



香港：接近一半企業表示 在信用管理方面錄得成本 上升

Atradius 付款習慣評量表





古純

Atradius 香港、韓國及
台灣地區行政總裁
就此報告發表評論

透過採用風險管理協議，
例如保理和信用保險等方法，
將保護許多香港企業
避免出現料於 2021 下半年
度激增的破產情況。

至於沒有足夠現金儲備來
吸收大額撇銷款的企業，
建議最好是尋求外判風險
管理選項，從而為他們的
應收帳款回收保駕護航。

本年度付款習慣評量表香港的結果，清晰顯示了企業從經濟緊縮時期開始蛻變時所面臨的挑戰。為維持客戶忠誠度並增加市場佔有率，香港企業於去年持續提供貿易信用，在全亞洲信用銷售總額百分比方面，僅次於新加坡。但這種積極而具動態的信用方針，卻被更趨向於規避風險的還款期所抵銷掉，使香港的還款期短絕全亞洲。

綜合這些結果可以看出，雖然出口板塊展露回彈跡象，本地消費卻依然低迷，而企業界依然奮力在經濟復甦不均的限制中促成貿易。

放眼未來，可以發現持審慎樂觀態度是理據的。全球經濟復甦將進一步支撐區內出口銷售上升。下行風險則包

括新型冠狀病毒 (Covid-19) 可能再次大爆發，以及破產率有所增加。區內應對疫情表現頗佳，並無證據表明情況會有大幅變化。然而，破產仍屬預期之內的事。全球許多企業都因各地政府推出的臨時財政支援而得以勉力維持。該等支援計劃一旦撤銷，一些企業將面臨生存困境，當中出口企業須特別留意這項高風險。

透過廣泛採用風險管理協議，例如保理和信用保險等方法，將保護許多香港企業避免出現料於 2021 下半年度激增的破產情況。至於沒有足夠現金儲備來吸收大額撇銷款的企業，建議最好是尋求外判風險管理選項，從而為他們的應收帳款回收保駕護航。

關鍵總結

很多企業表示信用行政管理成本有所上升

頗多企業發現，自從疫情爆發後的一年，與提供貿易信用相關的行政管理成本節節上升。當提供信用的成本攀升至某個高位，以至超出銷售收入，便會危害企業的盈利能力，特別是在淨利率緊拙的情況下尤甚，因此必須審慎處理這種情況。

財政支援逐步撤除會對所有企業構成潛在威脅。

放眼未來，2021 年底的破產風險將會增加。這是因為全球許多國家/地區去年推出了商業支援措施。如今這些措施開始撤除，對供應鏈中的所有企業均構成額外風險。供應鏈中進行信用貿易的企業，應該採取行動以保護他們的應收帳款免受這項高風險影響。

客戶保留率和對擴展市場佔有率的渴望，都會推動信用銷售增加

香港企業幾乎與亞洲同儕一樣，很可能為商對商 (B2B) 客戶提供貿易信用，藉此維持客戶忠誠度，可能性遠較區內平均提供貿易信用以增加市場佔有率的做法為大。與此同時，企業亦告訴我們，保持競爭力及為客戶提供財政支援並不是他們提供貿易信用的重要驅動因素。

香港企業廣泛使用貿易信用

與 B2B 客戶進行信用貿易是香港受訪企業中極為常見的商業手法，全部銷售中有過半以信用形式進行。雖然數字於疫情爆發後一年輕微下降，但是其廣泛使用亦反映出貿易信用作為支援銷售與維繫客戶關係之工具的重要性。

香港調查結果

在使用 B2B 信用方面，香港於全亞洲位居第二

在香港的耐用消費品、資訊及通訊科技 (ICT)/電子產品，以及紡織/服裝行業中，信用銷售佔全部 B2B 銷售的 57%。縱使面臨疫情帶來的經濟挑戰，信用按年收縮僅 5%，很大程度上依然是熱門之選。在受訪的亞洲經濟體中，香港於使用信用方面位居第二，僅次於新加坡的 59% 平均值。香港的貿易信用使用率高於中國內地和台灣的 55%，也高於亞洲平均值 54%。

香港 ICT/電子產品行業的信用銷售佔比，與亞洲其他地區持平；至於香港耐用消費品行業 (61%) 和紡織/服裝行業 (66%)，則高於亞洲區內平均值 (耐用消費品為 58%，紡織/服裝為 57%)。本地客戶信用銷售的平均值為總銷售值的 54% (區內平均值：56%) 外地客戶信用銷售的平均佔比則為 46% (區內平均值：44%)。這個百分比分差與去年並無很大區別。香港耐用消費品和 ICT/電子產品行業的信用銷售佔比，在地區層面與同行相若。相反，紡織/服裝行業的信用銷售則較亞洲同行高得多。

香港：您預期貴司的業務表現在未來幾個月會有何變化？



改善
26%

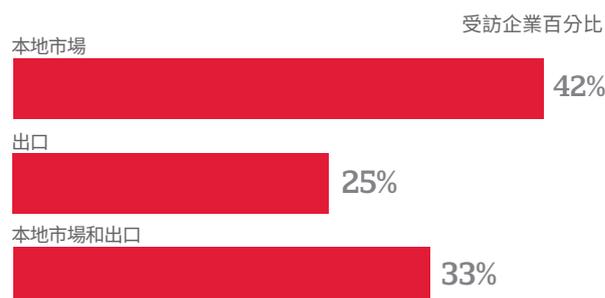


沒有變化
60%



惡化
14%

哪項關鍵發展能帶動業務表現改善？



樣本：所有受訪公司

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 6 月

52%

為香港受訪企業逾期賬款占比全部B2B銷售總值之數值。這高於去年香港數字48%，略高於目前亞洲平均值50%。

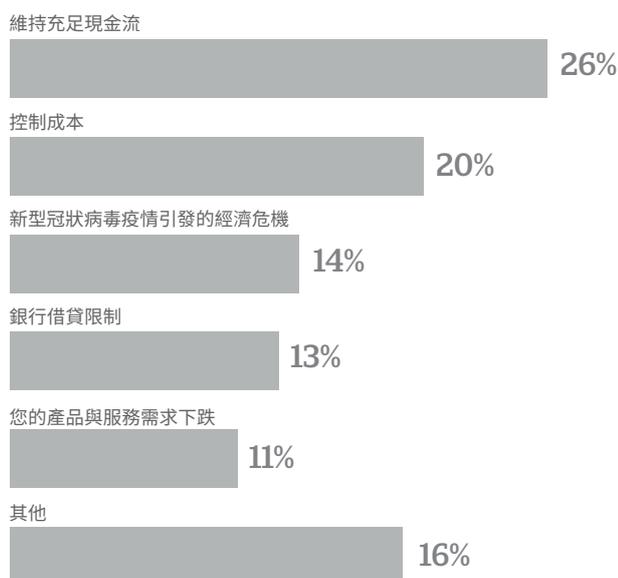
提供信用是為了留住客戶

當我們問及為何選擇信用貿易時，過半香港企業（幾乎與亞洲同行不相上下）表示，他們是為了鼓勵與現有客戶進行重複業務往來。35% 企業告訴我們，他們接受信用請求，是為了吸納新客戶（區內平均值為 26%）。基於保護競爭地位和向財政緊拙的客戶提供財務支援的原因而提供貿易信用，情況遠較亞洲同儕為少。

雖然相對於亞洲企業（44%），較少香港企業（37%）表示疫情爆發後有增加信用貿易，但是他們表示仍繼續以與去年相同的步伐使用信用，百分比（54%）高於區內平均值（45%）。僅 7% 企業（亞洲為 9%）拒絕的貿易信用請求比去年多。原因較可能是缺乏對客戶過往還款表現的瞭解。

香港：2021年企業盈利能力的5大挑戰

受訪企業百分比



樣本：所有受訪公司

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021年6月

近半企業的信用行政管理成本上升

接近一半香港企業（與區內回答率持平）表示，自從去年疫情爆發後，信用行政管理成本有所增加。當中較多是選擇透過自我保險保留並自行管理客戶信用風險的企業。在香港和亞洲都有約 43% 受訪企業表示，資本成本（即：在信用銷售和發票付款的時間差內支付的融資或利息成本）在疫情爆發後有所上升。

當中較多是透過寄送發票付款提醒來管理貿易債務的企業。39% 企業在疫情爆發後的一年中耗費了更多時間收取債務（區內平均值：42%）。當中較多是大額外判貿易收債業務的企業，這一點絕不令人意外。然而，同等百分比（39%）的企業告訴我們，他們在收取貿易債務方面並不成功（百分比高於亞洲的 33%）。當中絕大部分是並未採用信用管理技巧或工具的企業。

在評估客戶的信用度時，65% 的受訪企業最常依賴財務報表，60% 則依賴銀行資信證明。香港最不常見的方法是使用專業機構的信用報告（28% 的受訪企業有提及，亞洲則為 40%）。

香港的還款期乃全亞洲最短

香港還款期僅 37 天，比起區內平均的 54 天，實屬全亞洲最短。此數字較去年（43 天）還要短，反映出本地企業更趨向於規避風險，尤其是對比起亞洲同儕。65% 企業要求客戶在 30 天內還款，較去年的數字 49% 顯著要多（區內平均值：54%）。

還款期乃根據下列主要標準來設定：公司標準還款期（香港為 39%，亞洲則為 53%）、配對供應商的還款期（香港為 37%，亞洲則為 42%），以及為信用銷售所需資本的供應情況和成本（香港為 35%，亞洲則為 43%）。儘管低於亞洲平均值，但是這些結果反映出香港企業集中精力管理資本，以確保企業有足夠資金運作並履行還款責任。

全部還款中過半為逾期

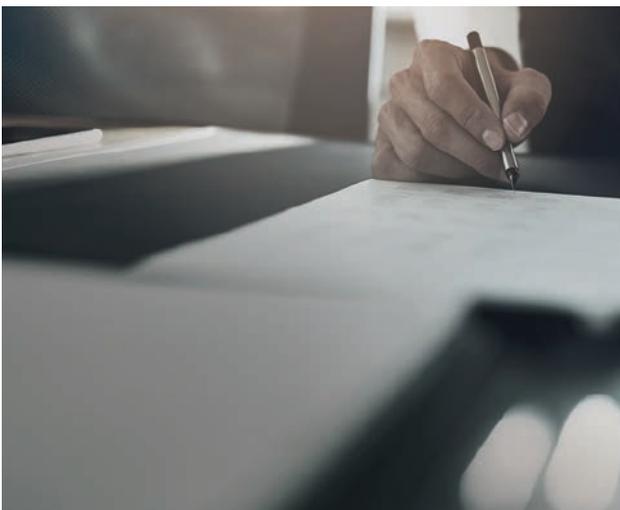
所有信用銷售總值的 52% 為逾期末付（高於去年香港數字 48%，略高於目前亞洲平均值 50%）。雖然這等增長影響到信用銷售，但是超過一半的受訪企業 (53%) 在過去 12 個月內並未錄得還款時間變化（區內平均值：51%）。

比起亞洲 (40%)，較少香港受訪企業 (35%) 表示客戶曾延遲至逾期日之後還款。少於 10% 的香港和亞洲受訪企業表示，客戶加快了發票付款。平均而言，4% 的長期未付發票（超過 90 天）遭到撤銷（區內平均值：5%）。

經濟復甦不均致使企業信心受挫

對於未來幾個月業務表現的改善，香港企業明顯較亞洲同行悲觀得多（26%錄得預期改善，亞洲數字則為52%）。事實上，預期業務惡化的香港企業是亞洲的兩倍以上之多（香港為 14%，區內平均值為 5%）。

香港和亞洲企業在一點上達成共識，那就是若出現任何增長，主要原因將會是本地經濟復甦（42% 的香港受訪企業這樣認為，亞洲則為 48%），或者出口流量有所改善和本地經濟復甦兩項因素結合之果（33% 的香港受訪企業這樣認為，亞洲則為 36%）。區內意見分歧之處，出現在僅僅審視出口時。對於單靠出口而改善業務表現，香港企業 (25%) 較亞洲同儕 (15%) 更為樂觀。



香港：平均而言，您的 B2B 客戶會在多長時間內償還發票款項？

受訪企業百分比



樣本：所有受訪公司

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 6 月

香港企業傾向於繼續為客戶提供貿易信用，其中 42% 打算給予客戶更長發票償付時間來達到此目的（區內平均值：36%）。當然，鑒於這種情況，強效信用管理實屬首要。

為減輕信用風險的影響，相較於亞洲 (40%)，更多香港企業 (47%) 表示打算避免集中風險。40% 預計會在未來幾個月更頻繁地使用信用證（區內平均值：37%）。36% 預計會外判貿易收債工作給專門機構（區內平均值：32%），而預計將更廣泛地使用貿易信用保險的百分比亦是一樣（與區內平均值不相上下）。59% 受訪企業表示他們相信此舉有助保持應收帳款周轉天數 (DSO) 水平穩定（區內平均值：48%）。

然而，香港受訪企業對未來幾個月的 DSO 展望，則未如亞洲同儕般樂觀。32% 的香港企業並不預期 DSO 在未來幾個月會有任何改善，相較之下亞洲則有 38%。26% 的香港和亞洲企業打算集中於有效的現金流管理以及信用管理成本控制，以確保充足的流動性水平。

64 天

為香港供應商收取逾期 B2B 發票款項的平均需時。

香港付款習慣概覽（根據行業劃分）



耐用消費品



概覽

家庭消費表現疲弱，導致經濟復甦不均；另外主要受出口增長帶動，在 B2B 貿易關係中使用貿易信用的情況料將增加。疫情導致的現金流問題和營收損失引起了香港企業對保護財務彈性的憂慮，採用外判信用風險管理的情況比亞洲平均值更多。

基於這種形勢，業界企業告訴我們，他們打算在未來幾個月專注於客戶信用風險管理，並預期業務表現將會有所改善。

全部耐用消費品信用銷售中過半逾期未付

業界信用銷售總值的 55% 為逾期未付。這較亞洲平均值的 43% 高很多。因此，比起亞洲同行，香港耐用消費品企業在去年投入了更多時間、成本和資源來追討逾期發票款項（香港企業的 61%，亞洲則為 50%），這一點就不會讓人驚訝。

但當比較信用管理方針時，結果卻顯示香港更聚焦於減少信用風險集中度（68% 香港受訪企業採取這種方針，亞洲則為 59%），以及根據信用風險預測概況來調整還款期（香港為 69%，亞洲則為 60%）。

此外，亞洲同業似乎更偏好於以加快現金流為目標的工具，目的是希望避免流動性短缺，例如貿易債務證券化（50% 香港企業採取這種做法，亞洲則有 63%）。

採取不同的信用管理方針，亦反映於香港業界較低的撇銷百分比（僅佔應收帳款總值的 1%，亞洲平均值則為 4%）。如此廣泛的差異，或可反映更多香港企業（60%）比亞洲企業（55%）外判了收取長期未付發票款項（逾期超過 90 天）工作的事實。

這亦可能解釋了為何香港耐用消費品行業的 DSO 平均為 81 天，遠較亞洲同行的平均值 110 天為短。

香港耐用消費品企業信心低迷

鑒於憂慮家庭消費表現疲弱，業界 27% 的企業對業務表現改善感到悲觀。這遠較其亞洲同行（16%）要高。而在預期會有所改善的企業之中，67% 表示他們認為原因是本地經濟復甦。大部分香港受訪企業（37%，高於亞洲業界平均值的 24%）並不預期業務表現在未來幾個月會有任何變化。

20% 的業界企業對在未來幾個月維持充足現金流水平感到憂慮（與亞洲同行相同）。然而，較亞洲平均而言，香港企業更為憂慮潛在的銀行借貸限制，這可能削弱其獲取現金以經受市場波動，以及在未來幾個月控制住信用管理成本的能力。

當談及對未來幾個月使用貿易信用的展望時，香港業界有 30% 企業認為未來貿易信用的使用將會更加廣泛（區內平均值：20%）。此外，多數企業（47%）都表示此舉的主要目的是支援客戶，讓他們有更長時間還款（區內平均值：27%）。



概覽

香港紡織/服裝行業的業務表現和客戶信用風險管理依然欠佳。香港素來是中國內地工廠與海外終端買家之間的橋樑。在本地市場，批發商和零售商都面臨因社交隔離措施和客流量減少而導致的需求變低問題，惟網上銷售額不跌反升。然而，即使面臨較亞洲同行更大的衝擊，該行業在管理撇銷款和 DSO 波動方面依然表現良好。

對流動性水平及信用管理成本控制的憂慮依然存在，但是企業似乎頗有信心，尤其是他們預期未來幾個月出口流會變佳，銷售額和盈利將因而有所改善。

比起亞洲同儕，逾期還款對香港企業造成的衝擊更大

在該區域所有調查的行業中，香港紡織/服裝企業似乎在過去 12 個月內受逾期還款的負面影響最大。撇除撇銷款不談——業界在控制撇銷款一事上其實表現相當不錯——本地企業似乎比亞洲同行過得差。所有 B2B 信用銷售總值的 61% 為逾期未付。這高於亞洲同業平均值的 50%，而香港企業要求以現金支付者，亦較亞洲同業為多（香港為 56%，亞洲則為 49%）。這很大程度上可以用信用管理方針的差異來解釋。例外情況則出現在信用證的使用上，兩者百分比十分相近（香港為 64%，亞洲則為 63%）。62% 的香港紡織/服裝企業選擇訴諸自我保險，數字低於區內平均值 78%。但在選擇自我保險的範圍內，56% 受訪香港企業表示曾在過去 12 個月為提前償付發票款項提供折扣（低於區內平均值 66%）。

此外，相對於亞洲（63%），明顯更少香港紡織/服裝企業（49%）曾調整還款期，以反映客戶的信用風險預測概況，而是最常選擇根據公司標準來設定還款期。鑒於上述情形，香港紡織/服裝企業需要比亞洲同行更吃力追討逾期發票款項，這一點就絲毫不令人意外了。事實上，比起亞洲（36%），更多受訪香港企業（40%）表示在過去 12 個月內投入了更多時間、金錢與資源來解決未付發票的問題。這在盡量減低客戶信用風險對企業的影響方面起到了積極作用。舉個例子，香港紡織/服裝行業的 B2B 應收帳款總值中有 4% 被撇銷。這比區內同業平均值的 7% 要低得多。



香港的 DSO 比亞洲同業平均值要短很多，平均為 49 天，而區內則為 81 天。從表示平均 DSO 為 60 至 90 天及以上的企業的百分比上也可以看出這一點（亞洲為 44%，香港則僅為 11%）。59% 的香港業界企業表示，DSO 在過去 12 個月並無變化（區內平均值：42%）。相對而言，比起亞洲（48%），在過去 12 個月內 DSO 有所增加的香港企業則少得多（26%）；5% 的香港企業表示 DSO 較一年前為短（亞洲為 3%）。

香港企業比亞洲同儕更憂慮現金流

比起亞洲（18%），香港更多受訪企業（31%）表示對在未來幾個月維持充足現金流感到擔憂。21%（高於亞洲的 16%）對在同樣的時間範圍內控制信用管理成本感到憂慮。鑒於未來幾個月全球供應鏈可能持續中斷、疫情風險因意料之外的確診個案而上升，加上地緣政治摩擦可能增加，這些因素所造成的憂慮，導致香港比亞洲有更多受訪企業（香港為 62%，亞洲則為 36%）預期業務表現在未來幾個月不會有變化。至於預期有所改善的本地企業中，大多數（62%，亞洲為 21%）認為主要原因為出口流改善。22% 預期，改善主因是本地經濟復甦加上出口貿易流增加兩者結合之果（區內平均值：32%）；而僅僅 11% 的香港企業（亞洲則為 47%）預期業務表現改善的主因是本地經濟情況改善。15% 的業界受訪企業相信，未來幾個月貿易信用將更頻繁地被用作銷售工具，數字遠低於業界平均值 44%。



ICT/電子產品



概覽

香港 ICT/電子產品行業在這個開放互連的經濟體系中扮演著重要角色，既是關鍵 ICT 服務供應商，也是中國工廠買賣電子零件的再出口樞紐。自從 2020 年上半年業務遭阻斷後，該行業的供應鏈已於去年下半年恢復正常。然而，該行業在過去兩年經歷了無數挑戰，特別是中美貿易戰和疫情的持續影響。

這或許能解釋為何該行業在信用管理策略方針方面往往更傾向外判，而非公司內部保留和管理。放眼未來，香港 ICT/電子產品行業似乎比亞洲同行更加有信心，預期業務表現將有所改善，且很多都預測主因是出口增加和本地經濟情況改善兩者結合之果。然而，他們跟亞洲同行都認為未來幾個月 B2B 信用貿易將會增加，特別是作為客戶的短期融資工具。

香港 ICT/電子產品行業有一半發票逾期未付

平均而言，香港 ICT/電子產品行業 B2B 信用銷售總值的 50% 為逾期未付。對比之下，亞洲同業的平均值則為 47%。平均而言，香港和亞洲的撇銷款同樣佔 B2B 應收帳款的 4%。

在管理客戶信用風險方面，香港和亞洲都有 40% 的受訪企業表示去年已加強信用管理流程，投入更多時間、成本和資源來解決發票逾期未付的問題。他們十分著重於避免客戶信用風險集中。

比起亞洲 (59%)，這種情況在香港企業間更為常見 (68%)；在亞洲，行業合併在過去幾年間大幅增加，導致單一客戶也能構成很高的信用銷售佔比。因此，有能力撥出足夠壞債儲備以填補還款違約的企業表示，他們是在自我保險的框架內做到這一點的 (66% 的香港業界企業表示如此，亞洲則為 69%)。受訪企業中有很大百分比採用貿易信用保險，以協助減輕貿易債務集中的風險 (63% 的香港和亞洲受訪企業)。

此外，受訪企業亦表示廣泛採用了保理 (香港為 53%，亞洲則為 61%) 和貿易債務證券化 (香港為 50%，亞洲則為 58%)。

在收取長期逾期發票款項 (逾期超過 90 天) 方面，比起亞洲 (54%)，更多香港受訪企業 (60%) 表示已外判收債工作予外部機構，以彌補自身內部貿易收債流程的不足。這讓許多企業成功縮短了 DSO，導致香港平均值為 90 天，短於亞洲同行的 110 天。

本地經濟復甦不均致使企業信心表現疲弱

香港 ICT/電子產品行業表示，放眼未來，他們最主要的憂慮在於保護流動性水平，以及銀行借貸可能引入限制。雖然本地對電子產品的需求因在家辦公而大幅上升，但是本地市場私人消費持續疲弱，成為抑制經濟增長的隱憂，業界企業的信心似乎因此受挫。這或許能解釋為何比起亞洲同行 (53%)，更多香港企業 (62%) 表示對未來幾個月的業務表現改善感到悲觀。

對未來較有信心的企業，預期業務增長的主因為出口增加和本地經濟情況改善兩者的結合。平均而言，比起亞洲，較少香港受訪企業認為本地經濟復甦是業務表現改善的唯一驅動因素。相反地，香港和亞洲業界皆同意 (平均有 43% 受訪企業)，信用貿易將會更多地作為客戶的短期融資工具使用。



亞洲調查設計

調查目的

Atradius 透過名為 Atradius 付款習慣評量表的調查，就國際企業付款習慣進行一年一度的評核。在這份聚焦亞洲的報告中（2021 年 Atradius 付款習慣評量表的一部分），我們合共調查了來自六個經濟體（中國內地、中國香港、印尼、新加坡、台灣和阿聯酋）的公司。

由於本調查的研究方法有變，因此某些結果無法進行按年比較。透過問卷調查的形式，CSA Research 總共進行了 1,200 次訪問。所有訪問均為 Atradius 而獨家進行。

調查範圍

- **基本群體：**調查了來自六個經濟體（中國內地、中國香港、印尼、新加坡、台灣和阿聯酋）的公司。訪問對象為應收帳款管理的適當聯絡人。
- **樣本設計：**策略採樣計劃使我們能夠按行業板塊和公司規模對國家/地區數據進行分析。該計劃亦允許我們對照每個受訪經濟體，比較某個指定板塊的數據。
- **篩選流程：**我們透過國際互聯網平台來篩選並聯絡公司。訪問之初，我們基於定額控制而進行了篩查，尋找適當的聯絡人。
- **樣本：**N=總共有 1,200 人受訪（每個國家/地區的 n 約等於 200 人）。每個國家/地區都根據三個類別的公司規模來維持定額。
- **訪問：**以電腦輔助網絡訪問 (CAWI) 的形式，進行為時約 15 分鐘的訪問。訪問期：2021 年第 2 季

樣本概覽 – 總訪問數量 = 1,200

經濟體	訪問數量	%
中國內地	200	16.7
中國香港	200	16.7
印尼	200	16.7
新加坡	200	16.7
台灣	200	16.7
阿聯酋	200	16.7

業務板塊 (亞洲整體)	訪問數量	%
製造	521	43.4
批發貿易/零售貿易/分銷	464	38.7
服務	215	17.9

企業規模 (亞洲整體)	訪問數量	%
小型企業	99	8.2
中型企業	896	74.7
大型企業	205	17.1

結果可能大於或小於 100%。這是四捨五入所導致的。我們並未調整結果使其總和相加為 100%，而是選擇保留個別結果，因為這樣能最準確地反映實際情況。

統計數據附錄

有關詳細的圖表和圖像，請參閱亞洲統計數據附錄。此乃 2021 年 6 月 Atradius 付款習慣評量表的一部分，載於：www.atradius.com/publications
[下載 PDF 格式](#)（僅限英文）。

版權所有 [Atradius N.V.](#) 2021

閱讀本報告後，如欲了解關於保護應收帳款、避免客戶付款違約的更多資訊，歡迎瀏覽 Atradius 網站；如果您有更多具體的疑問，請留下訊息，我們的產品專員將會聯絡您。在「公開發佈」部分，您將找到更多由 Atradius 發佈的關注全球經濟的內容，包括國家/地區報告、行業分析、信用管理意見，以及有關目前商業問題的文章。

訂閱接收有關我們公開發佈內容的通知，並收取每週電郵，以在新報告發佈時第一時間知悉。

有關香港和全球 B2B 應收帳款收取做法的更多見解，敬請瀏覽：

www.atradiuscollections.com

香港：www.atradius.com.hk

電郵：info.hk@atradius.com

在 LinkedIn 上？追蹤 [Atradius Asia](#)

免責聲明

本報告僅供參考，並不構成給任何讀者的投資建議、法律建議或對個別指定交易、投資或策略的推薦。關於本文提供的資訊，讀者必須自行作出獨立判斷（不論是否為商業決定）。我們已竭盡全力確保本報告所載資訊取自可靠來源，但恕 Atradius 不對任何錯誤或缺漏或對使用該等資訊所引致之結果承擔任何責任。本報告所有資訊均以「當時現狀」形式提供，恕不以任何明示或暗示形式保證其完整性、準確性、及時性或使用該等資訊的結果。在任何情況下，Atradius 及其相關合作公司或企業，或合作夥伴、代理或員工，皆無須就您或任何人依賴本報告的資訊而作出的任何行動或決定，或任何連帶性、特別或類似損失而負責，即使已獲告知該等損失的可能性亦然。

與 Atradius 在社交媒體上連繫



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

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