

★
मासिक विचक्षण

अथ विश्व

वर्ष: सहावे
अंक: चौथा
एप्रील २०१७
किंमत: रु २७/-





श्री. भरत कुमार मोई
ब्रांच मॅनेजर
महाराष्ट्रग्रामीण बँक,
नंदूरबार.

कर्जाचे प्रकार

कर्जाचे प्रकार जाणून घेण्यापूर्वी कर्ज कोणाकडून आणि कसे मिळते हे जाणून घेणे महत्वाचे असते. तर कर्ज हे दोन प्रकारे मिळू शकते. एक सावकाराकडून दोन एखाद्या संस्थेकडून. संस्थांचे त्यांच्या कामानुसार प्रकार पडतात त्यापैकी कर्जपुरवठा करणाऱ्या वित्तीय संस्था असतात त्यात बँक एक महत्त्वपूर्ण संस्था असते. या वित्तीय संस्था कर्ज देतांना काही मुलभूत गोष्टींचा विचार करत असते ते पुढील प्रमाणे :

१) **कर्जाची प्राथमिकता** : दिले जाणारे कर्ज हे कुठल्या कारणासाठी वापरले जाणार आहे त्यानुसार कर्जाची प्राथमिकता ठरवली जाते.

२) **कर्जाचा वापर किंवा कारण** : एक जुनी म्हण आहे, "पैश्याने पैसा मोठा होतो." पैसा हा एका हातातून दुसऱ्या हातात फिरत असतो त्यात त्याची वाढ होत असते. कर्जाचा योग्य वापर हा त्याचे मूल्य ठरवणार असतो, सट्टेबाजीसाठी कर्जाचा पैसा वापरला गेला तर चलनवाढ होऊन भाववाढ होणार म्हणून, कर्जाचा वापर हा उत्पादक कार्यासाठी होणे गरजेचे आहे. कर्जाच्या पैश्यातून कर्जदाराच्या उत्पादनात वाढ होणे कर्ज देणाऱ्या संस्थेला अपेक्षित असते.

३) **कर्जदाराचे आर्थिक चारित्र्य किंवा सवयी** : पैश्याचे चक्र विना अडथळा अविरत चालू राहिला तर कर्जदार संस्था आणि कर्जदार दोघांच्या उत्पन्नात वाढ होऊन देशाचा आर्थिक विकास साधला जातो. कर्जाचा पैसा योग्य हातात पडला तर त्याचे चीज होऊन कर्जदार कर्जाची परफेड करतो आणि पैश्याचे चक्राला खंड पडत नाही. याउलट जर कर्जाचा पैसा कर्जबुडव्या लोकांच्या हातात पडला तर कर्जदार संस्था आणि चांगले कर्जदार दोघांना हानी पोहोचते. म्हणून आर्थिक शिस्त नसलेल्या कर्जदारांना संस्था कर्ज नाकारतात.

४) **कर्ज परतफेडीची क्षमता** : कर्जदाराला कर्जदार संस्था त्यांच्या कर्ज परतफेडीच्या क्षमतेनुसार कर्ज देत असतात. आवश्यकतेपेक्षा जास्त वित्तपुरवठा झाल्यास कर्जदाराला कर्ज काढणे कठीण होते आणि कर्जबुडवेगिरी सुरू होते. याचे सध्याचे ज्वलंत उदाहरण म्हणजे श्री. विजय माल्ल्या यांचे कर्जबुडवेगिरी प्रकरण, त्यांच्या किंगफिशर एअरलाइंसला बँकांनी त्यांच्या आर्थिक कुवतीपेक्षा अधिक प्रमाणात वित्तपुरवठा केल्याने ते कर्ज परतफेडीसाठी असमर्थ ठरले आणि फरार घोषित झाले.

५) **कर्जासाठीचे तारण** : कर्ज जर योग्य व मुबलक प्रमाणात तारण न घेता दिले गेले तर वित्तीय संस्थांना त्यांच्या कर्जाची वसुली करणे कठीण होते. म्हणून प्रत्येक संस्था कर्ज देण्यापूर्वी कर्जासाठी तारण मागत असते.

कर्ज देणाऱ्या संस्था ह्या कर्ज मागणीच्या आधारे आणि ग्राहकाच्या गरज आणि निवडीच्या आधारे कर्जाचे प्रॉडक्ट तयार करित असतात. अर्थव्यवस्थेच्या गरजेप्रमाणे कर्जाचे दोन प्रकार पडतात प्राथमिक कर्ज आणि दुय्यम स्थानाचे कर्ज.

प्राथमिक कर्ज :

१) **शेतीविषयक कर्ज** : भारतीय अर्थव्यवस्थेत शेतीला अनन्यसाधारण महत्त्व आहे. भारतातील रोजगार हा निम्माहून अधिक शेतीवर अवलंबून आहे. म्हणून शेतीला चालना मिळावी या हेतूने वित्तीय संस्था शेतकऱ्याला शेतीसाठी मुदत कर्ज देत असतात, हे प्राथमिकता क्षेत्रातील कर्ज असते, त्यात अल्पमुदत कर्ज जे शेतात पिक घेण्यासाठी दिले जाते त्यास पिक कर्ज म्हणतात, मध्यम मुदतीचे कर्ज शेतात सिंचन व्यवस्था करण्यासाठी दिले जाते, दीर्घ मुदतीचे कर्ज हे शेताची सुधारणा करण्यासाठी दिले जाते.

२) **गृह कर्ज** : अन्न, वस्त्र, निवारा या माणसाच्या मुलभूत गरजा आहेत. त्यापैकी निवारा ही गरज पूर्ण करून घेण्यासाठी खर्च जरा अधिक लागत असतो. काही लोक हा

खर्च स्वतः भागऊ शकतात तर काही लोकांना त्यासाठी कर्जाची गरज भासते. हे प्राथमिक क्षेत्रात मोडणारे कर्ज आहे. वित्तीय संस्था रिझर्व बँकेने ठरवून दिलेल्या मानकांच्या आधारे स्वतःच्या संस्थेचे कर्ज मानांकन ठरवतात व त्यानुसार कर्ज देतात.

३) **शैक्षणिक कर्ज** : हे प्राथमिकता क्षेत्रात मोडणारे कर्ज आहे. विद्यार्थ्यांना त्यांच्या गुणवत्तेच्या आधारे ह्या प्रकारचे कर्ज दिले जाते. प्रत्येक बँक रिझर्व बँकेने ठरवून दिलेल्या मानांकनाच्या आधारे विद्यार्थ्यांना ह्या प्रकारचे कर्ज देत असतात. विद्यार्थ्यांनी साधारणतः शिक्षण पूर्ण झाल्यावर १ वर्षाने किंवा नोकरी लागल्याच्या ६ महिन्यांनंतर पासून या कर्जाची परतफेड सुरू कराव्यची असते.

क) मध्यम, लघु आणि दीर्घ उद्योगांसाठी कर्ज : हे कर्ज प्राथमिक क्षेत्रात मोडत असते. अर्थव्यवस्थेच्या विकासात हे उद्योग खूप मोठी भूमिका बजावतात. म्हणून या उद्योगांना त्यांच्या गरजेनुसार वित्त पुरवठा केला जात असतो. कायद्याने या उद्योगासाठी कर्ज मानांकन ठरवून दिलेले आहेत. त्यानुसार या क्षेत्राला कर्जपुरवठा केला जात असतो.

ख) वाहन कर्ज : मध्यम वर्गीय व्यक्तीला वाहन घेणे सुलभ व्हावे या हेतूने व्यक्तीच्या उत्पन्नाच्या आधारे, रिझर्व बँकेने ठरून दिलेल्या मानांकनाच्या आधारे वित्तीय संस्था या प्रकारचे कर्ज पुरवित असतात.

क) वैयक्तिक कर्ज : कधी कधी व्यक्तीला काही खाजगी कामासाठी तातडीने कर्जाची आवश्यकता असते, अशा वेळेस वित्तीय संस्था कुठल्याही तारणाशिवाय व्यक्तीला कर्जपुरवठा करित असतात. अशा कर्जाला वैयक्तिक कर्ज म्हणतात. या कर्जाचा व्याज दर हा खूप जास्त असतो.

ख) सोने तारण कर्ज : वैयक्तिक कर्जाचा व्याजदर ज्यांना परवडत नाही त्यांसाठी बँक सोने तारण कर्ज देत असतात. व्यक्ती आपल्याकडील सोने बँकेस तारण देत असतो आणि त्या बदल्या बँकेकडून कर्ज घेत असतो.

इतर अनेक प्रकारचे कर्ज वित्तीय संस्था ग्राहकांच्या गरजेच्या आधारे पुरवित असतात.

विचक्षण अर्थविश्व। एप्रिल - २०१७



DEMAT ACCOUNT



श्री. उल्हास हरी जोशी
D. M. E.(Mechanical)
पुणे.

डीमॅट अकाऊंटचे काय करायचे?

मागील वर्षाच्या गुढीपाडव्याच्या शुभमुहूर्तावर माझ्या एका दोस्ताने एक नवीन गाडी घेतली. गाडी सुंदर आणि अलिशान होती. गाडी घ्यायला साडेपाच ते सहा लाख रुपये खर्च आला. डिलरच्या शोरूममध्ये गाडीची साजसंगीत पूजा झाली. डिलरच्याच सेल्समनने गाडी नवी असल्यामुळे घरी आणून पोचवली. येतांना गाडीची पूजा अर्चा, फोटो काढणे, सगळ्यांना पेढे वाटणे हा कार्यक्रम पण झोकात पार पडला. नवीन गाडी घेतल्याबद्दल माझ्या मित्रावर लोकांच्या कौतुकाचा वर्षाव झाला. माझ्या मित्राला धन्य धन्य झाल्यासारखे वाटले. आता माझा मित्र रोज झोकात गाडीतून फिरायला जाणार असे मला वाटले. पण प्रत्यक्षात तसे काही घडेना. त्याची गाडी नुसतीच घराबाहेर उभी होती. शेवटी मी त्याला 'तु गाडीतून फिरायला का जात नाहीस?' असे विचारले. तेंव्हा त्याने पडलेल्या चेहऱ्याने उत्तर दिले की त्याला ड्रायव्हिंग येत नाही. तसेच त्याच्याकडे ड्रायव्हिंग लायसन्स पण नाही. मग कशाला गाडी घेतलीस असे विचारले तर 'मुलांनी सांगितले म्हणून' असे उत्तर दिले. आता त्याची मुले परदेशी असतात. ती काही गाडी चालवायला येणार नाहीत. त्याने मध्ये गाडीसाठी ड्रायव्हर ठेऊन बघितला पण ड्रायव्हरने त्याला चांगलीच टोपी घातली. आता त्याची ती साडे पाच लाख रुपयांना घेतलेली गाडी अक्षरशः धूळ खात पडून आहे. हे उदाहरण द्यायचे कारण म्हणजे बहुतेक डीमॅट अकाऊंटची परिस्थिती अशीच आहे.

उपलब्ध आकडेवारीनुसार भारतामध्ये असलेल्या डीमॅट अकाऊंटची संख्या दोन कोटींच्या आसपास आहे. भारताची लोकसंख्या १२१ कोटी आहे असे गृहीत धरल्यास (आता भारताची लोकसंख्या १२५ कोटींच्या घरात पोचली असावी असे माननीय पंतप्रधान श्री. नरेंद्र मोदी यांच्या भाषणांवरून कळते. कारण ते आपल्या भाषणात नेहमी 'मेरे सवासौ करोड देशवासीयो' असा उल्लेख सतत करत असतात.) फक्त दोन कोटी लोकांकडेच डीमॅट अकाऊंट आहे असे आढळून येते. यापैकी निम्मी, म्हणजे १ कोटींच्या आसपासची डीमॅट अकाऊंटस 'नॉन ऑपरेटिव्ह' आहेत, म्हणजे या अकाऊंटमधून व्यवहार होत नाहीत किंवा झालेच तर अगदी किरकोळ असतात असे आढळून आले आहे. याचा अर्थ फक्त १ कोटी डीमॅट अकाऊंटस ऑपरेटिव्ह आहेत म्हणजे फक्त एक टक्का लोकच नियमितपणे स्टॉक मार्केटमध्ये व्यवहार करीत असतात. मग एक कोटी 'नॉन ऑपरेटिव्ह' डीमॅट अकाऊंटस का व कशी तयार झाली असतील असा प्रश्न मला नेहमी पडायचा व याचे उत्तर शोधून काढण्याचा थोडा फार प्रयत्न मी करून पाहिला.

गाडी चालवत येत नसताना माझ्या मित्राने मुलांच्या सांगण्यावरून गाडी घेतली आणि आता ते डबडे घरासमोर कसे नुसते पडून असते हा किस्सा मी वरती सांगितलाच आहे. मला असे अनेक लोक ठाऊक आहेत की त्यांनी केवळ 'ईतरांनी सांगितले' म्हणून डीमॅट अकाऊंटस उघडली आहे. या ईतर लोकांमध्ये शेअर ब्रोकरच्या बरोबरीने अजूनही एका गटाचा सहभाग असतो ते म्हणजे शेअर मार्केट क्लासेसवाले किंवा स्टॉक मार्केट अकॅडेमीवाले. हल्ली शेअर मार्केट क्लासेसचे आणि स्टॉक मार्केट अकॅडेमीचे वेब फुटले आहे. पुण्यासारख्या शहरांमध्ये तर गल्ली बोळात असे क्लासेस निघाले आहेत. पण हे लोक लोकांच्या मनात शेअर मार्केटबद्दल जागृकता आणि उत्सुकता निर्माण करण्याचे महत्त्वाचे काम करत असतात. यात काही शंकाच नाही.

बहुतेक शेअर मार्केट क्लासेसवाले हे कोणत्या ना कोणत्यातरी स्टॉक ब्रोकरचे 'सब ब्रोकर' असतात. त्यांच्या ग्राहकांचे जे शेअरचे खरेदीचे किंवा विक्रीचे व्यवहार चालतात यावर त्यांना त्यांचे ब्रोकरेज मिळत असते. ही मंडळी लोकांना डीमॅट अकाऊंट ओपन करायला मदत तर करतातच पण पुढे हे डीमॅट अकाऊंट स्वतःच ऑपरेट करत असतात. त्यामध्ये त्यांचा स्वतःचा स्वार्थ असतो. त्यांना ग्राहकांच्या नफ्या तोट्याशी काहीही देणे येणे नसते. माझ्या मित्राने कार घेतली. ती चालवता येत नाही, म्हणून ती ड्रायव्हरच्या

ताव्यात दिली आणि त्याचे पुढे काय झाले हे मी वर सांगितलेच आहे. मला असे अनेक लोक माहीत आहेत की त्यांचे डीमॅट अकाऊंट त्यांचे ब्रोकर्स किंवा क्ल्यासवाले चालवत असतात. त्यांच्या डीमॅट अकाऊंटमध्ये काय काय व्यवहार चालले आहेत याची त्यांना अजीबात कल्पना नसते. मग कधीतरी भली मोठी रक्कम त्यांच्या बँक अकाऊंटला डेबिट पडली की त्यांचे डोळे ख्राडकन उघडतात पण तोपर्यंत फार उशीर झालेला असतो. याचा अर्थ सगळेच शेअर मार्केट क्ल्यासवाले असे असतात असे नाही. आजही अगदी निरपेक्ष आणि प्रामाणिक पद्धतीने, फक्त शेअर मार्केटबद्दलच नव्हे तर एकूणच क्षेत्राविषयी, उत्तम प्रशिक्षण देणारी आणि खऱ्या अर्थाने तज्ज्ञ असलेली मंडळी उपलब्ध आहेत. पण असे लोक थोडेसेच, म्हणजे हाताच्या बोटांवर मोजण्याइतकेच असतात.

उडूपी लोकांच्या मध्ये मी एक प्रकार बघितला आहे. बहुतेक उडूपी हॉटेलसच्या गल्ल्यावर हॉटेलचे मालक स्वतः किंवा त्यांच्या कुटूंबातील व्यक्ती बसलेली असते. ते हॉटेलमधील नोकरांच्या हातात कधीही गल्ल्याची चावी देत नाहीत. आपल्या डीमॅट अकाऊंटची चावी आपल्या ब्रोकरच्या किंवा दुसऱ्या कोणाच्या हातात देणे म्हणजे आपल्या कारची चावी ड्रायव्हरच्या हातात देणे किंवा आपल्या गल्ल्याची चावी नोकराच्या हातात देण्यासारखे आहे. त्यामुळे आपण आपले स्वतःचे डीमॅट अकाऊंट स्वतःच ऑपरेट करायला शिकले पाहिजे.

अनेक जणांना डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे हे ठाऊक नसते, असे पण माझ्या पहाण्यात आले आहे. हे अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे याचे ट्रेनिंग त्यांना मिळालेले नाही अशी त्यांची मुख्य तक्रार असते. खरे म्हणजे डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे यासाठी कोणत्याही प्रकारच्या खास ट्रेनिंगची तशी आवश्यकता नसते. हे अकाऊंट आपण समजतो तेवढे ऑपरेट करणे मुळीच अवघड नसते. सीडीएसएल चे श्री. चंद्रशेखर ठाकूर हे डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे याचे सुरेख ट्रेनिंग देत असतात आणि हे ट्रेनिंग मोफत असते. नियमितपणे ठिकठिकाणी त्यांचे कार्यक्रम होत असतात. अनेक मराठी टिव्ही चॅनल्सवर पण त्यांचे कार्यक्रम नेहमी चालू असतात. ते अत्यंत साध्या, सोप्या, सरळ आणि प्रभावी मराठी भाषेत डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे हे सांगत असतात.

डीमॅट अकाऊंट ऑपरेट करण्यासाठी सर्वात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे तुमच्याकडे इंटरनेट कनेक्शन आणि पीसी किंवा लॅपटॉप असणे आवश्यक आहे. तुमच्याकडे स्मार्टफोन किंवा टॅबलेट असल्यास त्याचा पण वापर तुम्ही करू शकता. ज्यांच्याकडे इंटरनेट कनेक्शन नसेल ते सायबर कॅफेचा उपयोग करू शकतात. हल्ली सायबर कॅफे प्रत्येक शहराच्या गल्ली बोळातच नव्हे तर पार ग्रामीण भागापर्यंत पोचलेली आहेत. पुण्यामध्ये सायबर कॅफेचा दर तासाला २० रूपये तर अर्ध्या तासाला १० रूपये आहे. डीमॅट अकाऊंट ऑपरेट करण्यासाठी ? तास वेळ पुष्कळ झाला. माझ्याकडे स्टेट बँक ऑफ इंडियाचे डीमॅट अकाऊंट आहे. हे डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट होते हे एकदा कळल्यावर इतर डीमॅट अकाऊंटची पोर्टल कशी काम करतात याची थोडीशी कल्पना येऊ शकेल.

www.sbisart.com ही त्या पोर्टलची वेबसाईट आहे. हे पोर्टल गूगल क्रोम आणि फायरफॉक्स या दोन सर्व्हरवर उत्तम काम करते. वरील सर्व्हर ओपन केल्यावर त्याच्या अँड्रॉइड बारमध्ये वरील अक्षरे टाईप करून एन्टरचे बटण दाबले की हे पोर्टल ओपन होते.

पोर्टल ओपन झाल्यावर पहिल्यांदा होम पेज ओपन होते. हे होम पेज अत्यंत आकर्षक असून त्यामध्ये या पोर्टलद्वारे काय काय माहिती आणि सेवा मिळू शकतात हे विस्ताराने सांगितले आहे. त्याचा डेमो सेक्शन हा सर्वात आकर्षक भाग आहे. डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे याचे सुरेख व्हिडिओज यात आहेत. हे व्हिडिओज बघूनही डीमॅट अकाऊंट कसे ऑपरेट करायचे याचे व्यवस्थित आणि उत्तम ट्रेनिंग मिळते. हे पोर्टल ओपन करण्यासाठी तुमच्याकडे एसबीआय चे डीमॅट अकाऊंट असणे आवश्यक नाही. कोणालाही हे पोर्टल सहज ओपन करून बघता येते.

या पोर्टलच्या उजवीकडच्या वरच्या कोपऱ्यात लॉगिन असे बटण आहे. त्यावर क्लिक केल्यास अजून एक विन्डो उघडते. यामध्ये ट्रेड लॉगिन अशी विन्डो येते. यावर क्लिक केल्यावर कस्टमर लॉगिन ही विन्डो ओपन होते. यामध्ये क्लायंट कोड, पासवर्ड, पॅन नंबर अशा तीन रिकाम्या विन्डोज दिसतात. आपण जेव्हा डीमॅट अकाऊंट ओपन करतो त्यावेळी क्लायंट कोड म्हणून एक नंबर दिला जातो जो कायमचा असतो पण अत्यंत महत्त्वाचा असतो.

अनेकांना त्यांचा क्लायंट कोड काय आहे हेच माहीत नसते. त्यामुळे क्लायंट कोड सतत लक्षात ठेवणे अवघड असेल तर तो कोठेतरी लिहून ठेवणे आवश्यक असते.

पासवर्ड हा अत्यंत महत्त्वाचा भाग आहे. डीमॅट अकाऊंट ओपन करतानाच एक पासवर्ड येतो तो लगेच बदलून आपल्याला हवा असलेला पासवर्ड घ्यावा लागतो. कारण आपल्याला पहिल्यांदा आलेला पासवर्ड मुदतीचा म्हणजे २ किंवा ३ दिवसच वॅलिड असतो. पासवर्ड हा कमीत कमी ८ कॅरेक्टरचा लागतो. यामध्ये अक्षरे, आकडे आणि एखादे चिन्ह यांचे कॉम्बिनेशन लागते. हा पासवर्ड सुद्धा फक्त ९० दिवसच वॅलिड असतो. त्यानंतर नवीन पासवर्ड घ्यावा लागतो. एकदा वापरलेला पासवर्ड परत वापरता येत नाही. सायबर सिक्युरिटीच्या दृष्टीने ही योजना केलेली आहे. आपला पासवर्ड हा आपल्या डीमॅट अकाऊंटची किल्ली आहे. अनेक जण आपला पासवर्ड आपल्या ब्रोकरला देत असतात आणि त्यांना डीमॅट अकाऊंट ऑपरेट करायला सांगत असतात असे मला आढळून आले आहे. ममला वेळ नाही किंवा मला त्यातले काय कळतेफ ही सबब सांगायला छान आहे पण त्याचे दूरगामी परिणाम काय असतात ते बघूया. बहुतेक ब्रोकर्स पासवर्ड बदलतात आणि बदलेला पासवर्ड डीमॅट अकाऊंट होल्डरला कळवत नाहीत. डीमॅट अकाऊंट होल्डरला त्याचे डीमॅट अकाऊंट ओपन करता येत नाही आणि त्यामुळे काय व्यवहार चालू आहेत हे समजत नाही. माझ्या एका मित्राला यामुळे २० लाख रूपयांचा फटका बसला आहे. त्यामुळे आपल्या डीमॅट अकाऊंटचा पासवर्ड कोणालाही घायचा नसतो. अगदी तुमच्या विश्वासातल्या ब्रोकरनेसुद्धा पासवर्ड मागीतला तर 'मी हवे असल्यास तुझ्या ऑफिसमध्ये येऊन माझे डीमॅट अकाऊंट ओपन करून देतो पण पासवर्ड देणार नाही' असे खुशाल सांगावे. जे लोक आपल्या डीमॅट अकाऊंटच्या पासवर्डची योग्य ती काळजी घेतात त्यांचे कधीच नुकसान होत नाही असे मला आढळून आले आहे. आपल्या डीमॅट अकाऊंटचा पासवर्ड इतरांना देणे म्हणजे आपल्या कारची किल्ली ड्रायव्हरच्या हातात सोपवणे किंवा आपल्या गल्ल्याची चावी इतरांच्या हातात सोपवण्यासारखे आहे हे सतत लक्षात ठेवावे.

प्रत्येक वेळी अकाऊंट ओपन करताना पॅन कार्ड नंबर पण लागतो. तो लक्षात ठेवणे अवघड असते. त्यामुळे तो पण कुठेतरी लिहून ठेवणे आवश्यक असते. क्लायंट लॉगिनच्या विन्डोवर क्लायंट कोड, पासवर्ड आणि पॅन नंबर टाकल्यावर साईन इन च्या बटणावर क्लिक केल्यावर आपले डीमॅट अकाऊंट ओपन होते.

डीमॅट अकाऊंट उघडल्यावर अनेक विन्डोज दिसतात. ट्रेडिंगला सुरवात करण्याआधी आपल्या डीमॅट अकाऊंटमध्ये पैसे असणे आवश्यक असते. याला फंड लाईन असे म्हणतात. ज्याप्रमाणे आपण आपल्या मोबाईल वॉलेटमध्ये पैसे ट्रान्सफर करत असतो असाच हा प्रकार आहे. आपल्याला बँकेच्या अकाऊंटमधून या अकाऊंटला पैसे ट्रान्सफर करता येतात. यासाठी लिमिटेड या विन्डोवर जावे. या विन्डोमध्ये डीमॅट अकाऊंटमध्ये असलेल्या पैशांचा संपूर्ण हिशोब मिळतो. शेअर खरेदी करण्यासाठी जे पैसे लागतात ते या अकाऊंटमधून घेतले जातात. तसेच शेअर विकून जे पैसे मिळतात ते याच अकाऊंटमध्ये जमा होत असतात. आपल्या बँक अकाऊंटमधून डीमॅट अकाऊंटमध्ये पैसे ट्रान्सफर करण्यासाठी मॅनेज या बटणावर क्लिक केल्यास अजून एक विन्डो उघडते. माझ्या बँक अकाऊंटमधून डीमॅट अकाऊंटमध्ये पैसे ट्रान्सफर करण्यासाठी फंड लाईन हे बटण वापरावे लागते तर डीमॅट अकाऊंटमधून माझ्या बँक अकाऊंटमध्ये पैसे ट्रान्सफर करण्यासाठी मला फंड अनलाईन हे बटण वापरावे लागते. पैसे ट्रान्सफर करण्याची प्रक्रिया ऑन लाईन पद्धतीने होत असल्यामुळे ज्या बँकेचे खाते आपल्या डीमॅट अकाऊंटशी लिंक केले आहे त्या बँकेचे ऑन लाईन ट्रान्झॅक्शनचे खाते उघडावे लागते. यासाठी बँकेकडून जो युजर आयडी आणि पासवर्ड मिळतो तो वापरावा लागतो.

चला आता अशापद्धतीने आपली ट्रेडिंग करायची बेसिक तयारी पूर्ण झाली. आता प्रत्यक्षात ट्रेडिंगला सुरवात करायची आहे. यासाठी महत्त्वाची विन्डो आहे वॉच लिस्ट. यामध्ये इक्विटी आणि म्युच्युअल फंड असे दोन ऑप्शन्स आहेत. त्यापैकी इक्विटी ला क्लिक करावे. या विन्डोमध्ये डावीकडे वॉचलिस्ट नावाची अजून एक छोटी विन्डो

असते व त्याला एक छोटी ऍरो (बाणाचे टोक असलेली आकृती) असते. या अॅरोवर क्लिक केल्यास निफ्टी आणि बी.एस.इ. असे दोन ऑप्शन्स दिसतात. निफ्टी वर क्लिक केल्यास निफ्टी मार्केटमध्ये कोणते शेअर्स विक्रीसाठी उपलब्ध आहेत याची यादी दिसते. सर्वसाधारणपणे कोणत्या कंपनीचे शेअर्स काय भावाने उपलब्ध आहेत व त्यांचा परफॉर्मन्स कसा आहे याची माहिती मिळते. शेअर्सच्या खरेदी आणि विक्रीसाठी ऑर्डर एन्ट्री ही विंडो वापरण्यात येते. पोर्टलच्या सर्वात खाली बँक ऑफिस असे बटण असते. त्यावर क्लिक केल्यावर डू लाईन असे बटण दिसते. त्यावर क्लिक केल्यावर आपली होल्डिंग किती आहेत, म्हणजे आपल्याकडे कोणकोणते शेअर्स स्टॉकमध्ये आहेत याची माहिती मिळते.

तुर्त डीमॅट अकाऊंट ऑपरेट करण्यासाठी एवढी माहिती पुरेशी झाली. हे अकाऊंट जसजसे ऑपरेट करायला लागाल तसतशी या अकाऊंटची अधिक माहिती आणि उपयुक्तता हळू हळू समजू लागेल. १० किंवा १२ पर्यंत शिकलेला कुठलाही माणूस डीमॅट अकाऊंट सहजपणे ऑपरेट करू शकतो. मागील वर्षी हैदराबादला मी एका कॅम्पसाठी गेलो होते तेव्हा ७ वी ८ वीतल्या शाळकरी मुलींनी डीमॅट अकाऊंट ओपन करून वापरायला सुरवात केल्याचे मला कळले तेव्हा मला त्यांचे कौतुक वाटले.

चला तर! तुमचे डीमॅट अकाऊंट स्वतःच ऑपरेट करायला सुरवात करा!

अर्थात असे करायचे की नाही हे तुमचे तुम्हीच ठरवायचे!

विचक्षण अर्थविश्व। एप्रिल - २०१७

SERVICE



अॅड. श्री. परेश आचरेकर

B.com L.L.B.

वकील, उच्च न्यायालय

ऐरोली - मुंबई

सेवा.

उद्योगांची मुख्यतः तीन क्षेत्रे आहेत, एक म्हणजे कच्चा माल उत्पादन, दुसरे म्हणजे वस्तू उत्पादन व तिसरे सेवा क्षेत्र. कच्चा माल व वस्तू उत्पादनाच्या तुलनेत सेवा क्षेत्रात मनुष्यबळ विपुल हवे असते त्यामुळे रोजगार व अर्थशास्त्राच्या दृष्टीकोनातून सेवा क्षेत्राचे महत्त्व फार आहे.

“जीडीपी” च्या बाबतीत भारताचा जगामध्ये सेवा क्षेत्रात ११ वा क्रमांक लागतो व भारतात सेवाक्षेत्रातील “जीडीपी” चा हिस्सा जवळजवळ ११८५ अब्ज डॉलर एवढा आहे. त्यामुळे, आपल्या भारतीय अर्थशास्त्रात सेवा क्षेत्र महत्त्वाची भूमिका बजावते. माहिती तंत्रज्ञान उद्योग हा सेवा क्षेत्रातील महत्त्वाचा उद्योग आहे. सेवा क्षेत्रातील उलाढालींवर भारत देशात सेवा कर आकारला जातो. सध्या नव्या चेऊ घातलेल्या जी.एस.टी. कायद्यात देखील सेवा क्षेत्रातील उद्योगांवरील कराबाबत तरतूद केली आहे.

सेवा क्षेत्रात मोडणारे उद्योग खालील प्रमाणे :-

१. माहिती तंत्रज्ञान क्षेत्र
२. विपणन क्षेत्र
३. जाहिरात क्षेत्र
४. रिअल इस्टेट क्षेत्र
५. विमा क्षेत्र
६. बँकिंग व वित्तीय क्षेत्र
७. वैद्यकीय क्षेत्र
८. हॉटेल व केटरिंग व्यवसाय
९. शिक्षण, मनोरंजन व क्रिडा क्षेत्र
१०. ट्रान्सपोर्ट व पॅकेजिंग सेवा
११. वैज्ञानिक संशोधन क्षेत्र
१२. कृषी सेवा
१३. दूरसंचार व्यवसाय
१४. सुरक्षा सेवा
१५. सुरक्षा सेवा
१६. पर्यटन व्यवसाय
१७. ब्युटी केअर व सलून सेवा
१८. डिझायनिंग उद्योग

१९. आयात निर्यात उद्योग
२०. सल्लागार उद्योग
२१. प्लेसमेंट उद्योग
२२. दुरूस्ती व देखभाल उद्योग
२३. बिपीओ, केपिओ व एलपीओ उद्योग
२४. कॉल सेंटर उद्योग
२५. विमान सेवा
२६. सामाजिक संस्था
२७. पत्रकारिता उद्योग

सेवा क्षेत्रातील उद्योग सुरू करावयाचा असल्यास त्या क्षेत्रातील विशीष्ट ज्ञान असणे आवश्यक असते. काही उद्योगांबाबत सरकारकडून परवाने, परवानग्या घ्याव्या लागतात. उदा. विधी, वैद्यक सेवा, आयात निर्यात, अन्नसेवा इ. तर काही उद्योगांबाबत अशा सरकारी परवाने व परवानग्यांची आवश्यकता नसते. कंपनी, एलएलपी, भागीदारी संस्था, सहकारी संस्था किंवा सिंगल फर्म स्थापना करून व करांचे नोंदणीकरण करून सेवा उद्योग सुरू करता येतो. फ्लिपकार्ड, एमेझोन, ईबे, मिन्त्रा, शॉपक्लूज इ. झपाट्याने भरभराटीस आलेल्या ऑनलाईन विपणन कंपन्या ह्या सेवा क्षेत्रातील आहेत. सध्या रिलायन्स च्या मुकेश अंबानी यांनी दणक्यात सुरू केलेली 'जिओ' देखील सेवा क्षेत्रातील कंपनी आहे. सध्या बाजारात असलेल्या उबर, ओलाय ह्या कंपन्या देखील सेवा क्षेत्राचाच भाग आहे. ग्राहक पुरवठा करणाऱ्या जस्ट डायल व सुतेखा ह्यांसारख्या कंपन्यांचे सेवा क्षेत्रातील महत्त्व फार आहे. रोजगारीचा विचार करता सेवा क्षेत्रात महत्त्वाची भूमिका बजावते. तसेच सेवा क्षेत्रातील उलाढाल ही फार मोठी असते. फेसबुक, ट्विटर व व्हॉट्सअप ह्या सेवा क्षेत्रातील सोशल नेटवर्किंग साईट्स व मोबाईल ॲप मुळे जग जवळ आले आहे. तसेच ह्या नेटवर्किंग वेब पोर्टल चा वापर करून उद्योग व व्यवसाय वृद्धिंगत करण्यास व आपले विचार जगासमोर मांडण्यास सोपे जात आहे. भारतात ह्या काही वर्षांमध्ये सेवा क्षेत्र फार भरभराटीस आले. मोबाईल, दूरसंचार, डीटीएच, बँकिंग व विमा, ऑनलाईन विपणन व मनोरंजन क्षेत्रात फार भरभराट झाली आहे. सेवा क्षेत्रात प्रदुषणासारखी समस्या नसल्याने इको फ्रेंडली दृष्टीकोनातून सेवा क्षेत्रातील व्यवसाय फार महत्त्वाची भूमिका बजावतात. त्यामुळे सेवा क्षेत्रातील ग्राहकांची संख्या विपुल असल्याने व भारतातील लोकसंख्येचा विचार करता सेवा क्षेत्रात गुंतवणूक करणे फायद्याचे ठरेल.

विचक्षण अर्थविश्व। एप्रिल - २०१७



श्री. आशिष तालिकोट

A.C.M.A, M.B.A. – Finance, B.B.A – Finance

नाशिक.

ग्रोथ रेट, रेपो रेट

आज आर्थिक जागरूकतेला खूपच महत्त्व आले आहे. दररोज आपण आर्थिक विषयता , चलनवाढ नियंत्रण, विकासाला चालना, आर्थिक तूट नियंत्रण, नविन आर्थिक सुधारणा नियम कायदे आणि आर्थिक विकासाच्या कृतींना सामोरे जात असतो. हे सर्व लक्षात घेणे म्हणजे जणू काही मातेच्या उदरात बाळाचा जन्म कसा होतो ह्यासारखे आहे .

कठीण आहे !!!! नाही. जर आपण लक्षात घेतले तर...

आज आपण अर्थशास्त्राच्या दोन संकल्पना ग्रोथ रेट आणि रेपो रेट समजून घेऊया.

प्रथमतः आपण ग्रोथ रेट / वाढीचा दर म्हणजे काय? हे समजून घेऊया, याचा अर्थशास्त्रात काय संबंध आहे आणि नेमकी याची गणना कशी होते ?

ग्रोथ रेट - वाढीचा दर

ग्रोथ रेट किंवा वाढीचा दर याचा अर्थ व्याख्येप्रमाणे बघितला तर - ठराविक कालावधीत एखाद्या घटकाची पूर्ण किंवा संबंधित वाढ.

अगदी प्राथमिक स्तरावर ग्रोथ रेट वार्षिक शतकी बदल व्यक्त करण्यासाठी वापरला जातो. ग्रोथ रेट म्हणजे विशिष्ट बदलाचा शतकी बदल (व्हायबल/बदल याचा अर्थ अर्थशास्त्रात बदलणारी किंवा बदल करण्यासाठी जबाबदार घटक वैशिष्ट्य) ठराविक कालावधीतील बदल दर्शविणे. ग्रोथ रेट प्रामुख्याने कंपनीचे महसूल उत्पन्न लाभांश आणि सूक्ष्म संकल्पना जि.डी.पी. आणि आर्थिक वृद्धी दर्शविते.

उदाहरणार्थ

अरूणची पगार वाढ शेकडा १० दराने होते. हा दर असे दर्शवितो कि मागील वर्षी अरूणचा पगार रू.१०००००/- वार्षिक होता, तर या वर्षी तो रू.११००००/- असेल.

ग्रोथ रेट प्रामुख्याने गुंतवणूकदार, कंपनीचे महसूल, उत्पन्न, लाभांश आणि सूक्ष्म संकल्पना जि.डी.पी. आणि आर्थिक वृद्धी इत्यादींचे प्रतिनिधित्व करते.

अर्थशास्त्रात ग्रोथ रेट पुढील मोजणीसाठी वापरला जातो - आर्थिक वृद्धी, अर्थव्यवस्थेतील वस्तू व सेवांच्या उत्पादनाची वाढ. उदाहरणार्थ अर्थव्यवस्थेच्या वाढीचा दर असा निश्चित केला जातो की अर्थव्यवस्थेत एका वर्षात देशातील उत्पन्नात वाढ किंवा घट असा बदल किती झाला आहे. वस्तुतः हा दर अर्थव्यवस्थेची मंदी किंवा विस्तार मोजण्यासाठी होतो. जर देशातील उत्पन्न सलग दोन तिमाहीत घटले तर याचा अर्थ मंदी म्हणून घेऊ शकतो, याउलट जर सलग दोन तिमाहीत उत्पन्न वाढले तर अर्थव्यवस्था विस्तार किंवा वाढ होते आहे असे म्हणू शकतो. आर्थिक वृद्धीच्या दराची मोजणी एका कालावधीपासून दुसऱ्या कालावधीपर्यंत वृद्धीचे शतकी प्रमाण. ही मोजणी सामान्य स्थितीतील आहे. ही मोजणी साधारणपणे एक वर्षातून दुसऱ्या वर्षात जाणाऱ्या देशाचे सरासरी उत्पादन/उत्पन्नातील बदलाची मोजणी होय.

आर्थिक वृद्धीचा दर

$$\text{Economic Growth} = \frac{\text{GDP}_2 - \text{GDP}_1}{\text{GDP}_1}$$

आर्थिक वृद्धीचा दर हा ठराविक कालावधीतील देशाच्या किंवा अर्थव्यवस्थेच्या उत्पन्नातील बदल प्रतिपादन करते. सामान्यतः त्याची तपासणी (पाव भागात) चार भागात होते. परंतु आर्थिक विकासाचा दर खूप मोठ्या कालावधीचा निर्देश असतो जसे वर्षानुवर्षे (धजध) किंवा दशकानुदशके.

जी.डी.पी. विकास दर काय आहे? आपण हे कसे मोजू शकतो? अर्थव्यवस्था मंदावत आहे की विस्तारत आहे? जी.डी.पी. विकास दर (एकूण देशांतर्गत उत्पादनाच्या) मागील वर्षातील उत्पादनाशी तुलना करून हे मोजते.

जी.डी.पी. हे आपल्या अर्थव्यवस्थेचे आरोग्य/स्थिती दर्शविण्याचे जगभरातील मानक किंवा दर्शक आहे. धोरण ठरविणारे, नियोजन करणारे, राजकारणी, अर्थतज्ज्ञ, बँकर, व्यावसायिक यांबरोबरच (मिडीया) प्रसार माध्यमे जी.डी.पी. अंदाजपत्रकावर लक्ष ठेऊन असतात. जी.डी.पी. आर्थिक मूल्याचा अंक दर्शवितो जो देशातील ठराविक काळातील वस्तू व सेवा उत्पादन शतकी प्रमाण याचे प्रतिनिधीक असते जी.डी.पी. निश्चित करणे सोपे असले तरी त्याची मोजणी करणे मात्र गुंतागुंतीचे आहे आणि जगभरातील देशांची आपापली वेगवेगळी अशी जी.डी.पी. मोजणीची पध्दती आहे .

प्रस्तूत लेखात आपण भारतीय जी.डी.पी. मोजणीची चर्चा करूया.

जी.डी.पी. विकास दर जी.डी.पी.च्या चार घटकांवर निश्चित केला जातो.

१. वैयक्तिक उपभोग जे की किरकोळ विक्री संबोधली जाते.

२. व्यावसायिक गुंतवणूक.

३. सरकारी खर्च हा तिसरा विकासाचा घटक आहे. हा खर्च बहुतांश अर्थव्यवस्थेतील मंदी काळातून बाहेर पडण्यास केला जातो. सरकार पॅकेज जाहीर करते, मुलभूत सुविधांसाठी विशेष गुंतवणूका देशांतर्गत प्रकल्पाच्या योजना आणि अर्थव्यवस्थेला उत्तेजन देण्यासाठी केलेला सरकारी खर्च.

४. शेवटचा पण अंतिम नसलेला आयात व निर्यात हा घटक. निर्यात विकास करते पण आयातीचा प्रभाव मात्र उलट होत असतो.

जेव्हा तुम्ही वरील सर्व घटकांचा एकत्रित विचार करता आणि त्याची तुलना मागील डेटा (माहिती/आकडेवारी) त्या मागील वर्षाच्या डेटाशी तुलना करतात तेव्हा विकासाचा दर मिळतो.

जी.डी.पी. मोजणीची भारतातील पध्दती

१. भारतात मोजणीच्या दोन वेगवेगळ्या पध्दती आहेत तथापि त्याची आकडेवारी ही जवळपास येते.

२. पहिली पध्दती ही आर्थिक क्रियांवर आधारीत आहे (आर्थिक घटकांवर)

३. दुसरी पध्दती ही खर्चावर आधारीत आहे बाजारभाव.

४. पुढील गणना होते चालु बाजारभावावर सामान्य जी.डी.पी.

५. वास्तव जी.डी.पी. चलनवाढ सामावून/समायोजित करून

वरील चार मुद्यांमधील आर्थिक घटकांवर आधारीत जी डी पी आकडेवारी सामान्यतः अवलंबिली जाते आणि प्रसार माध्यमांना दिली जाते.

आर्थिक घटकांवर आधारीत जी.डी.पी.आकडेवारी ही विशिष्ट कालावधीतील प्रत्येक घटकाचे बदल माहिती संकलित करून मोजली असते.

पुढील आठ उद्योग क्षेत्रातील घटकांचा विचार केला जातो.

१. शेती जंगल आणि मत्स्य उद्योग.

२. उत्खनन आणि खाणकाम.

३. उत्पादन.

४. विद्युत निर्मिती, गॅस आणि पाणीपुरवठा.

५. बांधकाम.

६. व्यापार, हॉटेल, वाहतूक आणि दळणवळण.

७. वित्त व्यवसाय, विमा सेवा, स्थावर आणि व्यावसायिक सेवा.

८. सामाजिक आणि वैयक्तिक सेवा.

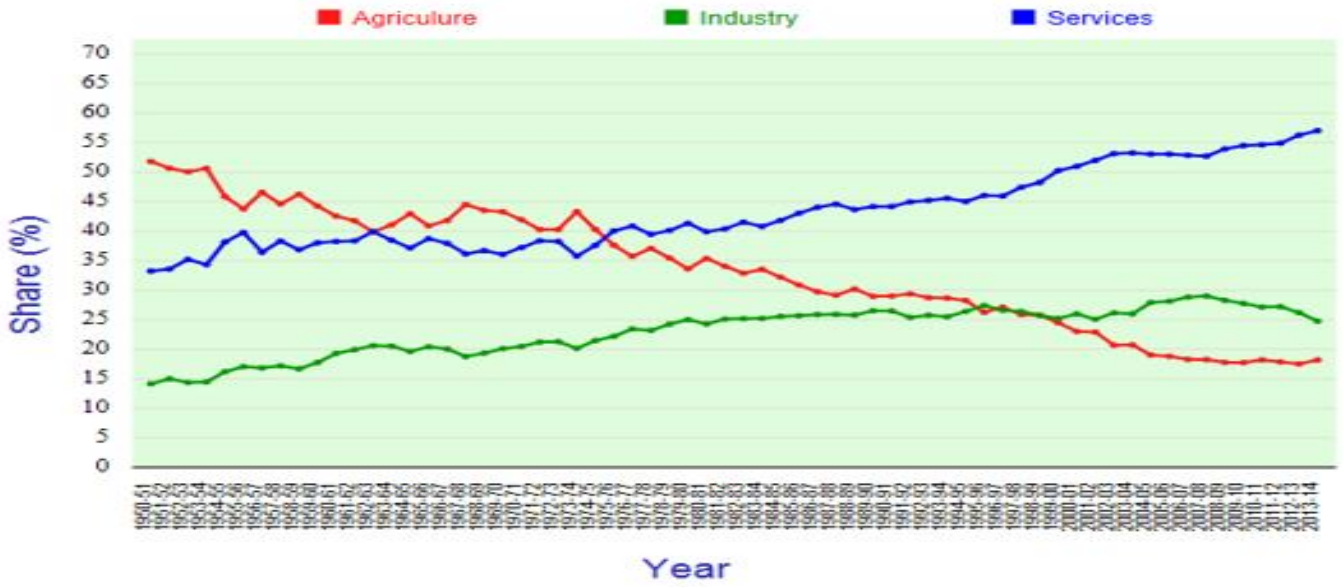
इथे एक अहवालाचा नमुना बघूयात, जो की जी.डी.पी. मधील बदल ६.९% दर्शवितो त्याचप्रमाणे विविध उद्योगाचे घटकांमधील बदल दर्शवितो. उदाहरणार्थ उत्खनन आणि खाणकाम २.९% ने घटले, त्याचबरोबर वित्त विमा रिअल इस्टेट आणि व्यावसायिक सेवा यात १०.५ % ची वृद्धी झाली आहे.

उदा.

उद्योग	रु. करोड मध्ये		शतकी बदल
	एकूण देशांतर्गत उत्पादन (जी.डी.पी.)		
	मागील वर्षी	चालु वर्षी	
	क्वार्टर ४ जाने. ते मार्च	क्वार्टर ४ जाने. ते मार्च	
शेती जंगल आणि मत्स्य उद्योग	१३०,०००	१३५,०००	३.८%
उत्खनन आणि खाणकाम	२५,०००	२२,०००	-१२.०%
उत्पादन	१८५,०००	१९०,०००	२.७%
विद्युत निर्मिती, गॅस आणि पाणीपुरवठा	२०,०००	२५,०००	२५.०%
बांधकाम	९१,०००	९५,०००	४.४%
व्यापार, हॉटेल, वाहतूक आणि दळणवळण	३१०,०००	३४०,०००	९.७%
वित्त व्यवसाय, विमा सेवा, स्थावर आणि व्यावसायिक सेवा	२००,०००	२३०,०००	१५.०%
सामाजिक आणि वैयक्तिक सेवा	१७०,०००	१८०,०००	५.९%
एकूण	१,१३१,०००	१,२१७,०००	७.६%

स्रोत :- इन्स्टीट्यूटिडीया

Sectorwise contribution of GDP of India (1950-2014)



१९५० ते २०१४ कालावधीत एकूण दशांतर्गत उत्पन्नात जी.डी.पी. मध्ये भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या विविध घटकांचा सहभाग होऊन अर्थव्यवस्था वैविध्यपूर्ण आणि विकसित झाली आहे.

Source: <http://statisticstimes.com>

जी.डी.पी. विकासाचा दर महत्त्वपूर्ण का आहे?

जी.डी.पी. विकासाचा दर हा अर्थव्यवस्थेच्या उत्तम स्थितीचा महत्त्वपूर्ण निर्देशक आहे. जेव्हा अर्थव्यवस्थेचा विस्तार होत असतो, जी.डी.पी. विकासाचा दर हा सकारात्मक किंवा खरात्रीचा असतो. जर तो वाढता असेल तर निश्चितच व्यापार सोजगार आणि वैयक्तिक उत्पन्न वाढतच असते.

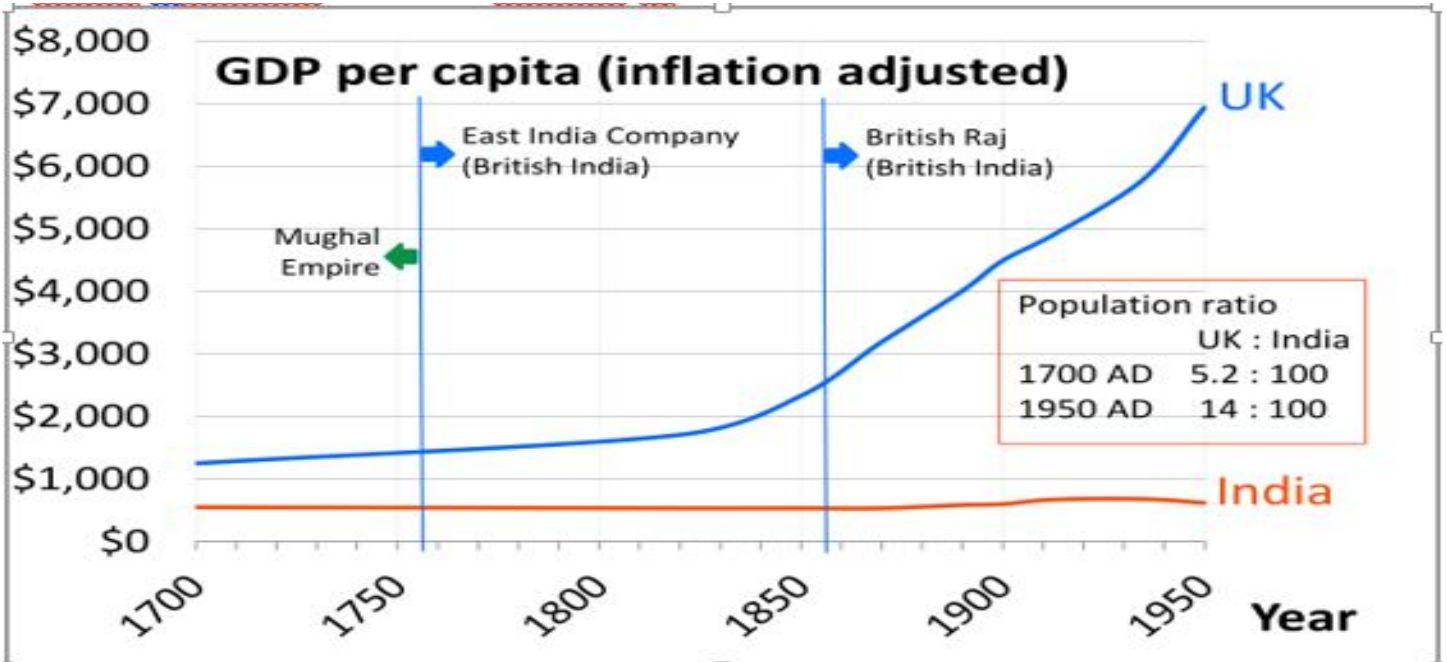
जर जी.डी.पी. विकासाचा दर हा मंद असेल तर व्यापारात नवीन खरेदी आणि नवीन नियुक्ती बंद ठेऊन सुधारणांची वाट पहावी लागते. जेणेकरून अर्थव्यवस्थेत सहज पुढील बदल आणता येऊ शकेल. ग्राहकांकडे खरेदीसाठी खर्च करण्यासाठी पुरेसे पैसे नसतात म्हणजे जी.डी.पी. विकासाचा दर ऋण आहे किंवा अर्थव्यवस्था ही मंदीत आहे. अर्थव्यवस्थेचा तिमाहीत कमी आहे.

हे एक चक्र आहे. एक उदाहरण बघूया-

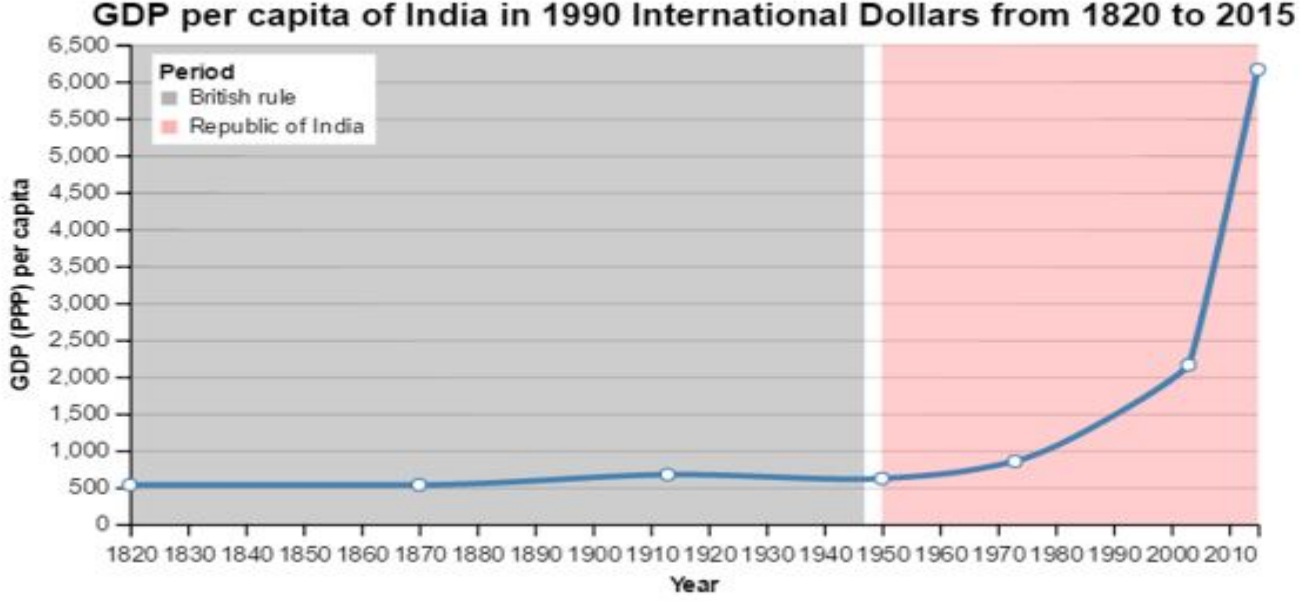
जर व्यक्तींकडे खर्चासाठी कमी पैसा आहे, तर ते पैसे कमी खर्च करतील त्यामुळे विक्री कमी होऊन विक्रेत्याचा व्यवसाय कमी होईल म्हणजे तो गुंतवणूक कमी करेल. कमी गुंतवणूकीमुळे विक्रेता गुंतवणूकीचा नवा मार्ग शोधू लागेल, परिणामी विशिष्ट व्यवसायात कमी गुंतवणूक उपलब्ध होईल.

हे चक्र तोडण्यासाठी समजा सरकारने हस्तक्षेप केला व व्याजदर कमी केले तर व्यावसायिकाला कमी दरावर गुंतवणूक करणे शक्य होते आणि त्यास उत्पादन स्वस्त पुरविते येते. खरेदीदाराला देखील कर्ज कमी दराने मिळाल्याने तो वस्तू खरेदी करण्याची क्षमता धारण करतो. म्हणून मग तो उत्पादने खरेदी करतो. परिणामी उच्च विक्री आणि उच्च परतावा आणि गुंतवणूक होते आणि मग अर्थव्यवस्था हळूहळू मार्गावर येऊ लागते.

भारताच्या इतिहासातील जी.डी.पी. विकासाचा दर



उत्पन्न इ.स. १७०० ते १९५० भारताचे दरडोई उत्पन्न आणि यु.के. दरडोई, (चलनवाढ समायोजित) १९९० अमेरिकन डॉलर ९० इतर अंदाजपत्रकात ९१ होते. भारत आणि इतर वसाहती देशांचे दरडोई उत्पन्न कुंठित झाले होते.



वरील तक्त्यात १८२० ते २०१५ कालावधीत भारताच्या दरडोई उत्पन्नात बदल दर्शवितो. वरील डेटा स्रोत टेबल प्रो. एंगस एम- ऑक्सफोर्ड विद्यापीठ.

हा एक छोटासा प्रयत्न होता ग्रोथ रेट आणि त्याचे अर्थव्यवस्थेतील महत्त्व सांगण्याचा.

आता आपण आणखी एका दराची माहिती घेऊया की, ज्याचा परिणाम ग्रोथ रेटवर होतो.

रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया अनेक मार्गांनी चलनवाढ रोखण्याचा प्रयत्न करीत असते.

रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया काही निश्चित साधनांचा वापर करते ते पुढीलप्रमाणे :

सी.आर.आर. (कॅश रिझर्व्ह रेशा), एस एल आर (स्टॅच्युटरी लिक्विडिटी रेशा), आर.आर.-(रेपो रेट), आणि आर.आर.आर. (रिझर्व्ह रेपो रेट) .

भारतातील केंद्रीय बँकरिझर्व्ह बँक ऑफ इंडियाचे काही प्राथमिक कार्ये :-

१. अर्थव्यवस्थेतील चलन पुरवठ्याचे नियंत्रण म्हणजे पुरेसे चलन अर्थव्यवस्थेला, उद्योगाला उपलब्ध करणे.

२. पतपुरवठा व्याजदर नियंत्रण

या दोन बाबी(चलनपुरवठा आणि पतपुरवठा) अनिर्देश व नियंत्रण रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया करते. चलनवाढ आणि वृद्धीचा अर्थव्यवस्थेत परिणाम करणारे दोन मुलभूत घटक होत.

सी.आर.आर. - कॅश रिझर्व्ह रेशो

नावाप्रमाणेच ती एक राखीव रोकड आहे. रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया कडे एकूण ठेवीच्या काही शेकडा प्रमाणात ठेव म्हणून ठेवण्याची ती एक राखीव रोकड आहे.

समजा तुम्ही रु १०,००,०००/- ची मुदत ठेव केली आणि सी आर आर दर ४ % आहे मग बँकेला रु ४००००/- राखीव निधी म्हणून आर.बी.आय. कडे रक्कम ठेवावी लागेल.

रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया सी. आर. आर. वाढविते- जेव्हा अर्थव्यवस्थेत किंवा बाजारात पैशाचा पुरवठा घटविण्याचा असतो सी आर आर घटविते जेव्हा पैशाचा पुरवठा वाढवायचा असतो.

एस. एल. आर. - स्टॅच्युटरी लिक्विडिटी रेशो

स्टॅच्युटरी लिक्विडिटी रेशो बँकांना विशिष्ट दराने सरकारी सुरक्षित रक्कम गुंतवण्याचा मार्गदर्शक मार्ग असतो. यावर बँकांना व्याज स्वरूपात काही उत्पन्न आर. बी. आय. कडून मिळविता येऊ शकते.

तर मग एस. एल. आर. ची गरज काय आहे आणि एस. एल. आर. ची भूमिका काय? तर ती बँकेला एक सुरक्षा आहे. उच्च एस. एल. आर. बँकेला परिणामतः सुरक्षा देते. कारण त्यांच्या ठेवीतील काही भाग सरकारी सुरक्षित गुंतविला जातो.

त्याचबरोबर एस.एल.आर कर्जाक देण्याची क्षमता नियंत्रित करते.

वरील उदाहरण पुढे बघूयात,

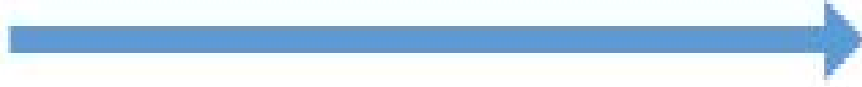
मुदत ठेव रु.१००००००/- वजा सी. आर. आर. रु ४००००/- बँकेकडे शिल्लक रु.९६००००/-

समजा एस एल आर १० % आहे तर बँका परत पुढे आर. बी. आय. कडे सरकारी सुरक्षित गुंतवणूकीसाठी रु १०००० (१० लाख मुदत ठेवीचे १० %) जमा करेल. मग बँकेकडे रु.९५००००/- कर्जाक देण्याकरीता शिल्लक राहतील.

एस. एल. आर. बँकेला सुरक्षितता देते त्याचबरोबर बाजारातील पैशाचा प्रवाह नियंत्रित करते.

रेपो रेट

रेपो रेट ची व्याख्या



व्याख्या

रेपो रेट म्हणजे असा दर जो देशाची केंद्रीय बँक (भारतात रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया) देशातील व्यापारी बँकाना ज्या दराने कमतरतेच्या वेळी निधी देते रेपो रेटचा वापर आर्थिक अधिकारी चलननियंत्रणासाठी करतात.

वर्णन

चलनवाढीच्या कालावधीत केंद्रीय बँक रेपो रेट वाढविते कारण की केंद्रीय बँकेकडून कर्जाऊ घेतांना प्रतिबंधात्मक स्वरूपात कार्य करते. सरतेशेवटी अर्थव्यवस्थेत पैशाचा पुरवठा कमी करतो आणि चलनवाढीला आळा बसतो. केंद्रीय बँक चलनवाढीच्या तणाव परिस्थितीत विरोधी भूमिका घेते. रेपो रेट आणि रिव्हर्स रेपो रेट हे तरलता व समायोजनाचा एक भाग आहे. मंदीच्या काळात / ऋण चलनवाढ / कमी चलनवाढीचा दर केंद्रीय बँक रेपो रेट कमी करते त्यामुळे ती कृती प्रोत्साहनासारखे कार्य करते परिणामतः पैशाचा पुरवठ्यात वाढ होऊन अर्थव्यवस्थेला उत्तेजन मिळण्यास मदत होते. लक्षात असू या की आपण दरच्या चक्राबाबत माहिती घेत होतो. आता आपण ग्रोथ रेट आणि रेपो रेट यांचा संबंध बघूयात.

Definition of 'Reverse Repo Rate'

RBI Reserve Bank of India

Reverse Repo Rate is RBI borrow from Bank

Bank



Bank

Reverse Repo Rate is Interest Bank charge to RBI

RBI



व्याख्या

रिव्हर्स रेपो रेट म्हणजे असा दर जो देशाची केंद्रीय बँक(भारतात रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया) देशातील व्यापारी बँकांकडून पैसा घेते तो ज्यादराने घेते तो रिव्हर्स रेपो रेट. ते एक वित्तीय धोरण असून जे देशातील पैशाचा पुरवठा नियंत्रित करण्यासाठी वापरले जाते.

वर्णन :

रिव्हर्स रेपो रेट मधील वाढ पैशाचा पुरवठा घटविते आणि परस्पर इतर गोष्टी तशाच कायम राखते. केंद्रीय बँकेत ठेव वाढविण्यासाठी देशातील व्यापारी बँकांचे प्रोत्साहन मिळते. त्यामुळे बाजारात पैशाची कमी उपलब्धता होते.

सी. आर. आर., एस. एल. आर., आणि रेपो रेट यांच्या प्रभावाने संक्षिप्त रूप खालील प्रमाणे

<p>Decrease in</p>  <p>CRR / SLR / Repo Rate</p>	<p>Decrease in</p>  <p>Deposit Rate & Lending/Loan Interest rate</p>	<p>Rise</p>  <p>in</p>
		<p>Money Supply in Market Rise in Liquidity Their by rise in purchase in Business Rise in GDP</p>



डॉ. श्री.समित.एल. माहोरे
अर्थशास्त्र विभाग,
सहाय्यक प्राध्यापक
राष्ट्रसंत तुकडोजी महाराज नागपूर विद्यापीठ,
नागपूर.

वाणिज्य शाखेतील व्यवसाय संधी

एखाद्या विद्यार्थ्यांचा जीवनातील सर्वात महत्त्वाचा निर्णय म्हणजे व्यवसायाची निवड करणे, परंतु विद्यार्थी अनेकदा निर्णय घेतांना गोंधळून जातात. हा लेख वाणिज्य शाखेतील विद्यार्थ्यांना मदतीचा होईल. हा लेख वाणिज्य क्षेत्रामध्ये आवड असणाऱ्यांना व्यवसायाची संधी, अभ्याक्रम, व्यवसायिक मार्गदर्शन यासाठी महत्त्वपूर्ण असेल. वाणिज्य क्षेत्रामध्ये मागील दोन दशकांमध्ये खूप बदल झालेले आहेत या क्षेत्रात व्यवसायाच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत. काही वर्षांपूर्वी वाणिज्य शाखेतील पदवी ही फक्त बँकिंग, वित्तविभाग, लेखा विभाग याच क्षेत्रामध्ये होती, परंतु आता वाणिज्य शाखेमध्ये व्यवसायाच्या खूप संधी या उपलब्ध आहेत. ज्या विद्यार्थ्यांकडे तार्किक आणि विश्लेषणात्मक कौशल्ये आहेत त्या विद्यार्थ्यांना वाणिज्य शाखा सर्वोत्तम पर्याय आहे.

वाणिज्य अभ्यासक्रमाचा तपशील :-

वाणिज्य शाखेतील बारावी उत्तीर्ण आणि वाणिज्य शाखेमध्ये बी.कॉम ची पदवी मिळवलेला विद्यार्थी, आर्थिक लेखा, अर्थशास्त्र, व्यवसाय व्यवस्थापन, विपणन, कॉर्पोरेट कायदा ह्या शाखेचा पदवीधर तसेच मानवी संसाधने, आकडेवारी, ई-कॉमर्स, विपणन व्यवस्थापन आणि संवाद कौशल्य हे मुख्य विषय घेऊन इंग्रजी मध्ये पदवी मिळवलेला पदवीधर खाजगी किंवा सार्वजनिक क्षेत्रामध्ये रोजगाराच्या संधी मिळवू शकतो. बी.कॉम. पूर्ण झाल्यानंतर पदव्युत्तर अभ्यासक्रमासाठी (एम.कॉम.) साठी पाठपुरावा करू शकतात आणि त्याच क्षेत्रातील संधीचे अन्वेषण करू शकता. विद्यार्थी आपल्या नोकरीसाठी एम.बी.ए. (व्यवसाय प्रशासन मध्ये मास्टर) अशा आर्थिक, विपणन, मानव संसाधन, माहिती तंत्रज्ञान, विविध प्रवाह अभ्यासक्रमासोबत कॅट (कॉमन अभियोग्यता चाचणी) आणि ए.आय.एम.ए.टी.(अखिल भारतीय व्यवस्थापन प्रवेश परीक्षा) ची तयारी करू शकतात.

वाणिज्य शाखेतील व्यवसायाच्या विविध संधी :-

प्रत्येक विषयाचे स्वतंत्रपणे विशेष महत्त्व आणि त्या विषयाच्या अनुषंगाने व्यवसायाच्या संधी या उपलब्ध असतात. वाणिज्य शाखेत देखील व्यवसायाच्या भरपूर संधी आहेत. या शाखेमध्ये स्वारस्य असणाऱ्यासाठी पुढील व्यवसायाचे विविध क्षेत्रांची निवड करू शकतात.

- १ लेखापाल
- २ सनदी लेखापाल
- ३ कंपनी सचिव
- ४ खर्च लेखापाल
- ५ आर्थिक विश्लेषक
- ६ आर्थिक प्लॅनर

- ७ आर्थिक व्यवस्थापक
- ८ आर्थिक नियंत्रक
- ९ आर्थिक सल्लागार
- १० गुंतवणूक विश्लेषक
- ११ स्टॉक ब्रोकर
- १२ पोर्टफोलिओ व्यवस्थापक
- १३ कर लेखापरीक्षक
- १४ कर सल्लागार
- १५ लेखापरीक्षक.
- १६ लेखापरीक्षक
- १७ स्टॅटिस्टिशियन
- १८ अर्थतज्ज्ञ
- १९ कर्ज कार्यकारी
- २० बँकिंग

आपल्या देशामध्ये वाणिज्य शास्त्रेत करियरच्या खूप संधी या उपलब्ध आहेत. आपल्या भविष्याच्या दृष्टिकोनाने या क्षेत्रातील अभ्यासक्रम महत्त्व पूर्ण ठरेल.

कंपनी सचिव :-

विद्यार्थी कॉर्पोरेट कंपन्यांमध्ये चांगली नोकरी मिळवण्यासाठी (सी.एस.) कोर्स निवडू शकतात. बारावी (वाणिज्य) कोर्स पूर्ण झाल्यानंतर पदवीचा तीन वर्षांचा कोर्स पूर्ण केल्यानंतर हा कोर्स निवडू शकतात. पहिली पातळी म्हणजे पाया, दुसरी कार्यकारी पातळी आणि तिसरी व्यवसायिक पातळी. अर्थातच कंपनी सेक्रेटरी कायदा १९८० च्या परिणाम होता. कंपनी सेक्रेटरी प्रामुख्याने मंडळ दरम्यान व्यवस्थापन आणि संघटना संचालक मंडळांमध्ये मध्यस्थ आहे. कंपनी सचिवांचे काम कंपनी संबंधित धोरणे बनविणे तसेच उपक्रम व्यवस्थापन कायदेशीर रेकॉर्ड सांभाळणे तसेच कंपनीचा सेक्रेटरी म्हणून सरकारच्या अधिकाऱ्यांशी नेहमी संपर्कात असणे ही कामे असतात. एक कंपनी सेक्रेटरी स्वतंत्रपणे सराव करण्यासाठी पर्याय म्हणून व्यवस्थापन कन्सल्टिंग फर्म, बँका, कॉर्पोरेट कंपन्या आणि नियामक संस्थांमध्ये काम करण्याची एक निश्चित संधी मिळवू शकतात. कंपनी सेक्रेटरी बहुराष्ट्रीय कंपन्यांमध्ये व्यवसायिक संधी मिळवू शकतात. बहुराष्ट्रीय कंपन्यांमध्ये सेक्रेटरीची मागणी वाढत आहे. ज्ञान आणि कौशल्ये म्हणून एक फायद्याचं क्षेत्र म्हणून कंपनी सेक्रेटरी च्या संधी पुढील प्रमाणे :-

चार्टर्ड अकाउंटंट -

चार्टर्ड अकाउंटंट (सी.ए.) अर्थातच वाणिज्य अभ्यासक्रम. त्यामुळे बी.कॉम पदवीधर विद्यार्थ्यांना अर्थातच प्राधान्य आहे. सी.ए. चा कोर्स पूर्ण केल्यानंतर कोणत्याही बँक, नामांकित कंपनी, आर्थिक संस्था, इक्विटी क्षेत्रातील कोणत्याही बहुराष्ट्रीय कंपनी भांडारात जमा केल्या किंवा लेखा विभागांमध्ये सामील होऊ शकतात. सी.ए. कोर्स मध्ये व्यवसायाची संधी फक्त लेखा विभागपुरती नाही. पुढे व्यवसायाच्या अनेक संधी या मिळू शकतात.

हिशोब खर्च :

लेखाकार कोर्स चा अभ्यासक्रम देखील सी.ए. कोर्स सारखा म्हणजेच समान आहे. भारतामध्ये प्रत्येक कंपनीला एक चांगल्या लेखाकाराची आवश्यकता असते. अंदाजे बजेट आणि संपूर्ण उत्पादन आणि खर्च कंपनीच्या लेखापालावर अवलंबून असतो. तसेच लेखापाल हे विपणन मोहिमा उत्पादन पुरस्कार कार्यक्रमांसाठी खर्च बजेट तयार करतात. कोणत्याही आर्थिक संस्था किंवा कॉलेज मधील आवश्यक प्रशिक्षण या विशेष अभ्यासक्रमासाठी लागू करणे आवश्यक आहे.

लेखापाल :-

लेखापालांकडे आर्थिक माहिती आश्वासन तरतूद उघड बहल निर्णय घेण्यास मदत करणे तसेच मापन, व्यवस्थापक, गुंतवणूकदार, कर अधिकारी व इतर स्रोत वाटपचे कार्य आहे.

आर्थिक अभ्यास :-

हा अभ्यासक्रम अद्वितीय आहे आणि बी.कॉम च्या विद्यार्थ्यांसारखा नाही. विद्यार्थी आपली पदवी पूर्ण केल्यानंतर आर्थिक अभ्यास मास्टर्स, काही विद्यापीठे आर्थिक अभ्यास पदवीधर कार्यक्रम अंतर्गत पदव्युत्तर पदवी व प्रतिष्ठीत चालवू शकता. विद्यार्थी बँकिंग क्षेत्रातील शेअर बाजार, आणि वित्तीय कंपन्या मध्ये पडण्याची शक्यता आहे.

अर्थतज्ज्ञ :-

अर्थशास्त्र पदवी देखील वित्तीय सेवा क्षेत्रातील कारकीर्द तयार करण्यासाठी चांगली आहे. विशेषतः अर्थशास्त्रातील पदवी एक व्यवसायिक पार्श्वभूमी आहे. बी.ए. अर्थशास्त्र, अर्थशास्त्र मध्ये एम.ए., इत्यादी वाणिज्य विद्यार्थी कला आणि सामाजिक विज्ञान अध्यापक संबद्ध आहे. विद्यार्थी हे अर्थशास्त्रामध्ये पी.एच.डी. करू शकतात आणि एक चांगला अर्थतज्ज्ञ म्हणून नावलौकिक मिळवू शकतात. हे सर्व केल्यानंतर अर्थ शास्त्रामध्ये देशाची सर्व धोरणे ठरलेली असतात बदलत्या व्यावसायिक धोरणे विविध आर्थिक सेवा यांबाबत सूची निर्णय करण्यासाठी वित्तीय सेवा उद्योग महत्त्वपूर्ण आहे.

आपण एक अर्थशास्त्रज्ञ होण्याचा निर्णय घेतला तर वित्तीय संस्था मार्गदर्शन, जटिलमाहितीचे विश्लेषण, उपलब्ध संसाधनाचा पर्याप्त वापर इत्यादी मार्गदर्शनासाठी बघुलागतात. अनेक कंपन्या, बँका आणि वित्तीय संस्था या आर्थिक विश्लेषणासाठी भविष्याचा वेध घेण्यासाठी, उत्पादकाता आणि ग्राहकांचे अवलोकन इत्यांसाठी अर्थशास्त्रज्ञांची नियुक्ती करतात.

सांख्यिकी :-

एक संख्याशास्त्रज्ञ मध्ये संग्रह, मूल्यमापन, स्पष्टीकरण आणि संख्यात्मक माहिती सादर केले आहेत. आपण संख्याशास्त्रज्ञ आहात आणि आपल्या संस्थेबाहेरील क्वांट अंतर्गत धोरण सल्ला प्रदान संख्याशास्त्रीय एक संख्याशास्त्रज्ञ संग्रह देखरेख आणि मॉडेलिंग तंत्र, गणितीय डेटा हाताळू शकतात आणि आपले निष्कर्ष सादर करण्याची अपेक्षा आहे.



डॉ. श्री. विलास सावजी
अॅडव्होकेट व करसल्लागार.
ख्रामगांव

अर्थ क्षेत्राशी संबंधितांनी अर्थनव वर्षाचे स्वागत असे करावे.

नुकतेच १६-१७ हे आर्थिक वर्ष संपले आहे. १-४-२०१७ पासून नविन वर्षाची सुरवात झाली आहे. गुढी पाडवा, तसेच २२ मार्च पासून चैत्र महिनाही सुरू झाला असून सौर दिनदर्शिकेचीही सुरवात झाली आहे. वृक्ष, वेली, लतांनाही नविन पालवी फुटू लागून निसर्गानेही आपले नव वर्ष सुरू केले आहे.

प्रारंभाच्या जबाबदाऱ्या:

ह्या जबाबदाऱ्या सुरू करण्यापूर्वी मागील वर्षाचा संपूर्ण आढावा काही दिवस पर्यंत घेणे आवश्यक आहे. म्हणजेच एखाद्या प्रतिष्ठानाची वर्षभरात किती खरेदी झाली तसेच विक्री किती झाली, देणेदारांची यादी, घेणेदारांची यादी, तसेच अन्य खर्चाचीही तौलनिक यादी करणे आवश्यक आहे.

१५-१६ या वर्षाच्या तुलनेत १६-१७ ची आकडेवारी ही मार्गदर्शक ठरून भविष्याची दिशादर्शक अशी ठरणार आहे. कोणत्या प्रकारचा खर्च जास्त झाला व कसा झाला असल्यास त्याची कारणे शोधणे व भविष्यात अशा खर्चावर नियंत्रण ठेवणे. म्हणजेच तौलनिकतेने बीझिनेस पॉलीसी ठरविणे फार सोपे तर होतेच व त्याशिवाय खर्चाचीही बचत होण्यास मदत होते. खर्चाची बचत याचाच दुसरा अर्थ उत्पन्नात वाढ असा होत असतो. खर्च तर करावेच लागतात पण प्रॉडक्टिव्ह एक्सपेन्सेस कसे करता येतील याची सवय व्यापार उदीम करण्यास लावणे आवश्यक आहे.

बजेटचे महत्त्व :

एकदा तौलनिक आकडेवारी तयार झाल्यानंतर १-४-२०१७ ते ३१-३-२०१८ चे बजेट तयार करावे. या बजेटात या आर्थिक वर्षात आपल्या व्यवसायाचा विक्रीचा आकडा आपणास कोठपर्यंत न्यावयाचा याचा उल्लेख करावा मागील वर्षाच्या दुप्पट विक्री करता येईल काय? तसेच अशी विक्री वाढविण्यास आपणास ग्राहक आकर्षित करता येतील काय याचा विचार करून त्या बाबत तरतुदीही कशा कराव्यात यावर विचार करावा.

विविध खर्च उदा. नोकर पगार, दुकान भाडे, गोडाऊन भाडे यामध्ये कटौती कशी करता येईल किंवा वाढ करावयाची असल्यास त्याबाबत विचार करावयास पाहिजे. कोणत्याही क्षेत्राची प्रगती ही नियोजना शिवाय शक्य नाही. प्रथम नियोजन करावे व नंतर त्या बाबतच्या तरतुदींची व्यवस्था विचार पूर्वक व्हावयास पाहिजे. आम्ही सर्वच बाबतीत गेल्या वर्षाच्या दुप्पट किंवा त्यापेक्षाही जास्त कसे होवू याचा विचार करण्यासाठी बजेट हे केलेच पाहिजे. यासाठी एप्रिल हा महिना नियोजनाचा महिना म्हणून त्यानुसार पावले उचलावीत.

पगारदार व्यक्तींसाठी :

पगारदारांना बजेटची आवश्यकता नसते असा काही लोकांचा गैरसमज आहे. पगारदार व्यक्तींनाही आपल्या प्रमोशनसचा तसेच असे प्रमोशन होण्यासाठीच्या परीक्षा घ्याव्या लागणार असतील तर त्याबाबत विचार करावा. तसेच बदली होणार असेल तर त्या बाबतचीही व्यवस्था करावयास पाहिजे. मुलांच्या शाळा, कुटूंबाचे आरोग्य अशा अनेक पगारतुन केलेली बचत तसेच केलेल्या विविध गुंतवणुकी, राहत्या घराची तरतुद, विदेश प्रवास अशा अनेक सामाजिक व कौटूंबिक जबाबदाऱ्यांचे बजेट अर्थात नियोजन एका कागदावर मासिकवर लिहून ठेवल्यास आर्थिक प्रगती होण्यास मदत होईल असे वाटते.

व्यवसायमान बाबत:

पगारदारांना उत्पन्नाची निश्चितता असते, तशी व्यवस्था व्यवसायदुकानामध्ये नसते. दरवर्षी व्यवसाय चांगला चालेलच असे सांगता येत नाही. डॉक्टर, वकील, इंजीनियर,

आर्किटेक्ट, इस्टेट एजंट व अन्य काही प्रतिनिधी यांचा समावेश व्यवसायकांमध्ये होतो.

आपले क्लायंटस कसे वाढतील, मागील वर्षापेक्षा या वर्षी क्लायंटस वाढावेत यासाठी जनसंपर्काची कोणती माध्यमे वापरवित याबाबत विचार करावयास पाहिजे. बरेच वेळा क्लायंटस नाराजीमुळे व्यवसायाकांचे नुकसान होते. हे टाळण्यासाठी आपण त्यांना देत असलेल्या सेवेमध्ये काही कमतरता तर येत नाहीना यांचा अंदाज नववर्षापूर्वी व्यवसायिकाने करावयास पाहिजे. अनेक व्यवसायिक कॉम्प्युटर, ई मेल, मोबाईल, ई ट्रान्सफर, व अन्य अनेक आधुनिक ईलेक्ट्रॉनिक माध्यमांच्या वापराने पक्षकारांना घरपोच सेवा देऊ शकतात. अशा आपल्या क्लायंटसना, पेशंटसना कमी वेळात व कमी खर्चात सेवा नविन वर्षात कशा देता येतील याचा विचार करावा. एखादे टार्गेट ठरवून त्या दिशेने "हॉल मार्च" कसा करता येईल हा भाग फार महत्त्वाचा आहे.

अन्य लहानमोठे उद्योग :

तद्यु उद्योजकांनी नियोजन करणे आवश्यक आहे. असे नियोजन करतांना आपल्याच सारखा अन्य व्यावसायिक त्याचा उद्योग कसा करतो याचा अभ्यास करावयास पाहिजे. एखाद्या दुसऱ्या व्यावसायिकाने प्रगती करतांना काय केले याची माहिती मिळावयास पाहिजे. एखादा लघु उद्योजक काही उत्पादन करित असेल तर त्या शिवाय आणखी काही करता येईल काय. अन्य अनेक इतर बाबतीतही विचार सतत करित राहणे आवश्यक आहे.

करविषयक जबाबदाऱ्या:

साधारणतः ३१ मार्च २०१७ पूर्वीच आपण आपली संपूर्ण करदेयता पूर्ण केली असावयास पाहिजे. तरीही काही कर भरावयाचे राहिले असल्यास त्यावरील व्याज व दंडासह ही देयता पूर्ण करावी. या शिवाय १६-१७ या वर्षात ज्या अनेक करविषयक बाबी केलेल्या असतात त्यांचे स्टेटमेंट, टी.डी.एस., डीटेल्स, ज्यांच्या रकमावरील कर कापला तो विशिष्ट मुदतीत भरावा तसेच त्याबाबतचे विविध स्टेटमेंट संबंधित कार्यालयांना दाखल करावयाचे असतात. अशाची पूर्तता करणे आवश्यक आहे. नमुना २४ मध्ये सर्वच मातकांनी आपल्या कर्मचाऱ्यांच्या कापलेल्या कराचे स्टेटमेंट भरावयाचे असते. तसेच नमुना २६ मध्ये ज्या कोणीही कर कपात केली असेल त्याबाबतचे स्टेटमेंट संबंधित खात्यास दाखल करावयाचे असते.

मुख्यतः नविन वर्षासाठी आर्थिक नियोजन हाच फार मोठा संदेश या नविन आर्थिक वर्षासाठी आहे असे वाटते.

विचक्षण अर्थविश्व। एप्रिल - २०१७