
RỦI RO THƯƠNG MẠI CỦA CÁC ĐẠI LÝ VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP Ở AN GIANG

Nguyễn Lan Duyên

Trường Đại học An Giang - Đại học Quốc gia TP.HCM

Email: nlduyen@agu.edu.vn

Mã bài: JED - 080620

Ngày nhận: 08/6/2020

Ngày nhận bản sửa: 01/7/2020

Ngày duyệt đăng: 05/11/2021

Tóm tắt:

Bài viết sử dụng phương pháp hồi quy Probit để ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang trên cơ sở dữ liệu được thu thập trực tiếp từ 1.135 nông hộ trồng lúa ở 12 đại lý trong vùng. Kết quả nghiên cứu cho thấy có ba yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu (rủi ro thương mại) của các đại lý vật tư nông nghiệp bao gồm khoảng cách từ nhà nông hộ đến đại lý, địa vị xã hội của nông hộ và giá trị đất nông nghiệp. Từ đó, bài viết đề xuất giải pháp góp phần giảm bớt những rủi ro trong hoạt động bán chịu vật tư nông nghiệp của các đại lý vật tư nông nghiệp.

Từ khóa: Bán chịu, rủi ro, tín dụng thương mại.

Mã JEL: Q14

Trade risks of agricultural material agents in An Giang

Abstract:

The paper uses the Probit regression method to estimate the factors that affecting on credit risk of agricultural materials agents in An Giang based on data collected directly from 1,135 rice farmers at 12 agents in the region. The research results showed that there are three factors which affecting on the trade risk of agricultural materials agents include distance from farmer's house to agent, social status of farmer and value of agricultural land. Hence, the article proposes solutions to reduce the risks that delaying payments in the agricultural input purchases by farming households of agricultural materials agents.

Keywords: Delayed payments, risk, trade credit.

JEL Code: Q14

1. Giới thiệu

Khi không thể vay ở các tổ chức tín dụng chính thức do thiếu tài sản thế chấp hoặc không đủ uy tín, nông hộ thường tìm đến nguồn tín dụng phi chính thức bởi tính tiện lợi của nó nhưng phải đối mặt với lãi suất cao nên khó có thể trả được nợ và bị rơi vào vòng luẩn quẩn không lối thoát của việc thiếu nợ. Trong điều kiện đó, mua chịu (trả chậm) vật tư nông nghiệp được xem như một hình thức thay thế hữu ích cho nông hộ bởi giúp họ nhanh chóng có ngay vật tư để phục vụ cho hoạt động 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 tín dụng để vay rồi mới tìm nơi mua vật tư, không phải tốn chi phí giao dịch để vay tiền, cũng 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 những 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, mặc dù người mua chịu phải trả giá cao hơn so với mua bằng tiền mặt. Kết quả không may

của hiện tượng này là người bán (hay đại lý vật tư nông nghiệp) 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.

Một khía cạnh khác, nếu chủ đại lý không thu được nợ sẽ dẫn đến không đủ nguồn lực để tiếp tục cung cấp cho người có nhu cầu khác, khi đó 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 cho thấy, giảm rủi ro trong bán chịu vật tư nông nghiệp sẽ góp phần nâng cao giá trị sản xuất và đời sống người dân nông thôn. Tuy nhiên, rất ít nghiên cứu về khía cạnh này (người bán) trong tín dụng nông nghiệp, do đó bài viết này được thực hiện nhằm phân tích rủi ro bán chịu (rủi ro thương mại), cũng như phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu vật tư của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang và đề xuất giải pháp làm giảm rủi ro cho các đại lý vật tư nông nghiệp trong vùng nghiên cứu.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Nhiều tác giả trong và ngoài nước nghiên cứu về rủi ro nói chung và rủi ro tín dụng nông nghiệp nói riêng. Theo đó, định nghĩa về “rủi ro” được đưa ra dưới nhiều góc nhìn khác nhau. Trong lĩnh vực tài chính, rủi ro được định nghĩa là khoảng chênh lệch giữa giá trị thực tế và giá trị kỳ vọng (Markowitz, 1952) và được đo lường bằng phương sai. Preffer (1956) cho rằng rủi ro là tổng hợp những sự ngẫu nhiên có thể đo lường được bằng xác suất, và theo Knight (1964), rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được. Trong hoạt động tín dụng nói chung cũng như tín dụng thương mại nói riêng, rủi ro là khi người vay không thể trả nợ hoặc trả nợ không đúng hạn.

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 mà các tổ chức tín dụng khó có thể có được hay phải tốn nhiều chi phí để thu thập (Burkart & 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, 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 rộng lớn, đi lại khó khăn và 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, cụ thể 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 sử dụng vào sản xuất như đã dự định, khó bán lấy tiền để chi cho những mục tiêu khác hay chỉ có thể bán với giá rẻ nên người mua sẽ ưu tiên sử dụng nó vào sản xuất nhằm 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 & 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 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 nhiều ưu thế 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 rủi ro năng lực trả nợ của người mua, người bán sẽ căn cứ vào số tiền mua chịu so với giá trị đất sản xuất nông nghiệp của nông hộ (Burkart & Ellingsen, 2004) và coi đây là cơ sở để đảm bảo cho số tiền bán chịu của mình. 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, đó là (i) Đất là yếu tố tiên quyết để người mua sử dụng đúng mục đích số vật tư nông nghiệp để làm tăng khả năng trả nợ; (ii) Đất có thể được coi là tài sản đảm bảo giúp người bán bù đắp mất mát thông qua hình thức cưỡng đoạt trong trường hợp người mua không trả nợ. Do đó, yếu tố đầu tiên để các đại lý vật tư nông nghiệp bán chịu cho nông hộ là hộ đó phải có đất sản xuất (sở hữu hoặc thuê), kế đến là số tiền mua phải nhỏ hơn giá trị mà nông hộ sản xuất được để đảm bảo điều kiện trả nợ.

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 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 tường tận về nhau, do đó hiện tượng thông tin bất đối xứng được

giảm thiểu và người mua sẽ dễ được chấp nhận cho mua chịu. 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 & cộng sự, 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 ít có động cơ “giật” nợ bởi cuộc sống ở nông thôn luôn gần nhau, thân thiết và gắn bó với nhau hơn do tình làng nghĩa xóm, bạn bè hay huyết thống. Nếu sống gần người mua thì người bán sẽ dễ dàng và ít tốn kém trong việc kiểm soát cũng như cưỡng chế người mua trả nợ. Do đó, người bán sẽ giảm thiểu rủi ro không trả nợ của người mua (Rohner, 2011).

Rủi ro của đại lý vật tư nông nghiệp còn phụ thuộc vào số tiền mà nông hộ vay được ở các tổ chức tín dụng chính thức hay số tiền tự có của nông hộ. Khi nông hộ vay được tiền ở tổ chức tín dụng chính thức hay số tiền tự có nhiều, phụ thuộc vào thu nhập của nông hộ, thì họ sẽ ít mua chịu vật tư. Vì vậy, rủi ro của đại lý sẽ thấp.

Bên cạnh đó, những người có thời gian sống lâu năm ở địa phương cũng được đánh giá cao vì người bán có nhiều thông tin cho quá trình 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 được xem là có uy tín trong trả nợ.

Cơ sở lý thuyết vừa trình bày cho phép xây dựng mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu vật tư nông nghiệp cho nông hộ của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang như sau:

$$RUIRO = \beta_0 + \beta_1 STMUACHIU + \beta_2 TGQUEN + \beta_3 TGSONGDP + \beta_4 KHOANGCACH + \beta_5 THUNHAP + \beta_6 DIAVIXH + \beta_7 VAYCT + \beta_8 GTDATNN + \varepsilon \quad (1)$$

Trong mô hình (1), biến phụ thuộc RUIRO là rủi ro trong bán chịu vật tư nông nghiệp của các đại lý vật tư nông nghiệp, đây là biến giả được đo lường bằng thời gian trả nợ của nông hộ. Cụ thể, biến RUIRO = 0 nếu nông hộ trả nợ gốc và lãi đúng hạn thì được xem là không có rủi ro và ngược lại RUIRO = 1 nếu nông hộ không thể trả nợ hoặc trả nợ chậm so với kỳ hạn (10 ngày theo mức rủi ro của tín dụng ngân hàng) được coi là rủi ro. Các hệ số $\beta_i (i = 1; 8)$ thể hiện giá trị ước lượng của các biến độc lập trong mô hình.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thu thập dữ liệu

Bài viết sử dụng chủ yếu dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua sổ sách ghi chép của các đại lý vật tư nông nghiệp. Sau đó, dựa trên danh sách khách hàng của các đại lý vật tư nông nghiệp, tác giả tiến hành phỏng vấn trực tiếp 12 chủ đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang để có được thông tin về các nông hộ mua chịu. Thông qua sự giới thiệu của các đại lý này, tác giả tiến hành phỏng vấn 100 hộ mua chịu trong số những hộ mua chịu của mỗi đại lý. Tuy nhiên, do giới hạn về thời gian cũng như yếu tố khách quan khác nên nghiên cứu chỉ thu thập được chỉ 1.135 nông hộ.

3.2. Phân tích dữ liệu

Trên cơ sở dữ liệu thu thập, tác giả sử dụng phương pháp thống kê mô tả để khái quát bức tranh tổng thể về đặc điểm của các nông hộ trong mẫu khảo sát cũng như thực trạng bán chịu vật tư nông nghiệp của các đại lý. Sau đó, tiến hành ước lượng mô hình (1) để chỉ ra ảnh hưởng của các yếu tố đến rủi ro bán chịu của các đại lý vật tư nông nghiệp bằng cách sử dụng mô hình Probit.

Mô hình Probit ước lượng xác suất xảy ra của biến phụ thuộc như là một hàm số của biến độc lập. Mô hình có dạng:

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \dots + \beta_k X_{ki} + U_i \quad (2)$$

Trong đó, Y_i^* chưa biết, nó thường được gọi là biến ẩn, chúng ta xem xét biến Y_i được khai báo như sau:

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

- Y_i là biến phụ thuộc đo lường rủi ro của đại lý vật tư nông nghiệp theo hai khả năng:
- + Có rủi ro nên nhận giá trị là 1
- + Không rủi ro nên nhận giá trị là 0
- X_i là các biến độc lập có ảnh hưởng đến rủi ro của đại lý vật tư nông nghiệp.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Tổng quan về nông hộ ở An Giang

Đặc điểm nhân khẩu học của nông hộ trồng lúa ở An Giang được tóm tắt trong Bảng 1. Số thành viên trung bình của hộ là 3 người với độ lệch chuẩn là 1, tuy nhiên cũng có những hộ có đến 5 thành viên cùng sống chung trong một gia đình. Đây chính là lực lượng lao động dự trữ sẵn sàng phục vụ cho hoạt động canh tác lúa của gia đình và dễ dàng huy động khi vào vụ (Nguyễn Lan Duyên & Nguyễn Tri Khiêm, 2019). Điều này sẽ giúp nông hộ tiết kiệm được thời gian tìm kiếm và chi phí thuê mướn lao động với giá cao khi cao điểm, đồng thời dễ dàng quản lý lao động gia đình và gia tăng hiệu quả sản xuất.

Chủ hộ có tuổi đời trung bình khoảng 49 tuổi, trong đó chủ hộ nhỏ tuổi nhất là 20 tuổi và lớn nhất là 69 tuổi, ngụ ý những chủ hộ trong vùng khảo sát đang trong độ tuổi lao động với sức khỏe tốt và đam mê làm việc. Họ sẽ tạo ra hiệu quả cao trong sản xuất và thanh toán đúng hạn các khoản mua chịu vật tư nông nghiệp cho các đại lý trong vùng. Đồng thời, điều này chính là lợi thế cho các đại lý vật tư nông nghiệp trong vùng.

Trình độ học vấn của nông hộ còn tương đối thấp, trung bình là lớp 7 với độ lệch chuẩn là 2,86 năm, đây chính là trở ngại khá lớn cho nông dân trong việc tiếp thu kiến thức và áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến của thế giới vào hoạt động sản xuất của gia đình. Số năm kinh nghiệm canh tác lúa trung bình là 29 năm, đây là khoảng thời gian khá dài để họ tích lũy kinh nghiệm trong quá trình canh tác lúa góp phần gia tăng hiệu quả sản xuất cho nông hộ.

Bên cạnh đó, vốn là nguồn lực quan trọng và là yếu tố đầu vào không thể thiếu trong bất kỳ hoạt động sản xuất nông nghiệp, nhất là sản xuất lúa bởi nông hộ cần lượng vốn lớn để mua vật tư, giống, máy móc thiết bị, thuê lao động, ... nhằm đảm bảo tính thời vụ và giảm thiểu rủi ro (Nguyễn Lan Duyên, 2014) và vốn có thể thu được từ nhiều nguồn khác nhau (Modigliani & Miller, 1958). Tuy nhiên, với số tiền tiết kiệm ít nông hộ không thể nào tái đầu tư sản xuất được nên phải huy động thêm từ nhiều nguồn vốn khác nhau như các tổ chức tín dụng chính thức, phi chính thức và bán chính thức. Trung bình số tiền vay được từ các tổ chức tín dụng chính thức là 25,80 triệu đồng/năm, có những hộ không vay được và cũng có hộ vay được số tiền rất lớn khoảng 575 triệu đồng/năm tùy thuộc vào giá trị của các tài sản thế chấp và uy tín của chủ hộ.

Hơn nữa, nông hộ ngoài làm lúa còn có thêm các khoản thu nhập khác như thu nhập từ làm công nhân – viên chức, thu nhập từ buôn bán – làm dịch vụ và thu nhập từ chăn nuôi gia súc – gia cầm. Do đó, tổng thu nhập trung bình của nông hộ khoảng 173,54 triệu đồng/năm, tuy nhiên vẫn còn một số hộ thu nhập rất thấp chỉ 9,2 triệu đồng/năm và cũng có những hộ tạo ra nguồn thu nhập rất cao cho gia đình.

Bên cạnh đó, những nông hộ khi mua vật tư nông nghiệp ở các đại lý có thể trả ngay bằng tiền mặt không lãi suất và cũng có thể trả chậm vào cuối vụ canh tác lúa (một vụ canh tác lúa được tính từ thời điểm chuẩn bị đất cho đến thu hoạch là 04 tháng). Tuy nhiên, trong trường hợp trả chậm, nông hộ phải thanh toán thêm khoản tiền lãi cho chủ đại lý vật tư nông nghiệp với mức lãi suất trung bình là 8,84%/vụ tùy vào từng loại

Bảng 1: Các tiêu chí cơ bản về nông hộ

Tiêu chí	Trung bình	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Độ lệch chuẩn
1. Số thành viên của hộ (người)	3,15	5,00	1,00	1,03
2. Tuổi của chủ hộ (năm)	48,96	69,00	20,00	9,80
3. Trình độ học vấn của chủ hộ (số lớp học)	6,59	12,00	2,00	2,86
4. Số tiền vay tín dụng chính thức (triệu đồng/năm)	25,80	575,00	0,00	54,70
5. Số năm trồng lúa (năm)	27,80	52,00	2,00	10,89
6. Tổng thu nhập của hộ (triệu đồng/năm)	173,54	1.008,00	9,20	146,04
7. Lãi trả chậm của đại lý vật tư nông nghiệp (%/vụ)	8,84	15,00	4,00	2,52

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát, 2018.

mặt hàng, có mặt hàng lãi suất trả chậm rất cao lên đến 15% và cũng có mặt hàng lãi suất trả chậm rất thấp, thấp nhất chỉ có 4%. Nhìn chung, mức lãi suất trả chậm bình quân vẫn cao hơn so với lãi tín dụng (là lãi suất được vay từ các tổ chức tín dụng chính thức và phi chính thức) nhưng đổi lại những nông hộ này không phải thế chấp tài sản, tức mua trả chậm vật tư nông nghiệp bằng uy tín của họ. Điều này gây rủi ro khá lớn cho chủ đại lý vật tư nông nghiệp khi khách hàng không trả được nợ hoặc cố tình không trả nợ đúng theo thỏa thuận ban đầu.

4.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu của đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang

Rủi ro bán chịu vật tư nông nghiệp

Bảng 2: Số hộ trả nợ đúng hạn và không đúng hạn

Tiêu chí	Số hộ (hộ)	Tỷ trọng (%)
Không rủi ro	1.076	94,81
Có rủi ro	59	5,19
Tổng	1.135	100,00

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát, 2018.

Kết quả ở Bảng 2 cho thấy, có đến 59 hộ trả nợ không đúng hạn khi mua chịu vật tư ở các đại lý chiếm 5,19% tổng số hộ trong mẫu khảo sát. Tỷ lệ này tương đối cao so với mức cho phép của các tổ chức tín dụng chính thức (nhỏ hơn 5%). Kết quả này thể hiện đúng bản chất của việc mua bán chịu bởi loại hình mua bán này chủ yếu dựa vào uy tín của người mua. Hơn nữa các đại lý vật tư không có biện pháp pháp lý cưỡng chế việc trả nợ của nông hộ. Do đó, nông hộ mua chịu có thể kéo dài thời gian trả nợ dựa vào uy tín của mình hoặc những lý do khách quan khác.

Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu của đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang

Bảng 3 cho thấy thống kê mô tả các biến định lượng trong mô hình (1), riêng biến VAYCT, THUNHAP đã được phân tích chi tiết trong Bảng 1.

Số tiền mua chịu bình quân của nông hộ là 53 triệu đồng và thời gian sinh sống ở địa phương của nông hộ là khá lâu khoảng 45 năm, điều này 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. Do sống lâu năm ở địa phương nên thời gian quen biết giữa các nông hộ và đại lý vật tư nông nghiệp là khá dài khoảng 9 năm, đặc biệt có trường hợp thời gian này lên đến 36 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 khoảng 2,6 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 là không cao với khoảng 1.688 triệu đồng do diện tích không lớn (bình quân khoảng 1 ha/hộ). Vì vậy, việc vay tín dụng chính thức của nông hộ ở An Giang khá hạn chế (bình quân 25,8 triệu đồng/hộ/năm) bởi phần lớn thiếu tài sản thế chấp. Hơn nữa, thực tế ở An Giang còn cho thấy các tổ chức tín dụng cũng không thích cho nông hộ vay với 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.

Bảng 3: Các tiêu chí cơ bản về nông hộ

Tiêu chí	Đơn vị tính	Trung bình	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Độ lệch chuẩn
STMUACHIU	Triệu đồng	52,79	720,00	1,30	72,80
TGSONGDP	Năm	45,00	78,00	2,00	13,00
TGQUEN	Năm	8,67	36,00	0,00	6,75
KHOANGCACH	Km	2,60	17,00	0,00	2,26
GTDATNN	Triệu đồng	1.688,00	50.000,00	500,00	2,35

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát, 2018.

Kiểm định về các giả định của mô hình hồi qui được thực hiện trước khi ước lượng mô hình (1), đặc biệt là 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) tức không tồn tại hiện tượng đa cộng tuyến. Kết quả ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang được trình bày chi tiết ở Bảng 4.

Bảng 4: Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro bán chịu của các đại lý vật tư ở An Giang

Biến phụ thuộc: RUIRO

Biến	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn
STMUACHIU	-0,0012	-1,13
TGQUEN	-0,0003	-0,46
TGSONGDP	0,0084	1,61
KHOANGCACH	-0,0703**	-2,07
THUNHAP	0,0003	-0,49
DIAVIXH	-0,2826*	-1,86
VAYCT	-0,0002	-1,18
GTDATNN	-0,0002*	-1,82
Cons	-1,4216	-4,67
N		1.135
Prob>chi2		0,0002
Log likelihood		-216,5089

Chú thích: (), (**) có ý nghĩa ở mức 10%, 5%;*

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát, 2018.

Kết quả cho thấy, mô hình có ý nghĩa thống kê cao ở mức 1% và có ba biến trong mô hình có ý nghĩa thống kê là *KHOANGCACH*, *DIAVIXH* và *GTDATNN*.

Biến *KHOANGCACH* có hệ số âm ở mức ý nghĩa 5%, ngụ ý những nông hộ ở càng xa đại lý vật tư thì càng ít rủi ro, về mặt lý thuyết dường như không hợp lý, nhưng thực tế thì ngược lại, do có khoảng cách càng xa đại lý vật tư thì nông hộ thường ít cơ hội được bán chịu do thông tin bất đối xứng. Do đó, khi nông hộ được các đại lý chấp nhận bán chịu thì họ sẽ cố gắng giữ uy tín để được chủ đại lý vật tư tiếp tục cho mua chịu ở những lần tiếp theo. Kết quả, những nông hộ ở càng xa thì đại lý càng ít gặp rủi ro và ngược lại. Kết quả này tương đồng với ý kiến của chủ đại lý vật tư (phòng vấn chủ đại lý) “chủ đại lý vật tư nông nghiệp cho rằng nông hộ sống càng xa đại lý thường ít rủi ro khi bán chịu, nhất là những hộ khó tiếp cận được tín dụng chính thức”.

Biến *DIAVIXH* có hệ số âm ở mức ý nghĩa 10%, hàm ý những người có vị trí trong xã hội thường trả nợ đúng hạn bởi họ ý thức được rằng việc trả nợ là bổn phận mà người có địa vị phải làm gương. Mặt khác, người có địa vị thường sợ mất uy tín với xã hội và với cộng đồng nên họ cố gắng trả nợ đúng hạn.

Tương tự, nông hộ có đất giá trị cao (hay nhiều đất) cũng ít có rủi ro đối với chủ đại lý, hay nói khác hơn những hộ có nhiều đất sản xuất thì thường trả nợ đúng hạn hơn những hộ khác khi họ mua chịu vật tư. Kết quả cho thấy, biến *GIATRIDATNN* có hệ số âm ở mức ý nghĩa 10%.

Có năm biến không có ý nghĩa trong việc giải thích rủi ro của đại lý vật tư là *STMUACHIU*, *TGQUEN*, *TGSONGDP*, *THUNHAP* và *VAYCT*. Theo phân tích ở trên các biến số này là yếu tố cơ sở để đại lý vật tư xem xét phòng ngừa rủi ro. Tuy nhiên, số tiền mua chịu (*STMUACHIU*) thường phụ thuộc vào số tiền tự có của gia đình (*THUNHAP*) và số tiền vay ở các tổ chức tín dụng chính thức (*VAYCT*) bên cạnh diện tích đất canh tác nên các yếu tố này không phản ảnh hoàn toàn đến rủi ro đối với chủ đại lý vật tư. Hơn nữa rủi ro trả nợ của nông hộ còn phụ thuộc vào ý định của họ, do đó biến *TGQUEN* và *TGSONGDP* cũng có hệ số không có ý nghĩa trong trường hợp này. Các yếu tố trên phần lớn là cơ sở để nông hộ được cấp tín dụng đối với các tổ chức tài chính chính thức, trong khi tiền mua vật tư được đánh giá dựa trên uy tín của người mua nên các yếu tố này không phản ảnh được rủi ro của đại lý vật tư.

5. Kết luận và đề xuất

Rủi ro bán chịu vật tư nông nghiệp có thể dẫn đến phá sản các đại lý vật tư, cũng như mất cơ hội để nông

hộ có nguồn tín dụng cần thiết cho sản xuất. Các đại lý cố gắng giảm thiểu rủi ro nhằm đem lại lợi ích và tiếp tục cung cấp vốn hàng hóa cần thiết cho nông hộ. Kết quả ước lượng cho thấy, có ba yếu tố có ý nghĩa thống kê và ảnh hưởng ngược chiều với rủi ro của đại lý vật tư nông nghiệp gồm khoảng cách từ nhà nông hộ đến đại lý vật tư nông nghiệp, địa vị xã hội của nông hộ và giá trị đất nông nghiệp.

Kết quả trên cho thấy, 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 như người có địa vị trong xã hội và những người có thể kiểm soát được, điều đó làm hạn chế rủi ro đối với đại lý. Mặc dù hình thức tín dụng này rất hữu ích cho cả người mua lẫn người bán nhưng để giúp các đại lý giảm rủi ro và các chủ thể có liên quan được lợi cần thực hiện các giải pháp bắt nguồn từ kết quả phân tích của bài viết như sau:

(i) Các chủ đại lý vật tư nông nghiệp nên xây dựng tiêu chí rõ ràng và cụ thể về nông hộ để làm cơ sở bán chịu vật tư nông nghiệp, đặc biệt chú trọng vào độ dài thời gian quen biết với nông hộ, địa vị xã hội của họ cũng như diện tích hiện đang canh tác của nông hộ.

(ii) Các chủ đại lý vật tư nông nghiệp nên thống nhất áp dụng mức lãi suất trả chậm từ 10 – 15% cho tất cả các mặt hàng để giảm thiểu rủi ro thương mại, nhưng vẫn duy trì và giữ chân được khách hàng thân quen.

(iii) Các cơ quan quản lý nhà nước cần khuyến khích nông hộ và đại lý vật tư ký hợp đồng mua bán (chịu), 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.

(iv) 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 nông hộ. Từ đó, đại lý dễ kiểm soát rủi ro từ nông hộ và tạo điều kiện cho nông hộ có thể dễ dàng tiếp cận.

Tài liệu tham khảo

- Burkart, M. & Ellingsen, T. (2004), 'In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit', *American Economic Review*, 94(3), 596–590.
- Fabbri, D. & Menichini, A.M. (2010), 'Trade Credit, Collateral Liquidation, and Borrowing Constraints', *Journal of Financial Economics*, 96, 413–432.
- Knight, F. H. (1964), *Risk, Uncertainty and Profit*, Dover Publications, Inc., 31 East 2nd Street, Mineola, N.Y.11501.
- Markowitz, H. (1952), 'Portfolio Selection', *The Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958), 'The cost of capital, corporation finance and the theory of investment', *The American economic review*, 48(3), 261-297.
- Nguyễn Lan Duyên & Nguyễn Tri Khiêm (2019), 'Ảnh hưởng của quy mô đất đến năng suất nhân tố tổng hợp của nông hộ trồng lúa đồng bằng sông Cửu Long', *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 265, 82 – 92.
- Nguyễn Lan Duyên (2014), 'Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ ở An Giang', *Tạp chí Khoa học Trường Đại học An Giang*, 3(2), 63-69.
- Pike, R., Cheng, N.S., Cravens, K. & Lamminmaki, D. (2005), 'Trade Credit Terms: Asymmetric Information and Price Discrimination Evidence from Three Continents', *Journal of Business Finance and Accounting*, 32(5), 1197–1236.
- Pfeffer, I. (1956), *Insurance and Economic Theory*, Homeword III: Richard Di Irwin, Inc.USA, 42.
- Rohner, D. (2011), 'Reputation, Group Structure and Social Tensions', *Journal of Development Economics*, 96(2), 188–199.