

2024 年 Atradius 付款習慣評量表

# B2B 付款習慣趨勢 台灣

公司控管 B2B 付款風險的方式  
及這類風險對現金流造成的衝擊



## 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企業對企業 (B2B) 付款習慣的意見調查。

我們透過意見調查直接收集受訪企業的意見，瞭解在當今充滿挑戰的經濟與貿易環境下，受訪企業如何應對 B2B 客戶付款行為所帶來的衝擊。此調查提供有價值的洞見，瞭解 B2B 客戶付款給企業的行為模式，以及企業又是如何克服不良付款習慣造成的痛點。

關於企業籌措應急現金的方法，以及用於減輕長期現金流問題所致風險的信用管理工具，這方面的相關調查結果也是相當珍貴的資訊，有助於瞭解在如此動盪時期，企業是如何因應延遲付款或不付款這類重大問題。

不過，這份意見調查主要著重於探討受訪企業認定未來幾個月內將要面對的挑戰與風險，以及他們對於未來公司成長的期望。

在眼前 B2B 貿易企業付款行為如此動盪的時期，我們的意見調查結果能提供有用的洞見，並洞悉 B2B 未來發展的新興趨勢。對於目前在調查目標市場中經營或有此打算的公司，此類資訊極具參考價值。

這份報告提供台灣地區意見調查結果。

訪談期間：2024 年第 3 季。參閱調查結果時敬請留意時間點。



## | 報告內容

---

B2B 付款風險管理 台灣公司改採成效更好的 信用管理策略	4
重要數據與圖表	5
前景展望 半數台灣公司擔心 無力償債的公司會激增	6
重要數據與圖表	7
調查設計	8

---

### 免責聲明

本刊物僅供參考，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 已盡全力確保本刊物所含資訊來自可靠來源，但不論是任何錯誤或疏漏，或因使用本報告所載資訊而得到的結果，Atradius 概不負責。本刊物內所有的資訊均按「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，亦不提供任何形式的明示或暗示保證。Atradius 及其相關合夥人或合作企業，或其合作夥伴、代理商或員工，不為您或其他任何人因採用本刊物所載資訊而進行之任何決定或行動，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責，無論事前是否得知會有此類損失或損害之可能。

版權所有 Atradius N.V. 2024

# 台灣

## B2B 付款風險管理

### 台灣公司改採成效更好的信用管理策略

我們的調查顯示台灣 B2B 客戶的付款習慣相對穩定，即便如此，延遲付款仍是讓當地許多公司備感困擾的大問題。以信用貿易交易開出的 B2B 發票來說，目前逾期未付的比例平均佔 56%，電子/ICT 產業公司受影響的情況尤其嚴重，有些公司甚至已經因此出現財務壓力。呆帳的情況則截然不同，平均而言，現在呆帳在所有 B2B 發票所佔的比例已經降到 2%。調查結果顯示，五分之四的台灣公司表示 B2B 客戶付款行為在過去 12 個月當中並未出現明顯變化，呆帳比例降低的情況與這項結果一致。

客戶付款流程延誤及 B2B 客戶現金流問題是導致延遲付款的主要原因，而現在逾期未付的發票平均會在應付款日過後一個月兌現。43% 的台灣公司（尤其是汽車業）表示，他們的應對措施是延後支付帳單和/或員工薪資，而電子/ICT 產業的企業則表示他們因此難以履行財務義務。60% 的公司（尤其是化工業）靠內部資金緩解可能的資金流動困難。公司也開始採行對外融資的策略，例如向供應商賒帳、向銀行貸款，以及運用發票融資。

要將營運資金管理做到盡善盡美，另一項長期策略就是集中火力提高債務催收效率。台灣有 80% 的公司表示，有能力做到集中火力減緩應收帳款週轉天數 (DSO) 大幅振盪，向來是避免呆帳嚴重程度加劇的重要因素。企業追求銷售業績成長的同時，也希望財務健全有保障，想在兩方面維持平衡的企圖心，在我們的調查中也可明顯看出來。在台灣的所有 B2B 銷售業務當中，目前採信用交易方式的佔了 44%，其中化工業尤其倚重這樣的交易方式，也因為如此，開給 B2B 客戶的付款條件會更加嚴格。現在付款期限平均落在開立發票後 38 天。

我們的調查中有一項結果相當顯而易見，那就是許多台灣企業開始改採成效更好的信用管理策略。有五分之三的公司（尤其是汽車/ICT 業）表示要將內部控管信用風險措施改為更有利的做法，也就是要採用信用保險。企業之所以願意改變做法，正是因為認清事實：不論是單純靠儲備金彌補非預期損失，或是任資金閒置而不運用於投資和企業成長，全都會限制公司的發展。信用狀是另一項相當受歡迎的工具，常用於單筆交易模式，在國際貿易當中的運用更是頻繁。

### 重要數據和圖表請參閱以下頁面

### 重要調查結果

- 台灣絕大多數的公司表示，B2B 客戶付款行為在去年度並沒有明顯變化。五分之四的公司認為付款習慣保持穩定，而在剩下五分之一的公司中，認為發票付款速度變快和變慢的數目大致各半。
- 儘管如此，對台灣公司而言，延遲付款仍是一個嚴重的問題。目前平均有 56% 的 B2B 發票逾期未付，這個問題在電子/ICT 業尤其普遍。相對而言，呆帳在所有 B2B 發票所佔比例的平均值已經降到 2%，趨勢偏向樂觀。
- 據受訪對象表示，造成發票逾期未付的主要原因在於 B2B 客戶的現金流問題以及付款處理作業延誤。平均而言，台灣的公司現在會在應付款日過後一個月收到款項。43% 的企業（主要是汽車業）的應對措施是延後支付帳單和/或員工薪資。
- 台灣高達 60% 的公司（尤其是在化工業）靠內部資金緩解可能的資金流動困難。外部資金來源只有向供應商賒帳、向銀行貸款，以及運用發票融資。80% 的公司表示，集中火力減緩應收帳款週轉天數 (DSO) 大幅振盪有助於避免呆帳嚴重程度加劇。
- 我們的調查顯示，在台灣企業的所有 B2B 銷售業務當中，目前採信用交易方式的佔了 44%，其中，化工業尤其倚重這樣的策略。公司也在採行更嚴格的付款政策，平均而言，目前通常將付款期限訂在開立發票後 38 天。
- 有五分之三台灣公司表示將修訂自家的信用風險管理措施，捨棄原本的內部控管方式，改採更有利的做法，意即更加重視信用保險這塊。這樣的轉變在電子/ICT 及汽車等產業尤其普遍。信用狀也是相當受歡迎的國際貿易單筆交易模式。





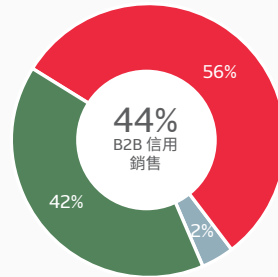
# 台灣

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

B2B 發票準時付款、逾期末付及轉列呆帳的比例

(受訪企業比例)

- 準時付款
- 逾期末付
- 轉列呆帳



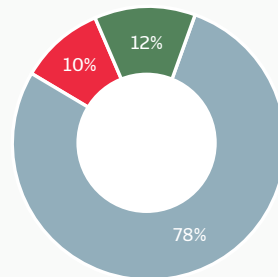
樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

表示過去 12 個月內付款期間\*出現變化的受訪企業比例

(受訪企業比例)

- 拉長
- 不變
- 縮短



\*收到 B2B 信用客戶所付款項的平均時間

樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

過去 12 個月當中，貴司是否曾經因為 B2B 客戶延遲付款而遭遇下列任何情況？

(受訪企業比例 - 複選)



樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

過去 12 個月當中，貴司的主要資金來源有哪些？

- 69% 貿易信用
- 65% 發票融資
- 63% 銀行貸款
- 60% 內部資金

(受訪企業比例 - 複選)

樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

# 台灣

## 前景展望

### 半數台灣公司擔心無力償債的公司會激增

46% 的台灣公司表示來年發展應會改善，因此，付款習慣應會出現有利趨勢。汽車業對於這方面的發展尤其樂觀。約半數企業表示不認為 B2B 客戶付款行為會出現任何明顯變化，只有極少數企業擔心情況會惡化。應收帳款週轉天數 (DSO) 的展望也相當樂觀，64% 的公司預期不會出現明顯變化，且 25% 的公司認為債務催收效率會提升。這樣的積極態度很可能源自於更廣泛且有利的信用風險管理方法。

我們的調查發現，企業較不看好無力償債率在未來幾個月的前景。50% 的台灣公司預期無力償債率會提高，非常有可能會引起嚴重的財務壓力。46% 的企業認為無力償債風險在未來 12 個月當中會保持穩定，其他企業在預測方面則保持審慎態度。相對而言，67% 的公司預期產品和服務需求將會激增，在化工業尤其如此。汽車業預期其產量需求不會有大幅變化。對於獲利能力的展望也相當樂觀，63% 的企業預期明年獲利會提高。

對於未來，台灣市場主要擔心的是市場飽和度問題。他們表示，這個問題對短期和長期成長都會造成相當大的挑戰。汽車業對於這方面的感受尤其強烈，原因在於成熟企業競爭激烈，拓展機會受限，新進企業難以站穩腳根。化工業和電子/ICT 產業的企業則表示，長期而言，飽和度對成長前景和市場機會不利。國內經濟現況是另一項令企業憂慮的因素，尤其是在化工業。

台灣企業表達的其他主要憂慮還包括不易談成客戶、經營困難、網路安全威脅以及人力資源有限。汽車業認為在競爭激烈的市場上談成客戶的難度特別高，而經營挑戰會影響效率和生產力，因此也會造成困境。數位經營範圍擴大，穩定健全的安全措施不可或缺，因此，台灣所有產業都在網路安全方面備感威脅。專業勞動力短缺，以及難以吸引並留住人才，這些也是相當嚴重的問題，電子/ICT 產業公司在短期內的感受特別急迫。長期而言，這個問題在化工業還會更加嚴峻。

### 重要數據和圖表請參閱以下頁面

### 重要調查結果

- 46% 的台灣公司預期 B2B 客戶付款行為在未來一年會有所改善，顯見對前景抱持正面態度，汽車業尤其樂觀。50% 的企業認為不會出現明顯變化，只有少數企業預期情況會惡化。
- 或許是因為改採更有利的信用管理措施所致，企業對於應收帳款週轉天數 (DSO) 的展望也顯得相當樂觀。64% 的台灣公司預期 DSO 不會出現明顯變化，而 25% 的公司則預期債務催收效率在未來幾個月當中會有所改善。
- 半數的台灣受訪企業，主要是汽車業的公司，對於明年度市場的無力償債風險有悲觀的看法。46% 的公司預期，無力償債率在未來 12 個月當中會繼續維持。
- 67% 的台灣公司預期未來一年對其產量的需求會激增，化工業尤其如此。獲利相關展望也相當樂觀，63% 的公司預期獲利會增加，特別是化工業和電子/ICT 業。
- 台灣公司對於未來展望的主要憂慮在於市場飽和度，這方面的問題對成長而言是相當大的考驗，其中汽車業公司的感受尤其深切。另一項普遍憂慮在於國內經濟現況，特別是在化工業。
- 網路安全威脅、不易談成客戶、經營困難，以及人力資源有限，這些全都是台灣公司表達出來的其他憂心之事。談成客戶對汽車業公司而言特別困難，而欠缺合格專業人員則是電子/ICT 及化工業最迫在眉睫的問題。

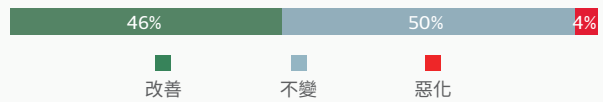


# 台灣

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

未來 12 個月的前景展望：您預期貴司的 B2B 客戶付款習慣會出現什麼樣的變化？

(受訪企業比例)



樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

您認為貴司的客戶在未來 12 個月內的無力償債風險是否會增加？

(受訪企業比例)

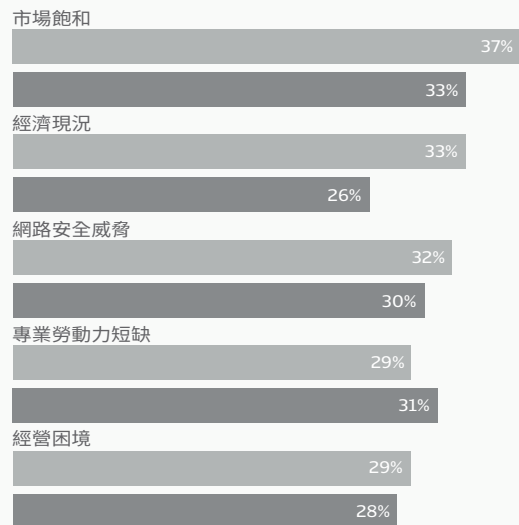


樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

前景展望：受訪企業表達的 5 大疑慮

(受訪企業比例 - 複選)



■ 短期 (未來一到兩年)  
■ 長期 (十年以上)

樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 台灣 B2B 付款習慣趨勢

貴司預計未來 12 個月內的年度平均 DSO 會有何變化？

- 25% 改善
- 64% 不變
- 10% 惡化

(受訪企業比例)

樣本：所有調查對象  
資料來源：Atradius 付款習慣評量表 (台灣) - 2024 年

## 調查設計

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。本報告調查主要受訪對象是台灣地區公司，調查結果納入 2024 年版 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 242 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談。
- **樣本設計**：策略抽樣計畫讓我們能夠按產業和企業規模分別進行國家/地區資料分析。我們也能比較不同受訪經濟體中屬於特定產業的資料。
- **選擇流程**：我們採用國際線上意見調查方式選擇及聯絡企業並進行聯絡。同時於訪談前期先行篩選適當的受訪者並進行名額控管。
- **樣本部分**：總計 242 位受訪者。名額按四類公司規模分配。
- **訪談部分**：採電腦輔助網路訪談 (CAWI) 進行，訪談時間約 15 分鐘。訪談期間：2024 年第 3 季。參閱調查結果時敬請留意時間點。

### 樣本概述 - 總訪談數 = 242

產業	訪談數	%
製造	148	61
批發貿易	33	14
零售貿易/分銷流通	19	8
服務	42	17
<b>總計</b>	<b>242</b>	<b>100</b>

企業規模	訪談數	%
中小企業：小型企業	21	9
中小企業：中型企業	80	33
中大型企業	92	38
大型企業	49	20
<b>總計</b>	<b>242</b>	<b>100</b>

產業	訪談數	%
農業 + 食品	80	33
能源燃料	80	33
耐用消費品	82	34
<b>總計</b>	<b>242</b>	<b>100</b>

### 調查方法相關備註

去年度台灣地區報告所調查的產業與今年度不同，因此無法進行當年度特定主題的年度同期比較。欲參閱去年度台灣地區調查結果概覽詳細內容，請參閱登載於 [Atradius 網站](#) 的具體報告。

## 您想深入瞭解更多資訊嗎？

請上網瀏覽 [Atradius](#) 網站，查閱更多最新出版品。[按這裡](#) 可以瀏覽我們針對各產業表現進行的分析，我們的分析十分詳盡，內容著重於各國家/地區與全球經濟擔心的經濟議題、信用管理問題相關洞見，以及保障應收帳款、防範客戶付款違約的相關資訊。

歡迎 [訂閱](#) 我們的出版品通知，隨時掌握我們的最新出版資訊，訂閱即可收到每週寄發的電子郵件，以及最新報告出版通知。

欲深入瞭解台灣和全世界 B2B 應收帳款收款習慣，請上網瀏覽 [atradiuscollections.com](#)。

台灣地區讀者請參閱：

[atradius.com.hk](#)

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

LinkedIn？追蹤 [Atradius Asia](#)



追蹤 Atradius 的  
社群媒體



@Atradius



Atradius

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

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