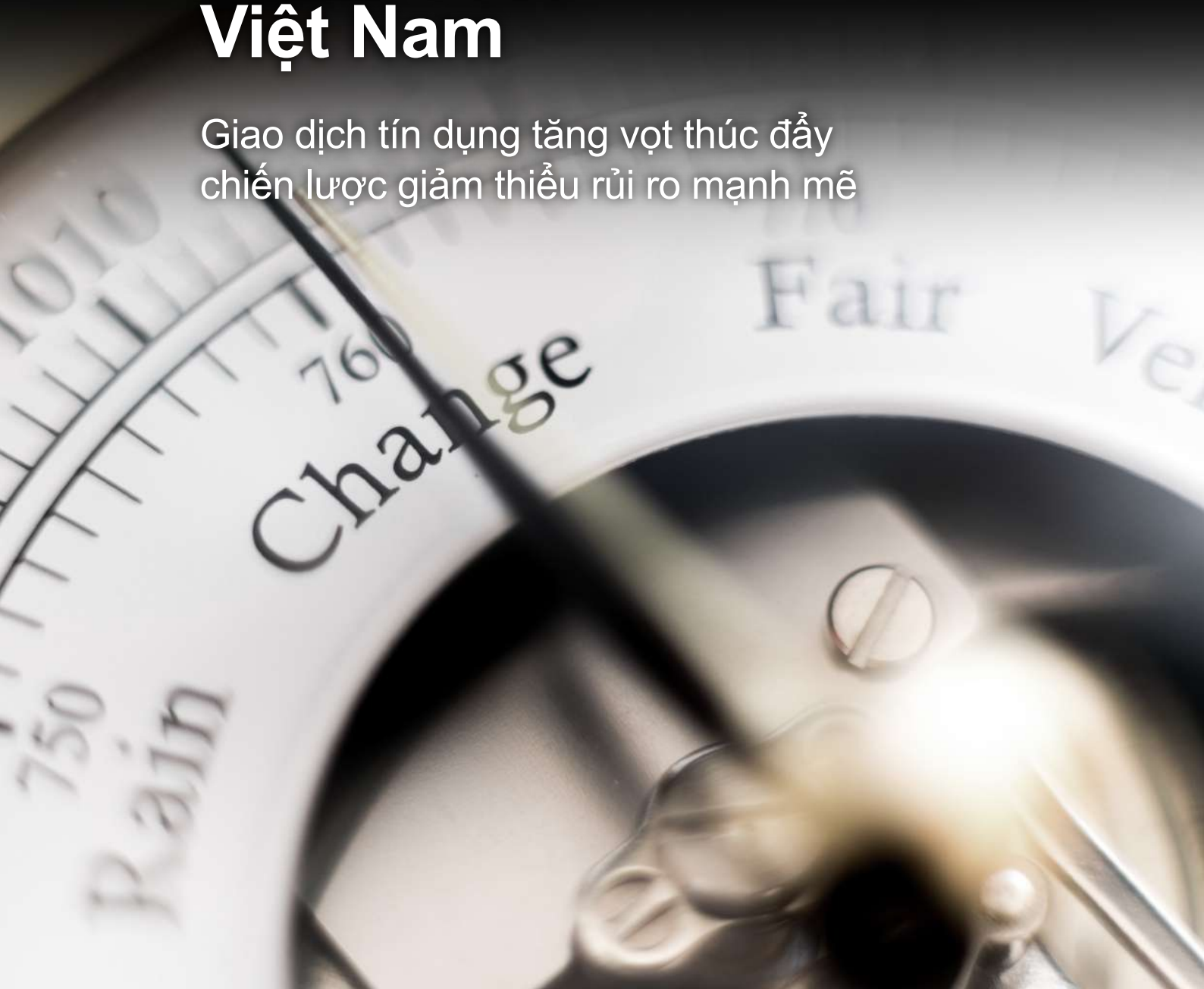




Xu hướng chính về thanh toán B2B và dòng tiền

Việt Nam

Giao dịch tín dụng tăng vọt thúc đẩy
chiến lược giảm thiểu rủi ro mạnh mẽ





Hạnh Vũ
Giám đốc Quốc gia
Atradius Việt Nam
đã bình luận về báo cáo

“Bất chấp sự phục hồi mạnh mẽ của tăng trưởng GDP trong năm 2022 và chính sách tiền tệ nới lỏng trong nửa đầu năm 2023, nền kinh tế Việt Nam trong năm 2023 vẫn đang trải qua thời kỳ khó khăn do đơn hàng xuất khẩu sụt giảm đáng kể. Thị trường trong nước và ngành dịch vụ dẫn dắt tăng trưởng kinh tế; tuy nhiên, các ngành xuất nhập khẩu và sản xuất công nghiệp đang bị thu hẹp do phụ thuộc vào nhu cầu thị trường toàn cầu. Việc mở lại biên giới Trung Quốc cũng đã không mang lại lợi ích cho Việt Nam nhiều như mong đợi. Vì vậy, các công ty có trụ sở tại Việt Nam phải đối mặt với nhiều thách thức, điều này cũng được phản ánh trong khảo sát của chúng tôi.

Doanh số bán hàng B2B giao dịch bằng tín dụng đang có xu hướng tăng lên đáng kể. Thời hạn thanh toán cũng kéo dài hơn một chút và lý do chính dẫn đến việc thanh toán chậm là do tình trạng thiếu thanh khoản đối với khách hàng B2B. Bất chấp những thách thức hiện tại, các doanh nghiệp vẫn lạc quan về tương lai. Vấn đề chỉ là các doanh nghiệp cần hiểu rõ những yếu tố này và biết cách ứng phó một cách có chiến lược bằng chính sách quản lý tín dụng hợp lý sao cho có lợi cho mình.

”

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 Việt Nam. Ngành trọng tâm: nông sản/thực phẩm, hóa chất, dệt/may mặc.

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.



Trong báo cáo này

Xu hướng thanh toán B2B và dòng tiền	4
Giao dịch tín dụng tăng vọt thúc đẩy chiến lược giảm thiểu rủi ro mạnh mẽ	
Các số liệu và biểu đồ chính	5
Triển vọng tương lai	6
Tâm trạng lạc quan lan tỏa bất chấp những lo ngại về nền kinh tế toàn cầu	
Các số liệu và biểu đồ chính	7
Thiết kế khảo sát	8

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

Giao dịch tín dụng tăng vọt thúc đẩy chiến lược giảm thiểu rủi ro mạnh mẽ

Sự tăng vọt về doanh số bán tín dụng B2B của các công ty Việt Nam trong 12 tháng qua nêu bật lên tính chất năng động trong bối cảnh kinh doanh của thị trường này. Trung bình 67% tổng doanh số B2B hiện được giao dịch bằng tín dụng, xu hướng tăng này được thúc đẩy bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành nông sản-thực phẩm và dệt-may mặc. Kết quả này thể hiện khả năng thích ứng của doanh nghiệp với những thay đổi của thị trường, cũng như tâm lý sẵn sàng đón nhận tín dụng thương mại như một công cụ chiến lược để kích thích tăng trưởng doanh số trong bối cảnh môi trường kinh tế toàn cầu đầy thách thức hiện nay. Ngành hóa chất cũng duy trì xu hướng ổn định về doanh số B2B trả chậm, cho thấy khả năng phục hồi và thích ứng của ngành.

Thời hạn thanh toán mà các công ty được thăm dò ở Việt Nam dành cho khách hàng B2B được nói lỏng một chút và hiện đạt mức trung bình là 34 ngày kể từ khi lập hóa đơn. Các doanh nghiệp lớn trong ngành hóa chất được áp dụng thời hạn trên mức trung bình đáng kể để duy trì lợi thế cạnh tranh. Tư duy ý thức về rủi ro của các công ty Việt Nam được thể hiện rõ qua nhiều lý do khác nhau khi họ xác định thời hạn thanh toán, bao gồm tuân thủ tiêu chuẩn của công ty, tình trạng sẵn có và chi phí vốn. Rõ ràng, doanh số tín dụng tăng vọt làm tăng nguy cơ bị ảnh hưởng bởi thực hành thanh toán B2B kém hơn, trong đó 89% doanh nghiệp được thăm dò cho biết lý do chính dẫn đến việc chậm thanh toán là tình trạng thiếu thanh khoản của khách hàng B2B.

Để giảm thiểu rủi ro chậm thanh toán và các vấn đề tiềm ẩn về dòng tiền, các công ty Việt Nam đã áp dụng một loạt biện pháp, dành thêm thời gian và nguồn lực để đòi nợ hóa đơn chưa thanh toán và lùi hạn thanh toán cho nhà cung cấp. Những chiến lược này tỏ ra rất thành công, thể hiện qua xu hướng giảm đáng kể về số hóa đơn quá hạn, điều hiện ảnh hưởng đến 32% tổng doanh số B2B. Nợ khó đòi cũng giảm đáng kể, hiện chỉ ảnh hưởng tới 1% tổng doanh số B2B có hóa đơn, giảm so với mức 6% của năm ngoái. Có tác động tích cực tương tự đến Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO), với khoảng 60% công ty được thăm dò ghi nhận DSO được cải thiện. Khi doanh nghiệp cần nguồn tài chính ngắn hạn, 64% cho biết họ tìm đến tín dụng thương mại.

Đối với phần lớn các công ty được thăm dò tại Việt Nam, biện pháp quản lý vấn đề thanh khoản tiềm ẩn này được thực hiện trong khuôn khổ chính sách giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng khách hàng. Trong đó, họ lập quỹ dự phòng để bù đắp những tổn thất có thể xảy ra, còn trong ngành dệt may, chiến lược này được hỗ trợ bằng cách sử dụng thư tín dụng. Doanh số tín dụng B2B tăng vọt cũng làm nảy sinh xu hướng lựa chọn bảo hiểm tín dụng như một chiến lược giảm thiểu rủi ro, với 70% công ty được thăm dò trong ngành nông sản-thực phẩm cho biết họ đang tìm hiểu về hướng đi này. Một số công ty cũng tìm đến thị trường chứng khoán, và việc có một loạt cách tiếp cận rủi ro tín dụng khách hàng thể hiện rõ tính chất sôi động trong bối cảnh kinh doanh ở Việt Nam.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Bản chất năng động trong bối cảnh kinh doanh của Việt Nam được thể hiện rõ qua xu hướng tăng đáng kể về doanh số B2B được giao dịch bằng hình thức tín dụng, hiện chiếm trung bình 67% tổng doanh số trong thương mại B2B. Mức tăng này đặc biệt rõ trong ngành nông sản-thực phẩm và dệt-may mặc.
- Các doanh nghiệp được thăm dò ở Việt Nam nói thời hạn thanh toán một chút và hiện mức trung bình là 34 ngày kể từ khi lập hóa đơn. Có được điều này là nhờ các công ty hóa chất lớn do họ muốn duy trì lợi thế cạnh tranh. Tiêu chí chính để xác định thời hạn thanh toán đó là tuân thủ tiêu chuẩn của công ty, tình trạng sẵn có và chi phí vốn.
- 89% công ty được thăm dò ở Việt Nam cho rằng, rõ ràng là có rủi ro từ thực hành thanh toán kém hơn trong bối cảnh gia tăng doanh số tín dụng, và lý do chính dẫn đến việc chậm thanh toán là do thiếu thanh khoản đối với khách hàng B2B. Họ đã áp dụng một loạt các biện pháp giảm thiểu rủi ro để ứng phó, bao gồm dành thêm thời gian và nguồn lực để đòi nợ hóa đơn chưa thanh toán.
- Những chiến lược này đã mang lại thành công như mong đợi cho các công ty năng động của Việt Nam. Khảo sát của chúng tôi cho thấy xu hướng giảm về số lượng hóa đơn quá hạn, hiện chỉ ảnh hưởng đến 32% tổng doanh số B2B. Nợ khó đòi giảm xuống chỉ còn 1% trên tổng doanh số B2B có hóa đơn, so với mức 6% của năm ngoái.
- Bất chấp những rủi ro liên quan đến việc gia tăng giao dịch tín dụng, các công ty được thăm dò ở Việt Nam cũng có thể ổn định mức dao động về Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO). 60% doanh nghiệp ghi nhận DSO có cải thiện, hiện trung bình mất 57 ngày kể từ khi lập hóa đơn.
- Giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng khách hàng là lựa chọn ưa thích của các công ty được thăm dò ở hầu hết các ngành ở Việt Nam. Tuy nhiên, 70% doanh nghiệp trong ngành nông sản-thực phẩm phản hồi trước xu hướng tăng doanh số tín dụng này rằng họ sẽ tìm hiểu lợi ích của bảo hiểm tín dụng như một phần trong chiến lược giảm thiểu rủi ro của mình.

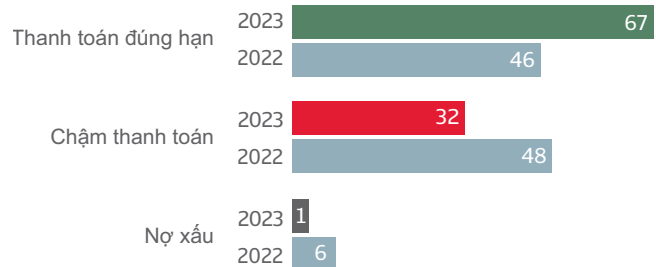




Việt Nam

Việt Nam

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

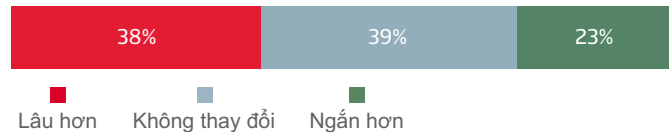


Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát

Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Việt Nam Báo cáo bởi Atradius – 2023

Việt Nam

% 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 Việt Nam Báo cáo bởi Atradius – 2023

Việt Nam

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)

Tăng thời gian, chi phí và nguồn lực dành cho việc xử lý các hóa đơn quá hạn

Tìm kiếm nguồn tài trợ bên ngoài

Trì hoãn thanh toán cho các nhà cung cấp riêng

Củng cố quy trình kiểm soát tín dụng nội bộ

Trì hoãn đầu tư vào tài sản, nhà máy và thiết bị

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

Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Việt Nam 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?

- 64% Tín dụng thương mại
- 59% Vay ngân hàng
- 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 Việt Nam Báo cáo bởi Atradius – 2023

Triển vọng tương lai

Tâm trạng lạc quan lan tỏa bất chấp những lo ngại về nền kinh tế toàn cầu

Tâm trạng lạc quan về triển vọng trong năm tới của các doanh nghiệp Việt Nam được thể hiện rõ ở tất cả các chỉ số chính. Ví dụ, 85% công ty được thăm dò cho biết họ dự đoán nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ của họ sẽ tăng lên. Tâm trạng tích cực này đặc biệt mạnh mẽ trong ngành nông sản-thực phẩm và dệt-may mặc, trong khi công ty trong ngành hóa chất tỏ ra thận trọng hơn một chút về tăng trưởng doanh số. 68% doanh nghiệp được thăm dò cũng cho biết họ kỳ vọng lợi nhuận sẽ tăng trong những tháng tới. Phần còn lại nhận thấy tỷ suất lợi nhuận không thay đổi hoặc sụt giảm, trong khi tâm trạng tiêu cực phổ biến nhất nằm ở ngành hóa chất do lo ngại rằng biến động của giá năng lượng có thể tiếp tục ảnh hưởng đến chi phí sản xuất.

Triển vọng về Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) cũng được nhiều người đánh giá là sáng sủa, với 78% công ty được thăm dò tại Việt Nam kỳ vọng chỉ số này sẽ cải thiện trong năm tới. Mức này đặc biệt cao trong ngành dệt may, có lẽ là phản ánh cách tiếp cận chủ động và có tư duy tiến bộ trong quản lý tín dụng chiến lược liên quan đến việc sử dụng bảo hiểm tín dụng. 15% doanh nghiệp dự đoán DSO sẽ không có thay đổi, trong khi chỉ một tỷ lệ nhỏ cho rằng chỉ số này sẽ xấu đi. 75% doanh nghiệp được thăm dò tại Việt Nam cũng kỳ vọng hành vi thanh toán B2B sẽ cải thiện, mặc dù doanh nghiệp trong ngành hóa chất vẫn tỏ ra thận trọng.

Trong năm tới, các công ty ở Việt Nam có thể sử dụng nhiều cách tiếp cận khác nhau để giảm thiểu rủi ro tín dụng, điều này nêu bật lên tính năng động và khả năng thích ứng của các công ty này trong bối cảnh kinh tế thay đổi nhanh chóng. 69% công ty được thăm dò cho biết lựa chọn ưa thích của họ sẽ là giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng của khách hàng, lập quỹ dự phòng để bù đắp những khoản lỗ có thể xảy ra. Tuy nhiên, họ cũng nói với chúng tôi rằng họ có thể hỗ trợ bằng các chiến lược khác. Công ty trong ngành hóa chất cho biết họ quan tâm đến việc sử dụng bảo thanh toán, trong khi rất nhiều doanh nghiệp trong ngành nông sản-thực phẩm cho biết họ sẽ chuyển sang sử dụng bảo hiểm tín dụng như một chiến lược giảm thiểu rủi ro.

Các công ty được thăm dò ở tất cả các ngành ở Việt Nam bày tỏ lo ngại về triển vọng tăng trưởng kinh tế toàn cầu là mối lo chính trong năm tới. Điều này phản ánh bản chất tập trung vào xuất khẩu của nhiều doanh nghiệp trong nước và thách thức mạnh mẽ mà suy thoái toàn cầu sẽ đặt ra. Biến động của giá hàng hóa và năng lượng là một mối lo ngại quan trọng khác, bên cạnh áp lực lạm phát chung có thể ảnh hưởng đến chi phí sản xuất. Điều này được cảm nhận rõ nhất trong ngành dệt-may mặc. Mặc dù các công ty Việt Nam có lo ngại về sự cạnh tranh quốc tế đối với sản phẩm và dịch vụ của họ, mối lo này dường như được cân bằng nhờ lợi thế tiềm tàng từ sự mất giá dự kiến của đồng nội tệ, điều sẽ khiến hàng xuất khẩu của Việt Nam có tính cạnh tranh hơn về giá.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Tâm trạng tích cực mạnh mẽ về triển vọng năm tới thể hiện rõ ở các doanh nghiệp Việt Nam đang phát triển. 85% công ty được thăm dò cho biết họ dự đoán nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ sẽ tăng lên, đặc biệt là trong ngành nông sản-thực phẩm và dệt-may mặc.
- 68% doanh nghiệp được thăm dò tại Việt Nam kỳ vọng tỷ suất lợi nhuận sẽ tăng trong 12 tháng tới. Phần còn lại dự kiến tỷ suất sẽ không thay đổi hoặc giảm, trong đó lo ngại chủ yếu nằm ở các công ty trong ngành hóa chất.
- 78% công ty được thăm dò tại Việt Nam cho biết họ tin rằng Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) sẽ cải thiện, đặc biệt là trong ngành dệt-may mặc. Điều này phản ánh cách tiếp cận mang tính tiên tiến trong quản lý tín dụng chiến lược liên quan đến việc sử dụng bảo hiểm tín dụng.
- Tâm trạng tích cực cũng được thể hiện rõ qua những kỳ vọng về hành vi thanh toán B2B trong năm tới. 75% doanh nghiệp được thăm dò ở Việt Nam cho biết họ dự đoán sẽ có sự cải thiện, mặc dù ngành hóa chất cho thấy một phần tâm trạng bi quan.
- Khảo sát của chúng tôi cho thấy 69% công ty Việt Nam sẽ tiếp tục chiến lược giữ chân nội bộ và quản lý rủi ro tín dụng khách hàng. Ngành hóa chất bày tỏ mối quan tâm đến bao thanh toán, trong khi rất nhiều doanh nghiệp ngành nông sản-thực phẩm khẳng định họ sẽ sử dụng bảo hiểm tín dụng.
- Các công ty được thăm dò ở Việt Nam cũng bày tỏ một số mối lo ngại trong năm tới, trong đó chủ yếu là lo lắng về sự suy giảm tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Giá năng lượng và hàng hóa biến động cũng là một mối lo ngại khác, bên cạnh tác động của áp lực lạm phát chung lên chi phí sản xuất.





Việt Nam

Việt Nam

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 ở Việt Nam Báo cáo bởi Atradius - 2023

Việt Nam

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 ở Việt Nam Báo cáo bởi Atradius - 2023

Việt Nam

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



Biến động giá hàng hóa và năng lượng

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

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)

78% Cải thiện
15% Không thay đổi
6% Xấu đi

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Việt Nam 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 Việt Nam là trọng tâm của báo cáo này, là một phần của ấn bản năm 2023 của Xu hướng Thực Tiễn Thanh toán Báo cáo bởi Atradius. 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 211 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 Việt Nam 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=211 người đã được phỏng vấn. Một hạn ngạch được duy trì theo bốn loại quy mô công ty.
- **Phòng vấn:** Phỏng 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 = 211

Ngành kinh doanh	Phòng vấn	%
Sản xuất	101	48
Bán sỉ	39	19
Bán lẻ/Phân phối	39	18
Dịch vụ	32	15

TỔNG CỘNG

211 100

Quy mô doanh nghiệp	Phòng vấn	%
SME: Doanh nghiệp nhỏ	40	19
SME: Doanh nghiệp vừa	70	33
Doanh nghiệp lớn vừa	72	34
Doanh nghiệp lớn	29	14

TỔNG CỘNG

211 100

Ngành	Phòng vấn	%
Nông sản/Thực phẩm	73	35
Hóa chất	64	30
Dệt/May mặc	74	35

TỔNG CỘNG

211 100

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 Việt Nam và trên toàn thế giới, vui lòng truy cập atradiuscollections.com.

Đối với Việt Nam <https://atradius.sg/atradius-vietnam.html>

Email: info.vn@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