

# TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI

## TRƯỜNG HỢP MUA CHỊU VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP CỦA NÔNG HỘ Ở AN GIANG

PGS.,TS. Lê Khương Ninh  
Trường ĐH Cần Thơ  
ThS. Cao Văn Hơn  
Trường ĐH An Giang

**Tóm tắt:** Mục tiêu của bài viết là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ ở An Giang trên cơ sở hệ thống dữ liệu sơ cấp thu thập từ 599 nông hộ được chọn ngẫu nhiên ở đây. Kết quả phân tích cho thấy số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ ở An Giang phụ thuộc vào giá trị đất sản xuất nông nghiệp, thu nhập bình quân đầu người của nông hộ, độ dài thời gian quen biết với đại lý vật tư, khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến điểm kinh doanh của đại lý vật tư và thời gian sống ở địa phương của nông hộ. Từ kết quả trên, bài viết đề xuất giải pháp làm tăng số tiền được chấp nhận cho mua chịu đối với những người có nhu cầu.

**Từ khóa:** Nông hộ, tín dụng thương mại, mua bán chịu, tín dụng chính thức.

### Giới thiệu

Khi cần vốn để sản xuất, nhiều nông hộ không thể vay tín dụng chính thức do không đủ uy tín hay thiếu tài sản thế chấp. Khi đó, các nông hộ muốn vay tín dụng phi chính thức bởi tính tiện lợi của nó nhưng lại sợ lãi suất cao nên không trả được nợ và rơi vào vòng luẩn quẩn không lối thoát của việc thiếu nợ. Hệ quả là các nông hộ sẽ thiếu vốn để đầu tư cho sản xuất bởi thu nhập ở nông thôn thường thấp nên không đủ để tích lũy. Trong điều kiện đó, mua chịu (trả chậm) vật tư nông nghiệp được xem như là một hình thức thay thế rất có lợi cho các nông hộ vì giúp họ nhanh chóng có ngay vật tư để phục vụ cho sản xuất.

Ưu điểm của mua chịu là cho phép nông hộ có ngay vật tư để dùng vào sản xuất mà không phải mất thời gian tìm nguồn vay tiền rồi mới tìm nơi mua vật tư, không phải tốn chi phí giao dịch để vay tiền, không phải thế chấp tài sản và nhất là có thể kiểm chứng được chất lượng hàng hóa trước khi trả tiền

mua. Như vậy, mua chịu sẽ làm tăng lợi ích cho nông hộ, đặc biệt là các nông hộ không có tài sản thế chấp nên không thể vay tín dụng chính thức hay các nông hộ sinh sống ở những vùng nông thôn xa xôi. Mặc dù mua chịu rất có lợi cho cả người mua lẫn người bán nhưng thực tế cho thấy, không phải ai có nhu cầu cũng đều được chấp nhận cho mua chịu, mặc dù người mua chịu phải trả giá cao hơn so với mua bằng tiền mặt. Nguyên nhân của hiện tượng này là trong một chừng mực nhất định, người bán gặp phải rủi ro không thu hồi được nợ (hay số tiền bán chịu) do người mua không thể trả nợ hay không muốn trả nợ. Nếu không vay được tín dụng mà cũng không được chấp nhận cho mua chịu vật tư thì nông hộ sẽ không thể khai thác hiệu quả tiềm năng đất đai, lao động cũng như các nguồn lực quý hiếm khác mà mình có được để làm tăng thu nhập và nâng cao mức sống, từ đó sinh ra lãng phí và thậm chí là đói nghèo.

Cũng giống như ở nhiều nước trên thế giới, mua chịu vật tư nông nghiệp là hình thức tín

dụng thương mại khá phổ biến ở nông thôn nước ta qua ghi nhận của Tanaka và Nguyen (2008), Cull và các tác giả (2009) hay Nguyễn Thị Mai Ánh (2012). Tuy nhiên, theo hiểu biết của nhóm tác giả, chưa có nhiều nghiên cứu về loại hình hoạt động kinh tế đặc thù này ở nước ta. Thực tế đó khích lệ nhóm tác giả thực hiện bài viết này với mục tiêu phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ ở An Giang nhằm tìm ra giải pháp làm tăng số tiền được chấp nhận cho mua chịu đối với những người có nhu cầu.

### **Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu**

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa bên mua và bên bán dưới hình thức mua bán chịu (trả chậm) hàng hóa. Thông qua hoạt động này, người bán chuyển giao cho người mua một lượng hàng hóa (thương mại) cùng với quyền sử dụng tạm thời một lượng vốn (tín dụng) bằng với giá trị hàng hóa được mua bán. Đến thời hạn thỏa thuận, người mua phải trả cho người bán số tiền mà hai bên đã đồng ý trước đó.

Xét trên phương diện quản trị rủi ro tín dụng, người bán chịu có ưu thế hơn hẳn các tổ chức tín dụng do thông qua giao dịch hàng hóa, người bán sẽ thu thập được nhiều thông tin hữu ích về người mua (cũng là người vay) mà các tổ chức tín dụng khó có thể có được hay phải tốn nhiều chi phí để thu thập (Burkart và Ellingsen, 2004). Chẳng hạn, người bán chịu vật tư biết chắc rằng sau khi giao dịch được thực hiện, người mua sẽ có ngay số vật tư cần thiết để sử dụng cho sản xuất nên khoản cho vay gần như chắc chắn được sử dụng đúng mục đích. Trong khi đó, để biết người vay có sử dụng tiền vay đúng mục đích hay không, các tổ chức tín dụng phải tốn chi phí và thời gian để xác minh làm rõ, mà việc này lại không dễ dàng do ảnh hưởng của hiện tượng thông tin bất đối xứng và chi phí giao dịch cao bởi địa bàn nông thôn rất rộng lớn, đi lại khó khăn mà người vay lại sống phân tán.

Ưu thế của người bán chịu bắt nguồn từ sự khác biệt về bản chất giữa tiền mặt và hàng hóa (đó là vật tư nông nghiệp trong trường hợp mua chịu của nông hộ). Tiền mặt có thể được sử dụng vào nhiều mục đích khác nhau trong khi vật tư nông nghiệp chỉ có thể được sử dụng vào mục tiêu sản xuất như đã dự định, khó bán lấy tiền để chi xài cho việc khác hay chỉ có thể bán với giá rẻ nên người mua sẽ ưu tiên sử dụng nó vào sản xuất để sinh lợi nhiều hơn. Do đó, sẽ ít xảy ra hiện tượng sử dụng vật tư sai mục đích và rủi ro người bán không thu hồi được nợ sẽ được giảm thiểu (Fabbri và Menichini, 2010). Hơn nữa, ngay khi người mua có dấu hiệu lệch lạc hay không thể trả nợ, người bán có thể lập tức thu hồi số vật tư đã bán để bán lại cho người khác. Ngược lại, các tổ chức tín dụng khó làm được điều đó bởi không có chức năng cũng như kỹ năng kinh doanh hàng hóa (đó là, vật tư nông nghiệp) để chuyển đổi số vật tư mà người vay đã mua thành tiền mặt nhằm thu hồi vốn.

Mặc dù có ưu thế đáng kể so với các tổ chức tín dụng nhưng người bán chịu vẫn phải đối mặt với rủi ro không thu hồi được nợ do người mua không đủ năng lực trả nợ hay không muốn trả nợ. Để đánh giá năng lực trả nợ của người mua, người bán sẽ căn cứ vào giá trị đất sản xuất nông nghiệp và thu nhập của nông hộ (Burkart và Ellingsen, 2004). Trong quan hệ mua bán chịu vật tư nông nghiệp ở nông thôn, đất sản xuất đóng hai vai trò mấu chốt trong việc giảm thiểu rủi ro cho người bán: (i) Đất là yếu tố tiên quyết để người mua sử dụng số vật tư nông nghiệp mua được đúng mục đích, qua đó giúp làm tăng khả năng trả nợ; (ii) Đất có thể được coi là tài sản đảm bảo giúp người bán bù đắp mất mát bằng cách cưỡng đoạt trong trường hợp người mua không trả nợ. Do đó, yếu tố đầu tiên để được chấp nhận cho mua chịu là người mua (nông hộ) phải có đất sản xuất với một giá trị nhất định nào đó. Ngoài ra, các nông hộ có thu nhập cao cũng dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn (khi có nhu cầu)

bởi thường được xem là có khả năng trả nợ tốt hơn và có nhiều uy tín.

Tuy nhiên, khả năng trả nợ chỉ là một khía cạnh của vấn đề. Một khía cạnh khác mà người bán chịu rất quan tâm đó là ý định trả nợ của người mua. Yếu tố này đến lượt nó lại phụ thuộc vào uy tín của người mua. Uy tín của người mua sẽ được thẩm định thông qua độ dài thời gian quen biết giữa người mua và người bán. Nếu thời gian quen biết càng dài thì hai bên càng tương tận về nhau, vì vậy hiện tượng thông tin bất đối xứng được giảm thiểu và người mua sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn. Nói cách khác, thời gian quen biết sẽ giúp người bán có thêm thông tin để đánh giá và chọn lọc đúng người mua, qua đó giảm thiểu rủi ro cho chính mình (Pike và các tác giả, 2005). Bên cạnh đó, ý định trả nợ còn phụ thuộc vào khoảng cách địa lý giữa người bán và người mua. Thông thường, nếu sống càng gần người bán thì người mua sẽ ít có động cơ “giật” nợ vì, ở nông thôn, sống gần nhau thường sẽ thân thiết và gắn bó với nhau hơn do tình nghĩa xóm làng, bè bạn hay huyết thống. Nếu sống gần người mua thì người bán cũng sẽ dễ dàng và ít tốn kém trong việc kiểm soát và cưỡng chế người mua trả nợ, do đó sẽ có xu hướng chấp nhận bán chịu cho người có nhu cầu (Rohner, 2011).

Các nghiên cứu (như Burkart và Ellingsen, 2004; Fabbri và Menichini, 2010) còn nhận thấy có mối quan hệ nhất định giữa vay tín dụng chính thức với hoạt động mua chịu hàng hóa. Theo đó, các đối tượng vay được tín dụng chính thức sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu khi có nhu cầu vì thường được xem là có uy tín tín dụng (do đã được thẩm định một cách chuyên nghiệp bởi chính các tổ chức tín dụng). Hơn nữa, tiền vay tín dụng và hàng hóa mua chịu sẽ bổ sung cho nhau để làm tăng tính hiệu quả của sản xuất (thông qua việc nâng cao năng suất và chất lượng của cây trồng và vật nuôi); khi đó, khả năng trả nợ của người mua sẽ được cải thiện nên rủi ro của người bán sẽ được giảm

thiểu. Tuy nhiên, khác với mua bán chịu là loại hình hoạt động phi chính thức, do quan hệ tín dụng bị ràng buộc rất chặt về mặt pháp lý nên người vay (nông hộ) có thể sẽ ưu tiên trả nợ vay tín dụng mà xem nhẹ việc trả nợ mua chịu. Nếu vậy, người bán sẽ khó chấp nhận cho mua chịu đối với những người có vay tín dụng chính thức, nhất là khi đã vay số tiền lớn. Do đó, mối quan hệ giữa tín dụng chính thức (khả năng vay cũng như số tiền vay) và số tiền được chấp nhận cho mua chịu vật tư của nông hộ chỉ có thể được kiểm chứng bằng các nghiên cứu thực nghiệm.

Ngoài ra, còn một số yếu tố khác có ảnh hưởng đến số tiền được chấp nhận cho mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ, chẳng hạn như tuổi của chủ hộ. Ở nông thôn, người lớn tuổi thường có nhiều tài sản, nhiều kinh nghiệm, quan hệ xã hội rộng, được kính trọng (đặc biệt ở những nơi còn chịu ảnh hưởng sâu sắc của văn hóa truyền thống) và nhất là ít có xu hướng thay đổi nơi sinh sống nên dễ được chấp nhận cho mua chịu khi có nhu cầu. Bên cạnh đó, những người có thời gian sống lâu năm ở địa phương cũng dễ được chấp nhận cho mua chịu vì người bán có nhiều thông tin hơn về họ để thẩm định năng lực và ý định trả nợ cũng như có nhiều thời gian hơn để xây dựng mối quan hệ thân tình mang tính chất ràng buộc (mặc dù không chính thức). Hơn nữa, khi có thành viên trong gia đình hay bạn bè làm việc ở cơ quan quản lý nhà nước, đoàn thể hay các tổ chức chính thức thì nông hộ sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu bởi các đối tượng này được xem là có uy tín trong trả nợ và có nhiều cơ hội chọn lựa mua (chịu) vật tư ở những nơi thuận lợi và dễ dàng nhất cho mình.

Cơ sở lý thuyết trình bày ở trên cho phép xây dựng mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{SOTIEN} = & \beta_0 + \beta_1 \text{GIATRIDATNN} + \beta_2 \text{THUNHAP} + \beta_3 \text{TGQUENBIET} + \\
 & + \beta_4 \text{KHOANGCACH} + \beta_5 \text{VAYCT} + \beta_6 \text{TUOI} + \beta_7 \text{TGSONGDP} + \\
 & + \beta_8 \text{DIAVIXH}
 \end{aligned} \quad (1)$$

Trong mô hình (1), biến phụ thuộc SOTIEN là số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ (triệu đồng/năm). Ý nghĩa của các biến độc lập và kỳ vọng về dấu của các hệ số  $\beta_i$  ( $i=1,8$ ) trong mô hình (1) được trình bày trong Bảng 1.

sở dữ liệu bao gồm 599 nông hộ để sử dụng vào các phân tích trong bài viết này.

**Phương pháp phân tích số liệu**

Trên cơ sở số liệu thu thập được, nhóm tác giả sử dụng phương pháp thống kê miêu tả

**Bảng 1: Ý nghĩa của các biến độc lập và kỳ vọng về dấu của các  $\beta_i$**

Tên biến	Ý nghĩa	Kỳ vọng về dấu đối với các $\beta_i$
GIATRIDATNN	Giá trị đất nông nghiệp của nông hộ (triệu đồng)	+
THUNHAP	Thu nhập bình quân đầu người của nông hộ (triệu đồng/năm)	+
TGQUENBIET	Độ dài thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý vật tư nông nghiệp (tháng)	+
KHOANGCACH	Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý vật tư (km)	-
VAYCT	Khả năng vay tín dụng chính thức (1 = có vay và 0 = khác) hay số tiền vay tín dụng chính thức của nông hộ (triệu đồng/năm)	?
TUOI	Tuổi của chủ hộ	+
TGSONGDP	Số năm sinh sống tại địa phương của nông hộ	+
DIAXHXH	Có giá trị là 1 nếu nông hộ có thành viên hay bạn bè làm việc ở cơ quan nhà nước, đoàn thể hay các tổ chức chính thức và là 0 nếu ngược lại	+

**Phương pháp nghiên cứu**

**Phương pháp thu thập số liệu**

Số liệu sơ cấp sử dụng trong bài được nhóm tác giả tự thu thập năm 2011 thông qua phỏng vấn trực tiếp 599 nông hộ ở An Giang được chọn bằng phương pháp ngẫu nhiên phân tầng để đảm bảo tính đại diện của mẫu khảo sát. Cụ thể, ở mỗi huyện, thị xã hay thành phố trong tỉnh, nhóm tác giả tiến hành chọn ngẫu nhiên ba xã (phường); trong mỗi xã (phường) tiếp tục chọn ngẫu nhiên các nông hộ sinh sống ở đó để tiến hành phỏng vấn (sử dụng bảng câu hỏi được chỉnh lý sau nhiều lần khảo sát thử) sao cho đủ số quan sát theo dự kiến (dựa trên điều kiện thời gian và tài chính của bản thân) là 650 hộ. Tuy nhiên, do các nguyên nhân như không gặp được chủ hộ, bị từ chối tiếp, thông tin cung cấp không đầy đủ... nên nhóm tác giả chỉ xây dựng được cơ

đề mô tả đặc điểm của các nông hộ trong mẫu khảo sát cũng như thực trạng mua chịu vật tư nông nghiệp của họ. Sau đó, nhóm tác giả tiến hành ước lượng mô hình (1) để chỉ ra ảnh hưởng của các yếu tố đến số tiền mua chịu của các nông hộ bằng cách sử dụng mô hình Tobit (còn gọi là mô hình kiểm duyệt).

Theo Gujarati (2004), Tobit là mô hình phù hợp nhất có thể sử dụng để ước lượng ảnh hưởng của các biến độc lập đến biến phụ thuộc nếu giá trị của biến phụ thuộc bị kiểm duyệt hay không được phép nhỏ hơn một giá trị nhất định nào đó. Trong trường hợp bài viết này, giá trị của biến phụ thuộc (đó là, số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ) chỉ có thể lớn hơn hoặc bằng không bởi nông hộ có thể được chấp nhận cho mua chịu một số tiền nào đó hay bị khước từ hoàn toàn.

## Kết quả nghiên cứu và thảo luận

### Mô tả mẫu khảo sát

Bảng 2 cho thấy tuổi bình quân của chủ hộ trong mẫu khảo sát là 48. Số thành viên bình quân của hộ là 4 người. Thời gian sinh sống ở địa phương của các nông hộ là khá lâu (bình quân 15 năm), phản ánh một thực tế ở nông thôn An Giang là người dân nông thôn thường bám trụ nơi mình sinh ra, lớn lên và ít chuyển đổi nơi sinh sống bởi đa số sống nhờ vào đất, mà ở nông thôn nguồn tài nguyên này ngày một trở nên khan hiếm do áp lực tăng dân số và đô thị hóa nên rất khó tìm mua được ở nơi khác để chuyển đến sinh sống.

Do sống lâu năm ở địa phương nên thời gian quen biết giữa các nông hộ trong mẫu khảo sát và đại lý vật tư nông nghiệp là khá dài (bình quân 7,5 tháng); đặc biệt, có trường hợp thời gian này lên đến 10 năm. Thực tế đó lý giải vì sao nhiều nông hộ có thể mua chịu vật tư nông nghiệp khá dễ dàng mặc dù khoảng cách giữa các nông hộ và đại lý vật tư là khá lớn (bình quân khoảng 6,5 km). Khoảng cách này không là trở ngại ở thành thị nhưng sẽ gây ra nhiều khó khăn cho các nông hộ bởi ở nông thôn hệ thống giao thông kém phát triển, phương tiện đi lại và chuyên chở còn khá hạn chế.

Giá trị đất nông nghiệp bình quân của nông hộ trong mẫu khảo sát là không cao (bình quân 360,5 triệu) do quy mô diện tích không lớn (bình quân khoảng 10.000 m<sup>2</sup>/hộ). Vì vậy, việc vay tín dụng chính thức của các nông hộ ở An Giang khá hạn chế (bình quân 29,4 triệu đồng/hộ/năm) bởi phần lớn thiếu tài sản thế chấp. Bên cạnh đó, thu nhập bình quân đầu người của nông hộ cũng không cao (khoảng 21,3 triệu đồng/năm) nên các nông hộ lại càng khó vay tín dụng chính thức do bị xem là có khả năng trả nợ thấp. Hơn nữa, thực tế ở An Giang còn cho thấy các tổ chức tín dụng cũng không thích cho vay nông hộ vì khoản vay thường nhỏ lẻ, phân tán nên khó quản lý, chi phí giao dịch và rủi ro cao do người vay chịu ảnh hưởng của sự biến động thất thường của thời tiết, khí hậu cũng như dịch bệnh.

Do khó vay tín dụng chính thức mà lại thiếu vốn tích lũy nên nông hộ ở An Giang rất cần mua chịu vật tư nông nghiệp để đảm bảo thời vụ sản xuất và phòng trừ dịch bệnh. Tuy nhiên, trong số 599 hộ được khảo sát, có đến 405 hộ không được chấp nhận cho mua chịu (67,6%) và 194 hộ được chấp nhận cho mua chịu (32,4%). Số tiền mua chịu vật tư bình quân của nông hộ trong mẫu khảo sát là 8,7 triệu đồng/năm. Cá biệt, có hộ được chấp nhận cho mua chịu với số tiền lên đến 249,6 triệu đồng/năm.

**Bảng 2: Các tiêu chí cơ bản về các nông hộ trong mẫu khảo sát**

Tiêu chí	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
1. Tuổi của chủ hộ (năm)	48	11	21,0	93,0
2. Thời gian sinh sống ở địa phương (năm)	37,9	15,0	3,0	93,0
3. Thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý vật tư nông nghiệp (tháng)	7,5	16,0	0	120,0
4. Khoảng cách địa lý giữa nông hộ và đại lý vật tư nông nghiệp (km)	10,4	6,5	0	35,0
5. Giá trị đất nông nghiệp (triệu đồng)	360,5	512,2	0	7.650,0
6. Thu nhập bình quân đầu người (triệu đồng/năm)	21,3	20,5	1,5	278,3
7. Số tiền vay tín dụng chính thức (triệu đồng/năm)	29,4	56,2	0	500,0

Nguồn: Nhóm tác giả tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2011

**Kết quả ước lượng**

Bảng 3 trình bày kết quả kiểm định ảnh hưởng của các yếu tố đến số tiền mua chịu vật tư của các nông hộ trong mẫu khảo sát. Trước khi ước lượng, nhóm tác giả tiến hành kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập sử dụng trong mô hình. Kết quả kiểm định cho thấy các hệ số tương quan giữa các biến độc lập đều chấp nhận được (nhỏ hơn 0,6).

Ở mô hình I (cột 2), biến *GIATRIDATNN* có hệ số dương ở mức ý nghĩa 1%, nghĩa là các nông hộ có đất nông nghiệp với giá trị càng cao thì sẽ càng dễ được cho mua chịu, với lý do như đã giải thích ở phần cơ sở lý thuyết. Kết quả ước lượng còn cho thấy thu nhập

có ảnh hưởng đến số tiền được chấp nhận cho mua chịu của nông hộ. Thật vậy, biến *THUNHAP* có hệ số dương ở mức ý nghĩa 1%, ngụ ý rằng nếu có thu nhập cao thì nông hộ sẽ dễ được các đại lý chấp nhận cho mua chịu vật tư nông nghiệp.

Như đã phân tích, thời gian quen biết giữa người mua (nông hộ) và người bán (đại lý vật tư) càng dài thì hai bên càng hiểu nhau, hiện tượng thông tin bất đối xứng được giảm thiểu và người mua sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu. Kết quả ước lượng khẳng định lập luận này, với bằng chứng là hệ số của biến *TGQUENBIET* có giá trị dương ở mức ý nghĩa 5%. Ngược lại, hệ số của biến *KHOANGCACH* có giá trị âm ở mức ý nghĩa 1%, nghĩa là nông hộ sống càng xa địa điểm

**Bảng 3: Kết quả ước lượng**

Biến phụ thuộc: SOTIEN – số tiền mua chịu vật tư của nông hộ (triệu đồng/năm)

<i>Biến độc lập</i>	<i>Mô hình I</i>	<i>Mô hình II</i>
(1)	(2)	(3)
Hàng số C	-29,74 (-3,15)	-30,66 (-3,15)
GIATRIDATNN	0,02*** (4,91)	0,02*** (4,78)
THUNHAP	0,25*** (2,82)	0,23*** (2,67)
TGQUENBIET	0,21* (1,88)	0,19* (1,74)
KHOANGCACH	-1,63*** (-5,46)	-1,68*** (-5,52)
KHANANGVAYCT	-0,04 (-1,12)	
LUONGTIENVAYCT		1,15 (0,28)
TUOI	-0,21 (-1,05)	-0,21 (-1,03)
TGSONGDP	0,68*** (4,32)	0,68*** (4,33)
DIAVIXH	1,09 (0,29)	0,38 (0,10)
Số quan sát (N)	599	599
Log likelihood	-1.137,19	-1.137,79
LR chi <sup>2</sup>	139,42	138,21
Prob > chi <sup>2</sup>	0,00	0,00

Ghi chú: (\*) có ý nghĩa ở mức 10%; (\*\*) có ý nghĩa ở mức 5% và (\*\*\*) có ý nghĩa ở mức 1%.

Nguồn: Nhóm tác giả tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2011

kinh doanh của các đại lý vật tư (thường là ở thị tứ, thị trấn...) thì càng ít được chấp nhận cho mua chịu, như đã được phân tích ở phần cơ sở lý thuyết.

Thời gian sinh sống ở địa phương của người mua (nông hộ) càng lâu sẽ giúp người bán có nhiều thông tin để đánh giá và chọn lọc đúng về người mua để có thể giảm thiểu rủi ro cho mình. Do đó, nếu quen biết nhau càng lâu thì càng dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn. Thật vậy, biến *TGSONGDP* có hệ số dương ở mức ý nghĩa 1%.

Khác với các yếu tố trên, hệ số của biến *KHANANGVAYCT* (có giá trị là 1 đối với các nông hộ có vay tín dụng chính thức và là 0 đối với các nông hộ không vay được tín dụng chính thức) không có ý nghĩa thống kê. Nguyên nhân do, ở nông thôn An Giang, nông hộ thường vay tín dụng chính thức để chi cho việc chuẩn bị đất (cày bừa), chi cho công lao động như gieo sạ, xịt thuốc, bón phân, làm cỏ... Do mua vật tư nông nghiệp có thể được trả chậm đến khi thu hoạch nên các nông hộ thường có xu hướng mua chịu. Hơn nữa, người bán chịu vật tư nông nghiệp ở An Giang cũng ít có điều kiện để kiểm tra xem nông hộ có vay chính thức hay không nên không xem đây là vấn đề quan trọng khi quyết định cho nông hộ mua chịu. Do đó, hoạt động vay tín dụng và mua chịu vật tư ít có quan hệ với nhau.

Kết quả kiểm định cũng cho thấy tuổi của chủ hộ không ảnh hưởng đến số tiền mua chịu vật tư của nông hộ. Trong điều kiện thực tế ở An Giang, điều này cũng dễ hiểu bởi người bán chỉ quan tâm đến việc người mua có khả năng trả nợ hay không chứ không quan tâm việc người mua bao nhiêu tuổi. Tương tự, hệ số của biến *DIAVIXH* không có ý nghĩa giải thích trong trường hợp các nông hộ trong mẫu khảo sát.

Như đã phân tích ở phần cơ sở lý thuyết, do số tiền được chấp nhận cho mua chịu có thể

chịu ảnh hưởng bởi cả khả năng vay lẫn số tiền vay tín dụng chính thức nên mô hình II (cột 3) sử dụng biến *LUONGTIENVAYCT* là số tiền vay tín dụng chính thức của nông hộ (triệu đồng/năm) để kiểm chứng lập luận trên và đồng thời khẳng định độ tin cậy của mô hình nghiên cứu. Theo cột 3, hệ số của các biến trong mô hình II rất tương đồng với hệ số của các biến trong mô hình I. Đặc biệt, biến *LUONGTIENVAYCT* có hệ số không có ý nghĩa thống kê, với lý do như vừa được giải thích ở trên.

### Kết luận và đề xuất

Tín dụng thương mại không những góp phần phát triển sản xuất và đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hóa mà còn giúp lưu chuyển vốn một cách nhanh chóng giữa người mua và người bán vật tư nông nghiệp bởi không phải thông qua bất kỳ một trung gian nào, qua đó mang lại lợi ích thiết thực cho cả người mua (nông hộ) lẫn người bán (đại lý vật tư).

Tuy có lợi như vậy nhưng do ảnh hưởng của một số yếu tố nhất định nên không phải ai có nhu cầu cũng đều được chấp nhận cho mua chịu, vì người bán gặp phải rủi ro do người mua không thể trả nợ hay không muốn trả nợ. Kết quả kiểm định cho thấy số tiền mua chịu của nông hộ trong mẫu khảo sát phụ thuộc vào các yếu tố như giá trị đất nông nghiệp, thu nhập của nông hộ, thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý vật tư nông nghiệp, khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý vật tư và thời gian sống ở địa phương của nông hộ. Kết quả trên cho thấy do bán chịu là loại hình hoạt động phi chính thức nên các đại lý vật tư phải tự cố gắng giảm thiểu rủi ro cho mình bằng cách chỉ bán chịu cho người có khả năng trả nợ tốt (với đất sản xuất nông nghiệp có giá trị và có thu nhập cao) và những người mà mình có nhiều thông tin và dễ cưỡng chế trả nợ (quen biết lâu năm hay ở gần). Điều đó làm hạn chế số tiền được chấp nhận cho mua chịu của nông hộ, mặc dù hình

thức tín dụng này rất hữu ích cho cả người mua lẫn người bán. Vì vậy, để giúp các nông hộ có thể được chấp nhận cho mua chịu với số tiền nhiều hơn, các chủ thể có liên quan cần thực hiện các giải pháp bắt nguồn từ kết quả phân tích của bài viết như sau: (i) Các cơ quan quản lý nhà nước cần khuyến khích các nông hộ và đại lý vật tư ký hợp đồng mua bán (chịu) và đồng thời hình thành nền tảng pháp lý cho loại hợp đồng này để có thể giải quyết tranh chấp (nếu có) theo đúng luật. Kết quả là rủi ro của người bán sẽ được giảm thiểu và do đó người bán sẽ dễ chấp nhận bán chịu cho những người có nhu cầu. Một khi đã bị ràng buộc bởi pháp luật thì người mua cũng sẽ cố gắng thực hiện nghĩa vụ trả nợ; (ii) Các doanh nghiệp cần liên kết với các đối tượng có đủ điều kiện để mở rộng mạng lưới kinh doanh vật tư nông nghiệp ở nông thôn nhằm rút ngắn khoảng cách đến

các nông hộ và tạo điều kiện cho các nông hộ có thể dễ dàng tiếp cận các đại lý vật tư. Khi đó, hiện tượng thông tin bất đối xứng, chi phí giao dịch cũng như chi phí kiểm soát sẽ được giảm thiểu và khả năng cưỡng chế trả nợ đối với người mua được tăng cường. Các thuận lợi này khiến cho người bán vật tư dễ chấp nhận bán chịu cho các nông hộ để làm tăng lợi ích cho cả đôi bên; (iii) Phát triển hệ thống giao thông nông thôn để cho hàng hóa cũng như thông tin thị trường và thông tin tín dụng được lưu thông thông suốt, qua đó làm giảm giá hàng hóa và tăng cường khả năng tiếp cận thị trường hàng hóa cho các nông hộ. Hàng hóa và thông tin được lưu thông thông suốt sẽ giúp làm tăng thu nhập cho nông hộ, từ đó nông hộ có thể dễ dàng được chấp nhận khi tham gia thị trường hàng hóa cũng như thị trường tín dụng, đặc biệt là tín dụng thương mại<sup>1</sup>

---

### Tài liệu tham khảo

1. Burkart, M. and Ellingsen, T. (2004). *In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit*. *American Economic Review* 94(3), pp. 596–590.
2. Cull, R., Xu, L., C. and Zhu, T. (2009). *Formal Finance and Trade Credit during Chinas Transition*. *Journal of Financial Intermediation* 18, pp. 173–192.
3. Fabbri, D. and Menichini, A.M. (2010). *Trade Credit, Collateral Liquidation, and Borrowing Constraints*. *Journal of Financial Economics* 96, pp. 413–432.
4. Gujarati, D., N. (2004), *Basic Econometrics, Fourth Edition*, McGraw-Hill.
5. Nguyễn Thị Mai Ánh (2012). *Yếu tố quyết định khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của hộ nuôi tôm ở Bạc Liêu*. Luận văn Thạc sĩ Kinh tế. Đại học Cần Thơ.
6. Pike, R., Cheng, N., S., Cravens, K. and Lamminmaki, D. (2005). *Trade Credit Terms: Asymmetric Information and Price Discrimination Evidence from Three Continents*. *Journal of Business Finance and Accounting* 32(5), pp. 1197–1236.
7. Rohner, D. (2011). *Reputation, Group Structure and Social Tensions*. *Journal of Development Economics* 96(2), pp. 188–199.
8. Tanaka, T. and Nguyen, Q. (2008). *Rosca as a Saving Commitment Device for Sophisticated Discounters: Field Experiment from Vietnam*. Arizona State University, USA.
9. Zhang, R. (2011). *The Role of Information Sharing in Trade Credit Distribution: Evidence from Thailand*. *Asian-Pacific Economic Literature* 25(1), pp.133–149.