

明智的企業防患未然 預防客戶破產的 五大步驟

您未必知悉與貿易夥伴即將發生的麻煩，
但明智的管理加上對於關係的關注可幫助您提前發現問題。

為保護貴公司業務免於承擔過高信用風險，不妨採取下列五項主要措施：

1 主動進行持續分析

掌握資料及商業情報，俾為客戶賦予適當的信用級別。

2 謹慎行事

建立預警系統，獲得更充裕的時間主動且務實管理債權。

3 從客戶的角度出發

了解每個市場當地的法律體系、執法及政治壓力，並嚴格遵守當地法規。

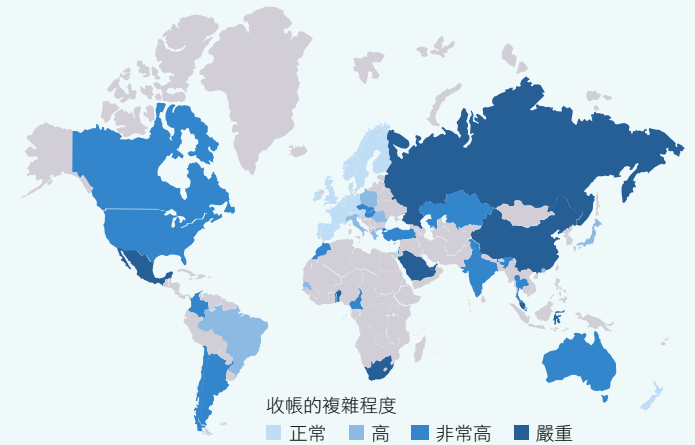
4 確定您的選擇

確保應急計畫（在附屬公司層面），包括關鍵買方及供應商的破產風險，並在能力所及範圍內確立替代方案。

5 了解自身真正價值

確定您對於當地市場的策略性價值，包括資本投資、稅項及就業等因素，以及貿易鏈裡的次要利益及投資，例如研究中心或提升當地員工技能等方面。假使您的業務獲得高度重視，與您往來的公司所承擔的依約付款壓力勢必更大。

世界上收帳效果最差及最好的地方



沙烏地阿拉伯、阿拉伯聯合大公國、馬來西亞與中國是收帳狀況最複雜的國家。美國、加拿大及澳洲則是最複雜的已開發經濟體。較能順利完成收帳的國家，大多數位在西歐。

潛在的破產率上升，加上更具保護主義的貿易局勢，不應阻止企業在新市場中尋求機會或加深對其他市場的投資。

但是，企業不應假設當前的業務策略於將來也同樣適用。為了因應經濟及政治的雙重壓力，必須建立更緊密的夥伴關係，以及對於所有貿易夥伴的更深入理解。