

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN RỦI RO THƯƠNG MẠI CỦA CÁC ĐẠI LÝ VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP TỈNH AN GIANG

Factors affecting trade risks of agricultural materials agents in An Giang

NGUYỄN LAN DUYÊN
 CAO VĂN HƠN

*B*ài viết nhằm ước lượng mức độ và khả năng ảnh hưởng của các yếu tố đến rủi ro thương mại cho các đại lý vật tư nông nghiệp trên địa bàn tỉnh An Giang. Nghiên cứu sử dụng phương pháp hồi quy Probit dựa trên kết quả phỏng vấn trực tiếp 1.135 nông hộ trồng lúa mua chịu vật tư ở 12 đại lý trong vùng. Kết quả nghiên cứu cho thấy, có ba yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thương mại (rủi ro bán chịu) của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang, bao gồm: giá trị đất nông nghiệp, khoảng cách từ nhà nông hộ đến đại lý vật tư nông nghiệp và địa vị xã hội của nông hộ. Từ đó, bài viết đề xuất giải pháp góp phần giảm bớt rủi ro trong hoạt động bán chịu vật tư nông nghiệp của các đại lý vật tư nông nghiệp.

Từ khóa: bán chịu, đại lý vật tư nông nghiệp, rủi ro, tín dụng thương mại.

*T*his article aims to estimate the extent and ability of factors to affect the commercial risk for agricultural materials agents in An Giang province utilizing the Probit regression method based on data collected directly from 1,135 rice farmer households in 12 agents in the region through prepared questionnaires. The research results show three factors that affect the trade risk of agricultural materials agents including the value of agricultural land, distance from the farmer's house to the agent and social status of the farmer household. Hence, the article proposes solutions to reduce the risks in the credit sales of agricultural materials by agents of agricultural materials.

Keywords: agricultural materials agents, delayed payments, risk, trade credit.

1. Giới thiệu

Vốn là một trong những đầu vào quan trọng quyết định hiệu quả sản xuất nông nghiệp (Wu và cộng sự, 2005) và là yếu tố đầu vào không thể thiếu, do nông hộ cần vốn để mua vật tư, giống, máy móc và trang thiết bị, thuê lao động... nhằm đảm bảo tính thời vụ và giảm thiểu rủi ro (Nguyễn Lan Duyên, 2014). Vốn có thể thu được từ nhiều nguồn khác nhau (Modigliani và Miller, 1958). Tuy nhiên, không phải nông hộ nào cũng có đủ vốn để phục vụ hoạt động sản xuất khi vào vụ canh tác. Điều này tất yếu dẫn đến vay

mượn vốn từ nhiều nguồn khác nhau thông qua tín dụng chính thức và phi chính thức.

Khi không thể vay vốn 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 những tiện lợi của nó, nhưng phải đối mặt với lãi suất cao, do đó hạn chế khả năng thanh toán và bị rơi vào vòng luẩn quẩn

Nguyễn Lan Duyên, TS.; Cao Văn Hơn, TS.,
 Trường đại học An Giang, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.

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 việc này giúp họ nhanh chóng có ngay vật tư nông nghiệp cần thiết để phục vụ cho hoạt động sản xuất.

Mua chịu có những ưu điểm 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 khó tiếp cận được các tổ chức tín dụng chính thức. Mặc dù mua chịu rất có lợi cho cả người mua lẫn người bán (đại lý vật tư nông nghiệp) 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 đại lý vật tư nông nghiệp thường gặp phải rủi ro thương mại (rủi ro không thu hồi được nợ hay số tiền bán chịu) do người mua không thể trả nợ hay không muốn trả nợ. Bên cạnh đó, nếu chủ đại lý không thu được nợ thì họ sẽ 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 và lao động mà mình có được. Điều đó cho thấy, giảm rủi ro thương mại (hay rủi ro trong bán chịu vật tư nông nghiệp) sẽ góp phần nâng cao giá trị sản xuất và cải thiện mức sống người dân nông thôn. Tuy nhiên, rất hiếm trường hợp nghiên cứu về vấn đề, nhất là khía cạnh người bán (chủ đại lý vật

tư nông nghiệp), do đó bài viết này được thực hiện nhằm phân tích rủi ro bán chịu (rủi ro thương mại), đồng thời ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thương mại của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang và đề xuất giải pháp giảm thiểu rủi ro cho các đại lý vật tư nông nghiệp trong vùng nghiên cứu.

2. Phương pháp nghiên cứu

Định nghĩa về “rủi ro” được đưa ra dưới nhiều góc nhìn khác nhau tùy thuộc vào lĩnh vực nghiên cứu cụ thể. 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 ngẫu nhiên có thể được đo lường bằng xác suất và rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được (Knight, 1964). Trong hoạt động tín dụng nói chung và 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 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 và Ellingsen, 2004). Chẳng hạn, chủ đại lý 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 dự tính, khó bán lấy tiền để chi xài 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 và Menichini, 2010). 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 và 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 quan trọng 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 nhằm gia 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 và số tiền mua chịu

phải nhỏ hơn giá trị mà nông hộ sản xuất được để đảm bảo điều kiện thanh toán nợ. Bên cạnh đó, ý định trả nợ của người mua cũng là một yếu tố rất quan trọng được chủ đại lý quan tâm. Yếu tố này lại phụ thuộc vào uy tín của người mua. Uy tín của người mua sẽ được thăm định thông qua độ dài thời gian quen biết giữa người mua và người bán. Thời gian quen biết sẽ giúp người bán có thêm thông tin để đánh giá và chọn lọc đúng người mua, qua đó giảm thiểu rủi ro cho chính mình (Pike và 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 với số tiền tự có của nông hộ. Khi nông hộ vay được tiền ở tổ chức tín dụng chính thức càng nhiều và số tiền tự có càng nhiều do họ tích lũy được thông qua nguồn thu nhập của gia đình, 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 thăm 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 làm việc ở cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức

đoàn thể hay các tổ chức chính thức thì nông hộ sẽ được xem là có uy tín trong thanh toán tiền mua vật tư.

Dựa vào cơ sở lý thuyết vừa trình bày, mô hình nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thương mại của các đại lý vật tư nông nghiệp trên địa bàn tỉnh An Giang được thành lập như sau:

$$RUIROTM = \beta_0 + \beta_1STMUACHIU + \beta_2TGQUENBIET + \beta_3TGSONGDP + \beta_4KCDIALY + \beta_5THUNHAP + \beta_6DIAVIXH + \beta_7SOTIENVAY + \beta_8GIATRIDATNN + \varepsilon \quad (1)$$

Trong mô hình trên, biến phụ thuộc RUIROTM 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, RUIROTM bằng 1 nếu nông hộ không thể trả nợ hoặc trả nợ chậm so với kỳ hạn (mười ngày theo mức rủi ro của tín dụng ngân hàng) được coi là rủi ro và ngược lại biến RUIROTM bằng 0 nếu nông hộ trả nợ gốc và lãi đúng hạn thì được xem là không có rủi ro.

Các biến độc lập bao gồm: số tiền mua chịu (STMUACHIU), độ dài thời gian quen biết giữa người mua và người bán (TGQUENBIET), thời gian sống ở địa phương (TGSONGDP), khoảng cách địa lý giữa người bán và người mua (KCDIALY), thu nhập của gia đình (THUNHAP), gia

đình có thành viên làm việc ở cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức đoàn thể hay các tổ chức chính thức (DIAVIXH), số tiền vay được ở tổ chức tín dụng chính thức (SOTIENVAY) và đất sản xuất (GIATRIDATNN).

Nghiên cứu này sử dụng dữ liệu sơ cấp được thu thập trực tiếp từ 1.135 nông hộ mua chịu vật tư nông nghiệp ở 12 đại lý vật tư nông nghiệp trên địa bàn tỉnh An Giang thông qua bảng phỏng vấn được chuẩn bị sẵn. Trước tiên, nghiên cứu sẽ phỏng vấn trực tiếp 12 chủ đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang để có được thông tin và danh sách nông hộ mua chịu. Thông qua sự giới thiệu của các đại lý này, nghiên cứu tiến hành phỏng vấn trực tiếp những nông hộ mua chịu trong số những hộ mua chịu của mỗi đại lý.

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 ba người với độ lệch chuẩn là 1, tuy nhiên cũng có những hộ có đến năm 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, đồng thời giảm gánh nặng thuê mướn lao động với giá cao khi vào vụ (Nguyễn Lan Duyên và Cao Văn Hôn, 2021). Điều này sẽ giúp nông hộ dễ dàng quản lý và kiểm soát động cơ làm việc của lao động gia đình.

BẢNG 1: Các đặc điểm cơ bản của nông hộ ở An Giang

Tiêu chí	Trung bình	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Độ lệch chuẩn
Số thành viên của hộ (người)	3,15	5,00	1,00	1,03
Tuổi của chủ hộ (năm)	48,96	69,00	20,00	9,80
Trình độ học vấn của chủ hộ (số lớp học)	6,59	12,00	2,00	2,86
Số năm kinh nghiệm trồng lúa (năm)	27,80	52,00	2,00	10,89
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 năm 2018.

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 này 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.

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 mới và áp dụng tiến bộ công nghệ của thế giới vào hoạt động sản xuất của gia đình. Số năm kinh nghiệm canh tác lúa trung bình là 28 năm, đây là khoảng thời gian khá dài để tích lũy kinh nghiệm trong quá trình sản xuất sẽ góp phần gia tăng hiệu quả cho nông hộ.

Bên cạnh đó, những nông hộ khi mua chịu vật tư nông nghiệp ở các đại lý 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 mặt hàng, cao nhất là 15%/vụ và thấp nhất là 4%/vụ. Tuy nhiên, mức lãi suất này vẫn cao hơn so với lãi suất tín dụng, nhưng họ không phải thế chấp tài sản mà vẫn mua được vật tư nông nghiệp để đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất.

Nhóm 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) bằng cách sử dụng mô hình Probit để xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến rủi ro bán chịu của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang.

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Rủi ro thương mại của chủ đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang

BẢNG 2: Rủi ro thương mại của chủ đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang

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 năm 2018.

Kết quả ở bảng 2 cho thấy, gần 95% chủ đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang được khảo sát không gặp rủi ro thương mại khi bán chịu vật tư nông nghiệp cho nông dân trên địa bàn sinh sống bởi những ưu điểm như đã trình bày. Tuy nhiên, một số ít (5,19%) vẫn gặp rủi ro trong bán chịu khi có hộ trả nợ không đúng hạn khi mua chịu vật tư ở các đại lý; tỷ lệ 5,19% là 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. Đồng thời, các đại lý vật tư không có biện pháp pháp lý cưỡng chế việc trả nợ trễ hạn của nông hộ.

3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thương mại của đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang

a. Mô tả các biến trong mô hình hồi quy

BẢNG 3: Các biến định lượng trong mô hình (1)

Tiêu chí	Đơn vị tính	Bình quân	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Độ lệch chuẩn
THUNHAP	Triệu đồng/năm	173,54	1.008,00	9,20	146,04
STMUACHIU	Triệu đồng	52,79	720,00	1,30	72,80
TGSONGDP	Năm	45,00	78,00	2,00	13,00
TGQUENBIET	Năm	8,67	36,00	0,00	6,75
KCDIALY	Km	2,60	17,00	0,00	2,26
SOTIENVAY	Triệu đồng/năm	25,80	575,00	0,00	54,70
GIATRIDATNN	Triệu đồng	1.688,00	50.000,00	500,00	2,35

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

Thu nhập bình quân 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. Các nguồn thu nhập mà nông hộ tích lũy được từ nhiều nguồn như: sản xuất lúa, chăn nuôi gia súc - gia cầm, công nhân - viên chức, buôn bán, làm dịch vụ.

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 sống bám trụ với mảnh ruộng, bờ ao. Chính vì vậy, thời gian quen biết với đại lý vật tư nông nghiệp cũng khá dài khoảng chín năm, đặc biệt có trường hợp thời gian quen biết đến 36 năm. Thực tế đó lý giải vì sao nhiều nông hộ có thể mua chịu vật tư nông nghiệp khá dễ dàng với số tiền mua chịu bình quân là 53 triệu đồng mặc dù khoảng cách giữa 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 còn khá hạn chế.

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 và 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. Số tiền vay được từ các tổ chức tín dụng chính thức trung bình khoảng 26 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.

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.

b. Ảnh hưởng của các yếu tố đến rủi ro thương mại của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang

Kiểm định các giả thuyết của mô hình hồi quy được thực hiện trước khi ước lượng mô hình (1). Kết quả kiểm định cho thấy, không xuất hiện hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình hồi quy, do hệ số tương quan giữa các biến độc lập đều nhỏ hơn 0,6. Kết quả ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thương mại của các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang được trình bày chi tiết ở bảng 4.

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 KCDIALY, DIAVIXH và GIATRIDATNN.

Biến KCDIALY có hệ số ước lượng âm ở mức ý nghĩa 5%, hàm ý những nông hộ ở càng xa đại lý vật tư thì càng ít rủi ro và ngược lại. Về mặt lý thuyết, điều này dường như không hợp lý, nhưng thực tế khoảng cách càng xa thì nông hộ ít có cơ hội được bán chịu do thông tin bất đối xứng nên khi nông hộ được các đại lý chấp nhận bán chịu, thì họ sẽ cố gắng giữ uy tín để được tiếp tục mua chịu ở những lần tiếp theo. Vì vậy, khoảng cách từ nơi sinh sống của nông hộ đến đại lý vật tư nông nghiệp có mối quan hệ ngược chiều với rủi ro thương mại. Kết quả này khá tương đồng với ý kiến phỏng vấn được từ chủ đại lý vật tư nông nghiệp, họ cho rằng “khả năng rủi ro thương mại từ những nông hộ sống xa đại lý thường rất thấp và ngược lại”.

BẢNG 4: Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thương mại của các đại lý vật tư ở An Giang

Biến phụ thuộc: RUIROTM – Rủi ro thương mại

Biến	Hệ số ước lượng	Sai số chuẩn
STMUACHIU	-0,0012	-1,13
TGQUENBIET	-0,0003	-0,46
TGSONGDP	0,0084	1,61
KCDIALY	-0,0703**	-2,07
THUNHAP	0,0003	-0,49
DIAVIXH	-0,2826*	-1,86
SOTIENVAY	-0,0002	-1,18
GIATRIDATNN	-0,0002*	-1,82
Hằng số	-1,4216	-4,67
Số quan sát	1.135	
Prob>chi2	0,0002	
Log likelihood	-216,5089	

Ghi chú: () có mức ý nghĩa 10%, (**) có mức ý nghĩa 5%, (***) có mức ý nghĩa 1%.*

Nguồn: Kết quả được ước lượng từ số liệu tự khảo sát năm 2018.

Biến DIAVIXH có hệ số ước lượng 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, biến GIATRIDATNN có hệ số ước lượng âm ở mức ý nghĩa 10%, ngụ ý mỗi quan hệ ngược chiều giữa giá trị đất nông nghiệp với rủi ro thương mại của các đại lý vật tư nông nghiệp. Kết quả cho thấy, những nông hộ có giá trị đất nông nghiệp càng cao hay có diện tích đất càng lớn thì họ canh tác thường sử dụng lượng lớn vật tư nông nghiệp với kinh nghiệm và quy trình sản xuất tối ưu nên hiệu quả sản xuất thường cao. Do đó, họ thường thanh toán đúng hạn nhằm xây dựng mối quan hệ bền lâu hay ít có rủi ro đối với chủ đại lý vật tư nông nghiệp.

Những biến còn lại không có ý nghĩa thống kê trong việc giải thích rủi ro thương mại của đại lý vật tư nông nghiệp, bởi các biến số này là yếu tố cơ sở để đại lý vật tư xem xét phòng ngừa rủi ro như đã trình bày ở trên. Rủi ro thương mại phụ thuộc vào ý định thanh toán nợ của nông hộ, do đó biến TGQUENBIET và TGSONGDP có hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê trong trường hợp này. Bên cạnh đó, các biến STMUACHIU, THUNHAP, SOTIENVAY phần lớn là cơ sở để nông hộ được cấp tín dụng đối với các tổ chức tài chính chính thức, trong khi số tiền mua chịu vật tư được đánh giá dựa trên uy tín của người mua nên các yếu tố này không phản ánh được rủi ro của đại lý vật tư.

4. Kết luận và khuyến nghị

Kết quả ước lượng mô hình Probit thông qua nguồn dữ liệu sơ cấp từ khảo sát 1.135 nông hộ mua chịu vật tư nông nghiệp tại các đại lý vật tư nông nghiệp ở An Giang cho thấy, có ba yếu tố có ý nghĩa thống kê và ảnh hưởng ngược chiều với rủi ro thương mại của đại lý vật tư nông nghiệp gồm: giá trị đất nông nghiệp, khoảng cách từ nhà nông hộ đến đại lý vật tư nông nghiệp và địa vị xã hội của nông hộ. Từ đó cho thấy, bán chịu là loại hình

hoạt động phi chính thức nên các đại lý vật tư phải 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. Hình thức thương mại này rất hữu ích cho cả người mua lẫn người bán, đặc biệt là người mua (nông hộ), bởi đây chính là nguồn cung đầu vào thiết yếu (vốn hay vật tư nông nghiệp) cho hoạt động sản xuất của nông hộ, do đó hình thức này không thể bị biến mất nếu rủi ro quá cao.

Từ những phát hiện như trên, nghiên cứu khuyến nghị:

(i) Các cơ quan quản lý nhà nước cần khuyến khích nông hộ và đại lý vật tư ký hợp đồng thương mại (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.

(ii) 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 diện tích đất đang canh tác, độ dài thời gian quen biết với nông hộ và địa vị xã hội của họ.

(iii) 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./.

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN

1. Burkart M. & Ellingsen T. (2004), 'In-kind finance: a theory of trade credit', *American Economic Review*, 94 (3), 596-590.
2. Fabbri D. & Menichini A. M. (2010), 'Trade credit, collateral liquidation and borrowing constraints', *Journal of Financial Economics*, 96, 413-432.
3. Knight F. H. (1964), *Risk, uncertainty and profit*, Dover Publications, Inc., 31 East 2nd Street, Mineola, N.Y.11501.

4. Markowitz H. (1952), 'Portfolio selection', *The Journal of Finance*, 7 (1), 77-91.
5. 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.
6. 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.
7. Nguyễn Lan Duyên và Cao Văn Hôn (2021), "Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính của nông hộ trồng lúa đồng bằng sông Cửu Long", *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 3 (514), 89-96.
8. 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.
9. Rohner D. (2011), 'Reputation, group structure and social tensions', *Journal of Development Economics*, 96 (2), 188-199.
10. Preffer I. (1956), *Insurance and economic theory*, Homeword III: Richard Di Irwin, Inc.USA, 42.
11. Wu Z., Liu M. & Davis J. (2005), 'Land consolidation and productivity in Chinese household crop production', *China Economic Review*, 16 (1), 28-49.

Ngày nhận bài : 29-10-2021

Ngày nhận bản sửa : 31-10-2021

Ngày duyệt đăng : 02-11-2021