



TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TẠI VIỆT NAM

TRẦN THỊ DIỆU HƯỜNG, ĐỖ HỒNG NHUNG

Nghiên cứu phân tích thực trạng tín dụng thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam trên cơ sở tổng hợp dữ liệu của 1.630 quan sát trong giai đoạn 2013-2017 từ các báo cáo tài chính đã được kiểm toán của các công ty phi tài chính niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HSX) và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX). Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp có quy mô lớn, mức tín nhiệm cao, mức cấp tín dụng thương mại thấp, đồng thời, kết quả cũng cho thấy, quy mô doanh nghiệp và tín dụng thương mại ròng của các ngành là đồng biến. Từ đó, nhóm tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động tín dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa: Tín dụng thương mại, khoản phải thu, khoản phải trả, tín dụng thương mại ròng

TRADE CREDIT OF THE LISTED ENTERPRISES IN VIETNAM: PRACTICE AND SOLUTIONS

Tran Thi Dieu Huong, Do Hong Nhung

This research analyzes the current status of trade credit of Vietnamese enterprises on the basis of summarizing data of 1,630 observations in the period of 2013-2017 from audited financial statements of non-financial companies listing on the Ho Chi Minh Stock Exchange (HSX) and Hanoi Stock Exchange (HNX). The results show that enterprises with large scale and high credit rating will have low trade credit, the results also show the business size and net trade credit of the sectors are covariant. From the analysis results, the authors propose a number of recommendations to improve credit performance for Vietnamese businesses.

Keywords: Trade credit, receivables, payables, net trade credit

Ngày nhận bài: 10/1/2020

Ngày hoàn thiện biên tập: 31/1/2020

Ngày duyệt đăng: 5/2/2020

Thực trạng tín dụng thương mại của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam

Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu nghiên cứu bao gồm các báo cáo tài chính đã được kiểm toán được lấy từ Tổng cục Thống kê Việt Nam của các công ty phi tài chính được niêm

yết trên HNX và HSX trong giai đoạn 2013-2017 với khoảng 1.630 quan sát.

Quy mô giá trị tín dụng thương mại

Khoản phải thu khách hàng

Hiện nay, trung bình tỷ lệ khoản phải thu khách hàng trên tổng tài sản của các doanh nghiệp (DN) Việt Nam đang chiếm một tỷ lệ không nhỏ là 18,68%. Tuy nhiên, nếu so với kết quả nghiên cứu của García-Teruel và Martínez-Solano (2010) thì tỷ lệ khoản phải thu trên tổng tài sản của Việt Nam còn thấp so các nước khác, ví dụ như tỷ lệ này ở Tây Ban Nha là 39,28%, ở Hy Lạp là 36,55%, ở Pháp là 35,55%... thấp nhất là Phần Lan cũng là 19,18%.

Qua nghiên cứu cho thấy, công nghệ là ngành có tỷ lệ khoản phải thu lớn nhất, chiếm 31,29% tổng tài sản. Đặc biệt, có những DN trong ngành này có tỷ lệ khoản phải thu chiếm 64,85% tổng tài sản. Điều này cho thấy, trong nền kinh tế hiện đại, công nghệ là một ngành có tốc độ tăng trưởng cao, mức độ cạnh tranh trong ngành lớn, do đó buộc các DN phải mở rộng chính sách tín dụng thương mại (TDTM) nhằm thu hút khách hàng và mở rộng thị trường. Hai ngành sử dụng chính sách TDTM ít nhất là dịch vụ hạ tầng và dịch vụ tiêu dùng với tỷ lệ khoản phải thu trên tài sản tương ứng là 11,55% và 12,86%. Đặc biệt, một số DN trong nhóm ngành các dịch vụ hạ tầng không có sử dụng chính sách bán chịu trong kinh doanh.

Khoản phải trả người bán

Nhìn chung, trong tổng số các ngành trên (toàn bộ các DN được quan sát), khoản phải trả người bán trung bình chiếm 11,60% tổng nguồn vốn. Trong đó, công nghệ là ngành có mức chiếm dụng vốn của nhà

BẢNG 1: MỐI TƯƠNG QUAN GIỮA KHOẢN PHẢI THU VÀ MỨC ĐỘ TÍN NHIỆM

Các lĩnh vực khảo sát	Quy mô	Tuổi
Toàn ngành	-0,1038***	-0,0084
Các dịch vụ hạ tầng	0,3591***	-0,1995**
Công nghệ	-0,1887*	0,0534
Công nghiệp	-0,1841***	-0,0110
Dịch vụ tiêu dùng	0,0271	-0,3120***
Hàng tiêu dùng	-0,0808	0,0231
Vật liệu cơ bản	0,0074	-0,1282**
Y tế	-0,0530	-0,6144***

(*), (**) và (***) tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả kiểm định của các tác giả

cung cấp lớn nhất, với tỷ lệ trung bình là 14,44% tổng nguồn vốn. Cá biệt trong ngành này có DN với tỷ lệ chiếm dụng vốn của nhà cung cấp lên tới 69,45% tổng nguồn vốn của DN. Đây chính là ngành cấp TDTM cho khách hàng nhiều nhất trong tổng số các ngành.

Xếp thứ hai và thứ ba về mức độ sử dụng chính sách TDTM là ngành các dịch vụ hạ tầng và ngành công nghiệp với mức chiếm dụng vốn trung bình lần lượt là 12,34% và 12,11%. Tuy nhiên, tỷ lệ chiếm dụng vốn của người bán ở các DN Việt Nam vẫn thấp hơn nhiều so với các nước khác trên thế giới (Pháp là 28,52%, Bỉ là 27%, Hy Lạp là 26,70%...) với tỷ lệ 13,17%. Tuy nhiên, có những ngành như ngành Y tế và ngành hàng tiêu dùng sử dụng rất ít nguồn vốn này với tỷ lệ lần lượt là 9,39% và 9,62% tổng nguồn vốn. Đặc biệt, có những DN thuộc nhóm ngành công nghiệp và hàng tiêu dùng hầu như không sử dụng nguồn vốn linh hoạt này.

Tín dụng thương mại ròng

Ở Việt Nam, TDTM ròng trong tất cả các lĩnh vực khảo sát cũng như trong từng ngành đều dương, chứng tỏ hầu hết các DN đều cấp TDTM cho khách hàng nhiều hơn là chiếm dụng vốn của người bán. Kết quả khảo sát cho thấy, TDTM ròng trung bình toàn ngành là 7,08% tổng tài sản, như vậy trung bình các DN đang cho khách hàng chiếm dụng vốn nhiều hơn là đi chiếm dụng vốn của nhà cung cấp là 7,08%. Riêng nhóm ngành các dịch vụ hạ tầng thì TDTM ròng mang giá trị âm, tức là trung bình các DN trong ngành này chiếm dụng vốn của người bán nhiều hơn là cấp TDTM cho khách hàng là 0,8% tổng tài sản. Như vậy, đây là nhóm ngành có tình hình công nợ phải thu và phải trả tương đối cân bằng nhất so với các nhóm ngành còn lại.

Công nghệ là ngành có mức TDTM ròng trung bình cao nhất trong toàn ngành, với giá trị là 16,85%.

Điều này có nghĩa là các DN trong nhóm ngành công nghệ đã cấp tín dụng cho khách hàng nhiều hơn chiếm dụng vốn của nhà cung cấp là 16,85% tổng tài sản. Đặc biệt, ngành công nghiệp có DN với mức TDTM ròng lên tới 72,21% tổng tài sản cần cẩn trọng, tránh rơi vào trường hợp mất khả năng thanh toán.

Tuy nhiên, có một số DN trong ngành dịch vụ tiêu dùng và hàng tiêu dùng lại có mức TDTM ròng âm, tức là những DN này đã chiếm dụng vốn của người bán nhiều hơn là cấp TDTM cho khách hàng của họ với giá trị TDTM ròng lần lượt là 34,72% và 32,92% tổng tài sản. Điều này chứng tỏ, các DN này đã khai thác tương đối tốt nguồn vốn từ nhà cung cấp để giảm bớt những khó khăn trong việc huy động vốn nhằm giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh được duy trì ổn định và phát triển.

Mối quan hệ giữa tín dụng thương mại và mức độ tín nhiệm của các doanh nghiệp

Để đo lường chất lượng tín dụng thì một trong các yếu tố mà các DN thường xem xét đó chính là tư cách tín dụng hay mức độ tín nhiệm của các DN. Mức độ tín nhiệm của các DN được thể hiện thông qua quy mô và số năm hoạt động của DN. Các DN có mức độ tín nhiệm tốt sẽ có khả năng được cấp TDTM từ người bán nhiều hơn.

Mối quan hệ giữa khoản phải thu khách hàng và mức độ tín nhiệm

Xét trong toàn bộ các DN khảo sát thì tỷ lệ khoản phải thu khách hàng có tương quan âm với quy mô của DN với mức ý nghĩa 1%, tức là DN có quy mô càng lớn thì càng ít cấp TDTM cho khách hàng. Điều này cho thấy, khi DN có quy mô lớn, độ tín nhiệm cao thì DN không cần phải tăng tính cạnh tranh bán hàng thông qua việc cho khách hàng mua chịu. Ngược lại, những DN có quy mô nhỏ, độ tín nhiệm thấp, thì

BẢNG 2: MỐI TƯƠNG QUAN GIỮA KHOẢN PHẢI TRẢ VÀ MỨC ĐỘ TÍN NHIỆM

Các ngành	Quy mô	Tuổi
Toàn ngành	0,1236***	-0,1042***
Các dịch vụ hạ tầng	0,3895***	-0,1741**
Công nghệ	-0,0576	-0,1491
Công nghiệp	0,0993**	-0,1399***
Dịch vụ tiêu dùng	0,2932***	-0,1253*
Hàng tiêu dùng	0,0189	0,1095*
Vật liệu cơ bản	0,1994***	-0,2279***
Y tế	0,0282	0,1375

(*), (**) và (***) tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả kiểm định của các tác giả



để thu hút khách hàng, các DN cần phải tích cực sử dụng chính sách TDTM nhằm tăng doanh thu và có chỗ đứng trên thị trường. Kết quả này phù hợp với một nghiên cứu tại Việt Nam của Phan Đình Nguyên và Trương Thị Hồng Nhung (2014).

Về quy mô, riêng ngành các dịch vụ hạ tầng có tương quan dương với khoản phải thu, nghĩa là các DN có quy mô càng lớn thì sẽ cấp TDTM cho khách hàng càng nhiều và ngược lại. Đây cũng là ngành có hệ số tương quan lớn nhất so với các ngành còn lại, chứng tỏ giữa khoản phải thu và quy mô của DN có mối tương quan tương đối chặt so với toàn ngành. Ngược lại, 2 ngành công nghệ và công nghiệp có tương quan âm với khoản phải thu, tức là đối các ngành này thì DN nào có quy mô càng lớn, càng hạn chế cấp TDTM cho khách hàng.

Về thời gian hoạt động hay độ tuổi, chỉ có các ngành Y tế, Dịch vụ tiêu dùng, các dịch vụ hạ tầng, vật liệu cơ bản có tương quan âm với tỷ lệ khoản phải thu và có ý nghĩa thống kê.

Mối quan hệ giữa khoản phải trả người bán và mức độ tín nhiệm

Nhìn chung, tại Việt Nam, tỷ lệ khoản phải trả của các DN trong các lĩnh vực khảo sát đều có tương quan với mức độ tín nhiệm của DN đó, thể hiện thông qua quy mô và độ tuổi của DN, trong đó tỷ lệ chiếm dụng vốn từ nhà cung cấp có tương quan dương với quy mô của DN và tương quan âm với độ tuổi của DN. Riêng ngành Công nghệ và ngành Y tế không cho thấy có sự tương quan giữa khoản phải trả và mức độ tín nhiệm của DN.

Về quy mô, những DN có quy mô lớn sẽ có khả năng chiếm dụng vốn của nhà cung cấp tốt hơn những DN quy mô nhỏ. Kết quả này đồng nhất với quan điểm của hầu hết các nhà nghiên cứu trước đó,

đó là mối quan hệ giữa khoản phải trả và quy mô DN là cùng chiều (Petersen và Rajan, 1997; García-Teruel và Martínez-Solano, 2010; Trần Ái Kết, 2017). Bên cạnh đó, nếu xét riêng từng ngành thì chỉ có ngành các dịch vụ hạ tầng, công nghiệp, dịch vụ tiêu dùng và vật liệu cơ bản có mối quan hệ giữa khoản phải trả và quy mô DN là tương quan dương và có ý nghĩa thống kê. Đặc biệt trong đó, tỷ lệ khoản phải trả của ngành các dịch vụ hạ tầng có tương quan chặt nhất với quy mô DN so với các ngành còn lại.

Về độ tuổi, những DN có tuổi đời càng ít sẽ sử dụng vốn của nhà cung cấp nhiều hơn thông qua TDTM. Như vậy, với các DN mới thành lập vì chưa có mối quan hệ lâu dài và uy tín với các tổ chức tài chính thì việc huy động vốn khó khăn hơn. Do vậy, các DN này có xu hướng tăng cường sử dụng TDTM từ nhà cung cấp. Nếu xét theo từng nhóm ngành, trừ 2 ngành công nghệ và y tế thì tất cả các ngành còn lại đều cho thấy, có mối tương quan âm giữa khoản phải trả và độ tuổi của DN. Trong đó, tỷ lệ khoản phải trả của ngành vật liệu cơ bản có tương quan chặt nhất với độ tuổi của DN so với các ngành còn lại, với hệ số tương quan là 0,2279.

Mối quan hệ giữa tín dụng thương mại ròng và mức độ tín nhiệm

Về quy mô, xét trong toàn DN khảo sát, TDTM ròng có tương quan âm với quy mô của DN, nghĩa là DN nào có quy mô càng lớn thì TDTM ròng càng giảm. Bởi vì, những DN có quy mô lớn sẽ có vị thế vững chắc trên thị trường hơn so với những DN quy mô nhỏ. Thêm vào đó, những DN quy mô lớn thường đã có thị trường ổn định, việc bán hàng và quản lý công nợ được duy trì chặt chẽ, do đó nó sẽ hạn chế việc tìm kiếm và thu hút khách hàng thông qua TDTM. Kết quả này hoàn toàn đồng thuận với quan điểm của Phan Đình Nguyên và Trương Thị Hồng Nhung (2014) và Trần Ái Kết (2017) khi nghiên cứu tại thị trường Việt Nam.

Tuy nhiên, nó không đồng nhất với nghiên cứu của Nadiri (1969) khi cho rằng mối quan hệ giữa quy mô công ty và TDTM ròng là đồng biến. Nếu xét riêng từng ngành thì chỉ có ngành công nghiệp, dịch vụ tiêu dùng, các dịch vụ hạ tầng và vật liệu cơ bản có mối quan hệ giữa TDTM ròng và quy mô DN là tương quan âm và có ý nghĩa thống kê.

Về độ tuổi, TDTM ròng của các DN trong toàn ngành có tương quan dương với thời gian hoạt động của DN và có ý nghĩa thống kê. Tuy nhiên, hệ số tương quan khá lỏng. Điều này cho biết những DN có thời gian hoạt động lâu sẽ cấp tín dụng cho khách hàng nhiều hơn là chiếm dụng vốn của nhà cung cấp. Kết

BẢNG 3: MỐI TƯƠNG QUAN GIỮA TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI RÒNG VÀ MỨC ĐỘ TÍN NHIỆM

Các ngành	Quy mô	Tuổi
Toàn ngành	-0,1959***	0,0640***
Các dịch vụ hạ tầng	-0,1444*	0,0217
Công nghệ	-0,1563	0,1759*
Công nghiệp	-0,2738***	0,0759*
Dịch vụ tiêu dùng	-0,2408***	-0,1763**
Hàng tiêu dùng	-0,0837	-0,0662
Vật liệu cơ bản	-0,1385**	0,0438
Y tế	-0,0586	-0,5956***

(*), (**) và (***) tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả kiểm định của các tác giả

BẢNG 4: MỐI TƯƠNG QUAN GIỮA KHOẢN PHẢI THU VỚI DÒNG TIỀN VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Các ngành	Dòng tiền	Khả năng thanh toán
Toàn ngành	-0,2695***	-0,1065***
Các dịch vụ hạ tầng	-0,4294***	-0,0511
Công nghệ	-0,2223**	-0,3450***
Công nghiệp	-0,2922***	-0,0564
Dịch vụ tiêu dùng	-0,0618	0,0584
Hàng tiêu dùng	-0,1510**	-0,0667
Vật liệu cơ bản	-0,3453***	-0,2163***
Y tế	-0,2307*	-0,1050

(*), (**) và (***) tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả kiểm định của tác giả

quả này cũng đồng nhất với nghiên cứu của Trần Ái Kết (2017). Trong khi đó, 2 nhóm ngành y tế và dịch vụ tiêu dùng cho thấy tồn tại mối tương quan âm giữa TDTM ròng và số năm hoạt động của DN. Đặc biệt, ngành y tế có hệ số tương quan tương đối chặt nhất so với các ngành khác. Như vậy, những DN ở hai nhóm ngành này nếu có tuổi đời càng cao thì càng giảm TDTM ròng.

Mối quan hệ giữa tín dụng thương mại với năng lực tài chính và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Khi nghiên cứu về TDTM, thường xem xét về năng lực tài chính và khả năng thanh toán của cả người bán lẫn người mua. Bởi vì, nếu người bán có năng lực tài chính tốt, dòng tiền ổn định và khả năng thanh toán đảm bảo thì dễ chấp nhận cho người mua thanh toán chậm tiền hàng nhiều hơn.

Nghiên cứu này đo lường năng lực tài chính thông qua dòng tiền thuần của DN, nó được xác định bằng tổng của lợi nhuận ròng và khấu hao, chia tổng doanh thu (García-Teruel và Martínez-Solano, 2010). Còn khả năng thanh toán được đo lường thông qua hệ số khả năng thanh toán bằng tiền và xác định là tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn chia cho nợ ngắn hạn (Nadiri, 1969).

Mối quan hệ giữa khoản phải thu với năng lực tài chính và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Nhìn chung trong toàn ngành, trừ ngành dịch vụ tiêu dùng thì tỷ lệ khoản phải thu của các DN Việt Nam đều có mối tương quan âm với dòng tiền và khả năng thanh toán, với mức ý nghĩa 1%.

Về năng lực tài chính hay dòng tiền, chỉ trừ nhóm ngành dịch vụ tiêu dùng thì các nhóm ngành còn lại đều cho thấy có tồn tại mối tương quan âm giữa tỷ lệ khoản phải thu và dòng tiền thuần của DN. Trong đó, ngành các dịch vụ hạ tầng có mối tương quan

tương đối chặt nhất so với tất cả các ngành còn lại, với hệ số tương quan là 0,4294. Điều này có nghĩa là, dòng tiền thuần và tỷ lệ khoản phải thu của các DN có quan hệ ngược chiều. Kết quả này đồng nhất với quan điểm của García-Teruel và Martínez-Solano (2010) khi nghiên cứu tại thị trường Bỉ, nhưng nó lại trái ngược với các nước khác như Phần Lan, Pháp và Hy Lạp. Như vậy, nếu các DN Việt Nam ưu tiên cải thiện dòng tiền và năng lực tài chính thì sẽ hạn chế cấp TDTM cho khách hàng và ngược lại.

Về khả năng thanh toán, chỉ có ngành công nghệ và vật liệu cơ bản cho thấy mối tương quan âm giữa tỷ lệ khoản phải thu và khả năng thanh toán. Trong đó, ngành công nghệ có mối tương quan giữa khoản phải thu và khả năng thanh toán chặt nhất so với các ngành khác, với hệ số tương quan là 0,3450. Kết quả này cho biết khi khả năng thanh toán của DN tăng thì tỷ lệ khoản phải thu của DN giảm. Như vậy, nếu DN muốn ưu tiên chú trọng đến tăng tính thanh khoản thì sẽ phải giảm hạn mức cấp TDTM cho khách hàng và có những biện pháp thu hồi tiền hàng càng nhanh càng tốt.

Mối quan hệ giữa khoản phải trả với năng lực tài chính và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Kết quả nghiên cứu cho thấy, tỷ lệ khoản phải trả người bán của các DN xét trong toàn ngành đều có mối tương quan âm với dòng tiền và khả năng thanh toán ở mức ý nghĩa 1%. Nghĩa là khoản phải trả tỷ lệ nghịch với dòng tiền và khả năng thanh toán của DN.

Về dòng tiền, trừ nhóm ngành Y tế không cho thấy sự tồn tại mối tương quan giữa khoản phải trả và dòng tiền, còn tất cả các nhóm ngành còn lại đều cho thấy mối quan hệ giữa khoản phải trả và dòng tiền có tương quan âm với mức ý nghĩa là 1% (trừ nhóm ngành công nghệ có mức ý nghĩa 5%). Trong đó, nhóm ngành các dịch vụ hạ tầng có mối tương quan chặt nhất so với các ngành còn lại, với hệ số tương quan là 0,6393. Như vậy, chứng tỏ dòng tiền hay năng lực tài chính là yếu tố tác động khá mạnh đến khoản phải trả người bán của các DN Việt Nam. Kết quả này hoàn toàn phù hợp với nghiên cứu trước ở các quốc gia khác nhau (Petersen và Rajan, 1997; García-Teruel và Martínez-Solano, 2010).

Về khả năng thanh toán, tất cả các ngành đều có mối tương quan âm giữa khoản phải trả và khả năng thanh toán với mức ý nghĩa 1%. Đây là một nhân tố đặc biệt cho thấy, sự đồng nhất giữa tất cả các ngành về chiều hướng tác động với mức ý nghĩa cao. Điều này cho biết khi các DN Việt Nam gặp khó khăn trong vấn đề thanh khoản thì họ sẽ gia tăng



BẢNG 5: MỐI TƯƠNG QUAN GIỮA TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI RÒNG VỚI DÒNG TIỀN VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Các ngành	Dòng tiền	Khả năng thanh toán
Toàn ngành	-0,0705***	0,0956***
Các dịch vụ hạ tầng	0,4134***	0,4061***
Công nghệ	-0,0297	-0,0827
Công nghiệp	-0,1375***	0,1004**
Dịch vụ tiêu dùng	0,1786**	0,3556***
Hàng tiêu dùng	0,0609	0,1160*
Vật liệu cơ bản	-0,1175**	0,0929
Y tế	-0,1904	0,1011

(*), (**) và (***) tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả kiểm định của các tác giả

chiếm dụng vốn từ nhà cung cấp làm cho tỷ lệ khoản phải trả tăng lên. Kết quả này hoàn toàn thống nhất với các nghiên cứu tại thị trường Việt Nam của Phan Đình Nguyên và Trương Thị Hồng Nhung (2014) và Trần Ái Kết (2017).

Mối quan hệ giữa tín dụng thương mại ròng với năng lực tài chính và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Nhìn chung TDTM ròng của các DN trong toàn ngành đều có tương quan âm với dòng tiền và tương quan dương với khả năng thanh toán ở mức ý nghĩa 1%.

Về dòng tiền, chỉ có ngành công nghiệp và vật liệu cơ bản cho thấy, tồn tại mối tương quan âm giữa TDTM ròng và dòng tiền. Chứng tỏ đối với 2 ngành này, nếu DN ưu tiên chú trọng hơn vào dòng tiền thì sẽ hạn chế cấp TDTM cho khách hàng, đồng thời chiếm dụng vốn của người bán nhiều hơn. Trái lại, đối với nhóm ngành các dịch vụ hạ tầng và dịch vụ tiêu dùng thì tồn tại mối tương quan dương giữa TDTM ròng và dòng tiền của DN. Nghĩa là, nếu như năng lực tài chính của DN được cải thiện thì các DN ở 2 nhóm ngành này sẽ cấp TDTM cho khách hàng nhiều hơn, đồng thời sẽ giảm bớt nhu cầu chiếm dụng vốn của người bán.

Về khả năng thanh toán, chỉ có các ngành các dịch vụ hạ tầng, dịch vụ tiêu dùng, hàng tiêu dùng và công nghiệp cho thấy có tồn tại mối tương quan dương giữa TDTM ròng và khả năng thanh toán. Trong đó, ngành các dịch vụ hạ tầng là ngành có mối tương quan chặt nhất, với hệ số tương quan là 0,4061. Kết quả này cho thấy, khi các DN có khả năng thanh toán tốt sẽ sẵn sàng cấp TDTM cho khách hàng nhiều hơn, đồng thời sẽ hạn chế sử dụng vốn từ các nhà cung cấp.

Một số khuyến nghị chính sách

Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TDTM cho các

DN Việt Nam, nhóm tác giả đưa ra một số khuyến nghị chính sách sau:

Một là, các DN Việt Nam đang sử dụng chính sách TDTM ngày càng tăng nhưng chưa có những điều khoản ràng buộc chi tiết cụ thể. Do đó, các DN cần quan tâm nghiên cứu các điều khoản quy định chặt chẽ trong hợp đồng mua bán chịu để tránh làm tổn thất cho các DN. Đặc biệt, các ngành công nghệ, y tế và công nghiệp cần chú ý quan tâm nhiều hơn vấn đề này vì đây là những ngành đang cấp TDTM cho khách hàng nhiều nhất so với các ngành còn lại, với tổng giá trị lần lượt là 31,29%, 23,91%, 22,93% tổng tài sản, đồng thời cũng là những ngành có mức TDTM ròng cao nhất so với các ngành còn lại, với giá trị lần lượt là 16,85%, 14,53% và 10,82% tổng tài sản.

Hai là, Việt Nam cần xây dựng khung pháp lý đủ mạnh trong quan hệ TDTM và có tính răn đe trong việc yêu cầu các DN minh bạch trong cung cấp thông tin. Việc làm này sẽ giúp các DN với vai trò là người bán mạnh dạn hơn trong việc cấp TDTM cho khách hàng, đồng thời làm giảm rủi ro cho các DN.

Ba là, hiện nay, nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu bỏ ngõ vì các ngân hàng thấy e ngại trong việc chiết khấu thương phiếu khi chưa có một tổ chức nào đứng ra bảo lãnh. Do đó, để các DN cấp TDTM có thể dễ dàng hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn nhằm tiếp tục sản xuất kinh doanh và xoay vòng vốn, Chính phủ cần thiết lập thị trường mua bán nợ. Phải có đầy đủ khung pháp lý quản lý thị trường mua bán nợ, các tổ chức quản lý giám sát thị trường mua bán nợ, các tổ chức độc lập hỗ trợ như các công ty thẩm định giá tài sản chuyên nghiệp, tổ chức xếp hạng tín nhiệm...

Tài liệu tham khảo:

1. Chính phủ (2001), Nghị định số 32/2001/NĐ-CP ngày 5/7/2001 hướng dẫn chi tiết thi hành pháp lệnh thương phiếu;
2. Phan Đình Nguyên và Trương Thị Hồng Nhung (2014), Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng thương mại của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam, Tạp chí công nghệ ngân hàng, số 97, tr. 39-46;
3. Trần Ái Kết (2017), Các yếu tố ảnh hưởng tới tín dụng thương mại của doanh nghiệp ngành Giao thông vận tải niêm yết trên HOSE và HNX, Tạp chí Công thương, Số 10, tr.285-294;
4. Martínez-Sola, C., García-Teruel, P. J. and Martínez-Solano, P. (2012), 'Trade credit policy and firm value', Accounting & Finance, số 53, tr. 791-808;
5. Petersen, M.A. and Rajan, R.G. (1997), 'Trade credit: theory and evidence', Society for Financial Studies, số 10(3), tr. 661-691.

Thông tin tác giả:

ThS., NCS. Trần Thị Diệu Hương, Trường Đại học Quy Nhơn
TS. Đỗ Hồng Nhung, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

Email: trandieuhuong@fbm.edu.vn, nhungdh@gmail.com