



中国：计划使用贸易信用保险的企业多于亚洲其他国家

安卓付款实况报告





Hong Lin

安卓中国区总经理
就此报告发表评论

“

对于中国的多数受访企业而言，赊销是一种销售工具，能够巩固现有客户，并吸引潜在客户。

中国的国内市场将在未来数月内不断扩张，受此影响，提供赊销的企业比例会如何变化，以及主动通过信用保险管理自身贸易信用风险企业的比例又会相应地发生怎样的变化，将会是观察的重点。

”

2020年，中国经济增长2.3%，在全球经历衰退的多数经济体中尤为突出。2021年3月发布的《安卓中国国家报告》指出，中国实际GDP同比增长6.3%，并预测全球经济复苏将有利于中国出口。另外，中国预计将从商品消费转向服务消费，这一转变有望带来经济增长。这一整体积极的经济评估结果已在安卓付款实况报告中得到反映。以下两点尤其能体现企业普遍存在信心：较低的坏账核销比例，以及较高比例的企业将以90天以上的B2B付款期限作为其销售策略。

去年，超过一半的B2B交易属于赊销，虽然这一趋势在疫情爆发后有所放缓，但大部分已采用赊销的企业仍会继续使用。

此外，赊销的广泛采用将成为中国信用保险购买率上升的重要影响因素。

的确，40%的受访企业表示，他们计划在未来12个月内提高贸易信用保险的使用频率，从而降低提供赊销的风险。

安卓付款实况报告为我们提供了直接听取企业意见的宝贵机会，帮助我们深入了解企业如何应对疫情造成的贸易及经济环境变化。

对于中国的多数受访企业而言，赊销是一种销售工具，能够巩固现有客户，并吸引潜在客户。中国的国内市场将在未来数月内不断扩张，受此影响，提供赊销的企业比例会如何变化，以及主动通过信用保险管理自身贸易信用风险企业的比例又会相应地发生怎样的变化，将会是观察的重点。

要点

中国企业计划在未来数月内提高信用保险的使用频率

与亚洲范围内的其他同行相比，在接下来的几个月内，预计中国将有更多的企业使用贸易信用保险。由此可见，与 B2B 客户在未来数月内的赊销需求可能会增加，同时，企业更需要强化信用管理措施，尽可能降低贸易信用风险，保障现金流和利润，同时挖掘业务增长潜力。

中国提供的发票付款期限远超亚洲平均水平

中国受访企业的发票平均付款期限为 67 天，远高于 54 天的亚洲平均水平。90 天或以上的发票付款时间也反映出中国企业对较长付款期限的偏好。拖欠的时间越长，不付款的风险便越大。虽然宽松的发票付款期限可能为企业带来竞争优势，但应注意避免应收帐款未偿风险的增长。

企业提供贸易信用旨在赢得现有客户和新客户

中国企业愿意就发票付款期限提供赊销，反映出其销售策略在于积极维护现有客户，同时吸引新客户。只要企业拥有充足的流动性或保险来保护其免受客户拖欠付款或破产风险，赊销便能成为强有力的销售工具。

DSO 趋势表明中国企业持有乐观态度

超过一半的付款实况报告受访企业表示，他们计划使用信用保险，以稳定应收账款周转天数 (DSO)。总体而言，相比亚洲同行，中国受访企业对未来数月的 DSO 水平更为乐观。DSO 能有效反映企业的健康状况和回收高额且长期逾期债务的效率。DSO 较高，则说明企业可能存在现金流、信用催收效率不佳或经营等问题。因此，重中之重在于强化信用管理流程，降低 DSO。

中国调查结果

由于国内经济反弹，受访者预期经营业绩会有所改善

相比亚洲同行 (26%)，更多的中国受访企业 (31%) 表示，他们认为未来数月最大的挑战是维持充足的现金流。与此同时，信用管理成本的控制也会给企业带来挑战。与亚洲同行相比，中国企业对此更为担心。

55% 的中国企业预计其经营业绩（销售额和利润）将有所改善，该数字超过亚洲的 52%。只有 2% 的中国企业（亚洲为 5%）预计其经营业绩将会恶化，其余企业预测其业绩保持不变。

相比亚洲同行 (48%)，更多的中国受访企业 (53%) 认为经营业绩的改善主要得益于国内经济的复苏。

中国：您预计贵司的业绩表现将在未来几个月内发生怎样的变化？



改善
55%



无变化
43%



恶化
2%

哪些重要发展将推动贵司实现改善？



样本：所有受访公司

来源：安卓付款实况报告 - 2021 年 6 月

40%

的中国受访企业预计会在未来数月内提高贸易信用保险的使用频率。

(亚洲平均值：37%)

有趣的是，只有 5% 的中国受访企业（相比之下，亚洲三分之一的受访企业）预计其经营业绩的改善将纯粹得益于出口。为 B2B 客户提供贸易信用仍是受访企业的既定业务惯例。尤其是，44% 的中国企业认为，为了给客户提供充足的付款时间，赊销会愈发普及，这一数字超过亚洲的 36%。

未来数月内贸易信用保险的使用会有所增加

与亚洲同行相比 (37%)，更多的中国企业 (40%) 预计会在未来数月内提高贸易信用保险的使用频率。53% 的企业告诉

我们，他们认为该措施有助于保持 DSO 水平的稳定（亚洲平均值：48%）。32% 的中国受访企业认为 DSO 在未来数月内将会恶化，超过亚洲的 38%；14% 的中国企业预计现金流在未来数月内将有所改善，超过亚洲的 10%。

为减轻未来数月内贸易信用增加相关的客户信用风险影响，相较于亚洲同行 (42%)，更多的中国受访企业 (45%) 表示计划要求 B2B 客户提供付款担保。此外，43% 的中国企业预期会频繁调整信用期限，以反映客户信用风险状况的波动，这一数字超过亚洲平均水平 38%。

去年超过一半的销售额通过赊销实现

在疫情爆发后的一年内，B2B 全部销售额中平均有 55% 是通过赊销实现的。虽然中国化工/制药行业报告的贸易信用使用率高于地区总体水平，但在 ICT/电子和农业食品行业，这一数据与亚洲地区同行基本保持一致。国内贸易大力推动了贸易信用的使用，对国内客户的赊销总额平均为 60%，国外客户为 40%。中国市场对贸易信用的使用反映了贸易信用需求增加的大趋势，同时中国经济也正经历从投资主导型增长向家庭消费型增长的再均衡过程。

尽管 45% 的中国企业（亚洲平均值：41%）告诉我们，其贸易信用使用情况与去年保持一致，仍有 42% 的企业报告称，在疫情爆发后的数月中，贸易信用的使用频率有所上升（亚洲平均值：44%）。只有少数受访的中国企业拒绝了信用申请，通常是由客户的信用质量下降所致。

报告显示，47% 的受访企业更倾向于现金销售，该数值与支持赊销的比例相近，但仍明显低于亚洲 58% 的总体平均水平。就赊销总值而言，55% 的中国企业（亚洲平均值：45%）报告称没有变化。在研究提供贸易信用的原因时，大部分企业称其目的是促使已有客户成为回头客，但也有很多企业表示希望争取新客户，提高市场竞争力。

中国：企业在 2021 年实现盈利所面临的 5 大挑战

占受访者比例

保持充足的现金流



成本控制



新冠肺炎疫情引发的经济危机



银行贷款限制



对贵司产品和服务需求的下降



其他



样本：所有受访公司

来源：安卓付款实况报告 - 2021 年 6 月

疫情期间的信用管理成本增加

信用在中国贸易中发挥核心作用，因此会产生成本，需要谨慎管理。贸易信用管理不善可能会超过销售收入，利润微薄的情况下尤为明显。调查数据显示，49% 的受访企业报告称，在疫情爆发后的一年中，贸易信用管理成本有所增加。

这一结果与亚洲地区报告的数据基本一致，其主要原因是评估客户信用价值所需的信用资料获取费用。与亚洲同行 (42%) 相比，更多的中国企业 (44%) 表示其发票催收成本有所增加。相反，在疫情爆发后的一年中，中国和亚洲表示融资或利息成本有所增加的企业分别为 36% 和 43%。而表示坏账相关成本有所增加的企业则分别为 23% (中国) 和 33% (亚洲)。

中国付款期限长于亚洲平均值，通常反映了企业标准

中国受访企业延长的付款期限平均值为自开具发票起 67 天 (亚洲平均值: 54 天)。这一情况同样适用于 90 天以上的付款期限 (中国为 13%，亚洲整体为 9%)。付款期限延长，意味着客户拖欠付款的风险越大。在疫情爆发后的一年里，大部分中国受访企业 (60%) 并未更改其平均付款期限 (亚洲平均值: 55%)，32% 的企业则表示延长了期限 (亚洲平均值: 35%)，通常最多延长一个月。只有少数受访企业在过去 12 个月内缩短了付款期限。



中国：贵司 B2B 客户支付支票的平均时间范围是多少？

占受访者比例



样本：所有受访公司

来源：安卓付款实况报告 - 2021 年 6 月

中国近一半的调查受访者 (49%，亚洲平均值: 53%) 表示付款期限取决于企业标准。46% 的受访企业选择与其供应商一致的付款期限 (超过 42% 的亚洲平均水平)。另外，42% 的企业报告称会考虑客户的信用能力，42% 的企业会根据行业标准延长期限 (亚洲平均值: 二者均为 39%)。18% 的企业在设定期限时受到客户谈判能力的影响，该比例低于 23% 的亚洲地区平均水平。

发票结算时长保持稳定

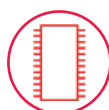
58% 的受访企业表示，在过去 12 个月内付款时间没有变化 (尤其是在大型 ICT 分销商)。36% (亚洲平均值: 40%) 的企业表示客户在该期限内延迟付款。没有中国受访企业报告表示发票支付速度有所加快，但亚洲有 6% 的企业出现这一情况。

中国的贸易债务平均占全国所有 B2B 赊销总额的 46% (亚洲平均值: 50%)。4% 的长期未付发票 (90 天以上) 被核销为坏账 (亚洲平均值: 5%)。

64 天

中国供应商催收逾期 B2B 发票的平均用时。

中国区的支付实践概述（行业细分）



ICT/电子



概述

客户信用风险对中国 ICT/电子行业的打击似乎比国内的农业食品 and 化工/制药行业更为严重，前者的付款逾期情况超出亚洲的行业平均值。该行业的多数受访企业表示对客户信用风险实行内部承担和管理措施，而非外包给信用保险，但其亚洲同行似乎更多地通过信用保险得到保障。

这些企业对客户信用风险的管理主要包括关注成本控制和流动性水平，旨在保护企业财务弹性。除以上忧虑外，受访企业还表示，他们担心国际供应链持续中断，地缘政治贸易紧张局势可能卷土重来，影响全球贸易流动。不过，就经营业绩改善而言，他们相较亚洲同行更为乐观，认为这种改善主要源于国内经济的反弹。

与亚洲同行相比，中国 ICT/电子企业受客户信用风险的影响更深

在过去 12 个月内，与化工和农业食品行业相比，中国的 ICT/电子行业受 B2B 逾期付款的打击最大。中国的逾期发票平均为 49%，亚洲为 47%。因此，该行业内的中国企业受客户信用风险的影响更深，现金流压力更大。

为了尽可能减少客户拖欠付款对企业经营的影响，相比亚洲同行 (69%)，更多的中国企业 (71%) 选择内部消化和管理客户信用风险。

该措施的缺点包括坏账准备金对资金流动性的影响，增加了信用管理的行政成本。65% 的企业（亚洲平均值：59%）表示会为提早支付的发票提供折扣。40% 的企业选择延迟向供应商付款（亚洲平均值：38%）。即使非常重视逾期贸易债务的催收，DSO 仍平均达到 150 天，远高于 110 天的亚洲平均水平。其原因似乎是贸易债务（尤其是 90 天以上的长期逾期发票）的催收效率较低，中国面临此类情况的企业 (41%) 远多于亚洲同行 (31%)。

国内经济预计会反弹，提振企业信心

展望未来，28% 的中国企业担忧能否维持充足的现金流，超过亚洲地区的 23%。相较亚洲同行，中国的 ICT/电子企业还担心国际供应链可能持续中断，地缘政治贸易紧张局势可能卷土重来。但好消息是，行业内 63% 的中国企业对未来数月经营业绩（销售额和利润）改善的预测更为乐观，该数字超过亚洲地区的 42%。中国及亚洲各企业认为，这一改善将归功于出口增长及国内经济的好转。不过，大量中国企业 (55%) 认为经营业绩改善将主要归功于国内经济反弹，这一比例远高于亚洲地区的 46%。有趣的是，相比亚洲同行 (14%)，很少有 ICT/电子行业的中国企业 (4%) 认为预期的经营业绩改善应归功于出口贸易流动。在此背景下，46% 的中国企业认为，与 B2B 客户开展的信用交易作为短期融资工具，将在 B2B 贸易关系中扮演更为重要的角色，在未来数月内愈发普及，而亚洲地区的这一比例仅为 42%。



化工/制药



概述

从逾期付款对企业的影响来看，化工/制药行业在中国排名第二。尽管受访企业表示，他们往往通过自我保险承担和管理客户信用风险，而非外包给信用保险，但中国企业对自我保险和信用保险的使用频率均高于整个亚洲地区。这也是中国企业比亚洲同行更能控制 DSO 的原因。

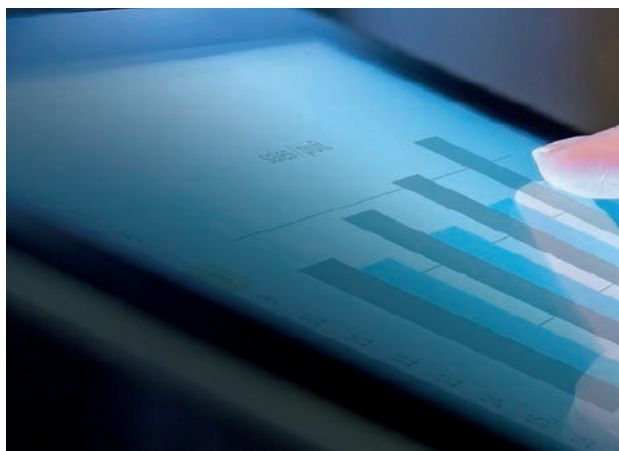
然而，在关注如何维持充足现金流，控制信用管理成本，以保护企业盈利能力的同时，该行业企业预测增长主要源于国内经济和全球贸易的更有利条件。在此背景下，B2B 赊销作为客户的短期融资工具，有望扮演更为重要的角色。

与亚洲同行相比，化工/制药企业在控制 DSO 方面更为高效

相比亚洲同行，化工/制药行业的企业似乎更善于管理客户信用风险。在中国，平均 47% 的 B2B 销售额以赊销实现，而亚洲平均水平为 54%。5% 的应收账款遭到核销，而亚洲地区的这一数字为 7%。

这些差异可能表明，中国的化工/制药行业与亚洲同行在管理贸易债务方面的手段截然不同。一大显著特点是，48% 的中国化工/制药企业报告称其强化了信用控制流程，而在亚洲地区，这一数字为 39%。

大多数企业选择使用两个或更多信用管理工具来管理其信用风险。对 75% 的企业而言，这涉及到依靠自身内部资源（自我保险）来管理客户信用风险（亚洲平均值：70%）。62% 的中国企业（亚洲平均值：57%）在过去 12 个月内将客户信用风险的管理外包给信用保险公司，相较于内部维持和管理，此方法更符合成本效益原则，能够保护企业免受款项拖欠的风险。无论是自我保险还是贸易信用保险等战略工具，中国化工/制药行业的企业在管理 DSO 方面似乎总比亚洲同行更为高效。



比如，中国有记录可查的 DSO 平均为 68 天，而亚洲地区为 95 天。据报告显示，67% 的中国企业成功控制 DSO，高于亚洲的 48%；25% 的中国企业出现 DSO 恶化，远少于亚洲 39%。

全球贸易和国内经济反弹有望推动业务增长

32% 的中国企业报告称，维持未来数月的充足现金流对中国化工/制药行业至关重要，这一比例在亚洲为 25%。控制信用管理成本是引起中国和亚洲企业均担忧的问题，但这在选择自我保险的企业中最为常见。相较于亚洲同行，该行业内的中国企业似乎更担心未来数月内国际供应链会持续中断，以及银行贷款可能受限。52% 的中国化工/制药企业（亚洲平均值：57%）预计其经营业绩（销售额和利润）会有所改善。

中国和亚洲企业均认为，这种改善主要归功于国内经济的好转。不过，52% 的中国企业相信，在未来数月内，更加良好的国内经济和国际贸易条件结合将促使经营业绩改善，该数据远高于亚洲企业（41%）。该行业有 45% 的中国受访企业（亚洲为 35%）认为，在未来数月内，提供 B2B 赊销的短期融资工具将愈发普及，从而为 B2B 客户留出更多时间支付款项。



农业/食品



概述

与中国的其他受访行业相比，农业食品行业的逾期付款情况较不常见。该行业倾向于使用信用保险，从而尽可能减少逾期的风险，改善现金流并控制 DSO。企业表示，在信用保险的保护下，他们预计未来数月的赊销额将有所增长，主要是为 B2B 客户留出更多时间来支付款项，而非提振客户需求。

农业食品行业大多倾向于使用信用保险

与 ICT/电子和化工/制药行业的调查结果（这两个行业均倾向于通过自我保险在内部维持和管理客户信用风险）不同，中国农业食品行业的大多数企业均使用信用保险。其中包括 65% 的受访企业，而亚洲地区的这一比例仅为 63%。60% 的中国农业食品企业采用保付代理，此比例与亚洲同行（57%）几乎相同。62% 的中国企业根据客户信用风险状况调整付款期限，而亚洲的这一比例为 51%。60% 的中国企业选择内部进行 B2B 贸易债务催收（亚洲地区为 53%）。

信用保险的频繁使用或许可以解释为何客户拖欠付款对中国农业食品行业（逾期额为赊销总值的 43%）的影响小于亚洲地区（49%）。已作为坏账核销的 B2B 应收账款总值同样如此。中国在该行业的坏账比例为 5%，低于亚洲的 6%。

调查结果显示，农业食品行业的企业频繁使用信用保险，此举有助于改善现金流并控制 DSO。据报告显示，在过去的 12 个月内，相比亚洲同行（52%），更多的中国企业（68%）已实现稳定的 DSO（目前中国平均为 116 天，亚洲平均为 119 天），但亚洲（37% 的受访企业）的增长频率高于中国（28%）。不出所料，使用信用保险的企业报告称，其 DSO 比使用自我保险的企业更加稳定。

国内经济预计将促进经营业绩改善

尽管三分之一的中国和亚洲受访企业均认为，维持充足的现金流将是他们未来数月内面临的一大挑战，但相比亚洲同行（17%），更多的中国企业（23%）似乎担忧的是信用管理成本控制。同样，与亚洲相比，更多的中国企业对未来数月内可能出台的银行贷款限制表示担忧。中国 48% 的行业受访者预计经营业绩表现不会发生重大变化。即便如此，与亚洲同行相比，预计其经营业绩会有所改善的中国企业仍相对较少。

不过，该行业内 63% 的企业认为经营业绩的改善主要得益于国内经济条件的好转，该数字高于亚洲的 57%。有趣的是，只有极少数中国企业（4% 的受访企业，而亚洲为 14%）预计这一改善应归功于国际贸易。

在此背景下，未来数月内与 B2B 客户进行信用交易的前景相当乐观。近 40% 的中国农业食品企业认为，在未来数月内为 B2B 客户提供赊销的做法将愈发频繁，从而为 B2B 客户留出更多时间来支付发票。这与亚洲行业的整体状况形成鲜明对比，亚洲其他地区的企业可能更相信，B2B 赊销将被更广泛地用作提振客户需求的销售工具。



亚洲的调查设计

调查目标

安卓通过一项名为“安卓付款实况报告”的调查，对跨国企业的付款行为进行了年度回顾。这份报告是 2021 年版本安卓企业付款行为报告的一部分，更多关注亚洲的情况，对来自六个经济体（中国、中国香港、印度尼西亚、新加坡、台湾和阿拉伯联合酋长国）的多家企业进行了访谈调查。

由于本次调查的研究方法有所变化，因此无法对某些调查结果按年度进行比较。CSA Research 使用调查问卷的方式共进行了 1,200 次访谈。所有访谈均为安卓独家进行。

调查范围

- **基本群体：**对来自六个经济体（中国、中国香港、印度尼西亚、新加坡、台湾和阿拉伯联合酋长国）的多家企业进行了调查。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公司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公司。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 1,200 人（每个国家或地区约 200 人）。在每个国家或地区，根据三类公司规模保持名额不变。
- **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：2021 年第二季度

版权所有 [Atradius N.V.](#) 2021

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 B2B 应收账款催收实践的更多洞察见解，请访问 www.atradiuscollections.com

中国官网：www.atradius.cn/

电子邮件：info.cn@atradius.com

LinkedIn? 请关注“安卓亚洲” (Atradius Asia)

样本概述 - 访谈人数为 1,200 人

经济体	访谈人数	%
中国	200	16.7
中国香港	200	16.7
印度尼西亚	200	16.7
新加坡	200	16.7
台湾	200	16.7
阿联酋	200	16.7

企业部门 (全亚洲)	访谈人数	%
制造	521	43.4
批发贸易/零售贸易/分销	464	38.7
服务	215	17.9

企业规模 (全亚洲)	访谈人数	%
小型企业	99	8.2
中型企业	896	74.7
大型企业	205	17.1

调查结果可能会出现总比例比 100% 高或低一个百分点的情况。这是由于四舍五入造成的结果。我们没有出于让合计结果为 100% 的目的而对单个结果进行调整，而是选择保留各个结果不变，以尽可能使结果得到最准确的体现。

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 2021 年 6 月安卓付款实况报告的一部分，详情请访问

www.atradius.com/publications

[以 PDF 格式下载](#) (仅提供英文版)。

免责声明

本报告仅供参考，无意向读者提供投资建议、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报告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报告信息而产生的后果，安卓概不负责。本报告中的所有信息均按“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报告中的信息而做出的任何决策或采取的任何措施，或是任何由此导致的特殊或类似损害，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害的情况亦如此。

在社交媒体上关注安卓



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

atradius.asia@atradius.com
www.atradius.com