

# Atradius 付款習慣評量表

2022 年 6 月



**Atradius**

Managing risk, enabling trade

## 台灣：壞帳狀況驟增

# 目錄

關於 Atradius 付款習慣評量表	3
重要問卷調查結果概述	4
賒銷和付款期限 (B2B)	5
客戶付款違約 (B2B)	6
客戶付款違約的影響 (B2B)	7
客戶付款違約的管理 (B2B)	8
業務展望 (B2B)	9
按產業劃分的重要問卷調查結果概述	
<b>化工</b>	10
<b>電子/ICT</b>	11
<b>機械</b>	12
<b>紡織品/服裝</b>	13
詞彙表	14
調查設計	15





---

## 關於 Atradius 付款習慣評量表

Atradius 付款習慣評量表是每年調查全球市場中企業對企業 (B2B) 付款習慣的問卷調查。

其中包含指定市場或地區的企業直接回饋意見，例如他們如何管理向 B2B 客戶賒銷的相關付款違約風險。涵蓋的主題包括：付款期限、收回發票款項所需的時間、管理延後付款、延後付款對業務的影響，以及預期的業務趨勢。

我們認為這些調查結果能提供關於您開展業務所在市場和地區的可信洞見。

以下是台灣地區報告。

## 台灣：重要問卷調查結果概述

# 8% 沖銷

(比 2021 年調查結果多了 3%)

### 身處地緣政治問題的主要隱憂，付款違約率上升

- 台灣局勢瞬息萬變，不少公司都表達出對未來不確定性的擔憂。部分原因是疫情的影響，但更重要的是，台灣本身特有地緣政治的關係，各行各業受訪者表示對於國內外貿易的潛在影響，都存在廣泛而嚴重的不確定性。三分之一的公司表示，他們對維持獲利感到焦慮。
- 調查結果顯示，因無法收回款項而予以沖銷的壞帳驟增。增幅接近三倍，平均幅度高達 8%，化工產業更是高達 12%。逾期 B2B 發票同樣也有增無減，這現象令人擔憂，代表著付款習慣已惡化到令人不安的地步。客戶付款違約率自上次調查的 40% 攀升至平均 54%。

### DSO 問題和流動性問題引發了對強大信用管理的需求

- 台灣市場絕大多數受訪企業表示，流動性問題日益成為導致 B2B 客戶付款違約的因素。這對各產業的供應鏈產生了嚴重的連鎖反應。幾乎三分之一的公司表示，他們的銷售流通天數 (DSO) 大幅惡化，威脅到現金流和業務成長。
- 調查中發現，貿易條件嚴峻，進一步讓台灣受訪企業意識到需要可靠和強大的信用管理策略。他們注重管理付款違約的內部信用流程，而且明顯越來越多企業將問題外包給信用保險公司或購買特定貿易融資解決方案。



## 台灣：賒銷和付款期限 (B2B)

### 在競爭壓力下，B2B 賒銷攀升

- 台灣受訪企業表示，過去幾個月以來，其企業對企業 (B2B) 銷售總額平均 52% 屬於賒銷，而上次調查的比例為 55%。接受 B2B 客戶貿易信用申請的頻率顯著增加，近 40% 的公司表示情況屬實。電子/ICT 企業最常提到這點，反映出疫情引起的強勁需求引發了出口激增。拒絕 B2B 貿易信用申請的主因是客戶信用品質惡化或深度風險資訊不足。
- 調查發現，承受競爭壓力是台灣公司採取 B2B 賒銷交易的關鍵原因，這在競爭激烈的化工產業是主導因素。贏得新客戶，擴大市佔率，也是台灣公司與國內外 B2B 客戶進行賒銷交易的原動力。台灣電子/ICT 與紡織品/服裝產業的企業表示，這就是他們最常與 B2B 客戶進行賒銷交易的原因。

### 信用風險惡化令人擔憂，企業紛紛尋求保險保障

- 台灣的受訪企業採取了截然不同的 B2B 客戶付款期限設定方法。與上次調查結果相比，寬鬆期限多出近 2 倍時間，尤其是為了抵擋競爭壓力的化工產業。不過也有不少公司反其道而行之，因客戶信用品質惡化而縮短了期限。整體而言，從開發票起算的付款期限平均為 52 天，比之前的調查結果多了約三週。
- 這表示，大家更加意識到客戶付款違約的風險，也可以解釋為什麼台灣的受訪產業幾乎都會把信用保險當成設定付款期限的決定性因素。紡織品/服裝產業卻是例外，他們面臨的壓力是給予 B2B 客戶優惠的付款期限以便進行銷售和開拓市場，所以客戶付款違約管理方面的擔憂便不十分重要了。調查發現，內部習慣的貿易慣例也經常適用於付款期限設定，尤其是在化工產業。



# 52 天

(2021 年：73 天)

過去幾個月，台灣 B2B 付款期限顯著縮短，反映出大家更加意識到客戶付款違約的風險。

# 台灣：客戶付款違約 (B2B)

## 付款違約和壞帳損失飆升，公司受到衝擊

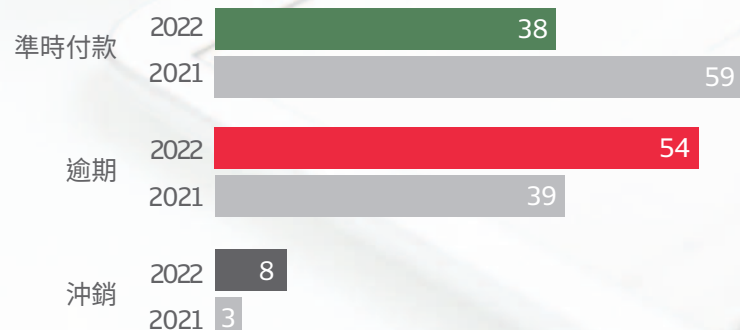
- 雖然台灣經濟相對成功，實力堅強，但主要工業界的企業指出，客戶付款違約率不斷上升，備感艱辛。調查發現，B2B 發票逾期未結清比率平均為 54%，上次調查中僅有 40%。紡織品/服裝產業受到的影響最為嚴重，他們大部分產品為出口，因此受外國 B2B 客戶付款違約的影響最大。這一行多數受訪企業表示，他們對客戶付款違約採取的因應措施是加強信用管制、獲得外部融資，或申請銀行透支，避免流動性緊縮問題。
- 台灣市場因無法收回而沖銷的壞帳也顯著增加，過去幾個月增加近三倍，高達所有 B2B 賒銷價值平均 8%，令人擔憂。在台灣化工產業，這一數字攀升至 12%，對現金流造成負面影響。這就是為什麼化工企業選擇在內部管理客戶信用風險，他們指出公司越來越常將長期逾期貿易債務催收業務外包給專業機構，避免因壞帳損失而受到流動性緊縮影響。

## 流動性緊縮引發客戶付款違約增加

- 將近 60% 的受訪企業表示，他們的 B2B 客戶（包括國內外）付款違約的主因是調查中所發現的流動性問題，讓整個台灣市場業務備受困擾。這些公司指出，為了讓業務營運保有足夠所需的現金，他們的因應措施是延緩供應商付款期限。於是就引發了整個供應鏈的連鎖反應，尤其是在電子/ICT 產業和化工產業。
- 客戶糾紛也是導致延後付款的一個極為常見的原因，超過三分之一的公司指出有此問題，紡織品/服裝產業尤其在意這點。另一項結果正好符合對現金流普遍焦慮的問題，不少企業因付款流程中的行政延誤而延遲了發票付款。電子/ICT 產業普遍都有這個問題。



台灣：準時付款、逾期付款和作為無法收回款項而予以沖銷的款項佔 B2B 發票總價值的比例 (2022/2021)



樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2022 年 6 月



## 台灣：客戶付款違約的影響 (B2B)

### 緩解客戶付款違約對業務的影響刻不容緩

- 調查顯示，客戶付款違約情況顯著惡化，促使台灣企業加強內部信用控制流程，緩解對業務現金流和利潤造成的負面影響。台灣的受訪企業表示，要加強信用管理流程，關鍵是要注重改進客戶信用等級評估。雖然客戶直接資訊依然是在除銷之前評估客戶信用品質最常見的資訊來源，但我們發現財務報表和銀行徵信也已廣泛使用。
- 台灣公司表示，在信用風險管理策略中也會使用其他保護流動性狀況的技術。56% 的受訪企業，尤其是化工產業的企業表示，他們會要求貨到付款。跟許多公司一樣，他們積極採用靈活的方法來為客戶設定付款期限，即視需要延長或縮短期限。電子/ICT 產業特別提到了這點。

### DSO 問題引發對成長和獲利能力的擔憂

- 台灣受訪企業中有三分之一（高於上次調查的 22%）指出，過去幾個月的流動性狀況較弱，這是因為他們的銷售流通天數 (DSO)，及開具發票和客戶付款之間相距的時長，日益惡化。多數企業表示，這種 DSO 惡化主因是付款違約和壞帳的影響飆升，導致現金流惡化。在沒有採取適當措施防止付款違約的情況下，與 B2B 客戶採取了更寬鬆的貿易信用政策，這點在紡織品/服裝產業尤為明顯。
- 調查報告了一項正面結果，台灣的機械產業中，多數受訪企業的 DSO 比起去年同期沒有顯著變化。這可能反映出，該產業使用了各種措施來減輕客戶付款違約對業務的影響。相關措施包括避免信用風險集中，以及增加向違約客戶寄送發票付款提醒的時間和資源。



### 將逾期 B2B 發票轉換為現金所需的平均時間（比起去年同期變化）

（受訪企業的比例）

9%

31%

60%

■ 變短

■ 不變

■ 變長

樣本：所有調查對象 - 資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2022 年 6 月

## 台灣：客戶付款違約的管理 (B2B)

### 更加意識到策略信用管理的關鍵作用

- 與上次調查結果相比，台灣市場受訪企業選擇內部自行保留和管理客戶信用風險的比例變少許多。反之，他們較傾向將問題外包給信用保險公司，或者購買特定的貿易融資解決方案，藉此補足內部信用管理或保險。這可明確看出，企業現今在嚴峻的經濟和貿易條件下，更加意識到策略信用管理的重要性。
- 台灣公司指出，將信用風險管理外包給信用保險公司的優點顯著，包括能安全可靠地提供放帳信用條件給新客戶和潛在客戶。此方法還能取得潛在客戶的深度風險資訊，加強整體信用管理程序，協助改善 DSO 並讓釋放營運資金。這一點在台灣所有產業中都相當明顯，但機械產業以外，調查發現，機械產業傾向快速兌現發票，尤其是應收帳款承購方面。

### 台灣：過去 12 個月以來，您如何管理客戶付款違約風險？

(受訪企業的比例)

外包管理



內部管理



沒有採取任何行動



樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2022 年 6 月



# 台灣：業務展望 (B2B)

## B2B 貿易信用局勢演變莫衷一是

- 調查指出，台灣市場未來一年存在不確定性。44% 的受訪企業表示，他們預計 B2B 付款習慣會有所改善，但其餘企業則認為目前嚴峻的環境不會有任何改變。至於 B2B 客戶賒銷交易的發展，同樣也是眾說紛紜。不少企業認為未來不會有什麼明顯變化，機械產業大多數企業都持有這樣的觀點。不過台灣有大量受訪企業表示，他們希望加碼提供貿易信用來保持競爭力，尤其是在電子/ICT 產業。

## 過度擔憂地緣政治風險有損國內和出口貿易

- 大家更加堅信 DSO 將保持穩定，台灣 54% 的受訪企業表示預計以後不會有什麼明顯變化，也許這反映出他們更加意識到策略信用管理的作用。不過卻有 42% 的公司認為 DSO 會惡化，尤其是在化工產業。將近三成的企業表示，在全球經濟不利條件下，他們很擔心無法維持獲利，尤其是考慮到銷售收入下滑和貿易債務管理成本上升。
- 台灣企業主要擔心兩點：了無止盡的疫情不確定性，以及地緣政治對國內外貿易的潛在影響。台灣市場中所有受訪產業對這點都非常有感。在這樣的背景下，超過 25% 的公司表示，預計現金流可能會難以維持，而且未來幾個月內利潤率會減少。

## 台灣：2022 年企業獲利面臨的 5 大挑戰

受訪企業的比例

利潤縮水




我司產品和服務的需求量下滑




疫情對業務造成的長期衝擊



維持充足的現金流



順利因應我司產品和服務越來越高的需求量

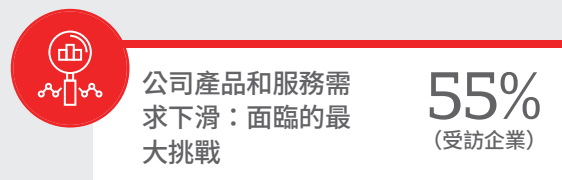
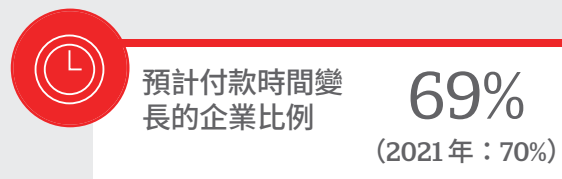
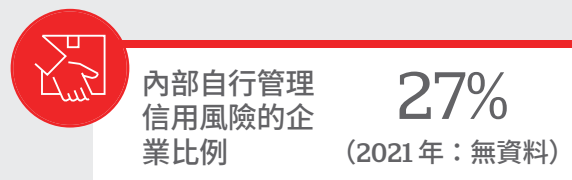


樣本：所有調查對象（多選題）

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2022 年 6 月

# 台灣：按產業劃分的重要問卷調查結果概述

## 化工



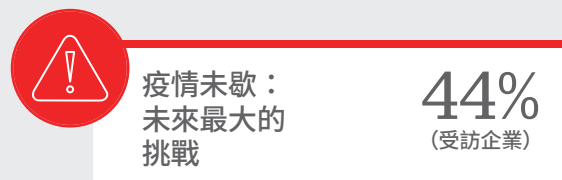
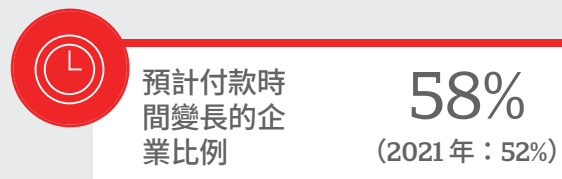
\* 發票延後付款的期限。



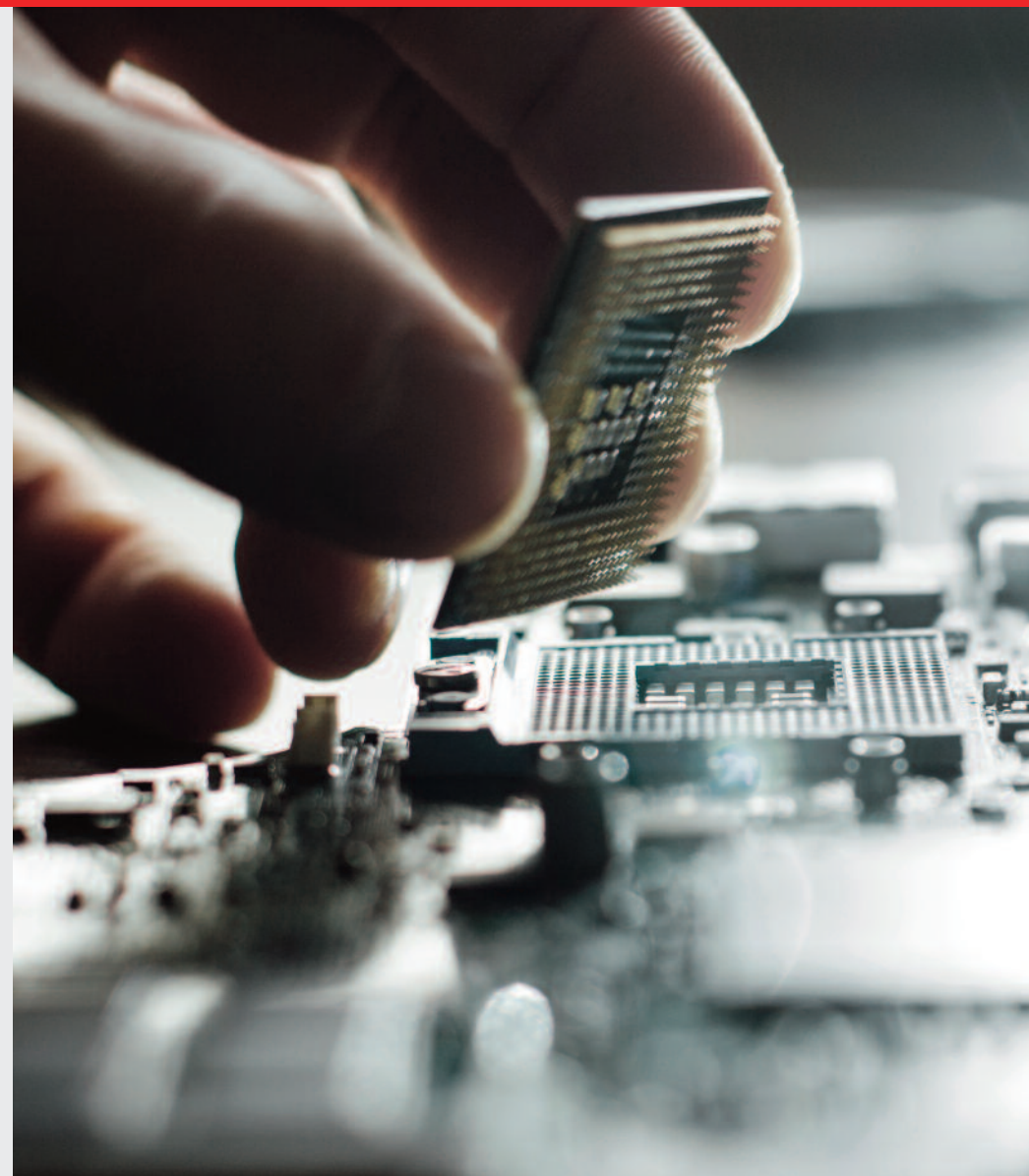


# 台灣：按產業劃分的重要問卷調查結果概述

## 電子/ICT



\* 發票延後付款的期限。



# 台灣：按產業劃分的重要問卷調查結果概述

## 機械

2021 年資料不詳



**賒銷**

(佔所有 B2B 銷售的比例)

**37%**



**付款期限**

(天 = 平均天數)

**58 天**



**付款時間\***

(天 = 平均天數)

**98 天**



**延期付款**

(佔所有 B2B 發票的比例)

**49%**



**沖銷**

(佔所有 B2B 發票的比例)

**4%**



**預計付款時間變長的企業比例**

**24%**



**內部自行管理信用風險的企業比例**

**16%**



**利潤縮水：  
未來最大的挑戰**

**42%**

(受訪企業)

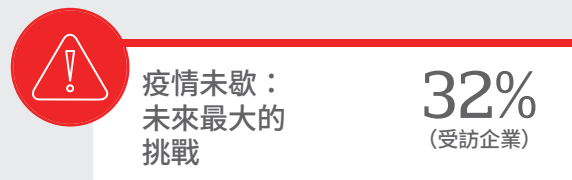
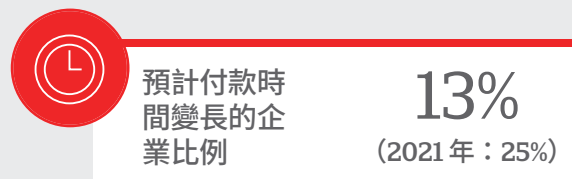
\* 發票延後付款的期限。





# 台灣：按產業劃分的重要問卷調查結果概述

## 紡織品/服裝



\* 發票延後付款的期限。

# 詞彙表



## 統計附錄

詳細圖表及數據可參考「亞洲統計附錄」。此為 2022 年 6 月「Atradius 付款習慣評量表」之一部分，可見於 [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) 下載 PDF 格式檔案（僅提供英語版）。

## 付款期限 (信用期間，信用條件)

貨物送達或出貨後或服務提供後，到期應支付發票的期間。

## 逾期發票 (逾期發票，違約發票)

客戶在到期日前未支付的債務。

## 沖銷

無法收回的逾期發票款項，因此視為壞帳並作為無法收回的款項予以沖銷。

## 銷售流通天數 (DSO)

公司將其賒銷轉換為現金或客戶未付款項的平均時間（天）。



# 調查設計

## 調查目標

Atradius 透過一項名為「Atradius 付款習慣評量表」的意見調查，針對國際型企業付款習慣進行年度檢討。本報告調查重點為台灣的公司，調查結果納入 2022 年 Atradius 付款習慣評量表。本次調查的研究方法有別於以往，因此無法針對特定結果進行年度同期比較。CSA Research 使用問卷調查進行了共計 200 次訪談。所有訪談均為 Atradius 專門實施。

## 調查範圍

- **基本族群：**受訪對象為台灣的公司，由應收帳款管理部門的適當人選接受訪問。
- **樣本設計：**策略抽樣計畫可以按產業和企業規模所劃分的國家/地區資料來進行分析。同時，還能比較各受訪經濟體涉及的特定產業資料。
- **甄選程序：**使用國際性線上意見調查方式來選取並聯絡企業。訪談前期即先行篩選相應訪談人物及實施名額控管。
- **樣本部分：**N 為總共 200 位受訪者。根據企業規模大小分為三個等級保留名額數。
- **訪問部分：**採取電腦輔助網路訪問 (CAWI)，訪問時間約 15 分鐘。  
訪談期間：2022 年第 2 季度。

## 版權所有 [Atradius NV](#) 2022

閱讀這份報告後，如欲瞭解有關防範客戶拖欠應收帳款的更多資訊，請造訪 Atradius 網站。如有其他疑問，請傳訊息給我們，產品專員將竭誠為您服務。「公開發行資訊」區有其他更多著眼於全球經濟（包括國家/地區報告、產業分析、信用管理建議和時下商業議題專文）的 Atradius 公開發行資訊。

歡迎訂閱我們的「公開發行資訊」通知，每星期皆可收到有關最新公開發行報告的電子郵件通知。

如需有關台灣及全球 B2B 應收帳款收款習慣的更多見解，請造訪 [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

台灣部分，請造訪 [www.atradius.com.hk](http://www.atradius.com.hk)

電子郵件：[info.hk@atradius.com](mailto:info.hk@atradius.com)

LinkedIn ? 關注 [Atradius Asia](#)

## 樣本概述 – 訪問總人數 = 200

產業	訪問數	%
製造	113	56
批發	13	7
零售貿易 / 經銷配銷	50	25
服務	24	12
總計	200	100

企業規模	訪問數	%
微型企業	0	0
SME - 小型企業	46	23
SME - 中型企業	80	40
大型企業	74	37
總計	200	100

產業	訪問數	%
化工	51	26
電子/ICT	52	26
機械	50	25
紡織品/服裝	47	23
總計	200	100

## 免責聲明

本報告僅供參考，無意針對任何讀者提供投資建議、法律建議或向讀者推薦任何特定交易、投資或策略。對於所提供的資訊，請讀者務必自行獨立進行決定，不論是在商業或其他方面。Atradius 已盡全力確保本報告所含資訊來自可靠來源，但並不對任何錯誤或遺漏，或因使用本報告之資訊而獲得的結果承擔責任。本報告內所有的資訊均按「原樣」提供，不保證其完整性、準確性、時效性，或因使用此份報告而獲得的結果，亦無提供任何形式的明示性或暗示性保證。Atradius 及其相關合夥人或合作企業，或合作夥伴、代理商或員工，不對您或其他任何人因為依賴本份報告之資訊，而所進行的任何決定或行動，或任何商機損失、利潤損失、生產損失、業務損失或間接損失、任何種類的特別或類似之損害負擔責任，即使已曾忠告過有這種損失或損害之可能性。

運用社交媒體  
與 Atradius 交流



@AtradiusAsia



@Atradius



Atradius

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

[atradius.asia@atradius.com](mailto:atradius.asia@atradius.com)  
[www.atradius.com](http://www.atradius.com)