

香港出口商  
對逾期還款問題及應收賬融資  
意見調查

2013

# 鍾庭耀博士

香港大學民意研究計劃總監

2013年7月10日



# 調查簡介

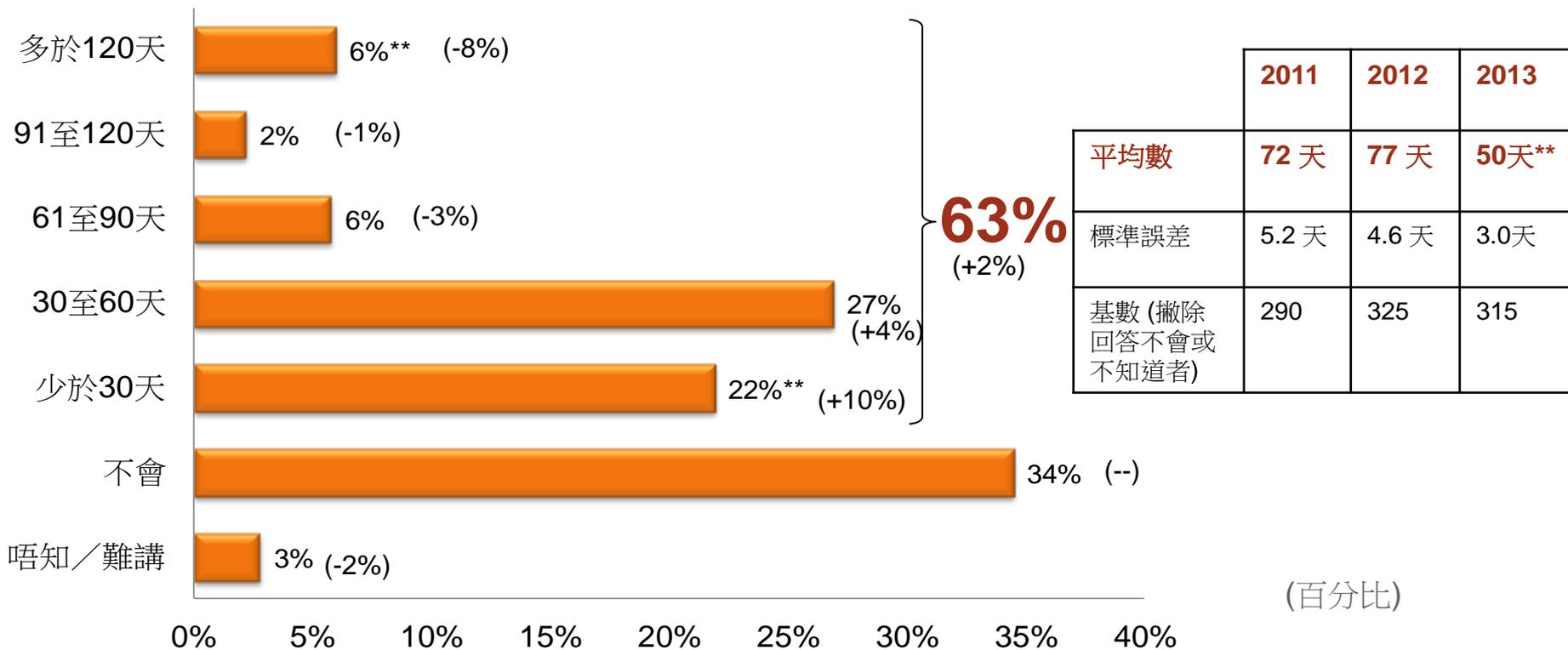
調查目的	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 香港出口貿易公司被「拖數」的情況</li><li>2. 壞賬來源的國家及地區</li><li>3. 香港出口貿易公司處理壞賬的方法</li><li>4. 香港出口貿易公司使用電子商貿平台的情況</li><li>5. 香港出口貿易公司對應收賬融資的看法</li><li>6. 香港出口貿易公司開拓新市場的意欲</li></ol>
調查日期	2013年5月14至23日
調查方法	由訪問員直接進行電話訪問
調查對象	本港出口公司，從機構中邀請僱主或一位具決策權的管理層人員進行訪問
調查機構	香港大學民意研究計劃
成功訪問人數	502 個成功個案
整體有效回應比率	61.4% (以符合資格的目標對象計算)
抽樣誤差	少於2.2%，亦即在95%置信水平下，各個百分比的抽樣誤差為少於正負4.5個百分比

# 香港出口貿易公司 被「拖數」的情況

註: ()內數字為與2012年調查之變化

# 逾六成公司出現客戶於合約訂明的賒賬寬限期結束後仍未「找數」

[Q1]問題: 請問 貴公司既客戶會唔會係合約訂明既賒賬寬限期結束後都仲未找數? 如果會, 佢地平均會拖欠幾耐先還清所有款項?[天] ?

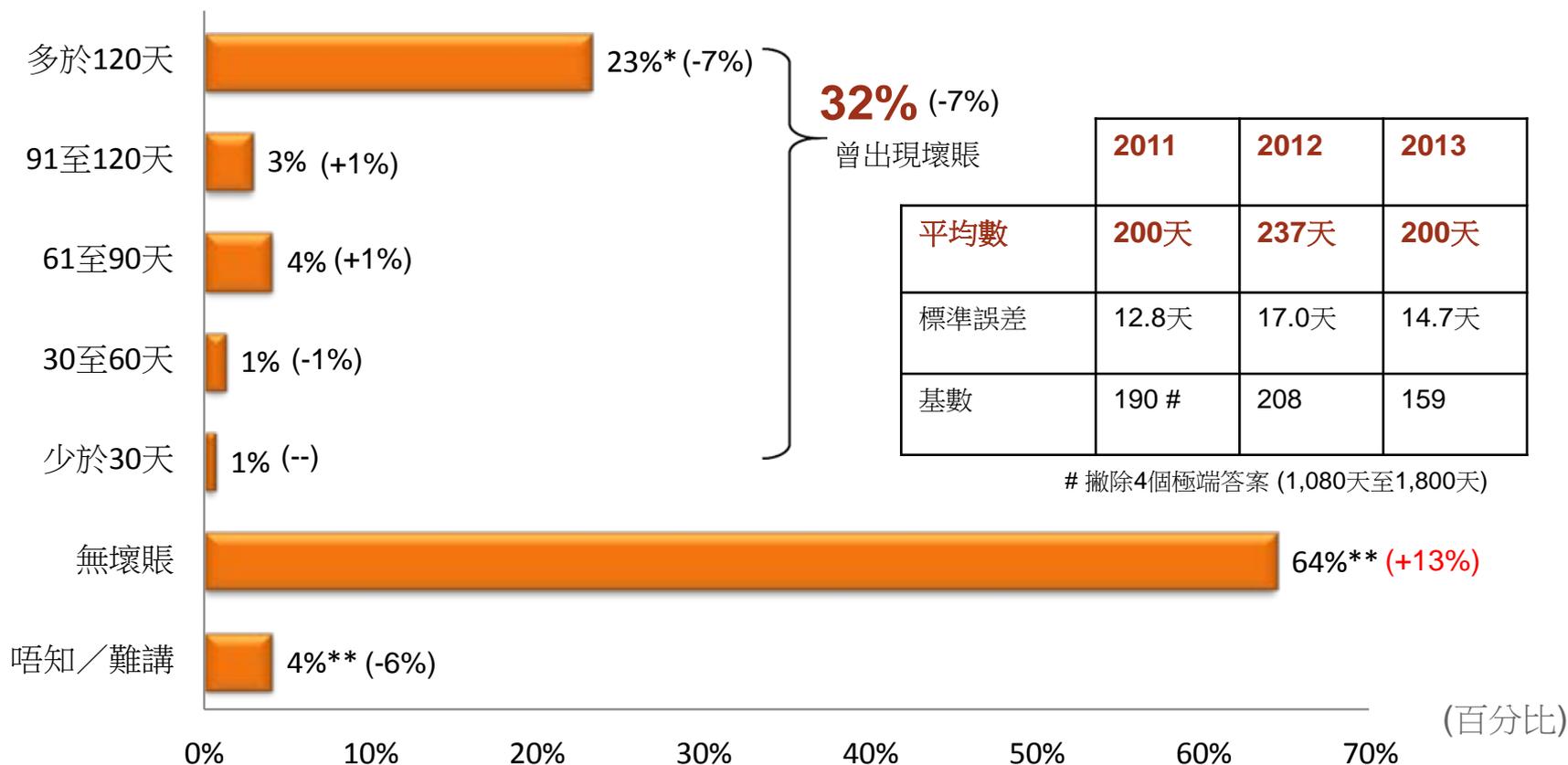


基數：502

\*\* 與上次調查比較，該數字於p=0.01水平下在統計學上變化顯著。

# 三成公司出現不同程度的壞賬，平均等候近7個月才把欠款撥為壞賬

[Q2]問題: 一般黎講，貴公司會將賒賬寬限期後繼續拖欠幾耐既未收款項撥為壞賬？[天]



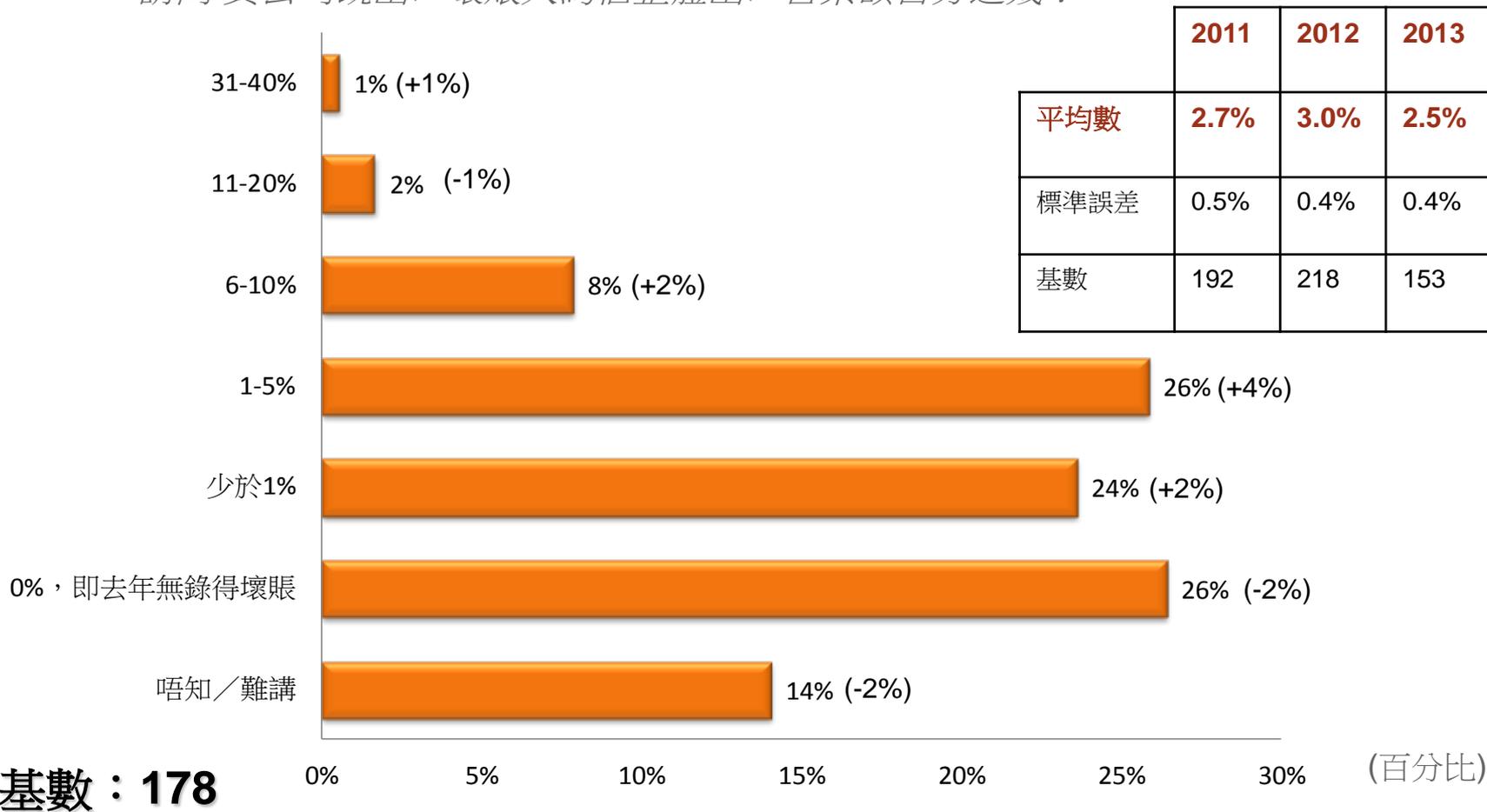
基數：501

\* 與上次調查比較，該數字於p=0.05水平下在統計學上變化顯著。

\*\* 與上次調查比較，該數字於p=0.01水平下在統計學上變化顯著。

# 歷來曾經出現壞賬的公司之中，去年壞賬總值 平均佔公司出口營業額**百分之二點五**

[Q3]問題: (只問公司整體有壞賬者，基數=180) 以2012年財政年度計，  
請問 貴公司既出口壞賬大約佔整體出口營業額百分之幾？



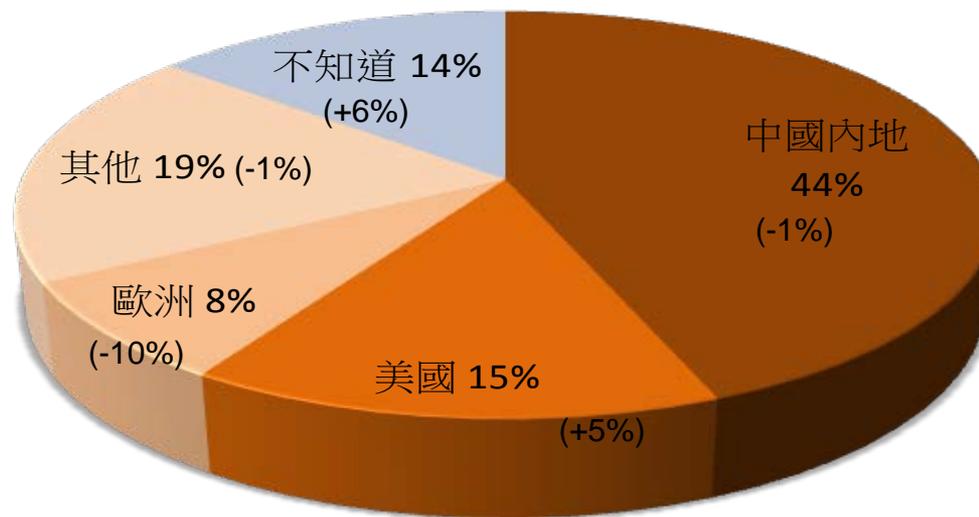
# 香港出口貿易公司的 主要壞賬來源及處理方法

註: ()內數字為與2012年調查之變化

# 中國內地為主要壞賬來源

## 來自美國的壞賬比重大增

[Q4]問題: (只問公司整體有壞賬者, 基數=180) 貴公司既壞賬最主要來自邊一個出口國家或地區? 【不讀答案, 只選一項】

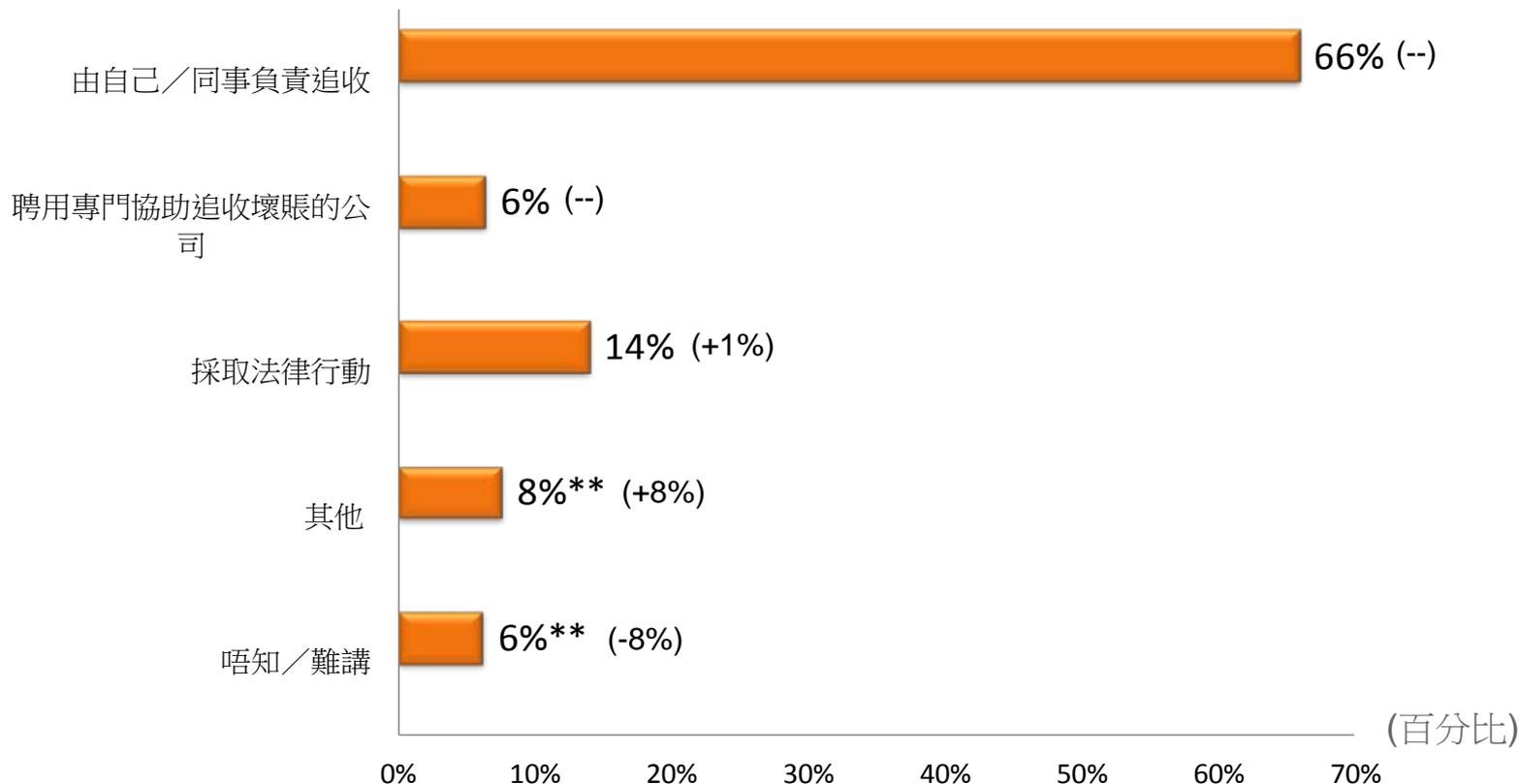


	2011	2012
中國內地	46%	45%
歐洲	8%	18%
美國	6%	10%
其他	17%	20%

**基數：164**

# 三分之二被訪公司「由自己/負責同事追收」壞賬，次選為「採取法律行動」

[Q5]問題: 如果出現壞賬，貴公司最經常採取以下邊一種方法追收？  
【訪員讀出每項，次序由電腦排列，只選一項】

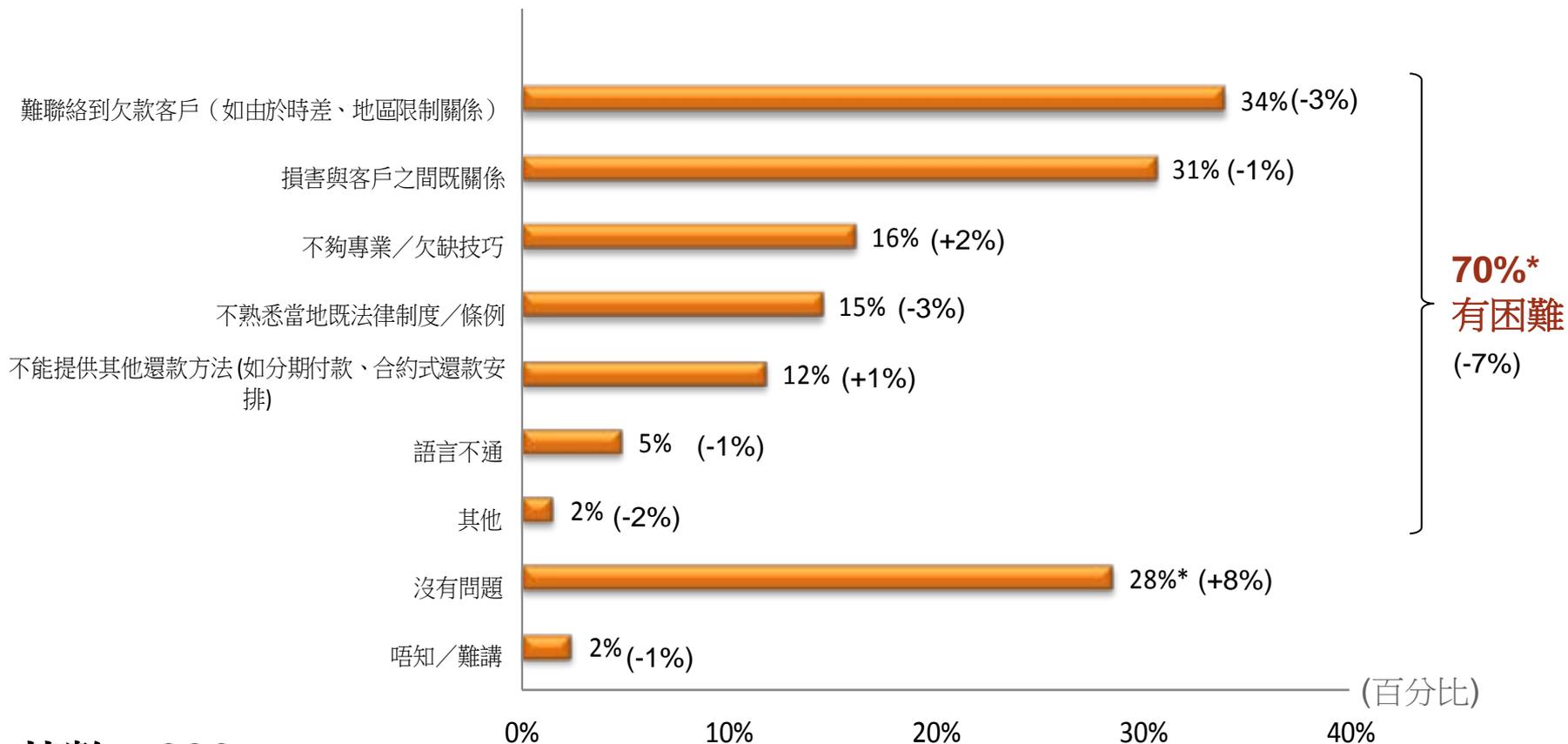


基數：501

\*\* 與上次調查比較，該數字於 $p=0.01$ 水平下在統計學上變化顯著。

# 七成由自己追收壞賬的公司出現困難，主要是聯絡問題

[Q6]問題: [只問Q5中表示「由自己/同事負責追收」者，基數=330] 你認為由公司內部負責追收壞賬，最經常會出現乜野問題？【訪員讀出每項，次序由電腦排列，可選多項】

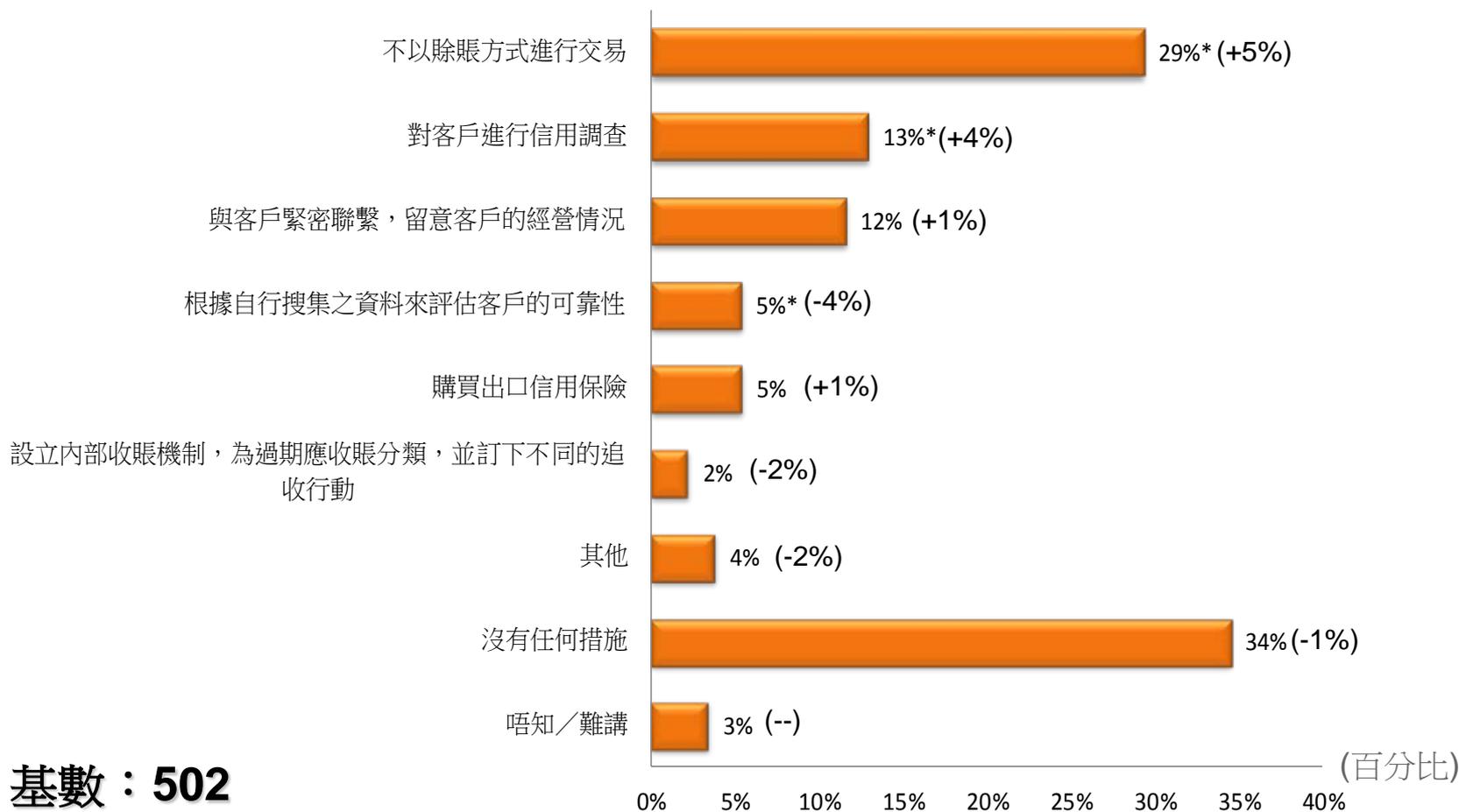


基數：330

\* 與上次調查比較，該數字於p=0.05水平下在統計學上變化顯著。

# 三成半公司沒有採取任何措施避免出現壞賬情況

[Q7]問題:貴公司有否採用D七野措施去避免出現壞賬既情況?【不讀答案,可選多項】



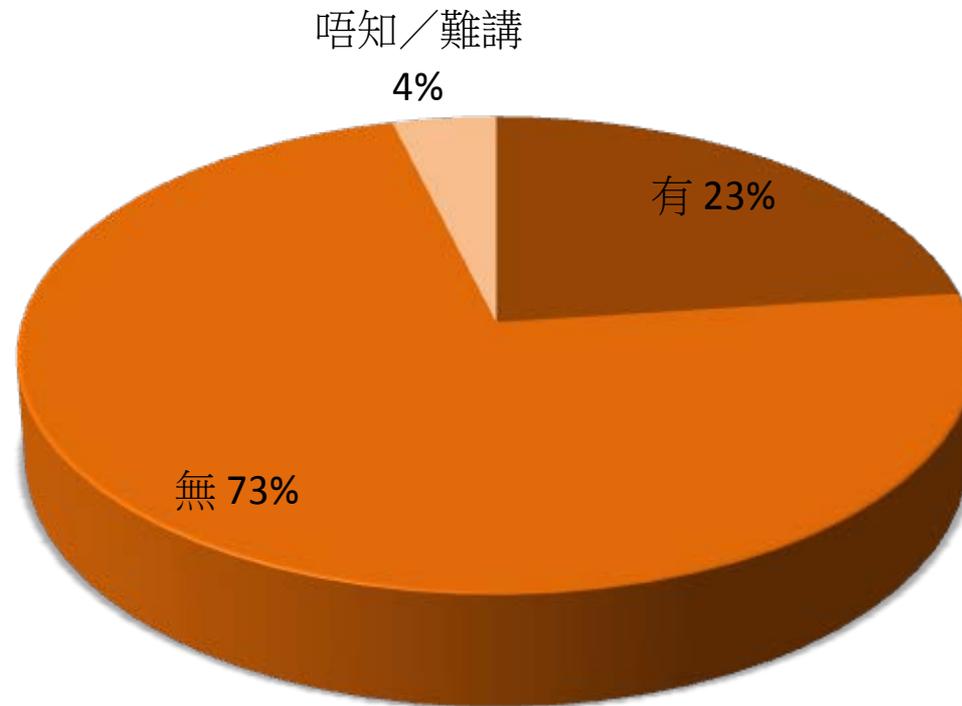
基數：502

# 香港出口貿易公司 使用電子商貿平台的情況

註: 2013年新題目

# 逾七成公司沒有使用「網上電子商貿平台」 與海外買家進行交易

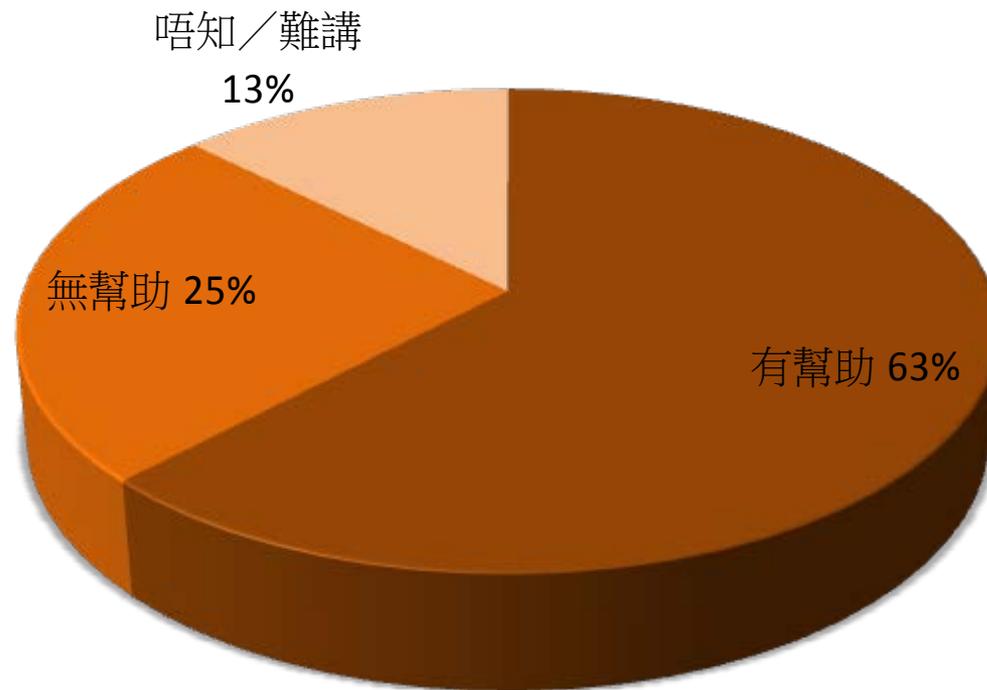
[Q8] 問題: 貴公司有冇使用網上電子商貿平台與海外買家進行交易, 如提交提單、發票等貿易文件?



**基數：502**

# 逾六成有關公司認為使用「網上電子商貿平台，同時進行融資」對公司開拓海外市場方面有幫助

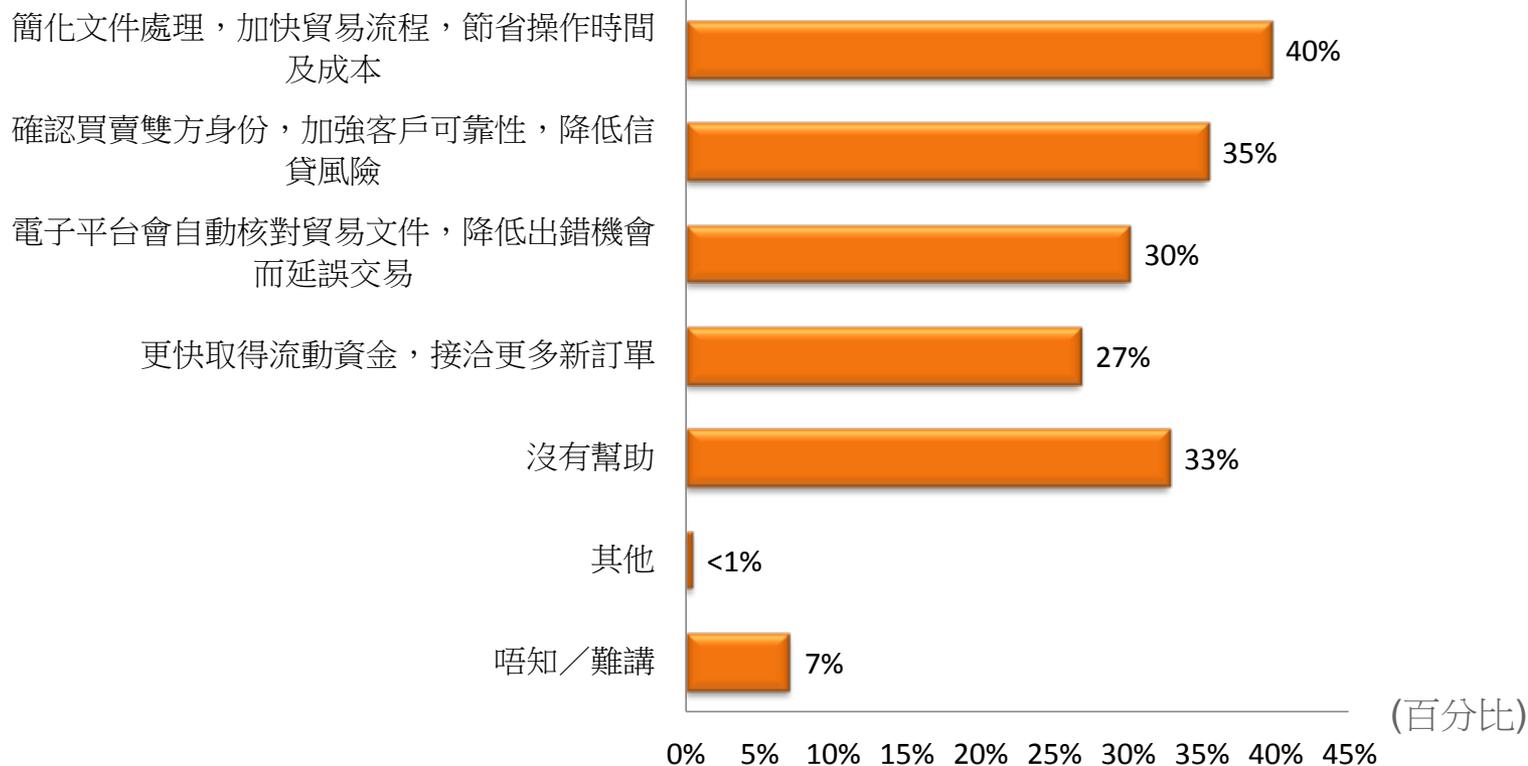
[Q9] 問題: [只問Q8中表示「有」者，基數=113] 如能於網上電子商貿平台交易既同時即刻進行融資，咁做對貴公司係開拓海外市場方面有冇幫助？



基數：112

# 四成公司認為業界展覽會中提供網上電子商貿平台， 可加快貿易流程，節省操作時間及成本

[Q10]問題:如果業界商會於展覽會中協助提供網上電子商貿平台，你認為可唔可以為貴公司帶來以下幫助？【讀出首4項答案，次序由電腦排列，可選多項】



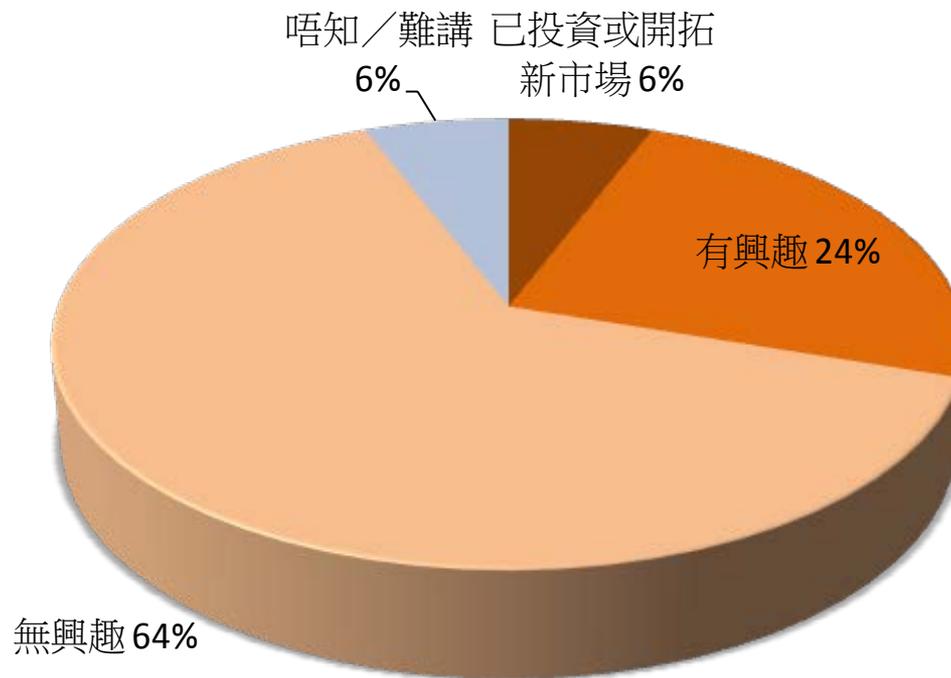
基數：502

# 香港出口貿易公司 開拓新市場的意欲

註: 2013年新題目

# 逾六成公司沒有興趣投資或開拓新市場

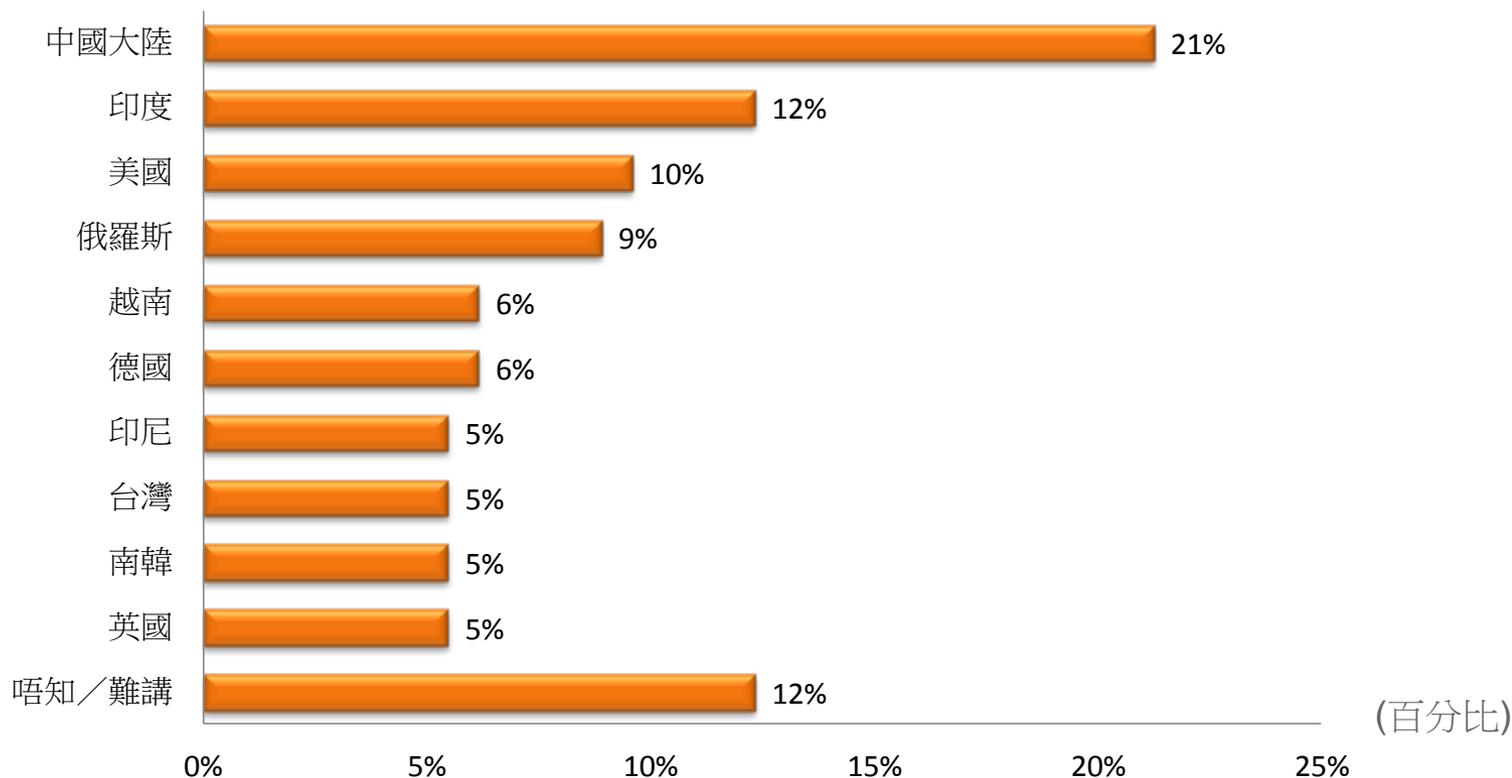
[Q11] 問題: 請問貴公司目前有冇興趣投資或開拓新市場?



**基數：501**

# 表示「有興趣」或「已投資或開拓新市場」的受訪者中， **兩成**表示有興趣在中國大陸開拓新市場

[Q12]問題: [只問Q11中表示「有興趣」或「已投資或開拓新市場」者, 基數=149]  
咁係邊D國家或地區? 【不讀答案, 可選多項】

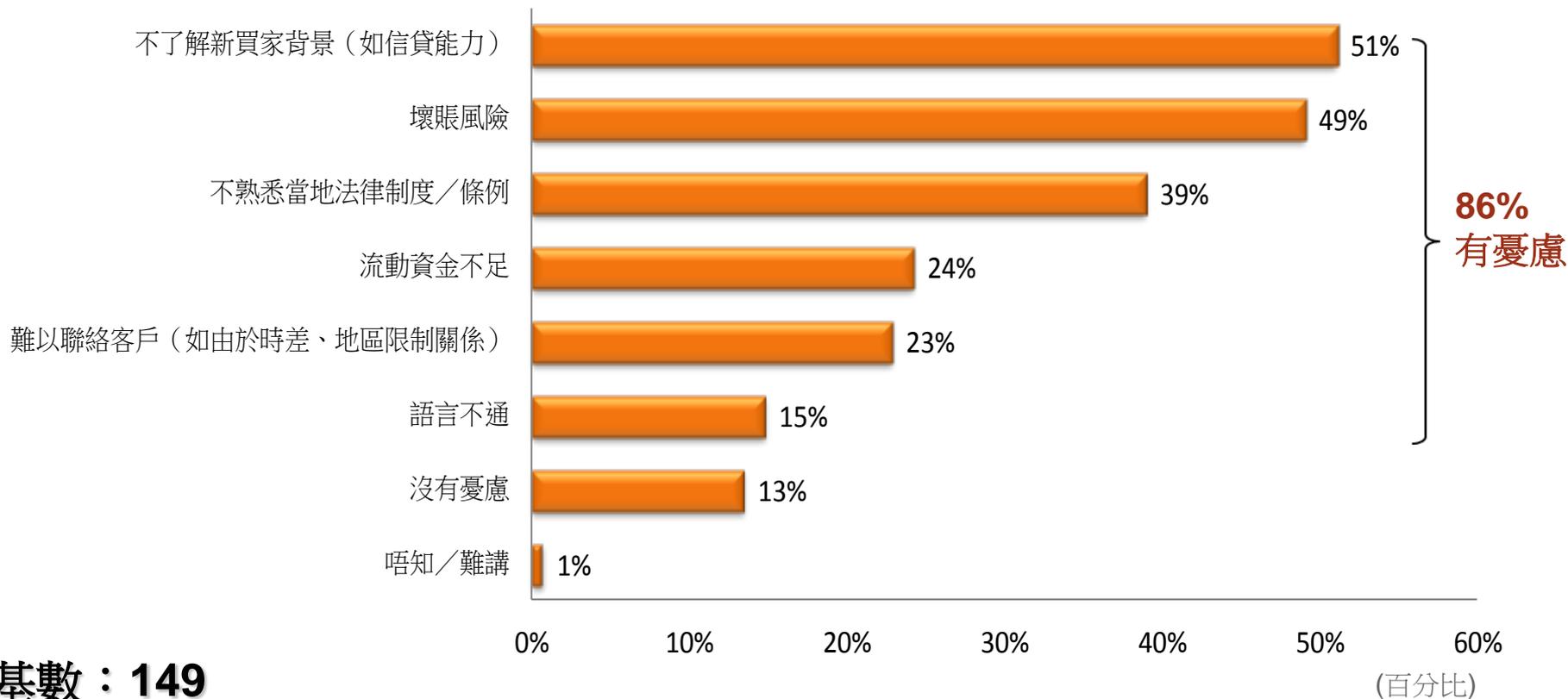


基數：146

\*由於版面限制，只列出首十個答案

# 表示「有興趣」或「已投資或開拓新市場」的受訪者中， **五成**憂慮不了解新買家的背景

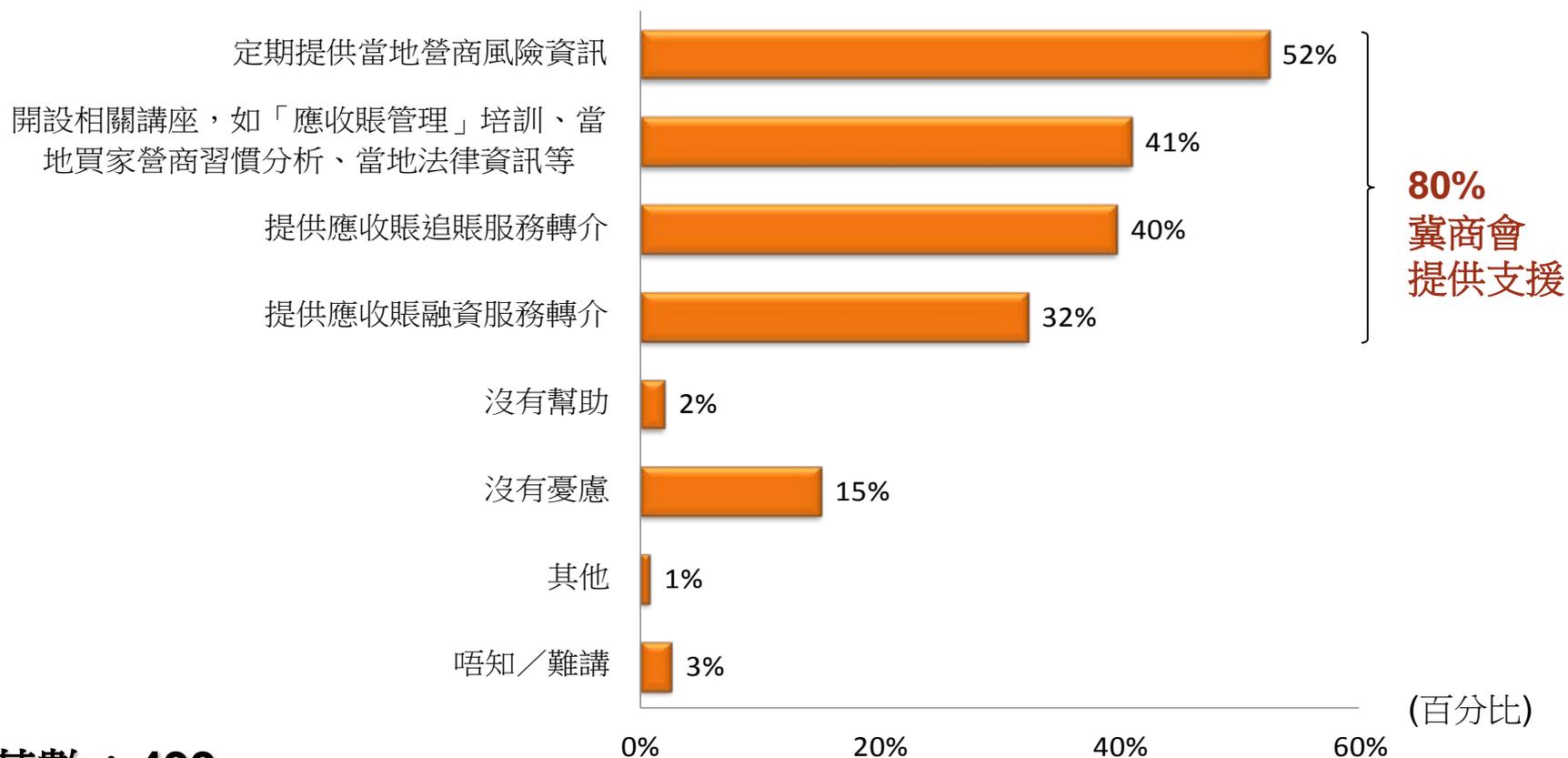
[Q13]問題: [只問Q11中表示「有興趣」或「已投資或開拓新市場」者, 基數=149]  
咁係應收賬管理方面, 你對投資或開拓新市場最主要既憂慮係乜野?  
【讀出首6項答案, 可選多項】



# 五成

## 公司期望獲得商會定期提供當地營商風險資訊， 作為應收賬管理及壞賬追收方面的支援

[Q14]問題: 如果你將來有機會開拓新市場，你認為業界商會係應收賬管理及壞賬追收方面，應該提供以下邊D支援？【讀出首4項答案，次序由電腦排列，可選多項】



基數：499

# 總結

1. 逾六成出口貿易公司出現客戶於合約訂明的賒賬寬限期結束後仍未「找數」，平均被拖欠50天，壞賬除外。
2. 三成公司曾經出現不同程度的壞賬，平均佔整體出口營業額2.5%，而壞賬主要來自中國大陸，其次為美國。另外，表示公司沒有壞賬者由去年的51%大幅升至64%。
3. 三分之二公司由自己追收壞賬，當中七成追收時曾出現問題，主要因為「難聯絡到欠款客戶」。
4. 只有兩成受訪公司曾使用網上電子商貿平台與海外買家進行交易，當中逾六成認為如能於網上電子商貿平台交易時進行融資，會對開拓海外市場有幫助。六成多受訪公司無意開拓新市場，另有八成期望業界商會提供支援。

詳細報告結果，請瀏覽

<http://hkupop.hku.hk>

曾智仁先生

EOS Hong Kong 董事總經理

2013年7月10日



# 壞賬暫獲舒緩 惟美國壞賬比例獨升

# 壞賬暫獲舒緩 惟美國壞賬比例獨升

- 曾出現壞賬的公司比例下跌
  - 2012 : 39% → 2013 : 32%
- 拖數期減少
  - 2012 : 77 天 → 2013 : 50天
- 壞賬總值平均佔公司出口營業額比例稍跌
  - 2012 : 3% → 2013 : 2.5%

- 壞賬情況稍有改善，惟美國情況惡化
  - 中國內地：44%  
(連續第三年成為最大的壞賬來源地)
  - 美國：2012：10% → 2013：15%

# 港商信用風險意識依然薄弱

# 港商信用風險意識依然薄弱

- 66%的僱主或管理層人員會自行或交由相關同事追收欠款；當中七成公司追賬時會遇到不同問題，如難聯絡到欠款客戶
- 三成半港商**零措施**避壞賬
- 僅2%受訪公司有設立內部收賬機制，為過期應收賬分類，並訂下不同的追收行動

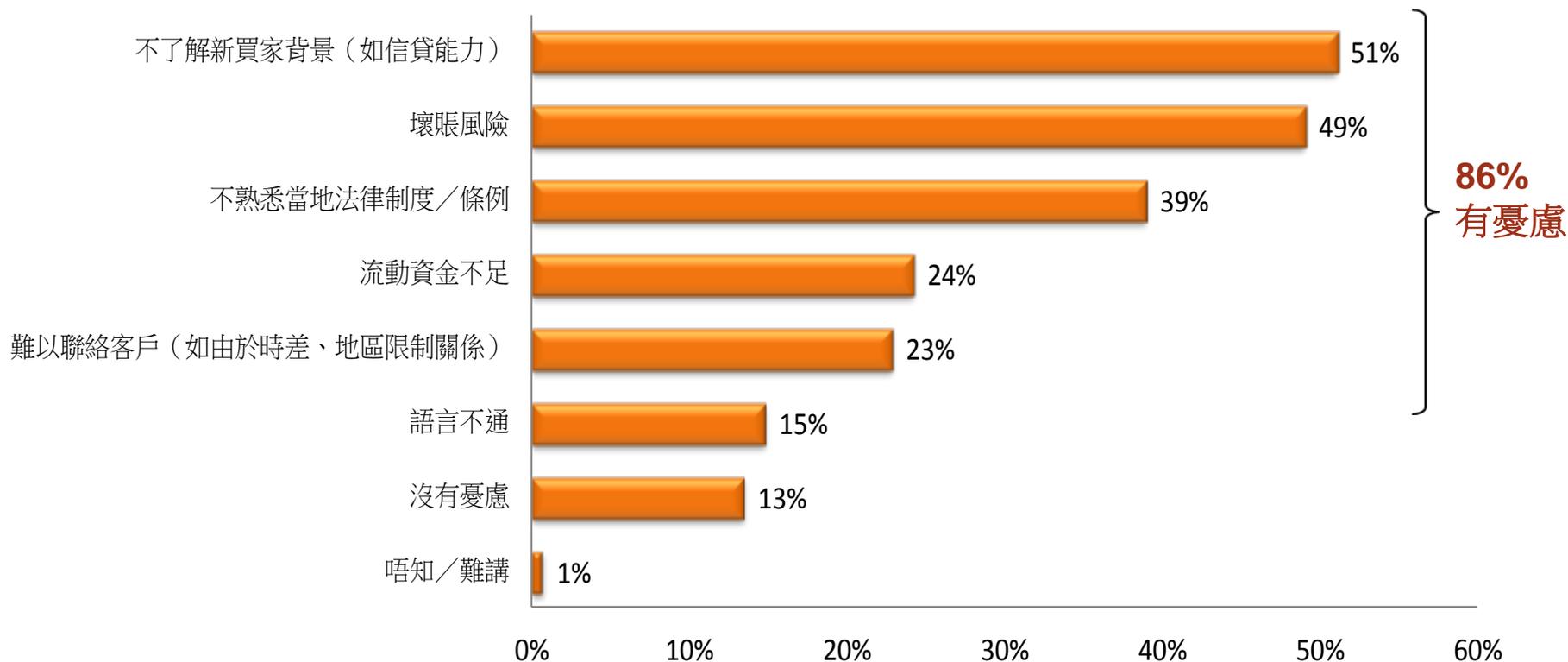


# 六成港商無意開拓新市場

# 六成港商無意開拓新市場

- 64 %受訪者無意投資或開拓新市場
- 只有30%受訪者有意投資或開拓新市場
  - 他們最有興趣拓展的新市場是中國大陸，其次是印度
  - 但當中近九成對拓展新市場有不同的憂慮

# 「有興趣」或「已投資或開拓新市場」的受訪者對投資或開拓新市場的憂慮



# 減低壞賬風險 開拓海外市場

# 減低壞賬風險 開拓海外市場

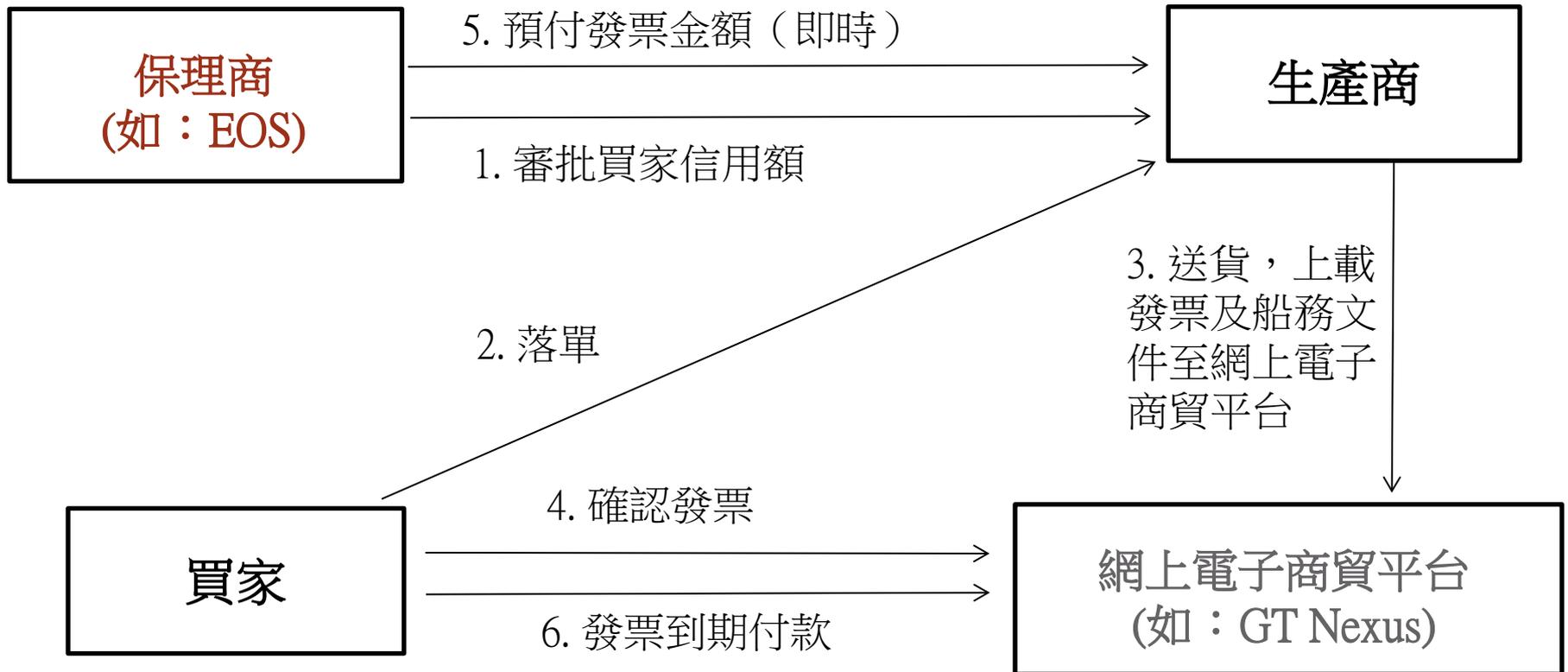
- 壞賬情況暫獲舒緩，環球經濟稍有好轉，出口商應把握發展機會
- 出口商要注意加強應收賬管理，一方面減低壞賬風險，另一方面提升公司實力，以開拓新市場，尋找新商機
- 出口商可利用**應收賬融資(Factoring)服務**，以助提升現金流，同時降低壞賬風險，加強競爭力

# 應收賬融資（factoring）服務

## ● 應收賬融資（factoring）服務結合網上電子商貿平台

- 一些保理商（提供「應收賬融資」服務的機構）已能透過網上電子商貿平台為出口商提供應收賬融資服務
- 與傳統的「應收賬融資」服務相比，能給予出口商更大的便利和彈性

# ● 應收賬融資（factoring）服務



## ● 於網上電子商貿平台即時進行融資對出口商的好處

- 簡化文件處理，加快貿易流程，節省操作時間及成本
- 網上電子商貿平台會自動核對貿易文件，降低出錯機會，避免延誤交易
- 快捷取得流動資金，而融資額更高達100%，有助接洽新訂單及發展業務
- 應收賬融資有助出口商掌握買家信貸能力；加上保理商承擔100%信貸風險，能降低買家壞賬風險
- 服務無須抵押品或老闆的個人擔保，提高資源運用的彈性

多謝各位！