வேலை மூலதன மேலாண்மை

(Working Capital Management)

அலகு-I

அறிமுகம்

செயல்படும் மூலதனத்தின் பொருள்-செயல்படும் மூலதனத்தின் வகைகள் - செயல்படும் மூலதனத்தின் முக்கியத்துவம் மேலாண்மை -செயல்படும் மூலதனத்தின் கூறுகள்-செயல்படும் மூலதனத்தை பாதிக்கும் காரணிகள்

தேவைகள்-செயல்படும் மூலதன மேலாண்மையை மதிப்பிடுதல்- யல்படும் மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சி -செயல்படும் மூலதனத்தில் நிதி மேலாளரின் பங்கு.

அலகு-2

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளித்தல்

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளிப்பதற்கான பல்வேறு அணுகுமுறைகள்- பழமைவாத, ஆக்கிரமிப்பு மற்றும் பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை - செயல்படும் மூலதன நிதி குறித்த நிதிக் குழுக்களின் ஆதாரங்கள் - செயல்படும் மூலதனம் நிதி அணுகுமுறை.

அலகு-3

பண மேலாண்மை

முக்கியத்துவம் - பண இருப்பை பாதிக்கும் காரணிகள் - பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான நோக்கங்கள் – தீர்மானித்தல் உகந்த பண இருப்பு - பண பட்ஜெட் - சேகரிப்பு மற்றும் விநியோகங்களை கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும்

கண்காணித்தல் - பண மேலாண்மை மாதிரிகள்- பாமோல் மாதிரி மற்றும் மில்லர்-ஓர் மாதிரி.

அலகு-4

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை-

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் கண்ணோட்டம்- முக்கியத்துவம் - கடன் கொள்கை மாறிகளின் கூறுகள்- கடன் தரநிலைகள்- கடன் காலம்- பண தள்ளுபடி மற்றும் வசூல் முயற்சிகள் - கடன் மதிப்பீடு - பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு.

அலகு-5

சரக்கு மேலாண்மை

சரக்குகளின் கூறுகள் - சரக்குகளை வைத்திருப்பதன் நன்மைகள் - சரக்குகளின் முக்கியத்துவம் மேலாண்மை - சரக்குகளை நிர்வகிப்பதற்கான நுட்பங்கள் - பொருளாதார ஒழுங்கு அளவு (EOQ) – பங்கு நிலைகள் - சரக்குகளில் முதலீட்டின் பகுப்பாய்வு - தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாடு - ABC, VED மற்றும் FSN பகுப்பாய்வு.

அலகு-I

அலகு-I

அறிமுகம்

செயல்படும் மூலதனத்தின் பொருள்-செயல்படும் மூலதனத்தின் வகைகள் - செயல்படும் மூலதனத்தின் முக்கியத்துவம் மேலாண்மை -செயல்படும் மூலதனத்தின் கூறுகள்-செயல்படும் மூலதனத்தை பாதிக்கும் காரணிகள்

தேவைகள்-செயல்படும் மூலதன மேலாண்மையை மதிப்பிடுதல்- யல்படும் மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சி -செயல்படும் மூலதனத்தில் நிதி மேலாளரின் பங்கு.

செயல்பாட்டு மூலதனம்

செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் நடப்பு சொத்துக்களுக்கும் நடப்பு பொறுப்புகளுக்கும் இடையிலான வேறுபாட்டைக் குறிக்கிறது. இது ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டுத் திறன் மற்றும் குறுகிய கால நிதி ஆரோக்கியத்தின் அளவீடு ஆகும்.

செயல்பாட்டு மூலதனம் அன்றாட நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியளிக்கப் பயன்படுகிறது, இது ஒரு நிறுவனம் அதன் செயல்பாடுகளை இடையூறுகள் இல்லாமல் பராமரிக்க முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது.

அடிப்படை சூத்திரம்:

செயல்பாட்டு மூலதனம் = நடப்பு சொத்துக்கள்-நடப்பு பொறுப்புகள்

நடப்பு சொத்துக்கள்: இவை பணமாக மாற்றக்கூடிய அல்லது ஒரு வருடத்திற்குள் பயன்படுத்தக்கூடிய சொத்துக்கள், அதாவது ரொக்கம், பெறத்தக்க கணக்குகள் மற்றும் சரக்கு போன்றவை.

நடப்பு பொறுப்புகள்: இவை ஒரு வருடத்திற்குள் செலுத்த வேண்டிய கடன்கள் அல்லது கடமைகள், அதாவது செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், குறுகிய கால கடன்கள் மற்றும் பிற குறுகிய கால பொறுப்புகள்.

செயல்பாட்டு மூலதனம் ஏன் முக்கியமானது?

1. பணப்புழக்கம்: ஒரு நிறுவனம் அதன் குறுகிய கால சொத்துக்களுடன் அதன் குறுகிய கால கடமைகளை ஈடுகட்ட முடியுமா என்பதைக் குறிக்கிறது.

2. செயல்பாட்டுத் திறன்: நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் ஒரு நிறுவனம் அதன் அன்றாட செயல்பாடுகளை சீராக நடத்த போதுமான வளங்களைக் கொண்டுள்ளது என்பதைக் குறிக்கிறது.

3. நிதி ஆரோக்கியம்: தொடர்ந்து உயர்ந்த செயல்பாட்டு மூலதன நிலை வலுவான வணிக ஆரோக்கியத்தைக் குறிக்கலாம், அதே நேரத்தில் குறைந்த அல்லது எதிர்மறையான செயல்பாட்டு மூலதனம் சாத்தியமான நிதி சிக்கலைக் குறிக்கலாம்.

செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் வகைகள்

1. நிரந்தர (நிலையான) செயல்பாட்டு மூலதனம்

நிரந்தர செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு வணிகம் தொடர்ந்து செயல்படத் தேவைப்படும் செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் அடிப்படை அல்லது குறைந்தபட்ச நிலை. இது ஒப்பீட்டளவில் நிலையானதாக இருக்கும் மற்றும் வணிகச் சூழலில் பருவகாலம் அல்லது குறுகிய கால மாற்றங்களுடன் ஏற்ற இறக்கமாக இல்லாத மூலதனத்தின் பகுதியாகும். இது தேவை, விற்பனை அல்லது பிற வணிக நிலைமைகளில் ஏற்ற இறக்கங்களைப் பொருட்படுத்தாமல், தற்போதைய செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான அத்தியாவசிய நிதியைக் குறிக்கிறது.

சிறப்பியல்புகள்:

➢ செயல்பாடுகள் சீராக இயங்குவதை உறுதி செய்வதற்குத் தேவையான குறைந்தபட்ச செயல்பாட்டு மூலதனம் இதுவாகும்.

➢ இது காலப்போக்கில் அதிகம் மாறுபடாது மற்றும் கணிக்கக்கூடியது.

செயல்பாடுகளில் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தவிர்க்க, நிறுவனம் எப்போதும் இந்த அளவிலான செயல்பாட்டு மூலதனத்தை பராமரிக்க வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

ஒரு உற்பத்தி நிறுவனத்திற்கு, அது உச்ச பருவமாக இருந்தாலும் சரி அல்லது மெதுவாக இருந்தாலும் சரி, உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து நடத்த நிலையான

அளவிலான சரக்கு தேவை. ஒரு சேவை வணிகத்திற்கு பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்கவும் செலவுகளைச் சந்திக்கவும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பெறத்தக்க கணக்குகள் (வாடிக்கையாளர்களால் செலுத்த வேண்டிய பணம்) தேவைப்படுகிறது. போதுமான நிரந்தர செயல்பாட்டு மூலதனம் இருப்பது, வணிகம் எப்போதும் அதன் வழக்கமான செயல்பாட்டுத் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது, அதாவது ஊதியம் செலுத்துதல், பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் வசதிகளைப் பராமரித்தல்.

2. தற்காலிக (மாறி) செயல்பாட்டு மூலதனம்

தற்காலிக அல்லது மாறக்கூடிய செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது வணிக நடவடிக்கைகளில் குறுகிய கால மாற்றங்களைச் சந்திக்கத் தேவையான மூலதனத்தின் அளவு. நிலையானதாக இருக்கும் நிரந்தர செயல்பாட்டு மூலதனத்தைப் போலன்றி,

தற்காலிக செயல்பாட்டு மூலதனம் பருவகால தேவை, சிறப்பு நிகழ்வுகள் அல்லது வணிக நிலைமைகளில் தற்காலிக மாற்றங்களுடன் ஏற்ற இறக்கமாக இருக்கும். இந்த வகையான செயல்பாட்டு மூலதனம் வணிகங்கள் விற்பனையில் உச்சநிலைகள் அல்லது எதிர்பாராத செயல்பாட்டுத் தேவைகளுக்கு பதிலளிக்க அனுமதிக்கிறது.

சிறப்பு:

❖ இது மாறி மற்றும் குறிப்பிட்ட தேவைகள் அல்லது சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்ப மாற்றங்கள்.

❖ இந்த செயல்பாட்டு மூலதனம் விற்பனை அளவு, சந்தை நிலைமைகள் அல்லது செயல்பாட்டு மாற்றங்கள் போன்ற காரணிகளைப் பொறுத்து ஏற்ற இறக்கமாக இருக்கும். ❖ இது பெரும்பாலும் குறுகிய கால நிதியுதவி மூலம் கடன் வாங்கவோ அல்லது திரட்டவோ கூடிய ஒரு தற்காலிகத் தேவையாகும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

வாடிக்கையாளர் தேவையை பூர்த்தி செய்ய கூடுதல் சரக்குகளை வாங்க, விடுமுறை காலத்திற்கு முன்பு ஒரு சில்லறை விற்பனைக் கடைக்கு கூடுதல் செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படலாம்.

ஒரு கட்டுமான நிறுவனத்திற்கு அதன் உச்சக்கட்ட பணி கட்டத்தில் ஒரு பெரிய திட்டத்திற்கு நிதியளிக்க கூடுதல் செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படலாம்.

முக்கியத்துவம்: தற்காலிக செயல்பாட்டு மூலதனம் ஒரு வணிகம் அதன் வழக்கமான செயல்பாடுகளை பாதிக்காமல் ஒரு பரபரப்பான பருவம் அல்லது சிறப்பு நிகழ்வின் கூடுதல் தேவைகளை கையாள முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது. இது ஆண்டு முழுவதும் பணப்புழக்க மாறுபாடுகளை சீராக்க உதவுகிறது.

3. மொத்த செயல்பாட்டு மூலதனம்

மொத்த செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு வணிகத்தின் மொத்த நடப்பு சொத்துக்களைக் குறிக்கிறது. நடப்பு சொத்துக்கள் என்பது பணமாக மாற்றப்படும் அல்லது ஒரு வருடத்திற்குள் பயன்படுத்தப்படும் என்று எதிர்பார்க்கப்படும் சொத்துக்கள். மொத்த செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது

வணிகத்திற்கு அதன் அன்றாட நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியளிக்கக் கிடைக்கும் நிதிகளின் பரந்த அளவீடு ஆகும்.

சிறப்பு:

✓ இதில் ரொக்கம், பெறத்தக்க கணக்குகள், சரக்கு மற்றும் வேறு ஏதேனும் குறுகிய கால சொத்துக்கள் அடங்கும்.

✓ மொத்த செயல்பாட்டு மூலதனம் நடப்பு பொறுப்புகளைக் கணக்கிடாது, எனவே அது தானாகவே பணப்புழக்கத்தின் முழுமையான படத்தை வழங்காது.

✓ இது செயல்பாட்டுத் தேவைகளுக்காக நிறுவனத்திற்குக் கிடைக்கும் மொத்த மூலதனத்தின் குறிகாட்டியாகும், ஆனால் இது

பொறுப்புகளுடன் இணைந்து பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும்.

உதாரணங்கள்:

- வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு உடனடியாகப் பயன்படுத்தக்கூடிய ரொக்கம் மற்றும் ரொக்க சமமானவை.
- விற்பனை அல்லது உற்பத்திக்குக் கிடைக்கும் சரக்கு.
- குறுகிய காலத்திற்குள் (பொதுவாக ஒரு வருடத்திற்கும் குறைவாக) பணம் செலுத்த எதிர்பார்க்கப்படும் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பெறக்கூடிய கணக்குகள்.

முக்கியத்துவம்: மொத்த செயல்பாட்டு மூலதனம் முக்கியமானது, ஏனெனில் இது ஒரு வணிகம் அதன் செயல்பாடுகளுக்குப் பெறக்கூடிய மொத்த மூலதனத்தைக் காட்டுகிறது. இருப்பினும், நிறுவனத்தின் உண்மையான பணப்புழக்கத்தைப்

புரிந்துகொள்ள தற்போதைய பொறுப்புகளுடன் அதை பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

4. நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம்

நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய சொத்துக்களுக்கும் தற்போதைய பொறுப்புகளுக்கும் இடையிலான வித்தியாசமாகும்.

குறுகிய கால சொத்துக்களுடன் அதன் குறுகிய கால கடமைகளைச் சந்திக்கும் நிறுவனத்தின் திறனைப் பற்றிய தெளிவான படத்தை இது வழங்குகிறது. நேர்மறை நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது நிறுவனம் அதன் பொறுப்புகளை ஈடுகட்ட போதுமான ஆதாரங்களைக் கொண்டுள்ளது என்பதைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் எதிர்மறை நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் பணப்புழக்க சிக்கல்களைக் குறிக்கலாம்.

சூத்திரம்:

நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் = தற்போதைய சொத்துக்கள்-நடப்பு பொறுப்புகள்

பண்புகள்:

❖ நேர்மறை நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு நிறுவனம் அதன் குறுகிய கால கடன்களை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதையும், அன்றாட நடவடிக்கைகளுக்கு போதுமான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டுள்ளது என்பதையும் குறிக்கிறது.

❖ எதிர்மறை நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் சாத்தியமான நிதி சிக்கல்களைக் குறிக்கலாம், ஏனெனில் நிறுவனம் அதன் குறுகிய கால கடமைகளை செலுத்த போராடக்கூடும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

நேர்மறை: செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் அல்லது குறுகிய கால கடன்களை விட அதிக ரொக்கம் மற்றும் பெறத்தக்கவைகளைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம்.

எதிர்மறை: ரொக்கம் அல்லது சரக்குகளை விட கடன்கள் அல்லது சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள் போன்ற குறுகிய கால பொறுப்புகளைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம்.

முக்கியத்துவம்: நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கத்தைப் புரிந்துகொள்வதற்கான ஒரு முக்கிய நிதி அளவீடு ஆகும். நேர்மறை நிகர செயல்பாட்டு மூலதனம் பொதுவாக நிதி ஆரோக்கியத்தின் அறிகுறியாகும், அதே நேரத்தில் எதிர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் கவனம் தேவைப்படும் ஒரு சிவப்புக் கொடியாகும்.

5. எதிர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம்

ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய பொறுப்புகள் அதன் தற்போதைய சொத்துக்களை விட அதிகமாக இருக்கும்போது எதிர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் ஏற்படுகிறது.

இது ஆரம்பத்தில் ஆபத்தானதாகத் தோன்றினாலும், சில நேரங்களில் வணிகங்கள் மிகக் குறுகிய செயல்பாட்டு சுழற்சிகளைக் கொண்டவை மற்றும்

சரக்கு அல்லது பெறத்தக்கவைகளை விரைவாக மாற்றக்கூடிய சில தொழில்களுக்கு (சில்லறை அல்லது வேகமாக விற்பனையாகும் நுகர்வோர் பொருட்கள் போன்றவை) இது ஒரு சாதாரண சூழ்நிலையாக இருக்கலாம்.

சிறப்பு:

❖ ஒரு நிறுவனத்தின் குறுகிய கால கடன்கள் (செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் அல்லது குறுகிய கால கடன்கள் போன்றவை) அதன் குறுகிய கால சொத்துக்களை விட அதிகமாக இருக்கும்போது இது நிகழ்கிறது.

❖ வணிகம் பணப்புழக்க நெருக்கடியை எதிர்கொள்கிறது அல்லது கடமைகளை விரைவாக நிறைவேற்ற சொத்துக்களை பணமாக மாற்றுவதில் சிக்கல் உள்ளது என்பதைக் குறிக்கலாம். ❖ சில நேரங்களில் எதிர்மறையான பணி மூலதனம் வளங்களின் திறமையான நிர்வாகத்தைக் குறிக்கலாம், ஆனால் அதை உன்னிப்பாகக் கண்காணிக்க வேண்டும்.

உதாரணங்கள்:

கணிசமான அளவு செலுத்த வேண்டிய கணக்குகளும், மிகக் குறைந்த பணமும் உள்ள ஒரு நிறுவனத்தில் எதிர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் இருக்கலாம்.

செயல்பாட்டு பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்க சப்ளையர்களுக்கு பணம் செலுத்துவதை தாமதப்படுத்தும் ஒரு வணிகம் எதிர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனத்தைக் காட்டக்கூடும், ஆனால் அது இன்னும் திறமையாக செயல்பட முடிகிறது.

முக்கியத்துவம்: எதிர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் எப்போதும் ஒரு மோசமான அறிகுறியாக இருக்காது (தொழில் மற்றும் செயல்பாட்டு மாதிரியைப் பொறுத்து), இது பெரும்பாலும் சாத்தியமான பணப்புழக்க சிக்கல்களைக் குறிக்கிறது மற்றும் திவால்நிலையைத் தவிர்க்க பணப்புழக்கத்தை கவனமாக நிர்வகிக்க வேண்டும்.

6. நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம்

நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது ஒரு சாதகமான நிதி குறிகாட்டியாகும், அங்கு ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய சொத்துக்கள் அதன் தற்போதைய பொறுப்புகளை மீறுகின்றன. இதன் பொருள் நிறுவனம் குறுகிய காலத்தில் நிதி ரீதியாக ஆரோக்கியமாக உள்ளது மற்றும் அதன் அன்றாட செயல்பாடுகளை சீராக நடத்தும் அதே வேளையில் அதன் கடமைகளை ஈடுகட்ட போதுமான ஆதாரங்களைக் கொண்டுள்ளது.

பண்புகள்:

✓ நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் நிறுவனம் அதன் குறுகிய கால கடன்களை ஈடுகட்ட போதுமான குறுகிய கால சொத்துக்களைக் கொண்டுள்ளது என்பதைக் காட்டுகிறது.

✓ இது நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் வெளிப்புற நிதியுதவி இல்லாமல் செயல்பாட்டுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் திறனைக் குறிக்கிறது.

✓ தொடர்ந்து நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனத்தைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் பொதுவாக கடன் வழங்குநர்கள் மற்றும் முதலீட்டாளர்களால் குறைவான அபாயகரமானதாகக் கருதப்படுகின்றன.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

வலுவான பண இருப்பு, குறைந்த அளவிலான குறுகிய கால கடன் மற்றும் வேகமாக நகரும் சரக்குகளைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனத்தைக் கொண்டிருக்கலாம். பெறத்தக்க கணக்குகளுக்கும் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகளுக்கும் இடையில் ஆரோக்கியமான சமநிலையைப் பராமரிக்கும் ஒரு வளர்ந்து வரும் வணிகம் நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனத்தைக் கொண்டிருக்க வாய்ப்புள்ளது.

முக்கியத்துவம்: நேர்மறை செயல்பாட்டு மூலதனம் பொதுவாக நிதி ஆரோக்கியத்தின் வலுவான குறிகாட்டியாகும். இது ஒரு நிறுவனத்திற்கு செயல்பாட்டு செலவுகளைக் கையாளவும், வளர்ச்சி வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்யவும், உடனடியாக வெளிப்புற நிதியுதவி தேவையில்லாமல் புதிய வணிகத்தை மேற்கொள்ளவும் உதவுகிறது.

7. பருவகால செயல்பாட்டு மூலதனம்

பருவகால செயல்பாட்டு மூலதனம் என்பது விடுமுறை காலங்கள் அல்லது விவசாய அறுவடைகள் போன்ற தேவையில் அதிகரிப்பு இருக்கும் சில காலகட்டங்களில் தேவைப்படும் கூடுதல் மூலதனத்தைக் குறிக்கிறது. விற்பனை அல்லது உற்பத்தியில் குறிப்பிடத்தக்க பருவகால மாறுபாடுகளைக் கொண்ட தொழில்களில் உள்ள வணிகங்களுக்கு இந்தக் காலகட்டங்களில் அதிக அளவிலான செயல்பாடுகளுக்கு நிதியளிக்க பெரும்பாலும் பருவகால செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

பண்புகள்:

✓ இது தற்காலிகமானது மற்றும் வணிக நடவடிக்கைகளில் பருவகால ஏற்ற இறக்கங்களுடன் நேரடியாக தொடர்புடையது.

✓ நிறுவனங்கள் குறுகிய கால நிதியுதவி அல்லது ஏற்கனவே உள்ள இருப்புகளைப் பயன்படுத்தி பருவகால செயல்பாட்டு மூலதனத்தை நிர்வகிக்கலாம்.

✓ வணிகங்கள் பருவகால உச்சங்களை எதிர்பார்த்து அதற்கேற்ப திட்டமிடுவது மிகவும் முக்கியம், இதனால் அதிக தேவை நேரங்களில் பணப்புழக்க சிக்கல்கள் ஏற்படாது.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு விடுமுறை ஷாப்பிங் பருவத்திற்கு முன்னதாக சரக்கு அளவை அதிகரிக்க பருவகால பணி மூலதனம் தேவைப்படலாம். வேளாண் வணிகங்களுக்கு நடவு அல்லது அறுவடை நேரங்களில் உழைப்பு மற்றும் உபகரண செலவுகளை ஈடுகட்ட கூடுதல் நிதி தேவைப்படுகிறது.

முக்கியத்துவம்: பருவகால பணி மூலதனம் சுழற்சி தேவை உள்ள வணிகங்கள் வழக்கமான செயல்பாடுகளை சீர்குலைக்காமல் உச்ச பருவ தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய அனுமதிக்கிறது. பரபரப்பான காலங்களில் சீரான பணப்புழக்கம் மேலாண்மை மற்றும் செயல்பாட்டு தொடர்ச்சிக்கு இது அவசியம்.

பணி மூலதனத்தின் கூறுகள்

பணி மூலதனம் ஒரு வணிகத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தையும் செயல்பாட்டுத் திறனையும் பிரதிபலிக்கிறது, அதன் குறுகிய கால பொறுப்புகளை ஈடுகட்ட போதுமான குறுகிய கால சொத்துக்கள் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. இது இவ்வாறு கணக்கிடப்படுகிறது:

பணி மூலதனம் = தற்போதைய சொத்துக்கள் தற்போதைய பொறுப்புகள்

நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட பணி மூலதனம் சீரான வணிக செயல்பாடுகள், சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துதல் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது. பணி மூலதனத்தின் இரண்டு முக்கிய கூறுகள் நடப்பு சொத்துக்கள் மற்றும் நடப்பு பொறுப்புகள்.

1. நடப்பு சொத்துக்கள் (குறுகிய கால வளங்கள்)

நடப்பு சொத்துக்கள் என்பது ஒரு வணிகத்தின் செயல்பாட்டு சுழற்சியில், பொதுவாக ஒரு வருடத்திற்குள், பணமாக மாற்றப்படும் அல்லது பயன்படுத்தப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படும் வளங்கள் ஆகும். நடப்பு சொத்துக்களின் முக்கிய கூறுகள் பின்வருமாறு:

a) ரொக்கம் மற்றும் ரொக்க சமமானவை

ரொக்கம் என்பது மிகவும் திரவ சொத்து, இதில் கையிருப்பில் உள்ள உடல் ரொக்கம், வங்கி வைப்புத்தொகை மற்றும் எளிதில் மாற்றக்கூடிய குறுகிய கால முதலீடுகள் ஆகியவை அடங்கும். ரொக்க சமமானவைகளில் கருவூல பில்கள், பணச் சந்தை நிதிகள் மற்றும் குறுகிய கால அரசு பத்திரங்கள் போன்ற அதிக திரவ முதலீடுகள் அடங்கும். போதுமான ரொக்க இருப்பு ஒரு நிறுவனம் அதன் குறுகிய கால கடமைகளை பணப்புழக்க சிக்கல்கள் இல்லாமல் நிறைவேற்ற முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது.

b) பெறத்தக்க கணக்குகள் (கடனாளிகள்)

பெறத்தக்க கணக்குகள் என்பது ஒரு வணிகத்தால் செய்யப்பட்ட கடன் விற்பனையைக் குறிக்கிறது, அங்கு வாடிக்கையாளர்கள் வழங்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான பணம் செலுத்த வேண்டியிருக்கும். கடன் கொள்கைகள் மற்றும் வசூல் உத்திகள் மூலம் பெறத்தக்க கணக்குகளை திறம்பட நிர்வகிப்பது பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதற்கும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைப்பதற்கும் அவசியம்.

c) சரக்கு (இருப்பு)

சரக்கு என்பது ஒரு நிறுவனம் விற்பனைக்காக வைத்திருக்கும் மூலப்பொருட்கள், செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் (WIP) மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை உள்ளடக்கியது. சரக்குகளை திறம்பட நிர்வகிப்பது மிக முக்கியமானது, ஏனெனில் அதிகப்படியான சரக்கு அதிக வைத்திருக்கும் செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கிறது, அதே நேரத்தில் போதுமான சரக்கு உற்பத்தி மற்றும் விற்பனையை சீர்குலைக்கும்.

d) குறுகிய கால முதலீடுகள்

இவை குறுகிய கால அரசாங்க பத்திரங்கள், வைப்புச் சான்றிதழ்கள் (CDகள்) மற்றும் வணிகப் பத்திரங்கள் போன்ற விரைவாகக் கலைக்கக்கூடிய முதலீடுகள். இந்த முதலீடுகள் கூடுதல் வருமானத்தை வழங்குகின்றன, அதே நேரத்தில் நிதியை உடனடியாகக் கிடைக்கச் செய்கின்றன.

e) முன்பணம் செலுத்தும் செலவுகள்

முன்பணம் செலுத்தும் செலவுகள் என்பது எதிர்காலத்தில் பெறப்படும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு செய்யப்படும் முன்பணக் கொடுப்பனவுகளைக் குறிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டுகளில் வாடகை, காப்பீட்டு பிரீமியங்கள் மற்றும் சந்தாக்கள் ஆகியவை அடங்கும். இந்தச் செலவுகள் வணிகங்கள் உடனடி பண வெளியேற்றம் இல்லாமல் அத்தியாவசிய சேவைகளைப் பெற உதவுகின்றன.

2. தற்போதைய பொறுப்புகள் (குறுகிய கால கடமைகள்)

தற்போதைய பொறுப்புகள் என்பது ஒரு வணிகம் ஒரு வருடத்திற்குள் தீர்க்க வேண்டிய கடமைகள். இந்தப் பொறுப்புகளை நிர்வகிப்பது நிறுவனம் வலுவான கடன் மதிப்பீட்டைப் பராமரிப்பதையும் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தவிர்ப்பதையும் திறம்பட உறுதி செய்கிறது.

a) செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் (கடன் வழங்குநர்கள்)

செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், ஒரு நிறுவனம் கடனில் வாங்கிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்காக சப்ளையர்களுக்கு செலுத்த

வேண்டிய தொகையைக் குறிக்கிறது. செலுத்த வேண்டியவற்றை திறம்பட நிர்வகிப்பது, வணிகம் நல்ல சப்ளையர் உறவுகளைப் பராமரிப்பதையும், பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துவதையும் உறுதி செய்கிறது.

b) குறுகிய கால கடன்கள் மற்றும் கடன்கள்

வணிகங்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் செயல்பாடுகளுக்கு நிதியளிக்க குறுகிய கால கடன்கள், வங்கி ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது கடன் வரிகளை எடுத்துக்கொள்கின்றன. இந்தக் கடன்களை திறமையாக நிர்வகிப்பது வட்டிச் செலவுகள் குறைக்கப்படுவதையும் பணப்புழக்கம் நிலையாக இருப்பதையும் உறுதி செய்கிறது.

c) திரட்டப்பட்ட செலவுகள்

திரட்டப்பட்ட செலவுகள் என்பது ஒரு நிறுவனத்தால் ஏற்படும் ஆனால் இன்னும் செலுத்தப்படாத செலவுகள், அதாவது ஊதியங்கள், சம்பளங்கள், பயன்பாடுகள் மற்றும் வரிகள் போன்றவை. திரட்டப்பட்ட செலவுகளை முறையாகக் கண்காணித்து செலுத்துதல் நிதித் திட்டமிடலுக்கு அவசியம்.

d) செலுத்த வேண்டிய வரிகள்

இதில் பெருநிறுவன வரி, பொருட்கள் மற்றும் சேவை வரி (GST), மதிப்பு கூட்டப்பட்ட வரி (VAT) மற்றும் வருமான வரி போன்ற பல்வேறு வரி பொறுப்புகள் அடங்கும். வரிகளை சரியான நேரத்தில் செலுத்துவது வணிகங்கள் அபராதங்களைத் தவிர்க்கவும் வரி விதிமுறைகளுக்கு இணங்கவும் உதவுகிறது.

பணி மூலதன நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம்

செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை என்பது நிதி நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும், இது ஒரு நிறுவனம் செயல்பாட்டு செயல்திறனை மேம்படுத்தும் அதே வேளையில் குறுகிய கால கடமைகளைச் சந்திக்க போதுமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது. பணி மூலதனத்தின் பயனுள்ள மேலாண்மை லாபம், கடன் தீர்வு மற்றும் வணிக நிலைத்தன்மையை நேரடியாக பாதிக்கிறது. பணி மூலதன மேலாண்மை முக்கியமானது என்பதற்கான முக்கிய காரணங்கள் கீழே உள்ளன.

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது

சரியான செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை, ஒரு நிறுவனத்தின் அன்றாட செலவுகளான ஊதியங்கள், வாடகை மற்றும் பயன்பாட்டு பில்கள் போன்றவற்றைச் சமாளிக்க போதுமான பணம் மற்றும் திரவ சொத்துக்கள் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. பணப்புழக்கம் இல்லாதது செயல்பாட்டு இடையூறுகள், சப்ளையர் தாமதங்கள் அல்லது வணிக தோல்விக்கு வழிவகுக்கும்.

2. லாபத்தை மேம்படுத்துகிறது

செயல்பாட்டு மூலதன கூறுகளின் திறமையான மேலாண்மை - சரக்கு, பெறத்தக்க கணக்குகள் மற்றும் - செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் - செலவுகளைக் குறைக்கவும் லாபத்தை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துவது - வணிகங்கள் செயலற்ற பணத்தை வைத்திருப்பதற்குப் பதிலாக அதிகப்படியான நிதியை லாபகரமான வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்ய அனுமதிக்கிறது.

3. நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கிறது

நடப்பு சொத்துக்கள் மற்றும் நடப்பு பொறுப்புகளுக்கு இடையில் உகந்த சமநிலையைப் பராமரிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் - குறுகிய கால கடன்களைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கலாம் மற்றும் அதிகப்படியான வட்டி செலவுகளைத் தவிர்க்கலாம். இது - நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கிறது மற்றும் நீண்ட கால நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

4. கடன் தகுதியை மேம்படுத்துகிறது

நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சி வலுவான நிதி ஆரோக்கியத்தை பிரதிபலிக்கிறது, ஒரு நிறுவனத்தின் - கடன் மதிப்பீட்டை மேம்படுத்துகிறது. இது கடன்களைப் பெறுவதையும், சப்ளையர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுடன் சிறந்த கடன் விதிமுறைகளைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்துவதையும் எளிதாக்குகிறது.

5.வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கிறது

திறமையான செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை கொண்ட வணிகங்கள், புதிய தயாரிப்புகளைத் தொடங்குதல், புதிய சந்தைகளில் நுழைதல் அல்லது சொத்துக்களைப் பெறுதல் போன்ற விரிவாக்க நடவடிக்கைகளுக்கு வளங்களை ஒதுக்கலாம், அதாவது பணப்புழக்கக் கட்டுப்பாடுகளை எதிர்கொள்ளாமல்.

6. அதிகப்படியான வர்த்தகத்தைத் தடுக்கிறது

போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் இல்லாமல் மிக விரைவாக விரிவடையும் நிறுவனங்கள் பணப்புழக்கக் குறைபாடுகளைச் சந்திக்க நேரிடும், இது தாமதமான கொடுப்பனவுகள் மற்றும் நிதி நெருக்கடிக்கு வழிவகுக்கும்.

சரியான மேலாண்மை வளர்ச்சி நிலையானதாகவும் போதுமான நிதி ஆதாரங்களால் ஆதரிக்கப்படுவதாகவும் உறுதி செய்கிறது.

7. சரக்கு மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது

அதிகப்படியான சரக்குகளை வைத்திருப்பது பணத்தை இணைக்கிறது, அதே நேரத்தில் போதுமான சரக்குகள் பங்கு பற்றாக்குறை மற்றும் இழப்புக்கு வழிவகுக்கிறது விற்பனை இழப்பு. திறமையான செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை சரியான சரக்கு நிலைகள் பராமரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது, சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

8. சப்ளையர் மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது

சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவது நம்பிக்கையை உருவாக்குகிறது மற்றும் சிறந்த கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் தள்ளுபடிகளை ஏற்படுத்தக்கூடும்.

இதேபோல், பணப்புழக்கத்தை சமரசம் செய்யாமல் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நெகிழ்வான கடன் விதிமுறைகளை வழங்குவது வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் விசுவாசத்தை அதிகரிக்கிறது.

9. நெருக்கடி மேலாண்மைக்கு உதவுகிறது

பொருளாதார மந்தநிலைகள் அல்லது எதிர்பாராத இடையூறுகளின் போது, வலுவான செயல்பாட்டு மூலதனம் கொண்ட வணிகங்கள்

நிர்வாகம் அவசர கடன்கள் அல்லது சொத்து விற்பனையை நாடாமல் சவால்களை எதிர்கொள்ள முடியும்,

நிதி மீள்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

10. நிதிக் கடமைகளுக்கு இணங்குவதை உறுதி செய்கிறது

கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல், வரி செலுத்துதல் மற்றும் விற்பனையாளர் இன்வாய்ஸ்கள் போன்ற பொறுப்புகளை சரியான நேரத்தில் நிர்வகித்தல்

அபராதங்கள், சட்ட சிக்கல்கள் மற்றும் நற்பெயர் சேதத்தைத் தடுக்கிறது.

செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை பாதிக்கும் காரணிகள்

ஒரு வணிகத்திற்குத் தேவைப்படும் செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் அளவு பல உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகளைப் பொறுத்தது. இந்த காரணிகளின் சரியான மேலாண்மை, ஒரு நிறுவனம் அதன் நிதி வளங்களை மேம்படுத்தும் போது போதுமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது.

1. வணிகத்தின் தன்மை

❖ மூலப்பொருட்கள், உற்பத்தி செயல்முறைகள் மற்றும் சரக்கு சேமிப்பில் முதலீடுகள் காரணமாக உற்பத்தி வணிகங்களுக்கு அதிக செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ ஆலோசனை அல்லது ஐடி நிறுவனங்கள் போன்ற சேவை சார்ந்த வணிகங்களுக்கு, குறிப்பிடத்தக்க சரக்கு அல்லது மூலப்பொருள் தேவைகள் இல்லாததால், குறைந்த செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ சில்லறை வணிகங்களுக்கு சரக்கு விற்றுமுதல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் தேவை ஏற்ற இறக்கங்களை நிர்வகிக்க மிதமான செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

2. வணிக சுழற்சி மற்றும் பருவகாலம்

❖ பருவகால போக்குகள் காரணமாக வணிகங்களுக்கு தேவையில் மாறுபாடுகள் ஏற்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பொம்மை உற்பத்தியாளருக்கு கிறிஸ்துமஸ் போன்ற பண்டிகை காலங்களுக்கு முன்பு அதிக பணி மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ பொருளாதார சுழற்சிகள் (ஏற்றம் அல்லது மந்தநிலை) பணி மூலதனத் தேவைகளைப் பாதிக்கின்றன. செழிப்பான பொருளாதாரத்தில், வணிகங்களுக்கு விரிவாக்கத்திற்கு அதிக நிதி தேவைப்படுகிறது, அதே நேரத்தில் மந்தநிலையில், தேவை குறைந்து, பணி மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்கிறது.

3. உற்பத்தி மற்றும் செயல்பாட்டு சுழற்சி

❖ உற்பத்தி செயல்முறை நீண்டதாக இருந்தால், பணி மூலதனத் தேவை அதிகமாகும். கப்பல் கட்டுதல் மற்றும் கட்டுமானம் போன்ற தொழில்கள் நீண்ட சுழற்சிகளைக் கொண்டுள்ளன மற்றும் அதிக பணி மூலதனம் தேவைப்படுகின்றன.

❖ துரித உணவு சங்கிலிகள் போன்ற குறுகிய உற்பத்தி சுழற்சிகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு குறைந்த பணி மூலதனம் தேவை.

4. கடன் கொள்கை மற்றும் கட்டண விதிமுறைகள்

❖ வாடிக்கையாளர்களுக்கு தாராளமான கடன் விதிமுறைகளை வழங்கும் ஒரு நிறுவனம் அதிக கணக்குகள் பெறத்தக்க, அதிகரித்து வரும் பணி மூலதனத் தேவைகளைக் கொண்டிருக்கும்.

❖ மறுபுறம், சப்ளையர்களிடமிருந்து சாதகமான கடன் விதிமுறைகளைப் பெறும் வணிகங்களுக்கு (தாமதமான கட்டணம்) குறைவான பணி மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

5. சரக்கு மேலாண்மை

❖ அதிக அளவு மூலப்பொருட்கள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களைப் பராமரிக்கும் வணிகங்களுக்கு அதிக பணி மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ ஜஸ்டின் டைம் (JIT) போன்ற திறமையான சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்கள் அதிகப்படியான பங்குகளைக் குறைக்கவும், செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்கவும் உதவும்.

6. வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத் திட்டங்கள்

❖ நிறுவனங்கள் செயல்பாடுகளை விரிவுபடுத்துதல், புதிய தயாரிப்புகளைத் தொடங்குதல் அல்லது புதிய சந்தைகளில் நுழைதல்

கூடுதல் செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவை.

❖ வேகமாக வளர்ந்து வரும் வணிகங்கள் பெரும்பாலும் அதிகரித்த உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை செலவுகள் காரணமாக பணப்புழக்க சவால்களை எதிர்கொள்கின்றன.

7. லாபம் மற்றும் பணப்புழக்கம்

❖ அதிக லாபம் ஈட்டும் வணிகங்கள் அதிக பணத்தை உருவாக்குகின்றன, வெளிப்புற செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்கின்றன.

❖ வலுவான பணப்புழக்கம் உள்ள நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகளுக்கு சுயமாக நிதியளிக்க முடியும், அதே நேரத்தில் ஒழுங்கற்ற பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு வெளிப்புற நிதி தேவைப்படுகிறது.

8. பணவீக்கம் மற்றும் விலை நிலை மாற்றங்கள்

❖ விலை உயர்வு மூலப்பொருட்கள், ஊதியங்கள் மற்றும் பிற செலவுகளின் செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, இது அதிக செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.

❖ பணவீக்கம் வாங்கும் சக்தியை பாதிக்கிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர் தேவையை பாதிக்கிறது, மறைமுகமாக செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை பாதிக்கிறது.

9. வரிவிதிப்பு கொள்கைகள்

❖ அதிக வரி பொறுப்புகள் செயல்பாட்டு மூலதனத்திற்கான கிடைக்கக்கூடிய நிதியைக் குறைக்கின்றன.

❖ வரி சலுகைகள் அல்லது குறைந்த வரி சுமைகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு குறைவான செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படலாம்.

10. தொழில் மற்றும் சந்தைப் போட்டி

❖ போட்டித் தொழில்கள் வணிகங்கள் பெரிய சரக்குகளை பராமரிக்கவும் கடன் வசதிகளை வழங்கவும் தேவைப்படுகின்றன, இதனால் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகள் அதிகரிக்கின்றன.

❖ வலுவான விலை நிர்ணய சக்தி கொண்ட ஏகபோகத் தொழில்களில் உள்ள நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படலாம்.

பணி மூலதன மேலாண்மையை மதிப்பிடுதல்

பணி மூலதன மதிப்பீடு பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதற்கும் ஒரு வணிகத்தின் சீரான செயல்பாட்டை உறுதி செய்வதற்கும் மிக முக்கியமானது. இது குறுகிய கால சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளை திறமையாக நிர்வகிப்பதற்கும், பணப் பற்றாக்குறையைத் தவிர்ப்பதற்கும், நிதி ஆதாரங்களை மேம்படுத்துவதற்கும் உதவுகிறது. செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் துல்லியமான மதிப்பீடு வணிகங்கள் செயல்பாடுகளைத் தக்கவைக்க, குறுகிய கால கடமைகளைச் சந்திக்க மற்றும் வளர்ச்சி உத்திகளை ஆதரிக்க உதவுகிறது.

பணி மூலதனத் தேவையைப் புரிந்துகொள்வது

பணி மூலதனம் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய சொத்துக்களுக்கும் (ரொக்கம், பெறத்தக்க கணக்குகள் மற்றும் சரக்கு போன்றவை) தற்போதைய பொறுப்புகளுக்கும் (செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் மற்றும் குறுகிய கால கடன்கள் போன்றவை) இடையிலான வேறுபாட்டைக் குறிக்கிறது.

பணி மூலதனத் தேவை = நடப்பு சொத்துக்கள்-நடப்பு பொறுப்புகள்

தேவைப்படும் செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் அளவு, வணிகத்தின் தன்மை, தொழில்துறை போக்குகள், விற்பனை அளவு, கடன் கொள்கைகள் மற்றும் இயக்க சுழற்சி உள்ளிட்ட பல காரணிகளைப் பொறுத்தது.

செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மதிப்பிடுவதற்கான முறைகள்

பல அணுகுமுறைகள் வணிகங்கள் தங்கள் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை மதிப்பிட உதவுகின்றன. முறையின் தேர்வு

நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகள், வரலாற்றுத் தரவு மற்றும் தொழில் தரநிலைகளைப் பொறுத்தது.

1. விற்பனை முறையின் சதவீதம்

இந்த முறை செயல்பாட்டு மூலதனம் விற்பனைக்கு விகிதாசாரமானது என்று கருதுகிறது. வணிகங்கள் வரலாற்று செயல்பாட்டு மூலதனம் மற்றும் விற்பனை விகிதத்தை தீர்மானிக்க கடந்த கால நிதித் தரவை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன மற்றும் இந்த விகிதத்தை எதிர்கால விற்பனை கணிப்புகளுக்குப் பயன்படுத்துகின்றன.

சூத்திரம்:

மதிப்பிடப்பட்ட பணி மூலதனம்= திட்டமிடப்பட்ட விற்பனை \முறைகள் \வரலாற்று பணி மூலதனம்

சதவீதம்

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு நிறுவனத்தின் வரலாற்று பணி மூலதனத் தேவை விற்பனையில் 25% ஆகவும், அடுத்த ஆண்டிற்கான திட்டமிடப்பட்ட விற்பனை $10 மில்லியனாகவும் இருந்தால், மதிப்பிடப்பட்ட பணி **மூலதனம்:**

10,000,000 \முறை 0.25 = 2,500,000

2. செயல்பாட்டு சுழற்சி முறை

இந்த முறை செயல்பாட்டு சுழற்சியை முடிக்க எடுக்கும் நேரத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மதிப்பிடுகிறது, இதில் சரக்கு மேலாண்மை, பெறத்தக்க கணக்குகள் வசூல் மற்றும் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள்

கொடுப்பனவுகள் ஆகியவை அடங்கும்.

செயல்பாட்டு சுழற்சியின் நீளம் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை நேரடியாக பாதிக்கிறது - நீண்ட சுழற்சிகளுக்கு

அதிக செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

சூத்திரம்:

செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை = மொத்த செயல்பாட்டு சுழற்சி நேரம் \முறைகள் \சராசரி தினசரி செயல்பாட்டு செலவு

செலவு

எடுத்துக்காட்டு: மொத்த செயல்பாட்டு சுழற்சி 60 நாட்கள் மற்றும் சராசரி தினசரி செயல்பாட்டு செலவு $5,000 எனில்,

செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை:

60 \முறை 5,000 = 300,000

3. பின்னடைவு பகுப்பாய்வு முறை

இந்த புள்ளிவிவர முறை விற்பனைக்கும் செயல்பாட்டு மூலதனத்திற்கும் இடையிலான உறவை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் எதிர்கால செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை கணிக்க வரலாற்றுத் தரவைப் பயன்படுத்துகிறது. விற்பனையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் செயல்பாட்டு மூலதனத்தை எவ்வாறு பாதிக்கின்றன என்பதைத் தீர்மானிக்க இது பின்னடைவு சமன்பாடுகளைப் பயன்படுத்துகிறது.

உதாரணமாக: ஒரு நிறுவனத்தின் கடந்தகால தரவு விற்பனை வளர்ச்சிக்கும் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளுக்கும் இடையே வலுவான தொடர்பைக் காட்டினால், எதிர்பார்க்கப்படும்

விற்பனையின் அடிப்படையில் ஒரு பின்னடைவு மாதிரி எதிர்காலத் தேவைகளை மதிப்பிட முடியும்.

4. பண பட்ஜெட் முறை

இந்த அணுகுமுறை எதிர்பார்க்கப்படும் பண வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களை முன்னறிவிப்பதன் மூலம் செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மதிப்பிடுகிறது. வருவாய், செலவுகள் மற்றும் கட்டண சுழற்சிகளைக் கருத்தில் கொண்டு, பணப்புழக்கத்தை உறுதிசெய்ய விரிவான பண பட்ஜெட் தயாரிக்கப்படுகிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு சில்லறை வணிகம் குறுகிய கால பணத் தேவைகளை கணிக்க மாதாந்திர ரொக்க பட்ஜெட்டைத் தயாரிக்கலாம், வாடகை, சம்பளம் மற்றும் சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள் போன்ற செலவுகளைச் சந்திக்க முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது.

5. இருப்புநிலைக் குறிப்பு முறை

இந்த முறை திட்டமிடப்பட்ட தற்போதைய சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மதிப்பிடுகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளில் எதிர்பார்க்கப்படும் மாற்றங்களைத் தீர்மானிப்பதன் மூலம் நிகர செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை கணக்கிடப்படுகிறது.

சூத்திரம்:

செயல்படும் மூலதனத் தேவை= திட்டமிடப்பட்ட தற்போதைய சொத்துக்கள்\திட்டமிடப்பட்ட தற்போதைய பொறுப்புகள்

செயல்படும் மூலதன மதிப்பீட்டைப் பாதிக்கும் காரணிகள்

செயல்படும் மூலதனத்தின் மதிப்பீட்டை பல காரணிகள் பாதிக்கின்றன, அவற்றுள்:

1. வணிகத்தின் தன்மை மற்றும் அளவு

❖ பெரிய சரக்குகள் மற்றும் நீண்ட உற்பத்தி சுழற்சிகள் காரணமாக உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்கு அதிக செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ சேவை சார்ந்த வணிகங்கள் (எ.கா., ஆலோசனை நிறுவனங்கள்) குறைவான உடல் சொத்துக்கள் மற்றும் சரக்குகளைக் கொண்டிருப்பதால் குறைந்தபட்ச செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ அதிக செயல்பாட்டு செலவுகள் மற்றும் சிக்கலான நிதி கட்டமைப்புகள் காரணமாக பெரிய அளவிலான வணிகங்களுக்கு சிறு வணிகங்களை விட அதிக செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

2. வணிக சுழற்சி மற்றும் பருவநிலை

❖ பருவகால வணிகங்கள் (எ.கா., சுற்றுலா, ஃபேஷன் சில்லறை விற்பனை) ஏற்ற இறக்கமான செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை அனுபவிக்கின்றன, உச்ச பருவங்களுக்கு முன்பு அதிக மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ பொருளாதார நிலைமைகள் (ஏற்றம் அல்லது மந்தநிலை) தேவையை பாதிக்கின்றன, செயல்பாட்டு மூலதன மதிப்பீட்டை பாதிக்கின்றன.

3. கடன் கொள்கை மற்றும் வசூல் காலம்

❖ வாடிக்கையாளர்களுக்கு நீண்ட கடன் காலங்களை வழங்கும் நிறுவனங்கள் அதிக பெறத்தக்க கணக்குகளைக் கொண்டுள்ளன, செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை அதிகரிக்கின்றன.

❖ சப்ளையர்கள் நீட்டிக்கப்பட்ட கடன் விதிமுறைகளை வழங்கினால், செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை குறைகிறது.

4. சரக்கு மேலாண்மை நடைமுறைகள்

❖ பெரிய சரக்குகளை வைத்திருக்கும் வணிகங்களுக்கு அதிக செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவை.

❖ திறமையான சரக்கு கட்டுப்பாடு (எ.கா., ஜஸ்ட் இன் டைம் சரக்கு அமைப்புகள்) செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.

5. வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத் திட்டங்கள்

❖ விரிவாக்கத் திட்டமிடும் வணிகங்களுக்கு அதிகரித்த உற்பத்தி மற்றும் செயல்பாட்டு நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியளிக்க கூடுதல் செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

❖ தொடக்க நிறுவனங்கள் மற்றும் உயர் வளர்ச்சி நிறுவனங்களுக்கு உள்கட்டமைப்பு, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் தயாரிப்பு மேம்பாட்டில் ஆரம்ப முதலீடு காரணமாக குறிப்பிடத்தக்க செயல்பாட்டு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது.

6. லாபம் மற்றும் பணப்புழக்கம்

❖ அதிக லாப வரம்புகளைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் அதிக உள் நிதியை உருவாக்குகின்றன, வெளிப்புற செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்கின்றன.

❖ ஒழுங்கற்ற பணப்புழக்கங்கள் வருவாய் மற்றும் செலவுகளில் ஏற்ற இறக்கங்களை நிர்வகிக்க அதிக செயல்பாட்டு மூலதன இருப்புக்களை அவசியமாக்குகின்றன.

7. பணவீக்கம் மற்றும் விலை மாற்றங்கள்

❖ அதிகரித்து வரும் பணவீக்கம் மூலப்பொருட்கள், ஊதியங்கள் மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளின் விலையை அதிகரிக்கிறது, வணிகங்கள் அதிக செயல்பாட்டு மூலதனத்தை பராமரிக்க வேண்டிய கட்டாயப்படுத்துகின்றன.

❖ திடீர் விலை ஏற்ற இறக்கங்கள் செயல்பாட்டு மூலதனத் திட்டமிடலை பாதிக்கலாம், நிதி நிர்வாகத்தில் மாற்றங்களை அவசியமாக்குகின்றன.

8. வரிவிதிப்பு மற்றும் ஒழுங்குமுறை கொள்கைகள்

❖ அதிக வரி கடமைகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு வரி பொறுப்புகளைப் பூர்த்தி செய்ய அதிக நிதி தேவைப்படுகிறது,

9. வேலை மூலதனத் தேவைகளை அதிகரிக்கிறது.

❖ அரசாங்க விதிமுறைகள் மற்றும் இணக்கச் செலவுகள் (எ.கா., இறக்குமதி வரிகள், ஜிஎஸ்டி) பணப்புழக்கம் மற்றும் பணி மூலதன மதிப்பீட்டைப் பாதிக்கின்றன.

துல்லியமான செயல்பாட்டு மூலதன மதிப்பீட்டின் முக்கியத்துவம்:

பணி மூலதனத்தை துல்லியமாக மதிப்பிடுவது பல வழிகளில் வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது:

➢ பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது: போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் ஒரு நிறுவனம் அதன் குறுகிய கால கடமைகளை நிதி நெருக்கடி இல்லாமல் பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது.

➢ பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது: சரியான மதிப்பீடு அதிகப்படியான செயலற்ற நிதி அல்லது பணப்புழக்க பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது, நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கிறது.

➢ நிதி செலவுகளைக் குறைக்கிறது: துல்லியமான செயல்பாட்டு மூலதன முன்னறிவிப்புகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் தேவையற்ற கடன் மற்றும் வட்டி செலவுகளைக் குறைக்கலாம்.

➢ வணிக நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது: நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட செயல்பாட்டு மூலதன அமைப்பு நிதி நிலைத்தன்மையை வலுப்படுத்துகிறது, நிறுவனங்கள் பொருளாதார சரிவுகளைத் தாங்க உதவுகிறது.

➢ வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கிறது: சரியான மதிப்பீடு வணிகங்கள் புதிய திட்டங்கள் மற்றும் வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்ய போதுமான நிதியைக் கொண்டிருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

பணி மூலதனத்தின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள்

பணி மூலதனம் ஒரு வணிகத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தின் ஒரு முக்கிய அங்கமாகும், இது அன்றாட நடவடிக்கைகளுக்குக் கிடைக்கும் நிதியைக் குறிக்கிறது. இது சீரான செயல்பாடுகள், நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் வளர்ச்சி திறனை உறுதி செய்கிறது. இருப்பினும், முறையற்ற செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை - அதிகமாகவோ அல்லது போதுமானதாகவோ இல்லாவிட்டால் - நிதி சவால்களை உருவாக்கலாம். செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் நன்மைகள்

மற்றும் தீமைகளைப் புரிந்துகொள்வது வணிகங்கள் தங்கள் நிதி உத்தியை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் நன்மைகள்

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது

- ஒரு வணிகம் அதன் குறுகிய கால கடன்களை ஈடுகட்ட போதுமான குறுகிய கால சொத்துக்களைக் கொண்டிருப்பதை செயல்பாட்டு மூலதனம் உறுதி செய்கிறது.
- இது வணிகங்கள் தங்கள் அன்றாட செயல்பாட்டு செலவுகளை, அதாவது ஊதியங்கள், வாடகை, பயன்பாட்டு பில்கள் மற்றும் சப்ளையர் கொடுப்பனவுகளை பூர்த்தி செய்ய அனுமதிக்கிறது.
- போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் நிதி நெருக்கடியின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது மற்றும் ஒட்டுமொத்த வணிக நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது.

2. மென்மையான வணிக செயல்பாடுகளை எளிதாக்குகிறது

- ஒரு நிறுவனத்தில் போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் இருக்கும்போது, அது அதன் செயல்பாடுகளை இடையூறுகள் இல்லாமல் தொடரலாம்.
- வணிகங்கள் சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தலாம், மூலப்பொருட்கள் மற்றும் சரக்குகளின் நிலையான ஓட்டத்தை உறுதி செய்கிறது.

- ஊழியர்கள் தங்கள் சம்பளத்தை சரியான நேரத்தில் பெறுகிறார்கள், இது ஒரு உந்துதல் மற்றும் உற்பத்தித் திறன் கொண்ட பணியாளர்களுக்கு பங்களிக்கிறது.

3. கடன் தகுதி மற்றும் கடன் வாங்கும் திறனை மேம்படுத்துகிறது

- வலுவான செயல்பாட்டு மூலதன நிலையைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் வங்கிகள், முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் சப்ளையர்களால் நிதி ரீதியாக நிலையானதாகக் காணப்படுகின்றன.
- ஒரு ஆரோக்கியமான செயல்பாட்டு மூலதன இருப்பு வணிகங்கள் சாதகமான வட்டி விகிதங்களில் கடன்கள் மற்றும் கடன்களைப் பெற உதவுகிறது.
- வலுவான நிதி ஆரோக்கியத்தை வெளிப்படுத்தும் வணிகங்களுக்கு சப்ளையர்கள் நீட்டிக்கப்பட்ட கடன் விதிமுறைகளை வழங்கலாம்.

4. வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கிறது

- போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் வணிகங்கள் புதிய தயாரிப்புகளைத் தொடங்குதல், புதிய கிளைகளைத் திறப்பது அல்லது புதிய சந்தைகளில் நுழைவது போன்ற விரிவாக்கத் திட்டங்களில் முதலீடு செய்ய அனுமதிக்கிறது.
- வணிகங்கள் வெளிப்புற நிதியுதவியை பெரிதும் நம்பாமல் வளர்ச்சி வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

- நிறுவனங்கள் சிறந்த மொத்த கொள்முதல் தள்ளுபடிகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்தலாம், செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் லாபத்தை அதிகரிக்கலாம்.

5. லாபம் மற்றும் நிதி செயல்திறனை அதிகரிக்கிறது

- திறமையான செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை விலையுயர்ந்த குறுகிய கால கடன்களுக்கான தேவையைக் குறைக்கிறது.
- பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிக்கும் வணிகங்கள் சரியான நேரத்தில் பணம் வசூலிக்க முடியும், வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.
- சப்ளையர்களுக்கு முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவது ரொக்க தள்ளுபடியை விளைவிக்கும், இது செலவு சேமிப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

6. சரக்கு மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது

- போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் வணிகங்கள் உகந்த சரக்கு நிலைகளை பராமரிக்க முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது, பங்கு வெளியேறுதல் அல்லது அதிகப்படியான இருப்பைத் தடுக்கிறது.
- போதுமான மூலதனத்தைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் சப்ளையர்களுடன் சிறந்த ஒப்பந்தங்களை பேச்சுவார்த்தை நடத்தலாம், இது ஒரு மென்மையான விநியோகச் சங்கிலி செயல்முறையை உறுதி செய்கிறது.

- சரியான சரக்கு மேலாண்மை, சரியான நேரத்தில் தயாரிப்பு கிடைப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் மேம்பட்ட வாடிக்கையாளர் திருப்திக்கு வழிவகுக்கிறது.

7. அவசரநிலைகளுக்கு நிதி பாதுகாப்பை வழங்குகிறது

- பொருளாதார மந்தநிலை, விற்பனையில் திடீர் வீழ்ச்சி அல்லது அதிகரித்து வரும் செலவுகள் போன்ற எதிர்பாராத நிதி அதிர்ச்சிகளுக்கு எதிராக ஒரு வலுவான செயல்பாட்டு மூலதன நிலை ஒரு இடையகமாக செயல்படுகிறது.
- வணிகங்கள் அதிக வட்டி கடன்களை நாடாமல் அல்லது அத்தியாவசிய செலவுகளைக் குறைக்காமல் அவசரநிலைகளைக் கையாள முடியும்.

8. நிதி அழுத்தத்தைக் குறைத்து முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துகிறது

- வணிகங்களுக்கு போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் இருக்கும்போது, குறுகிய கால நிதி சிக்கல்களைப் பற்றி கவலைப்படுவதற்குப் பதிலாக மேலாண்மை மூலோபாய திட்டமிடல் மற்றும் வளர்ச்சியில் கவனம் செலுத்தலாம்.
- நிதி ஸ்திரத்தன்மை நிறுவனங்கள் முதலீடு, விரிவாக்கம் மற்றும் செலவு மேலாண்மை தொடர்பான சிறந்த முடிவுகளை எடுக்க அனுமதிக்கிறது.

செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் தீமைகள்

1. அதிகப்படியான செயல்பாட்டு மூலதனம் திறமையின்மைக்கு வழிவகுக்கிறது

- அதிகப்படியான செயல்பாட்டு மூலதனத்தை வைத்திருப்பது என்பது லாபகரமான முயற்சிகளில் முதலீடு செய்வதற்குப் பதிலாக தற்போதைய சொத்துக்களில் நிதி பிணைக்கப்பட்டுள்ளது என்பதாகும்.
- வணிகங்கள் வளங்களை நிர்வகிப்பதில் மெத்தனமாகவும் திறமையற்றதாகவும் மாறக்கூடும், இதனால் உற்பத்தித்திறன் குறையும்.
- செயலற்ற நிதிகள் குறிப்பிடத்தக்க வருமானத்தை உருவாக்காது, ஒட்டுமொத்த நிதி செயல்திறனைக் குறைக்கின்றன.

2. போதுமான செயல்பாட்டு மூலதனம் நிதி சிக்கல்களை ஏற்படுத்தும்

- செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் பற்றாக்குறை சப்ளையர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களுக்கு பணம் செலுத்துவதில் தாமதத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும்.
- வணிகங்கள் செயல்பாட்டுச் செலவுகளைச் செலுத்த சிரமப்படலாம், இதனால் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் நற்பெயர் குறையும்.
- போதுமான மூலதனம் நிறுவனங்களை அதிக வட்டி விகிதத்தில் கடன் வாங்க கட்டாயப்படுத்தலாம், இதனால் நிதி நெருக்கடி அதிகரிக்கும்.

3. குறுகிய கால நிதியுதவியில் அதிகரித்த சார்புநிலை

- பலவீனமான செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை கொண்ட நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் தினசரி செலவுகளைச் சமாளிக்க குறுகிய கால கடன்கள் அல்லது ஓவர் டிராஃப்ட்களை நம்பியிருக்கின்றன.

- குறுகிய கால கடன்களுக்கான அதிக வட்டி விகிதங்கள் நிதிச் செலவுகளை அதிகரிக்கலாம் மற்றும் லாபத்தைக் குறைக்கலாம்.
- வெளிப்புற நிதியுதவியை தொடர்ந்து நம்பியிருப்பது வணிகங்களை நிதி உறுதியற்ற தன்மைக்கு ஆளாக்கும்.

4. சரக்கு மேலாண்மை சவால்கள்

- ஒரு நிறுவனம் அதிகப்படியான சரக்குகளைப் பராமரித்தால், அது அதிக சேமிப்புச் செலவுகள், தயாரிப்பு வழக்கற்றுப் போகும் அபாயம் மற்றும் வீணாகும் அபாயத்தை எதிர்கொள்ளக்கூடும்.
- மறுபுறம், போதுமான சரக்கு அளவுகள் இல்லாதது பங்கு பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும், விற்பனை மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியைப் பாதிக்கும்.
- மோசமான சரக்கு விற்றுமுதல் பணப்புழக்க சிக்கல்களை ஏற்படுத்தக்கூடும், குறுகிய கால கடமைகளை நிறைவேற்றுவது கடினம்.

5. முதலீடு மற்றும் நீண்ட கால வளர்ச்சியில் தாக்கம்

- ஒரு நிறுவனம் அதிக செயல்பாட்டு மூலதனத்தை வைத்திருந்தால், அது விரிவாக்கம், ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டிற்கான முதலீட்டு வாய்ப்புகளை இழக்க நேரிடும்.

- நீண்ட கால திட்டங்களில் நிதியை மீண்டும் முதலீடு செய்வதற்குப் பதிலாக, வணிகங்கள் குறுகிய கால பணப்புழக்கத்திற்கு முன்னுரிமை அளிக்கலாம், இது வளர்ச்சி திறனைக் கட்டுப்படுத்துகிறது.
- பணி மூலதனத்திற்கு அதிக முக்கியத்துவம் கொடுப்பது எதிர்கால வெற்றியைத் தூண்டக்கூடிய புதுமையான முயற்சிகளில் முதலீட்டைக் குறைக்க வழிவகுக்கும்.

6. வாராக் கடன்கள் மற்றும் தாமதமான வரவுகளின் ஆபத்து

- பணி மூலதன நிர்வாகத்தின் ஒரு பகுதியாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் விற்பனையை வழங்கும் வணிகங்கள் தாமதமான கொடுப்பனவுகள் அல்லது வாராக் கடன்களை எதிர்கொள்ள நேரிடும்.
- அதிக அளவிலான பெறத்தக்க கணக்குகள் பணப்புழக்க சிக்கல்களுக்கு வழிவகுக்கும், இதனால் நிதிக் கடமைகளைச் சந்திப்பது கடினமாக்கும்.
- வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் கொடுப்பனவுகளைச் செலுத்தத் தவறினால் மோசமான கடன் மேலாண்மை நிதி இழப்புகளை ஏற்படுத்தும்.

7. பணவீக்கம் மற்றும் பொருளாதார மாற்றங்களின் தாக்கம்

- பணவீக்கம் மூலப்பொருட்கள், உழைப்பு மற்றும் பிற செலவுகளின் விலையை அதிகரிக்கிறது, இது அதிக செயல்பாட்டு மூலதன தேவைகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.
- பொருளாதார மந்தநிலைகள் நுகர்வோர் தேவையைக் குறைக்கலாம், இதனால் விற்பனை குறைதல் மற்றும் பணப்புழக்க சவால்கள் குறையும்.

- சந்தையில் திடீர் விலை ஏற்ற இறக்கங்கள் செயல்பாட்டு மூலதனத் திட்டமிடலை சீர்குலைத்து, நிதி நிர்வாகத்தை மிகவும் சிக்கலாக்கும்.

8. அதிகரித்த நிர்வாக செலவுகள்

- செயல்பாட்டு மூலதனத்தை நிர்வகிப்பது பணப்புழக்கம், சரக்கு, பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவைகளை தொடர்ந்து கண்காணிப்பதை அவசியமாக்குகிறது, இது அதிக நிர்வாக செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.
- வணிகங்கள் நிதி மேலாண்மை மென்பொருளில் முதலீடு செய்ய வேண்டியிருக்கலாம், நிதி நிபுணர்களை பணியமர்த்த வேண்டும் மற்றும் செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மேம்படுத்த கடுமையான கொள்கைகளை செயல்படுத்த வேண்டும்.

உகந்த செயல்திறனுக்காக செயல்பாட்டு மூலதனத்தை சமநிலைப்படுத்துதல்

செயல்படும் மூலதனத்தின் நன்மைகளை அதிகரிக்கவும் தீமைகளைக் குறைக்கவும், வணிகங்கள் பயனுள்ள செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை உத்திகளைக் கடைப்பிடிக்க வேண்டும்:

1. பணப்புழக்க மேலாண்மையை மேம்படுத்துதல்:

- பெறத்தக்கவைகளை சரியான நேரத்தில் சேகரிப்பதை உறுதிசெய்து, சப்ளையர்களுடன் சிறந்த கட்டண விதிமுறைகளைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்த வேண்டும்.
- பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தவிர்க்க பண வரவுக்கும் வெளியேற்றத்திற்கும் இடையில் சமநிலையைப் பேணுங்கள்.

2. உகந்த சரக்கு நிலைகளைப் பராமரித்தல்:

- அதிகப்படியான இருப்பு அல்லது சரக்கு வெளியேற்றத்தைத் தவிர்க்க ஜஸ்டின் டைம் (JIT) போன்ற சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தவும்.
- செயல்திறனை உறுதிப்படுத்த சரக்கு விற்றுமுதல் விகிதங்களை தவறாமல் மதிப்பாய்வு செய்யவும்.

3. வலுவான கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல்:

- வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு முன் தெளிவான கடன் விதிமுறைகளை நிறுவி கடன் தகுதி சோதனைகளை நடத்துங்கள்.
- காலதாமதமான கொடுப்பனவுகளைப் பின்தொடர்வதன் மூலமும், முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகளை வழங்குவதன் மூலமும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கவும்.

4. பணி மூலதன நிதியை புத்திசாலித்தனமாகப் பயன்படுத்தவும்:

- வட்டி செலவுகளைக் குறைக்க அதிகப்படியான குறுகிய கால கடன் வாங்குவதைத் தவிர்க்கவும்.
- பணி மூலதனத்தை முழுமையாக நம்புவதற்குப் பதிலாக விரிவாக்கத்திற்கான நீண்ட கால நிதி விருப்பங்களைத் தேடுங்கள்.

5. பணி மூலதன உத்தியை தொடர்ந்து கண்காணித்து சரிசெய்யவும்:

- நிறுவனத்தின் பணி மூலதனத் தேவைகளை மதிப்பிடுவதற்கும், தேவைக்கேற்ப மாற்றங்களைச் செய்வதற்கும் நிதி பகுப்பாய்வு நடத்துங்கள்.
- பணப்புழக்கம் மற்றும் செயல்திறனை மதிப்பிடுவதற்கு தற்போதைய விகிதம் மற்றும் விரைவான விகிதம் போன்ற நிதி விகிதங்களைப் பயன்படுத்தவும்.

பணி மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சி

செயல் மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சி (WCLC) என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளை நிர்வகிப்பதற்கான தொடர்ச்சியான செயல்முறையைக் குறிக்கிறது, இது சுமூகமான நிதி செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது. கொள்முதல், உற்பத்தி, விற்பனை மற்றும் வசூல் உள்ளிட்ட பல்வேறு நிலைகள் மூலம் மூலப்பொருட்களை பணமாக மாற்றுவதற்கு எடுக்கும் நேரத்தை இது விவரிக்கிறது. பணப்புழக்கத்தைப் பேணுவதற்கும், செயல்பாட்டுத் திறனை உறுதி செய்வதற்கும், லாபத்தை மேம்படுத்துவதற்கும் பணி மூலதனச் சுழற்சியின் திறமையான மேலாண்மை மிக

முக்கியமானது. குறுகிய பணி மூலதனச் சுழற்சி பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது, அதே நேரத்தில் நீண்ட சுழற்சி திறமையின்மையைக் குறிக்கலாம், இதனால் வணிகங்கள் வெளிப்புறக் கடன் மூலம் செயல்பாடுகளுக்கு நிதியளிக்க வேண்டியிருக்கும். பணி மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சியை திறம்பட நிர்வகிக்கும் திறன் வணிகங்கள் தங்கள் வளங்களை மேம்படுத்தவும், நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கவும், ஒட்டுமொத்த நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

பணி மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் நிலைகள்

பணி மூலதனச் சுழற்சி பல முக்கிய கட்டங்களைக் கொண்டுள்ளது, ஒவ்வொன்றும் பண இயக்கத்தின் வெவ்வேறு கட்டங்களைக் குறிக்கின்றன. இந்த நிலைகளில் பின்வருவன அடங்கும்:

1. மூலப்பொருட்களை வாங்குதல் (பணம் முதல் சரக்கு வரை)

- பணி மூலதனச் சுழற்சி உற்பத்தி அல்லது மறுவிற்பனைக்குத் தேவையான மூலப்பொருட்கள் அல்லது பொருட்களை வாங்குவதன் மூலம் தொடங்குகிறது.

- வணிகங்கள் சப்ளையர்களிடமிருந்து மூலப்பொருட்களை வாங்குகின்றன, உடனடியாக ரொக்கமாகவோ அல்லது கடனாகவோ செலுத்துகின்றன.

- கடனில் வாங்கப்பட்டால், செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் உருவாக்கப்படுகின்றன, இது வணிகம் சப்ளையர் நிதியைப் பயன்படுத்தி செயல்பாடுகளுக்கு தற்காலிகமாக நிதியளிக்க அனுமதிக்கிறது.

- கொள்முதலை நிர்வகிப்பது வணிகங்கள் மூலப்பொருட்களை அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ வைத்திருக்காமல் இருப்பதை உறுதிசெய்கிறது, பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

2. உற்பத்தி மற்றும் செயல்பாட்டில் உள்ள வேலை (சரக்கு முதல் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களுக்கு)

- மூலப்பொருட்கள் கையகப்படுத்தப்பட்டவுடன், அவை உற்பத்தி செயல்முறைக்குச் செல்கின்றன, அங்கு அவை முடிக்கப்பட்ட பொருட்களாக மாற்றப்படுகின்றன.
- இந்த கட்டத்தில் தொழிலாளர் கூலி, உற்பத்தி செலவுகள், பயன்பாடுகள் மற்றும் மேல்நிலை செலவுகள் போன்ற செலவுகள் அடங்கும்.
- இந்த கட்டத்தின் காலம் உற்பத்தியின் சிக்கலான தன்மையைப் பொறுத்தது - நீண்ட உற்பத்தி நேரங்கள் நீண்ட செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சியை ஏற்படுத்துகின்றன.

- தேவையற்ற மூலதனத் தடையைத் தவிர்க்க வணிகங்கள் செயல்பாட்டில் உள்ள பணி சரக்குகளை திறமையாக நிர்வகிக்க வேண்டும்.

3. சேமிப்பு மற்றும் சரக்கு மேலாண்மை (விற்பனைக்கு முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள்)

- உற்பத்திக்குப் பிறகு, முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்கப்படுவதற்கு முன்பு கிடங்குகளில் சேமிக்கப்படும்.
- சரக்கு விற்றுமுதல் மெதுவாக இருந்தால், அது சேமிப்பு செலவுகள் மற்றும் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை அதிகரிக்கிறது.
- அதிக சரக்கு நிலைகள் பிற வணிகத் தேவைகளுக்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய பணத்தைக் கட்டுகின்றன, அதே நேரத்தில் குறைந்த சரக்கு நிலைகள் பங்கு பற்றாக்குறை மற்றும் இழந்த விற்பனையை ஆபத்தில் ஆழ்த்துகின்றன.
- சரியான சரக்கு மேலாண்மை பணப்புழக்கம் மற்றும் செயல்பாட்டு மூலதன பயன்பாட்டை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

4. விற்பனை மற்றும் பெறத்தக்க கணக்குகள் (விற்பனை கடன் விற்பனை மற்றும் வருவாய் உருவாக்கம்)

- பொருட்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ரொக்கமாகவோ அல்லது கடனாகவோ விற்கப்படுகின்றன.
- கடனில் விற்கப்பட்டால், பெறத்தக்க கணக்குகள் உருவாக்கப்படுகின்றன, இது செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சியை நீட்டிக்கிறது.

- இந்த கட்டத்தின் காலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் கடன் விதிமுறைகளைப் பொறுத்தது. நீண்ட கடன் காலங்கள் பணப்புழக்கத்தை தாமதப்படுத்துகின்றன, இது பணப்புழக்கத்தை பாதிக்கிறது.
- வணிகங்கள் போட்டி கடன் விதிமுறைகளுடன் வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கும் தேவையை சமநிலைப்படுத்த வேண்டும், அதே நேரத்தில் சரியான நேரத்தில் வசூலை உறுதி செய்கின்றன. 5. பெறத்தக்கவைகளை சேகரித்தல் (பெறத்தக்கவைகளை ரொக்கமாக மாற்றுதல்)
- வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்தியவுடன், பெறத்தக்கவைகள் பணமாக மாற்றப்பட்டு, பணி மூலதன சுழற்சியை நிறைவு செய்கின்றன.
- வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து தாமதமாக பணம் செலுத்துவது சுழற்சியை நீட்டிக்கலாம், இது பணப்புழக்க சவால்களுக்கு வழிவகுக்கும்.
- சரியான நேரத்தில் விலைப்பட்டியல் மற்றும் பின்தொடர்தல்கள் உள்ளிட்ட பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை, விரைவான பண வரவை உறுதி செய்கிறது.
- இந்த கட்டத்தை குறைக்க வணிகங்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகள், கடன் சோதனை மற்றும் வலுவான வசூல் கொள்கைகள் போன்ற உத்திகளை செயல்படுத்த வேண்டும்.

6. ரொக்க மறு முதலீடு (கொள்முதலுக்கான பணம்)

- ☂ வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பணம் சேகரித்த பிறகு, வணிகங்கள் அதிக மூலப்பொருட்களை வாங்குவதற்காக பணத்தை மீண்டும் முதலீடு செய்கின்றன, பணி மூலதன சுழற்சியை மீண்டும் தொடங்குகின்றன.
- ☂ இந்த சுழற்சி மீண்டும் நிகழும் வேகம் லாபம் மற்றும் செயல்பாட்டு செயல்திறனை பாதிக்கிறது.
- ☂ நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட சுழற்சி நிலையான நிதி ஓட்டத்தை உறுதி செய்கிறது, வெளிப்புற நிதியுதவியை நம்பியிருப்பதைக் குறைக்கிறது.

பணி மூலதன வாழ்க்கை சுழற்சியை பாதிக்கும் காரணிகள்

பல காரணிகள் பணி மூலதன சுழற்சியின் நீளம் மற்றும் செயல்திறனை பாதிக்கின்றன:

1. வணிகத்தின் தன்மை

- உற்பத்தி நிறுவனங்கள் பொதுவாக உற்பத்தி மற்றும் சரக்கு மேலாண்மைக்கு தேவையான நேரம் காரணமாக நீண்ட பணி மூலதன சுழற்சியைக் கொண்டுள்ளன.
- சேவை அடிப்படையிலான வணிகங்கள் பெரும்பாலும் குறுகிய சுழற்சிகளைக் கொண்டுள்ளன, ஏனெனில் அவை உடல் சரக்குகளை கையாள்வதில்லை.
- சில்லறை வணிகங்கள் அவற்றின் கடன் கொள்கைகள் மற்றும் சரக்கு வருவாயைப் பொறுத்து மாறுபட்ட சுழற்சிகளை அனுபவிக்கலாம்.

2. கடன் கொள்கைகள்

- கடன் விற்பனையை வழங்குவது பணி மூலதன சுழற்சியை நீட்டிக்கிறது, பணம் சேகரிக்கப்படுவதற்கு முந்தைய நேரத்தை அதிகரிக்கிறது.
- வாடிக்கையாளர்களுக்கு நீண்ட கடன் விதிமுறைகளை வழங்கும் வணிகங்கள் அதிக பணி மூலதனத் தேவைகளை எதிர்கொள்கின்றன.
- குறுகிய கடன் காலங்களை பேச்சுவார்த்தை நடத்துவது அல்லது கடுமையான கடன் நிர்வாகத்தை செயல்படுத்துவது சுழற்சி கால அளவைக் குறைக்க உதவும்.

3. சப்ளையர் கட்டண விதிமுறைகள்

- சப்ளையர்களிடமிருந்து சாதகமான கடன் விதிமுறைகளைப் பெறும் வணிகங்கள் தங்கள் கட்டண காலத்தை நீட்டிக்கலாம், இதனால் உடனடி பணப்புழக்கங்கள் குறையும்.
- சப்ளையர்கள் விரைவான கொடுப்பனவுகளைக் கோரினால், வணிகங்கள் பணப்புழக்க சவால்களை எதிர்கொள்ளக்கூடும், இதற்கு திறமையான பணப்புழக்க மேலாண்மை தேவைப்படுகிறது.

4. சரக்கு விற்றுமுதல்

- விரைவான சரக்கு விற்றுமுதல், சரக்குகளை விரைவாக விற்பனையாக மாற்றுவதன் மூலம் பணி மூலதன சுழற்சியைக் குறைக்கிறது.
- மெதுவாக நகரும் சரக்கு சேமிப்பு செலவுகள் மற்றும் பணி மூலதனத் தேவைகளை அதிகரிக்கிறது, இது நிதி திறமையின்மைக்கு வழிவகுக்கிறது.

5. பொருளாதார மற்றும் சந்தை நிலைமைகள்

- சந்தை தேவை, பணவீக்கம் மற்றும் பொருளாதார சரிவுகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் விற்பனை சுழற்சிகள் மற்றும் பணப்புழக்கத்தை பாதிக்கலாம்.
- மந்தநிலைகளின் போது, வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகளில் தாமதங்களை சந்திக்க நேரிடும், பணி மூலதன சுழற்சியை நீட்டிக்கும்.

6. உற்பத்தி திறன்

- பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய எடுக்கும் நேரம் ஒட்டுமொத்த பணி மூலதன சுழற்சியை பாதிக்கிறது.
- இயந்திர செயலிழப்புகள், தொழிலாளர் பற்றாக்குறை அல்லது விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் காரணமாக உற்பத்தியில் ஏற்படும் தாமதங்கள் பணி மூலதனத் தேவைகளை அதிகரிக்கலாம்.

7. பெறத்தக்க கணக்குகள் மேலாண்மை

- பெறத்தக்கவைகளைச் சேகரிப்பதன் செயல்திறன் நேரடியாக பணப்புழக்கத்தையும் பணி மூலதனச் சுழற்சியையும் பாதிக்கிறது.
- தாமதமான வசூல்கள் சுழற்சி காலத்தை அதிகரிக்கின்றன, வணிகங்கள் பெறத்தக்கவைகளை முன்கூட்டியே நிர்வகிக்க வேண்டும்.

பணி மூலதன வாழ்க்கைச் சுழற்சியை நிர்வகிப்பதன் முக்கியத்துவம்

பணி மூலதனச் சுழற்சியை திறம்பட நிர்வகிப்பது ஒரு வணிகத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தை பின்வருவனவற்றின் மூலம் உறுதி செய்கிறது:

1. பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துதல்

- நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட பணி மூலதனச் சுழற்சி, சப்ளையர்கள் மற்றும் ஊழியர்களுக்கு பணம் செலுத்துதல் போன்ற குறுகிய கால கடமைகளைச் சந்திக்க வணிகங்களுக்கு போதுமான பணம் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

2. நிதிச் செலவுகளைக் குறைத்தல்

- திறமையான மேலாண்மை வெளிப்புறக் கடன் வாங்குவதற்கான தேவையைக் குறைக்கிறது, வட்டிச் செலவுகளைச் சேமிக்கிறது.

- தங்கள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தும் வணிகங்கள் சிறந்த சப்ளையர் விதிமுறைகளைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்தலாம் மற்றும் தாமதமான கட்டண அபராதங்களைத் தவிர்க்கலாம்.

3. லாபத்தை மேம்படுத்துதல்

- விரைவான செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சிகள் வணிகங்கள் அடிக்கடி பணத்தை மீண்டும் முதலீடு செய்ய அனுமதிக்கின்றன, அதிக லாபத்தை உருவாக்குகின்றன.

- மூலப்பொருட்களை விற்பனையாக திறம்பட மாற்றும் நிறுவனங்கள் தங்கள் முதலீட்டு வருவாயை (ROI) மேம்படுத்தலாம்.

4. வணிக ஸ்திரத்தன்மை மற்றும் வளர்ச்சியை உறுதி செய்தல்

- ஒரு வலுவான செயல்பாட்டு மூலதன நிலை, எதிர்பாராத செலவுகள், சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் மற்றும் பொருளாதார சரிவுகளைக் கையாள வணிகங்களை அனுமதிக்கிறது.

- உகந்த செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சியைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் விரிவாக்கம் மற்றும் புதுமைக்கான வளங்களை ஒதுக்கலாம்.

5. சப்ளையர் மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துதல்

- சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவது வணிக உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் சிறந்த விலை நிர்ணயம் மற்றும் சாதகமான கடன் விதிமுறைகளை ஏற்படுத்தக்கூடும்.

- பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை, வாடிக்கையாளர்கள் திருப்தி அடைவதை உறுதி செய்கிறது, அதே நேரத்தில் மோசமான கடன்களைக் குறைக்கிறது.

செயல்பாட்டு மூலதன வாழ்க்கை சுழற்சியை எவ்வாறு மேம்படுத்துவது?

வணிகங்கள் தங்கள் செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சியை மேம்படுத்த பல்வேறு உத்திகளைக் கடைப்பிடிக்கலாம், அவை:

1. சரக்கு வைத்திருக்கும் காலத்தைக் குறைத்தல் - அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைக்க ஜஸ்டின் டைம் (JIT) சரக்கு மேலாண்மையை செயல்படுத்துதல்.

2. பெறத்தக்கவை சேகரிப்பை விரைவுபடுத்துதல் - ஆரம்பகால கொடுப்பனவுகளுக்கு தள்ளுபடிகளை வழங்குதல் மற்றும் கடுமையான கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல்.

3. நீண்ட சப்ளையர் கட்டண விதிமுறைகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல் - பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்த கணக்குகள் செலுத்த வேண்டிய காலத்தை நீட்டித்தல்.

4. தானியங்கி நிதி அமைப்புகளை செயல்படுத்துதல் - நிகழ்நேர பணப்புழக்க கண்காணிப்பு மற்றும் முன்னறிவிப்புக்கு தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல்.

5. திறமையான உற்பத்தி திட்டமிடல் - செயல்முறை மேம்பாடுகள் மற்றும் தொழில்நுட்ப ஒருங்கிணைப்பு மூலம் உற்பத்தி நேரத்தைக் குறைத்தல்.

பணி மூலதன மேலாண்மையில் நிதி மேலாளரின் பங்கு

குறுகிய கால சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகள் உகந்த முறையில் சமநிலையில் இருப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் ஒரு நிறுவனத்தின் பணி மூலதனத்தை நிர்வகிப்பதில் நிதி மேலாளர் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறார். பயனுள்ள பணி மூலதன மேலாண்மை வணிகங்கள் நிதி நிலைத்தன்மையை பராமரிக்கவும், பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும், நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கவும், லாபத்தை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. சீரான வணிக நடவடிக்கைகளை உறுதி செய்வதற்காக பணப்புழக்கம், சரக்கு, பெறத்தக்க கணக்குகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் தொடர்பான மூலோபாய முடிவுகளை எடுப்பதற்கு நிதி மேலாளர் பொறுப்பு. ஒரு நிறுவனத்தின் பணி மூலதனம் என்பது நடப்பு சொத்துக்கள் (ரொக்கம், பெறத்தக்க கணக்குகள், சரக்கு) மற்றும் நடப்பு பொறுப்புகள் (செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், குறுகிய கால கடன்கள், திரட்டப்பட்ட செலவுகள்) ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான வித்தியாசமாகும். பணி மூலதனத்தின் சரியான மேலாண்மை, ஒரு நிறுவனம்

அதன் குறுகிய கால கடமைகளை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது, அதே நேரத்தில் அதன் வளங்களை திறம்பட பயன்படுத்துவதை அதிகரிக்கிறது.

பணி மூலதன மேலாண்மையில் நிதி மேலாளரின் பொறுப்புகள்

நிதி மேலாளர் பணி மூலதன மேலாண்மையின் பல்வேறு அம்சங்களை மேற்பார்வையிடுகிறார், வணிக செயல்பாடுகளை ஆதரிக்க அனைத்து கூறுகளும் திறமையாக செயல்படுவதை உறுதி செய்கிறார்.

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் பணப்புழக்கத்தை நிர்வகித்தல்

- ☂ போதுமான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்தல்: நிதி மேலாளர், சம்பளம், வாடகை மற்றும் சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள் உள்ளிட்ட தினசரி செயல்பாட்டு செலவுகளைச் சந்திக்க நிறுவனத்திடம் போதுமான பணம் இருப்பதை உறுதி செய்கிறார்.
- ☂ பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு: பணப் பற்றாக்குறையைத் தடுக்க எதிர்பார்க்கப்படும் வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களை பகுப்பாய்வு செய்கிறது. எதிர்கால பணத் தேவைகளை கணிப்பது வணிகங்கள் எந்தவொரு நிதி இடைவெளிகளையும் முன்கூட்டியே திட்டமிட அனுமதிக்கிறது.
- ☂ பண முதலீட்டு உத்திகள்: அணுகலைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில் வட்டியைப் பெற, பணச் சந்தை கருவிகள் போன்ற குறுகிய கால திரவ சொத்துக்களில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் உபரி பணத்தை நிர்வகிக்கிறது.

- ☔ செயலற்ற பணத்தைத் தவிர்ப்பது: கணக்குகளில் பணம் செயலற்ற நிலையில் இல்லை, ஆனால் வருவாயை உருவாக்க அல்லது பொறுப்புகளைக் குறைக்க திறம்பட பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

2. சரக்கு மேலாண்மையை மேம்படுத்துதல்

- ☔ உகந்த சரக்கு நிலைகளைப் பராமரித்தல்: சரக்கு அளவுகள் மிக அதிகமாகவோ (மூலதனத்தை இணைக்கும்) அல்லது மிகக் குறைவாகவோ (உற்பத்தி அல்லது விற்பனையை சீர்குலைக்கும்) இருப்பதை உறுதிசெய்ய நிதி மேலாளர் விநியோகச் சங்கிலி மற்றும் செயல்பாட்டுக் குழுக்களுடன் இணைந்து பணியாற்றுகிறார்.
- ☔ வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைத்தல்: அதிகப்படியான சரக்கு சேமிப்பு செலவுகளையும் வழக்கற்றுப் போகும் அபாயத்தையும் அதிகரிக்கிறது. இந்த செலவுகளைக் குறைக்க நிதி மேலாளர் ஜஸ்டின் டைம் (JIT) அல்லது பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) போன்ற சரக்கு கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்களை செயல்படுத்துகிறார்.
- ☔ சரக்கு விற்றுமுதல் விகித கண்காணிப்பு: சரக்கு திறமையாக நகர்கிறது என்பதையும் மெதுவாக நகரும் சரக்கு அடையாளம் காணப்பட்டு தீர்க்கப்படுகிறது என்பதையும் உறுதி செய்கிறது.

3. பெறத்தக்க கணக்குகளை நிர்வகித்தல் (கடன் கட்டுப்பாடு)

- ☂ கடன் கொள்கைகளை நிறுவுதல்: நிதி மேலாளர் கடன் விற்பனையில் கொள்கைகளை அமைக்கிறார், சரியான நேரத்தில் வசூல்களை உறுதிசெய்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு எவ்வளவு கடன் வழங்க வேண்டும் என்பதை தீர்மானிக்கிறார்.
- ☂ நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணித்தல்: காலதாமதமான கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்கவும், வாராக் கடன்களைக் குறைக்க சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் பெறத்தக்க கணக்குகளைத் தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்கிறது.
- ☂ உடனடி கொடுப்பனவுகளை ஊக்குவித்தல்: விரைவான பண வசூலை ஊக்குவிப்பதற்காக முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதில் தள்ளுபடிகள் வழங்குதல் அல்லது தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கு அபராதம் விதித்தல் போன்ற உத்திகளைச் செயல்படுத்துகிறது.
- ☂ வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பீடு செய்தல்: வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு முன் கடன் பகுப்பாய்வை நடத்துகிறது, இது தவணைத் தவறுகள் மற்றும் தாமதமான கொடுப்பனவுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

4. செலுத்த வேண்டிய கணக்குகளை நிர்வகித்தல் (சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள்)

- ☂ சாதகமான கொடுப்பனவு விதிமுறைகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல்: நீண்ட கடன் விதிமுறைகளைப் பெற சப்ளையர்களுடன் இணைந்து செயல்படுகிறது, வணிகம் நல்ல சப்ளையர் உறவுகளைப் பேணுகையில் நீண்ட காலம் பணத்தை வைத்திருக்க அனுமதிக்கிறது.

- சரியான நேரத்தில் கொடுப்பனவு மேலாண்மை: அபராதங்களைத் தவிர்க்கவும் சப்ளையர்களுடன் நம்பகத்தன்மையைப் பராமரிக்கவும் சரியான நேரத்தில் கொடுப்பனவுகள் செய்யப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.
- பெறத்தக்கவைகளுடன் செலுத்த வேண்டியவற்றை சமநிலைப்படுத்துதல்: ஆரோக்கியமான பணச் சுழற்சியைப் பராமரிக்க வாடிக்கையாளர் வசூல் காலங்களுடன் சப்ளையர் கட்டண அட்டவணைகளை சீரமைக்கிறது.

5. குறுகிய கால நிதி முடிவுகள்

- நிதித் தேவைகளை மதிப்பிடுதல்: செயல்பாட்டு மூலதனப் பற்றாக்குறையை ஈடுகட்ட நிறுவனத்திற்கு குறுகிய கால கடன்கள், ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது வர்த்தகக் கடன் தேவையா என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது.
- சரியான நிதி விருப்பத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது: கடன் வாங்கும் செலவுகள் மற்றும் வட்டி செலவுகளைக் குறைக்க சிறந்த குறுகிய கால நிதி ஆதாரங்களை மதிப்பிடுகிறது.
- கடன் கடமைகளை நிர்வகித்தல்: நிதி நெருக்கடியைத் தவிர்க்க குறுகிய கால கடன்கள் சரியான நேரத்தில் திருப்பிச் செலுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

6. பட்ஜெட் மற்றும் முன்னறிவிப்பு

- ☂ செயல்பாட்டு மூலதன வரவு செலவுத் திட்டங்களைத் தயாரித்தல்: நிதி மேலாளர் நிதி நிலைத்தன்மையைப் பராமரிக்க பணம், சரக்கு மற்றும் பெறத்தக்கவைகளுக்கான வரவு செலவுத் திட்டங்களை உருவாக்குகிறார்.
- ☂ பருவகால மாறுபாடுகளை முன்னறிவித்தல்: உச்ச மற்றும் ஆஃப்பீக் வணிக சுழற்சிகளின் போது செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை கணிக்க வரலாற்றுத் தரவை பகுப்பாய்வு செய்கிறது.
- ☂ சந்தை நிலைமைகளின் அடிப்படையில் உத்திகளை சரிசெய்தல்: வெளிப்புற நிலைமைகள் (பொருளாதார மந்தநிலைகள் அல்லது விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் போன்றவை) செயல்பாட்டு மூலதனத்தைப் பாதித்தால், நிதி மேலாளர் சரியான நடவடிக்கைகளைச் செயல்படுத்துகிறார்.

7. இடர் மேலாண்மை மற்றும் தற்செயல் திட்டமிடல்

- செயல்பாட்டு மூலதன அபாயங்களை அடையாளம் காணுதல்: பணப் பற்றாக்குறை, பணம் செலுத்தும் தாமதங்கள், சப்ளையர் சிக்கல்கள் மற்றும் வட்டி விகித ஏற்ற இறக்கங்கள் போன்ற சாத்தியமான அபாயங்களை அங்கீகரிக்கிறது.
- செயல்பாட்டுத் திட்டங்களை உருவாக்குதல்: எதிர்பாராத செயல்பாட்டு மூலதன இடையூறுகளைக் கையாள அவசர நிதி மற்றும் மாற்று நிதி விருப்பங்களைப் பராமரிக்கிறது.
- வணிக தொடர்ச்சியை உறுதி செய்தல்: எதிர்பாராத பணப்புழக்க சிக்கல்களுக்கு எதிராகப் பாதுகாக்க நிதி இடர் மேலாண்மை உத்திகளை செயல்படுத்துகிறது.

8. நிதி விதிமுறைகளுடன் இணங்குவதை உறுதி செய்தல்

- கணக்கியல் தரநிலைகளைப் பின்பற்றுதல்: செயல்பாட்டு மூலதன பரிவர்த்தனைகள் தொடர்பான வெளிப்படையான மற்றும் துல்லியமான நிதி பதிவுகளைப் பராமரிக்கிறது.
- ஒழுங்குமுறை இணக்கம்: வரிக் கடமைகள், நிதி வெளிப்படுத்தல்கள் மற்றும் நிறுவனக் கொள்கைகள் சட்ட மற்றும் தொழில் தரநிலைகளுக்கு இணங்குவதை உறுதி செய்கிறது.
- உள் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் தணிக்கைகள்: நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டு மூலதன நடைமுறைகள் நிதி விதிமுறைகளுடன் ஒத்துப்போகின்றனவா என்பதைச் சரிபார்க்க தணிக்கையாளர்களுடன் இணைந்து செயல்படுகிறது.

செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மையில் நிதி மேலாளரின் முக்கியத்துவம்

பயனுள்ள செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை ஒரு நிறுவனம் நீண்ட கால நிதி வெற்றியை அடைய உதவுகிறது. செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மேற்பார்வையிடுவதில் நிதி மேலாளரின் பங்கு பல முக்கிய நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளது:

1. பணப் பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது

- பணப்புழக்கத்தை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், நிதி மேலாளர் நிறுவனம் குறுகிய கால கடமைகளைச் சந்திக்க போதுமான பணத்தை வைத்திருப்பதை உறுதிசெய்கிறார், நிதி நெருக்கடியைத் தவிர்க்கிறார்.

2. நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கிறது

- முறையான செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை வெளிப்புறக் கடன் வாங்குவதற்கான தேவையைக் குறைக்கிறது, இது வட்டிச் செலவுகள் மற்றும் நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

3. லாபத்தை அதிகரிக்கிறது

- சரக்கு, பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவைகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம், நிதி மேலாளர் செயல்பாட்டு செயல்திறனை அதிகரிக்கவும் லாப வரம்புகளை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறார்.

4. சப்ளையர் மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துகிறார்

- சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவது வணிக உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் சிறந்த விலை நிர்ணயம் மற்றும் கடன் விதிமுறைகளுக்கு வழிவகுக்கும்.
- வாடிக்கையாளர்களுடன் மென்மையான கடன் நிர்வாகத்தை உறுதி செய்வது வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கையை அதிகரிக்கிறது மற்றும் இயல்புநிலை அபாயங்களைக் குறைக்கிறது.

5. வணிக விரிவாக்கம் மற்றும் வளர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது

- நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட செயல்பாட்டு மூலதன சுழற்சி வணிக விரிவாக்கத்திற்கான உறுதியான நிதி அடித்தளத்தை வழங்குகிறது.
- ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் புதிய திட்டங்கள், தயாரிப்பு மேம்பாடு அல்லது சந்தை விரிவாக்கத்தில் மீண்டும் முதலீடு செய்யலாம்.

6. நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது

- பயனுள்ள செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை நிதி அபாயங்களைக் குறைத்து நீண்டகால நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.
- நிதி ரீதியாக நிலையான நிறுவனம் பொருளாதார சரிவுகள், போட்டி மற்றும் செயல்பாட்டு சவால்களைக் கையாள சிறந்த நிலையில் உள்ளது.

பயனுள்ள செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மைக்கான உத்திகள்

ஒரு நிதி மேலாளர் செயல்பாட்டு மூலதனத்தை மேம்படுத்தவும் நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் பல்வேறு உத்திகளைப் பயன்படுத்தலாம்:

1. பண மாற்ற சுழற்சியைக் குறைத்தல் - சரக்குகளை பணமாக மாற்ற எடுக்கும் நேரத்தைக் குறைப்பது பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

2. பெறத்தக்கவை சேகரிப்பை விரைவுபடுத்துதல் - கடுமையான கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல் மற்றும் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகளை வழங்குதல்.

3. செலுத்த வேண்டிய காலத்தை நீட்டித்தல் - பண வெளியேற்றத்தை தாமதப்படுத்த சப்ளையர்களுடன் நீண்ட கடன் விதிமுறைகளைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல்.

4. சரக்கு உகப்பாக்கம் - சிறந்த தேவை முன்னறிவிப்பு மற்றும் சரக்கு விற்றுமுதல் மேலாண்மை மூலம் அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைத்தல்.

5. தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல் - செயல்பாட்டு மூலதன கண்காணிப்பு, முன்னறிவிப்பு மற்றும் அறிக்கையிடலை தானியக்கமாக்க நிதி மென்பொருளைப் பயன்படுத்துதல்.

6. செலவு கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகள் - நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்த தேவையற்ற செலவுகளைக் கண்டறிந்து நீக்குதல்.

சிக்கல்கள்:

1. நிகர செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் கணக்கீடு (NWC)

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் ரூ. 8,00,000 தற்போதைய சொத்துக்களையும் ரூ. 5,00,000 தற்போதைய பொறுப்புகளையும் கொண்டுள்ளது. நிகர செயல்பாட்டு மூலதனத்தைக் (NWC) கண்டறியவும்.

தீர்வு:

NWC=தற்போதைய சொத்துக்கள்–தற்போதைய பொறுப்புகள்

=8,00,000−5,00,000=ரூ.3,00,000

2. தற்போதைய விகிதக் கணக்கீடு

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் ரூ. 6,00,000 தற்போதைய சொத்துக்களையும் ரூ. 2,50,000 தற்போதைய பொறுப்புகளையும் கொண்டுள்ளது. தற்போதைய விகிதத்தைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

தற்போதைய விகிதம்=நடப்பு சொத்துக்கள்/நடப்பு பொறுப்புகள்

=6,00,000\2,50,000=2.4:1

3. விரைவு விகிதக் கணக்கீடு

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் நடப்பு சொத்துக்கள் ₹5,00,000, சரக்கு ₹2,00,000, மற்றும் நடப்பு பொறுப்புகள் ₹3,00,000. விரைவு விகிதத்தைக் கணக்கிடுங்கள்.

தீர்வு:

விரைவு விகிதம்=நடப்பு சொத்துக்கள்-சரக்கு\நடப்பு பொறுப்புகள்

=5,00,000−2,00,000\3,00,000=3,00,000\3,00,000=1:1

4. சரக்கு விற்றுமுதல் விகிதம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் விற்கப்பட்ட பொருட்களின் விலை (COGS) ₹10,00,000 மற்றும் சராசரி சரக்கு ₹2,00,000. சரக்கு விற்றுமுதல் விகிதத்தைக் கணக்கிடுங்கள்.

தீர்வு:

சரக்கு விற்றுமுதல் விகிதம்=COGS\சராசரி சரக்கு

=10,00,000\2,00,000=5 மடங்கு

5. பெறத்தக்கவைகளின் வருவாய் விகிதம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் நிகர கடன் விற்பனை ₹12,00,000 ஆகவும், சராசரி பெறத்தக்க கணக்குகள் ₹3,00,000 ஆகவும் உள்ளது. பெறத்தக்கவைகளின் வருவாய் விகிதத்தைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

பெறத்தக்கவைகளின் வருவாய் விகிதம்=நிகர கடன் விற்பனை\சராசரி பெறத்தக்க கணக்குகள்

=12,00,000\3,00,000=4 மடங்கு

6. செலுத்தத்தக்கவைகளின் வருவாய் விகிதம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் மொத்த கொள்முதல் ₹15,00,000 மற்றும் சராசரி செலுத்தத்தக்க கணக்குகள் ₹3,75,000 ஆகும். செலுத்தத்தக்கவைகளின் வருவாய் விகிதத்தைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

செலுத்த வேண்டிய வருவாய் விகிதம்=மொத்த கொள்முதல்கள்\சராசரி செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள்

=15,00,000\3,75,000=4 முறை

7. பண மாற்ற சுழற்சி (CCC)

கேள்வி: ஒரு வணிகத்திற்கு 40 நாட்கள் சரக்கு வருவாய் காலம், 30 நாட்கள் கணக்குகள் பெறத்தக்க வசூல் காலம் மற்றும் 20 நாட்கள் கணக்குகள் செலுத்த வேண்டிய பணம் செலுத்தும் காலம் உள்ளது. பண மாற்ற சுழற்சியைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

CCC=சரக்கு காலம்+ பெறத்தக்க காலம்– செலுத்த வேண்டிய காலம்

= 40 + 30 - 20 = 50 நாட்கள்

8. செயல்பாட்டு மூலதன வருவாய் விகிதம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் ₹18,00,000 நிகர விற்பனையையும் ₹3,00,000 சராசரி செயல்பாட்டு மூலதனத்தையும் கொண்டுள்ளது. செயல்பாட்டு மூலதன வருவாய் விகிதத்தைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

செயல்பாட்டு மூலதன வருவாய் விகிதம்=சராசரி செயல்பாட்டு மூலதனம்\நிகர விற்பனை

=3,00,000\18,00,000=6 மடங்கு

9. செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவையின் கணக்கீடு

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் ஆண்டு கடன் விற்பனை ₹24,00,000 மற்றும் சராசரி வசூல் காலம் 45 நாட்கள். செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவையைக் கண்டறியவும். (ஒரு வருடத்தில் 365 நாட்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுங்கள்.)

தீர்வு:

செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை= வருட கடன் விற்பனை × கடன் காலம்\365

=24,00,000×45\365=1,08,00,000\365=ரூ.2,95,890

10. பணி மூலதனத்தில் ரொக்க தள்ளுபடியின் விளைவு

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் 40 நாட்களுக்குள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தினால், வழக்கமான கடன் காலத்திற்குப் பதிலாக 10 நாட்களுக்குள் 2% தள்ளுபடியை வழங்குகிறது. தள்ளுபடிக்கான பயனுள்ள வருடாந்திர வட்டி விகிதத்தைக் கணக்கிடுங்கள்.

தீர்வு:

பயனுள்ள வருடாந்திர விகிதம்= தள்ளுபடி\1 - தள்ளுபடி×365\நாட்களில் வேறுபாடு

=(2/98)×365\30

=0.0204×12.167=24.83%

அலகு-2

அலகு-2

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளித்தல்

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளிப்பதற்கான பல்வேறு அணுகுமுறைகள்- பழமைவாத, ஆக்கிரமிப்பு மற்றும் பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை - செயல்படும் மூலதன நிதி குறித்த நிதிக் குழுக்களின் ஆதாரங்கள் - செயல்படும் மூலதனம் நிதி அணுகுமுறை.

அலகு-II

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளித்தல் விவரங்கள்

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளித்தல்: பழமைவாத அணுகுமுறை

ஒரு வணிகத்தின் சீரான செயல்பாடுகள் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்வதற்கு நடப்பு சொத்துக்களை திறமையாக நிர்வகிப்பது அவசியம். நிறுவனங்கள் தங்கள் குறுகிய கால சொத்துக்களான ரொக்கம், சரக்கு மற்றும் பெறத்தக்க கணக்குகளை எவ்வாறு நிதியளிப்பது என்பதை தீர்மானிக்க வேண்டும். நிதி உத்தியைத் தேர்ந்தெடுப்பது பணப்புழக்கம், இடர் மேலாண்மை மற்றும் ஒட்டுமொத்த லாபத்தை கணிசமாக பாதிக்கிறது. நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளிப்பதற்கான ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை அதிக வருமானத்தை விட நிதி பாதுகாப்பை முன்னுரிமைப்படுத்துகிறது. இந்த உத்தி நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் நடப்பு சொத்துக்களின் கணிசமான

பகுதி இரண்டிற்கும் நிதியளிக்க நீண்ட கால நிதிகளைப் பயன்படுத்துவதை உள்ளடக்கியது, குறுகிய கால கடன்களை நம்பியிருப்பதைக் குறைக்கிறது. இந்த அணுகுமுறை நிதி ஆபத்தை குறைத்து பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில், நீண்ட கால நிதிகளின் அதிக செலவு காரணமாக இது குறைந்த லாபத்திற்கு வழிவகுக்கும்.

பழமைவாத அணுகுமுறையைப் புரிந்துகொள்வது

பழமைவாத அணுகுமுறையில், வணிகங்கள் வங்கி ஓவர் டிராஃப்ட்கள், வர்த்தக கடன் மற்றும் குறுகிய கால கடன்கள் போன்ற குறுகிய கால நிதியுதவியை அதிகமாக சார்ந்திருப்பதைத் தவிர்க்கின்றன. அதற்கு பதிலாக, அவர்கள் தங்கள் நிலையான சொத்துக்கள், நிரந்தர நடப்பு சொத்துக்கள் மற்றும் தற்காலிக நடப்பு சொத்துக்களின் ஒரு பகுதியை நிதியளிக்க பங்கு, தக்க வருவாய் மற்றும் நீண்ட கால கடன் போன்ற நீண்ட கால மூலதன ஆதாரங்களை நம்பியுள்ளனர். அதிக பணப்புழக்க நிலையைப் பராமரிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் நிதி நெருக்கடியைத் தவிர்க்கலாம் மற்றும் பாதகமான சூழ்நிலைகளில் கூட செயல்பாட்டுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்யலாம். இருப்பினும், குறுகிய கால கடன்களுடன் ஒப்பிடும்போது நீண்ட கால நிதிகள் பொதுவாக அதிக வட்டி விகிதங்கள் அல்லது ஈவுத்தொகை கடமைகளைக் கொண்டிருப்பதால் நிதி செலவு அதிகரிக்கிறது.

பழமைவாத அணுகுமுறையின் அம்சங்கள்

1. நிதி நிலைத்தன்மைக்கு முக்கியத்துவம் - வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு நிலையான நிதி ஆதாரத்தை உறுதி செய்கிறது, நிதி நெருக்கடியைக் குறைக்கிறது.

2. குறைந்தபட்ச குறுகிய கால கடன் - நிலையற்ற குறுகிய கால நிதியுதவியை நம்பியிருப்பதைக் குறைக்கிறது, இது ஏற்ற இறக்கமான வட்டி விகிதங்களுக்கு உட்பட்டிருக்கலாம்.

3. அதிக பணப்புழக்க இருப்புக்கள் - வணிகங்கள் அதிகப்படியான பணி மூலதனத்தை பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது, பணப் பற்றாக்குறையின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

4. குறைந்த ஆபத்து உத்தி - திடீர் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளின் வாய்ப்பைக் குறைக்கிறது, கடன் தகுதி மற்றும் முதலீட்டாளர் நம்பிக்கையை அதிகரிக்கிறது.

5. குறைக்கப்பட்ட லாபம் - நீண்ட கால நிதிகள் பெரும்பாலும் அதிக நிதி செலவுகளைக் கொண்டிருப்பதால், முதலீட்டின் மீதான வருமானம் மிகவும் தீவிரமான நிதி உத்திகளுடன் ஒப்பிடும்போது குறைவாக இருக்கலாம்.

பழமைவாத அணுகுமுறையில் நிதியளிப்பதற்கான ஆதாரங்கள்

நிதியளிப்புக்கான ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நீண்ட கால மற்றும் நிலையான நிதி ஆதாரங்களை நம்புவதன் மூலம் நிதி அபாயத்தைக் குறைப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. குறுகிய கால கடன்களைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கும் அதே வேளையில், ஒரு வணிகத்திற்கு

கடமைகளைச் சந்திக்க போதுமான பணப்புழக்கம் இருப்பதை இந்த உத்தி உறுதி செய்கிறது. பழமைவாத அணுகுமுறையின் கீழ் நிதியளிப்பதற்கான முக்கிய ஆதாரங்கள் கீழே உள்ளன.

1. பங்கு நிதி

பங்கு நிதி என்பது முதலீட்டாளர்களுக்கு பங்குகளை வெளியிடுவதன் மூலம் நிதி திரட்டுவதை உள்ளடக்கியது. இது திருப்பிச் செலுத்தும் கடமைகளை உருவாக்காததால் நிதி திரட்டுவதற்கான மிகவும் நிலையான ஆதாரமாகும். பங்கு நிதியளிப்பின் பொதுவான ஆதாரங்கள் பின்வருமாறு:

- பொதுவான பங்கு: பொது முதலீட்டாளர்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது, அவர்களுக்கு நிறுவனத்தில் உரிமையை அளிக்கிறது.
- விருப்பமான பங்கு: முதலீட்டாளர்களுக்கு நிலையான ஈவுத்தொகை மற்றும் பொதுவான பங்குதாரர்களை விட முன்னுரிமையை வழங்குகிறது.
- தக்க வருவாய்: ஈவுத்தொகையாக விநியோகிக்கப்படுவதற்குப் பதிலாக வணிகத்தில் மீண்டும் முதலீடு செய்யப்படும் லாபம்.

2. நீண்ட கால கடன் நிதி

குறுகிய கால கடன்களைப் போலன்றி, நீண்ட கால கடன் நிதியுதவி வணிகங்களுக்கு நீண்ட காலத்திற்கு நிலையான மூலதனத்தை வழங்குகிறது. இவை பின்வருமாறு:

- வங்கி கால கடன்கள்: ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு மேல் முதிர்வு காலத்துடன் கூடிய கடன்கள், மூலதனச் செலவினங்களுக்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

- ❖ கார்ப்பரேட் பத்திரங்கள்: முதலீட்டாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் கடன் கருவிகள், காலப்போக்கில் நிலையான வருமானத்தை வழங்குகின்றன.
- ❖ கடன் பத்திரங்கள்: நீண்ட கால மூலதனத்தை திரட்ட நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் பாதுகாப்பற்ற பத்திரங்கள்.

3. உள் நிதியுதவி

பழமைவாத அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் வணிகங்கள் வெளிப்புறக் கடன்களை நம்பியிருப்பதைக் குறைக்க உள்நாட்டில் உருவாக்கப்பட்ட நிதியைப் பயன்படுத்த விரும்புகின்றன. உள் ஆதாரங்களில் பின்வருவன அடங்கும்:

- ➢ தேய்மான நிதிகள்: காலப்போக்கில் குவிந்து சொத்துக்களில் மீண்டும் முதலீடு செய்யக்கூடிய ரொக்கமற்ற கட்டணங்கள்.
- ➢ சொத்து விற்பனை: நிதியை உருவாக்க அத்தியாவசியமற்ற அல்லது பயன்படுத்தப்படாத சொத்துக்களை விற்பனை செய்தல்.
- ➢ செயல்பாட்டு பணப்புழக்கம்: மறு முதலீடு செய்யப்படும் அன்றாட வணிக நடவடிக்கைகளிலிருந்து உபரி நிதி.

4. இருப்பு மற்றும் உபரி நிதிகள்

நிறுவனங்கள் எதிர்கால விரிவாக்கம் மற்றும் இடர் குறைப்புக்காக இருப்புக்களை உருவாக்குகின்றன. இவை பின்வருமாறு:

- ❖ பொது இருப்பு: எதிர்பாராத வணிகத் தேவைகளுக்காக ஒதுக்கி வைக்கப்படுகிறது.
- ❖ மூலதன இருப்பு: சொத்து மறுமதிப்பீடு அல்லது பங்கு பிரீமியம் போன்ற மூலதன பரிவர்த்தனைகளிலிருந்து உருவாக்கப்படுகிறது.

- ❖ ஈவுத்தொகை சமநிலை இருப்பு: குறைந்த இலாப காலங்களில் கூட நிலையான ஈவுத்தொகை செலுத்துதலை உறுதி செய்கிறது.

5. அரசாங்க மானியங்கள் மற்றும் மானியங்கள்

சில வணிகங்கள் அரசாங்கத்திடமிருந்து நிதி உதவியைப் பெறலாம்:

- மானியக் கடன்கள்: குறிப்பிட்ட தொழில்களுக்கு குறைந்த வட்டி விகிதத்தில் வழங்கப்படும் கடன்கள்.
- வரி சலுகைகள்: வணிக வளர்ச்சியை ஆதரிக்க வரி பொறுப்புகளில் குறைப்பு.
- நேரடி மானியங்கள்: ஆராய்ச்சி, மேம்பாடு அல்லது விரிவாக்கத்திற்காக வழங்கப்படும் திருப்பிச் செலுத்த முடியாத நிதிகள்.

6. துணிகர மூலதனம் மற்றும் தனியார் ஈக்விட்டி (வரையறுக்கப்பட்ட பயன்பாடு)

பொதுவாக ஆக்கிரமிப்பு நிதியுதவியுடன் தொடர்புடையது என்றாலும், சில வணிகங்கள் நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்யும் நீண்ட கால முதலீட்டு ஒப்பந்தங்களைப் பெறுவதன் மூலம் துணிகர மூலதனம் அல்லது தனியார் ஈக்விட்டியைப் பழமைவாதமாகப் பயன்படுத்துகின்றன. இந்த ஆதாரங்களில் பின்வருவன அடங்கும்:

- துணிகர மூலதன நிறுவனங்கள்: வளர்ச்சி திறன் கொண்ட ஆரம்ப கட்ட வணிகங்களில் முதலீடு செய்யுங்கள்.

- தனியார் பங்கு நிதிகள்: நீண்ட கால வளர்ச்சிக்காக முதிர்ந்த வணிகங்களில் முதலீடு செய்யுங்கள்.

7. மூலோபாய கூட்டணிகள் மற்றும் கூட்டு முயற்சிகள்

கடனை திரட்டுவதற்குப் பதிலாக, நிறுவனங்கள் விரிவாக்கத்திற்கு நிதியளிக்க மூலோபாய கூட்டாண்மைகளைத் தேர்வுசெய்யலாம். இது நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் பகிரப்பட்ட நிதிப் பொறுப்பை அனுமதிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டுகளில் பின்வருவன அடங்கும்:

- கூட்டு முயற்சிகள்: ஒரு குறிப்பிட்ட திட்டத்தில் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நிறுவனங்கள் இணைந்து செயல்படுகின்றன.
- கூட்டு ஒப்பந்தங்கள்: அதிக கடன் வாங்காமல் நிதி வளங்களையும் நிபுணத்துவத்தையும் பகிர்ந்து கொள்வது.

பழமைவாத அணுகுமுறையில் செயல்பாட்டு மூலதன அமைப்பு

நிரந்தர நடப்பு சொத்துக்கள் (சாதாரண செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான குறைந்தபட்ச சரக்கு மற்றும் பெறத்தக்கவைகள் போன்றவை) நீண்ட கால நிதிகளைப் பயன்படுத்தி நிதியளிக்கப்படுகின்றன.

தற்காலிக நடப்பு சொத்துக்கள் (பருவகால தேவையைப் பொறுத்து ஏற்ற இறக்கமாக இருக்கும்) நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்வதற்காக நீண்ட கால நிதிகளைப் பயன்படுத்தி ஓரளவு நிதியளிக்கப்படுகின்றன.

நிலையான சொத்துக்கள் பங்கு அல்லது நீண்ட கால கடன்கள் போன்ற நீண்ட கால ஆதாரங்களால் முழுமையாக நிதியளிக்கப்படுகின்றன.

இதன் பொருள் தற்காலிக நடப்பு சொத்துக்களின் ஒரு சிறிய பகுதி மட்டுமே குறுகிய கால ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்தி நிதியளிக்கப்படுகிறது, இது நிறுவனம் வெளிப்புற குறுகிய கால கடனை பெரிதும் நம்பியிருக்கவில்லை என்பதை உறுதி செய்கிறது.

பழமைவாத அணுகுமுறையின் நன்மைகள்

நிதி மேலாண்மைக்கான பழமைவாத அணுகுமுறை அதிக பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதிலும் குறுகிய கால கடன்களை விட நீண்ட கால நிதியுதவியை அதிகம் நம்புவதிலும் கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த உத்தி நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது, அபாயங்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் வணிக நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது. பழமைவாத அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய நன்மைகள் கீழே உள்ளன.

1. குறைந்த நிதி ஆபத்து

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நீண்ட கால நிதி ஆதாரங்களை நம்பியுள்ளது, அடிக்கடி குறுகிய கால கடன்களுக்கான தேவையைக் குறைக்கிறது. இது பணப்புழக்க நெருக்கடிகள் மற்றும் நிதி நெருக்கடியின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது, சீரான வணிக செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது.

2. செயல்பாடுகளில் நிலைத்தன்மை

பழமைவாத அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் வணிகங்கள் அதிக செயல்பாட்டு மூலதனத்தைப் பராமரிக்கின்றன, செயல்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுகட்ட போதுமான பண இருப்பு இருப்பதை உறுதி செய்கின்றன. இந்த நிலைத்தன்மை சப்ளையர் உறவுகளைப் பராமரிக்க உதவுகிறது மற்றும் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனையில் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தவிர்க்கிறது.

3. சிறந்த கடன் மதிப்பு

வலுவான பணப்புழக்க நிலை மற்றும் குறைந்த குறுகிய கால கடன் கொண்ட நிறுவனங்கள் கடன் வழங்குநர்கள் மற்றும் முதலீட்டாளர்களால் அதிக கடன் மதிப்புள்ளவையாகக் கருதப்படுகின்றன. இது சிறந்த கடன் விதிமுறைகள், குறைந்த வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் மேம்பட்ட சப்ளையர் கடன் விதிமுறைகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்த உதவுகிறது.

4. அதிகரித்த வணிக மீள்தன்மை

போதுமான இருப்புக்கள் மற்றும் குறுகிய கால நிதியுதவியில் குறைந்த நம்பகத்தன்மையுடன், வணிகங்கள் பொருளாதார சரிவுகள், சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் மற்றும் எதிர்பாராத நிதி அதிர்ச்சிகளைத் தாங்கும். ஒரு பழமைவாத உத்தி நிச்சயமற்ற காலங்களில் நிதி மெத்தையை வழங்குகிறது.

5. குறைந்த வட்டி செலவுகள்

பழமைவாத அணுகுமுறையின் கீழ் உள்ள வணிகங்கள் அதிக பங்கு மற்றும் நீண்ட கால நிதிகளைப் பயன்படுத்துவதால், அதிக வட்டி செலவுகளுடன் வரும் அதிகப்படியான குறுகிய கால கடன்களைத் தவிர்க்கின்றன. இது அடிக்கடி திருப்பிச் செலுத்தும் சுமையைக் குறைக்கிறது மற்றும் லாபத்தை மேம்படுத்துகிறது.

6. வலுவான முதலீட்டாளர் நம்பிக்கை

முதலீட்டாளர்கள் நிதி ஒழுக்கத்தைப் பேணுகின்ற மற்றும் குறைந்தபட்ச பணப்புழக்க அபாயத்துடன் செயல்படும் வணிகங்களை விரும்புகிறார்கள். ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நீண்டகால நிதி நிலைத்தன்மையைக் குறிக்கிறது, அதிக முதலீட்டாளர்களை ஈர்க்கிறது மற்றும் சந்தை நற்பெயரை மேம்படுத்துகிறது.

7. மேலாண்மை மீதான அழுத்தம் குறைக்கப்பட்டது

நிலையான நிதி அமைப்புடன், குறுகிய கால நிதி அல்லது பணப்புழக்க சிக்கல்கள் பற்றி கவலைப்படுவதற்குப் பதிலாக, மேலாண்மை மூலோபாய வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தில் கவனம் செலுத்த முடியும். இது முடிவெடுப்பதையும் வணிக செயல்திறனையும் மேம்படுத்துகிறது.

8. மேம்படுத்தப்பட்ட பணப்புழக்க மேலாண்மை

பழமைவாத அணுகுமுறை வலுவான பண இருப்புக்களை வலியுறுத்துவதால், வணிகங்கள் தங்கள் பெறத்தக்கவைகள், செலுத்த வேண்டியவை மற்றும் சரக்குகளை திறமையாக நிர்வகிக்க முடியும். இது சரியான நேரத்தில் பணம்

செலுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது, அபராதங்களைத் தவிர்க்கிறது மற்றும் வணிக உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது.

9. வளர்ச்சி வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும் திறன்

வலுவான நிதி இருப்புகளைக் கொண்ட நிறுவனங்கள், வெளிப்புற நிதியைச் சார்ந்து இல்லாமல் முதலீடு மற்றும் விரிவாக்க வாய்ப்புகளை விரைவாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். இது குறுகிய கால நிதிக் கட்டுப்பாடுகளுடன் போராடும் வணிகங்களை விட ஒரு போட்டி நன்மையை வழங்குகிறது.

10. நீண்ட கால நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நிதி ஒழுக்கம் மற்றும் பொறுப்பான நிதி நிர்வாகத்தை ஊக்குவிக்கிறது, நிறுவனம் நீண்ட காலத்திற்கு நிதி ரீதியாக ஆரோக்கியமாக இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. இது வணிக தொடர்ச்சி, சந்தை விரிவாக்கம் மற்றும் நீண்ட கால வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது.

பழமைவாத அணுகுமுறையின் தீமைகள்

நிதி நிர்வாகத்திற்கான பழமைவாத அணுகுமுறை, நீண்ட கால நிதியுதவியை அதிகம் நம்பியிருப்பதன் மூலமும், அதிக பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதன் மூலமும் நிலைத்தன்மைக்கு முன்னுரிமை அளிக்கிறது. இந்த உத்தி நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கும் அதே வேளையில், வணிக வளர்ச்சி மற்றும் லாபத்தை மட்டுப்படுத்தக்கூடிய பல குறைபாடுகளுடன் இது வருகிறது. பழமைவாத அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய தீமைகள் கீழே உள்ளன.

1. முதலீட்டில் குறைந்த வருமானம்

அதிகப்படியான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் அதிக மகசூல் தரும் திட்டங்கள் அல்லது சொத்துக்களில் முதலீடு செய்வதற்கான வாய்ப்புகளை இழக்கின்றன. செயலற்ற பணம் குறைந்த வருமானத்தைப் பெறுகிறது, இது திறமையற்ற மூலதன பயன்பாட்டிற்கு வழிவகுக்கிறது.

2. வரையறுக்கப்பட்ட வணிக வளர்ச்சி

பழமைவாத அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் ஒரு நிறுவனம், புதிய சந்தைகளில் விரிவடைவது அல்லது புதுமைகளில் முதலீடு செய்வது போன்ற வளர்ச்சி சார்ந்த அபாயங்களை எடுப்பதைத் தவிர்க்கலாம். இந்த மெதுவான முடிவெடுப்பு, வேகமாக மாறிவரும் சந்தையில் வணிகத்தை குறைந்த போட்டித்தன்மை கொண்டதாக மாற்றும்.

3. நீண்ட கால நிதியுதவிக்கான அதிக செலவு

பழமைவாத அணுகுமுறை குறுகிய கால கடன்களுக்குப் பதிலாக நீண்ட கால நிதியுதவியை நம்பியிருப்பதால், வணிகங்கள் நீண்ட காலத்திற்கு அதிக வட்டி விகிதங்களைச் செலுத்தக்கூடும். இது மூலதனத்தின் ஒட்டுமொத்த செலவை அதிகரிக்கிறது.

4. குறைக்கப்பட்ட நிதி நெகிழ்வுத்தன்மை

நீண்ட கால முதலீடுகள் அல்லது அதிகப்படியான பண இருப்புகளில் நிதி சிக்கிக்கொள்வதால், எதிர்பாராத வாய்ப்புகள் அல்லது சந்தை மாற்றங்களுக்கு விரைவாக மாற்றியமைக்க வணிகங்கள் சிரமப்படலாம். இது சுறுசுறுப்பு மற்றும் பதிலளிக்கும் தன்மையைக் குறைக்கலாம்.

5. அதிக மூலதனத் தேவைகள்

நிதி நிலைத்தன்மையைப் பராமரிக்க, பழமைவாத உத்தியைப் பின்பற்றும் வணிகங்களுக்கு முன்கூட்டியே அதிக மூலதனம் தேவைப்படுகிறது. நிதி ஆக்கிரமிப்பு முதலீட்டிற்குப் பதிலாக பணப்புழக்கத்திற்கு ஒதுக்கப்படுவதால், இது விரிவாக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்தலாம்.

6. குறைந்த லாப வரம்புகள்

குறுகிய கால நிதியுதவியைத் தவிர்ப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் சாத்தியமான செலவு சேமிப்பு வாய்ப்புகளை இழக்கின்றன. குறுகிய கால கடன்கள் பெரும்பாலும் நீண்ட கால கடனை விட குறைந்த வட்டி விகிதங்களில் வருகின்றன, இது சில சந்தர்ப்பங்களில் ஆக்கிரமிப்பு உத்திகளை மிகவும் செலவு குறைந்ததாக ஆக்குகிறது.

7. போட்டி குறைபாடு

அதிக ஆக்ரோஷமான அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் போட்டியாளர்கள் வளர்ச்சி வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம், சந்தைப் பங்கை விரிவுபடுத்தலாம் மற்றும் லாபத்தை வேகமாக அதிகரிக்கலாம். இது மிகவும் போட்டித்தன்மை வாய்ந்த தொழில்களில் பழமைவாத நிறுவனங்களை பாதகமாக வைக்கிறது.

8. திறமையற்ற சொத்து பயன்பாடு

அதிகப்படியான சரக்கு அல்லது ரொக்க இருப்புக்களை வைத்திருப்பது குறைந்த சொத்து விற்றுமுதலை ஏற்படுத்துகிறது, இது செயல்திறனை

பாதிக்கிறது. பயன்படுத்தப்படாத வளங்களை வருவாய் ஈட்டும் நடவடிக்கைகளுக்கு சிறப்பாக ஒதுக்கலாம்.

9. பங்கு நிதியுதவியில் அதிக சார்புநிலை

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறைக்கு பெரும்பாலும் அதிக பங்கு நிதி தேவைப்படுகிறது, இது உரிமையையும் கட்டுப்பாட்டையும் நீர்த்துப்போகச் செய்கிறது. இது பங்குதாரர்களுக்கு பங்குக்கான வருவாய் குறைவதற்கு (EPS) வழிவகுக்கும்.

10. பணவீக்க ஆபத்து பண இருப்புகளைப் பாதிக்கிறது

ஒரு வணிகம் அதிக அளவு பணத்தை வைத்திருந்தால், பணவீக்கம் காலப்போக்கில் அதன் வாங்கும் சக்தியைக் குறைக்கலாம். இதன் பொருள் அதிகப்படியான பணப்புழக்கம் உற்பத்தி வருமானத்தை உருவாக்குவதற்குப் பதிலாக மதிப்பை இழக்கக்கூடும்.

பழமைவாத அணுகுமுறையை செயல்படுத்துவதற்கான சிறந்த நடைமுறைகள்

நிதி நிர்வாகத்தில் ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை அதிக பணப்புழக்கத்தை பராமரித்தல், நீண்ட கால நிதியுதவியை நம்பியிருத்தல் மற்றும் நிதி அபாயத்தைக் குறைத்தல் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த உத்தி நிதி ஸ்திரத்தன்மையை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில், பாதுகாப்பையும் லாபத்தையும் சமநிலைப்படுத்த கவனமாக திட்டமிட வேண்டும். பழமைவாத

அணுகுமுறையை திறம்பட செயல்படுத்துவதற்கான சிறந்த நடைமுறைகள் கீழே உள்ளன.

1. போதுமான பண இருப்புக்களை பராமரித்தல்

ஒரு வணிகம் செயல்பாட்டு செலவுகள், கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல்கள் மற்றும் அவசரநிலைகளை ஈடுகட்ட போதுமான பண இருப்புக்களை வைத்திருக்க வேண்டும். இது நிதி ஸ்திரத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது மற்றும் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தவிர்க்கிறது. இருப்பினும், அதிகப்படியான பணத்தைத் தவிர்க்க வேண்டும், ஏனெனில் இது திறமையற்ற மூலதன பயன்பாட்டிற்கு வழிவகுக்கும்.

2. நீண்ட கால நிதியுதவியை அதிகம் நம்புங்கள்

குறுகிய கால பொறுப்புகளுடன் தொடர்புடைய அபாயங்களைக் குறைக்க, வணிகங்கள் பங்கு நிதி, நீண்ட கால கடன்கள் மற்றும் தக்க வருவாய் போன்ற நீண்ட கால நிதி ஆதாரங்களுக்கு முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும். இந்த அணுகுமுறை நிலையான வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் கணிக்கக்கூடிய திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணைகளை உறுதி செய்கிறது.

3. விவேகமான செயல்பாட்டு மூலதனக் கொள்கையை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள்

பழமைவாத அணுகுமுறைக்கு அதிக அளவிலான செயல்பாட்டு மூலதனத்தை பராமரிப்பது அவசியம். நடப்பு சொத்துக்களில் அதிக முதலீடு செய்யாமல் சீரான செயல்பாடுகளை உறுதிசெய்ய வணிகங்கள் சரக்கு நிலைகள்,

பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவைகளை கண்காணிக்க வேண்டும்.

4. குறைந்த ஆபத்துள்ள சொத்துக்களில் முதலீடு செய்யுங்கள்

பழமைவாத அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் நிறுவனங்கள், அரசுப் பத்திரங்கள், நிலையான வைப்புத்தொகைகள் மற்றும் புளூ-சிப் பங்குகள் போன்ற குறைந்த ஆபத்துள்ள, நிலையான முதலீடுகளுக்கு முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும். இந்த சொத்துக்கள் மிதமான வருமானத்தை வழங்குவதோடு பாதுகாப்பையும் வழங்குகின்றன.

5. கடுமையான கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல்

வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவது வாராக் கடன்களைக் குறைப்பதற்கும் சரியான நேரத்தில் வசூல் செய்வதை உறுதி செய்வதற்கும் எச்சரிக்கையுடன் செய்யப்பட வேண்டும். வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிட்டு நியாயமான கடன் வரம்புகளை அமைக்க வேண்டும்.

6. சரக்கு மேலாண்மையை மேம்படுத்துதல்

அதிகப்படியான சரக்குகளை பராமரிப்பது தேவையில்லாமல் மூலதனத்தை கட்டுக்குள் வைத்திருக்கலாம். வணிகங்கள் தேவையுடன் விநியோகத்தை சமநிலைப்படுத்த ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT), பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) மற்றும் ABC பகுப்பாய்வு போன்ற சரக்கு கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்களை செயல்படுத்த வேண்டும்.

7. செயல்பாட்டு செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துதல்

பழமைவாத அணுகுமுறையில் செலவு மேலாண்மை மிக முக்கியமானது. வணிகங்கள் செயல்பாட்டு செலவுகளை மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும், தேவையற்ற செலவுகளை நீக்க வேண்டும் மற்றும் நிதி ஆபத்தை அதிகரிக்காமல் லாபத்தை அதிகரிக்க செயல்திறனை மேம்படுத்த வேண்டும்.

8. சப்ளையர் மற்றும் கடன் வழங்குநர் உறவுகளை வலுப்படுத்துதல்

சப்ளையர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுடன் நீண்டகால உறவுகளை ஏற்படுத்துவது சிறந்த கட்டண விதிமுறைகள், குறைந்த வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் தேவைப்படும்போது அவசர நிதிக்கான அணுகலை உறுதி செய்கிறது.

9. நிதி விகிதங்களை தவறாமல் கண்காணிக்கவும்

வணிகங்கள் முக்கிய பணப்புழக்கம் மற்றும் கடன் தீர்க்கும் திறன் விகிதங்களைக் கண்காணிக்க வேண்டும், அவை:

- தற்போதைய விகிதம் (நடப்பு சொத்துக்கள் / நடப்பு பொறுப்புகள்)
- விரைவான விகிதம் (திரவ சொத்துக்கள் / நடப்பு பொறுப்புகள்)
- கடன்-க்கு-பங்கு விகிதம் (மொத்த கடன் / மொத்த பங்கு)

இது நிதி ஆரோக்கியத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது மற்றும் தகவலறிந்த முடிவெடுப்பதை ஆதரிக்கிறது.

10. இடர் மேலாண்மை திட்டத்தை உருவாக்குங்கள்

இடர் குறைப்பு திட்டம் நடைமுறையில் இருந்தால் மட்டுமே பழமைவாத அணுகுமுறை பயனுள்ளதாக இருக்கும். வணிகங்கள் சாத்தியமான நிதி,

செயல்பாட்டு மற்றும் சந்தை அபாயங்களை அடையாளம் கண்டு, காப்பீட்டு பாதுகாப்பு, பல்வகைப்படுத்தல் மற்றும் தற்செயல் நிதிகள் போன்ற அவற்றைக் கையாள உத்திகளை உருவாக்க வேண்டும்.

நிதியளிப்பதற்கான வெவ்வேறு அணுகுமுறைகள் தற்போதைய தீவிரமான மற்றும் பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை

நடப்பு சொத்துக்களின் திறமையான மேலாண்மைக்கு பணப்புழக்கம், ஆபத்து மற்றும் லாபத்தை சமநிலைப்படுத்தும் பொருத்தமான நிதி உத்தியைத் தேர்ந்தெடுப்பது அவசியம். நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளிப்பதற்கான மூன்று முதன்மை அணுகுமுறைகள்:

1. பழமைவாத அணுகுமுறை (குறைந்த ஆபத்து, அதிக பணப்புழக்கம்) - நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் பெரும்பாலான நடப்பு சொத்துக்கள் இரண்டிற்கும் நீண்ட கால நிதியுதவியைப் பயன்படுத்துகிறது.

2. தீவிரமான அணுகுமுறை (அதிக ஆபத்து, அதிக லாபம்) - நடப்பு சொத்துக்களின் குறிப்பிடத்தக்க பகுதிக்கு நிதியளிக்க குறுகிய கால நிதியுதவியை பெரிதும் நம்பியுள்ளது.

3. பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை (மிதமான ஆபத்து, சமநிலையான பணப்புழக்கம்) - நிதி ஆதாரங்களின் முதிர்ச்சியை அவை நிதியளிக்கும் சொத்துக்களின் தன்மையுடன் சீரமைக்கிறது.

இந்த விவாதம் ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறை மற்றும் பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறையில் கவனம் செலுத்துகிறது, அவற்றின் அம்சங்கள், நன்மைகள் மற்றும் அபாயங்களை விளக்குகிறது.

1. தீவிரமான அணுகுமுறை

நடப்பு சொத்துக்களுக்கு நிதியளிப்பதற்கான தீவிரமான அணுகுமுறை, குறுகிய கால நிதிகளை அதிகமாகப் பயன்படுத்துவதையும் நீண்ட கால நிதியுதவியை நம்பியிருப்பதைக் குறைப்பதையும் உள்ளடக்கியது. இந்த உத்தியைப் பின்பற்றும் நிறுவனங்கள் நீண்ட கால நிதிகளுடன் நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் நிரந்தர நடப்பு சொத்துக்களின் ஒரு சிறிய பகுதியை மட்டுமே நிதியளிக்கின்றன, அதே நேரத்தில் அவற்றின் பெரும்பாலான செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகள் வங்கி ஓவர் டிராஃப்ட்கள், வர்த்தகக் கடன் மற்றும் குறுகிய காலக் கடன்கள் போன்ற குறுகிய காலக் கடன்கள் மூலம் பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றன.

பண்புகள்

- குறுகிய கால நிதியுதவியில் அதிக சார்பு - பெரும்பாலான நடப்பு சொத்துக்கள், தற்காலிக மற்றும் நிரந்தர சொத்துக்களின் ஒரு பகுதி உட்பட, குறுகிய கால கடன்கள் மூலம் நிதியளிக்கப்படுகின்றன.
- குறைந்த நிதி செலவு - குறுகிய கால கடன்கள் பொதுவாக நீண்ட கால கடன்களை விட குறைந்த வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டுள்ளன, இது மூலதனச் செலவைக் குறைக்கிறது.
- அதிக ஆபத்து உத்தி - குறுகிய கால நிதிகள் புதுப்பிக்கப்படாவிட்டால் அல்லது விலை உயர்ந்ததாக மாறினால், நிறுவனம் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைச் சந்திக்க நேரிடும்.
- அதிகபட்ச லாபம் - குறைந்த நிதி செலவுகள் முதலீட்டின் மீதான வருமானத்தை (ROI) அதிகரிக்கின்றன, நிலையான பொருளாதார நிலைமைகளில் இந்த அணுகுமுறையை அதிக லாபம் ஈட்டுகின்றன.

ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறையின் நன்மைகள்

- ✓ குறைந்த மூலதனச் செலவு - குறுகிய கால நிதிகள் குறைந்த வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டுள்ளன, ஒட்டுமொத்த நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கின்றன.
- ✓ அதிக லாபம் - வட்டிச் செலவுகளில் சேமிப்பு நிகர லாபத்தை அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது.
- ✓ நிதிகளின் திறமையான பயன்பாடு - நீண்ட கால நிதிகள் செயலற்ற நிலையில் இருப்பதைத் தவிர்க்கிறது, உகந்த மூலதன பயன்பாட்டை உறுதி செய்கிறது.

தீவிரமான அணுகுமுறையின் தீமைகள்

- ✓ அதிக பணப்புழக்க ஆபத்து - குறுகிய கால கடன்கள் புதுப்பிக்கப்படாவிட்டால் அல்லது வட்டி விகிதங்கள் உயர்ந்தால், நிறுவனம் பண நெருக்கடியை சந்திக்க நேரிடும்.
- ✓ நிச்சயமற்ற வட்டி விகிதங்கள் - குறுகிய கால கடன் செலவுகள் ஏற்ற இறக்கமாகி, நிதி நிச்சயமற்ற தன்மையை அதிகரிக்கும்.
- ✓ நிதி நெருக்கடியின் ஆபத்து - குறுகிய கால நிதியுதவியை பெரிதும் நம்பியுள்ள நிறுவனங்கள் பொருளாதார மந்தநிலையின் போது கடமைகளை நிறைவேற்ற போராடக்கூடும்.

மிகவும் பொருத்தமானது

தொழில்நுட்ப நிறுவனங்கள், FMCG நிறுவனங்கள் மற்றும் பருவகால வணிகங்கள் போன்ற வலுவான பணப்புழக்கங்கள் மற்றும் கணிக்கக்கூடிய தேவை சுழற்சிகளைக் கொண்ட உயர் வளர்ச்சி நிறுவனங்களுக்கு இந்த தீவிரமான அணுகுமுறை சிறந்தது.

2. பொருத்துதல் அணுகுமுறை (ஹெட்ஜிங் அணுகுமுறை)

- பொருத்துதல் அணுகுமுறை, ஹெட்ஜிங் அணுகுமுறை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, ஒவ்வொரு சொத்துக்கும் ஒத்த முதிர்ச்சியின் பொறுப்புடன் நிதியளிப்பதை உள்ளடக்கியது. இந்த உத்தி உறுதி செய்கிறது:

- குறுகிய கால சொத்துக்கள் (பருவகால பணி மூலதனத் தேவைகள் போன்றவை) குறுகிய கால பொறுப்புகளுடன் (வங்கி ஓவர் டிராஃப்ட்கள் போன்றவை) நிதியளிக்கப்படுகின்றன.
- நீண்ட கால சொத்துக்கள் (நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் நிரந்தர பணி மூலதனம் போன்றவை) நீண்ட கால நிதிகளுடன் (பங்கு அல்லது நீண்ட கால கடன் போன்றவை) நிதியளிக்கப்படுகின்றன.
- இந்த அணுகுமுறை ஆபத்துக்கும் வருமானத்திற்கும் இடையில் சமநிலையை அடைவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது, நிதி செலவுகளை மேம்படுத்தும் போது நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

பண்புகள்

- ☂ இடர் வருவாய் இருப்பு - அதிகப்படியான ஆபத்து (ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறையில் இருப்பது போல) அல்லது அதிகப்படியான பணப்புழக்கம் (பழமைவாத அணுகுமுறையில் இருப்பது போல) ஆகியவற்றை உறுதி செய்யாது.
- ☂ முதிர்வு பொருத்தம் - சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகள் அவற்றின் எதிர்பார்க்கப்படும் காலத்தின் அடிப்படையில் சீரமைக்கப்படுகின்றன.
- ☂ மிதமான பணப்புழக்க ஆபத்து - தேவைப்படும்போது நிதி கிடைப்பதை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில் அதிகப்படியான குறுகிய கால கடனைத் தவிர்க்கிறது.

- ☂ உகந்த நிதி செலவு - தற்காலிக தேவைகளுக்கு மலிவான குறுகிய கால நிதிகளைப் பயன்படுத்துகிறது, அதே நேரத்தில் நிரந்தர சொத்துக்களுக்கு நீண்டகால நிலைத்தன்மையைப் பாதுகாக்கிறது.

பொருத்துதல் அணுகுமுறையின் நன்மைகள்

✔ சமநிலையான ஆபத்து மற்றும் வருவாய் - நிதி செலவுகளை நிர்வகிக்கக்கூடியதாக வைத்திருக்கும் அதே வேளையில் தீவிர பணப்புழக்க அபாயங்களைத் தவிர்க்கிறது.

✔ மென்மையான பணப்புழக்க மேலாண்மை - பொறுப்பு முதிர்ச்சியுடன் சொத்து வாழ்க்கையை சீரமைப்பது திடீர் நிதி அழுத்தத்தைத் தடுக்கிறது.

✔ நெகிழ்வுத்தன்மை - அணுகுமுறை வணிக சுழற்சிகள் மற்றும் நிதி தேவைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு நன்கு பொருந்துகிறது.

பொருத்துதல் அணுகுமுறையின் தீமைகள்

- ❖ சிக்கலான செயல்படுத்தல் - சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முதிர்வுகளை கவனமாக திட்டமிடுதல் மற்றும் கண்காணித்தல் தேவை.
- ❖ சாத்தியமான நிதி இடைவெளிகள் - நிதி ஆதாரங்கள் சரியாக பொருந்தவில்லை என்றால், பணப்புழக்க இடைவெளிகள் ஏற்படலாம்.
- ❖ கடன் சந்தை நிலைமைகளைச் சார்ந்திருத்தல் - சந்தை நிலைமைகள் மாறினால் குறுகிய கால கடன்கள் இன்னும் மறுநிதியளிப்பு அபாயங்களைக் கொண்டுள்ளன.

மிகவும் பொருத்தமானது

உற்பத்தி நிறுவனங்கள், சில்லறை வணிகங்கள் மற்றும் சேவை வழங்குநர்கள் போன்ற கணிக்கக்கூடிய பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட நிலையான, நன்கு நிறுவப்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை பொருத்தமானது.

நிதி ஆதாரங்கள் மற்றும் பணி மூலதன நிதிக்கான குழுக்கள்

வணிகங்கள் சீரான செயல்பாடுகளைப் பராமரிக்கவும், நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதிப்படுத்தவும், நிலையான வளர்ச்சியை அடையவும் திறமையான பணி மூலதன மேலாண்மை மிக முக்கியமானது. சப்ளையர்களுக்கு பணம் செலுத்துதல், சரக்குகளை நிர்வகித்தல் மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளை ஈடுகட்டுதல் போன்ற குறுகிய கால கடமைகளை பூர்த்தி செய்ய வணிகங்களுக்கு போதுமான நிதி தேவைப்படுகிறது. சரியான நிதி இல்லாமல், நிறுவனங்கள் பணப்புழக்க பற்றாக்குறையை எதிர்கொள்ளக்கூடும், இது உற்பத்தியில் இடையூறுகள், கொடுப்பனவுகளில் தாமதங்கள் மற்றும் வணிக நற்பெயரை இழக்க வழிவகுக்கும். குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால விருப்பங்கள் உட்பட பணி மூலதன மேலாண்மைக்கு பல்வேறு நிதி ஆதாரங்கள் கிடைக்கின்றன. பல ஆண்டுகளாக, இந்திய ரிசர்வ் வங்கி (RBI) மற்றும் பிற நிதி நிறுவனங்கள் இந்தியாவில் செயல்பாட்டு மூலதன நிதியுதவியை மதிப்பாய்வு செய்து மேம்படுத்த குழுக்களை அமைத்துள்ளன. கடன் வாங்குபவர்களிடையே வங்கிக் கொள்கைகள், கடன் வழிகாட்டுதல்கள்

மற்றும் நிதி ஒழுக்கத்தை வடிவமைப்பதில் இந்தக் குழுக்கள் குறிப்பிடத்தக்க பங்கைக் கொண்டுள்ளன.

செயல்பாட்டு மூலதனத்திற்கான நிதி ஆதாரங்கள்

செயல்பாட்டு மூலதன நிதியை குறுகிய கால ஆதாரங்கள் (உடனடி செயல்பாட்டுத் தேவைகளுக்கு) மற்றும் நீண்ட கால ஆதாரங்கள் (நிரந்தர செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளுக்கு) என வகைப்படுத்தலாம். பொருத்தமான நிதி ஆதாரத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது நிறுவனத்தின் நிதி நிலை, தொழில் நிலைமைகள் மற்றும் கடன் தகுதியைப் பொறுத்தது.

1. குறுகிய கால நிதி ஆதாரங்கள்

செயல்பாட்டு மூலதன நிதியின் குறுகிய கால ஆதாரங்கள் தற்காலிக நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன, மேலும் பொதுவாக ஒரு வருடத்திற்கும் குறைவான முதிர்வு காலத்தைக் கொண்டிருக்கும். இந்த நிதிகள் வணிகங்கள் தினசரி செலவுகளை நிர்வகிக்கவும் பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்கவும் உதவுகின்றன.

2. செயல்பாட்டு மூலதனத்திற்கான நீண்ட கால ஆதாரங்கள்

குறுகிய கால நிதியுதவிக்கு கூடுதலாக, சில வணிகங்கள் தங்கள் நிரந்தர செயல்பாட்டு மூலதனத்திற்கு நிதியளிக்க நீண்ட கால ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்துகின்றன (அதாவது, தொடர்ச்சியான செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான தற்போதைய சொத்துக்களின் குறைந்தபட்ச அளவு). இந்த

ஆதாரங்கள் நிலைத்தன்மையை வழங்குகின்றன மற்றும் குறுகிய கால கடன்களைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கின்றன.

குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால நிதியுதவியின் பொருத்தமான கலவையைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் போதுமான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்ய முடியும்.

இந்தியாவில் செயல்பாட்டு மூலதன நிதிக்கான குழுக்கள்

பல ஆண்டுகளாக, செயல்பாட்டு மூலதன நிதி அமைப்பில் மேம்பாடுகளை மதிப்பாய்வு செய்து பரிந்துரைக்க இந்தியாவில் பல்வேறு குழுக்கள் நிறுவப்பட்டுள்ளன. கடன் கொள்கைகள், இடர் மதிப்பீடு மற்றும் நிதி மேலாண்மைக்கான வழிகாட்டுதல்களை உருவாக்குவதில் இந்தக் குழுக்கள் முக்கிய பங்கு வகித்துள்ளன. இந்தியாவில் செயல்பாட்டு மூலதன நிதிக்கான முக்கிய குழுக்கள் கீழே உள்ளன:

1. டாண்டன் குழு (1974)

பி.எல். டாண்டன் தலைமையிலான டாண்டன் குழு, இந்திய ரிசர்வ் வங்கியால் செயல்பாட்டு மூலதன நிதியளிப்புக்கான விதிமுறைகளை பரிந்துரைக்க உருவாக்கப்பட்டது. அதன் முக்கிய பரிந்துரைகள் பின்வருமாறு:

- செயல்பாட்டு மூலதன வரம்புகளை தீர்மானிக்க கடன் வழங்குவதற்கான மூன்று முறைகளை அறிமுகப்படுத்துதல்.

- நிதியளிப்பதில் குறைந்தபட்ச விளிம்பு பணத்தை பராமரிக்க வணிகங்களை ஊக்குவித்தல்.
- அதிகப்படியான நிதியுதவியைத் தவிர்க்க நிதிகளை திறம்பட பயன்படுத்துவதை உறுதி செய்தல்.
- வங்கிக் கடனை அதிகமாக நம்பியிருப்பதைக் குறைத்தல்.

டாண்டன் குழு விதிமுறைகள் இந்தியாவில் செயல்பாட்டு மூலதன நிதியளிப்பு கொள்கைகளுக்கு அடித்தளமாக அமைந்தன.

2. கோர் குழு (1979)

கே.பி. கோர் தலைமையிலான கோர் குழு, டாண்டன் குழு பரிந்துரைகளின் செயல்திறனை மதிப்பாய்வு செய்ய ரிசர்வ் வங்கியால் அமைக்கப்பட்டது. அதன் முக்கிய அவதானிப்புகள்:

- வங்கிகள் பணப்புழக்கங்களை சிறப்பாகக் கண்காணிப்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும்.
- பெரிய கடன் வாங்குபவர்கள் தங்கள் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளில் குறைந்தது 25% ஐ வங்கி அல்லாத மூலங்களிலிருந்து (பங்கு, நீண்ட கால கடன்) திரட்ட வேண்டும்.
- வங்கிகள் கடன் ஒழுங்கை கடுமையாக்க வேண்டும் மற்றும் ரொக்கக் கடன் வரம்புகளை அதிகமாக நம்பியிருப்பதைத் தவிர்க்க வேண்டும்.

சோர் குழு கடன் கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகளை வலுப்படுத்தியது மற்றும் வணிகங்களால் சிறந்த நிதி நிர்வாகத்தை வலியுறுத்தியது.

3. மராத்தே குழு (1982)

கே.எஸ். மராத்தே தலைமையிலான மராத்தே குழு, கடன் விநியோக முறைகளை மேம்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்தி பரிந்துரைத்தது:

- கடன் விண்ணப்பம் மற்றும் ஒப்புதல் செயல்முறையை எளிமைப்படுத்துதல்.
- பணி மூலதனத் தேவைகளை மதிப்பிடும்போது திட்டமிடப்பட்ட பணப்புழக்கங்களுக்கு அதிக முக்கியத்துவம் அளித்தல்.
- வங்கிகளை மட்டுமே சார்ந்து இருப்பதற்குப் பதிலாக வணிகங்களால் சுய நிதியுதவியை ஊக்குவித்தல்.

இந்தக் குழு வங்கிகளில் கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறையை நெறிப்படுத்த உதவியது.

4. சக்ரவர்த்தி குழு (1985)

டாக்டர் சுகமோய் சக்ரவர்த்தி தலைமையிலான சக்ரவர்த்தி குழு, பணவியல் கொள்கை கட்டமைப்பு மற்றும் கடன் திட்டமிடலை மதிப்பாய்வு செய்தது. அதன் முக்கிய பரிந்துரைகள்:

- பொருளாதாரத்தின் உற்பத்தித் துறைகளுக்கு கடன் முன்னுரிமை அளித்தல்.

- பணவீக்கத்தைத் தடுக்க வங்கிக் கடன் விரிவாக்கத்தில் கடுமையான கட்டுப்பாடு.
- செயல்பாட்டு மூலதன நிதியை ஒழுங்குபடுத்துவதில் வங்கிகளின் பங்கை மேம்படுத்துதல்.

இந்தக் குழுவின் பரிந்துரைகள் ரிசர்வ் வங்கியின் பணவியல் கொள்கை கட்டமைப்பை பாதித்தன.

5. நாயக் குழு (1992)

பி.ஆர். நாயக் தலைமையிலான நாயக் குழு, சிறு தொழில்களுக்கு (SSI) வங்கி நிதியை மறுஆய்வு செய்வதற்காக உருவாக்கப்பட்டது. அதன் குறிப்பிடத்தக்க பரிந்துரைகள் பின்வருமாறு:

- வங்கிகள் திட்டமிடப்பட்ட வருடாந்திர வருவாயில் குறைந்தது 20% ஐ SSI களுக்கு செயல்பாட்டு மூலதனமாக வழங்க வேண்டும்.
- சிறு வணிகங்களுக்கான கடன் விண்ணப்பம் மற்றும் ஆவணங்களை எளிமைப்படுத்துதல்.
- நுண் மற்றும் சிறு நிறுவனங்களுக்கு (MSEs) கடன் அணுகலை மேம்படுத்துதல்.

இந்தியாவில் SME நிதியுதவியில் நாயக் குழுவின் விதிமுறைகள் பரவலாகப் பின்பற்றப்படுகின்றன.

6. கண்ணன் குழு (1997)

டி.எஸ். கண்ணன் தலைமையிலான கண்ணன் குழு, ரொக்கக் கடன் முறை சீர்திருத்தங்களில் கவனம் செலுத்தியது. அது பரிந்துரைத்தது:

- ரொக்கக் கடன் முறையை படிப்படியாக நீக்குதல் மற்றும் பணி மூலதனத் தேவைகளுக்கு காலக் கடன்களை அறிமுகப்படுத்துதல்.
- ரொக்கக் கடனுக்குப் பதிலாக விலைப்பட்டியல் அடிப்படையிலான நிதியுதவியை ஊக்குவித்தல்.
- மூலதனச் சந்தைகள் போன்ற மாற்று நிதி ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்த வணிகங்களை ஊக்குவித்தல்.

இந்தப் பரிந்துரைகள் வங்கிகள் பணி மூலதனக் கடன்களுக்கு அதிகமாக வெளிப்படுவதைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன.

செயல்பாட்டு மூலதன நிதி அணுகுமுறைகள்

ஒரு வணிகம் அதன் குறுகிய கால கடமைகளை நிறைவேற்ற போதுமான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருப்பதை உறுதி செய்யும் நிதி நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சம் செயல்பாட்டு மூலதன நிதியளிப்பு ஆகும். செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் திறமையான மேலாண்மை நிறுவனங்கள் சீராக செயல்படவும், கட்டண உறுதிப்பாடுகளை பூர்த்தி செய்யவும், நிதி நிலைத்தன்மையை பராமரிக்கவும் அனுமதிக்கிறது. வணிகங்கள் அவற்றின் ஆபத்து சகிப்புத்தன்மை, நிதி இலக்குகள் மற்றும் தொழில்துறை சார்ந்த தேவைகள்

ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் வெவ்வேறு நிதி அணுகுமுறைகளை ஏற்றுக்கொள்கின்றன.

பணி மூலதனத்திற்கு நிதியளிப்பதற்கான மூன்று முதன்மை அணுகுமுறைகள்:

1. பழமைவாத அணுகுமுறை - நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் நீண்ட கால நிதியில் கவனம் செலுத்துகிறது.

2. தீவிரமான அணுகுமுறை - குறைந்த நிதி செலவுகள் மற்றும் அதிக லாபத்தை முன்னுரிமைப்படுத்துகிறது.

3. பொருத்துதல் (ஹெட்ஜிங்) அணுகுமுறை - நிதி ஆதாரங்களை சொத்து முதிர்வுகளுடன் சீரமைக்கிறது.

இந்த அணுகுமுறைகள் ஒவ்வொன்றும் தனித்துவமான நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் உள்ளன. பொருத்தமான உத்தியைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு முன் நிறுவனங்கள் தங்கள் நிதித் தேவைகளையும் ஆபத்து விருப்பத்தையும் கவனமாக மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்.

1. பழமைவாத அணுகுமுறை

நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் நடப்பு சொத்துக்கள் இரண்டிலும் பெரும்பகுதிக்கு நிதியளிக்க நீண்டகால நிதி ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் செயல்பாட்டு மூலதன நிதியளிப்புக்கான பழமைவாத

அணுகுமுறை நிதி நிலைத்தன்மையை வலியுறுத்துகிறது. இந்த அணுகுமுறை பணப்புழக்கப் பற்றாக்குறையின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது மற்றும் செயல்பாட்டுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய வணிகங்களுக்கு போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

அம்சங்கள்:

- பங்கு மூலதனம், தக்க வருவாய் மற்றும் நீண்ட கால கடன்கள் போன்ற நீண்ட கால நிதியுதவியை முக்கியமாக நம்பியிருத்தல்.
- பணப் பற்றாக்குறையைத் தவிர்க்கவும், வணிக நடவடிக்கைகளை சீராக உறுதி செய்யவும் அதிகப்படியான செயல்பாட்டு மூலதனம் பராமரிக்கப்படுகிறது.
- குறுகிய கால கடன்களை குறைந்தபட்சமாக நம்பியிருத்தல், இது நிதி நெருக்கடியின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.
- பொருளாதார மந்தநிலை அல்லது நிதி நெருக்கடிகளின் போது கூட நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

பழமைவாத அணுகுமுறையின் நன்மைகள்:

நிதி நிர்வாகத்தில் ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை குறைந்த ஆபத்து உத்திகள், அதிக பணப்புழக்கம் மற்றும் நீண்ட கால நிதியுதவி ஆகியவற்றை வலியுறுத்துகிறது. இந்த முறை நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது மற்றும் குறுகிய கால கடன்களைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கிறது.

பழமைவாத அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய நன்மைகள் கீழே உள்ளன.

1. குறைந்த நிதி ஆபத்து

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை குறுகிய கால கடன்களை விட நீண்ட கால நிதியுதவியை அதிகம் சார்ந்து இருப்பதன் மூலம் நிதி ஆபத்தை குறைக்கிறது. இது பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தடுக்கிறது மற்றும் நிலையான பணப்புழக்க மேலாண்மையை உறுதி செய்கிறது.

2. வணிக செயல்பாடுகளில் நிலைத்தன்மை

அதிக அளவிலான செயல்பாட்டு மூலதனத்தைப் பராமரிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் செயல்பாட்டுச் செலவுகளை இடையூறுகள் இல்லாமல் ஈடுகட்ட முடியும். இது பொருளாதார மந்தநிலை அல்லது நிதி நிச்சயமற்ற தன்மையின் போதும் கூட சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது.

3. சிறந்த கடன் தகுதி

பழமைவாத அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் நிறுவனங்கள் அதிக பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்கின்றன, இது அவர்களின் கடன் மதிப்பீட்டை மேம்படுத்துகிறது. வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் அத்தகைய வணிகங்களை குறைந்த ஆபத்துள்ள கடன் வாங்குபவர்களாகக் கருதுகின்றன, இதனால் சிறந்த நிதி வாய்ப்புகள் மற்றும் குறைந்த வட்டி விகிதங்கள் கிடைக்கின்றன.

4. சந்தை ஏற்ற இறக்கங்களைத் தாங்கும் திறன்

வணிகங்கள் போதுமான இருப்புக்களை வைத்திருப்பதால், அவை பொருளாதார மந்தநிலை, பணவீக்கம் மற்றும் ஏற்ற இறக்கமான வட்டி விகிதங்களைத் தாங்கும்.

இது ஆக்கிரமிப்பு நிதி உத்திகளைக் கொண்ட நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது வெளிப்புற அதிர்ச்சிகளுக்கு எதிராக அவற்றை அதிக மீள்தன்மை கொண்டதாக ஆக்குகிறது.

5. குறைந்த வட்டி செலவுகள்

குறுகிய கால நிதியுதவியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் அதிக வட்டி கடன்களைத் தவிர்க்கலாம். அதற்கு பதிலாக, அவர்கள் தக்க வருவாய் அல்லது நீண்ட கால நிதிகளைப் பயன்படுத்துகிறார்கள், அவை பெரும்பாலும் குறைந்த வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டுள்ளன, இது செலவு சேமிப்புக்கு வழிவகுக்கிறது.

6. வலுவான முதலீட்டாளர் நம்பிக்கை

முதலீட்டாளர்கள் நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் குறைந்த கடனுடன் செயல்படும் நிறுவனங்களை விரும்புகிறார்கள். ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நல்ல நிதி நிர்வாகத்தைக் குறிக்கிறது, முதலீட்டாளர் நம்பிக்கையை அதிகரிக்கிறது மற்றும் நீண்ட கால முதலீடுகளை ஈர்க்கிறது.

7. சிறந்த பணப்புழக்க மேலாண்மை

ஒரு பழமைவாத நிதி உத்தி ஒரு வணிகம் அதன் குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால கடமைகளை பூர்த்தி செய்ய போதுமான பண இருப்பு இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. இது சப்ளையர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களுக்கு பணம் செலுத்துவதில் தாமதத்தைத் தடுக்கிறது.

8. நிர்வாகத்தின் மீதான குறைந்த அழுத்தம்

வலுவான நிதி இருப்புகளுடன், நிர்வாகம் தொடர்ந்து வெளிப்புற நிதியைத் தேட வேண்டியதில்லை. இது நிதி அழுத்தத்தை விட வளர்ச்சி உத்திகள், வணிக விரிவாக்கம் மற்றும் செயல்பாட்டுத் திறன் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்த அனுமதிக்கிறது.

9. நீண்ட கால நிலைத்தன்மை

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நிதி ஒழுக்கம் மற்றும் ஸ்திரத்தன்மைக்கு முன்னுரிமை அளிப்பதால், வணிகங்கள் நீண்ட காலத்திற்கு தங்களைத் தக்க வைத்துக் கொள்ள முடியும். இது திவால்நிலை அல்லது நிதி நெருக்கடியின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

10. வணிக முடிவுகளில் அதிக நெகிழ்வுத்தன்மை

போதுமான பண இருப்பு மற்றும் குறைந்தபட்ச குறுகிய கால கடமைகளுடன், வணிகங்கள் வெளிப்புற நிதியைச் சார்ந்து இல்லாமல் முதலீட்டு வாய்ப்புகள், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் மற்றும் விரிவாக்கத் திட்டங்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள அதிக நெகிழ்வுத்தன்மையைக் கொண்டுள்ளன.

பழமைவாத அணுகுமுறையின் தீமைகள்:

நிதி நிர்வாகத்தில் பழமைவாத அணுகுமுறை நீண்ட கால நிதி மற்றும் அதிக பணப்புழக்கத்தை நம்பியிருப்பதன் மூலம் நிலைத்தன்மை மற்றும் குறைந்த நிதி அபாயத்திற்கு முன்னுரிமை அளிக்கிறது. இது நிதி பாதுகாப்பை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில், வளர்ச்சி மற்றும் லாபத்தை கட்டுப்படுத்தக்கூடிய சில

குறைபாடுகளையும் கொண்டுள்ளது. பழமைவாத அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய தீமைகள் கீழே உள்ளன.

1. முதலீட்டில் குறைந்த வருமானம் (ROI)

பழமைவாத அணுகுமுறை குறைந்த ஆபத்துள்ள முதலீடுகள் மற்றும் அதிகப்படியான பணப்புழக்கத்தில் கவனம் செலுத்துவதால், வணிகங்கள் பெரும்பாலும் அதிக மகசூல் தரும் வாய்ப்புகளை இழக்கின்றன. கணக்கிடப்பட்ட அபாயங்களை எடுக்கும் நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது இது குறைந்த லாபத்தை அளிக்கிறது.

2. வரையறுக்கப்பட்ட வணிக வளர்ச்சி

நிதி ஸ்திரத்தன்மையில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் விரிவாக்கம், புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு அல்லது சந்தை பல்வகைப்படுத்தலைத் தவிர்க்கலாம். இது வளர்ச்சியைக் குறைக்கிறது மற்றும் நிறுவனங்கள் மிகவும் ஆக்ரோஷமான உத்திகளைக் கடைப்பிடிக்கும் போட்டியாளர்களை விட பின்தங்கக்கூடும்.

3. நீண்ட கால நிதியளிப்பின் அதிக செலவு

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை நீண்ட கால நிதியுதவியை அதிகம் நம்பியுள்ளது, இது பொதுவாக குறுகிய கால கடன்களுடன் ஒப்பிடும்போது அதிக வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டுள்ளது. இது மூலதனத்தின் ஒட்டுமொத்த செலவை அதிகரிக்கிறது, நிகர வருவாயைக் குறைக்கிறது.

4. மூலதனத்தின் திறனற்ற பயன்பாடு

அதிகப்படியான பண இருப்புக்களை வைத்திருப்பது அல்லது அதிக அளவிலான செயல்பாட்டு மூலதனத்தை பராமரிப்பது வளங்களை குறைவாகப் பயன்படுத்த வழிவகுக்கும். இதன் விளைவாக சொத்துக்களின் மீதான வருமானம் (ROA) குறைவாகவும் மூலதனத்தை திறமையற்ற முறையில் பயன்படுத்தவும் வழிவகுக்கிறது.

5. குறைக்கப்பட்ட நிதி நெகிழ்வுத்தன்மை

குறைந்த ஆபத்து, நீண்ட கால நிதியுதவியில் கவனம் செலுத்துவதால், வணிகங்கள் திடீர் வாய்ப்புகள் அல்லது சந்தை மாற்றங்களுக்கு பதிலளிக்கும் நெகிழ்வுத்தன்மை இல்லாமல் இருக்கலாம். இது புதிய தொழில்நுட்பங்கள் அல்லது விரிவாக்கங்களில் விரைவாக முதலீடு செய்யும் திறனைக் கட்டுப்படுத்தலாம்.

6. அதிக மூலதனத் தேவைகள்

ஒரு பழமைவாத அணுகுமுறை வணிகங்கள் தங்கள் பெரும்பாலான செயல்பாடுகளை சுயமாக நிதியளிக்க வேண்டும் என்பதால், அவர்களுக்கு முன்கூட்டியே அதிக மூலதன முதலீடுகள் தேவை. இது நிதி ஆதாரங்களை, குறிப்பாக தொடக்க நிறுவனங்கள் மற்றும் சிறு வணிகங்களுக்கு சிரமப்படுத்தலாம்.

7. குறைந்த லாப வரம்புகள்

குறுகிய கால கடன் வாங்குவதைத் தவிர்ப்பதன் மூலமும், நீண்ட கால நிதிகளை நம்பியிருப்பதன் மூலமும், வணிகங்கள் செலவு சேமிப்பு வாய்ப்புகளை இழக்க நேரிடும். குறுகிய கால கடன்கள், முறையாக நிர்வகிக்கப்பட்டால்,

நீண்ட கால கடன் வாங்குவதை விட மலிவான நிதி விருப்பங்களாக இருக்கலாம்.

8. போட்டி குறைபாடு

பழமைவாத உத்தியைப் பின்பற்றும் வணிகங்கள், கணக்கிடப்பட்ட அபாயங்களை எடுக்கும் போட்டியாளர்களுடன் போட்டியிட போராடலாம். ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தும் போட்டியாளர்கள் வேகமாக விரிவடையலாம், புதிய தொழில்நுட்பத்தில் முதலீடு செய்யலாம் மற்றும் அதிக சந்தைப் பங்கைக் கைப்பற்றலாம்.

9. பண இருப்புக்களை பாதிக்கும் பணவீக்க ஆபத்து

ஒரு நிறுவனம் பெரிய ரொக்க இருப்புகளை வைத்திருந்தால், பணவீக்கம் காலப்போக்கில் அதன் பணத்தின் வாங்கும் சக்தியை அரித்துவிடும். இதன் பொருள் நிதிகள் பாதுகாப்பாக இருந்தாலும், அதிகரித்து வரும் செலவுகள் காரணமாக அவற்றின் உண்மையான மதிப்பு குறைகிறது.

10. உள் நிதியுதவியை அதிகமாக நம்பியிருத்தல்

ஒரு பழமைவாத வணிகம் வெளிப்புற நிதியைத் தவிர்க்கிறது, இது புதுமை அல்லது விரிவாக்கத்திற்கான மூலதனத்தை திரட்டும் திறனைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடும். உள் நிதிகளை மட்டுமே நம்பியிருப்பது மூலோபாய வணிக முடிவுகளையும் நீண்டகால வளர்ச்சியையும் மெதுவாக்கும்.

இவற்றுக்கு மிகவும் பொருத்தமானது:

- பருவகால ஏற்ற இறக்கங்களைக் கொண்ட வணிகங்கள் (எ.கா., விவசாயம், சுற்றுலா, சில்லறை விற்பனை).

- ❖ லாபத்தை விட நிலைத்தன்மைக்கு முன்னுரிமை அளிக்கும் நிறுவனங்கள்.
- ❖ பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பது மிக முக்கியமான நிச்சயமற்ற பொருளாதார சூழல்களில் செயல்படும் நிறுவனங்கள்.

2. தீவிர அணுகுமுறை

பணி மூலதன நிதியளிப்புக்கான தீவிர அணுகுமுறை, பணி மூலதனத் தேவைகளுக்கு நிதியளிக்க குறுகிய கால நிதியுதவியை நம்பியிருப்பதன் மூலம் லாபத்தை அதிகரிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த அணுகுமுறை குறைந்த விலை, குறுகிய கால கடன்களைப் பயன்படுத்தி அதிக நிதி அபாயத்தை எடுத்துக்கொள்வதன் மூலம் நிதி செலவுகளைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

அம்சங்கள்:

- வங்கி ஓவர் டிராஃப்ட்கள், வர்த்தக கடன் மற்றும் வணிக ஆவணங்கள் போன்ற குறுகிய கால நிதியுதவியை அதிக அளவில் சார்ந்திருத்தல்.
- குறுகிய கால கடன்கள் பொதுவாக நீண்ட கால கடன்களை விட குறைந்த வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டிருப்பதால், குறைந்த நிதி செலவுகள்.
- அதிக ஆபத்து வெளிப்பாடு, ஏனெனில் நிதி நிச்சயமற்ற காலங்களில் நிதியைப் பெற வணிகங்கள் சிரமப்படலாம்.

- வணிகங்கள் அதிக மூலதனமாக்கலைத் தவிர்த்து, கிடைக்கக்கூடிய நிதியை திறமையாகப் பயன்படுத்துவதால், அதிகபட்ச வருமானம்.

தீவிர அணுகுமுறையின் நன்மைகள்:

நிதி நிர்வாகத்தில் தீவிர அணுகுமுறை, பணப்புழக்கத்தைக் குறைத்து குறுகிய கால நிதியுதவியை நம்பியிருப்பதன் மூலம் வருமானத்தை அதிகரிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த உத்தி அதிக ஆபத்தை உள்ளடக்கியது என்றாலும், லாபம் மற்றும் வணிக விரிவாக்கத்தை மேம்படுத்தக்கூடிய பல நன்மைகளையும் இது வழங்குகிறது. தீவிர அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய நன்மைகள் கீழே உள்ளன.

1. முதலீட்டில் அதிக வருமானம் (ROI)

அதிக வளர்ச்சி வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்வதன் மூலமும், செயலற்ற பணத்தைக் குறைப்பதன் மூலமும், வணிகங்கள் பயன்படுத்தப்படும் மூலதனத்தில் அதிக வருமானத்தை (ROCE) அடைய முடியும். இது நிதி வளங்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்த அனுமதிக்கிறது, இதனால் லாபம் அதிகரிக்கும்.

2. குறைந்த மூலதனச் செலவு

இந்த தீவிரமான அணுகுமுறை குறுகிய கால நிதியுதவியை நம்பியுள்ளது, இது பொதுவாக நீண்ட கால கடனை விட குறைந்த வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டுள்ளது. இது ஒட்டுமொத்த மூலதனச் செலவைக் குறைத்து நிதித் திறனை மேம்படுத்துகிறது.

3. அதிகரித்த வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கம்

இந்த உத்தியின் கீழ் உள்ள வணிகங்கள் புதிய சந்தைகள், தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் தயாரிப்பு மேம்பாட்டில் தீவிரமாக முதலீடு செய்வதால், அவை வேகமாக விரிவடையும். இது சந்தைப் பங்கைக் கைப்பற்றவும் போட்டியாளர்களை விட முன்னேறவும் உதவுகிறது.

4. செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் திறமையான பயன்பாடு

ஒரு தீவிரமான அணுகுமுறை செயல்பாட்டு மூலதனம் குறைக்கப்படுவதையும், தேவையற்ற முறையில் அதிகப்படியான சரக்கு அல்லது பண இருப்புக்களில் சிக்கிக் கொள்ளாமல் இருப்பதையும் உறுதி செய்கிறது. இதன் விளைவாக அதிக சொத்து விற்றுமுதல் மற்றும் மேம்பட்ட செயல்பாட்டுத் திறன் ஏற்படுகிறது.

5. அதிக போட்டி நன்மை

ஆக்கிரமிப்பு உத்தியைக் கடைப்பிடிக்கும் நிறுவனங்கள் சந்தை வாய்ப்புகளுக்கு விரைவாக பதிலளிக்கின்றன, இது மிகவும் எச்சரிக்கையான அணுகுமுறையை எடுக்கும் நிறுவனங்களை விட அவர்களுக்கு ஒரு போட்டி நன்மையை அளிக்கிறது. இது வேகமாக மாறிவரும் தொழில்களில் போட்டியாளர்களை விட சிறப்பாக செயல்பட அவர்களுக்கு உதவுகிறது.

6. சிறந்த அந்நியச் செலாவணி பயன்பாடு

குறுகிய கால கடன்களை மூலோபாய ரீதியாகப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் நீண்ட கால கடன் கடமைகளை குறைவாக வைத்திருக்கும் அதே வேளையில் பங்குகளில் வருமானத்தை அதிகரிக்க முடியும். இது நிதி

நெகிழ்வுத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் பங்குதாரர் மதிப்பை மேம்படுத்துகிறது.

7. அதிகரித்த லாப வரம்புகள்

செலவு கட்டமைப்புகளை மேம்படுத்துவதிலும் குறுகிய கால கடனை திறம்பட பயன்படுத்துவதிலும் தீவிரமான அணுகுமுறை கவனம் செலுத்துவதால், வணிகங்கள் அதிக லாப வரம்புகளை அடைய முடியும். இது நிறுவனத்தை முதலீட்டாளர்களுக்கு மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாக ஆக்குகிறது.

8. நிதி முடிவுகளில் நெகிழ்வுத்தன்மை

ஒரு தீவிரமான நிதி உத்தி, நிறுவனங்கள் மாறிவரும் சந்தை நிலைமைகளுக்கு விரைவாக சரிசெய்ய அனுமதிக்கிறது. வணிகங்கள் வளங்களை திறமையாக மறு ஒதுக்கீடு செய்யலாம், வளர்ந்து வரும் போக்குகள் மற்றும் பொருளாதார மாற்றங்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதை உறுதி செய்கிறது.

9. விரைவான பணப்புழக்க விற்றுமுதல்

ஒரு தீவிரமான அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் நிறுவனங்கள் பெறத்தக்கவை சேகரிப்பை விரைவுபடுத்துவதையும் சரக்கு நிலைகளை மேம்படுத்துவதையும் நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. இது விரைவான பணப்புழக்க சுழற்சிகளுக்கு வழிவகுக்கிறது, புதிய முதலீடுகள் மற்றும் செயல்பாட்டுத் தேவைகளுக்கு நிதி கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது.

10. அதிகரித்த முதலீட்டாளர் நம்பிக்கை

முதலீட்டாளர்கள் பெரும்பாலும் அதிக வளர்ச்சி திறன் மற்றும் வலுவான வருமானத்தை வெளிப்படுத்தும் நிறுவனங்களை விரும்புகிறார்கள். ஒரு தீவிரமான அணுகுமுறை, முறையாக செயல்படுத்தப்படும்போது, வணிக விரிவாக்கம் மற்றும் சந்தைத் தலைமைத்துவத்தில் நம்பிக்கையைக் குறிக்கிறது, அதிக முதலீடுகளை ஈர்க்கிறது.

தீவிரமான அணுகுமுறையின் தீமைகள்:

நிதி நிர்வாகத்தில் தீவிரமான அணுகுமுறை குறுகிய கால நிதியுதவியை நம்பி, பணப்புழக்கத்தைக் குறைப்பதன் மூலம் வருமானத்தை அதிகரிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த உத்தி அதிக வளர்ச்சி மற்றும் லாபத்திற்கு வழிவகுக்கும் அதே வேளையில், இது வணிக நிலைத்தன்மையை பாதிக்கக்கூடிய குறிப்பிடத்தக்க அபாயங்களையும் கொண்டுள்ளது. ஒரு தீவிரமான அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய தீமைகள் கீழே உள்ளன.

1. அதிக நிதி ஆபத்து

ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறை குறுகிய கால நிதியுதவியை பெரிதும் சார்ந்திருப்பதால், வணிகங்கள் கடன்களை சரியான நேரத்தில் திருப்பிச் செலுத்தத் தவறினால் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைச் சந்திக்க நேரிடும். இது தவணை தவறுதல் மற்றும் நிதி உறுதியற்ற தன்மையின் அபாயத்தை அதிகரிக்கிறது.

2. காலப்போக்கில் அதிகரித்த வட்டி செலவுகள்

குறுகிய கால கடன்கள் ஆரம்பத்தில் குறைந்த வட்டி விகிதங்களைக் கொண்டிருக்கலாம், அடிக்கடி மறுநிதியளிப்பு மற்றும் கடன் பரிமாற்றங்கள் ஒட்டுமொத்த செலவுகளை அதிகரிக்க வழிவகுக்கும். வட்டி விகிதங்கள் உயர்ந்தால், வணிகங்கள் அதிக நிதிச் சுமைகளை எதிர்கொள்ள நேரிடும்.

3. பொருளாதார மந்தநிலை பாதிப்பு

பொருளாதார மந்தநிலை அல்லது சந்தை ஏற்ற இறக்கங்களின் போது, தீவிர நிதி உத்திகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் இருப்பு இல்லாததால் செயல்பாடுகளைத் தக்கவைக்க சிரமப்படலாம். இது திவால்நிலைக்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிக்கிறது.

4. பணப்புழக்க சிக்கல்கள்

பணப்புழக்கத்தைக் குறைப்பது என்பது எதிர்பாராத செலவுகளுக்கு நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த பணமே கிடைப்பதைக் குறிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகள் தாமதமானாலோ அல்லது விற்பனை குறைந்தாலோ, வணிகங்கள் செயல்பாட்டுச் செலவுகளைச் சந்திக்கத் தவறி, இடையூறுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

5. நிர்வாகத்தில் அதிகரித்த மன அழுத்தம்

ஆக்கிரமிப்பு நிதி உத்தியுடன் ஒரு நிறுவனத்தை நிர்வகிப்பதற்கு நிதி, சந்தை போக்குகள் மற்றும் நிதி ஆதாரங்களை தொடர்ந்து கண்காணிக்க வேண்டும். இது நிர்வாகத்தின் மீது கூடுதல் அழுத்தத்தை ஏற்படுத்துகிறது, மோசமான முடிவெடுக்கும் வாய்ப்புகளை அதிகரிக்கிறது.

6. வெளிப்புற நிதியுதவியில் அதிக சார்பு

ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் பணி மூலதனத்திற்கு நிதியளிக்க வெளிப்புறக் கடன்களை நம்பியுள்ளன. இந்தச் சார்பு வங்கிக் கொள்கைகள், வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் கடன் கிடைக்கும் தன்மையில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு அவர்களை மிகவும் பாதிக்கக்கூடியதாக ஆக்குகிறது.

7. அதிக-அதிக-அதிக குறுகிய கால கடனைப் பயன்படுத்துவது

அதிகப்படியான அந்நியச் செலாவணிக்கு வழிவகுக்கும், இது ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் தகுதி மற்றும் நிதி ஆரோக்கியத்தை எதிர்மறையாக பாதிக்கலாம். கடன் வழங்குபவர்கள் மேலும் கடன் வழங்க தயங்கக்கூடும், இதனால் வளர்ச்சி வாய்ப்புகள் குறையும்.

8. நீண்ட கால வளர்ச்சியைத் தக்கவைத்துக்கொள்வதில் சிரமம்

ஆக்கிரமிப்பு அணுகுமுறை விரைவான விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கும் அதே வேளையில், அது நீண்ட காலத்திற்கு நிலையானதாக இருக்காது. நிதி ஒழுக்கத்தைப் பராமரிக்கத் தவறும் வணிகங்கள் பணப் பற்றாக்குறை, லாபப் பிரச்சினைகள் மற்றும் முதலீட்டாளர் நம்பிக்கை குறைந்து வருவதை அனுபவிக்கலாம்.

9. விற்பனை மற்றும் வசூல் மீதான அதிகரித்த அழுத்தம்

குறைந்த பணப்புழக்க இருப்புகளுடன், வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க பெறத்தக்கவைகளை தீவிரமாக சேகரித்து தொடர்ச்சியான விற்பனையை உருவாக்க வேண்டும். இந்த அழுத்தம் வாடிக்கையாளர் உறவுகளில் விரிசல் ஏற்படுவதற்கும், வாராக் கடன்கள் அதிகரிப்பதற்கும் வழிவகுக்கும்.

10. அதிக செயல்பாட்டு ஆபத்து

சரக்கு, பாதுகாப்பு பங்கு மற்றும் தற்செயல் திட்டமிடல் ஆகியவற்றில் முதலீடுகளைக் குறைப்பது விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் மற்றும் செயல்பாட்டு திறமையின்மைக்கு வழிவகுக்கும். இது ஒட்டுமொத்த வணிக செயல்திறன் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியைப் பாதிக்கும்.

இதற்கு மிகவும் பொருத்தமானது:

- நிலையான மற்றும் கணிக்கக்கூடிய பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் (எ.கா., FMCG, IT மற்றும் வேகமாக நகரும் தொழில்கள்).
- அதிக நிதி ஆபத்தில் அதிக லாபத்தை எதிர்பார்க்கும் வணிகங்கள்.
- அதிக போட்டி நிறைந்த சந்தையில் செயல்படும் மற்றும் நிதி ஆதாரங்களை மேம்படுத்த வேண்டிய நிறுவனங்கள்.

3. பொருத்துதல் (ஹெட்ஜிங்) அணுகுமுறை

ஹெட்ஜிங் அணுகுமுறை என்றும் அழைக்கப்படும் பொருத்துதல் அணுகுமுறை, சொத்து முதிர்வுகளுடன் நிதி ஆதாரங்களை சமநிலைப்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்துகிறது. இதன் பொருள் குறுகிய கால சொத்துக்கள் குறுகிய கால ஆதாரங்கள் மூலம் நிதியளிக்கப்படுகின்றன, அதே நேரத்தில் நீண்ட கால சொத்துக்கள் நீண்ட கால ஆதாரங்கள் மூலம் நிதியளிக்கப்படுகின்றன. இந்த அணுகுமுறை செலவு மற்றும் நிதி அபாயத்தைக் குறைக்க உதவுகிறது.

அம்சங்கள்:

- குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால நிதியுதவி இரண்டிலும் மிதமான நம்பிக்கை, சமநிலையான அணுகுமுறையை உறுதி செய்கிறது.
- நிறுவனங்கள் தங்கள் நிதி ஆதாரங்களை சொத்து கால அளவுகளுடன் இணைப்பதால் நிலையான நிதி திட்டமிடல்.
- நிதி மற்றும் சொத்து தேவைகளுக்கு இடையிலான பொருந்தாத தன்மை தொடர்பான அபாயங்களைக் குறைக்கிறது.
- வணிகங்கள் அதிகப்படியான பணப்புழக்கத்தை வைத்திருக்கவோ அல்லது தேவையில்லாமல் கடன் வாங்கவோ கூடாது என்பதால், திறமையான மூலதன பயன்பாட்டை உறுதி செய்கிறது.

பொருத்துதல் அணுகுமுறையின் நன்மைகள்:

நிதி நிர்வாகத்தில் பொருத்துதல் அணுகுமுறை, சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகள் முதிர்ச்சியின் அடிப்படையில் பொருத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. இதன் பொருள் நீண்ட கால சொத்துக்கள் நீண்ட கால நிதிகள் மூலம் நிதியளிக்கப்படுகின்றன, அதே நேரத்தில் குறுகிய கால சொத்துக்கள் குறுகிய கால நிதியுதவி மூலம் நிதியளிக்கப்படுகின்றன. இந்த முறை ஆபத்து மற்றும் வருமானத்தை சமநிலைப்படுத்துகிறது, செயல்திறனைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில் நிதி நிலைத்தன்மையை வழங்குகிறது. பொருத்துதல் அணுகுமுறையை ஏற்றுக்கொள்வதன் முக்கிய நன்மைகள் கீழே உள்ளன.

1. உகந்த இடர் மேலாண்மை

பொருத்துதல் அணுகுமுறை, குறுகிய கால கடன்களைப் பயன்படுத்தி நீண்ட கால முதலீடுகள் நிதியளிக்கப்படவில்லை என்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் நிதி அபாயத்தைக் குறைக்க உதவுகிறது. இது பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தடுக்கிறது மற்றும் இயல்புநிலை அல்லது மறுநிதியளிப்பு சிக்கல்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

2. நிலையான பணப்புழக்க மேலாண்மை

தொடர்புடைய சொத்துக்களுடன் பொறுப்புகள் முதிர்ச்சியடைவதால், வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை சிறப்பாக நிர்வகிக்க முடியும், பணம் செலுத்த வேண்டிய நேரத்தில் போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. இது நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது.

3. குறைக்கப்பட்ட பணப்புழக்க சிக்கல்கள்

நிதி ஆதாரங்களை சொத்துக்களின் எதிர்பார்க்கப்படும் ஆயுட்காலத்துடன் பொருத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் பணப்புழக்க பற்றாக்குறையைத் தவிர்க்கின்றன. இது சீரான செயல்பாடுகளை அனுமதிக்கிறது மற்றும் அதிக செலவில் அவசர கடன் வாங்க வேண்டிய அவசியத்தைத் தடுக்கிறது.

4. சமச்சீர் மூலதனச் செலவு

இந்த அணுகுமுறை நிரந்தர முதலீடுகளுக்கு நீண்ட கால நிதிகளையும், தற்காலிகத் தேவைகளுக்கு குறுகிய கால நிதிகளையும் பயன்படுத்துவதன் மூலம் நிதிச் செலவுகளை மேம்படுத்த உதவுகிறது. இது செலவு குறைந்த மூலதன அமைப்பை உறுதி செய்கிறது.

5. மேம்படுத்தப்பட்ட கடன் தகுதி

பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள் வலுவான நிதி ஒழுக்கத்தை வெளிப்படுத்துகின்றன, இதனால் அவை கடன் வழங்குபவர்கள் மற்றும் முதலீட்டாளர்களுக்கு மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாகின்றன. இது சிறந்த கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் கடன்களுக்கான குறைந்த வட்டி விகிதங்களை ஏற்படுத்தும்.

6. நிதிகளின் திறமையான பயன்பாடு

சொத்து முதிர்ச்சிக்கு ஏற்ப நிதியளிப்பு கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளதால், வணிகங்கள் அதிகப்படியான கடன் வாங்குதல் அல்லது வளங்களை குறைவாகப் பயன்படுத்துவதைத் தவிர்க்கலாம். இது சிறந்த நிதி திட்டமிடல் மற்றும் வள ஒதுக்கீட்டிற்கு வழிவகுக்கிறது.

7. குறைந்த வட்டி விகித ஆபத்து

நீண்ட கால நிதிகளுடன் நீண்ட கால முதலீடுகளுக்கு நிதியளிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் ஏற்ற இறக்கமான வட்டி விகிதங்களுக்கு வெளிப்படுவதைக் குறைக்கின்றன. இது அதிக நிதி முன்கணிப்பு மற்றும் நிலைத்தன்மையை வழங்குகிறது.

8. வணிக வளர்ச்சியுடன் சிறந்த சீரமைப்பு

வணிகங்கள் விரிவடையும் போது, அவர்கள் தங்கள் சொத்து வளர்ச்சிக்கு ஏற்ப நிதி உத்திகளைத் திட்டமிடலாம், தேவையற்ற நிதி நெருக்கடி இல்லாமல் மூலதன முதலீடுகள் ஆதரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்யலாம்.

9. அதிகப்படியான அந்நியச் செலாவணியைத் தவிர்ப்பது

பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை நிறுவனங்கள் அதிகப்படியான குறுகிய கால கடனை எடுப்பதைத் தடுக்கிறது, இது நிதி நெருக்கடிக்கு வழிவகுக்கும். இது ஒரு சீரான கடன்-பங்கு விகிதத்தை உறுதி செய்கிறது, இது நீண்ட கால நிலைத்தன்மைக்கு பங்களிக்கிறது.

10. நிதி முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துகிறது

நிதியளிப்புக்கான கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறையுடன், வணிகங்கள் முதலீடுகள், விரிவாக்கங்கள் மற்றும் கையகப்படுத்துதல்கள் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும், அவை அவற்றின் நிதி திறன் மற்றும் வளர்ச்சித் திட்டங்களுடன் ஒத்துப்போவதை உறுதி செய்கின்றன.

பொருத்துதல் அணுகுமுறையின் தீமைகள்:

நிதி நிர்வாகத்தில் பொருத்துதல் அணுகுமுறை சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முதிர்வுகளை சீரமைக்கிறது, நீண்ட கால சொத்துக்கள் நீண்ட கால நிதிகள் மற்றும் குறுகிய கால சொத்துக்கள் குறுகிய கால நிதியுதவி மூலம் நிதியளிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. இந்த உத்தி நிலைத்தன்மையை வழங்கும் அதே வேளையில், வணிக நெகிழ்வுத்தன்மை மற்றும் லாபத்தை பாதிக்கக்கூடிய சில வரம்புகளையும் இது கொண்டுள்ளது. பொருத்துதல் அணுகுமுறையின் முக்கிய தீமைகள் கீழே உள்ளன.

1. வரையறுக்கப்பட்ட நிதி நெகிழ்வுத்தன்மை

பொருத்துதல் அணுகுமுறை நிதியளிப்பை சொத்து ஆயுட்காலத்துடன் கண்டிப்பாக சீரமைப்பதால், வணிகங்கள் தங்கள் நிதி கட்டமைப்பை சரிசெய்வதில் குறைவான நெகிழ்வுத்தன்மையைக் கொண்டுள்ளன. இது புதிய வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதையோ அல்லது எதிர்பாராத செலவுகளை நிர்வகிப்பதையோ கடினமாக்கும்.

2. அதிக நிதி செலவுகள்

நீண்ட கால நிதியளிப்பு பொதுவாக குறுகிய கால கடன்களுடன் ஒப்பிடும்போது அதிக வட்டி விகிதங்களுடன் வருகிறது. பொருத்துதல் அணுகுமுறை நிலையான சொத்துக்களுக்கான நீண்ட கால நிதியை நம்பியிருப்பதால், வணிகங்கள் காலப்போக்கில் வட்டி செலவுகளில் அதிகமாகச் செலுத்த நேரிடும்.

3. குறுகிய கால பணப்புழக்க சிக்கல்களின் ஆபத்து

குறுகிய கால சொத்துக்கள் குறுகிய கால பொறுப்புகளுடன் நிதியளிக்கப்பட்டாலும், பணப்புழக்க ஏற்ற இறக்கங்கள் பணப்புழக்க பற்றாக்குறையை உருவாக்கலாம். வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பணம் செலுத்துவது தாமதமானால், வணிகங்கள் குறுகிய கால கடமைகளை சரியான நேரத்தில் திருப்பிச் செலுத்துவதில் சிரமப்படலாம்.

4. பருவகால வணிகத் தேவைகளை நிர்வகிப்பதில் சிரமம்

பருவகால விற்பனை முறைகளைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு தேவையில் ஏற்படும் ஏற்ற இறக்கங்களை நிர்வகிக்க தற்காலிக பணி மூலதனம் தேவைப்படலாம். பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறை நிதியுதவியில் நெகிழ்வான சரிசெய்தல்களை அனுமதிக்காது, இதனால் பருவகால பணப்புழக்க மாறுபாடுகளை நிர்வகிப்பது கடினமாகிறது.

5. நிதித் திட்டமிடலில் சிக்கலான தன்மை

சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளின் முதிர்வுகளை துல்லியமாக பொருத்த வேண்டிய அவசியம் நிதித் திட்டமிடலை மிகவும் சிக்கலாக்குகிறது. வணிகங்கள் பணப்புழக்கங்கள், முதலீட்டுத் தேவைகள் மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணைகளை கவனமாக முன்னறிவிக்க வேண்டும், இதனால் நிர்வாக முயற்சி அதிகரிக்கும்.

6. வட்டி விகித ஏற்ற இறக்கங்களுக்கு ஆளாக நேரிடும்

நீண்ட கால நிதி குறுகிய கால வட்டி விகித மாற்றங்களிலிருந்து பாதுகாக்கிறது என்றாலும், நீண்ட கால கடன்களுக்கான வட்டி விகிதங்கள் அதிகரிப்பதால் அது இன்னும் பாதிக்கப்படலாம். நிலையான விகிதத்தில் சிக்கியுள்ள வணிகங்கள், நீண்ட கால கடன்கள் காலப்போக்கில் வட்டி விகிதங்கள் குறைந்தால் அதிக செலவுகளைச் சந்திக்க நேரிடும்.

7. கடனை அதிகமாக நம்பியிருப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு

இந்த அணுகுமுறைக்கு பெரும்பாலும் நீண்ட கால நிதி தேவைப்படுவதால், நிறுவனங்கள் அதிக அளவிலான நீண்ட கால கடனைச் சுமக்க நேரிடும். இது நிதி அந்நியச் செலாவணி மற்றும் ஆபத்தை அதிகரிக்கலாம், குறிப்பாக பொருளாதார நிலைமைகள் மோசமடைந்தால்.

8. குறைக்கப்பட்ட லாபம்

நீண்ட கால முதலீடுகளுக்கு மலிவான குறுகிய கால நிதியைப் பயன்படுத்துவதைத் தவிர்ப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் செலவு சேமிப்பு வாய்ப்புகளை இழக்க நேரிடும். இது மிகவும் ஆக்ரோஷமான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது குறைந்த லாப வரம்புகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

9. திடீர் சந்தை மாற்றங்களில் நெகிழ்வுத்தன்மையின்மை

மாறும் தொழில்களில் இயங்கும் வணிகங்களுக்கு புதிய சந்தை போக்குகளுக்கு விரைவாக மாற்றியமைக்கும் திறன் தேவை. பொருந்தக்கூடிய அணுகுமுறையின் கடுமையான கட்டமைப்பு விரைவான நிதி சரிசெய்தல்களைச் செய்யும் திறனைக் கட்டுப்படுத்துகிறது, இதனால் வாய்ப்புகள் இழக்க நேரிடும்.

10. அதிக நிர்வாகச் சுமை

குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால நிதியுதவியை தனித்தனியாக நிர்வகிப்பது, அதே நேரத்தில் அவை தொடர்புடைய சொத்துக்களுடன் ஒத்துப்போவதை உறுதி செய்வது நிதி நிர்வாகத்தில் சிக்கலை அதிகரிக்கிறது. இதற்கு

தொடர்ச்சியான கண்காணிப்பு மற்றும் நிபுணர் நிதி மேற்பார்வை தேவைப்படுகிறது, இது கூடுதல் நிர்வாக செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.

இவற்றுக்கு மிகவும் பொருத்தமானது:

- திறமையான நிதியுதவியுடன் மிதமான நிதி ஆபத்தை விரும்பும் நிறுவனங்கள் (எ.கா., சேவைத் தொழில்கள், உள்கட்டமைப்பு திட்டங்கள்).
- நிதி நிலைத்தன்மைக்கும் செலவுத் திறனுக்கும் இடையில் சமநிலையை நாடும் வணிகங்கள்.
- பணப்புழக்க முறைகள் கணிக்கக்கூடிய தொழில்களில் செயல்படும் நிறுவனங்கள்.

அலகு -3

அலகு **-3**

பண மேலாண்மை பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை சொத்துக்கள் பண மேலாண்மை, பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை மற்றும் சொத்து மேலாண்மை

பயனுள்ள நிதி மேலாண்மை என்பது பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துதல், வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து சரியான நேரத்தில் வசூலை உறுதி செய்தல் மற்றும் சொத்துக்களை திறம்பட பயன்படுத்துதல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. பண மேலாண்மை, பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை மற்றும் சொத்து மேலாண்மை ஆகிய இந்த மூன்று கூறுகளும் பணப்புழக்கத்தை பராமரித்தல், லாபத்தை மேம்படுத்துதல் மற்றும் நீண்டகால நிதி நிலைத்தன்மையை ஆதரிப்பதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன.

1. பண மேலாண்மை

பண மேலாண்மை என்பது கிடைக்கக்கூடிய நிதிகளில் வருமானத்தை அதிகரிக்கும் அதே வேளையில், சீரான வணிக நடவடிக்கைகளை உறுதி செய்வதற்காக பணத்தை சேகரித்தல், கையாளுதல் மற்றும் திறமையாக

பயன்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும் நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கவும் பண வரவுகள், வெளியேற்றங்கள் மற்றும் உபரி நிதிகளை நிர்வகிப்பது இதில் அடங்கும்.

பண மேலாண்மையின் நோக்கங்கள்:

1. செயல்பாட்டு செலவுகளுக்கு போதுமான பண கிடைப்பை உறுதி செய்தல்.

2. வருமானத்திற்காக முதலீடு செய்யக்கூடிய செயலற்ற பணத்தைக் குறைத்தல்.

3. பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க பண வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களை மேம்படுத்துதல்.

4. பணப் பற்றாக்குறை மற்றும் நிதி நெருக்கடியைக் குறைத்தல்.

பண மேலாண்மையின் கூறுகள்:

1. பணத் திட்டமிடல்: பணப் பற்றாக்குறை அல்லது அதிகப்படியானவற்றைத் தடுக்க எதிர்கால பணத் தேவைகளை முன்னறிவித்தல்.

2. பண பட்ஜெட்: ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களை மதிப்பிடுவதற்கு ஒரு பண பட்ஜெட்டைத் தயாரித்தல்.

3. பண சேகரிப்பு மற்றும் விநியோகம்: வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பணம் பெறுவதற்கும் சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதற்கும் திறமையான முறைகளை செயல்படுத்துதல்.

4. உபரி ரொக்க முதலீடு: வருமானத்தை ஈட்ட பணச் சந்தை நிதிகள் போன்ற குறுகிய கால கருவிகளில் அதிகப்படியான பணத்தை முதலீடு செய்தல்.

5. வங்கி உறவுகள்: ஓவர் டிராஃப்ட்கள், கடன் வசதிகள் மற்றும் மின்னணு கட்டண முறைகளை நிர்வகிப்பதற்கு வங்கிகளுடன் பயனுள்ள உறவுகளைப் பராமரித்தல்.

பயனுள்ள பண மேலாண்மைக்கான நுட்பங்கள்:

i. பண வரவை விரைவுபடுத்துதல்: முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகளை வழங்குதல், மின்னணு நிதி பரிமாற்றங்களைப் பயன்படுத்துதல் மற்றும் விலைப்பட்டியல் செயல்திறனை மேம்படுத்துதல்.

ii. பண வெளியேற்றத்தை தாமதப்படுத்துதல்: அபராதங்களைத் தவிர்க்க சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில் சப்ளையர்களுடன் நீண்ட கடன் விதிமுறைகளைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல்.

iii. உகந்த பண இருப்பைப் பராமரித்தல்: அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ பணம் வைக்கப்படுவதை உறுதிசெய்ய முன்னறிவிப்பு நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துதல்.

iv. பண ஓட்ட அறிக்கைகளைப் பயன்படுத்துதல்: பண நகர்வுகளைக் கண்காணிக்கவும் பண பயன்பாட்டை மேம்படுத்தவும் நிதி அறிக்கைகளை தவறாமல் மதிப்பாய்வு செய்தல்.

2. பெறத்தக்கவை மேலாண்மை

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை என்பது வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை சரியான நேரத்தில் செலுத்துவதை உறுதிசெய்ய நிறுவனத்தின் பெறத்தக்கவைகளை மேற்பார்வையிடுவதையும் கட்டுப்படுத்துவதையும் உள்ளடக்கியது. பயனுள்ள மேலாண்மை என்பது பண ஓட்டத்தை மேம்படுத்த உதவுகிறது மற்றும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் நோக்கங்கள்:

1. நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களை சரியான நேரத்தில் வசூலிப்பதை உறுதி செய்தல்.

2. வாராக் கடன்களைக் குறைத்தல் மற்றும் கடன் அபாயத்தைக் குறைத்தல்.

3. கடனை நீட்டிப்பதற்கும் பணப்புழக்கத்தை நிர்வகிப்பதற்கும் இடையில் சமநிலையைப் பேணுதல்.

4. பொருத்தமான கடன் கொள்கைகளை வழங்குவதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துதல்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் கூறுகள்:

1. கடன் கொள்கை: கடன் விதிமுறைகள், கடன் வரம்புகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் தகுதி குறித்த வழிகாட்டுதல்களை நிறுவுதல்.

2. கடன் ஒப்புதல் செயல்முறை: கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுதல்.

3. விலைப்பட்டியல் மேலாண்மை: வசூலில் தாமதங்களைத் தவிர்க்க சரியான நேரத்தில் மற்றும் துல்லியமான விலைப்பட்டியல் வழங்குவதை உறுதி செய்தல்.

4. வசூல் உத்திகள்: தாமதமான கணக்குகளைப் பின்தொடர்தல் மற்றும் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கான ஊக்கத்தொகைகள் மற்றும் தாமதமான பணம் செலுத்துவதற்கான அபராதங்கள் போன்ற உத்திகளை செயல்படுத்துதல்.

5. பெறத்தக்க கணக்குகளைக் கண்காணித்தல்: நிலுவையில் உள்ள பணம் செலுத்துதல்களை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் மெதுவாக பணம் செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சரியான நடவடிக்கைகளை செயல்படுத்துதல்.

பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மைக்கான நுட்பங்கள்:

· ஆரம்பகால கொடுப்பனவுகளுக்கு தள்ளுபடிகளை வழங்குதல்: பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்த வாடிக்கையாளர்களை உரிய தேதிக்கு முன்பே பணம் செலுத்த ஊக்குவித்தல்.

· கடுமையான கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கொள்கைகள்: கடன் விற்பனையை அங்கீகரிப்பதற்கு முன் கடன் பின்னணி சோதனைகளை நடத்துதல்.

· பில்லிங் மற்றும் விலைப்பட்டியல் தானியங்கிப்படுத்துதல்: பிழைகளைக் குறைக்கவும் விலைப்பட்டியல் செயலாக்கத்தை விரைவுபடுத்தவும் நிதி மென்பொருளைப் பயன்படுத்துதல்.

· வயதான அறிக்கைகளைக் கண்காணித்தல்: காலாவதியான கணக்குகளைக் கண்காணித்தல் மற்றும் தவறிய வாடிக்கையாளர்கள் மீது நடவடிக்கை எடுத்தல்.

· வாராக் கடன்களுக்கான சட்ட நடவடிக்கை: இழப்புகளைக் குறைக்க நீண்ட காலாவதியான கணக்குகளுக்கு சட்ட நடவடிக்கைகளைப் பின்பற்றுதல்.

3. சொத்து மேலாண்மை

சொத்து மேலாண்மை என்பது அதிகபட்ச வருமானத்தை உருவாக்க நிறுவனத்தின் சொத்துக்களை (நடப்பு மற்றும் நிலையான சொத்துக்கள் இரண்டும்) பெறுதல், பராமரித்தல் மற்றும் பயன்பாட்டை மேம்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. இது வளங்கள் திறமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது, அதே நேரத்தில் செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

சொத்து மேலாண்மையின் நோக்கங்கள்:

1. வணிக வளர்ச்சிக்கு நிலையான மற்றும் நடப்பு சொத்துக்களின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்துதல்.

2. பராமரிப்பு மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளைக் குறைத்தல்.

3. முறையான மேலாண்மை மூலம் சொத்துக்களின் ஆயுட்காலத்தை நீட்டித்தல்.

4. சொத்து செயல்திறனை அதிகரிப்பதன் மூலம் முதலீட்டின் மீதான வருவாயை (ROI) மேம்படுத்துதல்.

ஒரு வணிகத்தில் சொத்துக்களின் வகைகள்:

1. நடப்பு சொத்துக்கள்: பணம், பெறத்தக்க கணக்குகள், சரக்கு, குறுகிய கால முதலீடுகள்.

2. நிலையான சொத்துக்கள்: சொத்து, கட்டிடங்கள், இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள், வாகனங்கள்.

3. அருவ சொத்துக்கள்: காப்புரிமைகள், பதிப்புரிமைகள், வர்த்தக முத்திரைகள், நல்லெண்ணம்.

சொத்து மேலாண்மையின் கூறுகள்:

1. சொத்து கையகப்படுத்தல்: நிதித் தேவைகளின் அடிப்படையில் புதிய சொத்துக்களில் எப்போது, எப்படி முதலீடு செய்வது என்பதைத் தீர்மானித்தல்.

2. சொத்து பராமரிப்பு: சொத்து ஆயுட்காலத்தை நீட்டிக்க வழக்கமான சேவை மற்றும் பழுதுபார்ப்புகளை உறுதி செய்தல்.

3. சொத்து பயன்பாடு: உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வருவாயை அதிகரிக்க சொத்துக்களின் செயல்திறனை அதிகரித்தல்.

4. சொத்து அகற்றல்: தேவையற்ற வைத்திருக்கும் செலவுகளைத் தவிர்க்க காலாவதியான அல்லது செயல்படாத சொத்துக்களை விற்பனை செய்தல் அல்லது அப்புறப்படுத்துதல்.

5. சொத்து கண்காணிப்பு மற்றும் மதிப்பீடு: நிதி அறிக்கையிடலுக்கான சொத்து மதிப்புகள் மற்றும் தேய்மானத்தின் துல்லியமான பதிவுகளைப் பராமரித்தல்.

பயனுள்ள சொத்து மேலாண்மைக்கான நுட்பங்கள்:

· வழக்கமான சொத்து தணிக்கைகள்: அவற்றின் செயல்திறன் மற்றும் லாபத்தை மதிப்பிடுவதற்கு சொத்து நிலைமைகளை மதிப்பாய்வு செய்தல்.

· தொழில்நுட்ப ஒருங்கிணைப்பு: கண்காணிப்பு மற்றும் பராமரிப்பு அட்டவணைகளுக்கு சொத்து மேலாண்மை மென்பொருளைப் பயன்படுத்துதல்.

· செலவு நன்மை பகுப்பாய்வு: சொத்துக்கள் பழுதுபார்க்கப்பட வேண்டுமா, மாற்றப்பட வேண்டுமா அல்லது மேம்படுத்தப்பட வேண்டுமா என்பதை மதிப்பீடு செய்தல்.

· முதலீட்டுத் திட்டமிடல்: அதிக செயல்திறன் கொண்ட சொத்துக்களைப் பெறுவதற்கு மூலோபாய ரீதியாக நிதியை ஒதுக்குதல்.

· தேய்மான மேலாண்மை: வரி பொறுப்புகளை திறம்பட நிர்வகிக்க சொத்து தேய்மானத்தைக் கணக்கிட்டு பதிவு செய்தல்.

ரொக்கம், பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் சொத்து மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம்

1. பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது: ரொக்கம் மற்றும் பெறத்தக்கவைகளை முறையாக நிர்வகிப்பது வணிகத்தில் தினசரி செயல்பாடுகளுக்கு போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

2. நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கிறது: பயனுள்ள கொள்கைகள் பணப் பற்றாக்குறை, வாராக் கடன்கள் மற்றும் சொத்து தவறான மேலாண்மை ஆகியவற்றின் அபாயத்தைக் குறைக்கின்றன.

3. லாபத்தை மேம்படுத்துகிறது: பெறத்தக்கவைகள் சேகரிப்பு மற்றும் சொத்து பயன்பாட்டை மேம்படுத்துவது வருவாய் உருவாக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

4. கடன் தகுதியை மேம்படுத்துகிறது: திறமையான நிதி மேலாண்மை நிறுவனத்தின் நற்பெயரை வலுப்படுத்துகிறது, கடன்கள் அல்லது முதலீடுகளைப் பெறுவதை எளிதாக்குகிறது.

5. வணிக வளர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது: நிதிகளின் நிலையான ஓட்டத்தையும் நன்கு பராமரிக்கப்படும் சொத்துக்களையும் உறுதி

செய்வது விரிவாக்கம் மற்றும் மேம்பாட்டு வாய்ப்புகளை அனுமதிக்கிறது.

ரொக்க மேலாண்மை, பெறத்தக்கவை மேலாண்மை மற்றும் சொத்து மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம்

எந்தவொரு வணிகத்திற்கும் சீரான செயல்பாடுகள், லாபம் மற்றும் நீண்டகால நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்வதற்கு திறமையான நிதி மேலாண்மை அவசியம். பண மேலாண்மை, பெறத்தக்கவை மேலாண்மை மற்றும் சொத்து மேலாண்மை ஆகியவை நிதித் திட்டமிடலின் முக்கியமான அம்சங்களாகும், அவை பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், வள பயன்பாட்டை மேம்படுத்தவும், வணிக செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகின்றன. அவற்றின் முக்கியத்துவத்தை பின்வரும் முக்கிய புள்ளிகள் மூலம் புரிந்து கொள்ளலாம்:

பண மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம்

பண மேலாண்மை என்பது நிதி நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும், இது ஒரு வணிகம் அதன் குறுகிய கால கடமைகளை பூர்த்தி செய்ய போதுமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது, அதே நேரத்தில் பண வளங்களைப் பயன்படுத்துவதை மேம்படுத்துகிறது. பயனுள்ள பண மேலாண்மை நிறுவனங்கள் நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தவும், அபாயங்களைக் குறைக்கவும், லாபத்தை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. பண மேலாண்மை முக்கியமானது என்பதற்கான முக்கிய காரணங்கள் கீழே உள்ளன:

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் கடன் தீர்வினை உறுதி செய்கிறது

சரியான பண மேலாண்மை, வணிகங்கள் எப்போதும் சம்பளம், வாடகை, பயன்பாட்டு பில்கள் மற்றும் மூலப்பொருள் கொள்முதல் போன்ற அன்றாட செலவுகளை ஈடுகட்ட போதுமான திரவ நிதியைக் கொண்டிருப்பதை உறுதி செய்கிறது. போதுமான பணப்புழக்கம் இல்லாமல், நிறுவனங்கள் நிதி நெருக்கடியை அல்லது திவால்நிலையை கூட சந்திக்க நேரிடும்.

2. மென்மையான வணிக செயல்பாடுகளை எளிதாக்குகிறது

ரொக்கம் என்பது எந்தவொரு அமைப்பின் உயிர்நாடியாகும். பயனுள்ள பண மேலாண்மை, சப்ளையர்களுக்கு பணம் செலுத்தவும், சரக்குகளை பராமரிக்கவும், பிற அத்தியாவசிய வணிக செலவுகளை தாமதமின்றி

கையாளவும் தேவையான நிதியை வழங்குவதன் மூலம் தடையற்ற செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது.

3. நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது

நன்கு திட்டமிடப்பட்ட பண மேலாண்மை அமைப்பு, வணிகங்கள் பணப் பற்றாக்குறை மற்றும் கடனை அதிகமாக நம்பியிருப்பதைத் தவிர்க்க உதவுகிறது. பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றத்தை முன்னறிவிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் நிதி நிச்சயமற்ற தன்மைகளுக்குத் தயாராகலாம் மற்றும் கடன் அபாயங்களுக்கு ஆளாகுவதைக் குறைக்கலாம்.

4. லாபத்தை அதிகரிக்கிறது

சரியான பண மேலாண்மை, வணிகங்கள் செயலற்ற பணத்தைக் குறைக்கவும், உபரி நிதியை லாபகரமான முயற்சிகளில் முதலீடு செய்யவும் உதவுகிறது. நிலையான வைப்புத்தொகை அல்லது கருவூல பில்கள் போன்ற குறுகிய கால கருவிகளில் அதிகப்படியான பணத்தை முதலீடு செய்வது, நிறுவனங்கள் கூடுதல் வருமானத்தை ஈட்ட அனுமதிக்கிறது.

5. கடன் வாங்கும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது

வணிகங்கள் தங்கள் பணப்புழக்கத்தை திறம்பட நிர்வகிக்கும்போது, வங்கிக் கடன்கள் அல்லது ஓவர் டிராஃப்ட்கள் போன்ற வெளிப்புற

நிதியுதவியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கலாம். இது வட்டிச் செலவுகளைக் குறைக்கவும் ஒட்டுமொத்த நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

6. வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கிறது

வலுவான பண மேலாண்மை நடைமுறைகளைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் விரிவாக்கம், ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு மற்றும் சந்தை பல்வகைப்படுத்தலுக்கு நிதி ஒதுக்க முடியும். உடனடியாகக் கிடைக்கும் பணம் வணிகங்கள் நிதிக் கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் வளர்ச்சி வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது.

7. முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் பங்குதாரர்களின் நம்பிக்கையை வலுப்படுத்துகிறது

முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி நிலையை மதிப்பிடுவதற்கு அதன் பண நிலையை உன்னிப்பாகக் கண்காணிக்கின்றன. திறமையான பண மேலாண்மை நல்ல நிதித் திட்டமிடலை பிரதிபலிக்கிறது, இது முதலீட்டாளர்கள், கடன் வழங்குபவர்கள் மற்றும் பங்குதாரர்களிடையே நம்பிக்கையை உருவாக்குகிறது.

8. அவசரகாலத் தயார்நிலையில் உதவுகிறது

பொருளாதார வீழ்ச்சிகள், இயற்கை பேரழிவுகள் அல்லது திடீர் சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் போன்ற எதிர்பாராத நிதி நெருக்கடிகள் வணிக ஸ்திரத்தன்மையை பாதிக்கலாம். சரியான பண இருப்புக்கள் ஒரு நிதி மெத்தையாகச் செயல்படுகின்றன, இது வணிகங்கள் கடுமையான இழப்புகள் இல்லாமல் சவாலான காலங்களில் செல்ல அனுமதிக்கிறது.

9. சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துதல்கள் மற்றும் நல்ல கடன் நிலையை உறுதி செய்கிறது

பணத்தை திறம்பட நிர்வகிப்பது வணிகங்கள் சப்ளையர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்த முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது. உடனடி பணம் செலுத்துதல்கள் சப்ளையர்களுடன் நல்ல உறவுகளைப் பராமரிக்கவும் நிறுவனத்தின் கடன் மதிப்பீட்டை மேம்படுத்தவும் உதவுகின்றன, இது எதிர்கால நிதியுதவியைப் பெறுவதை எளிதாக்குகிறது.

10. நிதி முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துகிறது

பணப்புழக்க மேலாண்மை ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி நிலையைப் பற்றிய தெளிவான படத்தை வழங்குகிறது. துல்லியமான பண முன்னறிவிப்பு வணிகங்கள் முதலீடுகள், செலவுக் குறைப்பு நடவடிக்கைகள் மற்றும் எதிர்கால நிதி திட்டமிடல் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க அனுமதிக்கிறது.

பண மேலாண்மையின் நன்மைகள்:

1. வணிக பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது - போதுமான பண இருப்புக்கள் சம்பளம், வாடகை மற்றும் சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள் போன்ற அன்றாட செலவுகளைச் சமாளிக்க உதவுகின்றன.

2. பணப் பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது - சரியான பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு முக்கியமான செயல்பாடுகளின் போது நிதி தீர்ந்து போகும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

3. உபரி பண பயன்பாட்டை மேம்படுத்துகிறது - குறுகிய கால, அதிக மகசூல் தரும் நிதிக் கருவிகளில் அதிகப்படியான பணத்தை முதலீடு செய்வது கூடுதல் வருமானத்தை உருவாக்குகிறது.

4. கடன் வாங்கும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது - பயனுள்ள பண மேலாண்மை குறுகிய கால கடன்களுக்கான தேவையைக் குறைக்கிறது, வட்டி செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

5. நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது - வலுவான பண மேலாண்மை நடைமுறைகளைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் பொருளாதார மந்தநிலைகள் அல்லது எதிர்பாராத நிதி நெருக்கடிகளுக்கு குறைவாகவே பாதிக்கப்படக்கூடியது.

6. வணிக வளர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது - பணத்தின் கிடைக்கும் தன்மை நிறுவனங்கள் விரிவாக்கம், புதுமை மற்றும் புதிய சந்தை வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்ய அனுமதிக்கிறது.

7. சப்ளையர் உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது - சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவது நம்பகத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் சிறந்த கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் தள்ளுபடிகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம்

ஒரு வணிகத்தில் நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் செயல்பாட்டுத் திறனை உறுதி செய்வதில் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும் நிதி

அபாயங்களைக் குறைக்கவும் கடன் விற்பனையைக் கண்காணித்தல், சேகரித்தல் மற்றும் நிர்வகித்தல் ஆகியவை இதில் அடங்கும். பெறத்தக்கவை மேலாண்மை முக்கியமானது என்பதற்கான பத்து முக்கிய காரணங்கள் கீழே உள்ளன:

1. நிலையான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் முதன்மை நன்மைகளில் ஒன்று, நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதாகும். சரியான நேரத்தில் வசூல் செய்வது வணிகங்கள் அன்றாட நடவடிக்கைகளை ஈடுகட்டவும், ஊழியர்களுக்கு ஊதியம் வழங்கவும், வளர்ச்சி வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்யவும் போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. பெறத்தக்கவைகளின் மோசமான மேலாண்மை பணப் பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும், இது வணிக நிலைத்தன்மையை பாதிக்கும்.

2. வாராக் கடன்களைக் குறைக்கிறது

கடுமையான கடன் கொள்கைகளைச் செயல்படுத்துவதும் நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களைக் கண்காணிப்பதும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்க உதவுகிறது. கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவது, வணிகங்கள் நிதி ரீதியாக நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களைக் கையாள்வதை உறுதி

செய்கிறது, செலுத்தப்படாத நிலுவைத் தொகைகளிலிருந்து இழப்புகளைத் தடுக்கிறது.

3. லாபத்தை மேம்படுத்துகிறது

திறமையான வாராக் மேலாண்மை வணிகங்கள் புதிய திட்டங்கள், தொழில்நுட்ப மேம்பாடுகள் மற்றும் சந்தை விரிவாக்கத்தில் நிதிகளை மீண்டும் முதலீடு செய்ய உதவுகிறது. பணம் சரியான நேரத்தில் வசூலிக்கப்படும்போது, நிறுவனங்கள் வெளிப்புறக் கடன்களை நம்பியிருக்க வேண்டியதில்லை, இது லாப வரம்புகளை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

4. வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துகிறது

நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட பெறத்தக்கவை அமைப்பு வாடிக்கையாளர்களுடன் வலுவான உறவுகளை வளர்க்கிறது. தெளிவான கடன் கொள்கைகள், சரியான நேரத்தில் விலைப்பட்டியல் மற்றும் நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்கள் வணிகங்களுக்கும் அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையே நம்பிக்கையையும் நல்லெண்ணத்தையும் மேம்படுத்துகின்றன, இது நீண்டகால கூட்டாண்மைகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.

5. பணி மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்கிறது

நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகள் விரைவாக வசூலிக்கப்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் வெளிப்புற நிதியுதவியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கலாம். இது பணி மூலதனத் தேவைகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது, வணிகங்கள் வளங்களை மிகவும் திறம்பட ஒதுக்க உதவுகிறது.

6. நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கிறது

தாமதமான கொடுப்பனவுகள் வணிகங்களை கடன்கள் அல்லது ஓவர் டிராஃப்ட்கள் போன்ற குறுகிய கால நிதி விருப்பங்களைத் தேட கட்டாயப்படுத்தும், அவை அதிக வட்டி செலவுகளுடன் வருகின்றன. முறையான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை தேவையற்ற கடன் வாங்குவதைத் தவிர்க்கவும், நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கவும் மற்றும் ஒட்டுமொத்த லாபத்தை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

7. வணிக பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது

பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை வணிகங்கள் உடனடி நிதிக் கடமைகளை ஈடுகட்ட போதுமான திரவ சொத்துக்களைக் கொண்டிருப்பதை உறுதி செய்கிறது. செயல்பாட்டுத் திறனைப் பராமரிப்பதற்கும் எதிர்பாராத செலவுகளை நிதி நெருக்கடி இல்லாமல் கையாளுவதற்கும் பணப்புழக்கம் மிக முக்கியமானது.

8. ஒழுங்குமுறை இணக்கத்தை ஆதரிக்கிறது

வணிகங்கள் வருவாய் அங்கீகாரம் மற்றும் அறிக்கையிடல் தொடர்பான நிதி விதிமுறைகள் மற்றும் வரிக் கடமைகளுக்கு இணங்க வேண்டும். பெறத்தக்கவைகளின் சரியான ஆவணங்கள் துல்லியமான நிதி அறிக்கைகள் மற்றும் சட்டத் தேவைகளைப் பின்பற்றுவதை உறுதிசெய்கின்றன, அபராதங்கள் மற்றும் சட்ட சிக்கல்களைத் தடுக்கின்றன.

9. கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கொள்கைகளை மேம்படுத்துகிறது

வலுவான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை அமைப்பு வணிகங்கள் சிறந்த கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கொள்கைகளை செயல்படுத்த உதவுகிறது. இதில் கடன் வரம்புகளை நிர்ணயித்தல், கட்டண விதிமுறைகளை வரையறுத்தல் மற்றும் தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கான அபராதங்களை அமல்படுத்துதல் ஆகியவை அடங்கும், இது கடன் விற்பனைக்கு ஒரு ஒழுக்கமான அணுகுமுறையை கூட்டாக உறுதி செய்கிறது.

10. வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை எளிதாக்குகிறது

வணிகங்கள் பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிக்கும்போது, அவர்கள் தங்கள் நிதி மீது அதிக கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டுள்ளனர், இதனால் அவர்கள் வளர்ச்சியில் கவனம் செலுத்த முடியும். போதுமான பணப்புழக்கத்துடன், நிறுவனங்கள் புதிய சந்தைகளில் விரிவடையலாம்,

புதுமைகளில் முதலீடு செய்யலாம் மற்றும் நிதி கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் புதிய வணிக வாய்ப்புகளைப் பெறலாம்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் நன்மைகள்:

கடன் விற்பனையில் செயல்படும் வணிகங்களுக்கு பெறத்தக்கவை மேலாண்மை அவசியம். இது சரியான நேரத்தில் பணம் வசூலிப்பதை உறுதி செய்கிறது, நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டு செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது. பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை அமைப்பின் முக்கிய நன்மைகள் கீழே உள்ளன:

1. மேம்படுத்தப்பட்ட பணப்புழக்கம்

திறமையான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை, சரியான நேரத்தில் வசூலிப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் வணிகங்கள் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது. இது நிறுவனங்கள் சம்பளம் செலுத்துதல், மூலப்பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளை ஈடுகட்டுதல் போன்ற நிதிக் கடமைகளை பணப்புழக்க சிக்கல்கள் இல்லாமல் பூர்த்தி செய்ய அனுமதிக்கிறது.

2. வாராக் கடன்களைக் குறைத்தல்

கட்டமைக்கப்பட்ட வாராக் கடன் மேலாண்மை அமைப்பு, கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதன் மூலம் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது. கடுமையான கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கொள்கைகளை செயல்படுத்துவதன் மூலமும், தாமதமான வாராக் கடன்களைப் பின்தொடர்வதன் மூலமும் வணிகங்கள் இழப்புகளைக் குறைக்கலாம்.

3. அதிகரித்த லாபம்

சரியான நேரத்தில் வசூல் செய்வது, வணிகங்கள் விரிவாக்கம், புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு மற்றும் தொழில்நுட்ப மேம்பாடுகள் போன்ற உற்பத்தி நடவடிக்கைகளில் நிதியை மீண்டும் முதலீடு செய்ய அனுமதிக்கிறது. அதிகப்படியான நிதி செலவுகளைத் தவிர்ப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் லாபத்தையும் நிதி ஆரோக்கியத்தையும் மேம்படுத்தலாம்.

4. வலுப்படுத்தப்பட்ட வாடிக்கையாளர் உறவுகள்

நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட பெறத்தக்கவைகள் அமைப்பு வணிகங்களுக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையே நம்பிக்கை மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மையை வளர்க்கிறது. தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் மென்மையான விலைப்பட்டியல்

செயல்முறைகள் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்துகின்றன, அதே நேரத்தில் உடனடி பணம் செலுத்துதல்களை உறுதி செய்கின்றன.

5. குறைந்த நிதி செலவுகள்

தாமதமான கொடுப்பனவுகள் வணிகங்களை வெளிப்புறக் கடன்களை நம்பியிருக்க கட்டாயப்படுத்தலாம், வட்டி செலவுகளை அதிகரிக்கும். திறமையான பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை குறுகிய கால கடன்கள் மற்றும் ஓவர் டிராஃப்ட்களை நம்பியிருப்பதைக் குறைக்கிறது, ஒட்டுமொத்த நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

6. உகந்த பணி மூலதன மேலாண்மை

நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகள் சரியான நேரத்தில் சேகரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் பணி மூலதனத்தை மேம்படுத்தலாம். இது கூடுதல் நிதியுதவிக்கான தேவையைக் குறைக்கிறது மற்றும் நிறுவனங்கள் வளர்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டிற்காக வளங்களை திறமையாக ஒதுக்க அனுமதிக்கிறது.

7. சிறந்த நிதி திட்டமிடல் மற்றும் நிலைத்தன்மை

பயனுள்ள பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் பண வரவுகளை துல்லியமாக கணிக்க முடியும், இது சிறந்த நிதி திட்டமிடலை செயல்படுத்துகிறது. கணிக்கக்கூடிய வருவாய்

நீரோட்டங்கள் நிறுவனங்கள் தகவலறிந்த முதலீடு மற்றும் பட்ஜெட் முடிவுகளை எடுக்க உதவுகின்றன.

8. சட்ட மற்றும் வரி விதிமுறைகளுடன் இணங்குதல்

சரியான ஆவணங்கள் மற்றும் பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணித்தல் வணிகங்கள் நிதி விதிமுறைகள் மற்றும் வரித் தேவைகளுக்கு இணங்க உதவுகின்றன. துல்லியமான நிதிப் பதிவுகள் சட்ட சிக்கல்களைத் தடுக்கின்றன மற்றும் சீரான தணிக்கைகள் மற்றும் அறிக்கையிடல் செயல்முறைகளை உறுதி செய்கின்றன.

9. போட்டி நன்மை

வலுவான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை நடைமுறைகளைக் கொண்ட நிறுவனங்கள், நிதி நிலைத்தன்மையைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு நெகிழ்வான கடன் விதிமுறைகளை வழங்க முடியும். இது அவர்களுக்கு சந்தையில் போட்டித்தன்மையை அளிக்கிறது மற்றும் அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கிறது.

10. வணிக விரிவாக்கத்தை எளிதாக்குகிறது

நிலையான பணப்புழக்கம் மற்றும் குறைக்கப்பட்ட நிதி அபாயங்களுடன், வணிகங்கள் விரிவாக்க வாய்ப்புகளில் கவனம்

செலுத்தலாம். புதிய சந்தைகளில் முதலீடு செய்தாலும், உற்பத்தித் திறனை அதிகரித்தாலும் அல்லது புதுமையான தயாரிப்புகளைத் தொடங்கினாலும், பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை தேவையான நிதி ஆதரவை வழங்குகிறது.

சொத்து நிர்வாகத்தின் முக்கியத்துவம்

சொத்து மேலாண்மை என்பது நிறுவனங்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் தங்கள் சொத்துக்களைக் கண்காணிக்க, பராமரிக்க மற்றும் மேம்படுத்த பயன்படுத்தும் ஒரு மூலோபாய அணுகுமுறையாகும், இது நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் செயல்பாட்டுத் திறனை அடைய உதவுகிறது. இது செலவு குறைந்த முறையில் சொத்துக்களை உருவாக்குதல், இயக்குதல், பராமரித்தல் மற்றும் அப்புறப்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் முறையான செயல்முறையை உள்ளடக்கியது. பயனுள்ள சொத்து மேலாண்மை, சொத்துக்கள் அதிகபட்ச மதிப்பை வழங்குவதை உறுதிசெய்கிறது, அதே நேரத்தில் அவற்றின் பயன்பாட்டுடன் தொடர்புடைய அபாயங்கள் மற்றும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துகிறது

சரியான சொத்து மேலாண்மை, நிறுவனங்கள் தங்கள் சொத்துக்களின் வாழ்க்கைச் சுழற்சியைக் கண்காணிக்க உதவுகிறது, சரியான நேரத்தில்

பராமரிப்பை உறுதி செய்கிறது மற்றும் எதிர்பாராத தோல்விகளுக்கான வாய்ப்புகளைக் குறைக்கிறது. சொத்து பயன்பாட்டை மேம்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் வேலையில்லா நேரத்தைக் குறைக்கலாம், உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்தலாம். உற்பத்தி, சுகாதாரம் மற்றும் தளவாடங்கள் போன்ற தொழில்களில் இது மிகவும் முக்கியமானது, அங்கு சொத்து செயல்திறன் சேவை வழங்கல் மற்றும் லாபத்தை நேரடியாக பாதிக்கிறது.

செலவுக் குறைப்பு மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மை

சொத்து நிர்வாகத்தின் முதன்மை நன்மைகளில் ஒன்று செலவுக் குறைப்பு. சொத்துக்களை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் பழுதுபார்ப்பு மற்றும் மாற்றீடுகளுக்கான தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கலாம். திட்டமிடப்பட்ட பராமரிப்பு மற்றும் சரியான நேரத்தில் மேம்படுத்தல்கள் விலையுயர்ந்த முறிவுகளைத் தடுக்கின்றன. கூடுதலாக, பயனுள்ள சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்கள் வளங்களை திறம்பட ஒதுக்க உதவுகிறது, இது சிறந்த நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் லாபத்திற்கு வழிவகுக்கிறது.

இடர் மேலாண்மை மற்றும் இணக்கம்

சொத்து தோல்வி, திருட்டு மற்றும் ஒழுங்குமுறை இணக்கமின்மை ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடைய அபாயங்களைக் குறைப்பதில் சொத்து மேலாண்மை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. நிறுவனங்கள் பல்வேறு தொழில் விதிமுறைகள் மற்றும் தரநிலைகளுக்கு இணங்க வேண்டும், மேலும் நன்கு பராமரிக்கப்படும் சொத்துப் பதிவேடு இணக்கத்தை உறுதிப்படுத்த உதவுகிறது. சொத்துக்கள் பாதுகாப்பு மற்றும் தரத் தரங்களை பூர்த்தி செய்வதை உறுதி செய்வதன் மூலம் பொறுப்புகளைக் குறைப்பதிலும் இது உதவுகிறது, சாத்தியமான சட்ட மற்றும் நிதி விளைவுகளிலிருந்து நிறுவனத்தைப் பாதுகாக்கிறது.

சொத்து ஆயுட்காலத்தை நீட்டிக்கிறது

தடுப்பு பராமரிப்பு மற்றும் வழக்கமான ஆய்வுகள் போன்ற சரியான சொத்து மேலாண்மை உத்திகள் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் சொத்துக்களின் ஆயுட்காலத்தை நீட்டிக்க முடியும். இது அடிக்கடி மாற்றீடுகள் மற்றும் மூலதன முதலீடுகளுக்கான தேவையைக் குறைக்கிறது, நீண்ட கால நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது. சொத்து நிர்வாகத்தில் முதலீடு செய்யும் வணிகங்கள் சொத்து கையகப்படுத்தல், பயன்பாடு மற்றும் அகற்றல் குறித்து அதிக

தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்கலாம், முதலீட்டில் தங்கள் வருவாயை அதிகரிக்கலாம்.

தகவலறிந்த முடிவெடுத்தல்

சொத்து மேலாண்மை, சொத்து செயல்திறன், பயன்பாடு மற்றும் தேய்மானம் பற்றிய மதிப்புமிக்க நுண்ணறிவுகளை வழங்குகிறது. சொத்து மேலாண்மை மென்பொருள் மற்றும் தரவு பகுப்பாய்வுகளைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்கள் சொத்து ஒதுக்கீடு, பட்ஜெட் மற்றும் எதிர்கால முதலீடுகள் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும். இந்த நுண்ணறிவுகள் மூலோபாய திட்டமிடலுக்கு உதவுகின்றன, வணிகங்கள் சரியான நேரத்தில் சரியான சொத்துக்களில் முதலீடு செய்வதை உறுதி செய்கின்றன.

நிலைத்தன்மை மற்றும் சுற்றுச்சூழல் பொறுப்பு

நிலையான சொத்து மேலாண்மை நடைமுறைகள் வள பயன்பாட்டை மேம்படுத்துவதன் மூலமும் கழிவுகளைக் குறைப்பதன் மூலமும் சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பிற்கு பங்களிக்கின்றன. முறையான சொத்து அகற்றும் முறைகள், மறுசுழற்சி மற்றும் ஆற்றல்-திறனுள்ள சொத்து பயன்பாடு சுற்றுச்சூழல் தாக்கத்தைக் குறைக்கின்றன. உலகளாவிய நிலைத்தன்மை இலக்குகள் மற்றும் பெருநிறுவன சமூகப் பொறுப்பு (CSR)

முயற்சிகளுடன் இணங்க பல நிறுவனங்கள் பசுமை சொத்து மேலாண்மை உத்திகளைக் கையாளுகின்றன.

சொத்து நிர்வாகத்தின் நன்மைகள்:

1. சொத்து பயன்பாட்டை அதிகப்படுத்துகிறது - அனைத்து நிறுவன சொத்துக்களும் திறமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது, கழிவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

2. முதலீட்டின் மீதான வருவாயை (ROI) மேம்படுத்துகிறது - சொத்துக்களை முறையாக நிர்வகிப்பது அதிக நிதி வருமானத்தையும் செலவு சேமிப்பையும் ஏற்படுத்துகிறது.

3. பராமரிப்பு மற்றும் தேய்மான செலவுகளைக் குறைக்கிறது - வழக்கமான பராமரிப்பு சொத்துக்களின் ஆயுட்காலத்தை நீட்டிக்கிறது மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

4. நிதி அறிக்கையிடலை மேம்படுத்துகிறது - துல்லியமான சொத்து கண்காணிப்பு சரியான மதிப்பீடு மற்றும் தேய்மானக் கணக்கியலை உறுதி செய்கிறது, இது வெளிப்படையான நிதி அறிக்கைகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.

5. மூலோபாய முடிவெடுப்பதை ஆதரிக்கிறது - சொத்து கொள்முதல், மாற்றீடுகள் மற்றும் அகற்றல்கள் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது.

6. சொத்து துஷ்பிரயோகம் மற்றும் இழப்பைத் தடுக்கிறது - சொத்துக்களைக் கண்காணித்தல் மற்றும் கண்காணித்தல் திருட்டு, சேதம் அல்லது திறமையற்ற பயன்பாட்டின் அபாயங்களைக் குறைக்கிறது.

7. வணிக செயல்திறனை அதிகரிக்கிறது - சொத்துக்கள் உகந்த நிலையில் இருப்பதை உறுதி செய்வது செயல்பாட்டு செயல்திறன் மற்றும் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது.

நிதி நிர்வாகத்தின் ஒட்டுமொத்த முக்கியத்துவம்

பண மேலாண்மை, பெறத்தக்கவை மேலாண்மை மற்றும் சொத்து மேலாண்மை ஆகியவை ஒன்றாக திறம்பட செயல்படுத்தப்படும்போது, அவை பின்வருவனவற்றிற்கு பங்களிக்கின்றன:

· சீரான பணப்புழக்கத்துடன் மென்மையான வணிக செயல்பாடுகள்.

· தேவையற்ற நிதி செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலம் அதிக லாபம்.

· முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களை ஈர்க்கும் வலுவான நிதி ஆரோக்கியம்.

· நிதி, பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் சொத்துக்களை முன்கூட்டியே நிர்வகிப்பதன் மூலம் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது.

· பொருளாதார ஏற்ற இறக்கங்கள் மற்றும் எதிர்பாராத சவால்களைக் கையாள்வதில் அதிக வணிக மீள்தன்மை.

பண இருப்பை பாதிக்கும் காரணிகள்

எந்தவொரு வணிகமும் சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்வதற்கும், நிதிக் கடமைகளை நிறைவேற்றுவதற்கும், செயலற்ற நிதிகளில் அதிக வருமானத்தை ஈட்டுவதற்கும் உகந்த ரொக்க இருப்பைப் பராமரிப்பது மிக முக்கியம். எந்த நேரத்திலும் ஒரு நிறுவனம் வைத்திருக்க வேண்டிய பணத்தின் அளவை பல காரணிகள் பாதிக்கின்றன. இந்த காரணிகளை உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகளாக பரவலாக வகைப்படுத்தலாம்.

பண இருப்பை பாதிக்கும் உள் காரணிகள்

வணிகத்தின் தன்மை மற்றும் அளவு

· விரிவான செயல்பாடுகளைக் கொண்ட பெரிய வணிகங்களுக்கு தினசரி பரிவர்த்தனைகளைக் கையாள அதிக பணம் தேவைப்படுகிறது.

· சரக்கு மற்றும் உற்பத்தி செலவுகள் காரணமாக உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்கு பெரும்பாலும் அதிக ரொக்க இருப்பு தேவைப்படுகிறது, அதேசமயம் சேவை நிறுவனங்களுக்கு குறைவான ரொக்கம் தேவைப்படலாம்.

பணப்புழக்க சுழற்சி

· நீண்ட செயல்பாட்டு சுழற்சிகளைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு (எ.கா., அதிக சரக்கு விற்றுமுதல் காலங்களைக் கொண்டவை) செயல்பாடுகளைத் தக்கவைக்க அதிக ரொக்கம் தேவைப்படுகிறது.

· குறுகிய பண சுழற்சிகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் குறைந்த பண இருப்புடன் செயல்பட முடியும்.

கடன் கொள்கை மற்றும் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை

· ஒரு மென்மையான கடன் கொள்கை (வாடிக்கையாளர்களுக்கு நீண்ட கடன் காலங்கள்) பண வரவை தாமதப்படுத்தலாம், அதிக பண இருப்புக்கான தேவையை அதிகரிக்கும்.

· கடுமையான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை விரைவான பணம் செலுத்துதல்களை உறுதி செய்கிறது, அதிகப்படியான பண இருப்புக்கான தேவையைக் குறைக்கிறது.

சரக்கு நிலை

· அதிக சரக்கு நிலைகளுக்கு அதிக பண முதலீடு தேவைப்படுகிறது, இதனால் குறைந்த பணப்புழக்கம் ஏற்படுகிறது.

· திறமையான சரக்கு மேலாண்மை கையிருப்பில் உள்ள பணத்தை விடுவிக்க உதவும்.

மூலதனச் செலவுத் தேவைகள்

· விரிவாக்கம், இயந்திர கொள்முதல் அல்லது உள்கட்டமைப்பு முதலீடுகளுக்குத் திட்டமிடும் வணிகங்கள் அதிக பண இருப்புகளைப் பராமரிக்க வேண்டும்.

· நிலையான உள்கட்டமைப்பு கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த பண இருப்பு தேவைப்படலாம்.

கடன் திருப்பிச் செலுத்தும் கடமைகள்

· அதிக குறுகிய கால கடன் கொண்ட நிறுவனங்கள் வட்டி செலுத்துதல்கள் மற்றும் அசல் திருப்பிச் செலுத்துதல்களைச் சந்திக்க போதுமான பணத்தை பராமரிக்க வேண்டும்.

· குறைந்த கடன் அளவுகள் ரொக்க இருப்பு மீதான அழுத்தத்தைக் குறைக்கின்றன.

ஈவுத்தொகை கொள்கை

· வழக்கமான ஈவுத்தொகை செலுத்தும் கொள்கையைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு பங்குதாரர்களின் எதிர்பார்ப்புகளைப் பூர்த்தி செய்ய அதிக பண இருப்பு தேவை.

· வருவாயைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளும் நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த பண இருப்பு தேவைப்படலாம்.

தற்செயல் திட்டமிடல்

· வணிகங்கள் பொருளாதார மந்தநிலைகள், எதிர்பாராத செலவுகள் அல்லது திடீர் சந்தை மாற்றங்கள் போன்ற அவசரநிலைகளுக்கு ரொக்க இருப்புகளைப் பராமரிக்கின்றன.

· வலுவான அவசரகாலத் திட்டங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த திரவப் பணம் தேவைப்படலாம்.

பண இருப்பை பாதிக்கும் வெளிப்புற காரணிகள்

பொருளாதார நிலைமைகள்

· பொருளாதார மந்தநிலைகளின் போது, நிச்சயமற்ற தன்மைகளை கையாள வணிகங்களுக்கு அதிக பண இருப்பு தேவைப்படலாம்.

· ஒரு செழிப்பான பொருளாதாரத்தில், வருவாய் உருவாக்கம் மிகவும் நிலையானதாக இருப்பதால், நிறுவனங்கள் குறைந்த பண இருப்புகளை வைத்திருக்கலாம்.

வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் பணவீக்கம்

· அதிக வட்டி விகிதங்கள் வணிகங்கள் செயலற்ற பணத்தை வைத்திருப்பதற்கு பதிலாக வட்டி தாங்கும் கணக்குகள் அல்லது பத்திரங்களில் அதிகப்படியான பணத்தை முதலீடு செய்ய ஊக்குவிக்கின்றன.

· பணவீக்கம் பணத்தின் வாங்கும் சக்தியைக் குறைக்கிறது, இதனால் பண இருப்புக்களை மேம்படுத்துவது அவசியமாகிறது.

வங்கி மற்றும் நிதிக் கொள்கைகள்

· வங்கிக் கடனை எளிதாக அணுகுவது வணிகங்கள் குறைந்த பண இருப்புக்களை பராமரிக்க அனுமதிக்கிறது.

· கட்டுப்பாட்டு கடன் கொள்கைகள் நிறுவனங்கள் ஒரு பாதுகாப்பாக அதிக பண இருப்புகளை வைத்திருக்க வேண்டியிருக்கலாம்.

சந்தைப் போட்டி

· அதிக போட்டித் தொழில்கள் வணிகங்கள் சந்தைப்படுத்தல், ஆராய்ச்சி மற்றும் தயாரிப்பு மேம்பாட்டில் முதலீடு செய்ய வேண்டும், இது பண இருப்புத் தேவைகளை பாதிக்கிறது.

· ஏகபோக நிறுவனங்கள் அதிக நிலையான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கலாம், குறைந்த இருப்புக்கள் தேவைப்படலாம்.

பருவகால தேவை மற்றும் சுழற்சி வணிகப் போக்குகள்

· பருவகால விற்பனையைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு (எ.கா., சுற்றுலா, சில்லறை விற்பனை) பருவகாலமற்ற காலங்களில் அதிக ரொக்க இருப்பு தேவைப்படுகிறது.

· ஆண்டு முழுவதும் நிலையான விற்பனையைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த ரொக்க இருப்பு தேவைப்படுகிறது.

அரசாங்க விதிமுறைகள் மற்றும் வரிக் கொள்கைகள்

· வரிச் சட்டங்கள், பெருநிறுவன வரிவிதிப்பு மற்றும் இணக்கச் செலவுகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் ரொக்க ஓட்டம் மற்றும் ரொக்க இருப்புத் தேவைகளைப் பாதிக்கின்றன.

· நிதி பரிவர்த்தனைகளைப் பாதிக்கும் ஒழுங்குமுறை மாற்றங்களும் ரொக்க இருப்புகளைப் பாதிக்கலாம்.

பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான நோக்கங்கள்

வணிகங்களும் தனிநபர்களும் சீரான நிதி நடவடிக்கைகளை உறுதி செய்வதற்கு ரொக்கம் மிகவும் திரவ சொத்து ஆகும். நிறுவனங்கள் பல்வேறு காரணங்களுக்காக பணத்தை வைத்திருக்கின்றன, இதை நான்கு முதன்மை நோக்கங்களாக வகைப்படுத்தலாம்: பரிவர்த்தனை நோக்கம், முன்னெச்சரிக்கை நோக்கம், ஊக நோக்கம் மற்றும் ஈடுசெய்யும் இருப்பு நோக்கம். இந்த நோக்கங்களைப் புரிந்துகொள்வது சிறந்த நிதி திட்டமிடல் மற்றும் இடர் மேலாண்மைக்கு உதவுகிறது.

1. பரிவர்த்தனை நோக்கம்

பரிவர்த்தனை நோக்கம் என்பது வணிகங்கள் தங்கள் அன்றாட செயல்பாடுகளை மேற்கொள்வதற்கும் வழக்கமான செலவுகளைச் சந்திப்பதற்கும் பணத்தை வைத்திருப்பதன் அவசியத்தைக் குறிக்கிறது. ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஊதியங்கள், வாடகை, மூலப்பொருட்கள் மற்றும் பயன்பாட்டு பில்கள் போன்ற வழக்கமான கொடுப்பனவுகளைச் செய்ய வேண்டும். செயல்பாடுகளில் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தவிர்க்க இந்த செலவுகளுக்கு உடனடி ரொக்கம் தேவைப்படுகிறது.

நோக்கம்:

பரிவர்த்தனை தேவைகளுக்காக பணத்தை வைத்திருப்பதன் முதன்மை நோக்கம் வணிக நடவடிக்கைகளின் சீரான செயல்பாட்டை உறுதி செய்வதாகும். பரிவர்த்தனைகளுக்கு போதுமான பணம் இல்லாத ஒரு நிறுவனம் செயல்பாட்டு திறமையின்மை, தாமதமான கொடுப்பனவுகள் மற்றும் சாத்தியமான நற்பெயருக்கு சேதம் ஏற்படலாம்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

· ஒரு உற்பத்தி நிறுவனம் தினசரி தொழிலாளர் ஊதியம், மின்சார பில்கள் மற்றும் போக்குவரத்து செலவுகளைச் செலுத்த பணத்தை வைத்திருக்கிறது.

· ஒரு சில்லறை வணிகம் அதன் சரக்குகளை மீண்டும் நிரப்பவும், சப்ளையர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தவும் பணம் தேவைப்படுகிறது.

· சேவை சார்ந்த நிறுவனத்திற்கு ஊழியர்களுக்கு சம்பளம் வழங்கவும், அலுவலக வாடகையை ஈடுகட்டவும் பணம் தேவைப்படுகிறது.

முக்கியத்துவம்:

· நிதி பற்றாக்குறையால் வணிக நடவடிக்கைகளில் ஏற்படும் தாமதங்களைத் தடுக்கிறது.

· சப்ளையர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களுக்கு சுமூகமான பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்கிறது.

· அன்றாட செலவுகளுக்கு குறுகிய கால கடனை நம்பியிருப்பதைக் குறைக்கிறது.

2. முன்னெச்சரிக்கை நோக்கம்

எதிர்பாராத நிதி சூழ்நிலைகள் அல்லது அவசரநிலைகளுக்கு எதிராக பாதுகாப்பாக பணத்தை வைத்திருக்க வேண்டியதன் அவசியத்தை முன்னெச்சரிக்கை நோக்கம் குறிக்கிறது. வணிகங்கள் ஒரு மாறும் சூழலில் செயல்படுவதால், பொருளாதார மந்தநிலை, வாடிக்கையாளர் பணம் செலுத்துவதில் தாமதம் அல்லது திடீர் உபகரணங்கள் செயலிழப்பு போன்ற நிச்சயமற்ற தன்மைகள் ஏற்படலாம். முன்னெச்சரிக்கை பணத்தை வைத்திருப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் நிதி நெருக்கடியை எதிர்கொள்ளாமல் இந்த நிச்சயமற்ற தன்மைகளை நிர்வகிக்க முடியும்.

நோக்கம்:

முன்னெச்சரிக்கை பணத்தை வைத்திருப்பதன் முதன்மை நோக்கம் எதிர்பாராத நிகழ்வுகளுக்கு எதிராக நிதி மெத்தை வழங்குவதாகும். ஒரு நிறுவனத்திடம் போதுமான இருப்பு பணம் இல்லையென்றால்,

எதிர்பாராத செலவுகள் அல்லது வருவாய் பற்றாக்குறையை சமாளிக்க அது போராடக்கூடும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

· வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து கணக்குகள் பெறத்தக்கவைகளில் தாமதம் ஏற்பட்டால் ஒரு நிறுவனம் கூடுதல் பணத்தை ஒதுக்குகிறது.

· எதிர்பாராத இயந்திர செயலிழப்புகள் அல்லது அவசரகால பழுதுபார்ப்புகளை ஈடுகட்ட ஒரு நிறுவனம் ரொக்க இருப்புகளை வைத்திருக்கிறது.

· ஒரு பயண நிறுவனம் எதிர்பாராத ரத்துசெய்தல் அல்லது சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் காரணமாக குறைந்த தேவையை கையாள கூடுதல் பணத்தை வைத்திருக்கிறது.

முக்கியத்துவம்:

· திடீர் வணிக அபாயங்களுக்கு எதிராக நிதி பாதுகாப்பை வழங்குகிறது.

· பொருளாதார மந்தநிலை அல்லது பணப்புழக்க இடையூறுகளின் போது வணிகங்கள் நிலைத்தன்மையைப் பராமரிக்க உதவுகிறது.

· நெருக்கடியின் போது அதிக வட்டி அவசரக் கடன்களை எடுக்க வேண்டிய தேவையைக் குறைக்கிறது.

3. ஊக நோக்கம்

ஊக நோக்கம் என்பது லாபகரமான முதலீட்டு வாய்ப்புகளை எதிர்பார்த்து பணத்தை வைத்திருப்பதைக் குறிக்கிறது. வணிகங்கள் பெரும்பாலும் பங்குகளை வாங்குதல், தள்ளுபடி விலையில் மூலப்பொருட்களை வாங்குதல் அல்லது புதிய சந்தைகளில் விரிவடைதல் போன்ற முதலீட்டு விருப்பங்களை எதிர்கொள்கின்றன. ஒரு நிறுவனத்திடம் போதுமான பண இருப்பு இல்லை என்றால், அது இந்த வாய்ப்புகளை இழக்க நேரிடும்.

நோக்கம்:

சாதகமான சந்தை நிலைமைகள் ஏற்படும் போது அவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள நிறுவனம் நிதி ரீதியாக தயாராக இருப்பதை உறுதி செய்வதே ஊக பண வைத்திருப்பின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

· சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் காரணமாக போட்டியாளர்களின் பங்குகளின் விலைகள் குறையும் போது ஒரு வணிகம் கூடுதல் பணத்தை வைத்திருக்கிறது.

· சப்ளையர்கள் குறிப்பிடத்தக்க தள்ளுபடிகளை வழங்கும்போது ஒரு நிறுவனம் மொத்தமாக மூலப்பொருட்களை வாங்குவதற்கு ரொக்க இருப்புகளைப் பராமரிக்கிறது.

· லாபகரமான இணைப்புக்கான வாய்ப்பு ஏற்பட்டால் ஒரு நிறுவனம் ஒரு சிறிய நிறுவனத்தை வாங்குவதற்கு நிதியை ஒதுக்குகிறது.

முக்கியத்துவம்:

· வணிகங்கள் அதிக வருமான வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்ய உதவுகிறது.

· குறைந்த விலையில் மதிப்புமிக்க சொத்துக்களைப் பெறுவதன் மூலம் போட்டித்தன்மையைப் பெற உதவுகிறது.

· மூலோபாய விரிவாக்கம் மற்றும் நீண்டகால வணிக வளர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது.

4. ஈடுசெய்யும் இருப்பு நோக்கம்

ஈடுசெய்யும் இருப்பு நோக்கம் என்பது வங்கி ஒப்பந்தங்களின்படி ஒரு நிறுவனத்தின் வங்கிக் கணக்கில் குறைந்தபட்ச ரொக்க இருப்பைப் பராமரிக்க வேண்டிய தேவையைக் குறிக்கிறது. கடன்கள், கடன் வசதிகள் மற்றும் பரிவர்த்தனை செயலாக்கம் போன்ற நிதி சேவைகளை வழங்குவதற்கு பல வங்கிகள் வணிகங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை ஈடுசெய்யும் இருப்பாக வைத்திருக்க வேண்டும் என்று கோருகின்றன.

நோக்கம்:

நிதி நிறுவனங்களுடன் சுமூகமான உறவை உறுதி செய்வதே ஈடுசெய்யும் சமநிலையைப் பராமரிப்பதன் முக்கிய நோக்கம். வங்கிகளுடன் நல்ல நிதி நிலையைப் பராமரிக்கும் வணிகங்கள் சிறந்த

கடன் விதிமுறைகள், குறைந்த வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் கடன் பெறுவதற்கான விரைவான அணுகலை அனுபவிக்க முடியும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்:

· ஓவர் டிராஃப்ட் வசதியைப் பெற ஒரு நிறுவனம் தனது வங்கிக் கணக்கில் குறைந்தபட்ச இருப்பைப் பராமரிக்கிறது.

· ஒரு நிறுவனம் செயல்பாட்டு மூலதனக் கடனைப் பெறுவதற்கு பாதுகாப்பாக ஒரு வங்கியில் ஒரு நிலையான வைப்புத்தொகையை வைத்திருக்கிறது.

· கூடுதல் வங்கி கட்டணங்கள் அல்லது அபராதங்களைத் தவிர்க்க ஒரு வணிகம் ஒரு குறிப்பிட்ட ரொக்க இருப்பை வைத்திருக்கிறது.

முக்கியத்துவம்:

· வணிகங்கள் வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுடன் நல்ல உறவைப் பராமரிக்க உதவுகிறது.

· தேவைப்படும்போது கடன் மற்றும் வங்கி சேவைகளுக்கான அணுகலை உறுதி செய்கிறது.

· சாதகமான கடன் நிலைமைகளைப் பெறுவதன் மூலம் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது.

உகந்த ரொக்க இருப்பை தீர்மானித்தல்

உகந்த ரொக்க இருப்பு என்பது வாய்ப்பு செலவுகளைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்வதற்கு ஒரு வணிகம் வைத்திருக்க வேண்டிய சிறந்த ரொக்கத்தைக் குறிக்கிறது. சரியான ரொக்க இருப்பை பராமரிப்பது மிக முக்கியம், ஏனெனில் அதிக ரொக்கத்தை வைத்திருப்பது முதலீட்டு வாய்ப்புகளை இழக்க வழிவகுக்கும், அதே நேரத்தில் மிகக் குறைந்த ரொக்கத்தை வைத்திருப்பது பணப்புழக்க நெருக்கடிகளுக்கு வழிவகுக்கும். உகந்த ரொக்க இருப்பை தீர்மானிக்க பல முறைகள் மற்றும் காரணிகள் உதவுகின்றன. பரிவர்த்தனை தேவைகள், முன்னெச்சரிக்கை இருப்புக்கள், ஊக வாய்ப்புகள், ஈடுசெய்யும் இருப்புக்கள் மற்றும் கணித மாதிரிகள் இதில் அடங்கும்.

1. உகந்த பண இருப்பை பாதிக்கும் காரணிகள்

ஒரு நிறுவனத்திற்கு உகந்த பண இருப்பை தீர்மானிப்பதில் பல காரணிகள் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன:

வணிகத்தின் தன்மை மற்றும் அளவு

· அடிக்கடி பரிவர்த்தனைகளைக் கொண்ட பெரிய வணிகங்களுக்கு அதிக பண இருப்பு தேவைப்படுகிறது.

சேவை சார்ந்த வணிகங்களுக்கு சரக்கு மற்றும் உற்பத்திக்கு நிதி தேவைப்படும் உற்பத்தி நிறுவனங்களை விட குறைவான பணம் தேவைப்படலாம்.

பணப்புழக்க முறை

· நிலையான மற்றும் கணிக்கக்கூடிய பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு குறைந்த பண இருப்புகளை பராமரிக்க முடியும்.

· ஒழுங்கற்ற பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு நிச்சயமற்ற தன்மைகளை ஈடுகட்ட அதிக இருப்புக்கள் தேவை.

கடன் கொள்கை

· கடன் விற்பனையை வழங்கும் நிறுவனங்கள் பெறத்தக்கவைகளை நிர்வகிக்க அதிக பண இருப்புக்களை வைத்திருக்க வேண்டியிருக்கலாம்.

· விரைவான பெறத்தக்க சுழற்சிகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு கையில் குறைந்த பணம் தேவைப்படலாம்.

கடன் வசதிகள் கிடைப்பது

· வங்கி ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது குறுகிய கால கடன்களை அணுகக்கூடிய நிறுவனங்கள் குறைந்த பண இருப்புகளுடன் செயல்படலாம்.

· அத்தகைய வசதிகள் இல்லாத நிறுவனங்கள் பெரிய பண இருப்புக்களை வைத்திருக்க வேண்டும்.

· சந்தை நிலைமைகள் மற்றும் பொருளாதார காரணிகள்

· பொருளாதார நிச்சயமற்ற நிலையில், நிறுவனங்கள் முன்னெச்சரிக்கையாக அதிக பணத்தை வைத்திருக்க முனைகின்றன.

· ஒரு நிலையான பொருளாதாரத்தில், நிறுவனங்கள் வருவாய் ஈட்டும் சொத்துக்களில் அதிகப்படியான பணத்தை முதலீடு செய்யலாம்.

பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான செலவு

· அதிகப்படியான பணம் வாய்ப்பு செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கிறது, ஏனெனில் பணத்தை வேறு இடங்களில் முதலீடு செய்யலாம்.

· மிகக் குறைந்த பணம் பணப்புழக்க அபாயங்களுக்கும் அதிக கடன் செலவுகளுக்கும் வழிவகுக்கிறது.

உகந்த பண இருப்பை தீர்மானிப்பதற்கான முறைகள்

செயலற்ற நிதிகளைக் குறைத்து, கடமைகளைச் சந்திக்க போதுமான பணம் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு வணிகங்களுக்கு திறமையான பண மேலாண்மை மிக முக்கியமானது. உகந்த பண இருப்பு என்பது பணப்புழக்கத் தேவைகளையும் லாபத்தையும் சமநிலைப்படுத்த ஒரு நிறுவனம் பராமரிக்க வேண்டிய சிறந்த பணத் தொகையாகும். உகந்த பண இருப்பைத் தீர்மானிக்க பல முறைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன,

ஒவ்வொன்றும் பண மேலாண்மையின் வெவ்வேறு அம்சங்களைக் குறிக்கிறது.

1. பாமோலின் மாதிரி

பாமோலின் பண மேலாண்மை மாதிரி பொருளாதார ஒழுங்கு அளவு (EOQ) கருத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது. நிறுவனங்கள் நிலையான விகிதத்தில் பணத்தைப் பயன்படுத்துகின்றன மற்றும் சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பத்திரங்களை விற்பதன் மூலமோ அல்லது நிதிகளை கடன் வாங்குவதன் மூலமோ அவ்வப்போது அதை நிரப்புகின்றன என்று இது கருதுகிறது. இந்த மாதிரி சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்தி உகந்த பண இருப்பைக் கணக்கிடுகிறது:

எங்கே:

$$C = \sqrt{\frac{2bT}{i}}$$

• C = உகந்த ரொக்க இருப்பு

• b = மாற்றத்திற்கான நிலையான பரிவர்த்தனை செலவு

• T = காலகட்டத்தில் தேவைப்படும் மொத்த ரொக்கம்

• i = பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான வாய்ப்பு செலவு

இந்த மாதிரி கணிக்கக்கூடிய ரொக்க வெளியேற்றங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு ஏற்றது மற்றும் பரிவர்த்தனை செலவுகள் மற்றும் வாய்ப்பு செலவுகளைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

2. மில்லர்-ஓர் மாதிரி

மில்லர்-ஓர் மாதிரி என்பது பாமோலின் மாதிரியை விட ஒரு முன்னேற்றமாகும், ஏனெனில் இது பணப்புழக்கங்களில் ஏற்ற இறக்கங்களைக் கணக்கிடுகிறது. இந்த மாதிரி ரொக்க இருப்புக்கான மேல் வரம்பு, குறைந்த வரம்பு மற்றும் வருவாய் புள்ளியை அமைக்கிறது. ரொக்கம் மேல் வரம்பை மீறும் போது, அதிகப்படியான நிதி முதலீடு செய்யப்படுகிறது, மேலும் அது குறைந்த வரம்பிற்குக் கீழே விழும்போது, ரொக்கம் நிரப்பப்படுகிறது. சரிசெய்தல் எப்போது செய்யப்பட வேண்டும் என்பதை ரிட்டர்ன் புள்ளி தீர்மானிக்கிறது. இந்த ஸ்டோகாஸ்டிக் மாதிரி கணிக்க முடியாத ரொக்க ஓட்டங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு ஏற்றது.

3. ஸ்டோன் மாதிரி

ஸ்டோன் மாதிரி என்பது நிகழ்நேர ரொக்க மேலாண்மை முடிவுகளை உள்ளடக்கிய மில்லர்-ஓர் மாதிரியின் நீட்டிப்பாகும். ரொக்க இருப்பு சில வரம்புகளை அடையும் போது குறிப்பிட்ட செயல்களைத் தூண்டும் கட்டுப்பாட்டு வரம்புகளை இது அறிமுகப்படுத்துகிறது. நிலையான

வருவாய் புள்ளியைக் கருதும் மில்லர்-ஓரைப் போலன்றி, ஸ்டோன் மாதிரி குறுகிய கால முன்னறிவிப்புகள் மற்றும் நிகழ்நேர தரவுகளின் அடிப்படையில் சரிசெய்தல்களை அனுமதிக்கிறது, இது அதை மேலும் ஆற்றல்மிக்கதாக ஆக்குகிறது.

4. ரொக்க பட்ஜெட் அணுகுமுறை

ரொக்க பட்ஜெட் அணுகுமுறை என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் எதிர்பார்க்கப்படும் பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களின் முன்னறிவிப்பைத் தயாரிப்பதை உள்ளடக்கியது. செயல்பாட்டுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யத் தேவையான குறைந்தபட்ச பணத்தை வணிகங்கள் தீர்மானிக்க உதவுகிறது. முக்கிய கூறுகள் பின்வருமாறு:

• பண வரவுகள்: வருவாய், பெறத்தக்க கணக்குகள், கடன்கள் மற்றும் பிற ஆதாரங்களில் இருந்து வசூல்.

• பண வெளியேற்றம்: செலவுகளுக்கான கொடுப்பனவுகள், சம்பளம், வரிகள், கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல் மற்றும் மூலதனச் செலவுகள்.

• நிகர பண ஓட்டம்: வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களுக்கு இடையிலான வேறுபாடு.

எதிர்பாராத செலவுகளுக்கு ஒரு இடையகத்தைப் பராமரிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதிசெய்து பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தடுக்கலாம்.

5. வர்த்தக-விலக்கு மாதிரி

பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான செலவுகள் (வாய்ப்பு செலவு) மற்றும் பணமில்லாமல் போகும் செலவுகள் (பற்றாக்குறை செலவு) ஆகியவற்றை நிறுவனங்கள் சமநிலைப்படுத்த வேண்டும் என்று வர்த்தக-விலக்கு மாதிரி அறிவுறுத்துகிறது. இந்த செலவுகள் குறைக்கப்படும் இடத்தில் உகந்த சமநிலை உள்ளது. போதுமான பணப்புழக்கத்தை உறுதிசெய்து, வருமானத்தை அதிகரிக்க விரும்பும் வணிகங்களுக்கு இந்த மாதிரி பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

6. சீரற்ற மாதிரி

இந்த மாதிரி பண இருப்பு நிலைகளைத் தீர்மானிக்க நிகழ்தகவு அடிப்படையிலான பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்துகிறது. வரலாற்றுத் தரவு மற்றும் பண ஓட்டத்தில் எதிர்பார்க்கப்படும் மாறுபாடுகளின் அடிப்படையில் எதிர்கால பணத் தேவைகளை கணிக்க இது புள்ளிவிவர நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துகிறது. இந்த அணுகுமுறை மிகவும் கணிக்க முடியாத பணத் தேவைகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

7. செயல்பாட்டு மூலதன அணுகுமுறை

இந்த முறையில், நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் உகந்த ரொக்க இருப்பை தீர்மானிக்கின்றன. அதிகப்படியான ரொக்க இருப்பு இல்லாமல் சீரான வணிக நடவடிக்கைகளை உறுதி செய்வதற்காக தற்போதைய சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளைக் கண்காணிப்பது இதில் அடங்கும். பெறத்தக்கவைகள், செலுத்த வேண்டியவை மற்றும் சரக்குகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் ரொக்க இருப்புகளை மேம்படுத்தலாம்.

ரொக்க பட்ஜெட் முறை

ரொக்க பட்ஜெட் என்பது வணிகங்கள் மற்றும் தனிநபர்களால் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றத்தை முன்னறிவிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு அத்தியாவசிய நிதி மேலாண்மை கருவியாகும். இது பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், பணப் பற்றாக்குறையைத் தவிர்க்கவும், சீரான நிதி செயல்பாடுகளை உறுதி செய்யவும் உதவுகிறது. முதலீடுகள், கடன் வாங்குதல் மற்றும் செலவினக் கட்டுப்பாடு தொடர்பான தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுப்பதில் நன்கு தயாரிக்கப்பட்ட ரொக்க பட்ஜெட் உதவுகிறது.

வணிகத்தின் தன்மை மற்றும் தேவைகளைப் பொறுத்து ரொக்க பட்ஜெட்டைத் தயாரிக்க பல முறைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

1. ரசீதுகள் மற்றும் கொடுப்பனவு முறை

ரொக்க பட்ஜெட்டுக்கு ரசீதுகள் மற்றும் கொடுப்பனவு முறை மிகவும் நேரடியான அணுகுமுறையாகும். இது ஒரு மாதம், காலாண்டு அல்லது ஆண்டு போன்ற ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் எதிர்பார்க்கப்படும் அனைத்து ரொக்க ரசீதுகள் மற்றும் கொடுப்பனவுகளை பட்டியலிடுவதை உள்ளடக்கியது. ரசீதுகளில் ரொக்க விற்பனை, பெறத்தக்க கணக்குகளிலிருந்து வசூல், பெறப்பட்ட கடன்கள் மற்றும் பிற வருமான ஆதாரங்கள் அடங்கும். வாடகை, ஊதியம், மூலப்பொருள் கொள்முதல், கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல் மற்றும் வரி கடமைகள் போன்ற செலவுகளை கொடுப்பனவுகள் உள்ளடக்கும். இந்த முறை குறுகிய கால திட்டமிடலுக்கும் உடனடி கடமைகளைச் சந்திக்க போதுமான பணம் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கும் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். இருப்பினும், இது ரொக்கமற்ற பரிவர்த்தனைகள் அல்லது திரட்டல்களைக் கணக்கிடாது, இது நீண்ட கால நிதித் திட்டமிடலில் அதன் செயல்திறனைக் கட்டுப்படுத்தலாம்.

2. சரிசெய்யப்பட்ட லாபம் மற்றும் இழப்பு முறை (பணப்புழக்க முறை)

சரிசெய்யப்பட்ட லாபம் மற்றும் இழப்பு முறை, பணப்புழக்க முறை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது வருமான அறிக்கையிலிருந்து நிகர லாபத்துடன் தொடங்கி ரொக்கம் அல்லாத பொருட்களுக்கு சரிசெய்கிறது. சரிசெய்தல்களில் தேய்மானம் போன்ற ரொக்கம் அல்லாத செலவுகளைத் திரும்பச் சேர்ப்பது மற்றும் ரொக்கம் அல்லாத வருமானத்தைக் கழித்தல் ஆகியவை அடங்கும். சரக்கு, பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவைகளில் அதிகரிப்பு அல்லது குறைவு போன்ற பணி மூலதனத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களும் உண்மையான பண நிலையைத் தீர்மானிக்கக் கருதப்படுகின்றன. இந்த முறை ரொக்க இருப்புநிலை பற்றிய மிகவும் துல்லியமான படத்தை வழங்குகிறது மற்றும் நீண்ட கால நிதி திட்டமிடலுக்கு நன்மை பயக்கும். இது வணிகங்கள் செயல்பாட்டு நடவடிக்கைகளின் பணப்புழக்கத்தின் தாக்கத்தை மதிப்பிடவும், தகவலறிந்த முதலீடு அல்லது கடன் வாங்கும் முடிவுகளை எடுக்கவும் உதவுகிறது.

3. இருப்புநிலைக் குறிப்பு முறை

சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புகளில் எதிர்பார்க்கப்படும் மாற்றங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் எதிர்கால ரொக்க இருப்புநிலைகளை மதிப்பிடுவதில் இருப்புநிலைக் குறிப்பு முறை கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த முறை திட்டமிடப்பட்ட முதலீடுகள், கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல் மற்றும் மூலதனச் செலவுகள் போன்ற காரணிகளைக் கருதுகிறது.

விரிவாக்கம், கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல் மற்றும் பிற நிதி உறுதிமொழிகளுக்கான ரொக்கத் தேவைகளைத் தீர்மானிக்க இது உதவுகிறது. திட்டமிடப்பட்ட இருப்புநிலைக் குறிப்பை ஆராய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் ரொக்கப் பற்றாக்குறை அல்லது உபரிகளை முன்னறிவித்து அதற்கேற்ப சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம். சிக்கலான நிதி கட்டமைப்புகள் மற்றும் நீண்ட கால முதலீடுகளை நிர்வகிக்க வேண்டிய பெரிய நிறுவனங்களுக்கு இந்த முறை மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

உகந்த பண இருப்பை பராமரிப்பதற்கான நடைமுறை அணுகுமுறைகள்

வணிகங்கள் சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்வதற்கும், நிதிக் கடமைகளைச் சந்திப்பதற்கும், கிடைக்கக்கூடிய நிதிகளில் அதிக வருமானத்தை ஈட்டுவதற்கும் உகந்த பண இருப்பைப் பராமரிப்பது மிக முக்கியமானது. அதிகப்படியான பணம் செயலற்ற வளங்களுக்கு வழிவகுக்கும், அதே நேரத்தில் மிகக் குறைந்த பணம் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளுக்கு வழிவகுக்கும். உகந்த பண இருப்பை அடைவதற்கான சில நடைமுறை அணுகுமுறைகள் இங்கே:

1. பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு

பயனுள்ள பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு எதிர்கால பண வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களை கணிக்க உதவுகிறது, நிறுவனம் போதுமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது. வணிகங்கள் குறுகிய கால (வாராந்திர/மாதாந்திர) மற்றும் நீண்ட கால (காலாண்டு/ஆண்டு) பண முன்னறிவிப்புகளைத் தயாரித்து, பணப் பற்றாக்குறை அல்லது உபரிகளை எதிர்பார்க்கவும், முன்கூட்டியே தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் வேண்டும்.

2. திறமையான கணக்குகள் பெறத்தக்க மேலாண்மை

பணம் செலுத்துவதில் ஏற்படும் தாமதங்கள் பணப்புழக்க சிக்கல்களை உருவாக்கலாம். உகந்த பண இருப்பைப் பராமரிக்க, வணிகங்கள்:

• வாடிக்கையாளர்களுக்கு முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகளை வழங்க வேண்டும்.

• தெளிவான கடன் கொள்கைகளை அமைத்து, கடன் தகுதி சோதனைகளை நடத்த வேண்டும்.

நினைவூட்டல்கள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகளுடன் தாமதமான கொடுப்பனவுகளைப் பின்தொடரவும்.

3. மூலோபாய கணக்குகள் செலுத்த வேண்டிய மேலாண்மை

செலுத்த வேண்டியவற்றை திறம்பட நிர்வகிப்பது பணப்புழக்க நிலைத்தன்மையை பராமரிக்க உதவுகிறது. வணிகங்கள்:

• சப்ளையர்களுடன் சாதகமான கட்டண விதிமுறைகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்த வேண்டும்.

• பணம் செலுத்துவதை அதிகமாக தாமதப்படுத்தாமல் கடன் காலங்களை திறம்பட பயன்படுத்தவும்.

• நன்மை பயக்கும் போது முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கான வர்த்தக தள்ளுபடிகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

4. அவசரகால ரொக்க இருப்பை பராமரித்தல்

தற்செயல் ரொக்க இருப்பை வைத்திருப்பது வணிகங்கள் எதிர்பாராத செலவுகள், பொருளாதார மந்தநிலைகள் அல்லது அவசரநிலைகளைக் கையாள உதவுகிறது. சில மாத இயக்கச் செலவுகளை ஈடுகட்ட இருப்பு போதுமானதாக இருக்க வேண்டும், நிச்சயமற்ற சூழ்நிலைகளில் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

5. உபரி பணத்தின் உகந்த முதலீடு

அதிகப்படியான பணம் சும்மா இருக்கக்கூடாது, ஏனெனில் அது வாய்ப்புகளை இழக்க வழிவகுக்கிறது. வணிகங்கள்:

• நிலையான வைப்புத்தொகை, கருவூல பில்கள் அல்லது பணச் சந்தை நிதிகள் போன்ற குறுகிய கால கருவிகளில் முதலீடு செய்யலாம்.

• வணிக விரிவாக்கம், சொத்து கையகப்படுத்தல் அல்லது கடன் திருப்பிச் செலுத்துதலுக்கு உபரி நிதியைப் பயன்படுத்தலாம்.

• பணப்புழக்கம் மற்றும் முதலீட்டின் மீதான வருமானத்திற்கு இடையில் சமநிலையைப் பராமரிக்கலாம்.

6. செலவுக் கட்டுப்பாடு மற்றும் செலவு கண்காணிப்பு

தேவையற்ற செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவது மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளைக் குறைப்பது சிறந்த பண மேலாண்மைக்கு பங்களிக்கிறது. வணிகங்கள்:

• நிலையான மற்றும் மாறக்கூடிய செலவுகளை தவறாமல் மதிப்பாய்வு செய்து மேம்படுத்தலாம்.

• மொத்த கொள்முதல் மற்றும் செயல்முறை ஆட்டோமேஷன் போன்ற செலவு குறைந்த நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்தவும்.

• மேல்நிலைகளைக் குறைத்து வீணாவதை நீக்கவும்.

7. திறமையான சரக்கு மேலாண்மை

அதிகப்படியான சரக்கு பணத்தை இணைத்து சேமிப்பு செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, அதே நேரத்தில் போதுமான சரக்கு இல்லாதது விற்பனை இழப்புக்கு வழிவகுக்கும். சமநிலையை பராமரிக்க:

• ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) போன்ற சரக்கு கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்கவும்.

• தேவை மற்றும் விநியோக போக்குகளின் அடிப்படையில் சரக்கு நிலைகளைக் கண்காணிக்கவும்.

• தரவு சார்ந்த முன்னறிவிப்பைப் பயன்படுத்தி அதிகப்படியான இருப்பு அல்லது குறைவாக இருப்பு வைப்பதைத் தவிர்க்கவும்.

8. டிஜிட்டல் கட்டண முறைகளைப் பயன்படுத்துதல்

டிஜிட்டல் வங்கி தீர்வுகள், தானியங்கி கட்டணங்கள் மற்றும் ஆன்லைன் பண மேலாண்மை கருவிகள் வணிகங்கள் பரிவர்த்தனைகளை நெறிப்படுத்தவும் தாமதங்களைக் குறைக்கவும் உதவுகின்றன. தானியங்கி விலைப்பட்டியல் மற்றும் கட்டண முறைகளை செயல்படுத்துவது சரியான நேரத்தில் ரசீதுகள் மற்றும் பணம் செலுத்துதலை உறுதி செய்கிறது, கைமுறை பிழைகள் மற்றும் திறமையின்மையைக் குறைக்கிறது.

ரொக்க பட்ஜெட்

ரொக்க பட்ஜெட் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்களால் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு நிதி திட்டமிடல் கருவியாகும். இது போதுமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், ரொக்கப் பற்றாக்குறையைத் தவிர்க்கவும், திறமையான பண மேலாண்மையை உறுதி செய்யவும் உதவுகிறது. நன்கு தயாரிக்கப்பட்ட ரொக்க பட்ஜெட் என்பது நிறுவனங்கள் எதிர்கால ரொக்கத் தேவைகளை கணிக்கவும், தேவையற்ற செலவினங்களைக் கட்டுப்படுத்தவும், கிடைக்கக்கூடிய நிதிகளின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்தவும் அனுமதிக்கிறது.

1. ரொக்க பட்ஜெட்டின் பொருள் மற்றும் வரையறை

ரொக்க பட்ஜெட் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் ஒரு நிறுவனத்தின் ரொக்க ரசீதுகள் மற்றும் ரொக்கக் கொடுப்பனவுகளின் முன்னறிவிப்பாகும். எதிர்காலத்தில் ஒரு வணிகம் எவ்வளவு பணத்தை வைத்திருக்கும், அது உபரியை எதிர்கொள்ளுமா அல்லது

பற்றாக்குறையை எதிர்கொள்ளுமா என்பது பற்றிய நுண்ணறிவுகளை இது வழங்குகிறது.

வரையறை:

ஜே. பாட்டியின் கூற்றுப்படி, "ரொக்க பட்ஜெட் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு நிறுவனத்தின் எதிர்பார்க்கப்படும் ரொக்க வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களின் சுருக்க அறிக்கையாகும்."

இது நிறுவனங்கள் பணப்புழக்கத் தேவைகளைத் திட்டமிடவும், ரொக்க உபரிகளை நிர்வகிக்கவும், நிதி நெருக்கடிகளைத் தடுக்கவும் உதவுகிறது.

ரொக்க பட்ஜெட்டின் நோக்கங்கள்

ரொக்க பட்ஜெட் என்பது வணிகங்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் ரொக்கப் பாய்வுகளைத் திட்டமிடவும், கட்டுப்படுத்தவும், மேம்படுத்தவும் உதவும் ஒரு முக்கியமான நிதி மேலாண்மை கருவியாகும். இது செயல்பாட்டுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய போதுமான பணம் கிடைப்பதை உறுதி

செய்கிறது, அதே நேரத்தில் அதிகப்படியான பண இருப்புகளைத் தவிர்த்து, வேறு இடங்களில் மிகவும் திறம்பட பயன்படுத்த முடியும். ரொக்க பட்ஜெட்டின் முதன்மை நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்தல்

பண பட்ஜெட்டின் முக்கிய நோக்கங்களில் ஒன்று, வணிகம் அதன் குறுகிய கால நிதிக் கடமைகளான சம்பளம், வாடகை, பயன்பாட்டு பில்கள் மற்றும் கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல் போன்றவற்றைச் சந்திக்க போதுமான பணத்தை வைத்திருப்பதை உறுதி செய்வதாகும். பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பது நிதி நெருக்கடியைத் தடுக்கிறது மற்றும் வணிக நடவடிக்கைகளை சீராக உறுதி செய்கிறது.

2. பணப் பற்றாக்குறை மற்றும் உபரிகளைத் தடுத்தல்

நன்கு தயாரிக்கப்பட்ட ரொக்க பட்ஜெட், பணம் செலுத்தத் தவறுதல், அபராதங்கள் அல்லது வணிக நடவடிக்கைகளில் இடையூறுகளுக்கு வழிவகுக்கும் ரொக்கப் பற்றாக்குறையைத் தடுக்க உதவுகிறது. இது அதிகப்படியான ரொக்கக் குவிப்பையும் தவிர்க்கிறது, இது சிறந்த வருமானத்திற்காக முதலீடு செய்யப்பட்டிருக்கக்கூடிய செயலற்ற நிதிகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

3. பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களை திறம்பட திட்டமிடுதல்

பண பட்ஜெட் வணிகங்கள் தங்கள் ரொக்க ரசீதுகளை (விற்பனை வருவாய், கடன் வருமானம் மற்றும் முதலீடுகள் போன்றவை) மற்றும் ரொக்கக் கொடுப்பனவுகளை (சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள், வரிகள் மற்றும் இயக்க செலவுகள் போன்றவை) திட்டமிடவும் கணிக்கவும் உதவுகிறது. இது தேவைப்படும்போது ரொக்கம் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது மற்றும் எதிர்பாராத ரொக்கப் பாய்வு நெருக்கடிகளைத் தடுக்கிறது.

4. ரொக்க பயன்பாட்டை மேம்படுத்துதல்

எதிர்கால ரொக்கத் தேவைகளை மதிப்பிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதியை மிகவும் திறம்பட ஒதுக்க முடியும். உபரி பணத்தை குறுகிய கால நிதிக் கருவிகளில் முதலீடு செய்யலாம், விரிவாக்கத்திற்குப் பயன்படுத்தலாம் அல்லது கடன்களை முன்கூட்டியே அடைக்கப் பயன்படுத்தலாம், வட்டி செலவுகளைக் குறைத்து நிதி செயல்திறனை அதிகரிக்கலாம்.

5. முடிவெடுப்பதை எளிதாக்குதல்

ஒரு பண பட்ஜெட் நிறுவனத்தின் நிதி நிலையின் தெளிவான படத்தை வழங்குகிறது, கடன் வாங்குதல், முதலீடு மற்றும் செலவினக் கட்டுப்பாடு குறித்து நிர்வாகம் தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது. இது

வணிகங்கள் எதிர்பாராத சூழ்நிலைகளைத் திட்டமிடவும் அதற்கேற்ப அவர்களின் நிதி உத்திகளை சரிசெய்யவும் அனுமதிக்கிறது.

6. செலவுக் கட்டுப்பாடு மற்றும் செலவு மேலாண்மையை மேம்படுத்துதல்

பண பட்ஜெட் தேவையற்ற செலவுகள் மற்றும் செலவுகளைக் குறைக்கக்கூடிய பகுதிகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது. பணப்புழக்கங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் செலவுக் குறைப்பு நடவடிக்கைகளைச் செயல்படுத்தலாம், செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் வள ஒதுக்கீட்டை மேம்படுத்தலாம்.

7. குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால நிதித் திட்டமிடலை ஆதரித்தல்

குறுகிய கால பண பட்ஜெட் தினசரி மற்றும் மாதாந்திர பணப்புழக்க மேலாண்மைக்கு உதவுகிறது, அதே நேரத்தில் நீண்ட கால பண பட்ஜெட் மூலோபாய திட்டமிடல், முதலீட்டு முடிவுகள் மற்றும் வணிக வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது. நிதி ஆரோக்கியத்தைப் பராமரிக்க இரண்டு அம்சங்களும் அவசியம்.

8. நிதி உறுதிமொழிகளுக்கு இணங்குவதை உறுதி செய்தல்

வணிக நம்பகத்தன்மையைப் பராமரிக்க வரிகள், கடன் தவணைகள், சப்ளையர் நிலுவைகள் மற்றும் பணியாளர் சம்பளங்களை சரியான

நேரத்தில் செலுத்துவது அவசியம். நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட பண பட்ஜெட் அனைத்து நிதி உறுதிமொழிகளும் சரியான நேரத்தில் நிறைவேற்றப்படுவதை உறுதி செய்கிறது, சட்ட சிக்கல்கள் மற்றும் அபராதங்களைத் தவிர்க்கிறது.

9. பணி மூலதன மேலாண்மையில் உதவுதல்

ரொக்கம், பெறத்தக்கவைகள், செலுத்த வேண்டியவை மற்றும் சரக்குகளை சமநிலைப்படுத்துவதன் மூலம் பணி மூலதனத்தை நிர்வகிப்பதில் பண பட்ஜெட் குறிப்பிடத்தக்க பங்கை வகிக்கிறது. தேவையற்ற கடன் அல்லது அதிகப்படியான பணத் தக்கவைப்பு இல்லாமல் செயல்பாடுகளைத் தக்கவைக்க வணிகத்திற்கு போதுமான நிதி இருப்பதை இது உறுதி செய்கிறது.

10. செயல்திறன் மதிப்பீட்டிற்கான அடிப்படையை வழங்குதல்

உண்மையான பணப்புழக்கங்களை பட்ஜெட் செய்யப்பட்ட புள்ளிவிவரங்களுடன் ஒப்பிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் நிதி செயல்திறனை மதிப்பிடலாம், மாறுபாடுகளைக் கண்டறியலாம் மற்றும் சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம். இது நிறுவனத்திற்குள் நிதிக் கட்டுப்பாடு மற்றும் பொறுப்புணர்வை மேம்படுத்துகிறது.

ரொக்க பட்ஜெட்டின் கூறுகள்

ரொக்க பட்ஜெட் பொதுவாக பின்வரும் கூறுகளைக் கொண்டுள்ளது:

தொடக்க ரொக்க இருப்பு

· பட்ஜெட் காலத்தின் தொடக்கத்தில் கிடைக்கும் ரொக்கம்.

· கையில் உள்ள ரொக்கம் மற்றும் வங்கியில் உள்ள ரொக்கம் ஆகியவை அடங்கும்.

மதிப்பிடப்பட்ட ரொக்க வரவுகள் (ரசீதுகள்)

பண வரவுகள் பின்வருமாறு:

· ரொக்க விற்பனை: உடனடி விற்பனையிலிருந்து பெறப்பட்ட வருவாய்.

· கடன் விற்பனை வசூல்: கடந்த கால கடன் விற்பனையிலிருந்து பெறப்பட்ட பணம்.

· பிற வருமானம்: வாடகை, வட்டி, ஈவுத்தொகை அல்லது முதலீடுகள்.

· பெறப்பட்ட கடன்கள்: வங்கிகள் அல்லது நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன்கள்.

மதிப்பிடப்பட்ட ரொக்க வெளியேற்றங்கள் (கொடுப்பனவுகள்)

பண வெளியேற்றங்கள் பின்வருமாறு:

· சப்ளையர்களுக்கான கொடுப்பனவுகள்: மூலப்பொருள் கொள்முதல் மற்றும் சேவை கொடுப்பனவுகள்.

· இயக்க செலவுகள்: சம்பளம், வாடகை, பயன்பாடுகள் மற்றும் நிர்வாக செலவுகள்.

· கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல்: வட்டி மற்றும் கடன் வழங்குபவர்களுக்கு செலுத்தப்படும் அசல் தொகைகள்.

· மூலதனச் செலவுகள்: இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள் போன்ற நிலையான சொத்துக்களில் முதலீடு.

· வரி செலுத்துதல்கள்: ஜிஎஸ்டி, கார்ப்பரேட் வரி மற்றும் பிற சட்டப்பூர்வ நிலுவைகள்.

· இறுதி ரொக்க இருப்பு

· பட்ஜெட் காலத்தின் முடிவில் எதிர்பார்க்கப்படும் ரொக்க இருப்பு.

நிறுவனத்திற்கு ரொக்க உபரி அல்லது பற்றாக்குறை இருக்குமா என்பதை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

சூத்திரம்:

இறுதி ரொக்க இருப்பு = தொடக்க ரொக்க இருப்பு + மொத்த வரவுகள் \ மொத்த வெளியேற்றங்கள்

4. ரொக்க பட்ஜெட்டைத் தயாரிக்கும் முறைகள்

ரசீதுகள் மற்றும் கொடுப்பனவு முறை

· அனைத்து எதிர்பார்க்கப்படும் ரொக்க வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களையும் பட்டியலிடுகிறது.

· குறுகிய கால ரொக்க பட்ஜெட்டுக்கு ஏற்றது.

· உபரி அல்லது பற்றாக்குறை சூழ்நிலைகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

சரிசெய்யப்பட்ட லாபம் மற்றும் இழப்பு முறை

· நீண்ட கால ரொக்க பட்ஜெட்டிற்குப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

· நிகர லாபத்துடன் தொடங்கி தேய்மானம் போன்ற ரொக்கமற்ற பொருட்களுக்கு சரிசெய்கிறது.

சூத்திரம்:

சரிசெய்யப்பட்ட ரொக்க ஓட்டம் = நிகர லாபம் + ரொக்கம் அல்லாத செலவுகள் \ பணி மூலதனத்தில் அதிகரிப்பு

இருப்புநிலை தாள் முறை

· திட்டமிடப்பட்ட இருப்புநிலை தாள்களின் அடிப்படையில் ரொக்கத்தை மதிப்பிடுகிறது.

· ரொக்க ஓட்டத்தை கணிக்க எதிர்பார்க்கப்படும் சொத்து மற்றும் பொறுப்பு மாற்றங்களைப் பயன்படுத்துகிறது.

சூத்திரம்:

முடிவு பண இருப்பு = மொத்த எதிர்பார்க்கப்படும் சொத்துக்கள் \ மொத்த எதிர்பார்க்கப்படும் பொறுப்புகள்

பண பட்ஜெட்டின் நன்மைகள்

பண பட்ஜெட் என்பது வணிகங்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் தங்கள் ரொக்க ஓட்டத்தை திறம்பட திட்டமிடவும் கட்டுப்படுத்தவும் உதவும் ஒரு அத்தியாவசிய நிதி மேலாண்மை கருவியாகும். கிடைக்கக்கூடிய ரொக்க வளங்களைப் பயன்படுத்துவதை மேம்படுத்தும் அதே வேளையில், ஒரு நிறுவனம் அதன் நிதிக் கடமைகளைச் சந்திக்க போதுமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதை இது உறுதி செய்கிறது. நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட ரொக்க பட்ஜெட் பல நன்மைகளை வழங்குகிறது, நிதி நிலைத்தன்மை, மேம்பட்ட முடிவெடுத்தல் மற்றும் சிறந்த வள ஒதுக்கீட்டிற்கு பங்களிக்கிறது.

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது

ரொக்க பட்ஜெட்டின் முதன்மை நன்மைகளில் ஒன்று, நிறுவனங்கள் அன்றாட செலவுகளைச் சந்திக்க போதுமான பணத்தைப் பராமரிக்க உதவுவதாகும். பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களை முன்னறிவிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் சம்பளம், வாடகை, பயன்பாட்டு பில்கள் மற்றும் பிற செயல்பாட்டு செலவுகளை சரியான நேரத்தில் செலுத்த போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதிசெய்ய முடியும். இது செயல்பாடுகளை சீர்குலைக்கும் அல்லது நிதி நெருக்கடிக்கு வழிவகுக்கும் பணப்புழக்க நெருக்கடிகளைத் தடுக்கிறது.

2. பணப் பற்றாக்குறை மற்றும் அதிகப்படியான பண இருப்புகளைத் தடுக்கிறது

நன்கு தயாரிக்கப்பட்ட ரொக்க பட்ஜெட் வணிகங்கள் ரொக்கப் பற்றாக்குறை மற்றும் அதிகப்படியான ரொக்கக் குவிப்பு இரண்டையும் தவிர்க்க உதவுகிறது. ரொக்கப் பற்றாக்குறை தாமதமான பணம் செலுத்துதல், அபராதங்கள் அல்லது அதிக வட்டி விகிதத்தில் அவசரக் கடன் வாங்க வேண்டிய அவசியத்திற்கு வழிவகுக்கும். மறுபுறம், சரியான முதலீடு இல்லாமல் அதிகப்படியான பணத்தை வைத்திருப்பது, வணிக விரிவாக்கம், கடன் குறைப்பு அல்லது பிற உற்பத்தி நோக்கங்களுக்காகப் பயன்படுத்தப்பட்டிருக்கக்கூடிய செயலற்ற நிதிகளுக்கு வழிவகுக்கிறது. உகந்த ரொக்க இருப்பைப் பராமரிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதி வளங்களை திறம்பட பயன்படுத்துவதை உறுதிசெய்ய முடியும்.

3. நிதி திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்பாட்டை மேம்படுத்துகிறது

ரொக்க பட்ஜெட் நிதித் திட்டமிடலுக்கான ஒரு சாலை வரைபடமாக செயல்படுகிறது, இது வணிகங்கள் யதார்த்தமான நிதி இலக்குகளை நிர்ணயிக்கவும் அதற்கேற்ப தங்கள் செலவினங்களை சீரமைக்கவும் உதவுகிறது. இது பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களை நிர்வகிப்பதற்கான ஒரு கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறையை வழங்குகிறது, எதிர்கால முதலீடுகள், விரிவாக்கத் திட்டங்கள் மற்றும் கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல்களைத் திட்டமிட நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறது. கூடுதலாக, வணிகங்கள் தங்கள் ரொக்கப் பாய்வுகளைக் கண்காணிக்கவும், தேவைப்படும்போது செலவினங்களை சரிசெய்யவும் அனுமதிப்பதன் மூலம் இது ஒரு நிதிக் கட்டுப்பாட்டு பொறிமுறையாகச் செயல்படுகிறது.

4. முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துகிறது

ஒரு ரொக்க பட்ஜெட் ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியம் குறித்த மதிப்புமிக்க நுண்ணறிவுகளை வழங்குகிறது, முதலீடுகள், செலவுக் குறைப்பு நடவடிக்கைகள் மற்றும் கடன் கொள்கைகள் குறித்து நிர்வாகத்தை தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க அனுமதிக்கிறது. திட்டமிடப்பட்ட ரொக்க ஓட்டங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் கூடுதல் நிதியைப் பெற வேண்டுமா, அத்தியாவசியமற்ற

செலவுகளைத் தாமதப்படுத்த வேண்டுமா அல்லது லாபகரமான முதலீடுகளுக்கு உபரி பணத்தைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டுமா என்பதைத் தீர்மானிக்க முடியும். ரொக்க பட்ஜெட் பகுப்பாய்வின் அடிப்படையில் சரியான நேரத்தில் முடிவெடுப்பது நிதி அபாயங்களைத் தவிர்க்கவும் வளர்ச்சி வாய்ப்புகளைப் பெறவும் உதவுகிறது.

5. பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகளை திறம்பட நிர்வகிக்க உதவுகிறது

பணப்புழக்க நிலைத்தன்மையை பராமரிக்க பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவைகளை திறம்பட நிர்வகிப்பது மிக முக்கியமானது. ஒரு பண பட்ஜெட் வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து வசூலை எதிர்பார்க்கவும், அதற்கேற்ப சப்ளையர்களுக்கு பணம் செலுத்துவதை திட்டமிடவும் அனுமதிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகள் சரியான நேரத்தில் பெறப்படுவதையும், சப்ளையர் கடமைகள் தாமதமின்றி நிறைவேற்றப்படுவதையும் உறுதி செய்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் பணப்புழக்க இடையூறுகளைத் தவிர்க்கலாம் மற்றும் வலுவான வணிக உறவுகளைப் பராமரிக்கலாம்.

6. பணி மூலதன நிர்வாகத்தில் உதவுகிறது

ஒரு வணிகத்தின் சீரான செயல்பாட்டிற்கு பணி மூலதனம் அவசியம், மேலும் அதை திறம்பட நிர்வகிப்பதில் ரொக்க பட்ஜெட் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. பணத் தேவைகளை முன்னறிவிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் பணி மூலதனத் தேவைகளைத் திட்டமிடலாம் மற்றும் தேவையற்ற கடன் வாங்குவதைத் தவிர்க்கலாம். இது பணம், சரக்கு மற்றும் பெறத்தக்க கணக்குகளுக்கு இடையில் உகந்த சமநிலையை பராமரிக்க உதவுகிறது, நிதி திறமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

7. வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கிறது

செயல்பாடுகளை விரிவுபடுத்த, புதிய சந்தைகளில் நுழைய அல்லது புதிய தயாரிப்புகளில் முதலீடு செய்யத் திட்டமிடும் வணிகங்களுக்கு, ரொக்க பட்ஜெட் ஒரு தெளிவான நிதிப் படத்தை வழங்குகிறது. விரிவாக்க முயற்சிகளுக்கு நிதியளிக்க நிறுவனத்திடம் போதுமான பண இருப்பு உள்ளதா அல்லது வெளிப்புற நிதி தேவையா என்பதை மதிப்பிடுவதற்கு இது உதவுகிறது. இது நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தில் அதிகப்படியான அழுத்தத்தை ஏற்படுத்தாமல் வளர்ச்சி உத்திகள் செயல்படுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

8. கடன் மேலாண்மை மற்றும் வட்டி சேமிப்புக்கு உதவுகிறது

பண பட்ஜெட் வணிகங்கள் கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல்களை ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட முறையில் திட்டமிட உதவுகிறது. எதிர்கால பண இருப்பை முன்னறிவிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல்களை திட்டமிடலாம் மற்றும் தாமதமான கட்டணங்கள் அல்லது அபராதங்களைத் தவிர்க்கலாம். மேலும், உபரி பணத்தைக் கொண்ட வணிகங்கள் கடன்களை முன்கூட்டியே செலுத்த இதைப் பயன்படுத்தலாம், வட்டி செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தலாம்.

9. நிதி நிச்சயமற்ற தன்மை மற்றும் ஆபத்தைக் குறைக்கிறது

பொருளாதார வீழ்ச்சி, எதிர்பாராத செலவுகள் அல்லது வாடிக்கையாளர் பணம் செலுத்துவதில் தாமதம் போன்ற எதிர்பாராத நிதி சவால்கள் ஒரு வணிகத்தை எதிர்மறையாக பாதிக்கலாம். முன்கூட்டியே சாத்தியமான குறைபாடுகளைக் கண்டறிந்து, வணிகங்கள் சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்க அனுமதிப்பதன் மூலம் அத்தகைய அபாயங்களைக் குறைக்க ரொக்க பட்ஜெட் உதவுகிறது. ஒரு தற்செயல் இருப்பைப் பராமரிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் பெரிய இடையூறுகள் இல்லாமல் நிதி நிச்சயமற்ற தன்மைகளைக் கையாள முடியும்.

10. செயல்திறன் மதிப்பீட்டிற்கான அடிப்படையை வழங்குகிறது

ஒரு ரொக்க பட்ஜெட் வணிகங்கள் உண்மையான பணப்புழக்கங்களை பட்ஜெட் செய்யப்பட்ட புள்ளிவிவரங்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க அனுமதிக்கிறது, நிதி செயல்திறனை மதிப்பிட உதவுகிறது. மாறுபாடுகளை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் திறமையின்மையை அடையாளம் காணவும், தேவையற்ற செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்தவும், சரியான நடவடிக்கைகளைச் செயல்படுத்தவும் முடியும். இந்தத் தொடர்ச்சியான கண்காணிப்பு செயல்முறை நிறுவனத்திற்குள் நிதி ஒழுக்கத்தையும் பொறுப்புணர்வையும் மேம்படுத்துகிறது.

11. செலவுத் திறன் மற்றும் செலவுக் கட்டுப்பாட்டை ஊக்குவிக்கிறது

வணிகங்கள் தங்கள் நிதி வழிமுறைகளுக்குள் செயல்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம், பண வரவு செலவுத் திட்டம் செலவு உணர்வுடன் முடிவெடுப்பதை ஊக்குவிக்கிறது. செயல்பாட்டுத் திறனை சமரசம் செய்யாமல் செலவுகளைக் குறைக்கக்கூடிய பகுதிகளை அடையாளம் காண இது உதவுகிறது. செலவு வரம்புகளை நிர்ணயிப்பதன் மூலமும், அத்தியாவசிய செலவினங்களுக்கு முன்னுரிமை அளிப்பதன் மூலமும், வணிகங்கள் செலவுகளை திறம்பட கட்டுப்படுத்தி லாபத்தை மேம்படுத்த முடியும்.

12. வரி திட்டமிடல் மற்றும் இணக்கத்தை எளிதாக்குகிறது

வருமான வரி, ஜிஎஸ்டி மற்றும் கார்ப்பரேட் வரி போன்ற வரிக் கடமைகளுக்கு அபராதங்கள் மற்றும் வட்டி கட்டணங்களைத் தவிர்க்க கவனமாக திட்டமிடல் தேவைப்படுகிறது. ரொக்க பட்ஜெட், வணிகங்கள் முன்கூட்டியே வரி செலுத்துதலுக்காக நிதியை ஒதுக்குவதை உறுதி செய்கிறது, இது கடைசி நிமிட நிதி நெருக்கடியின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது. ரொக்க பட்ஜெட் மூலம் சரியான வரி திட்டமிடல் வணிகங்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகள் அல்லது விலக்குகள் போன்ற வரி சேமிப்பு வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள அனுமதிக்கிறது.

13. முதலீட்டாளர் மற்றும் பங்குதாரர் நம்பிக்கையை ஊக்குவிக்கிறது

நன்கு பராமரிக்கப்படும் ரொக்க பட்ஜெட் நிதி ஒழுக்கம் மற்றும் நிலைத்தன்மையை நிரூபிக்கிறது, இது முதலீட்டாளர் நம்பிக்கையை அதிகரிக்கிறது. பங்குதாரர்கள், கடன் வழங்குபவர்கள் மற்றும் பிற பங்குதாரர்கள் தெளிவான நிதித் திட்டத்தைக் கொண்ட வணிகங்களை நம்புவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம். இது சிறந்த கடன் மதிப்பீடுகள், நிதியுதவியை எளிதாக அணுகுதல் மற்றும் சந்தையில் மேம்பட்ட வணிக நம்பகத்தன்மைக்கு வழிவகுக்கும்.

14. நெருக்கடி மேலாண்மை மற்றும் வணிக தொடர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது

பொருளாதார வீழ்ச்சிகள், விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் அல்லது சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் போன்ற எதிர்பாராத நெருக்கடிகள் வணிக செயல்பாடுகளை பாதிக்கலாம். ஒரு நிதி மெத்தையைப் பராமரிப்பதன் மூலம் வணிகங்கள் அத்தகைய சூழ்நிலைகளுக்குத் தயாராக ஒரு ரொக்க பட்ஜெட் உதவுகிறது. வலுவான பண மேலாண்மை நடைமுறைகளைக் கொண்ட நிறுவனங்கள், சவாலான காலங்களில் பொருளாதார நிச்சயமற்ற தன்மைகளைக் கையாளவும், செயல்பாடுகளைத் தக்கவைக்கவும் சிறப்பாகத் தயாராக உள்ளன.

பண பட்ஜெட்டின் வரம்புகள்

பண பட்ஜெட் என்பது வணிகங்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் தங்கள் பணப்புழக்கங்களைத் திட்டமிடவும் கட்டுப்படுத்தவும் உதவும் ஒரு மதிப்புமிக்க நிதி மேலாண்மை கருவியாகும். இருப்பினும், அதன் பல நன்மைகள் இருந்தபோதிலும், இது சில வரம்புகளையும் கொண்டுள்ளது. இந்த வரம்புகள் பட்ஜெட் செயல்முறையின் துல்லியம், நெகிழ்வுத்தன்மை மற்றும் செயல்திறனை பாதிக்கலாம். இந்த குறைபாடுகளைப் புரிந்துகொள்வது வணிகங்களை சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் அவர்களின் நிதித் திட்டமிடலை மேம்படுத்தவும் அனுமதிக்கிறது.

1. துல்லியமான முன்னறிவிப்பைச் சார்ந்திருத்தல்

பண பட்ஜெட்டின் மிகப்பெரிய சவால்களில் ஒன்று, எதிர்கால பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களின் துல்லியமான முன்னறிவிப்பை அது பெரிதும் நம்பியுள்ளது. இருப்பினும், விற்பனை வருவாய், செலவுகள் மற்றும் சந்தை நிலைமைகளை முழுமையான துல்லியத்துடன் கணிப்பது கடினம். பொருளாதார ஏற்ற இறக்கங்கள், நுகர்வோர் நடத்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அல்லது எதிர்பாராத நிதி அதிர்ச்சிகள் போன்ற காரணிகள் தவறான பட்ஜெட் மதிப்பீடுகளுக்கு வழிவகுக்கும், இது ஒட்டுமொத்த நிதித் திட்டத்தையும் பாதிக்கும்.

2. டைனமிக் வணிக சூழலில் நெகிழ்வுத்தன்மை

ஒரு பண பட்ஜெட் பொதுவாக ஒரு மாதம், காலாண்டு அல்லது ஆண்டு போன்ற ஒரு நிலையான காலத்திற்கு தயாரிக்கப்படுகிறது. இருப்பினும், பணவீக்கம், வாடிக்கையாளர் தேவையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள், விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் அல்லது அரசாங்க விதிமுறைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் போன்ற காரணிகளால் வணிக நிலைமைகள் விரைவாக மாறக்கூடும். ஒரு இறுக்கமான ரொக்க பட்ஜெட் இந்த திடீர் மாற்றங்களைச் சமாளிக்க முடியாமல் போகலாம், இதனால் ஒரு மாறும் சூழலில் அதன் செயல்திறன் குறைவாக இருக்கும்.

3. ரொக்கமற்ற பரிவர்த்தனைகளைப் புறக்கணிக்கிறது

ரொக்க பட்ஜெட், பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது மற்றும் தேய்மானம், கடன் திரும்பப் பெறுதல் அல்லது பண்டமாற்று பரிவர்த்தனைகள் போன்ற ரொக்கமற்ற பரிவர்த்தனைகளைக் கணக்கிடாது. இந்த ரொக்கமற்ற பொருட்கள் ரொக்க ஓட்டத்தை நேரடியாகப் பாதிக்கவில்லை என்றாலும், அவை ஒரு வணிகத்தின் ஒட்டுமொத்த நிதி நிலையை பாதிக்கின்றன. ரொக்க பட்ஜெட்டை மட்டுமே நம்பியிருப்பது முழுமையற்ற நிதி பகுப்பாய்விற்கு வழிவகுக்கும்.

4. நேரத்தை நுகரும் மற்றும் சிக்கலான செயல்முறை

விரிவான ரொக்க பட்ஜெட்டைத் தயாரிப்பதற்கு குறிப்பிடத்தக்க நேரம், முயற்சி மற்றும் நிபுணத்துவம் தேவை. வணிகங்கள் நிதித் தரவைச் சேகரிக்க வேண்டும், கடந்த கால போக்குகளை பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும், எதிர்கால ரொக்க ஓட்டங்களை முன்னறிவிக்க வேண்டும், மேலும் பட்ஜெட்டை தொடர்ந்து கண்காணித்து புதுப்பிக்க வேண்டும். வரையறுக்கப்பட்ட நிதி வளங்களைக் கொண்ட சிறு வணிகங்களுக்கு, இந்த செயல்முறை மிகப்பெரியதாக இருக்கலாம் மற்றும் முக்கிய வணிக நடவடிக்கைகளிலிருந்து கவனத்தைத் திசைதிருப்பக்கூடும்.

5. நீண்ட கால உத்தியில் குறுகிய கால கவனம்

ரொக்க பட்ஜெட் முதன்மையாக நீண்ட கால நிதி உத்தியை விட குறுகிய கால பணப்புழக்க மேலாண்மையில் கவனம் செலுத்துகிறது. உடனடி ரொக்கத் தேவைகளை நிர்வகிக்க இது உதவும் என்றாலும், அது எப்போதும் மூலதன முதலீடு, விரிவாக்கத் திட்டமிடல் அல்லது ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு போன்ற நீண்டகால வணிக இலக்குகளுடன் ஒத்துப்போவதில்லை. நிலையான வளர்ச்சியை அடைய வணிகங்கள் ரொக்க பட்ஜெட்டை பரந்த நிதி திட்டமிடலுடன் ஒருங்கிணைக்க வேண்டும்.

6. மதிப்பீடுகளை அதிகமாக நம்பியிருப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு

ரொக்க பட்ஜெட்டுகள் மதிப்பிடப்பட்ட புள்ளிவிவரங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டிருப்பதால், வருவாய்களை மிகைப்படுத்தி மதிப்பிடும் அல்லது செலவுகளை குறைத்து மதிப்பிடும் ஆபத்து எப்போதும் உள்ளது. திட்டமிடப்பட்ட பண வரவுகள் எதிர்பார்த்தபடி நிறைவேறவில்லை என்றால், வணிகங்கள் ரொக்கப் பற்றாக்குறையை சந்திக்க நேரிடும். மாறாக, செலவுகளைக் குறைத்து மதிப்பிடுவது எதிர்பாராத நிதி நெருக்கடியை ஏற்படுத்தக்கூடும், இதனால் அதிக வட்டி விகிதத்தில் அவசரக் கடன் வாங்க வேண்டியிருக்கும்.

7. லாபத்தை நேரடியாகக் கையாள்வதில்லை

ஒரு பண பட்ஜெட் பணப்புழக்க மேலாண்மையில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது மற்றும் லாபம் குறித்த நுண்ணறிவுகளை வழங்காது. ஒரு வணிகம் நேர்மறையான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கலாம், ஆனால் அதிக செயல்பாட்டு செலவுகள் அல்லது திறமையற்ற வள ஒதுக்கீடு காரணமாக இன்னும் லாபகரமாக இல்லை. எனவே, வருமான அறிக்கைகள் மற்றும் இருப்புநிலைக் குறிப்புகளைக் கருத்தில் கொள்ளாமல் பண பட்ஜெட்டை மட்டுமே நம்பியிருப்பது தவறான நிதி முடிவுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

8. பருவகால மாறுபாடுகளை நிர்வகிப்பதில் சிரமம்

விற்பனை மற்றும் செலவுகளில் பருவகால ஏற்ற இறக்கங்களை அனுபவிக்கும் வணிகங்கள் பண பட்ஜெட்டை சவாலாகக் காணலாம். உச்ச பருவங்களில், பண வரவு அதிகமாக இருக்கும், அதே சமயம் ஆஃப்-சீசன்கள் குறைந்த அல்லது எதிர்மறை பணப்புழக்கங்களை ஏற்படுத்தக்கூடும். ஒரு கடுமையான பண பட்ஜெட் இந்த மாறுபாடுகளை துல்லியமாக பிரதிபலிக்காமல் போகலாம், இது ஆண்டு முழுவதும் உகந்த பண நிலைகளை பராமரிப்பதில் சிரமங்களுக்கு வழிவகுக்கும்.

9. தரப்படுத்தல் இல்லாமை

பண பட்ஜெட் முறைகள் மற்றும் நடைமுறைகள் தொழில்கள் மற்றும் வணிகங்களுக்கு இடையில் வேறுபடுகின்றன. ஒப்பீடுகளை

கடினமாக்கும் உலகளாவிய ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட வடிவம் எதுவும் இல்லை. இந்த தரப்படுத்தல் இல்லாதது பட்ஜெட் அணுகுமுறைகளில் முரண்பாடுகளை ஏற்படுத்தக்கூடும், இதனால் வணிகங்கள் போட்டியாளர்களுக்கு எதிராக தங்கள் செயல்திறனை மதிப்பீடு செய்வதை கடினமாக்கும்.

10. பணவீக்கம் மற்றும் சந்தை அபாயங்களைக் கருத்தில் கொள்ளாது

பண பட்ஜெட் எப்போதும் பணவீக்க விளைவுகள், நாணய ஏற்ற இறக்கங்கள் அல்லது எதிர்பாராத சந்தை அபாயங்களைக் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளாது. பணவீக்கம் அதிகரித்தால், உண்மையான செலவுகள் பட்ஜெட்டில் உள்ள புள்ளிவிவரங்களை விட அதிகமாக இருக்கலாம், இது முரண்பாடுகளுக்கு வழிவகுக்கும். இதேபோல், பொருளாதார சரிவுகள் அல்லது வட்டி விகிதங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் பணப்புழக்கத்தை பாதிக்கலாம், இதனால் பட்ஜெட் நம்பகத்தன்மை குறைவாக இருக்கும்.

11. உபரி ரொக்கத்தை குறைவாகப் பயன்படுத்துவதற்கு வழிவகுக்கும்

ஒரு பழமைவாத ரொக்க பட்ஜெட், பணப்புழக்க அபாயங்களைத் தவிர்க்க, அதிகப்படியான ரொக்க இருப்புக்களை வைத்திருக்க வணிகங்களை ஊக்குவிக்கக்கூடும். இருப்பினும், சரியான முதலீட்டுத்

திட்டங்கள் இல்லாமல் அதிகப்படியான ரொக்க இருப்புக்கள் வாய்ப்பு செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கும். முதலீடுகள் மூலம் வருமானத்தைப் பெறுவதற்குப் பதிலாக, வணிகம் விரிவாக்கம், கையகப்படுத்துதல் அல்லது கடன் குறைப்புக்கு பயன்படுத்தக்கூடிய செயலற்ற பணத்தைக் கொண்டிருக்கலாம்.

12. நெருக்கடி சூழ்நிலைகளில் வரையறுக்கப்பட்ட பயன்பாடு

நிதி நெருக்கடிகளின் போது, வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தைப் பாதுகாக்க, செலவுகளைக் குறைக்க அல்லது கடனை மறுசீரமைக்க விரைவான முடிவுகளை எடுக்க வேண்டியிருக்கலாம். ஒரு பாரம்பரிய ரொக்க பட்ஜெட் அத்தகைய சூழ்நிலைகளில் உடனடி தீர்வுகளை வழங்காது, ஏனெனில் இது முன்கூட்டியே திட்டமிடப்பட்ட மதிப்பீடுகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது. நெருக்கடி மேலாண்மைக்கு நிகழ்நேர சரிசெய்தல்களை அனுமதிக்கும் மாறும் நிதி கருவிகள் தேவை, இதை ரொக்க பட்ஜெட் மட்டும் வழங்காது.

13. தொடர்ச்சியான கண்காணிப்பு மற்றும் சரிசெய்தல் தேவை

ஒரு ரொக்க பட்ஜெட் பயனுள்ளதாக இருக்க, நிதி நிலைமைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களை பிரதிபலிக்கும் வகையில் அது தொடர்ந்து புதுப்பிக்கப்பட வேண்டும். இதற்கு உண்மையான ரொக்கப் பாய்வுகளை பட்ஜெட் செய்யப்பட்ட தொகைகளுடன் தொடர்ந்து கண்காணித்தல்

தேவைப்படுகிறது, இது நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும். வணிகங்கள் தங்கள் வரவு செலவுத் திட்டங்களை அடிக்கடி புதுப்பிக்கத் தவறினால், தகவல் காலாவதியாகி, பயனற்ற நிதித் திட்டமிடலுக்கு வழிவகுக்கும்.

வசூல் மற்றும் வழங்கல்களைக் கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும் கண்காணித்தல்

பணப்புழக்கத்தைப் பேணுவதற்கும், சீரான நிதி நடவடிக்கைகளை உறுதி செய்வதற்கும் பயனுள்ள வசூல் மற்றும் வழங்கல் கட்டுப்பாடு அவசியம். சமநிலையான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்க, வணிகங்கள் பணம் செலுத்துதல்களை திறமையாக நிர்வகிக்கும் அதே வேளையில், பெறத்தக்கவைகளை உடனடியாகச் சேகரிக்க வேண்டும். சரியான கட்டுப்பாட்டு வழிமுறைகள் பணப் பற்றாக்குறையைத் தடுக்கவும், நிதிச் செலவுகளைக் குறைக்கவும், நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தவும் உதவுகின்றன.

வசூல் மற்றும் வழங்கல்களைக் கட்டுப்படுத்துவதன் முக்கியத்துவம்

எந்தவொரு வணிகத்தின் நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் வெற்றிக்கும் திறமையான பணப்புழக்க மேலாண்மை மிக முக்கியமானது. வசூல் (பண வரவு) மற்றும் வழங்கல்களை (பண வெளியேற்றம்) கட்டுப்படுத்துவது ஒரு நிறுவனம் போதுமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதையும், நிதி நெருக்கடியைத் தவிர்ப்பதையும், அதன் வளங்களைப் பயன்படுத்துவதையும் மேம்படுத்துவதையும் உறுதி செய்கிறது. இந்த கூறுகளின் மீதான மோசமான கட்டுப்பாடு பணப் பற்றாக்குறை, தாமதமான கொடுப்பனவுகள் மற்றும் நிதி உறுதியற்ற தன்மைக்கு வழிவகுக்கும். வசூல் மற்றும் வழங்கல்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான முக்கிய காரணங்கள் கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன.

1. நிலையான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது

வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து வசூல் மற்றும் சப்ளையர்கள் மற்றும் கடனாளிகளுக்கு வழங்கல்களை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க முடியும். ஒரு கணிக்கக்கூடிய மற்றும் நன்கு ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட பணப்புழக்கம் நிறுவனங்கள் தங்கள் நிதிக் கடமைகளை சரியான நேரத்தில் நிறைவேற்ற அனுமதிக்கிறது, இது பணப் பற்றாக்குறை அல்லது பணப்புழக்க நெருக்கடிகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

2. பணப் பற்றாக்குறை மற்றும் ஓவர் டிராஃப்ட்களைத் தடுக்கிறது

வசூல்களின் மீதான கட்டுப்பாடு இல்லாததால் வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகள் தாமதமாகி, பணப் பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும். இதேபோல், கட்டுப்பாடற்ற பணப்பரிமாற்றங்கள் அதிகப்படியான அல்லது முன்கூட்டியே பணப் பாய்ச்சலுக்கு வழிவகுக்கும், இதனால் வணிகங்கள் ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது அவசரக் கடன்களை நம்பியிருக்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படும். முறையான மேலாண்மை வணிகங்கள் தேவையற்ற கடன் மற்றும் அதிக வட்டி செலவுகளைத் தவிர்க்க உதவுகிறது.

3. பணப்புழக்க மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது

வசூல்களை திறம்பட நிர்வகிப்பது, செயல்பாட்டுச் செலவுகள், ஊதியம் மற்றும் சப்ளையர் கொடுப்பனவுகளை ஈடுகட்ட வணிகங்கள் போதுமான பணத்தைக் கையில் வைத்திருப்பதை உறுதி செய்கிறது. அதேபோல், பணப்பரிமாற்றங்களைக் கட்டுப்படுத்துவது தேவையற்ற அல்லது அதிகப்படியான பணப் பாய்ச்சலைத் தடுக்கிறது, தேவைப்படும்போது நிதி கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது. இது சீரான வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு உகந்த பணப்புழக்க நிலைகளைப் பராமரிக்க உதவுகிறது.

4. கடன் தகுதி மற்றும் சப்ளையரை வலுப்படுத்துகிறது

உறவுகள்

சப்ளையர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவது நம்பிக்கையையும் நம்பகத்தன்மையையும் உருவாக்குகிறது, இது சிறந்த வணிக உறவுகளுக்கு வழிவகுக்கிறது. அதிக தேவை உள்ள காலங்களில் சப்ளையர்கள் சாதகமான கடன் விதிமுறைகள், தள்ளுபடிகள் அல்லது விநியோகத்தில் முன்னுரிமையை வழங்கலாம். கூடுதலாக, நேர்மறையான கட்டண வரலாற்றைப் பராமரிப்பது ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் தகுதியை மேம்படுத்துகிறது, இது நிதி நிறுவனங்களிலிருந்து கடன்கள் அல்லது கடன் வரிகளைப் பெறுவதை எளிதாக்குகிறது.

5. மோசமான கடன்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் வசூலை மேம்படுத்துகிறது

மோசமாக நிர்வகிக்கப்படும் வசூல்கள் தாமதமான கொடுப்பனவுகள், தவறுகள் மற்றும் மோசமான கடன்களுக்கு வழிவகுக்கும், இது லாபத்தை எதிர்மறையாக பாதிக்கும். கடுமையான கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல், முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் தள்ளுபடிகளை வழங்குதல் மற்றும் தாமதமான இன்வாய்ஸ்களைப் பின்தொடர்தல் ஆகியவை வசூல் செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம். நன்கு

நிர்வகிக்கப்பட்ட வசூல் செயல்முறை வணிகங்கள் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதிசெய்கிறது, நிதி ஆபத்தைக் குறைக்கிறது.

6. பயனுள்ள பட்ஜெட் மற்றும் முன்னறிவிப்பில் உதவுகிறது

வசூல்கள் மற்றும் வழங்கல்களைக் கட்டுப்படுத்துவது வணிகங்கள் மிகவும் துல்லியமான நிதி பட்ஜெட்டுகள் மற்றும் முன்னறிவிப்புகளை உருவாக்க உதவுகிறது. பண வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்களின் சிறந்த கணிப்புத்தன்மையுடன், வணிகங்கள் வளங்களை திறமையாக ஒதுக்கலாம், எதிர்கால முதலீடுகளுக்குத் திட்டமிடலாம் மற்றும் பணி மூலதனத்தை திறம்பட நிர்வகிக்கலாம்.

7. வட்டி செலவுகள் மற்றும் அபராதங்களைக் குறைக்கிறது

தாமதமான வசூல்கள் வணிகங்கள் செலவுகளைச் சமாளிக்க கடன்கள் அல்லது கடன் வசதிகளை நம்பியிருக்க வேண்டிய கட்டாயத்திற்கு வழிவகுக்கும், இது அதிக வட்டி செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கும். மறுபுறம், கடனாளிகள் அல்லது வரி அதிகாரிகளுக்கு தாமதமாக பணம் செலுத்துவது அபராதங்கள் மற்றும் சட்ட சிக்கல்களை ஏற்படுத்தும். பயனுள்ள நிர்வாகம் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதிசெய்கிறது மற்றும் தேவையற்ற நிதிச் சுமைகளைத் தவிர்க்கிறது.

8. லாபத்தை அதிகரிக்கிறது

நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட பணப்புழக்க அமைப்பு, வருவாய் ஈட்டும் வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்வதற்கு உபரி நிதி கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது. தங்கள் விநியோகங்களை புத்திசாலித்தனமாக கட்டுப்படுத்தும் வணிகங்கள் தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கலாம், செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த லாபத்தை மேம்படுத்தலாம்.

9. வணிக வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை ஆதரிக்கிறது

வசூல்கள் மற்றும் விநியோகங்களில் வலுவான கட்டுப்பாட்டைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் விரிவாக்கத் திட்டங்கள், தயாரிப்பு மேம்பாடு அல்லது சந்தை பல்வகைப்படுத்தலுக்கு நிதியை திறமையாக ஒதுக்க முடியும். சரியான மேலாண்மை வணிகங்கள் தங்கள் வருவாயை உற்பத்திப் பகுதிகளில் மீண்டும் முதலீடு செய்ய அனுமதிக்கிறது, இது நிலையான வளர்ச்சிக்கு வழிவகுக்கிறது.

10. நெருக்கடி மேலாண்மை மற்றும் இடர் குறைப்பில் உதவுகிறது

பொருளாதார சரிவுகள், எதிர்பாராத செலவுகள் அல்லது சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் நிதி உறுதியற்ற தன்மையை உருவாக்கலாம். தங்கள் சேகரிப்புகள் மற்றும் விநியோகங்களை தீவிரமாகக் கட்டுப்படுத்தும் வணிகங்கள் நிதி நெருக்கடிகளைத் தாங்கும் வகையில் பண

இருப்புக்களை உருவாக்க முடியும். நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட பணப்புழக்க உத்தி ஆபத்தைத் தணிக்க உதவுகிறது மற்றும் நிச்சயமற்ற காலங்களில் வணிக தொடர்ச்சியை உறுதி செய்கிறது.

வசூல்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் கண்காணிப்பதற்கும் நுட்பங்கள்

செயல்திறன் மிக்க சேகரிப்பு கட்டுப்பாட்டில் கொள்கைகளை நிறுவுதல், பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணித்தல் மற்றும் விரைவான பணப்புழக்கத்திற்கு டிஜிட்டல் கட்டண தீர்வுகளைப் பயன்படுத்துதல் ஆகியவை அடங்கும்.

கடன் கொள்கையை நிறுவுதல்

· கடன் விதிமுறைகளை வரையறுக்கவும் (எ.கா., 30 நாட்கள், 45 நாட்கள்).

· கடன் நீட்டிப்பதற்கு முன் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுங்கள்.

· மோசமான கடன்களைக் குறைக்க கடன் வரம்புகளை அமைக்கவும்.

பெறத்தக்க கணக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணித்தல்

· காலதாமதமான கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்க வயதான பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தவும்.

· மெதுவாக பணம் செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களைக் கண்டறிந்து முன்கூட்டியே பின்தொடரவும்.

· காலாவதியான இன்வாய்ஸ்களுக்கு நினைவூட்டல்கள் மற்றும் அதிகரிப்பு அறிவிப்புகளை அனுப்பவும்.

திறமையான வசூல் முறைகளை செயல்படுத்துதல்

· ஆரம்ப கட்டண தள்ளுபடிகள்: வாடிக்கையாளர்கள் விரைவாக பணம் செலுத்த ஊக்குவிக்கவும்.

· மின்னணு கட்டண முறைகள்: ஆன்லைன் கட்டணங்களை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள் (UPI, NEFT, RTGS, கிரெடிட் கார்டுகள்).

· காரணியாக்கம் மற்றும் விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி: விரைவான பணத்திற்காக மூன்றாம் தரப்பினருக்கு பெறத்தக்கவைகளை விற்கவும்.

சேகரிப்பு செயல்முறைகளை தானியங்கிப்படுத்துதல்

· கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்க ERP அல்லது கணக்கியல் மென்பொருளை (எ.கா., Tally, QuickBooks, SAP) பயன்படுத்தவும்.

· தானியங்கி விலைப்பட்டியல் நினைவூட்டல்கள் மற்றும் கட்டண எச்சரிக்கைகளை அமைக்கவும்.

விநியோகங்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் கண்காணிப்பதற்கும் நுட்பங்கள்

பணம் செலுத்துதல் கட்டுப்பாடு என்பது பணப்புழக்க சிக்கல்களைத் தவிர்க்க சப்ளையர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் கடனாளர்களுக்கு பணம் செலுத்துவதை திறம்பட நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்குகிறது.

கட்டணக் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல்

· கட்டண சுழற்சிகளை (வாராந்திர, இருவார, மாதாந்திர) நிறுவுதல்.

அவசரம் மற்றும் காலக்கெடுவின் அடிப்படையில் கொடுப்பனவுகளுக்கு முன்னுரிமை கொடுங்கள்.

விநியோகங்களுக்கான பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பு

· எதிர்கால பணத் தேவைகளை கணிக்க ஒரு பண பட்ஜெட்டைத் தயாரிக்கவும்.

· எதிர்பார்க்கப்படும் பண வரவுடன் பணம் செலுத்துதல்களை சீரமைக்கவும்.

ஜஸ்டின் டைம் (JIT) கொடுப்பனவுகளைப் பயன்படுத்துதல்

· விதிமுறைகளை மீறாமல் மூலோபாய ரீதியாக பணம் செலுத்துவதை தாமதப்படுத்துங்கள்.

· தள்ளுபடிகள் வழங்கப்படாவிட்டால் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதைத் தவிர்க்கவும்.

மையப்படுத்தப்பட்ட கட்டண முறை

· அனைத்து கொடுப்பனவுகளுக்கும் ஒற்றை கட்டண நுழைவாயில் அல்லது கருவூல மேலாண்மை அமைப்பைப் பயன்படுத்தவும்.

· நகல் கொடுப்பனவுகள் மற்றும் அங்கீகரிக்கப்படாத பரிவர்த்தனைகளைத் தடுக்கிறது.

பணம் செலுத்துதல்களை தானியங்கிப்படுத்துதல்

· வழக்கமான கொடுப்பனவுகளுக்கு தானியங்கி வங்கி பரிமாற்றங்களை அமைக்கவும்.

· வணிகச் செலவுகளை ஒழுங்குபடுத்த கார்ப்பரேட் கிரெடிட் கார்டுகளைப் பயன்படுத்தவும்.

வசூல் மற்றும் பணப் பட்டுவாடாக்களை கண்காணிப்பதில் தொழில்நுட்பத்தின் பங்கு

நிதி பரிவர்த்தனைகளின் செயல்திறன், துல்லியம் மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மையை மேம்படுத்துவதில் தொழில்நுட்பம் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது, குறிப்பாக வசூல் மற்றும் பணப் பட்டுவாடாக்களை நிர்வகிப்பதில். வணிகங்களும் நிதி நிறுவனங்களும் பணப்புழக்க மேலாண்மையை ஒழுங்குபடுத்தவும், பிழைகளைக் குறைக்கவும், முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்தவும் மேம்பட்ட டிஜிட்டல் கருவிகளை அதிகளவில் நம்பியுள்ளன. நிதி நடவடிக்கைகளில் தொழில்நுட்பத்தை

ஒருங்கிணைப்பது நிறுவனங்கள் பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், அபாயங்களைக் குறைக்கவும், பணப் பயன்பாட்டை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

1. கட்டண வசூல்களின் ஆட்டோமேஷன்

நவீன நிதி அமைப்புகள் வணிகங்கள் ஆன்லைன் வங்கி, மொபைல் கொடுப்பனவுகள், மின்னணு விலைப்பட்டியல்கள் மற்றும் தானியங்கி பற்று அம்சங்கள் போன்ற பல்வேறு டிஜிட்டல் சேனல்கள் மூலம் வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகளை தானியங்குபடுத்த உதவுகின்றன. நிலுவையில் உள்ள வசூல்களைக் கண்காணிக்க தேவையான நேரத்தையும் முயற்சியையும் ஆட்டோமேஷன் குறைக்கிறது, தாமதங்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் பணம் சரியான நேரத்தில் பெறப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

2. பணப்புழக்கங்களின் நிகழ்நேர கண்காணிப்பு

கிளவுட் அடிப்படையிலான கணக்கியல் மென்பொருள் மற்றும் நிறுவன வள திட்டமிடல் (ERP) அமைப்புகள் மூலம் வசூல் மற்றும் பணப் பட்டுவாடாக்களை நிகழ்நேரத்தில் கண்காணிக்க தொழில்நுட்பம் வணிகங்களை அனுமதிக்கிறது. இந்த கருவிகள் நிதித் தரவை உடனடி அணுகலை வழங்குகின்றன, வணிகங்கள் சாத்தியமான பணப்

பற்றாக்குறை அல்லது உபரிகளை அடையாளம் காணவும், சரியான நேரத்தில் நிதி முடிவுகளை எடுக்கவும் உதவுகின்றன.

3. விரைவான பரிவர்த்தனைகளுக்கான டிஜிட்டல் கட்டண தீர்வுகள்

UPI, RTGS, NEFT, IMPS மற்றும் blockchain அடிப்படையிலான பரிவர்த்தனைகள் போன்ற டிஜிட்டல் கட்டண முறைகளைப் பயன்படுத்துவது விரைவான மற்றும் மிகவும் பாதுகாப்பான கட்டணங்களை எளிதாக்குகிறது. இந்த தொழில்நுட்பங்கள் செயலாக்க நேரத்தைக் குறைக்கின்றன, பணப்புழக்க செயல்திறனை மேம்படுத்துகின்றன, மேலும் வசூல் மற்றும் விநியோகங்கள் இரண்டும் தேவையற்ற தாமதங்கள் இல்லாமல் முடிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கின்றன.

4. பணப்புழக்க முன்னறிவிப்புக்கான AI மற்றும் இயந்திர கற்றல்

செயற்கை நுண்ணறிவு (AI) மற்றும் இயந்திர கற்றல் வழிமுறைகள் எதிர்கால பணப்புழக்கங்களை கணிக்க வரலாற்று நிதித் தரவை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன. இந்த தொழில்நுட்பங்கள் வணிகங்கள் சேகரிப்பு முறைகளை எதிர்பார்க்கவும், பணப்பற்றாக்குறையை மேம்படுத்தவும், சாத்தியமான பணப் பற்றாக்குறையைத் திட்டமிடவும் உதவுகின்றன. AI-இயக்கப்படும் நுண்ணறிவுகள் நிதி நிர்வாகத்தில் முன்கூட்டியே முடிவெடுப்பதை செயல்படுத்துகின்றன.

5. கணக்கியல் மற்றும் நிதி மென்பொருளுடன் ஒருங்கிணைப்பு

QuickBooks, SAP, Tally மற்றும் Oracle NetSuite போன்ற மேம்பட்ட கணக்கியல் மென்பொருள்கள் ஒட்டுமொத்த நிதி அறிக்கையிடலுடன் வசூல் மற்றும் பணப்பற்றாக்குறையை தடையின்றி ஒருங்கிணைக்கின்றன. இந்த தளங்கள் தானியங்கி நல்லிணக்கத்தை வழங்குகின்றன, பிழைகளைக் குறைக்கின்றன மற்றும் ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தைப் பற்றிய தெளிவான படத்தை வழங்குகின்றன.

6. மோசடி கண்டறிதல் மற்றும் பாதுகாப்பு மேம்பாடு

சைபர் அச்சுறுத்தல்களின் எழுச்சியுடன், நிதி பரிவர்த்தனைகளைப் பாதுகாப்பதில் தொழில்நுட்பம் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. மோசடி கண்டறிதல் கருவிகள், குறியாக்க தொழில்நுட்பங்கள், பல காரணி அங்கீகாரம் மற்றும் AI-இயக்கப்படும் ஒழுங்கின்மை கண்டறிதல் ஆகியவை அங்கீகரிக்கப்படாத அணுகலைத் தடுக்கவும், மோசடி பரிவர்த்தனைகளைக் குறைக்கவும், வசூல் மற்றும் பணப்பற்றாக்குறைகளின் ஒருமைப்பாட்டை உறுதிப்படுத்தவும் உதவுகின்றன.

7. மின்னணு விலைப்பட்டியல் மற்றும் பில்லிங் அமைப்புகள்

மின்னணு விலைப்பட்டியல் விலைப்பட்டியல்களை உருவாக்குதல், கண்காணித்தல் மற்றும் செயலாக்குதல் ஆகியவற்றை

தானியங்குபடுத்துகிறது, இதனால் பணம் சரியான நேரத்தில் சேகரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. காலாவதியான விலைப்பட்டியல்களுக்கான தானியங்கி நினைவூட்டல்கள் சேகரிப்பு செயல்திறனை மேம்படுத்துகின்றன, அதே நேரத்தில் டிஜிட்டல் ரசீதுகள் மற்றும் பரிவர்த்தனை பதிவுகள் வெளிப்படைத்தன்மையை மேம்படுத்துகின்றன.

8. வணிக பரிவர்த்தனைகளுக்கான மொபைல் மற்றும் ஆன்லைன் வங்கி

மொபைல் வங்கி பயன்பாடுகள் மற்றும் ஆன்லைன் நிதி மேலாண்மை கருவிகளைப் பயன்படுத்தி வணிகங்கள் பயணத்தின்போது வசூல் மற்றும் பணம் செலுத்துதல்களைக் கண்காணிக்க முடியும். இந்த தளங்கள் உடனடி பரிவர்த்தனை அறிவிப்புகள், ஒப்புதல் பணிப்பாய்வுகள் மற்றும் நிகழ்நேர நிதி பரிமாற்றங்களை வழங்குகின்றன, இது நிதி கண்காணிப்பை மிகவும் வசதியாக்குகிறது.

9. வெளிப்படையான மற்றும் சேதப்படுத்தாத பரிவர்த்தனைகளுக்கான பிளாக்செயின்

பிளாக்செயின் தொழில்நுட்பம் பரிவர்த்தனைகளின் மாறாத லெட்ஜரை உருவாக்குவதன் மூலம் வசூல் மற்றும் விநியோகங்களில் வெளிப்படைத்தன்மையை அதிகரிக்கிறது. ஸ்மார்ட் ஒப்பந்தங்கள் முன்

வரையறுக்கப்பட்ட நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில் கட்டணங்களை தானியங்குபடுத்தலாம், கைமுறை தலையீட்டைக் குறைக்கலாம் மற்றும் நிதி ஒப்பந்தங்களுடன் இணங்குவதை உறுதி செய்யலாம்.

10. அளவிடுதலுக்கான கிளவுட் அடிப்படையிலான நிதி மேலாண்மை

கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் வணிகங்கள் எந்த இடத்திலிருந்தும் நிதித் தரவைப் பாதுகாப்பாகச் சேமித்து அணுக உதவுகிறது. கிளவுட் அடிப்படையிலான நிதி மேலாண்மை அமைப்புகள் பல பயனர் அணுகலை ஆதரிக்கின்றன, ஒப்புதல்களை நெறிப்படுத்துகின்றன, மேலும் துறைகள் மற்றும் இடங்களில் சேகரிப்புகள் மற்றும் விநியோகங்கள் திறமையாகக் கண்காணிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கின்றன.

11. நிதி முடிவெடுப்பதற்கான தரவு பகுப்பாய்வு

பெரிய தரவு பகுப்பாய்வு வணிகங்கள் கட்டண போக்குகள், வாடிக்கையாளர் நடத்தைகள் மற்றும் செலவு முறைகளை பகுப்பாய்வு செய்ய உதவுகிறது. தரவு சார்ந்த நுண்ணறிவுகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் கடன் கொள்கைகளை மேம்படுத்தலாம், குற்றமற்ற கணக்குகளை அடையாளம் காணலாம் மற்றும் சேகரிப்பு உத்திகளை மேம்படுத்தலாம். இதேபோல், தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கவும் செலவுத் திறனை அதிகரிக்கவும் விநியோக முறைகளை மதிப்பாய்வு செய்யலாம்.

12. வாடிக்கையாளர் கட்டண ஆதரவுக்கான சாட்பாட்கள் மற்றும் மெய்நிகர் உதவியாளர்கள்

AI- இயங்கும் சாட்பாட்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கட்டண வினவல்களுக்கு உதவுகின்றன, தானியங்கி கட்டண நினைவூட்டல்களை அனுப்புகின்றன மற்றும் வசூல் தொடர்பான கவலைகளுக்கு உடனடி ஆதரவை வழங்குகின்றன. இது வசூலின் செயல்திறனை மேம்படுத்தும் அதே வேளையில் வாடிக்கையாளர் அனுபவத்தை மேம்படுத்துகிறது.

பண மேலாண்மை மாதிரிகள்

பண மேலாண்மை மாதிரிகள் வணிகங்கள் செயல்பாட்டுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யத் தேவையான உகந்த பண இருப்பைத் தீர்மானிக்க உதவுகின்றன, அதே நேரத்தில் அதிகப்படியான பணத்தில் வருமானத்தை அதிகரிக்கின்றன. இந்த மாதிரிகள் பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான செலவைக் குறைக்கவும் பணப்புழக்க பற்றாக்குறையைத் தவிர்க்கவும் உதவுகின்றன.

பண மேலாண்மை மாதிரிகளின் முக்கியத்துவம்

பணத்தை முறையாக நிர்வகிக்கத் தவறும் நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் குறுகிய கால பணப்புழக்க நெருக்கடிகளை எதிர்கொள்கின்றன, இதனால் அதிக வட்டி விகிதத்தில் கடன் வாங்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படுகிறது. தேவைப்படும்போது நிதி கிடைப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலமும், விலையுயர்ந்த வெளிப்புற நிதியுதவியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைப்பதன் மூலமும், கடைசி நிமிட கடன் வாங்குவதைத் தவிர்க்க பண மேலாண்மை மாதிரிகள் வணிகங்களுக்கு உதவுகின்றன.

8. நிதி முடிவெடுப்பதை வலுப்படுத்துதல்

நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட பண மேலாண்மை அணுகுமுறை, தரவு சார்ந்த நுண்ணறிவுகளின் அடிப்படையில் நிர்வாகத்தை தகவலறிந்த நிதி முடிவுகளை எடுக்க அனுமதிக்கிறது. சப்ளையர்களுக்கு எப்போது பணம் செலுத்த வேண்டும், உபரி பணத்தை எப்போது முதலீடு செய்ய வேண்டும் அல்லது வருவாயில் பருவகால ஏற்ற இறக்கங்களை எவ்வாறு நிர்வகிப்பது என்பதை தீர்மானிப்பதாக இருந்தாலும், இந்த மாதிரிகள் மதிப்புமிக்க வழிகாட்டுதலை வழங்குகின்றன.

9. நிச்சயமற்ற தன்மை மற்றும் சந்தை ஏற்ற இறக்கத்தை நிர்வகித்தல்

பொருளாதார ஏற்ற இறக்கங்கள், பணவீக்கம் மற்றும் வட்டி விகித மாற்றங்கள் பணப்புழக்கத்தை பாதிக்கக்கூடிய மாறும் சூழல்களில் வணிகங்கள் செயல்படுகின்றன. மில்லர்-ஓர் மாதிரி போன்ற பண

மேலாண்மை மாதிரிகள் நிறுவனங்கள் சந்தை நிச்சயமற்ற தன்மைகளின் அடிப்படையில் தங்கள் பண இருப்புகளை சரிசெய்ய உதவுகின்றன, நிதி மீள்தன்மையை உறுதி செய்கின்றன.

10. நிதிக் கொள்கைகளுடன் இணங்குவதை உறுதி செய்தல்

பல நிறுவனங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறை அதிகாரிகள் வணிகங்கள் குறிப்பிட்ட பணப்புழக்க விகிதங்களை பராமரிக்கவும் கடுமையான பண மேலாண்மை நடைமுறைகளைப் பின்பற்றவும் கோருகின்றன. நிறுவப்பட்ட பண மேலாண்மை மாதிரிகளைப் பயன்படுத்துவது நிறுவனங்கள் இந்தத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய உதவுகிறது, சட்ட மற்றும் நிதி அபாயங்களைத் தவிர்க்கிறது.

பண மேலாண்மை மாதிரிகள்

பல பண மேலாண்மை மாதிரிகள் வணிகங்கள் பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றத்தை சமநிலைப்படுத்த உதவுகின்றன. மிகவும் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் மாதிரிகள்:

பாமோல் மாதிரி (பண மேலாண்மை மாதிரி)

பயன்பாடு:

· கணிக்கக்கூடிய பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு சிறந்தது.

· பத்திரங்களை எப்போது பணமாக மாற்ற வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

பாமோல் மாதிரி என்பது 1952 ஆம் ஆண்டில் வில்லியம் ஜே. பாமோல் உருவாக்கிய பண மேலாண்மை மாதிரியாகும். இது சரக்கு மேலாண்மையில் பயன்படுத்தப்படும் பொருளாதார ஒழுங்கு அளவு (EOQ) கருத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது மற்றும் பண பரிவர்த்தனைகள் மற்றும் வைத்திருக்கும் செலவுகளின் மொத்த செலவைக் குறைக்க தேவையான உகந்த பண இருப்பை வணிகங்கள் தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

பாமோல் மாதிரியின் அனுமானங்கள்

இந்த மாதிரி பின்வரும் அனுமானங்களின் அடிப்படையில் கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளது:

1. நிலையான பண வெளியேற்றம் - நிறுவனம் காலப்போக்கில் நிலையான, கணிக்கக்கூடிய விகிதத்தில் பணத்தை செலவிடுகிறது.

2. நிலையான பண திரும்பப் பெறுதல் - தேவைப்படும்போது முதலீடுகள் அல்லது பிற ஆதாரங்களில் இருந்து ஒரு நிலையான தொகையை எடுப்பதன் மூலம் நிறுவனம் பணத்தை நிரப்புகிறது.

3. பணப் பற்றாக்குறை இல்லை - தேவைப்படும்போது பணத்தை நிரப்புவதால், நிறுவனம் ஒருபோதும் பணப் பற்றாக்குறையை சந்திக்காது.

4. நிலையான வாய்ப்பு செலவு - பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான செலவு காலம் முழுவதும் அப்படியே இருக்கும்.

5. நிச்சயமற்ற தன்மை இல்லை - பண வரவுகள் அல்லது வெளியேற்றங்களில் எதிர்பாராத மாற்றங்கள் எதுவும் இல்லை.

பாமோல் மாதிரியின் சூத்திரம்

இந்த மாதிரி பின்வரும் சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்தி உகந்த பண இருப்பை தீர்மானிக்கிறது:

$$C^* = \sqrt{\frac{2bT}{i}}$$

• C = திரும்பப் பெற வேண்டிய உகந்த ரொக்க இருப்பு

• b = ஒரு ரொக்க திரும்பப் பெறுதலுக்கான நிலையான பரிவர்த்தனை செலவு

• T = ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு மொத்த ரொக்கத் தேவை

• i = பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான வாய்ப்புச் செலவு (மாற்று முதலீடுகளுக்கான வட்டி விகிதம்)

சூத்திரத்தின் விளக்கம்

• மொத்த ரொக்கத் தேவை (T) அதிகமாக இருந்தால், அடிக்கடி பணத்தை எடுக்க வேண்டியிருக்கும்.

• பரிவர்த்தனைச் செலவு (b) அதிகமாக இருந்தால், செலவுகளைக் குறைக்க நிறுவனம் குறைவான பணத்தை எடுக்க வேண்டும்.

• வட்டி விகிதம் (i) அதிகமாக இருந்தால், நிறுவனம் குறைந்த பணத்தை வைத்திருக்க வேண்டும், மேலும் வட்டி ஈட்டும் முதலீடுகளிலிருந்து அடிக்கடி நிதியை மாற்ற வேண்டும்.

வேலை செய்யும் வழிமுறை

• நிறுவனம் C* இன் ஆரம்ப ரொக்க இருப்புடன் தொடங்குகிறது.

• ரொக்கம் செலவிடப்படும்போது, இருப்பு படிப்படியாக பூஜ்ஜியமாகக் குறைகிறது.

• இந்த கட்டத்தில், நிறுவனம் மற்றொரு C* தொகையை திரும்பப் பெறுவதன் மூலம் அதன் ரொக்க இருப்பை நிரப்புகிறது.

• இந்தச் சுழற்சி மீண்டும் நிகழ்கிறது, செலவுகளைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் ரொக்கம் திறமையாக நிர்வகிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

Baumol மாதிரியின் நன்மைகள்

1. செலவுத் திறன் - ரொக்க மேலாண்மையுடன் தொடர்புடைய மொத்த செலவுகளைக் குறைக்க நிறுவனங்கள் உதவுகின்றன.

2. எளிமையானது மற்றும் நடைமுறைக்குரியது - கணிக்கக்கூடிய பணப்புழக்கங்களைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு விண்ணப்பிக்க எளிதானது.

3. உகந்த பண வைத்திருத்தல் - செயலற்ற பணத்தைக் குறைத்து வட்டி ஈட்டும் சொத்துக்களில் முதலீட்டை அதிகரிக்கிறது.

பாமோல் மாதிரியின் வரம்புகள்

1. நிலையான பணப்புழக்கங்களை கருதுகிறது - ஏற்ற இறக்கமான பணத் தேவைகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு ஏற்றதல்ல.

2. சந்தை நிச்சயமற்ற தன்மையைப் புறக்கணிக்கிறது - எதிர்பாராத செலவுகள் அல்லது பணப்புழக்கங்களைக் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளாது.

3. உறுதியான அமைப்பு - நிலையான திரும்பப் பெறும் தொகைகளைக் கருதுகிறது மற்றும் நெகிழ்வுத்தன்மையை அனுமதிக்காது.

மில்லர்ஆர் மாதிரி

1966 ஆம் ஆண்டில் மெர்டன் மில்லர் மற்றும் டேனியல் ஆர் ஆகியோரால் உருவாக்கப்பட்ட மில்லர்-ஓர் மாதிரி, நிச்சயமற்ற பணப்புழக்கங்களின் கீழ் நிறுவனங்கள் ரொக்க இருப்புகளை நிர்வகிக்க உதவும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு பண மேலாண்மை மாதிரியாகும். நிலையான பணப்புழக்கங்களை கருதும் பாமோல் மாதிரியைப் போலன்றி, மில்லர்-ஓர் மாதிரி பணப்புழக்கங்கள் மற்றும் வெளியேற்றங்களில் தினசரி ஏற்ற இறக்கங்களைக் கணக்கிடுகிறது.

மில்லர்-ஓர் மாதிரியின் முக்கிய அம்சங்கள்

1. நிச்சயமற்ற பணப்புழக்கங்களுக்காக வடிவமைக்கப்பட்டது - கணிக்கக்கூடிய பணத் தேவைகளுக்கு சிறப்பாகச் செயல்படும் பாமோல் மாதிரியைப் போலன்றி, இந்த மாதிரி ஒழுங்கற்ற பண நகர்வுகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

2. மேல் மற்றும் கீழ் வரம்புகளைப் பயன்படுத்துகிறது - இந்த மாதிரி பணத்தை திறமையாக நிர்வகிக்க குறைந்த வரம்பு, மேல் வரம்பு மற்றும் இலக்கு ரொக்க இருப்பை அமைக்கிறது.

3. செலவுகளைக் குறைக்கிறது - இது பரிவர்த்தனை செலவுகள் (பணத்தை முதலீடுகளுக்கு நகர்த்துவதிலிருந்து) மற்றும் வாய்ப்பு செலவுகள் (செயலற்ற பணத்தை வைத்திருப்பதிலிருந்து) ஆகியவற்றை சமநிலைப்படுத்துகிறது.

செயல்பாட்டு வழிமுறை

இந்த மாதிரி மூன்று ரொக்க இருப்பு நிலைகளை நிறுவுகிறது:

• மேல் வரம்பு (U) – ரொக்க இருப்பு இந்த நிலையை அடைந்தால், நிறுவனம் செயலற்ற பணத்தைக் குறைக்க அதிகப்படியான நிதியை சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பத்திரங்களுக்கு மாற்றுகிறது.

• கீழ் வரம்பு (L) – ரொக்க இருப்பு இந்த நிலைக்குக் குறைந்தால், நிறுவனம் பணத்தை நிரப்ப சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பத்திரங்களை விற்கிறது.

• இலக்கு இருப்பு (Z) – நிறுவனம் அதன் ரொக்க நிலைகளை வைத்திருக்க முயற்சிக்கும் சிறந்த ரொக்க இருப்பு.

இந்த அமைப்பு பின்வருமாறு செயல்படுகிறது:

• ரொக்கம் U க்கு உயர்ந்தால், நிறுவனம் (U - Z) சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பத்திரங்களில் முதலீடு செய்கிறது.

• ரொக்கம் L க்கு குறைந்தால், நிறுவனம் (Z - L) மதிப்புள்ள பத்திரங்களை விற்கிறது, இருப்பை மீட்டெடுக்க.

• ரொக்கம் L க்கும் U க்கும் இடையில் இருந்தால், எந்த நடவடிக்கையும் தேவையில்லை.

மேல் வரம்பு மற்றும் இலக்கு இருப்புக்கான சூத்திரம்

1. Upper Limit (U):

$$U = 3Z - 2L$$

2. Target Cash Balance (Z):

$$Z = L + \frac{3}{4} \times \left(\frac{3b\sigma^2}{4i}\right)^{\frac{1}{3}}$$

Where:

- b = Fixed transaction cost per securities transaction
- σ^2 = Variance of daily cash flows (measuring cash flow uncertainty)
- i = Daily interest rate on marketable securities

மில்லர்-ஓர் மாதிரியின் நன்மைகள்

1. நெகிழ்வான மற்றும் யதார்த்தமான - கணிக்க முடியாத பணப்புழக்கங்களுக்கான கணக்குகள்.

2. வைத்திருக்கும் மற்றும் பரிவர்த்தனை செலவுகளைக் குறைக்கிறது - நிறுவனங்கள் பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில் செயலற்ற பணத்தைக் குறைக்க உதவுகிறது.

3. நிச்சயமற்ற வரவு/வெளியேற்றங்களைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும் - ஏற்ற இறக்கமான விற்பனை மற்றும் செலவுகளைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

மில்லர்-ஓர் மாதிரியின் வரம்புகள்

1. சிக்கலான தன்மை - பாமோல் மாதிரியை விட சிக்கலானது, பணப்புழக்க மாறுபாடு குறித்த புள்ளிவிவரத் தரவு தேவைப்படுகிறது.

2. சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பத்திரங்களைப் பொறுத்தது - நிறுவனங்கள் திரவ முதலீடுகளை எளிதாக அணுக வேண்டும்.

3. பணப்புழக்கங்களின் இயல்பான விநியோகத்தை கருதுகிறது - நிஜ உலக பண ஏற்ற இறக்கங்கள் எப்போதும் கணிக்கக்கூடிய முறையைப் பின்பற்றாமல் போகலாம்.

ஸ்டோன் மாதிரி

நோக்கம்: சிறந்த நெகிழ்வுத்தன்மைக்காக கூடுதல் கட்டுப்பாட்டு வரம்புகளை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் மில்லர் ஓர் மாதிரியை மேம்படுத்துகிறது.

· பணப் பற்றாக்குறையை எதிர்பார்க்க முன்னறிவிப்பு நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துகிறது.

· செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்த தேவையற்ற பரிவர்த்தனைகளைக் குறைக்கிறது.

· பெரிய அளவிலான செயல்பாடுகளைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு மிகவும் நடைமுறைக்குரியது.

பயன்பாடு:

· மிகவும் துல்லியமான பணக் கட்டுப்பாடு தேவைப்படும் நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

· பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில் பரிவர்த்தனை செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.

ஆர்க்லர் மாதிரி (நேரியல் நிரலாக்க மாதிரி)

உருவாக்கியவர்: யெய்ர் ஆர்க்லர்

நோக்கம்: பணப்புழக்க முன்னறிவிப்பை நிறுவன நிதியுதவியுடன் ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம் பண மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது.

முக்கிய அம்சங்கள்:

· பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்த நேரியல் நிரலாக்கத்தைப் பயன்படுத்துகிறது.

· பண இருப்பு, கடன் வாங்குதல் மற்றும் முதலீடுகளின் சிறந்த கலவையைத் தீர்மானிக்கிறது.

· நிறுவனங்கள் எதிர்கால பண நிலைகளை துல்லியமாக கணிக்க உதவுகிறது.

பயன்பாடு:

· பெரிய வணிகங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஏற்றது.

· நிறுவனங்கள் சிக்கலான பண வரவுகள், வெளியேற்றங்கள் மற்றும் முதலீடுகளை நிர்வகிக்க உதவுகிறது.

பாமோல் பண மேலாண்மை மாதிரி

1952 ஆம் ஆண்டில் வில்லியம் ஜே. பாமோல் உருவாக்கிய பாமோல் மாதிரி, பண மேலாண்மைக்கு பொருளாதார ஒழுங்கு அளவு (EOQ)

மாதிரியைப் பயன்படுத்துகிறது. இது வணிகங்கள் ரொக்க வைத்திருப்பின் ஒருங்கிணைந்த செலவு மற்றும் ரொக்க பரிவர்த்தனை செலவுகளைக் குறைக்கும் உகந்த ரொக்க இருப்பைத் தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

பாமோல் மாதிரியின் அனுமானங்கள்

1. நிலையான ரொக்க வெளியேற்றங்கள் - நிறுவனம் நிலையான மற்றும் கணிக்கக்கூடிய விகிதத்தில் பணத்தை செலவிடுகிறது.

2. நிலையான ரொக்க திரும்பப் பெறுதல்கள் - நிறுவனம் அவ்வப்போது நிலையான அளவுகளில் முதலீடு அல்லது வங்கிக் கணக்கிலிருந்து பணத்தை எடுக்கிறது.

3. பணப் பற்றாக்குறை இல்லை - நிறுவனம் எப்போதும் நிரப்புவதற்கு முன்பு போதுமான ரொக்கத்தைக் கொண்டுள்ளது.

4. நிலையான வட்டி விகிதம் - பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான வாய்ப்பு செலவு அப்படியே உள்ளது.

5. நிச்சயமற்ற தன்மை இல்லை - ரொக்க வரவுகள் மற்றும் வெளியேற்றங்கள் முன்கூட்டியே அறியப்படுகின்றன.

பாமோல் மாதிரியின் சூத்திரம்

முதலீடுகள் அல்லது வங்கிக் கணக்குகளில் இருந்து எடுக்கப்பட வேண்டிய உகந்த ரொக்க இருப்பு (C*) பின்வருமாறு கணக்கிடப்படுகிறது:

$$C^* = \sqrt{\frac{2bT}{i}}$$

எங்கே: • C* = ஒவ்வொரு முறையும் திரும்பப் பெறுவதற்கான உகந்த ரொக்க இருப்பு

• b = திரும்பப் பெறுவதற்கான நிலையான பரிவர்த்தனை செலவு

• T = ஒரு காலகட்டத்தில் மொத்த ரொக்கத் தேவை

• i = பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான வாய்ப்புச் செலவு (மாற்று முதலீடுகளுக்கான வட்டி விகிதம்)

பாமோல் மாதிரியின் விளக்கம்

• நிறுவனம் கையில் C* ரொக்கத்துடன் தொடங்குகிறது.

• காலப்போக்கில், பணம் பூஜ்ஜியத்தை அடையும் வரை சீராக செலவிடப்படுகிறது.

• இந்த கட்டத்தில், நிறுவனம் அதன் முதலீடுகளிலிருந்து மற்றொரு C* தொகையை திரும்பப் பெறுகிறது.

• இந்தச் சுழற்சி மீண்டும் நிகழ்கிறது, வணிகம் செலவுகளைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் சரியான ரொக்க இருப்பைப் பராமரிக்கிறது என்பதை உறுதி செய்கிறது.

எண் உதாரணம்

கொடுக்கப்பட்டது:

• மொத்த ரொக்கத் தேவை (T) = $1,000,000

• திரும்பப் பெறுவதற்கான பரிவர்த்தனை செலவு (b) = $50

• முதலீடுகளுக்கான வட்டி விகிதம் (i) = 5% (0.05)

சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்தி:

இதனால், நிறுவனம் ஒவ்வொரு முறையும் $44,721 திரும்பப் பெற வேண்டும்.

ஒரு காலத்திற்கு திரும்பப் பெறுதல்களின் எண்ணிக்கை:

சராசரி ரொக்க இருப்பு:

Using the formula:

$$C^* = \sqrt{\frac{2 \times 50 \times 1,000,000}{0.05}}$$

$$C^* = \sqrt{\frac{100,000,000}{0.05}} = \sqrt{2,000,000,000} = 44,721$$

Thus, the firm should **withdraw $44,721** each time.

The **number of withdrawals per period:**

$$N = \frac{T}{C^*} = \frac{1,000,000}{44,721} = 22.36 \approx 22 \text{ times}$$

The **average cash balance:**

$$\frac{C^*}{2} = \frac{44,721}{2} = 22,361$$

This means that, on average, the firm holds $22,361 cash at any given time.

இதன் பொருள், சராசரியாக, நிறுவனம் எந்த நேரத்திலும் $22,361 ரொக்கத்தை வைத்திருக்கிறது.

பாமோல் மாதிரியின் நன்மைகள்

1. மொத்த பண மேலாண்மை செலவுகளைக் குறைக்கிறது - வைத்திருக்கும் செலவுகள் மற்றும் பரிவர்த்தனை செலவுகள் இரண்டையும் குறைக்க உதவுகிறது.

2. பயன்படுத்த எளிதானது மற்றும் நேரடியான கணித சூத்திரத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

3. நிலையான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு திறமையானது - கணிக்கக்கூடிய பண வெளியேற்றங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு ஏற்றது.

பாமோல் மாதிரியின் வரம்புகள்

1. நிலையான பணப் பயன்பாட்டைக் கருதுகிறது - ஏற்ற இறக்கமான பணத் தேவைகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு ஏற்றதல்ல.

2. நிச்சயமற்ற பண வரவுகளைப் புறக்கணிக்கிறது - எதிர்பாராத பண வரவுகள் கருதப்படாது.

3. கடுமையான திரும்பப் பெறுதல்கள் - நிலையான திரும்பப் பெறுதல் தொகைகளைக் கருதுகிறது, இது எப்போதும் நடைமுறைக்கு ஏற்றதாக இருக்காது.

மில்லர்ஓர் பண மேலாண்மை மாதிரி

உருவாக்கியவர்: மெர்டன் எச். மில்லர் & டேனியல் ஓர் (1966)

நோக்கம்: பணப்புழக்கங்கள் நிச்சயமற்றதாக இருக்கும்போது பண இருப்புகளை நிர்வகிக்க உதவுகிறது. இது பண இருப்புக்கான மேல் வரம்பு, குறைந்த வரம்பு மற்றும் இலக்கு இருப்பை அமைக்கிறது.

அனுமானங்கள்:

· ரொக்கம் சீரற்ற முறையில் பாய்கிறது (நிலையான விகிதத்தில் அல்ல).

· பத்திரங்களை பணமாக மாற்றுவதற்கு பரிவர்த்தனை செலவுகள் உள்ளன.

· ஒரு நிறுவனம் குறைந்தபட்ச ரொக்க இருப்பை (L) பராமரிக்கிறது.

· உச்ச வரம்பை அடையும் போது, அதிகப்படியான ரொக்கம் முதலீடு செய்யப்படுகிறது.

· குறைந்த வரம்பை அடையும் போது, ரொக்கம் மீண்டும் நிரப்பப்படுகிறது.

பயன்பாடு:

· ஒழுங்கற்ற பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றம் உள்ள நிறுவனங்களுக்கு சிறந்தது.

· மேல் வரம்புக்கும் கீழ் வரம்புக்கும் இடையில் பணத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது.

· அடிக்கடி மாற்றங்களைத் தவிர்ப்பதன் மூலம் பரிவர்த்தனை செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

சரக்கு மேலாண்மை & முக்கியத்துவம்

1. சரக்கு மேலாண்மை அறிமுகம்

சரக்கு மேலாண்மை என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் சரக்குகளை ஆர்டர் செய்தல், சேமித்தல், பயன்படுத்துதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் செயல்முறையாகும். இதில் மூலப்பொருட்கள், செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் (WIP) மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் ஆகியவை அடங்கும். திறமையான சரக்கு மேலாண்மை உகந்த இருப்பு நிலைகளை உறுதி செய்கிறது, செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் வணிக செயல்பாடுகளை மேம்படுத்துகிறது.

2. சரக்கு மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம்

திறமையான சரக்கு மேலாண்மை வணிகங்களுக்கு மிக முக்கியமானது, ஏனெனில் இது சீரான செயல்பாடுகள், செலவுக் கட்டுப்பாடு மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை உறுதி செய்கிறது. மோசமான சரக்கு மேலாண்மை அதிகப்படியான இருப்பு, இருப்பு வெளியேற்றம் மற்றும் நிதி இழப்புகளுக்கு வழிவகுக்கும். முக்கிய நன்மைகள் பின்வருமாறு:

1. செலவு குறைப்பு

· சேமிப்பு செலவுகள், காப்பீடு மற்றும் அதிகப்படியான சரக்குகளின் தேய்மானத்தைக் குறைக்க உதவுகிறது.

· குறிப்பாக அழிந்துபோகக்கூடிய மற்றும் பருவகால பொருட்களுக்கு வீண் விரயம் மற்றும் வழக்கற்றுப் போவதைக் குறைக்கிறது.

2. கையிருப்பு தீர்ந்து போவதையும் அதிகமாக இருப்பு வைப்பதையும் தடுக்கிறது

· தேவைப்படும்போது பொருட்கள் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது, இழந்த விற்பனை மற்றும் அதிருப்தி அடைந்த வாடிக்கையாளர்களைத் தவிர்க்கிறது.

· அதிகப்படியான கையிருப்பில் தேவையற்ற மூலதனம் தேங்குவதைத் தவிர்க்கிறது.

3. பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது

· உகந்த இருப்பு நிலைகளைப் பராமரிப்பதன் மூலம் பணி மூலதனத்தை இலவசமாக வைத்திருக்கிறது.

· தேவையற்ற கொள்முதல்களைத் தவிர்க்கிறது மற்றும் சரக்கு வருவாயை மேம்படுத்துகிறது.

4. வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கிறது

· வாடிக்கையாளர்களுக்கு தயாரிப்புகள் சரியான நேரத்தில் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது.

· ஆர்டர் நிறைவேற்றுவதில் தாமதங்களைக் குறைத்து, சிறந்த வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்திற்கு வழிவகுக்கிறது.

5. திறமையான உற்பத்தி மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை

· உற்பத்திக்கான மூலப்பொருட்களின் தொடர்ச்சியான விநியோகத்தை உறுதி செய்கிறது.

· பொருள் பற்றாக்குறை காரணமாக உற்பத்தியில் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது.

6. தேவை முன்னறிவிப்பில் உதவுகிறது

· விற்பனை போக்குகள் குறித்த தரவை வழங்குகிறது, சிறந்த தேவை கணிப்புகளுக்கு உதவுகிறது.

· பருவகால தேவைக்கு ஏற்ப வணிகங்கள் பங்கு நிலைகளை சரிசெய்ய அனுமதிக்கிறது.

7. திருட்டு மற்றும் இழப்புகளைக் குறைக்கிறது

· RFID, பார்கோடுகள் மற்றும் டிஜிட்டல் கண்காணிப்பு அமைப்புகளை செயல்படுத்துவது திருட்டைத் தடுக்க உதவுகிறது.

· சேதமடைந்த அல்லது இழந்த சரக்குகளை முன்கூட்டியே கண்டறிவதில் உதவுகிறது.

8. வணிக வளர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது

· உகந்த சரக்கு அமைப்புடன், வணிகங்கள் செயல்பாடுகளை திறமையாக அளவிட முடியும்.

· துல்லியமான ஆர்டர் திட்டமிடல் மூலம் சிறந்த சப்ளையர் உறவுகளை உறுதி செய்கிறது.

சரக்கு வகைகள்

1. மூலப்பொருட்கள் - உற்பத்தியில் பயன்படுத்தப்படும் அடிப்படை உள்ளீடுகள் (எ.கா., எஃகு, மரம்).

2. முன்னேற்றத்தில் வேலை (WIP) - உற்பத்தியில் அரை முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள்.

3. முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் - விற்பனைக்கு தயாராக உள்ள பொருட்கள்.

4. MRO (பராமரிப்பு, பழுதுபார்ப்பு மற்றும் செயல்பாட்டு பொருட்கள்) - செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்கள்.

சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்கள்

பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ)

மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் (ஆர்டர் செய்தல் + வைத்திருக்கும் செலவுகள்) குறைக்கும் உகந்த ஆர்டர் அளவை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

சூத்திரம்: EOQ = √2DS/H

எங்கே:

D= வருடாந்திர தேவை

S = ஒரு ஆர்டருக்கான ஆர்டர் செலவு

H= ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு யூனிட்டுக்கு வைத்திருக்கும் செலவு

ஜஸ்டின் நேரம் (JIT) சரக்கு

· சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்க தேவைப்படும்போது மட்டுமே சரக்கு ஆர்டர் செய்யப்படுகிறது.

· கழிவுகளைக் குறைக்கிறது ஆனால் துல்லியமான விநியோகச் சங்கிலி ஒருங்கிணைப்பு தேவைப்படுகிறது.

· டொயோட்டா (மெலிந்த உற்பத்தி) போன்ற நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

ABC பகுப்பாய்வு

மதிப்பின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்துகிறது:

· பொருட்கள் - அதிக மதிப்பு, குறைந்த அளவு (இறுக்கமான கட்டுப்பாடு).

· பைடெம்கள் - மிதமான மதிப்பு மற்றும் அளவு (கால கண்காணிப்பு).

· மேற்கோள்கள் - குறைந்த மதிப்பு, அதிக அளவு (மொத்த கொள்முதல்).

பாதுகாப்பு பங்கு மேலாண்மை

பாதுகாப்பு பங்கு என்பது தேவையில் எதிர்பாராத ஏற்ற இறக்கங்கள், விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் அல்லது நிரப்புதலில் தாமதங்கள்

ஆகியவற்றிலிருந்து பாதுகாக்க ஒரு வணிகம் ஒரு இடையகமாக பராமரிக்கும் கூடுதல் சரக்கு அல்லது பணத்தைக் குறிக்கிறது. பண மேலாண்மையில், எதிர்பாராத நிதி சூழ்நிலைகளில் ஒரு நிறுவனம் பணப்புழக்க பற்றாக்குறையை எதிர்கொள்ளாமல் இருப்பதை பாதுகாப்பு பங்கு உறுதி செய்கிறது.

ரொக்க மேலாண்மையில் பாதுகாப்பு இருப்பின் முக்கியத்துவம்

1. பணப் பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது - எதிர்பாராத செலவுகளுக்கு பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்கிறது.

2. வணிக தொடர்ச்சியை உறுதி செய்கிறது - நிதி நிச்சயமற்ற தன்மையின் போது செயல்பாடுகளைத் தக்கவைக்க உதவுகிறது.

3. நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கிறது - தாமதமான கொடுப்பனவுகள் அல்லது வருவாய் பற்றாக்குறைகளுக்கு எதிராக பாதுகாப்பாக செயல்படுகிறது.

4. சப்ளையர் மற்றும் கடன் வழங்குநர் உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது - சரியான நேரத்தில் கொடுப்பனவுகளை உறுதி செய்கிறது, வணிக நற்பெயரை மேம்படுத்துகிறது.

5. அவசர கடன் செலவுகளைக் குறைக்கிறது - அதிக வட்டி கொண்ட குறுகிய கால கடன்களைத் தவிர்க்கிறது.

பாதுகாப்பு இருப்பு நிலைகளை பாதிக்கும் காரணிகள்

1. பண வரவு மற்றும் வெளியேற்றங்களில் மாறுபாடு - கணிக்க முடியாத தன்மை அதிகமாக இருந்தால், பாதுகாப்பு இருப்பு அதிகமாக இருக்கும்.

2. பண நிரப்புதலுக்கான முன்னணி நேரம் - முதலீடுகளை பணமாக மாற்றுவதில் நீண்ட தாமதங்கள் ஒரு பெரிய தாங்கல் தேவை.

3. பணத்தை வைத்திருப்பதற்கான செலவு - அதிக வாய்ப்பு செலவுகள் ஒரு நிறுவனம் வாங்கக்கூடிய பாதுகாப்பு இருப்பின் அளவைக் குறைக்கின்றன.

4. வணிக ஆபத்து மற்றும் தொழில் நிலைமைகள் - நிலையற்ற தொழில்களில் உள்ள நிறுவனங்களுக்கு அதிக பாதுகாப்பு இருப்பு தேவை.

5. கடன் வசதிகளுக்கான அணுகல் - குறுகிய கால கடனை எளிதாக அணுகக்கூடிய நிறுவனங்கள் குறைந்த பாதுகாப்பு இருப்பை வைத்திருக்கலாம்.

ரொக்க மேலாண்மையில் பாதுகாப்பு இருப்பை தீர்மானிப்பதற்கான முறைகள்

1. நிலையான சதவீத முறை

o சராசரி பண வெளியேற்றத்தின் சதவீதத்தை (எ.கா., 10-20%) தாங்கலாக வைத்திருத்தல்.

2. நிலையான விலகல் முறை

o ஏற்ற இறக்கங்களைத் தீர்மானிக்கவும் அதற்கேற்ப பாதுகாப்பு இருப்பை அமைக்கவும் கடந்த கால பணப்புழக்கத் தரவைப் பயன்படுத்துதல்.

3. மான்டே கார்லோ உருவகப்படுத்துதல்

o வெவ்வேறு நிலைமைகளின் கீழ் சிறந்த பாதுகாப்பு இருப்பை மதிப்பிடுவதற்கு பல காட்சிகளை இயக்குதல்.

4. சேவை நிலை அணுகுமுறை

o பணப் பற்றாக்குறையைத் தவிர்ப்பதற்கான விரும்பிய நிகழ்தகவின் அடிப்படையில் பாதுகாப்பு இருப்பை அமைத்தல்.

பாதுகாப்பு பங்கு மேலாண்மையின் நன்மைகள்

✔ வணிக இடையூறுகளைக் குறைக்கிறது - சீரான நிதி செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது.

✔ முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துகிறது - மூலோபாய முதலீடுகளுக்கு ஒரு மெத்தை வழங்குகிறது.

✔ சந்தை ஏற்ற இறக்கங்களுக்கு எதிராக பாதுகாக்கிறது - பொருளாதார நிச்சயமற்ற தன்மையை நிர்வகிக்க உதவுகிறது.

பாதுகாப்பு பங்குகளை வைத்திருப்பதற்கான வரம்புகள்

· அதிக வாய்ப்பு செலவு - செயலற்ற பணத்தை வேறு இடங்களில் முதலீடு செய்யலாம்.

· திறமையின்மை ஆபத்து - அதிகப்படியான பாதுகாப்பு பங்குகளை வைத்திருப்பது நிதி திட்டமிடலில் மெத்தனத்திற்கு வழிவகுக்கும்.

· தொடர்ச்சியான கண்காணிப்பு தேவை - பணப்புழக்க போக்குகளின் அடிப்படையில் வழக்கமான சரிசெய்தல் தேவை.

FIFO & LIFO முறைகள்

FIFO (FirstIn, FirstOut) - பழைய பங்கு முதலில் பயன்படுத்தப்படுகிறது/விற்கப்படுகிறது (அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது).

LIFO (LastIn, FirstOut) - புதிய பங்கு முதலில் பயன்படுத்தப்படுகிறது (பணவீக்க நிலைமைகளில் பயனுள்ளதாக இருக்கும்).

சரக்கு கட்டுப்பாட்டு அமைப்புகள்

1. நிரந்தர சரக்கு அமைப்பு - உண்மையான நேரத்தில் பங்கு நிலைகளைப் புதுப்பிக்கிறது.

2. காலமுறை சரக்கு அமைப்பு - பங்கு நிலைகள் இடைவெளியில் சரிபார்க்கப்படுகின்றன.

3. பார்கோடு & RFID தொழில்நுட்பம் - சரக்கு கண்காணிப்பை தானியங்குபடுத்துகிறது.

4. விற்பனையாளர் நிர்வகிக்கப்பட்ட சரக்கு (VMI) - சப்ளையர்கள் நிறுவனத்திற்கான சரக்குகளை நிர்வகிக்கிறார்கள்.

கடன் கூறுகள்

கடன் என்பது எதிர்காலத்தில் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான வாக்குறுதியுடன் பொருட்கள், சேவைகள் அல்லது பணத்தைப்

பெறுவதற்கான கடன் வாங்குபவரின் திறனைக் குறிக்கிறது. நிதி ஸ்திரத்தன்மையைப் பராமரிக்க கடன் வழங்குபவர்களுக்கும் கடன் வாங்குபவர்களுக்கும் பயனுள்ள கடன் மேலாண்மை அவசியம். கடனின் முக்கிய கூறுகள் பின்வருமாறு:

குணாதிசயம்

(கடன் வாங்குபவரின் கடன் தகுதி)

· கடன் வாங்குபவரின் நற்பெயர் மற்றும் நிதி வரலாற்றைக் குறிக்கிறது.

· கடன் மதிப்பெண், கடந்த கால திருப்பிச் செலுத்தும் பதிவுகள் மற்றும் நிதி நடத்தை மூலம் மதிப்பிடப்படுகிறது.

· கடன் வழங்குபவர்கள் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவதில் உள்ள சிரமத்தை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

· எடுத்துக்காட்டு: சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்திய வரலாற்றைக் கொண்ட ஒரு கடன் வாங்குபவர் வலுவான குணாதிசயத்தைக் கொண்டுள்ளார்.

திறன் (கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தும் திறன்)

கடன் வாங்குபவரின் வருமானத்தை ஈட்டும் மற்றும் நிதிக் கடமைகளைச் சந்திக்கும் திறனை அளவிடுகிறது.

· கடன் வருமான விகிதம் (DTI)

· வேலைவாய்ப்பு வரலாறு மற்றும் நிலைத்தன்மை

· தற்போதுள்ள நிதி உறுதிமொழிகள்

· கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு கடன் வாங்குபவருக்கு போதுமான வருவாய் உள்ளதா என்பதை கடன் வழங்குபவர்கள் சரிபார்க்கிறார்கள்.

மூலதனம் (வணிகம் அல்லது கடன் நோக்கத்தில் கடன் வாங்குபவரின் முதலீடு)

· முதலீட்டில் கடனாளியின் நிதிப் பங்கைக் குறிக்கிறது.

· கடன் வாங்குபவரின் அதிக மூலதன முதலீடு உறுதிப்பாட்டைக் காட்டுகிறது, கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

· கடன் வழங்குபவர்கள் கடன் வழங்குவதற்கு முன் சொத்துக்கள், சேமிப்பு மற்றும் நிகர மதிப்பை மதிப்பிடுகின்றனர்.

உதாரணமாக: ஒரு வணிக உரிமையாளர் ஒரு திட்டத்தில் தனிப்பட்ட நிதியை முதலீடு செய்வது நம்பகத்தன்மையைக் காட்டுகிறது.

பிணையம் (கடனுக்கு எதிரான பாதுகாப்பு)

· கடனுக்கான பாதுகாப்பாக கடன் வாங்குபவர் அடகு வைத்த சொத்துக்களைக் குறிக்கிறது.

· சொத்து, வாகனங்கள், பங்குகள் அல்லது பிற மதிப்புமிக்க சொத்துக்கள் இதில் அடங்கும்.

· கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தத் தவறும் பட்சத்தில், கடன் வழங்குபவர் கடன் தொகையை மீட்டெடுக்க பிணையத்தை பறிமுதல் செய்யலாம்.

உதாரணம்: வீட்டுக் கடனை வீடு பிணையமாக ஆதரிக்கிறது.

நிபந்தனைகள் (கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் பொருளாதார காரணிகள்)

வட்டி விகிதங்கள், கடன் காலம், திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணை மற்றும் சந்தை நிலைமைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

பணவீக்கம், வேலைவாய்ப்பு விகிதங்கள் மற்றும் தொழில் போக்குகள் போன்ற பொருளாதார காரணிகள் கடன் முடிவுகளை பாதிக்கின்றன.

கடன் வாங்குபவர் ஏற்கனவே உள்ள பொருளாதார நிலைமைகளின் கீழ் திருப்பிச் செலுத்த முடியுமா என்பதை கடன் வழங்குநர்கள் மதிப்பிடுகின்றனர்.

அலகு-4

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை பற்றிய கண்ணோட்டம்- முக்கியத்துவம் - கடன் கொள்கை மாறிகளின் கூறுகள்- கடன் தரநிலைகள்- கடன் காலம்- பண தள்ளுபடி மற்றும் வசூல் முயற்சிகள் - கடன் மதிப்பீடு - பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை பற்றிய கண்ணோட்டம்

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை என்பது நிதி நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கியமான செயல்பாடாகும், இது கடன் விற்பனையை திறம்பட கையாளுதல், வாடிக்கையாளர்கள் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட காலக்கெடுவிற்குள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை செலுத்துவதை உறுதி செய்தல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. இது பணி மூலதன நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய பகுதியாகும் மற்றும் ஒரு நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கம் மற்றும் லாபத்தை நேரடியாக பாதிக்கிறது. பெறத்தக்கவைகளின் சரியான மேலாண்மை வணிகங்கள் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக்

குறைக்கவும், ஒட்டுமொத்த நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது. பல தொழில்களில், நிறுவனங்கள் விற்பனையை அதிகரிக்கவும் நீண்டகால வணிக உறவுகளை ஏற்படுத்தவும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குகின்றன. இருப்பினும், இந்த கடன் நீட்டிப்பு தாமதமான பணம் செலுத்துதல்கள் மற்றும் தவறுகள் போன்ற அபாயங்களைக் கொண்டுள்ளது. பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை வணிகம் கடன் மூலம் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்கும் அதன் நிதி ஆரோக்கியத்தைப் பாதுகாப்பதற்கும் இடையில் சமநிலையை பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் கூறுகள்

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை என்பது நிதி நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும், இது ஒரு வணிகம் ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்கிறது, வாராக் கடன்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் கடன் விற்பனையை மேம்படுத்துகிறது. வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில், வணிகங்கள் பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணிக்க, கட்டுப்படுத்த மற்றும் சேகரிக்க உதவும் பல்வேறு கூறுகளை இது உள்ளடக்கியது. பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் முக்கிய கூறுகள் கீழே விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளன.

1. கடன் கொள்கை

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை என்பது பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் அடித்தளமாகும். இது ஒரு வணிகம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கான விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளை தீர்மானிக்கிறது. ஒரு நல்ல கடன் கொள்கை கடன் மூலம் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்கும் மோசமான கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைப்பதற்கும் இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்த வேண்டும்.

a) கடன் விதிமுறைகள்

கடன் விதிமுறைகள் தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கான கட்டண காலம், தள்ளுபடிகள் மற்றும் அபராதங்களை வரையறுக்கின்றன. வணிகங்கள் பெரும்பாலும் "நிகர 30," "நிகர 60," அல்லது "2/10, நிகர 30" போன்ற கடன் விதிமுறைகளை வழங்குகின்றன, இதில்:

• நிகர 30 என்பது வாடிக்கையாளர் 30 நாட்களுக்குள் செலுத்த வேண்டும் என்பதாகும்.

• 2/10, நிகர 30 என்பது 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்தப்பட்டால் வாடிக்கையாளருக்கு 2% தள்ளுபடி கிடைக்கும்; இல்லையெனில், முழுத் தொகையும் 30 நாட்களில் செலுத்தப்படும்.

b) கடன் தரநிலைகள்

கடன் தரநிலைகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கான அளவுகோல்களைக் குறிக்கின்றன. வணிகங்கள் பின்வரும் காரணிகளை மதிப்பிடுகின்றன:

• வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நிலைத்தன்மை (கடன் மதிப்பெண்கள் மற்றும் கட்டண வரலாற்றின் அடிப்படையில்).

• வாங்குபவரின் தொழில் ஆபத்து மற்றும் வணிக நற்பெயர்.

• நிறுவனத்துடனான கடந்தகால உறவு (விசுவாசம் மற்றும் கட்டண முறைகள்).

ஒரு மென்மையான கடன் தரநிலை விற்பனையை அதிகரிக்கிறது, ஆனால் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தையும் அதிகரிக்கிறது, அதேசமயம் ஒரு கடுமையான கடன் தரநிலை ஆபத்தைக் குறைக்கிறது ஆனால் விற்பனை வளர்ச்சியைக் கட்டுப்படுத்தலாம்

c) கடன் வரம்புகள்

ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருக்கும் ஒரு கடன் வரம்பு ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது, இது எந்த நேரத்திலும் வழங்கப்படும் அதிகபட்ச கடன் தொகையைக் குறிக்கிறது. பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை நிர்ணயிப்பது ஆபத்தான வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிகமாக வெளிப்படுவதைத் தடுக்கிறது

மற்றும் ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியம் பாதிக்கப்படாமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

2. கடன் மதிப்பீடு மற்றும் ஒப்புதல் செயல்முறை

கடன் வழங்குவதற்கு முன், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிட வேண்டும். இந்த செயல்முறையில் பின்வருவன அடங்கும்:

a) நிதி அறிக்கை பகுப்பாய்வு

• நிதி நிலைத்தன்மையை தீர்மானிக்க வாடிக்கையாளரின் இருப்புநிலை, வருமான அறிக்கை மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கையை மதிப்பாய்வு செய்தல்.

• ஆபத்தை மதிப்பிடுவதற்கு பணப்புழக்க விகிதங்கள், கடன் நிலைகள் மற்றும் லாபத்தை ஆய்வு செய்தல்.

b) கடன் அறிக்கைகள் மற்றும் மதிப்பீடுகள்

• கட்டண வரலாற்றை மதிப்பிடுவதற்கு எக்ஸ்பீரியன், ஈக்விஃபாக்ஸ் அல்லது டன் & பிராட்ஸ்ட்ரீட் போன்ற நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன் அறிக்கைகளைப் பெறுதல்.

• நம்பகத்தன்மையை அளவிடுவதற்கு தொழில் சார்ந்த கடன் பணியகங்களிலிருந்து மதிப்பீடுகளைச் சரிபார்த்தல்.

c) வங்கி மற்றும் வர்த்தக குறிப்புகள்

• நிதி நிலை உறுதிப்படுத்தலுக்காக வாடிக்கையாளரின் வங்கியைத் தொடர்புகொள்வது.

• கட்டண நடத்தை குறித்து முந்தைய சப்ளையர்களுடன் சரிபார்த்தல்.

d) கடந்த கால உள் பரிவர்த்தனை மதிப்பாய்வு

• வாடிக்கையாளருடன் முந்தைய பரிவர்த்தனைகளை மதிப்பீடு செய்தல் (ஏதேனும் இருந்தால்) அவர்கள் பணம் செலுத்துவதில் சரியான நேரத்தில் ஈடுபட்டுள்ளார்களா என்பதைத் தீர்மானிக்க.

கடன் மதிப்பீடு முடிந்ததும், வணிகங்கள் கண்டுபிடிப்புகளின் அடிப்படையில் கடன் கோரிக்கைகளை அங்கீகரிக்கின்றன, நிராகரிக்கின்றன அல்லது மாற்றியமைக்கின்றன.

3. பெறத்தக்க கணக்குகள் கண்காணிப்பு மற்றும் வயதான பகுப்பாய்வு

பெறத்தக்க கணக்குகளைக் கண்காணிப்பது, சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்வதற்கும், தாமதமான இன்வாய்ஸ்களைக் குறைப்பதற்கும் மிக முக்கியமானது.

a) பெறத்தக்க கணக்குகள் வயதான அறிக்கை

ஒரு வயதான அறிக்கை நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களை கடந்த நாட்களின் எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்துகிறது, அதாவது:

• 0-30 நாட்கள்: தற்போதைய மற்றும் கட்டண விதிமுறைகளுக்குள்.

• 31-60 நாட்கள்: சற்று தாமதமானது, பின்தொடர்தல் தேவை.

• 61-90 நாட்கள்: தவறு செய்தவர், வலுவான வசூல் முயற்சிகள் தேவை.

• 90 நாட்களுக்கு மேல்: அதிக ஆபத்து மற்றும் சட்ட நடவடிக்கை தேவைப்படலாம்.

b) பெறத்தக்கவைகளின் வழக்கமான சமரசம்

• வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகள் இன்வாய்ஸ்களுடன் சரியாக பொருந்துவதை உறுதிசெய்தல் மற்றும் முரண்பாடுகளைத் தீர்ப்பது.

• நகல் கொடுப்பனவுகள், தவறாக ஒதுக்கப்பட்ட நிதிகள் அல்லது அங்கீகரிக்கப்படாத விலக்குகளைச் சரிபார்த்தல்.

c) அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காணுதல்

• அடிக்கடி காலதாமதமாக பணம் செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்கள் நெருக்கமான கண்காணிப்புக்காகக் குறிக்கப்பட வேண்டும்.

• வணிகங்கள் தங்கள் கடன் வரம்பைக் குறைக்கலாம் அல்லது எதிர்கால வாங்குதல்களுக்கு முன்கூட்டியே பணம் செலுத்த வேண்டியிருக்கலாம்.

4. வசூல் உத்திகள் மற்றும் நடைமுறைகள்

கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் செயல்முறையைக் கொண்டிருப்பது, வாடிக்கையாளர் உறவுகளுக்கு தீங்கு விளைவிக்காமல் நிலுவையில் உள்ள கடன்கள் திறமையாக வசூலிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

a) நினைவூட்டல் அறிவிப்புகள் மற்றும் பின்தொடர்தல்கள்

• காலக்கெடுவுக்கு முன்னும் பின்னும் மின்னஞ்சல், SMS அல்லது தொலைபேசி அழைப்பு நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல்.

• சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்க ஒரு தொழில்முறை ஆனால் உறுதியான அணுகுமுறையைப் பராமரித்தல்.

b) பணம் செலுத்தும் நெகிழ்வுத்தன்மையை வழங்குதல்

• சிரமப்படும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தவணை செலுத்தும் திட்டங்களை வழங்குதல்.

• உடனடி பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்க ஆரம்பகால தீர்வுகளுக்கான தள்ளுபடிகளை நீட்டித்தல்.

c) தவணை தவறிய கணக்குகளுக்கான விரிவாக்க செயல்முறை

• இன்வாய்ஸ்கள் செலுத்தப்படாமல் இருந்தால், வணிகங்கள் பின்வருவனவற்றின் மூலம் அதிகரிக்கலாம்:

o இறுதி கோரிக்கை கடிதங்கள்.

o வசூல் நிறுவனங்களின் ஈடுபாடு.

o கடைசி முயற்சியாக சட்ட நடவடிக்கை.

தெளிவான மற்றும் தொழில்முறை வசூல் கொள்கையைப் பராமரிப்பது சர்ச்சைகளைத் தடுக்கிறது மற்றும் சீரான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது.

5. உடனடி பணம் செலுத்துதலுக்கான பண தள்ளுபடிகள் மற்றும் ஊக்கத்தொகைகள்

வாடிக்கையாளர்கள் பண தள்ளுபடிகள் அல்லது பிற சலுகைகளை வழங்குவதன் மூலம் வணிகங்கள் ஆரம்பகால பணம் செலுத்துதலை ஊக்குவிக்கலாம்.

a) முன்கூட்டிய கட்டண தள்ளுபடிகள்

• எடுத்துக்காட்டு: "2/10, நிகர 30", இதில் 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்துவதற்கு 2% தள்ளுபடி வழங்கப்படுகிறது.

• பெறத்தக்க நாட்களைக் குறைத்து பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

b) நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கான விசுவாச வெகுமதிகள்

• சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு எதிர்கால கொள்முதல் தள்ளுபடிகளை வழங்குதல்.

• நல்ல கட்டணப் பதிவைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு பிரத்யேக சலுகைகளை வழங்குதல்.

இந்த உத்திகள் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை மேம்படுத்த உதவுவதோடு, சரியான நேரத்தில் வசூல் செய்வதை உறுதி செய்கின்றன.

6. மோசமான கடன் மேலாண்மை மற்றும் வழங்கல்

கவனமான கடன் கட்டுப்பாடு இருந்தபோதிலும், வாடிக்கையாளர் திவால்நிலை அல்லது நிதி நெருக்கடி காரணமாக சில கடன்கள் வசூலிக்க முடியாததாக மாறக்கூடும். இழப்புகளைக் குறைக்க சரியான மோசமான கடன் மேலாண்மை அவசியம்.

அ) மோசமான கடன் இருப்பை நிறுவுதல்

• சாத்தியமான இழப்புகளை உறிஞ்சுவதற்கு சந்தேகத்திற்கிடமான கடன்களுக்கான ஏற்பாட்டை ஒதுக்கி வைப்பது.

• இருப்பு வரலாற்று இயல்புநிலை விகிதங்கள் மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகளின் அடிப்படையில் சரிசெய்யப்படுகிறது.

ஆ) மோசமான கடன்களை எழுதுதல்

• ஒரு கடன் திரும்பப் பெற முடியாததாகக் கருதப்பட்டால், நிதி பதிவுகளை சுத்தம் செய்ய அதை எழுத வேண்டும்.

• மோசமான கடன்களை எழுதுதல் என்பது தவிர்க்க முடியாத செலவாகும், ஆனால் பயனுள்ள கடன் கட்டுப்பாடு மூலம் குறைக்கப்பட வேண்டும்.

இ) கடன் மீட்பு சேவைகளைப் பயன்படுத்துதல்

• தொடர்ந்து கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தாதவர்களுக்கு கடன் வசூல் நிறுவனங்களை பணியமர்த்துதல்.

• தேவைப்பட்டால், சம்பந்தப்பட்ட தொகையைப் பொறுத்து சட்ட தீர்வுகளைத் தேடுவது.

வாராக் கடன்களை நிர்வகிப்பது வணிகங்கள் பெறத்தக்க சொத்துக்களை மிகைப்படுத்தி மதிப்பிடுவதை உறுதி செய்கிறது, இது நிதி உறுதியற்ற தன்மைக்கு வழிவகுக்கிறது.

7. பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் தொழில்நுட்பத்தை ஒருங்கிணைத்தல்

நவீன வணிகங்கள் பெறத்தக்கவை மேலாண்மையை தானியங்குபடுத்தவும் நெறிப்படுத்தவும் தொழில்நுட்பம் சார்ந்த தீர்வுகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

a) தானியங்கி விலைப்பட்டியல் அமைப்புகள்

• டிஜிட்டல் விலைப்பட்டியல் தளங்கள் உரிய பணம் செலுத்துதலுக்கான தானியங்கி நினைவூட்டல்களை அனுப்புகின்றன.

• கைமுறை பிழைகளைக் குறைத்து விலைப்பட்டியல் கண்காணிப்பில் நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கின்றன.

b) வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM) மென்பொருள்

• வாடிக்கையாளர் கட்டண வரலாறு மற்றும் கடன் நடத்தையைக் கண்காணிக்க உதவுகிறது.

• வணிகங்கள் போக்குகளை பகுப்பாய்வு செய்து முன்கூட்டியே நடவடிக்கைகளை எடுக்க உதவுகிறது.

c) ஆன்லைன் கட்டண போர்டல்கள்

• டிஜிட்டல் கட்டண முறைகள் (UPI, கிரெடிட் கார்டுகள், PayPal, முதலியன) மூலம் பணம் செலுத்த வாடிக்கையாளர்களை ஊக்குவித்தல்.

• விரைவான பணம் செலுத்துதல்கள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகின்றன மற்றும் உடல் சோதனைகளைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கின்றன.

தொழில்நுட்பம் தாமதங்களைக் குறைத்தல், துல்லியத்தை மேம்படுத்துதல் மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மையை அதிகரிப்பதன் மூலம் பெறத்தக்கவை நிர்வாகத்தின் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் நோக்கங்கள்

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை என்பது நிதி நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும், இது திறமையான கடன் விற்பனை, சரியான நேரத்தில் வசூல் மற்றும் ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. கடன் மூலம் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்கும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைப்பதற்கும் இடையிலான வர்த்தகத்தை சமநிலைப்படுத்துவதே முதன்மை நோக்கமாகும். பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் முக்கிய நோக்கங்கள் கீழே விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளன.

1. பணப்புழக்கம் மற்றும் பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்தல்

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் முக்கிய நோக்கங்களில் ஒன்று, நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்கள் சரியான நேரத்தில் சேகரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதாகும். வணிகங்களுக்கு திரவ நிதிகள் தேவை:

• சம்பளம், வாடகை மற்றும் பயன்பாடுகள் போன்ற செயல்பாட்டு செலவுகளை செலுத்துதல்.

• மூலப்பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் சரக்குகளை பராமரித்தல்.

• கடன் திருப்பிச் செலுத்துதல் போன்ற குறுகிய கால பொறுப்புகளைச் சந்தித்தல்.

பயனுள்ள கடன் கொள்கைகள் மற்றும் வசூல் நடைமுறைகளை செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் பெறத்தக்கவைகள் ஒரு நியாயமான காலத்திற்குள் பணமாக மாற்றப்படுவதை உறுதிசெய்ய முடியும்.

2. வாராக் கடன்கள் மற்றும் கடன் அபாயத்தைக் குறைத்தல்

வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவது, பணம் செலுத்தாத அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல்களின் அபாயத்துடன் வருகிறது, இது வாராக் கடன்களுக்கு வழிவகுக்கிறது. பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் நோக்கம், அத்தகைய இழப்புகளைக் குறைப்பதாகும்:

• கடன் வழங்குவதற்கு முன் முழுமையான கடன் மதிப்பீடு.

• வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை அமைத்தல்.

• ஆபத்தான கணக்குகளை அடையாளம் காண கணக்குகளின் பெறத்தக்க வயதான அறிக்கைகளைக் கண்காணித்தல்.

வாராக் கடன்களைக் கட்டுக்குள் வைத்திருப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் லாபத்தையும் நிதி நிலைத்தன்மையையும் பாதுகாக்கின்றன.

3. விற்பனை மற்றும் லாபத்தை அதிகப்படுத்துதல்

வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவது வணிகங்கள் விற்பனை அளவை அதிகரிக்கவும் அதிக வாங்குபவர்களை ஈர்க்கவும் உதவுகிறது. இருப்பினும், சரியான மேலாண்மை இல்லாமல் அதிகப்படியான கடன் நிதி நெருக்கடிக்கு வழிவகுக்கும். இதன் நோக்கம்:

• கடன் விற்பனை மற்றும் ரொக்க விற்பனைக்கு இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்துதல்.

• சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தக்கூடிய வாராக் கடன் வழங்குதல்.

• கடன் செலவு கூடுதல் விற்பனையிலிருந்து கிடைக்கும் லாபத்தை விட அதிகமாக இல்லை என்பதை உறுதி செய்தல்.

நன்கு நிர்வகிக்கப்படும் பெறத்தக்கவை அமைப்பு நிதிப் பாதுகாப்பைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில் வருவாயை அதிகரிக்கிறது.

4. பயனுள்ள கடன் கொள்கையை நிறுவுதல்

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கான விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளைத் தீர்மானிக்க உதவுகிறது. நிறுவனத்தின் நிதி இலக்குகளுடன் ஒத்துப்போகும் கடன் கொள்கையை உருவாக்குவதே இதன் நோக்கமாகும், அதே நேரத்தில் அபாயங்களைக் குறைக்கிறது. ஒரு நல்ல கடன் கொள்கையில் பின்வருவன அடங்கும்:

• கடன் விதிமுறைகள் (எ.கா., நிகர 30, நிகர 60, 2/10 நிகர 30).

• வாடிக்கையாளர் ஆபத்து மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில் கடன் வரம்புகள்.

• கட்டண அட்டவணைகள் மற்றும் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் சலுகைகள்.

• வசூல் மற்றும் தாமதமான கணக்குகளைக் கையாள்வதற்கான நடைமுறைகள்.

ஒரு பயனுள்ள கடன் கொள்கையை செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் நிச்சயமற்ற தன்மையைக் குறைத்து, சீரான கடன் செயல்பாடுகளை உறுதி செய்யலாம்.

5. வசூல் செலவுகளைக் குறைத்தல் மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்துதல்

திறமையான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களைச் சேகரிக்கத் தேவையான நேரத்தையும் முயற்சியையும் குறைக்கிறது. வணிகங்கள் இவற்றை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன:

• வசூல்களை நெறிப்படுத்த தானியங்கி விலைப்பட்டியல் மற்றும் கட்டண நினைவூட்டல்களைப் பயன்படுத்துதல்.

• வாடிக்கையாளர்களுடனான கையேடு பின்தொடர்தல்கள் மற்றும் தகராறுகளைக் குறைத்தல்.

• சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதிசெய்ய கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்துதல்.

வசூல் செயல்முறையை மேம்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் நிர்வாகச் செலவுகளைக் குறைத்து செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம்.

6. வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரித்தல்

வணிகங்கள் நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகளை திறம்பட மீட்டெடுக்க வேண்டியிருந்தாலும், அவை வாடிக்கையாளர்களுடன் நேர்மறையான உறவுகளையும் பராமரிக்க வேண்டும். இதன் நோக்கம்:

• வாடிக்கையாளர்களை சிரமப்படுத்தாமல் நியாயமான கடன் விதிமுறைகளை வழங்குதல்.

• வாடிக்கையாளர் உறவுகளை சேதப்படுத்தும் ஆக்கிரமிப்பு வசூல் முறைகளைத் தவிர்க்கவும்.

• உண்மையான நிதி சிக்கல்களுக்கு நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களை வழங்குதல்.

நன்கு சமநிலையான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை உத்தி வாடிக்கையாளர்களிடையே நீண்டகால நம்பிக்கையையும் விசுவாசத்தையும் உருவாக்குகிறது.

7. வணிக கடன் தகுதியை மேம்படுத்துதல்

பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிக்கும் மற்றும் ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கும் வணிகங்கள் தங்கள் சொந்த கடன் தகுதியை மேம்படுத்தலாம். இது அவர்களுக்கு உதவுகிறது:

• வங்கிகள் மற்றும் முதலீட்டாளர்களிடமிருந்து சிறந்த நிதி விருப்பங்களைப் பெறுதல்.

• கடன்களுக்கான குறைந்த வட்டி விகிதங்களைப் பற்றி பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல்.

• எதிர்கால வளர்ச்சிக்கு வலுவான நிதி நிலையைப் பராமரித்தல்.

அதிக நிலுவைத் தொகைகள் மற்றும் அடிக்கடி வாராக் கடன்களைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் முதலீட்டாளர்களின் நம்பிக்கையைப் பெறுவதில் சிரமப்படலாம், இதனால் பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை மிகவும் முக்கியமானது.

8. பணி மூலதன நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துதல்

பணி மூலதனத்தின் முக்கிய அங்கமாக வரவுசெலவுத் தொகைகள் உள்ளன, மேலும் மோசமான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை பணப் பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும். இதன் நோக்கம்:

• அதிகப்படியான குவிப்பு இல்லாமல் பெறத்தக்கவைகளின் உகந்த அளவைப் பராமரித்தல்.

• பணப்புழக்க சிக்கல்களைத் தவிர்க்க பெறத்தக்கவைகளின் விரைவான வருவாயை உறுதி செய்தல்.

• நிதி நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்ய செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் மற்றும் பெறத்தக்கவை சுழற்சிகளின் இருப்பு.

பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் பணி மூலதன சுழற்சியை திறம்பட வைத்திருக்கலாம் மற்றும் நிதி ஆரோக்கியத்தை பராமரிக்கலாம்.

9. நிதி அபாயங்கள் மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மையைக் குறைத்தல்

வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்தத் தவறினால் அதிக நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் கொண்ட ஒரு வணிகம் நிதி ஆபத்தை எதிர்கொள்கிறது. பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் நோக்கம்:

• வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் நிச்சயமற்ற தன்மையைக் குறைத்தல்.

• சாத்தியமான இயல்புநிலைகளைக் கண்டறிய முன்கூட்டியே எச்சரிக்கை அமைப்புகளைச் செயல்படுத்துதல்.

• அபாயங்களைக் குறைக்க காரணியாக்கல் அல்லது கடன் காப்பீட்டைப் பயன்படுத்துதல்.

அபாயங்களை முன்கூட்டியே நிர்வகிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதி உறுதியற்ற தன்மையிலிருந்து தங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளலாம்.

10. நீண்டகால வணிக வளர்ச்சியை ஆதரித்தல்

நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட பெறத்தக்கவை மேலாண்மை அமைப்பு நிலையான வருவாய் வரவு, லாபம் மற்றும் நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது. இது வணிகங்களை பின்வருவனவற்றைச் செய்ய அனுமதிக்கிறது:

• நிதி ஆரோக்கியத்தை பாதிக்காமல் கடன் விற்பனையை விரிவுபடுத்துதல்.

• புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு மற்றும் சந்தை விரிவாக்கம் போன்ற வளர்ச்சி வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்தல்.

• அபாயங்களைக் குறைத்து கவர்ச்சிகரமான கடன் விதிமுறைகளை வழங்குவதன் மூலம் போட்டித்தன்மையை பராமரித்தல்.

பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் நீண்ட கால வெற்றிக்கான வலுவான நிதி அடித்தளத்தை உருவாக்குகின்றன.

பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மைக்கான நுட்பங்கள்

ஒரு வணிகம் நிலையான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதையும், வாராக் கடன்களைக் குறைப்பதையும், கடன் விற்பனையை மேம்படுத்துவதையும் பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது. கட்டமைக்கப்பட்ட நுட்பங்களைச் செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகளை திறம்பட நிர்வகிக்கலாம், வசூல் செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கலாம். பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதற்கான முக்கிய நுட்பங்கள் கீழே உள்ளன.

1. தெளிவான கடன் கொள்கையை நிறுவுதல்

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை என்பது பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் அடித்தளமாகும். விற்பனை வளர்ச்சி

மற்றும் இடர் கட்டுப்பாட்டை சமநிலைப்படுத்தும் அதே வேளையில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கான விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளை இது அமைக்கிறது.

a) கடன் விதிமுறைகளை வரையறுத்தல்

• நிகர 30, நிகர 60 அல்லது 2/10 நிகர 30 போன்ற தெளிவான கட்டண விதிமுறைகளை நிறுவுதல்.

• உடனடி தீர்வுகளை ஊக்குவிக்க தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கான அபராதங்களைக் குறிப்பிடவும்.

b) கடன் வரம்புகளை அமைத்தல்

• வாடிக்கையாளர் நிதி வலிமை மற்றும் கட்டண வரலாற்றின் அடிப்படையில் கடன் வரம்புகளை ஒதுக்குங்கள்.

• மாறிவரும் நிதி நிலைமைகளுக்கு ஏற்ப சரிசெய்ய கடன் வரம்புகளை தவறாமல் மதிப்பாய்வு செய்யவும்.

c) வாடிக்கையாளர் வகையின் அடிப்படையில் கடன் கொள்கைகளை வேறுபடுத்துதல்

• புதிய அல்லது அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடுமையான விதிமுறைகளை வழங்குதல்.

• நீண்ட கால, நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு நெகிழ்வான விதிமுறைகளை வழங்குதல்.

2. முழுமையான கடன் பகுப்பாய்வை நடத்துதல்

கடன் வழங்குவதற்கு முன், வணிகங்கள் கடன் வழங்குவதற்கு முன், இயல்புநிலை அபாயங்களைக் குறைக்க வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதியை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்.

a) நிதி அறிக்கைகளை மதிப்பாய்வு செய்தல்

• நிதி நிலைத்தன்மையை மதிப்பிடுவதற்கு இருப்புநிலைக் குறிப்புகள், வருமான அறிக்கைகள் மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கைகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்.

• திருப்பிச் செலுத்தும் திறனை மதிப்பிடுவதற்கு பணப்புழக்கம் மற்றும் கடன் தீர்வு விகிதங்களைப் பயன்படுத்தவும்.

b) கடன் மதிப்பீடுகள் மற்றும் அறிக்கைகளைச் சரிபார்த்தல்

• எக்ஸ்பீரியன், ஈக்விஃபாக்ஸ் அல்லது டன் & பிராட்ஸ்ட்ரீட் போன்ற நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன் அறிக்கைகளைப் பெறுங்கள்.

• தொழில் சார்ந்த மதிப்பீடுகள் மற்றும் கடந்த கால கட்டண வரலாற்றைச் சரிபார்க்கவும்.

c) கடந்த கால பரிவர்த்தனைகளை ஆய்வு செய்தல்

• நிறுவனத்துடன் வாடிக்கையாளரின் முந்தைய கட்டண நடத்தையை பகுப்பாய்வு செய்யவும்.

• நெருக்கமான கண்காணிப்புக்காக தாமதமான அல்லது பகுதியளவு பணம் செலுத்தும் கணக்குகளைக் கொடியிடவும்.

3. திறமையான விலைப்பட்டியல் அமைப்பை செயல்படுத்துதல்

நன்கு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட விலைப்பட்டியல் அமைப்பு சரியான நேரத்தில் மற்றும் துல்லியமான பில்லிங்கை உறுதி செய்கிறது, இது கட்டண தாமதங்களைக் குறைக்கிறது.

a) உடனடி மற்றும் துல்லியமான விலைப்பட்டியல்களை உருவாக்குதல்

• பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் வழங்கப்பட்ட உடனேயே விலைப்பட்டியல்களை அனுப்பவும்.

• விலைப்பட்டியலில் தெளிவான நிலுவைத் தேதிகள், கட்டண வழிமுறைகள் மற்றும் வகைப்படுத்தப்பட்ட விவரங்கள் இருப்பதை உறுதிசெய்யவும்.

b) தானியங்கி பில்லிங் அமைப்புகளைப் பயன்படுத்துதல்

• வேகம் மற்றும் துல்லியத்திற்காக மின்னணு விலைப்பட்டியல் (மின்னணு விலைப்பட்டியல்) மென்பொருளை செயல்படுத்தவும்.

• வரவிருக்கும் அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல்கள் குறித்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு எச்சரிக்கை செய்ய தானியங்கு கட்டண நினைவூட்டல்களை உருவாக்குங்கள்.

c) பல கட்டண விருப்பங்களை வழங்குதல்

• வங்கி பரிமாற்றங்கள், கிரெடிட் கார்டுகள், டிஜிட்டல் வாலட்கள் மற்றும் UPI மூலம் பணம் செலுத்துதல்களை ஏற்றுக்கொள்வது.

• பல்வேறு கட்டண விருப்பங்களை வழங்குவது வாடிக்கையாளர் வசதியை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் தாமதங்களைக் குறைக்கிறது.

4. பெறத்தக்க கணக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணித்தல்

பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணிப்பது வணிகங்கள் தாமதமான கணக்குகளை முன்கூட்டியே கண்டறிந்து சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்க உதவுகிறது.

a) பெறத்தக்க கணக்குகளின் வயதான அறிக்கையைப் பராமரித்தல்

• தாமதமான காலங்களின் அடிப்படையில் (0-30 நாட்கள், 31-60 நாட்கள், 61-90 நாட்கள் மற்றும் 90+ நாட்கள்) பெறத்தக்கவைகளை வகைப்படுத்தவும்.

• உடனடி பின்தொடர்தலுக்காக அதிக ஆபத்துள்ள கணக்குகளில் (60 நாட்களுக்கு மேல் தாமதமானது) கவனம் செலுத்துங்கள்.

b) பெறத்தக்கவைகளை தவறாமல் சரிசெய்தல்

• முரண்பாடுகளைக் கண்டறிய வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகளை விலைப்பட்டியல்களுடன் பொருத்துதல்.

• சர்ச்சைகளை விரைவாக தீர்க்க காணாமல் போன அல்லது தவறாக ஒதுக்கப்பட்ட கொடுப்பனவுகளை அடையாளம் காணவும்.

முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகளைக் கண்காணித்தல் (KPIகள்)

• நிலுவையில் உள்ள விற்பனை நாட்கள் (DSO) = (பெறத்தக்க கணக்குகள் / மொத்த விற்பனை) × 365

• பெறத்தக்கவைகளின் வருவாய் விகிதம் = நிகர கடன் விற்பனை / சராசரி பெறத்தக்க கணக்குகள்

இந்த KPIகளைக் கண்காணிப்பது வணிகங்கள் தங்கள் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை செயல்முறையின் செயல்திறனை மதிப்பிட உதவுகிறது.

5. வசூல் உத்திகளை வலுப்படுத்துதல்

ஒரு கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் செயல்முறை வணிகங்கள் நல்ல வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில் தாமதமான கொடுப்பனவுகளை மீட்டெடுக்க உதவுகிறது.

a) சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தும் நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல்

• உரிய தேதிகளுக்கு முன்னும் பின்னும் மின்னஞ்சல், SMS மற்றும் தொலைபேசி அழைப்பு நினைவூட்டல்களைப் பயன்படுத்தவும்.

• உடனடி கொடுப்பனவுகளை ஊக்குவிக்க பணிவுடன் ஆனால் உறுதியாகப் பின்தொடரவும்.

b) ஆரம்பகால கொடுப்பனவுகளுக்கு தள்ளுபடிகளை வழங்குதல்

• "2/10, நிகர 30" தள்ளுபடியை வழங்குதல் (10 நாட்களுக்குள் செலுத்தப்பட்டால் 2% தள்ளுபடி).

• முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் சலுகைகள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துவதோடு, நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களைக் குறைக்கின்றன.

c) நிலுவையில் உள்ள கணக்குகளை அதிகரித்தல்

• மூன்று-நிலை வசூல் செயல்முறையைப் பயன்படுத்தவும்:

o நட்பு நினைவூட்டல்கள் (0-30 நாட்கள் தாமதம்).

o வலுவான பின்தொடர்தல்கள் மற்றும் அபராதங்கள் (31-60 நாட்கள் தாமதம்).

o சட்ட நடவடிக்கை அல்லது கடன் வசூல் முகவர் நிறுவனங்கள் (90 நாட்களுக்கு மேல் தாமதம்).

• நிதி ரீதியாக நெருக்கடியில் உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு பகுதியளவு பணம் செலுத்துவதற்கான பேச்சுவார்த்தையை பரிசீலித்து, தொகையின் ஒரு பகுதியையாவது மீட்டெடுக்கவும்.

6. காரணியாக்கம் மற்றும் விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடியை செயல்படுத்துதல்

வணிகங்களுக்கு உடனடி பணம் தேவைப்படும்போது, அவர்கள் தங்கள் பெறத்தக்கவைகளை மூன்றாம் தரப்பினருக்கு விற்கலாம்.

a) காரணியாக்கம்

• ஒரு காரணியாக்கம் நிறுவனத்திற்கு பெறத்தக்க கணக்குகளை தள்ளுபடியில் விற்பனை செய்தல்.

• காரணி வசூல்களுக்கு பொறுப்பேற்று, நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

b) விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி

• குறுகிய கால கடனைப் பெறுவதற்கு செலுத்தப்படாத விலைப்பட்டியல்களை பிணையமாகப் பயன்படுத்துதல்.

• வணிகங்கள் வசூல் மீதான கட்டுப்பாட்டைத் தக்கவைத்துக்கொள்கின்றன, ஆனால் நிதியை முன்கூட்டியே அணுகுவதைப் பெறுகின்றன.

இந்த நுட்பங்கள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும் தாமதமான பணம் செலுத்துதலின் தாக்கத்தைக் குறைக்கவும் உதவுகின்றன.

7. கடன் திருப்பிச் செலுத்தாததைத் தடுக்க கடன் காப்பீட்டைப் பயன்படுத்துதல்

வாடிக்கையாளர் திவால்நிலை அல்லது பணம் செலுத்தாதது காரணமாக ஏற்படும் இழப்புகளிலிருந்து கடன் காப்பீடு வணிகங்களைப் பாதுகாக்கிறது.

a) கடன் காப்பீட்டின் நன்மைகள்

• வாடிக்கையாளர் திருப்பிச் செலுத்தாததன் காரணமாக செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்களின் ஒரு பகுதியை உள்ளடக்கியது.

• அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்கும் நிறுவனத்தின் திறனை மேம்படுத்துகிறது.

b) சரியான கடன் காப்பீட்டுக் கொள்கையைத் தேர்ந்தெடுப்பது

• வணிக அளவு, தொழில் அபாயங்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் தளத்தின் அடிப்படையில் கொள்கைகளைத் தேர்ந்தெடுக்கவும்.

• உள்நாட்டு மற்றும் சர்வதேச கடன் விற்பனைக்கான கவரேஜை மதிப்பிடுதல்.

8. பெறத்தக்கவை மேலாண்மைக்கான தொழில்நுட்பத்தை ஒருங்கிணைத்தல்

நவீன தொழில்நுட்பம் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் கைமுறை பிழைகளைக் குறைக்கிறது.

a) கணக்குகள் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை மென்பொருளைப் பயன்படுத்துதல்

• SAP, QuickBooks, Tally அல்லது Zoho Books போன்ற கருவிகள் பெறத்தக்கவை கண்காணிப்பை தானியங்குபடுத்துகின்றன.

• நிகழ்நேர அறிக்கைகளை உருவாக்கி தானியங்கி நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல்.

b) ஆன்லைன் கட்டண போர்டல்களை செயல்படுத்துதல்

• வாடிக்கையாளர்கள் சுய சேவை கட்டண நுழைவாயில்கள் மூலம் இன்வாய்ஸ்களை செலுத்த அனுமதிக்கவும்.

• டிஜிட்டல் கொடுப்பனவுகள் கைமுறை செயலாக்கத்துடன் தொடர்புடைய தாமதங்களைக் குறைக்கின்றன.

c) செயற்கை நுண்ணறிவு (AI) மற்றும் முன்கணிப்பு பகுப்பாய்வு

• AI- அடிப்படையிலான கருவிகள் வாடிக்கையாளர் கட்டண நடத்தைகளை முன்னறிவித்து அதிக ஆபத்துள்ள கணக்குகளை அடையாளம் காணும்.

• இயல்புநிலைகள் ஏற்படுவதற்கு முன்பு வணிகங்கள் முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளை எடுக்க உதவுகிறது.

9. வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளை நிறுவுதல்

வாடிக்கையாளர்களுடன் நேர்மறையான உறவுகளைப் பேணுவது சுமூகமான பணம் செலுத்துதல் மற்றும் நீண்டகால கூட்டாண்மைகளை உறுதி செய்ய உதவுகிறது.

a) பணம் செலுத்தும் எதிர்பார்ப்புகளைத் தெளிவாகத் தொடர்புகொள்வது

• சர்ச்சைகளைத் தவிர்க்க பரிவர்த்தனைகளை முடிப்பதற்கு முன் பணம் செலுத்தும் விதிமுறைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

• தாமதமாக பணம் செலுத்தும் அபராதங்கள் குறித்து வெளிப்படைத்தன்மையைப் பேணுங்கள்.

b) பணம் செலுத்தும் சிக்கல்களுக்கு வாடிக்கையாளர் ஆதரவை வழங்குதல்

• விலைப்பட்டியல் முரண்பாடுகளைத் தீர்ப்பதில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவுங்கள்.

• நிதி நெருக்கடி ஏற்படும் உண்மையான சந்தர்ப்பங்களில் நெகிழ்வான திருப்பிச் செலுத்தும் விருப்பங்களை வழங்குங்கள்.

10. கடன் கொள்கைகளை அவ்வப்போது மதிப்பாய்வு செய்து புதுப்பித்தல்

ஒரு வணிகச் சூழல் மாறும் தன்மை கொண்டது, மேலும் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை உத்திகள் மாறிவரும் சந்தை நிலைமைகளுக்கு ஏற்ப மாற்றியமைக்க வேண்டும்.

a) அவ்வப்போது கடன் கொள்கை மதிப்பாய்வுகளை நடத்துதல்

• தற்போதைய கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் வசூல் முறைகளின் செயல்திறனை மதிப்பிடுதல்.

• பொருளாதார நிலைமைகள் மற்றும் தொழில் போக்குகளின் அடிப்படையில் கடன் கொள்கைகளை சரிசெய்யவும்.

b) முடிவெடுப்பதற்கான பெறத்தக்கவை தரவை பகுப்பாய்வு செய்தல்

• கடன் தவறிய கணக்குகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் கட்டண நடத்தையில் உள்ள போக்குகளை அடையாளம் காணவும்.

• எதிர்கால கடன் முடிவுகளை மேம்படுத்த தரவு பகுப்பாய்வுகளைப் பயன்படுத்தவும்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் கொள்கை மாறுபாடுகள்

பெறத்தக்கவை மேலாண்மை என்பது ஒரு வணிகம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு எவ்வாறு கடன் வழங்குகிறது, நிலுவையில்

உள்ள கொடுப்பனவுகளை சேகரிக்கிறது மற்றும் கடன் விற்பனையுடன் தொடர்புடைய நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது என்பதை நிர்வகிக்கும் கொள்கை மாறிகளின் தொகுப்பை உள்ளடக்கியது. இந்தக் கொள்கைகள் நிறுவனங்கள் கடன் சலுகைகள் மூலம் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்கும், ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்க பெறத்தக்கவைகளை சரியான நேரத்தில் சேகரிப்பதை உறுதி செய்வதற்கும் இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்த உதவுகின்றன. மோசமாக நிர்வகிக்கப்படும் பெறத்தக்கவைகள் பணப்புழக்க சிக்கல்கள், அதிக வாராக் கடன்கள் மற்றும் நிதி உறுதியற்ற தன்மைக்கு வழிவகுக்கும். பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் உள்ள முக்கிய கொள்கை மாறிகளில் கடன் தரநிலைகள், கடன் விதிமுறைகள், கடன் வரம்புகள், வசூல் கொள்கை, கண்காணிப்பு வழிமுறைகள் மற்றும் காரணியாக்கம் அல்லது விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி போன்ற நிதி விருப்பங்கள் ஆகியவை அடங்கும். இந்த மாறிகள் ஒவ்வொன்றும் ஒரு நிறுவனத்தின் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை உத்தியின் செயல்திறனை தீர்மானிப்பதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன.

1. கடன் தரநிலைகள்

கடன் விற்பனைக்கு தகுதி பெற ஒரு வாடிக்கையாளர் சந்திக்க வேண்டிய குறைந்தபட்ச அளவுகோல்களை கடன் தரநிலைகள் வரையறுக்கின்றன. இந்த தரநிலைகள் வணிகங்கள் ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருடனும் தொடர்புடைய ஆபத்தை மதிப்பிடவும், கடன் வழங்கப்பட வேண்டுமா என்பதை தீர்மானிக்கவும் உதவுகின்றன. நிறுவனங்கள் அவற்றின் ஆபத்து பசி மற்றும் தொழில் நிலைமைகளைப் பொறுத்து கடுமையான, மிதமான அல்லது தாராளவாத கடன் தரநிலைகளை ஏற்றுக்கொள்ளலாம்.

கடுமையான கடன்

தரநிலைகள்:

· கடன் அபாயத்தையும் வாராக் கடன்களையும் குறைக்கப் பயன்படுகிறது.

· வாடிக்கையாளர்கள் கடன் பெறுவதற்கு முன்பு முழுமையான நிதி சோதனைக்கு உட்படுத்தப்படுகிறார்கள்.

· குறைவான வாடிக்கையாளர்கள் கடனுக்குத் தகுதி பெறுவதால், விற்பனை குறையக்கூடும்.

தாராளவாத கடன் தரநிலைகள்:

· அதிகமான வாடிக்கையாளர்கள் கடனுக்குத் தகுதி பெறுகிறார்கள், இதனால் விற்பனை அதிகரிக்கும்.

· இருப்பினும், இது தாமதமான கொடுப்பனவுகள் மற்றும் வாராக் கடன்களுக்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிக்கிறது.

· தீவிரமான சந்தை விரிவாக்கத்தில் கவனம் செலுத்தும் வணிகங்களுக்கு ஏற்றது.

கடன் தரநிலைகளை பாதிக்கும் காரணிகள்:

· வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலை, கட்டண வரலாறு மற்றும் கடன் தகுதி.

· தொழில் விதிமுறைகள் மற்றும் போட்டி.

· பொருளாதார நிலைமைகள் (எ.கா., பொருளாதார மந்தநிலையின் போது, வணிகங்கள் வாராக் கடன் தரங்களை இறுக்கக்கூடும்).

· ஒரு வணிகம் சந்தை நிலைமைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் நடத்தையின் அடிப்படையில் அதன் கடன் தரங்களை தொடர்ந்து மதிப்பீடு செய்து சரிசெய்ய வேண்டும்.

2. கடன் விதிமுறைகள்

கடன் விதிமுறைகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்கப்படும் நிபந்தனைகளை வரையறுக்கின்றன. இந்த விதிமுறைகள் பணம் செலுத்தும் காலம், முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கான தள்ளுபடிகள் மற்றும் தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கான அபராதங்கள் ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடுகின்றன. முறையாக கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் விதிமுறைகள் வாடிக்கையாளர் திருப்தியைப் பேணுகையில் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்கும்.

கடன் விதிமுறைகளின் முக்கிய கூறுகள்:

கடன் காலம்:

வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை செலுத்த அனுமதிக்கப்படும் காலம் (எ.கா., 30, 60 அல்லது 90 நாட்கள்).

குறுகிய கடன் காலங்கள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகின்றன, ஆனால் விற்பனையை ஊக்கப்படுத்தாமல் போகலாம்.

நீண்ட கடன் காலங்கள் அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கின்றன, ஆனால் தாமதமான பணம் செலுத்தும் அபாயத்தை அதிகரிக்கின்றன.

முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கான பண தள்ளுபடிகள்:

வணிகங்கள் பெரும்பாலும் வாடிக்கையாளர்களை உரிய தேதிக்கு முன் பணம் செலுத்த ஊக்குவிக்க சலுகைகளை வழங்குகின்றன.

எடுத்துக்காட்டு: "2/10, நிகர 30" என்பது வாடிக்கையாளர் 10 நாட்களுக்குள் செலுத்தினால் 2% தள்ளுபடியைப் பெறுவார், இல்லையெனில் முழுத் தொகையும் 30 நாட்களில் செலுத்தப்படும்.

இது பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் மோசமான கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

தாமதமாக பணம் செலுத்தும் அபராதங்கள்:

தாமதத்தைத் தடுக்க தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கு விதிக்கப்படும் கூடுதல் கட்டணங்கள்.

நிலுவையில் உள்ள நிலுவைத் தொகைகளுக்கான வட்டி அல்லது நிலையான தாமதக் கட்டணங்கள் இதில் அடங்கும்.

வாடிக்கையாளர் கட்டணப் போக்குகள் மற்றும் தொழில்துறை நடைமுறைகளின் அடிப்படையில் ஒரு வணிகம் அதன் கடன் விதிமுறைகளை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்து சரிசெய்ய வேண்டும்.

3. கடன் வரம்பு

கடன் வரம்பு என்பது எந்த நேரத்திலும் ஒரு வணிகம் ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கும் அதிகபட்ச கடன் தொகையைக் குறிக்கிறது. வாடிக்கையாளர்கள் நியாயமான கடன் நிலைகளை

மீறாமல் இருப்பதை உறுதிசெய்யும் அதே வேளையில், வணிகங்கள் தங்கள் கடன் அபாயத்திற்கு ஆளாகாமல் இருக்க இது உதவுகிறது.

கடன் வரம்புகளை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள்:

· வாடிக்கையாளரின் நிதி ஆரோக்கியம்: ஒரு நிறுவனத்தின் இருப்புநிலைக் குறிப்பு, வருமான அறிக்கை மற்றும் கடன் வரலாறு வரம்பை தீர்மானிக்க உதவுகின்றன.

· கடந்த கால பணம் செலுத்தும் நடத்தை: சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதில் நல்ல பதிவு உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக கடன் வரம்புகள் வழங்கப்படலாம்.

· தொழில் மற்றும் வணிக உறவு: நிலையான வணிக செயல்பாடுகளைக் கொண்ட நீண்டகால வாடிக்கையாளர்கள் பெரும்பாலும் அதிக வரம்புகளைப் பெறுவார்கள்.

· சந்தை மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகள்: பொருளாதார நிச்சயமற்ற காலங்களில், ஆபத்து வெளிப்பாட்டைக் குறைக்க வணிகங்கள் கடன் வரம்புகளைக் குறைக்கலாம்.

· கடன் வரம்புகள் அவ்வப்போது மதிப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும், மேலும் வாடிக்கையாளர் செயல்திறன் மற்றும் நிதி நிலைமைகளின் அடிப்படையில் சரிசெய்தல் செய்யப்பட வேண்டும்.

4. வசூல் கொள்கை

நல்ல முறையில் கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் கொள்கை, நல்ல வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பேணுகையில் நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகள் சரியான நேரத்தில் சேகரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. இது காலாவதியான கணக்குகளைக் கையாள்வதற்கான செயல்முறையை வரையறுக்கிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட காலக்கெடுவிற்குள் பணம் செலுத்தத் தவறினால் எடுக்க வேண்டிய நடவடிக்கைகளை கோடிட்டுக் காட்டுகிறது.

வசூல் கொள்கையின் கூறுகள்:

செயல்பாட்டு கட்டண நினைவூட்டல்கள்:

· நிலுவைத் தேதிக்கு முன் மின்னஞ்சல்கள், தொலைபேசி அழைப்புகள் அல்லது செய்திகள் மூலம் தானியங்கி நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல்.

· வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் கடமைகளை நினைவில் கொள்ள உதவுகிறது மற்றும் தற்செயலான தாமதங்களைத் தடுக்கிறது.

பெறத்தக்கவைகளின் வயதான பகுப்பாய்வு:

· காலாவதியான காலங்களின் அடிப்படையில் நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களை வகைப்படுத்துதல் (எ.கா., 030 நாட்கள், 3160 நாட்கள், 6190 நாட்கள், முதலியன).

· வணிகங்கள் பின்தொடர்தல்களை முன்னுரிமைப்படுத்தி நீண்ட காலக் கணக்குகளில் நடவடிக்கை எடுக்க உதவுகிறது.

அதிகரிப்பு நடவடிக்கைகள்:

· பணம் செலுத்தப்படாமல் இருந்தால், வணிகங்கள் எச்சரிக்கை கடிதங்களை அனுப்பலாம், அபராதம் விதிக்கலாம் அல்லது கடன் வசதிகளை தற்காலிகமாக நிறுத்தி வைக்கலாம்.

· தேவைப்பட்டால், சட்ட நடவடிக்கைகள் அல்லது வசூல் நிறுவனங்களின் ஈடுபாட்டைக் கருத்தில் கொள்ளலாம்.

· நேர்மறையான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில், நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகள் குறைக்கப்படுவதை ஒரு பயனுள்ள வசூல் கொள்கை உறுதி செய்கிறது.

5. கண்காணிப்பு மற்றும் கட்டுப்பாட்டு வழிமுறைகள்

பெறத்தக்கவைகள் நன்கு நிர்வகிக்கப்படுவதை உறுதிசெய்ய, வணிகங்கள் வலுவான கண்காணிப்பு மற்றும் கட்டுப்பாட்டு அமைப்புகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். இந்த வழிமுறைகள் சாத்தியமான சிக்கல்களை முன்கூட்டியே கண்டறிந்து அவை அதிகரிப்பதற்கு முன்பு சரியான நடவடிக்கை எடுக்க உதவுகின்றன.

கண்காணிப்பு கருவிகள்:

வயதான அறிக்கைகள்:

பெறத்தக்க கணக்குகளின் வயதான அறிக்கைகளை தவறாமல் மதிப்பாய்வு செய்வது தாமதமான கொடுப்பனவுகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

நிலுவையில் உள்ள நாட்களின் எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் வணிகங்கள் முன்கூட்டியே நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம்.

மோசமான கடன் ஏற்பாடுகள்:

நிதி இழப்புகளைக் குறைக்க நிறுவனங்கள் எதிர்பார்க்கப்படும் மோசமான கடன்களுக்கு இருப்புக்களை ஒதுக்குகின்றன.

சாத்தியமான இழப்புகள் நிதி அறிக்கைகளை கடுமையாக பாதிக்காது என்பதை இது உறுதி செய்கிறது.

வாடிக்கையாளர் கடன் மதிப்பீடுகள்:

வாடிக்கையாளர் கட்டண வரலாற்றின் அடிப்படையில் கடன் மதிப்பெண்களை ஒதுக்குவது கடன் வழங்குவதைத் தொடர வேண்டுமா என்பதை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

பெறத்தக்கவைகளை தொடர்ந்து கண்காணிப்பது வணிகங்கள் நிதி நிலைத்தன்மையை பராமரிக்கவும் பணப்புழக்க இடையூறுகளைத் தவிர்க்கவும் அனுமதிக்கிறது.

6. காரணியாக்கம் மற்றும் விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி

பெறத்தக்கவைகள் அதிகமாக இருக்கும்போது பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்த வணிகங்கள் பெரும்பாலும் வெளிப்புற நிதி விருப்பங்களைப் பயன்படுத்துகின்றன. இரண்டு பொதுவான முறைகள் பின்வருமாறு:

காரணியாக்கம்:

· மூன்றாம் தரப்பினருக்கு (காரணியாக்கம் நிறுவனம்) பெறத்தக்க கணக்குகளை தள்ளுபடியில் விற்பது.

· உடனடி பணப்புழக்கத்தை வழங்குகிறது ஆனால் லாப வரம்பைக் குறைக்கிறது.

· நிதிகளை விரைவாக அணுக வேண்டிய வணிகங்களுக்கு ஏற்றது.

விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி:

· நிலுவையில் உள்ள விலைப்பட்டியல்களை பிணையமாகப் பயன்படுத்தி நிதியை கடன் வாங்குதல்.

· வசூல் செயல்முறையின் மீது கட்டுப்பாட்டைப் பராமரிக்கும் போது வணிகங்கள் பணத்தைப் பெறுகின்றன.

· பெறத்தக்கவைகளை நேரடியாக விற்காமல் பணி மூலதனத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது.

பணப்புழக்கத்தை திறம்பட நிர்வகிக்க வேண்டிய வணிகங்களுக்கு இரண்டு முறைகளும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் கடன் தரநிலைகள்

ஒரு வாடிக்கையாளர் கடனுக்குத் தகுதியுடையவரா என்பதைத் தீர்மானிக்க ஒரு நிறுவனம் பயன்படுத்தும் அளவுகோல்கள் கடன் தரநிலைகள் ஆகும். இந்த தரநிலைகள் வணிகங்கள் கடனை நீட்டிப்பதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நம்பகத்தன்மையை மதிப்பிட உதவுகின்றன, இதன் மூலம் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைத்து நிலையான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கின்றன. விற்பனை வளர்ச்சி மற்றும் நிதி ஸ்திரத்தன்மையை சமநிலைப்படுத்துவதற்கு பொருத்தமான கடன் தரநிலைகளை நிறுவுவது அவசியம்.

கடன் தரநிலைகளின் முக்கியத்துவம்

கடன் தரநிலைகள் என்பது வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்கலாமா வேண்டாமா என்பதைத் தீர்மானிக்க வணிகங்கள் பயன்படுத்தும் வழிகாட்டுதல்களின் தொகுப்பாகும். இந்த தரநிலைகள் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கும், மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதற்கும், ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்வதற்கும் உதவுகின்றன. பயனுள்ள கடன் தரநிலைகளை செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் விற்பனை மற்றும் லாபத்தை அதிகரிப்பதன் மூலம் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கலாம். கடன்

தரநிலைகள் ஏன் முக்கியமானவை என்பதற்கான முக்கிய காரணங்கள் கீழே உள்ளன.

1. கடன் அபாயத்தையும் மோசமான கடன்களையும் குறைத்தல்

கடன் தரநிலைகளின் முதன்மை நோக்கங்களில் ஒன்று, கடன் தகுதியுள்ள வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே கடன் பெறுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் நிதி இழப்புகளைத் தடுப்பதாகும்.

• சரியான மதிப்பீடு இல்லாமல் கடன் வழங்கும் வணிகங்கள் அதிக அளவிலான கடன் தவறுகள் மற்றும் மோசமான கடன்களை எதிர்கொள்ளக்கூடும்.

• குறைந்தபட்ச கடன் மதிப்பெண் தேவைகளை நிறுவுவது நல்ல திருப்பிச் செலுத்தும் வரலாற்றைக் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

• நிதி பின்னணி சோதனைகள் உட்பட முழுமையான கடன் மதிப்பீடுகளை நடத்துவது, சாத்தியமான பணம் செலுத்தாததைத் தடுக்கலாம்.

கடுமையான கடன் தரநிலைகளை அமைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தாமதமான கணக்குகள் மற்றும் தவறுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கின்றன.

2. பணப்புழக்க மேலாண்மையை மேம்படுத்துதல்

பயனுள்ள கடன் தரநிலைகள் வணிகங்கள் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க உதவுகின்றன, மேலும் அவர்களின் நிதிக் கடமைகளை நிறைவேற்ற போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்கின்றன.

• அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவது தாமதமான பணம் செலுத்துதலுக்கு வழிவகுக்கும், இதனால் பணப்புழக்க சிக்கல்கள் ஏற்படும்.

• சரியான கடன் மதிப்பீடு, பெறத்தக்கவைகள் சரியான நேரத்தில் சேகரிக்கப்படுவதை உறுதிசெய்கிறது, இதனால் வணிகங்கள் தங்கள் பணி மூலதனத்தை திறமையாக நிர்வகிக்க அனுமதிக்கிறது.

• சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவது கடன் வாங்குவதற்கான தேவையைக் குறைக்கிறது மற்றும் வணிகங்கள் தேவையற்ற வட்டி செலவுகளைத் தவிர்க்க உதவுகிறது.

நன்கு சமநிலையான கடன் கொள்கை, வணிகத்தை நிதி ரீதியாக நிலையானதாக வைத்திருக்க, நிலையான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது.

3. அபாயங்களைக் கட்டுப்படுத்தும் அதே வேளையில் விற்பனையை அதிகரித்தல்

கடன் தரநிலைகள் வணிகங்கள் நிதி ரீதியாக நல்ல வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதன் மூலம் தங்கள் வாடிக்கையாளர் தளத்தை விரிவுபடுத்த அனுமதிக்கின்றன, அதே நேரத்தில் ஆபத்தான வாடிக்கையாளர்களுக்கு வெளிப்படுவதைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன.

• நிறுவனங்கள் நெகிழ்வான கடன் விருப்பங்களை வழங்குவதன் மூலம் அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கலாம், இது அதிக விற்பனைக்கு வழிவகுக்கும்.

• அதே நேரத்தில், கடுமையான கடன் சோதனை வணிகங்கள் நம்பகத்தன்மையற்ற வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடனை அதிகமாக நீட்டிப்பதைத் தடுக்கிறது.

• ஒரு சமநிலையான அணுகுமுறை வணிகங்கள் நிதி பாதுகாப்பை சமரசம் செய்யாமல் விற்பனையை அதிகப்படுத்துவதை உறுதி செய்கிறது.

கடன் அபாயங்களைக் கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் நம்பிக்கையுடன் தங்கள் சந்தைப் பங்கையும் லாபத்தையும் வளர்க்க முடியும்.

4. வாடிக்கையாளர் உறவு நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துதல்

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை, வணிகங்கள் வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்க உதவுகிறது, அதே நேரத்தில் பணம் செலுத்தப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

• வெளிப்படையான கடன் தரநிலைகள் நிறுவனத்திற்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையே நம்பிக்கை உணர்வை உருவாக்குகின்றன.

• தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட கடன் விதிமுறைகள் சர்ச்சைகள் மற்றும் தவறான புரிதல்களைத் தடுக்கின்றன.

• வணிகங்கள் விசுவாசமான மற்றும் நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த கடன் விதிமுறைகளை வழங்க முடியும், நீண்ட கால உறவுகளை வளர்க்கின்றன.

நல்ல கடன் மேலாண்மை, வணிகங்கள் கடன் கொள்கைகளை மதிக்கும் மற்றும் மதிக்கும் நம்பகமான வாடிக்கையாளர் தளத்தை உருவாக்க உதவுகிறது.

5. வசூல் செலவுகள் மற்றும் முயற்சிகளைக் குறைத்தல்

கடுமையான கடன் தரநிலைகள் வணிகங்கள் வசூல் முயற்சிகள் மற்றும் தாமதமான கொடுப்பனவுகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகின்றன.

• அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்கும் வணிகங்கள் தாமதமான கொடுப்பனவுகளைத் துரத்த அதிக நேரத்தையும் வளங்களையும் செலவிடுகின்றன.

• வலுவான திருப்பிச் செலுத்தும் திறன் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே கடன் வழங்குவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தீவிரமான வசூல் முயற்சிகளுக்கான தேவையைக் குறைக்கலாம்.

• குறைவான தாமதமான கணக்குகள் என்பது பின்தொடர்தல்கள் மற்றும் சட்ட நடவடிக்கைகளுடன் தொடர்புடைய நிர்வாக செலவுகளைக் குறைப்பதாகும்.

கடுமையான கடன் தரநிலைகளை செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் தேவையற்ற வசூல் செலவுகளைக் குறைக்கலாம்.

6. வணிக லாபத்தைப் பாதுகாத்தல்

நிறுவனங்கள் சரியான சோதனை இல்லாமல் கடனை நீட்டிக்கும்போது, செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்கள் மற்றும் தவணைத் தவறுகள் காரணமாக வருவாயை இழக்கும் அபாயம் உள்ளது.

• அதிக அளவிலான வாராக் கடன்கள் வணிக லாபத்தை கணிசமாக பாதிக்கும்.

• கடன் தரநிலைகள் குறைந்த தவணைத் தவறு விகிதத்தை பராமரிக்க உதவுகின்றன, வருவாய் பாதுகாக்கப்படுவதை உறுதி செய்கின்றன.

• நிதி அபாயங்களைக் குறைப்பதன் மூலம், தாமதமான கணக்குகளை நிர்வகிப்பதற்குப் பதிலாக வணிகங்கள் வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தில் கவனம் செலுத்தலாம்.

நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை, நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே கடன் பெறுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் லாபத்தைப் பாதுகாக்கிறது.

7. வணிக கடன் தகுதியை வலுப்படுத்துதல்

ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் மேலாண்மை திறன் அதன் சொந்த நிதி நற்பெயர் மற்றும் கடன் மதிப்பீட்டை திறம்பட பாதிக்கிறது.

• மென்மையான கடன் கொள்கைகள் காரணமாக மோசமான பெறத்தக்கவை மேலாண்மை, சப்ளையர் கொடுப்பனவுகளில் தாமதம் மற்றும் அதிக கடன் நிலைகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

• வலுவான கடன் மேலாண்மை நடைமுறைகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் நல்ல கடன் மதிப்பீட்டைப் பராமரிக்கின்றன, இதனால் வங்கிக் கடன்கள் அல்லது முதலீட்டாளர் நிதியைப் பெறுவது எளிதாகிறது.

• கடன் வழங்குநர்கள் மற்றும் சப்ளையர்கள் நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கைகள் மற்றும் குறைந்த அளவிலான நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் கொண்ட வணிகங்களை நம்புகிறார்கள்.

நல்ல கடன் தரநிலைகள் ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி நம்பகத்தன்மையையும் நீண்டகால நிலைத்தன்மையையும் மேம்படுத்துகின்றன.

8. நீண்ட கால வணிக வளர்ச்சியை ஆதரித்தல்

தனது கடன் கொள்கைகளை திறம்பட நிர்வகிக்கும் ஒரு வணிகம் நிதி நெருக்கடியை எதிர்கொள்ளாமல் நிலையான முறையில் வளர முடியும்.

• கடன் அபாயத்தைக் கட்டுப்படுத்தத் தவறும் வணிகங்கள் பெரும்பாலும் பணப் பற்றாக்குறையுடன் போராடுகின்றன, இது செயல்பாட்டுத் திறனின்மைக்கு வழிவகுக்கிறது.

• சரியான கடன் மதிப்பீடு நிறுவனங்கள் நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்க முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது, இது நீண்ட கால விற்பனை வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கிறது.

• ஒரு வலுவான கடன் கொள்கை ஒரு போட்டி நன்மையை வழங்குகிறது, ஏனெனில் வணிகங்கள் தங்கள் நிதி ஆரோக்கியத்தை பாதிக்காமல் நம்பிக்கையுடன் கடன் வழங்க முடியும்.

கடுமையான ஆனால் நெகிழ்வான கடன் தரநிலைகளைப் பராமரிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் நிலையான மற்றும் நிலையான வளர்ச்சியை அடைய முடியும்.

கடன் தரநிலைகளின் வகைகள்

கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்கள் பயன்படுத்தும் அளவுகோல்கள் கடன் தரநிலைகள் ஆகும். இந்த தரநிலைகள் நிறுவனங்கள் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்கும் நிதி அபாயங்களைக் குறைப்பதற்கும் இடையில் சமநிலையை பராமரிக்க உதவுகின்றன. அவற்றின் ஆபத்து சகிப்புத்தன்மையைப் பொறுத்து, வணிகங்கள் பல்வேறு வகையான கடன் தரநிலைகளை செயல்படுத்தலாம்.

1. மென்மையான கடன் தரநிலைகள்

மென்மையான கடன் தரநிலைகள் கடன் வழங்குவதில் குறைந்தபட்ச கட்டுப்பாடுகளை உள்ளடக்கியது, இது வாடிக்கையாளர்கள் தகுதி பெறுவதை எளிதாக்குகிறது. இந்த அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள் நிதிப் பாதுகாப்பை விட அதிக விற்பனை அளவை முன்னுரிமைப்படுத்துகின்றன.

ஒரு பெரிய வாடிக்கையாளர் தளத்திற்கு கடன் வழங்குவதன் மூலம், வணிகங்கள் வருவாயை அதிகரிக்கவும் புதிய வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கவும் முடியும். இருப்பினும், இந்த அணுகுமுறை வாராக் கடன்கள் மற்றும் தாமதமான கொடுப்பனவுகளின் அதிக ஆபத்தையும் கொண்டுள்ளது. மென்மையான கடன் தரநிலைகளைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்கள் பெறத்தக்க கணக்குகளை உன்னிப்பாகக் கண்காணித்து, தாமதமான கொடுப்பனவுகளை நிர்வகிக்க வலுவான வசூல் நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்த வேண்டும்.

போட்டி அதிகமாக இருக்கும் தொழில்களில் இந்த உத்தி பொதுவானது, மேலும் வணிகங்கள் சந்தைப் பங்கை விரைவாக அதிகரிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. இது குறுகிய கால விற்பனையை அதிகரிக்க முடியும் என்றாலும், சாத்தியமான கடன் இழப்புகளைக்

கையாள போதுமான பணப்புழக்கம் இருப்பதை நிறுவனங்கள் உறுதி செய்ய வேண்டும்.

2. கடுமையான கடன் தரநிலைகள்

கடுமையான கடன் தரநிலைகள் நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்களை மட்டுமே அங்கீகரிப்பதன் மூலம் கடன் அபாயத்தைக் குறைப்பதில் கவனம் செலுத்துகின்றன. இந்த அணுகுமுறை வணிகங்கள் வலுவான திருப்பிச் செலுத்தும் வரலாறு மற்றும் கடன் தகுதியைக் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களைக் கையாள்வதை உறுதி செய்கிறது.

கடுமையான கடன் தரநிலைகளைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்கள் கடனை நீட்டிப்பதற்கு முன் விரிவான நிதி பகுப்பாய்வைக் கோருகின்றன. அவை பெரும்பாலும் அதிக கடன் மதிப்பெண் தேவைகளை அமைக்கின்றன, நிதி அறிக்கைகளை மதிப்பாய்வு செய்கின்றன, மேலும் கடன் விண்ணப்பங்களை அங்கீகரிப்பதற்கு முன் பிணையம் அல்லது உத்தரவாதங்களைக் கோருகின்றன.

இந்த அணுகுமுறையின் நன்மை என்னவென்றால், இது மோசமான கடன்கள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகளைக் குறைக்கிறது, நிலையான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்கிறது. இருப்பினும், குறைவான வாடிக்கையாளர்கள் கடனுக்குத் தகுதி பெறுவதால் இது விற்பனை வளர்ச்சியையும் கட்டுப்படுத்தலாம். விரைவான விரிவாக்கத்தை விட நிதி ஸ்திரத்தன்மைக்கு முன்னுரிமை அளிக்கும் வணிகங்களுக்கு கடுமையான கடன் கொள்கைகள் சிறப்பாகச் செயல்படும்.

3. மிதமான கடன் தரநிலைகள்

மிதமான கடன் தரநிலைகள் மென்மையான மற்றும் கடுமையான கடன் கொள்கைகளின் கூறுகளை இணைப்பதன் மூலம் சமநிலையான அணுகுமுறையை வழங்குகின்றன. இந்த உத்தியைப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள் கடந்த கால கட்டண வரலாறு, நிதி நிலை மற்றும் தொழில் போக்குகள் போன்ற பல காரணிகளின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களை மதிப்பிடுகின்றன.

மிதமான கடன் தரநிலைகளுடன், வணிகங்கள் நிதி அபாயங்களைக் கட்டுப்படுத்தும் அதே வேளையில் தங்கள் வாடிக்கையாளர் தளத்தை விரிவுபடுத்தலாம். புதிய அல்லது அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு குறுகிய கட்டண காலங்கள் அல்லது குறைந்த

கடன் வரம்புகள் போன்ற வாடிக்கையாளர் ஆபத்து நிலைகளின் அடிப்படையில் அவை வெவ்வேறு கடன் விதிமுறைகளை வழங்கக்கூடும்.

அதிகப்படியான கடன் அபாயத்திற்கு ஆளாகாமல் விற்பனையை அதிகரிக்க விரும்பும் நிறுவனங்களுக்கு இந்த அணுகுமுறை சிறந்தது. இது வணிகங்கள் நிதிக் கட்டுப்பாட்டைப் பேணுகையில் நெகிழ்வாக இருக்க அனுமதிக்கிறது.

4. தொழில் சார்ந்த கடன் தரநிலைகள்

சில வணிகங்கள் தங்கள் தொழில்துறையின் நிதி இயக்கவியலுக்கு ஏற்ப வடிவமைக்கப்பட்ட கடன் தரநிலைகளை ஏற்றுக்கொள்கின்றன. சில்லறை விற்பனை, உற்பத்தி, கட்டுமானம் மற்றும் நிதி போன்ற தொழில்கள் தனித்துவமான கட்டணச் சுழற்சிகள், அபாயங்கள் மற்றும் கடன் தேவைகளைக் கொண்டுள்ளன.

எடுத்துக்காட்டாக, சில்லறை வணிகங்கள் நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களுடன் குறுகிய கால கடனை வழங்கக்கூடும், அதே நேரத்தில் உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் மொத்த விற்பனையாளர்கள் உற்பத்தி தாமதங்கள் காரணமாக நீண்ட கடன் காலங்களை வழங்கக்கூடும்.

வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் கடன் ஒப்புதல்களைத் தீர்மானிக்க விரிவான கடன் மதிப்பெண் மாதிரிகளை நம்பியுள்ளன.

தொழில் சார்ந்த கடன் தரநிலைகள் கடன் கொள்கைகள் சந்தை எதிர்பார்ப்புகளுடன் ஒத்துப்போவதை உறுதிசெய்கின்றன, இதனால் வணிகங்கள் போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க அனுமதிக்கின்றன. இருப்பினும், பொருளாதார போக்குகள் மற்றும் தொழில் செயல்திறன் அடிப்படையில் அவர்களுக்கு தொடர்ச்சியான கண்காணிப்பு மற்றும் சரிசெய்தல் தேவைப்படுகிறது.

5. வாடிக்கையாளர் சார்ந்த கடன் தரநிலைகள்

சில வணிகங்கள் தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர் சுயவிவரங்களின் அடிப்படையில் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட கடன் தரநிலைகளை அமைக்கின்றன. ஒரே மாதிரியான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, அவர்கள் வாடிக்கையாளர்களை அவர்களின் கொள்முதல் வரலாறு, கட்டண நடத்தை மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையின் அடிப்படையில் மதிப்பீடு செய்கிறார்கள்.

வலுவான பதிவுகளைக் கொண்ட விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள் அதிக கடன் வரம்புகளையும் நீட்டிக்கப்பட்ட கட்டண விதிமுறைகளையும் பெறலாம், அதே நேரத்தில் புதிய அல்லது ஆபத்தான வாடிக்கையாளர்களுக்கு குறைந்த கடன் வரம்புகள் மற்றும் கடுமையான கட்டண நிபந்தனைகள் வழங்கப்படலாம்.

இந்த தனிப்பயனாக்கப்பட்ட அணுகுமுறை வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்தவும் மீண்டும் மீண்டும் வணிகத்தை ஊக்குவிக்கவும் உதவுகிறது. இருப்பினும், கடன் விதிமுறைகள் காலப்போக்கில் பொருத்தமானதாக இருப்பதை உறுதிசெய்ய விரிவான பதிவு பராமரிப்பு மற்றும் செயலில் கடன் கண்காணிப்பு தேவைப்படுகிறது.

6. பொருளாதார நிலைமைகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட கடன் தரநிலைகள்

பொருளாதார நிலைமைகள் ஒரு வணிகத்தின் கடன் கொள்கைகளை கணிசமாக பாதிக்கலாம். பொருளாதார வளர்ச்சியின் காலங்களில், நிறுவனங்கள் அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கவும் விற்பனையை அதிகரிக்கவும் கடன் தரநிலைகளை தளர்த்தலாம். இதற்கு மாறாக, மந்தநிலைகள் அல்லது நிதி சரிவுகளின் போது, வணிகங்கள் நிதி

அபாயங்களைக் குறைக்க கடன் கொள்கைகளை இறுக்க முனைகின்றன.

எடுத்துக்காட்டாக, வட்டி விகிதங்கள் உயரும் போது அல்லது வேலையின்மை அதிகரிக்கும் போது, வணிகங்கள் கடனை நீட்டிப்பதில் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்கலாம். சாத்தியமான இழப்புகளிலிருந்து பாதுகாக்க அவர்களுக்கு அதிக கடன் மதிப்பெண்கள், பெரிய முன்பணம் செலுத்துதல்கள் அல்லது கடுமையான திருப்பிச் செலுத்தும் விதிமுறைகள் தேவைப்படலாம்.

பொருளாதார நிலைமைகளின் அடிப்படையில் கடன் தரநிலைகளை மாற்றியமைப்பது, சந்தை மாற்றங்களுக்கு பதிலளிக்கும் போது வணிகங்கள் நிதி ரீதியாக நிலையானதாக இருக்க அனுமதிக்கிறது. இருப்பினும், நிறுவனங்கள் தகவலறிந்த கடன் முடிவுகளை எடுக்க பொருளாதார போக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணிக்க வேண்டும்.

கடன் தரநிலைகளை பாதிக்கும் காரணிகள்

கடன் தரநிலைகள் கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்கள் பயன்படுத்தும் அளவுகோல்களை வரையறுக்கின்றன. இந்த தரநிலைகள் நிறுவனங்கள் விற்பனை வளர்ச்சியை நிதி இடர் மேலாண்மையுடன் சமநிலைப்படுத்த உதவுகின்றன. வணிகங்கள் தங்கள் கடன் தரநிலைகளை எவ்வாறு

அமைக்கின்றன என்பதைப் பல உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகள் பாதிக்கின்றன.

1. வணிக நோக்கங்கள் மற்றும் விற்பனை உத்தி

நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த வணிக இலக்குகள் மற்றும் விற்பனை உத்தி கடன் தரங்களை நிர்ணயிப்பதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. விரைவான வளர்ச்சி மற்றும் சந்தை விரிவாக்கத்தில் கவனம் செலுத்தும் வணிகங்கள் அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்க மென்மையான கடன் கொள்கைகளை ஏற்றுக்கொள்ளலாம். மறுபுறம், லாபம் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மைக்கு முன்னுரிமை அளிக்கும் நிறுவனங்கள் மோசமான கடன்களைக் குறைக்க கடுமையான கடன் தரங்களை செயல்படுத்தலாம்.

எடுத்துக்காட்டாக, வாடிக்கையாளர் தளத்தை உருவாக்க விரும்பும் ஒரு தொடக்க நிறுவனம் எளிதான கடன் விதிமுறைகளை வழங்கக்கூடும், அதே நேரத்தில் வலுவான பணப்புழக்கத்தைக் கொண்ட ஒரு நிறுவப்பட்ட நிறுவனம் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்ய கடுமையான கொள்கைகளை விதிக்கக்கூடும்.

2. தொழில் நடைமுறைகள் மற்றும் போட்டி

வெவ்வேறு தொழில்கள் தனித்துவமான கடன் கொள்கைகள் மற்றும் கட்டண சுழற்சிகளைக் கொண்டுள்ளன. போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க வணிகங்கள் தங்கள் கடன் தரங்களை தொழில்துறை விதிமுறைகளுடன் சீரமைக்க வேண்டும்.

உதாரணமாக:

• சில்லறை வணிகங்கள் பெரும்பாலும் நெகிழ்வான திருப்பிச் செலுத்தும் விருப்பங்களுடன் குறுகிய கால கடனை வழங்குகின்றன.

• உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் மொத்த விற்பனையாளர்கள் உற்பத்தி மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி தாமதங்களைச் சமாளிக்க நீண்ட கடன் காலங்களை வழங்கலாம்.

• நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் வங்கிகள் கடன் ஒப்புதல்களைத் தீர்மானிக்க கடன் மதிப்பெண் மாதிரிகள் மற்றும் நிதி வரலாற்று பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்துகின்றன.

ஒரு நிறுவனம் போட்டியாளர் கடன் கொள்கைகளையும் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். போட்டியாளர்கள் எளிதான கடன் விதிமுறைகளை வழங்கினால், நிதி அபாயங்களை அதிகரிக்காமல்

வாடிக்கையாளர்களைத் தக்கவைத்துக்கொள்ள ஒரு நிறுவனம் அதன் கொள்கைகளை சரிசெய்ய வேண்டியிருக்கலாம்.

3. வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதி மற்றும் இடர் மதிப்பீடு

ஒரு வணிகத்தின் கடன் தரநிலைகள் வாடிக்கையாளர் நிதி நிலைத்தன்மை, கட்டண வரலாறு மற்றும் இடர் சுயவிவரத்தைப் பொறுத்தது. கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கு நிறுவனங்கள் பல்வேறு முறைகளைப் பயன்படுத்துகின்றன, அவை:

• CIBIL, Experian அல்லது Equifax போன்ற நிறுவனங்களின் கடன் மதிப்பெண்கள் மற்றும் கடன் அறிக்கைகள்.

• பணம் செலுத்தும் திறனை மதிப்பிடுவதற்கான நிதி அறிக்கைகள் மற்றும் வருமான சரிபார்ப்பு.

• கடந்தகால கட்டண நடத்தை, தவறுகளின் வரலாறு அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல்கள் உட்பட.

பெரும்பாலான வாடிக்கையாளர்கள் நிதி ரீதியாக வலுவாக இருந்தால், வணிகங்கள் மென்மையான கடன் தரநிலைகளைக் கொண்டிருக்கலாம். இருப்பினும், வாடிக்கையாளர் தளத்தில் பல அதிக ஆபத்துள்ள

வாங்குபவர்கள் இருந்தால், கடுமையான கடன் கொள்கைகள் அவசியமாக இருக்கலாம்.

4. பொருளாதார நிலைமைகள் மற்றும் சந்தை போக்குகள்

பணவீக்கம், வட்டி விகிதங்கள், மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி வளர்ச்சி மற்றும் வேலையின்மை விகிதங்கள் போன்ற பெரிய பொருளாதார காரணிகள் கடன் தரங்களை கணிசமாக பாதிக்கின்றன.

• பொருளாதார ஏற்றத்தின் போது, வாடிக்கையாளர்கள் கடன்களை திருப்பிச் செலுத்த அதிக வாய்ப்புள்ளதால், வணிகங்கள் விற்பனையை அதிகரிக்க தளர்வான கடன் கொள்கைகளை ஏற்றுக்கொள்ளலாம்.

• மந்தநிலையின் போது, வணிகங்கள் கடன் தவறுகளிலிருந்து பாதுகாக்கவும் நிதி நிலைத்தன்மையை பராமரிக்கவும் கடுமையான கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்தலாம்.

எடுத்துக்காட்டாக, நிதி நெருக்கடியின் போது, வங்கிகள் கடன் தேவைகளை இறுக்குகின்றன, இதனால் வணிகங்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் கடன் பெறுவது கடினமாகிறது. இதேபோல், நிறுவனங்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துதல் அல்லது குறுகிய கடன் காலங்களைக் கோருவதன் மூலம் கடன் அபாயத்தைக் குறைக்கின்றன.

5. கடன் செலவு மற்றும் பணப்புழக்க மேலாண்மை

கடன் நீட்டிப்பது ஒரு நிறுவனத்தின் நிதிச் செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, இதில் அடங்கும்:

• கடன் விற்பனைக்கு நிதியளிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் கடன் நிதிகளுக்கான வட்டி செலவுகள்.

• கடன் மதிப்பீடு, பில்லிங் மற்றும் வசூலுக்கான நிர்வாக செலவுகள்.

• பெறத்தக்க கணக்குகளில் நிதியை கட்டுவதற்கான வாய்ப்பு செலவுகள்.

ஒரு நிறுவனம் வலுவான பண இருப்புகளைக் கொண்டிருந்தால், விற்பனையை அதிகரிக்க நீண்ட கடன் காலங்களை வழங்கக்கூடும். இருப்பினும், ஒரு நிறுவனம் வரையறுக்கப்பட்ட பணப்புழக்கத்தைக் கொண்டிருந்தால், அது பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்க கடுமையான கடன் விதிமுறைகளை விதிக்கலாம்.

சரியான பணப்புழக்க மேலாண்மை, ஒரு வணிகம் தனது சொந்த நிதிக் கடமைகளை நிறைவேற்ற முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது, அதே நேரத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குகிறது.

6. கடன் கொள்கை மற்றும் இடர் சகிப்புத்தன்மை

ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் கொள்கை, கடன் அபாயத்தை நிர்வகிப்பதற்கான அதன் அணுகுமுறையை பிரதிபலிக்கிறது. சில

வணிகங்கள் ஆபத்து-வெறுப்பு மற்றும் குறைந்த இடர் வாடிக்கையாளர்களை மட்டுமே கையாள விரும்புகின்றன. மற்றவர்கள் அதிக விற்பனை வாய்ப்புகளுக்கு ஈடாக அதிக இடர்களை எடுக்க தயாராக இருக்கலாம்.

உதாரணமாக:

• ஒரு பழமைவாத வணிகத்திற்கு கடன் வழங்குவதற்கு முன் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துதல் அல்லது பிணையம் தேவைப்படலாம்.

• ஆபத்தை தாங்கும் வணிகம் குறைந்தபட்ச நிதி பின்னணி காசோலைகளுடன் புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடனை அங்கீகரிக்கலாம்.

ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அபாய அளவை தீர்மானிக்கவும் பொருத்தமான கடன் வரம்புகள் மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் விதிமுறைகளை அமைக்கவும் வணிகங்கள் பெரும்பாலும் கடன் ஆபத்து மாதிரிகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

7. சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை தேவைகள்

அரசு விதிமுறைகள் மற்றும் நிதிச் சட்டங்கள் கடன் தரங்களை பாதிக்கின்றன. வணிகங்கள் பின்வருவனவற்றில் சட்ட வழிகாட்டுதல்களுக்கு இணங்க வேண்டும்:

• நியாயமான கடன் நடைமுறைகளை ஒழுங்குபடுத்தும் நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டங்கள்.

• கடன் பரிவர்த்தனைகள் தொடர்பான வரி மற்றும் நிதி அறிக்கையிடல் தேவைகள்.

• மத்திய வங்கிகளால் நிர்ணயிக்கப்பட்டவை போன்ற வங்கி மற்றும் கடன் துறை விதிமுறைகள்.

சட்டத் தேவைகளுக்கு இணங்கத் தவறினால் அபராதங்கள், சட்ட மோதல்கள் மற்றும் நற்பெயருக்கு சேதம் ஏற்படலாம். வணிகங்கள் தங்கள் கடன் கொள்கைகளை அதற்கேற்ப சரிசெய்ய ஒழுங்குமுறை மாற்றங்கள் குறித்து புதுப்பித்த நிலையில் இருக்க வேண்டும்.

8. வசூல் மற்றும் மீட்பு செயல்முறை

ஒரு நிறுவனத்தின் தாமதமான கொடுப்பனவுகளை வசூலிக்கும் திறன் அதன் கடன் தரங்களையும் பாதிக்கிறது. ஒரு வணிகத்திற்கு திறமையான வசூல் நடைமுறைகள் இருந்தால், அது மிகவும் நெகிழ்வான

கடன் விதிமுறைகளை வழங்கக்கூடும். இருப்பினும், ஒரு நிறுவனம் கடன் வசூலில் சிரமப்பட்டால், அபாயங்களைக் குறைக்க அதன் கடன் கொள்கைகளை இறுக்க வேண்டியிருக்கும்.

வசூலைப் பாதிக்கும் முக்கிய காரணிகள் பின்வருமாறு:

• ஒரு பிரத்யேக கடன் மேலாண்மை குழுவின் கிடைக்கும் தன்மை.

• தானியங்கி விலைப்பட்டியல் மற்றும் நினைவூட்டல் அமைப்புகளின் பயன்பாடு.

• நீதிமன்ற நடவடிக்கைகள் அல்லது மூன்றாம் தரப்பு வசூல் முகவர் போன்ற கடன் வசூலுக்கான சட்ட விருப்பங்கள்.

வலுவான வசூல் செயல்முறைகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் மிதமான கடன் அபாயங்களை ஏற்க முடியும், அதே நேரத்தில் பலவீனமான வசூல் அமைப்புகளைக் கொண்டவை கடன் வழங்குவதில் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டும்.

கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை

கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை என்பது வணிகங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களால் கடன் வழங்குவதற்கு முன் கடன் வாங்குபவரின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு முறையான அணுகுமுறையாகும். இந்த செயல்முறை கடன் அபாயத்தைக் குறைப்பதற்கும், அவற்றைத் திருப்பிச் செலுத்தக்கூடிய தனிநபர்கள் அல்லது வணிகங்களுக்கு கடன்கள் அல்லது கடன் வரிகள் வழங்கப்படுவதை உறுதி செய்வதற்கும் உதவுகிறது.

கடன் மதிப்பீட்டு செயல்பாட்டில் முக்கிய படிகள்

1. விண்ணப்பதாரர் தகவலைச் சேகரித்தல்

முதல் படியில் கடன் வாங்குபவரிடமிருந்து முக்கிய நிதி மற்றும் தனிப்பட்ட விவரங்களைச் சேகரிப்பது அடங்கும், அவை:

• தனிப்பட்ட அல்லது வணிக அடையாள விவரங்கள்

• நிதி அறிக்கைகள் (இருப்புநிலை, வருமான அறிக்கை, பணப்புழக்க அறிக்கை)

• கடன் வரலாறு மற்றும் கடந்தகால கடன் பதிவுகள்

• வருமான ஆதாரங்கள் மற்றும் வேலைவாய்ப்பு சரிபார்ப்பு

2. கடன் வரலாறு மற்றும் மதிப்பெண்ணை மதிப்பிடுதல்

கடன் வழங்குநர்கள் CIBIL, Experian அல்லது Equifax போன்ற நிறுவனங்களின் அறிக்கைகளைப் பயன்படுத்தி கடன் வாங்குபவரின் கடன் வரலாறு மற்றும் கடன் மதிப்பெண்ணை பகுப்பாய்வு செய்கிறார்கள்.

• அதிக கடன் மதிப்பெண் (எ.கா., 750+) வலுவான கடன் தகுதியைக் குறிக்கிறது.

• குறைந்த கடன் மதிப்பெண் அதிக ஆபத்துள்ள கடன் வாங்குபவரைக் குறிக்கிறது.

3. நிதி நிலையை பகுப்பாய்வு செய்தல்

கடன் வழங்குநர்கள் கடன் வாங்குபவரின் திருப்பிச் செலுத்தும் திறனைத் தீர்மானிக்க நிதி குறிகாட்டிகளை மதிப்பாய்வு செய்கிறார்கள்:

• கடன்-வருமான விகிதம் (DTI) - மாதாந்திர கடன் கடமைகளை வருமானத்துடன் ஒப்பிடுகிறது.

• பணப்புழக்க விகிதங்கள் - குறுகிய கால கடன்களை ஈடுகட்ட ஒரு நிறுவனத்தின் திறனை அளவிடுகிறது.

• லாப விகிதங்கள் - ஒரு வணிகத்தின் வருவாய் மற்றும் நிலைத்தன்மையை மதிப்பிடுகிறது.

4. பிணையத்தை மதிப்பிடுதல் (பொருந்தினால்)

பாதுகாக்கப்பட்ட கடன்களுக்கு, கடன் வழங்குபவர்கள் கடன் அபாயத்தைக் குறைக்க பிணையத்தின் மதிப்பு மற்றும் தரத்தை (எ.கா., சொத்து, சரக்கு அல்லது முதலீடுகள்) சரிபார்க்கிறார்கள்.

5. தொழில் மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகளை மதிப்பாய்வு செய்தல்

• கடன் வாங்குபவரின் தொழில் செயல்திறன் மற்றும் ஒட்டுமொத்த பொருளாதார ஸ்திரத்தன்மை ஆகியவை கருத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

• தொழில் சரிந்து கொண்டிருந்தால், கடன் வழங்குபவர்கள் கடுமையான கடன் விதிமுறைகளை விதிக்கலாம்.

6. கடன் விதிமுறைகள் மற்றும் வட்டி விகிதங்களை தீர்மானித்தல்

ஆபத்து மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில், கடன் வழங்குபவர்கள் முடிவு செய்கிறார்கள்:

• கடன் தொகை

• வட்டி விகிதம் (ஆபத்தான கடன் வாங்குபவர்களுக்கு அதிகமாக)

• திருப்பிச் செலுத்தும் காலம் மற்றும் அட்டவணை

• பிணையத் தேவைகள் (தேவைப்பட்டால்)

7. இறுதி கடன் முடிவு மற்றும் ஒப்புதல்

கடன் வழங்குபவர் மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில் கடன் விதிமுறைகளில் ஒப்புதல் அளிக்கிறார், நிராகரிக்கிறார் அல்லது மாற்றங்களைக் கோருகிறார்.

கிரெடிட் பகுப்பாய்வின் 5 Cகளைப் பயன்படுத்துகிறார்

பெரும்பாலான வணிகங்கள் விண்ணப்பதாரர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கு 5 Cs கடன் பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்துகின்றன:

1. தன்மை – கடந்த கால நிதி நடத்தையின் அடிப்படையில் கடன் வாங்குபவரின் நம்பகத்தன்மை மற்றும் நம்பகத்தன்மை.

2. திறன் - கடன் வாங்கியவரின் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தும் திறன், வருமானம் மற்றும் நிதி பகுப்பாய்வு மூலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

3. மூலதனம் - விண்ணப்பதாரரின் நிதி வலிமை மற்றும் அவர்களின் சொந்த வணிகத்தில் முதலீடு.

4. பிணையம் - கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தத் தவறும் பட்சத்தில் பாதுகாப்பாக அடகு வைக்கக்கூடிய சொத்துக்கள்.

5. நிபந்தனைகள் - தொழில் போக்குகள் மற்றும் பொருளாதார நிலைத்தன்மை போன்ற வெளிப்புற காரணிகள்.

இந்த ஐந்து காரணிகளின் சமநிலையான மதிப்பீடு வணிகங்கள் கடன் அபாயத்தைக் குறைத்து பொறுப்பான கடனை உறுதி செய்ய உதவுகிறது.

6. கடன் வரம்புகள் மற்றும் விதிமுறைகளைத் தீர்மானித்தல்

விண்ணப்பதாரரின் நிதி நிலை மற்றும் ஆபத்து நிலையின் அனைத்து அம்சங்களையும் மதிப்பீடு செய்த பிறகு, வணிகம் தீர்மானிக்கிறது:

• வாடிக்கையாளர் பெறக்கூடிய அதிகபட்ச கடன் வரம்பு.

• திருப்பிச் செலுத்தும் விதிமுறைகள் (எ.கா., 30, 60, அல்லது 90 நாட்கள்).

• தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கான வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் அபராதக் கட்டணங்கள்.

• பிணையம் அல்லது உத்தரவாதங்கள் போன்ற கூடுதல் நிபந்தனைகள் தேவையா.

ஆபத்து சகிப்புத்தன்மை, நிதி ஆரோக்கியம் மற்றும் தொழில்துறை நடைமுறைகளின் கலவையின் அடிப்படையில் வணிகங்கள் கடன் வரம்புகளை அமைக்கின்றன.

7. கடன் முடிவைத் தெரிவித்தல்

கடன் மதிப்பீடு முடிந்ததும், வணிகம் வாடிக்கையாளருக்கு முடிவை முறையாகத் தெரிவிக்கிறது. அங்கீகரிக்கப்பட்டால், வணிகம் ஒரு கடன் ஒப்பந்தத்தை கோடிட்டுக் காட்டுகிறது:

• கடன் தொகை மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் விதிமுறைகள்.

• பணம் செலுத்தாததற்கான வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் அபராதங்கள்.

• ஏதேனும் கூடுதல் விதிமுறைகள் அல்லது நிபந்தனைகள்.

விண்ணப்பம் நிராகரிக்கப்பட்டால், வணிகம் ஒரு காரணத்தை வழங்கலாம், இதனால் விண்ணப்பதாரர் தங்கள் நிதி நிலையை மேம்படுத்தி எதிர்காலத்தில் மீண்டும் விண்ணப்பிக்கலாம்.

8. கடன் செயல்திறனை கண்காணித்தல் மற்றும் மதிப்பாய்வு செய்தல்

ஒப்புதல் பெற்ற பிறகு கடன் மதிப்பீடு நிறுத்தப்படுவதில்லை. பின்வருவனவற்றைக் கண்காணிக்க வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் கணக்குகளைத் தொடர்ந்து கண்காணிக்கின்றன:

• சரியான நேரத்தில் அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல்.

• திருப்பிச் செலுத்துதலை பாதிக்கக்கூடிய நிதி நிலையில் ஏதேனும் மாற்றங்கள்.

• செயல்திறன் மற்றும் சந்தை நிலவரங்களின் அடிப்படையில் கடன் வரம்பு சரிசெய்தல் தேவை.

வழக்கமான மதிப்பாய்வுகள் வணிகங்கள் அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களை முன்கூட்டியே அடையாளம் காணவும், கடன் வரம்புகளைக் குறைத்தல் அல்லது வசூல் செயல்முறைகளைத் தொடங்குதல் போன்ற சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் உதவுகின்றன.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் கடன் காலம்

கடன் காலம் என்பது ஒரு வாடிக்கையாளர் கடனில் வாங்கிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு பணம் செலுத்த வேண்டிய கால அளவைக் குறிக்கிறது. இது ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் கொள்கையின் ஒரு முக்கிய அங்கமாகும், ஏனெனில் இது விற்பனை, பணப்புழக்கம் மற்றும் மோசமான கடன்களின் அபாயத்தை நேரடியாக பாதிக்கிறது. கடன் காலத்தின் நீளம் தொழில்களுக்கு இடையே மாறுபடும் மற்றும் பல உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகளால் பாதிக்கப்படுகிறது.

கடன் காலத்தின் முக்கியத்துவம்

கடன் காலம் என்பது பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை வாங்கிய பிறகு பணம் செலுத்துவதற்காக விற்பனையாளரால் வாங்குபவருக்கு வழங்கப்படும் கால அளவு ஆகும். இது வணிக பரிவர்த்தனைகள், நிதி மேலாண்மை மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. கடன் காலத்தின் காலம் தொழில் தரநிலைகள், வணிகக் கொள்கைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியைப் பொறுத்து மாறுபடும். நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் காலம் விற்பனையாளர் மற்றும் வாங்குபவர் இருவருக்கும் பயனளிக்கிறது, இது சீரான பணப்புழக்கத்தையும் மேம்பட்ட வணிக வளர்ச்சியையும் உறுதி செய்கிறது.

1. விற்பனை மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை மேம்படுத்துகிறது

நியாயமான கடன் காலத்தை வழங்குவது வாடிக்கையாளர்களை அதிக கொள்முதல் செய்ய ஊக்குவிக்கிறது, ஒட்டுமொத்த விற்பனை அளவை அதிகரிக்கிறது. நெகிழ்வான கடன் விதிமுறைகளை வழங்கும் வணிகங்கள் அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கின்றன மற்றும் நீண்ட கால உறவுகளை உருவாக்குகின்றன, வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தையும் மீண்டும் மீண்டும் வணிகத்தையும் வளர்க்கின்றன.

எடுத்துக்காட்டாக, மொத்த விற்பனையாளர்கள் பெரும்பாலும் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு 30 முதல் 60 நாட்கள் கடனை வழங்குகிறார்கள், இது பணம் செலுத்துவதற்கு முன்பு பொருட்களை விற்க அனுமதிக்கிறது. இந்த ஏற்பாடு சில்லறை விற்பனையாளர்கள் தங்கள் நிதிகளை சிறப்பாக நிர்வகிக்க உதவுகிறது மற்றும் அதே சப்ளையரிடமிருந்து தொடர்ச்சியான கொள்முதல்களை பராமரிக்க அவர்களை ஊக்குவிக்கிறது.

2. போட்டி நன்மையை மேம்படுத்துகிறது

போட்டி சந்தைகளில், சாதகமான கடன் காலங்களை வழங்கும் வணிகங்கள் போட்டியாளர்களை விட ஒரு நன்மையைப் பெறுகின்றன. நிதி நெருக்கடி இல்லாமல் தாமதமான பணம் செலுத்த அனுமதிக்கும் சப்ளையர்களை வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புகிறார்கள், இது அதிக வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பு மற்றும் சந்தை பங்கு விரிவாக்கத்திற்கு வழிவகுக்கிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, இரண்டு சப்ளையர்கள் ஒரே மாதிரியான தயாரிப்புகளை வழங்கினாலும், ஒருவர் நீண்ட கடன் காலத்தை அனுமதித்தால், வாடிக்கையாளர்கள் நெகிழ்வான விதிமுறைகளுடன் சப்ளையரைத் தேர்வுசெய்ய அதிக வாய்ப்புள்ளது, இது அந்த வணிகத்திற்கு ஒரு போட்டி நன்மையை அளிக்கிறது.

3. வணிக பணப்புழக்க மேலாண்மையை ஆதரிக்கிறது

நன்கு திட்டமிடப்பட்ட கடன் காலம் வணிகங்கள் தங்கள் பணப்புழக்கத்தை திறம்பட நிர்வகிக்க உதவுகிறது. பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவைகளை சீரமைப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் ஊதியங்கள், வாடகை மற்றும் மூலப்பொருள் கொள்முதல் உள்ளிட்ட செயல்பாட்டு செலவுகளை ஈடுகட்ட போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதிசெய்ய முடியும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு 45 நாள் கடன் காலத்தை நீட்டித்து, அதன் சப்ளையர்களுடன் 60 நாள் கடன் காலத்தை பேச்சுவார்த்தை நடத்தினால், அது பணப்புழக்க அழுத்தம் இல்லாமல்

சுமூகமான செயல்பாடுகளை அனுமதிக்கும் ஒரு நிதி இடையகத்தை உருவாக்குகிறது.

4. சப்ளையர்-வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துகிறது

கடன் விதிமுறைகள் வணிகங்களுக்கும் அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையே நம்பிக்கையை வளர்க்கின்றன. வணிகங்கள் நெகிழ்வான மற்றும் நியாயமான கடன் காலங்களை வழங்கும்போது, அவர்கள் வாங்குபவர்களுடன் வலுவான உறவுகளை ஏற்படுத்தி, பரஸ்பர நன்மைகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

வாங்குபவர்கள் தங்கள் நிதி சுழற்சிகளைப் புரிந்துகொண்டு நியாயமான திருப்பிச் செலுத்தும் விதிமுறைகளை வழங்கும் சப்ளையர்களைப் பாராட்டுகிறார்கள். இந்த நல்லெண்ணம் நீண்ட கால கூட்டாண்மைகளுக்கும் வணிக பரிவர்த்தனைகளில் அதிகரித்த நம்பகத்தன்மைக்கும் வழிவகுக்கிறது.

5. மொத்த கொள்முதல் ஊக்குவிக்கிறது

நீண்ட கடன் காலம் வாடிக்கையாளர்கள் உடனடி நிதி கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் மொத்த ஆர்டர்களை வைக்க அனுமதிக்கிறது. இது இரு தரப்பினருக்கும் பயனளிக்கிறது:

• மொத்த கொள்முதல் காரணமாக வாங்குபவர்கள் சிறந்த விலையைப் பெறுகிறார்கள்.

• விற்பனையாளர்கள் தங்கள் வருவாயை அதிகரிக்கிறார்கள் மற்றும் சரக்குகளை விரைவாகக் குறைக்கிறார்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, 90 நாள் கடன் காலத்தை வழங்கும் ஒரு உற்பத்தியாளர் பெரிய அளவில் வாங்க விரும்பும் அதிக விநியோகஸ்தர்களை ஈர்க்கக்கூடும், இது அதிகரித்த விற்பனை மற்றும் லாப வரம்புகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

6. சிறு வணிகங்கள் நிதிகளை நிர்வகிக்க உதவுகிறது

சிறிய மற்றும் நடுத்தர வணிகங்கள் (SMEகள்) பெரும்பாலும் வரையறுக்கப்பட்ட பணி மூலதனத்துடன் போராடுகின்றன. ஒரு நெகிழ்வான கடன் காலம் அவர்களுக்கு நிதி சுவாச இடத்தை வழங்குகிறது, இது பணம் செலுத்துவதற்கு முன்பு வருவாயை உருவாக்க அனுமதிக்கிறது.

உதாரணமாக, ஒரு தொடக்க நிறுவனம் கடனில் மூலப்பொருட்களை வாங்கலாம், தயாரிப்புகளை உற்பத்தி செய்யலாம் மற்றும் பணம் செலுத்தும் காலக்கெடுவிற்கு முன்பே அவற்றை விற்கலாம். இது நிதி அழுத்தத்தைக் குறைக்கவும், சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்யவும் உதவுகிறது.

7. வெளிப்புற நிதியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கிறது

வணிகங்கள் பொருத்தமான கடன் காலத்தை வழங்கும்போது, வாடிக்கையாளர்கள் வாங்குதல்களுக்கு நிதியளிக்க கடன்கள் அல்லது ஓவர் டிராஃப்ட்களை நம்பியிருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. இது அவர்களின் நிதிச் சுமையைக் குறைத்து, சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தும் திறனை மேம்படுத்துகிறது.

விற்பனையாளர்களுக்கு, உகந்த கடன் காலம் செயல்பாடுகளைப் பராமரிக்க வெளிப்புற நிதியுதவி (வங்கி கடன்கள் போன்றவை) தேவையைக் குறைக்க உதவுகிறது, இது குறைந்த வட்டி செலவுகள் மற்றும் சிறந்த நிதி ஆரோக்கியத்திற்கு வழிவகுக்கிறது.

8. லாபம் மற்றும் இடர் மேலாண்மையை பாதிக்கிறது

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் காலம் விற்பனை வளர்ச்சியை நிதி இடர் மேலாண்மையுடன் சமப்படுத்துகிறது. காலம் மிகக் குறுகியதாக இருந்தால், வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்துவதில் சிரமப்படலாம், இது விற்பனையை இழக்க வழிவகுக்கும். அது மிக நீண்டதாக இருந்தால், வணிகங்கள் பணப்புழக்க சிக்கல்களையும், இயல்புநிலை அபாயத்தையும் எதிர்கொள்ளக்கூடும்.

அபாயங்களை திறம்பட நிர்வகிக்க, வணிகங்கள்:

• கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பிட வேண்டும்.

• கட்டண நடத்தையைக் கண்காணித்து அதற்கேற்ப கடன் வரம்புகளை அமைக்க வேண்டும்.

சந்தை நிலைமைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் நம்பகத்தன்மையின் அடிப்படையில் கடன் காலத்தை சரிசெய்யவும்.

கடன் காலங்களின் வகைகள்

கடன் காலம் என்பது விற்பனையாளர் வாங்குபவருக்கு பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு பணம் செலுத்த அனுமதிக்கும் கால அளவைக் குறிக்கிறது. தொழில்துறை நடைமுறைகள், வாடிக்கையாளர் நம்பகத்தன்மை மற்றும் நிதி மூலோபாயத்தின் அடிப்படையில் பல்வேறு வணிகங்கள் பல்வேறு கடன் கால கட்டமைப்புகளை ஏற்றுக்கொள்கின்றன. வழங்கப்படும் கடன் கால வகை ஒரு நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கம், விற்பனை மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை பாதிக்கலாம். வணிக பரிவர்த்தனைகளில் பயன்படுத்தப்படும் முக்கிய வகையான கடன் காலங்கள் கீழே உள்ளன.

1. திறந்த கணக்கு கடன் காலம்

திறந்த கணக்கு கடன் காலம் என்பது பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் முதலில் வழங்கப்படும், மேலும் 30, 60 அல்லது 90 நாட்கள் போன்ற ஒரு குறிப்பிட்ட காலக்கெடுவிற்குள் பணம் எதிர்பார்க்கப்படும் ஒரு காலம். உடனடி கட்டணம் தேவையில்லை, மேலும் வாங்குபவர் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட காலத்திற்குள் பணம் செலுத்துவார் என்று நம்பப்படுகிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு மொத்த விற்பனையாளர் 60 நாள் கடன் காலத்துடன் ஒரு சில்லறை விற்பனையாளருக்கு பொருட்களை வழங்குகிறார்.

சில்லறை விற்பனையாளர் பொருட்களை விற்று வாடிக்கையாளர் பணம் சேகரித்த பிறகு மொத்த விற்பனையாளருக்கு பணம் செலுத்துகிறார்.

நன்மைகள்:

• அடிக்கடி பரிவர்த்தனைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை ஊக்குவிக்கிறது.

கட்டணச் செயலாக்கம் தொடர்பான நிர்வாகப் பணிகளைக் குறைக்கிறது.

தீமைகள்:

• வாங்குபவர் பணம் செலுத்தத் தவறினால் தாமதமான பணம் செலுத்துதல்கள் அல்லது வாராக் கடன்களின் அதிக ஆபத்து.

2. தவணை கடன் காலம்

ஒரு தவணை கடன் காலத்தில், வாங்குபவர் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு நிலையான காலமுறை கொடுப்பனவுகளில் தொகையை திருப்பிச் செலுத்துகிறார். இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள் அல்லது அதிக மதிப்புள்ள நுகர்வோர் பொருட்கள் போன்ற பெரிய கொள்முதல்களுக்கு இந்த முறை பொதுவானது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு வாடிக்கையாளர் ஒரு காரை வாங்கி 12 மாத தவணைகளில் வட்டியுடன் செலுத்த ஒப்புக்கொள்கிறார்.

நன்மைகள்:

• வாங்குபவர்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தாமல் விலையுயர்ந்த பொருட்களை வாங்க அனுமதிக்கிறது.

• விற்பனையாளருக்கு வழக்கமான பண வரவை உறுதி செய்கிறது.

குறைபாடுகள்:

• விற்பனையாளர் நீண்ட காலத்திற்கு பணம் செலுத்தாத அபாயத்தைக் கொண்டுள்ளார்.

• பல கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்க கூடுதல் நிர்வாக முயற்சிகள் தேவை.

3. வர்த்தக கடன் காலம்

வர்த்தக கடன் என்பது வணிக வாங்குபவர்களுக்கு சப்ளையர்களால் வழங்கப்படும் ஒரு வகையான கடன் காலம், இது அவர்கள் பொருட்கள் அல்லது மூலப்பொருட்களை வாங்கி பின்னர் பணம் செலுத்த அனுமதிக்கிறது. இது B2B பரிவர்த்தனைகளில் பொதுவானது மற்றும் வணிகங்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தாமல் சரக்குகளை பராமரிக்க உதவுகிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு உற்பத்தியாளர் 45 நாள் வர்த்தகக் கடனுடன் மூலப்பொருட்களை வாங்குகிறார் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை விற்ற பிறகு சப்ளையருக்கு திருப்பிச் செலுத்துகிறார்.

நன்மைகள்:

• வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை திறமையாக நிர்வகிக்க உதவுகிறது.

• சப்ளையர்களிடமிருந்து மொத்தமாக வாங்குவதை ஊக்குவிக்கிறது.

குறைபாடுகள்:

• அனைத்து வணிகங்களும் வர்த்தகக் கடனுக்குத் தகுதி பெறுவதில்லை - சப்ளையர்கள் முதலில் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுகிறார்கள்.

4. சுழலும் கடன் காலம்

ஒரு சுழலும் கடன் காலம் வணிகங்கள் அல்லது தனிநபர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை கடன் வாங்கவும், அதை திருப்பிச் செலுத்தவும், பின்னர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலக்கெடுவிற்குள் மீண்டும் கடன் வாங்கவும் அனுமதிக்கிறது. இது பொதுவாக கிரெடிட் கார்டுகள் மற்றும் வணிக கடன் வரிகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு நிறுவனத்திற்கு $50,000 கடன் வரி உள்ளது மற்றும் தேவைக்கேற்ப தொகைகளை எடுக்கலாம், ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட கடன் விதிமுறைகளின் அடிப்படையில் திருப்பிச் செலுத்தலாம்.

நன்மைகள்:

• நிதிகளுக்கான தொடர்ச்சியான அணுகலை வழங்குகிறது.

• வணிகங்கள் குறுகிய கால பணப் பற்றாக்குறையை நிர்வகிக்க உதவுகிறது.

தீமைகள்:

• பணம் செலுத்துதல் தாமதமானால் வட்டி கட்டணங்கள் குவியக்கூடும்.

• அதிகப்படியான பயன்பாடு கடன் குவிவதற்கு வழிவகுக்கும்.

5. பருவகால கடன் காலம்

இந்த வகையான கடன் காலம் பருவகால தேவை சுழற்சிகளின் அடிப்படையில் வணிகங்களுக்கு நீட்டிக்கப்படுகிறது. இது வணிகங்கள் முன்கூட்டியே சரக்குகளை வாங்கவும் உச்ச பருவத்திற்குப் பிறகு திருப்பிச் செலுத்தவும் உதவுகிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு ஆடை சில்லறை விற்பனையாளர் குளிர்காலத்திற்கு முன்பு ஆறு மாத கடன் காலத்தைப் பெறுகிறார் மற்றும் குளிர்கால ஆடைகளை விற்ற பிறகு சப்ளையருக்கு திருப்பிச் செலுத்துகிறார்.

நன்மைகள்:

• பருவகால தேவை ஏற்ற இறக்கங்களைக் கையாள்வதில் வணிகங்களை ஆதரிக்கிறது.

• ஒழுங்கற்ற வருவாய் சுழற்சிகளைக் கொண்ட வணிகங்களில் நிதி அழுத்தத்தைக் குறைக்கிறது.

குறைபாடுகள்:

• பருவகால விற்பனை மோசமாக செயல்பட்டால் சப்ளையர்கள் அதிக ஆபத்தை எதிர்கொள்கின்றனர்.

6. கடன் கடிதம் (LC) கடன் காலம்

கடன் கடிதம் (LC) என்பது ஒரு வங்கியின் உத்தரவாதமாகும், இது விற்பனையாளருக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்கிறது. இது சர்வதேச வர்த்தக பரிவர்த்தனைகளில் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு இறக்குமதியாளர் 90 நாள் LC ஐப் பயன்படுத்தி ஒரு வெளிநாட்டு சப்ளையரிடமிருந்து பொருட்களை வாங்குகிறார். கப்பல் ஆவணங்கள் சரிபார்க்கப்பட்டவுடன் விற்பனையாளருக்கு பணம் செலுத்தப்படுவதை வங்கி உறுதி செய்கிறது.

நன்மைகள்:

• ஏற்றுமதியாளர்களுக்கான கட்டண அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

• உலகளாவிய வர்த்தகத்தில் வாங்குபவர்களுக்கும் விற்பனையாளர்களுக்கும் இடையே நம்பிக்கையை உருவாக்குகிறது.

குறைபாடுகள்:

• வங்கி கட்டணங்கள் மற்றும் ஆவணத் தேவைகளை உள்ளடக்கியது.

7. ரொக்க தள்ளுபடி அடிப்படையிலான கடன் காலம்

சில விற்பனையாளர்கள் கடன் காலத்திற்குள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கு ரொக்க தள்ளுபடி ஊக்கத்தொகையை வழங்குகிறார்கள். இது வாங்குபவர்களை முழு காலத்தை விட விரைவாக பணம் செலுத்த ஊக்குவிக்கிறது.

எடுத்துக்காட்டு: ஒரு சப்ளையர் 2/10, நிகர 30 கடன் காலத்தை வழங்குகிறார், அதாவது 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்தப்பட்டால் வாங்குபவர் 2% தள்ளுபடியைப் பெறுவார், இல்லையெனில், முழு கட்டணம் 30 நாட்களில் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

நன்மைகள்:

• விரைவான கொடுப்பனவுகளை ஊக்குவிக்கிறது, பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

• தாமதமான கொடுப்பனவுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

குறைபாடுகள்:

• தள்ளுபடிகள் காரணமாக விற்பனையாளர்கள் குறைந்த லாப வரம்புகளைப் பெறலாம்.

கடன் காலத்தை பாதிக்கும் காரணிகள்

நம்பிக்கை மற்றும் விசுவாசத்தின் அடையாளமாக நீண்ட கடன் காலங்கள். வணிகங்கள் நீண்ட கால, அதிக மதிப்புள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு மீண்டும் மீண்டும் வணிகத்தை ஊக்குவிக்க சிறந்த கடன் விதிமுறைகளை வழங்கலாம்.

எடுத்துக்காட்டு:

• ஒரு சப்ளையர் வலுவான கட்டண வரலாற்றைக் கொண்ட நீண்டகால வாடிக்கையாளருக்கு 90 நாள் கடன் காலத்தை வழங்கலாம்.

• ஒரு புதிய வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கையை நிலைநாட்ட 30 நாட்கள் மட்டுமே பெற முடியும்.

மூலோபாய கடன் கொள்கைகள் மூலம் வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கை மற்றும் விசுவாசத்தை வளர்ப்பது வணிக வளர்ச்சியை மேம்படுத்துகிறது.

10. அரசாங்க விதிமுறைகள் மற்றும் சட்டக் கொள்கைகள்

கடன் காலங்கள் நிதி விதிமுறைகள் மற்றும் வரிச் சட்டங்களுக்கு இணங்க வேண்டும். நிதி உறுதியற்ற தன்மையைத் தடுக்க சில அரசாங்கங்கள் அதிகபட்ச கடன் காலங்களுக்கு வரம்புகளை விதிக்கின்றன.

எடுத்துக்காட்டு:

• சில நாடுகளில், சிறு வணிகங்கள் பெருநிறுவன நிர்வாகச் சட்டங்களின் கீழ் 45 நாட்களுக்குள் பணம் பெற வேண்டும்.

• வரிக் கொள்கைகள் வணிகங்கள் கடன் கால முடிவுகளை பாதிக்கும் வகையில் காலதாமதமான கொடுப்பனவுகளைப் புகாரளிக்க வேண்டியிருக்கலாம்.

சட்ட இணக்கம் வணிகங்கள் அபராதங்களைத் தவிர்ப்பதையும் நிதி நிலைத்தன்மையைப் பராமரிப்பதையும் உறுதி செய்கிறது.

வணிக செயல்திறனில் கடன் காலத்தின் தாக்கம்

பணப்புழக்க மேலாண்மையில் தாக்கம்

நீண்ட கடன் காலங்கள் பணப்புழக்கத்தை தாமதப்படுத்துவதால், வணிகங்கள் செயல்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுகட்டுவதை கடினமாக்குவதால், கடன் காலம் பணப்புழக்கத்தை கணிசமாக பாதிக்கிறது. குறுகிய கடன் காலம் விரைவான வருவாய் சேகரிப்பை உறுதி செய்கிறது, பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் வெளிப்புற நிதியுதவியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கிறது. வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்யும் போது ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க நிறுவனங்கள் கடன் விதிமுறைகளை சமநிலைப்படுத்த வேண்டும்.

விற்பனை மற்றும் வருவாயில் தாக்கம்

நீட்டிக்கப்பட்ட கடன் காலங்களை வழங்குவது, அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதன் மூலம் விற்பனையை அதிகரிக்கலாம், குறிப்பாக வாங்குபவர்கள் நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களை விரும்பும் போட்டி சந்தைகளில். இருப்பினும், அதிகப்படியான நீண்ட

கடன் காலங்கள் தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கு வழிவகுக்கும், வருவாய் சுழற்சிகள் மற்றும் நிதி திட்டமிடலை பாதிக்கலாம். நிதி நெருக்கடி இல்லாமல் விற்பனையை இயக்கும் உகந்த கடன் காலங்களை அமைக்க வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் தேவைகள் மற்றும் தொழில்துறை தரங்களை மதிப்பிட வேண்டும்.

வாடிக்கையாளர் உறவுகள் மற்றும் தக்கவைப்பு மீதான விளைவு

நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் காலம், கொடுப்பனவுகளில் நெகிழ்வுத்தன்மையை வழங்குவதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் விசுவாசத்தை மேம்படுத்துகிறது. நல்ல பணம் செலுத்தும் வரலாற்றைக் கொண்ட நீண்டகால வாடிக்கையாளர்கள் பெரும்பாலும் சாதகமான கடன் விதிமுறைகளைப் பெறுகிறார்கள், இது வணிக உறவுகளை வலுப்படுத்துகிறது. இருப்பினும், கடுமையான அல்லது மிகக் குறுகிய கடன் காலங்கள் வாடிக்கையாளர்களை சிறந்த விதிமுறைகளை வழங்கும் போட்டியாளர்களை நோக்கித் தள்ளக்கூடும், இதனால் சமநிலையைப் பராமரிப்பது மிகவும் முக்கியமானது.

லாபத்தின் மீதான தாக்கம்

கடன் காலம் பணப்புழக்கம், நிதி செலவுகள் மற்றும் விற்பனை அளவை பாதிப்பதன் மூலம் லாபத்தை நேரடியாக பாதிக்கிறது. நீண்ட கடன்

விதிமுறைகள் வருவாயை அதிகரிக்கக்கூடும் என்றாலும், வணிகங்கள் கடன் வாங்கிய நிதிகளை நம்பியிருந்தால் அவை வாராக் கடன்கள் மற்றும் வட்டி செலவுகளின் அபாயத்தை அதிகரிக்கக்கூடும். நிறுவனங்கள் தங்கள் கடன் கொள்கைகளை நிதி இலக்குகளுடன் சீரமைக்க வேண்டும், அதே நேரத்தில் லாப வரம்புகளை மேம்படுத்த வேண்டும், அதே நேரத்தில் அபாயங்களைக் குறைக்க வேண்டும்.

வாராக் கடன்கள் மற்றும் வராக் கடன்களின் ஆபத்து

நீண்ட கடன் காலங்களை நீட்டிப்பது, பணம் செலுத்தும் வராக் கடன்களின் வாய்ப்பை அதிகரிக்கிறது, இது நிதி செயல்திறனைப் பாதிக்கக்கூடிய வாராக் கடன்களுக்கு வழிவகுக்கிறது. வணிகங்கள் முழுமையான கடன் மதிப்பீடுகளை நடத்த வேண்டும், நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்க வேண்டும் மற்றும் செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்களின் அபாயத்தைக் குறைக்க கடுமையான வசூல் கொள்கைகளை செயல்படுத்த வேண்டும். வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கையைப் பராமரிக்கும் போது வாராக் கடன் அமைப்பு வாராக் கடன்களைக் குறைக்கிறது.

போட்டி நன்மை மற்றும் சந்தை நிலைப்படுத்தல்

வாடிக்கையாளர்கள் நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களைக் கொண்ட சப்ளையர்களை விரும்புவதால், கவர்ச்சிகரமான வாராக் கடன்

விதிமுறைகளை வழங்கும் வணிகங்கள் போட்டித்தன்மையைப் பெறுகின்றன. இருப்பினும், நிறுவனங்கள் வாராக் கடன்களை மிகைப்படுத்தாமல் இருப்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும், இது நிதி உறுதியற்ற தன்மைக்கு வழிவகுக்கும். போட்டி கடன் கொள்கைகள் மற்றும் நிதி ஆரோக்கியத்திற்கு இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்துவது சந்தைத் தலைமையை நிலைநிறுத்துவதற்கு முக்கியமாகும்.

சப்ளையர் மற்றும் விற்பனையாளர் உறவுகள்

ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் காலங்களை நிர்வகிக்கும் திறன் அதன் சப்ளையர் உறவுகளையும் பாதிக்கிறது, ஏனெனில் தாமதமான வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகள் விற்பனையாளர்களுக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தும் திறனை பாதிக்கலாம். வாடிக்கையாளர் கடன் விதிமுறைகளை சப்ளையர் கொடுப்பனவு அட்டவணைகளுடன் சீரமைப்பது சீரான நிதி செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது, விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது மற்றும் வலுவான விற்பனையாளர் கூட்டாண்மைகளைப் பராமரிக்கிறது.

நிதி மற்றும் கடன் வாங்குவதற்கான செலவு

வணிகங்கள் நீட்டிக்கப்பட்ட கடன் காலங்களை வழங்கினால், அவை வெளிப்புற நிதியுதவியை நம்பியிருக்க வேண்டியிருக்கும், இதனால் கடன் வாங்கும் செலவுகள் அதிகரிக்கும். கடன்கள் அல்லது ஓவர்

டிராஃப்ட்களுக்கான அதிக வட்டி செலவுகள் ஒட்டுமொத்த லாபத்தைக் குறைக்கும். உகந்த கடன் காலத்தை பராமரிப்பது வெளிப்புற நிதிக்கான தேவையைக் குறைக்க உதவுகிறது, வணிகங்கள் நிதி நிலைத்தன்மையுடன் செயல்பட அனுமதிக்கிறது.

கடன் காலத்தை திறம்பட நிர்வகித்தல்

1. நிலையான கடன் விதிமுறைகளை அமைத்தல் - தொழில் அளவுகோல்கள் மற்றும் வணிகத் தேவைகளின் அடிப்படையில் கடன் காலத்தை வரையறுக்கவும்.

2. ஆரம்பகால கட்டணத்திற்கான தள்ளுபடிகளை வழங்குதல் - தள்ளுபடிகள் மூலம் வாடிக்கையாளர்களை ஊக்குவிக்கவும் (எ.கா., 2/10, நிகர 30 என்பது 10 நாட்களுக்குள் செலுத்தப்பட்டால் 2% தள்ளுபடி, இல்லையெனில் 30 நாட்களில் முழு கட்டணமும் செலுத்தப்பட வேண்டும்).

3. ஆபத்தின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களை வகைப்படுத்துதல் - வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியின் அடிப்படையில் வெவ்வேறு கடன் காலங்களை ஒதுக்குதல்.

4. வழக்கமான கண்காணிப்பு மற்றும் பின்தொடர்தல்கள் - காலாவதியான கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்கவும் நினைவூட்டல்களை அனுப்பவும் வயதான அறிக்கைகளைப் பயன்படுத்தவும்.

5. கடன் காப்பீடு அல்லது காரணியாக்கலைப் பயன்படுத்துதல் - பெறத்தக்கவை மேலாண்மையை அவுட்சோர்ஸ் செய்வதன் மூலம் கட்டணத் தவறுகளிலிருந்து பாதுகாக்கவும்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் ரொக்க தள்ளுபடி மற்றும் வசூல் முயற்சிகள்

ஒரு நிறுவனம் ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தை பராமரிப்பதை உறுதி செய்வதில் பெறத்தக்கவை மேலாண்மை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது, அதே நேரத்தில் கடன் அபாயங்களைக் குறைக்கிறது. பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் இரண்டு அத்தியாவசிய கூறுகள்

ரொக்க தள்ளுபடிகள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகள் ஆகும். நன்கு வடிவமைக்கப்பட்ட ரொக்க தள்ளுபடி கொள்கை வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் இன்வாய்ஸ்களை முன்கூட்டியே செலுத்த ஊக்குவிக்கிறது, அதே நேரத்தில் ஒரு பயனுள்ள வசூல் உத்தி காலாவதியான கொடுப்பனவுகள் முறையாக வசூலிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. இந்த உத்திகள் வணிகங்கள் நிதி ஸ்திரத்தன்மையை பராமரிக்கவும், வாராக் கடன்களைக் குறைக்கவும், வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளை உருவாக்கவும் உதவுகின்றன.

1. ரொக்க தள்ளுபடி

வரையறை மற்றும் நோக்கம்

ரொக்க தள்ளுபடி என்பது தங்கள் கடன் வாங்குதல்களில் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் விலைக் குறைப்பு ஆகும். இது உடனடி பணம் செலுத்துதல்களுக்கு ஊக்கமளிக்கிறது, நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் குறைக்கிறது. வணிகங்கள் விரைவான வசூலை ஊக்குவிக்க தங்கள் கடன் கொள்கையின் ஒரு பகுதியாக ரொக்க தள்ளுபடிகளைப் பயன்படுத்துகின்றன, இதன் மூலம் கடன் அபாயத்தைக் குறைக்கின்றன.

உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனம் "2/10, நிகர 30" ரொக்க தள்ளுபடியை வழங்கினால், 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்தப்பட்டால் வாடிக்கையாளர் 2% தள்ளுபடியைப் பெறுவார், ஆனால் தள்ளுபடி பெறப்படாவிட்டால், மொத்த கட்டணம் 30 நாட்களுக்குள் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

ரொக்க தள்ளுபடிகளின் நோக்கங்கள்

1. முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவித்தல் - தள்ளுபடியிலிருந்து பயனடைய வாடிக்கையாளர்கள் உரிய தேதிக்கு முன்பே பணம் செலுத்த அதிக வாய்ப்புள்ளது.

2. கடன் அபாயத்தைக் குறைத்தல் - முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவது தவறுகள் மற்றும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

3. பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துதல் - விரைவான வசூல் பணப்புழக்கம் மற்றும் பணி மூலதனத்தை மேம்படுத்துகிறது.

4. வசூல் செலவுகளைக் குறைத்தல் - விரிவான பின்தொடர்தல்கள் மற்றும் சட்ட நடவடிக்கைகளுக்கான தேவை குறைக்கப்படுகிறது.

5. வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை உருவாக்குதல் - சாதகமான கட்டண விதிமுறைகள் வாடிக்கையாளர் உறவுகளையும் நம்பிக்கையையும் மேம்படுத்துகின்றன.

பண தள்ளுபடிகளின் வகைகள்

வர்த்தக தள்ளுபடி என்பது விற்பனையாளர் வாங்கும் நேரத்தில் வாங்குபவருக்கு வழங்கும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் பட்டியலிடப்பட்ட விலையில் குறைப்பு ஆகும். இது பொதுவாக மொத்த கொள்முதல்களை ஊக்குவிப்பதற்காக வழங்கப்படுகிறது மற்றும் எந்தவொரு பண பரிவர்த்தனைகளும் நடைபெறுவதற்கு முன்பு பயன்படுத்தப்படுகிறது. இந்த தள்ளுபடி பணம் செலுத்தும் நேரத்தைப் பொறுத்தது அல்ல, மாறாக வாங்கிய பொருட்களின் அளவைப் பொறுத்தது, இது பெரிய அளவில் வாங்கும் மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு பயனளிக்கிறது.

உடனடி கட்டண தள்ளுபடி

குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் தங்கள் இன்வாய்ஸ்களை செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உடனடி கட்டண தள்ளுபடி வழங்கப்படுகிறது. இந்த வகையான தள்ளுபடி முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்கிறது, விற்பனையாளரின் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது. வணிகங்கள் பொதுவாக "2/10, நிகர 30" போன்ற சொற்களைப் பயன்படுத்துகின்றன, அதாவது 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்தப்பட்டால் 2% தள்ளுபடி கிடைக்கும், இல்லையெனில், முழுத் தொகையும் 30 நாட்களில் செலுத்தப்படும்.

பருவகால தள்ளுபடி

ஆண்டின் குறிப்பிட்ட நேரங்களில் பருவகால தள்ளுபடிகள் வழங்கப்படுகின்றன, இது உச்சம் இல்லாத பருவங்களில் விற்பனையை ஊக்குவிக்கிறது. வணிகங்கள் சரக்குகளை அகற்றி விரைவான பணப்புழக்கத்தை உருவாக்க இந்த வகையான தள்ளுபடியைப் பயன்படுத்துகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, புதிய சரக்குகளுக்கு இடமளிக்க, குளிர்கால காலத்தின் இறுதியில் ஆடை சில்லறை விற்பனையாளர்கள் குளிர்கால ஆடைகளுக்கு தள்ளுபடிகளை வழங்குகிறார்கள்.

அளவு தள்ளுபடி

அதிக அளவில் பொருட்களை வாங்கும் வாங்குபவர்களுக்கு அளவு தள்ளுபடி வழங்கப்படுகிறது. இந்த வகையான தள்ளுபடி மொத்த கொள்முதல்களை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் வணிகங்கள் தங்கள் சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது. இது ஒரு யூனிட்டுக்கு குறைந்த விலையைப் பெறும் வாங்குபவர்களுக்கும், அதிக பங்குகளை விரைவாக நகர்த்தக்கூடிய விற்பனையாளர்களுக்கும் பயனளிக்கிறது.

ரொக்க தள்ளுபடி

ரொக்க தள்ளுபடி என்பது வாங்கிய பிறகு வழங்கப்படும் பகுதியளவு பணத்தைத் திரும்பப் பெறுவதாகும், இது பொதுவாக உடனடி பணம் செலுத்துதல் அல்லது மீண்டும் மீண்டும் வாங்குவதற்கான ஊக்கத்தொகையாக இருக்கும். நேரடி தள்ளுபடியைப் போலல்லாமல், வாடிக்கையாளர் ஆரம்பத்தில் முழுத் தொகையையும் செலுத்தி பின்னர் ஒரு பகுதியை தள்ளுபடியாகப் பெறுகிறார். வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை ஊக்குவிக்கவும், நிலையான விற்பனையைப் பராமரிக்கவும் நிறுவனங்கள் தள்ளுபடிகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

விசுவாச தள்ளுபடி

ஒரு வணிகத்திலிருந்து தொடர்ந்து கொள்முதல் செய்யும் நீண்ட கால வாடிக்கையாளர்களுக்கு விசுவாச தள்ளுபடி வழங்கப்படுகிறது. இந்த தள்ளுபடி வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துகிறது மற்றும் பிராண்ட் விசுவாசத்தை மேம்படுத்துகிறது. பல நிறுவனங்கள் உறுப்பினர் திட்டங்கள் அல்லது தொடர்ச்சியான கொள்முதல் ஊக்கத்தொகைகள் வடிவில் விசுவாச தள்ளுபடிகளை வழங்குகின்றன.

ஆரம்பகால தீர்வு தள்ளுபடி

முன்கூட்டிய தீர்வு தள்ளுபடி என்பது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட கடன் காலத்திற்கு முன்பு தங்கள் நிலுவைத் தொகையை செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் நிதி ஊக்கத்தொகையாகும். இது வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும், தாமதமான கொடுப்பனவுகளுடன் தொடர்புடைய அபாயங்களைக் குறைக்கவும் உதவுகிறது. சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்க இந்த வகையான தள்ளுபடி பொதுவாக கடன் பரிவர்த்தனைகளில் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

ரொக்க தள்ளுபடிகளின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள்

ரொக்க தள்ளுபடிகளின் நன்மைகள்

1. முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்கிறது

ரொக்க தள்ளுபடிகள் வாடிக்கையாளர்களை உடனடியாக பணம் செலுத்த ஊக்குவிக்கின்றன, காலாவதியான கணக்குகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கின்றன மற்றும் நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகின்றன. விரைவான பணம் செலுத்துதல்கள் வணிகங்கள் நிதி நிலைத்தன்மையைப் பராமரிக்கவும், தங்கள் சொந்த கட்டணக் கடமைகளை சரியான நேரத்தில் நிறைவேற்றவும் உதவுகின்றன.

2. பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது

விரைவான கொடுப்பனவுகளை ஊக்குவிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் கடன் மற்றும் கடன்களை நம்பியிருப்பதைக் குறைத்து, நிலையான பணப்புழக்கத்தை உறுதி செய்யலாம். இது ஊதியம், வாடகை மற்றும் சப்ளையர் கொடுப்பனவுகள் போன்ற செயல்பாட்டுச் செலவுகளை நிதி நெருக்கடி இல்லாமல் ஈடுகட்ட உதவுகிறது.

3. மோசமான கடன்கள் மற்றும் கடன் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது

ரொக்க தள்ளுபடியை வழங்குவது வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்துவதை தாமதப்படுத்தும் அல்லது தங்கள் கடமைகளைச் செய்யத் தவறும் வாய்ப்புகளைக் குறைக்கிறது. இது மோசமான கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது, நிதி இழப்புகளையும் வசூல் முயற்சிகளுக்கான தேவையையும் குறைக்கிறது.

4. வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துகிறது

சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ரொக்க தள்ளுபடிகள் ஒரு வெகுமதியாகச் செயல்படுகின்றன, வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்துகின்றன மற்றும் நீண்டகால உறவுகளை வளர்க்கின்றன. வாங்குபவர்கள் செலவு சேமிப்பு வாய்ப்புகளைப் பாராட்டுகிறார்கள், இது மீண்டும் மீண்டும் வணிகம் செய்வதற்கும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை அதிகரிப்பதற்கும் வழிவகுக்கும்.

5. விற்பனை அளவை அதிகரிக்கிறது

ரொக்க தள்ளுபடிகளை வழங்கும் வணிகங்கள் பெரும்பாலும் அதிக விற்பனையை அனுபவிக்கின்றன, ஏனெனில் வாடிக்கையாளர்கள் செலவு நன்மைகளை உணரும்போது கொள்முதல் செய்ய அதிக வாய்ப்புள்ளது. தள்ளுபடிகள் மொத்த கொள்முதல்களை ஊக்குவிக்கும், இது அதிக வருவாய் ஈட்ட வழிவகுக்கும்.

6. போட்டி நன்மை

ரொக்க தள்ளுபடிகளை வழங்குவது ஒரு வணிகத்தை போட்டியாளர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்தி, விலை உணர்திறன் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கும். சிறந்த கட்டண விதிமுறைகளை வழங்கும் வணிகங்கள், தள்ளுபடிகளை வழங்காத வணிகங்களுடன்

ஒப்பிடும்போது அதிக வாடிக்கையாளர் தளத்தைப் பெறலாம்.

ரொக்க தள்ளுபடிகளின் தீமைகள்

1. குறைக்கப்பட்ட லாப வரம்புகள்

ரொக்க தள்ளுபடிகளை வழங்குவது என்பது வணிகங்கள் நிலையான விலையை விட குறைந்த கொடுப்பனவுகளைப் பெறுவதாகும், இது லாப வரம்புகளைப் பாதிக்கலாம். கவனமாக நிர்வகிக்கப்படாவிட்டால், அதிகப்படியான தள்ளுபடி ஒட்டுமொத்த வருவாயையும் லாபத்தையும் குறைக்கும்.

2. வருவாய் இழப்பு ஏற்பட வாய்ப்புள்ளமை

சில வாடிக்கையாளர்கள் வணிகத்திற்கு குறிப்பிடத்தக்க நன்மையைத் தராமல் பணத் தள்ளுபடிகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். ஒரு நிறுவனம் அதிக தள்ளுபடி சதவீதத்தை வழங்கினால், அது முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதன் நன்மைகளை விட அதிகமாக வருவாய் இழப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

3. வாடிக்கையாளர்களுக்கான பணப்புழக்க சிக்கல்கள்

ரொக்கத் தள்ளுபடிகள் வணிகங்களுக்கு பயனளிக்கும் அதே வேளையில், முன்கூட்டியே பணம் செலுத்த முடியாத வாடிக்கையாளர்கள் மீது அவை நிதி அழுத்தத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். இது அதிருப்திக்கு வழிவகுக்கும் மற்றும் விரைவான பணம் செலுத்தக்கூடியவர்களுக்கு மட்டுமே வாடிக்கையாளர் தளத்தை மட்டுப்படுத்தலாம்.

4. குறைக்கப்பட்ட உணரப்பட்ட மதிப்பு

அடிக்கடி ரொக்கத் தள்ளுபடிகள் வாடிக்கையாளர்கள் ஒவ்வொரு வாங்குதலிலும் தள்ளுபடியை எதிர்பார்க்க வழிவகுக்கும், இது தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளின் உணரப்பட்ட மதிப்பைக் குறைக்கும். காலப்போக்கில், வாடிக்கையாளர்கள் தள்ளுபடிகளை எதிர்பார்த்து வாங்குதல்களை தாமதப்படுத்தலாம், இது வழக்கமான விற்பனையை எதிர்மறையாக பாதிக்கலாம்.

5. கணக்கியலில் சிக்கலான தன்மை

ரொக்கத் தள்ளுபடிகளை நிர்வகிப்பது துல்லியமான நிதி பதிவுகளை உறுதி செய்ய கவனமாக கணக்கியல் தேவைப்படுகிறது. வணிகங்கள் எந்த வாடிக்கையாளர்கள் தள்ளுபடிகளுக்குத் தகுதி பெறுகிறார்கள் என்பதைக் கண்காணித்து அதற்கேற்ப இன்வாய்ஸ்களை சரிசெய்ய

வேண்டும், நிர்வாகப் பணி மற்றும் பிழைகள் ஏற்படும் அபாயத்தை அதிகரிக்க வேண்டும்.

6. கையாளுதலுக்கான சாத்தியம்

நயவஞ்சகமற்ற வாடிக்கையாளர்கள் தள்ளுபடி காலத்திற்குள் பகுதி பணம் செலுத்துவதன் மூலமோ அல்லது தள்ளுபடி விதிமுறைகளை தவறாகப் புரிந்துகொள்வதன் மூலமோ தள்ளுபடி கொள்கைகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள முயற்சிக்கலாம். கடுமையான கண்காணிப்பு இல்லாமல், இத்தகைய சுரண்டல் காரணமாக வணிகங்கள் இழப்புகளைச் சந்திக்க நேரிடும்.

ரொக்க தள்ளுபடிகளை வழங்கும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய காரணிகள்

1. தொழில்துறை நடைமுறைகள் - தள்ளுபடி விதிமுறைகளை நிர்ணயிப்பதற்கு முன் வணிகங்கள் போட்டியாளர்களின் கடன் கொள்கைகளை பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

2. வாடிக்கையாளர் கட்டண நடத்தை - வாடிக்கையாளர்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்த நிதி திறன் உள்ளதா என்பதை நிறுவனங்கள் மதிப்பிட வேண்டும்.

3. லாபத்தில் தாக்கம் - தள்ளுபடிகள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தும் அதே வேளையில், அதிகப்படியான தள்ளுபடிகள் லாப வரம்பைக் குறைக்கலாம்.

4. பொருளாதார நிலைமைகள் - பொருளாதார மந்தநிலையின் காலங்களில், வணிகங்கள் தங்கள் தள்ளுபடி கொள்கைகளைத் திருத்த வேண்டியிருக்கலாம்.

2. வசூல் முயற்சிகள்

வரையறை மற்றும் முக்கியத்துவம்

வசூல் முயற்சிகள் என்பது தாமதமான பணம் செலுத்திய வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளை மீட்டெடுப்பதற்கான முறையான செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. பயனுள்ள வசூல் முயற்சிகள் வணிகங்கள் தாமதமான கணக்குகளைக்

குறைக்கவும், பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிக்கவும், வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கவும் உதவுகின்றன. திறமையற்ற வசூல் உத்தி பணப்புழக்க சிக்கல்கள், அதிகரித்த நிதி செலவுகள் மற்றும் சாத்தியமான இழப்புகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

வசூல் முயற்சிகளின் நிலைகள்

பயனுள்ள பெறத்தக்கவை மேலாண்மை என்பது தாமதமான கொடுப்பனவுகளைச் சேகரிப்பதற்கான கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறையை உள்ளடக்கியது. வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதிசெய்ய வணிகங்கள் பல கட்ட வசூல் முயற்சிகளைப் பின்பற்றுகின்றன. வசூல் செயல்முறை பொதுவாக மென்மையான நினைவூட்டல்களிலிருந்து மிகவும் உறுதியான நடவடிக்கைகளுக்கு முன்னேறும், இது குற்றத்தின் அளவைப் பொறுத்து இருக்கும்.

1. ஆரம்ப நினைவூட்டல் நிலை

முதல் கட்டத்தில், பணம் செலுத்த வேண்டிய தேதிக்கு முன்போ அல்லது அது கடந்த சிறிது நேரத்திலோ வாடிக்கையாளருக்கு நட்பு நினைவூட்டலை அனுப்புவது அடங்கும். இந்த நினைவூட்டல் பொதுவாக

மின்னஞ்சல், தொலைபேசி அழைப்பு அல்லது தானியங்கி செய்தி வடிவில் இருக்கும். நிலுவையில் உள்ள பணம் குறித்து வாடிக்கையாளர் அறிந்திருப்பதை உறுதிசெய்வதும், வணிக உறவை சேதப்படுத்தாமல் உடனடி நடவடிக்கையை ஊக்குவிப்பதும் இதன் நோக்கமாகும்.

2. பின்தொடர்தல் தொடர்பு

முதல் நினைவூட்டலுக்குப் பிறகு பணம் பெறப்படாவிட்டால், நேரடி பின்தொடர்தல் அவசியம். இதில் கூடுதல் மின்னஞ்சல்கள், தொலைபேசி அழைப்புகள் அல்லது பணம் செலுத்துதலின் அவசரத்தை வலியுறுத்தும் முறையான கடிதங்கள் கூட இருக்கலாம். இந்த கட்டத்தில், வணிகங்கள் பெரும்பாலும் காலக்கெடுவை சிறிது நீட்டிப்பது அல்லது பணம் செலுத்துவது தொடர்பாக வாடிக்கையாளர் எதிர்கொள்ளும் ஏதேனும் சிக்கல்களைப் பற்றி விவாதிப்பது போன்ற உதவிகளை வழங்குகின்றன.

3. முறையான கோரிக்கை அறிவிப்பு

நினைவூட்டல்கள் மற்றும் பின்தொடர்தல்கள் பணம் செலுத்தத் தவறினால், ஒரு முறையான கோரிக்கை அறிவிப்பு அனுப்பப்படும். இது மிகவும் தீவிரமான தகவல்தொடர்பு, பொதுவாக எழுதப்பட்ட கடிதம், தாமதமான தொகை, வட்டி கட்டணங்கள் (பொருந்தினால்) மற்றும் பணம் செலுத்தாததன் விளைவுகள் ஆகியவற்றை தெளிவாகக் குறிப்பிடுகிறது. நிலுவைத் தொகையை உடனடியாகத் தீர்க்க

வாடிக்கையாளரை வலியுறுத்தும் தொனி தொழில்முறை ஆனால் உறுதியானது.

4. வசூல் துறைக்கு புகார்

வாடிக்கையாளர் இன்னும் பதிலளிக்கவில்லை என்றால், வழக்கு நிறுவனத்தின் உள் வசூல் குழுவிற்கு மாற்றப்படும். இந்த கட்டத்தில், வணிகம் அபராதங்கள், தாமதக் கட்டணங்கள் விதிக்கலாம் அல்லது பணம் செலுத்தப்படும் வரை தற்காலிகமாக கூடுதல் சேவைகளை நிறுத்தி வைக்கலாம். வாடிக்கையாளரால் முழுத் தொகையையும் ஒரே நேரத்தில் செலுத்த முடியாவிட்டால் வசூல் குழு ஒரு கட்டணத் திட்டத்தை பேச்சுவார்த்தை நடத்தலாம்.

5. வெளிப்புற வசூல் முகமை ஈடுபாடு

நீண்ட காலமாக நிலுவையில் உள்ள பணம் செலுத்துதலுக்கு, வணிகங்கள் கணக்கை வெளிப்புற வசூல் நிறுவனத்திடம் ஒப்படைக்கலாம். இந்த முகமைகள் நிலுவையில் உள்ள கடன்களை மீட்பதில் நிபுணத்துவம் பெற்றவை மற்றும் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்ய ஆக்கிரமிப்பு ஆனால் சட்டப்பூர்வமாக இணக்கமான முறைகளைப் பயன்படுத்தலாம். இருப்பினும், இந்த அணுகுமுறை வாடிக்கையாளர் உறவுகளை சீர்குலைக்கக்கூடும், எனவே இது கடைசி முயற்சியாக மட்டுமே பயன்படுத்தப்படுகிறது.

6. சட்ட நடவடிக்கை

முந்தைய அனைத்து முயற்சிகளும் தோல்வியடைந்தால், இறுதி கட்டத்தில் கடனாளிக்கு எதிராக சட்ட நடவடிக்கை எடுப்பது அடங்கும். வணிகங்கள் வழக்குத் தாக்கல் செய்யலாம் அல்லது செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்களை மீட்டெடுக்க நடுவர் மன்றத்தை நாடலாம். இந்த நடவடிக்கை விலை உயர்ந்தது மற்றும் நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும், எனவே நிறுவனங்கள் பொதுவாக மற்ற வசூல் முறைகள் தீர்ந்துவிட்ட பெரிய நிலுவைத் தொகைகளுக்கு இதைப் பயன்படுத்துகின்றன.

பயனுள்ள வசூல் முயற்சிகளுக்கான சிறந்த நடைமுறைகள்

ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதற்கும் மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதற்கும் திறமையான வசூல் முயற்சிகள் அவசியம். வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பாதுகாக்கும் அதே வேளையில் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதிசெய்ய வணிகங்கள் மூலோபாய மற்றும் தொழில்முறை அணுகுமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும். பயனுள்ள வசூல் முயற்சிகளுக்கான சில சிறந்த நடைமுறைகள் கீழே உள்ளன.

1. தெளிவான கடன் கொள்கைகளை நிறுவுதல்

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை, வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்தும் விதிமுறைகள், காலக்கெடு தேதிகள், தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கான அபராதங்கள் மற்றும் முன்கூட்டியே செலுத்துவதற்கான கிடைக்கும் தள்ளுபடிகள் ஆகியவற்றைப் புரிந்துகொள்வதை உறுதி செய்கிறது. பின்னர் தவறான புரிதல்களைத் தவிர்க்க, பரிவர்த்தனையின் தொடக்கத்தில் வணிகங்கள் இந்த விதிமுறைகளைத் தெளிவாகத் தெரிவிக்க வேண்டும்.

2. சரியான நேரத்தில் மற்றும் நிலையான நினைவூட்டல்களை அனுப்பவும்

மின்னஞ்சல், SMS அல்லது தொலைபேசி அழைப்புகள் மூலம் வழக்கமான மற்றும் தானியங்கி கட்டண நினைவூட்டல்கள் வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் நிலுவைத் தேதிகள் குறித்து விழிப்புடன் இருக்க உதவுகின்றன. காலக்கெடு தேதிக்கு முன், அன்று மற்றும் பின்னர் நினைவூட்டல்களை அனுப்புவது உடனடி பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் குற்றத்திற்கான வாய்ப்புகளைக் குறைக்கிறது.

3. பல கட்டண விருப்பங்களை வழங்குதல்

ஆன்லைன் பரிமாற்றங்கள், கிரெடிட்/டெபிட் கார்டுகள், டிஜிட்டல் வாலட்கள் மற்றும் தவணைத் திட்டங்கள் போன்ற நெகிழ்வான கட்டண முறைகளை வழங்குவது வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை செலுத்துவதை எளிதாக்குகிறது. வணிகங்கள் தங்கள் கட்டண முறை பயனர் நட்பு மற்றும் அணுகக்கூடியதாக இருப்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

4. தொழில்முறை மற்றும் நட்புரீதியான தொடர்பைப் பராமரித்தல்

காலாவதியான கொடுப்பனவுகளைப் பின்தொடரும் போது, வணிகங்கள் தொழில்முறை மற்றும் மரியாதையான தொனியைப் பராமரிக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர் நட்பு அணுகுமுறை வணிக உறவுகளை சேதப்படுத்தாமல் பணம் பெறுவதற்கான வாய்ப்பை அதிகரிக்கிறது.

5. ஆபத்தின் அடிப்படையில் கணக்குகளுக்கு முன்னுரிமை அளித்தல்

வாடிக்கையாளர்களின் கட்டண வரலாறு மற்றும் ஆபத்து அளவை அடிப்படையாகக் கொண்டு வகைப்படுத்துவது, வணிகங்கள் முதலில் அதிக ஆபத்துள்ள கணக்குகளில் வசூல் முயற்சிகளில் கவனம் செலுத்த அனுமதிக்கிறது. கடன் மதிப்பெண் மற்றும் வயதான அறிக்கைகளைப்

பயன்படுத்துவது அடிக்கடி பின்தொடர்தல்கள் தேவைப்படக்கூடிய வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

6. கட்டணத் திட்டங்களைப் பற்றி பேச்சுவார்த்தை நடத்தி வழங்குதல்

நிதிச் சிக்கல்களை எதிர்கொள்ளும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு, கட்டமைக்கப்பட்ட கட்டணத் திட்டங்களை வழங்குவது நல்லெண்ணத்தைப் பேணுகையில் நிலுவைத் தொகையை வசூலிக்க உதவும். வணிகங்கள் நெகிழ்வானதாக இருக்க வேண்டும், ஆனால் திருத்தப்பட்ட விதிமுறைகளின்படி பணம் செலுத்தப்படுவதை உறுதி செய்வதில் உறுதியாக இருக்க வேண்டும்.

7. தாமதமான கட்டண அபராதங்களைச் செயல்படுத்துதல்

தாமதமான கட்டணங்கள் அல்லது நிலுவைத் தொகைகளுக்கு வட்டி வசூலிப்பது வாடிக்கையாளர்கள் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்த ஊக்குவிக்கிறது. இருப்பினும், சர்ச்சைகளைத் தவிர்க்க வணிகங்கள் இந்த அபராதங்கள் குறித்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு முன்கூட்டியே தெரிவிக்க வேண்டும்.

8. தேவைப்படும்போது வசூல் நிறுவனங்களைப் பயன்படுத்தவும்

உள் வசூல் முயற்சிகள் தோல்வியடைந்தால், வணிகங்கள் தொழில்முறை வசூல் நிறுவனங்களின் உதவியை நாடலாம். இந்த நிறுவனங்கள் கடன்

வசூலில் நிபுணத்துவம் பெற்றவை மற்றும் சட்ட வழிகாட்டுதல்களுக்கு இணங்குவதை உறுதிசெய்து கடினமான வழக்குகளைக் கையாள முடியும்.

9. கடைசி முயற்சியாக சட்ட நடவடிக்கை எடுங்கள்

மற்ற அனைத்து வசூல் முறைகளும் தீர்ந்துவிட்டால் மட்டுமே சட்ட நடவடிக்கைகள் பரிசீலிக்கப்பட வேண்டும். இந்த நடவடிக்கை பொதுவாக பெரிய செலுத்தப்படாத தொகைகளுக்கு எடுக்கப்படுகிறது, ஏனெனில் இது நேரம் மற்றும் சட்ட செலவுகளை உள்ளடக்கியது.

10. வசூல் உத்திகளைக் கண்காணித்து மேம்படுத்தவும்

சேகரிப்பு கொள்கைகள் மற்றும் உத்திகளை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்வது தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தை உறுதி செய்கிறது. வணிகங்கள் கட்டண போக்குகள், வாடிக்கையாளர் கருத்து மற்றும் வெவ்வேறு வசூல் முறைகளின் செயல்திறனை பகுப்பாய்வு செய்து செயல்திறனை மேம்படுத்த வேண்டும்.

பண தள்ளுபடிகள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகளின் ஒப்பீடு

பண தள்ளுபடிகள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகள் இரண்டும் பெறத்தக்கவைகளை நிர்வகிப்பதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன, ஆனால் அவை வெவ்வேறு நோக்கங்களுக்கு சேவை செய்கின்றன

மற்றும் ஒரு வணிகத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தில் தனித்துவமான தாக்கங்களை ஏற்படுத்துகின்றன. ரொக்க தள்ளுபடிகள் என்பது முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்க வடிவமைக்கப்பட்ட முன்னெச்சரிக்கை ஊக்கத்தொகைகள், அதேசமயம் வசூல் முயற்சிகள் என்பது தாமதமான கொடுப்பனவுகளை மீட்டெடுக்க எடுக்கப்பட்ட எதிர்வினை நடவடிக்கைகள். வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை செலுத்தினால், அவர்களின் மொத்த செலுத்த வேண்டிய தொகையில் சதவீதக் குறைப்பை வழங்குவதன் மூலம் பண தள்ளுபடிகள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்த உதவுகின்றன. இந்த அணுகுமுறை வணிகத்திற்கும் வாடிக்கையாளருக்கும் பயனளிக்கிறது, ஏனெனில் நிறுவனம் விரைவாக நிதியைப் பெறுகிறது, வாராக் கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது, அதே நேரத்தில் வாடிக்கையாளர் செலவு சேமிப்பை அனுபவிக்கிறார். இருப்பினும், தள்ளுபடிகளை வழங்குவது லாப வரம்புகளைக் குறைக்கிறது, மேலும் சில வாடிக்கையாளர்கள் தள்ளுபடியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளாமல் போகலாம், இது பொருட்படுத்தாமல் தாமதமான பணம் செலுத்துதலுக்கு வழிவகுக்கிறது.

மறுபுறம், சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தாத வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து காலதாமதமான தொகையை வசூலிப்பதில் வசூல் முயற்சிகள் கவனம் செலுத்துகின்றன. இந்த

முயற்சிகள் மென்மையான நினைவூட்டல்கள் மற்றும் பின்தொடர்தல்கள் முதல் வசூல் நிறுவனங்களை ஈடுபடுத்துதல் அல்லது சட்ட நடவடிக்கை எடுப்பது போன்ற மிகவும் தீவிரமான நடவடிக்கைகள் வரை உள்ளன. வசூல் முயற்சிகள் நிதி இழப்புகளைக் குறைக்க உதவும் அதே வேளையில், அவை வாடிக்கையாளர் உறவுகளை சீர்குலைக்கலாம், குறிப்பாக தொழில்முறை ரீதியாக கையாளப்படாவிட்டால். கூடுதலாக, அவற்றுக்கு குறிப்பிடத்தக்க நிர்வாக முயற்சிகள் மற்றும் செலவுகள் தேவைப்படுகின்றன, இது செயல்பாட்டு செயல்திறனை பாதிக்கும். பண தள்ளுபடிகள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகளுக்கு இடையிலான முக்கிய வேறுபாடு அவற்றின் நேரம் மற்றும் அணுகுமுறையில் உள்ளது. ரொக்க தள்ளுபடிகள் என்பது சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்கும் ஒரு தடுப்பு உத்தி ஆகும், இது பின்தொடர்தல்களின் தேவையைக் குறைக்கிறது, அதே நேரத்தில் வசூல் முயற்சிகள் தாமதமான பணம் செலுத்துதல்களைக் கையாளும் ஒரு சரியான நடவடிக்கையாகும். வணிகங்கள் இரண்டு உத்திகளுக்கும் இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்த வேண்டும் - உடனடி பணம் செலுத்துதல்களை ஊக்குவிக்க ரொக்க தள்ளுபடிகளைப் பயன்படுத்துதல் மற்றும் காலதாமதமான கணக்குகளை திறம்பட கையாள கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் கொள்கைகளை செயல்படுத்துதல்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் கடன் மதிப்பீடு

கடன் மதிப்பீடு என்பது வாடிக்கையாளரின் நிதி ஆரோக்கியத்தையும் கடன்களை நீட்டிப்பதற்கு முன் கடன்களை திருப்பிச் செலுத்தும் திறனையும் மதிப்பிடும் செயல்முறையாகும். இது பெறத்தக்கவை நிர்வாகத்தின் ஒரு முக்கிய அங்கமாகும், இது வணிகங்கள் கடன் அபாயத்தைக் குறைக்கவும், வாடிக்கையாளருக்கு மோசமான கடன்களைக் குறைக்கவும், சீரான பணப்புழக்கத்தை உறுதிப்படுத்தவும் உதவுகிறது. நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு அமைப்பு, நிறுவனங்கள் நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே கடன் வழங்குவதை உறுதிசெய்கிறது, அதே நேரத்தில் அவர்களின் நிதி ஸ்திரத்தன்மையைப் பாதுகாக்கிறது.

கடன் மதிப்பீட்டின் நோக்கங்கள்

நிதி நிர்வாகத்தில் கடன் மதிப்பீடு என்பது ஒரு முக்கியமான செயல்முறையாகும், இது வணிகங்கள் கடன் வழங்குவதற்கு முன்பு வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிட உதவுகிறது. நிதி அபாயத்தைக் குறைப்பதும், அதே நேரத்தில் வணிக செயல்பாடுகளை சீராக உறுதி செய்வதும் முதன்மை நோக்கமாகும். முழுமையான கடன் மதிப்பீட்டை நடத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் கடன் வழங்குதல், கடன்

வரம்புகளை நிர்ணயித்தல் மற்றும் பெறத்தக்க கணக்குகளை திறம்பட நிர்வகித்தல் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும். கடன் மதிப்பீட்டின் முக்கிய நோக்கங்கள் கீழே உள்ளன.

1. வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுதல்

கடன் மதிப்பீட்டின் முதன்மை நோக்கம், ஒரு வாடிக்கையாளர் தனக்கு வழங்கப்பட்ட கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தும் திறன் கொண்டவரா என்பதை தீர்மானிப்பதாகும். இதில் நிதி அறிக்கைகள், கட்டண வரலாறு, கடன் மதிப்பெண்கள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிதி நிலைத்தன்மையை பகுப்பாய்வு செய்வது அடங்கும். கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் மோசமான கடன்கள் மற்றும் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தாததற்கான வாய்ப்புகளைக் குறைக்கலாம்.

2. கடன் அபாயத்தைக் குறைத்தல்

சரியான மதிப்பீடு இல்லாமல் கடனை நீட்டிப்பது வணிகங்களை பணம் செலுத்தாதது மற்றும் தாமதமான கொடுப்பனவுகள் உள்ளிட்ட நிதி அபாயங்களுக்கு ஆளாக்கும். நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை, கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தாததற்கான அதிக நிகழ்தகவு உள்ள வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண்பதன் மூலம் இந்த அபாயங்களைக் குறைக்க உதவுகிறது. பின்னர் வணிகங்கள்

முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துதல் அல்லது குறைந்த கடன் வரம்புகளை நிர்ணயித்தல் போன்ற தேவையான முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம்.

3. சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்தல்

கடன் மதிப்பீட்டின் மற்றொரு முக்கிய நோக்கம், வாடிக்கையாளர்கள் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட கடன் காலத்திற்குள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை செலுத்துவதை உறுதி செய்வதாகும். வாடிக்கையாளரின் நிதி பின்னணியை கவனமாக மதிப்பிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளரின் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்தும் திறனுடன் ஒத்துப்போகும் கட்டண விதிமுறைகளை நிறுவ முடியும். இது நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும் பணப்புழக்க சிக்கல்களைத் தவிர்க்கவும் உதவுகிறது.

4. கடன் வரம்புகளை நிறுவுதல்

கடன் மதிப்பீடு வணிகங்கள் தங்கள் நிதி வலிமை மற்றும் கடந்த கால பணம் செலுத்தும் நடத்தையின் அடிப்படையில் வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை அமைக்க அனுமதிக்கிறது. இது வாடிக்கையாளர்கள் தங்களால் திருப்பிச் செலுத்த முடிந்ததை விட அதிகமான கடன்களைப் பெறுவதை உறுதி செய்கிறது,

இது காலாவதியான கணக்குகள் மற்றும் தவணைத் தவறுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

5. வாடிக்கையாளர் உறவுகளை மேம்படுத்துதல்

ஒரு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை வணிகங்கள் நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுடன் நீண்டகால உறவுகளை உருவாக்க உதவுகிறது. கடன் கொள்கைகள் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்டு நியாயமாக இருக்கும்போது, வாடிக்கையாளர்கள் கட்டண விதிமுறைகளை மதிக்க அதிக வாய்ப்புள்ளது, இது சிறந்த வணிக தொடர்புகளுக்கு வழிவகுக்கும். கூடுதலாக, வணிகங்கள் நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக கடன் வரம்புகளை வழங்க முடியும், அவர்களின் விசுவாசத்தை வலுப்படுத்துகிறது.

6. பணப்புழக்க நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துதல்

கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் சுயவிவரங்களை மதிப்பிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் பணப்புழக்கத்தை மிகவும் திறம்பட நிர்வகிக்க முடியும். எந்த வாடிக்கையாளர்கள் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்த வாய்ப்புள்ளது மற்றும் எதற்கு கடுமையான கடன் விதிமுறைகள் தேவைப்படலாம் என்பதை அறிந்துகொள்வது நிறுவனங்கள் தங்கள் நிதிகளை சிறப்பாக

திட்டமிட உதவுகிறது, மேலும் செயல்பாடுகள் மற்றும் முதலீடுகளுக்கு போதுமான நிதி இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

7. சட்ட சர்ச்சைகளைத் தவிர்ப்பது

பணம் செலுத்தாதது அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல் வணிகங்களுக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையே சட்ட மோதல்களுக்கு வழிவகுக்கும். கடன் மதிப்பீடு நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே கடன் வழங்கப்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் இதுபோன்ற சிக்கல்களைத் தடுக்க உதவுகிறது. தெளிவான விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளை அமைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் மோதல்களைத் தவிர்க்கலாம் மற்றும் சீரான நிதி நடவடிக்கைகளைப் பராமரிக்கலாம்.

8. மூலோபாய முடிவெடுப்பதை ஆதரித்தல்

கடன் மதிப்பீடு, விற்பனை, முதலீடுகள் மற்றும் சந்தை விரிவாக்கம் தொடர்பான மூலோபாய முடிவுகளை எடுக்க வணிகங்களுக்கு உதவும் மதிப்புமிக்க நிதி நுண்ணறிவுகளை வழங்குகிறது. நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காணவும், புதிய சந்தைகளை குறிவைக்கவும், ஆபத்து மற்றும் லாபத்தை சமநிலைப்படுத்தும் கொள்கைகளை உருவாக்கவும் நிறுவனங்கள் கடன் பகுப்பாய்வு அறிக்கைகளைப் பயன்படுத்தலாம்.

கடன் மதிப்பீட்டில் காரணிகள்

கடன் மதிப்பீடு என்பது வணிகங்கள் கடன் வழங்குவதற்கு முன்பு வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நம்பகத்தன்மையை மதிப்பிட உதவும் ஒரு முக்கியமான செயல்முறையாகும். ஒரு வாடிக்கையாளரின் கடன்களை சரியான நேரத்தில் திருப்பிச் செலுத்தும் திறன் மற்றும் விருப்பத்தைத் தீர்மானிக்க பல காரணிகள் கருதப்படுகின்றன. இந்த காரணிகள் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கவும், வணிக பரிவர்த்தனைகளை சீராகச் செய்வதை உறுதி செய்யவும் உதவுகின்றன. கடன் மதிப்பீட்டில் முக்கிய காரணிகள் கீழே உள்ளன.

1. வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலைத்தன்மை

கடன் மதிப்பீட்டில் ஒரு வாடிக்கையாளரின் நிதி ஆரோக்கியம் மிக முக்கியமான காரணிகளில் ஒன்றாகும். லாபம் மற்றும் பணப்புழக்கத்தை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்கள் வருமான அறிக்கைகள், இருப்புநிலைக் குறிப்புகள் மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கைகள் உள்ளிட்ட நிதி அறிக்கைகளை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன. நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர் சரியான நேரத்தில் கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்த அதிக வாய்ப்புள்ளது, இது கடன் தவறுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

2. கடன் வரலாறு மற்றும் கட்டண நடத்தை

ஒரு வாடிக்கையாளரின் கடந்தகால கடன் நடத்தை நிதிக் கடமைகளைச் சந்திப்பதில் அவர்களின் நம்பகத்தன்மையைக் குறிக்கிறது. CIBIL, Experian அல்லது Equifax போன்ற நிறுவனங்களின் கடன் அறிக்கைகள் முந்தைய கடன்கள், கட்டண முறைகள் மற்றும் கடன் தவறுகள் அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல்கள் பற்றிய நுண்ணறிவுகளை வழங்குகின்றன. ஒரு வலுவான கடன் வரலாறு கடனுக்கான ஒப்புதல் பெறுவதற்கான வாய்ப்பை அதிகரிக்கிறது.

3. கடன் மதிப்பெண்

கிரெடிட் ஸ்கோர் என்பது வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதியின் எண்ணியல் பிரதிநிதித்துவமாகும். இது பணம் செலுத்தும் வரலாறு, நிலுவையில் உள்ள கடன்கள், கடன் வரலாற்றின் நீளம் மற்றும் கடன் பயன்பாட்டு விகிதம் போன்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் கணக்கிடப்படுகிறது. அதிக கடன் மதிப்பெண்கள் குறைந்த ஆபத்தைக் குறிக்கின்றன, அதே நேரத்தில் குறைந்த மதிப்பெண்கள் சாத்தியமான பணம் செலுத்தும் தாமதங்கள் அல்லது இயல்புநிலைகளைக் குறிக்கின்றன.

4. வணிகம் அல்லது வேலைவாய்ப்பு நிலைத்தன்மை

கார்ப்பரேட் வாடிக்கையாளர்களுக்கு, வணிகத்தின் நிலைத்தன்மை மற்றும் நற்பெயர் கடன் மதிப்பீட்டில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. வலுவான நிதி ஆதரவுடன் நிறுவப்பட்ட நிறுவனங்கள், சீரற்ற வருவாய் கொண்ட தொடக்க நிறுவனங்கள் அல்லது வணிகங்களை விட குறைந்த ஆபத்தாகக் கருதப்படுகின்றன. தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு, நிலையான வேலைவாய்ப்பு மற்றும் நிலையான வருமான ஓட்டம் கடன் தகுதியை மேம்படுத்துகிறது.

5. கடன்-வருமான விகிதம்

கடன்-வருமான விகிதம் (DTI) விகிதம் வாடிக்கையாளரின் மொத்த மாதாந்திர கடன் செலுத்துதல்களை அவர்களின் மொத்த வருமானத்துடன் ஒப்பிடுகிறது. குறைந்த DTI விகிதம் வாடிக்கையாளருக்கு நிர்வகிக்கக்கூடிய அளவிலான கடன் உள்ளது மற்றும் கூடுதல் கடனை வாங்க முடியும் என்பதைக் குறிக்கிறது. அதிக DTI விகிதம் நிதி அழுத்தத்தைக் குறிக்கிறது, இது கடனை அடைக்க முடியாத அபாயத்தை அதிகரிக்கிறது.

6. பிணையம் மற்றும் பாதுகாப்பு

சில கடன் பரிவர்த்தனைகளுக்கு கடனைப் பாதுகாக்க சொத்து, சரக்கு அல்லது பிற சொத்துக்கள் போன்ற பிணையம் தேவைப்படுகிறது. கடன் வாங்குபவர் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு காப்பு மூலத்தை

வழங்குவதன் மூலம் பிணையம் கடன் வழங்குபவரின் ஆபத்தைக் குறைக்கிறது. கடனை அங்கீகரிப்பதற்கு முன் பிணையத்தின் தரம் மற்றும் பணப்புழக்கத்தை வணிகங்கள் மதிப்பிடுகின்றன.

7. தொழில் மற்றும் சந்தை நிலைமைகள்

பொருளாதார சூழல் மற்றும் தொழில்துறை சார்ந்த அபாயங்கள் வாடிக்கையாளரின் கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்தும் திறனை பாதிக்கின்றன. சந்தை போக்குகள், போட்டி மற்றும் வாடிக்கையாளரின் துறையை பாதிக்கும் சாத்தியமான அபாயங்கள் போன்ற காரணிகளை வணிகங்கள் மதிப்பிடுகின்றன. வாடிக்கையாளர் அதிக ஆபத்துள்ள துறையில் செயல்பட்டால், கடுமையான கடன் விதிமுறைகள் பயன்படுத்தப்படலாம்.

8. சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை இணக்கம்

வாடிக்கையாளர்கள் சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை தேவைகளுக்கு இணங்குவதை வணிகங்கள் உறுதி செய்ய வேண்டும். நிலுவையில் உள்ள வழக்குகள், வரி இணக்கம் மற்றும் தொழில்துறை தரநிலைகளை கடைபிடிப்பது ஆகியவற்றை சரிபார்ப்பது சாத்தியமான அபாயங்களை மதிப்பிடுவதற்கு உதவுகிறது. சட்ட சிக்கல்கள் நிதி உறுதியற்ற தன்மையைக் குறிக்கலாம் மற்றும் வாடிக்கையாளரின் கடன் கடமைகளை நிறைவேற்றும் திறனை பாதிக்கலாம்.

9. வாடிக்கையாளர் உறவு மற்றும் நற்பெயர்

நீண்ட கால வணிக உறவும் சந்தையில் நேர்மறையான நற்பெயரும் கடன் முடிவுகளை பாதிக்கலாம். உறுதிமொழிகளை நிறைவேற்றி வலுவான வணிக நெறிமுறைகளைப் பேணுவதில் சிறந்த வரலாற்றைக் கொண்ட வாடிக்கையாளர்கள், புதிய அல்லது நம்பகத்தன்மையற்ற வாடிக்கையாளர்களுடன் ஒப்பிடும்போது சாதகமான கடன் விதிமுறைகளைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

10. விற்பனை விதிமுறைகள் மற்றும் கடன் காலம்

வணிகத்தால் நிர்ணயிக்கப்பட்ட கடன் காலம் மற்றும் கட்டண விதிமுறைகளும் கடன் மதிப்பீட்டைப் பாதிக்கின்றன. நீட்டிக்கப்பட்ட கட்டண விதிமுறைகளைக் கோரும் வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் திருப்பிச் செலுத்தும் திறனை மதிப்பிடுவதற்கு கூடுதல் ஆய்வு தேவைப்படலாம். நெகிழ்வான விதிமுறைகளுடன் கடன் வழங்குவது நிறுவனத்தின் ஆபத்து சகிப்புத்தன்மை மற்றும் நிதிக் கொள்கைகளுடன் ஒத்துப்போக வேண்டும்.

கடன் மதிப்பீட்டு முறைகள்

கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நம்பகத்தன்மையை மதிப்பிடுவதற்கு கடன் மதிப்பீடு அவசியம். ஒரு வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதியை பகுப்பாய்வு செய்ய பல்வேறு முறைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன, ஒவ்வொன்றும் அவர்களின் கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்தும் திறன் குறித்த வெவ்வேறு நுண்ணறிவுகளை வழங்குகின்றன. கடன் மதிப்பீட்டின் முக்கிய முறைகள் கீழே உள்ளன.

1. நிதி அறிக்கை பகுப்பாய்வு

இந்த முறை வாடிக்கையாளரின் நிதி அறிக்கைகளை ஆராய்வதை உள்ளடக்கியது, அதாவது இருப்புநிலைக் குறிப்பு, வருமான அறிக்கை மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கை. வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் கடன் கடமைகளை நிறைவேற்றும் திறனை தீர்மானிக்க, தற்போதைய விகிதம், கடன்-பங்கு விகிதம் மற்றும் இலாப விகிதங்கள் போன்ற முக்கிய நிதி விகிதங்கள் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. வலுவான நிதி நிலை குறைந்த கடன் அபாயத்தைக் குறிக்கிறது.

2. கடன் மதிப்பீட்டு முறை

கிரெடிட் மதிப்பெண் என்பது பல்வேறு நிதி மற்றும் கடன் தொடர்பான காரணிகளின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதிக்கு ஒரு எண் மதிப்பை ஒதுக்குகிறது. இந்த மதிப்பெண் பணம் செலுத்தும்

வரலாறு, நிலுவையில் உள்ள கடன்கள், கடன் வரலாற்றின் நீளம் மற்றும் புதிய கடன் விசாரணைகள் போன்ற காரணிகளால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. அதிக கடன் மதிப்பெண் குறைந்த ஆபத்தைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் குறைந்த மதிப்பெண் சாத்தியமான கடன் கவலைகளைக் குறிக்கிறது.

3. வர்த்தக குறிப்பு சோதனைகள்

இந்த முறை வாடிக்கையாளரின் முந்தைய அல்லது தற்போதைய சப்ளையர்களைத் தொடர்புகொண்டு அவர்களின் பணம் செலுத்தும் வரலாறு மற்றும் கடன் நடத்தை பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துகிறாரா அல்லது தாமதங்கள் மற்றும் தவறுகளின் வரலாற்றைக் கொண்டிருக்கிறாரா என்பது குறித்த நுண்ணறிவுகளை சப்ளையர்கள் வழங்குகிறார்கள். இது புதிய வாடிக்கையாளர்களின் நம்பகத்தன்மையை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது.

4. வங்கி குறிப்பு முறை

இந்த முறையில், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலை, கடன் வரலாறு மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் நடத்தை பற்றிய விவரங்களைப் பெற வாடிக்கையாளரின் வங்கியைத் தொடர்பு கொள்கின்றன. வங்கிகள் கணக்கு நிலுவைகள், ஓவர் டிராஃப்ட் வரம்புகள் மற்றும்

ஏற்கனவே உள்ள ஏதேனும் நிதிக் கடமைகள் பற்றிய தகவல்களை வழங்குகின்றன, இது வாடிக்கையாளரின் நிதி வலிமையை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

5. விகித பகுப்பாய்வு

முக்கிய நிதி விகிதங்களை மதிப்பிடுவதன் மூலம் வாடிக்கையாளரின் நிதி ஆரோக்கியத்தை மதிப்பிடுவதற்கு விகித பகுப்பாய்வு பயன்படுத்தப்படுகிறது. பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படும் சில விகிதங்கள் பின்வருமாறு:

• பணப்புழக்க விகிதங்கள் (எ.கா., தற்போதைய விகிதம், விரைவான விகிதம்) – குறுகிய கால கடன் தீர்க்கும் தன்மையை மதிப்பிடுதல்.

• அந்நிய விகிதங்கள் (எ.கா., கடன்-பங்கு விகிதம்) – நிதி அபாயத்தின் அளவை மதிப்பிடுதல்.

• லாப விகிதங்கள் (எ.கா., நிகர லாப வரம்பு, முதலீட்டின் மீதான வருமானம்) – நிதி செயல்திறனை அளவிடுதல்.

• செயல்திறன் விகிதங்கள் (எ.கா., பெறத்தக்க கணக்குகளின் வருவாய்) – ஒரு நிறுவனம் எவ்வளவு திறமையாக பணம் வசூலிக்கிறது என்பதைக் குறிக்கவும்.

இந்த விகிதங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் தகவலறிந்த கடன் முடிவுகளை எடுக்க முடியும்.

6. கடன் பணியக அறிக்கைகள்

CIBIL, Experian மற்றும் Equifax போன்ற கடன் பணியகங்கள் தனிநபர்கள் மற்றும் வணிகங்கள் குறித்த விரிவான கடன் அறிக்கைகளை வழங்குகின்றன. இந்த அறிக்கைகள் கடந்த கால கடன் பரிவர்த்தனைகள், நிலுவையில் உள்ள கடன்கள், திருப்பிச் செலுத்தும் நடத்தை மற்றும் தவறுகள் பற்றிய தகவல்களைக் கொண்டுள்ளன. கடன் பணியகத் தரவைப் பயன்படுத்துவது வணிகங்கள் வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதியை புறநிலையாக மதிப்பிட உதவுகிறது.

7. கடன் பகுப்பாய்வின் 5Cகள்

இந்த தரமான முறை ஐந்து முக்கிய காரணிகளின் அடிப்படையில் கடன் வாங்குபவரின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுகிறது:

• குணாதிசயம் – கடன் வாங்குபவரின் நற்பெயர் மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் விருப்பம்.

• திறன் – வருமானத்தை ஈட்டவும் கடன்களை திருப்பிச் செலுத்தவும் கடன் வாங்குபவரின் திறன்.

• மூலதனம் – கடன் வாங்குபவரின் நிதி வளங்கள் மற்றும் நிகர மதிப்பு.

• பிணையம் – கடனுக்கான பாதுகாப்பாக உறுதியளிக்கப்பட்ட சொத்துக்கள்.

• நிபந்தனைகள் – கடன் வாங்குபவரின் பணம் செலுத்தும் திறனை பாதிக்கும் பொருளாதார மற்றும் தொழில்துறை காரணிகள்.

இந்த முறை வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலை குறித்த முழுமையான பார்வையை வழங்குகிறது.

8. கடன் வரம்பு மதிப்பீடு

இந்த முறை வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலை மற்றும் கட்டண வரலாற்றின் அடிப்படையில் வழங்கக்கூடிய அதிகபட்ச கடன் தொகையை தீர்மானிப்பதை உள்ளடக்கியது. விற்பனை வளர்ச்சி மற்றும் நிதி பாதுகாப்பிற்கு இடையில் சமநிலையை பராமரிக்கும் அதே வேளையில் அபாயங்களைக் குறைக்க வணிகங்கள் கடன் வரம்புகளை அமைக்கின்றன.

9. நடத்தை மதிப்பீட்டு முறை

இந்த முறை எதிர்கால கடன் நடத்தையை கணிக்க கடந்த கால கட்டண நடத்தை மற்றும் பரிவர்த்தனை வரலாற்றைப் பயன்படுத்துகிறது. தாமதமான பணம் செலுத்துதல்கள், தவறுகள் அல்லது முன்கூட்டியே தீர்வுகள் போன்ற வடிவங்களை வணிகங்கள் அடையாளம் காண இது

உதவுகிறது. இந்த முன்கணிப்பு அணுகுமுறை வணிகங்கள் வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் கொள்கைகளை வடிவமைக்க அனுமதிக்கிறது.

10. போக்கு பகுப்பாய்வு

போக்கு பகுப்பாய்வு, வரலாற்று நிதித் தரவை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், காலப்போக்கில் வாடிக்கையாளரின் நிதி செயல்திறனை மதிப்பிடுகிறது. வருவாய் அல்லது லாபத்தில் தொடர்ச்சியான சரிவு நிதி நெருக்கடியைக் குறிக்கலாம், இது சாத்தியமான கடன் அபாயத்தைக் குறிக்கிறது. வணிகங்கள் நீண்ட கால முறைகளை அடையாளம் காணவும் நிதி நிலைத்தன்மையை மதிப்பிடவும் இந்த முறையைப் பயன்படுத்துகின்றன.

கடன் மதிப்பீட்டு செயல்பாட்டில் படிகள்

கடன் வழங்குவதற்கு முன், வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்களுக்கு கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை அவசியம். இது நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கவும், சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்யவும், ஆரோக்கியமான

பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும் உதவுகிறது. கடன் கோரிக்கைகளை பகுப்பாய்வு செய்து அங்கீகரிக்க இந்த செயல்முறை பல முறையான படிகளை உள்ளடக்கியது. கடன் மதிப்பீட்டு செயல்பாட்டில் உள்ள முக்கிய படிகள் கீழே உள்ளன.

1. கடன் விண்ணப்பத்தைப் பெறுதல்

கடன் மதிப்பீட்டின் முதல் படி வாடிக்கையாளரிடமிருந்து கடன் விண்ணப்பத்தைச் சேகரிப்பதாகும். இந்த ஆவணத்தில் வாடிக்கையாளரின் நிதித் தகவல், வணிக பின்னணி, கடன் குறிப்புகள் மற்றும் கோரப்பட்ட கடன் வரம்பு போன்ற அத்தியாவசிய விவரங்கள் உள்ளன. விண்ணப்பம் மேலும் பகுப்பாய்விற்கான அடித்தளமாக செயல்படுகிறது.

2. பூர்வாங்க பரிசோதனையை நடத்துதல்

வணிகங்கள் ஏதேனும் குறைபாடுகள் உள்ளதா என சரிபார்க்க கடன் விண்ணப்பத்தின் ஆரம்ப மதிப்பாய்வைச் செய்கின்றன. வழங்கப்பட்ட தகவலின் துல்லியத்தை சரிபார்த்தல், முழுமையை உறுதி செய்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளரின் நிதி ஆரோக்கியம் தொடர்பான ஏதேனும் உடனடி கவலைகளை அடையாளம் காண்பது ஆகியவை இதில் அடங்கும். விண்ணப்பத்தில் அத்தியாவசிய விவரங்கள் இல்லாவிட்டால், கூடுதல் ஆவணங்கள் கோரப்படலாம்.

3. நிதி அறிக்கைகளை மதிப்பீடு செய்தல்

வாடிக்கையாளரின் கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்தும் திறனை மதிப்பிடுவதில் நிதி அறிக்கை பகுப்பாய்வு மிக முக்கியமானது. பணப்புழக்கம், லாபம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிதி நிலைத்தன்மையை தீர்மானிக்க வணிகங்கள் இருப்புநிலைக் குறிப்புகள், வருமான அறிக்கைகள் மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கைகளை மதிப்பாய்வு செய்கின்றன. தற்போதைய விகிதம், கடன்-பங்கு விகிதம் மற்றும் முதலீட்டின் மீதான வருமானம் போன்ற முக்கியமான நிதி விகிதங்கள் ஆபத்து நிலைகளை மதிப்பிடுவதற்கு கணக்கிடப்படுகின்றன.

4. கடன் வரலாறு மற்றும் கடன் மதிப்பெண்ணைச் சரிபார்த்தல்

அடுத்த படியாக CIBIL, Experian அல்லது Equifax போன்ற கடன் பணியகங்களிலிருந்து வாடிக்கையாளரின் கடன் அறிக்கையைப் பெறுவது அடங்கும். இந்த அறிக்கை வாடிக்கையாளரின் கடந்தகால கடன் நடத்தை, நிலுவையில் உள்ள கடன்கள், திருப்பிச் செலுத்தும் வரலாறு மற்றும் ஒட்டுமொத்த கடன் மதிப்பெண் பற்றிய நுண்ணறிவுகளை வழங்குகிறது. அதிக கடன் மதிப்பெண் குறைந்த ஆபத்தைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் மோசமான மதிப்பெண்ணுக்கு கடுமையான கடன் விதிமுறைகள் அல்லது விண்ணப்பத்தை நிராகரித்தல் தேவைப்படலாம்.

5. வர்த்தக குறிப்புகள் மற்றும் வங்கிகளைத் தொடர்புகொள்வது

வணிகங்கள் வர்த்தக குறிப்புகள் (முந்தைய சப்ளையர்கள் அல்லது வணிக கூட்டாளர்கள்) மற்றும் அவர்களின் வங்கியைத் தொடர்புகொள்வதன் மூலம் வாடிக்கையாளரின் கட்டண நடத்தையைச் சரிபார்க்கின்றன. வாடிக்கையாளர் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துகிறாரா என்பது குறித்த நுண்ணறிவுகளை வர்த்தக குறிப்புகள் வழங்குகின்றன, அதே நேரத்தில் வங்கிகள் கணக்கு நிலுவைகள், கடன் வசதிகள் மற்றும் நிதி நிலை பற்றிய விவரங்களைப் பகிர்ந்து கொள்கின்றன.

6. தொழில் மற்றும் சந்தை நிலைமைகளை மதிப்பிடுதல்

வாடிக்கையாளரின் துறை கடன் மதிப்பீட்டில் குறிப்பிடத்தக்க பங்கை வகிக்கிறது. வணிகங்கள் சந்தை நிலைமைகள், பொருளாதார போக்குகள் மற்றும் வாடிக்கையாளரின் நிதி ஸ்திரத்தன்மையை பாதிக்கக்கூடிய தொழில் சார்ந்த அபாயங்களை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன. மிகவும் நிலையற்ற அல்லது வீழ்ச்சியடைந்து வரும் தொழில்களில் உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகவும் கடுமையான கடன் கொள்கைகள் தேவைப்படலாம்.

7. கடன் வரம்புகள் மற்றும் விதிமுறைகளை அமைத்தல்

நிதி மற்றும் கடன் தொடர்பான அனைத்து காரணிகளையும் மதிப்பிட்ட பிறகு, வணிகங்கள் வாடிக்கையாளருக்கு பொருத்தமான கடன் வரம்பை தீர்மானிக்கின்றன. இந்த படியில் திருப்பிச் செலுத்தும் காலம், வட்டி விகிதங்கள் (பொருந்தினால்) மற்றும் பிற கடன் விதிமுறைகளை தீர்மானிப்பது அடங்கும். அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்கள் வெளிப்பாட்டைக் குறைக்க குறைந்த கடன் வரம்புகள் அல்லது குறுகிய திருப்பிச் செலுத்தும் காலங்களைப் பெறலாம்.

8. கடன் விண்ணப்பத்தை அங்கீகரித்தல் அல்லது நிராகரித்தல்

மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில், வணிகங்கள் கடன் விண்ணப்பத்தை அங்கீகரிக்கலாம் அல்லது நிராகரிக்கலாம். அங்கீகரிக்கப்பட்டால், வாடிக்கையாளருக்கு அவர்களின் கடன் வரம்பு மற்றும் விதிமுறைகள் குறித்து தெரிவிக்கப்படும். நிராகரிக்கப்பட்டால், வணிகங்கள் முன்பணக் கொடுப்பனவுகளை கோருதல் அல்லது பாதுகாப்பிற்காக பிணையத்தைக் கோருதல் போன்ற மாற்று விருப்பங்களை வழங்கலாம்.

9. கடன் செயல்திறனைக் கண்காணித்தல் மற்றும் மதிப்பாய்வு செய்தல்

கடன் வழங்கிய பிறகும், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகள் மற்றும் நிதி செயல்திறனை தொடர்ந்து கண்காணிக்கின்றன. வழக்கமான கடன் மதிப்பாய்வுகள் சாத்தியமான அபாயங்களை முன்கூட்டியே அடையாளம் காண உதவுகின்றன, இது

வணிகங்கள் கடன் வரம்புகளை சரிசெய்ய அல்லது தாமதமான பணம் செலுத்துதல் அல்லது நிதி நெருக்கடி ஏற்பட்டால் தேவையான நடவடிக்கை எடுக்க அனுமதிக்கிறது.

வணிகத்தில் கடன் மதிப்பீட்டின் தாக்கம்

வணிகங்களுக்கான நிதி முடிவெடுப்பதில் கடன் மதிப்பீடு முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. இது கடன் நீட்டிப்பதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிட உதவுகிறது, நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் பணப்புழக்க நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துகிறது. நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை, அது எவ்வளவு திறம்பட செயல்படுத்தப்படுகிறது என்பதைப் பொறுத்து, ஒரு வணிகத்தில் நேர்மறை மற்றும் எதிர்மறை தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும். வணிக நடவடிக்கைகளில் கடன் மதிப்பீட்டின் முக்கிய தாக்கங்கள் கீழே உள்ளன.

1. வாராக் கடன்களைக் குறைத்தல்

ஒரு முழுமையான கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை, பணம் செலுத்தத் தவறக்கூடிய அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது. நிதி நிலைத்தன்மை, கடன் வரலாறு மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் திறனை மதிப்பிடுவதன் மூலம்,

வணிகங்கள் நம்பகத்தன்மையற்ற வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதைத் தவிர்க்கலாம், வாராக் கடன்கள் மற்றும் நிதி இழப்புகளைக் குறைக்கலாம்.

2. மேம்படுத்தப்பட்ட பணப்புழக்க மேலாண்மை

சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்த வாய்ப்புள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே கடன் வழங்கப்படுவதை பயனுள்ள கடன் மதிப்பீடு உறுதி செய்கிறது. இது வணிகங்கள் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது, செயல்பாட்டு செலவுகளைச் சந்திக்கவும், சப்ளையர்களுக்கு பணம் செலுத்தவும், வளர்ச்சி வாய்ப்புகளில் முதலீடு செய்யவும் போதுமான பணி மூலதனம் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

3. மேம்படுத்தப்பட்ட லாபம்

கட்டணத் தவறுகளின் அபாயத்தைக் குறைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் வருவாயையும் லாபத்தையும் பாதுகாக்க முடியும். ஒரு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை, வணிகங்கள் விற்பனை வளர்ச்சியை ஆபத்து மேலாண்மையுடன் சமநிலைப்படுத்த அனுமதிக்கிறது, செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்கள் அல்லது வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நெருக்கடி காரணமாக லாபம் இழக்கப்படாமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

4. வலுப்படுத்தப்பட்ட வாடிக்கையாளர் உறவுகள்

கடன் மதிப்பீடு, வாடிக்கையாளரின் நிதித் திறனை அடிப்படையாகக் கொண்டு பொருத்தமான கடன் விதிமுறைகளை அமைக்க வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது. நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு நெகிழ்வான மற்றும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட கடன் விதிமுறைகளை வழங்குவது வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் நீண்டகால வணிக உறவுகளை உருவாக்குகிறது. இது வணிகங்கள் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த கடன் வசதிகளை நீட்டிக்க உதவுகிறது.

5. சந்தையில் போட்டி நன்மை

நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு முறை, வணிகங்கள் நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சாதகமான கடன் விதிமுறைகளை வழங்க அனுமதிக்கிறது. இது கடுமையான அல்லது குறைவான நெகிழ்வான கடன் கொள்கைகளைக் கொண்ட போட்டியாளர்களை விட அவர்களுக்கு ஒரு போட்டி நன்மையை அளிக்கிறது, அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கிறது மற்றும் விற்பனையை அதிகரிக்கிறது.

6. குறைந்த நிதி செலவுகள்

கடனை திறம்பட மதிப்பீடு செய்து பெறத்தக்கவைகளை திறம்பட நிர்வகிக்கும் வணிகங்களுக்கு குறைந்த வெளிப்புற நிதி தேவைப்படுகிறது. மேம்பட்ட பணப்புழக்கம் மற்றும் குறைவான வாராக் கடன்களுடன், அவர்கள் கடன்கள், ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது பிற கடன் வசதிகளைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கலாம், இதன் மூலம் வட்டி செலவுகளைக் குறைத்து நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தலாம்.

7. சிறந்த இடர் மேலாண்மை

ஒரு விரிவான கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை, வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களை ஆபத்து நிலைகளின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்த உதவுகிறது. இது அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடுமையான கட்டண விதிமுறைகள் மற்றும் நிதி ரீதியாக நல்ல வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த விதிமுறைகள் போன்ற தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கைகளை செயல்படுத்த அனுமதிக்கிறது, இது ஒட்டுமொத்த கடன் வெளிப்பாட்டைக் குறைக்கிறது.

8. நேரம் மற்றும் நிர்வாக செலவுகள்

கடன் மதிப்பீடு நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கிறது என்றாலும், இது நிர்வாக முயற்சிகள், நேரம் மற்றும் செலவுகளையும் உள்ளடக்கியது. வணிகங்கள் கடன் மதிப்பீட்டு கருவிகள், நிதி அறிக்கை பகுப்பாய்வு

மற்றும் வர்த்தக குறிப்பு சோதனைகளில் முதலீடு செய்ய வேண்டும், அவை வளங்கள் தேவைப்படுகின்றன. இருப்பினும், நீண்ட கால நன்மைகள் பெரும்பாலும் இந்த செலவுகளை விட அதிகமாக இருக்கும்.

9. விற்பனை வளர்ச்சியில் தாக்கம்

கடுமையான கடன் மதிப்பீடு அபாயங்களைக் குறைக்கும் அதே வேளையில், இது விற்பனை வாய்ப்புகளையும் கட்டுப்படுத்தலாம். அதிகப்படியான கடுமையான கடன் கொள்கைகளை விதிக்கும் வணிகங்கள் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களை இழக்கக்கூடும், குறிப்பாக நெகிழ்வான கட்டண விதிமுறைகள் தேவைப்படுபவர்களை. இடர் மேலாண்மைக்கும் விற்பனை வளர்ச்சிக்கும் இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்துவது மிக முக்கியம்.

10. சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை தேவைகளுக்கு இணங்குதல்

கடன் மதிப்பீடு வணிகங்கள் நிதி விதிமுறைகள் மற்றும் தொழில்துறை தரநிலைகளுக்கு இணங்குவதை உறுதி செய்கிறது. வாடிக்கையாளர்களிடம் உரிய விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதி ரீதியாக நிலையற்ற அல்லது மோசடியான நிறுவனங்களைக் கையாள்வதைத் தவிர்க்கின்றன, இதனால் சட்ட மோதல்கள் மற்றும் நிதி மோசடி அபாயத்தைக் குறைக்கின்றன.

பயனுள்ள கடன் மதிப்பீட்டிற்கான சிறந்த நடைமுறைகள்

வணிகங்கள் வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பேணுகையில் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்க நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறை அவசியம். சிறந்த நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்துவது நிறுவனங்கள் தகவலறிந்த கடன் முடிவுகளை எடுப்பதையும், மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதையும், பணப்புழக்க மேலாண்மையை மேம்படுத்துவதையும் உறுதி செய்கிறது. பயனுள்ள கடன் மதிப்பீட்டிற்கான முக்கிய சிறந்த நடைமுறைகள் கீழே உள்ளன.

1. தெளிவான கடன் கொள்கைகளை நிறுவுதல்

தகுதி அளவுகோல்கள், கட்டண விதிமுறைகள், கடன் வரம்புகள் மற்றும் தாமதமான கொடுப்பனவுகளின் விளைவுகளை கோடிட்டுக் காட்டும் தெளிவான மற்றும் நன்கு ஆவணப்படுத்தப்பட்ட கடன் கொள்கைகளை வணிகங்கள் வரையறுக்க வேண்டும். ஒரு தரப்படுத்தப்பட்ட கொள்கை கடன் மதிப்பீட்டில் நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது மற்றும் நம்பமுடியாத வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்கும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

2. முழுமையான நிதி பகுப்பாய்வை நடத்துதல்

கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்தும் அவர்களின் திறனை மதிப்பிடுவதில் வாடிக்கையாளரின் நிதி ஆரோக்கியத்தை மதிப்பிடுவது மிக

முக்கியமானது. பணப்புழக்கம், லாபம் மற்றும் கடன் நிலைகளைத் தீர்மானிக்க, இருப்புநிலைக் குறிப்புகள், வருமான அறிக்கைகள் மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கைகள் உள்ளிட்ட நிதி அறிக்கைகளை வணிகங்கள் பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். சிறந்த முடிவெடுப்பதற்காக தற்போதைய விகிதம், கடன்-பங்கு விகிதம் மற்றும் பெறத்தக்க கணக்குகள் விற்றுமுதல் போன்ற முக்கிய நிதி விகிதங்கள் மதிப்பிடப்பட வேண்டும்.

3. கடன் மதிப்பெண்கள் மற்றும் அறிக்கைகளைப் பயன்படுத்தவும்

CIBIL, Experian மற்றும் Equifax போன்ற கடன் பணியகங்கள் தனிநபர்கள் மற்றும் வணிகங்கள் குறித்த விரிவான கடன் அறிக்கைகளை வழங்குகின்றன. இந்த அறிக்கைகளில் கடன் மதிப்பெண்கள், கட்டண வரலாறு, நிலுவையில் உள்ள கடன்கள் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மை ஆகியவை அடங்கும். கடன் வழங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளரின் கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கு வணிகங்கள் இந்த அறிக்கைகளை மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

4. வர்த்தக குறிப்புகள் மற்றும் வங்கித் தகவல்களைச் சரிபார்க்கவும்

வர்த்தக குறிப்புகள் மற்றும் வங்கிகளைத் தொடர்புகொள்வது வாடிக்கையாளரின் கடந்தகால கட்டண நடத்தை மற்றும் நிதி நிலையை வணிகங்கள் சரிபார்க்க உதவுகிறது. சப்ளையர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளரின் கடன் வரலாறு, கட்டண ஒழுக்கம்

மற்றும் ஒட்டுமொத்த நம்பகத்தன்மை பற்றிய மதிப்புமிக்க நுண்ணறிவுகளை வழங்குகின்றன.

5. கடன் பகுப்பாய்வின் 5Cகளை செயல்படுத்தவும்

5Cs கட்டமைப்பு கடன் தகுதியை மதிப்பிடுவதற்கான ஒரு பயனுள்ள கருவியாகும்:

• தன்மை – கடனாளியின் நற்பெயர் மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் விருப்பத்தை மதிப்பிடுதல்.

• திறன் – வருமானத்தை ஈட்டுவதற்கும் கடமைகளைச் சந்திப்பதற்கும் கடனாளியின் திறனை மதிப்பிடுதல்.

• மூலதனம் – கடனாளிக்குக் கிடைக்கும் நிதி ஆதாரங்களை பகுப்பாய்வு செய்தல்.

• பிணையம் – கடனுக்கான பாதுகாப்பாக உறுதியளிக்கப்பட்ட சொத்துக்களைக் கருத்தில் கொள்வது.

• நிபந்தனைகள் – தொழில் போக்குகள் மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகள் போன்ற வெளிப்புற காரணிகளை மதிப்பாய்வு செய்தல்.

இந்த விரிவான அணுகுமுறை நன்கு வட்டமான கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறையை உறுதி செய்கிறது.

6. பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை அமைத்தல்

வாடிக்கையாளரின் நிதித் திறனை மதிப்பிடாமல் அதிகப்படியான கடன் வழங்குவது பணப்புழக்க சிக்கல்கள் மற்றும் மோசமான கடன்களுக்கு வழிவகுக்கும். வணிகங்கள் வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலை, கடந்த கால கட்டண நடத்தை மற்றும் தொழில்துறை நிலைமைகள் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை நிர்ணயிக்க வேண்டும். தேவைக்கேற்ப அவற்றை சரிசெய்ய கடன் வரம்புகளை அவ்வப்போது மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

7. வாடிக்கையாளர் கட்டண நடத்தையை தொடர்ந்து கண்காணிக்கவும்

கடன் வழங்கிய பிறகும், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் கட்டணங்களைத் தொடர்ந்து கண்காணிக்க வேண்டும். தாமதமான கொடுப்பனவுகள், பகுதி கொடுப்பனவுகள் அல்லது இயல்புநிலைகளின் வடிவங்களை அடையாளம் காண்பது, வணிகங்கள் கடன் விதிமுறைகளை சரிசெய்தல், நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல் அல்லது நிலைமை மோசமடைவதற்கு முன்பு வசூல் முயற்சிகளைத் தொடங்குதல் போன்ற முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளை எடுக்க உதவுகிறது.

8. கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறைகளை தானியங்குபடுத்துதல்

கடன் மேலாண்மை மென்பொருள் அல்லது தானியங்கி கருவிகளைப் பயன்படுத்துவது கடன் மதிப்பீட்டு செயல்முறையை நெறிப்படுத்தலாம். தானியங்கி அமைப்புகள் நிதித் தரவு, கடன் மதிப்பெண்கள் மற்றும் கட்டண வரலாற்றை விரைவாக பகுப்பாய்வு செய்யலாம், கையேடு பிழைகளைக் குறைத்து செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம். டிஜிட்டல் கருவிகள் வாடிக்கையாளர் கடன் தகுதியை நிகழ்நேரக் கண்காணிப்பையும் அனுமதிக்கின்றன.

9. ஆபத்து அடிப்படையிலான கடன் உத்தியை நிறுவுதல்

வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களை அவர்களின் ஆபத்து நிலைகளின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்தி அதற்கேற்ப வெவ்வேறு கடன் உத்திகளைச் செயல்படுத்த வேண்டும். அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்கள் கடுமையான கடன் விதிமுறைகள், குறைந்த கடன் வரம்புகள் அல்லது முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துதல்களைக் கோரலாம், அதே நேரத்தில் குறைந்த ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்கள் நெகிழ்வான கட்டண விதிமுறைகளைப் பெறலாம். ஆபத்து அடிப்படையிலான அணுகுமுறை விற்பனை வளர்ச்சி மற்றும் நிதி பாதுகாப்பை சமநிலைப்படுத்த உதவுகிறது.

10. சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை தேவைகளுக்கு இணங்குவதை உறுதி செய்தல்

சட்ட சிக்கல்களைத் தவிர்க்க வணிகங்கள் நிதி விதிமுறைகள் மற்றும் கடன் மதிப்பீட்டு தரநிலைகளுக்கு இணங்க வேண்டும். கடன் மதிப்பீட்டில் சரியான கவனம் செலுத்துவது நிதி மோசடி, சட்ட மோதல்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறை அபராதங்களைத் தடுக்கிறது. ஒப்பந்தச் சட்டங்கள் மற்றும் நுகர்வோர் பாதுகாப்பு விதிமுறைகளுக்கு இணங்குவதை உறுதி செய்வது நீண்டகால வணிக நிலைத்தன்மைக்கு அவசியம்.

11. வாடிக்கையாளர்களுடன் திறந்த தொடர்புகளைப் பேணுதல்

வாடிக்கையாளர்களுடன் வலுவான உறவுகளை உருவாக்குவது சிறந்த கடன் நிர்வாகத்திற்கு உதவுகிறது. கடன் விதிமுறைகள், கட்டண காலக்கெடு மற்றும் தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கான அபராதங்கள் பற்றிய தெளிவான தகவல்தொடர்பு வெளிப்படைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது. வழக்கமான தொடர்புகள் வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் நிதி சூழ்நிலைகளைப் புரிந்துகொள்ளவும், தேவைப்பட்டால் கட்டணத் திட்டங்களைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்தவும் அனுமதிக்கின்றன.

12. அவ்வப்போது கடன் மதிப்புரைகளை நடத்துதல்

ஒரு வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலை காலப்போக்கில் மாறக்கூடும், எனவே வணிகங்கள் கடன் வரம்புகள் மற்றும் விதிமுறைகளை மறு

மதிப்பீடு செய்ய அவ்வப்போது கடன் மதிப்புரைகளை நடத்த வேண்டும். முன்னர் வலுவான கடன் வரலாற்றைக் கொண்டிருந்த ஒரு வலுவான கடன் வரலாற்றைக் கொண்ட ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு சாத்தியமான கடன் மீறல்களைத் தடுக்க திருத்தப்பட்ட கடன் விதிமுறைகள் தேவைப்படலாம்.

பெறத்தக்கவை மேலாண்மையில் பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு என்பது சரியான நேரத்தில் வசூல்களை உறுதி செய்வதற்கும் மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதற்கும் நிலுவையில் உள்ள வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவுகளை நிர்வகிப்பது மற்றும் கண்காணிப்பது ஆகும். இது வணிகங்களுக்கு பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், நிதி அபாயத்தைக் குறைக்கவும், பணி மூலதன செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவும் பெறத்தக்கவை மேலாண்மையின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும். பயனுள்ள பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாடு, கடன் விற்பனை அதிகப்படியான காலதாமத கணக்குகளுக்கு வழிவகுக்காது என்பதை உறுதி செய்கிறது, இது ஒரு நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கம் மற்றும் லாபத்திற்கு தீங்கு விளைவிக்கும்.

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டின் நோக்கங்கள்

பெறத்தக்கவைகளின் மீதான கட்டுப்பாடு என்பது கடன் விற்பனையை திறம்பட நிர்வகிப்பதையும், நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகளை சரியான நேரத்தில் வசூலிப்பதை உறுதி செய்வதையும் நோக்கமாகக் கொண்ட ஒரு முக்கியமான நிதி மேலாண்மை நடைமுறையாகும். பெறத்தக்கவைகளின் மீதான சரியான கட்டுப்பாடு வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும், கடன் அபாயங்களைக் குறைக்கவும், ஒட்டுமொத்த நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது. பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டின் முக்கிய நோக்கங்கள் கீழே உள்ளன.

1. சரியான நேரத்தில் கொடுப்பனவுகளை வசூலிப்பதை உறுதி செய்தல்

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டின் முதன்மை நோக்கங்களில் ஒன்று, வாடிக்கையாளர்கள் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட கடன் காலத்திற்குள் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்வதாகும். வசூலில் ஏற்படும் தாமதங்கள் பணப்புழக்க பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும், வணிக செயல்பாடுகளை பாதிக்கும் மற்றும் சப்ளையர்கள் மற்றும் ஊழியர்களுக்கு பணம் செலுத்துதல் போன்ற நிதி கடமைகளை நிறைவேற்றும் திறனை பாதிக்கும்.

2. மோசமான கடன்கள் மற்றும் கடன் அபாயங்களைக் குறைத்தல்

பயனுள்ள பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு வணிகங்கள் அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காணவும், கடன் இயல்புநிலைகளைக் குறைப்பதற்கான உத்திகளை செயல்படுத்தவும் உதவுகிறது. முழுமையான கடன் மதிப்பீடுகளை மேற்கொள்வதன் மூலமும், பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை அமைப்பதன் மூலமும், வணிகங்கள் மோசமான கடன்களைக் குறைத்து ஒட்டுமொத்த நிதி பாதுகாப்பை மேம்படுத்தலாம்.

3. ஆரோக்கியமான பணப்புழக்கத்தைப் பராமரித்தல்

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகள் சரியான நேரத்தில் வசூலிக்கப்படுவதை உறுதிசெய்கிறது, பணப்புழக்க இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது. நிலையான பணப்புழக்கம் வணிகங்கள் செயல்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுகட்டவும், வளர்ச்சியில் முதலீடு செய்யவும், வெளிப்புற நிதியுதவியை தேவையற்ற முறையில் நம்புவதைத் தவிர்க்கவும் அனுமதிக்கிறது.

4. லாபத்தை மேம்படுத்துதல்

வாராக்கடன்களைக் குறைத்து, உடனடி வசூலை உறுதி செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் வருவாயையும் லாபத்தையும் பாதுகாக்க முடியும். தாமதமான கொடுப்பனவுகள் அல்லது வசூலிக்கப்படாத

வரவுகள் முதலீடு மற்றும் விரிவாக்கத்திற்கான கிடைக்கக்கூடிய நிதியைக் குறைக்கின்றன, இது ஒட்டுமொத்த வணிக செயல்திறனை எதிர்மறையாக பாதிக்கிறது.

5. தெளிவான கடன் கொள்கைகளை நிறுவுதல்

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டின் ஒரு முக்கிய நோக்கம் தெளிவான கடன் கொள்கைகளை வரையறுத்து செயல்படுத்துவதாகும். இதில் கடன் விதிமுறைகளை அமைத்தல், கடன் வரம்புகளை நிர்ணயித்தல் மற்றும் தாமதமான பணம் செலுத்துதலுக்கான அபராதங்களை குறிப்பிடுதல் ஆகியவை அடங்கும். நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை வணிகங்கள் நல்ல வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பேணுகையில் கடன் அபாயத்தை நிர்வகிக்க உதவுகிறது.

6. வாடிக்கையாளர் உறவுகளை மேம்படுத்துதல்

கடுமையான பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு அபாயங்களைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டாலும், அது வாடிக்கையாளர் திருப்தியையும் சமநிலைப்படுத்த வேண்டும். நெகிழ்வான ஆனால் பாதுகாப்பான கடன் விதிமுறைகளை வழங்குதல் மற்றும் கட்டண அட்டவணைகள் குறித்து வாடிக்கையாளர்களுடன் பயனுள்ள தகவல்தொடர்புகளைப் பராமரித்தல் ஆகியவை நீண்டகால உறவுகளை

உருவாக்க உதவுகின்றன மற்றும் மீண்டும் மீண்டும் வணிகத்தை ஊக்குவிக்கின்றன.

7. பெறத்தக்கவைகளின் செயல்திறனைக் கண்காணித்தல் மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்தல்

பெறத்தக்கவைகளின் வழக்கமான கண்காணிப்பு வணிகங்கள் நிலுவையில் உள்ள இன்வாய்ஸ்களைக் கண்காணிக்கவும், தாமதமான பணம் செலுத்துதல்களை அடையாளம் காணவும், தேவையான திருத்த நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் அனுமதிக்கிறது. வணிகங்கள் பெறத்தக்க கணக்குகள் விற்றுமுதல் மற்றும் சராசரி வசூல் காலம் போன்ற முக்கிய அளவீடுகளை பகுப்பாய்வு செய்து அவற்றின் பெறத்தக்கவைகளின் நிர்வாகத்தின் செயல்திறனை மதிப்பிடலாம்.

8. வெளிப்புற நிதியைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைத்தல்

வணிகங்கள் வரவுகளை திறம்பட நிர்வகிக்கும்போது, வங்கிக் கடன்கள், ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது பிற கடன் வசதிகளைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கலாம். இது வட்டிச் செலவுகள் மற்றும் கடன் வாங்குவதோடு தொடர்புடைய நிதி அபாயங்களைக் குறைத்து, ஒட்டுமொத்த நிதி ஆரோக்கியத்தை மேம்படுத்துகிறது.

9. மோசடி மற்றும் நிதி முறைகேடுகளைத் தடுத்தல்

பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாடு என்பது மோசடி மற்றும் அங்கீகரிக்கப்படாத கடன் நீட்டிப்புகளைத் தடுக்க காசோலைகள் மற்றும் இருப்புகளை செயல்படுத்துவதையும் உள்ளடக்கியது. முறையான ஆவணங்கள், வழக்கமான தணிக்கைகள் மற்றும் கடமைகளைப் பிரிப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் மோசடி நடவடிக்கைகள் மற்றும் நிதி இழப்புகளிலிருந்து பாதுகாக்க முடியும்.

10. செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துதல்

கட்டணங்களைக் கண்காணிப்பதில், நினைவூட்டல்களை அனுப்புவதில் மற்றும் சர்ச்சைகளைக் கையாள்வதில் நிர்வாக முயற்சிகளைக் குறைப்பதன் மூலம் ஒரு நெறிப்படுத்தப்பட்ட பெறத்தக்கவை மேலாண்மை அமைப்பு செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துகிறது. ஆட்டோமேஷன் மற்றும் டிஜிட்டல் கருவிகள் பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டில் செயல்திறன் மற்றும் துல்லியத்தை மேலும் மேம்படுத்தலாம்.

பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டின் முக்கிய அம்சங்கள்

கடன் விற்பனையை நிர்வகிப்பதற்கும், சரியான நேரத்தில் வசூல்களை உறுதி செய்வதற்கும், நிதி அபாயங்களைக் குறைப்பதற்கும்

பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாடு அவசியம். பெறத்தக்கவைகள் மீதான சரியான கட்டுப்பாடு பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது, வாராக் கடன்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் வணிக லாபத்தை வலுப்படுத்துகிறது. பயனுள்ள நிர்வாகத்தை உறுதி செய்ய வணிகங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டின் முக்கிய அம்சங்கள் கீழே உள்ளன.

1. கடன் கொள்கை மற்றும் விதிமுறைகள்

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை என்பது பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டின் அடித்தளமாகும். கடன் வரம்புகள், கட்டண விதிமுறைகள் மற்றும் தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கான அபராதங்கள் உள்ளிட்ட கடன் வழங்குவதற்கான அளவுகோல்களை இது கோடிட்டுக் காட்டுகிறது. தெளிவான மற்றும் நிலையான கொள்கை நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே கடன் பெறுவதை உறுதிசெய்கிறது, இது தவறுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

2. வாடிக்கையாளர் கடன் மதிப்பீடு

கடன் வழங்குவதற்கு முன், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிட வேண்டும். இதில் நிதி அறிக்கைகளை பகுப்பாய்வு செய்தல், கடன் மதிப்பெண்களைச் சரிபார்த்தல் மற்றும் வர்த்தக குறிப்புகளை மதிப்பாய்வு செய்தல் ஆகியவை அடங்கும். முறையான

மதிப்பீடு மோசமான கடன்களைக் குறைக்க உதவுகிறது மற்றும் வலுவான திருப்பிச் செலுத்தும் வரலாற்றைக் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே கடன் வழங்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

3. கடன் வரம்பு மேலாண்மை

வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை நிர்ணயிப்பது வணிகங்கள் தங்கள் கடன் அபாயத்திற்கு ஆளாகாமல் இருக்க உதவுகிறது. வாடிக்கையாளரின் நிதி வலிமை, கட்டண வரலாறு மற்றும் தொழில் நிலைமைகளின் அடிப்படையில் கடன் வரம்புகள் தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும். கடன் வரம்புகளின் வழக்கமான மதிப்பாய்வுகள் வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலையில் ஏற்படும் மாற்றங்களுடன் அவை ஒத்துப்போவதை உறுதி செய்கின்றன.

4. விலைப்பட்டியல் மேலாண்மை மற்றும் பில்லிங் துல்லியம்

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டிற்கு சரியான நேரத்தில் மற்றும் துல்லியமான விலைப்பட்டியல் மிக முக்கியமானது. தவறான தொகைகள் அல்லது விடுபட்ட விவரங்கள் போன்ற விலைப்பட்டியல்களில் உள்ள பிழைகள் கட்டண தாமதங்களுக்கு வழிவகுக்கும். விலைப்பட்டியல்கள் சரியாக உருவாக்கப்பட்டு வாடிக்கையாளர்களுக்கு உடனடியாக அனுப்பப்படுவதை உறுதிசெய்ய

வணிகங்கள் தானியங்கி பில்லிங் அமைப்புகளை செயல்படுத்த வேண்டும்.

5. கட்டண கண்காணிப்பு மற்றும் வயதான பகுப்பாய்வு

வயதான பகுப்பாய்வு மூலம் பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணிப்பது வணிகங்கள் தாமதமான கணக்குகளை அடையாளம் கண்டு சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்க உதவுகிறது. நிலுவையில் உள்ள விலைப்பட்டியல்களின் கால அளவை அடிப்படையாகக் கொண்டு (எ.கா., 30 நாட்கள், 60 நாட்கள், 90 நாட்கள்) பெறத்தக்கவைகளை வகைப்படுத்துகிறது. வழக்கமான கண்காணிப்பு, நிலுவையில் உள்ள பணம் விரைவாக தீர்க்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

6. வசூல் உத்திகள் மற்றும் பின்தொடர்தல்கள்

கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் உத்தி நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகளை திறம்பட மீட்டெடுக்க உதவுகிறது. வணிகங்கள் நினைவூட்டல்களை அனுப்ப வேண்டும், அழைப்புகள் அல்லது மின்னஞ்சல்கள் மூலம் வாடிக்கையாளர்களைப் பின்தொடர வேண்டும், மேலும் கடன் தவறிய கணக்குகளுக்கான அதிகரிப்பு நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்த வேண்டும். ஒரு முன்னெச்சரிக்கை அணுகுமுறை தவறுகளின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது மற்றும் வசூல் விகிதங்களை மேம்படுத்துகிறது.

7. முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கான ரொக்க தள்ளுபடிகள் மற்றும் சலுகைகள்

முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கான ரொக்க தள்ளுபடிகள் மற்றும் சலுகைகளை வழங்குவது வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை உடனடியாக செலுத்த ஊக்குவிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, 10 நாட்களுக்குள் செலுத்தப்படும் கட்டணங்களுக்கு 2% தள்ளுபடி வாடிக்கையாளர்கள் இன்வாய்ஸ்களை விரைவாக அழிக்க ஊக்குவிக்கும், பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தும் மற்றும் நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் குறைக்கும்.

8. தகராறு தீர்க்கும் வழிமுறை

விலை நிர்ணயம், தயாரிப்பு தரம் அல்லது சேவை சிக்கல்கள் தொடர்பான சர்ச்சைகள் காரணமாக வாடிக்கையாளர்கள் சில நேரங்களில் பணம் செலுத்துவதை தாமதப்படுத்தலாம். நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட தகராறு தீர்க்கும் செயல்முறை அத்தகைய சிக்கல்களை திறமையாக தீர்க்க உதவுகிறது, பணம் செலுத்துதல்கள் தேவையில்லாமல் தாமதமாகாமல் இருப்பதையும் வாடிக்கையாளர் உறவுகள் அப்படியே இருப்பதையும் உறுதி செய்கிறது.

9. தொழில்நுட்பம் மற்றும் ஆட்டோமேஷனின் பயன்பாடு

நவீன கணக்கியல் மற்றும் நிறுவன வள திட்டமிடல் (ERP) மென்பொருள் பெறத்தக்கவை மேலாண்மையை தானியக்கமாக்குகிறது, கையேடு பிழைகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது. தானியங்கி நினைவூட்டல்கள், டிஜிட்டல் இன்வாய்ஸ்கள் மற்றும் ஆன்லைன் கட்டண விருப்பங்கள் சேகரிப்பு செயல்முறைகளை மேம்படுத்துகின்றன மற்றும் பெறத்தக்கவை கண்காணிப்பை நெறிப்படுத்துகின்றன.

10. செயல்திறன் அளவீடுகள் மற்றும் அறிக்கையிடல்

பெறத்தக்க கணக்குகளின் வருவாய் விகிதம், நிலுவையில் உள்ள நாட்கள் விற்பனை (DSO) மற்றும் மோசமான கடன் விகிதம் போன்ற முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகள் (KPIகள்) பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டின் செயல்திறனை மதிப்பிட உதவுகின்றன. வழக்கமான அறிக்கையிடல் மற்றும் பகுப்பாய்வு, தரவு சார்ந்த நுண்ணறிவுகளின் அடிப்படையில் வணிகங்கள் தங்கள் கடன் மற்றும் வசூல் உத்திகளைச் செம்மைப்படுத்த அனுமதிக்கின்றன.

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டு முறைகள்

சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை உறுதி செய்வதற்கும், மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதற்கும், ஆரோக்கியமான

பணப்புழக்கத்தைப் பராமரிப்பதற்கும் பயனுள்ள பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு மிக முக்கியமானது. நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் கண்காணிக்கவும், நிர்வகிக்கவும், சேகரிக்கவும் வணிகங்கள் முறையான முறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும். பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாட்டுக்கு பயன்படுத்தப்படும் முக்கிய முறைகள் கீழே உள்ளன.

1. தெளிவான கடன் கொள்கையை நிறுவுதல்

நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கை, கடன் வரம்புகள், கட்டண காலங்கள், தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கான வட்டி மற்றும் தவறுகளுக்கான அபராதங்கள் உள்ளிட்ட கடன் விற்பனையின் விதிமுறைகளை கோடிட்டுக் காட்டுகிறது. கடுமையான ஆனால் நியாயமான கடன் கொள்கைகளை அமைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கும் போது அதிகப்படியான கடன் அபாயத்தைத் தடுக்கலாம்.

2. கடன் தகுதி மதிப்பீடு

கடன் வழங்குவதற்கு முன், வணிகங்கள் கடன் அறிக்கைகள், நிதி அறிக்கைகள், வர்த்தக குறிப்புகள் மற்றும் கடன் மதிப்பெண்களைப் பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலையை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். இந்த மதிப்பீடு கடன் அபாய அளவை தீர்மானிக்கவும், கடன்

தவறுகளைக் குறைக்க பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை அமைக்கவும் உதவுகிறது.

3. கடன் வரம்புகளை அமைத்தல்

வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலைத்தன்மை மற்றும் கட்டண வரலாற்றின் அடிப்படையில் கடன் வரம்புகள் ஒதுக்கப்பட வேண்டும். இந்த வரம்புகளை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்து சரிசெய்வது கடன் வெளிப்பாடு ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க ஆபத்து நிலைகளுக்குள் இருப்பதை உறுதிசெய்கிறது, இது தாமதமான கொடுப்பனவுகளின் வாய்ப்புகளைக் குறைக்கிறது.

4. சரியான நேரத்தில் மற்றும் துல்லியமான விலைப்பட்டியல்

திறமையான விலைப்பட்டியல் நடைமுறைகள், வாடிக்கையாளர்கள் சரியான மற்றும் முழுமையான விலைப்பட்டியல்களை சரியான நேரத்தில் பெறுவதை உறுதி செய்கின்றன. விலைப்பட்டியல்களில் உள்ள பிழைகள் சர்ச்சைகள் மற்றும் கட்டண தாமதங்களை ஏற்படுத்தும். தானியங்கி பில்லிங் அமைப்புகள் பிழை இல்லாத விலைப்பட்டியல்களை உருவாக்கி வாடிக்கையாளர்களுக்கு உடனடியாக அனுப்ப உதவுகின்றன.

5. பெறத்தக்க கணக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணித்தல்

பெறத்தக்க கணக்குகளின் வயதான பகுப்பாய்வு, நிலுவையில் உள்ள விலைப்பட்டியல்களை அவற்றின் நிலுவைத் தேதிகளின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்துகிறது (எ.கா., 30, 60 அல்லது 90 நாட்கள் தாமதம்). இந்த அறிக்கைகளை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்வது, நிலுவையில் உள்ள கணக்குகளை முன்கூட்டியே கண்டறிந்து, பணம் செலுத்த வேண்டியதை மீட்டெடுக்க தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்க உதவுகிறது.

6. திறமையான வசூல் செயல்முறை

கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் செயல்முறையை செயல்படுத்துவது, தாமதமான கட்டணங்களை திறமையாக மீட்டெடுக்க உதவுகிறது. இதில் கட்டண நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல், பின்தொடர்தல் அழைப்புகளை மேற்கொள்வது, போராடும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு திருப்பிச் செலுத்தும் திட்டங்களை வழங்குதல் மற்றும் தேவைப்பட்டால் தொடர்ந்து தவறியவர்களை சட்ட நடவடிக்கைக்கு உட்படுத்துதல் ஆகியவை அடங்கும்.

7. முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கு ரொக்க தள்ளுபடிகளை வழங்குதல்

உடனடி பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்க, வணிகங்கள் முன்கூட்டியே பணம் செலுத்துவதற்கு தள்ளுபடிகளை வழங்கலாம் (எ.கா., "2/10, நிகர 30" என்பது 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்தினால் 2% தள்ளுபடி). இந்த

உத்தி பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளைக் குறைக்கிறது.

8. தாமதமான பணம் செலுத்துவதற்கு அபராத முறையை செயல்படுத்துதல்

தாமதமான இன்வாய்ஸ்களுக்கு வட்டி அல்லது அபராதங்களை வசூலிப்பது தாமதமான பணம் செலுத்துவதை ஊக்கப்படுத்துகிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் நிலுவைத் தொகையை சரியான நேரத்தில் செலுத்த ஊக்குவிக்கிறது. வணிகங்கள் இந்த அபராதங்களை தங்கள் கடன் கொள்கையில் தெளிவாகத் தெரிவிக்க வேண்டும்.

9. தகராறு தீர்க்கும் வழிமுறை

தயாரிப்பு தரம், தவறான விலைப்பட்டியல் அல்லது சேவை சிக்கல்கள் தொடர்பான தகராறுகள் காரணமாக வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்துவதை தாமதப்படுத்தலாம். கட்டமைக்கப்பட்ட தகராறு தீர்க்கும் செயல்முறையைக் கொண்டிருப்பது அத்தகைய சிக்கல்கள் விரைவாக தீர்க்கப்படுவதை உறுதிசெய்கிறது, தேவையற்ற கட்டண தாமதங்களைத் தடுக்கிறது.

10. பெறத்தக்கவை மேலாண்மைக்கான தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல்

கணக்கியல் மென்பொருள், நிறுவன வள திட்டமிடல் (ERP) அமைப்புகள் மற்றும் தானியங்கி விலைப்பட்டியல் கருவிகளை ஏற்றுக்கொள்வது பெறத்தக்கவை மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது. இந்தக் கருவிகள் பணம் செலுத்துதல்களைக் கண்காணிக்கவும், நினைவூட்டல்களை அனுப்பவும், அறிக்கைகளை உருவாக்கவும், பெறத்தக்கவைகளின் செயல்திறனை பகுப்பாய்வு செய்யவும் உதவுகின்றன.

11. அவ்வப்போது கடன் மதிப்பாய்வு மற்றும் இடர் மதிப்பீடு

வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நிலைமைகள் காலப்போக்கில் மாறக்கூடும். அவர்களின் கடன் தகுதியை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்வது, வணிகங்கள் தேவைக்கேற்ப கடன் விதிமுறைகள் அல்லது வரம்புகளை சரிசெய்வதை உறுதிசெய்கிறது, மோசமான கடன்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

12. அவுட்சோர்சிங் வசூல்

உள் வசூல் முயற்சிகள் பயனற்றதாக இருக்கும் சந்தர்ப்பங்களில், வணிகங்கள் மூன்றாம் தரப்பு நிறுவனங்களுக்கு வசூல்களை அவுட்சோர்ஸ் செய்யலாம். வணிகங்கள் முக்கிய செயல்பாடுகளில் கவனம் செலுத்த அனுமதிக்கும் அதே வேளையில், தாமதமான கொடுப்பனவுகளை மீட்டெடுப்பதில் வசூல் நிறுவனங்கள் நிபுணத்துவம் பெற்றன.

வணிகத்தில் பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாட்டின் தாக்கம்

ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியம், பணப்புழக்க நிலைத்தன்மை மற்றும் ஒட்டுமொத்த வணிக செயல்திறனைப் பராமரிப்பதில் பயனுள்ள பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாடு முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. பெறத்தக்கவைகளின் சரியான மேலாண்மை, கடன் விற்பனை சரியான நேரத்தில் வசூலிக்கப்படுவதையும், மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதையும், பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துவதையும் உறுதி செய்கிறது. வணிகத்தில் பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டின் தாக்கத்தை பின்வரும் வழிகளில் பகுப்பாய்வு செய்யலாம்:

1. மேம்படுத்தப்பட்ட பணப்புழக்க மேலாண்மை

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு, நிலுவையில் உள்ள பணம் சரியான நேரத்தில் வசூலிக்கப்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் வணிகங்கள் நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது. தாமதமான பெறத்தக்கவைகள் பணப் பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும், இது அன்றாட செயல்பாடுகள், விற்பனையாளர் கொடுப்பனவுகள் மற்றும் ஊதிய மேலாண்மையை பாதிக்கும். நன்கு கட்டமைக்கப்பட்ட

பெறத்தக்கவைகள் கொள்கை சீரான நிதி செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது.

2. மோசமான கடன்கள் மற்றும் நிதி இழப்புகளைக் குறைத்தல்

பெறத்தக்கவைகள் திறம்பட நிர்வகிக்கப்படாதபோது, வணிகங்கள் செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்கள் மோசமான கடன்களாக மாறும் அபாயத்தை எதிர்கொள்கின்றன. சரியான கடன் மதிப்பீடு, சரியான நேரத்தில் பின்தொடர்தல்கள் மற்றும் வசூல் முயற்சிகள் பணம் செலுத்தாத வாய்ப்புகளைக் குறைக்கின்றன, நிதி இழப்புகளைத் தடுக்கின்றன மற்றும் லாபத்தை அதிகரிக்கின்றன.

3. மேம்படுத்தப்பட்ட லாபம் மற்றும் வணிக வளர்ச்சி

நெருக்கடிகளைக் குறைத்து வசூலை மேம்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் வருவாயை அதிகரிக்கலாம் மற்றும் விரிவாக்கம் மற்றும் புதுமைகளில் லாபத்தை மீண்டும் முதலீடு செய்யலாம். ஒரு வலுவான பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை அமைப்பு, செலுத்தப்படாத இன்வாய்ஸ்களில் நிதிகள் பூட்டப்படாமல் இருப்பதை உறுதிசெய்கிறது, இதனால் வணிகங்கள் புதிய வளர்ச்சி வாய்ப்புகளைப் பெற முடியும்.

4. வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகள்

பெறத்தக்கவைகளின் கட்டுப்பாடு சரியான நேரத்தில் வசூலில் கவனம் செலுத்தும் அதே வேளையில், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் நேர்மறையான உறவுகளைப் பராமரிக்கவும் இது உதவுகிறது. தெளிவான கடன் விதிமுறைகள், உடனடி விலைப்பட்டியல் மற்றும் தொழில்முறை பின்தொடர்தல்கள் வெளிப்படைத்தன்மையை உறுதி செய்கின்றன, மோதல்களைக் குறைக்கின்றன மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுடன் நம்பிக்கையை வளர்க்கின்றன.

5. வெளிப்புற நிதியுதவி மீதான சார்பு குறைகிறது.

பயனுள்ள பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம், செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளுக்காக வெளிப்புறக் கடன்களை பெரிதும் நம்பியிருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. நிதிகளின் நிலையான வருகையை உறுதி செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் வங்கிக் கடன்கள், ஓவர் டிராஃப்ட்கள் அல்லது கடன் வரிகளைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கலாம், இதன் மூலம் வட்டி செலவுகளைக் குறைத்து நிதி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்தலாம்.

6. திறமையான கடன் கொள்கை செயல்படுத்தல்

பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாடு வணிகங்கள் தெளிவான கடன் கொள்கைகளை அமைக்கவும் செயல்படுத்தவும் உதவுகிறது, நிதி ரீதியாக நிலையான வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே கடன் பெறுவதை

உறுதி செய்கிறது. பொருத்தமான கடன் வரம்புகள் மற்றும் கட்டண விதிமுறைகளை நிறுவுவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு போட்டித்தன்மை வாய்ந்த கட்டண விருப்பங்களை வழங்கும்போது அதிகப்படியான கடன் அபாயத்தைத் தவிர்க்கலாம்.

7. சிறந்த முடிவெடுத்தல் மற்றும் நிதி திட்டமிடல்

பயனுள்ள பெறத்தக்கவைகள் கண்காணிப்பு மற்றும் அறிக்கையிடல் மூலம், வணிகங்கள் தகவலறிந்த நிதி முடிவுகளை எடுக்க முடியும். பெறத்தக்க கணக்குகள் விற்றுமுதல், வயதான அறிக்கைகள் மற்றும் தாமதமான கணக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணிப்பது கடன் கொள்கைகளை மேம்படுத்துவதற்கும், பணப்புழக்கத்தை முன்னறிவிப்பதற்கும், அதிக ஆபத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண்பதற்கும் மதிப்புமிக்க நுண்ணறிவுகளை வழங்குகிறது.

8. மேம்படுத்தப்பட்ட செயல்பாட்டுத் திறன்

நெறிப்படுத்தப்பட்ட பெறத்தக்கவைகள் மேலாண்மை செயல்முறை, கைமுறையாக பணம் செலுத்துதல்களைக் கண்காணித்தல் மற்றும் தாமதமான இன்வாய்ஸ்களைப் பின்தொடர்வது போன்ற நிர்வாகச் சுமைகளைக் குறைக்கிறது. ஆட்டோமேஷன் கருவிகள் மற்றும் ERP

அமைப்புகள் வணிகங்கள் பெறத்தக்கவைகளை மிகவும் திறமையாக நிர்வகிக்க உதவுகின்றன, நேரத்தையும் வளங்களையும் மிச்சப்படுத்துகின்றன.

9. சந்தையில் அதிகரித்த போட்டித்தன்மை

வலுவான பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாட்டைக் கொண்ட நிறுவனங்கள், வாடிக்கையாளர்களின் நிதி ஆரோக்கியத்தை பாதிக்காமல் நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களை வழங்க முடியும். இந்த போட்டி நன்மை, கடன் விற்பனை மற்றும் இடர் மேலாண்மைக்கு இடையில் சமநிலையைப் பேணுகையில், அதிக வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கிறது.

10. வலுப்படுத்தப்பட்ட நிதி நிலை மற்றும் நிலைத்தன்மை

பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாடு ஒரு நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கம் மற்றும் நிதி நிலைத்தன்மையை நேரடியாக பாதிக்கிறது. நிலுவையில் உள்ள பெறத்தக்கவைகளின் குறைந்த அளவு என்பது வலுவான இருப்புநிலைக் குறிப்பு, அதிகரித்த முதலீட்டாளர் நம்பிக்கை மற்றும் பொருளாதார ஏற்ற இறக்கங்கள் அல்லது வணிக நிச்சயமற்ற தன்மைகளைக் கையாள சிறந்த திறன் ஆகியவற்றைக் குறிக்கிறது.

பயனுள்ள பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாட்டிற்கான சிறந்த நடைமுறைகள்

நிதி நிலைத்தன்மையைப் பேணுவதற்கும், சரியான நேரத்தில் வசூல்களை உறுதி செய்வதற்கும், மோசமான கடன்களைக் குறைப்பதற்கும் பயனுள்ள பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாடு அவசியம். பெறத்தக்கவை நிர்வாகத்தில் சிறந்த நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்துவது வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும், அபாயங்களைக் குறைக்கவும், ஒட்டுமொத்த நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது. பயனுள்ள பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாட்டுக்கான முக்கிய சிறந்த நடைமுறைகள் கீழே உள்ளன.

1. நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட கடன் கொள்கையை நிறுவுதல்

ஒரு தெளிவான கடன் கொள்கை பெறத்தக்கவைகள் கட்டுப்பாட்டுக்கான அடித்தளத்தை அமைக்கிறது. இது கடன் வரம்புகள், கட்டண விதிமுறைகள், கடன் ஒப்புதலுக்கான தகுதி அளவுகோல்கள் மற்றும் தாமதமான பணம் செலுத்துதலுக்கான அபராதங்களை வரையறுக்க வேண்டும். போட்டித்தன்மையைப் பராமரிக்கும் அதே வேளையில், கடன் தவறுகளைக் குறைக்க வாடிக்கையாளர் ஆபத்து சுயவிவரங்களின் அடிப்படையில் வணிகங்கள் கடன் கொள்கைகளைத் தனிப்பயனாக்க வேண்டும்.

2. முழுமையான கடன் மதிப்பீடுகளை நடத்துதல்

கடன் வழங்குவதற்கு முன், வணிகங்கள் கடன் மதிப்பெண்கள், நிதி அறிக்கைகள், வர்த்தக குறிப்புகள் மற்றும் கட்டண வரலாற்றைப் பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்களின் கடன் தகுதியை மதிப்பிட வேண்டும். வழக்கமான கடன் மதிப்புரைகள் சாத்தியமான அபாயங்களைக் கண்டறிந்து அதற்கேற்ப கடன் வரம்புகளை சரிசெய்ய உதவுகின்றன.

3. பொருத்தமான கடன் வரம்புகளை அமைத்தல்

வாடிக்கையாளரின் நிதி திறன் மற்றும் கட்டண நடத்தையின் அடிப்படையில் கடன் வரம்புகள் ஒதுக்கப்பட வேண்டும். வாடிக்கையாளரின் தற்போதைய நிதி நிலை மற்றும் சந்தை நிலைமைகளுடன் அவை ஒத்துப்போகின்றன என்பதை உறுதிப்படுத்த வணிகங்கள் இந்த வரம்புகளை அவ்வப்போது மதிப்பாய்வு செய்து சரிசெய்ய வேண்டும்.

4. துல்லியமான மற்றும் சரியான நேரத்தில் விலைப்பட்டியலை உறுதி செய்தல்

விலைப்பட்டியலில் உள்ள பிழைகள் பணம் செலுத்துவதில் தாமதங்கள் மற்றும் சர்ச்சைகளுக்கு வழிவகுக்கும். தெளிவான கட்டண விதிமுறைகள், காலக்கெடு தேதிகள் மற்றும் விரிவான பரிவர்த்தனை தகவல்களுடன் துல்லியமான மற்றும் சரியான நேரத்தில்

விலைப்பட்டியலை உருவாக்க வணிகங்கள் தானியங்கி விலைப்பட்டியல் அமைப்புகளை செயல்படுத்த வேண்டும்.

5. பெறத்தக்க கணக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணித்தல்

பெறத்தக்கவைகளின் வயதான பகுப்பாய்வு, வணிகங்கள் தாமதமான கொடுப்பனவுகளைக் கண்காணிக்கவும் தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் உதவுகிறது. பெறத்தக்கவைகளை 30, 60 அல்லது 90 நாட்கள் தாமதமான கொடுப்பனவுகளாக வகைப்படுத்துவது, நிறுவனங்கள் வசூல்களுக்கு முன்னுரிமை அளித்து நிலுவையில் உள்ள கொடுப்பனவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.

6. ஒரு முன்னெச்சரிக்கை வசூல் உத்தியை செயல்படுத்துதல்

பயனுள்ள வசூல் உத்திகளில் கட்டண நினைவூட்டல்களை அனுப்புதல், பின்தொடர்தல் அழைப்புகளை செய்தல், நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களை வழங்குதல் மற்றும் தேவைப்பட்டால் தாமதமான கணக்குகளை சட்ட நடவடிக்கைக்கு உயர்த்துதல் ஆகியவை அடங்கும். ஒரு கட்டமைக்கப்பட்ட வசூல் செயல்முறை பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும் மோசமான கடன்களைக் குறைக்கவும் உதவுகிறது.

7. ஆரம்பகால கட்டண தள்ளுபடிகளை வழங்குதல்

முன்கூட்டிய கொடுப்பனவுகளுக்கு ரொக்க தள்ளுபடிகள் போன்ற சலுகைகளை வழங்குவது வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் இன்வாய்ஸ்களை உடனடியாகத் தீர்க்க ஊக்குவிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, 10 நாட்களுக்குள் செய்யப்படும் கொடுப்பனவுகளுக்கு 2% தள்ளுபடி வழங்குவது வசூல் செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் நிலுவையில் உள்ள பெறுதல்களைக் குறைக்கலாம்.

8. தாமதமான கட்டண அபராதங்களை விதித்தல்

தாமதமான இன்வாய்ஸ்களில் வட்டி அல்லது தாமதமான கட்டணக் கட்டணங்களை வசூலிப்பது வாடிக்கையாளர்கள் பணம் செலுத்துவதைத் தாமதப்படுத்துவதைத் தடுக்கிறது. இணக்கத்தை உறுதி செய்வதற்காக வணிகங்கள் தங்கள் கடன் ஒப்பந்தங்களில் இந்த அபராதங்களை தெளிவாகத் தெரிவிக்க வேண்டும்.

9. தகராறுகளை விரைவாகத் தீர்க்கவும்

தயாரிப்பு தரம், தவறான பில்லிங் அல்லது சேவை சிக்கல்கள் தொடர்பான தகராறுகளிலிருந்து பெரும்பாலும் பணம் செலுத்தும் தாமதங்கள் எழுகின்றன. ஒரு பிரத்யேக தகராறு தீர்க்கும் வழிமுறை அத்தகைய சிக்கல்களைத் திறமையாகத் தீர்க்க உதவுகிறது, மென்மையான கட்டணச் செயலாக்கத்தை உறுதி செய்கிறது மற்றும் வலுவான வாடிக்கையாளர் உறவுகளைப் பராமரிக்கிறது.

10. பெறத்தக்கவை மேலாண்மைக்கான தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல்

கணக்கியல் மென்பொருள், ERP அமைப்புகள் மற்றும் தானியங்கி நினைவூட்டல்களை செயல்படுத்துதல் பெறத்தக்கவை கண்காணிப்பில் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது. டிஜிட்டல் கட்டணத் தீர்வுகள் மற்றும் ஆன்லைன் விலைப்பட்டியல் தளங்கள் வசூலை நெறிப்படுத்தவும் தாமதங்களைக் குறைக்கவும் உதவுகின்றன.

11. அவ்வப்போது கடன் மதிப்பாய்வுகளை நடத்துதல்

வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நிலைமைகள் காலப்போக்கில் மாறக்கூடும். மாறிவரும் சந்தை நிலைமைகளுக்கு ஏற்பவும் கடன் வெளிப்பாட்டைக் குறைக்கவும் வணிகங்கள் அவ்வப்போது கடன் மதிப்பாய்வுகளைச் செய்து கடன் வரம்புகள், கட்டண விதிமுறைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஆபத்து நிலைகளை மறு மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்.

12. தேவைப்பட்டால் சேகரிப்புகளை அவுட்சோர்ஸ் செய்யவும்

உள் வசூல் முயற்சிகள் தோல்வியுற்றால், தாமதமான கட்டணங்களை மீட்டெடுக்க வணிகங்கள் மூன்றாம் தரப்பு வசூல் நிறுவனங்களை ஈடுபடுத்தலாம். வசூலை அவுட்சோர்சிங் செய்வது, வணிகங்கள் முக்கிய செயல்பாடுகளில் கவனம் செலுத்த அனுமதிக்கும் அதே வேளையில், மீட்பு விகிதங்களை மேம்படுத்தலாம்.

13. பெறத்தக்கவை மேலாண்மை குறித்த ஊழியர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கவும்

கடன் மேலாண்மை மற்றும் வசூலில் ஈடுபட்டுள்ள ஊழியர்களுக்கு சிறந்த நடைமுறைகள், பேச்சுவார்த்தை திறன்கள் மற்றும் தகராறு தீர்க்கும் நுட்பங்களில் பயிற்சி அளிக்கப்பட வேண்டும். முறையான பயிற்சி பெறத்தக்கவை கட்டுப்பாடு தொழில் ரீதியாகவும் திறம்படவும் கையாளப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

14. முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகளை (KPIகள்) கண்காணித்தல்

வணிகங்கள் விற்பனை நிலுவையில் உள்ள நாட்கள் (DSO), பெறத்தக்க கணக்குகள் வருவாய் விகிதம் மற்றும் மோசமான கடன் சதவீதம் போன்ற பெறத்தக்கவை தொடர்பான KPIகளைக் கண்காணிக்க வேண்டும். இந்த அளவீடுகளை பகுப்பாய்வு செய்வது போக்குகளை அடையாளம் காணவும், கடன் கொள்கைகளை மேம்படுத்தவும், வசூல் உத்திகளை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

15. வாடிக்கையாளர் உறவுகளை வலுப்படுத்துதல்

வாடிக்கையாளர்களுடன் வலுவான உறவுகளை உருவாக்குவது நம்பிக்கையை வளர்க்கிறது மற்றும் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிக்கிறது. திறந்த தகவல்தொடர்புகளைப் பராமரித்தல், நெகிழ்வான கட்டண விருப்பங்களை வழங்குதல் மற்றும்

வாடிக்கையாளர் கவலைகளை உடனடியாக நிவர்த்தி செய்தல் ஆகியவை பெறத்தக்கவை மேலாண்மை மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை மேம்படுத்தலாம்.

1. சராசரி பெறத்தக்க கணக்குகளின் கணக்கீடு

ஒரு நிறுவனம் ₹50,000 பெறத்தக்க கணக்குகளைத் திறந்து ₹70,000 பெறத்தக்க கணக்குகளை மூடுகிறது. சராசரி பெறத்தக்க கணக்குகளைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

சராசரி கணக்குகள் பெறத்தக்கவை= தொடக்க வரவுகள்+ இறுதி வரவுகள்\2

=250,000+70,000/2=120,000/2=ரூ.60,000

2. வரவுகள் விற்றுமுதல் விகிதம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் நிகர கடன் விற்பனை ரூ.5,00,000 மற்றும் சராசரி கணக்குகள் பெறத்தக்கவை ரூ.1,00,000 ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது. வரவுகள் விற்றுமுதல் விகிதத்தைக் கணக்கிடுங்கள்.

தீர்வு:

பெறுகள் விற்றுமுதல் விகிதம்=நிகர கடன் விற்பனை /சராசரி கணக்குகள் பெறத்தக்கவை

=5,00,000/1,00,000=5 மடங்கு

3. சராசரி வசூல் காலம் (நாட்களில்)

ஒரு நிறுவனத்தின் வரவுகள் விற்றுமுதல் விகிதம் 6 எனில், சராசரி வசூல் காலத்தைக் கண்டறியவும் (ஒரு வருடத்தில் 365 நாட்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுங்கள்).

தீர்வு:

சராசரி வசூல் காலம்=365\பெறத்தக்கவைகள் வருவாய் விகிதம்

=365/6=60.83 நாட்கள் (≈61 நாட்கள்)

4. நிலுவையில் உள்ள விற்பனை நாட்கள் (DSO)

கேள்வி: ஒரு வணிகத்தின் மொத்த கடன் விற்பனை ரூ.12,00,000 ஆகும், மேலும் அதன் ஆண்டு இறுதியில் பெறத்தக்க கணக்குகள் ரூ.2,40,000

ஆகும். DSO ஐக் கணக்கிடுங்கள் (365 நாட்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுங்கள்).

தீர்வு:

DSO=பெறத்தக்க கணக்குகள்×365/மொத்த கடன் விற்பனை

=2,40,000×365/12,00,000=87,60,000\12,00,000

=73 நாட்கள்

5. வாராக் கடன் சதவீதம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் மொத்த கடன் விற்பனை ரூ.8,00,000 இல் ₹20,000 வாராக் கடனாக எழுதினால், வாராக் கடன் சதவீதத்தைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

நஷ்டக் கடன் சதவீதம்=நஷ்டக் கடன்கள்\மொத்த கடன் விற்பனை×100

=(8,00,00020,000)×100=2.5%

6. பெறத்தக்கவைகளிடமிருந்து செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் சராசரி கடன் காலம் 45 நாட்கள் மற்றும் ஆண்டு கடன் விற்பனை ₹18,00,000. பெறத்தக்கவைகளுக்கான செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவையைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவை=ஆண்டு கடன் விற்பனை× கடன் காலம்\365

=18,00,000×45/365=81,00,000/365=ரூ.2,21,918

7. கடன் வழங்குவதற்கான பயனுள்ள வட்டி செலவு

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் 40 நாட்கள் கடன் காலத்தை வழங்குகிறது மற்றும் 10% மூலதனச் செலவைக் கொண்டுள்ளது. கடன் நீட்டிப்புக்கான பயனுள்ள செலவைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

செயல்திறன் செலவு=மூலதனச் செலவு× கடன் காலம்/365

=10×40\ 365

=1.1%

8. பெறத்தக்கவைகளில் ரொக்க தள்ளுபடி தாக்கம்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனம் 10 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்துவதற்கு 2% தள்ளுபடி வழங்குகிறது, ஆனால் அதன் சாதாரண கடன் காலம் 40 நாட்கள் ஆகும். ஒரு வாடிக்கையாளர் தள்ளுபடியைப் பெற்றால், பயனுள்ள வருடாந்திர வட்டி விகிதம் என்ன?

தீர்வு:

செயல்படும் வருடாந்திர விகிதம்= (தள்ளுபடி/1 - தள்ளுபடி)×365/ நாட்களில் உள்ள வேறுபாடு

=(2/98)×365/30

=0.0204×12.167=24.83%

9. கடன் நீட்டிப்பு செலவு

கேள்வி: ஒரு வணிகம் அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சராசரியாக 50 நாட்களுக்கு கடன் வழங்குகிறது. அதன் வருடாந்திர கடன் விற்பனை ரூ.

₹25,00,000 ஆகவும், நிதிகளின் செலவு 12% ஆகவும் இருந்தால், பெறத்தக்கவைகளை எடுத்துச் செல்வதற்கான செலவைக் கண்டறியவும்.

தீர்வு:

கடன் நீட்டிப்பு செலவு=ஆண்டு கடன் விற்பனை× கடன் காலம்× நிதிகளின் செலவு/365×100

=25,00,000×50×12/365×100

=1,50,00,000/36,500 =ரூ.41,096

10. நாட்களில் பெறத்தக்க கணக்குகளின் வருவாய்

கேள்வி: ஒரு நிறுவனத்தின் நிகர கடன் விற்பனை ரூ.10,00,000, மற்றும் அதன் சராசரி கணக்குகளின் வருவாய் ரூ.2,00,000. நாட்களில் பெறத்தக்க கணக்குகளின் வருவாய் கண்டுபிடிக்கவும்.

தீர்வு:

கணக்குகள் நாட்களில் பெறத்தக்க கணக்குகள் = சராசரி பெறத்தக்க கணக்குகள்×365/நிகர கடன் விற்பனை

=2,00,000×365/10,00,000=73,00,000/10,00,000=73 நாட்கள்

பிரிவு 5

UNIT-5

சரக்கு மேலாண்மை

சரக்குகளின் கூறுகள் - சரக்குகளை வைத்திருப்பதன் நன்மைகள் - சரக்கு மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம் - சரக்குகளை நிர்வகிப்பதற்கான நுட்பங்கள் - பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) - பங்கு நிலைகள் - சரக்குகளில் முதலீட்டின் பகுப்பாய்வு - தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாடு - ABC, VED மற்றும் FSN பகுப்பாய்வு.

பிரிவு 5

சரக்கு மேலாண்மை

சரக்கு மேலாண்மை என்பது ஒரு வணிகத்திற்குள் பொருட்கள், மூலப்பொருட்கள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் வரிசைப்படுத்தல், சேமிப்பு மற்றும் பயன்பாட்டை மேற்பார்வையிடுதல், கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும் மேம்படுத்துதல் ஆகும். இது சரியான நேரத்தில்

சரியான அளவு சரக்கு கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது, பற்றாக்குறை மற்றும் அதிகப்படியான சரக்கு இரண்டையும் தடுக்கிறது. பயனுள்ள சரக்கு மேலாண்மை வணிகங்கள் செலவுகளைக் குறைக்கவும், பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும், சரியான நேரத்தில் ஆர்டர் நிறைவேற்றத்தை உறுதி செய்வதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. உகந்த சரக்கு நிலைகளை பராமரிக்க இது ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT), பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) மற்றும் ABC பகுப்பாய்வு போன்ற பல்வேறு நுட்பங்களை உள்ளடக்கியது. கூடுதலாக, நவீன சரக்கு மேலாண்மை செயல்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்தவும் துல்லியத்தை மேம்படுத்தவும் சரக்கு கண்காணிப்பு மென்பொருள், பார்கோடு ஸ்கேனிங் மற்றும் நிகழ்நேர தரவு பகுப்பாய்வு உள்ளிட்ட தொழில்நுட்பத்தை நம்பியுள்ளது. போட்டிச் சந்தைகளில் விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறன், கழிவுகளைக் குறைத்தல் மற்றும் லாபத்தை அதிகரித்தல் ஆகியவற்றிற்கு சரியான சரக்கு மேலாண்மை மிக முக்கியமானது.

சரக்கு மேலாண்மையின் நோக்கங்கள்

வழங்கல் மற்றும் தேவைக்கு இடையில் உகந்த சமநிலையைப் பராமரிப்பதன் மூலம் வணிகங்களின் சீரான செயல்பாட்டை உறுதி

செய்வதில் சரக்கு மேலாண்மை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. அதிகப்படியான சரக்கு அல்லது பற்றாக்குறையைத் தடுக்க சரக்குகளைத் திட்டமிடுதல், கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும் கண்காணித்தல் இதில் அடங்கும். சரக்கு மேலாண்மையின் முக்கிய நோக்கங்கள் செயல்திறனை மேம்படுத்துதல், செலவுகளைக் குறைத்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்துதல் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

1. தடையற்ற உற்பத்தி மற்றும் செயல்பாடுகளை உறுதி செய்தல்

தேவைப்படும்போது மூலப்பொருட்கள், கூறுகள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் கிடைப்பதை உறுதி செய்வதே சரக்கு நிர்வாகத்தின் முதன்மை நோக்கங்களில் ஒன்றாகும். இது உற்பத்தியில் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஆர்டர்கள் சரியான நேரத்தில் நிறைவேற்றப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. சரியான சரக்கு திட்டமிடல் வணிகங்கள் பொருள் பற்றாக்குறையால் ஏற்படும் தாமதங்களைத் தவிர்க்க உதவுகிறது, இது மென்மையான செயல்பாடுகள் மற்றும் மேம்பட்ட உற்பத்தித்திறனுக்கு வழிவகுக்கிறது.

2. சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைத்தல்

பயனுள்ள சரக்கு மேலாண்மை, கிடங்கு செலவுகள், காப்பீடு, தேய்மானம் மற்றும் வழக்கற்றுப் போதல் போன்ற சேமிப்பு மற்றும் வைத்திருத்தல்

செலவுகளைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. அதிகப்படியான சரக்கு பணி மூலதனத்தை பிணைக்கிறது மற்றும் கெட்டுப்போதல், சேதம் அல்லது தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் காரணமாக வீணாகும் அபாயத்தை அதிகரிக்கிறது. சரியான நேரத்தில் (JIT) சரக்கு போன்ற உத்திகளை செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் பங்கு நிலைகளை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கலாம்.

3. சரக்கு விற்றுமுதலை மேம்படுத்துதல்

வணிக வெற்றிக்கு ஆரோக்கியமான சரக்கு விற்றுமுதல் விகிதத்தைப் பராமரிப்பது அவசியம். சரக்கு மேலாண்மை அதிகப்படியான இருப்பு மற்றும் ஸ்டாக்அவுட்களைத் தவிர்க்க உதவுகிறது, சரியான நேரத்தில் பொருட்கள் நிரப்பப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. அதிக சரக்கு விற்றுமுதல் திறமையான விற்பனை மற்றும் குறைந்தபட்ச டெட் ஸ்டாக்கைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் குறைந்த விற்றுமுதல் அதிகப்படியான சரக்குகளைக் குறிக்கலாம், இது நிதி இழப்புகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

8. சரக்குக் கட்டுப்பாட்டுக்கான தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல்

நவீன சரக்கு மேலாண்மை, சரக்கு நிலைகளைக் கண்காணிக்கவும், தேவையை கணிக்கவும், நிரப்புதல் சுழற்சிகளை மேம்படுத்தவும்

தொழில்நுட்பத்தை நம்பியுள்ளது. வணிகங்கள் துல்லியத்தை மேம்படுத்தவும், மனித பிழைகளைக் குறைக்கவும், செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் சரக்கு மேலாண்மை மென்பொருள், பார்கோடிங் மற்றும் RFID அமைப்புகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. தானியங்கி அமைப்புகள் நிகழ்நேர தரவு கண்காணிப்பை செயல்படுத்துகின்றன, இதனால் வணிகங்கள் தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்கவும், சரக்கு தவறான நிர்வாகத்தைத் தடுக்கவும் அனுமதிக்கின்றன.

சரக்குகளின் கூறுகள்

சரக்கு என்பது வணிகங்களுக்கு ஒரு முக்கியமான சொத்தாகும், இது செயல்பாடுகள் மற்றும் விற்பனைக்குத் தேவையான பல்வேறு வகையான பொருட்கள், பொருட்கள் மற்றும் தயாரிப்புகளை உள்ளடக்கியது. செலவுகளைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் வாடிக்கையாளர் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய வணிகங்கள் சரியான அளவு சரக்குகளை பராமரிப்பதை பயனுள்ள சரக்கு மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது. பல்வேறு வகையான சரக்குகள் உற்பத்தி, சேமிப்பு மற்றும் விநியோக செயல்முறைகளில் தனித்துவமான நோக்கங்களுக்கு உதவுகின்றன. சரக்குகளின் முக்கிய வகைகளில் மூலப்பொருட்கள், செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள், முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள், பராமரிப்பு

மற்றும் பழுதுபார்க்கும் பொருட்கள் மற்றும் பாதுகாப்பு இருப்பு ஆகியவை அடங்கும்.

1. மூலப்பொருட்கள் சரக்கு

மூலப்பொருட்கள் என்பது முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய உற்பத்தி செயல்பாட்டில் பயன்படுத்தப்படும் அடிப்படை உள்ளீடுகள் ஆகும். இந்த பொருட்கள் மரம், உலோகங்கள் அல்லது கச்சா எண்ணெய் போன்ற இயற்கை வளங்களாகவும், பிளாஸ்டிக் அல்லது ரசாயனங்கள் போன்ற செயற்கை கூறுகளாகவும் இருக்கலாம். தடையற்ற உற்பத்தியை உறுதி செய்வதற்காக வணிகங்கள் போதுமான அளவு மூலப்பொருட்களை வழங்க வேண்டும். மூலப்பொருட்களின் திறமையான மேலாண்மை பற்றாக்குறை, உற்பத்தி தாமதங்கள் மற்றும் அதிகப்படியான சேமிப்பு செலவுகளைத் தடுக்கிறது. மூலப்பொருள் சரக்குகளை மேம்படுத்த நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் சரியான நேரத்தில் (JIT) அல்லது பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) முறைகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

2. செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் (WIP) சரக்கு

செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் (WIP) சரக்கு என்பது உற்பத்தி செயல்முறையில் இன்னும் உள்ள பகுதியளவு முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை உள்ளடக்கியது. இந்த சரக்கு மாற்றப்பட்ட ஆனால்

இன்னும் முடிக்கப்படாத தயாரிப்புகளாக இல்லாத மூலப்பொருட்களைக் கொண்டுள்ளது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு ஆட்டோமொபைல் உற்பத்தி ஆலையில், கார் என்ஜின்கள் மற்றும் கூடியிருந்த பிரேம்கள் WIP சரக்குகளாகக் கருதப்படுகின்றன. உற்பத்தி இடையூறுகளைக் குறைப்பதற்கும், செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும், சீரான பணிப்பாய்வை உறுதி செய்வதற்கும் WIP சரக்குகளை திறமையாக நிர்வகிப்பது மிக முக்கியமானது. WIP சரக்குகளைக் குறைக்கவும் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கவும் வணிகங்கள் மெலிந்த உற்பத்தி நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துகின்றன.

3. முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் சரக்கு

முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் சரக்கு என்பது வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்பனைக்குத் தயாராக இருக்கும் முடிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளை உள்ளடக்கியது. இந்த தயாரிப்புகள் முழு உற்பத்தி செயல்முறையையும் கடந்து தரமான தரநிலைகளை பூர்த்தி செய்கின்றன. சில்லறை விற்பனையாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் உற்பத்தியாளர்கள் வாடிக்கையாளர் தேவையை உடனடியாக பூர்த்தி செய்ய முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் சரக்குகளை பராமரிக்கின்றனர். சரியான சரக்கு முன்னறிவிப்பு வணிகங்கள் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் சரியான சமநிலையை பராமரிக்க உதவுகிறது, அதிகப்படியான இருப்பு மற்றும் இருப்புநிலை இரண்டையும் தடுக்கிறது.

முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் அதிக வருவாய் வலுவான விற்பனை செயல்திறனைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் அதிகப்படியான இருப்பு அதிக சேமிப்பு செலவுகள் மற்றும் சாத்தியமான வழக்கற்றுப் போக வழிவகுக்கும்.

4. பராமரிப்பு, பழுதுபார்ப்பு மற்றும் செயல்பாடுகள் (MRO) சரக்கு

MRO சரக்கு என்பது பராமரிப்பு, பழுதுபார்ப்பு மற்றும் செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான பொருட்கள், கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களைக் கொண்டுள்ளது. இந்தப் பொருட்கள் உற்பத்தியில் நேரடியாக ஈடுபடவில்லை, ஆனால் வணிக தொடர்ச்சிக்கு அவசியமானவை. MRO சரக்குகளின் எடுத்துக்காட்டுகளில் மசகு எண்ணெய், துப்புரவுப் பொருட்கள், உதிரி இயந்திர பாகங்கள், அலுவலகப் பொருட்கள் மற்றும் பாதுகாப்பு உபகரணங்கள் ஆகியவை அடங்கும். உபகரணங்கள் செயலிழப்புகளைத் தடுக்கவும், சீரான செயல்பாட்டு செயல்முறைகளை உறுதி செய்யவும் நிறுவனங்கள் MRO சரக்குகளை திறமையாக நிர்வகிக்க வேண்டும். MRO சரக்கு கண்காணிப்பு முறையை செயல்படுத்துவது வணிகங்கள் வேலையில்லா நேரத்தைக் குறைக்கவும் செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

5. பாதுகாப்பு சரக்கு சரக்கு

பாதுகாப்பு சரக்கு சரக்கு என்பது தேவை ஏற்ற இறக்கங்கள், சப்ளையர் தாமதங்கள் மற்றும் எதிர்பாராத விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகளின் அபாயங்களைக் குறைக்க கையில் வைத்திருக்கும் கூடுதல் சரக்குகளைக் குறிக்கிறது. நிச்சயமற்ற சந்தை நிலைமைகளின் போதும் வாடிக்கையாளர் ஆர்டர்களை நிறைவேற்ற முடியும் என்பதை உறுதிசெய்ய வணிகங்கள் முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கையாக பாதுகாப்பு சரக்குகளை பராமரிக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, உச்ச ஷாப்பிங் பருவங்கள் அல்லது அவசர காலங்களில், தேவையில் திடீர் அதிகரிப்புகளைச் சந்திக்க நிறுவனங்கள் தங்கள் பாதுகாப்பு சரக்குகளை அதிகரிக்கின்றன. சரியான பாதுகாப்பு சரக்கு மேலாண்மை சரக்குகளை தவிர்க்க உதவுகிறது மற்றும் நிலையான சேவை நிலைகளை உறுதி செய்கிறது.

6. சுழற்சி சரக்கு

சுழற்சி சரக்கு என்பது நிரப்புவதற்கு முன் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் பயன்படுத்தப்படும் அல்லது விற்கப்படும் சரக்குகளின் பகுதியைக் குறிக்கிறது. இது தினசரி செயல்பாடுகளின் ஒரு பகுதியாக வணிகத்திற்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் தொடர்ந்து நகரும் பங்குகளைக் குறிக்கிறது. உதாரணமாக, ஒரு சில்லறை விற்பனையாளரின் சுழற்சி சரக்கு பட்டியலில் விற்பனை போக்குகளின் அடிப்படையில் அடிக்கடி மீண்டும் நிரப்பப்படும் பொருட்கள் அடங்கும். சுழற்சி சரக்குகளை

திறம்பட நிர்வகிப்பது வணிகங்கள் ஆர்டர் அளவுகளை மேம்படுத்தவும், சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்கவும், நிலையான பணப்புழக்கத்தை பராமரிக்கவும் உதவுகிறது. சுழற்சி சரக்குகளை திறம்பட நிர்வகிக்க நிறுவனங்கள் EOQ மற்றும் தேவை முன்னறிவிப்பு போன்ற சரக்கு கட்டுப்பாட்டு முறைகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

7. பைப்லைன் சரக்கு

பைப்லைன் சரக்கு, இன்-ட்ரான்சிட் சரக்கு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது தற்போது விநியோகச் சங்கிலியில் உள்ள ஆனால் இன்னும் இறுதி இலக்கை அடையாத பொருட்களைக் கொண்டுள்ளது. உலகளாவிய ஆதாரம் அல்லது நீண்ட விநியோகச் சங்கிலிகளை நம்பியிருக்கும் வணிகங்களில் இந்த வகையான சரக்கு பொதுவானது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு உற்பத்தியாளரிடமிருந்து சில்லறை விற்பனையாளருக்கு அனுப்பப்படும் பொருட்கள் பைப்லைன் சரக்குகளாகக் கருதப்படுகின்றன. துல்லியமான சரக்கு நிலைகளை உறுதி செய்வதற்கும் ஆர்டர் நிறைவேற்றத்தில் தாமதங்களைத் தவிர்ப்பதற்கும் பைப்லைன் சரக்குகளை முறையாகக் கண்காணிப்பது அவசியம். பைப்லைன் சரக்குகளை உண்மையான நேரத்தில் கண்காணிக்க வணிகங்கள் சரக்கு மேலாண்மை மென்பொருள் மற்றும் தளவாட கண்காணிப்பு அமைப்புகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

8. சரக்குகளை துண்டித்தல்

இயந்திர செயலிழப்புகள் அல்லது விநியோகச் சங்கிலி திறமையின்மையால் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தடுக்க வெவ்வேறு உற்பத்தி நிலைகளில் வைக்கப்படும் கூடுதல் சரக்கு என்பது சரக்குகளை துண்டிக்கிறது. இந்த வகையான சரக்கு ஒரு இடையகமாக செயல்படுகிறது, ஒரு கட்டத்தில் தாமதங்கள் ஏற்பட்டாலும் உற்பத்தி செயல்முறைகள் சீராக தொடர அனுமதிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு கார் அசெம்பிளி ஆலை டயர்கள் அல்லது என்ஜின்கள் போன்ற அத்தியாவசிய கூறுகளின் கூடுதல் இருப்பை வைத்திருக்கலாம், இதனால் விநியோகச் சங்கிலி சிக்கல் ஏற்பட்டால் உற்பத்தி நிறுத்தப்படாது. சரக்குகளை துண்டித்தல் உற்பத்தி நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் வேலையில்லா நேர அபாயங்களைக் குறைக்கிறது.

9. எதிர்பார்ப்பு சரக்கு

எதிர்பார்க்கும் தேவை அதிகரிப்பிற்குத் தயாராவதற்கு முன்கூட்டியே திரட்டப்பட்ட கூடுதல் இருப்புகளை எதிர்பார்ப்பு சரக்குகள் உள்ளடக்குகின்றன. வணிகங்கள் பெரும்பாலும் உச்ச பருவங்கள், விளம்பர நிகழ்வுகள் அல்லது தயாரிப்பு வெளியீடுகளுக்கு முன்பு எதிர்பார்ப்பு சரக்குகளை உருவாக்குகின்றன. உதாரணமாக, சில்லறை

விற்பனையாளர்கள் அதிகரித்த நுகர்வோர் தேவையை பூர்த்தி செய்ய கிறிஸ்துமஸ் அல்லது கருப்பு வெள்ளி போன்ற முக்கிய விடுமுறை நாட்களுக்கு முன்பு பொருட்களை சேமித்து வைக்கின்றனர். உற்பத்தியாளர்கள் தொழிலாளர் வேலைநிறுத்தங்கள் அல்லது மூலப்பொருள் பற்றாக்குறைக்கு முன்பு கூடுதல் அலகுகளை உற்பத்தி செய்யலாம். எதிர்பார்ப்பு சரக்குகளை முறையாகத் திட்டமிடுவது, விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகளைத் தவிர்த்து, வணிகங்கள் விற்பனை வாய்ப்புகளை அதிகரிக்க முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது.

10. அழிந்துபோகக்கூடிய சரக்கு

அழிந்துபோகக்கூடிய சரக்குகளில் உணவுப் பொருட்கள், மருந்துகள், பூக்கள் மற்றும் பால் பொருட்கள் போன்ற வரையறுக்கப்பட்ட அடுக்கு வாழ்க்கை கொண்ட பொருட்கள் அடங்கும். அழிந்துபோகக்கூடிய சரக்குகளை நிர்வகிப்பதில் காலாவதி தேதிகள், சரியான சேமிப்பு நிலைமைகள் மற்றும் திறமையான விற்பனை உத்திகளை கவனமாகக் கண்காணித்தல் தேவை. கழிவுகளைக் குறைக்கவும், புதிய சரக்குகளுக்கு முன் பழைய சரக்கு விற்கப்படுவதை உறுதி செய்யவும் வணிகங்கள் முதலில் வந்தவர், முதலில் வந்தவர் (FIFO) போன்ற சரக்கு சுழற்சி முறைகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. மேம்பட்ட சரக்கு மேலாண்மை அமைப்புகள் அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களைக் கண்காணிக்க

உதவுகின்றன, கெட்டுப்போதல் மற்றும் நிதி இழப்புகளைக் குறைக்கின்றன.

11. அதிகப்படியான மற்றும் காலாவதியான சரக்கு

அதிகப்படியான சரக்கு என்பது தற்போதைய தேவையை மீறும் சரக்குகளைக் குறிக்கிறது, இது பெரும்பாலும் அதிக சேமிப்பு செலவுகள் மற்றும் சாத்தியமான வழக்கற்றுப் போக வழிவகுக்கும். காலாவதியான சரக்கு என்பது நுகர்வோர் விருப்பங்களில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள் அல்லது தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் காரணமாக சந்தை மதிப்பை இழந்த காலாவதியான அல்லது விற்க முடியாத தயாரிப்புகளைக் கொண்டுள்ளது. வணிகங்கள் தள்ளுபடி விற்பனை, கலைப்பு அல்லது மறுசுழற்சி திட்டங்கள் மூலம் அதிகப்படியான மற்றும் காலாவதியான சரக்குகளை திறமையாகக் கண்டறிந்து நிர்வகிக்க வேண்டும். தேவை முன்னறிவிப்பு மற்றும் வழக்கமான சரக்கு தணிக்கைகளை செயல்படுத்துவது அதிகப்படியான சரக்கு குவிப்பைத் தடுக்க உதவுகிறது.

சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்கள்

வணிகங்கள் உகந்த இருப்பு அளவை பராமரிக்கவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும், தடையற்ற செயல்பாடுகளை உறுதி செய்யவும் பயனுள்ள

சரக்கு மேலாண்மை அவசியம். சரியான சரக்கு கட்டுப்பாடு, தேவைப்படும்போது பொருட்கள் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது, அதே நேரத்தில் அதிகப்படியான இருப்பு அல்லது இருப்பு இல்லாததைத் தடுக்கிறது. சரக்கு மேலாண்மையை நெறிப்படுத்த வணிகங்களால் பல்வேறு நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன, ஒவ்வொன்றும் வெவ்வேறு தொழில் தேவைகள் மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி மாதிரிகளுக்கு ஏற்ப வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. சரியான சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்களை செயல்படுத்துவது பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும், சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்கவும், வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்கள் சில கீழே விரிவாக உள்ளன.

1. ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு மேலாண்மை

ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு அமைப்பு என்பது உற்பத்தி அல்லது விற்பனைக்குத் தேவைப்படும்போது மட்டுமே சரக்கு ஆர்டர் செய்யப்பட்டு பெறப்படும் ஒரு நுட்பமாகும். இந்த முறை சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் கழிவுகளைக் குறைக்கிறது. JIT ஐப் பின்பற்றும் வணிகங்கள் அதிக அளவு சரக்குகளை சேமிப்பதில்லை; அதற்கு பதிலாக, அவை தேவைக்கேற்ப விற்பனையாளர்களிடமிருந்து நிலையான பொருட்களை வழங்குவதை நம்பியுள்ளன.

ஆட்டோமொபைல் உற்பத்தி மற்றும் மின்னணுவியல் போன்ற தொழில்களில் JIT பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது, அங்கு கூறுகள் உற்பத்திக்குத் தேவைப்படும்போது துல்லியமாக வருகின்றன. இந்த நுட்பம் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் அதிகப்படியான இருப்பை நீக்குகிறது. இருப்பினும், உற்பத்தியை நிறுத்தக்கூடிய தாமதங்களைத் தவிர்க்க, JIT சப்ளையர்களுடன் வலுவான ஒருங்கிணைப்பைக் கோருகிறது. போக்குவரத்து தாமதங்கள் அல்லது தேவையில் திடீர் அதிகரிப்பு போன்ற விநியோகச் சங்கிலியில் ஏற்படும் எந்தவொரு இடையூறும் உற்பத்தி நிறுத்தங்கள் மற்றும் வருவாய் இழப்பை ஏற்படுத்தும்.

JIT இன் நன்மைகள்:

• சரக்கு சேமிப்பு மற்றும் வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

• கழிவு மற்றும் வழக்கற்றுப் போவதைக் குறைக்கிறது.

• செயல்திறன் மற்றும் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

JIT இன் தீமைகள்:

• சரியான நேரத்தில் வழங்குவதற்கு சப்ளையர்களை அதிகமாகச் சார்ந்திருத்தல்.

• விநியோகச் சங்கிலி சிக்கல்கள் ஏற்பட்டால் உற்பத்தி தாமதங்கள் ஏற்படும் அபாயம்.

2. பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) மாதிரி

பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) நுட்பம் என்பது ஆர்டர் மற்றும் வைத்திருக்கும் செலவுகள் இரண்டையும் குறைக்கும் உகந்த ஆர்டர் அளவைத் தீர்மானிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு கணித மாதிரியாகும். EOQ வணிகங்கள் ஆர்டர்களின் அதிர்வெண் மற்றும் ஆர்டர் செய்யப்பட்ட அளவை சமநிலைப்படுத்த உதவுகிறது, இது செலவுத் திறனை உறுதி செய்கிறது.

EOQ சூத்திரம்:

EOQ= √ 2DS/H

எங்கே:

• D = வருடாந்திர தேவை

• S = ஒரு ஆர்டருக்கான ஆர்டர் செலவு

• H = ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு யூனிட் வைத்திருப்பு செலவு

EOQ ஐப் பயன்படுத்தி, மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கும் சிறந்த ஆர்டர் அளவை வணிகங்கள் தீர்மானிக்க முடியும். இந்த நுட்பம் நிலையான தேவை வடிவங்களைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். இருப்பினும், தேவை மற்றும் முன்னணி நேரங்கள் நிலையானவை என்று EOQ கருதுகிறது, இது பருவகால தேவை ஏற்ற இறக்கங்களைக் கொண்ட தொழில்களில் அப்படி இருக்காது.

EOQ இன் நன்மைகள்:

• மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

• அதிகப்படியான இருப்பு மற்றும் இருப்பு பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது.

• திறமையான சரக்கு நிரப்புதலை உறுதி செய்கிறது.

EOQ இன் தீமைகள்:

• நிலையான தேவையை கருதுகிறது, இது எப்போதும் யதார்த்தமாக இருக்காது.

• துல்லியமான செலவு கணக்கீடுகள் மற்றும் முன்னறிவிப்பு தேவை.

3. ABC பகுப்பாய்வு

ABC பகுப்பாய்வு என்பது மதிப்பு மற்றும் நுகர்வு விகிதத்தின் அடிப்படையில் பங்குகளை வகைப்படுத்தும் ஒரு சரக்கு வகைப்பாடு நுட்பமாகும். இது வணிகங்கள் குறைந்த முக்கியமான பங்குகளில் முயற்சிகளைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் மிக முக்கியமான சரக்கு பொருட்களில் கவனம் செலுத்த உதவுகிறது.

• A-வகை: விற்பனையின் குறைந்த அதிர்வெண் கொண்ட உயர் மதிப்பு பொருட்கள் (கடுமையான கட்டுப்பாடு தேவை).

• B-வகை: மிதமான விற்பனை அதிர்வெண் கொண்ட நடுத்தர மதிப்பு பொருட்கள்.

• C-வகை: அதிக வருவாய் கொண்ட குறைந்த மதிப்பு பொருட்கள் (குறைந்தபட்ச கட்டுப்பாடு தேவை).

ABC பகுப்பாய்வு நிறுவனங்கள் வளங்களை திறம்பட முன்னுரிமை அளிக்க உதவுகிறது. வணிகங்கள் தங்கள் வாங்கும் முடிவுகள் மற்றும் சேமிப்பு ஒதுக்கீட்டை மேம்படுத்த இந்த நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துகின்றன, குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்களின் மீதான கவனத்தைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் அதிக மதிப்புள்ள சரக்கு கவனமாக கண்காணிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

ABC பகுப்பாய்வின் நன்மைகள்:

• வணிகங்கள் வளங்களை திறமையாக ஒதுக்க உதவுகிறது.

• குறைந்த முன்னுரிமை பொருட்களுக்கான தேவையற்ற செலவினங்களைக் குறைக்கிறது.

• சரக்குக் கட்டுப்பாடு மற்றும் முன்னறிவிப்பை மேம்படுத்துகிறது.

ABC பகுப்பாய்வின் தீமைகள்:

• சரக்கு வகைப்பாட்டிற்கு அடிக்கடி புதுப்பிப்புகள் தேவை.

• சீரான சரக்கு மதிப்புகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்காது.

4. முதலில் வருபவர், முதலில் வருபவர் (FIFO) சரக்கு அமைப்பு

முதல் வருபவர், முதலில் வருபவர் (FIFO) முறை புதிய சரக்குகளுக்கு முன் பழைய சரக்கு முதலில் விற்கப்படுவதையோ அல்லது பயன்படுத்தப்படுவதையோ உறுதி செய்கிறது. உணவு, மருந்துகள் மற்றும் ரசாயனங்கள் போன்ற அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களைக் கையாளும் வணிகங்களுக்கு இது மிகவும் முக்கியமானது, அங்கு காலாவதி தேதிகள் முக்கியம்.

பழைய சரக்கு காலாவதியாகாமல் இருப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் FIFO வீணாவதைத் தடுக்க உதவுகிறது. தயாரிப்பு தரத்தை பராமரிக்கவும் ஒழுங்குமுறை தரநிலைகளுக்கு இணங்கவும் சில்லறை விற்பனை மற்றும் உற்பத்தித் தொழில்களில் இது பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

FIFO இன் நன்மைகள்:

• கெட்டுப்போதல் மற்றும் வழக்கற்றுப் போவதைக் குறைக்கிறது.

• வாடிக்கையாளர்களுக்கு தயாரிப்பு புத்துணர்ச்சியை உறுதி செய்கிறது.

• நிதி மற்றும் வரி விதிமுறைகளுக்கு இணங்குகிறது.

FIFO இன் தீமைகள்:

• ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட சேமிப்பு அமைப்புகள் தேவை.

• நிலையான அடுக்கு வாழ்க்கை கொண்ட தயாரிப்புகளுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்காது.

5. கடைசி வருபவர், முதலில் வருபவர் (LIFO) சரக்கு அமைப்பு

கடைசி வருபவர், முதலில் வருபவர் (LIFO) என்பது FIFO க்கு எதிரானது, அங்கு மிக சமீபத்தில் பெறப்பட்ட சரக்கு முதலில் பயன்படுத்தப்படுகிறது அல்லது விற்கப்படுகிறது. விலைகள் அடிக்கடி ஏற்ற இறக்கம் காணும் தொழில்களில் இந்த முறை நன்மை பயக்கும், ஏனெனில் இது வணிகங்கள் சமீபத்திய செலவுகளை தற்போதைய வருவாயுடன் பொருத்த உதவுகிறது.

பணவீக்க காலங்களில் வரி விதிக்கக்கூடிய வருமானத்தைக் குறைக்க LIFO பொதுவாக கணக்கியலில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இருப்பினும், பழைய சரக்குகள் காலாவதியாகிவிடக்கூடும் என்பதால், அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களைக் கையாளும் வணிகங்களுக்கு இது பொருத்தமானதல்ல.

LIFO-வின் நன்மைகள்:

• பணவீக்க நிலைமைகளில் வணிகங்கள் வரி பொறுப்புகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.

• தற்போதைய வருவாய்களுடன் சமீபத்திய செலவுகளை ஒப்பிடுகிறது.

LIFO-வின் தீமைகள்:

• அழுகும் பொருட்களுக்கு ஏற்றதல்ல.

• காலாவதியான சரக்கு குவிவதற்கு வழிவகுக்கும்.

6. பாதுகாப்பு சரக்கு சரக்கு மேலாண்மை

தேவை ஏற்ற இறக்கங்கள், சப்ளையர் தாமதங்கள் அல்லது எதிர்பாராத விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் காரணமாக சரக்கு வெளியேறுவதைத் தடுக்க முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கையாக கூடுதல் சரக்குகளை வைத்திருப்பதை பாதுகாப்பு சரக்கு குறிக்கிறது. சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்வதற்கும், போதுமான சரக்கு அளவுகளால் ஏற்படும் வருவாய் இழப்பைத் தவிர்ப்பதற்கும் வணிகங்கள் பாதுகாப்பு சரக்குகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

பாதுகாப்பு சரக்குகளை பராமரிப்பதற்கு கவனமாக தேவை முன்னறிவிப்பு மற்றும் சரக்கு திட்டமிடல் தேவைப்படுகிறது. அதிகப்படியான பாதுகாப்பு சரக்கு சேமிப்பு செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, அதே நேரத்தில் மிகக் குறைவாக இருப்பது வாடிக்கையாளர் அதிருப்திக்கு வழிவகுக்கும்.

பாதுகாப்பு சரக்கின் நன்மைகள்:

• கையிருப்பு இல்லாத அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

• தேவை ஏற்ற இறக்கங்களின் போது வணிக தொடர்ச்சியை உறுதி செய்கிறது.

• வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் திருப்தியை மேம்படுத்துகிறது.

பாதுகாப்பு சரக்கின் தீமைகள்:

• சேமிப்பு மற்றும் வைத்திருத்தல் செலவுகளை அதிகரிக்கிறது.

• துல்லியமான தேவை முன்னறிவிப்பு தேவை.

7. மறுவரிசைப் புள்ளி (ROP) அமைப்பு

மறுவரிசைப் புள்ளி (ROP) அமைப்பு என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட சரக்கு அளவை அமைக்கும் ஒரு நுட்பமாகும், இது ஒரு புதிய ஆர்டர் எந்த இடத்தில் சரக்குகளை நிரப்புகிறதோ அந்த இடத்தில் வைக்கப்படுகிறது. இது புதிய சரக்குகள் வருவதற்கு முன்பு வணிகங்களுக்கு அத்தியாவசியப் பொருட்கள் தீர்ந்துவிடாமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

மறுவரிசைப் புள்ளி சூத்திரம்:

ROP= (முன்னணி நேரம் × தேவை விகிதம்)+பாதுகாப்பு இருப்பு

ROP சரக்கு மிகக் குறைந்த அளவை அடைவதற்கு சற்று முன்பு நிரப்பப்படுவதை உறுதிசெய்கிறது, ஆர்டர் அதிர்வெண்ணை

மேம்படுத்தும் அதே வேளையில் சரக்கு தீர்ந்துபோகும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

ROP இன் நன்மைகள்:

• சரக்கு பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது.

• திறமையான இருப்பு நிலைகளை பராமரிக்க உதவுகிறது.

• தேவை முன்னறிவிப்பை ஆதரிக்கிறது.

ROP இன் தீமைகள்:

• துல்லியமான முன்னணி நேரம் மற்றும் தேவை மதிப்பீடுகள் தேவை.

• அதிக கணிக்க முடியாத தேவைக்கு சரக்கு ஒரு முக்கிய பகுதியாகும், இது தொடர்ச்சியான உற்பத்தி, சீரான விநியோகச் சங்கிலி செயல்முறைகள் மற்றும் சரியான நேரத்தில் ஆர்டர் நிறைவேற்றத்தை உறுதி செய்கிறது. சரக்கு என்பது வணிக நடவடிக்கைகளின் ஒரு முக்கிய பகுதியாகும். இது சரக்குகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதில் குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளைச் செய்யும் பல்வேறு கூறுகளைக் கொண்டுள்ளது. சரக்கு கூறுகளின் சரியான மேலாண்மை வணிகங்களுக்கு செலவுகளைக் குறைக்கவும், பற்றாக்குறையைத் தடுக்கவும், வளங்களை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

1. மூலப்பொருட்கள்

பொருட்களின் உற்பத்தியில் பயன்படுத்தப்படும் அடிப்படை பொருட்கள் மூலப்பொருட்கள். இந்த பொருட்கள் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களாக மாற்றப்படுவதற்கு பல்வேறு செயல்முறைகளுக்கு உட்படுகின்றன. மூலப்பொருட்கள் தளபாடங்களுக்கான மரம் போன்ற நேரடியானதாகவோ அல்லது உற்பத்தியில் பயன்படுத்தப்படும் மசகு எண்ணெய் மற்றும் பசைகள் போன்ற மறைமுகமானதாகவோ இருக்கலாம். மூலப்பொருட்களின் திறமையான ஆதாரம் மற்றும் சேமிப்பு உற்பத்தி தாமதங்களைத் தவிர்க்கவும் கழிவுகளைக் குறைக்கவும் உதவுகிறது.

2. செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் (WIP) சரக்கு

செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் (WIP) சரக்கு என்பது உற்பத்தி நிலையில் உள்ள பகுதியளவு முடிக்கப்பட்ட பொருட்களைக் கொண்டுள்ளது. இந்த தயாரிப்புகள் சில செயலாக்கத்திற்கு உட்பட்டுள்ளன, ஆனால் இன்னும் விற்பனைக்கு தயாராக இல்லை. உற்பத்தி செயல்திறனைக் கண்காணிக்கவும் உற்பத்தி செயல்பாட்டில் உள்ள இடையூறுகளைத் தவிர்க்கவும் WIP சரக்குகளை நிர்வகிப்பது அவசியம். முறையாகக் கட்டுப்படுத்தப்படாவிட்டால், அதிக WIP சரக்குகள் வைத்திருக்கும் செலவுகளை அதிகரிக்கலாம் மற்றும் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மெதுவாக்கும்.

3. முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள்

முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் என்பது முழுமையாக தயாரிக்கப்பட்டு விற்பனை அல்லது விநியோகத்திற்கு தயாராக இருக்கும் இறுதி தயாரிப்புகள் ஆகும். இந்த பொருட்கள் கிடங்குகள், சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள் அல்லது விநியோக மையங்களில் வாடிக்கையாளர்களை சென்றடையும் வரை சேமிக்கப்படும். முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் சரியான மேலாண்மை சரியான நேரத்தில் ஆர்டர் நிறைவேற்றத்தை உறுதி செய்கிறது, அதிக உற்பத்தியின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது மற்றும் அதிகப்படியான சரக்கு காலாவதியாகாமல் தடுக்கிறது.

4. பராமரிப்பு, பழுதுபார்ப்பு மற்றும் இயக்குதல் (MRO) சரக்கு

MRO சரக்கு என்பது வணிக செயல்பாடுகள், பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுபார்ப்புகளை ஆதரிக்கும் பொருட்களைக் கொண்டுள்ளது. இந்த பொருட்கள் இறுதி தயாரிப்பின் ஒரு பகுதியாக மாறவில்லை என்றாலும், உற்பத்தி செயல்முறைகள் சீராக இயங்குவதற்கு அவை அவசியம். MRO சரக்குக்கான எடுத்துக்காட்டுகளில் உதிரி இயந்திர பாகங்கள், துப்புரவு பொருட்கள் மற்றும் பாதுகாப்பு உபகரணங்கள் அடங்கும். MRO சரக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணிப்பது எதிர்பாராத உபகரண செயலிழப்புகள் மற்றும் உற்பத்தி செயலிழப்பு நேரத்தைத் தடுக்க உதவுகிறது.

5. போக்குவரத்து சரக்கு (பைப்லைன் சரக்கு)

டிரான்சிட் சரக்கு, பைப்லைன் சரக்கு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது உற்பத்தியாளர்கள், கிடங்குகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இடையே போக்குவரத்தில் உள்ள பொருட்களைக் குறிக்கிறது. இந்த தயாரிப்புகள் சரக்குகளின் ஒரு பகுதியாகும், ஆனால் உடனடி பயன்பாட்டிற்கு உடல் ரீதியாக கிடைக்காது. சரக்கு பற்றாக்குறை மற்றும் விநியோக தாமதங்களைத் தடுக்க போக்குவரத்து சரக்கு சரியாகக் கண்காணிக்கப்படுவதை பயனுள்ள விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது.

6. தாங்கல் இருப்பு (பாதுகாப்பு இருப்பு)

தாங்கல் இருப்பு அல்லது பாதுகாப்பு இருப்பு என்பது எதிர்பாராத தேவை ஏற்ற இறக்கங்கள், சப்ளையர் தாமதங்கள் அல்லது விநியோகச் சங்கிலியில் ஏற்படும் இடையூறுகளுக்கு எதிராக முன்னெச்சரிக்கையாக வைக்கப்படும் கூடுதல் சரக்கு ஆகும். அதிக தேவை அல்லது விநியோகச் சங்கிலி சிக்கல்கள் உள்ள காலங்களில் தொடர்ச்சியான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்ய வணிகங்கள் தாங்கல் இருப்பை நம்பியுள்ளன. இருப்பினும், அதிகப்படியான தாங்கல் இருப்பு அதிக சேமிப்பு செலவுகள் மற்றும் அதிகரித்த நிதிச் சுமைக்கு வழிவகுக்கும்.

7. சுழற்சி சரக்கு

சுழற்சி சரக்கு என்பது வணிகங்கள் வழக்கமாக ஆர்டர் செய்து நிரப்பும் சரக்குகளைக் கொண்டுள்ளது. இது விற்பனை மற்றும் பயன்பாட்டு முறைகளின் அடிப்படையில் திட்டமிடப்பட்ட நிரப்புதல் அட்டவணையைப் பின்பற்றுகிறது. அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்கள் அல்லது வேகமாக நகரும் நுகர்வோர் பொருட்களை விற்கும் வணிகங்கள் உகந்த இருப்பு நிலைகளை பராமரிக்க சுழற்சி சரக்குகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. சுழற்சி சரக்குகளின் சரியான மேலாண்மை சுமந்து செல்லும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் இருப்பு வெளியேறுவதைத் தடுக்கிறது.

8. சரக்குகளை பிரித்தல்

சரக்குகளை பிரித்தல் என்பது பணிப்பாய்வில் ஏற்படும் இடையூறுகளைத் தடுக்க உற்பத்தியின் வெவ்வேறு நிலைகளுக்கு இடையில் வைக்கப்படும் கூடுதல் சரக்கு ஆகும். உற்பத்தியின் ஒரு கட்டம் மெதுவாகினாலோ அல்லது தாமதங்களை சந்தித்தாலோ, சரக்குகளை பிரித்தல் அடுத்த கட்டம் தடங்கல்கள் இல்லாமல் தொடர்வதை உறுதி செய்கிறது. ஆட்டோமொபைல் மற்றும் மின்னணு உற்பத்தி போன்ற தொழில்கள் சீரான உற்பத்தி செயல்முறைகளை பராமரிக்க துண்டிக்கும் சரக்குகளைப் பயன்படுத்துகின்றன.

9. பருவகால சரக்கு

பருவகால சரக்கு என்பது குறிப்பிட்ட பருவங்கள் அல்லது நிகழ்வுகளின் போது அதிகரிக்கும் தேவையை எதிர்பார்த்து வணிகங்கள் குவிக்கும் சரக்கு ஆகும். சில்லறை விற்பனையாளர்கள், எடுத்துக்காட்டாக, குளிர் காலத்திற்கு முன் குளிர்கால ஆடைகளின் சரக்குகளை அதிகரிக்கிறார்கள் அல்லது பண்டிகை காலங்களுக்கு முன் விடுமுறை அலங்காரங்களில் சேமித்து வைக்கிறார்கள். சரியான தேவை முன்னறிவிப்பு வணிகங்கள் பருவகால சரக்குகளை திறமையாக நிர்வகிக்கவும், உச்ச தேவை காலங்களுக்குப் பிறகு உபரி இருப்பைத் தடுக்கவும் உதவுகிறது.

10. காலாவதியான சரக்கு (டெட் ஸ்டாக்)

காலாவதியான சரக்கு அல்லது டெட் ஸ்டாக் என்பது விற்பனையாகாத, தேவை இல்லாத பொருட்களைக் கொண்டுள்ளது. நுகர்வோர் விருப்பத்தேர்வுகள், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் அல்லது சந்தை போக்குகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் காரணமாக இந்தப் பொருட்கள் காலாவதியாகிவிடக்கூடும். மெதுவாக நகரும் அல்லது காலாவதியான பொருட்களை அடையாளம் காண வணிகங்கள் தங்கள் சரக்குகளை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும் மற்றும் நிதி இழப்புகளைக் குறைக்க தள்ளுபடிகள் அல்லது கலைப்பு விற்பனை போன்ற அனுமதி உத்திகளைச் செயல்படுத்த வேண்டும்.

சரக்குகளை வைத்திருப்பதன் நன்மைகள்

சரக்கு மேலாண்மை என்பது வணிக நடவடிக்கைகளின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும், இது உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைக்கான பொருட்களின் கிடைக்கும் தன்மையை உறுதி செய்கிறது. சரக்குகளை வைத்திருப்பது வணிகங்கள் செயல்திறனை மேம்படுத்தவும், வாடிக்கையாளர் கோரிக்கைகளை பூர்த்தி செய்யவும் மற்றும் செயல்பாட்டு அபாயங்களைக் குறைக்கவும் உதவும் பல நன்மைகளை வழங்குகிறது. அதிகப்படியான சரக்கு சேமிப்பு செலவுகளை அதிகரிக்க வழிவகுக்கும் அதே வேளையில், உகந்த சரக்கு அளவை பராமரிப்பது பல நன்மைகளை வழங்குகிறது.

1. தொடர்ச்சியான உற்பத்தியை உறுதி செய்கிறது

போதுமான அளவு சரக்குகளை வைத்திருப்பது வணிகங்கள் தடையற்ற உற்பத்தியை பராமரிக்க உதவுகிறது. மூலப்பொருட்கள், செயல்பாட்டில் உள்ள பணிகள் மற்றும் உதிரி பாகங்கள் பற்றாக்குறை காரணமாக உற்பத்தி செயல்முறைகள் தாமதமின்றி சீராக இயங்குவதை உறுதி செய்கின்றன. ஒரு கூறுகளில் ஏற்படும் தாமதங்கள் உற்பத்தியை

நிறுத்தக்கூடிய சிக்கலான விநியோகச் சங்கிலிகளை நம்பியிருக்கும் தொழில்களுக்கு இது மிகவும் முக்கியமானது.

2. வாடிக்கையாளர் தேவையை திறம்பட பூர்த்தி செய்தல்

சரக்குகளை வைத்திருப்பதன் முதன்மையான நன்மைகளில் ஒன்று, வாடிக்கையாளர் ஆர்டர்களை உடனடியாக நிறைவேற்றும் திறன் ஆகும். போதுமான அளவு சரக்குகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் சந்தை தேவைக்கு விரைவாக பதிலளிக்க முடியும், இதனால் வாடிக்கையாளர்களுக்கான காத்திருப்பு நேரங்கள் குறையும். இது வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கிறது மற்றும் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர் தளத்தை உருவாக்க உதவுகிறது. உதாரணமாக, சில்லறை விற்பனையாளர்கள், நுகர்வோர் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்யவும், போட்டியாளர்களிடம் விற்பனையை இழப்பதைத் தவிர்க்கவும் சரக்குகளை உடனடியாக கிடைக்கச் செய்ய வேண்டும்.

3. விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகளிலிருந்து பாதுகாக்கிறது

மூலப்பொருள் ஏற்றுமதியில் தாமதம், தொழிலாளர் வேலைநிறுத்தங்கள் அல்லது போக்குவரத்து சிக்கல்கள் போன்ற விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் வணிக செயல்பாடுகளை எதிர்மறையாக பாதிக்கும். சரக்குகளை வைத்திருப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் அத்தகைய நிச்சயமற்ற தன்மைகளுடன் தொடர்புடைய அபாயங்களைக் குறைக்க

முடியும். ஒரு பாதுகாப்பு இருப்பு அல்லது இடையக சரக்கு, விநியோகச் சங்கிலி சிக்கல்கள் எழுந்தாலும் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை தொடர்வதை உறுதி செய்கிறது.

4. மொத்த கொள்முதல் மற்றும் செலவு சேமிப்பை செயல்படுத்துகிறது

மூலப்பொருட்கள் அல்லது முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கும் வணிகங்கள் பெரும்பாலும் செலவு சேமிப்பிலிருந்து பயனடைகின்றன. சப்ளையர்கள் பெரிய ஆர்டர்களுக்கு தள்ளுபடிகளை வழங்குகிறார்கள், சரக்குகளின் ஒரு யூனிட் செலவைக் குறைக்கிறார்கள். கூடுதலாக, மொத்த கொள்முதல் போக்குவரத்து மற்றும் கையாளுதல் செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது. தங்கள் சரக்குகளை மூலோபாய ரீதியாக நிர்வகிக்கும் நிறுவனங்கள் இந்த செலவு நன்மைகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம், அதே நேரத்தில் பொருட்களின் தடையற்ற விநியோகத்தை உறுதி செய்யலாம்.

5. ஆர்டர் செய்தல் மற்றும் நிர்வாக செலவுகளைக் குறைக்கிறது

அடிக்கடி சரக்குகளை ஆர்டர் செய்வது நிர்வாகப் பணிகளை அதிகரிப்பதற்கும் அதிக கொள்முதல் செலவுகளுக்கும் வழிவகுக்கிறது. உகந்த அளவிலான சரக்குகளை வைத்திருப்பது ஆர்டர்களின் அதிர்வெண்ணைக் குறைக்கிறது, இதன் மூலம் கொள்முதல் கோரிக்கைகள், இன்வாய்ஸ்கள் மற்றும் சப்ளையர்

பேச்சுவார்த்தைகளைச் செயலாக்குவதோடு தொடர்புடைய நிர்வாகச் செலவுகளைக் குறைக்கிறது. சரக்கு நிலைகளை திறம்பட திட்டமிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் கொள்முதல் நடவடிக்கைகளை நெறிப்படுத்தலாம் மற்றும் செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்தலாம்.

6. விற்பனை இழப்பு மற்றும் விற்பனை இழப்பு ஆகியவற்றைத் தடுக்கிறது

ஒரு வணிகத்தில் சரக்கு தீர்ந்து போகும்போது சரக்கு இழப்பு ஏற்படுகிறது, இதனால் விற்பனை இழப்பு மற்றும் அதிருப்தி அடைந்த வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழிவகுக்கிறது. சரக்குகளை வைத்திருப்பது தேவைப்படும்போது பொருட்கள் கிடைப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் இதுபோன்ற சூழ்நிலைகளைத் தடுக்கிறது. அதிக வாடிக்கையாளர் தேவை அல்லது பருவகால ஏற்ற இறக்கங்களை அனுபவிக்கும் வணிகங்களுக்கு இது மிகவும் நன்மை பயக்கும். சரக்குகளை கையில் வைத்திருப்பது வருவாய் இழப்புகளைக் குறைத்து சந்தை இருப்பை பலப்படுத்துகிறது.

7. பருவகால மற்றும் விளம்பர விற்பனையை ஆதரிக்கிறது

பல வணிகங்கள் பருவகால தேவை ஏற்ற இறக்கங்களை அனுபவிக்கின்றன, அங்கு ஆண்டின் குறிப்பிட்ட நேரங்களில் விற்பனை உச்சத்தில் இருக்கும். சரக்குகளை முன்கூட்டியே வைத்திருப்பது

நிறுவனங்கள் அதிகரித்த தேவைக்குத் தயாராக அனுமதிக்கிறது, வருவாய் வாய்ப்புகளை இழக்காமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. கூடுதலாக, விளம்பரங்கள், தள்ளுபடிகள் அல்லது சிறப்பு விற்பனை நிகழ்வுகளை நடத்தும் வணிகங்களுக்கு தாமதங்கள் இல்லாமல் வாடிக்கையாளர் ஆர்வத்தை பூர்த்தி செய்ய போதுமான சரக்கு தேவை.

8. சப்ளையர் பேச்சுவார்த்தைகள் மற்றும் உறவுகளை மேம்படுத்துகிறது

நிலையான சரக்கு நிலைகளைக் கொண்ட வணிகங்கள் சப்ளையர்களுடன் கையாளும் போது சிறந்த பேரம் பேசும் சக்தியைக் கொண்டுள்ளன. நீண்ட கட்டண காலங்கள் அல்லது கூடுதல் தள்ளுபடிகள் போன்ற சாதகமான விதிமுறைகளை அவர்கள் பேச்சுவார்த்தை நடத்தலாம், இது செலவு சேமிப்புக்கு வழிவகுக்கிறது. கூடுதலாக, சப்ளையர்களுடன் நிலையான கொள்முதல் உறவுகளைப் பராமரிக்கும் நிறுவனங்கள் முன்னுரிமை சேவையிலிருந்து பயனடைகின்றன, இது எதிர்கால ஆர்டர்களை சரியான நேரத்தில் வழங்குவதை உறுதி செய்கிறது.

9. வணிக நற்பெயரை மேம்படுத்துகிறது

போதுமான சரக்குகளை பராமரிப்பது வணிகங்கள் தாமதமின்றி வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது. தயாரிப்புகளின் நிலையான கிடைக்கும் தன்மை

சந்தையில் ஒரு நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மை மற்றும் நற்பெயரை மேம்படுத்துகிறது. வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் விநியோகஸ்தர்கள் சரியான நேரத்தில் ஆர்டர்களை நிறைவேற்றுவதில் வலுவான பதிவுகளைக் கொண்ட வணிகங்களுடன் பணியாற்ற விரும்புகிறார்கள். இந்த போட்டி நன்மை வணிகங்கள் ஏற்கனவே உள்ள வாடிக்கையாளர்களைத் தக்க வைத்துக் கொள்ளவும் புதியவர்களை ஈர்க்கவும் உதவுகிறது.

10. வணிக விரிவாக்கம் மற்றும் வளர்ச்சியை எளிதாக்குகிறது

சரக்குகளை வைத்திருப்பது வணிகங்கள் செயல்பாடுகளை அளவிடவும் புதிய சந்தைகளில் விரிவடையவும் அனுமதிக்கிறது. போதுமான சரக்குகளைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் பெரிய ஆர்டர்களை நிறைவேற்றலாம், புதிய புவியியல் பகுதிகளுக்குள் நுழையலாம் மற்றும் விநியோக கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் புதிய விநியோக வழிகளை ஆராயலாம். வணிக வளர்ச்சி மற்றும் நீண்டகால வெற்றியை ஆதரிப்பதில் மூலோபாய சரக்கு மேலாண்மை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது.

சரக்கு மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம்

உற்பத்தி, சில்லறை விற்பனை அல்லது விநியோகம் என எதுவாக இருந்தாலும், பொருட்களைக் கையாளும் எந்தவொரு வணிகத்திலும் சரக்கு மேலாண்மை ஒரு முக்கியமான செயல்பாடாகும். பயனுள்ள சரக்கு மேலாண்மை சரியான நேரத்தில், சரியான அளவில் மற்றும் குறைந்த செலவில் சரியான பொருட்கள் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது. மோசமான சரக்கு கட்டுப்பாடு சரக்கு பற்றாக்குறை, அதிகப்படியான இருப்பு செலவுகள் மற்றும் செயல்பாடுகளில் திறமையின்மைக்கு வழிவகுக்கும். வணிகங்களுக்கு சரக்கு மேலாண்மை அவசியம் என்பதற்கான முக்கிய காரணங்கள் கீழே உள்ளன.

1. மென்மையான வணிக செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது

சரியான சரக்கு மேலாண்மை வணிகங்கள் மூலப்பொருட்கள், செயல்பாட்டில் உள்ள பொருட்கள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் தடையற்ற ஓட்டத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது. இது பற்றாக்குறை காரணமாக உற்பத்தி நிறுத்தங்களைத் தடுக்கிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஆர்டர்கள் தாமதமின்றி நிறைவேற்றப்படுவதை உறுதி செய்கிறது. இது ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டு திறன் மற்றும் வணிக தொடர்ச்சிக்கு பங்களிக்கிறது.

2. இருப்பு செலவுகள் மற்றும் வீண்விரயத்தைக் குறைக்கிறது

அதிகப்படியான சரக்குகளை சேமிப்பது கிடங்கு, பாதுகாப்பு, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்புக்கான செலவுகளை அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது. மறுபுறம், போதுமான சரக்கு இல்லாததால் விற்பனை இழப்பு மற்றும் செயல்பாடுகள் சீர்குலைந்துவிடும். நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட சரக்கு அமைப்பு வணிகங்கள் இருப்பு நிலைகளை மேம்படுத்த உதவுகிறது, தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் கெட்டுப்போதல் அல்லது வழக்கற்றுப் போவதால் ஏற்படும் கழிவுகளைக் குறைக்கிறது.

3. வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்துகிறது

தயாரிப்புகளை வாங்கும் போது வாடிக்கையாளர்கள் விரைவான மற்றும் நம்பகமான சேவையை எதிர்பார்க்கிறார்கள். தேவையற்ற தாமதங்கள் அல்லது இருப்பு இல்லாமல் வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் தேவையை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதை சரக்கு மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது. போதுமான இருப்பு நிலைகளைப் பராமரிப்பதன் மூலமும், சரியான நேரத்தில் சரக்குகளை நிரப்புவதன் மூலமும், வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கை மற்றும் விசுவாசத்தை மேம்படுத்துகின்றன, இது மீண்டும் மீண்டும் விற்பனை மற்றும் நேர்மறையான பிராண்ட் நற்பெயருக்கு வழிவகுக்கிறது.

4. அதிகப்படியான இருப்பு மற்றும் குறைவாக இருப்பைத் தடுக்கிறது

அதிகப்படியான இருப்பு பணி மூலதனத்தை இணைக்கிறது மற்றும் சேமிப்பு செலவுகளை அதிகரிக்கிறது, அதே நேரத்தில் குறைவான இருப்பு விற்பனை இழப்பு மற்றும் அதிருப்தி அடைந்த வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழிவகுக்கும். சரக்கு மேலாண்மை தேவை முன்னறிவிப்பு, கடந்த கால விற்பனை போக்குகள் மற்றும் நிகழ்நேர கண்காணிப்பைப் பயன்படுத்தி வழங்கல் மற்றும் தேவைக்கு இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்துகிறது. இது வணிகங்கள் உகந்த இருப்பு நிலைகளைப் பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது, அதிகப்படியான மற்றும் பற்றாக்குறை சூழ்நிலைகளைத் தவிர்க்கிறது.

5. விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது

நன்கு நிர்வகிக்கப்பட்ட சரக்கு அமைப்பு, சப்ளையர்கள், உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் விநியோகஸ்தர்களிடையே ஒருங்கிணைப்பை மேம்படுத்துகிறது. சரக்கு நிலைகளை நிகழ்நேரத்தில் கண்காணிப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் முன்கூட்டியே சரக்குகளை மறுவரிசைப்படுத்தலாம், தடைகளைத் தடுக்கலாம் மற்றும் சரியான நேரத்தில் தயாரிப்பு விநியோகங்களை உறுதி செய்யலாம். இது சிறந்த விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறன் மற்றும் குறைந்த முன்னணி நேரங்களுக்கு வழிவகுக்கிறது.

6. சிறந்த நிதி திட்டமிடலை எளிதாக்குகிறது

சரக்கு என்பது வணிகங்களுக்கு ஒரு குறிப்பிடத்தக்க முதலீடாகும், மேலும் மோசமான மேலாண்மை நிதி நிலைத்தன்மையை பாதிக்கும். துல்லியமான சரக்கு கண்காணிப்பு, கையிருப்பில் எவ்வளவு மூலதனம் உள்ளது என்பதைப் புரிந்துகொள்ள வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது, தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கிறது. கூடுதலாக, சரியான சரக்கு மேலாண்மை வணிகங்கள் பணப்புழக்கத்தை முன்னறிவிக்கவும் நிதி ஆதாரங்களை மிகவும் திறம்பட ஒதுக்கவும் அனுமதிக்கிறது.

7. தேவை முன்னறிவிப்பு மற்றும் முடிவெடுப்பதில் உதவுகிறது

சரக்கு மேலாண்மை விற்பனை முறைகள், பருவகால தேவை மற்றும் சந்தை போக்குகள் குறித்த மதிப்புமிக்க தரவை வழங்குகிறது. வணிகங்கள் இந்தத் தரவைப் பயன்படுத்தி தேவையை துல்லியமாக முன்னறிவித்து, கொள்முதல், உற்பத்தி மற்றும் பங்கு நிரப்புதல் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்கலாம். இது விற்கப்படாத சரக்குகளின் அபாயங்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் ஒட்டுமொத்த வணிகத் திட்டமிடலை மேம்படுத்துகிறது.

8. லாபத்தை அதிகரிக்கிறது

கழிவுகளைக் குறைப்பதன் மூலம், பங்கு பற்றாக்குறையைத் தடுப்பதன் மூலம் மற்றும் சேமிப்புச் செலவுகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம், பயனுள்ள சரக்கு மேலாண்மை அதிக லாப வரம்புகளுக்கு

பங்களிக்கிறது. தங்கள் சரக்குகளை திறமையாக நிர்வகிக்கும் வணிகங்கள் இழப்புகளைக் குறைக்கலாம், விற்பனையை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம்.

9. வணிக அளவிடுதல் மற்றும் வளர்ச்சியை ஆதரிக்கிறது

வணிகங்கள் விரிவடையும் போது, பெரிய சரக்குகளை நிர்வகிப்பது மிகவும் சிக்கலானதாகிறது. ஒரு வலுவான சரக்கு மேலாண்மை அமைப்பு, நிறுவனங்கள் பல இடங்கள், கிடங்குகள் அல்லது சந்தைகளில் சரக்கு நிலைகள் திறமையாக பராமரிக்கப்படுவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் தங்கள் செயல்பாடுகளை சீராக அளவிட அனுமதிக்கிறது. இது செயல்பாட்டு சவால்களை எதிர்கொள்ளாமல் வணிகங்கள் வளர உதவுகிறது.

10. இணக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது மற்றும் திருட்டு அல்லது மோசடியைக் குறைக்கிறது

பல தொழில்கள் சரக்கு கண்காணிப்பு மற்றும் அறிக்கையிடல் விதிமுறைகளுக்கு இணங்க வணிகங்களை பராமரிக்க வேண்டும். சரியான சரக்கு மேலாண்மை பதிவுகள் துல்லியமாகவும் புதுப்பித்ததாகவும் இருப்பதை உறுதி செய்ய உதவுகிறது, சட்ட அல்லது ஒழுங்குமுறை அபராதங்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது. கூடுதலாக,

சரக்குகளைக் கண்காணிப்பது திருட்டு, மோசடி மற்றும் தவறான நிர்வாகத்தைத் தடுக்கிறது, சரக்கு கையாளுதலில் பொறுப்புணர்வை உறுதி செய்கிறது.

சரக்குகளை நிர்வகிப்பதற்கான நுட்பங்கள்

வணிகங்கள் உகந்த சரக்கு நிலைகளைப் பராமரிக்கவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும், செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்தவும் சரக்கு மேலாண்மை மிக முக்கியமானது. பயனுள்ள சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்களை செயல்படுத்துவது கழிவுகளைக் குறைக்கவும், சரக்கு வெளியேறுவதைத் தடுக்கவும், வாடிக்கையாளர் திருப்தியை உறுதிப்படுத்தவும் உதவுகிறது. வணிகங்கள் தங்கள் தொழில், தேவை முறைகள் மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி அமைப்பைப் பொறுத்து பல்வேறு உத்திகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. மிகவும் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்களில் சில கீழே உள்ளன.

1. ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு மேலாண்மை

ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) நுட்பம் உற்பத்தி அல்லது விற்பனைக்குத் தேவைப்படும்போது மட்டுமே பொருட்கள் வந்து சேருவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் அதிகப்படியான சரக்குகளைக் குறைப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. இது சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் கழிவுகளை நீக்குகிறது. JIT வாகன உற்பத்தி போன்ற தொழில்களில் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது, அங்கு பொருட்கள் தேவைப்படும்போது துல்லியமாக அசெம்பிளி லைனுக்கு வழங்கப்படுகின்றன.

JIT-யின் முக்கிய நன்மைகளில் ஒன்று செலவுக் குறைப்பு ஆகும், ஏனெனில் இது பெரிய கிடங்குகளின் தேவையை நீக்குகிறது. இருப்பினும், இந்த நுட்பத்திற்கு மிகவும் நம்பகமான விநியோகச் சங்கிலி மற்றும் துல்லியமான தேவை முன்னறிவிப்பு தேவைப்படுகிறது. விநியோகத்தில் ஏற்படும் எந்தவொரு தடங்கலும் உற்பத்தியில் தாமதங்களை ஏற்படுத்தி விற்பனையைப் பாதிக்கும்.

2. ABC பகுப்பாய்வு

ABC பகுப்பாய்வு சரக்குகளை அவற்றின் மதிப்பு மற்றும் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் மூன்று குழுக்களாக வகைப்படுத்துகிறது:

• A வகை: குறைந்த விற்பனை அளவு கொண்ட அதிக மதிப்புள்ள பொருட்கள், கடுமையான கண்காணிப்பு மற்றும் இறுக்கமான சரக்கு கட்டுப்பாடு தேவை. இந்த பொருட்கள் வணிக லாபத்தை கணிசமாக பாதிக்கின்றன.

• B வகை: சீரான சரக்கு மேலாண்மை தேவைப்படும் மிதமான விற்பனை அளவு கொண்ட நடுத்தர மதிப்புள்ள பொருட்கள். A-வகை பொருட்களைப் போல அதிக கவனம் தேவையில்லை, ஆனால் இன்னும் கவனமாக திட்டமிடல் தேவை.

• C வகை: குறைந்தபட்ச மேற்பார்வை தேவைப்படும் அதிக விற்பனை அளவு கொண்ட குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்கள். அவை மலிவானவை மற்றும் வேகமாக நகரும் என்பதால், அவற்றை பெரிய அளவில் சேமித்து வைக்கலாம்.

மதிப்பின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் வளங்களை திறமையாக ஒதுக்கலாம், மிக முக்கியமான பொருட்களில் கவனம் செலுத்தலாம், அதே நேரத்தில் குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்கள் தேவையற்ற சேமிப்பு இடத்தை பயன்படுத்துவதில்லை என்பதை உறுதி செய்யலாம்.

3. பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ)

பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) நுட்பம் வணிகங்கள் மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கும் சிறந்த ஆர்டர் அளவை தீர்மானிக்க உதவுகிறது. ஆர்டர் செலவுகள், வைத்திருக்கும் செலவுகள் மற்றும் தேவை முறைகள் போன்ற காரணிகளை EOQ கருதுகிறது.

உகந்த கொள்முதல் அளவைக் கணக்கிடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் அடிக்கடி மறுவரிசைப்படுத்தப்படுவதைத் தவிர்க்கலாம், அதே நேரத்தில் அதிகப்படியான சரக்கு சேமிப்பைத் தடுக்கலாம். நிலையான தேவை உள்ள நிறுவனங்களுக்கு EOQ மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும், ஏனெனில் இது கொள்முதல் செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது மற்றும் சீரான விநியோகச் சங்கிலியை உறுதி செய்கிறது.

4. முதலில் வருபவர், முதலில் வருபவர் (FIFO) மற்றும் கடைசியாக வருபவர், முதலில் வருபவர் (LIFO)

கழிவுகளைக் குறைப்பதற்கும் தயாரிப்பு தரத்தை உறுதி செய்வதற்கும் இயக்க முறைகளின் அடிப்படையில் சரக்குகளை நிர்வகிப்பது அவசியம். இரண்டு பொதுவான முறைகள்:

• FIFO (முதலில் வருபவர், முதலில் வெளியேறுபவர்): இந்த நுட்பம் பழைய சரக்குகள் புதிய சரக்குகளுக்கு முன் விற்கப்படுவதையோ அல்லது பயன்படுத்தப்படுவதையோ உறுதி செய்கிறது. இது பொதுவாக உணவு,

மருந்துகள் மற்றும் அழகுசாதனப் பொருட்கள் போன்ற அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களைக் கையாளும் தொழில்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. FIFO தயாரிப்புகள் காலாவதியாகாமல் அல்லது காலாவதியாகாமல் தடுக்கிறது.

• LIFO (கடைசியாக வருபவர், முதலில் வெளியேறுபவர்): இந்த முறை வணிகங்கள் சமீபத்தில் பெற்ற சரக்குகளை முதலில் பயன்படுத்த அனுமதிக்கிறது. பொருள் செலவுகள் ஏற்ற இறக்கமாக இருக்கும் தொழில்களில் இது பயனுள்ளதாக இருக்கும், ஏனெனில் இது நிதி அறிக்கைகளில் தற்போதைய சந்தை விலைகளை பிரதிபலிக்க உதவுகிறது. இருப்பினும், LIFO அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களுக்கு ஏற்றதாக இருக்காது.

5. பாதுகாப்பு சரக்கு சரக்கு

பாதுகாப்பு சரக்கு என்பது எதிர்பாராத தேவை ஏற்ற இறக்கங்கள், சப்ளையர் தாமதங்கள் அல்லது பிற நிச்சயமற்ற தன்மைகளுக்கு எதிராக ஒரு இடையகமாக வைத்திருக்கும் கூடுதல் சரக்குகளைக் குறிக்கிறது. பாதுகாப்பு சரக்குகளை பராமரிப்பது வணிகங்கள் சரக்குகளை எதிர்கொள்ளாமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது, இது விற்பனை இழப்பு மற்றும் அதிருப்தி அடைந்த வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழிவகுக்கும். இருப்பினும், அதிகப்படியான பாதுகாப்பு சரக்குகள் அதிக

வைத்திருக்கும் செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கும், வணிகங்கள் கிடைக்கும் தன்மைக்கும் செலவுத் திறனுக்கும் இடையில் சமநிலையைக் கண்டறிய வேண்டியிருக்கும். உகந்த பாதுகாப்பு சரக்கு நிலைகளை தீர்மானிக்க நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் தேவை முன்னறிவிப்பு மற்றும் கடந்த கால விற்பனைத் தரவைப் பயன்படுத்துகின்றன.

6. டிராப் ஷிப்பிங்

டிராப் ஷிப்பிங் என்பது ஒரு சரக்கு மேலாண்மை நுட்பமாகும், இதில் வணிகங்கள் உடல் இருப்பை வைத்திருக்காமல், வாடிக்கையாளர் ஆர்டர்களை மூன்றாம் தரப்பு சப்ளையர்களுக்கு மாற்றுகின்றன. சப்ளையர் தயாரிப்பை நேரடியாக வாடிக்கையாளருக்கு அனுப்புகிறார், இது வணிகத்திற்கான சேமிப்பு மற்றும் கையாளுதல் செலவுகளை நீக்குகிறது. சரக்கு மற்றும் கிடங்கு நிர்வாகத்தில் முதலீட்டைக் குறைப்பதால், இந்த நுட்பம் மின் வணிகத்தில் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இருப்பினும், சரியான நேரத்தில் விநியோகங்களை உறுதி செய்வதற்கும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியைப் பராமரிப்பதற்கும் இதற்கு வலுவான சப்ளையர் உறவுகள் தேவை.

7. விற்பனையாளர் நிர்வகிக்கும் சரக்கு (VMI)

விற்பனையாளர்-நிர்வகிக்கப்பட்ட சரக்கு (VMI) என்பது சப்ளையர்கள் வணிகங்களின் சார்பாக சரக்கு நிலைகளை நிர்வகிக்க அனுமதிக்கிறது.

வணிகங்கள் ஆர்டர்களை வைப்பதற்குப் பதிலாக, சப்ளையர்கள் சரக்கு நிலைகளைக் கண்காணித்து தேவைக்கேற்ப சரக்குகளை நிரப்புகிறார்கள். இந்த நுட்பம் விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனை மேம்படுத்துதல், சரக்குகளை குறைத்தல் மற்றும் சரக்கு நிலைகளை மேம்படுத்துதல் மூலம் இரு தரப்பினருக்கும் பயனளிக்கிறது. சில்லறை விற்பனையாளர்கள், பல்பொருள் அங்காடிகள் மற்றும் உற்பத்தியாளர்கள் பொதுவாக செயல்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்தவும் நிர்வாகப் பணிகளைக் குறைக்கவும் VMI ஐப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

8. தொகுதி கண்காணிப்பு

தொகுதி கண்காணிப்பு என்பது உற்பத்தி தேதிகள், காலாவதி தேதிகள் அல்லது லாட் எண்களின் அடிப்படையில் சரக்குகளை தொகுதிகளாக ஒழுங்கமைப்பதை உள்ளடக்குகிறது. மருந்துகள், உணவு மற்றும் அழகுசாதனப் பொருட்கள் போன்ற அழிந்துபோகக்கூடிய அல்லது ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட தயாரிப்புகளைக் கையாளும் வணிகங்களுக்கு இந்த முறை மிகவும் முக்கியமானது.

தொகுதி கண்காணிப்பு தரக் கட்டுப்பாட்டில் உதவுகிறது, திரும்பப் பெறப்பட்டால் வணிகங்கள் குறைபாடுள்ள தயாரிப்புகளை விரைவாகக் கண்டறிய அனுமதிக்கிறது. சரக்கு திறமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதையும் இது உறுதி செய்கிறது, காலாவதியான

அல்லது காலாவதியான தயாரிப்புகளால் ஏற்படும் வீணாவதைக் குறைக்கிறது.

9. சரக்கு சரக்கு

சரக்கு சரக்கு என்பது சப்ளையர்கள் உடனடி கட்டணம் இல்லாமல் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு சரக்குகளை வழங்கும் ஒரு ஏற்பாடாகும். சில்லறை விற்பனையாளர் பொருட்களை விற்ற பின்னரே சப்ளையருக்கு பணம் செலுத்துகிறார். இந்த முறை இரு தரப்பினருக்கும் பயனளிக்கிறது, ஏனெனில் சப்ளையர்கள் தயாரிப்பு வெளிப்பாட்டை அதிகரிக்கிறார்கள், மேலும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் நிதி ஆபத்தை குறைக்கிறார்கள்.

இந்த நுட்பம் பொதுவாக ஃபேஷன், எலக்ட்ரானிக்ஸ் மற்றும் நுகர்வோர் பொருட்கள் போன்ற தொழில்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இருப்பினும், விற்பனை செய்யப்படும் வரை சரக்கு உரிமை சப்ளையரிடம் இருப்பதால், சப்ளையர் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர் இடையே வலுவான நம்பிக்கை தேவைப்படுகிறது.

10. சரக்கு தணிக்கை

வழக்கமான சரக்கு தணிக்கைகள் வணிகங்கள் துல்லியமான பதிவுகளைப் பராமரிக்கவும், திருட்டு, இழப்பு அல்லது தவறான

நிர்வாகத்தால் ஏற்படும் முரண்பாடுகளைத் தடுக்கவும் உதவுகின்றன. பொதுவான சரக்கு தணிக்கை முறைகளில் பின்வருவன அடங்கும்:

• சுழற்சி எண்ணிக்கை: ஒரே நேரத்தில் முழு சரக்கு எண்ணிக்கையைச் செய்வதற்குப் பதிலாக சரக்குகளின் சிறிய பகுதிகளை தவறாமல் எண்ணுதல். இது வணிகங்கள் செயல்பாடுகளை சீர்குலைக்காமல் துல்லியத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது.

• இயற்பியல் சரக்கு சரிபார்ப்பு: பதிவுசெய்யப்பட்ட தரவுகளுடன் உண்மையான சரக்கு நிலைகளை ஒப்பிட்டு அவ்வப்போது முழு சரக்கு எண்ணிக்கையை நடத்துதல். இந்த முறை நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும் ஆனால் முழுமையான துல்லியத்தை உறுதி செய்கிறது.

சரக்கு தணிக்கை வணிகங்கள் பிழைகளைக் கண்டறியவும், சரக்கு துல்லியத்தை மேம்படுத்தவும், நிதி வெளிப்படைத்தன்மையை பராமரிக்கவும் உதவுகிறது.

11. நிரந்தர சரக்கு அமைப்பு

ஒரு நிரந்தர சரக்கு அமைப்பு பார்கோடு ஸ்கேனர்கள், RFID தொழில்நுட்பம் அல்லது கிளவுட் அடிப்படையிலான சரக்கு மேலாண்மை மென்பொருளைப் பயன்படுத்தி நிகழ்நேரத்தில் பங்கு நிலைகளைத் தொடர்ந்து புதுப்பிக்கிறது. அவ்வப்போது சரக்கு எண்ணிக்கையை நம்பியிருக்கும் பாரம்பரிய சரக்கு முறைகளைப் போலன்றி, இந்த

அமைப்பு எல்லா நேரங்களிலும் புதுப்பித்த சரக்கு பதிவுகளை உறுதி செய்கிறது.

சில்லறை விற்பனையாளர்கள், கிடங்குகள் மற்றும் பெரிய அளவிலான வணிகங்கள் துல்லியத்தை மேம்படுத்த, மனித பிழைகளைக் குறைக்க மற்றும் பங்கு நிர்வாகத்தை மேம்படுத்த நிரந்தர சரக்கு அமைப்புகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. இந்த நுட்பம் வணிகங்கள் தேவை மாற்றங்களுக்கு விரைவாக பதிலளிக்கவும், சரக்கு பற்றாக்குறையைத் தவிர்க்கவும் உதவுகிறது.

12. தேவை முன்னறிவிப்பு

எதிர்கால சரக்கு தேவைகளை மதிப்பிடுவதற்கு தேவை முன்னறிவிப்பு வரலாற்று விற்பனை தரவு, சந்தை போக்குகள் மற்றும் முன்கணிப்பு பகுப்பாய்வுகளைப் பயன்படுத்துகிறது. துல்லியமான முன்னறிவிப்பு வணிகங்களை பின்வருவனவற்றைச் செய்ய அனுமதிக்கிறது:

• அதிகப்படியான இருப்பு மற்றும் குறைவான இருப்பைத் தடுக்கவும்.

• சரக்கு நிரப்புதல் அட்டவணைகளை மேம்படுத்தவும்.

• சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைத்து பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்தவும்.

• பருவகால மற்றும் சந்தை ஏற்ற இறக்கங்களுக்கு திறம்பட பதிலளிக்கவும்.

தரவு சார்ந்த தேவை முன்னறிவிப்பு நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள் விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் அவர்களிடம் எப்போதும் சரியான அளவு இருப்பு இருப்பதை உறுதிசெய்யலாம்

பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ)

பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) என்பது ஒரு அடிப்படை சரக்கு மேலாண்மை நுட்பமாகும், இது வணிகங்கள் மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கும் உகந்த ஆர்டர் அளவை தீர்மானிக்க உதவுகிறது. இது ஆர்டர் செலவுகள் (ஆர்டர்களை வைக்கும் போது மற்றும் பெறும்போது ஏற்படும் செலவுகள்) மற்றும் வைத்திருக்கும் செலவுகள் (விற்கப்படாத பொருட்களை சேமிப்பதில் தொடர்புடைய செலவுகள்) ஆகியவற்றை சமநிலைப்படுத்துகிறது. EOQ ஐப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் அதிகப்படியான சரக்கு சேமிப்பைத் தவிர்க்கலாம், அதே நேரத்தில் தேவையை பூர்த்தி செய்ய போதுமான அளவு சரக்கு அளவுகள் இருப்பதை உறுதிசெய்யலாம்.

1. EOQ ஐப் புரிந்துகொள்வது

EOQ என்பது ஒரே நேரத்தில் ஆர்டர் செய்ய மிகவும் செலவு குறைந்த அளவிலான சரக்குகளைக் கணக்கிடப் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு கணித சூத்திரமாகும். அதிகப்படியான இருப்பு அல்லது குறைவான இருப்பு தொடர்பான தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்க இது வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது. EOQ மாதிரி நிலையான தேவை, நிலையான ஆர்டர் செலவுகள் மற்றும் நிலையான முன்னணி நேரங்களைக் கருதுகிறது. நிலையான விற்பனை முறைகளைக் கொண்ட வணிகங்களுக்கு இது மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

EOQ சூத்திரம் பின்வருமாறு கொடுக்கப்பட்டுள்ளது:

EOQ= √2DS\H

இங்கு:

• D = தயாரிப்புக்கான வருடாந்திர தேவை

• S = ஒரு ஆர்டருக்கான ஆர்டர் செலவு

• H = ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு யூனிட்டுக்கான ஹோல்டிங் செலவு

2. EOQ இன் கூறுகள்

a. ஆர்டர் செலவுகள்

ஆர்டர் செலவுகளில் கொள்முதல் செயலாக்கம், சப்ளையர் தொடர்பு மற்றும் போக்குவரத்து போன்ற நிர்வாகச் செலவுகள் அடங்கும். இந்த செலவுகள் அடிக்கடி சிறிய ஆர்டர்களுடன் அதிகரிக்கின்றன மற்றும் மொத்தமாக வாங்குவதன் மூலம் குறைகின்றன.

b. ஹோல்டிங் செலவுகள்

ஹோல்டிங் செலவுகள் கிடங்கு வாடகை, காப்பீடு, தேய்மானம் மற்றும் பாதுகாப்பு உள்ளிட்ட சரக்கு சேமிப்பு தொடர்பான செலவுகளைக் குறிக்கின்றன. அதிக பங்கு அளவுகள் ஹோல்டிங் செலவுகளை அதிகரிக்க வழிவகுக்கும், அதே நேரத்தில் குறைந்த பங்கு அளவுகள் இந்த செலவுகளைக் குறைக்கின்றன.

c. தேவை விகிதம்

EOQ ஒரு நிலையான தேவை விகிதத்தைக் கருதுகிறது, அதாவது வணிகங்கள் உகந்த பங்கு நிரப்புதலை உறுதி செய்ய தங்கள் விற்பனை அளவை துல்லியமாக மதிப்பிட வேண்டும்.

3. EOQ இன் நன்மைகள்

a. செலவுக் குறைப்பு

EOQ, ஆர்டர் செய்தல் மற்றும் வைத்திருத்தல் செலவுகளை சமநிலைப்படுத்துவதன் மூலம் மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கிறது, இது மேம்பட்ட செலவுத் திறனுக்கு வழிவகுக்கிறது.

b. மேம்படுத்தப்பட்ட பணப்புழக்க மேலாண்மை

சரியான நேரத்தில் சரியான அளவை ஆர்டர் செய்வதன் மூலம், வணிகங்கள் நிதி ஆதாரங்களை மிகவும் திறம்பட ஒதுக்க முடியும், தேவையற்ற மூலதனம் அதிகப்படியான சரக்குகளில் சிக்கிக்கொள்வதைத் தடுக்கிறது.

c. உகந்த சரக்கு நிலைகள்

வியாபாரங்கள் வாடிக்கையாளர் தேவையை பூர்த்தி செய்ய போதுமான இருப்பை வைத்திருப்பதை EOQ உறுதி செய்கிறது, இது சரக்கு அதிகமாக இருப்பு வைக்கப்படாமலோ அல்லது தீர்ந்து போகாமலோ.

d. மேம்படுத்தப்பட்ட விநியோகச் சங்கிலி திறன்

உகந்த மறுவரிசை அளவை தீர்மானிப்பதன் மூலம், EOQ வணிகங்கள் கொள்முதல் செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தவும் சப்ளையர்களுடன் திறம்பட ஒருங்கிணைக்கவும் உதவுகிறது.

4. EOQ இன் வரம்புகள்

a. நிலையான தேவையின் அனுமானம்

EOQ ஒரு நிலையான தேவை விகிதத்தை எடுத்துக்கொள்கிறது, இது பருவகால ஏற்ற இறக்கங்கள் அல்லது கணிக்க முடியாத சந்தை போக்குகளை அனுபவிக்கும் வணிகங்களுக்குப் பொருந்தாது.

b. மொத்த தள்ளுபடிகளை புறக்கணிக்கிறது

EOQ சூத்திரம் மொத்த கொள்முதல்களில் சப்ளையர் தள்ளுபடிகளைக் கணக்கிடாது, இதன் விளைவாக செலவு சேமிப்பு வாய்ப்புகள் இழக்கப்படலாம்.

c. அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களுக்கு ஏற்றதல்ல

உணவு மற்றும் மருந்துகள் போன்ற அழிந்துபோகக்கூடிய பொருட்களைக் கையாளும் வணிகங்கள், EOQ குறைவான செயல்திறன் கொண்டதாகக் காணலாம், ஏனெனில் சரக்குகள் விற்கப்படுவதற்கு முன்பே காலாவதியாகிவிடும்.

5. EOQ இன் நடைமுறை பயன்பாடு

சில்லறை விற்பனை, உற்பத்தி மற்றும் தளவாடங்கள் உள்ளிட்ட தொழில்களில் உள்ள நிறுவனங்கள், தங்கள் சரக்கு நிர்வாகத்தை மேம்படுத்த EOQ ஐப் பயன்படுத்துகின்றன. உதாரணமாக:

• ஒரு பருவத்திற்கு ஒரு பொருளின் எத்தனை யூனிட்களை ஆர்டர் செய்ய வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்க ஒரு ஆடை சில்லறை விற்பனையாளர் EOQ ஐப் பயன்படுத்தலாம்.

• அதிகப்படியான சேமிப்பு செலவுகள் இல்லாமல் நிலையான உற்பத்தி ஓட்டத்தை உறுதி செய்வதற்காக ஒரு உற்பத்தி நிறுவனம் மூலப்பொருட்களுக்கான EOQ ஐக் கணக்கிடலாம்.

• ஒரு மின்னணு விநியோகஸ்தர் EOQ ஐப் பயன்படுத்தி இருப்பு செலவுகளை சமநிலைப்படுத்தலாம், அதே நேரத்தில் ஏற்ற இறக்கமான தேவைக்கு போதுமான விநியோகத்தை பராமரிக்கலாம்.

இருப்பு நிலைகள்

· வரையறுக்கப்பட்ட சேமிப்பு இடம் அதிகபட்ச இருப்பு நிலைகளை கட்டுப்படுத்தலாம்.

· சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவுகள்: அதிக இருப்பு செலவுகள் வணிகங்களை குறைந்த இருப்பு நிலைகளை பராமரிக்க ஊக்குவிக்கின்றன.

· பருவகால தேவை: பருவகால பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வணிகங்களுக்கு உச்ச தேவை காலங்களுக்கு முன்பு அதிக இருப்பு நிலைகள் தேவை.

சரக்குகளில் முதலீட்டின் பகுப்பாய்வு

சரக்கு முதலீட்டு பகுப்பாய்வு என்பது வணிகங்கள் சரக்குகளை பராமரிக்க வளங்களை எவ்வளவு திறமையாக ஒதுக்குகின்றன என்பதை மதிப்பிடுவதற்கான ஒரு முக்கியமான செயல்முறையாகும். சரியான பகுப்பாய்வு வணிகங்கள் சரக்குகளில் அதிகமாக முதலீடு செய்யவோ அல்லது குறைவாக முதலீடு செய்யவோ கூடாது என்பதை உறுதி செய்கிறது, இது பணப்புழக்கம், லாபம் மற்றும் செயல்பாட்டு செயல்திறனை பாதிக்கிறது. சரக்குகளில் நன்கு சமநிலையான முதலீடு விநியோகச் சங்கிலி நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துகிறது, வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கிறது.

1. சரக்கு முதலீட்டை பகுப்பாய்வு செய்வதன் முக்கியத்துவம்

சரக்குகளில் முதலீடு செய்வது வணிக விரிவாக்கம், சந்தைப்படுத்தல் அல்லது புதுமைக்கு பயன்படுத்தக்கூடிய மூலதனத்தை இணைக்கிறது. சரியான பகுப்பாய்வு வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது:

• தேவை மற்றும் விநியோகத்தை சமநிலைப்படுத்த பங்கு நிலைகளை மேம்படுத்துதல்.

• அதிகப்படியான சரக்கு மற்றும் தொடர்புடைய வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைத்தல்.

• விற்பனை இழப்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர் அதிருப்திக்கு வழிவகுக்கும் கையிருப்புகளைத் தடுக்கவும்.

• பணி மூலதனத்தை திறமையாக நிர்வகிப்பதன் மூலம் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துதல்.

• ஒட்டுமொத்த வணிக லாபத்தை அதிகரித்தல்.

2. சரக்கு முதலீட்டு பகுப்பாய்விற்கான அளவீடுகள்

பல நிதி மற்றும் செயல்பாட்டு அளவீடுகள் வணிகங்கள் தங்கள் சரக்கு முதலீட்டு உத்தியை மதிப்பிட உதவுகின்றன.

a. சரக்கு விற்றுமுதல் விகிதம்

சரக்கு வருவாய் விகிதம், ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் ஒரு வணிகம் தனது சரக்குகளை எவ்வளவு அடிக்கடி விற்பனை செய்து மாற்றுகிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. அதிக வருவாய் விகிதம் திறமையான சரக்கு மேலாண்மையைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் குறைந்த விகிதம்

அதிகப்படியான சரக்குகளை வைத்திருப்பதை அல்லது மெதுவாக நகரும் பொருட்களைக் குறிக்கிறது.

சூத்திரம்:

சரக்கு வருவாய் விகிதம்=விற்கப்பட்ட பொருட்களின் விலை (COGS)\சராசரி சரக்கு

அதிக வருவாய் விகிதம் விரும்பத்தக்கது, ஏனெனில் இது விரைவான சரக்கு நகர்வைக் குறிக்கிறது, வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்கிறது மற்றும் வழக்கற்றுப் போகும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

b. சரக்கு விற்பனை நாட்கள் (DSI)

DSI சரக்கு விற்கப்படுவதற்கு எடுக்கும் சராசரி நாட்களின் எண்ணிக்கையைக் குறிக்கிறது. குறைந்த DSI வேகமான சரக்கு நகர்வைக் குறிக்கிறது, இது பணப்புழக்கம் மற்றும் லாபத்திற்கு நன்மை பயக்கும்.

சூத்திரம்:

DSI=சராசரி சரக்கு\COGS×365

c. சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவுகள்

வைப்புச் செலவுகளில் சேமிப்பு, காப்பீடு, தேய்மானம் மற்றும் சரக்கு சுருக்கம் தொடர்பான செலவுகள் அடங்கும். இந்த செலவுகளை பகுப்பாய்வு செய்வது வணிகங்கள் அதிகப்படியான சரக்குகளின் நிதிச் சுமையை தீர்மானிக்க உதவுகிறது.

வைப்புச் செலவுகளின் முக்கிய கூறுகள் பின்வருமாறு:

• கிடங்கு செலவுகள் (வாடகை, பயன்பாடுகள், பராமரிப்பு).

• சரக்குகளை சேதம் அல்லது திருட்டில் இருந்து பாதுகாப்பதற்கான காப்பீட்டு செலவுகள்.

• தேய்மானம் மற்றும் காலாவதியான செலவுகள் (குறிப்பாக தொழில்நுட்பம் மற்றும் ஃபேஷன் தொழில்களுக்கு).

d. பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ)

ஆர்டர் செய்தல் மற்றும் வைத்திருத்தல் செலவுகள் உட்பட மொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கும் உகந்த ஆர்டர் அளவை EOQ தீர்மானிக்கிறது. சரியான EOQ கணக்கீடு வணிகங்கள் அதிகப்படியான முதலீடு இல்லாமல் போதுமான இருப்பை பராமரிப்பதை உறுதி செய்கிறது.

e. முதலீட்டின் மீதான மொத்த மார்ஜின் ரிட்டர்ன் (GMROI)

GMROI, சரக்கு முதலீட்டிலிருந்து ஒரு வணிகம் எவ்வளவு லாபம் ஈட்டுகிறது என்பதை அளவிடுகிறது. நிதி செயல்திறனுக்கு பங்கு நேர்மறையாக பங்களிக்கிறதா என்பதை மதிப்பிட இது உதவுகிறது.

சூத்திரம்:

GMROI=மொத்த மார்ஜின்/சராசரி சரக்கு செலவு

1க்கு மேல் உள்ள GMROI, சரக்கு நேர்மறையான வருமானத்தை ஈட்டுகிறது என்பதைக் குறிக்கிறது, அதே நேரத்தில் குறைந்த GMROI திறமையற்ற பங்கு நிர்வாகத்தைக் குறிக்கிறது.

3. சரக்கு முதலீட்டை பாதிக்கும் காரணிகள்

சரக்கு முதலீட்டு முடிவுகளை பாதிக்கும் பல காரணிகள்:

• தேவை முன்னறிவிப்பு: துல்லியமான தேவை கணிப்புகள் வணிகங்கள் உகந்த பங்கு நிலைகளை பராமரிக்க உதவுகின்றன.

• விநியோகச் சங்கிலி திறன்: நம்பகமான சப்ளையர்கள் மற்றும் நெறிப்படுத்தப்பட்ட தளவாடங்கள் அதிகப்படியான சரக்குகளின் தேவையைக் குறைக்கின்றன.

• சந்தை போக்குகள்: நுகர்வோர் விருப்பத்தேர்வுகள் மற்றும் பருவகால ஏற்ற இறக்கங்கள் பங்கு முதலீட்டு முடிவுகளை பாதிக்கின்றன.

• தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி: அழிந்துபோகக்கூடிய அல்லது வேகமாக வளர்ந்து வரும் தயாரிப்புகளைக் கையாளும் வணிகங்கள் மெதுவாக நகரும் பொருட்களில் சரக்கு முதலீட்டைக் குறைக்க வேண்டும்.

• மூலதனச் செலவு: பிற செயல்பாடுகளுக்கு நிதியை விடுவிக்க வணிகங்கள் சரக்கு முதலீட்டைக் குறைக்க வேண்டியிருக்கும்.

4. சரக்கு முதலீட்டை மேம்படுத்துவதற்கான உத்திகள்

a. சரியான நேரத்தில் (JIT) சரக்கு மேலாண்மை

தேவைப்படும்போது மட்டுமே சரக்குகள் வருவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் JIT அதிகப்படியான பங்கு முதலீட்டைக் குறைக்கிறது. இந்த உத்தி வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைத்து பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

b. ABC பகுப்பாய்வு

ABC பகுப்பாய்வு சரக்குகளை பின்வருமாறு வகைப்படுத்துகிறது:

• A-உருப்படிகள் (அதிக மதிப்பு, குறைந்த அளவு) – கடுமையான கண்காணிப்பு தேவை.

• B-உருப்படிகள் (மிதமான மதிப்பு, மிதமான அளவு) – சமநிலையான பங்கு கட்டுப்பாடு தேவை.

• C-உருப்படிகள் (குறைந்த மதிப்பு, அதிக அளவு) – பெரிய அளவில் இருப்பு வைக்கலாம்.

இந்த நுட்பம் வணிகங்கள் பங்கு முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் முதலீட்டை திறமையாக ஒதுக்க உதவுகிறது.

c. ஆட்டோமேஷன் மற்றும் சரக்கு கண்காணிப்பு

ERP அமைப்புகள், RFID தொழில்நுட்பம் மற்றும் நிகழ்நேர பங்கு கண்காணிப்பு ஆகியவற்றைப் பயன்படுத்துவது சரக்கு முதலீட்டு பகுப்பாய்வில் துல்லியத்தை மேம்படுத்துகிறது, அதிகப்படியான இருப்பு மற்றும் பற்றாக்குறையைத் தடுக்கிறது.

d. தேவை முன்னறிவிப்பு மாதிரிகள்

வரலாற்று விற்பனைத் தரவு மற்றும் முன்கணிப்பு பகுப்பாய்வுகளை மேம்படுத்துவது வணிகங்கள் சரியான சரக்கு நிலைகளில் முதலீடு செய்வதை உறுதி செய்கிறது.

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாடு

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாடு என்பது பங்கு பொருட்களை அவற்றின் மதிப்பு, பயன்பாடு அல்லது முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்துவதன் மூலம் சரக்குகளை நிர்வகிப்பதற்கான ஒரு மூலோபாய அணுகுமுறையாகும். சரக்கு மேலாண்மையை மேம்படுத்துவதற்கும், செலவுகளைக் குறைப்பதற்கும், செயல்திறனை மேம்படுத்துவதற்கும் வளங்கள் மற்றும் முயற்சிகளை முன்னுரிமைப்படுத்த வணிகங்களுக்கு இது உதவுகிறது. அனைத்து சரக்கு பொருட்களையும் சமமாக நடத்துவதற்குப் பதிலாக, தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்கள் வணிக செயல்திறனை மிகவும் பாதிக்கும் முக்கிய தயாரிப்புகளில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

1. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாட்டின் முக்கியத்துவம்

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாடு இதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது:

• அதிக மதிப்பு மற்றும் அதிக தேவை உள்ள பொருட்களில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் பங்கு நிலைகளை மேம்படுத்துதல்.

• தேவையற்ற சரக்குகளைக் குறைப்பதன் மூலம் சுமந்து செல்லும் செலவுகளைக் குறைத்தல்.

• வகைப்பாடு அடிப்படையிலான சரக்கு மேலாண்மை மூலம் முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துதல்.

முக்கியமான பொருட்களை சரியான நேரத்தில் நிரப்புவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனை மேம்படுத்துதல்.

முக்கியமான பொருட்களை சரியான நேரத்தில் நிரப்புவதை உறுதி செய்வதன் மூலம் விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனை மேம்படுத்துதல்.

• சிறந்த சரக்கு திட்டமிடல் மூலம் கையிருப்பு மற்றும் அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைத்தல்.

2. முக்கிய தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்கள்

a. ABC பகுப்பாய்வு

ABC பகுப்பாய்வு சரக்குகளை அவற்றின் மதிப்பு மற்றும் மொத்த சரக்கு செலவுகளுக்கான பங்களிப்பின் அடிப்படையில் மூன்று வகைகளாக வகைப்படுத்துகிறது:

• A-வகை (அதிக மதிப்பு, குறைந்த அளவு) – இவை மொத்த சரக்கு மதிப்பில் குறிப்பிடத்தக்க பங்களிப்பை வழங்கும் அதிக விலை கொண்ட பொருட்கள், ஆனால் சிறிய அளவில் தேவைப்படுகின்றன. அவற்றுக்கு கடுமையான கண்காணிப்பு மற்றும் கவனமாக சரக்கு கட்டுப்பாடு தேவை.

• B-வகை (மிதமான மதிப்பு, மிதமான அளவு) – இந்தப் பொருட்கள் சமநிலையான விலை மற்றும் தேவையைக் கொண்டுள்ளன, மிதமான கட்டுப்பாடு தேவை.

• C-வகை (குறைந்த மதிப்பு, அதிக அளவு) – இந்தப் பொருட்கள் குறைந்த விலை ஆனால் அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இவற்றுக்கு குறைந்தபட்ச கண்காணிப்பு தேவைப்படுகிறது மற்றும் மொத்தமாக சேமித்து வைக்கலாம்.

எடுத்துக்காட்டு:

ஒரு சொகுசு கார் உற்பத்தியாளர் விலையுயர்ந்த இயந்திர பாகங்களை "A-உருப்படிகள்" என்றும், நடுத்தர விலை பாகங்களை "B-உருப்படிகள்"

என்றும், சிறிய நட்டுகள் மற்றும் போல்ட்களை "C-உருப்படிகள்" என்றும் வகைப்படுத்தலாம்.

b. VED பகுப்பாய்வு (முக்கியமானது, அத்தியாவசியமானது, விரும்பத்தக்கது)

செயல்பாடுகளில் அதன் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்த சுகாதாரம் மற்றும் உற்பத்தி போன்ற தொழில்களில் VED பகுப்பாய்வு பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது:

• முக்கிய பொருட்கள் (V) – செயல்பாடுகளுக்கு அவசியம்; கையிருப்பு உற்பத்தியை நிறுத்தலாம்.

• அத்தியாவசிய பொருட்கள் (E) – அவசியமானது ஆனால் முக்கிய பொருட்களைப் போல முக்கியமானதல்ல.

விரும்பத்தக்க பொருட்கள் (D) – குறைந்தபட்ச அளவில் சேமித்து வைக்கக்கூடிய முக்கியமான அல்லாத பொருட்கள்.

உதாரணம்:

ஒரு மருத்துவமனை உயிர்காக்கும் மருந்துகளை "வைட்டல்" என்றும், பொதுவான மருந்துகளை "அத்தியாவசியம்" என்றும், விருப்ப துணை மருந்துகளை "விரும்பத்தக்கது" என்றும் வகைப்படுத்தலாம்.

இ. HML பகுப்பாய்வு (அதிக, நடுத்தர, குறைந்த விலை)

HML பகுப்பாய்வு அலகு செலவின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்துகிறது:

• அதிக விலை பொருட்கள் (H) – கடுமையான கொள்முதல் கட்டுப்பாடு மற்றும் வரையறுக்கப்பட்ட இருப்பு தேவை.

• நடுத்தர விலை பொருட்கள் (M) – மிதமான கட்டுப்பாடு தேவை.

• குறைந்த விலை பொருட்கள் (L) – குறைந்தபட்ச மேற்பார்வையுடன் பெரிய அளவில் சேமிக்க முடியும்.

எடுத்துக்காட்டு:

ஒரு மின்னணு நிறுவனம் உயர்நிலை செயலிகளை "H-உருப்படிகள்" என்றும், நடுத்தர அளவிலான கூறுகளை "M-உருப்படிகள்" என்றும், குறைந்த விலை கேபிள்களை "L-உருப்படிகள்" என்றும் வகைப்படுத்தலாம்.

d. FSN பகுப்பாய்வு (வேகமாக நகரும், மெதுவாக நகரும், நகராதது)

FSN பகுப்பாய்வு வணிகங்கள் நுகர்வு விகிதங்களின் அடிப்படையில் சரக்குகளை நிர்வகிக்க உதவுகிறது:

• வேகமாக நகரும் (F) – அடிக்கடி நிரப்புதல் தேவைப்படும் அதிக விற்றுமுதல் கொண்ட பொருட்கள்.

• மெதுவாக நகரும் (S) – மிதமான தேவை மற்றும் நீண்ட அடுக்கு வாழ்க்கை கொண்ட பொருட்கள்.

• நகராத (N) – கலைப்பு தேவைப்படும் காலாவதியான அல்லது விற்கப்படாத பொருட்கள்.

எடுத்துக்காட்டு:

ஒரு மளிகைக் கடை புதிய விளைபொருட்களை "வேகமாக நகரும்" என்றும், தொகுக்கப்பட்ட பொருட்களை "மெதுவாக நகரும்" என்றும், காலாவதியான இருப்பை "நகராதது" என்றும் வகைப்படுத்தலாம்.

e. SDE பகுப்பாய்வு (பற்றாக்குறை, கடினம், எளிதில் கிடைக்கிறது)

SDE பகுப்பாய்வு விநியோகச் சங்கிலி நிர்வாகத்தில் கிடைக்கும் தன்மையின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்தப் பயன்படுத்தப்படுகிறது:

• பற்றாக்குறை (S) – மூலோபாய கொள்முதல் திட்டமிடல் தேவைப்படும் கடினமான மூலப் பொருட்கள்.

• கடினமானது (D) – விநியோகச் சங்கிலி தாமதங்களை எதிர்கொள்ளக்கூடிய மிதமான கிடைக்கும் பொருட்கள்.

• எளிதாகக் கிடைக்கும் (E) – குறைந்தபட்ச இருப்பு தேவைப்படும் எளிதாகக் கிடைக்கும் பொருட்கள்.

எடுத்துக்காட்டு:

ஒரு தளபாட உற்பத்தியாளர் அரிய மரத்தை "பற்றாக்குறை" என்றும், இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருத்துதல்களை "கடினமானது" என்றும், உள்ளூர் பொருட்களை "எளிதில் கிடைக்கும்" என்றும் வகைப்படுத்தலாம்.

f. GOLF பகுப்பாய்வு (அரசு, சாதாரண, உள்ளூர், வெளிநாட்டு)

GOLF பகுப்பாய்வு, மூலப்பொருட்களை வகைப்படுத்துவதன் மூலம் கொள்முதல் முடிவுகளில் உதவுகிறது:

• அரசாங்கத்தால் வழங்கப்படும் (G) – அரசு நிறுவனங்களால் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட அல்லது வழங்கப்பட்ட பொருட்கள்.

• சாதாரண (O) – சந்தையில் கிடைக்கும் நிலையான பொருட்கள்.

• உள்ளூர் (L) – உள்நாட்டு சப்ளையர்களிடமிருந்து பெறப்பட்ட பொருட்கள்.

• வெளிநாட்டு (F) – நீண்ட கால லீட் டைம்களைக் கொண்ட இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள்.

எடுத்துக்காட்டு:

ஒரு ஆட்டோமொபைல் உற்பத்தியாளர் வரி-ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட எரிபொருளை "G" என்றும், நிலையான பாகங்களை "O" என்றும், உள்ளூர் மூலப்பொருட்களை "L" என்றும், இறக்குமதி செய்யப்பட்ட கூறுகளை "F" என்றும் வகைப்படுத்தலாம்.

3. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சரக்குக் கட்டுப்பாட்டின் நன்மைகள்

• அதிக மதிப்பு அல்லது முக்கியமான இருப்பில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

• காலாவதியான அல்லது மெதுவாக நகரும் பொருட்களை அடையாளம் காண்பதன் மூலம் கழிவுகளைக் குறைக்கிறது.

• தரவு சார்ந்த சரக்கு வகைப்பாடு மூலம் முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துகிறது.

• அத்தியாவசிய சரக்கு கொள்முதல்களுக்கு முன்னுரிமை அளிப்பதன் மூலம் கொள்முதலை மேம்படுத்துகிறது.

• அதிகப்படியான சரக்கு மற்றும் சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலம் ஒட்டுமொத்த செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

சரக்கு மேலாண்மையில் ABC பகுப்பாய்வு (எப்போதும் சிறந்த கட்டுப்பாடு)

ABC பகுப்பாய்வு, எப்போதும் சிறந்த கட்டுப்பாடு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது சரக்கு பொருட்களை அவற்றின் முக்கியத்துவம், மதிப்பு மற்றும் ஒட்டுமொத்த பங்குக்கான பங்களிப்பின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்தும் ஒரு சரக்கு மேலாண்மை நுட்பமாகும். இந்த முறை வணிகங்கள் அதிக மதிப்புள்ள பொருட்களில் அதிக கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் சரக்குக் கட்டுப்பாட்டை முன்னுரிமைப்படுத்த உதவுகிறது, அதே நேரத்தில் குறைந்த மதிப்புள்ள பங்குகளுக்கு குறைந்த வளங்களை ஒதுக்குகிறது. இது பரேட்டோ கொள்கையை (80/20 விதி)

பின்பற்றுகிறது, இது ஒரு நிறுவனத்தின் மொத்த சரக்கு மதிப்பில் 80% வெறும் 20% பங்கு பொருட்களிலிருந்தே வருகிறது என்று கூறுகிறது.

ABC பகுப்பாய்வின் முக்கியத்துவம்

ABC பகுப்பாய்வு, எப்போதும் சிறந்த கட்டுப்பாட்டு பகுப்பாய்வு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் சரக்கு வகைப்பாடு முறையாகும், இது வணிகங்கள் மதிப்பு மற்றும் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் பங்குகளை முன்னுரிமைப்படுத்த உதவுகிறது. சரக்குகளை A, B மற்றும் C குழுக்களாக வகைப்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் வளங்களை மேம்படுத்தலாம், செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கலாம். சரக்கு நிர்வாகத்தில் ABC பகுப்பாய்வு அவசியம் என்பதற்கான முக்கிய காரணங்கள் கீழே உள்ளன.

1. உயர் மதிப்புள்ள பொருட்களின் முன்னுரிமை

ABC பகுப்பாய்வு வணிகங்கள் ஒட்டுமொத்த செலவுகள் மற்றும் லாபத்திற்கு கணிசமாக பங்களிக்கும் மிகவும் மதிப்புமிக்க சரக்கு பொருட்களில் (வகை A) கவனம் செலுத்த உதவுகிறது. இந்தப் பொருட்களுக்கு கவனமாக கண்காணிப்பு மற்றும் கடுமையான கட்டுப்பாடு தேவைப்படுவதால், வணிகங்கள் அவற்றின் கிடைக்கும் தன்மையை உறுதிசெய்து, கையிருப்பு தீர்ந்து போவதைத் தடுக்க

வளங்களை திறமையாக ஒதுக்க முடியும். சரியான வகைப்பாடு இல்லாமல், மதிப்புமிக்க பொருட்கள் கவனிக்கப்படாமல் போகலாம், இதனால் நிதி இழப்புகள் ஏற்படலாம்.

2. செலவு மேம்படுத்தல் மற்றும் சிறந்த பட்ஜெட் ஒதுக்கீடு

சேமிப்பு, காப்பீடு மற்றும் பராமரிப்பு உள்ளிட்ட சரக்கு சுமந்து செல்லும் செலவுகள் குறிப்பிடத்தக்கதாக இருக்கலாம். ABC பகுப்பாய்வு, குறைந்த மதிப்புள்ள (வகை C) சரக்குகளில் முதலீட்டைக் குறைக்கும் அதே வேளையில், வகை A பொருட்களுக்கு அதிக நிதி மற்றும் செயல்பாட்டு வளங்களை ஒதுக்குவதன் மூலம் தேவையற்ற சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது. இது சிறந்த பணப்புழக்க மேலாண்மை மற்றும் உகந்த பணி மூலதன பயன்பாட்டை உறுதி செய்கிறது.

3. மேம்படுத்தப்பட்ட சரக்கு கட்டுப்பாடு மற்றும் மேலாண்மை

ABC பகுப்பாய்வு மூலம், வணிகங்கள் ஒவ்வொரு வகைக்கும் வெவ்வேறு சரக்கு கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்களை செயல்படுத்தலாம்:

• வகை A பொருட்களுக்கு அடிக்கடி பங்கு மதிப்பாய்வுகள், பாதுகாப்பு இருப்பு மற்றும் இறுக்கமான கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகள் தேவை.

• வகை B பொருட்களுக்கு அவ்வப்போது பங்கு சரிபார்ப்புகளுடன் மிதமான கட்டுப்பாடு தேவை.

• வகை C பொருட்களுக்கு மொத்த கொள்முதல் உத்திகளுடன் குறைவான அடிக்கடி கண்காணிப்பு தேவை.

இந்த வேறுபட்ட அணுகுமுறை சரக்குகளை குறைக்கவும், அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைக்கவும், சீரான விநியோகச் சங்கிலி செயல்பாடுகளை உறுதி செய்யவும் உதவுகிறது.

4. கொள்முதல் மற்றும் மறுவரிசைப்படுத்தலில் அதிகரித்த செயல்திறன்

மதிப்பின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் அதிக மதிப்புள்ள பொருட்களுக்கான கொள்முதல் ஆர்டர்களை முன்னுரிமைப்படுத்தலாம், அதே நேரத்தில் குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்களுக்கான மறுவரிசைப்படுத்தும் செயல்முறையை மேம்படுத்தலாம். உதாரணமாக, கொள்முதல் குழுக்கள்:

• A-வகை பொருட்களுக்கு சிறந்த ஒப்பந்தங்களை பேரம் பேசலாம்.

• B-வகை பொருட்களுக்கு பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) முறைகளைப் பயன்படுத்தலாம்.

• கைமுறை முயற்சிகளைக் குறைக்க C-வகை பொருட்களுக்கு மொத்தமாக வாங்குவதை தானியங்குபடுத்தலாம்.

இதன் விளைவாக விரைவான கொள்முதல் சுழற்சிகள், குறைந்த முன்னணி நேரங்கள் மற்றும் குறைந்த ஆர்டர் செலவுகள் ஏற்படும்.

5. தேவை முன்னறிவிப்பு மற்றும் சரக்கு திட்டமிடலை மேம்படுத்துகிறது

ABC பகுப்பாய்வு, செயல்பாடுகளுக்கு எந்தெந்த பொருட்கள் முக்கியமானவை என்பதை அடையாளம் காண்பதன் மூலம் வணிகங்களுக்கு சிறந்த தேவை முன்னறிவிப்பில் உதவுகிறது. A, B மற்றும் C பொருட்களின் வரலாற்று நுகர்வுத் தரவை பகுப்பாய்வு செய்து, எதிர்கால தேவையை துல்லியமாக கணிக்க முடியும். இது வணிகங்களை அனுமதிக்கிறது:

• அதிக தேவை உள்ள பொருட்களை குறைவாக சேமித்து வைப்பதைத் தவிர்க்கவும் (வகை A).

• மெதுவாக நகரும் பொருட்களை அதிகமாக சேமித்து வைப்பதைத் தடுக்கவும் (வகை C).

• பருவகால தேவை ஏற்ற இறக்கங்களுக்கு ஏற்ப சரக்கு நிலைகளை மேம்படுத்தவும்.

துல்லியமான முன்னறிவிப்பு சிறந்த விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனுக்கும் மேம்பட்ட வாடிக்கையாளர் திருப்திக்கும் வழிவகுக்கிறது.

6. கழிவுகளைக் குறைத்து, வழக்கற்றுப் போவதைத் தடுக்கிறது

சரியான சரக்குக் கட்டுப்பாடு இல்லாமல், வணிகங்கள் பெரும்பாலும் மெதுவாக நகரும் பொருட்களை அதிகமாக சேமித்து வைக்கின்றன, இது கழிவு மற்றும் வழக்கற்றுப் போவதைத் தடுக்கிறது. ABC பகுப்பாய்வு குறைந்த மதிப்புள்ள, மெதுவாக நகரும் (வகை C) பொருட்களை அடையாளம் காண உதவுகிறது, இது நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது:

• அதிகப்படியான இருப்பை அழிக்க தள்ளுபடி உத்திகளைச் செயல்படுத்தவும்.

• காலாவதியான அல்லது அரிதாகப் பயன்படுத்தப்படும் பொருட்களை ஆர்டர் செய்வதை நிறுத்தவும்.

• மிகவும் முக்கியமான பொருட்களுக்கான சேமிப்பிட இடத்தை விடுவிக்கவும்.

இந்த உத்தி டெட் ஸ்டாக்கைக் குறைக்கவும் ஒட்டுமொத்த சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கவும் உதவுகிறது.

7. சப்ளையர் மற்றும் விற்பனையாளர் மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது

வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு A வகை பொருட்கள் மிக முக்கியமானவை என்பதால், நிலையான விநியோகத்தை உறுதி செய்வதற்காக

நிறுவனங்கள் நம்பகமான சப்ளையர்களுடன் நீண்டகால ஒப்பந்தங்கள் மற்றும் கூட்டாண்மைகளை உருவாக்கலாம். மறுபுறம்:

• B வகை பொருட்களுக்கு, வணிகங்கள் ஆர்டர் அளவுகளில் நெகிழ்வுத்தன்மையை வழங்கும் சப்ளையர்களைத் தேர்வுசெய்யலாம்.

• C வகை பொருட்களுக்கு, கொள்முதல் குழுக்கள் செலவுகளைக் குறைக்க செலவு குறைந்த விற்பனையாளர்களைத் தேர்வுசெய்யலாம்.

இந்த கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறை திறமையான சப்ளையர் உறவு நிர்வாகத்தை உறுதி செய்கிறது, இது சிறந்த விலை நிர்ணயம், நம்பகத்தன்மை மற்றும் ஒட்டுமொத்த விநியோகச் சங்கிலி நிலைத்தன்மைக்கு வழிவகுக்கிறது.

8. சிறந்த கிடங்கு இடத்தைப் பயன்படுத்துவதை ஆதரிக்கிறது

ABC பகுப்பாய்வு, பொருட்களின் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் சேமிப்பு இடத்தை ஒதுக்குவதன் மூலம் திறமையான கிடங்கு அமைப்பிற்கு உதவுகிறது:

• வகை A பொருட்களை விரைவாக மீட்டெடுப்பதற்காக எளிதில் அணுகக்கூடிய பகுதிகளில் வைக்க வேண்டும்.

• வகை B பொருட்களை கிடங்கிற்குள் மிதமான முன்னுரிமை இடங்களில் சேமிக்கலாம்.

• வகை C பொருட்கள், குறைவான முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவை என்பதால், தொலைதூர அல்லது அணுக முடியாத இடங்களில் மொத்தமாக சேமிக்கலாம்.

இந்த வழியில் சரக்குகளை ஒழுங்கமைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் கிடங்கு இடத்தை அதிகரிக்கலாம், மீட்டெடுக்கும் நேரத்தைக் குறைக்கலாம் மற்றும் சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்கலாம்.

9. முடிவெடுக்கும் மற்றும் செயல்திறன் மதிப்பீட்டில் உதவிகள்

ABC பகுப்பாய்வு சரக்கு செயல்திறன் குறித்த முக்கியமான நுண்ணறிவுகளை வழங்குகிறது, இது வணிகங்கள் பின்வருவனவற்றைப் பற்றிய தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது:

• சரக்கு நிரப்புதல் மற்றும் ஆர்டர் அதிர்வெண்.

• சப்ளையர் தேர்வு மற்றும் பேச்சுவார்த்தை உத்திகள்.

• லாபத்தை மேம்படுத்த செலவு குறைப்பு நடவடிக்கைகள்.

கூடுதலாக, A, B மற்றும் C வகைகளின் அடிப்படையில் சரக்கு செயல்திறன் அறிக்கைகள் மேலாளர்கள் ஏற்கனவே உள்ள சரக்குக் கொள்கைகளின் செயல்திறனை மதிப்பிடுவதற்கும் தேவையான மேம்பாடுகளைச் செய்வதற்கும் உதவுகின்றன.

10. லீன் மற்றும் ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு அமைப்புகளை ஆதரிக்கிறது

இன்று பல வணிகங்கள் அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைத்து செயல்திறனை மேம்படுத்த லீன் சரக்கு மேலாண்மை அல்லது ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) அமைப்புகளை செயல்படுத்துகின்றன. ABC பகுப்பாய்வு இந்த அணுகுமுறைகளுடன் ஒத்துப்போகிறது:

• முக்கியமான A-வகை பொருட்களில் இறுக்கமான கட்டுப்பாட்டை வைத்திருத்தல்.

• B-வகை பொருட்களுக்கு மிதமான நெகிழ்வுத்தன்மையை அனுமதித்தல்.

• C-வகை பொருட்களின் தேவையற்ற சேமிப்பைக் குறைத்தல்.

இது வணிகங்கள் தேவையான இருப்பை மட்டுமே வைத்திருப்பதை உறுதி செய்கிறது, வீணாவதைக் குறைத்து செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துகிறது.

2. ABC பகுப்பாய்வில் உள்ள வகைகள்

ABC பகுப்பாய்வு மதிப்பு மற்றும் நுகர்வு விகிதத்தின் அடிப்படையில் சரக்குகளை மூன்று வகைகளாகப் பிரிக்கிறது:

a. வகை A (அதிக மதிப்பு, குறைந்த அளவு பொருட்கள்)

• மொத்த சரக்குகளில் 10-20% ஐக் குறிக்கிறது, ஆனால் மொத்த சரக்கு மதிப்பில் 70-80% பங்களிக்கிறது.

• கடுமையான கட்டுப்பாடு மற்றும் கண்காணிப்பு தேவைப்படும் விலையுயர்ந்த அல்லது முக்கியமான பொருட்களை உள்ளடக்கியது.

• அடிக்கடி மறுவரிசைப்படுத்துதல் மற்றும் சப்ளையர் உறவுகளை மூடுதல் தேவை.

• எடுத்துக்காட்டு: விலையுயர்ந்த இயந்திர பாகங்கள், ஆடம்பர பொருட்கள், உயர்நிலை மின்னணுவியல்.

b. வகை B (மிதமான மதிப்பு, மிதமான அளவு பொருட்கள்)

• மொத்த சரக்குகளில் 30-40% ஐ பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது மற்றும் மொத்த சரக்கு மதிப்பில் 15-25% பங்களிக்கிறது.

• மிதமான கட்டுப்பாடு தேவைப்படும் மிதமான விலை பொருட்களை உள்ளடக்கியது.

• வழக்கமான கண்காணிப்புடன் சமநிலையான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தி நிர்வகிக்கப்படுகிறது.

• எடுத்துக்காட்டு: அலுவலகப் பொருட்கள், நடுத்தர அளவிலான மின்னணு கூறுகள், நிலையான மூலப்பொருட்கள்.

c. வகை C (குறைந்த மதிப்பு, அதிக அளவு பொருட்கள்)

• மொத்த சரக்குகளில் 40-50% ஐக் குறிக்கிறது, ஆனால் மொத்த சரக்கு மதிப்பில் 5-10% மட்டுமே பங்களிக்கிறது.

• குறைந்தபட்ச கட்டுப்பாடு தேவைப்படும் குறைந்த விலை, அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் பொருட்களை உள்ளடக்கியது.

• அவற்றின் செலவு தாக்கம் குறைவாக இருப்பதால் மொத்தமாக சேமித்து வைக்கப்படுகிறது.

• எடுத்துக்காட்டு: எழுதுபொருள், போல்ட், நட்டுகள், பேக்கேஜிங் பொருட்கள், உதிரி பாகங்கள்.

3. ABC பகுப்பாய்வை செயல்படுத்துவதற்கான படிகள்

1. சரக்கு தரவைச் சேகரிக்கவும் - சரக்கு அளவு, அலகு செலவு மற்றும் மொத்த சரக்கு மதிப்பு பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிக்கவும்.

2. மொத்த சரக்கு மதிப்பைக் கணக்கிடவும் - ஒவ்வொரு பொருளின் மதிப்பையும் பின்வருவனவற்றைப் பயன்படுத்தி கணக்கிடவும்:

மொத்த சரக்கு மதிப்பு=அலகு செலவு× அளவு

3. மதிப்பு பங்களிப்பின் அடிப்படையில் பொருட்களை தரவரிசைப்படுத்தவும் - மொத்த சரக்கு மதிப்பில் அவற்றின் பங்களிப்பின் அடிப்படையில் சரக்கு பொருட்களை இறங்கு வரிசையில் வரிசைப்படுத்தவும்.

4. பொருட்களை A, B மற்றும் C வகைகளாக வகைப்படுத்தவும் - முதல் 10-20% ஐ A-உருப்படிகளாகவும், அடுத்த 30-40% ஐ B-உருப்படிகளாகவும், கடைசி 40-50% ஐ C-உருப்படிகளாகவும் ஒதுக்கவும்.

5. சரக்கு கட்டுப்பாட்டு உத்திகளை செயல்படுத்தவும் - ஒவ்வொரு வகைக்கும் வெவ்வேறு மேலாண்மை நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தவும்.

4. ABC பகுப்பாய்விற்கான சரக்கு கட்டுப்பாட்டு உத்திகள்

ABC பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த சரக்கு மேலாண்மை நுட்பமாகும், இது மதிப்பு மற்றும் நுகர்வு அடிப்படையில் பொருட்களை A, B மற்றும் C வகைகளாக வகைப்படுத்துகிறது. இருப்பினும், பயனுள்ள

சரக்கு கட்டுப்பாட்டுக்கு ஒவ்வொரு வகையையும் திறமையாக நிர்வகிப்பதற்கான குறிப்பிட்ட உத்திகள் தேவை. வகை A, B மற்றும் C உருப்படிகளுக்கு ஏற்றவாறு வடிவமைக்கப்பட்ட முக்கிய சரக்கு கட்டுப்பாட்டு உத்திகள் கீழே உள்ளன.

1. வகை A உருப்படிகளுக்கான சரக்கு கட்டுப்பாட்டு உத்திகள்

வகை A பொருட்கள் அதிக மதிப்புள்ள, குறைந்த அளவு தயாரிப்புகள் ஆகும், அவை ஒட்டுமொத்த சரக்கு செலவுகளுக்கு கணிசமாக பங்களிக்கின்றன. நிதி இழப்புகளைத் தடுக்க இந்த பொருட்களுக்கு கடுமையான கட்டுப்பாடு மற்றும் கவனமாக மேலாண்மை தேவை.

a) சரியான நேரத்தில் (JIT) சரக்கு

• வணிகங்கள் குறைந்தபட்ச இருப்பை பராமரித்து, தேவைப்படும்போது மட்டுமே மறுவரிசைப்படுத்த வேண்டும்.

• வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைத்து, திறமையான பணி மூலதன பயன்பாட்டை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

• தாமதங்களைத் தவிர்க்க வலுவான சப்ளையர் உறவுகள் தேவை.

அடிக்கடி சரக்கு தணிக்கைகள்

• இருப்பு தீர்ந்து போவதையோ அல்லது அதிகமாக இருப்பு வைப்பதையோ தடுக்க வழக்கமான சரக்கு சோதனைகளை (வாராந்திர அல்லது இருவாரம்) நடத்துங்கள்.

• A பொருட்களை தொடர்ந்து கண்காணிக்க முழு சரக்கு சோதனைகளுக்குப் பதிலாக சுழற்சி எண்ணிக்கையைப் பயன்படுத்தவும்.

c) தேவை முன்னறிவிப்பு & பாதுகாப்பு இருப்பு

• துல்லியமான தேவை முன்னறிவிப்பு உகந்த சரக்கு நிலைகளை பராமரிக்க உதவுகிறது.

• ஒரு சிறிய பாதுகாப்பு இருப்பை வைத்திருப்பது தேவை ஏற்ற இறக்கங்களின் போது கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது.

d) விற்பனையாளர் நிர்வகிக்கும் சரக்கு (VMI)

• விற்பனை மற்றும் பயன்பாட்டுத் தரவுகளின் அடிப்படையில் A-வகை சரக்குகளை நிர்வகிக்கவும் நிரப்பவும் நிறுவனங்கள் சப்ளையர்களை அனுமதிக்கலாம்.

• உள் சரக்கு குழுக்களுக்கு அதிக சுமை இல்லாமல் சரியான நேரத்தில் மறுசீரமைப்பை உறுதி செய்கிறது.

e) மொத்த தள்ளுபடிகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல்

• இந்த பொருட்கள் அதிக மதிப்புடையவை என்பதால், சப்ளையர்களுடன் சாதகமான விதிமுறைகளைப் பெறுவது கொள்முதல் செலவுகளைக் குறைக்க உதவும்.

• நீண்ட கால ஒப்பந்த விலை நிர்ணயம் செலவுகளை நிலைப்படுத்தவும் உதவும்.

2. வகை B பொருட்களுக்கான சரக்கு கட்டுப்பாட்டு உத்திகள்

வகை B பொருட்கள் மிதமான மதிப்பு மற்றும் தேவையைக் கொண்டுள்ளன. அவை கடுமையான கட்டுப்பாடு (A பொருட்கள் போன்றவை) மற்றும் தளர்வான மேலாண்மை (C பொருட்கள் போன்றவை) ஆகியவற்றுக்கு இடையே ஒரு சமநிலையான அணுகுமுறையைக் கோருகின்றன.

a) அவ்வப்போது சரக்கு மதிப்பாய்வு

• மாதாந்திர அல்லது காலாண்டு அடிப்படையில் பங்கு நிலைகளை மதிப்பாய்வு செய்யவும்.

• வரலாற்று தேவை முறைகளின் அடிப்படையில் பங்கு நிலைகளை சரிசெய்யவும்.

b) பொருளாதார ஆர்டர் அளவு (EOQ) அணுகுமுறை

• எடுத்துச் செல்வதற்கும் ஆர்டர் செய்வதற்கும் செலவுகளைக் குறைக்கும் உகந்த ஆர்டர் அளவைத் தீர்மானிக்க EOQ சூத்திரங்களைப் பயன்படுத்தவும்.

• அதிகப்படியான இருப்பு செலவுகள் இல்லாமல் சரியான இருப்பை பராமரிக்க உதவுகிறது.

c) தாங்கல் பங்கு உத்தி

• தேவையில் எதிர்பாராத ஏற்ற இறக்கங்களைக் கையாள ஒரு சிறிய தாங்கல் பங்குகளை பராமரிக்கவும்.

• அதிக மூலதனத்தைப் பூட்டாமல் சீரான செயல்பாடுகளை உறுதி செய்கிறது.

நெகிழ்வான ஆர்டர் செய்வதற்கான சப்ளையர் ஒப்பந்தங்கள்

• B-வகை பொருட்களை தேவைக்கேற்ப மீண்டும் சேமிப்பதற்காக சப்ளையர்களுடன் ஒப்பந்தங்களை நிறுவுதல்.

• கிடைக்கும் தன்மையை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில் அதிகப்படியான சரக்குகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.

e) பருவகால தேவை சரிசெய்தல்

• சில B-வகை பொருட்களுக்கு பருவகால தேவை இருக்கலாம் என்பதால், அதற்கேற்ப பங்கு நிலைகளை சரிசெய்வது அதிகப்படியான இருப்பு அல்லது பற்றாக்குறையைத் தடுக்கலாம்.

3. வகை C பொருட்களுக்கான சரக்கு கட்டுப்பாட்டு உத்திகள்

வகை C பொருட்கள் குறைந்த மதிப்பைக் கொண்டுள்ளன, ஆனால் அதிக அளவைக் கொண்டுள்ளன, இதனால் அவை குறைவான முக்கியமானவை. இருப்பினும், சரியான மேலாண்மை தேவையற்ற சேமிப்பு மற்றும் வைத்திருத்தல் செலவுகளைக் குறைக்கலாம்.

a) மொத்த ஆர்டர் & சேமிப்பு

• C-வகை பொருட்கள் குறைந்த விலை என்பதால், மொத்தமாக வாங்குவது கொள்முதல் செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.

• A & B பொருட்களுக்கு இடத்தை விடுவிக்க, குறைந்த முன்னுரிமை கொண்ட கிடங்கு இடங்களில் இந்தப் பொருட்களைச் சேமிக்கவும்.

b) வருடாந்திர அல்லது இரு வருட சரக்கு தணிக்கைகள்

• அடிக்கடி சரக்கு சோதனைகளுக்குப் பதிலாக, C-வகை பொருட்களை வருடத்திற்கு ஒரு முறை அல்லது இரண்டு முறை தணிக்கை செய்யலாம்.

• இது தேவையற்ற சரக்கு மேலாண்மை முயற்சிகளைக் குறைக்கிறது.

c) மறுவரிசைப்படுத்தலுக்கான ஆட்டோமேஷன்

• சரக்கு ஒரு முன் வரையறுக்கப்பட்ட நிலையை அடையும் போது C-உருப்படிகளை தானாக மறுவரிசைப்படுத்த சரக்கு மேலாண்மை மென்பொருளைப் பயன்படுத்தவும்.

• கைமுறை முயற்சியைக் குறைத்து, அதிகப்படியான இருப்பு இல்லாமல் கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது.

d) விற்பனையாளர் சரக்கு உத்தி

• சப்ளையர்கள் நிறுவன வளாகத்தில் சரக்குகளை சேமித்து வைத்து, அது பயன்படுத்தப்படும் வரை அதை சொந்தமாக வைத்திருக்கும் ஒரு சரக்கு பங்கு ஒப்பந்தத்தைத் தேர்வுசெய்யவும்.

• வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைப்பதற்கும் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துவதற்கும் உதவுகிறது.

e) அத்தியாவசியமற்ற C பொருட்களை படிப்படியாக நிறுத்துவதைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள்

• சில C-வகை பொருட்கள் வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு அரிதாகவே பங்களித்தால், சேமிப்பிட இடத்தை சேமிக்க அவற்றை நீக்குவதைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள்.

• மெதுவாக நகரும் அல்லது காலாவதியான C-வகை பொருட்களை அடையாளம் காண FSN (வேகமான, மெதுவான, நகராத) பகுப்பாய்வை நடத்துங்கள்.

ABC பகுப்பாய்வின் நன்மைகள்

ABC பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு முக்கியமான சரக்கு மேலாண்மை நுட்பமாகும், இது வணிகங்கள் தங்கள் பங்குகளை மதிப்பு மற்றும் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்த உதவுகிறது. குறைந்த மதிப்புள்ள சரக்குகளின் நிர்வாகத்தை மேம்படுத்தும் அதே வேளையில் அதிக மதிப்புள்ள பொருட்களின் மீது சிறந்த கட்டுப்பாட்டை இது உறுதி செய்கிறது. ABC பகுப்பாய்வின் முக்கிய நன்மைகள் கீழே விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளனவா?

1. திறமையான சரக்கு கட்டுப்பாடு

ABC பகுப்பாய்வு வணிகங்கள் ஒட்டுமொத்த சரக்கு செலவுகளுக்கு கணிசமாக பங்களிக்கும் உயர் மதிப்புள்ள பொருட்களில் (வகை A) கவனம் செலுத்த உதவுகிறது. இந்த பொருட்களை முன்னுரிமைப்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் ஸ்டாக்அவுட்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கலாம், வைத்திருக்கும் செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் மறுவரிசை நிலைகளை மேம்படுத்தலாம். இது ஒரு நல்ல சமநிலையான சரக்கு அமைப்பை உறுதி செய்கிறது, இதில் முக்கியமான பொருட்கள் குறைந்த முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவற்றை விட அதிக கவனம் பெறுகின்றன.

2. செலவு குறைப்பு மற்றும் பட்ஜெட் உகப்பாக்கம்

ABC பகுப்பாய்வின் முதன்மை நன்மைகளில் ஒன்று, சரக்கு எடுத்துச் செல்லும் செலவுகளைக் குறைக்கும் திறன் ஆகும். வகை A பொருட்களுக்கு கடுமையான கட்டுப்பாடு தேவைப்படுவதால், வணிகங்கள் இந்த தயாரிப்புகளுக்கு அதிக வளங்களை ஒதுக்கலாம், அதே நேரத்தில் வகை C பொருட்களுக்கான அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைக்கலாம். இதன் விளைவாக சிறந்த பட்ஜெட் ஒதுக்கீடு, குறைக்கப்பட்ட விரயம் மற்றும் மேம்பட்ட பணப்புழக்க மேலாண்மை ஏற்படுகிறது.

3. மேம்படுத்தப்பட்ட கொள்முதல் முடிவுகள்

ABC பகுப்பாய்வு, கொள்முதல் குழுக்கள் ஒவ்வொரு வகையின் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் ஆர்டர்களை முன்னுரிமைப்படுத்த உதவுகிறது. முதலில் அதிக மதிப்புள்ள பொருட்களில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் சிறந்த சப்ளையர் விதிமுறைகளைப் பேச்சுவார்த்தை நடத்தலாம், சரியான நேரத்தில் நிரப்புதலை உறுதி செய்யலாம் மற்றும் பங்கு கிடைக்காததால் ஏற்படும் நிதி இழப்புகளைத் தடுக்கலாம். கூடுதலாக, வகை C பொருட்களை மொத்தமாக ஆர்டர் செய்யலாம் கொள்முதல் செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

4. சிறந்த சப்ளையர் மற்றும் விற்பனையாளர் மேலாண்மை

வகை A பொருட்கள் செயல்பாடுகளுக்கு முக்கியமானவை என்பதால், இந்த தயாரிப்புகளுக்கு நம்பகமான சப்ளையர்களுடன் வணிகங்கள் நீண்டகால உறவுகளை ஏற்படுத்த முடியும். கொள்முதல் குழுக்கள் எந்தெந்த பொருட்களுக்கு சிறப்பு கவனம் தேவை என்பதை தெளிவாகப் புரிந்து கொள்ளும்போது தரம், சரியான நேரத்தில் விநியோகம் மற்றும் சாதகமான விலை நிர்ணயம் ஆகியவற்றை உறுதி செய்வது

எளிதாகிறது. வகை B மற்றும் C பொருட்களுக்கு, செலவுகளைக் குறைக்க நிறுவனங்கள் குறைந்த விலை சப்ளையர்களைத் தேர்வுசெய்யலாம்.

5. மேம்படுத்தப்பட்ட விற்பனை மற்றும் லாபம்

வகை A பொருட்களின் போதுமான அளவு இருப்பு நிலைகளைப் பராமரிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் இழந்த விற்பனையைத் தவிர்க்கலாம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் தேவையை திறமையாக பூர்த்தி செய்யலாம். இந்தப் பொருட்கள் அதிக வருவாயை உருவாக்குவதால், விற்பனை மற்றும் லாப வரம்புகள் நிலையானதாக இருப்பதை சரியான மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது. மோசமான சரக்குக் கட்டுப்பாடு பங்கு பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும், இது இறுதியில் வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் லாபத்தை பாதிக்கிறது.

6. வீண்விரயம் மற்றும் அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைக்கிறது

குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்களை (வகை C) அதிகமாக சேமித்து வைப்பதைத் தடுக்க ABC பகுப்பாய்வு உதவுகிறது, இது பெரும்பாலும் வீண்விரயம் மற்றும் தேவையற்ற சேமிப்பு செலவுகளுக்கு வழிவகுக்கிறது. உற்பத்தி தாமதங்கள் அல்லது இழப்பு வருவாய் வாய்ப்புகளுக்கு வழிவகுக்கும் அதிக மதிப்புள்ள பொருட்களை வணிகங்கள் குறைவாக சேமித்து வைக்காமல் இருப்பதையும் இது உறுதி செய்கிறது. இந்த மூலோபாய சரக்கு வகைப்பாடு காலாவதியான

சரக்குகளைக் குறைப்பதற்கும் கிடங்கு இடத்தை மேம்படுத்துவதற்கும் உதவுகிறது.

7. கிடங்கு இடத்தைப் பயன்படுத்துவதை மேம்படுத்துகிறது

சிறந்த சரக்கு இடம் மற்றும் சேமிப்பிற்கு உதவுவதால், ABC பகுப்பாய்வு மூலம் கிடங்கு செலவுகள் கணிசமாகக் குறைக்கப்படுகின்றன. அதிக மதிப்புள்ள வகை A பொருட்களை எளிதில் அணுகக்கூடிய இடங்களில் வைக்கலாம், விரைவான மீட்டெடுப்பு மற்றும் குறைக்கப்பட்ட கையாளுதல் நேரத்தை உறுதி செய்கிறது. வகை C பொருட்கள், குறைவான முக்கியமானவை என்பதால், குறைந்த முதன்மை சேமிப்புப் பகுதிகளில் மொத்தமாக சேமிக்க முடியும், இட செயல்திறனை அதிகரிக்கிறது.

8. சிறந்த முடிவெடுப்பதை எளிதாக்குகிறது

மேலாளர்கள் சரக்குக் கொள்கைகள், கொள்முதல் மற்றும் பங்கு நிலைகள் பற்றிய தரவு சார்ந்த முடிவுகளை எடுக்க ABC பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தலாம். நிதி செயல்திறனில் எந்தெந்த பொருட்கள் அதிக தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன என்பதைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் மிகவும் துல்லியமான சரக்கு நிரப்புதல் சுழற்சிகளை அமைக்கலாம், முன்னணி நேரங்களைக் குறைக்கலாம் மற்றும் மிகவும் பயனுள்ள சரக்கு கட்டுப்பாட்டு வழிமுறைகளை செயல்படுத்தலாம்.

9. தேவை முன்னறிவிப்பில் உதவுகிறது

வேகமாக நகரும் அதிக மதிப்புள்ள தயாரிப்புகளை (வகை A) அடையாளம் காண்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தேவையை மிகவும் துல்லியமாக கணிக்க முடியும். இது சிறந்த திட்டமிடல், குறைக்கப்பட்ட விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் மற்றும் உகந்த ஆர்டர் செயல்முறைக்கு வழிவகுக்கிறது. மெதுவாக நகரும் வகை C பொருட்களை, அதிகப்படியான சரக்கு குவிப்பைத் தவிர்க்க குறைந்தபட்ச அளவுகளில் சேமித்து வைக்கலாம்.

10. ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு மேலாண்மையை ஆதரிக்கிறது

ABC பகுப்பாய்வு ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு மேலாண்மையுடன் நன்றாக ஒத்துப்போகிறது, அங்கு வணிகங்கள் குறைந்தபட்ச இருப்பை வைத்திருக்கின்றன மற்றும் தேவைப்படும்போது மட்டுமே மறுவரிசைப்படுத்துகின்றன. முக்கியமான உயர் மதிப்புள்ள பொருட்களில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், JIT உத்திகள் மிகவும் பயனுள்ளதாக மாறும், இது குறைந்த சரக்கு செலவுகள், சிறந்த பணப்புழக்கம் மற்றும் குறைக்கப்பட்ட பங்கு வைத்திருக்கும் அபாயங்களுக்கு வழிவகுக்கிறது.

ABC பகுப்பாய்வின் வரம்புகள்

ABC பகுப்பாய்வு பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் சரக்கு மேலாண்மை நுட்பமாக இருந்தாலும், வணிகங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய பல வரம்புகள் இதற்கு உள்ளன. இந்த வரம்புகள் அதன் செயல்திறனை பாதிக்கலாம் மற்றும் சிறந்த சரக்கு கட்டுப்பாட்டுக்கு நிரப்பு முறைகள் தேவைப்படுகின்றன. ABC பகுப்பாய்வின் சில முக்கிய வரம்புகள் கீழே உள்ளன.

1. பண மதிப்பில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது

ABC பகுப்பாய்வு, தேவை மாறுபாடு, அழுகும் தன்மை அல்லது மூலோபாய முக்கியத்துவம் போன்ற பிற முக்கியமான காரணிகளைப் புறக்கணித்து, வருடாந்திர நுகர்வு மதிப்பின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்துகிறது. சில குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்கள் உற்பத்தி அல்லது வாடிக்கையாளர் சேவைக்கு அவசியமாக இருக்கலாம், ஆனால் அவை வகை C என வகைப்படுத்தப்படலாம், இதனால் போதுமான அளவு இருப்பு நிலைகள் மற்றும் சாத்தியமான இடையூறுகள் ஏற்படக்கூடும்.

2. பிற சரக்கு காரணிகளைப் புறக்கணிக்கிறது

பகுப்பாய்வு பருவகால தேவை, விநியோகச் சங்கிலி அபாயங்கள் அல்லது உற்பத்தியில் உள்ள பொருட்களின் முக்கியத்துவத்தைக் கருத்தில் கொள்ளாது. எடுத்துக்காட்டாக, குறைந்த விலை உதிரி பாகம் C என வகைப்படுத்தப்படலாம், ஆனால் அது கிடைக்காதது முழு உற்பத்தி செயல்முறையையும் நிறுத்தக்கூடும். ABC வகைப்பாட்டை மட்டுமே நம்பியிருப்பது அத்தியாவசிய கூறுகளின் சரக்கு பற்றாக்குறைக்கு வழிவகுக்கும்.

3. அடிக்கடி மதிப்பாய்வு மற்றும் புதுப்பிப்புகள் தேவை

சந்தை தேவை, சப்ளையர் விலை நிர்ணயம் மற்றும் வணிக வளர்ச்சி காரணமாக சரக்கு முறைகள் காலப்போக்கில் மாறுகின்றன. இன்று A வகை என வகைப்படுத்தப்பட்ட ஒரு தயாரிப்பு எதிர்காலத்தில் B அல்லது C வகையாக மாறக்கூடும். ABC பகுப்பாய்விற்கு வழக்கமான புதுப்பிப்புகள் மற்றும் கண்காணிப்பு தேவைப்படுகிறது, இது அதிக எண்ணிக்கையிலான SKUகள் (ஸ்டாக் கீப்பிங் யூனிட்கள்) கொண்ட நிறுவனங்களுக்கு வள-தீவிரமாக அமைகிறது.

4. அனைத்து தொழில்களுக்கும் ஏற்றது அல்ல

ABC பகுப்பாய்வு சில்லறை விற்பனை, உற்பத்தி மற்றும் மொத்த வணிகங்களுக்கு நன்றாக வேலை செய்கிறது, ஆனால் பங்கு மதிப்பு

மட்டுமே தீர்மானிக்கும் காரணியாக இல்லாத தொழில்களுக்கு இது பயனுள்ளதாக இருக்காது. எடுத்துக்காட்டாக:

• மருந்து நிறுவனங்கள் சரக்கு மதிப்பை விட காலாவதி தேதிகளில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

• மதிப்பு வகைப்பாட்டைப் பொருட்படுத்தாமல், அனைத்து உதிரி பாகங்களும் கிடைப்பதை ஆட்டோமொபைல் உற்பத்தியாளர்கள் உறுதி செய்ய வேண்டும்.

5. ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) அமைப்புகளில் வரையறுக்கப்பட்ட பயன்பாடு

ஜஸ்ட்-இன்-டைம் (JIT) சரக்கு அமைப்பைப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள், பங்கு அளவைக் குறைப்பதிலும், தேவைப்படும்போது மட்டுமே பொருட்களை ஆர்டர் செய்வதிலும் கவனம் செலுத்துகின்றன. இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில், பங்கு மதிப்புகள் அடிக்கடி ஏற்ற இறக்கமாக இருப்பதால், வகைப்பாட்டை கடினமாக்குவதால், ABC பகுப்பாய்வு குறைவான பயனுள்ளதாக மாறும்.

6. குறைந்த மதிப்புள்ள உயர்-தாக்க உருப்படிகளை கவனிக்காது

சில குறைந்த-விலை பொருட்கள் (வகை C) செயல்பாடுகளுக்கு அவசியமாக இருக்கலாம், ஆனால் ABC பகுப்பாய்வு அவற்றை குறைந்த-முன்னுரிமை என வகைப்படுத்தலாம். எடுத்துக்காட்டாக:

• ஒரு ஆட்டோமொபைல் ஆலையில் மலிவான திருகு அல்லது போல்ட் விலை குறைவாக இருக்கலாம், ஆனால் உற்பத்திக்கு மிகவும் முக்கியமானது.

• அச்சுப்பொறி மை அல்லது காகிதம் போன்ற அலுவலகப் பொருட்கள் C பொருட்களாக வகைப்படுத்தப்படலாம், ஆனால் அவை தீர்ந்து போவது தினசரி செயல்பாடுகளை பாதிக்கலாம்.

7. திறமையான பணியாளர்கள் மற்றும் தரவு துல்லியம் தேவை

ABC பகுப்பாய்வை நடத்துவதற்கு துல்லியமான மற்றும் புதுப்பித்த சரக்கு தரவு தேவைப்படுகிறது. தேவை முன்னறிவிப்பு, விலை நிர்ணயம் அல்லது நுகர்வு விகிதங்களில் ஏதேனும் தவறான கணக்கீடு தவறான வகைப்பாட்டிற்கு வழிவகுக்கும், இது பங்கு தவறான நிர்வாகத்திற்கு வழிவகுக்கும். கூடுதலாக, வணிகங்களுக்கு ABC தரவை சரியாக பகுப்பாய்வு செய்து விளக்குவதற்கு திறமையான நிபுணர்கள் தேவை.

8. முன்னணி நேரத்தைக் கருத்தில் கொள்ளாது

ABC பகுப்பாய்வு சப்ளையர் முன்னணி நேரங்கள் அல்லது விநியோக தாமதங்களை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளாது. சில உயர் மதிப்புள்ள பொருட்கள் (வகை A) நீண்ட முன்னணி நேரங்களைக்

கொண்டிருக்கலாம், இது ABC வகைப்பாட்டுடன் அவற்றை நிர்வகிப்பது ஆபத்தானது. முன்னணி நேரங்கள் புறக்கணிக்கப்பட்டால், ABC உத்தி நடைமுறையில் இருந்தபோதிலும் வணிகங்கள் பங்குச் சந்தையை எதிர்கொள்ளக்கூடும்.

9. புதிய அல்லது பருவகால பொருட்களை திறமையாகக் கையாள முடியாது

புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட தயாரிப்புகள் அல்லது பருவகால பொருட்களுக்கு வரலாற்றுத் தரவு இல்லை, ABC பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தி அவற்றை வகைப்படுத்துவது கடினம். ஒரு புதிய தயாரிப்பு தவறாக வகைப்படுத்தப்பட்டால், வணிகங்கள் அதை அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ சேமித்து வைக்கக்கூடும், இதனால் விற்பனை இழப்பு அல்லது அதிகப்படியான வைத்திருக்கும் செலவுகள் ஏற்படும்.

10. வகை A பொருட்களுக்கு அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்படலாம்

ABC பகுப்பாய்வு அதிக மதிப்புள்ள பொருட்களில் கவனம் செலுத்துவதால், நிறுவனங்கள் வகை A பொருட்களுக்கு அதிக முன்னுரிமை அளித்து B மற்றும் C பொருட்களை புறக்கணிக்கக்கூடும். இருப்பினும், A பொருட்களின் மீது அதிகப்படியான கவனம் செலுத்துவது

பங்கு ஏற்றத்தாழ்வுகள், திறமையின்மை மற்றும் ஒட்டுமொத்த சரக்கு ஓட்டத்தில் சாத்தியமான இடையூறுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

(Problem) நிதிநிலை அறிக்கை:

ஒரு நிறுவனம் தனது சரக்குகளை ஆண்டு நுகர்வு மதிப்பின் அடிப்படையில் ABC பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தி வகைப்படுத்த விரும்புகிறது. வெவ்வேறு சரக்கு பொருட்களின் விவரங்கள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

Item Name	**Annual Demand (Units)**	**Cost per Unit (₹)**	**Total Annual Consumption Value (₹)**
Item A	500	1,000	5,00,000
Item B	1,000	800	8,00,000
Item C	5,000	200	10,00,000
Item D	200	5,000	10,00,000
Item E	10,000	50	5,00,000
Item F	500	200	1,00,000

Item Name	Annual Demand (Units)	Cost per Unit (₹)	Total Annual Consumption Value (₹)
Item G	50	10,000	5,00,000
Item H	100	3,000	3,00,000
Item I	1,500	100	1,50,000
Item J	800	500	4,00,000

படி 1: மொத்த வருடாந்திர சரக்கு மதிப்பைக் கணக்கிடுங்கள்

மொத்த வருடாந்திர சரக்கு மதிப்பு = அனைத்து வருடாந்திர நுகர்வு மதிப்புகளின் கூட்டுத்தொகை

மொத்த

மதிப்பு=5,00,000+8,00,000+10,00,000+10,00,000+5,00,000+1,00,000+5,00,000+3,00,000+1,50,000+4,00,000

மொத்த மதிப்பு=47,50,000

படி 2: ஒவ்வொரு பொருளின் சதவீத பங்களிப்பைக் கணக்கிடுங்கள்

மொத்த சரக்கு மதிப்பில் ஒவ்வொரு பொருளின் சதவீத பங்களிப்பும் பின்வருமாறு கணக்கிடப்படுகிறது:

சதவீதம்=(பொருளின் மொத்த சரக்கு மதிப்பின் ஆண்டு நுகர்வு மதிப்பு)×100

ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் சதவீதத்தைக் கணக்கிடுதல்

Item Name	**Total Annual Consumption Value (₹)**	**Percentage Contribution**
Item A	5,00,000	(5,00,000 / 47,50,000) × 100 = **10.53%**
Item B	8,00,000	(8,00,000 / 47,50,000) × 100 = **16.84%**
Item C	10,00,000	(10,00,000 / 47,50,000) × 100 = **21.05%**
Item D	10,00,000	(10,00,000 / 47,50,000) × 100 = **21.05%**
Item E	5,00,000	(5,00,000 / 47,50,000) × 100 = **10.53%**
Item F	1,00,000	(1,00,000 / 47,50,000) × 100 = **2.11%**
Item G	5,00,000	(5,00,000 / 47,50,000) × 100 = **10.53%**
Item H	3,00,000	(3,00,000 / 47,50,000) × 100 = **6.32%**
Item I	1,50,000	(1,50,000 / 47,50,000) × 100 = **3.16%**
Item J	4,00,000	(4,00,000 / 47,50,000) × 100 = **8.42%**

படி 3: பொருட்களை A, B மற்றும் C வகைகளாக வகைப்படுத்தவும்

• வகை A (மதிப்பில் முதல் 70-80%) → அதிக மதிப்புள்ள பொருட்கள், கடுமையான கட்டுப்பாடு

o சரக்கு மதிப்பில் அதிக பங்களிக்கும் பொருட்கள் (A பொருட்கள் = மொத்த மதிப்பில் 70-80%).

o பொருட்கள் C, D, B (இந்த மூன்று பொருட்கள் மொத்த மதிப்பில் ~59% பங்களிக்கின்றன).

• வகை B (மதிப்பில் அடுத்த 15-20%) → மிதமான மதிப்புள்ள பொருட்கள், சமச்சீர் கட்டுப்பாடு

o பொருட்கள் A, E, G, J (இவை மொத்த மதிப்பில் ~40% பங்களிக்கின்றன).

• வகை C (மதிப்பில் கடைசி 5-10%) → குறைந்த மதிப்புள்ள பொருட்கள், குறைந்தபட்ச கட்டுப்பாடு

o பொருட்கள் F, H, I (இவை மொத்த மதிப்பில் ~12% பங்களிக்கின்றன).

Final ABC Classification Table

Item Name	**Annual Consumption Value (₹)**	**Percentage Contribution**	**ABC Category**
Item C	10,00,000	21.05%	**A**
Item D	10,00,000	21.05%	**A**

Item Name	Annual Consumption Value (₹)	Percentage Contribution	ABC Category
Item B	8,00,000	16.84%	**A**
Item A	5,00,000	10.53%	**B**
Item E	5,00,000	10.53%	**B**
Item G	5,00,000	10.53%	**B**
Item J	4,00,000	8.42%	**B**
Item H	3,00,000	6.32%	**C**
Item I	1,50,000	3.16%	**C**
Item F	1,00,000	2.11%	**C**

சரக்கு மேலாண்மையில் VED மற்றும் FSN பகுப்பாய்வு

VED (முக்கியமான, அத்தியாவசியமான, விரும்பத்தக்க) பகுப்பாய்வு மற்றும் FSN (வேகமாக நகரும், மெதுவாக நகரும், நகராத) பகுப்பாய்வு போன்ற சரக்கு மேலாண்மை நுட்பங்கள் வணிகங்கள் முக்கியத்துவத்தையும் நுகர்வு முறைகளையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு சரக்குகளை திறமையாக வகைப்படுத்த உதவுகின்றன. இந்த

முறைகள் சிறந்த சரக்கு கட்டுப்பாடு, செலவு மேம்படுத்தல் மற்றும் மேம்பட்ட செயல்பாட்டு செயல்திறனை உறுதி செய்கின்றன.

1. VED பகுப்பாய்வு (முக்கியமான, அத்தியாவசியமான, விரும்பத்தக்கது)

VED பகுப்பாய்வின் பொருள்

செயல்பாடுகளில் அதன் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் சரக்குகளை VED பகுப்பாய்வு வகைப்படுத்துகிறது. முக்கியமான பொருட்கள் எப்போதும் கிடைப்பதை உறுதிசெய்யவும், குறைவான முக்கியத்துவம் வாய்ந்த பொருட்களின் அதிகப்படியான இருப்பைக் குறைக்கவும் இது சுகாதாரப் பராமரிப்பு, உற்பத்தி மற்றும் பாதுகாப்பு போன்ற தொழில்களில் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

VED பகுப்பாய்வின் வகைகள்

• முக்கிய (V) பொருட்கள்:

o செயல்பாடுகளுக்கு முற்றிலும் அவசியம்.

o கையிருப்பு கடுமையான இடையூறுகளை ஏற்படுத்தலாம் அல்லது உற்பத்தியை நிறுத்தலாம்.

o கொள்முதலில் கடுமையான சரக்கு கட்டுப்பாடு மற்றும் முன்னுரிமை தேவை.

o உதாரணம்: மருத்துவமனைகளில் உயிர் காக்கும் மருந்துகள், தொழிற்சாலைகளில் முக்கியமான இயந்திர பாகங்கள்.

• அத்தியாவசிய (E) பொருட்கள்:

o முக்கியமான ஆனால் முக்கிய பொருட்களைப் போல முக்கியமானவை அல்ல.

o இருப்புக்கள் திறமையின்மையை ஏற்படுத்தக்கூடும், ஆனால் முழுமையான பணிநிறுத்தங்களை ஏற்படுத்தாது.

o மிதமான கட்டுப்பாடு மற்றும் வழக்கமான நிரப்புதல் தேவை.

o எடுத்துக்காட்டு: நிலையான மருத்துவ பொருட்கள், இயந்திரங்களுக்கான மசகு எண்ணெய்.

• விரும்பத்தக்கது (D) பொருட்கள்:

o முக்கிய செயல்பாடுகளை பாதிக்காத முக்கியமான அல்லாத பொருட்கள்.

o இருப்புக்கள் குறைந்தபட்ச தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

o குறைந்த அளவுகளில் இருப்பு வைக்கலாம் அல்லது தேவைக்கேற்ப நிரப்பலாம்.

o எடுத்துக்காட்டு: அலுவலக எழுதுபொருள், அலங்கார பொருட்கள், விருப்ப உதிரி பாகங்கள்.

VED பகுப்பாய்வின் நன்மைகள்

• முக்கியமான பொருட்களின் தொடர்ச்சியான கிடைக்கும் தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

• அத்தியாவசியமற்ற பங்குகளில் தேவையற்ற முதலீட்டைக் குறைக்கிறது.

• கொள்முதல் மற்றும் பங்கு கண்காணிப்பை முன்னுரிமைப்படுத்த உதவுகிறது.

• முக்கிய சரக்கு இல்லாததால் உற்பத்தி அல்லது சேவை இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது.

VED பகுப்பாய்வின் வரம்புகள்

• பொருட்களின் விலையை மட்டுமே கருத்தில் கொள்ளாது, அவற்றின் முக்கியத்துவத்தை மட்டுமே கருத்தில் கொள்கிறது.

• செயல்பாட்டு முன்னுரிமைகள் மாறும்போது அடிக்கடி புதுப்பித்தல் தேவைப்படுகிறது.

• அனைத்து தொழில்களுக்கும், குறிப்பாக ஏற்ற இறக்கமான தேவைகளைக் கொண்ட தொழில்களுக்கு ஏற்றதாக இருக்காது.

2. FSN பகுப்பாய்வு (வேகமாக நகரும், மெதுவாக நகரும், நகராதது)

FSN பகுப்பாய்வின் பொருள்

FSN பகுப்பாய்வு ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் அதன் நுகர்வு விகிதம் அல்லது இயக்கத்தின் அடிப்படையில் சரக்குகளை வகைப்படுத்துகிறது. அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் பொருட்களை அடையாளம் கண்டு, மெதுவாக நகரும் பொருட்களின் தேவையற்ற பங்குகளைக் குறைப்பதன் மூலம் வணிகங்கள் பங்கு நிலைகளை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

FSN பகுப்பாய்வின் வகைகள்

• வேகமாக நகரும் (F) பொருட்கள்:

அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் அல்லது விற்கப்படும் அதிக வருவாய் ஈட்டும் பொருட்கள்.

o வழக்கமான கண்காணிப்பு மற்றும் அடிக்கடி மீண்டும் சேமிப்பு தேவை.

o எடுத்துக்காட்டு: அழிந்துபோகக்கூடிய உணவுப் பொருட்கள், தினசரி பயன்பாட்டு மருந்துகள், அதிக தேவை உள்ள மின்னணு கூறுகள்.

• மெதுவாக நகரும் (S) பொருட்கள்:

எப்போதாவது பயன்படுத்தும் மிதமான வருவாய் ஈட்டும் பொருட்கள்.

o அதிகப்படியான சரக்குகளைத் தவிர்க்க இருப்பு நிலைகளைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டும்.

o எடுத்துக்காட்டு: பருவகால பொருட்கள், சிறப்பு இயந்திர பாகங்கள், குறைந்த தேவை உள்ள தளபாடங்கள்.

• நகராத (N) பொருட்கள்:

நீண்ட காலத்திற்கு சிறிய அல்லது தேவை இல்லாத பொருட்கள்.

o கலைக்கப்பட வேண்டிய அல்லது எழுதப்பட வேண்டிய காலாவதியான இருப்பைக் குறிக்கலாம்.

o எடுத்துக்காட்டு: காலாவதியான தொழில்நுட்பம், காலாவதியான மருந்துகள், பழைய உதிரி பாகங்கள்.

FSN பகுப்பாய்வின் நன்மைகள்

• அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் பொருட்களில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் சரக்கு முதலீட்டை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

• மெதுவாக நகரும் மற்றும் நகராத இருப்பைக் குறைப்பதன் மூலம் சேமிப்பு செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

• காலாவதியான பொருட்களில் முதலீட்டைக் குறைப்பதன் மூலம் பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது.

• வேகமாக நகரும் பொருட்களுக்கு முன்னுரிமை அளிப்பதன் மூலம் கொள்முதல் திட்டமிடலை மேம்படுத்துகிறது.

FSN பகுப்பாய்வின் வரம்புகள்

• பொருட்களின் மதிப்பு அல்லது முக்கியத்துவத்தை புறக்கணிக்கிறது.

• சரக்கு நகர்வுகளை தொடர்ந்து கண்காணிப்பது அவசியம்.

• நகராத பொருட்கள் இன்னும் அவசியமாக இருக்கலாம், இதனால் அகற்றும் முடிவுகள் கடினமாகின்றன.

3. VED மற்றும் FSN பகுப்பாய்வின் ஒப்பீடு

அம்சம்	**VED Analysis**	**FSN Analysis**
வகைப்பாடு அடிப்படை	செயல்பாடுகளுக்கு முக்கியத்துவம்	சரக்கு இயக்க விகிதம்
வகைகள்	முக்கியமானவை, அத்தியாவசியமானவை,	வேகமாக நகரும், மெதுவாக நகரும்,

	விரும்பத்தக்கவை	நகராதவை
கவனம்	முக்கியப் பொருட்களின் கிடைக்கும் தன்மையை உறுதி செய்தல்	பயன்பாட்டின் அடிப்படையில் இருப்பு நிலைகளை மேம்படுத்துதல்
தொழில் பயன்பாடு	சுகாதாரம், உற்பத்தி, பாதுகாப்பு	சில்லறை விற்பனை, தளவாடங்கள், உற்பத்தி
முக்கிய நன்மை	முக்கியமான செயல்பாடுகளில் இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது முக்கியமான செயல்பாடுகளில் இடையூறுகளைத் தடுக்கிறது	அதிகப்படியான சரக்குகளைக் குறைத்து பணப்புழக்கத்தை மேம்படுத்துகிறது

.

ED பகுப்பாய்வு - கணக்கீட்டோடு கூடிய எடுத்துக்காட்டு

சிக்கல் அறிக்கை:

ஒரு மருத்துவமனை அதன் சரக்குகளை VED பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தி வகைப்படுத்த விரும்புகிறது. பங்கு விவரங்கள் பின்வருமாறு:

Item Name	**Usage Importance**	**Cost per Unit (₹)**	**Annual Demand (Units)**	**Total Cost (₹)**
Ventilator	Critical	5,00,000	10	50,00,000
Surgical Gloves	Important	20	10,000	2,00,000
Painkillers	Non-Critical	10	5,000	50,000
MRI Scanner	Critical	30,00,000	2	60,00,000
IV Fluids	Important	50	2,000	1,00,000
Office Stationery	Non-Critical	15	500	7,500

தீர்வு: VED அளவுகோல்களின் அடிப்படையில் வகைப்பாடு

• முக்கிய (V): செயல்பாடுகளுக்கு முக்கியமான பொருட்கள்.

o வென்டிலேட்டர், MRI ஸ்கேனர்

• அத்தியாவசிய (E): வழக்கமான வேலைக்குத் தேவையான பொருட்கள்.

o அறுவை சிகிச்சை கையுறைகள், IV திரவங்கள்

• விரும்பத்தக்க (D): வைத்திருக்க நல்ல ஆனால் முக்கியமற்ற பொருட்கள்.

o வலி நிவாரணிகள், அலுவலக எழுதுபொருள்

இறுதி VED வகைப்பாடு அட்டவணை

Item Name	**VED Category**
Ventilator	Vital (V)
MRI Scanner	Vital (V)
Surgical Gloves	Essential (E)
IV Fluids	Essential (E)
Painkillers	Desirable (D)
Office Stationery	Desirable (D)

2. FSN பகுப்பாய்வு - கணக்கீட்டுடன் கூடிய எடுத்துக்காட்டு

சிக்கல் அறிக்கை:

ஒரு உற்பத்தி நிறுவனம் கடந்த ஆண்டு இயக்கத்தின் அடிப்படையில் FSN பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தி அதன் பங்குகளை வகைப்படுத்த விரும்புகிறது. விவரங்கள் பின்வருமாறு:

Item Name	Opening Stock	Closing Stock	Annual Consumption (Units)
Raw Material A	500	50	450
Spare Part B	200	190	10
Lubricant C	300	270	30
Screws D	1,000	200	800
Old Tool E	100	98	2

தீர்வு: FSN அளவுகோல்களின் அடிப்படையில் வகைப்பாடு

• வேகமாக நகரும் (F): அதிக பயன்பாடு மற்றும் அடிக்கடி இயக்கம் கொண்ட பொருட்கள்.

o மூலப்பொருள் A, திருகுகள் D

• மெதுவாக நகரும் (S): ஆண்டு முழுவதும் மிதமான இயக்கம் கொண்ட பொருட்கள்.

o மசகு எண்ணெய் C

• நகராத (N): சிறிய அல்லது எந்த இயக்கமும் இல்லாத பொருட்கள்.

o உதிரி பாகம் B, பழைய கருவி E

இறுதி FSN வகைப்பாடு அட்டவணை

Item Name	FSN Category
Raw Material A	Fast-moving (F)
Screws D	Fast-moving (F)
Lubricant C	Slow-moving (S)
Spare Part B	Non-moving (N)
Old Tool E	Non-moving (N)

Reference

James SSagner, Working Capital Management, Application and Cases, Wiley. New Jersey

Dr. M.Manida

Assistant Professor,

Dept. Of Commerce,

Manonmaniam Sundaranar University,

Tirunelveli

Email;manidamcom@gmail.com