



安卓付款習慣評量表

國際B2B付款行為調查
台灣－主要調查結果

台灣 – 主要調查結果

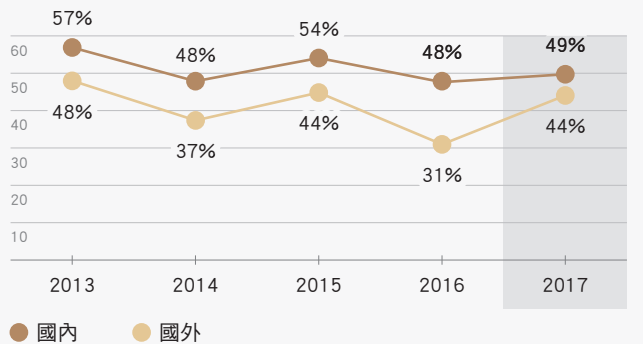
由於中國為台灣最大貿易夥伴，台灣是最容易受到中國國內生產總值（GDP）成長放緩的亞洲國家之一。儘管2017年GDP成長微升，外部需求預測仍偏疲軟。為管理經濟放緩產生的風險，54.2%受訪者表示，會增加對買主信用度調查，47.1%則說會增加使用信用保險。

以放帳方式交易

在2017年，台灣以放帳方式進行的B2B交易百分比大幅增加，由2016年的39.2%增加到46.4%。這是亞太區觀察到最高的年成長比例。

- ✓ 平均而言，48.9%的台灣供應商對國內B2B顧客的銷售付款方式為放帳交易。這比2016年的平均值（47.8%）略高。
- ✓ 對國外客戶所佔比例的升幅更為明顯。台灣受訪者對國外B2B交易中，使用放帳交易的平均百分比從2016年的31.1%提高到2017年的43.8%。
- ✓ 儘管使用放帳交易的國外B2B銷售增加，台灣供應商和亞太區國家一樣，比起國內B2B顧客，比較不願給予國外顧客放帳交易條件。
- ✓ 台灣是最偏向以放帳方式交易的國家之一，其放帳交易百分比高於區域水準（45.9%）。

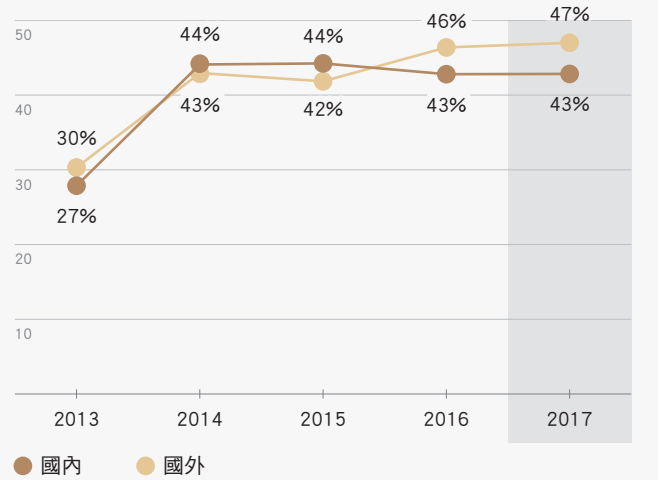
台灣以放帳方式交易百分比 (%)



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

更多資訊請見 [統計附錄](#)

台灣逾期未付款B2B應收帳款 (平均 %)



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

更多資訊請見 [統計附錄](#)

逾期未付款B2B發票 (%)

台灣受訪者表示，B2B顧客的延遲付款較前一年度改善，逾期應收帳款的比例似乎持平。

- ✓ 受訪者表示買家延遲付款的百分比（國內：88.0%；國外：84.1%）較亞太區域平均值為低（國內：89.6%；國外：88.8%），與2016年相較，其延遲付款比例也減少（國內：91.9%，國外：91.3%）。
- ✓ 相似於2016年的調查，國外買主逾期未付款比例高於國內買主逾期未付款。
- ✓ 平均而言，42.7%的國內發票在到期日尚未繳付，較2016年（42.9%）略低。就國外逾期未付款，則從2016年的45.7%增加到2017年的47.2%。
- ✓ 台灣的國內外逾期款比例，幾乎與亞太區域平均一致（國內：44.6%；國外：46.1%）。
- ✓ 台灣的應收帳款周轉天數（DSO）平均為42天。台灣的平均DSO較亞太整體多出兩天，與2016年相比則無差異。
- ✓ 放眼未來12個月，40.9%的台灣受訪者稱，他們不預期平均DSO會有所改變。但是29.8%的受訪者預期會略有增加，18.7%則預期略有減少。



付款天數（平均天數）

2017年，台灣受訪者的國內外B2B交易付款天數都比前一年長。付款延遲則略微增加。

- ✓ 台灣供應商的國內B2B買主平均40天支付貨款，比2016年多出3天。
- ✓ 國外B2B顧客的付款天數，在2017年是46天，比2016年多出6天。
- ✓ 不論國內外B2B顧客的延遲付款在2017年都增加。台灣受訪者的國內B2B顧客平均遲延付款天數為23天（2016：22天）。國外B2B客戶平均遲延付款天數為26天（2016：23天）。
- ✓ 由於普遍付款天數與付款延遲的變化，台灣供應商必須等更久才能將B2B應收帳款轉為現金。2017年，台灣平均付款天數為68天，較2016年高出4天，較亞太整體付款天數多出13天。



台灣放帳交易比例（平均天數）



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

更多資訊請見[統計附錄](#)

付款延遲的影響因素

台灣受訪者稱，國內付款延遲的主因是資金不足。台灣受訪者的國外B2B顧客似乎最常因為付款程序複雜而延遲付款。

- ✓ 46.8%的台灣受訪者表示，國內延遲付款出現的主因是因為資金不足。這也是亞太整體的付款延遲主要原因，不過區域受訪者在資金不足這一項的百分比略低，為43.8%。台灣國內B2B顧客付款延遲的次要理由是對於交付商品與所提供服務品質發生爭議（34.8%受訪者）。在區域調查，次要原因是付款程序複雜（27.4%）。
- ✓ 台灣的國外B2B顧客延遲付款的前兩大原因是付款程序複雜（39.1%受訪者），以及銀行體系效率不彰（35.3%）。在區域調查中主要因為付款程序複雜（34.9%），次要原因是資金不足（33.3%）。
- ✓ 延遲付款造成15.0%的台灣受訪者營收損失。此外，30.6%的台灣受訪者表示，必須採取特定措施調整現金流，27.5%表示必須取得額外融資。

企業獲利保障

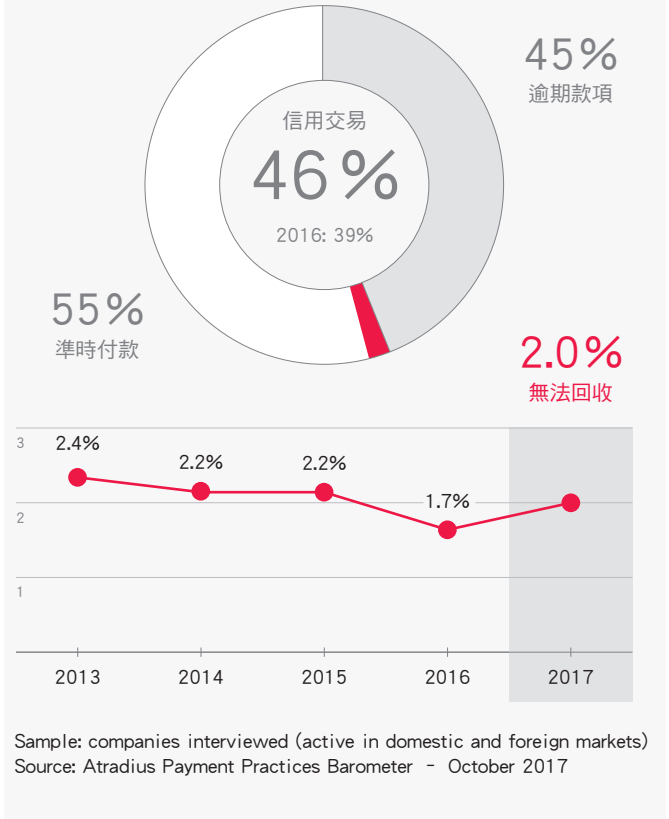
台灣受訪者在亞太地區中，較有可能加強信用風險管理，以保護自己免於英國脫歐、美國保護主義、亞洲經濟放緩等帶來的風險。

- ✓ 36.0%的台灣受訪者（亞太區域平均是30.3%）計畫增加使用信用管理的工具，以因應上述現況。此一數字略低於宣稱不會改變信用管理實務的受訪者（39.4%）。
- ✓ 偏好的信用管理工具：提高對買家信用可靠性的調查（44.4%受訪者），提高信用風險監測（40.8%），和增加使用信用保險（37.3%）。這和區域調查結果相同。
- ✓ 台灣受訪者相信，亞洲經濟放緩影響他們的業務最甚。為了管控可能產生的風險，54.2%受訪者表示，會提高對買家的信用可靠度調查，47.1%則說會增加使用信用保險。
- ✓ 為管理美國保護主義產生的潛在風險，台灣受訪者打算提高對買家的信用可靠度調查和對買家的信用風險監測（39.0%受訪者選擇此兩者）。
- ✓ 為保護對英國脫歐所產生的風險，台灣將會提高信用可靠度調查（39.9%）和對買家的信用風險監測（37.4%）。



台灣受訪者相信，
亞洲經濟放緩影響他們的業務，
甚於英國脫歐和美國保護主義。

台灣無法收回之B2B應收帳款
(B2B應收帳款總額比例)



更多資訊請見 [統計附錄](#)

無法收回之應收帳款

2017年，不論國內外交易，打銷呆帳的狀況略有增加。因此，台灣於2017年，因貨款無法收回而必須打銷呆帳的B2B應收帳款，從2016年的1.7%上升到2.0%。

- ✓ 和去年調查一致，2017年國內應收款因無法收回而打銷呆帳的比率，高於國外（國內：1.4%，國外：0.6%）。與2016年相比（國內：1.3%；國外：0.4%）出現小幅增加。
- ✓ 台灣無法收回的應收帳款比率幾乎和亞太區域平均一致（國內：1.5%；國外：0.6%）。
- ✓ 台灣無法收回應收帳款最常來自以下產業的B2B顧客：電子、服務、化學品、消費性耐久財。
- ✓ 台灣受訪者稱，B2B應收帳款變成無法收回的主因為：顧客破產或退出行業（45.3%受訪者）、陳年債務（35.8%）、爭議貨款（31.1%）。

請繼續閱讀10月24日出刊的 Atradius Collections 全球收款回顧。



業界付款實務

放眼未來，似乎預期未來12個月內，其B2B顧客的付款行為，認為付款行為會有所改善的台灣受訪者，多過預期會惡化的受訪者。

- ✓ 台灣受訪者給予造紙業和營建業的B2B客戶最長的付款期限（平均分別為65與50天）。這比全國平均43天高出許多。
- ✓ 相反地，交通和食品業的B2B客戶付款期間最短。平均分別為21與29天。
- ✓ 台灣受訪者表示，2017年付款最慢的客戶為營建材料和商業服務（兩個產業的顧客平均延遲付款達33天），然後是電子業（平均為延後32天）。
- ✓ 根據調查發現，國內外B2B顧客延遲付款的主因是資金不足。台灣受訪者有46.0%表示出現在營建材料，56.0%受訪者為商業服務業，54.0%為電子業。





統計附錄

本報告之統計附錄，為安卓信用保險 2017年10月付款習慣評量表（亞太調查結果）的一部份，[可自 www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) 取得。

[以PDF格式下載](#)（僅有英文版）

問卷設計

更多關於安卓信用保險付款實務調查主題與範圍的資訊，請見 [問卷設計](#)。



免責聲明

本報告僅供參考，並無意推薦或建議任何讀者之任何方式的特定交易、投資、策略。關於所提供的資訊，無論是否為商業決策，讀者必須自行獨立判斷。儘管本公司已盡一切努力，確保本報告所含資訊來自於可靠來源，安卓信用保險對於任何錯誤、遺漏，或是使用此等資訊的結果概不負責。所有報告中的資訊均以「原狀」提供，不保證其完整性、正確性、即時性，或使用後的結果，且無任何種類，無論明示或暗示之保證。在任何狀況下，安卓信用保險、其相關合夥關係或企業、夥伴、代理人或雇員，對於閣下或任何他人，因仰賴本報告中資訊所做之決策、採取之行動、任何後果，即使已告知損害之可能，無論是發生特別或類似損害，概不負責。

Copyright [Atradius N.V.](#) 2017

若閱讀完本報告後您希望得到更多關於如何保護貴公司免於買主違約風險影響的資訊，您可以參觀 [安卓信用保險網站](#)，或如您有更明確的疑問，[請留言](#)，會有產品專員與您聯絡。在網頁中出版品，您會找到更多安卓信用保險針對全球經濟的刊物，包括國家報告、產業分析、對信用管理的建議，以及目前商業議題的文章。

[訂閱](#) 出版品出刊通知，您將在每週發布新出版品時接到電郵通知。

更多關於台灣與全球的B2B應收帳款收帳實務洞悉，請見Atradius Collections的全球收款回顧（註冊後免費下載），自2017年10月24日起，於www.atradiuscollections.com提供。

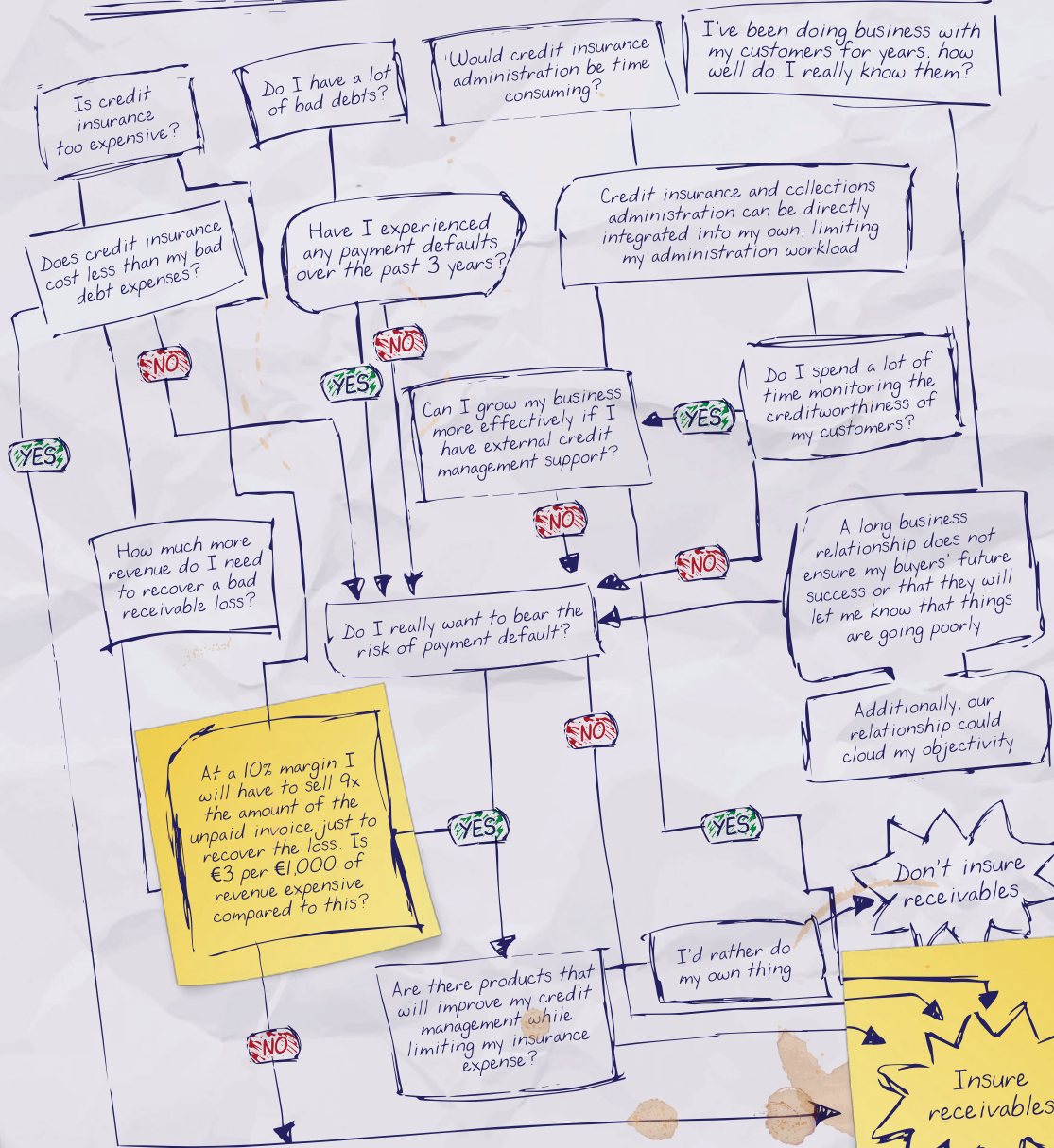
Connect with Atradius on Social Media



使用Twitter追蹤 [@Atradius](#) 或搜尋 [#atradiusppb](#)

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

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



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