

明智企業針對客戶破產風險採取的5項防範措施

交易夥伴的潛在風險可能要等到他們進入破產接管程式才會顯現出來，但明智的管理和對客戶關係的關注可以說明您提前發現問題。

為保護您的企業免於承擔過高的信用風險，您可以採取以下 5 項主要措施：

01

持續分析

掌握資料和商業情報，以確定向客戶提供的適當信用水準。

02

小心謹慎

建立預警系統，使您有足夠的時間主動務實地管理債務。

03

設身處地為客戶

瞭解每個市場的當地法律體系、執法和政治壓力，嚴格遵守當地法規。

04

確定應急方案

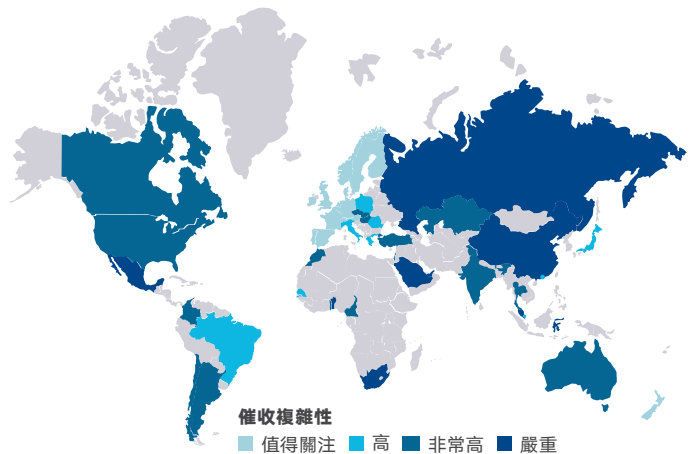
確保應急計畫（在子公司層面）包括關鍵買方和供應商的破產風險，並在能力水準範圍內制定替代方案。

05

瞭解您的真正價值

明確您對當地市場的戰略價值，包括資本投資、稅收和就業等因素，以及您的貿易鏈上的次要利益和對以下方面的投資，例如，研究中心或提高當地員工技能。如果您的企業具有重要地位，在付款方面，與您進行交易的公司會迫於較大壓力而“做正確的事情”。

全球債務催收最困難和最容易的地區



沙烏地阿拉伯、阿聯酋、馬來西亞和中國的債務催收最為複雜。在發達經濟體中，美國、加拿大和澳大利亞是債務催收最複雜。西歐國家的債務催收最容易。

儘管破產數量可能增加，加上保護主義抬頭，企業不應該停止開拓新市場，或深化對其他市場的投資。

然而，企業不應該想當然認為當前的經營策略在未來也行得通。鑒於經濟和政治方面的雙重壓力，企業將需要建立更緊密的合作夥伴關係，獲取有關所有交易夥伴的更多情報。



我們很樂意為您提供幫助！如果您有任何問題，請隨時通過電話或電子郵件聯繫我們，我們將很高興與您一起尋求解決方案。