

安卓企业付款行为报告

2026 年中国 B2B 付款 行为趋势



报告内容

B2B 付款行为趋势	3
核心洞察	5
展望未来	6
核心洞察	7
调查设计	8

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。

本调查让您有机会直接了解进行 B2B 赊销的企业是如何应对客户付款行为的变化趋势。了解这些趋势至关重要，因为这有助于企业及时发现客户支付习惯的变化，积极应对潜在的流动性压力并保持业务的正常运营。

计划进入或已在本调查所涵盖市场和行业中开展业务的企业可从本报告中获得宝贵的见解。此外，本报告还将分享企业对未来数月潜在挑战和风险的预测，以及对未来增长的预期。

本报告将发布我们对**中国**的调查结果。

该调查于 2026 年第二季度下半季度进行。

阅读调查结果时请考虑这一时间因素。

2026 年版安卓亚洲企业付款行为报告包含的所有针对特定市场调查结果的报告均可在安卓的网站下载：[知识与研究](#)。



B2B 付款行为趋势

中国企业对 B2B 付款风险保持严格管控

中国的赊销状况反映出，面对经济前景趋于疲软和企业流动性压力加剧，企业采取了审慎应对措施。调查数据显示，面向企业对企业 (B2B) 客户的赊销交易占比不足五分之一。这使中国成为亚洲地区 B2B 赊销使用率最低的国家/地区，大致与中国香港持平，略低于中国台湾的平均水平，而该地区其他受访市场的占比则明显更高。这一趋势表明中国供应商更倾向于规避风险。

尽管近几个月赊销的使用率有所上升，但增幅低于亚洲其他地区，这凸显了在充满挑战的经营环境下，企业仍持续致力于控制客户付款风险。这种谨慎态度体现在付款政策上。中国对较短账期的偏好高于区域平均水平，证实了与该地区其他国家/地区相比，中国在宽松付款政策方面采取了更为谨慎和规避风险的做法。在一个月内到期的付款比例较高，而两个月以内的账期则比该地区其他国家/地区更为少见。较长的账期虽与亚洲整体水平大致一致，但授予条件更为严格，通常仅适用于已建立稳固贸易关系的交易。

总体而言，中国供应商通过赊销支持 B2B 贸易，但其付款风险控制极为严格，这与日本的情况相似。这导致企业明确将保护现金流作为优先事项，不会通过更宽松的账期来支持销售。宏观经济背景强化了这一立场。国内需求放缓、外部环境疲软以及地缘政治不确定性加剧，继续抑制着企业信心。这种环境促使企业保障流动性，尽管面临竞争压力，仍收紧了赊销条件。

尽管中国企业维持着更严格的账期和更为审慎的赊销政策，但与亚洲其他国家/地区相比，中国有更多企业报告称，近几个月来 B2B 客户的付款行为有所恶化。表示“没有变化”的企业较少，这表明付款环境更加动荡；而其余企业则报告付款行为有所改善，这总体上与该地区的整体趋势一致。这造成了一种更加参差不齐的局面：部分客户的付款行为有所改善，而另一些则恶化，进一步加剧了市场上已显而易见的碎片化态势。

具体来看，超过五分之四的中国供应商（尤其是建筑行业）报告称遭遇企业客户拖欠款项，约三分之一的发票逾期未付，这一比例高于区域平均水平。在受调查的市场中，中国是受付款延迟影响最严重的国家/地区之一，仅中国台湾和印度的受影响程度高于中国。趋势数据显示，近几个月来逾期 B2B 应收账款呈上升趋势，这表明付款延迟在中国正变得越来越普遍，同时也凸显了供应商提供的账期与实际付款行为之间存在明显差距。

下一页继续



B2B 付款行为趋势

应收账款周转天数 (DSO) 数据证实了这一趋势。尽管中国大部分 B2B 发票仍能在一个月内收回，但相当一部分需要更长时间才能结清，且逾期超过两个月的付款比例高于约定账期所暗示的水平。这表明，一旦出现拖欠，往往会显著延长收款周期。与其他市场不同，中国付款拖欠的主要原因并非流动性限制，而是质量和交货方面的争议，这些争议导致结算延迟。因此，收款表现参差不齐：部分 B2B 客户的付款速度较快，而另一些客户则面临更长的延迟。

严格的信用管理并不能完全规避坏账风险。与亚洲其他地区相比，中国报告应收账款坏账损失超过 5% 的企业比例更高，这反映出长期逾期未付的款项最终转化为坏账的情况。坏账核销通常与法律纠纷有关，这证实了付款延迟通常源于对质量和交货的争议，而非财务困境。应收账款账龄作为核销原因的作用相对有限，这表明损失往往发生在发票账龄尚未过长之前。这与更普遍的模式相符，即付款问题要么得到解决，要么迅速升级为违约。

这对营运资金的影响是巨大的。中国企业面临的现金流压力与亚洲其他地区相似，但它们较少依赖外部融资或拖欠供应商款项。相反，客户付款风险对营运资金的主要影响体现在严重抑制了投资和增长，这表明企业往往倾向于在内部吸收财务压力，而不是将其转嫁给供应链。通过严格控制流动性来管理风险固然有效，但也凸显了一个权衡问题：以牺牲业务增长为代价换取了财务稳定。

风险缓解策略体现了这种平衡。中国企业侧重于防范付款风险，收紧账期，提供提前付款激励，并比其他亚洲企业更多地使用信用保险。这使企业能够在充满纠纷和长期拖欠的付款环境中，防范不可预测的风险。

因此，中国的贸易信用体系以信用控制和对 B2B 客户采取选择性赊销方式为特征。尽管持续的付款延迟和加剧的拒付风险严重影响了利润和投资，但中国供应商仍对付款风险敞口保持着严格控制。

核心洞察请见下一页



核心洞察

中国

B2B 客户的付款行为（12 个月）

风险敞口分组：报告的 B2B 发票逾期付款水平（按受访企业占比计）

0%
的 B2B 发票发生逾期付款

17%

的受访者

1% - 30%
的 B2B 发票发生逾期付款

43%

的受访者

31% - 60%
的 B2B 发票发生逾期付款

38%

的受访者

61% - 100%
的 B2B 发票发生逾期付款

2%

的受访者

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告

B2B 客户拖欠发票款项的 4 大原因

受访者占比 - 可多选

质量纠纷

55%

货物/服务与约定不符

55%

付款流程复杂

41%

客户现金流问题

24%

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告

逾期付款明细

按付款时间划分的逾期发票占比

<30 天

63%

的受访者

31-60 天

22%

的受访者

61-90 天

9%

的受访者

> 90 天

6%

的受访者

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告

报告的坏账

受访者比例 - 坏账水平

<1% 坏账

24%

的受访者

1% - 2% 坏账

34%

的受访者

2% - 5% 坏账

21%

的受访者

> 5% 坏账

21%

的受访者

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告

客户付款风险对营运资金的 4 大影响

受访者占比 - 可多选

投资受限

51%

流动性缓冲空间缩小

38%

现金流规划困难

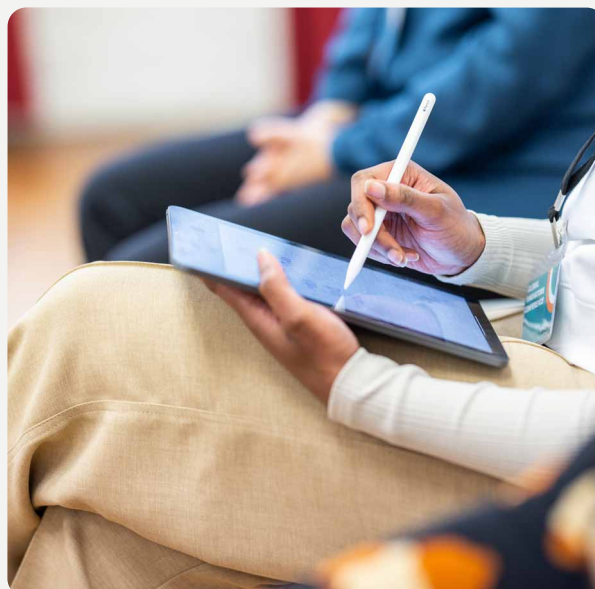
33%

资本成本上升

30%

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告





展望未来

中国企业预计未来破产数量将上升

中国大多数企业预计，未来几个月内 B2B 付款行为不会出现任何实质性变化。在预期会出现变化的企业中，预计情况会略有改善的企业多于预计会恶化的企业，这与整个亚洲地区的预期大致一致。然而，中国的市场情绪依然较为谨慎，这反映出人们对复苏步伐存在不确定性。这种谨慎态度源于近期观察到的付款模式：持续的付款延迟和坏账冲销不断削弱企业信心，表明改善需要一个渐进的过程。因此，与整个亚洲地区相比，中国的进展预计将更为缓慢且不确定性更大。

破产预期进一步加剧了这种不确定性。在整个亚洲，市场对破产情况将保持稳定或进一步增加的看法较为均衡；而在中国，更多企业预计未来数月破产数量将上升，这表明其潜在的付款环境显著恶化。这有助于解释为何中国企业预计今年 B2B 付款行为的复苏将更加不均衡——在整体改善的同时，脆弱性较高的 B2B 客户仍将面临持续压力。

盈利预期印证了这一看法。中国预期利润保持不变的企业较少，表明需求和付款条件波动性更大。虽然部分企业（尤其是大型工业企业）凭借更严格的信用控制和相对较快的收款速度，得以支撑利润增长，但相当一部分小型企业却面临着较高的付款风险。这增加了利润率被侵蚀的可能性，也解释了为何中国预期盈利能力下降的企业比例高于亚洲其他地区。

当被问及未来数月内哪些风险可能严重扰乱 B2B 付款行为时，亚洲各地的企业往往关注经济放缓和通货膨胀等宏观经济威胁。相比之下，中国企业则更重视运营和非财务风险，尤其是网络安全和欺诈风险，这些风险的提及频率远高于亚洲其他企业。地缘政治动荡在中国也显得更为突出，而供应链中断和特定行业的低迷则被视为不太关键。

这表明付款风险环境存在显著差异。中国面临的干扰更多源于商业交易执行过程中的实际日常问题，而非宏观经济状况。因此，中国企业更倾向于收紧信用控制并专注于防范风险。

核心洞察请见下一页



核心洞察

中国

企业预计将影响 B2B 付款的 3 大风险（未来 12 个月）

受访者占比 - 可多选

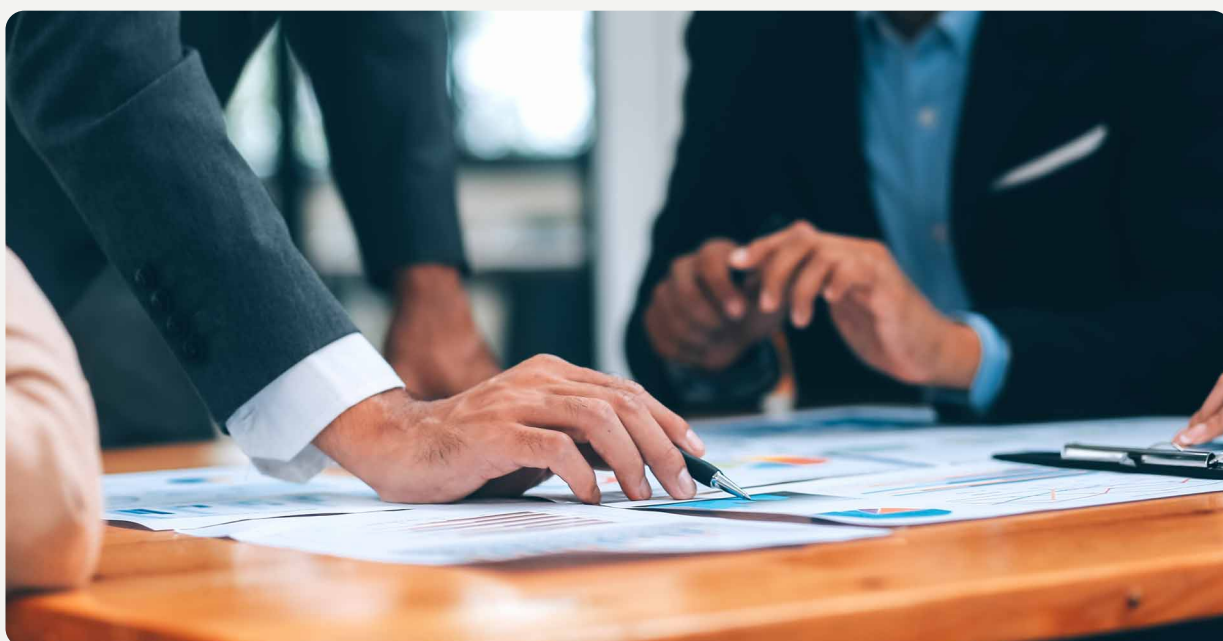
#1 | 网络安全风险

#2 | 欺诈风险

#3 | 地缘政治动荡

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告



预期破产风险展望（未来 12 个月）

受访者占比

维持高位
38%

进一步上升
56%

不确定
6%

样本：调查市场中的所有受访者

来源：2026 年安卓中国企业付款行为报告

近几个月来，中国企业的 B2B 付款行为有所恶化，付款延迟演变为坏账的可能性越来越大。目前，付款风险的重心已从付款延迟转向未结清的发票，这给企业的盈利能力带来了压力，并限制了企业的投资和增长能力



调查设计

样本概览 - 总访谈人数 = 338 人

行业	受访者占比
工业	19%
建筑	18%
贸易	18%
服务	45%
合计	100%

企业规模	受访者占比
微型企业 (<10 位员工)	47%
小型企业 (10-49 位员工)	24%
中型企业 (50-249 位员工)	14%
大型企业 (≥250 位员工)	15%
合计	100%

调查方法

我们更新了调查样本，以更好地反映各行业和规模类别的市场结构。有关调查样本设计的更多细节，请参见统计附录。本报告不包括与往期报告的比较，年度变化仅通过受访者的反馈得以体现。

调查范围

调查对象：对中国的企业进行了调查，并采访了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中国数据进行分析。整个亚洲地区共有 2,145 家企业参与调查，并根据四类企业规模保持名额不变。样本涵盖了积极使用赊销的企业，按行业和规模分类。调查结果以加权百分比形式呈现，以反映各行业、规模类别及市场的经济权重。

筛选流程：通过国际互联网专门小组联系各家企业，并在访谈开始时根据受访者角色和名额控制进行筛选。

访谈方法：采取计算机辅助网络访谈 (CAWI) 的形式，每次访谈时长约 15 分钟。

时间：该调查于 2026 年第二季度下半季度进行。

2026 年版安卓亚洲企业付款行为报告的一部分，详情请访问[知识与研究栏目](#)。



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。

如需了解中国及全球 B2B 应收账款催收实践的更多信息，请访问atradiuscollections.com。

我们的解决方案

信用保险
跨国公司解决方案
专业信用服务
债务催收
担保
再保险

我们的全球业务布局

非洲
亚洲
欧洲
中东
北美
大洋洲
南美

中国读者请访问：

atradius.cn

电子邮件：info.cn@atradius.com

关注我们的 LinkedIn 账号：[Atradius Asia](#)



关注安卓的
社交媒体频道
[youtube.com/
user/atradiusgroup](https://youtube.com/user/atradiusgroup)
[linkedin.com/
company/atradius](https://linkedin.com/company/atradius)



版权所有 Atradius N.V. 2026

免责声明：本出版物仅供参考，无意向任何读者推销保险产品、提供投资建议、法律建议，亦不构成针对特定交易或保险产品、投资或策略的任何形式的推荐或建议。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，并在适用情况下仔细阅读其保险单条款。

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。

Atradius

David Ricardostraat 1
1066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
Nederland
电话：+31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com