

## 中国物流行业应收账款管理现状调查分析结果

调查实施人：安华理达企业管理咨询（广州）有限公司

调查实施期：2011 年 9 月 8 日——11 月 8 日



2011 年 11 月 9 日

[ 安华理达对该调查结果的权利声明 ]:

调查实施人对本次调查的结果和分析内容，包括问卷和统计结果，拥有绝对的知识产权，并对此调查的结果和分析内容拥有绝对的解释权。获得分享本调查结果者，应对本调查内容和分析结果进行保密。除经调查实施人明确授权或批准外，知悉此次调查内容和分析结果的人员，不得向任何第三方泄露，不得用于上述市场调研分析以外的其他用途。

## 目 录

1. 此次物流行业应收账款调研的目的-----	1
2. 此次调查对象地域分布和企业性质-----	2
3. 业务类型和自身规模-----	5
4. 被调查企业应收账款质量-----	8
5. 结论-----	18

## 1. 此次物流行业应收账款调研的目的

安华理达企业管理咨询(广州)有限公司（简称：**ALPHA & LEADER**）是一家专门从事企业风险管理的咨询服务公司，隶属于安华理达集团。全体人员秉承“Your Vision, Our Mission”的服务理念，立志为企业客户提供“全程一站式”的风险解决方案。

安华理达目前总共拥有 196 名全职员工，安华理达的员工绝大多数均毕业于国内外著名大学，其中部分具有双学位或硕士、博士学位；部分员工曾长期在境内外知名金融机构或会计师事务所工作及实习过；多数员工拥有法律、税务、金融、会计、工程等专业资格。

本次针对中国大陆地区物流行业的应收账款管理现状的市场调查，其目的在于了解中国物流行业应收账款管理现状，从而促进中国物流行业风险管理水平的提升。

## 2. 此次调查对象地域分布和企业性质

### Q1、被调查企业地域分布

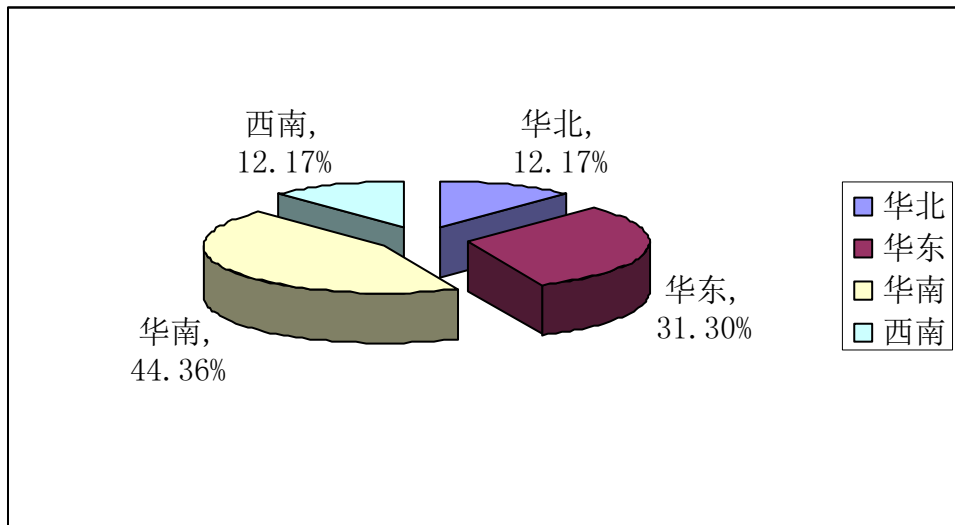
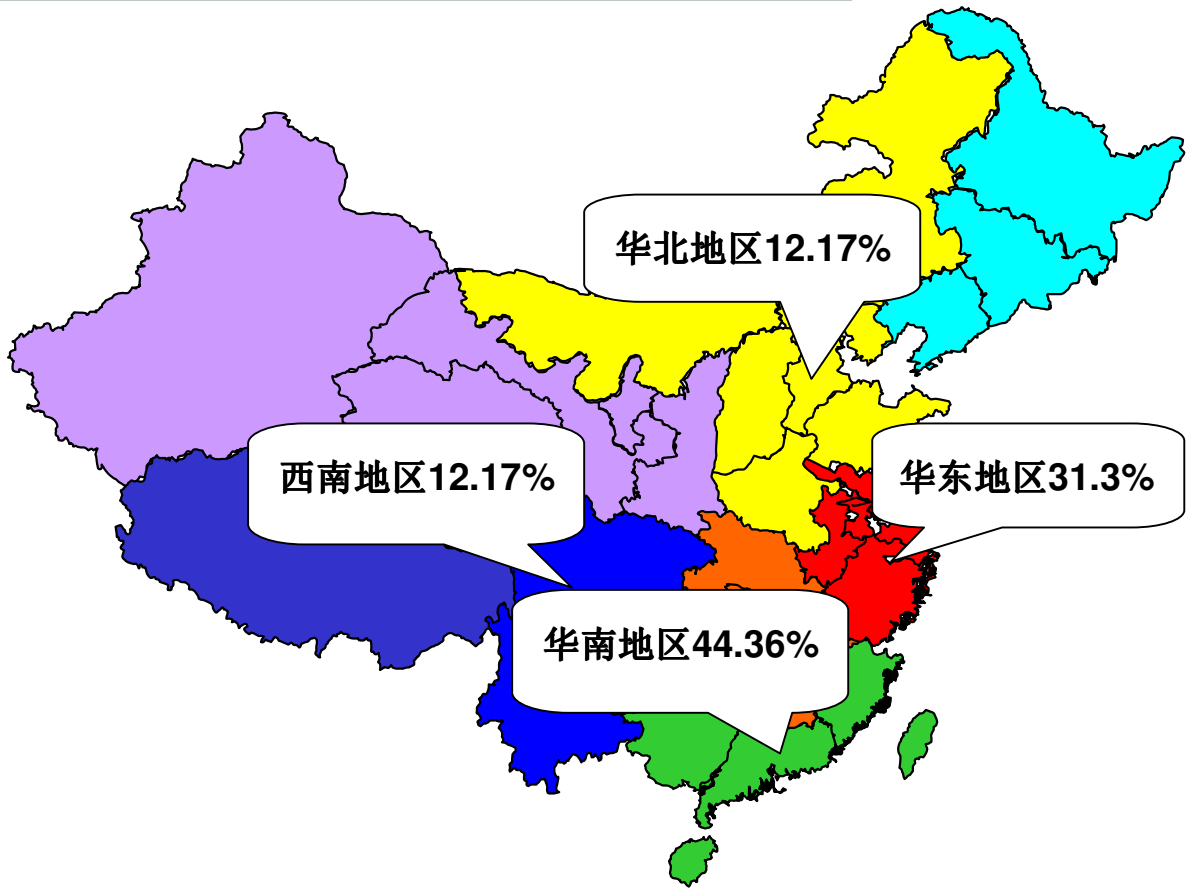
本次调查共完成有效问卷 115 份，调查目标企业覆盖整个中国大陆地区，共涉及 36 个城市。按地域进行划分，可分为四大区域：华北、华东、华南和西南地区。

其中华北地区：北京 6 家、唐山 1 家、大同 1 家、大连 3 家、天津 1 家、锦州 1 家、青岛 1 家，共计 14 家，占比为 12.17%。

华东地区包括有：上海 15 家、南京 5 家、宁波 5 家、昆山 2 家、连云港 2 家、张家港 1 家、芜湖 1 家、日照 1 家、杭州 2 家、济南 1 家、常州 1 家，共计 36 家，占比 31.3%。

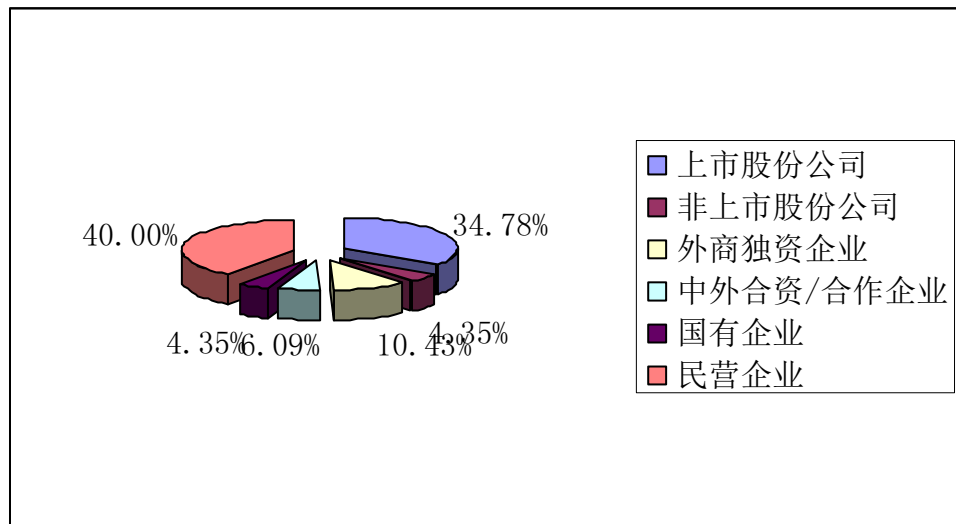
华南地区分别为：广州 17 家、深圳 16 家、珠海 3 家、武汉 1 家、长沙 3 家、东莞 2 家、中山 1 家、阳江 1 家、厦门 3 家、福州 1 家、佛山 1 家、海口 1 家、江西 1 家，共计 51 家，占比为 44.36%。

西南地区则为北海 1 家、成都 9 家、重庆 2 家、昆明 1 家、绵阳 1 家，共计 14 家，占比为 12.17%。



## Q2、被调查企业性质

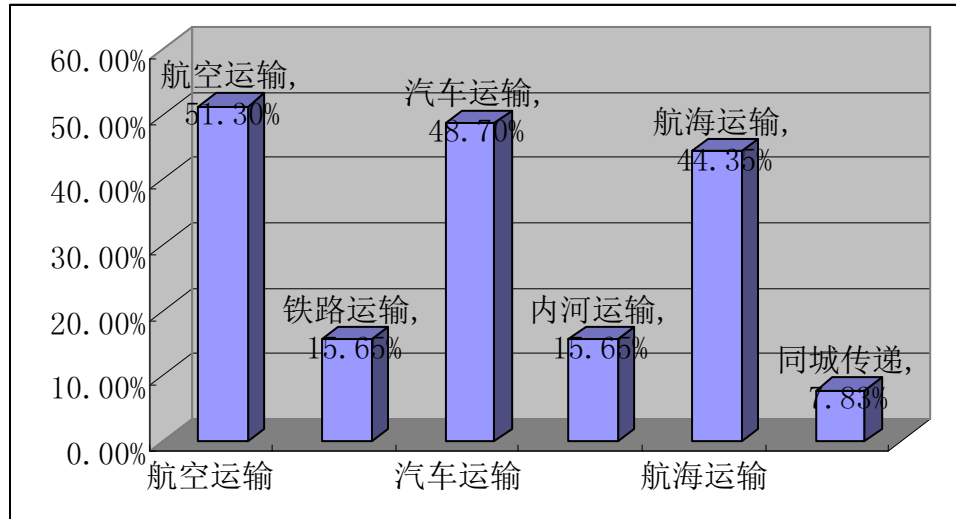
如果按企业性质进行划分,所有被调查目标企业中,有 40 家被访问企业为股份制企业(上市),占比为 34.78%;有 5 家被访问企业为股份制企业(非上市),占比为 4.35%;有 12 家被访问企业为外商独资企业,占比为 10.43%;有 7 家被访问企业为中外合资/合作,占比为 6.09%;有 5 家被访问企业为国有企业,占比为 4.35%;有 45 家被访问企业为民营企业,占比为 40%。



### 3. 业务类型和自身规模

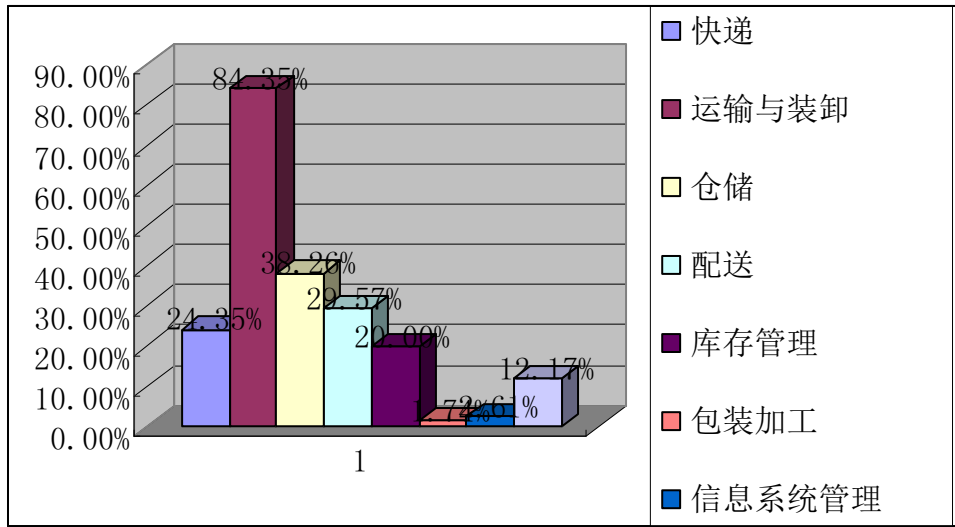
#### Q3、业务类型

在所有调查目标企业中，有 59 家被访问企业有从事航空运输业务，占比为 51.3%；有 18 家被访问企业有从事铁路运输业务，占比为 15.65%；有 56 家被访问企业有从事汽车运输业务，占比为 48.7%；有 18 家被访问企业有从事内河运输业务，占比为 15.65%；有 51 家被访问企业有从事航海运输业务，占比为 44.35%；有 9 家被访问企业有从事同城传递业务，占比为 7.83%。



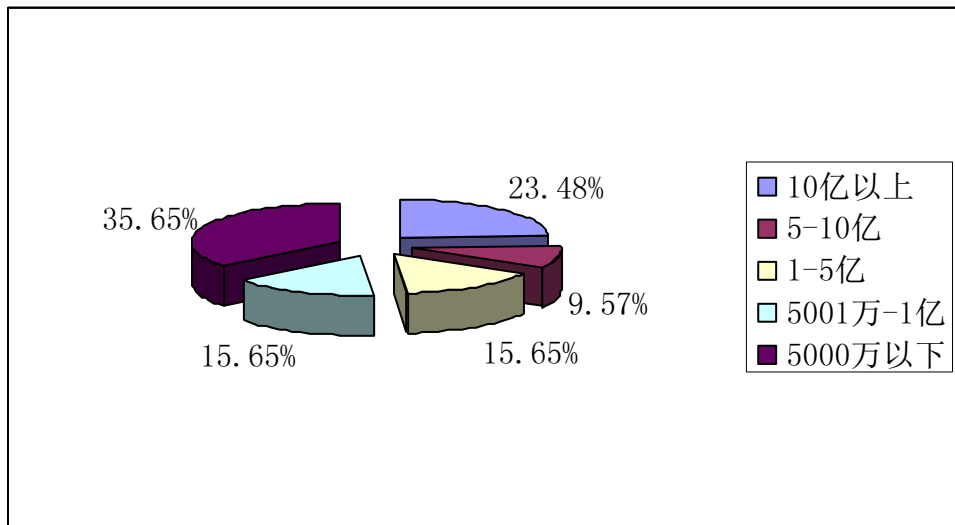
#### Q4、业务种类分布

而在具体业务细分上，有 28 家被访问企业有从事快递业务，占比为 24.35%；有 97 家被访问企业有从事运输与装卸业务，占比为 84.35%；有 44 家被访问企业有从事仓储业务，占比为 38.26%；有 34 家被访问企业有从事配送业务，占比为 29.57%；有 23 家被访问企业有从事库存管理业务，占比为 20%；有 2 家被访问企业有从事包装加工业务，占比为 1.74%；有 3 家被访问企业有从事信息管理系统管理业务，占比为 2.61%；有 14 家被访问企业有从事物流咨询与物流系统设计业务，占比为 12.17%。



#### Q5、销售规模分布

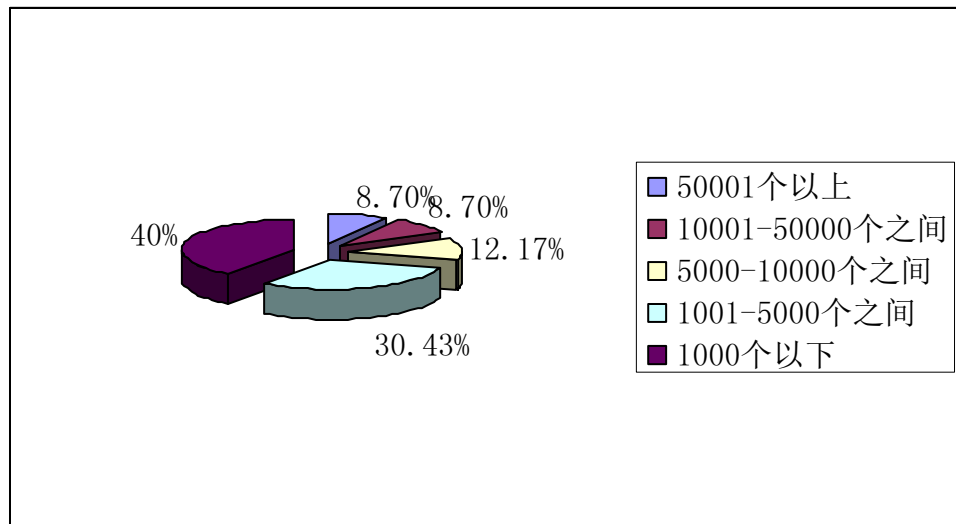
从被调查目标企业的销售收入规模来看，有 27 家被访问企业年营业额规模在 10 亿以上，占比为 23.48%；有 11 家被访问企业年营业额规模在 5-10 亿之间，占比为 9.57%；有 18 家被访问企业年营业额规模在 1-5 亿之间，占比为 15.65%；有 18 家被访问企业年营业额规模在 5001 万-1 亿之间，占比为 15.65%；有 41 家被访问企业年营业额规模在 5000 万以下，占比为 35.65%。





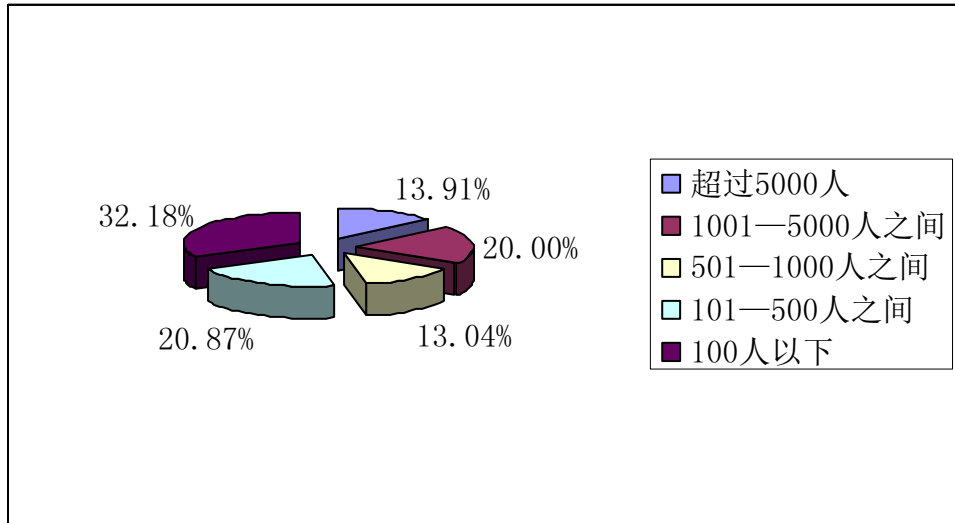
## Q6、客户群规模

从客户群规模统计，有 10 家被访问企业客户数量在 50001 个以上，占比为 8.7%；有 10 家被访问企业客户数量在 10001-50000 个之间，占比为 8.7%；有 14 家被访问企业客户数量在 5000-10000 个之间，占比为 12.17%；有 35 家被访问企业客户数量在 1001-5000 个之间，占比为 30.43%；有 46 家被访问企业客户数量在 1000 个以下，占比为 40%。



## Q7、从业人员规模

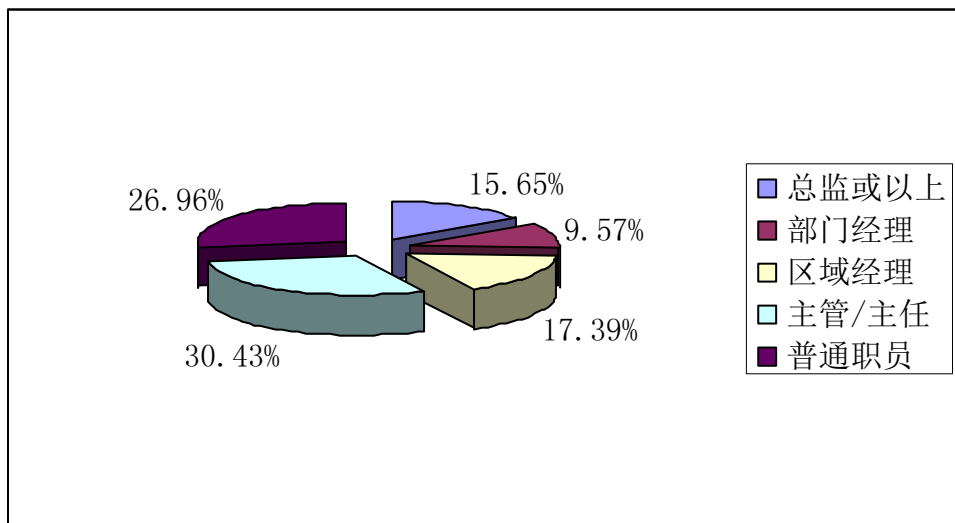
从人员规模方面来看，有 16 家被访问企业人数超过 5000 人，占比为 13.91%；有 23 家被访问企业人数在 1001—5000 人之间，占比为 20%；有 15 家被访问企业人数在 501—1000 人之间，占比为 13.04%；有 24 家被访问企业人数在 101—500 人之间，占比为 20.87%；有 37 家被访问企业人数在 100 人以下，占比为 32.18%。



#### 4. 被调查企业应收账款质量

##### Q8、被访问对象职位

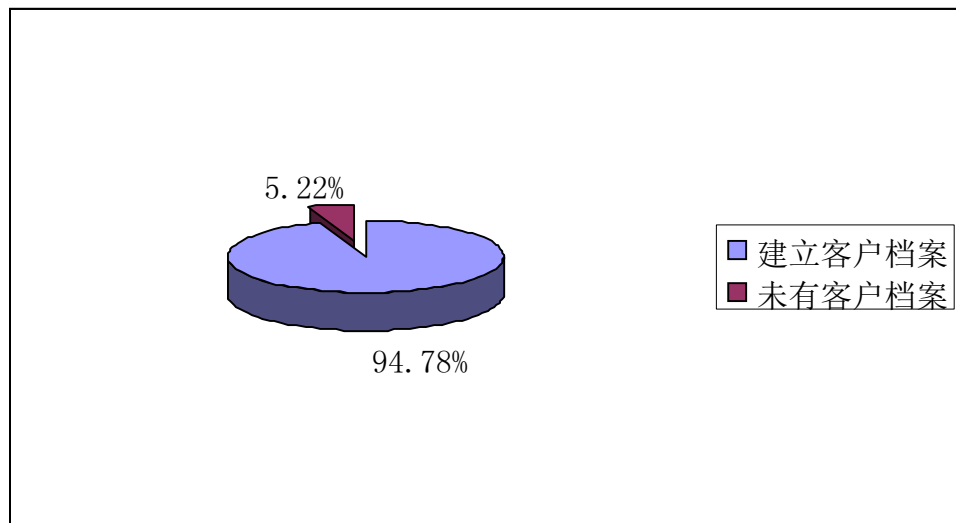
在所有的被访对象中，工作职位分布如下：总监或以上级别有 18 人，占比为 15.65%；信用管理/财务部经理有 11 人，占比为 9.57%；区域经理级别有 20 人，占比为 17.39%；主管/主任有 35 人，占比为 30.43%；普通职员有 31 人，占比为 26.96%。



在以上的被访问对象中，有 16 人为财务或者信用管理政策等方面的决策者，占比为 13.91%；有 38 人虽然对财务或者信用管理政策等不是决策者，但具有很大影响力，占比为 33.04%；有 61 人虽然对财务或者信用管理政策等不是决策者，但有一定建议权，占比为 53.05%。

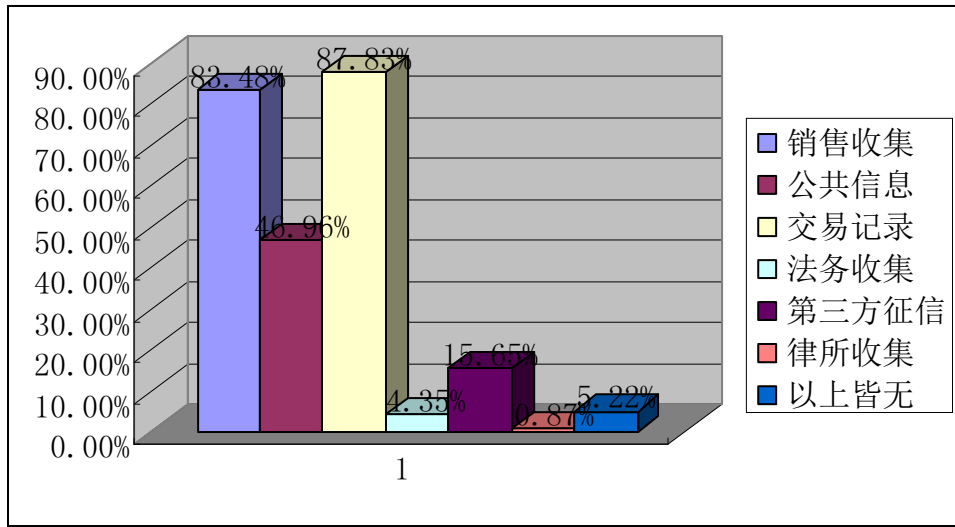
### Q9、应收账款管理状况

在以上的被访问对象中，有 109 家被访问企业有对客户进行档案资料的建立和信息收集，占比为 94.78%；有 6 家被访问企业未有对客户进行档案资料的建立和信息收集，占比为 5.22%。



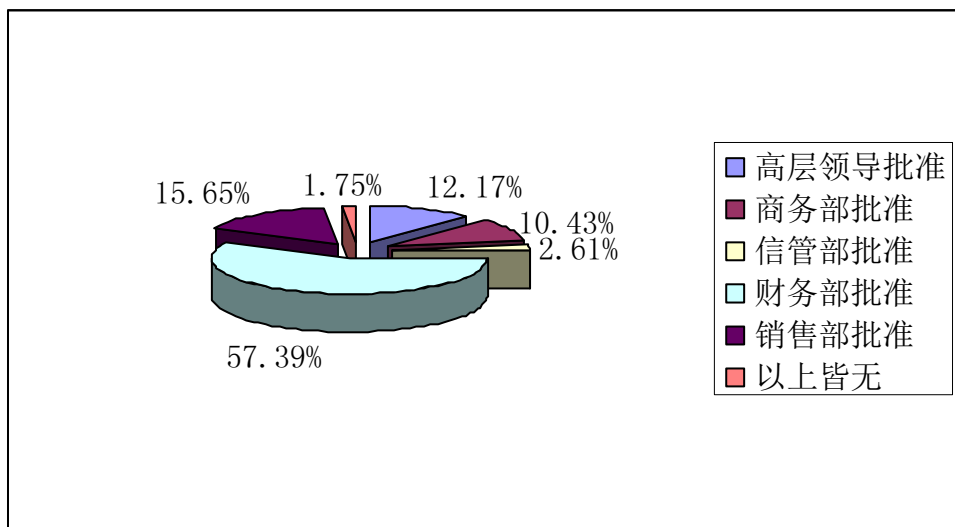
### Q10、客户信息来源渠道

在以上的被访问对象中，有 96 家被访问企业通过营销人员进行客户信息收集，占比为 83.48%；有 54 家被访问企业通过媒体等公共信息进行客户信息收集，占比为 46.96%；有 101 家被访问企业通过公司的交易记录进行客户信息收集，占比为 87.83%；有 5 家被访问企业通过法务人员进行客户信息收集，占比为 4.35%；有 18 家被访问企业通过第三方专业征信报告进行客户信息收集，占比为 15.65%；有 1 家被访问企业通过律师事务所提供信息进行客户信息收集，占比为 0.87%；有 6 家被访问企业以上皆无，占比为 5.22%。



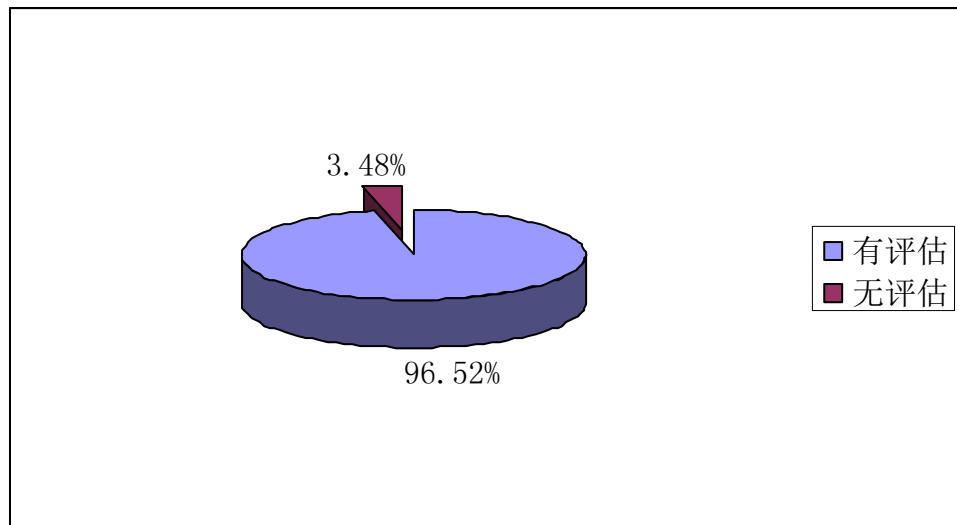
## Q11、谁负责赊销业务？

在以上的被访问对象中，有 14 家被访问企业由高层领导批准赊销，占比为 12.17%；有 12 家被访问企业由商务管理部批准赊销，占比为 10.43%；有 3 家被访问企业由信用管理部批准赊销，占比为 2.61%；有 66 家被访问企业由财务部批准赊销，占比为 57.39%；有 18 家被访问企业由销售部批准赊销，占比为 15.65%；有 2 家被访问企业选择以上皆无，占比为 1.75%。



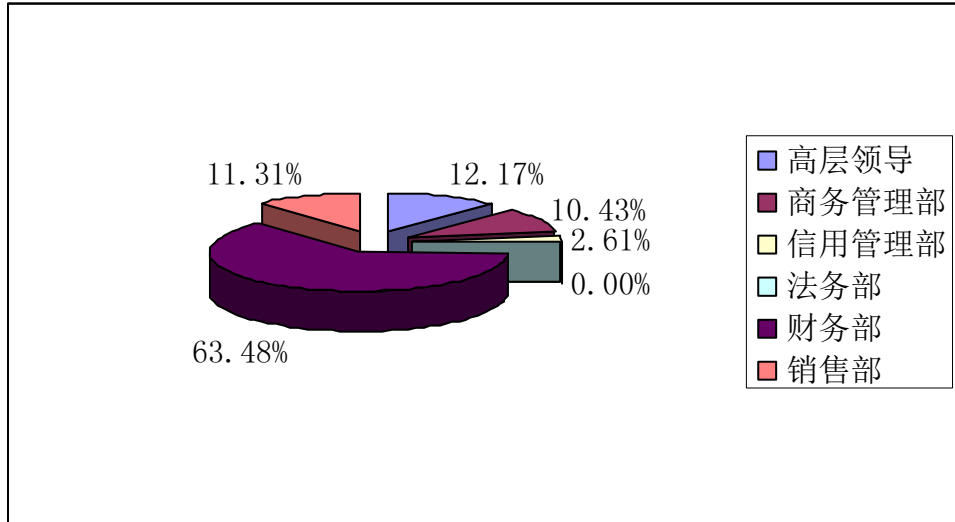
Q12、是否有进行信用评估？

在以上的被访问对象中，有 111 家被访问企业会对赊销的客户进行信用评估，占比为 96.52%；有 4 家被访问企业不会对赊销的客户进行信用评估，占比为 3.48%。



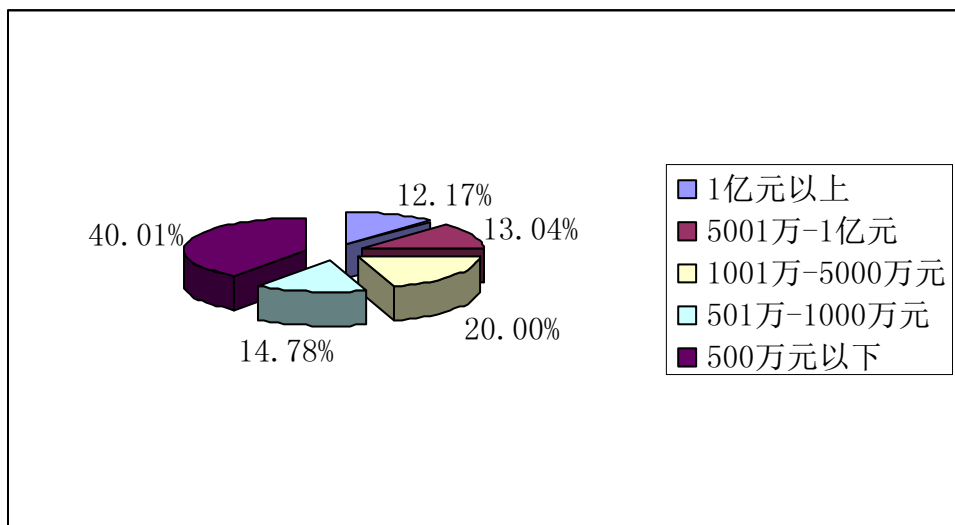
Q13、哪个部门进行信用评估？

在以上的被访问对象中，有 14 家被访问企业由高层领导对赊销客户进行信用评估，占比为 12.17%；有 12 家被访问企业由商务管理部对赊销客户进行信用评估，占比为 10.43%；有 3 家被访问企业由信用管理部对赊销客户进行信用评估，占比为 2.61%；有 0 家被访问企业由法务部对赊销客户进行信用评估，占比为 0%；有 73 家被访问企业由财务部对赊销客户进行信用评估，占比为 63.48%；有 13 家被访问企业由销售部对赊销客户进行信用评估，占比为 11.31%。



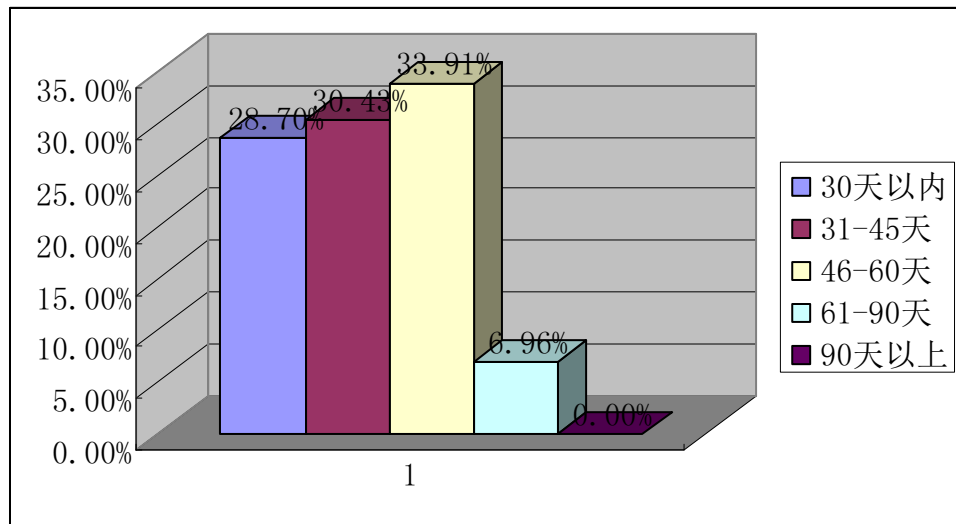
#### Q14、应收账款平均规模

在以上的被访问对象中，有 14 家被访问企业的应收账款平均规模在 1 亿元以上，占比为 12.17%；有 15 家被访问企业的应收账款平均规模在 5001 万-1 亿元之间，占比为 13.04%；有 23 家被访问企业的应收账款平均规模在 1001 万-5000 万元之间，占比为 20%；有 17 家被访问企业的应收账款平均规模在 501 万-1000 万元之间，占比为 14.78%；有 46 家被访问企业的应收账款平均规模在 500 万以下，占比为 40.01%。



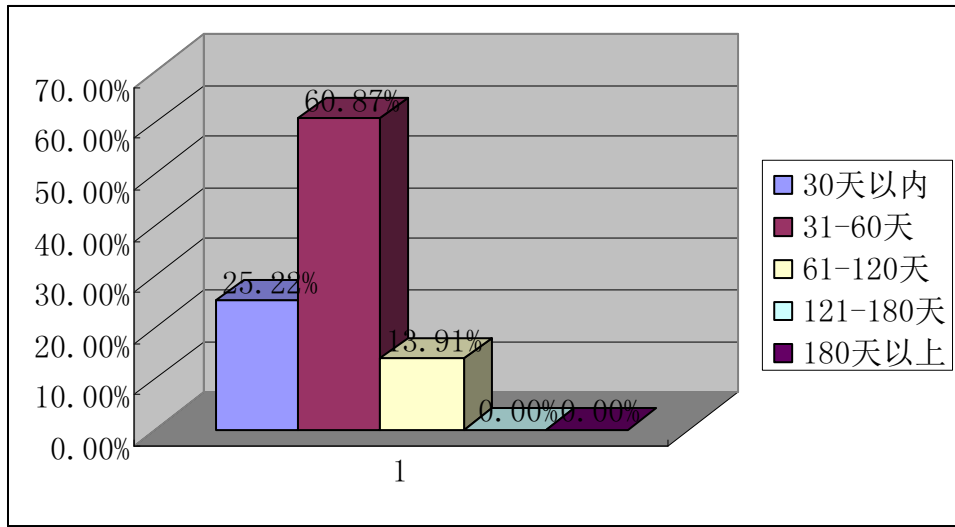
### Q15、平均赊销期/信用期

在以上的被访问对象中，有 33 家被访问企业给予客户的平均赊销期在 30 天以内，占比为 28.7%；有 35 家被访问企业给予客户的平均赊销期在 31-45 天，占比为 30.43%；有 39 家被访问企业给予客户的平均赊销期在 46-60 天，占比为 33.91%；有 8 家被访问企业给予客户的平均赊销期 61-90 天，占比为 6.96%；有 0 家被访问企业给予客户的平均赊销期在 90 天以上，占比为 0%。



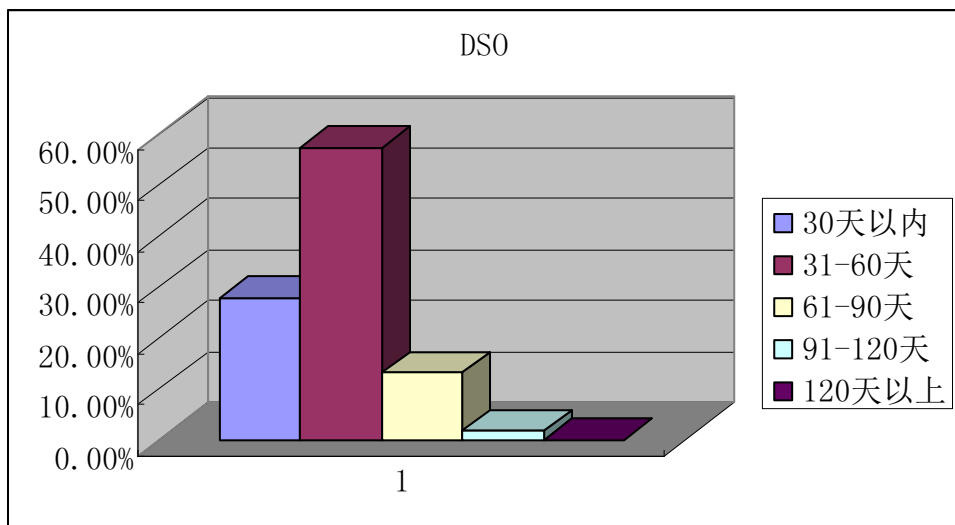
### Q16、被调查目标企业平均应收账款账龄

在以上的被访问对象中，有 29 家被访问企业应收账款平均账龄在 30 天以内，占比为 25.22%；有 70 家被访问企业应收账款平均账龄在 31-60 天以内，占比为 60.87%；有 16 家被访问企业应收账款平均账龄在 61-120 天以内，占比为 13.91%；有 0 家被访问企业应收账款平均账龄在 121-180 天以内，占比为 0%；有 0 家被访问企业应收账款平均账龄在 180 天以上，占比为 0%。



Q17、被调查目标企业应收账款平均回收天数（DSO）

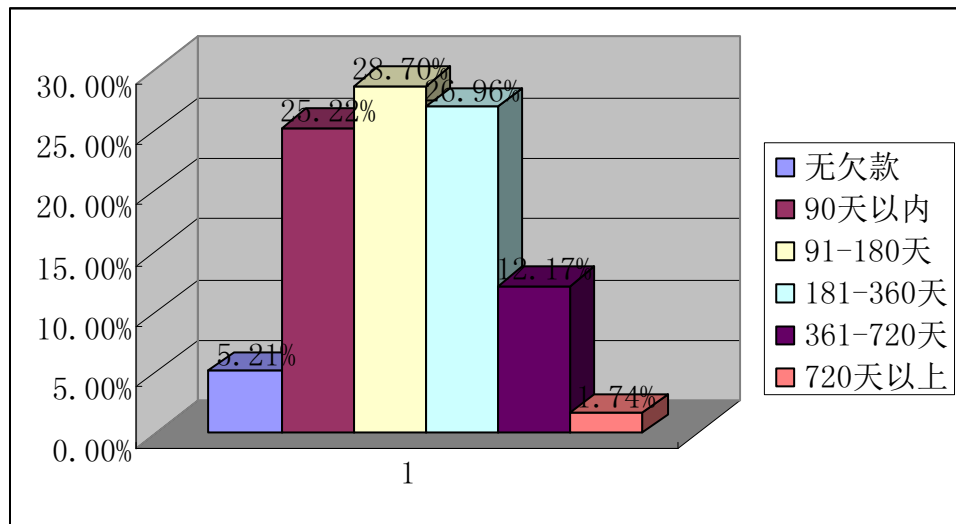
在以上的被访问对象中，有 32 家被访问企业应收账款平均回收天数在 30 天以内，占比为 27.83%；有 66 家被访问企业给予客户应收账款平均回收天数在 31-60 天以内，占比为 57.39%；有 15 家被访问企业给予客户应收账款平均回收天数在 61-90 天以内，占比为 13.04%；有 2 家被访问企业给予客户应收账款平均回收天数在 91-120 天以内，占比为 1.74%；有 0 家被访问企业给予客户的平均赊销期在 120 天以上，占比为 0%。





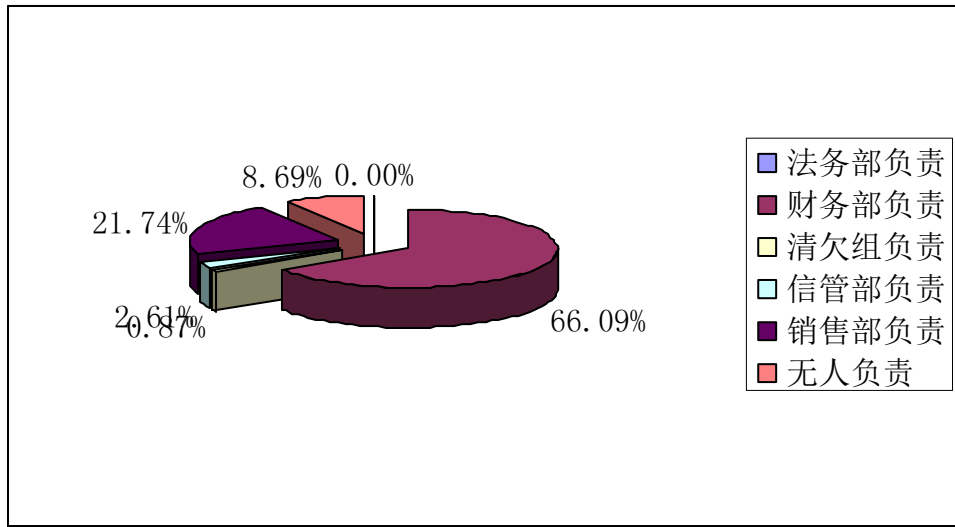
### Q18、被调查目标企业的最长欠款账期

在以上的被访问对象中，有 6 家无欠款，占比 5.22%；29 家被访问企业最长的一笔欠款是在 90 天以内，占比为 25.22%；有 33 家被访问企业最长的一笔欠款是在 91-180 天以内，占比为 28.7%；有 31 家被访问企业最长的一笔欠款是在 181-360 天以内，占比为 26.96%；有 14 家被访问企业最长的一笔欠款是在 361-720 天以内，占比为 12.17%；有 2 家被访问企业最长的一笔欠款是在 720 天以上，占比为 1.74%。



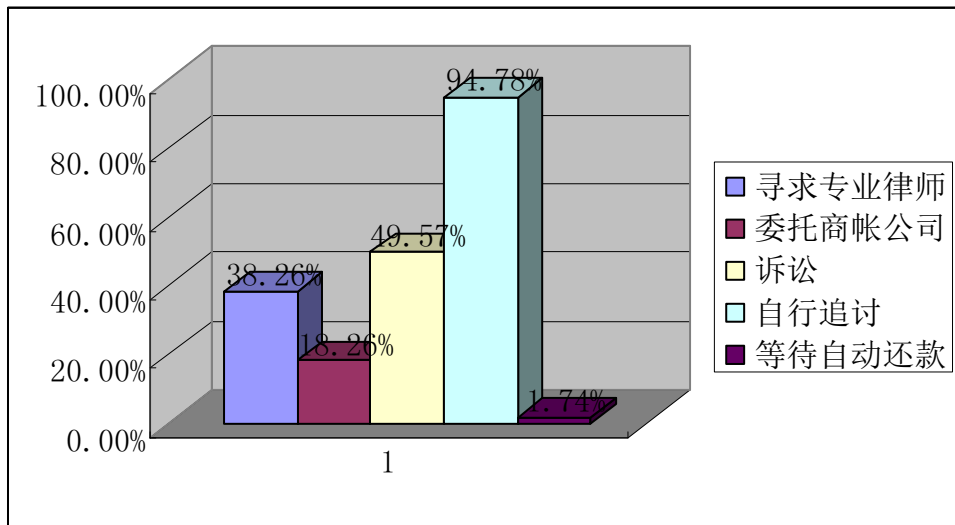
### Q19、谁负责催收账款？

在以上的被访问对象中，有 0 家被访问企业是由法务部负责催收应收账款，占比为 0%；有 1 家被访问企业是由清欠组负责催收应收账款，占比为 0.87%；有 3 家被访问企业是由信用管理部负责催收应收账款，占比为 2.61%；有 76 家被访问企业是由财务部负责催收应收账款，占比为 66.09%；有 25 家被访问企业是由销售部负责催收应收账款，占比为 21.74%；有 10 家被访问企业没有专门的部门负责催收应收账款，占比为 8.69%。



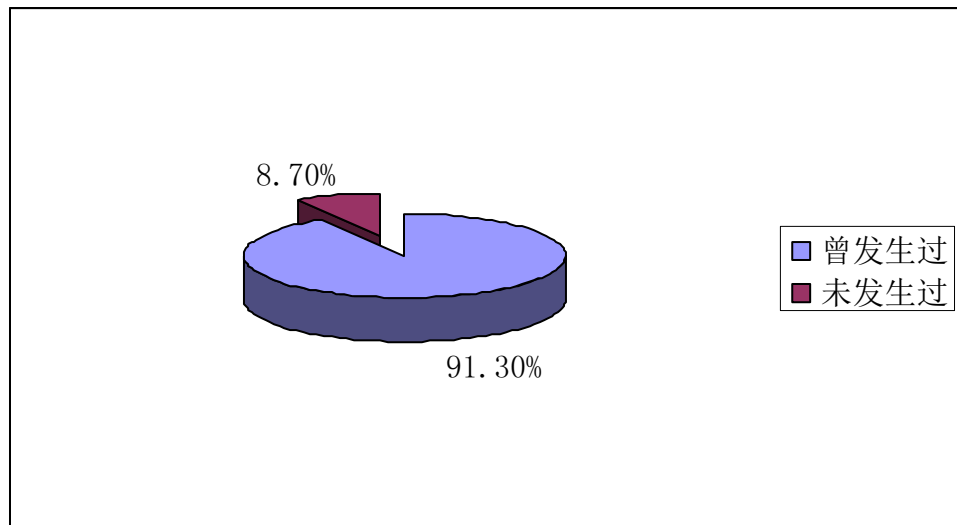
Q20、遭遇客户长时间拖欠时，通常会采用什么方法进行追讨？

在以上的被访问对象中有 44 家被访问企业会寻求专业律师协助，占比为 38.26%；有 21 家被访问企业会委托第三方商帐公司，占比为 18.26%；有 57 家被访问企业会采取诉讼，占比为 49.57%；有 109 家被访问企业会自行追讨，占比为 94.78%；有 2 家被访问企业会不予理会，等待客户自动还款，占比为 1.74%。



Q21、过往三年内是否曾发生过坏账损失？

在以上的被访问对象中，有 105 家被访问企业在过往三年内曾发生过坏账损失，占比为 91.3%；有 10 家被访问企业未在过往三年内发生过坏账损失，占比为 8.7%。



Q22、过往三年发生的坏账损失金额？

在以上的被访问对象中，有 18 家被访问企业在过往三年内曾发生过 5 万元以下的坏账损失，占比为 15.65%；有 31 家被访问企业在过往三年内曾发生过 5-25 万元之间的坏账损失，占比为 26.96%；有 28 家被访问企业在过往三年内曾发生过 26-50 万元之间的坏账损失，占比为 24.35%；有 17 家被访问企业在过往三年内曾发生过 50-100 万元之间的坏账损失，占比为 14.78%；有 11 家被访问企业在过往三年内曾发生过 100 万元以上的坏账损失，占比为 9.57%。

Q23、您认为在应收账款管理方面，如何加强对关键点的控制？有何建议？

在以上的被访问对象中，有 33 家被访问企业（占比为 28.7%）表示对应收账款管理没有专业的指

引，也不知道该如何改进对应收账款的管理，故并没有回答上述问题；有 46 家被访问企业（占比为 38.26%）表示应加强对客户的信息了解和信息更新工作；有 31 家被访问企业（占比为 28.69%）表示应加强应收账款的催收工作；有 3 家被访问企业（占比为 2.61%）表示应严格执行信用政策，严格控制赊销额度；有 2 家家被访问企业（占比为 1.74%）表示无法控制，只能承受坏账的产生。

## 5. 结论

**结论 1:** 在以上的被访问对象中，仅有 6 家无欠款，占比 5.22%，其他存在应收账款拖欠问题的企业占比高达 94.78%，这直接说明目前国内物流行业普遍存在应收账款回收问题。同时在以上的被访问对象中，有 105 家被访问企业在过往三年内曾发生过坏账损失，占比为 91.3%；有 10 家被访问企业未在过往三年内发生过坏账损失，占比为 8.7%，高比率的坏账发生率从侧面反映了当前中国物流企业的欠款问题日益严重。

**结论 2:** 所有调查对象中，企业对于如何加强应收货款的控制认知上，有 12 家企业选择定期拜访客户或者派业务员上门催收（占比 11.32%），有 21 家企业会注重事前以及日常信用管理，选择客户，优胜劣汰（占比 19.81%），有 7 家企业选择依靠商帐追收或者法律手段解决（占比 6.60%），有 28 家企业因为害怕交易风险选择先款后货、压缩发货量、借助合同加大逾期罚款力度（占比 26.46%），有 38 家企业表示没有办法去控制和管理（占比 35.9%），这从侧面反映出虽然应收账款问题引起了管理者心目中引起较大的重视和关注，但也采用了一定的催收措施，但高比率的坏账损失发生率也说明了他们所采用的手段未能真正有效的应对应收账款问题，应收账款问题仍需寻找有效的途径进行解决。

**结论 3:** 所有调查对象中，当遭遇客户长时间拖欠时，会寻求专业律师协助以及第三方商帐公司进行追讨的企业一共有 65 家，占全部样本的 56.52%。其中寻找第三方商帐公司处于坏账的企业仅为 21 家，占比为 18.26%。可见在国内物流行业中，委托第三方商帐公司进行处理坏账问题尚未形成趋势。

但通过研究发现一个有趣的现象是：虽然目前国内物流行业采用第三方商帐公司进行坏账处理的企业占比较少，但在使用第三方商帐公司处理坏账企业中，在过往三年内没有坏账损失的企业有 3 家（占没有坏账企业的 30%），过往三年内曾发生过 5 万元以下的坏账损失有 9 家（占同类企业的 50%），在过往三年内曾发生过 5-25 万元之间的坏账损失有 7 家（占 22.58%），在过往三年内曾发生过 26-50 万元之间、50-100 万元之间的坏账损失各有一家（分别占 3.57%、5.88%）。没有 100 万元以上的坏账企业。通过相关数据对比，不难看出寻求独立第三方商帐公司进行追讨的企业，其坏账金额规模远低于采用其他催收办法的企业。这反映出采用第三方商帐公司处理坏账应是解决应收账款和坏账问题的一个有效途径。

**结论 4：**所有调查对象中，能够通过第三方专业征信机构和律师事务所协助获得客户资料的一共有 19 家，占全部样本的 16.52%。

以上的被访问对象中，有 10 家企业的应收账款平均回收天数（DSO）控制在 30 天以内（占比 52.63%），有 5 家企业的 DSO 控制在 31-60 天（占比 26.32%），有 3 家企业的 DSO 控制在 61-90 天（占比 15.79%），有 1 家企业的 DSO 控制在 91-120 天（占比 5.26%）；可见，能够采用第三方专业征信机构和律师事务所协助获得客户资料的企业，其 DSO 均能控制在相对较合理的时间内。

在以上的被访问对象中，有 15 家企业的历史最长欠款天数控制在 90 天以内（占比 51.72%），有 3 家企业的历史最长欠款天数控制在 91-180 天以内（占比 24.14%），有 1 家企业的历史最长欠款天数控制在 181-360 天以内（占比 20.69%）；可见，能够采用第三方专业征信机构和律师事务所协助获得客户资料的企业，对客户的信息掌握相对较全面，故能够有效降低风险，大大降低其拖欠风险。

\*\*\*\*\* 结 束 \*\*\*\*\*