

控制壞帳的3點建議

壞帳可能是對預測和底線的詛咒，但卻迫使企業更具前瞻性。由於很多壞帳的根源在於供應鏈風險，因此整個損失關係歸根結底取決於每個參與者與該風險的接近程度。壞帳也不是憑空產生的。對於企業來說，瞭解壞帳是或更有可能是什麼時形成的，可以帶來潛在機會。銷售回款天數 (DSO) 監測等先導指標可以幫助做到這一點。

01

瞭解您的交易對象

當今世界，您的客戶之間的聯繫日益緊密，節奏越來越快，我們面臨的問題是：“應該與組織中的誰溝通？”

當發生帳單逾期時，一些人會更關心收回資金，而不是探求減輕逾期風險的措施。瞭解您的主要連絡人，從一開始就與其進行開誠佈公的溝通，對於在出現問題時設定共同目標至關重要。

務必掌握具體的市場資料，包括銷售回款天數平均值、催收慣例和整個商業環境，如當地法規和法律體系。這將有助於您從多個角度考察您的客戶，並且在合作時從大局考慮問題，以作出審慎的決策。

02

完善您的客戶信用管理

有必要建立一個完善的流程，以確保您的企業不會承受不必要的風險，並且在出現面臨風險時能夠採取適當的應對措施。首先是您需要評估您的客戶的信譽，並設置適當的信用額度。您對客戶瞭解得越多，您的抗風險能力就越強。為了增強安全性，您可以設計更具體的收費結構，例如實施累進付款。

然後，您最好實施標準條款和條件，並讓您的客戶知悉。如果您的客戶逾期付款，您可以考慮收取罰金，甚至重新考慮您的條款，包括撤銷您的授信。一旦您的發票到期，請儘快催收——每逾期一天就意味著您收到付款的可能性越低。切記，快速準確的信用控制系統將會平衡您與客戶的需求。

03

確定追債的臨界點

有時，追討一筆已成為壞帳的債務的成本與最初的信用金額成正比，甚至更高。對於金額較大的債務，可能需要採取法律行動，而且您負有證明債務無法收回的舉證責任。最終您需要衡量成本和收益，以找到您的壞帳“臨界點”。需要考慮的一些重要因素包括客戶所在的行業和位置。

只要存在資金，就會有債務，包括好帳和壞帳。但是，只要願意接受不可避免的壞帳，並願意承擔其成本，通過建立嚴格的管理機制，企業就可以採取相應措施，完善自身，提高韌性和盈利能力。

