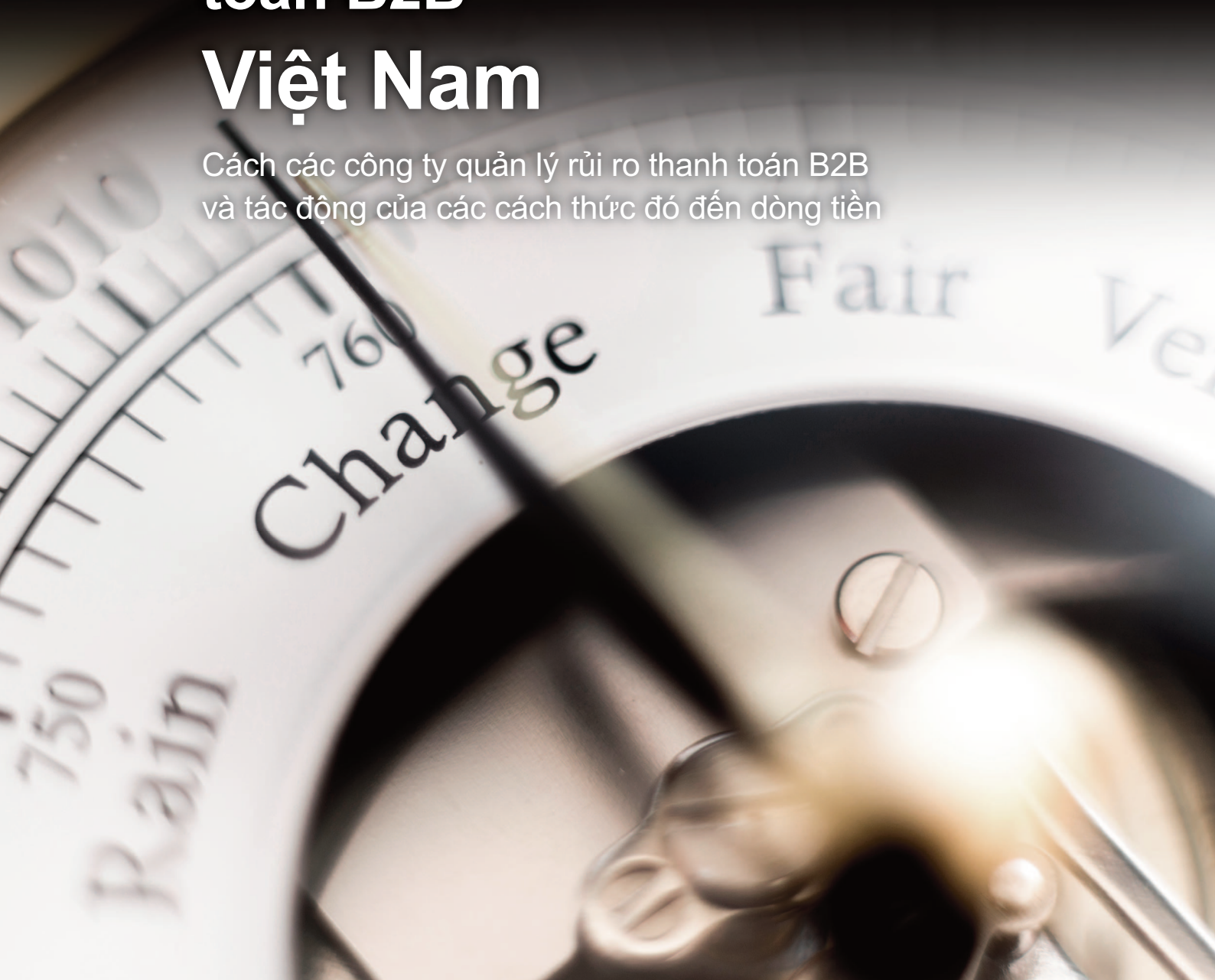




Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B Việt Nam

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 Việt Nam.

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 Các công ty Việt Nam đang vật lộn với các hành vi thanh toán B2B hỗn tạp	4
Các số liệu và biểu đồ chính	5
Triển vọng tương lai Rủi ro mất khả năng thanh toán và khả năng sinh lời trong tương lai khiến doanh nghiệp Việt Nam lo ngại	6
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

Việt Nam

Quản lý rủi ro thanh toán B2B

Các công ty Việt Nam đang vật lộn với các hành vi thanh toán B2B hỗn tạp

Khảo sát của chúng tôi đối với các công ty tại Việt Nam cho thấy mối lo ngại về việc chậm thanh toán từ khách hàng B2B, đặc biệt là những công ty trong mọi ngành báo cáo tình hình suy giảm trong năm qua. Điều này đang gây ra thách thức về dòng tiền và căng thẳng về tài chính. Nhiều doanh nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp - thực phẩm cũng cảm nhận được tác động tiêu cực mặc dù phần lớn báo cáo không có thay đổi đáng kể nào trong hành vi thanh toán của khách hàng B2B. Điều này có lẽ là do tốc độ xử lý hóa đơn cơ bản chậm hơn của ngành này dẫn đến tỷ lệ chậm thanh toán cao hơn. 40% công ty, chủ yếu trong lĩnh vực hóa chất và bao bì, báo cáo rằng có sự cải thiện trong hoạt động thanh toán của khách hàng B2B.

Tâm lý lo lắng về hoạt động thanh toán được thể hiện rõ qua mức độ chậm thanh toán tăng nhẹ. Các doanh nghiệp tại Việt Nam báo cáo rằng những vấn đề này hiện ảnh hưởng đến trung bình 36% tổng số hóa đơn B2B, trong đó lĩnh vực nông nghiệp - thực phẩm bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Các khoản nợ khó đòi được xóa sổ vì không thu hồi được hiện chiếm trung bình 3% tổng số hóa đơn B2B, trong đó ngành nông nghiệp - thực phẩm một lần nữa bị ảnh hưởng nhiều nhất. Các vấn đề về dòng tiền của khách hàng và tình trạng thiếu hiệu quả trong quản lý được coi là lý do chính gây ra tình trạng chậm thanh toán, đặc biệt là trong ngành hóa chất và nhựa/cao su. Hiện nay, trung bình các công ty Việt Nam phải mất một tháng sau ngày đáo hạn để chuyển đổi hóa đơn thành tiền mặt, gây ảnh hưởng đến sự ổn định tài chính và hiệu quả hoạt động.

Các công ty tại Việt Nam ứng phó với tình trạng chậm thanh toán bằng nhiều cách khác nhau. 40% doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực nhựa/cao su, chậm thanh toán cho các nhà cung cấp, trong khi nhiều công ty nông nghiệp - thực phẩm hoãn thanh toán hóa đơn và trả lương cho nhân viên. Tìm kiếm phương thức bán chịu từ nhà cung cấp là một giải pháp đang được sử dụng trong ngành bao bì, cũng như sử dụng nguồn vốn nội bộ để quản lý các vấn đề thanh khoản. 51% doanh nghiệp báo cáo đã nỗ lực hơn trong việc quản lý Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) và do đó đạt được khả năng phục hồi tài chính tốt hơn. Giao dịch bán chịu B2B cũng có xu hướng giảm, hiện chiếm trung bình 54% tổng số giao dịch B2B. Một cách tiếp cận thận trọng tương tự cũng được áp dụng đối với thời hạn thanh toán dành cho khách hàng B2B, hiện được ấn định ở mức trung bình là 37 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn.

Một phản ứng khác đối với mối lo ngại về tình trạng chậm thanh toán là sự chuyển hướng của các công ty tại Việt Nam sang phương pháp tiếp cận mang tính chiến lược hơn đối với quản lý rủi ro tín dụng. Khảo sát của chúng tôi cho thấy đã có sự gia tăng 25% về số doanh nghiệp áp dụng phương pháp kết hợp sử

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Các công ty tại Việt Nam báo cáo một bức tranh đa dạng về hành vi thanh toán của khách hàng B2B. 40% cho biết có sự cải thiện, đặc biệt là trong lĩnh vực hóa chất và bao bì. Ngành nông nghiệp - thực phẩm phần lớn không ghi nhận thay đổi đáng kể, trong khi những ngành khác đang chứng kiến sự suy giảm trong thực tiễn thanh toán.
- Hiện nay, tình trạng chậm thanh toán ảnh hưởng đến 36% tổng số hóa đơn B2B do các công ty tại Việt Nam phát hành, tăng nhẹ so với năm trước, trong đó ngành nông nghiệp - thực phẩm bị ảnh hưởng nhiều nhất. Nợ xấu chiếm trung bình 3% tổng số hóa đơn B2B.
- Gần một nửa số doanh nghiệp Việt Nam cho rằng việc chậm thanh toán B2B là do vấn đề về dòng tiền của khách hàng, trong khi 36% cho biết nguyên nhân là do tình trạng thiếu hiệu quả trong quản lý. Trung bình phải mất một tháng sau ngày đến hạn để chuyển đổi hóa đơn thành tiền mặt.
- Để quản lý vấn đề thanh khoản, 40% công ty tại Việt Nam trì hoãn thanh toán cho nhà cung cấp, trong khi những công ty khác hoãn thanh toán hóa đơn và/hoặc trả lương cho nhân viên. 51% công ty báo cáo đã tăng cường quản lý Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO), đây là yếu tố quan trọng để đạt được khả năng phục hồi tài chính tốt hơn.
- Tỷ lệ giao dịch B2B theo phương thức bán chịu của các doanh nghiệp Việt Nam có xu hướng giảm, hiện đạt trung bình 54% trong tổng số giao dịch B2B. Thời hạn thanh toán được ấn định trung bình là 37 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn, hầu như không thay đổi so với năm trước.
- Đã có sự gia tăng đáng kể 25% về số lượng các công ty áp dụng phương pháp quản lý rủi ro tín dụng mang tính chiến lược hơn so với năm trước. Xu hướng này đặc biệt phổ biến trong ngành hóa chất Việt Nam và liên quan đến việc sử dụng bảo hiểm tín dụng cũng như các công cụ như thư tín dụng.

dụng bảo hiểm tín dụng cùng với quản lý nội bộ và các công cụ khác. Sự thay đổi này liên quan đến việc không còn chỉ dựa vào quỹ dự trữ nội bộ để bù đắp các khoản lỗ bất ngờ hoặc xóa sổ lớn, điều này có thể giúp thu được các khoản lợi nhuận có thể được sử dụng cho đầu tư và tăng trưởng. Xu hướng sử dụng bảo hiểm tín dụng này đặc biệt phổ biến trong ngành hóa chất Việt Nam và cũng liên quan đến các công cụ như thư tín dụng.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo

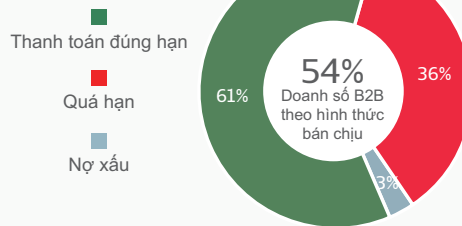


Việt Nam

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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

(% người trả lời)

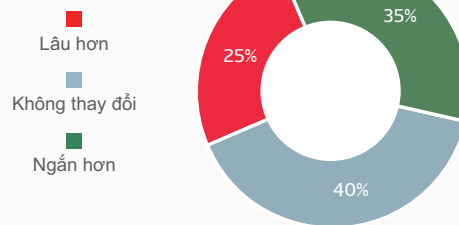


Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát
 Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Việt Nam – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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

(% người trả lời)



*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 Việt Nam – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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

- 77% Tín dụng thương mại
- 63% Vốn nội bộ
- 58% Vay ngân hàng
- 50% Vay thanh toán hóa đơn mua hàng

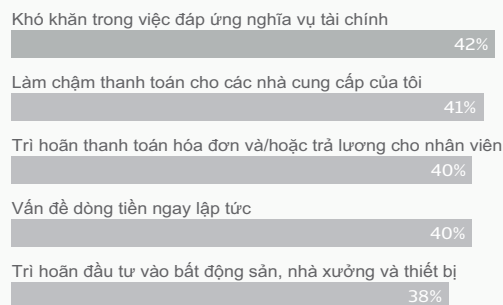
(% số người trả lời - câu hỏi có nhiều câu trả lời)

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 Việt Nam – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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 Việt Nam – 2024

Việt Nam

Triển vọng tương lai

Nguy cơ mất khả năng thanh toán và khả năng sinh lời trong tương lai khiến doanh nghiệp Việt Nam lo ngại

Khảo sát của chúng tôi đối với các công ty tại Việt Nam cho thấy tâm lý lạc quan mạnh mẽ về triển vọng thanh toán của khách hàng B2B. 72% doanh nghiệp cho biết họ dự đoán sẽ có sự cải thiện trong hoạt động thanh toán. Trong số các doanh nghiệp còn lại, một nửa dự đoán sẽ không có thay đổi đáng kể nào và một nửa dự đoán hoạt động thanh toán sẽ chậm hơn trong năm tới. Không có gì ngạc nhiên khi sự tích cực này cũng có nghĩa là 67% doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là trong ngành nhựa/cao su, tin rằng sẽ có sự cải thiện về Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) trong những tháng tới. 25% công ty, chủ yếu trong ngành bao bì, dự kiến DSO sẽ không có thay đổi đáng kể và chỉ một số ít lo ngại về khả năng suy giảm.

Ngược lại, khảo sát của chúng tôi nhận thấy các công ty tại Việt Nam thận trọng hơn về triển vọng đối với cả tỷ lệ mất khả năng thanh toán và khả năng sinh lời trong tương lai. Một số lượng lớn doanh nghiệp, đặc biệt là trong ngành nông nghiệp - thực phẩm và đóng gói, cho biết họ bị quan và dự đoán rủi ro mất khả năng thanh toán có xu hướng tiêu cực trong năm tới. Khoảng một nửa số công ty Việt Nam, thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau, cho biết họ kỳ vọng tỷ lệ mất khả năng thanh toán sẽ vẫn ổn định. Mặc dù 82% doanh nghiệp dự đoán nhu cầu về sản phẩm của họ sẽ tăng mạnh trong những tháng tới, chỉ có 65% kỳ vọng điều này sẽ giúp cải thiện lợi nhuận trong năm tới và 25% dự đoán sẽ không có thay đổi.

Sự thận trọng này cũng thể hiện rõ qua một số lo ngại ngắn hạn và dài hạn mà các công ty tại Việt Nam nêu ra. Một lo ngại lớn nhất hiện nay là tình hình bất ổn toàn cầu vẫn tiếp diễn có thể gây gián đoạn chuỗi cung ứng và môi trường thương mại khó lường. Lạm phát gia tăng và chi phí lao động tăng cũng là những lo ngại đáng kể, có khả năng làm xói mòn biên lợi nhuận và ảnh hưởng đến tính bền vững của doanh nghiệp. Hơn nữa, việc thúc đẩy phát triển bền vững đặt ra các yêu cầu mới về môi trường, xã hội và quản trị (ESG), mà có thể phức tạp và tốn kém để đáp ứng. Tốc độ phát triển nhanh chóng của công nghệ cũng đòi hỏi phải đầu tư liên tục và có thể làm tăng gánh nặng tài chính.

Nhiều doanh nghiệp Việt Nam cũng nêu ra nhiều lo ngại đáng kể khác, bao gồm lo ngại về hạn chế tài chính như vốn hạn chế và dòng tiền không đủ có thể cản trở việc đầu tư vào các dự án mới. Một vấn đề lớn khác là hạn chế về nguồn nhân lực, thiếu hụt lao động lành nghề cũng như khó khăn trong việc thu hút và giữ chân nhân tài. Một mối quan

Các phát hiện chính từ khảo sát

- Có tới 72% công ty tại Việt Nam dự đoán thời gian thanh toán hóa đơn từ khách hàng B2B bằng hình thức bán chịu sẽ được cải thiện trong 12 tháng tới. Phần còn lại được chia đều giữa những công ty cho rằng không có thay đổi đáng kể và nhóm những công ty dự đoán hành vi thanh toán sẽ xấu đi.
- Sự lạc quan này cũng được thể hiện qua 67% doanh nghiệp Việt Nam, chủ yếu trong ngành nhựa/cao su, dự đoán Thời gian Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) sẽ được cải thiện. 25% công ty, chủ yếu trong lĩnh vực bao bì, dự kiến sẽ không có thay đổi đáng kể nào về DSO trong những tháng tới.
- Có cái nhìn thận trọng hơn về tỷ lệ mất khả năng thanh toán trong tương lai. Trong khi 54% công ty tại Việt Nam cho biết họ kỳ vọng tình trạng mất khả năng thanh toán sẽ vẫn ổn định trong năm tới, một số lượng lớn doanh nghiệp, chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp - thực phẩm và bao bì, cho biết họ dự đoán rủi ro mất khả năng thanh toán sẽ có xu hướng tiêu cực.
- 82% công ty Việt Nam kỳ vọng nhu cầu đối với đầu ra của họ sẽ tăng mạnh, trong đó có sự lạc quan đáng kể trong lĩnh vực nông nghiệp - thực phẩm. Ngược lại, triển vọng về khả năng sinh lời trong những tháng tới không mấy khả quan khi chỉ có 65% doanh nghiệp dự đoán lợi nhuận sẽ cao hơn, chủ yếu là trong ngành hóa chất.
- Các công ty tại Việt Nam bày tỏ một số lo ngại lớn trong tương lai, đặc biệt là sự bất ổn kinh tế toàn cầu có thể gây gián đoạn chuỗi cung ứng và lạm phát gia tăng. Ngoài ra còn có sự lo ngại đối với các quy định về môi trường và sự cần thiết phải phát triển bền vững.
- Các doanh nghiệp tại Việt Nam cũng bày tỏ lo ngại đáng kể đối với những hạn chế về tài chính như dòng tiền không đủ cũng như tình trạng thiếu hụt lao động có tay nghề. Sự bão hòa của thị trường càng làm trầm trọng thêm những lo ngại này, làm đẩy lên lo ngại về tiềm năng tăng trưởng hạn chế.

ngại quan trọng khác là tình trạng bão hòa thị trường vì sự cạnh tranh gay gắt hạn chế tiềm năng tăng trưởng và khiến việc đạt được thị phần đáng kể trở nên khó khăn. Tuy nhiên, bất chấp những thách thức này, Việt Nam vẫn là một nền kinh tế mới nổi năng động với nền tảng vững chắc, bao gồm ngành sản xuất mạnh mẽ và ngành công nghệ đang phát triển mạnh mẽ, được hỗ trợ bởi nỗ lực của chính phủ nhằm thúc đẩy tăng trưởng trong tương lai.

Các số liệu và biểu đồ chính ở trang tiếp theo



Việt Nam

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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

(% người trả lời)



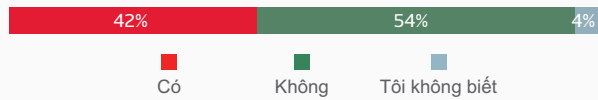
Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát

Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Việt Nam – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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

(% người trả lời)



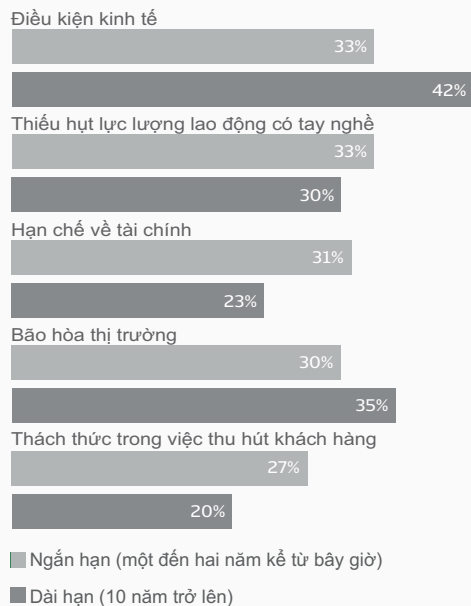
Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát

Nguồn: Báo cáo của Atradius về Xu hướng Thực tiễn Thanh toán ở Việt Nam – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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 Việt Nam – 2024

Xu hướng thực tiễn thanh toán B2B tại Việt Nam

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

- 67% Cải thiện
- 25% Không thay đổi
- 8% 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 Việt Nam – 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 Việt Nam 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. 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 304 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 304 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 = 304

Ngành kinh doanh	Phòng vấn	%
Sản xuất	170	56
Bán sỉ	72	24
Bán lẻ/Phân phối	44	14
Dịch vụ	18	6

TỔNG CỘNG

304 100

Quy mô doanh nghiệp	Phòng vấn	%
SME: Doanh nghiệp nhỏ	47	15
SME: Doanh nghiệp vừa	101	33
Doanh nghiệp lớn vừa	101	33
Doanh nghiệp lớn	55	19

TỔNG CỘNG

304 100

Ngành	Phòng vấn	%
Nông nghiệp + Thực phẩm	79	36
Hóa chất	81	27
Nhựa + Cao su	75	24
Đóng gói	69	23

TỔNG CỘNG

304 100

Ghi chú về phương pháp luận

Năm ngoài, nhiều ngành công nghiệp khác nhau đã được đưa vào khảo sát dành cho Việt Nam. 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 Việt Nam của năm ngoài, 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 **Việt Nam và trên toàn thế giới**, vui lòng truy cập [atradiuscollections.com](#).

Đối với Việt Nam, vui lòng truy cập:

[atradius.sg](#)

Email: info.vn@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