



B2B 付款的主要趋势和现金流

中国

现金流问题引发更有力的
信用管理措施





安卓中国区
总经理
Hong Lin
就本报告发表评论

“ 全球经济的不确定性令中国企业越来越担忧贸易稳定性。超过一半的受访企业预计下游需求将停滞或下降。

现金流管理在企业信用管理中的重要性进一步凸显。无论是企业自行管理，还是委托信用保险公司等第三方进行管理，其目的都是为了确保现金流的安全。

本调查揭示了不同行业中企业面临的应收账款管理现状及其对未来的预期。相信本调查对贵司的业务具有参考价值。

”

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。重点关注的行业有农产品、化工和制药。

本调查于 2023 年第二季度末至第三季度初进行，审视调查结果时请考虑这一时间因素。



报告内容

B2B 付款趋势和现金流	4
现金流问题引发更有力的 信用管理措施	
关键数据和图表	5
展望未来	6
在全球经济低迷背景下 持谨慎乐观态度	
关键数据和图表	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. 2023

现金流问题引发更有力的信用管理措施

在过去的一年中，通过信用交易实现的 B2B 销售额显著增长 10%，表明贸易信用对中国企业的重要性日益凸显。此上升趋势主要由制药行业推动，这反映了中国企业在全球制药业的巨大影响力。目前，平均 56% 的 B2B 销售额是通过信用交易实现的。为了最大限度地降低这种情况可能导致的流动性短缺风险，许多企业缩短了付款期限，目前的平均付款期限为发票日后 47 天。这一政策在农产品行业推行甚广，但更长的付款期限（平均为发票日后 63 天）有助于推动制药行业销售额的增长。

我们的调查发现，越来越多的中国企业因 B2B 客户的不良付款行为而面临现金流挑战。报告称有这种担忧的受访企业比去年增加了 22%，企业表示临时流动性问题是造成 B2B 交易逾期付款的主要原因。中国制药行业的企业表示，B2B 客户的财务困境是造成逾期付款的首要因素。由此导致的破产法律程序复杂且耗时，使逾期付款情况进一步恶化。

企业采取了一系列措施来应对 B2B 客户付款行为恶化所带来的潜在流动性风险。51% 的中国受访企业表示，它们也会向推迟自己的供应商付款，而且许多企业投入了额外的时间和资源来追讨未付发票，加强信用控制流程。这种积极主动的应对措施取得了立竿见影的效果，中国企业在 B2B 信用交易中遭遇逾期付款的比例有所下降。目前，平均有 37% 的 B2B 交易受到逾期付款的影响，而影响 B2B 交易的坏账比例则稳定在 4%。对于 57% 的中国受访企业而言，这一策略还有助于稳定应收账款周转天数 (DSO)，尽管整个制药行业的 DSO 出现明显恶化。

中国受访企业倾向于采用内部维持和管理客户信用风险的做法来保护现金流，维持稳健的流动性状况。然而，有些企业担心这一策略会减少可用于日常业务运营的现金量，并担心能否留出足够的资金来弥补大规模坏账冲销可能造成的损失。制药行业的许多企业采取了不同的策略，将信用风险管理外包给专业的信用保险公司。这些企业表示，这样便于获得专业的商业知

关键调查结果

- 中国受访企业称 B2B 信用销售额同比大幅增长 10%，目前占中国企业 B2B 贸易销售总额的 56%。制药行业在此上升趋势中发挥着关键作用。
- 中国企业缩短了付款期限，以尽量减少流动性短缺风险。目前的平均付款期限为发票日后 47 天，比去年缩短了两周。农产品行业的付款期限更短（平均为发票日后 34 天），但制药行业的平均付款期限为 63 天。
- 受 B2B 客户不良付款行为的影响，报告称面临现金流问题的中国企业比去年增加了 22%。临时流动性问题是付款放缓的主要原因；而制药行业的企业则表示，B2B 客户的财务困境和破产是重要因素。
- 为了降低 B2B 客户付款行为恶化带来的流动性风险，51% 的中国企业采取了推迟向供应商付款、追讨未付发票、加强信用控制流程等措施。这些措施降低了逾期付款率，而目前平均有 37% 的 B2B 交易受到逾期付款的影响。影响 B2B 交易的坏账比例则稳定在 4%。
- 对于 57% 的中国受访企业而言，这些策略还有助于稳定应收账款周转天数 (DSO)。然而，制药行业的大量企业的 DSO 出现显著恶化。需要短期融资时，85% 的中国企业会选择银行贷款。
- 中国企业采取了多种方式来管理客户信用风险。许多企业选择在内部维持和管理客户信用风险，但整个制药行业普遍倾向于将信用风险管理外包给保险公司。

识和一定程度的灵活性，以适应不断变化和发展的市场格局。多管齐下，凸显了中国企业在战略信用管理方面的适应能力和前瞻性态度。

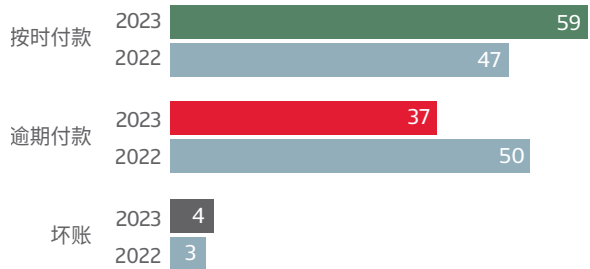
关键数据和图表请见下文



中国

中国

按时付款、逾期付款和坏账金额占 B2B 发票总额的百分比
(2023/2022)



样本：所有受访企业

来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

中国

过去 12 个月内报告付款期限*发生变化的受访企业百分比



*B2B 客户的平均付款时间

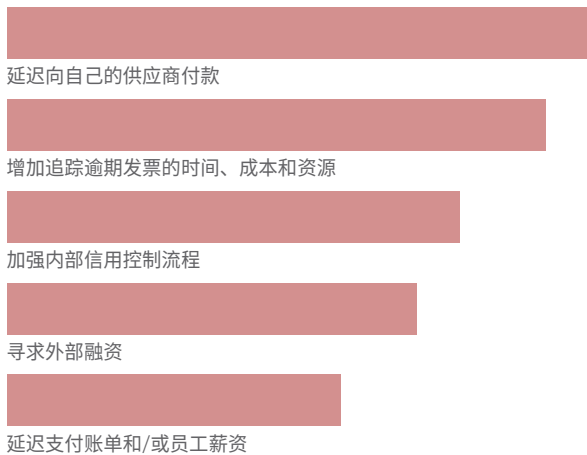
样本：所有受访企业

来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

中国

为尽量减少 B2B 客户拖欠付款造成的现金流问题而采取的措施

(受访企业百分比 - 多选题)



样本：所有受访企业

来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

调查问题

在过去 12 个月内，贵司的主要融资渠道是什么？

- 85% 银行贷款
- 38% 贸易信用
- 24% 内部资金
- 10% 权益资本

*多选题

样本：所有受访企业（受访企业百分比）

来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

展望未来

在全球经济低迷背景下持谨慎乐观态度

全球经济可能长期低迷是中国受访企业来年的主要担忧。农产品和制药行业的企业对此深感不安，担心这会影响到需求和国际市场稳定性。另一个普遍的担忧则是持续的高通胀，这可能会削弱购买力、增加成本和债务负担，从而破坏整体交易环境和 B2B 客户的财务状况。中国化工行业的企业表示最担心的是国内和国际市场面临的长期竞争压力。

我们的调查显示，54% 的中国企业预计其产品和服务的市场需求将有所减少或保持不变，这反映了它们对来年全球贸易动态变化的担忧。制药行业喜忧参半的情绪尤为明显，由于许多其他国际市场正在寻求实现药品生产自给自足的途径，中国的制药行业可能因此受到影响。然而，仍有 46% 的中国企业预计需求和销售额都会增长，尤其是在化工行业，因为中国经济向消费主导型转变，高附加值产品需求日益增长。

中国受访企业对未来数月的应收账款周转天数 (DSO) 持更为乐观的态度。38% 的企业预计 DSO 将有所改善，进而提振其财务状况。化工行业的预期更是如此。47% 的受访企业预计 DSO 不会发生变化。B2B 付款行为的预期总体上也较为积极，70% 的企业认为付款行为将得到改善或保持不变。受访企业对来年的利润率预期持一定程度的悲观态度，高达 69% 的受访企业预计盈利能力将保持不变或下降，尤其是在制药行业。

我们的调查显示，中国企业在未来 12 个月内将继续采用灵活多变的信用风险管理策略。46% 的受访企业（主要在化工行业）倾向于将信用风险管理外包给专业的保险公司来解决潜在的流动性问题。与此同时，36% 的企业（特别是在农产品行业）表示将在内部维持和管理客户信用风险。许多制药企业表示有意将证券化作为一种信用管理工具。

关键数据和图表请见下文

关键调查结果

- 未来几个月，中国企业最担心的是全球经济的不确定性可能会对国际市场的稳定性造成影响。另一个担忧是持续的高通胀可能会破坏 B2B 客户的财务稳定性，而竞争压力则是化工行业较为担忧的问题。
- 企业对来年的需求预期观点不一。46% 的中国受访企业（尤其是在化工行业）较为乐观，认为销售额将增长。54% 的企业预计需求将保持不变或下降。
- 中国企业（尤其是在制药行业）对未来 12 个月的利润率预期不太乐观。69% 的受访企业预计盈利能力将保持不变或下降。
- 38% 的受访企业预计来年的应收账款周转天数 (DSO) 将有所改善，而 47% 的企业则认为该指标不会发生变化。这些数字反映了中国企业战略信用管理的前瞻性。
- 我们的调查还发现，企业对 B2B 付款行为的预期普遍持乐观态度。70% 的受访企业预计来年将保持不变或有所改善，而 30% 的企业认为情况将会恶化。
- 中国企业采用灵活的信用风险管理策略，46% 的受访企业（特别是在化工行业）将信用风险管理外包给专业的信用保险公司。36% 的受访企业倾向于在内部维持和管理客户信用风险，同时企业普遍对证券化比较感兴趣。





中国

中国

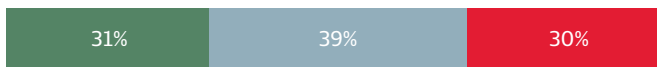
展望未来 12 个月，您预计贵司的销售额和利润率将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)

销售额



利润率



■ 改善 ■ 无变化 ■ 恶化

样本：所有受访企业
来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

中国

展望未来 12 个月：您预计贵司 B2B 客户的付款行为将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)



■ 改善 ■ 无变化 ■ 恶化

样本：所有受访企业
来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

中国

展望未来 12 个月：受访企业报告的三大担忧

(受访企业百分比 - 多选题)



全球经济低迷



通货膨胀



国内 / 国际竞争压力

样本：所有受访企业
来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

调查问题

在未来 12 个月内，您预计贵司的平均 DSO 将发生怎样的变化？

(占受访企业的百分比)

38% 改善
47% 无变化
15% 恶化

样本：所有受访企业
来源：安卓中国企业付款行为报告 - 2023 年

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 2023 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 211 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：**N = 合计访谈人数是 211 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：本调查于 2023 年第二季度末至第三季度初进行。

样本概述 - 访谈人数为 211 人

企业所属行业	访谈人数	%
制造	105	50
批发	39	18
零售/分销	53	25
服务	14	7
合计	211	100
企业规模	访谈人数	%
中小企业：小型企业	22	10
中小企业：中型企业	71	34
大中型企业	90	43
大型企业	28	13
合计	211	100
行业	访谈人数	%
农产品	70	33
化工	69	33
制药	72	34
合计	211	100

数据统计附录

详细的图表和数据请见数据统计附录。这是 2023 年安卓企业付款行为报告的一部分，详情请访问

www.atradius.com/publications

[以 PDF 格式下载](#)（仅提供英文版）。

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。

中国网站 atradius.cn

电子邮件：info.cn@atradius.com

LinkedIn：请关注 [Atradius Asia](#)

请关注安卓的社交媒体频道



@Atradius

Atradius

Atradius

Atradius N.V.
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands

电话: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com