

TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI: PHÂN TÍCH TRƯỜNG HỢP MUA CHỊU THỨC ĂN, THUỐC THÚ Y THỦY SẢN CỦA NÔNG HỘ NUÔI TÔM CÔNG NGHIỆP Ở HUYỆN DUYÊN HẢI, TỈNH TRÀ VINH

Nguyễn Văn Vũ An¹, Lê Trung Hiếu², Nguyễn Thanh Trúc³,
Phạm Thị Thu Hiền⁴

Tóm tắt – Mục tiêu của bài viết là xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu và số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh. Bài viết ứng dụng mô hình Probit để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp, và sử dụng mô hình Tobit để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Kết quả ước lượng cho thấy, các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản là thu nhập bình quân, khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến đại lý, tuổi của chủ hộ, thời gian nuôi tôm. Khi nông hộ quyết định mua chịu thì các biến giá trị đất nông nghiệp của nông hộ, thu nhập bình quân đầu người của nông hộ, khả năng vay tín dụng chính thức, số năm sinh sống tại địa phương, lợi nhuận vụ trước khi mua chịu ảnh hưởng đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp.

Từ khóa: tín dụng thương mại, thức ăn thủy sản, thuốc thú y thủy sản, mua chịu, bán chịu.

Abstract – The objective of this article is to identify the factors that have affected the decision of shrimp raising farmers on buying on credit and the sum of money on credit for fishery food, veterinary medicine in Duyen Hai district, Tra Vinh province. This article applied Probit and Tobit models in order to determine those factors. The results showed that the factors affecting the farmers' decision on buying credit were average income, formal loan ability, the distance from shrimp raising areas to the agencies, farmers'

age and shrimp raising time. The variables such as farmers' cultivating land, farmers' average income, the time of farmers' residence, the profit of the previous season have affected the sum of money on credit for fishery food, veterinary medicine of the farmers.

Keywords: trade credit, fishery food, veterinary medicine, buy on credit, sell on credit.

I. GIỚI THIỆU

Trong những năm gần đây, hoạt động nuôi tôm sú, tôm thẻ công nghiệp phát triển mạnh tại tỉnh Trà Vinh nói chung và huyện Duyên Hải nói riêng. Người dân không ngừng mở rộng diện tích đất nuôi, tuy nhiên nhiều nông hộ không đủ vốn để nuôi. Nhiều nông hộ tiếp cận được tín dụng chính thức nhưng số tiền vay được vẫn không đủ để nuôi tôm hoặc không thể vay được 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 không trả được nợ và bị rơi vào vòng lẩn quẩn không lối thoát của việc thiếu nợ. Hệ quả là, các nông hộ sẽ thiếu vốn để đầu tư cho việc nuôi tôm công nghiệp vì thu nhập ở nông thôn thường thấp không đủ để tích lũy. Trong điều kiện đó, mua chịu (trả chậm) thức ăn, thuốc thú y thủy sản mở ra cơ hội quý báu cho nông hộ vì giúp họ có ngay thức ăn, thuốc để phục vụ cho nuôi tôm. Cũng giống như ở nhiều nước trên thế giới, mua chịu là hình thức tín dụng thương mại khá phổ biến ở nông thôn nước ta qua ghi nhận của Nguyễn Lâm Thu Uyên [1], Vũ Thành Tự Anh và Brian JM Quinn [2].

Ưu điểm của mua chịu là cho phép nông hộ có ngay thức ăn, thuốc để nuôi tôm mà không phải mất thời gian tìm nguồn vay tiền, không phải tốn chi phí phát sinh khi vay tiền, không phải thế chấp tài sản và nhất là có thể sử dụng và kiểm tra chất lượng thức ăn, thuốc trước khi

^{1,2,3,4}Khoa Kinh tế - Luật, Trường Đại học Trà Vinh
Ngày nhận bài: 25/5/2016, ngày nhận kết quả bình
duyet: 08/6/2016, ngày chấp nhận đăng: 20/12/2016

thanh toán. Như vậy, mua chịu sẽ làm tăng lợi ích của các nông hộ, nhất là đối với các nông hộ còn thiếu vốn hoặc không có tài sản thế chấp. Mặc dù mua chịu mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho cả người bán lẫn người mua nhưng thực tế không phải ai cũng chấp nhận mua chịu hoặc bán chịu. Vì nhiều lý do người bán không thể thu hồi được nợ do người mua không có khả năng trả nợ (tôm chết nhiều vụ liên tiếp) hoặc không muốn trả nợ. Nợ xấu trong tín dụng thương mại tại Việt Nam chiếm tỷ lệ 15% tổng nợ xấu của hệ thống ngân hàng (theo nguyên Phó Chủ tịch Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia Lê Xuân Nghĩa, 2012). Trường hợp nông hộ không có vốn để đầu tư vào nuôi tôm, không vay được và không được các đại lý chấp nhận bán chịu thức ăn, thuốc, nông hộ sẽ không khai thác hết hiệu quả tiềm năng của đất đai, lao động và các nguồn lực sẵn có của nông hộ để làm tăng thu nhập và cải thiện cuộc sống, từ đó sinh ra lãng phí thậm chí là nghèo đói [3].

Từ thực tế trên, với mục đích góp phần làm tăng số tiền được chấp nhận cho mua chịu đối với nhóm những nông hộ nuôi tôm công nghiệp có nhu cầu, tác giả thực hiện bài viết “Tín dụng thương mại: phân tích trường hợp mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh”.

II. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

A. Tình hình nghiên cứu trong nước

Chủ đề tín dụng thương mại (TDTM) được rất ít nhà nghiên cứu trong nước nghiên cứu, nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp. Trong các nghiên cứu đó, công trình nghiên cứu của Lê Khương Ninh, Cao Văn Hôn [3], Trần Ái Kết [4] là đáng lưu ý trong vòng 5 năm trở lại đây vì kết quả của các nghiên cứu này mang ý nghĩa khoa học và thực tiễn cao. Kết quả các nghiên cứu này như sau:

Lê Khương Ninh, Cao Văn Hôn [3] nghiên cứu “TDTM: Trường hợp mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ ở An Giang”. Bài viết 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 thông qua mô hình Tobit 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. Với số liệu được thu thập, bài viết chưa phát hiện các biến vị trí xã hội, khả năng vay chính thức và tuổi của chủ hộ có tác động đến số tiền mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ ở An Giang.

Trần Ái Kết [4] nghiên cứu “Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới TDTM của trang trại nuôi trồng thủy sản trên địa bàn tỉnh Kiên Giang”. Bài viết ứng dụng mô hình Logit để phân tích các yếu tố ảnh hưởng ảnh hưởng tới khả năng sử dụng TDTM và mô hình hồi quy Tobit được vận dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới lượng vốn TDTM của trang trại. Kết quả phân tích hồi quy mô hình Logit cho biết các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng tới khả năng sử dụng TDTM của trang trại, bao gồm: giới hạn tín dụng ngân hàng, chào hàng, quan hệ quen biết, thói quen mua chịu, có tiết kiệm và tuổi chủ trang trại. Phân tích hồi quy mô hình Tobit cho biết một số yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới lượng vốn TDTM của trang trại, bao gồm: giới hạn tín dụng ngân hàng, có tiết kiệm, có lợi nhuận và chi phí nuôi trồng thủy sản của trang trại. Bài viết chưa phát hiện các yếu tố tỷ lệ nợ, có lợi nhuận, giới tính, trình độ học vấn và vị trí xã hội của chủ trang trại ảnh hưởng tới khả năng sử dụng TDTM của trang trại. Bên cạnh đó, bài viết cũng chưa phát hiện các yếu tố như giới hạn tín dụng ngân hàng, tài sản của trang trại, diện tích mặt nước của trang trại và trình độ học vấn của chủ trang trại ảnh hưởng tới lượng vốn TDTM của trang trại.

B. Tình hình nghiên cứu ngoài nước

Nhiều nhà nghiên cứu trên thế giới quan tâm nghiên cứu lĩnh vực TDTM; tuy nhiên, đa số công trình lại nghiên cứu vấn đề TDTM giữa các doanh nghiệp, công ty với nhau. Như vậy, trên thế giới cũng có ít nhà nghiên cứu quan tâm nghiên cứu vấn đề TDTM giữa doanh nghiệp, công ty, đại lý với khách hàng, nhất là nông hộ. Các công trình nghiên cứu có liên quan đến vấn đề nghiên cứu bao gồm:

Silverio Alarcon [5] nghiên cứu “Vai trò của TDTM trong giao dịch nông sản ở Tây Ban Nha”. Bài viết phân tích vai trò của TDTM ảnh hưởng

đến hiệu quả của các doanh nghiệp mua bán nông sản ở Tây Ban Nha trên cơ sở dữ liệu sơ cấp thu thập từ 388 doanh nghiệp được lựa chọn ngẫu nhiên. Kết quả phân tích qua ước lượng GMM cho thấy lượng TDTM trên tổng tài sản phụ thuộc vào các yếu tố như doanh số trên tổng tài sản, chi phí sử dụng vốn, quy mô doanh nghiệp, các khoản phải trả, nợ ngắn hạn ngân hàng. Bài viết chưa phát hiện yếu tố lợi nhuận biên ảnh hưởng đến lượng TDTM trên tổng tài sản. Bên cạnh đó, tác giả cũng sử dụng phân tích ANOVA một chiều và kiểm định Kruskal-Wallis để cho thấy rằng một doanh nghiệp mở rộng TDTM sẽ hoạt động có hiệu quả hơn.

Gautam & Vaidya [6] nghiên cứu “Tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng và lợi nhuận: minh chứng từ các doanh nghiệp sản xuất ở Ấn Độ”. Với bộ dữ liệu thứ cấp gồm 3.300 quan sát về các doanh nghiệp sản xuất của Ấn Độ từ năm 1993 đến 2009, bài viết ứng dụng mô hình hồi quy với dữ liệu bảng và xác định được các yếu tố tác động đến lượng tín dụng thương mại của các doanh nghiệp sản xuất bao gồm: hàng tồn kho trên doanh số, tài sản có thể đảm bảo, vốn vay ngân hàng ngắn hạn trên doanh số. Bài viết chưa phát hiện các yếu tố khoản phải thu, khoản phải trả, tổng tài sản, lợi nhuận trên doanh số và tính lỏng của tài sản ảnh hưởng đến lượng tín dụng thương mại của các doanh nghiệp sản xuất ở Ấn Độ.

Shenoy & Williams [7] nghiên cứu “Tín dụng thương mại và tác động liên kết của đại lý và đặc điểm tài chính của khách hàng”. Với bộ số liệu từ 7.144 đại lý và 2.855 khách hàng giai đoạn 1980-2008, bài viết ứng dụng mô hình tác động cố định để phân tích các yếu tố tác động đến lượng tín dụng thương mại. Kết quả ước lượng cho thấy các yếu tố ROA, tổng tài sản, giá trị sổ sách của các khoản nợ trên giá trị sổ sách của tài sản, cường độ bán hàng của đại lý ảnh hưởng đến lượng tín dụng thương mại. Bài viết chưa phát hiện các yếu tố như lượng tiền mặt trên tổng tài sản, hạn chế tín dụng của ngân hàng, giá trị thị trường trên giá trị sổ sách của tài sản ảnh hưởng đến lượng tín dụng thương mại.

III. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

A. Cơ sở lý thuyết và khung phân tích

Theo Lê Khương Ninh và Cao Văn Hớn [3], tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa bên mua và bên bán dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa. Thông qua hoạt động này, người bán chuyển giao cho người mua một lượng hàng hóa cùng với quyền sử dụng tạm thời một lượng vốn 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.

Cũng giống như ở nhiều nước trên thế giới, mua bán chịu là hình thức tín dụng thương mại khá phổ biến ở nông thôn nước ta được trong các nghiên cứu [1], [2]. Mặc dù có ưu thế đáng kể so với các tổ chức tín dụng nhưng trong mua bán chịu, 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 nông nghiệp và thu nhập của nông hộ [8]. Trong quan hệ mua bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản, đất sản xuất đóng vai trò mấu chốt trong việc giảm thiểu rủi ro cho người bán bởi hai lý do. Thứ nhất, đất là yếu tố tiên quyết để người mua sử dụng số lượng thức ăn, thuốc thú y thủy sản mua được đúng mục đích, qua đó giúp đảm bảo khả năng trả nợ. Thứ hai, 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, các yếu tố đầu tiên để được chấp nhận cho mua chịu là người mua phải có đất sản xuất với một giá trị nhất định nào đó. Ngoài ra, các nông hộ có thu nhập cao, vụ trước có lợi nhuận, có thói quen mua chịu cũng được chấp nhận cho mua chịu hơn bởi thường được xem là có khả năng trả nợ tốt hơn và có nhiều uy tín [4].

Một khía cạnh khác mà người bán chịu rất quan tâm là ý định trả nợ của người mua. Yếu tố này phụ thuộc vào thời gian quen biết sẽ giúp người bán có thêm thông tin để đánh giá và chọn lọc người mua, qua đó giảm thiểu rủi ro cho chính mình [9]. Bên cạnh đó, ý định trả nợ còn phụ thuộc vào mức độ gần gũi về khoảng cách địa lý giữa người bán và người mua. Thông thường, nếu sống càng gần người bán thì người mua ít có động cơ giặt nợ vì ở nông thôn sống gần nhau thường

sẽ gần gũi và gắn bó với nhau hơn do tình làng nghĩa xóm, bạn bè 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 mua có nhu cầu [10]. Bên cạnh đó, trình độ học vấn và thời gian canh tác cũng ảnh hưởng đến quyết định bán chịu của người bán vì những người có thời gian canh tác lâu năm lại có trình độ học vấn sẽ sản xuất có hiệu quả cao hơn những người không có trình độ học vấn, không có kinh nghiệm sản xuất [4].

Các nghiên cứu [8], [11] 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 bởi 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).

Ngoài ra, còn một số yếu tố khác có ảnh hưởng đến số tiền được chấp nhận cho mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của đại lý, cửa hàng. Chẳng hạn tuổi của chủ hộ, dân tộc. Ở nông thôn, người lớn tuổi thường có nhiều tài sản, nhiều kinh nghiệm, quan hệ xã hội rộng, được kính trọng. 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 trả nợ cũng như có nhiều thời gian 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 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 lựa chọn mua chịu ở những nơi thuận lợi và dễ dàng nhất cho mình [3].

B. Phương pháp nghiên cứu

1) Phương pháp thu thập số liệu

Số liệu sử dụng trong đề tài là số liệu sơ cấp được thu thập từ một cuộc điều tra bằng bảng câu hỏi. Cuộc điều tra được tiến hành vào tháng 10/2015 với đối tượng phỏng vấn là 385 nông hộ nuôi tôm công nghiệp mua/không mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản và 68 đại lý, cửa hàng bán thức ăn, thuốc thú y thủy sản ở huyện Duyên

Hải, tỉnh Trà Vinh. Các nông hộ, đại lý và cửa hàng được chọn theo phương pháp lấy mẫu ngẫu nhiên phân tầng. Tiêu thức phân tầng theo xã, số xã được chọn là 6/9 xã thuộc huyện (Hiệp Thạnh: 65 nông hộ và 12 đại lý, cửa hàng; Trường Long Hòa: 64 nông hộ và 12 đại lý, cửa hàng; Long Vĩnh: 64 nông hộ và 11 đại lý, cửa hàng; Long Hữu: 64 nông hộ và 11 đại lý, cửa hàng; Long Toàn: 64 nông hộ và 11 đại lý, cửa hàng; Long Khánh: 64 nông hộ và 11 đại lý, cửa hàng). Sau khi phân nhóm, chúng tôi tiến hành chọn mẫu ngẫu nhiên trong từng nhóm. Đề tài chọn huyện Duyên Hải và 6 xã trên để nghiên cứu vì khả năng tiếp cận đối tượng nghiên cứu (chi phí, thời gian, quen thuộc địa bàn) và huyện, xã có nhiều nông hộ nuôi tôm công nghiệp.

2) Phương pháp phân tích số liệu

Bài viết sử dụng phương pháp thống kê mô tả để mô tả thực trạng mua bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh. Bài viết sử dụng phương pháp thống kê mô tả trên cơ sở số liệu sơ cấp thu thập được từ cuộc điều tra. Thống kê mô tả là việc mô tả dữ liệu bằng các phép tính và chỉ số thống kê thông thường như số trung bình, nhỏ nhất, lớn nhất, độ lệch chuẩn, bảng tần số.

Bài viết ứng dụng mô hình Probit (Bliss 1934) để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Ta có mô hình Probit tổng quát sau:

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

Trong đó, Y_i^* chưa biết. Nó thường được gọi là biến ẩn. Chúng ta xem xét biến giả Y_i được khai báo như sau:

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{Nếu } Y_i^* > 0 \\ 0 & \text{Trường hợp khác} \end{cases}$$

Y_i : Biến phụ thuộc đây là một biến giả. Nó có giá trị bằng 1 nếu nông hộ quyết định mua chịu và 0 là không mua chịu.

X_{ij} là các biến độc lập đây là các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Các biến này được trình bày chi tiết ở Bảng 1. Sau đó, mô hình Tobit (còn gọi là mô hình kiểm duyệt) được sử dụng để xác định các yếu tố ảnh

Bảng 1: Diễn giải ý nghĩa các biến độc lập trong mô hình Probit

STT	Tên biến	Ý nghĩa biến	Kỳ vọng về dấu	Cơ sở chọn biến
1	X ₁	Dân tộc, có giá trị là 1 nếu dân tộc Kinh và là 0 nếu ngược lại	+	Nghiên cứu tiền trạm (2015)
2	X ₂	Trình độ học vấn, có giá trị là 1 nếu chủ hộ có trình độ trung học phổ thông và là 0 nếu ngược lại	+	Trần Ái Kết (2014)
3	X ₃	Giá trị đất nông nghiệp của nông hộ (triệu đồng)	+	Burkart và Ellingsen(2004)
4	X ₄	Thu nhập bình quân đầu người của nông hộ (triệu đồng/năm)	+	Trần Ái Kết (2014)
5	X ₅	Độ dài thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý thức ăn, thuốc thú y thủy sản (năm)	+	Pike và các tác giả (2005)
6	X ₆	Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý vật tư (km)	-	Rohner, 2011
7	X ₇	Khả năng vay tín dụng chính thức (1 = có vay và 0 = khác)	+	Burkart và Ellingsen (2004) Fabbri và Menichini (2010)
8	X ₈	Tuổi của chủ hộ (tuổi)	+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hơn (2012)
9	X ₉	Số năm sinh sống tại địa phương của nông hộ (năm)	+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hơn (2012)
10	X ₁₀	Vị trí xã hội, có giá trị là 1 nếu nông hộ có thành viên làm việc ở cơ quan nhà nước, đoàn thể hay các tổ chức chính thức và là 0 nếu ngược lại	+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hơn (2012)
11	X ₁₁	Thói quen mua chịu, có giá trị là 1 nếu nông hộ thường mua chịu và là 0 nếu ngược lại	-	Trần Ái Kết (2014)
12	X ₁₂	Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu (triệu đồng) hay biến giả (1 = có lợi nhuận và 0 = khác)	+	Trần Ái Kết (2014)
13	X ₁₃	Thời gian nuôi tôm (năm)	+	Nghiên cứu tiền trạm (2015)

hưởng đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Mô hình Tobit có dạng như sau:

$$Y_i = \begin{cases} Y_i^* = \beta X_i + u_i & \text{nếu } Y_i^* > 0 \\ 0 & \text{trường hợp khác} \end{cases} \quad \text{với } u_i \sim \text{IN}(0, \sigma^2)$$

Trong đó: Y là số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp (triệu đồng/năm), các biến X là các biến giải thích cho biến Y. Các biến giải thích được trình bày chi tiết ở Bảng 2.

Theo Gujarati [12], 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 (Tobin, 1958). Trong trường hợp bài viết này, giá trị của biến phụ thuộc (số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ) chỉ có thể lớn hơn hoặc bằng 0 bởi nông hộ có thể được chấp nhận cho mua chịu một số tiền nào đó hay bị khước từ hoàn toàn.

Để đối chiếu lại kết quả nghiên cứu, bài viết

còn áp dụng phương pháp thống kê mô tả và kiểm định Paired-samples T-test đối với đại lý, cửa hàng để so sánh mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến quyết định mua bán chịu nhằm tăng tính khoa học và tính thực tiễn của bài viết. Nếu kết quả trùng khớp giữa người mua và người bán chịu thì mức độ chính xác của kết quả nghiên cứu là rất cao. Ngược lại, cần có sự lý giải hợp lý, khoa học về sự khác biệt này.

IV. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

A. Thực trạng mua bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản

Với 385 nông hộ được khảo sát, có 95,6% dân tộc Kinh và 21,8% chủ hộ có trình độ học vấn từ trung học phổ thông trở lên, 11,8% nông hộ có người làm ở tổ chức đoàn thể, chính quyền địa phương.

Theo thực tế điều tra trên địa bàn, đa số nông hộ nuôi tôm công nghiệp có nhiều kinh nghiệm nuôi tôm, trung bình là 8 năm, thấp nhất là 0,5 năm và cao nhất là 57 năm. Chủ hộ có độ tuổi trung bình là 46, có trường hợp lên đến 88 tuổi. Như vậy, các nông hộ có nhiều kinh nghiệm trong

Bảng 2: Ý nghĩa của các biến độc lập trong mô hình Tobit

STT	Tên biến	Ý nghĩa biến	Kỳ vọng về dấu	Cơ sở chọn biến
1	X ₁	Dân tộc, có giá trị là 1 nếu dân tộc Kinh và là 0 nếu ngược lại	+	Nghiên cứu tiền trạm (2015)
2	X ₂	Trình độ học vấn, có giá trị là 1 nếu chủ hộ có trình độ trung học phổ thông và là 0 nếu ngược lại	+	Trần Ái Kết (2014)
3	X ₃	Giá trị đất nông nghiệp của nông hộ (triệu đồng)	+	Burkart và Ellingsen (2004)
4	X ₄	Thu nhập bình quân đầu người của nông hộ (triệu đồng/năm)	+	Trần Ái Kết (2014)
5	X ₅	Độ dài thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý thức ăn, thuốc thú y thủy sản (năm)	+	Pike và các tác giả (2005)
6	X ₆	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)	-	Burkart, Ellingsen (2004) Fabbri và Menichini (2010)
7	X ₇	Số năm sinh sống tại địa phương của nông hộ (năm)	+	Lê Khương Ninh, Cao Văn Hớn (2012)
8	X ₈	Vị trí xã hội, có giá trị là 1 nếu nông hộ có thành viên làm việc ở cơ quan nhà nước, đoàn thể hay các tổ chức chính thức và là 0 nếu ngược lại	+	Lê Khương Ninh và Cao Văn Hớn (2012)
9	X ₉	Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu (triệu đồng) hay biến giả (1 = có lợi nhuận và 0 = khác)	+	Trần Ái Kết (2014)
10	X ₁₀	Thời gian nuôi tôm (năm)	+/-	Nghiên cứu tiền trạm (2015)

quá trình nuôi tôm công nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế hộ khi nuôi tôm công nghiệp và tạo tâm lý yên tâm cho đại lý, cửa hàng khi bán chịu cho nông hộ trên địa bàn.

Về năng lực tài chính, Bảng 3 cho thấy nông hộ nuôi tôm công nghiệp trên địa bàn có giá trị đất nông nghiệp trung bình là 500 triệu đồng, thu nhập bình quân là 50 triệu đồng/năm. Cũng có một số hộ không có đất nông nghiệp, phải thuê đất để sản xuất, có hộ thì giá trị đất lên đến 7.800 triệu đồng. Nhìn chung thu nhập và giá trị đất nông nghiệp của nông hộ trên địa bàn là khá cao. Lý do là nhiều hộ được Nhà nước chia đất sản xuất từ thời công trường của nhà nước nên đa số nông hộ có nhiều đất nông nghiệp. Bên cạnh đó, nông hộ có vay tín dụng chính thức chiếm tỷ trọng 45,1%, 58,8% nông hộ có thói quen mua chịu và 65% nông hộ có lợi nhuận vụ trước. Do đó, những nông hộ này sẽ dễ dàng 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 lựa chọn mua chịu ở những nơi thuận lợi và dễ dàng nhất cho mình. Với 385 nông hộ được khảo sát, đa số nông hộ là sinh sống tại địa phương (trung bình là 37 năm), có thời gian quen biết với đại lý là khá dài (trung bình là 5 năm, có trường hợp lên đến 53 năm), gần với các cửa hàng, đại lý bán thức ăn, thuốc thú y thủy sản (trung bình là 3

km). Điều này góp phần cho hoạt động mua bán chịu diễn ra mạnh mẽ hơn vì người bán có thêm thông tin để đánh giá và chọn lọc người mua, qua đó giảm thiểu rủi ro cho chính mình. Thông thường, nếu sống càng gần người bán thì người mua ít có động cơ giạt nợ vì ở nông thôn sống gần nhau thường sẽ gần gũi và gắn bó với nhau hơn do tình làng nghĩa xóm, bạn bè. 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 mua có nhu cầu.

Theo thực tế khảo sát 68 cửa hàng, đại lý bán thức ăn, thuốc thú y thủy sản ở huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh, khi quyết định bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản cho khách hàng các cửa hàng, đại lý rất quan tâm đến lợi nhuận vụ trước, thời gian nuôi tôm cũng như thói quen mua chịu của khách hàng (với mức độ quan tâm trung bình lần lượt là 7,43/9 điểm, 7,01/9 điểm và 6,59/9 điểm) bởi vì những khách hàng có lợi nhuận vụ trước, thời gian nuôi tôm lâu là những hộ có nhiều năm kinh nghiệm trong nuôi tôm, giảm thiểu được tình trạng tôm chết và khả năng lây lan, có nguồn thu nhập tương đối ổn định. Bên cạnh đó, những khách hàng có thói quen mua chịu và được nhiều cửa hàng, đại lý chấp nhận bán chịu thì những khách hàng này thường

Bảng 3: Thực trạng mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ

Yếu tố	Số quan sát	Nhỏ nhất	Trung bình	Lớn nhất	Độ lệch chuẩn
Độ dài thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý	385	0.6	5	53	8
Thu nhập bình quân	385	2	50	2.000	189
Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý	385	0.1	3	6	33
Khả năng vay ngân hàng, quỹ tín dụng	67	1	5,28	9	3,01
Độ tuổi	68	1	2,78	8	2,04
Số năm sống tại địa phương	68	1	5,03	9	2,82
Vị trí xã hội	68	1	3,85	9	2,66
Thói quen mua chịu	68	1	6,59	9	2,80
Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu	68	1	7,43	9	2,28
Thời gian nuôi tôm	68	1	7,01	9	2,11

có uy tín. Như vậy, do thu nhập ổn định và có uy tín nên những khách hàng này ít có động cơ để không trả tiền đã mua chịu của cửa hàng, đại lý. Mức độ quan tâm được trình bày chi tiết ở Bảng 4.

Sau ba yếu tố trên, các cửa hàng, đại lý còn quan tâm đến độ dài thời gian quen biết của khách hàng và đại lý (6,07/9 điểm), thu nhập bình quân đầu người/năm (5,96/9 điểm), giá trị đất nông nghiệp (5,56/9 điểm), khả năng vay ngân hàng, quỹ tín dụng (5,28/9 điểm), số năm sống tại địa phương (5,03/9 điểm), khoảng cách từ nơi ở của khách hàng đến đại lý (4,18/9 điểm), vị trí xã hội (3,85/9 điểm). Những khách hàng có thu nhập cao, đất đai nhiều thì cửa hàng, đại lý yên tâm trong khâu bán chịu vì khả năng bị giặt nợ là thấp, nếu lỡ có bị giặt thì cửa hàng, đại lý có thể tịch thu đất với giá thị trường. Bên cạnh đó, cửa hàng cũng quan tâm đến khách hàng quen, sinh sống tại địa phương, có địa vị xã hội vì những đối tượng này có khả năng trả nợ cao bởi vì nếu không trả nợ sẽ bị cửa hàng, đại lý sử dụng những biện pháp trả đũa như đồn đãi làm mất uy tín (khả năng tái mua chịu của những khách hàng này sẽ rất thấp vì không cửa hàng, đại lý nào bán chịu nữa), thưa kiện ra chính quyền địa phương,...

Theo kết quả thống kê ở Bảng 4, dân tộc (1,97/9 điểm), độ tuổi (2,78/9 điểm) và trình độ học vấn (3,19/9 điểm) là những yếu tố mà cửa hàng, đại lý ít quan tâm khi quyết định bán chịu cho khách hàng vì các yếu tố này ít hoặc không ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

Sau khi phân tích thực trạng mua bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ, bài viết tiếp tục xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu và số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở huyện Duyên Hải, Trà Vinh.

B. Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu và số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp

Bài viết sử dụng mô hình Probit để ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Biến phụ thuộc trong mô hình này là quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp (mua hoặc không mua chịu). Theo kết quả ước lượng mô hình, Pseudo $R^2 = 0,0867$; LR $Chi^2 = 22,34$; tỉ lệ dự báo chính xác là 73,18% và hệ số tương quan Spearman giữa các biến đều < 0,6 không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến nên mô hình có ý nghĩa thống kê và phù hợp.

Kết quả ước lượng cho thấy, trong số 13 biến đưa vào mô hình thì 4 biến có ý nghĩa thống kê: thu nhập bình quân, khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến đại lý, tuổi của chủ hộ, thời gian nuôi tôm; 9 biến còn lại không có ý nghĩa thống kê. Với giả thuyết các yếu tố khác không thay đổi, ảnh hưởng của từng yếu tố đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp được diễn giải như sau:

Bảng 4. Thực trạng bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản

Yếu tố	Số quan sát	Nhỏ nhất	Trung bình	Lớn nhất	Độ lệch chuẩn
Dân tộc	68	1	1,97	1,97	1,87
Trình độ học vấn	68	1	3,19	9	2,6
Giá trị đất nông nghiệp	68	1	5,56	9	2,98
Thu nhập bình quân đầu người/năm	68	1	5,96	9	2,94
Độ dài thời gian quen biết của khách hàng và đại lý	68	1	6,07	9	2,70
Thời gian nuôi tôm	385	0,5	8	57	9

(Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả, 2015)

- Thu nhập bình quân (X4) tác động cùng chiều với quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 10%. Cụ thể, thu nhập bình quân của nông hộ tăng lên 1 triệu đồng/năm thì khả năng mua chịu thức ăn, thuốc tăng lên 0,033%. Giống như kỳ vọng ban đầu, kết quả ước lượng có thể giải thích là để đánh giá năng lực trả nợ của người mua, người bán sẽ căn cứ vào thu nhập của nông hộ. Các nông hộ có thu nhập cao thường được người bán chấp nhận cho mua chịu hơn bởi thường được xem là có khả năng trả nợ tốt hơn và có nhiều uy tín.

- Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý (X6) có hệ số âm và có mức ý nghĩa thống kê 5%. Điều này chứng tỏ khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý có tác động ngược chiều đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Khi khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý tăng lên 1km thì khả năng mua chịu thức ăn, thuốc giảm 1,075%. Kết quả nghiên cứu giống với kết quả nghiên cứu của Rohner [10], nếu nông hộ sống càng gần người bán thì người bán không sợ người mua giặt nợ vì ở nông thôn sống gần nhau thường sẽ gần gũi và gắn bó với nhau hơn do tình làng nghĩa xóm, bạn bè 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, người bán sẽ có xu hướng chấp nhận bán chịu cho người mua có nhu cầu.

- Tuổi của chủ hộ (X8) tác động ngược chiều với quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 5%. Cụ thể, tuổi của chủ

hộ cao hơn 1 tuổi thì khả năng mua chịu thức ăn, thuốc giảm 0,607%. Không giống như kỳ vọng ban đầu, chủ hộ cao tuổi thì có kinh nghiệm và có tích lũy về vốn trong sản xuất nên hộ không cần mua chịu vì mua chịu phải chấp nhận người bán nâng giá thức ăn, thuốc xem như phần tiền lãi bán chịu. - Thời gian nuôi tôm (X13) tác động ngược chiều với quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 10%. Khi thời gian nuôi tôm tăng thêm 1 năm thì khả năng mua chịu thức ăn, thuốc giảm 0,922%. Ngược lại với kỳ vọng ban đầu, những nông hộ nuôi tôm lâu năm thường chuyển từ hình thức nuôi tôm thâm canh (mô hình nuôi tôm có nguồn thu tương đối ổn định) sang mô hình nuôi tôm công nghiệp nên tích lũy một phần vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất hiện tại, do vậy không có nhu cầu mua chịu thức ăn, thuốc.

Sau khi nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp, bài viết tiếp tục xác định các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Bài viết sử dụng mô hình Tobit để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp. Theo kết quả hồi quy, Pseudo $R^2 = 0,0219$; LR $Chi^2 = 51,12$ và hệ số tương quan Spearman giữa các biến đều $< 0,6$ nên không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến nên mô hình có ý nghĩa thống kê và phù hợp.

Kết quả ước lượng của mô hình cho thấy, trong số 10 biến đưa vào mô hình, có 5 biến có ý nghĩa thống kê dưới 10% là biến giá trị đất nông nghiệp của nông hộ, thu nhập bình quân đầu người của

Bảng 5. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Probit

Biến số	Hệ số ước lượng	Tác động biên dy/dx	Giá trị thống kê Z
Hằng số (C)	1,54559	-	2,02
Dân tộc (X1)	-	-	-0,19
Trình độ học vấn (X2)	0,09821	0,03049	
Giá trị đất nông nghiệp của nông hộ (X3)	-	-	-1,44
Thu nhập bình quân (X4)	0,34191	0,11610	
Độ dài thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý (X5)	-	-	-0,16
Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến địa điểm kinh doanh của đại lý (X6)	0,000029	0,00001	
Khả năng vay tín dụng chính thức (X7)	0,00103	0,00033	1,80*
Tuổi của chủ hộ (X8)	-	-	-0,12
Số năm sinh sống tại địa phương (X9)	0,00178	0,00057	
Vị trí xã hội (X10)	-	-	-2,17**
Thói quen mua chịu (X11)	0,03356	0,01075	
Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu (X12)	0,16437	0,05227	0,79
Thời gian nuôi tôm (X13)	-	-	-1,98**
	0,01894	0,00607	
	0,00429	0,00137	0,64
	-	-	-0,12
	0,03834	0,01241	
	0,28324	0,09266	1,30
	0,21376	0,06973	1,04
	-	-	-1,84*
	0,02880	0,00922	
Pseudo R ² : 0,0867)			
LR Chi ² : 22,34**)			
Số quan sát: 220			
Phần trăm dự báo chính xác: 73,18%			

Ghi chú: *, ** và *** lần lượt biểu diễn các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

(Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả, 2015)

nông hộ, khả năng vay tín dụng chính thức, số năm sinh sống tại địa phương, lợi nhuận vụ trước khi mua chịu; 4 biến còn lại không có ý nghĩa thống kê. Với giả thuyết các yếu tố khác không thay đổi, ảnh hưởng của từng yếu tố đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp được diễn giải như sau:

- Giá trị đất nông nghiệp của nông hộ (X3): hệ số ước lượng mang dấu dương, ở mức ý nghĩa 1%. Điều này có nghĩa là, nông hộ có giá trị

Bảng 6. Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Tobit

Biến số	Hệ số ước lượng	Tác động biên dy/dx	Giá trị thống kê t
Hằng số (C)	-57,829	-	-1,55
Dân tộc (X1)	24,566	12,426	0,76
Trình độ học vấn (X2)	4,392	2,222	0,26
Giá trị đất nông nghiệp của nông hộ (X3)	0,039	0,020	4,70***
Thu nhập bình quân đầu người của nông hộ (X4)	0,100	0,051	3,00* * *
Độ dài thời gian quen biết giữa nông hộ và đại lý (X5)	-0,677	-0,343	-0,60
Khả năng vay tín dụng chính thức (X6)	33,432	16,910	2,42* *
Số năm sinh sống tại địa phương (X7)	0,859	0,434	1,81*
Vị trí xã hội (X8)	3,495	1,768	0,14
Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu (X9)	27,549	13,935	1,86*
Thời gian nuôi tôm (X10)	-0,852	-0,431	-0,76
Pseudo R ² : 0,0219			
LR Chi ² : 51,12***			
Số quan sát: 263			

Ghi chú: * ** và *** lần lượt biểu diễn các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả, 2015

đất nông nghiệp lớn thì số tiền mua chịu sẽ cao. Cụ thể, khi giá trị đất nông nghiệp của nông hộ tăng 1 triệu thì số tiền mua chịu tăng lên 0,020 triệu đồng. Giống như nghiên cứu của Burkart và Ellingsen [8], để đánh giá năng lực trả nợ của người mua, người bán sẽ căn cứ vào giá trị đất nông nghiệp của nông hộ. Trong quan hệ mua bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản, đất sản xuất đóng vai trò mấu chốt trong việc giảm thiểu rủi ro cho người bán. Hơn nữa, nông hộ có nhiều đất thì quy mô sản xuất lớn nên nhu cầu mua chịu là rất lớn.

- Thu nhập bình quân đầu người của nông hộ (X4) tác động cùng chiều với số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 1%. Cụ thể, thu nhập bình quân của nông hộ tăng

lên 1 triệu đồng/năm thì số tiền mua chịu thức ăn, thuốc tăng lên 0,051 triệu đồng. Giống như kỳ vọng ban đầu, các nông hộ có thu nhập cao thường được người bán chấp nhận cho mua chịu nhiều hơn bởi thường được xem là có khả năng trả nợ tốt hơn và có nhiều uy tín.

- Khả năng vay tín dụng chính thức (X6) có tác động cùng chiều với số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 5%. Nông hộ có vay tín dụng chính thức mua chịu với số tiền cao hơn những nông hộ không có vay tín dụng chính thức. Điều này giống như các nghiên cứu của [8], [11], các đối tượng vay được tín dụng chính thức sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu với số tiền lớn hơn khi có nhu cầu bởi 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.

- Số năm sinh sống tại địa phương (X7): hệ số ước lượng mang dấu dương, ở mức ý nghĩa 10%. Điều này có nghĩa là, nông hộ sinh sống ở địa phương lâu năm thì số tiền mua chịu sẽ cao. Cụ thể, nông hộ sống ở địa phương thêm 1 năm thì số tiền mua chịu tăng lên 0,434 triệu đồng. Giống như kỳ vọng ban đầu, những người có thời gian sống lâu năm ở địa phương cũng dễ được chấp nhận cho mua chịu với số tiền lớn hơn vì người bán có nhiều thông tin hơn về họ để thẩm định năng lực trả nợ cũng như có nhiều thời gian để xây dựng mối quan hệ thân tình mang tính chất ràng buộc mặc dù không chính thức.

- Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu (X9) tác động cùng chiều với số tiền mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 10%. Cụ thể, lợi nhuận vụ trước của nông hộ tăng lên 1 triệu đồng/năm thì số tiền mua chịu thức ăn, thuốc tăng lên 13,935 triệu đồng. Giống như kỳ vọng ban đầu, các nông hộ có lợi nhuận vụ trước thường được người bán chấp nhận cho mua chịu nhiều hơn bởi thường được xem là có khả năng trả nợ tốt hơn.

Như trình bày ở phần phương pháp nghiên cứu, bài viết sử dụng kiểm định Paired-sample T-test để so sánh mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến quyết định bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của cửa hàng, đại lý tại huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh. Thực hiện kiểm định này để đối chiếu

với nông hộ, đảm bảo tính khoa học và tính thực tiễn của bài viết.

Từ Bảng 7, kết quả ước lượng kiểm định cho thấy các mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến quyết định bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của cửa hàng, đại lý là rất khác nhau. Kết quả kiểm định kết hợp với thống kê mô tả một lần nữa khẳng định lợi nhuận vụ trước, thời gian nuôi tôm cũng như thói quen mua chịu của khách hàng ảnh hưởng rất lớn đến quyết định bán chịu của cửa hàng, đại lý. Kế đến cửa hàng, đại lý lần lượt quan tâm đến độ dài thời gian quen biết của khách hàng và đại lý, thu nhập bình quân đầu người/năm, giá trị đất nông nghiệp, khả năng vay ngân hàng, quỹ tín dụng, số năm sống tại địa phương, khoảng cách từ nơi ở của khách hàng đến đại lý, vị trí xã hội.

Giống như kết quả phân phân tích thực trạng, giá trị kiểm định Paired-sample T-test cũng chỉ ra rằng cửa hàng, đại lý ít quan tâm đến dân tộc, độ tuổi và trình độ học vấn của khách hàng.

Như vậy, sau khi bài viết đối chiếu lại các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua bán chịu (theo quy luật cung cầu) thức ăn, thuốc thú y thủy sản bằng kiểm định Paired – samples T-test, kết quả ước lượng giữa nông hộ mua chịu và đại lý, cửa hàng bán chịu là tương đối trùng khớp với nhau. Như vậy, kết quả nghiên cứu mang tính chất khoa học và thực tiễn cao.

V. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ GIẢI PHÁP

Bài viết nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản của nông hộ nuôi tôm công nghiệp tại huyện Duyên Hải, tỉnh Trà Vinh. Kết quả ước lượng mô hình Probit cho thấy các biến thu nhập bình quân, khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến đại lý, tuổi của chủ hộ, thời gian nuôi tôm ảnh hưởng đến quyết định mua chịu thức ăn, thuốc của nông hộ. Bên cạnh đó, thông qua mô hình Tobit, các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền mua chịu thức ăn, thuốc của các nông hộ là giá trị đất nông nghiệp của nông hộ, thu nhập bình quân đầu người của nông hộ, khả năng vay tín dụng chính thức, số năm sinh sống tại địa phương, lợi nhuận vụ trước khi mua chịu.

Dựa vào kết quả nghiên cứu, bài viết đề xuất một số giải pháp góp phần làm tăng số tiền được

Bảng 7. So sánh mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định bán chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản

Yếu tố	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	-	-3,810 ***	-8,582***	-9,517***	-10,729***	-6,003***	-7,506***	-2,756***	-7,319***	-5,226***	-11,089***	-13,990***	-14,506***
2	3,810 ***	-	-6,419***	-6,476***	-6,211 ***	-2,248**	-4,795***	1,396	-4,124***	-1,840*	-7,791 ***	-10,507***	-8,991 ***
3	8,582 ***	6,419 ***	-	-1,326	-1,109	3,117 ***	1,050	7,338 ***	1,378	4,352 ***	-2,337 **	-4,480 ***	-3,389 ***
4	9,517 ***	6,476 ***	1,326	-	-0,269	3,948 ***	2,077 **	8,543 ***	2,494 **	5,121 ***	-1,437	-3,723 ***	-2,713 ***
5	10,729***	6,211 ***	1,109	0,269	-	5,279 ***	1,772 *	9,280 ***	2,460 **	5,210 ***	-1,032	-3,529 ***	-2,666 ***
6	6,003 ***	2,248 **	-3,117***	-3,948***	-5,279 ***	-	-2,311 **	3,600 ***	-2,069 **	0,794	-5,486 ***	-7,214 ***	-7,085 ***
7	7,506 ***	4,795 ***	-1,050	-2,077 **	-1,772 *	2,311 **	-	6,479 ***	0,527	3,212 ***	-3,144 ***	-5,213 ***	-4,672 ***
8	2,756 ***	-1,396	-7,338***	-8,543***	-9,280 ***	-3,600***	-6,479***	-	-6,402***	-3,429***	-10,127***	-12,810***	-12,232 ***
9	7,319 ***	4,124 ***	-1,378	-2,494 **	-2,460 **	2,069 **	-0,527	6,402 ***	-	2,939 ***	-4,307 ***	-5,955 ***	-5,301 ***
10	5,226 ***	1,840 **	-4,352***	-5,121***	-5,210 ***	-0,794	-3,212 ***	3,429 ***	-2,939 ***	-	-6,018 ***	-9,048 ***	-7,685 ***
11	11,089***	7,791 ***	2,337 **	1,437	1,032	5,486 ***	3,144 ***	10,127***	4,307 ***	6,018 ***	-	-2,197 **	-1,053
12	13,990***	10,507 ***	4,480 ***	3,723 ***	3,529 ***	7,214 ***	5,213 ***	12,810 ***	5,955 ***	9,048 ***	2,197 **	-	1,248
13	14,506***	8,991 ***	3,389 ***	2,713 ***	2,666 ***	7,085 ***	4,672 ***	12,232 ***	5,301 ***	7,685 ***	1,053	-1,284	-

Ghi chú: 1 - Dân tộc, 2 - Trình độ học vấn, 3 - Giá trị đất nông nghiệp, 4 - Thu nhập bình quân đầu người/năm, 5 - Độ dài thời gian quen biết giữa khách hàng và đại lý, 6 - Khoảng cách từ nơi ở của khách hàng đến đại lý, 7 - Khả năng vay ngân hàng, quỹ tín dụng, 8 - Độ tuổi, 9 - Số năm sinh sống tại địa phương, 10 - Vị trí xã hội, 11 - Thói quen mua chịu, 12 - Lợi nhuận vụ trước khi mua chịu, 13 - Thời gian nuôi tôm. *, ** và *** lần lượt biểu diễn các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

(Nguồn: Số liệu khảo sát của tác giả, 2015)

chấp nhận cho mua chịu đối với những nông hộ nuôi tôm công nghiệp có nhu cầu:

1) Khi đến đại lý, cửa hàng mua chịu thức ăn, thuốc thú y thủy sản, nông hộ nên trình bày với đại lý, cửa hàng thông tin về giá trị đất nông nghiệp của nông hộ, thu nhập bình quân đầu người của nông hộ, số năm sinh sống tại địa phương, lợi nhuận vụ trước vì đại lý, cửa hàng sẽ ưu tiên cho những nông hộ này mua chịu bởi thường được xem là có khả năng trả nợ tốt hơn và có nhiều uy tín.

2) Khi nông hộ có vay vốn chính thức cũng nên trình bày với đại lý, cửa hàng vì những nông hộ này sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu với số tiền lớn hơn khi có nhu cầu bởi 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.

3) Các cơ quan quản lý nhà nước cần khuyến khích các nông hộ và đại lý, cửa hàng bán thức ăn, thuốc thú y thủy sản 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.

4) Các cửa hàng, đại lý cần liên kết với các đối tượng có đủ điều kiện để mở rộng mạng lưới kinh doanh thức ăn, thuốc thú y thủy sản 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 cửa hàng, đại lý. 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 thức ăn, thuốc thú y thủy sản dễ chấp nhận bán chịu cho các nông hộ để làm tăng lợi ích cho cả đôi bên.

5) 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.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyen Lam Thu Uyen. *Trade credit in the rice market of the Mekong delta in Vietnam*. University of Groningen, Groningen, The Netherlands; 2011.
- [2] Vu Thanh Tu Anh, Brian JM Quinn. *Credit and Trust: Fruit Markets in the Mekong Delta*. Viet Nam: United Nations Development Programme; 2008.
- [3] Lê Khương Ninh, Cao Văn Hơn. Tín dụng thương mại: trường hợp mua chịu vật tư nông nghiệp của nông hộ ở An Giang. *Kỷ yếu hội thảo khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. 2012;p. 166–174.
- [4] Trần Ái Kết. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới TDTM của trang trại nuôi trồng thủy sản trên địa bàn tỉnh Kiên Giang. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. 2014;31:132–138.
- [5] Silverio Alarcon. The role of trade credit in the Spanish argifood industry. *12th Congress of the European Association of Agricultural Economists*. 2005;p. 115.
- [6] Gautam V, Vaidya R. Trade Credit, Bank Credit and Profits: Evidence from Indian Manufacturing Firms. *Journal of Business and Economic Research*. 2015;5:145–165.
- [7] Shenoy J, Williams R. Trade credit and the joint effects of supplier and customer financial characteristics. *Journal of Financial Intermediation*. 2015;forthcoming:1–19.
- [8] Burkart M, Ellingsen T. In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit. *American Economic Review*. 2004;94(3):596–590.
- [9] Pike R, Cheng N S, Cravens K, Lamminmaki D. Trade Credit Terms: Asymmetric Information and Price Discrimination Evidence from Three Continents. *Journal of Business Finance and Accounting*. 2005;32(5):1197–1236.
- [10] Rohner D. Reputation, Group Structure and Social Tensions. *Journal of Development Economics*. 2011;96(2):188–199.
- [11] Fabbri D, Menichini A M. Trade Credit, Collateral Liquidation, and Borrowing Constraints. *Journal of Financial Economics*. 2010;96:413–432.
- [12] Gujarati D N. *Basic Econometrics*. 4th, editor. McGraw-Hill; 2004.