

Xu hướng Thực tiễn Thanh toán báo cáo  
bởi Atradius  
06/2022



Việt Nam: nợ thương mại B2B chưa  
thanh toán và xóa nợ làm giảm tính  
thanh khoản của doanh nghiệp



# Mục lục

Giới thiệu về Xu Hướng Thực tiễn Thanh toán báo cáo bởi Atradius	3
Tổng quan về các kết quả khảo sát chính	4
Các điều khoản thanh toán và bán hàng trả chậm (B2B)	5
Khách hàng không thanh toán (B2B)	6
Tác động của việc khách hàng không thanh toán (B2B)	7
Quản lý việc khách hàng không thanh toán (B2B)	8
Triển vọng kinh doanh (B2B)	9
Tổng quan về các kết quả khảo sát chính theo ngành	
<b>Nông sản/Thực phẩm</b>	10
<b>Hóa chất</b>	11
<b>Hàng tiêu dùng lâu bền</b>	12
<b>Thép/Kim loại</b>	13
<b>Dệt/May mặc</b>	14
Thuật ngữ	15
Thực hiện khảo sát	16



---

## 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 (business-to-business, B2B) ở các thị trường trên toàn thế giới.

Báo cáo ghi nhận phản hồi trực tiếp từ các doanh nghiệp ở một thị trường hoặc khu vực nhất định về cách họ quản lý rủi ro không thanh toán liên quan đến việc bán hàng trả chậm cho khách hàng B2B. Các chủ đề được đề cập bao gồm: các điều khoản thanh toán, thời gian thu hồi tiền hàng, quản lý việc chậm thanh toán, tác động của việc chậm thanh toán đối với hoạt động kinh doanh và xu hướng kinh doanh dự kiến.

Chúng tôi tin rằng các kết quả khảo sát này sẽ cung cấp những hiểu biết hấp dẫn về thị trường và khu vực nơi quý vị kinh doanh.

# Việt Nam: tổng quan về các kết quả khảo sát chính

## 6% xóa nợ

### Doanh số bán hàng trả chậm tăng trong bối cảnh lo ngại về việc không thanh toán và Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO)

- Giao dịch bán hàng trả chậm với các khách hàng B2B đang có xu hướng ngày càng tăng tại thị trường Việt Nam, với trọng tâm là khuyến khích duy trì kinh doanh với các khách hàng trung thành và tin cậy hiện có. Một yếu tố quan trọng liên quan đến xu hướng này là sự gia tăng số lượng các công ty ghi nhận là cung cấp nhiều điều khoản thanh toán tự do hơn. Tuy nhiên, gần một nửa tổng giá trị doanh số bán hàng trả chậm B2B vẫn chưa được thanh toán vào ngày đáo hạn, dẫn đến nguy cơ dồn nén tính thanh khoản cho doanh nghiệp. Thêm một lo ngại nữa của các doanh nghiệp là mức độ xóa nợ do không thể thu hồi.
- Một phần do thời hạn thanh toán được cấp dài hơn, gần một nửa số doanh nghiệp được hỏi cho biết Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO) của các doanh nghiệp đang xấu đi. Điều này cho thấy cần phải tăng cường quy trình quản lý tín dụng của các doanh nghiệp bằng cách sử dụng các biện pháp khác nhau như tránh tập trung rủi ro tín dụng và kiểm tra chặt chẽ hơn chất lượng tín dụng của khách hàng. Một số doanh nghiệp cho chúng tôi biết họ yêu cầu thanh toán tiền mặt khi giao hàng, trong khi những doanh nghiệp khác giảm giá cho khách hàng thanh toán hóa đơn sớm.

### Triển vọng khá chắc chắn nhưng chủ yếu tập trung vào quản lý tín dụng chiến lược

- Các doanh nghiệp ở Việt Nam có triển vọng tích cực - bất chấp ảnh hưởng của đại dịch và lo ngại về việc chuỗi cung ứng đang bị đe dọa gián đoạn do bất ổn kinh tế toàn cầu. Có một kỳ vọng chung rằng thực tiễn thanh toán B2B của khách hàng sẽ được cải thiện trong những tháng tới, trong khi chỉ số niềm tin kinh doanh tại thị trường Việt Nam cho thấy một số lượng lớn các công ty cũng dự đoán sẽ gia tăng giao dịch bằng tín dụng.
- Sự cần thiết phải có chiến lược quản lý tín dụng chặt chẽ là một chủ đề quan trọng trong suốt cuộc khảo sát. Một số công ty ở Việt Nam cho biết họ ưu chuộng quản lý nội bộ vấn đề này hơn ngay cả khi có nguy cơ gánh nặng về nguồn lực, nhưng ngày càng có nhiều công ty cho biết họ đang chọn bảo hiểm tín dụng để bảo vệ nguồn lực kinh doanh của mình. Các lợi ích được nhìn nhận của chiến lược này, nhằm bảo vệ doanh nghiệp trước các khoản không thanh toán của khách hàng và các khoản nợ khó đòi, bao gồm khả năng tiếp cận thông tin rủi ro chuyên sâu và thông tin phân tích thị trường chuyên nghiệp, đồng thời giúp cải thiện DSO và giải phóng vốn lưu động.



## Việt Nam: bán hàng trả chậm và các điều khoản thanh toán (B2B)

Giao dịch bán hàng trả chậm với khách hàng doanh nghiệp B2B đang tăng, tập trung vào sự trung thành của khách hàng

- Các công ty được khảo sát tại Việt Nam cho biết họ đã giao dịch trung bình 58% tổng giá trị giao dịch giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) bằng hình thức bán hàng trả chậm trong những tháng qua, minh họa hoạt động thương mại này đóng một vai trò quan trọng như thế nào đối với thị trường Việt Nam. Gần bảy trong mười công ty, phần lớn từ ngành công nghiệp hàng tiêu dùng lâu bền, cho biết họ chấp nhận các yêu cầu tín dụng thương mại từ khách hàng B2B thường xuyên hơn nhiều so với trước đây. Nếu các yêu cầu tín dụng thương mại B2B bị từ chối thì chủ yếu là do không chịu được chi phí phát sinh khi cho ghi nợ và quản lý các khoản phải thu bán hàng trong thời gian dài.
- Cuộc khảo sát của chúng tôi cho thấy việc khuyến khích tái kinh doanh với những khách hàng đáng tin cậy là lý do chính để 35% công ty Việt Nam kinh doanh B2B bằng tín dụng - và là yếu tố chi phối trong ngành nông sản - thực phẩm địa phương cực kỳ cạnh tranh. Một yếu tố khác thúc đẩy thương mại tín dụng là hình thức này trở thành một nguồn vốn ngắn hạn cho những khách hàng bị thiếu hụt thanh khoản tạm thời và được sử dụng để thay thế hoặc bổ sung cho các khoản vay ngân hàng. Ngành công nghiệp thép của Việt Nam, vốn phụ thuộc nhiều vào đầu vào nhập khẩu, cho biết đây là lý do phổ biến doanh nghiệp thường giao dịch tín dụng với khách hàng B2B.

Doanh số tín dụng được thúc đẩy nhờ thời gian thanh toán lâu hơn, các công ty tìm kiếm sự bảo vệ bằng bảo hiểm

- Bất kể lý do nào ảnh hưởng đến quyết định bán hàng trả chậm cho khách hàng B2B của các công ty, phần lớn các doanh nghiệp được hỏi tại Việt Nam (66%) cho biết điều đó có nghĩa là cung cấp cho khách hàng các điều khoản thanh toán tự do hơn. Nhận định này được rút ra từ nhóm các công ty hóa chất, các doanh nghiệp này cho biết họ thường xuyên làm như vậy khi nhận thấy một cơ hội kinh doanh tốt có thể thúc đẩy tăng trưởng doanh số bán hàng. Các công ty còn lại cho biết họ không thay đổi các điều khoản thanh toán thông thường hoặc không cần phải rút ngắn đáng kể do chất lượng tín dụng của khách hàng bị suy giảm. Mặc dù phương pháp tiếp cận mềm mỏng hơn cũng xuất hiện trong cuộc khảo sát, thực tiễn thanh toán ở Việt Nam có xu hướng khuyến khích việc thanh toán hóa đơn nhanh chóng, trong vòng trung bình 30 ngày kể từ khi lập hóa đơn.
- Đa số các công ty Việt Nam (60%) cho biết thời hạn thanh toán dành cho khách hàng B2B phản ánh chính thông lệ thương mại nội bộ của họ. Điều này đặc biệt đúng đối với các doanh nghiệp nông sản thực phẩm địa phương, khi họ tập trung vào việc nuôi dưỡng sự trung thành của khách hàng. 47% doanh nghiệp được hỏi cho biết các điều khoản thanh toán thường được thiết lập phù hợp với nguồn tài chính sẵn sàng và chi phí vốn cần thiết để vận hành kinh doanh trong thời gian thanh khoản của công ty đã bị chiếm dụng bởi việc bán hàng trả chậm. Ngành dệt/may mặc đặc biệt chú trọng về điều này và có thể giải thích tại sao các công ty trong ngành xem giá trị của khoản bảo hiểm tín dụng như một công cụ tài chính.



# 47%

doanh nghiệp được khảo sát cho biết các điều khoản thanh toán được thiết lập phù hợp với khả năng tài chính và chi phí vốn cần thiết để vận hành kinh doanh trong khi chờ khách hàng thanh toán.

## Việt Nam: khách hàng không thanh toán (B2B)

### Nợ thương mại B2B chưa thanh toán và xóa nợ làm giảm tính thanh khoản của doanh nghiệp

- Các doanh nghiệp Việt Nam không tránh khỏi sự gián đoạn do đại dịch và môi trường kinh tế toàn cầu bất ổn, cũng như các tác động của việc khách hàng không thanh toán – và khảo sát của chúng tôi cho thấy rằng 48% tổng giá trị doanh số bán hàng B2B của các doanh nghiệp Việt Nam bằng tín dụng vẫn chưa được thanh toán vào ngày đáo hạn. Một số lượng đáng kể các công ty được hỏi cho biết họ cần các biện pháp để tránh bị vắt kiệt thanh khoản – bằng cách sử dụng nguồn tài chính bên ngoài, thấu chi ngân hàng hoặc trì hoãn thanh toán cho các nhà cung cấp của chính họ. Tuy nhiên, biện pháp phía sau có thể gây ra hiệu ứng gợn sóng dọc theo chuỗi và có nghĩa là ngay cả những khách hàng đáng tin cậy với hồ sơ thanh toán tuyệt vời cũng có thể bị ảnh hưởng bởi một cuộc khủng hoảng thanh khoản. Điều này cho thấy giá trị của việc có cái nhìn chuẩn xác về sức mạnh của khách hàng và tầm nhìn xa trong chuỗi cung ứng.
- Một mối quan tâm khác đối với các công ty ở Việt Nam là những khoản nợ bị xóa do không thể thu hồi được, một rủi ro cố hữu trong kinh doanh tín dụng. Cuộc khảo sát của chúng tôi cho thấy việc xóa nợ lên tới 6% tổng số hóa đơn B2B và con số này đã tăng lên mức khổng lồ là 9% trong ngành thép/kim loại Việt Nam, phản ánh bối cảnh kinh tế và thương mại toàn cầu đầy thách thức hiện nay. Điều này có thể giải thích tại sao các doanh nghiệp nói rằng họ đang cố gắng cải thiện tình hình bằng cách tăng cường hiệu quả thu nợ và giảm thiểu chi phí thu nợ.

### Việc khách hàng không thanh toán chủ yếu là do các vấn đề thanh khoản và rắc rối về mặt quản trị quy trình thanh toán

- 70% công ty được khảo sát tại Việt Nam tin rằng vấn đề thanh khoản là lý do chính khiến khách hàng B2B nợ thanh toán. Điều này đặc biệt được báo cáo trong các ngành dệt/may mặc và ngành hàng tiêu dùng lâu bền, có thể là do các ngành này hướng mạnh vào xuất khẩu và điều kiện kinh tế toàn cầu khó khăn đã làm suy yếu vị thế tài chính của các khách hàng nước ngoài. Điều này có thể giải thích tại sao gần một nửa số doanh nghiệp Việt Nam cho biết họ cần tăng cường hơn nữa quy trình quản lý tín dụng của mình. Trong số các biện pháp được đề cập có biện pháp giám sát chất lượng tín dụng của khách hàng và dành nhiều thời gian cùng nguồn lực hơn để theo dõi các hóa đơn chưa thanh toán.
- Sự yếu kém về tài chính của khách hàng không phải là lý do duy nhất khiến họ không thanh toán, tuy nhiên, với 52% công ty được hỏi cho biết đó cũng là do sự kém hiệu quả về mặt quản trị quy trình thanh toán, một vấn đề cụ thể trong ngành nông sản thực phẩm. Một phần tư số doanh nghiệp cho biết các trường hợp không thanh toán là do tranh chấp với khách hàng, được báo cáo thường xuyên nhất trong ngành thép/kim loại. Một yếu tố khác được đề cập là việc cố ý chậm thanh toán vì nhiều lý do, chủ yếu được nêu ra bởi các doanh nghiệp trong ngành dệt/may mặc và hóa chất.



### Việt Nam: % trên tổng giá trị của hóa đơn B2B được thanh toán đúng hạn, quá hạn và xóa nợ do không thể thu hồi được



Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát  
Nguồn: Xu hướng thực tiễn thanh toán báo cáo bởi Atradius – 06/2022



## Việt Nam: tác động của việc khách hàng không thanh toán (B2B)

### Tránh tập trung rủi ro tín dụng và ưu tiên tối đa kiểm soát tín dụng

- Do tác động đáng kể của việc khách hàng không thanh toán, các doanh nghiệp Việt Nam cho biết đã nâng cao nhận thức về giá trị của việc bảo vệ trước những tổn thất không mong muốn. Điều này là để tránh gây nguy hiểm cho vị thế thanh khoản của họ. Là một bước quan trọng để nâng cao quy trình quản lý tín dụng của doanh nghiệp, những doanh nghiệp được khảo sát cho biết họ tập trung vào việc cải thiện đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng. Mục đích là hướng việc bán hàng trả chậm B2B khỏi những khách hàng kém chất lượng để phục vụ những khách hàng tiềm năng tốt, đồng thời theo dõi chất lượng tín dụng của khách hàng để dự đoán các dấu hiệu cảnh báo về khả năng không thanh toán.
- Các chiến lược khác để tăng cường quản lý tín dụng cũng đã được báo cáo. 61% các công ty được khảo sát, và đặc biệt là trong ngành thép/kim loại, cho biết họ tích cực sử dụng các biện pháp để tránh tập trung rủi ro tín dụng — vào một khách hàng hoặc vào các nhóm khách hàng có cùng đặc trưng. Nhiều doanh nghiệp ở Việt Nam cho biết họ yêu cầu thanh toán tiền mặt khi giao hàng, trong khi những doanh nghiệp khác cho biết họ cũng tạm dừng giao hàng cho đến khi hóa đơn được thanh toán, điều này được thấy nhiều trong ngành dệt/may mặc.

### Cách tiếp cận linh hoạt để giảm DSO nhưng thách thức vẫn còn đó

- Gần một nửa số công ty được khảo sát tại Việt Nam (47%) cho biết sự suy yếu về vị thế thanh khoản của họ trong những tháng qua là do DSO xấu đi, khoảng thời gian từ khi lập hóa đơn đến khi khách hàng thanh toán. Hầu hết các doanh nghiệp cho biết DSO xấu đi chủ yếu xuất phát từ chính sách tín dụng thương mại tự do hơn dành cho khách hàng B2B – và có thể từ sự mềm mỏng hơn mà không có các biện pháp thích hợp để bảo vệ khỏi tình trạng vỡ nợ thanh toán. Hiệu quả thu hồi các khoản nợ thương mại kéo dài chưa thanh toán giảm là nguyên nhân chính khiến DSO xấu đi và suy giảm dòng tiền, đặc biệt được chú ý trong ngành thép/kim loại.
- Các doanh nghiệp Việt Nam đã thực hiện một loạt các hành động để giảm độ dài của DSO và do đó giúp cải thiện dòng tiền. Phương sách được sử dụng thường xuyên nhất là đàm phán các điều khoản thanh toán ngắn hơn với khách hàng B2B, trong khi một phương sách khác là cung cấp chiết khấu để thanh toán hóa đơn nhanh hơn, một kỹ xảo được nhiều công ty xuất khẩu trên thế giới sử dụng thành công và có thể rất hấp dẫn đối với khách hàng tiềm năng trong thị trường cạnh tranh.



### Thời gian trung bình để chuyển hóa đơn B2B quá hạn thành tiền mặt (thay đổi hàng năm)

(% trả lời)



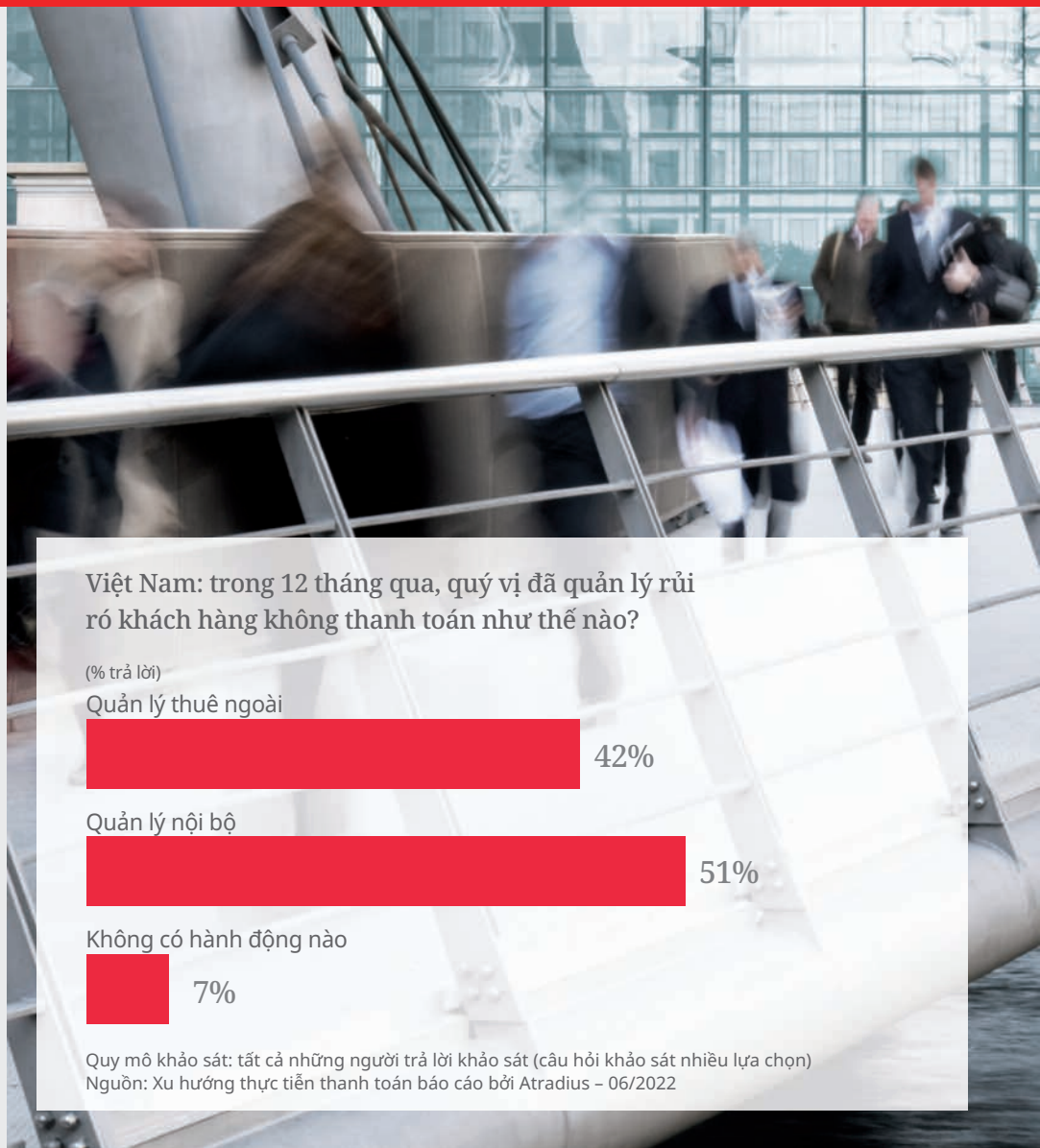
■ Ngắn hơn ■ Không thay đổi ■ Lâu hơn

Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát - Nguồn: Xu hướng thực tiễn thanh toán báo cáo bởi Atradius - 06/2022

## Việt Nam: quản lý việc khách hàng không thanh toán (B2B)

### Các doanh nghiệp cho thấy cách tiếp cận chủ động trong việc quản lý rủi ro tín dụng chiến lược

- Quản lý rủi ro khách hàng trong nội bộ là lựa chọn được 51% công ty tham gia khảo sát ở Việt Nam chọn lựa vào những tháng gần đây, trong khi 42% thuê dịch vụ ngoài của một công ty bảo hiểm tín dụng hoặc mua các giải pháp tài chính thương mại cụ thể. Việc duy trì rủi ro tín dụng của khách hàng trong nội bộ được đặc biệt lưu ý trong ngành dệt/may mặc, ngành này cho biết thường trích lập quỹ để trang trải các khoản lỗ có thể xảy đến. Rủi ro của chiến lược này là tạo gánh nặng nguồn lực và không cho phép công ty sử dụng các nguồn tiền đó để mở rộng kinh doanh. Lựa chọn phương pháp tự bảo hiểm cũng có nghĩa là dành thời gian và nguồn lực để thực hiện các thủ tục quản lý tín dụng nội bộ.
- Việc thuê ngoài dịch vụ quản lý rủi ro tín dụng của một công ty bảo hiểm tín dụng được các công ty Việt Nam nhìn nhận là đem lại các lợi ích đáng kể, bao gồm quyền truy cập thông tin rủi ro chuyên sâu của khách hàng tiềm năng và các dịch vụ như dữ liệu thị trường cập nhật thường xuyên và thu hồi nợ. Việc sử dụng dịch vụ của một công ty bảo hiểm tín dụng cũng giúp cải thiện DSO và giải phóng vốn lưu động, lưu ý đặc biệt bởi các công ty hàng tiêu dùng lâu bền. Một vài doanh nghiệp lựa chọn thư tín dụng thường được sử dụng trong trao đổi hàng hóa, trong khi các doanh nghiệp khác thường sử dụng nhiều nhất phương pháp chứng khoán hóa khoản phải thu trong giao thương và bao thanh toán. Phương pháp phía sau thường được sử dụng để thay cho bảo hiểm tín dụng.





# Việt Nam: triển vọng kinh doanh (B2B)

## Niềm tin kinh doanh cao, triển vọng tích cực đối với giao dịch tín dụng B2B

- Chúng tôi rất tin tưởng vào sự phục hồi liên tục của nền kinh tế trong nước vào những tháng tới và một kết quả tích cực từ cuộc khảo sát là tất cả các công ty được hỏi tại thị trường Việt Nam đều mong đợi thực tiễn thanh toán của khách hàng B2B sẽ cải thiện trong tương lai. Một chỉ số rõ ràng khác về niềm tin kinh doanh được thể hiện qua số lượng đáng kể các công ty dự đoán sẽ mở rộng mạnh mẽ giao dịch theo điều kiện tín dụng với khách hàng B2B. Điều này là do các doanh nghiệp coi sự trung thành của khách hàng và tái giao thương với các khách hàng B2B hiện hữu là động lực thúc đẩy sự phát triển kinh doanh của mình.

## Lo ngại về việc DSO ngày càng xấu đi và đương đầu với nhu cầu tăng thêm khi nền kinh tế phục hồi

- Bất chấp sự cải thiện dự kiến này trong thực tiễn thanh toán B2B trong nước, đại đa số các công ty được khảo sát (71%) bày tỏ lo ngại về sự suy giảm DSO của họ do tác động qua lại giữa các chính sách tín dụng và suy giảm hiệu quả của việc thu hồi các khoản nợ thương mại chưa thanh toán - đặc biệt là các khoản nợ liên quan đến thương mại tín dụng B2B xuất khẩu. Trong bối cảnh đó, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đã có bảo hiểm tín dụng cho biết họ sẽ tiếp tục sử dụng phương thức này. Điều này đặc biệt rõ ràng trong ngành hàng tiêu dùng lâu bền, trong khi nhiều công ty thép/kim loại cho biết doanh nghiệp cũng sẽ xem xét sử dụng bảo hiểm tín dụng trong những tháng tới.
- Sắp tới, hơn một phần ba (34%) công ty Việt Nam được hỏi cho biết mối quan tâm chính của họ là theo kịp nhu cầu gia tăng đối với các sản phẩm và dịch vụ của mình do sự phục hồi của nền kinh tế trong nước, đặc biệt trong ngành dệt may. Ngược lại, đối phó với những tác động liên tục của sự gián đoạn do đại dịch gây ra là một nỗi lo lớn trong ngành công nghiệp hàng tiêu dùng lâu bền. 30% số doanh nghiệp khác, chủ yếu trong ngành nông sản thực phẩm, bày tỏ lo ngại về khả năng giảm nhu cầu đối với các sản phẩm và dịch vụ của họ, trong khi một phần tư số công ty trên tất cả các ngành được thăm dò lo lắng về sự gián đoạn chuỗi cung ứng đang diễn ra ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

## Việt Nam: 5 thách thức lớn nhất đối với lợi nhuận kinh doanh năm 2022

% trả lời

Bất kịp nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi



Tác động đang diễn ra của đại dịch đối với hoạt động kinh doanh của chúng tôi



Nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi giảm



Các vấn đề về chuỗi cung ứng



Duy trì dòng tiền đầy đủ

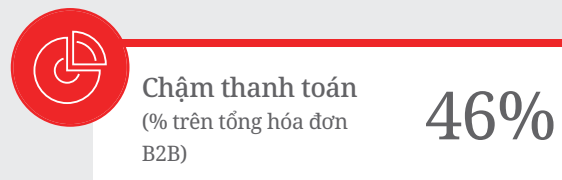
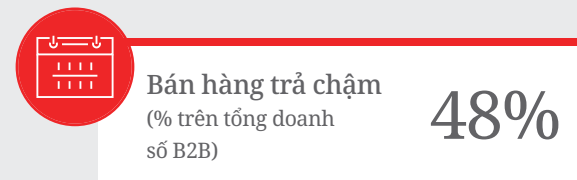


Quy mô khảo sát: tất cả những người trả lời khảo sát (câu hỏi khảo sát nhiều lựa chọn)  
Nguồn: Xu hướng thực tiễn thanh toán báo cáo bởi Atradius - 06/2022

## Việt Nam: tổng quan về các kết quả khảo sát chính theo ngành

# Nông sản/Thực phẩm

Không có dữ liệu cho năm 2021



\* điều khoản thanh toán trên hóa đơn kèm với bất kỳ sự chậm trễ nào.

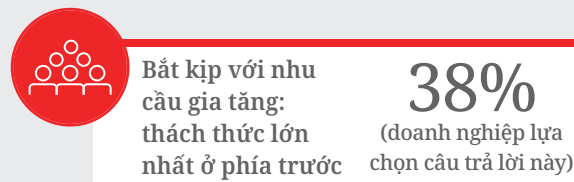
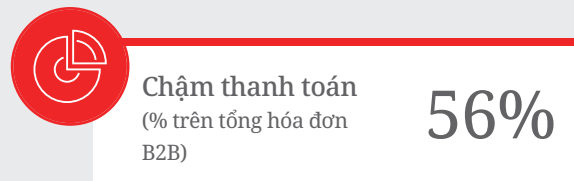
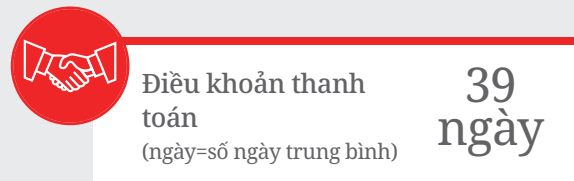
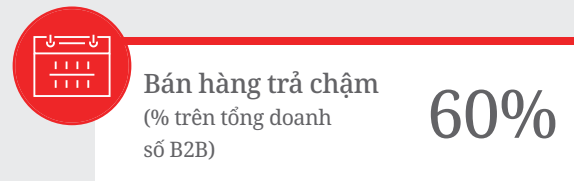




## Việt Nam: tổng quan về các kết quả khảo sát chính theo ngành

# Hóa chất

Không có dữ liệu cho năm 2021



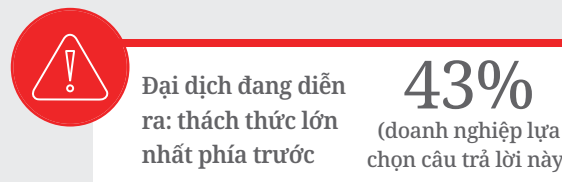
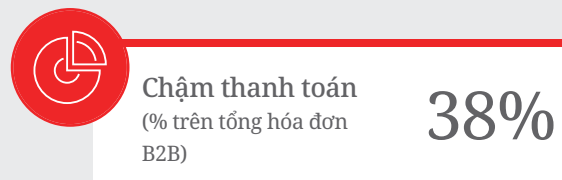
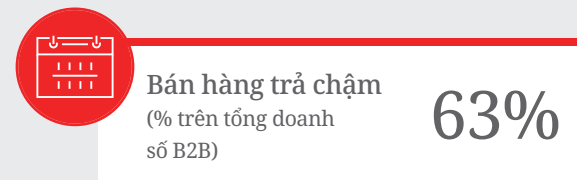
\* điều khoản thanh toán trên hóa đơn kèm với bất kỳ sự chậm trễ nào.



## Việt Nam: tổng quan về các kết quả khảo sát chính theo ngành

# Hàng tiêu dùng Lâu bền

Không có dữ liệu cho năm 2021



\* điều khoản thanh toán trên hóa đơn kèm với bất kỳ sự chậm trễ nào.

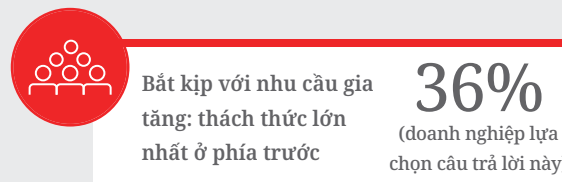
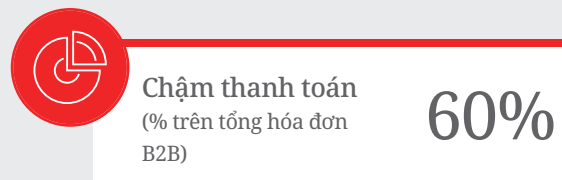
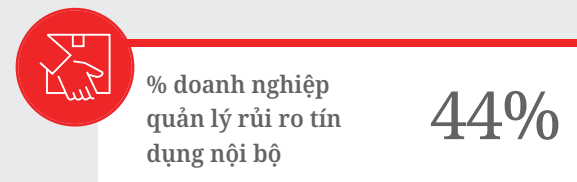




## Việt Nam: tổng quan về các kết quả khảo sát chính theo ngành

# Thép/Kim loại

Không có dữ liệu cho năm 2021



\* điều khoản thanh toán trên hóa đơn kèm với bất kỳ sự chậm trễ nào.



## Việt Nam: tổng quan về các kết quả khảo sát chính theo ngành

### Dệt/May mặc



Bán hàng trả chậm  
(% trên tổng doanh  
số B2B)

64%



Điều khoản thanh  
toán  
(ngày=số ngày trung bình)

35  
ngày



Thời hạn thanh toán\*  
(ngày=số ngày trung bình)

51  
ngày



Chậm thanh toán  
(% trên tổng hóa  
đơn B2B)

41%



Xóa nợ  
(% trên tổng hóa đơn B2B)

4%



% doanh nghiệp dự  
đoán thời gian thanh  
toán dài hơn

68%



% doanh nghiệp  
quản lý rủi ro tín  
dụng nội bộ

56%



Duy trì dòng tiền  
đầy đủ: thách thức  
lớn nhất phía trước

44%

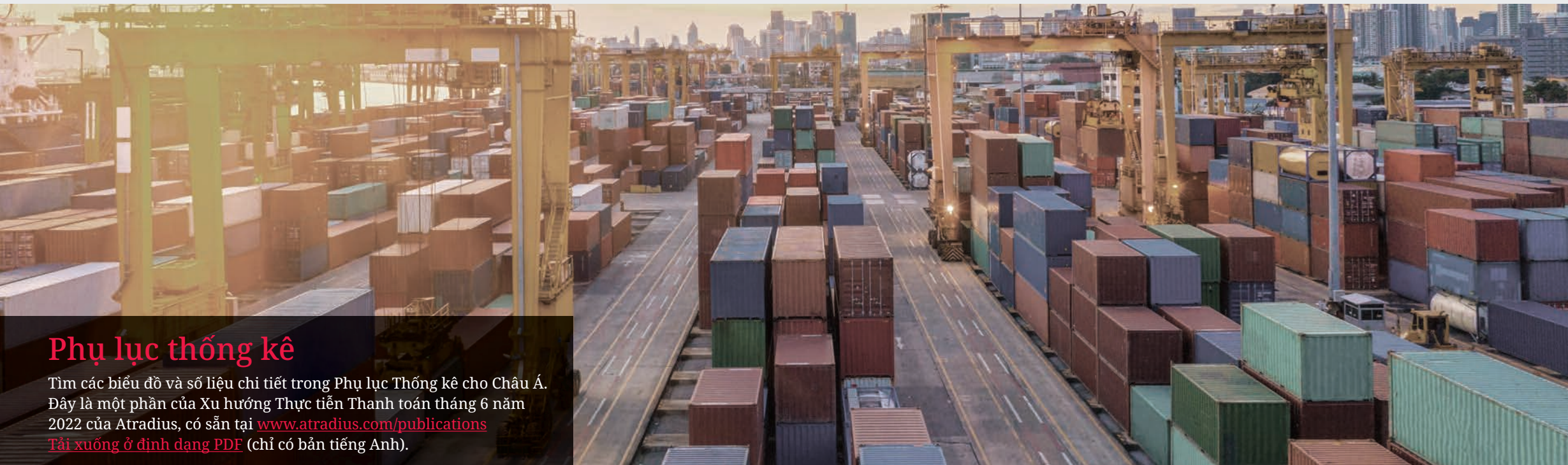
(doanh nghiệp lựa chọn  
câu trả lời này)

\* điều khoản thanh toán trên hóa đơn kèm với bất kỳ sự chậm trễ nào.





# Bảng thuật ngữ



## Phụ lục thống kê

Tìm các biểu đồ và số liệu chi tiết trong Phụ lục Thống kê cho Châu Á. Đây là một phần của Xu hướng Thực tiễn Thanh toán tháng 6 năm 2022 của Atradius, có sẵn tại [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)  
[Tải xuống ở định dạng PDF](#) (chỉ có bản tiếng Anh).

### Điều khoản thanh toán (thời hạn tín dụng, điều khoản tín dụng)

Khoảng thời gian sau khi giao hàng hay vận chuyển hàng hóa hoặc sau khi cung cấp dịch vụ mà hóa đơn đến hạn phải thanh toán.

### Hóa đơn quá hạn (hóa đơn quá hạn, hóa đơn không được thanh toán)

Nghĩa vụ của khách hàng chưa được thanh toán trước ngày đến hạn.

### Xóa nợ

Hóa đơn quá hạn không thu được do đó được coi là nợ khó đòi và xóa nợ do không thể thu hồi.

### Thời hạn Thu hồi Tiền hàng Tồn đọng (DSO)

Thời gian trung bình (ngày) mà một công ty cần để chuyển doanh số tín dụng của mình thành tiền mặt hoặc thu hồi tiền hàng tồn đọng từ khách hàng của mình.

# Thực hiện khảo sát

## Mục tiêu 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 (Atradius Payment Practice Barometer). Các công ty Việt Nam là trọng tâm của báo cáo này, là một phần của ấn bản năm 2022 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 200 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 lĩnh vực và quy mô công ty. Báo cáo này cũng cho phép chúng tôi so sánh dữ liệu để cập đến một lĩnh vực 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=200 người đã được phỏng vấn. Một hạn ngạch được duy trì theo ba loại quy mô công ty.
- **Phỏng vấn:** Phỏng vấn trên Web có Máy tính Hỗ trợ (Computer Assisted Web Interviews, CAWI) có thời lượng khoảng 15 phút. Thời gian phỏng vấn: Quý 2/2022.

Bản quyền [Atradius N.V.](#) 2022

Nếu sau khi đọc báo cáo này quý vị muốn biết thêm thông tin về việc bảo vệ các khoản phải thu của mình trước việc khách hàng không thanh toán, quý vị có thể truy cập trang web của Atradius hoặc nếu có câu hỏi cụ thể hơn, vui lòng để lại tin nhắn và chuyên gia sản phẩm sẽ gọi lại cho quý vị. Trong phần Ấn phẩm, quý vị sẽ tìm thấy nhiều ấn phẩm khác của Atradius tập trung vào nền kinh tế toàn cầu, bao gồm báo cáo quốc gia, phân tích ngành, lời khuyên về quản lý tín dụng và các bài luận về các vấn đề kinh doanh hiện tại.

Đăng ký nhận thông báo về các Ấn phẩm của chúng tôi và nhận email hàng tuần để thông báo cho quý vị khi báo cáo mới được xuất bản.

Để biết thêm **thông tin chi tiết về các hoạt động thu hồi những khoản phải thu B2B ở Việt Nam** và trên toàn thế giới, vui lòng truy cập

[www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

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

Email: [info.vn@atradius.com](mailto:info.vn@atradius.com)

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

Tổng quan quy mô khảo sát –  
Tổng số phỏng vấn = 200

Lĩnh vực kinh doanh	Phỏng vấn	%
Sản xuất	90	45
Bán sỉ	26	13
Bán lẻ / Phân phối	53	26
Dịch vụ	31	16
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Quy mô doanh nghiệp	Phỏng vấn	%
Doanh nghiệp siêu nhỏ	30	15
SME - Doanh nghiệp nhỏ	32	16
SME - Doanh nghiệp vừa	30	15
Doanh nghiệp lớn	108	54
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Ngành	Phỏng vấn	%
Nông sản/Thực phẩm	40	20
Hóa chất	40	20
Hàng tiêu dùng lâu bền	40	20
Thép/Kim loại	39	20
Đệt/May mặc	41	20
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>200</b>	<b>100</b>



## Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm

Báo cáo 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 báo cáo 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 báo cáo 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 báo cáo 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.

Kết nối với Atradius  
trên Mạng xã hội



@AtradiusAsia



@Atradius



Atradius

Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
The Netherlands  
Điện thoại: +31 20 553 9111

[atradius.asia@atradius.com](mailto:atradius.asia@atradius.com)  
[www.atradius.com](http://www.atradius.com)