

第四部分 主要數據

表三 [Q1] 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？

	頻數	百分比 (基數=502)
少於 30 天	110	21.9%
30 至 60 天	135	26.9%
61 至 90 天	29	5.8%
91 至 120 天	11	2.2%
多於 120 天	30	6.0%
不會	173	34.5%
唔知／難講	14	2.8%
合計	502	100.0%
平均數 (不會以 0 天計)	32 天	
標準誤差(不會以 0 天計)	2.2 天	
中位數(不會以 0 天計)	15.0 天	
基數(不會以 0 天計)	488	
平均數 (撇除不會者)	50 天	
標準誤差(撇除不會者)	3.0 天	
中位數(撇除不會者)	45.0 天	
基數 (撇除不會者)	315	

表四 [Q2] 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？【如被訪者表示“會視乎情況／客戶而訂”，再追問“咁通常既情況係繼續拖欠幾耐？”】

	頻數	百分比 (基數=501)
少於 30 天	3	0.6%
30 至 60 天	6	1.2%
61 至 90 天	20	4.0%
91 至 120 天	14	2.8%
多於 120 天	116	23.2%
無壞帳 (跳至 Q5)	322	64.3%
唔知／難講	20	4.0%
合計	501	100.0%
缺數	1	
平均數	200 天	
標準誤差	14.7 天	
中位數	121.0 天	
基數	159	

表五 [Q3] 以2012年計，請問 貴公司既出口壞賬大約佔整體出口營業額百分之幾？

	頻數	百分比 (基數=178)
0%，即去年無錄得壞帳	47	26.4%
少於 1%	42	23.6%
1-5%	46	25.8%
6-10%	14	7.9%
11-20%	3	1.7%
31-40%	1	0.6%
唔知／難講	25	14.0%
合計	178	100.0%
缺數	2	
平均數	2.5%	
標準誤差	0.4%	
中位數	0.5%	
基數	153	

表六 [Q4] (只問有壞帳者, 基數=180) 貴公司既壞帳最主要來自邊一個出口國家或地區? 【不讀答案, 只選一項】

	頻數	百分比 (基數=164)
中國大陸	72	43.9%
美國	25	15.2%
歐洲	13	7.9%
其他地區	31	19.0%
唔知/難講	23	14.0%
合計	164	100.0%
缺數	16	

表七 [Q5] 如果出現壞帳, 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】

	頻數	百分比 (基數=501)
由自己/同事負責追收	330	65.9%
採取法律行動(跳至 Q7)	70	14.0%
聘用專門協助追收壞帳的公司(跳至 Q7)	32	6.4%
其他(見下表)	38	7.6%
唔知/難講	31	6.2%
合計	501	100.0%
缺數	1	
其他答案而未能歸類者:		
無壞帳	34	
停止提供有關產品	2	
沒辦法追收, 因為海外客戶	1	
銀行保證	1	
小計	38	

表八 [Q6] (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 1-6 項，次序由電腦排列，可選多項】

	頻數	佔答案百分比 (基數=476)	佔次樣本百分比 (基數=330)
難聯絡到欠款客戶	112	23.5%	33.9%
(如由於時差、地區限制關係)			
損害與客戶之間既關係	101	21.2%	30.6%
不夠專業／欠缺技巧	53	11.1%	16.1%
唔熟悉當地既法律制度／條例	48	10.1%	14.5%
不能提供其他還款方法	39	8.2%	11.8%
(如分期付款、合約式還款安排)			
語言不通	16	3.4%	4.8%
沒有問題	94	19.7%	28.5%
其他 (見下表)	5	1.1%	1.5%
唔知／難講	8	1.7%	2.4%
合計	476	100.0%	
其他答案而未能歸類者：			
視乎還款數目	2		
以上皆否	1		
拖欠還款逾兩年，視作壞帳	1		
無還款期限	1		
小計	5		

表九 [Q7] 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】

	頻數	佔答案百分比 (基數=547)	佔樣本百分比 (基數=502)
不以賒賬方式進行交易	147	26.9%	29.3%
對客戶進行信用調查	65	11.9%	12.9%
與客戶緊密聯繫，留意客戶的經營情況	58	10.6%	11.6%
根據自行搜集之資料來評估客戶的可靠性	27	4.9%	5.4%
購買出口信用保險	27	4.9%	5.4%
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	11	2.0%	2.2%
沒有任何措施	173	31.6%	34.5%
其他（見表末）	19	3.5%	3.8%
唔知／難講	17	3.1%	3.4%
合計	547	100.0%	
其他答案而未能歸類者：			
做完一單先一單，唔做太大額生意	7		
設信用額	2		
雙方簽定合約定明還款期	2		
先收取訂金	1		
上管理課	1		
出 Statement 俾客戶	1		
去找有關追數公司和採取法律行動	1		
如客戶拖欠款項，追收附加費	1		
收到 bill of lading 才出貨	1		
新公司沒有貸款	1		
銀行	1		
小計	19		

表十 [Q8] 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？

	頻數	百分比(基數=502)
有	113	22.5%
冇(跳至 Q10)	368	73.3%
唔知／難講(跳至 Q10)	21	4.2%
合計	502	100.0%

表十一 [Q9] (只問 Q8 中表示「有」者) 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？

	頻數	百分比(基數=112)
有	70	62.5%
冇	28	25.0%
唔知／難講	14	12.5%
合計	112	100.0%
缺數	1	

表十二 [Q10] 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】

	頻數	佔答案百分比 (基數=864)	佔樣本百分比 (基數=502)
簡化文件處理，加快貿易流程，節省操作時間及成本	199	23.0%	39.6%
確認買賣雙方身份，加強客戶可靠性，降低信貸風險	177	20.5%	35.3%
電子平台會自動核對貿易文件，降低出錯機會而延誤交易	153	17.7%	30.5%
更快取得流動資金，接洽更多新訂單	134	15.5%	26.7%
沒有幫助	164	19.0%	32.7%
其他(見表末)	2	0.2%	0.4%
唔知／難講	35	4.1%	7.0%
合計	864	100.0%	
其他答案而未能歸類者：			
主要靠客戶付款	1		
用信用狀付款	1		
小計	2		

表十三 [Q11] 請問貴公司目前有冇興趣投資或開拓新市場？

	頻數	百分比(基數=501)
已投資或開拓新市場	30	6.0
有興趣	119	23.8
無興趣(跳至 Q14)	322	64.3%
唔知／難講(跳至 Q14)	30	6.0%
合計	501	100.0%
缺數	1	

表十四 [Q12] (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】

	頻數	佔答案百分比 (基數=258)	佔次樣本百分比 (基數=146)
中國大陸	31	12.0%	21.2%
印度	18	7.0%	12.3%
美國	14	5.4%	9.6%
俄羅斯	13	5.0%	8.9%
越南	9	3.5%	6.2%
德國	9	3.5%	6.2%
印尼	8	3.1%	5.5%
台灣	8	3.1%	5.5%
南韓	8	3.1%	5.5%
英國	8	3.1%	5.5%
其他(見表末)	33	12.8%	22.6%
唔知／難講	18	7.0%	12.3%
合計	258	100.0%	
缺數	3		
其他答案而未能歸類者：			
中東	5		
全世界	4		
有潛質地區	3		
東南亞	2		
非洲	2		
南美	2		

歐洲	2
已開拓超過 50 個國家	1
丹麥; 瑞典; 芬蘭	1
北歐	1
西歐	1
亞洲	1
亞洲; 南美	1
東歐	1
法國	1
客戶自選	1
新加坡	1
新西蘭	1
新興國家	1
熱帶地區	1
小計	33

表十五 [Q13] (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】

	頻數	佔答案百分比 (基數=320)	佔次樣本百分比 (基數=149)
唔了解新買家背景 (如信貸能力)	76	23.8%	51.0%
壞賬風險	73	22.8%	49.0%
唔熟悉當地既法律制度/條例	58	18.1%	38.9%
流動資金不足	36	11.3%	24.2%
難聯絡到客戶 (如由於時差、地區限制關係)	34	10.6%	22.8%
語言不通	22	6.9%	14.8%
沒有憂慮	20	6.3%	13.4%
唔記得/唔知/難講	1	0.3%	0.7%
合計	320	100.0%	

表十六 [Q14] 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】

	頻數	佔答案百分比 (基數=926)	佔樣本百分比 (基數=499)
定期提供當地營商風險資訊	261	28.2%	52.3%
開設相關講座，如「應收賬管理」培訓、 當地買家營商習慣分析、當地法律資訊 等	204	22.0%	40.9%
提供應收賬追賬服務轉介	198	21.4%	39.7%
提供應收賬融資服務轉介	161	17.4%	32.3%
沒有幫助	10	1.1%	2.0%
沒有憂慮	75	8.1%	15.0%
其他 (見下表)	4	0.4%	0.8%
唔記得／唔知／難講	13	1.4%	2.6%
	合計	926	100.0%
	缺數	3	
其他答案而未能歸類者：			
律師	1		
做生意不只關心收數	1		
貨到付款	1		
視乎如何幫助	1		
	小計	4	