



抑制壞帳的 三個小秘訣

只要有資金，就難免發生債務—無論是好或是壞。但只要透過嚴謹的方法，並且願意接受其必然性及代價，就能設法採取合適措施，建構更優質、更具彈性、獲利能力更理想的事業。

壞帳足以衝擊財測與獲利，但也迫使企業前瞻評估一切。由於許多壞帳源自於供應鏈風險，整體的損失關係取決於各方參與者與風險之間的距離遠近。

壞帳並非憑空而來。對於企業來說，了解壞帳何時轉變成問題，亦是某種潛在契機。DSO 監測等領先指標可以協助解決相關問題。

了解自己是在跟誰打交道

在這個與客戶互通互聯、流動快速的世界裡，問題在於：「我們應該與組織裡的哪一位負責人進行溝通？」

萬一出現了逾期帳單，勢必會有人更加關心如何收回資金，而不是設法抵減損害。是以從一開始就應當了解自己的主要聯絡人，設法建立開放性對話，如此才能在問題出現之際設定共同目標。

務必同時掌握具體的市場資料，包括**DSO 平均值**及更廣泛的業務環境，例如當地法規及法律體系，這將有助您從各個角度了解自身客戶，根據更豐富的資訊做出合理決定。

改善您的客戶信用管理

務必建立健全的流程，確保自身業務不至於在非必要情況下承受風險。話雖如此，您仍需具備適當反應的能力。首先乃是評估客戶的信譽，並設立適當的信用額度。為了提高安全性，您不妨建立更為務實的收費結構，例如受理分期付款。

接下來，您應妥善執行標準條款及條件，並且確保客戶了解該等條款及條件。萬一客戶延遲付款，則可考慮罰款，甚至重新評估原有條款（包括撤銷您的信貸）。請款單到期後，應立即追收帳款——隨著時間一天天過去，您獲得付款的可能性亦隨之降低。請記住，快速準確的信用控制系統，最能兼顧您與客戶雙方的需求。

界定您的追債臨界點

某些情況下，變成壞帳的債務追討成本已與原始信貸金額成正比，甚至更高。較大筆的債務甚至需要提起法律訴訟，需要由您承擔舉證責任，證明該筆債務屬於呆帳。

到頭來仍須由您要衡量成本與收益，找到您的壞帳「臨界點」，需要考量的重要因素包括了客戶所屬產業與所在地等。