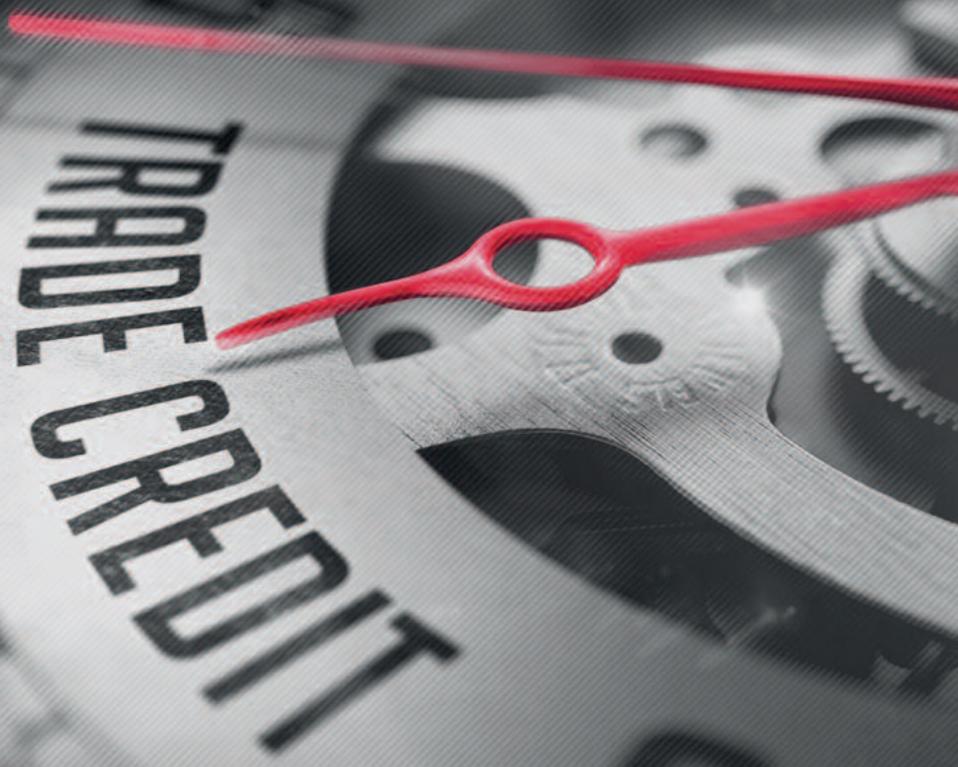




# 美國：在經濟不景氣的 局勢中運用貿易信用吸 引客戶

Atradius 付款習慣評量表





**Gordon Cessford**  
北美地區總監報告評析

全世界政府開始撤回新冠疫情期間對企業的支持和保護後，破產率恐將開始攀升。

企業應設法防範拖欠應收帳款的風險上升。

全球疫情引發 2009 年後第一次經濟衰退，加上美國總統大選以及 3.5% 的經濟萎縮幅度，去年這一年讓全美企業經歷了相當大的挑戰與不穩定。然而，隨著新總統上任以及新冠疫情財務振興紓困方案的實施，企業在 2021 年上半年的經營狀況顯得平靜許多。出口成長率高達 5.1%，因此 2021 的 GDP 成長幅度可望達到 4.2%。不過，要能如此樂觀以待，大半契機還是基於能夠避免另一波嚴重的新冠感染並順利解封的前提之上。

就諸多方面來看，透過付款習慣評量表的結果都能略見端倪。許多企業在開發新的業務方面採行了較為積極的方式，這或許是在疫情造成經濟壓力之下不得不為之的措施。相較於美墨加協定 (USMCA) 區域中其他國家的企業，美國企業提供給客戶的貿易信用優厚許多。這些企業所要面對的遲付與沖銷問題，也比墨西哥和加拿大的企業更多。這可能是貿易信用運用條件較寬鬆，以及新冠疫情引發的衰退潮擾亂經濟局勢所造成的結果。

不過，在我們訪談的企業當中，絕大多數也對未來數月的業績與成長抱持樂觀的態度。五分二的企業認為國內經濟回彈將有助於經濟發展。即便如此，只有 26% 的受訪企業表示今年打算使用貿易信用保險，這個比例低於墨西哥和加拿大。政府撤回新冠疫情期間對企業的支持和保護後，破產率恐將開始攀升。因此，企業應設法防範拖欠應收帳款的風險上升。

企業如能採用 (Atradius 的) 貿易信用保險，就可以將收不到款的風險委外處理，同時又能享有專業的債務催收服務。企業的信用保險保單會提供優質的承銷服務，加上熟悉世界各地的企業和市場等優勢，同時還能針對客戶進行專業的信用調查，因此有助於改善企業本身的盡職調查效果及維護客戶關係。

# 要點

## 依賴內部 B2B 貿易債務管理資源可能會所費不貲

自行承擔客戶信用風險（又稱自保）其實就表示企業已經做好準備，願意接受客戶賴帳的事實。企業採行這種方式所面臨的風險等級，會因單一客戶的應收帳款比例而異（集中在同一買方的發票數目越多，一旦該客戶宣告破產，貴司出問題的風險就越高），也因企業本身的呆帳預備金多寡而異。流動性等級較高的企業或許有能力吸收大筆呆帳金額。企業要不就是努力克服沖銷，要不就是發現本身的流動性已經嚴重受創，再也無力還錢給自己的債權人，最重要的問題或許是探究兩者之間的引爆點究竟在哪裡。

## 策略性的信用管理讓 B2B 貿易債務成本達到最好的平衡點

發票欠付時間拖得越長，催收成本就會因為時間拉長、追帳佔用資源而增加。依據調查結果所示，美國有 55% 的企業表示與管理貿易信用帳款相關的行政管理成本提高了，由此可見一斑。選擇自行管理信用風險的企業，往往比選擇委外給專業人士管理的企業負擔更高的債務管理成本。要解釋這樣的情形，其中部分原因在於有些信用保險公司（包括 Atradius 在內）的信用保險保單就附帶了專業催債服務（因此企業不需另付成本）。

## 今年盛行以信用保險做好信用管理的解決方案

四分之一的美國受訪企業有意在未來數月採用貿易信用保險。這樣一來，即使出現呆帳也不怕收不回應收帳款，同時這些企業也能因為市場情報以及保險公司核保員所提供的商業分析報告而受惠。

這樣有助於企業瞭解其所在市場和客戶，也能讓企業得到所需要的資訊和安全感，可以放心開發新市場或培養與新客戶之間的關係。

## 信用貿易是影響許多 B2B 企業之業務發展的重要條件

40% 的美國受訪企業表示提供貿易信用的目的是爭取新客戶。這個比例遠高於加拿大和墨西哥。貿易信用當然有助於刺激許多企業的貿易活動。

特別是在大量企業飽受經濟壓力的疫情時勢之中，貿易信用所能發揮的作用就像是非正式的短期融資來源。提供貿易信用的企業通常也會與客戶培養出較強韌的關係，因為雙方之間的互動交流往往會更頻繁。例如，這類互動交流可能包括多次協商信用金額和信用條件，另外還有信用調查。

# 美國調查結果

## 信用銷售數字於疫情爆發後的幾個月間呈現上升趨勢

51% 的美國受訪企業表示疫情爆發後幾個月間使用貿易信用的機會變多了（37% 不變、12% 減少）。相較之下，以 USMCA 區域來看，墨西哥受訪企業在這方面的上升比例是 62%，加拿大則是 20%。

美國重點產業是食農業、ICT/ 電子以及鋼鐵 / 金屬。根據調查結果，ICT/ 電子產業提供信用的頻率較高，平均而言，其 B2B 總值的 54% 均是採用信用貿易。美國鋼鐵 / 金屬業緊追在後，排名第二，比例是 53%（加拿大比例相同，墨西哥則是 57%）。排名其後的是食農業，美國食農業 B2B 銷售總值當中，採用信用貿易的交易平均佔了 47%（墨西哥食農業的比例是 38%，加拿大食農業非受訪對象）。整體而言，美國企業比較願意針對國內客戶提供信用。60% 的國內銷售是信用貿易，出口只佔 40%（其中最高的是食農業，比例是 67%）。

在美國 ICT/ 電子產業中，58% 的國內 B2B 產品和服務銷售採用信用貿易，出口只佔 42%。

## 美國：您認為貴司未來數月的業績會如何變化？



變好  
60%

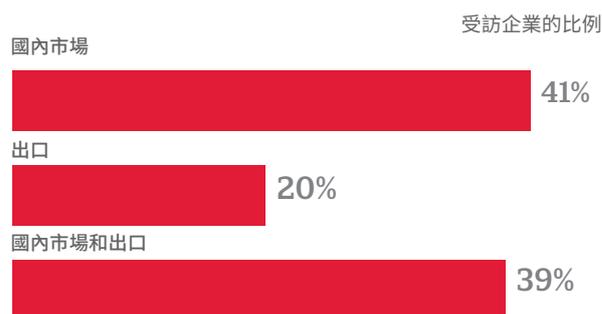


不變  
31%



變差  
9%

## 哪些關鍵發展將會帶動貴司的進步？



範例：所有受訪企業

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 7 月

# 47%

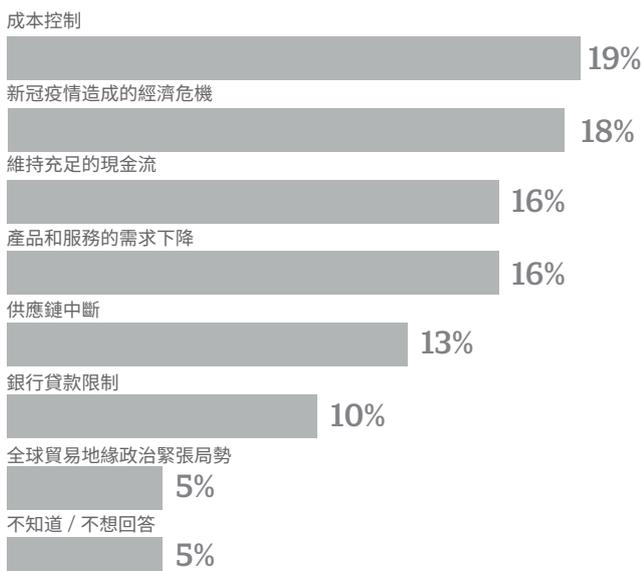
的美國調查受訪企業表示，B2B 客戶去年的付款習慣變得比較差。

## 貿易條件在疫情期間的主要作用是爭取新客戶

40% 的美國受訪企業表示，擴大貿易信用的目的是爭取新客戶（墨西哥 26%，加拿大 23%）。美國受訪企業提供貿易信用的其他原因包括：鼓勵舊客戶再次往來、保持市場競爭力，以及讓客戶憑信用購買商品和服務後有時間付款（例如，客戶或許也在等待買方付款、需要運用這筆錢銷售商品，或者需要向銀行申請融資）。不過，以上幾項提供信用的原因，美國企業提到的頻率低於同區其他國家的企業。如欲深入瞭解加拿大和墨西哥各自的作答率，請參閱兩國各自的付款習慣評量表調查報告。

## 美國：企業獲利能力在 2021 年必須面對的前 5 大挑戰

受訪企業的比例



範例：所有受訪企業

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 7 月

## 疫情期間的債務管理成本增加

調查資料凸顯出一點：疫情爆發後隔年，美國有較多企業（55%）表示與管理應收帳款相關的行政管理成本增加了，這是相較於加拿大（48%）和墨西哥（37%）而言。其中又以採用信用風險自保方式的企業佔多數。企業也表示取得信用資訊（通常是以客戶的金融對帳單和銀行參考資料為準）的成本提高了，因此會依據客戶提供的內部資訊評估客戶信用風險。表示融資或利息成本增加或信用銷售到償付購買款項之間週期變長的美國企業（37%）少於加拿大和墨西哥的受訪企業（平均作答率是 40%）。表示未付發票催收成本增加的美國受訪企業比例與同區域其他國家企業所佔比例幾乎一致（平均作答率：37%）。有趣的是，表示逾期 90 天以上貿易債務催收成本增加的美國受訪企業比例（30%）遠高於加拿大（23%）和墨西哥（20%）。在美國，最容易碰上這種情況的往往是未將長時間逾期未付發票催收業務委外給催收公司的企業。美國受訪產業 B2B 的交易總值中，信用貿易佔了 52%，因此需要謹慎管理與貿易信用相關的成本。倘若未採用謹慎管理方式，相關成本很容易就會危及企業獲利能力，利潤不高的情況下尤其如此。

## 美國企業去年放寬平均付款期限

41% 的美國受訪企業去年給客戶較長的發票結算寬限期（相較於墨西哥的 40% 和加拿大的 24%）。美國 ICT/ 電子產業的付款期限平均是開立發票後 47 天，食農業則是 38 天。相較之下，墨西哥食農業是 20 天（加拿大的資料不詳）。相對而言，美國鋼鐵 / 金屬業的平均付款期限是 46 天，加拿大和墨西哥相同產業的平均付款期限分別是 47 天和 65 天。美國企業所訂的付款期限通常與公司標準一致。美國受訪企業的這個比例是 48%，相較之下，加拿大的比例是 45%，墨西哥則是 61%。雖然調查結果並未普遍呈現出來，但客戶的信用能力，以及客戶對其供應商提出的付款期限，皆是以許多美國企業所訂的付款期限為準。貿易信用保險也是許多企業提到的貿易條件關鍵影響因素。30% 的美國企業表示，信用保險給付金讓其能夠提供更有利的付款期限給客戶，因為保險能夠抵銷客戶賴帳所造成的損失。27% 的墨西哥企業提到這一點，加拿大企業比例則是 19%。

## 美國企業必須克服的遲付與沖銷問題比同區域其他國家的企業多

從受訪企業表示去年度客戶付款習慣變差的比率來說，美國 (47%) 高於墨西哥 (44%) 和加拿大 (32%)。在美國開立的所有 B2B 發票中，遲付的比例佔了 50% (相較之下，加拿大是 48%，墨西哥是 45%)。美國企業所沖銷的長時間逾期未付發票 (逾期超過 90 天) 佔了 8%。這個比例高於加拿大和墨西哥的 5% 平均比例。

相較於同區域其他國家的企業，美國企業面臨更大的客戶信用風險，受遲付和不付發票應收帳款的影響也較大，美國企業採行的貿易信用風險管理方式之所以有別於同區域其他國家的企業，或許就是因為這項事實。美國企業所採行的方式包括更常暫扣應付給供應商的款項，盡可能減少流動性方面的問題；為控制成本而延後投資業務成長所需資源，以利控制成本；以及更常要求銀行提高透支額度。如需深入瞭解細節，請參閱下方產業別概述。



## 美國：平均而言，貴司 B2B 客戶會在多久之內兌付發票款項？

受訪企業的比例

準時



遲付



沖銷



範例：所有受訪企業

資料來源：Atradius 付款習慣評量表 - 2021 年 7 月

## 貿易債務管理成本急速上升是獲利能力的主要威脅

控制信用管理成本是美國受訪企業 (19% 的受訪企業) 最大的隱憂，但將這件事情視為最大隱憂的加拿大企業更多 (24%) (墨西哥 12%)。此外，美國有 18% 的受訪企業 (相較於加拿大的 22% 和墨西哥的 28%) 提及未來數月對疫情失控的疑慮。

這些都是美國企業認定會對獲利能力造成不利影響的頭幾項因素。其他可能對企業獲利能力造成不利影響且在調查過程中提及的因素包括：產品和服務的需求量可能會下滑，以及要維持適度現金流 (這是墨西哥企業最擔心的一點)。重點是，美國受訪企業比同區域其他國家企業更擔心供應鏈長期中斷會影響國際貿易。

在接受調查的企業當中，提及擔心銀行貸款限制流動融資能力的企業也只佔了一小部分，但相較於其他區域，美國企業提及這項疑慮的次數確實較為頻繁了。有趣的是，在美國企業的問題清單上，地緣政治緊張情勢可能再起並影響國際貿易這件事敬陪末座。加拿大和墨西哥的受訪企業也最不擔心這一點，或許這表示此區域的國家普遍相信地緣政治穩定度正在提升。

### 美國企業看好未來數月的業績前景

60% 的美國企業樂觀看待其業績在未來 12 個月能夠變好這件事（區域平均比例：墨西哥 81%，加拿大 36%）。41% 的美國企業相信，業績變好的主要原因是國內經濟反彈（墨西哥 27%、加拿大 31%）。

相對而言，39% 的企業認為變好的原因在於國內經濟反彈加上出口流動漸趨正常（墨西哥 48%、加拿大 45%）。20% 的美國受訪企業預估其業績進步的原因純粹在於出口流動量增加（墨西哥和加拿大都是 24%）。

在這些樂觀期許未來數月經濟和貿易發展的受訪企業當中，36% 的美國企業預期信用銷售將在未來 12 個月內成為更普遍的商業慣例（墨西哥 48%，加拿大 18%）。其中又以需求量受疫情影響而暴跌的產業更有可能運用這樣的措施刺激銷售量。32% 的美國企業認為將信用當成短期貿易融資工具的情況會更加頻繁（墨西哥 36%、加拿大 51%）。

### 四分之一的美國企業有意在未來數月採用貿易信用保險

美國受訪企業擔心產品和服務需求量有下滑之虞，可能會影響未來數月的獲利能力，而且有意採用一套更寬鬆的貿易信用政策反制這種現象。

因此，受訪企業強調未來數月將會提高使用貿易信用避險工具的頻率，想來並不令人意外。超過四分之一的美國受訪企業 (26%) 表示打算採用貿易信用保險（但這個比例低於墨西哥的 31% 和加拿大的 36%）。然而，超過半數 (51%) 的美國受訪企業表示，未來數月打算繼續採行內部自行承擔及管理貿易信用風險的方式，提高使用自保的頻率（墨西哥 31%、加拿大 41%）。35% 的受訪企業表示將會減少對單一大型買方的依賴，避免自己的銷售分類帳出現高比例的貿易信用風險（墨西哥 21%、加拿大 31%）。也有 35% 的受訪企業表示，打算將未來數月的貿易債催收業務委外給催收公司（墨西哥 27%、加拿大 24%）。

以上信用管理方式縱有不同，美國企業與同區域其他國家的企業卻有著一個共同的目標，那就是未來數月要妥善控制應收帳款週轉天數 (Days Sales Outstanding, DSO)。擔心未來數月 DSO 趨勢往上攀升的美國受訪企業 (43%) 尤其多於墨西哥 (38%) 和加拿大 (34%)。

# 30%

的美國企業表示信用保險給付金讓其能夠提供更有利的付款期限給國內和外國 B2B 客戶。



# 美國各產業付款習慣概述



## 食農業



### 概述

去年美國食農業有近半數的產品銷售量採用信用條件，主要集中在國內市場，因此抵銷了國外市場主力商品（如玉米、小麥和家畜）需求下滑的情形。

絕大多數的企業表示 B2B 交易使用貿易信用的情況之所以變多，主要原因是鼓勵舊客戶再次往來。不過，若採用較寬鬆的貿易信用政策刺激需求，一樣會導致貿易債務管理相關成本增加。長時間逾期未付發票催收業務尤其如此，這種情況反而會對業界的 DSO 造成不利影響。為捍衛流動性等級，許多企業表示會延後付款給供應商。

這種做法的風險就是會引發打擊整個供應鏈的效應。貿易信用運用範圍變廣後，產業應將未來數月的重點放在收緊信用控管程序上。

### 貿易債務催收成效較差導致產業 DSO 比去年更長

在信用銷售總值中，逾期未付金額佔了 43%，平均而言，大多數的客戶會逾期兩星期後才付款。這個產業的沖銷比例佔了信用銷售總值的 10%。

為盡可能降低遲付對業務造成的影響，大多數的受訪企業 (63%) 表示會拒絕新客戶提出的貿易信用要求，因為新客戶信用品質不良有可能會提高財務風險，而有半數的受訪企業表示會對外尋求更多融資機會，並且收緊自己內部的信用控管程序。40% 的美國食農業受訪企業表示過去一年中 DSO 有所增長。

現在的平均值是 54 天。除了反映出未付發票催收成效較差的情形之外，年度同期 DSO 變長一事也反映出產業所報的現金流大幅減少。

### 超過半數的美國食農業使用信用保險

53% 的美國食農業企業使用貿易信用保險來減輕信用風險，同時也用於管理針對客戶的信用風險評估工作。另外，近 80% 的美國食農業企業也表示有透過自保方式，由內部自行管理貿易信用風險，也就是願意接受客戶賴帳的事實。有趣的是，這在美國食農業是最普遍的信用管理方式。除此之外，業界常用的信用管理方式還包括依據信用風險資料調整付款期限，以及提供發票款項提早兌付優惠。放眼未來，業界最擔心的事情包括產品和服務的需求量下滑、控制貿易應收帳款管理成本，以及未來數月的疫情發展趨勢不見明朗。食農業當中，預期未來數月 DSO 會變差的企業比例 (48%) 遠高於預期變好的企業比例 (27%)，或許這一點正是箇中原因。儘管如此，產業中 60% 的受訪企業預估未來數月的業績會變好，主要原因在於國內經濟條件會更健康，由此看來，絕大多數企業對這個產業仍然有信心。





## ICT/ 電子



### 概述

ICT/ 電子產業相當複雜且多元，供應鏈遍及全世界，而且環環相扣、密不可分。控制疫情及疫情影響力的措施波及社會的每一個層面，並且加快了數位轉型的速度，全球產業的業績也大受影響。在美國，ICT/ 電子類受訪企業表示增加了 B2B 交易使用貿易信用的比例，現在有 58% 的國內銷售交易採用信用貿易。調查結果證明了現在的貿易信用政策不若以往嚴格，提供給 B2B 客戶的付款期限也更寬鬆。

許多企業表示付款期限取決於信用銷售融資所需資本的有無及成本，也取決於信用保險給付與否。美國的 ICT/ 電子企業現在更加重視策略信用管理以及保護自身的流動性，因此嘗試透過擷節成本措施及依賴信用額度消除疫情所致的不穩定。

### 過去一年中信用控管程序逐漸收緊

美國 ICT/ 電子產業的受訪企業表示，平均而言，其 B2B 信用銷售總值的 52% 是逾期未付的應收帳款，沖銷比例佔了 7%。去年客戶的付款習慣變差，因此，有相當多 (40%) 的受訪企業表示花了更多時間、成本和資源追討未付的發票款項以及收緊信用控管程序。這些工作主要是在內部承擔與管理貿易信用風險的架構內進行。

為避免流動性不足，受訪企業表示會延後付款給供應商，並且要求提高透支額度。有趣的是，近半數的受訪企業表示年 DSO 增加了，平均最長天數達 140 天（這是平均付款期限的兩倍）。

之所以會如此，原因在於催收金額高且長時間逾期未付的發票比去年耽誤更多時間。或許這可以解釋為何有相當多的受訪企業表示去年的資本成本增加（亦即從銷售日到發票兌付日為止的融資或利息成本增加），加上取得評估信用品質與監測貿易信用風險所需信用資訊的成本變高。



### DSO 升高的相關問題是美國產業的最大隱憂

DSO 明顯變長，無怪乎有近半數的業界受訪企業將 DSO 潛在風險列為未來數月的主要問題。受訪企業表示，為了抵銷這方面的風險，打算要求客戶提供付款保證。長期供應鏈中斷不利於國際貿易，這也是相當多受訪企業表示憂心忡忡的其中一項主要原因。考慮到這一點，無怪乎業界許多企業並不認為未來數月業績（銷售量和利潤）增長的來源在於出口。大多數企業認為貿易機會主要還是在於國內市場，因為有許多 ICT/ 電子企業打算繼續提供貿易信用，以刺激需求並對客戶提供短期貿易融資。



## 鋼鐵/金屬



### 概述

美國鋼鐵/金屬業去年的遲付和破產問題均有增加。為此，原本就因為營收下滑導致業績疲軟的產業更加吃力，遲付和取消大型資本支出項目對利潤造成的壓力也變得更大了。去年第二季度開始，金屬價格開始回升，產量也因為汽車業需求而有改善，但最主要的不穩定因素仍未消失，因此，今年對鋼鐵/金屬業而言仍是一個關卡。

### 高價逾期未付發票催收效率低落

美國鋼鐵/金屬產業的所有 B2B 信用銷售中，逾期未付的交易佔了 53%，平均延後結算天數是 35 天。因收不到款而沖銷的款項也佔了應收帳款總值的 6%。30% 的業界受訪企業表示去年客戶的付款習慣變差了。

為避免自身流動性不足，大多數的受訪企業表示會延後付款給供應商；花更多資源和時間追討逾期未付的發票款項（各區域的受訪企業比例都佔了 40%）；以及延後擴大營運與產能的投資計畫（38%）；以內部自保方式管理貿易債務，導致行政管理成本大幅增加（47% 的受訪企業如此表示）。派內部專任員工管理逾期未收發票催收業務（51%）或將這類業務委外給催收機構處理（57%），又讓管理成本增加的問題雪上加霜。

美國鋼鐵/金屬業的許多受訪企業對於催收業務的重視，讓過去一年的 DSO 得到了妥善控制。不過，由於業界平均 DSO 紀錄長達 140 天，導致發票兌現週轉天數比開給客戶的發票兌付平均付款期限 45 天長了許多。這表示高價逾期未付發票催收效率低落，對企業的流動能力造成不利影響。

### 企業擔心未來數月成本控制成效不彰

著眼未來，大多數的美國鋼鐵/金屬業企業表示，最擔心的問題是未來幾個月要妥善控制貿易債務管理成本。這很有可能是貿易債務行政管理成本增加造成的結果。全球疫情發展尚不明朗，加上供應鏈長期中斷對國際貿易的影響令人憂心，美國鋼鐵/金屬業的企業也很擔心自家產品和服務的需求量下滑。此外，受訪企業提到銀行可能會針對貸款設限，恐不利於其在經濟如此艱困的時期對外尋求融資與流動能力的機會。

儘管有化不開的悲觀情緒，仍有半數受訪企業表示對業績（銷售和利潤）有信心，相信自身的生意在未來數月將會好轉。大多數（近 50%）的受訪企業認為，成長契機可能源於國內經濟反彈加上出口增加。

較少受訪對象（20%）預估進步原因會在於國外市場需求量提高，另有 31% 的受訪企業預期進步原因主要會在於國內經濟反彈。在這個背景下，40% 的美國鋼鐵/金屬類企業認為信用貿易會在未來數月更加普遍，成為針對有財務壓力的客戶所提供的一種短期貿易融資工具。



## USMCA 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，針對國際企業付款習慣進行年度檢討。這份報告是 2021 年「Atradius 付款習慣評量表」的一部分，報告內容以 USMCA 為主，受訪企業位於加拿大、墨西哥、美國等三個經濟體。

由於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 600 次訪談。所有訪談均為 Atradius 專門實施。

### 調查範圍

- **基本統計特徵：**受訪企業位於加拿大、墨西哥和美國。由應收帳款管理部門的相應人選接受訪問。
- **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。
- **挑選流程：**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：**樣本總數為 600 人（每個國家/地區約 200 位）。每一個國家/地區都會根據企業規模大小分為四個等級保留名額。
- **訪談：**採取電腦輔助網路訪問 (CAWI)，訪問時間約 15 分鐘。訪談期間：2021 年第 2 季度。

### 樣本概述 – 訪談人數總計 = 600

經濟體	訪談	%
美國	200	33,3
加拿大	200	33,3
墨西哥	200	33,3
USMCA 總計	600	100,0

產業	訪談	%
製造	275	45,8
批發貿易/分銷/經銷	196	32,7
服務	129	21,5
USMCA 總計	600	100,0

企業規模	訪談	%
微型企業	51	8,5
SME (小型企業)	253	42,2
SME (中型企業)	244	40,7
大型企業	52	8,7
USMCA 總計	600	100,0

由於四捨五入的關係，相加結果可能會在 100%±1% 之間。為準確呈現調查結果，我們的選擇是保留個別數字，而沒有透過調整個別數字來達到使相加值等於 100% 的目的。

## 統計附錄

詳細圖表及數據可參考「USMCA 統計附錄」。這份報告是 2021 年「Atradius 付款習慣評量表」的一部分，下載連結：[www.atradius.com.hk/zh/publications.html](http://www.atradius.com.hk/zh/publications.html)  
[下載 PDF 格式檔案](#)（僅提供英文版）。

### 版權所有 [Atradius N.V.](#) 2021

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。

如需查閱有關美國及全球 B2B 應收帳款催收實務的更多文章，請上網瀏覽

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

香港地區網站：[www.atradius.com.hk](http://www.atradius.com.hk)

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

有 linkedIn 帳號？關注 [Atradius Asia](#)

## 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。請讀者務必自行斟酌判斷文中呈現的資訊，不分商業或其他方面。Atradius 已盡全力確認這份報告內含資訊來源可靠，但凡任何錯誤或遺漏，以及因使用報告資訊所致之結果，Atradius 概不負責。本報告內文所有資訊均按「原樣」提供，不保證其完整性、準確性、時效性，或是因使用報告所致之結果，亦不提供任何形式的明示或暗示保證。舉凡您或其他任何人依據這份報告中的資訊而做出的任何決定或行動，或是有任何屬必然、特殊或類似性質之損失，Atradius 及其相關合夥人或合作企業，或合作夥伴、代理商或員工，一概不承擔賠償責任，即便已於事前得知可能會有前述損失之可能。

版權所有 Atradius N.V. 2021

與 Atradius 的社群媒體  
交流互動



Atradius Crédito y Caución SA de Seguros y Reaseguros  
Unit 4306 Central Plaza, 18 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong

電話：+852 3657 0700

[info.tw@atradius.com](mailto:info.tw@atradius.com)

[www.atradius.com.hk](http://www.atradius.com.hk)