

2024 年安卓企业付款行为报告

B2B 付款行为趋势 亚洲

企业如何管理 B2B 付款风险
及其对现金流的影响



关于安卓 企业付款行为报告

安卓企业付款行为报告是对全球市场中企业对企业 (B2B) 付款行为的年度调查报告。

本调查为我们提供了直接听取受访企业意见的宝贵机会，帮助我们了解企业如何应对当前充满挑战的经济和贸易环境对其 B2B 客户付款行为的影响。我们可以通过本调查较好地了解企业 B2B 客户的付款情况，以及企业如何解决不良付款行为导致的痛点问题。

调查结果还揭示了企业采取哪些措施来满足突发的现金需求，以及使用哪些信用管理工具来降低长期现金流问题的风险等，这也有助于我们了解企业在当前这个充满不确定性的时期，如何应对客户逾期付款或拒付等关键问题。

此外，本调查也非常关注受访企业未来数月认为自身将面临的挑战和风险，以及它们对未来业务增长的预期。

调查结果有助于我们了解 B2B 贸易中企业付款行为的现状，以及确定可能波及未来的新兴趋势。这些信息对于已在或计划在调查市场中开展业务的企业非常有帮助。

本报告将发布我们对亚洲的调查结果。

访谈时段：2024 年第三季度。审视调查结果时请考虑这一时间因素。



| 报告内容

B2B 付款风险管理	4
B2B 逾期付款对亚洲企业 盈利能力构成挑战	
关键数据和图表	5

展望未来	6
亚洲企业对未来数月资不抵债风险 的预期呈两极分化趋势	
关键数据和图表	7

调查设计	8
------	---

免责声明

本出版物仅供参考，无意向任何读者提供投资建议、法律建议，也无意将其作为特定交易、投资或策略方面的建议推荐给任何读者。读者须自行判断本文所提供的信息，独立做出商业或是其他方面的决策。尽管我们已尽一切努力确保本出版物所含信息来自于可靠的信息来源，但对于其中的任何错误或遗漏或因使用本出版物信息而取得的结果，安卓概不负责。本出版物中的所有信息均按“原样”提供，不保证其完整性、准确性、时效性或使用信息的结果性，并且不做出任何明示或暗示担保。在任何情况下，对于您或任何其他人士依据本出版物中的信息而做出的任何决策或采取的任何措施，或是任何机会的丧失、利润损失、生产损失、业务损失或间接损失、任何形式的特殊或类似损害，安卓及其相关合伙企业、关联公司或合作伙伴、代理商或雇员均不承担任何责任，即使得知可能发生此类损失或损害的情况亦如此。

版权所有 Atradius N.V. 2024

亚洲

B2B 付款风险管理

B2B 逾期付款对亚洲企业盈利能力构成挑战

我们对亚洲企业的调查显示，逾期付款问题情况复杂。虽然有近一半的企业表示，B2B 客户的付款行为与上一年保持一致，但这掩盖了更深层次的问题。其余企业基本上可以一分为二，一半认为付款行为有所恶化，另一半则认为有所改善。总体而言，平均 46% 的 B2B 信用销售受到了逾期付款的影响，其中中国台湾、新加坡和中国香港的企业受到的影响最为严重。持续的逾期付款问题展现出令人不安的趋势，表明存在亟需解决的潜在问题。目前，坏账在所有 B2B 发票中的平均占比为 4%，日本企业受额外财务压力的影响尤其严重。

亚洲企业表示其遭遇逾期付款的主要原因是 B2B 客户的现金流问题。42% 的企业（尤其是印度企业）表示存在这一重大问题，需要关注，因为一次拖欠付款就可能在整个供应链中引发更广泛的信用问题，从而放大了系统性风险。付款流程效率低下是另一个重要因素，尤其是在中国台湾。目前，亚洲企业平均需要一个月的时间才能收回逾期付款，并因此面临严重的财务压力。这导致许多企业（尤其是印度尼西亚企业）延迟向供应商付款，而越南和印度的企业则更倾向于推迟投资。这说明逾期付款不仅会影响当前的现金流，还会影响长期增长和战略规划。

许多亚洲企业表示，除现金流问题外，客户逾期付款还导致其法律和催收成本增加，这可能会迅速耗尽其财务资源，损害其盈利能力。越南企业的感受尤为明显。大多数亚洲受访企业表示，他们会通过寻求外部融资来弥补流动性缺口，其中 60% 的企业（尤其是越南和印度尼西亚企业）会向供应商申请信用额度。印度企业倾向于寻求银行贷款，而其他企业则采取发票贴现的方式。所有这些方法都需要谨慎管理。企业首选的长期策略是通过提高催收效率来稳定应收账款周转天数 (DSO)。在过去的一年里，约半数亚洲企业的 DSO 保持稳定，而其他许多企业的 DSO 则有所改善。

我们的调查发现，亚洲企业会谨慎平衡其商业战略，以确保财务健康。这一点的突出体现是，平均 50% 的 B2B 销售为信用交易，与上一年基本一致。为了控制现金流，企业向 B2B 客户提供的付款期限也基本保持稳定，但许多企业（尤其是印度企业）提供更长的付款期限，平均付款期限为发票日后 43 天。

关键数据和图表请见下文

关键调查结果

- 近半数的亚洲受访企业表示，在过去 12 个月内，B2B 信用客户的付款行为趋于稳定，但这掩盖了更深层次的问题。其余企业基本上可以一分为二，一半认为付款行为有所恶化，另一半则认为有所改善。
- 逾期付款仍是亚洲企业面临的主要问题，目前平均 46% 的 B2B 信用销售受到了影响。中国台湾、新加坡和中国香港的企业受到的影响最为严重。目前，坏账平均占 B2B 发票的 4%，这给企业造成了额外的财务压力，尤其是对日本的企业而言。
- 42% 的亚洲企业（尤其是印度企业）认为客户逾期付款的原因是现金流问题。B2B 客户付款流程效率低下是另一个重要因素。目前，逾期付款的平均时间为一个月，而许多企业的应对措施是延迟向供应商付款。
- 为了弥补流动性缺口，大多数亚洲企业会寻求外部融资，其中 60% 的企业（尤其是越南和印度尼西亚企业）会向供应商申请信用额度。银行贷款和发票贴现也是企业使用的融资方式。从长远来看，企业非常关注应收账款周转天数 (DSO)，并希望借此改善现金流。
- 目前，亚洲企业平均有 50% 的 B2B 销售为信用交易，与上一年的数据持平。企业向 B2B 客户提供的付款期限也基本保持稳定，但许多企业（尤其是印度企业）提供更长的付款期限，平均付款期限为发票日后 43 天。
- 78% 的亚洲企业（尤其是印度尼西亚企业）表示，他们在保留内部信用风险管理的同时，会将部分管理任务外包给保险公司。信用证也广泛用于保护出口 B2B 信用交易。

企业在管理客户信用风险方面也采取了灵活的方法。78% 的亚洲企业（尤其是印度尼西亚企业）表示，他们在保留内部信用风险管理的同时，通常会将部分管理任务外包给保险公司。信用证广泛用于保护出口 B2B 信用交易。

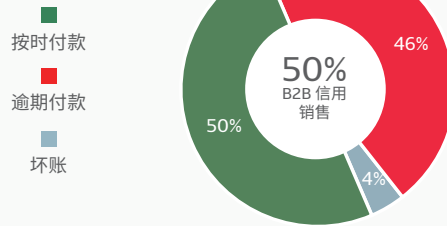


亚洲

亚洲 B2B 付款行为趋势

按时付款、逾期付款和坏账占 B2B 发票金额的百分比

(占受访企业的百分比)

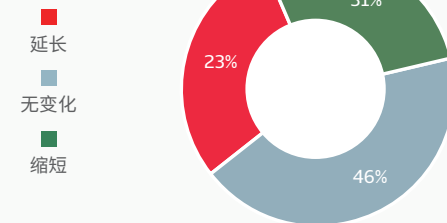


样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲 B2B 付款行为趋势

在过去 12 个月内，报告付款期限*
发生变化的受访企业百分比

(占受访企业的百分比)



*B2B 客户的平均付款时间

样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲 B2B 付款行为趋势

在过去 12 个月内，贵司使用的主要融资渠道是什么？

- 60% 贸易信用
- 60% 银行贷款
- 53% 发票融资
- 45% 内部资金

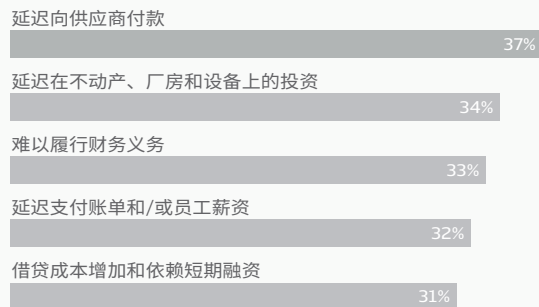
(受访企业百分比 - 多选题)

样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲 B2B 付款行为趋势

在过去 12 个月内，B2B 客户的逾期付款是否导致贵司出现以下
任何情况？

(受访企业百分比 - 多选题)



样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲

展望未来

亚洲企业对未来数月资不抵债风险的预期呈两极分化趋势

亚洲企业普遍预计，B2B 客户来年的付款行为将有所改善。58% 的受访企业持此观点，表明我们调查的许多行业都对此持相对乐观态度。其余大多数企业预计客户的付款行为不会发生太大变化，只有少数企业预计情况将会恶化。企业对应收账款周转天数 (DSO) 的预期也持类似的乐观态度。近半数的亚洲企业预计，他们可以通过有效管理客户信用风险，保证平稳的业务运营，改善 DSO。其他企业则持谨慎态度，他们预计 DSO 不会发生变化或将有所恶化，这可能进一步加剧现金流紧张状况。

我们的调查发现，亚洲企业对未来 12 个月资不抵债风险的预期呈两极分化趋势。鉴于持续的逾期付款和信用风险挑战，49% 的企业预计 B2B 客户来年的资不抵债风险将有所恶化。这种情绪在印度尤其明显。相反，许多持乐观态度的企业则预计资不抵债风险将有所改善。72% 的亚洲企业预计来年的销售额会随着需求的增加而有所增长。63% 的企业表示有信心获得更高利润，而日本企业则持悲观态度。

不断变化的国内和国际经济形势带来的不确定性是亚洲企业未来的主要担忧。35% 的企业（尤其是印度尼西亚企业）担心严峻的经济形势可能会对其短期和长期业务前景造成重大影响。企业对成本上升、供应链中断和市场波动等因素持警觉态度，因为这些因素可能会损害需求增长带来的益处。此外，受访企业也非常关注获客困难，例如销售工作效率低下、难以扩大客户群等。这不仅限制了增长机会，还增加了信用风险。

亚洲受访企业还特别担心其他几个问题，这些问题不仅威胁其自身的财务稳定，也严重影响其 B2B 客户的信用风险。流程过时和产能不足等运营困难会妨碍生产力和增加成本。数据完整性和保密性威胁等网络安全风险可能会破坏业务运营并降低客户的信任。另一个紧迫问题是市场饱和，这增加了企业扩张和保持盈利能力的难度。资金短缺和现金流不足等财务限制可能会严重影响投资潜力。所有这些相互关联的挑战促使企业必须制定稳健的策略来降低风险，确保长期可持续发展。

关键数据和图表请见下文

关键调查结果

- 亚洲企业普遍对 B2B 客户的付款行为持乐观态度。58% 的企业预计客户来年的付款行为会有所改善。其余大多数企业预计客户的付款行为不会发生变化，只有少数企业担心情况将会恶化。
- 近半数的亚洲企业预计，他们可以通过有效管理客户信用风险，改善未来 12 个月的应收账款周转天数 (DSO)。其他亚洲企业则持更加谨慎的态度，他们预计 DSO 不会发生变化或将有所恶化，这可能加剧现金流紧张状况。
- 企业对持续的信用风险挑战的担忧也使其表现出明显的谨慎态度。亚洲企业对资不抵债风险两极分化的预期也突显了这一点。49% 的企业（尤其是印度企业）预计 B2B 客户来年的资不抵债风险将有所恶化，其他企业则预计情况将有所改善。
- 72% 的亚洲企业预计客户来年对其产品和服务的需求将激增，只有少数企业预计需求将下降。63% 的企业表示有信心提高盈利能力，而日本企业则表现得更为悲观。
- 不确定的国内和国际经济形势带来的影响是亚洲企业未来的主要担忧，其中 35% 的企业担心这会严重影响其业务前景。许多企业也越来越担心他们将面临严峻的获客困难。
- 亚洲企业也表达了对其他几个问题的担忧。这些问题包括运营困难、网络安全风险、市场饱和与财务限制。这些相互关联的问题让形势变得更加复杂，促使企业必须制定稳健的策略来降低风险，确保长期可持续发展。



亚洲

亚洲 B2B 付款行为趋势

展望未来 12 个月：贵司 B2B 客户的付款行为预计将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)

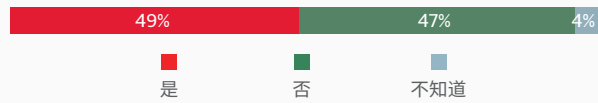


样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲 B2B 付款行为趋势

在未来 12 个月内，您预计客户的资不抵债风险是否会增加？

(占受访企业的百分比)

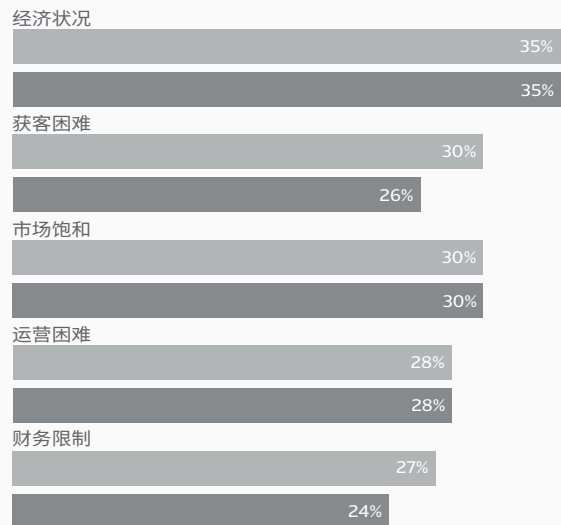


样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲 B2B 付款行为趋势

展望未来：受访企业担忧的 5 大问题

(受访企业百分比 - 多选题)



■ 短期（未来一到两年）
■ 长期（十年及以上）

样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

亚洲 B2B 付款行为趋势

在未来 12 个月内，贵司的年均 DSO 预计将发生怎样的变化？

- 49% 改善
- 38% 无变化
- 13% 恶化

(占受访企业的百分比)

样本：所有受访企业
来源：2024 年安卓亚洲企业付款行为报告 -

调查设计

安卓通过一项名为“安卓企业付款行为报告”的调查，对跨国企业的付款行为进行了年度回顾。亚洲受访企业是本报告的调查对象，本报告是 2024 年版安卓企业付款行为报告的一部分。本报告调查的市场包括中国大陆、中国香港、印度、印度尼西亚、日本、新加坡、中国台湾和越南。

研究方法的改变导致无法对某些调查结果进行年度比较。CSA Research 使用调查问卷的方式共进行了 2,154 次访谈。

所有访谈均为安卓独家进行。

调查范围

- **基本群体：**调查对象是亚洲企业，访谈对象是负责应收账款管理的相关负责人。
- **样本设计：**通过战略抽样计划对按行业和企业规模划分的国家和地区数据进行分析。该计划还允许比较开展调查的各个经济体所涉及的特定行业的数据。
- **选择流程：**通过国际互联网专门小组选择并联系各家企业。在访谈开始时，对相应联系人进行筛选和名额控制。
- **样本：**合计访谈人数为 2,154 人。
根据四类企业规模保持名额不变。
- **访谈：**采取计算机辅助网络访谈 (CAWI) 的形式，持续大约 15 分钟。
访谈时段：2024 年第三季度。审视调查结果时请考虑这一时间因素。

样本概述 - 访谈总人数 = 2,154 人

企业所属行业	访谈人数	%
制造	1191	55
批发	286	13
零售/分销	486	23
服务	191	9
合计	2,154	100
企业规模	访谈人数	%
中小企业：小型企业	230	11
中小企业：中型企业	605	28
大中型企业	826	38
大型企业	493	23
合计	2,154	100
行业	访谈人数	%
农业 + 食品	185	9
化工/制药/能源/燃料	677	31
建筑	50	2
耐用消费品	221	10
电子产品/ICT	372	17
钢铁/金属	152	7
纺织/服装	198	9
运输/汽车	299	15
合计	2,154	100

方法说明

去年的亚洲调查涵盖了不同的行业。因此，我们无法对今年的某些主题进行同比比较。如需详细了解去年亚洲调查的结果，请参阅[安卓网站](#)上的具体报告。

想了解更多信息？

请访问[安卓](#)的网站，查阅各种最新的出版物。[点击此处](#)，了解我们对具体行业表现的分析、对特定国家和全球经济问题的详细剖析、对信用管理问题的见解，以及有关防止客户拖欠应收账款的信息。

关注我们，[订阅](#)我们的出版物通知服务，即可每周接收电子邮件提醒，紧跟最新资讯。

如需了解亚洲及全球 B2B 应收账款催收实践的更多信息，请访问 aradiuscollections.com。

亚洲读者请访问：

atradius.sg

电子邮件：atradius.asia@atradius.com

LinkedIn：请关注 [Atradius Asia](#)

请关注安卓的
社交媒体频道



@Atradius



安卓

Atradius
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands
电话: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com