

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM**



**NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN**

**PHÂN TÍCH NHỮNG RÀO CẢN TRONG TIẾP CẬN  
TÍN DỤNG CỦA CÁC TÁC NHÂN TRONG CHUỖ  
GIÁ TRỊ RƯỢU NGÔ MEN LÁ TRÊN ĐỊA BÀN  
HUYỆN NA HANG, TỈNH TUYÊN QUANG**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ NÔNG NGHIỆP**

**THÁI NGUYÊN - 2019**

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM**



**NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN**

**PHÂN TÍCH NHỮNG RÀO CẢN TRONG TIẾP CẬN  
TÍN DỤNG CỦA CÁC TÁC NHÂN TRONG CHUỖ  
GIÁ TRỊ RƯỢU NGÔ MEN LÁ TRÊN ĐỊA BÀN  
HUYỆN NA HANG, TỈNH TUYÊN QUANG**

**Ngành: Kinh tế nông nghiệp**

**Mã số: 8.62.01.15**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ NÔNG NGHIỆP**

**Người hướng dẫn khoa học: TS. Đỗ Xuân Luận**

**THÁI NGUYÊN - 2019**

## LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành luận văn này, tôi đã nhận được sự quan tâm giúp đỡ của nhiều tập thể và cá nhân. Nhân dịp này tôi xin bày tỏ lời cảm ơn sâu sắc đến:

- Tập thể các thầy, cô giáo Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, trường Đại học Nông lâm Thái Nguyên đã tận tình giúp đỡ tôi trong quá trình học tập, nghiên cứu và hoàn thành luận án này.

- TS. Đỗ Xuân Luận - người hướng dẫn khoa học đã tận tình hướng dẫn, trực tiếp chỉ ra những ý kiến quý báu và giúp tôi trong quá trình nghiên cứu thực hiện và hoàn thành luận văn.

- Lãnh đạo UBND huyện Na Hang và các Sở, ngành huyện.

- Lãnh đạo UBND các xã, các phòng, ban chức năng, người dân ở địa bàn nghiên cứu và các hộ sản xuất, chế biến, tiêu thụ đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho tôi trong quá trình điều tra khảo sát thực địa.

- Bạn bè, đồng nghiệp đã tạo điều kiện, giúp đỡ tôi trong việc thu thập tài liệu và thông tin trong quá trình nghiên cứu.

- Gia đình đã động viên và chia sẻ tinh thần những lúc tôi gặp khó khăn trong quá trình nghiên cứu cho đến khi tôi hoàn thành khóa luận.

Một lần nữa tôi xin chân thành cảm ơn tất cả sự giúp đỡ quý báu của các tập thể và cá nhân đã động viên, giúp đỡ tôi hoàn thành luận văn này.

*Thái Nguyên, ngày tháng năm 2019*

## MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN .....	i
MỤC LỤC .....	ii
DANH MỤC CÁC BẢNG.....	v
<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài .....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	3
3. Đối tượng nghiên cứu.....	4
4. Phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Những đóng góp mới, ý nghĩa khoa học hoặc thực tiễn .....	4
<b>Chương 1: CƠ SỞ KHOA HỌC CỦA ĐỀ TÀI</b> .....	5
1.1. Cơ sở lý luận của đề tài .....	5
1.1.1. Khái niệm về tín dụng .....	5
1.1.2. Khái niệm chuỗi giá trị.....	5
1.1.3. Khung phân tích .....	7
1.2. Cơ sở thực tiễn .....	11
1.2.1. Hoạt động tín dụng trong nông nghiệp nông thôn ở Việt Nam ....	11
1.2.2. Bài học kinh nghiệm rút ra từ nghiên cứu tín dụng nông nghiệp nông thôn ở một số nước trên thế giới và ở Việt Nam .....	17
1.3. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan .....	19
1.3.1. Tổng quan về những nghiên cứu về tín dụng nông nghiệp nông thôn ở Việt Nam.....	19
1.3.2. Tổng quan những nghiên cứu về tình hình sản xuất, chế biến, hàng nông sản ở Việt Nam.....	20
1.3.3. Tổng quan về những nghiên cứu về tình hình sản xuất, chế biến hàng nông sản ở Tuyên Quang .....	22
<b>Chương 2: ĐẶC ĐIỂM ĐỊA BÀN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU</b> .....	24

2.1. Đặc điểm địa bàn nghiên cứu.....	24
2.1.1. Đặc điểm về điều kiện tự nhiên.....	24
2.1.2. Đặc điểm kinh tế - xã hội .....	33
2.1.3. Đánh giá chung về đặc điểm địa bàn nghiên cứu .....	36
2.2. Nội dung nghiên cứu .....	37
2.3. Phương pháp nghiên cứu.....	37
2.3.1. Thu thập thông tin .....	37
2.3.2. Phương pháp xử lý số liệu.....	40
2.3.3. Phương pháp phân tích số liệu .....	40
2.4. Hệ thống chỉ tiêu nghiên cứu .....	41
<b>Chương 3: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU .....</b>	<b>42</b>
3.1. Thực trạng tiếp cận tín dụng trong chuỗi giá trị rượu ở huyện Na Hang, tỉnh Tuyên Quang.....	42
3.1.1. Tình hình sản xuất, chế biến và tiêu thụ rượu.....	42
3.1.2. Thực trạng các tác nhân trong tiếp cận tín dụng chuỗi giá trị rượu .....	43
3.2. Đánh giá chung tình trạng tiếp cận tín dụng của hộ gia đình sản xuất rượu ngô men lá Na Hang.....	45
3.2.1. Những thuận lợi, khó khăn trong tiếp cận tín dụng theo chuỗi giá trị tại địa bàn nghiên cứu .....	45
3.2.2. Những vấn đề đặt ra cần giải quyết để nâng cao tiếp cận tín dụng tại địa bàn nghiên cứu .....	46
3.2.3. Thông tin chung về các hộ điều tra .....	46
3.3. Phân tích kinh tế chuỗi giá trị rượu ngô.....	47
3.3.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế sản xuất rượu ngô.....	47
3.3.2. Chi phí và cơ cấu chi phí sản xuất rượu ngô.....	47
3.3.3. Nguồn tiêu thụ rượu của nông dân.....	48
3.3.4. Chuỗi tiêu thụ rượu ngô men lá trên địa bàn điều tra .....	49

3.3.5. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức trong chuỗi giá trị sản xuất rượu ngô men lá Na Hang (SWOT) .....	52
3.3.7. Chiến lược nâng cao tiếp cận tín dụng trong chuỗi giá trị rượu ...	54
3.4. Rào cản trong tiếp cận tín dụng của các tác nhân trong chuỗi giá trị rượu ngô men lá Na Hang.....	57
3.4.1. Phân tích hiện trạng và nhu cầu sử dụng vốn tín dụng phục vụ sản xuất	57
3.4.2. Những rào cản trong tiếp cận TD của hộ sản xuất rượu ngô men lá Na Hang .....	58
3.4.3. Phân tích rào cản tiếp cận TD của các tác nhân trong chuỗi giá trị sản xuất rượu ngô men lá Na Hang.....	61
3.5. Giải pháp nâng cao chất lượng chuỗi giá trị rượu ngô .....	67
3.5.1. Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của các tác nhân trong chuỗi giá trị rượu men lá Na Hang .....	67
3.6. Một số tồn tại của nghiên cứu .....	68
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ</b> .....	69
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	73
<b>PHỤ LỤC</b> .....	75

## DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1.	Mô tả cỡ mẫu nghiên cứu .....	39
Bảng 3.1.	Quy mô năng xuất, sản lượng rượu trên địa bàn huyện ...	42
Bảng 3.2.	Một số đặc điểm chính của nhóm hộ sản xuất.....	46
Bảng 3.3.	Đặc điểm sản xuất rượu của nhóm hộ điều tra .....	47
Bảng 3.4.	Chi phí sản xuất sản phẩm 122,26 lít rượu ngô trên tháng.....	47
Bảng 3.4.	Nguồn tiêu thụ rượu của các hộ điều tra.....	48
Bảng 3.5.	Hiệu quả kinh tế của hộ sản xuất rượu ngô men lá Na Hang.....	51
Bảng 3.6.	Phân tích SWOT .....	53
Bảng 3.7.	Thực trạng nông hộ tham gia vốn tín dụng đầu tư sản xuất rượu ngô men lá .....	57
Bảng 3.8.	Quy trình vay vốn của các hộ dân đối với các TCTD .....	58
Bảng 3.9.	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của hộ sản xuất rượu ngô men lá.....	61
Bảng 3.10.	Tóm tắt mô hình.....	62
Bảng 3.11.	Hệ số ước lượng mô hình .....	62

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Đầu tư cho nông nghiệp nói chung hiện nay còn gặp nhiều khó khăn, vướng mắc. Doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp nhỏ và hộ nông dân rất khó tiếp cận nguồn vốn cho nhu cầu đầu tư.

Theo báo cáo của ngành ngân hàng, đến cuối tháng 6.2016 tổng dư nợ tín dụng nông nghiệp nông thôn ước đạt 886 nghìn tỷ đồng, chiếm tỷ trọng khoảng 18% tổng dư nợ nền kinh tế. Như vậy cho thấy tỷ lệ tín dụng cho nông nghiệp ở nước ta còn rất thấp, trong khi dân số, lực lượng lao động, nhu cầu, tiềm năng tài nguyên thiên nhiên trong lĩnh vực này rất lớn.

Ngay sản xuất nông nghiệp thông thường, doanh nghiệp nhỏ, người nông dân đã rất khó tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng. Diễn hình như theo quy định Nghị định số 55/2015/NĐ-CP, những cá nhân, tổ chức được vay vốn ngân hàng không cần tài sản thế chấp nhưng bên vay vẫn phải nộp sổ đỏ (giấy chứng nhận quyền sử dụng đất) hoặc giấy xác nhận của UBND xã chưa được cấp sổ đỏ, đất không tranh chấp... vấn đề sổ đỏ cũng gặp rất nhiều khó khăn, hiện nay vẫn còn rất nhiều hộ chưa được cấp sổ đỏ hoặc nhiều trường hợp 3,4 hộ chung một sổ đỏ, khi vay chỉ một hộ (cá nhân) được vay dẫn đến thủ tục hành chính rất vướng mắc.

Đối với mô hình Tổ hợp tác, Hợp tác xã đã hình thành nhưng chưa được công nhận hoặc chuyển đổi theo quy định, chưa đủ niềm tin với vốn tín dụng nên chưa tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP của Chính phủ; nhiều Hộ sản xuất trang trại mặc dù có giá trị lớn nhưng không được coi là tài sản đảm bảo nếu chưa có sổ đỏ, nên mức cho vay vẫn chỉ tối đa 100 triệu đồng (vay hộ gia đình), trong khi quy định của Nghị định 55/2015/NĐ-CP hộ sản xuất trang trại được vay tối đa từ 1-2 tỷ đồng.

Người nông dân không được biết thị trường cần gì, muốn gì, chỉ biết là sản xuất được và tự bán ra thị trường. Thói quen sản xuất hàng hóa mới chỉ



hình thành ở một số vùng nông nghiệp nhất định, còn lại đa số vẫn theo tập quán, cách làm truyền thống, với kinh nghiệm cha truyền, con nối, chưa theo phương pháp, kỹ thuật mới, nhất là liên kết, hợp tác sản xuất nông nghiệp hàng hóa lớn theo chuỗi giá trị...

Giải bài toán về vốn cho thị trường tài chính nông thôn trong bối cảnh Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO) là một vấn đề hết sức khó khăn. Nền kinh tế còn nhiều bất ổn với giá dầu và giá lương thực. Việt Nam, cũng như các nước đang phát triển trên thế giới, phải đối phó với vấn đề thiếu vốn nói chung, đặc biệt thiếu vốn cho lĩnh vực phát triển nông nghiệp và nông thôn. Đặt ra mục tiêu tăng trưởng cao thường dựa vào khu vực sản xuất công nghiệp - thương mại và dịch vụ, khu vực nông nghiệp ít nhận được sự quan tâm. Vì vậy, bài toán vốn cho nông nghiệp và nông thôn đang đặt ra cho Chính phủ, các tổ chức tài chính những vấn đề cần có giải pháp tạo nguồn và sử dụng vốn có hiệu quả để tạo chuyển biến mạnh mẽ trong sản xuất nông nghiệp, kinh tế nông thôn và nâng cao đời sống nhân dân.

Rượu ngô Na Hang là một loại rượu đặc biệt hấp dẫn được chưng cất từ ngô và men làm từ lá cây rừng, men lá được pha chế từ hơn 20 loại thảo dược quý hiếm, Có vị cay êm dịu của rượu ngô men lá, có mùi thơm đặc trưng của rượu ngô men lá chưng cất bằng phương pháp truyền thống (mùi của cây Đứa Pioóng, Cành Khiêu và các thảo dược khác). Có trạng thái trong, không vẩn đục, không có cặn, nồng độ khoảng 29 độ. Rượu ngô men lá Na Hang đã được Cục sở hữu trí tuệ cấp quyền sử dụng nhãn hiệu số 169340 theo quyết định số 26078/QĐ- SHTT, ngày 09/8/2011, chủ giấy chứng nhận là Phòng Công Thương huyện Na Hang nay là Phòng Kinh tế và Hạ tầng huyện Na Hang và được xếp hạng 2 trong top 10 đồ uống ngon nhất Việt Nam. Hiện tại trên địa bàn huyện Na Hang có hàng trăm hộ gia đình nấu rượu tập trung tại thị trấn Na Hang và các xã Côn Lôn, Sơn Phú, Năng Khả, Yên Hoa, Đà Vị... và đang tiếp tục mở rộng nghề nấu rượu tới nhiều hộ gia đình khác. Sở dĩ người dân vẫn đeo

đuổi nghề nấu rượu vì nó như một thứ di sản văn hóa và nay đã trở thành sản phẩm du lịch không thể thiếu, phần nào làm nên niềm tự hào của người dân Na Hang. Trong rượu ngô Na Hang, không chỉ có tấm lòng, công sức người Na Hang, mà còn có độ cao hùng vĩ núi non Na Hang, có sự tinh khiết của suối, sự ngọt ngào hương của rừng Na Hang...

Những năm gần đây UBND huyện Na Hang đã tập trung triển khai thực hiện nhiều chương trình, đề án, dự án phát triển sản xuất, trong đó có phát triển chuỗi giá trị rượu ngô trên địa bàn huyện. Tuy nhiên, sản xuất rượu phần lớn là sản xuất thủ công, không có dây truyền, máy móc thiết bị hiện đại, lượng rượu được sản xuất ra được bán dưới dạng nhỏ lẻ, bị cạnh tranh với nhiều loại rượu trong khu vực lân cận như: Rượu ngô Hà Giang, rượu ngô Yên Bái, rượu Mẫu Sơn... Cộng với trình độ hiểu biết của người dân về quảng bá thương hiệu còn hạn chế, cũng như quy mô sản xuất còn nhỏ lẻ, manh mún; thiếu vốn trong quá trình mở rộng quy mô sản xuất cũng như phát triển thương hiệu. Chính vì vậy, việc tìm ra những giải pháp để tiếp cận vốn trong chuỗi giá trị sản phẩm rượu ngô từ khâu sản xuất, chế biến đến khâu tiêu thụ trở nên rất cần thiết, nhằm góp phần nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, và do vậy sẽ góp phần nâng cao lợi nhuận cho tất cả các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị rượu, đặc biệt là người nông dân sản xuất rượu.

Xuất phát từ thực tiễn trên tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: ***“Phân tích những rào cản trong tiếp cận tín dụng của các tác nhân trong chuỗi giá trị rượu ngô men lá trên địa bàn huyện Na Hang, tỉnh Tuyên Quang”***

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

- Hệ thống hơn cơ sở lý luận và thực tiễn về tín dụng và vai trò của tín dụng đối với các tác nhân trong chuỗi giá trị nông sản.
- Mô tả thực trạng về sản xuất rượu ngô men lá Na Hang
- Phân tích được những rào cản trong tiếp cận các khoản vốn vay ngân hàng của các tác nhân trong chuỗi giá trị rượu ngô men lá trên địa bàn huyện Na Hang, tỉnh Tuyên Quang.