

亚洲：疫情期间，经济衰退 一半信用交易出现逾期

安卓企业付款行为报告





Andreas Tesch
CMO -Atradius N.V.
就此报告发表评论

“
未来数月对于全球各国及地区的工商界而言都到了紧要关头。

在 2021 年下半年，破产数量预计会上扬，企业应该采取措施，实行稳健的信用管理方案，保护其应收账款。

在撰写本报告之际，许多发达经济体正在推广疫苗，美国也实施了大规模财政刺激措施，世界经济似乎将在 2021 年迎来强劲复苏。然而，重大风险依然存在。虽然多数国家或地区的新冠肺炎病例有所下降，但新冠疫情在东南亚和台湾地区近期却有卷土重来之势，加上印度病例数量大幅增长，对该地区的短期经济复苏构成威胁。这些现象还暴露出一大弱点：亚洲的疫苗接种率依旧较低。预测主要经济体的商贸环境发展仍有很大的挑战。但是我们还是能从一些亮点中看出，未来几个月的情况相较当前可能会有所好转。

的确，亚洲的状况较为乐观，中国的强劲经济令该地区成为全球经济反弹的领头羊。然而，亚洲各个国家或地区的商业环境和信心似乎存在较大差异。这也是我们为何希望直接听取受调查经济体（即中国、中国香港、印度尼西亚、新加坡、台湾和阿拉伯联合酋长国）的工商界介绍企业如何应对这一艰难时

期，从而过渡至翘首以盼的经济状况正常化。今年的付款行为报告让我们有机会对这些亚洲经济体进行深入了解。在疫情中挣扎了一年后，企业表示其增长严重受挫，并需要采取多项措施以应对变化的经济和贸易环境。

在各国政府措施的支持下，部分企业较为轻松地适应了全新的经营方式，但也有一些企业仍面临较多挑战。未来数月对于全球各国及地区的众多企业而言都到了紧要关头。疫情期间，多国推出一揽子财政计划和破产法修正案以支撑国内经济，全球经济迅猛衰退时本应出现的破产潮才没在 2020 年成为现实。

然而，多国政府目前正在撤销这类临时措施，因此在 2021 年下半年破产案件预计将有所增长。在此背景下，企业必须实行战略性客户信用风险管理方案，采取一切必要措施，保护其业务在艰难时期不受到逾期付款和坏账的不利影响。

要点

逾期付款和应收账款周转天数 (DSO) 较去年有所增长

40% 的亚洲企业表示，在过去一年里，客户的付款情况出现恶化。逾期付款平均影响到 B2B 信用销售总额的 50%。遭受冲击最大的是阿联酋企业（信用销售总额的 60% 出现逾期），其次是中国香港和新加坡（均为 52%）。逾期付款可能导致企业经营困难，因为现金流减少，难以向债权人付款，也无法投资于完成新订单所需的材料或服务。

供应链问题导致企业青睐向国内客户提供信用额度

在过去 12 个月中，亚洲国内 B2B 客户的全部销售额中平均有 56% 是通过信用销售实现的。相比之下，外国客户平均只有 44%。这一差异可能由以下几个原因造成。首先，多数企业更容易获取本地信息进行信用评估。绝大多数亚洲企业表示，他们将客户的财务报表作为信用信息的主要来源。

其次可能与企业对信用风险的看法有关；许多企业表示，自疫情爆发以来，信用交易风险便已加剧。多数亚洲企业均预测，其国内经济会在全球贸易回升前出现增长，因此与外国客户展开交易可能会产生更大的信用风险。

虽然疫情导致经济衰退，但企业对未来数月充满信心

超过一半的亚洲受访企业相信，他们的业务将于明年出现增长，其中多数企业预计，由于国内经济反弹，其盈利能力会得到改善。各行业的大型制造商往往最为乐观。然而，未来数月也是高度不确定的时期，因为企业风险的增长速度各不相同。随着政府开始推广疫苗接种，同时撤销财政刺激和一揽子支持计划，破产率可能会有所上升。企业应当采取措施，保护其应收账款不受逾期付款和坏账的影响。应当注意监控供应链的稳定状况，尤其是可能由于多米诺骨牌效应导致其他破产情况的破产迹象。

信用贸易被用作提升销售额和忠诚度的关键工具

多数亚洲企业会利用信用贸易来巩固现有客户，并吸引新的业务。有利的信用期限有助于争取到新合同（或维护现有客户），以免被竞争对手赢得交易。然而，信用贸易不可避免地会带来风险，给企业经营造成压力。在同意提供信用合作前，企业应确保足够的流动性以支撑信用期限，最好是确保具备能够支撑比信用期限更久的能力。在开具发票时，企业应考虑提供信用的成本，其中包括债务管理成本、管理期限以及催收到期发票所需的人力物力。



Eric den Boogert

Managing Director - Atradius Asia
就此报告发表评论

“
虽然对疫情、疫苗接种推广、供应链持续中断、信用管理成本控制和流动性问题感到担忧，但亚洲地区的企业基本持乐观态度。这是因为他们预计国内经济会出现反弹，并且相信在未来数月，信用贸易的使用将有所增长，从而刺激需求。

虽然上述观点可能与经济预测并不完全一致，但这表明亚洲企业认识到信用是一种有效的贸易工具，同时可能推动全球经济的复苏。

”

在 2021 年亚洲企业付款行为报告调查中，我们有机会及时与企业联系，直接了解企业疫情期间的贸易经历。经济衰退和国际供应链混乱是否导致企业改变了提供信用和管理应收账款的方式？企业采取了哪些措施以保护其销售分类账免受拒付风险？有趣的是，尽管信用风险环境恶化，销售压力的增长仍导致许多企业更倾向于信用销售，这表明信用销售是提升销售额和忠诚度的重要工具。

提供客户信用具有成本影响。事实上，企业表示，他们愿意花费时间和资源来保护自身的盈利及生存能力，从而抵抗逾期的影响。许多企业报告称，由于客户付款行为恶化，导致催收逾期很久的高额发票困难，使得企业 DSO 变得更长了。

有趣的是，在经济低迷的疫情期间，许多信用管理流程稳健的企业反而有所成长，而遭受最大冲击的则是那些无法灵活适应贸易场景变化或难以有效管理不断增长的贸易风险的企业。

虽然对各种国际疫苗推广、供应链持续中断、信用管理成本控制和流动性问题感到担忧，但亚洲地区的企业基本持乐观态度。这是因为他们预计国内经济会出现反弹，并且相信在未来数月，信用贸易的使用将有所增长，从而刺激需求。虽然上述观点可能与经济预测并不完全一致，但这表明亚洲企业认识到信用是一种有效的贸易工具，同时可能推动全球经济的复苏。

亚洲的调查结果

谨慎的信用贸易方式有利于国内交易而不是国外交易

在过去 12 个月中，亚洲国内 B2B 客户的全部销售额中平均有 56% 是通过信用销售实现的。这一比例最高的是中国 (60%)，其次是新加坡 (59%)，最低的是台湾 (51%)。农业食品行业的中小型分销企业为国内客户提供的信用销售额最高。在调查的亚洲经济体中，外国客户的信用销售额平均占全部 B2B 销售额的 44%。台湾的这一比例高达 49%，最低的是中国大陆，为 40%。在过去一年中，化工/制药行业的大型制造企业针对外国客户的信用销售额最高。

尽管疫情期间经济低迷，又或许是认识到信用贸易的价值，44% 的受访企业表示，在过去一年中，他们对信用贸易的偏好有所增加。农业食品行业的中小型批发企业尤其如此。这一现象在印度尼西亚 (60% 的受访企业) 和中国 (42%) 企业中最为常见。只有少部分受访企业 (低于 10%) 表示其减少了信用销售额 (主要由于客户拖欠付款的风险较高)。

亚洲：您预计贵司的业绩表现将在未来几个月内发生怎样的变化？



改善

52%



无变化

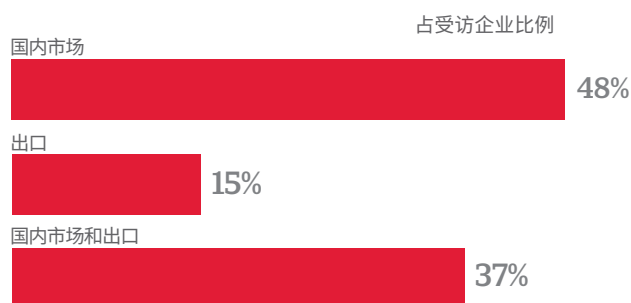
41%



恶化

7%

哪些重要发展将推动贵司实现改善？



样本：所有受访公司

来源：安卓企业付款行为报告 - 2021 年 6 月

亚洲受访企业对未来数月 DSO 前景更为悲观。此预期的恶化情况必然会影响现金流情况。

信用贸易更多被视为一种销售辅助工具，而非短期融资来源

超过一半的受访亚洲企业（占 54%，主要为农业食品行业的大型制造企业）表示，他们提供信用交易是为了巩固现有客户。同样，印度尼西亚企业报告有此行为的比例最高（71% 的受访企业）。26% 的亚洲受访企业（主要为 ICT/电子行业的大型批发企业）表示，他们提供信用贸易是为了争取新客户。在这一方面最为突出的是阿联酋（37% 的受访企业）和中国香港（35%）的企业。在过去一年里，少数国家和地区的企业（亚洲平均只是刚刚超过 10%，新加坡最高，为 24%）提供信用贸易的目的是为了保护自身的竞争地位。只有不到 10% 的亚洲受访企业将信用贸易作为短期融资工具，其中比例最高的是新加坡（20%）。

亚洲：企业在 2021 年实现盈利所面临的 5 大挑战

占受访企业比例

保持充足的现金流



成本控制



新冠肺炎疫情引发的经济危机



对贵司产品和服务需求的下降



银行贷款限制



其他



样本：所有受访公司

来源：安卓企业付款行为报告 - 2021 年 6 月

多数企业坚持付款期限不变

无论提供信用贸易的原因是什么，多数亚洲受访企业（55%）表示，他们的付款期限与一年前相同。这一情况在台湾（73% 的受访企业）和 ICT/电子行业的大型服务提供商中最为常见。只有 35% 的亚洲企业愿意较去年延长发票结算时间，其中多数为印度尼西亚（46% 的受访企业）企业以及农业食品行业的中小型批发企业。

不到 10% 的亚洲企业表示，他们的付款期限比去年更短。虽然只有小部分企业报告称已经缩短付款期限，但结合普遍不愿延长付款期限的情况，这说明企业对信用贸易付款拖欠或坏账风险的认识有所提高。

这一情形在新加坡（68% 的受访企业）和中国香港（65%）最为常见，两地的企业均表示，他们要求在发票开具后 30 天内付款，而在亚洲，这一比例平均为 54%。

大多数公司根据公司标准设定付款期限

在研究设定付款期限的主要原因时，企业表示，他们最常使用的是公司标准的付款期限（报告有此情况的亚洲受访企业的比例为 53%，印度尼西亚最高，为 79%）。农业食品行业的大型制造商对这一情况的报告最多。此外，在设定付款期限时，企业会考虑信用销售所需资金的供应情况和成本（亚洲为 43%，最高的是印度尼西亚，为 79%），同时与供应商的付款期限保持一致（亚洲为 42%）。农业食品行业的大型批发商对第二种情况的报告最多。

此外，在评估客户信用度时，72% 的亚洲受访企业表示，他们将客户的财务报表作为信用信息的主要来源。这在印度尼西亚企业中最为常见（86% 的受访企业），所有受访行业的大型制造商也最常报告这一情况。

信用管理成本增加和销售额低迷对盈利能力造成威胁

众多亚洲受访企业表示，疫情导致商业环境发生变化，信用贸易因此成为贸易的重要组成部分。

但他们也表示，信用交易风险已经加剧。为此，他们必须增加时间和资源成本，保护其盈利能力不会因客户付款拖欠或坏账遭受损失。调查结果显示，近一半亚洲受访企业的上述成本有所增加。最常出现这一情况的是阿联酋 (56%) 和 ICT/电子行业的大型批发企业，其次是印度尼西亚 (52%)。

43% 的亚洲受访企业报告称资金成本有所增加。印度尼西亚的这一答复比例高达 47%。相比其他受访部门，批发部门和 ICT/电子行业的大型企业出现这一情况的频率更高。逾期发票不可避免会造成催收成本，首先发送发票付款提醒需要成本，可能还要外包给催收机构。亚洲受访企业报告称，这类成本的增长频率几乎等同于资金成本 (42% 的受访企业)。报告这一情况最多的是印度尼西亚 (52% 的受访企业) 以及化工/制药行业的大型制造企业。坏账增加最多的是印度尼西亚企业 (43% 的受访企业)，频率最高的是化工/制药行业的大型批发企业。

企业付款行为出现恶化和 DSO 增加的情况比去年更为严重

虽然大部分亚洲地区没有延长付款期限，但 40% 的企业表示，其客户过去一年的付款行为有所恶化。不到 10% 的受访企业报告称付款行为有所改善，但其余受访企业没有看到付款行为有任何变化。与其他亚洲受访企业相比 (52%)，印度尼西亚企业最常报告称付款行为恶化；频率最高的是化工/制药行业的中小型批发企业。

就价值而言，逾期付款平均影响到 B2B 信用销售总额的 50%。遭受冲击最大的是阿联酋企业 (B2B 信用销售总额的 60% 出现逾期)，其次是中国香港和新加坡 (均为 52%)。

亚洲：贵司 B2B 客户支付支票发票的平均时间范围是多少？

占受访企业比例



样本：所有受访公司

来源：安卓企业付款行为报告 - 2021 年 6 月

化工/制药行业的中小型批发企业同样受到最严重的打击。平均 5% 的长期逾期发票 (逾期 90 天以上) 被核销为坏账。此类损失会使企业面临现金流风险，增加破产的可能性。核销额最高的是阿联酋的企业，平均为 8%，最低的是台湾 (3%)。其中前者是由于长期出现逾期发票的有效催收率不及去年。

所报告的付款行为恶化体现为 DSO 延长，亚洲地区目前平均为 103 天。在过去一年里，报告 DSO 延长的亚洲受访企业 (36%) 是报告 DSO 缩短的六倍。在亚洲，农业食品和化工/制药行业的大型制造商以及印度尼西亚企业报告 DSO 延长的频率最高。



平均 42% 的亚洲企业（印度尼西亚最高，为 64%）表示，他们需要加强内部信用管理流程，以缓解信用销售相关的拒付风险。多数亚洲受访企业（68%）表示，他们依赖自身内部的信用管理资源（即自我保险）。台湾（70%）和亚洲所有受访行业的大型制造商和批发商报告有此行为的频率最高。62% 的亚洲受访企业报告称，他们协商了更有利的付款期限（提供给供应商和/或适用于客户）。同样，亚洲企业经常要求使用信用证（在台湾最为常见）。少数情况下，企业表示在过去一年内，他们会为提早支付的发票提供折扣，以加快现金流入（60% 的受访企业），或是将信用管理外包给信用保险公司（59%，台湾和印度尼西亚的比例最高，均为 65%）。

国内经济反弹前景提振企业信心

在预期未来数月的经营业绩能否改善时，多数亚洲企业持乐观态度（52%），只有少数企业较为悲观（7%）。

受访的亚洲各行业大型制造商往往最为乐观。虽然亚洲许多受访企业，尤其是台湾的企业，预计未来数月的经营业绩不会发生重大变化，但该地区企业的共识是，销售额增长和盈利能力改善主要将归功于国内经济的反弹。不过，相较亚洲同行（48%），印度尼西亚（59%）和中国（53%）的企业对此更为乐观。

人们对主要源于出口流动的业务增长（15% 的亚洲企业）更为悲观。不过，阿联酋反而有 32% 的企业对推动增长的出口销售表示乐观。亚洲受访企业表示，他们计划在未来数月内增加信用贸易的使用。36% 的企业表示计划增加信用贸易，为客户留出更多时间支付发票。中国受访企业对此现象的报告比例最高（44%）。平均有 32% 的企业计划利用信用贸易来提振需求。

无论原因如何，未来数月预计将增加信用贸易的使用，这便要求对贸易应收账款进行有效管理，以减轻信用风险对流动性以及企业最终偿付能力的影响。

受访企业报告中最受青睐的应收账款管理方案，其风险也是最大的：客户信用风险的内部维持和管理（报告有此情况的亚洲企业的比例平均为 43%）。

其次是付款担保，在亚洲平均有 42% 的得票率。希望减少商业漏洞的企业计划实行多元化经营，减少对一个或少数客户的信用敞口（报告有此情况的亚洲受访企业的比例为 40%，中国香港最高，为 47%）。

企业必须持续监控客户信用风险，以便评估付款行为变化是否影响发票未付的时间。有鉴于此，亚洲受访企业对未来数月的 DSO 前景持悲观态度（38% 预计 DSO 将会延长）的比持乐观态度（10% 预计 DSO 将会缩短）的要多。此预期的恶化情况必然会影响现金流情况。

新加坡（32%）和中国（31%）企业往往对未来数月的现金流是否充足表示担忧。32% 的台湾受访企业则担忧信用管理成本控制问题无法维持充足现金流。

40%

的亚洲受访供应商表示，B2B 客户结算发票的时间长于去年。亚洲供应商平均花费 85 天时间才将逾期发票兑换成现金。

亚洲的调查设计

调查目标

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。这份报告是 2021 年版本安卓企业付款行为报告的一部分，更多关注亚洲的情况，对来自六个经济体（中国、中国香港、印度尼西亚、新加坡、台湾和阿拉伯联合酋长国）的多家公司进行了访谈调查。

由于本次调查的研究方法有所变化，因此无法对某些调查结果按年度进行比较。CSA Research 使用调查问卷的方式共进行了 1,200 次访谈。所有访谈均为安卓独家进行。

调查范围

- **基本群体：**对来自六个经济体（中国、中国香港、印度尼西亚、新加坡、台湾和阿拉伯联合酋长国）的多家公司进行了调查。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公司规模划分的市场数据进行分析。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公司。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 1,200 人（每个市场约 200 人）。在每个市场，根据三类公司规模保持名额不变。
- **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：2021 年第二季度。

样本概述 – 访谈人数为 1,200 人

经济体	访谈人数	%
中国	200	16.7
中国香港	200	16.7
印度尼西亚	200	16.7
新加坡	200	16.7
台湾	200	16.7
阿联酋	200	16.7

企业部门 (全亚洲)	访谈人数	%
制造	521	43.4
批发贸易/零售贸易/分销	464	38.7
服务	215	17.9

企业规模 (全亚洲)	访谈人数	%
小型企业	99	8.2
中型企业	896	74.7
大型企业	205	17.1

调查结果可能会出现总比例比 100% 高或低一个百分点的情况。这是由于四舍五入造成的结果。我们没有出于让合计结果为 100% 的目的而对单个结果进行调整，而是选择保留各个结果不变，以尽可能使结果得到最准确的体现。

数据统计附录

您可在亚洲数据统计附录中查看详细的图表和数据。这是 2021 年 6 月安卓企业付款行为报告的一部分，详情请访问 www.atradius.cn/publications [以 PDF 格式下载](#)（仅提供英文版）。

版权所有 [Atradius N.V.](#) 2021

如果您在阅读此报告后，想要了解如何保护应收账款免受客户拖欠付款的影响的更多详细信息，可以访问安卓网站，如果您有更为具体的问题，请在此留言，产品专家将与您取得联系。在网站的“Publication”（出版物）部分，您可以找到更多关注全球经济的安卓出版物，包括国家报告、行业分析、信用管理建议以及关于当前商业问题的文章。

您可订阅获取我们出版物的相关通知，并在新报告发布时收到每周提醒电子邮件。

如需了解有关亚洲和全球各国的 B2B 应收账款催收情况的更多洞察见解，请访问

www.atradiuscollections.com

亚洲官网：www.atradius.com

电子邮件：atradius.asia@atradius.com

LinkedIn? 请关注“[安卓亚洲](#)”(Atradius Asia)

免责声明

本报告仅供参考，无意向读者提供投资建议、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报告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报告信息而产生的后果，安卓概不负责。本报告中的所有信息均按“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报告中的信息而做出的任何决策或采取的任何措施，或是任何由此导致的特殊或类似损害，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害的情况亦如此。版权所有 Atradius N.V. 2021。

版权所有 [Atradius N.V.](#) 2021

如果您觉得本报告对您有所帮助，敬请访问我们的网站 www.atradius.com，查看安卓发布的关于全球经济的更多出版物，包括国家/地区报告、行业分析、信用管理建议，以及关于当前商业问题的文章。

在社交媒体上关注安卓



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

atradius.asia@atradius.com
www.atradius.com