



台灣：付款期間在 2018 年 有所增加

安卓付款習慣評量表



GDP (國內生產毛額)
(百萬歐元)

€ 493,165.27

GDP (國內生產毛額) 成長率
(2018 年預估值)

2.6%

出口年成長率
(2018 年預估值)

5.4%

進口年成長率
(2018 年預估值)

7.5%

資料來源：Oxford Economics, MIT OEC

調查結果

調查設計

統計附錄

雖然逾期 B2B 發票的比例有微幅增加，但台灣 70.9% 的受訪者表示他們的公司已經受到逾期的負面影響。平均付款期限的變更及付款延遲使得台灣平均付款期間隨之增加，而達到該區域的次高排名。由於資金可用性不足及陳年債務，B2B 應收帳款已作為大多數壞帳而遭到沖銷。

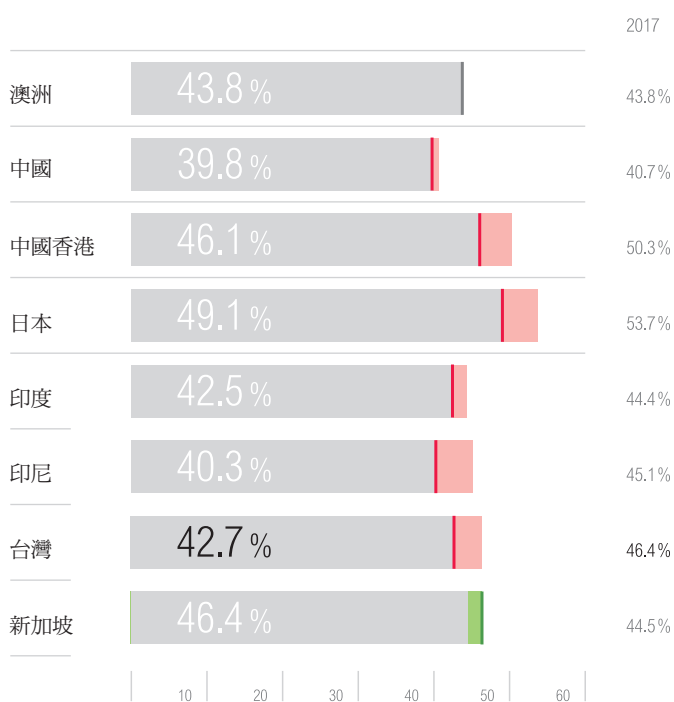
方便性 – 賒銷的主要原因

平均為 42.7% 時，台灣的 B2B 總賒銷比例在 2018 年幾乎下跌 4 個百分點。國內 B2B 客戶 (47.5%) 賒銷百分比高於外國 B2B 客戶 (37.8%) 賒銷百分比，這與在亞太地區其餘國家/地區調查結果相當類似。

在向台灣受訪者提問其國內 B2B 客戶進行賒銷的主要原因時，他們提到是基於與其有長期商業關係之客戶的方便性和信賴度。賒銷被視為拓展業務的理想方法，同時也能提升客戶的信任。根據調查結果，因為其國內 B2B 客戶的付款行為不佳及缺乏客戶業務或付款表現的資訊 (66.7% 的受訪者舉出了每個原因)，受訪者最可能不提供賒銷。

B2B 放帳銷售總額 %

(平均%)



樣本：受訪公司（國內和海外市場皆有活動者）

來源：安卓付款習慣評量表 – 2018 年 5 月

» 我們採用放帳交易，因為比較方便且可改善工作效率。«

意見調查受訪者 – 機器業

方便性也是台灣受訪者提及其外國 B2B 客戶的主要原因之一。但是，對外國客戶提供賒銷通常可發展其國際市場的業務。拒絕對外國 B2B 客戶授予賒銷的主要原因是客戶國家/地區 (50% 的受訪者提及此事) 的高度經濟或政治風險，而且缺乏客戶業務或付款表現 (37.5%) 的資訊。

» 我們採用放帳交易，以確保長期合作關係，並可擴展我們的市場佔有率。«

意見調查受訪者 – 機器業



台灣的平均 DSO 飆漲

2018 年，延遲付款的平均頻率在台灣稍微下跌。雖然自 2016 年開始每年都有微幅改善，大多數的受訪者 (85.1%) 都表示其國內及外國 B2B 客戶有延遲付款的現象。

根據調查結果，台灣的逾期 B2B 發票比例微幅下跌 – 從 2017 年平均的 45.0% 下跌為今年的 42.1%。發生此情況的主要原因是外國逾期 B2B 發票幾乎下跌了 5 個百分點。

台灣的平均售貨天數 (DSO) 數字在 2018 年增加了 6 天並達到 48 天。在亞太地區接受調查的國家/地區中，台灣的 DSO 數字居於第二位，僅次於印度 (52 天)。在向受訪者提問在未來 12 個月期間，其公司 DSO 預期的變更時，47.9% 的受訪者表示他們預期可維持穩定狀態，24.7% 表示他們預期會微幅增加，而 18.4% 表示會有微幅下跌現象。

逾期 B2B 發票迫使台灣受訪者更正現金流

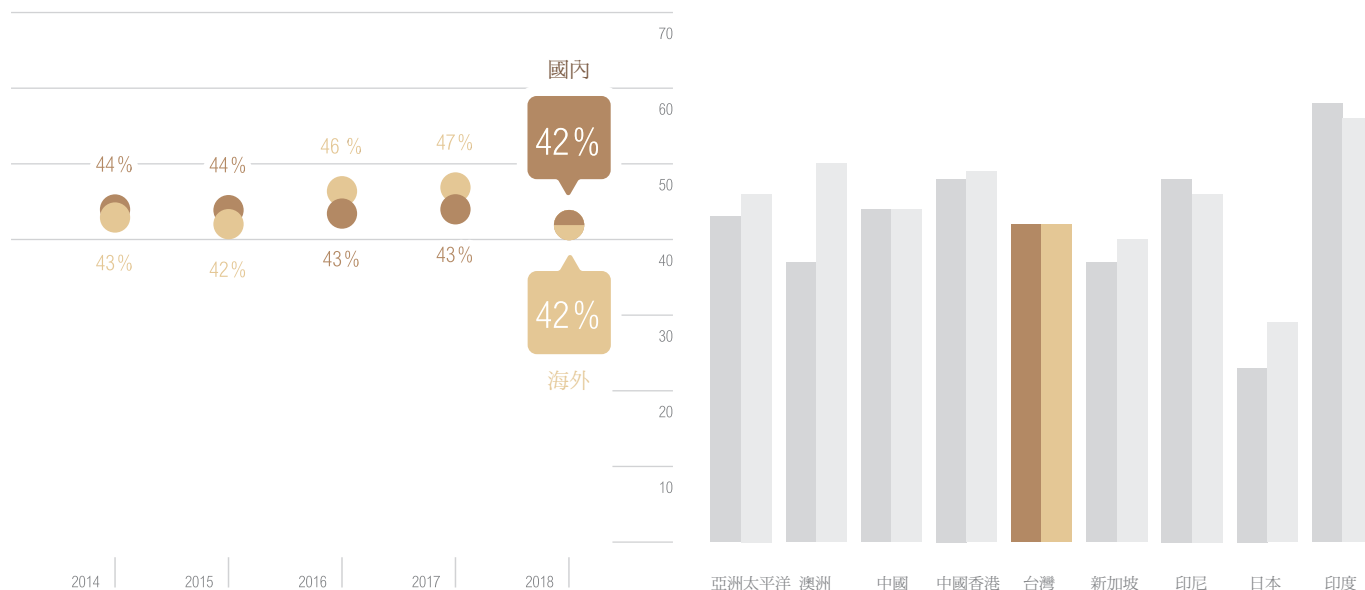
與其日本同行相比，台灣受訪者為其 B2B 客戶設定了最長的平均付款期限。台灣受訪者的國內 B2B 客戶平均結清發票的天數為 42 天。這比 2017 年多出 2 天。外國 B2B 客戶履行其付款義務的平均天數為 47 天 (比 2017 年多出 1 天)，而且是對於亞太地區之外國 B2B 客戶最長的平均付款期限。

台灣是最可能區隔國內及外國 B2B 客戶之付款期限的國家/地區之一。47% 的受訪者表示他們讓國內 B2B 客戶履行付款義務的時間會短一點。在台灣區隔付款期限的原因是與出口交易相關的國內政策、業界實務及財務風險。

2018 年，國內及外國 B2B 客戶的付款延遲並無太大差異。台灣受訪者表示國內 B2B 客戶的天數增加 3 天 (平均為 26 天)，而外國 B2B 客戶的天數則減少 1 天 (平均為 25 天)。

台灣逾期 B2B 應收帳款

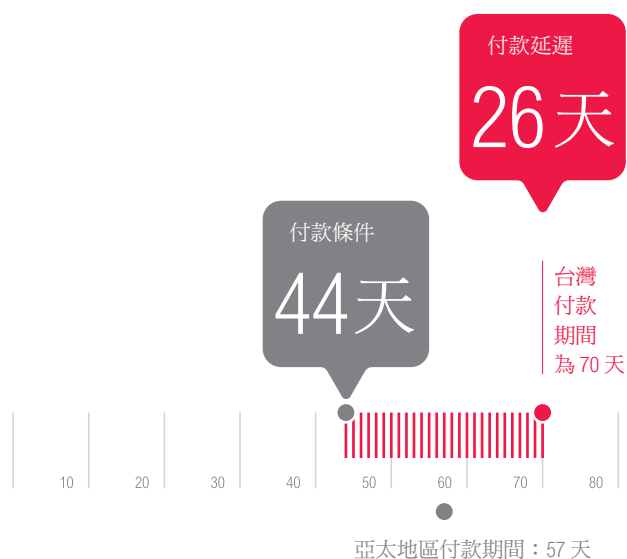
(平均%)



樣本：受訪公司 (國內和海外市場皆有活動者)

來源：安卓付款習慣評量表 – 2018 年 5 月

台灣付款期間



d = 平均天數

樣本：受訪公司（國內和海外市場皆有活動者）

來源：安卓付款習慣評量表 - 2018 年 5 月

國內 B2B 客戶的付款延遲最常發生的原因是因為資金可用性不足 - 55% 的台灣受訪者舉出這一點。第二個針對國內付款延遲最常被提及的原因則是對於所交付貨物及所提供服務品質之爭議 (44% 的受訪者舉出這一點)。這是最高比率的受訪者，他們舉出在亞太地區所交付貨物及所提供服務品質之爭議。

國內 B2B 客戶的付款延遲似乎最常發生的原因是因為資金可用性不足。42.4% 的受訪者舉出這一點。在中國的受訪者還表示國內付款延遲的其他原因則是對於所交付貨物及所提供服務品質之爭議 (27.7%)，以及其複雜的付款程序所致 (27.1%)。

52.9% 的台灣受訪者表示外國 B2B 客戶最常延遲付款的原因是因為其複雜的付款程序所致。由於這仍是該區域中外國付款延遲的主要原因，表示此現象之台灣受訪者的比率高於區域平均值，同時在該區域居冠。第二個針對外國客戶付款延遲最常被提及的原因則是對於所交付貨物及所提供服務品質之爭議 (49.4% 的受訪者舉出這一點) - 這仍是該區域的最高比率。29.1% 的台灣受訪者表示在過去 12 個月期間，逾期 B2B 發票並未對其業務造成重大影響。在受到影響的人員中，25.6% 表示他們必須採取特定手段才能更正現金流，而 21.5% 則表示他們必須將付款給其供應商的時間延後。18.6% 的受訪者表示他們因為付款延遲而損失了收益。

根據平均付款期限及付款延遲的變更，台灣的平均付款期間從 2017 年的 68 天增加到今年的 70 天。這代表該國家/地區的受訪者需要較長的時間，才能將 B2B 發票轉換為現金 - 幾乎比該區域的平均天數多出兩星期。

電子發票在付款期間生效但沒有顯著影響

大多數的台灣受訪者 (63%) 表示他們已經在線上為其國內及外國 B2B 客戶開立發票，而 13% 的受訪者則表示他們希望能在 2018 年採用電子發票。相反地，20% 的受訪者表示他們並未使用電子發票，而 5% 指出他們已經停止使用電子發票了。

在已經使用電子發票的受訪者中，58% 表示在透過電子方式為其 B2B 客戶開立發票之後，他們能更快速地收到 B2B 發票的款項。而明顯的 37% 受訪者線上發票並未對付款造成顯著效果，5% 的受訪者則發現付款速度有減緩現象。



在台灣，多數受訪者使用電子發票開立系統（佔受訪者人數的 63%）。



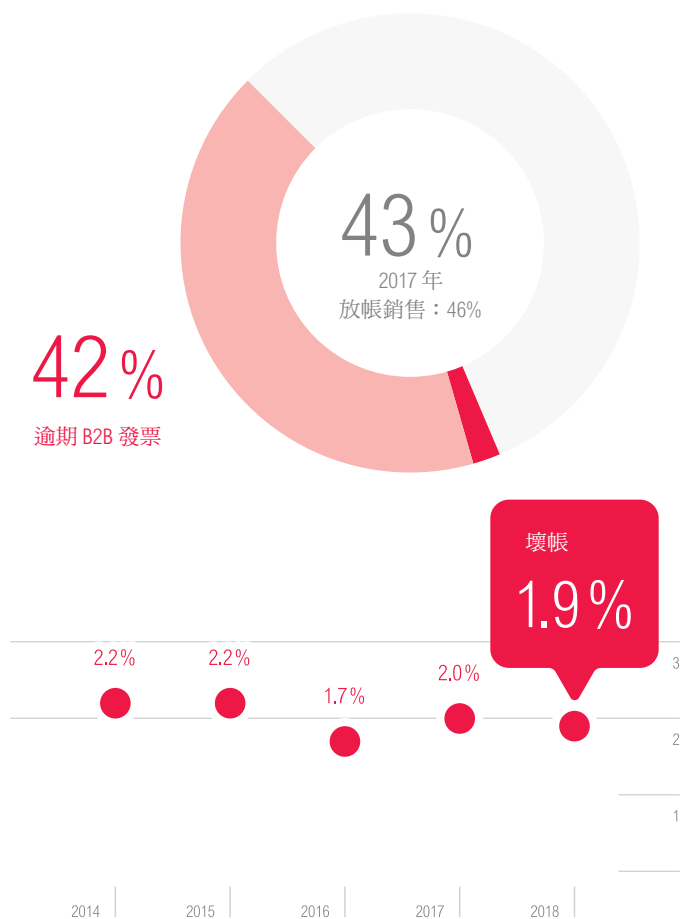
負面影響高達 10%

65% 的台灣受訪者預期全球經濟情況 - 更具體而言，是指保護貿易手段 - 會在未來 12 個月影響其業務。根據全球各地的變化，低至 4% 的受訪者 (可能主要聚焦於國內 B2B 銷售量) 預期情況會有所改善。

如同其在亞太地區的大多數同行一樣，台灣受訪者表示全球貿易保護手段最可能對其公司營業額造成影響。在向台灣受訪者提問影響範圍時，25% 的受訪者表示他們相信最高可能造成 10% 的負面影響。對於 18% 的受訪者而言，預期負面影響可能介於 20% 及 30% 之間，而 10% 的受訪者則預期負面影響可能高達 30%。

台灣 B2B 應收帳款壞帳部分

(B2B 應收帳款總價值 %)



樣本：受訪公司（國內和海外市場皆有活動者）

來源：安卓付款習慣評量表 - 2018 年 5 月

舊債務 - 通常是壞帳

在 2017 年達到 2.0% 之後，台灣的 B2B 應收帳款壞帳的平均比例會穩定維持 1.9%。與之前調查的結果類似，與外國客戶相比，國內 B2B 客戶此處的 B2B 應收帳款更常作為壞帳而遭到沖銷。

台灣的應收帳款壞帳最常源自於下列產業的 B2B 客戶：電子、服務、商業服務及消費者耐用品。將作為壞帳而遭到沖銷之 B2B 應收帳款的主要原因是客戶破產或歇業 (52.7% 的受訪者表示) 及陳年債務 (40.2% 的受訪者舉出此事)。

建築材料 - 仍然是緩慢付款給 B2B 客戶的產業

如上所述，台灣受訪者之 B2B 客戶的平均付款期限是該區域中最長的，而且會被要求在 45 天 (平均天數) 之後履行其付款義務。依產業別，建築材料業之 B2B 客戶的付款期限是最長的 (平均是 62 天)，而食品業結清付款的時間是最短的 (平均是 23 天)。

與 2017 年觀察結果類似，建築材料及電子業的 B2B 客戶仍然是最慢收到款項的產業之一。台灣受訪者平均會晚 52 天收到建築材料業 B2B 客戶的付款，而電子業的 B2B 客戶平均會晚 24 天收到付款。

放眼未來 12 個月，大多數的台灣受訪者預期上述產業之 B2B 客戶的付款行為將不會有所變化。建築業如有變化，33% 的受訪者預期可能會是最糟情況。相反地，34% 的受訪者預期電子業之 B2B 客戶的付款行為在相同時段內將有所改善。



建材業 B2B 顧客如同 2017 年的情況，部分仍為付款延遲時間最長者。

亞太地區意見調查設計

調查主旨

安卓透過一項名為「安卓付款習慣評量表」的意見調查，針對國際型企業付款習慣進行年度檢討。在此份針對亞太地區的報告（即為 2018 年「安卓付款習慣評量表」的一部分）中，受訪者來自位於八個國家/地區（澳洲、中國、中國香港、印度、印尼、日本、新加坡和台灣）的企業。

Conclusr Research 市場研究公司使用問卷進行 1,697 份意見訪問。所有訪問皆專門針對安卓，並未合併其他主題。

調查範圍

- 基本人口數：對位於八個國家/地區（澳洲、中國、中國香港、印度、印尼、日本、新加坡和台灣）的企業進行瞭解。由應收帳款管理部門的適當人選接受訪問。
- 甄選程序 – 線上調查：使用國際性線上意見調查方式來選取並聯絡企業。訪問前期即先進行適當訪問人選及配額控制的篩選。
- 樣本部分：樣本總數為 1,697 位受訪者（每個國家/地區約 200 位）。每一個國家都會根據企業規模大小分為三個等級保留名額數。
- 訪問部分：採取網路輔助性個人訪問 (WAPI)，訪問時間約 15 分鐘。訪問期間：2018 年第一季。

樣本概述 – 訪問總人數 = 1,697

國家/地區	樣本數	%
澳洲	205	12.1
中國	224	13.2
中國香港	210	12.4
印度	212	12.5
印尼	213	12.6
日本	212	12.5
新加坡	210	12.4
台灣	211	12.4

產業別	樣本數	%
製造業	661	38.9
批發貿易 / 零售貿易 / 經銷配銷業	499	29.4
服務業	537	31.6

企業規模	樣本數	%
微型企業	568	33.5
中小型企業 (SME)	824	48.6
大型企業	305	18.0

由於四捨五入的原因，相加結果可能會在 100% 正負 1 之間。為呈現最準確的代表性，我們選擇保留個別結果，而非為使相加結果等於 100%，而調整個別結果。

統計附錄

詳細圖表及數據可參考「亞太地區統計附錄」。

此為 2018 年 5 月「安卓付款習慣評量表」

之一部分，可見於

www.atradius.com/publications

[下載 PDF 格式檔案](#)（僅提供英語版）。



免責聲明

此份報告僅以提供資訊為目的，而非對任何讀者以任何方式針對特別交易、投資，或策略進行推薦。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。安卓已盡全力確保此份報告所含資訊來自可靠來源，但並不對任何錯誤或遺漏，或因使用此份報告之資訊而獲得的結果承擔責任。此份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。安卓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此份報告之資訊，而所進行的任何決定或行動，或任何結果、特別或類似之損害負擔責任，即使已曾忠告過有此種損害之可能性。

版權所有 [安卓 N.V.](#) 2018

如您在閱讀此份報告後，想瞭解更多有關如何保護您的應收帳款不受顧客拖欠付款的資訊，請造訪 [安卓網站](#) 或如您有其他特別問題，請寄送 [訊息](#)，我們的產品專員將會回覆您。「公開發行資訊」區有其他更多安卓著重在全球經濟（包括國家報告、產業分析、信用管理建議和當前商業議題專文）所公開發行的資訊。

[訂閱](#)我們的「公開發行資訊」通知，可於每星期接收到有關新公開發行報告的電子郵件通知。

如需更多有關台灣和全球應收帳款收款習慣的資訊，請造訪 www.atradiuscollections.com 並參閱「安卓全球收款檢討」（註冊後可免費下載）。

與安卓的社群媒體連結



或追蹤安卓的推特？追蹤 [@Atradius](#) 或搜尋 [#atradiusppb](#)

安卓信用保險公司
香港灣仔港灣道 18 號
中環廣場 4304-4306 室
+852 3657 0700

info.tw@atradius.com
www.atradius.hk