

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI TRONG CUNG ỨNG VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP ĐỐI VỚI HỘ CHĂN NUÔI HEO TẠI HUYỆN MỎ CÀY NAM, TỈNH BẾN TRE

Nguyễn Tùng Duy¹, Bùi Văn Trịnh²

TÓM TẮT

Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại trong việc cung ứng vật tư nông nghiệp đối với các hộ chăn nuôi heo ở huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre. Trên cơ sở số liệu khảo sát 200 hộ chăn nuôi heo trong năm 2019 bằng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng, kết quả phân tích mô hình binary logistic cho thấy khả năng tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ chăn nuôi heo ở Mỏ Cày Nam bị tác động bởi: thời gian sống ở địa phương, thu nhập bình quân, giá trị quyền sử dụng đất của chủ hộ, số tiền vay chính thức, quy mô chăn nuôi, thời gian hộ quen biết với người bán và khoảng cách từ nhà nông hộ đến người bán. Từ kết quả nghiên cứu đã đưa ra một số giải pháp nhằm tăng khả năng tiếp cận tín dụng thương mại cho những nông hộ có nhu cầu.

Từ khóa: *Tín dụng thương mại, hộ chăn nuôi huyện Mỏ Cày Nam, mua chịu vật tư nông nghiệp.*

1. GIỚI THIỆU

Heo là ngành hàng chính trong chăn nuôi, có vai trò quan trọng trong hệ thống sản xuất nông nghiệp Việt Nam. Hiện nay, ngành chăn nuôi heo ở nước ta được tổ chức theo hình thức hộ chăn nuôi là chủ yếu, giá cả đầu ra không ổn định, thường xuyên có dịch bệnh, các cơ chế bảo hiểm vật nuôi vẫn chưa phổ biến. Với những đặc điểm như vậy, các tổ chức tín dụng chính thức thường hạn chế cấp tín dụng cho các hộ chăn nuôi heo vì bị đánh giá là đối tượng có mức độ rủi ro cao. Khi không thể vay tín dụng chính thức thì mua chịu vật tư nông nghiệp (VTNN) là một giải pháp hiệu quả, khi đó các nông hộ có vật tư để sản xuất mà không phải mất nhiều thời gian tìm nguồn vốn, không phải thế chấp tài sản, đồng thời có thể đánh giá được chất lượng hàng hóa trước khi thanh toán. Tuy nhiên, không phải ai có nhu cầu cũng đều được chấp nhận cho mua chịu, nguyên nhân của hiện tượng này là do người bán luôn đối mặt với rủi ro không thu hồi được nợ (vì người mua không thể trả nợ hoặc không muốn trả nợ). Nếu không vay vốn được từ các tổ chức tín dụng chính thức và cũng không được người bán chấp nhận cho

mua chịu thì nông hộ sẽ không khai thác hết các nguồn lực của mình, gây lãng phí nguồn lực xã hội.

Ở Việt Nam đã có một số nghiên cứu về tín dụng thương mại (TDTM) dưới hình thức mua chịu VTNN như: nghiên cứu của Lê Khương Ninh và Cao Văn Hơ (2013), Trần Ái Kết và Nguyễn Thành Tích (2014). Nhưng hiện nay vẫn chưa có nhiều nghiên cứu trên đối tượng là hộ chăn nuôi heo. Huyện Mỏ Cày Nam có số lượng đàn heo chiếm tỷ lệ gần 50% tổng số đàn heo của tỉnh Bến Tre, chủ yếu chăn nuôi theo hình thức hộ chăn nuôi, do đó việc nghiên cứu *"Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại trong việc cung ứng vật tư nông nghiệp đối với hộ chăn nuôi heo tại huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre"* là cần thiết. Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận TDTM dưới hình thức mua chịu VTNN (giống vật nuôi, thức ăn chăn nuôi, thuốc thú y, hóa chất, chế phẩm sinh học, chất xử lý, cải tạo môi trường trong sản xuất nông nghiệp nhằm mục đích phục vụ cho hoạt động chăn nuôi heo của nông hộ), từ đó có cơ sở để đưa ra các giải pháp góp phần làm tăng khả năng được chấp nhận mua chịu VTNN cho các hộ chăn nuôi heo có nhu cầu.

2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý luận

TDTM là quan hệ tín dụng giữa bên mua và bên bán dưới hình thức mua bán chịu (trả chậm) VTNN,

¹ Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Tây Đô

² Trường Đại học Cần Thơ

Email: duy2716005@gstudent.ctu.edu.vn

người bán là các đại lý, cửa hàng... chuyển giao cho nông hộ một lượng VTNN cùng với quyền sử dụng tạm thời lượng vốn bằng giá trị lượng VTNN được mua bán. Đến thời hạn thỏa thuận, người mua phải trả cho người bán số tiền mà hai bên đã thỏa thuận trước.

Lý thuyết tài chính cho rằng TDTM là một sản phẩm thay thế cho những khách hàng không thể tiếp cận các khoản vay từ các định chế tài chính chính thức (Emery, 1987). Tuy nhiên, cũng có quan điểm cho rằng TDTM và tín dụng chính thức là hai nguồn tài chính bổ sung cho nhau (Chant và Walker, 1988; McMillan và Woodruff, 1999), các đối tượng tham gia vay tín dụng chính thức sẽ dễ dàng được chấp nhận cho mua chịu khi có nhu cầu bởi được xem là có uy tín tín dụng. Hơn nữa, số tiền vay tín dụng chính thức và hàng hóa mua chịu sẽ bổ sung cho nhau để làm tăng tính hiệu quả của sản xuất (Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn, 2013).

Bên cạnh đó, lý thuyết về thông tin bất đối xứng trên thị trường tín dụng ngụ ý rằng người cho vay không hiểu người vay bằng chính bản thân người vay, nên không thể phân biệt giữa người vay an toàn và người vay rủi ro (Lê Khương Ninh, 2016). Mỗi quan hệ TDTM mang lại lợi thế cho người bán trong việc thu thập thông tin về tình hình tài chính, khả năng trả nợ của người mua, từ đó có thể chọn được những khách hàng có uy tín. Những nông hộ chăn nuôi sống ở địa phương lâu năm, thời gian quen biết giữa nông hộ và người bán lâu, cũng như khoảng cách địa lý giữa nông hộ và người bán càng gần sẽ càng giúp giảm hiện tượng thông tin bất đối xứng, do đó những nông hộ này dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn (Fatoki và Odeyemi, 2010; Hermes và cộng sự, 2012; Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn, 2013; Getachew và cộng sự, 2013; Trần Thị Huỳnh Lê và cộng sự, 2018).

Mặc dù người bán có nhiều lợi thế trong việc giám sát người mua, nhưng vẫn phải đối mặt với rủi ro không thu hồi được số tiền bán chịu. Do đó, giá trị quyền sử dụng đất thế chấp có thể được xem như là một loại tài sản bảo đảm giúp người bán bù đắp mất mát bằng cách cưỡng đoạt trong trường hợp người mua không trả nợ. Ngoài ra, những nông hộ có thu nhập cao cũng sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn, do được đánh giá là có khả năng trả nợ tốt hơn

và uy tín hơn (Burkart và Ellingsen, 2004; Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn, 2013; Trần Thị Huỳnh Lê và cộng sự, 2018).

Nadiri (1969), trong nghiên cứu của mình đã cho thấy cung cấp TDTM tương tự như một công cụ tiếp thị, để giới thiệu sản phẩm và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Paul và Wilson (2006), TDTM có thể được sử dụng như một công cụ tiếp thị để củng cố quan hệ với khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng mới. Nghiên cứu của Pike và Cheng (2003) cũng cho thấy áp lực cạnh tranh trên thị trường là một trong những lý do để nhà cung cấp hàng hóa sẵn sàng cung cấp TDTM cho các khách hàng. Khi thị trường có nhiều nhà cung cấp thì người mua dễ dàng tìm thấy nguồn tài trợ từ người bán hơn (Fisman và Raturi, 2004).

Trong quan hệ TDTM giữa người bán và nông hộ nuôi heo thì quy mô chăn nuôi là yếu tố quan trọng để người bán đánh giá xem người mua có sử dụng VTNN đúng mục đích hay không, qua đó giúp đảm bảo khả năng trả nợ của nông hộ. Ngoài ra còn có một số yếu tố khác ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận TDTM của nông hộ như: kinh nghiệm, trình độ học vấn và giới tính của nông hộ. Trong lĩnh vực chăn nuôi, người nuôi thường đối mặt với rủi ro dịch bệnh, các nông hộ có nhiều năm kinh nghiệm sẽ tích lũy được cách phòng dịch bệnh, cũng như kỹ thuật chăm sóc vật nuôi, từ đó tăng hiệu quả hoạt động chăn nuôi đảm bảo nguồn thu trả nợ (Fatoki và Odeyemi, 2010). Fatoki và Odeyemi (2010) cũng cho rằng trình độ học vấn có ảnh hưởng tích cực đến khả năng mua chịu của khách hàng, người mua có trình độ học vấn cao thì khả năng thương lượng cũng như giao tiếp với người bán cũng tốt hơn, họ dễ thuyết phục người bán chấp nhận bán chịu hơn. Getachew và cộng sự (2013) trong nghiên cứu của mình đã tìm thấy được tác động của giới tính đến khả năng tiếp cận TDTM, theo đó chủ sở hữu công ty là nam có xác suất chấp nhận cho mua chịu cao hơn so với chủ sở hữu là nữ.

Trên cơ sở các lý thuyết về TDTM và kế thừa lý luận từ những nghiên cứu trước đây cũng như thực tiễn nghiên cứu trên địa bàn, bảng 1 trình bày tóm tắt các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận TDTM của hộ chăn nuôi heo ở huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre.

Bảng 1. Ý nghĩa của các biến và kỳ vọng về dấu của tham số tương quan

Biến	Diễn giải ý nghĩa của biến	Kỳ vọng về dấu của tham số tương quan	Tham khảo
X ₁	Giới tính của chủ hộ, là biến giả, X ₁ = 1 nếu chủ hộ là nam, X ₁ = 0 nếu là nữ	+	Getachew và cộng sự (2013)
X ₂	Kinh nghiệm. Được đo lường bằng số năm nông hộ tham gia nuôi heo (năm)	+	Fatoki và Odeyemi (2010)
X ₃	Trình độ học vấn của chủ hộ. Được đo lường bằng số năm đã đi học (năm)	+	Fatoki và Odeyemi (2010)
X ₄	Thời gian sống ở địa phương của chủ hộ (năm)	+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn (2013)
X ₅	Thu nhập bình quân đầu người (triệu đồng/người/năm)	+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn (2013), Trần Thị Huỳnh Lê và cộng sự (2018)
X ₆	Giá trị quyền sử dụng đất của chủ hộ (triệu đồng). Được tính dựa vào diện tích quyền sử dụng đất nhân với đơn giá đất do UBND tỉnh Bến Tre quy định.	+	Burkart và Ellingsen (2004), Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn (2013)
X ₇	Số tiền vay chính thức trong năm 2019 (triệu đồng)	-/+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn (2013), Trần Ái Kết và Nguyễn Thành Tích (2014)
X ₈	Quy mô chăn nuôi. Được đo bằng số lượng heo nuôi trong năm 2019 (con)	+	Tác giả (khảo sát sơ bộ năm 2019)
X ₉	Số lượng người bán trên địa bàn	+	Fisman và Raturi (2004)
X ₁₀	Thời gian hộ quen biết với người bán (năm)	+	Fatoki và Odeyemi (2010), Hermes và cộng sự (2012), Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn (2013), Getachew và cộng sự (2013)
X ₁₁	Khoảng cách từ nhà nông hộ đến người bán (km)	-	Fatoki và Odeyemi (2010); Hermes và cộng sự (2012); Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn (2013)

2.2. Mô hình nghiên cứu

Để xác định các yếu tố tác động đến khả năng nông hộ được chấp nhận mua chịu VTNN, nghiên cứu sử dụng mô hình binary logistic, có dạng:

$$L = \ln \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i \quad (1)$$

Trong đó: Y nhận giá trị 1 nếu nông hộ có mua chịu VTNN và 0 nếu nông hộ không có mua chịu. $P(Y = 1)$: là xác suất xảy ra hiện tượng cần quan tâm, tức nông hộ có mua chịu. $P(Y = 0) = 1 - P(Y = 1)$: là xác suất nông hộ không có mua chịu.

Để đơn giản ta ký hiệu: $P_1 = P(Y = 1)$, khi đó công thức (1) được viết lại như sau:

$$L = \ln \left[\frac{P_1}{1-P_1} \right] = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i \quad (2)$$

$\beta_i (i=1; 2; 3; \dots; n)$: là các tham số tương quan
 $X_i (i=1; 2; 3; \dots; n)$: là các biến độc lập

Hệ số Odds: $O_1 = \frac{P_1}{1-P_1}$ (3) là tỷ số giữa xác suất mà một nông hộ có mua chịu so với xác suất một nông hộ không có mua chịu.

Thay công thức (3) vào (2) ta được:
 $L = \ln O_1 = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i \quad (4)$

Log của tỷ số Odds là một hàm số tuyến tính của các biến độc lập X_i . Như vậy, hệ số ước lượng β_i từ phương trình (4) cho biết khi X_i thay đổi một đơn vị thì Log của tỷ số Odds thay đổi β_i . Tuy nhiên điều cần quan tâm là tác động biên của X_i lên P_1 . Để xác định tác động biên của biến X_i đến xác suất nông hộ có mua chịu, cần viết lại phương trình (2) như sau:

Gọi Δ là mức độ thay đổi của các đại lượng trong phương trình:

$$\Delta \ln \left[\frac{P_1}{1-P_1} \right] = \Delta \sum_{i=1}^n \beta_i X_i = \beta_i \Delta \sum_{i=1}^n X_i = \beta_i \Delta X_i \quad (5)$$

(Do β_0 là hằng số nên $\Delta \beta_0 = 0$)

Vì $\ln \frac{x}{y} = \ln x - \ln y$ và $\Delta \ln x \approx \frac{\Delta x}{x}$ nên ta có:

$$\Delta \ln \left[\frac{P_1}{1-P_1} \right] = \Delta \ln P_1 - \Delta \ln [1-P_1] \approx \frac{\Delta P_1}{P_1} - \frac{-\Delta P_1}{1-P_1} = \Delta P_1 \left[\frac{1}{P_1} + \frac{1}{1-P_1} \right] = \frac{\Delta P_1}{P_1(1-P_1)} \quad (6)$$

Từ (5) và (6) suy ra:

$$\beta_i \Delta X_i = \frac{\Delta P_i}{P_i(1-P_i)} \text{ hay ta có } \frac{\Delta P_i}{\Delta X_i} = \beta_i P_i(1-P_i) \quad (7)$$

Công thức (7) cho phép xác định tác động biên của biến X_i lên P_i .

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Mô tả mẫu khảo sát

Nghiên cứu sử dụng thông tin thu thập trực tiếp từ 200 hộ dân có chăn nuôi heo trong năm 2019, mẫu được chọn theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng từ các xã ở huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre. Kết quả thống kê mô tả ở bảng 2 cho thấy, các

hộ có thời gian sống ở địa phương trung bình là 32,31 năm. Quy mô chăn nuôi bình quân 47 con/hộ, kinh nghiệm trong nghề bình quân lên đến 11,27 năm. Do sống ở địa phương lâu năm, nên thời gian quen biết của nông hộ với người bán VTNN cũng khá dài, trung bình là 8,27 năm. Khoảng cách từ nhà của nông hộ đến người bán VTNN khá gần khoảng 2,67 km. Thời gian sống ở địa phương lâu, khoảng cách từ nhà đến người bán gần là một trong những nguyên nhân có đến 112 hộ trong mẫu khảo sát có mua chịu VTNN, với số tiền bình quân 52,08 triệu đồng/người, có trường hợp nông hộ được chấp nhận cho mua chịu với số tiền lên đến 300 triệu đồng.

Bảng 2. Một số đặc điểm của nông hộ trong mẫu khảo sát

Đặc điểm	Đơn vị tính	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
Kinh nghiệm	Năm	11,27	5,92	2,00	31,00
Trình độ học vấn	Năm đi học	8,83	2,96	2,00	16,00
Thời gian sống ở địa phương	Năm	32,31	12,06	5,00	60,00
Thu nhập bình quân	Triệu đồng/người/năm	44,11	16,27	12,00	144,00
Giá trị quyền sử dụng đất	Triệu đồng	371,70	170,92	19,80	865,20
Số tiền vay từ các tổ chức tín dụng chính thức	Triệu đồng	26,08	43,02	0	200,00
Quy mô chăn nuôi heo	Con	47,00	41,00	5,00	200,00
Số lượng người bán trên địa bàn	Người bán	3,00	1,00	1,00	6,00
Thời gian quen biết với người bán	Năm	8,27	5,31	1,00	30,00
Khoảng cách từ nhà nông hộ đến người bán	Km	2,67	1,01	0,50	5,00
Số tiền mua chịu VTNN	Triệu đồng	52,08	63,28	0	300,00

Nguồn: Tính toán từ số liệu khảo sát, 2019

Thu nhập bình quân đầu người của nông hộ chăn nuôi heo trong mẫu khoảng 44,11 triệu đồng/năm, tuy nhiên thu nhập của các nông hộ không ổn định, do giá heo trong những năm qua thường xuyên biến động, thêm vào đó tình hình dịch tả heo châu Phi có thời điểm diễn biến phức tạp. Kết quả khảo sát năm 2019 cũng cho thấy số tiền vay từ các tổ chức tín dụng để phục vụ cho hoạt động chăn nuôi của nông hộ khá thấp, bình quân chỉ có 26,8 triệu đồng/người. Các tổ chức tín dụng chính thức đánh giá việc cấp tín dụng cho các nông hộ nuôi heo có mức độ rủi ro cao, nên thường hạn chế cho vay. Khi việc tiếp cận nguồn vốn vay chính thức gặp khó khăn thì các nông hộ nuôi heo ở Mỏ Cày Nam có nhu cầu cao trong việc mua chịu VTNN để phục vụ hoạt động chăn nuôi của mình. Tuy nhiên, trong 200 hộ được khảo sát có đến 88 hộ không được chấp nhận cho mua chịu VTNN, chiếm đến 44% tổng quan sát.

3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại của hộ chăn nuôi heo ở huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre

Kết quả phân tích ở bảng 3 cho thấy, giá trị Prob > $\chi^2 = 0,000 < 1\%$ cho thấy mô hình là phù hợp với mức ý nghĩa 1% và bác bỏ giả thuyết H_0 : tất cả các biến độc lập đưa vào mô hình không có biến nào tác động đến xác suất được mua chịu của nông hộ chăn nuôi heo. Phần trăm dự báo đúng về xác suất nông hộ được mua chịu trong mô hình là 94,5%.

Theo kết quả phân tích ở bảng 3 thì có 7 yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận TDTM của nông hộ nuôi heo ở huyện Mỏ Cày Nam (với mức ý nghĩa từ 1% đến 10%). Cụ thể như sau:

3.2.1. Thời gian sống ở địa phương (X4): hệ số β có giá trị dương cho thấy thời gian sống ở địa phương tương quan thuận với xác suất nông hộ được chấp nhận cho mua chịu ở mức ý nghĩa 10%. Như vậy, nông hộ có thời gian sống lâu năm ở địa phương sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn. Cụ thể, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi thời gian sống ở địa phương tăng thêm 1 năm thì khả năng được chấp nhận mua chịu của nông hộ tăng bình quân là 0,33%.

3.2.2. Thu nhập bình quân đầu người (X5): có hệ số β dương ở mức ý nghĩa 1% ngụ ý rằng, những nông hộ có thu nhập cao sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn, do được đánh giá là có khả năng trả nợ tốt hơn. Hệ số tác động biên cho thấy, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi khi thu nhập bình quân của nông hộ tăng thêm 1 triệu đồng/người thì xác suất nông hộ được chấp nhận cho mua chịu tăng bình quân 1,1%.

3.2.3. Giá trị quyền sử dụng đất của chủ hộ (X6): biến này có tương quan thuận với xác suất nông hộ nuôi heo được chấp nhận cho mua chịu ở mức ý nghĩa 1%, hệ số tác động biên là 0,0007 cho biết với điều kiện các yếu tố khác không đổi khi giá trị quyền sử dụng đất của hộ chăn nuôi tăng lên thêm 1 triệu đồng thì xác suất được chấp nhận cho mua chịu tăng bình quân 0,07%.

3.2.4. Số tiền vay chính thức (X7): là số tiền mà nông hộ vay từ các tổ chức tín dụng chính thức để phục vụ cho hoạt động chăn nuôi heo, hệ số β của

biến này có giá trị dương ở mức ý nghĩa 10%. Kết quả này cho thấy, đối với trường hợp các nông hộ nuôi heo ở huyện Mô Cày Nam thì TDTM và tín dụng chính thức là hai nguồn tài chính bổ sung cho nhau (Chant và Walker, 1988; McMillan và Woodruff, 1999). Các nông hộ nuôi heo ở Mô Cày Nam sử dụng nguồn vốn từ tổ chức tín dụng chính thức để xây chuồng trại, hệ thống xử lý chất thải, đầu tư các trang thiết bị phục vụ chăn nuôi, trong khi đó thức ăn, thuốc thú y được mua chịu từ người bán, việc này làm tăng hiệu quả hoạt động chăn nuôi, từ đó khả năng trả nợ của nông hộ được cải thiện, rủi ro của người bán sẽ được giảm thiểu. Như vậy, các nông hộ vay chính thức với lượng tiền càng nhiều sẽ càng dễ dàng được chấp nhận cho mua chịu từ người bán. Cụ thể, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi lượng vốn vay chính thức tăng 1 triệu đồng thì xác suất được mua chịu tăng bình quân 0,21%.

Bảng 3. Kết quả ước lượng mô hình binary logistic

Biến	Diễn giải ý nghĩa của biến	Hệ số β	dy/dx	Giá trị P
X ₁	Giới tính của chủ hộ	1,0528	0,0499	0,1990
X ₂	Kinh nghiệm	-0,1015	-0,0048	0,1700
X ₃	Trình độ học vấn	0,0462	0,0022	0,7370
X ₄	Thời gian sống ở địa phương	0,0699	0,0033	0,0990
X ₅	Thu nhập bình quân đầu người	0,2319	0,0110	0,0030
X ₆	Giá trị quyền sử dụng đất của chủ hộ	0,0139	0,0007	0,0020
X ₇	Số tiền vay chính thức	0,0446	0,0021	0,0680
X ₈	Quy mô chăn nuôi	0,0523	0,0025	0,0090
X ₉	Số lượng người bán trên địa bàn	-0,3960	-0,0188	0,2900
X ₁₀	Thời gian nông hộ quen biết với người bán	0,4070	0,0193	0,0010
X ₁₁	Khoảng cách từ nhà nông hộ đến người bán	-1,2019	-0,0570	0,0040
_cons	Hằng số	-16,136		0,0000
Số quan sát	200,000			
LR chi ²	213,250			
Prob > chi ²	0,000			
Pseudo R ²	0,777			
Phần trăm dự báo chính xác	94,5%			

Nguồn: Phân tích Stata, 2019

3.2.5. Quy mô chăn nuôi (X8): được đo lường bằng số lượng heo nuôi trong năm 2019, có hệ số β dương và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Số lượng heo nuôi là yếu tố để người bán đánh giá người mua có sử dụng VTNN đúng mục đích hay không, qua đó đảm bảo khả năng trả nợ của nông hộ. Kết quả phân tích cho thấy, biến này có tương quan thuận với xác suất được chấp nhận cho mua chịu, tức là

khi nông hộ có quy mô chăn nuôi càng lớn thì càng dễ được chấp nhận cho mua chịu. Cụ thể, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi khi số lượng heo nuôi tăng thêm 1 con thì xác suất được mua chịu tăng bình quân 0,25%.

3.2.6. Thời gian hộ quen biết với người bán (X10): biến này có ý nghĩa thống kê ở mức 1% và có tương quan thuận với xác suất được chấp nhận cho

mua chịu, bên cạnh đó biến này có hệ số tác động biên khá cao, hệ số $dy/dx = 0,0193$. Như vậy, với điều kiện các yếu tố khác không đổi khi số năm nông hộ quen với người bán tăng thêm 1 năm thì xác suất được mua chịu tăng bình quân 1,93%.

3.2.7. Khoảng cách từ nhà nông hộ đến người bán (X11): có tương quan nghịch với khả năng nông hộ được chấp nhận cho mua chịu, biến có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, điều này nghĩa là nông hộ sống càng xa địa điểm kinh doanh của người bán VTNN thì càng ít được chấp nhận cho mua chịu. Cụ thể, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, khi khoảng cách từ nông hộ đến đại lý vật tư tăng 1 km thì xác suất được chấp nhận cho mua chịu giảm bình quân 5,7%.

Trái với kỳ vọng của tác giả, tác động của các yếu tố: giới tính của chủ hộ, kinh nghiệm, trình độ học vấn đến khả năng nông hộ được chấp nhận mua chịu không có ý nghĩa thống kê. Trong điều kiện thực tế ở huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre, người bán ít quan tâm đến yếu tố giới tính, trình độ học vấn, cũng như kinh nghiệm của người mua khi quyết định có bán chịu (cung cấp tín dụng thương mại) cho nông hộ hay không, mà người bán chỉ quan tâm đến việc người mua có khả năng trả nợ hay không.

Đối với biến số lượng người bán trên địa bàn cũng không có ý nghĩa thống kê, kết quả này chưa phù hợp với lý thuyết marketing đã trình bày và một số nghiên cứu trước đây. Lý thuyết marketing cho rằng khi thị trường có nhiều nhà cung cấp thì người mua sẽ có nhiều sự lựa chọn, họ sẽ dễ dàng tìm thấy nguồn tài trợ từ người bán. Tuy nhiên như đã trình bày, người bán luôn đối mặt với rủi ro không thu hồi được số tiền bán chịu, trong điều tra thực tế ở huyện Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre người bán chỉ quan tâm đến khả năng trả nợ và uy tín của người mua. Do đó, dù cho số lượng người bán nhiều, nhưng khi nông hộ đã bị đánh giá là không có khả năng trả hay không có uy tín trong thanh toán tiền mua chịu thì người bán vẫn không chấp nhận cho nông hộ mua chịu. Hay nói cách khác, người bán trong trường hợp này không sử dụng TDTM như một công cụ tiếp thị trên thị trường để cạnh tranh nhau.

4. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ NGHỊ

4.1. Kết luận

Kết quả hồi quy mô hình binary logistic cho thấy các yếu tố: thời gian sống ở địa phương, thu nhập

bình quân đầu người, giá trị quyền sử dụng đất của chủ hộ, số tiền vay chính thức, quy mô chăn nuôi, thời gian hộ quen biết với người bán có tương quan thuận với khả năng tiếp cận TDTM của nông hộ, khoảng cách từ nhà nông hộ đến người bán có tương quan nghịch với khả năng tiếp cận TDTM của nông hộ. Trong khi đó, tác động của các yếu tố: giới tính, kinh nghiệm, trình độ học vấn, số lượng người bán trên địa bàn đến khả năng tiếp cận TDTM của nông hộ chăn nuôi heo ở Mỏ Cày Nam, tỉnh Bến Tre không có ý nghĩa thống kê.

4.2. Đề nghị

Nông hộ chăn nuôi heo cần củng cố và xây dựng niềm tin với người bán VTNN, cần có ý thức tự giác thanh toán các khoản tiền mua chịu đúng hạn, việc này sẽ tạo được uy tín trong thanh toán, từ đó giúp nông hộ sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn trong tương lai.

Nông hộ cần tạo dựng sự gắn bó lâu với người bán VTNN. Mối quan hệ thương mại lâu dài sẽ giúp giảm hiện tượng thông tin bất đối xứng giữa nông hộ và người bán. Khi đó, việc bán chịu sẽ trở nên dễ dàng hơn, thậm chí mức giá vật tư thấp hơn so với những nông hộ mới giao dịch với các cửa hàng, đại lý thức ăn gia súc, thuốc thú y.

Kết hợp sử dụng nguồn vốn tín dụng ngân hàng và nguồn vốn TDTM một cách hợp lý để mở rộng quy mô chăn nuôi. Đối với các nguồn vốn dài hạn từ các tổ chức tín dụng chính thức, nông hộ có thể sử dụng để đầu tư xây dựng hệ thống chuồng trại hiện đại, hệ thống xử lý chất thải chăn nuôi. Trong khi đó, TDTM được sử dụng để mua VTNN phục vụ cho hoạt động chăn nuôi. Việc mở rộng quy mô giúp nông hộ khai thác hiệu quả năng lực chăn nuôi, tăng thu nhập cho nông hộ.

Các cơ quan quản lý nhà nước cần có chính sách khuyến khích các nông hộ và người bán ký kết hợp đồng mua bán chịu, đồng thời hình thành nền tảng pháp lý cho hoạt động TDTM, từ đó có cơ sở để giải quyết khi có tranh chấp. Kết quả là rủi ro của người bán sẽ được giảm thiểu, từ đó người bán sẽ dễ chấp nhận bán chịu cho các nông hộ khi có nhu cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Thống kê tỉnh Bến Tre, 2019. Niên giám Thống kê 2018. Bến Tre: Nhà xuất bản Thanh niên.
2. Trần Ái Kết và Nguyễn Thành Tích, 2014. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới tín dụng thương

mại của trang trại nuôi trồng thủy sản ở tỉnh Kiên Giang. *Tạp chí Khoa học - Đại học Cần Thơ*, số 31, trang 132-138.

3. Trần Thị Huỳnh Lê và cộng sự, 2018. Các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại: Trường hợp mua chịu vật tư nông nghiệp của hộ nuôi tôm trên địa bàn tỉnh Kiên Giang. *Tạp chí Khoa học - Trường Đại học Cần Thơ*: 54(1D): 193-202.

4. Lê Khương Ninh và Cao Văn Hôn, 2013. Tín dụng thương mại, trường hợp mua chịu vật tư của nông hộ ở An Giang. *Tạp chí Công nghệ ngân hàng*, số 84, trang 29-36.

5. Lê Khương Ninh, 2016. *Kinh tế học ứng dụng trong tài chính vi mô*. Nhà xuất bản Giáo dục. Cần Thơ.

6. Burkart, M., & Ellingsen, T., 2004. In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit. *American Economic Review*. 94 (3):596-590.

7. Elizabeth M. Chant & David A. Walker (1988). Small business demand for trade credit. *Applied Economics*, 20:7, 861-876.

8. Fisman, R., & Raturi, M., 2004. Does competition encourage credit provision? Evidence from African trade credit relationships. *Review of Economics and Statistics*, 86: 345-352.

9. Hermes (2012). The Impact of Trade Credit on Customer Switching Behaviour: Evidence from

the Tanzanian Rice Market. *Journal of Development Studies*, 48(3): 363-376.

10. Getachew D., Sahlu, T., & Kebede, H (2013). Determinants of Trade Credit Use by Private Traders in Ethiopia: Case of Mekelle city, Tigray Regional State. *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol.4, No.10, 2013.

11. Mian, Shehzad L & Smith, Clifford W, Jr, 1992. Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence. *Journal of Finance, American Finance Association*, vol. 47(1), pages 169-200, March.

12. Nadiri, M Ishaq, 1969. The Determinants of Trade Credit in the U.S. Total Manufacturing Sector, *Econometrica, Econometric Society*, vol. 37(3), pages 408-423, July.

13. Nam Sang Cheng & Richard Pike, 2003. The trade credit decision: evidence of UK firms. *Managerial and Decision Economics, John Wiley & Sons, Ltd.*, vol. 24(6-7), pages 419-438.

14. Fatoki, A Odeyemi, 2010. Which New Small and Medium Enterprises in South Africa Have Access to Bank Credit?. *International Journal of Business* Vol. 5, No. 10; October 2010.

15. Stiglitz, J and Weiss, A, 1981, Credit rationing in markets with imperfect competition. *American Economic Review*, 71(3): 393-410.

THE DETERMINANTS OF ACCESS TO TRADE CREDIT IN THE PROVISION OF AGRICULTURAL MATERIALS FOR PIG HOUSEHOLDS IN MO CAY NAM DISTRICT, BEN TRE PROVINCE

Nguyen Tung Duy, Bui Van Trinh

Summary

The objective of this study is to analyze the determinants of access to trade credit in the provision of agricultural materials for pig households in Mo Cay Nam district, Ben Tre province. From the data collected from 200 pig households in 2019 by stratified random sampling method, the results of the binary logistic model show that the accessibility to trade credit of pig households in Mo Cay Nam district are affected by: the length of residency, income, value of households' land use rights, amount of loan of formal credit, farming size, the time of relationship between the household and the seller and the distance from the households' houses. From the research results, the paper presents some solutions to increase the ability access to trade credit for the pig households.

Keywords: *Trade credit, pig households, delayed payments for agricultural materials.*

Người phản biện: TS. Nguyễn Ngọc Thùy

Ngày nhận bài: 14/8/2020

Ngày thông qua phản biện: 15/9/2020

Ngày duyệt đăng: 22/9/2020