

2023 年安卓企业付款行为报告

B2B 付款的主要趋势和现金流

## 亚洲

专注信用管理，  
增强流动性复原力



## 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。重点关注的行业有：农产品、化工、耐用消费品、电子产品/信息与通信技术 (ICT)、机械、钢铁/金属、纺织/服装和运输。本调查于 2023 年第二季度末至第三季度初进行，审视调查结果时请考虑这一时间因素。





Andreas Tesch  
Atradius N.V. 首席市场官  
就本报告发表评论

“全球贸易格局目前呈现出复苏迹象，继今年的下降趋势之后，2024 年全球经济增长率预计将超过 2%。尽管这算是积极的发展，但复苏规模仍然有限，而且某些地区的复苏较其他地区可能更为缓慢。亚洲经济体的情况恰是如此。受访企业报告称，去年 B2B 信用交易总体下降了 6%，尽管不同市场存在较大差异。

未来几个月可能仍然会出现不同程度的放缓。这主要是出口表现持续欠佳造成的，预计亚洲企业在短期内将继续面临这种情况。美国和欧盟等主要出口目的地实施严格的货币政策，可能导致这些地区的多个市场长期处于增长乏力状态，甚至可能出现轻微的衰退。这将进一步导致这些地区从亚洲进口产品的需求减少。外部需求持续走低，预计将对劳动力市场和投资产生连锁反应，削弱许多亚洲经济体今年表现出的国内发展复原力。

尽管如此，我们的调查发现，亚洲企业对未来前景仍保持乐观状态。70% 的受访企业预计未来几个月的产品和服务需求将会增加。调查还显示，该地区的企业非常专注于应对企业对企业 (B2B) 付款行为恶化的影响。在全球范围内，我们预测 2024 年的破产数量将比今年上升 19%。

尽管不同市场的情况各异，但一个共同点是亚洲企业普遍重视保持强劲的现金流和流动性。具体而言，我们的调查发现，亚洲各经济体的企业在管理客户信用风险方面采取了积极主动的前瞻性策略，并实施强有力的措施来降低现金流风险。

该地区有一半的企业表示在过去 12 个月内加大了催收逾期 B2B 发票的力度。这一政策在每个市场都得到具体信用风险管理策略的辅助。这些更有力的信用管理措施产生了积极影响，

亚洲地区的逾期付款比去年下降了 12%，目前有 44% 的 B2B 交易受到逾期付款的影响。坏账也略有下降，在 B2B 交易中的占比从去年的 7% 降至今年的 5%。这凸显了企业在当前动荡经济环境下的适应能力，企业必须对与 B2B 客户进行信用交易所涉及的风险进行充分评估。

在此背景下，采用战略信用管理对于确保流动性复原力至关重要。亚洲企业采取灵活的方式（47% 的受访企业使用了贸易信用保险）尤为重要，这样它们既可以利用市场增长带来的机会，又可以保护自己免受信用交易相关潜在风险的影响。

适当将贸易信用保险纳入风险管理框架，体现了亚洲企业的复原力和业务运营的前瞻性。”



## 报告内容

B2B 付款趋势和现金流 <b>专注信用管理， 增强流动性复原力</b>	5
关键数据和图表	6
展望未来 <b>全球经济不确定性 引发对企业盈利能力的担忧</b>	7
关键数据和图表	8
调查设计	9

### 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。

## 专注信用管理，增强流动性复原力

为应对当前动荡的经济环境，亚洲受访企业采取了不同的策略与 B2B 客户开展信用交易。该地区目前平均 49% 的 B2B 交易为信用交易，整体趋势略有下降，比去年下降约 6%。然而，我们的调查发现，不同市场之间存在巨大差异。新加坡的 B2B 信用交易销售额大幅下降 40%，中国台湾则下降 14%。与此形成鲜明对比的是，越南增长了 16%，而中国大陆和印度分别稳定增长了 10% 和 6%，表现出复原力。中国香港和印度尼西亚的趋势较为稳定。

全球贸易环境充满挑战，促使许多亚洲受访企业大幅延长向 B2B 客户提供的付款期限。这一政策有助于解决现金流问题，但也增加了逾期付款的可能性。该地区的平均付款期限为发票日后 60 天，但不同的调查市场之间依然存在巨大的差异。中国香港和印度向 B2B 客户提供的平均付款期限分别为 66 天和 100 天以上，中国大陆为 47 天。新加坡和越南的数据分别为 36 天和 34 天。在过去 12 个月内，该地区的应收账款周转天数 (DSO) 基本保持稳定，目前平均值达到令人惊愕的 100 天。值得注意的是，从市场来看，许多特定行业的指标在过去一年中显著恶化。这又引发了企业对资金被长期逾期应收账款占用而无法用于运营或投资的担忧。

许多亚洲受访企业都在应对逾期付款和 DSO 恶化可能性升高的问题，特别注重加强信用管理策略。该地区有一半的企业表示在过去 12 个月内加大了催收逾期 B2B 发票的力度，其中新加坡的催收力度大幅增加 76%。这一政策在每个市场都得到具体信用风险管理策略的辅助。总体而言，更有力的信用管理措施产生了积极影响，亚洲地区的逾期付款比去年下降了 12%，目前有 44% 的 B2B 交易受到逾期付款的影响。坏账也略有下降，在 B2B 交易中的占比从去年的 7% 降至今年的 5%。

高达 77% 的亚洲受访企业表示选择在内部维持和管理客户信用风险。然而，也有许多企业表示担心没有足够的资金来弥补超出预期的损失和坏账冲销，这可能会损害其财务状况和稳定性。因此，这些企业选择将信用风险管理外包给专业的信用保险公

## 关键调查结果

- 在过去一年里，为了应对经济挑战，亚洲企业在企业对企业 (B2B) 交易中采用了多种付款方式。49% 的交易为信用交易，51% 为现金交易，这是为了规避客户拖欠付款的风险。
- 选择信用交易的企业向 B2B 客户提供的付款期限有所延长，这样也可以帮助客户解决现金流问题。目前，该地区的平均付款期限为发票日后 60 天。
- 这一政策导致收款周期延长，突出表现在应收账款周转天数 (DSO) 的恶化上。53% 的亚洲受访企业需要更长的时间才能收回逾期款项。该地区许多企业报告的平均 DSO 高达 100 天。
- 这样做的结果之一是企业更加注重信用管理策略。一半的亚洲受访企业加大了催收逾期 B2B 发票的力度。在寻求短期融资以缓解流动性担忧时，企业首选的融资渠道是银行贷款和请求供应商提供贸易信用。
- 这些措施取得了一些成效，亚洲地区逾期发票的比例大幅下降 12%。目前有 44% 的 B2B 交易受到逾期付款的影响，而坏账的 B2B 交易占比从去年的 7% 降至今年的 5%。
- 77% 的亚洲受访企业表示选择在内部维持和管理客户信用风险。然而，企业普遍对这一策略表示担忧，特别是应对可能威胁企业生存能力的大规模坏账冲销的能力。一些企业将信用管理外包给信用保险公司，达到控制风险和延长信用期限的目的。

司，作为自我保险的补充。企业表示，这样它们能够在风险可控的情况下延长信用期限。我们的调查发现，信用证也是亚洲企业在国际交易中常用的安全付款方式。

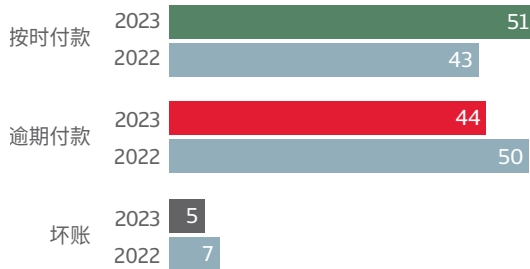
关键数据和图表请见下文



# 亚洲

## 亚洲

按时付款、逾期付款和坏账金额占 B2B 发票总额的百分比  
(2023/2022)



样本：所有受访企业  
来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

## 亚洲

过去 12 个月内报告付款期限\*发生变化的受访企业百分比



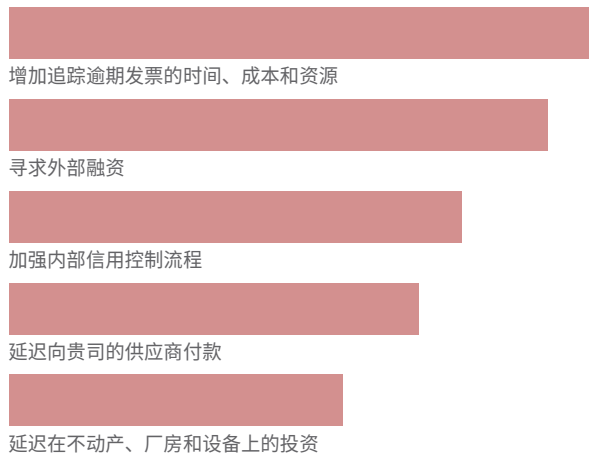
\*B2B 客户的平均付款时间

样本：所有受访企业  
来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

## 亚洲

为尽量减少 B2B 客户拖欠付款造成的现金流问题而采取的措施

(受访企业百分比 - 多选题)



样本：所有受访企业  
来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

### 调查问题

在过去 12 个月内，贵司的主要融资渠道是什么？

- 58% 银行贷款
- 53% 贸易信用
- 43% 权益资本
- 31% 内部资金

\*多选题

样本：所有受访企业（受访企业百分比）  
来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

# 展望未来

## 全球经济不确定性引发对企业盈利能力的担忧

全球经济可能长期低迷是亚洲受访企业来年的主要担忧。这给该地区（尤其是越南）的企业蒙上了一层不确定性的阴影。考虑到运营和增长战略所受的影响，企业的另一大担忧是能源和大宗商品价格波动引发的持续通胀。利率波动、潜在的现金流问题和流动性短缺也是企业担心的问题。另一个担忧（特别是对中国受访企业而言）是交易市场（特别是国际市场）中竞争压力的加剧。

尽管存在一系列担忧，我们的调查发现，企业对来年的需求和销售额预期仍然持乐观态度。70% 的亚洲受访企业预计产品和服务需求将会增加，这种积极情绪在新加坡尤为明显。企业对于未来 12 个月的利润率预期则持更为谨慎的态度。该地区 56% 的受访企业预计盈利能力将有所改善，但中国企业的预期明显更为悲观。

57% 的亚洲受访企业预计应收账款周转天数 (DSO) 将有所改善。这与上一年相比有了显著改观，可能反映出企业更加注重信用管理策略，以减轻 B2B 客户拖欠风险的潜在不利影响。对未来 DSO 改善的预期在越南尤其明显。我们的调查还发现，许多企业对 B2B 付款行为的预期持乐观态度。仅有 52% 的受访企业预计未来几个月情况将有所改善，中国企业的悲观情绪尤为明显。

我们的调查发现，59% 的亚洲企业将继续实行在内部维持和管理客户信用风险的策略，包括留出弥补潜在损失的资金。然而，更加注重信用管理意味着企业将使用其他工具作为更全面的整体管理策略的一部分。为了最大限度地降低国际交易中 B2B 客户的拖欠款项风险，许多企业倾向于使用信用证。除保理外，将风险管理外包给信用保险公司也将继续在这一策略中发挥关键作用。

如需更加深入地了解特定市场的调查结果，请参阅 2023 年版安卓亚洲企业付款行为报告中所包含的专属报告。

关键数据和图表请见下文

## 关键调查结果

- 亚洲受访企业普遍表达了对全球经济衰退影响的担忧。进军国际市场的企业（特别是中国企业）也表达了对竞争压力加剧的担忧。
- 亚洲企业的另一个主要担忧是能源和大宗商品价格波动引发的通货膨胀。越南企业对这一问题尤为关注。对于受到流动性短缺影响的企业来说，利率不确定性进一步加剧了它们的担忧。
- 尽管存在这些担忧，但企业对来年的需求预期持乐观态度，70% 的受访企业（特别是在新加坡）预计销售额将有所增长。企业对利润率的预期则更为谨慎，56% 的企业预计利润率将有所提高。
- 该地区 57% 的受访企业认为应收账款周转天数 (DSO) 在未来几个月将有所改善。这可能源于对信用管理策略的更加重视，尤其是在越南。
- 企业对来年 B2B 客户付款行为的预期较为悲观。仅有 52% 的受访企业预计情况将有所改善，比例较上一年大幅下降，中国企业悲观情绪尤为明显。
- 61% 的亚洲受访企业在未来几个月仍将优先考虑在内部维持和管理客户信用风险。许多企业表示会将信用保险作为这种方法的补充，同时将在国际交易中使用信用证，以尽量降低客户拖欠付款的风险。





## 调查问题

在未来 12 个月内，您预计贵司的平均 DSO 将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)

58% 改善

32% 无变化

10% 恶化

样本：所有受访企业

来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

# 亚洲

## 亚洲

展望未来 12 个月，您预计贵司的销售额和利润率将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)

销售额



利润率



■ 改善

■ 无变化

■ 恶化

样本：所有受访企业

来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

## 亚洲

展望未来 12 个月：您预计贵司 B2B 客户的付款行为将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)



■ 改善

■ 无变化

■ 恶化

样本：所有受访企业

来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年

## 亚洲

展望未来 12 个月：受访企业报告的三大担忧

(受访企业百分比 - 多选题)



全球经济低迷



通货膨胀



国内 / 国际竞争压力

样本：所有受访企业

来源：安卓亚洲企业付款行为报告 - 2023 年



## 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（中国大陆、中国香港、中国台湾、新加坡、印度、印度尼西亚、越南和日本）企业是本报告的调查对象，本报告是 2023 年版安卓企业付款行为报告的一部分。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 1,800 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：**N = 合计访谈人数是 1,800 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：本调查于 2023 年第二季度末至第三季度初进行。

### 样本概述 - 访谈人数为 1,800 人

企业所属行业	访谈人数	%
制造	761	42
批发	452	25
零售/分销	412	23
服务	175	10
<b>合计</b>	<b>1,800</b>	<b>100</b>

企业规模	访谈人数	%
中小企业：小型企业	262	15
中小企业：中型企业	677	38
大中型企业	602	33
大型企业	259	14
<b>合计</b>	<b>1,800</b>	<b>100</b>

## 数据统计附录

详细的图表和数据请见数据统计附录。这是 2023 年安卓企业付款行为报告的一部分，详情请访问

[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

以 PDF 格式下载（仅提供英文版）。

## 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](http://aradiuscollections.com)。

亚洲：[atradius.com](http://atradius.com)

电子邮件：[atradius.asia@atradius.com](mailto:atradius.asia@atradius.com)

LinkedIn：请关注 [Atradius Asia](#)

请关注安卓的社交媒体频道



@Atradius

Atradius

Atradius

Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
The Netherlands

电话: +31 20 553 9111

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