

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TIẾP CẬN TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI CỦA NÔNG HỘ TRỒNG LÚA Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

FACTORS INFLUENCING ACCESS TO TRADE CREDIT OF RICE FARMERS IN THE MEKONG DELTA

Ngày nhận bài: 29/07/2024

Ngày nhận bản sửa: 21/09/2024

Ngày chấp nhận đăng: 19/12/2024

Cao Văn Hôn[✉], Nguyễn Lan Duyên, Dương Thị Yến Thu, Cao Thị Hoa

TÓM TẮT

Mục tiêu của bài viết là ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ trồng lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Bài viết sử dụng dữ liệu sơ cấp được thu thập từ 574 nông hộ trồng lúa ở 6 tỉnh/thành phố trực thuộc Đồng bằng sông Cửu Long. Kết quả ước lượng bằng hồi quy Probit cho thấy có bảy yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ trồng lúa. Trong đó, có bốn yếu tố ảnh hưởng tích cực là diện tích đất, thời gian quen biết, số lần vay chính thức, số đại lý vật tư và ba yếu tố có ảnh hưởng nghịch chiều là thu nhập, khoảng cách đến đại lý, kinh nghiệm của nông hộ. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất các khuyến nghị nhằm giúp nông hộ dễ tiếp cận tín dụng thương mại.

Từ khóa: Đại lý vật tư nông nghiệp; đồng bằng sông Cửu Long; nông hộ; tín dụng thương mại.

ABSTRACT

The objective of this paper is to estimate the factors affecting the access to trade credit of rice-growing households in the Mekong Delta. The study utilizes primary data collected from 574 rice-growing households across 6 provinces/cities in the Mekong Delta. The Probit regression results indicate that seven factors influence the access to trade credit of rice-growing households. Among these, four factors have a positive impact, namely land area, acquaintance duration, number of times borrowing formally, and number of input suppliers, while three factors have a negative impact: income, distance to suppliers, and farmer's experience. Based on these findings, the paper proposes recommendations to facilitate farmers' access to trade credit.

Keywords: Agent of agricultural materials; Mekong Delta; rice farmer; trade credit.

1. Giới thiệu

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng trồng lúa trọng điểm của Việt Nam, với sản lượng hàng năm nhiều hơn các vùng khác cộng lại (hơn 50% cả nước) và xuất khẩu chiếm hơn 90% lượng gạo cả nước (Niên giám Thống kê, 2022). Tuy nhiên, phần lớn nông dân ở đây thường có thu nhập thấp và không ổn định. Nguyên nhân là do giá lúa thay đổi thất thường và việc bán lúa của nông hộ phụ thuộc vào sự độc quyền mua bán và ép giá của cò lúa. Thu nhập thấp nên nông hộ không đủ khả năng để mua yếu tố đầu vào phục vụ cho sản xuất. Khi đó, nông hộ tìm đến các tổ chức tín dụng chính thức nhưng

thường bị từ chối do thiếu tài sản thế chấp. Vì vậy, tín dụng thương mại (mua chịu vật tư nông nghiệp) là giải pháp tốt nhất mà nông hộ có được để tiếp tục sản xuất.

Kết quả của các nghiên cứu cho thấy, tín dụng thương mại (TDTM) giúp nông hộ có được yếu tố đầu vào trong sản xuất và tăng năng suất cây trồng (Petersen và Rajan, 1997; Ho, 2011). Nhờ vậy mà TDTM tồn tại và phát triển, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp

Cao Văn Hôn, Nguyễn Lan Duyên, Dương Thị Yến Thu, Cao Thị Hoa, Trường Đại học An Giang, Đại học quốc gia - Thành phố HCM
✉Email: cvhon@agu.edu.vn

(Lin và Chou, 2015; Yazdanfar và Ohman, 2016). Ở nông thôn vùng ĐBSCL, tín dụng thương mại trong nông nghiệp thường được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu vật tư nông nghiệp. Các đại lý cung cấp vật tư cho nông hộ với điều kiện thanh toán chậm vào cuối vụ. Về phía nông hộ, mua chịu vật tư giúp họ có được nguyên liệu đầu vào cần thiết cho sản xuất (Long và cộng sự., 1993). Mỗi quan hệ tín dụng này giúp cho nông hộ tăng khả năng sản xuất, đặc biệt trong những lúc khó khăn về tài chính (Ho, 2011). Nhờ vậy, nông hộ mới có thể duy trì sản xuất và đảm bảo nguồn cung cấp lương thực thực phẩm.

Mặc dù, tín dụng thương mại giữ vai trò quan trọng trong sản xuất nông nghiệp, nhưng không phải ai có nhu cầu đều được các đại lý vật tư nông nghiệp chấp nhận. Nguyên nhân được cho là ngành nông nghiệp có nhiều rủi ro như thiên tai, dịch bệnh. Vì vậy, các đại lý xem xét uy tín tín dụng của nông hộ trước khi cung cấp tín dụng cho họ. Điều này làm cho một số nông hộ không mua được vật tư để phục vụ cho sản xuất. Vì lẽ đó, bài viết này thực hiện nhằm mục tiêu tìm kiếm những giải pháp giúp nông hộ dễ tiếp cận tín dụng thương mại hơn nhằm góp phần thúc đẩy phát triển bền vững ngành nông nghiệp.

Bài viết có kết cấu như sau, ngoài phần giới thiệu, phần 2 của bài viết trình bày cơ sở lý thuyết và xem xét các tài liệu liên quan đến tín dụng thương mại. Phần 3 của bài viết trình bày phương pháp nghiên cứu, bao gồm phương pháp thu thập dữ liệu và phương pháp phân tích dữ liệu. Phần 4 của bài viết là kết quả nghiên cứu và thảo luận. Phần 5 của bài viết trình bày kết luận và khuyến nghị.

2. Cơ sở lý thuyết

Tín dụng thương mại là quan hệ giao dịch hàng hoá giữa người bán và người mua. Theo đó, người bán cho người mua trả tiền vào một ngày đã thoả thuận trong tương lai (Preve và

Allende, 2010). Cụ thể, trong nghiên cứu này mỗi quan hệ giữa đại lý vật tư và nông hộ được xem xét. Theo đó, để hợp đồng được xảy ra điều kiện trước tiên là nông hộ phải có đất sản xuất (*dientichdat_i*), vì đất sản xuất là điều kiện để nông hộ sử dụng hàng hóa của tín dụng thương mại đúng mục đích. Ngoài ra, đất sản xuất còn là tài sản đảm bảo để chủ đại lý có thể tịch thu hoặc quá giá nhằm thu hồi nợ nếu nông hộ không trả được nợ. Do đó, nông hộ sẽ dễ tiếp cận tín dụng thương mại hơn nếu có nhiều đất sản xuất (Petersen và Rajan, 1997). Tương tự như vậy, yếu tố thu nhập của nông hộ (*thunhap_i*) cũng khá quan trọng trong việc hỗ trợ họ tiếp cận tín dụng thương mại. Vì nông hộ có thu nhập cao thì khả năng trả nợ của họ sẽ tốt. Nông hộ có thu nhập cao được cho là sử dụng hiệu quả các nguồn lực, bao gồm cả vốn vay. Nghiên cứu của Kehinde (2022) chỉ ra rằng, nông hộ có thu nhập cao thường ưu tiên sử dụng vốn tự có để giảm chi phí vay cao, đặc biệt ở các quốc gia đang phát triển (Fischer và cộng sự., 2019). Điều này có nghĩa là nông hộ có thu nhập cao dễ tiếp cận tín dụng ngay cả tín dụng thương mại.

Thời gian quen biết (*thoigianquen_i*) giữa đại lý và nông hộ là yếu tố quan trọng giúp nông hộ dễ tiếp cận tín dụng thương mại. Nguyên nhân là vì càng quen biết, thông tin càng rõ ràng, giúp giảm thông tin bất đối xứng. Nghiên cứu của McGuinness và Hogan (2016) cho thấy thời gian quen biết có ý nghĩa quan trọng trong việc xây dựng lòng tin và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Tương tự, yếu tố khoảng cách địa lý cũng đóng vai trò quan trọng trong việc tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ (*khoangcachdialy_i*). Khoảng cách địa lý càng gần giữa đại lý và nông hộ sẽ làm giảm thông tin bất đối xứng, đại lý dễ theo dõi và nhắc nhở người mua trả nợ. Do đó, nông hộ dễ tiếp cận tín dụng hơn nếu ở gần đại lý (Kislat và cộng sự, 2017).

Số đại lý (*sodaily_i*) kinh doanh trên địa bàn sẽ giúp nông hộ dễ tiếp cận để mua chịu vật tư. Theo Dary và Haruna (2019) khi có nhiều người cùng bán sản phẩm, tất yếu có sự cạnh tranh để giành thị phần. Điều này tạo cơ hội cho người mua dễ được mua chịu vật tư hơn. Tương tự, Fabbri và Menichini (2010) chỉ ra rằng một mối liên hệ giữa tín dụng chính thức và tín dụng thương mại là chặt chẽ. Cụ thể, những nông hộ đã từng tiếp cận các nguồn vốn (*solanvay_i*) từ các tổ chức tín dụng chính thức thường dễ dàng được các đại lý vật tư chấp nhận cho mua chịu. Lý do là vì nông hộ có lịch sử tín dụng tốt ở các tổ chức tín dụng chính thức được xem là có uy tín. Hơn nữa, Van Hon và Khuong Ninh (2020) cũng nhấn mạnh rằng tín dụng chính thức và tín dụng thương mại bổ sung cho nhau, giúp nâng cao hiệu quả sản xuất nông nghiệp.

Địa vị xã hội (*diavixahoi_i*) của nông hộ cũng khá quan trọng trong việc mua chịu vật tư, vì người có địa vị xã hội thường giữ uy tín nên dễ được đại lý chấp nhận. Do đó, nông hộ có chủ hộ hay thành viên trong gia đình có địa vị xã hội cao dễ tiếp cận tín dụng thương mại. Nghiên cứu của Baird và Gray (2014) đã khẳng định tầm quan trọng của các mối quan hệ xã hội trong việc hỗ trợ nông hộ.

Các yếu tố như tuổi, học vấn và giới tính của chủ hộ cũng khá quan trọng, vì khi có học vấn cao nông hộ sẽ sử dụng vốn một cách hiệu quả (Fatoki và Odeyemi, 2010). Trong khi đó, người lớn tuổi đã tích lũy nhiều vốn và kinh nghiệm sản xuất nên không có động cơ giết nợ (Kehinde, 2022). Ngoài ra, người lớn tuổi có tài sản được tích lũy theo thời gian cũng tạo ra niềm tin và thúc đẩy các đại lý cấp tín dụng. Ngược lại, nữ giới ít có tham gia hoạt động xã hội, vì vậy họ bị hạn chế về giao tiếp với người khác và phần lớn công việc đồng áng là của nam giới nên các đại lý đánh giá không cao năng lực trả nợ của nữ giới, do

đó có thể từ chối cho vay (Alesina và cộng sự, 2013). Tương tự, kinh nghiệm của nông hộ (*kinhnghiem_i*) cũng sẽ giúp nông hộ tiếp cận tín dụng thương mại dễ dàng hơn.

Dựa trên cơ sở lý thuyết đã trình bày, chúng ta có thể xây dựng một mô hình nghiên cứu để phân tích các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ trồng lúa.

$$TDTM_i = \alpha_0 + \alpha_1 dientichdat_i + \alpha_2 thunhap_i + \alpha_3 thoigianquen_i + \alpha_4 khoangcachdialy_i + \alpha_5 sodaily_i + \alpha_6 solanvay_i + \alpha_7 diavixahoi_i + \alpha_8 kinhnghiem_i + \alpha_9 tuoich_i + \alpha_{10} gioitinh_i + \alpha_{11} hocvan_i + \varepsilon \quad (1)$$

Trong Mô hình (1), biến phụ thuộc *TDTM_i* được định nghĩa là khả năng mua chịu vật tư nông nghiệp thứ *i*. Nếu nông hộ *i* mua chịu được vật tư nông nghiệp thì biến *TDTM_i* sẽ nhận giá trị 1, ngược lại nhận giá trị 0. Ngoài ra, để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại, chúng tôi sử dụng mô hình Probit để ước lượng.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Quy trình thu thập dữ liệu

Để có dữ liệu sơ cấp phục vụ cho bài viết, chúng tôi tiến hành phỏng vấn trực tiếp các nông hộ trồng lúa tại các tỉnh/thành thuộc khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Việc chọn mẫu được thực hiện theo phương pháp phân tầng, dựa trên tỷ trọng diện tích trồng lúa của từng tỉnh trong toàn khu vực ĐBSCL. Cụ thể, tại mỗi tỉnh, chúng tôi chọn ngẫu nhiên ba huyện có diện tích trồng lúa lớn nhất, trung bình và nhỏ nhất, sau đó chọn xã có diện tích trồng lúa lớn nhất của huyện để thu nhập. Với điều kiện tài chính cho phép nhóm thu nhập dữ liệu ở 6 tỉnh trồng lúa tiêu biểu để đại diện cho ĐBSCL. Mục tiêu là thu thập ở mỗi huyện 100 hộ, nhưng do lỗi trong quá trình khảo sát nên chúng tôi có được 574 phiếu đáng tin cậy để phân tích.

Bảng 1: Các đơn vị thu thập dữ liệu

Đơn vị	Nông hộ	Tỷ trọng (%)
An Giang	100	17,42
Cần Thơ	94	16,38
Hậu Giang	90	15,68
Kiên Giang	100	17,42
Sóc Trăng	90	15,68
Đồng Tháp	100	17,42
Tổng	574	100,00

Nguồn: Tác giả tổng hợp

3.2. Phương pháp phân tích

Do biến phụ thuộc có hai giá trị (1 và 0) nên phương pháp hồi quy Probit được đề xuất. Phương pháp hồi quy probit được sử

dụng khi biến phụ thuộc có hai trạng thái (Gujarati, 2021).

Mô hình Probit có dạng:

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_j X_{ij} + U_i$$

Trong đó: Y_i^* là biến giả, có hai khả năng xảy ra:

$$Y_i^* = \begin{cases} 0 & \text{khi } Y_i^* \leq 0 \\ 1 & \text{khi } Y_i^* > 0 \end{cases}$$

Trong nghiên cứu này, Y_i^* đo lường khả năng tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ trồng lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long. Nông hộ tiếp cận được tín dụng thương mại thì biến Y_i^* nhận giá trị là 1. Ngược lại, Y_i^* nhận giá trị là 0.

Bảng 2: Kỳ vọng về dấu của các biến trong mô hình

Biến số	Diễn giải các biến	Dấu kỳ vọng	Các nghiên cứu liên quan
$dientichdat_i$	Diện tích đất lúa (1.000 m ²)	+	Petersen và Rajan (1997)
$thunhap_i$	Thu nhập của nông hộ (triệu đồng/năm)	+	Reischer (2019); Kehinde (2022)
$thoigianquen_i$	Thời gian quen giữa nông hộ và đại lý (tháng)	+	McMillan và Woodruff (1999), Kihanga và cộng sự (2010)
$khoangcachdialy_i$	Khoảng cách đến đại lý gần nhất (km)	-	Kislat và cộng sự (2017)
$sodaily_i$	Số đại lý vật tư nông hộ quan hệ (đại lý)	+	Dary và Haruna (2019), Gyimah và cộng sự (2020)
$solanvay_i$	Số lần nông hộ vay ở tổ chức tín dụng chính thức	+	Dary (2018), Cao và cộng sự. (2019)
$diavixahoi_i$	= 1 nếu nông hộ có tham gia làm việc ở cơ quan, đơn vị nhà nước, = 0 nếu ngược lại	+	Baird và Gray (2014),
$kinhnghiem_i$	Số năm làm lúa của nông hộ (người)	-	Dary và James (2018), Dary và Haruna (2019)
$tuoich_i$	Tuổi chủ hộ	+	Beck và cộng sự (2020)
$gioitinh_i$	Học vấn của chủ hộ (số lớp học)	+	Beck và cộng sự (2020)
$hocvan_i$	Giới tính của chủ hộ (nam = 1 và nữ = 0)	+	Beck và cộng sự (2020)

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

4. Kết quả phân tích và thảo luận

4.1. Mô tả mẫu khảo sát

Kết quả khảo sát cho thấy có sự chênh lệch đáng kể trong việc tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ. Cụ thể có 420/574 nông hộ tiếp cận được tín dụng thương mại (chiếm 73,17% tổng số quan sát) và 154 nông hộ không tiếp cận được tín dụng thương mại mặc dù có nhu cầu (chiếm 26,83%). Điều này cho thấy tín dụng thương mại khá phổ biến nơi đây. Bên cạnh đó, kết quả khảo sát còn cho thấy phần lớn nông hộ có chủ hộ là nam giới, chiếm 87,20% và nông hộ không có người thân, người quen làm việc ở các cơ quan nhà nước chiếm 93,84%. Kết quả này cho thấy, sản xuất lúa chủ yếu là do nam giới thực hiện và ít có tham gia các công việc khác ngoài trồng lúa.

Kết quả ở Bảng 3 cho thấy, nông hộ có học vấn thấp, trung bình lớp 7, và tuổi trung bình cao, 53 tuổi. Đây được coi là đặc trưng của ngành nông nghiệp nước ta, bởi nông hộ sản xuất theo truyền thống (cha truyền con nối). Vì vậy, nông hộ ít quan tâm đến việc học tập nâng cao trình độ của các thành viên trong gia đình. Hơn nữa, những người ở độ tuổi trung bình này được coi là sống trong khó khăn khi đất nước còn chiến tranh.²

Quy mô hộ nhỏ (4 người/hộ), thuận lợi trong việc ra quyết định sản xuất, nhưng sẽ gặp khó khăn khi lúc sản xuất cần nhiều lao động. Diện tích canh tác mỗi hộ nhỏ (11.160 m²/hộ) và lợi nhuận từ trồng lúa thấp 2,3 triệu/1.000m² là yếu tố ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại cũng như khả năng đảm bảo cuộc sống cho

các thành viên trong hộ. Điều này làm cho nông hộ rơi vào vòng lẩn quẩn của việc thiếu tiền nên đầu tư ít, dẫn đến thu nhập thấp, rồi lại thiếu tiền đầu tư.

Bảng 3: Đặc điểm của đại lý vật tư nông nghiệp và nông hộ sản xuất lúa ở ĐBSCL

Tiêu chí	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
Nhân khẩu (người)	4,21	1,27	1,00	9,00
Tuổi (năm)	53,69	11,00	21,00	81,00
Trình độ học vấn (lớp)	6,45	3,22	0,00	16,00
Khoảng cách địa lý (km)	3,47	3,72	0,40	20,00
Diện tích đất trồng lúa (1.000m ²)	11,16	10,11	1,00	100,00
Thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý vật tư nông nghiệp (tháng)	29,00	11,51	1,00	60,00
Số lần vay chính thức (lần)	1,14	1,60	0,00	10,00
Số đại lý (đại lý)	2,99	1,02	1,00	5,00
Lợi nhuận trồng lúa (triệu đồng/1000m ²)	2,30	0,67	0,92	3,88
Thu nhập (triệu đồng/hộ/năm)	210,511	163,535	11,72	1.340,00

Nguồn: Số liệu khảo sát năm 2024

Khoảng cách từ nông hộ đến đại lý vật tư tương đối ngắn, bình quân khoảng 3,5 km. Nguyên nhân là có nhiều đại lý vật tư cấp 2, cấp 3 kinh doanh khắp vùng nông thôn. Điều này giúp nông hộ dễ tiếp cận để mua vật tư, trong đó có cả mua trả chậm. Tuy nhiên, do thu thập thấp (trung bình 210 triệu/hộ/năm) nên nông hộ không có đủ tiền để tái đầu tư, cũng như không có tài sản thế chấp để vay ở các tổ chức tín dụng chính thức (số lần vay trung bình của nông hộ 1,4 lần). Vì vậy, nông hộ chỉ còn biết mua trả chậm ở các đại lý vật tư nông nghiệp mà mình quen biết. Bình quân thời gian quen biết giữa nông hộ với đại lý vật tư là 29 tháng. Thời gian đủ dài để nông hộ tạo uy tín với các đại lý vật tư nhằm thuận lợi trong việc mua trả chậm. Ngoài ra, để phòng ngừa rủi ro chủ đại lý không đồng ý bán vật tư trả chậm, nông hộ thường tiếp xúc với nhiều đại lý (bình quân nông hộ tiếp xúc với 3

² Để có thể tiếp cận với nguồn tín dụng thương mại ở các đại lý vật tư nông nghiệp, nông hộ không những có đất sản xuất (để đảm bảo nông hộ sử dụng vật tư đúng mục đích) mà còn phụ thuộc vào đại lý bán vật tư. Nếu đại lý có tiềm lực mạnh sẽ dễ dàng cung cấp nguồn TDTM cho nông hộ khi vào mùa vụ sản xuất, ngược lại nông hộ sẽ khó tiếp cận nguồn cung TDTM khi các đại lý vật tư có quy mô kinh doanh nhỏ và tiềm lực yếu. Mặc dù thời gian quen biết trung bình giữa nông hộ và đại lý là khá lâu (60 tháng).

đại lý vật tư) để mua hàng hóa, nhưng cũng có nông hộ không mua ở đại lý mà được cung cấp bởi các công ty (nông hộ là thành viên hợp tác xã).

4.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ

Trước khi trình bày kết quả ước lượng ở Bảng 4 bài viết đã thực hiện kiểm định đa cộng tuyến để xem xét khuyết tật của mô hình. Kết quả kiểm định cho thấy không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến trong dữ liệu nghiên cứu. Thông qua phương pháp hồi quy Probit để ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận TDTM của nông hộ trồng lúa ở ĐBSCL, kết quả cho thấy có bảy yếu tố có hệ số có ý nghĩa thống kê. Trong đó có bốn yếu tố có hệ số dương là diện tích đất, thời gian quen biết, số lần vay, địa vị xã hội của nông hộ và ba yếu tố có hệ số âm là thu nhập, khoảng cách địa lý, kinh nghiệm. Nông hộ có nhiều đất sản xuất sẽ dễ mua chịu vật tư bởi biến diện tích đất có hệ số dương ở mức ý nghĩa 5%. Điều này cho thấy đất sản xuất là yếu tố quan trọng để đại lý vật tư tin tưởng người vay sử dụng hàng hoá vay đúng mục đích. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Burkart và Ellingsen (2004), Fatoki và Odeyemi (2010), nông hộ có diện tích đất canh tác càng nhiều thì khả năng được chấp nhận cho mua chịu từ các chủ đại lý vật tư càng cao.

Biến thu nhập ngược lại có hệ số âm ở mức ý nghĩa 10%, nghĩa là nông hộ có thu nhập cao ít mua chịu vật tư so với nông hộ có

thu nhập thấp. Kết quả này ngược với kết quả nghiên cứu của Burkart và Ellingsen (2004), Reischer (2019); Kehinde (2022). Theo các nghiên cứu này nông hộ có thu nhập cao thì khả năng trả nợ của họ sẽ tốt. Do đó, nông hộ có thu nhập cao dễ tiếp cận tín dụng thương mại. Tuy nhiên, theo kết quả nghiên cứu này có thể thấy thực tế, nông hộ có thu nhập cao sử dụng hiệu quả các nguồn lực, bao gồm cả vốn vay và họ sẽ ưu tiên sử dụng vốn tự có để giảm chi phí vay cao.

Biến thời gian quen có hệ số dương ở mức ý nghĩa 1%, nghĩa là nông hộ và đại lý vật tư có mối quan hệ quen biết càng lâu thì hợp đồng TDTM càng dễ thực hiện. Kết quả này cho thấy, sự gắn bó của nông hộ với đại lý vật tư nông nghiệp. Mối quan hệ lâu dài sẽ giảm thông tin bất đối xứng giúp người mua dễ được chấp nhận cho mua chịu hơn (Kihanga và cộng sự, 2010). Kết quả nghiên cứu này tương đồng với các nghiên cứu của Fatoki và Odeyemi (2010); Getachew và cộng sự (2013). Điều này có nghĩa là nông hộ có thời gian quen biết với chủ đại lý càng lâu thì càng dễ mua chịu được vật tư nông nghiệp.

Ngược lại, khoảng cách địa lý là yếu tố ngăn cản khả năng tiếp cận tín dụng của nông hộ bởi khoảng cách càng xa thì thông tin bất đối xứng càng tăng. Biến khoảng cách địa lý có hệ số âm với mức ý nghĩa 1%, ngụ ý rằng khoảng cách từ nông hộ đến đại lý vật tư nông nghiệp càng xa nông hộ càng khó mua chịu vật tư nông nghiệp. Kết quả này tương đồng với kết quả nghiên cứu của Presbitero và Rabellotti (2014).

Bảng 4: Ảnh hưởng của các yếu tố đến tiếp cận TDTM của nông hộ

Biến phụ thuộc TDTM: nông hộ tiếp cận được TDTM = 1, ngược lại TDTM = 0

Biến số	Diễn giải các biến	Hệ số ước lượng	Trị số Z
Cons	Hằng số C	0,142	0,32
$dientichdat_i$	Diện tích đất lúa (1.000 m ²)	0,010***	3,72
$thunhap_i$	Thu nhập của nông hộ (triệu đồng/năm)	-0,001*	-1,65

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

$thoigianquen_i$	Thời gian quen giữa nông hộ và đại lý (tháng)	0,002**	2,32
$khoangcachdialy_i$	Khoảng cách đến đại lý gần nhất (km)	-0,060***	5,49
$sodaily_i$	Số đại lý vật tư nông hộ quan hệ (đại lý)	0,091*	1,83
$solanvay_i$	Số lần nông hộ vay ở tổ chức tín dụng chính thức	0,005	0,09
$diavixahoi_i$	= 1 nếu nông hộ có tham gia làm việc ở cơ quan, đơn vị nhà nước và = 0 nếu ngược lại	0,549**	2,15
$kinhnghiem_i$	Số năm làm lúa của nông hộ (người)	-0,011**	-2,27
$tuoi_ch_i$	Tuổi chủ hộ	-0,005	-0,95
$gioitinh_i$	Giới tính của chủ hộ (nam = 1 và nữ = 0)	0,288	1,53
$hocvan_i$	Học vấn của chủ hộ (số lớp học)	-0,024	-1,22
Số quan sát (N)		574	
Mức ý nghĩa		0,000	
Log likelihood		-295,14277	

Ghi chú: **, *** lần lượt là các mức ý nghĩa 5% và 1%.

Nguồn: Ước lượng từ dữ liệu khảo sát năm 2024

Yếu tố địa vị xã hội có hệ số dương ở mức ý nghĩa 5% cho thấy, nông hộ có địa vị cao dễ tiếp cận được tín dụng thương mại. Điều này có thể giải thích bởi uy tín xã hội của họ, giúp họ tạo dựng được mối quan hệ tin cậy với các đại lý. Tương tự, yếu tố số đại lý vật tư trong khu vực cũng ảnh hưởng tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ. Kết quả ước lượng cho thấy biến số đại lý có hệ số dương ở mức ý nghĩa 10%. Điều này cho thấy có sự cạnh tranh trong việc cung cấp TDTM của các đại lý vật tư. Ngược lại, biến kinh nghiệm có hệ số âm ở mức ý nghĩa 5%, nghĩa là nông hộ có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất sẽ ít mua chịu vật tư so với nông hộ có ít kinh nghiệm (Amrago và Mensah, 2022).

Các yếu tố như giới tính của chủ hộ $gioitinh_i$, tuổi của chủ hộ $tuoi_i$, số lần vay chính thức của nông hộ $solanvayct_i$ và học vấn của chủ hộ $hocvan_i$ chưa thể kết luận có ảnh hưởng hay không đến khả năng tiếp cận TDTM của nông hộ.

5. Kết luận và khuyến nghị

Tín dụng thương mại tồn tại là do tính tiện lợi của nó trong việc xử lý nhu cầu cấp bách để điều trị sâu rầy và dịch bệnh. Kết quả nghiên cứu từ dữ liệu khảo sát năm 2024 ở ĐBSCL cho thấy, nông hộ trồng lúa có quy mô sản xuất nhỏ, học vấn thấp và số thành viên trong hộ ít. Ngoài ra, kết quả khảo sát còn cho thấy, nông hộ có thu nhập thấp 210 triệu đồng/hộ/năm, và phần lớn nông hộ phải mua chịu vật tư nông nghiệp.

Ngoài ra, kết quả ước lượng từ mô hình hồi quy Probit về các yếu tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng thương mại của nông hộ trồng lúa ở ĐBSCL cho thấy, có bốn yếu tố là diện tích đất, thời gian quen biết với đại lý, số lượng đại lý, địa vị xã hội của nông hộ có hệ số dương với mức ý nghĩa tương ứng là 1%, 5%, 10% và 5% và ba yếu tố là thu nhập, khoảng cách địa lý và kinh nghiệm sản xuất lúa, có hệ số âm ở mức ý nghĩa tương ứng là 10%, 1% và 5%.

Trên cơ sở kết quả nghiên cứu bài viết đề xuất một số giải pháp như sau:

Thứ nhất, nông hộ cần giữ uy tín trong việc trả nợ và củng cố mối quan hệ với đại lý vật tư để có thể mua chịu vật tư trong tương lai nếu cần thiết.

Thứ hai, nông hộ cần tham gia tổ hợp tác, hợp tác xã để dễ tiếp cận được nguồn vốn vay một cách hiệu quả và bền vững.

Thứ ba, chính quyền địa phương cần đầu tư phát triển hệ thống giao thông nông thôn ngoài việc giúp cho nông sản dễ dàng tiêu thụ mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho nông hộ dễ tiếp cận dịch vụ tài chính.

Thứ tư, đối với cơ quan nhà nước cần có những chính sách cụ thể như hỗ trợ lãi suất, bảo hiểm và hoàn thiện khung pháp lý để khuyến khích hình thức tín dụng thương mại phát triển.

Thứ năm, các cơ quan nhà nước cần có chính sách khuyến khích các tổ chức tài chính mở rộng về nông thôn để nông hộ dễ tiếp cận nguồn vốn giá rẻ. Từ đó, nông hộ có thể giảm chi phí và tăng thu nhập.

Cuối cùng, các cơ quan có chức năng cần xem xét đưa tín dụng thương mại trở thành loại hình tín dụng chính thức để có căn cứ giải quyết khi xảy ra tranh chấp.

Hạn chế của nghiên cứu là chỉ xem xét các yếu tố ở phía cầu (nông hộ), ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng thương mại. Trong khi đó, các yếu tố ở phía cung cũng có thể ảnh hưởng đến việc nông hộ dễ được cấp tín dụng thương mại. Chẳng hạn, quy mô đại lý, kinh nghiệm hay số đại lý trên địa bàn. Vì vậy, hướng nghiên cứu tiếp theo sẽ xem xét cả phía cung và cầu để thấy được đầy đủ hơn.

Lời cảm ơn

Nghiên cứu được tài trợ bởi Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh (ĐHQG-HCM) trong khuôn khổ Đề tài mã số C2024-16-12.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Alesina, A., Giuliano, P. & Nunn, N. (2013). 'On the origins of gender roles: Women and the plough'. *Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 469-530.
- Amrago, E. C., & Mensah, N. O. (2022). 'Trade credit from agrochemical vendors as an alternative source of finance for cabbage producers in the Bono East Region of Ghana'. *Agricultural Finance Review*, 83(1), 43-82.
- Baird, T. D. & Gray, C. L. (2014). 'Livelihood diversification and shifting social networks of exchange': A social network transition? *World Development*, 60, 14-30.
- Beck, T., Hoseini, M. and Uras, B. (2020), 'Trade credit and access to finance: evidence from Ethiopian retailers', *Journal of African Economies*, Vol. 29 No. 2, pp. 146-172, doi: 10.1093/jae/ejz018.
- Burkart, M., & Ellingsen, T., 2004. In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit. *American Economic Review*. 94 (3):596-590.
- Cao, C., Chan, K.C., Hou, W. and Jia, F. (2019), 'Does religion matter to informal finance? Evidence from trade credit in China', *Regional Studies*, Vol. 53 No. 10, pp. 1410-1420, doi: 10.1080/00343404.2019.1575506.

- Dary, S.K. (2018), 'Access to trade credit by informal firms in Ghana: does locating in industrial cluster and holding production/supply contract matter?', *Ghana Journal of Development Studies*, Vol. 15 No. 2, pp. 141-167, doi: 10.4314/gjds15i2.8.
- Dary, S.K. and Haruna, I. (2019), 'Demand for and supply of trade credit in Africa', DEED Working Paper, WP/19/001, available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3335795>.
- Dary, S.K. and James, H.S., Jr (2019), 'Does investment in trade credit matter for profitability? Evidence from publicly listed agro-food firms', *Research in International Business and Finance*, Vol. 47, pp. 237-250.
- Fabbri, D., & Menichini, A. M. C. (2010). 'Trade credit, collateral liquidation, and borrowing constraints' *Journal of Financial Economics*, 96(3), 413-432.
- Fatoki, O. and Odeyemi, A. (2010), 'The determinants of access to trade credit by new SMEs in South Africa', *African Journal of Business Management*, Vol. 4 No. 13, pp. 2763-2770.
- Fischer, R., Huerta, D., & Valenzuela, P. (2019). 'The inequality-credit nexus' *Journal of International Money and Finance*, 91, 105-125.
- Gujarati, D. N. (2021). 'Essentials of econometrics' Sage Publications.
- 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*, 4(10), 1-7.
- Gyimah, D., Machokoto, M. and Sikochi, A.S. (2020), 'Peer influence on trade credit', *Journal of Corporate Finance*, Vol. 64, p. 101685, doi: 10.1016/j.jcorpfin.2020.101685.
- Ho, C.H. (2011), 'The optimal integrated inventory policy with price-and-credit-linked demand under two-level trade credit', *Computers and Industrial Engineering*, Vol. 60 No. 1, pp. 117-126.
- Kihanga, E., Lensink, R., Lutz, C. and Hermes, N. (2010), 'Determinants of trade credit demand and supply in the Tanzanian rice market': a structural modelling approach", pp. 1-42, available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1674842>.
- Kislat, C., Menkhoff, L., & Neuberger, D. (2017). 'Credit market structure and collateral in rural Thailand'. *Economic Notes*, 9999, 1-46.
- Kehinde, A. D. (2022). 'Access to trade credit and its impact on the use of European Union (EU) approved pesticides among smallholder cocoa farmers in Ondo State', *Nigeria. Heliyon*, 8(12).
- Kihanga, E., Lensink, R., Lutz, C., & Hermes, N. (2010). 'Determinants of trade credit demand and supply in the Tanzanian rice market: a structural modelling approach'. *Available at SSRN 1674842*.
- Lin, T.T. and Chou, J.H. (2015), 'Trade credit and bank loan: evidence from Chinese firms', *International Review of Economics and Finance*, Vol. 36, pp. 17-29.
- Long, M.S., Malitz, I.B. and Ravid, S.A. (1993), 'Trade credit, quality guarantees, and product marketability', *Financial Management*, Vol. 22 No. 4, pp. 117-127.
- McMillan, J. and Woodruff, C. (1999), 'Interfirm relationships and informal credit in Vietnam', *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 No. 4, pp. 1285-1320.

- McGuinness, G. and Hogan, T. (2016), 'Bank credit and trade credit: evidence from SMEs over the financial crisis', *International Small Business Journal*, Vol. 34 No. 4, pp. 412-445.
- Petersen, M.A. and Rajan, R.G. (1997), 'Trade credit: theories and evidence', *The Review of Financial Studies*, Vol. 10 No. 3, pp. 661-691.
- Preve, L. & Sarria-Allende, V. 2010. 'Working capital management', *Oxford University Press*
- Reischer, M. (2019), Finance-Thy-Neighbor: 'Trade Credit Origins of Aggregate Fluctuations, University of Cambridge', *Job Market Paper*, pp. 1-94.
- Tổng cục giám thống kê, (2022), *Niên giám thống kê*. Tổng cục Thống kê,
- Qin, M., Wachenheim, C. J., Wang, Z., & Zheng, S. (2018). 'Factors affecting Chinese farmers' microcredit participation'. *Agricultural Finance Review*, 79(1), 48-59.
- Van Hon, C., & Khuong Ninh, L. (2020). 'Impact of credit rationing on capital allocated to inputs used by rice farmers in the Mekong River Delta, Vietnam'. *Journal of Economics and Development*, 22(1), 47-60.
- Yazdanfar, D. and Ohman, P. (2016), 'The impact of trade credit use on firm profitability: empirical evidence from Sweden', *Journal of Advances in Management Research*, Vol. 13 No. 2, pp. 116-129.