



## B2B 付款與現金流重要趨勢

# 美國

付款風險飆升，致使美國地區 B2B 貿易信用政策更趨嚴格



## 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商對商 (B2B) 付款習慣的問卷調查。

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。我們可以提供有價值的洞見，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，這類相關調查結果也是相當珍貴的資訊，或許能有助於瞭解在眼前如此動盪時期中，企業是如何因應延遲付款或不付款等嚴重問題。

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，也能發現或有機會造就 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，這樣的資訊相當有用。

這份報告提供美國地區的意見調查結果。重點產業：農產品、耐用消費品，以及電子/ICT。

本意見調查進行時間是 2023 年第二季季末到第三季季初，參考調查結果時敬請注意這一點。





Gordon Cessford

北美區域總監

對該報告發表了評論

美國央行貨幣政策奏效，美國經濟因此好轉，但不論是就全球或美國當地而言，2023 年剩下的幾個月及 2024 年仍會有放款標準趨嚴、貨幣政策變化、財政措施預期會發生變化，以及庫存波動等情況，挑戰恐怕在所難免。這些因素可能會削弱美國企業的信心，引發不確定性，連帶使得 B2B 貿易決策更趨保守謹慎。

根據我們的意見調查結果，受訪的美國公司幾乎全數預期明年自家產品和服務在市場上的需求量會激增，因此，企業必須緊盯這些因素，財務方面保持彈性，並且要在不斷變化的商業環境中做出明智的決策，同時也要懂得運用具有策略優勢的信用管理，才能成功應對可能發生的經濟逆境，並且順勢把握殷切期盼的企業成長契機。



## 報告內容

B2B 付款趨勢與現金流	5
<b>付款風險飆升，致使美國地區 B2B 貿易信用政策更趨嚴格</b>	
重要數據與圖表	6
前景展望	7
<b>保護現金流： 美國公司要面對的重大挑戰</b>	
重要數據與圖表	8
調查設計	9

### 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. 2023

## 付款風險飆升，致使美國地區 B2B 貿易信用政策更趨嚴格

在普遍呈現經濟不確定性的情況下，金融環境自然充滿挑戰，連帶導致美國地區公司與公司之間的 B2B 信用交易銳減，影響之大可見一斑。B2B 信用交易目前在所有 B2B 交易中所佔的比例平均達 48%，電子/ICT 產業受到的衝擊特別明顯。我們的意見調查發現，美國企業採行的應變措施是縮短開給 B2B 客戶的付款期限，以求更快收回款項。現在平均付款期限是開立發票後 35 天，比去年同期少一個星期。不過，電子/ICT 產業反其道而行，為了提高銷售業績並保持競爭力，他們選擇更具策略優勢的做法，就是提供平均長達 53 天的期限。

在利率飆升且銀行放款標準趨嚴的情況下，影響美國受訪企業訂立放款期限的一項重要因素，就是營運資金取得成本。有鑑於付款習慣全面惡化，供應商提供的付款期限也成了另一項重要考慮因素。延遲付款和呆帳的情形明顯增加，所有產業的公司免不了更加憂慮。延遲付款的問題目前影響到整體 B2B 銷售額的 55%，對公司的現金流造成壓力。過去另一個嚴重的問題是呆帳，現在，這個問題造成的影響佔 B2B 客戶整體銷售額的 9%，高於去年的 6%。

從我們的意見調查結果，不難窺見 B2B 付款習慣如此急遽惡化的主要原因。美國地區耐用消費品產業受訪企業指出發票爭議是主要因素，而電子/ICT 產業則認為主因在於客戶的流動資金有問題。美國地區許多企業採行積極的應對措施，設法鞏固其信用控管流程並保護現金流。大多數的公司為收回欠款而投入更多時間和資源，其他公司則延後付款給供應商。60% 的受訪企業表示，他們選擇以申請貿易信用的方式取得短期貿易融資，而不向銀行貸款。

美國地區 92% 的受訪企業選擇內部調控和管理客戶信用風險，其中尤以農產品產業佔多數。我們的意見調查也發現，企業在過去 12 個月當中採行了許多種不同的方式。相較於去年，今年有更多的受訪企業表示將信用風險管理業務委外給信用保險公司辦理，耐用消費品產業尤其如此。選擇其他信用管理方式的企業也不在少數，這些選擇包括應收帳款承購、資產證券化，以及使用信用狀。受訪企業表示，在挑戰十足的市場態勢中，這些方法讓他們在信用風險管理方面能夠發揮更大的彈性。

### 重要數據和圖表請參閱以下頁面

## 重要調查結果

- 美國受訪企業表示過去 12 個月使用信用交易的 B2B 銷售量下滑，在電子/ICT 產業尤其明顯。現在，信用交易銷售量在美國地區整體 B2B 銷售額中佔 48%。
- 開給 B2B 客戶的付款期限短了一個星期，現在普遍的平均期限是開立發票後 35 天。相對而言，電子/ICT 產業選擇放寬付款期限，希望能夠保持競爭力。
- 訂立 B2B 付款條件時所考慮的因素，包括高利率期間的營運資金取得成本，以及要根據供應商所開的付款條件訂立開給 B2B 客戶的付款條件，以利保持較穩定的現金流。
- 美國企業發現，在過去 12 個月內，B2B 信用貿易延遲付款和呆帳增加問題出現上升趨勢。目前逾期付款的交易佔 B2B 整體銷售額的 55%，而呆帳則是平均影響整體 B2B 信用銷售額的 9%。影響程度最大的發生在電子/ICT 產業。
- B2B 付款習慣惡化令美國企業更加憂慮。電子/ICT 企業面臨的挑戰在於客戶的流動資金長期有問題，而發票爭議影響到的主要是耐用性消費品產業。
- 美國受訪企業絕大多數選擇內部自行調控管理客戶信用風險。不過，我們的意見調查結果發現，美國耐用性消費品企業對於信用保險的興趣越來越濃厚。美國受訪企業另也提到，應收帳款承購、資產證券化以及使用信用狀都是相當普遍的信用管理工具。

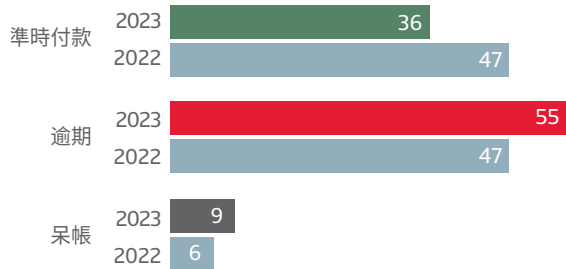




# 美國

## 美國

準時付款、逾期付款和呆帳佔 B2B 發票總價值比例  
(2023 年/2022 年)



樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

## 美國

過去 12 個月內報告付款期限出現變化的受訪企業比例



\*收到 B2B 客戶所付款項的平均時間

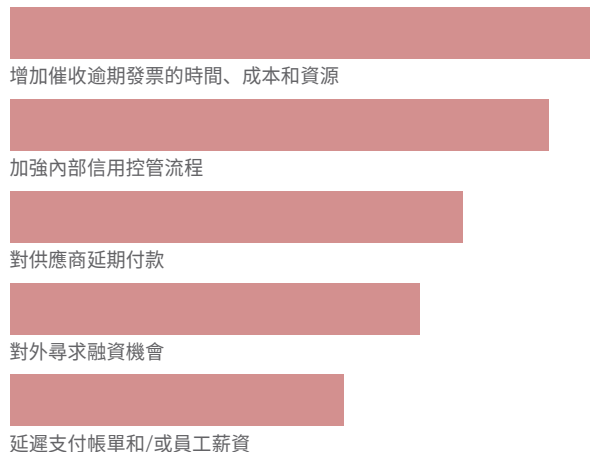
樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

## 美國

設法減輕 B2B 客戶付款違約導致現金流問題所採行的措施

(受訪企業比例 - 複選題)



樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

### 意見調查題目

貴司過去 12 個月內採用過哪些主要融資來源？

- 60% 貿易信用
- 52% 銀行貸款
- 43% 股權資本
- 30% 發行債券

\*複選題

樣本：所有調查對象 (受訪企業比例)

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

# 前景展望

## 保護現金流：美國公司要面對的重大挑戰

美國受訪企業對於全球經濟長期衰退普遍感到憂心忡忡，他們認為這是未來一年最大的隱憂。這種情況在電子/ICT 產業尤其明顯，而耐用性消費品產業中的企業則特別容易受利率波動影響，因為利率波動會影響借貸成本與消費者支出模式。未來幾個月，所有產業都得面對現金流困難與流動資金短缺等潛在問題造成的重大考驗。企業必須採行主動且具策略優勢的方法，積極提高財務穩定性，才能應對這些問題。美國企業表示，要消除競爭壓力所帶來的隱憂，可能還需要採行創新的策略。

儘管美國受訪企業表現出種種憂慮，但我們也能意見調查結果中看出，他們對於明年的前景抱持著樂觀的態度。幾乎所有受訪企業都認為未來幾個月的需求量會激增，連帶拉抬銷售額上升。不過，耐用性消費品產業對於成長機會所抱持的樂觀程度則較低。對於明年利潤率上升的期望似乎相對保守。71% 的美國受訪企業預期利潤率會上升，但電子/ICT 產業的企業則較不看好。

儘管各有不同的觀點，不同產業的企業大多仍樂觀看待應收帳款週轉天數 (Days Sales Outstanding, DSO) 和未來 B2B 付款行為的前景。67% 的美國受訪企業預期 DSO 會好轉，因此也能更快收回逾期付款的應收帳款。29% 的企業認為不會有任何變化，而只有極少數的企業認為 DSO 會更糟。至於 B2B 付款行為趨勢，74% 的美國受訪企業認為未來幾個月會好轉，22% 的企業認為不會出現變化，剩下的受訪企業則認為會更糟。

我們的意見調查發現，83% 的美國受訪企業表示明年會繼續由內部自行調控管理客戶信用風險，但以整個電子/ICT 產業來說，這項數據是降低的。不過，美國企業在管理客戶信用風險可能導致流動資金發生問題的疑慮方面，也明顯開始願意嘗試不同的方法，其中就包括信用保險。具體而言，受訪的美國耐用性消費品企業表示，未來幾個月他們會繼續採用信用保險輔以應收帳款承購的方式。

重要數據和圖表請參閱以下頁面

## 重要調查結果

- 美國受訪企業主要擔心的一點在於，未來幾個月，全球經濟長期衰退可能會影響到他們的業務。耐用性消費品企業尤其擔心利率波動會在不同的業務層面造成影響。
- 美國受訪企業表示，B2B 貿易導致的現金流問題與流動資金短缺現象，會是未來幾個月最大的挑戰。這項隱憂更凸顯出企業需要實施有效的現金流管理策略，確實保持財務健全度。
- 91% 的美國預期未來一年的需求量會成長，連帶拉抬銷售額上升，而耐用性消費品產業對這方面的看法則較不樂觀。大多數的企業仍然樂觀看待利潤率，但期望程度則不若對於需求量和銷售額增加的期望。
- 67% 的美國受訪企業認為應收帳款週轉天數 (DSO)，顯見他們認定自己有能力可以提高收回應收帳款的效率。29% 的受訪企業認為這項指標會保持穩定，只有極少數的企業認為 DSO 會更糟。
- 美國受訪企業對於 B2B 付款行為的展望也抱持著類似的樂觀態度。74% 的企業預期明年會改善，22% 的企業則預期目前的 B2B 付款趨勢不會出現明顯變化。
- 美國受訪企業絕大多數表示明年會繼續由內部自行調控管理客戶信用風險。不過，受訪企業明顯傾向採用較全面且多元的信用管理策略，包括增加使用信用保險。





# 美國

## 美國

就未來 12 個月的前景而言，您預期貴司的銷售額和利潤率會有什麼樣的變化？

(受訪企業比例)

銷售額



利潤率



■ 改善    ■ 不變    ■ 惡化

樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

## 美國

未來 12 個月的前景展望：您預期貴司 B2B 客戶的付款習慣會有什麼樣的變化？

(受訪企業比例)



■ 改善    ■ 不變    ■ 惡化

樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

## 美國

未來 12 個月的前景展望：受訪企業最擔心的 3 大問題

(受訪企業比例 - 複選題)



全球經濟衰退



利率波動



現金流問題與流動資金短缺

樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 年

### 意見調查題目

貴司預期未來 12 個月內的平均 DSO 會有何變化？

(受訪企業比例)

67% 改善  
29% 不變  
4% 惡化

樣本：所有調查對象

資料來源：Atradius 付款習慣評量表美國地區 - 2023 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美國地區公司，調查結果納入 2023 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 211 次訪談。所有訪談均為 Atradius 專門實施。

### 調查範圍

- **基本族群：**受訪對象是美國地區公司，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。
- **甄選程序：**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：**N 表示共 211 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。訪談期間：本意見調查進行時間是 2023 年第二季季末到第三季季初。

### 樣本概述 – 訪問總人數 = 211

產業	訪談數	%
製造	38	18
批發貿易	49	23
零售貿易/分銷流通	100	47
服務	24	12
<b>總計</b>	<b>211</b>	<b>100</b>

企業規模	訪談數	%
中小企業：小型企業	34	16
中小企業：中型企業	49	23
中大型企業	73	35
大型企業	55	26
<b>總計</b>	<b>211</b>	<b>100</b>

工業	訪談次數	%
農業/食品	62	29
耐用消費品	74	35
電子/ICT	75	36
<b>總計</b>	<b>211</b>	<b>100</b>

## 統計附錄

詳細圖表及數據請參考「統計附錄」。內容摘自 2023 年 Atradius 付款習慣評量表，下載網址：

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

[下載 PDF 格式檔案](#) (只提供英文版)。

## 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。

欲深入瞭解美國和全世界的 B2B 應收帳款收款習慣，請上網瀏覽 [atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com)。

### 美國地區

Atradius Trade Credit Insurance, Inc.  
211 Schilling Circle, Suite 200 Hunt Valley, MD  
21031 USA

電話：+1 800 822 3223

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

[atradius.us](http://atradius.us)

追蹤 Atradius 的社群媒體



@Atradius

Atradius

Atradius

Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
The Netherlands

電話：+31 20 553 9111

info@atradius.com  
atradius.com