

प्राप्यों का प्रबन्ध

[MANAGEMENT OF RECEIVABLES]

10.15 अर्थ एवं उद्देश्य (Meaning & Objective)

प्राप्य का प्रबन्ध उधार बिक्री के कारण ग्राहक से फर्म के लिए 'ऋण' की योजना और नियन्त्रण को सदर्थित करता है। यह व्यापार क्रेडिट प्रबन्धन के रूप में भी जाना जाता है। विविध देनदारों के प्रबन्ध का आधारभूत उद्देश्य उन सम्पत्तियों में निवेश, जिन्हें प्राप्यों के नाम से जाना जाता है, पर प्रत्याय को अनुकूलतम करना होता है।

यदि विविध देनदारों में अधिक धनराशि फँसी है, तो इस प्रकार के मामले में, डूबत ऋण की सम्भावनाएँ बढ़ जायेंगी तथा ऋणों के संग्रहण की लागत अधिक होगी। दूसरी ओर, यदि विविध देनदारों में निवेश कम है, बिक्री प्रतिबन्धित हो सकती है, चूँकि प्रतिस्पर्द्धी अधिक उदार साख-शर्त प्रस्तावित कर सकते हैं, अतः विविध देनदारों का प्रबन्ध एक महत्वपूर्ण मामला है और सही नीतियाँ जरूरी होती हैं तथा इन नीतियों का कुशल कार्यान्वयन भी महत्वपूर्ण है।

10.16 देनदारों के प्रबन्ध के पहलू (Aspects of Management of Debtors)

विविध देनदारों के प्रबन्ध के मूलरूप से तीन पहलू हैं—

(i) **साख नीति (Credit Policy)**—साख नीति निर्धारित की जानी चाहिए। इसमें अतिरिक्त विक्रय पर लाभ, जो कि एक ओर तो साख देने के कारण व दूसरी ओर उन देनदारों को रखने की लागत व डूबती हानियों के कारण होती है, के मध्य Trade off शामिल करती है। इसे यह साख अवधि, नकद बट्टा व अन्य सम्बन्धित तथ्यों का निर्धारण चाहती है। सामान्यतः साख-अवधि को शुद्ध दिनों के रूप में व्यक्त किया जाता है। उदाहरण के लिए, यदि फर्म की साख शर्तें "शुद्ध 50" हैं तो यह आशा की जाती है कि ग्राहक साख देयताओं को 50 दिन से अधिक में पुनर्भुगतान नहीं करेंगे।

पुनः फर्म की रोकड़ बट्टा प्रणाली स्पष्ट करती है—

- रोकड़ कटौती की दर,
- रोकड़ कटौती की अवधि,
- शुद्ध साख अवधि।

उदाहरण के लिए, साख की शर्तें "3/15 शुद्ध 60" से प्रदर्शित हो सकती हैं। इसका अर्थ है 3% कटौती प्रदान की जायेगी यदि ग्राहक 15 दिन के भीतर भुगतान कर देते हैं; यदि वह प्रस्ताव को प्रयोग नहीं करते हैं तो उन्हें 60 दिन के भीतर भुगतान करना होगा।

(ii) **साख-विश्लेषण (Credit Analysis)**—वित्त प्रबन्धक के लिए यह निर्धारित करना आवश्यक है कि किसी विशेष ग्राहक को साख प्रदान करना कितना जोखिमपूर्ण है।

(iii) **प्राप्यों का नियन्त्रण (Control of Receivables)**—इसमें देनदारों का पीछा करने के लिए एक सटीक साख-संग्रहण नीति के बारे में निर्णय लेने के लिए वित्त-प्रबन्धक को निर्धारण करना होता

है। इसमें साख नीतियों का निर्धारण व इस प्रकार की नीतियों के पालन के लिए बने नियम शामिल होते हैं। प्राप्यों को बनाये रखने की हमेशा एक लागत होती है, जिसमें निम्नलिखित लागतें शामिल हैं—

(i) कम्पनी को अतिरिक्त कोषों की आवश्यकता होती है चूँकि संशोधन प्राप्यों में फँसे रहते हैं जिनमें ब्याज (ऋण कोषों) के रूप में लागत या अवसर लागतों (स्वयं के कोषों) के रूप में लागत आती है।

(ii) प्रशासनिक लागतें जिनमें रिकॉर्ड रखने की लागत, साख योग्यता का अनुसन्धान इत्यादि शामिल हैं।

(iii) संग्रहण लागतें।

(iv) भुगतान प्राप्त न होने की लागतें।

10.17 साख नीति के निर्धारक तत्व (Factors Determining Credit Policy)

प्राप्य लेखों के मात्रात्मक व गुणात्मक दोनों तत्वों को निर्धारित करने के लिए साख नीति एक महत्वपूर्ण तत्व है। विभिन्न तत्व विनियोग के आकार को निर्धारित करते हैं, जिसे एक कम्पनी प्राप्य लेखों में करती है। उदाहरण के लिए वे तत्व निम्न हैं—

(i) साख का विक्रय की मात्रा पर प्रभाव,

(ii) साख की शर्तें,

(iii) रोकड़ कटौती,

(iv) उधार ग्राहकों के चुनने के लिए फर्म की नीतियाँ एवं व्यवहार,

(v) ग्राहकों की आदतों व व्यवहारों के भुगतान,

(vi) फर्म की नीति तथा वसूली के व्यवहार,

(vii) बिलिंग में परिचालन कार्य कुशलता की मात्रा, रिकॉर्ड रखना तथा समायोजन कार्य, अन्य लागतें, जैसे कि ब्याज, वसूली लागत तथा डूबत ऋण आदि भी प्राप्यों में विनियोग के आकार पर प्रभाव रखते हैं। इन लागतों में वृद्धि की प्रवृत्ति प्राप्यों में विनियोग के आकार को कम करेगी।

फर्म उदार या कठोर साख नीति अपना सकती है। एक फर्म जो उदार साख नीति अपनाती है ग्राहकों को बहुत ही आसान दशाओं व प्रमापों पर उधार बेचती है। इसके विपरीत एक फर्म कठोर साख नीति अपनाती है तथा उधार विक्रय बहुत ही चुनिन्दा आधार पर केवल उन ग्राहकों को दी जाती है जिनके पास सही साख की क्षमता है तथा जो वित्तीय रूप से अच्छे हैं।

प्राप्यों के लेखों में कोई भी वृद्धि अर्थात् व्यापार की साख का अतिरिक्त विस्तार न केवल उच्च विक्रय को परिणाम देता है बल्कि अतिरिक्त वित्त भी चाहता है जो कि प्राप्यों के लेखों में विनियोग में वृद्धि करता है। साख अनुसन्धान व वसूली प्रयास की लागत तथा डूबत ऋण की सम्भावना भी बढ़ जाती है।

10.18 वित्तीय प्रबन्धक के नियन्त्रण में तत्व (Factors under the Control of the Finance Manager)

प्राप्यों में विनियोग के प्रबन्ध के लिए वित्तीय प्रबन्धक का परिचालन उत्तरदायित्व होता है। उसकी भागीदारी शामिल करती है—

(a) साख के प्रशासन का पर्यवेक्षण,

(b) फर्म की श्रेष्ठतम साख नीतियों से सम्बन्धित उच्च प्रबन्ध तन्त्र के निर्णयों में योगदान,

(c) साख आवेदनों के चयन की कसौटियों का निर्धारण,

(d) आक्रामक वसूली नीति के द्वारा प्राप्यों के रोकड़ में परिवर्तन को गति प्रदान करना।

सारांश रूप में वित्तीय प्रबन्धक को प्राप्यों में बढ़ी हुई विनियोग की लागत तथा उच्च स्तर के विक्रय के लाभों के मध्य सन्तुलन बनाकर रखना चाहिए।

10.19 साख नीतियों के मूल्यांकन की विधाएँ (Approaches to Evaluation of Credit Policies)

किसी कम्पनी द्वारा साख नीतियों के मूल्यांकन की अंगीकृत की गयी मूलतः दो विधियाँ हैं—कुल विधा एवं वृद्धिमूलक विधा। इन दोनों विधाओं का प्रारूप नीचे दिया गया है—

**Statement showing the Evaluation of Credit Policies
(based on Total Approach)**

विवरण	विद्यमान नीति ₹	प्रस्तावित नीति I ₹	प्रस्तावित नीति II ₹	प्रस्तावित नीति III ₹
A. प्रत्याशित लाभ				
(a) उधार विक्रय
(b) अप्राप्त ऋण के अलावा अन्य लागत व रोकड़ छूट				
(i) परिवर्तनीय लागत
(ii) स्थायी लागत

(c) अप्राप्त ऋण
(d) कर पूर्व प्रत्याशित शुद्ध लाभ
घटाओ : कर
(e) कर पश्चात प्रत्याशित लाभ
B. संग्रहण अवधि में निवेशित राशि की अवसर लागत शुद्ध लाभ
शुद्ध लाभ (A – B)

परामर्श—नीति..... को लागू करना चाहिए क्योंकि इस नीति के अधीन शुद्ध लाभ अन्य सभी नीतियों से अधिक है।

क्रियात्मक नोट्स (Working Notes)—

(i) कुल स्थायी लागत = प्रति इकाई औसत लागत (-) परिवर्तनीय लागत × वर्तमान नीति के अधीन साख पर विक्रीत इकाइयों की संख्या

(ii) अवसर लागत = उधार विक्रय की कुल लागत

$$\times \frac{\text{संग्रहण अवधि (दिन)}}{365(\text{or } 360)} \times \frac{\text{अपेक्षित प्रत्याय की दर}}{100}$$

Statement showing the Evaluation of Credit Policies (based on Incremental Approach)

विवरण विद्यमान	प्रस्तावित नीति ₹	प्रस्तावित नीति I ₹	प्रस्तावित नीति II ₹	नीति III ₹
A. अतिरिक्त प्रत्याशित लाभ :				
उधार विक्रय
(a) वृद्धिमूलक उधार विक्रय
(b) घटाओ : उधार विक्रय की बढ़ती लागत				
(i) परिवर्तन लागत
(ii) स्थायी लागत
अतिरिक्त अप्राप्त ऋण की हानि
(c) अतिरिक्त रोकड़ कटौती
(d) अतिरिक्त प्रत्याशित लाभ (a – b – c – d)
घटाओ : कर
अतिरिक्त प्रत्याशित कर पश्चात् लाभ

B. अतिरिक्त निवेश पर अपेक्षित प्रत्याय				
(a) उधार विक्रय की लागत
(b) संग्रहण अवधि (दिन)
(c) प्राप्तियों में निवेश (a × b/365 or 360)
(d) अतिरिक्त निवेश प्राप्तियों में
(e) अपेक्षित प्रत्याय की दर (%)
(f) अपेक्षित प्रत्याय की अतिरिक्त दर (d × e)
अतिरिक्त शुद्ध लाभ (A – B)

परामर्श—नीति.....को अपनाना चाहिए क्योंकि इसके अधीन शुद्ध लाभ अन्य नीतियों की अपेक्षा अधिक है।

क्रियात्मक नोट्स (Working Notes)—

- (i) कुल स्थायी लागत = औसत लागत प्रति इकाई – परिवर्तनीय लागत प्रति इकाई
× विद्यमान के अधीन उधार बिक्रीत कुल इकाइयाँ
- (ii) अवसर लागत = उधार विक्रय की कुल लागत
× $\frac{\text{संग्रहण अवधि (दिन)}}{365(\text{or } 360)} \times \frac{\text{अपेक्षित प्रत्याय की दर}}{100}$

उदाहरण (Illustration) 15

एक व्यापारी जिसकी वर्तमान बिक्री 6 लाख वार्षिक है तथा औसत संग्रह अवधि 30 दिन है, अपनी बिक्री में सुधार करने के लिए अधिक उदारवादी नीति अपनाना चाहती है। प्रबन्धकीय सलाहकार द्वारा एक अध्ययन के अन्तर्गत निम्नांकित सूचनाएँ प्राप्त होती हैं—

Credit Policy	Increase in collection period	Increase in sales	Present default anticipated
A	10 days	₹ 30,000	1.5%
B	20 days	₹ 48,000	2 %
C	30 days	₹ 75,000	3%
D	45 days	₹ 90,000	4%

प्रति इकाई विक्रय मूल्य ₹ 3 है। प्रति इकाई औसत लागत ₹ 2.25 तथा प्रति इकाई परिवर्तनीय लागत ₹ 2 है।

वर्तमान अशोध्य ऋण 1 प्रतिशत है। अतिरिक्त विनियोजन पर वांछित प्रत्याय 20 प्रतिशत है। वर्ष में 360 दिन मान लीजिए।

आप उपर्युक्त नीतियों में से किस नीति को अपनाने का सुझाव देंगे ?

उत्तर (Solution) :

A. Statement showing the Evaluation of Debtors Policies (Total Approach)

विवरण	विद्यमान नीति 30 दिन	प्रस्तावित नीति 40 दिन	प्रस्तावित नीति 50 दिन	प्रस्तावित नीति 60 दिन	प्रस्तावित नीति 75 दिन
	₹	₹	₹	₹	₹
A. प्रत्याशित लाभ					
(a) उधार विक्रय	6,00,000	6,30,000	6,48,000	6,75,000	6,90,000
(b) अप्राप्त ऋण के अतिरिक्त कुल लागत					
(i) परिवर्तनीय लागत [विक्रय × ₹ 2/₹ 3]	4,00,000	4,20,000	4,32,000	4,50,000	4,60,000
(ii) स्थायी लागतें	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
(c) अप्राप्त ऋण	4,50,000	4,70,000	4,82,000	5,00,000	5,10,000
(d) अप्रत्याशित लाभ [(a) – (b) – (c)]	6,000	9,450	12,960	20,250	27,600
B. प्राप्यों में निवेश की अवसर लागत	1,44,000	1,50,550	1,53,040	1,54,750	1,52,400
C. शुद्ध लागत (A – B)	7,500	10,444	13,389	16,667	21,250
C. शुद्ध लागत (A – B)	1,36,500	1,40,106	1,39,651	1,38,083	1,31,150

संस्तुति—प्रस्तावित नीति A (अर्थात् संग्रह अवधि में 10 दिन की वृद्धि या कुल 40 दिन) को अंगीकृत करना चाहिए क्योंकि इस नीति के अधीन शुद्ध लाभ अन्य नीतियों की अपेक्षा अधिक है।

क्रियात्मक टिप्पणियाँ (Working Notes)—

(i) **स्थायी लागत की गणना** = [प्रति इकाई औसत – परिवर्तनीय लागत] × बिक्रीत इकाइयों की संख्या

$$= [₹ 2.25 - 2.00] \times (₹ 6,00,000/3)$$

$$= ₹ 0.25 \times 2,00,000 = ₹ 50,000$$

(ii) **औसत निवेश की अवसर लागत की गणना**

$$\text{अवसर लागत} = \frac{\text{कुल लागत}}{\text{संग्रहण अवधि}} \times \frac{\text{प्रत्याय की दर}}{100}$$

$$\text{विद्यमान नीति} = 4,50,000 \times \frac{30}{360} \times \frac{20}{100} = 7,500$$

$$\text{नीति A} = 4,70,000 \times \frac{40}{360} \times \frac{20}{100} = 10,444$$

$$\text{नीति B} = 4,82,000 \times \frac{50}{360} \times \frac{20}{100} = 13,389$$

$$\text{नीति C} = 5,00,000 \times \frac{60}{360} \times \frac{20}{100} = 16,667$$

$$\text{नीति D} = 5,10,000 \times \frac{75}{360} \times \frac{20}{100} = 21,250$$

B. समस्या के समाधान के लिए एक अन्य विधि अतिरिक्त लाभ है जो सभी उधार विक्रय पर लागू कर रहे हैं :

विवरण	विद्यमान नीति 30 दिन	प्रस्तावित नीति 40 दिन	प्रस्तावित नीति 50 दिन	प्रस्तावित नीति 60 दिन	प्रस्तावित नीति 75 दिन
	₹	₹	₹	₹	₹
A. अतिरिक्त प्रत्याशित लाभ					
(a) अतिरिक्त उधार विक्रय मूल्य		30,000	48,000	75,000	90,000
(b) अतिरिक्त लागतें :					
(i) परिवर्तनीय लागतें	40,00,000	20,000	32,000	50,000	60,000
(ii) स्थायी लागतें	50,000	—	—	—	—
(c) अतिरिक्त अप्राप्त ऋण हानि	6,000	3,450	6,960	14,250	21,600
(d) अतिरिक्त प्रत्याशित लाभ		6,550	9,040	10,750	8,400
(a - b - c)					

B. अतिरिक्त निवेश पर अपेक्षित प्रत्याय					
(a) उधार विक्रय की लागत	4,50,000	4,70,000	4,82,000	5,00,000	5,10,000
(b) संग्रह अवधि	30	40	50	60	75
(c) प्राप्तियों में निवेश (a × b/360)	37,500	52,222	66,944	83,333	1,06,250
(d) प्राप्तियों में अतिरिक्त निवेश	—	14,722	29,444	45,833	68,750
(e) प्रत्याय की अपेक्षित दर (in %)		20	20	20	20
(f) अतिरिक्त निवेश पर प्रत्याय की दर (d × e)	—	2,944	5,889	9,167	13,750
C. शुद्ध लाभ (A – B)	—	3,606	3,151	1,583	5,350

संस्तुति—प्रस्तावित नीति A को अपनाना चाहिए क्योंकि इस नीति के अधीन शुद्ध लाभ अन्य नीतियों की अपेक्षा अधिक है।

C. समस्या के हल के लिए एक अन्य विधि प्रत्याशित प्रत्याय की दर ज्ञात करना है—

$$\text{प्रत्याशित प्रत्याय की दर} = \frac{\text{Incremental Expected Profit}}{\text{Incremental Investment in Receivables}} \times 100$$

$$\text{नीति A के लिए} = \frac{₹6,550}{₹14,722} \times 100 = 44.49\%$$

$$\text{नीति B के लिए} = \frac{₹9,040}{₹29,444} \times 100 = 30.70\%$$

$$\text{नीति C के लिए} = \frac{₹10,750}{₹45,833} \times 100 = 23.45\%$$

$$\text{नीति D के लिए} = \frac{₹8,400}{₹68,750} \times 100 = 12.22\%$$

संस्तुति—प्रस्तावित नीति A को अपनाना चाहिए क्योंकि प्रत्याशित प्रत्याय की दर (44.49%) अन्य अपेक्षित प्रत्याय की दर 20% से अधिक है।

उदाहरण (Illustration) 16

XYZ कॉर्पोरेशन अपनी वर्तमान साख नीति को उदार करने पर विचार कर रही है तथा दो प्रस्तावित नीतियों के मूल्यांकन की प्रक्रिया में है। वर्तमान में, फर्म की वार्षिक उधार बिक्री 50 लाख तथा खाता प्राप्य आवर्त दर वर्ष में 4 है। अशोध्य ऋण द्वारा हानि का वर्तमान स्तर 1,50,000 है। फर्म नये खाता प्राप्यों पर 25 प्रतिशत की दर से प्रत्याय अर्जित करने की इच्छा रखती है। कम्पनी की परिवर्तनीय लागत विक्रय मूल्य की 70 प्रतिशत है। दी गई अग्रांकित सूचनाओं के आधार पर कौन-सा विकल्प श्रेष्ठ है?

(Amount in ₹)

	Present Policy	Policy Option I	Policy Option II
वार्षिक उधार बिक्री (Annual credit sales)	50,00,000	60,00,000	67,50,000
प्राप्य खाते आवर्त अनुपात (Accounts receivable Turnover ratio)	4 times	3 times	2.4 times
अशोध्य ऋण हानि (Bad debt losses)	1,50,000	3,00,000	4,50,000

हल (Solution) :

Statement showing the Evaluation of Debtors Policies

विवरण	विद्यमान नीति	प्रस्तावित नीति I	प्रस्तावित नीति II
	₹	₹	₹
A. प्रत्याशित लाभ			
(a) उधार विक्रय	50,00,000	60,00,000	67,50,000
(b) अप्राप्त ऋण के अलावा कुल लागत			
(i) परिवर्तनीय लागत	35,00,000	42,00,000	47,25,000
(c) अप्राप्त ऋण	1,50,000	3,00,000	4,50,000
(d) प्रत्याशित लाभ [(a) – (b) – (c)]	13,50,000	15,00,000	15,75,000
B. प्राप्तियों में निवेश को अवसर	2,18,750	3,50,000	4,92,188
C. शुद्ध लाभ (A – B)	11,31,250	11,50,000	10,82,812

संस्तुति—प्रस्तावित नीति 1 को अपनाना चाहिए क्योंकि इस नीति के अधीन शुद्ध लाभ अन्य नीतियों से अधिक है—

क्रियात्मक नोट (Working Note)—

निवेश की औसत की अवसर लागत

$$\text{अवसर लागत} = \text{कुल लागत} \times \frac{\text{संग्रहण अवधि}}{12} \times \frac{\text{प्रत्याय की दर}}{100}$$

$$\text{विद्यमान नीति} = ₹ 35,00,000 \times 3/12 \times 25\% = ₹ 2,18,750$$

$$\text{प्रस्तावित नीति I} = ₹ 42,00,000 \times 4/12 \times 25\% = ₹ 3,50,000$$

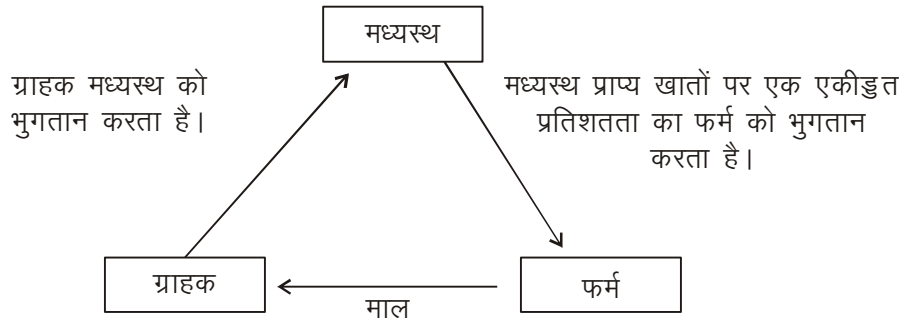
$$\text{प्रस्तावित नीति II} = ₹ 47,25,000 \times 5/12 \times 25\% = ₹ 4,92,188$$

10.20 प्राप्यों का वित्तीयन (Financing of Receivables)

प्राप्य लेखों को गिरवी रखना तथा मध्यस्थता आजकल प्राप्य लेखों के वित्तीयन के महत्वपूर्ण स्रोत रखे गये हैं।

(i) गिरवी रखना (Pledging)—यह फर्म के प्राप्यों का प्रयोग अल्प अवधि के ऋणों को प्राप्त करने के लिए बताता है। एक फर्म के प्राप्य अत्यधिक तरल सम्पत्ति की तरह परिभाषित हो सकते हैं तथा यह सुरक्षित ऋण के मूल समपाश्चिर्वक के रूप में कार्य करते हैं। ऋण देने वाला प्राप्य लेखों के गुणों की जाँच करता है, स्वीकार करने योग्य लेखों को चुनता है। साथ में ग्रहणाधिकार उत्पन्न करता है तथा प्राप्यों के वित्तीयन का प्रतिशत निर्धारित करता है जिसका विस्तार 50 से 90% तक होता है। प्राप्य लेखों को गिरवी रखने का सबसे बड़ा लाभ उसकी सरलता व लोचपूर्णता है जो ऋण लेने वालों को उपलब्ध करायी जाती है। इसके साथ ही वित्तीयन नियमित होता है, लेकिन वित्तीयन की उच्च लागत के कारण इसमें हानि होती है।

(ii) मध्यस्थता (Factoring)—प्राप्य लेखों के वित्तीयन में मध्यस्थता एक नयी अवधारणा है। यह प्राप्य लेखों का सही विक्रय मध्यस्थ को या किसी वित्तीय एजेन्सी को करने को सन्दर्भित करता है। मध्यस्थ एक फर्म होती है जो अन्य फर्मों के प्राप्य क्रय करती है। मध्यस्थ, मध्यस्थता ठहराव विक्रय की शर्तों को निर्धारित करता है। मध्यस्थ एजेन्सी फीस के बदले संग्रहण एवं खातों की सेवा का अधिकार रखती है।



सामान्यतः मध्यस्थता गैर-संशोधन पर आधारित एक प्रबन्ध है, जहाँ भूल होने पर इस मध्यस्थ को हानि सहनी होती है, लेकिन सहायता के साथ मध्यस्थता व्यवस्था में ऐसी दशा में, प्राप्य लेखे समाधान के लिए मध्यस्थ द्वारा फर्म को वापस कर दिये जाएंगे।

भारत में अनेक वित्तीय डिस्ट्रीब्यूटर्स अपनी मध्यस्थता सेवाएँ देते हैं। कुछ व्यापारिक बैंक तथा अन्य वित्तीय एजेन्सी भी यह सेवाएँ प्रदान करते हैं। मध्यस्थता का सबसे बड़ा लाभ प्राप्यों का रोकड़ में शीघ्र परिवर्तन तथा रोकड़ प्रवाह का पूर्वानुमानित प्रारूप होता है। प्राप्यों में मध्यस्थता की सहायता से वित्तीयन वित्तीय स्थिति पर शुद्ध दायित्व बिना बनाये कम्पनी को तरलता रखने में सहायता करता है। इसके अतिरिक्त मध्यस्थता एक वित्तीय लोचदार साधन है जो समय से कोष, कुशल रिकॉर्ड रखना तथा वसूली प्रक्रिया का प्रभावी प्रबन्ध उपलब्ध कराते हैं। यह ऋण की तरह नहीं माना जाता है। इसमें ऋण का पुनर्भुगतान नहीं है, आर्थिक चिट्ठे में कोई समझौता नहीं है, कोई दीर्घकालीन ठहराव नहीं है, न ही पूँजी जुटाने के अन्य माध्यमों के साथ जुड़ी देरी है। मध्यस्थता फर्म को व्यापार के विकास की आवश्यकता के लिए रोकड़ के प्रयोग की आज्ञा देता है।

फैक्टरिंग प्रस्ताव का मूल्यांकन करने का मूल स्वरूप नीचे दिया गया है :
फैक्टरिंग प्रस्ताव का मूल्यांकन दिखाने का विवरण (Statement Showing one evaluation of factoring proposes)

	विवरण	(₹)
A.	फैक्टरिंग सेवा लेने पर वार्षिक बचत (लाभ) : क्रेडिट प्रशासन की लागत में बचत डूबत ऋण से बचाना औसत संग्रह अवधि में कमी के कारण ब्याज में बचत (जहाँ भी लागू हो) [वार्षिक बिक्री की लागत × ब्याज की दर × (वर्तमान संग्रह अवधि – नयी संग्रह अवधि)/360 दिन योग	□ — — — —
B.	फर्म के लिए फैक्टरिंग की वार्षिक लागत : फैक्टरिंग कमीशन [वार्षिक क्रेडिट बिक्री × कमीशन का प्रतिशत (या प्रतिवर्ष गणना)] अग्रिम पर फैक्टर द्वारा लगाया गया ब्याज (या प्रतिवर्ष गणना) [अग्रिम के लिए उपलब्ध राशि या (वार्षिक क्रेडिट बिक्री – फैक्टरिंग कमीशन – फैक्टरिंग संचय)] $\times \left[\frac{\text{संग्रहण अवधि (दिनों)}}{360} \times \text{ब्याज की दर} \right]$ योग	— — —
C.	शुद्ध वार्षिक लाभ/फर्म के लिए फैक्टरिंग की लागत : फर्म के लिए फैक्टरिंग की प्रभावित लागत की दर $= \frac{\text{फैक्टरिंग की शुद्ध वार्षिक लागत}}{\text{अग्रिम भुगतान के लिए उपलब्ध राशि}} \times 100$ या $\frac{\text{फैक्टरिंग की शुद्ध वार्षिक लागत}}{\text{अग्रिम भुगतान करने के लिए}} \times 100$ अग्रिम किये जाने वाले भुगतान = (अग्रिम भुगतान के लिए उपलब्ध राशि – फैक्टर द्वारा की गई ब्याज कटौती)	—

* 1 वर्ष 360 दिनों के रूप में लिया जाएगा।

Advise (समझाना)

1. कम्पनी को फैक्टरिंग सेवाओं का लाभ उठाना चाहिए यदि फर्म के लिए फैक्टरिंग की प्रभावित लागत का मूल्य वर्तमान उधार लागत से कम है अथवा फैक्टरिंग की सेवाओं को लेने से सकारात्मक शुद्ध वार्षिक लाभों का परिणाम मिलता हो।

2. कम्पनी को फ़ैक्टरिंग सेवाओं का लाभ उठाना चाहिए यदि फर्म के लिए फ़ैक्टरिंग की प्रभावित लागत का मूल्य वर्तमान उधार से अधिक है।

उदाहरण (Illustration) 17

एक फ़ैक्टरिंग फर्म की वार्षिक उधार विक्रय ₹ 360 लाख है और इसकी औसत संग्रह अवधि 30 दिन है। वित्त नियन्त्रक उधार विक्रय के लगभग 2 प्रतिशत के बराबर अशोध्य ऋण का अनुमान लगाता है। फर्म देनदारों के प्रशासन के सम्बन्ध में ₹ 1,40,000 वार्षिक व्यय करती है। यह लागत टेलीफोन तथा फ़ैक्स बिलों के साथ स्टाफ सदस्यों के वेतन को सम्मिलित करते हुए है। यह परिहार्य लागत है। फ़ैक्टरिंग फर्म के पास फर्म के प्राप्यों को खरीदने का आमन्त्रण है। फ़ैक्टर 1 प्रतिशत कमीशन चार्ज करेंगे तथा प्राप्यों पर 15 प्रतिशत वार्षिक ब्याज को सम्मिलित करते हुए 10 प्रतिशत संचय को रखने के बाद अग्रिम भुगतान करेंगे। फर्म को क्या करना चाहिए? मान लें कि वर्ष में 360 दिन हैं।

हल (Solution) :

क्रियात्मक नोट (Working note) :

$$\text{Average level of receivables} = ₹ 360 \text{ lakh} \times \frac{30}{360} = ₹ 30 \text{ lakh}$$

$$\text{Factoring Commission} = 1\% \text{ of } ₹ 30,00,000 = ₹ 30,000$$

$$\text{Reserve} = 10\% \text{ of } ₹ 30,00,000 = ₹ 3,00,000$$

$$\text{Total (i)} = ₹ 3,30,000$$

thus, the amount available for advance is :

$$\text{Average level of receivables} ₹ 30,00,000$$

$$\text{Less : Total (i) from above} ₹ 3,30,000$$

$$\text{Total (ii)} ₹ 26,70,000$$

$$\text{Less : Interest @15\% p.a. for 30 days} ₹ 33,375$$

$$\text{Net Amount of Advance available} ₹ 26,36,625$$

Evaluation of Factoring Proposal

Particulars	₹	₹
A. Savings (Benefit) to the firm		
Cost of Credit administration	1,40,000	1,40,000
Cost of bad-debt losses	(0.02 × 360 lakhs)	7,20,000
Total		8,60,000
B. Cost to the Firm :		
Factoring Commission [Annual credit sales × % of Commission (or calculated annually)]	₹ 3,00,000 × $\frac{360}{30}$	3,60,000
Interest Charges	₹ 33,375 × $\frac{360}{30}$	4,00,000
Total		7,60,500
C. Net Benefits to the Firm : (A – B)		99,500

निष्कर्ष : फर्म की बचत, फर्म की फैक्टरिंग लागत की राशि से अधिक है, इसलिए प्रस्ताव को स्वीकार कर लेना चाहिए।

10.21 प्राप्यों के प्रबन्ध में नवोन्मेष (Innovations in Receivable Management)

हाल ही के वर्षों में प्राप्य लेखों के प्रबन्ध में प्रभावपूर्णता में वृद्धि के लिए अनेक उपकरण, तकनीकी व्यवहार तथा मापदण्डों की खोज की गयी है।

प्राप्य लेखों के प्रबन्ध में महत्वपूर्ण नवोन्मेष तथा प्रक्रिया कार्य—कुशलता के लिए मुख्य निर्धारक तत्व निम्नलिखित हैं—

1. पुनः इन्जीनियरिंग प्राप्य प्रक्रिया (Re-engineering Receivable Process)—कुछ संगठनों में प्राप्य लेखों की प्रक्रिया में पुनः इन्जीनियरिंग द्वारा लागत में वास्तविक कमी तथा कार्य में सुधार प्राप्त किया जा चुका है। पुनः इन्जीनियरिंग नवीन व्यापारिक तरीकों के समामेलन से व्यापार प्रक्रिया का आधुनिकीकरण पुनः विचार एवं पुनः आकृति है। प्राप्य लेखों का स्वभाव यह है कि निर्णय संगठन में कहीं पर भी लिए जायें वह संसाधनों के स्तर पर प्रभाव डालते हैं तथा वे प्राप्य लेखों के प्रबन्ध पर विस्तृत हैं।

निम्नलिखित तरीके प्राप्य लेखों के प्रबन्ध में सुधार के अवसर प्रदान करते हैं—

(a) केन्द्रीकरण (Centralisation)—प्राप्य लेखों की देयताओं के उच्च स्वभाव व्यवहारों का केन्द्रीकरण श्रेष्ठतर कार्यकुशलता का एक उपाय है। यह गतिशील वसूली के लिए विशेष समूह पर ध्यान केन्द्रित करता है।

(b) वैकल्पिक भुगतान व्यवहार (Alternative Payment Strategies)—रूढ़िवादी उपायों के साथ-साथ वैकल्पिक भुगतान रणनीति, प्राप्य लेखों के प्रबन्ध में कार्यकुशलता उत्पन्न करती है। यह देखा जाता है कि अदत्त लेखों के भुगतान में तेजी आती है जहाँ पर भुगतान के अनेक उपाय ग्राहकों को उपलब्ध कराये जाते हैं। इसके साथ ही यह सुविधाजनक भुगतान प्रणाली ग्राहकों को आकर्षित करने व रोक कर रखने में बाजारीकरण का साधन है। रूढ़िवादी तरीकों; जैसे—चैक बुक आदि के साथ समय से भुगतान, ग्राहक सेवाओं में वृद्धि, भेजने की लागत में कमी तथा रोकड़ प्रवाह में सुधार तथा श्रेष्ठतर देनदार आवर्त के लिए निम्नलिखित वैकल्पिक भुगतान के तरीके भी प्रयोग किए जाते हैं—

(i) प्रत्यक्ष डेबिट (Direct Debit)—अर्थात् क्रेता के बैंक एकाउण्ट्स से कोषों के हस्तान्तरण का अधिकार।

(ii) एकीकृत वॉयस रिसपोन्स (Integrated Voice Response)—यह प्रणाली व्यक्ति ऑपरेटर्स का प्रयोग करती है तथा कम्प्यूटर पर आधारित प्रणाली ग्राहकों को फोन पर भुगतान, सामान्यतः क्रेडिट आदि से, करने की आज्ञा देती है। यह प्रणाली संगठन के लिए हितकारी सिद्ध होती है जब बड़ी मात्रा के भुगतान नियमित रूप से होते हैं।

(iii) तृतीय पक्षकार द्वारा वसूली (Collection by a Third Party)—भुगतान अधिकृत बाह्य फर्म द्वारा वसूल किया जा सकता है। भुगतान रोकड़ में, चैक क्रेडिट कार्ड व इलेक्ट्रॉनिक कोष हस्तान्तरण के द्वारा हो सकता है। बैंक भी अपने ग्राहकों से वसूल करने के एजेन्ट की भाँति व्यवहार कर सकता है तथा ग्राहक के बैंक खाते में प्रत्यक्ष रूप से वसूली को जमा करता है।

(iv) लॉक बॉक्स विधि (Lock Box Processing)—इस प्रणाली के अन्तर्गत एक बाहरी स्रोत का भागीदार चैक तथा बीजक आँकड़ों को हाथ में ले लेता है तथा फाइल को ग्राहक की फर्म को उस फर्म की व्यवस्था में प्रक्रियन के लिए हस्तांकित करता है।

(v) इन्टरनेट के माध्यम से भुगतान।

(c) **ग्राहक उन्मुखता (Customer Orientation)**—जहाँ अकेला ग्राहक या ग्राहकों का समूह फर्म के लिए कुछ रणनीतिगत महत्व रखता है, केस अध्ययन की विधि अपनाने पर ग्राहक से अच्छे सबन्ध विकसित हो सकते हैं। इस समूह का आलोचनात्मक अध्ययन ऋणों के तुरन्त निपटारे के लिए रणनीति बनाने के लिए पहल कर सकता है।

2. जोखिम का मूल्यांकन (Evaluation of Risk)—जोखिम का मूल्यांकन प्रभावपूर्ण नियन्त्रण यन्त्रकला को स्थापित करने का मुख्य तत्व है। एक बार जोखिम ठीक ढंग से आँकने पर नियन्त्रण को लागू किया जा सकता है, या तो जोखिम को स्वीकार करने के स्तर पर रखना या उन्हें पूर्ण रूप से दूर करना। यह अकुशल व्यवहारों को समाप्त करने के लिए अवसर प्रदान करता है। यह कार्य को पूरा करने के तरीकों के लिए पुनः विचार एवं प्रश्नों को शामिल करता है। यह प्राप्यों के लेखों के प्रबन्ध में क्षमता तथा प्रभावपूर्ण लाभ के तरीकों को भी खोलता है।

3. नवीन तकनीक का प्रयोग (Use of Latest Technology)—आजकल तकनीक विकास प्राप्य लेखों की विधि में सुधार के लिए अवसर प्रदान करते हैं। उपलब्ध मुख्य नवोन्मेष हैं—प्राप्य लेखों के प्रबन्ध में प्रयुक्त पद्धतियों का एकीकरण, स्वचालित एवं ई-कॉमर्स का प्रयोग।

(a) **ई-कॉमर्स (E-commerce)**—ई-कॉमर्स कम्प्यूटर तथा इलेक्ट्रॉनिक टेलीकम्यूनिकेशन तकनीक, विशेष रूप से आन्तरिक संगठन के स्तर का वस्तुओं व सेवाओं के व्यापार में सहारे के लिए प्रयोग को सन्दर्भित करता है। यह तकनीक प्रयोग करता है; जैसे—इलेक्ट्रॉनिक डाटा इन्टरचेन्ज (EDI), इलेक्ट्रॉनिक मेल, इलेक्ट्रॉनिक फण्ड्स ट्रान्सफर (EFT) तथा इलेक्ट्रॉनिक कैटलॉग व्यवस्था क्रेता व विक्रेता को कम्प्यूटर प्रयोग व्यवस्था के मध्य सूचनाओं के विनिमय से व्यावसायिक व्यवहार की अनुमति प्रदान करता है।

(b) **स्वचालित प्राप्य लेखा प्रणाली (Automated Accounts Receivable System)**—आजकल सभी बड़ी कम्पनियाँ प्राप्यों के प्रबन्ध की स्वचालित व्यवस्था को विकसित एवं उनका रखरखाव करती हैं। व्यवहारों को रिकॉर्ड करने तथा प्राप्यों के प्रबन्ध की मैनुअल व्यवस्था न केवल बोझिल है बल्कि अत्यन्त खर्चीली भी है। यह एकीकृत प्रणालियाँ व्यवहारों से प्रभावित सभी लेखांकन रिकॉर्ड्स को स्वतः अद्यतन रखती है। उदाहरण के लिए, यदि उधार विक्रय के व्यवहार रिकॉर्ड किए जाते हैं, यह प्रणाली उस धनराशि में वृद्धि करती है जो ग्राहकों द्वारा फर्म को दी जानी है। वस्तु को क्रय करने के लिए स्कन्ध में कमी, तथा विक्रय को रिकॉर्ड करती है। कम्पनी को यह प्रणाली प्राप्यों एवं वसूली के प्रयोग एवं चिन्हित करने की आज्ञा देते हैं, स्वतः प्राप्य प्रणाली को प्रयोग करते हुए कम्पनी को अनगिनत ग्राहकों की संख्या तथा व्यवहारों के लिए महत्वपूर्ण सूचनाओं को एकत्रित करने की आज्ञा देते हैं, तथा ग्राहकों के भुगतान एवं समायोजन के कुशल प्रक्रियन को समायोजित करते हैं।

4. प्राप्यों का वसूली व्यवहार (Receivable Collection Practices)—देनदारों से वसूल करने का उद्देश्य प्राप्य लेखों को कम करना, उन्हें देखना तथा नियन्त्रण करना होना चाहिए, साथ ही ग्राहक की ख्याति बनाये रखना। एक अच्छे प्राप्य प्रबन्ध का आधारभूत नियम यह है कि विक्रय तथा वसूली के बीच समय अन्तर को कम करना चाहिए। कोई भी देरी जो इस अवधि को बढ़ाती है, प्राप्यों को अनावश्यक रूप से बढ़ाने तथा डूबत ऋणों के जोखिम को बढ़ाने का कारण बन सकती है। यह बिलिंग व वसूली तरीके के कारण देरी के लिए समान रूप से सत्य है, जैसे कि ग्राहक के द्वारा देरी का कारण है।

निम्नलिखित मुख्य प्राप्य वसूली व व्यवहार हैं—

- (i) बीजक का निर्गमन,
- (ii) खुले लेखे व खुले सिरे साख,
- (iii) साख अवधि व साख सीमा,
- (iv) सामयिक विवरण,
- (v) भुगतान प्रेरणाएँ तथा दण्डों का प्रयोग,
- (vi) रिकॉर्ड रखना तथा निरन्तर अंकेक्षण,

(vii) निर्यात मध्यस्थ—मध्यस्थ विस्तृत साख प्रबन्ध उपलब्ध कराते हैं, हानि सुरक्षा सेवाओं के वसूली तथा अन्तर्राष्ट्रीय निर्यातक फर्म के लिए कार्यशील पूँजी का प्रावधान करते हैं।

(viii) व्यापार प्रक्रियन के बाह्य स्रोत—यह व्यापार की रणनीति के औजार हैं जबकि बाह्य एजेन्सी व्यावसायिक प्रक्रिया के प्रबन्ध की पूरी जिम्मेदारी अपने ऊपर लेती है।

5. वित्तीय औजारों/तकनीकियों का प्रयोग (Use of Financial Tools/Techniques)— वित्तीय प्रबन्धक प्राप्य लेखों का प्रबन्ध करते समय अनेक वित्तीय औजारों तथा तकनीकों का प्रयोग होता है। उनमें से कुछ की व्याख्या निम्नलिखित है—

(i) साख विश्लेषण (Credit Analysis)—साख-शर्तों के निर्धारण के बाद, फर्म को उनकी साख-योग्यता व डूबत ऋण की सम्भावनाओं के सन्दर्भ में वैयक्तिक ग्राहकों का मूल्यांकन करना होता है। इस उद्देश्य के लिए, फर्म को सम्भावित ग्राहकों के साख-मूल्यांकन को सुनिश्चित करना चाहिए।

साख प्राथमिकता निर्धारण (अंकन) (Credit Rating)—वित्त प्रबन्धक का एक महत्वपूर्ण कार्य है साख सुविधा चाहने वाले विभिन्न देनदारों का अंकन (rating) करना। इसमें वैयक्तिक पक्षों के सम्बन्ध में निर्णय शामिल होते हैं कि कितनी मात्रा में साख दी जाये व कितने समय के लिए। विदेशों में वैयक्तिक पक्षों के सम्बन्ध में प्राथमिकता निर्धारण सूचनाएँ उपलब्ध कराने हेतु विशेष एजेन्सियाँ होती हैं। 'दून' व 'ब्राडस्ट्रीट' इसी प्रकार का एक साधन है।

वित्त-प्रबन्धक को किसी ग्राहक की साख योग्यता का ध्यान रखना होता है और साख सीमा तभी निर्धारित करता है जब वह ग्राहक की वित्तीय सुदृढ़ता के प्रति आश्वस्त हो जाए। इसमें ग्राहक की वित्तीय स्थिति का विश्लेषण, उसकी रव्याति तथा वायदा पूरा करने के पिछले रिकॉर्ड शामिल हैं।

साख सूचना प्राप्त करने के लिए साख प्रबन्धन को अनेक स्रोतों का प्रयोग करना होता है। मुख्य स्रोत निम्नलिखित हैं :

व्यापार सन्दर्भ, बैंक सन्दर्भ, साख ब्यूरो रिपोर्ट, विगत अनुभव, प्रकाशित वित्तीय विवरण, विक्रयकर्ताओं के साक्षात्कार व रिपोर्ट।

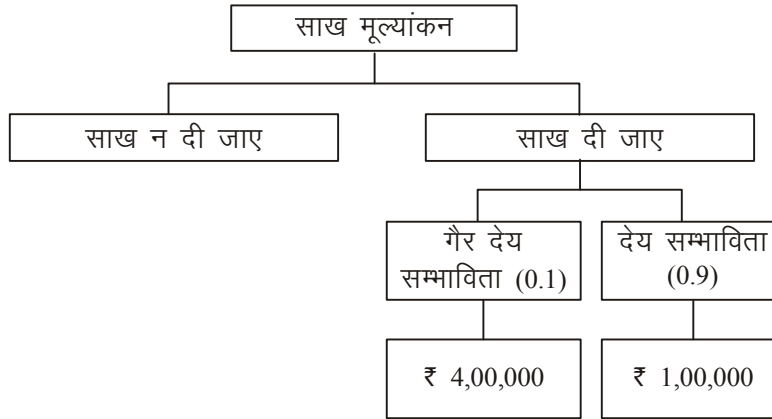
एक बार जब ग्राहक की साख-योग्यता का निर्धारण हो जाता है, अगला प्रश्न साख की सीमा को निश्चित करने का उठता है। इन सभी प्रकार के परीक्षणों में, साख प्रबन्धक को निष्पक्ष होना चाहिए तथा उच्च बिक्री के हित को सदैव ध्यान में रखना चाहिए।

(ii) साख देने में निर्णय-वृक्ष विश्लेषण (Decision-tree Analysis of Granting Credit)—साख दी जाए या नहीं इससे सम्बन्धित निर्णय में लागतें व लाभ शामिल होते हैं। जब कोई ग्राहक भुगतान करता है तो विक्रेता को लाभ होता है लेकिन जब वह भुगतान में असमर्थ रहता है, उत्पाद में लगने वाली

लागत की भी हानि हो जाती है। यदि भुगतानों की प्राप्ति के सापेक्षिक अवसरों को निर्धारित किया जा सकता है तो यह भुगतान व गैर-भुगतान के सम्भाव्यता वितरण के रूप में हो सकता है। यदि पुनर्प्राप्ति के अवसर 10 में से 9 हैं तो पुनर्प्राप्ति की सम्भाव्यता 0.9 है न होने की 0.1 है।

एक ग्राहक का साख मूल्यांकन दर्शाता है कि पुनर्वसूली की सम्भाव्यता 0.9 और न होने की 0.1 है। ऑर्डर से आगम 5 लाख है और लागत 4 लाख है। निर्णय यह है कि साख दी जाए या नहीं।

विश्लेषण निम्नलिखित चित्र में प्रदर्शित है—



भारित कुल लाभ है $[1,00,000 \times 0.9 \text{ अर्थात् } 90,000 - 0.1 \times 4,00,000 \text{ अर्थात् } 40,000] = ₹ 50,000$ । अतः साख दी जानी चाहिए।

(iii) प्राप्यों का नियन्त्रण (Control of Receivables)—देनदारों के प्रबन्ध का एक अन्य पक्ष है प्राप्यों का नियन्त्रण। मात्र प्रमापों का निर्धारण व साख-नीति का निर्माण करना ही पर्याप्त नहीं है; यह समान रूप से महत्वपूर्ण है कि प्राप्यों का नियन्त्रण हो।

(iv) संग्रहण नीति (Collection Policy)—देनदारों का कुशल व समय पर संग्रहण यह सुनिश्चित करता है कि डूबत ऋण हानियाँ न्यूनतम तक कम हो जाएँ तथा औसत संग्रहणों की समयावधि कम हो जाये। यदि फर्म ऋणों के संग्रहण में अधिक संसाधन लगाती है, यह सम्भव है कि डूबत ऋण कम हों। अतः किसी फर्म को अनुकूलतम राशि का निर्धारण करना चाहिए जिसे वह देनदारों के संग्रहण पर खर्च करनी चाहिए। यह एक ओर तो व्यय के स्तर तथा दूसरी ओर डूबत ऋण हानियों में कमी, देनदारों में निवेश के मध्य trade off को दिखाता है।

फर्म के संग्रहण सेल को कार्य इस ढंग से करना चाहिए जिससे ग्राहकों में अत्यधिक आक्रोश न पैदा हो पाए। दूसरी ओर, इसे अदत्त राशि को नियन्त्रित रखना होता है। अतः इसे बहुत ही सीधे व कूटनीतिक ढंग से किया जाना चाहिए।

यह महत्वपूर्ण है कि साख-संग्रहण के सम्बन्ध में स्पष्ट प्रक्रियाएँ स्थापित की जायें। इस प्रकार की प्रक्रियाओं को निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर देने चाहिए—

(a) संग्रहण प्रक्रिया के शुरू होने से पहले एक देनदार शेष को कितने समय तक बने रहने की अनुमति चाहिए?

(b) भुगतान न करने वाले ग्राहकों के लिए पीछा करने की क्या प्रक्रिया होनी चाहिए? किस तरह

से स्मरणिका (Reminder) को भेजा जाना चाहिए व किस तरह से प्रत्येक क्रमिक स्मरणिका का प्रारूप तैयार होना चाहिए?

(c) क्या एक संग्रहण मशीनरी होनी चाहिए जहाँ कम्पनी के प्रतिनिधियों द्वारा व्यक्तिगत कॉलें (बुलावे) दिये जाएँ?

(d) सन्देहास्पद खातों के सम्बन्ध में लेन-देन की क्या प्रक्रिया हो? क्या कोई कानूनी कार्यवाही की जानी चाहिए? खातों को किस तरह से सम्भालना है?

10.22 प्राप्यों की मॉनीटरिंग (Monitoring of Receivables)

(i) प्राप्यों की औसत अवधि की गणना (Computation of average age of receivables)—इसमें औसत संग्रहण अवधि की गणना शामिल होती है।

(ii) अवधि की अनुसूची (Ageing Schedule)—जब प्राप्यों को उनकी अवधि के अनुसार विश्लेषित करते हैं, तो इस प्रक्रिया को प्राप्यों की अवधि की अनुसूची की तैयारी से जाना जाता है। प्राप्यों की औसत अवधि की गणना प्राप्यों की तरलता का विगत प्राप्यों की तरलता से तुलना करने का शीघ्र व प्रभावपूर्ण तरीका है तथा एक फर्म की तरलता का दूसरी प्रतियोगी फर्म की तरलता के साथ तुलना है। यह फर्म को भविष्य में होने वाले प्राप्यों के तरीके को पूर्वानुमान करने में सहायता देता है। यह तुलना सामयिक हो सकती है। अवधि के आधार पर प्राप्यों का वर्गीकरण वैयक्तिक लेखों के गुणों के ऊपर अधिक अच्छा नियन्त्रण रखती है। यह प्राप्यों के लेजर की ओर वापस जाने की आवश्यकता करती है, जहाँ प्रत्येक ग्राहक के क्रय व भुगतान की तिथियाँ उपलब्ध हैं। अवधि की अनुसूची पुराने लेखों की एकत्रित करने की प्रवृत्ति इंगित करती है, तथा प्राप्यों/विक्रय विश्लेषण के औसत वसूली अवधि के लिए उपयोगी विकल्प प्रदान करती है। समय अनुसूची पुराने खातों को संचय करने के लिए प्रवृत्ति दर्शाकर, प्राप्यों/विक्रय विश्लेषण की औसत संग्रहण में उपयोगी सहायक है। प्राप्यों का विक्रय तिथियों के सम्बन्ध में विश्लेषण बिक्री में वर्तमान वृद्धि या कमी की पहचान करने हेतु होता है। नियन्त्रण उद्देश्यों के लिए प्राप्यों की दशा को निश्चित करने के लिए यह वांछनीय हो जाता है कि उसी फर्म में चालू समय अनुसूची की तुलना विगत (पूर्व) अनुसूची से की जाए और इस सूचना की दूसरी फर्मों के अनुभव के साथ भी तुलना हो। समय अनुसूची निम्नलिखित प्रारूप की होती है :

Ageing Schedule

Age Classes (Days)	As on 30th June, 2016			As on 30th September, 2016		
	Month of Sale	Balance of Receivables (₹)	Percentage to total	Month of sale	Balance of Receivables (₹)	Percentage to total
1 – 30	June	41,500	11.9	September	1,00,000	22.7
31 – 60	May	74,200	21.4	August	2,50,000	56.8
61 – 90	April	1,85,600	53.4	July	48,000	10.9
91 – 120	March	35,300	10.2	June	40,000	9.1
121 and more	Earlier	<u>10,800</u>	<u>3.1</u>	Earlier	<u>2,000</u>	<u>0.5</u>
		<u>3,47,400</u>	<u>100</u>		<u>4,40,000</u>	<u>100</u>

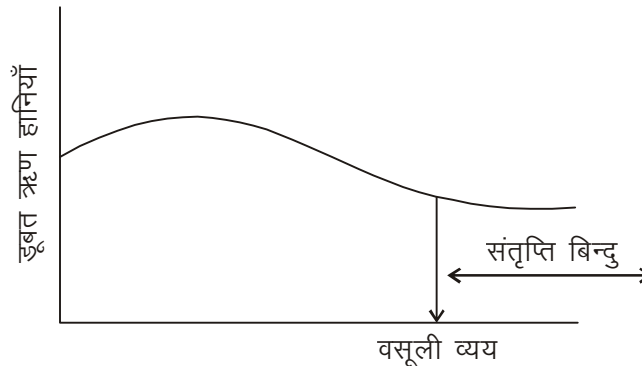
उपर्युक्त अवधि अनुसूची जून 2016 को समाप्त होने वाली तिमाही के लिए प्राप्यों की तरलता में

सितम्बर 2016 को समाप्त होने वाली तिमाही में प्राप्यों की तरलता में महत्वपूर्ण सुधार दर्शाती है। यह फर्म के वसूली के अधिक प्रयासों के कारण सम्भव हो सकता है।

(iii) संग्रहण कार्यक्रम (Collection Programme) :

- (a) प्राप्यों की दशा की **मॉनीटरिंग** करना।
- (b) देय तिथि के आगमन पर ग्राहकों को **सूचना** देना।
- (c) देय तिथि पर ग्राहकों को **टेलीग्राफ व टेलीफोन** से सूचना/परामर्श देना।
- (d) अतिदेय खातों (Overdue A/c) पर **वैधानिक कार्यवाही** की धमकी।
- (e) अतिदेय खातों पर कानूनी कार्यवाही।

निम्नांकित चित्र वसूली खर्चों एवं डूबत ऋण हानियों के बीच सम्बन्ध को दर्शाता है जो कि वसूली व्ययों में प्रारम्भिक वृद्धि के रूप में स्थापित होता है, जिसका डूबत ऋण व्ययों पर बहुत कम प्रभाव पड़ता है :



उदाहरण (Illustration) 18

Mosaic Ltd. की चालू बिक्री 15 लाख प्रति वर्ष है। विक्रय की लागत बिक्री की 75% है और अशोध्य ऋण बिक्री के 1% हैं। विक्रय की लागत में 80% परिवर्तनशील लागत और 20% स्थायी लागत है, जबकि कम्पनी की अपेक्षित प्रत्याय दर 12% है। Mosaic Ltd. वर्तमान में ग्राहकों को 30 दिन की साख प्रदान करता है, लेकिन विक्रय बढ़ाने की दृष्टि से इसे 60 दिन करने पर विचार कर रहा है।

यह अनुमानित किया गया है कि नीति में यह परिवर्तन बिक्री को 15% बढ़ा देगा, जबकि अशोध्य ऋण 1% से बढ़कर 4% हो जायेंगे। यह आशा नहीं की गयी है कि नीति परिवर्तन का परिणाम स्थिर लागत में वृद्धि होगा। लेनदार और स्टॉक अपवर्तित रहेंगे। क्या Mosaic Ltd. को प्रस्तावित नीति लागू करनी चाहिए?

हल (Solution) :

बिक्री का नया स्तर $15,00,000 \times 1.15 = ₹ 17,25,000$ (बिक्री का 60%)

चल लागत $80\% \times 75\% = 60\%$ of sales (बिक्री का 40%)

बिक्री से प्राप्त अंश 40% of sales बिक्री का 40% निर्धारित लागत $20\% \times 75\% =$ बिक्री का 15% (15% of sales)

विवरण (Particulars)	₹	₹
ऋणदाताओं में प्रस्तावित निवेश (17,25,000 × 60%)		
+ (15,00,000 × 15%) = (10,35,000 + 2,25,000) × $\frac{60}{360}$		2,10,000
ऋणदाताओं में चालू निवेश (15,00,000 × 60% + 15,00,000 × 15%) × $\frac{30}{360}$		93,750
ऋणदाताओं के निवेश में वृद्धि		1,16,250
अंश में वृद्धि (15% × 15,00,000 × 40%)		90,000
डूबत ऋण का नया स्तर (17,25,000 × 4%)	69,000	
डूबत ऋण का वर्तमान स्तर	<u>15,000</u>	
डूबत ऋण में वृद्धि		(54,000)
अतिरिक्त वित्तीयन लागत (1,60,274 × 12%)		(13,950)
नीति में परिवर्तन से लाभ		22,050

सलाह : वित्तीयन नीति वित्तीय रूप से स्वीकार्य है, यद्यपि बचत अधिक नहीं है।

उदाहरण (Illustration) 19

डॉल्सी कम्पनी '2/10 शुद्ध 30' की शर्त पर कच्ची सामग्री क्रय करती है। कम्पनी के स्वामी श्री गुप्ता द्वारा अभिलेखों की समीक्षा से स्पष्ट है कि भुगतान सामान्य क्रय प्राप्ति के 15 दिन पश्चात किये जाते हैं। जब पूछा गया कि कम्पनी छूट का लाभ क्यों नहीं उठाती है, तो लेखाकार श्री रोहित ने उत्तर दिया है कि इसकी लागत इन कोषों की 2% है, जबकि बैंक ऋण की लागत कम्पनी की 12% होगी।

(a) रोहित क्या गलती कर रहा है?

(b) यदि फर्म बैंक से उधार नहीं ले पाती और व्यापारिक साख कोष का प्रयोग करने के लिए बाध्य होती है तो रोहित को क्या सुझाव दिया जाना चाहिए जो वार्षिक ब्याज लागत को कम कर देगा ?

हल (Solution)

(a) रोहित का 12% बैंक ऋण दर के साथ 20% की तुलना करने का तर्क विवेकशील है क्योंकि 20% छूट का भुगतान 5 दिन पहले ही अर्थात् 10 दिन के भीतर किया जा सकता है बल्कि वर्तमान भुगतान 15 दिन के भीतर किये जाते हैं। जबकि 12% बैंक ऋण की दर एक वर्ष के लिये हैं।

मान लें कि खरीद मूल्य ₹ 100 है, 10 दिन के भीतर भुगतान करने पर ₹ 2 की छूट अर्जित की जा सकती है। 90 दिन के लिये बैंक ऋण पर ब्याज लागत ₹ 0.33 (100 × 12% × 10/365 दिन) होगी। कुल लाभ ₹ 1.67 (2 – 0.33) है।

(b) यदि बैंक ऋण सुविधा उपलब्ध नहीं हो सकती है तो इस मामले में कम्पनी को यथा सम्भव अधिकतम ऋण अवधि का उपयोग करना चाहिये।

अधिकतम सम्भव पुनः भुगतान अवधि इन दो से कम होगी :

(i) आपूर्तिकर्ता द्वारा अनुमति के रूप में 30 दिन

(ii) $\frac{\text{दिनों की संख्या}}{365 \text{ दिन}} \times ₹ 100 \times 12\% = 1.67$ या दिनों की संख्या = 50.79 या 51 दिन।

इसलिये ब्याज लागत को कम करने के लिये 30 दिनों में भुगतान किया जाना चाहिये।

□□