

香港出口貿易公司
對逾期還款問題及應收賬款管理
意見調查

2012

鍾庭耀先生

香港大學民意研究計劃總監

2012年7月12日



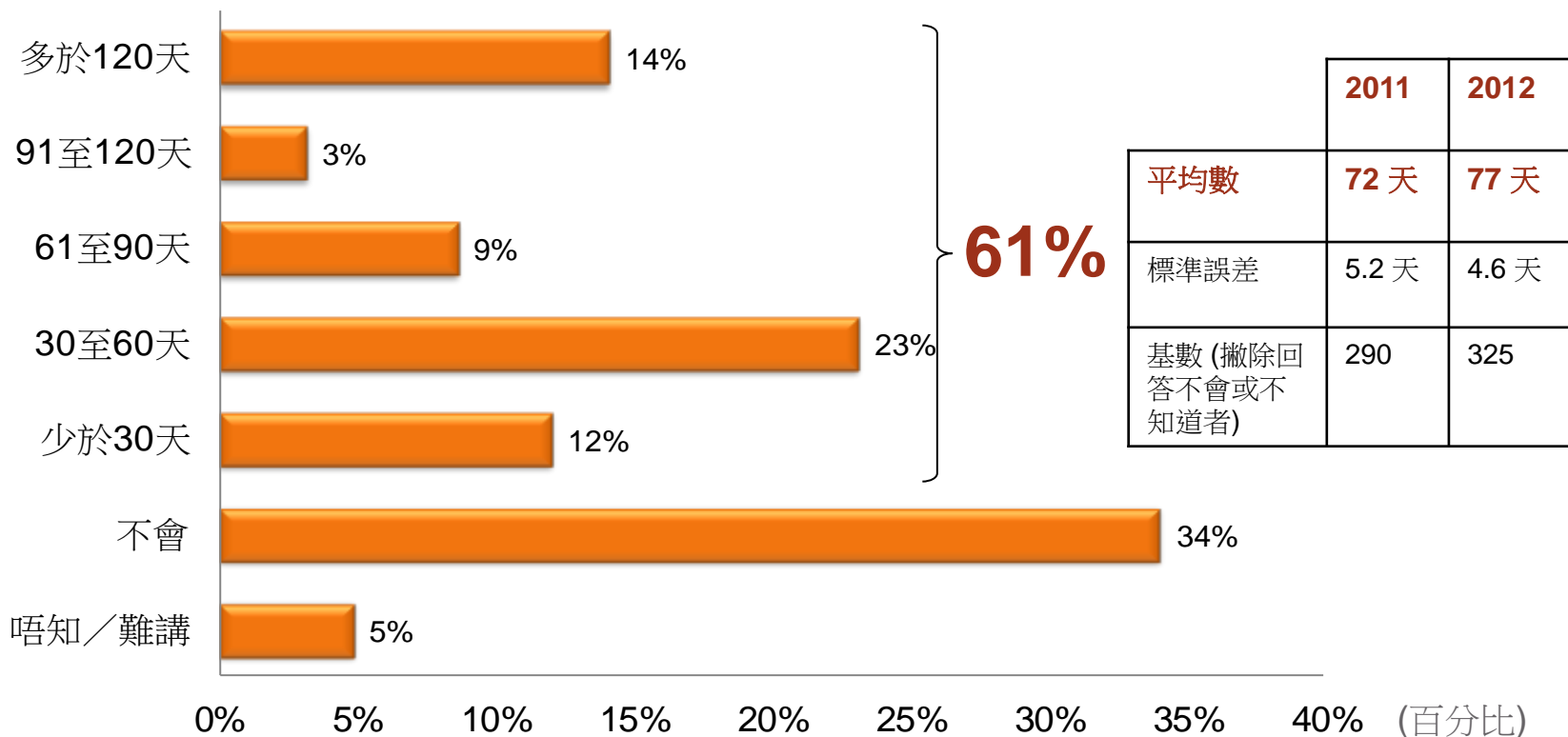
調查簡介

調查目的	<ol style="list-style-type: none">1. 香港出口貿易公司被“拖數”的情況2. 全球哪些途徑以及國家／地區是有關公司的壞賬來源3. 香港出口貿易公司處理壞賬的方法4. 香港出口貿易公司對應收賬款管理公司的認識5. 香港出口貿易公司期望得到的支援
調查日期	2012年6月12至22日
調查方法	由訪問員直接進行電話訪問
調查對象	本港出口公司的僱主或決策者，抽樣框架為研究隊向外購買的公司資料庫，涵蓋全港公司
調查機構	香港大學民意研究計劃
成功訪問人數	532 個成功個案
整體有效回應比率	57.4% (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4.3個百分比

香港出口貿易公司 被“拖數”的情況

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」

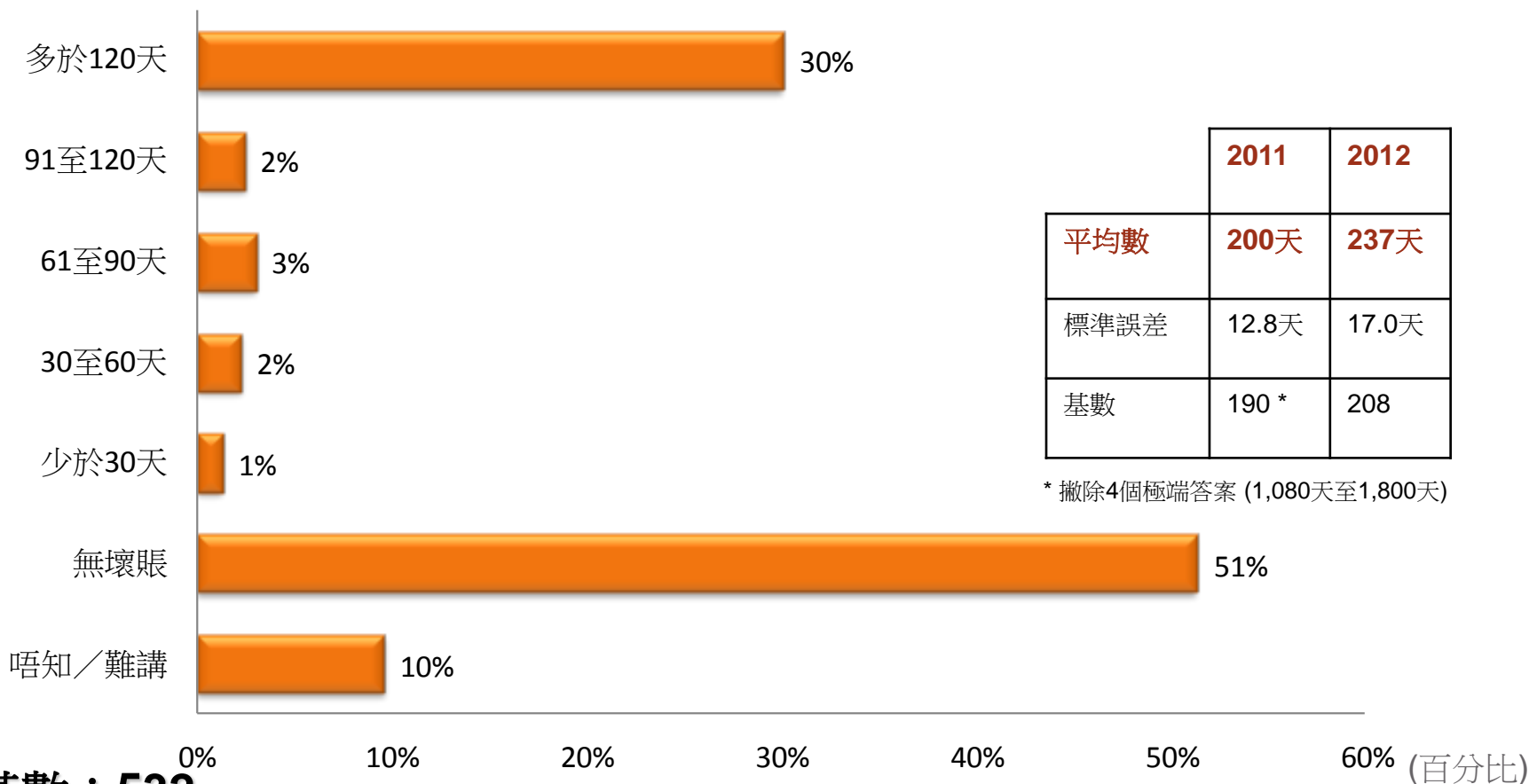
[Q1]問題: 請問 貴公司既客戶會唔會係合約訂明既賒賬寬限期結束後都仲未找數? 如果會, 佢地平均會拖欠幾耐先還清所有款項?[天] ?



基數：532

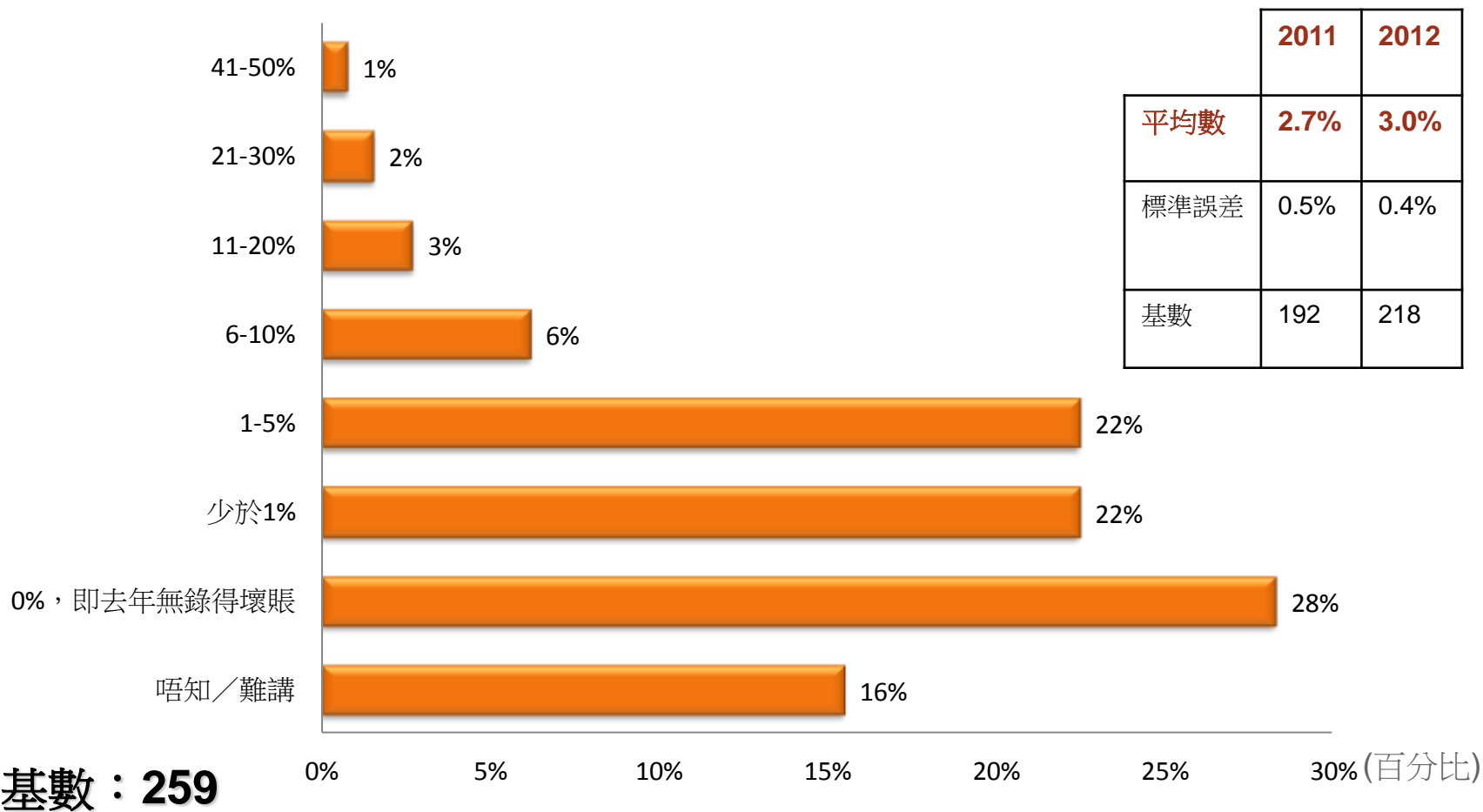
近四成公司出現不同程度的壞賬，平均等候近8個月才把欠款撥為壞賬

[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]



歷來曾經出現壞賬的公司之中，去年壞賬總值 平均約佔公司出口營業額**百分之三**

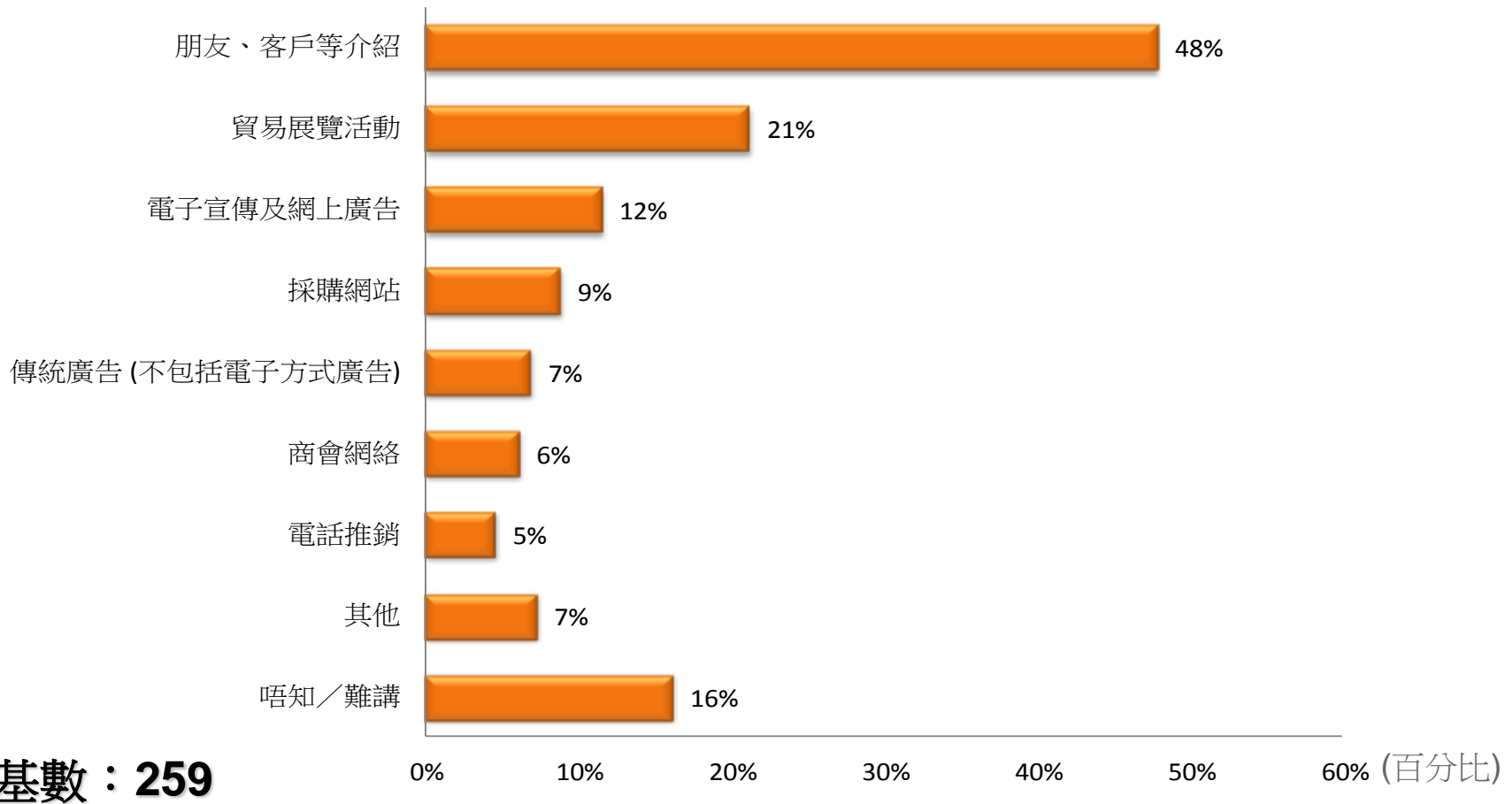
[Q3]問題: (只問公司整體有壞賬者，基數=259) 以2011年財政年度計，請問 貴公司既出口壞賬大約佔整體出口營業額百分之幾？



全球哪些途徑以及國家／地區 為香港出口貿易公司的 主要壞賬來源

最多壞賬客戶最初是由朋友和客戶介紹

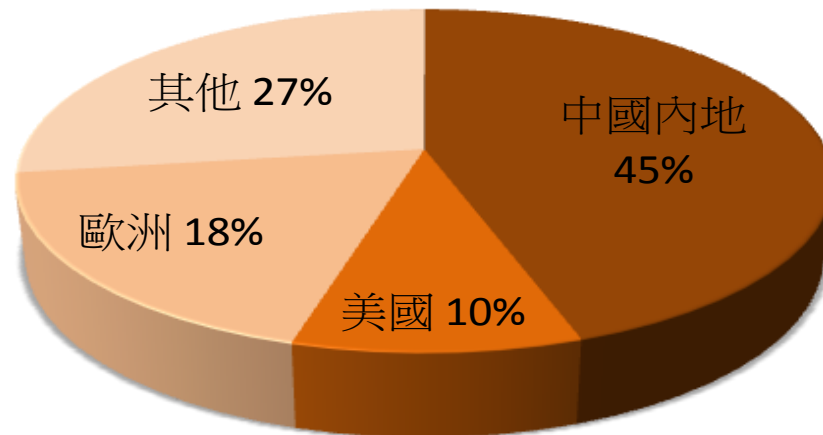
[Q4]問題: (只問公司整體有壞賬者, 基數=259) 請問 貴公司既壞賬客戶最初係透過乜野途徑搵番黎既呢? 【訪員讀出每項, 次序由電腦排列, 可選多項】



中國內地為主要壞賬來源 來自歐洲壞賬的比重增加逾倍

[Q5]問題: (只問公司整體有壞賬者, 基數=259) 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】

香港出口貿易公司主要壞賬來源



2011	
中國內地	46%
歐洲	8%
美國	6%
其他	40%

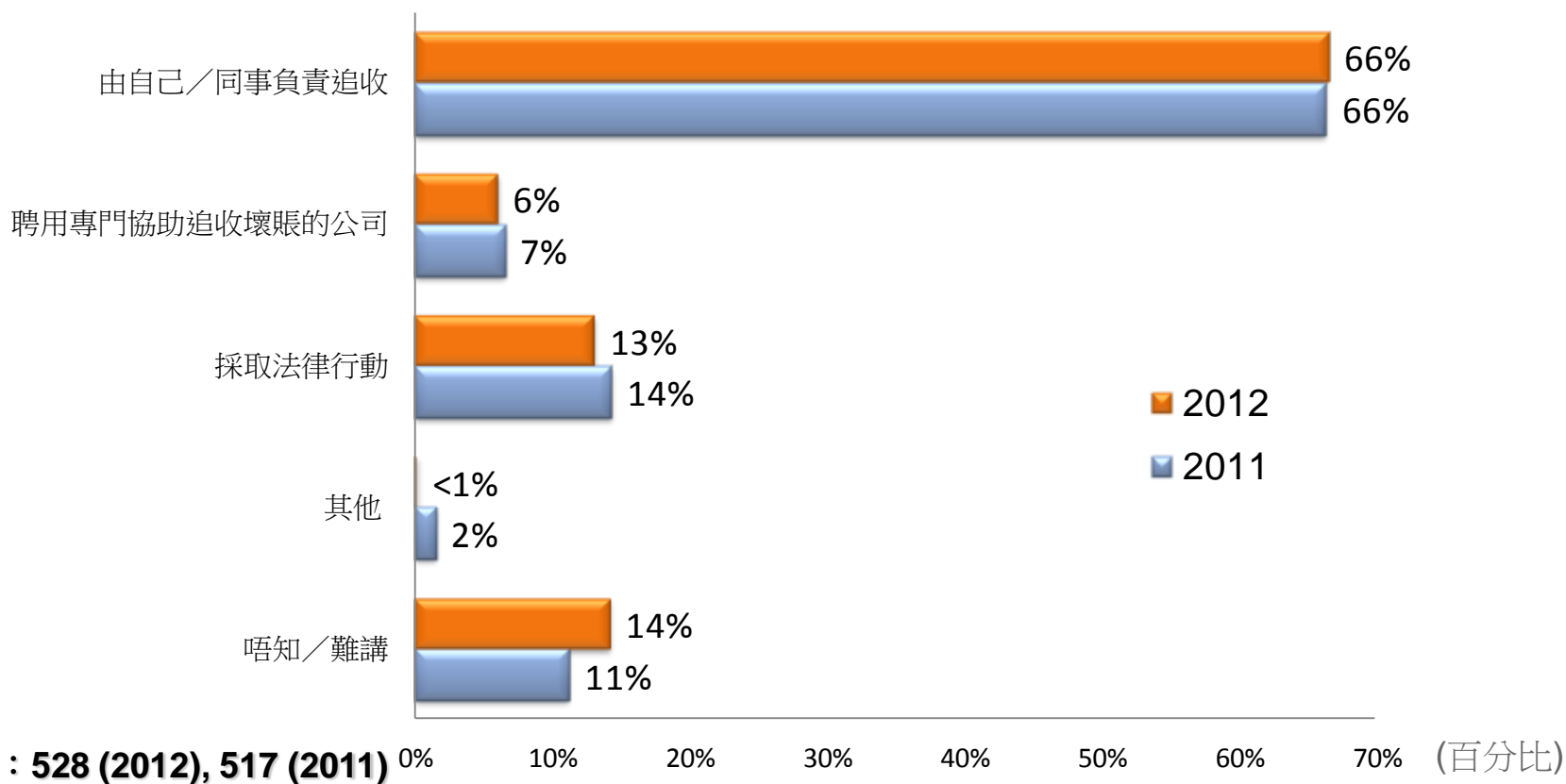
基數：239

香港出口貿易公司 處理壞賬的方法

近七成

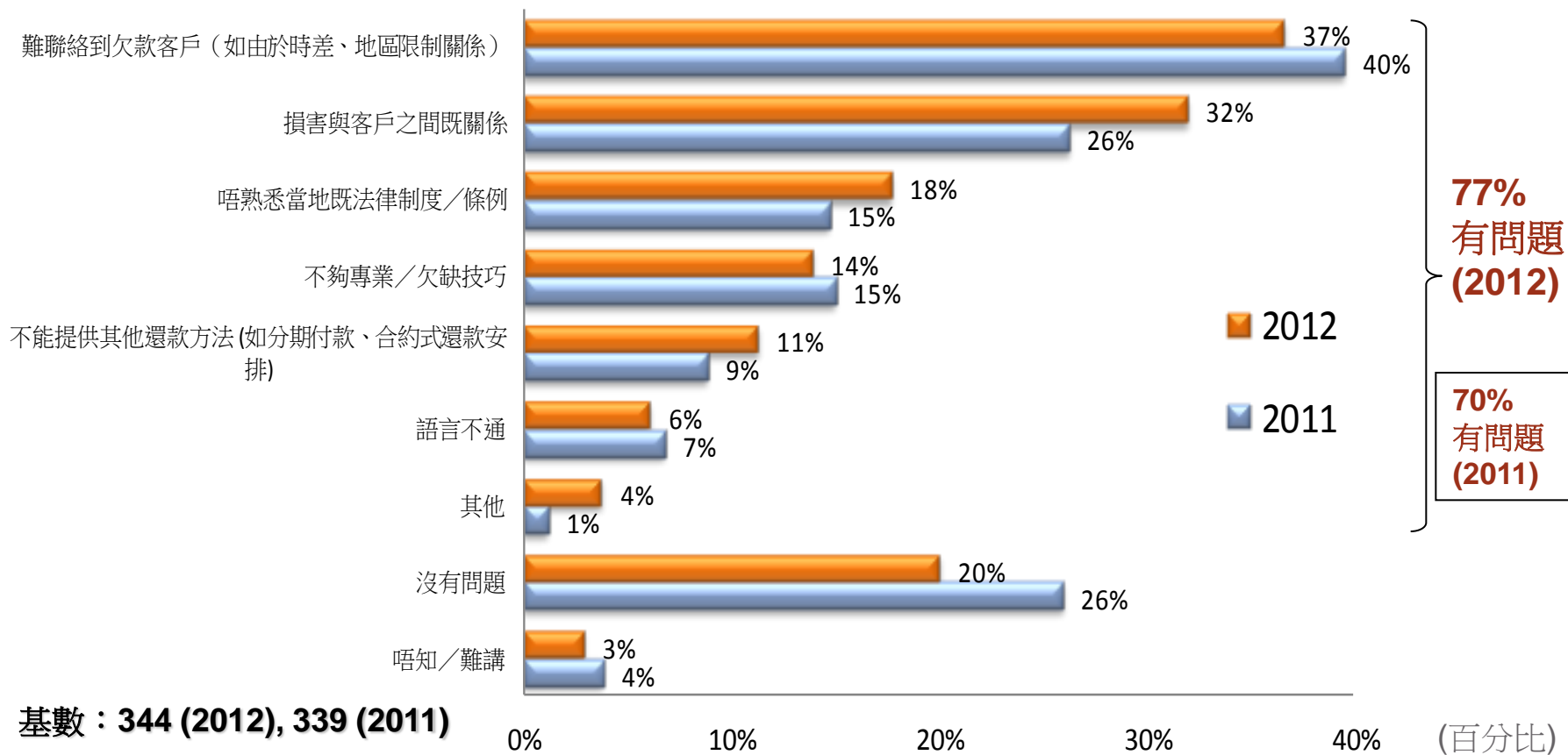
被訪公司「由自己/負責同事追收」壞賬，
次選為「採取法律行動」

[Q6]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】



近八成由自己追收壞賬的公司出現困難，主要是聯絡問題

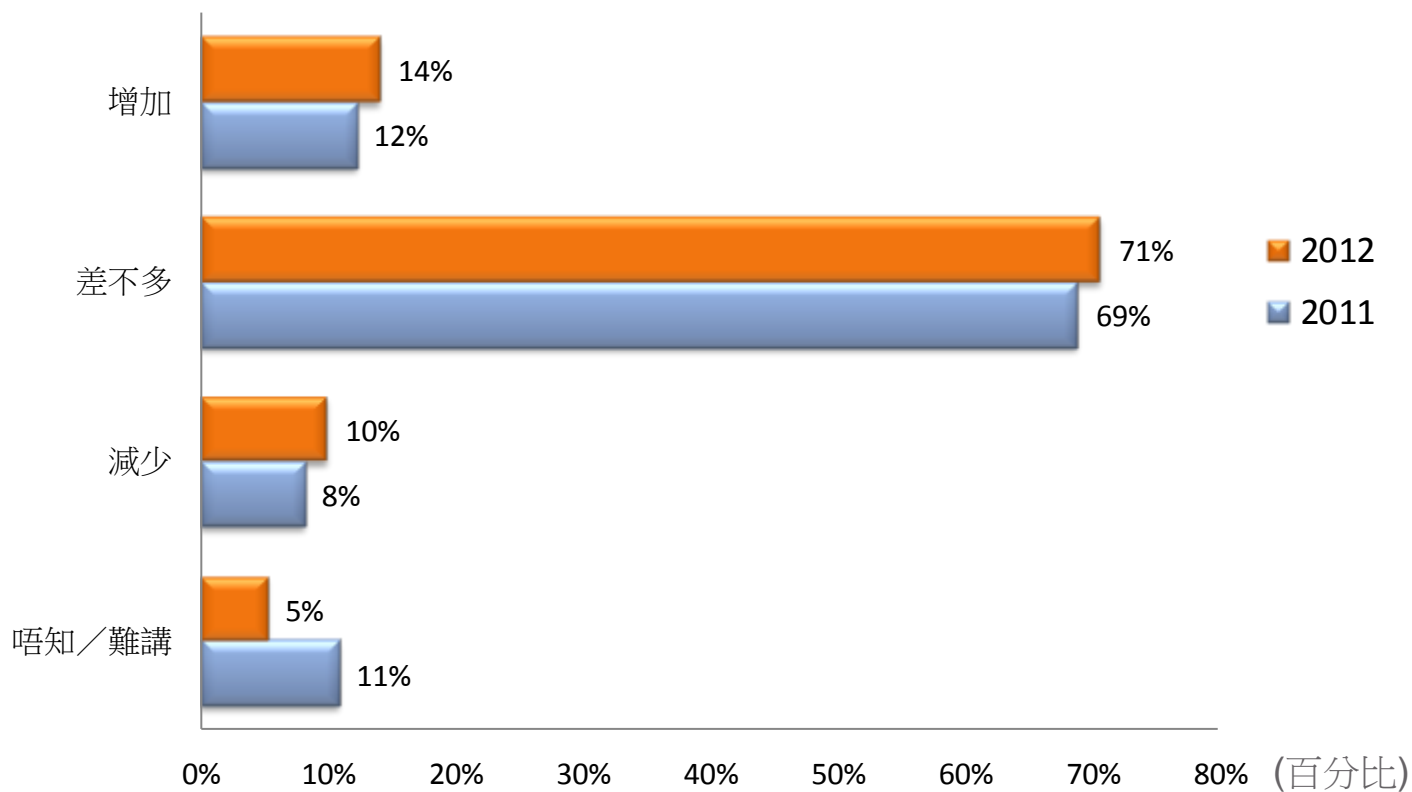
[Q7]問題: [只問Q6中表示「由自己/同事負責追收」者，2012年基數=351，2011年基數=343] 你認為由公司內部負責追收壞賬，最經常會出現乜野問題？【訪員讀出每項，次序由電腦排列，可選多項】



其他部分

逾七成公司估計在未來一年 客戶逾期還款問題與現在差不多

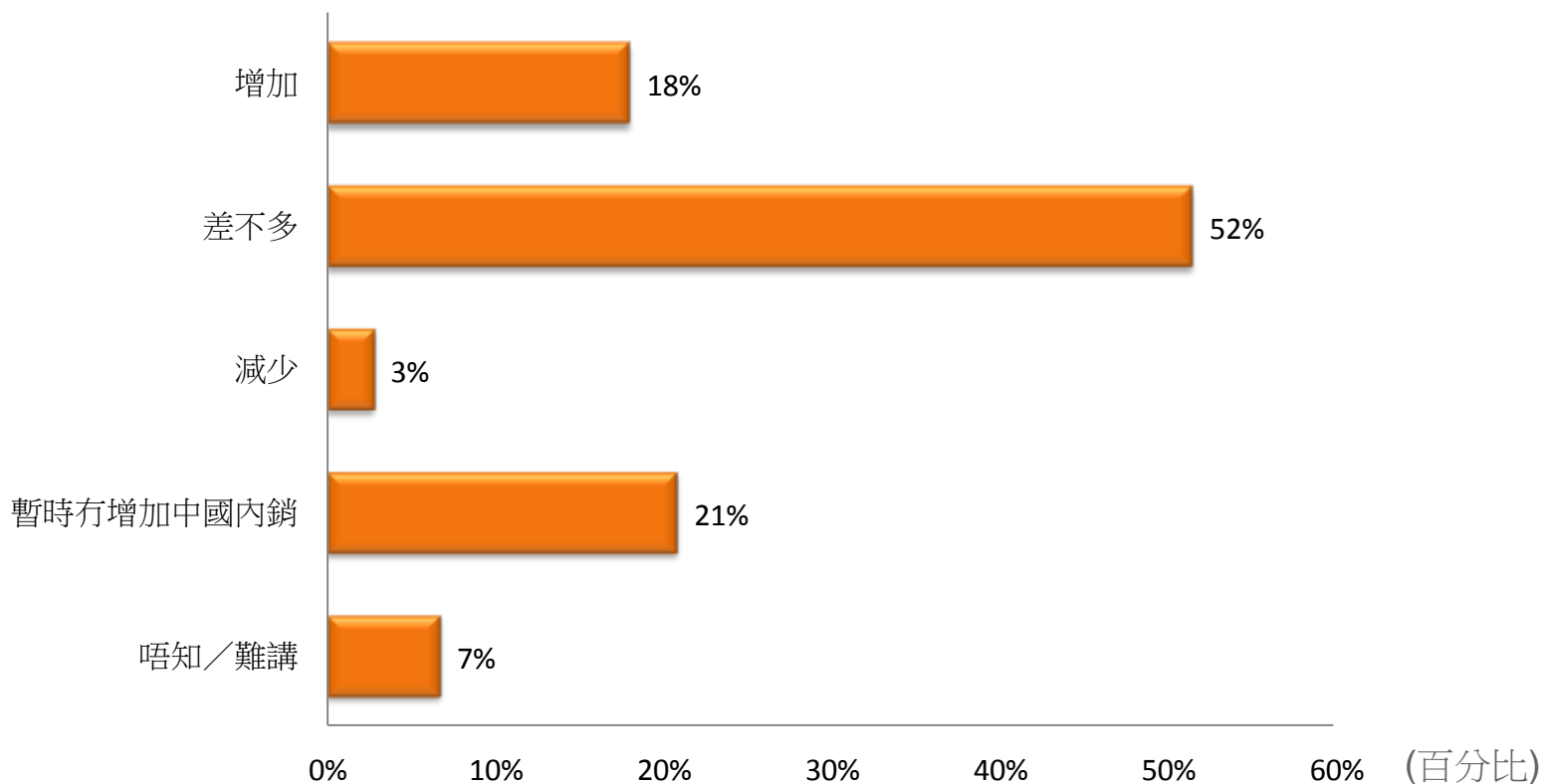
[Q8]問題: 喺未來一年, 你估計客戶逾期還款既問題會增加、減少, 定同而家差唔多呢?



基數 : 532 (2012), 517 (2011)

逾五成公司估計在中國內銷比例日漸增加下 追收欠款困難與現在差不多

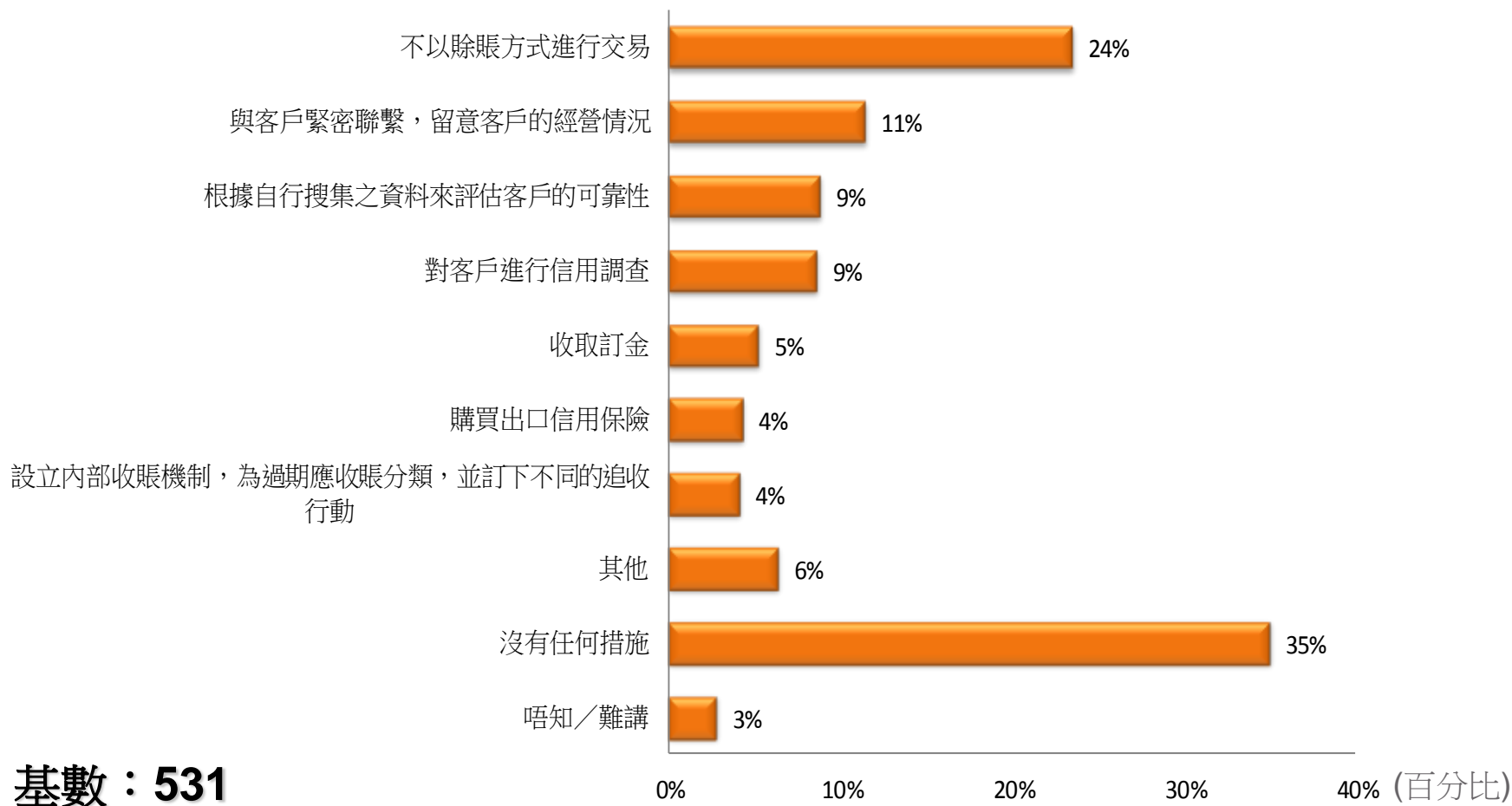
[Q9]問題: 喺中國內銷既比例日漸增加之下, 貴公司追收欠款既困難係增加左、減少左, 定同以前差唔多呢?



基數：532

三成半公司沒有採取任何措施避免出現壞賬情況

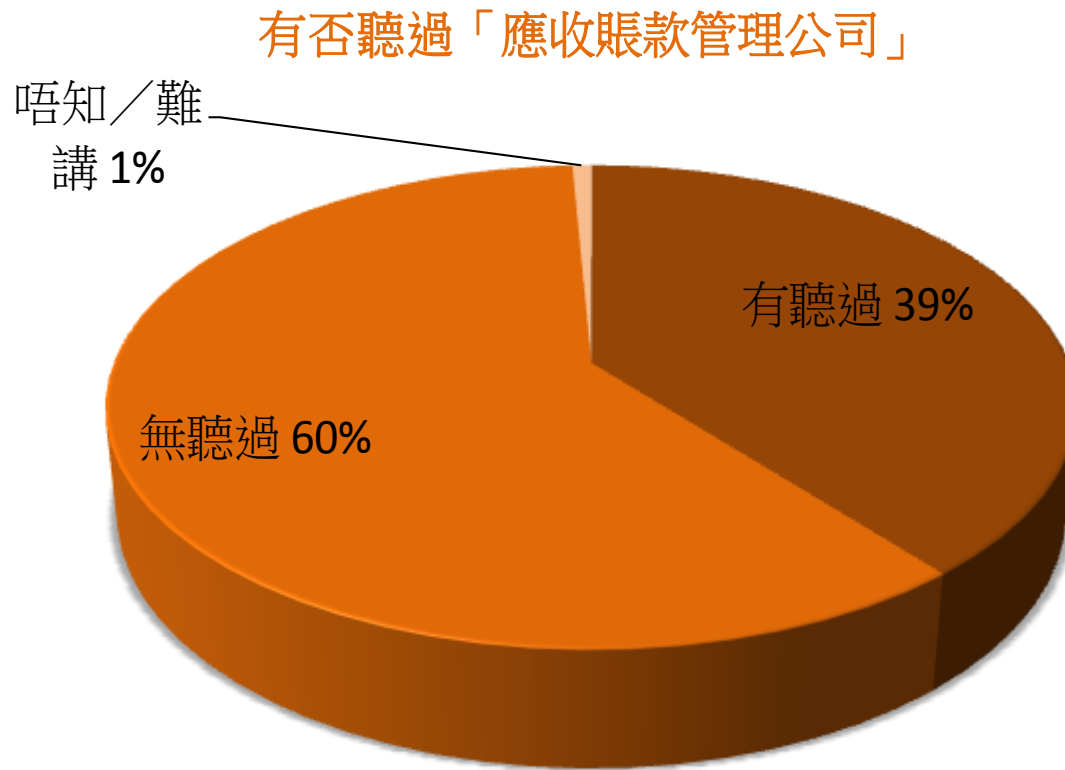
[Q10]問題:貴公司有否採用D七野措施去避免出現壞賬既情況?【不讀答案,可選多項】



基數：531

近四成公司聽過「應收賬款管理公司」

[Q11]問題:請問你有冇聽過「應收賬款管理公司」?

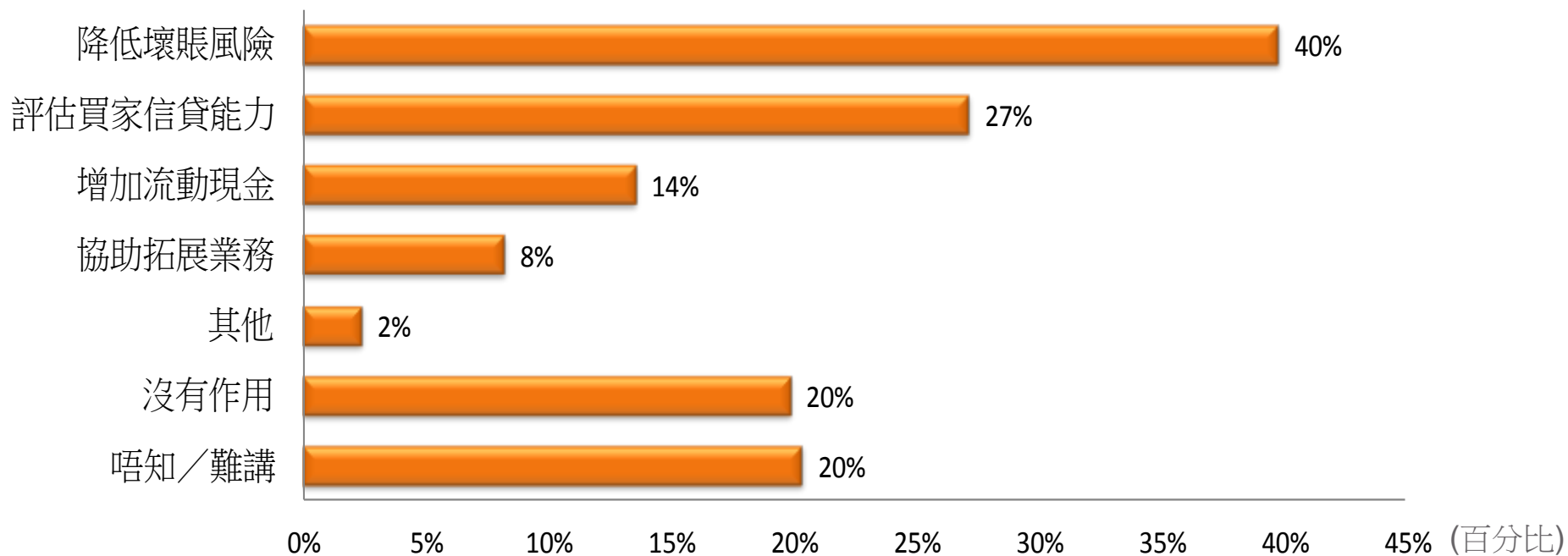


基數：532

聽過「應收賬款管理公司」的受訪者之中，

四成 知道「應收賬款管理公司」能降低壞賬風險

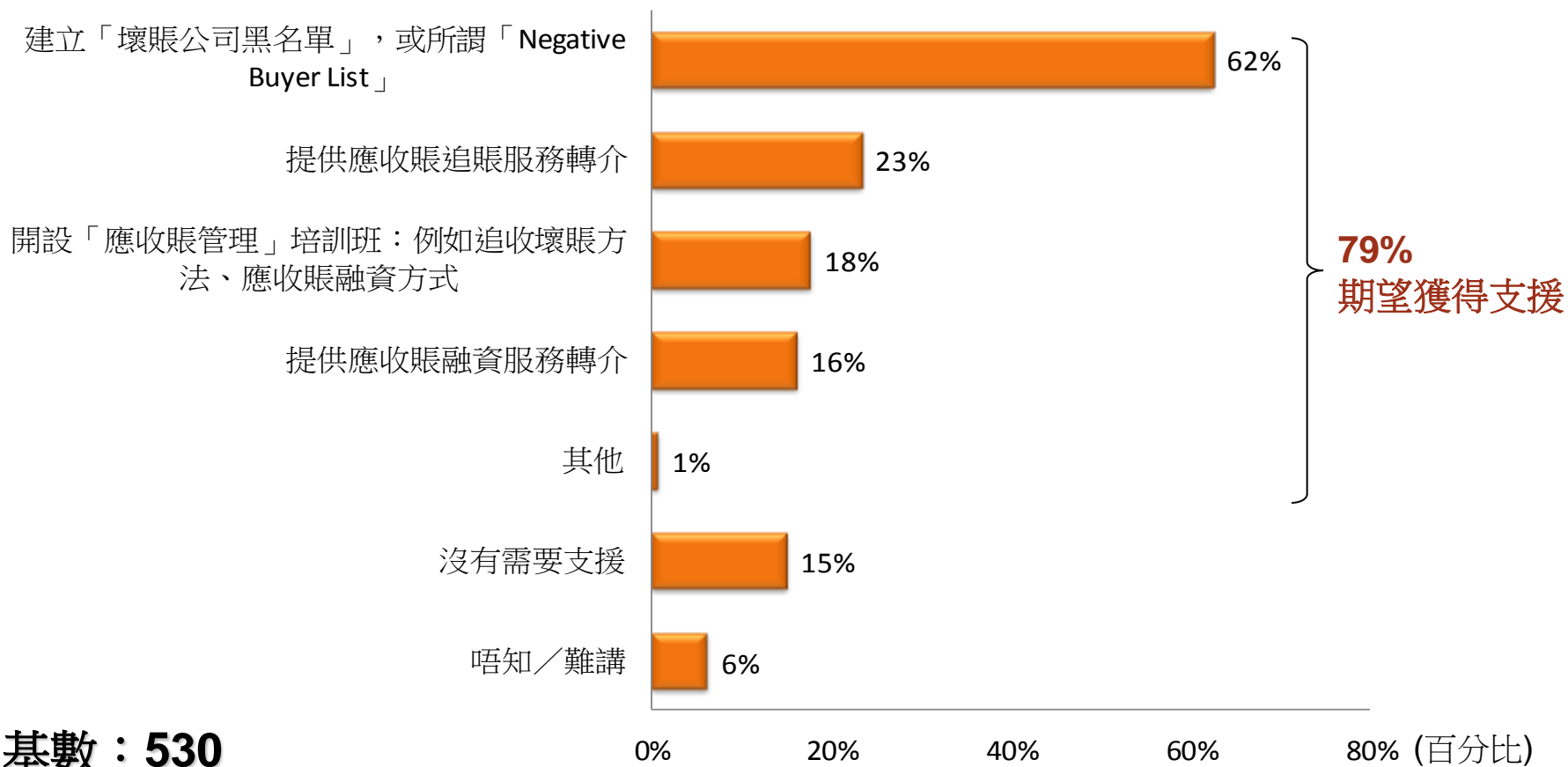
[Q12]問題: [只問Q11中表示「有聽過」者，基數=208]你知唔知道呢類「應收賬款管理公司」既服務對公司業務有以下邊D作用？【訪員讀出每項，次序由電腦排列，可選多項】



基數：206

近八成出口貿易公司期望獲得商會支援

[Q13]問題:你認為業界商會係追收壞賬方面應該提供以下邊D支援?【訪員讀出每項,次序由電腦排列,可選多項】



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77天，壞賬除外。
2. **近四成**公司曾經出現不同程度的壞賬，平均佔整體出口營業額**3%**，而壞賬主要來自中國大陸，來自歐洲壞賬比重倍增。
3. **近七成**公司由自己追收壞賬，當中**近八成**追收時曾出現問題，主要因為「難聯絡到欠款客戶」。
4. **三成半**被訪公司沒有採取任何措施預防壞賬。而只有**四成**聽過「應收賬款管理公司」。另**近八成**公司期望業界商會提供支援，包括希望商會建立「壞賬公司黑名單」，開設應收賬管理培訓班，以及提供應收賬追賬及融資轉介。

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

2012年7月12日



拖數問題日益惡化

拖數問題日益惡化

● 拖數期增加

- 2011：72天 → 2012：77天

● 拖數情況惡化，現成趨勢

- 中國內地：45%
(連續第二年成為最大的壞賬來源地)
- 歐洲：18%
(2011年僅為8%)

● 佔營業額比重大

- 出口壞賬平均佔全公司整體出口營業額3%，
一成多出口商的壞賬更高於6%

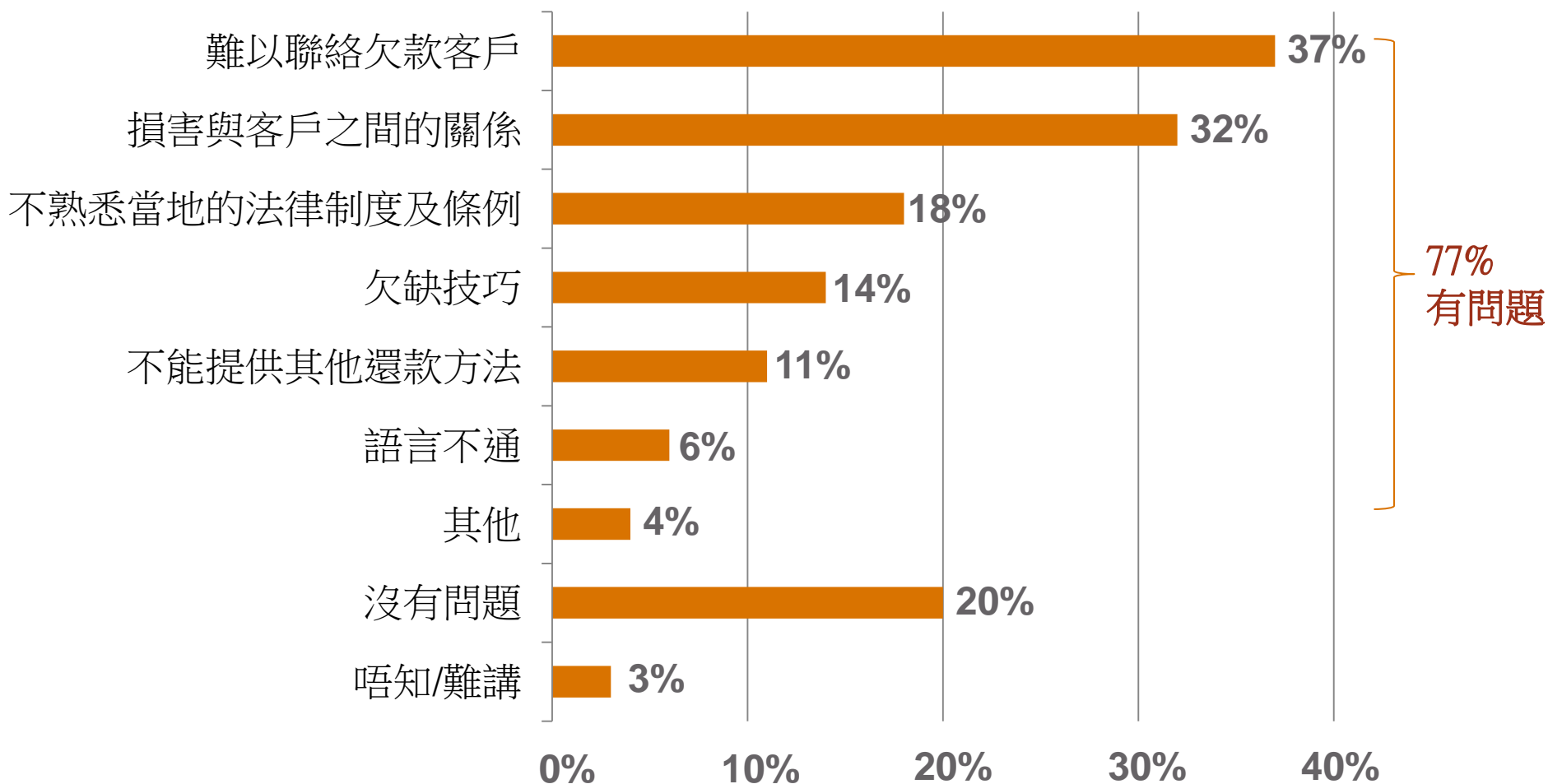
港商陷兩難處境

港商陷兩難處境

- 壞賬累積，66%的僱主或管理層人員會自行或交由相關同事追收欠款
- 唯近80%受訪者卻表示這方法並不奏效



由公司內部追收壞賬困難重重



港商信用風險意識薄弱

港商信用風險意識薄弱

- 在賒賬期後平均拖延近8個月（237天）始把欠款撥為壞賬
- 與先進國家標準相距甚遠
- 48%的壞賬客戶是由朋友或其他客戶介紹，但「朋友及客戶」的介紹其實不等於「特別安全」

- 三成半港商零措施避壞賬
- 僅有4%受訪公司會設立內部收賬機制，為過期應收賬分類，並訂下不同的追收行動
- 高達六成受訪公司從未聽過「應收賬款管理公司」及相關追賬服務

減低壞賬的解決方案

減低壞賬的解決方案

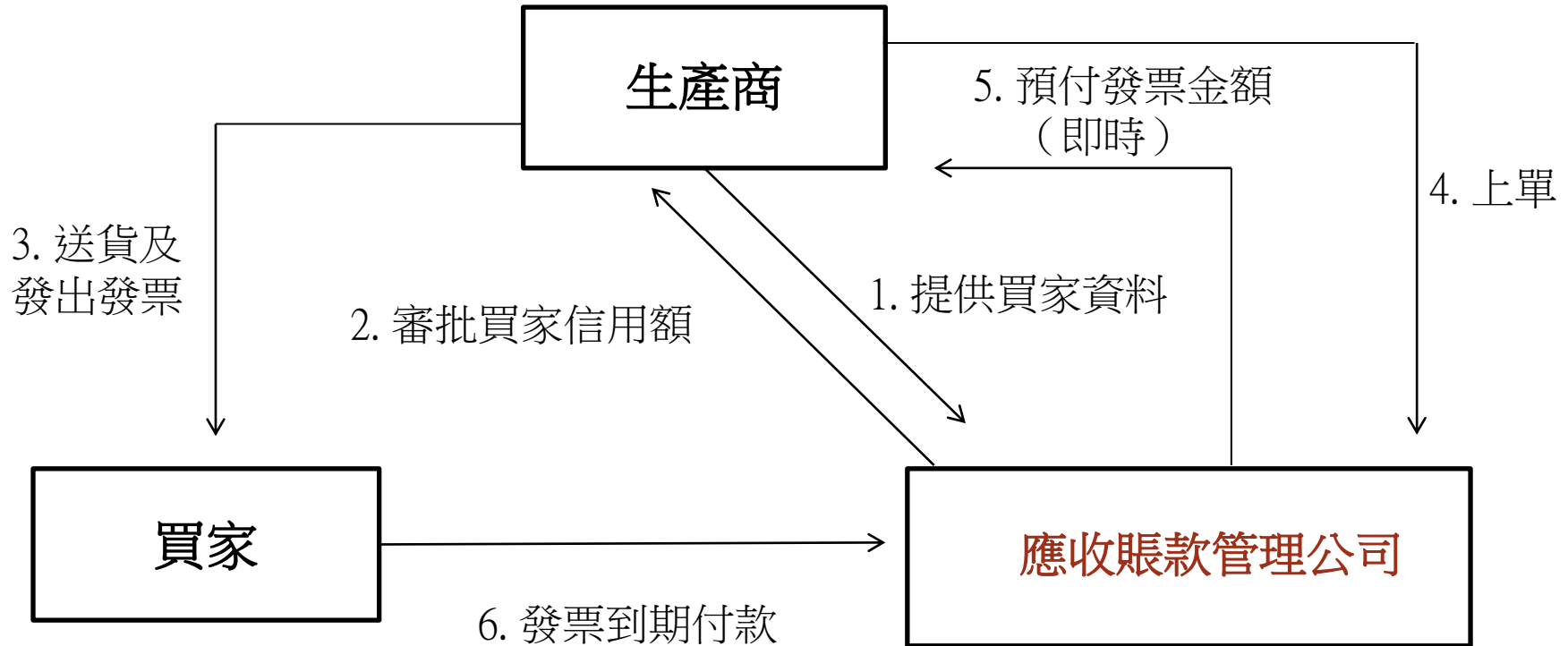
● 了解買家背景

- 信用調查
- 定期聯繫買家，留意買家經營情況

● 出貨前

- 訂立可行之付款條件，並設立內部機制，為過期應收賬分類，及訂下不同的追收行動
- 購買應收賬融資（factoring）服務或出口信用保險

● 應收賬融資（factoring）服務



● 應收賬融資（factoring）服務的好處

- 減低壞賬風險
 - › 審批時已向買家背景做評估，有助了解買家可靠性
 - › 應收賬管理公司完全承擔信貸風險
- 增加出口商流動現金及競爭力
 - › 提高資本比率及縮短賬期
 - › 無須任何抵押品，增強資源運用的彈性
 - › 有助給予買家更優惠之付款條件，爭取新訂單

若出口商遇到壞賬，但沒有購買應收賬融資（factoring）服務或出口信用保險

- 聘用第三方專業服務 --> 國際性應收賬管理公司

好處：

- › 擁有國際網絡，熟悉不同地區的法律制度、語言及文化，有助短時間內收回欠款
- › 減省公司內部在追討壞賬上所花的人力物力
- › 能提供其他還款方案 (如分期付款、合約式還款安排)
- › 維持追賬委託人與客戶的良好關係
- › 擁有高的追賬進度透明度

多謝各位！