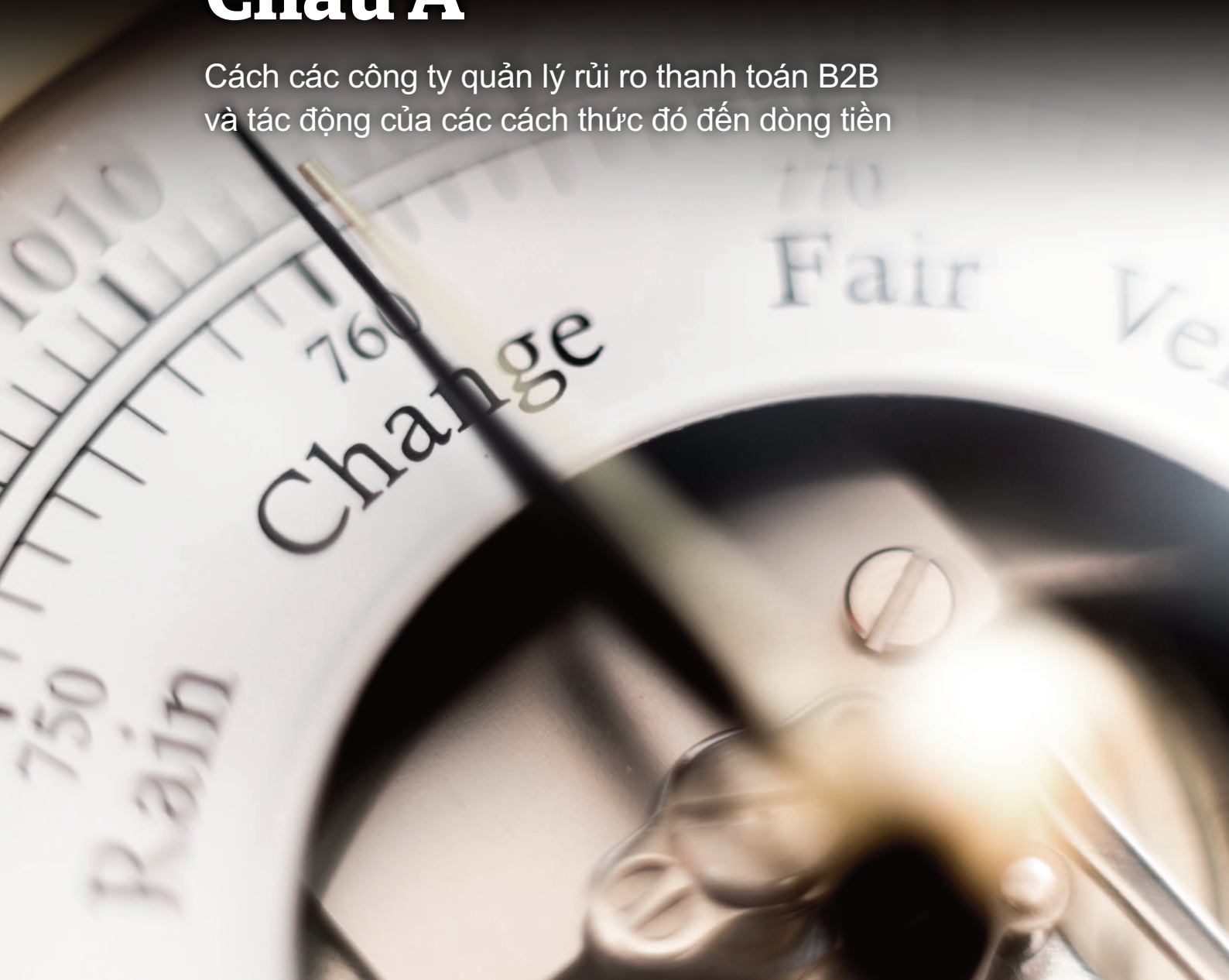


Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B Châu Á

Cách các công ty quản lý rủi ro thanh toán B2B
và tác động của các cách thức đó đến dòng tiền



Atradius

Xu Hướng Thực tiễn Thanh toán

Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán 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 thông tin chuyên sâu 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 thời điểm bất ổn 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 thông tin chuyên sâu 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.

Thời gian phỏng vấn: Quý 3/2024. Do đó, cần phải xem xét những phát hiện này theo hướng này.

I Trong báo cáo này

Quản lý rủi ro thanh toán B2B	4
Việc chậm thanh toán trong giao dịch B2B gây ra những thách thức về khả năng sinh lời cho các công ty Châu Á.	
Các số liệu và biểu đồ chính	5
Triển vọng tương lai	6
Các công ty châu Á có quan điểm khác nhau về triển vọng rủi ro mất khả năng thanh toán trong những tháng tới	
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. Độc giả 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, nhưng 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, tổn thất lợi nhuận, thua lỗ trong 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. 2024

Châu Á

Quản lý rủi ro thanh toán B2B

Việc chậm thanh toán trong giao dịch B2B gây ra những thách thức về khả năng sinh lời cho các công ty Châu Á

Khảo sát của chúng tôi đối với các công ty ở Châu Á cho thấy một bức tranh phức tạp về tình trạng chậm thanh toán. Mặc dù gần một nửa số doanh nghiệp báo cáo hành vi thanh toán của khách hàng B2B ổn định hơn so với năm trước, nhưng điều này vẫn ẩn giấu những vấn đề sâu xa hơn. Khoảng 25% công ty cho rằng thực tiễn thanh toán đang tệ hơn và 25% công ty cho rằng hoạt động thanh toán đang được cải thiện. Tác động chung là trung bình 46% tổng doanh số bán chịu B2B bị ảnh hưởng do chậm thanh toán, trong đó Đài Loan, Singapore và Hồng Kông bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Có một xu hướng đáng lo ngại là tình trạng chậm thanh toán liên tục cho thấy những vấn đề tiềm ẩn cần được giải quyết. Nợ xấu hiện chiếm trung bình 4% tổng số hóa đơn B2B, trong đó các công ty Nhật Bản bị ảnh hưởng đặc biệt do áp lực tài chính gia tăng.

Nguyên nhân chính khiến các công ty trên khắp Châu Á phải chịu tình trạng chậm thanh toán là do vấn đề về dòng tiền giữa các khách hàng B2B của họ. 42% doanh nghiệp báo cáo tình trạng này, đặc biệt là ở Ấn Độ, và đây là mối quan ngại đáng kể vì chỉ cần một trường hợp vỡ nợ cũng có thể gây ra các vấn đề tín dụng rộng hơn trong toàn bộ chuỗi cung ứng, làm gia tăng rủi ro có hệ thống. Quy trình thanh toán không hiệu quả cũng là một yếu tố quan trọng khác, đặc biệt là ở Đài Loan. Hiện nay, các công ty Châu Á phải mất trung bình một tháng sau ngày đáo hạn để chuyển hóa đơn thành tiền mặt, gây ra áp lực tài chính nghiêm trọng. Nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là ở Indonesia, phản ứng bằng cách chậm thanh toán cho nhà cung cấp, trong khi các doanh nghiệp ở Việt Nam và Ấn Độ có xu hướng hoãn đầu tư. Điều này nêu bật rằng việc chậm thanh toán không chỉ ảnh hưởng đến dòng tiền tức thời mà còn ảnh hưởng đến tăng trưởng dài hạn và kế hoạch chiến lược.

Nhiều công ty ở Châu Á cho biết họ phải đối mặt với chi phí pháp lý và thu nợ gia tăng cũng như các vấn đề về dòng tiền do chậm thanh toán, điều này có thể nhanh chóng làm cạn kiệt nguồn tài chính và làm giảm lợi nhuận. Điều này được cảm nhận rõ rệt ở Việt Nam. Hầu hết các doanh nghiệp trong cuộc khảo sát của chúng tôi tại Châu Á cho biết họ thu hẹp khoảng cách thanh khoản bằng cách tìm đến nguồn tài chính bên ngoài, với 60% yêu cầu tín dụng từ nhà cung cấp, đặc biệt là ở Việt Nam và Indonesia. Các công ty ở Ấn Độ có xu hướng tìm kiếm các khoản vay ngân hàng, trong khi các công ty khác sử dụng phương thức chiết khấu hóa đơn. Tất cả những cách tiếp cận này đều cần được quản lý cẩn thận. Chiến lược dài hạn được ưu tiên là cố gắng ổn định Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) bằng cách cải thiện hiệu quả thu tiền. DSO vẫn ổn định đối với khoảng một nửa số công ty Châu Á trong năm qua, trong khi nhiều công ty khác đã có sự cải thiện.

Khảo sát của chúng tôi cho thấy các công ty Châu Á đang cần bằng cẩn thận các chiến lược thương mại của mình để cố gắng bảo vệ sức khỏe tài chính. Điều này được thể hiện rõ khi trung bình 50% doanh số B2B được giao dịch dưới hình thức bán chịu, gần như không thay đổi so với năm trước. Thời hạn thanh

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Hành vi thanh toán từ khách hàng tín dụng B2B vẫn ổn định trong 12 tháng qua đối với gần một nửa số doanh nghiệp được khảo sát trên khắp Châu Á, mặc dù điều này vẫn ẩn giấu nhiều vấn đề sâu xa hơn. Khoảng hơn 25% công ty đã thấy thực tiễn thanh toán trở nên xấu đi và số lượng công ty thấy có sự cải thiện cũng chiếm hơn 25%.
- Chậm thanh toán vẫn là vấn đề nan giải đối với các công ty Châu Á, hiện ảnh hưởng đến trung bình 46% doanh số bán chịu B2B. Các doanh nghiệp ở Đài Loan, Singapore và Hồng Kông là những công ty bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Nợ xấu hiện chiếm trung bình 4% tổng số hóa đơn B2B, tạo thêm áp lực tài chính, đặc biệt là đối với các công ty tại Nhật Bản.
- 42% doanh nghiệp ở Châu Á cho biết vấn đề về dòng tiền là lý do khiến chậm thanh toán, đặc biệt là ở Ấn Độ. Một yếu tố quan trọng khác là quy trình thanh toán không hiệu quả giữa các khách hàng B2B. Hiện nay, hóa đơn phải mất trung bình một tháng sau ngày đáo hạn mới được thanh toán và nhiều công ty phản ứng bằng cách chậm thanh toán cho nhà cung cấp.
- Để thu hẹp khoảng cách thanh khoản, hầu hết các công ty ở Châu Á tìm đến nguồn tài chính bên ngoài, với 60% doanh nghiệp yêu cầu tín dụng từ nhà cung cấp, đặc biệt là ở Việt Nam và Indonesia. Ngoài ra, các khoản vay ngân hàng và chiết khấu hóa đơn cũng là nguồn tài chính được nhiều công ty tìm đến. Về lâu dài, cần tập trung đáng kể vào Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) để cải thiện dòng tiền.
- Trung bình 50% tổng số giao dịch B2B hiện nay được các doanh nghiệp Châu Á thực hiện bằng tín dụng, một con số không thay đổi so với năm trước. Thời hạn thanh toán dành cho khách hàng B2B cũng gần như vẫn ổn định, mặc dù nhiều công ty, đặc biệt là ở Ấn Độ, đang cung cấp thời hạn dài hơn, trung bình là 43 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn.
- 78% công ty ở Châu Á cho biết họ chọn kết hợp giữa việc tự quản lý rủi ro tín dụng và chuyển vấn đề này cho một công ty bảo hiểm. Điều này được các doanh nghiệp tại Indonesia đặc biệt nhấn mạnh. Thư tín dụng cũng được sử dụng rộng rãi để bảo vệ các giao dịch xuất khẩu giữa B2B theo hình thức tín dụng.

toán dành cho khách hàng B2B cũng gần như ổn định nhằm kiểm soát dòng tiền, mặc dù một số lượng lớn doanh nghiệp, đặc biệt là ở Ấn Độ, đang cung cấp thời hạn thanh toán thoải mái hơn, trung bình là 43 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn. Một cách tiếp cận linh hoạt cũng được thể hiện rõ trong việc quản lý rủi ro tín dụng của khách hàng. 78% công ty trên khắp Châu Á cho biết họ thường lựa chọn kết hợp giữa việc tự xử lý vấn đề và chuyển rủi ro tín dụng cho một công ty bảo hiểm. Điều này đặc biệt phổ biến ở Indonesia. Thư tín dụng được sử dụng rộng rãi để bảo vệ các giao dịch xuất khẩu B2B theo hình thức bán chịu.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo



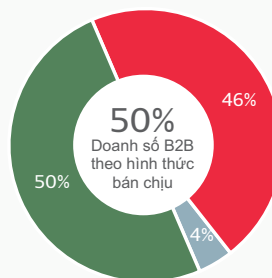
Châu Á

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

% hóa đơn B2B được thanh toán đúng hạn, quá hạn và nợ khó đòi

(% người trả lời)

- Thanh toán đúng hạn
- Quá hạn
- Nợ xấu



50%
Doanh số B2B
theo hình thức
bán chịu

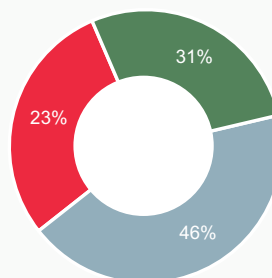
Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

% người trả lời báo cáo thay đổi về thời hạn thanh toán* trong 12 tháng qua

(% người trả lời)

- Lâu hơn
- Không thay đổi
- Ngắn hơn



*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: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

Nguồn tài chính chính mà công ty của quý vị đã sử dụng trong 12 tháng qua là gì?

- 60% Tín dụng thương mại
- 60% Vay ngân hàng
- 53% Vay thanh toán hóa đơn mua hàng
- 45% Vốn nội bộ

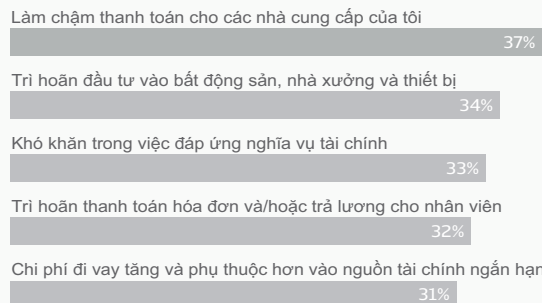
(% số người trả lời - câu hỏi có nhiều câu trả lời)

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

Trong 12 tháng qua, việc quý vị bị khách hàng B2B chậm thanh toán có khiến công ty của quý vị trải qua bất kỳ tình huống nào sau đây không?

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



Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Châu Á

Triển vọng tương lai

Các công ty Châu Á có quan điểm khác nhau về triển vọng rủi ro mất khả năng thanh toán trong những tháng tới

Tâm trạng chung của các công ty ở Châu Á là hành vi thanh toán của khách hàng B2B sẽ được cải thiện trong năm tới. 58% doanh nghiệp báo cáo điều này, cho thấy mức độ lạc quan tương đối ở nhiều ngành trong cuộc khảo sát của chúng tôi. Phần lớn số doanh nghiệp còn lại dự đoán rằng thực tiễn thanh toán sẽ ít hoặc không có thay đổi, và chỉ một số ít cho biết họ thấy trước sự suy giảm. Triển vọng về Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) cũng có dấu hiệu tích cực tương tự. Gần một nửa số công ty châu Á kỳ vọng tình hình sẽ được cải thiện khi họ tập trung vào việc quản lý hiệu quả rủi ro tín dụng của khách hàng, qua đó giúp hoạt động kinh doanh diễn ra suôn sẻ. Số còn lại tỏ ra thận trọng vì họ dự đoán DSO sẽ không thay đổi hoặc tệ hơn, điều này có thể gây thêm căng thẳng cho dòng tiền.

Khảo sát của chúng tôi cho thấy các doanh nghiệp ở Châu Á có quan điểm gần như trái ngược nhau về triển vọng rủi ro mất khả năng thanh toán trong 12 tháng tới. Những thách thức đang diễn ra về chậm thanh toán và rủi ro tín dụng có lẽ là lý do tại sao 49% công ty cho chúng tôi biết họ dự đoán tình trạng mất khả năng thanh toán của khách hàng B2B sẽ trở nên tồi tệ hơn trong năm tới. Tâm lý này đặc biệt đáng chú ý ở Ấn Độ. Ngược lại, nhiều công ty tỏ ra lạc quan hơn khi dự đoán xu hướng tích cực về rủi ro mất khả năng thanh toán. Có tâm lý lạc quan về nhu cầu khi 72% doanh nghiệp Châu Á kỳ vọng doanh số sẽ tăng trong năm tới. 63% công ty cũng bày tỏ sự tự tin vào việc đạt được lợi nhuận cao hơn, mặc dù có một chút bi quan từ Nhật Bản.

Mối quan tâm chính của các doanh nghiệp trên khắp Châu Á là sự không chắc chắn về tác động của bối cảnh kinh tế trong nước và toàn cầu luôn thay đổi. 35% công ty, đặc biệt là ở Indonesia, bày tỏ lo ngại rằng tình hình kinh tế khó khăn có thể ảnh hưởng đáng kể đến triển vọng kinh doanh của họ trong cả ngắn hạn và dài hạn. Các công ty vẫn cảnh giác với các yếu tố như chi phí tăng, gián đoạn chuỗi cung ứng và biến động thị trường có thể làm suy yếu khả năng của họ trong việc tận dụng nhu cầu ngày càng tăng. Khảo sát của chúng tôi cũng cho thấy mối quan ngại về những thách thức trong việc thu hút khách hàng như nỗ lực bán hàng không hiệu quả và vấn đề trong việc mở rộng cơ sở khách hàng. Điều này không chỉ hạn chế cơ hội tăng trưởng mà còn làm tăng nguy cơ rủi ro tín dụng của họ.

Một số lo ngại khác đặc biệt nổi bật trong khảo sát của chúng tôi đối với các công ty ở Châu Á, những vấn đề không chỉ đe dọa đến sự ổn định tài chính của chính họ mà còn có tác động đáng kể đến rủi ro tín dụng của khách hàng B2B. Những thách thức trong vận hành như quy trình lỗi thời và năng lực sản xuất không đủ có thể cản trở năng suất và làm tăng chi phí. Rủi ro an ninh mạng, bao gồm các mối đe dọa đến tính toàn vẹn và tính bảo mật của dữ liệu, có thể làm gián đoạn hoạt động kinh doanh và làm xói mòn lòng tin của khách hàng. Một mối quan ngại cấp bách

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Nhìn chung, các công ty ở Châu Á có triển vọng lạc quan về hành vi thanh toán của khách hàng B2B. 58% doanh nghiệp cho biết họ mong đợi sự cải thiện trong thanh toán trong năm tới. Phần lớn số doanh nghiệp còn lại dự đoán thực tiễn thanh toán sẽ không thay đổi và chỉ một số ít lo ngại tình hình sẽ tệ hơn.
- Gần một nửa số công ty Châu Á tham gia khảo sát của chúng tôi dự đoán rằng Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) sẽ được cải thiện trong 12 tháng tới khi họ tập trung nỗ lực để quản lý rủi ro tín dụng của khách hàng một cách hiệu quả. Các doanh nghiệp khác ở Châu Á thận trọng hơn, dự đoán DSO sẽ không thay đổi hoặc tệ hơn, điều này có thể gây căng thẳng cho dòng tiền.
- Sự thận trọng cũng thể hiện rõ qua mối lo ngại về những thách thức đang diễn ra liên quan đến rủi ro tín dụng. Điều này được nêu bật bằng triển vọng khác nhau về rủi ro mất khả năng thanh toán của các doanh nghiệp trên khắp Châu Á. 49% công ty, đặc biệt là ở Ấn Độ, dự kiến tình trạng mất khả năng thanh toán của khách hàng B2B sẽ tồi tệ hơn trong năm tới, nhưng những công ty khác lại dự đoán xu hướng sẽ tích cực.
- 72% công ty Châu Á dự kiến nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ sẽ tăng đột biến trong năm tới và chỉ một số ít dự đoán nhu cầu sẽ giảm. 63% doanh nghiệp bày tỏ sự tự tin vào khả năng đạt được lợi nhuận cao hơn, mặc dù có nhiều sự bi quan hơn ở các công ty Nhật Bản.
- Mối quan tâm chính của các công ty Châu Á trong tương lai là tác động của điều kiện kinh tế trong nước và toàn cầu không chắc chắn, với 35% công ty lo ngại rằng điều này có thể ảnh hưởng đáng kể đến triển vọng kinh doanh. Nhiều công ty cũng ngày càng lo ngại rằng họ sẽ phải đối mặt với những thách thức lớn trong việc thu hút khách hàng.
- Nhiều doanh nghiệp trên khắp Châu Á cũng bày tỏ nhiều lo ngại khác. Các lo ngại này bao gồm những thách thức về hoạt động, rủi ro an ninh mạng, bão hòa thị trường và hạn chế về tài chính. Những vấn đề liên quan này tạo ra một môi trường phức tạp, khiến các doanh nghiệp phải áp dụng các chiến lược mạnh mẽ để giảm thiểu rủi ro và đảm bảo tính bền vững lâu dài.

khác là tình trạng bão hòa thị trường, khiến doanh nghiệp khó mở rộng và duy trì lợi nhuận hơn. Những hạn chế về tài chính như thiếu vốn và dòng tiền không đủ có thể hạn chế nghiêm trọng tiềm năng đầu tư. Tất cả những thách thức có mối liên hệ với nhau này khiến cho việc doanh nghiệp áp dụng các chiến lược mạnh mẽ để giảm thiểu rủi ro và đảm bảo tính bền vững lâu dài trở nên vô cùng quan trọng.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo

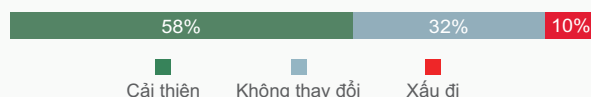


Châu Á

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

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

(% người trả lời)

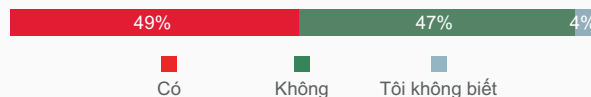


Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

Quý vị có thấy rủi ro mất khả năng thanh toán của khách hàng tăng lên trong 12 tháng tới không?

(% người trả lời)

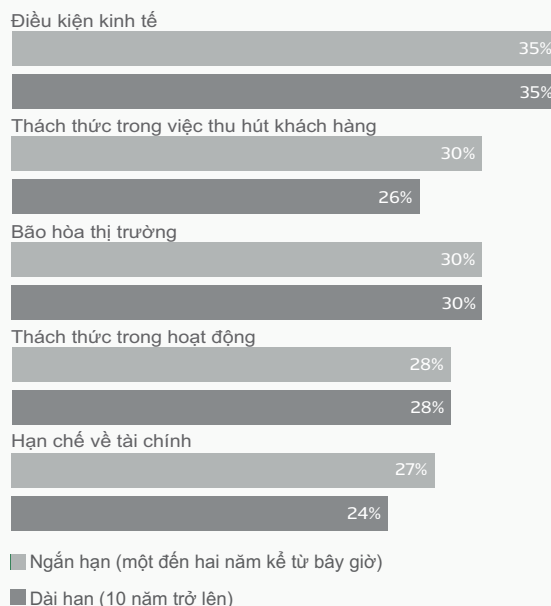


Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

Triển vọng tương lai: 5 mối quan tâm hàng đầu được các doanh nghiệp tham gia thăm dò đưa ra

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



Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B ở Châu Á

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

- 49% Cải thiện
- 38% Không thay đổi
- 13% Sụt giảm

(% người trả lời)

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Châu Á – 2024

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 Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán. Các công ty được thăm dò ở Châu Á là trọng tâm của báo cáo này, là một phần của ấn bản năm 2024 của Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán. Các thị trường được đề cập trong báo cáo này là Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Singapore, Đài Loan và Việt Nam.

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 2.154 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 2.154 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: Quý 3/2024. Do đó, cần phải xem xét những phát hiện này theo hướng này.

Tổng quan quy mô khảo sát – Tổng số phỏng vấn = 2.154

Ngành kinh doanh	Phòng vấn	%
Sản xuất	1191	55
Bán sỉ	286	13
Bán lẻ/Phân phối	486	23
Dịch vụ	191	9

TỔNG CỘNG 2.154 100

Quy mô doanh nghiệp	Phòng vấn	%
SME: Doanh nghiệp nhỏ	230	11
SME: Doanh nghiệp vừa	605	28
Doanh nghiệp lớn vừa	826	38
Doanh nghiệp lớn	493	23

TỔNG CỘNG 2.154 100

Ngành	Phòng vấn	%
Nông nghiệp + Thực phẩm	185	9
Hóa chất/Dược phẩm/Nhiên liệu Năng lượng	677	31
Xây dựng	50	2
Hàng tiêu dùng lâu bền	221	10
Điện tử/CNTT	372	17
Thép/Kim loại	152	7
Dệt/May mặc	198	9
Vận tải/Ô tô	299	15

TỔNG CỘNG 2.154 100

Ghi chú về phương pháp luận

Năm ngoái, nhiều ngành công nghiệp khác nhau đã được đưa vào khảo sát dành cho Châu Á. Điều này khiến việc so sánh theo từng năm đối với một số chủ đề của năm hiện tại là không khả thi. Để có cái nhìn tổng quan chi tiết về kết quả khảo sát dành cho Châu Á của năm ngoái, vui lòng tham khảo báo cáo cụ thể có sẵn trên [trang web Atradius](#).

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, thông tin chuyên sâu 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, vui lòng truy cập:

[atradius.sg](#)

Email: atradius.asia@atradius.com

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

Theo dõi Atradius trên
Mạng xã hội



@Atradius



Atradius

Atradius
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
Hà Lan
Điện thoại: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com