

第四部分 數據匯集

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？

	2013		2014	
	頻數	百分比 (基數=502)	頻數	百分比 (基數=500)
少於 30 天	110	21.9%	77	15.4%**
30 至 60 天	135	26.9%	87	17.4%**
61 至 90 天	29	5.8%	36	7.2%
91 至 120 天	11	2.2%	11	2.2%
多於 120 天	30	6.0%	47	9.4%*
不會	173	34.5%	226	45.2%**
唔知/難講	14	2.8%	16	3.2%
合計	502	100.0%	500	100.0%
平均數 (不會以 0 天計)	32 天		37 天	
標準誤差 (不會以 0 天計)	2.2 天		3.9 天	
中位數 (不會以 0 天計)	15.0 天		15.0 天	
基數 (不會以 0 天計)	488		484	
平均數 (撇除不會者)	50 天		69 天**	
標準誤差 (撇除不會者)	3.0 天		6.6 天	
中位數(撇除不會者)	45.0 天		45.0 天	
基數 (撇除不會者)	315		258	

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？”】

	2013		2014	
	頻數	百分比 (基數=501)	頻數	百分比 (基數=500)
少於 30 天	3	0.6%	7	1.4%
30 至 60 天	6	1.2%	13	2.6%
61 至 90 天	20	4.0%	21	4.2%
91 至 120 天	14	2.8%	18	3.6%
多於 120 天	116	23.2%	168	33.6%**
無壞帳 (跳至 Q7)	322	64.3%	230	46.0%**
唔知/難講	20	4.0%	43	8.6%**
合計	501	100.0%	500	100.0%
缺數	1		0	
平均數	200 天		174 天	
標準誤差	14.7 天		13.2 天	
中位數	121.0 天		121.0 天	
基數	159		227	

表五 [Q3] 以2013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？
(2013年調查問題: 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?)

	2013		2014	
	頻數	百分比 (基數=178)	頻數	百分比 (基數=267)
0%，即去年無錄得壞帳	47	26.4%	114	42.7%**
少於 1%	42	23.6%	40	15.0%
1-5%	46	25.8%	57	21.3%
6-10%	14	7.9%	13	4.9%
11-20%	3	1.7%	3	1.1%
21-30%	--	--	3	1.1%
31-40%	1	0.6%	1	0.4%
多於 50%	--	--	1	0.4%
唔知/難講	25	14.0%	35	13.1%
合計	178	100.0%	267	100.0%
缺數	2		3	
平均數	2.5%		2.5%	
標準誤差	0.4%		0.5%	
中位數	0.5%		0.3%	
基數	153		232	

表六 [Q4] (只問有壞帳者, 2013 年調查基數=180, 2014 年調查基數=191) 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】

	2013		2014	
	頻數	百分比 (基數=164)	頻數	百分比 (基數=188)
中國大陸	72	43.9%	79	42.0%
美國	25	15.2%	15	8.0%
歐洲	13	7.9%	9	4.8%
日本	3	1.8%	7	3.7%
其他地區 (如印度、東南亞、南美洲等)	28	17.2%	54	28.7%
唔知/難講	23	14.0%	24	12.8%
合計	164	100.0%	188	100.0%
缺數	16		3	

表七 [Q5] [只問 Q4 中表示「中國大陸」者, 基數=79] 咁係中國大陸邊個城市? 【不讀答案, 只選一項】

	頻數	百分比 (基數=79)
廣東省	43	54.4%
北京	6	7.6%
上海	3	3.8%
浙江	3	3.8%
貴州	1	1.3%
山東	1	1.3%
河北	1	1.3%
湖南	1	1.3%
其他 - 昆山	1	1.3%
唔知/難講	19	24.1%
合計	79	100.0%

表八 [Q6] (只問有壞帳者, 基數=191) 請問 貴公司拖欠款項既客戶主要來自邊個行業? [不讀答案, 只選一項]

	頻數	百分比 (基數=183)
電子產品及零件	30	16.4%
製衣業	18	9.8%
運輸、倉庫及通訊	15	8.2%
原材料及金屬製品	13	7.1%
玩具或遊戲產品	9	4.9%
化工藥業及醫療用品	9	4.9%
建造業	8	4.4%
食品及飲料	8	4.4%
機械設備	6	3.3%
皮革產品	5	2.7%
珠寶產品及首飾	5	2.7%
禮品及贈品	4	2.2%
資訊科技	4	2.2%
印刷業	4	2.2%
家具製品	4	2.2%
保健及美容產品	3	1.6%
塑膠產品	3	1.6%
務業(金融/酒店/零售)	3	1.6%
紙或木業	2	1.1%
鞋業	1	0.5%
鐘錶	1	0.5%
光學產品	1	0.5%
照明產品	1	0.5%
其他(見下表)	12	6.6%
唔知/難講	14	7.7%
合計	183	100.0%
缺數	8	
其他答案而未能歸類者：		
酒店用品	3	
文儀用具	2	
不同行業	1	
包裝	1	
印絲帶	1	
製造業	1	
製絲花	1	
廢料回收	1	
廣告	1	
小計	12	

表九 [Q7] 如果出現壞賬，貴公司最經常採取以下邊一種方法追收？【訪員讀出首3項答案，次序由電腦排列，只選一項】

	2013		2014	
	頻數	百分比 (基數=501)	頻數	百分比 (基數=497)
由自己/同事負責追收	330	65.9%	342	68.8%
採取法律行動(跳至 Q9)	70	14.0%	56	11.3%
聘用專門協助追收壞賬的公司 (跳至 Q9)	32	6.4%	33	6.6%
其他(見下表)(跳至 Q9)	38	7.6%	19	3.8%*
唔知/難講(跳至 Q9)	31	6.2%	47	9.5%
合計	501	100.0%	497	100.0%
缺數	1		3	
其他答案而未能歸類者：				
無壞賬	34		10	
無任何行動			4	
用 Email			1	
取消訂單			1	
保險			1	
要視乎情況而採取不同方法			1	
銀行買單			1	
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		19	

表十[Q8][只問 Q7 中表示「由自己/同事負責追收」者, 2014 年調查基數=342, 2013 年調查基數=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?【訪員讀出首 6 項答案, 次序由電腦排列, 可選多項】

	2013		2014		
	頻數	佔次樣本 百分比 (基數=330)	頻數	佔答案 百分比 (基數 =566)	佔次樣本 百分比 (基數 =342)
難聯絡到欠款客戶 (如由於時差、地區限制關係)	112	33.9%	140	24.7%	40.9%
損害與客戶之間既關係	101	30.6%	119	21.0%	34.8%
唔熟悉當地既法律制度/條例	48	14.5%	69	12.2%	20.2%
不夠專業/欠缺技巧	53	16.1%	68	12.0%	19.9%
不能提供其他還款方法 (如分期付款、合約式還款安排)	39	11.8%	51	9.0%	14.9%
語言不通	16	4.8%	25	4.4%	7.3%
沒有問題	94	28.5%	76	13.4%	22.2%
其他(見下表)	5	1.5%	7	1.2%	2.0%
唔知/難講	8	2.4%	11	1.9%	3.2%
合計	476		566		
其他答案而未能歸類者:					
客戶財政問題			2		
要由公司同事負責			2		
需時較長			2		
浪費公司資源, 時間			1		
視乎還款數目	2				
以上皆否	1				
欠款逾兩年, 視作壞帳	1				
無還款期限	1				
小計	5		7		

表十一 [Q9] 你想唔想業界建立「買家資料庫」，提供買家既不良付款紀錄？

	頻數	百分比 (基數=495)
想 (問 Q10)	312	63.0%
唔想 (問 Q11)	136	27.5%
唔知/難講 (問 Q11)	47	9.5%
合計	495	100.0%
缺數	5	

表十二 [Q10] [只問 Q9 中表示「想」者，基數=312] 咁你想「買家資料庫」能提供有關買家不良付款紀錄邊方面既資料？【訪員讀出首 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=820)	佔次樣本百分比 (基數=312)
買家不能如期付款原因			
買家逾期款項金額	217	26.5%	69.6%
買家逾期付款日數	203	24.8%	65.1%
發生逾期付款既時期	195	23.8%	62.5%
	189	23.0%	60.6%
買家公司資料	9	1.1%	2.9%
其他 (見下表)	4	0.5%	1.3%
唔知/難講	3	0.4%	1.0%
合計	820	100.0%	
其他答案而未能歸類者：			
買家財務和壞賬記錄	2		
以往有無訴訟	1		
買家財政和信譽	1		
小計	4		

表十三 [Q11] 你願唔願意將 貴公司有不良付款紀錄既買家資料放上「買家資料庫」，與其他同業分享？

	頻數	百分比 (基數=498)
願意 (問 Q13)	256	51.4%
唔願意 (問 Q12)	182	36.5%
唔知/難講 (問 Q13)	60	12.0%
合計	498	100.0%
缺數	2	

十四 [Q12] [只問 Q11 中表示「唔願意」者，基數=182] 點解唔願意公開？【不讀答案，可選多項】

	頻數	佔答案百分比 (基數=198)	佔次樣本百分比 (基數=182)
涉及公司敏感資料	47	23.7%	25.8%
怕破壞與買家的關係	43	21.7%	23.6%
無需要 / 作用不大	15	7.6%	8.2%
影響自己公司聲譽	14	7.1%	7.7%
影響其他公司聲譽	13	6.6%	7.1%
不道德	9	4.5%	4.9%
無壞帳	7	3.5%	3.8%
沒有原因	36	18.2%	19.8%
其他 (見下表)	11	5.6%	6.0%
唔知/難講	3	1.5%	1.6%
合計	198	100.0%	
其他答案而未能歸類者：			
數目太小	4		
因為公司都已經找不到	3		
要僱主決定才可以公開	2		
即將結業	1		
將公司有不良付款紀錄既	1		
買家資料放上偉利行	1		
小計	11		

表十五 [Q13] 請問 貴公司目前有冇設立機制去監控信貸風險？

	頻數	百分比 (基數=498)
有	134	26.9%
沒有	340	68.3%
唔知/難講	24	4.8%
合計	498	100.0%
缺數	2	

表十六 [Q14] 無論有冇都好，如果業界或商會提供信貸風險管理諮詢服務，你認為可以為 貴公司提供乜野幫助？【讀出首7項答案，次序由電腦排列，可選多項】

	頻數	佔答案 百分比 (基數=1,660)	佔樣本 百分比 (基數=498)
減低壞賬風險	283	17.0%	56.8%
有助篩選優質客戶	256	15.4%	51.4%
減低客戶拖數機會	248	14.9%	49.8%
保持健康既現金流	218	13.1%	43.8%
優化公司信貸管理及追收款項程序	217	13.1%	43.6%
促進公司發展	183	11.0%	36.7%
提供更優惠付款條件俾客戶，爭取新訂單	181	10.9%	36.3%
沒有幫助	55	3.3%	11.0%
其他 (見下表)	6	0.4%	1.2%
唔知/難講	13	0.8%	2.6%
合計	1,660	100.0%	
缺數	2		
其他答案而未能歸類者：			
由公司自己控制	1		
因公司太小，無人手去做查看資料庫	1		
沒有用過	1		
沒有考慮	1		
拖帳公司東主姓名	1		
保持互信關係	1		
小計	6		