn Tùng (2019) tại tỉnh Sóc Trăng (tuổi trung bình là 47,17 tuổi). Có thể thấy rằng tuổi đời trung bình của toàn vùng ĐBSCL không có sự chênh lệch nhiều. Mặt khác, với tuổi đời cao nhất 67 tuổi cho thấy hiện nay tại vùng điều tra vẫn có nhiều người ngoài độ tuổi lao động tham gia nuôi tôm.

Về trình độ học vấn của chủ hộ (thường là người đại diện sản xuất chính của hộ gia đình nuôi tôm), từ số liệu Bảng 4.4 cho thấy trình độ học vấn của chủ hộ tương đối cao, trung bình là 10,41 năm đi học. Tại vùng điều tra cho thấy xuất hiện thành phần lao động có trình độ cao tham gia nuôi tôm (cao đẳng, đại học và cao học). Năm 2010, một nghiên cứu của Bùi Văn Trinh & Nguyễn Quốc Nghi (2010) cho thấy trình độ học vấn của hộ nuôi tôm tại Trà Vinh và Bạc Liêu là 8 năm; Còn đối với nghiên cứu khác của Nguyễn Văn Vũ An & cộng sự (2014) tại Trà Vinh cho thấy trình độ học vấn của hộ nuôi tôm tại đây là 7 năm. Như vậy, so với các nghiên cứu trước đây thì trình độ học vấn của chủ hộ gia đình nuôi tôm tại các vùng điều tra có tăng lên đáng kể. Nguyên nhân: nuôi tôm là nghề có lợi nhuận tương đối cao hơn so với những nghề khác và đòi hỏi người nuôi phải có trình độ học vấn cao để tiếp thu, ứng dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ sản xuất mới.

Như đã khẳng định ở chương 2, lao động là nguồn lực không thể thiếu trong quá trình sản xuất. Qua Bảng 4.4 cho thấy nhân khẩu trong hộ gia đình nuôi tôm tại vùng điều tra trung bình là 4,78 người/hộ. So với nghiên cứu của Phạm Lê Thông (2015) là 4,5 người và nghiên cứu của Nguyễn Thanh Long & Huỳnh Văn Hiền (2015) là từ 3 đến 4 người/hộ. Như vậy, so với nghiên cứu trước đây không có sự biệt về trung bình nhân khẩu trong hộ. Hộ gia đình có nhân khẩu thấp nhất là 3 người/hộ và hộ có nhân khẩu cao nhất là 11 người/hộ. Trong đó, số nhân khẩu nằm trong độ tuổi lao động của hộ gia đình thấp nhất là 2 người/hộ và cao nhất là 7 người/hộ, trung bình số lao động trong một gia đình tại vùng điều tra là 4,04 người/hộ. Kết quả này cho thấy, hộ gia đình nuôi tôm nước lợ đang có lợi thế về nguồn lực lao động.

Kinh nghiệm nuôi tôm của hộ gia đình tại vùng điều tra tương đối đa dạng, hộ có kinh nghiệm nuôi thấp nhất là 1 năm và cao nhất là 26 năm, số năm kinh nghiệm nuôi trung bình của hộ là 14,22 năm. Nhìn chung, kinh nghiệm nuôi trung bình của hộ gia đình tương đối cao. Tương tự đối với số năm sống tại địa phương của chủ hộ gia đình cũng đa dạng, thấp nhất là 1 năm và cao nhất là 67 năm. Qua số liệu điều tra cho thấy, tại vùng điều tra hiện nay có rất nhiều lao động ở nơi khác đến tham gia hoạt

động nuôi tôm. Số năm sống tại địa phương của chủ hộ được điều tra này cũng tương đối thấp (trung bình 35,77 năm).

Điều kiện địa lý cũng như đặc thù của các vùng điều tra đã chọn là những vùng ven biển hoặc ven sông. Do đó, khoảng cách từ nhà cho đến trung tâm thị trấn là tương đối xa với trung tâm thị trấn. Hộ có khoảng cách từ nhà đến trung tâm thị trấn gần nhất là 1.53 km và xa nhất là 8.56 km, trung bình khoảng cách từ nhà của hộ gia đình nuôi tôm đến trung tâm thị trấn là 4.33 km. Càng xa trung tâm thị trấn thì hộ gia đình gặp một số bất lợi trong tiếp cận thị trường, các chi phí vận chuyển cao,...

Diện tích, sản lượng và năng suất tôm nuôi thâm canh

Nhìn chung các vùng được quy hoạch để phục vụ cho nuôi tôm là những vùng nước mặn, nước lợ, đây là những vùng ven biển hoặc ven sông. Tùy thuộc vào diện tích đất mà hộ có được hoặc thuê được nên có thể thấy rằng diện tích đất nuôi tôm của hộ ở các vùng điều tra không đồng đều.

Bảng 4.5: Diện tích, mật độ thả, kích cỡ thu hoạch và năng suất tôm nuôi

Loại tôm	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Diện tích (1.000 m²)	0.7	15	6,32	3,15
Mật độ thả (con/m²)				
<i>Tôm sú</i>	20	35	25,87	3,61
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	60	100	79,12	10,23
Kích cỡ thu hoạch (con/kg)				
<i>Tôm sú</i>	30	90	45,54	7,34
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	50	100	86,28	10,31
Năng suất (kg/vụ/1.000 m²)				
<i>Tôm sú</i>	730	1.050	947,55	87,76
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	800	1.670	1.263,41	67,83

Đơn vị tính: 1 công = 1.000 m²

Nguồn: số liệu khảo sát năm 2017

Nguồn tài nguyên đất vùng tương đối phong phú, diện tích nuôi tôm của các hộ gia đình ở ĐBSCL hiện nay trung bình là khoảng 6,32 công/hộ. Qua bảng phân tích Bảng 4.5 kết quả cho thấy: Trong số các hộ được điều tra thì hộ có diện tích nuôi lớn nhất là 15 công và hộ có diện tích nuôi nhỏ nhất 0.7 công (không tính diện tích ao lắng, ao chứa bùn, kênh cấp nước, diện tích bờ ao, nhà kho,...).

Đối với hình thức nuôi tôm canh, mật độ thả nuôi hiện nay giữa các hộ không có sự khác biệt nhiều, trung bình mật độ thả đối với con tôm sú là 25,87 con/m² và con tôm thẻ chân trắng là 79,12 con/m². So với các nghiên cứu trước đây của Lê Thị Phương Mai & cộng sự (2014) tại Sóc Trăng, Bạc Liêu và Cà Mau (22,16 con/m²), Phạm Lê Thông & Đặng Thị Phương (2015) tại ĐBSCL (28 con/m²) thì mật độ thả nuôi con tôm sú của vùng không có sự thay đổi. Mặt khác, so với các nghiên cứu trước thì mật độ thả con tôm thẻ chân trắng tại các tỉnh miền Trung cao hơn vùng ĐBSCL thấp hơn nhiều (theo Lê Kim Long & Phạm Thị Thanh Bình (2016) mật độ thả nuôi tại Quảng Ngãi là 144 con/m²). Cũng từ Bảng 4.5, hiện nay tại vùng ĐBSCL trung bình kích cỡ thu hoạch của con tôm sú và tôm thẻ chân trắng không có sự khác biệt nhiều so với các nghiên cứu trước đó. Đối với con tôm sú kích cỡ trung bình là 45,54 con/kg (các nghiên cứu trước đây của Lê Thị Phương Mai & cộng sự (2014) là 32,83 con/kg và Nguyễn Thanh Long (2016) là 33,9 con/kg). Đối với con tôm thẻ chân trắng là 86,28 con/kg, không có sự khác biệt nhiều so với nghiên cứu trước đó của Nguyễn Thanh Long & Huỳnh Văn Hiền (2012) là 85 con/kg.

Có sự chênh lệch về năng suất trung bình của hộ gia đình nuôi tôm giữa con tôm thẻ chân trắng và con tôm sú. Năng suất trung bình của hộ nuôi tôm sú là 947,55 kg/vụ/1.000 m² trong khi đó năng suất trung bình của con tôm thẻ chân trắng là 1.263,41 kg/vụ/1.000 m². Cũng cùng với mật độ thả, nghiên cứu trước đó của Nguyễn Thanh Long & Huỳnh Văn Hiền (2012) cho thấy năng suất của hộ nuôi tôm vào năm 2012 có năng suất trung bình đối với con tôm sú là 720 kg/vụ/1.000 m² và con tôm thẻ chân trắng là 960 kg/vụ/1.000 m². Như vậy, có thể thấy rằng năng suất trung bình của hộ nuôi hiện nay tăng lên đáng kể.

Chi phí, doanh thu và lợi nhuận của hộ nuôi tôm

Tùy thuộc vào số liệu thu thập cũng như điều kiện cho phép, các nghiên cứu có thể tính cơ cấu chi phí đối với hoạt động nuôi tôm của hộ gia đình. Thông thường, các tác giả thường chia phí phí của nông hộ nuôi tôm nước lợ thành hai nhóm là chi phí biến đổi và chi phí cố định. Chi phí biến đổi là chi phí dùng để mua các đầu vào cần thiết cho hoạt động sản xuất như giống, thuốc thuốc thú y, men vi sinh, chất cải tạo môi trường, chế phẩm sinh học, vôi, chi phí sửa chữa thiết bị, dụng cụ, cải tạo ao, vận chuyển, thuê lao động,... Chi phí sản xuất của nông hộ nuôi tôm phụ thuộc vào mật độ, thời gian nuôi, mức độ thâm canh,...

Bảng 4.6: Tổng hợp chi phí, doanh thu và lợi nhuận

Các chỉ tiêu	ĐVT	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Chi phí lao động	Trđ/tháng	5,5	7,1	6,183	0,741
Chi phí giống					
<i>Tôm sú</i>	Trđ/1.000m ²	2,9	3,2	3,045	0,431
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	Trđ/1.000m ²	7	7,4	7,277	0,655
Giá thức ăn					
<i>Tôm sú</i>	Nghìn đồng/kg	32	41	35,68	2.134
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	Nghìn đồng/kg	30	38	32,95	1.961
Chi phí thuốc – hóa chất					
<i>Tôm sú</i>	Trđ/1.000m ²	6,0	10,9	7,26	2,44
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	Trđ/1.000m ²	5,5	9,7	7,39	1,97
Giá bán tôm					
<i>Tôm sú</i>	Nghìn đồng/kg	76	184	150,56	12,46
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	Nghìn đồng/kg	99	130	113,89	9,17
Doanh thu					
<i>Tôm sú</i>	Trđ/1.000m ²	135	210	157,23	24,55
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	Trđ/1.000m ²	120	190	141,46	21,83
Lợi nhuận					
<i>Tôm sú</i>	Trđ/1.000m ²	57	140	90,18	8,66
<i>Tôm thẻ chân trắng</i>	Trđ/1.000m ²	42	84	63,51	6,02

Nguồn: số liệu khảo sát năm 2017

Ở đây, cho mục tiêu nghiên cứu trọng tâm là vốn xã hội nên tác giả luận án xin đề xuất một số các tiêu chí cơ bản được cho là có ảnh hưởng nhiều đến hoạt động nuôi tôm. Trong số các loại chi phí sản xuất của hộ gia đình nuôi tôm thì chi phí thức ăn, thuốc, lao động, con giống, nhiên liệu,...là những khoản chi phí chiếm tỷ lệ cao trong một vụ nuôi. Ngoài ra, không có sự khác biệt nhiều giữa các hộ đối với chi phí cải tạo ao, sửa chữa thiết bị, dụng cụ, vôi cải tạo ao nuôi, lãi vay, nhiên liệu... (Nguyễn Ru Be, 2012; Lê Thị Phương Mai & cộng sự, 2014; Phạm Lê Thông & Đặng Thị Phương, 2015).

Từ kết quả thống kê tại Bảng 4.6 cho thấy có sự khác biệt chi phí con giống của các hộ chọn nuôi con tôm thẻ chân trắng và con tôm sú. Trung bình chi phí con giống của con tôm sú là 3,045 triệu đồng/1.000 m², trong khi đó chi phí trung bình con giống của hộ nuôi tôm thẻ chân trắng là 7,277 triệu đồng/1.000 m², cao gần gấp đôi con tôm sú. Nguyên nhân là do mật độ thả/1m² mặt nước ao nuôi của con tôm thẻ chân trắng cao hơn con tôm sú.

Giá thức ăn được cho là khoản chi phí tốn kém nhiều nhất trong hoạt động nuôi tôm của hộ. Có sự khác biệt giữa chi phí thức ăn giữa con tôm sú và con tôm thẻ chân trắng. Trung bình giá thức ăn của con tôm sú là 35,68 nghìn/kg, trong khi đó con tôm thẻ là 32,98 triệu đồng/1.000 m². Nguyên nhân đối với sự chênh lệch giá này là do: 1) Con tôm sú có sức đề kháng kém hơn con tôm thẻ chân trắng, do đó thức ăn của con tôm sú có nhiều kháng sinh hơn con tôm thẻ chân trắng; 2) Phụ thuộc vào khả năng thanh toán tiền mặt của hộ gia đình nuôi tôm.

Giá bán con tôm có ảnh hưởng rất nhiều đến doanh thu, lợi nhuận của hộ gia đình nuôi tôm. Trong đó, kích cỡ con tôm khi thu hoạch được cho là yếu tố quyết định đến giá bán. Con tôm có kích cỡ càng lớn thì giá bán càng cao. Do đó, Bảng 4.7 cho thấy có sự chênh lệch về giá bán giữa các hộ thu hoạch tôm thẻ chân trắng và tôm sú. Theo thống kê của Thị trường thủy sản (2017) và Thủy sản Việt Nam (2017), tại thời điểm quý 2 của năm 2017 (Bảng 4.7) cho thấy giá bán cùng kích cỡ của con tôm sú cao hơn giá của con tôm thẻ chân trắng. Cụ thể:

Bảng 4.7: Bảng giá tôm quý 2- 2017

Kích cỡ bán	Đơn vị tính	Giá bán (đơn vị tính: đồng)	
		Tôm sú	Tôm thẻ chân trắng
20 con/kg	kg	250.000	180.000
30 con/kg	kg	180.000	159.000
40 con/kg	kg	135.000	140.000
50 con/kg	kg	125.000	128.000
60 con/kg	kg	120.000	125.000
70 con/kg	kg	100.000	115.000
80 con/kg	kg	85.000	105.000
90 con/kg	kg	80.000	98.000
100 con/kg	kg	70.000	

Nguồn: Thị trường thủy sản (2017), Thủy sản Việt Nam (2017)

Doanh thu của hộ nuôi tôm: 1) Đối với con tôm thẻ chân trắng: có sự khác biệt doanh thu giữa các hộ, hộ có doanh thu thấp nhất là 120 triệu đồng/công và hộ có doanh thu cao nhất 190 triệu đồng/công. Tổng doanh thu trung bình của con tôm thẻ chân trắng của hộ là 141,46 triệu đồng/công; 2) Đối với con tôm sú: tương tự với con tôm thẻ chân trắng, có sự khác biệt nhiều về doanh thu giữa các hộ nuôi chọn thả nuôi con tôm sú. Trung bình doanh con tôm sú của vụ nuôi là 157,23 triệu đồng/công.

Cũng từ Bảng 4.6 cho thấy có lợi nhuận của hộ nuôi tôm như sau: 1) Đối với con tôm thẻ chân trắng: có sự khác biệt lợi nhuận giữa các hộ, hộ có lợi nhuận thấp nhất là 52 triệu đồng/công và hộ có lợi nhuận cao nhất 94 triệu đồng/công. Trung bình lợi nhuận là 63,51 triệu đồng/công; 2) Đối với con tôm sú: tương tự với con tôm thẻ chân trắng, có sự khác biệt về lợi nhuận giữa các hộ nuôi. Trung bình lợi nhuận con tôm sú của vụ nuôi là 90,18 triệu đồng/công.

Tuy nhiên, đến đây vẫn chưa thể khẳng định chọn nuôi con tôm sú có lợi nhuận cao hơn con tôm thẻ chân trắng vì: Lợi nhuận của con tôm phụ thuộc vào kích cỡ, giá bán, chi phí sản xuất,...

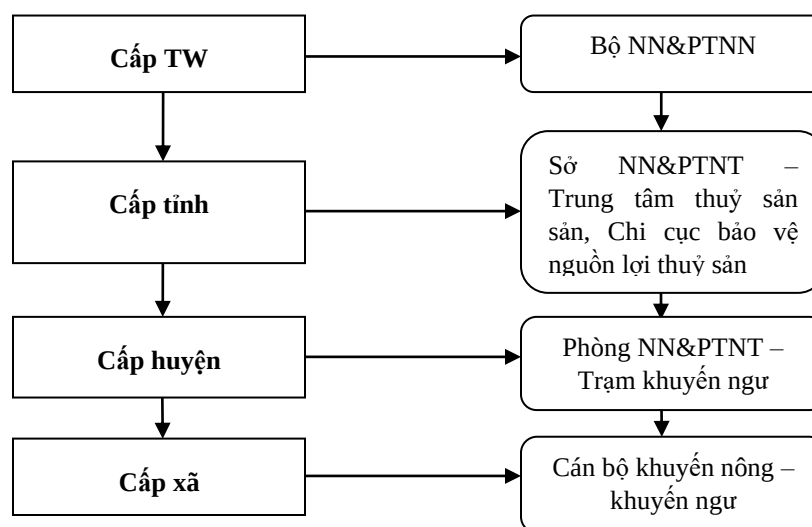
4.4. Thực trạng mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL

4.4.1. Mạng lưới xã hội chính thức

Hoạt động hệ thống khuyến nông/ngư

Khuyến ngư là hoạt động thường xuyên được Bộ NN&PTNT thực hiện từ TW đến địa phương đối với cả ngành nông nghiệp, thủy sản nói chung và nuôi tôm nói riêng. Thông thường các hoạt động khuyến ngư thường có hai mảng chính là kỹ thuật và đào tạo: chuyển giao tiến bộ kỹ thuật, cách thức phòng chống dịch bệnh, quy trình nuôi tốt... giúp nâng cao hiệu quả nuôi trồng thủy sản. Thực tế hiện nay hệ thống khuyến ngư cơ sở ở nước ta đã hình thành đến tất cả các huyện, thị mà cụ thể cao nhất là cấp TW, cấp tỉnh, cấp huyện và cuối cùng là cấp xã.

Hình 4.1. Phân cấp quản lý công tác khuyến nông/ngư các cấp



Nguồn: Sở NN&PTNT các tỉnh ĐBSCL

Hiện nay đã có 13/13 tỉnh ĐBSCL đều đã có Trung tâm khuyến nông/ngư. Trong các năm qua, khuyến ngư TW, các tỉnh ĐBSCL cùng với chính quyền địa phương đã hỗ trợ đắc lực cho phát triển NTTS: thông tin kỹ thuật, lịch thời vụ, công tác kiểm tra dịch bệnh - con giống, công tác thủy lợi, nguồn nước thông qua các cuộc tập huấn, hội thảo tại địa phương, thực hiện các mô hình trình diễn về nuôi tại một số cơ sở nuôi tiên tiến, cấp phát các tài liệu hướng dẫn kỹ thuật nuôi.

Hoạt động hệ thống Tổ chức Hội - Đoàn

Các Tổ chức Hội- Đoàn tại địa bàn khảo sát gồm có các tổ chức chính trị - xã hội (Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu Chiến binh, Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Chi Bộ Đảng, Ban Mặt trận tổ quốc), tổ chức xã hội (Hội Chữ Thập đỏ, Hội Người Cao tuổi, Hội Khuyến học) và tổ chức xã hội – nghề nghiệp (Hội Cựu Giáo chức), ngoài ra còn có Tổ nhân dân tự quản. Do mục đích khảo sát mối quan hệ giữa hộ gia đình và các tổ chức thể hiện qua sự tương tác và tương trợ nên nghiên cứu chỉ tập trung khảo sát các tổ chức đặc thù này tại các địa phương. Cụ thể là các tổ chức: Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu Chiến binh, Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Hội Người Cao tuổi, Hội cựu giáo chức và Tổ nhân dân tự quản. Các tổ chức này do chính quyền thành lập, điều hành và tham gia tự nguyện của người dân theo chủ trương của chính quyền địa phương. Trong khi các tổ chức chính trị- xã hội và tổ chức xã hội đa phần được tổ chức theo phân cấp hành chính thống nhất từ TW đến địa phương thì tổ chức xã hội – nghề nghiệp được phân cấp hành chính tùy vào tính chất từng tổ chức và điều kiện cụ thể của địa phương, chẳng hạn Hội Cựu Giáo chức thì không vì do đây là một Hội nghề nghiệp nên việc thành lập Hội phụ thuộc vào địa phương phải có những người làm ngành nghề này.

4.4.2. Mạng lưới xã hội phi chính thức

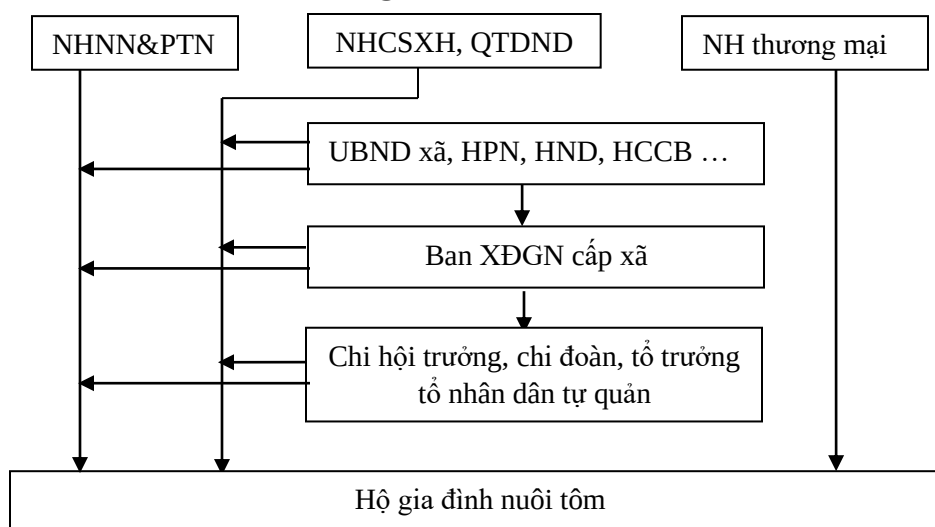
Hoạt động của ban quản lý vùng nuôi hiện nay

Đây là Tổ chức do cộng đồng hộ nuôi tôm tại địa bàn lập ra nhằm liên kết và nắm bắt được thông tin của vụ nuôi, số lượng thành viên của Ban phụ thuộc vào số lượng hộ gia đình nuôi tôm tại vùng. Việc tham gia các hoạt động trên của các cá nhân sẽ nhận được thông tin cụ thể về tình hình nuôi tôm tại địa phương. Vai trò của Ban quản lý vùng nuôi là nắm bắt các thông tin như: thời tiết, xử lý nước thải, nguồn nước, cũng như góp phần tăng cường an ninh trong khu vực...Theo chủ trương thì Ban này được thành lập từ khá sớm khi mới hình thành vùng nuôi, tuy nhiên đến nay tại một số vùng nuôi ở ĐBSCL, ban này không còn hoạt động.

Hoạt động của hệ thống ngân hàng

Hệ thống tín dụng chính thức ở vùng điều tra hiện nay tương đối đa dạng nó bao gồm Ngân hàng NN&PTNT, Ngân hàng chính sách xã hội và nhóm Ngân hàng thương mại, trong đó Ngân hàng NN&PTNN hầu hết đều có mặt tại các huyện có địa bàn điều tra. Tuy nhiên đa phần là đóng trên địa bàn trung tâm các huyện cách xa khu vực của hộ nuôi tôm. Trong quá trình hoạt động của các ngân hàng này đều được hỗ trợ từ các chính quyền địa phương tương đối lớn mà cụ thể là UBND xã, Hội phụ nữ, Hội nông dân,...Ban XĐGN cấp xã, chi hội trưởng, chi đoàn, tổ trưởng tổ nhân dân tự quản. Điều này cho thấy có sự đồng hành giữa chính quyền địa phương và hệ thống ngân hàng hiện nay tại vùng điều tra. Đối với nhóm ngân hàng thương mại hiện tại đã có xuất hiện bình quân hơn 3 ngân hàng/huyện có xã điều tra. Như vậy có thể thấy rằng hệ thống ngân hàng nằm trên địa bàn huyện điều tra tương đối đầy đủ và phong phú.

Hình 4.2. Mối quan hệ giữa các tổ chức tín dụng chính thức và hộ gia đình nuôi tôm



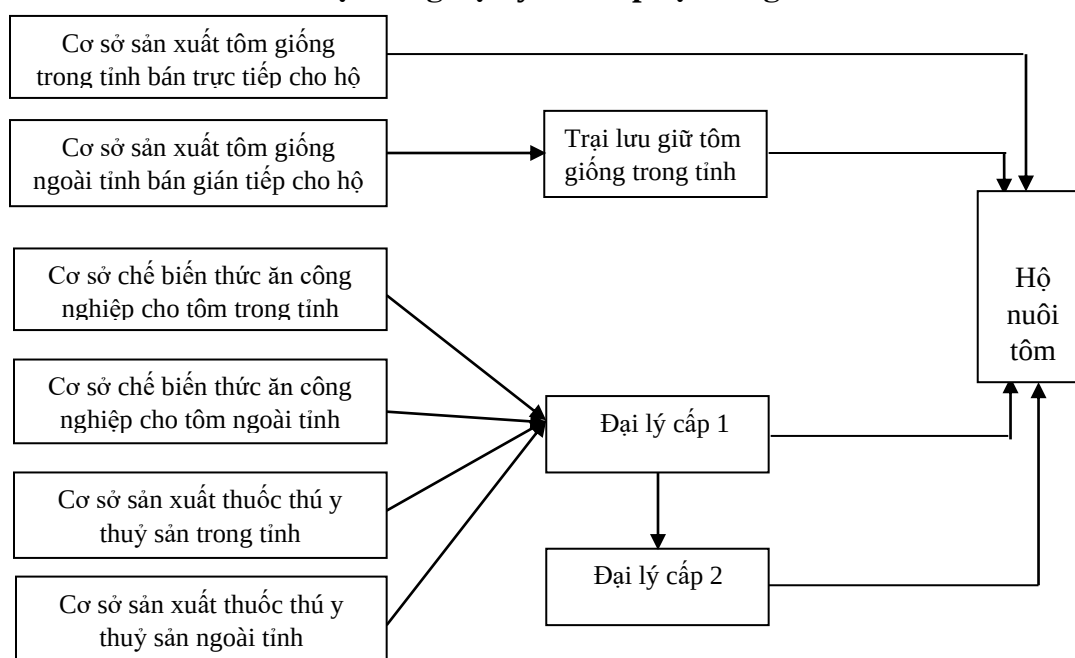
Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ các nghiên cứu: Ngô Thị Phương Lan (2011), Lê Văn Thu (2015), Phùng Hải Giang (2015)

Hoạt động hệ thống đại lý các cấp

Đại lý các cấp, doanh nghiệp hay cá nhân là những người cung cấp vật tư đầu vào (giống, thức ăn, thuốc thú y thủy sản, hóa chất...) cho hộ nuôi tôm. Hiện nay, hệ thống cung cấp vật tư đầu vào cho nuôi tôm được hình thành tương đối đa dạng gắn

với sự phát triển của các vùng nuôi tôm. Bên cạnh chức năng cung cấp vật tư, hệ thống này còn có chức năng tư vấn cho người nuôi tôm về cách thức sử dụng thuốc, hóa chất, thức ăn... cũng như tư vấn kỹ thuật về thủy sản. Ngoài ra hệ thống đại lý các cấp này cũng có thể có vai trò tương tự như một nguồn cung cấp tín dụng bằng hiện vật cho người nuôi tôm khi cần thiết (ứng trước vật tư). Hiện tại hệ thống đại lý các cấp được phân phối từ cấp tỉnh, huyện đến xã tương đối dày đặc. Mà cụ thể là các đại lý thức ăn, đại lý con giống, thuốc – hóa chất.

Hình 4.3. Hệ thống đại lý các cấp tại vùng điều tra



Nguồn: Khảo sát và tổng hợp của tác giả

Tại các địa bàn điều tra thấy rằng hiện nay có hai cấp đại lý phân phối thức ăn, con giống – hoá chất. Hầu như các hộ nuôi tôm nằm trên địa bàn các xã vùng xa với thị trấn nên việc mua vật tư chủ yếu là liên hệ với các đại lý cấp 2, nghĩa là ở cấp huyện, xã. Còn đối với các đại lý cấp 1 chỉ thực hiện phân phối đến các đại lý cấp 2 và chịu trách nhiệm chính về quy trình quản lý kỹ thuật, hỗ trợ người nuôi có liên quan đến đại lý 2. Ngoài ra đại lý cấp 1 còn là đơn vị đứng ra để tổ chức các hội thảo để triển khai giới thiệu các kỹ thuật nuôi mới, con giống phù hợp cũng các qui trình kỹ thuật nuôi mới đến người nuôi.

Hoạt động hệ thống thương lái các cấp

Hiện nay, con tôm vẫn được thu mua tại ao chủ yếu bởi các thương lái các cấp tại địa phương. Hoạt động của các chủ thể này khá đa dạng, họ là người đi bắt tôm trực tiếp tại địa, hoặc có thể chỉ đóng vai trò môi giới cho nhà máy với người bán và cũng có thương lái cùng đóng cả hai vai trò... Đa phần người nuôi hiện nay luôn giữ mối quan hệ lâu dài với các thương lái cấp 2 vì việc bán sản phẩm cho các chủ thể trung gian thường đơn giản và được thanh toán nhanh hơn. Nhiều thương lái, nậu vừa còn là người đứng ra cung ứng vốn, cho các hộ vay để đầu tư mua trang thiết bị, mua giống và thức ăn cho tôm khi các hộ này gặp khó khăn về tài chính. Ngược lại khi thu hoạch, người nuôi phải ưu tiên bán tôm lại cho những thương lái, chủ nậu đã cho vay với giá thấp hơn giá thị trường.

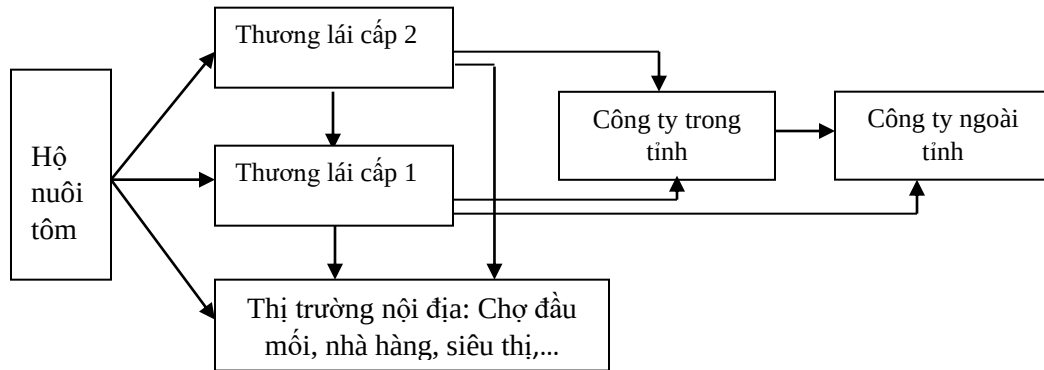
Thương lái cấp 1: thường có cơ sở tại các thành phố lớn và chỉ có vai trò như là người “cò mồi”, môi giới giữa công ty với thương lái cấp 2 để đáp ứng nhu cầu nguyên liệu của công ty tại từng thời điểm, đồng thời đáp ứng việc thanh toán nhanh cho các thương lái cấp 2, điều mà công ty hiện nay không thể làm được.

Thương lái cấp 2: đóng vai trò là người đi thu hoạch tôm tại địa. Thương lái hay chủ nậu cấp 2 sẽ chịu các chi phí: thu hoạch, bốc dỡ, bảo quản, vận chuyển tôm từ địa đến thương lái cấp 1 hoặc nhà máy của công ty. Tuy có lợi nhuận tương đối cao nhưng thương lái cấp 2 cũng phải chịu khá nhiều rủi ro do mỗi lần thu hoạch, đại lý phải thu mua hết sản lượng của một ao/địa nuôi và phải chính xác trong khâu kháng sinh, kích cỡ theo yêu cầu.

Nhìn chung, ưu điểm của thương lái là họ có thể tìm ra các hộ nuôi có khả năng cung cấp một cách nhanh chóng và đúng theo yêu cầu của công ty về loại tôm, sản lượng, kích cỡ mà giá nguyên liệu không có sự thay đổi khi công ty thu mua qua trung gian hay trực tiếp từ người nuôi. Tuy nhiên, nhược điểm lớn nhất của việc thu mua qua trung gian là công ty không thể kiểm soát chất lượng nguồn nguyên liệu một cách toàn

diện, sự nảy sinh các hình thức gian lận, ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng của nguồn nguyên liệu chế biến tại công ty.

Hình 4.4. Vai trò của thương lái trong chuỗi đầu ra



Nguồn: Khảo sát thực tiễn của tác giả

Hiện tại hệ thống thương lái các cấp được phân phối từ cấp tỉnh, huyện đến xã tương đối dày đặc, hoạt động của thương lái tương đối phong phú, diễn ở khắp mọi nơi, không cố định theo từng vùng, xã, hay huyện, tỉnh. Đặc biệt là nhóm thương lái cấp 2, họ có mặt nhiều nơi và tiếp xúc gần gũi với hộ nuôi tôm nhiều nhất.

Hoạt động mạng lưới Đồng nghiệp - Bạn bè

Hiện nay, liên kết giữa những người nuôi tôm với nhau là một liên kết ngang dựa trên sự tự nguyện của những người nuôi tôm cùng hợp tác trong sản xuất. Việc liên kết ngang này thường hình thành nên các HTX, tổ hợp tác hoặc đơn giản là các tổ nhóm, câu lạc bộ... mang tính chất tự phát. Sự đảm bảo của liên kết này chủ yếu dựa trên các thỏa thuận không chính thức (không hợp đồng bằng văn bản, không có công chứng...) giữa chính những người tham gia, ngoại trừ các HTX thường được chính quyền địa phương ra quyết định thành lập. Hiện nay, trong số các hình thức liên kết thì liên kết tổ, nhóm tự phát chiếm đa số ở vùng ĐBSCL, các hộ chủ yếu là gặp gỡ nhau hàng ngày, hàng tuần tại các câu lạc bộ thể thao, các quán cà phê, các buổi tiệc, cà phê sáng, đám giỗ...(Ngô Thị Phương Lan, 2011). Tuy nhiên những hình thức này diễn ra không chính thống và gặp nhiều khó khăn nhất định trong việc tiếp cận thị trường các nguồn lực: (1) tính chính xác của thông tin, tính thường xuyên và độ tin cậy của nó; (2)

các nhóm này muốn mở rộng số lượng thành viên ra cũng gặp khó khăn về khoảng cách địa lý.

4.5. Tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường

4.5.1. Vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức

4.5.1.1. Thực trạng nhu cầu vay vốn của hộ nuôi tôm

So với các nghề nông nghiệp khác như chè, cà phê, hồ tiêu... nuôi tôm là nghề có vụ nuôi ngắn nhưng đòi hỏi người nuôi cần phải có lượng vốn tương đối lớn. Thực vậy, khi bắt đầu mùa vụ mới, đa phần các hộ nuôi tôm đều rất cần vốn để hoạt động sản xuất, việc tiếp cận nguồn vốn rất phong phú và đa dạng với các hình thức góp, mượn, gói đầu, vay,...qua các kênh tín dụng chính thức, tín dụng bán chính thức và tín dụng phi chính thức mà cụ thể: gia đình dòng họ, hàng xóm, bạn bè, các công ty, đại lý và các ngân hàng thương mại cổ phần tại địa phương... Trong số đó thì người nuôi vẫn ưu tiên tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức từ các ngân hàng đóng trên địa bàn với lãi suất thấp hơn nhiều so với các tổ chức tín dụng phi chính thức. Tuy nhiên, khả năng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức của không ít hộ nuôi tôm tại các địa bàn điều tra gặp nhiều khó khăn nên hộ phải tìm đến tín dụng phi chính thức, kể cả mua chịu vật tư của các đại lý với giá cao hơn.

Từ kết quả Bảng 4.8 của 306 hộ nuôi tôm có đến 226 hộ có nhu cầu vay từ các nguồn tín dụng khác nhau, chiếm tỷ lệ 73,85% số hộ khảo sát. Trong số 190 hộ có nhu cầu vay tín dụng chính thức thì chỉ có 124 hộ là vay được tín dụng chính thức và các hộ còn lại phải đi vay các nguồn tín dụng khác.

Bảng 4.8. Nguồn vay của hộ nuôi tôm tại địa bàn khảo sát

Nguồn vay	Nhu cầu vay		Thực tế vay	
	Số quan sát	Tỷ lệ (%)	Số quan sát	Tỷ lệ (%)
Chính thức	190	84,44	124	78,48
Bán chính thức	10	4,01	8	5,06
Phi chính thức	26	11,56	26	16,45

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Thống kê trên cho thấy nhu cầu vay vốn tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm tại địa bàn điều tra là rất lớn, điều đó cho thấy có hai khả năng xảy ra: (1) vùng ven biển

của DBSCL là thị trường đầy tiềm năng để các tổ chức tín dụng chính thức khai thác; (2) Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ gia đình nuôi tôm tại đây vẫn còn nhiều vấn đề bất cập.

4.5.1.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường tín dụng chính thức

Từ số liệu của 190 hộ có nhu cầu vay vốn tín dụng chính thức cho thấy có nhiều khó khăn đối với tiếp cận chất lượng thông tin vay tín dụng chính thức: (1) thông tin về nội dung vay (chương trình vay vốn, lãi suất, thủ tục, điều kiện vay, thời gian đáo hạn, lượng vốn vay, nơi vay...); (2) tính chính xác của thông tin về thị trường tín dụng chính thức; (3) tính thời sự (thông tin về tín dụng chính thức được chính quyền, cộng đồng quan tâm nhiều); (4) thường xuyên theo dõi, tìm hiểu về thị trường tín dụng chính thức.

Bảng 4.9. Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường tín dụng chính thức

Khó khăn	Hộ vay được		Hộ không vay được	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thông tin nội dung vay	12	9,67	48	72,73
Tính chính xác của thông tin	8	6,54	57	86,36
Tính thời sự của thông tin	14	11,29	26	39,40
Tính thường xuyên thông tin	29	23,38	63	95,45

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Theo số liệu từ Bảng 4.9, có sự khác biệt về tỷ lệ khó khăn thông tin nội dung vay, tính chính xác, tính thời sự, tính thường xuyên giữa hộ vay được và hộ không vay được. Nhóm hộ vay được có tỷ lệ khó khăn thấp hơn nhiều so với nhóm hộ không vay được. Nguyên nhân các hộ không vay được tín dụng chính thức là do gặp khó khăn về tính thường xuyên của thông tin vay chiếm tỷ lệ cao nhất (95,45%), kế đến là tính chính xác của thông tin (86,36%), thông tin nội dung vay (72,73%) và cuối cùng là tính thời sự của thông tin (39,4%).

4.5.1.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường tín dụng chính thức đối với hộ nuôi tôm

Hiện tại có 3 nhóm chủ thể tín dụng chính thức mà hộ gia đình nuôi tôm vay: Nhóm Ngân hàng nhà nước, Ngân hàng thương mại, các Tổ chức tín dụng chính sách (quỹ tín dụng nhân dân) và hình thức tiếp xúc chủ yếu là trực tiếp và gián tiếp. Theo số liệu Bảng 4.10, trong số 124 hộ vay được tín dụng chính thức thì có đến 68 hộ vay từ nhóm các ngân hàng của nhà nước, và phần còn lại là vay của ngân hàng tư nhân (47 hộ), Quỹ tín dụng nhân dân (9 hộ). Đa phần các hộ này tiếp xúc trực tiếp với các chủ thể mà hộ vay, chỉ có khoảng 35 hộ là tiếp xúc gián tiếp thông qua mạng lưới cộng đồng mà hộ quen biết.

Bảng 4.10. Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho vay tín dụng chính thức

Các tổ chức tín dụng	Hình thức tiếp xúc của hộ			
	Vay được		Không vay được	
	Trực tiếp	Gián tiếp	Trực tiếp	Gián tiếp
Ngân hàng nhà nước	56	12	8	25
Ngân hàng tư nhân	26	21	11	18
Quỹ tín dụng nhân dân	7	2	1	3

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Đối với nhóm hộ không vay được thì đa phần họ tiếp xúc gián tiếp qua các nhóm ngân hàng nhà nước, tư nhân cũng như quỹ tín dụng nhân dân. Trong số các hộ không vay được tín dụng chính thức thì có đến 46 hộ tiếp cận gián tiếp và chỉ có 20 hộ tiếp cận trực tiếp với các tổ chức tín dụng.

4.5.1.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường tín dụng chính thức đối với hộ nuôi tôm

Bảng 4.11 cho thấy, mức độ tham gia thị trường của hộ nuôi tôm tại các địa bàn điều tra cho thấy có sự khác biệt tương đối giữa hai nhóm hộ vay được và không vay được. Đối với nhóm hộ vay được tín dụng chính thức có mức độ tham gia thị trường tương đối cao, trong số đó, số hộ nuôi tôm có mức độ vay thường xuyên tại các ngân hàng nhà nước hoặc tư nhân lần lượt là 31/124 hộ và 29/124 hộ. Nguyên nhân là do khi thực hiện vay lần tiếp theo, thủ tục vay, hồ sơ thẩm định cũng như xác nhận của địa phương... sẽ nhanh hơn nhiều so với những hộ vay lần đầu.

Bảng 4.11. Mức độ tham gia thị trường tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm

Các tổ chức tín dụng	Mức độ tham gia thị trường tín dụng chính thức của hộ					
	Vay được			Không vay được		
	Lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên
Ngân hàng nhà nước	2	35	31	12	17	4
Ngân hàng tư nhân	5	13	29	9	15	5
Quỹ tín dụng nhân dân	1	4	4	2	1	1

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Theo số liệu điều tra cho thấy, đối với nhóm hộ không vay được tín dụng chính thức đa phần là do mới vay lần đầu tiên (23/66 hộ) hoặc thỉnh thoảng đi vay (33/66 hộ). Trong số đó, chủ yếu là các hộ vay từ các ngân hàng nhà nước và tư nhân tại địa phương.

4.5.1.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường tín dụng chính thức

Qua số liệu điều tra: có đến 190 hộ có nhu cầu vay vốn hay nói cách khác là có nhu cầu tiếp cận thị trường tín dụng chính thức. Như vậy, số mẫu thực tế lớn hơn nhiều so với số mẫu tối thiểu phải đạt được là 162. Trong trường hợp này, đảm bảo dữ liệu đối với mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic để phân tích tác động của nhóm các biến vốn xã hội, nhóm các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận thị trường tín dụng chính thức của hộ trong một vụ nuôi. Kết quả phân tích cho thấy:

Phân tích các kiểm định

(1) Bảng 4.12, cột mức ý nghĩa (Sig.) của kiểm định Wald cho thấy: Các biến Tổ chức Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đồng nghiệp – Bạn bè, Trình độ chủ hộ, Tỷ lệ lao động, Khoảng cách tương quan có ý nghĩa với biến Khả năng tiếp cận thị trường tín dụng với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với kết quả tại bảng 4.12 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H1a, H2a, H4a, H8a, H9a và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H3a, H5a, H6a, H7a.

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ dự báo chính xác: Trong bảng Classification Table^a của Phụ lục 5.1, với 66 hộ không tiếp cận được tín dụng mô hình dự đoán đúng 51 hộ, vậy tỷ lệ đúng là 77,3%. Còn 124 hộ tiếp cận được tín dụng, mô hình dự đoán sai là 14 hộ, tỷ lệ đúng là 88,7%. Do đó tỷ lệ dự báo đúng của toàn bộ mô hình (Overall Percentage) là 84,7%.

Bảng 4.12. Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường tín dụng chính thức

Biến số		Tiếp cận thị trường tín dụng chính thức		
		Hệ số (β_k)	Sig.	Hệ số tác động biên
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	0.184	0.325	0.028
	- Tổ chức Hội - Đoàn	0.761	0.001	0.116
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	0.430	0.038	0.065
	- Cán bộ tín dụng	1.605	0.000	0.245
	- Đại lý các cấp	0.024	0.764	0.016
	- Thương lái các cấp	0.106	0.625	0.003
Nhóm biến đặc điểm hộ	- Đồng nghiệp – bạn bè	0.424	0.067	0.064
	Lòng tin	-0.831	0.166	-0.107
	Tuổi chủ hộ	-0.010	0.815	0.077
	Trình độ chủ hộ	0.469	0.000	-0.001
	Số năm sống địa phương	-0.037	0.176	0.000
	Số năm trong nghề	0.001	0.987	-0.005
	Tỷ lệ lao động	2.884	0.035	0.071
	Khoảng cách	0.511	0.001	0.440
	Hằng số	-11.645	0.000	
Số quan sát		190		
Tỷ lệ dự báo đúng (%)		84,7		
Cox & Snell R Square		0.481		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Mức độ phù hợp của mô hình: Kiểm định Omnibus cho thấy Sig. < 0.01 (độ tin cậy 99%). Như vậy, các biến độc lập có quan hệ tuyến tính với biến phụ thuộc trong tổng thể. Nói cách khác, mô hình lựa chọn là phù hợp.

Thảo luận kết quả hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội

Biên Tổ chức Hội- Đoàn có hệ số hồi quy mang dấu dương có nghĩa là yếu tố này tác động tích cực đến tiếp cận được tín dụng chính thức và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, nếu chủ hộ tham gia thêm 1 Tổ chức Hội- Đoàn tại địa phương thì sẽ làm tăng tiếp cận tín dụng chính thức trung bình 11,6%.

Biên Ban quản lý khu nuôi: có tác động tích cực đến tiếp cận được tín dụng chính thức và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ từ Ban quản lý khu nuôi về vay vốn tín dụng chính thức khi hộ cần tăng thêm 1 lần thì khả năng tiếp cận tín dụng chính thức tăng trung bình 6,5%.

Sự giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... của cán bộ tín dụng tại địa phương có tác động tích cực đến tiếp cận tín dụng chính thức của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình nhận thêm được 01 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ cán bộ tín dụng sẽ làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng chính thức trung bình 24,5%.

Mạng lưới Đồng nghiệp- Bạn bè: Yếu tố này có tác động tích cực đến việc tăng tiếp cận được tín dụng chính thức của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 10%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu hộ gia đình nuôi tôm nhận thêm được 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ cộng đồng Đồng nghiệp- Bạn bè thì khả năng tiếp cận tín dụng của hộ sẽ tăng trung bình 6,4%.

Như vậy, có bốn yếu tố thuộc nhóm biến vốn xã hội làm tăng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, bao gồm: Tổ chức Hội- Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đồng nghiệp – Bạn bè. Trong số đó, thì cán bộ tín dụng là yếu tố làm tăng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức của hộ nhiều nhất, kế đến lần lượt là Tổ chức Hội- Đoàn, Ban quản lý khu nuôi và Đồng nghiệp – Bạn bè.

4.5.2. Tác động của vốn xã hội đến thị trường đất nông nghiệp

4.5.2.1. Thực trạng nhu cầu thuê/mua đất để mở rộng sản xuất của hộ nuôi tôm

Thị trường đất nông nghiệp ở nông thôn Việt Nam nói chung cũng như ở ĐBSCL nói riêng hiện nay tương đối phong phú, đa dạng. Đặc biệt là những vùng ven sông và ven biển của các tỉnh ven biển thuộc ĐBSCL. Với điều kiện tự nhiên thuận lợi nên nhiều năm qua nhu cầu thuê hoặc mua/bán đất để phục vụ nuôi trồng thủy hải sản của các hộ, đơn vị sản xuất kinh doanh thủy sản...liên tục tăng lên. Trong số đó chủ yếu là nuôi ngao, sò, cua, cá và đặc biệt là nuôi tôm thâm canh đã diễn ra rầm rộ. Do nuôi tôm có lợi nhuận cao nên ở những địa phương nuôi tôm, trình trạng cho thuê hay mua/bán đất cho người trong hay ngoài địa phương đến nuôi tôm là một hiện tượng phổ biến, đặc biệt đối với những vùng nuôi tôm thâm canh tập trung như tại các tỉnh Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau, Bến Tre, Trà Vinh...

Theo kết quả điều tra của 306 hộ nuôi tôm có đến 181 hộ có nhu cầu thuê/mua đất để mở rộng sản xuất từ các nguồn khác nhau, chiếm tỷ lệ 60,33% số hộ khảo sát. Trong số 181 hộ có nhu cầu thuê hoặc mua đất để mở rộng sản xuất có 112 hộ thuê/mua được đất và 69 hộ còn lại không tìm được đất để mở rộng sản xuất. Cũng từ bảng 4.13 cho thấy, không có sự khác biệt nhiều giữa hộ có nhu cầu thuê/mướn hay mua lại đất.

Bảng 4.13. Nhu cầu thuê/mua đất của hộ nuôi tôm tại địa bàn khảo sát

Hình thức	Nhu cầu thuê/mua		Thực tế mua/thuê được	
	Số quan sát	Tỷ trọng (%)	Số quan sát	Tỷ trọng (%)
Thuê/mướn	106	58,56	71	63,39
Mua	75	41,44	41	36,6

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Thực tế cho thấy, nhu cầu thuê và mua đất để mở rộng hoạt động sản xuất của hộ nuôi tôm ở địa bàn điều tra là rất lớn. Điều này cho thấy thị trường đất đai tại đây hiện nay vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu của hộ nuôi tôm.

4.5.2.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường đất đai

Từ số liệu của 181 hộ nuôi tôm có nhu cầu mở rộng diện tích đất nuôi, đa phần các hộ gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận chất lượng thông tin đối với thị trường này: (1) thông tin nội dung thuê/mua (giá thuê/mua, vị trí đất thuê, diện tích, chất

lượng nguồn nước,...); (2) tính chính xác của thông tin thuê/mua; (3) tính thời sự của thông tin về thị trường đất tại địa phương; (4) tính thường xuyên của thông tin về thị trường đất đai tại địa phương.

Bảng 4.14. Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường đất đai

Khó khăn	Hộ thuê/mua được		Hộ không thuê/mua được	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thông tin nội dung thuê/mua	7	6,25	19	27,53
Tính chính xác của thông tin	13	11,6	56	81,16
Tính thời sự của thông tin	2	1,85	21	30,43
Tính thường xuyên thông tin	18	16,07	43	62,31

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Qua bảng 4.14 có thể thấy rằng: có sự khác biệt về khó khăn tiếp cận chất lượng thông thị trường đất đai giữa hộ thuê/mua được và hộ không thuê/mua được. Trong số bốn yếu tố khó khăn thì tính chính xác về thông tin, tính thường xuyên của thông tin cho thuê/mua của thị trường đất chiếm tỷ lệ nhiều nhất. Đối với hộ không thuê/mua được đất thì khó khăn về tính chính xác của thông tin là yếu tố chiếm tỷ lệ nhiều nhất (81,16%), kế đến là tính thường xuyên của thông tin (62,31%), tính thời sự của thông tin (30,43%) và cuối cùng là thông tin về nội dung thuê/mua (27,53%).

4.5.2.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường đất đai đối với hộ nuôi tôm

Hiện nay, đối với thị trường đất đai tại địa bàn điều tra cho thấy các hộ chủ yếu tiếp cận với hai đối tượng chủ yếu là Chính quyền địa phương (nhà nước) và từ cộng đồng (tư nhân) thông qua hai hình thức tiếp xúc trực tiếp và gián tiếp.

Bảng 4.15. Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho thuê

Các chủ thể	Hình thức tiếp xúc của hộ			
	Thuê/mua được		Không thuê/mua được	
	Trực tiếp	Gián tiếp	Trực tiếp	Gián tiếp
Từ nhà nước	3	1	0	0
Từ cộng đồng	81	27	53	16

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Theo kết quả thống kê ở Bảng 4.15: Không có sự khác biệt giữa hình thức tiếp xúc giữa hộ thuê/mua được và hộ không thuê/mua được đất. Trong số các hộ có nhu cầu thuê/mua đất thì đối tượng chủ yếu mà hộ tiếp xúc là từ cộng đồng (có đến 134/181 hộ) dưới hình thức tiếp xúc trực tiếp với các chủ thể cần bán hoặc cho thuê. Chỉ có 4 hộ là thuê/mua gián tiếp với đối với đối tượng chủ thể là Nhà nước.

4.5.2.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường đất đai đối với hộ nuôi tôm

Theo Bảng 4.16, mức độ tham gia thị trường đất đai của hộ nuôi tôm tại các địa bàn điều tra cho thấy có sự khác biệt tương đối giữa hai nhóm hộ thuê/mua được và không thuê/mua được. Nhóm hộ thuê/mua được đất để mở rộng sản xuất có tần suất theo dõi thị trường đất đai tương đối cao, có đến 28 hộ ở mức độ thỉnh thoảng và 79 hộ có mức độ thường xuyên. Trong số đó chủ yếu là tiếp cận từ các chủ thể cộng đồng bạn bè, đồng nghiệp, hàng xóm,... Việc các hộ thường xuyên tiếp cận với nhóm chủ thể này sẽ nhận được rất nhiều thông tin về thị trường thị đất đai.

Bảng 4.16. Mức độ tiếp cận các chủ thể cho thuê/mua

Các chủ thể	Mức độ tham gia thị trường đất đai					
	Thuê/mua được			Không thuê/mua được		
	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên
Từ nhà nước	1	3	0	0	0	0
Từ cộng đồng	4	25	79	38	24	4

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Đối với nhóm không thuê/mua được đất để mở rộng sản xuất: có đến hơn 62 hộ gia đình chỉ tiếp cận ở mức độ thỉnh thoảng và mới tham gia lần đầu tiên. Trong số đó hầu như không có đầy đủ thông tin về thị trường đất đai, do đó việc tiếp cận này của họ còn nhiều hạn chế, đây chính là nguyên nhân các hộ không thuê/mua được đất để mở rộng sản xuất.

4.5.2.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường đất đai

Từ số liệu khảo sát: có đến 181 hộ có nhu cầu thuê/mua đất để mở rộng hoạt động sản xuất hay nói cách khác là có nhu cầu tiếp cận thị trường đất đai. Như vậy, số

mẫu thực tế lớn hơn nhiều so với số mẫu tối thiểu phải đạt được là 162. Trong trường hợp này, đảm bảo dữ liệu đối với mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic để phân tích tác động của nhóm các biến vốn xã hội, nhóm các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận thị trường đất đai của hộ trong một vụ nuôi. Kết quả phân tích cho thấy:

Phân tích các kiểm định

Bảng 4.17. Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường đất đai

Biến số		Tiếp cận thị trường đất đai		
		Hệ số (β_k)	Sig.	Hệ số tác động biên
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	1.060	0.003	0.225
	- Tổ chức Hội - Đoàn	0.471	0.033	0.099
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	0.732	0.000	0.155
	- Cán bộ tín dụng	0.230	0.207	0.048
	- Đại lý các cấp	0.037	0.853	0.007
	- Thương lái các cấp	0.156	0.435	0.033
Nhóm biến đặc điểm hộ	- Đồng nghiệp – bạn bè	0.253	0.001	0.007
	Lòng tin	-0.929	0.122	-0.173
	Tuổi chủ hộ	-0.034	0.358	-0.007
	Trình độ chủ hộ	0.192	0.040	0.040
	Số năm sống địa phương	0.041	0.008	0.008
	Số năm trong nghề	-0.008	0.850	-0.001
	Tỷ lệ lao động	1.950	0.147	0.414
	Khoảng cách	0.410	0.005	0.086
	Hằng số	-10.905	0.000	
Số quan sát		181		
Tỷ lệ dự báo đúng (%)		85,1%		
Cox & Snell R Square		0.452		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

(1) Bảng 4.17, cột mức ý nghĩa (Sig.) của kiểm định Wald cho thấy: Các biến Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đồng nghiệp – Bạn bè, Trình độ chủ hộ, Số năm sống tại địa phương, Khoảng cách tương quan có ý nghĩa với

biến Khả năng tiếp cận thị trường đất đai với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với kết quả tại bảng 4.17 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H1a, H2a, H4a, H7a, H8a và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H3a, H5a, H6a, H9a.

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ dự báo chính xác: Trong bảng Classification Table^a của Phụ lục 5.2, với 69 hộ không tiếp cận được thị trường đất đai mô hình dự đoán đúng 53 hộ, vậy tỷ lệ đúng là 76,8%. Còn 112 hộ tiếp cận được đất đai, mô hình dự đoán sai là 11 hộ, tỷ lệ đúng là 90,2%. Do đó tỷ lệ dự báo đúng của toàn bộ mô hình (Overall Percentage) là 85,1%.

Mức độ phù hợp của mô hình: Kiểm định Omnibus cho thấy Sig. < 0.01 (độ tin cậy 99%). Như vậy, các biến độc lập có quan hệ tuyến tính với biến phụ thuộc trong tổng thể. Nói cách khác, mô hình lựa chọn là phù hợp.

Thảo luận kết quả hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội

Số lần tham gia vào Hội khuyến ngư có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường đất đai của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình tham gia vào hội khuyến ngư tăng thêm 1 lần/vụ sẽ làm tăng tiếp cận thị trường đất đai trung bình 22,5%.

Biên Tổ chức Hội- Đoàn có hệ số hồi quy mang dấu dương có nghĩa là yếu tố này tác động tích cực đến tiếp cận được thị trường đất đai và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, nếu chủ hộ tham gia thêm 1 Tổ chức Hội – Đoàn tại địa phương thì sẽ làm tăng tiếp cận thị trường đất đai trung bình 9,9%.

Biên Ban quản lý khu nuôi: Số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ... về thuê/mua đất mở rộng sản xuất khi hộ cần có tác động tích cực đến tiếp cận được thị trường đất đai và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ về thuê/mua đất để mở rộng sản xuất khi hộ cần tăng thêm 1 lần/vụ thì khả năng tiếp cận thị trường đất đai tăng trung bình 15,5%.

Mạng lưới Đồng nghiệp- Bạn bè: Yếu tố này có tác động tích cực đến việc tăng tiếp cận được thị trường đất đai của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu hộ gia đình nuôi tôm nhận thêm được 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ cộng đồng Đồng nghiệp- Bạn bè thì khả năng tiếp cận thị trường đất đai của hộ sẽ tăng trung bình 0,7%.

Như vậy, có bốn yếu tố có khả năng làm tăng tiếp cận thị trường đất đai hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, bao gồm: Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội- đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đồng nghiệp – bạn bè. Trong số đó, thì Hội khuyến ngư là yếu tố làm tăng tiếp cận thị trường đất đai của hộ nhiều nhất, kế đến lần lượt là Tổ chức Hội- Đoàn, Ban quản lý khu nuôi và Đồng nghiệp – Bạn bè.

4.5.3. Tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường lao động

4.5.3.1. Thực trạng nhu cầu thuê lao động sản xuất của hộ nuôi tôm

Thị trường lao động ở vùng nông thôn tại vùng điều tra cho thấy nhu cầu thuê lao động để phục vụ sản xuất của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay tương đối phong phú, đa dạng. Số lao động này chủ yếu là người dân địa phương hoặc di chuyển từ những nơi khác đến. Đa phần trong số họ thuộc thành phần đối tượng: (1) Lao động giản đơn: đây là lực lượng những lao động không được đào tạo qua các ngành nghề, hay còn gọi là lao động giản đơn, chủ yếu là chuyển từ ngành nghề khác. Tuy nhiên, trong quá trình làm thuê họ cũng đã tích lũy một số ít kinh nghiệm từ việc coi ao tôm; (2) Lao động có trình độ: đây là lực lượng lao động tốt nghiệp tại các trường đại học, cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp các ngành nghề nuôi trồng thủy hải sản. Đây là lực lượng đã trải qua đào tạo bài bản. Nhìn chung, nguồn lao động mà các hộ thuê chủ yếu là từ hai nguồn này, họ sẽ là những người đứng coi trực tiếp ao nuôi, tùy theo tình hình và khả năng của từng hộ, đầu mỗi vụ mùa hộ sẽ thuê các đối tượng phù hợp với điều kiện của mình. Tuy lực lượng lao động ở ngành này tương đối phong phú nhưng tiếp cận thị trường này của hộ cũng còn gặp không ít khó khăn vì đa phần nhu cầu của hộ nuôi tôm cho thấy ngoài đào tạo ở các trường lớp bài bản thì hộ yêu cầu còn phải có kinh nghiệm xử lý kỹ thuật đối với con tôm.

Theo kết quả tại Bảng 4.18 của 306 hộ nuôi tôm có đến 204 hộ có nhu cầu thuê lao động từ các nguồn khác nhau, chiếm tỷ lệ 68% số hộ khảo sát. Tuy nhiên, trong số đó chỉ có 138 hộ thuê được lao động và 66 hộ không thuê được lao động mới cho mùa vụ mới.

Bảng 4.18. Nhu cầu thuê lao động của hộ nuôi tôm tại địa bàn khảo sát

Nguồn lao động	Nhu cầu thuê		Thực tế	
	Số quan sát	Tỷ trọng (%)	Số quan sát	Tỷ trọng (%)
Lũ có trình độ	56	27,45	41	29,71
Lũ phổ thông	148	72,54	97	70,29

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Đa phần các hộ đều có nhu cầu thuê lao động có trình độ phổ thông, chiếm tỷ lệ 72,54%, trong khi đó nhu cầu thuê lao động có trình độ cao chỉ khoảng 27,45%. Nguyên nhân là do mức lương chi trả hàng tháng cho nhóm đối tượng lao động có trình độ cao hơn nhiều so với lao động phổ thông.

4.5.3.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường lao động

Qua số liệu của 204 hộ có nhu cầu thuê lao động chăm sóc ao trong vụ mùa mới, có thể thấy rằng các hộ gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận chất lượng thông tin đối với thị trường này: thông tin nội dung thuê lao động, tính chính xác của thông tin, tính thời sự của thông tin, tính thường xuyên của thông tin.

Bảng 4.19. Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường lao động

Khó khăn	Hộ thuê được lao động		Hộ không thuê được lao động	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thông tin nội dung thuê	11	7,97	35	53,03
Tính chính xác của thông tin	8	5,79	63	95,45
Tính thời sự của thông tin	19	13,76	27	40,9
Tính thường xuyên thông tin	14	10,14	39	59,09

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Từ bảng 4.19 cho thấy có sự khác biệt về những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường lao động giữa 2 nhóm hộ. Nhóm hộ không thuê được lao động, trong số các yếu tố khó khăn thì tính chính xác về thông tin lao động có tỷ lệ cao nhất (95,45%), lần

lượt kể đến là các yếu tố tính thường xuyên thông tin (59,09%), thông tin nội dung thuê (53,03%), tính thời sự của thông tin (40,9%).

4.5.3.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường lao động đối với hộ nuôi tôm

Hiện nay tại vùng điều tra, đối với thị trường lao động, hộ gia đình nuôi tôm chủ yếu tiếp cận với 4 nhóm tác nhân: Trung tâm giới thiệu việc làm, Các trường TCCN-CD-ĐH, Công ty, Đại lý và từ cộng đồng. Các hình thức tiếp cận này của chủ hộ theo hai hình thức: trực tiếp và gián tiếp.

Bảng 4.20. Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho thuê

Các chủ thể mà hộ tiếp cận	Hình thức tiếp xúc của hộ			
	Thuê được		Không thuê được	
	Trực tiếp	Gián tiếp	Trực tiếp	Gián tiếp
Trung tâm giới thiệu việc làm	0	2	0	1
Các trường TCCN-CD-ĐH	0	6	0	2
Từ công ty, đại lý	41	11	18	1
Từ cộng đồng	66	12	31	13

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Qua Bảng 4.20 cho thấy: không có sự khác biệt giữa 2 nhóm hộ thuê được và không thuê được. Đa phần các hộ đều tiếp xúc trực tiếp với các chủ thể, nhiều nhất vẫn là tiếp xúc từ công ty, đại lý và cộng đồng dưới hình thức trực tiếp.

4.5.3.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường lao động đối với hộ nuôi tôm

Từ số liệu phân tích bảng 4.21 có thể thấy rằng: mức độ tham gia thị trường lao động của hộ gia đình nuôi tôm tại các địa bàn điều tra giữa 2 nhóm hộ thuê được và không thuê được có sự khác biệt rõ rệt.

Đối với nhóm hộ thuê được lao động: có tần suất tiếp xúc ở mức độ thường xuyên, thỉnh thoảng tương đối cao và chủ yếu là tiếp xúc với các chủ thể công ty, đại lý và từ cộng đồng. Còn đối với nhóm hộ không thuê được lao động có tần suất tiếp xúc ở mức độ lần đầu và thỉnh thoảng nhiều hơn mức độ thường xuyên, tương tự như nhóm

hộ thuê được lao động, nhóm hộ không thuê được chủ yếu tiếp xúc với các chủ thể công ty, đại lý và cộng đồng là chủ yếu.

Bảng 4.21. Mức độ tiếp cận thị trường lao động

Các chủ thể	Mức độ tham gia thị trường lao động					
	Hộ thuê được			Hộ không thuê được		
	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên
Trung tâm giới thiệu việc làm	0	2	0	0	1	0
Từ các trường TCCN-CĐ-ĐH	0	0	0	0	0	1
Từ công ty, đại lý	0	12	40	11	4	3
Từ cộng đồng	6	14	64	28	9	9

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

4.5.3.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường lao động

Qua bảng số liệu điều tra cho thấy rằng có đến 204 hộ có nhu cầu thuê lao động ở đầu vụ mùa hay nói cách khác là có nhu cầu tiếp cận thị trường đất đai. Như vậy, số mẫu thực tế lớn hơn nhiều so với số mẫu tối thiểu phải đạt được là 162. Trong trường hợp này, đảm bảo dữ liệu đối với mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic để phân tích tác động của nhóm các biến vốn xã hội, nhóm các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận thị trường lao động của hộ trong một vụ nuôi. Kết quả phân tích cho thấy:

Phân tích các kiểm định

(1) Bảng 4.22, cột mức ý nghĩa (Sig.) của kiểm định Wald cho thấy: Các biến Tổ chức Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè, Tuổi chủ hộ, Số năm sống tại địa phương, Khoảng cách tương quan có ý nghĩa với biến Khả năng tiếp cận thị trường lao động với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với kết quả tại bảng 4.22 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H1a, H2a, H4a, H5a, H7a và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H3a, H6a, H8a, H9a.

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ dự báo chính xác: Trong bảng Classification Table^a của Phụ lục 5.3, với 66 hộ không tiếp cận được lao động thuê mô hình dự đoán đúng 60 hộ, vậy tỷ lệ đúng là 90,9%. Còn 138 hộ tiếp cận được lao động thuê, mô hình dự đoán sai là 7 hộ, tỷ lệ đúng là 94,9%. Do đó tỷ lệ dự báo đúng của toàn bộ mô hình (Overall Percentage) là 93,6%.

Bảng 4.22. Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường lao động của hộ nuôi tôm

Biến số		Tiếp cận thị trường lao động		
		Hệ số (β_k)	Sig.	Hệ số tác động biên
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	-0.197	0.536	-0.011
	- Tổ chức Hội - Đoàn	1.046	0.001	0.059
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	0.462	0.012	0.026
	- Cán bộ tín dụng	-0.428	0.124	-0.024
	- Đại lý các cấp	0.050	0.679	0.002
	- Thương lái các cấp	0.208	0.532	0.011
Nhóm biến đặc điểm hộ	- Đồng nghiệp – bạn bè	0.183	0.022	0.010
	Lòng tin	0.083	0.916	0.004
	Tuổi chủ hộ	-0.425	0.002	-0.024
	Trình độ chủ hộ	0.162	0.446	0.009
	Số năm sống địa phương	0.457	0.081	0.025
	Số năm trong nghề	-0.052	0.230	-0.002
	Tỷ lệ lao động	0.192	0.923	0.010
	Khoảng cách	-0.060	0.072	-0.003
	Hằng số	1.192	0.639	
Số quan sát		204		
Tỷ lệ dự báo đúng (%)		93,6%		
Cox & Snell R Square		0.618		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Mức độ phù hợp của mô hình: Kiểm định Omnibus cho thấy Sig. < 0.01 (độ tin cậy 99%). Như vậy, các biến độc lập có quan hệ tuyến tính với biến phụ thuộc trong tổng thể. Nói cách khác, mô hình lựa chọn là phù hợp.

Thảo luận kết quả hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội

Số Tổ chức Hội - Đoàn mà hộ tham gia có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường lao động của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, khi số Tổ chức Hội – Đoàn tại địa phương mà hộ gia đình nuôi tôm tham gia tăng thêm 1 tổ chức/vụ sẽ làm tăng khả năng tiếp cận thị trường lao động trung bình là 5.9%.

Biên Ban quản lý khu nuôi: Số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ... về thuê/mua đất mở rộng sản xuất khi hộ cần có tác động tích cực đến tiếp cận được thị trường lao động và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ từ Ban quản lý khu nuôi về thuê lao động để phục vụ cho vụ nuôi khi hộ cần tăng thêm 1 lần/vụ thì khả năng tiếp cận thị trường lao động tăng trung bình 2,6%.

Mạng lưới Đồng nghiệp- Bạn bè: Yếu tố này có tác động tích cực đến việc tăng tiếp cận được thị trường lao động của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu hộ gia đình nuôi tôm nhận thêm được 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ cộng đồng Đồng nghiệp- Bạn bè thì khả năng tiếp cận thị trường lao động của hộ sẽ tăng trung bình 1%.

Như vậy, có ba yếu tố thuộc vốn xã hội có khả năng làm tăng tiếp cận thị trường lao động hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, bao gồm: Tổ chức Hội-Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đồng nghiệp – Bạn bè. Trong số đó, thì Tổ chức Hội-Đoàn là yếu tố làm tăng tiếp cận thị trường lao động của hộ nhiều nhất, kế đến lần lượt là Ban quản lý khu nuôi và Đồng nghiệp – Bạn bè.

4.5.4. Vốn xã hội và kết quả hoạt động thị trường vật tư đầu vào

4.5.4.1. Thực trạng nhu cầu mua vật tư đầu vào hộ nuôi tôm

Đối với hoạt động nuôi tôm của hộ gia đình tại vùng ĐBSCL hiện nay cho thấy, vật tư để phục vụ cho hoạt động sản xuất diễn ra bao gồm: thức ăn, thuốc – hóa chất, con giống, điện công nghiệp, quạt,...Trong đó: thức ăn, Thuốc – hóa chất và con giống

được xem là những yếu tố quan trọng có ảnh hưởng đến hoạt động lợi nhuận của vụ nuôi nhiều nhất.

Đối với thức ăn, thuốc – hóa chất: hộ nuôi tôm sẽ lấy tại các đại lý cấp 1 hoặc cấp 2 mà cụ thể chủ yếu là những đại lý nằm trên địa bàn các xã hoặc huyện. Hộ nuôi tôm đến trực tiếp đại lý thỏa thuận giá và được đại lý vận chuyển đến kho chứa thức ăn, thuốc – hóa chất của hộ đúng số lượng yêu cầu. Phần lớn các hộ nuôi không có vốn đều mua chịu và thanh toán vào cuối vụ nuôi sau khi thu hoạch tôm và bán tôm cho thương lái. Tuy nhiên, do các đại lý ở đây đa phần là đại lý cấp 2 nên ở hình thức mua chịu này người nuôi phải chịu mức giá cao hơn giá mua bằng tiền mặt từ 5 đến 10%. Các đại lý thường bán chịu cho người nuôi khoảng từ tháng thứ hai trở đi vì thời gian này là giai đoạn con tôm bắt đầu bước vào giai đoạn tăng trưởng nhanh.

Con giống: có vai trò quan trọng trong sự thành bại của vụ nuôi, con giống là một thị trường mà người nuôi hoàn toàn không được cung cấp thông tin đầy đủ. Chất lượng con giống là mối quan tâm hàng đầu đối với vụ nuôi. Ngoài ra, do việc sản xuất nhỏ lẻ nên hộ nuôi tôm cũng không có điều kiện trực tiếp tiếp cận được nguồn con giống chất lượng. Biểu hiện của tính bất ổn ở thị trường này đó là người nuôi không bắt cố định một nguồn con giống và luôn thay đổi giữa việc bắt tôm giống kiểm dịch hay không kiểm dịch. Người dân nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay chủ yếu là thả 2 loại giống: tôm sú và tôm thẻ chân trắng. Các hộ mua con giống thông qua sự giới thiệu của người quen và đặc biệt là từ cộng đồng đồng nghiệp là chủ yếu (các đồng nghiệp trúng tôm từ mùa vụ trước). Có ba hình thức bắt tôm giống: (1) hộ nuôi dựa trên cơ sở trao đổi thông tin với người cùng nuôi, rồi đăng ký mua giống thông qua nhóm hộ cùng nuôi. Trưởng nhóm tổng hợp số lượng giống theo nhu cầu thả nuôi, gọi điện thoại đến cơ sở sản xuất giống đặt mua. Căn cứ vào số lượng, thời gian và địa điểm theo yêu cầu của người mua, cơ sở sản xuất cung cấp giống theo đúng yêu cầu. Sau khi trao hàng, người nuôi thanh toán ngay cho người cung cấp bằng tiền mặt; (2) trực tiếp đến các cơ sở sản xuất giống ở các tỉnh để mua và thỏa thuận giá cả ngay tại

nơi cung cấp; và (3) số còn lại là từ các sự quảng cáo của các đại lý đi “bỏ môi” đến từng vùng.

Đây là các yếu tố chiếm tỷ lệ chi phí cao đối với vụ mùa, do đó nhu cầu tìm kiếm của người nuôi ngày một tăng lên chủ yếu là tìm vật tư chất lượng và giá rẻ. Qua kết quả điều tra 306 hộ nuôi tôm cho thấy hầu như các hộ luôn chủ động tìm kiếm nguồn vật tư đầu vào.

Bảng 4.23. Đánh giá nhu cầu tìm kiếm nguồn vật tư mới của hộ

Vật tư	Có nhu tìm kiếm		Không có nhu cầu	
	Số quan sát	Tỷ lệ (%)	Số quan sát	Tỷ lệ (%)
Thức ăn	187	61,11	119	38,88
Con giống	264	86,27	42	13,72
Thuốc – hóa chất	219	71,56	87	28,43

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Phân tích bảng 4.23 cho thấy: Nhu cầu tìm kiếm con giống là chiếm tỷ lệ cao nhất 86,27%, điều này cho thấy đa phần các hộ không hài lòng với chất lượng con giống mà mình thả ở vụ trước. Kế đến là thuốc – hóa chất chiếm tỷ lệ 71,56%, đây là thị trường mà có mức giá chênh lệch nhiều nhất và có nhiều mặt hàng tương đối phong phú nhất hiện nay. Cuối cùng là nhu cầu tìm kiếm nguồn cung cấp thức ăn, chiếm 61,11%.

4.5.4.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường vật tư

Từ số liệu điều tra của 306 hộ có nhu cầu tiếp cận thị trường vật tư trong vụ mùa mới có thể thấy rằng hầu hết các hộ gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận chất lượng thông tin: thông tin nội dung mua vật tư, tính chính xác của thông tin, tính thời sự của thông tin, tính thường xuyên của thông tin.

Bảng 4.24. Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường vật tư

Khó khăn	Hộ mua được vật tư mới		Hộ không được vật tư mới	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thông tin nội dung mua	14	7,6	37	31,9
Tính chính xác của thông tin	9	4,89	91	78,45
Tính thời sự của thông tin	11	5,98	42	36,21
Tính thường xuyên thông tin	23	12,5	59	50,86

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Nhìn vào Bảng 4.24 cho thấy rằng có sự khác biệt về tỷ lệ các yếu tố khó khăn đối với hộ tiếp cận được thị trường vật tư và hộ không tiếp cận được. Trong số các hộ gia đình nuôi tôm tiếp cận được với thị trường vật tư thì tính thường xuyên của thông tin là yếu tố gặp nhiều khó khăn nhất (12,5%), lần lượt kế đến là thông tin nội dung mua (7,6%), tính thời sự của thông tin (5,98%) và cuối cùng là tính chính xác của thông tin (4,89%). Tuy nhiên, các tỷ lệ phần trăm của nhóm hộ này thấp hơn nhiều so với nhóm hộ không tiếp cận được thị trường vật tư. Trong số các hộ không tiếp cận được thị trường vật tư mới cho rằng tính chính xác của thông tin là yếu tố gặp nhiều khó khăn nhất (78,45%), lần lượt kế đến là tính thường xuyên của thông tin (50,86%), tính thời sự của thông tin (36,21%) và cuối cùng là thông tin về nội dung mua (31,9%).

4.5.4.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường vật tư đối với hộ nuôi tôm

Hiện tại các hộ gia đình nuôi tôm tại các vùng điều tra chủ yếu tiếp cận nguồn vật tư từ hai đối tượng chính: công ty và đại lý trên địa bàn của tỉnh, vùng hoặc các tỉnh miền trung với hai hình thức trực tiếp và gián tiếp.

Bảng 4.25. Các hình thức tiếp cận các chủ thể cho thuê

Các chủ thể mà hộ tiếp cận	Hình thức tiếp xúc của hộ			
	Tiếp cận được		Không tiếp cận được	
	Trực tiếp	Gián tiếp	Trực tiếp	Gián tiếp
Từ công ty	94	27	33	49
Từ đại lý	158	19	57	61

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Phân tích Bảng 4.25 cho thấy: có sự khác biệt giữa 2 nhóm hộ tiếp cận được và không tiếp cận được thị trường vật tư. Các nhóm tiếp cận được thị trường vật tư đa phần tiếp cận từ các đại lý tại địa phương với hình thức trực tiếp. Còn đối với nhóm hộ không tiếp cận được thị trường: không có sự khác biệt rõ ràng về hai hình thức tiếp xúc trực tiếp và gián tiếp.

4.5.4.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường vật tư đối với hộ nuôi tôm

Từ Bảng 4.26 cho thấy: mức độ tham gia thị trường vật tư của nhóm hộ tiếp cận được và không tiếp cận được có sự khác biệt lớn. Hai nhóm chủ thể mà hộ tiếp cận là từ các công ty và đại lý các cấp.

Mức độ tham gia thị trường của hộ tiếp cận được ở mức thỉnh thoảng, thường xuyên tương đối cao, trong số đó thì chỉ có 15 hộ là tham gia thị trường lần đầu. Đối với nhóm hộ không tiếp cận được: số hộ tham gia lần đầu có đến 66 hộ và nhiều nhất là mức độ thỉnh thoảng có 98 hộ.

Bảng 4.26. Mức độ tiếp cận thị trường vật tư

Các chủ thể	Mức độ tham gia thị trường vật tư					
	Hộ tiếp cận được			Hộ không tiếp cận được		
	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên
Từ công ty	3	31	87	17	57	8
Từ đại lý	12	74	91	49	53	16

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

4.5.4.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường vật tư

Từ số liệu điều tra cho thấy có đến 306 hộ có nhu cầu tìm kiếm thị trường vật tư mới vào đầu mùa vụ. Như vậy, số mẫu thực tế lớn hơn nhiều so với số mẫu tối thiểu phải đạt được là 162. Trong trường hợp này, đảm bảo dữ liệu đối với mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic để phân tích tác động của nhóm các biến vốn xã hội, nhóm các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận thị trường vật tư của hộ trong một vụ nuôi. Kết quả phân tích cho thấy:

Phân tích các kiểm định

(1) Bảng 4.27, cột mức ý nghĩa (Sig.) của kiểm định Wald cho thấy: Các biến Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè, Tuổi chủ hộ, Số năm trong nghề, Khoảng cách tương quan có ý nghĩa với biến Khả năng tiếp cận thị trường vật tư với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với

kết quả tại bảng 4.27 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H1a, H2a, H4a, H5a, H6a và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H3a, H7a, H8a, H9a.

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ dự báo chính xác: Trong bảng Classification Table^a của Phụ lục 5.4, với 117 hộ không tiếp cận được vật tư mới mô hình dự đoán đúng 114 hộ, vậy tỷ lệ đúng là 97,4%. Còn 189 hộ tiếp cận được vật tư, mô hình dự đoán sai là 2 hộ, tỷ lệ đúng là 98,9%. Do đó tỷ lệ dự báo đúng của toàn bộ mô hình (Overall Percentage) là 98,4%.

Bảng 4.27. Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường vật tư

Biến số		Tiếp cận thị trường vật tư		
		Hệ số (β_k)	Sig.	Hệ số tác động biên
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	1.012	0.082	0.007
	- Tổ chức Hội - Đoàn	3.769	0.019	0.026
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	2.932	0.014	0.020
	- Cán bộ tín dụng	0.407	0.524	0.002
	- Đại lý các cấp	1.794	0.074	0.012
	- Thương lái các cấp	0.567	0.616	0.003
	- Đồng nghiệp – bạn bè	0.825	0.045	0.005
	Lòng tin	-0.776	0.694	-0.004
Nhóm biến đặc điểm hộ	Tuổi chủ hộ	-0.193	0.099	-0.001
	Trình độ chủ hộ	0.015	0.976	0.000
	Số năm sống địa phương	0.189	0.120	0.001
	Số năm trong nghề	0.762	0.032	0.005
	Tỷ lệ lao động	-12.443	0.128	-0.086
	Khoảng cách	-2.800	0.059	-0.019
	Hằng số	-35.665	0.015	
Số quan sát		306		
Tỷ lệ dự báo đúng (%)		98,4%		
Cox & Snell R Square		0.716		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Mức độ phù hợp của mô hình: Kiểm định Omnibus cho thấy Sig. < 0.01 (độ tin cậy 99%). Như vậy, các biến độc lập có quan hệ tuyến tính với biến phụ thuộc trong tổng thể. Nói cách khác, mô hình lựa chọn là phù hợp.

Thảo luận kết quả hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội

Số lần tham gia vào Hội khuyến ngư có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường vật tư của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 10%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình tham gia vào hội khuyến ngư tăng thêm 1 lần/vụ sẽ làm tăng tiếp cận thị trường vật tư đầu vào trung bình 0,7%

Số Tổ chức Hội - Đoàn mà hộ tham gia có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường vật tư của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, khi số Tổ chức Hội – Đoàn tại địa phương mà hộ gia đình nuôi tôm tham gia tăng thêm 1 tổ chức/vụ sẽ làm tăng tiếp cận thị trường vật tư trung bình 2,6%.

Ban Quản lý khu nuôi: Số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ... về mua vật tư để phục vụ sản xuất khi hộ cần có tác động tích cực đến tiếp cận được thị trường vật tư và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ tiếp cận thị trường con giống, thuốc – hóa chất...từ Ban quản lý khu nuôi để phục vụ cho vụ nuôi khi hộ cần tăng thêm 1 lần/vụ thì khả năng tiếp cận thị trường vật tư tăng trung bình 2%.

Sự giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... của đại lý các cấp có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường vật tư của hộ và có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình nhận được thêm 01 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ...từ đại lý các cấp sẽ làm tăng tiếp cận thị trường vật tư trung bình 1,2%.

Mạng lưới Đồng nghiệp - Bạn bè: Yếu tố này có tác động tích cực đến việc tăng tiếp cận được thị trường vật tư của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu hộ gia đình nuôi tôm nhận thêm được 1

lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ cộng đồng Đồng nghiệp- Bạn bè thì khả năng tiếp cận thị trường vật tư của hộ sẽ tăng trung bình 0,5%.

Như vậy, có năm yếu tố làm tăng tiếp cận thị trường vật tư của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, bao gồm: Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội- đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý các cấp, Đồng nghiệp – bạn bè. Trong số đó, thì Tổ chức hội - đoàn là yếu tố làm tăng tiếp cận thị trường vật tư của hộ nhiều nhất, kể đến lần lượt là Ban quản lý khu nuôi, Hội khuyến ngư và Đồng nghiệp – bạn bè.

4.5.5. Tác động của vốn xã hội đến tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nuôi tôm

4.5.5.1. Thực trạng nhu cầu tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nuôi tôm

Nhìn chung các hộ nuôi tôm tại vùng điều tra mang tính tự phát, chủ yếu là chuyển từ lao động trồng lúa, hoa màu sang nuôi tôm nên có thể thấy rằng việc tiếp cận các nguồn lực đầu vào phụ thuộc rất nhiều vào cộng đồng mạng lưới xã hội. Trong đó, tiếp cận các kỹ thuật, kiến thức nuôi phục vụ cho hoạt động sản xuất của hộ chủ yếu là “học lỏm” từ mạng lưới xã hội mà cụ thể là học từ những người đồng nghiệp, bạn bè, Hội khuyến ngư,... Có được kỹ năng sản xuất sẽ giúp hộ phòng ngừa được nhiều rủi ro và tiết kiệm nhiều chi phí góp phần tăng lợi nhuận của vụ nuôi. Nội dung chủ yếu của dịch vụ khuyến ngư hiện nay chủ yếu là phổ biến kỹ thuật nuôi và kiến thức kinh tế. Đây là hai nội dung mà đòi hỏi người nuôi phải nắm bắt tốt thì mới đạt được hiệu quả kinh tế cao. (1) Với kiến thức kinh tế: đòi hỏi người nuôi phải nắm bắt được kiến thức tính toán cho một vụ nuôi và khả năng tiếp cận kinh tế thị trường như: giá bán tăng giảm vào thời điểm nào, cung cầu của các nước tăng giảm ra sao? (2) Với kỹ thuật nuôi: nó bao gồm các kỹ thuật xử lý vào đầu mùa, kỹ thuật cho ăn, kỹ thuật chạy quạt,... sao cho phù hợp với điều kiện tự nhiên của từng vùng nuôi. Các kỹ thuật này nó giúp cho người nuôi giảm chi phí cho vụ nuôi mà lợi nhuận vẫn không thay đổi.

Theo Bảng 4.28 của 306 hộ nuôi tôm có đến 228 hộ có nhu được tập huấn hoặc tiếp cận các phương pháp nuôi hiện đại, chiếm tỷ lệ 74,5% số hộ khảo sát. Trong số đó có 157 hộ cho rằng đã tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư hay kiến thức nông nghiệp.

Bảng 4.28. Nhu cầu tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nuôi tôm

Kiến thức nông nghiệp	Nhu cầu tiếp cận		Thực tế tiếp cận	
	Số quan sát	Tỷ trọng (%)	Số quan sát	Tỷ trọng (%)
Kiến thức nuôi	194	85,09	115	73,24
Kiến thức kinh tế	127	55,7	93	59,23

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Cũng từ bảng trên cho thấy: nhu cầu tiếp cận kiến thức nông nghiệp của hộ rất lớn, có đến 194 hộ có nhu cầu tiếp cận kiến thức nuôi và 127 có nhu cầu tiếp cận kiến thức kinh tế. Thực tế cho thấy chỉ có 115 hộ là tiếp cận được với kiến thức nuôi và 93 hộ là tiếp cận được với kiến thức kinh tế.

4.5.5.2. Thực trạng tiếp cận thông tin dịch vụ khuyến nông/ngư

Từ kết quả bảng 4.29 cho thấy: có sự khác biệt lớn giữa 2 nhóm hộ tiếp cận được và hộ không tiếp cận được. Đối với nhóm hộ tiếp cận được, tỷ lệ các yếu tố khó khăn tương đối thấp, chỉ có 15 hộ cho rằng gặp khó khăn trong tiếp cận thông tin về nội dung kiến thức, 22 hộ gặp khó khăn về tính chính xác của thông tin, 8 hộ gặp khó khăn về tính thời sự của thông tin và 11 hộ gặp khó khăn về tính thường xuyên của thông tin.

Bảng 4.29. Những khó khăn tiếp cận thông tin dịch vụ khuyến ngư

Khó khăn	Hộ tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư		Hộ không tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thông tin nội dung kiến thức	15	9,55	54	76,05
Tính chính xác của thông tin	22	14,01	60	84,5
Tính thời sự của thông tin	8	5,09	46	64,78
Tính thường xuyên thông tin	11	7	33	46,48

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Đối với nhóm hộ không tiếp cận được thông tin có tỷ lệ các yếu tố khó khăn tương đối cao, có đến 60 hộ cho rằng gặp khó khăn tính chính xác của thông tin, kể đến lần lượt là 54 hộ gặp khó khăn trong tiếp cận nội dung kiến thức, 46 hộ gặp khó khăn về tính thời sự của thông tin và cuối cùng là 33 hộ gặp khó khăn về tính thường xuyên của thông tin.

4.5.5.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia cung cấp dịch vụ khuyến ngư đối với hộ nuôi tôm

Hiện nay các kênh mà hộ tiếp cận chủ yếu từ Hội khuyến ngư, công ty và đại lý các cấp. Qua bảng 4.30, không có sự khác biệt nhiều giữa hộ tiếp cận thành công và hộ không tiếp cận thành công, các hình thức tiếp cận của hộ chủ yếu trực tiếp và gián tiếp.

Hình thức tiếp cận chủ yếu của hộ gia đình nuôi tôm là tiếp cận trực tiếp với các chủ thể Hội khuyến ngư, công ty, đại lý. Cũng qua bảng trên cho thấy các công ty hay đại lý hiện tại vẫn giữ vai trò quan trọng đối với cung cấp dịch vụ khuyến ngư cho hộ nuôi tôm tương đối lớn.

Bảng 4.30. Các hình thức tiếp cận các chủ thể cung cấp dịch vụ khuyến nông/ngư

Các chủ thể mà hộ tiếp cận	Hình thức tiếp cận của hộ			
	Thành công		Không thành công	
	Trực tiếp	Gián tiếp	Trực tiếp	Gián tiếp
Hội khuyến ngư	135	22	59	12
Từ công ty	141	16	50	41
Từ đại lý	117	40	42	29

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

4.5.5.4. Thực trạng mức độ tham gia vào các chủ thể cung cấp dịch vụ khuyến ngư đối với hộ nuôi tôm

Có ba mức độ tiếp cận dịch vụ khuyến ngư đối với các chủ thể Hội khuyến ngư, công ty, đại lý: tham gia lần đầu, thỉnh thoảng, thường xuyên. Theo kết quả phân tích của bảng 4.31 cho thấy có sự khác biệt về mức độ tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của giữa hộ tiếp cận được dịch vụ và hộ không tiếp cận được dịch vụ.

Đối với nhóm hộ tiếp cận thành công: mức độ tiếp cận thường xuyên với các chủ thể cung cấp dịch vụ khuyến ngư tương đối cao, có đến 271 hộ tiếp cận ở mức thường xuyên và 192 hộ ở mức thỉnh thoảng. Trong khi đó, đối với nhóm hộ tiếp cận không thành công thì mức độ tiếp cận thỉnh thoảng có 118 hộ và mức độ thường xuyên chỉ có khoảng 48 hộ.

Bảng 4.31. Mức độ tiếp cận dịch vụ khuyến ngư

Các chủ thể	Mức độ tiếp cận dịch vụ khuyến ngư					
	Tiếp cận thành công			Tiếp cận không thành công		
	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên
Hội khuyến ngư	3	65	89	17	42	12
Từ công ty	4	81	72	22	41	8
Từ đại lý	1	46	110	8	35	28

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

4.5.5.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nuôi tôm

Qua số liệu khảo sát cho thấy: có đến 228 hộ có nhu cầu tiếp cận dịch vụ khuyến ngư. Như vậy, số mẫu thực tế lớn hơn nhiều so với số mẫu tối thiểu phải đạt được là 162. Trong trường hợp này, đảm bảo dữ liệu đối với mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic để phân tích tác động của nhóm các biến vốn xã hội, nhóm các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ trong một vụ nuôi. Kết quả phân tích cho thấy:

Phân tích các kiểm định

(1) Bảng 4.32, cột mức ý nghĩa (Sig.) của kiểm định Wald cho thấy: Các biến Hội khuyến ngư, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè, Lòng tin, Tuổi chủ hộ, Khoảng cách tương quan có ý nghĩa với biến Khả năng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với kết quả tại bảng 4.32 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H1a, H2a, H3a, H4a, H5a và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H6a, H7a, H8a, H9a.

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ dự báo chính xác: Trong bảng Classification Table^a của Phụ lục 5.5, với 71 hộ không tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư mô hình dự đoán đúng 66 hộ, vậy tỷ lệ đúng là 93%. Còn 157 hộ tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư, mô hình dự đoán sai là 7 hộ, tỷ lệ đúng là 95,5%. Do đó tỷ lệ dự báo đúng của toàn bộ mô hình (Overall Percentage) là 94,7%.

Bảng 4.32. Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận dịch vụ khuyến ngư

Biến số		Tiếp cận dịch vụ khuyến ngư		
		Hệ số (β_k)	Sig.	Hệ số tác động biên
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	1.319	0.001	0.033
	- Tổ chức Hội - Đoàn	-0.619	0.138	-0.015
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	0.442	0.033	0.011
	- Cán bộ tín dụng	0.672	0.138	0.016
	- Đại lý các cấp	0.747	0.015	0.018
	- Thương lái các cấp	-0.002	0.995	-0.000
Nhóm biến đặc điểm hộ	- Đồng nghiệp – bạn bè	0.148	0.049	0.003
	Lòng tin	1.760	0.036	0.063
	Tuổi chủ hộ	-0.097	0.080	-0.002
	Trình độ chủ hộ	-0.160	0.445	-0.004
	Số năm sống địa phương	-0.068	0.110	-0.001
	Số năm trong nghề	0.110	0.241	0.002
	Tỷ lệ lao động	1.051	0.624	0.026
	Khoảng cách	-0.345	0.054	-0.008
	Hằng số	0.390	0.877	
Số quan sát		228		
Tỷ lệ dự báo đúng (%)		94,7%		
Cox & Snell R Square		0.634		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Mức độ phù hợp của mô hình: Kiểm định Omnibus cho thấy Sig. < 0.01 (độ tin cậy 99%). Như vậy, các biến độc lập có quan hệ tuyến tính với biến phụ thuộc trong tổng thể. Nói cách khác, mô hình lựa chọn là phù hợp.

Thảo luận kết quả hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội

Số lần tham gia vào Hội khuyến ngư có tác động tích cực đến tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình tham gia vào Hội khuyến ngư tăng thêm 1 lần/vụ sẽ làm tăng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư trung bình là 3.3%.

Biên Ban Quản lý khu nuôi: Số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ...về kiến thức nuôi khi hộ cần có tác động tích cực đến tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ về dịch vụ khuyến ngư để phục vụ cho vụ nuôi khi hộ cần tăng thêm 1 lần/vụ thì khả năng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư tăng trung bình 1.1%.

Sự giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... của đại lý các cấp có tác động tích cực đến tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình nhận được thêm 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ...từ đại lý các cấp sẽ làm tăng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư trung bình 1,8%.

Mạng lưới Đồng nghiệp- Bạn bè: Yếu tố này có tác động tích cực đến việc tăng tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Nếu hộ gia đình nuôi tôm nhận thêm được 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ cộng đồng Đồng nghiệp- Bạn bè thì khả năng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ sẽ tăng lên 0,3%.

Lòng tin: đây là yếu tố có tác động đến dịch vụ khuyến ngư của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu hộ gia đình tin tưởng, đặt niềm tin vào các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội thì khả năng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ sẽ tăng trung bình 6,3%.

Như vậy, có năm yếu tố thuộc vốn xã hội làm tăng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, bao gồm: Hội khuyến ngư, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý các cấp, Đồng nghiệp – bạn bè và Lòng tin. Trong số đó, thì Lòng tin và Hội khuyến ngư là yếu tố làm tăng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư của hộ nhiều nhất, kế đến lần lượt là Đại lý các cấp, Ban quản lý khu nuôi và Đồng nghiệp – bạn bè.

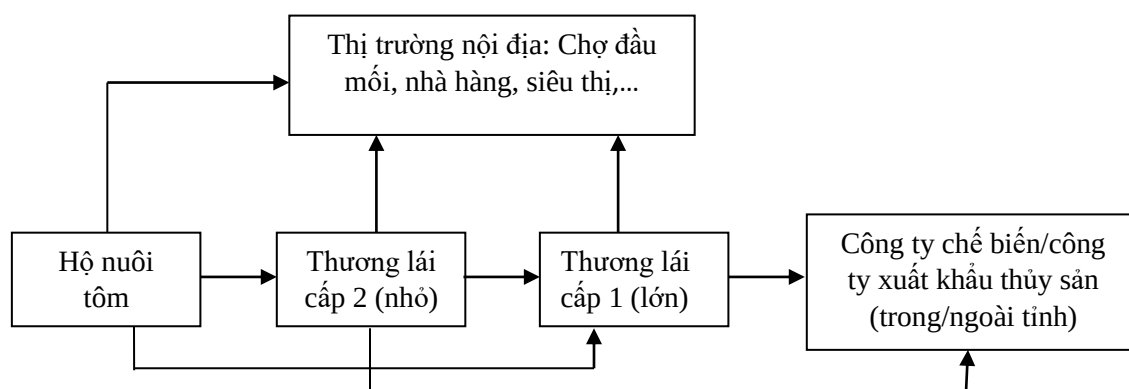
4.5.6. Vốn xã hội và tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nuôi tôm

4.5.6.1. Thực trạng nhu cầu tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nuôi tôm

Hầu hết các hộ nuôi tôm hiện nay tự mình sản xuất, tự tìm đầu ra cho sản phẩm. Do đó để đạt được lợi nhuận cao nhất có thể họ phải nỗ lực trong việc tìm hiểu, cập nhật tin tức thị trường về giống tôm, giá cả vật tư nông nghiệp, phương thức sản xuất mới, giá bán sản phẩm... Hiện nay có rất nhiều kênh để hộ tìm hiểu về nguồn thông tin đầu ra như: truyền hình, truyền thanh, báo, tạp chí, người thân, hàng xóm, thương lái và thu gom nhỏ,... Thật vậy, trước khi thu hoạch, hộ có nhiều kênh tiếp xúc để bán sản phẩm: thu gom nhỏ, thu gom lớn/đại lý, công ty thu mua sơ chế, Cơ sở chế biến thủy sản xuất khẩu và cuối cùng là các chợ nhà hàng/siêu thị,... Điều này cho thấy các kênh đầu ra của hộ tương đối phong phú.

Mặt khác, hiện nay con tôm của vùng ĐBSCL được nuôi với hình thức hộ gia đình nên mạng lưới thương lái nhỏ lẻ tỏ ra hữu ích và có vai trò quan trọng trong việc thu mua sản phẩm. Tuy nhiên, ngoài tính chất độc quyền về giá cả, thị trường tiêu thụ, con tôm còn là một loại hàng hóa khó bảo quản, cần sự tiêu thụ tức thì nên thương lái có cơ hội “làm giá” khi thu mua tôm. Do đó, việc tích cực, chủ động tìm kiếm đầu ra khi đến thời gian thu hoạch của các hộ là quan trọng vì nó ảnh hưởng đến lợi nhuận của vụ nuôi.

Hình 4.5. Mạng lưới thị trường tiêu thụ tôm ở địa bàn khảo sát



Nguồn: Khảo sát thực tế của tác giả

Sau mỗi mùa vụ, tìm kiếm thị trường đầu ra của hộ là điều rất quan tâm của từng hộ. Giá cả là nguyên nhân mà hộ phải tích cực tìm kiếm thị trường đầu ra, hiện nay nhu cầu là tìm kiếm thị trường của hộ là tương đối lớn. Trong số 306 hộ điều tra

cho thấy đa phần các hộ có nhu cầu bán cho thương lái cấp 1, cấp 2, công ty và chợ đầu mối.

Bảng 4.33. Nhu cầu của hộ đối với thị trường đầu ra

Thị trường đầu ra	Nhu cầu tìm kiếm		Thực tế tìm kiếm được	
	Số quan sát	Tỷ trọng (%)	Số quan sát	Tỷ trọng (%)
Thương lái cấp 1	96	31,37	55	17,97
Thương lái cấp 2	287	93,79	176	57,51
Công ty	21	6,86	8	2,61

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Trong số các chủ thể đầu ra, đa phần các hộ đều có nhu cầu bán tôm cho thương lái cấp 2 vì quá trình thu mua diễn ra rất nhanh (chiếm 93,79%), kể đến là thương lái cấp 1 (chiếm 31,37%), công ty chiếm một tỷ lệ rất thấp. Hộ chỉ tìm đến chợ đầu mối khi con tôm nuôi không đủ tiêu chuẩn hoặc số lượng thu hoạch không nhiều.

4.5.6.2. Thực trạng tiếp cận thông tin của hộ nuôi tôm đối với thị trường đầu ra

Theo Bảng 4.34 cho thấy có sự khác biệt các yếu tố khó khăn giữa hai nhóm hộ tiếp cận được và không tiếp cận được thị trường đầu ra.

Bảng 4.34. Những khó khăn tiếp cận thông tin thị trường đầu ra

Khó khăn	Hộ tiếp cận được thông tin thị trường đầu ra		Hộ không tiếp cận được thông tin thị trường đầu ra	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thông tin nội dung bán	23	9,62	19	28,35
Tính chính xác của thông tin	18	7,53	66	98,5
Tính thời sự của thông tin	8	3,34	31	46,26
Tính thường xuyên thông tin	15	6,27	43	64,17

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Đối với nhóm hộ tiếp cận được thông tin thị trường đầu ra có tỷ lệ khó khăn giữa các yếu tố tương đối thấp: khó khăn về thông tin nội dung mua/bán sản phẩm đầu ra có tỷ lệ khoảng 9,62%, lần lượt kể đến tính chính xác của thông tin 7,53%, tính thời sự của thông tin 3,34%, tính thường xuyên của thông tin 7,25%. Tuy nhiên, đối với nhóm hộ không tiếp cận được thị trường đầu ra có tỷ lệ cao hơn so với nhóm hộ tiếp cận được. Điển hình trong số đó: tính chính xác của thông tin 98,5%, tính thường xuyên của thông tin là 64,17%. Nhìn chung khó khăn lớn nhất đối với việc tiếp cận thông tin

thị trường đầu ra của hộ gia đình hiện nay vẫn là tính chính xác về nội dung thông tin, nghĩa là tính xác về thông tin giá cả cho từng loại kích cỡ, loại tôm cũng như nội dung dự báo về thị trường con tôm.

4.5.6.3. Thực trạng tiếp cận tác nhân tham gia thị trường đầu ra đối với hộ nuôi tôm

Tại vùng điều tra hiện nay, để bán sản phẩm của mình, hộ gia đình nuôi tôm tiếp xúc với 3 chủ thể chính: thương lái cấp 1, thương lái cấp 2, công ty. Các chủ thể này là những người trực tiếp hoặc gián tiếp thu mua con tôm của hộ gia đình. Theo số liệu điều tra Bảng 4.35, không có sự khác biệt giữa những hộ tiếp xúc thành công và không thành công về hình thức tiếp xúc. Đa phần các hộ chủ yếu tiếp cận trực tiếp hoặc gián tiếp với thương lái cấp 2.

Bảng 4.35. Các hình thức tiếp cận các chủ thể thu mua

Các chủ thể mà hộ tiếp cận	Hình thức tiếp cận của hộ			
	Hộ tiếp cận thành công		Hộ tiếp cận không thành công	
	Trực tiếp	Gián tiếp	Trực tiếp	Gián tiếp
Thương lái 1	38	17	41	13
Thương lái 2	176	11	73	43
Công ty	5	3	16	25

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

4.5.6.4. Thực trạng mức độ tham gia thị trường đầu ra đối với hộ nuôi tôm

Theo kết quả 4.36, mức độ tiếp cận của các hộ nuôi tôm đối với các chủ thể thương lái cấp 1, 2, công ty là hoàn toàn khác nhau. Trong số đó thì mức độ tiếp cận với các thương lái cấp 2 là nhiều nhất và thường xuyên nhất.

Bảng 4.36. Mức độ tiếp cận thị trường đầu ra

Các chủ thể	Mức độ tiếp cận thị trường đầu ra					
	Tiếp cận thành công			Tiếp cận không thành công		
	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Tham gia lần đầu	Thỉnh thoảng	Thường xuyên
Thương lái cấp 1	1	46	8	2	39	13
Thương lái cấp 2	1	33	142	1	52	40
Công ty	0	7	1	0	24	17

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Trong số các hộ tiếp cận thành công thị trường đầu ra là do họ tiếp xúc thường xuyên với các mạng lưới thương lái để nắm bắt giá cả, thông tin thị trường. Đây là đối tượng gần gũi với hộ gia đình nuôi tôm nhiều nhất và được cho là chủ thể cung cấp nguồn thông tin về giá cả tương đối chính xác nhất. Có đến 142/210 hộ tiếp cận thành công thị trường đầu ra có mức độ tiếp cận thường xuyên với thương lái cấp 2, trong khi đó nhóm hộ không tiếp cận được chỉ có 40/96 hộ có mức độ tiếp cận thường xuyên với thương lái cấp 2.

4.5.6.5. Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nuôi tôm

Từ số liệu điều tra cho thấy rằng có đến 306 hộ có nhu cầu tiếp cận thị trường đầu ra. Như vậy, số mẫu thực tế lớn hơn nhiều so với số mẫu tối thiểu phải đạt được là 162. Trong trường hợp này, đảm bảo dữ liệu đối với mô hình nghiên cứu.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Logistic để phân tích tác động của nhóm các biến vốn xã hội, nhóm các biến thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến khả năng tiếp cận thị trường đầu ra của hộ trong một vụ nuôi. Kết quả phân tích cho thấy:

Phân tích các kiểm định

(1) Bảng 4.37, cột mức ý nghĩa (Sig.) của kiểm định Wald cho thấy: Các biến Ban quản lý khu nuôi, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè, Tuổi chủ hộ, Trình độ chủ hộ, Số năm trong nghề, Khoảng cách tương quan có ý nghĩa với biến Khả năng tiếp cận thị trường đầu ra với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với kết quả tại bảng 4.37 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H2a, H4a, H5a, H6a và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H1a, H3a, H7a, H8a, H9a.

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ dự báo chính xác: Trong bảng Classification Table^a của Phụ lục 5.6, với 96 hộ không tiếp cận được thị trường đầu ra mô hình dự đoán đúng 90 hộ, vậy tỷ lệ đúng là 93,8%. Còn 210 hộ tiếp cận được thị trường đầu ra, mô hình dự đoán sai là 8 hộ, tỷ lệ đúng là 96,2%. Do đó tỷ lệ dự báo đúng của toàn bộ mô hình (Overall Percentage) là 95,4%.

Bảng 4.37. Kết quả tác động vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường đầu ra

Biến số		Tiếp cận thị trường đầu ra		
		Hệ số (β_k)	Sig.	Hệ số tác động biên
Nhóm biến vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	-0.009	0.967	-0.000
	- Tổ chức Hội - Đoàn	-0.339	0.165	-0.017
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	0.288	0.034	0.015
	- Cán bộ tín dụng	0.077	0.307	0.004
	- Đại lý các cấp	0.550	0.025	0.028
	- Thương lái các cấp	0.828	0.001	0.043
Nhóm biến đặc điểm hộ	- Đồng nghiệp – bạn bè	0.202	0.001	0.010
	Lòng tin	0.279	0.667	0.014
	Tuổi chủ hộ	-0.087	0.071	-0.004
	Trình độ chủ hộ	0.158	0.068	0.008
	Số năm sống địa phương	-0.039	0.239	-0.002
	Số năm trong nghề	0.560	0.094	0.029
	Tỷ lệ lao động	0.085	0.960	0.004
	Khoảng cách	-0.376	0.002	-0.019
Hàng số		-0.470	0.812	
Số quan sát		306		
Tỷ lệ dự báo đúng (%)		95,4%		
Cox & Snell R Square		0.623		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

Mức độ phù hợp của mô hình: Kiểm định Omnibus cho thấy Sig. < 0.01 (độ tin cậy 99%). Như vậy, các biến độc lập có quan hệ tuyến tính với biến phụ thuộc trong tổng thể. Nói cách khác, mô hình lựa chọn là phù hợp.

Thảo luận kết quả hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội

Ban Quản lý khu nuôi: Số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ... về mua vật tư để phục vụ sản xuất khi hộ cần có tác động tích cực đến tiếp cận được thị trường đầu ra và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu số lần nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ về tiếp cận thị trường đầu ra khi hộ cần tăng thêm 1 lần/vụ thì khả năng tiếp cận thị trường đầu ra tăng trung bình 1,5%.

Số lần nhận được sự giúp đỡ, chia sẻ, hỗ trợ... từ mạng lưới thương lái có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường đầu ra của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, khi số lần nhận được sự giúp đỡ, chia sẻ, hỗ trợ... từ mạng lưới thương lái mà hộ gia đình nuôi tôm cần tăng thêm 1 lần/vụ sẽ làm tăng tiếp cận thị trường đầu ra trung bình 4,3%.

Sự giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... của đại lý các cấp có tác động tích cực đến tiếp cận thị trường đầu ra của hộ và có nghĩa ý thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình nhận được thêm 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ... từ đại lý các cấp sẽ làm tăng tiếp cận thị trường đầu ra lên 2,8%.

Mạng lưới Đồng nghiệp- Bạn bè: Yếu tố này có tác động tích cực đến việc tăng tiếp cận được thị trường đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%. Cụ thể, hệ số tác động biên cho biết: nếu hộ gia đình nuôi tôm nhận thêm được 1 lần giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ ... từ cộng đồng Đồng nghiệp- Bạn bè thì khả năng tiếp cận thị trường đầu ra của hộ sẽ tăng lên 1%.

Như vậy, có bốn yếu tố có khả năng làm tăng tiếp cận thị trường đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, bao gồm: Ban quản lý khu nuôi, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè. Trong số đó, thì Thương lái các cấp là yếu tố làm tăng tiếp cận thị trường đầu ra của hộ nhiều nhất, kế đến lần lượt là Đại lý các cấp, Ban quản lý khu nuôi và Đồng nghiệp – bạn bè.

4.6. Kết quả phân tích hồi quy về vốn xã hội và các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập của hộ nuôi tôm

Qua các kết quả nghiên cứu đối với phần 4.5 có thể thấy rằng các nhóm biến vốn xã hội mà cụ thể: Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội - Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè và Lòng tin có tác động đến tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm. Do đó, người viết chọn nhóm biến này cùng với cùng với nhóm biến thuộc các nguồn lực đầu vào để xác định lợi nhuận ròng của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL hiện nay.

(1) Kiểm định hệ số hồi quy:

Kết quả ước lượng được thể hiện trong Bảng 4.38 cho thấy: Các biến Hội khuyến ngư, Thương lái các cấp, Đại lý các cấp, Tài sản tích lũy, Trình độ lao động, Loại con giống và Giá thức ăn tương quan có ý nghĩa với biến Thu nhập ròng với độ tin cậy 90%, 95%, 99%. Với kết quả tại bảng 4.38 cho thấy: chấp nhận các giả thuyết H1b, H2b, H4b, H8b, H9b và bác bỏ các giả thuyết còn lại: H3b, H5b, H6b, H7b.

Bảng 4.38. Kết quả mô hình hồi quy về tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL

Biến số		Thu nhập ròng		
		Hệ số hồi quy	Giá trị thống kê	
			t	Sig.
Biến phụ thuộc				
Constant (β_0)		18.823	14.584	0.000
Vốn xã hội	Mạng lưới chính thức			
	- Hội khuyến ngư	0.153	3.096	0.002
	- Tổ chức Hội - Đoàn	0.017	0.994	0.322
	Mạng lưới phi chính thức			
	- Ban quản lý khu nuôi	-0.037	-1.629	0.106
	- Cán bộ tín dụng	0.112	1.473	0.144
	- Đại lý các cấp	0.074	1.969	0.051
	- Thương lái các cấp	0.219	4.101	0.000
	- Đồng nghiệp- Bạn bè	0.019	1.103	0.272
	Lòng tin	0.006	.274	0.785
Vốn tài chính	Tài sản tích lũy	0.013	1.730	0.086
	Vốn vay	0.005	0.340	0.734
Vốn con người	Trình độ lao động	0.019	1.937	0.055
	Kinh nghiệm lao động	-0.003	-0.325	0.746
Vốn tự nhiên	Diện tích đất nuôi	0.004	0.428	0.669
Vốn vật tư	Loại con giống	-0.073	-1.947	0.054
	Giá thức ăn	-0.263	-2.232	0.028
Số quan sát		306		
R ²		0.766		
R ² Adjust		0.734		
Thống kê F (Sig. _F)		0.000		

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát

(2) Kiểm định mức độ phù hợp của mô hình

Mức độ giải thích của mô hình: bộ dữ liệu đã giải thích được 73,4% sự biến thiên của các biến độc lập đối với thu nhập ròng của hộ nuôi tôm.

Mức 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%.

(3) Kiểm định hiện tượng cộng tuyến của các biến độc lập: Độ phóng đại phương sai (VIF) nhỏ hơn 10. Như vậy, các biến độc lập không có tương quan với nhau.

(4) Kiểm định phương sai số dư không đổi: Các biến trong mô hình có mức ý nghĩa (Sig.) lần lượt lớn hơn 0.01. Như vậy, kiểm định cho biết phương sai phần dư không thay đổi.

Thảo luận kết quả mô hình hồi quy đối với nhóm biến vốn xã hội:

Nhóm biến thuộc mạng lưới chính thức

Hệ số của biến Hội khuyến ngư $\beta_1 = 0,153$ là hệ số co giãn của thu nhập ròng/1.000m² đối với biến Hội khuyến ngư, β_1 cho biết, trong trường hợp các yếu tố khác trong mô hình không đổi khi số lần tham gia Hội khuyến ngư trong một vụ tăng lên 1%, thì thu nhập ròng/1.000m² của hộ tăng trung bình 0,153%.

Nhóm biến thuộc về mạng lưới phi chính thức

Đại lý các cấp: Hệ số $\beta_5 = 0,074$ là hệ số co giãn của thu nhập ròng/1.000m² đối với biến Đại lý các cấp, β_5 cho biết, trong trường hợp các yếu tố khác trong mô hình không đổi khi số lượng đại lý sẵn sàng giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ khi hộ cần tăng thêm 1% thì thu nhập ròng/1.000m² của hộ tăng trung bình 0,074%.

Thương lái các cấp: Hệ số $\beta_6 = 0,219$ là hệ số co giãn của thu nhập ròng/1.000m² đối với Thương lái các cấp, β_6 cho biết, trong trường hợp các yếu tố khác trong mô hình không đổi khi số lượng thương lái các cấp sẵn sàng giúp đỡ, hỗ trợ, chia sẻ tăng lên 1%, thì thu nhập ròng/1.000m² của hộ tăng trung bình 0,219%.

Bảng 4.39. Tổng hợp kết quả nghiên cứu từ các mô hình

Vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm	Tác động của vốn xã hội đến						
	Tiếp cận thị trường						Thu nhập
	Tín dụng chính thức	Lao động	Đất đai	Vật tư	Dịch vụ khuyến ngư	Đầu ra	Lợi nhuận
<i>Mạng lưới xã hội chính thức</i>							
Hội khuyến ngư			X	X	X		X
Tổ chức Hội – Đoàn	X	X	X	X			
<i>Mạng lưới xã hội phi chính thức</i>							
Ban quản lý khu nuôi	X	X	X	X	X	X	
Cán bộ tín dụng	X						
Đại lý các cấp				X	X	X	X
Thương lái các cấp						X	X
Đồng nghiệp – Bạn bè	X	X	X	X	X	X	
Lòng tin					X		

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả nghiên cứu của tác giả

Tóm tắt chương 4

Chương này của luận án đã thực hiện phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng nhằm đánh giá đóng góp của mạng lưới xã hội vào hoạt động và thu nhập của hộ nuôi tôm vùng ĐBSCL. Các mục tiêu của chương này được trình bày cụ thể là:

Thứ nhất, nghiên cứu định tính nhằm xác định được các chủ thể tham gia vào hoạt động của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay, các chủ thể đó là: Hội khuyến ngư, các Tổ chức Hội – Đoàn thuộc mạng lưới phi chính thức và Ban quản lý vùng nuôi, Cán bộ tín dụng ngân hàng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè thuộc mạng lưới phi chính thức.

Thứ hai, trình bày thực trạng mạng xã hội chính thức (Hội khuyến ngư, các Tổ chức Hội – Đoàn) và mạng lưới xã hội phi chính thức (Ban quản lý vùng nuôi, Cán bộ tín dụng ngân hàng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè) tại vùng ĐBSCL hiện nay.

Thứ ba, nghiên cứu đã kết hợp các yếu tố thuộc về đặc điểm hộ gia đình và vốn xã hội để đánh giá tác động của nó đến hoạt động đầu vào: (1) tiếp cận thị trường vốn tín dụng chính thức; (2) tiếp cận thị trường đất đai; (3) tiếp cận thị trường lao động lao động; (4) tiếp cận thị trường dịch vụ vật tư và kiến thức nông nghiệp; (5) tiếp cận thị trường đầu ra; và cuối cùng là tác động của vốn xã hội, các yếu tố thuộc các nguồn lực đầu vào đến thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

Thứ tư, kết quả nghiên cứu cho thấy rằng: các chủ thể thuộc mạng lưới chính thức và phi chính thức góp phần không nhỏ vào hoạt động đầu vào, đầu ra cũng như thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

CHƯƠNG 5

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG NGUỒN VỐN XÃ HỘI CỦA HỘ GIA ĐÌNH NUÔI TÔM VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

5.1. Giới thiệu

Chương này được thực hiện nhằm giải quyết cho mục tiêu nghiên cứu thứ năm của luận án. Nội dung chính của chương gồm có bốn phần chính: (1) tóm tắt kết quả từ các mô hình nghiên cứu, ý nghĩa của chúng và so sánh sự tương đồng, khác biệt với các kết quả nghiên cứu trước đó; (2) một số khuyến nghị để mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm; (3) những đóng góp khoa học về thực tiễn của luận án; và (4) là trình bày những hạn chế của luận án và gợi ý cho các nghiên cứu tiếp theo.

5.2. Kết quả nghiên cứu từ luận án

Vốn xã hội được xem là một khái niệm phổ biến trong khoa học xã hội từ thập niên 80 của thế kỉ XX cho đến nay. Lý thuyết này cũng đã thu hút sự quan tâm trong các nghiên cứu thuộc lĩnh vực kinh tế như quản trị kinh doanh, tài chính, kinh tế học,... Tuy nhiên, đây được xem là một khái niệm đa dạng về phương diện định nghĩa, chính vì vậy đã tạo ra nhiều tranh luận xoay quanh vấn đề này. Tùy thuộc vào bối cảnh thực tiễn mà các nhà nghiên cứu đã đưa ra các định nghĩa cũng như phương pháp đo lường vốn xã hội khác nhau. Vì vậy, việc xác định cấu trúc mạng lưới và chất lượng mạng lưới thuộc vốn xã hội là rất quan trọng cho các nhà làm chính sách trong chiến lược mở rộng nguồn vốn này.

Vốn xã hội được xem là nguồn vốn thứ năm cần thiết để tăng hiệu quả hoạt động của hộ gia đình (Qiao at al. (2015); Hillary at al. (2015); Geling & Qian (2016); Yodo & Yano (2017))... Cho đến nay chủ đề vốn xã hội đối với tiếp cận thị trường hay thu nhập của hộ gia đình nông dân vẫn là một chủ đề mới ở Việt Nam. Nhìn chung, luận án đã khám phá vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm, cũng như đóng góp của nó vào hoạt động sản xuất. Nói cách khác, luận án đã thực hiện ba mục tiêu chính: (1) khảo sát định tính để xác định cấu trúc mạng lưới của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay; (2) sử dụng phương pháp hồi qui Logistic để đánh giá tác động của

vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường; (3) sử dụng mô hình hồi quy đa biến để đánh giá tác động của vốn xã hội đến thu nhập. Từ các kết quả nghiên cứu, luận án đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng nguồn vốn xã hội góp phần tăng hiệu quả hoạt động của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay. Kết quả nghiên cứu chính đã được rút ra như sau:

5.2.1. Kết quả xác định chủ thể thuộc mạng lưới xã hội

Các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội được xác định dựa trên nghiên cứu định tính bằng cách phỏng vấn trực tiếp với các chủ hộ nuôi tôm và chủ yếu xoay quanh hai thành phần chính của cấu trúc vốn xã hội như đã xác định ở chương 2: mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức.

Thành phần mạng lưới xã hội chính thức được xác định theo các định nghĩa và khái niệm của Putnam (1995, 2000), Stone (2001),... Kết quả nghiên cứu định tính khám phá đã xác định hai chủ thể thuộc mạng lưới xã hội chính thức: Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội – Đoàn. Nghiên cứu đã tích hợp hai thuộc tính cơ bản của vốn xã hội là cấu trúc và chất lượng của mạng lưới để đưa ra các biến đo lường mạng lưới xã hội chính thức mà cụ thể là: (1) số tổ chức mà hộ gia đình tham gia hoặc số lần mà hộ tham gia vào các tổ chức; và (2) lòng tin của hộ gia đình đối với mạng lưới này được xem là yếu tố trọng tâm của vốn xã hội.

Tương tự, thành phần mạng lưới xã hội phi chính thức được xác định theo các định nghĩa và khái niệm của Finch (1989), Baum & Ziersch (2003), Harper & Kelly (2003),... Kết quả nghiên cứu định tính khám phá đã xác định được năm chủ thể thuộc mạng lưới xã hội phi chính thức: Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Thương lái các cấp, Đại lý các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè. Nghiên cứu đã tích hợp hai thuộc tính cơ bản của vốn xã hội là cấu trúc và chất lượng của mạng lưới để đưa ra các biến đo lường mạng lưới xã hội phi chính thức mà cụ thể là: (1) số lần hộ nhận được sự hỗ trợ từ mạng lưới phi chính thức; (2) và lòng tin của hộ gia đình đối với mạng lưới này được xem là yếu tố trọng tâm của vốn xã hội.

5.2.2. Kết quả mô hình vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường

Từ các kết quả nghiên cứu cho thấy vốn xã hội đóng góp vào tất cả các hoạt động tiếp cận thị trường tài chính, thị trường lao động, thị trường đất đai, thị trường vật tư, dịch vụ khuyến ngư và thị trường đầu ra. Tùy thuộc vào từng thị trường cụ thể mà vốn xã hội có đóng góp khác nhau đến kết quả tiếp cận.

Mạng lưới xã hội chính thức

Đối với mạng lưới Hội khuyến ngư: kết quả từ các mô hình nghiên cứu, Hội khuyến ngư đóng góp vào: khả năng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư, kế đến lần lượt là tiếp cận thị trường vật tư và thị trường đất đai. Kết quả nghiên cứu cho thấy: khi hộ tham gia vào Hội khuyến ngư càng nhiều sẽ có cơ hội tiếp cận các kiến thức nuôi mới, nhận được sự hỗ trợ kỹ thuật; Các thông tin về thị trường con giống, thuốc – hóa chất, thức ăn; Hay các thông tin về thị trường đất đai cho thuê/mua từ mạng lưới này. Ngoài ra, khi tham gia vào hội, các hộ sẽ có cơ hội làm quen với nhau, tạo ra niềm tin và tăng sự hợp tác trong hoạt động sản xuất của hộ.

Đối với mạng lưới các Tổ chức Hội – Đoàn: kết quả từ các mô hình nghiên cứu, khi các thành viên của hộ gia đình tham gia vào các hội tại địa phương (Hội nông dân, Hội người cao tuổi, Hội cựu giáo chức, Đoàn thanh niên, Hội phụ nữ,...) sẽ làm tăng khả năng tiếp cận thị trường tín dụng chính thức, thị trường lao động, thị trường đất đai, thị trường vật tư. Khi tham gia vào mạng lưới xã hội này hộ sẽ hiểu được các chính sách của Nhà nước, đặc biệt là các chính sách vay vốn của hộ gia đình. Ngoài ra, hộ còn nhận được sự hỗ trợ về các thông tin thị trường lao động, đất đai, cũng như thuốc, hóa chất – thức ăn, con giống. Đây là các tổ chức sẽ cung cấp thông tin chính thống đến các hộ.

Các nghiên cứu trước đây của Heikkilä at al. (2009), Emmanuel & Charles (2012), Trương Chí Hiếu & cộng sự (2013), Joseph & Stein (2014), Hillary at al. (2015), Trần Văn Cường (2017) đã chứng minh rằng: thành viên hợp tác xã, số lượng thành viên tham gia tổ chức, tham gia vào các tổ chức xã hội,...có tác động đến khả năng tiếp cận thị trường của nông hộ. Như vậy so với kết quả nghiên cứu trước đây, luận án cũng đã có kết quả tương tự. Các mạng lưới Hội khuyến ngư, các Tổ chức Hội

– Đoàn góp phần tăng khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu của luận án cho thấy chi tiết đối với đóng góp cụ thể của vốn xã hội đối với từng loại thị trường.

Mạng lưới xã hội phi chính thức

Đối với mạng lưới Ban quản lý vùng nuôi: kết quả từ các mô hình nghiên cứu, Ban quản lý vùng nuôi đóng góp rất nhiều nhất đối với tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay. Khi hộ gia đình tham gia vào mạng lưới này và nhận được sự hỗ trợ càng nhiều sẽ giúp hộ tăng cường khả năng tiếp cận thị trường hộ mà đặc biệt là các thị trường tín dụng, thị trường lao động, thị trường đất đai, thị trường vật tư, dịch vụ khuyến ngư và thị trường đầu ra. Điều này cho thấy rằng, hộ tham gia vào Ban quản lý khu nuôi sẽ tiếp cận được những kiến thức nuôi mới, thông tin về nguồn nước, môi trường, lịch thả giống phù hợp với thời tiết,... sẽ hạn chế được dịch bệnh, chi phí thuốc – hóa chất góp phần tăng lợi nhuận vụ nuôi. Thực vậy, khi hộ nhận được nhiều sự giúp đỡ, hỗ trợ từ các thành viên trong Ban sẽ góp phần giúp hộ tăng tiếp cận thị trường: (1) thị trường vốn tín dụng: thông tin về lãi suất vay, nơi vay,...; (2) thị trường vật tư: giá mua con giống, thuốc – hoá chất, thức ăn...; (3) thị trường lao động: lao động có nhiều kinh nghiệm nuôi, lao động thuê có trình độ cao...; (4) thị trường đất đai: giá đất thuê, nguồn nước, vị trí đất cho thuê để mở rộng diện tích nuôi...; (5) thị trường đầu ra: thông tin giá bán, cũng như chọn các thương lái, tránh trường hợp bị ép giá. Ngoài ra Ban này cũng đã góp phần hỗ trợ nhau trong việc bảo vệ an ninh trong vùng.

Đối với mạng lưới Cán bộ tín dụng: kết quả từ các mô hình nghiên cứu cho thấy cán bộ tín dụng có đóng góp vào khả năng tiếp cận tín dụng. Khi nhận được sự hỗ trợ từ mạng lưới này hộ gia đình sẽ nắm bắt được thông tin về thị trường vay nhiều hơn: địa điểm vay, thủ tục vay, nội dung vay,...

Đối với mạng lưới Đại lý các cấp: từ kết quả nghiên cứu của mô hình, mạng lưới đại lý các cấp hiện nay của hộ đóng góp rất lớn vào thị trường vật tư. Điều đáng nói, hiện nay mạng lưới đại lý này còn đóng góp rất nhiều vào khả năng tiếp cận dịch vụ khuyến ngư, thị trường đầu ra. Khi hộ tiếp xúc với mạng lưới này và nhận được sự

hỗ trợ thông tin về giá cả thuốc, hóa chất, thức ăn cũng như các kỹ thuật nuôi từ các đại lý. Ngoài ra còn tiếp cận được thị trường đầu ra như giá bán, thời gian bán,...khi hộ nhận được sự hỗ trợ càng nhiều từ đại lý, hộ sẽ nhận được thông tin về thị trường càng nhiều, giúp cho khả năng tiếp cận càng cao.

Đối với mạng lưới Thương lái các cấp: Cũng tương tự như mạng lưới cán bộ tín dụng chính thức, mạng lưới thương lái chỉ đóng góp duy nhất vào khả năng tiếp cận thị trường đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm. Khi hộ gia đình nhận được sự hỗ trợ mạng lưới này càng nhiều thì khả năng tiếp cận thị trường đầu ra càng cao.

Đối với mạng lưới Đồng nghiệp - Bạn bè: Từ kết quả nghiên cứu cho thấy, mạng lưới này có tác động rất lớn đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm hiện nay. Cụ thể: tăng tiếp kỹ thuật nuôi, tiếp cận thị trường đất đai, thị trường lao động, thị trường vật chất và thị trường đầu ra. Với kết quả này cho thấy khi hộ nhận được sự hỗ trợ từ các mạng lưới này càng nhiều thì khả năng tiếp cận thị trường càng cao.

Các nghiên cứu trước đây của Okten & Osili (2004), Heikkilä at al. (2009), Lawal at al. (2009), Wydick at al. (2011), Barnabas at al. (2015), Arlette at al. (2016),...đã đánh giá, đo lường mạng lưới xã hội phi chính thức qua các chủ thể: mạng lưới gia đình, mạng lưới cộng đồng, mạng lưới nhà thờ, mạng lưới láng giềng, bạn bè, đồng nghiệp...các mạng lưới này được đo lường theo các tiêu chí tần suất kết nối, mức độ tin cậy, hành động tập thể, đóng góp tiền mặt, đóng góp lao động hộ gia đình,...Như vậy, cùng với chủ thể nghiên cứu tương tự, nghiên cứu luận án đã đưa ra cách đo lường mạng lưới khác so với các nghiên cứu trước đó. Tuy nhiên, kết quả cũng đã cho thấy rằng các mạng lưới phi chính thức cũng đã có đóng góp nhiều đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm.

5.2.3. Kết quả mô hình vốn xã hội và thu nhập

Cũng như các nghiên cứu trước đó, mạng lưới cấu trúc và lòng tin có tác động với thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm. Theo kết quả nghiên cứu cho thấy Hội

khuyến ngư, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp là những mạng lưới có đóng góp vào thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay.

Khi tham gia vào hội khuyến ngư: Điều này cho thấy rằng, khi hộ tham gia vào Hội khuyến ngư hộ gia đình sẽ nhận được sự hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ về mặt thông tin như: chất lượng lao động thuê, giá các nguồn lực đầu vào,... Ngoài ra, hộ sẽ tiếp cận được những kiến thức nuôi mới, thông tin về nguồn nước, môi trường, lịch thả giống phù hợp với thời tiết,...góp phần hạn chế được dịch bệnh, giảm chi phí thuốc – hóa chất. Mặt khác, khi hộ tham gia vào Hội sẽ có cơ hội tiếp xúc, làm quen cũng như nhận được sự giúp đỡ, hỗ trợ tiếp cận các nguồn lực đầu vào từ những đồng nghiệp góp phần tăng lợi nhuận vụ nuôi.

Đại lý các cấp: khi tiếp xúc với các đại lý các cấp, hộ sẽ có được nhiều thông tin về giá thức ăn, chất lượng con giống, thuốc – hóa chất; góp phần giảm các chi phí thương lượng, chi phí tìm kiếm thông tin, ký kết hợp đồng,... Ngoài ra còn nhận được sự hỗ trợ về vốn và các kỹ thuật nuôi mới từ các hội thảo do công ty hoặc đại lý tổ chức.

Đối với mạng lưới Thương lái các cấp: Khi tiếp xúc với mạng lưới này, hộ nhận được sự hỗ trợ, giúp đỡ hoặc chia sẻ thông tin giá thị trường đầu ra cũng như tăng khả năng đàm phán, góp phần tiết kiệm được chi phí giao dịch, tăng thu nhập vụ nuôi của hộ.

Đã có nhiều nghiên cứu trước đó đã chứng minh vốn xã hội tác động đến hiệu quả kinh tế (thu nhập, giá bán, doanh thu, giảm chi phí,...). Cụ thể là các nghiên cứu của Axel et al. (2006), Yusuf (2008), Geling & Qian (2016), Yodo & Yano (2017),... Các tác giả đã xác định cách đo lường của vốn xã hội qua các mạng lưới xã hội như: các tổ chức tiếp thị, sự tham gia các tổ chức hội đoàn,... So với các nghiên cứu trước đây, luận án cũng đã chia mạng lưới xã hội thành hai mạng lưới: mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức. Hơn nữa, luận án cũng đã xác định cụ thể tác động của các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội đặc thù của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL.

Tóm lại, kết quả nghiên cứu đã cho thấy vốn xã hội là một nguồn lực tác động có ý nghĩa đối với các hoạt động của hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL. Điều này hàm ý rằng hộ nuôi tôm cần phải hoạch định sử dụng nguồn lực vốn xã hội để phục vụ cho các hoạt động sản xuất của hộ.

5.3. Những khuyến nghị mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm

Nhận thấy tầm quan trọng của vốn xã hội đối với hộ gia đình nuôi tôm tại vùng ĐBSCL hiện nay, Do vậy, hộ nuôi tôm và chính quyền địa phương cần phải duy trì và phát triển nguồn vốn này.

5.3.1. Các cơ sở để đề xuất khuyến nghị

5.3.1.1. Căn cứ vào các lý thuyết vốn xã hội

Đối với lý thuyết vốn xã hội cho thấy: (1) Lòng tin là nền tảng cho sự phát triển mạng lưới có chất lượng, quan điểm này được thể hiện trong nghiên cứu trước đó của Putnam (2000), nền tảng cho sự phát triển các kết nối cộng đồng chính là lòng tin. Ngược lại, Dasgupta (2005) lại cho rằng: số lượng mạng lưới là động lực cho mỗi cá nhân/tổ chức xây dựng lòng tin, quy tắc hành xử để xây dựng uy tín nhằm mưu cầu lợi ích trong tương lai. Lòng tin không thể mua mà có, không thể ra lệnh mà được (Bùi Văn Nam Sơn, 2009). Lòng tin được xây dựng theo thời gian, từ những điều cơ bản trong cuộc sống hàng ngày. Việc mất đi hoặc suy giảm các lòng tin cơ bản sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến lòng tin xã hội. (2) Theo Fukuyama (1995), giáo dục là lĩnh vực có khả năng ảnh hưởng trực tiếp lớn nhất để tạo ra nguồn vốn xã hội thông qua việc hình thành các quy tắc, chuẩn mực trong xã hội, gia tăng lòng tin xã hội cho mọi tầng lớp nhân dân; Và Healy (2004) khẳng định rằng: giáo dục làm môi trường quan trọng nhất cho sự hình thành vốn xã hội, mặt khác Latham (2000) cho rằng giáo dục cộng đồng, học tập theo nhóm, và thư viện công cộng là những nơi mà mọi người có thể học, thực hành và phát triển các thói quen, quy tắc, chuẩn mực và lòng tin xã hội. Với “không gian công cộng”, bao gồm nhà văn hoá, công viên và khu bảo tồn trong cộng đồng giúp gia tăng cơ hội gặp gỡ, sinh hoạt cho các hội, nhóm cũng như mỗi cá nhân, tạo môi trường cho sự hình thành, duy trì và phát triển vốn xã hội (Cox & Weir, 1995). Còn

theo Nahapiet & Ghoshal (1998) khẳng định rằng mối quan hệ xã hội hay vốn xã hội tạo điều kiện cho việc tạo ra các nguồn tri thức mới, vì vậy cá nhân hay một tổ chức cần thiết lập các thể chế có lợi cho sự phát triển mức độ cao của vốn xã hội. Nếu vốn xã hội của một cá nhân hay tổ chức dày đặc hơn sẽ đem lại lợi thế trên thị trường trong việc tạo ra và chia sẻ nguồn lực tri thức khác. Vì vậy, chính phủ sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong việc kiến tạo các chính sách để thúc đẩy vốn xã hội thông qua xây dựng môi trường cho sự phát triển các kết nối xã hội/cộng đồng. Với kết quả nghiên cứu cho thấy các mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức đã đóng góp vào hoạt động đầu vào, đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm tại ĐBSCL hiện nay.

5.3.1.2. Căn cứ vào các chính sách của Đảng và Nhà nước liên quan

Trong những năm qua, Đảng và Nhà nước luôn có những chủ trương, chính sách phát triển vai trò các tổ chức mạng lưới xã hội nhằm góp phần tạo công ăn việc làm, cải thiện đời sống, nâng cao thu nhập của hộ gia đình mà đặc biệt là hộ gia đình ở những vùng nông thôn Việt Nam hiện nay.

Đối với nhóm mạng lưới xã hội chính thức:

Trước tiên, năm 2008 Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã ban hành Quyết định số 37/2008/QĐ-BNN ngày 22/02/2008: *Quy chế quản lý các chương trình, dự án khuyến nông, khuyến ngư quốc gia*; Kế đến, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ra Quyết định số: 43/2008/QĐ-BNN ngày 11/3/2008 về việc *Quy định chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức của Trung tâm Khuyến nông - Khuyến ngư Quốc gia*. Đồng thời, Thủ tướng chính phủ ban hành Quyết định số 162/2008/QĐ-TTg ngày 04/12/2008 về *Chính sách khuyến nông, khuyến ngư ở địa bàn khó khăn*; Ngoài ra, còn có các Quyết định số: 3073/QĐ-BNN-KHCN ngày 28/10/2009 về việc *ban hành các định mức tạm thời áp dụng cho các chương trình, dự án khuyến nông, khuyến ngư*; Nghị định 02/2010/NĐ-CP ngày 08/01/2010 của Thủ tướng chính phủ về *khuyến nông*; Quyết định 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 về *chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng mẫu lớn của Thủ tướng chính phủ*; Và Nghị định số 150/2006/NĐ-CP ngày 12/12/2006 *quy định chi*

tiết và hướng dẫn thi hành một số điều pháp lệnh cựu chiến binh... Qua đó có thể thấy rằng: Đảng và Nhà nước luôn coi trọng sự phát triển của mạng lưới khuyến nông, khuyến ngư cũng như các tổ chức chính trị xã hội, các tổ chức nghề nghiệp,... tại các địa phương. Và xem đây là các tổ chức có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế hộ gia đình tại các vùng nông thôn hiện nay.

Đối với nhóm mạng lưới xã hội phi chính thức:

Trong những năm qua, Đảng và Nhà nước luôn coi trọng và tạo điều kiện phát triển các mạng lưới doanh nghiệp tư nhân, các cá thể kinh doanh,... Đây cũng được xem là một trong những thành phần kinh tế đóng góp cho sự phát triển kinh tế của đất nước. Đối với các Quyết định quy hoạch, đề án phát triển ngành nuôi trồng thủy sản nói chung và nuôi tôm nói riêng, Đảng, Nhà nước và Chính quyền địa phương các cấp đều luôn chú trọng, nhấn mạnh vai trò của mạng lưới xã hội phi chính thức và cho rằng các mạng lưới này sẽ đóng vai trò nhất định trong phát triển nghề nuôi trồng thủy sản trong tương lai. Cụ thể: Quyết định số 1690/QĐ-TTg ngày 16/9/2010 của Thủ tướng Chính phủ về việc *phê duyệt Chiến lược phát triển thủy sản Việt Nam đến năm 2020*; Quyết định số 1445/QĐ-TTg, ngày 16/08/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc *Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển thủy sản đến năm 2020, tầm nhìn 2030*; Quyết định số 2760/QĐ-BNN-TCTS, ngày 22/11/2013 của Bộ NN& PTNT phê duyệt *Đề án tái cơ cấu ngành thủy sản theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững*; Quyết định số: 79/QĐ-TTg ngày 18/01/2018 về việc *ban hành kế hoạch hành động quốc gia phát triển ngành tôm việt nam đến năm 2025*; Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010 của Chính phủ ban hành các *chính sách ưu đãi tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn* và Nghị định số: 55/2015/NĐ-CP ngày 09/06/2015 của Chính phủ ban hành về *chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn*; Quyết định số 469/QĐ-TCTS-KHTC, ngày 29/8/2013 của Tổng Cục thủy sản về việc *“Giao nhiệm vụ xây dựng đề cương, dự toán và kế hoạch lập Quy hoạch nuôi tôm nước lợ đến năm 2020, tầm nhìn 2030”*; Nghị định số 210/2013/NĐ-CP ngày 19/12/2013 về *chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông*

thôn của Thủ tướng Chính phủ về công tác xã hội hóa khuyến nông/ngư; Quyết định số 2760/QĐ-BNN-TCTS, ngày 22/11/2013 của Bộ NN& PTNT phê duyệt Đề án tái cơ cấu ngành thủy sản theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững;

5.3.1.3. Căn cứ vào kết quả nghiên cứu của mô hình

Từ kết quả nghiên cứu của các mô hình hội quy Logistic đánh giá tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường và mô hình hội quy đa biến đánh giá tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm ĐBSCL cho thấy: cả hai mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức đều có đóng góp đáng kể vào hoạt động sản xuất của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay. Tùy vào từng loại thị trường mà từng mạng lưới xã hội có những đóng góp khác nhau: (1) Mạng lưới xã hội chính thức bao gồm: Hội khuyến ngư; Tổ chức Hội – Đoàn có tác động không nhỏ đến thị trường tín dụng, đất đai, lao động, vật tư, dịch vụ khuyến ngư và thu nhập ròng của hộ gia đình; (2) Mạng lưới xã hội phi chính thức: Ban quản lý khu nuôi, cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè đều có tác động đến tiếp cận thị trường và thu nhập ròng của hộ. Trong số mạng lưới phi chính thức thì Ban quản lý khu nuôi và Đồng nghiệp – Bạn bè là những mạng lưới có đóng góp nhiều nhất đến tiếp cận thị trường và thu nhập ròng.

5.3.2. Các nhóm giải pháp cụ thể mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm

Qua phân tích tác động của nguồn vốn xã hội đến hoạt động hộ gia đình nuôi tôm của vùng ĐBSCL, cũng như các căn cứ liên quan đến lý thuyết vốn xã hội của các học giả trên thế giới; Các căn cứ chính sách của Đảng và Nhà nước, quy hoạch của Chính quyền địa phương các cấp; và gần nhất là kết quả nghiên cứu từ mô hình của luận án. Nghiên cứu đề xuất hai nhóm giải pháp nhằm mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm như sau: (1) *Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới xã hội/cộng đồng;* và (2) *Xây dựng môi trường đối với sự phát triển các kết nối mạng lưới xã hội/cộng đồng.*

5.3.2.1. Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới xã hội/cộng đồng

- Cơ sở đề xuất

Từ kết quả của các mô hình nghiên cứu cho thấy rằng: Các mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức của hộ gia đình nuôi tôm hiện tại có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận thị trường và thu nhập.

Hiện tại sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm và mạng lưới xã hội còn mang tính đơn điệu. Nhu cầu tham gia hoặc nhận được sự hỗ trợ từ mạng lưới xã hội vẫn chưa thật sự đáp ứng được nhu cầu của hộ.

Do đặc thù của nghề nuôi trồng thủy sản canh tác tại những vùng ven biển cách xa trung tâm thị trấn nên hộ gia đình nông dân có rất ít thông tin từ công ty, doanh nghiệp, đại lý cung cấp thuốc – hóa chất, thức ăn, con giống,...có uy tín. Mặt khác, với số lượng các mạng lưới cung cấp thuốc – hóa chất, thức ăn, con giống,...tham gia trực tiếp vào thị trường ngày càng nhiều thông qua các hình thức quảng cáo, tiếp thị hay mua bán khác nhau đã gây nhiều loạn thông tin thị trường cho các hộ.

Trong các kênh phân phối liên quan đến hoạt động đầu vào, đầu ra của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay đều có sự tham gia đầy đủ của đại lý, chợ, thương lái,... góp phần làm phong phú hơn đối với chuỗi hoạt động nuôi tôm hiện nay tại Việt Nam. Tuy nhiên, trong quá trình tiếp cận thị trường vật tư đầu vào, hộ có thể bị ép giá khi thiếu tiền mặt để thanh toán, và do vậy họ buộc phải chấp nhận mức giá đại lý đặt ra. Tương tự, đối với hoạt động đầu ra: khi mất mùa hay được mùa, hộ gia đình luôn phải đối mặt với sự lo lắng là bị người mua ép giá. Họ không có sự lựa chọn nào khác là phải chấp nhận những điều kiện phi lý do người mua đặt ra (Ngô Thị Phương Lan, 2011; Lê Văn Thu, 2015; Phùng Giang Hải, 2015).

- Mục tiêu

Góp phần tạo điều kiện cho hộ kết nối, liên lạc và có mối quan hệ gắn kết giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức trong hoạt động sản xuất. Sự kết nối này sẽ giúp hộ gia đình nuôi tôm tăng khả

năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra cũng như góp phần tăng thêm lợi nhuận vụ nuôi.

Mạng lưới xã hội nhân mạnh cả quy mô và chất lượng nên các hộ gia đình cải thiện vốn xã hội không chỉ bằng cách tạo ra cơ hội cho bản thân tham gia vào các tổ chức chính thức mà còn phải tích cực tham gia vào các sinh hoạt cộng đồng (mạng lưới phi chính thức). Kết quả là các thành viên trong cộng đồng sẽ hiểu nhau tốt hơn, từ đó xây dựng niềm tin lẫn nhau.

Phát triển và mở rộng mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm... nhằm tạo nguồn đầu vào cạnh tranh lành mạnh, góp phần cho người nuôi có được sự tiếp cận và lựa chọn tốt nhất.

Góp phần tăng cường nội dung hoạt động của các mạng lưới xã hội chính thức hiện nay mà đặc biệt là các hoạt động này phải gắn liền với đời sống của những thành viên, nhằm xác định được việc tham gia vào các tổ chức này là có ích với bản thân và gia đình. Giúp hộ tiếp cận được các chính sách ưu đãi, các nguồn lợi từ các hệ thống mạng lưới này.

- Biện pháp thực hiện

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới khuyến ngư

Kết quả nghiên cứu cho thấy muốn tăng cường khả năng tiếp cận hay tăng lợi nhuận vụ nuôi thông qua hệ thống khuyến ngư thì hộ gia đình cần phải tạo lập lòng tin và tăng cường tham gia vào mạng lưới này: (1) duy trì và tích cực tham gia các lớp tập huấn kỹ thuật nuôi trồng thủy sản từ các chương trình hỗ trợ và tư vấn của Trung tâm khuyến nông, khuyến ngư của tỉnh, huyện tổ chức nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ thuật nuôi tôm giúp tăng năng suất và hạn chế được rủi ro trong quá trình nuôi. Đặc biệt là các buổi tham quan học tập mở, các buổi Hội thảo trao đổi kinh nghiệm giữa các cơ sở, địa phương,...; (2) tăng cường giao lưu học hỏi với các đồng nghiệp trong các buổi Hội thảo của Hội khuyến ngư tổ chức. Qua đó cũng có thể học hỏi thêm những kinh nghiệm thực tế từ hộ có kinh nghiệm và thâm niên hơn. Ngoài ra, hộ cũng sẽ nhận được sự hỗ trợ về thông tin thị trường đất đai và thị trường về con

giống, thuốc – hóa chất, thức ăn,...; (3) thường xuyên gắn kết với chính quyền địa phương, cán bộ khuyến ngư, tổ chức chuyên trách công tác quản lý... để được tư vấn hoặc trực tiếp theo dõi nhằm phát hiện kịp thời dịch bệnh và có biện pháp phòng chống tốt nhất. Khi tham gia vào các tổ chức này sẽ tăng uy tín, niềm tin lẫn nhau giữa các hộ và giữa hộ với Hội khuyến ngư.

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới Tổ chức – Hội Đoàn

Kết quả nghiên cứu cho thấy muốn tăng cường khả năng tiếp cận hay tăng lợi nhuận vụ nuôi thì hộ gia đình nuôi tôm cần phải tạo lập lòng tin và duy trì tham gia vào các Tổ chức Hội - Đoàn: (1) chủ hộ và thành viên hộ gia đình nuôi tôm tích cực, chủ động tham gia đầy đủ các buổi sinh hoạt cộng đồng do chính quyền địa phương tổ chức: các buổi họp Tổ nhân dân tự quản, các Hội – Đoàn,... Sự hưởng ứng tham gia nhiệt tình của hộ sẽ giúp các Hội - Đoàn thể vững mạnh, từ đó vai trò của các Hội - Đoàn thể trong việc hỗ trợ hộ nuôi tôm sẽ càng nhiều hơn: cung cấp thông tin thị trường, chính sách mới sẽ càng thuận lợi hơn. Khi tham gia vào các tổ chức này các thành viên hộ gia đình phải tuân thủ theo các qui định của tổ chức, chấp nhận sự khác biệt, hợp tác,... góp phần gia tăng sự tương tác để xây dựng lòng tin; (2) tham gia các Hội - Đoàn tại địa phương là cơ hội để hộ mở rộng mối quan hệ xã hội và sẽ giúp các thành viên hiểu nhau hơn để từ đó xây dựng niềm tin lẫn nhau đối với các kênh truyền dẫn kết nối hộ gia đình nuôi tôm với các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính, tín dụng chính thức cũng như các nguồn lực đầu vào khác.

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới Ban quản lý khu nuôi

Để gia tăng sự kết nối giữa hộ và Ban quản lý khu nuôi thì hộ gia đình cần phải: (1) Hộ thường xuyên liên hệ, tham dự các cuộc họp của Ban, thể hiện tinh thần tập thể, tạo lập niềm tin với các thành viên trong ban để có được sự gắn kết lâu dài, tin tưởng lẫn nhau trong các hoạt động liên quan đến hoạt động sản xuất nhằm góp phần nhận được sự giúp đỡ tích cực từ các thành viên khác trong ban; (2) Tuân thủ theo qui hoạch

phát triển khu nuôi của từng vùng, cụ thể: tuân theo lịch thả giống, con giống...phù hợp với điều kiện tự nhiên từng vùng nhằm giúp cho Ban quản lý vùng nuôi có được sự đồng bộ, góp phần thống nhất trong các hoạt động của mùa vụ.

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới Cán bộ tín dụng

Kết quả nghiên cứu cho thấy muốn tăng cường khả năng tiếp cận thị trường tín dụng vụ nuôi thì hộ gia đình cần phải tạo lập uy tín với các tổ chức tín dụng: (1) Thông qua số lần vay vốn của hộ nuôi tôm tại tổ chức tín dụng chính thức trên địa bàn: cần phải thực hiện đúng nghĩa vụ của người đi vay, tuân thủ đúng các thủ tục và qui trình vay vốn, trả nợ đúng hạn nhằm tạo lập uy tín với người cho vay, trở thành khách hàng truyền thống; (2) Tạo lập mối quan hệ với các tổ chức Hội – Đoàn thể cũng như với chính quyền địa phương thật tốt để giảm thông tin bất cân xứng trong quan hệ tín dụng.

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới đại lý các cấp

Thông qua hệ thống các đại lý thuốc, thức ăn và con giống: (1) Hộ nuôi tôm thường xuyên nắm bắt thông tin các buổi tổ chức giới thiệu sản phẩm mới cũng như các kỹ thuật nuôi mới do các công ty thức ăn, con giống và thuốc tổ chức trên các địa bàn của xã, huyện; (2) Tích cực làm quen, kết bạn và tạo lập uy tín với những hộ cùng tham gia, tại đây cũng sẽ có rất nhiều các hộ từ các địa phương khác đến tham gia học tập kinh nghiệm lẫn nhau; (3) Chia sẻ kinh nghiệm lẫn nhau với đại lý cũng như các hộ cùng tham gia sẽ giúp ích cho hộ tăng thêm khả năng tiếp cận thị trường, tăng khả năng kiến thức nuôi nhiều hơn.

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới thương lái các cấp

Kết quả nghiên cứu cho thấy muốn tăng cường khả năng tiếp cận thì hộ nuôi tôm cần phải xây dựng mối quan hệ thân thiết, lâu dài với thương lái địa phương cũng như những nơi khác bằng cách: (1) Hộ nên lưu giữ số điện thoại của thương lái, chủ động trao đổi với thương lái về thông tin thị trường như giá cả, kích cỡ mà công ty cần, từ đó có quyết định cung cấp đúng nhu cầu; (2) Tạo lập uy tín đối với mạng lưới

thương lái địa phương; (3) Kết hợp việc sản xuất liên kết và xây dựng các mối quan hệ xã hội để đa dạng hóa đối tác tiêu thụ ngoài đối tác thương lái (người nuôi nên liên kết với các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu để được bao tiêu sản phẩm đầu ra) góp phần tạo mức giá cạnh tranh hơn, góp phần cải thiện giá bán.

Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới Đồng nghiệp – Bạn bè

Kết nối, duy trì và tạo lập niềm tin đối với mạng lưới Đồng nghiệp – Bạn bè: (1) chủ động thành lập câu lạc bộ hoặc tổ cộng đồng nuôi tôm (bao gồm các hộ có cùng sở thích, nguyện vọng, tâm huyết với nghề) trên tin thần tự nguyện nhằm mục đích hỗ trợ, chia sẻ thông tin, kinh nghiệm, kiến thức được đúc kết từ thực tiễn và ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất,...góp phần làm tăng sức mạnh thị trường; (2) để sản xuất theo mô hình công nghiệp các hộ nuôi nên tiến hành liên kết lại với nhau bằng cách tập trung nhiều hộ nuôi vào hợp tác xã hay tổ hợp tác, câu lạc bộ để dễ đầu tư về thủy lợi, giống, chăm sóc, thu hoạch và gắn sản xuất với yêu cầu thị trường. Hợp tác xã hay tổ hợp tác, câu lạc bộ định kỳ sẽ tổ chức buổi sinh hoạt, nhằm để trao đổi tình hình sinh trưởng và phát triển của tôm, quản lý và xử lý môi trường nước, thông tin giá cả và tiêu thụ sản phẩm trên thị trường. Cam kết và cùng chịu trách nhiệm thực hiện đúng quy trình kỹ thuật nuôi góp phần tăng uy tín của tổ chức sản xuất.

5.3.2.2. Xây dựng môi trường đối với sự phát triển các kết nối mạng lưới xã hội/cộng đồng

- Cơ sở đề xuất

Kết quả nghiên cứu từ mô hình cho thấy rằng: các chủ thể thuộc mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức có tác động không nhỏ đến hoạt động hộ gia đình nuôi tôm. Mà cụ thể là đóng góp vào khả năng tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra và thu nhập.

Đã từ lâu những địa phương ven biển của vùng mà đặc biệt là những hộ nuôi trồng thủy sản nói chung và nuôi tôm nói riêng đã có mối quan hệ gắn kết với nhau. Đó là mối quan hệ xã hội gần gũi dựa trên thân tộc và nơi cư trú: tình làng nghĩa xóm, keo

sơn gắn bó với nhau trong nhiều năm, và góp phần tạo thành mạng lưới xã hội rộng khắp vùng.

- Mục tiêu

Xây dựng và tạo môi trường cho cả xã hội cùng học tập, tăng cường và tạo lập niềm tin giữa các thành viên trong gia đình đối với mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức. Xây dựng một môi trường thuận lợi để phát triển các hình thức kết nối các mạng lưới cộng đồng, góp phần tăng cường giao lưu học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm học tập thực tế.

Tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động kinh tế tại vùng nông thôn Việt Nam. Đặc biệt là các mạng lưới xã hội có tham gia đóng góp vào hoạt động nuôi tôm của hộ gia đình. Xây dựng một môi trường tiếp xúc tốt sẽ giúp các chủ thể như Hội khuyến ngư, các Tổ chức Hội – Đoàn phát huy được vai trò của mình. Ngoài ra các chủ thể Ban quản lý khu nuôi, hệ thống mạng lưới ngân hàng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp,...có điều kiện tương tác với hoạt động hộ gia đình nuôi tôm hiện nay.

- Biện pháp thực hiện

Đối với mạng lưới khuyến ngư

Đối với chính quyền địa phương cần phải: (1) Tạo điều kiện để duy trì công tác khuyến ngư trên địa bàn huyện, bao gồm: Hỗ trợ đào tạo nghề nghiệp, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật mới, thuê chuyên gia tư vấn, phòng trừ dịch bệnh; (2) Phát triển đa dạng mạng lưới khuyến ngư nhằm gia tăng kết nối với các hộ nuôi tôm: tại các xã nên có đội kỹ thuật thủy sản và cán bộ khuyến ngư, mỗi ấp nên có một mô hình trình diễn mẫu cho nhân dân làm theo. Nhiệm vụ của đội này là: (i) trình diễn khoa học kỹ thuật cho từng mùa vụ cho phù hợp với địa bàn nuôi tôm; (ii) tổ chức các chuyến tham quan những mô hình trình diễn, sản xuất có hiệu quả, giúp người nuôi học hỏi và bổ sung kinh nghiệm trong thực tế; (3) Ngoài ra, cần đẩy mạnh các hoạt động thông tin tuyên truyền, khuyến khích người dân tự học trao đổi kiến thức nghề nghiệp, hướng đến xã hội học tập.

Đối với hội khuyến nông/ngư cần phải: tăng cường tạo lập niềm tin đối với hộ nuôi tôm, để làm được điều này Hội cần phải nâng cao chất lượng các buổi tập huấn thông qua thực hành trên ao nuôi thực tế cho các hộ; (i) các buổi tập huấn, nội dung tập huấn đi sâu vào các chuyên đề đi vào thực tiễn, không mang nặng lý thuyết và cần chú trọng đến; (ii) lập kết hoạch trong vụ nuôi cho phù hợp: thời gian thả giống, thu hoạch,...; (iii) hỗ trợ kỹ thuật nuôi bằng cách thảo luận, đối thoại trực tiếp hoặc “cầm tay chỉ việc” từng hộ có yêu cầu; (iv) tính toán giảm chi phí sản xuất, phân tích thị trường,...; (v) trao đổi những vấn đề liên quan đến quy định về hoá chất và kháng sinh của những nước nhập khẩu. Cần thiết, Hội nên hướng dẫn cách làm trực tiếp tại ao tôm để hộ có thể xem và học hỏi bằng cách tổ chức các chuyên tham quan những mô hình trình diễn, sản xuất tiên tiến, có hiệu quả, giúp người nuôi học hỏi và bổ sung kinh nghiệm trong thực tế. Các chuyên tham quan phải có trọng điểm, có nội dung (ao nuôi mẫu về áp dụng tiến bộ giống, kỹ thuật cho ăn, xử lý nước,...), chú ý đi sâu vào các chuyên đề thiết thực để người tham dự dễ dàng tiếp thu và ứng dụng;

Ngoài việc tổ chức tập huấn định kỳ (đầu vụ hoặc cuối vụ), Hội cần mở nhiều lớp khuyến ngư tại các địa phương mà đặc biệt là theo đặt hàng theo từng chủ đề của các vùng nuôi. Điều này không những giúp hộ nuôi nâng cao kỹ thuật canh tác, chủ động tìm kiếm thông tin thị trường, nâng cao khả năng ứng phó với các rủi ro thị trường mà còn tạo điều mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ thông qua sự tương tác giữa hộ với hộ và hộ với hội. Sự kết nối thường xuyên này sẽ góp phần tăng thêm lòng tin vào Hội cũng như các đồng nghiệp mà hộ tiếp xúc trong các buổi tập huấn.

Phải thường xuyên theo dõi và cập nhật tình hình nuôi tôm của hộ, tình hình phát triển của dịch bệnh trong vùng nuôi để kịp thời hỗ trợ, hướng dẫn tận tình các hộ nuôi tôm khi có những diễn biến bất lợi phát sinh. Xem xét từng thời điểm xuất hiện của dịch bệnh,... để lên kế hoạch cho hộ gia đình nuôi tôm sử dụng thuốc, hoá chất đồng bộ để đảm bảo tiêu diệt hết các dịch bệnh trong thời điểm đó, tránh trường hợp ủ bệnh và có cơ hội vùng phát trở lại, hay lây lan các ao nuôi khác.

Nâng cao chất lượng đội ngũ giáo viên khuyến ngư quan tâm cải thiện chế độ lương, thu nhập khác, đãi ngộ đối với đội ngũ giáo viên phù hợp với tình hình thực tế và yêu cầu công việc; tạo cơ chế và động lực để giáo viên tâm công hiến.

Đối với mạng lưới Tổ chức Hội – Đoàn

Đối với chính sách của Nhà nước cần phải:

Thứ nhất, thực hiện triển khai: (1) Quyết định 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng mẫu lớn của Thủ tướng chính phủ. Cụ thể: (i) Các hội, hiệp hội, tổ chức chính trị - xã hội: Tham gia thực hiện các hoạt động thông tin, tuyên truyền và hỗ trợ nông dân hợp tác, liên kết sản xuất với doanh nghiệp và các đối tác kinh tế khác, bảo vệ lợi ích của hội viên trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng liên kết; (ii) Hỗ trợ tối đa 100% kinh phí tổ chức tập huấn và hướng dẫn kỹ thuật cho nông dân sản xuất theo hợp đồng; bao gồm chi phí về tài liệu, ăn, ở, đi lại, thuê hội trường, thù lao giảng viên, tham quan. (2) Nghị định số 150/2006/NĐ-CP ngày 12/12/2006 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều pháp lệnh Cựu chiến binh: (i) Nhà nước khuyến khích Cựu chiến binh thành lập các hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp để nhận đất, rừng, mặt nước, tham gia các dự án phát triển kinh tế - xã hội theo quy định của pháp luật; (ii) Tổ chức chăm lo, giúp đỡ Cựu chiến binh nâng cao đời sống vật chất, tinh thần, phát triển kinh tế gia đình, xoá đói giảm nghèo, làm giàu hợp pháp, tổ chức các hoạt động tình nghĩa để Cựu chiến binh tương trợ giúp đỡ lẫn nhau trong cuộc sống.

Thứ hai, tạo điều kiện cho các tổ chức Hội - Đoàn phát triển mạnh mẽ hơn nữa, đây là điều kiện để cho người nông dân nói chung và hộ nuôi tôm nói riêng được tiếp xúc với những chủ trương chính sách của Nhà nước. Cụ thể: (1) Tạo điều kiện cho các Hội phát triển vì mỗi cá nhân tham gia vào các hoạt động cộng đồng cũng là cách để làm giàu mạng lưới và nuôi dưỡng lòng tin xã hội; (2) Cơ chế hỗ trợ tài chính, chế độ riêng cho từng hoạt động của hội để hộ gia đình nuôi tôm có điều kiện tham gia vào các hoạt động của Hội – Đoàn, tạo cơ hội đa dạng hóa mạng lưới xã hội của người

nuôi; (3) Khuyến khích các Hội mở rộng nội dung sinh hoạt thông qua kết hợp các nội dung liên quan đến hoạt động nuôi tôm góp phần tăng cường hoạt động của Hội và tạo lập được niềm tin của hội đối với hộ nuôi tôm; (4) Cho phép thành lập các tổ chức nông dân như hợp tác xã, tổ chức hợp tác (kể cả chính thống và phi chính thống) thường xuyên trao đổi, lắng nghe, chia sẻ vướng mắc của các thành viên; các hiệp hội kịp thời thông tin với cơ quan chức năng của địa phương, phát huy tốt vai trò cầu nối giữa các thành viên với chính quyền thông qua các buổi hội nghị định kỳ hàng tháng, hàng quý, qua đó những khó khăn, vướng mắc của các thành viên được tháo gỡ miễn là hoạt động đúng với quy định của pháp luật cho phép góp phần đa dạng hóa mạng lưới xã hội của hộ nuôi tôm; (5) Có thể mở các lớp học thêm để trau dồi kỹ năng cũng như kiến thức cho người đứng đầu tổ chức. Người đứng đầu của tổ chức được xem như là một công cụ để chuyển tải các kiến thức, chủ trương, chính sách của Nhà nước đến thành viên của các tổ chức. Từ đó nâng cao trình độ nhận thức của các thành viên trong tổ chức. Ngược lại, người tham gia tổ chức cũng có thể chia sẻ những khó khăn trong đời sống cũng như kinh doanh sản xuất lên các cấp chính quyền.

Đối với Tổ chức Hội – Đoàn cần phải:

Để mạng lưới Hội – Đoàn hoạt động mạnh mẽ: (1) Cần phát huy vai trò tuyên truyền của các tổ chức đoàn thể trong sinh hoạt: lồng ghép nội dung phát triển vụ nuôi vào các phong trào hoạt động của các tổ chức Hội như Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh, Hội thanh niên...; (2) Mở rộng không gian cộng đồng cho các thành viên hộ gia đình tham gia nhằm tăng cường khả năng gặp gỡ, trao đổi học tập kinh nghiệm, góp phần tạo môi trường cho sự hình thành, duy trì và phát triển vốn xã hội; (3) Đa dạng hóa chuyên đề mà hộ và hội đã đăng ký và thống nhất nội dung sinh hoạt chuyên sâu theo từng kỳ. Có thể mời các chuyên gia hoặc các tổ chức tín dụng, đại lý,... Thời gian và địa điểm sinh hoạt phải linh động.

Đối với Ban quản lý khu nuôi

Tiếp tục thực hiện theo các: Quyết định số 1690/QĐ-TTg ngày 16/9/2010 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Chiến lược phát triển thủy sản Việt Nam đến

năm 2020; Quyết định số 1445/QĐ-TTg, ngày 16/08/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển thủy sản đến năm 2020, tầm nhìn 2030; Quyết định số 2760/QĐ-BNN-TCTS, ngày 22/11/2013 của Bộ NN& PTNT phê duyệt Đề án tái cơ cấu ngành thủy sản theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững; Quyết định số: 79/QĐ-TTg ngày 18/01/2018 về việc ban hành kế hoạch hành động quốc gia phát triển ngành tôm việt nam đến năm 2025. Trong đó nêu rõ: (1) Phát triển các mô hình tổ hợp tác, Chi hội nghề nghiệp, quản lý cộng đồng; (2) Xã hội hóa công tác khuyến ngư, phát triển mạng lưới cộng tác viên cơ sở để thực hiện tốt nhiệm vụ tuyên truyền, hướng dẫn và trao đổi thông tin về khoa học công nghệ, kỹ thuật và thị trường đến người sản xuất. Đa dạng hóa và mở rộng các hình thức tuyên truyền, tập huấn, chuyển giao kỹ thuật cho người sản xuất; (3) Tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp có thể tiếp thị trực tiếp đến các hệ thống phân phối, bán lẻ và người tiêu dùng.

Ngoài ra, đây là mạng lưới có tần suất gặp nhau nhiều nhất vì vậy chính quyền địa phương cần phải có các chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới này: (1) kết nối các mạng lưới như Hội khuyến ngư, các tổ chức Hội – Đoàn, cán bộ tín dụng, mạng lưới thương lái, mạng lưới đại lý,...với mạng lưới này nhằm tăng cường tiếp cận thông tin thị trường của hộ; (2) tạo điều kiện phát triển không gian cộng đồng để cho phép người nuôi gặp gỡ, tập trung học tập và trao đổi kinh nghiệm, sinh hoạt cộng đồng, giải trí, giúp gia tăng vốn xã hội; (3) riêng đối với hoạt động của ban cần phải có quy ước, quy tắc xử sự chung trong cộng đồng, nội dung của quy ước quản lý bao gồm một trong các vấn đề sau đây: xây dựng tình đoàn kết; bảo vệ tài sản người nuôi; bảo vệ trật tự; tăng cường vai trò quản lý; giúp nhau tham gia quản lý môi trường và các nội dung khác.

Nên có luật riêng, quy định cụ thể về các hoạt động của các tổ chức hiệp hội, bảo vệ hiệp hội, cần phải đặt quyền và lợi ích của tất cả các thành viên lên trên hết, phải tạo được sự đồng thuận, ủng hộ của tất cả các thành viên. Từ đó tạo niềm tin vào tổ chức cho các thành viên tham gia, bảo vệ quyền và lợi ích, pháp luật cho hội viên.

Đối với mạng lưới cán bộ tín dụng

Chính quyền địa phương cần phải: Tiếp tục thực hiện theo Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010 của Chính phủ ban hành các chính sách ưu đãi tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn và Nghị định số: 55/2015/NĐ-CP ngày 09/06/2015 của Chính phủ ban hành về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn: (1) Mở rộng mạng lưới hoạt động tại các vùng sâu, vùng xa, vùng nông thôn; (2) Tạo điều kiện phối kết hợp chặt chẽ với các tổ chức chính trị - xã hội tại địa phương để thực hiện cho vay, thu hồi nợ vay và giám sát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng; (3) Các cơ quan quản lý thực hiện việc hướng dẫn cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn trong toàn hệ thống tổ chức tín dụng theo hướng rõ ràng, minh bạch và thủ tục đơn giản. Riêng đối với lĩnh vực nuôi tôm: có những chính sách thích hợp nhằm tăng cường mối quan hệ giữa các tổ chức tín dụng chính thức với các tổ chức xã hội có số hội viên đông đảo, đặc biệt là những hội có nhiều hộ nuôi tôm tham gia. Mà cụ thể là phối hợp giữa các ngân hàng và các tổ chức đoàn thể như Hội nông dân, Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh, Hội người cao tuổi,... nhằm góp phần làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm.

Đối với mạng lưới ngân hàng cần phải: (1) mạnh dạn mở rộng mạng lưới các phòng giao dịch về vùng nông thôn nhiều hơn nữa để các hộ nuôi tôm có điều kiện tiếp cận được vốn; (2) Các tổ chức tín dụng cần phải tìm mọi biện pháp để giúp người dân biết rõ thông tin về hoạt động cho vay thông qua các kênh phổ biến: chính quyền địa phương, các tổ chức đoàn thể địa phương, tuyên truyền, báo đài...; (3) Các tổ chức tín dụng cũng có thể cử cán bộ đến họp trong các buổi gặp của hội cựu chiến binh, Hội phụ nữ, Hội người cao tuổi, Ban quản lý vùng nuôi,... nhằm giới thiệu các chương trình vay ưu đãi cũng như các chính sách của các ngân hàng.

Đối với Đại lý các cấp

Đối với chính quyền địa phương cần phải: Tiếp tục thực hiện theo (1) Nghị định 02/2010/NĐ-CP ngày 08/01/2010 của Thủ tướng chính phủ về khuyến nông; và (2) Quyết định số 469/QĐ-TCTS-KHTC, ngày 29/8/2013 của Tổng Cục thủy sản về việc “Giao nhiệm vụ xây dựng đề cương, dự toán và kế hoạch lập Quy hoạch nuôi tôm nước

lợi đến năm 2020, tầm nhìn 2030”; (3) Nghị định số 210/2013/NĐ-CP ngày 19/12/2013 về chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn của Thủ tướng Chính phủ về công tác xã hội hóa khuyến nông/ngư, tạo điều kiện cho các thành phần tham gia và phát triển công tác này, đặc biệt là các tổ chức chính trị xã hội, tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội, tổ chức nghề nghiệp, tổ chức khoa học, giáo dục đào tạo, hiệp hội, hội nghề nghiệp và các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Riêng đối với hoạt động nuôi tôm: (i) cần phải tạo điều kiện cho các đại lý con giống, thuốc – hóa chất, thức ăn mở rộng mạng lưới đến các vùng sâu vùng xa đặc biệt là vùng có diện tích nuôi tôm lớn; (ii) Cầu nối giữa các đại lý có uy tín và hộ nuôi tôm, góp phần tăng cường lòng tin, chia sẻ rủi ro giữa hai đối tượng này.

Đối với mạng lưới đại lý các cấp cần phải: (1) Tăng cường mở rộng không gian học tập đối với hộ gia đình nuôi tôm bằng cách: (i) thường xuyên mở các hội chợ phổ biến công nghệ, chợ nông sản để tạo điều kiện cho người nuôi tiếp cận và ứng dụng tiên bộ khoa học – công nghệ mới; (ii) Xây dựng các mô hình trình diễn, tập huấn, hội thảo để quảng bá và giới thiệu các hình thức nuôi, đối tượng nuôi mới có giá trị thương mại cao; (2) Chủ động liên kết với các Hội khuyến nông, ngư và các tổ chức Hội – Đoàn để mở rộng mạng lưới bằng các buổi làm việc nhằm tăng cường lòng tin của hộ đối với các đại lý hiện nay. Thông qua các tổ chức Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi: tăng cường tạo lập uy tín với hộ thông qua các hình thức buôn bán cũng như cung cấp chất lượng sản phẩm, hỗ trợ kiến thức nuôi mới cho hộ.

Đối với Thương lái các cấp

Đối với chính quyền địa phương và các cơ quan chức năng cần phải:

Tạo môi trường thuận lợi để các hiệp hội và hộ kết nối thường xuyên, tạo lập niềm tin với nhau bằng cách: (1) Triển khai thực hiện Quyết định số 1445/QĐ-TTg, ngày 16/08/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển thủy sản đến năm 2020, tầm nhìn 2030: phát triển các hình thức liên kết, hợp tác giữa sản xuất nguyên liệu với chế biến và tiêu thụ, nâng vai trò của các Hội, Hiệp hội ngành nghề trong sản xuất thủy sản. Trong đó, các tổ chức Hiệp hội nghề nghiệp điển

hình là VASEP và CASEP địa phương (ở các tỉnh (nếu có)) là tổ chức tự nguyện của các doanh nghiệp có vai trò kết nối với các hộ nuôi tôm. (2) Ngoài ra, Ngành thủy sản cần có một bộ phận chuyên trách thống kê tập hợp thông tin về sản lượng thủy sản dự kiến từ đầu vụ thả, thông tin nhanh diễn biến dịch bệnh, và ước tính sản lượng hàng kỳ nhanh chóng, liên hệ trực tiếp về thông tin mua của các doanh nghiệp xuất khẩu, thương mại thủy sản trong cả nước để có đầy đủ thông tin cung cấp cho người nuôi với mục đích giúp người nuôi bán được với giá tốt nhất phù hợp với thị trường, tránh bị tư thương ép giá, ép cấp mỗi khi đến vụ thu hoạch.

Đối với mạng lưới thương lái các cấp cần phải: (1) Các thương lái có kinh nghiệm, vốn, uy tín, kỹ thuật hợp tác với nhau để chia sẻ thị trường, rủi ro và tăng khả năng cạnh tranh. Đồng thời, điều này sẽ hạn chế hoặc đào thải những thương lái có hành vi ép giá, hạ giá, kinh doanh và cạnh tranh không lành mạnh ra khỏi thị trường. (2) Phát huy tốt vai trò là cầu nối giữa hộ nuôi tôm và doanh nghiệp trong quá trình tiêu thụ con tôm. Ngoài ra, thương lái cần phát huy tốt vai trò là nguồn cung cấp thông tin thị trường và giá cả quan trọng cho hộ; (3) Tăng cường liên kết ngang và liên kết dọc để đảm bảo đầu vào ổn định về số lượng và chất lượng, giảm rủi ro thị trường tiêu thụ và biến động về giá cả. Thực hiện đúng cam kết với hộ nuôi tôm về việc thu mua tại ao, dù có sự biến động trên thị trường. Tránh tình trạng phá vỡ hợp đồng như hiện nay để cải thiện hình ảnh thương lái với góc độ tích cực hơn; (4) Phát triển mối liên kết dọc với hộ và thương lái cấp trên để có mối quan hệ làm hợp tác buôn bán lâu dài.

Đối với mạng lưới Đồng nghiệp – Bạn bè

Thứ nhất, Chính quyền địa phương cần phải tiếp tục thực hiện theo các quyết định: Quyết định số 2760/QĐ-BNN-TCTS, ngày 22/11/2013 của Bộ NN& PTNT phê duyệt Đề án tái cơ cấu ngành thủy sản theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững; Quyết định số 1445/QĐ-TTg, ngày 16/08/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển thủy sản đến năm 2020, tầm nhìn 2030: Tổ chức lại mô hình các hộ gia đình sản xuất nuôi trồng thủy sản nhỏ lẻ theo hình thức hợp tác, liên kết thành các tổ hợp tác, tổ chức cộng đồng hoặc hợp tác xã,

tăng cường sự hỗ trợ, giúp đỡ lẫn nhau trong sản xuất, cung ứng dịch vụ và tiêu thụ sản phẩm. Phát triển quan hệ sản xuất, chú trọng các hình thức liên kết, hợp tác giữa sản xuất nguyên liệu với chế biến và tiêu thụ; nâng cao vai trò tham gia quản lý của cộng đồng, vai trò của các Hội, Hiệp hội ngành nghề trong sản xuất thủy sản, chú trọng phát triển mô hình tổ chức sản xuất trang trại, tổ hợp tác, hợp tác xã, doanh nghiệp và các hình thức liên kết khác;

Thứ hai, (1) hỗ trợ, tạo điều kiện, khuyến khích thành lập và phát triển các câu lạc bộ khuyến ngư, đặc biệt là những người có cùng nhóm sở thích, tâm huyết với nghề nuôi tôm để hỗ trợ, giúp đỡ nhau về kinh nghiệm, kiến thức trong hoạt động sản xuất, góp phần hình thành mô hình “nông dân học từ nông dân”; (2) Thúc đẩy tổ chức liên kết sản xuất theo liên kết ngang và dọc trong hoạt động nuôi tôm. Nếu hộ tăng cường liên kết ngang theo hình thức tổ hợp tác, hợp tác xã thì nông hộ sẽ được chia sẻ kinh nghiệm, kỹ thuật sản xuất, nguồn vốn,... Trong khi tổ chức liên kết dọc sẽ giúp nông hộ nhận được sự cam kết thương mại trong cung ứng nguyên vật liệu đầu vào và đảm bảo đầu ra ổn định; (3) Tăng cường vai trò của Chi hội nghề tôm của các huyện, tỉnh và các bên liên quan kết hợp chặt chẽ, hỗ trợ, giúp đỡ trong hoạt động sản xuất, góp phần tạo lập niềm tin giữa hội và các mạng lưới xã hội khác.

Tóm tắt chương 5:

Chương 5 của luận án đã trình bày tóm tắt các kết quả nghiên cứu định lượng của chương 4, mà cụ thể là tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường và thu nhập ròng. Dựa vào đó, luận án đã đề xuất một số hàm ý mở rộng nguồn vốn xã hội của hộ gia đình tại vùng ĐBSCL hiện nay. Cụ thể như sau:

Đối với trình bày kết quả nghiên cứu: luận án đã tóm tắt tác động của từng mạng lưới xã hội (Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè) tác động đến khả năng tiếp cận thị trường cũng như thu nhập của hộ gia đình.

Dựa vào kết quả nghiên cứu, các chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước liên quan đến phát triển nghề nuôi trồng thủy sản cũng như nuôi tôm của cả nước; và các chủ trương của địa phương liên quan đến việc phát triển các tổ chức mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức như: Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh, Đoàn thanh niên, Hội người cao tuổi, Ban quản lý vùng nuôi,... luận án cũng đã trình bày một số hàm ý mở rộng nguồn vốn xã hội thông qua hai tiêu chí: (1) tăng cường lòng tin của hộ đối với mạng lưới xã hội và ngược lại; (2) Phát triển nguồn vốn xã hội thông qua giáo dục cộng đồng.

KẾT LUẬN VÀ ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU TIẾP THEO

Cùng với cây lúa, con tôm được xem là sản phẩm chủ lực góp phần không nhỏ vào nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống... của người dân vùng ĐBSCL. Với những lợi thế về điều kiện tự nhiên, nghề nuôi trồng thủy sản ở ĐBSCL nói chung và nghề nuôi tôm nói riêng đã có những bước phát triển vượt bậc trong thời gian qua. Thực vậy, trong những năm qua diện tích và sản lượng tôm nuôi của vùng ĐBSCL không ngừng tăng mà đặc biệt là các tỉnh ven biển như Cà Mau, Kiên Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Trà Vinh, Bến Tre,... Nhận thấy: (1) đây là những địa phương có nhiều xã cách xa trung tâm thị trấn (thuộc các vùng ven biển và ven sông) nên điều kiện thông tin liên lạc còn rất nhiều hạn chế, chủ yếu là dựa vào kinh nghiệm của bản thân hay nhờ sự giúp đỡ từ mạng lưới cộng đồng xung quanh họ; (2) đã từ lâu những địa phương ven biển của vùng mà đặc biệt là những hộ nuôi trồng thủy sản nói chung và nuôi tôm nói riêng đã có mối quan hệ gắn kết với nhau. Đó là mối quan hệ xã hội gần gũi dựa trên thân tộc và nơi cư trú: tình làng nghĩa xóm, keo sơn gắn bó với nhau trong nhiều năm, và góp phần tạo thành mạng lưới xã hội rộng khắp vùng. Các hành vi kinh tế diễn trong trong mối quan hệ xã hội giữa hộ và cộng đồng đã góp phần hình thành nguồn vốn xã hội. Với sự xuất hiện đa dạng của các mạng lưới xã hội chính thức và phi chính thức đã góp phần không nhỏ vào hoạt động sản xuất của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay. Với đề tài **“Tác động của vốn xã hội đến hoạt động hộ gia đình nuôi tôm vùng Đồng bằng sông Cửu Long”**, luận án đã đạt được các kết quả sau:

Thứ nhất, luận án đã: (1) tổng hợp các lý thuyết liên quan đến luận án mà điển hình là đúc kết các nghiên cứu liên quan đến vốn xã hội của các học giả lớn trên thế giới để xác định các yếu tố đo lường vốn xã hội của hộ gia đình nuôi tôm tại Đồng bằng sông Cửu Long; (2) lý thuyết về hộ gia đình; (3) hệ thống hóa các lý thuyết liên quan đến nguồn lực đầu vào: nguồn lực tài chính, nguồn lực lao động, nguồn lực đất đai, nguồn lực vật chất; (4) các lý thuyết liên quan đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình; (5) sưu tầm các hàm số toán học thể hiện mối liên hệ giữa vốn xã hội và

thu nhập; vốn xã hội và khả năng tiếp cận thị trường. Với khối lượng tổng hợp trên, nghiên cứu đã giải quyết cho mục tiêu nghiên cứu thứ nhất.

Thứ hai, từ cơ sở lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm trước đó nghiên cứu đã đề xuất hai mô hình nghiên cứu cho luận án. Cụ thể: (1) Mô hình 1: Nghiên cứu đã kết hợp nhóm biến vốn xã hội và đặc điểm hộ gia đình để đánh giá tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm; (2) Mô hình 2: Nghiên cứu đã kết hợp nhóm biến vốn xã hội và các yếu tố nguồn lực đầu vào tác động đến thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm. Ngoài ra, nghiên cứu còn thực hiện phỏng vấn chuyên gia cũng như kế thừa các nghiên cứu trước đó để đưa các giả thuyết nghiên cứu của từng mô hình.

Thứ ba, để thực hiện cho mục tiêu thứ hai, tác giả cũng đã thực hiện phỏng vấn 11 hộ đã và đang nuôi tôm để xác định các chủ thể thuộc các mạng lưới xã hội chính thức và mạng lưới xã hội phi chính thức. Kết quả nghiên cứu cho thấy đến hộ thứ 7 thì không phát hiện chủ thể mới trong mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm. Mạng lưới chủ thể của hộ gia đình nuôi tôm cùng ĐBSCL là: (1) Mạng lưới xã hội chính thức: Hội khuyến ngư, Tổ chức Hội – Đoàn; (2) Mạng lưới xã hội phi chính thức: Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đại lý các cấp, Thương lái các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè.

Thứ tư, để thực hiện mục tiêu thứ ba và thứ tư, nghiên cứu cũng đã cho biết thực trạng từng mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay: Hội khuyến nông/ngư, Tổ chức Hội – Đoàn; Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Thương lái các cấp, Đại lý các cấp, Đồng nghiệp – Bạn bè; Kết đến là đánh giá tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ gia đình nuôi tôm bao gồm: (1) vốn xã hội tác động đến tiếp cận thị trường tín dụng; (2) vốn xã hội tác động đến tiếp cận thị trường lao động; (3) vốn xã hội tác động đến thị trường đất đai; (3) vốn xã hội tác động đến tiếp cận thị trường vật tư và dịch vụ khuyến nông/ngư; (4) vốn xã hội tác động đến thị trường đầu ra; (5) vốn xã hội tác động đến thu nhập ròng của hộ gia đình nuôi tôm.

Thứ năm, để thực hiện cho mục tiêu thứ năm của luận án, nghiên cứu cũng đã trình bày: (1) Kết quả nghiên cứu của luận án, đánh giá tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường và thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm. Mặt khác, nghiên cứu cũng đã so sánh kết quả đạt được với các nghiên cứu thực nghiệm trước đó. Đưa ra sự so sánh, đối chiếu với từng kết quả đạt được; (2) Căn cứ vào các lý thuyết về vốn xã hội cũng như các nghiên cứu thực nghiệm; Căn cứ vào các chính sách của Đảng và Nhà nước; Căn cứ kết quả của các mô hình nghiên cứu; Dựa trên các căn cứ pháp lý và mục tiêu cụ thể, luận án cũng đã đưa ra nhóm giải pháp lớn: (i) *Gia tăng sự kết nối giữa hộ gia đình nuôi tôm với mạng lưới xã hội/cộng đồng*; và (ii) *Xây dựng môi trường đối với sự phát triển các kết nối mạng lưới xã hội/cộng đồng*.

Trong quá trình nghiên cứu tác giả cũng đã có điều kiện tổng hợp cơ sở lý thuyết, khảo sát thực tiễn tại địa bàn nghiên cứu, trao đổi với những hộ gia đình nuôi tôm, trao đổi với các kỹ sư, chuyên gia trong các lĩnh vực nuôi trồng thủy sản từ các cơ quan ban ngành cũng như các đại lý, công ty, các nhà khoa học và các chuyên gia hiểu sâu sắc về quá trình sản xuất để phục vụ cho luận án. Tuy nhiên, do giới hạn về thời gian cũng như kinh phí mà tác giả chỉ khảo sát thu thập số liệu liên quan đến 378 hộ gia đình có cuộc sống hoàn toàn vào vụ nuôi tôm tại 4 tỉnh: Cà Mau, Bạc Liêu, Trà Vinh và Bến Tre, nơi có điều kiện phù hợp với nuôi tôm thâm canh. Luận án đã có những đóng góp về mặt lý thuyết và thực tiễn đối với hoạt động của hộ gia đình tại vùng ĐBSCL. Tuy nhiên, để đạt được tính khoa học về mặt lý thuyết và tính thực tiễn cao hơn nếu luận án khắc phục được các hạn chế sau đây:

Thứ nhất, cũng đã có nhiều nghiên cứu chứng minh rằng giá bán của sản phẩm đầu ra có tác động không nhỏ đến doanh thu, lợi nhuận... Tuy nhiên, trong nghiên cứu này tác giả vẫn chưa đánh giá đóng góp vốn xã hội đối với tăng giá bán cũng như đưa yếu tố giá bán vào mô hình tác động đến thu nhập của hộ nuôi tôm. Ngoài ra, hoạt động hộ nuôi tôm là rất rộng, bao gồm: hoạt động đầu vào, hoạt động sản xuất và hoạt động đầu ra. Vì điều kiện không cho phép nên luận án cũng chỉ mới tiếp cận đến khả năng tiếp cận thị trường và thu nhập của hộ gia đình nuôi tôm.

Thứ hai, luận án vẫn chưa phân tích rõ tác động cụ thể của vốn xã hội đến từng nguồn lực đầu vào đối với hàm Cobb - Douglas (mối liên hệ giữa vốn xã hội và thu nhập).

Thứ ba, nghiên cứu cũng đã đánh giá tác động của vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường, thu nhập thông qua mô hình hồi quy Logistic, hồi quy đa biến. Tuy nhiên, có thể đánh giá và đo lường nguồn vốn xã hội đối với hiệu quả kinh tế hộ bằng thang đo Likert thông qua mô hình hồi quy bội hoặc mô hình phương trình cấu trúc tuyến tính SEM.

Thứ tư, nghiên cứu đã sử dụng biến kiểm soát là đặc điểm hộ gia đình trong mô hình tiếp cận các thị trường: tài chính, đất đai, lao động,... Tuy nhiên, nhóm biến này theo tác giả cho rằng vẫn chưa đầy đủ và bao quát hết cho tất cả các loại thị trường. Vì theo các nghiên cứu trước đó cho thấy vẫn còn nhiều biến đặc thù cho từng loại thị trường mà nghiên cứu vẫn chưa tổng kết đầy đủ.

Thứ năm, trong thời gian gần đây, các nghiên cứu tại nước ngoài khi nghiên cứu về vốn xã hội cũng đã đưa ra các hướng để xử lý các biến nội sinh và ngoại sinh. Đây là một kỹ thuật cũng rất cần cho luận án nhưng tác giả vẫn chưa xử lý được.

**DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU
CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN**

1. Dương Thế Duy (2018), Tác động vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ nuôi thủy sản tỉnh Bến Tre, *Tạp chí Khoa học kinh tế -Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng*, 6(02)/2018/118-126.
2. Dương Thế Duy (2018), Tác động vốn xã hội đến khả năng tiếp cận thị trường của hộ nuôi tôm vùng Đồng bằng sông Cửu Long, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, Số 6 (481)/75-85.
3. Trịnh Quốc Trung, Dương Thế Duy (2018), Tác động vốn xã hội đến tiếp cận thị trường tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm vùng ven biển tỉnh Bến Tre, *Tạp chí Khoa học công nghệ -ĐHQG TPHCM*, chuyên san kinh tế - luật và quản lý, Tập 2, Số 2, 2018, trang 31- 39.
4. Dương Thế Duy (2019), Vốn xã hội và lợi nhuận của hộ nuôi tôm vùng ven biển tỉnh Bến Tre, *Khoa học kinh tế -Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng*, 7(01)/2019/57-67.

PHỤ LỤC 1 BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA

BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT

*Hộ nuôi tôm có diện tích đã và đang thu hoạch
tại các tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Bến Tre và Trà Vinh*

Tên người đi điều tra:.....

Hiện tại chúng tôi đang thực hiện điều tra ảnh hưởng của mạng lưới cộng đồng mà Ông/bà tiếp xúc trong vụ nuôi vừa qua xem có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận thị trường cũng như lợi nhuận của vụ nuôi hay không? Kính mong Ông/bà vui lòng sắp xếp thời gian điền đầy đủ các thông tin vào tất cả các câu hỏi dưới đây. Những thông tin cá nhân/hộ gia đình sẽ được giữ kín, chúng tôi chỉ công bố thông tin tổng hợp của 378 cuộc khảo sát phục vụ cho đề tài nghiên cứu.

Họ và tên chủ hộ:..... Sinh năm:..... Giới tính: Nam/Nữ Dân tộc:.....

Ấp:.....

Xã:.....

Huyện:.....

Tỉnh:.....

Hộ gia đình của ông/bà có nuôi tôm đã và đang thu hoạch trong 12 tháng vừa qua không?

☐ Có

Vui lòng trả lời tiếp các câu hỏi sau

☐ Không

Xin cảm ơn ông/bà

I. ĐẶC ĐIỂM NHÂN KHẨU HỌC HỘ GIA ĐÌNH

1. Số nhân khẩu trong gia đình:.....người, trong đó:
Số lao động chính trong gia đình:.....người,
Lao động phụ trong gia đình:.....người,
Số người phụ thuộc trong gia đình:.....người.
2. Trình độ học vấn của chủ hộ/người quản lý trực tiếp, chăm sóc ao nuôi? Lớp...../12
3. Trình độ chuyên môn của chủ hộ/người quản lý trực tiếp, chăm sóc ao nuôi:
☐ Sơ cấp
☐ Trung cấp
☐ Cao đẳng
☐ Đại học
☐ Trên đại học
4. Số năm sống tại địa phương:năm.
5. Số năm kinh nghiệm nuôi tôm của chủ hộ:.....năm.
6. Khoảng cách từ nhà đến trung tâm thị trấn của huyện:.....Km.

II. HOẠT ĐỘNG NUÔI TÔM CỦA HỘ GIA ĐÌNH

7. Số tiền mà ông/bà dành dụm qua các năm?:.....triệu đồng/vụ.
8. Lượng vốn mà ông/bà vay từ các tổ chức tín dụng chính thức?.....triệu đồng/vụ.
9. Tổng diện tích đất thả nuôi của vụ nuôi vừa qua:.....m².

10. Loại con giống mà ông/bà chọn thả nuôi cho vụ nuôi vừa qua: ☐ Tôm sú ☐ Tôm thẻ
11. Mật độ thả nuôi của vụ nuôi vừa qua là bao nhiêu con:...../m²
12. Kích cỡ trung bình con tôm khi thu hoạch là bao nhiêu con:...../kg
13. Giá thức ăn tính bình quân/kg cho vụ nuôi vừa qua:.....đồng/kg.
14. Chi phí thuốc – hóa chất cho vụ nuôi vừa qua là:.....triệu đồng/1.000m²
15. Giá bán tôm bình quân tại ao trong mùa vụ vừa qua của ông/bà là:.....đồng/kg.
16. Năng suất tôm mà ông/bà thu hoạch trong mùa vụ vừa qua là:..... kg/vụ/1.000 m²
17. Tổng chi phí mà ông bà bỏ ra cho vụ nuôi vừa qua là:.....Triệu đồng/vụ

III. PHẦN HỎI VỀ VỐN XÃ HỘI

Xin ông/bà cho biết số lần tham dự lớp khuyến ngư của vụ nuôi vừa qua:.....lần/vụ

Xin ông/bà cho biết số tổ chức Hội – Đoàn (Hội người cao tuổi, Đoàn thanh niên ĐCSVN, Hội cựu chiến binh, Hội cựu giáo chức, Hội phụ nữ, Hội nông dân, Tổ nhân dân tự quản,...) mà Ông/bà và các thành viên trong gia đình của ông/bà tham gia trong vụ nuôi vừa qua:.....số tổ chức/vụ.

1. Thị trường vốn vay:

Ông/bà có nhu cầu vay vốn chính thức từ các ngân hàng, quỹ tín dụng nhân dân hay không?

☐ có ☐ không

Ông/bà có vay được tín dụng chính thức không? ☐ có ☐ không

Nơi mà Ông/bà muốn vay:.....,

Nơi vay được:.....,

Hình thức tiếp cận kênh tín dụng mà Ông/bà vay: ☐ Trực tiếp với tổ chức tín dụng

☐ Gián tiếp với tổ chức tín dụng

Xin Ông/bà cho biết những nội dung nào sau đây được cho là khó khăn khi tiếp cận thông tin nguồn vốn vay chính thức:

☐ Nội dung cho vay

☐ Tính chính xác của thông tin

☐ Tính thời sự của thông tin

☐ Tính thường xuyên của thông tin

Ông/bà có thường xuyên vay các tổ chức tín dụng chính thức không?

Đối với ngân hàng nhà nước: ☐ Vay thường xuyên

☐ Thỉnh thoảng mới vay

☐ Mới vay lần đầu

Đối với ngân hàng thương mại: ☐ Vay thường xuyên

☐ Thỉnh thoảng mới vay

☐ Mới vay lần đầu

Đối với Quỹ tín dụng nhân dân: ☐ Vay thường xuyên

☐ Thỉnh thoảng mới vay

☐ Mới vay lần đầu

Trong quá trình tiếp cận vay vốn tín dụng chính thức của vụ nuôi vừa qua, xin Ông/bà cho biết rõ có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ,... Ông/bà trong quá trình tiếp cận nguồn vốn vay?

Mạng lưới xã hội	Số người giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ về vay vốn tín dụng chính thức khi cần trong vụ nuôi vừa qua
Ban quản lý khu nuôi	

Cán bộ tín dụng	
Đại lý	
Thương lái	
Đồng nghiệp-Bạn bè	

Trong quá trình tiếp cận nguồn vay vốn, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới cộng đồng (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý, Thương lái,...) mà mình tiếp xúc không?: ☐ có ☐ không.

2. Thị trường đất đai:

Ông/bà có nhu cầu thuê/mua đất để mở rộng hoạt động nuôi tôm không?: ☐ có ☐ không

Ông/bà thuê/mua đất của ai? ☐ Nhà nước ☐ Cộng đồng

Ông/bà có thuê/mua được đất hay không? ☐ có ☐ không

Hình thức mà ông/bà tiếp cận để thuê/mua đất: ☐ thuê ☐ mua

Nhà nước: ☐ Trực tiếp với chủ đất

☐ Gián tiếp với chủ đất

Cộng đồng: ☐ Trực tiếp với chủ đất

☐ Gián tiếp với chủ đất

Theo Ông/bà: những khó khăn nào khi tiếp cận thông tin thuê/mua đất:

☐ Thông tin nội dung thuê/mua

☐ Tính chính xác của thông tin

☐ Tính thời sự của thông tin

☐ Tính thường xuyên của thông tin

Xin Ông/bà cho biết có thường xuyên thuê/mua đất để mở rộng qui mô nuôi tôm trong thời gian qua:

Đối với chủ thể là nhà nước: ☐ Thuê/mua thường xuyên

☐ Thỉnh thoảng mới thuê/mua

☐ Mới thuê/mua lần đầu

Đối với chủ thể là cộng đồng: ☐ Thuê/mua thường xuyên

☐ Thỉnh thoảng mới thuê/mua

☐ Mới thuê/mua lần đầu

Trong quá trình tiếp cận thị trường đất đai để mở rộng vụ nuôi vừa qua, xin ông/bà cho biết rõ có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ,... ông/bà trong quá trình tiếp cận thị trường đất đai?

Mạng lưới xã hội	Số người giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ về việc thuê/mua đất khi hộ cần trong vụ nuôi vừa qua
Ban quản lý khu nuôi	
Cán bộ tín dụng	
Đại lý	
Thương lái	
Đồng nghiệp-Bạn bè	

Trong quá trình thuê/mua đất đai, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới cộng đồng (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè...) mà mình tiếp xúc không?: ☐ có ☐ không.

3. Thị trường lao động:

Ông/bà có nhu cầu thuê lao động phục vụ cho hoạt động nuôi tôm không?: ☐ có ☐ không

Trình độ lao động mà Ông/bà muốn thuê: ☐ Phổ thông ☐ Trình độ

Ông/bà có thuê được lao động cho vụ nuôi hay không? ☐ có ☐ không
 Số lao động mà ông/bà thuê trong vụ nuôi vừa qua:.....người. Trong đó:
 Người có kinh nghiệm nuôi nhiều nhất là bao nhiêu năm?.....năm,
 Trình độ cao nhất trong số những lao động được thuê:.....
 Chi phí bình quân thuê lao động của vụ nuôi vừa qua là:triệu/người/tháng
 Những khó khăn tiếp cận thông tin thuê lao động của Ông/bà là gì?:

- ☐ Thông tin nội dung thuê
☐ Tính chính xác của thông tin
☐ Tính thời sự của thông tin
☐ Tính thường xuyên của thông tin

Hình thức mà ông/bà tiếp cận để thuê lao động: ☐ Trực tiếp ☐ Gián tiếp.

- Thông qua các kênh nào? ☐ Trung tâm giới thiệu việc làm
☐ Các trường TCCN-CD-ĐH
☐ Công ty, đại lý
☐ Cộng đồng

Ông/bà có thường xuyên tiếp cận các kênh để thuê lao động?

- | | | | |
|-------------------------------|---|-----------------------|---|
| Trung tâm giới thiệu việc làm | ☐ Thường xuyên
☐ thỉnh thoảng
☐ Mới thuê lần đầu | Các trường TCCN-CD-ĐH | ☐ Thường xuyên
☐ thỉnh thoảng
☐ Mới thuê lần đầu |
| Công ty, đại lý | ☐ Thường xuyên
☐ thỉnh thoảng
☐ Mới thuê lần đầu | Cộng đồng | ☐ Thường xuyên
☐ thỉnh thoảng
☐ Mới thuê lần đầu |

Trong quá trình thuê lao động cho vụ nuôi vừa qua, xin Ông/bà cho biết rõ có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ,... ông/bà trong quá trình tiếp cận thị trường lao động này?

Mạng lưới xã hội	Số người giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ về việc tìm kiếm thuê lao động khi hộ cần trong vụ nuôi vừa qua
Ban quản lý khu nuôi	
Cán bộ tín dụng	
Đại lý	
Thương lái	
Đồng nghiệp-Bạn bè	

Trong quá trình tìm kiếm lao động, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới cộng đồng (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè...) mà mình tiếp xúc không?: ☐ có ☐ không.

4. Thị trường con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất:

- Ông/bà có nhu cầu mua con giống để phục vụ cho sản xuất? ☐ có ☐ không
 Ông/bà có nhu cầu mua thức ăn để phục vụ cho sản xuất? ☐ có ☐ không
 Ông/bà có nhu cầu mua thuốc – hóa chất để phục vụ cho sản xuất? ☐ có ☐ không
 Ông/bà có tiếp cận được con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất? ☐ có ☐ không

Đối với thị trường con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất, xin Ông/bà cho biết những thông tin nào sau đây được cho là khó khăn:

- ☐ Thông tin nội dung mua
☐ Tính chính xác của thông tin
☐ Tính thời sự của thông tin
☐ Tính thường xuyên của thông tin

Hình thức mà ông/bà mua con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất của vụ nuôi vừa qua:

☐ Trực tiếp ☐ Gián tiếp. Thông qua các kênh nào: ☐ Công ty
☐ Đại lý

Ông/bà có thường xuyên liên hệ để mua con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất hay không?

Công ty ☐ Thường xuyên ☐ Thường xuyên
☐ Thỉnh thoảng Đại lý ☐ Thỉnh thoảng
☐ Mới lần đầu ☐ Mới lần đầu

Trong quá trình mua con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất cho vụ nuôi vừa qua, xin ông/bà cho biết rõ có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ,... ông/bà trong quá trình tiếp cận thị trường con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất?

Mạng lưới xã hội	Số người giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ về việc tìm kiếm mua con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất khi hộ cần trong vụ nuôi vừa qua
Ban quản lý khu nuôi	
Cán bộ tín dụng	
Đại lý	
Thương lái	
Đồng nghiệp-Bạn bè	

Trong quá trình tìm kiếm mua con giống, thức ăn, thuốc – hóa chất, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới cộng đồng (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè...) mà mình tiếp xúc không?: ☐ có ☐ không.

5. Dịch vụ khuyến ngư/khuyến nông

Ông/bà có nhu cầu tiếp cận kỹ thuật nuôi để phục vụ cho sản xuất? ☐ có ☐ không

Ông/bà có nhu cầu tiếp cận kiến thức kinh tế để phục vụ cho sản xuất? ☐ có ☐ không

Ông/bà có tiếp cận được dịch vụ khuyến ngư không? ☐ có ☐ không

Đối với dịch vụ khuyến nông/khuyến ngư, xin Ông/bà cho biết những thông tin nào sau đây được cho là khó khăn:

- ☐ Thông tin nội dung dịch vụ
- ☐ Tính chính xác của thông tin
- ☐ Tính thời sự của thông tin
- ☐ Tính thường xuyên của thông tin

Hình thức mà ông/bà tiếp cận kiến thức nuôi: ☐ Trực tiếp ☐ Gián tiếp.

Thông qua các kênh nào: ☐ Hội khuyến ngư
☐ Công ty
☐ Đại lý

Ông/bà có thường xuyên tiếp cận các kiến thức nuôi mới hay không?

Hội khuyến ngư: ☐ Thường xuyên
☐ Thỉnh thoảng
☐ Lần đầu tiên

Công ty: ☐ Thường xuyên
☐ Thỉnh thoảng
☐ Lần đầu tiên

Đại lý: ☐ Thường xuyên
☐ Thỉnh thoảng
☐ Lần đầu tiên

Trong quá trình tiếp cận các kiến thức nuôi cho vụ nuôi vừa qua, xin ông/bà cho biết rõ có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ,... ông/bà trong quá trình tiếp cận các nguồn kiến thức nuôi?

Mạng lưới xã hội	Số người giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ về việc tiếp cận kiến thức nuôi khi hộ cần trong vụ nuôi vừa qua
Ban quản lý khu nuôi	
Cán bộ tín dụng	
Đại lý	
Thương lái	
Đồng nghiệp-Bạn bè	

Trong quá trình trau dồi kiến thức nuôi, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới cộng đồng (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè...) mà mình tiếp xúc không?: ☐ có ☐ không.

6. Thị trường đầu ra

Ông/bà có nhu cầu tìm kiếm thị trường đầu ra cho vụ tôm vừa qua không? ☐ có ☐ không

Ông/bà có tiếp cận được thị trường đầu ra hay không? ☐ có ☐ không

Ông bà mong muốn sản phẩm mình bán cho ai?: ☐ Công ty

☐ Thương lái cấp 1

☐ Thương lái cấp 2

Hình thức mà ông/bà tiếp cận để bán tôm: ☐ Trực tiếp ☐ Gián tiếp.

Thông qua các kênh nào:

☐ Công ty

☐ Thương lái cấp 1

☐ Thương lái cấp 2

Những thông tin nào được xem là khó khăn đối với Ông/bà khi tiếp cận thị trường đầu ra?

☐ Thông tin nội dung mua và bán

☐ Tính chính xác của thông tin

☐ Tính thời sự của thông tin

☐ Tính thường xuyên của thông tin

Mức độ tiếp cận các kênh mà ông bà muốn bán sản phẩm của mình?

Công ty:

☐ Thường xuyên

☐ thỉnh thoảng

☐ Lần đầu

Thương lái cấp 1:

☐ Thường xuyên

☐ thỉnh thoảng

☐ Lần đầu

Thương lái cấp 2:

☐ Thường xuyên

☐ thỉnh thoảng

☐ Lần đầu

Trong quá trình tiếp cận thị trường đầu ra cho vụ nuôi vừa qua, xin ông/bà cho biết rõ có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ,... ông/bà trong quá trình bán tôm?

Mạng lưới xã hội	Số người giúp đỡ/hỗ trợ/chia sẻ về việc tìm kiếm nguồn đầu ra khi hộ cần trong vụ nuôi vừa qua
Ban quản lý khu nuôi	
Cán bộ tín dụng	
Đại lý	
Thương lái	
Đồng nghiệp-Bạn bè	

Trong quá trình tìm kiếm nguồn đầu ra, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới cộng đồng (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban quản lý khu nuôi, Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè...) mà mình tiếp xúc không?: ☐ có ☐ không.

7. Trong suốt thời gian diễn ra vụ nuôi vừa qua, Ông/bà có thật sự tin tưởng vào mạng lưới xã hội (Hội khuyến ngư, Hội – Đoàn, Ban Quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng, Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp – bạn bè) mà Ông/bà cũng như gia đình của mình tham gia hoặc tiếp xúc trong quá trình nuôi tôm của vụ vừa qua không? ☐ có ☐ không

Xin chân thành cảm ơn Ông/ bà đã dành thời gian trả lời.

Chúc Ông/ bà và gia đình sức khỏe và ngày càng có điều kiện tốt hơn trong cuộc sống của mình!

PHỤ LỤC 2

TỔNG HỢP CÁC NGHIÊN CỨU THỰC NGHIỆM

2.1. Các nghiên cứu thực nghiệm tác động của vốn xã hội đến tiếp cận thị trường

Bảng 2.1. Tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm vốn xã hội và các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận thị trường.

TT	Tác giả (năm nghiên cứu)	Vấn đề nghiên cứu	Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu	Đề xuất mô hình lý thuyết khả năng tiếp cận thị trường	Kết quả nghiên cứu
Các yếu tố thuộc về vốn xã hội đến tiếp cận thị trường					
1	Emmanuel & Charles (2012)	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận kênh thị trường của nông dân tại Zimbabwe.	-Hồi qui Logistic. -Dữ liệu được thu thập từ 120 hộ nông dân tại quận Chinamora, Zimbabwe vào năm 2012.	-Biến phụ thuộc: khả năng tiếp cận thị trường. -Các biến độc lập: Thành viên hợp tác xã (+), Hiệp hội mở rộng (+), Hệ thống siêu thị (+).	-Các yếu tố ảnh hưởng: Thành viên hợp tác xã (+). -Các yếu tố không ảnh hưởng: Hiệp hội mở rộng, hệ thống siêu thị.
2	Joseph & Stein (2014)	Vốn xã hội, các cú sốc và đầu tư chăn nuôi	-Mô hình Probit. -Dữ liệu thu thập từ 251 hộ gia đình vào năm 2008 tại Quận Masaka, Uganda.	-Biến phụ thuộc: Đầu tư về chăn nuôi. -Các biến độc lập: Số lượng thành viên tham gia vào các tổ chức (+), thời lượng tham gia (+).	Kết luận của nghiên cứu: vốn xã hội giúp tái cấp vốn, tiếp cận và chuyển giao và chia sẻ thông tin về thị trường và các cơ hội khác
3	Hillary at al. (2015)	Ảnh hưởng của vốn xã hội đến hiệu suất và tiếp cận thị trường các nông dân tại Pháp	-Mô hình Tobit. -Dữ liệu thu thập từ 174 hộ nông dân ở Kirinyaga, Kenya nước Pháp.	-Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận thị trường. -Các biến độc lập: Đối tượng tham gia vào nhóm (+), Tần suất tham gia vào nhóm (+), Số lượng tổ chức mà thành viên hộ gia đình tham gia (+), Thái độ tham gia sinh hoạt nhóm (+), Lòng tin (+).	-Các yếu tố ảnh hưởng: Tần suất tham gia vào nhóm (+), Lòng tin (+). -Các yếu tố không ảnh hưởng: Đối tượng tham gia vào nhóm, Số lượng tổ chức mà thành viên hộ gia đình tham gia, thái độ tham gia sinh hoạt nhóm.
4	Trương Chí Hiếu & cộng sự (2013)	Đánh giá khả năng sản xuất nông sản hàng hóa của nhóm dân tộc ít người và xây dựng chuỗi giá trị bền vững	-Mô hình Logistic. -Dữ liệu thu thập từ 200 hộ dân tộc ít người tại huyện Hướng Hóa, tỉnh Quảng Trị.	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận thị trường. -Các biến độc lập: Tham gia vào các tổ chức xã hội (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Tham gia vào các tổ chức xã hội (+).

5	Trần Văn Cường (2017)	Giải pháp tăng cường tiếp cận thị trường cho các hộ nông dân nghèo	-Mô hình Logistic. -Dữ liệu thu thập từ 160 hộ nông dân tại tỉnh Phú Thọ	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận thị trường. -Các biến độc lập: Tham gia vào các tổ chức xã hội (+), Tham gia vào nhóm liên kết (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Tham gia vào các tổ chức xã hội (+), Tham gia vào nhóm liên kết (+).
6	Okten & Osili (2004)	Mạng xã hội và truy cập tín dụng ở Indonesia	-Mô hình Probit. -Dữ liệu thu thập từ 800 hộ gia đình tại Indonesia	-Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận thị trường tín dụng. -Các biến độc lập: Mạng lưới gia đình (+), mạng lưới cộng đồng (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Mạng lưới gia đình (+), Mạng lưới cộng đồng (+).
7	Heikkilä at al. (2009)	Vốn xã hội và tiếp cận tín dụng: Bằng chứng từ Uganda	-Mô hình hồi qui đa biến. -Dữ liệu thu thập từ 1.128 hộ gia đình ở các vùng nông thôn Uganda vào năm 2006.	-Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận thị trường tín dụng. -Các biến độc lập: Tham gia vào mạng lưới chính thức, bán chính thức và phi chính thức (+), Lòng tin (+).	-Các yếu tố ảnh hưởng: Tham gia vào mạng lưới chính thức, bán chính thức (+). -Các yếu tố không ảnh hưởng: Lòng tin
8	Lawal at al. (2009)	Ảnh hưởng của vốn xã hội đến tiếp cận tín dụng của các hộ nông dân trồng ca cao tại Nigeria	-Mô hình Tobit. -Dữ liệu thu thập từ 150 hộ nông dân trồng ca cao ở bang Osun, Nigeria.	-Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: mật độ thành viên (+), chỉ số ra quyết định (+), chỉ số tham dự cuộc họp (+), đóng góp tiền mặt (+), đóng góp lao động (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: mật độ thành viên (+), chỉ số ra quyết định (+), chỉ số tham dự cuộc họp (+), đóng góp tiền mặt (+), đóng góp lao động (+).
9	Wydict at al. (2011)	Mạng xã hội, hiệu ứng vùng lân cận và tiếp cận tín dụng.	-Mô hình Logistic. -Dữ liệu thu thập từ 465 hộ gia đình cư trú tại ngôi làng ở miền tây Guatemala.	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: Mạng lưới nhà thờ (+), láng giềng (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Mạng lưới nhà thờ (+).
10	Masud & Islam (2014)	Vốn xã hội và tiếp cận với tín dụng vi mô	-Mô hình Probit. -Dữ liệu thu thập từ 153 hộ gia đình ở vùng nông thôn Toker Bazar Union Parishad tại quận Sylhet, Bangladesh	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: Chỉ số tham dự cuộc họp (+), Chỉ số ra quyết định(+), Chỉ số không đồng nhất(+), Mật độ thành viên(+), Đóng góp tiền mặt(+), Đóng góp lao động(+).	Các yếu tố ảnh hưởng: mật độ thành viên (+), đóng góp tiền mặt (+) và đóng góp lao động (+).
11	Sadick at al. (2013)	Vốn xã hội và tiếp cận tín dụng của nông dân ở Ghana	-Mô hình Logistic. -Dữ liệu thu thập từ 210 hộ gia đình ở quận Karaga của miền Bắc Ghana	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: Đối tượng tham gia vào nhóm (+), tần suất kết nối mạng (+), mức độ tin cậy (+), hành động tập thể (+), sự tôn trọng hợp đồng (+).	Các yếu tố tác động: Đối tượng tham gia vào nhóm (+), tần suất kết nối mạng (+), mức độ tin cậy (+), hành động tập thể (+), sự tôn trọng hợp đồng (+).

12	Ajani & Tijani (2009)	Vai trò của vốn xã hội trong tiếp cận tín dụng của hộ gia đình tại Nigeria	-Mô hình Probit. -Dữ liệu thu thập từ 150 hộ gia đình ở Ekiti State, Nigeria.	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: Số lượng hiệp hội mà hộ gia đình là thành viên (+), Đối tượng tham gia vào nhóm (+), Tăng suất tham dự trong các hiệp hội (+), Đóng góp tiền mặt của hộ gia đình để liên kết (+), Đóng góp lao động của hộ gia đình cho các hiệp hội (+)	Các yếu tố tác động: Số lượng hiệp hội mà hộ gia đình là thành viên (+), Đóng góp tiền mặt của hộ gia đình để liên kết (+), Đóng góp lao động của hộ gia đình cho các hiệp hội (+)
13	Togba (2009)	Tài chính vi mô, vốn xã hội và hộ gia đình tiếp cận tín dụng: Bằng chứng từ Cote d'Ivoire	-Mô hình Logistic. -Dữ liệu thu thập từ 1.286 hộ gia đình tại Bờ Biển Ngà	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: Dân tộc (+), niềm tin (+).	Các yếu tố tác động: Niềm tin (+).
14	Arlette et al. (2016)	Khám phá vai trò của vốn xã hội trong việc tác động đến các luồng kiến thức và đổi mới trong các cộng đồng nông dân	-Phương pháp thống kê mô tả. -Dữ liệu thu thập từ 112 hộ ở vùng biển Caribbean	Mạng lưới xã hội của hộ bao gồm: Đồng nghiệp, hàng xóm, bạn bè, thương lái và cán bộ khuyến nông giữa vai trò chủ yếu trong hoạt động tiếp cận thông tin kiến thức của hộ.	Kết luận của nghiên cứu: mạng lưới xã hội của hộ nông dân đóng góp không nhỏ vào hoạt động: 1) tạo điều kiện trao đổi kiến thức nông dân; 2) tăng khả năng tiếp cận thông tin của nông dân; và 3) kết nối nông dân với các nguồn hỗ trợ.
15	Barnabas et al. (2015)	Vai trò của vốn xã hội trong việc áp dụng công nghệ và phát triển chăn nuôi	-Phương pháp thống kê mô tả. -Dữ liệu thu thập từ 107 nông dân chăn nuôi.	Mạng lưới xã hội của hộ bao gồm: Nhóm tín hữu (Công giáo, Tin Lành, Hồi giáo), Liên kết mạng xã hội với các tổ chức, Nhóm nông dân, Nhóm gia đình, Những người khác (Nhóm, Dân tộc, Cộng đồng chôn cất và các nhóm tiết kiệm không chính thức), Hiệp hội, Hợp tác xã tiết kiệm và tín dụng, Nhóm phụ nữ, Các đảng chính trị.	Kết luận của nghiên cứu: vốn xã hội đóng một vai trò quan trọng trong phát triển chăn nuôi, áp dụng công nghệ.
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.	-Mô hình Logistic. -Dữ liệu thu thập từ 3.000 hộ gia đình ở 12 tỉnh của Việt Nam.	-Biến phụ thuộc: Tiếp cận tín dụng. -Các biến độc lập: Mạng lưới xã hội chính thức (+), Mạng lưới xã hội phi chính thức (+), Lòng tin (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Mạng lưới xã hội chính thức (-).

Các yếu tố thuộc về đặc điểm hộ gia đình đến tiếp cận thị trường					
1	Nguyễn Quốc Nghi & Mai Văn Nam (2014)	Khả năng tiếp cận thị trường của nông hộ trồng khóm.	- Mô hình Logistic. - Dữ liệu thu thập từ 236 nông hộ trồng khóm trên địa bàn huyện Tân Phước, tỉnh Tiền Giang.	- Biến phụ thuộc: Tiếp cận thị trường. - Các biến độc lập: Khoảng cách (-), Tuổi (+), Kinh nghiệm (+), Trình độ học vấn (+), Tỷ lệ lao động (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Tuổi tác (+), Kinh nghiệm (+), Trình độ học vấn (+).
2	Emmanuel & Charles (2012)	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận kênh thị trường của nông dân tại Zimbabwe.	- Hồi qui Logistic. - Dữ liệu được thu thập từ 120 hộ nông dân tại quận Chinamora, Zimbabwe vào năm 2012.	- Biến phụ thuộc: khả năng tiếp cận thị trường. - Các biến độc lập: Giới tính (+), Tuổi (+), Kinh nghiệm (+), Trình độ học vấn (+), Số lao động của hộ (+).	- Các yếu tố ảnh hưởng: Số lao động của hộ (+).
3	Hillary at al. (2015)	Ảnh hưởng của vốn xã hội đến hiệu suất và tiếp cận thị trường các nông dân tại Pháp.	- Mô hình Tobit. - Dữ liệu thu thập từ 174 hộ nông dân ở Kirinyaga, Kenya nước Pháp.	- Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận thị trường. - Các biến độc lập: Tuổi (+), Giới Tính (+), Trình độ giáo dục (+), Kích cỡ hộ (+).	- Các yếu tố ảnh hưởng: Giới tính (+), Tuổi (+), Trình độ giáo dục (+), Kinh nghiệm (+).
4	Peter Mukarumbwa at al. (2018)	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn kênh thị trường của nông dân trồng rau nhỏ.	- Mô hình Logistic. - Dữ liệu thu thập từ 385 nông dân trồng rau nhỏ ở tỉnh Mashonaland phía đông Zimbabwe vào năm 2016.	- Biến phụ thuộc: Kênh chọn lựa thị trường. - Các biến độc lập: Tuổi (+), Giới Tính (+), Trình độ giáo dục (+), Kích cỡ hộ (+), Kinh nghiệm (+), Khoảng cách từ nhà đến thị trường (+).	- Các yếu tố ảnh hưởng: Giới tính (+), Khoảng cách từ nhà đến thị trường (+).
5	Phạm Bảo Quốc & Nguyễn Thị Búp (2016)	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của nông hộ nuôi tôm thẻ chân trắng tại huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh	- Mô hình Probit. - Dữ liệu thu thập 385 nông hộ tại Trà Vinh vào tháng 8/2015.	- Biến phụ thuộc: Khả năng tiếp cận tín dụng chính thức - Các biến độc lập: Tuổi (+), Trình độ học vấn (+), Kinh nghiệm (+), Khoảng cách từ nhà đến thị trường (+), Số năm sống tại địa phương (+), Diện tích nuôi (+), Thu nhập bình quân của hộ (+), Lãi suất (+), Thủ tục vay (-), Quan hệ xã hội (+), Có phương án sản xuất phù hợp, (+), Có tài sản thế chấp (+).	- Các yếu tố ảnh hưởng: Trình độ học vấn (+), Số năm sống tại địa phương (+), Thu nhập bình quân của hộ (+), Kinh nghiệm (+), Lãi suất (+), Thủ tục vay (-), Có phương án sản xuất phù hợp, (+), Có tài sản thế chấp (+).

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các công trình nghiên cứu.

2.2. Các nghiên cứu thực nghiệm tác động của vốn xã hội đến thu nhập của hộ

Bảng 2.2. Tổng hợp các nghiên cứu thực nghiệm vốn xã hội và các yếu tố tác động đến hiệu quả kinh tế của hộ gia đình

TT	Tác giả (năm nghiên cứu)	Vấn đề nghiên cứu	Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu	Đề xuất mô hình tác động liên quan đến hiệu quả kinh tế	Kết quả nghiên cứu
Các yếu tố thuộc về vốn xã hội đến hiệu quả kinh tế					
1	Axel at al. (2006)	Tác động của cấu trúc vốn xã hội đối với thu nhập nông nghiệp.	-Hồi qui đa biến. -Dữ liệu được thu thập từ 62 trang trại vào cuối mùa hè năm 2003 thuộc bốn quận/huyện khác nhau của đất nước Séc.	-Biến phụ thuộc: Giá bán -Các biến độc lập: các tổ chức tiếp thị liên kết (+), thành viên của các tổ chức hỗ trợ (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: các tổ chức tiếp thị liên kết (+), thành viên của các tổ chức hỗ trợ (+).
2	Yusuf (2008)	Vốn xã hội và phúc lợi của hộ gia đình.	-Hồi qui đa biến. -Dữ liệu được thu thập từ 315 hộ gia đình tại Kwara State, Nigeria vào năm 2005.	-Biến phụ thuộc: Phúc lợi, thu nhập, chi tiêu. -Các biến độc lập: Mật độ thành viên gia đình tham gia vào các tổ chức (+), Thành phần trong Hội (+), Tần suất tham dự cuộc họp (+), Đóng góp tiền mặt (+), Đóng góp lao động (+) và chỉ số ra quyết định (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Mật độ thành viên gia đình tham gia vào các tổ chức (+), Thành phần trong Hội (+), Tần suất tham dự cuộc họp (+), Đóng góp tiền mặt (+), Đóng góp lao động (+) và chỉ số ra quyết định (+).
3	Geling & Qian (2016)	Ảnh hưởng của vốn xã hội đến khoảng cách thu nhập.	-Hồi qui đa biến. -Dữ liệu được thu thập từ 228 hộ gia đình nông dân tại tỉnh Thiểm Tây, Trung Quốc vào năm 2014.	-Biến phụ thuộc: Thu nhập -Các biến độc lập: Mạng xã hội (+), Niềm tin xã hội (+), Tham gia xã hội (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Mạng xã hội (+), Niềm tin xã hội (+), Tham gia xã hội (+).
4	Yodo & Yano (2017)	Vốn xã hội và thu nhập hộ gia đình.	-Hồi qui đa biến. -Dữ liệu được thu thập từ 1.599 hộ gia đình tại Nhật vào năm 2010 đến 2013.	-Biến phụ thuộc: Thu nhập -Các biến độc lập: Môi quan hệ cá nhân (+), Hỗ trợ mạng lưới xã hội (+), Tham gia tổ chức xã hội (+), Mức độ tin cậy và hợp tác (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Môi quan hệ cá nhân (+), Hỗ trợ mạng lưới xã hội (+), Tham gia tổ chức xã hội (+), Mức độ tin cậy và hợp tác (+).
5	Trần Tiến Khai	Những yếu tố quyết	-Hồi qui Tobit.	-Biến phụ thuộc: Thu nhập	Các yếu tố ảnh hưởng: Dân tộc

	& Nguyễn Ngọc Danh (2014)	định đến đa dạng hoa thu nhập.	-Dữ liệu được thu thập từ 9.000 hộ gia đình tại Việt Nam vào năm 2010.	-Các biến độc lập: Dân tộc (+/-), Quan hệ với viên chức công quyền (+).	(+), Quan hệ với viên chức công quyền (+).
6	Võ Văn Tuấn & Lê Cảnh Dũng (2015)	Các yếu tố ảnh hưởng kết quả sinh kế của nông hộ.	-Hồi qui Tobit. -Dữ liệu được thu thập từ 409 hộ gia đình tại ĐBSCL vào năm 2013.	-Biến phụ thuộc: Kết quả sinh kế -Các biến độc lập: sự tham gia hội đoàn tại địa phương (+), uy tín (+), mối quan hệ cộng đồng (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: sự tham gia hội đoàn tại địa phương (+), uy tín (+), mối quan hệ cộng đồng (+).
Các yếu tố thuộc về nguồn lực đến hiệu quả kinh tế					
7	Chu Thị Kim Loan & Nguyễn Văn Hường (2015)	Ảnh hưởng của nguồn lực đến thu nhập.	-Hồi qui bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất (OLS). -Dữ liệu được thu thập từ 80 nông hộ tại tỉnh Thanh Hóa năm 2013	-Biến phụ thuộc: Thu nhập -Các biến độc lập: Địa bàn (+), giới tính (+), trình độ học vấn (+), số lao động (+), diện tích đất (+), giá trị phương tiện sản xuất (+), vốn lưu động (+), Tiếp cận vốn (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: Qui mô đất sản xuất (+), Số lượng lao động (+), Trình độ học vấn của lao động (+), giá trị phương tiện sản xuất (+).
8	Nguyễn Quốc Nghi & cộng sự (2010)	Các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất và lợi nhuận nuôi tôm sú của nông hộ tỉnh Trà Vinh (2008-2009)	-Hồi qui đa biến. -Dữ liệu được thu thập từ 149 hộ nuôi tôm tại Trà Vinh năm 2008- 2009.	-Biến phụ thuộc: Thu nhập -Các biến độc lập: Giá bán (+), năng suất (+), Chi phí xây dựng cơ bản (-), Chi phí lao động (-), Chi phí xăng dầu (-), Chi phí lãi vay (-), Chi phí khác (-), Chi phí thức ăn (-), Chi phí con giống (-), Chi phí thuốc – hóa chất (-).	Các yếu tố ảnh hưởng: Giá (+), năng suất (+), Chi phí thức ăn (-), Chi phí xây dựng cơ bản (-), Chi phí lao động (-), Chi phí thuốc – hóa chất (-), Chi phí lãi vay (-).
9	Nguyễn Lan Duyên (2014)	Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ.	-Hồi qui đa biến bằng phương pháp bình phương bé nhất (OLS). -Dữ liệu được thu thập từ 589 nông hộ tại An Giang	-Biến phụ thuộc: Thu nhập. -Các biến độc lập: Trình độ học vấn (+), Diện tích đất (+), Thời gian cư trú tại địa phương (+), Số lao động của hộ (+), Vị trí xã hội của hộ (+), Khả năng vay (+), Khoảng cách từ nơi ở của hộ đến đô thị (-), Số tiền vay tín dụng chính thức (+), Lãi suất vay(-).	Các yếu tố ảnh hưởng: Trình độ học vấn (+), Diện tích đất (+), Thời gian cư trú tại địa phương (+), Số lao động của hộ (+), Khoảng cách từ nơi ở của hộ đến đô thị (-), Số tiền vay tín dụng chính thức (+), Lãi suất vay (-).
10	Lê Đình Hải (2017)	Các nhân tố ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ.	-Hồi qui đa biến bằng phương pháp bình phương bé nhất	-Biến phụ thuộc: Thu nhập -Các biến độc lập: Tuổi chủ hộ(+), Giới tính của chủ hộ(+), Số năm đi	Các yếu tố ảnh hưởng: Áp dụng kỹ thuật vào sản xuất (+), Diện tích đất của chủ hộ (+), Quy mô

			(OLS). - Dữ liệu được thu thập từ 60 nông hộ tại huyện Ba Vì, TP Hà Nội.	học cao nhất của chủ hộ(+), nghề của chủ hộ(+), Diện tích đất của chủ hộ(+), Quy mô vay vốn của hộ(+), Khoảng cách đến thị trường tiêu thụ của chủ hộ(-), Áp dụng kỹ thuật vào sản xuất(+).	vay vốn của hộ (+).
11	Bùi Văn Trịnh & Trần Thế Như Hiệp (2017)	Ảnh hưởng của chương trình vay vốn có hỗ trợ lãi suất đến thu nhập của hộ trồng lúa.	-Phân tích thống kê mô tả; và phân tích điểm kết hợp (PSM). - Dữ liệu được thu thập từ các hộ sản xuất lúa ở huyện Vĩnh Thạnh, thành phố Cần Thơ giai đoạn 2011-2015		Tổng số vốn vay, số khoản vay, tín dụng hỗ trợ lãi suất đã được sử dụng để đầu vào, thuê lao động trước mùa vụ và khi thu hoạch là những yếu tố có ảnh hưởng đến thu nhập của hộ gia đình trồng lúa.
12	Nguyễn Tiến Dũng & Lê Khương Ninh (2015)	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế trong sản xuất lúa của nông hộ ở thành phố Cần Thơ.	-Hồi qui đa biến - Dữ liệu được thu thập từ 815 nông hộ được chọn theo phương pháp ngẫu nhiên ở Thành phố Cần Thơ năm 2014	-Biến phụ thuộc: Hiệu quả kinh tế. Các biến độc lập: kinh nghiệm chủ hộ (+), học vấn chủ hộ (+), diện tích đất (+), lao động gia đình (+), hỗ trợ đầu vào (+), hỗ trợ đầu ra (+), khoảng cách trung tâm (-), tiền mua vật tư (-), quen với đại lý vật tư (+), độc canh cây lúa (-/+), phương thức bán lúa (+/-), lượng vốn vay (-), số lần vay (+), tiền nhân rồi (+).	Các yếu tố ảnh hưởng: quy mô diện tích, phương thức mua vật tư, phương thức bán lúa, số lượng lao động gia đình, tập quán canh tác và lượng tiền nhân rồi, khoảng cách từ nơi sinh sống của nông hộ các điểm chợ.

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các công trình nghiên cứu

PHỤ LỤC 3

CÁC KHÁI NIỆM VÀ ĐỊNH NGHĨA VỀ VỐN XÃ HỘI

Vốn xã hội là một khái niệm khá rộng do có nhiều cách tiếp cận khác nhau trong việc định nghĩa nó, cách hiểu về thuật ngữ này vẫn còn nhiều điểm khác biệt, các nhà khoa học chưa đưa ra được một định nghĩa đồng nhất về vốn xã hội. Tùy thuộc vào từng chủ đề, từng lĩnh vực nghiên cứu mà các nhà nghiên cứu xác định nội hàm của khái niệm này một cách khác nhau:

Bảng: Các khái niệm và định nghĩa vốn xã hội tiêu biểu

Tác giả và năm	Lĩnh vực nghiên cứu	Định nghĩa	Đặc trưng của vốn xã hội	
			Mạng lưới	Lòng tin
Hanifan (1916)	Giáo dục học	Hannifan cho rằng vốn xã hội không phải là tài sản vật chất của riêng bất kì ai, nó cũng không phải là tiền mặt. Ông cho rằng vốn xã hội chính là sự chân thành, đoàn kết, hỗ trợ,..trao đổi xã hội với nhau giữa cá nhân/gia đình với cộng đồng bên ngoài.	X	
Bourdieu (1986)	Xã hội học	Cá nhân có thể tập hợp các nguồn lực hiện hữu hay vô hình từ mạng lưới xã hội quen biết trực tiếp hay gián tiếp. Nó bao gồm mối liên hệ quen biết và thừa nhận lẫn nhau.	X	
Coleman (1988)	Xã hội học	Tác giả cho rằng vốn xã hội là một dạng nguồn lực tiềm ẩn hoặc hiện hữu trong mối quan hệ xã hội của các cá nhân dựa vào các chuẩn mực, chia sẻ, giúp đỡ,...	X	X
Boxman, De Graai. Flap (1991)	Xã hội học	Là những người sẽ cung cấp các nguồn lực cũng như hỗ trợ, giúp đỡ một cá nhân trong mạng lưới	X	
Pierre Bourdieu và Loic Wacquant (1992)	Xã hội học	Các nguồn lực hiện hữu hay tiềm ẩn mà các cá nhân/nhóm có được là nhờ vào sở hữu một mạng lưới xã hội bền vững dựa trên các mối liên hệ quen biết và công nhận lẫn nhau.	X	

Loury (1992)	Kinh tế	Vốn xã hội được hiểu là các mối quan hệ xã hội phát sinh ngẫu nhiên giữa những cá nhân tương tác giúp đạt kết quả kỹ năng, giá trị thương trường.	X	
Putnam (1993)	Chính trị học	Vốn xã hội là các mối liên kết giữa các cá nhân trong các mạng lưới cấu trúc xã hội dựa trên các quy tắc có đi có lại tạo nên sự tin tưởng, sự tin cậy nhau nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phối hợp và sự hợp tác nhằm đạt đến lợi ích tương hỗ.	X	X
Jane Jacobs	Xã hội học	Ông cho rằng: vốn xã hội là mối quan hệ xã hội giữa con người với con người được bồi đắp theo thời gian, các mối quan hệ xã hội này diễn ra rất phức tạp. Nó hỗ trợ lẫn nhau, đảm bảo sự an toàn diễn ra bên ngoài gia đình và tạo nên ý thức trách nhiệm của cá nhân trong cộng đồng.	X	
Clive Y.Thomas (1995)	Kinh tế	Mạng lưới xã hội quen biết được xem là phương tiện tự nguyện để tạo điều kiện phát triển xã hội dân sự thúc đẩy toàn bộ cộng đồng phát triển.	X	
Fukuyama (1995, 1997, 2000)	Kinh tế	Vốn xã hội là một chuẩn mực phi chính thức hiện hữu, có tác dụng thúc đẩy sự hợp tác, phối hợp,... giữa hai hay nhiều cá nhân.	X	X
Lin (2001)	Kinh tế	Vốn xã hội được cho là một nguồn lực tồn tại trong các mạng lưới xã hội của một cá nhân. Nó được xem là nguồn tài nguyên mà cá nhân có thể tiếp cận/huy động thông qua các mối quan hệ xã hội trong mạng lưới.	X	
World Bank (1999)	Tổ chức	Vốn xã hội bao gồm cấu trúc tổ chức, các mối quan hệ; các chỉ tiêu hình thành chất lượng dựa trên sự tin tưởng, sự tương tác xã hội dẫn đến hành động tập thể. Nó được xem là một chất keo kết dính các mạng lưới xã hội lại với nhau.	X	X
Ronald S.Burt (1992)	Kinh tế	Một cá nhân có thể có cơ hội để sử dụng các nguồn lực tài chính, con người,...thông qua mạng lưới mối quan hệ xã hội bạn bè, đồng nghiệp.	X	
Portes	Xã hội	Vốn xã hội là những thành viên tham gia vào	X	

(1998)	học	mạng lưới xã hội luôn đảm bảo quyền lợi của các thành viên khác.		
Cục Thống kê Úc (ABS)	Tổ chức	Vốn xã hội là mối quan hệ xã hội của các cá nhân nhằm mang đến các lợi ích lẫn nhau. Chúng được đặc trưng bởi các chuẩn mực, chuẩn mực, sự tin tưởng, giúp đỡ, có đi có lại hay sự đồng thuận của mạng lưới.	X	X
Spellerberg (2001)	Kinh tế	Vốn xã hội chính là các nguồn lực xã hội được thể hiện trong các mối quan hệ giữa các cá nhân thông qua sự gắn kết, chia sẻ, hợp tác, hỗ trợ, thông tin liên lạc và sự tin tưởng lẫn nhau.	X	X
Saill (2001)	Chính trị	Vốn xã hội được cho là liên quan đến cấu trúc xã hội (mạng lưới xã hội) và chất lượng mạng lưới bao gồm sự tham gia cộng đồng dân sự vào chính trị, niềm tin của cá nhân vào các tổ chức chính trị - xã hội.	X	X
Baker (1990)	Xã hội học	Vốn xã hội là một nguồn lực mà cá nhân có được từ các cấu trúc xã hội để đem lại các lợi ích cho mình. Nó được tạo ra do những thay đổi trong mối quan hệ xã hội giữa các cá nhân.	X	
Nahapiet và Ghosal (1998)	Kinh tế	Vốn xã hội bao gồm các nguồn lực tồn tại bên trong mạng lưới các mối quan hệ xã hội của các cá nhân/tổ chức nhằm giúp cho cá nhân/tổ chức huy động được các nguồn lực khác.	X	
M Schiff (1992)	Kinh tế	Dưới góc độ kinh tế: Vốn xã hội là các nhân tố của cấu trúc xã hội có ảnh hưởng đến chất lượng mối quan hệ giữa các cá nhân. Nó được xem là đầu vào hoặc là tham số của hàm sản xuất hoặc hàm hữu dụng.	X	
Burt (1992)	Kinh tế	Dựa vào mối quan hệ xã hội của bạn bè, đồng nghiệp mà cá nhân có được cơ hội tiếp cận/sử dụng nguồn vốn tài chính và vốn con người.	X	
Michael Woolcock (1998)	Kinh tế	Ông cho rằng: Thông tin, sự tin tưởng, quy tắc ứng xử, quan hệ xã hội có đi có lại gắn liền với mạng lưới xã hội của một cá nhân	X	X
John Brehm và Wendy	Kinh tế	Vốn xã hội là tập hợp mạng lưới mối quan hệ hợp tác với nhau giữa các cá nhân nhằm tạo điều	X	

Rahn (1997)		kiện thuận lợi để giải quyết các hành động mang tính tập thể.		
----------------	--	---	--	--

Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ các công trình nghiên cứu trước đó.

PHỤ LỤC 4

ĐẶC ĐIỂM ĐỊA BÀN, DANH SÁCH HỘ NUÔI TÔM DANH SÁCH CHUYÊN GIA VÀ KẾT QUẢ PHỎNG VẤN

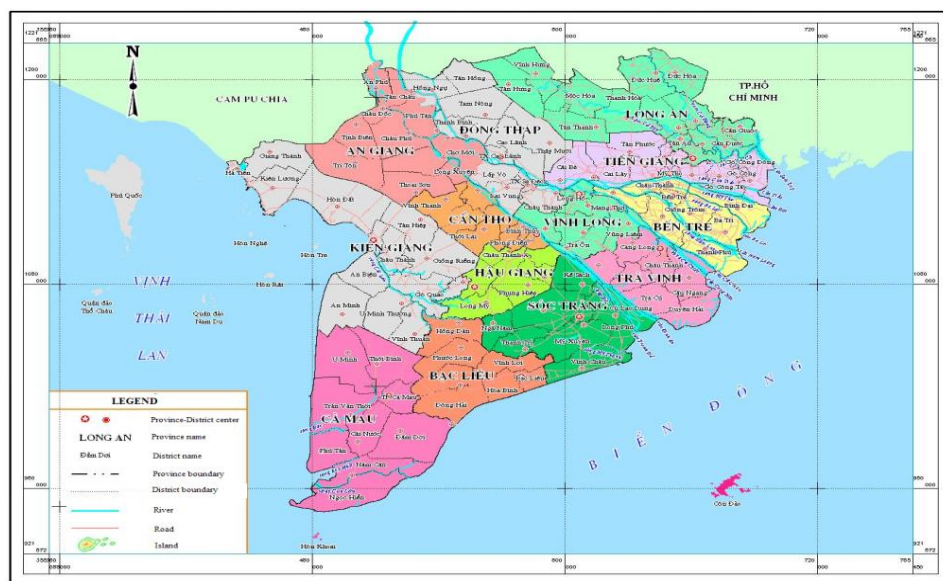
4.1. Đặc điểm địa bàn

4.1.1. Đặc điểm tự nhiên, kinh tế xã hội ảnh hưởng đến hoạt động nuôi tôm ĐBSCL

4.1.1.1. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên

Đồng bằng sông Cửu Long là một vùng nằm ở cực nam của nước ta, còn được gọi là Vùng đồng bằng Nam Bộ hoặc miền Tây Nam Bộ. Nằm trong tiểu vùng sông Mekong, ĐBSCL có 3 mặt tiếp giáp biển; phía Đông Bắc giáp với Thành phố Hồ Chí Minh và vùng kinh tế trọng điểm Đông Nam Bộ, Phía Tây và Tây Nam giáp Campuchia và Vịnh Thái Lan; Đông và Đông Nam giáp với biển Đông. Hiện tại ĐBSCL có 1 thành phố trực thuộc trung ương là thành phố Cần Thơ và 13 tỉnh gồm: Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Vĩnh Long, Trà Vinh, Hậu Giang, Sóc Trăng, Đồng Tháp, An Giang, Kiên Giang, Bạc Liêu và Cà Mau. Theo Tổng cục Thống kê Việt Nam (2017), tổng diện tích của Vùng là 4.548,2 km² (chiếm 13% diện tích cả nước).

Hình 4.1. Sơ đồ địa lý vùng ĐBSCL



Nguồn: <http://bgpride.org/phan-bo-dia-ly-tren-tam-ban-mien-tay>

Trong đó, khoảng 2,60 triệu ha được sử dụng để phát triển nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản, chiếm 65,6%; khoảng 0,5 triệu ha đất lâm nghiệp, trong đó đất có rừng chiếm khoảng 43% và tỷ lệ che phủ rừng chỉ chiếm khoảng 5%. Ngoài ra, ĐBSCL còn sở hữu diện tích vùng biển đặc quyền kinh tế rộng khoảng 360.000 km², chiếm khoảng 37% tổng diện tích vùng đặc quyền kinh tế của cả nước. Do đặc điểm tự nhiên mà ĐBSCL có cả 3 vùng nước ngọt, mặn và lợ. Toàn vùng có khoảng 750 km chiều dài bờ biển (chiếm khoảng 23% tổng chiều dài bờ biển toàn quốc) với 22 cửa sông, cửa lạch và hơn 800.000 ha bãi triều (70-80% là bãi triều cao), trong đó gần 300.000 ha có khả năng nuôi trồng thủy sản nước mặn và nước lợ. Nhìn chung, với đất đai ở ĐBSCL rất thuận lợi cho phát triển nông nghiệp, đặc biệt nuôi trồng thủy hải sản (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2009).

Dựa theo đặc tính về địa hình, ĐBSCL có thể được chia thành 2 vùng chính: vùng cửa sông ven biển và vùng ngập lũ (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2009).

- Vùng cửa sông -ven biển: Vùng này có địa hình tương đối bằng phẳng và thấp, bao gồm các tỉnh ven biển: Tiền Giang, Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng, Kiên Giang, Cà Mau, Bạc Liêu.

- Vùng ngập lũ: chủ yếu thuộc các tỉnh: Long An, Tiền Giang, Đồng Tháp, Hậu Giang, An Giang và Kiên Giang. Vùng ngập lũ ĐBSCL này có thể chia 4 tiểu vùng chính: Đồng Tháp Mười, Tứ Giác Long Xuyên, khu vực Tây sông Hậu, và khu vực giữa sông Tiền và sông Hậu.

- Hệ thống sông ngòi: chế độ thủy văn của ĐBSCL chịu sự chi phối hoàn toàn của sông Mekong. Sông Mekong bắt nguồn từ Trung Quốc, đi qua 5 nước trước khi chảy vào Việt Nam rồi đổ ra biển Đông. Phần lưu vực sông Mekong chảy ngang qua Việt Nam được gọi là sông Lớn, sông Cái, hay sông Cửu Long. Hệ thống sông Cửu Long gồm nhiều con sông lớn nhỏ, hệ thống sông chính như sau:

- Sông Hậu: chảy qua tỉnh An Giang (Châu Đốc, Long Xuyên), làm ranh giới tự nhiên giữa các tỉnh Đồng Tháp và Cần Thơ, Vĩnh Long và Cần Thơ, Hậu Giang và

Vĩnh Long, Trà Vinh và Sóc Trăng và đổ ra biển trước kia bằng ba cửa. Hiện nay cửa Ba Thắc đã bị bồi lấp nên sông Hậu chỉ còn hai cửa biển.

- Sông Tiền có lòng sông rộng với nhiều cù lao ở giữa dòng, chảy qua Tân Châu (An Giang), Hồng Ngự và Cao Lãnh (Đồng Tháp), Vĩnh Long, Trà Vinh, Bến Tre đến Cai Lậy (Tiền Giang) thì chia làm bốn sông đổ ra biển bằng sáu cửa. Bên cạnh hệ thống sông Cửu Long, ĐBSCL còn có một số sông lớn khác như: hệ thống sông Vàm Cỏ, sông Sở Thượng và Sở Hạ đều bắt nguồn từ Campuchia, sông Mỹ Thanh, sông Cái Lớn và Cái Bé và một số hệ thống kênh đào cấp I, kênh cấp II, kênh nội đồng,... Tất cả những sông kênh này tạo thành hệ thống sông kênh chằng chịt ở ĐBSCL có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc thoát lũ. Bên cạnh đó, hệ thống sông kênh rạch này cũng góp phần làm cho nguồn lợi thủy sản vùng ĐBSCL đa dạng và phong phú. Tổng chiều dài của hệ thống sông ngòi ở ĐBSCL được ước tính dài khoảng 4.900 km.

4.1.1.2. Tình hình kinh tế - xã hội vùng ĐBSCL

Sau hơn 30 năm đổi mới, cùng với việc ĐBSCL trở thành Vùng kinh tế trọng điểm phía nam theo quyết định số 492/QĐ-TTg ngày 16 tháng 4 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam phê duyệt đã làm nên cơ sở vững chắc cho vùng phát triển. Theo đề án, đến năm 2020, vùng kinh tế trọng điểm này sẽ là trung tâm lớn về sản xuất lúa gạo, nuôi trồng, đánh bắt và chế biến thủy sản, đóng góp lớn vào xuất khẩu nông thủy sản của cả nước. Thực vậy, Trong khoảng 3 năm trở lại đây, trung bình mỗi năm ĐBSCL đóng góp 18% GDP của cả nước (Báo đầu tư, 2018), tiếp tục khẳng định vai trò quan trọng của vùng trong nhiều lĩnh vực, đặc biệt là: nguồn nhân lực, sản xuất nông nghiệp và thủy sản. Cụ thể:

Dân số, lao động, việc làm

Theo Tổng cục thống kê (2016) dân số toàn vùng ĐBSCL đạt 17,66 triệu người, mật độ dân số: 433 người/km², tỷ lệ lao động từ 15 tuổi trở lên đang trong độ tuổi lao động so với tổng dân số của vùng chiếm 58,2%, đây chính là lợi thế so sánh về dân số trẻ so với tỷ lệ của cả nước (57,5%). Tuy nhiên, tỷ lệ thiếu việc làm của lực

lượng lao động trong độ tuổi của vùng nông thôn ở ĐBSCL hiện nay là 3,75% cao hơn bình quân của cả nước là 3,05%.

Bảng 4.1. Dân số, lao động, việc làm tại vùng ĐBSCL

	2013	2014	2015	2016	2017
Mật độ dân số (Người/km ²)	430	432	434	433	
Lao động > 15 tuổi (nghìn người)	10.322,9	10.288,6	10.334,6	10.519,3	10.596,6
Tỷ lệ lao động >15 tuổi làm việc	57,8	57,7	57,3	57,9	58,2
Tỷ lệ thất nghiệp trong nông nghiệp		4,89	3,52	3,60	3,75

Đơn vị tính: nghìn người

Nguồn: Tổng cục thống kê, 2018

Qua bảng 4.1 cho thấy: với cơ cấu dân số trẻ theo độ tuổi lao động, ĐBSCL sẽ có những thuận lợi về nguồn lực lao động dồi dào, đảm bảo lực lượng lao động để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế của vùng ĐBSCL nói riêng và cả nước nói chung.

Nông nghiệp

Được thiên nhiên ưu đãi và được hưởng nguồn năng lượng phát triển dồi dào. Vùng ĐBSCL cung cấp trên 50% sản lượng gạo cho quốc gia, 90% sản lượng gạo xuất khẩu, 70% lượng trái cây, 40% lượng thủy sản đánh bắt và 74% lượng thủy sản nuôi trồng của cả nước (Báo điện tử Đảng cộng sản, 2018; Tổng cục thống kê, 2018).

Bảng 4.2. Sản lượng thủy sản vùng ĐBSCL

Sản lượng thủy sản	2013	2014	2015	2016	2017
Khai thác (tấn)	1.180.792	1.201.482	1.232.171	1.326.682	1.369.138
Nuôi trồng (tấn)	2.258.874	2.403.331	2.471.327	2.536.640	2.680.048

Nguồn: Tổng cục thống kê, 2018

Theo Bảng 4.2 cho thấy, sản lượng thủy sản khai thác và nuôi trồng trong những năm qua không ngừng tăng lên, góp phần không nhỏ vào kim ngạch xuất khẩu thủy sản của cả nước, không chỉ tạo ra việc làm, tăng lợi nhuận cho người dân mà còn thúc đẩy

phát triển kinh tế của vùng. Tuy nhiên, trong thời gian qua ngành thủy sản luôn phải đối mặt với nhiều thách thức, như: vấn đề về môi trường, dịch bệnh, suy thoái giống, biến đổi khí hậu... Vì vậy, việc đẩy mạnh chuyển giao, ứng dụng khoa học và công nghệ vào sản xuất đóng vai trò cực kỳ quan trọng để tái cơ cấu ngành thủy sản theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, phát triển bền vững, đảm bảo hội nhập kinh tế và bắt kịp xu hướng phát triển khoa học công nghệ quốc tế.

Công nghiệp, dịch vụ

Hoạt động sản xuất công nghiệp, thương mại và dịch vụ trong vùng phát triển thấp nhưng vài năm trở lại đây đã có bước phát triển đáng kể. Năm 2017, giá trị sản xuất công nghiệp toàn vùng ĐBSCL đã tăng 10,2% so với năm 2016.

Bảng 4.3. Thương mại, dịch vụ vùng ĐBSCL

	2013	2014	2015	2016	2017
Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu	479.071,9	545.282,5	595.701,9	660.921,7	734.411,3
Số lượng chợ (chợ)	1.726	1.738	1.751	1.775	1.775
Số lượng siêu thị	63	57	59	71	91
Số lượng trung tâm thương mại	5	6	11		15
Doanh thu du lịch lữ hành	437	454	512,4	737,5	

Nguồn: Tổng cục thống kê, 2018

Qua các chỉ số Bảng 4.3 có thể thấy rằng: các chỉ số thương mại, dịch vụ của vùng trong những năm qua liên tục tăng góp phần không nhỏ đến cải thiện thu nhập, tăng chất lượng cuộc sống của người dân vùng ĐBSCL.

Với những thành tựu đạt được trong lĩnh vực nông nghiệp, thủy hải sản, dịch vụ,...trong thời gian qua đã góp phần không nhỏ vào phát triển kinh tế xã hội của vùng ĐBSCL. Cùng với nghề đánh bắt thì nghề nuôi trồng thủy sản mà trong đó chủ lực là nuôi tôm đã làm thay đổi diện mạo, cải thiện chất lượng cuộc sống người dân của các tỉnh ven biển của vùng ĐBSCL.

4.2. Danh sách thảo luận tay đôi

4.2.1. Danh sách các hộ nuôi tôm thảo luận tay đôi

Dưới đây là danh sách của 11 hộ gia đình đã và đang nuôi tôm tại các tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Bến Tre, Trà Vinh. Thành phần được phỏng vấn là những người trong gia đình trực tiếp đứng ra nuôi tôm. Mục tiêu: xác định các chủ thể thuộc mạng lưới chính thức và phi chính thức.

Bảng 4.4. Danh sách hộ và kết quả thảo luận tay đôi

STT hộ	Tên chủ hộ - Địa bàn hộ phỏng vấn	Hình thức phỏng vấn – số điện thoại	Số chủ thể	Kết quả nhận được từ hộ
1	Anh Kha: Xã Hòa Mỹ, huyện Cái Nước, tỉnh Cà Mau	Qua điện thoại 0919163199	5	Bạn bè – đồng nghiệp – gia đình, Hội khuyến ngư, Cán bộ tín dụng, Thương lái, Đại lý
2	Anh chín Phong: Xã Hòa Mỹ, huyện Cái Nước, tỉnh Cà Mau	Qua điện thoại 0944900434	3	Đại lý – Công ty, Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè
3	Chú bảy Mộng: Xã Hưng Mỹ, huyện Cái Nước, tỉnh Cà Mau	Qua điện thoại 0975802567	5	Kỹ sư của các Đại lý, Hội khuyến ngư, Thương Lái, Hội nuôi tôm, Đồng nghiệp – Bạn bè
4	Chú Dứt: Xã Vĩnh An, huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Trực tiếp 0919166316	6	Đại lý các cấp, Ban quản lý vùng nuôi, Hội khuyến ngư, Hội cựu giáo chức – Hội phụ nữ, Thương lái các cấp, Bạn bè – đồng nghiệp
5	Anh Trí: Xã Vĩnh An, huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Trực tiếp 0976787202	7	Bạn bè – đồng nghiệp, Hội khuyến ngư, Hội cựu chiến binh, Thương lái các cấp, cán bộ tín dụng, Hội người cao tuổi, Ban quản lý vùng nuôi
6	Nguyên: Xã Hiệp Mỹ Đông, huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Trực tiếp 01664621093	5	Bạn bè – đồng nghiệp, Hội khuyến ngư, Cán bộ tín dụng, Thương lái các cấp, Đại lý các cấp
7	Bác Oanh: Xã Phước Long, huyện Phước Long, tỉnh Bạc Liêu	Qua điện thoại 0939113467	5	Cán bộ tín dụng, Hội khuyến ngư, Hội người cao tuổi, Ban quản lý vùng nuôi (Tổ sản xuất nuôi tôm công nghiệp), Đồng nghiệp – bạn bè
8	Anh Năm Phong: Thị trấn Ba Tri, huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Trực tiếp 0974187123	3	Đại lý, thương lái, Đồng nghiệp – bạn bè – hàng xóm
9	Chú Mười Hưng: Xã An Đức, huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Trực tiếp (không sử dụng điện thoại)	4	Thương lái, Đồng nghiệp – Bạn bè, Ban quản lý khu nuôi, Cán bộ tín dụng

10	Chú Sáu: xã Mỹ Hòa, huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Qua điện thoại 0917917432	5	Đại lý (kỹ sư), Thương lái, Cán bộ ngân hàng, Đồng nghiệp – bạn bè, Tổ hợp tác (Ban quản lý khu nuôi)
11	Anh Đang: xã Mỹ Đông Nam, huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Qua điện thoại 0394456478	4	Đại lý, Thương lái, Đồng nghiệp, Hội cựu chiến binh, Tổ hợp tác (Ban quản lý vùng nuôi)

Nguồn: Khảo sát của tác giả năm 2016

Tác giả luận án cũng đã phỏng vấn trực tiếp 11 hộ trên để xác định mạng lưới xã hội của hộ gia đình nuôi tôm. Câu hỏi được nêu ra là: “*Trong quá trình hoạt động nuôi tôm, Ông/bà thường tiếp xúc hoặc nhờ sự giúp đỡ của ai*”.

4.2.2. Danh sách các chuyên gia thảo luận tay đôi

Dưới đây là danh sách các chuyên gia mà người viết đã thảo luận tay đôi nhằm phục vụ cho điều chỉnh mô hình nghiên cứu.

Bảng 4.5. Danh sách các chuyên gia và kết quả thảo luận tay đôi

STT	Họ và tên	Trình độ	Địa chỉ	Cơ quan công tác
1	Phạm Tiến Thành (0982536185)	Tiến sĩ	Quận Tân Bình, TP.HCM	Khoa Quản trị kinh doanh, Trường ĐH Tôn Đức Thắng
2	Nguyễn Thanh Quyền (0945304495)	Thạc sĩ	Chi nhánh ĐBSCL	Phó giám đốc công ty phân phối thủy sản ADA
3	Trần Văn Tú (01648072465)	Thạc sĩ	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Trưởng ban QLKN
4	Nguyễn Khoa Nguyên (0901437090)	Đại học	Huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Công ty TNHH Thuốc thủy sản chăn nuôi Ba Miền
5	Phan Văn Hiên (01224648935)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Hộ nuôi tôm - Giáo viên Trường THCS Phú Lễ
6	Trần Nam Đặng (0911530053)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Tập đoàn giống Việt – Úc (Chi nhánh Bến Tre)
7	Bùi Thành Siêng (0911896692)	Đại học	Huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Công ty TNHH Kiên Long (Chi nhánh Trà Vinh)
8	Trần Hồng Quân (0984585466)	Đại học	Huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Công ty TNHH Moana Ninh Thuận (Chi nhánh Trà Vinh)
9	Trần Văn Thiệp (0961097186)	Đại học	Huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Công ty TNHH Thuốc thủy sản chăn nuôi Ba Miền
10	Trần Hoàng Dũng (0917222892)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Công ty TNHH giống thủy sản Vĩnh Thịnh

11	Trần Văn Long (01683566933)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Khuyến ngư viên – Phòng NN&PTNN huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre
12	Phạm Văn Út Em (868676533)	Đại học	Huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Khuyến ngư viên – Phòng NN&PTNN huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh
13	Phù Văn Tâm (0946408838)	Đại học	Huyện Trần Văn Thời, Cà Mau	Hộ nuôi tôm - Chủ tịch hội nông dân xã Phong Lạc, huyện Trần Văn Thời
14	Bùi Đình Nam (0865016562)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Đại lý thức ăn Ngọc Uyên - Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre
15	Tô Quốc Hưng (0963740350)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Đại lý thức ăn Quốc Hưng - Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre
16	Nguyễn Trọng Nguyễn (01254435248)	Trung cấp	Huyện Trần Văn Thời, Cà Mau	Hộ nuôi tôm – cán bộ Đoàn xã Phong Lạc, huyện Trần Văn Thời
17	Đặng Văn Khánh (01665346894)	Đại học	Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Nguyên cán bộ xã Vĩnh An, hiện tại: Nuôi tôm và là thành viên Hội cựu chiến binh tại Huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre
18	Nguyễn Công Cuộc (0917619227)	Đại học	Huyện Trần Văn Thời, Cà Mau	Hộ nuôi tôm – Ban tuyên giáo Đảng ủy xã Phong Lạc, huyện Trần Văn Thời

Tác giả đã tiến hành phỏng vấn đối với 18 chuyên gia ở các chuyên ngành khác nhau của kinh tế, nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản,...Các câu hỏi chủ yếu xoay quanh các yếu tố đầu vào và đặc điểm hộ gia đình. Các câu hỏi được tác giả đưa ra là:

Câu hỏi 1: “Theo ý kiến của ông/bà thì các yếu tố nào sau đây được cho là đại diện tiêu biểu đặc điểm hộ gia đình có tác động đến khả năng tiếp cận thị trường nói chung của hộ gia đình nuôi tôm hiện nay: Khoảng cách từ nhà của hộ gia đình đến trung tâm thị trấn; Số tuổi của người trực tiếp nuôi chính tính đến thời điểm điều tra; Giới tính của người trực tiếp nuôi trong gia đình; Dân tộc kinh hoặc dân tộc khác; Số năm trong nghề của người trực tiếp nuôi chính; Số năm mà chủ hộ sinh sống tại địa phương; Thu nhập tính bình quân cho hộ gia đình; Lãi suất mà hộ vay tại các tổ chức tín dụng địa phương; Thủ tục vay; Có thể chấp tài sản; Có phương án sản xuất phù hợp, Số năm đi học của người trực tiếp nuôi chính; Tỷ lệ lao động trực tiếp tham gia nuôi/tổng số nhân khẩu của hộ”.

Câu hỏi 2: “Theo ý kiến của ông/bà thì các yếu tố nào sau đây được cho là đại diện các nhóm yếu tố đầu vào có tác động đến lợi nhuận của vụ nuôi vừa qua của hộ gia đình nuôi tôm:

Đối với nhóm biến thuộc vốn tài chính, theo ông/bà các biến nào sau đây đại diện cho chung cho vốn tài chính và có tác động đến lợi nhuận của vụ nuôi tôm của hộ gia đình?: vốn nhàn rỗi (tài sản tích lũy), vốn vay, lãi suất vay;

Đối với nhóm biến thuộc vốn tự nhiên: theo ông/bà yếu tố Diện tích đất nuôi có đại diện cho vốn tự nhiên hay không? Nếu có thì có tác động đến lợi nhuận của vụ nuôi tôm của hộ gia đình hay không?

Đối với nhóm biến thuộc vốn con người: theo ông/bà yếu tố Áp dụng kỹ thuật vào sản xuất, Kiến thức nông nghiệp, Kinh nghiệm của lao động thuê, Trình độ lao động thuê, Số lượng lao động, Phương thức canh tác có đại diện cho vốn con người hay không? Nếu có thì có tác động đến lợi nhuận của vụ nuôi tôm của hộ gia đình hay không?

Đối với nhóm biến thuộc vốn vật chất: theo ông/bà yếu tố Khoảng cách, Thời gian cư trú tại địa phương, Phương thức mua bán, Giá trị phương tiện sản xuất, Con giống, Chi phí thức ăn, Giá thức ăn, Chi phí lãi vay, Chi phí xây dựng cơ bản, Chi phí lao động, Chi phí thuốc- hóa chất có đại diện cho vốn vật chất hay không? Nếu có thì có tác động đến lợi nhuận của vụ nuôi tôm của hộ gia đình hay không?

4.2.3. Danh sách nhóm điều tra số liệu luận án

Bảng 4.6. Danh sách nhóm điều tra số liệu

STT	Họ và tên	Nghề nghiệp - Địa chỉ	Địa bàn điều tra
1	Giang Thành Nhã (0917533455)	Cán bộ xã – Xã Phong Lạc, huyện Trần Văn Thời, tỉnh Cà Mau	Xã Phong Lạc, huyện Trần Văn Thời, tỉnh Cà Mau
2	Trần Văn Hồng (01688891359)	Nuôi tôm - Xã Phong Điền, huyện Trần Văn Thời, tỉnh Cà Mau	Xã Phong Điền, huyện Trần Văn Thời, tỉnh Cà Mau
3	Trịnh Văn Đoán	Giáo viên - Xã Phước Long,	Xã Phước Long, huyện

	(Luật - 0949707088)	huyện Phước Long, tỉnh Bạc Liêu	Phước Long, tỉnh Bạc Liêu
4	Nguyễn Khoa Nguyên (0901437090)	Kỹ sư - Xã Hiệp Mỹ Đông thuộc huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh	Xã Mỹ Đông Nam, Xã Hiệp Mỹ Đông thuộc huyện Cầu Ngang, tỉnh Trà Vinh
5	Nguyễn Văn Thành (0906935073)	Nuôi tôm – xã An Đức, huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre	Xã An Đức, huyện Ba Tri, tỉnh Bến Tre

PHỤ LỤC 5

KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC

5.1. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG TÍN DỤNG

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	190	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	190	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		190	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Classification Table^{a,b}

		Predicted		
		Tiepcantindung		Percentage Correct
		0	1	
Observed	0	0	66	.0
	1	0	124	100.0
Overall Percentage				65.3

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.631	.152	17.130	1	.000	1.879

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables Hoikhuyenngu	.105	1	.746
Tochuchoidoan	10.603	1	.001
Banquanlykhunuoi	.327	1	.567
Canbotindung	62.657	1	.000
Thuonglaicaccap	.101	1	.750
Dailycaccap	57.182	1	.000
Dongnghiepbanbe	56.869	1	.000
Longtin	.004	1	.951
Khoangcach	1.664	1	.197
Tuoichuho	46.824	1	.000
Sonamtrongnghe	32.500	1	.000
Sonamsongdiaphuong	38.026	1	.000
Trinhdochuho	46.187	1	.000
Tylelaodong	4.740	1	.029
Overall Statistics	94.140	14	.000

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	124.495	14	.000
Block	124.495	14	.000
Model	124.495	14	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	120.910 ^a	.481	.663

a. Estimation terminated at iteration number 7 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

Observed		Predicted		
		Tiepcantindung		Percentage Correct
		0	1	
Step 1	Tiepcantindung 0	51	15	77.3
	1	14	110	88.7
	Overall Percentage			84.7

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Hoikhuyenngu	.184	.187	.969	1	.325	1.202
Tochuchoidoan	.761	.225	11.454	1	.001	2.141
Banquanlykhunuoi	.430	.207	4.301	1	.038	1.537
Canbotindung	1.605	.415	14.936	1	.000	4.979
Thuonglaicaccap	.106	.217	.238	1	.625	1.112
Dailycaccap	.024	.080	.090	1	.764	1.024
Dongnghiepbanbe	.424	.232	3.344	1	.067	1.528
Longtin	-.831	.600	1.919	1	.166	.436
Khoangcach	.511	.157	10.522	1	.001	1.666
Tuoichuho	-.010	.044	.055	1	.815	.990
Sonamtrongnghe	.001	.054	.000	1	.987	1.001
Sonamsongdiaphuong	-.037	.027	1.827	1	.176	.964
Trinhdochuho	.469	.134	12.262	1	.000	1.599

Tylelaodong	2.884	1.369	4.441	1	.035	17.882
Constant	-11.645	2.658	19.191	1	.000	.000

a. Variable(s) entered on step 1: Hoikhuyenngu, Tochuchoidoan, Banquanlykhunuoi, Canbotindung, Thuonglaicaccap, Dailycaccap, Dongnghepbanbe, Longtin, Khoangcach, Tuoichuho, Sonamtrongnghe, Sonamsongdiaphuong, Trinhdochuho, Tylelaodong.

Kết quả tính hệ số tác động biên trên phần mềm Stata 14.2

```
. mfx
```

Marginal effects after logit

```
y = Pr(Tiepcantindung) (predict)
= .81193704
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[	95% C.I.	]	X
Hoikhu~u	.028153	.02837	0.99	0.321	-.027457	.083763		1.35263
Tochuc~n	.1162247	.03568	3.26	0.001	.046295	.186155		2.40526
Banqua~i	.0656527	.0319	2.06	0.040	.00314	.128166		3.71053
Canbot~g	.2451056	.06477	3.78	0.000	.118164	.372047		1.31053
Thuong~p	.0161723	.03323	0.49	0.626	-.048953	.081297		3.56842
Dailyc~p	.0036656	.01223	0.30	0.764	-.0203	.027631		9.22105
Dongng~e	.0647087	.03624	1.79	0.074	-.006324	.135741		2.60526
Longtin*	-.107355	.06655	-1.61	0.107	-.237796	.023086		.815789
Khoang~h	.0779815	.02448	3.19	0.001	.03	.125963		5.27895
Tuoich~o	-.0015553	.00663	-0.23	0.814	-.014547	.011437		37.2
Sonamt~e	.0001386	.00826	0.02	0.987	-.016044	.016321		9.31053
Sonams~g	-.005661	.00419	-1.35	0.177	-.01388	.002558		31.2368
Trinhd~o	.071629	.01886	3.80	0.000	.034669	.108589		6.96842
Tylela~g	.4403411	.21727	2.03	0.043	.014501	.866181		.647421

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

.

5.2. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG ĐẤT ĐAI

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	181	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	181	100.0

Unselected Cases	0	.0
Total	181	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Classification Table^{a,b}

Observed	Predicted		
	Tiepcandatdai		Percentage Correct
	0	1	
Step 0 Tiepcandatdai 0	0	69	.0
1	0	112	100.0
Overall Percentage			61.9

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.484	.153	10.018	1	.002	1.623

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables Hoikhuyenngu	47.976	1	.000
Tochuchoidoan	1.995	1	.158
Banquanlykhunuoi	21.505	1	.000
Canbotindung	.257	1	.612
Thuonglaicaccap	.013	1	.910

Dailycaccap	39.443	1	.000
Dongnghiepbanbe	48.409	1	.000
Longtin	.018	1	.894
Khoangcach	.758	1	.384
Tuoichuho	30.406	1	.000
Sonamtrongnghe	19.810	1	.000
Sonamsongdiaphuong	17.634	1	.000
Trinhdochuho	27.802	1	.000
Tylelaodong	4.856	1	.028
Overall Statistics	84.038	14	.000

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	108.934	14	.000
Block	108.934	14	.000
Model	108.934	14	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	131.671 ^a	.452	.615

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

		Predicted		
		Tiepcandatdai		Percentage Correct
		0	1	
Observed				
Step 1 Tiepcandatdai 0		53	16	76.8
1		11	101	90.2
Overall Percentage				85.1

Classification Table^a

Observed	Predicted		
	Tiepcandatdai		Percentage Correct
	0	1	
Step 1 Tiepcandatdai 0	53	16	76.8
1	11	101	90.2
Overall Percentage			85.1

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Hoikhuyenngu	1.060	.362	8.564	1	.003	2.887
Tochuchoidoan	.471	.220	4.559	1	.033	1.601
Banquanlykhunuoi	.732	.195	14.046	1	.000	2.079
Canbotindung	.230	.182	1.596	1	.207	1.258
Thuonglaicaccap	.156	.199	.610	1	.435	1.169
Dailycaccap	.037	.199	.034	1	.853	1.038
Dongnghiepbanbe	.253	.075	11.481	1	.001	1.288
Longtin	-.929	.601	2.390	1	.122	.395
Khoangcach	.410	.145	7.954	1	.005	1.506
Tuoichuho	-.034	.037	.844	1	.358	.967
Sonamtrongnghe	-.008	.042	.036	1	.850	.992
Sonamsongdiaphuong	.041	.015	7.003	1	.008	1.042
Trinhdochuho	.192	.093	4.233	1	.040	1.211
Tylelaodong	1.950	1.345	2.100	1	.147	7.027
Constant	-10.905	2.436	20.042	1	.000	.000

a. Variable(s) entered on step 1: Hoikhuyenngu, Tochuchoidoan, Banquanlykhunuoi, Canbotindung, Thuonglaicaccap, Dailycaccap, Dongnghiepbanbe, Longtin, Khoangcach, Tuoichuho, Sonamtrongnghe, Sonamsongdiaphuong, Trinhdochuho, Tylelaodong.

Kết quả tính hệ số tác động biên trên phần mềm Stata 14.2

. mfx

Marginal effects after logit
y = Pr(Tiepcandatdai) (predict)
= .69393989

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[	95% C.I.	]	X
Hoikhu~u	.2251908	.0787	2.86	0.004	.070936	.379445	1.25967	
Tochuc~n	.0999456	.04692	2.13	0.033	.007978	.191913	2.47514	
Banqua~i	.1554276	.04121	3.77	0.000	.074653	.236202	3.37569	
Canbot~g	.0488128	.0385	1.27	0.205	-.026646	.124271	1.33702	
Thuong~p	.0330973	.04225	0.78	0.433	-.049711	.115905	3.55249	
Dailyc~p	.0078577	.04232	0.19	0.853	-.075085	.0908	2.59116	
Dongng~e	.0536786	.01562	3.44	0.001	.023068	.084289	7.74586	
Longtin*	-.1730164	.09689	-1.79	0.074	-.362918	.016886	.80663	
Khoang~h	.0869888	.03117	2.79	0.005	.02589	.148087	5.28177	
Tuoich~o	-.0071402	.00775	-0.92	0.357	-.022321	.008041	37.3094	
Sonamt~e	-.0016958	.00898	-0.19	0.850	-.0193	.015908	9.55801	
Sonams~g	.0086898	.00328	2.65	0.008	.002265	.015115	28.011	
Trinhd~o	.0407146	.01981	2.06	0.040	.001886	.079543	7.01657	
Tylela~g	.414091	.28783	1.44	0.150	-.150053	.978235	.648619	

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

.

5.3. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	204	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	204	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		204	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Classification Table^{a,b}

Observed	Predicted		
	Tiepcanlaodong		Percentage Correct
	0	1	
Step 0 Tiepcanlaodong 0	0	66	.0
1	0	138	100.0
Overall Percentage			67.6

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.738	.150	24.290	1	.000	2.091

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables Hoikhuyenngu	.309	1	.578
Tochuchoidoan	109.423	1	.000
Banquanlykhunuoi	82.759	1	.000
Canbotindung	.760	1	.383
Thuonglaicaccap	2.876	1	.090
Dailycaccap	.604	1	.437
Dongnghiepbanbe	108.188	1	.000
Longtin	12.952	1	.000
Tuoichuho	36.718	1	.000
Trinhdochuho	.145	1	.703
Sonamtrongnghe	32.304	1	.000
Sonamsongdiaphuong	104.067	1	.000
Khoangcach	21.189	1	.000
Tylelaodong	.304	1	.581

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables Hoikhuyenngu	.309	1	.578
Tochuchoidoan	109.423	1	.000
Banquanlykhunuoi	82.759	1	.000
Canbotindung	.760	1	.383
Thuonglaicaccap	2.876	1	.090
Dailycaccap	.604	1	.437
Dongnghiepbanbe	108.188	1	.000
Longtin	12.952	1	.000
Tuoichuho	36.718	1	.000
Trinhdochuho	.145	1	.703
Sonamtrongnghe	32.304	1	.000
Sonamsongdiaphuong	104.067	1	.000
Khoangcach	21.189	1	.000
Tylelaodong	.304	1	.581
Overall Statistics	146.162	14	.000

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	196.468	14	.000
Block	196.468	14	.000
Model	196.468	14	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	60.369 ^a	.618	.863

a. Estimation terminated at iteration number 8 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

Observed			Predicted		
			Tiepcanlaodong		Percentage Correct
			0	1	
Step 1	Tiepcanlaodong	0	60	6	90.9
		1	7	131	94.9
Overall Percentage					93.6

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Hoikhuyenngu	-.197	.318	.383	1	.536	.821
Tochuchoidoan	1.046	.312	11.260	1	.001	2.847
Banquanlykhunuoi	.462	.183	6.363	1	.012	1.587
Canbotindung	-.428	.278	2.370	1	.124	.652
Thuonglaicaccap	.208	.333	.391	1	.532	1.231
Dailycaccap	.050	.120	.171	1	.679	1.051
Dongnghiepbanbe	.183	.080	5.276	1	.022	1.201
Longtin	.083	.790	.011	1	.916	1.086
Tuoichuho	-.425	.139	9.382	1	.002	.653
Trinhdochuho	.162	.212	.582	1	.446	1.176
Sonamtrongnghe	-.052	.043	1.439	1	.230	.950
Sonamsongdiaphuong	.457	.261	3.050	1	.081	1.579
Khoangcach	-.060	.033	3.243	1	.072	.942
Tylelaodong	.192	1.997	.009	1	.923	1.211
Constant	1.192	2.540	.220	1	.639	3.294

a. Variable(s) entered on step 1: Hoikhuyenngu, Tochuchoidoan, Banquanlykhunuoi, Canbotindung, Thuonglaicaccap, Dailycaccap, Dongnghiepbanbe, Longtin, Tuoichuho, Trinhdochuho, Sonamtrongnghe, Sonamsongdiaphuong, Khoangcach, Tylelaodong.

Kết quả tính hệ số tác động biên trên phần mềm Stata 14.2

. mfx

Marginal effects after logit

y = Pr(Tiepcanlaodong) (predict)
= .93999083

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
Hoikhu~u	-.0111038	.01801	-0.62	0.537	-.046394 .024186	3.11765
Tochuc~n	.0590122	.03155	1.87	0.061	-.002833 .120857	2.5
Banqua~i	.0260497	.01193	2.18	0.029	.002666 .049433	5.5
Canbot~g	-.0241468	.01786	-1.35	0.176	-.059147 .010853	5.36765
Thuong~p	.0117332	.01966	0.60	0.551	-.026803 .050269	3.7549
Dailyc~p	.0028088	.00647	0.43	0.664	-.009875 .015492	1.91176
Dongng~e	.010308	.00545	1.89	0.059	-.000372 .020988	12.1667
Longtin	.0046771	.04479	0.10	0.917	-.083119 .092474	.75
Tuoich~o	-.0240005	.01323	-1.81	0.070	-.049922 .001921	5.79412
Trinhdc~o	.0091273	.012	0.76	0.447	-.01439 .032644	5.42647
Sonamt~e	-.0029143	.00251	-1.16	0.245	-.00783 .002001	39.7745
Sonams~g	.0257541	.0196	1.31	0.189	-.012664 .064172	3.44118
Khoang~h	-.0033592	.00219	-1.53	0.125	-.007654 .000936	31.7892
Tylela~g	.0108186	.11364	0.10	0.924	-.211916 .233553	.613775

.

5.4. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG VẬT TƯ

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a	N	Percent
Selected Cases Included in Analysis	306	100.0
Missing Cases	0	.0
Total	306	100.0
Unselected Cases	0	.0
Total	306	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Tiepcanthitruongvattu		Percentage Correct
			0	1	
Step 0	Tiepcanthitruongvattu	0	0	117	.0
		1	0	189	100.0
Overall Percentage					61.8

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.480	.118	16.620	1	.000	1.615

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables			
Hoikhuyenngu	53.031	1	.000
Tochuchoidoan	138.001	1	.000
Banquanlykhunuoi	184.387	1	.000
Canbotindung	3.047	1	.081
Thuonglaicaccap	.005	1	.943
Dailycaccap	199.574	1	.000
Dongnghiepbanbe	156.742	1	.000
Longtin	.906	1	.341
Tuoichuho	72.648	1	.000
Trinhdochuho	.546	1	.460
Sonamtrongnghe	92.801	1	.000
Sonamsongdiaphuong	69.221	1	.000

Khoangcach	.278	1	.598
Tylelaodong	.040	1	.842
Overall Statistics	241.166	14	.000

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	385.628	14	.000
Block	385.628	14	.000
Model	385.628	14	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	21.477 ^a	.716	.974

a. Estimation terminated at iteration number 13 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

Observed			Predicted		
			Tiepcanthitruongvattu		Percentage Correct
			0	1	
Step 1	Tiepcanthitruongvattu	0	114	3	97.4
		1	2	187	98.9
Overall Percentage					98.4

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Hoikhuyenngu	1.012	.581	3.035	1	.082	2.752
Tochuchoidoan	3.769	1.611	5.472	1	.019	43.326
Banquanlykhunuoi	2.932	1.193	6.039	1	.014	18.772
Canbotindung	.407	.639	.406	1	.524	1.502

Thuonglaicaccap	.567	1.129	.252	1	.616	1.762
Dailycaccap	1.794	1.004	3.193	1	.074	6.011
Dongnghiepbanbe	.825	.411	4.032	1	.045	2.283
Longtin	-.776	1.975	.154	1	.694	.460
Tuoichuho	-.193	.117	2.714	1	.099	.825
Trinhdochuho	.015	.489	.001	1	.976	1.015
Sonamtrongnghe	.762	.356	4.592	1	.032	2.143
Sonamsongdiaphuong	.189	.122	2.414	1	.120	1.208
Khoangcach	-2.800	1.481	3.577	1	.059	.061
Tylelaodong	-12.443	8.168	2.321	1	.128	.000
Constant	-35.665	14.678	5.904	1	.015	.000

a. Variable(s) entered on step 1: Hoikhuyenngu, Tochuchoidoan, Banquanlykhunuoi, Canbotindung, Thuonglaicaccap, Dailycaccap, Dongnghiepbanbe, Longtin, Tuoichuho, Trinhdochuho, Sonamtrongnghe, Sonamsongdiaphuong, Khoangcach, Tylelaodong.

Kết quả tính hệ số tác động biên trên phần mềm Stata 14.2

```
. mfx
```

```
Marginal effects after logit
```

```

y = Pr(Tiepcanthitruongvattu) (predict)
= .99299639

```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
Hoikhu~u	.0070412	.0124	0.57	0.570	-.017253 .031335	6.30065
Tochuc~n	.0262105	.04145	0.63	0.527	-.055037 .107458	2.0915
Banqua~i	.0203937	.03252	0.63	0.531	-.04335 .084137	5.69608
Canbot~g	.0028294	.00728	0.39	0.698	-.011442 .017101	1.18301
Thuong~p	.0039406	.01	0.39	0.693	-.015655 .023536	3.7451
Dailyc~p	.0124739	.01995	0.63	0.532	-.02662 .051568	3.22876
Dongng~e	.0057396	.00859	0.67	0.504	-.011096 .022575	10.7451
Longtin*	-.00448	.0125	-0.36	0.720	-.028984 .020024	.77451
Tuoich~o	-.0013391	.0022	-0.61	0.542	-.005646 .002968	32.0882
Trinhd~o	.0001038	.00342	0.03	0.976	-.006598 .006805	5.11438
Sonamt~e	.0053008	.00835	0.64	0.525	-.011059 .021661	8.73529
Sonams~g	.0013166	.00237	0.55	0.579	-.003335 .005968	39.0163
Khoang~h	-.0194755	.02947	-0.66	0.509	-.077233 .038282	2.54575
Tylela~g	-.0865383	.1514	-0.57	0.568	-.383276 .2102	.628399

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
.
```

5.5. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ TIẾP CẬN DỊCH VỤ KHUYẾN NGŨ

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	228	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	228	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		228	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Tiepcandichvukhuyenngu		Percentage Correct
			0	1	
Step 0	Tiepcandichvukhuyenngu	0	0	71	.0
		1	0	157	100.0
Overall Percentage					68.9

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.794	.143	30.789	1	.000	2.211

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables Hoikhuyenngu	117.106	1	.000
Tochuchoidoan	.031	1	.861
Banquanlykhunuoi	90.614	1	.000
Canbotindung	.006	1	.938
Thuonglaicaccap	2.565	1	.109
Dailycaccap	116.240	1	.000
Dongnghiepbanbe	118.366	1	.000
Longtin	69.783	1	.000
Trinhdochuho	20.289	1	.000
Tuoichuho	31.971	1	.000
Sonamtrongnghe	39.641	1	.000
Sonamsongdiaphuong	31.317	1	.000
Khoangcach	28.214	1	.000
Tylelaodong	.220	1	.639
Overall Statistics	167.852	14	.000

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	229.268	14	.000
Block	229.268	14	.000
Model	229.268	14	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	53.552 ^a	.634	.892

a. Estimation terminated at iteration number 8 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

Observed		Predicted		
		Tiepcandichvukhuyenngu		Percentage Correct
		0	1	
Step 1	Tiepcandichvukhuyenngu 0	66	5	93.0
	1	7	150	95.5
Overall Percentage				94.7

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Hoikhuyenngu	1.319	.383	11.877	1	.001	3.741
Tochuchoidoan	-.619	.417	2.202	1	.138	.538
Banquanlykhunuoi	.442	.208	4.521	1	.033	1.556
Canbotindung	.672	.454	2.197	1	.138	1.959
Thuonglaicaccap	-.002	.336	.000	1	.995	.998
Dailycaccap	.747	.306	5.942	1	.015	2.111
Dongnghiepbanbe	.148	.075	3.877	1	.049	1.160
Longtin	1.760	.839	4.399	1	.036	5.812
Trinhdochuho	-.160	.209	.583	1	.445	.852
Tuoichuho	-.097	.055	3.056	1	.080	.908
Sonamtrongnghe	.110	.094	1.373	1	.241	1.116
Sonamsongdiaphuong	-.068	.042	2.561	1	.110	.934
Khoangcach	-.345	.179	3.723	1	.054	.708
Tylelaodong	1.051	2.143	.241	1	.624	2.861
Constant	.390	2.528	.024	1	.877	1.477

a. Variable(s) entered on step 1: Hoikhuyenngu, Tochuchoidoan, Banquanlykhunuoi, Canbotindung, Thuonglaicaccap, Dailycaccap, Dongnghiepbanbe, Longtin, Trinhdochuho, Tuoichuho, Sonamtrongnghe, Sonamsongdiaphuong, Khoangcach, Tylelaodong.

Kết quả tính hệ số tác động biên trên phần mềm Stata 14.2

. mfx

Marginal effects after logit

y = Pr(Tiepcandichvukhuyenngu) (predict)
= .97406236

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[	95% C.I.	]	X
Hoikhu~u	.0333317	.02554	1.30	0.192	-.01673	.083393		2.51754
Tochuc~n	-.01565	.01419	-1.10	0.270	-.043459	.012159		2.54386
Banqua~i	.0111724	.00745	1.50	0.134	-.003433	.025778		5.47368
Canbot~g	.0169876	.01471	1.15	0.248	-.011848	.045823		1.16228
Thuong~p	-.0000492	.00848	-0.01	0.995	-.016661	.016563		3.76316
Dailyc~p	.0188743	.01454	1.30	0.194	-.009633	.047381		3.42982
Dongng~e	.0037481	.00333	1.12	0.261	-.002784	.010281		12.193
Longtin*	.0637644	.05904	1.08	0.280	-.051943	.179471		.657895
Trinhhd~o	-.0040396	.00678	-0.60	0.552	-.017336	.009257		5.62719
Tuoich~o	-.0024395	.00211	-1.16	0.248	-.006576	.001697		39.6316
Sonamt~e	.0027839	.00307	0.91	0.365	-.003239	.008807		9.33333
Sonams~g	-.0017136	.00148	-1.16	0.246	-.00461	.001182		32.1053
Khoang~h	-.0087289	.00632	-1.38	0.167	-.021122	.003664		5.8114
Tylela~g	.02656	.05916	0.45	0.653	-.089399	.142519		.617851

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

.

5.6. KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY BINARY LOGISTIC GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG ĐẦU RA

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	306	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	306	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		306	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Classification Table^{a,b}

Observed	Predicted		
	Tiepcanthitruongdaura		Percentage Correct
	0	1	
Step 0 Tiepcanthitruongdaura 0	0	96	.0
1	0	210	100.0
Overall Percentage			68.6

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.783	.123	40.367	1	.000	2.187

Variables not in the Equation

	Score	df	Sig.
Step 0 Variables Hoikhuyenngu	17.241	1	.000
Tochuchoidoan	1.101	1	.294
Banquanlykhunuoi	130.901	1	.000
Canbotindung	53.445	1	.000
Thuonglaicaccap	145.651	1	.000
Dailycaccap	159.314	1	.000
Dongnghiepbanbe	163.184	1	.000
Longtin	24.561	1	.000
Trinhdochuho	55.425	1	.000
Tuoichuho	35.619	1	.000
Sonamtrongnghe	.373	1	.542

Sonamsongdiaphuong	36.590	1	.000
Khoangcach	63.724	1	.000
Tylelaodong	.071	1	.791
Overall Statistics	225.148	14	.000

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	298.132	14	.000
Block	298.132	14	.000
Model	298.132	14	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	82.526 ^a	.623	.875

a. Estimation terminated at iteration number 8 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

Observed			Predicted		Percentage Correct
			Tiepcanthitruongdaura		
			0	1	
Step 1	Tiepcanthitruongdaura	0	90	6	93.8
		1	8	199	96.2
Overall Percentage					95.4

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Hoikhuyenngu	-.009	.212	.002	1	.967	.991
Tochuchoidoan	-.339	.244	1.925	1	.165	.713

Banquanlykhunuoi	.288	.135	4.506	1	.034	1.333
Canbotindung	.077	.076	1.044	1	.307	1.080
Thuonglaicaccap	.828	.254	10.664	1	.001	2.289
Dailycaccap	.550	.246	4.999	1	.025	1.733
Dongnghiepbanbe	.202	.062	10.510	1	.001	1.224
Longtin	.279	.649	.185	1	.667	1.322
Trinhdochuho	.158	.087	3.325	1	.068	1.171
Tuoichuho	-.087	.048	3.255	1	.071	.917
Sonamtrongnghe	.560	.334	2.808	1	.094	1.751
Sonamsongdiaphuong	-.039	.033	1.401	1	.237	.961
Khoangcach	-.376	.122	9.563	1	.002	.686
Tylelaodong	.085	1.699	.003	1	.960	1.089
Constant	-.470	1.982	.056	1	.812	.625

a. Variable(s) entered on step 1: Hoikhuyenngu, Tochuchoidoan, Banquanlykhunuoi, Canbotindung, Thuonglaicaccap, Dailycaccap, Dongnghiepbanbe, Longtin, Trinhdochuho, Tuoichuho, Sonamtrongnghe, Sonamsongdiaphuong, Khoangcach, Tylelaodong.

Kết quả tính hệ số tác động biên trên phần mềm Stata 14.2

. mfx

Marginal effects after logit

y = Pr(Tiepcanthitruongdaura) (predict)
= .94440654

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
Hoikhu~u	-.000465	.01109	-0.04	0.967	-.0222 .02127	2.72222
Tochuc~n	-.0177871	.01468	-1.21	0.226	-.046553 .010979	2.56536
Banqua~i	.0150955	.00797	1.89	0.058	-.00052 .030711	5.63072
Canbot~g	.0040591	.00423	0.96	0.337	-.004226 .012344	9.14706
Thuong~p	.0434853	.02244	1.94	0.053	-.000502 .087473	2.60131
Dailyc~p	.02887	.01546	1.87	0.062	-.001434 .059173	3.48366
Dongng~e	.0105983	.00459	2.31	0.021	.001595 .019602	12.1111
Longtin	.0146682	.03505	0.42	0.676	-.054031 .083367	.738562
Trinhd~o	.0083082	.00544	1.53	0.127	-.002352 .018968	7.27778
Tuoich~o	-.0045664	.00295	-1.55	0.121	-.010344 .001212	39.1797
Sonamt~e	.0294185	.02001	1.47	0.141	-.009795 .068632	1.19935
Sonams~g	-.0020617	.00181	-1.14	0.254	-.005602 .001479	32.0327
Khoang~h	-.0197545	.01017	-1.94	0.052	-.039683 .000174	5.48366
Tylela~g	.0044833	.08937	0.05	0.960	-.170688 .179655	.630556

.

PHỤ LỤC 6

KẾT QUẢ PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HỒI QUY OLS GIỮA VỐN XÃ HỘI VÀ THU NHẬP RÒNG

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Lngiathucan, Lndientich, Lnkinhnghiemiaodong, Lnvonvay, Lntrinhdolaodong, Lntochuchoidoan, Longtin, Lntaisantichluy, Lndongnghiepbanbe, Lncanbotindung, Lnhoikhuyenngu, LnBanquanlykhunuoi, Lnthuonglaicaccap, Lndailycaccap, Loaicongiong ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Lnahunhaprong

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.875 ^a	.766	.734	.072294535 799588	.766	24.007	15	110	.000	1.326

a. Predictors: (Constant), Lngiathucan, Lndientich, Lnkinhnghiemiaodong, Lnvonvay, Lntrinhdolaodong, Lntochuchoidoan, Longtin, Lntaisantichluy, Lndongnghiepbanbe, Lncanbotindung, Lnhoikhuyenngu, LnBanquanlykhunuoi, Lnthuonglaicaccap, Lndailycaccap, Loaicongiong

b. Dependent Variable: Lnahunhaprong

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.882	15	.125	24.007	.000 ^a
	Residual	.575	110	.005		
	Total	2.457	125			

a. Predictors: (Constant), Lngiathucan, Lndientich, Lnkinhnghiemiaodong, Lnvonvay, Lntinhdaodong, Lntochuchoidoan, Longtin, Lntaisantichluy, Lndongnghiepbanbe, Lncanbotindung, Lnhoikhuyenngu, LnBanquanlykhunuoi, Lnthuonglaicaccap, Lndailycaccap, Loaicongiong

b. Dependent Variable: Lnthonhaprong

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	18.823	1.291		14.584	.000	16.265	21.381					
	Lnhoikhuyenngu	.153	.049	.292	3.096	.002	.055	.250	.744	.283	.143	.239	4.185
	Lntochuchoidoan	.017	.018	.048	.994	.322	-.017	.052	.146	.094	.046	.907	1.103
	LnBanquanlykhunuoi	-.037	.023	-.129	-1.629	.106	-.082	.008	.231	-.153	-.075	.338	2.955
	Lncanbotindung	.112	.076	.104	1.473	.144	-.039	.264	.664	.139	.068	.430	2.325
	Lndailycaccap	.074	.038	.214	1.969	.051	.000	.148	.794	.185	.091	.179	5.572
	Lnthuonglaicaccap	.219	.053	.439	4.101	.000	.113	.325	.785	.364	.189	.185	5.397
	Lndongnghiepbanbe	.019	.017	.076	1.103	.272	-.015	.053	.612	.105	.051	.450	2.224
	Longtin	.006	.022	.022	.274	.785	-.038	.050	.289	.026	.013	.343	2.912
	Lntaisantichluy	.013	.008	.100	1.730	.086	-.002	.029	.526	.163	.080	.642	1.557
	Lnvonvay	.005	.013	.017	.340	.734	-.022	.031	-.026	.032	.016	.881	1.135
	Lntrinhdolaodong	.019	.010	.093	1.937	.055	.000	.038	.068	.182	.089	.914	1.095
	Lnkinhnghiemiaodong	-.003	.009	-.017	-.325	.746	-.021	.015	.209	-.031	-.015	.812	1.232
	Lndientich	.004	.010	.021	.428	.669	-.015	.023	.226	.041	.020	.865	1.156
	Loaicongiong	-.073	.037	-.236	-1.947	.054	-.147	.001	.721	-.183	-.090	.144	6.926
	Lngiathucan	-.263	.118	-.127	-2.232	.028	-.496	-.029	-.361	-.208	-.103	.659	1.518

a. Dependent Variable: Lnthunhaprong

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	16.87478828430176	17.46048927307129	17.15187466556874	.122706282547105	126
Residual	-.103868193924427	.427457123994827	-.0000000000000005	.067818286012701	126
Std. Predicted Value	-2.258	2.515	.000	1.000	126
Std. Residual	-1.437	5.913	.000	.938	126

a. Dependent Variable: Lnthunhaprong

Correlations

			ABSRES	Lnhoikhuyenngu	Lntochuchoidoan	LnBanquanlykhunuoi	Lncanbotindung	Lndailycaccap	Lnthuonglaicaccap	Lndongnghiepbanbe	Longtin	Lntaisantichluy	Lnvonvay	Lntrinhdolao	Lnkinhnghiemlaodong	Lndientich	Loaicongiong	Lngiathucan
Spearman's rho	ABSRES	Correlation Coefficient	1.000	.015	-.060	-.355**	-.080	-.012	-.088	-.139	-.198*	.016	.036	.258**	-.180*	.184*	-.124	-.028
		Sig. (2-tailed)	.	.864	.503	.021	.376	.896	.327	.120	.027	.856	.688	.044	.043	.040	.165	.753
		N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
	Lnhoikhuyenngu	Correlation Coefficient	.015	1.000	.132*	.454**	.822**	.885**	.793**	.869**	.459**	.597**	-.089	.153**	.435**	.429**	.902**	-.277**
		Sig. (2-tailed)	.864	.	.023	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.189	.008	.000	.000	.000	.000
		N	126	306	296	306	306	286	301	297	306	221	219	298	292	306	280	306
	Lntochuchoidoan	Correlation Coefficient	-.060	.132*	1.000	.034	.133*	.146*	.141*	.183**	.003	.073	-.156*	.014	.009	.059	.203**	-.110
		Sig. (2-tailed)	.503	.023	.	.557	.022	.015	.016	.002	.965	.286	.023	.818	.885	.315	.001	.060
		N	126	296	296	296	296	276	291	287	296	214	212	288	283	296	270	296
	LnBanquanlykhunuoi	Correlation Coefficient	-.355**	.454**	.034	1.000	.421**	.376**	.415**	.434**	.737**	.268**	-.084	.001	.238**	.222**	.443**	-.100
		Sig. (2-tailed)	.021	.000	.557	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.217	.987	.000	.000	.000	.081
		N	126	306	296	306	306	286	301	297	306	221	219	298	292	306	280	306
	Lncanbotindung	Correlation Coefficient	-.080	.822**	.133*	.421**	1.000	.819**	.739**	.810**	.412**	.610**	-.087	.155**	.410**	.335**	.836**	-.300**
		Sig. (2-tailed)	.376	.000	.022	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000	.202	.007	.000	.000	.000	.000
		N	126	306	296	306	306	286	301	297	306	221	219	298	292	306	280	306
	Lndailycaccap	Correlation Coefficient	-.012	.885**	.146*	.376**	.819**	1.000	.866**	.884**	.390**	.694**	-.102	.208**	.411**	.421**	.936**	-.399**
		Sig. (2-tailed)	.896	.000	.015	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000	.146	.000	.000	.000	.000	.000
		N	126	286	276	286	286	286	281	277	286	209	206	279	277	286	267	286
	Lnthuonglaicaccap	Correlation Coefficient	-.088	.793**	.141*	.415**	.739**	.866**	1.000	.866**	.454**	.639**	-.020	.138*	.315**	.494**	.918**	-.327**
		Sig. (2-tailed)	.327	.000	.016	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.769	.018	.000	.000	.000	.000
		N	126	301	291	301	301	281	301	292	301	220	214	294	287	301	280	301
	Lndongnghiepbanbe	Correlation Coefficient	-.139	.869**	.183**	.434**	.810**	.884**	.866**	1.000	.477**	.633**	-.087	.092	.385**	.467**	.937**	-.408**
		Sig. (2-tailed)	.120	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.207	.118	.000	.000	.000	.000
		N	126	297	287	297	297	277	292	297	297	215	212	289	284	297	275	297
	Longtin	Correlation Coefficient	-.198*	.459**	.003	.737**	.412**	.390**	.454**	.477**	1.000	.327**	.013	.023	.232**	.273**	.470**	-.074
		Sig. (2-tailed)	.027	.000	.965	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.845	.695	.000	.000	.000	.198
		N	126	306	296	306	306	286	301	297	306	221	219	298	292	306	280	306
	Lntaisantichluy	Correlation Coefficient	.016	.597**	.073	.268**	.610**	.694**	.639**	.633**	.327**	1.000	-.047	.065	.206**	.289**	.690**	-.223**
		Sig. (2-tailed)	.856	.000	.286	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.558	.337	.003	.000	.000	.001
		N	126	221	214	221	221	209	220	215	221	221	157	217	212	221	212	221
	Lnvonvay	Correlation Coefficient	.036	-.089	-.156*	-.084	-.087	-.102	-.020	-.087	.013	-.047	1.000	.041	-.015	.034	-.147*	.115
		Sig. (2-tailed)	.688	.189	.023	.217	.202	.146	.769	.207	.845	.558	.	.552	.833	.622	.039	.090
		N	126	219	212	219	219	206	214	212	219	157	219	215	206	219	197	219

Lntrinhdolaodong	Correlation Coefficient	.258**	.153**	.014	.001	.155**	.208**	.138*	.092	.023	.065	.041	1.000	.132*	.062	.138*	-.033
	Sig. (2-tailed)	.044	.008	.818	.987	.007	.000	.018	.118	.695	.337	.552	.	.027	.288	.023	.575
	N	126	298	288	298	298	279	294	289	298	217	215	298	284	298	274	298
Lnkinhnghiemlaodong	Correlation Coefficient	-.180*	.435**	.009	.238**	.410**	.411**	.315**	.385**	.232**	.206**	-.015	.132*	1.000	.186**	.375**	-.186**
	Sig. (2-tailed)	.043	.000	.885	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.003	.833	.027	.	.001	.000	.001
	N	126	292	283	292	292	277	287	284	292	212	206	284	292	292	270	292
Lndientich	Correlation Coefficient	.184*	.429**	.059	.222**	.335**	.421**	.494**	.467**	.273**	.289**	.034	.062	.186**	1.000	.413**	-.121*
	Sig. (2-tailed)	.040	.000	.315	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.622	.288	.001	.	.000	.035
	N	126	306	296	306	306	286	301	297	306	221	219	298	292	306	280	306
Loaicongiong	Correlation Coefficient	-.124	.902**	.203**	.443**	.836**	.936**	.918**	.937**	.470**	.690**	-.147*	.138*	.375**	.413**	1.000	-.408**
	Sig. (2-tailed)	.165	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.039	.023	.000	.000	.	.000
	N	126	280	270	280	280	267	280	275	280	212	197	274	270	280	280	280
Lngiathucan	Correlation Coefficient	-.028	-.277**	-.110	-.100	-.300**	-.399**	-.327**	-.408**	-.074	-.223**	.115	-.033	-.186**	-.121*	-.408**	1.000
	Sig. (2-tailed)	.753	.000	.060	.081	.000	.000	.000	.000	.198	.001	.090	.575	.001	.035	.000	.
	N	126	306	296	306	306	286	301	297	306	221	219	298	292	306	280	306

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

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).