



# 中国企业应收账款状况 调查研究报告

( 2010版 )



[www.huaxiadnb.com](http://www.huaxiadnb.com)

上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司

2010年09月

# 目录

|     |   |                      |
|-----|---|----------------------|
| 2   | ▶ | 前言                   |
| 3   | ▶ | 致谢                   |
| 5   | ▶ | 中国企业应收账款总体状况         |
| 6   | ▶ | 行业报告目录               |
| 7   | ▶ | ■ 电子电气制造行业应收账款研究报告   |
| 15  | ▶ | ■ 纺织服装行业应收账款研究报告     |
| 23  | ▶ | ■ 化工及化学制药行业应收账款研究报告  |
| 31  | ▶ | ■ 机械行业应收账款研究报告       |
| 39  | ▶ | ■ 计算机及软件批发行业应收账款研究报告 |
| 47  | ▶ | ■ 金属锻造与制品行业应收账款研究报告  |
| 56  | ▶ | ■ 日化行业应收账款研究报告       |
| 64  | ▶ | ■ 软饮料制造行业应收账款研究报告    |
| 72  | ▶ | ■ 食品制造行业应收账款研究报告     |
| 80  | ▶ | ■ 物流行业应收账款研究报告       |
| 88  | ▶ | ■ 医药流通行业应收账款研究报告     |
| 96  | ▶ | ■ 造纸与纸制品制造行业应收账款研究报告 |
| 104 | ▶ | 建议                   |
| 105 | ▶ | 附录                   |

※ 此报告属于上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司，仅供客户作为参考。  
未经上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司的同意，本报告任何部分的内容不得转载、复印及流传。

# 行业报告目录

## 内容提要

## 行业综述

- 目标行业概览
- 目标行业2009年度主要财务比率
- 目标行业近三年应收账款状况

## 行业应收账款状况研究

- 付款记录统计分析
- 应收账款账龄分析
- 客户群付款记录趋势图
- 常用交易条件及信用账期
- 客户群付款指数
- 行业应收账款状况总结

## 行业风险预警评分

- 邓白氏风险预警评分（EMMA Score）简介
- 客户所属行业的风险预警评分

※ 此报告属于上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司，仅供客户作为参考。  
未经上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司的同意，本报告任何部分的内容不得转载、复印及流传。

## 报告节选 1

# 前言

《中国企业应收账款状况调查报告（2010 版）》是华夏邓白氏中国为企业帮助企业准确了解自身、客户或合作伙伴所处行业的信用风险及应收账款管理水平而发布的最新权威的研究报告。为使企业能够参照行业平均水平更迅速地进行信用管理决策，华夏邓白氏中国针对电子电气、食品、化工、物流和计算机及软件等 12 个行业 1100 多家企业的应收账款信息及其动态变化趋势进行了比较和研究。

邓白氏中国自从 1997 年以来定期开展专门的中国企业应收账款的调研项目。十数年的跟踪调研，我们见证了中国企业信用知识和信用管理能力的提升，及整个商业环境对信用重视。通过大量的数据分析和实证研究，我们看到科学系统化的信用管理政策和流程可以明显提升企业的应收账款质量，并最终优化其财务表现。同时，我们也注意到众多的受访企业非常想了解其行业的信息如行业平均的应收账款周期、行业常用设定信用账期的方法等。

华夏邓白氏中国于 2010 年完成的中国企业应收账款状况调查，通过收集大量不同行业企业的实际的付款交易数据，可以更客观的反映中国企业的应收账款状况和它们的客户群体的付款习惯和表现。调查报告采用了邓白氏付款交流计划 (DunTrade Program) 数据库中 1100 多家企业的应收账款资料，分析获得了各行业的应收账款周转天数 (DSO)、应收账款账龄状况、客户群付款趋势及主要客户群的行业风险状况。我们同时也总结了这 12 个行业中最常用的销售条件和放帐期限。另外，我们利用政府部门公布的行业统计数据，作为背景介绍对每个行业做了一个简要的概况。

本次调查的内容有助于企业了解其所在行业应收账款的总体状况，确定自身对应于行业基准所处的相对地位和实力；另一方面，本次调查的内容有助于企业了解其行业客户群体的整体付款与信用风险水平，发现自身在应收账款及客户信用管理方面的不足和存在的问题，从而有针对性地调整其应收账款管理方法。我们相信本报告为我们的客户在信用决策方面提供了有价值的洞察力，并能成为其日常应收账款管理工作中的参考工具。

## 报告节选 2

# 附录一 邓白氏风险预警评分 (D&B EMMA Score)

邓白氏风险预警评分 (D&B EMMA Score) 是邓白氏公司针对新兴市场国家开发的风险评估体系。邓白氏风险预警评分建立在统计分析模型上, 通过对大量数据的规律性研究, 用于预测企业的处于不稳定或不可靠的风险状况的可能性 (如财务状况不佳、无法及时付款、产品滞销、无法正常运营等)。风险预警评分适用于对一家企业的风险状况进行迅速判断, 结合其它信息, 该评分能辅助优化风险决策。

风险预警评分由 1 至 10 数字标识, 1 代表较低的企业风险, 而 10 代表较高的企业风险。

### 邓风险预警评分注解

| 风险区段   | 出现高风险企业的可能性 | 风险预警评分 | 数据库中的企业比率 | 风险预警评分的含义 |
|--------|-------------|--------|-----------|-----------|
| 低风险区段  | 2.0%        | 1      | 10.5%     | 风险非常低     |
|        | 2.7%        | 2      | 8.6%      | 低风险       |
|        | 3.1%        | 3      | 10.8%     | 较低风险      |
| 中等风险区段 | 4.7%        | 4      | 16.3%     | 低于平均风险    |
|        | 7.0%        | 5      | 15.9%     | 略低于平均风险   |
|        | 8.1%        | 6      | 11.4%     | 平均风险      |
|        | 10.9%       | 7      | 7.1%      | 高于平均风险    |
| 高风险区段  | 16.5%       | 8      | 6.8%      | 较高风险      |
|        | 24.5%       | 9      | 6.5%      | 高风险       |
|        | 41.9%       | 10     | 6.1%      | 风险非常高     |

中国风险预警评分于 2009 年 5 月首次推出, 是通过近 400 万条企业数据样本进行分析的结果。当使用该评分对某一公司进行决策时, 华夏邓白氏中国建议您将风险预警评分数结合客户群体的具体情况加以分析, 建立起适用于贵公司的风险评分标准。对于风险预警评分高风险评分的公司, 它并不表示与该公司进行交易一定会遭受风险。

## 报告节选 3

# 附录二 邓白氏付款信息交流计划 (DunTrade Program)

## 1 邓白氏付款信息交流计划的背景介绍

现代商业交易中，相当比例的商品是通过信用销售来完成的，尤其是竞争相对激烈的行业，信用销售的比例在逐年提升。从企业本身来看，应收帐款的增加也成为了一种必然。信用销售在促进业务的同时也带来了客户拖欠货款的风险。从行业大环境来看，一系列生产制造商和销售渠道的崩盘，下级经销商利用同行业供应商之间激烈争夺市场份额，市场信息不对称的种种弊端，进行恶意欺诈，拖欠供应商货款，开立空头支票等等。这些行为都在不断地增加供应商的销售成本。因此，中国的很多企业正在积极准备建立或不断完善现有的信用风险管理体系。

如何帮助信用管理人员更加全面的了解客户的信用信息？通常的做法是，当我们选择新的客户或发现老客户的回款出现异常时，向熟悉的同行业打听该客户以往的还款记录或目前的资金实力。这是一个比较直接而有效的信用调查方式。但是碍于竞争的压力，各供应商间又很难从数据上更加客观的分享共同客户的付款能力和还款习惯。

为了逐步满足企业对以上信用信息的需求，邓白氏于 1997 年将在美国和欧洲国家做了三十多年的“邓白氏付款信息交流计划”成功的引入中国市场。

邓白氏付款信息交流计划可以帮助您提高应收帐款催收的效率。同时，这些有价值的信息也将帮助您的商业决策人员降低信用交易的风险。邓白氏公司作为这个计划的组织者，为中国的企业提供了一个客户付款信息的交流平台。在这个统一的平台上，各成员企业可以查询现有客户和目标客户对供应商的还款记录，从而建立起供应商间的联盟，实现客户信用信息的共享。

## 2 加入邓白氏付款信息交流计划的意义

### ■ 降低交易风险和销售成本

邓白氏付款信息交流计划，通过反映被监控客户的付款能力和付款习惯，帮助您了解该客户的信用状况，从而降低您信用销售的风险和成本。

### ■ 调整信用政策，加速资金周转

通过邓白氏付款信息交流计划帮助您了解现有客户和目标客户的付款习惯，适时调整对客户的信用政策，加速企业的资金周转。

### ■ 加强企业的自律能力，规范行业操守

邓白氏付款信息交流计划为企业间搭建了一个供应商的联盟，实现客户信用信息的共享，这将有助于加强行业间的自律，抑制不正当竞争。

同时，您可以通过邓白氏公司提供的反馈报告监控那些付款呆慢的客户。

HBBC Sample