

亞洲：疫情期間，經濟衰退 半數信用銷售逾期

Atradius 付款習慣評量表





Andreas Tesch
CMO - Atradius N.V.
對該報告發表了評論

「
接下來的幾個月對於全球所有主要國家和地區的企業和產業而言可以說是關鍵時期。

我們預期在 2021 年下半年企業破產會有上升的情況。企業應採取相應措施，透過穩健的信用管理方法保護其應收帳款。

在我們編寫這份報告的同時，在許多發達經濟體推出了疫苗，以及在美國大規模財政刺激的帶動之下，世界經濟可望在 2021 年強勁復甦。然而重大風險仍然持續存在。儘管多數國家/地區的 Covid-19 病例在減少，然而近期在南亞以及台灣的病例反而有上升的趨勢，同時隨著印度病例的急遽增加，以上種種因素對亞洲地區的短期經濟復甦構成威脅。它們同時也顯示了一個重要的弱點：亞洲的疫苗接種率仍然偏低。對於主要經濟體的商業和貿易環境未來發展的任何預測仍然極具挑戰。但是還是有一些亮點能夠幫助我們看到未來幾個月的前景可能會比現在更加光明。

事實上，這些正面的跡象是來自於亞洲，而中國強勁的經濟表現使其在全球經濟復甦上居於主導地位。然而，無論是在商業環境或是商業信心方面，亞洲地區各個國家/地區之間似乎存在極大差異。因此我們希望直接聽取我們所調查的經濟體中各個企業和產業的聲音，也就是中國、中國香港、印尼、新加坡、中國台灣以及阿拉伯聯合大公國，企業在這段嚴峻時刻有何因應之道，這也正是邁向人們

翹首以盼的經濟條件正常化的過渡時期。本年度的付款習慣評量表讓我們有機會對於亞洲的這些經濟體有深入了解。在疫情中掙扎一年之後，這些企業表示他們的成長嚴重受挫，需要採取多項措施以因應經濟和貿易環境的變化。

在政府採取相關措施的協助之下，部分企業能較輕鬆地適應新的經營模式，而某些企業則有更多挑戰需要面對。對於全球許多主要經濟體與地區而言，接下來幾個月可以說是關鍵時期。在經歷迅速而劇烈的全球衰退後，預期的破產潮在 2020 年並未出現，這可能要歸功於許多國家/地區在疫情期間推出的支撐國內經濟的財政方案以及破產法修正案。

然而，許多政府目前正在撤銷這些臨時措施，因此我們預計在 2021 年的下半年度破產公司數量會增加。在這樣的背景之下，企業務必採取策略方法來管理客戶信用風險，採取一切必要措施以避免其業務在此嚴峻時期遭受逾期付款與呆帳的不利影響。

要點

相較去年，逾期付款情況以及應收帳款周轉天數 (DSO) 皆有所增加

40% 的亞洲企業表示其客戶的付款習慣在過去一年有所惡化。平均而言，逾期付款影響了 50% 的 B2B 信用銷售的總值。受到打擊最大的是阿拉伯聯合大公國的企業（所有信用銷售有 60% 的總值為逾期），接著則是中國香港與新加坡（兩者皆為 52%）。逾期付款可能會導致企業經營困難，因為如果現金流減少，付款給債權人以及投資完成新訂單所需的物料與服務也會變得困難。

供應鏈挑戰使得企業更傾向於為國內客戶提供信用銷售

在過去 12 個月當中，在亞洲地區，所有與國內 B2B 客戶進行的銷售平均有 56% 是採用信用銷售。相較之下，與外國客戶則只有 44%（區域平均值）。造成這種差異可能有多種原因。原因之一可能是多數企業認為利用當地資訊進行信用評估比較容易，同時絕大多數的亞洲企業皆表示他們會利用客戶的財務報表作為信用資訊的主要來源。

第二個原因可能與企業對信用風險的認知有關；許多企業表示自從疫情爆發以來，與信用銷售有關的風險有加劇的趨勢。多數亞洲企業都預期在全球貿易回暖之前國內經濟可望率先有所提升，因此可能認為與外國客戶進行貿易的信用風險更高。

儘管疫情造成經濟衰退，但是企業對於未來幾個月的前景依然展現出信心

亞洲有超過半數的調查受訪企業對於他們在來年的業務成長深具信心，其中絕大多數企業表示他們預期國內經濟將會復甦，進而能改善獲利能力。抱持最樂觀態度的往往是各個產業的大型製造商。然而，由於企業風險升高的步調各有不同，這也代表接下來的幾個月將會是一段具有高度不確定性的時期。隨著各國/各地區政府開始推行疫苗接種，撤銷財政刺激以及援助方案，破產率可能會出現增加。企業應當採取措施保護其應收帳款，避免受到逾期付款與呆帳的影響。應該注意監控供應鏈的正常運作狀況，尤其應注意是否出現可能透過多米諾骨牌效應引起其他破產狀況的破產跡象。

貿易信用用作主要銷售與忠誠度工具

多數的亞洲企業都把貿易信用當成維繫既有客戶和吸引新業務的銷售工具。有利的信用期限有助於贏得新合約（或是留住客戶），而不是將貿易機會拱手讓給競爭對手。然而，貿易信用無可避免地會帶有風險，這也同時為企業經營造成壓力。在同意提供信用之前，企業應該確定自己有足夠的流動性可撐過信用期限，甚至更久。在開立發票時，企業應該考慮提供信用的成本。此成本包括管理信用的成本、管理期限以及催收到期發票所需的工具與員工。



Eric den Boogert

Managing Director - Atradius Asia
對該報告發表了評論

儘管對於疫情以及疫苗接種的推行、供應鏈持續中斷、信用管理成本與流動性問題的控制有所擔憂，但亞洲地區的企業大部分都是樂觀的。這是因為他們預期國內經濟會反彈，以及認定未來幾個月增加貿易信用的使用能夠刺激需求。

儘管這與經濟預測可能並不完全相符，但是它仍然表示亞洲企業認同信用作為有效交易工具的價值，並且它有可能為全球經濟復甦做出貢獻。

2021 年亞洲付款習慣評量表調查為我們提供一個能夠直接聽取企業對在疫情期間從事貿易的經驗的機會。經濟衰退和國際供應鏈的混亂是否致使企業改變了提供信用以及管理應收帳款的方式？企業採取了什麼措施以保護其銷售分類帳，避免出現不付款的風險？有趣的是，儘管身處信用風險增加的環境，銷售壓力仍然導致許多企業增加其信用銷售，這也體現了信用銷售作為銷售和忠誠度工具的重要性。

為客戶提供信用銷售會影響成本。事實上，企業也透露他們有花費時間和資源保護自身的獲利能力與生存能力，以防止受到客戶欠款違約的影響。由於客戶支付行為的劣化以及收取拖欠許久的高額發票的種種挑戰，許多企業報告稱他們的 DSO 變長了。

有趣的是，許多在信用管理流程方面較為穩健的企業在面臨疫情經濟衰退的情況下反而變得益發強大，而欠缺足夠彈性、無法針對瞬息萬變的貿易情況做出調整，或是未能有效管理不斷增加的貿易風險的企業則受創嚴重。

儘管對於多變的國際疫苗接種的推行、供應鏈持續中斷、信用管理成本與流動性問題的控制有所擔憂，然而亞洲地區的企業大部分都是樂觀的。這是因為他們預期國內經濟會反彈，以及認定未來幾個月增加貿易信用的使用將會刺激需求。儘管這與經濟預測可能並不完全相符，但是它仍然表示亞洲企業認同信用作為有效交易工具的價值，並且它有可能為全球經濟復甦做出貢獻。

亞洲調查結果

對於貿易信用採取謹慎做法，國內交易比對外交易更加有利

在過去 12 個月當中，在亞洲地區，所有與國內 B2B 客戶進行的銷售平均有 56% 是採用信用銷售。這個百分比以中國內地為最高 (60%)，接下來是新加坡 (59%)，最低的則是台灣 (51%)。農業食品產業分銷部門的中小企業錄得國內客戶信用銷售最高水準。在亞洲各接受調查的經濟體中，所有 B2B 銷售額中平均有 44% 是以國外客戶為對象的信用銷售。在台灣，此百分比上升至 49%，最低則是中國內地的 40%。在去年，化學/製藥產業製造部門中的大型企業在外國客戶的信用銷售方面具有最高水準。

儘管考慮到因為疫情導致的經濟衰退，也或許是因為企業開始意識到信用交易的價值，有 44% 的調查受訪企業表示他們去年在信用交易的意願有所增加。這個情況在農業食品產業批發部門的中小企業中尤其明顯。最常出現此情況的是印尼 (60% 的受訪企業) 以及中國 (42%) 的企業。只有少數受訪企業 (不到 10%) 表示他們的信用銷售額有所減少 (主要是因為客戶付款中產生違約的風險較高)。

亞洲：貴司預計未來數月經營業績會有何變化？



改善
52%

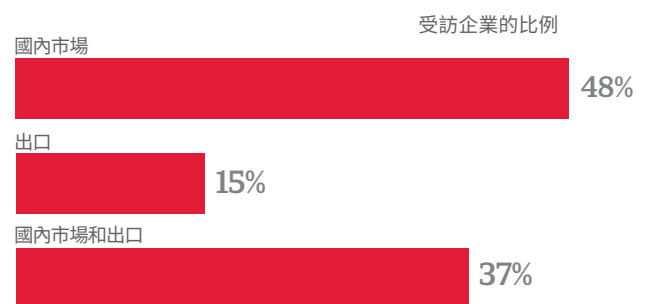


不變
41%



惡化
7%

哪些關鍵發展將會帶動貴公司的改善？



範例：所有受訪的公司

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 6 月

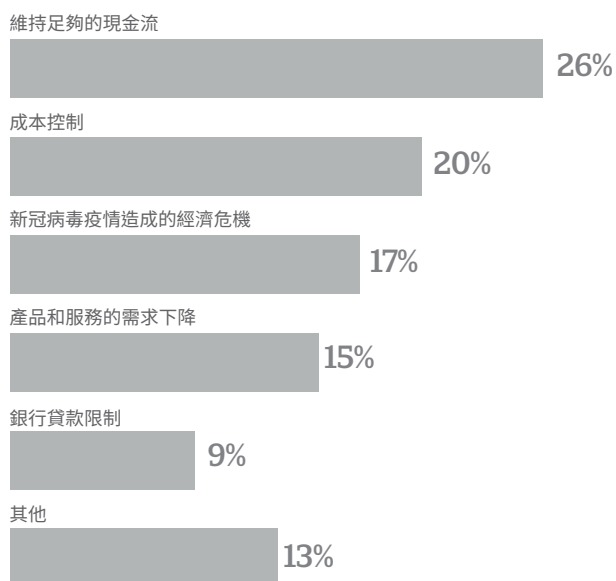
亞洲地區接受調查的企業對於未來幾個月 DSO 的前景抱持較為悲觀的態度。這種預期的惡化將不可避免地對於現金流造成影響。

貿易信用更多被視為一種銷售輔助手段，而非短期資金來源。

在亞洲有超過半數的調查受訪企業（54%，主要是農業食品產業製造部門中的大型企業）表示他們提供貿易信用的目的是維繫既有客戶。同樣地，印尼企業表示有此情況的比例最高（71% 的受訪企業）。亞洲有 26% 的調查受訪企業（主要是 ICT/電子產業批發部門）表示他們提供貿易信用的目的是設法爭取新客戶。在此方面最積極的是阿拉伯聯合大公國（37% 的受訪企業）和香港（35%）的企業。少數企業（亞洲地區平均而言只有剛剛超過 10%，最高為新加坡的 24%）在過去一年提供貿易信用以保護其競爭優勢地位。亞洲地區只有不到 10% 的受訪企業報告稱利用貿易信用作為短期融資工具，此比例最高的為新加坡（20%）。

亞洲：2021 年企業獲利的 5 大挑戰

受訪企業的比例



範例：所有受訪的公司

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 6 月

多數企業維持付款期限不變

無論提供貿易信用的原因為何，亞洲地區多數受訪企業（55%）表示他們提供的付款期限與一年前提供的付款期限相同。最常出現此情況的是台灣（73% 的受訪企業），主要是 ICT/電子業的大型服務提供者。相較去年，亞洲地區只有 35% 的企業願意延長發票結算的時間，大多數是來自印尼（46% 的受訪企業）並且以農業食品產業批發部門的中小企業為主。

亞洲地區只有不到 10% 的企業表示他們相較去年更少延長付款期限。只有一小部分企業表示縮短了付款期限，再加上普遍不願意延長付款期限的情況，反映了企業對因信用交易導致付款違約或是呆帳的風險嗅覺有所升高。

這種看法最常出現在新加坡（68% 的受訪企業）以及中國香港（65%），這兩個地區的受訪企業皆表示他們要求在發票開立後的 30 天內完成發票付款，而亞洲地區的平均比例為 54%。

多數情況下，付款期限由公司標準決定

在考慮設定付款期限的主要原因時，大多數企業表示他們最常使用公司標準設定付款期限（有 53% 的亞洲受訪企業如此表示，以印尼的 79% 為最高）。農業食品產業的大型製造商最常有此情況。此外，企業會根據信用銷售所需資金的可用性及成本設定付款期限（43% 的亞洲企業，並且以印尼企業的 79% 為最高），同時也會參考其供應商對其設定的付款期限（42% 的亞洲企業）。後者在農業食品產業的大型批發商中最高為常見。

此外，在評估客戶的信用度時，72% 的亞洲受訪企業表示他們會使用其客戶的財務報表作為主要的信用資源來源。此情況以印尼為最高（86% 的受訪企業），同時這一情況在所有接受調查的受訪產業中，以大型製造商最高為常見。

信用管理成本增加以及銷售不振對於獲利能力造成威脅

我們調查的許多亞洲企業均認可提供信用在貿易中的價值，並且將其視為在疫情期間多變的商業環境中進行貿易的重要環節。

然而，他們也表示與信用銷售有關的風險同樣有加劇的趨勢。為此，他們不得不增加時間和資源以便保護其獲利能力，避免因客戶付款違約或是呆帳帶來的損失。調查回覆顯示，在亞洲接受調查的企業中，有幾近一半的企業表示這類成本有所增加。最常出現此情況的是阿拉伯聯合大公國的受訪企業（56%），接著是印尼（52%），同時主要是 ICT/電子產業批發部門中的大型企業。

亞洲地區有 43% 的受訪企業表示資金成本有所增加。在印尼，此回應率上升至 47%。在我們進行的調查中，ICT/電子產業批發部門中的大型企業比其他部門更常遭遇此情況。逾期發票無法避免地會產生催收成本，首先傳送發票付款提醒需要成本，同時這項工作可能需要外包給催收機構執行。亞洲地區接受調查的企業表示在這些增加的成本當中，增加最多的是資金成本（42% 的受訪企業）。報告此情況的國家/地區以印尼為最多（52% 的受訪企業），並且以化學/製藥產業製造業中的大型企業為主。呆帳增加最高者為印尼的企業（43% 的受訪企業），並且以化學/製藥產業批發部門中的大型企業為最多。

惡化的付款習慣以及上升的 DSO 情況比去年更加常見

儘管亞洲地區大多數付款期限並未增加，但是有 40% 的企業表示其客戶的付款行為在過去一年有所惡化。只有略低於 10% 的受訪企業表示付款行為有所改善，其餘受訪企業則表示沒有出現任何變化。與我們在亞洲所調查的其他受訪企業相比，出現付款行為惡化比例最高的是印尼的企業（52%）；並且以化學/製藥產業批發部門的中小型企業最為常見。

在價值方面，平均而言，逾期付款影響了 50% 的 B2B 信用銷售的總值。受到打擊最大的是阿拉伯聯合大公國的企業（所有 B2B 信用銷售有 60% 的總值為逾期），接著則是中國香港與新加坡（兩者皆為 52%）。

亞洲：平均而言，貴司的 B2B 客戶支付發票的時間範圍是多少？

受訪企業的比例



範例：所有受訪的公司

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 6 月

化學/製藥產業批發部門的中小型企業受到的打擊最大。平均有 5% 的長期逾期發票（逾期超過 90 天）沖銷為無法收款。此類損失可能會使得企業的現金流面臨風險，增加破產的可能性。沖銷情況最高的是阿拉伯聯合大公國（平均為 8%），最低的則為台灣（3%）。前者是因為長期逾期發票收款的效率不如去年所致。

付款行為惡化的影響反映在 DSO 的延長，目前亞洲地區的 DSO 平均為 103 天。在亞洲地區接受調查的企業中，表示過去一年 DSO 延長的（36%）是縮短的六倍。在亞洲地區，DSO 延長情況最常出現在農業食品產業以及化學/製藥產業的大型製造商，以及印尼的企業中。



平均而言，有 42% 的亞洲企業（最高為印尼的 64%）表示他們需要強化其內部信用管理，以緩解與信用銷售相關的不付款風險。亞洲地區接受調查的大多數企業（68%）表示他們會依賴其自身的內部信用管理資源（例如自行保險）。此情況以台灣最為常見（70%），同時在亞洲接受調查的所有產業中，以大型製造商和批發商比例最高。有 62% 的亞洲受訪企業表示進行了更優惠付款期限的協商（提供給供應商和/或擴展到客戶）。亞洲的企業幾乎都會要求提供信用狀（以台灣最常見）。企業表示他們在過去一年有向提早支付發票的客戶提供折扣以加速現金流入（60% 的受訪企業），或是將信用管理外包給信用保險公司（59%，最高為台灣和印尼的 65%）。

國內復甦前景提振了企業信心

在預測未來幾個月其經營業績是否會改善時，多數的亞洲企業抱持較為樂觀（52%），而非悲觀（7%）的態度。

在亞洲接受調查的企業中，抱持最樂觀態度的往往是各個產業的大型製造商。儘管許多接受調查的亞洲企業（以台灣最多），不認為經營業績相較去年同期會有任何重大改變，但是亞洲地區的企業都認為任何銷售額的成長和獲利能力的改善都主要都將歸功於國內經濟的復甦。然而，印尼（59%）以及中國（53%）的企業對此抱持比亞洲同業（48%）更樂觀的態度。

企業對出口流動的業務成長抱持較為悲觀的看法（15% 的亞洲企業）。阿拉伯聯合大公國則逆此趨勢而行，有 32% 的企業對出口銷售帶動成長抱持樂觀態度。接受調查的亞洲企業表示他們在未來幾個月打算增加貿易信用的使用。36% 的企業表示他們計劃擴大貿易信用，讓客戶有更多時間支付發票。中國受訪企業表示有此情況的比例最高（44%）。在亞洲，平均有 32% 的企業打算使用貿易信用以提升需求。

不管原因為何，預計未來幾個月增加使用貿易信用，則需要有效地管理貿易應收帳款，以緩解信用風險對流動性以及最終對企業償付能力狀況的影響。

受訪企業表示最受青睞的計劃應收帳款管理方法同時也是風險最高的方法：客戶信用風險的內部保留和管理（平均有 43% 的亞洲企業如此表示）。

下一個備受青睞的方法，即保證付款，在亞洲地區平均有 42% 的支持者。尋求彌補其商業弱點的企業計劃採取多元方式，減少只有一位或少數客戶的信用風險（有 40% 的亞洲受訪企業如此表示，其中以香港的 47% 為最高）。

評估付款習慣是否發生轉變，進而影響發票剩餘付款時間，持續監控客戶信用風險對企業而言至關重要。在這方面，亞洲地區內接受調查的企業對於未來幾個月的 DSO 前景抱持較悲觀態度者（38% 預期會延長）要多於樂觀態度者（10% 預期會縮短）。這種預期的惡化將不可避免地對於現金流造成影響。

擔憂未來幾個月是否能夠保持足夠現金流水準的比例以新加坡（32%）和中國（31%）最高。台灣有 32% 的受訪企業對於控制信用管理成本以確保適當流動性水準表示憂慮。

40%

的亞洲受訪供應商表示 B2B 客戶的發票結算時間比去年更長。亞洲供應商平均需要花費 85 天才能將逾期發票兌換成現金。

亞洲意見調查設計

調查主旨

Atradius 透過一項名為「Atradius 付款習慣評量表」的意見調查，針對國際型企業付款習慣進行年度檢討。在此份針對亞洲的報告（即為 2021 年「Atradius 付款習慣評量表」的一部分）中，受訪企業來自位於六個經濟體（中國、中國香港、印尼、新加坡、台灣和阿拉伯聯合大公國）的企業。

由於本次調查的研究方法有所改變，因此無法對某些結果進行年度同期比較。CSA Research 使用問卷調查共進行了 1,200 次訪談。所有訪談均僅為 Atradius 獨家進行。

調查範圍

- **基本族群：**受訪問企業來自六個經濟體（中國、中國香港、印尼、新加坡、中國台灣和阿拉伯聯合大公國）。由應收帳款管理部門的適當人選接受訪問。
- **樣本設計：**策略抽樣計畫可以按產業和公司規模所劃分的市場資料來進行分析。還能比較各個受訪經濟體涉及的特定產業資料。
- **甄選程序：**使用國際性線上意見調查方式來選取並聯絡企業。訪問前期即先進行適當訪問人選及配額控制的篩選。
- **樣本部分：**樣本總數為 1,200 位受訪企業（每個市場約 200 位）。每個市場都會根據企業規模大小分為三個等級保留名額數。
- **訪問部分：**採取電腦輔助網路訪問 (CAWI)，訪問時間約 15 分鐘。訪問期間：2021 年第 2 季度。

樣本概述 – 訪問總人數 = 1,200

經濟體	訪問人數	%
中國	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
阿拉伯聯合大公國	200	16.7

商界 (全亞洲)	訪問人數	%
製造業	521	43.4
批發貿易 / 零售貿易 / 經銷配銷業	464	38.7
服務	215	17.9

企業規模 (全亞洲)	訪問人數	%
小型企業	99	8.2
中型企業	896	74.7
大型企業	205	17.1

由於四捨五入的原因，相加結果可能會在 100% 正負 1 之間。為呈現最準確的代表性，我們選擇保留個別結果，而非為使相加結果等於 100%，而調整個別結果。

統計附錄

詳細圖表及數據可參考「亞洲統計附錄」。

此為 2021 年 6 月「Atradius 付款習慣評量表」之一部分，可見於 www.atradius.com/publications

[下載 PDF 格式檔案](#)（僅提供英語版）。

版權所有 Atradius N.V. 2021

如您於閱讀此份報告後，想瞭解更多有關如何保護您的應收帳款不受顧客拖欠付款的資訊，請造訪 Atradius 網站或如您有其他特別問題，請寄送訊息，我們的產品專員將會回覆您。「發表刊物」區有其他更多 Atradius 著重在全球經濟（包括國家報告、產業分析、信用管理建議和當前商業議題專文）所公開發行的資訊。

訂閱我們的「發表刊物」通知，可於每星期接收到有關新公開發行報告的電子郵件通知。

如需有關亞洲及全球 B2B 應收帳款收款習慣的更多見解，請造訪

www.atradiuscollections.com

亞洲官網：www.atradius.com

電子郵件：atradius.asia@atradius.com

LinkedIn 關注「[亞洲 Atradius](#)」([Atradius Asia](#))

免責聲明

本報告僅供參考，無意向任何讀者提供投資建議、法律建議或向讀者推薦任何特定交易、投資或策略。對於所提供的資訊，請讀者務必自行獨立進行決定，不論是在商業或其他方面。Atradius 已盡全力確保此份報告所含資訊來自可靠來源，但並不對任何錯誤或遺漏，或因使用此份報告之資訊而獲得的結果承擔責任。本報告內所有的資訊均按「原樣」提供，不保證其完整性、準確性、時效性，或因使用此份報告而獲得的結果，亦無提供任何形式的明示性或暗示性保證。Atradius 及其相關合夥人或合作企業，或合作夥伴、代理商或員工，不對您或其他任何人因為依賴此份報告之資訊，而所進行的任何決定或行動，或任何結果、特別或類似之損害負擔責任，即使已曾忠告過有這種損害之可能性。版權所有 Atradius N.V.2021。

版權所有 **Atradius N.V.** 2021

如果您覺得本報告很實用，歡迎造訪官網 www.atradius.com，查看更多 Atradius 發佈的關於全球經濟的出版物，包括國家/地區報告、產業分析、信用管理建議和目前商業議題專文。

運用社交媒體與 Atradius 交流



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