



## ਉਧਾਰ ਅਤੇ ਵਸੂਲੀ

ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਧਾਨ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ ਚਲਦੇ ਰਹਿਣਾ। ਇਸ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫੀ ਨਕਦੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਦਸਤਾਵੇਜ਼, ਮਾਲਕ-ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਲਈ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਹੋਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

### ਭੂਮਿਕਾ

“ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਕੱਲੇ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਹੀ ਵਿਕਰੀ 50% ਵੱਧ ਗਈ ਹੈ”।

ਕਈ ਮਜ਼ਾਜੀ ਮਾਲਕ-ਮੈਨੇਜਰ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲ ਅਖਵਾਉਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦਾ ਦੀਵਾਲਾ ਨਿਕਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਵੱਧ ਰਹੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਕਾਫੀ ਨਕਦੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਬਿਨਾਂ ਨਕਦੀ ਦੇ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਆਪਣੇ ਬਿੱਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਦਾ ਕਰੇਗਾ, ਤਨਖਾਹ ਦੇਣ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰੀ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਵਧੀ ਹੋਈ ਮੰਗ ਲਈ ਮਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਰੀਦ ਸਕੇਗਾ?

ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਦੀਵਾਲਾ ਨਿਕਲਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਕਾਫੀ ਨਕਦੀ ਦਾ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ ਜੋ ਬਾਕੀ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ, ਤੋ ਪਹਿਲਾਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਵਧੀ ਹੋਈ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਕੀ ਫਾਇਦਾ ਜੇਕਰ ਤਸੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੋ ਜਾਵੇ?

ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਫਲ ਰੱਖਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਨਕਦੀ ਹੀ ਇਸ ਰਾਜ਼ ਦੀ ਚਾਬੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਕਦੀ ਦਾ ਪ੍ਰਵਾਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹਲਾਤਾਂ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਦੁਆਰਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

### ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ

#### ਨਕਦੀ ਚੱਕਰ

ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਘਟਨਾਵਾਂ ਦੇ ਚੱਕਰ ਲਗਾਤਾਰ ਚੱਲਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਨਕਦੀ ਉਪਲੱਬਧਤਾ ਘੱਟ ਜਾਂ ਵੱਧ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਨਕਦੀ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਵੇਚਣ ਯੋਗ ਮਾਲ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਸਟਾਕ ਦੇ ਵਿਕਣ ਨਾਲ ਨਕਦ ਜਾਂ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਰਸੀਵੇਬਲ ਭਾਵ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਉਧਾਰੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਗਾਹਕ ਪੈਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਉਦੋਂ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਰਸੀਵੇਬਲ ਘੱਟਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਕਦੀ ਖਾਤਾ ਵੱਧਦਾ ਹੈ। ਨਕਦੀ ਦੇ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਉਸ ਅਵਧੀ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਗਾਹਕ ਅਗਲੀ ਅਵਧੀ ਵਿੱਚ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

#### ਬਕਾਇਆ ਵਰਤੋਂ ਯੋਗ ਪੁੰਜੀ

ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ ਨਕਦੀ ਦੇ ਉਹ ਸੋਮੇ ਹਨ ਜੋ ਕਿ ਇੱਕ ਹੀ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਧਾਰਣ ਚੱਕਰ ਵਿੱਚ ਨਕਦੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਕਦੀ, ਵੇਚਣ ਯੋਗ ਸਕਿਊਰਟੀਜ਼, ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਰਸੀਵੇਬਲ, ਸਟਾਕ, ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹਨ। ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ, ਉਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੀ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਧਾਰਣ ਚੱਕਰ ਦੇ ਅੰਦਰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹਨ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਪੇਅੇਬਲ, ਨੋਟਸ



ਪੇਅਰੇਬਲ, ਐਕਸਪੈਂਸ ਪੇਅਰੇਬਲ, ਆਦਿ। ਇੱਕ ਅਵਧੀ ਤੋਂ ਦੂਜੀ ਅਵਧੀ ਤੱਕ ਇਸ ਕੀਮਤ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਲਈ :

	Year 1 ਸਾਲ 1	Year 2 ਸਾਲ 2
	19 x 1	19 x 2
ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ	\$110 000	\$200 000
ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਘਟਾਓ	<u>- 70 000</u>	<u>- 112 000</u>
ਵਰਤੋਂ ਯੋਗ ਪੂੰਜੀ	40 000	88 000
ਬਕਾਇਆ ਵਰਤੋਂ ਯੋਗ ਪੂੰਜੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ/(ਘਟਾ)		\$48 000

ਇੱਕ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਦਰ ਬਕਾਇਆ ਵਰਤੋਂ ਯੋਗ ਪੂੰਜੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਹੋਇਆ ਪਰ ਸਾਨੂੰ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ। ਇਹ ਸਾਰਾ ਨਕਦ ਜਾਂ ਸਟਾਕ ਦੇ ਕਾਰਣ ਹੋਇਆ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਾਂ, ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਪੇਅਰੇਬਲ ਵਿੱਚ ਘਾਟੇ ਦੇ ਕਾਰਣ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇ।

### ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਬਿਓਰਾ

ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਕਾਇਆ ਵਰਤੋਂ ਯੋਗ ਪੂੰਜੀ ਸਿਰਫ ਵਰਤਮਾਨ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਦੱਸਦੀ ਹੈ, “ਕੈਸ਼-ਫਲੋ” ਬਿਓਰਾ ਕਿਸੇ ਅਵਧੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਆਉਣ ਅਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਨਕਦ ਦੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਨੂੰ ਕੈਸ਼ ਫਲੋ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਨਕਦ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਭਵਿੱਖਵਾਣੀ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਨ ਦਾ ਸਾਧਨ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੀ ਵੀ ਅਵਧੀ ਲਈ ਨਕਦ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਕਰਜ਼ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦੇ ਖਾਤਿਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਕਿ ਅੱਗੇ ਜਾ ਕੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਕਦ ਉਪਲੱਬਧ ਰਹੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਕਦੀ ਹੋ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਕੇ ਵਿਆਜ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਨਕਦ ਖਾਤੇ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਬਕਾਇਆ ਵਰਤੋਂ ਯੋਗ ਪੂੰਜੀ ਕਿੰਨੀ ਹੈ ਅਤੇ ਨਕਦ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ।

ਸਮਝ ਲਵੋ ਕਿ :

- NWC = ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ;
- CA = ਨਕਦੀ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਰੰਟ ਐਸੱਟਜ਼ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ;
- CL = ਕਰੰਟ ਲਾਏਬਿਲਟੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ; ਅਤੇ
- Cash = ਨਕਦੀ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ।

ਇਹ ਸੰਬੰਧ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸਾਨੂੰ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ (NWC), ਕਰੰਟ ਲਾਏਬਿਲਟੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ (CL), ਅਤੇ ਨਕਦੀ ਤੋਂ ਅਲਾਵਾ ਕਰੰਟ ਐਸੱਟਜ਼ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨਕਦੀ ਘਟਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਦ (CA less cash),



ਦਾ ਪਤਾ ਹੈ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਨਕਦੀ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਨਕਦੀ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਮੁੱਢਲੇ ਕੈਸ਼ ਬੈਲੰਸ ਵਿੱਚ ਜੋੜ ਕੇ ਅਖੀਰਲਾ ਬੈਲੰਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਸਮਝੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖਵਾਣੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ \$50,000 ਦਾ ਵਾਧਾ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਨਾਲ ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ :

ਰਸੀਵੇਬਲਜ਼	\$25,000 ਦਾ ਵਾਧਾ
ਇਨਵੈਨਟਰੀ	\$70,000 ਦਾ ਵਾਧਾ
ਅਕਾਊਂਟਜ਼ ਪੇਅਏਬਲ	\$30,000 ਦਾ ਵਾਧਾ
ਨੋਟਸ ਪੇਅਏਬਲ	\$10,000 ਦਾ ਵਾਧਾ

\$48,000 ਦੇ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਅੱਗੇ ਜਾ ਕੇ ਨਕਦੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਤਬਦੀਲੀ ਹੋਵੇਗੀ?

$$\begin{aligned} \text{Cash} &= \text{NWC} - \text{CA} + \text{CL} \\ &= 48\,000 - 25\,000 - 70\,000 + 30\,000 + 10\,000 \\ &= -7\,000 \end{aligned}$$

**ਸਿੱਟਾ :** ਇਸ ਅਵਧੀ ਦੌਰਾਨ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਦੇ ਕਾਰਣ, ਨਕਦ ਵਿੱਚ \$7,000 ਦਾ ਘਾਟਾ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਕੀ ਇਸ ਘਾਟੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫੀ ਨਕਦੀ ਹੈ? ਇਹ ਮੁੱਢਲੇ ਕੈਸ਼ ਬੈਲੰਸ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰੇਗਾ।

**ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਉਪਯੋਗ :**

ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪੱਧਰ ਤੇ, ਇਨਵੈਨਟਰੀ, ਅਕਾਊਂਟਜ਼ ਪੇਅਏਬਲ, ਰਸੀਵੇਬਲਜ਼, ਆਦਿ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣਾ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੇ ਅੰਦਾਜ਼ੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਸਾਨ ਹੈ। ਇਸ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਅਕਾਊਂਟ ਦੀ ਭਵਿੱਖਵਾਣੀ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਉਪਯੋਗਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਉਪਯੋਗਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਦੇ ਫਰਕ ਨੂੰ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਹੇਠ ਲਿਖਿਆ ਹਿਸਾਬ ਇਸ ਅਧਾਰ ਤੇ ਦਿਖਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਬੈਲੰਸ ਸ਼ੀਟ ਸੱਚ ਵਿੱਚ “ਸੰਤੁਲਿਤ” ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕੁਲ ਅਸਾਸੇ, ਕੁਲ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਸਟਾਕ ਹੋਲਡਰਾਂ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਦੇ ਜੋੜ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹਨ।

$$\text{ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ} + \text{ਗੈਰ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ} = \text{ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ} + \text{ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ} + \text{ਇਕਵਿਟੀ}$$

ਇਸ ਸੰਤੁਲਨ ਨੂੰ ਮੁੜ ਤਰਤੀਬ ਕਰਨ ਤੇ :

$$\text{ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ} - \text{ਮੌਜੂਦਾ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ} = \text{ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ} + \text{ਇਕਵਿਟੀ} - \text{ਗੈਰ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ}$$

ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਸੰਤੁਲਨ ਦਾ ਖੱਬਾ ਪਾਸਾ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਹੈ, ਸੱਜਾ ਪਾਸਾ ਵੀ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਜ਼ਰੂਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਦੋਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪਾਸੇ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਇਕਵਿਟੀ ਵੱਧਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਗੈਰ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ ਘੱਟਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ



ਵੱਧਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਤਬਦੀਲੀ ਸਰਮਾਏ ਦਾ ਸਰੋਤ ਹੋਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਗੈਰ ਮੌਜੂਦਾ ਅਸਾਸੇ ਵੱਧਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਇਕਵਿਟੀ ਵੱਧਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਘੱਟਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤਬਦੀਲੀ ਸਰਮਾਏ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਹੋਵੇਗੀ।

ਆਮ ਕਰਕੇ ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤ ਜਾਂ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੇ ਸਰੋਤ ਹਨ :

- ਔਪਰੇਸ਼ਨ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਸਰਮਾਇਆ;
- ਅੱਚਲ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ;
- ਸਟਾਕ ਜਾਰੀ ਕਰਨਾ; ਅਤੇ
- ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦਾ ਉਧਾਰ ਲੈਣਾ।

“ਔਪਰੇਸ਼ਨ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਸਰਮਾਏ” ਨੂੰ ਕੱਢਣ ਲਈ ਉਹ ਸਾਰੇ ਖਰਚੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਰਮਾਏ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਨੂੰ ਉਸ ਸਾਰੀ ਆਮਦਨੀ ਜੋ ਸਰਮਾਏ ਦਾ ਸਰੋਤ ਸੀ ਤੋਂ ਘਟਾਓ, ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਸਾਨ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵੀ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ : ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਰਮਾਏ ਦਾ ਆਉਣਾ ਜਾਂ ਜਾਣਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ ਹੋਈ ਬਕਾਇਆ ਆਮਦਨ ਵਿੱਚ ਜੋੜੋ।

ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਮ ਗੈਰ-ਸਰਮਾਇਆ ਖਰਚਾ ਹੈ, ਮੁੱਲ ਹਰਾਸ : ਕਿਸੇ ਅਸਾਸੇ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਖਰਚੇ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਉਸ ਅਸਾਸੇ ਤੋਂ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਆਮਦਨ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਪਾਉਣਾ। ਅਸਾਸੇ ਨੂੰ ਮੁੱਲ ਹਰਾਸ ਦੇ ਨਾਲ ਬਕਾਇਆ ਆਮਦਨ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲ ਕਰਨਾ, ਸਰਮਾਏ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਵਾਲੀ ਆਮਦਨ ਅਤੇ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਸਾਨ ਹੈ। ਫਿਰ ਤੋਂ, ਮੁੱਲ ਹਰਾਸ ਸਰਮਾਏ ਦਾ ਸਰੋਤ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਸਰਮਾਇਆ ਜਾਂ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੇ ਆਮ ਉਪਯੋਗ :

- ਅੱਚਲ ਅਸਾਸਿਆਂ ਦੀ ਖਰੀਦ;
- ਲਾਭ ਅੰਸ਼ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ;
- ਲੰਬੀ ਅਵਧੀ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਦਾ ਪੂਰਾ ਭੁਗਤਾਨ; ਅਤੇ
- ਇਕਵਿਟੀ ਨੂੰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਖਰੀਦਣਾ।

ਹੇਠਾਂ ਇਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ ਕਿ ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤਾਂ ਅਤੇ ਉਪਯੋਗਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਉਪਯੋਗ ਦਾ ਬਿਓਰਾ

ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਸਰੋਤ :

ਔਪਰੇਸ਼ਨ ਤੋਂ

ਬਕਾਇਆ ਆਮਦਨ

\$ 10 000

ਮੁੱਲ ਹਰਾਸ ( ਗੈਰ ਨਕਦ ਮੱਦ ) ਨੂੰ ਜੋੜੋ

+ 15 000

\$ 25 000



ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣਾ	\$175 000
ਸਟਾਕ ਦੇਣਾ	<u>+ 3 000</u>
	\$203 000

ਸਰਮਾਏ ਦੇ ਉਪਯੋਗ	
ਪਲਾਂਟ ਖਰੀਦਣਾ	\$140 000
ਨਕਦੀ ਲਾਭ ਅੰਸ਼	<u>+15 000</u>
	\$155 000

ਨੈੱਟ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ (ਘਾਟਾ) \$ 48 000

ਉਹ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੇ ਖਤਰੇ ਜੋ ਲੈਣ ਲਾਇਕ ਹਨ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਹੱਦ ਦੇ ਨਾਲ ਖੁਦ-ਬ-ਖੁਦ ਮੰਜੂਰੀ ਵਾਲੀ ਸੂਚੀ ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਖਾਤਿਆਂ ਦੀ ਸਮਾਂ ਬੱਧ ਜਾਂਚ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਾ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕਾਫੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਅਜਿਹੇ ਖਾਤਿਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਠੀਕ-ਠੀਕ ਜੋਖਮ ਕਿਹਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਉਹਨਾਂ ਤੇ ਕਰੀਬੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਰਕਮ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਪੈਸੇ ਦੀ ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਗਤੀ ਵਿੱਚ ਘਾਟਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ।

ਕਮਜ਼ੋਰ ਖਾਤੇ, ਸਵੀਕਾਰ ਯੋਗ ਜੋਖਮ ਵਾਲੇ ਕਰਜ਼ੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਫਿਰ ਵੀ, ਇਹਨਾਂ ਤੇ ਕਰੀਬੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਹ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਉੱਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਮੈਨੇਜਰ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮਾਂ ਲਾਉਗਾ/ਲਾਉਗੀ। ਅਜਿਹੇ ਜੋਖਮ ਆਮ ਕਰਕੇ ਵਧੀਆ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧ ਅਤੇ ਵਧੀਆ ਵਿਕਰੀ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਉਹ ਸੀਮਿਤ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੇ ਨਾਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਕਿਸੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਖਤਰੇ ਦੇ ਜੋਖਮ ਦੇ ਕਰੀਬ ਸਮਝ ਸਕਦੀ ਹੈ ਪਰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਦੂਜੀ ਕੰਪਨੀ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਹੀ ਸਮਝੇ। ਤੁਹਾਡੀ ਕਰਜ਼ਾ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਾਫ-ਸਾਫ ਲਿਖਿਆ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸ ਅਧਾਰ ਤੇ ਕਿਸੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰਿਆ ਜਾਂ ਠੁਕਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕਰਜ਼ਾ ਮੰਜੂਰੀ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਲਈ ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਲਈ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨ ਸਥਾਪਤ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਦਿਸ਼ਾ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਇਹ ਗਾਹਕ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਅਧਾਰਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨ ਗਾਹਕ ਦੀਆਂ ਆਮ ਲੋੜਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰੇ।

ਇਹ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਕਿ ਗਾਹਕ ਦੀ ਬੈਲੰਸ ਸ਼ੀਟ ਅਤੇ ਆਰਥਿਕ ਸਮਰੱਥਾ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਉਸਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਿੰਨਾ ਕਰਜ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਿਮਿਟ, ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਹੀ ਵਿੱਚ-ਵਿੱਚ ਜਾਂਚ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਜਾਂਚ ਦਾ ਅਧਾਰ ਗਾਹਕ ਦੀ ਬਦਲਦੀ ਆਰਥਿਕ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਹੋਵੇਗਾ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਅਕਾਊਂਟਸ ਰਸੀਵੇਬਲ ਅਤੇ ਔਰਡਰ ਐਂਟਰੀ ਦਾ ਕੰਮ ਕੰਪਿਊਟਰ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ, ਉਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਿਮਿਟ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਲਿਮਿਟ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈਣ ਤੇ ਕੀ ਕਰਨਾ ਇਸ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਅਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਹਰ ਇੱਕ ਆਦੇਸ਼ ਦੀ ਮੁੜ ਪੜਤਾਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ



ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਲਿਸਟ ਵੀ ਸ਼ਾਮਿਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਪੁਰਾਣੀ ਵਸੂਲੀ ਕਰਨਾ ਬਾਕੀ ਹੈ।

## ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ

ਵਸੂਲੀ ਨਾ ਕਰਨ ਲਾਇਕ ਕਰਜ਼ ਤੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਣ ਉਹ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਨਾ-ਕਾਫੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਇਨਵੈਸਟੀਗੇਸ਼ਨ ਤੇ ਅਧਾਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਫਿਰ ਵੀ, ਆਦੇਸ਼ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਮਾਲ ਜਲਦੀ ਸਮੇਂ ਤੇ ਭੇਜਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਚੈੱਕ ਕਰਨ ਦੀ ਗਤੀ ਅਤੇ ਸੁਯੋਗਤਾ, ਆਦੇਸ਼ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਇਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਕੇ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਹਰ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਦੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਕਿਸ ਹੱਦ ਤੱਕ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਇਹ ਹਰ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਲਈ ਭਿੰਨ ਭਿੰਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੋਗੇ :

- ਆਦੇਸ਼ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੈ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਕੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ;
- ਗਾਹਕ ਕਿੰਨੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ;
- ਉਸ ਦੇ ਵਰਤਮਾਨ ਅਕਾਊਂਟ ਦੀ ਹਾਲਤ;
- ਕੀ ਇਹ ਵਰਤਮਾਨ ਮਾਲ ਸਿਰਫ ਮੌਸਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਦੇ ਮਾਲ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੈ;
- ਡਲਿਵਰੀ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਲੱਗਣ ਵਾਲਾ ਸਮਾਂ;
- ਆਦੇਸ਼ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦਾ ਕੁੱਲ ਖਤਰਾ ਕਿੰਨਾ ਹੈ;
- ਕੀ ਇਹ ਕਰਜ਼ੇ ਦਾ ਜੋਖਮ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਕਰਜ਼ਾ ਨੀਤੀ ਦੇ ਅੰਦਰ ਹੈ; ਅਤੇ
- ਜੇਕਰ ਇਹ ਖਾਸ ਆਦੇਸ਼ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਸੀ.ਓ.ਡੀ. ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਰਜ਼ਾ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ ਨੂੰ ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਗਾਹਕ ਦੇ ਨਾਲ ਅਨੁਭਵ, ਆਪਣੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਸਪਲਾਇਅਰਾਂ ਦੋਵਾਂ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਤੇ ਅਧਾਰਿਤ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਹਾਡੀ ਕਸਟਮਰ ਲੈਜ਼ਰ ਫਾਈਲ ਦੇਖਣ ਲਈ ਪਹਿਲੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਦਾਇਗੀ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ, ਵੱਡੇ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਦੀ ਬਹੁਤਾਤ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ।

ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾ ਕੇ ਰੱਖਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਵਿੱਚ ਉਸ ਦੇ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਪਿਛੋਕੜ ਅਤੇ ਅਨੁਭਵ ਦਾ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਹੱਥ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਰਥਿਕ ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਕੁਝ ਘੱਟ ਹੋਣ ਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਇਹ ਅਕਸਰ ਮਾਮੂਲੀ ਅਤੇ ਅਸਵੀਕਾਰ ਯੋਗ ਜੋਖਮ ਵਾਲੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਨਿਰਨਾਤਮਕ ਤੱਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਬੈਂਕ ਦੇ ਨਾਲ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਦੂਜੇ ਸਪਲਾਇਅਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਅਨੁਭਵ ਵੀ ਕਾਫੀ ਉਪਯੋਗੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਨ। ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਨਵੇਂ ਅਕਾਊਂਟਜ਼ ਲਈ ਪੂਰੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਐਪਲੀਕੇਸ਼ਨ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਗਾਹਕ ਦੇ ਬੈਂਕ ਅਤੇ ਟ੍ਰੇਡ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵੀ ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਕਾਫੀ ਕੀਮਤੀ ਸਰੋਤ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਪਲਾਇਅਰ ਅਤੇ ਬੈਂਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਦਲ-ਬਦਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੁਪਤ ਰੱਖੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਜਿੱਥੋਂ ਤੱਕ ਹੋ ਸਕੇ ਗਾਹਕ ਤੋਂ ਸਿੱਧੇ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਵਿੱਤੀ ਬਿਓਰਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਬਿਓਰਾ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਸਪੈਕਟਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਜਾਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਜਨਤਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

## ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਬਾਹਰੀ ਸਰੋਤ



ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਈ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਉਪਲੱਭਯ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰਾ ਗਿਆਨ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿੱਥੋਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਸਰੋਤ ਹਨ :

- ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ; ਅਤੇ
- ਡੱਨ ਐਂਡ ਬਰੈਂਡ ਸਟ੍ਰੀਟ ਰਿਪੋਰਟ।

## ਵਸੂਲੀ ਦੇ ਤਰੀਕੇ

ਬਕਾਇਆ ਰਸੀਵੇਬਲਜ਼ ਦੀ ਵਸੂਲੀ, ਕਰਜ਼ਾ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਓਨੀ ਹੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਉਸਦੀ ਗਾਹਕ ਦੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ, ਮੁੱਲ-ਅੰਕਣ, ਅਤੇ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਹੈ। ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਤਰਤੀਬ ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਲਗਾਤਾਰ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਕਰਜ਼ਾ ਨੀਤੀ ਦੀ ਸਾਖ ਰੱਖਣ ਲਈ ਇਹ ਕਦਮ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਸਮਾਂ ਹੀ ਉਧਾਰ ਅਤੇ ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਸਾਰ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਾਲ ਫੌਲੋ-ਅੱਪ ਠੀਕ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਿ ਉਸਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੋਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਅਕਾਊਂਟਜ਼ ਰਸੀਵੇਬਲਜ਼ ਦਾ ਠੀਕ ਸਮੇਂ ਤੇ ਅਤੇ ਠੀਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਬਣਿਆ ਹੋਇਆ “ਮੰਥਲੀ-ਏਜਿਡ ਟ੍ਰਾਇਲ ਬੈਲੰਸ” ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਜਾਂਚ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਅੱਗੇ ਜਾ ਕੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਹਵਾਲੇ ਦਾ ਕੰਮ ਵੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਵਸੂਲੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਰ ਹੋਣ ਤੇ ਉਸਦੇ ਆਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਰੋਕ ਕੇ ਰੱਖਣਾ ਵੀ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਗਾਹਕ ਦੇ ਨਾਲ ਠੀਕ ਸਮੇਂ ਤੇ ਸੰਪਰਕ ਜੋ ਕਿ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਅਤੇ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ ਆਮ ਕਰਕੇ ਸਹੀ ਨਤੀਜਾ ਦੇਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਗਾਹਕ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਉਸ ਦੀ ਅਨੁਕ੍ਰਿਆ ਦਿਖਾਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਉਸਦਾ ਆਦੇਸ਼ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਗੈਰ ਵਾਜਬ ਦੇਰ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਰਸੀਵੇਬਲ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਲਗਾਤਾਰ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣ।

ਕਿਉਂਕਿ ਵਰਕਿੰਗ ਕੈਪੀਟਲ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਲ ਨਾਲ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਵੀ ਸਮੇਂ ਸਮੇਂ ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ 'ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਲਈ ਅਸਾਨ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਬਣਾਈਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਮੁੱਲ-ਅੰਕਣ ਦੇ ਰੁਝਾਨ ਸਥਾਪਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਅਜਿਹੀ ਇੱਕ ਰਿਪੋਰਟ ਹੈ ਮਾਸਕ ਉਗਰਾਹੀ ਸੂਚੀ। ਇਹ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਕਿ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਰਸੀਵੇਬਲ ਉਗਰਾਹੀ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹਿੱਸਾ ਉਸ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਵਸੂਲ ਹੋਇਆ।

ਦੂਜੀ ਰਿਪੋਰਟ ਹੈ ਅਕਾਊਂਟਸ ਰਸੀਵੇਬਲ ਟਰਨ ਓਵਰ ਪੀਰੀਅਡ। ਇਹ ਆਮ ਕਰਕੇ ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਬਕਾਇਆ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ :

ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦਾ = ਪਿਛਲੇ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦਾ ਔਸਤ ਅਕਾਊਂਟਸ ਰਸੀਵੇਬਲ ਬੈਲੰਸ x 90/ ਪਿਛਲੇ ਤਿੰਨ  
ਬਕਾਇਆ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ।



ਜਦੋਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਏਜਿਡ ਡੇਟਾ ਦੇ ਨਾਲ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਬਕਾਇਆ ਵਸੂਲੀ ਦੇ ਰੁਝਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਸਾਬਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਏਜਿਡ ਟ੍ਰਾਇਲ ਬੈਲੰਸ ਅਤੇ ਪੁਰਾਣੇ ਵਸੂਲੀ ਵਾਲੇ ਅਕਾਊਂਟਸ ਦੇ ਅਨੁਪਾਤ ਕਾਰਗਰਤਾ ਦਾ ਮਾਪ ਵੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਨਾਲ ਨਾਲ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਮਿਲਦੀਆਂ-ਜੁਲਦੀਆਂ ਹੋਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਵਸੂਲੀ ਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਤੋਂ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਵੀ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ।

## ਨਤੀਜਿਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ

ਇਹਨਾਂ ਭਿੰਨ ਭਿੰਨ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨਾ ਹੀ ਕਾਫੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਧਾਰ ਦੀ ਕਿਰਿਆ ਅਤੇ ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਦੇ ਕੁਲ ਮਿਲਾ ਕੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਨੀਤੀਆਂ; ਅਤੇ ਨਾਲ ਨਾਲ ਉਸ ਅਵਧੀ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਰੁੱਖ ਉੱਤੇ ਆਰਥਿਕ ਹਲਾਤਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਵੀ ਪਰਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਸਹੀ ਰਿਕਾਰਡ ਅਤੇ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਵਸੂਲੀ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਅਤੇ ਰੁਝਾਨਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖ ਕੇ ਲੋੜ ਪੈਣ ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕੀਮਤੀ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੈਨੇਡਾ-ਓਨਟਾਰੀਓ ਬਿਜ਼ਨੈਸ ਸਰਵਿਸ ਸੈਂਟਰ (COBSC/CSECO) ਕੈਨੇਡਾ ਦੀਆਂ ਸਰਕਾਰੀ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਅਤੇ ਫਰਾਂਸੀਸੀ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਪਯੋਗੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਇੱਕ ਦੀਆਂ ਕਾਪੀਆਂ ਦਾ ਨਿਮਰਤਾ ਵਜ੍ਹੇ ਹੋਰ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਨੁਵਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ COBSC/CSECO ਇਨਫਾਰਮੇਸ਼ਨ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ 1-888-576-4444 ਤੇ ਕਾਲ ਕਰੋ।