



中国： 赊销贸易量的上涨展现出 B2B支付行为的新趋势

安卓付款实况报告





安卓付款实况报告是一项评估全球企业支付行为的年度调查。该调查涉及范围广泛，包括付款期限、延迟付款、赊销贸易和DSO（应收账款周转天数），其结果可以很好地展现中国企业的前景。



中国区经理
Hong Lin就此报告发表评论说：

“

中国的国内经济已展示出从疫情的下行影响中复苏的坚实迹象。然而，由于中国许多主要贸易伙伴仍在努力解决因疫情引发的混乱对其国内经济造成的史无前例的影响，中国的经济增长前景仍然存在某些不确定性。

在此背景下，如我们的调查所示，赊销贸易开始在中国的国内B2B贸易中扮演起了更为重要的角色。然而，在当前充满挑战的经济环境下，各家企业有必要重点强化其客户的信用风险管理和催收流程。在此方面，采用战略性信用管理方法对于保护现金流以及企业最终的盈利能力来说至关重要。

”

简介

2020年3月间，中国企业完成了该调查问卷。到3月中旬，中国首次报告无本土传播的新型冠状病毒(COVID-19)病例，开始解除1、2月间全国为控制疫情蔓延而采取的封城措施。病毒对于中国国内经济及其本年度增长预测的影响仍有待完全评估。不过，大多数中国调查对象都相信下一年度的经济将会有显著改善。

报告要点

我们的调查显示中国企业提供的B2B赊销贸易总值出现了增长，并显示赊销贸易开始在国内的B2B贸易中扮演起了更为重要的角色。使用赊销贸易的明确趋势与此前在中国常见的保守支付方式，即趋向于使用现金支付，形成了鲜明对比。有趣的是，我们调查的绝大部分调查对象都反馈称，他们在进行赊销销售时会要求获得付款担保，这大大高于亚洲的平均水平。此外，几乎所有调查对象都反馈称会使用一种或多种信用管理工具保护其应收账款。

这显示出不同规模和行业的中国企业均拥有高度的金融复杂性，它们在积极寻求竞争优势的同时，还会倡导使用短期融资工具并保护其现金流。



关于中国的调查结果

中国国内贸易中使用B2B赊销贸易的比例出现增长

安卓支付实践报告调查结果显示，平均来说，中国调查对象的交易总值的53%为B2B赊销贸易（相较于上一年度的44%有所上升），47%为现金交易（相较于上一年度为56%有所下降）。中国有记录可查的基于信用的B2B交易增长趋势与亚洲的平均水平持平（赊销贸易为56%，现金交易为44%），这证实了中国在使用赊销贸易的方面出现了持续增长的趋势。这代表着其付款行为出现了重大转变。在过去，中国的调查对象企业持续显示出他们偏好以现金或现金替代品进行支付，也偏好以赊销贸易以外的条件进行支付。

如此大规模地转向使用赊销贸易相比此前常见的支付方式来说出现了180度的大转弯。此外，调查结果还强调，来自大型企业和批发贸易行业企业的中国调查对象最喜欢在B2B贸易中使用赊销方式。在此方面，61%的B2B赊销贸易额是在国内市场上进行交易的，只有39%是在海外市场上进行的。这说明赊销贸易作为一种供应链融资来源在中国商业界中扮演着重要的角色。中国以及整个亚洲范围内都观察到了这种趋势（国内为60%，国外为40%）。

B2B客户获得了更长的付款期限

58%的中国调查对象将B2B付款期限设定为自发票开具日期起的30天内，而36%将其设定为31至90天，还有5%的调查对象反馈称其授予的付款期限为自发票开具日期起的90天以上。平均付款期限达到了39天（显著高于上一年度有记录可查的平均26天）。这与新加坡观察到的数据一致，同时低于43天的区域平均水平。来自大型企业和批发贸易行业企业的中国调查对象反馈的数据高于平均付款期限，分别为47天和62天。相比之下，中国服务业的调查对象报告的付款期限最短，平均为自发票开具日期起的29天内。

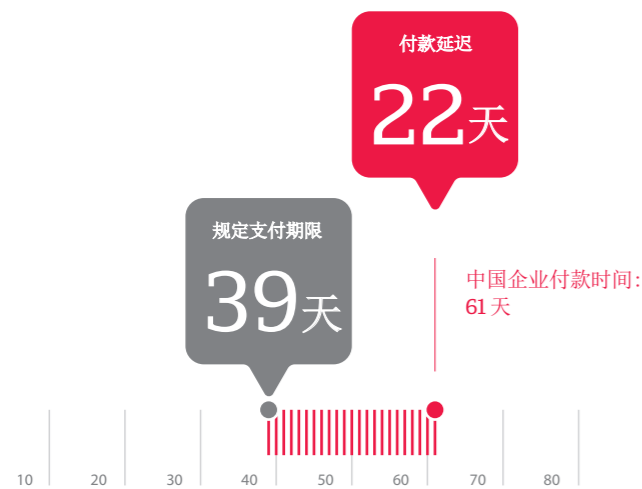
在被问及设定付款期限的基础标准时，近半数中国调查对象（47%）反馈称他们会按照其公司标准和内部企业惯例（区域平均水平：51%）设定付款期限。这说明调查对象着重于强化内部信用管理政策，尤其是中型企业和分销行业。42%的调查对象设定的付款期限（区域平均水平：36%）符合行业标准，而40%的中国调查对象反馈称他们根据客户信用等级（区域平均水平：25%）设定支付期限。

中国要求提供付款担保的比例远远高于区域平均水平

为了缓解客户信用风险，大多数中国调查对象（81%，远远高于67%的亚洲平均水平）说他们会要求作为赊销贸易对象的B2B客户提供付款担保。这种情况在来自大型企业和服务业的调查对象中最为常见。75%的调查对象会通过风险自担的方式在内部持续开展客户信用风险管理工作（亚洲平均水平：62%，或者减少对单一买家的依赖（亚洲平均水平：56%）。较大比例的调查对象（70%）反馈称会均衡采用多种信用管理方法，其中最常用的是为提前结算发票提供折扣、要求提供信用证以及调整授予客户的支付期限。

总体来说，几乎所有中国调查对象（许多来自微型企业的调查对象除外）都反馈称会采用一种或多种信用管理工具或方法保护现金流和企业的盈利能力。这表明中国调查对象更加关注缓解客户信用风险，高于亚洲平均水平，反馈称不使用任何信用管理工具或方法的调查对象的比例只有4%。

中国的支付时间



天 = 平均天数
示例：受访公司（活跃于国内外市场）
来源：安卓支付实践报告 - 2020年6月



Atradius · 报告要点

75%

的中国受访者选择自行承担来自客户的付款风险。 (亚洲区平均值则为62%)

安卓付款实践报告 - 2020年6月

延迟付款最常见的原因是资金缺少流动性

当被问及其B2B客户延迟付款的原因时，大多数中国调查对象（61%，区域平均水平为49%）反馈称延迟付款的主要原因是资金缺少流动性，或是客户的内部付款流程效率较低。来自大型企业和制造业的调查对象对这一现象的反馈最为常见。58%的调查对象（亚洲总体水平为46%）表示B2B客户经常使用未付发票作为融资形式。为了保护现金流和企业的盈利能力免受延迟付款的影响，许多中国调查对象（40%）说他们需要更多的时间、资源和成本来追讨逾期款项、延迟向其自身的供应商支付货款以及强化其内部的信用管理程序。

根据中国的调查结果显示，调查对象发出的B2B发票总值的47%在到期后仍然未收到付款。亚洲区域总体平均水平为52%。13%的逾期发票会延期到到期后90天以上付款，3%的应收账款会作为坏账核销，中国的调查对象所经历的过晚付款和坏账核销比例与区域平均水平持平（15%会在到期后90天以上付款，3%会作为坏账核销）。此外，调查结果还显示，平均来说，中国调查对象相比去年受困于逾期发票的时间更长。现在，从逾期付款到现金回笼的平均时间为到期之后22天，长于一年前18天的平均水平。这可能是多种因素共同作用的结果，包括调整支付期限（如前文所述）以及催收未付发票的时机和流程。值得注意的是，ICT/电子产品是中国调查对象在催收未偿债务时遇到困难最多的行业。

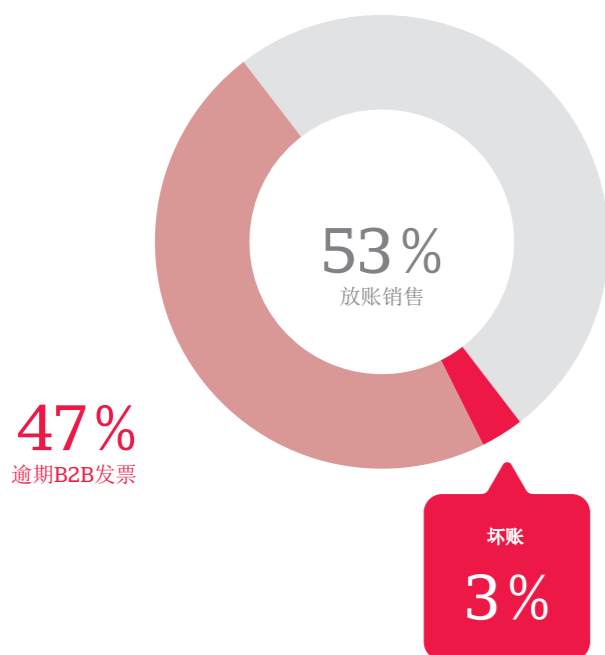


在经济形式日渐严峻的今天，维护企业信誉，释放资金，提高企业的投资能力至关重要。我们能够通过对信用风险进行战略性管理来实现这些目标。

受访企业主
大型企业/制造业



中国的B2B发票延期付款情况 (占B2B发票总值的百分比)



示例：受访公司（活跃于国内外市场）
来源：安卓支付实况报告 - 2020年6月

中国大多数的调查对象计划强化内部信用管理和催收流程

中国调查对象报告称，为了进一步强化其内部信用管理程序，他们将要求提供付款担保，或者更加频繁地调整支付期限。他们还会通过减少对单一买家的依赖，避免贸易信用风险过于集中。此外，83%的调查对象计划强化其内部催收程序。中国的调查对象对于其B2B客户在接下来12个月内的支付情况的前景并没有明晰的看法。平均来说，预测客户的支付表现会恶化（导致DSO大幅延长）或者是不会出现变化的调查对象的比例分别都是44%。预测会出现改善趋势的调查对象的比例明显更低（12%）。

当被问及如何看待近期其行业获得资金的渠道以及融资情况时，82%的中国调查对象反馈称由于自身行业负债增加，对于银行资金的依赖程度将会提升。不过，从积极方面来看，65%的中国调查对象表示同时期银行向商业界提供信用贷款的意愿也会增长。79%的中国调查对象（高于60%的区域平均水平）相信其行业在销售额和利润方面的业绩表现将在未来12个月内有所改善。

中国区的支付实践概述

行业细分



化学品

延迟付款影响到了该行业中近半数已开具的B2B发票

化学品行业的中国调查对象反馈称，平均来说B2B发票总值的47%延期支付。12%延期到了到期后90天以上付款，而3%只能作为坏账核销（与中国平均水平持平）。65%的调查对象认为B2B客户将延迟付款作为融资形式，而63%的调查对象则将延迟付款的最主要原因归结于客户内部付款流程效率低下。

平均来说，调查对象能够在发票到期后16天内收到发票款项（相比中国22天的平均水平要快一些）。中国化学品行业的DSO平均为28天（远低于中国39天的平均水平），反映出其催收高额长期未付发票的效率较高。

提供发票提前付款折扣是最常用的信用管理方法

大部分来自中国化学品行业的调查对象（78%）反馈称，他们最经常为B2B客户提供发票提前付款折扣，以此方式在发票到期日之前形成现金流。76%的调查对象会要求作为赊销贸易对象的B2B客户提供付款担保，而73%则要求通过现金付款。为了保护其现金流和商业盈利能力，化学品行业中有较大比例的中国调查对象（47%）反馈称他们需要更多的时间、资源和成本来追讨逾期发票款项，或者强化其内部信用管理程序。

客户信用风险预计将于未来数月内加剧

在中国化学品行业，预测未来一年内客户信用相关风险会上升的调查对象（64%）明显多于预测风险会下降的调查对象（8%）。行业的大多数调查对象预测这对于其DSO将产生负面影响，导致企业现金流和投资能力下降。为了强化未来数月内的信用管理工作，来自化学品行业的中国调查对象计划更加频繁地要求其客户提供付款担保，或者为提前结算发票提供折扣（选择这两种方法的调查对象比例分别为36%）。

较大比例的调查对象（86%）都认为，由于化学品行业负债增加，未来数月内对于银行资金的依赖程度将会提升。然而，来自该行业的大多数调查对象（77%）预测银行将在同时期向企业提供更多信用贷款。几乎同一比例的中国调查对象认为该行业的业绩表现（销售额和利润）将在未来12个月内有所改善。



耐用消费品

该行业的B2B发票延期支付的情况最为常见的原因是客户缺少流动资金

平均来说，来自耐用消费品行业的中国调查对象开具的B2B发票总值的44%未能按期支付（全国平均水平为47%）。长期未付应收账款（逾期90天以上的账款）平均为逾期付款的8%（低于13%的全局平均水平）。平均来说，逾期发票可在到期日后22天内回笼资金（与全国平均水平持平）。

作为坏账核销的应收账款的比例平均为B2B发票总值的2%。这与全国3%的平均水平几乎持平。该行业的DSO平均为49天，具体而言，45%的调查对象报告的DSO最高为30天，37%报告的DSO最高为60天，而18%报告的DSO为90天或以上。如调查结果所强调，关于中国耐用消费品行业的B2B客户延期支付发票最常见的原因，一是缺少流动资金（78%的调查对象反馈了此情况），二是其内部付款流程效率较低（59%的调查对象反馈了此情况）。



亚太地区问卷调查设计

调查主旨

安卓透过一项名为“安卓付款实况报告”的问卷调查项目，针对全球国际型企业付款习惯进行年度调查。在此份针对亚太地区的报告（即2020年安卓付款实况报告的一部分）中，受访企业遍布7个国家/地区（中国、中国香港、印度、印度尼西亚、新加坡台湾和阿拉伯联合酋长国）。由于调查手段的变更，报告中的部分数据未有基于上年的比较数据提供。

CSA研究公司使用问卷进行1,413份意见访问。所有访问皆专门针对安卓，均不涉及其他主题。

调查范围

- 调查对象：位于7个国家/地区（中国、中国香港、印度、印度尼西亚、新加坡台湾和阿拉伯联合酋长国）的企业。由应收帐款管理部门的适当人选接受访问。
- 样本设计：战略抽样计划能够对行业和公司规模交叉的国家数据进行分析。它还可以比较每个被调查经济体所跨越的特定行业的数据。
- 甄选程序：使用国际性线上意见调查方式来选取并联络企业。访问前期即先进行适当访问人选及配额。
- 样本部分：样本总数为1,413位受访者（每个国家/地区约200位）。每一个国家都会根据企业规模大小分为三个等级保留名额数。
- 访问：采取网路调查系统(CAWI)形式，访问时间约15分钟。访问期间：2020年3月。

免责声明

本报告仅提供信息之用，而非投资建议、法律建议，也不用于向任何读者推荐特定贸易、投资或策略。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。虽然我们已竭尽全力确保本报告所包含的信息来自于可靠的来源，但安卓对于任何错误或遗漏或是使用本报告信息所导致的结果不承担任何责任。本报告中的所有信息均按“原样”提供，我们不保证其完整性、准确性、时效性或使用信息的结果，也不做出任何明示或暗示担保。在任何情况下，安卓、其相关合作方或公司、或是合作伙伴、代理机构或其员工对于您或其他人由于信任本报告中的信息所做出的任何决定或所采取的任何行动均不承担任何责任，也不对任何由此导致的特殊或类似的损害承担任何责任，即使得知有导致此类损害的可能性也是如此。

样本概述 - 访问总人数 = 1,413

经济体	n	%
中国	209	14.8
中国香港	200	14.2
印度	204	14.4
印度尼西亚	200	14.2
新加坡	200	14.2
台湾	200	14.2
阿拉伯联合酋长国	212	12.3

产业别	n	%
制造业	593	42.0
批发贸易/零售贸易/经销配销业	598	42.3
服务业	222	15.7

企业规模	n	%
微型企业	140	9.9
中小型企业	949	67.2
大型企业	324	22.9

由于样本计算采用四舍五入的方法计算百分比，各百分比相加结果可能会在100%正负1%之间。为保持数据准确度，我们选择保留个别结果，而非调整个别结果而使相加结果等于100%。

付款担保是最常用的信用管理工具

中国耐用消费品行业的大多数调查对象(83%)反馈称，他们在进行赊销贸易时经常会要求B2B客户提供付款担保。76%的调查对象选择调整为其客户提供的支付期限，或是开展客户信用风险管理工作（风险自担）。这些结果共同表明，来自中国耐用消费品行业的调查对象尤为关注内部信用管理流程。为了缓解拖欠付款的影响并避免资金流动受限，该行业较大比例的调查对象(47%)反馈称需要更多的资源、时间和成本来追讨逾期发票款项，同时34%需要延期向其自身的供应商付款。

对于银行资金的依赖度预计将于近期增加

73%的调查对象表示，中国耐用消费品行业的负债将于未来12个月内增加，导致企业更加依赖于银行资金。不过，大多数调查对象(63%)相信银行将在同时期向企业提供更多的信用贷款以减轻现金流的压力。

47%的中国耐用消费品行业的调查对象认为B2B客户的支付情况在未来12个月内不会发生变化，而39%预测其将会恶化，从而导致DSO显著延长。只有13%预测会出现改善趋势。在回答当中，半数以上来自该行业的调查对象(56%)计划在未来12个月内修改其信用政策，并更加频繁地调整其支付期限。当被问及耐用消费品行业的前景时，81%的中国调查对象表示他们预测业绩表现（销售额和利润）将在未来12个月内有所改善。



ICT/电子产品

B2B客户使用未付发票作为融资形式

中国ICT/电子产品行业的调查对象表示，B2B客户延期付款最常见的原因是这些客户的内部付款流程效率较低，或者是这些客户使用未付发票作为融资形式（选择这两个原因的调查对象比例分别为60%）。B2B客户延期支付货款的一个非常常见的原因是他们对于所提供的产品和服务的质量存有异议。

调查结果显示，平均来说，调查对象向其B2B客户开具的发票总值的48%未能按期支付，与47%的全国平均水平几乎持平。长期未付应收账款（逾期90天以上的账款）平均为逾期付款的16%（全国平均水平为13%）。作为坏账核销的应收账款的比例平均为4%（全国平均水平为3%）。平均来说，逾期发票回笼资金的时间为到期日之后的30天内（长于22天的全国平均水平）。该行业的DSO平均为45天（长于39天的全国平均水平）。

要求提供付款担保和风险自担是最常用的信用管理方法

中国ICT/电子产品行业的大多数调查对象(85%)反馈称，他们会通过要求B2B客户提供信用证或付款担保的方式对客户信用风险进行管理。几乎完全相同比例的调查对象反馈称，他们会通过风险自担的方式在内部维持和管理风险，最常见的是采用信用管理方法，调整支付期限或通过减少对单一买家的依赖来避免风险过于集中。

为了确保有充足的流动资金可用于业务运营管理，许多来自ICT/电子产品行业的中国调查对象需要延期向其自身的供应商付款，或者向外部来源额外寻求融资（各占45%的比例）。35%需要强化其内部信用管理程序。

ICT/电子产品行业预测业绩表现将有所改善

当被问及中国ICT/电子产品行业的前景时，85%的调查对象表示业绩表现（销售额和利润）将在未来12个月内有所改善。中国的调查对象预测其B2B客户的支付情况将不会发生变化，或是在未来12个月内恶化（选择这两个选项的调查对象比例分别为45%）。不过，近15%的调查对象预测情况将有所改善，并预测逾期发票作为坏账核销的情况将有所减少。为了保护他们的企业免受客户信用风险的负面影响，大多数调查对象(60%)计划增加旨在避免风险过于集中的活动，同时较大比例的调查对象(54%)将提高要求其B2B客户提供付款担保的频率，或者增加使用贸易信用保险。82%的调查对象表示，由于未来12个月内行业的负债预计将会增加，同一时期对银行资金的依赖度将会上升。



数据统计附录

您可在亚洲数据统计附录中查看详细的图表和数据。
这是2020年6月安卓支付实践报告的一部分，该报告可通过 www.atradius.com/publications 下载

[以PDF格式下载](#) (英文版和中文版).



版权所有安卓 N.V. 2020

如果您在阅读此报告后，想要了解如何保护应收账款免受客户拖欠付款的影响的更多详细信息，可以访问 [安卓网站](#)，如果您有更为具体的问题，请[在此留言](#)，产品专家将与您取得联系。在网站的“Publication”（出版物）部分，您可以找到更多关注全球经济的安卓出版物，包括国家报告、行业分析、信用管理建议以及关于当前商业问题的文章。

您可[订阅](#)获取我们出版物的相关通知，并在新报告发布时收到每周提醒电子邮件

如需了解有关中国和全球各国的 B2 B 应收账款催收实践的更多洞见解，

请访问www.atradiuscollections.com

For China www.atradius.cn/

Email: info.cn@atradius.com

On LinkedIn? Follow [Atradius Asia](#)

与安卓的社群媒体连结



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

info@atradius.com
www.atradius.com