

अध्याय VIII: स्वास्थ्य एवं परिवार कल्याण मंत्रालय

एचएलएल लाइफकेयर लिमिटेड

8.1 एचएलएल लाइफकेयर लिमिटेड, तिरुवनंतपुरम की विपणन गतिविधियों की कार्यकुशलता तथा प्रभावकारिता।

मुख्य बिन्दु:

- ❖ एचएलएल ने कोई सुनिश्चित, पृथक तथा दस्तावेजित विपणन नीति विकसित नहीं की हैं
(पैरा 8.1.2.2)
- ❖ क्रेडिट अवधि से अधिक बकाया प्राप्ति की उगाही के सदर्भ में, कम्पनी ने पार्टियों द्वारा विलम्बित भुगतानों पर कोई ब्याज प्रभारित नहीं किया। एचएलएल का प्रत्यक्ष विपणन तथा निर्यात के तहत 31 मार्च 2015 तक ₹ 86.39 करोड़ बकाया था जिसमें ₹ 14.43 करोड़ एक वर्ष से पांच वर्षों की अवधि से अधिक तक बकाया थे तथा ₹ 4.69 करोड़ पांच वर्षों से अधिक तक अतिदेय थे।
(पैरा 8.1.2.2)
- ❖ उपभोक्ता व्यवसाय डिविजन में, क्रेडिट अवधि से अधिक बकाया देय राशि ने एक वृद्धि प्रकृति दर्शाई तथा 2012-13 से ₹ 2.58 करोड़ से 2014-15 में ₹ 11.38 करोड़ तक तेजी से वृद्धि की।
(पैरा 8.1.2.3)
- ❖ ऋणियों की स्थिति सरकारी व्यवसाय डिविजन (जीबीडी) को छोड़कर 22.36 प्रतिशत से 58.18 प्रतिशत के बीच थी तथा 2014-15 में लगभग सभी विपणन डिविजनों की स्थिति खराब थी।
(पैरा 8.1.3.1)
- ❖ ₹ 3.54 करोड़ मूल्य की बिक्री/स्टॉक हस्तारण पर बिक्री कर दस्तावेजों के संग्रहण/प्रस्तुति नहीं हुई थी जिसके परिणामस्वरूप एचएलएल पर परिहार्य सांविधिक देयता हुई।
(पैरा 8.1.3.2)

- ❖ एचएलएल के पास उत्पादन परिहार्य तथा विकास और विरोधी प्रतिस्पर्धा के लिए बाजार अनुसंधान करने की एक सामान्य प्रक्रिया नहीं है।

(पैरा 8.1.4.1)

8.1.1 प्रस्तावना

एचएलएल लाइफकेयर लिमिटेड (एचएलएल) को स्वास्थ्य एवं परिवार कल्याण मंत्रालय के तहत 01 मार्च 1966 को समाविष्ट किया गया था। एचएलएल कंडोम, इन्ट्रा-यूट्रिन उपकरण, आरेल एंड एमरजेंसी पिल, क्रीम, टयूबल-रिंग जैसे गर्भनिरोधक दवा तथा ब्लड क्लेक्शन बेग, सर्जिकल सूचर, ऑटो डिसेबल साइडिंग, विट्रो डायगनोस्टिक टेस्ट किट, शन्टस, आयरन एंड सेनिट्री नेपकिन आदि की व्यापक संख्या का निर्माण तथा व्यापार करती है। 31 मार्च 2015 को समाप्त वर्ष के लिए एचएलएल का टर्नओवर ₹ 31.55 करोड़ कर के पश्चात् लाभ सहित ₹ 1058.05 करोड़ था।

एचएलएल का अपने विभिन्न डिविजनों अर्थात् चेन्नई से संचालित हाई-केयर डिविजन (एचसीडी), वूमन हेल्थ केयर डिविजन (डब्ल्यूएचडी) तथा बेंगलूरु से संचालित कन्जूमर बिजनेस डिविजन (सीबीडी) के माध्यम से देश को कवर करने वाला व्यापक नेटवर्क है। सरकारी व्यवसाय डिविजन (जीबीडी) मुख्य रूप से नोयडा में उस क्षेत्रीय कार्यालय के माध्यम से परिचालन करता है जो गर्भनिरोधक तथा अस्पताल उत्पादों के लिए केन्द्रिय तथा विभिन्न राज्य सरकारों से आदेश प्राप्त करता है। कोच्चि में अन्तर्राष्ट्रीय व्यावसाय डिविजन (आईबीडी) एचएलएल के निर्यात परिचालनों का निपटान करता है।

2012-13 से 2014-15 तक के तीन वर्षों के लिए विभिन्न डिविजनों द्वारा की गई विपणन गतिविधियों की समीक्षा को उन परिचालनों की कार्यकुशलता तथा प्रभावकारिता का निर्धारण करने के संदर्भ में लिया गया था।

8.1.2 लेखापरीक्षा निष्कर्ष

8.1.2.1 बिक्री लक्ष्य तथा उपलब्धियाँ

वर्ष 2012-13 से 2014-15 के दौरान सीबीडी, एचसीडी, डब्ल्यूएचडी, आईबीडी तथा जीबीडी द्वारा उत्पादों के विपणन में बिक्री लक्ष्यों तथा उपलब्धियों को **अनुबंध** में दिया गया है।

यह देखा गया कि विशिष्ट रूप से पिछले दो वर्षों में सभी घरेलू डिविजन अपने सम्बंधित लक्ष्य प्राप्त करने में विफल हुए। इसके अतिरिक्त, दो विपणन डिविजन अर्थात् सीबीडी तथा एचसीडी 2012-13 के बाद से लगातार अपना लक्ष्य प्राप्त करने में विफल

हुए। आईबीडी केवल वर्ष 2012-13 के दौरान अपने लक्ष्य को प्राप्त कर सका। हालांकि, यह देखा गया कि 2013-14 में लक्ष्यों ने तीन गुना वृद्धि की थी परन्तु बाद में 2014-15 में यह नीचे आ गए तब भी कम हुए लक्ष्यों को भी प्राप्त नहीं किया जा सका।

एचएलएल द्वारा 2012-13, 2013-14 तथा 2014-15 के दौरान अपने उत्पादों के विपणन पर क्रमशः ₹ 22.12 करोड़, ₹ 22.15 करोड़ तथा ₹ 30.95 करोड़ व्यय करने के बावजूद बिक्री लक्ष्यों की उपलब्धि में कमी थी। लेखापरीक्षा में यह भी देखा गया कि चूंकि समझौता ज्ञापन (एमओयू) ₹ 491.43 करोड़ तथा ₹ 531.01 करोड़ की निवल सम्पत्ति पर सहमत था, इसके विपरीत एचएलएल 2013-14 तथा 2014-15 के दौरान क्रमशः ₹ 399.40 करोड़ तथा ₹ 426.29 करोड़ ही प्राप्त कर सका।

मंत्रालय ने कहा (मार्च 2016) कि एचएलएल अपने विपणन डिविजन के लिए चुनौतीपूर्ण टर्नओवर लक्ष्य निर्धारित करता है तथा यह और अधिक हुआ करता था। अतः इसमें लक्ष्यों की प्राप्ति में गिरावट आना निश्चित है परन्तु फिर भी प्राप्त किया गया टर्न-ओवर वर्ष दर वर्ष व्यवसाय में बेहतर वृद्धि दर्शाता है।

उत्तर स्वीकार्य नहीं है क्योंकि यह लक्ष्यों को प्राप्त करने में लगातार विफल हुआ जो यह दर्शाता है कि इसकी बिक्री वृद्धि सम्बंधित उत्पादों की सम्पूर्ण बिक्री वृद्धि के अनुरूप नहीं थी।

एचएलएल के इस उपेक्षित निष्पादन के लिए सहायक कारकों की आगामी पैराग्राफों में चर्चा की गई है:

8.1.2.2 असमान क्रेडिट नीति तथा क्रेडिट अवधि से अधिक विलम्बित भुगतानों पर ब्याज का उद्वग्रहण न होना

यह देखा गया कि एचएलएल की सुनिश्चित तथा पृथक दस्तावेजित विपणन नीति नहीं थी, इसने अपने उत्पादों को नकद तथा क्रेडिट दोनों आधारों पर बेचा। प्रत्येक मामले के आधार पर क्रेडिट अवधि तथा क्रेडिट सीमा की स्वीकृति के नियमों तथा क्रेडिट अवधि में राहत/विस्तार को भिन्न पाया गया। इसके क्लाइंटों के लिए क्रेडिट सीमा तथा अवधि की स्वीकृति में एकसमान ढांचा नहीं था।

क्रेडिट अवधि से अधिक बकाया प्राप्ति की उगाही के सदर्भ में, एचएलएल ने विलम्बित भुगतानों के लिए कोई ब्याज प्रभारित नहीं किया तथा प्रत्यक्ष विपणन और निर्यातों के तहत क्लाइंटों से 31 मार्च 2015 तक ₹ 86.39 करोड़ का बकाया था। इसमें से ₹ 14.43 करोड़ एक वर्ष से पांच वर्षों की अवधि से अधिक बकाया थे तथा ₹ 4.69 करोड़ पांच

वर्षों से अधिक तक अतिदेय थे। एचएलएल ने कहा कि हालांकि यह बाजार में मौजूदा व्यापार पद्धति के अनुसार था तथापि, यह अपने विवाद के समर्थन में कोई दस्तावेजी प्रमाण प्रस्तुत नहीं कर सका। चूंकि एचएलएल बैंकरो से प्राप्त किए गए नकद क्रेडिट के माध्यम से अपनी निधियां मंगा रहा था अतः व्यवसाय पद्धति के अनुसार दर्शाए गए माध्यम से ब्याज का उद्ग्रहण न होने के परिणामस्वरूप ₹ 9.15 करोड़ की सीमा तक ब्याज की हानि हुई।

पार्टियों द्वारा ली गई वास्तविक क्रेडिट अवधि पर सूचना तथा ग्राहको को क्रेडिट की लागत प्रबंधन के पास उपलब्ध नहीं थी। उक्त सूचना के अभाव ने एचएलएल की बकाया राशि को प्रभावी रूप से मॉनीटर तथा वसूल करने की योग्यता को गंभीर रूप से कम किया।

लेखापरीक्षा में आगे यह देखा गया कि डब्ल्यूएचडी में, अपने क्लाइंटो को क्रेडिट अवधि तथा क्रेडिट सीमा की स्वीकृति के बावजूद टर्नओवर वास्तव में 2012-13 में ₹ 133.51 करोड़ से 2014-15 में ₹ 117.37 करोड़ तक कम हुआ। प्रत्यक्ष रूप से, यद्यपि एक बाजार पद्धति कही जाने वाली क्रेडिट सुविधा इस महत्वपूर्ण डिविजन के टर्नओवर को बढ़ाने में विफल हुआ है तथा अप्रभावी है, इसे पुनः मूल्यांकन की आवश्यकता है।

प्रबंधन ने कहा (जनवरी 2016) कि क्रेडिट अवधि से अधिक कुल बकाया का बहुत अधिक भाग (₹ 81.73 करोड़) उन सरकारी संस्थाओं जिसके लिए क्रेडिट अवधि मौजूद नहीं था, से सम्बंधित है।

प्रबंधन का तर्क सही नहीं है क्योंकि एचएलएल ने स्वयं जनवरी 2016 के अपने उत्तर में सरकारी संस्थाओं तथा प्रबंधन को यह स्वीकार करते हुए 90 दिनों की क्रेडिट अवधि अनुबंधित की कि ₹ 81.73 करोड़ में से ₹ 47.18 करोड़ की राशि अतिदेय थी अर्थात् स्वीकृत क्रेडिट अवधि से अधिक तक बकाया थी।

8.1.2.3 उगाही के लिए क्रेडिट नियमों को लागू करने में मॉनीटरिंग का अभाव

क्रेडिट नियमों को लागू करने के लिए चयनित अभिलेखों की नमूना जांच से पता चला कि क्रेडिट अवधि से अधिक बकाया देय अधिक थे तथा 31 मार्च 2015 को ₹ 312.92 करोड़ पर स्थिर रहे। मुख्य अवलोकन निम्नानुसार है:-

- सीबीडी द्वारा निरोध, माला-डी तथा फीमेल कंडोम जैसे उत्पादों का थोक व्यापारियों तथा खुदरा बिक्री केन्द्रों के माध्यम से व्यापार किया गया था। क्रेडिट अवधि से अधिक बकाया देय राशि ने वृद्धि प्रवृत्ति दर्शायी तथा इसने 2012-13 में

₹ 2.58 करोड़ से 2014-15 में ₹ 11.38 करोड़ अर्थात् 2012-13 में डिविजन के कुल देय राशि के 16.07 प्रतिशत से 2014-15 के दौरान कुल देय राशि के 50.64 प्रतिशत तक तेजी से वृद्धि की।

- डब्ल्यूएचडी जहां महिला गर्भनिरोधक, गर्भावस्था परिक्षण-कीट जैसे उत्पादों की खुदरा बिक्री केन्द्रों के माध्यम से डील तथा विपणन किया गया था, में क्रेडिट अवधि से अधिक कुल देय राशि ने 2012-13 में ₹ 22.32 करोड़ से 2014-15 में ₹ 28.09 करोड़ तक वृद्धि की।
- निर्यात के मामले में, क्रेडिट अवधि से अधिक देय राशि की औसत प्रतिशतता 2012-13 से 2014-15 तक की समयावधि के दौरान 49.68 प्रतिशत थी।
- जीबीडी के मामले में, 90 दिनों की क्रेडिट अवधि के पश्चात् भुगतान प्राप्त किए गए थे तथा इस प्रकार एचएलएल को विलम्बित भुगतानों पर ब्याज की हानि उठानी पड़ी। प्राप्ति स्थल पर वितरण प्रमाणन के पश्चात ही भुगतान किए गए थे जिसमें प्रशासनिक मजूरी तथा प्रक्रियात्मक औपचारिकताओं के कारण लम्बी प्रक्रियात्मक अवधि सम्मिलित थी।

उक्त से यह देखा जा सकता है कि 2012-13 से 2014-15 के दौरान क्रेडिट अवधि से अधिक देय राशि को कम नहीं किया गया था जो यह दर्शाता है कि एचएलएल में वसूली प्रक्रिया प्रभावी नहीं थीं।

प्रबन्धन ने कहा कि एचएलएल में डायनेमिक क्रेडिट कंट्रोल सिस्टम (डीसीसीएस) पर आधारित एक मजबूत एसएपी है।

उत्तर स्वीकार्य नहीं है क्योंकि डीसीसीएस सरकारी विभाग/संस्थाओं को छोड़कर सभी ग्राहकों के लिए सक्रिय है तथा सीबीडी तथा डब्ल्यूएचडी से सम्बंधित देय राशि में से 96.75 प्रतिशत देय डीसीसीएस को सीमित उपयोग का बनाते हुए सरकारी विभागों/संस्थाओं से सम्बंधित थे। क्रेडिट बिक्री के विलम्बित संग्रहण ने एचएलएल की कार्यकारी पूंजी स्थिति को प्रतिकूल रूप से प्रभावित किया।

8.1.2.4 ग्राहक बिक्री में आनुपातिक वृद्धि के बिना भारी छूट

अपना टर्नओवर बढ़ाने के लिए एचएलएल ने अपने क्लाइंटो को नकद तथा मात्रा दोनों में छूट दी। नकद बिक्री पर बीजक मूल्य में दो प्रतिशत नकद छूट दी गई तथा नकद और क्रेडिट बिक्री दोनों के लिए मात्रा छूट दी गई थी। 2014-15 में मात्रा छूट के साथ बिक्री

की नमूना जांच में लेखापरीक्षा ने यह पाया कि तेरह (13) उत्पादों के संदर्भ में यद्यपि मात्रा छूट 19.81 प्रतिशत से 300.88¹ प्रतिशत के बीच थी तथापि, एचएलएल ने बिक्री मात्रा की हानि उठाई। बिक्री मात्रा में कमी विशेष रूप से निम्नलिखित उत्पादों से तय हुई:

क्रम सं.	विवरण	बिक्री यूनिट	2012-13	2013-14	2014-15
			बेची गई मात्रा	बेची गई मात्रा	बेची गई मात्रा
1.	मूडस अल्ट्राथीन 3 स	वॉलट	823537	27469	7802
2.	हिलकल 500	स्ट्रिप	168539	155779	73991
3.	हीलजॉल	स्ट्रिप	89830	31864	400
4.	पी-ड्राइव एस	स्ट्रिप	26105	22256	162

एचएलएल अपने उत्पादों को लाभप्रदता के घटते- बढ़ते स्तरों पर भिन्न कीमतों में बेचते हैं। अभिलेखों की संवीक्षा से पता चला कि कीमतों को वर्ष में कई बार निर्धारित तथा संशोधित किया गया। यद्यपि, अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक ने मूल्य निर्धारण समिति को कलेंडर वर्ष के आरम्भ अथवा वित्तीय वर्ष में मूल्य संशोधन की सहायता लेने के लिए परामर्श दिया क्योंकि बाजार पर इस का प्रभाव होगा तथापि कोई सुधारात्मक कार्रवाई नहीं की गई। एचएलएल मूल्यों के निर्धारण/आवधिक समीक्षा को सुविधाजनक बनाने के लिए एक दस्तावेज मूल्य नीति अपनाए बिना अपना परिचालन जारी रखता है।

लेखापरीक्षा ने देखा कि नवीनतम उपलब्ध लागत लेखापरीक्षा रिपोर्ट के अनुसार, 2012-13 के दौरान सरकार को कंडोम (₹ 2.66 करोड़), सैनिट्री नेपकीन (₹ 2.36 करोड़) तथा गर्भावस्था परीक्षण कीट (₹ 1.88 करोड़) की आपूर्ति पर एचएलएल का मार्जिन ऋणात्मक था। यह इनपुट लागतों में वृद्धि के कारण था। यद्यपि एचएलएल ने सही मूल्य की समीक्षा तथा निर्धारण के लिए मंत्रालय/टैरिफ आयोग के साथ मामला उठाया था तथापि, पिछले एक से दो वर्षों के दौरान कोई संशोधन प्रभावी नहीं हुआ था। इससे एचएलएल को सरकार से प्राप्त आदेशों पर हानियां हुईं।

प्रबंधन द्वारा लेखापरीक्षा आपत्ति को स्वीकार किया गया और यह कहा गया कि सरकार को आपूर्ति पर ऋणात्मक मार्जिन वर्ष 2012-13 से 2014-15 तक के लिए सही मूल्य निर्धारित करने के लिए एचएलएल द्वारा बार-बार अनुस्मारकों के बावजूद मंत्रालय/टैरिफ आयोग द्वारा मूल्यों का संशोधन न करना एक कारण था।

¹ दी गई अतिरिक्त मात्रा के साथ दिए गए आर्डर पर छूट

मंत्रालय ने कहा (मार्च 2016) कि अपने प्रतिस्पर्धियों द्वारा एक समान उत्पादों के लिए अनुसरित पद्धति के अनुसार छूट दी गई थी। कुछ मामलों में, माल जिसके उपयोग होने की अवधि समाप्ति के समीप है अथवा जहां प्रतिस्पर्धी अपने उत्पाद को बेचने के लिए आक्रामक हो गए हैं, के परिसमापन के लिए अधिक मात्रा छूट देने की आवश्यकता है। इस प्रकार, प्रतिस्पर्धा जीतने तथा बाजार में कम्पनी के दर्जे को बनाए रखने के लिए छूट दी गई है।

प्रबंधन का उत्तर स्वीकार्य नहीं है क्योंकि दी गई अधिक छूट उत्पादों की बिक्री को सुधार सकती थी इसलिए नीति की समीक्षा की जाने की आवश्यकता है।

8.1.2.5 उत्पादों की आपूर्ति के लिए वितरण के चैनलों की मॉनीटरिंग का अभाव

एचएलएल ने उत्पादों के वितरण के लिए सम्पूर्ण भारत में चार क्षेत्रीय कार्यालय¹ तथा चौदह स्टॉक केन्द्रों की स्थापना की। चैनल भागीदारों की प्रगतिशील स्थिति हेतु इन स्टॉक केन्द्रों के लिए निर्माण इकाइयों से सामग्री को प्रेषित किया गया।

वितरणको/थोक व्यापारियों के वर्ष 2012-13 से 2014-15 तक के निष्पादन की नमूना जांच से निम्नलिखित कमियों का पता चला:

हालांकि एचएलएल के सम्पूर्ण देश में ग्यारह कैरिंग एण्ड फॉरवॉर्डिंग एजेंट (सीएफए) तथा पांच डिपो (2014-15) थे परन्तु इसने 2012-13 से 2014-15 तक की तीन वर्षीय समयावधि के दौरान केवल सात औचक निरीक्षण किया था तथा सभी मामलों में, बैच परिवर्तन में कमियां देखी गई थी। दौरे केवल तभी किए गए जब समस्याएं सूचित की गईं तथा एक सामान्य प्रक्रिया के अनुसार, सत्यापन नहीं किए गए।

लेखापरीक्षा ने देखा कि मै. एस.एस. लॉजिस्टिक चंडीगढ़, हरियाणा तथा पंजाब के क्षेत्रों में उत्पादों की आपूर्ति के लिए जीरकपुर, पंजाब तथा पंचकुला, हरियाणा में सीएफए के रूप में कार्य कर रहा था। एचएलएल को स्टॉक की चोरी, बिक्री तथा स्टॉक आंकड़ों के समाधान न करने, सेवा कर न भरने तथा लम्बित वैट निर्धारण के कारण व्यवस्था (जुलाई 2013) समाप्त करना पड़ा। एचएलएल के पास नियमपुस्तक/परिचालन पद्धतियों में उत्पादों की सुरक्षा तथा संरक्षण सुनिश्चित करने के लिए लॉजिस्टिक विभाग द्वारा की जाने वाली औचक जांच की संख्या निर्धारित करने वाला कोई प्रावधान या खण्ड नहीं था। लॉजिस्टिक विभाग द्वारा किए गए औचक दौरे/जांच को सत्यापन/निरीक्षण रिपोर्ट के रूप में दस्तावेजित नहीं किया गया तथा उच्च प्रबंधन को प्रस्तुत नहीं किया गया। इसने

¹ मुम्बई, कोलकाता, बेंगलूरु तथा नोयडा

डिपो परिचालनो के खराब तथा अप्रभावी सर्वेक्षण का संकेत विशेष रूप से तब दिया जब उपभोक्ता उत्पादों को संग्रहित किया गया तथा बेचा गया।

प्रबंधन ने कहा कि इसने प्रति गोदाम प्रति वर्ष एक औचक दौरा करना सुनिश्चित किया। उत्तर स्वीकार्य नहीं है क्योंकि प्रबंधन ने परिचालन पद्धतियों में औचक निरीक्षण की संख्या निर्धारित करने तथा औचक निरीक्षण के परिणामों को दस्तावेजित करने के लिए किसी तंत्र की स्थापना नहीं की थी।

8.1.3 ऋणी प्रबंधन:

8.1.3.1 ऋणी तथा टर्नओवर

31 मार्च 2015 तक बकाया व्यापार प्राप्य ₹ 622.61 करोड़ था जिसमें से ₹ 304.35 करोड़ की राशि पांच डिविजनों अर्थात् सीबीडी, एचसीडी, डब्ल्यूएचडी, आईबीडी तथा जीबीडी से सम्बंधित थी। 31 मार्च 2015 को समाप्त तीन वर्षों के लिए विभिन्न डिविजनों के संदर्भ में टर्नओवर का विवरण तथा ऋणी की स्थिति निम्नानुसार थी:

(₹ करोड़ में)

वर्ष	सीबीडी	एचसीडी	डब्ल्यूएचडी	आईबीडी	जीबीडी
2012-13: टर्नओवर	59.14	42.50	133.51	126.96	269.07
ऋणी टर्नओवर का प्रतिशतता	16.06 (27.16)	23.87 (56.16)	53.10 (39.77)	67.49 (53.16)	2.45 (0.91)
2013-14: टर्नओवर	65.51	53.57	110.05	133.11	252.55
ऋणी टर्नओवर का प्रतिशतता	14.65 (22.36)	12.46 (23.26)	64.03 (58.18)	54.05 (40.61)	0.65 (0.26)
2014-15: टर्नओवर	79.93	73.64	117.37	155.58	320.89
ऋणी टर्नओवर का प्रतिशतता	22.47 (28.11)	29.89 (40.59)	65.76 (56.03)	79.63 (51.18)	106.60 (33.22)

2016 की प्रतिवेदन संख्या 15 (खण्ड 1)

उक्त तालिका से यह देखा जा सकता है कि ऋणी (जीबीडी को छोड़कर) 22.36 प्रतिशत से 58.18 प्रतिशत के बीच थे तथा वर्ष 2014-15 में लगभग सभी विपणन डिविजनो की स्थिति खराब थी। इसने प्रतिकूल रूप से निधि प्रबंधन स्थिति को प्रभावित किया तथा कार्यकारी पूंजी चक्र में बाधा उत्पन्न की।

सीबीडी तथा एचसीडी दोनों में, 31 मार्च 2015 को समाप्त तीन वर्षों के दौरान तीन वर्षों से अधिक अवधि के लिए बकाया ऋणी 10.45 प्रतिशत से 28.44 प्रतिशत थे।

2012-13 से 2014-15 के दौरान संदिग्ध ऋणी के संदर्भ में किए गए प्रावधानों की स्थिति निम्नानुसार थी:

(₹ करोड़ में)			
वर्ष/डिविजन	2012-13	2013-14	2014-15
उपभोक्ता व्यवसाय डिविजन	4.96	3.12	2.75
हार्ड-केयर डिविजन	3.05	3.57	3.26
वूमन हेल्थ केयर डिविजन	1.81	0.92	1.47
अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय डिविजन	0.04	0.51	0.29
कुल	9.86	8.13	7.77

लेखापरीक्षा विश्लेषण से पता चला कि यद्यपि कई वर्षों में प्रावधानों की राशि कम हुई थी तथापि यह प्रमुख रूप से पिछले तीन वर्षों के दौरान ₹ 3.91 करोड़ की राशि के संदिग्ध ऋणों को बट्टे खाते में डालने के कारण हुआ।

प्रबंधन ने अपने उत्तर में अपने ऋणों तथा अग्रिमो के बट्टे खाते में डालने की पुष्टि की।

मंत्रालय ने कहा (मार्च 2016) कि एचएलएल नियमित रूप से ग्राहको के क्रेडिट बैलेंस की समीक्षा करता है तथा उन खातों के लिए मार्च में उचित कार्रवाई करता है जो परिसीमन विधि के अंतर्गत है।

ऋणी खातों के क्रेडिट बैलेंस में 2012-13 से ₹ 2.84 करोड़ से 2014-15 में ₹ 7.87 करोड़ तक की वृद्धि प्रबंधन द्वारा आवधिक समीक्षा के संदर्भ में मंत्रालय के तर्क को खंडित करती है। इसके अलावा, 2014-15 में मुख्य क्रेडिट बैलेंस राष्ट्रीय एड्स नियंत्रण संस्थान- ₹ 1.18 करोड़ तथा आयूष निदेशालय- ₹ 3.99 करोड़ के खातों में था।

(क) लेखापरीक्षा ने आगे देखा कि क्लाइंटो द्वारा करारात्मक दायित्वों को पूरा न करने, पार्टियों के चैको को अस्वीकार करने, विफल निविदाओं के संदर्भ में दावा न की गई

बयाना राशि, सेवा कर के गलत भुगतान का प्रतिदाय, फोकस मार्केट स्कीम के तहत प्रोत्साहन वृद्धि जैसे विभिन्न कारको के कारण ₹ 5.55 करोड़ की राशि को अभी वसूल किया जाना था (फरवरी 2016) जैसाकि नीचे दिया गया है:

(₹ करोड़ में)

पार्टी/प्रकृति	वसूली की जाने की राशि	विवरण
विभिन्न पार्टियां	1.69	विफल निविदाओं पर जमा बयाना राशि की वसूली न होना
मै. रामा शिपिंग सर्विसिज, बेंगलोर	2.00	प्रतिभूति के बिना निर्यात के लिए लौह अयस्क की खरीद के लिए दिया गया अग्रिम।
संयुक्त महानिदेशक, विदेश व्यापार का कार्यालय	0.45	फोकस मार्केट स्कीम के तहत निर्यात प्रोत्साहन की उगाही न होना क्योंकि कम्पनी बैंक उगाही प्रमाणपत्र प्रस्तुत नहीं कर सकी।
मै. गुरुराज एसोसिएशन	0.32	निर्यात हेतु रखे लौह अयस्क स्टॉक के बिना बिके स्टॉक पर भुगतान किया गया अग्रिम
दस ऋणी	0.55	क्लाइंटो के अस्वीकृत चैक
मै. क्यूङ्गडाओ जियानबेंग इन्टरनेशनल ट्रेडिंग का. लिमिटेड	0.45	लौह अयस्क निर्यातो के अस्वीकृत स्टॉक की बिक्री पर 5 प्रतिशत बकाया की वसूली न होना
सेवाकर विभाग	0.09	सेवा कर विभाग द्वारा प्रतिदाययोग्य सेवा कर का गलत भुगतान
कुल	5.55	

उक्त राशि की गैर वसूली ने अवरूद्ध निधियो पर ब्याज की हानि के अलावा एचएलएल में कार्यकारी पूंजी प्रबंधन को प्रभावित किया। इसने भी दीर्घावधि प्राप्य राशियों की वसूली के लिए खराब मॉनीटरिंग तंत्र को दर्शाया।

लेखापरीक्षा आपत्ति मे बताए गए तथ्यो को प्रबंधन द्वारा भी स्वीकार किया गया।

8.1.3.2 बिक्री कर दस्तावेजो के संग्रहण/प्रस्तुति न होने के कारण ₹ 3.54 करोड़ मूल्य के बिक्री/स्टॉक स्थानांतरण पर परिहार्य अतिरिक्त वैधानिक देयता

केन्द्रीय बिक्री कर (सीएसटी) अधिनियम, 1956 के तहत, पंजीकृत विक्रेता फार्म सी तथा फॉर्म एफ में निर्दिष्ट घोषणाओं की प्रस्तुति पर अन्तर-राज्य संव्यवहारो पर कर की रियायत तथा छूट को निश्चित करने योग्य है।

फॉर्म सी: केन्द्रीय बिक्री कर (सीएसटी) अधिनियम, 1956 के प्रावधानों के अन्तर्गत, प्रत्येक डीलर जो अन्तर-राज्य व्यापार तथा वाणिज्य क्षेत्र में है, एक पंजीकृत डीलर को बिक्री करता है, यदि ऐसी बिक्री फॉर्म सी में घोषणा द्वारा समर्थित हो तो क्रेता डीलर के पंजीकरण प्रमाणपत्र में निर्दिष्ट माल रियायती दर पर कर भुगतान का दायी होगा। यदि क्रेता विक्रेता को बिक्री कर रियायत फॉर्म प्रस्तुत करने में विफल होता है तो बिक्री को पूर्ण दर पर निर्धारित किया जाएगा तथा कर की पूर्ण दर पर कर उद्ग्रहित किया जाएगा।

फॉर्म एफ: केन्द्रीय बिक्री कर अधिनियम, 1956 के प्रावधानों अन्तर्गत, प्रत्येक डीलर को पंजीकरण मांगते समय अन्य राज्यों में अपना व्यवसाय स्थल बताना आवश्यक है। पंजीकृत डीलर द्वारा राज्य के बाहर स्थित अपने व्यवसाय के किसी अन्य स्थान पर बिक्री करने के अलावा अन्यथा दावा की गई वस्तुओं के स्थानांतरण को फॉर्म एफ की प्रस्तुति पर कर से छूट दी गई है।

लेखापरीक्षा ने देखा कि एचएलएल ने कनगला (कर्नाटक) तथा मानेसर (हरियाणा) फैक्ट्री से माल बेचा परन्तु ₹ 3.32 करोड़ मूल्य की बिक्री के लिए क्रेताओं से फॉर्म सी संग्रहित नहीं किया (फरवरी 2016)। यह क्रेताओं से अपेक्षित बिक्री कर फार्मों के संग्रहण में लापरवाही का सूचक था जिसके परिणामस्वरूप एचएलएल पर परिहार्य अतिरिक्त सांविधिक देयता तथा क्रेताओं को अनुचित लाभों का हस्तांतरण हुआ। इसके अतिरिक्त, एचएलएल ने 2013-14 तथा 2014-15 के दौरान मानेसर इकाई से अन्य राज्यों में अपना माल स्थानांतरित किया ₹ 0.22 करोड़ (फरवरी 2016) मूल्य के स्टॉक के स्थानांतरण के लिए फॉर्म एफ प्रस्तुत करना शेष था। प्रत्यक्ष रूप से, बिक्री कर अभिलेखों का दस्तावेजीकरण खराब था, हालांकि एचएलएल के पास बिक्री, संग्रहण, फॉर्म सी तथा एफ की प्रस्तुति और बिक्री कर निर्धारणों के लिए उत्तरदायी पूर्ण विकसित क्षेत्रीय कार्यालय है।

प्रबंधन ने लेखापरीक्षा आपत्ति में बताए तथ्यों को स्वीकार किया।

8.1.4 बाजार प्रतिस्पर्धा तथा बाजार-शेयर में सुधार :

8.1.4.1 बाजार अन्वेषण:

बाजार अन्वेषण बाजार डाटा के योजना, संग्रहण तथा विश्लेषण करके किया जाता है तथा यह विपणन निर्णय लेने की गुणवत्ता सुधारने तथा बाजार शेयर बढ़ाने के लिए नए ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए महत्वपूर्ण है।

लेखापरीक्षा ने देखा कि एचएलएल के पास उत्पाद परिवर्तन तथा विकास हेतु और प्रतिस्पर्धा का सामना करने के लिए तथा बाजार शेयर में सुधार हेतु योजना के लिए कस्टमाइज्ड बाजार अन्वेषण करने की कोई सामान्य प्रक्रिया नहीं थी।

सीबीडी ने घरेलू बाजार के संदर्भ में केवल मूडस कंडोम के लिए अपनी अध्ययन रिपोर्ट हेतु ए सी नीलसन को आवेदन किया। अन्य उत्पादों के लिए सीबीडी पूर्ण रूप से उत्पादों पर अपने स्वयं के एजेंटों/वितरकों से फीड-बैक पर निर्भर था। डब्ल्यूएचडी ने अखिल भारतीय केमिस्ट तथा इगिस्ट संस्थान (एआईसीओडी) जैसे संस्थानों से 2014 में केवल इमाइली (79 प्रतिशत बाजार शेयर), नोवेक्स (64 प्रतिशत) तथा नोवेक्स डीएस (48 प्रतिशत) ब्रांडों के लिए बाजार डाटा संग्रहित किया। अपने शेष उत्पादों के लिए एक उचित बाजार अन्वेषण हेतु व्यापक डाटा/ सूचना उपलब्ध नहीं थी। एचसीडी ने 2013-14 के लिए केवल सर्जिकल स्यूचर पर बाजार रिपोर्ट का उपयोग किया। यह देखा गया कि सीबीडी ने अपने द्वारा संचालित अन्य उत्पादों से सम्बंधित बाजार अन्वेषण के लिए डाटा संग्रहित नहीं किया।

अन्तर्राष्ट्रीय विपणन डिविजन ने वर्ष 2013 तथा 2014 के लिए ए सी नीलसन से केवल गल्फ मार्केट के लिए 'मूडस' कंडोम पर रिपोर्ट खरीदी। अन्य विपणन देशों के लिए रिपोर्टों के अभाव में, एचएलएल निर्यात बिक्री पर अपनी विपणन नीतिगत की योजना नहीं बना सका।

प्रबंधन ने उत्तर दिया कि डब्ल्यूएचडी के संदर्भ में, अन्य ब्रांडों का बाजार विवरण प्रदान नहीं किया गया क्योंकि वे अत्यवस्थित बाजार क्षेत्र में थे जबकि एचसीडी के पास एक अनुभवी दल था तथा उसने समय पर बाजार स्थिति का पता लगाया। इसके अलावा, निर्यात डिविजन के संदर्भ में नीलसन रिपोर्टों की अनुपलब्धता के कारण उन्हें आवंटकों से सूचना तथा ऑनलाइन रिपोर्टों से मुख्य सूचना जैसे अन्य स्रोतों पर निर्भर रहना पड़ा।

प्रबंधन के उत्तर स्वीकार्य नहीं थे क्योंकि डब्ल्यूएचडी के संदर्भ में, एचएलएल ने अन्य उत्पादों के संदर्भ स्वयं बाजार विवरण संग्रहित किया तथा प्रस्तुत किया (जनवरी 2016 का उत्तर) जो यह दर्शाता है कि बाजार डाटा का संग्रहण संभव था। इसके अतिरिक्त, एचएलएल द्वारा किया गया बाजार अन्वेषण ब्लड बैग, स्यूचर, मेल कंडोम जैसे इसके प्रमुख उत्पादों तथा सीमित अवधि के उत्पादों के लिए था। इसके पास बाजार प्रचलन के संग्रहण के लिए एक संगठित व्यवस्था नहीं है तथा इसीलिए यह प्रतिस्पर्धा का सामना करने के लिए अपनी बाजार नीतिगत की योजना नहीं बना सका। यह रिपोर्ट में बताए अनुसार एचएलएल के निष्क्रिय तथा/ अथवा हासोन्मुख बाजार शेयर में प्रतीत हुआ।

8.1.4.2 बाजार शेयर

एचएलएल उत्पादों के बाजार शेयर की समीक्षा पर, लेखापरीक्षा ने पाया कि 'मूडस' के मामले में बाजार शेयर में 2011-12 में 13 प्रतिशत तथा 2012-13 एवं 2013-14 प्रत्येक में 14 प्रतिशत की वृद्धि थी। हालांकि, ब्लड बैग के बाजार शेयर 2013-14 में 44 प्रतिशत से 2014-15 में 39 प्रतिशत तक कम हुए। लेखापरीक्षा ने पाया कि एचएलएल ने विलम्बित वितरण कार्यक्रम, उत्पाद की बढ़ी हुई लागत तथा आक्रामक विपणन रणनीति के अभाव के कारण 2014-15 में पांच प्रतिशत बाजार शेयर गंवाए। स्यूचर के मामले में, 2013-14 में एचएलएल का शेयर बहुत कम 2 प्रतिशत था। लेखापरीक्षा ने देखा कि जैसाकि विभिन्न अन्य उत्पादों पर बाजार शेयर, प्रचलन तथा व्यवहार पर कोई बाजार रिपोर्ट/महत्वपूर्ण डाटा बाजार में उपलब्ध नहीं था अतः एचएलएल अपनी क्षमता/कमजोरी को पहचानने में विफल हुआ तथा बाजार शेयर बढ़ाने के लिए अपनी विपणन नीतिगत की प्रभावी रूप से योजना नहीं कर सका।

प्रबन्धन ने उत्तर दिया कि एचएलएल कई वर्षों से 35 प्रतिशत से अधिक बाजार शेयर के अनुरूप रक्त संचार बाजार में एक प्रमुख प्लेयर है। उत्तर स्वीकार्य नहीं है क्योंकि इसने बाजार शेयर जो एक चिंता का विषय है, में कमी के लिए कारण को सम्बोधित नहीं किया है।

8.1.4.3 एक एकल क्रेता पर निर्भरता

31 मार्च 2015 को समाप्त तीन वर्षों के लिए जीबीडी की विपणन गतिविधियों से टर्नओवर निम्नानुसार था:

(₹ करोड़ में)

वर्ष	कुल बिक्री	सरकारी व्यवसाय से बिक्री	प्रतिशतता
2012-13	648.34	269.07	41.50
2013-14	665.66	252.55	37.94
2014-15	800.62	320.89	40.08

उक्त से यह स्पष्ट होता है कि वर्ष 2012-13 से 2014-15 के दौरान सरकारी व्यवसाय का एचएलएल के विपणन टर्नओवर में शेयर 38 प्रतिशत से 41.50 प्रतिशत के बीच था। बिक्री का प्रमुख भाग सरकारी आपूर्तियों से था तथा इसलिए उत्पादन सुविधाओं को निरन्तर रूप से चलाने के लिए सरकार के आदेशों पर निर्भरता को समाप्त नहीं किया जा सका। हालांकि, एचएलएल ने कंडोम, ब्लड बैग तथा सेनिट्री नेपकीन जैसे उत्पादों में

उत्पादन सुविधाओं का विस्तार किया है परन्तु बड़ी हुई क्षमता का उपयोग करने के लिए क्षमता उपयोग सरकारी आदेशों पर प्रमुख रूप से निर्भर था।

प्रबंधन ने एकल क्रेता पर निर्भरता के जोखिमों को स्वीकार किया तथा आगे यह कहा गया कि 2012-13 पर 2014-15 में गैर सरकारी बिक्री में वृद्धि थी। उत्तर स्वीकार्य नहीं है क्योंकि वृद्धि एचएलएल के टर्नओवर में वृद्धि के कारण है तथा गैर-सरकारी बिक्री का शेयर तीन वर्षों के दौरान एकसमान है।

8.1.4.4 भारत सरकार से लम्बित आर्थिक सहायता दावे

भारत सरकार द्वारा निरोध, माला-डी जैसे एचएलएल के उत्पादों को आर्थिक सहायता दी गई तथा मंत्रालय द्वारा मूल्यों को निर्धारित किया गया। जैसाकि एचएलएल इन उत्पादों को इनकी उत्पादन लागत से कम पर बेचता है; प्रत्येक वर्ष सरकार को आर्थिक सहायता दावे प्रस्तुत किए गए। हालांकि, उन्हें सरकार द्वारा दो वर्षों तक बढ़ाकर अधिक विलम्ब के बाद जारी किया गया। आर्थिक सहायता दावे की समय पर प्राप्ति में विलम्ब ने निधि स्थिति को प्रतिकूल रूप से प्रभावित किया। इसके अतिरिक्त, एचएलएल के लाभ प्रभावित हुए क्योंकि उत्पादों की सरकार द्वारा नियंत्रित अपने उत्पादों के मूल्यों में संशोधन न होने के कारण अस्थाई मूल्यों पर गणना की गई। 31 मार्च 2015 तक भारत सरकार से ₹ 9.27 करोड़ (उत्पादों के उन्नयन हेतु ₹ 4.80 करोड़ सहित) की आर्थिक सहायता प्राप्ति लम्बित थी।

मंत्रालय के साथ किए समझौता ज्ञापन में किए प्रक्षेपणों तथा वायदों को एचएलएल के प्राप्त न करने में अस्थाई मूल्यों का संशोधन न होना एक सहायक कारक था।

मंत्रालय ने इसे स्वीकार किया तथा उत्तर दिया कि मामले को मंत्रालय के साथ निरन्तर उठाया गया है।

मंत्रालय (मार्च 2016) ने आर्थिक सहायता दावों के निपटान में विलम्ब के कारणों को विस्तारपूर्वक प्रस्तुत नहीं किया।

निष्कर्ष

भारी छूट तथा रियायती क्रेडिट जैसी विभिन्न संवर्धनात्मक योजना के बावजूद एचएलएल की विपणन गतिविधियां बाजार शेयर बढ़ाने में अधिक प्रभाव उत्पन्न करने में विफल हुई। इसके अतिरिक्त, एचएलएल द्वारा किया गया बाजार अन्वेषण अपूर्ण तथा अपर्याप्त था। एचएलएल एक एकल क्रेता अर्थात् भारत सरकार पर अधिक निर्भर था जबकि इसने

दीर्घावधि लम्बित आर्थिक सहायता दावे तथा ऋणात्मक मार्जिन पर उत्पादों की आपूर्ति करने जैसे मुद्दों का सामना किया। एचएलएल के भी वसूली के लिए लम्बित अधिक बकाया ऋणी थे जिन्होंने इसकी कार्यकारी पूंजी पर प्रतिकूल प्रभाव डाला था।

8.2 पर्याप्त प्रतिभूति प्राप्त किए बिना अग्रिम भुगतानों को जारी करना

एचएलएल लाइफकेयर लिमिटेड ने अपने वित्तीय हितों की सुरक्षा के लिए पर्याप्त प्रतिभूति प्राप्त किए बिना लौह अयस्क के निर्यात के लिए एक करार के तहत मै. गोवा माइनिंग इंडस्ट्रीज (जीएमआई) को ₹ 12.04 करोड़ का अग्रिम भुगतान किया। फलस्वरूप, लौह अयस्क के निर्यात को लौह अयस्क के निर्यातों पर प्रतिबंध तथा अधिक मात्राओं के परिवहन में सम्मिलित जोखिमों के कारण रोका गया। इसके परिणामस्वरूप नवम्बर 2015 तक मूलधन के कारण ₹ 4.92 करोड़ तथा मूलधन पर ब्याज के रूप ₹ 4.48 करोड़ की राशि का जीएमआई से वसूलीयोग्य बकाया हुआ।

हेल्थ/लाइफ केयर सम्बंधित उत्पादों के निर्माण में संलग्न एचएलएल लाइफकेयर लिमिटेड (कम्पनी) ने व्यवसाय अर्थात् मर्चेन्ट एक्सपोर्ट के नए क्रम के अन्दर प्रवेश करने निर्णय लिया (दिसम्बर 2005)। कम्पनी के निर्देशक बोर्ड ने सिफारिश की (सितम्बर 2006) कि संघ के ज्ञापन तथा अनुच्छेदों को किसी माल या माल के श्रेणियों जो भी हो, में मर्चेन्ट एक्सपोर्ट करने में कम्पनी को सक्षम बनाने के लिए संशोधित किया जा सकता है तथा इसे 29 सितम्बर 2006 को आयोजित कम्पनी की 40वीं वार्षिक सामान्य बैठक में स्वीकृत किया गया।

इसी बीच में, कम्पनी ने यूएसडी 42.00 प्रति मेट्रिक टन (एमटी) की दर पर लौह अयस्क निर्यात करार के 60,000 एमटी (+/-) 10 प्रतिशत के क्रियान्वयन हेतु मै. गोवा माइनिंग इंडस्ट्रीज (जीएमआई) के साथ समझौता ज्ञापन (एमओयू) किया था (जून 2006)। राशि को कुद्रेमुख लौह अयस्क कम्पनी लि. (केआईओसीएल), मैंगलोर से यह पुष्टिकरण प्राप्त करके चार किशतों में भुगतान किया जाना था कि निर्दिष्ट मात्रा केआईओसीएल में नामित प्लॉट पर अनलोड की गई थी। हालांकि जून 2007 तक जीएमआई द्वारा लौह अयस्क फाइन के केवल 25,047 एमटी का निर्यात किया गया था तथापि, एचएलएल ने विदेशी खरीदार तथा सह-विक्रेता (मै. जीएमआई) द्वारा नियुक्त मात्रा एवं गुणवत्ता सर्वेक्षकों से पुष्टिकरणों पर चार किशतों में जून 2006 तथा दिसम्बर 2006 के बीच 60,000 एमटी लौह अयस्क फाइन के लिए ₹ 12.04 करोड़ की सम्पूर्ण करार की राशि का जीएमआई को भुगतान किया। इसके अलावा, एचएलएल द्वारा जीएमआई को विभिन्न कारणों पर जून 2007 तथा मार्च 2011 के बीच ₹ 1.73 करोड़

राशि का भुगतान किया गया था। कर्नाटक तथा गोवा राज्यों में लौह अयस्क के निर्यात पर निरन्तर प्रतिबंध के कारण जीएमआई शेष मात्रा का निर्यात नहीं कर सका तथा उड़ीसा राज्य से लौह अयस्क फाइन की आपूर्ति का प्रस्ताव दिया। कम्पनी ने लौह अयस्क फाइन की गुणवत्ता या अयस्क की अधिक मात्राओं के परिवहन में सम्मिलित जोखिमों के संदर्भ में लौह अयस्क व्यवसाय में कोई अन्य खुलासा करने की अपनी अनिच्छुकता के कारण प्रस्ताव को अस्वीकृत किया। नवम्बर 2015 तक जीएमआई से वसूलीयोग्य राशि मूलधन के कारण ₹ 4.92 करोड़ तथा जून 2006 से 30 नवम्बर 2015 तक बकाया मूलधन पर ब्याज के कारण ₹ 4.48¹ करोड़ थी।

लेखापरीक्षा ने अवलोकन किया कि कम्पनी ने अपने वित्तीय हितों की सुरक्षा के लिए बैंक गारंटी या निष्पादन गारंटी या क्रेडिट पत्र आदि के क्रियान्वयन पर ध्यान दिए बिना समर्थक ऋणाधार के रूप में जीएमआई से एक एकल हस्ताक्षरित चेक स्वीकार करके ऐसे अधिक मूल्य का करार किया। लेखापरीक्षा में यह भी देखा गया कि जीएमआई के साथ करार जून 2006 में किया गया था जो कम्पनी के व्यवसाय के इस नए क्रम के अन्दर प्रवेश करने के लिए सितम्बर 2006 के अपने एजीएम में प्राधिकृत होने से तीन माह पूर्व था। इस प्रकार, यह कार्य कम्पनी के संघ के ज्ञापन के अल्ट्रा वायरस था।

प्रबंधन ने कहा (नवम्बर 2015) कि उन्हें वित्तीय प्रतिभूति के रूप में हस्ताक्षरित ब्लैंक चेक को स्वीकार करना पड़ा क्योंकि जीएमआई किसी लागू करने योग्य प्रतिभूतियों के लिए स्वीकार्य नहीं था। यह भी कहा गया कि व्यवसाय के नए क्रम के अन्दर प्रवेश करने से पूर्व कम्पनी ने एक कानूनी फर्म से विशेषज्ञ कानूनी मत मांगा जिसका मत था कि एमओए ने कम्पनी द्वारा वाणिज्यिक निर्यात व्यवसाय को प्राधिकृत किया तथा इसने यह भी सूचित किया कि एक वस्तु जिसके लिए कम्पनी को स्थापित किया गया था, के रूप में विशेष रूप से प्रस्तावित व्यवसाय कार्य को सम्मिलित करने के लिए वस्तु खण्ड को संशोधित करना उचित तथा विवेकी था। इसके अलावा कम्पनी ने वर्ष 2014-15 के खातों में संदेहपूर्ण अग्रिमों के लिए प्रावधान किया क्योंकि जुलाई 2014 में जीएमआई के एकमात्र अधिकारी के निधन के पश्चात बकाया की वसूली के अवसर कम हो गए तथा कम्पनी ने कानूनी कार्यवाही प्रारम्भ की थी (मार्च 2015)। इसके अलावा सुधारात्मक कार्रवाई के रूप में, इसने उचित लागू प्रतिभूति के बिना अग्रिमों की रिलीज को प्रतिबंधित करने वाले दिशा-निर्देश जारी किए हैं। मंत्रालय ने प्रबंधन के उत्तर को दोहराया

¹ चूंकि सितम्बर 2012 से नवम्बर 2015 तक के दौरान कम्पनी से सार्वजनिक क्षेत्र बैंकों द्वारा छः प्रतिशत से 10.5 प्रतिशत प्रति वर्ष के बीच ब्याज दर प्रभारित की गई थी इसीलिए रूढ़ीवादी आधार पर छः प्रतिशत प्रति वर्ष की कम से कम प्रयोज्य दर को वसूलीयोग्य ब्याज की संगणना हेतु अपनाया गया है।

(जनवरी 2016) तथा यह स्वीकृत किया कि चूक व्यवसाय के नए क्षेत्र में अधिकारियों के अनुभव में अभाव के कारण थी।

तथ्य यह है कि एक नया व्यवसाय होने के नाते तथा क्षेत्र में अनुभव के अभाव ने लौह अयस्क निर्यात को इतना अधिक महत्वपूर्ण बना दिया कि एक बैंक गारंटी, निष्पादन गारंटी या क्रेडिट पत्र आदि जैसे वित्तीय प्रतिभूत उपकरण के सुरक्षित प्रकार को लिया जाना चाहिए। उसके स्थान पर कम्पनी ने कम्पनी के वित्तीय हित को सुरक्षित किए बिना अधिक मूल्य का करार किया जो विवेकी व्यवसाय पद्धतियों के विरुद्ध था। क्या कम्पनी ने अपने वित्तीय हितों को सुरक्षित रखने के लिए उचित प्रमाण प्राप्त किए, यह अपने देय राशि की पूर्ण रूप से वसूली कर सकता था।

इस प्रकार, अपने वित्तीय हित को सुरक्षित रखने के लिए पर्याप्त प्रतिभूति के अभाव के साथ संयोजित किसी इन-हाउस विशेषज्ञता के बिना व्यवसाय के नए क्रम के अन्दर जोखिम उठाने के कारण, कम्पनी एक निजी पार्टी से ₹ 9.40 करोड़ (मूलधन ₹ 4.92 करोड़+ब्याज ₹ 4.48 करोड़) की वसूली नहीं कर सकी।