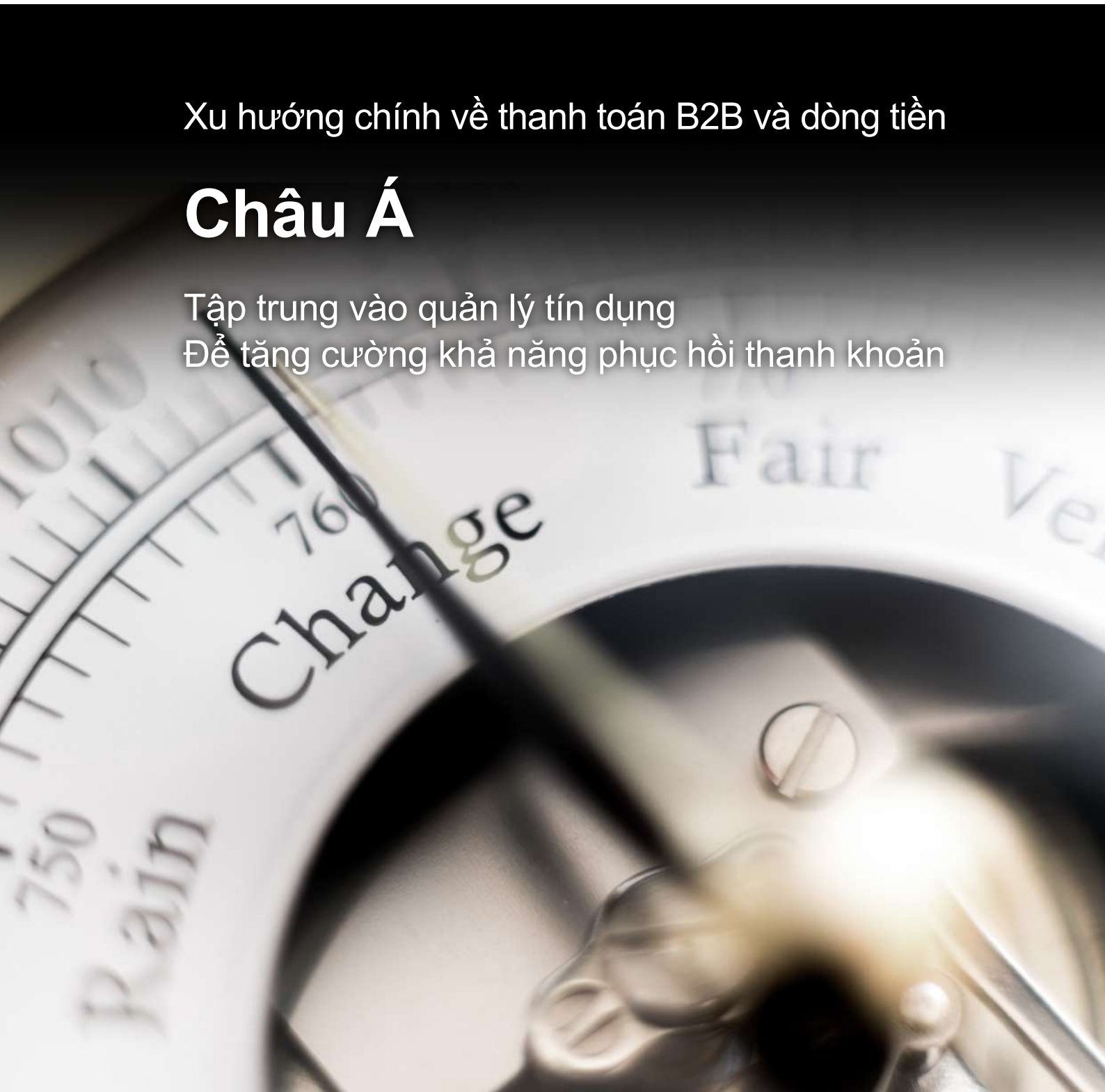


Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius 2023

Xu hướng chính về thanh toán B2B và dòng tiền

Châu Á

Tập trung vào quản lý tín dụng
Để tăng cường khả năng phục hồi thanh khoản



Giới thiệu về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius

Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius là một khảo sát hàng năm về thực tiễn thanh toán giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) ở các thị trường trên toàn thế giới.

Khảo sát mang đến cho chúng tôi cơ hội lắng nghe phản hồi trực tiếp từ các công ty được thăm dò về cách họ đối phó với tác động của môi trường kinh tế và thương mại đầy thách thức hiện nay tới hành vi thanh toán của khách hàng B2B. Điều này có thể cung cấp những hiểu biết có giá trị về cách doanh nghiệp được khách hàng B2B thanh toán và cách họ giải quyết các điểm yếu do thực tiễn thanh toán kém gây ra.

Các phát hiện về biện pháp được thực hiện để tài trợ cho nhu cầu tiền mặt đột ngột, cũng như công cụ quản lý tín dụng được sử dụng để giảm thiểu rủi ro gặp vấn đề về dòng tiền dài hạn, cũng có thể là thông tin có giá trị, giúp ta nắm được phản ứng của các công ty trước vấn đề trọng yếu là khách hàng thanh toán muộn hoặc không thanh toán trong bối cảnh không chắc chắn hiện nay.

Tuy nhiên, khảo sát cũng đặc biệt tập trung vào những thách thức và rủi ro mà công ty được thăm dò tin rằng họ sẽ gặp phải trong các tháng tới, cũng như kỳ vọng của họ về tăng trưởng kinh doanh trong tương lai.

Kết quả khảo sát của chúng tôi có thể mang đến hiểu biết hữu ích về động lực hiện tại của hành vi thanh toán doanh nghiệp trong hoạt động thương mại B2B, đồng thời xác định các xu hướng mới nổi mà có thể định hình tương lai của doanh nghiệp. Điều này có thể sẽ cực kỳ hữu ích với các công ty đang kinh doanh, hoặc có kế hoạch kinh doanh, ở thị trường được thăm dò.

Trong báo cáo này, quý vị sẽ thấy kết quả khảo sát ở Châu Á. Ngành trọng tâm: nông sản-thực phẩm, hóa chất, hàng tiêu dùng lâu bền, điện tử/ICT, máy móc, thép/kim loại, dệt/may mặc và vận tải. Khảo sát được thực hiện từ cuối quý 2 đến đầu quý 3 năm 2023, do đó, độc giả cần lưu ý tới điều này khi xem xét các phát hiện.





Andreas Tesch
Giám đốc Thị trường của Atradius N.V.
đã bình luận về báo cáo

“Bức tranh thương mại toàn cầu hiện đang có các dấu hiệu phục hồi, trong tốc độ tăng trưởng dự kiến đạt trên 2% vào năm 2024 sau xu hướng giảm trong năm nay. Mặc dù đây là một diễn biến tích cực, nhiều người vẫn tỏ ra thận trọng về quy mô phục hồi trong khi quá trình phục hồi có thể xảy ra chậm hơn ở một số khu vực. Đây có thể là tình trạng đang diễn ra ở các nền kinh tế ở Châu Á, trong bối cảnh báo cáo ghi nhận giao dịch tín dụng B2B giảm tổng cộng 6% vào năm ngoái, mặc dù có sự khác biệt đáng kể ở từng thị trường cụ thể.

Khả năng là mức độ giảm tốc khác nhau sẽ còn tiếp diễn trong những tháng tới. Nguyên nhân chủ yếu là do hoạt động xuất khẩu đang phục hồi kém hiệu quả và dự kiến tình trạng này sẽ còn tiếp tục kéo dài trong ngắn hạn đối với nhiều công ty Châu Á. Chính sách tiền tệ thắt chặt ở các thị trường nhập khẩu chính như Hoa Kỳ hay Liên minh Châu Âu có thể dẫn đến một thời kỳ tăng trưởng yếu kéo dài, thậm chí có thể xảy ra suy thoái nhẹ trên nhiều thị trường ở những khu vực này. Điều này sẽ càng khiến nhu cầu nhập khẩu hàng từ Châu Á giảm hơn nữa. Sự suy giảm liên tục của nhu cầu bên ngoài được dự đoán sẽ có tác động lan tỏa đến thị trường lao động và đầu tư, làm suy yếu khả năng phục hồi nội địa của nhiều nền kinh tế Châu Á trong năm nay.

Mặc dù vậy, khảo sát của chúng tôi cho thấy mức độ lạc quan đáng khích lệ của các doanh nghiệp Châu Á về triển vọng tương lai, trong đó 70% công ty được thăm dò cho biết họ dự đoán nhu cầu về sản phẩm, dịch vụ sẽ tăng trong những tháng tới. Khảo sát cũng cho thấy rằng, các công ty trong khu vực rõ ràng đang tập trung vào nỗ lực chống chọi với tác động của tình trạng thực hành thanh toán giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) đang xấu đi. Ở cấp độ toàn cầu, chúng tôi dự đoán số trường hợp mất khả năng thanh toán vào năm 2024 sẽ tăng 19% so với năm nay.

Mặc dù bối cảnh thay đổi tùy theo từng thị trường, nhưng mẫu số chung vẫn là việc đa số các doanh nghiệp Châu Á đang tập trung vào nỗ lực duy trì dòng tiền và tính thanh khoản mạnh mẽ. Cụ thể, khảo sát của chúng tôi đã xác định các doanh nghiệp Châu Á có một cách tiếp cận chủ động, có tầm nhìn xa trong việc quản lý rủi ro tín dụng khách hàng, trong đó nhiều nền kinh tế Châu Á khác nhau đã triển khai các biện pháp mạnh mẽ để giảm thiểu rủi ro dòng tiền.

Một nửa số doanh nghiệp trong khu vực cho biết rằng họ đã tăng cường nỗ lực thu nợ hóa đơn B2B quá hạn trong 12 tháng qua. Ở từng thị trường, chính sách này được hỗ trợ bằng các chiến thuật quản lý rủi ro tín dụng cụ thể. Những nỗ lực quản lý tín

dụng mạnh mẽ hơn này đã có tác động tích cực, thể hiện ở số trường hợp chậm thanh toán trên khắp Châu Á giảm 12% so với năm ngoái và hiện ảnh hưởng đến 44% tổng doanh số B2B có hóa đơn. Nợ xấu cũng giảm nhẹ, ở mức 5% trên tổng doanh số B2B có hóa đơn, giảm so với mức 7% của năm ngoái. Điều này nêu bật khả năng thích ứng của các công ty trong bối cảnh kinh tế hỗn loạn hiện nay, điều buộc họ phải tiến hành thẩm định kỹ về các rủi ro liên quan đến giao dịch tín dụng với khách hàng B2B.

Trong bối cảnh này, việc áp dụng quản lý tín dụng mang tính chiến lược trở thành biện pháp tối quan trọng để đảm bảo khả năng phục hồi thanh khoản. Cách tiếp cận linh hoạt mà các doanh nghiệp Châu Á thể hiện, bao gồm bảo hiểm tín dụng thương mại mà 47% công ty được thăm dò áp dụng, tỏ ra đặc biệt phù hợp, bởi nhờ đó mà doanh nghiệp có thể tận dụng cơ hội mà thị trường đang phát triển mang lại trong khi vẫn tự bảo vệ bản thân trước các rủi ro tiềm ẩn liên quan đến việc cấp tín dụng.

Khả năng thích ứng, lồng ghép bảo hiểm tín dụng thương mại trong khuôn khổ quản lý rủi ro, thể hiện khả năng phục hồi và cách tiếp cận hoạt động kinh doanh mang tư duy tiến bộ của các doanh nghiệp Châu Á.”



Trong báo cáo này

Xu hướng thanh toán B2B và dòng tiền	5
Tập trung quản lý tín dụng để tăng cường khả năng phục hồi thanh khoản	
Các số liệu và biểu đồ chính	6
Triển vọng tương lai	7
Những bất ổn trong kinh tế toàn cầu châm lên mối lo ngại về lợi nhuận kinh doanh	
Các số liệu và biểu đồ chính	8
Thiết kế khảo sát	9

Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm

Ấn phẩm này chỉ được cung cấp cho mục đích thông tin và không nhằm mục đích tư vấn đầu tư, tư vấn pháp lý hoặc như một khuyến nghị về các giao dịch, đầu tư hoặc chiến lược cụ thể cho bất kỳ độc giả nào. Người đọc phải đưa ra quyết định độc lập của riêng họ, vì mục đích thương mại hoặc theo cách khác, liên quan đến thông tin được cung cấp. Mặc dù chúng tôi đã cố gắng hết sức để đảm bảo rằng thông tin trong ấn phẩm này được lấy từ các nguồn đáng tin cậy, Atradius không chịu trách nhiệm về bất kỳ sai sót hoặc thiếu sót nào hoặc về kết quả thu được từ việc sử dụng thông tin này. Tất cả thông tin trong ấn phẩm này được cung cấp 'nguyên trạng', không đảm bảo về tính đầy đủ, chính xác, kịp thời hoặc về kết quả thu được từ việc sử dụng báo cáo và không có bảo đảm dưới bất kỳ hình thức nào, rõ ràng hay ngụ ý. Trong mọi trường hợp, Atradius, các đối tác hoặc công ty liên quan, hoặc các đối tác, đại lý hay nhân viên của họ, sẽ không chịu trách nhiệm với quý vị hoặc bất kỳ ai khác về bất kỳ quyết định nào được đưa ra hoặc hành động được thực hiện dựa trên thông tin trong ấn phẩm này hoặc nếu mất cơ hội, mất mát lãi, lỗ sản xuất, kinh doanh thua lỗ hoặc thiệt hại gián tiếp, các thiệt hại đặc biệt hoặc tương tự dưới bất kỳ hình thức nào, ngay cả khi được thông báo về khả năng xảy ra các tổn thất hoặc thiệt hại đó.

Bản quyền Atradius N.V. 2023

Tập trung quản lý tín dụng để tăng cường khả năng phục hồi thanh khoản

Các công ty được thăm dò ở Châu Á cho biết họ có nhiều cách tiếp cận khác nhau trong việc giao dịch tín dụng với khách hàng B2B, điều này giúp họ vạch ra hướng đi nhằm vượt qua thời kỳ kinh tế hỗn loạn hiện nay. Nhìn chung, các công ty trong khu vực đã ghi nhận xu hướng giảm nhẹ, trong đó doanh số giao dịch tín dụng hiện chiếm trung bình 49% tổng doanh số B2B, thấp hơn khoảng 6% so với năm ngoái. Tuy nhiên, khảo sát của chúng tôi nhận thấy có nhiều khác biệt lớn theo thị trường cụ thể. Singapore đã trải qua sự sụt giảm đáng kể 40% về doanh số B2B được giao dịch bằng tín dụng, trong khi Đài Loan ghi nhận mức giảm 14%. Ngược lại, Việt Nam ghi nhận mức tăng 16%, trong khi Trung Quốc và Ấn Độ thể hiện khả năng phục hồi với mức tăng ổn định lần lượt là 10% và 6%. Khảo sát nhận thấy một xu hướng ổn định ở Hồng Kông và Indonesia.

Bối cảnh thương mại toàn cầu đầy thách thức đã khiến nhiều doanh nghiệp được thăm dò trên khắp Châu Á kéo dài đáng kể thời hạn thanh toán cấp cho khách hàng B2B. Chính sách này giúp giải quyết những khó khăn về dòng tiền, nhưng cũng làm tăng khả năng chậm thanh toán. Trên khắp khu vực, thời hạn thanh toán hiện nay trung bình là 60 ngày kể từ khi lập hoá đơn nhưng, một lần nữa, chúng tôi nhận thấy có sự khác biệt đáng chú ý giữa các thị trường được thăm dò. Hồng Kông và Ấn Độ đề nghị thời hạn thanh toán cho khách hàng B2B lần lượt là 66 ngày hoặc trên 100 ngày, tiếp theo là Trung Quốc với 47 ngày. Ngược lại, con số này là 36 ngày ở Singapore và 34 ngày ở Việt Nam. Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) gần như ổn định trên toàn khu vực trong suốt 12 tháng qua, ghi nhận mức trung bình đáng kinh ngạc là 100 ngày ở thời điểm hiện tại. Đáng chú ý, xét theo thị trường, có nhiều trường hợp theo ngành mà chỉ số này diễn biến xấu đi đáng kể trong năm qua. Thực tế này làm phát sinh lo ngại về việc tiền bị ràng buộc trong các khoản phải thu quá hạn kéo dài và không có sẵn cho mục đích tác nghiệp hay đầu tư.

Nhiều công ty được thăm dò trên khắp Châu Á ứng phó với khả năng chậm thanh toán ngày càng tăng và DSO dài hơn bằng việc chú trọng tăng cường các chiến lược quản lý tín dụng. Một nửa số doanh nghiệp trong khu vực cho biết rằng họ đã tăng cường nỗ lực thu nợ hóa đơn B2B quá hạn trong 12 tháng qua, trong đó Singapore đạt mức tăng đáng kinh ngạc là 76%. Ở từng thị trường, chính sách này được hỗ trợ bằng các chiến thuật quản lý rủi ro tín dụng cụ thể. Nhìn chung, nỗ lực quản lý tín dụng mạnh mẽ hơn đã có tác động tích cực, thể hiện ở số trường hợp chậm thanh toán trên khắp Châu Á, giảm 12% so với năm ngoái và hiện ảnh hưởng đến 44% tổng doanh số B2B có hóa đơn. Nợ xấu cũng giảm nhẹ, ở mức 5% trên tổng doanh số B2B có hóa đơn, giảm so với mức 7% của năm ngoái.

Đáng chú ý, 77% công ty được khảo sát ở Châu Á cho biết họ lựa chọn phương pháp giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng khách hàng. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp trong số này cũng cho biết họ lo ngại về việc không có đủ tiền để bù đắp các khoản lỗ và

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Để đối phó với những thách thức kinh tế, trong năm qua, các công ty Châu Á đã đa dạng hóa lựa chọn thanh toán trong thương mại giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B). 49% doanh số được thực hiện bằng tín dụng, 51% bằng tiền mặt để tránh rủi ro khách hàng không trả được nợ.
- Các công ty chọn hình thức bán trả góp chấp nhận áp dụng thời hạn thanh toán dài hơn cho khách hàng B2B, đây cũng là một cách giúp khách hàng vượt qua khó khăn về dòng tiền. Hiện tại, thời hạn trung bình là 60 ngày kể từ khi lập hóa đơn được áp dụng ở khắp khu vực.
- Chính sách này dẫn đến chu kỳ thu nợ lâu hơn, thể hiện rõ ở suy giảm về Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO). 53% công ty được thăm dò ở Châu Á mất nhiều thời gian hơn để nhận được thanh toán cho các hóa đơn quá hạn. Trên toàn khu vực, nhiều doanh nghiệp báo cáo DSO trung bình là 100 ngày.
- Một hệ quả của biện pháp này đó là xu hướng tập trung sâu hơn vào các chiến lược quản lý tín dụng. Một nửa số doanh nghiệp được thăm dò ở Châu Á đã tăng cường nỗ lực thu nợ trên hóa đơn B2B quá hạn. Khi tìm kiếm nguồn tài chính ngắn hạn để giảm bớt nỗi lo về thanh khoản, các lựa chọn ưu tiên gồm vay ngân hàng và đăng ký tín dụng thương mại từ nhà cung cấp.
- Những hành động này có ghi nhận một số trường hợp thành công, trong đó tỷ lệ hóa đơn quá hạn giảm đáng kể 12% trên khắp Châu Á. Hiện tại, chậm thanh toán ảnh hưởng đến 44% tổng số hóa đơn B2B, trong khi nợ xấu chiếm 5% tổng số hóa đơn B2B, giảm so với 7% của năm ngoái.
- 77% công ty được khảo sát ở Châu Á cho biết họ lựa chọn phương pháp giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng khách hàng. Tuy nhiên, đại đa số họ bày tỏ mối lo ngại về chiến lược này, đặc biệt là ở khả năng đối phó với tình trạng xóa nợ đáng kể, tiềm ẩn đe dọa đến khả năng tồn tại của doanh nghiệp. Một số doanh nghiệp giao vấn đề này cho các công ty bảo hiểm tín dụng để họ kiểm soát rủi ro và kéo dài thời gian tín dụng.

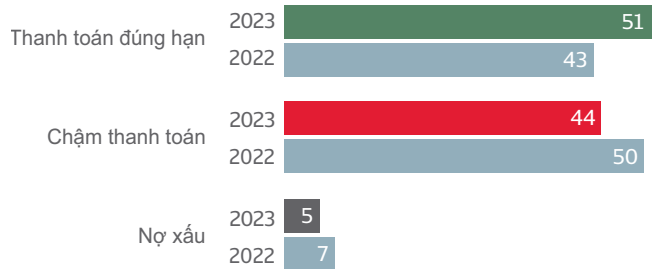
xóa nợ lớn hơn dự đoán, điều này có khả năng gây tổn hại đến sức khỏe và sự ổn định về tài chính của họ. Kết quả là, những công ty này đã chọn bổ trợ cho hoạt động tự bảo hiểm bằng việc chuyển rủi ro tín dụng sang một công ty bảo hiểm tín dụng chuyên môn. Họ cho biết cách này giúp họ kéo dài thời gian tín dụng ở mức rủi ro được kiểm soát. Khảo sát của chúng tôi cũng cho thấy thư tín dụng là một công cụ thường được sử dụng ở khu vực Châu Á như một phương thức thanh toán an toàn cho giao dịch quốc tế.



Châu Á

Châu Á

% trên tổng giá trị hóa đơn B2B được thanh toán đúng hạn, quá hạn và nợ xấu (2023/2022)

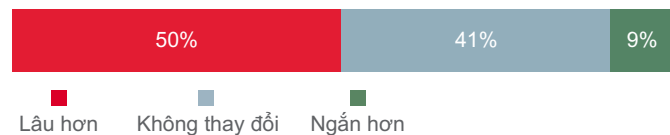


Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát

Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á Báo cáo bởi Atradius – 2023

Châu Á

% số người trả lời cho biết có thay đổi về thời hạn thanh toán* trong 12 tháng qua



*thời gian trung bình để nhận được thanh toán từ khách hàng B2B

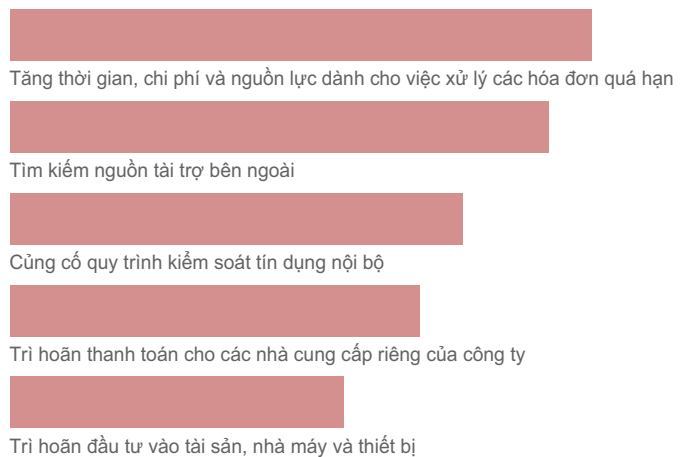
Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát

Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á Báo cáo bởi Atradius – 2023

Châu Á

Các biện pháp được triển khai để giảm thiểu vấn đề về dòng tiền do khách hàng B2B không trả được nợ

(% số người trả lời - câu hỏi có nhiều câu trả lời)



Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát

Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á Báo cáo bởi Atradius – 2023

Câu hỏi khảo sát

Các nguồn tài chính chủ yếu mà công ty quý vị sử dụng trong 12 tháng qua là gì?

- 58% Vay ngân hàng
- 53% Tín dụng thương mại
- 43% Vốn tự có
- 31% Vốn nội bộ

*câu hỏi có nhiều câu trả lời

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát (% người trả lời)

Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á Báo cáo bởi Atradius – 2023

Triển vọng tương lai

Những bất ổn trong kinh tế toàn cầu châm lên mối lo ngại về lợi nhuận kinh doanh

Các công ty trên khắp Châu Á bày tỏ, trong năm tới, nỗi lo về khả năng suy thoái kinh tế toàn cầu kéo dài là mối lo ngại lớn nhất. Khả năng này phủ bóng bất ổn lên các doanh nghiệp trong khu vực, nhất là ở Việt Nam. Một mối lo ngại cấp bách khác đó là lạm phát dai dẳng được thúc đẩy bởi giá năng lượng và hàng hóa biến động, trong khi các doanh nghiệp xem xét tác động đến hoạt động và chiến lược tăng trưởng của họ. Biến động lãi suất cũng được cho là một mối lo ngại bên cạnh các vấn đề tiềm ẩn về dòng tiền và thiếu hụt thanh khoản. Một mối lo ngại nữa, nhất là với các doanh nghiệp được thăm dò ở Trung Quốc, đó là áp lực cạnh tranh ngày càng tăng khi giao thương, đặc biệt là trên thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, giữa muôn vàn mối lo như vậy, khảo sát của chúng tôi vẫn cho thấy tâm thái lạc quan về triển vọng nhu cầu và doanh số bán hàng trong năm tới. 70% công ty được thăm dò trên khắp Châu Á cho biết họ dự đoán nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ sẽ tăng lên, tâm trạng tích cực thể hiện đặc biệt rõ ở Singapore. Họ cũng nêu một quan điểm thận trọng hơn về triển vọng tỷ suất lợi nhuận trong 12 tháng tới. 56% doanh nghiệp được thăm dò trên toàn khu vực kỳ vọng lợi nhuận sẽ tăng, mặc dù doanh nghiệp ở Trung Quốc có quan điểm bi quan hơn đáng kể.

57% công ty được khảo sát trên khắp Châu Á kỳ vọng sẽ có sự cải thiện về Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO). Đây là mức tăng đáng kể so với năm trước, điều này có thể phản ánh sự tập trung mạnh mẽ hơn vào các chiến lược quản lý tín dụng nhằm giảm thiểu tác động bất lợi tiềm ẩn của rủi ro vỡ nợ thanh toán từ khách hàng B2B. Kỳ vọng về cải thiện DSO trong tương lai thể hiện đặc biệt rõ ở Việt Nam. Khảo sát của chúng tôi cũng cho thấy tâm trạng lạc quan nhất định về triển vọng hành vi thanh toán B2B. 52% doanh nghiệp được thăm dò dự đoán sẽ có sự cải thiện trong những tháng tới, đặc biệt là tâm trạng bi quan của các công ty ở Trung Quốc.

Khảo sát cho thấy 59% doanh nghiệp trên khắp Châu Á sẽ tiếp tục áp dụng chính sách giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng của khách hàng, bao gồm việc dành quỹ để bù đắp những khoản lỗ có thể xảy ra. Tuy nhiên, tập trung mạnh mẽ hơn vào quản lý tín dụng đồng nghĩa với việc công ty sẽ sử dụng các công cụ khác trong khuôn khổ cách tiếp cận tổng thể toàn diện hơn. Để giảm thiểu rủi ro khách hàng B2B không trả được nợ trong giao dịch quốc tế, nhiều doanh nghiệp sẽ ưu tiên sử dụng thư tín dụng. Bên cạnh bao thanh toán, rủi ro của việc sử dụng dịch vụ của công ty bảo hiểm tín dụng cũng sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong chiến lược này.

Để hiểu sâu hơn về kết quả khảo sát theo từng thị trường cụ thể, vui lòng tham khảo các báo cáo riêng, bao gồm ấn bản năm 2023 của Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius cho Châu Á.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Đa số các công ty được thăm dò ở Châu Á bày tỏ mối lo ngại về tác động của suy thoái kinh tế toàn cầu. Cũng có công ty cho biết, nhất là doanh nghiệp ở Trung Quốc, họ lo ngại về áp lực cạnh tranh ngày càng tăng đối với doanh nghiệp hoạt động trên thị trường quốc tế.
- Một mối lo quan trọng khác đối với các công ty Châu Á đó là lạm phát do giá hàng hóa và năng lượng biến động. Đây là vấn đề được Việt Nam đặc biệt quan tâm. Không chắc chắn về lãi suất là một mối lo nữa đối với những doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi tình trạng thiếu hụt thanh khoản.
- Bất chấp những lo ngại này, vẫn có triển vọng tích cực về nhu cầu trong năm tới, khi mà 70% công ty được thăm dò dự đoán doanh số bán hàng sẽ tăng, đặc biệt là ở Singapore. Họ tỏ ra thận trọng hơn về tỷ suất lợi nhuận với 56% doanh nghiệp kỳ vọng sẽ tỷ suất lợi nhuận sẽ tăng.
- 57% công ty được thăm dò trong khu vực lạc quan rằng Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) sẽ cải thiện trong những tháng tới. Điều này có lẽ xuất phát từ nỗ lực tập trung mạnh mẽ vào chiến lược quản lý tín dụng, đặc biệt là ở Việt Nam.
- Báo cáo ghi nhận tâm trạng tiêu cực hơn về triển vọng hành vi thanh toán của khách hàng B2B trong năm tới. 52% công ty được thăm dò mong đợi có cải thiện, mức giảm đáng kể so với một năm trước, đặc biệt là ở các doanh nghiệp Trung Quốc.
- Giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng khách hàng sẽ vẫn là lựa chọn ưu tiên trong những tháng tới đối với 61% công ty được thăm dò ở Châu Á. Nhiều doanh nghiệp cho biết sẽ hỗ trợ cho cách tiếp cận này bằng bảo hiểm tín dụng, đồng thời sử dụng thư tín dụng để giảm thiểu rủi ro vỡ nợ trong giao dịch quốc tế.





Câu hỏi khảo sát

Quý vị trông đợi DSO trung bình của mình sẽ thay đổi như thế nào trong 12 tháng tới?

(% người trả lời)

58% Cải thiện

32% Không thay đổi

10% Xấu đi

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius - 2023

Châu Á

Châu Á

Về triển vọng tương lai trong 12 tháng tới, quý vị dự kiến doanh số và tỷ suất lợi nhuận của mình sẽ thay đổi như thế nào?


(% người trả lời)

Doanh số



Tỷ suất lợi nhuận



 Cải thiện  Không thay đổi  Xấu đi

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius - 2023

Châu Á

Triển vọng tương lai trong 12 tháng tới: Quý vị mong đợi thực hành thanh toán của khách hàng B2B sẽ thay đổi như thế nào?

(% người trả lời)



 Cải thiện  Không thay đổi  Xấu đi

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius - 2023

Châu Á

Triển vọng tương lai trong 12 tháng tới: 3 mối lo ngại hàng đầu bởi các doanh nghiệp được thăm dò

(% số người trả lời - câu hỏi có nhiều câu trả lời)

Suy thoái kinh tế toàn cầu

Lạm phát

Áp lực cạnh tranh trong nước/quốc tế

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius - 2023

Thiết kế khảo sát

Atradius thực hiện đánh giá hàng năm về các thực tiễn thanh toán quốc tế của doanh nghiệp thông qua một cuộc khảo sát có tên là Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius. Các công ty được thăm dò ở Châu Á (Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Singapore, Ấn Độ, Indonesia, Việt Nam và Nhật Bản) là trọng tâm của báo cáo này - một phần của ấn bản Xu hướng Thực tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius năm 2023. Sự thay đổi trong phương pháp nghiên cứu có nghĩa là việc so sánh giữa các năm không còn khả thi đối với một số kết quả khảo sát này. Sử dụng bảng câu hỏi, CSA Research đã thực hiện tổng cộng 1.800 cuộc phỏng vấn. Tất cả các cuộc phỏng vấn được thực hiện dành riêng cho Atradius.

Phạm vi khảo sát

- **Nhóm đối tượng cơ bản:** Các công ty từ Châu Á đã được khảo sát và các đầu mối liên hệ thích hợp với từng đơn vị đã được phỏng vấn
- **Thiết kế mẫu:** Kế hoạch Lấy mẫu Chiến lược cho phép chúng tôi thực hiện phân tích dữ liệu quốc gia theo ngành và quy mô công ty. Báo cáo này cũng cho phép chúng tôi so sánh dữ liệu đề cập đến một ngành cụ thể của từng nền kinh tế được khảo sát.
- **Quá trình lựa chọn:** Các công ty đã được lựa chọn và liên hệ bằng cách sử dụng một bảng điều khiển Internet quốc tế. Một cuộc sàng lọc để tìm người liên hệ thích hợp và để kiểm soát hạn ngạch đã được thực hiện vào đầu cuộc phỏng vấn.
- **Quy mô khảo sát:** Tổng cộng N=1.800 người đã được phỏng vấn. Một hạn ngạch được duy trì theo bốn loại quy mô công ty.
- **Phòng vấn:** Phòng vấn trên Web có Máy tính Hỗ trợ (CAWI) có thời lượng khoảng 15 phút. Thời gian phỏng vấn: Khảo sát được thực hiện từ cuối Quý 2 đến đầu Quý 3 năm 2023.

Tổng quan quy mô khảo sát – Tổng số phỏng vấn = 1.800

Ngành kinh doanh	Phòng vấn	%
Sản xuất	761	42
Bán sỉ	452	25
Bán lẻ/Phân phối	412	23
Dịch vụ	175	10
TỔNG CỘNG	1.800	100

Quy mô doanh nghiệp	Phòng vấn	%
SME: Doanh nghiệp nhỏ	262	15
SME: Doanh nghiệp vừa	677	38
Doanh nghiệp lớn vừa	602	33
Doanh nghiệp lớn	259	14
TỔNG CỘNG	1.800	100

Phụ lục thống kê

Tìm các biểu đồ và số liệu chi tiết trong Phụ lục Thống kê. Đây là một phần của Xu hướng Thực tiễn Thanh toán năm 2023 của Atradius, có sẵn tại www.atradius.com/publications [Tải xuống ở định dạng PDF](#) (chỉ có bản tiếng Anh).

Quý vị muốn tìm hiểu thêm?

Vui lòng truy cập trang web của Atradius, tại đây quý vị có thể tìm thấy nhiều ấn phẩm cập nhật. [Bấm vào đây](#) để truy cập phân tích của chúng tôi về hiệu suất của từng ngành, tập trung chi tiết vào các mối lo ngại về kinh tế trên toàn cầu và của từng quốc gia, hiểu biết sâu sắc về các vấn đề quản lý tín dụng, cũng như thông tin về việc bảo vệ khoản phải thu của quý vị trước tình trạng khách hàng không thanh toán.

Theo dõi chúng tôi để cập nhật phiên bản mới nhất bằng cách [đăng ký](#) nhận thông báo về Ấn phẩm của chúng tôi và nhận email hàng tuần kèm theo thông báo phát hành báo cáo mới.

Để tìm hiểu thêm về hoạt động thu nợ B2B ở Châu Á và trên toàn thế giới, vui lòng truy cập atradiuscollections.com.

Đối với Châu Á atradius.com

Email: atradius.asia@atradius.com

Trên LinkedIn? Theo dõi [Atradius Asia](#)

Theo dõi Atradius trên
Mạng xã hội



@Atradius



Atradius



Atradius

Atradius N.V.
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands

Điện thoại: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com