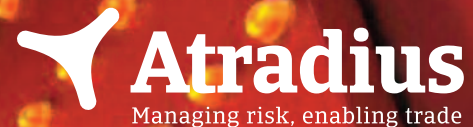


安卓企业付款行为报告

2022年6月



中国：付款违约连锁反应  
导致现金流紧张

# 目录

关于安卓企业付款行为报告	3
主要调查结果概述	4
信用销售与付款期限 (B2B)	5
客户付款违约 (B2B)	6
客户付款违约的影响 (B2B)	7
客户付款违约管理 (B2B)	8
业务前景 (B2B)	9
按行业划分的主要调查结果概述	
化工	10
电子产品/ICT	11
运输	12
术语表	13
调查设计	14





---

## 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。

它包含来自特定市场或地区的企业就如何管理与 B2B 客户之间信用交易相关的付款违约风险提供的直接反馈。报告涵盖的主题包括：付款期限、催收发票款项所用的时间、管理延迟付款、延迟付款对业务的影响，以及预期的商业趋势。

我们相信，这些调查结果将提供关于您开展业务的市场和地区的可信见解。

这是一份针对中国的报告。

## 中国：主要调查结果概述

# 3% 的冲销率

(上次的调查结果为 4%)

### 战略性信用风险管理是保证业务安全增长的关键

- 信用交易在中国的 B2B 交易中发挥着非常重要的作用；有一半的受访企业表示，他们比以往更愿意接受客户的信用交易请求。这似乎是中国商业环境中一个非常明显的因素——尽管有不少企业因追讨未支付 B2B 贸易债务的成本越来越高以及过去几个月客户付款违约的情况略有增加而感到担忧。
- 然而，这同时也传递出一个明确无误的信息——即进行信用交易需要强大而有效的战略管理决策，以应对客户付款违约的风险。在市场上可供选择的各种方案中，将信用风险管理外包给信用保险公司，并辅以具体的贸易融资解决方案，似乎在中国越来越受欢迎。企业选择这种方案的可能性比以前增加了 20%。

### 前景明朗，信用保险在保护现金流方面发挥更大的作用

- 约有三分之一的中国受访企业称，他们过去几个月的应收账款周转天数 (DSO) 情况恶化，因此担心会引发流动性问题的连锁反应。企业采取了一些积极的措施来降低客户付款违约的影响，最常见的做法是向 B2B 客户提供折扣，鼓励他们提前付款，帮助企业维持现金流。
- 在中国和全球很多市场中，企业最关心的问题是如何在总体严峻的经济和贸易环境中保护自己不受新冠疫情的持续影响。这预计将导致明年 DSO 进一步恶化，或许也可以解释为什么中国市场中的大量企业 (35%) 表示将在未来一段时间内继续使用信用保险。

## 中国：信用销售与付款期限 (B2B)

### 贸易信用在 B2B 客户资金支持方面的作用越来越大

- 约有一半的中国受访企业 (47%) 称，他们现在比以往更愿意接受信用交易请求，尤其是在化工行业。其他受访企业要么继续维持往常的贸易信用政策，要么更倾向于拒绝这种请求。这在很大程度上是客户信誉恶化造成的，从而导致企业更倾向于现款交易，以防止客户付款违约。总体而言，我们的调查结果显示，平均有 51% 的 B2B 销售总额是通过信用交易完成的，而上次调查的比例为 55%。
- 38% 的中国受访企业通过延长信用期限来提升客户忠诚度，鼓励回头客，较上次调查中的 43% 出现大幅下降。相比之下，表示通过在 B2B 交易中提供信用作为客户资金来源的企业比之前增加了近 20%。这表明，在中国市场上，对客户的资金支持越来越重要；这也可能表明，有流动性问题的企业越发需要寻求外部帮助，通过信用交易完成采购。

### 客户付款期限收紧，信用销售融资成本令企业担忧

- 总体而言，中国市场目前的平均付款期限为发票日后 62 天，较上次调查中的 67 天有所收紧。这反映出向 B2B 客户提供的付款期限普遍收紧，因为越来越多的企业认识到，在这样一个严峻的商业环境中，与 B2B 客户开展信用交易存在客户付款违约和坏账风险。这也意味着企业有必要采取保护措施来保障流动性水平。然而，尽管越来越多的企业有上述认识，仍有 27% 的中国企业表示，他们为客户提供了更长的付款期限作为其短期融资来源。
- 中国市场付款期限的收紧在很大程度上反映出企业对需要进行应收账款融资时期和未付贸易债务的管理成本感到焦虑。与上次调查相比，更多的企业 (52%) 表达了这些担忧，这表明企业需要采取更强有力的措施，制定合理的方案管理逾期发票以保护盈利能力。40% 的受访企业表示，事实证明，投保信用保险有助于为客户提供更灵活的付款条件，从而保持竞争力。



**27%**

(2021 年: 10%)

的中国受访企业表示，他们为客户提供了更长的付款期限作为其短期融资来源。



# 中国：客户付款违约 (B2B)

## B2B 发票付款违约情况恶化说明有必要加强催收工作

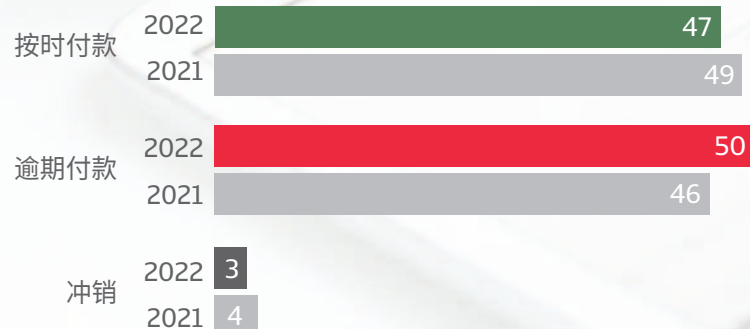
- 尽管中国在过去的 2021 年和 2022 年初在应对疫情方面做得相对较好，但商业环境仍然十分严峻，因为企业报告称，在所有 B2B 发票中有 50% 发生逾期，高于上次报告的 46%。中国运输业似乎是受影响最严重的行业，主要归因于疫情造成的国内和全球供应链问题。这或许可以解释为什么该行业有三分之一的受访企业表示，他们会通过外部融资或银行透支延期来应对暂时的资金短缺。
- 尽管中国 B2B 贸易中未付发票情况呈恶化趋势，但我们的调查显示，长期未付 B2B 贸易债务（逾期超过 90 天、被作为坏账冲销）的金额并未出现显著的同比增长。这部分债务在所有 B2B 发票中所占的平均比例为 3%，而上次调查的结果是 4%，这表明企业在收回逾期付款方面做出了巨大努力。电子产品/ICT 行业是个例外，该行业的冲销比例 (6%) 高于平均水平。这表明该行业的催收效率较低，尽管企业报告称发送发票付款提醒的费用有所增加。

## 付款违约连锁反应导致现金流紧张

- 超过半数的中国受访企业 (55%) 称，客户拖欠贸易债务主要出于两个原因——客户付款流程中的管理问题，以及整个客户供应链中日益严重的付款违约导致的连锁反应引发的流动性问题。这或许可以解释为什么大多数企业表示，他们提高了对客户进行信用检查的频率，以及早发现财务困境预警信号。还有一些企业表示，与客户之间的纠纷经常导致延迟付款，这也给现金流带来了压力。



中国：按时付款、逾期付款和被作为坏账冲销的金额占 B2B 发票总额的百分比 (2022/2021)



样本：所有受访企业

来源：安卓企业付款行为报告 - 2022 年 6 月

## 中国：客户付款违约的影响 (B2B)

### 严厉的措施削弱了客户付款违约的影响

- 中国企业采取了各种各样的措施来降低客户付款违约的影响。53% 的受访企业表示，他们在追讨未付贸易债务上花费了更多的时间和更高的成本。相当多的企业通过频繁监控客户的信用质量来加强内部信用控制流程，也有许多企业着重于避免信用风险过于集中——要么针对单个客户，要么针对具有相同特征的一群客户。银行征信和客户财务报表仍然是防范坏账的主要信息来源。
- 市场上相当多的受访企业 (47%) 表示，他们已经增加了现金储备的金额，以弥补潜在坏账造成的损失。中国企业采取的另一种方法是充分利用折扣鼓励 B2B 客户提前付款，从而加速改善现金流。不过企业表示，他们更经常采取的措施是要求 B2B 客户在货物或服务交付时现款结算，以削弱客户付款违约的风险对业务的影响。

### 随着发票兑现周转天数的增加，信用保险成为受欢迎的解决方案

- 约有三分之一的中国受访企业称应收账款周转天数 (DSO) 情况出现恶化。这极大地影响了发票兑现的周转情况，并对业务增长和盈利能力产生了负面影响，因为企业在追讨长期逾期付款上付出了更高的成本。这或许可以解释为什么有 47% 的企业会通过增加现金储备来应对潜在坏账风险。仅有极少数的企业 (3%) 称发票兑现的周转情况得到改善，且从欠款客户处兑现逾期发票的等待时间变短。其他企业表示无显著变化。
- 许多中国受访企业表示，他们采取了积极措施来改善发票兑现的周转效率。除了通过提供折扣鼓励客户提前付款外，企业还非常重视更快速地解决客户纠纷。许多采取这种积极措施的企业 (28%) 表示，将客户信用风险管理外包给信用保险公司有助于大幅提高发票兑现的周转效率，从而释放出被未付发票套牢的资金，并将其用于业务经营。



### 逾期 B2B 发票兑现的平均周转时间 (年同比变化)

(占受访企业的百分比)



样本：所有受访企业 - 来源：安卓企业付款行为报告 - 2022 年 6 月



## 中国：客户付款违约管理 (B2B)

### 重点关注信用保险公司提供的战略性信用管理基本方案

- 我们的调查显示，疫情对国内和国际贸易流动的影响给经济环境带来了严峻挑战，中国企业应对挑战的方法是重点关注战略性信用风险管理。一些企业选择自己进行信用管理，而另一些企业则选择将其外包给信用保险公司。第三种选择是购买具体的贸易融资解决方案，作为信用风险管理外包决策的替代或补充方案。所有这些措施都表明，中国受访企业对客户付款违约风险的性质有了更清晰的认识。
- 大量中国受访企业 (32%) 对战略性信用管理基本方案有很深刻的理解，他们表示，选择通过购买贸易信用保险将信用风险管理外包的一个特殊原因是这有助他们避免大额计划外冲销。少数受访企业表示，他们将贸易应收账款证券化作为将应收账款转化为现金并释放流动性的快捷方式。少数企业称在使用信用证或保理，后者最常用作贸易信用保险的补充。

### 中国：在过去 12 个月里，贵司是如何管理客户付款违约的？

(占受访企业的百分比)



样本：所有受访企业

来源：安卓企业付款行为报告 - 2022 年 6 月



# 中国：业务前景 (B2B)

## 尽管担心经济增长放缓，企业仍有可能扩大信用交易

- 大多数中国受访企业（约 75%）预计 B2B 客户的付款行为会在未来数月内有所改善，而 62% 的受访企业称很有信心扩大与 B2B 客户的信用交易，以提高销售额。受全球能源和大宗商品价格上涨、全球贸易增长放缓和为抗击疫情不时采取的封锁措施等因素的影响，中国经济增长预计将在未来几个月内放缓，但企业还是表达了对业务前景的乐观态度。

## 对信用保险在减轻 DSO 恶化影响方面发挥的作用有了更深刻的认识

- 尽管企业对在未来扩大与 B2B 客户的信用交易十分有信心，但目前严峻的商业环境也意味着，有大量中国受访企业 (68%) 担心 DSO 和发票兑现的周转可能会出现恶化。这或许可以解释，为什么许多已经在使用信用保险的企业表示将继续使用下去，也有一大批企业将考虑在未来几个月内使用信用保险。
- 中国受访企业未来的主要担忧是如何保护自己免受疫情和为抗击疫情偶尔采取的封锁措施的影响。所有受访行业都明确表达了这种担忧。然而，也有大量中国企业对自己在国内和全球经济努力恢复正常的过程中是否有能力应对不断增长的产品和服务需求表示担忧。另一种迫切的担忧是如何维持足够的现金流来保证业务运营，而不需要借助外部融资来弥补流动资金短缺对盈利能力的影响。

## 中国：企业在 2022 年实现盈利所面临的 5 大挑战

占受访企业比例

疫情对业务的持续影响



满足客户日益增长的产品和服务需求



保持充足的现金流



成本控制



利润萎缩

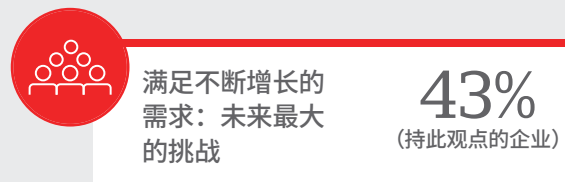
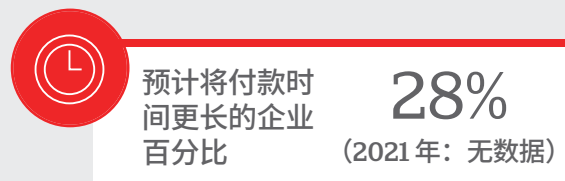
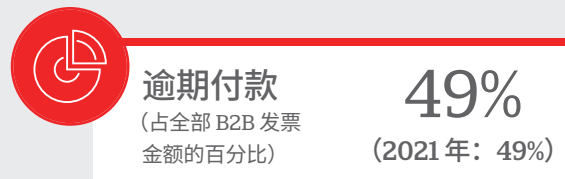
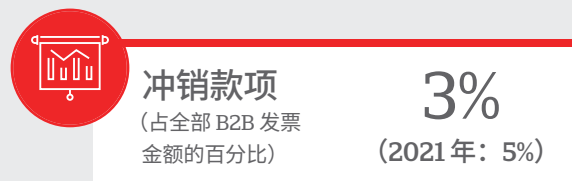
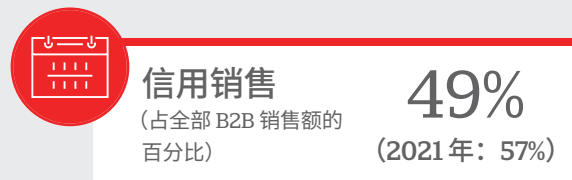


样本：所有受访企业（多项选择调查问题）

来源：安卓企业付款行为报告 - 2022 年 6 月

# 中国：按行业划分的主要调查结果概述

## 化工



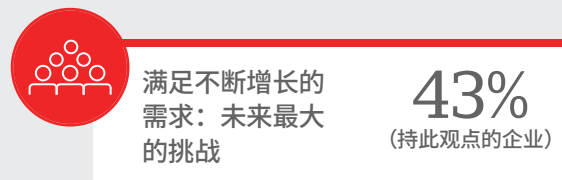
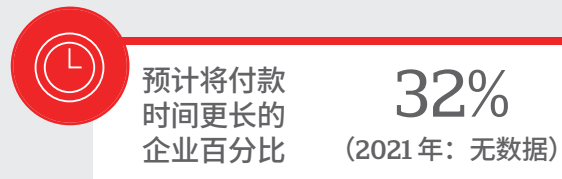
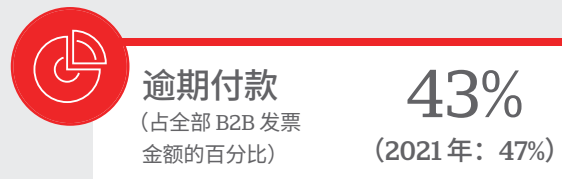
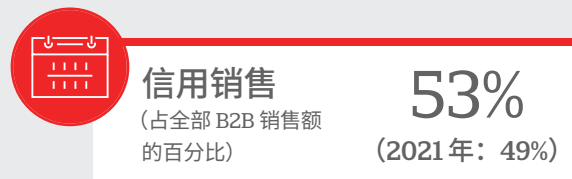
\* 发票规定的付款期限加上任何逾期天数。



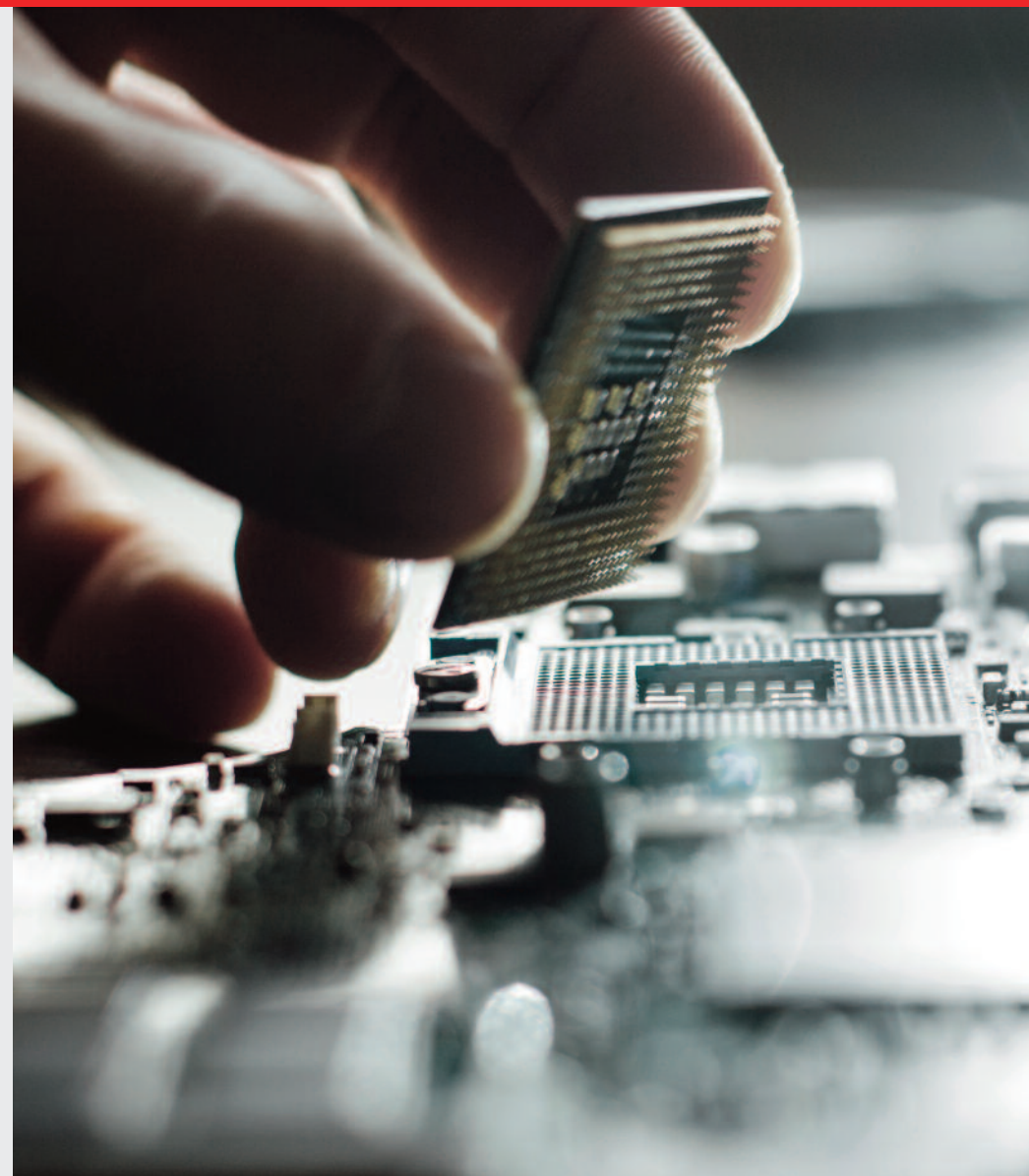


## 中国：按行业划分的主要调查结果概述

### 电子产品/ICT



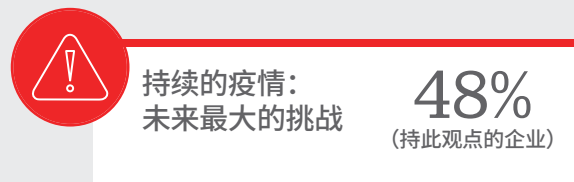
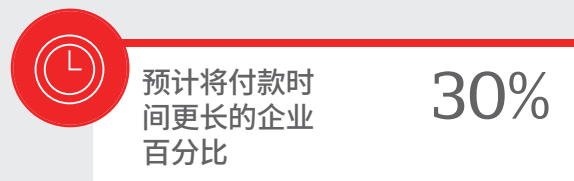
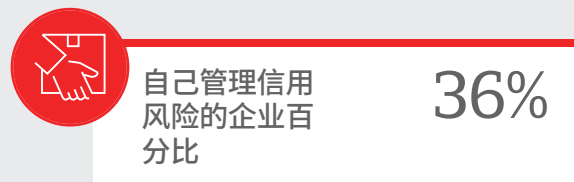
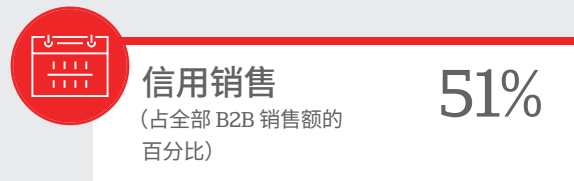
\* 发票规定的付款期限加上任何逾期天数。



# 中国：按行业划分的主要调查结果概述

## 运输

无 2021 年的数据

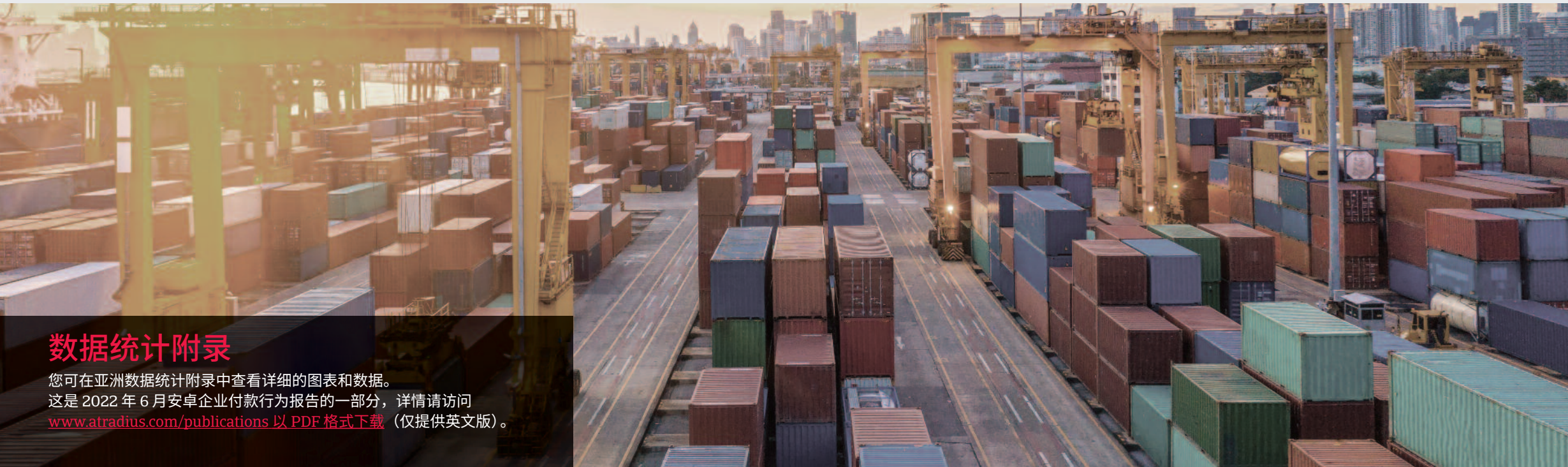


\* 发票规定的付款期限加上任何逾期天数。





# 术语表



## 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 2022 年 6 月安卓企业付款行为报告的一部分，详情请访问 [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) 以 PDF 格式下载（仅提供英文版）。

### 付款期限 (信用期限、信用条件)

交付或装运货物（或提供服务）后的一段期限，在该期限截止时应支付发票款项。

### 逾期发票 (超期发票、拖欠发票)

客户在发票到期日仍未支付的债务。

### 冲销款项

被作为坏账冲销的无法收回的逾期发票。

### 应收账款周转天数 (DSO)

企业将信用销售金额转化为现金或从客户处收回未付款项所用的平均时间（天数）。

# 调查设计

## 调查目标

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。中国企业是本报告的调查对象，本报告是 2022 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 200 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 200 人。根据三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：2022 年第二季度。

## 版权所有 [Atradius N.V.](#) 2022

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付款违约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](http://www.atradiuscollections.com)

中国官网 [www.atradius.cn](http://www.atradius.cn)

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

LinkedIn? 请关注 [Atradius Asia](#)

## 样本概述 – 访谈人数为 200 人

业务部门	访谈人数	%
制造	137	69
批发	13	6
零售 / 分销	22	11
服务	28	14
合计	200	100
企业规模	访谈人数	%
微型企业	34	17
SME - 小型企业	50	25
SME - 中型企业	83	41
大型企业	33	17
合计	200	100
行业	访谈人数	%
化工	66	33
电子产品/ICT	67	34
运输	66	33
合计	200	100



## 免责声明

本报告仅供参考，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取得的结果，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，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。

关注安卓  
的社交媒体频道



@AtradiusAsia



@Atradius



Atradius

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