



安卓信用保险付款实况报告

国际B2B付款行为调查
中国地区关键调查结果



中国地区关键调查结果

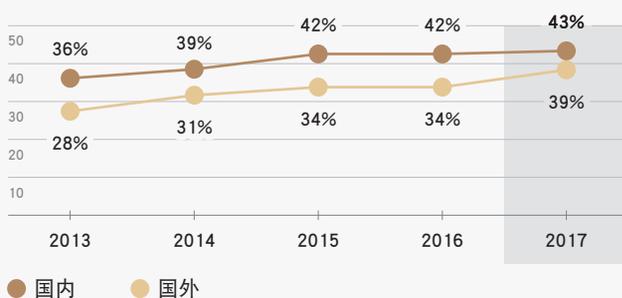
中国经济正从投资与出口导向型转向消费导向型。这使2016年国内生产总值（GDP）从2010年的10.6%下跌到6.7%。2017年，在更多投资带动增长上升后，我们预期经济增长在中期会进一步放缓。在今年秋天中共十九大后，当局料将紧抓信贷增长。根据我们的调查结果，此一发展的潜在影响会是中国国内供货商，以及中国贸易对象国的主要忧虑理由之一。

赊销

在2017年，中国的B2B赊销百分比小幅增加。然而，这一数据仅为40.7%，在本次调查的亚太国家中，中国依然是最不愿意使用赊销的国家。

- ✓ 中国受访企业表示，他们对国内B2B客户销售中，有42.7%是赊销。这比一年前的42.0%略高。
- ✓ 2017年对外国客户的B2B销售中，赊销的比例亦从去年的34.4%上升到38.6%。
- ✓ 同亚太地区其他国家情况类似，相比国内交易，中国受访企业在对外国客户的销售中更倾向于避免赊销。
- ✓ 与区域平均比较（国内：49.5%；国外：42.2%），中国受访企业都更倾向于避免使用赊销。

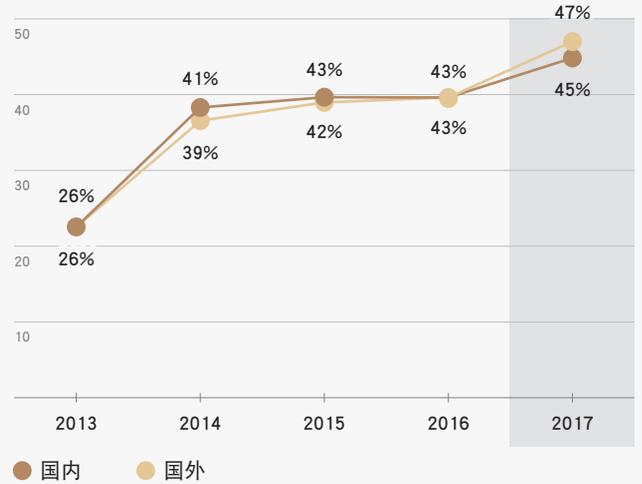
中国B2B赊销额



Sample: companies interviewed (active in domestic and foreign markets)
Source: Atradius Payment Practices Barometer – October 2017

更多信息请参阅[统计附录](#)

中国逾期未付B2B应收账款（平均%）



Sample: companies interviewed (active in domestic and foreign markets)
Source: Atradius Payment Practices Barometer – October 2017

更多信息请参阅[统计附录](#)

逾期B2B发票 (%)

2017年，中国受访企业表示，国内外B2B客户的逾期应收款比例都有所增加。

- ✓ 在受访企业中，中国境内95.0%的受访企业表示经历过B2B买家延迟付款，高于区域平均水平（89.2%），也相比2016年更高（91.5%）。
- ✓ 平均而言，44.6%的国内发票，47.4%的国外发票在到期日尚未缴付。中国的国内外B2B发票逾期未付的概率几乎与区域平均一致（国内：44.6%；国外：46.1%），与去年同期相较则有所增加（国内：43.0%；国外：43.3%）。
- ✓ 2017年，中国的应收账款周转天数（DSO）平均为33天，比2016年缩短了6天。这一数字比起2016年中国受访企业将B2B应收账款转为现金所需等待的时间，缩短了将近一周。
- ✓ 此外，中国平均DSO也低于亚太整体水平（40天），虽然两者间的差异在2016年并不大。当时中国的DSO数字较区域平均水平少3天。
- ✓ 放眼未来，大部份中国受访企业（48.4%）并不预期其平均DSO会在未来12个月内有所改变。然而34.6%的人预期在相同时间内，DSO会略微增加，6.5%的人则较为乐观地认为平均DSO会略减。



付款期限（平均天数）

2017年，中国受访企业为国内B2B客户设定了比2016年更短的付款周期，而海外B2B客户则能得到和2016年差不多的平均付款账期。报告表示，付款延迟则是略微减少。

- 中国供应商给予境内B2B客户的付款期平均比2016年少5天。2017年，中国受访企业供应商要求其国内B2B客户在25天内支付赊销款项。
- 和2016年一样，中国供货商的外国B2B客户平均有33天付款期限。
- 中国受访企业称，其国内外B2B客户平均付款延迟时间比去年略减。中国受访企业的国内B2B客户平均延迟付款天数为21天（2016：23天）。国外B2B客户平均延迟付款天数为22天（2016：24天）。
- 由于平均付款期限与付款延迟的变化，中国供货商在发票开具后平均51天内可将应收款项转换为现金。这表示，中国的付款时间较前一年（55天）有所改善。
- 比起区域平均数55天，2017年中国受访企业供应商能更早回收赊销账款。



中国付款期限（平均天数）



Sample: companies interviewed (active in domestic and foreign markets)
Source: Atradius Payment Practices Barometer – October 2017

更多信息请参阅[统计附录](#)

逾期付款主要原因

中国受访企业指出，资金不足是国内B2B客户延迟付款的主要原因。国外B2B客户延迟付款的主要原因则是银行系统效率低下。

- 在中国，国内B2B客户主要因为资金不足（41.5%受访企业指称）和银行系统效率低下（39.0%）而延迟付款。
- 41.9%的中国受访企业认为国外B2B客户延迟付款主要是银行系统效率低下所致；其次，35.9%的受访企业认为付款程序复杂导致付款周期延长。
- 中国发生付款延迟的两大原因和区域内（亚太地区）所提到的原因并无太大差异：国内B2B客户延迟付款主要是因为周转资金不足（43.8%）与付款程序复杂（27.4%），国外B2B客户则是因为付款程序复杂（34.9%）和资金不足（33.3%）。
- 只有12.0%的中国受访企业称，付款延迟对于其业务并没有重大影响。25.0%的受访企业称，付款延迟造成营收损失，35.0%的受访企业则表示必须采取特定措施来改善现金流。

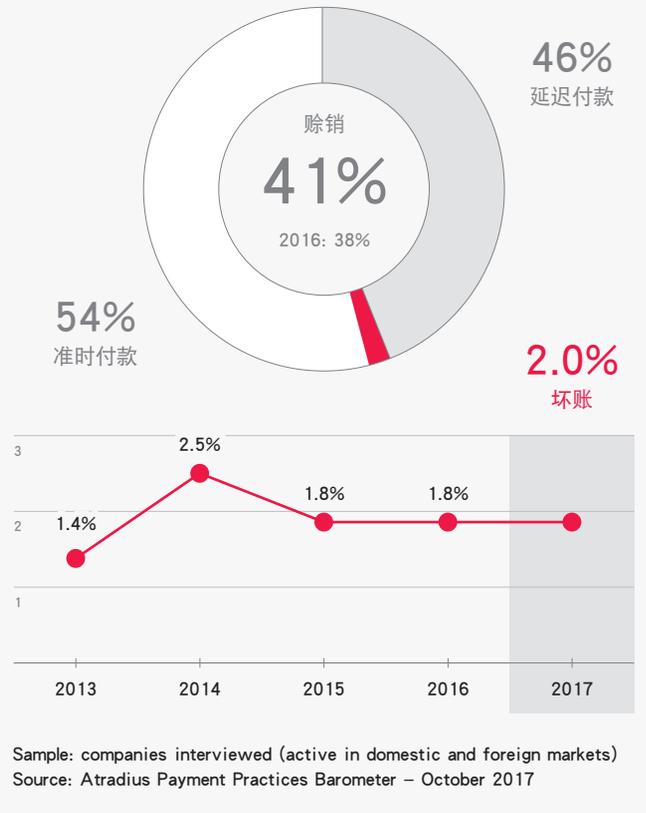
保护企业获利能力

在亚太区，略低于印度尼西亚与印度，中国受访企业有很大可能提高信用风险管理水平，以保护自身免受英国脱欧、美国保护主义及亚洲经济放缓等带来的风险所影响。

- 37.9%**的中国受访企业（区域平均值为**30.3%**）计划通过使用信用风险管理工具应对上述变化。这个比例较表示不想改变现状的中国受访企业（**36.2%**）略高。
- 受访企业更倾向于使用的信用风险管理工具为提高对买家信用度的调查（**42.2%**的受访企业），以及增加信用保险的使用（**41.8%**）。在亚太区，为受访企业所偏好的信用管理工具为提高对买家信用度的调查（**36.1%**受访企业），以及加强对买家信用风险的监测（**34.0%**）。
- 由于美国是中国重要的贸易伙伴之一，中国受访企业似乎对于美国保护主义所产生的风险最为忧心。**47.9%**的企业表示，他们会更多地使用信用保险，**46.8%**的人则表示会提高对买家信用度的调查。
- 相比之下，英国脱欧似乎最不会让中国受访企业调整其信用风险管理手段（提高信用度调查：**33.6%**；增加使用信用保险：**33.2%**）
- 针对亚洲经济放缓产生的潜在风险，**46.1%**的中国受访企业表示有意提高对买家信用度的调查，**44.2%**的受访企业则表示会更多地使用信用保险。



中国的B2B坏账 (B2B应收账款总值%)



更多信息请参阅[统计附录](#)

坏账

2017年，中国企业因无法成功收回而被记为坏账的B2B应收账款总值所占比率从2016年的**1.8%**上升到**2.0%**。大部份受调查的亚太国家都出现坏账略增的现象，只有新加坡、印度尼西亚和印度例外。

- 和过去调查观察到的状况类似，2017年国内应收款项被记为坏账的概率高于国外应收款项（国内：**1.3%**；国外：**0.7%**）。调查显示，比起2016年，来自国内外的坏账数额都有小幅增加：国内：**1.2%**；国外：**0.6%**）。
- 与亚太区相比（国内：**1.5%**，国外：**0.6%**），中国的坏账总值略低。
- 中国的坏账最高几率来自以下产业的B2B客户：耐用消费品行业、建筑行业、化工品行业和服务业。
- 中国受访企业称，导致B2B应收账款无法收回的主要原因是：客户破产或停业（**45.0%**受访企业）、追账失败（**37.9%**），以及陈年债务（**37.9%**）。

更多信息请查阅Atradius Collections于10月24日出版的全球商账追收回顾。



行业付款习惯

放眼未来，在未来12个月内，更多的中国受访企业预期其B2B客户的付款行为会有所改善而非恶化。

- √ 中国受访企业给予电子行业和金融服务业的B2B客户付款期限最长（平均35天），比起国内平均付款期限的29天高出6天。
- √ 相反，在造纸行业（15天）、化工品行业（17天）及食品行业（18天）的B2B客户拿到的付款期限最短。
- √ 付款拖欠时间最长的客户出现在耐用消费品行业和机械行业。这两个行业的B2B客户平均付款延迟天数分别达到39天和22天。
- √ 耐用消费品行业付款延迟的主要原因是付款程序复杂（39.0%受访企业），以及周转资金不足（31.0%）。
- √ 在机械行业，最常被提到的延迟付款原因是银行体系效率低下（62.0%受访企业）和周转资金不足（51.0%）。





统计附录

本报告统计附录为安卓信用保险 2017年10月付款实况报告（亚太调查结果）的一部份，可自www.atradius.com/publications以PDF格式下载。（仅提供英文版本）。

调查设计

更多关于安卓信用保险付款实况报告目标与范围的信息，请见[调查设计](#)。



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做出商业或其他方面的独立性决定。尽管Atradius已致力确保本报告所载资讯取自可靠来源，但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，Atradius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是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，即时其已被告知蒙受损害的可能性。

Copyright Atradius N.V. 2017

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或拒付款风险的影响](#)，您可以浏览[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。

更多关于中国与全球的[B2B应收账款追收实务分析](#)，请见Atradius Collections的全球商账追收回顾（注册后免费下载），自2017年10月24日起，于www.atradiuscollections.com提供。

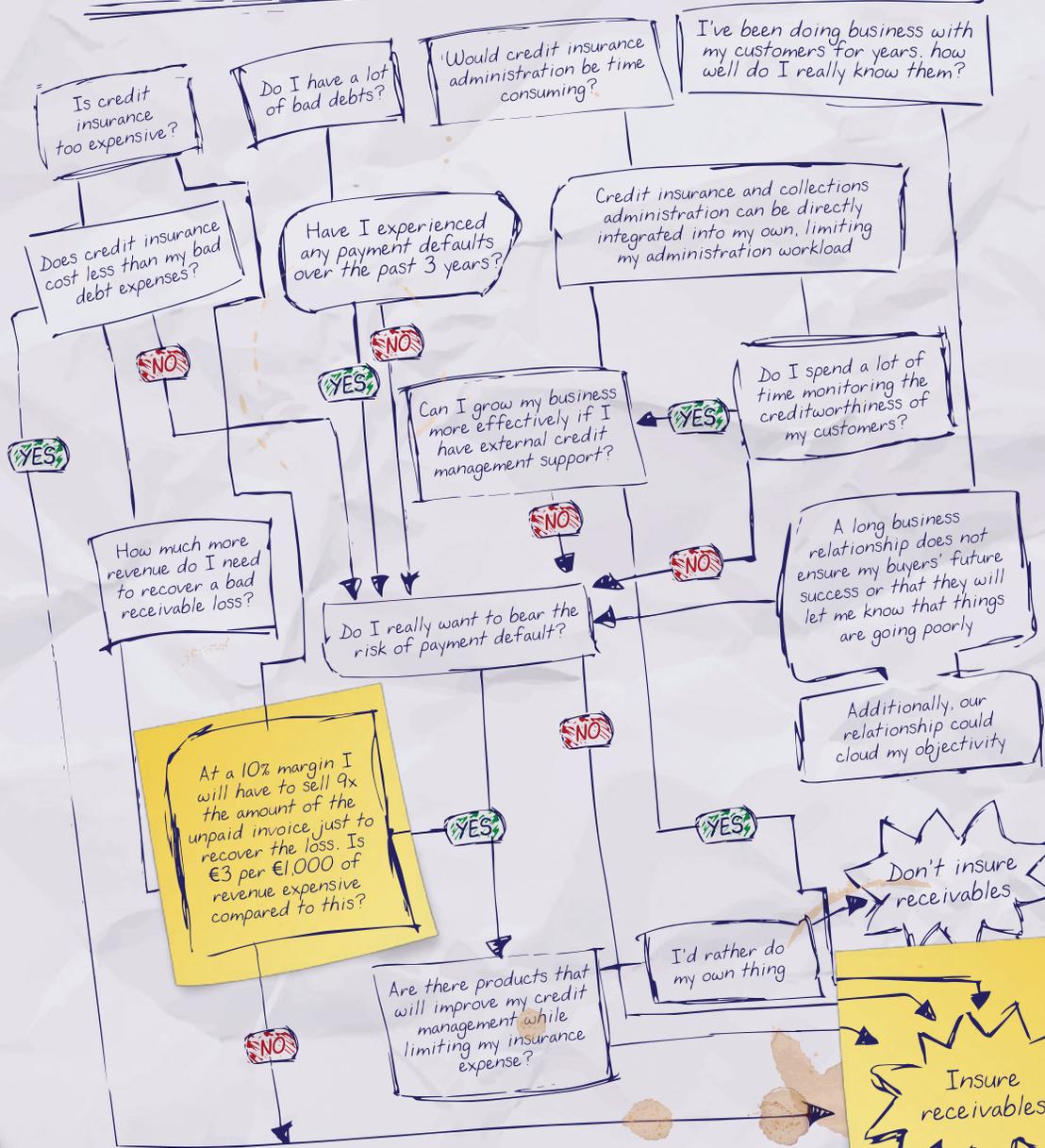
Connect with Atradius on Social Media



关注[@Atradius](#)或搜索[#atradiusppb](#)

Don't overcomplicate your decision about whether to use credit insurance

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



Atradius
Managing risk, enabling trade

credit insurance | debt collection | business information

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