

LÃI SUẤT MUA CHỊU VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP CỦA NÔNG HỘ TRỒNG LÚA Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Ngày nhận: 26/10/2015
Ngày nhận lại: 03/3/2016
Ngày duyệt đăng: 10/7/2016
Mã số: 7-16-48

Lê Khương Ninh ()
Cao Văn Hơ (* *)*

Tóm tắt: Mục tiêu của bài viết là ước lượng ảnh hưởng của các yếu tố đến lãi suất mua chịu (trả chậm) vật tư nông nghiệp (VTNN) của nông hộ trồng lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) trên cơ sở hệ thống dữ liệu sơ cấp thu thập bằng phương pháp ngẫu nhiên từ 1.005 nông hộ sinh sống nơi đây. Kết quả ước lượng cho thấy có 4 yếu tố đồng biến và 3 yếu tố nghịch biến với lãi suất mua chịu VTNN của các nông hộ được khảo sát. Từ kết quả nghiên cứu, bài viết đề xuất giải pháp giảm thiểu lãi suất mua chịu để góp phần tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất và thu nhập cho các nông hộ trồng lúa.

Từ khóa: Lãi suất, mua chịu, vật tư nông nghiệp, Đồng bằng sông Cửu Long, nông hộ trồng lúa.

Giới thiệu

Trong giao dịch mua bán VTNN, người mua (nông hộ) muốn giá thấp nhưng người bán (đại lý) lại muốn giá cao nên hai bên phải mặc cả để thống nhất giá. Tuy nhiên, do thị trường VTNN ở nước ta nói chung và ở ĐBSCL nói riêng ít cạnh tranh nên hầu hết nông hộ phải chấp nhận các điều khoản do đại lý vật tư ấn định, đặc biệt là giá và phương thức thanh toán. Khi đó, nông hộ gặp khó khăn do không đủ nguồn tiền mặt để kịp thời đáp ứng nhu cầu mua VTNN dùng cho sản xuất, bởi nhu cầu này biến động khó lường tùy thuộc vào thực trạng của mùa màng (yếu tố chịu ảnh hưởng của môi trường tự nhiên và dịch bệnh), trong khi giá vật tư hầu như do đại lý định đoạt. Thu nhập thấp và thiếu nguồn tiền mặt nên nhiều nông hộ phải chấp nhận các điều khoản bất lợi để được đại lý đồng ý cho mua chịu (trả chậm) VTNN.

Trong nhiều trường hợp, để tăng doanh số bán và lợi nhuận, các đại lý chấp thuận đề

nghị mua chịu vật tư của nông hộ. Với thỏa thuận đó, giao dịch hàng hóa thông thường (VTNN) trở thành giao dịch kết hợp giữa hàng hóa (VTNN) và tín dụng (nông hộ nợ số tiền mua chịu). Khi đó, đại lý vật tư sẽ gặp rủi ro trong thu hồi nợ bởi nông hộ có thể không đủ khả năng trả nợ (do mất mùa chẳng hạn) hay có chủ định không trả nợ. Ngoài ra, tiền vốn chậm thu hồi để quay vòng cũng gây tổn thất cho đại lý. Điều đó buộc đại lý vật tư phải chọn lọc nông hộ kỹ lưỡng, đồng thời yêu cầu họ bù đắp rủi ro và tổn thất bằng khoản chênh lệch giữa giá mua chịu và giá mua bằng tiền mặt. Lãi suất mua chịu VTNN của nông hộ chính là tỷ số giữa khoản chênh lệch này với giá mua bằng tiền mặt (tính bằng %).

Lãi suất mua chịu vật tư càng cao thì nông hộ càng bất lợi do hai nguyên nhân cơ bản. Thứ nhất là chi phí tăng nên hiệu quả sản xuất và thu nhập giảm. Thứ hai là áp lực bán lúa gấp (thường là giá rẻ) để kịp trả nợ nhằm tránh bị phạt do quá hạn và bị khước từ cho mua chịu lần sau (nếu cần). Điều đó thúc đẩy nhóm tác