

现金流可视性指数白皮书 – 中国
亚太地区公司和交易银行业务的现金管理机遇
Visa 商务解决方案



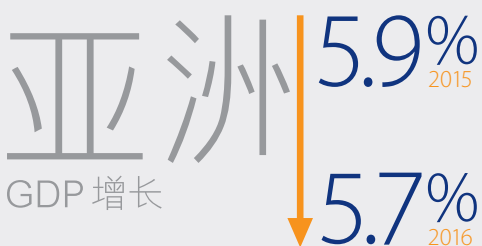
导言

欢迎了解 2016 年度的深度分析

在 Visa 商务解决方案于 2015 年初成功推出 Visa 现金流可视性指数 (CFVI) 之后, East & Partners Asia (E&P) 又负责为 Visa 进行了第二轮年度指数研究, 得出本研究报告。本研究报告的主要研究结果是关于中国*的。该指数表明该地区十大市场的众多亚洲公司在实现最大现金可视性和实时支付目标方面还有一些差距。手工流程的现象仍然很普遍, 甚至达到令人惊讶的程度, 譬如, 收入排名前百大的中国公司在企业应付账款/应收账款工作上使用的员工人数平均为 233 人。

自推出 CFVI 一年多来, 全球经济前景并没有好转。能源价格自 2014 年中期起稳步下跌 – 其他许多大宗商品的价格亦是如此 – 对于大部分国家来说, 这充其量也只能算是喜忧参半的情形。这不可避免地影响到收益, 迫使成本缩减, 并使石油/天然气和矿产等行业的企业削减投资计划。与此同时, 其他行业的预期总体经济效益和公司收益增长都低于预期。投资者也紧张不安: 去年夏季中国股票市场两度大幅下跌和 2016 年年初几天再次下跌就证明了这一点。

在这一背景之下, 亚洲开发银行预测亚洲今年的 GDP 增长为 5.7%: 略低于 2015 年所达到的 5.9% 增长率, 基本上反映了中国增长率进一步放缓到 6.5% 的预期。这可能会使中国公司在投资新技术和系统自动化方面会更加谨慎, 同时也使提升现金可视性可带来的好处更具诱惑力。



可以提升公司客户现金管理服务的银行将会大大受益。与此同时, 随着一些全球性银行的退却和搅局的“金融科技”行业的蓬勃发展, 支付市场的竞争正在发生很大的变化。我们注意到, 过去一直主导着亚洲对公银行业务的各大全球性银行还

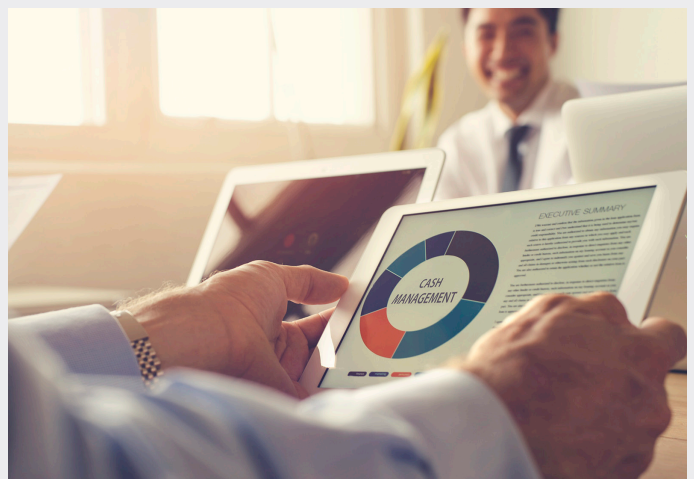
能为企业客户改善现金管理服务的银行将获益不浅

是行业领先者, 但随着该地区的国内银行的不断挑战, 前者的掌握力在不断减弱 – 很像 2008-09 年全球金融危机时期出现的情况。例如, 2016 年初, 巴克莱制订了裁员和关闭亚洲多家营业网点的计划, 而近期出现的雇用方式则表明其他一些银行也可能步其后尘。

近期有积极意义的发展动态是跨太平洋伙伴关系协定 (TPP) – 有史以来所谈判的最雄心勃勃的自由贸易协定之一 – 经过数年的谈判后于 2016 年 2 月完成。TPP 将在 12 个国家之间促进贸易: 美国、加拿大、澳大利亚、新西兰、墨西哥、智利、秘鲁、日本、马来西亚、新加坡、越南和文莱。

在 TPP 生效后, 许多亚洲的公司将可以有地域意义上的更广的市场准入, 同时也增加了其对全面现金可视性的需求。银行如果能够为其提供简单跨境、跨货币支付平台, 帮助公司财资部门达到其现金管理目标, 定能取得很大的长期业务。

Visa 致力于继续承担 B2B 支付和交易市场的思维领先者和解决方案提供者的角色。首次 CFVI 研究为大家提供了各公司所面临的问题的深度解析, 本次的 CFVI 研究是侧重各银行提供的交易银行业务解决方案和其在满足公司需求上的有效性。



* 报告里所指的中国不包括中国香港、中国澳门和中国台湾

现金流与风险管理

仅仅是掌握交易银行业务的基本要素就绝非易事

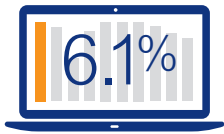
此次调查所涉及的十个亚洲国家和地区是澳大利亚、中国、中国香港、印度、印度尼西亚、日本、马来西亚、新西兰、新加坡和中国台湾。

调查结果呈现了一些让人惊讶的现象, 即:

- 中国的公司在所报告的现金可视性方面排在该地区的后三位, 为72.2%, 仅高于马来西亚和印度尼西亚。相比之下, 整个地区的公司根据其企业资源计划(ERP)系统所报告的现金总额可视性为81.4%, 要高于首次的CFVI(78.3%)。
- 虽然指数导致了现金流报告方面部门的技术转型仍然要落后于北美和欧洲的公司。超过一半的被调查公司尚未安装司库管理系统(TMS), 而许多投资建立TMS的公司则仅仅在使用其基本功能。



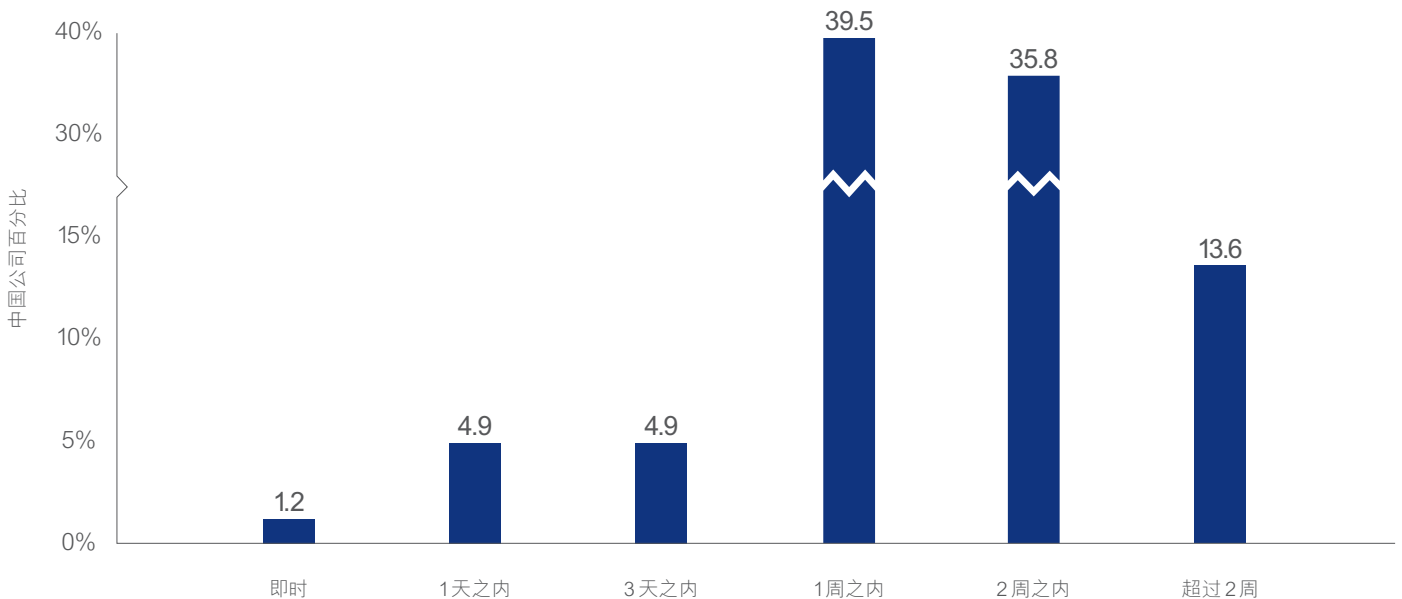
中国的公司在2016年根据其企业资源计划所报告的现金可视性



的中国公司能够报告当日综合的地区现金流预测

尽管“金融科技”在当今支付领域的搅局, 但银行仍然给客户带来重要的和独特的价值, 因为公司使用的银行平均数量与应付账款/应收账款和MIS管理工作所需公司员工人数都还在增长。

贵公司需要多长时间才能把各地区办事处发来的各种现金流分析汇总在一起?



支付业务

依然欠缺自动化



在中国, 公司通常每个月进行两次支付, 每次要用 23.3 个小时进行准备, 然后银行从指令到执行确认还要再用 20.5 个小时。



中国的公司平均雇用 233 名员工来负责应付账款 / 应收账款工作, 是该地区最高的。这相当于每个银行业务关系部有 29 名员工, **这是很高、很花钱的比率。**



高比例的人工作业流程导致中国公司达到该地区最高的交易检视比例 (11.3%)。采用最佳实践, 中国公司将能够简化这一流程, 因为典型的地区性公司只检视 7.2% 的交易。银行可以帮助公司客户提高应付账款效率。

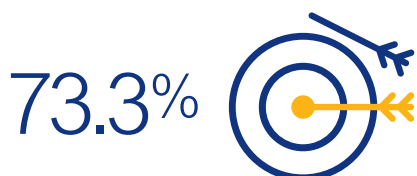


国际支付方面, 情况令人失望: **这是中国公司对供应商很不满意的方面。**抱怨的问题是成本 (费用、息差等), 便利性 (24 x 7), 以及交易时间 - 只有 2.5% 的少数公司声称没有问题。

提升银行的效率

对公司来说还有严重的痛点

亚洲的公司认为目前所提供的现金管理业务服务; 在一些情况下还有不足之处。



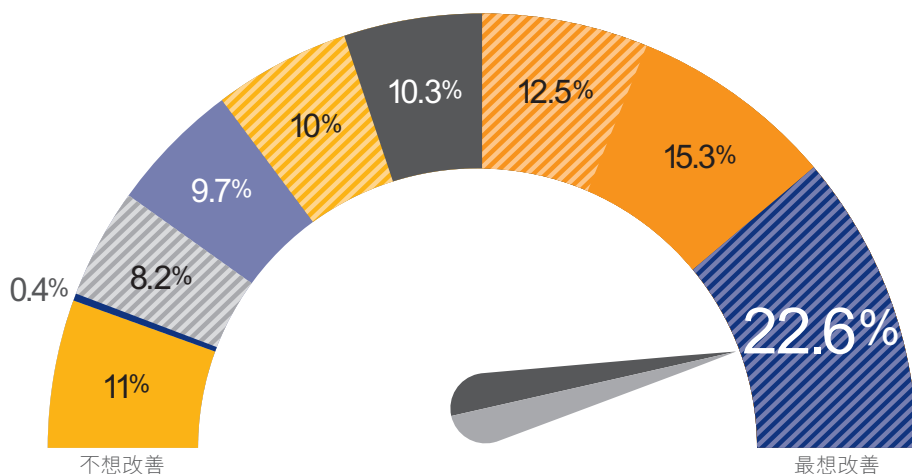
让人惊讶的是, 有七成 (73.3%) 的区域性公司认为, 交易的准确性和交易银行业务服务过程中遇到的较高错误率是排在第一的问题。



公司提到的另一个痛点是错误纠正和漏失交易再执行的速度, 以及银行在具体支付操作时会要求常常很繁琐的手续和签字。

公司在现金管理和支付上的这些痛点, 大多都导向了在本次调研中被问及的一个“直观问题”的结果

“您最想要贵公司的银行改善的项目是什么?”



■ 22.6% 的公司指出银行在简单的交易执行上缺少回应。

- 无具体要求 / 交易平台操作妥当
- 其它
- 提供有效的跨境 / 跨货币账单处理能力
- 简化并区分价格与收费

- 改善国内市场覆盖度
- 改善错误侦查及增强表现
- 理顺账户登录及授权框架 / 更改程序
- 更多层级的交易级别的报告 / 分析

贵公司通常要等多长时间才能拿到资金？

近六成 (58.9%) 的公司声称, 要等三天时间才能拿到所收到的资金。这使它们在现金管理过程中失去宝贵的周转时间, 但许多公司觉得除了遵守银行规定之外没有其他选择。

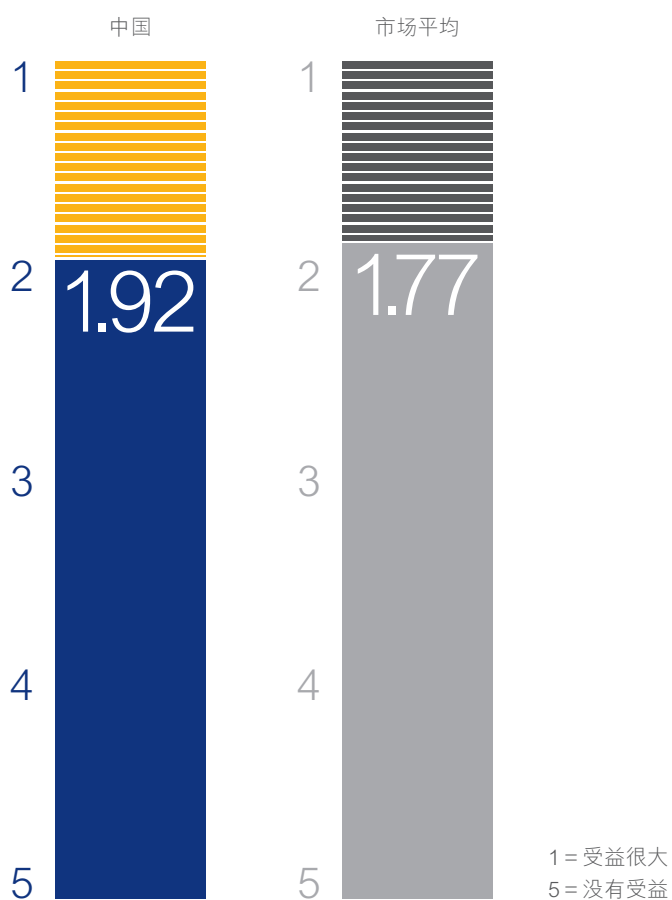
中国的数据表明, 只有两成 (19.8%) 的百强公司可以当天拿到所收到的资金, 而另外八成 (80.2%) 则必须等三天时间才能对这些资金提出任何申请。

19.8% 80.2%



如每笔交易能获得更多数据, 贵公司的受益程度会有多大？

中国公司对获得**更多交易数据**持很积极的态度, 认为这会受益很大, 中国的受访者在 1-5 分值范围内给出了 1.92 分。



实时支付解决方案

公司乐意多花钱以实现实时收款和付款



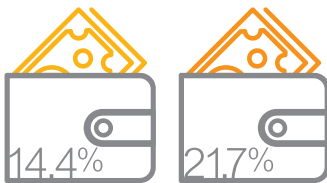
虽然许多亚洲的公司在现金可视性上仍然存在不足,但公司的银行账户及其业务关系管理正逐渐变得更为复杂。在很大程度上,这是为了应对支撑其业务区域性增长的需求和在各种监管环境下跨币种现金管理的要求。

- 提高自动化程度,对付款次数频繁的交易会有很大的直接好处,在每次操作过程中,用较快的周期处理较少的业务量。大部分公司充分意识到了提升现金流能力和因能实现实时付款和收款而增加可用现金余额的好处;其痛点在于能否执行。调查表明,如果提供此类服务,许多亚洲的公司是愿意多花钱的。以中国的公司为例,一般要多支付 29.9%,才能实时收到付款,而实时付款的平均溢价为 23.3%。
- 在所覆盖的十大亚洲国家和地区,购买方(付款人)平均愿意为实时支付解决方案支付 14.4% 的溢价,而供应商(收款人)则愿意为实时收到付款而多支付 21.7%。这是很意外的结果,这进一步说明提供支付服务的供应商可以有所作为。

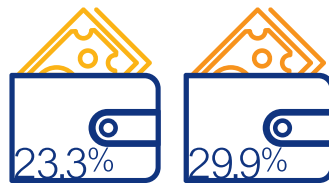
“我们曾数次试图对此作出合理解释,但到目前为止都未能如愿。”

在中国大陆有广泛投资的欧洲制造商

贵公司愿意为实时支付解决方案多付钱?



在亚太地区的购买方及供应商
所愿意为实时支付解决方案
而支付的平均溢价



在中国的购买方及供应商
所愿意为实时支付解决方案
而支付的平均溢价



还在使用的纸制付款、 应付账款 / 应收账款流程与付款条件

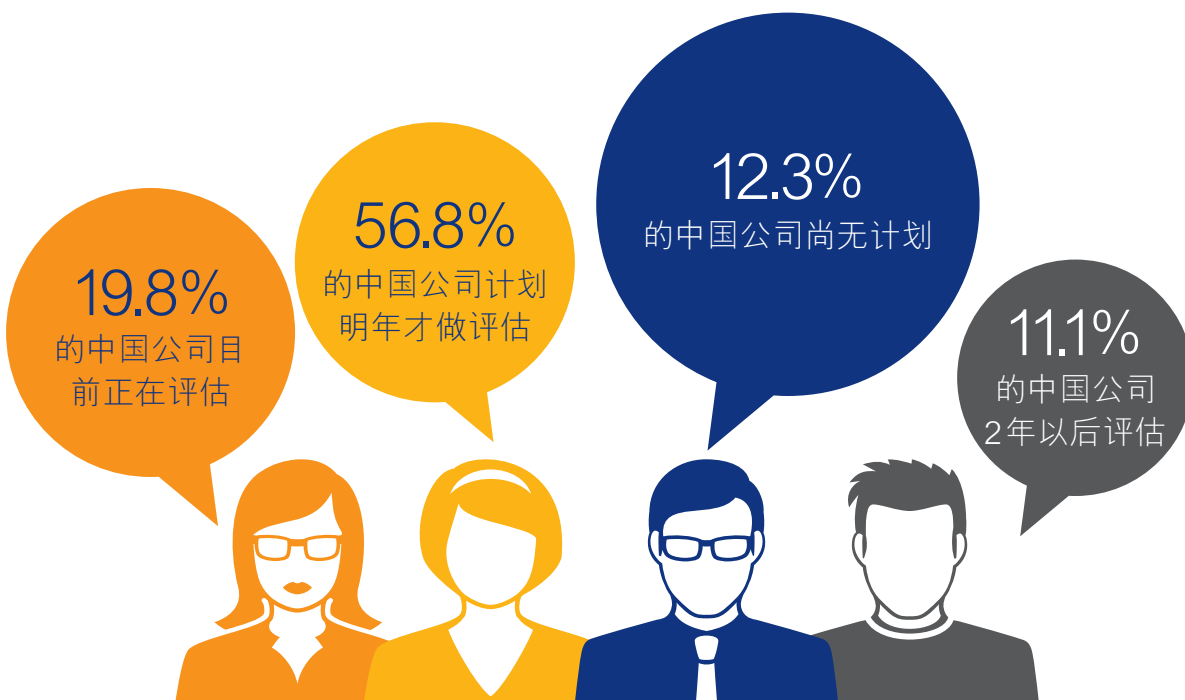
支票在一些地区仍在普遍使用

公司还很喜欢可供选择的 Visa 解决方案, 因为这些解决方案使它们能够逐步淘汰过时的流程和报告程序。

- 一个领域是手签的支票¹。据称, 还在继续使用支票的主要原因是, 在一些类型的付款批准时所应用的安全性和复杂授权。例如, 这就是许多中国的公司所提到的一个原因, 中国有两成多 (22.8%) 的交易还在使用支票, 占到总支付金额的 30.8%。

- 中国有很大的商机, 在中国有 76.6% 的公司目前正在评估自己的应付账款/应收账款流程或准备在未来一年这样做。有 11.1% 的公司已制订了投资计划, 将在未来 24 个月内改进自己的应付账款和应收账款 (AP/AR) 流程。
- 在中国的公司仍然有收款方面的问题, 因为从出具发票到收到付款需要用大约两个月的时间 (66.9天)。效率在大大低于该地区 57.3 天的平均水平。

贵公司在应付账款/应收账款流程的效率评估方面处于什么阶段?



¹ 在这个实例中的“支票”包括本票、银行/现金支票和其他形式的人工、纸制付款方式

结论

Visa 有能力帮助各银行及其大公司客户“弥补差距”，使双方在这一流程上都获得可观的业务机会，为建立长期的共赢业务关系奠定基础。事实证明，Visa 平台解决方案很适合银行的业务，银行没有必要进行涉及范围很广的重新设计。



对于能够帮助中国公司的银行来说，回报是相当大的：



加强他们的实时支付解决方案



加快支付流程



提升现金可视性



准确预测跨境现金头寸

调查确认，银行如能提供实时支付解决方案，就能提高手续费和交易收入；对于应收款来说，则会更多。给公司本身带来的好处很明显，而且极大。了解上述信息后，对那些一直在寻求提升现金流可视性解决方案的公司来说，首先应考虑这样一些相关的问题。

- 亚洲各公司目前在现金和支付方面的痛点在何处？
- 交易执行的现行基准是什么，应当是什么样的基准？
- 目前公司现金管理行为究竟有多复杂，有多少家银行，有多少个账户，公司应付账款/应收账款工作花费多少成本？
- 现金可视性的自动化程度，能否做到一目了然？
- 预测现金头寸有困难 – 基准是什么？
- 公司目前的支付交易惯用做法是什么？
- 支付操作的准备执行需要多长时间？
- 对营运资本和获取资金有什么影响？
- 各公司如何在该地区进行贸易融资的？

欲知更多详情，请联络 Visa 公司代表。

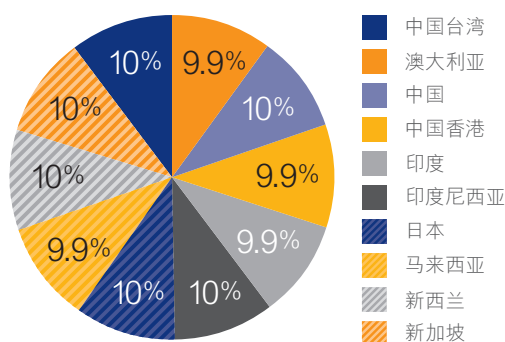
指数编制方法

Visa 编制第二轮的 2016 年现金流可视性指数, 旨在更好地了解公司在现金流管理、提升现金可视性和选择交易银行业务合作伙伴及其现金管理解决方案上所面临的挑战。East & Partners Asia 的行业分析师再次负责了这一研究, 有针对性评估了亚太地区不同市场和行业的公司的现金可视性、电子应用、支付和实时支付的实际水平。

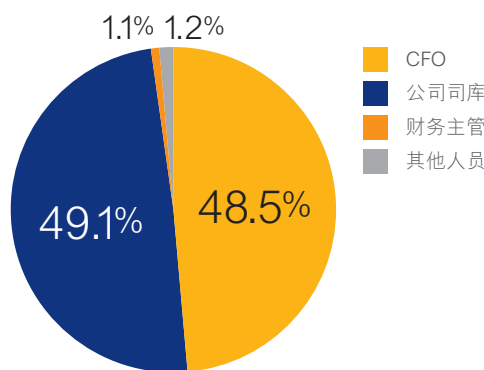
第二轮 Visa 现金流可视性指数的实地调查是 2016 年第一季度进行的。根据 East & Partners 所搜集的数据来源, 在亚太地区十个国家和地区市场收入排名前 1,000 的公司中, 总共有 806 家参与了调查, 包括了 81 家来自中国前 100 强的企业。所有的企业都是直接进行调查提问, 采用的是结构化调查提问方式。

市场包括第一轮调查时的六个国家和地区: 新加坡、澳大利亚、印度、日本、中国香港和马来西亚。新一轮的调查新增了四个国家和地区: 中国、印度尼西亚、新西兰和中国台湾。

受访者依国家和地区分布



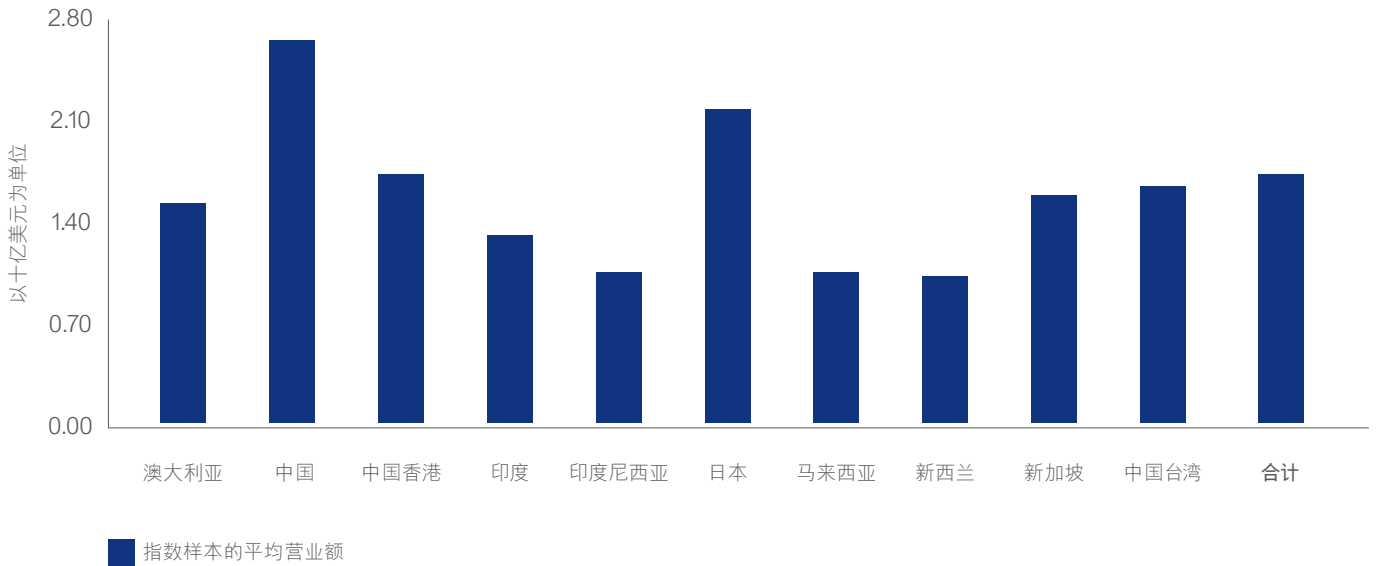
受访者依职衔分布



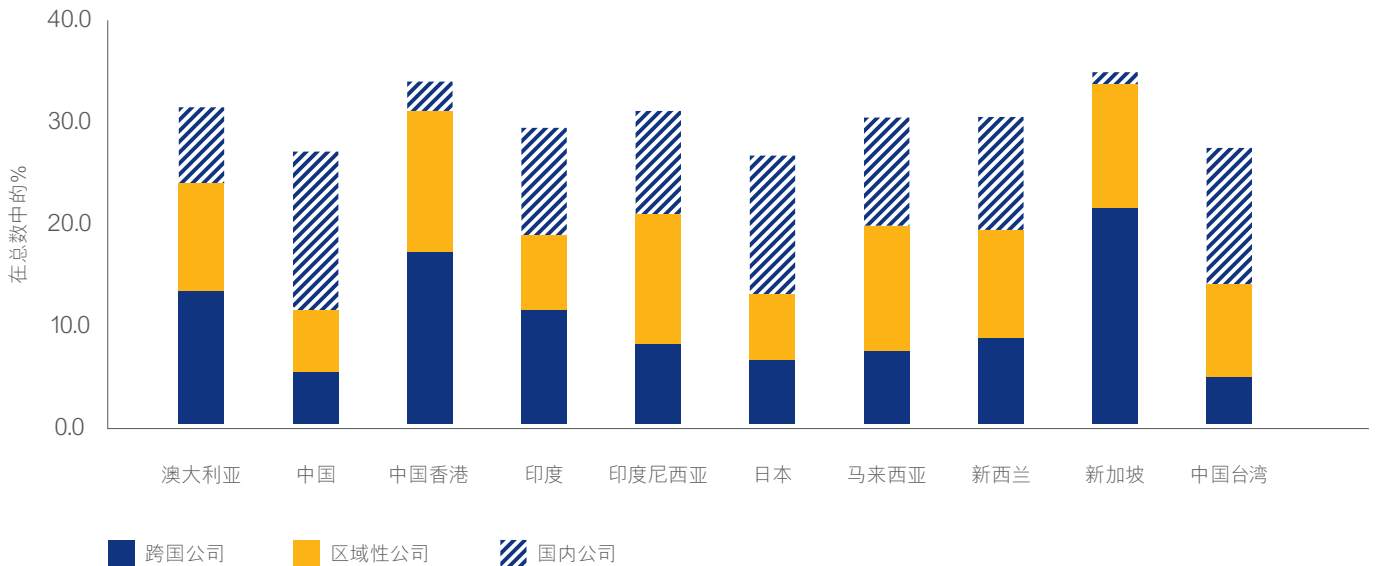
| 行业分布 | 在总数中的% |
|------------|--------|
| 农业、林业、渔业 | 5.2 |
| 矿业和资源 | 8.6 |
| 制造业 | 19.2 |
| 电力、燃气和自来水 | 1.4 |
| 建筑业 | 8.4 |
| 批发 | 8.6 |
| 零售 | 12.2 |
| 住宿、咖啡馆和饭馆 | 2.6 |
| 运输和存储 | 7.6 |
| 媒体和电话公司 | 1.4 |
| 金融和保险(非银行) | 4.2 |
| 物业和商业服务 | 11.5 |
| 个人和其他服务 | 9.2 |
| 合计 | 100.0 |

注: 银行刻意被排除在金融和保险行业范围之外

指数样本的平均营业额



指数样本的结构



Visa 公司 (纽交所代码: V) 是一家全球支付技术公司, 通过快速、安全和可靠的电子支付连接着遍布全世界 200 多个国家和地区的消费者、企业、金融机构和政府。我们拥有全球最先进的数据处理网络之一 — VisaNet — 每秒钟可以处理 65,000 多笔交易, 同时保护消费者免受欺诈, 并确保商户得到付款。Visa 不是银行, 不直接向消费者发卡, 也不向他们授信或设定利率和手续费。但是, Visa 的各种创新却能让金融机构为消费者提供多种支付选择, 包括用于即时支付的借记卡、提前支付的预付费卡或事后支付的信用卡产品等。欲了解更多信息, 请访问: usa.visa.com/about-visa、visacorporate.tumblr.com 和 @VisaNews。

East Haymarket Pte Ltd, 是亚太地区企业、公司和投行业务市场上居领先地位的专业市场调研公司, 在该地区的 11 个国家开展业务, 为金融服务提供者提供多客户和专有市场分析服务。针对该地区对复杂交易、债券、国债、投资和银行业务咨询服务产生爆炸性需求, 提供准确的量化分析, 采用的是 East 独特的“自下而上”研究方法, 所依据的则是每年在澳大利亚、中国、中国香港、印度、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、韩国、中国台湾和泰国进行的数以千计的客户调查。East 的多客户需求研究和咨询工作, 使本公司能够与该地区几乎所有的大银行和北美及欧洲的国际客户进行合作。本公司采用合资形式, 把 East & Partners 的研究和分析领域的资产与 Haymarket Media 在《企业司库》和《亚洲金融》出版和会议平台的资产结合在一起。

免责声明

本报告内容“按原样”提供, 仅为提供信息之用, 不得作为运营、营销、法务、技术、税收、财务或其他意见的基础。您应咨询自己的法律顾问, 判断自身情况适用的法律和法规。Visa 对于您使用本报告中的任何信息(包括其中的任何错误、遗漏、不准确或过时的内容)、任何假设或您所做的任何结论概不负责。

此出版物可能包括技术不准确或印刷错误, 更新的信息将会被纳入此出版物的更新版本中。Visa 有权对出版物中的产品和描述进行修改或变更。