



# 中国：延期付款仍然是常态

安卓信用保险付款实况报告



调查结果

调查设计

统计附录

主要数据

GDP  
(10亿欧元)

€ 11,487.41

GDP增长率  
(2018预期)

6.4%

出口年增长率  
(2018预期)

5.8%

进口年增长率  
(2018预期)

6.4%

资料来源：Oxford Economics, MIT OEC

出口产业

前五

机械/电子业  
纺织品业  
杂业  
金属业  
化工产业

出口地

前五

美国  
香港  
日本  
韩国  
德国

调查结果显示，中国的付款情况在2018年有小幅改善——逾期付款频率降低，B2B赊销账单逾期未付比率有所降低，且发票转现金周期有显著缩短。

然而，相当一部分受访者表示因为付款延迟出现营收损失的情况，逾期付款的影响仍不容小觑。客户破产和未能成功收账仍然是产生坏账的最主要原因，而其中耐用消费品行业里到期未付款的情况最为显著。

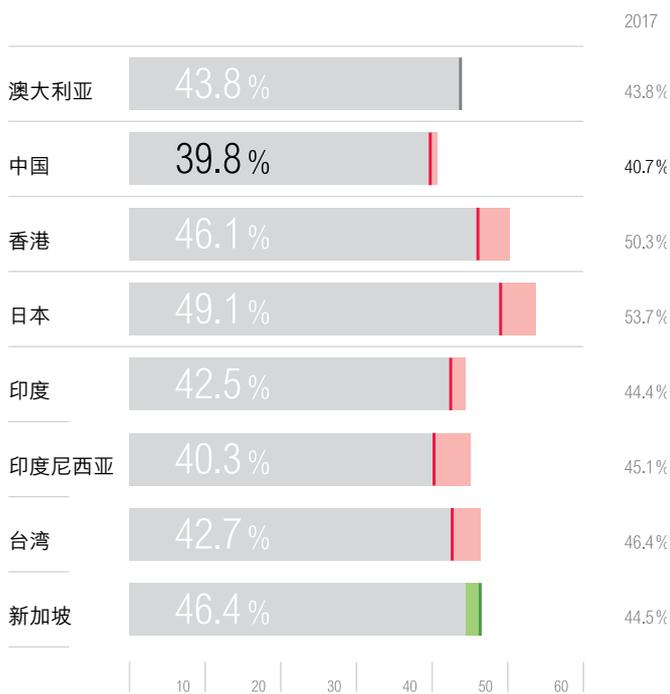
## 建立在赊销交易之上的长期商务合作关系

近年来的调查数据均显示，中国是亚太地区最不倾向于使用赊销的国家。2018年的调查结果符合这一规律——仅39.8%的中国B2B销售额是通过赊销进行。且相比国内交易（赊销比例：47.1%），中国受访企业在对外国客户的销售（赊销比例：32.5%）中更倾向于避免赊销。

调查显示，中国受访者更倾向于因为熟悉国内商业惯例的原因，或以维持长期业务合作关系和进一步拓展国内业务的目的与其国内B2B客户进行赊销交易。此外，赊销贸易通常被用作拓展长期合作及吸引新客户的手段。在被问及拒绝向其国内B2B客户进行赊销交易的原因时，60%的受访者表示因缺乏客户业务或付款表现的信息而拒绝提供赊销，而40%的受访者表示主要因为考虑客户财务状况不佳。

## B2B销售总额中赊销交易占比

(平均值)



» 我们使用赊销作为贸易手段，因为我们需要与大多数国内客户维持长期合作关系。赊销有利于增进信任。

受访企业 — 电子产业

中国公司主要以进一步促进销售增长和拓展国际业务为目的向其国外B2B客户提供赊销。而因为赊销的提供有助于建立相互信任且方便企业对客户的付款行为进行了解，建立长期合作关系的意向也对企业是否提供赊销的决定有一定影响。中国受访者主要因为客户所在国的高货币风险（55.6%受访者提及）和高经济、政治风险（38.9%受访者提及）拒绝对外国客户提供赊销。

样本：受访企业（营业范围包括国内与国外市场）  
资料来源：安卓信用保险付款实况报告

» 我们主要通过在与境外客户的交易中使用赊销的手段促进销售增长，打开国际市场。

受访企业 — 纺织业



## 应收账款周转天数（DSO）为亚太区最低

在受访企业中，表示经常经历国内外B2B客户延期付款的受访企业从2017年的95.0%下降到90.4%，这一数据在国内客户和国外客户之间并无太大分别。

在中国，逾期未付款的B2B发票占比也从2017年的平均值46.0%略降至今年的44.0%。与2017年类似，国外逾期未付款的B2B发票占比略高于国内逾期未付B2B发票。

2018年，中国的应收账款周转天数（DSO）平均为29天，与2017年相比下降了4天。这是亚太地区最低的DSO数值，远低于区域平均值（40天）。大部分中国受访者预计未来12个月公司的DSO数据将不会发生任何变化（47.9%）。然而，有相当大比重的受访者预计周转天数在同一时间段内会略有增加（27.0%）。

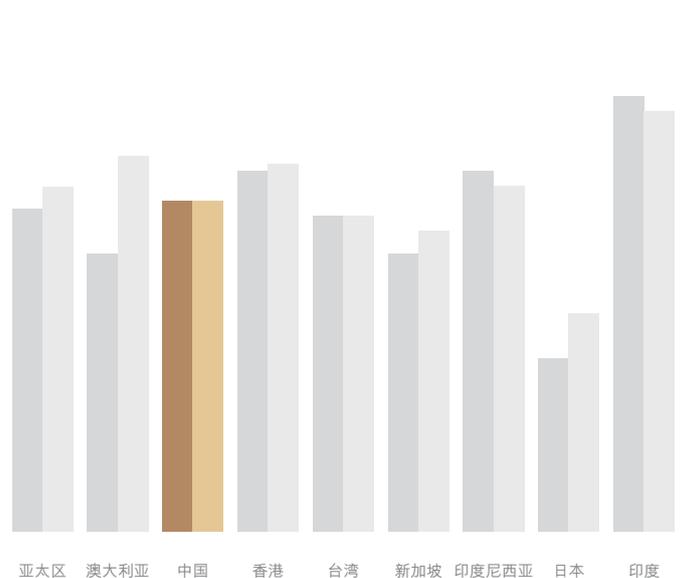
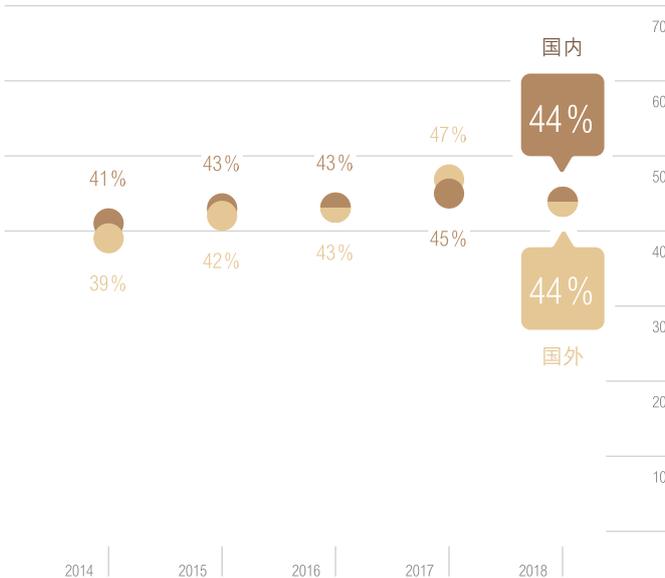
## 延期付款的连锁反应

中国受访企业给予其国内外B2B客户的付款期限显著低于区域水平——仅高于印度尼西亚和澳大利亚的平均付款期限。中国受访企业给予境内B2B客户平均27天的付款期，比2017年多2天。与此相反，中国企业决定仅给予外国B2B客户平均26天来履行其付款义务——这一数据比2017年减少了7天。

尽管2018年的调查结果并未强调不同客户类型所得到付款期限的差异，79%的中国受访企业表示他们倾向于区别对待境内和国外的B2B客户。此外，大部分受访者（59.0%）表示他们会给予国内B2B客户更短的付款期限。由此可见，那些给国外买家提供较短付款期限的国内受访企业获得了相较国外买家更长的付款周期。对国内外客户付款期限的区别对待主要是由内部政策、行业惯例和经济形势造成的。

2018年，中国的逾期付款状况基本保持稳定。调查报告显示，国内B2B客户逾期付款时间减少了2天（平均为19天），而国外B2B客户逾期付款时长则没有变化（平均为22天）。

## 中国到期未付B2B账款 (平均值)



样本：受访企业（营业范围包括国内与国外市场）  
资料来源：安卓信用保险付款实况报告

## 中国付款期限



d=平均天数

样本：受访企业（营业范围包括国内与国外市场）

资料来源：安卓信用保险付款实况报告

调查显示，国内B2B客户主要由于资金短缺导致未能按时付款，有42.4%的受访企业都提到了这一原因。中国受访企业同时提到了对货物和服务质量的争议（27.7%受访企业提及）及复杂的支付手续（27.1%受访企业提及）等造成国内客户到期未付款的其他原因。

虽然国内B2B客户未能按时付款的主要原因与2017年大体相同，调查显示，中国受访企业的国外B2B客户延迟付款的原因较2017年发生了显著改变。2018年，国外B2B客户延迟付款的主要原因是复杂的支付手续（41.0%受访者提及）和银行系统效率低下（28.2%的受访者提及）。而2017年，造成国外B2B支付延迟的主要原因是银行系统效率低下（41.9%的受访者提及），其次才是复杂的支付手续（35.9%的受访者提及）。

少部分中国受访者（13.3%）表示付款延期对其业务没有太大影响。28.6%的受访者称由于客户未能按时付款，他们需要延后对自己供应商的付款；27.6%的受访者则表示他们必须采取特定措施来改善现金流。11.7%的受访者称，付款延迟导致了营收损失。

## 电子发票的使用对付款周期的正面效用

除了新加坡，在亚太区受访国家中只有中国的付款周期较去年有所缩短——平均付款周期从2017年的51天缩短至今年的47天。这意味着中国的受访企业将B2B发票转换成现金的周期显著缩短，比亚太地区平均值短10天。

中国受访企业对电子发票的广泛使用似乎对付款周期有着积极的影响。63%的受访者表示他们已经开始对国内外的B2B客户开具电子发票，20%的受访者则表示他们打算在2018年开始使用电子发票；相比之下，在中国只有14%的受访者表示他们不使用电子发票，3%的受访者表示他们已经停止使用电子发票。在正在使用电子票据的受访企业中，81%的受访企业表示电子发票的使用使他们的客户更迅速地进行付款；16%的受访者表示，电子发票对付款周期并没有太大影响，而6%的受访者表示使用电子发票使客户的付款速度变慢。



**63%的受访者表示他们已经开始对国内外的B2B客户开具电子发票。**



出口产业

前五

机械/电子产业

金属产品

杂业

石材/玻璃产业

化工产业

出口地

前五

韩国

日本

美国

德国

澳大利亚

## 中国受访企业普遍认为全球保护主义措施的盛行将导致其营收损失

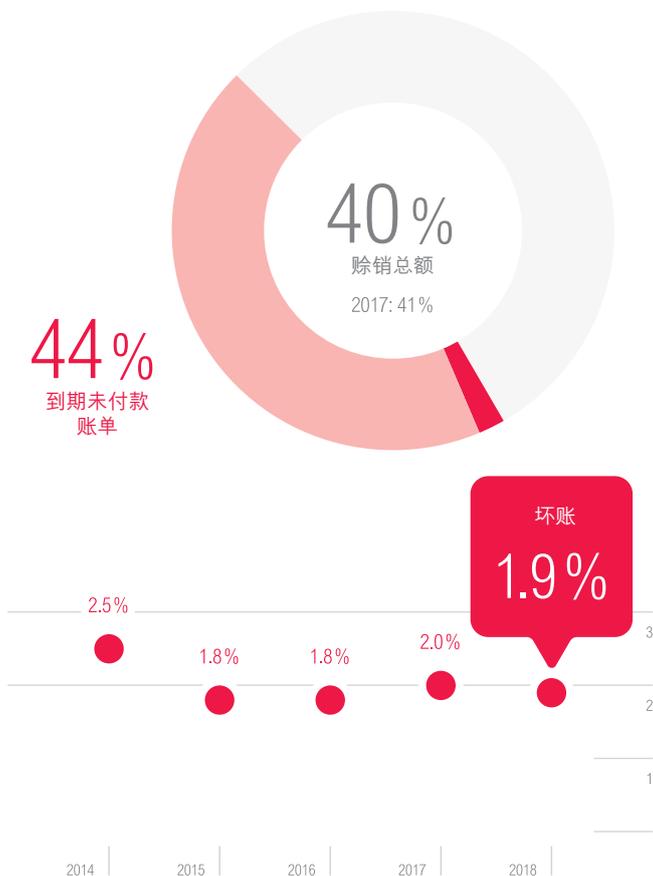
当被问及全球经济形势是否会影响企业的营业额时，只有21%的中国受访企业表示他们预计未来12个月内不会受到相关影响。其余79%的受访者中，大部分受访企业认为全球经济形势会对其营业额造成高达20%的负面影响。

中国受访企业普遍与印度尼西亚受访者持相同态度，他们都深信全球贸易保护主义措施必将对其企业的营收产生影响。具体而言，中国26%的受访者认为其营业额将会受到10%的影响，24%的受访者预计其营业额会受到20%的影响。更有甚者，有17%的受访企业认为其企业营业额可能受到更为显著的影响，介于20%至30%之间。

只有6%的中国受访者（可能为主要从事国内B2B销售的受访者）认为全球经济状况的变化将对其企业营收带来正面影响。

## 中国B2B坏账

(占B2B销售总额百分比)



样本：受访企业（营业范围包括国内与国外市场）  
资料来源：安卓信用保险付款实况报告

## 破产和账款无法回收仍然是坏账的主要原因

相比2017年的2.0%，中国的B2B账款因无法回收而记为坏账的平均占比稳定维持在1.9%。与之前的调查结果类似，外国客户的B2B账款因无法回收而记为坏账的占比高于国内的B2B客户。

坏账最常见于耐用消费品业、建筑业、化工业和服务业的B2B客户。与区域付款报告所述情况类似，将B2B应收账款记为坏账的最常见原因是客户破产或停业。2018年，有46.6%的受访者曾因上述原因标记坏账。次常见的原因是应收账款未能成功回收，39.0%的中国受访企业均有未能成功收账的经历。

## 耐用消费品行业的付款情况仍不理想

调查结果显示，中国受访企业给予其B2B客户平均27天的付款期限。从行业平均付款期限来看，机械行业的国内外B2B客户获得的付款期限最长（平均40天）。相比之下，造纸行业（平均11天）和商业服务行业（平均15天）的B2B客户则通常被要求尽快进行付款。

与2017年的调查结果类似，耐用消费品行业仍然是付款最慢的产业。化工行业的B2B客户也出现了长时间的延迟付款情况。这些行业的B2B客户完成付款的时间分别平均在延迟19天和21天左右。化工行业付款延迟的主要原因是对其货品或服务的质量存在争议（35%的受访企业提及）。48%的耐用消费品行业受访者表示资金不足是导致B2B客户延迟付款的主要原因。

59%的化工行业受访者和43%的耐用消费品行业受访者认为未来12个月内其B2B客户的付款行为不会发生显著变化。然而，其余受访者仍然对变化保持乐观态度，他们中的大多数认为客户的付款行为会向好的方向发展。



耐用消费品行业受访者表示资金不足是导致B2B客户延迟付款的主要原因。



## 问卷设计 - 亚太地区

### 调查主旨

安卓每年通过《安卓信用保险付款实况报告》项目在全球范围内针对企业付款习惯进行调查。在这份针对亚太地区的报告（即 2018 年安卓信用保险付款实况报告的一部分）中，受访企业遍布八个国家/地区（澳洲、中国、中国香港、印度、印尼、日本、新加坡和台湾）。

Conclusr Research 市场研究公司使用问卷进行了 1,697 份意见调查。所有访问皆专门针对安卓，并未合并其他主题。

### 调查范围

- 基本调查群体：该调查主要涉及应收账款管理部门相关人士，访问内容针对八个国家/地区（澳洲、中国、中国香港、印度、印尼、日本、新加坡和台湾）的企业付款行为。
- 甄选程序 — 线上调查：使用国际性线上意见调查方式来选择受访企业和联络负责人。访问前期即事先筛选适当访问人选及进行配额控制。
- 样本部分：样本总数为 1,697 位受访者（每个国家/地区约 200 位）。每一个国家的访问都会根据企业规模大小分为三个等级保留名额数。
- 访问部分：采取网路辅助性个人访问 (WAPI)，访问时间约为 15 分钟。访问期间：2018 年第一季度。

### 样本概览：访问总人数 = 1,697

国家/地区	样本数	%
澳大利亚	205	12.1
中国	224	13.2
中国香港	210	12.4
印度	212	12.5
印度尼西亚	213	12.6
日本	212	12.5
新加坡	210	12.4
台湾	211	12.4
产业分类	样本数	%
制造业	661	38.9
批发贸易 / 零售贸易 / 经销配销业	499	29.4
服务业	537	31.6
企业规模	样本数	%
微型企业	568	33.5
中小型企业 (SME)	824	48.6
大型企业	305	18.0

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%。

## 统计附录

详细图表及数据可参考《亚太地区统计附录》。此附录为 2018 年 5 月《安卓信用保险付款实况报告》的一部分，可见于 [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

以 [PDF 格式下载本报告](#) (仅提供英文版)。



## 免责声明

本报告仅提供参考资讯，不透过任何方式就特定交易、投资或策略对任何读者提供建议。读者须对所提供的资讯自行作出商业或其他方面的独立性决定。尽管安卓已致力确保本报告所载资讯取自可靠来源，本公司概不对本资讯任何错误或遗漏、或使用本资讯的结果负责。本报告所有资讯以「原始状态」提供，不保证其完整性、准确性、即时性或使用结果，并且不提供任何或明或暗的保证。在任何情况下，安卓及其相关企业或合作伙伴、代理人或员工，概不对您或任何其他人士基于本报告或任何相关资讯所作出的决定或行动，或任何衍生性、特殊或类似损害负责，即使其已被告知蒙受损害的可能性。

## Atradius N.V. 版权所有 2018

若阅读完本报告后您希望得到**更多关于如何保护自身应收账款不受客户延迟甚至拒付款风险的影响**，您可以[访问安卓信用保险网站](#)，如您有任何疑问，请[留言](#)，会有产品专员与您联络。在发表刊物页面，您会找到更多安卓信用保险针对全球经济的刊物，包括国家风险报告、行业分析、对信用管理的建议，以及目前商业议题的文章。

[订阅](#)刊物通知，每周以电邮形式告知您新的出版刊物信息。

更多关于中国与全球的**B2B应收账款追收实务分析**，请见安卓账务管理公司的全球商账追收（注册后免费下载）。

安卓的社交媒体



关注 [@Atradius](#) 或搜索 [#atradiusppb](#)

安卓企业管理咨询（上海）有限公司  
上海市浦东新区陆家嘴东路166号  
中国保险大厦1606室  
+86 21 6160 8000

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