

2024 年 Atradius 付款習慣評量表

B2B 付款習慣趨勢 北美（美墨加）地區

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條件與貿易環境下，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。

這份報告提供北美（美墨加）地區的意見調查結果。

本意見調查進行時間是 2024 年第二季季末到第三季季初。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	4
B2B 付款延遲對於北美企業的 現金流造成壓力	
重要數據與圖表	5

前景展望	6
經濟困境和無力償債趨勢不確定， 導致北美商業前景蒙上陰影	
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

北美（美墨加）

B2B 付款風險管理

B2B 付款延遲對於北美企業的現金流造成壓力

相較於前一年度，北美地區公司對於 B2B 客戶付款行為的判斷呈現較大的歧異。49% 的企業（尤其是在墨西哥）表示 B2B 付款行為沒有出現重大變化，但有三分之一的公司則表示發票付款速度變快了，在美國尤其如此。相對而言，加拿大企業則多半表示會惡化。整體來說，主要憂慮仍然在於現金流挑戰，而延遲付款及呆帳則會衝擊財務穩定程度與營運能力。平均而言，目前將近半數的 B2B 發票逾期付款，而呆帳則影響整體 B2B 信用銷售額的 6%。其中受打擊最大的似乎是在美國的公司。

客戶現金流發生問題是導致美墨加地區三分之一公司延遲付款的主要原因，而這些公司大多集中在墨西哥。B2B 信用客戶在付款流程中得應對重重行政困難，這是延遲付款的主要原因，美國企業尤其如此。北美地區 35% 的公司指出，發生不良付款習慣時，他們的因應之道就是延遲付款給自家供應商。暫緩投資計畫是另一項常用策略，加拿大企業尤其如此。為了讓營運資金發揮最大的效益，約有 55% 的受訪公司會專注於保持收帳效率，以穩定應收帳款週轉天數 (DSO)。墨西哥企業表示 DSO 已經轉好，但在加拿大則出現惡化現象。

意見調查發現北美公司進行 B2B 銷售時採用信用交易方式的比例增加了，尤其是在加拿大。在所有 B2B 銷售業務中，目前約有 45% 採信用交易，這樣的趨勢反映出企業在追求銷售業績成長及保持競爭優勢的同時，也設法保持財務穩定，希望能夠從中找到平衡點。在美國的公司特別重視這樣的策略。改採信用貿易的比例增加，付款政策也保持穩定，因此，平均付款期間可以保持在開立發票後 30 天左右，在美國和加拿大皆是如此。不過，在墨西哥的公司則傾向保持較寬鬆的付款政策。

在我們針對北美地區公司所做的意見調查中，還呈現出另一項主流趨勢，那就是有許多公司開始改變內部控管客戶信用風險政策。內部控管方式必須預留一筆資金以利因應違約付款可能造成的損失，但這麼做會導致資金閒置，且在任何情況下都未必足以核銷大筆呆帳。現在許多公司開始願意嘗試更多元的方法，包括採用像是貿易信用保險之類的工具。加拿大和墨西哥約有 40% 的公司採用這樣的工具，而在美國則只有 23% 的公司這麼做。應收帳款承購在加拿大也相當普遍，有 46% 的公司運用這種方式補強貿易信用保險不足之處。

重要數據和圖表請參閱以下頁面

重要調查結果

- 根據我們的北美地區意見調查，B2B 客戶付款行為呈現出相當不同的前景。49% 的公司表示不會出現重大變化，尤其是在墨西哥。三分之一的企業表示發票付款速度比前一年度更快，在美國尤其如此。認為情況會惡化的大多是加拿大企業。
- 平均而言，現階段延遲付款影響佔北美企業開立的約半數 B2B 貿易發票。在所有採信用交易方式的 B2B 客戶銷售業務當中，呆帳平均約佔 6%，其中受到打擊最大的似乎是美國公司。
- B2B 信用客戶延遲付款的主要原因是付款流程中得應對重重行政困難，在美國尤其如此。將近三分之一的公司之所以延遲付款，客戶現金流問題也是一大原因，其中主要是在墨西哥的公司。
- 即便會有引發骨牌效應的風險，北美地區（尤其在美國）仍有 35% 的企業以延後付款給自家供應商的方式應對。暫緩投資計畫是另一項策略，在加拿大尤其如此。為了讓營運資金發揮最大的效益，約有 55% 的公司會專注於保持收帳流程效率，以穩定應收帳款週轉天數 (DSO)。
- 北美地區公司的所有 B2B 銷售業務中，約有 45% 目前採信用交易，相較於前一年度有所增加，尤其是在加拿大。貿易信用政策趨勢更加開放，加上付款政策保持穩定，因此，平均付款期間可以保持在開立發票後 30 天左右。
- 從一股主流趨勢可以看出，許多企業開始願意接觸更多元的客戶信用控管方式，不再堅持由內部承擔相關風險。這類控管方式包括採用貿易信用保險之類的工具，約有 40% 的加拿大和墨西哥公司採用此工具，相較之下，這麼做的美國公司只佔 23%。應收帳款承購在加拿大也相當普遍。



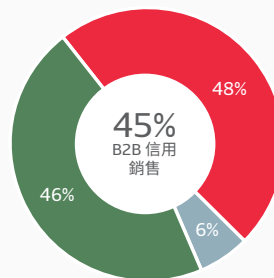
北美（美墨加）

美墨加 B2B 付款習慣趨勢

B2B 發票準時付款、逾期未付及轉列呆帳的比例

(受訪企業比例)

- 準時付款
- 轉列呆帳
- 逾期未付



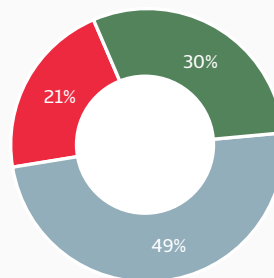
樣本：所有調查對象
資料來源：Atradius 付款習慣評量表（美墨加）- 2024 年

美墨加 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



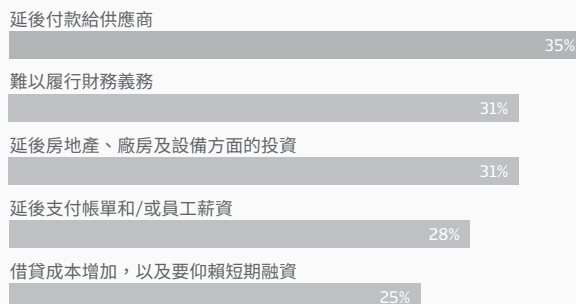
*收到 B2B 客戶所付款項的平均時間

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

美墨加 B2B 付款習慣趨勢

過去 12 個月當中，貴公司是否曾經因為 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（美墨加）- 2024 年

美墨加 B2B 付款習慣趨勢

過去 12 個月當中，貴公司的主要資金來源有哪些？

- 57% 貿易信用
 - 52% 發票融資
 - 49% 銀行貸款
 - 25% 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（美墨加）- 2024 年

北美（美墨加）

前景展望

經濟困境和無力償債趨勢不確定，導致北美商業前景蒙上陰影

無力償債是相當嚴重的問題，至於這個問題未來的走向會是如何，北美地區的企業顯然存在意見分歧。根據我們的調查結果，48% 的公司（主要是在加拿大的公司）預期未來幾個月無力償債公司的數量會增加，擔心經濟壓力會引發更高的企業倒閉潮。相對而言，49% 的企業（主要在墨西哥）則認為無力償債問題不會惡化。應收帳款週轉天數 (DSO) 的展望顯得較為樂觀，有 45% 的北美公司認為債務催收效率會保持穩定。38% 的企業預期 DSO 在未來幾個月會有所改善，在美企業尤其這麼認為，只有少數企業擔心 DSO 會惡化。

從我們的北美 B2B 客戶付款行為與銷售額成長展望意見調查看來，企業的態度顯然相當樂觀。41% 的公司（尤其是在加拿大的公司）認為未來一年的 B2B 付款習慣在會保持穩定，而美國企業則更加樂觀，預期未來的客戶支付習慣會有所改善。此外，67% 的公司預期未來幾個月內自家產品和服務的需求量會激增，在墨西哥的公司尤其樂觀。只有 48% 的企業樂觀看待獲利能力方面的展望，認為利潤在未來一年內會有所改善。

企業之所以相對謹慎，原因之一可能是經濟不確定。北美企業對於未來的擔憂主要在於國內經濟發展速度放緩，尤其是在美國，因為他們擔心經濟發展速度放緩可能會在財務健全方面造成不利影響。北美地區公司普遍感到憂心的另一個問題，在於採用永續發展商務措施與遵守複雜的環境監管規章。這樣的擔憂在加拿大尤其明顯。許多產業對於網路安全威脅的憂慮也日益加深，在化學產業別尤其如此。做好安全防護，充分防範可能會中斷營運、危及資料完整性以及導致財務損失的風險，是迫在眉睫的重要使命。

在北美地區的公司更表達出其他幾項短期和長期的憂慮。其中一個明顯的問題在於市場飽和；市場飽和有可能導致成長潛力受限並破壞利潤率，因為企業在競爭激烈的情況下難以開拓新客戶。在美國和加拿大的公司在這方面的憂慮尤其明顯。企業欠缺營運資金加上融資不易，這類財務拮据

重要調查結果

- 北美企業對於無力償債的展望存在意見分歧。48% 的公司（主要是位在加拿大的公司）預期未來幾個月的無力償債公司數量會增加。相對而言，49% 的受訪者則預期無力償債趨勢會保持穩定，尤其是在墨西哥。
- 北美有 45% 的公司預期未來一年的應收帳款週轉天數 (DSO) 不會出現重大變化。38% 的公司預期債務催收效率在未來幾個月當中會有所改善，尤其是在美國。少數公司（主要在加拿大）預期 DSO 會惡化。
- 41% 的公司（尤其是在加拿大的公司）預期未來幾個月的 B2B 客戶付款行為會保持穩定。許多在美企業預期付款習慣會改善，連帶對債務催收效率產生正面影響。
- 67% 的北美公司預期自家產品和服務需求會大幅增加，墨西哥尤其樂觀。儘管如此，只有 48% 的企業對未來一年獲利能力改善持樂觀態度。
- 放眼未來，北美企業主要的憂慮在於國內經濟狀況，美國尤其如此。環境和永續發展也是業界普遍感到憂心的問題，尤其是在加拿大，令許多產業備感憂心的另外一個大問題則是網路安全威脅。
- 北美地區的公司認為另外幾個問題會造成短期和長期的隱憂。這包括美國和加拿大擔憂的市場飽和問題，以及市場飽和對成長潛力造成的不利影響。財務拮据是另一項嚴峻的挑戰，許多企業都在經歷營運資金不足的問題。

情況也是企業普遍的擔憂。現金流不足會影響企業回收營運成本並投資開發新專案的能力，是相當嚴重的問題。以上種種因素都是北美企業所處環境複雜且充滿挑戰的原因，必須仔細規劃並採用創新的解決方案，才能應對各項壓力並確實成功並長久保持。

重要數據和圖表請參閱以下頁面

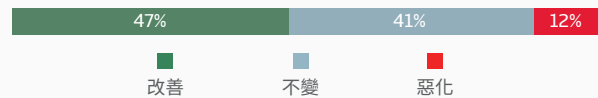


北美（美墨加）

美墨加 B2B 付款習慣趨勢

未來 12 個月的前景展望：您預期貴公司的 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（美墨加）- 2024 年

美墨加 B2B 付款習慣趨勢

您認為貴公司未來 12 個月內的無力償債風險是否會增加？

（受訪企業比例）

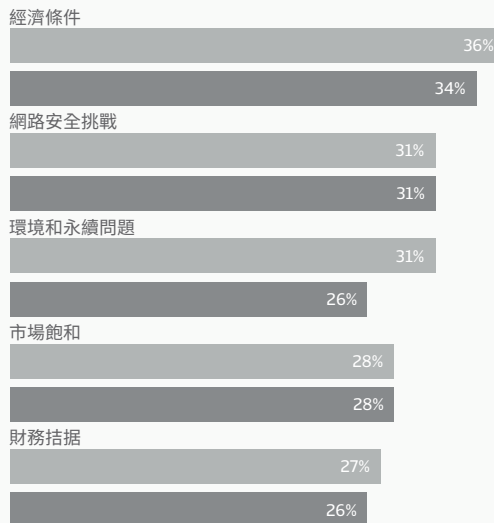


樣本：所有調查對象
資料來源：Atradius 付款習慣評量表（美墨加）- 2024 年

美墨加 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（美墨加）- 2024 年

美墨加 B2B 付款習慣趨勢

貴公司預計未來 12 個月內的年度平均 DSO 會有何變化？

- 38% 改善
- 45% 不變
- 17% 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（美墨加）- 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北美（美墨加）地區的公司，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 687 次訪談。

所有訪談均為 Atradius 專門實施。

調查範圍

- **基本族群：**受訪對象是北美（美墨加）地區的公司，以訪談應收帳款管理部門中的適當人選為主。
- **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。
- **選擇過程：**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 687 位受訪者。
名額按四類公司規模分配。
- **訪問部分：**採電腦輔助網路訪談 (CAWI) 進行，訪談時間約 15 分鐘。
訪問期間：本意見調查進行時間是 2024 年第二季季末到第三季季初。參閱調查結果時敬請留意時間點。

樣本概述 - 總訪談數 = 687

產業別	訪談數	%
製造	326	48
批發貿易	243	35
零售貿易/分銷流通	74	11
服務	44	6
總計	687	100

企業規模	訪談數	%
中小企業：小型企業	130	19
中小企業：中型企業	230	34
中大型企業	215	31
大型企業	112	16
總計	687	100

產業	訪談數	%
農業/食品業	161	23
化學/製藥/能源燃料業	187	27
耐用消費品	86	13
電子/ICT	94	14
鋼鐵/金屬	87	12
汽車	72	11
總計	687	100

方法說明

去年度北美（美墨加）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。欲參閱去年度意見調查結果細節，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。

欲深入瞭解北美（美墨加）和全世界的 B2B 應收帳款收款習慣，請上網瀏覽 [atradiuscollections.com](#)。

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
atradius.com