



26.2.17

ஒவ்வொரு ஞாயிற்றுக்கிழமையும்

நாணயம்

விகடன்

பணத்தைப் பெருக்கும் தாரக மந்திரம்

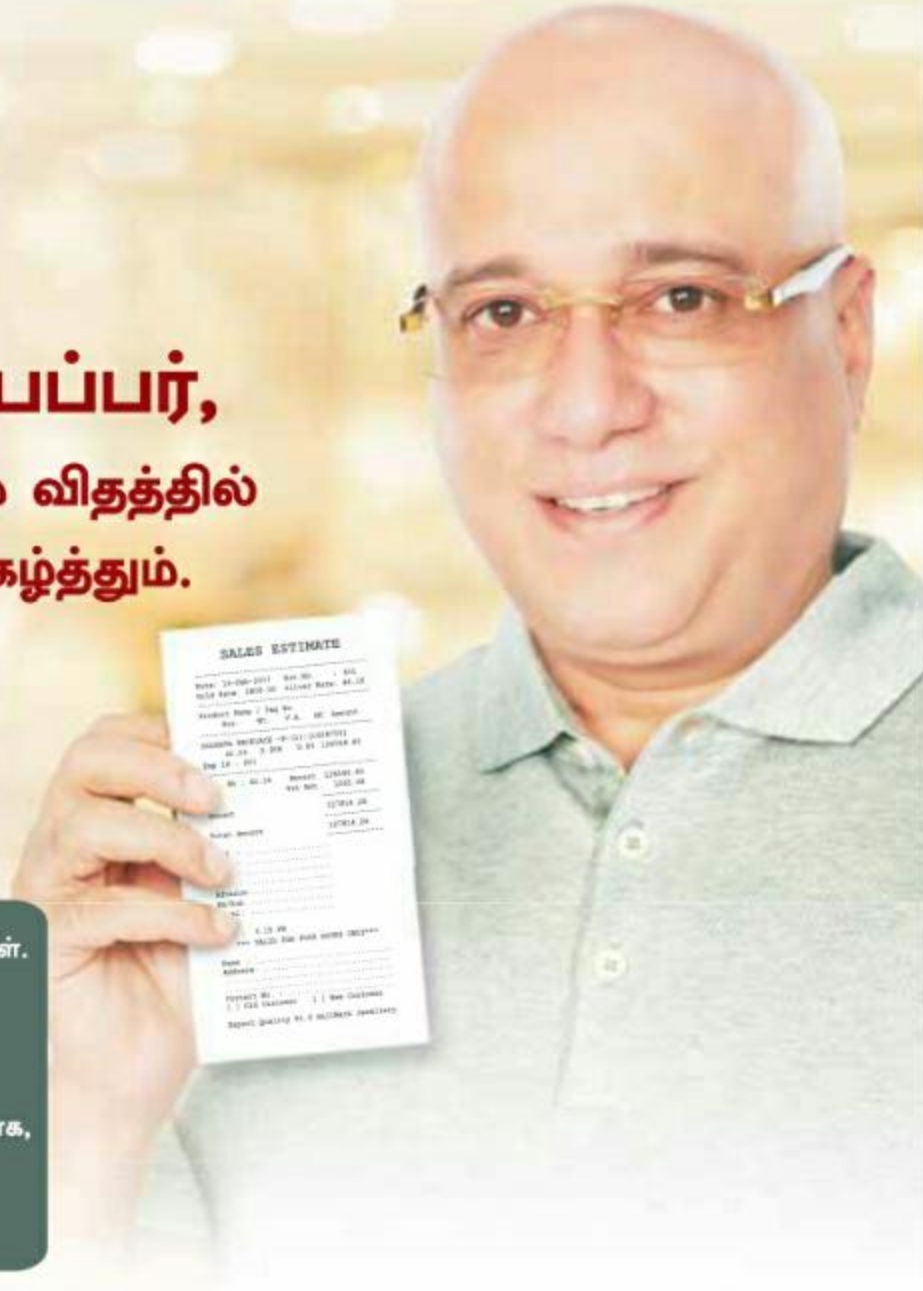
**செல்லக்
குழந்தைகளுக்கு
செல்வம் சேர்க்க
சிறப்பான முதலீடுகள்!**





சென்னை • மதுரை • திருச்சி • புதுச்சேரி • கும்பகோணம் • பெங்களூர்
இராமநாதபுரம் • கோயம்புத்தூர் • திருப்பதி • விசைப்பட்டினம்

இந்த சிறிய பேப்பர், நீங்கள் நகை வாங்கும் விதத்தில் பெரிய மாற்றத்தை நிகழ்த்தும்.



லலிதா ஜுவல்லரி ஷோரூமிற்கு வாருங்கள்.
உங்களுக்கு பிடித்த நகையை தேர்வு
செய்யுங்கள். தங்கம், வைரம், வெள்ளி...
அது எந்த நகையாக இருந்தாலும் - ஆம்,
எந்த நகையாக இருந்தாலும், முதற்கட்டமாக,
அதற்கான எஸ்டிமேட் ஸ்லிப்பைத்
(Estimate Slip) தருகிறோம்.

இதை வைத்துக் கொண்டு, குறைந்தது 4 அல்லது 5 ஷோரூம்களில் (நேரம் இருப்பின், இன்னும்
சில ஷோரூம்களில் கூட) அதே மாதிரியான நகைக்கு உண்டான எஸ்டிமேட் ஸ்லிப்பைக் கேட்டு
வாங்குங்கள். சேதாரம் எவ்வளவு, இறுதி விலை என்ன, போன்றவற்றை ஒப்பிடுங்கள்.
எங்கே சரியான விலையில் உங்கள் மனதிற்கு பிடித்த நகைகள் கிடைக்கிறதோ அங்கே
வாங்கிப் பயனடையுங்கள்.

எங்கள் பணிவான வேண்டுகோள் !

சரியான விலையைத் தெரிந்து கொண்டு நகை வாங்குங்கள்.
மார்க்கெட்டிலேயே குறைந்த சேதாரத்தில் நகைகளை அளிக்கும்
லலிதா ஜுவல்லரி உங்களை அன்போடு வரவேற்கிறது.

BIS 916 ஹால்மார்க்

லட்சக்கணக்கான டிசைனர்கள்

லலிதா ஜுவல்லரி மார்ட் (பி) லிமிடெட்

சென்னை: தி.நகர் - பனகல் பார்க். Ph: 044 - 2814 1155 / 77 / 88 | புரசைவாக்கம் - அபிராமி மால் எதிரில். Ph: 044 - 2641 1188.

அண்ணாநகர் - 'L' வெஸ்ட் ப்ளாக், 2வது அடுக்கு, திருமங்கலம் ஜங்ஷன் அருகில், செந்தில் நர்சிங் ஹோம் அருகில். Ph: 044 - 4555 0005.

மதுரை: தெற்கு மாசி வீதி. Ph: 0452 - 2330 222 / 444 / 555.

கோவை: ஒப்பணக்கார வீதி. Ph: 0422 - 2303277. | திருச்சி: சத்திரம் பஸ் ஸ்டாண்ட். Ph: 0431 - 270 6555 / 3666 |

புதுச்சேரி: நேரு வீதி. Ph: 0413 - 2341188 / 2331177. | கும்பகோணம்: டாக்டர் பெசன்ட் ரோடு. Ph: 0435 - 2402288 / 2402200.

இராமநாதபுரம்: சிகில் ராஜ வீதி. Ph: 04567 - 221133 / 88. | பெங்களூர் | திருப்பதி | விசைப்பட்டினம்

BANK

SBI PO EXAM (2313 Vacancies)

www.csb4success.com

18 Years of Training in Banking Sector

- ◆ **First** established institute especially for bank exams training.
- ◆ More than **20,000** placements in Banking Sector

UNIQUE FEATURES OF "CSB"

- ❖ Result oriented coaching by experienced (Subject expert) Ex-Bankers.
- ❖ Detailed Classroom Coaching from Basic to Advanced Level.
- ❖ Complete syllabus coverage (Time bound completion of syllabus).
- ❖ Excellent study material, Topic wise practice test and Subject wise practice tests.
- ❖ Through learning of study material & previous question papers.
- ❖ Well planned classes, revision & model test papers.
- ❖ Revision/refresh classes before the main exams.
- ❖ Compulsory practice test paper for each session and online reading facilities.
- ❖ Banking Knowledge Classes by Ex-Bank Managers.
- ❖ Extensive Online mock tests to ensure students are hands on with the latest examination pattern.
- ❖ A/c classrooms with the best amenities, Computer Lab and Study facilities.

JOIN
Banking
Exam Coaching
&
FREE
Training for
SSC, FCI,
Insurance,
Postal Asst,
Railways

Daily Batches : 23.02.2017 Morning : (7.30 - 9.00 / 10.00 - 11.30) am
Evening : (6.00 pm - 8.00 pm)

Sunday Batch : 26.02.2017 (1.30 pm - 6.00 pm)

2000 Online Model Exams

தேர்விற்கான பயிற்சி நேரில் சிறந்த முறையில் அளிக்கப்படுகிறது

CSB **THE CHENNAI**
SCHOOL OF BANKING

Bank Exam Training Centre

10, Natesan Street, T.Nagar, Ch-17. Ph: 044-24323346 / 24333346



தளம் 12 லாபம் 13

ஆனந்த விகடன் பப்ளிஷர்ஸ் (பி) லிமிடெட் சார்பாக வெளியிடுபவர், ஆசிரியர்: தி.ச.மணவாளன் 757, அண்ணா சாலை, சென்னை-600 002.

ஆனந்த விகடன் பப்ளிஷர்ஸ் (பி) லிமிடெட் சார்பாக ஆனந்த விகடன் பிரின்டர்ஸ் (பி) லிமிடெட் அச்சகத்தில் அச்சிடுபவர்: எஸ்.மாதவன் எண்:99, (NP), சிட்கோ இண்டஸ்ட்ரியல் எஸ்டேட், அம்பத்தூர், சென்னை - 600 098.

தீர்வாக ஆசிரியர்:

ஏ.ஆர்.குமார்

முதன்மை பொறுப்பாசிரியர்:

சி.சரவணன்

முதன்மை உதவி ஆசிரியர்:

கா.முத்துகுரியா

திருபர்கள்:

ச.சூராம், மு.சா.கௌதமன்

முதன்மை வடிவமைப்பு:

எஸ்.ஆர்.மீப் முகம்மது

வடிவமைப்பு:

வி.ராஜேந்திரன், க.கடலைமுத்து துரை

ஆசிரியர் இலாகா முகவரி:

நாணயம் விகடன்,

757, அண்ணா சாலை, சென்னை-600 002.

தொலைபேசி: 2854 5500, 5588, 3300

தொலைநகல்: 2851 2929

மின்னஞ்சல்: nav@vikatan.com

விளம்பரப் பிரிவு:

பத்மா பாலசுப்ரமணியன், துணைப் பொது மேலாளர்.

விளம்பரங்களுக்கு அணுக வேண்டிய முகவரி:

விகடன் மீடியா சர்வீஸஸ்,

757, அண்ணா சாலை, சென்னை-600 002.

தொலைபேசி: 2852 4074/84

ஃபேக்ஸ்: 2851 2929 email: advt@vikatan.com

பத்திரிகை விற்பனைப் பிரிவு:

எம்.சூர்யநாராயணன், துறைத் தலைவர்

சந்தா தொடர்பான விவரங்களை அறிய:

044-6680 2901

சந்தா தொடர்பான குறைகளை பதிவுசெய்ய:

044-6607 6407

முகவரி: நாணயம் விகடன், 757, அண்ணா சாலை,

சென்னை-600 002

கதைகளில் வரும் பெயர்களும் திசுச்சீலைகளும் உற்பத்தியே.

இதழில் வெளியாகும் விளம்பரங்களின் உண்மைத்தன்மைக்கு விகடன் தீர்வாகம் பொறுப்பல்ல.

இதழில் இடம் பெறும் தகவல்கள், ஆலோசனைகள் அனைத்தும் மிகுந்த கவனத்துடனே தரப்படுகின்றன. எனினும், எதிர்பாராத நடப்புகளால், சூழலே தலைமீறாக மாறிவிடும் வாய்ப்புகள் வர்த்தகத்துறையில் இருப்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டுகிறோம். எனவே, ஆலோசனைகளை செயல்படுத்துமுன், சொந்தப் பொறுப்பில் முடிவெடுக்கவும். கட்டுரைகளில் இடம் பெறும் புள்ளி விவரங்கள், இதழ் வெளியான தேதியில் மாற்றத்துக்கு உள்ளாகி இருந்தால், அதற்கு நாணயம் விகடனைப் பொறுப்பாக்க முடியாது.

ஹலோ வாசகர்களே...



நாணயம் விகடனைப் படிக்கும்போது, உங்கள் மனதில் பல கருத்துக்கள், கேள்விகள், சந்தேகங்கள் அலையடிக்கின்றனவா? அது ஷொட்டோ, குட்டோ... பட்டென்று போனை எடுத்து, சட்டென்று உங்கள் எண்ணத்தைப் பதிவுசெய்யலாம். அதற்குத்தானே காத்திருக்கிறோம்...

044-66802924

என்ற எண்ணைத் தொடர்புகொண்டால், கணினிக் குரல் வழிகாட்டும். அதற்கேற்ப 3 நிமிடங்களுக்குள் உங்கள் கருத்தைப் பதிவுசெய்யுங்கள். எதிர்முனையில் உங்களுடன் உரையாட யாரும் இருக்க மாட்டார்கள். எனவே, அந்த 3 நிமிடங்கள் முழுக்க முழுக்க உங்களுக்கே! அவசியமென்றால், நாங்களே உங்களைத் தொடர்புகொண்டு மேலும் விவரங்களைப் பெற்றுக்கொள்வோம், ஒ.கே-வா..?

விகடன் குழுவும் தொடர்ந்து அளிக்கும் சுவாரஸ்யமான செய்தி மற்றும் சேவைகளை எஸ்.எம்.எஸ் மூலம் பெற உங்களுக்கு சம்மதம் எனில்,

044-66802933

என்ற எண்ணுக்கு டயல் செய்து, ஒரு மிஸ்டு கால் கொடுங்கள். ரிங் கேட்பதற்குள்ளேயே தொடர்பு உடனடியாகத் துண்டிக்கப்பட்டு, உங்கள் எண் எங்களிடம் பதிவாகிவிடும்.

இந்தப் பட்டியலில் இருந்து உங்கள் எண்ணை நீக்கிக்கொள்ள விரும்பினால், 044-66802944 என்ற எண்ணுக்கு மிஸ்டு கால் கொடுத்தால் போதும்.

பயனுள்ள தகவல்களை உங்களுக்கு உடனுக்குடன் அளிப்பது எங்கள் விருப்பமே தவிர, வேறு எந்த ஆதாய நோக்கமும் இல்லை என்பதை வலியுறுத்த விரும்புகிறோம்.

அன்பும் நன்றியும்...

- ஆசிரியர்

உங்கள் எண்ணம்... விகடன் வண்ணம்!

- NaanayamVikatan.com
- facebook.com/NaanayamVikatan
- twitter.com/NaanayamVikatan
- youtube.com/vikatanwebtv



அன்பு வாசகர்களே... எங்களுடன் தொடர்புகொள்ளும்போது உங்கள் செல்போன் எண்/இ-மெயில் முகவரி குறிப்பிட மறக்காதீர்கள். உங்கள் படைப்புகள் எதுவானாலும் ஒரு பிரதி எடுத்து வைத்துக்கொண்டு அனுப்பங்கள். தபால் தலை மற்றும் சுயவிலாசமிட்ட உறை இணைக்க வேண்டாம். படைப்பு தேர்வாகாத பட்சத்தில் திருப்பி அனுப்ப இயலாது. இரண்டு மாதங்களுக்குள் எங்களிடம் இருந்து தகவல் கிடைக்காவிட்டால், உங்கள் படைப்பு தேர்வு பெறவில்லை என்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டுகிறோம்.

கடிதம்



மோசடிகளை முறியடிக்கும் சாட்டை!

☞ முதல் முறையாக வீட்டுக் கடன் வாங்கத் திட்டமிட்டுள்ளேன். வீட்டுக் கடனில் என்னென்ன வரிச் சலுகைகள் இருக்கின்றன என்பதை தெளிவாகத் தெரிந்துகொண்டேன்.

-சங்கர், சேலம்

☞ பட்ஜெட் பற்றி ப.சிதம்பரம் சொல்லிய கருத்துகள் யோசிக்க வைப்பதாகவே இருந்தது.

-மணிகண்டன், கம்பம்

☞ நீதிமன்றங்களின் அதிரடித் தீர்ப்புகள்தான் அப்பாவி மக்களின் பணத்தைக் கொள்ளையடிக்கும் மோசடி நிறுவனங்கள் உருவாகாமல் தடுக்க உதவும்.

-ஜானகிராமன், சென்னை

☞ இந்தியாவுக்கே பெருமை சேர்க்கும் நம் 'டாலர் சிட்டி' திருப்பூரை மேம்படுத்த அரசு நடவடிக்கை எடுக்கவேண்டும்.

-தனபால், பல்லடம்

☞ பணமில்லாப் பரிவர்த்தனையை பெட்டிக் கடையில் கூட கொண்டுவர முடியும். ஆனால், எவ்வித சர்வீஸ் கட்டணமும் இருக்கக்கூடாது.

-சதீஷ்குமார், மதுரை

உள்ளே

10 பிஏசிஎல் முதலீட்டாளர்களுக்கு பணம் திரும்பக் கிடைப்பதில் சிக்கல்!



இன்ஃபோசிஸில் என்னதான் பிரச்சனை?

12

18 செல்லக் குழந்தைகளுக்குச் செல்வம் சேர்க்க சிறப்பான முதலீகள்!



சிறு வியாபாரிகளின் வளர்ச்சிக்கு வழிவகுக்கும் வரிக் கணக்குத் தாக்கல்!

26

35

சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசி லாபமா?



வேலை... மகிழ்ச்சி... சக்சஸ்!

60

ஹலோ வாசகர்களே..!



நெருக்கடியையும் சாதகமாக மாற்றிக்கொள்வோம்!

நாஸ்காம் அமைப்பு, அண்மையில் மும்பையில் நடத்திய 'இந்தியா லீடர்ஷிப் போரம்' என்கிற கருத்தரங்கில் கலந்துகொண்டு பேசிய ரிலையன்ஸ் நிறுவனத்தின் தலைவர் முகேஷ் அம்பானி, முக்கியமான ஒரு கருத்தைச் சொல்லியிருக்கிறார். "டொனால்ட் ட்ரம்ப் அமெரிக்க அதிபராகப் பதவியேற்றுக் கொண்டதைத் தொடர்ந்து நம் நாட்டினருக்கு அங்கு வேலை கிடைப்பது குறையும் எனப் பலரும் அஞ்சுகின்றனர். ஆனால், நம் நாட்டில் செய்வதற்கு நிறைய வேலைகள் இருக்கின்றன. எனவே, ட்ரம்பினை மறைமுகமாக வந்திருக்கும் வரமாகவே பார்க்கிறேன்" என்று சொல்லியிருக்கிறார் முகேஷ்.

எந்த விஷயத்தையும் பாசிட்டிவாக பார்க்கவேண்டும் என்பார்கள். அமெரிக்க அதிபராக ட்ரம்ப் பதவியேற்றுக்கொண்டபின் ஹெச்-1 பி விசா உட்பட பல புதிய மாற்றங்களைக் கொண்டு வந்திருக்கிறார். இதனால் நம்மூரில் ஐ.டி மற்றும் பார்மா துறைகள் பாதிப்படையும் என எல்லோரும் பேசிக் கொண்டிருக்கையில், முகேஷ் அம்பானியின் பேச்சு நமக்குள் புதிய நம்பிக்கையை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கிறது.

முகேஷ் கூறியபடியே, தகவல் தொழில்நுட்பத் துறையில் இந்தியாவில் செய்வதற்கு



எத்தனையோ விஷயங்கள் உள்ளன. மத்திய அரசுத் துறைகளில் பல, ஓரளவுக்கு கணினிமயமாகி இருந்தாலும், பல்வேறு மாநில அரசாங்கங்களுக்குச் சொந்தமான துறைகள் இன்னும் கணினிமயமாக வில்லை. இன்னும் பல விஷயங்கள் காகிதங்களில் எழுதப்பட்டு, கட்டுக் கட்டாகக் குவித்து வைக்கப்படுகின்றன. வளர்ந்த மேற்கத்திய நாடுகளில் மின்சாரம், போக்குவரத்து, கல்வி, மருத்துவம் என அனைத்துத் துறைகளும் கணினிமயமாகி இருப்பதால், இருந்த இடத்தில் இருந்தபடியே மக்கள் அனைத்து வேலைகளையும் செய்துகொள்ள முடியும் என்கிற நிலை அங்கு உருவாகி இருக்கிறது. நம் நாட்டிலும் அப்படியொரு நிலையை உருவாக்க, ட்ரம்ப் மூலம் இப்போது உருவாகியுள்ள நெருக்கடியை நாம்

ஏன் பயன்படுத்திக் கொள்ளக்கூடாது? இந்தக் கோணத்தில் நாம் சிந்தித்தால், நாம் முன்னேறிச் செல்வதற்கான பல பாதைகள் நமக்குத் தெரியத் தொடங்கும்.

ஆனால், இதற்கான முதல் முயற்சியைத் தொடங்கவேண்டிய கடமை மத்திய அரசாங்கத்துக்கு உண்டு. தகவல் தொடர்புச் சேவைகளை எல்லா அரசு அலுவலகங்களிலும் கொண்டு வருவதற்கான நிதியை, மத்திய அரசாங்கம்தான் ஒதுக்கவேண்டும். அடுத்த பத்து ஆண்டுகளில் எல்லாத் துறைகளிலும் கணினிமயமாக்குவதற்கான திட்டங்களைத் தீட்டி, அதைச் சரியாகச் செயல்படுத்தவேண்டும். அப்படி செய்யும்பட்சத்தில், நாம் எந்த நெருக்கடியையும் கண்டு அஞ்சத் தேவை இருக்காது!

- ஆசிரியர்

பங்குகளைத் திரும்ப வாங்கும் டிசிஎஸ்!



ஒலியம்: அரஸ்

“நாளைக்கு என்ன நடக்கும்? எடப்பாடியாருக்கு பெரும்பான்மை கிடைத்துவிடுமா?” என்று கேட்டபடி, நம் கேபினுக்குள் நுழைந்தார் ஷேர்லக். “ஜூனியர் விகடன் ஆசிரியர் குழுவிடம் கேட்டுவிட்டுச் சொல்கிறோம்” என்று சொல்லிவிட்டு, பங்குச் சந்தை தொடர் பான செய்திகளை வாங்க ஆரம்பித்தோம்.

“டிசிஎஸ் நிறுவனம் பைபேக்கில் களமிறங்கப் போகிறதாமே. அதைத் தொடர்ந்து இன்ஃபோசிஸும், விப்ரோவும் பைபேக் செய்யுமா?” என நமது முதல் கேள்வியைக் கேட்டோம்.

“இந்தியாவின் மிகப்பெரிய சாஃப்ட்வேர் ஏற்றுமதி நிறுவனமான டிசிஎஸ் வசம், ரூ.43,100 கோடி கையிருப்பு இருக்கிறது. இந்தக் கையிருப்பை முதலீட்டாளருக்கு அளிக்கும் விதமாக, பங்குகளைத் திரும்ப வாங்குகிறது. இதற்கான முடிவு, பிப்ரவரி 20-ம் தேதி நடக்கும் நிறுவனத்தின் இயக்குநர்கள் குழு கூட்டத்தில் எடுக்கப்பட இருக்கிறது. கடந்த வாரம் காக்கிசென்ட், 340 கோடி டாலர் மதிப்புள்ள பங்குகளை பைபேக் செய்வதாக அறிவித்ததைத் தொடர்ந்து டிசிஎஸ் இந்த நடவடிக்கையில் இறங்கி இருப்பதாகச் சொல்கிறார்கள். இந்த இரு நிறுவனங்களையும் பின்பற்றி இன்ஃபோசிஸ், விப்ரோ நிறுவனங்களும் பைபேக்கில் இறங்கலாம். இது, பங்கு முதலீட்டாளர்களுக்கு லாபகரமாக அமையும் என்கிறார்கள் முன்னணி முதலீட்டாளர்கள்” என்றார்.

“14 பங்குகளை நிபந்தனைக்கு உட்பட்ட பிரிவுக்கு பிஎஸ்இ மாற்று

கிறதே, என்ன காரணம்?” என்று கேட்டோம்.

“பட்டியலிடப்பட்ட நிறுவனப் பங்குகளில் 50% டீமேட் வடிவில் இருக்கவேண்டும். இதனைப் பின்பற்றாத 14 நிறுவனப் பங்குகள், பிப்ரவரி 22-ம் தேதி முதல் நிபந்தனைக்கு உட்பட்ட பிரிவுக்கு (Restricted Segments) மாற்றப்படவிருக்கிறது. ஜேஆர்ஐ இண்டஸ்ட்ரீஸ் (JRI Industries & Infrastructure), நியோ கார்ப் இண்டர்நேஷனல் (NeoCorpInternational), காகன் காசஸ் (Gagan Gases), இந்தோ ஆசியன் ஃபைனான்ஸ், சிரேஸ்தா ஃபைன்வெஸ்ட் (Srestha Finvest) மற்றும் பிசி புராடக்ட்ஸ் இந்தியா போன்ற நிறுவனங்கள் இவற்றில் குறிப்பிடத்தக்கவை” என்று விளக்கம் அளித்தார்.

“நிஃப்டி 50 பட்டியலிருந்து பிஹெச்இஎல், ஐடியா நீக்கப்பட இருக்கிறதே?” என்றோம் சற்று வியப்புடன்.

“பொதுத் துறையைச் சேர்ந்த பிஹெச்இஎல், முன்னணி தனியார் டெலிகாம் நிறுவனமான ஐடியா செல்லுலார் பங்குகள், தேசிய பங்குச் சந்தையின் நிஃப்டி 50 பட்டியலிருந்து நீக்கப்படுகின்றன. இது மார்ச் 31 முதல் அமலுக்கு வர இருக்கிறது. இந்த இரு பங்குகளுக்குப் பதிலாக இந்தியா புல்ஸ் ஹவுஸிங் ஃபைனான்ஸ், இந்தியன் ஆயில் கார்ப்பரேஷன் நிறுவனப் பங்குகள் நிஃப்டி 50 பட்டியலில் சேர்க்கப்பட இருக்கின்றன. அதிக வர்த்தகம் இல்லாத பங்குகள் இண்டெக்ஸ் களிலிருந்து நீக்கப்பட்டு, வேறு பங்குகள் சேர்க்கப்படுவது வழக்கமான ஒன்றுதான்.

நிஃப்டி 100-லிருந்து அப்போலோ ஹாஸ்பிட்டல்ஸ் என்டர்பிரைசஸ், பாரத் ஃபோர்ஜ், காஸ்ட்ரால் இந்தியா நீக்கப்படுகின்றன. இதற்குப் பதில் ஐசிஐசிஐ புருடென்ஷியல் லைஃப் இன்ஷூரன்ஸ், பெட்ரோநெட் எல்என்ஐ, ரூரல் எலெக்ட்ரிஃபிகேஷன் கார்ப்பரேஷன் (ஆர்இசி) ஆகிய பங்குகள் சேர்க்கப்படுகின்றன” என்று பதில் சொன்னார்.

“ஆப்டெக் (Aptech) பங்கு, ஒரே வருடத்தில் 350% வருமானம் உயர்ந்திருக்கிறதே?” என்றோம் ஆச்சர்யத்துடன்.

“சர்வதேசக் கல்வி மற்றும் பயிற்சி நிறுவனமான இது, முன்னணிப் பங்கு முதலீட்டாளர் ராகேஷ் ஜுன்ஜுன்வாலாவுக்குச் சொந்தமானது. இந்தப்

கடந்த ஜனவரியில் ஃபண்ட் நிறுவனங்கள், எண்ணெய் மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப நிறுவனங்களின் பங்குகளில் அதிகமாக முதலீடு செய்துள்ளன.

பங்கு இதுவரை, செயல்படாத பங்கு என்கிற பெயருடன்தான் இருந்தது. ஆனால், கடந்த ஒரு வருடத்தில் இந்தப் பங்கின் விலை 350% உயர்ந்திருக்கிறது. பிஎஸ்டி ஸ்மால்கேப் இண்டெக்ஸ் 39% உயர்ந்திருக்கிறது. 2005-ல் 56 ரூபாய்க்கு 10 சதவிகிதப் பங்குகளை வாங்கினார் ராகேஷ். பின்னர் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக தனது முதலீட்டை அதிகரித்து, இப்போது அதிக அளவில் பங்குகளை வைத்திருக்கும் புரமோட்டராக மாறிவிட்டார். புதிய நிர்வாகம் மற்றும் மேலாண்மை, தொழில் உத்திகளில் செய்த மாற்றம், இந்த நிறுவனத்துக்குக் கடந்த இரண்டு காலாண்டுகளில் நல்ல வருமானத்தைத் தந்தது. கடந்த டிசம்பர் காலாண்டில், அதன் நிகர லாபம் 173.5% வளர்ந்தது. அந்த வளர்ச்சி அதன் பங்குகளிலும் எதிரொலித் திருக்கிறது” என்ற ஷேர்லக் சற்று நிறுத்தி, ராகேஷ் பற்றிய இன்னொரு தகவலையும் சொன்னார்.

“கடந்த புதன் அன்று இண்டலெக்ட் டிசைன் (INTELLECT) பங்கு 12% விலை குறைந்து, அதன் 52 வார குறைந்தபட்ச விலையைத் தொட்டது. முக்கியக் காரணம், ராகேஷ் ஜுன்ஜுன்வாலா மற்றும் அவரது மனைவி ரேகா வசம் வைத்திருந்த 42 லட்சம் பங்குகளும் விற்கப்பட்டதுதான். திடீரென்று இவ்வளவு பங்குகளையும் விற்கதால், இந்தப் பங்கு திடீர் இறக்கம் அடைந்தது. ஆனால், அன்று வர்த்தகமான அதன் வால்யூம், சராசரியைக் காட்டிலும் பத்து மடங்கு அதிகரித்திருந்தது. ஜுன்ஜுன்வாலா வெளியேறியது கவனிக்க வேண்டியது என்றாலும், அந்தப் பங்கின் மீதான கவர்ச்சி குறையவில்லை என்பதால் மீண்டும் ஏற்றமடையும் என்கிறார்கள் அனலிஸ்ட்டுகள்” என்றவருக்கு இளஞ்சூட்டில் தேநீர் தந்தோம்.

“ஃபண்ட் நிறுவனங்களின் முதலீட்டு ட்ரெண்ட் எப்படி இருக்கிறது?” என்று விசாரித்தோம்.

“கடந்த ஜனவரியில் ஃபண்ட் நிறுவனங்கள், எண்ணெய் மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப நிறுவனங்களின் பங்குகளில் அதிகமாக முதலீடு செய்துள்ளன. சர்வதேச அளவில் கச்சா எண்ணெயின் விலை அதிகரித்து வருவதாலும், பெரிய எண்ணெய் நிறுவனங்களின் இணைப்புக் குறித்த செய்திகளாலும் எண்ணெய் நிறுவனப் பங்குகளில் ஃபண்ட் மேனேஜர்களின் கவனம் குவிந்திருக்கிறது. ஐ.டி துறையில் இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தின் பங்குகள் ஃபண்ட் மேனேஜர்களின் மனம் கவர்ந்த பங்காக இருக்கிறது. இன்ஃபோசிஸ் பங்குக்கு மாற்றாக ஒன்றைக் கண்டுபிடிப்பது அவர்களுக்குச் சற்றுக் கடினமாகவே இருக்கிறது. அதேநேரம், டிசிஎஸ் பங்குகள் அதிகமாக விற்கப்பட்டிருக்கின்றன. அல்ட்ராடெக் சிமென்ட், மாருதி சுஸூகி பங்குகளும் அதிகம் விற்கப் பட்டுள்ளன” என்றார் தேநீர் குடித்தபடி.

“எஸ்பிஐ துணை வங்கிகள் இணைப்புக்கு அமைச்சரவை ஒப்புதல் கிடைத்துவிட்டது. அடுத்து என்ன?” என்று கேட்டோம்.

“நீண்ட காலமாகப் பேசப்பட்டு வந்த இந்த இணைப்புக்குத் தற்போது அமைச்சரவை ஒப்புதல் கிடைத்திருக்கிறது. இதன் மூலம் பொதுத்துறை வங்கியான ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா (எஸ்பிஐ), தனியார் வங்கியான ஐசிஐசிஐ வங்கியைக் காட்டிலும் 5 மடங்கு அதிக சொத்து மதிப்பைக் கொண்டிருக்கும். மேலும், சர்வதேச அளவில் டாப் 50 வங்கிகளில் ஒன்றாக எஸ்பிஐ இடம்பெறும். இந்த இணைப்பு, எஸ்பிஐ வங்கியின் வளர்ச்சிக்கும் பெருமளவில் உதவியாக இருக்கும். செலவுகள் பெருமளவு குறையும். இதனால் அதன் பங்கு வளர்ச்சியும் அதிகரிக்கும். இந்த இணைப்புக்குப் பிறகு முகமதிப்பு ரூ.10 கொண்ட 10 ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் பிகானீர் அண்ட் ஜெய்ப்பூர் பங்குகளுக்கு 28 எஸ்பிஐ பங்குகளும், 10 ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் மைசூர் மற்றும் 10 ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் திருவாங்கூர் பங்குகளுக்கு 22 எஸ்பிஐ பங்குகளும் வழங்கப்பட இருக்கின்றன. இந்த இணைப்பு, 2017-18-ம் நிதி ஆண்டுக்குள் நிறைவு பெறலாம்” என்றவர் புறப்படத் தயாரானார்.

“காலாண்டு முடிவுகளைப் பற்றி சொல்லுங்கள்” என்றோம்.

“வருமானத்தின் அடிப்படையில் இந்தியாவின் மிகப் பெரிய வாகன உற்பத்தி நிறுவனமான



டாடா மோட்டார்ஸின் நிகர லாப வளர்ச்சி, மூன்றாம் காலாண்டில் 96% குறைந்திருக்கிறது. முந்தைய நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டில் ரூ.2,953 கோடி நிகர லாபம் அடைந்தது. ஆனால், நடப்பு நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டில், ரூ.112 கோடி மட்டுமே லாபம் பதிவு செய்திருக்கிறது. டாடா மோட்டார்ஸின் விலை உயர்ந்த கார் பிரிவான ஜாக்ுவார் லேண்ட் ரோவர் விற்பனை குறைந்ததும் செலவுகள் அதிகமானதும் தான் இந்த நஷ்டத்துக்குக் காரணம்.

ஸ்பைஸ்ஜெட்டின் நிகர லாபம் 24% குறைந்திருக்கிறது. 2015-16-ம் நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டில், ரூ.238.39 கோடி நிகர லாபம் அடைந்த ஸ்பைஸ்ஜெட், நடப்பு நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டில், ரூ.181.1 கோடி மட்டுமே நிகர லாபம் அடைந்திருக்கிறது. ஸ்பைஸ்ஜெட்டின் லாப வளர்ச்சி குறைந்ததற்கு பண மதிப்பு நீக்க நடவடிக்கையும், அந்நியச் செலாவணியில் ஏற்பட்ட ஏற்ற இறக்கமும் காரணம் என்கிறார்கள்.

அலஹாபாத் பேங்க் நஷ்டத்திலிருந்து மீண்டு வந்திருக்கிறது. கடந்த நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டில் ரூ.486 கோடி நிகர நஷ்டமடைந்திருந்த அலஹாபாத் பேங்க், இந்த நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டில் ரூ.75 கோடி நிகர லாபத்தைப் பதிவு செய்திருக்கிறது. இந்த வளர்ச்சிக்குக் காரணம், வாராக் கடன்களின் வளர்ச்சியைக் குறைத்தது தான்” என்றவரிடம், “ஃபாலோ செய்ய வேண்டிய பங்குகள் ஏதாவது..?” என இழுக்க, துண்டுச் சீட்டை கொடுத்துவிட்டு புறப்பட்டார். அதில் இருந்தவை...

“சத்பவ் இன்ஜினீயரிங், நாட்கோ பார்மா. இவை ஓராண்டு காலத்துக்கானது.” ●



பிஏசிஎல் மோசடி... பணம் திரும்பக் கிடைப்பதில் சிக்கல்!

பிஏசிஎல் என்ற வார்த்தையை தமிழக மக்கள் அவ்வளவு எளிதில் மறந்துவிட மாட்டார்கள். ஏனெனில், இந்த நிறுவனம் கூட்டு முதலீட்டுத் திட்டத்தின் கீழ், குறைந்த விலையில் நிலங்கள் வாங்கித் தருவதாகச் சொல்லி, 5.8 கோடி மக்களிடமிருந்து மொத்தம் ரூ.49,100 கோடியைத் திரட்டி மோசடி செய்துள்ளது. தமிழகத்திலிருந்தே பல ஆயிரம் கோடி ரூபாய் பறிபோயிருக்கிறது. இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, இந்த நிறுவனம்

மோசடி செய்தது வெட்டவெளிச்சமாகி, அதன் மீது நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட்டன.

பிஏசிஎல் மோசடி வழக்கில், மக்களிடமிருந்து திரட்டிய மொத்தப் பணத்தையும் அவர்களிடமே திருப்பித் தரவேண்டும் என்று சமீபத்தில் உத்தரவு பிறப்பிக்கப்பட்டது. கடந்த செப்டம்பர் 22-ம் தேதி, பிஏசிஎல் நிறுவனத்துக்கு ரூ.7,269 கோடி அபராதமும் விதிக்கப்பட்டது. மேலும், சந்தைக் கட்டுப்பாட்டு ஆணையமான

செபி, முன்னாள் தலைமை நீதிபதி ஆர்.எம்.லோதா தலைமையில் மூன்று பேர் கொண்ட குழு ஒன்றை அமைத்து, பிஏசிஎல் சொத்துகளைப் பறிமுதல் செய்து, பணத்தை மீட்டு முதலீட்டாளர்களுக்குக் கொடுக்க ஏற்பாடு செய்தது. ஆனால், இரண்டு ஆண்டுகளாகியும் ஒருவருக்குக்கூட இதுவரை எந்தப் பணமும் திருப்பித் தரப்படவில்லை.

அந்த மூன்று பேர் குழு கடந்த செப்டம்பர் 2016-ல், 192 மாவட்டங்களில் உள்ள பிஏசிஎல் சொத்துகளை ஏலம் விட்டு, பணத்தை மீட்கும் வேலையில் இறங்கியது. தற்போது வரை பிஏசிஎல் சொத்துகளில் சில வாகனங்கள், சில நிலங்கள் மட்டுமே விற்கப்பட்டிருக்கின்றன. ரூ.230 கோடி மட்டுமே திரட்டப்பட்டிருக்கிறது. பிஏசிஎல் மோசடி செய்த ரூ.49,100 கோடியில் இந்தத் தொகை வெறும் 0.47 சதவிகிதம் மட்டுமே. இந்தப் பணத்தை யார் யாருக்கு எந்த அடிப்படையில் எவ்வளவு திருப்பித்தருவது என்பதில் குழப்பம் ஏற்பட்டுள்ளது.

அந்தக் குழுவைச் சேர்ந்தவர்கள் தெரிவிக்கையில், “பிஏசிஎல் சொத்துகளிலிருந்து மிகக் குறைவான தொகையே மீட்கப்பட்டிருக்கிறது. பிஏசிஎல்



மோசடியில் ஏமாற்றம் அடைந்த 5.8 கோடி முதலீட்டாளர்களுக்கும் இந்தப் பணத்தை எந்த அடிப்படையில் பிரித்து திருப்பித் தருவது என்பதில் குழப்பம் உள்ளது. இதுபோன்ற

சிக்கலான விஷயங்களில் முடிவுகள் எடுக்கப்படுவதற்கு, செபி தரப்பில் எழுதப்பட்ட விதிமுறைகள் எதுவும் இல்லை. இந்தக் குழுவுக்கு தலைமை தாங்கும் முன்னாள் தலைமை நீதிபதி ஆர்.எம்.லோதாவிடம் அதற்கான விதிமுறைகளை உருவாக்குவதில் உதவுமாறு கேட்டிருக்கிறோம்” என்று கூறினார்.

மும்பை உயர் நீதிமன்ற வழக்கறிஞர் குமார் எல்.தேசாய், “இந்தப் பணத்தை வைத்து எல்லோருக்கும் திருப்பித் தர முடியாது. தொடர்ந்து சொத்துகளிலிருந்து பணத்தை மீட்கும் வேலையைச் செய்யவேண்டும். அதே சமயம், தற்போது மீட்கப்பட்டுள்ள பணத்தை, வட்டி ஈட்டும் முதலீட்டுத்திட்டங்களில் முதலீடு செய்யவேண்டும். முதலீட்டாளர்களுக்கு திருப்பிச் செலுத்தும்போது முதலில் முதலீட்டுக்கான வட்டியை வழங்கலாம். பின்னர் அசல் தொகையை, யாருடைய முதலீடு முதிர்வடைகிறதோ, அவர்களுக்கு முதலில் திருப்பித் தரலாம்” என்று தெரிவித்துள்ளார்.

இந்த மோசடியைப் பொறுத்தவரை, துரிதமான நடவடிக்கை இல்லை என்றே பலரும் கருதுகின்றனர். உதாரணமாக, சுமார் ரூ.45 ஆயிரம் கோடியை மோசடி செய்த சஹாரா நிறுவனத்தின் முக்கியச் சொத்து ஒன்றை முடக்க நீதிமன்றம் உத்தரவிட்டிருக்கிறது. ஏமாற்றப்பட்டவர்களுக்கு பணத்தைத் திரும்ப அளிக்காமல் சஹாராவின் தலைவர் சுப்ரதோ ராய் இந்த வழக்கில் இருந்து முற்றிலுமாக விடுதலை பெற முடியாது என்கிற நிலையே இன்றும் இருந்துவருகிறது.

ஆனால், பிஏசிஎல் நிறுவனமோ சஹாராவை விட அதிகமாகவே மோசடி செய்திருக்கிறது. என்றாலும் அந்த நிறுவனத்தை நடத்திய முக்கிய நபர்களையாரும் இதுவரை கைது செய்யப்படவில்லை. அந்த நிறுவனத்துக்குச் சொந்தமான சொத்துகளை முடக்கி, விற்றுப் பணமாக்கிப் பாதிக்கப்பட்ட மக்களுக்குக் கொடுப்பதிலும் வேகம் இல்லை.

பல்வேறு சிக்கல்களுக்குள் இருக்கும் பிஏசிஎல் நிறுவனத்தின் சொத்துகளை ஏலம் விட்டு, பணத்தை மீட்டு, ஏமாற்றம் அடைந்தவர்களுக்குத் திருப்பித் தருவது சாதாரண விஷயம் அல்ல என்றாலும், இந்த விஷயத்தில் விரைவில் ஆக்க பூர்வமான நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படவேண்டும் எனபதே முதலீட்டாளர்களின் கோரிக்கை. ●

இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் என்னதான் நடக்கிறது?

லாடா குழுமத்தின் தலைமையில் ஏற்பட்ட புகைச்சல் முழுமையாக அடங்கிய சமயத்தில், இன்னொரு முக்கியமான நிறுவனத்தில் உயர்மட்ட அளவில் புகைச்சல் கிளம்பி இருக்கிறது. அந்த நிறுவனம், 'கார்ப்பரேட் கவர்ன்ன்ஸ்' என்று சொல்லப்படுகிற நேர்மையான, நியாயமான, வெளிப்படையான நிர்வாகத்துக்கு உதாரணமாக விளங்குகிற இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனம்தான்.

ஒரு நிறுவனத்தில் நடக்கும் தவறுகளை வெளி உலகுக்கு சங்கு ஊதி அறிவிப்பவரை 'விசில் ப்ளோயர்' (Whistle blower) என்பார்கள். இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் நடந்த சில விஷயங்களை வெளி உலகுக்குச் சொன்னவர் வேறு யாருமல்ல, அந்த நிறுவனத்தைத் தொடங்கி, 'கார்ப்பரேட் கவர்ன்ன்ஸ்' என்கிற கருத்தாக்கத்துக்கு உதாரணமாக இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தை





நாராயண ஡ூர்த்தி



விஷால் சிக்கா

மாற்றிக் காட்டிய நாராயண ஡ூர்த்திதான். இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தின் நிறுவனர் நாராயண ஡ூர்த்தி, நிர்வாகக் குழு செயல்பாடுகள் மீது தனது அதிருப்தியை சில நா ஁களுக்கு முன்பு வெளிப்படையாகச் சொல்லி இருப்பது, பலரையும் அதிர்ச்சியில் ஡ூழ்த்தியுள்ளது.

இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தை, நாராயண ஡ூர்த்தி உட்பட ஏழு நபர்கள் ஔன்று சேர்ந்து 1981-ம் ஡ூண்டில் தொடங்கினார்கள். நாராயண ஡ூர்த்தியே பல ஡ூண்டுகளாக தலைமைப் பொறுப்பைக் கவனித்து வந்தார். அவர் ஔய்வுபெற்ற பிறகு, அவருக்கு அடுத்த நிலையில் இருந்தவர்கள், அந்த நிறுவனத்தை வழிநடத்தினார்கள். நிறுவனத்தைத் தொடங்கிய அனைவரும் நிறுவனத்தின் தலைமையை ஏற்றுக்கொண்டபின் மீண்டும் நாராயண ஡ூர்த்தியே இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தின் தலைவராக சில காலம் இருந்தார்.

இந்த நிலையில், நிறுவனர் அல்லாத ஔருவர் நிறுவனத்தை தலைமை ஏற்று நடத்துவதன் ஡ூலம் இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனம், அடுத்தக்கட்ட வளர்ச்சியை நோக்கிச் செல்லும் என்று எல்லாரும் முடிவெடுத்தனர். இதன் விளைவாக நிறுவனர்

அல்லாத முதல் தலைமைச் செயல் அதிகாரியாக விஷால் சிக்கா, கடந்த 2014-ம் ஡ூண்டு ஡ூகஸ்ட் மாதம் நியமிக்கப்பட்டார். நிர்வாகக் குழுத் தலைவராக சேஷசாயி நியமனம் செய்யப்பட்டார். சரிவின் பாதையில் இருந்த இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தை விஷால் சிக்கா, மீண்டும் ஏற்றத்தை நோக்கி திசைத் திருப்பி, முன்னேற்றப் பாதையில் கொண்டுவர ஆரம்பித்தார்.

இந்த நிலையில், இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தின் இயக்குநர்கள் குழு மற்றும் அதன் தலைவர்கள் மீது நாராயண ஡ூர்த்தி ஔரு சில குற்றச்சாட்டுகளை எழுப்பி, பெரும் பரபரப்பை ஏற்படுத்தினார். இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தில் பண விவகாரத்தில் வெளிப்படைத்தன்மை இல்லை என்பதே அவர் எழுப்பிய முக்கியக் குற்றச்சாட்டு. அவர் இரண்டு முக்கியக் குற்றச்சாட்டுகளை எழுப்பினார்.

முதலாவதாக, நிறுவனத்தில் இருந்து முக்கியமான அதிகாரி வெளியேறும்பட்சத்தில் அவருக்கு இழப்பீடாக வழங்கப்படும் தொகைக்கு 'செவரன்ஸ் பே' (severance pay) என்று பெயர். இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தில் இருந்து வெளியேறிய முன்னாள் தலைமை நிதி அதிகாரி ராஜீவ்

How to Pick Right Stocks

ishanga

Course Contents:

- Fundamental Analysis
- Identifying Multibaggers
- Bonus and Stocks Splits Strategy
- Portfolio Structuring
- Entry and Exit Strategy

at **COIMBATORE**

Batch
33

on **Feb' 26** (Sunday)

at **Hotel Prince Gardens**

28, Kalingarayan Street, Ram Nagar, Coimbatore - 9.
Time 9.30am to 4 pm.

at **CHENNAI**

Batch
34

on **March 5** (Sunday)

at **Hotel Vestin park,**

No.39, Montieth Road, Egmore, Chennai - 8.
Time : 9.30am - 4pm



சன் நியூஸ் 'வர்த்தக உலகம்' நிகழ்ச்சி மூலம்
உங்களுக்கு நன்கு அறிமுகமான

V.S. வெங்கடேசன்

ஆலோசனை வழங்குகிறார்! NEWS

Course Fees Rs.3,500/- Only

15 Participants only

Registration Must. First cum First Basis

TO REGISTER CALL: 98410 36950

Rs.3,500 செலவில் **Multibaggers**



PYRAMID ADVISORY SERVICES PVT LTD

Wealth Creation..... Wealth Protection

Harmony Apartments,

468/12, 7th Main Road, AG Block, Anna Nagar,

Chennai - 600 040. Ph: **98410 36950**

Email: vellore.venky@gmail.com / pyramidadvy@gmail.com

www.pyramidadvisory.com

பன்சாலுக்கு இழப்பீடாக ரூ.23 கோடி வழங்கப் பட்டுள்ளது. பொதுவாக, இப்படி வேலையை விட்டுச் செல்லும் அதிகாரிகளுக்கு, அவர்கள் வாங்கும் மாதச் சம்பளத்தில் 80% இழப்பீடாக வழங்கப்படும். ஆனால், ராஜீவ் விஷயத்தில் 100 சதவிகித சம்பளத் தொகை இழப்பீடாக வழங்கப்பட்டு இருக்கிறது. அவருக்கு மட்டும் ஏன் கூடுதல் தொகை வழங்கப்பட்டது?

ராஜீவ் பன்சாலுக்கு முன், முக்கியப் பொறுப்பில் இருந்த பலர் இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தை விட்டு வெளியேறி இருக்கின்றனர். அப்போதெல்லாம் வழங்கப்படாத தொகை ராஜீவ் பன்சாலுக்கு மட்டும் ஏன் வழங்கப்பட்டது என நாராயண மூர்த்தி மட்டுமல்ல, முன்னாள் தலைமை நிதி அதிகாரியாக இருந்த பாலகிருஷ்ணமும், மோகன்தாஸ் பாயும் கேள்வி எழுப்பி உள்ளனர். அதுமட்டுமின்றி, இப்போது இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் வெளிப்படாததன்மை இல்லை; சிறப்பான நிர்வாகம் இல்லை என்கிற அளவுக்கு அவர்களின் குற்றச்சாட்டுகள் அதிகரித்திருக்கின்றன.

இரண்டாவதாக, இன்ஃபோசிஸ் தலைமைச் செயல் அதிகாரி விஷால் சிக்காவின் சம்பளம் 1.1 கோடி டாலராக உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. 2015-16-ம் நிதி ஆண்டில் இவரது சம்பளம் ரூ.48.73 கோடி. இது இந்திய ஐடி துறையில் தலைமை செயல் அதிகாரி ஒருவர் வாங்கும் அதிகபட்ச சம்பளமாகும். இதுமட்டும் இல்லாமல் நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளுக்கு ஏற்ப தலைமை செயல் அதிகாரியின் சம்பளம் மாற்றி அமைக்கப்படும் எனவும் நிர்வாக விதிமுறைகள் திருத்தப்பட்டுள்ளன. இதுவும் எப்படிச் சரியாகும் என்கிற கேள்வியை எழுப்பி இருக்கிறார்கள்.

இன்ஃபோசிஸ் நிர்வாகம், 2020-ம் ஆண்டில் 2,000 கோடி டாலர் வருமானம் ஈட்ட இலக்கு நிர்ணயித்துள்ளது. நடப்பு நிதி ஆண்டில், இந்த நிறுவனத்தின் வருமானம் 1,000 கோடி டாலராக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. அமெரிக்க அதிபராக ட்ரம்ப் தேர்வானதையடுத்து ஒரு அசாதாரணச் சூழல் நிலவுவதால், எப்படி அடுத்த நான்கு ஆண்டுகளில் நிறுவனத்தின் வருமானத்தை 2,000 கோடி டாலராக உயர்த்த முடியும் எனக் கேள்வி எழுந்துள்ளது.

இந்த நிலையில், இந்தச் சர்ச்சைக் குறித்து

‘இன்கவர்ன்’ நிறுவனத்தின் நிறுவனர் ஸ்ரீராம் சுப்பிரமணியனிடம் பேசினோம். கார்ப்பரேட் கவர்ன்ன்ஸ் குறித்து ‘இன்கவர்ன்’ நிறுவனம் முழுமையாகக் கவனம் செலுத்தி வருகிறது.

■ மீடியா மூலமாகக் குற்றச்சாட்டு!

“இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனர் நாராயண மூர்த்தி ஒரு ஆங்கிலப் பத்திரிக்கைக்கு அளித்த பேட்டியில், நிர்வாகக் குழு நடவடிக்கை மீது தனது அதிருப்தியை வெளிப்படுத்தினார். இது தொடர்பாக நிறுவனர்கள், நிர்வாகிகளிடம் கேள்வி எழுப்பியுள்ளனர். நிர்வாகத்தில் வெளிப்படைத்தன்மையுடன் இருக்கவேண்டும் என்று அவர்கள் வலியுறுத்தியுள்ளனர்.

ஆனால், நிர்வாகிகளிடம் யாரும் எந்தக் கேள்வியும் நேரடியாக எழுப்பிய மாதிரித் தெரிய

இன்ஔபோசிஸ் பங்குகளை தாராளமாக வாங்கலாம்!

இன்ஔபோசிஸ் பங்குகள் குறித்து ஐடிபிஐ கேப்பிட்டல் நிறுவனத்தின் ஈக்விட்டி ரிசர்ச் பிரிவின்தலைவர் ஏ.கே.பிரபாகரிடம் கேட்டோம்.



“இன்ஔபோசிஸ் நிர்வாகம் சார்பில் ஏற்பாடு செய்யப்பட்ட பத்திரிகையாளர்கள் சந்திப்புக்குப் பிறகு, நிறுவனங்களுக்கும், நிர்வாகத்தினருக்கும் இடையே நீடித்த கருத்து வேறுபாடு நீங்கியது என்றே சொல்லலாம். நிர்வாகக் குழு இழப்பீடாக வழங்கப்படும் தொகையில் சில மாற்றங்கள் செய்யப்பட்டுள்ளன. இது சிறிய விஷயம். ஆனால், இதை மீடியாவே பெரிதுபடுத்தியது. இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்திடம் பணம் கொட்டிக் கிடக்கிறது. டிசிஎஸ் நிறுவனம் பங்குகளைத் திரும்ப வாங்கும் முடிவினை எடுக்கலாம் என்கிற நிலையில், இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனமும் பங்குகளைத் திரும்ப வாங்கும் வாய்ப்பு இருக்கிறது. ஐடி துறையில் லாஜ் கேப் பங்குகளில் நான்கு முக்கிய நிறுவனங்களில் ஒன்றாக இன்ஔபோசிஸ் உள்ளது. அதனால் இந்த நிறுவனத்தின் பங்கைத் தாராளமாக ரூ.1,215 என்ற விலையில் வாங்கலாம்” என்றார்.

மார்த் சுப்பிரமணியம் துணைத் தலைவர் ஔவாரா?



இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தில் துணைத் தலைவராக மார்தி சுப்பிரமணியத்தை நியமிக்க வேண்டும் என்று சொல்லி இருக்கிறார் நாராயண மூர்த்தி.

சென்னையில் பிறந்து வளர்ந்தவர் மார்தி சுப்பிரமணியம். சென்னை ஐஐடி-யில் படித்துவிட்டு, அகமதாபாத்தில் உள்ள ஐஐஎம்-ல் எம்பிஎ படித்து முடித்தார். பொருளாதாரத் திலும் நிதித் துறையிலும் அவருக்கு இருந்த அளவுக்கதிகமான ஆர்வம் காரணமாக அமெரிக்காவில் உள்ள எம்ஐடி-யில் ஆராய்ச்சிப் பட்டம் பெற்றார். அதன் பிறகு அமெரிக்காவிலேயே பொருளாதாரப் பேராசிரியராக இருந்து வருகிறார். தற்போது ஸ்டேன் ஸ்கூல் ஆஔப் பிசினஸில் பேராசிரியராக இருக்கிறார்.

இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனம், அமெரிக்காவில் கால் பதிப்பதற்கு முக்கியமான காரணகர்த்தாவாக இருந்தவர் மார்தி சுப்பிரமணியம்தான். இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தின் இயக்குநர் குழுவிலும் இவர் அங்கம் வகித்தவர். இவரை இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராக ஆக்குவதன் மூலம் அந்த நிறுவனத்தை இன்னும் நேர்மையாக நடத்த முடியும் என்று நினைக்கிறார் நாராயண மூர்த்தி.

வில்லை. மீடியா மூலமாகவே பேசி உள்ளனர். நிர்வாகிகளிடம் நேரடியாகக் கேள்வி எழுப்பி இருந்தால், என்ன பிரச்சனை என்பது அனைவருக்கும் தெரியவராமல்கூட போயிருக்கும். ஆனால், மீடியா மூலம் கேள்வி எழுப்பி உள்ளதால், பிரச்சனைக்குத் தீர்வு கிடைத்துவிட்டது.

‘இன்ஔபோசிஸ் நிறுவனங்களுக்கு, நிர்வாகிகளின் நடவடிக்கைப் பிடிக்கவில்லை. இதனால் அவர்களுக்குள் சண்டை’ என மீடியாக்கள் சித்தரிக்கின்றன. ஆனால், நிறுவனர்களும், நிர்வாகிகளும் இதைச் சண்டையாக நினைத்த மாதிரித் தெரியவில்லை; அப்படிச் சொல்லவும் இல்லை.

இந்த விஷயத்தில், நிறுவனர்களைப் பொறுத்தவரை, கொஞ்சம் பிரச்சனை இருந்தது.

அது தொடர்பாக, நிர்வாகிகளிடம் கேள்வி எழுப்பி உள்ளனர். அந்தப் பிரச்சனையை சரிசெய்து தரவேண்டும் என்று வலியுறுத்தி உள்ளனர். அவ்வளவுதான், இதன்பின் இன்ஃபோசிஸ் நிர்வாகம் செய்தியாளர்கள் சந்திப்பை ஏற்பாடு செய்து, பலவதந்திகளுக்கு முற்றுப்புள்ளி வைத்துவிட்டது.

பத்திரிகைகள்தான் இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் பல பிரச்சனைகள் நிலவுவதாகக் குற்றம் சாட்டுகின்றன. இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் சொல்லிக்கொள்ளும் அளவுக்குப் பிரச்சனை ஒன்றும் இல்லை” என்றார்.

ஆனாலும், இன்ஃபோசிஸ் நிர்வாகத்தை இப்போது நடத்திவருபவர்களுக்கும் நிறுவனர்களுக்கும் இடையே சிறு சிறு பிரச்சனை இருப்பது வெட்ட வெளிச்சமாகி இருக்கிறது. இன்ஃபோசிஸ் சிஇஓ விஷால் சிக்கா, தன்னுடைய அலுவலகத்தை



ஸ்ரீராம்
சுப்பிரமணியன்

பெங்களூரில் இருந்து கலிஃபோர்னியாவின் பாலோ ஆல்டோவுக்கு மாற்றி இருப்பது இதற்கொரு உதாரணம். உலக அளவில் பொருளாதாரம் சுணக்கமாக இருப்பதால், ஐ.டி துறையின் வேகம் குறைந்திருக்கிறது. அமெரிக்க அதிபர் ட்ரம்ப் புழம் ஹெச்-1 பி விசா தொடர்பாக பல புதிய உத்தரவுகளைப்

பிறப்பித்திருக்கிறார். இந்த நிலையில், இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் ஏற்பட்டுள்ள பிரச்சனை முதலீட்டாளர்களிடம் கவலையை உருவாக்கி உள்ளது.

இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனத்தில் 'கார்ப்பரேட் கவர்ன்ன்ஸ்' தொடர்பாக ஏதேனும் தவறுகள் கடந்த காலத்தில் நடந்திருந்தால், அது தொடராத வண்ணம் இன்ஃபோசிஸ் நிர்வாகம் நடவடிக்கை எடுக்கவேண்டும். 'கார்ப்பரேட் கவர்ன்ன்ஸ்'க்கு இன்ஃபோசிஸ் நிறுவனம் ஒரு உதாரணமாக விளங்கவேண்டும் என்பதே அனைவரின் எதிர்பார்ப்பு!



வழங்கும்

முதலீட்டாளர் விழிப்புணர்வு நிகழ்ச்சி

அறிமுக உரை

திரு. செந்தில் முருகன்
Deputy Manager, NSE

சிறப்புரை

சுரேஷ் பார்த்தசாரதி
நிதி ஆலோசகர் (SEBI Reg.)

நாள்: 25-02-2017, சனிக்கிழமை, நேரம்: 6 P.M. to 8.30 P.M.

இடம் : P.S.B. Mini Hall

1239-A - கம்பன் காலனி அருகில், 18th Main Road,
அண்ணா நகர், சென்னை-40

SMS மூலம் முன்பதிவு செய்யவும். அனுப்ப வேண்டிய எண் 9566128836

அனுமதி இலவசம் அனைவரும் வருக



செபியின் புதிய தலைவர் அஜய் தியாகி... நம்பிக்கை நட்சத்திரம்!

இந்தியப் பங்குச் சந்தைகளின் அரணாகவும் முதலீட்டாளர்களின் நம்பிக்கையைக் காக்கும் பாதுகாவலனாகவும் இருக்கும் சந்தைக் கட்டுப்பாட்டு ஆணையமான செபியின் புதிய தலைவராக முன்னாள் மூத்த ஐஏஎஸ் அதிகாரியும், மூத்த நிதி அமைச்சக அதிகாரியுமான அஜய் தியாகி நியமிக்கப்பட்டுள்ளார்.

இந்தப் பதவிக்கு மின்சாரத் துறையின் செயலாளர் பிரதீப் குமார் பூஜாரி உள்பட மொத்தம் 50 பேர் விண்ணப்பித்திருந்தனர். அந்த 50 பேரில் அஜய் தியாகி தேர்வாகி இருக்கிறார்.

உத்தரப்பிரதேசத்தில் பிறந்து வளர்ந்த அஜய் தியாகி, 1984-ம் ஆண்டு ஐஏஎஸ் அதிகாரி ஆனார். ஹிமாச்சலப் பிரதேசத்தில் தனது இந்திய நிர்வாகப் பணியைத் தொடங்கினார். அதன்பிறகு, அரசின் பல துறைகளில் பல பொறுப்புகளில் பணியாற்றி இருக்கிறார். 2006-ல் பெட்ரோலியம் மற்றும் இயற்கை எரிவாயு ஒழுங்குமுறை ஆணையத்தின் முதல் செயலாளராக நியமிக்கப்பட்டார். பெட்ரோலியம் துறையில் சட்ட விதிமுறைகளை வகுத்ததிலும் மிக முக்கியப் பங்கு இவருக்கு உண்டு. ஸ்பைனான்ஸ், ஐடி மற்றும் பிரின்டிங் அண்ட் ஸ்டேஷனரி உள்ளிட்டவற்றின் அரசுத்

துறைகளையும் நிர்வகித்தவர் இவர்.

அஜய் தியாகி, பொருளாதாரம் மற்றும் கணினி அறிவியலில் முதுகலைப் பட்டம் பெற்றவர். தற்போது இவர், பொருளாதார விவகாரத் துறையின் முதலீடுகள் பிரிவின் கூடுதல் செயலாளராக உள்ளார். நிதித் துறையில் பல சீர்திருத்தங்களைச் செய்திருக்கிறார். கேபிட்டல் மார்க்கெட், கார்ப்பரேட் பாண்ட் மார்க்கெட், அந்நிய முதலீடுகள், ரிசர்வ் வங்கியின் நாணயக் கொள்கை மற்றும் பண மதிப்பு நீக்கம் ஆகியவற்றில் இவரது பங்கு மிக முக்கியமானது. கமாடிட்டி சந்தைக் கட்டுப்பாட்டு ஆணையமான எஃப்எம்சி-யை செபியுடன் இணைத்ததிலும் இவர் பங்கு வகித்திருக்கிறார்.

தற்போதைய தலைவர் யு.கே.சின்ஹாவின் பதவிக்காலம் வரும் மார்ச் 1-ம் தேதி முடிவடைகிறது. அன்றிலிருந்து அந்தப் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்ள இருக்கும் அஜய் தியாகி, தனது திறமையினாலும், முடிவெடுக்கும் திறனாலும் இந்தியப் பங்குச் சந்தையின் வளர்ச்சிக்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுத்து, முதலீட்டாளர்களின் நம்பிக்கையைக் காப்பாற்றுவார் என்று எதிர்பார்க்கலாம். ●

**செல்லக் குழந்தைகளுக்குச்
செல்வம் சேர்க்க, சிறப்பான
முதலீட்டுத் திட்டங்கள்!**



நல்லா படிக்க வைக்கணும்... நல்லபடியா கல்யாணம் பண்ணி வைக்கணும்... ஒவ்வொரு பெற்றோருக்கும் தங்கள் குழந்தைகளைப் பற்றிய அடிப்படைக் கனவு இதுவாகத்தான் இருக்கும். பெற்றோர்கள் தங்கள் குழந்தைகளின் இத்தகைய எதிர்காலத் தேவைகளுக்கு ஆரம்பத்தில் இருந்தே திட்டமிட்டு முதலீடு செய்தால், எதிர்காலத்தில் சிரமம் இல்லாமல் சமாளிக்கலாம். உங்கள் செல்லக் குழந்தைகளுக்கு எப்படி நிதித் திட்டமிடுவது என்பது குறித்து நிதி ஆலோசகர் அபுபக்கர் சித்திக் விளக்கிச் சொன்னார்.

“பொதுவாக, ஒவ்வொரு குடும்பத்துக்கும் எம்ர்ஜென்சி ஃபண்ட் அவசியம் வேண்டும். அதற்குமுன், வாழ்க்கைக்கு உத்தரவாதம் தரும் டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசியும் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசியும் கட்டாயம் இருக்க வேண்டும். இதன்பிறகே எதிர்காலத்திட்டமிடலுக்குச் செல்ல வேண்டும்.

குழந்தைகளின் எதிர்காலத் தேவைகளுக்கு முதலீடு செய்யும்போது, முதலில் கல்வி, அடுத்து, தொழில் தொடங்குவதற்கான தேவை, அதற்கு அடுத்து, திருமணம் என்ற வகையில் பிரித்துக்கொள்ள வேண்டும்.

■ பள்ளிக் கட்டணத்துக்கான முதலீடு

தற்போதுள்ள நிலையில், பள்ளிக் கட்டணமாக ஆண்டுக்கு 30,000 ரூபாயிலிருந்து 1,25,000 ரூபாய் தேவைப்படுகிறது. இது ஒவ்வொரு வருடமும் தேவைப்படும் என்பதால், எம்ர்ஜென்சி தொகையைத் தயார் நிலையில் வைத்திருப்பது நல்லது. இதற்கு உங்களுக்குக் கிடைக்கும் போனஸ் போன்ற சிறப்பு வருமானத்தை எடுத்துத் தனியே வைத்துக்கொள்ள வேண்டும்.

கல்லூரியில் படிப்பதற்குத்தான் கல்விக் கடன்தான் எளிதாகக் கிடைக்கிறதே, எதற்காக இப்போது குழந்தைகளின் எதிர்காலப் படிப்புக்குப் பணம் சேர்க்க வேண்டும் எனச் சில பெற்றோர்கள் நினைக்கலாம். ஆனால், குழந்தை படித்துமுடித்து, வேலைக்குச் சென்றதும் முதல் சம்பளமே கடனைத் திரும்பிச் செலுத்துவதற்குத்தான் செல்லும். ஆகையால், கடன் இல்லாத வாழ்க்கையை உங்கள் குழந்தைக்கு நீங்கள் தர விரும்பினால், கல்விக் கடன் வாங்க மாட்டேன் என்ற கொள்கையோடு இருக்க வேண்டும்.

சில பெற்றோர், ‘என் பிள்ளை இப்போது நன்றாகப் படிக்கிறான். ஆகையால் ப்ளஸ் டீ-வில் நல்ல மதிப்பெண் எடுப்பான். ஆகையால், கல்லூரிப் படிப்புக்கு அதிகம் செலவாகாது. எனவே, நிறையப் பணம் சேர்க்கத் தேவையில்லை’ என்று நினைக்கிறார்கள். ஆனால், தற்போது எல்லா மாணவர்களும் போட்டி போட்டுக்கொண்டு மார்க் எடுக்கிறார்கள்.

முதலீட்டுக்கு ஏற்ற மியூச்சுவல் ஃபண்டுகள்!

திட்டங்கள்	ஆண்டுக் கூட்டு வளர்ச்சி 5 ஆண்டுகள் / 10 ஆண்டுகள் (%)
ஹெச்டிஎஃப்சி சில்ரன் கிஃப்ட் ஃபண்ட் - இன்வெஸ்ட்மென்ட் பிளான்	16.42 /14.23
ஐசிஐசிஐ புரூடென்ஷியல் சைல்டு கோர் கிஃப்ட்	16.32/11.46
யூடிஐ சிசிபி அட்வான்டேஜ்	12.54/9.98
எஸ்பிஐ மேக்னம் சில்ரன் பெனிஃபிட் ப்ளான்	13.65/10.15
நிஃப்டி 50	10.35/8.45

மாதம் ரூ.2,000 முதலீடு செய்தால்!

முதலீட்டுக் காலம் (ஆண்டுகள்)	வருமானம்				
	4%	6%	10%	12%	15%
5	1,32,791	1,39,648	1,54,343	1,62,207	1,74,684
10	2,94,352	3,26,529	4,02,915	4,48,072	5,26,036
15	4,90,916	5,76,617	8,03,242	9,51,863	12,32,731

எஸ்ஐபி முதலீட்டை அதிகரிப்பதனால் கிடைக்கும் பலன்!

எதிர்பார்க்கும் தொகை ரூ.	10,00,000	10,00,000
எத்தனை ஆண்டுகளில்	10 வருடங்கள்	15 வருடங்கள்
முதலீட்டுத் தொகையில் ஆண்டுக்கு அதிகரிப்பது	10%	10%
எதிர்பார்க்கும் வருமானம்	12%	12%
மாதம் முதலீடு செய்யவேண்டிய எஸ்ஐபி தொகை	3,000 (4,500)	1,150 (2,100)

அடைப்புக்குறிக்குள்: எஸ்ஐபி அதிகரிப்பு இல்லாமல்

ஆகையால், தற்போது நன்றாகப் படிக்கிறான், எதிர்காலத்தில் நன்றாகப் படித்து மெரிட்டில் சீட் வாங்கிவிடுவான் என்கிற எண்ணத்தில் கல்விச் செலவுக்காக முதலீடு செய்யாமல் இருந்துவிட வேண்டாம். ஒருவேளை மெரிட்டில் வந்து அரசுக் கல்லூரிகளில் இடம் கிடைத்தால், நீங்கள் திட்டமிட்டுச் சேமித்துவைத்த பணத்தை இதர விஷயங்களுக்குப் பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம்.

இதுபோல, உங்கள் குழந்தைகளின் திருமணம், தொழில் தொடங்குவதற்கான முதலீட்டுத் தொகையையும் திட்டமிட்டுச் சேர்க்கலாம்.

■ எதில் முதலீடு செய்வது?

குழந்தைகளின் எதிர்காலத் தேவைகளுக்கு எதில் முதலீடு செய்வது என்ற கேள்வி வருகிறது. இதனை வங்கி ஃபிக்ஸட் டெபாசிட், ரெக்கரிங்

டெபாசிட் போன்றவற்றில் முதலீடு செய்யலாம். இவ்வாறு முதலீடு செய்து ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பின் வரிக்குப் பிந்தைய நிலையில், உங்களுக்கு மிகக் குறைந்த வருமானமே கிடைக்கும். அதாவது, நிகர வருமானம் 6 சதவிகிதமே கிடைக்கும்.

பெரும்பாலான பெற்றோர்கள் செய்யும் மிகப்பெரிய தவறு, இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகளில் அதிகம் முதலீடு செய்வதுதான்.

ஒழுங்கு முறைப்படுத்தப்படாத சேமிப்பான சீட்டில் பணம் போட்டாலும் அதிகபட்சம் பணவீக்க விகித அளவுக்கே வருமானம் கிடைக்கும். அதாவது, ரூ.10 லட்சம் வேண்டும் என்றால், நாமே கொஞ்சம் கொஞ்சமாக சேர்ப்பது போல்தான். எனவே, நீண்டகாலத் தேவைக்கு இதைத் தேர்வுசெய்வது கூடாது.

■ எண்டோமென்ட் இன்ஷூரன்ஸ் கூடாது

பெரும்பாலான பெற்றோர்கள் செய்யும் மிகப் பெரிய தவறு, இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகளில் முதலீடு செய்வதுதான். இன்ஷூரன்ஸையும், முதலீட்டையும் ஒன்றாகப் பார்க்க வேண்டாம். நம்மவர்கள் எடுக்கும் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் பெரும்பாலும் பாரம்பரிய திட்டங்கள்தான். இவை குறைந்த வருமானத்தையே தரும்.

இன்ஷூரன்ஸில் குழந்தைப் பாதுகாப்புத் திட்டம், கல்வித் திட்டம் என்றெல்லாம் வைத்திருப்பார்கள். இந்தத் திட்டங்கள் மூலம் நாம் பணம் சேர்த்தால், இறுதியில் நமக்கு எவ்வளவு கிடைக்கும் என்று பார்த்தால், கடன் சார்ந்த திட்டங்களை விட, குறைந்த அளவு வருமானத்தையே தரும். இவற்றில் சிறப்பாகச் செயல்படும் திட்டங்கள்கூட மிகக் குறைந்த வருமானத்தையே தந்து வருகின்றன. இந்தத் திட்டங்களைத் தேர்ந்தெடுத்தால், உங்கள் எதிர்கால நிதித் தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய முடியாது.

■ பெயருக்கு முக்கியத்துவம் தராதீர்கள்

இதைப்போலவே, வங்கிகளிலும் குழந்தைகளின் கல்வி, திருமணம் எனப் பல திட்டங்களை வைத்திருக்கிறார்கள். இவற்றாலும் உங்களுக்கான இலக்கை அடைய முடியாது. குழந்தை என்ற பெயர் இருப்பதால், அவை உங்களைக் கவர்ந்து இழுத்துவிடும். எனவே, திட்டங்களின் பெயர்களுக்கு முக்கியத்துவம் தருவதை விட, அந்தத் திட்டத்தின் மூலம் கிடைக்கும் வருமானத்தைக் கவனியுங்கள்.



■ யூலிப்புக்கு நோ

யூலிப் திட்டங்கள் தற்போது நிர்வாகக் கட்டணங்களைக் குறைத்திருந்தாலும், வேறு பெயரில் கட்டணங்களை வசூலிக்கின்றன. உங்களுடைய யூனிட்கள் இந்தக் கட்டணங்களுக்காக எடுத்துக்கொள்ளப்படும். ஆகையால், அந்தத் திட்டங்களும் உகந்தவையாக இருக்காது.

■ காலி மனை காப்பாற்றுமா?

இப்போது நிறைய பேர் காலி மனையிலும், வீட்டுமனை மாதந்திரத் திட்டத்திலும் முதலீடு செய்து வருகிறார்கள். இப்படி முதலீடு செய்வது சில நேரங்களில் அவசரத்துக்கு உதவாமல் போய் விடும். மதிப்புக் குறைந்துவிடும். ஆகையால், இதை உங்களுடைய நிதித் திட்டமிடலுக்குக் கொண்டுவர வேண்டாம்.

■ எதில் முதலீடு செய்யலாம்?

குழந்தைகளின் எதிர்காலத் தேவைகளுக்கு நீண்ட கால அடிப்படையில் (பத்து முதல் பன்னிரண்டு வருடத்தில்) சிறந்த திட்டங்கள் என்றால், பங்குச் சந்தை சார்ந்த மியூச்சுவல் ஃபண்ட் திட்டங்கள்தான். இவற்றிலும் ஏற்றத்தாழ்வுகள் இருக்கும் என்றாலும், நீண்டகால அடிப்படையில் 10-12% வரை வருமானம் கிடைக்க வாய்ப்பு இருக்கிறது.



அபுபக்கர் சித்திக்

இதற்கு எந்த வருமான வரியும் இல்லை என்பது சிறப்பு.

உங்களுக்கு ஏற்கெனவே மியூச்சுவல் ஃபண்டில் முதலீடு செய்த அனுபவம் இல்லையெனில், டைவர்சிஃபைடு ஃபண்டிலும், இண்டெக்ஸ் ஃபண்டிலும் முதலீடு செய்யலாம். இவ்வாறு முதலீடு செய்வதை ஒவ்வொரு மாதமும் முதலீடு செய்யும் வகையில் எஸ்ஐபி முறையில் முதலீடு செய்வது நல்ல வருமானத்துக்கு வழி வகுக்கும்.

■ குழந்தைகளுக்கானத் திட்டங்கள்

சில மியூச்சுவல் ஃபண்ட் நிறுவனங்கள் குழந்தைகள் சார்ந்த திட்டங்களையும் வழங்கி வருகின்றன. இந்தத் திட்டங்கள் நல்ல வருமானத்தைத் தருகின்றன. இவற்றிலும் முதலீடு செய்யலாம்.

இவற்றில் குறிப்பிட்ட காலம் வரைக்கும் பணம் எடுக்க முடியாது. உதாரணமாக, 18 வருடங்கள் வரை என்றால், 18 வருடங்களுக்குப் பின்பே பணம் எடுக்க முடியும். இதில் பங்கு சார்ந்த திட்டங்களும், கடன் சார்ந்த திட்டங்களும் இருக்கின்றன. நீங்கள் எந்தளவுக்கு ரிஸ்க் எடுக்கிறீர்கள் என்கிற அடிப்படையில் திட்டங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கலாம். 70% பங்கிலும், 30% கடன் சார்ந்த திட்டங்களிலும் முதலீடு இருக்கும் வகையில் அமைந்துள்ள திட்டங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கலாம்.

■ குழந்தைகளின் பெயரிலும் தொடங்கலாம்

இந்தத் திட்டங்களை குழந்தைகளின் பெயரில் தொடங்கலாம். இப்படி ஆரம்பிக்கும்போது, 'அண்டர் கார்டியன்ஷிப்' கணக்கின் கீழ் தொடங்குவது நல்லது.

இந்தக் கணக்கில் 18 வருடங்கள் பூர்த்தி அடைந்தவுடன் பணம்

கடன் கொடுக்குறதை வருமையா நெண்ச்சா, நமக்குக் கடன் கொடுக்க யாரும் இருக்கமாட்டாங்க!



கிடைக்கும் வகையில் அமைத்து இருக்கிறார்கள். இவ்வாறு குழந்தைகளின் பெயரில் கணக்கு ஆரம்பிக்கும்போது, 'இது என் சேமிப்புக் கணக்கு' என்று சொல்லிக் குழந்தைகள் பெருமிதப் படுவார்கள். குழந்தைகளின் ஒப்புதல் இல்லாமல் தந்தையும், தாயும் பணத்தை எடுக்க முடியாது. குழந்தைகளும் பெற்றோர்களின் அனுமதியில்லாமல் பணம் எடுக்க முடியாது.

■ வெளிநாட்டில் படிக்கவைக்க...

குழந்தைகளுக்கென்று உள்ள திட்டங்களில் சிலவற்றில் எதிர்பாராத விதமாக பெற்றோர்கள் காலமானாலும் குழந்தைகளுக்கு குறிப்பிட்ட தொகை வழங்கும் வகையில் இருக்கின்றன. சில பெற்றோர்கள் தங்கள் பிள்ளைகளை வெளிநாட்டில் படிக்க வைக்க நினைப்பார்கள். அப்படி நினைத்தால், எந்த நாட்டில் படிக்கவைக்கப் போகிறார்கள் என்பதை முடிவுசெய்து, அந்த நாட்டின் கரன்சி மதிப்பிலும் அல்லது இதற்கென்று உள்ள சேமிப்புத் திட்டங்களிலும் முதலீடு செய்யலாம். என் ஆர்ஐ-யாக இருந்தால், அவர் உள்ள நாட்டிலேயே சேமிப்புத் திட்டத்தில் சேர்ந்து சேமிக்க ஆரம்பிக்க வேண்டும்.

■ தொகையை உயர்த்துங்கள்

ஒரே அளவு தொகையைத் தொடர்ந்து சேமிக்காமல், ஒவ்வொரு ஆண்டும் சேமிப்புத் தொகையை அதிகரிக்க வேண்டும். இந்த ஆண்டு ஒவ்வொரு மாதமும் ரூ.2,000 சேமிப்பதாக இருந்தால், அடுத்த ஆண்டு ஒவ்வொரு மாதமும் ரூ.2,500 என்ற வகையில் உயர்த்திக்கொள்ள வேண்டும்.

சில சமயம், எதிர்பாராத விதமாக அதிகத் தொகை கிடைத்தால், அதனையும் மியூச்சுவல் ஃபண்டில் டாப் அப் செய்யும் வசதியைப் பயன்படுத்தி முதலீட்டை அதிகரிக்க வேண்டும்.

பங்குச் சந்தை முதலீட்டுக்கு நீங்கள் தகுதியானவரா?



நம்மில் பலர், அதிக வருமானம் கிடைக்கும் என்கிற ஆசையில் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யத் தொடங்குகிறார்கள். பங்கின் விலை திடீரென இறங்கிவிட்டால், உடனே பங்குச் சந்தை முதலீட்டிலிருந்து வெளியேறிவிடுகிறார்கள்; இது தவறு. இப்படிப்பட்டவர்கள், பங்குச் சந்தை முதலீட்டுக்கு தங்களைத் தகுதிப்படுத்திக் கொள்ள வில்லை என்பதையே இது காட்டுகிறது. அப்படியானால், பங்குச் சந்தை முதலீட்டுக்கான அடிப்படைத் தகுதிதான் என்ன..?

பங்குச் சந்தை முதலீடு என்பது ஏற்ற இறக்கம் கொண்டதுதான். இறக்கமானது முதலீடு செய்வதற்கான வாய்ப்பாகவும், ஏற்றம் என்பது விற்று லாபம் பார்ப்பதற்கான வாய்ப்பாகவும் இருக்கிறது. இது பங்குச் சந்தை முதலீட்டுக்கான முதல் தகுதி.

முதலீட்டில் இழப்பைத் தாங்கிக்கொள்ளும் தைரியம் இல்லாதவர்கள், பங்கு முதலீட்டிலிருந்து

விலகி இருப்பது நல்லது. சரியான முதலீட்டுத் திட்டத்தைத் தேர்ந்தெடுத்து, தொடர்ந்து பொறுமையாக முதலீடு செய்வதில்தான் பங்குச் சந்தை முதலீட்டின் வெற்றி இருக்கிறது.

பங்குகளில் நேரடியாக முதலீடு செய்யும் ரிஸ்க்கை எடுக்கத் தயங்குபவர்கள், பங்குச் சந்தை குறியீடு சார்ந்த இண்டெக்ஸ் ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்யலாம். இவர்கள் தங்கள் முதலீட்டை நிஃப்டி இண்டெக்ஸ் ஃபண்டுகள், பேங்க் நிஃப்டி ஃபண்டுகளில் பிரித்து முதலீட்டை மேற்கொள்ளலாம். அதேநேரத்தில், முதலீட்டாளர்கள் தங்களின் மொத்த முதலீட்டில் குறைந்தபட்சம் 20 முதல் 25 சதவிகிதத்தை பங்குச் சந்தைகளில் முதலீடு செய்ய வேண்டும்.

இந்தத் தகுதிகளை வளர்த்துக்கொண்டால், பங்குச் சந்தையில் நஷ்டம் என்கிற பேச்சுக்கே இடமிருக்காது.

கண்களைத் திறந்தால்



பான் கார்டு, ரேஷன் கார்டு, ஆதார் கார்டு எனப் பல ஆவணங்களை வழங்கி ஒரு வங்கிக் கணக்குத் தொடங்க வேண்டிய நிலை இன்றும் இருந்து வருகிறது. இந்த நிலையில், நம் நாட்டில் முதன் முறையாகக் கண் கருவிழி ஸ்கேனிங் மற்றும் ஆதார் எண்ணை மட்டுமே வழங்கி, வங்கிக் கணக்கைத் திறக்கும் வசதியை டிசிபி வங்கி அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

ஒரு வங்கிக் கணக்குத் திறக்க, பல ஆவணங்களைப் பரிசீலனை செய்யவேண்டி இருக்கிறது. அதன்பின் அந்த வங்கிக் கணக்கைத் திறந்து டெபிட் கார்டு, செக் புக் கிடைக்க ஒரு சில

நாட்கள் ஓடிவிடுகிறது. ஆனால், டிசிபி இப்போது அறிமுகப்படுத்தி இருக்கும் கண் கருவிழி ஸ்கேனிங் மூலம் வங்கிக் கணக்குத் திறக்கும் முறை மிகவும் எளிதாக்கப்பட்டுள்ளது. இது குறித்து, இந்த வங்கியின் வேளாண் மற்றும் அனைவருக்கும் வங்கிச் சேவைப் பிரிவின் தலைவர் நரேந்திரநாத் மிஸ்ராவிடம் தொலைபேசியில் பேசினோம்.

“இந்தியாவிலேயே முதன்முறையாகக் கடந்த ஆண்டு, ஆதார் அடிப்படையிலான ஏடிஎம்களை, அறிமுகப்படுத்தினோம். அதன் பின்னர் கடந்த மாதம் கருவிழி அடிப்படையிலான வங்கிக் கணக்குத் திறக்கும் வசதி அறிமுகப்படுத்தப்

வங்கிக் கணக்கு!



கையாளர் தனது ஆதார் எண்ணை வங்கி அதிகாரியிடம் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். உடனடியாக வாடிக்கையாளரின் கருவியை வங்கி அதிகாரி ஸ்கேன் செய்வார். கருவியை ஸ்கேன் செய்தபிறகு, ஆதார் கார்டு எண் அடிப்படையில் பரிசோதனை மேற்கொள்ளப்படும். ஆதார் விவரங்கள்படி, வாடிக்கையாளர் புகைப்படம் ஒத்துப்போனால், அந்த இடத்திலேயே அவருக்கு வங்கிக் கணக்குத் திறக்கப்படும். கேஷ்யசி நடவடிக்கை அவ்வளவுதான்.



நரேந்திரநாத் மிஸ்ரா

கருவி ஸ்கேனிங் மற்றும் கேஷ்யசி-யை சரிபார்த்து, கணக்குத் தொடங்கப்பட்ட பின்னர், வாடிக்கையாளருக்கு டெபிட் கார்டு மற்றும் செக் புக் வழங்கப்படும். ஏற்கெனவே எங்களுடைய வங்கியில் வாடிக்கையாளராக இருப்பவர்களும், கருவி ஸ்கேன் மூலம் தங்களுடைய ஆதார் எண்ணை வங்கிக் கணக்குடன் இணைத்துக் கொள்ளலாம். நாடு முழுவதும் இந்த வசதியை விரைவில் கொண்டுவர உள்ளோம். அடுத்த சில நாட்களில் நூற்றுக்கும் மேற்பட்ட வங்கிக் கிளைகளிலும், அடுத்த ஆறு மாதத்துக்குள் கிட்டத்தட்ட 250 வங்கிக் கிளைகளிலும் செயல்படுத்த இலக்கு நிர்ணயித்துள்ளோம்” என்றார். நாடு முழுவதும் டிசிபி வங்கி ஆதார் அடிப்படையிலான சுமார் 70 ஏடிஎம்களை நிறுவிட உள்ளது. இந்த ஏடிஎம்கள் மூலம் டெபிட் கார்டு மற்றும் பின்நம்பருக்கு மாற்றாக, கைரேகை மூலம் பணப்பரிவர்த்தனை நடைபெற்று வருகிறது. இதன் மூலம் சைபர் க்ரைம் போன்ற குற்றச்சாட்டுகள் குறையவும் நிறைய வாய்ப்புள்ளது.

கருவி அடிப்படையிலான வங்கிச் சேவை அறிமுகம், டிஜிட்டல் உலகின் அடுத்தக் கட்ட வளர்ச்சிக்கு வங்கிகள் தயாராவதையே காட்டுகிறது.

பட்டுள்ளது. முதலில், 10 கிளைகளில் மட்டும் சோதனை அடிப்படையில் இது தொடங்கப்பட்டது. கருவி ஸ்கேனிங் மூலமாக இதுவரை நூற்றுக்கும் அதிகமான வங்கிக் கணக்குகள் திறக்கப்பட்டுள்ளன. ஒவ்வொரு நாளும் திறக்கப்படும் கணக்குகளின் எண்ணிக்கை அதிகரித்து வருகின்றன. பல வாடிக்கையாளர்கள், ஆவணங்களைக் கையாள்வதை பிரச்சனையாகக் கருதி வந்தனர். இப்போது எங்கள் முயற்சியால் அது எளிதாக்கப்பட்டு உள்ளது.

■ கணக்குத் தொடங்குவது எப்படி?

வங்கிக் கணக்கைத் தொடங்க, முதலில் வாடிக்



வரிக் கணக்கை வியாபாரிகள் ஏன் தூக்கல் செய்ய வேண்டும்?



தமிழகத்திலும் சரி, இந்தியாவிலும் சரி, பல லட்சம் / கோடி மக்கள் பலவிதமான சிறு தொழில்களைச் செய்துவருகிறார்கள். காலம் காலமாக இந்தத் தொழில்களில் ரொக்கமாகத்தான் பணத்தைப் பரிமாற்றம் செய்து வருகிறார்கள். சிறு தொழில் செய்பவர்கள் பலரும் ரொக்கமாக வியாபாரம் செய்துவந்ததால், வரி வரம்புக்குள் வராமல் மகிழ்ச்சியாக தங்கள் தொழிலைச் செய்து வந்தார்கள். தவிர, பல வியாபாரிகள் தினமும் தாங்கள் வியாபாரம் செய்த பணத்தை தங்கள் கைகளால் எண்ணிப் பார்த்து அளவற்ற ஆனந்தம் அடைவார்கள். சில வியாபாரிகள், ஒரு நாளில் பல தடவை தங்களது கல்லாப்பெட்டியைத் திறந்து பணத்தை எண்ணிக்கொள்வார்கள்!

இவற்றில் எல்லாம் எந்தத் தவறும் இல்லை. தொழில் செய்வதே பணம் சம்பாதிக்கத்தான் என்கிறபோது, சம்பாதிக்கும் பணத்தைத் தொட்டு, ரசித்துப் பார்ப்பதில் தவறே இல்லை. சொல்லப் போனால், பணத்தை ரொக்கமாகப் பயன்படுத்துவது தான் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகவும் சௌகரியமாக இருக்கிறது.

ஆனால், கடந்த ஆண்டின் இதே மாதத்தில் இருந்த இந்தியா இப்போது இல்லை. நமது மத்திய அரசாங்கம், கறுப்புப் பணத்தை ஒழிப்பதற்காக பல்வேறு நடவடிக்கைகளை எடுத்து வருகிறது. அவற்றில் ஒன்று ரொக்கத்தில் நடக்கும் வியாபாரத்தை முடிந்த அளவுக்குக் குறைப்பதாகும். ரூ.20 ஆயிரம் ரூபாய்க்கு மேல் கடனாகவோ அல்லது சன்மானமாகவோ தரக்கூடாது என்கிற சட்டம் ஏற்கெனவே நடைமுறையில் இருந்து வருகிறது. இந்த நிலையில், ரூ.3 லட்சத்துக்கு மேல் ரொக்கமாக பணப் பரிமாற்றம் செய்யவே கூடாது என மத்திய அரசாங்கம், இந்த ஆண்டு பட்ஜெட்டில் புதிய நடைமுறையைக் கொண்டு வந்திருக்கிறது.

ஆக, சிறு தொழில் செய்யும் வியாபாரிகள் பணத்தை ரொக்கமாகப் பயன்படுத்தாமல் இருப்பதற்கு மத்திய அரசாங்கம் ஒரு பக்கத்திலிருந்து அழுத்தம் தந்துவருகிறது. மற்றொரு பக்கம், இளம் வாடிக்கையாளர்கள் கேஷ்லெஸ்ஸாகத்தான் பரிவர்த்தனை செய்வோம் என்று சொல்லி வருகிறார்கள். ஆன்லைன் மூலம் அல்லது இ-வேலட் மூலம் அல்லது கிரெடிட்/ டெபிட் கார்டுகள் மூலம் தங்களது பர்ச்சேஸ்களை

முடித்துக்கொள்கிறார்கள் இன்றைய இளைஞர்கள்.

ஆக, பணமில்லா பரிவர்த்தனையை சில ஆண்டுகள் வேண்டுமானால் ஒத்திப் போடலாமே தவிர, அதனை வியாபாரிகள் முழுவதுமாகத் தவிர்த்துவிட முடியாது. இந்த நிலையில், சிறு வியாபாரிகள் கேஷ்லெஸ் பரிவர்த்தனையை ஏன் தவிர்த்து வருகிறார்கள் என்பது முக்கியமானக் கேள்வி.

இதற்கு பல காரணங்கள் உண்டு. கூடுதல் கட்டணச் செலவு, பொருள் விற்ற பணம் காலம் தாழ்த்திக் கிடைப்பது, விற்பனை வரி, வருமான வரி போன்ற வரிப் பிரச்சனைகள் ஏதேனும் வந்துவிடுமோ என்கிற அச்சம் போன்றவற்றை இதற்குக் காரணங்களாகச் சொல்லலாம். இந்த நான்கு காரணங்களில் வியாபாரிகளை அதிகமாக அச்சுறுத்துவது வருமான வரித் தாக்கல் செய்யவேண்டும் என்பதே.

ஏனெனில், கூடுதல் கட்டணம் என்பது தவிர்க்க முடியாத ஒன்று. இந்தியா மற்றும் உலகமே ஆன்லைன் பரிவர்த்தனை போன்ற கேஷ்லெஸ் பொருளாதாரத்துக்கு மாறும்போது, நாம் மட்டும் தனித்து நிற்க முடியாது. அதற்காக நீங்கள் செய்யும் சிறு செலவினை செய்துதான், உங்கள் வியாபாரத்தை நீங்கள் வளர்த்தெடுக்கவேண்டும்.

காலம் தாழ்த்தி, அதாவது சில தினங்கள் கழித்து, பணம்கிடைப்பது கிரெடிட் கார்டு போன்றவற்றின் மூலம் பரிவர்த்தனை செய்யும்போது நிகழும் ஒன்றுதான். அதற்காக நீங்கள் உங்களது வொர்க்கிங் கேப்பிட்டலை அதிகப்படுத்த வேண்டிவரும். அல்லது நீங்கள் உங்கள் சப்ளையரிடம் கடனுக்குப் பொருளைத் தரச் சொல்லலாம். அல்லது உங்கள் நிலைமையை எடுத்துச் சொல்லி, உங்கள் வங்கியில் ஓவர் டிராஃப்ட் தரச் சொல்லலாம்.

விற்பனை வரி ஏய்ப்பை ஒருவர் நீண்ட நாட்களுக்குத் தொடர முடியாது. ஜிஎஸ்டி அறிமுகமானவுடன் இதுபோன்ற ஏய்ப்புக்கள் வெகுவாகக் குறைந்துவிடும். விற்பனை வரியை ஈடுசெய்ய உங்களின் வியாபார உத்தியை மாற்றுவதன் மூலம் சமாளித்துவிட முடியும்.

விற்பனை முழுவதையும் கணக்கில் கொண்டு வந்தால் வருமான வரி கட்டவேண்டி வருமே என்கிற சந்தேகம்தான் பலரையும் பணத்தை

ரொக்கமாக பரிமாற்றம் செய்யத் தூண்டுகிறது. இந்த சந்தேகம் முற்றிலும் தவறானது. இன்று இருக்கும் பல சிறு தொழில்களில் கணவன், மனைவி, மகன், மகள் என குடும்பமே உழைத்து வருகிறது. இதுதவிர, தொழிலுக்காக நீங்கள் பல செலவுகள் செய்கிறீர்கள். அந்தச் செலவு அனைத்தையும் தொழில் செலவுக் கணக்கில் கொண்டு வரமுடியும்.

பெரும்பாலான சிறு தொழில்கள் வருடத்துக்கு ரூ.50 லட்சம் வரை லாபம் சம்பாதிக்கலாம். இந்தத் தொகையை நீங்கள் கணக்கில் காண்பிக்காமல் எடுத்துச் செல்லும்போது, முழுத்தொகையும் கறுப்புப் பணமாகிவிடுகிறது. அதற்குப் பதிலாக, நீங்கள் பணமில்லா பரிவர்த்தனையை ஏற்றுக் கொள்ளும்போது, உங்களது வியாபாரம் மற்றும் லாபம் பெருக வாய்ப்புள்ளது. உங்கள் தொழிலை நீங்களும் உங்கள் மனைவி, மகன், மகள் என நால்வரும் சேர்ந்து ஆரம்பித்த ஒரு பார்ட்னர்ஷிப் நிறுவனம் என்று எடுத்துக் கொள்வோம். மேலும், இந்த ரூ.50 லட்சம் லாபத்தை, குடும்பத்திலிருந்து தொழிலில் பார்ட்னர்களாக உழைக்கும் நீங்கள் நால்வரும், ஒவ்வொருவருக்கும் தலா ஆண்டுக்கு ரூ.12.50 லட்சம் சம்பளமாக எடுத்துக்கொண்டால், உங்கள் தொழிலுக்கு பெரிதாக வரி ஏதும் செலுத்தவேண்டி இருக்காது. அதே சமயத்தில் நீங்கள் நால்வரும் குறைவான வருமான வரியையே செலுத்த வேண்டி இருக்கும். அதாவது, உங்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் உங்கள் சம்பளத்தில் கிட்டத்தட்ட 11 - 12% வரிதான் கட்டவேண்டி வரும்.

அது மட்டுமல்ல, நீங்கள் ஒவ்வொரு ஆண்டும் வருமான வரிக் கணக்கைத் தாக்கல் செய்து வருவீர்கள் எனில், அதை வைத்துக் குறைந்த வட்டியில் வீட்டுக் கடன், வாகனக் கடன் மற்றும் தொழில் கடன் போன்றவற்றைப் பெறலாம். உங்கள் வருமானத்தை மறைத்து முதலீடு செய்யாமல், எந்த முதலீடு அதிக வருமானம் தருமோ, அந்த முதலீட்டைத் தேர்வுசெய்து முதலீடு செய்யலாம். சமூகத்தில் வருமான வரி கட்டும் ஒரு அந்தஸ்த்தும் உங்களுக்குக் கிடைக்கும். வருமான வரித் துறையிலிருந்து உங்களுக்கு நோட்டீஸ் வருவதும் குறையும். பயமில்லாமல் கார் வாங்கலாம். வெளிநாட்டுக்குச் சுற்றுலா சென்று வரலாம். கிரெடிட் கார்டில் வேண்டியதை செலவு செய்யலாம். டீமேட் கணக்கு

சரியாக வரி செலுத்தி நிம்மதியாக பிசினஸ் செய்வது லாபமா அல்லது வரி கட்டாமல், பயந்து பயந்து பிசினஸ் செய்வது லாபமா என்பதை ஒரு சிறிய கணக்கீடு மூலம் நீங்கள் அறிந்துகொள்ளலாம்!

திறந்துகொள்ளலாம். மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்து கொள்ளலாம். எவ்வளவு தொகைக்கு வேண்டுமானாலும் வங்கியில் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்ளலாம்.

கறுப்புப் பணம் வைத்திருந்த அனைவருக்கும் கடந்த ஆண்டு நவம்பர், டிசம்பரில் என்ன நடந்தது? இரவோடு இரவாக 30% அதிக விலை தந்து தங்கத்தை வாங்கினார்கள். அல்லது 30% - 50% விலை கொடுத்து ரூபாய் நோட்டுக்களை மாற்றினார்கள். ரெகுலராக 11 - 12% வரி கட்ட அஞ்சியவர்கள், மொத்தமாக யாரோ ஒருவரிடம் 30% விலை கொடுத்தார்கள். அரசாங்கத்தின் உச்சபட்ச வரியே அதுதான். அது மட்டுமல்ல, கமிஷன் கொடுத்து பணத்தை மாற்றியபிறகும், அந்தப் பணம் கறுப்புப் பணம்தான். சொந்தக்காரர்களிடம் சென்று, உங்கள் அக்கவுண்டில் ரூ.1 அல்லது ரூ.2 லட்சம் போட்டு மாற்றித் தருகிறீர்களா என்று கெஞ்சி கைகட்டி நின்றகாட்சியை எல்லாம் நீங்கள் பார்த்திருப்பீர்கள், கேள்விப்பட்டிருப்பீர்கள். இந்த நிலை தேவைதானா என்று சற்று யோசித்துப் பாருங்கள்.

சரியாக வரி செலுத்தி நிம்மதியாக பிசினஸ் செய்வது லாபமா அல்லது வரி கட்டாமல், பயந்து பயந்து பிசினஸ் செய்வது லாபமா என்பதை ஒரு சிறிய உதாரணத்துடன் பார்ப்போம். 20 வருடங்களுக்கு முன்பு உங்களிடம் ரூ.10 லட்சம் இருந்தது. அன்றைய தினத்தில் உங்களுக்கு இரண்டு ஆப்ஷன்கள் இருந்தன.

ஆப்ஷன் 1 : உச்சபட்ச வருமான வரியான 30 சதவிகிதத்தைச் செலுத்திவிட்டு, நீங்கள் விருப்பப்பட்டவாறு, மீதியுள்ள ரூ.7 லட்சத்தை முதலீடு செய்துகொள்ளலாம்.

ஆப்ஷன் 2 : வரி கட்டாமல் கறுப்புப் பணமாக

வைத்திருந்து, மொத்த ரூ.10 லட்சத்தையும் நீங்கள் தங்கத்திலோ அல்லது நிலத்திலோ முதலீடு செய்து கொள்ளலாம். (பெரும்பாலான கறுப்புப் பணம் இந்த இரண்டில்தான் செல்கிறது).

சந்தேகமே இல்லாமல், பெரும்பாலான சிறு தொழில் செய்பவர்கள் இரண்டாவது ஆப்ஷனையே தேர்வு செய்திருப்பார்கள். ஆனால், ஆப்ஷன் 1-ல் தான் நீங்கள் அதிகமான பணத்தைச் சம்பாதித்து இருப்பீர்கள். எப்படி என்று கேட்கிறீர்களா?

அன்றைய தினத்தில் ஆப்ஷன் 1-ல் உங்களுக்கு கிடைத்த ரூ.7 லட்சத்தை உங்கள் விருப்பப் படி முதலீடு செய்திருக்கலாம். சாதாரண மனிதர்கள், நீண்ட நாட்களுக்கு தேவைப் படாத பணத்தை எதில் முதலீடு செய்வார்கள்? எதில் அதிக வருமானம் கிடைக்குமோ, அதில்தான் முதலீடு செய்வார்கள். எதில் அதிக வருமானம் கிடைக்கும்? நீண்ட நாட்களுக்கு முதலீடு செய்யும்போது, முதலில் பங்குச் சார்ந்த முதலீடு. இரண்டாவதாக ரியல் எஸ்டேட், மூன்றாவதாக பாண்டுகள், நான்காவதாக தங்கம் என்கிற ஆர்டரில்தான் அதிக வருமானம் கிடைக்கும்.

ஆக, பங்கு சார்ந்த முதலீடுகள்தான் நீண்ட நாட்களில் உலகளவில் அதிகமான வருமானத்தைத் தந்துள்ளன. இனிமேலும் கொடுக்கும். அதற்குப் பிறகுதான் ரியல் எஸ்டேட், பாண்டுகள், தங்கம் எல்லாம் வருகின்றன. ஆப்ஷன் 1-ஐ தேர்ந்தெடுத்தவர் அன்றைய வரிக்குப் பிந்தைய லாபமான ரூ.7 லட்சத்தை அதிக கண்காணிப்புத் தேவைப் படாத பங்கு சார்ந்த மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்தார் என்று வைத்துக்கொள்வோம். கடந்த 20 வருடங்களில் நடப்பிலிருந்த அனைத்து மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளும் சராசரியாக 17.92% (ஜனவரி 08, 2017) கூட்டு வட்டியில் வருமானம் தந்துள்ளன. நல்ல ஃபண்டுகள் 24% கூட்டு வட்டியில் வருமானம் தந்துள்ளன. சராசரியாக எடுத்துக்கொண்டால், நீங்கள் அன்று முதலீடு செய்த ரூ.7 லட்சம், இன்றைய தினத்தில் ரூ.1,89,16,790-ஆக இருக்கும். சிறப்பாகச் செயல்படும் ஃபண்டில் முதலீடு செய்திருந்தால், அந்த ரூ.7 லட்சத்தின் தற்போதைய மதிப்பு ரூ.5,17,04,905 ஆகும். இந்தப் பணம் முழுக்க முழுக்க வெள்ளைப் பணம். மேலும், இதற்கு

வருமானம் வரி எதுவும் கட்ட வேண்டியதில்லை.

ஆனால், ஆப்ஷன் 2-ஐத் தேர்வு செய்து நீங்கள் தங்கத்தில் ரூ.10 லட்சத்தை முதலீடு செய்திருந்தால், அதன் இன்றைய மதிப்பு சுமார் ரூ.60 லட்சம் ஆகும். (அன்றைய விலை கிராம் சுமார் ரூ.500 ஆகும்; இன்றைய விலை கிராம் சுமார் ரூ.3,000 ஆகும்). இன்று விற்பனை செய்தால் சட்டப்படி வரி கட்டியாக வேண்டும். மேலும், அந்தத் தங்கம் இதுவரை, உங்கள் பேலன்ஸ்ஷீட்டில் ஏறாத சொத்தாகவே இருக்கும். இதேதான் ரியல் எஸ்டேட்டுக்கும். ஒவ்வொரு ஊரிலும் ஒரு விலை சொல்வார்கள். நீங்கள் சரியான விலைக்குத்தான்



சொத்தினை விற்கிறீர்களா என்பதே உங்களுக்குத் தெரியாது. அப்படி இருக்கும்போது அன்றைய ரூ.10 லட்சம் முதலீட்டின் மூலம் எவ்வளவு கிடைக்கும் என்பதைத் துல்லியமாக உங்களால் கணக்கிட முடியாது. அப்படியே விறறாலும் வரி கட்டவேண்டும்.

வரித் தாக்கல் ஏன் அவசியம் என்று இப்போது உங்களுக்குப் புரியும். நீங்கள் உங்கள் பணத்தைக் கணக்கில் கொண்டுவந்து, நீங்கள் விரும்பியபடி, அதிக வருமானம் தரும் முதலீட்டுத் திட்டங்களில் முதலீடு செய்யலாம்! குறுகிய காலத்தில் ஸ்மார்ட்டாக இருப்பதைவிட, நீண்ட காலத்தில் ஸ்மார்ட்டாக இருப்பதே புத்திசாலித்தனம்!

படங்கள்: கா.அசோக் பால்ராஜன்



நிதித் திட்டமிடலின் 10 முக்கியப் பயன்கள்!

நிதித் திட்டமிடல் என்பது ஒரு தனி நபரின் வாழ்க்கையில் பல்வேறு காலகட்டங்களில் முக்கியமானதாகும். சரியான நிதித் திட்டமிடல் இல்லாமல், பல்வேறு தேவைகளை எதிர்கொள்வது என்பது கண்ணைக்கட்டிக்கொண்டு கடலில் பயணம் செய்வதற்கு ஒப்பானதாகும். செல்லும் திசை தெரியாமல் பயணம் செய்தால், நாம் சேர நினைக்கும் ஊருக்குச் சென்றுசேர முடியாது. உங்கள் எதிர்கால லட்சியத்தை பிசிறில்லாமல் அடைவதற்குக் கலங்கரை விளக்கமாகத் திகழ்பவை நிதித் திட்டமிடல்தான்.

நிதித் திட்டமிடுவதனால் பல பயன்கள் கிடைக்கும். அவற்றைப் பற்றிச் சுருக்கமாகச் சொல்கிறேன்.

1. பாதுகாப்பை உறுதி செய்தல்

ஒரு தனிநபர் தனது வாழ்வில் பல்வேறு காலகட்டங்களில் பலவிதமான ஆபத்துகளை எதிர்கொள்கிறார். உதாரணமாக, எதிர்பாராத உயிரிழப்பு, தொழில்முறை இழப்புகள், குடும்ப உறுப்பினர்களின் வாழ்க்கைமுறைப் பாதுகாப்பு எனப் பலவிதங்களில் ஏற்படும் ஆபத்துகளைச் சமாளிக்க நிதித் திட்டமிடல் அவசியமாகிறது.



2. கால அளவை நிர்ணயித்தல்

நிதித் திட்டமிடலின் ஒவ்வொரு தேவைக்கும் ஏற்றாற்போல் கால அளவை நிர்ணயித்து அதற்குத் தகுந்தாற்போல் வாழ்க்கைத் தேவைகளை மாற்றி அமைத்துக்கொள்வது, முதலீடுகளைத் தேர்வு செய்வது போன்றவை முக்கியம். உதாரணமாக, ஒரு தனிநபர் 30 வயதில் நிதித் திட்டமிடல் செய்வதற்கும், 40 வயதுக்கு மேல் நிதித் திட்டமிடல் செய்வதற்கும் அதிக வித்தியாசம் உள்ளது. அவரவர் வயது மற்றும் தேவைகளுக்கு தகுந்தாற்போல் முதலீடுகளின் கால அளவை நிர்ணயித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

3. முதலீட்டின் வருமானத்தை உயர்த்துவது

நிதித் திட்டமிடலின் மூலம் எதிர்காலத் தேவைக்கான மொத்தத் தொகை, மாத சேமிப்பு, பெற வேண்டிய வருமானம் போன்ற விஷயங்களில் ஒரு தெளிவான கண்ணோட்டம் கிடைக்கிறது. அதற்கான முதலீடுகளைத் தேர்ந்தெடுத்துச் செய்வதால், தேவையான வருமானத்தைப் பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அதிகமாகின்றன.

4. சரியான முதலீட்டு விகிதம்

அவரவரது எதிர்காலத் தேவைக்கு ஏற்றாற்போல், முதலீட்டின் விகிதத்தை அமைத்துக்கொள்வது அவசியமாகும். உதாரணமாக, சேமிப்பிலிருந்து எவ்வளவு தொகையை நீண்ட காலத்துக்கு முதலீடு செய்யவேண்டும்; எவ்வளவு தொகையை குறுகிய காலத்துக்கு முதலீடு செய்யவேண்டும்; பங்குச் சந்தை போன்ற சிறிது ஆபத்தான, அதிக வருமானம் தரக்கூடியவற்றில் எவ்வளவு முதலீடு செய்ய வேண்டும்; பாதுகாப்பான, குறைந்த வருமானம் தரக்கூடிய முதலீடுகளில் எவ்வளவு முதலீடு செய்யவேண்டும் என்பதை நிர்ணயிக்கும் சரியான முதலீட்டு விகிதத்தைத் தேர்ந்தெடுக்க நிதித் திட்டமிடல் அவசியமாகிறது.

5. அவசர காலத் தேவைக்கான தொகையை நிர்ணயித்தல்

நாம் அனைவரும் அவசர காலத் தேவைக்கென சிறிது தொகையை வைத்திருப்போம். ஆனால், அந்தத் தொகை எல்லாவிதமான அவசரத் தேவைகளுக்கும் உதவக்கூடிய வகையில் அமைத்துக் கொள்வது அவசியமாகும். நமது வாழ்க்கை முறை மற்றும் திரும்பச் செலுத்தவேண்டிய கடன்

தொகை மற்றும் பல விஷயங்களைக் கருத்தில் கொண்டு அவசரக்காலத் தொகையை நிர்ணயிக்க நிதித் திட்டமிடல் உதவுகிறது.

6. சிறந்த நிதி நிர்வாகம்

நாம் மேற்கொள்ளும் முதலீடுகளைக் குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் பரிசீலனை செய்து தகுந்த மாற்றங்களைச் செய்வது அவசியமாகும். நிதித் திட்டமிடல் மூலம் இது எளிதில் சாத்தியமாகிறது.

7. சரிவிகித முதலீட்டுக் கலவையை உருவாக்குதல்

சரியான முதலீடுகள் கலந்த முதலீட்டுக் கலவையை உருவாக்குதல் அவசியமாகும். உதாரணமாக, ஒருவருடைய முதலீட்டில் பங்குச் சந்தை, வங்கி, வீடு, தங்கம் என பல்வேறு முதலீடுகள் சரியான விகிதத்தில் அமைய நிதித் திட்டமிடல் அவசியமாகிறது.

8. முறையான முதலீட்டுப் பழக்கத்தை உருவாக்குதல்

முதலீடுகளை மேற்கொள்வதில் ஒரு தனி நபருடைய பழக்கவழக்கங்கள் மற்றும் ஒழுங்கு முறை முக்கியப் பங்கு வகிக்கிறது. முறையான முதலீட்டுப் பழக்கவழக்கங்களை உருவாக்குவதில் நிதித் திட்டமிடல் முக்கியப் பங்கு வகிக்கிறது.

9. தொலைநோக்குப் பார்வை!

ஒவ்வொருவரும் எதிர்காலத்தை நோக்கி முன்னேற வேண்டும் என்ற எதிர்பார்ப்புடனேயே முதலீடுகளை மேற்கொள்கின்றனர். யார் ஒருவர் தெளிவான தொலைநோக்குப் பார்வையுடன் முதலீட்டு முடிவுகளை மேற்கொள்கிறாரோ, அவரே முதலீட்டில் வெற்றிப் பெற்றவராக மாறுகிறார். நிதித் திட்டமிடல் என்பது எதிர்காலத்தைப் பற்றிய ஒரு தெளிவான பார்வையைப் பெற உதவுகிறது.

10. உயில் மற்றும் அசையா சொத்துகளைப் பிரித்தளித்தல்

நிதித் திட்டமிடல் என்பது நம் நிகழ்காலத் தேவைகளுக்கு மட்டுமல்லாமல் எதிர்காலத்தில் நம் சொத்துகளை உயில்மூலம் வாரியகங்களுக்குப் பகிர்ந்தளிக்கவும் அவசியமாகிறது.

இத்தனை பயன்களைத் தரும் நிதித் திட்டமிடலை நீங்கள் உங்களின் எதிர்கால நலனுக்காகச் செய்துகொண்டிருக்கிறீர்களா? ●



ஓவியம்: கோராமுர்த்தி



கூண்டுக்குள் சிக்கிய ஷேர் மார்க்கெட் சிங்கம்!

கணேஷ், சேலத்தைச் சேர்ந்தவர். ராதிகா, விழுப்புரத்தைச் சேர்ந்தவர். சென்னையில் ஒரே கல்லூரியில் பிசினஸ் மேனேஜ்மென்ட் படித்தார்கள். இருவரும் நல்ல நண்பர்களாகப் பழகினார்கள். படித்து முடித்ததும் மும்பையில், தனியார் வங்கி ஒன்றில் இருவருக்கும் வேலை கிடைத்தது. ஒரே வங்கியில் பணியாற்றியதால், அவர்களின் நட்பு தொடர்ந்தது. ஒரு கட்டத்தில் அவர்களின் நட்பு காதலாகி, இருவரும் திருமணம் செய்துகொண்டார்கள்.

கல்லூரியில் படிக்கும் காலத்தில் இருந்தே பங்குச் சந்தையில் கில்லாடியாக இருந்தார் கணேஷ். ஷேர் மார்க்கெட் குறித்து நிறைய படித்தும், பயிற்சிகளைப் பெற்றும் அந்தத் துறையில் அதிபுத்திசாலியாக மிளிர்ந்தார்.

பங்குச் சந்தையில் டிரேடிங் செய்து நிறைய லாபம் சம்பாதித்தார். கணேஷின் நண்பர்கள் அவரை 'ஷேர் மார்க்கெட் சிங்கம்' என்றுதான் செல்லமாக அழைப்பார்கள். நல்லபடியாகப் போய்க்கொண்டிருந்த கணேஷின் வாழ்க்கையில் அவருக்குக் கிடைத்த பதவி உயர்வு, அவரை பின்னோக்கி இழுத்துச் சென்றது.

'பதவி உயர்வு கிடைத்தால் வாழ்க்கையில் ஏற்றம்தானே வரும்; கணேஷுக்கு எப்படி சரிவு ஏற்பட்டது?' என்கிற கேள்வி உங்களுக்கு வரலாம். அவருடைய சரிவுக்குக் காரணம், பதவி உயர்வு என்று சொல்வதைவிட, பதவி உயர்வுக்குப் பிறகான அவரின் செயல்பாடுகள்தான்.

பதவி உயர்வுக்குப்பிறகு கணேஷுக்குக் கூடுதல் பொறுப்புகள் வந்து சேரவே, அவரால் டிரேடிங் செய்ய நேரம் ஒதுக்க முடியவில்லை. ஆனால், டிரேடிங்கை விட்டுவிடவும் மனது வரவில்லை. தனக்குப் பரிச்சயமான புரோக்கரேஜ் நிறுவனம் ஒன்றில் தன்னுடைய டிரேடிங் பொறுப்பை ஒப்படைத்தார். இது ஆபத்தான விளையாட்டாக மாறிவிடும் என கணேஷின் உள்மனம் எச்சரித்தும் கூட ரிஸ்க் எடுக்கத் தயாரானார்.

ஆரம்பத்தில் எல்லாமே நன்றாகத்தான் போனது. ஆனால், 2014-ல் மார்க்கெட் உச்சத்தில் இருந்த சமயத்தில், புரோக்கரேஜ் நிறுவனம் செய்த குளறுபடிகளால் ரூ.20 லட்சம் வரை நஷ்டத்தைச் சந்தித்தார் கணேஷ். அவ்வளவு பெரிய தொகையை புரோக்கரேஜ் நிறுவனத்துக்குத் தரவேண்டிய நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டார்.

ஆனால், இவ்வளவு பெரிய தொகையை எப்படி திடீரென்று ஏற்பாடு செய்வது? வேறு வழியில்லாத நிலையில், தான் பணியாற்றும் வங்கியைத் தவிர்த்து, வேறு ஒரு வங்கியில் பர்சனல் லோனுக்கு விண்ணப்பித்தார் கணேஷ். லோன் கிடைத்துவிடும் என்ற நம்பிக்கையில் புரோக்கரேஜ் நிறுவனத்துக்கு காசோலையைத் தந்துவிட்டார். ஆனால், சில காரணங்களால் கடன் கிடைக்க வில்லை. செக் பவுன்ஸ் ஆனது. கடுமையான எச்சரிக்கை விடுத்தது புரோக்கரேஜ் நிறுவனம்.

தன்னை ஷேர் மார்க்கெட் சிங்கம் என புகழ்ந்து பேசிய நண்பர்களே, இந்த தருணத்தில் 'எல்லாம் தெரிஞ்சும் இப்படி பண்ணிட்டியே...' எனச்

சொல்ல ஆரம்பிக்கவே, அவமானப்பட்டுப் போனார் கணேஷ். 'சிங்கம் கூண்டுல சிக்கிக்கிச்சு' எனச் சிலர் அவர் காதுபடவே கேலி செய்தார்கள்.

பிறகு, தன்னிடம் இருந்த மொத்தப் பங்குகளையும் விற்று ரூ.10 லட்சம் திரட்டினார். மீதம் ரூ.10 லட்சத்தை வெளியில் கடனாக வாங்கினார். ஒருவழியாக புரோக்கரேஜ் நிறுவனத்துக்கு ரூ.20 லட்சத்தைக் கொடுத்துவிட்டார். நடந்த இத்தனை விஷயங்களையும் கணேஷ் தன் மனைவியிடம் சொல்லவில்லை. இத்தகைய பணப் போராட்டங்களால் கணேஷ் தன் வேலையில் முழுக் கவனம் செலுத்த முடியவில்லை.

வேலையில் பிரச்னைகள் வரவே, நிர்வாகம் கண்டிக்க ஆரம்பித்தது. ஒருகட்டத்தில் பெரிதாக தவறு நிகழ, கணேஷ் மும்பையிலிருந்து பெங்களூருக்கு மாற்றம் செய்யப்பட்டார்.

பெங்களூருக்கு வந்த கணேஷ் தனி வீடு எடுத்து தங்கினார். தான் பயன்படுத்துவதற்காக லோன் மூலம் கார் வாங்கினார். செலவுகள் இரட்டிப்பாகியது. சமாளிக்க முடியவில்லை. மூன்று வயதிலும், இரண்டு வயதிலும் இரண்டு குழந்தைகள் வேறு. அவர்களைப் பள்ளியில் சேர்க்கவேண்டிய தருணம் நெருங்கவே, பணத்துக்கு என்ன செய்வது என பதறிப்போனார் கணேஷ். இந்த நெருக்கடியான சூழலில்தான் அவர் என்னைச் சந்தித்தார்.

முதலில் கணேஷ் செய்த தவறுகளை அவருக்கு சுட்டிக்காட்டினேன் நான். "டி ரேடிங் செய்ய நேரம் இல்லாத சூழலில் தனக்காக இன்னொருவரை டிரேடிங் செய்ய அமர்த்தியது மிகப் பெரிய தவறு. பதவி உயர்வுக்குப்பிறகு பல்வேறு குழப்பங்களை வலிய வரவழைத்துக்கொண்டதால், வேலையில் உரிய கவனம் செலுத்தாமல் விட்டது பெரிய தவறு. நடந்த எல்லா தவறுகளையும் மனைவியிடம் சொல்லி, கலந்துபேசாமல் அவராகவே செயல்பட்டதும் தவறுதான். மனைவியுடன் பகிர்ந்து கொண்டிருந்தால் நல்ல தீர்வுகள் கிடைத்திருக்க வாய்ப்பு அதிகம்" என்று சொன்னேன்.

மும்பைக்கும் பெங்களூருக்கும் அலைந்து திரிந்து அவஸ்தைபட்ட கணேஷ், பெரும் போராட்டத்துக்குப்பிறகு மும்பைக்கே மாற்றல் வாங்கிவிட்டார். கொஞ்சம் நிம்மதி பெருமூச்சு விட்ட நிலையில், தனக்கானத் தீர்வுகளை என்னிடம் கேட்டார்.

நீங்களும் உங்கள் நிதித் தவறுகளைச் சொல்லித் தீர்வு பெறலாம். மெயில் அனுப்ப வேண்டிய முகவரி : finplan@vikatan.com



தன் இரண்டு மகன்களுக்கும் மேற்படிப்புக்காக இரண்டு கோடி ரூபாய் தேவைப்படும்; அதற்கு முதலீட்டைத் தொடங்க வேண்டும். தன் ஓய்வுக் காலத்துக்கு முதலீடு செய்ய வேண்டும் என தன் எதிர்கால இலக்குகளை அடுக்கினார்.

முதலில் நீங்கள் டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக்கொள்ளுங்கள் என்று சொன்னேன். பணம் திரும்பக் கிடைக்காத டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் வேண்டாம் என மறுத்தார். பிறகு அவருக்கு டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸின் அவசியத்தைப் புரிய வைத்தேன். அதன்பிறகு தனக்கும், தன் மனைவிக்கும் ஆளுக்கு ஒரு கோடி ரூபாய்க்கு டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக்கொண்டார்.

அவருடைய மூத்த மகனின் மேற்படிப்புக்கு மாதம் ரூ.17,000, இரண்டாவது மகனின் மேற்படிப்புக்கு மாதம் ரூ.20,000 எஸ்ஐபி முதலீட்டை ஆரம்பிக்குமாறு சொன்னேன்.

கணேஷுக்கு இப்போது வயது 35. அவர் 55 வயதில் ஓய்வு பெறவேண்டும் என்றார். அப்போது அவருக்கு கார்பஸ் தொகையாக 8 கோடி ரூபாய் வரை தேவை என்றார். அப்படியானால் மாதம் ரூ.80,000 முதலீடு செய்யவேண்டும். கணேஷுக்கும், அவர் மனைவி ராதிகாவுக்கும் சேர்த்து மாதம் ரூ.25,000 பி.எஃப்.மூலம் முதலீடு செய்யப்படுகிறது. மீதம் 55,000 ரூபாயை ராதிகா சம்பளத்தில் இருந்து முதலீடு செய்யுமாறு ஆலோசனை சொன்னேன்.

டி ரேடிங் செய்வதில் உங்களுக்கு நல்ல பரிச்சயம் இருப்பதால், வரம்பை நிர்ணயம் செய்துகொண்டு கிடைக்கும் நேரத்துக்கேற்ப தொடர்ந்து டிரேடிங் செய்துவருமாறு சொன்னேன்.

2017-ம் ஆண்டில் நிறைய முதலீடுகளைச் செய்ய திட்டமிட்டுள்ளார் கணேஷ். சரியான திட்டமிடல் இருந்தால், வெற்றி நிச்சயம் என்பதே பலரது அனுபவம்.



சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசி லாபமா?

சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசி என்பது, பாலிசியின் பிரீமியத்தை ஒரே தவணையில் செலுத்தி, காப்பீடு பெறுவதாகும். இந்த வகை பாலிசிகள், டேர்ம், எண்டோவ்மென்ட், யூலிப் ஆகிய அனைத்து விதமான பாலிசிகளிலும் கிடைக்கின்றன.

■ சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசிகளின் சாதகங்கள்!

சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசிகளில் ஒரே ஒரு முறை பிரீமியம் கட்டினாலே போதும். ஆண்டுக்கொரு முறையோ, அரையாண்டுக்கு ஒரு முறையோ நினைவில் வைத்துக்கொண்டு பிரீமியம் செலுத்தவேண்டிய தேவை இல்லை.

பிரீமியம் குறைவு : இந்த பாலிசியின் பிரீமியம் வருடாந்திர அல்லது காலாண்டு பிரீமியத்தை விடக் குறைவாக இருக்கும். ஏனெனில், இந்த வகையான பாலிசிகளின் செலவினங்களான செயலாக்கம் மற்றும் பராமரிப்புச் செலவுகள்



ஃ.50 லஃசஃத்துஃக்கு யூலிஃப் பாலிஃசி ஃடுத்தால்..!

பாலிஃசி வருடம்	பிரீமியம் தொகை (ஃ)	பிரீமியம் ஓதுஃகீஃடு கஃட்டணம் (ஃ)	முதலீஃட்டுக் கான தொகை (ஃ)	காஃபீஃட்டுத் தொகை (ஃ)	சேவை வரி (ஃ)	லாயல்டி தொகை	மேலாண்மை கஃட்டணத்துஃக்கு முன் ஁ள்ள பாலிஃசி மதிஃப்பு (ஃ) (஁ண்டஃ இறுதியில்)
1	5,00,000	15,000	4,82,750	8,127	4,443	0	5,10,381
2	0	0	0	6,589	2,007	0	5,34,996
3	0	0	0	7,159	2,142	0	5,60,509
4	0	0	0	7,814	2,291	0	5,86,862
5	0	0	0	8,570	2,457	0	6,13,985
6	0	0	0	9,442	2,640	0	6,41,790
7	0	0	0	10,440	2,845	0	6,70,167
8	0	0	0	11,571	3,071	0	6,98,993
9	0	0	0	12,835	3,316	0	7,28,136
10	0	0	0	14,225	3,582	28,757	7,86,221

ஃ.50 லஃசம் காஃபீஃட்டுத் தொகை ஃங்கிள் பிரீமியம் (ஃ)			
வயது	10 வருடம்	20 வருடம்	30 வருடம்
30	34,500	69,650	1,21,925
40	63,550	1,51,200	2,59,600
50	1,49,375	3,32,600	-

ஃ.50 லஃசம் காஃபீஃட்டுத் தொகை வருடாந்திர பிரீமியம் (ஃ)			
வயது	10 வருடம்	20 வருடம்	30 வருடம்
30	6,500	6,775	8,350
40	10,200	12,925	16,500
50	22,550	27,950	-

குறைவு. இரண்டாவதாக, பிரீமியம் தொகை இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்துஃக்கு முன்னதாகவே கிடைஃபதாலும், அந்தத் தொகையின் முதலீஃடு வருமானம் ஃறிதளவு அதிகமாகக் கிடைஃபதாலும், ஃங்கிள் பிரீமியம் பாலிஃசியின் பிரீமியம் குறைவாக இருஃக்கும்.

கடன் வஃதி : முதலீஃடு ஃார்ந்த ஃங்கிள் பிரீமியம் பாலிஃசிகளின் மீது கடன் பெறுவதும் ஃளிது. இந்த வகையான பாலிஃசிகளை அடமானம் வைத்து 80%

முதல் 90% வரை கடன் பெற்றுஃக்கொள்ள முடியும்.

ஃ ஃங்கிள் பிரீமியம் பாலிஃசிகளின் பாதகங்கள்!

வரிஃசலுகை : ஃங்கிள் பிரீமியம் பாலிஃசிகளில், நீங்கள் பாலிஃசியின் பிரீமியம் கஃட்டும் வருடம் மஃட்டுமே, வரி ஃ சலுகை பெற்றுஃக்கொள்ளலாம். ஁தாரணத்துஃக்கு, நீங்கள் ஃ.1.5 லஃசம் கஃட்டி ஒரு ஃங்கிள் பிரீமியம் பாலிஃசி ஃடுத்தால், அந்த வருடம் வருமான வரி பிரிவு 80C-ல், 1.5 லஃசம் வரை வரி ஃ சலுகை பெற முடியும். இதுவே, இந்த பாலிஃசிக்கு வருடத்துஃக்கு ஃ.17,500 வீதம் 10 ஁ண்டுகளுக்கு பிரீமியம் கஃட்டினால், 10 ஁ண்டுகளுக்கு வருமான வரிப் பிரிவு 80C-ல் வரி ஃ சலுகை பெறமுடியும்.

முதிர்வுத் தொகைக்கு வரி விலக்கு: நீங்கள் கஃட்டும் பிரீமியத்தின் மதிஃப்பிலிருந்து 10 மடங்கு காஃபீஃட்டுத் தொகையாக இருந்தால், வருமான வரிப் பிரிவு 10(10D) பிரிவின்படி, மொத்த முதிர்வுத் தொகைஃக்கும் வருமான வரி விலக்கு கொடுஃக்கஃப்டும். ஁னால் பொதுவாக, ஃங்கிள் பிரீமியம் பாலிஃசிகளின் காஃபீஃட்டுத் தொகை, 10 மடங்குஃக்குக் குறைவாகவே இருஃபதால், முதிர்வுத் தொகைக்கு அவரவரின் வருமான வரம்பின்படி வருமான வரி கஃட்டவேண்டி இருஃக்கும்.

ரிஸ்க் : ஃங்கிள் பிரீமியம் கஃட்டும் யூலிஃப் பாலிஃசியாக இருஃப்பின், மொத்தமாகப் பங்கு ஃ சந்தையில் முதலீஃடு ஃய்வதால், பங்கு ஃ சந்தையின் நிலை

நிதி மேலாண்மை கட்டணம் (ரூ)	மேலாண்மை கட்டணத்துக்கு பின் உள்ள பாலிசி மதிப்பு (ஆண்டு இறுதியில்)
6,495	5,03,886
6,795	5,28,201
7,121	5,53,388
7,458	5,79,404
7,805	6,06,180
8,162	6,33,628
8,527	6,61,640
8,898	6,90,095
9,274	7,18,862
9,654	7,76,567

அறிந்து முதலீடு செய்யும் வாய்ப்பை இழக்க நேரிடும். இதுவே, வருடம் ஒருமுறை அல்லது காலாண்டுக்கு ஒருமுறை பிரீமியம் செலுத்தும் பாலிசியாக இருப்பின், ஒரு திட்டமிட்ட முதலீடாகவும், பங்குச் சந்தையின் ஏற்ற இறக்கங்களை ஈடுகட்டும் முதலீடாகவும் செய்ய முடியும்.

ரொக்கப் பணம்: சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசிகள், குறைந்த சம்பளம் வாங்குபவருக்கு உகந்தவையல்ல. ஏனெனில், இந்த வகையான பாலிசிகளின் பிரீமியத்தை ஒரே தவணையில் ரொக்கமாகவே செலுத்த வேண்டும்.

■ டேர்ம் ப்ளான் சிங்கிள் பிரீமியம்!

டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸைப் பொறுத்தவரை, சிங்கிள் பிரீமியம் கட்டுவதால், பிரீமியம் செலுத்தும் தொகை வருடாந்திர பிரீமியம் கட்டும் தொகையை விட குறைவாகவே இருக்கும். மேற்கூறிய உதாரணத்தில், 30 வயதுமிக்க ஒருவர் ஆண்டு ஒன்றுக்கு ரூ.6,775 வீதம் 20

டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் சிங்கிள் பிரீமியம் மட்டுமே பாலிசிதாரருக்கு ஒரு சிறந்த பலனை அளிக்குமே தவிர, யூலிப் மற்றும் எண்டோவ்மென்ட் சிங்கிள் பாலிசிகளினால் எந்தவொரு பெரிய பலனும் நமக்குக் கிடைக்காது என்பது மட்டும் நிச்சயம்!

வருடங்கள் செலுத்தவேண்டிய மொத்த பிரீமியம் தொகை ரூ.1,35,500 ஆகும். இதுவே சிங்கிள் பிரீமியமாகச் செலுத்தினால், ரூ.69,650 மட்டும் கட்டினால் போதுமானது. ஆகவே, சிங்கிள் பிரீமியம் கட்டும் பாலிசிதாரருக்கு ரூ.65,000 சேமிப்பாகும்.

■ யூலிப் பாலிசி!

மேலே உள்ள யூலிப் பாலிசி அட்டவணையில் 40 வயதுள்ள ஒருவர் பங்குச் சந்தை சார்ந்த யூலிப் சிங்கிள் பிரீமியம் பாலிசிக்கு ரூ.5 லட்சம் பிரீமியமாக கட்டினால் (கவரேஜ் தொகை ரூ.50 லட்சம்) அதில் பலவித கட்டணங்களான பிரீமியம் ஒதுக்கீடு, காப்பீட்டுத்தொகை, சேவை வரிகள் மற்றும் நிதி மேலாண்மை கட்டணங்களைத் தவிர்க்க முடியாது. மேலும், இந்த அனைத்துக் கட்டணங்களையும் கட்டிவிட்டு மீதமுள்ள தொகையை பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்தால், பங்குச் சந்தையின் ஏற்ற இறக்கத்துக்குத் தகுந்தவாறு அதன் வருமானம் இருக்கும்.

இந்த யூலிப் பாலிசியில் இன்னொரு சிக்கலும் இருக்கவே செய்கிறது. அதாவது, பாலிசியின் காப்பீட்டுத் தொகை வருடா வருடம் பாலிசிதாரரின் வயதுக்கேற்ப மாறிக்கொண்டு இருக்கும். சில சமயங்களில், பாலிசிகளின் வருமானம் அந்த பாலிசியின் காப்பீட்டுத் தொகைக்கே போதாமல் போய், முதலீட்டில் இருந்து இதர செலவுகளுக்கான தொகையை எடுக்கும் நிலையும் வரும்.

இந்த பாலிசியின் மொத்த வருமானம் 4.5% மட்டுமே. இதற்கு தனியாக ஒரு டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக்கொண்டு, தனிமனிதரின் ரிஸ்க்குக்குத் தகுந்தமாதிரி, நேரடியாக பங்குச் சந்தை அல்லது கடன் சார்ந்த திட்டங்களில் முதலீடு செய்து வருமானத்தை ஈட்டிக்கொள்வது நல்லது.

இதேபோன்று, எண்டோவ்மென்ட் பாலிசியும், காப்பீடு கலந்த ஒரு பாலிசியாகவே இருக்கிறது. இதனால் மிகப் பெரிய பலனை எதிர்பார்க்க முடியாது.

ஆகவே, டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் சிங்கிள் பிரீமியம் மட்டுமே பாலிசிதாரருக்குச் சிறந்த பலனை அளிக்கும்; தவிர, யூலிப் மற்றும் எண்டோவ்மென்ட் சிங்கிள் பாலிசிகளால் எந்தவொரு பெரிய பலனும் நமக்குக் கிடைக்காது என்பது மட்டும் நிச்சயம்!

பிசினஸை வளப்படுத்தும் ஸ்மார்ட் பிளானிங்!

பிசினஸ் செய்யும் பலருக்கும் அதனை மேம்படுத்துவதற்கு என்ன செய்யவேண்டும் என்கிற கேள்வி அடிக்கடி வந்துபோவதைத் தவிர்க்க முடியாது. உங்கள் பிசினஸை வளப்படுத்த உதவும் முக்கிய காரணிகளை செட் ஹோம்ஸ் எழுதிய 'த அல்டிமேட் சேல்ஸ் மெஷின்' என்ற புத்தகம் சொல்கிறது.

உலக அளவில் பிசினஸ்களின் இன்றைய நிலை என்ன? சராசரியாக மூன்று நிமிடங்களுக்கு ஒரு பிசினஸ் தோல்வியைத் தழுவுகிறது. 32 விநாடிகளுக்கு ஓர் இயக்குநர் மாற்றப்படுகிறார். 15 நிமிடங்களுக்கு ஒரு முறை ஒரு நிறுவனத்தின் உரிமை மாற்றப்படுகிறது. பத்து வருட காலகட்டத்தில் 96 சதவிகித நிறுவனங்கள் தோல்வி அடைந்துவிடுகின்றன. இவை ஒருபக்கம் என்றால், தொழில் போட்டியோ அவற்றைவிட வேகமாக அதிகரித்துக்கொண்டே போகிறது.

பொதுவாக, எந்தவொரு பயிற்சி அரங்கிலும், 'உங்களுடைய நிறுவனத்தை இப்போது இருப்பதைவிடப், பத்து மடங்கு பெரியதாக ஆக்க விரும்புபவர்கள் எத்தனை பேர்?' என்று கேட்டால், பெரும்பான்மையானவர்கள் கையை உயர்த்துவார்கள். 'அதற்காக தற்போது உழைப்பதைவிடப், பத்து மடங்கு அதிகமான நேரமும் பத்து மடங்கு கஷ்டப்பட்டு உழைக்கவும் எத்தனை பேர் தயார்?' என்று கேட்டால், சில கரங்களே கீழே இறக்கப்படாமல் இருக்கும். இவர்களுக்கு ஒரு விஷயம் புரிவதில்லை. இன்றைக்கு இவர்களுடைய நிறுவனங்களைவிட பத்து மடங்கு பெரிய நிறுவனங்களைவிட நாட்டில் இருக்கவே செய்கின்றன. அவர்கள் யாரும் இவர்களைவிடப் பத்து மடங்கு அதிகமான நேரமோ, கஷ்டமோபட்டு உழைப்பதில்லை என்பதுதான் அது. இந்தப் புத்தகம் சொல்லித் தருவதும் அதைத்தான். கஷ்டப்பட்டு



புத்தகத்தின் பெயர் :
த அல்மீமேட் சேல்ஸ் மெஷின்
[The Ultimate Sales Machine]

ஆசிரியர் :
செட் ஹோம்ஸ் [Chet Holmes]

பதிப்பாளர் : Penguin USA



உழைப்பதைவிட, புத்திசாதுர்யமான (ஸ்மார்ட்டாக) உழைப்பைத் தருவதன் மூலம் எப்படி நிறுவனங்களை வளர்ச்சி அடையச் செய்வது என்பதையே சொல்கிறது இந்தப் புத்தகம்.

நேர மேலாண்மை, தொடர்ந்து பயிற்சிகளின் மூலம் தரத்தை உயர்த்த முயல்வது, அதிக பயனுள்ள மீட்டிங்குகளை மட்டுமே நடத்துவது, செய்யும் எந்த விஷயத்தையும் அதிக பலன் தரத்தக்க வகையில் புத்திசாலித்தனத்துடன் செய்ய முனைவது, ஆரம்பநிலையில் பணியாளர்களைத் தேர்வு செய்யும் போது அதிக எனர்ஜி கொண்டவர்களை மட்டுமே தேர்ந்தெடுப்பது, சிறந்த வாடிக்கையாளர்களைத் தரம் பிரித்துக் கண்டறிந்து அவர்களையே வாடிக்கையாளர்களாக்கிக் கொள்வது, மார்க்கெட்டிங் செய்வதில் ஏழு விதமான உத்திகளைக் கையாள்வது, கண்ணைக் கவரும் வண்ணம் அனைத்து விஷயங்களையும் செய்வது, அதிக விற்பனையின் நுணுக்கங்களைச் செவ்வனே தெரிந்துகொள்வது, கிடைத்தவாடிக்கையாளர்களிடத்தே நன்மதிப்பை அதிகரித்துக் கொள்ளும் விதத்திலான விஷயங்களைச் செய்வது போன்ற பல விஷயங்களையும் வெற்றிகரமான வியாபாரத்தை உருவாக்குவதற்காக நாம் எவ்வாறு செயல்படுத்த முடியும் என்பதை இந்தப் புத்தகம் நிறைய உதாரணங்களுடன் சொல்கிறது.

ஆசிரியரின் வாடிக்கையாளராக இருக்கும் ஒரு நிறுவனம், வாரம் ஐம்பது புதிய பணியாளர்களை பணிக்கு அமர்த்திக் கொண்டிருந்ததாம். அந்த நிறுவனம், அமெரிக்காவில் மிக வேகமாக வளரும் ஒரு நிறுவனமாக இருந்தது. உங்கள் நிறுவனமும் வாரம் ஐம்பது பேரை பணிக்கு அமர்த்தினால் வேகமாக வளரும் நிறுவனமாக மாறிவிடுமா? இல்லை. ஒரே ஒரு ஆள் வேலை பார்த்தாலும் சரி, ஓராயிரம் பேர் வேலை பார்த்தாலும் சரி, வாரம் ஐம்பது பேரை பணிக்குச் சேர்ப்பது ஒரு பளுவாக இல்லாமல், சாதாரணமாக நடக்கும் அன்றாடப் பணியாக இருக்கும் வண்ணம் அலுவலக நடைமுறை அமைப்புகள் (சிஸ்டம்) இருந்தால், அதுவே வளர்ச்சிக்கு வழிவகுக்கும். இல்லாவிட்டால் வியாபார வாய்ப்பு

தந்திரமாகச் செயல்படும் எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் இன்றைய வியாபாரத்தை நடத்துவது எப்படி, இன்றைய டார்கெட்டை முடிப்பது எப்படி என்ற சிந்தனையுடனேயே இருப்பார்கள்!

கள் வேகமாக அதிகரிக்கும்போது, தேவைப்படும் பணியாளர்களை உடனடியாகப் பணிக்கு அமர்த்துவதில் தாமதம் ஏற்படும். அதனாலேயே வளர்ச்சி பாதிக்கப்பட்டு, இருக்கிற வாடிக்கையாளர்களையும் இழக்க நேரிடும் என்கிறார் ஆசிரியர்.

இன்றைய வியாபார உலகில் மூன்றுவிதமான எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் பணியில் இருக்கின்றனர். முதலாமவர்கள், டேக்டிக்கல் எக்ஸ்கியூட்டிவ் (தந்திரமாகச் செயல்படும்) வகையினர். இரண்டாவது, ஸ்ட்ராட்டஜிக் எக்ஸ்கியூட்டிவ் (மூல உபாயத்துடன் செயல்படும்) வகையினர். மூன்றாவது பிரிவினர், அதிக செயலூக்கம் கொண்டிருக்கும் (மோஸ்ட் எஃபெக்டிவ்) எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் என மூன்று பெயர்களை அவர்களுக்கு வழங்கியுள்ளார் ஆசிரியர்.

தந்திரமாகச் செயல்படும் எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் இன்றைய வியாபாரத்தை நடத்துவது எப்படி, இன்றைய டார்கெட்டை முடிப்பது எப்படி என்ற சிந்தனையுடனேயே இருப்பார்கள். பத்து வருடங்களுக்கு முன்னால் ஒரு வாடிக்கையாளரைச் சென்றடைவதற்கும் இன்றைக்கு ஒரு வாடிக்கையாளரைச் சென்றடைவதற்கும் (ஒரு அப்பாயின்ட்மென்ட் வாங்குவதற்குக்கூட) இருக்கும் கஷ்டம் இரண்டு மடங்கு என்று யாராவது சொன்னால் உடனடியாக அவரின் கீழ் இருக்கும் பணியாளர்களை இரண்டு மடங்கு அதிகமாக வேலை பார்க்குமாறு பார்த்துக் கொள்வது இந்த ரகம். இன்றைக்கு 90 சதவிகித எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் இதுபோன்ற



மனநிலையையும் உத்தியையும் கொண்டிருக்கின்றனர்.

ஸ்ட்ராட்டஜிக் எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் தந்திரங்களை விரும்புவதில்லை. இவர்கள் காண்பதென்பது, ஐடியாக்கள், ஸ்ட்ராட்டஜிகள் போன்றவற்றை மட்டுமே கண்டறியவும் நிறைவேற்றவும் தெரிந்தவர்கள். இவர்களால் அன்றாடத்தொழிலை வெற்றிகரமாகச் செய்யமுடியாது. ஏனென்றால், ஒரு விஷயத்தை நடைமுறைப்படுத்துதல் என்பது இவர்களுக்குக் கைகூடாத கலையாக இருக்கும். இந்தவகை எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள் நடைமுறையில் 9% இருக்கின்றனர். மீதமிருக்கும் ஒரு சதவிகித எக்ஸ்கியூட்டிவ்களே மோஸ்ட் எஃப்ஃபெக்டிவ் எக்ஸ்கியூட்டிவ்கள். இவர்களால் ஸ்ட்ராட்டஜி மற்றும் ஐடியாக்களை உருவாக்கவும் தெரியும்; அவற்றைத் துல்லியமாக நடைமுறைப்படுத்தத் தேவைப்படும் தந்திரங்களை உபயோகிக்கவும் தெரியும்.

‘ஸ்ட்ராட்டஜிக் எக்ஸ்கியூட்டிவ்களை டேக்ட்டிக்கல் எக்ஸ்கியூட்டிவ்களுடன் இணைத்து பணியாற்ற வைத்தால் என்ன?’ என்ற கேள்வியை நீங்கள் கேட்கலாம். டேக்ட்டிக்கல் எக்ஸ்கியூட்டிவ்களிடம் இவர்கள் மறுபடி மறுபடி தங்களுடைய ஐடியாக்களை செல்லுபடியாக்க முயற்சித்துக் கொண்டே இருக்க வேண்டியிருக்கும். இதில் இன்னுமொரு ஆச்சர்யமான விஷயம், டேக்ட்டிக்கல் எக்ஸ்கியூட்டிவ்களால் ஸ்ட்ராட்டஜி என்பதைப் புரிந்துகொள்வதே சிரமமானதொரு காரியமாக இருக்கிறது என்கிறார் ஆசிரியர்.

டேக்ட்டிக்கலும் ஸ்ட்ராட்டஜியும் இணைந்தால் என்னவாகும்? விற்பனை நிச்சயம் அதிகரிக்கும். ஒரே நாளில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இரண்டு ஃபர்னிச்சர் நிறுவனங்களை ஆராய்ந்ததில் கிடைத்த சுவாரஸ்யமான தகவலைப் பார்ப்போம். ஒரு கடைக்குள் சென்று சோபா வேண்டுமென்று சொன்னால், எப்படியாவது நம்மை சோபாவை வாங்கவைக்க முயல்வார்கள். நிர்வாகம், விற்பனைப் பிரதிநிதிகளுக்கு அதுபோன்ற பயிற்சிகளையே அளித்துள்ளது. மற்றொரு கடையிலோ, “சார் கடைக்குப் புதிதாக வந்திருக்கிறீர்கள். வாங்க... கலையைச் சுற்றிப் பார்க்கலாம்” என அனைத்துப் பொருட்களையும் பார்வையிடச் செய்கின்றனர். நடக்கும்போதே கம்பெனியின் சரித்திரம், உரிமை

யாளரின் ஈடுபாடு, நல்ல ஃபர்னிச்சர் என்றால் என்ன என்பது போன்ற பல்வேறு விஷயங்களைச் சொல்கின்றனர்.

வாடிக்கையாளர் கல்வி என்பது இதுதான். இது வாடிக்கையாளரை உங்களுடைய பிராண்டுக்கு விசுவாசமாக (லாயல்டி) இருக்கச் செய்கிறது. முதல் ஸ்டோரின் விற்பனை (சோபாவை வாங்கவைக்க முயன்ற கடை) நான்கு வருடங்களுக்குப் பின்னால் பார்த்தால், பத்து சதவிகித அளவில் வளர்ந்து வந்தது. இரண்டாவது கடையின் வளர்ச்சியோ அறுநூறு மடங்கு அதிகரித்தது. முதல் கடை அவ்வப்போது அதிரடித் தள்ளுபடி விற்பனை



குறித்து தினசரிகளில் விளம்பரம் செய்தபோதிலும் வாடிக்கையாளர்கள் மனதில் இரண்டாவது நிறுவனம் இடம்பிடித்த அளவுக்கு முதல் கடையால் பிடிக்க முடியவில்லை என்கிறார் ஆசிரியர்.

விற்பனை அதிகரிப்பு குறித்த பல்வேறு உத்திகளை உதாரணங்களுடன் விளக்கும் இந்தப் புத்தகத்தைப் பணியாளர்களும் தொழில் முனைவோரும் ஒருமுறை கட்டாயம் படிக்கலாம்.

- நாணயம் டீம்

(குறிப்பு: இந்தப் புத்தகம் ஆன்லைன் ஷாப்பிங் வெப்சைட்களில் விற்பனைக்குக் கிடைக்கும்.)

நீங்களும் ஆகலாம் பிசினஸ்மேன் 12

உங்களை அம்பானி ஆக்கும் வைபரேஷன் தொடர்

நஷ்டத்தைத் தவிர்க்க உதவும் பொருள்கள் மேலாண்மை!

கே.எஸ்.கமாலுதீன்/

மேலாண்மை இயக்குநர், ப்ளூபாரத் எக்ஸிம் பிரைவேட் லிமிடெட்



ஒரு பிசினஸ் வெற்றிகரமாக நடக்க வேண்டும் எனில், அதற்கு ஏழு முக்கியமான மேலாண்மைத் திறமைகள் அவசியம் என்று கூறியிருந்தேன். கடந்த இதழில் ஊழியர்கள் மேலாண்மை பற்றி விரிவாகப் பார்த்தோம். அதற்கு அடுத்தபடியாக, மூலப்பொருள்களை மேலாண்மை செய்வது எப்படி என்பதை இப்போது பார்க்கலாம்.

பொருள்கள் மேலாண்மை என்பது ஒரு பிசினஸுக்கு மிக முக்கியமானது. ஏனெனில், பொருள்கள் விஷயத்தில் நாம் காட்டும் அசட்டுத்தனம் நம்முடைய பிசினஸில் மிகப் பெரிய நஷ்டத்தைக் கொண்டு வந்துவிடும். பெரும்பாலான தொழில்முனைவோர்கள் நஷ்டமடைவது பொருள்களை மேலாண்மை செய்யத் தெரியாத காரணத்தினால்தான்.

மூலப்பொருள்கள் மேலாண்மையில் திட்டமிடல், கொள்முதல் செய்தல், கட்டுப்படுத்துதல், விரைவுபடுத்துதல், போக்குவரத்து, பொருள்களைக் கையாளுதல் ஆகிய ஆறு நிலைகள் உள்ளன. இந்த ஆறு நிலைகளையும் திறம்படச் செய்வதன் மூலம் ஒரு பிசினஸுக்கு உள்ளே வரும் பொருள்களிலிருந்து, வெளியே செல்லும் பொருள்கள் வரையிலான மேலாண்மையை வெற்றிகரமாகவும் லாபகரமாகவும் செய்ய முடியும்.

■ எவையெல்லாம் மூலப்பொருள்கள்?

மூலப்பொருள்கள் மேலாண்மையைச் செய்வதற்கு முன் எவையெல்லாம் மூலப்பொருள்கள் என்பதில் தெளிவு தேவை. பிளாஸ்டிக் பொம்மை தயாரிக்கும் தொழிலை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்வோம். அதில் பொம்மையைத் தயார் செய்யப் பயன்படுத்தப்படும் பிளாஸ்டிக், பெயின்ட் மற்றும் பிற அலங்காரப் பொருள்கள் ஆகியவை மட்டுமே மூலப்பொருள்கள் அல்ல. மாறாக, உற்பத்தியின் போது ஊழியர்கள் தங்கள் கைகளில், கால்களில் மாட்டிக்கொள்ளும் கையுறை, காலுறைக்கூட மூலப்பொருள்கள்தான். அதாவது, நம்முடைய பிசினஸில் நேரடியாகவோ, மறைமுகமாகவோ நாம் பயன்படுத்தும் அனைத்துப் பொருள்களுமே மூலப்பொருள்கள்தான்.



மேலும், பொருள்களில் உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்தப்படும் வெளியிலிருந்து வாங்கப்பட்ட மூலப்பொருட்கள், உற்பத்தி செய்வதற்கு துணைபுரியும் உபகரணங்கள், உதிரிபாகங்கள், நிறைவு செய்யப்படாத உற்பத்திப் பொருள்கள், நிறைவடைந்த, விற்பனைக்குத் தயார் நிலையில் உள்ள பொருள்கள், விற்பனை ஆகாமல் திரும்ப வரும் பொருள்கள், விற்பனை ஆகி சில காரணங்களால் வாடிக்கையாளர்களால் திருப்பித் தரப்படும் பொருள்கள் எனப் பல வகைகளாக வகைப்படுத்தப்படுகின்றன. பொருள்கள் எந்த வகையாக இருந்தாலும், அதற்குத் தேவையான மேலாண்மையைச் செய்தே ஆகவேண்டும். இனி பொருள்கள் மேலாண்மையைப் பற்றி விளக்கமாக தெரிந்துகொள்ளலாம்.

■ கொள்முதல் திட்டமிடல்

ஒரு பிசினஸின் மொத்த முதலீட்டில் பொருள்கள் மட்டுமே 60 சதவிகித முதலீட்டைக் கொண்டவையாக உள்ளன. எனவே, அவற்றை சரியாக மேலாண்மை செய்ய வேண்டியது அவசியம். அதற்கு முதலில் என்ன பொருள், எங்கிருந்து கொள்முதல் செய்யப்போகிறோம், என்ன அளவில் கொள்முதல் செய்யப்போகிறோம், என்ன தரத்தில் அந்தப் பொருள் இருக்க வேண்டும் என்பது போன்ற விஷயங்கள் முக்கியமானவை. நம்முடைய பிசினஸ் அளவு என்ன, நம்முடைய இலக்கு என்ன, சந்தையில் உள்ள வாடிக்கையாளர்களின் சதவிகிதம் எவ்வளவு, நம்முடைய பொருளை எவ்வளவு பேர் வாங்குவார்கள் எனப் பல விஷயங்களையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். அதற்கேற்ப பொருள்களை கொள்முதல் செய்து, உற்பத்தியைத் திட்டமிட வேண்டும்.

கொள்முதல் செய்வதற்கு முன் பொருளின் தரம் மற்றும் விலை உள்ளிட்ட விஷயங்களை நான்கைந்து இடங்களில் விசாரித்த பின்னர் முடிவு செய்யவேண்டும். கொள்முதல் செய்பவரிடம் விலை குறித்து தெளிவாகப் பேசவேண்டும். உங்களுடைய பிசினஸைப் பற்றி அவருக்கு எடுத்துச் சொல்லி இந்த விலையில் கொடுத்தால் கட்டுப்படி ஆகாது என்று பேசி, விலையைக் குறைக்க பார்க்கலாம். ஆனால், உங்கள் விலைக் குறைப்பு, தரத்தில் எந்த சமரசத்தையும் ஏற்படுத்துவதாக இருக்கக் கூடாது. முடிந்தவரை உற்பத்தி செய்யும் இடத்துக்குப் பக்கத்திலேயே பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்யும்படி

பொருள்கள் குறித்த கணக்குகளைப் பதிவு செய்வதன் மூலம் தடை இல்லாமல் உற்பத்தி செய்யவும், சந்தைத் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யவும் முடியும்.

பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும். இது போக்குவரத்துச் செலவுகளைக் குறைக்கும். சரியான நேரத்தில், சரியான அளவில் தரமான பொருள்களாகக் கொள்முதல் செய்யவேண்டும். கொள்முதல் செய்யும்போது நாம் செய்யும் இது போன்ற சிறு விஷயங்கள் மூலம் நாம் சேமிக்கும் ஒரு சதவிகிதம், நமக்கு ஐந்து சதவிகித லாபத்தைத் தரும்.

■ இன்வென்ட்ரி மேனேஜ்மென்ட்

இன்வென்ட்ரி மேனேஜ்மென்ட் என்பதுதான் பொருள்கள் மேலாண்மையில் முக்கியமான இடம். பொருள்களின் இருப்பைத் தொடர்ந்து கணக்கில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். எவ்வளவு பொருள்கள் இருக்கின்றன, எவ்வளவு பொருள்கள் விற்பனைக்குப் போயிருக்கின்றன, எவ்வளவு திரும்பி வந்திருக்கின்றன என்கிற விவரங்கள் அத்தனையும் பதிவுப் புத்தகத்தில் அல்லது மைக்ரோசாஃப்ட் எக்ஸெல் ஷீட்டில் குறிக்கப்படவேண்டும். மேலும், பொருட்கள் வாங்கிய மற்றும் விற்பனை ஆன பில் ரசீதுகளும், இன்வாய்ஸ்களும் சேர்த்து வைக்கப்பட வேண்டும்.

இந்தக் கணக்குப் பதிவுகள்தான் நமது பிசினஸை பிரதிபலிக்கும். பிசினஸில் முன்னேற்றத்தைத் திட்டமிட இந்த விவரங்கள் உதவியாக இருக்கும். இவற்றைக் கணக்கு வைக்காமல் போனால், எந்தப் பொருள் எங்கே போகிறது, எவ்வளவு பொருள் வீணாகிறது என்பது போன்ற எந்த விவரமும் நமக்குத் தெரியாது. அதேபோல், இப்படிக் கணக்கு வைப்பதன் மூலம் சந்தையில் எவ்வளவு பொருள்கள் தேவையாக இருக்கின்றன என்பதையும், பொருள்கள் திரும்பி வந்தால் அதற்கான காரணங்களையும் நம்மால் அறிந்துகொள்ள முடியும். மேலும், பொருள்களைக் கையாளும்போது பொருளின் தன்மைக்கு ஏற்ப

கையாளவேண்டும். பொருள்கள் கையாளப்படும் போது சூப்பர்வைஸிங் செய்யப்படவேண்டும். இதன் மூலம் பொருள்கள் உடைவது, கிழிவது போன்றவற்றைத் தடுக்கலாம்.

மேலும், பொருள்கள் குறித்த கணக்குகளைப் பதிவு செய்வதன் மூலம் தடை இல்லாமல் உற்பத்தி செய்யவும், சந்தைத் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யவும் முடியும். புதிய வாய்ப்புகளைக் கண்டறியவும், செயல்பாடுகளில் முன்னேற்றத்தை ஏற்படுத்தத் தேவையான புதிய திட்டங்களைத் திட்டமிடவும் முடியும். மிக முக்கியமாக, இன்ஷூரன்ஸ், வரிச் சலுகை போன்ற விஷயங்களுக்கு இன்வென்ட்ரி கணக்கு வழக்குகள் மிகவும் உதவிகரமாக இருக்கும்.

மாறாக, பொருள்களின் வரவு செலவு கணக்குகளைப் பதிவு செய்யாமல் இருந்தாலோ, ஊழியர்கள் பொருள்களைக் கையாளும்போது கண்காணிக்காமல் இருந்தாலோ பொருள்கள் சேதமடைவதற்கும், சில ஊழியர்கள் எளிதில் தங்கள் கைவரிசையைக் காட்டவும் அதிக வாய்ப்புள்ளது. அத்துடன், கடிவாளம் போட்ட குதிரையைப்போல, வாய்ப்புகளைக் கண்டறிந்து செயல்படுத்த முடியாமல் ஒரே பாதையில் போய்க் கொண்டிருப்போம். இதனால்,

கொஞ்சம் கொஞ்சமாக நம் முதலீடு நஷ்டமடைய ஆரம்பிக்கும். பின்னர் நம் முடைய முதல் மொத்தத்துக்கும் மோசம் வந்து, பெரும் நிதி நெருக்கடியில் சிக்க



**பணத்து
மேலே
மதிப்பும்
மரியாதையும்
வைக்காத
யாரும்
பணக்காரன்
ஆக முடியாது!**

வேண்டியிருக்கும்.

விற்பனை ஆகாமல் திரும்பவரும் பொருள்களையும், ஏதோ சில காரணங்களால் வாடிக்கையாளர்களால் திரும்பத் தரப்படும் பொருள்களையும் அலட்சியப்படுத்தாமல் அவற்றை எப்படி மீண்டும் பிசினஸுக்குப் பயன்படுத்தலாம் என்பதை யோசிக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர் திரும்பத் தருவதற்கான காரணங்களைத் தெரிந்துகொண்டு அவற்றைச் சரிசெய்ய முயற்சிக்கலாம்.

■ பேக்கிங் மற்றும் டெலிவரி

பொருள்களை பேக்கிங் செய்வது, டெலிவரிக்கு கொண்டுசெல்வது போன்றவற்றிலும் கவனம் அவசியம். பொருள்களின் தன்மைக்கு ஏற்ப பேக்கிங் செய்யப்பட வேண்டும். அப்போதுதான் பொருள்கள் வாடிக்கையாளரைச் சென்று சேரும் வரை எந்தச் சேதாரமும் ஆகாமல் இருக்கும். மேலும், வண்டியில் பொருள்களை ஏற்றுமீபோதும் இறக்கும்போதும் சூப்பர்வைஸிங் அவசியம். அதேபோல், பொருள்களைக் கொண்டு செல்லும் வாகனம், பொருளின் தன்மை மற்றும் அளவுக்கு ஏற்றதாக இருக்க வேண்டும். செலவைக் குறைக்கிறேன் என்று அதிக அளவில் ஏற்றி அனுப்பவோ அல்லது ஏதோ ஒரு வாகனத்தில் ஏற்றி அனுப்பவோ கூடாது.

பொருள்கள் மேலாண்மையில் இதுபோன்ற நடவடிக்கைகளைத் தீவிரமாகச் செயல்படுத்தும் போது பொருள்கள் டெலிவரி செய்யப்படுவதில் தாமதம் ஏற்படும். இதனால் வாடிக்கையாளர்கள், விநியோகஸ்தர்கள் சற்று சங்கடப்படுவார்கள். ஆனால், அதற்காக சமரசம் செய்துகொள்ளாதீர்கள். அப்போது அது சங்கடத்தை ஏற்படுத்தினாலும் இரு தரப்பினருக்குமே லாபம் தரக்கூடியதாகவே இந்த மேலாண்மை நடவடிக்கை இருக்கும்.

இப்படி நம்முடைய பிசினஸில் உள்ள பொருள்கள் அனைத்தையும் டிமாண்ட் மற்றும் சப்ளை ஆகிய இரண்டையும் பொறுத்து தொடர்ந்து திட்டமிட்டு மேலாண்மை செய்யும் போது பொருள்கள் வீணாகாமலும், நஷ்டம் ஏற்படாமலும் பார்த்துக்கொள்ள முடியும். இதில் ஒரு தொழில்முனைவோர் சாதித்துவிட்டாலே பிசினஸில் ஜெயம்தான்.

(ஜெயிப்போம்)



GADGETS

ஒன் ப்ளஸ் புல்லட்ஸ் V2 இயர்போன் (OnePlus Bullets V2 earphones)

2014-ம் ஆண்டு, ஒன் ப்ளஸ் நிறுவனம் அறிமுகம் செய்த புல்லட் இயர்போன்களின் அடுத்த வர்ஷன்தான் இந்த V2 இயர்போன்.

24 ஓம்ஸ் மின்தடை, 9 mm டைனமிக் டிரைவர், 3mW ரேட்டட் பவர், 3.5mm கனெக்டர் ஜேக், 20 - 20,000Hz வரையிலான அதிர்வெண் அளவுகள், இன்லைன் ரிமோட் ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது புல்லட்ஸ் V2.

இது நமது காதுக்குள் மாட்டிக்கொள்ளும் வகையைச் சேர்ந்த இன்-இயர் ஹெட்போன். டிசைன் மற்றும் தரத்தைப் பொறுத்தவரை, குறைசொல்ல முடியாத அளவுக்கு இருக்கிறது புல்லட்ஸ் V2. இதில் இருக்கும் சிலிக்கான் இயர் பட்ஸ் காதுக்கு பொருத்தமாக அமைவதால், நீண்ட நேரம் பயன்படுத்தினாலும் கூட, அசௌகரியங்கள் இல்லை. ஒரு இயர் பட்ஸின் எடை 2 கிராம் மற்றும் மொத்த எடை 14 கிராம்தான் என்கிறது ஒன் ப்ளஸ். ஆடியோ குவாலிட்டியைப் பொறுத்தவரை, மினிமம் வால்யூம் முதல் மேக்சிமம் வரையிலும் இரைச்சல் இன்றி இருக்கிறது.

இதில் இருக்கும் இன்லைன் ரிமோட்டில் ஒலி அளவைக் குறைக்கவும், கூட்டவும், அழைப்புகளை எடுக்க அல்லது இசையை நிறுத்த என மூன்று பட்டன்கள் இருக்கின்றன. இயர்போன்களில் இருக்கும் 'சிக்கல்' பிரச்னை இதிலும் இருக்கிறது. ஆனால், விலைக்கு ஏற்றபடி, சரியான வசதிகளுடன் வந்துள்ளது V2. கறுப்பு மற்றும் வெள்ளை என இரு நிறங்களில் கிடைக்கிறது.

ப்ளஸ்:

- பில்ட் குவாலிட்டி மற்றும் பிரீமியம் டிசைன்.
- இசையின் துல்லியம் மற்றும் தரத்தில் நன்றாக இருக்கிறது.

மைனஸ்:

- கேபிளின் தரம்.

விலை :

- ரூ.1,199 முதல் கிடைக்கிறது.



ஆதி கோத்ரேஜ்: 80 நாடுகள்... 119 ஆண்டுகள்... உலக நாயகன்!

பிறக்கும்போதே பிசினஸ் குடும்பத்தில் பிறந்தாலும் உள்ளூர் அளவில் இருந்த கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தை, உலக அளவுக்குக் கொண்டு சென்றவர் ஆதி கோத்ரேஜ். ஆரம்பத்தில் பூட்டுகளையும் சோப்புகளையும் மட்டுமே உற்பத்தி செய்துவந்த கோத்ரேஜ் நிறுவனம், இன்று 80 நாடுகளில், 1.1 பில்லியன் வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்டும், 119 ஆண்டுகள் கடந்தும் மிகப் பெரிய பிசினஸ் சாம்ராஜ்யமாக வளர்ந்திருக்கிறது. இந்த வளர்ச்சியில் ஆதி கோத்ரேஜுக்கு பெரிய பங்கு உண்டு. அந்த சுவாரஸ்யமான பயணத்தை நாம் சுருக்கமாகப் பார்ப்போம்.

■ வாழ்க்கையை மாற்றிய படிப்பு

1942-ல் புர்ஜோர்ஜி கோத்ரேஜ், ஜெய் கோத்ரேஜ் தம்பதியினருக்கு மகனாகப் பிறந்தார் ஆதி கோத்ரேஜ். 17 வயதில் அமெரிக்காவுக்குப் படிக்கப் போனார். மெக்கானிக்கல் இன்ஜினீயரிங் படிக்க விரும்பியவர், பின்னர் தானாகவே விரும்பி பிசினஸ் மேனேஜ்மென்ட் பட்டப்படிப்பைப் படித்தார். மாசசூசெட்ஸ் இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் டெக்னாலஜியில் படித்து முடித்தபின், இந்தியாவுக்கு திரும்பியவர் குடும்ப பிசினஸில் ஈடுபட ஆரம்பித்துவிட்டார்.

1963-ல் இந்தியா திரும்பியவுடன், கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தை எப்படிக் கொண்டு செல்லவேண்டும் என்கிற தெளிவான சிந்தனை, ஆதி கோத்ரேஜிடம் இருந்தது.

■ வளர்ச்சிக்கு மாற்றங்கள் அவசியம்

குடும்ப பிசினஸை கையில் எடுத்துக்கொண்ட ஆதி கோத்ரேஜ், அந்த பிசினஸை மிகப் பெரிய உயரத்துக்குக் கொண்டு செல்ல சில மாற்றங்களை நிறுவனத்துக்குள் செய்ய வேண்டியிருந்தது. நிறுவனத்தின் நிர்வாகம் மற்றும் மேலாண்மையில் நவீன கட்டமைப்பையும் கொண்டு வந்தார். அதே சமயம், நிறுவனத்தின் சில பாரம்பர்ய கொள்கைகளையும் கடைப்பிடித்தார். கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி, யாரும் கனவிலும் நினைத்துப் பார்க்க முடியாத அளவுக்கு வளர்ந்தது. ஆதி கோத்ரேஜ் தொடர்ந்து இலக்குகளை உயர்த்திக்கொண்டே இருந்தார். அந்த இலக்குகளை வென்று காட்டவும் செய்தார்.

கோத்ரேஜ் குழுமத்திலிருந்து தற்போது குளிர்சாதனப் பெட்டி, அலமாரி, டாய்லெட் பயன்பாட்டுப் பொருட்கள், ஃபர்னிச்சர்கள் மற்றும் ஹேர்கலர் உட்பட பல பொருள்கள் சந்தையில் விற்பனையில் கலக்கிக் கொண்டிருக்கின்றன.



இதில் கோத்ரேஜ் ஹோட்கலர் 40 சதவிகித சந்தையைத் தன் கையில் வைத்திருக்கிறது. சோப்பு விற்பனையில், யுனிலீவருக்கு அடுத்த இடத்தில் உள்ளது. எஃப்எம்சிஐ என்று சொல்லப்படுகிற வேகமாக விற்பனை ஆகும் பொருள்களைத் தயாரிப்பதை தவிர, ரியல் எஸ்டேட்டிலும் கலக்கி வருகிறது கோத்ரேஜ். ஒரே நாளில் ரூ.300 கோடி மதிப்பிலான வில்லாக்களை விற்று சாதனைப் படைத்திருக்கிறது.

இந்தியாவிலேயே தயாரிக்கப்படும் முதல் குளிர் சாதனப் பெட்டி கோத்ரேஜ் நிறுவனத்துடையது. அதுமட்டுமல்ல, பல பொருள்களில் 'முதன்முறை' என்கிற பெருமையை கோத்ரேஜ் தனதாக்கிக் கொண்டது. லீவர் டெக்னாலஜியில் பூட்டு, டைப்ரைட்டர், வெஜிடபிள் ஆயில் சோப், பாதுகாப்புப் பெட்டி, பாலியூரித்தின் ஃபோம் உள்ளிட்டவை அவற்றில் அடக்கம்.

■ வெற்றி ரகசியங்கள்

கடந்த 54 வருடங்களாக கோத்ரேஜின் வளர்ச்சிக்கு அயராத உழைப்பையும் அர்ப்பணிப்பையும் கொடுத்த ஆதி கோத்ரேஜின் வெற்றி ரகசியங்கள் வித்தியாசமானவை.

வளர்ச்சி அடைவதற்கு கட்டுப்பாடுகள் நிறைந்திருந்த காலத்தில் நெருக்கடிகளைச் சமாளித்து, கோத்ரேஜின் பிசினஸை நன்றாக வழிநடத்தி வந்த ஆதி கோத்ரேஜ், பல்வேறு மாற்றங்களை நிறுவனத்துக்குள் செயல்படுத்தினார். கோத்ரேஜ் நிறுவனத்துக்கு தேவையான திறமையாளர்கள் எங்கிருந்தாலும் அவர்களை நிறுவனத்துக்குள் கொண்டு வந்து சேர்ப்பதில் குறியாக இருப்பார். இந்தியாவில் தாராளமயமாக்கல் கொள்கை கொண்டுவரப்பட்ட பிறகு, வளர்ச்சிக்கான கதவுகள் எங்கெல்லாம் இருந்தனவோ, அத்தனைக் கதவுகளையும் நிறந்து தனக்கான வாய்ப்புகளைத் தேடி எடுத்துக் கொண்டார்.

மற்ற நிறுவனங்கள் எல்லாம் ஏற்றுமதி செய்து வரும் சமயத்தில், ஆப்பிரிக்கக் கண்டம் முழுவதிலும் கவனம் செலுத்தும் வகையில் நான்கு தொழில் மையங்களை நிறுவி, அங்கிருந்து விநியோகம் செய்ய முடிவு செய்தார் ஆதி கோத்ரேஜ்.

வளரும் சந்தையில் முதலீடு செய்வதும்

தொடர்ச்சியான தேடலும் கண்காணிப்பும் புதுமையான சிந்தனையும் இருந்தால், நிறுவனத்தை இன்னும் பெரிதாக வளர்க்க முடியும் என்பதற்கு ஆதி கோத்ரேஜ் மிகச் சிறந்த உதாரணம்

அவருடைய முக்கியமான உத்திகளில் ஒன்று. அதிலும் கோத்ரேஜின் அணுகுமுறை மற்ற நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் வித்தியாசமாக இருந்ததால், இந்தோனேசியா, தென் ஆப்பிரிக்கா சந்தைகளை முழுமையாக கோத்ரேஜ் பிடிக்க அதுதான் காரணம்.

■ அப்பா கற்றுத் தந்த பாடம்

கோத்ரேஜ் நிறுவனம் ஆலமரமாக வளர்ந்ததற்குக் காரணம், சரியான நேரத்தில் சரியான பிசினஸ்களோடு கைகோத்துக்கொண்டதுதான். சர்வதேச அளவில் பல நிறுவனங்களையும் பிராண்டுகளையும், மார்க்கெட்டிங் நெட்வொர்க் நிறுவனங்களையும் கோத்ரேஜ் வாங்கியது. இந்தச் செயல்பாடுகளுக்கு என சில ஆயிரம் கோடி ரூபாய் நிதியைத் தயங்காமல் செலவிட்டது. நிறுவனங்களை வாங்கும்போதும் கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தின் தொழில் மற்றும் பாரம்பர்யக் கொள்கைகளுக்கு உட்பட்டே முடிவுகளை எடுப்பார் ஆதி கோத்ரேஜ். 'கோத்ரேஜ்' என்ற பெயருக்கு எந்த வகையிலும் களங்கம் வரக்கூடாது என்பதில் உறுதியாக இருப்பார் ஆதி கோத்ரேஜ். அது அவருடைய அப்பா கற்றுத் தந்த பாடம்.

ஆதி கோத்ரேஜ், படிப்பை முடித்து இந்தியா திரும்பியதும் குடும்ப பிசினஸில் இணைந்து கொண்டார் என்றாலும், அவருக்குப் புகையிலை பிசினஸில் ஈடுபடவேண்டும் என்ற ஆசை இருந்தது. அப்போது புகையிலை பிசினஸ் இந்தியாவில் குடுபிடித்துக்கொண்டிருந்த சமயம். அப்பாவிடம் கேட்டார். ஆனால், 'வாடிக்கையாளர்களுக்கு தீங்கு விளைவிக்கக்கூடிய எந்த பிசினஸும் நமக்கு வேண்டாம். அதன் மூலம் கிடைக்கும் லாபம் நமக்குத் தேவையே இல்லை' என அவரது அப்பா சொன்னதை ஆதி

கோத்ரேஜ் ஒருபோதும் மீறவில்லை.

■ எல்லோரும் ஒரு குடும்பம்

பங்குதாரர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் அனைவரையும் ஒரு குடும்பமாக இணக்கமாக வைத்து செயல்படுவதும் கோத்ரேஜின் வளர்ச்சிக்கு மிக முக்கியக் காரணம். தன்னுடைய நிறுவன ஊழியர்களின் குழந்தைகளுக்காகப் பள்ளிக்கூடம் கட்டித் தந்திருக்கிறார். பங்குதாரர்களுக்காக ஒரு கவுன்சில் தொடங்கப்பட்டிருப்பதால் முக்கிய முடிவுகள் அனைத்தும் அதன் உறுப்பினர்களோடு விவாதிக்கப்பட்டுத்தான் எடுக்கப்படும். மேலும், ஒவ்வொரு வியாழக்கிழமையும் மதிய உணவு வேளையில் மிகவும் மகிழ்ச்சியாகப் பல விஷயங்களைப் பகிர்ந்துகொள்கிறார்கள். கவுன்சில் உறுப்பினர்கள் ஏதேனும் பிரச்சனையை முன்வைத்தால், அதை நிறுவனத்தின் நிர்வாகக் கொள்கைக்கு உட்பட்டு விரைவில் தீர்த்து வைப்பதை ஒரு நடைமுறையாகவே மாற்றியிருக்கிறார்கள். ஆனால், இது எதுவும் எழுதப்பட்ட விதியாக இல்லாமல், நிறுவனத்துக்கும் பங்குதாரர்களுக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் எது சரியாக இருக்குமோ, அத்தகைய முடிவுதான் எடுக்கப்படும்.

■ இளைஞர்களுக்கு செவிமடு

இளைய தலைமுறையினருக்கு அதாவது, தனக்கு முன்னே வளர்ந்துகொண்டிருக்கும் உலகைப் பார்த்து வளரும் அவர்களுக்கு இயல்பாகவே புதிய சிந்தனைகள், பார்வைகள் இருக்கும். அவர்களுக்கு செவிமடுப்பது மிகவும் முக்கியம் என்று சொல்வார் ஆதி கோத்ரேஜ்.

காலை 8 மணிக்கெல்லாம் அலுவலகம் வந்துவிடுவார். தனது ஊழியர்களிடம் சகஜமாகப் பேசுவார். அவர்களிடம் பிசினஸைப் பற்றி கேட்பார். அவர்களுடைய யோசனைகளையும் பரிந்துரைகளையும் கேட்டு அவற்றை ஆராய்ந்து பார்த்து செயல்படுத்தவும் செய்வார்.

■ 3/3 மேட்ரிக்ஸ் ஸ்ட்ராட்டஜி

ஆதி கோத்ரேஜ், தனது கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை 3/3 மேட்ரிக்ஸ் என்ற ஸ்ட்ராட்டஜியை



வைத்துக் கட்டமைத்தார். அதாவது, ஆசியா, ஆப்பிரிக்கா மற்றும் தென் அமெரிக்கா ஆகிய மூன்று கண்டங்களில், ஹோர் கேர், ஹோம் கேர் மற்றும் பர்சனல் வாஷ் ஆகிய மூன்று பிசினஸ்களிலும் கவனம் செலுத்துவதுதான் அந்த 3/3 மேட்ரிக்ஸ் ஸ்ட்ராட்டஜி. இந்த ஸ்ட்ராட்டஜியை கடந்த 15 ஆண்டுகளாக மிகத் திறமையாகக் கையாண்டு, மிகப் பெரிய வளர்ச்சியை கோத்ரேஜ் நிறுவனத்துக்கு சாத்தியமாக்கி இருக்கிறார். கோத்ரேஜின் இந்த வளர்ச்சி, இந்த மூன்று பிசினஸ்களிலும் சர்வதேச அளவில் முன்னணியில் இருக்கும் யுனிலீவர், பி அண்ட் ஜி உள்ளிட்ட நிறுவனங்களையே பின்னுக்குத் தள்ளும் அளவுக்கு இருக்கிறது.

தற்போது கோத்ரேஜின் 25 முதல் 30 சதவிகித வருமானம், சர்வதேச சந்தைகளில் இருந்து கிடைக்கிறது. இது வருங்காலங்களில் மேலும் அதிகரிக்கும். இந்தியாவில் உற்பத்தி ஆகும் ஒரு பிராண்ட், சர்வதேச அளவில் சந்தையைப் பிடிக்க முடியும் என்ற நம்பிக்கையை கோத்ரேஜ் கொடுத்திருக்கிறது.

கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தை, உள்நாட்டு மற்றும் சர்வதேச சந்தைகளின் சவால்களை எதிர்கொண்டு எக்காலத்துக்குமானதாக இருக்கும் வகையில் மாற்ற, அவர் சரியாகப் பத்து ஆண்டுகள் எடுத்துக் கொண்டார். 21-ம் நூற்றாண்டில் அடி எடுத்து வைக்கும்போது, அது அடுத்த நூறு ஆண்டுகளுக்கும் பிசினஸை எதிர்கொள்ளத் தயாராக இருந்தது. தற்போது ஆண்டுக்கு நான்கு பில்லியன் டாலருக்கும் மேல் நிகர வருமானம் ஈட்டுகிறது கோத்ரேஜ் நிறுவனம்.

தொழில் நிபுணத்துவம் என்பது யாருக்கும் கூடவே பிறந்ததல்ல. அது சந்தையைப் படிப்பதிலும், சந்தையில் வெற்றி பெற்றவர்களின் பயணத்தைப் படிப்பதிலும், புரிந்துகொள்வதிலும், பின்பு அதிலிருந்து நமக்கான புதிய பாதையை உருவாக்குவதிலும்தான் இருக்கிறது. தொடர்ச்சியான தேடலும் கண்காணிப்பும் புதுமையான சிந்தனையும் இருந்தால், நிறுவனத்தை இன்னும் பெரிதாக வளர்க்க முடியும் என்பதற்கு ஆதி கோத்ரேஜ் மிகச் சிறந்த உதாரணம்! ●



கமாடிட்டி விலை நுகர்வும், லாபம் எடுக்கும் முறையும்த்!



இந்தியாவில் இருக்கும் ஆன்லைன் கமாடிட்டி சந்தையில் பல பொருள்கள் வர்த்தகம் செய்யப்படுகின்றன. இந்தப் பொருள்களின் விலை எந்தக் காரணத்துக்காக உயர்கிறது, ஒரு நாளைக்கு எவ்வளவுக்கு உயரலாம், லாபம் பார்க்கும் உத்திகள் என்னென்ன என்பனவற்றை பார்ப்போம்.

■ கமாடிட்டி புள்ளிவிவரங்கள் அறிவிக்கப்படும் தினம்

கமாடிட்டி சார்ந்த புள்ளிவிவரங்கள் அறிவிக்கப்படும்போது, சில கமாடிட்டியின் விலையானது, மிக வேகமாக அந்த நாளின் உச்சத்தைத் தாண்டி, பின் இறங்கி அந்த நாளின் குறைந்தபட்சப் புள்ளியை உடைத்து இறங்கலாம். இதன் மூலம் ஸ்டாப்லாஸை எட்டி நமக்கு நஷ்டம் வர வாய்ப்புள்ளது.

இன்னும் சில சமயங்களில், இந்த புள்ளிவிவரங்கள் வரும் அந்த 15 - 30 நிமிடங்களில் விலையானது அந்த நாளின் அதிகபட்ச விலைக்கு மேலே ஏறி லாங் ஸ்டாப்லாஸையும், கீழே குறைந்தபட்ச விலையையும் தாண்டி இறங்கி எல்லா ஷாட் ஸ்டாப்லாஸையும் தொட வாய்ப்புள்ளது. எனவே, முடிந்தவரை அந்த தினங்களில், குறிப்பாக மாலை வேளையில் 5.30 முதல் 7.30 வரை வியாபாரத்தைத் தவிர்ப்பது நல்லது.

■ விலை நகர்வு

கமாடிட்டி சந்தையைப் பொறுத்தமட்டில், விலையானது அந்தப் பொருள்களின் டிமாண்ட் மற்றும் சப்ளை அடிப்படையிலேயே நகரும். ஆகவே, ஒவ்வொரு பொருளின் கையிருப்பு என்ன என்பதை அதை உற்பத்தி செய்யும் முக்கிய நாடுகள் அறிவிக்கும்போது, விலை நகர்வு அன்று மட்டும் அதிக அளவில் மேலும் கீழும் நகரும். அதேபோல், ஒவ்வொரு கமாடிட்டியும், சராசரியாக தினம் எந்த அளவுக்கு நகரலாம் என்பதையும், அதைவைத்து, நாம் எந்த அளவுக்கு தினம் லாப இலக்கு வைக்கலாம் என்பதையும் பார்க்கலாம்.

■ இரண்டு வகை பொருள்கள்

ஆன்லைனில் நடக்கும் வியாபாரப் பொருள்களை இரண்டாகப் பிரிக்கலாம். ஒன்று, விவசாயம் சார்ந்த பொருள்கள்; இன்னொன்று, விவசாயம் சாராத பொருள்கள். முதலில், விவசாயம்

சாராத பொருட்களைப் பற்றிப் பார்ப்போம்.

■ தங்கம்

தங்கத்தின் விலை உலகச் சந்தையில் ஒரு ட்ராய் அவுன்ஸ் என்ற அளவுக்கு, டாலர் மதிப்பில் அறிவிக்கப்படும். ஆனால், இந்தியாவில் 10 கிராம் என்ற அளவுக்கு ரூபாயில் வியாபாரம் ஆகிறது. தங்கத்தில் தினம் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம்?

இந்த 10 கிராம் தங்கத்தின் விலையானது, இந்திய கமாடிட்டி சந்தையில் ரூ.50 - 250 வரை நகர்கிறது. இந்த விலை நகர்வில் நாம் ரூ.70 முதல் ரூ.100 வரை லாபத்துக்குத் திட்டமிடலாம். இந்த புள்ளிகள் கிடைக்கும்போது உடனடியாக லாபத்தை வெளியே எடுக்கலாம். அல்லது ஒரு டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் போட்டுக் காத்திருக்கலாம்.

சில நாட்களில் அபூர்வமாக ரூ.200 முதல் ரூ.600 வரை கூட விலை நகரலாம். இந்த மாதிரியான நகர்வுகள், உலகப் பொருளாதாரம் நிச்சயமற்றத் தன்மையை நோக்கி நகரும்போது, தங்கத்தில் முதலீடு அதிகரிக்கும். அந்த நாட்களில் இந்த மாதிரியான அதிகபட்ச நகர்வுகள் நடக்கும். குறிப்பாக, அமெரிக்கத் தேர்தல் முடிவுகள் வரும் போது, முக்கிய நாடுகளில் பொருளாதார வளர்ச்சி சம்பந்தமான புள்ளிவிவரங்கள் வரும்போது, டாலர் வலிமையாக மாறும்போது இது நடக்கும். உள்நாட்டைப் பொறுத்தவரைக்கும், மத்திய அரசு, தங்கத்தின் மீதான இறக்குமதி வரியைக் கூட்டும் போதோ குறைக்கும்போதோ, தங்கத்தின் விலை கடுமையாக நகரலாம்.

■ வெள்ளி

பொதுவாக, வெள்ளியின் விலையானது, தங்கம் நகரும் திசையிலேயே நகரும் என்பது உண்மையாக இருந்தது. மேலும், இந்த இரண்டு உலோகங்களின் விலையும் ஒரு குறிப்பிட்ட விகிதாசாரத்தில் நகர்ந்துகொண்டு இருந்தன.

ஆனால், இப்போது நிலைமை மாறிக்கொண்டே வருகிறது. வெள்ளியின் உபயோகம் தொழிற்சாலைகளின் உபயோகத்துக்கு அதிகமாக மாறிக்கொண்டு வருவதால், தங்கம் மற்றும் வெள்ளியின் விலை மாற்ற விகிதாசாரம் (Gold - Silver Ratio) ஒரு நிச்சயமற்ற தன்மையை நோக்கி

நகர்ந்துகொண்டு இருக்கிறது. உலகச் சந்தையில் வெள்ளியானது ஒரு ட்ராய் அவுன்ஸ் என்கிற எடைக்கு, அமெரிக்க டாலரில் விலை குறிப்பிடப்படுகிறது. இந்தியாவில் ஒரு கிலோ எடைக்கு, இந்திய ரூபாய் மதிப்பில் குறிப்பிடப்பட்டு இருக்கிறது. வெள்ளியில் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம் எனில், இதன் விலை சராசரியாக ஒரு நாளைக்கு 150 முதல் 300 புள்ளிகள் நகரலாம். இந்த நகர்வில் நாம் 150 - 200 புள்ளிகள் கிடைத்தால், லாபத்தை எடுக்கத் திட்டமிடலாம்.

மற்றபடி, உலகச் சந்தையில் ஏதேனும் முக்கிய பொருளாதாரப் புள்ளிவிவரங்கள் வெளியாகும் போதோ அல்லது டாலரின் விலை மாற்றம் அசாதாரணமாக இருந்தாலோ, வெள்ளியின் விலை நகர்வு அதிகமாக இருக்கும். அந்த மாதிரி சூழலில், விலையானது ரூ.500 முதல் ரூ.1,200 வரை நகரலாம். இதுபோன்று நகரும்போது, லாபத்தை உடனே எடுக்காமல், ஒரு டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் போட்டு, லாபத்தைக் கூட்டலாம்.

■ கச்சா எண்ணெய்

கச்சா எண்ணெய் விலையானது நியூயார்க் மெர்கன்டைல் எக்ஸ்சேஞ்சில் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. எனவே, இதை 'நைமெக்ஸ் குரூட்' என்றும் அழைப்பார்கள். இந்த எக்ஸ்சேஞ்சில் விலையானது ஒரு பேரலுக்கு என்ற கணக்கில், டாலர் மதிப்பில் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.

இந்திய கமாடிட்டி சந்தையில் கச்சா எண்ணெய் விலையானது, ஒரு பேரல் என்ற அளவில் இந்திய ரூபாய் மதிப்பில் வியாபாரம் ஆகிறது.

கச்சா எண்ணெயில் தினம் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம் எனில், கச்சா எண்ணெயானது சராசரியாக இந்திய மதிப்பில் ஒரு நாளைக்கு சுமார் 30 முதல் 60 புள்ளிகள் நகர்கிறது. இந்த நகர்வில் நாம் 20 முதல் 30 புள்ளிகள் கிடைத்தால், லாபத்தை வெளியே எடுக்கத் திட்டமிடலாம். சில அசாதாரண நிலையில், இந்த விலை நகர்வானது 100 முதல் 150 புள்ளிகள் வரை நகரலாம். இந்த மாதிரியான நிலையில், டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் போட்டு லாபத்தைக் கூட்டலாம்.

■ இயற்கை எரிவாயு

நேச்சுரல் கேஸ் என்றழைக்கப்படும் இயற்கை

மழை அளவு குறைவது அல்லது அதிகரிப்பது, திடீர் பூச்சித் தாக்குதல், பண்டிகைக் காலங்களில் தேவை அதிகரிப்பது அல்லது குறைவது போன்ற பல காரணங்களால் விவசாயம் சார்ந்த பொருள்களின் விலை மாறுபடும்.

எரிவாயுவின் விலையானது கச்சா எண்ணெய் போலவே, நைமெக்ஸ் எக்ஸ்சேஞ்சில் விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. ஆகவே, இதன் விலையும் டாலரில் குறிப்பிடப்படுகிறது. இதில் அளவு என்பது 'mmBtu' என்று குறிப்பிடப்படுகிறது. இது ஒரு மில்லியன் பிரிட்டிஷ் தெர்மல் யூனிட் ஆகும்.

இதில் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம்? நேச்சுரல் கேஸ் சராசரியாகத்தினம் 3 புள்ளிகள் முதல் 5 புள்ளிகள் வரை நகர்கிறது. இந்த நகர்வில் நாம் 150 முதல் 2புள்ளிகளைப் பெற்றால் நல்லது. அசாதாரணமான நாட்களில் இதன் விலை நகர்வு 6 முதல் 10 புள்ளிகள் நகரலாம். இந்த மாதிரியான நிலையில் லாபத்தைக் கூட்டுவதற்கு டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் உபயோகப்படுத்தலாம். ஆனால், இதில் 'ஸ்பைக்ஸ்' அதிகம். ஆகவே ஸ்டாப்லாஸ் உடனே எட்டிவிடுவதற்கான வாய்ப்பும் அதிகம்.

■ காப்பர்

காப்பர் விலையானது உலகச் சந்தையில் லண்டன் மெட்டல் எக்ஸ்சேஞ்சின் (LME) மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. இந்தியாவில் ஒரு கிலோ என்ற விலையில் இந்த காப்பர் வியாபாரம் ஆகிறது. காப்பரில் தினமும் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம் எனில், காப்பரின் விலை நகர்வானது சராசரியாக ஒரு நாளைக்கு 4 முதல் 6 புள்ளிகள் நகர்கிறது. இந்த நகர்வில் 3 முதல் 4 புள்ளிகள் வரை பெற வாய்ப்புள்ளது. அசாதாரணமான நாட்களில் விலையானது 6 முதல் 10 புள்ளிகள் நகரலாம். இந்த மாதிரியான சூழலில், ஒரு டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் அவசியம் ஆகும்.

■ நிக்கல்

நிக்கல், உலகச் சந்தையின் ஸ்பாட்

மார்க்கெட்டில் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது. இந்தியாவில் ஒரு கிலோ என்கிற அளவில் நிசுக்கலானது, கமாடிட்டி எக்ஸ்சேஞ்சில் வியாபாரம் ஆகிறது.

நிசுக்கலில் தினம் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம்? நிசுக்கல் விலையானது சராசரியாக ஒரு நாளைக்கு 10 முதல் 15 புள்ளிகள் நகர்கிறது. இந்த விலை நகர்வில் நாம் 6 முதல் 10 புள்ளிகள் லாபத்தை எடுப்பதற்கு திட்டமிடலாம். அசாதாரணமான நிலையில் நிசுக்கல் 15 முதல் 25 புள்ளிகள் நகரலாம். அந்த சூழலில் ஒரு டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் இடுவது அவசியம்.

■ லெட், ஜிங்க் மற்றும் அலுமினியம்

இந்த மூன்று மெட்டல்களும் இந்திய கமாடிட்டி சந்தையில் ஒரு கிலோ என்ற விலைக்கு வியாபாரம் ஆகிறது. இதில் லெட் மற்றும் ஜிங்க் ஒரே திசையில் பயணிக்கின்றன. பெரும்பாலும் அதன் விலை நகர்வின் சதவிகித அளவும் அதே அளவில் உள்ளது. ஆனால், அலுமினியம் மட்டும் இந்த இரண்டு உலோகங்களின் நகர்வில் இருந்து சற்றே விலகி உள்ளது. அதாவது, லெட், ஜிங்க் விலை நகர்வின் வீச்சைவிட அலுமினியத்தின் விலை நகர்வின் அளவு குறைவாக இருக்கும்.

லெட் மற்றும் ஜிங்க்கில் தினம் எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்த்து வியாபாரம் செய்யலாம் எனில், இந்த இரண்டு உலோகங்களும் தினமும் சராசரியாக 1.50 முதல் 2.50 புள்ளிகள் நகர வாய்ப்புள்ளது. இந்த நகர்வில் 0.80 முதல் 1.00 புள்ளி அளவுக்கு லாபத்தை வெளியே எடுக்கத் திட்டமிடலாம். அசாதாரணமான சூழலில் இந்த விலை நகர்வானது 3 முதல் 4 புள்ளிகள் நகரலாம். இந்த மாதிரியான நிலையில், ஒரு டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் போட்டு வைப்பதன் மூலம் 2 முதல் 2.50 புள்ளிகள் பெற முயற்சிக்கலாம்.

அலுமினியத்தைப் பொறுத்தவரை, தினம் சராசரியாக 0.75 முதல் 1.00 அளவுக்கு நகர்கிறது. இதில் 0.50 முதல் 0.80 பிடிப்பதற்கானத் திட்டத்தை

மேற்கொள்ளலாம். அசாதாரணமான நிலையில் 2 - 3 புள்ளிகள் நகரலாம். அப்போது டிரைலிங் ஸ்டாப்லாஸ் மூலமாக 1.5 முதல் 2 புள்ளிகள் பெறத் திட்டமிடலாம்.

■ விவசாயம் சார்ந்த விளைபொருள்கள்!

இனி, விவசாயம் சார்ந்த பொருள்கள் குறித்துப் பார்ப்போம். விவசாயம் சார்ந்த பொருள்கள் என்றால், ஏலக்காய், மிளகு, ரப்பர், மிளகாய், பருப்பு வகைகள் என்று சிலவற்றைச் சொல்லலாம்.

இந்தியச் சந்தைகள் மாலையில் முடிவடைந்து விடும் என்பதால், இந்த விவசாயப் பொருள்கள் வியாபாரம் காலை 10 மணிக்கு ஆரம்பித்து மாலை 5 மணிக்கு முடிந்துவிடும்.

விவசாயம் சாராத பொருள்கள் என்று எடுத்துக் கொண்டால், பெரும்பான்மையானவை உலகின் பல்வேறு நாடுகளில் உற்பத்தி ஆகின்றன.

சில பொருள்கள் ஓரளவுக்கு இந்தியாவில் உற்பத்தியானாலும் கூட, பெரும்பாலும் உலகின் பல்வேறு நாடுகளில் அதிக அளவில் உற்பத்தி ஆகின்றன.

மேலும், உலகநாடுகளிடையே வியாபாரம் ஆவதால், அந்த நேரத்தின் விலைநகர்வையும் சேர்த்து வர்த்தகம் செய்யும்படி, நம் நாட்டில் கமாடிட்டி எக்ஸ்சேஞ்சுகள் காலை 10 மணிக்கு ஆரம்பித்து, இரவு 11.55 வரை நடைபெறுகின்றன.

விவசாயம் சாராத பொருள்களுடன் ஒப்பிடும்போது, விவசாயம் சார்ந்த பொருள்கள் அதிக ஏற்ற இறக்கம் கொண்டவையாக இருக்கும். மழை அளவு குறைவது அல்லது அதிகரிப்பது, திடீர் பூச்சித் தாக்குதல், பண்டிகைக் காலங்களில் தேவை அதிகரிப்பது அல்லது குறைவது போன்ற பல காரணங்களால் விவசாயம் சார்ந்த பொருள்களின் விலை மாறுபடும். எனவே, கண்களையும் காதுகளையும் அகல விரித்துவைத்து வர்த்தகம் செய்ய வேண்டும். இதை மறந்தால், நமக்கு நஷ்டமே வந்து சேர வாய்ப்புண்டு!

12

மணி மேனேஜ்மென்ட்!

உங்கள் பணம் உங்களுக்கு உதவுகட்டும்...



தபால் அலுவலக மாதாந்திர வருமானத் திட்டம்!

மா தந்தோறும் முதலீட்டின் மூலம் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை வரவேண்டும் என நினைப்பவர்களுக்கு ஏற்றதாக இருக்கிறது தபால் அலுவலக மாதாந்திர வருமானத் திட்டம் (Post Office Monthly Income Scheme). இதனை சுருக்கமாக எம்ஐஎஸ் (MIS) என்பார்கள்.

2011-ம் ஆண்டுக்குமுன், முதலீட்டுத் தொகையை இடையில் எடுக்காமல் ஆறு ஆண்டுகள் தொடர்ந்த வர்களுக்கு, முதலீட்டுத் தொகையில் 5% போனஸ் ஆக வழங்கப்பட்டது. இப்போது அது இல்லை.

2011 டிசம்பருக்குமுன், இது ஆறு ஆண்டு காலத் திட்டமாக இருந்தது. இப்போது ஐந்து ஆண்டு காலத் திட்டமாக மாற்றப்பட்டுள்ளது.

■ வட்டி வருமானம்

வட்டியானது மாதம் ஒரு முறை முதலீட்டாளரின் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும். இந்த வட்டியை எடுத்துக்கொள்ளவில்லை என்றால் வட்டிக்கு வட்டி கிடையாது. தற்போது இந்த முதலீட்டுக்கு ஆண்டுக்கு 7.7% வட்டி வழங்கப்படுகிறது.

வட்டி விகிதம்!

2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17
8.5%	8.4%	8.4%	8.4%	7.7%

■ குறைந்தபட்ச முதலீடு

இந்தத் திட்டத்தில் குறைந்தபட்ச முதலீடு ரூ.1,500 ஆக இருக்கிறது. இதன்பிறகு இதன் மடங்குகளில் முதலீடு செய்யலாம்.

தனிநபர் ஒருவர் அதிகபட்சம் ரூ.4.5 லட்சம் முதலீடு செய்யலாம். ஜாயின்ட் அக்கவுண்ட் என்கிறபோது ரூ. 9 லட்சம் மேற்கொள்ளலாம். இரண்டு பேர் அல்லது மூன்று பேர் சேர்ந்து இந்தக் கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம். ஒரு கணக்கில் இரண்டு பேர் சேர்ந்து, ரூ.8 லட்சம் முதலீடு செய்திருக்கிறார்கள் என்றால், இருவரின் பங்களிப்பும் சமமாக இருக்கிறது என்கிற கணக்கில்தான் எடுத்துக் கொள்ளப்படும். ஒருவரே எத்தனை கணக்குகள் வேண்டுமானாலும் தொடங்கலாம். ஆனால், மொத்த முதலீடு உச்ச வரம்புக்குள் இருப்பது அவசியம். மைனர் என்கிறபோது முதலீட்டு உச்ச வரம்பு ரூ.3 லட்சம் ஆகும்.

முதிர்வுக்குப்பிறகுபணத்தை எடுக்கவேண்டும் என்கிற கட்டாயம் இல்லை. அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு தபால் அலுவலக சேமிப்புக் கணக்குக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வழங்கப்படும். இந்த முதலீட்டின் முதிர்வுக் காலம் ஐந்து ஆண்டுகள் ஆகும்.

■ எப்படி முதலீட்டை ஆரம்பிப்பது?

அருகில் உள்ள தபால் அலுவலகத்துக்கு

நாணயம் விகடன் 26.2.2017 www.vikatan.com

சென்று முதலீட்டை ஆரம்பிக்கலாம். ரொக்கம், காசோலை, கேட்புக் காசோலை என ஏதாவது ஒன்றின் மூலம் முதலீட்டை மேற்கொள்ளலாம்.

கணக்கு ஆரம்பிக்கப்பட்டதும் ஒரு சான்றிதழ் மற்றும் கணக்குப் புத்தகம் வழங்கப்படும்.

■ யாரெல்லாம் ஆரம்பிக்க முடியும்?

தனிநபர்கள், கணவன் - மனைவி கூட்டாக, மைனர் ஆகியோர் இந்தக் கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம்.

■ தேவையான ஆவணங்கள்

1. அடையாளம் : பாஸ்போர்ட், பான் கார்டு, ஆதார், ஓட்டுநர் உரிமம், வாக்காளர் அடையாள அட்டை போன்றவற்றில் ஏதாவது ஒன்று.

2. முகவரிக்கான ஆதாரம் : பாஸ்போர்ட், ஆதார், டெலிபோன் பில், மின்சாரக் கட்டண அட்டை, ஓட்டுநர் உரிமம், வாக்காளர் அடையாள அட்டை போன்றவற்றில் ஏதாவது ஒன்று.

3. மைனர்கள் கணக்கு ஆரம்பிக்க வயதுக்கான ஆதாரமாக பிறப்புச் சான்றிதழ் அல்லது பத்தாம் வகுப்பு மதிப்பெண் சான்றிதழ் தேவைப்படும். இரண்டு மார்பளவு புகைப்படங்கள் தேவைப்படும். கணக்கு ஆரம்பிக்கும்போது ஆவணங்களின் அசலைக் கொண்டு செல்வது அவசியம்.

■ கவனிக்கவேண்டிய விஷயங்கள்

* இந்தக் கணக்கைத் தொடங்கிய மூன்று ஆண்டுக்குள் வெளியேறினால், டெபாசிட் தொகையில் 2% அபராதமாகக் கட்டவேண்டும்.

எம்ஐஎஸ் கணக்கைத் தொடங்கிய மூன்று ஆண்டுக்குள் வெளியேறினால், டெபாசிட் தொகையில் 2% அபராதமாகக் கட்டவேண்டும். மூன்று ஆண்டுகள் கழித்து வெளியேறினால், 1% அபராதம் கட்டவேண்டும்.



மூன்று ஆண்டுகள் கழித்து வெளியேறினால், 1% அபராதம் கட்டவேண்டும். உதாரணமாக, ஒருவர் எம்ஐஎஸ்-ல் ரூ.1 லட்சம் முதலீடு செய்திருக்கிறார். இரண்டு ஆண்டு கழித்து அவசரத் தேவைக்காக இந்தக் கணக்கை முடிக்கும்போது அவருக்கு 98,000 ரூபாய்தான் கிடைக்கும்.

* டெபாசிட் தாரர் இடையில் இறந்துவிட்டால், நாமினி அல்லது வாரிசுதாரர்களுக்கு அந்தத் தொகை வழங்கப்படும்.

* இந்த எம்ஐஎஸ் கணக்கை ஒரு தபால் அலுவலகத்தில் இருந்து இன்னொரு தபால் அலுவலகத்துக்கு மாற்றிக்கொள்ள முடியும்.

* டிடிஎஸ் சான்றிதழ் வழங்கப்பட மாட்டாது.

* தனிநபர் கணக்கைக் கூட்டுக் கணக்காக மாற்றிக் கொள்ள முடியும். இதேபோல், கூட்டுக் கணக்கை தனிக் கணக்காகவும் மாற்றிக்கொள்ள முடியும்.

* மைனர், மேஜர் ஆனவுடன் தந்தை, தாய் அல்லது கார்டியன் பெயரில் இருக்கும் கணக்கை தன் பெயருக்கு மாற்றிக்கொள்ள முடியும்.

■ வருமான வரிச் சலுகை

முதலீடு மற்றும் வட்டி வருமானத்துக்கு வரிச் சலுகை எதுவும் கிடையாது. வட்டி வருமானத்தை இதர வருமானமாகக் காட்டி வரி கட்டவேண்டி வரும் என்பதைத் தெரிந்துகொள்வது அவசியம்.

(முதலீடு பெருகும்)

படங்கள்: தி.குமரகுருபரன்



கும்பகோணத்தில் பயிற்சி... நீண்ட காலத்தில் அதிக வருமானம்!

பிப்ரவரி 12-ம் தேதியன்று 'மியூச்சுவல் ஃபண்ட் எனும் அற்புதம்' என்ற தலைப்பில் கும்பகோணத்தில் கட்டணப் பயிற்சி வகுப்பு ஒன்றை நடத்தியது நாணயம் விகடன். அந்த வகுப்பில் கும்பகோணம், மயிலாடுதுறை, தஞ்சாவூர், திருச்சி, காரைக்கால் எனப் பல மாவட்டங்களில் இருந்து வாசகர்கள் கலந்துகொண்டனர். மியூச்சுவல் ஃபண்ட் நிபுணர் சொக்கலிங்கம் பழனியப்பன் பயிற்சி அளித்தார்.

சாதாரண மக்கள், தங்கள் பணத்தைப் பிரித்து தங்கம், ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் வங்கி எஃப்.டி போன்ற முதலீட்டுத் திட்டங்களில்தான் பெரிய அளவில் முதலீடு செய்துவருகிறார்கள். ஆனால், அவை எல்லாவற்றையும்விட மியூச்சுவல் ஃபண்ட் முதலீடு, நீண்டகாலத்தில் நல்ல வருமானம் கொடுத்து வருவதை ஒப்பீடு செய்து விளக்கமளித்தார்.

“என்னதான் நாம் புத்திசாலித்தனமாக சந்தையைக் கணித்து முதலீடு செய்தாலும், பல சமயங்களில், நம் முடிவுகள் தவறிவிடுவது வழக்கமான விஷயமே. ஆனால், மாதந்தோறும்

ஒரு சிறு தொகையை எஸ்ஐபி முறையில் நல்ல ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்தால், சந்தையின் ஏற்ற இறக்கம் பற்றி கவலைப்படாமல் இருக்கலாம்” என்பதை புள்ளிவிவரங்களுடன் விளக்கினார்.

மியூச்சுவல் ஃபண்ட் நிறுவனங்கள் செயல்படும் முறை, அதைக் கண்காணிக்கும் அமைப்புகள் போன்றவற்றையும் முழுமையாக விளக்கினார். அதோடு, மியூச்சுவல் ஃபண்ட் எப்படிக் குறைந்த ரிஸ்க்கில் அதிக லாபம் தரக்கூடிய முதலீடாக இருக்கிறது என்பதையும் விளக்கினார்.

சுமாராக இரண்டாயிரத்துக்கும் மேற்பட்ட மியூச்சுவல் ஃபண்ட் திட்டங்களில் நமக்கான ஃபண்டுகளை எப்படித் தேர்வு செய்யவேண்டும், அதில் உள்ள ரிஸ்க்குகள் என்ன, அதை எப்படித் தொடர்ந்து கண்காணிக்க வேண்டும் என்பது குறித்தும் விளக்கமாக எடுத்துச் சொன்னார்.

இந்தப் பயிற்சி வகுப்பில் கலந்துகொண்டவர்கள், “கட்டிய பணத்துக்கு மேலே பலன் கிடைத்தது” என்று புகழ்ந்தனர்.

படங்கள் : ஜி.சதீஷ்குமார்

வேலை... மகிழ்ச்சி...

வேலையில் இருப்பவர்களுக்கு பல்வேறு சலுகைகளை அளிப்பதன் மூலமும், பணம் கொடுத்தும்தான் மகிழ்ச்சிப்படுத்தவேண்டும் என்றில்லை. வேலையை விரும்பிச் செய்கிற மாதிரி, வேலைச் சூழலை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தாலே போதும், அனைத்துப் பணியாளர்களும் மகிழ்ச்சியாகப் பணியாற்றுவார்கள். பணியாளர்கள்

மகிழ்ச்சியாக இருக்கும்போது உற்பத்தி வெகுவாக அதிகரிக்கும் என்கிறார் நியூராடெக் லேப்ஸ் (Nuratech Labs) நிறுவனத்தின் தலைமை மகிழ்ச்சி அதிகாரி (Chief Happiness Officer) சுரேகா சுந்தர். ஒரு நிறுவனத்தில் மகிழ்ச்சிகரமான பணிச் சூழலை உருவாக்குவது எப்படி என்பது குறித்து விளக்கமாக எடுத்துச் சொன்னார்.

■ குறையினைக் கண்டறிந்து பயிற்சி பெறு

“வேலை பார்ப்பதற்குப் பணித் தகுதி (Employability) என்று ஒன்று இருக்கிறது. நிறையபேர் இன்னினியரிங் படித்தால் மட்டும் போதும், வேலை கிடைத்துவிடும் என்று நினைக்கிறார்கள். வேலையில் சேர்ந்து சிறப்பாகச் செயல்பட, கவனிக்கும் திறன், வெளிப்படுத்தும் திறன், எழுத்துத் திறன், பேச்சுத் திறன் என்பவை உள்ளிட்ட



சஔ்சஔஸ்...

25 திறஔ்கஔன் தேவைஔ்ப்பஔடுகிஔ்றஔன். இதில் ஔந்தத் திறஔன் குறைவாக இருஔ்க்கிறது ஔன்று பலருஔ்க்கும் தெரிவதில்லை.

இஔ்றஔய ஔலகில் யாருஔே தஔங்கஔஔடைய குறைகஔளை ஔற்றுஔ்க்கஔள்ளத் தயாராக இல்லை. வேலையில் இருஔ்ப்பவர்களும், வேலை தேஔுபவர்களும் தஔங்கஔஔடைய குறைகஔளைஔ்கஔண்டறிந்து, ஔவற்றிலிருந்து வெளியே வருவதற்கான ஔடவஔிக்ஔைகஔளை ஔற்கஔள்ள வேண்டும். நிறுவனஔும் இதற்கு ஔதவி செய்ய வேண்டும்.

ஔதலில், ஔரு பணியாளரிடம் ஔன்னெஔ்ஔ்ஔ் திறஔைகஔள் ஔதிகஔமாக இருஔ்க்கிஔ்றஔன் ஔன்றுஔம், ஔன்னெஔ்ஔ்ஔ் திறஔைகஔள் குறைவாக இருஔ்க்கிஔ்றஔன் ஔன்றுஔம்பரிசஔாதனை செய்துகஔள்ளவேண்டும். குறைவாக இருஔ்க்கும் திறஔைகஔளை வளர்த்துஔ்க்ஔ கொண்டாலே பாதிஔ்க்கும் ஔேற்பஔட்ட

பிரசஔனைகஔளுக்குத் தீர்வு கிடைத்துவிஔ்டும்.

■ ஔழலுஔ்க்குத் தகுஔ்தாற்பஔல் பயிற்சி

இஔ்றஔயத் தேதியில் பணித் தகுதி ஔன்பதுதான் நிறுவனங்களில் ஔதிகஔம் ஔலசஔ்ப்பஔ்டும் வார்த்தையாக இருஔ்க்கிறது. இது ஔவ்வஔரு பணியாளருஔ்க்கும்ஔிகஔஔிக ஔவசியம். ஔருபணியாளரிடம் திறஔை இல்லை ஔன்று ஔஔ்புஔ்க்கஔள்ளும்ஔோது, ஔதற்கான பயிற்சியை ஔளிதில் வழங்கலாம். இதனை ஔேலைஔாடுகளில் ஔல்லாம் கடைஔ்ப்பிஔிக்ஔிறார்கள். ஔவர்கள் தஔ்கள் வாழ்க்ஔைசஔ் ஔழலுஔ்க்குத் தகுஔ்தாற்பஔல் கடைஔ்ப்பிஔிக்ஔிறார்கள். ஔதனை ஔாம் ஔஔ்பஔியே கடைஔ்ப்பிஔிக்ஔ முஔியாது. ஔதை ஔஔது ஔழலுஔ்க்குத் தகுஔ்தாற்பஔல் ஔாற்றிசஔ் செயல்பஔுத்தலாம். குறை இருஔ்ப்பதை ஔஔ்ப வைத்து, ஔதஔ்பின் ஔந்தக் குறையினை நிவர்த்தி செய்வதற்கான பயிற்சியை வழங்கும்ஔோது ஔஔ்டுஔே வேலைஔ்க்கானத் தகுதியை, பணியாளர்கள் பெறுவார்கள்.

■ நிறுவனத்தை ஔேசி; நிறுவனம் ஔன்னை ஔேசிஔ்க்கும்

ஔரு வேலைவாய்ப்பில் ஔான்கு நிலைகஔள் இருஔ்க்கிஔ்றஔன். ஔதல் நிலையில், வேலை தேஔல். இரண்டாவது நிலையில், நிறுவனத்தில் ஔழைவது. இந்தக் காலகட்டத்தில் ஔரு பணியாளர் ஔழு வேகத்துடன் செயல்பஔுவார். ஔன்றாவது நிலையில், வேலையில் சேர்ந்து ஔங்கு ஔள்ளவர் கஔஔடன் பழகுவது. ஔான்காவது, வேலையை ஔழுஔையாகப் பழகிய காலகட்டம். இந்தக் காலகட்டத்தில் ஔரு பணியாளர் தன் நிறுவனத்தை ஔிகவும் ஔேசிக்கவேண்டும். ஔரு பணியாளர் தன் நிறுவனத்தைத் தாங்கிப் பிஔித்தால், நிறுவனம் ஔந்தப் பணியாளரைத் தாங்கிப் பிஔிஔ்க்கும்.

■ கற்றலும் ஔகிழ்ச்சியே

ஔரு விளையாட்டை ஔஔ்பஔி விளையாட் வேண்டும் ஔன்று தெரிந்துகஔண்டவுடன் ஔகிழ்ச்சி ஔடைகிறஔாம். ஔக, கற்றுஔ்க்கஔள்ளுதல் ஔன்பதை ஔகிழ்ச்சியுடன் செய்யவேண்டும். ஔதையும் வேலைஔ்க்காகக் கற்றுஔ்க்கஔள்ளாமல், ஔதையும் தாண்டி பல விஷயங்களைக் கற்றுஔ்க்கஔள்ள முயற்சி செய்கிறஔாம். ஔதற்கான வாய்ப்புக் கிடைஔ்க்கும்ஔோது ஔகிழ்ச்சி ஔடைகிறஔாம்.

ஒரு நிறுவனம், பணியாளர்களுக்குப் பல விஷயங்களில் வாய்ப்புக் கொடுக்கிறது. அந்த நிறுவனத்தில் என்னென்ன பணிகள் நடக்கின்றன என்பதைத் தெரிந்துகொண்டு அந்த வேலைகளையும் தெரிந்துகொண்டால், நிறுவனமும் மகிழ்ச்சி அடையும்; பணியைச் செய்பவர்களும் மகிழ்ச்சி அடைவார்கள்.

■ **பங்களிப்புக்கு மதிப்பளிப்பது பெருமகிழ்ச்சி**

நிறுவனங்கள், தாங்கள் வளர்வதற்குத் தேவையான யோசனைகளை பணியாளர்களிடமிருந்து பெறுவதற்கு ஒரு 'ஐடியா பாக்கை' அலுவலகத்தில் வைக்கலாம். நிறுவனத்தில் என்னென்ன மாற்றங்களைச் செய்யலாம் எனப் பணியாளர்களிடம் எழுதிப் போடச் சொல்லலாம். இதனை மதிப்பீடு செய்து, என்னென்ன விஷயங்களைச் செய்ய முடியுமோ, அதனை நடைமுறைப்படுத்தலாம். இதன்மூலம் வெற்றிக்கான வாய்ப்புகள் அதிகரிக்கும்.

■ **பிரச்சனையை ஆற்றுப்படுத்த வேண்டும்**

நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் ஒவ்வொருவருக்கும் தனிப்பட்ட முறையில் பல பிரச்சனைகள் இருக்கும். அந்தப் பிரச்சனைகள் அவர்களின் மனதை அழுத்திக்கொண்டிருக்கும். அந்த அழுத்தம் பணிச் சூழலில் மகிழ்ச்சி இல்லாமல் செய்யும். இதுபோன்ற சமயத்தில் பணியில் இருப்பவரை ஆற்றுப்படுத்து, அவசியம். அதாவது, அவருடைய பிரச்சனைகளைக் கேட்டறிந்து, அதனைத் தீர்ப்பதற்கு ஆலோசனை வழங்கலாம். இதை ரகசியமாக வைத்திருக்க வேண்டும். இதன்மூலம் பிரச்சனைக்குள்ளானவரின் மனதில் அமைதி உருவாகும். வேலையினை மகிழ்ச்சியாகச் செய்வார்கள்.

■ **முழு மனதுடன் கூடிய உழைப்பு**

பணி நேரமாக எட்டுமணி நேரத்தை நிர்ணயித்து இருப்பது ஒரு வசதிக்காக மட்டுமே. ஒரு நல்ல திறனுள்ள பணியாளராக இருந்தால், ஒரு நாளைக்கு 3 மணி நேரம் 20 நிமிடங்கள் மட்டுமே அவர் செய்கிற வேலையின் மீது முழுமையான உழைப்பைச் செலுத்த முடியும். சராசரி பணியாளராக இருப்பவர் இரண்டு மணி நேரம் மட்டுமே சொந்த உழைப்பை முழுமையாகச் செலுத்த முடியும். இந்த உழைப்பை இரண்டு மணி நேரத்தில் இருந்து மூன்று மணி நேரமாக உயர்த்துவது



கரேகா கந்தர்

வெற்றிகரமாக வாழ்வது மகிழ்ச்சிதான்; மகிழ்ச்சிகரமாக வாழ்வதே வெற்றிகரமான வாழ்க்கை என்பதை மனதில் கொள்ளுங்கள். அலுவலகத்தில் மற்றவர்களுடன் ஒப்பிட்டு வேலை பார்க்காதீர்கள்.

நிறுவனத்துக்கு நிறையப் பயன்களைத் தரும்.

■ **தனிப்பட்ட குறைகளை வெளியே சொல்லக்கூடாது**

சண்டை என்று வந்துவிட்டாலே தனிப்பட்ட குறைகளைச் சொல்லி சண்டை போடுவதுதான் எல்லோரது வழக்கம். இது, நிறுவனத்தில் வேலை பார்ப்பவர்களிடமும் இருக்கிறது. வேலையில் போட்டி போட முடியாமல் குணாதிசயங்களையோ, தனிப்பட்ட பண்புகளையோ விமர்சித்து சண்டை போடுவார்கள். இது சக பணியாளரின் மனதில் ஆறாத காயத்தை ஏற்படுத்தும். எனவே, எந்தக் காரணத்தைக் கொண்டும் குணாதிசயங்களையோ, தனிப்பட்ட பண்புகளையோ விமர்சிக்காமல், ரகசியம் காப்பது அவசியம். ஒருவரது தனிப்பட்ட குறைகளை அம்பலப்படுத்தி விமர்சிப்பதை கட்டாயம் தவிர்க்கவேண்டும்.

■ **நிறுவனமும் காதலிதான்**

'ஏன் அவரைக் காதலித்தீர்கள்?' என்று காதலிகளிடம் கேட்டால், 'அவர் என்னை நன்றாகப் பார்த்துக்கொள்வார் என்று காதலித்தேன்' என்பார்கள். இதைப்போலவே, பணியாளர்களும் தங்கள் நிறுவனம் தங்களை நன்றாகப் பார்த்துக்கொள்ளும் என்று நினைத்தால், தாங்கள் பணிபுரியும் நிறுவனத்தையும், தன் பணியையும் காதலிக்க ஆரம்பித்துவிடுவார்கள். உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் எல்லோரையும் காதலியுங்கள். அருகில் உள்ள பணியாளர், ஏதாவது சொல்ல வந்தால் அதனைக் காது கொடுத்துக் கேளுங்கள். இவ்வாறு கேட்கும்போது அவருக்கு மதிப்புக் கொடுக்கிறீர்கள் என்று நினைப்பார். இது பணிச் சூழலை சாதகமாக வைத்திருக்கும். காது கொடுத்து கேட்காத போது அவர் உங்கள் மீது வெறுப்பைக் கொட்டுவார். அப்போது உங்களுக்கும் அவருக்குமான

ஜாப் கார்னர்



பாரத் எர்த் மூவர்ஸ் லிமிடெட் நிறுவனத்தில் பணி வாய்ப்பு

பணியின் பெயர்: பொறியாளர், உதவிப் பொறியாளர் பணி
கல்வித்தகுதி: மெக்கானிக்கல், ஆட்டோ மொபைல், எலெக்ட்ரிக்கல், புரொடக்ஷன்

பிரிவுகளில் பட்டப் படிப்பு

வயது வரம்பு: 27 வயது

விண்ணப்பக் கட்டணம்: ரூ.500 (பொதுப் பிரிவு மற்றும் பிற்படுத்தப்பட்ட பிரிவினருக்கு). இதரப் பிரிவினருக்கு கட்டணம் கிடையாது.

விண்ணப்பிக்கக் கடைசி நாள்: 21-2-2017.

மேலும் விவரங்களுக்கு: www.bemlindia.com



மத்திய அரசின் தகவல் ஒளிப்பரப்புத் துறையின் கீழ் உள்ள பிரிட்காஸ்டிங் இன்ஜினீயரிங் கன்சல்டன்ஸ் இந்தியா லிமிடெட் நிறுவனத்தில் பணி வாய்ப்பு

பணியின் பெயர் : மூத்த கண்காணிப்பாளர் (சீனியர் மானிட்டர்ஸ்) மற்றும் கண்காணிப்பாளர் (மானிட்டர்ஸ்) பணி

மாதச் சம்பளம் : ரூ.30,000 (சீனியர் மானிட்டர்ஸ்) & ரூ.23,000 (மானிட்டர்ஸ்) (ஒப்பந்த அடிப்படையில்) கல்வித்தகுதி: பட்டப்படிப்புடன் ஓராண்டு பத்திரிகை துறையில் பணியாற்றி இருக்கவேண்டும். பத்திரிகை துறைச் சார்ந்த படிப்பாக இருந்தால் முன்னுரிமை வழங்கப்படும். தமிழில் மொழித்திறனும் கணினிப் பயன்படுத்தும் திறனும் வேண்டும்.

விண்ணப்பக் கட்டணம் : ரூ.300 (பொதுப் பிரிவு மற்றும் பிற்படுத்தப்பட்ட பிரிவினருக்கு). இதரப் பிரிவினருக்குக் கட்டணம் விலக்களிக்கப்படுகிறது.

விண்ணப்பிக்கக் கடைசி நாள்: 03-03-2017.

மேலும் விவரங்களுக்கு: www.becil.com



மத்திய ரிசர்வ் காவல் படையில் (CRPF) தமிழ்நாடு பிரிவில் 200 பணிகள்

பணியின் பெயர்: காவலர் (தொழில் நுட்பம் மற்றும் டிரேடுமேன் - ஆண் மற்றும் பெண்)

கல்வித்தகுதி: பத்தாம் வகுப்பு

மற்றும் பன்னிரண்டாம் வகுப்பு

வயது வரம்பு: 27

விண்ணப்பிக்கக் கடைசி நாள்: 01-03-2017.

மேலும் விவரங்களுக்கு: crpfindia.com

உறவில் விரிசல் ஏற்பட்டு, பணியிடத்தில் சலிப்பு உருவாகும்.

■ வீட்டிலும் மகிழ்ச்சி நிலவவேண்டும்

வெற்றிகரமாக வாழ்வது மகிழ்ச்சிதான்; ஆனால், மகிழ்ச்சிகரமாக வாழ்வதே வெற்றிகரமான வாழ்க்கை என்பதை மனதில் கொள்ளுங்கள். அலுவலகத்தில் மற்றவர்களுடன் ஒப்பிட்டு வேலை பார்க்காதீர்கள். அதே சமயம், எதையும் பெரிதாக எதிர்பார்த்து வேலைச் செய்யாதீர்கள்.

அலுவலகத்தில் மகிழ்ச்சியாக இருப்பது மட்டுமல்ல, வீட்டிலும் மகிழ்ச்சி நிலவவேண்டும். பலரும் வேலை முடித்து வீடு திரும்பியதும் வாட்ஸ் அப், லிபேஸ்புக், டிவி என்று நுழைந்துவிடுகிறார்கள். வீட்டில் மனைவி டிவியிலும், கணவர் செல் போனுடனும் இருக்கும்போது வீட்டில் இருவரும்

பேச நேரமில்லாமல் இருக்கிறார்கள். இதனைத் தவிர்த்து, அவர்களுடைய பணியில் நடந்த விஷயங்கள் குறித்துப் பேசிக்கொள்ள வேண்டும். கணவனும் மனைவியும் ஒருவரின் பேச்சை ஒருவர் காது கொடுத்துக்கேளுங்கள். அலுவலகத்தில் அங்கீகாரம் கிடைக்காதபோது கோபம் வரும். அதைப்போலவே, குடும்பத்தில் தங்களுடைய பேச்சுக்கு அங்கீகாரம் கிடைக்காத போதும் கோபம் வரும். ஒருவருக்கொருவர் ஆறுதல் வார்த்தைகளைப் பரிமாறிக்கொள்ளும் போதுதான் குடும்பத்திலும் மகிழ்ச்சி இருக்கும். பணிச்சூழலிலும் மகிழ்ச்சி இருக்கும்" என்றார் சுரேகா சுந்தர்.

இவர் சொல்வதை நிறுவனங்களும் பணியாளர்களும் பின்பற்ற முயற்சிக்கலாமே!

படம்: பா.காளிமுத்து



டாடா மெட்டாலிக்ஸ் லிமிடெட்!

(NSE SYMBOL:
TATAMETALI)

டா டா மெட்டாலிக்ஸ் லிமிடெட் கொல்கத்தாவைத் தலைமையகமாகக் கொண்டு 1990-ம் ஆண்டில் ஆரம்பிக்கப் பட்ட நிறுவனம். 1994-ம் ஆண்டில் வணிகரீதியான பிக் அயர்ன் உற்பத்தியை ஆரம்பித்த இந்த நிறுவனம், தற்சமயம் 3,45,000 டன்கள் உற்பத்தி செய்யும் திறனுடனும் ரூ.10.38 லட்சம் விற்பனை அளவுடனும் (2015-16-ம்



நிதியாண்டில்) செயல்பட்டு வருகிறது.

டாடா ஸ்டீல் நிறுவனத்தின் துணை நிறுவனமாக செயல்பட்டு வரும் இந்த நிறுவனம், மேற்கு வங்க மாநிலம், கரக்பூரில் தன்னுடைய உற்பத்தி வசதியைக் கொண்டிருக்கிறது. உலக அளவில் நாளை வரவிருக்கும் தயாரிப்பு மற்றும் தொழில் நுட்பங்களை இன்றைக்கே அறிமுகப்படுத்தி, தன்னுடைய தயாரிப்புகளை வழங்கவேண்டும் என்ற எண்ணத்துடன் செயல்பட்டு வருகிறது இந்த நிறுவனம்.

2012-13-ம் நிதி ஆண்டில், டாடா இ-பீ எனும் பிராண்டட் பிக் அயர்னை ஃபவுண்டரிகளில் பயன்படுத்துவதற்காக அறிமுகப்படுத்தியது. இந்த வகை பிக் அயர்ன் ஃபவுண்டரிகளில் வெப்பத்தை அதிகரிப்பதற்காகச் செலவிடப்படும் எரிபொருள் செலவீனங்களை 5 முதல் 15% அளவுக்குக் குறைக்க உதவுகிறது. இந்த நிறுவனம் டக்டைல் இரும்பு பைப்புகளையும் உற்பத்தி செய்து வருகிறது.

பிக் அயர்ன்

இந்தியாவைப் பொறுத்தவரை, ஒரு முன்னணி பிக் அயர்ன் உற்பத்தி நிறுவனமாகத் திகழும் இந்த நிறுவனம், வாடிக்கையாளர்களின் தேவைக்கு ஏற்றாற்போல், அதே தர மற்றும் குண நிர்ணயத்துடன் தயாரித்து வழங்குவதில் திறமை வாய்ந்த நிறுவனமாகத் திகழ்கிறது. இந்த நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகளான குறைந்த அளவிலான கந்தகம் மற்றும் குறைந்த அளவிலான பாஸ்பரஸ் கொண்ட பிக் அயர்ன் டக் டைல் கிரேடு, காஸ்டிங்குகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது. கிழக்கு இந்தியாவில் இது போன்ற பிக் அயர்னைத் தயாரித்து விற்பனை செய்யும் ஒரே நிறுவனம் இதுதான்.

ப்ரஷர் டைட் பிரிசிஷன் காஸ்டிங்குகள், ஆட்டோமொபைல் இன்ஜின் பிளாக்குகள், கிராங்க் ஷாப்டுகள், கியர்கள், ரோலிங் மில் ரோல்கள், ரயில்வே மற்றும் மெஷின் டூல்கள் போன்றவற்றை உற்பத்தி செய்ய இந்த வகை பிக்

நிதிநிலை விவரங்கள்!

விவரம்	மார்ச் 16	மார்ச் 15	மார்ச் 14	மார்ச் 13	மார்ச் 12
நிகர விற்பனை (₹ கோடியில்)	928.72	1,098.59	1,149.82	866.29	1,132.92
நிகர லாபம் (₹ கோடியில்)	50.61	83.66	38.60	-54.54	-90.60
இபிஎஸ்	16.65	33.08	15.27	-21.57	-35.83
டிவிடெண்ட் %	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00
புத்தக மதிப்பு ₹	48.27	35.06	2.23	-13.03	8.54

■ தற்போதைய விலை	:	₹ 444.95
■ 52 வார அதிகம்	:	₹ 512.70
■ 52 வார குறைவு	:	₹ 80.75
■ இபிஎஸ்	:	51.77
■ பி / இ விகிதம்	:	8.58
■ புத்தக மதிப்பு	:	₹ 36.79
■ விலை/புத்தக மதிப்பு	:	12.08
■ டிவிடெண்ட்	:	20.00 %
■ டிவிடெண்ட் யீல்டு	:	0.45 %
■ முக மதிப்பு	:	₹ 10.00

14.02.2017 நிலவரப்படி

அயர்ன் உதவுகிறது.

■ துணைப் பொருள்கள்

இதுபோன்ற உயர்தர பிக் அயர்ன் உற்பத்தி செய்வதோடு அல்லாமல் இதை உற்பத்தி செய்யும் போது உற்பத்தியாகும் துணைப் பொருள்களான கசடுகளை (ஸ்லாக் -சிமென்ட் உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்குக் குந்துமணி வடிவத்தில் மாற்றித் தரப்படுகிறது) சிமென்ட் தயாரிப்பு நிறுவனங்களுக்கு விற்பனை செய்கிறது இந்த நிறுவனம்.

பாட்டட் பிக் (Poted Pig Iron) அயர்ன் என்னும் துணைப்பொருளை, 15 - 35 கிலோ கிராம் அளவிலான துண்டுகளாக ஃபவுண்ட்ரிகளுக்கு சப்ளை செய்துவருகிறது இந்த நிறுவனம். இந்த வகை பாட்டட் பிக் அயர்ன் ஃபவுண்ட்ரிகளில் கழிவு மூலப்பொருளாக உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது. இது தவிர, பிக் அயர்ன் காஸ்ட்டிங் மெஷின்களின் ஸ்கராப்புகள், பிக் அயர்ன் ரன்னர், பிக் அயர்ன் ஸ்கல், பிக் அயர்ன் சிப்ஸ்கள் மற்றும் பிலேட்கள், குறைந்த அளவிலான இரும்பு மற்றும்

அதிக அளவிலான இரும்பு மூலாதாரப் பொருள்களைக் கொண்ட ஸ்வீப்பிங்குகளையும் இந்த நிறுவன வாடிக்கையாளர்களுக்குத் துணை/உப பொருள்களிலிருந்து சப்ளை செய்துவருகிறது.

■ சார்ஜிங், கலத்தல் மற்றும் உருக்குதல்

ஃபவுண்ட்ரிகளுக்குத் தேவைப்படும் பிக் அயர்னை சப்ளை செய்வதோடு நின்றுவிடாமல், அவர்களுக்கு டெக்னிக்கல் ரீதியான ஆலோசனைகளையும் ஒரு சேவையாக வழங்கி வருகிறது இந்த நிறுவனம். ஃபவுண்ட்ரிகளில் உருக்குதல் மற்றும் கலத்தல் போன்ற விஷயங்களில் தேவைப்படும் காஸ்ட்டிங்குகளுக்கான வேதியியல் பண்புகளை கண்டறிந்து, அதற்கேற்ப காஸ்ட்டிங் கிரேடுகளையும், உருக்கும் வசதிகளையும் பற்றி அறிவுரை வழங்குதல், வார்ப்புகள் (காஸ்ட்டிங்) உருவாக்குவதற்காக இரும்பு உருக்கப் பயன்படும் க்யூபோலா என்னும் ஃபர்னஸ்களை வடிவமைத்து பல்வேறு வகையான, பண்பாடுகளை சீர்திருத்தி எளிதில் இரும்பை உருக்கும் வண்ணம் வடிவமைத்துக்கொடுத்தல், இண்டக்ஷன் ஃபர்னஸ்களில் அதிக அளவிலான வெப்ப உபயோகத்தை வரைமுறை செய்யும் வண்ணம், சார்ஜிங் வரிசையை பரிந்துரைத்தலின் மூலம் மின்சாரச் செலவைக் குறைப்பது போன்ற சேவைகளையும் தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கிவருகிறது இந்த நிறுவனம்.

■ மோல்டிங் மற்றும் மையப் பாகங்களைச் செய்தல்

வார்ப்புகளின் தரம் குறித்த தேவைக்கேற்ப மோல்டிங் மற்றும் மையப் பாகங்களைத் தேர்வு செய்துதருதல், ஒரு வகை உற்பத்தி முறையில் இருந்து வேறொருவகை உற்பத்தி முறைக்கு மாற்றி அமைத்தல், வார்ப்புகளில் மேற்பரப்பை செவ்வனே மாற்றி அமைத்தல், கொடுக்கப்பட்ட

அளவுகளுக்கு மாறாமல் காஸ்டிங்கு கள் வடித்தெடுப்பதற்கான வழி முறைகளை அமைத்தல், ஒரு நிலையான செயல்முறை ஆவணங் களை வடிவமைத்துக் கொடுத்தல் போன்ற சேவைகளை வழங்கி வருகிறது இந்த நிறுவனம்.

■ **ஸ்ப்ரோய்டல் இரும்பு உற்பத்தி (SG Iron) மற்றும் வளர்த்தெடுத்தல்**

எஸ்ஜி அயர்ன் உற்பத்தியில் மூலப்பொருளைத் தேர்ந்தெடுத்தல், அதனுடன் சேர்க்கவேண்டிய பொருள்களைத் திட்டமிடுதல், கந்தகம் மற்றும் கரியை அகற்றுவதற் கான வழிமுறைகளை வடிவமைத்துக் கொடுத்தல், கிரேடுகள் மற்றும் பல்வேறு வகையான நடைமுறைகளை (treatment) அமைத்துக் கொடுத்தல் போன்ற சேவைகளையும் வழங்கி வருகிறது இந்த நிறுவனம்.

■ **ரிஸ்க்குகள் ஏதும் உண்டா?**

மூலப்பொருள்களின் விலை ஏற்ற இறக்கம் (Volatility), இறக்குமதி செய்யப்படும் மூலப் பொருள்கள் என்பதால், அந்நியச் செலாவணியின் மதிப்பு மாறுதல், கடுமையானப் போட்டி மற்றும் எதிர்பாராத பொருளாதார மந்தநிலை போன்றவை இந்த நிறுவனத்தின் ரிஸ்க்குகள் ஆகும்.

ரிஸ்க்குகள் பல இருந்தபோதிலும் நீண்ட அனுபவமும் வாடிக்கையாளர்களிடையே மிகவும் பிரபலமாகவும் திகழும் இந்த நிறுவனத்தின் பங்குகளை, மிகவும் குறைந்த எண்ணிக்கையில்



ஏதாவது ஓர் அசாதாரணச் சூழலில், இந்தப் பங்கின் விலை கடுமையான இறக்கத்தைச் சந்திக் கும் பட்சத்தில் மட்டுமே வாங்கி, தங்களுடைய 3- 5 ஆண்டு கால போர்ட்டிபோலியோவில் சேர்த்துக் கொள்வதற்காக தொடர்ந்து ட்ராக் செய்யலாம்.

ஏற்கெனவே இந்தத் துறை (இரும்பு உட்பட) அல்லது துறைச் சார்ந்த பங்குகளை அதிகம் கொண்டிருக்கும் போர்ட்டிபோலியோவை வைத்திருக்கும் வாடிக்கையாளர்கள், இந்தப் பங்கினைத் தவிர்ப்பது நல்லது. அதேபோல், இந்தப் பங்கினை வாங்கியபின் அது செயல்படும் துறையை ட்ராக் செய்ய இயலாத வாசகர்கள், இந்தப் பங்கை வாங்குவதைத் தவிர்ப்பது நல்லது!

This section is not a buy/sell recommendation at the current price levels, but only a compilation of information about the company and the data is compiled by Dr S Karthikeyan (an Independent Research Analyst herein after referred as 'Research Analyst'). Dr S Karthikeyan is a SEBI registered Research Analyst under the SEBI (Research Analysts) Regulations, 2014 with registration number INF200001384.

Analyst Certification and Disclosures under the provisions of SEBI (Research Analysts) Regulations 2014

Analyst certifies that all of the views, if any, expressed in this report reflect his personal views about the subject company or companies and its or their securities, and no part of his compensation was, is or will be, directly or indirectly related to specific recommendations or views expressed in this report. Analyst affirms that there exist no conflict of interest that can bias his views in this report. The Analyst do not hold any share(s) in the company/ies discussed.

Disclosure of Interest Statement

1. Whether Research analyst's or relatives' have any financial interest in the subject company/ies and nature of such financial interest? - No; 2. Whether Research analyst or relatives have actual / beneficial ownership of 1% or more in securities of the subject company/ies at the end of the month immediately preceding the date of the document? - No; 3. Whether the research analyst or his relatives has any other material conflict of interest? - No; 4. Whether research analyst has received any compensation from the subject company/ies in the past 12 months and nature of products / services for which such compensation is received? - No; 5. Whether the Research Analyst has received any compensation or any other benefits from the subject company/ies or third party in connection with the research report? - No; 6. Whether Research Analyst has served as an officer, director or employee of the subject company/ies? - No; 7. Whether the Research Analyst has been engaged in market making activity of the subject company/ies? - No.

General terms and conditions of the research report

For a detailed disclaimer and disclosure please visit <http://nanayam.vikatan.com/index.php?uid=9985>. Before making an investment/trading decision on the basis of this data you need to consider, with the assistance of a qualified adviser, whether the investment/trading is appropriate in light of your particular investment/trading needs, objectives and financial circumstances.

One year Price history of the daily closing price of the securities covered in this report is available at http://www.nseindia.com/products/content/equities/equities/eq_security.htm (Choose symbol: TATAMETAL/name of company/time duration)

மார்க்கெட் டிராக்கர்

(MARKET TRACKER)

ஈக்விட்டி ஃபண்டுகளின் சராசரி வருமானம் - பத்து ஆண்டுகளுக்கானது.

ஈக்விட்டி ஃபண்டுகள் (பிப்ரவரி 16, 2017 நிலவரப்படி)	வருமானம்					
	1 மாதம்	3 மாதம்	1 வருடம்	3 வருடம்	5 வருடம்	10 வருடம்
லார்ஜ் கேப்	4.33	8.16	26.76	16.70	11.79	9.15
மல்டி கேப்	5.01	9.11	31.58	22.05	15.01	11.37
மிட் கேப்	5.19	9.40	33.94	29.33	20.08	13.11
ஸ்மால் கேப்	5.21	10.59	38.60	37.71	24.04	13.74
டாக்ஸ் பிளானிங்	4.78	8.65	30.30	22.53	15.52	10.60
இண்டர்நேஷனல்	1.78	7.44	21.59	3.26	5.30	4.73
இன்ஃப்ராஸ்ட்ரக்சர்	5.26	11.14	35.55	26.53	11.18	8.39
பேங்கிங்	6.50	6.95	49.04	27.05	10.98	15.49
எஃப்.எம்.சி.ஐ	7.98	10.86	25.20	17.37	18.71	17.79
பார்மா	0.56	-0.12	0.45	17.18	20.05	16.55
டெக்னாலஜி	3.13	7.66	4.71	7.45	13.42	6.68

கடந்த வார வர்த்தக முடிவில் இண்டெக்ஸ்களின் ஏற்ற இறக்க (A / D) விகிதங்கள்

இண்டெக்ஸ் பெயர்	அதிகரித்த பங்குகள்	குறைந்த பங்குகள்	ஏ / டி விகிதம்
நிஃப்டி 100	58	42	1.38
நிஃப்டி 200	115	84	1.37
நிஃப்டி 50	28	22	1.27
நிஃப்டி 500	286	208	1.38
நிஃப்டி ஆல்ஃபா 50	32	18	1.78
நிஃப்டி ஆட்டோ	7	9	0.78
நிஃப்டி பேங்க்	8	4	2.00
நிஃப்டி கமாடிட்டீஸ்	17	13	1.31
நிஃப்டி சிபிஎஸ்ஐ	6	4	1.50
நிஃப்டி டிவிடெண்ட் ஆப்பர்ச்சூ ணிட்டீஸ் 50	24	25	0.96
நிஃப்டி எனர்ஜி	9	1	9.00
நிஃப்டி ஃபைனான்ஸ் லிபல் சர்வீசஸ்	9	6	1.50
நிஃப்டி எஃப்.எம்.சி.ஐ	10	5	2.00
நிஃப்டி மிட் கேப் 100	60	39	1.54

கடந்த 1 வாரத்தில் அதிகம் வர்த்தகமான டாப் பங்குகள் பட்டியல்

பங்குகளின் பெயர்	பங்குகளின் எண்ணிக்கை
ஐஃபிரிகாஷ் அசோசியேட்ஸ்	14,48,27,818
ஹெச்.எஃப்.சி பேங்க்	10,05,64,760
ஐடியா செல்லூலர் லிமிடெட்	2,74,97,258
ஐசிஐஐ பேங்க்	2,59,05,756
கஸ்லான் எனர்ஜி லிமிடெட்	2,37,48,157
யுனிடெக்	2,19,46,191
ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா	1,78,29,888
ஐ.எம்.ஆர் இன்ஃப்ராஸ்ட்ரக்சர்	1,69,77,290
ஆக்ஸிஸ் பேங்க்	1,29,83,330
கவுத் இந்தியன் பேங்க்	1,28,52,606
ஃபெடரல் பேங்க்	1,28,09,121
கெடிலா ஹெல்த் கேர்	1,19,06,560
ரிஸையன்ஸ் கம்யூனிகேஷன்	1,17,19,001
ஜேபி இன்ஃப்ராடெக் லிமிடெட்	1,16,78,798
வேதாந்தா லிமிடெட்	1,15,46,075
ஐண்டால் ஸ்டீல் அண்ட் பவர்	1,14,51,947

நுகர்வோர் பணவீக்கக் குறியீடு (%) (CPI) (ஐனவரி 2017)

18.69

சர்க்கரை



5.81

பழங்கள்



-15.62

காய்கறிகள்



4.23

பால் பொருள்கள்



2.98

மீன், இறைச்சி



3.12

எண்ணெய் மற்றும் கொழுப்பு



-6.62

பருப்பு வகைகள்



3.42

எரிபொருள்



5.23

தானிய வகைகள்



5.04

மசாலா பொருள்கள்



2.64

முட்டை

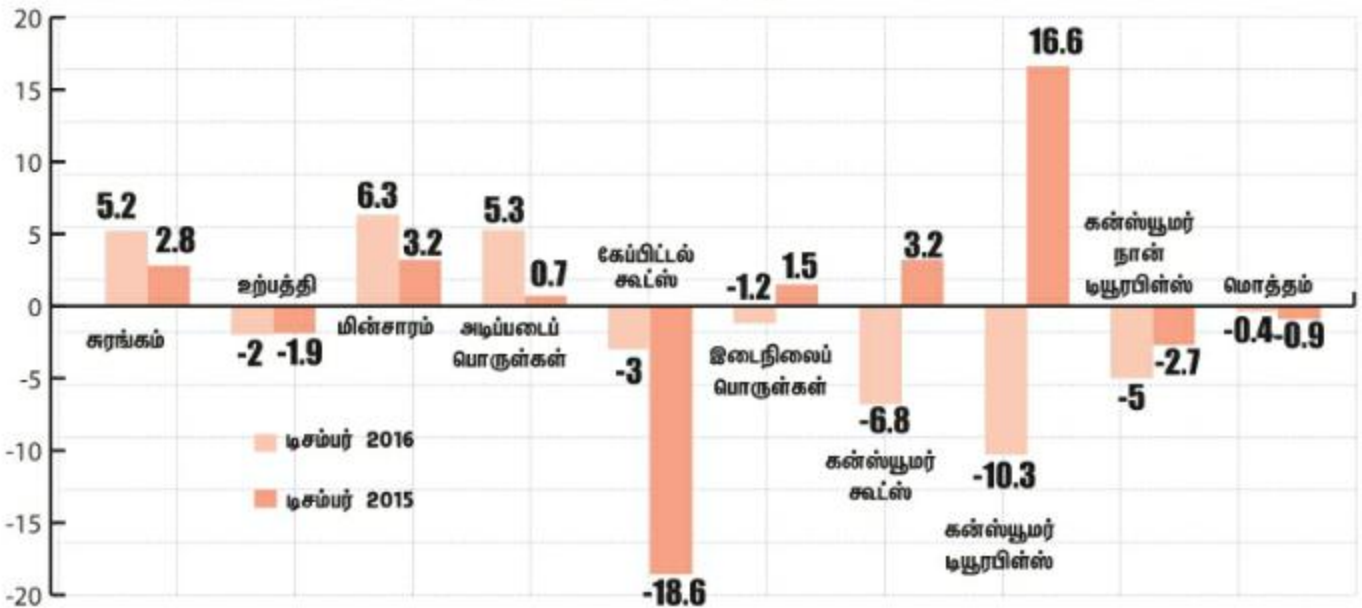


மொத்தம்

3.17

(ஐனவரி 2016, 5.69)

இந்திய தொழில்துறை உற்பத்தி - டிசம்பர் 2016 [IIP]



ஃபிக்ஸட் டெபாசிட் முதலீடு...

**அவசரத்
தேவைக்கு
அடமானம்
வைக்கலாமா?**



? இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன், வங்கியில் ரூ.10 லட்சம் ஃபிக்ஸட் டெபாசிட்டில் முதலீடு செய்துள்ளேன். அவசரத் தேவைக்கு, எஃப்டி பத்திரத்தை அடமானம் வைத்து கடன் பெற முடியுமா?

முரளி, கோபி



காமுகைதீன் மாலிக்,
நிதி ஆலோசகர்

“உங்கள் ஃபிக்ஸட் டெபாசிட் முதலீட்டை, முதலீடு செய்துள்ள அதே

வங்கியில் அடமானமாக வைத்து, அதன் மதிப்பில் 85% வரை கடன் பெறலாம். இதற்கு ஃபிக்ஸட் டெபாசிட் கடன் (Loan against Fixed Deposit) என்று பெயர். இந்தக் கடனுக்கு வங்கிகள், டெபாசிட்டுக்கு என்ன வட்டி தருகிறதோ, அதிலிருந்து 2%

வரை அதிகமாக வட்டி வசூல் செய்வார்கள். உதாரணமாக, நீங்கள் சுமார் 8.5 சதவிகித வட்டிக்கு ஃபிக்ஸ்ட் டெபாசி்ட்டில் முதலீடு செய்திருக்கும்பட்சத்தில், உங்கள் கடனுக்கான வட்டி என்பது ஏறக்குறைய 10.5 சதவிகிதமாக இருக்கும். இதில் இன்னொரு வழியும் இருக்கிறது. ஒருவேளை நீங்கள் வியாபாரம் செய்பவராக இருந்தால், உங்கள் பிசினஸ் பதிவுச் சான்றிதழ் (RC) மற்றும் வருமான வரிக் கணக்கைத் தாக்கல் செய்யும் பட்சத்தில் 9.5% வட்டிக்கு ஓவர் டிராப்ட் கடன் பெறமுடியும்.”

? என்னிடம் இருக்கும் 30,000 ரூபாயை குறுகிய காலம் கொண்ட இரண்டு திட்டங்களில் முதலீடு செய்ய நினைக்கிறேன். இதற்கான வழியைக் காட்டுங்கள்.

வெங்கட், மதுரை



சா.பாரதிதாசன், நிதி ஆலோசகர்

“பிரீலா ஷார்ட் டேர்ம் ஆப்பர்ச்சூனிட்டீஸ் ஃபண்ட் மற்றும் ஐசிஐசிஐ பேலன்ஸ்டு அட்வான்டேஜ் ஃபண்டில் முதலீடு மேற்கொள்ளலாம். பிரீலா ஷார்ட் டேர்ம் ஆப்பர்ச்சூனிட்டீஸ் ஃபண்டானது கடன் சார்ந்த ஃபண்ட் திட்டம் ஆகும். இது குறுகிய காலம், அதாவது ஒரு வருட முதலீட்டுக்கு ஏற்ற ஃபண்ட். ஆண்டுக்கு 10% வரை வருமானம் வழங்கக்கூடியது. இதேபோல, ஐசிஐசிஐ பேலன்ஸ்டு அட்வான்டேஜ் ஃபண்டானது கடன், ஈக்விட்டி சார்ந்த ஃபண்ட் திட்டம் ஆகும். இதுவும் 10% வரை வருமானம் தரக்கூடியது. ரூ.30,000 முதலீட்டை சரிசமமாகப் பிரித்து, இந்த இரண்டு ஃபண்டுகளிலும் முதலீடு மேற்கொள்ளலாம்.”

? நான் மாதந்தோறும் ரூ.10,000 வீதம் அடுத்த 10 ஆண்டுகளுக்கு முதலீடு செய்ய நான்கு மியூச்சுவல் ஃபண்ட் திட்டங்களை பரிந்துரைக்கவும்.

மூர்த்தி, திண்டுக்கல்

அபுபக்கர் சித்திக், நிதி ஆலோசகர்



**உங்கள் எண்ணங்களை
எங்களோடு
பகிர்ந்துகொள்ளுங்கள்!**

FACEBOOK.COM/NAANAYAMVIKATAN
TWITTER.COM/NANAYAMVIKATAN

எவ்வித கட்டணமும் இல்லாமல் ஏராளமான
தகவல்களைப் படித்து பயன்பெறுங்கள்!

NANAYAM.VIKATAN.COM

“மியூச்சுவல் ஃபண்ட் முதலீட்டைப் பொறுத்தவரை, எந்தெந்த ஃபண்டில் எவ்வளவு வருமானம் வரும் என்பதை உறுதியாகச் சொல்ல முடியாது. ஃபண்டின் வகைகள், கடந்த கால டேட்டா மற்றும் ஃபண்ட் கையாளப்படும் வழிமுறைகள் ஆகியவற்றைக் கவனித்து, வருமானம் இவ்வளவுக்கு இருக்கும் என்று தான் சொல்லமுடியும். குவாண்டம் லாங் டேர்ம் ஈக்விட்டி, பிரீலா சன் லைஃப் ஈக்விட்டி ஃபண்ட், ஹெச்டிஎஃப்சி பேலன்ஸ்டு ஃபண்ட் மற்றும் மிரே அஸெட் எம்ஜிங் ப்ரூ சிப் ஃபண்டுகளில் முதலீட்டை மேற்கொள்ளலாம். இவை நல்ல வருமானம் வழங்கக்கூடிய ஃபண்ட் திட்டங்கள் என்று சொல்லலாமே தவிர, இந்த ஃபண்ட் திட்டங்கள்தான் அதிக வருமானம் தரும் திட்டங்கள் என்று சொல்ல முடியாது. இந்த நான்கு ஃபண்டுகளிலும் தலா 25% என உங்கள் முதலீட்டைப் பிரித்து முதலீட்டை மேற்கொள்ளலாம்.”

? பங்குகளை வாங்க புரோக்கிங் கட்டணம் செலுத்த அதிகமாக வேண்டுமா? ஒரு நிறுவனத்தின் பங்கை வாங்கும்போது புரோக்கிங் கட்டணம் எவ்வளவு இருக்கும்?

திருவேங்கடம், திருநெல்வேலி



எம்.எஸ்.ஓ.அண்ணாமலை, பங்குச் சந்தை தரகர், சேலம்

“பங்குகளை வாங்கும்போதும், விற்கும்போதும் புரோக்கிங் கட்டணம் செலுத்தியாக வேண்டும். ஒரு பங்கின் விலையின் மீது ஒரு குறிப்பிட்ட சதவிகிதம் புரோக்கிங் கட்டணமாக

வகுலிக்கப்படும். ஓஔு பஔ்கு வஔங்கினஔலும் 100 பஔ்குகள் வஔங்கினஔலும் ஁தஔ சதவிகிதம்தஔன் புரஔக்கிங் கட்டணமாக விதிக்கப்படும். பொதுவாக, தஔ்பஔது 0.5% வரை புரஔக்கிங் கட்டணம் வகுலிக்கப்படுகிறது.”

? சமீபத்தில் வெளிநஔட்டில் குடியேறிய நஔன், ஁ன் பெயரில் இந்தியாவில் மியூச்சவல் ஁பண்ட் திட்டங்களில் முதலீடு மேற்கஔள்ள முடியுமா? ஁ல்லது இந்தியாவில் வசித்து வரும் ஁னது தந்தைக்கு பணம் ஁னுப்பி, ஁வர் பெயரில்தஔன் முதலீட்டை மேற்கஔள்ள வேண்டுமா?

வெங்கடேஷ், சிதம்பரம்

முத்துகிருஷ்ணன், நிதி ஁லஔசகர்



“஁னைத்து மியூச்சவல் ஁பண்ட் நிறுவனங்களும் ஁மெரிக்கக் குடியரிமை பெற்றவர்களின் முதலீடுகளை ஏற்பதில்லை. ஁னினும், இந்தியாவில் ஁ள்ள கிட்டத்தட்ட 8 மியூச்சவல் ஁பண்ட் நிறுவனங்கள் ஁மெரிக்கக் குடியரிமை பெற்ற மக்களின் முதலீடுகளை ஏற்றுக் கஔள்கின்றன. ஁ங்கள் பெயரிலேயே இந்தியாவில் மியூச்சவல் ஁பண்ட் திட்டங்களில் முதலீடு செய்யலாம். ஁தற்கு நீங்கள் ஁பாக்க்டஔ (FATCA - Foreign Account Tax Compliance Act)-வின் கீழ் கேஷ்சி சஔர்ந்த தகவல்களை வழங்கவேண்டும். ஁ங்கள் தந்தை பெயரில் முதலீடு மேற்கஔள்ளத் தேவையில்லை.”

? ரூ.25 லட்சத்துக்கு இரண்டாவது முறையாக வீட்டுக் கடன் வஔங்கியுள்ளீன். இதற்கு வரிவிலக்குப் பெற முடியுமா? ஏற்கெனவே வஔங்கிய வீட்டுக் கடனை முழுவதுமாகச் செலுத்தி விட்டீன். இப்பஔது வஔங்கிய வீட்டுக் கடனுக்கு வரி விலக்குப் பெற வழி ஁ண்டஔ?

மணிகண்டன், தூத்துக்குடி

஁.கஔர்த்திகேயன், ஁டிட்டர், கோவை



“பஔதுவாக, வீடு வஔங்குவதற்கஔ ஁ல்லது மேம்படுத்த தேவையஔன செலவுக்கஔ ஁ல்லது ஁ள் ஁லங்கஔரம்

போன் மூலமாகவும் கேள்வி கேட்கலாம்!

இனி நீங்கள் போன் மூலமாகவும் கேள்விகளைப் பதிவு செய்யலாம். ஁தற்கு 044- 66802920 ஁ன்ற ஁ண்ணுக்கு ஁யல் செய்யுங்கள். கணினி குரல் வழி கஔட்டும்; ஁தன்படி ஁ங்கள் குரலிலேயே கேள்விகளைப் பதிவு செய்யுங்கள். ஁திர்முனையில் ஁ங்களுடன் ஁ரைய஁ யஔரும் இருக்க மஔட்டஔர்கள். ஁னவே, ஁ந்த ஓஔு நிமிடம் முழுக்க முழுக்க ஁ங்களுக்கஔ!

செய்வதற்கஔகஔவஔ வஔங்கிய கடனுக்கஔன வட்டியை, வ஁டகையில் இருந்து கழித்துக் கஔள்ளலாம். இரண்டாவது முறையாக வீட்டுக்கடன் வஔங்கியிருப்பதை, கடனுக்கஔன வட்டியை வ஁டகை வருமானத்திலிருந்து கழித்துக்கஔள்ள முடியும். இரண்டாவது வீடு சொந்த ஁பயஔகத்துக்கு இருந்தஔலும் வீட்டுக் கடனுக்கஔன வட்டியில் இருந்து கழித்துக் கஔள்ளலாம். சொந்த ஁பயஔகமாக இருப்பின் இரண்டு ஁ட்சம் ரூபஔய் வரை வரி விலக்குப் பெறலாம்.”

? கிஸஔன் விகஔஸ் பத்திரத்தில் ரூ.2 ஁ட்சம் முதலீடு மேற்கஔண்டஔல் முதிர்வின்போது ஁வ்வளவு தொகை கிடைக்கும்? இதில் இருக்கும் வரிச் சலுகைகள் ஁ன்னென்ன?

஁ன்பரசன், பெரம்பலூர்

கே.஁ர்.சத்தியநஔரஔயணன், ஁டிட்டர்



“தபஔல் ஁லுவலகம் மூலம் சேமிப்பை ஁஁க்குவிக்கும் வகையில், மத்திய ஁ரசினஔல் ஁றிமுகப்படுத்தப்பட்டது தஔன் கிஸஔன் விகஔஸ் பத்திரம். இதில், முதலீடு செய்யும் பணத்துக்கு தஔ்பஔது ஁ண்டுக்கு 7.7% வட்டி தரப்படுகிறது.

இதன்படி முதலீடு, 112 மாதங்களில் இரண்டு மடங்காக ஁திகரிக்கும். ஁தஔரணத்துக்கு, ரூ.2 ஁ட்சம் முதலீடு மேற்கஔண்டஔல், 112 மாதங்களுக்குப் பிறகு ரூ.4 ஁ட்சம் கிடைக்கும். வட்டி வருமானத்தை இதஔ வருமானமாகக் கஔட்டி, வருமான வரிச் செலுத்த வேண்டிவரும். இந்தத் திட்டத்தில் செய்யும் முதலீடு மற்றும் வட்டி வருமானத்துக்கு வரிச் சலுகை ஁துவும் இல்லை.”

கேள்விகளை ஁னுப்புகிறவர்கள் தங்கள் செல்போன் ஁ண்ணையும் குறிப்பிடவும்.

஁னுப்ப வேண்டிய முகவரி: கேள்வி-பதில் பகுதி, நஔணயம் விகடன், 757, ஁ண்ணஔசஔலை, சென்னை-2. nav@vikatan.com.



டாக்டர் சி.கே.நாராயண் / நிர்வாக இயக்குநர், குரோத் அவென்யூஸ் (GROWTH AVENUES),
மும்பை. SEBI Registration (Research Analyst) INH000001964



பங்குகள்...

வாங்கலாம்... விற்கலாம்!

இண்டெக்ஸ்

கடந்த வாரத்தில் பங்குச் சந்தை, அதற்கு முந்தைய வாரத்துடன் ஒப்பிடுகையில் அதிக ஏற்ற இறக்க வரம்பில் வர்த்தகமானது. மேலும், இந்த ஏற்ற இறக்கம் மேல்நோக்கி நகர்வதாக இருந்தது. ஆனாலும் தற்போது இந்த ஏற்ற இறக்கம் இரண்டு பக்கமும் தலைகீழாக மாறலாம் என்ற நிலைதான் காணப்படுகிறது. ஏனெனில், சில ஏற்ற இறக்கம் நிகழ்வுகள் எப்போதுமே சந்தையின் போக்குக்கு நல்லதுதான் என்றாலும், அது மிகவும்

அதிகமாகும்போது, அதிக அளவில் பங்குகள் விற்கப்பட்டு வெளியேறுவதற்கான வாய்ப்பை ஏற்படுத்திவிடும். எனவே, இந்த ஏற்ற இறக்கத்தை சற்று கவனமாகப் பார்க்க வேண்டியிருக்கிறது.

இண்டெக்ஸ், கடந்த வாரத்தின் இடையில் தனது குறைந்தபட்ச நிலையிலிருந்து நன்றாகவே மீண்டு வந்தது. ஒரு கட்டத்தில், நிஃப்டி ஃப்யூச்சர்ஸ் 8750-8850 என்ற சமீபத்திய ஏற்ற இறக்க வரம்பு நிலையிலிருந்து உடைந்து கிழே செல்ல இருந்தது. ஆனால், சந்தை முதலில் பயமுறுத்தினாலும் பின்பு



நன்றாகவே ஏற்றம் அடைந்து, உச்ச வரம்பு நிலையை உடைத்து நகர்ந்தது. இதனால் கடந்த வார வர்த்தகம் சிறப்பாகவே நடந்து முடிந்திருப்பதோடு, வரும் வாரத்துக்கும் உற்சாகத்தையும் பாசிட்டிவானப் போக்கையும் கொடுத்திருக்கிறது. எனவே, வரும் வாரத்திலும் நாம் நல்ல ஏற்றத்தை எதிர்பார்க்கலாம்.

ஹெச்டிஎஃப்சி வங்கி தொடர்பாக வந்த செய்தி, பேங்க் நிஃப்டியை பாசிட்டிவானப் போக்குக்குக் கொண்டு சென்றது. ஹெச்டிஎஃப்சி பங்குகளில் எஃப்ஐஐ முதலீட்டு வரம்பு, ஒரே நாளில் உச்ச வரம்பை எட்டியது. இந்த பாசிட்டிவ் நகர்வால் மற்ற வங்கிப் பங்குகளும் ஏற்றமடைந்தன.



பேங்க் நிஃப்டி, 20,500 என்ற நிலையைத் தாண்டி ஏற்றமடைய வழிவகுத்தது. பேங்க் நிஃப்டியின் இந்த ஏற்றம், வரும் வாரத்துக்கு இன்னுமொரு சாதகமான விஷயமாக இருக்கிறது. எனவே, வரும் வாரத்திலும் இந்தக் குறியீடு ஏற்றமடைவதைக் காணலாம். இது நிஃப்டியின் வளர்ச்சிக்குக் காரணியாக அமையும்.

ஐடி பங்குகள் இறக்கத்தில் இருந்து மீண்டு ஏற்றத்துக்கு வந்திருக்கின்றன. பார்மா பங்குகள் இறக்கம் அடைவது தடுக்கப்பட்டு, மெள்ள ஏற்றமடைய தொடங்கியிருக்கின்றன. எண்ணெய் மற்றும் எரிவாயு நிறுவனப் பங்குகளும் பாசிட்டிவான போக்கில் தொடர்வதால், மேலும் ஏற்றமடையும் வாய்ப்புகள் அதிகம் உள்ளன. நிஃப்டி ஃப்யூச்சர்ஸ், 8850 என்ற நிலையில் வாங்கலாம். ஸ்டாப் லாஸ் 8780 ஆக வைத்துக் கொள்ளவும். பேங்க் நிஃப்டி 20,500 என்ற நிலையிலும் வாங்கலாம். ஸ்டாப் லாஸ் 20300 ஆக வைத்துக்கொள்ளவும்.



கெடிலா ஹெல்த்கேர் (CADILAHC)

தற்போதைய விலை: ரூ.450.05

வாங்கலாம்

கெடிலா ஹெல்த்கேர் நிறுவனம், சில காலமாகவே நெருக்கடியான நிலையில்தான் இருந்து வந்தது. சில மாதங்களுக்கு முன்பு,

அமெரிக்க உணவு மற்றும் மருந்து நிர்வாக ஆணையம் அறிக்கை வெளியிட்ட பிறகு, அதற்குத் தடையாக இருந்த விஷயங்கள் விலக ஆரம்பித்தன. கடந்த வாரம் வெளியான அறிவிப்பு ஒன்று, அதற்கு இருந்த சில பிரச்சனைகளுக்கு முடிவு கட்டியதோடு, பங்கு வர்த்தகத்திலும் ஏற்றத்தின் போக்கைத் தொடங்கி வைத்துள்ளது.

இந்தப் பங்கின் தினசரி மற்றும் வார சார்ட்டை ஆராயும்போது பிரேக்அவுட் நடப்பதற்கான வாய்ப்புகள் இருப்பதைப் பார்க்க முடிகிறது. மேலும், தொடர்ந்து ஏற்றமடைவதற்கான வாய்ப்புகளும் தெரிகின்றன. அவ்வப்போது சில தொய்வுகள் ஏற்பட்டாலும்கூட, இந்தப் பங்கில் ஏற்பட்டுள்ள மொமென்டம், வரும் வாரத்தில் ரூ.475 என்ற நிலை வரை உயர்வதற்கு போதுமான வலிமையைக் கொண்டிருக்கிறது. எனவே, தற்போதுள்ள விலையில் வாங்கலாம். ஸ்டாப் லாஸ் ரூ.435 வைத்துக்கொள்ளவும்.

ரமா ஸ்டீல் ட்யூப்ஸ் (RAMASTEEL)

தற்போதைய விலை: ரூ.133.05

வாங்கலாம்

ரமா ஸ்டீல், ஸ்டீல் பைப் உற்பத்தி மற்றும் ஏற்றுமதி செய்யும் நிறுவனம். சமீபக் காலமாகவே பெரும்பாலான ஸ்டீல் பைப் நிறுவனங்களுக்கு, சந்தையில் புதிய டிமாண்ட் உருவாகி இருக்கிறது. இந்த டிமாண்ட் மேலும் தொடரும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

மேலும், இந்தப் பங்கின் சார்ட்டைப் பார்க்கும்போது, சமீப காலமாகவே கரெக்ஷன் பேட்டர்ன் முடிவுக்கு வந்து, ரெசிஸ்டன்ஸ் நிலைகளைத்தாண்டி நகர்ந்துகொண்டிருப்பது தெரிகிறது. எனவே, அடுத்த 2-3 மாதங்களில் புதிய உச்சத்தை அடைந்து, ரூ.147 வரை உயர வாய்ப்புள்ளது. தற்போதைய விலையில் வாங்கலாம். ஸ்டாப் லாஸ் ரூ.115 வைத்துக்கொள்ளவும்.



ஜிஎன்எஃப்.சி (GNFC)

தற்போதைய விலை: ரூ.274.45

வாங்கலாம்

குஜராத் நர்மதா வேலி ஃபெர்டிலைசர்ஸ் மற்றும் கெமிக்கல்ஸ் நிறுவனத்தின் (ஜிஎன்எஃப்.சி) வளர்ச்சிக்குப் பெருமளவில் பங்கு வகித்தது அதன் டிடிஐ (Turbocharged Direct Injection) ஆலைதான். சில பிரச்சனைகள் காரணமாக அது மூடப்பட்டபோது இந்த நிறுவனத்தின் பங்கு விலை வெகுவாக இறங்கியது.

தற்போது மீண்டும் அதன் டிடிஐ ஆலை செயல்பாட்டுக்கு வந்திருப்பதாக வெளிவந்துள்ள செய்தி, இந்தப் பங்கில் முதலீடு செய்ய மீண்டும் முதலீட்டாளர்களைக் கவர்ந்துள்ளது. இதனால் இந்தப் பங்கின் விலை ஏற்கெனவே ஏற்றமடையத் தொடங்கி, முந்தைய அதிகபட்ச விலையான 282 ரூபாயை நோக்கி நகர்ந்து கொண்டிருக்கிறது. இது மேலும் ஏற்றமடைந்து, ரூ.305 வரை உயர வாய்ப்புள்ளது. தற்போதைய விலையில் வாங்கலாம். ஸ்டாப் லாஸ் ரூ.260 வைத்துக்கொள்ளவும்.

தொகுப்பு: ஜெ.சரவணன்

டூஸ்க்ஸெய்மர் : இங்கு பரிந்துரைக்கப்பட்ட பங்குகள் பரிந்துரை செய்த ஆசிரியர் வசம் இருக்கக்கூடும். முதலீட்டாளர்கள் பங்குச் சந்தையின் ரிஸ்க் அறிந்து நிபுணர்களின் ஆலோசனைப்படி முதலீட்டை மேற்கொள்ளவும்.

கமாடிட்டி டிரேடிங்!

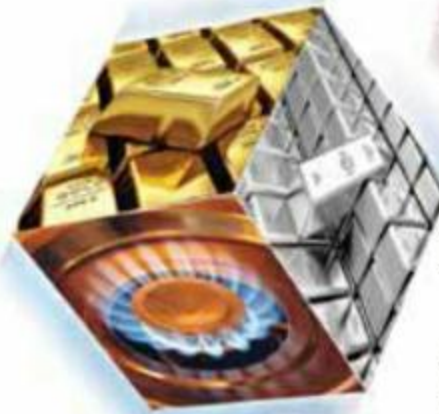
மெட்டல் & ஆயில்



இந்த வாரம் தங்கம், வெள்ளி எப்படி வர்த்தகமாகும் என்பது குறித்து எக்ட்ரா பங்குச் சந்தை பயிற்சி நிறுவனத் தலைவர் தி.ரா.அருள்ராஜன் விளக்குகிறார்.

தங்கம்!

“தங்கத்தைப் பற்றி, கடந்த வாரம் நான் சொன்னது நடந்தேவிட்டது. அதாவது, காளைகள் 28,800 என்ற ஆதரவைத் தொடர்ந்து தக்கவைத்துக்கொண்டு இருக்கின்றன. திங்கள், செவ்வாய், புதன் ஆகிய மூன்று நாட்களும், 28,800 என்ற ஆதரவைத் தக்கவைத்துக்கொண்டு இருந்தன. புதன் அன்று சற்றே வலிமையாக ஏற்ற ஆரம்பித்தன. சந்தை, காளைகளின் கைக்கு மாறிக்கொண்டு இருந்தது. புதன் அன்று



வலிமையாக ஏறிய தங்கம், உச்சமாக 29,136 என்ற எல்லையைத் தொட்டது.

வாரத்தின் நான்கு நாட்கள் வலிமையாக ஏறியதால், சந்தை இன்னும் காளைகள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாகச் சொல்லலாம் என்றாலும், கரடிகள் அவ்வளவு எளிதில் விட்டுத் தருமா என்று தெரியவில்லை.

கரடிகள், 29,500 என்ற தடைநிலையைத் தாண்டவிடாமல் தடுத்துக்கொண்டு இருக்கின்றன. அதுதான் சென்ற வியாழக் கிழமையும் நடந்தது. காளைகள், 28,800 என்ற வலிமையான ஆதரவு நிலையைத் தக்கவைத்துக் கொண்டு ஏற ஆரம்பித்தாலும், மேலே 29,500 என்ற எல்லையைத் தக்கவைக்க, கரடிகள் எல்லா முயற்சிகளையும் எடுத்து வருகின்றன. எனவேதான், வியாழன் அன்று காளைகள் ஏற்ற முயற்சி செய்தபோது, 29,438 என்ற எல்லையில்



சப்போர்ட்- ரெசிஸ்டன்ஸ்

கமாடிட்டி	காண்ட்ராக்ட்	சப்போர்ட் 1	சப்போர்ட் 2	ரெசிஸ்டன்ஸ் 1	ரெசிஸ்டன்ஸ் 2
வெள்ளி	மார்ச்	42,012	41,418	42,989	43,742
தங்கம்	பிப்ரவரி	28,898	28,602	29,468	29,742
காப்பர் மினி	பிப்ரவரி	395	381	415	422
லெட் மினி	பிப்ரவரி	157	152	164	166
இயற்கை எரிவாயு	பிப்ரவரி	199	194	211	218
கச்சா எண்ணெய்	பிப்ரவரி	3,497	3,386	3,680	3,752

மிக வலிமையாகத் தடுத்து நிறுத்தின. அடுத்த நாள் வெள்ளிகிழமை அன்று 29,300 என்ற எல்லைக்குக் கீழே திருப்பின. ஒருவேளை காளைகள், 29,500-ஐ உடைத்தால் பெரும் ஏற்றமாக 29,900, 30,300 என்ற எல்லைகளை நோக்கி நகர்த்தலாம். எனவே, தற்போது 29,500 என்பது ஒரு மையப்புள்ளியாகச் செயல்படத் தயாராகிறது.

வெள்ளி!

வெள்ளி, முந்தைய ஆதரவான 42,100-ஐ சற்றே உடைத்து அதன் அருகில் 41,700 என்ற ஆதரவை எடுத்துள்ளது. மேலே 42,600-ஐத் தாண்டினால், வலிமையான ஏற்றம் வரலாம். இந்த ஏற்றம் 43,150 வரைத்தொடர்ந்தது. இந்த எல்லைதான் கரடிகளின் முக்கியமான எல்லை. தற்போது வெள்ளி, மேலே 43,150-ல் தடுக்கப் படுகிறது. கீழே 42,600 என்ற எல்லையில் ஆதரவு எடுக்கிறது.”

கச்சா எண்ணெய்!

கடந்த ஆண்டு, கச்சா எண்ணெய் விலை உயர்வைக் கட்டுப்படுத்தும் வகையில் இதன்

உற்பத்தியை நாள் ஒன்றுக்கு 1.8 மில்லியன் பேரல் வரை குறைக்க ஒபெக் நாடுகள் நடவடிக்கை எடுத்தன. எனினும், அமெரிக்காவில் இருந்து கச்சா எண்ணெய் அதிக அளவில் விநியோகம் செய்யப் படுகிறது.

கடந்த வாரம் கச்சா எண்ணெய் கையிருப்பு குறித்த டேட்டாவில், கையிருப்பு 3.7 மில்லியன் பேரல்களாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்பட்டது. ஆனால், எதிர்பார்ப்பைவிட மிக அதிகமாக கையிருப்பு, அதாவது 9.5 மில்லியன் பேரல் களாக அதிகரித்துக் காணப்பட்டது. இது இதற்கு முந்தைய வாரத்தில் 13.8 மில்லியன் பேரலாக இருந்தது.

இயற்கை எரிவாயு!

சமீபத்திய வாரங்களில், அமெரிக்கா முழுவதும் நிலவும் மிதமான வெப்பநிலையால், இயற்கை எரிவாயுவின் விலையில் நெருக்கடி நிலவுகிறது. கடந்த வாரம், இயற்கை எரிவாயுக் கையிருப்பு 130 பில்லியன் க்யூபிக் பீட்டாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்பட்டது. ஆனால், இதன் கையிருப்பு 114 பில்லியன் க்யூபிக் பீட்டாக இருந்தது. இது இதற்கு முந்தைய வாரத்தில் 152 பில்லியன் க்யூபிக் பீட்டாக இருந்தது. இதனால் இதன் விலை, புதிய சரிவைச் சந்தித்து வர்த்தகமாகி வருகிறது.

அக்ரி கமாடிட்டியைப் படிக்க :

<http://bit.ly/2kcdPtv>

கமாடிட்டியில் சந்தேகமா?

கமாடிட்டி குறித்த உங்களின் அத்தனை சந்தேகங்களையும் 044-66802920 என்ற தொலைபேசி எண்ணுக்குத் தொடர்பு கொண்டு பதிவு செய்யுங்கள். உங்கள் அழைப்பின்போது எதிர் முனையில் உங்களுடன் உரையாட யாரும் இருக்கமாட்டார்கள். அந்த இரண்டு நிமிடம் முழுக்க முழுக்க உங்களுக்கே!



நி:ப்டியின் டோக்கு:

எக்ஸ்பைரிக்குப் பின்னால் சந்தையின் திசை மாறலாம்!

டெக்னிக்கல் செட் அப்பில் பெரிய அளவிலான மாறுதல்கள் ஏதும் இல்லை என்றும், டெக்னிக்கலாக சந்தை சிறியதொரு இறக்கத்தைச் சந்தித்தப் பின்னரே மீள்வதற்கு வாய்ப்புள்ளது என்ற சூழல் கடந்த சில வாரங்களாகவே நிலவுகிறது என்பதை நினைவில் கொண்டே டிரேடர்கள் வியாபாரம் செய்யவேண்டியிருக்கும் என்றும் சொல்லியிருந்தோம். இரண்டு நாட்கள் இறக்கத்தையும் மூன்று நாட்கள் ஓரளவு ஏற்றத்தையும் கண்ட நிலீப்பி, வார இறுதியில் வாராந்திர ரீதியாக 28 புள்ளிகள் ஏற்றத்துடன் முடிவடைந்தது.

நான்கு டிரேடிங் தினங்களைக் கொண்ட எக்ஸ்பைரி வாரத்தில் நுழைகிறோம். வரும்

வாரத்தில், பெரிய டேட்டாவெளியீடுகள் எதுவும் இல்லை. எக்ஸ்பைரிக்குண்டான மூல்களே நடக்க வாய்ப்புள்ளன. வெள்ளியன்று டிரேடிங் விடுமுறை என்பதால் நீண்டதொரு வார இறுதி விடுமுறையும் இருக்கிறது என்பதை மனதில் கொள்ளுங்கள். எக்ஸ்பைரிக்கு பின்னால் வரும் வாரத்தில், சந்தையின் திசை மாறிவிட வாய்ப்புள்ளது.

அதிகபட்சமாக 8955 என்ற லெவலே தற்போதைக்கு எல்லையாக இருக்கிறது என்பதை நினைவில் கொண்டே டிரேடர்கள் வியாபாரம் செய்யவேண்டியிருக்கும். சந்தையின் வால்யூம் திடீர் திடீரென அதிகமாகவும் குறைவாகவும் மாறிவருவது கவலைக்குரிய விஷயமாகத் தெரிகிறது.

சிறியதொரு நெகட்டிவ் செய்தி கூட பெரிய அளவிலான திசை மாற்றத்தைக் கொண்டு வந்துவிடக்கூடும் என்பதையும் நினைவில் கொண்டு, மிகவும் குறைந்த எண்ணிக்கையில் ஸ்டரி கட்டான ஸ்டாப் லாஸூடன், சின்னச்சின்ன ஸ்டாக் ஸ்பெசிபிக் லாங் சைட் வியாபாரத்துக்கு மட்டுமே சந்தையை டிரேடர்கள் ட்ராக் செய்யலாம். இறக்கம் என்பது 8510 லெவலைத்தாண்டி வந்தால், 7900 லெவல்கள் வரையிலும் பெரிய சப்போர்ட்கள் எதுவும் இல்லை என்பதை மனதில் கொள்ளுங்கள். எக்ஸ்பைரி தினத்தன்று வியாபாரத்தை முழுமையாகத் தவிருங்கள். ஓவர்நைட் மற்றும் ஷார்ட் சைட் வியாபாரத்தைத் தவிருங்கள்.

வரும் வாரத்தில் வெளிவர இருக்கும் முக்கிய டேட்டாக் களின் விவரம் அட்டவணையில் தரப்பட்டுள்ளது. இதையும் கவனத்தில்கொண்டு டிரேடிங் செய்யுங்கள்.

விலை மற்றும் வால்யூம் டேட்டா அடிப்படையில் கவனிக்க வேண்டிய ஸ்டாக்குகள் - விலைகள் மற்றும் வால்யூம்கள் 17-02-17 அன்றைய வியாபாரத்தின் இறுதியில் இருந்த நிலை.

கடந்த ஐந்து நாட்கள் டிரேடிங்கை வைத்து, வரும் வாரத்துக்கு கவனிக்க உகந்த பங்குகள்: SOBHA-283.95, HDFCBANK-1377.05, KEI-181.25, IBVENTURES-35.35, BHARTIARTL-369.50, JMFINANCIAL-82.70, PETRONET-400.75, L&TFH-117.45, RBLBANK-418.45, VIPIND-150.20.

ரிஸேட்டிவ் மொமொன்டம் ஸ்டாப்ஸ்

நிஃப்டி 17-02-17 முடிவில்	8821.70	+ 43.70	
வாராந்திர அளவில் 24-02-17 வரை டிரேடிங்குக்கு - ஸ்பாட் நிஃப்டி			
சப்போர்ட் லெவல்	8724	8627	8557
ரெசிஸ்டன்ஸ் லெவல்	8908	8994	9064
தினசரி அளவில் 20-02-17 டிரேடிங்குக்கு - ஸ்பாட் நிஃப்டி			
சப்போர்ட் லெவல்	8785	8749	8713
ரெசிஸ்டன்ஸ் லெவல்	8877	8933	8968
பேங்க் நிஃப்டி 17-02-17 முடிவில்			
வாராந்திர அளவில் 24-02-17 வரை டிரேடிங்குக்கு - ஸ்பாட் பேங்க் நிஃப்டி	20551.35	+ 307.65	
சப்போர்ட் லெவல்	20079	19606	19242
ரெசிஸ்டன்ஸ் லெவல்	21033	21515	21879
தினசரி அளவில் -20-02-17 டிரேடிங்குக்கு - பேங்க் நிஃப்டி			
சப்போர்ட் லெவல்	20320	20088	19862
ரெசிஸ்டன்ஸ் லெவல்	20913	21274	21500

முக்கியப் பொருளாதார டேட்டா வெளியீட்டு அட்டவணை

இந்தியா		காலகட்டம்
24-02-2017	ஃபாரெகஸ் ரிசர்வ்	17/பிப்ரவரி
அமெரிக்கா		காலகட்டம்
22-02-2017	எக்சிஸ்டிங் ஹோம் சேல்ஸ்	ஜனவரி
24-02-2017	நியூ ஹோம் சேல்ஸ்	ஜனவரி
யுனைடெட் கிங்டம்		காலகட்டம்
22-02-2017	ஐடிபி குரோத் ரேட் - Y-o-Y/Q-o-Q - 2 nd Estimate	Q4

என்ற அளவீட்டில் பார்த்தால் இந்தப் பங்குகளை டிரேடிங்குக்கு கவனிக்கலாம்: SOBHA-283.95, RALLIS-248.35, M&M-1317.15, FCL-33.95, TECHM-503.50, GRASIM-1040.60, HDFCBANK-1377.05, ICICIPRULI-362.90, KOTAKBANK-796.50, HCLTECH-839.25, TCS-2407.90, SJVN-35.75, NBCC-175.10, GSFC-115.30, GAIL-510.20, DLINKINDIA-129.35, KEI-181.25, IBVENTURES-35.35, WABAG-517.25, WSTC-

STPAPR-171.05.

டிரேடிங் வால்யூம் கணிசமான அளவில் அதிகரித்த ஸ்டாக்குகள் (ஐந்து நாள் அளவீட்டில்) டிரேடிங்குக்கு கவனிக்கலாம்: HEROMOTO-CO-3087.20, COALINDIA-316.25, ENGINEERSIN-152.60, NBCC-175.10, EQUITAS-183.80, MEGH-42, GREAVESCOT-153.20, BALRAMCHIN-159.10, IBULHSGFIN-854.25, KCP-106.10, WIPRO-475.35.

ஈய் அண்ட் ஓ கார்னர்



17-02-17 டிஐஐபிங் முடிவில் உள்ள நிலை (பிப்ரவரி 2017 எக்ஸ்பிரி காண்ட்ராக்ட்கள் மட்டும்)

ஃய்யூச்சர்ஸ்

ஃய்யூச்சர்ஸ் ஓயன் இண்ட்ரெஸ்ட் ஓரளவு அதிகரித்த ஸ்டாக்குகள்; பிப்ரவரி 2017 மாத காண்ட்ராக்ட்கள்: JPASSOCIAT, RCOM, SBIN, ICICIBANK, GMRINFRA, AXISBANK, FEDERALBNK, IBULHSFIN, SAIL, KOTAKBANK, IDEA, M&MFIN, GRANULES, ADANIPTS, JISJALEQS, JSWENERGY, WOOCKPHARMA.

ஃய்யூச்சர்ஸ் ஓயன் இண்ட்ரெஸ்ட் ஓரளவு குறைந்த ஸ்டாக்குகள்; பிப்ரவரி 2017 மாத காண்ட்ராக்ட்கள்: HDFCBANK, VEDL, TATAMOTORS, SOUTHBANK, ASHOKLEY, TV18BRDCST, HINDALCO, TATAGLOBAL, SUNPHARMA, INDIACEM, HDIL, JSWSTEEL, NHPC, IFCL, DLF, IDFCBANK, DHFL, RPOWER, NMDC, ADANIPOWER, IBREALEST, INFY, RELCAPITAL.

ஃய்யூச்சர்ஸ் விலை பிரிமியத்தில் முடிவடைந்த ஸ்டாக்குகள்; பிப்ரவரி 2017 மாத காண்ட்ராக்ட்கள்: MRF, EICHERMOT, BOSCHLTD, PAGEIND, NIFTYIT, MARUTI, MCDOWELL-N, ULTRACEMCO, HEROMOTOCO, DRREDDY, TCS, NIFTY, OFSS, BEML,

வெள்ளியன்று விலையும் வால்யூமும் அதிகரித்து டிரேடர்களுக்கு சர்ப்ரெஸ் காண்ட்ராக்ட்கள்: WABAG-517.25, WSTCSTPAPR-171.05, GREAVESCOT-153.20, GOLDINFRA-46.75, HBLPOWER-43.50, KELLTANTEC-137.95, GNFC-274.45.

டெக்னிக்கல் அனாலிசிஸ் அடிப்படையில் கவனிக்கவேண்டிய பங்குகள்

புல்லிஷ் எம்ஏசிடி கிராஸ் ஓவர் நடந்த ஸ்டாக்குகள்: HDFCBANK-1377.05, HBLPOWER-43.50, SREINFRA-98.10, CAIRN-287.80, GREAVESCOT-153.20, FCL-33.95, ONMOBILE-84, WABAG-517.25.

பியரிஷ் எம்ஏசிடி கிராஸ் ஓவர் நடந்த ஸ்டாக்குகள் : NBCC-175.10, GRANULES-126.40, RAIN-78.20, RUCHI-SOYA-26.15, UCObANK-35.75.

ஆர்எஸஐ/இஎம்ஏ புல்லிஷ் கிராஸ் ஓவர் நடந்த ஸ்டாக்குகள் : FEDERALBNK-83.40, IDFCBANK-62.90, TATAMOTORS-452.95, IDFC-53.30, STAMPEDE-22.35, ENGINEERSIN-152.60, FSL-45.40, SINTEX-93.80, NFL-70.65, DISHMAN-221.15, POWERGRID-202.55, HINDPETRO-543, RENUKA-15.55, HBLPOWER-43.50, LICHSGFIN-556.50, FCONSUMER-26.45, HCC-38.95, CANBK-291.90.



ஆர்எஸஐ/இஎம்ஏ பியரிஷ் கிராஸ் ஓவர் நடந்த ஸ்டாக்குகள்: NHPC-30.05, NBCC-175.10, INFY-1000.10, TCS-2407.90, HINDOILEXP-74.60, WIPRO-475.35, HEX-AWARE-212.40, SOBHA-283.95.

வாங்கி விற்பதற்கான டெக்னிக்கல் பொசிஷன்களைக் கொண்டிருக்கும் ஸ்டாக்குகள்: VEDL-263.45, DHFL-322.20, RELCAPITAL-517.85, MANAPPURAM-103.45, TATAPOW-

AJANTPHARMA, SRF, BHARATFORG.

ஃப்யூச்சர்ஸ் விலை டீஸ்கவுண்ட்டில் முடிவடைந்த ஸ்டாக்குகள்: BANKNIFTY, CONCOR, CESC, HDFCBANK, CANBK, BRITANNIA.

பிப்ரவரி 2017 மாத கான்ட்ராக்ட்கள்: அதிக அளவில் டிரேட் நடந்து அதிக அளவில் ஓயன் இன்ட்ரெஸ்ட்டும் இருந்த இண்டெக்ஸ் ஆப்ஷன்கள் (பிப்ரவரி 2017கான்ட்ராக்ட்கள்): NIFTY-9000-CALL, NIFTY-8500-PUT, NIFTY-8700-PUT, NIFTY-8800-CALL, NIFTY-8900-CALL, NIFTY-8600-PUT, NIFTY-8300-PUT, NIFTY-8400-PUT, NIFTY-9100-CALL, NIFTY-8700-CALL, NIFTY-9200-CALL, NIFTY-8750-PUT.

புட் அண்ட் கால் ரேஷியோ; பிப்ரவரி 2017 கான்ட்ராக்ட்கள் சில முக்கிய ஸ்டாக்குகளுக்கான புட் அண்ட் கால் ரேஷியோ: COLPAL-3.01, AMARAJBAT-2.73, PIDI-LITEIND-1.82, KPIT-1.33, NIFTY-1.02, HDFCBANK-0.94,

SUNTV-0.92, BANKNIFTY-0.91, BHARTIARTL-0.90, SAIL-0.90, HDFC-0.87, ADANIPOWER-0.86, EICHERMOT-0.84, M&M-0.83, IDEA-0.83, ALBK-0.82, NMDC-0.81, YES-BANK-0.71, TATASTEEL-0.71, NCC-0.68, DLF-0.68, BHARATFORG-0.67, INDUSINDBK-0.66, L&TFH-0.65, TCS-0.65, ORIENTBANK-0.64, WIPRO-0.64, PFC-0.61, BANKINDIA-0.61, TVSMOTOR-0.61, INFY-0.60, TECHM-0.57, ABIR-LANUVO-0.57, MARUTI-0.55, BHEL-0.53, RELIANCE-0.51, DABUR-0.50.

எஃப் அண்ட் ஓ சந்தை பல நடைமுறை சிறப்பு குணங்களும் அதிக ரிஸ்க்கும் கொண்டது. தாங்கும் சக்தி மற்றும் ரிஸ்க் குறித்த முழு புரிதலுக்குப் பின்னரே டிரேடர்கள் வியாபாரத்தில் இறங்கவேண்டும். ஒருபோதும் ரிஸ்க் குறித்த முழு புரிதல் இல்லாமல் வியாபாரம் செய்யக்கூடாது. டிரேடிங் முடிவுகள் முழுக்க முழுக்க உங்களுடையதே.

ER-84.10, BHARATFIN-868.30, NFL-70.65, PETRONET-400.75, KEI-181.25, IBULHSGFIN-854.25, RELINFRA-559.70, ATLANTA-85.95, HBLPOWER-43.50, GSFC-115.30, SREINFRA-98.10, HDFC-1402.50, INDUSINDBK-1338.05, J&KBANK-71.40, CAIRN-287.80, YESBANK-1440.90, CHENNAIPETRO-390.20,

எச்சரிக்கை : இண்ட்டிக்கேட்டர்களில் வரும் ஸ்டாக்குகளின் எண்ணிக்கை, கணிசமான அளவில் குறைவாகவே இருக்கிறது என்பதும் வால்யூம் மற்றும் டெலிவரி வால்யூம் கணிசமாக குறைந்திருப்பதும் சந்தையின் அதிகமான வீக்கெனஸையே காட்டுகின்றது. மேலும், டிரேடர்கள் மத்தியில் பாப்புலரல்லாத

பெரும்பாலான ஸ்டாக்குகள் இண்ட்டிக்கேட்டர்களில் வந்துள்ளன. இவை அதிக அளவில் ரிஸ்க் இருக்கும் சூழலையே காட்டுகின்றது. செய்திகள் மட்டுமே சந்தையின் போக்கை நிர்ணயிக்கும் என்பதால், அனைத்துவிதமான டிரேடர்களும் வியாபாரத்தின் அளவை, வரும் வாரத்தில் மிகவும் குறைத்துக்கொள்வது நல்லது.

வாசகர்கள் கவனத்துக்கு: உங்கள் ஸ்டாக் செலக்ஷன், ட்ராக்கிங், வியாபாரத்தை ரிஸ்க் எடுக்கும் திறன், நிதிமேலாண்மைத் திறன் போன்றவற்றை மனதில் வைத்து முடிவு செய்து கொள்ளுங்கள். டிரேடிங் முடிவுகள் முழுக்க முழுக்க உங்களுடையதே.

Data in this section (Trader Pages and F&O Corner) is not a buy/sell recommendation but only a compilation of information on various technical/volume based parameters and the data is compiled by Dr S Karthikeyan (an Independent Research Analyst herein after referred as 'Research Analyst'). Dr S Karthikeyan is a SEBI registered Research Analyst under the SEBI (Research Analysts) Regulations, 2014 with registration number INH200001384.

Analyst Certification and Disclosures under the provisions of SEBI (Research Analysts) Regulations 2014

Analyst certifies that all of the views, if any, expressed in this report reflect his personal views about the subject company or companies and its or their securities, and no part of his compensation was, is or will be, directly or indirectly related to specific recommendations or views expressed in this report. Analyst affirms that there exist no conflict of interest that can bias his views in this report. The Analyst do not hold any share(s) in the company/ies discussed.

Disclosure of Interest Statement

1. Whether Research analyst's or relatives' have any financial interest in the subject company/ies and nature of such financial interest? - No; 2. Whether Research analyst or relatives have actual / beneficial ownership of 1% or more in securities of the subject company/ies at the end of the month immediately preceding the date of the document? - No; 3. Whether the research analyst or his relatives has any other material conflict of interest? - No; 4. Whether research analyst has received any compensation from the subject company/ies in the past 12 months and nature of products / services for which such compensation is received? - No; 5. Whether the Research Analyst has received any compensation or any other benefits from the subject company/ies or third party in connection with the research report? - No; 6. Whether Research Analyst has served as an officer, director or employee of the subject company/ies? - No ; 7. Whether the Research Analyst has been engaged in market making activity of the subject company/ies? - No.

General terms and conditions of the research report

For a detailed disclaimer and disclosure please visit <http://nanayam.vikatan.com/index.php?aid=9985>. Before making an investment/trading decision on the basis of this data you need to consider, with the assistance of a qualified adviser, whether the investment/trading is appropriate in light of your particular investment/trading needs, objectives and financial circumstances.

One year Price history of the daily closing price of the securities covered in this section is available at http://www.nseindia.com/products/content/equities/equities/eq_security.htm (Choose the respective symbol) /name of company/time duration)

நேரடி வரி மொத்த வசூல்

2015-16	7,42,295
2014-15	6,95,792
2013-14	6,38,596
2012-13	5,58,989
2011-12	4,93,987

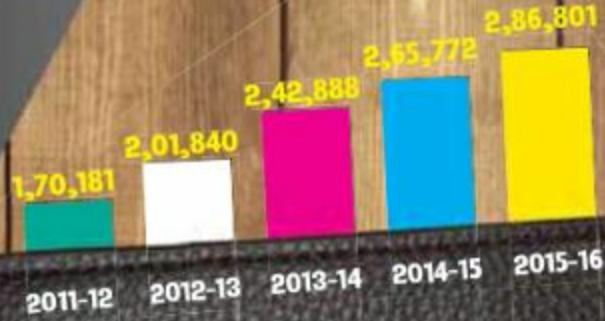
(ரூ.கோடிகளில்)

தொகுப்பு:
சோ.காந்திசேயன்,
இணைப்போகிராபிக்ஸ்,
எஸ்.ஆர்பி. முகம்மது

இந்தியாவும் நேரடி வரி வசூலும்

TOP
புள்ளி
விவரங்கள்

ஆதாரம்: Union Finance Accounts of
respective years and reports of C&AG.



தனிநபர் வருமான வரி

(ரூ.கோடிகளில்)

நாணயம்
விகடன்



* செல்வ வரி, மூலதன ஆதாய வரி
உள்ளிட்டவை மற்ற நேரடி வரிகளில்
அடங்கும். இதில், செல்வ வரி 2015-16
முதல் நீக்கப்பட்டுவிட்டது

நிறுவன வரி

(ரூ.கோடிகளில்)



GRT

G.R.Thanga Māligai
JEWELLERS
Since 1964

மங்களப்
பொண்ணில் எந்நாளும்
பொண்ணாள்

தங்கம் & வைரம் & பிளாட்டினம் & வெள்ளி

சென்னை: தி.நகர்: உஸ்மான் ரோடு Ph: 044-2434 5062; கோடஸ் ரோடு Ph: 044-2346 1515
அடையார் | அண்ணாநகர் | நங்கநல்லூர் | பழைய வண்ணாரப்பேட்டை | பெரம்பூர் | ஃபீனிக்ஸ் மார்க்கெட் சிட்டி
பூவிருந்தவல்லி | புரசைவாக்கம் | ரெட்ஹில்ஸ் | தாம்பரம் | வேளச்சேரி

தமிழ்நாடு | புதுச்சேரி | ஆந்திர பிரதேஷ் | தெலுங்கானா | கர்நாடகா

துபாய் | மலேசியா | சிங்கப்பூர்



Shop online at: www.grtjewels.com | mail@grtjewels.com

வரிஃ சலுகையுடன் அதிக வருமானம் வெகு நிஃசயம்



TMB வரிவிலக்டு சேமிப்பு டெபாசிட் திட்டங்கள்

இரட்டிப்பு பலன்

வரி விலக்டு + அதிகவட்டி

TMB-மல்லிகை Tax Saver TMB-முல்லை Tax Saver

டெபாசிட்

டெபாசிட்

	பொதுமக்டுக்கு	முத்தகுடிமக்டுக்கு
வட்டி விகிதம்	7.00%	7.50%
5 வருடங்களுக்கான Annualized yield	14.48%	15.18%

வருமான வரிஃ சட்டம் 1961 பிரிவு 80Cயின் கீழ்
₹1.50 லட்சம் வரையிலான வைப்புத்தொகைக்கு வருமான வரிவிலக்டு உண்டு
டெபாசிட் காலம் - 5 வருடம் முதல் 10 வருடம் வரை

TMB தமிழ்நாடு
கெக்கண்டல்
பேங்க் லிட்
Be a step ahead of life

இலவச தொலைபேசி எண் 180 0425 0426 | www.tmb.in

Follow us on [f tmbld](https://www.facebook.com/tmbld) [tmbstepahead](https://www.instagram.com/tmbstepahead)