



# B2B 付款行为趋势 中国

企业如何管理 B2B 付款风险  
及其对现金流的影响



## 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。

本调查为我们提供了直接听取受访企业意见的宝贵机会，帮助我们了解企业如何应对当前充满挑战的经济和贸易环境对其 B2B 客户付款行为的影响。我们可以通过本调查较好地了解企业 B2B 客户的付款情况，以及企业如何解决不良付款行为导致的痛点问题。

调查结果还揭示了企业采取哪些措施来满足突发的现金需求，以及使用哪些信用管理工具来降低长期现金流问题的风险等，这也有助于我们了解企业在当前这个充满不确定性的时期，如何应对客户逾期付款或拒付等关键问题。

此外，本调查也非常关注受访企业未来数月认为自身将面临的挑战和风险，以及它们对未来业务增长的预期。

调查结果有助于我们了解 B2B 贸易中企业付款行为的现状，以及确定可能波及未来的新兴趋势。这些信息对于已在或计划在调查市场中开展业务的企业非常有帮助。

本报告将发布我们对中国的调查结果。

访谈时段：2024 年第三季度。审视调查结果时请考虑这一时间因素。



## | 报告内容

---

B2B 付款风险管理 中国企业通过加强 DSO 管理 来降低现金短缺风险 关键数据和图表	4 5
展望未来 尽管面临经济挑战， 中国企业的乐观情绪依然高涨 关键数据和图表	6 7
调查设计	8

---

### 免责声明

本出版物仅供参考，无意向任何读者提供投资建议、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。

版权所有 Atradius N.V. 2024

# 中国

## B2B 付款风险管理

### 中国企业通过加强 DSO 管理来降低现金短缺风险

我们的调查清楚地发现，中国不同行业的大多数企业都认为 B2B 信用客户的付款行为保持稳定或有所改善。近 50% 的企业（特别是能源/燃料行业的企业）表示，客户付款行为未发生重大变化，但他们也表示逾期付款问题长期存在。除此之外，发票款项支付速度加快，尽管电子产品/ICT 行业的部分企业表示客户的付款速度有所减慢。总体而言，逾期付款占 B2B 贸易发票的约三分之一，而坏账平均占有所有 B2B 信用发票的 3%。中国能源/燃料企业似乎受坏账的影响最为严重，也因此面临财务压力。

在我们的调查中，中国企业列举了 B2B 客户逾期付款的几个原因。这些原因包括客户现金流问题、发票纠纷以及付款流程管理效率低下。这些问题导致的客户平均付款时间为到期日后三周，使 42% 的企业（主要是能源/燃料行业的企业）面临暂时的流动性短缺。为降低这种风险，35% 的中国企业选择延迟向供应商付款，尽管这有可能对供应链造成多米诺骨牌效应；而其他企业则选择推迟投资计划，并寻求银行信贷或供应商信用额度。

近一半的受访企业（特别是能源/燃料行业的企业）表示，他们正在提高债务催收效率。40% 的企业表示，避免应收账款周转天数 (DSO) 的大幅波动是增强财务韧性的关键。这促使他们尽力在保障财务健康与追求销售增长取得平衡，同时也在建立客户关系与保持竞争优势之间取得平衡。在这种情况下，信用销售对中国企业来说仍然非常重要，其中平均 47% 的 B2B 销售为信用交易。平均付款期限稳定在发票日后 40 天，该期限主要是根据企业惯例制定的。

中国企业的另一重大方法转变是加强了他们的战略性信用风险管理框架。83% 的企业（特别是电子产品/ICT 行业的企业）表示，他们已从客户信用风险内部维持和管理转向更具战略性的方法，其中信用保险发挥了关键作用。出现这种转变是因为企业认识到，只依靠储备资金来填补意外

### 关键调查结果

- 近一半的中国企业（特别是能源/燃料行业的企业）表示，在过去 12 个月内，B2B 客户的付款行为未发生重大变化。其他大部分企业表示，客户支付发票款项速度加快，尽管电子产品/ICT 行业的部分企业表示客户的付款速度有所减慢。
- 目前，逾期付款平均仅占中国企业 B2B 贸易发票的三分之一。坏账平均占有所有 B2B 信用销售的 3%，其中能源/燃料企业受此影响最大。
- 中国企业报告逾期付款的主要原因是 B2B 客户现金流问题、发票纠纷以及付款流程管理效率低下。客户逾期发票的平均付款时间为到期日后三周，42% 的企业表示这会造成现金流问题。
- 企业采取了多种策略来缓解逾期付款造成的流动性短缺风险。这些策略包括推迟投资计划、延迟向供应商付款以及寻求银行信贷。债务催收效率的提高避免了应收账款周转天数 (DSO) 的大幅波动，进而增强了财务韧性。
- 信用销售对中国企业（特别是汽车行业的企业）来说仍然非常重要，目前 47% 的 B2B 销售为信用交易。客户的平均付款期限稳定在发票日后 40 天，该政策主要是根据企业惯例制定的。
- 83% 的企业（特别是电子产品/ICT 行业的企业）加强了其战略性信用风险管理框架，从内部维持转向让信用保险发挥关键作用的方法。信用证是企业常用的另一种信用管理工具，通常用于国际贸易。

亏损或大额坏账冲销具有局限性，而持有闲置现金而不将其用于投资和扩张会产生潜在不利影响。很多企业还将信用证作为信用管理工具，尤其是针对国际贸易中的单独交易。

关键数据和图表请见下文



# 中国

## 中国 B2B 付款行为趋势

按时付款、逾期付款和坏账占 B2B 发票金额的百分比

(占受访企业的百分比)

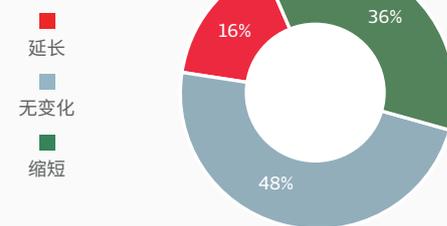


样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 中国 B2B 付款行为趋势

在过去 12 个月内，报告付款期限\* 发生变化的受访企业百分比

(占受访企业的百分比)



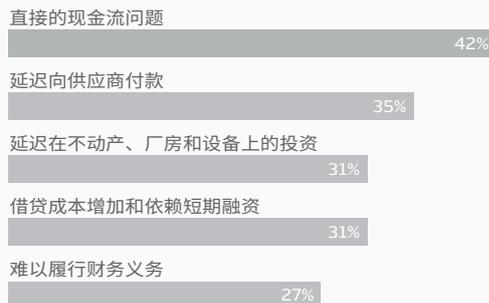
\*B2B 信用客户的平均付款时间

样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 中国 B2B 付款行为趋势

在过去 12 个月内，B2B 客户的逾期付款是否导致贵司出现以下任何情况？

(受访企业百分比 - 多选题)



样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 中国 B2B 付款行为趋势

在过去 12 个月内，贵司使用的主要融资渠道是什么？

- 62% 银行贷款
- 58% 贸易信用
- 39% 发票融资
- 25% 内部资金

(受访企业百分比 - 多选题)

样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

# 中国

## 展望未来

### 尽管面临经济挑战， 中国企业的乐观情绪依然高涨

从我们对中国企业的调查可以明显看出，中国企业对 B2B 客户付款行为和应收账款周转天数 (DSO) 的前景都非常乐观。60% 的企业（特别是能源/燃料行业的企业）预计来年的发票付款时间将有所改善。三分之一的企业（汽车和电子产品/ICT 行业几乎各占一半）预计客户付款行为不会发生重大变化。企业对债务催收效率也持类似的乐观态度。63% 的企业（尤其是能源/燃料行业的企业）预计来年的 DSO 将有所改善，而 30% 的企业预计不会发生重大变化。只有少数企业预计 DSO 将会恶化。

中国企业对未来 12 个月企业资不抵债趋势的预期则持更为谨慎的乐观态度。66% 的受访企业（主要是汽车行业的企业）预计企业资不抵债率将保持稳定。但是，28% 的企业（尤其是能源/燃料行业的企业）预计企业资不抵债趋势将有所恶化。这是因为该行业很容易受到外部市场冲击，而且其运营成本高昂、债务水平高企。相比之下，68% 的中国企业（特别是能源/燃料行业的企业）预计来年对其产品和服务的需求将激增。62% 的企业还预计未来数月的盈利能力将有所改善。

国内经济形势的不确定性是中国企业未来的主要担忧。他们表示，尽管外部需求仍然坚挺，但他们担心国内需求不振会导致国内经济明显放缓。无论是从短期还是长期的角度来看，所有行业都有这种忧虑。在调查中，我们发现所有行业的企业担心的另一个主要问题是市场饱和。激烈的竞争使得企业难以扩大市场份额，这一担忧在电子产品/ICT 行业尤为明显，因为该行业的运营环境极具挑战性，而且不断有新产品上市。

中国企业担忧的其他几个主要问题还包括获客困难以及环境和可持续性问题。电子产品/ICT 行业尤其担心获客困难问题，因为他们需要应对复杂的格局，涉及消费者不断变化的偏好、不断发展的全球贸易格局、日趋饱和的市场以及快速迭代的技术。气候变化意识增强、监管压力以及消费者对环保产品的需求是中国所有行业都极其重视环境和可持续性问题的一部分原因。能源/燃料行业尤其关注这一问题，因为其环境足迹十分显著，且向低碳经济转型的风险很高。

### 关键数据和图表请见下文

### 关键调查结果

- 大多数中国企业对 B2B 客户付款行为的前景持乐观态度。60% 的企业（特别是能源/燃料行业的企业）预计发票付款时间将有所改善，而三分之一的企业预计客户付款行为不会发生重大变化。
- 63% 的中国企业（主要是能源/燃料行业的企业）预计来年的应收账款周转天数 (DSO) 会有所改善，而这有助于保持流动性。30% 的企业（主要是汽车行业的企业）预计债务催收效率不会发生重大变化。
- 66% 的中国企业（尤其是汽车行业的企业）预计来年的企业资不抵债率将保持稳定。28% 的企业（主要是能源/燃料行业的企业）预计企业资不抵债趋势将有所恶化，因为该行业很容易受到外部市场冲击。
- 68% 的中国企业（特别是能源/燃料行业的企业）预计未来数月对其产品和服务需求将激增。企业对盈利能力也持乐观态度，62% 的企业（特别是能源/燃料行业的企业）相信利润会提高。
- 中国企业未来的主要担忧是国内需求不振会导致国内经济明显放缓。无论是从短期还是长期的角度来看，市场饱和都是很多行业担忧的另一个主要问题，特别是对电子产品/ICT 行业而言。
- 中国企业担忧的其他主要问题还包括获客困难以及环境和可持续性问题。后者对所有行业都至关重要，但在向低碳经济转型的过程中，这对能源/燃料行业尤为重要。



# 中国

## 中国 B2B 付款行为趋势

展望未来 12 个月：贵司 B2B 客户的付款行为预计将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)



样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 中国 B2B 付款行为趋势

在未来 12 个月内，您预计客户的资不抵债风险是否会增加？

(占受访企业的百分比)

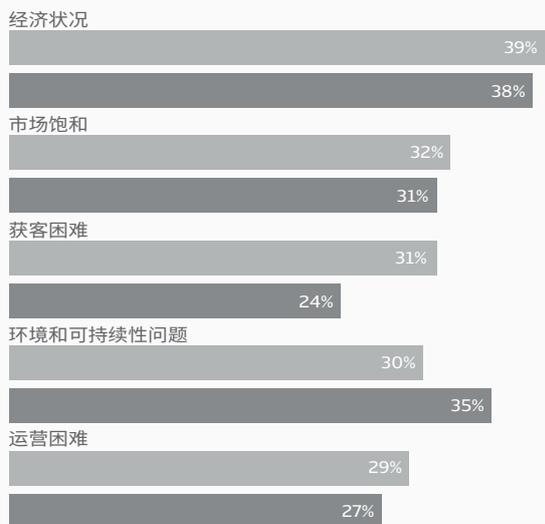


样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 中国 B2B 付款行为趋势

展望未来：受访企业担忧的 5 大问题

(受访企业百分比 - 多选题)



■ 短期（未来一到两年）  
■ 长期（十年及以上）

样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 中国 B2B 付款行为趋势

在未来 12 个月内，贵司的年均 DSO 预计将发生怎样的变化？

- 63% 改善
- 30% 无变化
- 7% 恶化

(占受访企业的百分比)

样本：所有受访企业  
来源：2024 年安卓中国企业付款行为报告 -

## 调查设计

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。中国受访企业是本报告的调查对象，本报告是 2024 年版安卓企业付款行为报告的一部分。研究方法的改变导致无法对某些调查结果进行年度比较。CSA Research 使用调查问卷的方式共进行了 305 次访谈。所有访谈均为安卓独家进行。

### 调查范围

- **基本群体：**调查对象是中国企业，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企业规模划分的国家和地区数据进行分析。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企业。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 305 人。根据四类企业规模保持名额不变。
- **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：2024 年第三季度。审视调查结果时请考虑这一时间因素。

### 样本概述 - 访谈总人数 = 305

企业所属行业	访谈人数	%
制造	221	73
批发	10	3
零售/分销	37	12
服务	37	12
<b>合计</b>	<b>305</b>	<b>100</b>
企业规模	访谈人数	%
中小企业：小型企业	13	4
中小企业：中型企业	41	13
大中型企业	155	51
大型企业	96	32
<b>合计</b>	<b>305</b>	<b>100</b>
行业	访谈人数	%
能源/燃料	116	38
电子产品/ICT	114	37
汽车	75	25
<b>合计</b>	<b>305</b>	<b>100</b>

### 方法说明

去年的中国调查涵盖了不同的行业，因此，我们无法对今年的某些主题进行同比比较。如需详细了解去年中国调查的结果，请参阅[安卓网站](#)上的具体报告。

## 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。

关注我们，[订阅](#)我们的出版物通知服务，即可每周接收电子邮件提醒，紧跟最新资讯。

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 [aradiuscollections.com](http://aradiuscollections.com)。

中国读者请访问：

[atradius.cn](http://atradius.cn)

电子邮件：[info.cn@atradius.com](mailto:info.cn@atradius.com)

LinkedIn：请关注 [Atradius Asia](#)

请关注安卓的  
社交媒体频道



@Atradius



安卓

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

[info@atradius.com](mailto:info@atradius.com)  
[atradius.com](http://atradius.com)