

TÁC ĐỘNG CỦA TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI ĐẾN KHẢ NĂNG SINH LỜI CỦA CÁC CÔNG TY NGÀNH THỰC PHẨM NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN TẠI VIỆT NAM

● BÙI THẾ SANG

TÓM TẮT:

Bài viết nghiên cứu tác động của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các công ty ngành thực phẩm niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2015 - 2023, với dữ liệu được thu thập từ 30 công ty có vốn hóa trên 200 tỷ đồng, niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) và Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX). Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả cũng đưa ra các hàm ý quản trị quan trọng nhằm tối ưu hóa việc sử dụng tín dụng thương mại, giúp các công ty ngành thực phẩm không chỉ tăng cường khả năng sinh lời mà còn duy trì sự ổn định tài chính lâu dài.

Từ khóa: tín dụng, thương mại, công ty thực phẩm, thị trường chứng khoán, khả năng sinh lời.

1. Đặt vấn đề

Tín dụng thương mại và khả năng sinh lời của doanh nghiệp có mối quan hệ mật thiết và điều này đặc biệt quan trọng trong ngành thực phẩm. Theo nghiên cứu của Smith và Smith (1999), tín dụng thương mại giúp doanh nghiệp quản lý dòng tiền một cách linh hoạt hơn, từ đó cải thiện khả năng sinh lời bằng cách tối ưu hóa chi phí và tận dụng các cơ hội kinh doanh. Nghiên cứu của Teruel và Solano (2010) cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp sử dụng tín dụng thương mại thường có khả năng sinh lời cao hơn do khả năng tiếp cận vốn dễ dàng và xây dựng quan hệ đối tác bền vững với nhà cung cấp.

Có thể thấy ngành thực phẩm đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam và điều này được thể hiện qua: (i) quy mô lớn và phân bố rộng của các doanh nghiệp thực phẩm, mối quan hệ mật thiết với nông nghiệp và thủy sản; (ii) nguồn nguyên liệu dồi dào, giá rẻ và thị trường tiêu thụ rộng lớn, không đòi hỏi cơ sở hạ tầng kỹ thuật phức tạp; (iii) quay vòng vốn nhanh, tốc độ tăng trưởng nhanh chóng. Đồng thời, ngành thực phẩm liên quan trực tiếp đến an ninh lương thực và sức khỏe cộng đồng, việc tối khả năng sinh lời thông qua tín dụng thương mại không chỉ mang lại lợi ích kinh tế, mà còn đảm bảo sự bền vững và an toàn trong chuỗi cung ứng thực phẩm.

2. Mục tiêu và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát của đề tài là nghiên cứu tác động của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các công ty ngành thực phẩm niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2015 - 2023. Trên cơ sở kết quả ước lượng, đề tài sẽ đề xuất các hàm ý quản trị với các công ty thực phẩm nhằm sử dụng một cách tối ưu tín dụng thương mại và nâng cao khả năng sinh lời cho các công ty ngành thực phẩm.

Để đạt được mục tiêu chung tổng quát như vừa đề cập, đề tài có các mục tiêu cụ thể như sau:

- Xác định mô hình tác động của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các công ty ngành thực phẩm đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

- Đo lường và đánh giá mức độ tác động của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các công ty ngành thực phẩm đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, đồng thời xác định ngưỡng tín dụng thương mại tối ưu đối với khả năng sinh lời của các công ty này.

- Đưa ra một số hàm ý quản trị để các công ty ngành thực phẩm sử dụng tín dụng thương mại một cách hợp lý, nhằm thúc đẩy tăng trưởng và nâng cao khả năng sinh lời của các công ty.

3. Phương pháp nghiên cứu

Từ cơ sở lý thuyết, mô hình nghiên cứu đề xuất làm nền tảng để thiết kế nghiên cứu trong việc xác định các bước trong quy trình nghiên cứu. Quy trình nghiên cứu là bước đi quan trọng cho ra kết quả nghiên cứu tác động của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các DN thực phẩm niêm yết trên thị trường chứng khoán tại Việt Nam. Quy trình nghiên cứu của đề tài được tác giả tóm tắt thành một số bước chính như sau:

Bước 1: Đưa ra những mục tiêu nghiên cứu tổng quát và cụ thể của đề tài.

Bước 2: Cơ sở lý thuyết: từ những lý thuyết cơ bản về tín dụng thương mại, khả năng sinh lời của doanh nghiệp và sự ảnh hưởng của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp,... làm cơ sở để tác giả xây dựng mô hình và giả thuyết nghiên cứu.

Bước 3: Nghiên cứu định tính bao gồm: tổng hợp

các tài liệu, tổng quan nghiên cứu trong và ngoài nước, tham khảo ý kiến chuyên gia,... nhằm khám phá, bổ sung và điều chỉnh các yếu tố trong mô hình, xây dựng giả thuyết nghiên cứu.

Bước 4: Nghiên cứu định lượng: Nghiên cứu sơ bộ được thực hiện trên quy mô mẫu hẹp nhằm đánh giá độ tin cậy của các biến quan sát trước khi đi đến việc áp dụng cho mẫu lớn hơn. Làm cơ sở để xây dựng mô hình nghiên cứu định lượng như POLS, REM, FEM và các kiểm định lựa chọn, tối ưu mô hình. Bên cạnh đó, tác giả còn sử dụng mô hình GMM để khắc phục các lỗi mô hình khi có hiện tượng phương sai sai số thay đổi, tự tương quan.

Bước 5: Kết quả phân tích từ mô hình định lượng được đem phân tích, đưa ra các kết luận và trả lời cho câu hỏi nghiên cứu đặt ra ban đầu. Ngoài ra, nghiên cứu còn xác định những khuyến nghị, đóng góp, hạn chế và hướng nghiên cứu tiếp theo đối với các nghiên cứu cùng lĩnh vực.

Nghiên cứu này tác giả chủ yếu phân tích dữ liệu thứ cấp. Dữ liệu thứ cấp được tác giả thu thập từ các báo cáo tài chính của 30 doanh nghiệp thực phẩm đang niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE) và Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) có vốn hóa trên 200 tỷ đồng tính đến ngày 31/12/2023. Từ báo cáo tài chính, tác giả tổng hợp các chỉ số liên quan đến biến quan sát phục vụ cho phân tích mô hình hồi quy. Đồng thời, dữ liệu của các biến vĩ mô, tác giả thu thập từ nguồn Ngân hàng Thế giới (World Bank). Bên cạnh đó, tác giả thu thập dữ liệu từ các trang báo ngành thực phẩm để phân tích tình hình hoạt động chung của các doanh nghiệp thực phẩm niêm yết trên sàn HOSE và HNX.

Đề tài sử dụng phương pháp thống kê mô tả để mô tả thực trạng của các công ty ngành thực phẩm được khảo sát trên các phương diện có liên quan. Để xác định ảnh hưởng của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các công ty nói trên, đề tài sử dụng phương pháp phân tích hồi quy gộp POLS, phân tích hiệu ứng cố định (Fixed Effects - FE) và hiệu ứng ngẫu nhiên (Random Effects - RE). Phương pháp phân tích FE giúp hạn chế vấn đề bỏ sót biến không quan sát được bằng cách tách ảnh hưởng của những đặc điểm riêng biệt ra khỏi

biến giải thích. Phương pháp phân tích RE được sử dụng trong trường hợp tồn tại các biến bị bỏ sót có giá trị không đổi nhưng khác nhau giữa các đơn vị chéo và các biến có giá trị biến đổi theo thời gian nhưng giống nhau đối với tất cả các đơn vị chéo. Để lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp hơn, kiểm định F test, Breusch-Pagan Lagrange Multiplier và Hausman được sử dụng để lựa chọn giữa các mô hình FE và RE và POLS. Bên cạnh đó, tác giả còn sử dụng mô hình GMM để khắc phục các lỗi mô hình nếu có: phương sai sai số thay đổi, hiện tượng tự tương quan hay vấn đề nội sinh.

Kết quả hồi quy từ các mô hình cho thấy tín dụng thương mại (TCR) có tác động tích cực đáng kể đến cả ROA và ROE, cho thấy việc duy trì một mức tín dụng thương mại cao là quan trọng để cải thiện khả năng sinh lời. Tuy nhiên, mối quan hệ phi tuyến tính được thể hiện trong các mô hình có biến TCR2, cho thấy lợi ích của việc tăng TCR có giới hạn và sau một mức độ nhất định, tác động sẽ giảm dần.

Đòn bẩy tài chính (LEV) có tác động tiêu cực đáng kể đến cả ROA và ROE, nhấn mạnh việc sử dụng đòn bẩy cao làm giảm khả năng sinh lời và tăng rủi ro tài chính. Kết quả này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc quản lý đòn bẩy tài chính một cách hiệu quả để duy trì sức khỏe tài chính và khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Các biến khác như quy mô doanh nghiệp (SIZE) và tăng trưởng doanh thu (GROWTH) chỉ có ý nghĩa thống kê trong một số mô hình và không nhất quán. Điều này cho thấy quy mô doanh nghiệp và tốc độ tăng trưởng doanh thu có thể có ảnh hưởng nhưng không mạnh mẽ và ổn định. Các biến tổng sản phẩm quốc nội (GDP), lạm phát (INF) và chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) không có ý nghĩa thống kê trong bất kỳ mô hình nào, chỉ ra rằng chúng không có ảnh hưởng đáng kể đến ROA và ROE trong bối cảnh này.

Những kết quả này cung cấp cái nhìn sâu sắc về mối quan hệ giữa các yếu tố tài chính và khả năng sinh lời của doanh nghiệp và sẽ là cơ sở quan trọng cho các cuộc thảo luận và phân tích sâu hơn về chiến lược tài chính, quản lý doanh nghiệp. Những phát hiện này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc

duy trì mức tín dụng thương mại cao và quản lý đòn bẩy tài chính cẩn thận để tối ưu hóa khả năng sinh lời. Đồng thời, các yếu tố khác như quy mô doanh nghiệp và tốc độ tăng trưởng doanh thu cần được xem xét kỹ lưỡng trong các nghiên cứu và chiến lược tài chính tiếp theo.

4. Kết quả nghiên cứu, thảo luận và giải pháp

4.1. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Tác động của Tín dụng thương mại (TCR) và mối quan hệ phi tuyến với ROA và ROE

Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng tín dụng thương mại (TCR) có tác động tích cực đáng kể đến cả ROA và ROE, điều này phản ánh vai trò quan trọng của tín dụng thương mại trong việc tối ưu hóa hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Tín dụng thương mại, trong bối cảnh này, được xem là một công cụ tài chính chiến lược, giúp doanh nghiệp duy trì sự linh hoạt trong quản lý dòng tiền và giảm thiểu sự phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn từ các tổ chức tài chính. Kết quả với hệ số hồi quy dương và có ý nghĩa thống kê cao cho thấy việc tận dụng tín dụng thương mại một cách hợp lý có thể giúp doanh nghiệp cải thiện khả năng sinh lời trên cả tài sản và vốn chủ sở hữu.

Tuy nhiên, sự xuất hiện của biến TCR2 trong các mô hình đã cho thấy một mối quan hệ phi tuyến tính dạng # giữa TCR và các biến phụ thuộc ROA, ROE. Điều này nghĩa là, mặc dù TCR ban đầu có tác động tích cực, nhưng khi tín dụng thương mại tăng vượt quá một mức độ nhất định, lợi ích của nó đối với khả năng sinh lời sẽ giảm dần. Sự giảm dần này có thể được giải thích bởi những rủi ro tiềm ẩn liên quan đến việc quản lý nợ phải thu và áp lực thanh khoản mà doanh nghiệp phải đối mặt khi phụ thuộc quá nhiều vào tín dụng thương mại.

Cụ thể, kết quả cho thấy điểm tối ưu của TCR đối với ROA là khoảng 36.31% và đối với ROE là 41.40%. Điều này có nghĩa, khi tín dụng thương mại được duy trì trong phạm vi này, doanh nghiệp có thể đạt được mức sinh lời cao nhất trên tài sản và vốn chủ sở hữu. Vượt qua ngưỡng này, sự gia tăng TCR có thể không mang lại lợi ích thêm mà thậm chí còn làm suy giảm hiệu quả tài chính. Kết quả này phù hợp với lý thuyết kinh tế và các nghiên cứu trước đây như của Bùi Tuấn Anh

(2017) và Hoàng Ngọc Thảo Vân (2022), họ cũng đã nhấn mạnh mức tín dụng thương mại vượt quá ngưỡng tối ưu có thể tạo ra rủi ro tài chính không đáng có, làm giảm khả năng thanh khoản và gia tăng chi phí quản lý nợ. Điều này nhấn mạnh sự cần thiết của việc quản lý cẩn trọng mức tín dụng thương mại, đảm bảo nó được duy trì ở mức độ tối ưu để tối đa hóa khả năng sinh lời mà không gây ra rủi ro tài chính không cần thiết.

Tác động của Đòn bẩy tài chính đến ROA và ROE

Đòn bẩy tài chính (LEV) có tác động tiêu cực đáng kể đến cả ROA và ROE, thể hiện qua các hệ số hồi quy âm và có ý nghĩa thống kê cao trong tất cả các mô hình. Kết quả này phù hợp với giả thuyết nghiên cứu, việc sử dụng đòn bẩy tài chính cao làm tăng chi phí tài chính, giảm lợi nhuận ròng, từ đó làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) và lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE). Theo Hoàng Ngọc Thảo Vân và cộng sự (2022), đòn bẩy tài chính cao còn làm tăng xung đột lợi ích giữa các cổ đông và người quản lý, điều này có thể dẫn đến các quyết định đầu tư kém hiệu quả, gây ra tổn thất cho doanh nghiệp.

Mặc dù một mức độ đòn bẩy tài chính nhất định có thể mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, nhưng kết quả cho thấy khi tỷ lệ nợ tăng quá mức, rủi ro tài chính tăng lên, làm giảm đáng kể khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Điều này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc quản lý đòn bẩy tài chính một cách thận trọng để đảm bảo sự bền vững tài chính và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động.

Tác động của Quy mô doanh nghiệp và Tăng trưởng doanh thu

Kết quả hồi quy cũng chỉ ra rằng quy mô doanh nghiệp (SIZE) có tác động tích cực đến ROE, nhưng không có ảnh hưởng đáng kể đến ROA trong hầu hết các mô hình. Qua đó thấy rằng, các doanh nghiệp lớn hơn có thể tận dụng lợi thế kinh tế quy mô để tối ưu hóa hiệu quả tài chính, đặc biệt là khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu. Kết quả này phù hợp với lý thuyết kinh tế quy mô, theo đó các doanh nghiệp lớn có khả năng phân bổ chi phí cố định trên khối lượng sản xuất lớn hơn, từ đó tăng cường lợi nhuận.

Ngược lại, tăng trưởng doanh thu (GROWTH) chỉ có tác động tích cực đến ROA và không có ảnh hưởng đáng kể đến ROE cho thấy khi doanh nghiệp đạt được tốc độ tăng trưởng doanh thu cao, hiệu quả sử dụng tài sản có xu hướng tăng lên, nhưng điều này không nhất thiết chuyển thành lợi nhuận cao hơn trên vốn chủ sở hữu. Điều này có thể là do các doanh nghiệp đang trong giai đoạn tăng trưởng nhanh thường cần đầu tư nhiều hơn vào tài sản cố định và vốn lưu động, dẫn đến lợi nhuận bị pha loãng và ROE không tăng tương ứng.

Tác động của Các yếu tố vĩ mô (GDP, INF, IIP)

Các biến vĩ mô như GDP, lạm phát (INF) và chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) không có ý nghĩa thống kê đáng kể trong hầu hết các mô hình, cho thấy các yếu tố này không có ảnh hưởng rõ rệt đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong bối cảnh nghiên cứu này. Điều này có thể do sự ổn định tương đối của nền kinh tế hoặc do các yếu tố vĩ mô này đã được phản ánh trong các yếu tố vi mô của doanh nghiệp.

Kết quả nghiên cứu khẳng định, tín dụng thương mại và đòn bẩy tài chính là hai yếu tố có ảnh hưởng mạnh mẽ đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp, nhưng theo những hướng khác nhau. Tín dụng thương mại có tác động tích cực nhưng có giới hạn, trong khi đòn bẩy tài chính tác động tiêu cực khi vượt quá ngưỡng an toàn. Quy mô doanh nghiệp và tăng trưởng doanh thu cũng đóng vai trò quan trọng nhưng có ảnh hưởng khác nhau đến ROA và ROE. Cuối cùng, các yếu tố vĩ mô như GDP, INF và IIP không có ảnh hưởng đáng kể trong mô hình này, các yếu tố vi mô có thể là những động lực chính ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Những phát hiện này không chỉ phù hợp với giả thuyết nghiên cứu mà còn cung cấp các định hướng quan trọng cho các chiến lược tài chính của doanh nghiệp, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc quản lý tín dụng thương mại và đòn bẩy tài chính một cách hiệu quả để tối ưu hóa khả năng sinh lời.

4.2. Một số giải pháp

Xác định và duy trì ngưỡng tối ưu của Tín dụng thương mại

Để đảm bảo tín dụng thương mại được sử dụng

hiệu quả, mang lại lợi ích tối đa cho doanh nghiệp mà không gây ra rủi ro tài chính, việc xác định và duy trì ngưỡng tối ưu của TCR là điều cần thiết. Quá trình này bắt đầu bằng việc doanh nghiệp cần tiến hành thu thập và phân tích chi tiết dữ liệu lịch sử về TCR, ROA và ROE từ các báo cáo tài chính trong quá khứ. Điều này giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về cách mà tín dụng thương mại đã ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong các giai đoạn khác nhau và xác định ngưỡng TCR tại đó lợi ích đạt mức cao nhất.

Sau khi thu thập dữ liệu, doanh nghiệp nên sử dụng các mô hình kinh tế lượng, chẳng hạn như mô hình hồi quy tuyến tính và phi tuyến, để phân tích mối quan hệ giữa TCR và các chỉ số tài chính như ROA và ROE. Các mô hình này sẽ giúp doanh nghiệp nhận diện được điểm tối ưu của TCR - tức là mức tỷ lệ tại đó tín dụng thương mại mang lại hiệu quả tài chính tối đa trước khi bắt đầu giảm dần. Đây là bước quan trọng để tránh tình trạng doanh nghiệp vô tình sử dụng quá nhiều tín dụng thương mại, dẫn đến những rủi ro không cần thiết như chi phí quản lý nợ xấu tăng lên, hoặc tình trạng mất thanh khoản.

Sau khi xác định được ngưỡng tối ưu của TCR, doanh nghiệp cần thiết lập một hệ thống giám sát và báo cáo liên tục về TCR trong hoạt động hàng ngày. Việc này đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư vào các công cụ quản lý tài chính tiên tiến, có khả năng theo dõi các chỉ số tài chính theo thời gian thực và tự động cảnh báo khi TCR có dấu hiệu vượt quá ngưỡng tối ưu. Điều này cho phép các nhà quản lý tài chính của doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định điều chỉnh kịp thời, chẳng hạn như thắt chặt chính sách tín dụng, giảm bớt lượng tín dụng thương mại hoặc đẩy mạnh thu hồi nợ từ khách hàng để đưa TCR về mức an toàn. Quá trình này cần được thực hiện liên tục và nghiêm túc, vì chỉ cần một sai sót nhỏ trong việc duy trì TCR cũng có thể dẫn đến những rủi ro tài chính lớn, ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong dài hạn.

Cải thiện quy trình quản lý khoản phải thu

Quản lý khoản phải thu hiệu quả là yếu tố quyết định để duy trì TCR ở mức tối ưu, từ đó giúp

doanh nghiệp cải thiện dòng tiền và tăng cường khả năng sinh lời. Để thực hiện điều này, doanh nghiệp cần bắt đầu bằng việc đánh giá và phân loại khách hàng một cách chính xác dựa trên khả năng thanh toán và lịch sử tín dụng của họ. Trước khi cấp tín dụng, mỗi khách hàng cần được đánh giá kỹ lưỡng thông qua một quy trình xác minh nghiêm ngặt. Điều này bao gồm việc thu thập và phân tích các thông tin tài chính của khách hàng, kiểm tra lịch sử thanh toán và đánh giá các rủi ro tiềm ẩn. Việc đánh giá này giúp doanh nghiệp xác định được những khách hàng đáng tin cậy và từ chối hoặc điều chỉnh điều khoản tín dụng đối với những khách hàng có rủi ro cao.

Sau khi xác định và cấp tín dụng cho khách hàng, doanh nghiệp cần thiết lập các điều khoản tín dụng rõ ràng và cụ thể. Các điều khoản này nên bao gồm thời hạn thanh toán, mức phạt đối với các khoản thanh toán chậm và các ưu đãi cho thanh toán sớm. Bằng cách này, doanh nghiệp có thể khuyến khích khách hàng thanh toán đúng hạn, từ đó giảm thiểu rủi ro nợ xấu. Đồng thời, doanh nghiệp cần áp dụng công nghệ hiện đại vào quy trình quản lý nợ phải thu. Sử dụng các phần mềm quản lý nợ cho phép doanh nghiệp theo dõi các khoản phải thu theo thời gian thực, gửi nhắc nhở thanh toán tự động và dự báo dòng tiền một cách chính xác hơn. Điều này không chỉ giúp giảm thiểu chi phí quản lý nợ mà còn tăng cường khả năng thu hồi các khoản phải thu, góp phần duy trì TCR ở mức độ an toàn.

Ngoài ra, việc định kỳ rà soát và cải tiến quy trình quản lý khoản phải thu cũng rất quan trọng. Điều này bao gồm việc đánh giá lại hiệu quả của các chính sách tín dụng hiện tại, phân tích những khách hàng có nợ xấu hoặc thanh toán chậm để có những điều chỉnh kịp thời. Doanh nghiệp cũng cần phải duy trì một chính sách xử lý nợ xấu chặt chẽ, có thể bao gồm việc thương lượng lại các điều khoản thanh toán hoặc sử dụng các biện pháp pháp lý nếu cần thiết. Bằng cách cải thiện toàn diện quy trình quản lý khoản phải thu, doanh nghiệp không chỉ bảo vệ dòng tiền mà còn tạo ra nền tảng tài chính vững chắc để hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh và đầu tư trong tương lai.

Phát triển mối quan hệ chiến lược với nhà cung cấp để tối ưu hóa tín dụng thương mại

Việc xây dựng và duy trì mối quan hệ chiến lược với các nhà cung cấp là một trong những giải pháp quan trọng để tối ưu hóa TCR và bảo đảm sự ổn định tài chính cho doanh nghiệp. Khi mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp được củng cố, doanh nghiệp không chỉ có thể đàm phán được các điều khoản tín dụng thương mại có lợi hơn mà còn giảm thiểu áp lực tài chính, từ đó duy trì TCR ở mức độ an toàn.

Để thực hiện điều này, doanh nghiệp cần bắt đầu bằng việc thiết lập các cuộc đàm phán định kỳ với nhà cung cấp về các điều khoản tín dụng. Các cuộc đàm phán này nên tập trung vào việc kéo dài thời hạn thanh toán, giảm lãi suất cho các khoản mua chịu, hoặc thậm chí thương lượng để đạt được các ưu đãi đặc biệt trong điều kiện thanh toán. Ví dụ, doanh nghiệp có thể thỏa thuận với nhà cung cấp về việc trả chậm mà không phải chịu thêm chi phí lãi suất, hoặc nhận được chiết khấu khi thanh toán trước hạn. Điều này giúp doanh nghiệp quản lý tốt hơn dòng tiền, giảm bớt áp lực tài chính ngắn hạn và duy trì tỷ lệ TCR trong phạm vi tối ưu.

Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần duy trì một

mối quan hệ hợp tác chiến lược với nhà cung cấp để đảm bảo sự ổn định trong chuỗi cung ứng. Điều này bao gồm việc trao đổi thường xuyên với nhà cung cấp về nhu cầu và khả năng tài chính của doanh nghiệp, từ đó nhà cung cấp có thể điều chỉnh các điều khoản tín dụng phù hợp hơn. Việc hợp tác chặt chẽ này không chỉ giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho các dự án đầu tư và mở rộng sản xuất, từ đó tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh và tăng cường khả năng sinh lời.

Hơn nữa, doanh nghiệp nên xem xét việc ký kết các hợp đồng dài hạn với nhà cung cấp để đảm bảo sự nhất quán trong điều kiện tín dụng thương mại. Các hợp đồng dài hạn không chỉ giúp doanh nghiệp có được các điều khoản tín dụng ổn định mà còn giảm thiểu rủi ro liên quan đến biến động giá cả hoặc điều kiện thị trường. Đồng thời, hợp đồng dài hạn cũng tạo ra một sự tin cậy lớn hơn giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp, giúp cả hai bên có thể lập kế hoạch tài chính và kinh doanh một cách hiệu quả hơn. Bằng cách phát triển mối quan hệ chiến lược với nhà cung cấp, doanh nghiệp không chỉ duy trì được TCR ở mức tối ưu mà còn đảm bảo sự bền vững và khả năng sinh lời trong dài hạn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phạm Thị Hà An (2021). Tín dụng thương mại và hiệu quả của các doanh nghiệp sản xuất thực phẩm tại Việt Nam. *Tạp chí Quốc tế và Quản lý bền vững*, 10(2), 52-68.
2. Bùi Tuấn Anh (2017). Ảnh hưởng của tín dụng ngân hàng và tín dụng thương mại đến tăng trưởng và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nông nghiệp ở Việt Nam. *Luận án Tiến sĩ*, Trường Đại học Cần Thơ.
3. Vũ Thùy Dương (2022). Tín dụng thương mại và thành quả hoạt động của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam. *Đề tài Thạc sĩ*, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
4. Nguyễn Trí Đức và Đoàn Hồng Ngọc (2023). Ảnh hưởng từ tín dụng thương mại đến khả năng sinh lời của các doanh nghiệp xây dựng trên thị trường chứng khoán Việt Nam. *Tạp chí Tài chính*, Tập 2, Số 811, tháng 10/2023.
5. Bạch Ngọc Thắng (2018). Tín dụng thương mại và kết quả hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong giai đoạn thắt chặt tín dụng. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, Số 258, tháng 4/2018.
6. Hoàng Ngọc Thảo Vân (2022). Ảnh hưởng của tín dụng thương mại đến khả năng sinh lợi của các công ty niêm yết Việt Nam. *Đề tài Thạc sĩ*, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
7. Smith (1999). Financial factors affecting profitability and employment growth: The case of Greek manufacturing. *International Journal of Financial Services Management*, 1(2/3), 232-242.
8. Teruel (2010). Factors affecting profitability in Malaysia. *Journal of Economic Studies*, 45(3), 442-458.

Ngày nhận bài: 21/7/2024

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 10/8/2024

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/8/2024

Thông tin tác giả:

BÙI THẾ SANG

Trường Đại học Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh

**IMPACT OF TRADE CREDIT
ON PROFITABILITY OF FOOD COMPANIES LISTED
ON THE VIETNAMESE STOCK MARKET**

● **BUI THE SANG**

Ho Chi Minh City University of Industry and Trade

ABSTRACT:

This study investigated the relationship between trade credit and profitability of food companies listed on the Vietnamese stock market during the period 2015 - 2023. The study's data was collected from 30 companies with a capitalization of over VND 200 billion, listed on the Ho Chi Minh City Stock Exchange (HOSE) and the Hanoi Stock Exchange (HNX).). Based on the study's findings, some managerial implications were presented to help food companies optimize the use of trade credit, not only increase profitability but also maintain long-term financial stability.

Keywords: credit, trade, food company, stock market, profitability.