



Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

Indagine a livello internazionale sui comportamenti
di pagamento tra aziende B2B Asia-Pacifico
Principali risultati dell'indagine

Profilo dell'indagine regione Asia-Pacifico

Obiettivi dell'indagine

Atradius svolge analisi annuali a livello internazionale sui comportamenti di pagamento delle aziende, i cui risultati sono pubblicati nel "Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento". In questa indagine focalizzata sulla regione Asia-Pacifico, che fa parte dell'edizione 2017 del Barometro Atradius sui Comportamenti di Pagamento, sono state intervistate aziende di otto paesi (Australia, Cina, Hong Kong, India, Indonesia, Giappone, Singapore e Taiwan).

Utilizzando un questionario, Conclusr Research ha interpellato un campione di 1.707 intervistati. Tutte le interviste sono state condotte esclusivamente per conto di Atradius, senza alcuna combinazione di argomenti.

Ambito dell'indagine

- **Popolazione di riferimento:** sono state intervistate imprese di 8 paesi (Australia, Cina, Hong Kong, India, Indonesia, Giappone, Singapore e Taiwan). È stato intervistato il contatto interno all'impresa incaricato della gestione dei crediti commerciali.
- **Processo di selezione - Indagine via internet:** le aziende sono state selezionate e contattate utilizzando un elenco internazionale reperito su Internet. All'inizio dell'intervista è stato condotto uno screening per verificare l'adeguatezza del contatto e il controllo della quota.
- **Campione:** n = 1.707 persone intervistate in totale (circa n = 200 persone per paese). In ciascun paese è stata mantenuta una quota sulla base di tre categorie di grandezza per le imprese.
- **Intervista:** interviste personali via Web (WAPI) della durata di circa 15 minuti. Periodo dell'intervista: 2° trimestre 2017.

Panoramica del campione - Interviste totali = 1.707

Paese	n	%
Australia	209	12.2%
Cina	217	12.7%
Hong Kong	211	12.4%
India	223	13.1%
Indonesia	223	13.1%
Giappone	209	12.2%
Singapore	207	12.1%
Taiwan	208	12.2%

Settore	n	%
Manifatturiero	620	36.3%
Ingrosso / Dettaglio / Distribuzione	449	26.3%
Servizi	638	37.4%

Dimensione impresa	n	%
Microimprese	526	30.8%
PMI (Piccole/Medie imprese)	908	53.2%
Grandi imprese	273	16.0%

È possibile che la somma di tutte le percentuali non corrisponda esattamente al 100%: ciò è dovuto all'arrotondamento dei risultati operato al momento della somma delle percentuali di risposta. Per garantire una rappresentazione più esatta possibile delle risposte fornite, abbiamo, infatti, scelto di non correggere i singoli risultati per raggiungere il totale del 100%.

Asia Pacifico – principali risultati

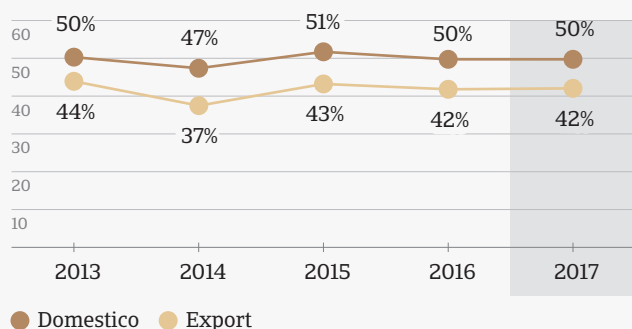
L'Asia emergente continua a rappresentare la regione economica a più rapida crescita nel mondo, con un tasso di crescita prevista del 5,8% nel 2017 e del 5,6% nel 2018. Tuttavia, la crescita economica della Cina subirà un rallentamento nel medio termine e molte economie della regione Asia-Pacifico risentiranno di questa situazione. Una percentuale elevata di intervistati nella regione ha indicato la propria intenzione di aumentare gli strumenti di gestione del credito per proteggere l'impresa dalle potenziali conseguenze del rallentamento della crescita.

Vendite a credito

Con una media del 45,9% di vendite a credito tra aziende, la propensione degli intervistati nella regione Asia-Pacifico verso questa modalità di pagamento è sostanzialmente invariata rispetto al 2016 (46,2%). La percentuale di vendite a credito sul totale delle vendite tra aziende continua ad essere più elevata rispetto al dato riferito all'Europa (40,0%) e alle Americhe (45,5%).

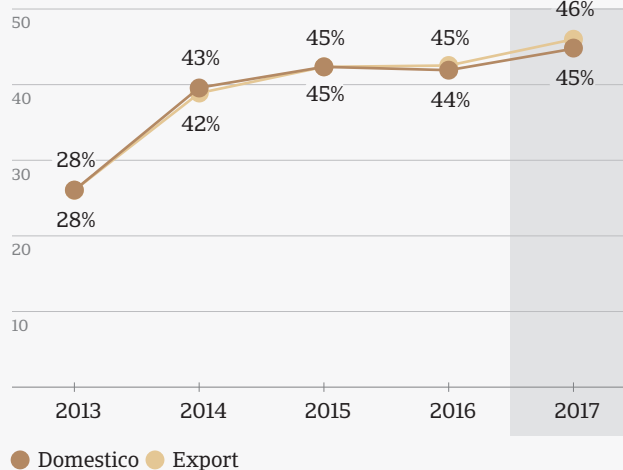
- Come evidenziato nelle precedenti indagini, le aziende della regione Asia-Pacifico intervistate sono più propense a vendere a credito ai clienti domestici (49,5%) piuttosto che a quelli esteri (42,2%). Sembra trattarsi di una propensione diffusa tra tutti gli intervistati nei paesi dell'area Asia-Pacifico.
- Le imprese intervistate in Giappone (53,7%) sembrano essere le più propense a utilizzare le vendite a credito sul mercato interno ed estero: infatti, la percentuale è aumentata rispetto al 2016 (52,0%) quando le vendite a credito erano già più frequenti rispetto ai pagamenti in contanti.
- Al contrario, e nonostante l'aumento osservato nel 2017, gli intervistati in Cina (40,7%) sembrano essere i più riluttanti a ricorrere a questa modalità di pagamento.

Vendite a credito tra aziende in Asia-Pacifico (%)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero) Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - ottobre 2017

Crediti insoluti clienti B2B nell'area Asia-Pacifico (media %)



● Domestico ● Export

Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero) Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - ottobre 2017

Fatture insolte clienti B2B (%)

Dopo il lieve calo registrato lo scorso anno (dal 45,0% nel 2015 al 44,3% nel 2016), quest'anno la percentuale di fatture commerciali insolte nella regione Asia-Pacifico è tornata ad aumentare (45,4%).

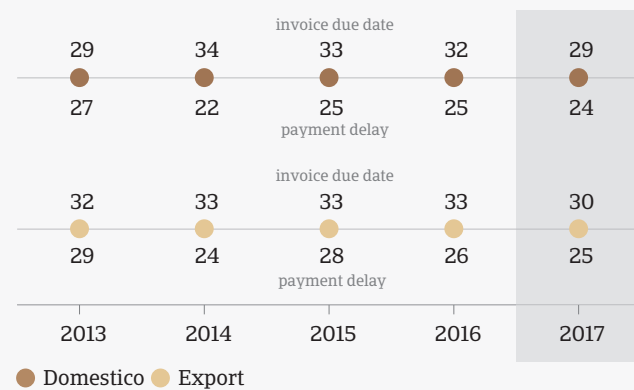
- L'89,6% delle aziende intervistate nella regione ha riferito ritardi di pagamento da parte dei clienti B2B sul mercato interno: si tratta di un moderato aumento rispetto al dato registrato nel 2016 (88,3%). In media, il 44,6% delle fatture commerciali sul mercato interno risultava non pagato alla scadenza.
- L'88,8% degli intervistati ha riferito ritardi di pagamento da parte dei clienti B2B esteri, un dato analogo a quanto riscontrato nel 2016; tuttavia, la percentuale di fatture estere rimaste insolte alla scadenza ha registrato un moderato aumento (dal 44,6% nel 2016 al 46,1% quest'anno).
- Il dato più elevato per quanto riguarda la frequenza media dei ritardi di pagamento è stato registrato in Cina (mercato interno: 93,9%; estero: 96,0%), mentre il dato più basso riguarda il Giappone (mercato interno: 67,3%; estero: 74,7%).
- In linea con quanto evidenziato lo scorso anno, l'India sembra essere il paese maggiormente esposto ai ritardi di pagamento: il 56,4% del valore totale delle fatture sul mercato interno e il 50,3% del valore totale delle fatture estere è stato pagato in ritardo. Ciò ha inciso ovviamente sul DSO (Days Sales Outstanding) del paese che si è attestato a 49 giorni, un dato significativamente più alto rispetto alla media regionale (40 giorni).
- La percentuale di fatture commerciali insolte nella regione Asia-Pacifico (45,4%) è più bassa rispetto a quanto registrato nelle Americhe (48,8%), ma leggermente superiore a quella dell'Europa (41,1%).

Dilazioni medie di pagamento (giorni)

La durata media dei pagamenti ha registrato una flessione (da 59 giorni nel 2016 a 55 quest'anno) a seguito di una riduzione dei termini medi di pagamento e di una diminuzione dei ritardi rispetto a un anno fa.

- Nel 2017 le dilazioni medie di pagamento concesse dagli intervistati nella regione Asia-Pacifico sono state di 30 giorni (2016: 33 giorni).
- Le dilazioni medie di pagamento per quanto riguarda Giappone (44 giorni), Taiwan (43 giorni) e Hong Kong (31 giorni) sono più lunghe rispetto alla media regionale.
- In linea con quanto osservato un anno fa, a livello regionale i termini di pagamento più lunghi sono stati concessi in Giappone. Le dilazioni medie concesse ai clienti B2B domestici erano di 45 giorni (un dato analogo al 2016), mentre i clienti B2B esteri hanno avuto a disposizione, in media, 42 giorni (43 giorni nel 2016).
- Per quanto riguarda i clienti B2B all'estero, gli intervistati di Taiwan e Indonesia hanno riferito un aumento dei ritardi quest'anno
- li intervistati in Australia hanno i tempi d'incasso più brevi (circa 44 giorni), mentre gli intervistati a Taiwan hanno i tempi più lunghi (71 giorni).

Dilazioni medie di pagamento nell'area Asia-Pacifico (giorni)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero) Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - ottobre 2017



Motivazioni principali dei ritardi di pagamento

Anche se la percentuale degli intervistati che ha indicato l'insufficiente disponibilità di fondi è diminuita rispetto allo scorso anno (38,6% contro il 40,2% nel 2016), si tratta comunque della motivazione più frequentemente riferita per quanto riguarda i ritardi di pagamento nella regione Asia-Pacifico.

- Secondo le imprese dei paesi intervistati, i clienti domestici hanno ritardato i pagamenti principalmente a causa dell'insufficiente disponibilità di fondi (43,8%) e della complessità delle procedure di pagamento (27,4%).
- L'insufficiente disponibilità di fondi (33,3%) e la complessità delle procedure di pagamento (34,9%) sono state le motivazioni principali dei ritardi di pagamento anche nel caso dei clienti esteri.
- Oltre che per la regione Asia-Pacifico, l'insufficiente disponibilità di fondi è stata la motivazione principale dei ritardi di pagamento sul mercato interno ed estero anche nel caso delle Americhe (mercato interno: 41,8%; estero: 28,3%) e dell'Europa (mercato interno: 55,5%; estero: 34,1%).
- A livello regionale, i paesi con la percentuale più elevata di ritardi a causa dell'insufficiente liquidità sono stati India (51,5%) e Indonesia (50,5%) per quanto riguarda i clienti interni e Hong Kong (38,4%), Indonesia e Cina (entrambe, 34,9%) nel caso di clienti B2B esteri.

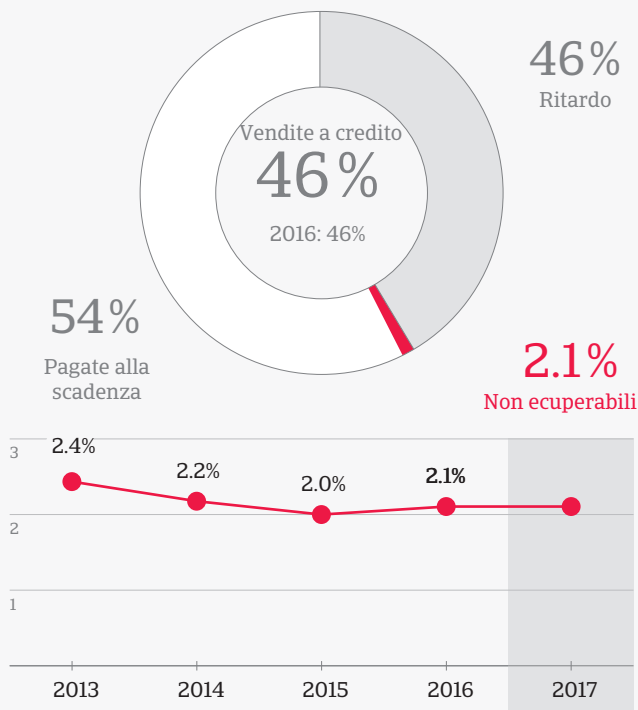
Protezione della redditività dell'impresa

Il 30,3% degli intervistati nella regione Asia-Pacifico prevede di adottare misure di protezione aggiuntive per contrastare i potenziali effetti negativi della Brexit, del rallentamento economico in Asia e della politica protezionistica degli Stati Uniti. Si tratta di una percentuale significativamente più alta rispetto a quanto registrato nelle Americhe (25,9%) e in Europa (15,5%) e potrebbe evidenziare la percezione di una maggiore esposizione a questi rischi rispetto agli intervistati nelle altre regioni.

- Il 39,8% degli intervistati nella regione Asia-Pacifico ha dichiarato di non prevedere l'adozione di misure aggiuntive di gestione del credito: si tratta della percentuale più bassa tra le diverse regioni intervistate (Americhe: 41,7%; Europa: 50,8%).
- I due strumenti di gestione del credito maggiormente citati dagli intervistati nella regione Asia-Pacifico sono i controlli sull'affidabilità creditizia degli acquirenti (indicati, in media, dal 36,1%) e la maggiore attenzione al rischio di credito (34,0%). Si tratta dei due strumenti di gestione del credito maggiormente citati anche dalle imprese intervistate nelle Americhe e in Europa.
- Benché preoccupati principalmente dal rallentamento economico in Asia, gli intervistati nella regione sembrano intenzionati ad adottare i medesimi strumenti contro i potenziali rischi derivanti da tutti e tre i fattori, nello specifico: gli effetti della Brexit (valutazione più accurata dell'affidabilità creditizia: 31,2%; maggiore attenzione al rischio di credito: 31,9%), il protezionismo degli USA (valutazione più accurata dell'affidabilità creditizia: 35,6%; maggiore attenzione al rischio di credito: 33,4%), e il rallentamento in Asia (valutazione più accurata dell'affidabilità creditizia: 41,4%; maggiore attenzione al rischio di credito: 36,7%).



Crediti commerciali inesigibili in Asia-Pacifico (% del valore totale dei crediti B2B)



Campione: aziende intervistate (attive sul mercato interno ed estero) Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - ottobre 2017

Crediti inesigibili

La percentuale di crediti commerciali dichiarati inesigibili dagli intervistati nella regione Asia-Pacifico è del 2,1%, un dato simile a quanto registrato nel 2016 (2,0%) e tuttavia superiore alla media per l'Europa nel 2017 (1,2%) e analogo a quanto riportato per le Americhe (2,1%).

- Il dato riferito alle perdite su crediti commerciali sul mercato interno è maggiore rispetto a quello relativo ai clienti esteri (mercato interno: 1,5%; estero: 0,6%).
- Fatta eccezione per l'Australia (1,6%), nel 2017 tutti i paesi intervistati nella regione Asia-Pacifico hanno riferito una percentuale media di crediti inesigibili pari o leggermente superiore alla media regionale (2,1%).
- In linea con quanto osservato nel 2016, l'India ha riferito la percentuale più alta di perdite su crediti commerciali (mercato interno: 1,8%; estero: 0,8%).
- I settori dei beni durevoli di consumo, dell'edilizia, dell'elettronica e dei servizi finanziari hanno fatto registrare la percentuale più alta di crediti inesigibili.
- Il fallimento o la cessazione delle attività del cliente (47,4%), l'anzianità del debito (36,2%) e l'impossibilità di rintracciare il cliente (35,4%) sono tra le motivazioni principali indicate dagli intervistati.

Per ulteriori informazioni, invitiamo a consultare il "Global Collections Review" di Atradius Collections, disponibile a partire dal 24 ottobre 2017.

Comportamento di pagamento per settore

Per il futuro, la maggior parte degli intervistati nella regione Asia-Pacifico si aspetta un lieve peggioramento, piuttosto che un miglioramento, del comportamento di pagamento da parte dei clienti su fatture commerciali nei prossimi 12 mesi.

- Le aziende intervistate nei paesi oggetto dell'indagine hanno concesso dilazioni più lunghe ai clienti dei settori dei metalli e della carta (40 giorni dalla data della fattura), dei macchinari (35 giorni) e dei prodotti chimici (34 giorni). I termini di pagamento più brevi hanno interessato i clienti B2B dei settori dei beni durevoli di consumo (27 giorni) e dei servizi finanziari (28 giorni).
- I clienti dei settori dell'edilizia e dei beni durevoli di consumo hanno fatto registrare i ritardi di pagamento più lunghi: rispettivamente, 31 e 33 giorni di ritardo nel pagamento delle fatture.
- La motivazione più frequentemente citata è stata l'insufficiente disponibilità di fondi, indicata dal 43,0% degli intervistati nel settore edile e dal 51,0% degli intervistati nel settore dei beni durevoli di consumo.
- Il 32,0% degli intervistati nel settore edile ha indicato la complessità delle procedure di pagamento quale motivazione principale dei ritardi. I clienti nel settore dei beni durevoli di consumo hanno indicato quali motivazioni per i ritardi di pagamento l'insolvenza formale dell'acquirente e la mancata corrispondenza tra i beni consegnati o i servizi forniti rispetto agli accordi contrattuali (36,0% in entrambi i casi).



I clienti B2B nel settore dei beni durevoli di consumo hanno fatto registrare i **ritardi di pagamento più lunghi** nella regione Asia-Pacifico

Appendice statistica

L'appendice statistica a questo studio è parte integrante dell'edizione di settembre 2017 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento (risultati per le Americhe) disponibile su www.atradius.com/publications

[Scarica in formato PDF](#) (in Inglese).

Profilo dell'indagine

Per ulteriori informazioni sugli obiettivi e l'ambito dell'indagine del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento, invitiamo a consultare il Profilo dell'indagine. [Survey Design](#).



Esclusione di responsabilità

Il presente studio ha scopi puramente informativi e non deve essere interpretato come raccomandazione per lo svolgimento di specifiche operazioni, investimenti ovvero per l'adozione di particolari strategie. Il lettore deciderà autonomamente come interpretare le informazioni fornite, a fini commerciali o altro. Sebbene sia stato fatto ogni sforzo per garantire che le informazioni contenute in questo studio siano state ottenute da fonti affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, ovvero per i risultati ottenuti sulla base di queste informazioni. Tutte le informazioni contenute nel presente documento sono fornite senza elaborazioni, senza garanzie di completezza, accuratezza, puntualità o per i risultati di un loro eventuale utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo, implicite o esplicite. Atradius, i suoi partner o i rispettivi partner, agenti e dipendenti declinano ogni responsabilità nei confronti di chiunque per decisioni prese o azioni intraprese sulla base delle informazioni contenute nel presente studio o per danni indiretti, speciali o analoghi subiti, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Copyright **Atradius N.V.** 2017

Se dopo aver letto questo rapporto desiderate maggiori informazioni su come proteggere i vostri crediti contro il rischio d'insolvenza dei vostri clienti, potete visitare il sito Atradius oppure, se avete domande più specifiche, potete inviare un messaggio e chiedere di essere contattati da uno dei nostri incaricati. Nella sezione Pubblicazioni troverete molte altre pubblicazioni riguardanti l'economia globale, rapporti sui singoli paesi, analisi di settore, consigli sulla gestione del credito e approfondimenti su aspetti commerciali di attualità.

Registratevi per essere informati sulle nostre Pubblicazioni e ricevere notifiche settimanali sulla disponibilità di nuovi rapporti.

Per ulteriori approfondimenti sulle procedure per il recupero dei crediti B2B in Italia e all'estero, invitiamo a consultare il "Global Collections Review" di Atradius Collections (download gratuito previa registrazione), disponibile a partire dal 24 ottobre 2017 su www.atradiuscollections.com

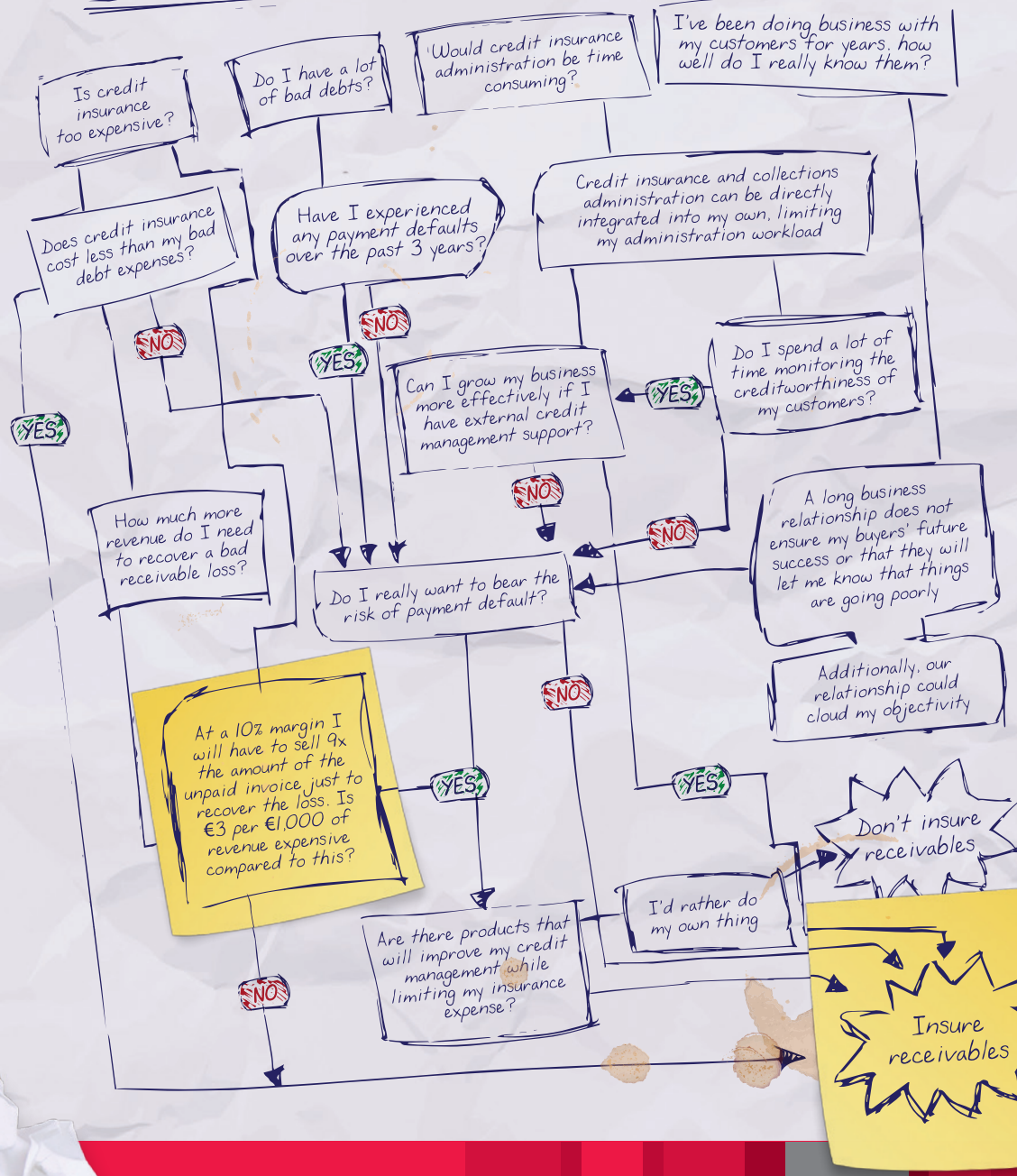
Seguite Atradius sui Social Media



Siete su Twitter? Seguite [@Atradius](#) o cercate [#atradiusppb](#)

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

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



At a 10% margin I will have to sell 9x the amount of the unpaid invoice, just to recover the loss. Is €3 per €1,000 of revenue expensive compared to this?

Insure receivables



Atradius N.V.
 David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
 Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
 The Netherlands
 Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.it
 www.atradius.it