Bharat International Journal of Humanities and Social Sciences | 2019 | Volume 08 | Issue 01 | Pages 01-05
https://bijhss-university-journal.in/en

Bharat International Journal of Humanities and Social Sciences

Research Article

क्या छोटे व्यापारी डिजिटल भुगतान का उपयोग जारी रख सकते हैं? चेन्नई में बिक्री-बिंदु प्रणालियों को अपनाना, उनकी वहनीयता और नकदी पर निर्भरता

Can Small Merchants Sustain Digital Payments? Point-of-Sale Adoption, Affordability, and Cash Dependence in Chennai

Prof. Padmakumar Manu[1]

[1]Prof, Faculty of Entrepreneurship and Business, Atal Bihari Vajpayee Hindi University, India. E-mail: padmakumar4@yahoo.com

*Correspondence: padmakumar4@yahoo.com

Submitted: 09 Aug 2018 | Revised: 20 Dec 2018 | Accepted: 05 May 2019 | Published: 10 May 2019

सारांश: नवंबर 2016 में भारत में हुई नोटबंदी के बाद सरकार ने व्यापारियों और उपभोक्ताओं को नकदरहित भुगतान के तरीकों का उपयोग करने के लिए प्रोत्साहित किया। यह अध्ययन तमिलनाडु के चेन्नई शहर में छोटे व्यापारियों के दृष्टिकोण से डिजिटल भुगतान प्रणालियों को अपनाने, उनकी लागत वहन करने और उनका उपयोग जारी रखने की संभावनाओं की जाँच करता है। इसमें बिक्री-बिंदु (पीओएस) टर्मिनलों पर विशेष ध्यान दिया गया है। विश्लेषण 2017 में प्राप्त 221 सर्वेक्षण प्रतिक्रियाओं पर आधारित है। इसमें व्यापारियों के लिए उपलब्ध भुगतान विकल्पों, उनके उपयोग में आने वाली कठिनाइयों और रोज़मर्रा के कारोबार पर उनके असर पर विचार किया गया है। नकद भुगतान व्यापारियों का सबसे पसंदीदा तरीका बना रहा। वे कार्यशील पूँजी की ज़रूरतों, कर्मचारियों की मज़दूरी और अन्य परिचालन खर्चों के लिए नकदी पर निर्भर थे। निष्कर्ष संकेत देते हैं कि यदि व्यापारियों को नकदरहित लेन-देन के लाभ स्पष्ट हों और उन्हें लगे कि डिजिटल लेन-देन के अभिलेख बैंक ऋण पाने में सहायक हो सकते हैं, तो वे पीओएस प्रणालियों का उपयोग करने के लिए अधिक इच्छुक हो सकते हैं।

प्रमुख शब्द – डिजिटल भुगतान, नोटबंदी, छोटे व्यापारी, बिक्री-बिंदु प्रणाली, वहनीयता, नकदी पर निर्भरता, चेन्नई।

Abstract: Following India's demonetization in November 2016, the government encouraged merchants and consumers to use non-cash payment methods. This study examines how small merchants in Chennai, Tamil Nadu, assessed the adoption, affordability, and continued use of digital payment systems, with particular attention to point-of-sale (POS) terminals. The analysis draws on 221 survey responses collected in 2017 and considers the payment options available to merchants, the difficulties they encountered, and the implications for their day-to-day operations. Cash remained the preferred payment method. Merchants relied on it to meet working-capital needs, pay employee wages, and cover other operating expenses. The findings suggest that merchants may be more willing to use POS systems if they understand the benefits of non-cash transactions and see a potential link between digital transaction records and access to bank credit. The study identifies affordability, cash dependence, and perceived access to credit as considerations in the continued use of digital payments.

Keywords: Digital payments, demonetization, small merchants, point-of-sale systems, affordability, cash dependence, Chennai

1. प्रस्तावना

भारत में नवंबर 2016 की नोटबंदी के बाद व्यापारियों और उपभोक्ताओं को नकदरहित भुगतान के विभिन्न माध्यम अपनाने के लिए प्रोत्साहित किया गया। छोटे व्यापारियों के लिए एक प्रमुख विकल्प बिक्री-बिंदु प्रणाली थी। इसके माध्यम से वे वस्तुओं या सेवाओं की बिक्री के समय ग्राहक से इलेक्ट्रॉनिक भुगतान स्वीकार कर सकते थे।

किसी दुकान में पीओएस उपकरण लगाना और उसका नियमित उपयोग करना दो अलग निर्णय हैं। स्थापना के समय व्यापारी उपकरण, संपर्क व्यवस्था और प्रशिक्षण की लागत देखता है। उपयोग शुरू होने के बाद उसे हर लेन-देन पर लगने वाले शुल्क, भुगतान की पुष्टि, खाते में राशि आने का समय, उपकरण की देखरेख और ग्राहकों की भुगतान पसंद को ध्यान में रखना पड़ता है।

छोटे व्यापारियों के लिए नकदी का महत्व बिक्री तक सीमित नहीं है। वे उससे कर्मचारियों का वेतन, आपूर्तिकर्ताओं का भुगतान और दैनिक परिचालन खर्च पूरा कर सकते हैं। इसलिए डिजिटल भुगतान स्वीकार करने की सुविधा का मूल्य इस बात पर भी निर्भर करता है कि प्राप्त राशि व्यापार की अगली ज़रूरत के लिए कितनी आसानी से उपलब्ध होती है। मूल अध्ययन इसी व्यावहारिक प्रश्न पर केंद्रित था।

2. डिजिटल भुगतान और बिक्री-बिंदु प्रणाली

मूल लेख में पीओएस के साथ क्रेडिट और डेबिट कार्ड, प्रीपेड भुगतान साधन,

© 2019 By the Authors. This Open Access Article Was Published Under a Creative Commons Attribution License (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

मोबाइल वॉलेट, इंटरनेट बैंकिंग, मोबाइल बैंकिंग, एकीकृत भुगतान इंटरफ़ेस (UPI), आधार-सक्षम भुगतान प्रणाली (AEPS), USSD और माइक्रो-एटीएम का उल्लेख है। ये विकल्प उस समय के भुगतान परिवेश की पृष्ठभूमि देते हैं। चेन्नई का व्यापारी सर्वेक्षण विशेष रूप से पीओएस के उपयोग पर केंद्रित था।

तालिका 1. पीओएस उपकरणों के विकल्प

विकल्प	संचालन का आधार	छोटे व्यापारी के लिए प्रासंगिक प्रश्न
स्थिर लाइन वाला पीओएस	दुकान में स्थापित उपकरण और स्थिर संचार लाइन	क्या दुकान में विश्वसनीय लाइन और उपकरण के लिए उपयुक्त स्थान है?
वायरलेस पीओएस	मोबाइल नेटवर्क के माध्यम से लेन-देन	क्या नेटवर्क पर्याप्त विश्वसनीय है और उपकरण की देखरेख सुलभ है?
मोबाइल पीओएस (mPOS)	स्मार्टफ़ोन या अन्य मोबाइल उपकरण से जुड़ी भुगतान व्यवस्था	क्या व्यापारी के पास संगत फ़ोन, आवश्यक संपर्क और स्थापना सहायता है?

स्रोत — मूल लेख का चित्र 1 और संबंधित विवरण।

मूल लेख ने भारतीय रिज़र्व बैंक से प्राप्त ऐतिहासिक आँकड़ों के माध्यम से इलेक्ट्रॉनिक भुगतान के विस्तार का संदर्भ भी दिया। उदाहरण के लिए, उसकी तालिका में NEFT लेन-देन की संख्या वित्त वर्ष 2014-15 में 927.6 मिलियन और 2016-17 में 1,946.36 मिलियन दिखाई गई। इसी अवधि में IMPS के लिए प्रकाशित संख्याएँ 78.4 मिलियन और 1,009.80 मिलियन थीं। ये राष्ट्रीय स्तर के ऐतिहासिक संकेतक हैं। चेन्नई की दुकानों में पीओएस का उपयोग अलग सर्वेक्षण से देखा गया था।

3. साहित्य समीक्षा और अध्ययन के उद्देश्य

पूर्ववर्ती साहित्य ने छोटे व्यवसायों में तकनीक अपनाने को संगठन के आकार, काम की प्रकृति, तकनीक की जटिलता और मालिक की प्राथमिकताओं से जोड़ा है। छोटे व्यापार में मालिक अक्सर निवेश का निर्णय स्वयं लेता है। इसलिए उसके लिए उपकरण की तकनीकी क्षमता के साथ यह समझना भी महत्वपूर्ण है कि उसका उपयोग रोज़मर्रा के काम में कितना आसान है और उससे होने वाला लाभ लागत के अनुपात में है या नहीं।

मूल लेख में उद्धृत Visa (2016) के ढाँचे ने डिजिटल भुगतान की तैयारी के दो आयाम अलग किए। पहला है ग्राहकों द्वारा डिजिटल भुगतान का उपयोग। दूसरा है व्यापारियों के पास उसे स्वीकार करने की सुविधा। यदि ग्राहक भुगतान करना चाहते हैं, लेकिन आसपास की दुकानों में सुविधा सीमित है, तो भुगतान का उपयोग बाधित होगा। यदि उपकरण उपलब्ध हैं, लेकिन ग्राहक या व्यापारी नकदी को प्राथमिकता देते हैं, तो उपकरण कम इस्तेमाल हो सकते हैं।

अध्ययन के तीन मुख्य प्रश्न थे:

1. क्या छोटे व्यापारी नकद भुगतान को प्राथमिकता देते हैं?
2. व्यापारी की भुगतान पसंद और ग्राहकों के नकद उपयोग के बीच क्या संबंध हो सकता है?
3. कौन-से कारक पीओएस लगाने और उसका उपयोग जारी रखने के निर्णय से जुड़े हैं?

दूसरे प्रश्न की व्याख्या में यह ध्यान रखना आवश्यक है कि सर्वेक्षण के उत्तर व्यापारियों से लिए गए थे। ग्राहकों की पसंद के बारे में उपलब्ध जानकारी व्यापारियों की धारणाओं को दर्शाती है।

4. शोध पद्धति

4.1 नमूना और डेटा संग्रह

अध्ययन अप्रैल-जून 2017 के दौरान चेन्नई के प्रमुख व्यापारिक और खरीदारी क्षेत्रों में किया गया। सुविधा-आधारित नमूनाकरण से 221 छोटे व्यापारी चुने गए। शोधकर्ताओं ने उनसे व्यक्तिगत रूप से संपर्क किया और बंद प्रश्नों वाली संरचित प्रश्नावली के आधार पर साक्षात्कार लिए।

तालिका 2. उत्तरदाताओं की विशेषताएँ

विशेषता	श्रेणी	संख्या	प्रतिशत
दुकान का स्थान	मुख्य सड़क	128	57.9%
दुकान का स्थान	अंदरूनी या संपर्क सड़क	52	23.5%
दुकान का स्थान	शॉपिंग मॉल	41	18.6%
दुकान का प्रकार	वस्त्र दुकान	88	39.8%
दुकान का प्रकार	डिपार्टमेंटल स्टोर	49	22.2%
दुकान का प्रकार	हार्डवेयर दुकान	49	22.2%
दुकान का प्रकार	दवा दुकान	35	15.8%
मालिक की आयु	20-30 वर्ष	23	10.4%
मालिक की आयु	30-40 वर्ष	93	42.1%
मालिक की आयु	40-50 वर्ष	67	30.3%
मालिक की आयु	50-60 वर्ष	38	17.2%

स्रोत — मूल लेख की तालिका 4। प्रत्येक विशेषता के लिए कुल उत्तरदाता 221 हैं। प्रकाशित प्रोफ़ाइल में मॉल को दुकान के स्थान के रूप में दर्ज किया गया

है।

4.2 प्रश्नावली के आयाम

आयाम	मूल प्रश्नावली में शामिल संकेतक
संगठनात्मक विशेषताएँ	मालिक की आयु, दुकान का स्थान और दुकान की श्रेणी
अपनाने और काम में ढालने की सुविधा	सीखने और उपयोग करने में आसानी, अन्य प्रणालियों से जोड़ना, स्थापना और लेन-देन की लागत, उपकरण तक पहुँच तथा सेवा प्रदाता की सहायता
लागत की वहनीयता	उपकरण बनाए रखने की क्षमता, लेन-देन का हिसाब रखने में आसानी, अन्य प्रणालियों से जुड़ाव, सेवा प्रदाता की सहायता और कमीशन को उचित मानना
उपयोग की निरंतरता	स्थापना के बाद बिक्री में बताया गया बदलाव, उपकरण को उन्नत करने की संभावना, उपयोग जारी रखने की इच्छा तथा व्यापारी और ग्राहक की भुगतान पसंद
पीओएस के प्रति धारणा	पीओएस प्रणाली के बारे में व्यापारियों का समग्र आकलन, जिसे संरचनात्मक मॉडल में परिणाम चर के रूप में रखा गया

स्रोत – मूल लेख की तालिका 3 और संरचनात्मक मॉडल का विवरण।

मूल अध्ययन में *sustainability* का आशय मुख्यतः पीओएस का उपयोग जारी रखने की संभावना से है। बिक्री में बदलाव और भुगतान पसंद इसके संकेतकों में शामिल थे। प्रश्नावली का यह आयाम किसी दुकान के लंबे समय तक खुले रहने का प्रत्यक्ष माप नहीं था।

4.3 विश्लेषण की प्रक्रिया

शोधकर्ताओं ने SPSS 20.0 में न्यूनतम अवशेष पद्धति (MINRES) से कारक विश्लेषण किया। इसके बाद संरचनात्मक समीकरण मॉडलिंग (SEM) के माध्यम से संगठनात्मक विशेषताओं, अपनाने की सुविधा, लागत की वहनीयता और उपयोग की निरंतरता को पीओएस के प्रति व्यापारियों की धारणा से जोड़ा गया।

मूल लेख में कुछ मापों को निर्माणात्मक बताया गया है, अर्थात उनके संकेतक मिलकर आयाम बनाते हैं। अन्य स्थानों पर प्रतिबिंबात्मक मापन का वर्णन है, जिसमें संकेतकों को किसी अंतर्निहित आयाम की अभिव्यक्ति माना जाता है। प्रकाशित विवरण में इन दोनों विनिर्देशों का प्रयोग पूरी तरह एकरूप नहीं है। कुछ प्रश्नों की भाषा भी एक से अधिक आयामों में मिलती है। इसलिए संरचनात्मक परिणामों के साथ मापन की इस सीमा को ध्यान में रखना चाहिए।

5. परिणाम

5.1 नकद भुगतान की प्राथमिकता

मूल अध्ययन के अनुसार, नकद भुगतान छोटे व्यापारियों का सबसे पसंदीदा माध्यम बना रहा। व्यापारी कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं, कर्मचारियों के वेतन और मज़दूरी तथा अन्य दैनिक खर्चों के लिए नकदी का उपयोग करते थे। इससे समझ आता है कि ग्राहक से इलेक्ट्रॉनिक भुगतान स्वीकार करने की सुविधा होने के बावजूद दुकान में नकद का महत्व बना रह सकता है।

अध्ययन ने यह भी संकेत दिया कि पीओएस के उपयोग और लाभों से परिचित व्यापारी नकदरहित लेन-देन तथा उनके अभिलेख रखने की उपयोगिता समझते थे। मूल लेख में ऋण पात्रता बढ़ने की संभावना को एक संभावित प्रोत्साहन बताया गया। इसका अर्थ है कि यदि व्यापारी डिजिटल बिक्री अभिलेखों को बैंक के सामने अपने कारोबार का प्रमाण प्रस्तुत करने में उपयोगी समझें, तो उनके लिए पीओएस अपनाने का आकर्षण बढ़ सकता है।

5.2 मापे गए आयामों के बीच सहसंबंध

तालिका 3. अंतर्निहित चरों का सहसंबंध

आयाम	पीओएस के प्रति धारणा	उपयोग की निरंतरता	अपनाने की सुविधा	वहनीयता	संगठनात्मक विशेषताएँ
पीओएस के प्रति धारणा	1.0000	–	–	–	–
उपयोग की निरंतरता	.7883	1.0000	–	–	–
अपनाने की सुविधा	.6571	.5901	1.0000	–	–
वहनीयता	.5329	.4820	.3602	1.0000	–
संगठनात्मक विशेषताएँ	.4958	.3287	.2781	.1932	1.0000

स्रोत – मूल लेख की तालिका 5।

पीओएस के प्रति धारणा का सबसे अधिक प्रकाशित सहसंबंध उपयोग की निरंतरता के साथ था (r = .7883)। अपनाने की सुविधा और धारणा के बीच सहसंबंध .6571 था। मूल पाठ ने समग्र रूप से सहसंबंधों को कम बताया है। प्रकाशित तालिका में कुछ संबंध छोटे हैं, जबकि विशेष रूप से धारणा और निरंतरता के बीच संबंध अपेक्षाकृत ऊँचा है। इसलिए इन दो आयामों को अलग मापने वाले प्रश्नों की समीक्षा महत्वपूर्ण है।

5.3 संरचनात्मक मॉडल

मूल लेख ने उपयोग की निरंतरता के लिए .894 और लागत की वहनीयता के लिए .705 के पथ गुणांक बताए। इन्हें प्रकाशित मॉडल में पीओएस के प्रति व्यापारियों की धारणा से जुड़े अनुमान के रूप में पढ़ना चाहिए। ये मान उपयोग में प्रतिशत वृद्धि, बिक्री में वृद्धि या किसी नीति के कारण हुए बदलाव का माप नहीं हैं।

तालिका 4. संरचनात्मक मॉडल के प्रकाशित उपयुक्तता संकेतक

संकेतक	प्रकाशित मान
काई-वर्ग (CMIN)	834.6
RMSEA	.074
RMSEA का प्रकाशित 90% अंतराल	.069-.076
CFI	.942
NFI	.936
TLI	.932
PNFI	.731

स्रोत – मूल लेख की तालिका 6। तालिका में मॉडल को चार कारकों, एक द्वितीय-स्तरीय कारक और 21 मदों के साथ वर्णित किया गया है।

मूल लेख ने अधिकतम VIF 3.122 बताया। उसमें प्रतिबिंबात्मक मापन के लिए क्रोनबाख अल्फ़ा .70 से अधिक, औसत निकाला गया प्रसरण (AVE) .45 से अधिक और आंतरिक संगति .80 होने की सूचना भी है। साथ ही, लेख ने टेट्राड परीक्षण के आधार पर चार व्याख्यात्मक आयामों के निर्माणात्मक विनिर्देश का समर्थन किया। इन परिणामों की पुनः जाँच के लिए प्रत्येक प्रश्न, उसका निर्धारित आयाम और अंतिम मॉडल में उसका विनिर्देश स्पष्ट रूप से दर्ज करना उपयोगी होगा।

5.4 एक से अधिक आयामों से जुड़े प्रश्न

मूल लेख की क्रॉस-लोडिंग तालिका में कुछ प्रश्न एक से अधिक आयामों से जुड़े थे। उदाहरण के लिए, प्रणाली का उपयोग जारी रखने की इच्छा वाली एक मद की लोडिंग पीओएस के प्रति धारणा पर .762 और निरंतरता पर .683 थी। ग्राहक की पसंद वाली एक मद के लिए संबंधित मान .632 और .802 थे। प्रकाशित तालिका में समान भाषा वाले कुछ प्रश्न एक से अधिक पंक्तियों में भी दिखाई देते हैं। इससे यह तय करना कठिन हो जाता है कि हर अनुमान में अलग प्रश्न इस्तेमाल हुआ था या किसी प्रश्न को एक से अधिक आयामों में रखा गया था।

6. चर्चा

चेन्नई के सर्वेक्षण से दो बातें सामने आती हैं। पहली, छोटे व्यापारी नकदी को रोज़मर्रा की ज़रूरतें पूरी करने का साधन मानते थे। दूसरी, पीओएस के प्रति अनुकूल धारणा उसके उपयोग को जारी रख पाने और उसकी लागत वहन कर पाने से जुड़ी थी। इसलिए किसी व्यापारी के पास उपकरण होना उसके नियमित उपयोग को समझने के लिए पर्याप्त जानकारी नहीं देता। वास्तविक उपयोग समझने के लिए लेन-देन की संख्या, शुल्क, राशि मिलने का समय और उपकरण बंद रहने की अवधि भी देखनी होगी।

वहनीयता की व्याख्या में स्थापना लागत और प्रति लेन-देन खर्च को अलग रखना उपयोगी है। कम बिक्री मात्रा वाली दुकान के लिए मामूली स्थिर शुल्क भी महत्वपूर्ण हो सकता है। अधिक लेन-देन वाली दुकान में प्रति लेन-देन कमीशन, तकनीकी सहायता और राशि निपटान का समय अधिक मायने रख सकते हैं। इसीलिए मूल लेख ने दुकान के प्रकार, स्थान और मालिक की विशेषताओं को भी विश्लेषण में शामिल किया।

डिजिटल अभिलेखों और बैंक ऋण के बीच संबंध एक अलग प्रश्न है। व्यापारी को यह उम्मीद हो सकती है कि दर्ज बिक्री से उसके कारोबार की नियमितता दिखेगी। उस उम्मीद और वास्तविक ऋण परिणाम के बीच अंतर समझने के लिए ऋण आवेदन, स्वीकृति, ब्याज दर और वित्तपोषण की शर्तों से संबंधित जानकारी चाहिए होगी।

7. बैंकों और भुगतान सेवा प्रदाताओं के लिए निहितार्थ

मूल लेख ने बैंकों को उन छोटे व्यापारियों की पहचान करने और उनसे संपर्क करने का सुझाव दिया जो पीओएस सुविधा लेने में रुचि रखते हैं। प्रशिक्षण में उपकरण चलाने के साथ शुल्क समझना, लेन-देन की पुष्टि करना, बिक्री अभिलेख मिलाना और समस्या होने पर सहायता प्राप्त करना शामिल किया जा सकता है।

मोबाइल पीओएस सेवा प्रदाताओं के लिए मूल सिफ़ारिश थी कि वे व्यापारियों द्वारा सामान्यतः इस्तेमाल किए जाने वाले स्मार्टफ़ोन की पहचान करें और संगत उपकरणों की स्थापना तथा संचालन में सहायता दें। इसका मूल्यांकन करते समय यह देखा जा सकता है कि सहायता मिलने के बाद कितने व्यापारी उपकरण चालू रखते हैं, कितने नियमित लेन-देन करते हैं और किस तरह की तकनीकी समस्याएँ बार-बार आती हैं।

8. सीमाएँ और भावी शोध

अध्ययन चेन्नई के 221 व्यापारियों के सुविधा-आधारित नमूने तक सीमित था। सर्वेक्षण 2017 में एक निर्धारित अवधि के दौरान किया गया। इसलिए इससे दूसरे शहरों के व्यापारियों की स्थिति या समय के साथ पीओएस उपयोग में हुए बदलाव का अनुमान सीमित है। प्रश्नावली में उपयोग जारी रखने की इच्छा शामिल थी। नियमित उपयोग और भुगतान की वास्तविक मात्रा का आकलन करने के लिए अनुवर्ती अभिलेख चाहिए होंगे।

भावी अध्ययन में दुकान की श्रेणी, स्थान और बिक्री की मात्रा के आधार पर तुलना की जा सकती है। सर्वेक्षण उत्तरों के साथ भुगतान और ऋण अभिलेख जोड़ने से निम्नलिखित आयाम अलग-अलग मापे जा सकेंगे।

भावी अध्ययन का आयाम	प्रस्तावित संकेतक
वास्तविक अपनाना	पीओएस स्थापित करने की तिथि और पहला सफल लेन-देन
उपयोग की निरंतरता	मासिक सक्रियता, डिजिटल लेन-देन की संख्या और कुल बिक्री में उनका हिस्सा
वहनीयता	उपकरण किराया, रखरखाव, कमीशन और औसत प्रति लेन-देन लागत

नकदी पर निर्भरता	नकद में दिए गए वेतन, आपूर्तिकर्ता भुगतान और दैनिक परिचालन खर्च का अनुपात
ग्राहकों की भुगतान पसंद	ग्राहकों से सीधे प्राप्त प्रतिक्रिया और उनके वास्तविक भुगतान का माध्यम
बैंक ऋण तक पहुँच	ऋण आवेदन, स्वीकृति, राशि और ऋण की शर्तें

9. निष्कर्ष

चेन्नई में 2017 के सर्वेक्षण में छोटे व्यापारियों ने नकदी को बिक्री और दैनिक कारोबारी खर्चों के लिए महत्वपूर्ण माना। पीओएस के प्रति उनकी धारणा उपयोग की निरंतरता और लागत की वहनीयता से जुड़ी थी। इस कारण पीओएस उपकरणों की संख्या के साथ व्यापारियों के वास्तविक उपयोग, शुल्क और नकदी की ज़रूरतों को देखना आवश्यक है। डिजिटल भुगतान अभिलेख बैंक ऋण प्राप्त करने में सहायक हो सकते हैं, यह व्यापारियों के लिए एक संभावित प्रोत्साहन है जिसकी पुष्टि वास्तविक ऋण परिणामों से की जा सकती है।

References

1. Bollen, K., & Lennox, R. (1991). Conventional wisdom on measurement: A structural equation perspective.
2. Psychological Bulletin, 110 (2), 305 - 314.
3. Bolt, W., Humprhey, D., & Uittenbogaard, R. (2008). Transaction pricing and the adoption of electronic payments: A
4. cross-country comparison. International Journal of Central Banking, 4 (1), 89-123.
5. Carlberg, T., Lien, Y., Gomez, M. P., Nayar, A., & Dougherty, J. (2016). Small merchants, big opportunity: the
6. forgotten path of financial inclusion. Dalberg Research. Retrieved from
7. https://www.dalberg.com/system/files/2017-07/Small-merchants-big-opportunity.pdf
8. Chau, P. Y. (1995). Factors used in the selection of packaged software in small businesses: Views of owners and
9. managers. Information & Management, 29 (2), 71-78.
10. Chauhan, V., Choudhary, V., & Mathur, S. (2016). Demographic influences on technology adoption behavior : A study
11. of e-banking services in India. Prabandhan: Indian Journal of Management, 9 (5), 45 - 59. DOI:
12. 10.17010/pijom/2016/v9i5/92571
13. EBR. (2008). The European e-business report 2008: The impact of ICT and e-business on firms, sectors and the
14. economy. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
15. Ekanem, I. (2005). 'Bootstrapping': The investment decision-making process in small firms. The British Accounting
16. Review, 37 (3), 299 - 318.
17. Julien, P. A., & Raymond, L. (1994). Factors of new technology adoption in the retail sector. Entrepreneurship:
18. Theory and Practice, 18 (4), 79-90.
19. Prabandhan : Indian Journal of Management • January 2019 19
20. Khan, C. M., & Roberds, W. (2009). Why pay? An introduction to payment economics. Journal of Financial
21. Intermediation, 18 (1), 1-23.
22. Rao, V. N. (2013). Technology management in banks: An empirical study with special reference to State Bank of India.
23. Prabandhan: Indian Journal of Management, 6 (2), 5 - 14. DOI: 10.17010/pijom/2013/v6i2/59967
24. Reserve Bank of India. (2017). National Electronic Funds Transfer (NEFT) system. Retrieved from rbi.org:
25. https://rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?ID=10958&Mode=0
26. Reserve Bank of India. (2018). Payment system indicators. Retrieved from rbi.org: https://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewBulletin.aspx
27. Reserve Bank of India. (n.d.). Bank wise ATM/Pos/card statistics. Retrieved from
28. https://rbi.org.in/scripts/ATMView.aspx?atmid=61
29. Scholnick, B., Massound, N., Carbo-Valverde, S., & Rodriguez-Fernàndez, F. (2008). The economics of credit cards,
30. debit cards and ATMs: A survey and some new evidence. Journal of Banking and Finance, 32, 1468-
31. 1483. doi:10.1016/j.jbankfin.2007.05.001
32. Statista. (2017). Acceptance of digital payments by retailers according to consumers in India. Retrieved from
33. Statista.com: https://www.statista.com/statistics/830689/india-digital-payment-acceptance-byretailers/
34. VISA. (2016). Accelerating the growth of digital paymetns in India: A five year outlook. Mumbai: Visa India.
35. Retrieved from https://usa.visa.com/dam/VCOM/download/visa-everywhere/globalimpact/prespectives-on-accelarating-global-payment-acceptance.pdf
36. Yadav, R., & Mahara, T. (2018). Ecommerce adoption : An empirical investigation in wooden handicraft SMEs of
37. Saharanpur, Uttar Pradesh. Prabandhan: Indian Journal of Management, 11(8), 20 - 33.
38. doi:10.17010/pijom/2018/v11i8/130642