



# ‘पंको’ संपत्तीचा मार्ग

पंकज कोटलवार



या मित्रांनो! घेऊन जा! लुटा! लुटा! लुटून न्या!

संपत्तीचा पंकोमार्ग

हे पुस्तक फुकट नाही

यामागे अनेकांचे कष्ट व पैसे आहेत.

पण तरीही आम्ही ते वाचकांना विनामूल्य घेऊ देतो.

कारण ई पुस्तक एकदा बनलं की एकजण वाचो वा एक लाख.

आमचं काहीच कमी होत नाही.

उलट आनंद वाढतो, मजा येते.

पण

तुम्ही ते फुकट का घ्यावं?

तुम्हालाही काही देता येईल.

असे काही द्या ज्याने ई साहित्यच्या लेखकांना, टीमला आणि तुम्हाला आनंद मिळेल

आणि तुमचं काहीच कमी होणार नाही.

तुम्ही आशिर्वाद आणि शुभेच्छा द्या

लेखकांना फ़ोन करून दाद द्या

आपल्या मित्रांचे मेल पत्ते आम्हाला द्या

मित्रांना आमच्याबद्दल मेल आणि Whatsapp करा

ई साहित्यचे फ़ेसबुक पेज, इन्स्टाग्राम, टेलिग्राम यांवर स्वतः जा व इतरांना

आमंत्रित करा. सोशल मिडियावर ई साहित्यचा प्रचार करा.

सर्वात बहुमोल अशा तुमच्या सूचना द्या

दाद म्हणजे स्तुतीच असावी असे नाही. प्रांजळ मत, सूचना, टीका, विरोधी मत यांचे स्वागत आहे. प्रामाणिक मत ज्याने लेखकाला व ईसाहित्य टीमला प्रगती करण्यासाठी दिशा ठरवण्यास मदत होईल. मराठीत अधिक कसदार लेखन व्हावे व त्यातून वाचक अधिकाधिक प्रगल्भ व्हावा. अखेर संपूर्ण समाज एका नव्या प्रबुद्ध उंचीवर जात रहावा.

ई साहित्य प्रतिष्ठान



सादर करत आहे

संपत्तीचा पंकोमार्ग

लेखक : पंकज कोटलवार

# संपत्तीचा पंकोमार्ग

लेखक : पंकज कोटलवार

पत्ता : आर्कि. पंकज कोटलवार

साई अनिरुद्ध, लेन क्रमांक ४, मोजे नगर,

डी. वाय. पाटील कॉलेज रस्ता, लोहगाव, पुणे

संपर्क – 7038693724

व्हॉटसएप क्रमांक – 9422965218

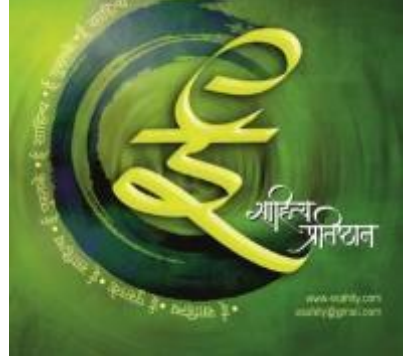
Email : [pankajkotalwar@yahoo.com](mailto:pankajkotalwar@yahoo.com)

या पुस्तकातील लेखनाचे सर्व हक्क लेखकाकडे सुरक्षित असून पुस्तकाचे किंवा त्यातील अंशाचे पुनर्मुद्रण वा नाट्य, चित्रपट किंवा इतर रुपांतर करण्यासाठी लेखकाची लेखी परवानगी घेणे आवश्यक आहे. तसे न केल्यास कायदेशीर कारवाई (दंड व तुरुंगवास) होऊ शकते.

This declaration is as per the Copyright Act 1957 read with Sections 43 and 66 of the IT Act 2000. Copyright protection in India is available for any literary, dramatic, musical, sound recording and artistic work. The Copyright Act 1957 provides for registration of such works. Although an author's copyright in a work is recognised even without registration. Infringement of copyright entitles the owner to remedies of injunction, damages and accounts.

प्रकाशक: ई साहित्य प्रतिष्ठान :

www. esahity. in  
www. esahity. com  
esahity@gmail. com  
eSahity Pratishthan  
eleventh floor  
eternity  
eastern express highway  
Thane. 400604



प्रकाशन : ११ जून २०२१ (ज्येष्ठ शुक्ल प्रतिपदा १९४३)

©esahity Pratishthan®2021

- विनामूल्य वितरणासाठी उपलब्ध.
- आपले वाचून झाल्यावर आपण हे फॉरवर्ड करू शकता.
- हे ई पुस्तक वेबसाईटवर ठेवण्यापुर्वी किंवा वाचनाव्यतिरिक्त कोणताही वापर करण्यापुर्वी ई-साहित्य प्रतिष्ठानची लेखी परवानगी घेणे आवश्यक आहे.

लेखकाचा परिचय



**पंकज कोटलवार**

**(बी. आर्च. एम. आर्च. एन्व्हायन्मेंट)**

**साहाय्यक प्राध्यापक**

**डी. वाय. पाटील स्कूल ऑफ आर्किटेक्चर, लोहगाव,  
पुणे.**

**संपर्क – 7038693724**

**व्हॉटसएप क्रमांक – 9422965218**

**E-mail – [pankajkotalwar@yahoo.com](mailto:pankajkotalwar@yahoo.com)**

Never depend on  
single income;

Make investments  
to create second  
income.

## लेखकाचे दोन शब्द...

मी २०१४ साली शेअर बाजारात प्रवेश केला. मला अर्थशास्त्राचे विशेष ज्ञान नव्हते. त्या दिवसांमध्ये आजच्या इतका युट्युबचा बोलबाला नव्हता. टी.व्ही आणि ब्रोकर मित्र हेच आमचे मार्गदर्शक होते. फंडामेंटल काय असते? कंपाउंडिंग कशाशी खातात काहीही माहीत नव्हते. आजुबाजुची माणसं ट्रेडींग करतात हे पाहून मी ही ट्रेडींग करायला लागलो. पहिली दोन वर्ष मी भरपूर तोटा झेलला. मेहनत आणि कष्टाने कमवलेला पैसा जुगारासारखं गमावणं यासारखं दुसरं दुःख नाही. मग हळूहळू मी शेअर बाजाराकडे अधिक परिपक्वपणे बघायला लागलो. तासनतास अभ्यास करू लागलो. २०१७ पर्यंत मी शेअर बाजाराचा खेळ हुशारीने खेळायला शिकलो होत. त्यावर्षी माझा सर्व लॉस भरून काढला. तेव्हा ट्रेडींग करताना एक समज आली शेअर बाजारातील अस्थिरतेवर मात करायची असेल तर आधी पैशाचा वाहता झरा निर्माण केला पाहिजे. पुढची दोन वर्ष मी आर्किटेक्चर आणि कॉन्ट्रॅक्टरशीपमध्ये खुप मोठ्या संधी मिळाल्या. हातात आलेली कामे मी मन लावून केली आणि बऱ्यापैकी भांडवल जमवले.



बाजारातील प्रत्यक्ष व्यवहारांपासूनलांब होतो तरी मात्र अभ्यास नियमित सुरुच होता.

मग २०१९ च्या मध्यावर पुन्हा एकदा ज्य्यत तयारीनिशी सेकंड इनिंग सुरु केली. सप्टेंबर २०१९ मध्ये मी पुन्हा खरेदीस सुरुवात केली. मार्चमध्ये कोरोना आला आणि बाजार चांगलाच आपटला. सुरुवातीला आर्थिक आरिष्टाच्या भीतीने साशंक होवून मी काही शेअर्स विकले. इतरांसारखंच भाव खाली येण्याची वाट बघत बसलो. एप्रिल, मे, जुन तसाच वाट बघण्यात गेला आणि तिकडे बाजार अनपेक्षितपणे रॉकेटसारखा उसळायला लागला.

ऑगस्ट – सप्टेंबरमध्ये आता आपण हालचाल केली पाहिजे अशी जाणीव झाली आणि मी पुन्हा नव्याने पोर्टफोलीओ बनवायला सुरु केली. यावेळी माझ्या गाठीशी सहासात वर्षांचा अनुभव होता. नवीन असताना केलेल्या चुका आता होणार नव्हत्या. मी गुंतवलेले शेअर दणादण वाढायला लागले. माझे ठोकताळे बरोबर लागत आहेत हे पाहून मला आनंद झाला. शेअर बाजारात अनेक लोक संघर्ष करतात आणि घामाचा, कष्टाचा पैसा गमवतात हे मला माहीत होते. माझ्या फेसबुकवरील मित्रांना व्हॅल्यु इन्व्हेस्टिंगचे महत्व समजावून सांगावे या उद्देश्याने मी एक व्हॉटसएप कोर्स जाहीर केला. त्याला उदंड यश मिळाले.

ऑक्टोबर, नोव्हेंबर आणि डिसेंबर २०२० असे तीन महिने तो व्हॉटसएप कोर्स चालला. त्या कोर्सचा उत्तरार्ध २०२१ च्या एप्रिल महिन्यात पार पडला. या काळात मी शंभरहून अधिक लेख लिहले. पंचेचाळीस कंपन्यांचे सखोल विश्लेषण केले. या पुस्तकात सुचवलेला प्रत्येक स्टॉक माझ्या स्वतःच्या पोर्टफोलीओमध्ये आहे. प्रत्येक स्टॉकचा स्क्रीनशॉट मी व्हॉटसकोर्सच्या सदस्यांना पाठवला. ज्यांनी माझ्यावर विश्वास ठेऊन गुंतवणूकीचे धाडस केले त्यांना चांगला परतावा मिळाला.

ही लेखमालिका पुस्तकरूपाने प्रकाशित व्हावी अशी इच्छा आज प्रत्यक्षात येत आहे. माझ्या व्हॉटसकोर्समध्ये सहभागी झालेल्या सदस्यांमुळे या पुस्तकाचा जन्म होवू शकला. त्यांचे विशेष आभार! संपत्तीचा पंकोमार्ग हे शीर्षक सुप्रसिद्ध अर्थतज्ञ आणि नावाजलेले लेखक उदय पिंगळे यांनी सुचवले, सरांचे मनःपूर्वक आभार!

माझ्या व्हॉटस कोर्समधील एक सदस्य प्रशांत जाधव हे डिस्ने कंपनीत ग्राफिक डिझाईन विभागात काम करतात. त्यांनी अतिशय सुंदर मुखपृष्ठ बनवून दिले त्यांचे विशेष आभार. या पुस्तकातील माहितीचे संकलन विविध युट्यूब चॅनेल्स, कंपनीच्या वेबसाईट्स

आणि स्क्रिनर, टिकरटेप यांच्यामुळे शक्य झाले, त्या सर्वांचे आभार.

वाचक प्रेम करतात, म्हणून तर लेखकाला ओळख मिळते. हे पुस्तक वाचणाऱ्या प्रत्येक वाचकाचे मनस्वी आभार! तुमच्या शेअरबाजरासंबंधीच्या ज्ञानात किंचित जरी भर पडली तर हा माझा खटाटोप सार्थ झाला असे मी मानीन.

आपला

पंकज कोटलवार

----

## प्रस्तावना

श्री पंकज कोटलवार यांना आपण सुप्रसिद्ध लेखक म्हणून ओळखतो , ते त्यांच्या 'आकर्षणाचा सिद्धांत' (Law of Attraction) या विषयावरील प्रेरणादायी लेखांमुळे. याशिवाय इतर अनेक विषयांवर त्यांनी विपूल लेखन केले आहे. Whatsapp च्या माध्यमातून माफक फी आकारून ते विविध विषयांवरील वर्ग घेतात. यात सहभागी असलेले अनेक लोक त्यांच्या संपर्कात आहेत. त्यांचे लेख मोठे असले तरी समजायला अतिशय सोपे आहेत. उल्लेखनीय गोष्ट ही यातून मिळालेले पैसे ते सामाजिक कार्यासाठी वापरतात यातून त्यांची सामाजिक जाणीवही दिसून येते. वास्तूविशारद याविषयात मध्ये पदव्युत्तर पदवी संपादन केली असून सध्या ते डी वाय पाटील नॉलेज सिटी पुणे येथे अध्यापनाचे कार्य करतात. त्यांनी लिहलेले संपत्तीचा पंकोमार्ग हे पुस्तक प्रकाशित होत आहे.

शेअरमधील गुंतवणूक धोकादायक प्रकारात मोडते. अनेक गुंतवणूक पर्याय उपलब्ध असताना शेअर्समध्ये कशासाठी तर सध्या जगभरात आलेल्या संकटावर उपाय म्हणून सर्वच देशांनी

मोठ्या प्रमाणात भांडवल अर्थव्यवस्थतेत आणले आहे कर्जावरील व्याजदर कमी झाल्याने ठेवीदारांनाही कमी व्याज मिळत आहे. यामध्ये चलनवाढीचा दर लक्षात घेता महागाईशी सामना करायचा असेल तर गुंतवणूक करण्याशिवाय कोणताही पर्याय नाही. यात शेअरबाजारात गुंतवणूक हा चल/अचल मालमत्तेतील एक चांगला पर्याय आहे. यातील धोके लक्षात घेऊन थोडे धाडस दाखवणे जरूर आहे. अन्य ठिकाणी तुम्ही जोखीम न स्वीकारता केलेल्या गुंतवणुकीची सूत्रे कधीही तुमच्या हाती रहात नाहीत. तेव्हा असा हवाला ठेवून गुंतवणूक करण्यापेक्षा ज्ञानाचा वापर करून आपण शेअर्समध्ये गुंतवणूक केली तर त्याची सर्व सूत्रे आपल्याकडे राहतात. ही गुंतवणूक अप्रत्यक्ष न राहता प्रत्यक्ष होते, म्हणजे कोणते शेअर खरेदी करायचे? कधी खरेदी करायचे? कधी विकायचे? ती कंपनी कशी आहे? त्याचा भाव किती आहे? यात कोणत्या कारणाने उलाढाल व भाव यामध्ये फरक पडतोय? कधी आणि कोणत्या भावाने ते अधिकचे घ्यायचे? अशा अनेक प्रश्नांची उत्तरे या पुस्तकातून देण्याचा लेखकाने प्रामाणिक प्रयत्न केला आहे.

चांगले शेअर्स घ्यावेत हे सर्वमान्य आहे ते शोधण्याच्या अनेकांच्या अनेक पद्धती आहेत. शेअर्स हा आपला व्यवसाय आहे या दृष्टीने त्याकडे पाहावे, अनेक जण आपण ज्या वस्तू/सेवा

वापरतो त्या कंपन्यांना मरण नाही असे सुचवतात. म्युच्युअल फंडाचे मालमत्ता विभाजन पाहून, कॉफी कॅन तंत्रज्ञानाने शोधलेल्या शेअर्सची मदत घेऊन शेअर्समध्ये गुंतवणूक करण्याचा सल्ला देतात तो योग्यच आहे. परंतू स्वतःला दीर्घ मुदतीचे गुंतवणूकदार समजणारे लोक बाजारभावात होणाऱ्या चढ उतारीमुळे अक्षरशः कासावीस होतात आणि काहीतरी उलट सुलट व्यवहार करतात आणि फसतात. त्यामुळेच कुणी काही सांगितले तरी आपल्याला स्वतःला काही प्राथमिक गोष्टी माहिती असायलाच हवी. या अभ्यासाला 'शेअर्सचे वाचन करणे' असा छान शब्दप्रयोग केला आहे.

Screeener.in या संकेतस्थळावर कूठल्याही कंपनीचे नाव टाकले की त्या कंपनीची जन्मकूंडली आपल्यासमोर उघडली जाते. दर्जेदार कंपनी निवडण्यासाठी लेखकाने काही साधेसोपे ठोकताळे सुचवले आहेत. कंपनीचे बाजारमूल्य (Market Capital) पाच हजार कोटी रुपयांपेक्षा जास्त असावे. डेट टु इक्विटी रेशो ०.५ पेक्षा कमी असावा. करंट रेशो कमीत कमी दोन किंवा त्यापेक्षा जास्त असावा. ऑपरेटींग मार्जिन तीस चाळीस टक्के किंवा त्यापेक्षा जास्त असणे हे गुंतवणूकदाराच्या हिताचे असते. तसेच प्रत्येक तिमाहीत नफा वाढत जाणे हे सुद्धा एका आर्थिकदृष्ट्या सुदृढ कंपनीचे लक्षण असते. नफा देणाऱ्या

कंपन्यांमधील आपली गुंतवणूक वाढवत न्यावी. शेअर्समध्ये तोटा होत असेल आणि कंपनीच्या व्यवसायाविषयी शंका असेल तोट्यामध्ये एव्हरेज करण्याचा मोह टाळावा. असे साधे सोपे ठोकताळे वापरून चिकाटीने वर्षानुवर्ष गुंतवणूक करत राहिल्यास दिर्घकाळामध्ये नक्कीच आश्चर्यकारक वेगाने संपत्तीनिर्माण होईल अशी लेखकाला खात्री आहे.

©उदय पिंगळे

हे पुस्तक फक्त शेअर  
बाजारातील जागरुकता  
वाढावी या शैक्षणिक हेतुने  
लिहले आहे.

**आपल्या आर्थिक  
सल्लागाराचे मत  
घेऊनच कोणत्या  
शेअरमध्ये कधी  
गुंतवणूक करावी  
याचा निर्णय घ्यावा.**



संपत्तीचा पंकोमार्ग अनुक्रम

दिर्घकालीन गुंतवणूक

टाटा स्टील

मुथूट आणि मनाप्पूरम फायनान्स

सोनाटा सॉफ्टवेअर

आय टी सी

सन टी व्ही नेटवर्क

पॉलिकॅब इंडिया!..

निप्पॉन लाईफ इंडिया एसेट मॅनेजमेंट

वेलस्पन कॉर्प

आयशर मोटर्स!

स्टेट बँक ऑफ इंडिया

एल टी टी एस

लॉरस लॅब

मेरिको लिमिटेड

सी डी एस एल

पी आय इंडस्ट्रीज

दीपक नायट्राईट

कॉम्प्युटर एज मॅनेजमेंट सर्व्हिसेस

टाटा कंझ्युमर्स

IDFC First  
इन्फो एज इंडिया लिमिटेड  
नवीन फलोरीन  
डॉ. लालपॅथ लॅब्ज  
भारत रसायन  
टाटा एलेक्सी  
लार्सन एंड टुब्रो इन्फोटेक  
एबॉट इंडिया  
अल्केम लॅबॉरेटरीज  
पेज इंडस्ट्रीज  
Castrol India  
डिव्हीस लॅब  
पिडिलाइट इंडस्ट्रीज  
इन्फोसिस  
नेसले इंडिया  
एच डी एफ सी  
बाटा इंडिया  
झायडस हेल्थकेअर  
कन्सई नेरोलॅक  
इंद्रप्रस्थ गॅस लिमिटेड  
मिश्र धातू निगम

# संपत्तीचा पंकोमार्ग

सुचना - या पुस्तकातील सर्व लेख जानेवारी २०२१ ते एप्रिल २०२१ या काळात एका व्हॉटसएप कोर्ससाठी लिहले गेले आहेत. शेअर्सचे भाव दररोज बदलत असतात. लेखक किंवा प्रकाशक, वाचकांनी हे शेअर्स खरेदी करावेत असे अजिबात सुचवत नाहीत. या पुस्तकाकडे टीप्स स्वरूपात बघू नये. गुंतवणूक करू इच्छिणाऱ्यांनी एखाद्या कंपनीचे समभाग खरेदी करण्याआधी कंपनीचा सखोल अभ्यास कसा करावा, कोणकोणत्या निकषांवर कंपनीचा आर्थिक ताळेबंद तपासून पहावा, यासंबंधीचा प्राथमिक अभ्यास म्हणून या पुस्तकाकडे पहावे.

**शेअरबाजारातील गुंतवणूक जोखीमीच्या अधीन असते.**

---

## तुम्ही दिर्घकालीन गुंतवणूक करावी असे मला का वाटते?

---

अनेक जण शेअरमार्केटमध्ये झटपट पैसे कमवण्यासाठी येतात. अनेक लोकांना प्रॉफिट बूकींगची घाई असते. सर, शेअर कधी विकावेत या विषयी काहीतरी सांगा असे मॅसेज लिहून पाठवतात. आज मी तुम्हाला आकर्षणाचा सिद्धांत आणि शेअर मार्केटमधील नफा यांचे अदृश्य आणि घनिष्ट नाते समजावून सांगणार आहे.

चार भाऊ होते. त्यांचे वडील एका ब्रोकरच्या ऑफिसमध्ये शिपायाचे काम करायचे. निवृत्त होताना त्यांच्याकडे काटकसर करून जमवलेली चार लाख रुपयांची रक्कम होती. वडीलांनी चारही मुलांना प्रत्येकी एकेक लाख रुपयांचे आयशर मोटर्सचे शेअर्स घेऊन दिले.

पहिल्या मुलाला दारू प्यायची सवय होती. एक हजार रुपयांची एक बॉटल दारू मिळाली तर तेच त्यांच्यासाठी दुसऱ्या मुलाला दहा हजार रु किंमतीचा नवा मोबाईल हॅडसेट हवा होता. तिसऱ्याला एक लाख रुपयांची एक शानदार बाईक होती. चौथ्या मुलाला मात्र दहा लाख रुपयांची एक दिमाखदार कार घेऊन त्यामध्ये फिरण्याची तीव्र इच्छा होती.

शेअर्स मिळाल्यापासून चौघेही आयशर मोटर्सच्या शेअर्सचे भाव बारकाईनं बघायला सुरुवात करतात. एका आठवड्यात एक हजार रुपयांचे प्रॉफिट झाले आणि पहिल्या मुलाने आपले शेअर्स विकून रात्री त्या दारुपार्टी साजरी केली. जल्लोष केला. एक महिन्याने एक लाखांच्या शेअर्सची दहा हजारांनी वाढली. ज्या मुलाला नवा आयफोन हवा होता, त्याने दहा हजारांचा आयफोन घेण्यासाठी नफा खिशात टाकून शेअर्स विकले आणि ज्याला त्याला आपला नवा फोन दाखवत आणि आयशर मोटर्सच्या शेअर्सची करामत सांगत फिरू लागला.

आता फक्त दोघांकडेच शेअर्स शिल्लक होते. एक वर्षाने शेअर्सचा भाव शेअर दुप्पट झाला. एक लाख रुपयांचा फायदा दिसताच तिसऱ्या मुलाचा संयम सुटला आणि त्याने आपल्या हिशशाचे शेअर्स विकले आणि बजाजची एक लाख किंमतीची नवी कोरी बाईक घेतली.

आयशर मोटर्सची किंमत दहापटींनी वाढायला दहा वर्षे वेळ लागला पण चौथ्या मुलाने संयम सोडला नाही आणि शेवटी जेव्हा शेअर्सची किंमत दहा लाख रुपये झाली तेव्हाच त्याने आपले शेअर्स विकून एक नवी शानदार स्टायलिश कार घेतली. इतर तीन भाऊ आपल्या उतावीळपणाबद्दल पश्चाताप करत राहिले. ब्रम्हांड तुमच्या सर्व इच्छा पूर्ण करते फक्त तुम्ही मनामध्ये प्रखर विश्वास

बाळगायला हवा, हेच आकर्षणाच्या सिद्धांताचे मुख्य सुत्र आहे आणि हीच प्रत्येक शेअर खरेदी विक्री करणाऱ्या ट्रेडर आणि गुंतवणूकदाराची कहाणी आहे.

ज्या लोकांना प्रॉफिट बूकिंगची, शेअर्समधून एग्झिट करण्याची घाई असते त्यांच्या इच्छाही छोट्या छोट्या असतात. क्षुल्लक इच्छापुर्तीसाठी आणि बिनमहत्वाच्या गोष्टींसाठी शेअर्स विकणारे कधीही मोठी कमाई पदरात पाडू शकत नाहीत. याउलट जे लोक मनाशी भव्य दिव्य अपेक्षा बाळगून आकर्षणाच्या सिद्धांताचा सराव करतात, ते आपली हक्काची वस्तू जिद्दीने पदरात पाडून घेतात. मी शेअर बाजारात का गुंतवणूक करतो? मी माझ्या डायरीमध्ये लिहून ठेवले आहे की ज्या भौतिक वस्तू मी माझ्या इन्कममधून घेऊ शकणार नाही, ती सुखसाधने मिळवण्यासाठी मी शेअर बाजारात उतरलो आहे. मला महिन्याला मिळणारी पगार आणि घरे बांधून आर्किटेक्चर कन्सलटन्सीमधून मिळणारी कमाई ज्या रकमेसमोर चणेफूटाणे वाटेल इतका नफा मिळेपर्यंत मी माझे शेअर्स विकणार नाही. तोपर्यंत मी निर्धाराने खरेदीच करत राहीन. तुम्ही शेअर बाजारात का आला आहात? शंभर रुपयांचे चॉकलेट खायला, एक हजारांची पार्टी आणि मौजमजा करायला की लाखो रुपयांचे ऐश्वर्य उपभोगायला या प्रश्नामध्ये तुम्ही एग्झिट केव्हा करावी याचे उत्तर लपलेले आहे.

---

## व्हॅल्युज स्ट्रॉन्गर दॅन स्टील; टाटा स्टील

---

मित्रांनो, या पुस्तकामध्ये मी तुम्हाला भरवशाचे आणि खात्रीशीर फायदा करून देतील असे अनेक स्टॉक सुचवणार आहे, या शृंखलेतील माझा पहिला स्टॉक आहे, टाटा स्टील! गेल्या काही महिन्यांपासून शेअर बाजारातील सर्वच स्टील कंपन्यांचे भाव भराभर वाढत चाललेले तुम्हाला दिसून येतील. मागील एक वर्षामध्ये निफटीने बासष्ट टक्के परतावा दिला आहे, त्याच्या तुलनेत मेटल सेक्टरने तब्बल एकशे बासष्ट टक्के परतावा दिला आहे. याचा अर्थ जर एक वर्षापूर्वी तुम्ही धातूच्या कंपन्यांमध्ये एक हजार रुपये गुंतवले असते तर आज त्याचे दोन हजार सहाशे वीस रुपये झाले असते. याचा सरळसरळ असा अर्थ होतो की तुमच्या संपत्तीमध्ये अडीचपटीहून थोडेशी अधिकच वाढ झाली असती.

यातही गंमतीचा भाग असा की मागील एका महिन्यात निफटीमध्ये दोन टक्क्यांची घट झालेली आहे, मात्र मेटल सेक्टरमध्ये तब्बल चोवीस टक्के रिटर्न दिले आहेत. किंबहुना शेअर बाजारात मागील काही दिवसांपासून जी तेजी दिसत आहे, त्याचे

कारण मेटल सेक्टर आहे, असे म्हण्टले तरी वावगे ठरणार नाही. टाटा स्टील, जे एस डब्लू स्टील, जिंदाल स्टील एंड पावर लिमिटेड आणि स्टील ऑथॉरिटी ऑफ इंडिया लिमिटेड (सेल) या मेटल सेक्टरमधील चारही अग्रगण्य कंपन्यांचे शेअर्सचे भाव मागच्या एक वर्षात दूपट्ट किंवा तिप्पट झालेले तुम्हाला दिसून येतील. एवढंच नाही तर गेल्या तीस दिवसात या सर्वच शेअर्सचे भाव चक्क तीस ते पन्नास टक्क्यांनी वाढले आहेत.

स्टील स्टॉक्सचे हे सर्व शेअर्स अशी वेगवान घौडदौड का करत आहेत? या तेजीमागचे नेमके कारण तरी काय? ही घौडदौड भविष्यातही अशीच चालू राहिल का? कशावरून? हा फक्त बुडबुडाच आहे की खरोखर स्टील कंपन्यांचे भाव भक्कम फंडामेंटल्समूळे वाढत आहेत? तुमच्या मनात असलेल्या या सर्व प्रश्नांची उत्तरे आपण एकेक करून जाणून घेऊ.

१. चक्राकार गती; धातूंचा भाव वाढवती!..

शेअर बाजारात अनेक सेक्टर ‘मागणी तसा पुरवठा’ या उक्तीनुसार चक्राकार गतीने चालतात. इंग्लिशमध्ये याला सायक्लीक सेक्टर असेही म्हणतात. कमोडीटी या प्रकारात मोडणाऱ्या सर्वच कंपन्या सायक्लिकल या प्रकारात मोडतात.



मेटल सेक्टरमध्ये गेले एक दोन वर्ष मंदी होती. मालाला म्हणावा तसा उठाव नव्हता. मात्र निसर्गनियमानुसार प्रत्येक तप्त उन्हाळ्यानंतर सुखद गार पावसाळा येतो, अगदी त्याचप्रमाणे मंदीने तळ गाठला की उद्योगचक्रांमध्ये आपोआपच विशिष्ट गतीने तेजी येते. याच कारणामूळे एकदोन वर्षांपासून सुस्त असलेला मेटल सेक्टर आता आळस झटकून चांगलाच वेगाने धावायला लागलेला दिसतोय. यालाच शेअर बाजाराच्या तांत्रिक भाषेत 'अपट्रेंड' असेही म्हणतात. स्टील कंपन्यांना आता सुगीचे दिवस आले आहेत याचे कारण मागील सहा महिन्यात देशाच्या कानाकोपऱ्यातून दिवसांगणिक वाढत असलेली स्टीलची मागणी.

गेल्या वर्षी म्हणजे मार्च २०२० मध्ये कोरोना आला आणि संपूर्ण देशात पुढचे साडेतीन महिने कडक लॉकडाऊन लावला गेला. एकीकडे उद्योगधंदे, बांधकामे सर्व काही ठप्प पडले. दुसरीकडे स्टीलच्या शेअर्सचे भावही खाली पडले. पण लॉकडाऊन उठवल्यावर वेगाने उद्योग आणि बांधकामे सुरू झाली, आणि त्यासोबतच स्टीलच्या मागणीमध्येही जोरदार वाढ झाली.

२. चीन देत नाही माल; म्हणून भारतीय कंपन्या मालामाल!

भारत चीनमधून मोठ्या प्रमाणावर स्टीलची आयात करतो.

पण गेल्या वर्षीच्या जून महिन्यापासून लडाख सीमेवर चीन आणि भारत या दोन देशांमध्ये जो तणाव निर्माण झाला, त्यानंतर भारत-चीनचे व्यापारी संबंध ताणले गेले. चीनमधून आयात होणारा माल कमी कमी करण्यासाठी भारत सरकार वेगाने पावलं उचलत आहे.

भारतात मेटल सेक्टरमध्ये दिसणाऱ्या तेजीमागे अजून एक महत्वाचे कारण आहे. स्टीलच्या कारखान्यांमूळे मोठ्या प्रमाणावर प्रदुषण होते, म्हणून चीनने त्यांच्या देशातील स्टीलची उत्पादन क्षमता कमी केली,

स्वतःच्या देशातल्या पायाभूत सुविधा भक्कम करण्यावर चीनचा भर आहे म्हणून त्यांनी इतर देशांना होणारी धातूची आयात रोखली आहे. या सर्व घडामोडींचा परिणाम अर्थातच चीनमधून भारताला होत असणाऱ्या धातूच्या पुरवठ्यावरही होतो आहे. हळूहळू चीनकडून होणारा पुरवठा कमी झाल्यामूळे भारताला आवश्यक असलेल्या स्टीलची मागणी करण्याची मोठी जबाबदारी आता देशांतर्गत स्टील कंपन्यांच्या खांद्यावर येऊन पडली आहे. आशियामध्ये खनिजसंपत्ती मुबलक प्रमाणात उपलब्ध असलेले फक्त दोनच महाकाय देश आहेत, भारत आणि चीन! तिसरा

कोणताही देश धातूंच्या उत्पादनांमध्ये आपली बरोबरी करू शकत नाही.

चीनने इतर देशांना पक्क्या धातूंची निर्यात रोखल्यामुळे जागतिक बाजारपेठेत जी पोकळी निर्माण झाली ती भरून काढण्यासाठी भारतीय कंपन्यांमध्ये चढाओढ सुरू झाली नसती तर नवल! याच कारणामुळे भारतीय स्टील कंपन्यांच्या शेअर्सना सोन्याचे दिवस आले आहेत. भविष्यातही जोवर चीन आपला हात मोकळा सोडत नाही, तोवर हा अपट्रेड असाच सुरू राहणार आहे.

३. स्टीलचा दर; वेलू गगनावर!

गेल्या काही महिन्यांपासून आंतरराष्ट्रीय बाजारात स्टीलच्या भावात तीव्र भाववाढ होत असलेली दिसून येत आहे. आशियायी देशात तीस टक्के, तर युरोपीय देशांमध्ये पन्नास ते साठ टक्क्यांनी स्टीलच्या दरांमध्ये भाववाढ झालेली दिसून येत आहे. या सर्वच कारणांमुळे भारतीय स्टील उत्पादक कंपन्या जसे की टाटा स्टील, जे एस डब्लू स्टील, जिंदल स्टील आणि सेल या चारही कंपन्यांच्या शेअर्सचे दर उसळले आहेत.

भारतीय लोकांसाठी टाटा हे फक्त एका कंपनीचे नाव नाही. तो एक सचोटीचा आणि विश्वासाचा ब्रॅंड आहे म्हणून चारही कंपन्यांमध्ये माझी पहिली पसंती टाटा स्टील या कंपनीला आहे.

कंपनीचे मार्केट कॅपिटल एक लाख करोड रूपयांपेक्षा जास्त आहे. गेल्या तिमाहीत कंपनीने साडेतीन हजार कोटी रूपयांचा निव्वळ नफा कमवला. सरकारी क्षेत्र आणि खासगी क्षेत्रात वेगाने होत असलेल्या गुंतवणूकीमूळे येणाऱ्या काही वर्षात सर्वच स्टील आणि सिमेंट कंपन्यांचे नफ्याचे आकडे असेच वाढत जातील. त्याच प्रमाणात शेअर्सचे भाव सूद्धा रॉकेटसारखे उसळत राहतील. तेव्हा दरमहा स्टीलच्या कंपन्यांचे शेअर्स घ्यायला अजिबात विसरू नका. त्यातल्या त्यात टाटा स्टीलला जास्त प्राधान्य द्या, कारण 'व्हॅल्यूज स्ट्रॉन्गर दॅन स्टील' ही टाटा स्टीलची टॅगलाईन त्यांच्या ब्रॅंडप्रमाणे खणखणीत आहे.

धातूंचा असला तरी टाटा स्टीलचा शेअर म्हणजे अस्सल शंभर नंबरी सोनं आहे.



**Gold and silver are money; everything else is credit. – J P Morgan**

---

**पोर्टफोलिओला सोनेरी झळाळी देणारे स्टॉक्स –  
मुथूट आणि मनाप्पुरम फायनान्स**

---

इंग्रज भारतात येण्याआधी आपल्या देशाला ‘सोने की चिडीया’ असं उगाच म्हणायचे नाहीत. एका अंदाजानुसार भारत जगातला सर्वात जास्त सोन्याचा साठा असलेला देश आहे, आपल्या देशातली एकूण सोन्याचा साठा चोवीस ते पंचवीस हजार टन एवढा आहे. आज मी तूम्हाला सुचवणार आहे ती कंपनीसूद्धा गोल्ड लोनशी संबंधित कंपनी आहे, कंपनीचं नाव आहे, ‘मुथूट फायनान्स’!.. ही एक एन बी एफ सी म्हणजे नॉन बँकिंग फायनांस कंपनी आहे. जेव्हा केव्हा लोकांना पैशाची तीव्र गरज भासते तेव्हा ते आपले सोने काही दिवसांसाठी या कंपनीकडे गहाण ठेवतात, आणि त्याबद्दल्यात तात्काळ कर्जस्वरूपात रक्कम उचलतात. आजच्या घडीला मुथूट फायनांसकडे किती रुपयांचे सोने गहाण टाकले असेल? तब्बल एकशे पंच्यांशी टन!

आता हिशेब लावा, एक टन म्हणजे एक हजार किलो, या हिशोबाने कंपनीकडे गहाण ठेवलेल्या सोन्याचे प्रमाण एक लाख पंच्याऐंशी हजार किलो इतके प्रचंड आहे. या सोन्याची बाजाराभावाप्रमाणे किंमत तब्बल जवळपास नव्वद हजार कोटी रुपये इतकी प्रचंड मोठी आहे. त्याबद्दल्यात कंपनीने लोकांना दिलेले कर्ज फक्त पन्नास हजार कोटी इतक्याच रकमेचे आहे. त्यापैकी फक्त सहाशे कोटीचे कर्ज हे इतर मालमत्ता गहाण टाकून दिले गेले आहे, बाकीचे सगळे कर्ज केवळ आणि केवळ सोन्याला तारण ठेवूनच ग्राहकांना वितरीत केले गेले आहे. म्हणजे गहाण असलेल्या सोन्याच्या अर्धीच रक्कम त्यांनी लोकांना कर्जरूपात दिलेली आहे. हा स्टॉक तुमच्यासमोर मांडण्याचे सर्वात मोठे कारण म्हणजे कोरोनामूळे आणि कोरोनापाठोपाठ आलेल्या लॉकडाऊनमूळे मुथूट फायनान्स, आणि तिच्यासारखी असलेली मनाप्पूरम गोल्ड ह्या दोन्ही कंपन्यांना चांगलीच लॉटरी लागली आहे.

पहिले कारण म्हणजे कोरोनासंकट गहिरे झाले की सोन्याचे भाव वाढतात. मागच्या वर्षीपासून आपण हे पाहत आहोत. आज सोन्याचे भाव एकोणपन्नास हजार रुपये तोळा या पातळीवर पोहोचले आहेत. येणाऱ्या काळात सोन्याचे भाव अजून वाढत जातील, साहजिकच मुथूट फायनान्स कंपनीकडे असलेल्या

मालमत्तेची प्रचंड वेगाने किंमत वाढत जाणार आहे. दुसरे कारण म्हणजे कोरोनामूळे लॉकडाऊन लागला की जनजीवन ठप्प होते, लॉकडाऊनमूळे अनेकांच्या नौकऱ्या गेल्या, रोज कमावून खाणारे लोक सर्वात आधी बेरोजगार होतात, या मध्यमवर्गीयांना आणि कनिष्ठवर्गीयांना कोणतीही बँक सहजासहजी लोन देत नाही, दारातही उभे करत नाही, अशा वेळी पैशाची अडचण आली तर ती भागवण्यासाठी हे मजूरवर्गातील लोक सरळ गोल्ड फायनान्स कंपन्यांचे दार ठोठावतात.

आपले अत्यावश्यक खर्च भागवण्यासाठी पैशाची कितीही गरज भासली, तरी भारतीय लोकं सोनं एकदम विकून टाकत नाहीत, त्याऐवजी ते सुरक्षित ठिकाणी सोन्याला तारण ठेऊन कर्ज घेतात, व सहा महिने, वर्षभरात जमेल तसे हप्ते फेडुन सोनं वापस सोडवून आणतात. कोरोनासंकट आणि लॉकडाऊननंतर अडचणी आल्यावर जवळचे सोने, दागिने गहाण टाकून तात्पुरती रक्कम उभारण्याऱ्यांची संख्या दिवसेंदिवस वेगाने वाढतच चालली आहे. गोल्ड लोन म्हण्टल्यावर 'मुथूट' हाच एकमेव पर्याय चटकन सर्वांच्या डोळ्यासमोर येतो. यांच्याकडे सोन्याची शुद्धता तपासण्यासाठी एकदम अद्यायावर तंत्रज्ञान आणि कुशल कर्मचारी उपलब्ध असतात. त्यामूळे ग्राहकाला कसल्याही पेपरवर्कची झंझट नसते.

एकदम झटपट, अगदी काही मिनीटात कर्ज मिळते. ही कंपनी भारतातल्या एकोणतीस राज्यांमध्ये पसरली आहे. देशभरात कंपनीच्या चार हजार चारशे ऐंशी शाखा पसरलेल्या आहेत. यापैकी जास्तीत जास्त शाखा दक्षिण भारतात आहेत कारण या कंपनीची पाळेमूळे दक्षिण भारतातच खोलवर रूजलेली आहेत. कंपनीचा भांडवल उभे करण्यासाठी डिबेंचर्स विकतात. एक लाखांहून अधिक गुंतवणूकदारांनी मुथूट फायनांसचे डिबेंचर्स खरेदी केले आहेत. यावरून कळून येते की या कंपनीने गुंतवणूकदारांचा किती मोठा विश्वास जिंकलेला आहे. क्रिसिल संस्थेने कंपनीला डबल ए रेटिंग दिलेली आहे, आणि कंपनीचे भविष्य सुद्धा स्थिर असल्याचा अंदाज व्यक्त केला आहे.

कंपनीची आणखी एक जमेची बाजू म्हणजे आजही कंपनीच्या प्रमोटर्सकडे बहुसंख्य म्हणजे त्र्याहत्तर टक्के शेअर्स आहेत. प्रमोटर्सनी आपल्या वाट्याचा एकही शेअर आजपर्यंत कधीही कोणाकडे कर्ज मिळवण्यासाठी गहाण टाकला नाही. आज एकीकडे सर्व नॉन बँकिंग फायनांस कंपन्यांना वरचेवर रोखीची चणचण भासते, त्यांच्याकडे नगदी पैसाच नसतो, म्हणून प्रमोटर्स लोकं आपल्या वाट्याचे शेअर गहाण टाकून भरमसाठ कर्ज काढतात, मात्र मुथूट याला अपवाद आहे.



कंपनीचे बारा टक्के शेअर्स परदेशी म्युचल फंडाकडे कडे आहेत, मागच्या वर्षात प्रत्येक तिमाहीत हे प्रमाण वाढतच चालले आहे. घरगुती म्युचल फंडाकडे कंपनीचे अकरा टक्के शेअर्स आहेत. तुमच्या माझ्यासारख्या साधारण रिटेल गुंतवणूकदारांकडे फक्त तीन टक्के शेअर्स खेळत आहेत. प्रमोटर्सचा आणि एफ आय आय चा कंपनीमधला हिस्सा हा कंपनीचा सर्वात मोठा प्लस पॉइंट आहे. थोडसं बारकाईनं पाहिलं तर तुम्हाला दिसून येईल की मुथूट फायनांस चा नफा गेल्या तीनचार वर्षांपासून प्रत्येक तिमाहीमध्ये जोमाने वाढत चालला आहे. अशी वाढ खूपच कमी कंपन्यांना साध्य करता येते. कंपनी आपल्या ग्राहकांकडून व्याजरूपामध्ये एकेवीस टक्के एवढा नफा कमावते.

देशातलीच काय जगातली सुद्धा कोणतीही बँक इतके जास्त व्याज ग्राहकांवर आकारू शकत नाही. पण मुथूटने कर्जाची प्रक्रिया इतकी सुलभ केली आहे की कंपनीचे ग्राहक उचललेल्या कर्जावर आनंदाने एकेवीस टक्के व्याज हसत खेळत देतात, ही मुथूटच्या शेअरधारकासाठी खुपच समाधानाची आणि फायदेशीर गोष्ट आहे. कंपनी दरवर्षी सगळा खर्च वजा जाता चौदा ते पंधरा टक्क्यांची वाढ आरामात नोंदवते. कर्ज देणाऱ्या बँकाना सगळ्यात जास्त धोका असतो, की लोकांनी त्यांचे कर्ज फेडले नाही तर?... सरकारी आणि खाजगी बँकांवर आज हीच एन पी ए रुपी सर्वात मोठी

टांगती तलवार लटकत आहे. पण मुथूट कर्ज देताना स्वतःला भक्कमपणे सुरक्षित करून ठेवते. ब्यान्व हजार कोटी रुपयांच्या सोन्याच्या बदल्यात त्यांनी फक्त पन्नास हजार कोटींचेच कर्ज वाटले आहेत.

जर यदाकदाचित कर्जदार कर्ज फेडूच शकला नाही तर त्याने गहाण ठेवलेल्या सोन्याची मालकी आपोआप कंपनीकडे जाईल, सोन्याचे दर वाढत राहील्याने कंपनीचा नफाही वाढत राहील. कर्जदार पैसे बुडवेल, आणि पळून जाईल असा एक रुपयांचाही धोका कंपनीला नाही. ह्या कंपनीचे शेअर्स विकत घेण्यासाठी एवढे एकच कारण पुरेसे आहे. कोरोनासंकटात आणि त्याआधी आलेल्या एन बी एफ सी वर आलेल्या अरिष्ट्यांमध्ये सुद्धा हा स्टॉक मोठ्या प्रमाणात कोसळला नाही किंवा त्याने इतर बँकाप्रमाणे लोटांगण घातले नाही, ज्या वेगाने दर खाली गेले, त्यापेक्षा सुपरफास्ट वेगाने रिकव्हरी झाली.

गेल्या दोनतीन वर्षांमध्ये हा स्टॉक प्रत्येक वर्षी चाळीस ते पन्नास टक्क्यांनी वाढत आहे. सगळं जगच आज एका आर्थिक आणीबाणीच्या मधोमध उभे आहे, देशविदेशातील सरकारे अंदाधूंद पद्धतीने नोटा छापत आहेत, पॅकेज वाटून लोकांना पैसे पोहोचवत आहे, भविष्यात सोन्याचे भाव वाढणार ही काळ्या

दगडावरची रेघ आहे. कारण जेव्हा जेव्हा चलन फुगवटा होतो, सोन्याचे दर गगनाला भिडतात. अशा वेळी संपूर्णपणे सोन्याच्या किंमतीवर अवलंबून असलेल्या मुथूट आणि मनाप्पूरमसारख्या कंपन्यांना सोन्याचे भाव येतील. आणि म्हणुन हे दोन्ही शेअर तुमच्या पोर्टफोलिओमध्ये आवर्जून असायलाच हवेत. लॉन्ग टर्ममध्ये हा स्टॉक तुम्हाला फायदा करुन देईल, याबद्दल माझ्या मनात तरी अजिबात शंका नाही. हा स्टॉक मी लॉन्ग टर्मच्या उद्देशाने खरेदी केलेला आहे, आणि त्याचा स्क्रिनशॉट मी तुम्हाला पाठवत आहे. आज कंपनीच्या एका शेअरची किंमत अकराशे सत्तावन्न रुपये आहे, ह्या भावात हा शेअर खरेदी केला जाऊ शकतो. शेअरचा भाव अजुन खाली आला तर यामध्ये मी माझी खरेदी वाढवणार आहे. तुम्हालाही कंपनीचे बिजनेस मॉडेल पटले असल्यास शेअर खरेदी करण्यासंबंधी तुम्हीसुद्धा विचार करू शकता.

---

## छोटा बॉम्ब; मोठा धमाका – सोनाटा सॉफ्टवेअर

---

माहिती तंत्रज्ञान क्षेत्रात अविश्वसनीय आणि अकल्पनीय असे वेगवान बदल घडत असतात. उदाहरणार्थ, वीस वर्षांपूर्वी कॉम्प्युटरमधील डेटा फ्लॉपी डिस्क मध्ये स्टोअर करावा लागायचा. एक दीड एम बी स्पेससाठी साडेसहाशे रूपये मोजावे लागायचे. २००५ नंतर फ्लॉपीची जागा सीडी आणि डिव्हिडीने घेतली. वीस वीस रूपयांच्या सीडीमध्ये एक दीड जीबी पर्यंत डेटा साठवला जायचा. २०१० नंतर सीडी-डिव्हिडी कालबाह्य झाला आणि पेन ड्राईव्हच्या साम्राज्याच्या उदय झाला. एकेक टीबीच्या साटा हार्डडिस्क अत्यंत कमी किमतीत मिळायला लागल्या. पण सध्याचे जग पेन ड्राईव्ह अथवा हार्डडिस्कचे राहिले नाही, आज प्रत्येक अग्रगण्य कंपनी स्वतःची अगणित डेटा साठवता येईल, अशी क्लाऊड सर्व्हिस उभा करण्यावर भर देत आहे. उदा. तुम्ही जीमेल वर एखादा ई मेल पाठवला की तो गुगल ड्राईव्हवर आपोआप वर्षानुवर्ष जतन केला जातो, ही एक प्रकारची क्लाऊड सर्व्हिस असते.

ओला असो वा उबर, स्वीगी असो वा झोमॅटो, या तंत्रज्ञान स्नेही कंपन्यांनी आपली सर्वांची जीवनशैली प्रभावित केली आहे.

आजकाल फ्लिपकार्ट आणि एमेझॉनशिवाय आपले पानही हलत नाही. या सर्व टेकसॅव्ही कंपन्यांना त्यांचा डेटा एका सुरक्षित ठिकाणी साठवून ठेवावा लागतो. तसेच त्यांचे एप वापरणाऱ्या ग्राहकाला एक आनंददायी अनुभव येईल, अशा प्रकारचे सॉफ्टवेअर बनवावे लागते. मागील शतक माणसाचे काम करणाऱ्या यंत्रांनी गाजवले, गेल्या वीस वर्षांपासून माहिती तंत्रज्ञान आणि कृत्रिम बुद्धिमत्ता विकसित करणाऱ्या कंपन्या मानवी मेंदूला हळुहळू ताब्यात घेत आहेत, येणाऱ्या काळातही त्या माणसांवर इतकी हुकूमत गाजवत राहतील, की तंत्रज्ञान हा आपल्या जीवनाचा अविभाज्य भाग बनून जाईल.

आजकाल प्रत्येक छोट्यामोठ्या संस्थेला 'ईआरपी' म्हणजे 'एंटरप्राइज रिसोर्स प्लानिंग'ची आवश्यकता असते. कर्मचाऱ्यांची कुशलता आणि कंपनीचा परफॉर्मन्स वाढवण्यामध्ये ईआरपी आणि सीआरएम या आधुनिक व्यवस्थापनाच्या पद्धती मोलाची भूमिका बजावतात. अर्थातच या अंमलबजावणीसाठी एका सॉफ्टवेअर कंपनीकडून अखंड सेवा घ्यावी लागते. या आणि अशा कारणांमुळे गेल्या अनेक वर्षांपासून आय टी कंपन्यांचे शेअर्स वेगाने घौडदौड करत आहेत.

इन्फोसिस, टी सी एस, एच सी एल टेक, विप्रो, एल एंड टी टेकनॉलॉजी सर्व्हिसेस हे सगळे माझे आवडते स्टॉक आहेत, पण

आज मी तुम्हाला जो स्टॉक सांगणार आहे, तो याच शृंखलेमधील सर्वात खास असा 'पॉकेट मे रॉकेट' म्हण्टला जाणारा एक धमाकेदार स्टॉक आहे. दिवाळी आली की आपण वेगवेगळे फटाके उडवतो. त्यामध्ये फूलबाजा असतात, भूईनळे असतात, पाचशे हजार फटाक्यांची माळ असते, कानठळ्या बसवणारे एटमबॉम्ब असतात, पण रॉकेटची सर या कोणालाच येत नाही.

अगदी त्याचप्रमाणे इतर दिग्गज आय टी कंपन्यांची मत्केदारी कितीही मोठी असली तरी सोनाटा सॉफ्टवेअरची बातच कूछ और आहे. एल एंड टी टेक्नोलॉजी सर्व्हिसेस हा आयटीच्या आकाशातला तळपता तारा असेल, तर सोनाटा सॉफ्टवेअर हा त्या अवकाशातला एक उगवता तारा आहे.

सोनाटा सॉफ्टवेअर कोणकोणत्या क्षेत्रातल्या कंपन्यांना सेवा पुरवते? असे विचारण्यापेक्षा कोणत्या क्षेत्रात सेवा देत नाही, असे विचारले तरी अयोग्य ठरणार नाही. उर्जा, ऑईल एंड गॅस, स्पेशालिटी कॉन्ट्रॅक्टर, प्रोफेशनल सर्व्हिसेस, इंजिनिअरींग, बांधकामे, या सर्वच सेक्टरमध्ये सोनाटा सॉफ्टवेअरने दर्जेदार सेवा देऊन आपला दबदबा निर्माण केला आहे. इंडियन ऑर्गेनिक केमिकल्स या कंपनीला तांत्रिक शाखेची आवश्यकता होती, या कारणासाठी १९८६ मध्ये सोनाटा सॉफ्टवेअरचा जन्म झाला.

सुरुवात बेंगलोरमध्ये झाली. बघता बघता ही कंपनी जगभर फोफावली. या कंपनीमध्ये विशेष असे काय आहे, हे समजवण्यासाठी एक छोटीशी माहिती सांगतो.

सप्टेंबर २००० मध्ये कंपनीच्या एका शेअरचा भाव ऐंशी रूपये होता, जर कोणी वीस वर्षांपूर्वी सोनाटा सॉफ्टवेअरमध्ये फक्त आठ हजार रूपये गुंतवून शंभर शेअर्स खरेदी केले असते, तर नंतर झालेले स्प्लिट, बोनस आणि डिव्हिडेंड मिळून त्या दहा हजारांचे आज आठ लाख तेहतीस हजार तीनशे रूपये झाले असते. तंत्रज्ञानाच्या क्षेत्रात मोजक्या संधी उपलब्ध असतानाही गेल्या वीस वर्षांत अशी थक्क करणारी प्रगती करणारी कंपनी आज सगळं जग तंत्रज्ञानाच्या वारूवर आरूढ झालेलं आहे, अशा वेळी पुढच्या वीस वर्षांत कुठल्याकुठे जाईल, याचा अंदाज करणे एवढं अवघड आहे का?

२०१३ मध्ये मायक्रोसॉफ्ट या जगप्रसिद्ध कंपनीने 'क्लाऊड पार्टनर ऑफ द इअर' असा किताब देऊन सोनाटा सॉफ्टवेअरचा गौरव केला. अमेरिकेपासून युरोपपर्यंत आणि दुबईपासून कतारपर्यंत जगातल्या सर्वच मुख्य शहरांमध्ये सोनाटा सॉफ्टवेअरची ऑफिसेस पसरलेले आहेत.

सोनाटाचे नाव 'फॉर्च्युन ५०० भारतीय' या मानाच्या यादीमध्ये नोंदवले जाते. सोनाटा सॉफ्टवेअरने गेल्या तीनवर्षांपासून प्रत्येक तिमाहीमध्ये आपल्या नफ्यामध्ये वाढ नोंदवलेली आहे. कडक लॉकडाऊनमूळे जग जेव्हा सहा महिने ठप्प झालं होतं, त्या अवघड काळातसुद्धा कंपनीने अडूसष्ट कोटी, शहात्तर कोटी इतका भरभक्कम नफा कमवला होता. कंपनीवर अगदी नाममात्र कर्ज आहे. गेल्या काही वर्षांपासून कंपनी वर्षाला तेरा-चौदा रूपयांचा डिव्हिडंड देते.

सोनाटा सॉफ्टवेअरच्या एका शेअरचा भाव सध्या पाचशे त्र्यान्नव रुपये आहे. कंपनीचे मार्केट कॅपिटल सहा हजार दोनशे चाळीस कोटी रुपयांचे आहे. पाच हजार कोटी रुपयांपेक्षा जास्त भागभांडवल असलेल्या कंपन्यांच्या शेअर्सचे भाव खालीवर करणे तितके सोपे नसते. म्हणून शक्यतो मी पाच हजार कोटी रुपयांपेक्षा जास्त मार्केट कॅप असलेल्या कंपन्यांनाच प्राधान्य देतो. कंपनीचा पी ई रेशो अठ्ठावीस इतका आहे, जो आर्टिफिशल इंटेलिजंस या क्षेत्रात काम करणाऱ्या टाटा एलेक्सी, टॅनला प्लॅटफॉर्म आणि कोफोर्ज अशा अनेक स्पर्धक कंपन्यांच्या पी ई रेशोपेक्षा कितीतरी कमी आहे.



सोप्या शब्दात कंपनीचा शेअर स्पर्धक कंपन्यांपेक्षा स्वस्त भावात मिळतो आहे. एखाद्या कंपनीमध्ये एफ आय आय म्हणजे परदेशी वित्तसंस्था आपली हिस्सेदारी वाढवत असतील, तर कंपनी आर्थिकदृष्ट्या सुदृढ असल्याचे ते एक लक्षण असते. सोनाटा सॉफ्टवेअरमधील चौदा टक्के हिस्सा परदेशी वित्तसंस्थांच्या ताब्यात आहे. कंपनीचे भविष्य उज्वल आहे म्हणूनच आपले पैसे त्यांनी या कंपनीमध्ये गुंतवले आहेत.

अनेक वेगवेगळे निकष तपासून पाहिले, किंवा वेगवेगळ्या कसोट्यांवर पारखून घेतले तर सोनाटा सॉफ्टवेअर कंपनी शंभर नंबरी सोन्यासारखी अस्सल आहे, असा निष्कर्ष निघतो. मी ही या कंपनीमध्ये गुंतवणूक केली आहे, त्याचाही स्क्रीनशॉट मी सोबत पाठवत आहे.

मला एका सदस्याने प्रश्न लिहून पाठवला की, एखाद्या स्टॉकमध्ये एंट्री कधी घ्यावी, एग्झिट कधी घ्यावी, हे कसे कळेल?

अनेक लोक शेअर मार्केटकडे झटपट पैसे कमवण्याचं साधन म्हणून बघतात. मार्केटमध्ये यायचं काहीतरी खरेदी करायचं, थोडासा भाव वाढला की विकून नफा खिशात टाकायचा, आणि पुढच्या खरेदीला लागायचं, असा अनेकांचा दिनक्रम असतो,

यामध्ये मजा येते, ट्रेडिंगमध्ये एक प्रकारचे थ्रिल असते, म्हणून लोकांना हे आवडते.

पण ट्रेडिंग माणसाला श्रीमंत बनवत नाही. ट्रेडिंग करून करून माणूस फारतर खर्चापाण्याला लागणारे पैसे कमवू शकेल, पण चांगल्या दर्जेदार कंपन्यांचे शेअर्स दहा वीस वर्ष सांभाळण्याची क्षमता असलेला माणूस नौकरी धंद्याचा सापळा कायमचा तोडून आर्थिक स्वातंत्र प्राप्त करू शकतो. एखादा शेअर विकत घेतला की ज्याला विकण्याची घाई असते, त्या माणसाच्या हातामध्ये संपत्ती निर्माण करण्याची क्षमता कधीही विकसित होत नाही.

वाचकांना माझे कळकळीचे सांगणे आहे की रोज रोज शेअर्सचे भाव किती वाढले, किती घटले हे बघत बसण्यापेक्षा स्क्रीनर किंवा टिकरटेप अशा वेबसाईटवर जाऊन कंपन्यांच्या आर्थिक आकडेवारीवर नजर टाकण्याची सवय लावून घ्या. भक्कम नफा कमवणाऱ्या कंपन्यांचे थोडे थोडे शेअर्स विकत घेण्याची सुरुवात करा. जेव्हा जेव्हा मार्केट कोसळेल, मार्केटमध्ये मंदी येईल, तेव्हा तेव्हा प्रत्येक वेळी तुम्हाला एव्हरेज करण्याची संधी मिळेल. प्रत्येक दहा टक्के, वीस टक्के फॉलवर चांगल्या शेअर्समधील गुंतवणूक वाढवत नेणे, हाच स्वस्त दरात एंट्री करण्याचा मुलमंत्र आहे.

---

## लंबी रेस का घोडा! – आय टी सी

---

एखाद्या शेअरमध्ये जेव्हा आपण पैसे गुंतवतो, तेव्हा दोन गोष्टी पाहणं अतिशय आवश्यक असतं, एक म्हणजे इथुन पुढं कंपनीचं भविष्य किती चांगलं, किती उज्वल आहे? आणि दुसरी म्हणजे आपण घेणार असलेला हा शेअर सध्या आहे, त्या किंमतीपेक्षा अजुन किती खाली पडेल? ह्या दोन्ही कसोट्यावर पारखुन घेतलेले शेअर्सच आपल्याला आत्मविश्वास देतात, या प्रकारे विचार करुन घेतलेल्या शेअर्सचा आपण निश्चिंत मनाने वर्षानुवर्ष सांभाळ करू शकतो. कोरोना काळात वेगवेगळ्या राज्यात वेगवेगळ्या पद्धतीचे लॉकडाऊन लागत आहेत, अशा वेळी अत्यावश्यक सेवा देणाऱ्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेणे, यासाठी गुंतवणूकदाराने सजग राहिले पाहिजे. लॉकडाऊन लागले तर लोक इतर खर्चांमध्ये काटकसर करतील, पण ज्याला सिगरेटचे व्यसन आहे, तो सिगरेट ओढणे सोडले का? स्वयंपाकघरात आशिर्वाद कंपनीचा आटा वापरतात, ते कणीक विकत घेणे, थांबवतील का? यप्पीच्या नूडल्स, सनफिस्टचे बिस्कीट खाणे, लोक थांबवतील का? म्हणून व्हॅल्यु इन्व्हेस्टिंगच्या शृंखलेमध्ये जो पुढचा स्टॉक मी निवडला आहे त्याचे नाव आहे, आय टी सी!..

आय टी सी कंपनीचे जुने नाव होते, इंपेरीअल टोबॅको कंपनी!.. पण वेळेसोबत कंपनीने स्वतःच्या नावात बदल केला, टोबॅको या शब्दाला वगळून स्वतःचे नाव आय टी सी लिमिटेड असे ठेवले. कंपनीचे एकूण भागभांडवल अडीच लाख कोटी रुपयांपेक्षा किंचित जास्त आहे. गेल्या तिमाहीमध्ये कंपनीने चार हजार आठशे अठ्ठेचाळीस कोटी रुपयांचा नफा कमवला. सिगरेटचे व्यसन एकदा लागले तर ते सहजासहजी सुटत नाही. सरकारने कितीही टॅक्स लावला आणि सिगारेटच्या कितीही किंमती वाढल्या, तरी त्यांचा खप कायम वाढत राहतो. इतके दिवस आय टी सी म्हणजे सिगरेटचा व्यवसाय हे सुत्र कंपनीने हळुहळू बदलून टाकले आहे. आतापर्यंत कंपनीचा मुख्य व्यवसाय सिगारेट बनवण्याचा होता, कंपनीला त्यांचे सर्वात मोठे उत्पन्न धुम्रपान उत्पादकातून मिळायचे आणि सिगारेटच्या धंद्यात प्रचंड नफा असतो. पण सिगारेट आणि दारूच्या कंपन्यांकडे आजही सन्मानाने बघितले जात नाही. अनेक परदेशी वित्तसंस्थांनी आय टी सी मध्ये पैसे गुंतवले नाहीत. काही वर्षांपूर्वीपर्यंत कंपनीचे लक्ष फक्त सिगारेटच्या व्यवसायावर होते, कंपनीसाठी ही आजही दुभती गाय आहे. पण सिगारेट व्यवसायाच्या मर्यादा लक्षात येताच कंपनीच्या चाणाक्ष व्यवस्थापनाने भविष्याचा विचार करून हा पैसा चतुरीने

अत्यावश्यक वस्तुंच्या उत्पादनाकडे वळवला. कंपनीवर आज एका पैशाचेही कर्ज नाही.

हे लोक सिगरेटमध्ये इतका बक्कळ नफा कमवायचे की आजही त्यांच्याकडे वर्षाकाठी चाळीस पन्नास हजार कोटी रुपयांची नगदी सहज शिल्लक राहायची. नेमक्या ह्याच गोष्टीचा फायदा त्यांनी घेतला आणि स्वतःच्या विस्ताराला सुरुवात केली. प्रिमीयम कॅटॅगिरीमध्ये मिळणारे सनफिस्ट बिस्कीट असो, वा उच्च मध्यमवर्गियांच्या घराघरात पोहोचलेला आशिर्वाद आटा, जंतुनाशक सॅव्हलॉन असो वा क्लासमेटस नावाची व्ह्या रजिस्टर, बिंगो नावाचे लोकप्रिय चिप्स, यप्पी नुडल्स, विवेल ब्रॅंडच्या नावाने बनणारी कॉस्मेटिक्स असो वा अगरबत्तीचा अग्रगण्य ब्रॅंड मानली जाणारी मंगलदीप अगरबत्ती ही सगळी वेगवेगळ्या ब्रॅंडखाली विकली जाणारी आयटीसीचीच उत्पादने आहेत.

गेल्या काही वर्षात कंपनीच्या व्यवस्थापनाने सिगारेटसोबत एफ एम सी जी, शेती, पेपर व पॅकेजिंग इंडस्ट्री आणि हॉटेल सेक्टर अशा वेगवेगळ्या क्षेत्रात आपले पाय रोवण्याचे ठरवले. कंपनी दिवसेंदिवस प्रत्येक क्षेत्रात हळुहळु आपले हातपाय पसरत आहे. हे सगळे सेक्टर एकमेकांशी जोडलेले आहेत. उदा. हॉटेलमध्ये लागणारा आटा, मसाले कंपनी स्वतःच्याच ब्रॅंडचे वापरते. कच्चा

माल सरळ शेतकऱ्यांकडून खरेदी केल्यामुळे खर्च वाचतो. म्हणजे शेती व्यवसायही स्वतःचा, कंझुमर गुडस ही स्वतःचे, आणि हॉटेलही स्वतःच्याच मालकीचे. अशी मजबुत साखळी असलेली दुसरी कोणतीही कंपनी भारतात नाही.

कंपनीच्या नोटबुक ब्रॅंडच्या वह्या रजिस्टर विद्यार्थ्यांमध्ये लोकप्रिय होत आहेत, किंवा आशिर्वाद कंपनीचा रेडीमेड आटा बनवण्यासाठी गहु लागतो. ह्या दोन्हीसाठी लागणारा कच्चा माल कंपनी बाहेरून खरेदी करत नाही, स्वतःच त्याचे उत्पादन करते. हे एक प्रकारे सस्टेनेबल मॉडेल आहे. अशा भक्कम बॅकवर्ड इंटीग्रेशनमुळे कंपनीचे खर्चावर चांगलेच नियंत्रण राहते. नफा वाढतो, पर्यायाने शेअरधारकांना फायदा होतो.

सध्या आयटीसीला आपल्या वेगवेगळ्या व्यवसायातून मिळणारे उत्पन्न खालीलप्रमाणे आहे.

- १) सिगरेट = ३२ टक्के
- २) पेपर एंड पॅकेजिंग = ८.५ टक्के
- ३) एफ एम सी जी = २८ टक्के
- ४) शेती व्यवसाय = ३१ टक्के
- ५) हॉटेल = ०.२ टक्के

आय टी सी चे भविष्य उज्वल आहे, यात शंकाच नाही, तरीपण आय टी सी चा शेअर अजूनही म्हणावा तितका का वाढला नाही?

कारण कंड्युमर्स गुडसच्या व्यवसायात आधीच मार्जिन कमी असते, आणि हिंदलिब्रर, ब्रिटानिया अशा स्पर्धकांशी तुलना केली तर आयटीसीचे मार्जिन अजुनच कमी आहे. हिंदूस्थान लिब्रर, नेस्ले आणि ब्रिटानिया या कंपन्यांचा पी ई सत्तर ऐंशी वर पोहचलेला असताना, आयटीसीचा पी ई फक्त एकोणीस वीसच्या घरात आहे. इतक्या स्वस्त दरामध्ये आज किराणा मालाची किंवा अत्यावश्यक उत्पादने मोठी कंपनी बाजारात उपलब्ध नाही. एका गुंतवणूकदाराच्या दृष्टीने ही सुवर्णसंधी आहे, असे मला वाटते. भविष्यात कमाईचे आकडे वाढत जाण्याची शक्यता असलेला शेअर जेव्हा संध गतीने वाढत असतो, खरेदीसाठी ती एकदम योग्य वेळ असते, येणाऱ्या काही वर्षांमध्ये जेव्हा आय टी सी वेगवेगळ्या उत्पादनांमधून थक्क करणारे नफा दाखवण्यास सुरुवात करेल, तेव्हा परदेशी वित्तीय संस्था वेगाने, जोमाने शेअर खरेदी करू लागतील, असे झाले की हा शेअर एखाद्या रॉकेटप्रमाणे उसळेल, आणि हाती लागणार नाही, म्हणून आतापासून प्रत्येक टप्प्यावर आय टी सी चे शेअर्स घेणे फायद्याचे ठरेल. कोरोनाने अनेक उद्योगांना अक्षरशः झोपवले आहे, आयटीसीच्या हॉटेल सेक्टरलाही कोरोनाचा धक्का बसलाच, पण सिगारेट, किराणा माल, व्ह्या रजिस्टर, डेअरी प्रॉडक्ट्स ह्या वस्तु अत्यावश्यक सेवेमध्ये येतात, यांची विक्री कधीच थांबणार नाही.

आज एका आय टी सी च्या शेअरची किंमत २०८ रुपये आहे. या किंमतीमध्येही हा शेअर खरेदी करण्यास काहीच हरकत नाही. येणाऱ्या काळात जर पडझड झाली आणि शेअरची दोनशे रुपयांपेक्षा खाली गेली, तर कंपनीचा नफा आणि शेअरची किंमत यांची सांगड घालता ती एक मोठी सुवर्णसंधीच ठरेल. सोप्या भाषेत सांगायचं झालं तर डाऊनसाईड रिस्क खुप कमी आहेत. कुठल्यातरी अनोळखी सेक्टरचा शेअर खरेदी करण्यापेक्षा दैनंदिन अत्यावश्यक क्षेत्राचा मार्केट लीडर असलेला, सिगारेटच्या व्यवसायात दुर दुरपर्यंत स्पर्धा नसलेला आणि निफ्टी ५० मध्ये ब्लू चिप म्हणून नावाजला गेलेला, सध्या डाऊन ट्रेंड मध्ये असलेला, आय टी सी चा शेअर निवडणे कधीही चांगलेच आहे, नाही का?. तेव्हा निशंक होवून आय टी सी मध्ये पैसे गुंतवा.

भविष्यात शेअर मार्केटमध्ये छोटेमोठे क्रॅश येतच राहतील, त्या वेळी आय टी सी कंपनीचा भाव आणखी खाली जाऊ शकतो, पण भाव पडतील म्हणून वाट बघत बसलो तर शेअर हाताला लागतील की नाही, सांगता येणार नाही. कारण आयटीसी लंबी रेस का घोडा आहे, आणि प्रत्येक भरवशाचा घोडा आपल्या तबेल्यात असायला हवा, असा हट्ट धरणारा गुंतवणूकदार शेअर बाजारात नक्कीच यशस्वी होतो.



## People only know what they see on TV.

---

### टीव्ही ऑन वर्क; सन टी व्ही नेटवर्क

---

तो या राज्याचा अनाभिषिक्त सम्राट होता. तामिळनाडूमध्ये ज्या व्यक्तीने सहा दशकांहून अधिक काळ सत्ता गाजवली. त्या माणसाचे नाव करुणानिधी! जे स्थान महाराष्ट्रात बाळासाहेबांना होते, तशीच लोकप्रियता तामिळनाडूत करुणानिधींना होती. करुणानिधींच्या मोठ्या बहिणीच्या मुलाचे नाव मुरासोली मारन! या मुरासोली मारनने १९९८ मध्ये एक केबल नेटवर्क सुरू केले. मामाचा राजकीय वरदहस्त, करुणानिधींच्या कुटुंबाचे चित्रपटसृष्टीशी असलेले घट्ट नाते आणि जोडीला 'पावरफूल' मनुष्यबळ या तिघांचा अचूक वापर करून त्याने पुढच्याच वर्षी स्वतःचे चॅनल सुरू केले, त्याचे नाव सन टी.व्ही. असे ठेवले.

चॅनेल सुरू व्हायचा अवकाश आणि तामिळनाडूत सन टी.व्ही. झपाट्याने लोकप्रिय झाले. त्याची लोकप्रियता इतकी होती की लोक टी.व्ही. लाव असे न म्हणता सन टीव्ही लाव, असे म्हणायचे, इतके सन टी.व्ही. ने लोकांच्या मनात गारूड निर्माण केले होते. जे कमाल उत्तर भारतात झी टीव्ही आणि स्टार टी व्ही या दोघांनी

मिळून केली होती, त्यापेक्षा मोठी जादु तामिळनाडू, आंध्र, कर्नाटक आणि केरळ या चार राज्यांमध्ये सन टी.व्ही. ने निर्माण करून दाखवली. दक्षिण भारतातील प्रेक्षक खुपच रसिक आहे. कलेचा भोक्ता आहे. त्याला टीव्हीसमोर खिळवून ठेवणारा कंटेट सादर करत सन टीव्हीने प्रेक्षकांना आपलेसे केले. चॅनेलसाठी लागणाऱ्या खर्चापेक्षा पाचपट उत्पन्न कंपनी मिळवायची. प्रत्येक वर्षी ऐंशी टक्के नफा कमवणारी सन टी.व्ही. ही भारतातील एकमेव कंपनी होती. आज तो नफा घटून साठ सत्तर टक्क्यांवर आलेला असला, तरी आजही इतर कोणता बिजनेस सन टीव्ही च्या या भरभक्कम नफ्याची बरोबरी करू शकत नाही.

आज सन टीव्हीच्या मालकीची तेहतीस चॅनेल्स आहेत. वेगवेगळ्या शहरांमध्ये त्यांची तब्बल सत्तर एफ एम रेडीओ चॅनेल्स आहेत. दोन आघाडीची वर्तमानपत्र आणि सोबतीला पाच मासिके ही सगळी साधने वापरून त्यांनी दक्षिण भारताच्या माध्यमांची नाडी आपल्या हातात ठेवली आहे. सन टीव्ही शिवाय लोकांना पर्यायच नाही असे म्हण्टले तरी चुकीचे होणार नाही, एवढा प्रभाव आणि दबदबा सन टीव्हीने निर्माण करून ठेवला आहे.

आज सन टीव्हीच्या एका शेअरची किंमत चारशे शहात्तर रुपये आहे. २०१८ मध्ये एका शेअरचा भाव अकराशे रुपये होता. सतत

तगडा नफा कमवणारी ही कंपनी आजही अंडरव्हॅल्यूड आहे. मागच्याच वर्षी आपण पाहिले की झी मिडीयामध्ये अनेक समस्या आहेत. झी टीव्हीचा शेअर (पी ई रेशो – ४५) सन टीव्हीच्या तुलनेत (पी ई रेशो – १५) तिप्पटीने महाग आहे. यावरून सन टीव्ही किती आकर्षक दरात उपलब्ध आहे, याची खात्री पटते.

सन टीव्हीचा आणि द्रमुक या पक्षाचा अतूट संबंध आहे. आधी जयललिता आणि नंतर नरेंद्र मोदी या दोघांमुळे डिएमके पक्ष केंद्रात आणि राज्यात एका दशकापासून सत्तेबाहेर आहे. म्हणून प्रत्येक वर्षी उत्कृष्ट नफा कमवूनही हा दर्जेदार शेअर अंडरव्हॅल्यूड आहे की काय अशी शंका येते. अन्नाद्रमुक पक्षाची सत्ता आली तेव्हा त्यांनी सन टीव्हीवर अनेक केसेस ठोकल्या. एअरसेल मॅक्सिस घोटाळ्यात मारन कुटूंबाचे नाव आले की सन टीव्हीच्या शेअरला त्याचा फटका बसतो. ऑपरेटर वाईट सॅटीमेंटचा फायदा घेतात आणि निर्दयपणे सन टीव्हीवर हथौडा चालवतात, शेअर मंदीच्या तडाख्यात सापडतो, आणि हळुहळू पुर्वपदावर येतो, असा इतिहास आहे.

२०२० चे वर्ष कोरोना आणि लॉकडाऊनचे वर्ष होते. मोठमोठ्या कंपन्या लॉकडाऊनमध्ये भुईसपाट झाल्या. एवढंच काय भारताचा जीडीपी किती घसरला. पण सन टीव्हीने २०२०

मध्ये बावीसशे करोड रूपयांचा नफा कमवला म्हणूनच की काय, टिकरटेपच्या वेबसाईटनुसार, आज सन टीव्हीच्या एका शेअरची सध्याची किंमत त्याच्या इंट्रेसिक व्हॅल्युपेक्षा कमी आहे. आय टी सी, सन टीव्ही, कोल इंडिया, पी एफ सी या कंपन्यांच्या शेअर्समधून मिळणारा डिव्हिडंट बँकेच्या व्याजापेक्षा जास्त असतो. हे शेअर्स वेळोवेळी साठवून ठेवले तर तर आपली मुले, आपली नातवंडे आरामात बसून खातील, इतकी आर्थिक सुबत्ता प्रदान करण्याची क्षमता या कॅशरीच कंपन्यांकडे आहे. म्हणून सूद्धा सन टीव्ही नेटवर्क ही माझी आवडती कंपनी आहे.

आता मात्र तामिळनाडूचा राजकीय पट बदलला आहे. मागच्या लोकसभेत द्रमुक पक्षाचे चाळीसपैकी एकोणचाळीस खासदार निवडून आले. आता तामिळनाडूत सत्ताबदल होणार आणि अण्णाद्रमुक जाऊन द्रमुक येणार असे संकेत मिळत आहेत. जयललितांचं निधन झालेलं आहे. करुणानिधींचा मुलगा स्टॅलिन तामिळनाडूचा पुढचा मुख्यमंत्री होणार असं भाकीत ओपीनियन पोलमधून वर्तवलं जात आहे. हे अंदाज जर बरोबर असतील, तर मे महिन्यानंतर सन टीव्हीच्या शेअर्स चौखूर उधळतील आणि गगनाला भिडतील. एक हजारांचे टारगेट तर सहज पार होईल कारण हे चॅनेलच द्रमुक पक्षाचे आहे. कोणतेही सरकार आपल्या कंपनीला अनुकूल अशीच धोरणे राबवते. कोर्ट केसेस थंड्या

बस्त्यात जातील आणि चॅनेलला जाहिरातींमधून मिळणाऱ्या उत्पन्नामध्ये घसघशीत वाढ होईल, हे सांगायला कोण्या ज्योतिषाची गरज नाही.

द्रमुकचे सत्तेत वापस येण्याचे संकेत गुंतवणूकदारांना सन टीव्ही कडे आत्तापासूनच आकर्षित करत आहेत. द्रमुक सत्तेत येणे, ही सन टीव्हीच्या शेअरधारकांसाठी एक प्रकारची लॉटरी असेन. आर्थिक ताळेबंद आणि भविष्यातील संधी पाहता येत्या काही महिन्यात सन टी.व्ही. च्या शेअरचा भाव दूपट्टीहून अधिक होवून एक हजारांचा पल्ला सहज पार करू शकतो, असा जाणकारांचा अंदाज आहे. गेल्या काही दिवसांपासून सन टीव्हीचा भाव सातत्याने वाढतो आहे. पण खरे चित्र अजून दहा पंधरा दिवसांनी स्पष्ट होईल.

समजा, खूप मोठा उलटफेर झाला आणि काही कारणामुळे तामिळनाडूत द्रमुकची सत्ता आली नाही, तरीसुद्धा गुंतवणूक करण्याच्या दृष्टीने सन टीव्ही ही एक दर्जेदार कंपनी आहे. ही एक कॅश रीच कंपनी आहे. प्रत्येक वर्षी सन टीव्ही आपल्या शेअरधारकांना नऊ ते दहा टक्क्यांचा भरभक्कम डिव्हिडंड वाटते. अठरा हजार सातशे कोटींची कंपनी वर्षाला तेराशे पंच्याऐंशी कोटी

रुपयांचा नफा कमवते, ही एकच जमेची बाजू या कंपनीमध्ये गुंतवणूक करण्यास पुरेशी आहे.

कोरोना येण्याच्या आधीपासून भारतात नेटफ्लिक्स आणि हॉटस्टार या ओटीटी कंपन्यांनी हातपाय पसरण्यास सुरुवात केली होती पण कोरोनानंतर या दोघांनी आणि सोबत सोनिलिव्ह, झी फाईव्ह, मॅक्स प्लेअर यासारख्या इतर ओटीटी कंपन्यांनी टीव्हीच्या साम्राज्याला खिळखिळे करण्यास सुरूवात केली, तरीसुद्धा वर्क फ्रॉम होम आणि लॉकडाऊनमुळे नाईलाजाने का होईना, लोकांचा टी.व्ही. कडे वळण्याचा ओघ वाढला आहे. मनोरंजनांची साधने वाढत आहेत तर कोट्यावधी प्रेक्षक सुद्धा त्याच गतिने वाढत आहेत. युट्युबला सुद्धा टी.व्ही. चॅनेल्स चवीने बघितले जातात. भारतीय लोकांची मानसिकता लक्षात घेता टी.व्ही. चॅनेल्स कधीही ओस पडणार नाहीत, अशी खात्री देता येते. माणसांच्या मनाचा न्युज चॅनेल्सनी ताबा घेतला आहे, तर स्त्रियांना सिरीअल्सनी गुलाम बनवले आहे. स्मार्टफोनमूळे प्रत्येकाजवळ आपापला टीव्ही उपलब्ध झाला आहे. हल्ली एका घरात एका वेळी अनेक टीव्ही सुरू असतात. जाहिरातींमधून टीव्ही चॅनेल बक्कळ कमाई करतात. आपल्याला हवा तो कंटेट प्रेक्षकांना आकर्षित स्वरूपात सादर करून त्यांना नकळत प्रभावित करतात.

जितका जास्त कोरोना पसरेल, जितका अधिक लॉकडाऊन वाढेल, कडक निर्बंधांच्या नावाखाली लोकांना घरात डांबून ठेवलं जाईल, तेवढा जास्त वेळ चॅनेल बघितले जातील.

ज्या कंपन्याकडे आपल्या उत्पादनांतून किंवा सेवा पुरवून ग्राहकांच्या मनावर अधिराज्य गाजवण्याची क्षमता असते, त्या कंपन्या कधीही तोट्यात जात नाहीत.

ही गोष्ट गेल्या वीस वर्षांपासून सन टीव्हीने अनेकदा सिद्ध करून दाखवली आहे,

लोक टीव्ही एडीक्ट आहेत, हे आपण अवतीभवती सहज पाहू शकतो आणि भविष्यात हे टीव्ही बघण्याचे प्रमाण अजून वाढतच राहिल याचीही मला खात्री आहे, आणि म्हणून सन टीव्हीचे शेअर्स घेताना मला अजिबात धाकधूक वाटत नाही, कंपनीचा आर्थिक ताळेबंद पाहून मी निश्चिंत मनाने सन टीव्ही मध्ये दरमहा गुंतवणूक करत राहतो.

---

## देशाचा करंट ; पॉलिकॅब इंडिया!..

---

पॉलिकॅब इंडिया लिमिटेड ही केबल क्षेत्रातली भारतातली सर्वात वेगाने वाढणारी कंपनी आहे.

एफ एम सी जी म्हणजे फास्ट मुव्हिंग कंझ्युमर्स गुडस याच्यासारखंच एफ एम ई जी नावाच्या मालाचाही एक प्रकार असतो. एफ एम ई जी म्हणजे फास्ट मुव्हिंग इलेक्ट्रीकल गुडस!.. ह्या एफ एम ई जी सेक्टरमध्ये पॉलिकॅब इंडिया सध्या टॉपची कंपनी बनली आहे.

१९६४ मध्ये ठाकूरदास जयसिंधानी नावाच्या माणसाने एक इलेक्ट्रीकल स्टोअर सुरु केले होते, या वायरच्या रिटेल व्यवसायात चांगला जम बसल्यावर १९८३ मध्ये त्यांनी भागीदारीमध्ये वायरची मॅनिफॅक्चरींग सुरु केली. १९९६ मध्ये कंपनीचे नामकरण पॉलिकॅब वायर प्रायव्हेट लिमिटेड असे करण्यात आले. आधी इन्सुलेटेड वायर आणि मग हळूहळू हाय व्होल्टेज केबल्स, स्विचेस, फॅन्स, एल ई डी लाईट्स, गिझर्स अशी इलेक्ट्रीकल उपकरणे बनवण्याच्या क्षेत्रातही कंपनीने आपला चांगलाच जम बसवला. आज इलेक्ट्रीकल वायर आणि केबल बनवण्याच्या



क्षेत्रात विशेषतः बांधकाम आणि इंजिमिअरींगच्या क्षेत्रात कंपनीने चांगलेच स्थान निर्माण केले आहे. नुसत्या इंसुलेटेड वायरच्या बाजारात कंपनी अठरा टक्के हिस्सा मिळवून कंपनी तेथे मार्केट लीडर बनली आहे.

पॉलिकॅब इंडियाचे वैशिष्ट्य म्हणजे कंपनी स्वतः उत्पादने तयार करते, आणि त्याची विक्रीही स्वतःच करते. तांब्याच्या वायर बनवण्यासाठी लागणारे कॉपर वायर रॉडस बनवण्यासाठी ट्रॅफिगुरा नावाच्या कंपनीसोबत पॉलिकॅबने हातमिळवणी केली. ज्यामुळे कच्चा माल बनवण्याचा मार्ग प्रशस्त झाला. पॉलीकॅब इंडियाकडे फक्त घरगुती ग्राहकच नाहीत, तर मोठमोठ्या नावजलेल्या संस्था आणि अनेक मोठ्या कंपन्यासुद्धा पॉलिकॅबची उत्पादने वापरण्यासाठी प्राधान्य देतात. एसीसी पासून अंबुजा पर्यंत आणि रिलायंस जिओपासून टाटा स्टीलपर्यंत सगळे दिग्गज कार्पोरेट्स पॉलिकॅबचीच उत्पादने वापरतात. सातत्याने कमी किंमतीत चांगला दर्जा देऊन कंपनीने एक मोठी विश्वासनीयता कमवली आहे.

आज देशात चोवीस ठिकाणी पॉलिकॅबची उत्पादने बनवली जातात. संपूर्ण देशात पॉलिकॅबने तीन हजार एकशे डीलर्सचे नेटवर्क उभा केले आहे. एक लाखांहून अधिक रिटेल दूकानांमध्ये

पॉलिकॅबचा माल विकला जातो. कंपनीला चार दशकांचा इतिहास असला तरी शेअर बाजारात ही कंपनी नवी आहे. मागच्या वर्षी २०१९ मध्ये पॉलिकॅब इंडियाचा आयपीओ आला होता. सहाशे तेहतीस रुपयांच्या किंमतीवर हा आय पी ओ ओपन झाला होता.

आज या कंपनीचा भाव एक हजार चारशे तीने रुपये आहे. देशामध्ये इलेक्ट्रीक वायरचा बिजनेस किती मोठा आहे, याचे एकच उदाहरण देतो. आपल्या देशाच्या एकूण जीडीपीमध्ये दिड टक्के वाटा एकट्या इलेक्ट्रीकल वायर आणि केबल्स इंडस्ट्रीचा आहे. तज्ञांच्या अंदाजानुसार, इलेक्ट्रीकल वायरचे हे मार्केट पुढच्या पाच वर्षांमध्ये पंधरा टक्क्यांनी वाढेल.

भारतात जसजशी नवी बांधकामे होतील, नव्या इंडस्ट्री लागतील, नवी कूटूंबांना नव्या घरांची गरज भासेल, तसतशी दिवसेंदिवस इलेक्ट्रीकल वायर आणि इतर उत्पादनांची गरजही वाढत राहील. निर्यातीच्या क्षेत्रात टिकून राहायचे असल्यामुळे पॉलिकॅब इंडियाची उत्पादने जागतिक दर्जाची असतात. तुम्ही तुमच्या ओळखीच्या इलेक्ट्रीशिअनला विचारलेत तर तो सांगेल, पॉलिकॅबचे वायर्स चांगले असतात, असा ब्रॅंड कंपनीने मार्केटमध्ये ठसवला आहे. भारतात विकणाऱ्या एकूण वायरपैकी बारा टक्के वायर एकट्या पॉलिकॅबच्याच विकल्या जातात. पण तरीही

एकट्या वायर इंडस्ट्रीवर अवलंबून न राहता कंपनीने इतर इलेक्ट्रीक उपकरणांच्या बाजारपेठेवरही आपले लक्ष केंद्रित केले आहे. माल खराब निघाल्यास बदलून देण्याची गॅरंटी, ऑर्डर दिल्यावर त्वरित पुरवठा, नव्या उपकरणांच्या डिझाईसाठी हलोल येथे सुसज्ज असे रिसर्च एंड डेव्हलपमेंट डिपार्टमेंट आणि आपल्याला लागणाऱ्या कच्च्या मालाचे उत्पादन स्वतःच करणे, या कंपनीच्या जमेच्या बाजू आहेत.

भारतातला एफ एम ई जी सेक्टर प्रतिवर्षी एकशे सोळा टक्के इतक्या जबरदस्त वेगाने वाढत आहे. मात्र वायर आणि केबल सोडुन उरलेली इलेक्ट्रीकल उत्पादने जसे की फॅन, एल ई डी आणि गिजर्स या क्षेत्रात कंपनीचा वाटा फक्त एक टक्के आहे. त्यामूळे त्यांना अजुन खुप बाजारपेठ काबीज करण्यास खुप मोठा वाव आहे. आक्रमकपणे जाहिरात करण्यासाठी परेश रावल आणि आयुष्यमान खुराणा यासारख्या दिग्गज नटांना कंपनीने आपले ब्रॅंड एम्बेसिडर म्हणून निवडले आहे.

सध्या चालू असलेल्या आय पी एल मध्येही तुम्हाला पॉलिकॅबच्या जाहिराती दिसतील. एका बाजूला उज्वल भविष्य असल्याचे आशादायी चित्र दिसत असले तरी कंपनीपूढे काही धोकेही आहेत. जसे की वायर बनवण्यासाठी तांबे या धातुचा

कच्चा माल लागतो, कॉपरचे भाव वाढले की कंपनीचा नफा घटतो.

कधीकधी आंतरराष्ट्रीय बाजारात तांब्याची टंचाई निर्माण होते, अशावेळी कंपनीच्या विक्रीवर आणि नफ्यावर त्याचा परिणाम होणे अटळ असते. प्रत्येक पाच सहा वर्षांनंतर क्रमाक्रमाने धातुंच्या व्यवसायात तेजी आणि मंदीचे चक्र येत असते. पण अशा थोड्याबहूत रिस्क प्रत्येक धंद्यातच लपलेल्या असतात.

मार्च २०२० मध्ये कंपनीने दोन हजार एकोणतीस कोटी रुपयांचा व्यवसाय केला आणि दोनशे एकवीस कोटी रुपये इतका निव्वळ नफा कमवला. या आर्थिक वर्षात कंपनीने अकरा टक्के वाढ नोंदवली.

कंपनीचे अडुसष्ट टक्के शेअर्स आजही प्रमोटर्सच्या ताब्यात आहेत. एकेवीस टक्के शेअर्स भारतीय आणि परदेशी वित्तसंस्थांनी खरेदी केले आहेत. फक्त दहा टक्के शेअर्स सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांसाठी उपलब्ध आहेत.

मिडकॅप कंपनी असल्यामुळे शेअरच्या भावात चढउतार होत राहतील, हे लक्षात ठेवणे महत्वाचे आहे. भविष्यात भाव पडले तरी घाबरून पॅनिक न होता, जमेल तसे शेअर्स खरेदी करत राहिल्यास दिर्घकाळामध्ये निश्चितच फायदा होईल. कंपनीवर अत्यंत नगण्य

स्वरुपाचे, नावापूरते कर्ज आहे. पण दुसरीकडे त्यांचा कॅश रिझर्व्ह आणि कॅश फ्लो समाधानकारक आहे. मागच्या तिमाहीमध्ये कंपनीने सात रुपयांचा डिव्हिडंड दिला होता.

गेल्या एका वर्षात शेअरचा भाव चाळीस टक्क्यांनी वाढला आहे. पॉलिकॅब इंडियाची मार्केट कॅपिटलायजेशन बारा हजार कोटी रुपयांची आहे. कंपनीचा पी. ई. रेशो सतराच्या आसपास आहे, ह्या पी ई वर खरेदी केली जाऊ शकते.

मागच्या एका महिन्यात कंपनीच्या शेअर्सने दहा टक्के रिटर्न दिले आहेत. आपली सगळ बचत एकदम बाजारात एका झटक्यात गुंतवू नका. येणाऱ्या काळात बाजारात नक्कीच फटाके फुटतील आणि चांगल्या चांगल्या कंपन्या एकदम आकर्षक दरात तुमच्यासाठी उपलब्ध होतील. पॉलिकॅब इंडियासुद्धा अशीच एक आकर्षक कंपनी आहे.

करंट नसेल तर आपले घर आणि परिसरसुद्धा अंधारात गुडुप होऊन जातो. पॉलिकॅब इंडियातर संपुर्ण देशामध्ये इलेक्ट्रीसिटी पसरवणारी तांब्याची वायर आहे. तिचे भविष्य तर चमकदार आणि दिमाखदारच असायला हवे!..

---

**पैशाचं बीज; निप्पॉन लाईफ इंडिया एसेट मॅनेजमेंट लिमिटेड!**

---

गमतीत असं म्हणतात, जो माणूस शेअर मार्केटमध्ये नुसताच खूप सारा पैसा घेऊन येतो, मार्केट त्याला पैशाच्या बदल्यात नॉलेज देतं, मात्र जो व्यक्ती शेअर मार्केटमध्ये थोडासा पैसा आणि खूप सारे नॉलेज घेऊन उतरतो, त्याला मात्र मार्केट मालामाल करून टाकतं!. आपल्याला मात्र शेअर मार्केटमध्ये भरपूर नॉलेज आणि भरपूर पैसे घेऊन प्रवेश करायचा आहे, त्यानेच आपले आर्थिक भविष्य सुरक्षित होईल.

आज मी तुम्हाला ज्या कंपनीबद्दल सांगणार आहे, ती एक एसेट मॅनेजमेंट कंपनी आहे. ज्या कंपनी म्युचल फंडांना मॅनेज करतात, त्यांना एसेट मॅनेजमेंट कंपनी असे म्हणतात. या प्रकारच्या कंपनी वेगवेगळ्या इक्विटी फंड, डेट फंड इत्यादीमध्ये जमवलेल्या पैशाचं योग्य व्यवस्थापन करतात, त्यांना वाढवतात, आणि गुंतवणूकदारांना चांगले रिटर्न मिळवून देण्याचा प्रयत्न करतात. भारतातल्या पाच टॉपच्या एसेट मॅनेजमेंट करणाऱ्या कंपन्यांमधली एक आघाडीची कंपनी आहे, निप्पॉन लाईफ इंडिया एसेट मॅनेजमेंट लिमिटेड!

निप्पॉन स्वतःचे म्युचल फंड मॅनेज करतेच, पण इतर आघाडीच्या फंड हाऊसना सुद्धा सेवा देते. निप्पॉनचा इंडेक्स फंड सर्वात जास्त चालतो, त्याला निफ्टीबीजसुद्धा म्हणतात. निप्पॉन भारतातील सर्वात मोठ्या एएमसी कंपन्यामधली एक कंपनी तर आहेच, पण त्यासोबतच जपान, थायलंड, सिंगापूर, मॉरिशस, दुबई अशा वेगवेगळ्या देशातून भारतात गुंतवणूक करणाऱ्या विदेशी फंड हाऊसेस ना निप्पॉन मदत करते. निप्पॉनचा व्यवसाय आशिया, मिडल ईस्ट, युरोप, अमेरीका असा जगभर पसरला आहे.

या कंपनीची स्थापना रिलायंस कॅपिटलने १९९५ मध्ये केली होती, आणि यांचे सहभागीदार होते, निप्पॉन लाईफ! मात्र ऑक्टोबर २०१९ मध्ये अनिल अंबानी दिवाळखोरीच्या उंबरठ्यावर पोहोचले आणि निप्पॉनने ही संधी साधून रिलायंसचा संपुर्ण हिस्सा खरेदी केला. आता या कंपनीचा आणि रिलायंस कॅपिटलचा काहीही संबंध उरला नाही. यांचा जो मुख्य फंड होता त्याचे नाव रिलायंस म्युचल फंड असे होते, आता त्याचे नामकरण निप्पॉन इंडिया म्युचल फंड असे करण्यात आले. निप्पॉन ए एम सी च्या पॅरेंट कंपनीचे नाव आहे, निप्पॉन लाईफ इंशुरंस!.. निप्पॉन लाईफ एकशे तीस वर्षे जुनी असलेली खुप अमेरीकन स्ट्रॉंग कंपनी आहे. निप्पॉन इन्शुरंसकडे तब्बल सातशे अब्ज डॉलर्सची मालमत्ता आहे, यावरून त्याच्या आकारमानाची कल्पना येऊ

शकते. निप्पॉन ए एम सी ची पंच्याहत्तर टक्के मालकी तिच्या पालक कंपनीकडेच आहे. गेल्या पंचवीस वर्षांपासून निप्पॉन ए एम सी एसेट मॅनेजमेंटच्या क्षेत्रात नेत्रदिपक प्रगती करत आहे. कंपनी सत्याऐंशी लाखांहून अधिक भारतीय ग्राहकांचे पोर्टफोलिओ सांभाळते. एसेट अंडर मॅनेजमेंट म्हणजे ए यु एम मध्ये आपल्यासारख्या रिटेल ग्राहकांचे जे कलेक्शन होते, त्यामध्ये निप्पॉनचाच हिस्सा सर्वात मोठा आहे.

अंदाजे ही रक्कम चव्वेचाळीस हजार करोड रुपये इतकी आहे. लाखो लोक म्युचल फंडात दर महिन्याला पैसे टाकतात, त्यामूळे ही रक्कम वर्षागणिक वाढतच जाणार आहे. कंपनी वेगवेगळ्या प्रकारचे ई टी एफ चालवते, निफ्टीबीज, गोल्डबीज आणि बॅकबीज! ईटीएफच्या क्षेत्रातसूद्धा कंपनी भारतात एक नंबरवर आहे. कोव्हिडच्या काळात लॉकडाऊनमध्ये अनेक ए एम सी कंपन्यांचा गोंधळ उडाला, मात्र निप्पॉनने आपल्या ग्राहकांना हर प्रकारची सेवा दिली. ज्यांना फंडातून पैसे काढायचे होते, निप्पॉनने त्यांना तात्काळ पैसे वापस दिले, कारण यांचा डिजिटल प्लॅटफॉर्म खुप स्ट्रॉंग आहे.

आजघडीला कंपनीकडे भारतभरात शहात्तर हजार दोनशे डिस्ट्रीब्युटर्स आहेत. प्रत्येक वर्षी दोन हजारांची त्यात भर पडते



आहे. वेगवेगळ्या शहरात कंपनीचे दोनशे नव्वद ऑफिसेस आहेत. या कंपनीचे आर्थिक व्यवस्थापन म्हणजे फंड मॅनेजमेंट खुपच जबरदस्त आहे. यांच्या प्रत्येक फंड मॅनेजरला आपल्या अलोकेशनचा रिपोर्ट प्रत्येक आठवड्याला त्याच्या वरिष्ठांना सादर करावा लागतो. कंपनी अवाजवी रिटर्नपेक्षा मुद्दल सुरक्षित ठेवण्यावर भर देते, त्यामूळेही लोक यांना जास्त पसंत करतात. कोव्हिडसंकटानंतर तर फक्त 'डबल ए' रेटिंग असलेल्या म्हणजे सुरक्षित मानल्या गेलेल्या बॉन्ड, डिबेंचर आणि इतर फायनान्शियल इंस्ट्रुमेंटमध्येच कंपनी आपल्या ग्राहकांचा पैसा गुंतवत आहे.

तुम्हाला आठवत असेल, फ्रॅंकलीन टेम्पलटन या प्रसिद्ध फंड हाऊसने त्यांच्या ग्राहकांचे पैसे काही वर्षांसाठी अडकाऊन टाकले होते. त्यांना असे करावे लागले कारण त्यांनी जास्तीच्या रिटर्नच्या अमिषाने जोखिम असलेल्या बॉन्डमध्ये पैसे गुंतवले होते, त्याचा फटका लाखो लोकांना बसला. ह्या घटनेने भारतीय गुंतवणूकदाराला एक खूप मोठा धडा दिला. आपला कष्टाचा पैसे ए एम सी कुठे लावत आहे? हे सुद्धा आपण बघितले पाहिजे. निप्पॉन इंडियाने मात्र अशी अवाजवी जोखीम घेण्याची चूक केली नाही. निप्पॉनचे अजुन एक वैशिष्ट्य म्हणजे ती आपल्या खर्चाला एकदम आटोक्यात ठेवते.

मला असे का वाटते की आपण या कंपनीचे शेअर्स विकत घ्यावेत? काही वर्षांपूर्वी आपल्या देशात खुपच कमी लोक गुंतवणूक करायचे, मात्र गेल्या काही वर्षात लोकांमध्ये म्युचल फंडामध्ये, किंवा इटीएफमध्ये पैसे टाकणाऱ्यांची संख्या मोठ्या प्रमाणात वाढते आहे. एफ डी, आर डी, पी पी एफ अशा इतर गुंतवणूकीच्या प्रकारांपेक्षा निष्पॉनच्या सर्व फंडांचे रिटर्न खूप चांगले आहेत. भारतात प्रत्येक वर्षी कमवणाऱ्या आणि बचत करणाऱ्या उच्च मध्यमवर्गीय तरुण तरुणींची संख्या वेगाने वाढते आहे. हा गुंतवणूदाराचा नवा वर्ग उच्चशिक्षित आहे, तो ग्राहक आर्थिक व्यवस्थापनाच्या बाबतीत चोखंदळ आहे. तो आपोआपच पॅसिव्ह रिटर्न देणाऱ्या कंपन्यांकडे वळतो. टॅक सेव्ही असल्याने तो काही क्षणात कंपन्यांचे रिटर्न आणि ट्रॅक रेकॉर्ड यांचा अभ्यास करू शकतो.

अनेक लोक शेअर बाजारात डायरेक्ट पैसे टाकायला घाबरतात, आणि प्रॉपर्टी घ्यावी इतके पैसे त्यांच्याकडे नसतात. अशा सर्व प्रकारच्या ग्राहकांमूळे प्रत्येक वर्षी कंपनीच्या व्यवसायाची भरभराट होत राहणार आहे. भविष्यातही कंपनी असेच चांगले प्रदर्शन करत राहील, असा अंदाज बांधला जाऊ शकतो. आज या कंपनीच्या एका शेअरची किंमत आहे, तीनशे सदतीस रुपये!..

या शेअरचा बावन्न आठवड्याचा उच्चांक आहे, चारशे त्रेपन्न रुपये, कोव्हिडमूळे मार्केट पडले तेव्हा याने गाठलेला नीचांक होता, दोनशे एक रुपये! काही दिवसांपूर्वी कंपनीने तीन रुपये डिव्हिडंड दिला होता. अशातच शेअरने तीनशे पासष्टची पातळी गाठली होती. सध्या हा स्टॉक एकदम वाजवी किंमतीत उपलब्ध आहे.

कालच्या वर्तमानपत्रात बातमी आली आहे की भारतातील म्युचल फंडात होत असलेली गुंतवणूक रेकॉर्ड ब्रेक पातळीवर पोहोचली आहे. म्युचल फंडात होणारी ही गुंतवणूक भविष्यात दिवसेंदिवस अशीच वाढत जाणार आहे. जे चाणाक्ष गुंतवणूकदार निफ्टी आणि सेंसेक्स सोडून इतर दर्जेदार कंपन्यांच्या शोधात असतात, त्यांनी निप्पॉनला आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये स्थान दिलंच पाहिजे.

जोपर्यंत म्युचल फंडात, इटीएफ मध्ये गुंतवणूक होत राहिल, निप्पॉन तुम्हाला कधीही निराश करणार नाही, तुमच्यात काही वर्ष वाट पाहण्याचा संयम असेल तर, निप्पॉन लाईफ एसेट मॅनेजमेंट सारखा दमदार शेअर तुम्हाला येणाऱ्या काळात भरघोर रिटर्न मिळवून देईल, हे नक्की!

**Big companies have small moves. Small companies have big moves!**

---

**शेअर मार्केटमधील डार्क हॉर्स; वेलस्पन कॉर्प**

---

सुप्रसिद्ध गुंतवणूकदार वॉरेन बफेट एकदा म्हणाले होते, एका गुंतवणूकदाराकडे थोडी कमी बुद्धी असली तरी चालेल, पण त्याच्याकडे चिकाटी आणि संयम असलाच पाहिजे.

सध्या आय पी एल चा मौसम सुरू आहे. जर एखादा बॅट्समन मैदानात आपल्या अवतीभवती कमी लक्ष देत असेल, त्याऐवजी त्याचे लक्ष आपण किती रन काढले हे पाहण्यासाठी वारंवार स्कोअरबोर्डकडे जात असेल, तर तो चांगली कामगिरी करू शकेल का? शेअर बाजारातील उतावीळे लोक अशीच चूक करतात. कंपन्यांच्या व्यवसायाचा, त्यांच्या आर्थिक घडामोडींचा अभ्यास सोडून ते कंपन्यांच्या शेअर्सच्या किंमतीवर डोळे खिळवून बसतात, म्हणून ते संपत्तीनिर्माण करू शकत नाहीत.

तेल, गॅस आणि पाणी एका ठिकाणाहून दुसऱ्या ठिकाणी वाहून नेण्यासाठी मोठ्या आकाराच्या पाईपलाईनची आवश्यकता असते. मुंबईमध्ये १९८५ पासून वेलस्पन कॉर्प नावाची एक कंपनी

स्टीलच्या ट्यूब आणि पाईप बनवते. ह्या कंपनीमध्ये असे पाईप बनवले जातात आणि जगातल्या कित्येक देशांना पुरवठा करतात. या कंपनीचे ग्राहक कोण आहेत? जगातली सर्वात मोठी तेल उत्पादक कंपनी सौदी अरामको, संपूर्ण युरोपला तेल पुरवणारी ब्रिटीश पेट्रोलियम, आशियामधील ऑईल आणि गॅस क्षेत्रातला सर्वात मोठा खेळाडू रिलायन्स या सर्व दिग्गज कंपन्या त्यांना लागणाऱ्या पाईपची खरेदी वेलस्पन कॉर्प या कंपनीकडून करतात. यावरून वेलस्पन कॉर्पचा आवाका लक्षात येतो. कंपनीच्या जगभर पसरलेल्या कारखान्यांमध्ये एका वर्षात पंचवीस लाख मेट्रीक टन पाईप बनवण्याची क्षमता आहे.

मोठ्या आकाराचे पाईप बनवणाऱ्या कंपन्यांच्या यादीमध्ये वेलस्पन कॉर्पचा दुसरा क्रमांक लागतो. स्टील प्लेट आणि कॉईल बनवण्यात तर वेलस्पनचा हात कोणीच धरू शकत नाही. वेलस्पन कॉर्पचे पाईप बनवण्याचे कारखाने फक्त भारतातच नाही, सौदी अरेबिया आणि अमेरिकेमध्ये देखील पसरलेले आहेत. ही खरोखर एक जागतिक दर्जाची कंपनी आहे. यांच्या नफ्याचा एकवीस टक्के हिस्सा यांना अमेरिकेतून मिळतो. पंधरा टक्के व्यवसाय सौदी अरेबियातून मिळतो.

वेलस्पन कॉर्प या शेअर्सचा भाव वाढेल, असे मला का वाटते? तीन हजार सातशे कोटी रुपयांचे मार्केट कॅपिटल असलेल्या कंपनीकडे पाच हजार तीनशे कोटी रुपयांच्या ऑर्डर्स प्रलंबित आहेत. या ऑर्डर्स भविष्यात आणखी वाढतील, असे संकेत मिळत आहेत. भारतातील सरकारी ऑईल आणि गॅस कंपन्या आपली क्षमता दिडपट करणार आहेत. साहजिकच पाईपलाईन्स वाढवण्यासाठी त्यांना वेलस्पन कॉर्पकडेच यावे लागेल. गेल्या काही दिवसांपासून परदेशी वित्तसंस्था वेलस्पन कॉर्पच्या शेअरखरेदीमध्ये रस दाखवत आहेत. कंपनीच्या प्रमोटर्सनी पन्नास टक्के शेअर्स आपल्या हातात ठेवले आहेत, तर परदेशी वित्तसंस्थानी आठ टक्क्यांवरून वाढवत वाढवत बारा टक्के शेअर्स ताब्यात घेतले आहेत. कंपनीसमोर असलेल्या उज्वल भविष्याच्या संधी आणि त्यांचा सुधारलेला आर्थिक ताळेबंद पाहूनच ही खरेदी केली जात आहे.

वेलस्पन कॉर्पकडे एक हजार सातशे कोटी रुपयांची रोख गंगाजळी आहे. एकशे बेचाळीस रुपयांच्या एका शेअर मागे एखाद्या कंपनीकडे रोख सत्तर रुपये नगदी शिल्लक आहे, याचा अर्थ वेलस्पन कॉर्पचा शेअर आपल्याला खऱ्या अर्थाने सत्तर रुपयांनाच विकत मिळत आहे. एका शेअरची पुस्तकी किंमत

म्हणजे बूक व्हॅल्यु एकशे तीस रुपये आहे, त्या अर्थाने डाऊनसाईड रिस्क खूपच कमी आहे.

कंपनी प्रत्येक वर्षी तेरा चौदा टक्के नफा कमवते. कंपनी प्रत्येकवर्षी आपल्या गुंतवणूकदारांना जवळपास साडेसात टक्के डिव्हिडंड सुद्धा देते. हे प्रमाण डिव्हिडंड बँकेत मिळणाऱ्या व्याजापेक्षा जास्त आहे.

वेलस्पन कॉर्पची आणखी एक जमेची बाजू म्हणजे कंपनीवर अत्यंत नाममात्र स्वरूपाचे कर्ज आहे. त्यांच्याकडे पाईप आणि स्टील प्लेट बनवण्याचा पंचवीस वर्षांचा अनुभव आहे. या कंपनीच्या वर्चस्वाला आव्हान देईल, असा स्पर्धक आताच्या क्षणी तरी भारतात आस्तित्वात नाही.

जगाची लोकसंख्या दिवसेंदिवस वाढते आहे. तसेच तेल आणि गॅस या आता चैनीच्या वस्तू राहील्या नसून त्या माणसाच्या अत्यावश्यक गरजा बनल्या आहेत. पाईपलाईन नसेल तर तेल आणि गॅसचा पुरवठा होवू शकत नाही. २०१७ मध्ये कंपनीने प्रत्येक शेअरमागे फक्त एक रुपयाचा नफा कमवला होता. २०२० मध्ये हा अर्निंग पर शेअर चा आकडा पंचवीस रुपयांवर गेला आहे, हे गेल्या काही वर्षात होत असलेल्या कंपनीने केलेल्या घसघशीत कमाईचे लक्षण आहे.

वेलस्पन कॉर्पकडे असलेले नावाजलेले ग्राहक हेच त्यांचे खरे बलस्थान आहे. आशिया, मध्य पुर्वेत असलेले आखाती देश, अमेरीका आणि युरोप या सर्व ठिकाणच्या आघाडीच्या तेल उत्पादक कंपन्या गेल्या कित्येक वर्षांपासून वेलस्पन कॉर्पकडूनच पाईप खरेदी करतात. शेल, टोटल, एक्झॉन मोबिल, कतार पेट्रोलियम, भारत पेट्रोलियम प्रत्येक दिग्गज कंपनी यांची ग्राहक आहे. वेलस्पन कॉर्पने वेळोवेळी चोख सेवा देऊन आपल्या ग्राहकांचा विश्वास संपादन केला आहे.

अर्थात कंपनी चांगली असली तरी काही सावधगिरी बाळगणे सुद्धा आवश्यक आहे.

१) स्टीलच्या किंमतींमध्ये चढउतार झाला की त्याचे पडसाद वेलस्पनच्या शेअर्सच्या किंमतीमध्ये पहायला मिळतात.

२) कच्च्या तेलाच्या किंमती गडगडल्या की वेलस्पनच्या घौडदौडीला वेसण बसते.

३) इनसायडर ट्रेडिंगचा ठपका ठेऊन एकदा सेबीने वेलस्पन कॉर्पच्या शेअर्स खरेदीविक्रीवर काही दिवसांची बंदी घातली होती. नंतर दंड ठोठावून ह्या शेअर्सला पून्हा खरेदीविक्रीसाठी मान्यता देण्यात आली. भविष्यात अशी एखादी बातमी आली तर गुंतवणूकदाराने सावध आणि दक्ष रहावे.



२००८ च्या तेजीत हा शेअर चारशे ऐंशी रुपयांना स्पर्श करून आला आहे. तसेच गेल्या वर्षीच्या फेब्रुवारीमध्ये एका शेअरचा भाव दोनशे तेवीस रुपये होता. येणाऱ्या दशकामध्ये भारताला उर्जेची तीव्र गरज भासणार आहे. तेल आणि नैसर्गिक वायूचे उत्पादन ज्या पटीमध्ये वाढत जाईल, वेलस्पनची भरभराट होत राहील. मात्र वर दिलेल्या मर्यादा आणि सावधगिरीच्या सुचना लक्षात घेता, आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये पाच टक्के वजनाची गुंतवणूक वेलस्पन कॉर्प या कंपनीमध्ये करणे, जास्त शहाणपणाचे ठरेल.

ये बुलेट नही, मेरी जान है!..

और इसी का मुझे बडा गुमान है!..

---

### शान की सवारी – आयशर मोटर्स!..

---

आपल्या प्रत्येकाची मनाशी जपलेली काही कॉमन स्वप्नं असतात. जसं की सुंदर, प्रशस्त कौलारु बंगला, मर्सिडीज गाडी, रॉलेक्सचे घड्याळ! आपल्या देशातल्या कोट्यावधी तरुण तरुणींनी आपल्या उराशी जपलेलं एक कॉमन स्वप्नं म्हणजे स्टायलिश बुलेट गाडी!. बुलेट ही केवळ गाडी नाही, तो एक रुबाब आहे, तो एक दरारा आहे, ती एक छाप आहे, ती एक ओळख आहे. बुलेट केवळ एक बाईक नाही, ती एक स्टाईल स्टेटमेंट आहे. सैराट चित्रपटात बुलेट चालवणाऱ्या आर्चीने लोकांना अशीच भुरळ घातली होती, आपल्या आसपास कोणी बुलेट गाडी घेऊन आला की आपली तिकडे नजर वळलीच म्हणुन समजा, बुलेट वापरणारा माणुस इतरांना एक संदेश देतो, की मी कोणी सामान्य माणुस नाही, मी एक कोणीतरी खास माणुस आहे, आणि आपण ज्याला बुलेट म्हणतो, तो रॉयल एन्फिल्ड नावाचा ब्रॅंड आयशर मोटर्सचा आहे.

विदेशामध्ये सुद्धा 'रॉयल एन्फिल्ड' ला भारताची 'हार्ली डेव्हिडसन' अशी ओळख मिळाली आहे. मी इतर कुठल्याही ऑटो कंपन्यामध्ये बुलिश नाही, पण आयशर मोटर्स मात्र माझा फेव्हरेट स्टॉक आहे. कारण तो गाड्या विकत नाही, तो स्टाईल विकतो, भारत नवतरुणांचा देश आहे, या तरुणांना जगापुढे स्वतःची धमक सिद्ध करायची आहे, छाप पाडायची आहे. आणि दाराशी बुलेट बाळगणं, त्यांना एक आत्मविश्वास देतं, कोणताही बिजनेस तेव्हाच दिवसेंदिवस प्रगती करतो, जेव्हा ती उत्पादनं लोकांच्या हृद्याला भिडतात. मनात घर करतात, त्या वस्तुंबद्दल आकर्षण तयार करतात, अशा वस्तु लोक जास्तीचे पैसे मोजून सुद्धा खरेदी करायला एका पायावर तयार होतात,

समजा, उद्या कोलगेट महाग झालं तर लोकं पेप्सोडेंट वापरतील, आयनॉक्सची तिकीटं महागली तर सिनेमे बघायला पीव्हीआर ला जातील, पण बाजारात स्पेल्डंर, पॅशन, पल्सर, युनिनॉर असतानाही खरा रसिक रॉयल एन्फिल्डच्या थंडरबोल्डलाच प्राधान्य देईल. कारण जी छाप त्याला बुलेट वापरून मिळते, ती ओळख त्याला इतर कोणत्याही बाईकमूळे मिळणार नाही, हे त्याला चांगलेच माहित आहे. आज दोन लाखांना मिळणारी बुलेट गाडी उद्या तीन लाखांची झाली तरी तरुणांच्या मनातले बुलेटचे आकर्षण कमी होणार नाहीच, उलट

ती जितकी महाग होत जाईल, तेवढी बुलेट वापरणाऱ्याची प्रतिष्ठा वाढत जाईल आणि गेल्या दोन वर्षात वाहन उद्योगात मंदी येऊनसुद्धा ह्या कंपनीवर आज एक रुपयाचेही कर्ज नाही, आयशर मोटर्सचा गुंतवणूकदार बनण्यासाठी मला ही दोनच कारणं पुरेशी आहेत.

आयशर मोटर्सची सुरुवात १९५९ मध्ये दिल्लीजवळ फरीदाबाद येथे झाली. त्यावेळी त्यांचा फक्त ट्रॅक्टर बनवण्याचा व्यवसाय होता. १९९१ मध्ये कंपनीने प्रसिद्ध भारतीय ब्रॅंड 'रॉयल एनफिल्ड' विकत घेतला. पुढची पंधरा वर्षं आयशर मोटर्स आणि रॉयल एनफिल्ड दोघेही विशेष काही करू शकले नाहीत. एकवेळ तर त्यांनी रॉयल एनफिल्डला विकायला सुद्धा काढले होते. पण २००५ साली एक आक्रीत घडले. एक सव्वीस वर्षांचा स्टायलिश तरुण सिद्धार्थ लाल हा आयशर मोटर्सचा भारतीय सी ई ओ झाला. आणि प्रचंड तल्लख बुद्धीच्या कल्पक तरुणाने कंपनीचा चेहरामोहराच बदलून टाकला. त्याने कंपनीचा अक्षरशः कायापालट केला. नवनवीन क्लुप्त्या लढवून त्याने रॉयल एनफिल्डला तिने गमवलेले गतवैभव पुन्हा मिळवून दिले. सिद्धार्थ लाल यांच्या मार्गदर्शनाखाली फक्त चार वर्षात एकहुन एक सरस अशी बुलेटची नवी नवी मॉडेल्स विक्रीला आणली गेली. ही उत्पादने प्रचंड विकली जाऊ लागली. इतर बाईकपेक्षा दुप्पट

तिप्पट किंमती असुनही बुलेट घेण्यासाठी तरुणांच्या उड्या पडु लागल्या. थंडरबोल्ट तर भारताच्या कानाकोपऱ्यात पोहचली. वीस ते चाळीस वर्षांच्या तरुणांमध्ये बुलेटबद्दल प्रचंड क्रेझ निर्माण झाली. वॉरेन बफे म्हणतात, एक चांगला बिजनेसमॅन एक चांगला गुंतवणूकदार बनू शकतो. जर आपल्याला एखादे बिजनेस मॉडेल मनापासून पटले, तर त्या कंपनीमध्ये आपण उत्साहाने, आत्मविश्वासाने पैसे लावू शकतो. अशा ठिकाणी आपली कष्टाची कमाई गुंतवताना आपण अजिबात घाबरत नाही.

आयशर मोटर्स प्रिमियम बाईक्स तर बनवतेच, पण त्यासोबत मध्यम व मोठ्या आकाराची चारचाकी वाहनेसुद्धा तयार करते. ही कमर्शियल वाहने बनवण्यासाठी त्यांनी व्हॉल्वो या प्रसिद्ध कंपनीशी हातमिळवणी केली, आणि दोघांच्या भागीदारीत ही वाहने बनू लागली, ह्या भागीदारीमध्ये आयशर मोटर्सचा हिस्सा चोपन्न टक्के इतका आहे. बस आणि ट्रकच्या व्यवसायात आज ते टाटा मोटर्स आणि अशोक लेलॅंड या दोन्ही दिग्गज कंपन्यांना चांगलीच टक्कर देत आहेत. आयशर मोटर्सला ज्यांनी आपला मिडास टच दिला आणि कंपनीचे रुपडे बदलून टाकले, ते सिद्धार्थ लाल आता इंग्लंडमध्ये स्थाईक झाले आहेत. तेथे त्यांनी आयशर मोटर्सचे एक इनोव्हेशन सेंटर उघडले आहे.

जे परिवर्तन भारतात झाले, ते जर जगभरात झाले, आणि आयशरच्या गाड्या युरोप अमेरीकेत विकल्या जाऊ लागल्या तर शेअरसुद्धा भविष्यात गुंतवणूकदारांना चांगली कमाई करून देईल. दिर्घकालीन विचार करताना काळाच्या पोटात दडलेल्या संधी ओळखल्या पाहिजेत. इतर देशांमध्ये विस्तार करण्याची क्षमता सिद्धार्थ आणि आयशर दोघांमध्येही आहे. सिद्धार्थ लाल हा साधारण माणूस नाही, तो एक किमयागार वल्ली आहे. हिरो, होंडा, बजाज, टीव्हीएस अशा कुठल्याही दुचाकींच्या शोरूम एकसुरी असतात, शोरूमच्या बाहेर एका रांगेने लावलेल्या एकसुरी गाड्या असतात, आणि आतमध्ये एक यांत्रिक वातावरण असते. आवारामध्ये ऑईल, ग्रीसचा वास घुमत असतो. सर्व्हिस सेंटरमध्ये पान्यांचा खणखणाट होत असतो. याउलट तुम्ही कधी तुमच्या शहरातल्या बुलेटच्या शोरूमला भेट द्या. ते इतर दुचाकींसारखे फक्त कान नसते, तो एक जिवंत स्टुडीओ असतो. तिथे मस्त सजावट केलेली असेल, मंद संगीत चालत असेल, अनेक रॉयल एन्फिल्ड स्टुडीओमध्ये कॉफीचे घुटके घेत गप्पा मारण्याची सुविधा असते. त्या जागेत पाय ठेवला की ग्राहक एक वेगळाच एक्सपेरीअंस सोबत घेऊन जातो. ही सिद्धार्थ लाल ह्या माणसाच्या भन्नाट कल्पकतेची चुणूक आहे.

सध्या तरी आयशर मोटर्सला स्पर्धा नाही, पण भविष्यात कंपनीला एक माणूस टक्कर देऊ शकतो. पल्सरचा जन्मदाता - राजीव बजाज! त्यांनी बजाज आता चारशे सी सीच्या प्रिमियम बाईक्स बनवण्याच्या क्षेत्रात उतरत असल्याचे जाहीर केले आहे. परदेशी कंपन्या जसे की जावा किंवा हार्ली डेव्हिडसन ह्या महागड्या दुचाकी बनवणाऱ्या विदेशी कंपन्यांचा सुद्धा भारतीय बाजारपेठेवर डोळा आहे, येणाऱ्या दशकात हे सगळे आपला मार्केट शेअर वाढवण्यासाठी जोमाने काम करतील. पण तरीही आयशर मोटर्सची टीम सहजासहजी माननारी नाही. आपला बिजनेस वाढवण्यासाठी तेही अनेक नव्यानव्या आयडीया घेऊन येतील. आपल्या स्पर्धकांना ते चांगलीच झुंज देतील. अशातच आयशर मोटर्सचा तिमाही निकाल जाहीर झाला. लॉकडाऊनमुळे गाड्या विकल्याच गेल्या नाहीत. कोरोनामंदीमध्ये आयशर मोटर्सचा भाव तेराशे चौदाशे रुपयांपर्यंत खाली गेला होता.

सध्या त्याचा भाव दोन हजार तीनशे साठ रुपयांच्या आसपास आहे. नव्या गूंतवणूकदारांना हा शेअर महाग वाटू शकतो, पण अजूनही ह्या कंपनीमध्ये गूंतवणूक केली जाऊ शकते. आयशर मोटर्सच्या शेअर्सची तीन टप्प्यांत खरेदी करा. आपल्या भांडवलालाच्या वीस टक्के रक्कम चालू भावात गूंतवून टाका. मार्केट

करेक्शन आले की दोन हजार रुपयांना दुसरी आणि सतराशे रुपयांना तिसरी खरेदी केली जाऊ शकते.

मी सुचवलेल्या प्रत्येक शेअरमध्ये ती तीन टप्प्यांची पद्धत वापरली तर प्रत्येक वेळी मार्केट पडल्याचा फायदा तूम्हाला उचलता येईल. मार्केट खाली आले नाही तर पश्चाताप करण्याची वेळ येणार नाही. आणि आत्ताच एकदम सगळे पैसे गुंतवलेत तर भाव पडल्यावर निराश होण्याशिवाय दुसरा पर्याय नसेल. एका बाजूला भारतीय म्युचल फंड आयशर मोटर्सचे शेअर्स खरेदी करत आहेत, पण दुसऱ्या बाजूला गेल्या काही महिन्यांपासून विदेशी फंड हाऊसेस आयशर मोटर्सला विकत होते,

मात्र गेल्या सहा महिन्यात जो बूल रन सुरू झाला, तेव्हापासून एफ आय आय वेड्यासारखे ह्या शेअरच्या मागे हात धवून लागले आहेत. अनेक जण आयशर मोटर्सच्या शेअर खूप महाग आहे, असं म्हणतात. त्यांनी आयशर मोटर्सच्या शेअर्सची आपल्याला झेपेल तितकीच खरेदी करावी, कारण बुलेटचा शेअर घेणे, बुलेट घेण्यापेक्षा कमी नाही आणि बुलेट ही नेहमीच बाजारभावापेक्षा महाग असते, पण शेवटी जवळ बुलेट असली की आत्मविश्वास अनेक पटींनी वाढतो.



---

## देशाची बँक; स्टेट बँक ऑफ इंडिया

---

आज मी तुम्हाला ज्या कंपनीचे शेअर्स घ्यायला सांगणार आहे, त्या कंपनीच्या नावावर भारतातील सर्वात जास्त मालमत्ता आहेत. या कंपनीचे नाव जगप्रसिद्ध फॉर्च्यून ५०० कंपन्यांच्या यादीत झळकले आहे. 'स्टेट बँक ऑफ इंडिया' या नावाशी तुमचा कधी ना कधी संबंध आला असेल. ही एक सार्वजनिक क्षेत्रातील आहे. ज्या कंपन्यांमध्ये पन्नास टक्क्यांहून अधिक मालकी सरकारची असते, अशा कंपन्यांना सार्वजनिक क्षेत्रातील किंवा पब्लिक सेक्टरमधील कंपनी असे म्हणतात. स्टेट बँकेत सरकारचा सत्तावन्न टक्के हिस्सा आहे.

एस बी आय किती मोठी बँक आहे, हे समजण्यासाठी तुम्हाला एकच गोष्ट सांगतो. आपल्या देशात प्रत्येक दिवशी जितका पैसा बँकेत डिपॉझिट केला जातो, त्यापैकी तेवीस टक्के रक्कम एकट्या स्टेट बँकेत भरली जाते. या बँकेची सुरुवात अठराशे सहा साली झाली, तेव्हा याचे नाव बँक ऑफ कलकत्ता असे होते. त्यानंतर कालांतराने या बँकेमध्ये इतर काही बँकांचे विलिनीकरण झाले आणि याचे 'इंपेरीअल बँक ऑफ इंडिया' असे बारसे झाले. भारत

स्वतंत्र झाल्यावर भारत सरकारने रिझर्व्ह बँकेच्या आधिपत्याखाली या बँकेला आपल्या नियंत्रणात आणले. तेव्हापासून या बँकेला 'स्टेट बँक ऑफ इंडिया' असे ओळखले जाऊ लागले.

भारत सरकारच्या धोरणामुळे लवकरच 'स्टेट बँक ऑफ इंडिया' भारतातील सर्वात मोठी बँक बनली. आजही ही बँक झपाट्याने वाढत आहे. एक उदाहरण देऊन सांगतो. आर्थिक वर्ष २०१२ मध्ये स्टेट बँकेच्या चौदा हजार शाखा होत्या. मागच्या आठ वर्षात बँकेच्या शाखांची संख्या बावीस हजार झाली आहे.

बँकाचा व्यापार एकदम सरळ असतो. कमी दराने ठेवी घ्यायच्या आणि जास्त दराने कर्ज देऊन व्याज मिळवायचे. जितके जास्त कर्ज देतील, तितके जास्त व्याज बँकाना मिळते.

वर्ष २०१९ – २० या आर्थिक वर्षात बँकेने तेवीस लाख कोटी रुपयांचे कर्जवाटप केले. गेल्या पाच वर्षात कर्ज देण्याचे हे प्रमाण तब्बल बासष्ट टक्क्यांनी वाढले आहे. २०११ मध्ये स्टेट बँकेचे पंधरा कोटी खाताधारक होते. गेल्या दहा वर्षात डायरेक्ट सबसिडी आणि जन धन सारख्या महत्वकांक्षी सरकारी योजनांमुळे २०२१ मध्ये ही ग्राहकसंख्या पंचेचाळीस कोटींच्या उंबरठ्यावर पोहोचली आहे. याचा अर्थ भारतातील तीन व्यक्तींमागे एका व्यक्तीचे खाते

स्टेट बँकेत आहे. स्टेट बँक ऑफ इंडियामध्ये तब्बल अडीच लाख कर्मचारी काम करतात.

२०१२ मध्ये एस बी आय मध्ये ठेवल्या जाणाऱ्या ठेवींचा वाटा १६.३ टक्के इतका होता. आज एकूण ठेवींच्या रकमेपैकी तेवीस टक्के रक्कम स्टेट बँकेत जमा होते. ठेवीदारांचे दिवसेंदिवस वाढत जाणारे प्रमाण हे बँकेची गुणवत्ता, बँकेची पोहोच आणि ग्राहकांचा बँकेवर वाढत चाललेला विश्वास याचे लक्षण आहे. गेल्या काही वर्षात मोदी सरकारच्या धोरणांमूळे स्टेट बँक ऑफ हैदराबाद, स्टेट बँक ऑफ त्रावणकोर, स्टेट बँक ऑफ जयपूर अशा अनेक बँकांचे एस बी आय मध्ये विलिनीकरण झाले. याचा आयता लाभ स्टेट बँकेला मिळाला.

कमी व्याजदर असल्यामूळे होम लोन आणि पर्सनल लोन या बाबतीत तर स्टेट बँकेला तोडच नाही. २०१२ मध्ये स्टेट बँकेने आपल्या ग्राहकांना एक लाख दोन हजार कोटी रुपयांचे होम लोन दिले होते. आर्थिक वर्ष २०२१ संपता संपता ही रक्कम साडेचार लाख कोटी रुपयांवर पोहोचली आहे. स्टेट बँकेचे ग्राहक त्यांच्या होमलोनचे जेवढे जास्त कर्ज घेतील, जेवढे जास्त हप्ते भरतील, तेवढा स्टेट बँकेच्या शेअरधारकांचा फायदा होईल.

नुसते होम लोनच नाही तर २०१२ ते २०२१ या आठ वर्षात स्टेट बँकेने मोठमोठ्या कंपन्यांना दिलेले कॉर्पोरेट लोनसूद्धा दुप्पट झाले आहे. तेचा सव्वाचार लाख कोटी रुपयांचा आकडा आज साडे आठ लाख कोटी रुपयांवर जाऊन पोहोचला आहे. शेतीसाठी देण्यात येणारे कर्ज एक्कावन्न टक्क्यांनी वाढले आहे.

प्रत्येक क्षेत्रामध्ये बँकेची अशी घौडदौड सुरू असतानाही मागील दहा वर्षात एसबीआयने म्हणावा तितका नफा का कमवला नाही? २०१० मध्ये बँकेला अकरा हजार सातशे कोटींचा नफा झाला होता. २०२० मध्ये बँकेला वीस हजार कोटी इतका नफा झाला. नफ्यामध्ये दरवर्षी फक्त पाच टक्क्यांची वाढ झाली. एवढेच नाही २०१८ या वर्षाच्या दोन तिमाहीमध्ये स्टेट बँकेला नुकसान झेलावे लागले. याचे कारण गेल्या काही वर्षात बुडीत कर्जाचे प्रमाण वाढले.

वर्ष २०२० मध्ये कोरोना महामारी फोफावल्यानंतर, सामान्य ग्राहकांना आणि कॉर्पोरेट कंपन्यांना कर्ज स्वरूपात दिलेली तब्बल दीड लाख कोटी रुपयांची रक्कम अजूनही वापस आलेली नाही, अशी आकडेवारी खुद्द बँकेनेच दिली होती. बुडीत कर्जाची टांगती तलवार असतानाही मी तुम्हाला स्टेट बँकेत गुंतवणूक करण्याची शिफारस का करत आहे?

कारण कोणत्याही पक्षाचे सरकार असो, स्टेट बँकेचे बुडणे, कुठल्याही सरकारला परवडत नाही. त्यांना सार्वजनिक क्षेत्रातल्या बँका जगवाव्याच लागतात. स्टेट बँक तर सरकारचं लाडकं अपत्य आहे. ती संकटात येऊ नये म्हणून सरकार स्टेट बँकेमध्ये अधूनमधून लाखो कोटी रुपये ओतत असते. बँकानी कर्जवाटप केले तरच आर्थिक चक्र सुरळीत चालते. अलिकडे इंद्रधनुष्य योजनेच्या नावाखाली कर्ज पुनर्गठित करण्याच्या नावाखाली तीन लाख कोटी रुपये सरकारकडून सरकारी बँकांना दिले गेले आहेत.

गेल्या दहा वर्षात बँक ऑफ बडोदा, पंजाब नॅशनल बँक, कॅनरा बँक, युनायटेड बँक अशा सगळ्या पब्लिक सेक्टर बँकानी शेअरधारकांची निराशा केली आहे. सरकारी बँकांच्या तुलनेत कोटक बँक, एच डी एफ सी, एक्सिस आणि आय सी आय सी आय बँकांनी शिस्तबद्ध कारभार करून डोळे दिपवणारी प्रगती साधली. पण जर एखाद्याला पी एस यु बँकेमध्ये गुंतवणूक करायची असेल तर मी त्याला स्टेट बँक ऑफ इंडिया हाच शेअर सुचवेन.

स्टेट बँकेच्या एका शेअरची किंमत सध्या तीनशे एकतीस रुपये इतकी आहे. प्राईस अर्निंग रेशो हे शेअर किती स्वस्त आहे याचे निर्देशक असते. हा रेशो म्हणजे पी ई जितका कमी तितका शेअर स्वस्त असा त्याचा अर्थ असतो. स्टेट बँकेचा पी ई सध्या फक्त

चौदा आहे. पंजाब नॅशनल बँक पस्तीस तर इंडियन ओव्हरसीज बँक अड्डेचाळीसच्या पी ई वर ट्रेड करत आहेत. याचा अर्थ या इतर सरकारी बँकांच्या तुलनेत स्टेट बँक सध्या स्वस्त दरात उपलब्ध आहे.

मध्यंतरी यस बँकेचा घोटाला उघड झाल्यानंतर त्याचा बोजा स्टेट बँकेवर डोक्यावर टाकला. प्रत्येकी दोन रुपये किंमतीने यस बँकेचे शेअर स्टेट बँकेला हस्तांतरीत केले. येणाऱ्या काळात सरकारने स्टेट बँकेला आर्थिक स्वातंत्र दिले, विनाकारण हस्तक्षेप केला नाही आणि बुडीत खाते सक्तीने वसूली करणाऱ्या एका 'बॅड बँकेची' रचना केली तर पुढच्या दहा वर्षांत एस बी आय चा वारू आपल्याला चौखूर उधळलेला दिसेल.

समजा, अधूनमधून बऱ्या वाईट बातम्या आल्या तरी स्टेट बँकेचा शेअर बुडणार निश्चितच नाही, कितीही अनपेक्षित संकटे आली तरी स्टेट बँक, हत्तीच्या गतीने का होईना, पण पुढेच वाटचाल करतच राहिल, कारण स्टेट बँक ही देशाची बँक आहे, आणि देशाची बँक कधीही बुडत नसते. तिला जगवण्याची जबाबदारी सरकारच्या खांद्यावर असते.

---

## कृत्रिम बुद्धिमत्ता; चालेल एल टी टी एस ची सत्ता!..

---

लोकं शेअर विकत घेण्याआधी काय बघतात? कंपनीचं नाव बघतात, त्याचा बावन्न आठवड्यांचा उच्चांक आणि नीचांक बघतात, त्याचा चार्ट बघतात, सपोर्ट आणि रेझिजस्टंस बघतात, जे फारच चोखंदळ असतील ते पी ई रेशो बघतात. आणि इतरांनी सांगितलं की खूप चांगला शेअर आहे, की त्यामूळे प्रभावित होऊन तो शेअर घेऊन टाकतात. शेअर घेण्याआधी हे सगळं बघावं, पण इतकंच बघणं पुरेसं नाही. प्रत्येक लॉन्ग टर्म इन्व्हेस्टरने शेअर खरेदी करण्याआधी सर्वात आधी काय बघावं, तर कंपनीचे बिजनेस मॉडेल!.. कंपनीचा व्यवसाय अभ्यासावा. कंपनीचा नफा तपासावा. भविष्यात त्या बिजनेस मॉडेलसाठी किती मोठ्या शक्यता दडलेल्या आहेत याचा शोध घ्यावा. स्टॉक मार्केटच्या भाषेत यालाच 'अर्निंग व्हिजिबिलिटी' असे म्हणतात. काल परवा पर्यंत जगावर अभियांत्रिकीची सत्ता होती. ज्याच्याकडे अद्ययावत मशिन्स होत्या, ज्याच्याकडे कुशल कर्मचारी होते, बाजारात अशाच कंपन्यांची मक्तेदारी चालत होती. ह्याच कंपन्या भरमसाठ पैसे कमवायच्या.

आजच्या जगावर माहिती तंत्रज्ञानाची सत्ता आहे. आपली सकाळ व्हॉटसएपने सुरु होते, दुपार युट्युबवर पार पडते आणि रात्र फेसबुक-ट्विटर शिवाय पूर्ण होत नाही. उद्याचं युग मात्र तंत्रज्ञानासोबत कृत्रिम बुद्धिमत्ता म्हणजे आर्टिफिशल इंटेलिजंसच्या वरदानाला सोबत घेऊनच उजडणार आहे. जी कंपनी आर्टिफिशल इंटेलिजन्सच्या क्षेत्रात जितकी अग्रेसर असेल, तिच कंपनी भविष्यात खोऱ्याने नाही तर जेसीबीने पैसा ओढेल. गुगल आणि एमेझॉन ह्या कंपन्या आर्टिफिशल इंटेलिजंसच्या बळावरच जगजेत्या झाल्या आहेत. आणि एखादी भारतीय कंपनी जगभरातल्या कंपन्यांना आर्टिफिशल इंटेलिजंस पुरवठा करण्याची सेवा देत असेल तर?..

अशा कंपनीमध्ये भागीदार बनायला तुम्हाला आवडलं असतं का? अशी कंपनी त्याच्या गुंतवणूकदारांसाठी पैशाचं झाडं असल्याचं सिद्ध होईल. आज तुम्हाला ज्या कंपनीबद्दल सांगणार आहे तिचं नाव आहे, लार्सन एंड टुब्रो टेक्नॉलॉजी सर्व्हिसेस!.. एल एंड टी टेक्नॉलॉजी एंड सर्व्हिसेस (एल टी टी एस) ही कंपनी लार्सन एंड टुब्रो या जायंट कंपनीची एक उपकंपनी आहे. आज तिचा व्यवसाय जगातल्या तीसहून अधिक देशांमध्ये पसरला आहे. कंपनी ज्या सेक्टरमध्ये काम करते त्या सेक्टरला इंजिनिअरींग, रिसर्च एंड डेव्हलपमेंट असे म्हणतात. आर्थिक वर्ष २०१८ मध्ये



भारतीय कंपन्यांचा ह्या सेक्टरमधील व्यवसाय अड्डावीस बिलियन डॉलर्स इतका होता. एका अभ्यासानुसार वर्ष २०२२ पर्यंत भारतीय कंपन्यांचा ह्या सेक्टरमधील व्यवसाय बावन्न बिलियन डॉलर्स इतका होईल, म्हणजे जवळजवळ दुपटीने वाढेल. येणाऱ्या काळात ऑटोमोबाईल, बांधकाम आणि अवजड उद्योग, उर्जा, मेडीकल उपकरणे आणि कम्युनिकेशन अशा प्रत्येक क्षेत्रात इंजिनिअरींग रीसर्च आणि डेव्हलपमेंटचा बोलबाला असणार आहे. अशा वेळी एल टी टी एस हे आपल्या खिशांमध्ये असलेले एक खणखणीत वाजणारं नाणं असणार आहे. एल टी टी एस चा व्याप जगातल्या महत्वाच्या दोनशे पासष्ट शहरांमध्ये पसरलेला आहे. जगभर चारशे बाहतर पार्टनर्ससोबत मिळून ते काम करतात. त्यांच्याकडे आधुनिक तंत्रज्ञानानी एक्विपड असलेल्या पन्नास लॅबोरेटरीज आहेत. कंपनीकडे सोळाहजार कर्मचारी आणि अड्डावीस सेल्स ऑफिसेस आहेत. त्यांना मिळणारा नव्वद टक्के धंदा रिपीट कस्टमरकडून मिळतोय. आर्थिक वर्ष २०१९ मध्ये त्यांनी सातशे तेवीस मिलियन डॉलर्सची उलाढाल केली. कंपनी प्रामुख्याने पाच प्रकारच्या क्षेत्रांमध्ये आधुनिक तंत्रज्ञानाच्या सेवा देते.

१) इंडस्ट्रीअल प्रॉडक्ट्स – जसं की उद्योगांमध्ये वापरली जाणारी मशिनरी, पावर इलेक्ट्रॉनिक्स, बिल्डिंग सोल्युशंस,

लायटिंग इंजिनिअरींग, अपारंपारिक उर्जा जसं की सौरउर्जा, पवनचक्क्या

२) ट्रान्सपोर्टेशन – वाहतुक करणारी वाहने, रेल्वे, ट्रक मध्ये लागणारे अद्ययावत तंत्रज्ञान

३) प्रोसेस इंडस्ट्री –पॅकेजड गुडस, स्पेशॅलिटी केमिकल्स आणि एनर्जी एंड युटीलिटीज

४) टेलिकॉम, कंझ्युमर, इलेक्ट्रॉनिक, सेमिकंडक्टर्स – मिडिया एंड एंटरटेनमेंट, इलेक्ट्रॉनिक आणि टेलिकॉम उपकरणे

५) मेडीकल डिव्हायसेस – सर्जिकल आणि डायग्नॉसिस, पेशंटला एका ठिकाणाहून दुसरीकडे नेणारी अद्ययावत उपकरणे, वेगवेगळ्या थेरपीसाठी आणि लाईफ सायंससाठी लागणारी इतर उपकरणे

वरील यादीवर बारकाईनं नजर फिरवल्यास तुम्हाला तात्काळ लक्षात येईल की ही पाचही क्षेत्रं अत्यावश्यक सेवांमध्ये मोडतात. ह्या प्रत्येक क्षेत्रातली भविष्यातील गरज ओळखुन तंत्रज्ञानाचा वापर करून एल टी टी एस आधुनिक उपकरणे बनवत आहे, लोकांना सेवा देत आहे. एक प्रकारे ही कंपनी काळाच्या पुढे चालत आहे. कंपनीला चव्वेचाळीस टक्के व्यवसाय भारतातुन तर छप्पन्न टक्के व्यवसाय विदेशातुन मिळतो. स्वीडन, मलेशिया, साऊथ अफ्रिका, चीन, सौदी, कोरिया, तैवान, अमेरीका, युरोप, कॅनडा, ऑस्ट्रेलिया. तुम्ही नाव घ्या आणि तिथे ह्या कंपनीचे आस्तित्व

तुम्हाला आढळेल. बेंगलोरमध्ये असलेल्या यांच्या प्रयोगशाळेतून ते जगभर सेमिकंडक्टर्स निर्यात करतात.

गेल्या वर्षी कंपनीने आपल्या टॉपच्या एकशे सतरा कस्टमर्सच्या रिसर्च एंड डेव्हलपमेंट प्रकल्पांसाठी दोनशे शहाएंशी बिलियन डॉलर्सची गुंतवणूक केली. ही गुंतवणूक येणाऱ्या वर्षामध्ये कंपनीच्या नफ्यामध्ये घसघशीत वाढ करेल, अशी अपेक्षा करायला हरकत नाही. एल टी टी एस अनेक नव्या नव्या अनोख्या इनोव्हेटीव्ह प्रोजेक्ट्सवर काम करत आहे. जगातलं पहिलं हायब्रीड एअरक्राफ्ट बनवण्यासाठी ते कसून मेहनत घेत आहेत. स्मार्ट फोन, स्मार्ट उपकरणं तुम्ही ऐकली असतील, एल टी टी एस ला मात्र त्याच्या पुढे जाऊन स्मार्ट कॅम्स बनवायचा आहे. जगातला पहिला ऑटोनॉमस वेल्डिंग रोबो बनवण्याचा ध्यास कंपनीने घेतला आहे. भारतातली पहिली सर्वसामान्य लोकांच्या आवाक्यात असलेले इंडिजिनिअस ब्लड सेल काउंट करणारे उपकरण त्यांच्या दृष्टीपथात आले आहे. एक अनोखे असे पूर्णपणे सौर उर्जेवर उडणारे ड्रोन बनवण्याची मोहिमसुद्धा जोरदार सुरु आहे. कंपनीची प्रगती वर्षागणिक बेचाळीस टक्के वेगाने सुरु आहे, एका वर्षात कंपनीने आपल्या शेअरधारकांना एकतीस टक्के नफा कमवून दिला आहे, कंपनीमध्ये प्रमोटर्सचा हिस्सा सदुसष्ट टक्के

इतका आहे. सव्वीस टक्के शेअर्स फंड हाऊसकडे आहेत. जनरल पब्लिकसाठी फक्त सात टक्के शेअर्स उपलब्ध आहेत.

थोडक्यात सर्वकाही छान आहे, फिल गुड आहे. एका दिर्घकालीन गुंतवणुकदाराने आपली कष्टाची टाकून वर्षानुवर्ष बिनधास्त रहावे, अशी सगळी आकडेवारी आहे. तरीपण मला खटकलेली एक गोष्ट म्हणजे कंपनीवर पाचशे तीस कोटी रुपयांचे कर्ज आहे. अर्थात हे कर्ज त्यांनी रिसर्च डेव्हलपमेंटसाठीच घेतले असेल. आणि अठ्ठावीस हजार दोनशे पंचवीस कोटी रुपयांची मार्केट कॅप असलेल्या कंपनीवर पाचशे कोटी रुपयांचे कर्ज असणे तितकेही वाईट नाही. कंपनीचा पी ई रेशो एक्केचाळीस वर जाऊन पोहोचला आहे.

मागच्या शतकात जपान, जर्मनी आणि अमेरीका या देशांनी तंत्रज्ञानाच्याच बळावर नेत्रदिपक प्रगती केली. गेल्या वीस वर्षांपासून चीन आणि इस्राईल तंत्रज्ञानामध्ये घौडदौड करत आहेत. भारत मात्र अजूनही ह्या स्पर्धेत कोसो दुर आहे. अशा वेळी भारतातली एक कंपनी पुर्ण शक्तिनिशी उतरून स्वतःला सिद्ध करू पाहत आहे. ही किती आनंदाची गोष्ट आहे? आणि जर त्या कंपनीचे नाव लार्सन एंड टुब्रो असेल, तर कंपनीचा शेअर धारक बनण्यासाठी ही एकच गोष्ट पुरेशी आहे.

**Without laboratories, 'men of science' are  
'soldiers without arms'.**

---

**औषधी पाऊल पडते पुढे; लॉरस लॅब**

---

जेव्हापासून कोरोनाने आपल्या देशात पाऊल ठेवले, भारतीय शेअर बाजारांमध्ये तात्काळ त्याचे पडसाद उमटू लागले. कोरोनामूळे अनेक कंपन्यांच्या शेअर्सचे भाव कोसळले. चित्रपट, हॉटेल, एअरलाईन्स अशा काही क्षेत्रांना ग्रहण लागले. पण कोरोना संकटाने एका क्षेत्राला मात्र नवसंजीवनी दिली. एका सेक्टरचे भाग्य फळफळले. सर्व गरीब, मध्यमवर्गीय, श्रीमंत, खाजगी आणि सरकारी प्रत्येकाचा पैसा शोषून घेण्याची शक्ती ज्या सेक्टरमध्ये पुरेपूर सामावलेली आहे तो सेक्टर म्हणजे फार्मा सेक्टर!

मागच्या एक वर्षात सर्वच फार्मा कंपन्यांनी डोळे दिपावून टाकेल इतका प्रचंड नफा कमवला आहे. त्यातही ग्लेनमार्क, कॅडिला, डॉ रेड्डीज, सिपला आणि डिव्हीज लॅब या दिग्गज कंपन्यांनी जबरदस्त प्रदर्शन करून मागचे संपूर्ण वर्ष गाजवले आहे. देशातील आणीबाणीची स्थिती पाहता भारत सरकारने सर्वच कंपन्यांना व्हॅक्सिन बनवण्याचे खुले आमंत्रण दिले आहे. त्याचाच

परिणाम म्हणून आज फायझर, एस्ट्रोजेनका, पॅनिसिया बायोटेक, ग्लॅंड फार्मा, सन फार्मा, ऑरो फार्मा अशा सगळ्याच औषधी कंपन्यांचे शेअर्स तेजीत होते. या सगळ्या जड-जवाहिरांमध्ये लपलेले एक अनमोल रत्न आज मी तुमच्यासाठी घेऊन आलो आहे. ही एक फार्मा कंपनी आहे. कंपनीचे नाव लॉरस लॅब्ज! मागच्या एका वर्षात कंपनीने साडेपाचशे टक्के रिटर्न दिले आहेत. म्हणजे एका वर्षात शेअरचा भाव साडेपाच पटींनी वाढला. आपल्या बाजारात शेअर्सचे भाव अनैसर्गिक पद्धतीने वाढवून, डोळे दिपवून, गुंतवणूकदारांना टोप्या घालणाऱ्या अनेक कंपन्या असतात. पण लॉरस लॅब्ज त्यातली कंपनी नाही. मागच्या एका वर्षात कंपनीची विक्री, कंपनीने कमावलेला भरभक्कम नफा, कंपनीचा आर्थिक ताळेबंद, भविष्यातील संधी आणि इतर आकडेवारी हे सगळेच घटक लॉरस लॅब्जच्या भावात चक्रवाढ गतीने झालेल्या वाढीची पाठराखण करतात.

लॉरस लॅब्जची सुरुवात २००५ मध्ये झाली तेव्हा कंपनी औषधी कंपन्यांना लागणारा प्रमुख औषधी घटक, किंवा सोप्या भाषेत एखाद्या औषधाचा अर्क (एपिआय) बनवून द्यायची. बघता बघता अल्पावधीतच लॉरस लॅब्ज आघाडीची कंपनी बनली. एडस, कॅसर, हृद्यरोग, मधूमेह, दमा, पोटाचे विकार अशा अनेक रोगांवर वापरल्या जाणाऱ्या औषधांचा कच्चा माल पूरवण्याच्या

क्षेत्रात लॉरस लॅबने आपला दबदबा निर्माण केला. ए पी आय बनवणे, हे सोपे काम नाही. ते अत्यंत खडतर क्षेत्र आहे. याआधी या क्षेत्रात चीनी कंपन्यांची मक्तेदारी होती. पण मागच्या वर्षी भारत चीनमध्ये लडाख सीमेवर तणाव निर्माण झाला आणि 'आत्मनिर्भर भारत'ची घोषणा दिली गेली, यामुळे लॉरस लॅबसाठी एक नवे आकाश खूले झाले. एपीआय बनवणे हे एक आव्हानात्मक काम आहे. या क्षेत्रात अगदी बोटार मोजता येणाऱ्या कंपन्या यशस्वी झाल्या आहेत. पण आपल्याकडे असलेल्या तीनशे कूशल वैज्ञानिकांच्या मनुष्यबळावर लॉरसने हे शिवधनुष्य लीलया पेलले आहे.

लॉरस लॅब इतक्यावरच थांबली नाही. इतर फार्मा कंपन्यांना रिसर्च आणि कच्चा माल पूरवठा करण्याचा हा अनेक वर्षांचा अनुभव गाठीशी घेऊन लॉरसने अलिकडे स्वतःची औषधी उत्पादने बाजारात आणून पुर्णवेळ औषधी कंपनी बनण्याचा निर्णय घेतला. आज कंपनीकडे वेगवेगळ्या आजारांमध्ये वापरली जाणारी शेकडो प्रभावी उत्पादने आहेत. कंपनीचे मुख्यतः तीन व्यवसाय आहेत.

१) लॉरस जेनेरिक एपिआय – हा विभाग सातत्याने रिसर्च आणि डेव्हलपमेंट करतो. एपिआयची निर्मिती करतो. फक्त

भारतातच नाही तर आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील अनेक नामवंत कंपन्या लॉरसकडून त्यांना आवश्यक असलेले औषधी घटक खरेदी करतात.

२) लॉरस जेनेरिक एफ डी एफ – कंपनीचा हा विभाग स्वतःच्या ब्रॅंडच्या नावाने औषधी तयार करतो. स्वतःचाच कच्चा माल, स्वतःचीच रिसर्च टीम आणि स्वतःचीच वितरण साखळी या स्वयंपूर्णतेमूळे अर्थातच कंपनीला इतर कंपन्यांपेक्षा कमी खर्च येतो आणि कंपनीचा नफा वाढतो.

३) लॉरस लॅबची तिसरी उपकंपनी लॉरस सिंथेसिस ही इतर कंपन्यांचे कंत्राट घेते आणि आपल्या कारखान्यात त्यांची औषधे बनवून देते. त्यांचे ग्राहक आपले लेबल लावून लॉरसने बनवलेला माल विकतात. हा सुद्धा एक चांगला धंदा आहे.

अशा प्रकारे तिन्ही आघाड्यांवर पैसा कमवणे, लॉरसला चांगलेच जमले आहे. त्यांचा प्रत्येक विभाग दरवर्षी जोमाने वाटचाल करतो आहे. प्रतिवर्षी भक्कम नफा कमवतो आहे. कोरोना आपत्ती येणे, हे लॉरससाठी वरदान ठरले, कारण मागच्या एका वर्षात एकशे तीन टक्क्यांनी कंपनीची वाढ झाली, म्हणजे व्यवसाय दूप्पट झाला.



डॉ. सत्यनारायण छव्वा नावाचे एक अतिशय हूशार आणि तल्लख बूद्धीचे गृहस्थ लॉरस लॅबचे सर्वोसर्वा आहेत. त्यांनी पंधरा वर्षांपूर्वी स्वतःचे साठ कोटी रुपयांचे भांडवल घालून लॉरस लॅबची स्थापना केली होती. आज त्या कंपनीचे भागभांडवल तेवीस हजार सातशे कोटी रुपयांवर गेले आहे. प्रामाणिकता, कष्ट आणि संधीचे सोने करणे या त्रिसूत्रीशिवाय अशी थक्क करणारी प्रगती साध्य करता येत नाही. छव्वा यांना औषधी क्षेत्राचा सत्तेचाळीस वर्षांचा अनुभव आहे. लॉरस लॅबची पायाभरणी करण्याआधी त्यांनी अनेक वर्षे मॅट्रिक्स लॅब नावाच्या औषधी कंपनीला यशस्वी बनवण्यामध्ये चांगलेच योगदान दिले.

मला लॉरस लॅब आवडते याचे कारण कंपनीच्या स्थापनेपासूनच त्यांनी रिसर्च एंड डेव्हलपमेंट वर भर दिला आहे. प्रत्यक्ष औषध बनवण्याच्या यंत्रावर फक्त दहा माणसं काम करतात पण रिसर्च करण्यासाठी तीनशे वैज्ञानिकांची फौज दिवसरात्र संशोधन करते. भारतीय कंपन्यांमध्ये असा उत्कृष्टतेचा ध्यास बघायला मिळणे, ही एक दुर्लभच गोष्ट आहे. छव्वा यांनी उभा केलेल्या मजबूत पायावर कंपनी उभी आहे आणि हेच कंपनीच्या यशाचे रहस्य आहे असे मला वाटते.

कोणी म्हणेल, लॉरस लॅबचा भाव पाचपट झाला, आता इथून पुढे गुंतवणूक करावी का? मला वाटते, ही फक्त सुरुवात आहे. अजून खरा पिकचर बाकी आहे. पुढच्या दहा वर्षात भारताची लोकसंख्या वेगाने वाढत जाईल. साहजिकच औषध कंपन्यांना कधीही ग्राहकांची कमतरता भासणार नाही. दूसरीकडे आज जे लोक चाळीस पन्नाशीत आहेत, ते उद्या पन्नास आणि साठीत पोहोचले की त्यांच्या आरोग्यावर होणाऱ्या खर्चांमध्ये वाढ होईल. भारतामधले लोक काटकसरी आहेत. आपले लोक चैनीचे खर्च कमी करतील, पण जीव वाचवण्यासाठी पैसे खर्च करण्यावर मागे पूढे अजिबात बघत नाहीत. येणाऱ्या काळात कोरोनाव्हायरस सारखे अनेक नवे नवे विषाणू जन्म घेतच राहतील. येत्या काळात कर्करोग, हृद्यरोग आणि मधूमेहाचे रुग्ण प्रत्येक वर्षी लाखोंच्या संख्येने वाढणार आहेत. या सर्व विकारांना बरे करण्याची औषधसामग्री पूरवण्याचे काम लॉरस लॅब चोखपणे पार पाडेल, यात माझ्या मनात शंका नाही.

फक्त देशांतर्गत नाही, लॉरससाठी जागतिक पातळीवरसूद्धा अनेक संधीची कवाडे खुणावत आहेत. अमेरीका आणि युरोपमध्ये औषधी अर्क बनवण्याला जितका खर्च येतो, त्यापेक्षा कमी किमतीत अफ्रिका, चीन आणि भारतात कच्चा माल बनवला जाऊ शकतो. आपल्या आडमुठ्या वागणूकीमूळे चीन सर्वच प्रगत

राष्ट्रांच्या नजरेतून उतरत चालला आहे. जागतिक घडामोडींमूळे भारतासाठी आणि लॉरससाठी दोघांसाठीही एक नवी बाजारपेठ खूली झाली आहे. या सर्वच प्रगत राष्ट्रांनी आता निर्मिती क्षेत्रातली चीनची मक्तेदारी मोडून काढण्याचा निर्धार केला आहे. भारतापेक्षा योग्य पर्याय आजतरी जगाकडे नाही. कोरोनासंकटाने प्रगत जगाला चीनला पर्यायी देश आणि मॅनिफॅक्चूरिंग व्यवस्था किती आवश्यक आहे, याची तीव्र जाणीव करून दिली आहे. केंद्रात कोणत्याही पक्षाचे सरकार आले तरी प्रत्येक सरकार आत्मनिर्भर भारत बनवण्याच्या दृष्टीने भारतीय कंपन्यांना प्रोत्साहन देईल.

थोडक्यात लॉरस लॅब्जमध्ये मी गुंतवणूक करण्याची माझ्याकडे अनेक कारणे आहेत, पण लॉरस लॅबमध्ये मी गुंतवणूक न करावी, असे एकही कारण मला शोधूनही सापडत नाही. शेअर मार्केटच्या गदारोळातून शोधून काढलेले हे खरोखर एक अनमोल रत्न आहे, आणि असे अनमोल रत्न घेण्याची संधी माणसाने अजिबात दवडू नये.

---

## पर्सनल केअर प्रॉडक्टचं पॅरशूट - मेरिको लिमिटेड!..

---

चला, आजच्या लेखाची सुरूवात एका झटपट क्विजने करूया!..

प्रश्न १ - भारतातला सर्वात पॉप्युलर हेअर ऑईल ब्रँड कोणता?

- तुमचं उत्तर बरोब्बर आहे, अर्थातच पॅरशूट!..

प्रश्न २ - अकाली टक्कल पडायला लागलं तर डॉक्टर कोणतं तेल लिहून देतात?

- लिव्हॉन!.

प्रश्न ३ - स्वयंपाकात कोणतं ऑईल वापरलं म्हणजे हृद्यविकाराचा धोका कमी आहे? असं टी.व्ही. वर दाखवतात?

- सफोला!..

प्रश्न ४ - केसांना लावल्या जाणाऱ्या तेलाची अजून कोणती उत्पादने सुप्रसिद्ध आहेत?

- हेअर एंड केअर, निहार आणि सेट वेट जेल!..

प्रश्न ५ - आता सर्वात महत्वाचा प्रश्न - ही सगळी उत्पादने कोण बनवते?

- मेरिाको!..

मेरिाकोचं रिाहार्डिाह नावाचं कपडे धूण्याचं लिािािड लोकाप्रिय आहे. सेट वेट नावाचे डिओ तरूणांमध्ये चांगलेच पॉपुलर आहेत. आणि पॅरशूट तर ह्या कंपनीचा हूकूमाचा एक्का आहे. प्रत्येक तीन भारतीयांपैकी एक नागरिक मेरीाकोचं उत्पादन वापरतोय. अशा भल्यामोठ्या आणि दिगगज कंपनीचा भागीदार व्हायला कोणाला आवडणार नाही? मेरिाकोला टक्कर देण्यासाठी कितीजण बाजारात आले, आणि उताणे पडले, पण पॅरशूटच्या साम्राज्याला कोणीही धक्का लावू शकले नाही. अमिताभ नवरत्न ऑईल लावा असं सांगून थकला, डाबरची वाटिका वाळून गेली, किओकार्पिनचे दुकान बंद झाले, बजाजचे आलमंड ऑईल्सचे ड्रॉप केव्हाच सुकून गेले. गूणकारी तेल असल्याचा दावा करणारी इंदूलेखा असो केशकिंग, आजही यांच्यापैकी कोणी पॅरशूटच्या विक्रीच्या आकड्यांच्या जवळपाससूद्धा फिरकू शकले नाहीत.

भारतीयांच्या मनावर पॅरशूटचं गारूड आजही कायम आहे, कारण मेरीाको कंपनीजवळ त्यांनी तयार केलेला अभेद्य आणि भक्कम किल्ला आहे. भारतीय बाजारपेठेत मेरीाको कंपनीचा ब्युटी आणि वेलनेस या सेक्टरमध्ये मोठा दबदबा आहे. कंपनीकडे कॉम्पेटेटीव्ह एडव्हांटेज आहे, यांच्याकडे जबरदस्त मोट आहे.

इतर तेलांच्या किंमती बघा, आणि मेरीकोच्या तेलांच्या किंमतीवर नजर टाका. तुम्हाला मेरीको मार्केट लीडर असण्याचं कारण चटकन लक्षात येईल. १०० मिली पॅशूट फक्त एकोणचाळीस रुपयांना मिळते. हे बाजारातलं सर्वात स्वस्त आणि ब्रॅंडेड हेअर ऑईल आहे. दर्जेदार उत्पादन स्वस्त किंमतीमध्ये कसं बनवायचं, हे कंपनीला खूप चांगल्या प्रकारे अवगत झालं आहे. कितीही महागाई वाढली तरी मेरीकोची सगळीच उत्पादनं आपल्या स्पर्धकांच्या तुलनेत कायम स्वस्तच असतात. आर्थिक वर्ष २०१९ - २० मध्ये त्यांनी सात हजार तीनशे पंधरा कोटी रुपयांची विक्री केली ती उगाच नाही.

आपल्या देशात कितीही मोठी आर्थिक मंदी आली, लोकांच्या मुळावर उठलेले लॉकडाऊन काही महिन्यांसाठी असेच सुरू राहिले तरी लोक डोक्याला तेल लावणं सोडणार नाहीत. भविष्यातही कसल्याही प्रकारची संकटे आली तरी हे शक्य नाही. त्यामूळे मेरीकोच्या व्यवसायाला कसलाही धोका नाही. मेरीको कंपनीची निवड करण्यामागचं आणखी एक महत्वाचं कारण म्हणजे यांचा पी ई रेशो मला खूप आकर्षक वाटतो. डाबर चा पी ई एकोणसाठ आहे. इमामीचा पी ई त्रेपन्नवर पोहोचला आहे.

या दोघांच्या तूलनेत मेरीकोचा पी ई मात्र स्वस्त आहे, शेहचाळीस!.. सध्या कंपनीच्या एका शेअरचा भाव 410 रुपये आहे. दरवर्षी कंपनी आपल्या गूंतवणूकदारांना दोन टक्क्यांचा डिव्हिडंड न चूकता देते. मेरिकोचे आणखी एक वैशिष्ट्य म्हणजे हा स्टॉक अत्यंत स्थिर असतो. एका विशिष्ट मर्यादेच्या खाली न जाणारा हा एक सुरक्षित स्टॉक आहे. कंपनीच्या मागच्या पाच वर्षांच्या ट्रॅक रेकॉर्डवर नजर फिरवली तर याची स्थिरता आणि सुरक्षितता दोघांचीही प्रचिती येते. साल २०१५ मध्ये कंपनीने दोन हजार तीनशे अडसष्ट कोटी रुपयांचा नफा कमवला होता. त्यात दरवर्षी वाढ होत गेली आणि २०१९ मध्ये हा नफ्याचा आकडा तीन हजार दोनशे सत्तावन्न कोटी रुपयांवर जाऊन पोहोचला.

वर्ष २०१९ मध्ये कंपनीने एक हजार एकशे अठरा कोटी रुपये इतका शूद्ध नफा कमवला म्हणजे खर्च वजा जाता इतके पैसे कंपनीने आणि पर्यायाने त्यांच्या शेअरधारकांनी आपल्या खिशात टाकले.

एका वाक्यात निष्कर्ष मांडायचा असेल तर, मागच्या पाच वर्षांत जिथे भारताची पर्सनल केअर इंडस्ट्री फक्त ६ टक्क्यांनी वाढली, पाच वर्षांत मेरिकोने मात्र सरासरी दहा टक्क्यांनी वाटचाल केली.

मागच्या पाच वर्षात मेरीकोने आपला मार्केटशेअर अठरा टक्क्यांवरून वाढवून साडे एकवीस टक्क्यांवर नेला. आणखी एक महत्वाची गोष्ट म्हणजे मागच्या पाच वर्षात मेरिकोच्या मालमत्ता वेगाने वाढल्या आहेत. २०१५ मध्ये यांच्याकडे तीन हजार एकशे कोटी रुपयांच्या मालमत्ता होत्या, आज त्या चार हजार सातशे कोटी रुपयांना ओलांडून पूढे गेल्या आहेत. एफ एम सी जी सेक्टरची कंपनी असूनही कंपनीचा करंट रेशो १.८८ इतका आहे. हे एक चांगले लक्षण आहे.

कंपनीची मार्केट कॅप बावन्न हजार हजार नऊशे कोटी रुपयांची आहे. यांच्यावर कर्ज मात्र फक्त तीनशे सव्वीस कोटी रुपयांचे आहे. त्यामूळे डेट टु इक्विटी रेशो ०.०९ इतका नाममात्र आहे. प्रमोटरची हिस्सेदारी एकोणसाठ टक्के असली तरी प्रमोटरनी अद्याप त्यांचा एकही शेअर कर्जासाठी गहाण टाकलेला नाही. मेरीकोचे देशभरात आठ मोठे मोठे मॅन्युफॅक्चरींग प्लांट आहेत. भारताच्या प्रत्येक महत्वाच्या राज्यात एक असे देशभरात पंचवीस डेपो आहेत. एवढंच नाही, तर कंपनीला तेवीस टक्के व्यवसाय विदेशातून मिळतो.

भारताव्यतिरिक्त मध्य आणि उत्तर अफ्रिका, दक्षिण पूर्व आशियामधल्या अनेक छोट्यामोठ्या देशांना कंपनी आपला माल



निर्यात करते. आजकाल अनेक विदेशी फंड हाऊसेस आपल्या म्युचल फंडांसाठी कंपनी निवडताना ई एस जी या तीन पॅरमिटरसना महत्व देतात.

हे इ एस जी काय आहे?

इ - एन्व्हायरमेंट

एस – सोशल

जी – गव्हर्नंस

म्हणजे ज्या कंपनी पर्यावरण, सामाजिक संतुलन आणि कॉर्पोरेट शिस्त या तीन कसोट्यांवर खऱ्या उतरतात, त्यांनाच एफ आय आय आपल्या पोर्टफोलिओ मध्ये भरभरून जागा देतात.

गेल्या काही वर्षात हे इ एस जी चं खूळ बरंच वाढलं आहे. मेरिको ह्या तिन्ही मापदंडांवर शंभर नंबरी सोनं आहे. कंपनीने पर्यावरण आणि उर्जाबचत या क्षेत्रात किती भरभरून काम केलं आहे, हे जाणून घ्यायचं असेल तर तूम्ही एकदा कंपनीच्या वेबसाईटला अवश्य भेट द्यायला हवी. अजून एक गोष्ट मी भावी गुंतवणूकदारांना नक्की सांगेन. सध्या कंपनीचा शेअर आपल्या बावन्न आठवड्यांच्या उच्चांकाजवळ ट्रेड करतो आहे. नजीकच्या काळात शेअर फार काही जबरदस्त रिटर्न देणार नाही. त्यामूळे आत्ता फक्त थोडीशी नावापूरती क्वांटीटी घेऊन ठेवा. तुमच्याकडे

शंभर शेअर्स घेण्याची क्षमता असेल तर फक्त वीस शेअर्स घ्या. भाव वाढले तर आनंदच आहे. पडले तर संधी मिळेल.

काही महिने प्रतिक्षा करा. शेअर बाजारात अधूनमधून सेल लागत असतो. त्यावर आपली करडी नजर असु द्या. येणाऱ्या काळात अनेक सरप्राईज मिळणार आहेत. प्रत्येक सरप्राईजसाठी मानसिकदृष्ट्या तयार रहा. विश्वास ठेवा, मी या कोर्समध्ये सूचवलेल्या कंपन्या कधीही बूडणार नाहीत. माझ्यावर विश्वास ठेऊन अनेकांनी काही ना काही खरेदी केलीच असेल. तेव्हा तुम्ही घेतलेल्या शेअर्सचे भाव भविष्यात पडले तर पॅनिक होवू नका. भाव कितीही खाली आले तरी कंटाळून हे शेअर्स विकण्याची चूक कधीही करू नका. उलट संधी मिळाली तेव्हा न चूकता नवी खरेदी करत रहा. बँकेमध्ये पाच वर्षांसाठी एफ डी केली आहे असे समजा. तुमच्या मूलांच्या भविष्यासाठी शेअर्स घेतले आहेत, अशी पक्की खूणगाठ बांधा. ही एक मनोवृत्ती तुमचे आर्थिक भविष्य घडवेल. तुमचे आयुष्य बदलवण्याची शक्ती शेअर बाजारात आहे, फक्त दिर्घकाळाचा पल्ला नजरेत असु द्या. ही एक सवय, हा एक निग्रह, हा एक ठाम निश्चय तुम्हाला भविष्यात ब्रेड बटरच्या फाईटपासून कायमचे मूक्त करेल.

## Monopoly is the condition of every successful business.

---

### मुंबई शेअर बाजाराची मोनोपली; सी डी एस एल

---

जर मी तुम्हाला सांगितले की बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंजवरून तुम्ही कोणतेही शेअर खरेदी केले किंवा विकले तर एका कंपनीला फायदा होतो, तिचा नफा वाढतो, तर तुमचा त्यावर विश्वास बसेल का? पण हे सत्य आहे. बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंज म्हणजे बी एस ई किंवा नॅशनल स्टॉक एक्सचेंज म्हणजे एन एस ई हे या दोन्ही कंपन्यांना दररोज त्यांच्यामार्फत खरेदी विक्री केल्या जाणाऱ्या अब्जावधी शेअर्सची नोंद ठेवण्यासाठी, एका अकाउंटची आवश्यकता असते.

अशा फक्त दोनच डिपॉझिटरी संस्था आज भारतात आस्तित्वात आहेत.

पहिली 'एन एस डी एल' आणि दुसरी 'सी. डी. एस. एल'

1875 साली बीएसई म्हणजे बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंज ची स्थापना झाली. त्यावेळच्या कागदी स्वरूपातल्या शेअर्सची खरेदीविक्री व्हायची. तब्बल एकशे वीस वर्ष हीच पद्धत लागू

होती. त्यावेळी बी एस ईचा च एक विभाग त्यांच्या सर्व इक्विटी आणि सेक्युरिटीच्या व्यवहर सांभाळायचा.

१९९५ नंतर फिजीकल स्वरूपातले शेअर जाऊन डिजीटल स्वरूपातले शेअर्स आस्तित्वात आले. आता कागदी शेअर्सची जागा इलेक्ट्रॉनिक स्वरूपातल्या शेअर्सनी घेतली. हे इलेक्ट्रॉनिक डि-मटेरीयलाजेशन सांभाळणे बी एस ई च्या क्षमतेच्या बाहेर होते. त्यासाठी बी एस ई ला आपल्याकडील शेअर्स आणि इतर सेक्युरिटीच्या नोंदी सांभाळण्यासाठी एका अद्यायावत, सुरक्षित आणि तज्ञ अशा डिपॉझिटरी सर्व्हिसेसची आवश्यकता भासू लागली. आणि म्हणून त्यांनीच पुढाकार घेऊन १९९९ मध्ये एका उपकंपनीची स्थापना केली. त्या कंपनीचे नाव 'सेंट्रल डिपॉझिटरी सर्व्हिसेस (इंडिया) लिमिटेड' असे ठेवले गेले. याच कंपनीला शॉर्टफॉर्ममध्ये सीडीएसएल असे म्हणतात. आपण बी एस ई वर घेतलेला प्रत्येक समभाग, प्रत्येक सेक्युरिटी सीडीएसएल डिजिटल स्वरूपात सुरक्षितपणे सांभाळते.

आपण बी एस ई वर व्यवहार केले की प्रत्येक महिन्याला सीडीएसएल आपल्या खात्याचे स्टेटमेंट इ मेलद्वारे पाठवते. थोडक्यात आपल्या खात्यावर असलेले शेअर्स व्यवस्थितपणे सांभाळण्याची जबाबदारी सीडीएसएलची आहे. त्या बदल्यात ते

प्रत्येक डि मॅट धारकाकडून नाममात्र स्वरुपाची रक्कमसुद्धा वसुल करतात, हे शुल्क डिपॉझिटरी संस्था परस्पर आपल्या डिमॅट खात्याच्या अकाउंटमधून कापुन घेतात. कित्येकांना त्याचा पत्ताही लागत नाही. डिपॉझिटरी आस्थापना स्वतंत्रपणे काम करतात. त्या ग्राहकांच्या सुलभतेसाठी काम करतात.

शेअर्स जेव्हा कागदी स्वरुपात होते, तेव्हा शेअर बाजारात अनेक प्रकारचे गडबड घोटाले केले जायचे. संगणकीकरणामुळे या सर्व प्रकारच्या गैरव्यवहारांना आळा बसला. सी डी एस एल या संस्थेचे प्रमुख बी. व्ही. चौबळ नावाचे आय आय टी मुंबईमधून पास आऊट झालेले अत्यंत हुशार गृहस्थ आहेत.

२०१७ मध्ये बीएसईने त्यांच्या सीडीएसएल या डिपॉझिटरीचा आयपीओ आणला आणि सी डी एस एल या मोनोपली कंपनीचा भागीदार होण्याची संधी आपल्यासाठी खुली झाली. शेअर बाजारात लिस्ट झालेली ही भारतातील पहिली आणि आशियातील सर्वात मोठी डिपॉझिटरी कंपनी आहे. चीन, सिंगापूर, जपान कोणाकडेही इतकी व्यापक डिपॉझिटरी आस्तित्वात नाही. आजच्या तारखेला सी डी एस एल कडे तीन कोटीपेक्षाही जास्त खातेदार आहेत.

सीडीएसएलचे काम फक्त समभागांची देखरेख एवढेच सीमित नाही, सीडीएसएल 'नो युअर कस्टमर' म्हणजे 'के वाय सी' चे रेकॉर्डसुद्धा सुरक्षितपणे सांभाळते. दिवसेंदिवस ऑनलाईन हल्ले करून अशा प्रकारच्या डेटावर डल्ला मारण्याच्या घटना वाढत आहे. आज सीडीएसएलच्या या विभागाकडे अडीच कोटी ग्राहकांची माहिती अत्यंत सुरक्षितपणे साठवून ठेवली आहे. ही सेवा देऊन सीडीएसएल चांगली रक्कम कमवते.

देशाच्या कानाकोपऱ्यात वेअरहाऊसमध्ये लाखो करोडो किंमतीचा माल ठेवला जातो. या मालाच्या पावत्या अत्यंत महत्वपूर्ण असतात. डिजिटल स्वरूपात असलेल्या या मौल्यवान पावत्यांचा सांभाळ करण्याची सेवा सीडीएसएल कमोडीटी रिपॉझिटरी लिमिटेड या उपकंपनीमध्ये उपलब्ध आहे. हजारो मोठमोठे ग्राहक त्यांच्या पावत्या सीडीएसएल कडे सोपवतात. सीडीएसएल या सेवेतूनही नफा कमवते.

मागच्या दहावीस वर्षात गुंतवणूकीचे मार्ग बदलत चालले आहेत. आपल्या लहानपणी लोक सोनाराकडे जाऊन धातुरूपातले सोने खरेदी करायचे. दागिन्यांना जास्त पसंती दिली जायची. एफ डी, आर डी, किसान विकास योजना, इंदिरा विकास योजना, एल आय सी आणि पीपीएफ अशी मोजकीच गुंतवणूकीची साधने

सामान्य जनतेला उपलब्ध होती. गेल्या वीस वर्षात परिस्थिती झपाट्याने बदलली आहे. कोट्यावधी लोकांना आता शेअर बाजार आपलासा वाटू लागला आहे. कोट्यावधींच्या संख्येने भारतात राहणारा उच्च आणि कनिष्ठ-मध्यम वर्ग म्युचल फंड, इक्विटी आणि लॉन्ग टर्म गुंतवणूकीबद्दल सजग होत चालला आहे. येणाऱ्या काळात मुंबई शेअर बाजारात जेवढे खरेदी विक्रीचे व्यवहार होतील तेवढा सीडीएसएल ला फायदा होईल. सीडीएसएलचा नफा तो त्यांच्या शेअरधारकांचा नफा असेल.

झिरोधा, अपस्टॉक्स आणि फाईव्ह पैसा या नव्यानव्या डिस्काउंट ब्रोकरनी शेअरमार्केटमध्ये अभुतपूर्व क्रांती केली आहे. कधी नव्हे एवढ्या झपाट्याने लोक शेअर बाजारात उतरत आहेत. कोरोनानंतर लाखो नवे अकाउंट उघडले आहेत. लॉकडाऊनमध्ये रिकामे बसण्यापेक्षा अनेकांनी ट्रेडिंग करून रोजीरोटी चालवण्याचा मार्ग चोखाळला आहे. प्रत्येक महिन्याला नवे नवे आय पी ओ मार्केटमध्ये वाजत गाजत दाखल होत आहेत. पूढची दोन तीन दशकं भारताच्या आर्थिक प्रगतीचा चौखुर उधळलेला वारु थांबवण्याची शक्ती जगातील कोणत्याही देशात नाही. पंचविशीत असलेली नवी कमवती पिढी स्वप्नाळू आहे, महत्वाकांक्षी आहे. ती आधीच्या पिढीसारखी काटकसरी आणि कंजूष नाही. जेव्हा हे नवतरुण घर बांधण्यासाठी कर्ज घेतील, तेव्हा बँका नफा

कमवतील, आपल्या लाईफस्टाईल वर मनमुरादपणे खर्च करतील, कंझ्युमर्स गूडस कंपन्यांचा फायदा होईल, हे तरुण इन्शुरंस काढतील, तेव्हा इन्शुरन्स कंपन्या हात धुवून घेतील. ही पिढी आर्थिक साक्षर आहे. या पिढीला करिअरच्या सुरुवातीलाच युट्युब आणि इतर साधनांमूळे शेअर बाजाराची चांगलीच समज आली आहे.

थोडक्यात शेअर्सची विक्री जितकी जास्त जोमाने होईल, देवाण घेवाण वाढेल, त्याच वेगाने सीडीएसएल अखंड कमाई करत राहिल. काहीही न करता कंपनी किती जास्त नफा कमवते, हे समजण्यासाठी कंपनीच्या ऑपरेटींग प्रॉफिटवर नजर टाका. स्पर्धात्मक वातावरण असल्यामूळे इतर क्षेत्रातल्या कंपन्या जिथे ऑपरेटींग प्रॉफिट पंधरा वीस टक्के ठेवण्यासाठी झगडत असतात त्याच ठिकाणी मोनोपल्लीचा फायदा घेत सीडीएसएल आरामात साठ ते सत्तर टक्के ऑपरेटींग प्रॉफिट साध्य करते.

सीडीएसएल या कंपनीची मार्केट कॅपिटल साडेसात हजार कोटी रुपये आहे. मागच्या सहा महिन्यात कंपनीच्या शेअर्सचा भाव दुप्पट झाला आहे. शेअरमध्ये वेगाने होणारी खरेदी कंपनीचे उज्वल भविष्य सुचित करत आहे. सीडीएसएल मला का आवडतो? याचे एका वाक्यात उत्तर सांगायचे झाले तर मी असे



देईन, कुठलीही नवी गुंतवणूक न करता, कूठला नवा कारखाना न उघडता, मार्केटींग आणि प्रमोशनवर खर्च न करता, लॉकडाऊनवर लॉकडाऊन कितीही वेळा लागली तरी बीएसईच्या आशिर्वादाने घरबसल्या कमाई करणारी, आणि शेअरधारकांना सोन्याचे अंडे देणारी ही कंपनी आहे. नजीकच्या काळात चढउतार आले, मार्केट कॅपिटलायजेशनच्या मानाने आत्ता कंपनीचा नफा कमी दिसत असला आणि पी ई महाग वाटत असला तरी सीडीएसएल त्याच्या शेअरधारकांना येत्या दहा वर्षात भरघोस नफा कमवून देईल, याबद्दल माझ्या मनात तरी शंका नाही.

---

## एगोकेमीकलचा बादशाह – पी आय इंडस्ट्रीज!..

---

अन्न ही माणसाची मूलभूत गरज आहे. आपल्याला जगायचं असेल तर काही ना काही खावंचं लागतं. संपूर्ण जगावर आर्थिक आरिष्ट्य आले, आपल्या देशात मोठी मंदी आली, तरीसूद्धा जगातल्या आणि देशातल्या शेतीचे चक्र कधीच थांबणार नाही. वाढत्या लोकसंख्याबरोबर अन्नधान्याचीही गरज दिवसेंदिवस वाढतच राहणार आहे, त्यामूळे खते, बियाणे आणि किटकनाशके या शेतीला आवश्यक असणाऱ्या घटकांची मागणी सूद्धा दिवसेंदिवस वाढतच राहिल. अशा वेळी देशातच नाही तर परदेशात सूद्धा किटकनाशके आणि शेतीला आवश्यक रसायने बनवणाऱ्या कंपनीमध्ये आपली भागीदारी असेल तर? ह्या कंपनीचा शेअर मागच्या दहा वर्षांत तीस पटीने वाढला आहे.

२०११ साली फक्त त्र्याहत्तर रुपये होता, जो आज अडीच हजार रुपयांवर जाऊन पोहोचला आहे. येणाऱ्या काळात या कंपनीचा बिजनेस असाच नफा कमवत राहीला तर शेअरची घौडदौडसूद्धा अशीच कायम राहिल. शक्यता आहे की, पी आय इंडस्ट्रीज हे नाव तुम्ही कधीच ऐकले नसेल. कंपनीची सुरूवात १९४६ मध्ये झाली

होती. कंपनीला शहात्तर वर्षांचा इतिहास आहे. त्यावेळी ह्या कंपनीचे नाव मेवाड ऑईल एंड जनरल मिल्स लिमिटेड असे होते. साधारण तीस वर्षांपूर्वी १९९१ मध्ये ह्या कंपनीचे नाव पी आय इंडस्ट्रीज असे बदलले गेले. कंपनी एग्रीकेमीकलच्या व्यवसायात काम करते. त्यांची प्रमुख उत्पादने तीन प्रकारची आहेत. इन्सेक्टीसाईडस, हर्बिसाईडस आणि फंगिसाईडस!.. जास्तीत जास्त अन्नधान्याचे उत्पादन व्हावे म्हणून शेतामध्ये वापरली जाणारी ही मुख्य रसायने आहेत. भारतामध्ये आजही सत्तर टक्के लोकसंख्या कृषी आधारीत जीवन जगते. प्रत्येक सरकार शेतकऱ्यांचे उत्पन्न वाढण्यासाठी आम्ही कसे झटत आहोत, हे सांगत असते. लोकप्रियतेसाठी शेतकऱ्यांची कर्जे माफ करण्यापासून त्यांना वर्षाला काहीनाकाही अनुदाने देण्यावर सरकारचा भर असतो. अशावेळी आपल्या देशात एग्रीकेमीकल कंपन्यांचे भविष्य निश्चितच चांगले असणार आहे. पी ई इंडस्ट्रीज फक्त रसायने तयार करत नाही, तर रिसर्च आणि डेव्हलपमेंट करण्यावरही ते भरपूर पैसा खर्च करतात.

कुठल्याही नव्या उत्पादनाला बाजारात आणण्याआधी ते व्यवस्थित आर एंड डी करतात. एकदा का तो प्रॉडक्ट सर्व प्रकारच्या कसोट्यांवर खरा उतरला मग ते त्या उत्पादनाची व्यवस्थित जाहिरात आणि मार्केटींग करतात. कंपनीचे

डिस्ट्रीब्युशन नेटवर्क सूद्धा देशात पसरलेले आहे. या कंपनीचे आणखी एक वैशिष्ट्य म्हणजे ती आपली उत्पादने विदेशात निर्यात सूद्धा करते. पी आय इंडस्ट्रीजची तीसहून अधिक देशांमध्ये कार्यालये आहेत. दोन हजारांहून अधिक कर्मचारी यांच्याकडे काम करतात. यांच्या डिस्ट्रीब्युटर्स/डिलर्सची संख्या दहा हजारांहून अधिक आहे. तर तब्बल साठ हजारांहून अधिक रिटेल दुकानांमध्ये यांचा माल विकला जातो. एग्रोकैमीकल क्षेत्रात ही कंपनी क्रमांक एकवर आहे. काही उत्पादनांमध्ये तर कंपनीचा मार्केट शेअर पन्नास टक्क्यांहून जास्त आहे. एकप्रकारे एका दशकापासून यांच्या उत्पादनांची बाजारात मोनोपली आहे.

लॉकडाऊन, आर्थिक मंदी, युद्ध, ट्रेड वॉर, आत्मनिर्भरता अशा कूठल्याही प्रतिकूल परिस्थितीचा शेतीवर परिणाम होत नाही, असे गृहित धरले तर, येणाऱ्या काळात सुद्धा कंपनीचे भविष्य उज्वल राहिल, असा निष्कर्ष आपण काढू शकतो. मागच्या एका वर्षात कंपनीची मार्केट कॅप वीस हजार कोटींपासून तेहतीस हजार कोटी रुपयांपर्यंत जाऊन पोहोचली आहे. तीस हजार कोटीच्या खाली भागभांडवल असलेल्या कंपनी मिड कॅप समजल्या जातात तर तीस हजारांहून पुढे मार्केट कॅप असेल तर त्याला लार्ज कॅप मानल्यात येते. ही एक आघाडीची मिड कॅप कंपनी होती, जी लार्ज कॅप कंपनी बनण्याकडे आता जोमाने वाटचाल करत आहे. पाच

वर्षापासून कंपनी प्रत्येक वर्षाला सरासरी सोळा टक्के नफा कमवतेय. कंपनीच्या एक्कावन्न टक्के शेअर्सवर प्रमोटर्सचे मालकी हक्क आहेत. परदेशी वित्तसंस्थाकडे चौदा टक्के तर घरगुती म्युचल फंडाकडे सव्वीस टक्के शेअर्स आहेत. आपल्यासारख्या रिटेल इन्व्हेस्टरसाठी फक्त बारा टक्के शेअर्स उपलब्ध आहेत.

गेल्या काही दशकात एग्रीकेमीकलच्या क्षेत्रात संपुर्ण जग चीनवर अवलंबून झाले होते. एक प्रकारे चीनच शेतीरसायनांच्या बाबतीत जगाचा पुरवठादार बनला होता. कोरोनानंतर चीनची प्रतिमा खूपच मलिन झाली आहे. ज्याप्रकारे चीन सीमांवर अतिक्रमण आणि अरेरावी करतोय, पैसा ओतुन गरीब देशांना आपला मांडलिक बनवू पाहतोय, जगातले बहुतांश देश चीनच्या या दादागिरीला कंटाळलं आहे. अशावेळी येणाऱ्या काळात चीनला पर्याय शोधण्याचे प्रमाण वाढेल. इतक्या वर्षात कंपनीच्या प्रमोटर्सविषयी, एकही निगेटीव्ह बातमी आलेली पहायला मिळत नाही. मागच्या तिमाहीत परदेशी वित्तसंस्थानी कंपनीमधला आपला हिस्सा एकोणीस टक्क्यांवरून सव्वीस टक्क्यांपर्यंत वाढवला आहे. या सगळ्या कसोट्यांवर पारखून घेतल्यास हा स्टॉक दिर्घकाळासाठी गुंतवणूक करण्यासाठी योग्य राहिल, असे संकेत मिळतात. जानेवारी ते मार्च या तिमाहीमध्ये कंपनीला चारशे बेचाळीस कोटी इतका विक्रमी निव्वळ नफा झाला होता.

तेव्हापासून शेअर एकतर्फी वरच्या दिशेने चढत आहे. सध्या शेअरचा भाव ऑल टाईम हाय वर जाऊन पोहोचला आहे. त्यामूळे कंपनीचा पी ई रेशो एकोणसाठ च्या घरात पोहोचला आहे. कंपनीवर चारशे सोळा कोटी रुपयांचे नाममात्र कर्ज आहे. त्यांचा डेट टू इक्विटी रेशो ०.०८ आहे, जो कंपनी आर्थिकदृष्ट्या सूदृढ असल्याचे लक्षण आहे. करंट रेशो ३.१६ आहे. मालमत्तेच्या बाबतीत ही एक भक्कम कंपनी आहे. वीस टक्क्यांपेक्षा जास्त रिटर्न ऑन कॅपिटल एम्प्लॉईड असणाऱ्या कंपन्या गुंतवणूकीस योग्य असतात. पी ई इंडस्ट्रीजमध्ये तो तेवीस टक्के आहे.

कोविडमूळे कंपनीच्या उत्पादन क्षमतेवर परिणाम झाला होता, पण कंपनीचे प्रॉडक्शन आता हळूहळू पुर्वपदावर येताना दिसत आहे. यावर्षी देशभरामध्ये मान्सूनचा पाऊस चांगला बरसल्यामूळे रब्बीची पीके घेण्यासाठी शेतकऱ्यांकडे पैसा असेल, त्यामूळे रब्बीच्या हंगामात एग्रीकेमीकल्सची विक्री चांगली होईल, असा अंदाज आहे. पी ई इंडस्ट्रीजमध्ये एफ आय आय ची होल्डींग एकोणीस टक्के आहे. परदेशी वित्तसंस्थांचा या कंपनीवर विश्वास आहे, याचेच हे द्योतक आहे.

शेअर बाजारामध्ये मंदीनंतर तेजी आणि तेजीनंतर मंदी असे चक्र सुरूच असते. मात्र जो हाडाचा गुंतवणूकदार आहे, त्याला

मंदी हे संकट नसून गुंतवणूकीची संधी वाटते. आपल्या शेअर्सच्या किंमती दहा वीस टक्क्यांनी पडल्या तर पॅनिक न होता, त्याला होल्ड करण्यासाठी कंपनी निवडतानाच आपण दक्ष असणे आवश्यक आहे. म्हणून तुम्ही तुमच्याकडे प्रत्येक महिन्याला मार्केटमध्ये टाकण्यासाठी पैशाचा वाहता झरा निर्माण करण्यावर भर द्या. आणि तुमच्याकडे असलेले सर्व पैसे एका झटक्यात गुंतवण्याचा उतावीळपणा करू नका. पी ई इंडस्ट्रीज आपल्या क्षेत्रामध्ये जोमाने वाटचाल करणारी एक दर्जेदार कंपनी आहे. निःशंक मनाने या कंपनीमध्ये वेळोवेळी पैसे गुंतवत रहा. आज लावलेल्या रोपट्याचा भविष्यात वृक्ष होईल, हे नक्की!..

---

## रसायनांचा राजा; दीपक नायट्राईट

---

आज एक असा शेअर घेऊन आलो आहे, जो गेल्या एका वर्षात चारपटींनी वाढला आहे आणि अजूनही चढता आलेख घेऊन दररोज कलेकलेने वाढतोच आहे. इतकी झटपट वाढ झालेल्या शेअरला आपण महागडा समजतो, पण भविष्यात दडलेल्या संधी बघता आजही हा शेअर खरेदी करण्यासाठी उत्तम आहे. इतकी वाढ झालेली असूनही तो एकदम वाजवी किंमतीत उपलब्ध आहे. गेल्या वर्षी आलेल्या कोरोनासंकटाची संधी साधून चीनने अनेक मोर्चावर आडमूठी भुमिका घेतली आणि चीनचे जगातील अनेक देशांशी संबंध बिघडण्याची सुरुवात झाली. अमेरीका आणि युरोपसारखे देश चीनवरचे परावलंबित्व कमी करण्यासाठी पर्याय शोधण्याच्या हालचाली करू लागले. या सगळ्या आंतरराष्ट्री घडामोडी भारतातील रसायने बनवणाऱ्या कंपन्यांच्या पथ्यावर पडल्या. भारत सरकारची 'लोकल फॉर व्होकल' ही साद असो वा 'आत्मनिर्भर भारत' बनवण्यासाठी आखली जाणारी धोरणे, येत्या काळात या क्षेत्रातील स्वदेशी कंपन्यांचा दबदबा वाढत राहणार आहे. या क्षेत्रात अग्रेसर



असलेल्या आणि भारतातील विशेष रसायने बनवण्याची सर्वात मोठ्या कंपनीचे नाव दिपक नायट्राईट असे आहे.

तुम्ही दिपक नायट्राईटचा शेअर का विकत घ्यावा याचे एका ओळीत उत्तर देता येईल की, गेल्या तीन वर्षात दिपक नायट्राईटचा व्यवसाय आणि दिपक नायट्राईटचा नफा चक्क दहा पटींनी वाढला आहे. वीस हजार कोटींचे मार्केट कॅपिटल असलेली आणि इतक्या कमी काळात दहापटींनी वाढलेली, प्रत्येक तिमाहीत आपला व्यवसाय दुप्पट करत चाललेली दुसरी एखादी मजबूत कंपनी, अद्यापतरी मला सापडलेली नाही.

दिपक नायट्रेट्ची स्थापना १९७० मध्ये झाली. अल्पावधीतच ही कंपनी चांगलीच नावारुपाला आली. कंपनी तीन प्रकारची उत्पादने बनवते. वेगवेगळ्या उद्योगांना त्यांचे प्रॉडक्ट्स बनवण्यासाठी अनेक प्रकारच्या मुलभूत रसायनांची तसेच प्रक्रिया केलेल्या काही विशेष रसायनांची आवश्यकता असते. मुलभूत रसायनांचा वापर प्रामुख्याने पेंट इंडस्ट्री, पेट्रोकेमीकल इंडस्ट्री आणि रबर उद्योगांमध्ये होतो. सोडियम नायट्रेट आणि सोडियम नायट्राईट या दोन मुलभूत रसायनांचे जगातील सर्वात जास्त उत्पादन दिपक नायट्राईटमध्ये होते.

कागद निर्मिती, कापड निर्मिती आणि शेतीसंबंधित अनेक उद्योगांमध्येही विशेष रसायनांचा सढळ हाताने वापर होतो. झायलिडीन, क्युमिडीन आणि ऑक्झाईम अशी स्पेशल केमिकल्स बनवण्याच्या बाबतीत दिपक नायट्राईटची जगातील प्रमुख तीन कंपन्यांमध्ये गणना होते.

इतरांना रसायने पुरवठा करण्याशिवाय कंपनीची स्वतःची उत्पादने आहेत ती वेगळीच! कंपनी फिनेल बनवते. औषधी, प्लास्टीक आणि मेकअपचं साहित्य बनवणाऱ्या कंपन्यांना आवश्यक असलेले एसीटोन बनवते. स्वच्छता, निर्जंतूकरण आणि अशा वेगवेगळ्या कामासाठी वापरल्या जाणाऱ्या आय पी ए नावाच्या उत्पादनाची तर कोरोनानंतर प्रचंड मागणी वाढली आहे. हा सॅनिटायझर बनवण्यासाठी लागणारा कच्चा माल आहे. या धंद्याला बरकत आली नसती तरच नवल! गेल्या दोन तीन दशकात रसायनांच्या बाजारपेठेची चांगलीच भरभराट झाली आहे. कोरोनासंकटानंतर हा घोडा अकल्पित आणि भरधाव वेगाने धावू लागला.

दिपक नायट्राईटकडे मोठमोठ्या कंपन्यांच्या स्वरूपातले नऊशे कॉर्पोरेट ग्राहक आहेत. दिपक नायट्राईट फक्त भारतात व्यापार करत नाही तर त्यांचे ग्राहक तब्बल चाळीस देशांमध्ये पसरले

आहेत. भारतात सहा ठिकाणी दिपक नायट्राईटचे कारखाने आहेत, ज्यामध्ये शंभरहून अधिक वेगवेगळी उत्पादने बनवली जातात. गेल्या काही वर्षांपासून दिपक नायट्राईटने भारतातील फॉर्चून पाचशे कंपन्यांच्या यादीत आपले स्थान कायम ठेवले आहे.

दिपक नायट्राईट नेमकं काय बनवते? ती रंग किंवा पेंट तयार करणाऱ्या कंपन्यांना वेगवेगळ्या रंगाचे अर्क म्हणजे डाय बनवून देते. पेट्रोकेमिकल क्षेत्रापासून औषधी कंपन्यापर्यंत, प्लास्टिक उद्योगापासून टेक्सटाईल कारखान्यांपर्यंत आणि पेपरनिर्मिती उद्योगापासून साबन शांपू अशी घरगूती उत्पादने बनवणाऱ्या कंड्र्युमर गुडस कंपन्यांपर्यंत प्रत्येकाला कोणत्या ना कोणत्या रसायनांची आवश्यकता असते. त्यांची नेमकी हीच गरज ओळखून अशा कंपन्यांना आवश्यक असलेल्या रसायनांचा पुरवठा दिपक नायट्राईटकडून केला जातो.

किटकनाशके बनवणारी जगातली सर्वात मोठी कंपनी बेअर, घरगूती वस्तू बनवणारी जगातली सर्वात मोठी कंपनी हिंदूस्थान लिव्हर, पेट्रोलियम क्षेत्रातल्या आघाडीची कंपनी इंडियन ऑईल आणि रिलायन्स, पर्सनल केअर विभागातील दिग्गज कंपनी लॉरीअल या आणि अशा कित्येक नामवंत कंपन्या गेल्या अनेक

वर्षापासून दिपक नायट्राईटकडून त्यांना लागणारा कच्चा माल खरेदी करतात.

दीपक नायट्राईट हे नाव कंपनीच्या मालकाच्या नावावरून ठेवले गेले आहे. दिपक मेहता हे कंपनीचे संस्थापक अध्यक्ष आहेत. त्यांना रसायन उद्योगाचा चाळीस वर्षांचा अनुभव आहे. त्यांचा मुलगा सदतीस वर्षांचा तरुण मुलगा मौलिक मेहता आज कंपनीची सुत्रे यशस्वीपणे सांभाळतो आहे. मौलिकचे शिक्षण इंग्लंडमधील लिव्हरपूल येथील सुप्रसिद्ध बिजनस स्कूलमधून झाले. त्यानंतर त्याने अमेरिकेच्या हार्वर्ड आणि आणि कोलंबिया विद्यापीठांमधून पदव्युत्तर शिक्षण घेतले. इतका उच्चशिक्षित असलेला सी ई ओ आणि मालक दिपक नायट्रेटच्या स्पर्धक कंपन्यांकडे अभावानेच पहायला मिळेल.

दिपक नायट्राईट भारतातील सर्वात मोठी कंपनी आहे. बाजारात विकल्या जाणाऱ्या सोडीयम नायट्रेटपैकी ऐंशी टक्के उत्पादन दिपक नायट्राईटच्या कारखान्यात होते. पेट्रोल डिझेलमध्ये मिसळतात त्या इंधनरूपी ऑईलस्वरूपातला कच्चा माल बनवण्यात पंच्याहत्तर टक्के वाटा एकट्या दिपक नायट्राईटचा आहे. आघाडीची कंपनी बनली म्हणून ते आळसावाले नाहीत,

सुस्तावले नाहीत. आजही दिपक नायट्रेटमध्ये अखंडपणे नव्या उत्पादनांसाठी रिसर्च सुरु असतो.

दिपक नायट्राईटची निर्मिती यंत्रणा खूपच भक्कम आहे. दिपक नायट्राईटची वसंत केमिकल नावाची एक स्पर्धक कंपनी होती. २००६ मध्ये दिपक नायट्राईटने वसंत केमिकलला खरेदी केले आणि त्यांचे सर्व इन्फ्रास्ट्रक्चर आपल्या ताब्यात घेतले. कमी किंमतीत डबघाईला आलेले उद्योग खरेदी करण्यात दिपक नायट्राईटचा हातखंडा आहे. या कंपनीची आणखी एक विशेषता म्हणजे पर्यावरणाच्या सर्व निकषांचे कटाक्षाने पालन करते. भारतात पर्यावरणाचे जतन करणाऱ्या फक्त चाळीस कंपन्यांना 'रिस्पॉनसिबल लोगो' असा पर्यावरणपुरक दर्जा मिळाला आहे. त्यामध्ये एक नाव दिपक नायट्राईट आहे. रासायनिक कंपनी असूनही त्यांनी हा दर्जा साध्य केला ही खूपच अनोखी गोष्ट आहे.

जगातील सर्वात मोठा रसायन उद्योग (३५%) आजही चीनच्या हातात आहे. भारतातील रसायन उद्योगाला चांगले दिवस आले, याचे कारण मागील काही काळात चीनमधील अनेक रसायन कंपन्या बंद झाल्या. चीनमध्ये सध्या पर्यावरणाला हानी पोहचवणाऱ्या कंपन्यांवर वेगाने बंदी आणली जात आहे. भारतातील रासायनिक कंपन्यांवरही भविष्यात लवकरच ही वेळ

येईल. पर्यावरणाचा हास न करता रसायने बनवणे हे एक आव्हानात्मक काम आहे. दिपक नायट्राईट भविष्यातील अडथळे ओळखून आतापासूनच त्या दृष्टीने मोर्चेबांधणी करत आहे, ही प्रशंसनीय गोष्ट आहे.

जसजसा या क्षेत्रातला चीनचा वाटा कमी कमी होत जाईल, भारतीय कंपन्यांच्या आणि पर्यायाने दिपक नायट्राईटच्या जागतिक व्यापाराच्या संधी वाढत जातील. या शेअरचा भाव वेगाने वाढण्याचे आणखी एक कारण म्हणजे दिपक नायट्राईट येणाऱ्या काळात अनेक नवीनवी उत्पादने बाजारात आणणार आहे, त्यांची उपकंपनी असलेल्या दिपक फिनॉलिक्सने आपल्या आगामी प्रोजेक्टससाठी मागील पंचवीस महिन्यात चौदाशे कोटी रुपयांची रक्कम गुंतवली आहे. आयसोप्रोपाईल अल्कोहोल नावाच्या रसायनासाठी आपली चीनवर असलेले परावलंबित्व संपवण्यासाठी त्यांनी गेल्या वर्षी त्यांनी गुजरातमधील दाहेज नावाच्या ठिकाणी तीस हजार मेट्रीक टन क्षमतेचा नवा कारखाना उभा केला.

व्यवसायवृद्धी, नफा कमवण्याची क्षमता आणि कार्यक्षम व्यवस्थापन या तिन्ही आघाड्यांवर दिपक नायट्राईटला दहापैकी दहा गुण द्यावे लागतील. कंपनीचे प्रॉफिट मार्जिन, त्यांचा

आरओसीईरेशो सगळेच काही उत्तम आहे. या कंपनीच्या जमेच्या बाजू भरपूर आहेत मात्र बारकाईने शोधूनही त्यांच्या व्यवसायात खोट किंवा उणीव सापडत नाही. आपल्यालाही त्यांच्याप्रमाणे ठोस आणि वेगाने विकास करायचा असेल तर आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये दिपक नायट्रॉईटच्या शेअरला स्थान द्यावेच लागते.

---

**आर्थिक जगाचा टॅकसेव्ही कारकून;  
कॉम्प्युटर एज मॅनेजमेंट सर्व्हिसेस**

---

जर तुम्ही कधी म्युचल फंड खरेदी केला असेल, किंवा जर तुम्ही एखाद्या म्युचल फंडात नियमित एस आय पी करत असाल तर तुमच्या गुंतवणूकीचे हिशोब कोण ठेवतं, हे तुम्हाला माहित आहे का? भारतातील सर्व म्युचल फंड कंपन्या आपल्या ग्राहकांशी प्रत्यक्ष पैशाचे व्यवहार कधीही करत नाहीत. ग्राहक आणि फंड हाऊसेस यांच्यामध्ये एका कारकूनरूपी दुवा आवश्यक असतो. प्रत्येक ग्राहकांची माहिती जमा करणे, वेळोवेळी ती माहिती अद्ययावत करून सुरक्षितपणे ठेवणे, ग्राहकांकडून एस आय पी चे पैसे घेणे, फंड विकल्यावर ग्राहकांना त्यांच्या एन ए व्ही नुसार पैसे वापस करणे आणि व्यवहाराच्या सर्व नोंदी सांभाळणे ही सर्व कामे फंड हाऊस स्वतः करत नाहीत. ग्राहकांसोबतची आर्थिक देवाणघेवाण आणि ग्राहकांची अद्ययावत माहिती सांभाळण्यासाठी एका रजिस्टर आणि ट्रान्सफर एजंटची आवश्यकता असते.

गेल्या अनेक वर्षांपासून भारतातील सर्व म्युचल फंडाचे बँक-ऑफिस 'कॉम्प्युटर एज मॅनेजमेंट सर्व्हिसेस' नावाची कंपनी



सांभाळते. या कंपनीला शेअर मार्केटमध्ये 'कॅम्स' या टोपणनावाने ओळखतात. कॅम्स फक्त म्युचल फंडाचेच अकाउंट नाही तर त्यासोबत इतर प्रकारच्या गुंतवणूकी करणारे फंड आणि इन्शुरन्स कंपन्यांसाठी माहिती साठवण्याच्या सेवा प्रदान करते.

फंड हाऊसशी संबंधित सर्व बारीकसारीक हिशोब, नोंदी आणि गोषवारा सांभाळण्याचे काम कॅम्सकडे आहे. उदा. एखाद्या म्युचल फंडाचे युनिट खरेदी केल्यावर म्युचल फंड कंपनीला किती चार्जेस मिळावेत याचा हिशोब कॅम्सतर्फे ठरवला जातो. इतकेच नाही गुंतवणूकदारांना प्रत्येक महिन्याला स्टेटमेंट पाठवणे, गुंतवणूकदारांनी एखाद्या फंड हाऊसविरोधात तक्रार केली तर त्यांना सहकार्य करणे अशा जबाबदाऱ्यासूद्धा कॅम्स चोखपणे पार पाडते. व्यापक पातळीवर काम करणे सोपे जावे म्हणून फंड हाऊसचे मुख्य डिस्ट्रीब्युटर प्रत्येक शहरांमध्ये आपले सब-डिस्ट्रीब्युटर नेमतात. रोज लाखोंच्या संख्येने होणारे या सब डिस्ट्रीब्युटर्सचे सर्व व्यवहार चोख आणि बिनचूक असावे लागतात. हजारो प्रकारचे प्रॉडक्ट असतात. हजारो प्रकारच्या स्कीम्स असतात. थोडक्यात, एकदा ग्राहकाने जेव्हा एखादा फंड विकत घेण्याचे ठरवले त्यानंतर संबंधित सर्व प्रकारचे पेपरवर्क हाताळण्याची आणि सांभाळण्याची जबाबदारी कॅम्सकडे आहे.

निप्पॉन, एचडीएफसी, आयसीआयसीआय अशा वेगवेगळ्या कंपन्यांनी आपले म्युचल फंड सुरु केले आहेत. या कंपन्यांना ए यु एम किंवा एसेट अंडर मॅनेजमेंट कंपनी असे म्हणतात. कॅम्सला त्यांचा ऐंशी टक्के व्यवसाय या ए-यु-एम कंपन्यांकडून मिळतो. इक्विटी फंड, डेट फंड, लिक्विड फंड, हायब्रिड फंड किंवा इतर कुठलाही फंड असला तरी प्रत्येक युनिटच्या खरेदीविक्रीवर खरेदी कॅम्सला कमिशन मिळते. अल्प दराच्या एनएव्ही असलेल्या फंडांमध्ये कॅम्स टक्केवारी न घेता ठराविक रक्कम आकारते.

कॅम्सची स्थापना १९८० मध्ये चेन्नईमध्ये आयआयटी ग्रॅज्युएट आणि आयआयएम पोस्टग्रॅज्युएट असलेल्या वि. शंकर नावाच्या एका प्रचंड हुशार माणसाने केली. सुरुवातीची वीस वर्षे कॅम्स ही एक इतर कंपन्यांसारखीच एक साधी सॉफ्टवेअर कंपनी होती. मात्र २००० साली डॉट कॉम कंपन्यांना बाजारात प्रचंड मागणी आली.

वि. शंकर यांच्याकडे दुरदृष्टी होती. भारतातील म्युचल फंड कंपन्यांना किचकट हिशोब करण्यासाठी, त्यांच्या बँकऑफिसचा सर्व पसारा सांभाळण्यासाठी एका अद्ययावत संगणक यंत्रणेची गरज पडणार आहे, हे त्यांच्या लक्षात आले. आपल्या संगणक

क्षेत्रातील दिर्घ अनुभवाने त्यांनी कॅम्समध्ये इतक्या दर्जेदार गुणवत्तेच्या प्रभावी आणि चोख यंत्रणेची निर्मिती केली. अल्पावधीतच कॅम्स या क्षेत्रातला आघाडीचा खेळाडू बनला. या व्यवसायाचा सर्वात मोठा वाटा म्हणजे म्हणजे जवळपास सत्तर टक्के मार्केट कॅम्सने काबीज केले आहे. भारतात फंड हाऊसशी संबंधित हिशोब आणि रेकॉर्ड सांभाळण्याच्या क्षेत्रात कर्वि, सुंदरम आणि प्रॅकलिन अशा अनेक कंपन्या काम करतात, पण आजही त्यांच्या चोख, उपयुक्त आणि दर्जेदार सेवेमूळे बहूतांश ग्राहकांकडून कॅम्सलाच पहिली पसंती दिली जाते.

मध्यंतरी आपल्याकडे वाजतगाजत नॅशनल पेन्शन स्कीम नावाच्या योजनेची सुरुवात झाली. नॅशनल पेन्शन स्कीमचा पैसा म्युचल फंडातच जाणार आहे. कोट्यावधी ग्राहकसंख्या असलेल्या या योजनेमध्येही रजिस्टार म्हणून कॅम्सलाच निवडले गेले.

भारतातला म्युचल फंड कंपनीचा व्यवसाय वर्षागणिक वाढतो आहे. वर्ष २००० मध्ये सर्व म्युचल फंडांनी मिळून एक लाख दहा हजार कोटी रुपयांचे म्युचल फंड विकले होते. वर्ष २०१९ मध्ये भारतातील वेगवेगळ्या म्युचल फंड योजनांमध्ये तब्बल तेवीस लाख ऐंशी कोटी रुपयांची गुंतवणूक झाली. येणाऱ्या दशकात

जसजसा भारतीय समाज आर्थिक साक्षर होत जाईल, हा आकडा असाच कोटींच्या कोटी उड्डाणे करत आणखी वाढत जाईल आणि म्युचल फंडांच्या विक्रीमध्ये जितकी वाढ जाईल, त्याच प्रमाणात कॅम्सच्या कमाईचे आणि कॅम्सच्या शेअर्सचे भाव वाढत राहतील. कॅम्स लाखो ग्राहकांना के वाय सी करण्यासाठी, त्यांचे पत्ते, त्यांचे फोन नंबर किंवा इमेल अपडेट करण्यासाठी मदत करते. आपल्या ग्राहकांना संपर्कसुविधा देण्यासाठी कॅम्सने वेगवेगळे ऍप्स तयार केले आहेत. मायकॅम्स, कॅमस्मार्ट, डिजिसिप आणि गोकॉर्प अशी अनेक लोकप्रिय ऍप्स ही कॅम्सचीच अपत्ये आहेत.

आय टी क्षेत्रातल्या कंपन्या मला दोन कारणांसाठी आवडतात. मोबाईल, लॅपटॉप, कॉम्प्युटर आणि इंटरनेटशिवाय आज आपले आज पान हलत नाही. जगाची बाजारपेठ हळुहळू पूर्णपणे माहिती तंत्रज्ञानाच्या कंपन्यांचा आधार घेऊन पुनर्गठित होत चालली आहे. आय टी कंपन्यांना 'वर्क फ्रॉम होम'चा पर्याय उपलब्ध असतो. लॉकडाऊनमूळे इतर क्षेत्रांवर संक्रात आलेली असताना आय टी कंपन्यांची मात्र चांदी झालेली आहे.

वर्क फ्रॉम होम मूळे आय टी कंपन्यांचे जागेचे भाडे वाचले, लाईट बिल वाचले. साफसफाईचा ऑफीसच्या देखभालीचा,

कर्मचाऱ्यांची ने आण करण्याचा खर्च वाचला. दुसरीकडे कमाई मात्र अखंड सुरुच राहिली.

कॅम्ससाठी आज सहा हजार कर्मचारी काम करतात. भारतात सर्व मुख्य शहरांमध्ये कॅम्सने आपले ऑफिस उघडले आहे. सप्टेंबर २०२० मध्ये कॅम्सचा ऑफर फॉर सेल इशु शेअर बाजारात विक्रीसाठी आणला गेला होता. २०१३ मध्ये नॅशनल स्टॉक एक्सचेंज म्हणजे एनएसई ने कॅम्समध्ये एकोणचाळीस टक्के मालकी खरेदी केली होती, मात्र सेबीने या व्यवहारांवर आक्षेप घेतला आणि २०१८ मध्ये एनएसईला हा हिस्सा विक्री करण्याचे आदेश दिले. त्यानुसार सप्टेंबरमध्ये बाजारात कॅम्सचा ऑफर ऑफ सेल्स ऑफलोड केला गेला. त्याला रिटेल इन्व्हेस्टरचा चांगला प्रतिसाद मिळाला.

या कंपनीच्या शेअरमध्ये येत्या काळात अनेक पटींनी परतावा देण्याची क्षमता आहे. सप्टेंबर महिन्यात चोदाशे रुपयांना मिळणारा शेअर आज एकेवीसशे रुपयांवर जाऊन पोहोचला आहे. कंपनीची मार्केट कॅपिटल दहा हजार दोनशे कोटी रुपयांचे आहे. कंपनी कर्जमुक्त आहे. कंपनीची प्रमोटर एक परदेशी वित्तसंस्था आहे. त्यांच्याकडे कंपनीची चोवीस टक्के मालकी आहे. गेल्या दोन वर्षांपासून प्रत्येक तिमाहीमध्ये कॅम्सचा नफा वाढत चालला आहे.

डिसेंबर २०२० चे निकाल दर्शवतात की कंपनीचे ऑपरेटिंग मार्जिन चाळीस टक्के होते. याचा अर्थ शंभर रुपयांच्या उत्पन्नापैकी चाळीस रुपये शुद्ध नफा कंपनीच्या मालकांच्या म्हणजे शेअरधारकांच्याच खिशात गेला. भरघोस नफा, उज्वल भविष्य आणि सुरक्षित व्यवसाय या त्रिसूत्रीच्या बळावर कॅम्स ही दिर्घकाळ गुंतवणूक करण्यासाठी एक आदर्श कंपनी आहे.

## Power and wealth are not my main stakes!..

---

### देश का नमक; देश की चाय; टाटा कंड्रयुमर्स

---

व्हॅल्यु इन्व्हेस्टींगच्या शृंखलेत आज मी तुमच्यासाठी आणखी एक धमाकेदार कंपनी घेऊन आलो आहे. ही जगातली दुसऱ्या क्रमांकाची चहा बनवणारी कंपनी आहे, २०१९ - २०२० ह्या आर्थिक वर्षामध्ये या कंपनीने दहा हजार कोटींचा नफा कमवला. मीठ उत्पादन करणाऱ्या कंपन्यांमध्ये यांचा क्रमांक देशात पहिला आहे. भारतातल्या चहा उत्पादकांची यादी बनवली तर त्यांचा क्रमांक दुसरा असेल. भारतातच नाही तर युरोप, कॅनडा आणि अमेरिकेमध्ये सुद्धा या कंपनीने भक्कमपणे आपला झेंडा रोवला आहे. एवढंच नाही तर इंग्लंडमध्ये चहा विक्री करणाऱ्यांच्या यादीत सुद्धा त्यांनी चौथ्या स्थानी झेप घेतली आहे. कॅनडामध्ये चहाचे ते सर्वात मोठे विक्रेते आहेत. अमेरिकेमध्ये कॉफी बनवण्याच्या कंपन्यांमध्ये त्यांनी चौथ्या स्थानी आघाडी घेतली आहे. पॉलिश न केलेल्या नैसर्गिक दाळ विकणारी ही भारतातली सर्वात मोठी कंपनी आहे. मिनरल वॉटर बनवण्यामध्येही यांचा पहिला नंबर लागतो. भारतातल्या अन्न

आणि शीतपेय बनवणाऱ्या दहा आघाडीच्या कंपन्यांमध्ये यांचा समावेश होतो.

अशातच हा शेअर निफटी ५० मध्ये सहभागी झाला आणि शेअर्सचे भाव चांगलेच वधारले.

आजघडीला जगभरामध्ये वेगवेगळ्या देशांमध्ये या कंपनीमध्ये अडीच हजारांहून अधिक कर्मचारी काम करत आहेत. एवढं सगळं वाचल्यावर आतापर्यंत तुम्हाला त्या कंपनीचे नाव समजले असेलच, होय, या कंपनीचे नाव आहे, टाटा कंझ्युमर्स!..

टाटा समूहाच्या दोन कंपन्या होत्या. टाटा ग्लोबल बिव्हेरेजेस आणि टाटा केमीकल!.. या दोन्ही कंपन्यांमधील कंझ्युमर प्रॉडक्टसला एकत्र आणले गेले आणि त्या सर्व उत्पादनांना एका छताखाली आणून टाटा कंझ्युमर्स या नव्या कंपनीची स्थापना करण्यात आली. टाटा कंझ्युमर्सला आपला पस्तीस टक्के व्यवसाय भारतीय बिव्हेरेजेसच्या उत्पादनामधून मिळतो. एकवीस टक्के हिस्सा अन्नपदार्थांच्या विक्रीतून मिळतो. कंपनी आपल्या आंतरराष्ट्रीय बिव्हेरेजेसच्या उत्पादनातून छत्तीस टक्के कमाई करते आणि त्यांना आपल्या इतर उत्पादनातून दहा टक्के व्यवसाय मिळतो.



भारतातल्या कंझुमर्स मार्केटमध्ये विशेषतः अन्नपदार्थांमध्ये नेसले, आयटीसी, ब्रिटानीया या तीन कंपन्यांचे वर्चस्व वाढत आहे. चहा, कॉफी, मीठ, दाळी आणि मिनरल वॉटर या आपल्या खास उत्पादनांचा पुष्टगूच्छ घेऊन टाटा कंझुमर्सनेही आपले भारतातले स्थान बळकट केले आहे. आजच्या घडीला भारतात आणि विदेशात भारतीय कंपन्यांच्या फुड आणि बिव्हेरेजेस उत्पादनाची बाजारपेठ, जवळपास पाच लाख कोटी रुपये इतकी प्रचंड मोठी आहे. अशा वेळी ह्या सगळ्या कंपन्या चांगली कमाई करतील, आणि त्याचे पडसाद त्यांच्या शेअर्सच्या किंमतीमधुनही उमटलेले आपल्याला दिसतील.

टाटा ह्या नावातच एक प्रकारचा भरवसा लपलेला आहे. सचोटी, प्रामाणिकपणा, सेवा आणि दानशूर वृत्ती ही टाटा समूहाची ओळख आहे. हेच सगळे गूण टाटा कंझुमर्सच्या व्यवसायात सूद्धा दिसून येतात. टाटा समूहाचे सुरुवातीला या एफएमसीजी सेक्टरकडे जरासे दुर्लक्षच झाले होते.

पण गेल्या काही वर्षांत मात्र व्यवस्थापन आपला व्यवसाय वाढवण्यासाठी किती कठोर मेहनत घेत आहे, हे कंपनीच्या झपाट्याने झालेल्या वाढीवरून दिसून येते. कंपनीचा बारकाईनं अभ्यास केल्यावर असे लक्षात येते की टाटा कंझुमर्सची वाटचाल

दोन प्रकारे होत आहे. वाढीचा पहिला मार्ग म्हणजे कंपनी आपली विक्री, आपला नफा वाढवण्यावर भर देत आहे. दुसरीकडे आक्रमकपणे इतर छोट्यामोठ्या कंपन्यांचे अधिग्रहण करून वेगवेगळ्या देशांच्या बाजारपेठांमध्ये आपला प्रयत्नपूर्वक आणि निग्रहाने विस्तारसुद्धा करत आहे.

गेल्या वर्षी कंपनीने दहा हजार कोटी रुपये इतका घसघशीत नफा कमवला, येणाऱ्या वर्षात हा नफा असाच वाढत जाईल. कितीही मोठी मंदी आली, आणि कितीही मोठा दुष्काळ पडला तरी लोक चहा, कॉफी पिणे सोडणार नाहीत, जेवताना मीठ वापरणे कमी होणार नाही, बाटलीबंद पाणी पिणे बंद करणार नाहीत. ह्या कंपनीची निर्मिती टाटा केमीकल्स आणि टाटा ग्लोबल बिव्हेरेज ह्या दोघांना विभागून झालेली असल्यामूळे कंपनीकडे सुरुवातीला पूरेसे भांडवल नव्हते.

ह्या दोन्ही कंपन्यांचे व्यवस्थापन तितके प्रभावशाली नव्हते. त्यामूळे टाटा कंझ्युमर्सच्या जन्माच्या वेळीच नाममात्र कर्जसूद्धा कंपनीच्या डोक्यावर जमा झाले.

पण ज्या पद्धतीने आता कंपनीचे नफ्याचे आकडे समोर येत आहेत, आणि ज्या पद्धतीने कंपनीची पावलं पडत आहेत, येणाऱ्या काळात कंपनी दमदार वाटचाल करणार हे निश्चित!..

ही आकडेवारी तुम्हाला काय सांगते बघा!..

गेल्या दहा वर्षांमध्ये विक्रीची वाढ – पाच टक्के

गेल्या पाच वर्षांमध्ये विक्रीची वाढ – चार टक्के

गेल्या तीन वर्षांमध्ये विक्रीची वाढ – बारा टक्के

गेल्या एक वर्षांमध्ये वाढलेली विक्री – एकवीस टक्के

चार पाच टक्क्यांवरून एकेवीस टक्क्यांपर्यंत वाढलेली ही विक्री थक्क करून टाकणारी आणि शेअरधारकाला आनंदित करणारी आहे. गेल्या काही वर्षांत कंपनी दरमहा पंधरा टक्के नफा कमवतेय.

एका बाजूला उत्पादनांची विक्री वाढत आहे, दुसऱ्या बाजूला कंपनीचा नफा सूद्धा वाढत आहे. यांचा कॉफीचा व्यवसायसूद्धा दरवर्षी बारा टक्क्यांनी वाढत आहे. टाटा कंझ्युमर्सची स्टारबक्स या विदेशी कंपन्यांशी भागीदारी आहे. टाटा स्टारबक्सची अकरा शहरांमध्ये एकशे सत्यांऐंशी रेस्टॉरंटस आहेत. या जॉईंट व्हेंचर असलेल्या टाटा स्टारबक्सला गेल्या तिमाहीत कोव्हिडमूळे जबरदस्त फटका बसला आणि लॉकडाऊनच्या काळात त्यांचा सत्यांऐंशी धंदा बसला. त्याचा परिणाम कंपनीच्या बॅलन्सशीटवरही दिसला. मात्र जेव्हा केव्हा कोव्हिड पूर्णपणे

आटोक्यात येईल, आणि टाटा स्टारबक्ससूद्धा पुर्वीप्रमाणे सुरळीत चालायला लागेल, अशी अपेक्षा करायला हरकत नाही.

इंग्लंड, अमेरीका आणि कॅनडामध्ये सूद्धा मागच्या वर्षी कंपनीचा धंदा बारा, सव्वीस आणि बत्तीस टक्क्यांनी वाढला आहे.

कंपनीचा आजचा पी ई रेशो बाहत्तरवर पोहोचला आहे. ह्या पी ईच्या हिशोबाने शेअरची किंमत आज महाग वाटत असली तरी कंपनीसमोर अनेक पटींनी वाढण्याची संधी आहे, हे नाकारता येणार नाही.

टाटा कंझ्युमर्सच्या दृष्टीने एक खास गोष्ट म्हणजे अशातच कंपनीच्या मॅनेजिंग डायरेक्टर आणि सी ई ओ पदावर सुनिल डिसुझा या प्रख्यात व्यक्तिमत्त्वाची निवड झाली आहे. सुनील डिसुझा यांनी आय आय एम कलकत्ता येथुन बिजनेस मॅनेजमेंटचे शिक्षण घेतले, पूढे त्यांनीच १९९३ मध्ये एच यु एल ला भारतात घट्ट पाय रोवण्यास मदत केली होती. १९९६ ते २००० ही चार वर्षे ते कोका कोलाचे सी ई ओ होते. या काळात अनेक नव्या नव्या क्लृप्त्या लढवून त्यांनी कोकला भारताच्या घराघरात नेले. २००० ते २०१५ ही पुढची पंधरा वर्षे त्यांनी पेप्सी कंपनीच्या व्यवस्थापनामध्ये घालवली. याकाळात त्यांनी मलेशिया, व्हिएतनाम, फिलीपिंस अशा उगवत्या अर्थव्यवस्था असणाऱ्या

देशांमध्ये पेप्सीची उत्पादने रुजवली. २०१५ मध्ये पून्हा भारतात येऊन त्यांनी व्हर्लपूल इंडीया नावाच्या डबघाईत गेलेल्या भारतीय कंपनीला पून्हा नवी उभारी दिली. या सक्सेस स्टोरीमूळे ते एकदम प्रकाशझोतात आले. याविषयी अनेक लेख लिहले, जिकडे तिकडे याची चर्चा झाली, ही सक्सेट स्टोरी खूपच रोमाचंक आहे.

मार्च २०२० मध्ये म्हणजे सहा महिन्यांखाली या किमयागाराचा टाटा कंझ्युमर्समध्ये प्रवेश झाला आहे, ही सूद्धा शेअरधारकांच्या दृष्टीने एक आशादायी घटना आहे. कित्येक कंपन्यांना बाजारपेठेत सेट करणारा हा कुशल व्यवस्थापक टाटा कंझ्युमर्सलाही नव्या उंचीवर घेऊन जाईल.

टाटा कंझ्युमर्सच्या एका शेअरची किंमत सहाशे पासष्ट रुपये आहे. कंपनीचा डेट टू इक्विटी रेशो ०.१० इतका आहे. ०.५ पेक्षा कमी डेट टू इक्विटी रेशो असणाऱ्या कंपन्या फंडामेंटली चांगल्या असतात. कंपनीचा करंट रेशो २.६१ आहे. म्हणजे कंपनीच्या एकूण देण्यापेक्षा त्यांची मालमत्ता २.६१ पट जास्त आहे. हे सूद्धा कंपनी आर्थिकदृष्ट्या सूद्ध असल्याचे लक्षण असते. इथून पुढे पाच वर्षांनी, दहा वर्षांनी वीस वर्षांनी टाटा कंझ्युमर्स नवीनवी शिखरे गाठेल, यात मला शंकाच नाही. टाटा ग्लोबलचा इतिहास या गोष्टीचा साक्षीदार आहे २००५ मध्ये त्रेपन्न रुपयाला असलेला

शेअर पंधरा वर्षात अकरा पटींनी वाढला आहे. त्यामूळे हा शेअर जेव्हा केव्हा संधी मिळेल तेव्हा आपल्या किटीबॅकमध्ये साठवत राहणे, आपल्या उज्वल भविष्यासाठी आवश्यक आहे.



**A successful business is either loved or needed.**

---

## **Integrity, Transparency, trust; IDFC First**

---

अनेक जणांना प्रश्न पडतो, शेअर बाजारात गुंतवणूक करण्यासाठी चांगली कंपनी पटकन कशी ओळखायची? उत्तर आहे, कंपनीचा अभ्यास करताना तुम्ही फक्त दोनच गोष्टींना महत्व द्या.

१) कंपनी कमवत असलेला नफा

२) कंपनीची वाढ किंवा कंपनीचा विस्तार

जी एखादी कंपनी प्रत्येक तिमाहीत चांगला नफा कमवते आणि ज्या कंपनीची प्रत्येक वर्षी भरभराट होताना दिसते, केवळ त्याच कंपनीमध्ये आपल्या शेअरधारकांना पैसे कमवून घ्यायची क्षमता असते. इंग्रजीमध्ये एक विनोदी सुविचार आहे. “आजची आधुनिक बँकिंग यंत्रणा काहीही न करता बसल्याजागी नफा कमवून देणारा खात्रीशीर व्यवसाय आहे.” गंमतीचा भाग सोडला तरी हे काही अंशी सत्य आहे. बँकां खरोखर बसल्याजागी पैसे कमवतात. ठेवीदारांना नाममात्र व्याज देऊन त्यांच्याकडून ठेवी घ्यायच्या, आणि दुप्पट व्याजाने गरजूंना कर्ज देऊन बक्कळ नफा

कमवायचा, याचेच नाव बँकिंग आहे. पण हेही खरे आहे की बँका देशाचा आर्थिक कणा असतात. आजकाल कूठलाही व्यवहार बँकेशिवाय पूर्ण होत नाही. तुम्ही नौकरी करत असाल तुमची पगार बँकेत जमा होते. तुम्ही व्यावसायिक असाल तर तुमचा ग्राहक बँकेतच पैसे ट्रान्सफर करतो. घरासाठी कर्ज घ्यायचे असेल, स्वप्नातली कार घ्यायची असेल, मुलामुलींना उच्चशिक्षणासाठी पाठवायचे असेल, किंवा व्यवसायात भांडवल कमी पडत असेल, कोणत्याही आर्थिक सहाय्यतेसाठी आपल्याला बँकेचा आधार घ्यावाच लागतो. बचत आणि काटकसर करून जमा झालेल्या पैशालासुद्धा बँकेशिवाय दुसरा कोणता वाली नाही.

बँकाचे वेगवेगळे प्रकार तुम्हाला माहित आहेत का?

१) रिझर्व्ह बँक –

२) कमर्शियल बँक –

कमर्शियल बँकाचे दोन प्रकार असतात. –

सार्वजनिक बँक – उदा. स्टेट बँक ऑफ इंडिया, बँक ऑफ बडोदा, पंजाब नॅशनल बँक

खाजगी बँक – एच डी एफ सी बँक, ऍक्सिस, आयसीआयसीआय

३) सहकारी बँक – पुणे जनता सहकारी वगैरे



४) स्मॉल फायनान्स बँक –

५) पेमेंट बँक – पेटीएम, एअरटेल पेमेंट, जिओ पेमेंट,

६) नॉन बँकिंग फायनान्शिअल कंपनी (एनबीएफसी) – मुथूट फायनान्स, मनाप्पूरम फायनान्स

बँक सुरु करण्याआधी रिझर्व्ह बँककडून परवानगी घ्यावी लागते. भारतामध्ये कमर्शिअल बँक सुरु करणे, ही काही सोपी गोष्ट नाही. २०१५ नंतर आपल्या देशात एकही नवी बँक सुरु झालेली नाही. बँक सुरु करण्यासाठी शेवटची परवानगी ज्या बँकेला दिली गेली होती, त्या बँकेचे नाव आय डी एफ सी फर्स्ट बँक! आज मी तुम्हाला त्याच बँकेच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करण्यासाठी सांगणार आहे.

आय डी एफ सी बँकेला २०१५ मध्ये बँकिंग लायसन्स मिळाले. सप्टेंबर २०१६ मध्ये बँकेचा शेअर ऐंशी रुपये किंमतीला होता. गेल्या वर्षी मार्चमध्ये तो घसरत घसरत वीस रुपयांवर जाऊन पोहोचला होता. चार वर्षात हा शेअर सत्याहत्तर टक्क्यांनी खाली पडला. पण एका वर्षात तो वेगाने पुन्हा एकदा सत्तर रुपयांवर जाऊन पोहोचला. सध्या तो एक्कावन्न रुपयांना मिळतो आहे.

तुम्ही आय डी एफ सी बँकेचे शेअर्स दिर्घकाळासाठी विकत घेतले तर तुम्हाला फायदा होईल असे मला का वाटते? २०१५

मध्ये आयडीएफसी बँक सुरु झाली तेव्हापासून बँक हजारो लाखो नव्या कॉर्पोरेट आणि रिटेल ग्राहकांच्या शोधात होती. २०१८ मध्ये त्यांच्यासमोर विस्तार करण्याची एक आयती संधी चालून आली. या व्यवसायात भक्कम पाया रोवलेली कॅपिटल फर्स्ट नावाची एक बँकिंग इन्स्टिट्यूशन एका योग्य जोडीदाराच्या शोधात होती. आय डी एफ सी ने कॅपिटल फर्स्ट सोबतचा हा विलीनीकरणाचा प्रस्ताव स्वीकारला आणि आय डी एफ सी फर्स्ट बँकेचा जन्म झाला. कॅपिटल फर्स्ट नावाची ही नॉन बँकिंग संस्था छोटी छोटी कर्ज देण्याच्या बाबतीत तळागाळात चांगलीच लोकप्रिय होती. श्री. वैद्यनाथन यांच्या मार्गदर्शनाखाली कॅपिटल फर्स्टची वेगाने घौडदौड सुरु होती. कॅपिटल फर्स्टचा नफा फक्त पाच वर्षात वर्षात तब्बल साडेपाच पटींनी वाढला होता. वैद्यनाथन नावाच्या तल्लख माणसाने कॅपिटल फर्स्टला २०१८ मध्ये साडेतीन हजार कोटींचा नफा कमवून दिला होता.

कॅपिटल फर्स्टशी हातमिळवणी करण्यापुर्वी आयडीएफसी बँकेचा पंच्याहत्तर टक्के व्यवसाय हा मोठमोठ्या कॉर्पोरेट कंपन्यांवर अवलंबून होता. त्यांच्या बँकेत येणाऱ्या आपल्यासारख्या सर्वसाधारण ग्राहकांची संख्या फक्त दहा टक्के होती. वैद्यनाथन यांनी कॅपिटल फर्स्टची बांधणी एकदम त्याउलट केली होती. कॅपिटल फर्स्टकडे एकव्यान्व टक्के रिटेल कस्टमरची

खाती होती आणि मोठ्या कंपनीत फक्त नऊ टक्के व्यवसाय देत होत्या. २०१६ च्या सुमारास देशात नीरव मोदी घोटाळा उघडकीस आला होता. एकानंतर एक मोठमोठ्या कंपनीत दिवाळखोरी जाहीर करत होत्या. आयडीएफसी बँकेला कळून चुकले होते की इथून पुढे फक्त कॉर्पोरेट कंपन्यांच्या दयेवर व्यवसाय करणे चुकीचे आहे. मोठ्या कर्जाच्या अमिष दाखवून नवे नवे अनिल अंबानी, विजय माल्या, कपिल वाधवान, विक्रम कोठारी जन्माला येत होते. रिटेल कस्टमर जोडण्यासाठी आयडीएफसीने कॅपिटल फस्टशी संधान बांधले आणि बोनसरुपात त्यांना श्री. वैद्यनाथनसारखा शुन्यातून साम्राज्य निर्माण करण्याची क्षमता असलेला किमयागार माणूस मिळाला. वैद्यनाथन यांच्याकडे नव्या आयडीएफसी फस्टची सर्व सुत्रे सोपवली गेली. त्यांची बँकेच्या सीईओ पदावर नियुक्ती झाली. व्ही. वैद्यनाथन यांना बँकिंग इंडस्ट्रीचा अठ्ठावीस वर्षांचा अनुभव आहे. भारतीय बँकिंग व्यवसायाची तीन दशके या माणसाने गाजवली आहेत.

वैद्यनाथन १९९० च्या दशकात सिटीबँकेत कामाला होते. २००२ ते २००९ मध्ये आयसीआयसीआय बँकेला तळागाळात रुजवण्याचे, लोकप्रिय करण्याचे काम याच माणसाने केले आहे. कॅपिटल फस्टला शुन्यातून शिखराकडे पोहचवण्याचे श्रेय त्यांच्या कुशल व्यवस्थापन शैलीमध्ये आहे. एकीकडे इतर एन बी एफ सी,

किंवा मायक्रोफायनान्स कंपनी सातत्याने तोट्यात चाललेल्या असताना कॅपिटल फर्स्ट रेकॉर्डब्रेक कमाई करत होती कारण त्यांच्याकडे वैद्यनाथन सारखे प्रामाणिक, अनुभवी आणि दुरदर्शी नेतृत्व होते.

आय डी एफ सी फर्स्ट चा ग्राहक कोण आहे? बँक हजारो लघु आणि मध्यम उद्योगांना कर्ज देते. आयडीएफसी बँक नौकरदारांना गृहकर्ज उपलब्ध करते, छोट्यामोठ्या दुकानदारांना भांडवलाचा पुरवठा करते. एकवेळ बँकानी मोठमोठ्या कॉर्पोरेटला दिलेली कर्जे बुडतील पण नौकरदारांची आणि दुकानदारांची कर्जे कधीच बुडू शकत नाहीत. नौकरी असणाऱ्यांचा कर्जाचा हप्ता पगारातून आपोआप कट होतो. दुकानदाराकडे खेळते भांडवल असले तरच त्याचा धंदा फोफावतो, त्यामूळे तो कर्ज बुडवण्याचा विचारही करू शकत नाही. आयडीएफसी बँक मोठमोठ्या कंपन्यांना इतर सरकारी बँकासारखे लाच घेऊन कर्ज देत नाही तर व्यवस्थित पारखून आणि त्यांच्या मालमत्ता आपल्याकडे गहाण ठेऊन त्याबदल्यात कर्ज देते.

फक्त बँकच नाही तर आयडीएफसी फर्स्टचे इतरही व्यवसाय आहेत. कंपनी इन्शुरंस विकते. म्युचल फंड विकते. देशविदेशातील चलने उपलब्ध करून फॉरेक्स सर्व्हिसेसच्या

माध्यमातूनही कमाई करते. बँकेच्या देशभरात पाचशे शहात्तर शाखा आहेत. बँकेच्या मालकीची पाचशे एकेचाळीस एटीएम आहेत.

आयडीएफसी फर्स्टचे भविष्य उज्वल आहे कारण त्यांच्या केंद्रस्थानी ग्राहक आहे. एकीकडे सरकारी बँकामध्ये सेवेचा आणि आदराचा अभाव आहे, दुसरीकडे दिग्गज खाजगी बँका सेवा तर देतात पण भरभक्कम चार्जेस लावून खिशाला गळती लावतात. या दोघांच्याही आडमुठेपणाला कंटाळलेला ग्राहक आयडीएफसी सारखा तिसरा मध्यममार्गी पर्याय स्वीकारत आहे. अशा त्रस्त ग्राहकांना आयडीएफसी बँकेकडून वाजवी दरात चोख सेवा मिळते आणि तो त्यांच्याशी कायमचा बांधला जातो.

येणारा काळ अत्याधुनिक तंत्रज्ञानाचा आहे. आयडीएफसी फर्स्ट आपले आर्थिक जाळे अद्ययावत यंत्रणेने जोडत चालली आहे. गुगलपे सारखे सुलभ पेमेंट ट्रान्सफर ऍप विकसित करण्यासाठी आयडीएफसी बँकेने बरीच मोठी रक्कम गुंतवली आणि हल्लीच हे ऍप लॉन्च झाले. लाईफटाईम फ्री क्रेडीट कार्ड अशा अनेक आकर्षक योजना घेऊन आयडीएफसी भारतातल्या नवश्रीमंत वर्गाला सातत्याने साद घालत असते.

अमेरीकेसारख्या विकसित देशांशी तुलना केल्यास भारताची बँकिंग व्यवस्था अगदीच नवजात बाळासारखी नवखी आणि कोवळी आहे. आत्ता कूठे आपल्या देशाचा आर्थिक समृद्धीकडे प्रवास सुरु झाला आहे. देशाची आर्थिक प्रगती साकारण्यामध्ये बँका मोलाची भुमिका बजावतील. अर्थव्यवस्था वाढली की बँका कशी झेप घेतात हे १९९१ च्या उदारीकरणानंतर आपण अनुभवले आहे. जे मागच्या तीस वर्षात एचडीएफसीने कमवले, जे गेल्या दोन दशकात आयसीआयसीआयने साध्य केले तेथे आणखी दहा वर्षांनी आयडीएफसी फर्स्ट सुद्धा नक्की पोहोचलेली असेल, कारण त्यांच्याकडे व्ही. वैद्यनाथन यांच्यासारखा परिसस्पर्श देणारा जादूई व्यवस्थापक आणि त्याने निवडलेली टीम आहे.

**The most valuable commodity I know of is  
information. – Gordon Gekko**

---

**स्टार्टअप कंपन्यांचा आधारवड; इन्फो एज इंडिया लिमिटेड**

---

१९९० च्या दशकामध्ये एका मध्यमवर्गीय माणसाच्या दैनंदिन आयुष्याची सुरुवात कशी व्हायची? सकाळी सकाळी घरामध्ये वर्तमानपत्र आले की घरातील सुशिक्षित आणि महत्वाकांक्षी तरुण उत्सूकतेने 'जॉब्ज क्लासिफाईड' चे पान आवर्जून चाळायचे. घरातील परिपक्व मंडळी 'वधू हवी, वर हवा' अशा सदरांमध्ये आपल्या मुलांमुलींसाठी अनुरूप जोडीदार मिळतो का याचा शोध घ्यायची. नव्वदच्या दशकात भारतात विंडोज कॉम्प्युटर प्रणाली लोकप्रिय व्हायला लागली होती. इंटरनेटचे थाटामाटात आगमन झाले होते. कॉम्प्युटर आणि इंटरनेट हे त्याकाळात फक्त श्रीमंत लोकांना परवडणारी चैनीची गोष्ट होती. पण इंटरनेटमध्ये जग बदलून टाकण्याची किती मोठी शक्ती दडलेली आहे याचा अंदाज काळाची पावले ओळखणाऱ्या दूरदर्शी लोकांना केव्हाच आला होता.

संजीव बिकचंदानी हे त्यापैकी एक. १९९५ मध्ये त्यांनी इन्फो एज इंडिया या कंपनीची स्थापना केली. आपल्या देशात वापरल्या

जाणाऱ्या अनेक लोकप्रिय वेबसाईटची मालकी इन्फोएजकडे आहे. मार्च १९९७ मध्ये नौकरी डॉटकॉम चा दणक्यात शुभारंभ झाला. बघता बघता तरुणांमध्ये ही वेबसाईट प्रचंड लोकप्रिय झाली. इंटरनेट कॅफेच्या नावाने दाटीवाटीने रचलेल्या कॉम्प्यूटर केबिनमध्ये तरुण तासनतास नौकऱ्या सर्च करण्यासाठी हेलपाटे मारायला लागले.

नौकरीला मिळणारा तुफान प्रतिसाद पाहून इन्फोएजने पुढच्याच वर्षी म्हणजे १९९८ मध्ये त्यांनी जीवनसाथी डॉट कॉम या नव्या वेबसाईटद्वारे मॅट्रिमोनिअल क्षेत्रात प्रदार्पण केले. आता लग्नासाठी मुलेमुली शोधण्यासाठी कोण्या जेष्ठ मध्यस्थाची आवश्यकता उरली नाही. मुले मुली स्वतःसाठी जोडीदार पाहून आईवडीलांना त्यांचे कॉन्टॅक्टस देऊ लागले. ही एक मोठी क्रांती होती.

त्यानंतर २००५ मध्ये इन्फोएजने रिअल इस्टेटचा सर्वात मोठा डेटाबेस करण्याचे ध्येय डोळ्यासमोर ठेऊन ९९ एकर्स डॉट कॉमची पायाभरणी केली. या वेबसाईटवर खरेदीदार आणि प्रॉपर्टी विक्रेता दोघांच्याही उड्या पडल्या. आता घरी बसून प्रॉपर्टीचे पर्याय शोधता येऊ लागले. वर्ष २००८ मध्ये त्यांनी शिक्षा डॉट कॉम नावाने शैक्षणिक क्षेत्रातही पाय ठेवले. या वेबसाईटवर



देशविदेशातील शैक्षणिक संस्था, त्यांचे कॅम्पस, तिथे मिळणाऱ्या प्लेसमेंट, त्यांची क्रमवारी, प्रवेशप्रक्रिया आणि त्या संस्थेची फिस या सगळ्याबद्दल इत्यंभूत माहिती मिळते.

२००६ मध्ये इन्फोएजने आपला आय पी ओ शेअर बाजारात आणला. इन्फोएजची आणखी एक चांगली गोष्ट म्हणजे त्यांची दुरदृष्टी! इन्फोएजने अनेक तंत्रज्ञप्रेमी कंपन्यांमध्ये त्या नवजात अवस्थेत असताना मोठी गुंतवणूक केली. उदा. २००७ मध्ये फूडीबे नावाच्या कंपनीचा मोठा हिस्सा एकदम अत्यल्प दरात इन्फोएजने काबीज केला. आज आपण त्या कंपनीला झोमॅटो या नावाने ओळखतो. सप्टेंबर २०२० पर्यंत उपलब्ध असलेल्या आकडेवारीनुसार इन्फोएजकडे तेवीस कंपन्यांची मालकी आहे. अनेक व्यवसायांमध्ये त्यांचा सिंहाचा वाटा आहे.

इन्फोएजला पैसे कूठून आणि कसे मिळतात? त्यापेक्षा या कंपनीला कोण पैसे देत नाही, असे विचारता येईल. यांना रिक्रुटमेंट करणाऱ्या कन्सल्टंसी योग्य उमेदवार शोधण्यासाठी पैसे देतात. यांना प्रॉपर्टी डीलर आपल्या जाहिराती देतात देतात. लग्नेच्छूक उपवर उपवधू माहितीच्या बदल्यात पैसे मोजायला तयार असतात. आपली आकर्षक जाहिरात यांच्या वेबपोर्टलवर दिसावी म्हणून वेगवेगळ्या शिक्षणसंस्था पैसे मोजायला तयार असतात.

इन्फोएजचे मार्केटकॅपिटल बासष्ट हजार कोटी रुपयांचे आहे. यांच्या एका शेअरची किंमत चार हजार आठशे रुपये आहे. कंपनीवर नाममात्र कर्ज आहे. कंपनीचा आर्थिक ताळेबंद पाहिला तर थोडासा धक्काच बसतो. सप्टेंबर १९ आणि डिसेंबर १९ या दोन तिमाहींमध्ये कंपनीला शंभरकोटी आणि पन्नास रुपयांचा तोटा झालेला दिसतो. कोरोनाने जेव्हा भारतात चांगलेच हातपाय पसरले तेव्हा आश्चर्यकारक पद्धतीने कंपनीचे इन्कम वाढले. मार्च ते जून २०२० नंतरच्या प्रत्येक तिमाहीत त्यांचा नफा वेगाने वाढतो आहे. आधी सातत्याने तोट्यात असणाऱ्या कंपनीने सप्टेंबर ते डिसेंबर २०२० या तीन महिन्यात सहाशे एकोणऐंशी कोटी इतका उच्चांकी नफा कमवला. शेअर्सचा भाव ही उसळ्या मारू लागला. पाच हजार आठशे रुपयांची उच्चांकी पातळी गाठून आल्यावर तो आता चार हजार आठशे रुपयांना उपलब्ध झाला आहे. डेट टू इक्विटी फक्त ०.०२ असून करंट रेशो मात्र ६.१७ आहे. कंपनीकडे असलेल्या मालमत्तांची किंमत त्यांच्यावर असलेल्या देण्यापेक्षा सहापट असणे, हे एका आर्थिकदृष्ट्या सुदृढ कंपनीचे लक्षण आहे.

इन्फोएजशी तुलना करावी, इन्फोएजला स्पर्धक म्हणावी, अशी एकही कंपनी आज शेअर बाजारात आस्तित्वात नाही. भारतातील स्टार्टअप कंपन्यांना बळ देण्यासाठी इन्फोएजने एका उपकंपनीमार्फत कोट्यावधी रुपयांचा राखीव निधी उभारला आहे.

मागच्याच महिन्यात सिंगापूरस्थित कंपनीने इन्फोएजशी स्टार्टअपमध्ये पैसे गुंतवण्याविषयी करार केला. इन्फोएजचे वैशिष्ट्य म्हणजे ही कंपनी सदैव भविष्यात दडलेल्या नव्यानव्या संधींच्या शोधात असते.

येणारा काळ ऑनलाईन बिजनेसचा असणार आहे, हे त्रिकालाबाधित सत्य आहे. मागच्या एका वर्षात सारे जग कोरोनामहामारी आणि आर्थिक आरिष्ट्यांच्या भीतीने धास्तावलेले होते, प्रत्येक कंपनी सावधपणे आपले डाव खेळत होती, त्या अस्थिरतेच्या काळात सुद्धा इन्फोएजने झटपट हालचाली करत इ कॉमर्स, डिजिटल मिडीया, फिनटेक, एज्युटेक आणि हेल्थटेक क्षेत्रातल्या अनेक कंपन्यांमध्ये आपली गुंतवणूक वाढवत नेली. त्यांनी नऊ नव्या टेकसॅव्ही स्टार्टअपमध्ये बराच पैसा ओतला आहे.

भुतकाळात सुद्धा माहिती क्षेत्रात अभुतपुर्व क्रांती करणाऱ्या पॉलिसीबजार, झोमॅटो, ग्रामोफोन, बिजनिस्, अड्डा २४७, उस्ट्रा अशा अनेक कंपन्या इन्फोएजने दिलेल्या आर्थिक आधारामुळेच उभा राहू शकल्या आहेत. या वर्षी पॉलिसीबजार आणि झोमॅटो दोन्ही कंपन्यांचे आयपीओ येत आहेत. ज्या दिवशी झोमॅटोचे शेअर बाजारात येतील आणि त्यांच्यावर गुंतवणूकदारांच्या उड्या

पडतील, बसल्या जागी त्यांचा सर्वात मोठा मालक असलेल्या इन्फोएजच्या कागदी मालमत्तेची किंमत अनेक पर्तींनी वाढेल. नुसता आयपीओ येण्याच्या बातमीने इन्फोएज गगनाला भिडला होता, हे आपण मागच्या काही दिवसात बघितले आहेच.

येणाऱ्या काळात भारतीय स्टार्टअप कंपन्यांना उत्तेजन मिळावे म्हणून सरकार हरप्रकारच्या सुविधा उपलब्ध करून देत राहिल. कॉर्पोरेट टॅक्स पाच टक्क्यांनी कमी करणे, ही सुद्धा यासाठीच आखलेली रणनीती होता. स्टार्टअप कंपन्यांना आणखी टॅक्स कमी करण्याच्या योजना येतील, प्रत्येक वेळी इन्फोएजला त्याचा अप्रत्यक्षपणे पण भरभरून फायदा होईल.

कोरोनाकाळात लोकांनी आपला जास्तीत जास्त वेळ गॅझेट्सवर घालवला, येणाऱ्या काळातही कोरोनाचे भुत काही लवकर आपली पाठ सोडणार नाही. भीतीच्या वातावरणात मार्केटमध्ये फिरण्याऐवजी लोक घरात बसून वेबसाईटवरून कामे उरकण्याला प्राधान्य देतील. ऑनलाईन व्यवसायांची चलती असेल, आणि इन्फोएज ऑनलाईन बिजनेसचा मास्टर आहे. या कंपनीचे शेअर्स जास्तीत जास्त साठवत राहिल्याने भविष्यात चांगलेच संपत्तीनिर्माण होईल, यात मला तरी शंका नाही.

---

## फ्लोरोकेमीकल्सचा बादशहा; नवीन फ्लोरीन

---

तुमच्या घरामध्ये किंवा ऑफीसमध्ये जर वातानुकूलित यंत्र बसवले असेल, तर त्याच्या आतमध्ये खेळणारा रेफ्रिजरेशन गॅस एका कंपनीने बनवलेला आहे. सर्व एसी कंपन्या एकच कंपनी हा गॅस पुरवठा करते. त्या कंपनीचं नाव आहे नवीन फ्लोरीन.

विल ड्युरांट नावाचा एक तत्वचिंतक होता. त्याचा एक सुविचार बराच प्रसिद्ध आहे. “आपण जे वारंवार करतो, त्यानुसार आपण घडत जातो. उत्कृष्टता ही कृती नाही, तो सवयींचा परिणाम आहे.” नवीन फ्लोरीन या फ्लोरोकेमिकल्सच्या क्षेत्रात कार्यरत असणाऱ्या सर्वात जुन्या कंपनीच्या बाबतीत वरील सुविचार चपखल लागू होतो. नवीन फ्लोरीन ही फ्लोरोकेमीकल्सचं उत्पादन करणारी भारतातील सर्वात मोठी कंपनी आहे.

या कंपनीची मालकी ज्या पद्मनाभ मफतलाल समुहाकडे आहे ते आपल्या देशातील एक सर्वात जुनं उद्योगघराणं आहे. कंपनीचं मुख्यालय मुंबईमध्ये आहे. त्यांचे कारखाने गुजरातमधील सुरत, दहेज आणि मध्यप्रदेशातील देवास या ठिकाणी आहेत.

फ्लोरोकेमिकल्स बनवण्याच्या व्यवसायातला नवीन फ्लोरीन हा सर्वात जूना आणि सर्वात मोठा खेळाडू आहे. नवीन फ्लोरीनची सुरुवात १९६७ मध्ये झाली. कूठल्याही क्षेत्रात काळासोबत स्पर्धक वाढतात. मात्र आज पाच दशकांनंतरही नवीन फ्लोरीनने दर्जेदार गूणवत्तेच्या बळावर आपलं मार्केटमधलं वर्चस्व अबाधित राखलं आहे. कंपनी फ्लोरीन या एका रसायनापासून साठपेक्षा अधिक वेगवेगळी उत्पादने बनवते. या फ्लोरीन-उत्पादनांना वेगवेगळ्या देशीविदेशी उद्योगांमध्ये प्रचंड मागणी असते.

उत्तर अमेरीका, युरोप, मध्यपूर्व आणि अशिया पॅसिफिक या देशांमधून कंपनीला त्यांचा चाळीस टक्के व्यवसाय मिळतो. जीव वाचवणाऱ्या औषध कंपन्या, अन्नधान्य-संरक्षण उद्योग, पेट्रोकेमिकल्स, आणि स्पेशालिटी केमिकल्स या क्षेत्रात दबदबा असणाऱ्या जगातल्या दिग्गज कंपन्या आज नवीन फ्लोरीनच्या परंपरागत ग्राहकांच्या यादीत येतात.

नवीन फ्लोरीन चार प्रकारची उत्पादने बनवते.

१) फ्रीज, एअर कंडीशनर्स आणि इतर कोल्डस्टोरेजमध्ये लागणारे रेफ्रिजरेशन गॅसेस

२) इनऑर्गॅनिक फ्लोराईड्स (खत कंपन्यांना कच्चा माल)

३) स्पेशालिटी फ्लोराईड्स (रसायन आणि इतर उद्योगांना लागणारी रसायने)

४) कंत्राट तत्वावर इतर कंपन्यांसाठी रिसर्च करून त्यांच्या गरजेनुसार त्यांना हवी ती उत्पादने आपल्या कारखान्यात निर्माण करून देणे.

भारतातील प्रत्येक नामवंत कंपनीच्या एअर कंडीशनर आणि फ्रीजमध्ये नवीन फ्लोरीनने बनवलेला 'मॅफ्रॉन' नावाचा रेफ्रिजेशन गॅस थंडावा निर्माण करतो. जागतिक तापमानवाढीमुळे दिवसेंदिवस वाढत चाललेली उन्हाची काहिली आणि भारतीय नवतरुणांच्या हातात खूळखूळणारा पैसा यामुळे वातानुकूलित यंत्राची, शीतपेट्यांची बाजारपेठ भारतात वर्षागणिक वाढत चालली आहे. येणाऱ्या काळातही ही मागणी अशीच कायम राहिल. साहजिकच या शीतपेट्यांना लागणाऱ्या कच्च्या मालाची सूद्धा मागणी आणखी वाढत जाईल.

टूथपेस्ट, मीठ आणि इतर अनेक उत्पादने बनवणाऱ्या प्रक्रियेमध्ये काही विशेष रसायने आवश्यक असतात. ही इनऑर्गेनिक फ्लोराईड्स पुरवठा करण्यामध्ये नवीन फ्लोरीनचा हातखंडा आहे. अनेक औषध निर्मात्यांना, खाद्यपदार्थ उद्योगांना आणि पेट्रोकेमिकल कंपन्यांना फ्लोरिनपासून तयार होणाऱ्या काही

विशेष रसायनांची आवश्यकता असते. चारचाकी वाहनांमध्ये लागणाऱ्या लुब्रिकंट आणि कोटींग्जसाठी काही रसायनांची गरज भासते. मोबाईल स्क्रीन, कॅमेरा लेन्स, लॅन केबल, तापमाननियंत्रक यंत्रे अशा सर्व प्रकारच्या यंत्रांमध्ये आवश्यक घटक नवीन फ्लोरीनकडून पूर्वली जातात. या सर्व प्रकारच्या इनऑर्गॅनिक आणि स्पेशालिटी फ्लोराईड्स ची मागणी दिवसेंदिवस इतकी वाढू लागली की उत्पादनक्षमता वाढवण्यासाठी नवीन फ्लोरीनने गेल्या काही वर्षात अनेक ठिकाणी आपले कारखाने उभे केले.

गेल्या दहा वर्षांपासून जागतिक बाजारातील फ्लोरोकेमिकल्सचा व्यवसाय हजारो कोटी डॉलर्सनी वाढतो आहे. नवीन फ्लोरीनला टक्कर देणारा एकही भारतीय खेळाडू आजतरी दूरदूरपर्यंत आस्तित्वात नाही. या कंपनीमध्ये किती सखोल दर्जाचा रिसर्च केला जातो, त्याची प्रचिती त्यांच्या परदेशातील व्यवसायाच्या आकड्यावरून येते. फ्लोरोकेमिकल्सचा व्यवसाय विश्वासावर आधारलेला व्यवसाय आहे. रसायन उद्योगांना अनेक कडक निकषांचे पालन करावे लागते. देशविदेशातील वेगवेगळ्या रसायन नियमक संस्थानी ठरवून दिलेल्या अनेक कसोट्यांना पार करावे लागते. नवीन फ्लोरीनला टक्कर देणारा कोणी स्पर्धक उभा राहीलाच तर त्याला हे सगळे सोपस्कार करून नवीन फ्लोरीनचा व्यवसाय काबीज करणं सोपं असणार नाही.



नवीन फ्लोरीनचे शेअर्स आपण घ्यावेत असं मला वाटतं याचं आणखी एक कारण आहे. गेल्या दोन दशकांपासून चीन फ्लोरोकेमिकल पुरवठादार देश बनला होता. आता मात्र पाश्चिमात्य देश चीनकडे संशयाने पाहू लागले आहेत. चीनला पर्याय म्हणून त्यांची पहिली पसंती भारताला असेल. सरकारनेही या उद्योगाला बळ देण्यासाठी रसायनांच्या निर्मितीक्षेत्रात शंभर टक्के विदेशी गुंतवणूकीला परवानगी दिली आहे. भारताचे हवामान या रसायनांच्या निर्मितीसाठी अनुकूल आहे.

नवीन फ्लोरीनचे मार्केट कॅपिटल पंधरा हजार कोटी रुपयांचे आहे. यांच्या एका शेअर्सचा भाव तीन हजार दोनशे रुपयांवर गेला आहे. सध्या हा शेअर बावन्न आठवड्यांच्या उच्चांकावर पोहोचला आहे. कंपनीवर कर्ज नाही. कंपनीचे पंचवीस टक्के शेअर्स परदेशी वित्तसंस्थांच्या मालकीचे आहेत. एखादी कंपनी दर्जेदार असल्याशिवाय एफ आय आय त्यामध्ये अजिबात गुंतवणूक करत नाहीत. भविष्यात अनेक संधी दडलेल्या असल्यामुळे मार्केट चौतीसचा पी ई असूनही नवीन फ्लोरीनला महागडी किंमत देऊ करत आहे.

शेअर मागच्या एका वर्षात दुपट्टे झाला. मागच्या तीन वर्षात तो साडेचार पटीने वाढला. फ्लोरोकेमिकल्सची जागतिक मागणी

आणि या व्यवसायात असलेली नवीन फ्लोरीनची मोनोपली या दोन कारणांमूळे मागच्या काही वर्षांपासून शेअर्स वेगाने वाढतो आहे.

२००९ मध्ये फक्त त्रेचाळीस कोटीचा नफा कमवला होता. मार्च २०२१ मध्ये त्याने चारशे पंचावन्न कोटी रुपयांचा पल्ला गाठला. येणाऱ्या दहा वर्षात ही घोंडदौड अशीच चालू राहिल याबद्दल माझ्या मनात अजिबात शंका नाही. अनेक जण विचारतात. दहा वर्षात एखादा शेअर जास्तीत जास्त किती रिटर्न देऊ शकतो? त्यापेक्षा आम्ही पोजिशनल ट्रेडिंग करून जास्त नफा कमवू शकणार नाही का?

आठ वर्षांपूर्वी म्हणजे २०१३ मध्ये नवीन फ्लोरीनचा एक शेअर फक्त बत्तीस रुपयांना उपलब्ध होता. आज त्याची किंमत वाढून चक्क बत्तीसशे रुपये झाली आहे. म्हणजे नवीन फ्लोरीनने त्याच्या गुंतवणूकदारांची संपत्ती शंभर पटींनी वाढवून दिली. २०१४ मध्ये नवीन नवीन शेअर बाजारात उतरलो होतो. त्यावेळी मी अनेक वेळा दिपक नायट्राईट आणि नवीन फ्लोरीन हे माझे फेव्हरेट स्टॉक होते. मी या दोन्ही स्टॉकमध्ये अनेक वेळा ट्रेडिंग केली. शंभर दोनशे शेअर्स घ्यायचे आणि दहा वीस टक्के फायदा झाला की शेअर्स विकून टाकायचे. मला त्यावेळी दिर्घकाळ

गुंतवणूकीचे महत्व समजले असते तर आज त्या शेअर्सची किंमत लाखो रुपये झाली असती.

आज जेव्हा केव्हा मला प्रॉफिट बूकींगचा मोह होतो, मी नवीन फ्लोरीनला आठवतो, आणि ट्रेडींगची इच्छाच मरुन जाते. आता नव्याने पोर्टफोलिओ बनवायला लागल्यावर मी पुन्हा एकदा या कंपनीचे शेअर्स साठवण्याच्या मागे लागलो आहे. जेव्हा केव्हा संधी मिळेल, थोड्या थोड्या संख्येने हा शेअर विकत घेत रहा. नवीन फ्लोरीन तुम्हाला निराश करणार नाही, हे मी माझ्या अनुभवाने सांगू शकतो.

**Like education, healthcare also needs to be given importance.**

---

**भारतातील सर्वात विश्वासनीय रोगनिदानशाळा; डॉ.  
लालपॅथ लॅब्ज**

---

आपल्याला रोजच्या जीवनात वेगवेगळ्या स्वभावाची माणसं भेटतात. चांगली, वाईट, स्वार्थी, कपटी, धूर्त, चलाख, मेहनती, प्रामाणिक, कष्टाळू अशा सर्वच प्रकारच्या माणसांशी आपला संपर्क येतो. जगात जशी अनेक प्रकारच्या स्वभावाची माणसं आहेत अगदी त्याच प्रकारे शेअर बाजारात सुद्धा वेगवेगळ्या स्वभावाच्या कंपन्या आहेत. वेगवेगळ्या आणि चित्रविचित्र स्वभावाचे शेअर्स आहेत. विश्वासघातकी स्वभावाची माणसं एखाद्या शिकाऱ्यासारखं आपलं सावज हेरतात. त्याच्याशी मैत्रीचं नाटक करताता आणि योग्य संधी मिळाली की त्याच्या संपत्तीवर डल्ला मारतात. अगदी हेच शेअर बाजारात सुद्धा घडते. काही माणसांना गोड गोड बोलून केसानं गळा कापण्याची सवय असते अगदी त्याचप्रमाणे अनेक कंपन्यांचे शेअर्स आधी आपला विश्वास जिंकतात आणि थोडे रिटर्न मिळाले म्हणून आश्चस्त होवून

त्यांच्यावर विश्वास टाकायला लागलो की आपला खिसा साफ होतो.

मात्र खऱ्या जीवनात मुखवटे घालून फिरणाऱ्या माणसांच्या गर्दीत आपल्याला संकटात साथ देणारा आणि वाईट परिस्थितीतही मैत्री न तोडणारा एखादादुसरा जीवलग मित्र भेटतो. वेळप्रसंगी तो आपल्यावर जीव ओवाळून टाकतो. डोळे बंद करून त्यांच्यावर विश्वास ठेवला तरी पश्चताप होत नाही. अगदी त्याचप्रमाणे शेअर बाजारातही प्रामाणिक आणि भरवशाचे शेअर्स आपल्यासाठी उपलब्ध असतात. पाच हजार शेअर्समधून काही निवडक प्रामाणिक आणि मेहनती मित्र आपल्याला जोडायचे आहेत. मी ज्यांना मित्र म्हणून निवडले आहेत, ज्यांच्यावर मी विश्वास ठेवला आहे अशा अनेक शेअर्सची माहिती मी तुम्हाला पाठवली. आपल्या व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंगच्या शृंखलेतील आपला भरवशाचा दोस्त आहे, डॉ. लाल पॅथ लॅब्ज.

मित्रांनो, तुम्ही कधी सायकलीचा चाक बारकाईने पाहिला आहे का? चाकाच्या मध्यभागी एक हब असतो आणि त्याच्या जिथे टायर लावतात त्या स्टील गोलाकार रिंगला (रिमला) हबमधून निघालेल्या तारांनी जोडलेले असते. या तारांना स्पोक असेही म्हणतात. एम बी ए च्या अभ्यासक्रमात 'सप्लाय चेन

आणि लॉजिस्टीक' नावाचा एक विषय अभ्यासाला असतो. त्यामध्ये 'हब आणि स्पोक' नावाचं एक व्यवसाय प्रारूप शिकवला जातं. यामध्ये व्यवसायचं एक बलिष्ठ केंद्रस्थान असतं आणि तारांच्या रुपामध्ये हजारो उपशाखांनी व्यवसायाचा विस्तार केला की प्रगतीचा चाक भरधाव गतीने धावू लागतो. डॉ. लालपॅथलॅब्ज ही पॅथॉलॉजी कंपनी 'हब आणि स्पोक' प्रारूपाचा वापर करुन भारतातील सर्वात मोठी आणि प्रथम क्रमांकाची पॅथॉलॉजी लॅब बनली.

डॉ. लालपॅथ लॅब्जकडे दिल्ली आणि कोलकत्ता अशा दोन ठिकाणी दोन मुख्य रोगनिदान प्रयोगशाळा आहेत. ही मुख्य प्रयोगशाळा आणि तिच्याशी संपर्कात असलेल्या तिच्या उपशाखा ज्यांना क्लिनिकल लॅबोरेटरी असे म्हणतात, या व्यवसायाच्या केंद्रस्थानी आहेत. सायकलीच्या चाकाच्या केंद्रातुन निघालेल्या तारा जशा वर्तुळाच्या सर्व बाजूला पसरल्या होत्या त्याचप्रमाणे या क्लिनिकल लॅब्जना रोज हजारो लाखो ग्राहक मिळवून देण्याची जबाबदारी पेशंट सर्व्हिस सेंटर्स आणि सॅपल पिकअप पॉईंट्स यांच्यावर आहे.

आज कंपनीच्या मालकीची सात हजार पिकअप पॉईंट्स आहेत, कंपनीचे प्रशिक्षित कर्मचारी प्रत्येक महिन्याला घरोघर

जाऊन लाखो सॅप्लस गोळा करतात. कंपनीकडे तीन हजार शंभर पेक्षा अधिक पेशंटस सर्र्व्हिस सेंटर्स आहेत. त्यांच्या मार्फत ग्राहकांना घरपोच सेवा दिली जाते. या सर्र्व्हिस सेंटर्सला जोडलेल्या दोनशे सोळा क्लिनिकल लॅब्ज आहेत. या प्रयोगशाळांमध्ये तपासण्या करण्याचे आणि रिपोर्ट बनवण्याचे काम अखंडपणे सुरु असतात. फक्त भारतातील छोट्यामोठ्या शहरांमध्येच नाही तर आशियातील आणि अफ्रिकेतील अठरा देशांमध्ये सुद्धा यांचा व्यवसाय पसरलेला आहे. थोडक्यात यत्र तत्र सर्वत्र डॉ. लालपॅथलॅबचं आस्तित्व आहे आणि येत्या काळात यांचं साम्राज्य असंच वाढणार आहे.

आपण आज डॉ. लालपॅथलॅबचे शेअर्स विकत घेतले तर आपला फायदा होईल असे मला का वाटते? ही एक मिड-कॅप कंपनी आहे. या कंपनीकडे व्यवसायविस्ताराच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत. हॉस्पिटल आणि औषधे बनवणाऱ्या कंपन्यांपेक्षा जास्त नफा रोगपरीक्षण करणाऱ्या लॅबोरेटरीज कमवतात. मागच्या तिमाहीमध्ये कंपनीचे ऑपरेटींग प्रॉफिट एकतीस टक्के इतके होते म्हणजे शंभर रुपयांपैकी खर्च वजा जाता एकतीस रुपये कंपनीच्या खिशात जमा व्हायचे. आज कित्येक कंपन्या पाच दहा टक्के ऑपरेटींग प्रॉफिटवर काम करत असताना एकतीस टक्के मार्जिनवर काम करणारी लालपॅथलॅब गुंतवणूकदारांच्या दृष्टीने सोन्याचे अंडी

देणारी कोंबडीच आहे. डॉ. लालपॅथलॅब्जचं व्यवस्थापन अतिशय शिस्तबद्ध पद्धतीने काम करतं. पूर्ण अभ्यासानिशी ते अशा ठिकाणी पैसे गुंतवतात, जिथून त्यांना भक्कम व्यवसाय मिळतो. आपली गुंतवणूक वाया जाणार नाही याविषयी ते प्रचंड दक्ष असतात. त्यांचा हा ट्रॅक रेकॉर्ड खूप चांगला आहे.

रोगनिदान करणारी प्रयोगशाळा चालवणे हा बारामाही धंदा आहे. इतर उद्योगांमध्ये येते तसे रिमेशन किंवा मंदीचे चक्र या व्यवसायाला स्पर्श करू शकत नाही. भारतात असलेल्या भरमसाठ लोकसंख्येमूळे आपल्या देशात कधीही रुग्णांची कमतरता पडणार नाही. मागच्या वर्षीच्या कडक लॉकडाऊन मध्ये जेव्हा इतर कंपन्या ठप्प झाल्या होत्या, त्या कठिण काळातसुद्धा कोरोना चाचणी उपलब्ध नसतानासुद्धा इतर रुग्णपरिक्षण करून डॉ. लालपॅथलॅब्जने विक्रमी नफा कमवला होता. भविष्यातसुद्धा या धंद्याला मरण नाही असे मला वाटते. कितीही नवे लोक या व्यवसायात उतरले तरीसुद्धा आपल्या आरोग्यसुविधांना मागणी कायम राहिल.

उदा. आपण कितीही प्रगत आणि तंत्रज्ञानस्नेही झालो तरी स्वतःच्या बोट्यातून रक्त काढून त्याची चाचणी करण्याचे धाडस आपण सजहासहजी करू शकणार नाही. आजचं वैज्ञकशास्त्र



पूर्णपणे चाचण्यांवर आधारलेलं शास्त्र बनलं आहे. या चाचण्यांशिवाय रोगाचे निदान करता येत नाही. चाचण्यांशिवाय पुढील औषध उपचारांची दिशा ठरवता येत नाही. डॉ. लालपॅथलॅब्जला आजच्या घडीला तरी स्पर्धक नाही. कमी दरात दारोदार जाऊन सॅपल घेणे आणि लवकरात लवकर घरपोच रिपोर्ट पाठवणे या क्षेत्रात यांची मोनोपल्ली आहे. इतका मोठा धंदा उभा करणे, किंवा असा विश्वास कमवणे, एखाद्या नव्या खेळाडूला लवकर शक्य होणार नाही. त्या कसोटीवर वॉरन बफे सुचवतात तशी ही मोट असलेली कंपनी आहे. कंपनीवर कसल्याही प्रकारचे कर्ज नाही उलट त्यांच्या खात्यावर नेहमीच नगदी रक्कम शिल्लक असते ही कंपनीच्या शेअरधारकांसाठी एक आनंदाची गोष्ट आहे. कंपनी वेळोवेळी डिव्हिडंड जाहीर करत असते. इतर स्पर्धक कंपन्यांपेक्षा डॉ. लालपॅथलॅब्ज जास्त नफा कमवते.

कंपनीचे मार्केट कॅपिटल तेवीस हजार कोटी रुपयांचे आहे. मागच्या तिमाहीमध्ये कंपनीने एकशे एकोणतीस कोटी रुपयांचा नफा कमवला, दिवसेंदिवस नफ्याचे आकडे वाढतच आहेत. सर्वसाधारण भारतीय माणूस आता आपल्या आणि कुटूंबियांच्या आरोग्याबद्दल भलताच सतर्क झाला आहे. कोरोनारक्षसाने तर आता आपल्याला सर्दी खोकल्यासारख्या क्षुल्लक समस्यांकडे कानाडोळा न करता त्याकडे गंभीरपणे बघायला शिकवलं आहे.

भविष्यातही आरोग्याला प्राधान्य देण्याचा हा क्रम असाच सुरु राहिल आणि डॉ. लालपॅथ सारख्या पॅथॉलॉजी लॅब्जचा धंदा असाच बहरत राहिल. अशा वेळी आपण त्या कंपनीचे शेअर होल्डर असणं, ही आपल्यासाठी एक आनंदाची आणि फायद्याची गोष्ट असेल.

शेअर बाजारात खरे आणि कष्टाळू मित्र खूप कमी असतात. मात्र डॉ. लालपॅथलॅब्ज हा एक भरवशाचा मित्र आहे, ज्याच्या धंद्याला मरण नसल्यामुळे तो आपल्याला कधीही धोका देणार नाही असा अंदाज बांधायला हरकत नाही.

---

## समृद्धीचं रक्षण; भारत रसायन

---

गेल्या काही दिवसात मी तुम्हाला अत्यंत आत्मविश्वासाने अनेक स्टॉक्स रिकमंड केले. जोपर्यंत एखादी कंपनी मी अनेक कसोट्यांवर पारखून बघत नाही, मी त्या कंपनीवर लेख लिहीत नाही. कोर्स सुरु केल्यापासून एका स्टॉककडे माझे लक्ष वारंवार जात होते आणि तो स्टॉक प्रमोट करावा की नाही याविषयी मन दोलायमान होत होते. दोन वेळा मी हा स्टॉक लेख लिहण्यासाठी निवडला आणि रिसर्च करून तसाच सोडून दिला.

मानसशास्त्रामध्ये कॉग्नेटीव्ह डिसोनंस नावाची एक टर्म असते. याला मराठीत आकलनीय असंतोष असे म्हणता येईल. उदा. तुम्हाला देवगड हापूस आंबे खायला खूप आवडते. पण एक डझन देवगड आंब्याची किंमत आठशे रुपये आहे. आंबे आवडतात पण एवढ्या महागात खरेदी करावी वाटत नाही. एक मन म्हणतं, महाग तर महाग आंबे घेऊ, दुसरं मन म्हणतं, एवढे महाग आंबे नाही घेतले तरी काही बिघडणार नाही. जेव्हा माणसाच्या बुद्धीचा गोंधळ उडतो आणि मन निर्णय घेऊच शकत नाही त्या अवस्थेला कॉग्नेटीव्ह डिसोनन्स असे म्हणतात. आज जो स्टॉक मी सांगणार

आहे तो मला आवडतो आणि पण त्यासोबतच तो मला महागही वाटतो म्हणून मी इतके दिवस त्यावर लेख लिहायचे पुढे ढकलत राहीलो. पण आज मात्र त्या स्टॉकने मला लेख लिहण्यासाठी विवश केले आहे. या कंपनीचे नाव आहे भारत रसायन.

भारत रसायन ही भारत ग्रुपची एक उपकंपनी आहे. एसएन गुप्ता, आरपी गुप्ता आणि एमपी गुप्ता हे तीन भाऊ भारत समुहाचे सर्वोसर्वा आहेत. भारत रसायनची स्थापना १९८४ मध्ये झाली. भारत रसायन कृषीउद्योगांना आवश्यक असलेल्या रासायनिक तांत्रिक अर्कांचं उत्पादन करतात. यालाच टेक्निकल ग्रेड्स असे म्हणतात. खतांच्या आणि किटकनाशकांच्या निर्मितीसाठी खळीचे तीन टप्पे आहेत. टेक्निकल ग्रेड्स बनवणे. फॉर्म्युलेशन करणे आणि डिस्ट्रीब्युशन करणे. कृषी उत्पादनांच्या पहिल्या पायरीवर रासायनिक तांत्रिक अर्काची निर्मिती केली जाते. त्यानंतर तो अर्क वापरून खते आणि किटकनाशकांच्या कारखान्यात मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन केले जाते. तिसरा टप्पा वितरणाचा असतो.

आपल्या देशात तांत्रिक अर्क बनवण्याचे तंत्रज्ञान पी आय इंडस्ट्रीज, भारत रसायन अशा मोजक्या कंपन्यानी विकसित केले आहे. भारत एग्रोटेक आणि भारत इन्सेक्टीसाईड या भारत समुहाच्या इतर दोन कंपन्या आहेत ज्या फॉर्म्युलेशन आणि

वितरणाच्या क्षेत्रात काम करतात. भारत रसायन लिमिटेड ही शेअर बाजारातील लिस्टेड कंपनी समुहाच्या इतर दोन्ही कंपन्यांचा तांत्रिक कणा आहे. आज भारताच्या बावीस राज्यांमध्ये भारत समुहाची उपस्थिती आहे. कंपनीचे साडेतीन हजार डिस्ट्रीब्युटर्स संपूर्ण भारतात पसरले आहेत.

कृषिक्षेत्रांच्या आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेमध्ये खते किंवा किटकनाशके दुसऱ्या देशामध्ये निर्यात करण्यासाठी त्या देशातील सरकारकडे किंवा नियंत्रक मंडळांकडे आपल्या उत्पादनांचे रजिस्ट्रेशन करणे बंधनकारक असते. भारत रसायनकडे आज दोनशेहून अधिक कृषीरसायनांचे परवाने आहेत जे त्यांना आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत हक्काचा व्यवसाय देतात. एकूण पासष्ट देशांमध्ये यांचा माल निर्यात केला जातो. कंपनीचा बाहत्तर टक्के व्यवसाय त्यांना देशांतर्गत बाजारपेठेतून मिळतो तर अठ्ठावीस टक्के व्यवसाय इतर देशांमध्ये झालेल्या निर्यातीतून मिळतो. खतेकीटकनाशके बनवणाऱ्या देशीविदेशी सुप्रसिद्ध कंपन्यांना भारत रसायन कच्चा मालाच्या स्वरूपात अर्क आणि तांत्रिक अंश पुरवठा करते.

एकदा यांच्या ग्राहकांच्या यादीवर नजर टाका. रॅलीज इंडिया, युनायटेड फॉस्फरस लिमिटेड आणि इंडोफिल अशा आघाडीच्या

दिग्गज देशी कंपनी त्यांच्या रासायनिक अंशासाठी भारत रसायनवर अवलंबून आहेत. आंतरराष्ट्रीय बाजारात सिंजेटा, निसान केमिकल्स आणि मोंसॅटो अशा टॉपच्या कंपनी भारत रसायनकडून त्यांना लागणारा रासायनिक अर्क खरेदी करतात. २०१२ नंतर कंपनीने आंतरराष्ट्रीय व्यवसायवृद्धीकडे विशेष लक्ष द्यायला सुरुवात केली.

कृषीसंबंधित तांत्रिक अर्क सुद्धा औषधी उत्पादनांसारखी दोन प्रकारची असतात. पहिली पेटंट असलेली मॉलिक्युल्स आणि दुसरी जेनेरीक. जेनेरीक उत्पादने कोणीही तयार करू शकतो. त्यावरचा शोधकर्त्याचा मालकी हक्क संपुष्टात आलेला असतो. भारत रसायन दोन्ही प्रकारची उत्पादने निर्माण करते. हिमाचल प्रदेशात रोहतक आणि गुजरातमधील दहेज अशा दोन ठिकाणी यांचे कारखाने आहेत. दहेजमधील साईटवर मागच्या वर्षी शंभरकोटी रुपये गुंतवून त्यांनी आपली क्षमता वाढवली आहे. जेव्हा खोलात जाऊन माहिती काढली तेव्हा कळाले की निसान केमिकल नावाच्या जपानी कंपनीसोबत यांच्या एक जॉईंट व्हेंचरसाठी बोलाचाली सुरु आहेत. गेली अनेक वर्षे भारतातील कृषी कंपन्यांना चीनमधून टेक्निकल ग्रेडसचा पुरवठा होत होता. आता मात्र भारत सरकार चीनच्या मुसक्या आवळत चालला आहे. उचापती आणि कुरापती चीन अधुनमधून भारताला डिवचत

राहील. येणारा काळ चीनी आयातीला पर्याय उभा करणाऱ्या भारतीय कंपन्यांचा आहे. सरकार आणि जनता दोघेही भारतीय कंपन्यांनाच प्राधान्य देतील.

भारत रसायनचे मार्केट कॅपिटल पाच हजार चारशे सत्याहत्तर कोटी रुपये आहे. यांच्या एका शेअरची किंमत बारा हजार आठशे चाळीस रुपये आहे. आज दिवसभरात शेअरची किंमत वीस टक्क्यांनी वाढली म्हणजे कंपनीमध्ये नक्कीच मोठे काहीतरी काहीतरी शिजत आहे. पुढील काही दिवस प्रॉफिट बुकींग झाली तरी पैसे असतील तर संधी मिळाली तेव्हा या शेअरमध्ये एंट्री घ्या. जमल्यास एक शेअर घेऊन त्याचे किमान एक दोन वर्ष निरीक्षण करा. प्रत्येक वर्षी हा शेअर तीस टक्के रिटर्न देतो हा त्याचा रेकॉर्ड आहे. शेअरची किंमत दहा हजारांच्या पुढे आहे म्हणून मी या कंपनीवर लेख लिहणे टाळत होतो. मात्र आज शेअर्सचा भाव उसळणे हा मला एक शुभसंकेत वाटला.

---

## तंत्रज्ञानाची गॅलेक्सी; टाटा एलेक्सी

---

जगातील सर्वात जास्त श्रीमंत असणारी माणसं आणि बाजारपेठेचा बदलता ट्रेंड यात एक छूंपं समीकरण असतं. १९१० ते १९५० या काळात चारचाकी कार प्रचंड वेगाने लोकप्रिय झाल्या. त्यांचा जन्मदाता हेन्री फोर्ड जगातील सर्वात श्रीमंत माणुस म्हणून नावाजला गेला. १९४७ मध्ये त्याचं निधन झालं तोपर्यंत त्याला कोणीही स्पर्धक तयार झाला नाही. नंतर वॉलमार्टच्या सॅम वॉल्टनने ती जागा काबीज केली. विसाव्या शतकाच्या शेवटी जसेजसे कॉम्प्युटर आणि इंटरनेट यांनी आपल्या आयुष्यात शिरकाव केला, सर्वाधिक श्रीमंत माणसाची जागा बिल गेटसने घेतली. एकविसाव्या शतकात तंत्रज्ञान आणखी पुढे गेले. जेफ बेजोस या माणसाने व्यापार आणि तंत्रज्ञान यांची अमेझॉन सांगड घातली आणि अमेझॉनने जग काबीज केले. कित्येक वर्ष जगजेत्ता श्रीमंत म्हणून राज्य केल्यावर त्याला आता इलॉन मस्क आव्हान देतो आहे. येत्या काही वर्षात टेस्ला, फेसबूक किंवा गुगल इतके मोठे होतील की तेच उद्याचे नवे सर्वात मोठे संपत्तीवान असतील. या सगळ्या अब्जाधीशांच्या पोजिशन बदलण्यामागे एक पॅटर्न



लपलेला आहे. ज्या प्रकारच्या तंत्रज्ञानाची चलती असते, त्याच क्षेत्रात काम करणारी व्यक्ती जगातला सर्वात जास्त संपत्ती असलेली व्यक्ती ठरते. या रहस्याचा वापर शेअर बाजारात करून आपणही संपत्तीनिर्माण करू शकतो.

उदा.

एकोणीसावे शतक वाफेचे इंजिन, छापखाना, बंदुका अशा भौतिकशास्त्राशी संबंधित उपकरणांचे होते. विसावे शतक गाड्या, रेडीओ, टीव्ही, फ्रीज, कॉम्प्युटर अशा सुखसुविधा देणाऱ्या किंवा इलेक्ट्रीसिटीवर चालणाऱ्या यंत्रांनी गाजवले. पुढची ऐंशी वर्षे शिल्लक असणारे हे एकविसावे शतक डेटा आणि कृत्रिम बुद्धिमत्तेच्या जोरावर चालणार आहे. येत्या काही वर्षांमध्ये आपली टीव्ही, मोबाईल, कार, फ्रीज, लाईट, पंखे सगळे काही एकमेकांशी जोडलेले असतील. व्हाईस कमांडवर जग चालू लागले तर किबोर्डवर टाईप करण्याचे झंझटच राहणार नाही. पासवर्डपद्धती हद्दपार होईल. येत्या दहा पंधरा वर्षांत पेन ड्राईव्ह, हार्डडिस्क कालबाह्य होतील कारण गुगल ड्राईव्ह सारख्या क्लाऊड सर्विसेस त्यांची जागा घेतील. हवा तिथे हवा तितका डेटा साठवणे आपल्यासाठी आणखी सुलभ होत जाईल. क्लाउड कंप्युटिंग आणि ऑटोमेशनमध्ये तंत्रज्ञानाचं भविष्य लपलेले आहे. पंधरा

वीस वर्षानंतर कार चालवण्यासाठी ड्रायव्हरची गरज भासणार नाही अशा ऑटोमेशन प्रणालीच्या स्वयंचलित कार अनेक कंपन्या विकसित करत आहेत.

तंत्रज्ञान क्षेत्रातील भविष्यातील संधी शोधून त्यावर काम करणाऱ्या नामांकित भारतीय कंपन्या तुम्हाला माहित आहेत का? यादी बरीच मोठी आहे. एम्फॅसिस, एल एंड टी टी एस, कोफोर्ज, पर्सिंटंट आणि टेनला प्लॅटफॉर्मस! पण या सगळ्या आय टी सॉफ्टवेअर कंपन्यांमध्ये माझी आवडती कंपनी आहे टाटा एलेक्सी.

मागच्या एका वर्षापासून टाटा एलेक्सीचा शेअर सगळीकडे चर्चेत राहीला आहे. एका वर्षात पाचशे रुपयांपासून आज तीन हजार तीनशे रुपयांपर्यंत त्याने थक्क करणारी उसळी मारली आहे. टाटा एलेक्सीची सुरुवात १९८९ मध्ये झाली. त्यावेळी वाहनउद्योग, माध्यमे आणि दुरसंचार क्षेत्रातील कंपन्या आपलं जूनं रूप बदलून आधुनिक टॅकसेव्ही अवतार धारण करत होत्या. अर्थातच व्यवसायवृद्धीसाठी त्यांना तंत्रज्ञान पुरवणाऱ्या एका दर्जेदार कंपनीची आवश्यकता होती. टाटा एलेक्सीने ही पोकळी भरून काढली आणि फारच कमी वेळात स्वतःला प्रस्थापित केले. एकतर कंपनीच्या नावात टाटा असले की व्यवसाय, भागीदार, भांडवल आणि कर्मचारी सगळेच मिळणे सोपे असते आणि

पंचवीस तीस वर्षाखाली या क्षेत्रात अगदी थोड्या कंपन्या काम करत होत्या. टाटा एलेक्सी त्यांच्या कॉर्पोरेट ग्राहकांना इतिपासून अथपर्यंत सगळी सेवा देते. त्यांच्यासाठी इलेक्ट्रॉनिक आणि मेकॅनिकल यंत्रे तयार करून देते. कंपनीचा कारभार सोपा सुटसुटीत व्हावा म्हणून त्यांना वेगवेगळी सॉफ्टवेअर्स पुरवते. या सॉफ्टवेअरचा वापर करताना अचानक उदभवलेल्या सर्व प्रकारच्या समस्यांवर मार्ग शोधून देते. टाटा एलेक्सीचे डिझाईन स्टुडीओ, ऑफिसेस आणि सर्व्हिस सेंटर्स जगभर पसरले आहेत. टाटा एलेक्सीचा रोल फक्त कंपन्यांना सॉफ्टवेअर बनवून देणे इतकाच नाही तर ते त्यांच्या ग्राहकांची उत्पादने आधिकाधिक तंत्रस्नेही आणि ग्राहकस्नेही कसे होतील याचेही आराखडे आखून देतात. आपल्या ग्राहक कंपन्यांना ते वेळोवेळी वापरण्यास सोपे सुलभ असे ऍप्लिकेशन बनवून देतात. व्हर्चुअल रिएलिटी (आभासी वास्तविकता) आणि आर्टिफिशल इंटेलिजन्स (कृत्रिम बुद्धिमत्ता) या दोन्हीमध्ये टाटा एलेक्सीचा हातखंडा आहे.

टाटा एलेक्सी ही इन्फोसिस किंवा टीसीएस सारखी फक्त आवश्यक सॉफ्टवेअर सेवा पुरवणारी कंपनी नाही. टाटा एलेक्सी भविष्यात लपलेल्या तंत्रज्ञानाच्या संधींना शोधून काढण्याचे, तुलनेने कठिण असे कार्य करणारी कंपनी आहे. ऍबेडेड प्रॉडक्ट डिझाईनमधून यांना यांचा सर्वात मोठा व्यवसाय मिळतो. वाहनांना

सुटे इलेक्ट्रॉनिक भाग पुरवठा करणाऱ्या कंपन्या टाटा एलेक्सीकडून तंत्रज्ञान सहाय्य घेतात. कारमध्ये ब्ल्यूटूथ, जीपीएस, अद्ययावत संगीत यंत्रणा, अपघातानंतर जीवनरक्षक एअरबॅग तात्काळ बाहेर निघणे अशा कित्येक ठिकाणी प्रगत अशा इलेक्ट्रॉनिक यंत्रांची आणि त्यांना आज्ञा देणाऱ्या सॉफ्टवेअरची आवश्यकता असते. टाटा एलेक्सी वाहन कंपन्यांना या दोन्ही सेवा पुरवते.

उदा. टाटा मोटर्स जी नव्या प्रकारची इलेक्ट्रीन चारचाकी गाड्या बनवत आहे, त्या सर्व गाड्यांमध्ये जी स्वयंचलित यंत्रे आहेत, ती सर्व यंत्रे आणि त्यांची आज्ञावली बनवण्याचे काम टाटा एलेक्सीला देण्यात आले आहे. इलेक्ट्रीक वाहनांना परंपरागत वाहनांच्या तुलनेत थोड्या अधिक विकसित तंत्रज्ञानाची गरज आहे, ही जबाबदारी टाटा एलेक्सीने सहजरित्या पार पाडली. बॅटरी मॅनेजमेंट, वाहनाची कार्यक्षमता वाढवणे, ड्रायव्हर नसतानाही योग्य प्रकारे गाडी चालवण्याच्या स्वयंचलित यंत्रणा निर्माण करणे, अशा प्रकारची तंत्रांवर टाटा एलेक्सीमध्ये काम केले जात आहे. पुर्णत्वास नेले जात आहे. या अत्याधुनिक यंत्रणेला त्यांनी 'ऑटोनोम' असे नाव दिले आहे. जर का हे लोकप्रिय झाले तर फक्त टाटा मोटर्स नाही तर महिंद्रा, बजाज, मारुती आणि ह्युंडई अशा सर्व दिग्गज कंपन्या टाटा एलेक्सीकडे आपल्या स्वयंचलित वाहनांना टेक्नॉलॉजी पुरवण्याचा आग्रह धरतील.

फक्त वाहन क्षेत्रातच नाही तर ब्रॉडकास्ट, घरगुती इलेक्ट्रॉनिक वस्तु आणि मोबाईलसारखी दुरसंचार यंत्रे बनवणाऱ्या कंपन्यांसुद्धा टाटा एलेक्सीने दिलेल्या सेवांवर अवलंबून असतात. ज्या वेगाने इंटरनेटची उपलब्धता आणि वेग वाढतो आहे, येणाऱ्या काळात ओटीटी प्लॅटफॉर्म वर प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर मनोरंजन उपलब्ध होत जाणार आहे. डेटा वाढला की त्याचे योग्य व्यवस्थापन करणारी चोख यंत्रणाही हवी. हे कामसुद्धा टाटा एलेक्सी अगदी लीलया पार पाडते. अशातच झी फाईव्ह या आघाडीच्या ओटीटी कंपनीने टाटा एलेक्सीसोबत एक मोठा करार केला. येणाऱ्या दहा वर्षात कोट्यावधी नवे स्मार्टफोन आणि गॅझेट्स बाजारात दाखल होतील. साहजिकच त्यांना जोडल्या गेलेल्या कंपन्यांना यंत्रे आणि सॉफ्टवेअर पुरवण्याचे काम टाटा एलेक्सीलाच करावे लागेल. आवाजाने पंखे, लाईट, इलेक्ट्रॉनिक वस्तु आणि गाणे चालू बंद करणाऱ्या एलेक्सासारख्या यंत्राची दिवसेंदिवस वाढत चाललेली मागणी टाटा एलेक्सीच्या पथ्यावर पडत आहे.

आरोग्यसेवांमध्ये सुद्धा सॉफ्टवेअर आधारित इलेक्ट्रॉनिक साधनांचा वापर वाढत चालला आहे. प्रत्येक दिवशी नवी नवी अत्याधुनिक उत्पादने बाजारात येत आहेत. अशा अनेक हेल्थकेअर कंपन्यांना टाटा एलेक्सी आपला सपोर्ट देते.

गेल्या एका वर्षात कंपनीचे मार्केट कॅपिटल साडेपाच हजार कोटी रुपयांवरून एकवीस हजार कोटींवर जाऊन पोहोचले आहे ते उगीच नाही. शेअर बाजार टाटा एलेक्सीच्या उज्वल भविष्याकडे पाहून त्यांच्या शेअरला सोन्याचा भाव देतो आहे. तुम्हीही संधी मिळेल तशी टाटा एलेक्सीचे शेअर्स जमा करून ठेवा. टाटा एलेक्सी ही दमदार कंपनी आहे कारण त्यांच्याकडे ऑपॉर्चुनिटीची गॅलेक्सी आहे.

---

## आय टी क्षेत्रातला उगवता तारा; लार्सन एंड टुब्रो इन्फोटेक!..

---

आज ज्या कंपनीची तुम्हाला माहिती सांगणार आहे, त्या कंपनीचे नाव आहे लार्सन एंड टुब्रो इन्फोटेक लिमिटेड!..या स्टॉकला एल टी आय असेही म्हणतात. एल एंड टी इन्फोटेक ही आय टी क्षेत्रामध्ये जगभर सेवा देणारी एक खूप मोठी कंपनी आहे. डिजिटल आणि ऑटोमेशन क्षेत्रात कंपनीचे चांगलेच वर्चस्व आहे. जगभरातल्या मोठमोठ्या कंपन्यांना त्यांची आय टी सर्व्हिस मॅनेजमेंट, आय टी कन्सलटेशन आणि त्यांच्या बिजनेसची क्षमता वाढवण्यासाठी तज्ञांचे मार्गदर्शन हवे असते. ही जबाबदारी लार्सन एंड टुब्रो इन्फोटेक लीलया स्वतःच्या खांद्यावर घेते आणि यशस्वीरीत्या पार पाडते. ही भारतातली सहावी मोठी आय टी कंपनी आहे. कंपनीची सुरुवात १९९७ मध्ये झाली. पण मागच्या तेवीस वर्षात कंपनीने प्रचंड मोठी गरूडभरारी घेतली आहे. कंपनीची व्याप्ती किती मोठी आहे, हे खालील तीनचार गोष्टींवरून लक्षात येईल.

एल एंड टी इन्फोटेकमध्ये आजघडीला तब्बल एकतीस हजार कर्मचारी काम करतात. जगभरात सदतीस देशातील वेगवेगळ्या मुख्य शहरांमध्ये त्यांचे अठ्ठावन्न ऑफिसेस पसरलेले आहेत. आज जगातल्या टॉपच्या मानल्या गेलेल्या, फॉर्च्युन ५०० ह्या जगप्रसिद्ध यादीतल्या, तब्बल सहासष्ट कंपन्या ह्या एल एंड टी इन्फोटेकच्या सन्माननीय ग्राहक बनल्या आहेत. यांच्याकडे आंतरराष्ट्रीय दर्जाचे ४२४ क्लायंटस आहेत. आय टी क्षेत्रात कंपनी सातत्याने नावीन्यपूर्ण सेवा देण्याचा प्रयत्न करते. मशिन लर्निंग, अल्गोरीदम, डेटा, ऑटोमेशन आणि क्लाऊड कॅम्प्युटींग या सगळ्यांमध्ये कंपनीचा हातखंडा आहे.

२०१९ मध्ये एल एंड टी इन्फोटेकने माईंडट्री या सॉफ्टवेअर क्षेत्रातल्या आघाडीच्या दिग्गज कंपनीचे अधिग्रहण केले. ह्या एका चालीने एल एंड टी ने आपल्या सर्व स्पर्धक खेळाडूंना मोठा हादरा दिला. कंपनीचे आकारमान, तिचा मार्केट शेअर, नावीन्याची कास धरण्याची वृत्ती आणि कुशल कर्मचारी वर्ग या सगळ्या गोष्टींमूळे आपोआपच एक आर्थिक मोट किंवा मक्तेदारी निर्माण करण्यात कंपनीला यश आल्याचे दिसते. सहजासहजी यांच्या व्यवसायात शिरणे आणि यांच्या वाढत्या वर्चस्वाला आव्हान देणे, आता कूठल्याही नव्या किंवा स्पर्धक कंपनीला सहजासहजी शक्य होवू



नये, इतका मोठा आक्राळविक्राळ आणि महाकाय व्यवसाय यांनी उभा करून ठेवला आहे.

कंपनीचा सत्तर टक्के व्यवसाय अमेरिकेतून येतो, सतरा टक्के युरोपमधून आणि बाकीचा इतर ठिकाणाहून येतो. डॉलर आणि युरोच्या तुलनेत रुपया पाच दहा पैशाने जरी कमजोर झाला की एल एंड टी इन्फोटेकसारख्या इन्फोटेक कंपन्यांना जबरदस्त फायदा होतो. गेल्या कित्येक वर्षांपासून आय टी कंपन्या खोऱ्याने पैसा ओढत आहेत, आणि दिवसागणिक श्रीमंत होत चालल्या आहेत, याचे एक महत्वाचे कारण दिवसागणिक कोसळणारा रुपया हेच आहे. कंपनीचे व्यवस्थापन करणाऱ्या व्यक्तींमध्ये कंपनीचे मॅनेजिंग डायरेक्टर एस एन सुब्रामन्यम, सी ई ओ संजय जालोना आणि चेअरमन ए एम नाईक अशा एकाहून एक दिग्गज व्यक्ती आहेत. ही व्यवस्थापन करणारी टीम कंपनीची वाढ जोमाने व्हावी यासाठी दमदार आणि आक्रमक पावलं टाकत आहे.

जागतिक महामारीचा आपल्या व्यवसायाला फटका बसू नये म्हणून व्यवस्थापनाने आपल्या परदेशी ग्राहकांना मर्यादित वेळेपर्यंत सेवा घेण्यासाठी आर्थिक सवलती दिल्या. पोस्ट कोव्हिड आय टी क्षेत्रात अनेक नव्या संधी उपलब्ध होतील, आणि व्यवसाय वाढावा म्हणून कंपनी आणखीन प्रयत्नशील आहे.

माईडट्री आणि एल एंड टी इन्फोटेक यांची जोडी येणाऱ्या तीन चार वर्षांत डिजिटल ऑटोमेशनचे क्षेत्र गाजवेल, यात मला तरी शंकाच नाही. एका अंदाजानुसार २०२४ मध्ये ही मर्ज झालेली कंपनी साडेतीन बिलियन डॉलर्सचा व्यवसाय करेल. जर हा अंदाज खरा ठरला तर कंपनी टेक महिंद्राला सूद्धा मागे टाकेल. येणारा काळ हा आर्टिफिशल इंटेलिजन्स, ऑटोमेशन आणि आधुनिक तंत्रज्ञानाचा असेल. त्यामूळे कंपनीसमोर उज्ज्वल भविष्याच्या आणि प्रगतीची नवीनवी शिखरे सर करण्याच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत. आजघडीला कंपनीचे मार्केट कॅपिटल त्रेपन्न हजार चाळीस कोटी रुपये इतके आहे. कंपनीकडे चार हजार दोनशे एकवन्न कोटी रुपयांचे एसेट्स आहेत. त्याबदल्यात कंपनीवर फक्त आठशे एकसष्ट कोटी रुपयांचे कर्ज आहे, जे मालमत्तांच्या तुलनेत अल्प म्हणावे लागेल. कोरोना संकटाने बऱ्याच सेक्टरचे कंबरडे मोडले, पण काही मोजक्या सेक्टरसाठी कोरोना नवसंजीवनी घेऊन आले.

उदा. फार्मा आणि आय टी!..

जनजीवन ठप्प असतानाही लोक कधी नव्हे एवढ्या गॅझेटसचा वापर करत होते आणि त्यासाठी लागणाऱ्या आय टी सेवा वापरत होते. लॉकडाऊनच्या काळात प्रत्येक आय टी कंपनीचा व्यवसाय आणि नफा वाढल्याचे तुम्हाला दिसून येईल. २०१९-२० या

आर्थिक वर्षात कंपनीने दहा हजार आठशे एकोणाऐंशी कोटी रुपयांचा व्यवसाय केला होता. मात्र लॉकडाऊन आणि कोरोनासारखी भीषण परिस्थिती असताना देखील २०२० च्या जून आणि सप्टेंबर तिमाहीची विक्री सहा हजार कोटींच्या घरात जाऊन पोहचली आहे. आय टी कंपन्यांना पंधरा ते वीस टक्के इतके घसघशीत प्रॉफिट मार्जिन मिळते. सप्टेंबर २०२० च्या तिमाहीमध्ये कंपनीने आजवरचा सर्वोच्च म्हणजे चारशे छप्पन कोटी इतका नफा नोंदवला. कंपनीची पाळेमूळे खोलवर रुजत असल्याचे हे लक्षण आहे.

दोन हजार चौदामध्ये अर्निंग पर शेअर फक्त सत्तावन्न रुपये होते, आज ते शहान्नव रुपयांवर जाऊन पोहोचले आहे. कंपनीचा पी ई रेशो एकतीस इतका आहे.

आजघडीला कंपनीच्या एका शेअरची किंमत एक हजार नऊशे एकोणसत्तर रुपयांवर जाऊन पोहोचली आहे.

इन्फोसिस आणि टीसीएस जर भारतीय आय टी मधले तळपते तारे असतील तर एल एंड टी इन्फोटेक हा इथला उगवता तारा आहे.

इकोनॉमिक मोट, व्यवसाय आणि व्यवस्थापन, ग्रोथ रेशोज, प्रॉफिटेबिलिटी रेशोज, कॅश फ्लो, व्हॅल्युएशन आणि भविष्यात

लपलेल्या संधी या सर्वांचे एकत्रित आकलन केले तरी मी कंपनीला पाच पैकी पाच स्टार देईन.

लॉन्ग टर्म साठी गुंतवणूकीचा विचार करणाऱ्या प्रत्येकाने या कंपनीचा किमान एक तरी शेअर खरेदी करून ठेवायलाच हवा.



***L&T Infotech***

---

## औषध कंपन्यांचा महाराजा – एबॉट इंडिया!..

---

शेअर बाजारात चांगली कंपनी निवडण्यासाठी एक ठोकताळा वापरला जातो. जर तुम्हाला कंपन्यांची आर्थिक आकडेवारी कळत नसेल तर तुम्ही सरळ सरळ मार्केट लीडरमध्ये पैसे गुंतवून मोकळे व्हा. आज अशीच एक मार्केट लीडर कंपनी तुमच्यासमोर घेऊन आलो आहे. आजपासून बरोब्बर पाच वर्षांपूर्वी म्हणजे ०३ नोव्हेंबर २०१५ मध्ये जर एखाद्याने कंपनीचा पाच हजार रुपये किंमतीचा एक शेअर विकत घेतला असता, तर आज त्या एका शेअरची किंमत पंधरा हजार पाचशे रुपये इतकी झाली असती. त्याआधीच्या २०१० ते २०१५ या पाच वर्षांमध्ये तर शेअरचा भाव पाच पटींनी वाढला होता. आता २०२५ पर्यंत शेअरचा भीती किती पट होईल, हे माहित नाही, पण दरवर्षी वाढणारा कंपनीचा एकूण व्याप बघता ही कंपनी आपल्या शेअरधारकांना घसघशीत कमाई करून देईल, हे निश्चित!..

या कंपनीचे नाव आहे एबॉट इंडिया लिमिटेड!.. फार्मा क्षेत्रात सन फार्मा, डॉ. रेड्डी, लुपिन, सिपला, ग्लेनमार्क, डिविज लॅब आणि कॅडीला अशा कंपन्यांची नावे अनेक जणांना तोंडपाठ

असतात. पण एबॉट इंडिया, फायजर ह्या मात्र अशा छुप्या रुस्तम फार्मा कंपनी आहेत, ज्यांची कधीही जास्त चर्चा होत नाही. आणि त्यातल्या त्यात एबॉट इंडिया भारतातल्या फार्मा सेक्टरचा शहंनशहा होण्याकडे जोमाने वाटचाल करत आहे. तसं पाहिलं तर एबॉट ही एक अवाढव्य मल्टिनॅशनल कंपनी आहे.

पण एबॉट इंडिया ही तिची उपकंपनी मागच्या पंच्याहत्तर वर्षांपासून भारतीय लोकांसाठी औषधे तयार करत आहे. आजच्या घडीला भारतातील सर्वात मोठ्या हेल्थकेअर कंपन्यांपैकी एक अशी एबॉट इंडियाची ओळख आहे. भारत स्वतंत्र होण्याआधीच , म्हणजे १९४४ पासून एबॉट इंडिया भारतात आपली उत्पादने विक्री करू लागली होती. तुम्ही जर औषधांच्या नावांशी थोडेबहुत परिचित असाल, तर एसीडिटीवर लोकप्रिय असलेले डायजिन, पेन किलर म्हणून वापरले जाणारे ब्रुफेन आणि लॅक्सेटीव्ह म्हणून वापरले जाणारे क्रेमेफिन ह्या तीन औषधांची नावे तुम्ही कधी ना कधी ऐकली असतील.

ही तिन्ही लोकप्रिय उत्पादने एबॉट इंडियाचीच आहेत. आजही एबॉट इंडिया भारतात सर्वात वेगाने वाढ करणारी एक फार्मा कंपनी आहे. आज एबॉट इंडियाकडे साडेतीन हजारपेक्षा जास्त कर्मचारी काम करतात.

एबॉट इंडियाचा औषधे तयार करण्याचा कारखाना गोव्यात आहे. संपूर्ण देशात त्यांचे साडेचार हजारांहून अधिक स्टॉकिस्ट आहेत, आणि सत्तर हजारपेक्षा जास्त रिटेल दुकानांमधून त्यांचा माल विकला जातो. एबॉट इंडियाची खासियत म्हणजे एकदा यांच्या कंपनीत कामाला लागलेला माणूस शक्यतो कधीही यांची नौकरी सोडुन दुसऱ्या कंपनीत जात नाही. एबॉटमध्ये ज्युनिअर कर्मचाऱ्यांना सुद्धा वरिष्ठांसमोर आपली मते, नव्या कल्पना मांडण्याचे पूर्ण स्वातंत्र्य असते. इतके खुले आणि मुक्त वातावरण इतर कुठल्याही कॉर्पोरेट कंपनीमध्ये पहायला मिळत नाही. याचाच परिणाम म्हणून की काय, आज टॉपच्या शंभर भारतीय फार्मा ब्रॅंडपैकी सहा ब्रॅंड एकट्या एबॉट इंडियाचे आहेत. कंपनीचे प्रमुख नऊ ब्रॅंड हे त्यांच्या स्पर्धकांना मागे टाकून केव्हाच मार्केट लीडर बनले आहेत, आणि कित्येक वर्षांपासून आपली नंबर वनची पोजिशन टिकवून आहेत.

उदा. स्वाईन फ्लु होवु नये म्हणून एबॉटने इन्फ्लुव्हॅन्स नावाचे एक व्हॅक्सिन काढले होते, त्याचा मार्केट शेअर चक्क त्रेसष्ट टक्के होता.

थायरॉईडला आटोक्यात ठेवण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या थायरोनॉर्मच्या गोळ्यांनी बाजारपेठेचा एकावन्न टक्के हिस्सा

काबीज केला आहे. क्रेअन, व्हर्टिन आणि ड्युफॅस्टीक ही सगळी उत्पादने आज मार्केट लीडर म्हणून प्रस्थापित झाली आहेत. एकदा का एखाद्या व्यक्तिच्या मधुमेहाने धोक्याची पातळी ओलांडली तर त्याला आयुष्यभर इन्सुलिन घेणे अनिवार्य असते. एबॉट इंडिया आधी फक्त अशी इन्सुलिन, व्हिटॅमिन्स आणि एनिमल हेल्थ प्रॉडक्ट्स अशीच लिमिटेड उत्पादने बनवायची. पण मागच्या दहा वर्षात कंपनीने थक्क करणारी प्रगती केली. या दहा वर्षात त्यांनी अनेक स्पर्धक कंपन्यांना खरेदी करण्याचा सपाटा लावला, आणि एकामागे एक तब्बल शंभर नवी उत्पादने बाजारात आणली.

ह्या आक्रमक विस्तारनीतीमूळेच, २००९ मध्ये सातशे सदुसष्ट कोटी असणारा कंपनीचा नफा २०१९ मध्ये तीन हजार सहाशे चाळीस कोटी रुपयांवर जाऊन पोहोचला आहे. काही वर्षांपूर्वी भारतातली दिग्गज फार्मा कंपनी सॉल्व्हे फार्माला विकत घेतल्यामूळे एबॉट इंडियाला वेगवेगळ्या प्रकारच्या औषधांची बाजारपेठ ताब्यात घेणे एकदम सोपे झाले, आणि कंपनीचा जोमाने विस्तार होवु लागला. मागच्या तीन वर्षांपासून इंडीयन फार्मा मार्केट दरवर्षी सरासरी आठ टक्क्यांनी वाढत होते. मात्र कोव्हिड इतरांसाठी प्राणसंकट घेऊन आले असले तरी फार्मा कंपन्यासाठी संजीवनी घेऊन आले. भारतातली औषधांची बाजारपेठ ही



जगातली तिसऱ्या क्रमांकाची बाजारपेठ आहे. आणि अशा अक्राळविक्राळ मार्केटचा एबॉट इंडिया बिग बॉस आहे.

मार्केटमधली मक्तेदारी, प्रचंड मोठा पोर्टफोलिओ, पंच्याहत्तर वर्षांचे गुडविल, जागतिक दर्जाची उत्पादने, एम एन सी असल्याचा फायदा आणि कुशल व्यवस्थापन ह्या कंपनीच्या जमेच्या बाजू आहेत. एबॉट इंडियावर एक रुपयाचेही कर्ज नाही. प्रत्येक वर्षी नवी नवी उत्पादने बाजारात आणण्याचा धुमधडाका यापुढील काळातही सुरुच राहिल. कोरोना महामारीमुळे कंपनीने प्रभावीपणे डिजिटल प्लॅटफॉर्म वापरण्याची सुरुवात केली आहे. मागच्या दहा वर्षांपासून सातत्याने विक्रीच्या आकड्यामध्ये आणि निव्वळ नफ्यात होणारी वाढ ही एबॉट इंडियाच्या शेअरधारकांच्या दृष्टीने एक सुखावणारी गोष्ट आहे. भविष्यात सरकारने बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या मक्तेदारीविरोधात आणि नफेखोरीविरोधात कठोर पावले उचलली तर कंपनीच्या नफ्यावर परिणाम होवू शकतो, पण कोरोनाव्हायरसची लस उपलब्ध होऊन घराघरात पोहचेल्यात आणि सगळे वातावरण पुर्वीसारखे सुरळीत होईपर्यंत फार्मा कंपन्यांना भारतात मोकळे रान मिळाले आहे, हे नक्की! तोपर्यंत तरी त्यांच्यावर कसलीही बंधने लादली जाणार नाहीत.

२०१९ - २० या आर्थिक वर्षात कंपनीने पाचशे त्रयान्व कोटी इतका निव्वळ नफा कमवला होता. रेव्हेन्युमध्ये आणि टॅक्स भरण्याआधी झालेल्या नफ्यामध्ये अकरा टक्क्यांची वाढ आहे, मागच्या पाच वर्षांपासून रिटर्न ऑन कॅपिटल एम्प्लॉईडचा आकडा म्हणजे आर ओ सी ई चोवीस टक्के इतका विक्रमी नोंदवला जातोय. त्यामूळेच वर्षागणिक कंपनीचा शेअर रॉकेटसारखा उंच उडतो आहे. कोरोना महामारी नंतर सगळ्याच फार्मा कंपन्यांच्या शेअर्सचे भावा वाढले. आज एबॉट इंडियाच्या एका शेअरची किंमत पंधरा हजार दोनशे सत्तेचाळीस रुपये इतक्या उच्चांकावर जाऊन पोहोचली आहे. मागच्या एका वर्षात कंपनीने त्याच्या शेअरधारकाला एकशे तीस टक्क्यांचे रिटर्न दिले आहेत. स्क्रीनर डॉट इन या वेबसाईटवर तुम्हाला कुठल्याही कंपनीचा आजचा पी ई रेशो पाहता येतो. एबॉट इंडिया या स्टॉकचा प्राईज अर्निंग रेशो एकोणपन्नास आहे. कंपनीचा डेट टू इक्विटी रेशो ०.०७ आहे, तर करंट रेशो ३.१८ आहे. हे दोन्ही इंडिकेटर कंपनी आर्थिकदृष्ट्या उत्तम असल्याचे निर्देशक आहेत. म्हणून मार्केटमध्ये आलेल्या प्रत्येक करेक्शननंतर आपण हा शेअर विनाविलंब खरेदी करायला हवा. कारण एबॉट इंडियासारखे शेअर कधीही निराश करत नाहीत. दिर्घकालीन गुंतवणूकीची इच्छा असणाऱ्या प्रत्येक लॉन्ग टर्म इन्व्हेस्टरने हा स्टॉक आवर्जून आपल्या वॉचलिस्टमध्ये ठेवला

पाहिजे. कमीत कमी भावात जास्तीत जास्त संख्येने ह्या शेअर्सला तुम्ही आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये जमा करत रहा.

मागच्या दहा वर्षात कंपनीने जी काही जीवतोड मेहनत केली आहे, इतर फार्मा कंपन्यांचे अधिग्रहण केले आहे, त्याची फळे शेअरधारकाला पुढच्या दहा वर्षातही अशीच मिळत राहतील, हे नक्की!..



**Save money; and money will save you!..**

-----  
**शेअर मार्केटमधलं रामबाण औषध – अल्केम लॅबॉरेटरीज**  
-----

चांगला शेअर निवडणं, म्हणजे लग्नासाठी जोडीदार निवडण्यासारखंच असतं, चोखंदळ गुंतवणूकदाराला हवा तसा परफेक्ट स्टॉक लवकर सापडतच नाही, लग्न करण्याची इच्छा असणाऱ्या प्रत्येकाची आपल्या जोडीदाराबद्दल सुप्त अपेक्षा असते, जोडीदार सुंदर असावा, कमवता असावा, घरचा सधन असावा, त्याच्यावर कूटूंबाच्या जबाबदाऱ्या नसाव्यात, पण कूटूंबाची आर्थिक बाजू भक्कम असावी. अगदी असंच शेअर्सचं! आपल्या अशी कंपनी हवी असते, जी दरवर्षी भरघोस नफा कमवते, कंपनीने दरवर्षी भरभक्कम रिटर्न द्यावेत पण कंपनीने स्वतःच्या विस्तारीकरणासाठी कर्ज काढू नयेत. स्टॉकचा परफॉर्मन्स उत्तम असावा, स्टॉकचे भविष्यही उज्वल असावे, पण त्याचे व्हॅल्युएशन, पी ई रेशो मात्र एकदम स्वस्त असावे. प्रत्येक निकषावर कंपनी शंभर नंबरी सोन्यासारखी उजळून निघावी. जसं प्रत्येकाला आदर्श जोडीदार मिळत नाही, तसं प्रत्येक कसोटीवर खरा उतरणारा स्टॉक सहजासहजी हाती लागत नाही. पण आज

असाच एक स्टॉक मी तुमच्यासाठी शोधुन आणला आहे. फंडामेंटल एनॅलिसिसच्या प्रत्येक कसोटीमध्ये हा स्टॉक डिस्टींक्शन मध्ये उत्तीर्ण होईल.. या कंपनीचे नाव आहे, अल्केम लॅबोरेटरीज!..

१९७३ मध्ये मुंबईमध्ये औषधे आणि पोषकतत्वे बनवणाऱ्या या कंपनीची स्थापना झाली. आजच्या घडीला निश्चितपणे ही एक वेगाने वाढणारी कंपनी आहे. क्लेव्हेम ६२५ हे शरीरातल्या विषाणूंना निष्प्रभ करणारं उपयुक्त औषध बनवण्याचा मान अल्केम लॅबोरेटरीज ला जातो. अल्केम एंटी इन्फेक्टीव्ह, गॅस्ट्रो इंटेस्टीनल ड्रग्स पासून व्हिटॅमिन्स आणि न्युट्रिएंट्सपर्यंत सगळं काही बनवते. कंपनीचे संस्थापक होते, संप्रादा सिंग!.. आज भारत आणि अमेरिकेत मिळून पंधरा हजारांहून अधिक कर्मचारी या कंपनीमध्ये काम करतात. यावरून कंपनीचा आवाका आपल्या लक्षात येतो.

औषधांच्या व्यवसायात पेटंटला अनन्यसाधारण महत्त्व आहे, आणि शेअरधारकांच्या दृष्टीने चांगली गोष्ट म्हणजे अल्केम लॅबोरेटरीजच्या नावावर बरीचशी पेटंट रजिस्टर आहेत. अमेरिकेच्या औषधी प्रशासनाने अल्केम लॅबोरेटरीजच्या वेगवेगळ्या प्रकारच्या सातशे पाचहून अधिक असे मेडीसीन्सला अमेरिकेत वापरण्यासाठी मंजूरी दिली आहे.

काही वर्षांपूर्वी अल्केमने चक्क अमेरीकेतल्याच अनेक छोट्यामोठ्या औषध कंपन्यांना विकत घेण्याचा सपाटा लावला आणि संपूर्ण अमेरीकेत एकच खळबळ उडवून दिली. औषधांचा व्यवसाय प्रत्येक वर्षी एका ठराविक पण ठाम आणि निश्चित वेगाने वाढणारा बिजनेस आहे. आज फार्मा सेक्टरचा पी ई रेशो छत्तीसच्या घरात गेला, मात्र अल्केमचा पी ई मात्र अजुनही बावीसच्या आसपास घुटमळतोय, म्हणजे आपल्या स्पर्धकांपेक्षा ही कंपनी स्वस्त दरात उपलब्ध आहे. कंपनीच्या काही जमेच्या बाजू जाणून घेऊयात.

अल्केम लॅब मगच्या कित्येक वर्षांपासून आपल्या गुंतवणूकदारांना नियमित लाभांश म्हणजे डिव्हिडंड देते. कंपनीवर अत्यंत माफक कर्ज आहे, इतर सर्व फार्मा कंपन्यांच्या तुलनेत अल्केमचे रिटर्न ऑन कॅपिटल एम्प्लॉईड, म्हणजे भांडवलावर मिळणारा परतावा सर्वात जास्त आहे. जितका जास्त परतावा, तितके शेअरधारक खुष! अनेक कंपन्यांना नफा तर होतो, पण त्यांच्याकडे रोख रकमेची कमतरता असते, पण गेल्या कित्येक वर्षांपासून अल्केमकडे मोठ्या नफ्यासोबतच मोठ्या प्रमाणात गंगाजळी म्हणजे कॅश फ्लो उपलब्ध आहे. हे एका सुदृढ मॅनेजमेंटचे लक्षण आहे. मागच्या एका वर्षात अल्केम लॅबच्या शेअरने पस्तीस टक्के रिटर्न दिला आहे, त्यामूळे आज नवी खरेदी केली तर लगेच

सहा महिन्यात किंवा एका वर्षात स्टॉक आपल्याला अजून कमाई करून देईल, अशी आशा ठेवणे, जरा अडचणीचे होईल. पण जर तुम्ही तीन ते पाच वर्षांचा विचार करत असाल, तर मात्र अल्केमचा शेअर गुंतवणूदारांना अजिबात निराश करणार नाही. कंपनीचा खालील आर्थिक ताळेबंद पाहिला तर तुमच्या लक्षात येईल की प्रत्येक वर्षी रेव्हेन्यु वाढत चालला आहे.

आर्थिक वर्ष २०१५ – ३९२४ कोटी

आर्थिक वर्ष २०१६ – ५१६४ कोटी

आर्थिक वर्ष २०१७ – ५७९९ कोटी

आर्थिक वर्ष २०१८ – ६५१६ कोटी

आर्थिक वर्ष २०१८ – ७४४४ कोटी

प्रत्येक वर्षी बारा टक्के वाढ तुम्हाला दिसेल.

कंपनीचा निव्वळ नफ्यामध्ये चढउतार होत आहेत. पण मागच्या पाच वर्षांचा इतिहास जोडून पाहिले तर अल्केमने समाधानकारक वेगाने प्रगती केली यात शंकाच नाही. अल्केम कंपनीच्या पासष्ट टक्के शेअर्सच्या हिशशावर प्रमोटर्सची मालकी आहे, आणि हे शेअर्स कूठेही गहाण टाकलेले नाहीत, ही दिर्घकालीन गुंतवणूकीच्या दृष्टिने चांगली गोष्ट आहे. परदेशी

संस्थांकडे साडेआठ टक्के आणि घरगूती म्युचल फंडांकडे अकरा टक्के शेअर्सचा हिस्सा आहे.

तुम्हाला आम्हाला खरेदी करण्यासाठी फक्त वीस टक्के शेअर्स उपलब्ध आहेत. गेल्या तीन वर्षांपासून फंड हाऊसनी अल्केमचा शेअर विकलेला नाही, ही सुद्धा ह्या शेअरच्या दृष्टीने सकारात्मक गोष्ट आहे. कंपनीचे एकूण भागभांडवल तेहतीस हजार कोटी रुपये इतके आहे. २०१८ मध्ये हा शेअर तीस टक्क्यांनी खाली आला होता, पण मागच्या अडीच तीन वर्षांत अल्केमने जोरदार मुसंडी मारली आणि दरमहा सरासरी वीस टक्के रिटर्न ऑन इक्विटी गाठली, जो एक भरघोस कमाई करून देणारा आकडा मानला जाईल. कंपनीसमोर अनेक वेगवेगळी आव्हाने असताना देखील अल्केमने आपला चढता आलेख कायम ठेवला. कोरोनासंकटाने तर सर्वच फार्मा कंपन्यांना नवसंजीवनी दिली, अल्केमसूद्धा त्याला अपवाद नाही. भविष्यातही कंपनीची ही घौडदौड अशीच वेगाने चालू राहिल, अशीच परिस्थिती आहे. कोरोना नंतर रोगप्रतिकारशक्ती वाढवणाऱ्या न्युट्रीशन सप्लामेंटच्या आणि औषधांच्या मागणीमध्ये मोठी वाढ झाली आहे. कोरोनामुळे फार्मा कंपन्यांवर पून्हा एकदा गुंतवणूकदारांच्या उड्या पडत आहेत. प्रत्येक तिमाहीत विक्रीचे आकडे वाढलेले दिसत आहे. महामारीमुळे अमेरिकन औषधी प्रशासन आता अमेरिकेतल्या



भारतीय कंपन्यांशी अधिक सौजन्याने आणि मित्रत्वाने वागत आहे. जगाला कधीही नव्हती इतकी औषधांची आणि उपचाराची गरज भासते आहे. पुढचे अठरा महिने आय टी आणि फार्मा कंपन्याच गाजवणार यात मला तरी शंका नाही. अशा वेळी दिर्घकाळासाठी सुद्धा आपण या दोन्ही सेक्टरला प्राधान्य देऊ शकतो. एक महिन्यापूर्वी अल्केमचा भाव दोन हजार सहाशे रुपये होता. आज तो दोन हजार आठशे एकेचाळीस झाला आहे. चालू भावात पहिल्या टप्प्याची खरेदी करून चौवीसशे रुपयांना दुसरा टप्पा खरेदी केला जाऊ शकतो. तुम्ही जर आता हा स्टॉक खरेदी केला तर जागतिक उलथापालथीमूळे घाबरून विकू नका.

कमीत कमी पाच वर्षांसाठी या स्टॉकला आपल्या डि मॅटच्या तिजोरीत ठेऊन विसरून जा. २०२२ पर्यंत मार्केटवर फार्मा कंपन्यांचीच सत्ता चालणार आहे. आपल्या एकूण पोर्टफोलीओच्या दहा टक्के रक्कम, अल्केमच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करू शकता. एकाच स्टॉकमध्ये आपली सगळी संपत्ती गुंतवण्याची चूक करू नका. प्रत्येक पडझडीनंतर खरेदी करत राहीलो आणि तीन हजारांचे टारगेट मनात ठेवले तर अल्केममध्ये तीस चाळीस टक्क्यांची अपेक्षित वाढ तुम्हाला साध्य करता येईल. कोरोना काळात एक मॅसेज वारंवार यायचा, अत्यावश्यक काहीच नाही, जीवनच आवश्यक आहे आणि जीवनाला आजारांपासून

वाचवण्यासाठी अल्केमची औषधे आणि पोषणतत्त्वे लागतात. त्या दृष्टीने आणि आर्थिक ताळेबंदाच्या दृष्टीने अल्केम लॅब एक परफेक्ट मॅच आहे. अल्केम लॅबसारखा हिरा सहजासहजी हातात येत नसतो, आणि चांगला जोडीदार आणि चांगला शेअर एकदा आवडला की त्याच्याकडे अजिबात दुर्लक्ष करायचे नसते. त्याच्यामागे मागे करून त्याला आपले बनवायचे असते आणि दोघांशीही एकदा नाते जोडले तर ते नाते सुखादुःखामध्ये कायम निभवायचे असते.

---

## नथिंग फिटस बेटर; पेज इंडस्ट्रीज

---

पेज इंडस्ट्रीज ही कंपनी दोन ब्रॅंड्सची मालक आहे, पहिल्याचं नाव जॉकी!...दुसऱ्याचं नाव आहे स्पीडो!.. तसं पाहिलं तर जॉकी हा ब्रॅंड पेज इंडस्ट्रीने बनवलेला नाही, पण भारत, यु ए ई, बांग्लादेश, श्रीलंका आणि नेपाल या देशांमध्ये जॉकीचा व्यवसाय करण्याचा परवाना पेज इंडस्ट्रीला मिळालेला आहे. स्पीडोचे लायसंस फक्त भारतापूरते सीमित आहे. जॉकी हा जेन्ट्स आणि लेडिज अंडर गार्मेंट्सचा सूप्रसिद्ध आणि सर्वात लोकप्रिय ब्रॅंड आहे. सॉक्सपासून टॉवेलपर्यंत जॉकी बरचं काही बनवते. स्पीडो कंपनी स्वीमवेअर बनवते. पोहण्याचा पोषाख, स्विमिंग कॉस्चुम, गॉगल, वॉच, इअर बड आणि शूज बनवण्यामध्ये स्पीडोचा हातखंडा आहे. पेज इंडस्ट्रीजचे दोन्ही ब्रॅंड मार्केट लीडर आहेत. कंपनीच्या डिस्ट्रीब्युशन नेटवर्कला तोड नाही. जवळपास एकोणीसशे शहरांमध्ये यांची आऊटलेट्स आहेत. यांचा माल छोट्या दुकानदारांपासून भव्य अलिशान शॉपिंगमॉलपर्यंत सगळीकडे उपलब्ध असतो.

गेल्या काही दशकांपासून ही भारतातली लार्जेस्ट इनरवेअर सेलर कंपनी आहे, आजही हे स्थान टिकून आहे. विशेषतः तरूण तरूणींमध्ये जॉकीची क्रेझ वाढतच जाणार आहे. अनलॉक सुरू झाल्यापासून पेज इंडस्ट्रीचा शेअर चौखूर उधळलेल्या घोड्यासारखा बेभान होवून धावत सूटला आहे. कंपनीचा आरओईसी साडे त्रेपन्न टक्क्यांवर पोहोचला आहे. तीस टक्क्यांपेक्षा चांगला आर ओ ई सी असणं, ही दिर्घकालीन गूंतवणूकदारासाठी एक प्रकारची सुवर्णसंधी असते. नोटबंदी आणि जी एस टी या दोन कारणांमूळे २०१७ मध्ये कंपनीच्या विक्रीच्या आकड्यांवर वाईट परिणाम झाला होता. पण मागच्या तीन वर्षांत पुन्हा एकदा कंपनीची गाडी व्यवस्थित रूळावर आली आहे. २०१७ नंतर कंपनीचा नफा देखील प्रत्येक वर्षी वाढतो आहे. साडेचोवीस हजार मार्केट कॅअ असलेल्या कंपनीवर एकशे त्रेचाळीस हजार कोटी रूपयांचे तुलनेने नाममात्र कर्ज आहे. डेट टू इक्विटी रेशो ०.१६ आहे. प्रमोटरच्या हातात अठ्ठेचाळीस टक्के शेअर्स आहेत. एकही शेअर गहाण नाही. अशातच आलेल्या भयंकर तेजीमूळे कंपनीचा पी ई एकशे एकोणतीसवर गेला आहे. जेव्हा मार्केटमध्ये करेक्शन येते तेव्हा असे आडवेतिडवे वाढलेले स्टॉक्स सर्वांत आधी कोसळतात. जानेवारी महिन्यात बायडेनने

सत्ता हाती घेतली आणि अमेरिकेत कॉर्पोरेट टॅक्स वाढवल्याच्या घोषणा केल्या तर मार्केटमध्ये एक जबरदस्त करेक्शन येऊ शकते.

पेज इंडस्ट्रीजच्या एका शेअरची किंमत 27475 हजार रुपयांच्या आसपास आहे. पेज इंडस्ट्रीजसारखी प्रिमियम कंपनी आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये असणे, ही प्रत्येक व्हॅल्यु इन्व्हेस्टरची इच्छा असते.

**LUX**® *cozi*™

---

## **It's more than just an oil; Castrol India!..**

---

कॅस्ट्रॉलचे नाव लहानमोठ्या सर्वांनाच माहीत असते. ही फक्त भारतातली नाही, तर जगातली एक सुप्रसिद्ध कंपनी आहे. कंपनी तशी मूळची इंग्लंडची! कंपनी गाड्यांना लागणारे ल्युब्रिकेशन ऑईल बनवते. तुम्हाला ऐकून गंमत वाटेल, पण कॅस्ट्रॉल ऑईलची मागणी पूढारलेल्या देशांपेक्षा भारतासारख्या डेव्हलपींग देशांमध्ये जास्त आहे. कॅस्ट्रॉल ऑईल आपल्या सेक्टरचा मार्केट लीडर आहे.

ही जगातली सर्वात मोठी इंजिन ऑईल बनवणारी कंपनी तर आहेच, पण भारतात सूद्धा ऑईल विक्रीच्या बाबतीत कंपनी पहिल्या क्रमांकावर आहे. भारतात जेवढे ऑईल विकले जाते, त्यापैकी अडेचाळीस टक्के ऑईल एकट्या कॅस्ट्रॉलचे असते. येणाऱ्या काळात भारतामध्ये कॅस्ट्रॉल ऑईलचे भविष्य नेमकं काय असेल? त्यांची विक्री खरोखरच वाढेल का? कशावरून वाढेल? या प्रश्नाच्या उत्तरामध्ये एक रोचक आकडेवारी सांगतो. अमेरिकेमध्ये एक हजार माणसांमागे आठशे अठरा प्रवासी वाहने जसे की कार, ट्रक, बस आणि मालवाहू

चारचाकी वाहने आहेत. भारतामध्ये प्रति हजार माणसांमागे फक्त अठ्ठावीस चारचाकी गाड्या आहेत. चीनमध्ये हा आकडा एकशे शहाऐंशी एवढा आहे. हा आकडा भारतापेक्षा सातपट मोठा आहे.

भारताची अर्थव्यवस्था जसजशी वाढत जाईल, तसतशी गाड्यांची संख्याही वाढेल, आणि त्यासोबतच इंजिन ऑईलची मागणीही वाढत जाईल. मोबिल ऑईल फक्त वाहनांमध्येच नाही तर कारखान्यांमध्ये असलेल्या उपकरणांमध्ये सूद्धा घर्षण कमी करण्यासाठी वापरले जाते. जसं बंदूकीच्या गोळ्या नसतील तर ती बंदूक काहीच कामाची नाही, फक्त शोभेची आहे अगदी तसंच ज्या वाहनामध्ये ऑईल नाही, ते वाहन फक्त शोभेसाठी उरते. थोडक्यात इंजिन ऑईलच्या धंद्याला मरण नाही. अनेक ब्रॅंडच्या वाहनांच्या सर्व्हिसिंग सेंटरमध्ये कॅस्ट्रॉल ऑईलच वापरल्याचे तुम्हाला दिसेल. आज कॅस्ट्रोलचा शेअर घेण्यामध्ये अजून एक फायदा आहे. आज रुपयाची वस्तू बारा आण्याला मिळत आहे. कोरोना येण्यापूर्वी कॅस्ट्रॉलचा शेअर एकशे बासष्ट रुपयांवर गेला होता. आज मात्र तो एकशे तेवीस रुपयांना मिळतो आहे. एक प्रकारे ही लॉन्ग टर्म गूंतवणूकदारांसाठी सुवर्णसंधी आहे. कंपनीचे मार्केट कॅपिटल बारा हजार एकशे सहासष्ट कोटी रुपयांचे आहे. ही एक चांगली मिडकॅप कंपनी आहे. रिटर्न ऑन कॅपिटल एंप्लॉईड छप्पन्न टक्के आहे. तर रिटर्न ऑन इक्विटीचा आकडा बेचाळीस टक्के

इतका मोठा आहे. आर ओ सी ई आणि आर ओ ई हे दोन आकडे वीसच्या वर असतील, तर ते एका आर्थिकदृष्ट्या सुदृढ असलेल्या कंपनीचे लक्षण असते.

कंपनीवर शून्य रुपयांचे कर्ज आहे. गेल्या बारा वर्षात कंपनीने एक रुपयांचेही कर्ज काढले नाही. कंपनी एक कॅश रीच कंपनी आहे. एका ब्रॅंडेड कंपनीचा शेअर विकत घेण्यासाठी इतकी एक गोष्ट सूद्धा पूरेशी आहे. कंपनीवर असलेल्या देण्याच्या प्रमाणात कंपनीची मालमत्ता दुप्पट आहे. म्हणजे कंपनीचा करंट रेशो दोन आहे. हे एक आर्थिकदृष्ट्या सुदृढ कंपनीचे लक्षण आहे. कॅस्ट्रॉल इंडियामध्ये प्रमोटर्सची होल्डिंग एक्कावन्न टक्के आहे. एफ आय आय आणि डी आय आय कडे कॅस्टॉलचे एकतीस टक्के शेअर्स सुरक्षित आहेत. सामान्य गुंतवणूकदारासाठी बाजारात फक्त अठरा टक्के शेअर्स उपलब्ध आहेत.

कंपनीचा पी ई रेशो अठरा आहे. मागच्या दहा वर्षांचे ट्रॅक रेकॉर्ड काढून बघितले तर सहज लक्षात येईल, की प्रत्येक वर्षी कंपनीच्या व्यवसायामध्ये आणि नफ्यामध्ये वाढ होत आहे. २०२० हे वर्ष लॉकडाऊन आणि कोरोनामंदीमुळे झाकोळले गेले. जनजीवन ठप्प झाले याचा सर्वात मोठा फटका वाहन उद्योगाला बसला, तरीही कंपनीने गेल्या मागच्या तिमाहीमध्ये अडीचशे कोटी



रुपयांचा नफा कमवला. कॅस्ट्रॉल इंडियाच्या शेअरची टी.व्ही. चॅनेलवर फारशी चर्चा होत नाही.

मिडियामध्ये जिलेट इंडिया, प्रॉक्टर एंड गॅबल, नेसले, ह्या सोन्याची अंडी देणाऱ्या स्टॉक्सऐवजी इतर सटरफटर कंपन्यांचे शेअर्स का प्रमोट केले जातात, हेच कळत नाही. अनेक कंपन्या आपल्या शेअर्स लोकांच्या गळ्यात मारण्यासाठी पॅनलिस्टला पैसे देतात अशी शंका येते. दोन हजार पंधराच्या तेजीमध्ये कॅस्ट्रॉल इंडियाच्या शेअर्सच्या किंमतीने दोनशे अष्ट्याहत्तरचा उच्चांक गाठला होता. आज तो खाली येत येत एकशे तेवीस रुपयांना उपलब्ध झाला आहे. गेल्या दोन तीन वर्षात ऑटोमोबाईल सेक्टरमध्ये मंदी आली होती.

बी एस स्टॅंडर्ड विषयी तुम्ही ऐकले असेल. सरकारने डिझेलच्या जुन्या मॉडेलच्या गाड्यांवर बंदी घातली आणि शेअरचा भाव गडगडायला सुरूवात झाली. कोरोनाच्या सहा महिन्यांच्या लॉकडाऊनने ह्या वाहन क्षेत्राच्या मंदीला महामंदीमध्ये परावर्तित केले. कोरोनापूर्व काळात म्हणजे फेब्रुवारी महिन्यात शेअर्सचा भाव एकशे नव्वदच्या घरात होता. आज तो एकशे वीस रुपयांना डिस्काऊंटमध्ये मिळत आहे.

पण इथून पूढे लोक स्वतःच्या सूरक्षिततेसाठी बस, ट्रेनने प्रवास करण्याचे टाळतील आणि जास्तीत जास्त गाड्या खरेदी केल्या जातील. दिवसानंतर रात्र उगवते आणि रात्रीनंतर दिवस उगवतो, अगदी तसंच ऑटोमोबाईल सेक्टरसूद्धा भविष्यात नक्कीच चांगले परफॉर्म करेल. तुम्हालाही जाणवत असेल की पब्लिक ट्रान्सपोर्टची जागा खाजगी वाहनांनी घेतली आहे. जितक्या जास्त गाड्या धावतील, तितके जास्त ऑईल वापरले जाईल.

जोपर्यंत भारतात परवडणाऱ्या दरात इलेक्ट्रिक व्हेहीकल उपलब्ध होत नाहीत, आणि घराघरात लोकप्रिय होत नाहीत, तोपर्यंत कॅस्ट्रॉल इंडीयाचे साम्राज्य अभेद्य आहे. येणाऱ्या दहा वर्षात २०३० पर्यंत हे काही सहजासहजी शक्य नाही. आज सव्वाशे रुपयांना मिळणारा हा शेअर अजून खाली येऊन येऊन कूठपर्यंत येईल? रिस्क रिवॉर्ड रेशो खूप चांगला आहे. ह्या शेअरने दोनशे दिवसांचे सिंपल मूव्हिंग एव्हरेज तोडले आहे. हे ही स्टॉक बाईंग झोनमध्ये असल्याचे लक्षण असते.

प्रत्येक मोठ्या घसरणीनंतर हा शेअर आत्मविश्वासाने खरेदी करा. जो कोणी ह्या ब्रॅंडवर विश्वास ठेऊन शेअर्सचा साठा करत राहिल, त्याला पूढच्या पाच वर्षात नक्कीच चांगले रिटर्न पहायला मिळतील.

काही काही शेअर्स डोळे झाकून विकत घ्यायचे आणि विसरून जायचे असतात. कॅस्ट्रॉल इंडिया सूद्धा या कॅटॅगिरीमधलाच एक स्टॉक आहे. आभार आणि शुभेच्छा!..



---

## ब्लू चिप कंपन्यांचा राजा; डिव्हीस लॅब

---

शेअर बाजारात तुम्ही 'ब्लू चिप स्टॉक' हा शब्द अनेकदा ऐकला असेल. 'ब्लू चिप स्टॉक' हे नक्की काय गौडबंगाल आहे, असा प्रश्नही तुम्हाला कधीतरी पडला असेल. अमेरिकेच्या कॅसिनोमध्ये पोकर नावाचा एक खुप लोकप्रिय खेळ खेळला जातो. आपल्याकडे नव्या व्यापारमध्ये असते, तशी या पोकरमध्ये प्लास्टीकची करंसी असते. खरे पैसे देऊन आपल्याला तीन रंगांचे प्लास्टीक कॉईन घ्यावे लागतात.

पांढरे, लाल आणि निळे!..

एका व्हाईट चिपची किंमत असते एका डॉलर, रेड चिप्सची किंमत पाच डॉलर्स आणि ब्लू चिप ची किंमत दहा डॉलर्स असते. अर्थातच पोकरमध्ये सर्वात जास्त महत्व ब्लू चिपला असते. १९२३ मध्ये ओलिव्हर गिनगोल्ड या डाऊ जॉन्सच्या कर्मचार्याने जगात सर्वात पहिल्यांदा दर्जेदार आणि उच्च प्रतिच्या कंपन्यांच्या शेअर्ससाठी 'ब्लू चिप स्टॉक्स' हा शब्द वापरला आणि आज तो जगभर रुळला आहे, लोकप्रिय झाला आहे. ज्या कंपन्या सुप्रसिद्ध असतात, ज्या कंपन्याची पाळेमूळे खोलवर रुजलेली असतात,

ज्यांचे भागभांडवल भरभक्कम असते, आपापल्या क्षेत्रात त्या दिग्गज आणि आघाडीच्या असतात, ज्यांनी सेवा आणि उत्पादने देऊन बाजारात वर्चस्व निर्माण केलेले असते, ज्यांना स्पर्धा निर्माण करणे सहजासहजी शक्य नसते, अशा मार्केट लीडर कंपन्यांना सरसकट 'ब्लू चिप स्टॉक्स' असे म्हणण्याची प्रथा रुढ झाली.

गुंतवणूकदारांना ब्लू चिप कंपन्या आवडतात याचे कारण हजारो कोटी रुपयांची मार्केट कॅपिटल असल्यामूळे त्यांना आपली गुंतवणूक सुरक्षित वाटते. हे स्टॉक्स इतर कंपन्यांच्या तुलनेत अधिक स्थिर असतात. हे संध गतिने वाढतात, किंवा पडतात. ह्या शेअर्सचे भाव हळूहळू का होईना, पण सातत्याने वाढत जातात. दिर्घकाळापर्यंत टिकून राहण्याची क्षमता असल्यामूळे हे तुलनेने यांच्यामध्ये पैसे टाकणे कमी जोखमीचे असते. लॉन्ग टर्म मध्ये गुंतवणूदारांना चांगले रिटर्न मिळवून देण्यामध्ये हे नक्कीच सक्षम ठरतात.

ब्लू चिप स्टॉक्स आपल्याला व्याजरूपामध्ये प्रत्येक वर्षी चांगला डिव्हिडंड सुद्धा देतात. या कंपन्यांमध्ये कधीही अप्पर किंवा लोअर सर्किट लागत नाही. अनेक लोकांना स्टॉक मार्केटमध्ये आपण पैसे गमावू अशी भीती वाटत असते. जर तुम्हाला शेअर बाजारात पैसे टाकल्यावर सुद्धा सुखाची, आणि

समाधानाची झोप यावी असे, मनापासून वाटत असेल तर तुम्ही ब्लु चिप कंपनीच निवडायला हवी. म्हणून अशा स्टॉक्सना ‘बाय एंड फोरगेट स्टॉक्स’ असे सुद्धा म्हण्टले जाते. कोणत्याही देशाच्या अर्थव्यवस्थेमध्ये ह्या ब्लु चिप कंपन्यांचे सर्वात मोठे योगदान असते. अशाच एका ब्लु चिप स्टॉकबद्दल मी आज तुम्हाला सांगणार आहे, ती म्हणजे डिव्हिस लॅबोरेटरी!..

ह्या कंपनीचे संस्थापक आहेत, मुरली दिवी!..

आपले फार्मास्युटिकल शिक्षण पूर्ण करून मुरली नव्या संधीच्या शोधात अमेरिकेला गेले. आपल्या अमेरिकेच्या वास्तव्यात त्यांनी रिसर्च कसा करावा, याचा प्रगाढ अभ्यास केला, आणि करिअरमध्ये मोठी झेप घेतली. पण १९८४ मध्ये, करिअरच्या शिखरावर असताना, वयाच्या पस्तीसाव्या वर्षी पुढच्या सगळ्या सुवर्णसंधी सोडून ते पुन्हा भारतात वापस आले, आणि डॉ. रेड्डीज लॅबोरेटरीमध्ये त्यांनी भागीदारी स्वीकारली. १९९० मध्ये त्यांनी स्वतःची एक कंपनी सुरु केली, त्याचे नाव डिव्हिस लॅब!..

सुरुवातीला ही फक्त एक कन्सल्टिंग फर्म होती. एखाद्या नव्या कंपनीला औषध निर्मितीच्या कामात मदत किंवा मार्गदर्शन हवे असेल, तर डिव्हिस लॅब त्यांना औषधनिर्मितीच्या प्रक्रियेत सहाय्य

करत असे. नंतर हळूहळू डिव्हिज लॅब स्वतः अनेक कंपन्यांना कॉन्ट्रॅक्ट बेसीसवर औषधे तयार करून देऊ लागली. कूठलीही गोळी असो वा औषध, त्यामध्ये रोगावर उपचार करणारे खरे औषध एक टक्का आणि नव्यान्व टक्के इतर सामग्री असते. वैद्यकशास्त्रात त्या रोगावर उपचार करणाऱ्या घटकाला एकटीव्ह इनग्रेडियंटस, किंवा ए पि आय असेही म्हणतात.

एक प्रकारे हा ए पी आय हाच प्रत्येक औषधाचा प्राण असतो. हे ए पी आय बनवण्यामध्ये डिव्हीस लॅबोरेटरीचा हातखंडा आहे. विदेशी औषध कंपन्यांची इतर भारतीय कंपन्यांसोबत एक स्पर्धा चालते. पण डिव्हिस लॅब ही औषध बनवणारी नसून ए पी आय बनवणारी कंपनी असल्यामुळे त्यांना दिग्गज विदेशी औषध निर्मात्यांकडूनही कोट्यावधी रुपयांचा व्यवसाय मिळतो. औषधे बनवणाऱ्या जगातल्या टॉपच्या पाच कंपन्या काढल्या तर त्या सुद्धा डिव्हीज लॅबच्या ग्राहक आहेत, एवढा मोठा डिव्हीज लॅबचा दबदबा आहे.

असे का?

कारण डिव्हिस लॅबोरेटरीकडे आज भारतातल्या तज्ञ वैज्ञानिकांची फौज आहे. गेल्या तीस वर्षांपासून डिव्हिज लॅबने आपल्या ग्राहकांना इतकी चोख आणि दर्जेदार सेवा दिली आहे

की ग्राहक यांना पुन्हा पुन्हा नवीन ऑर्डर देतो. औषध निर्मितीमध्ये खूप मोठ्या प्रमाणावर पळवापळवी चालते. पण डिव्हिजला आपला रिसर्च सोपवताना, आपले मॉलिक्युल चोरी होणार नाही, याची विदेशी कंपन्यांना पूर्ण खात्री असते, हे डिव्हिज लॅबचे वेगळेपण आहे.

आणखी एक महत्वाचा भाग म्हणजे ड्रग बनवण्यापेक्षा जास्त मेहनत आणि जास्त नफा हा त्या ड्रगचा आत्मा असलेल्या 'ए पी आय' बनवण्यामध्येच असतो. हे काम अवघड आहे, आणि म्हणून ह्या कामात जास्त कमाईसुद्धा होते. यामूळे ही कंपनी दरवर्षी कोट्यावधी रुपयांचा नफा कमवते.

ज्या ज्या वर्षी संपुर्ण जगभर पसरलेल्या औषध कंपन्या चांगला नफा कमवतात, त्या त्या वर्षी डिव्हिज लॅबची सुद्धा रग्गड कमाई होते. डिव्हिज लॅबची आणखी एक वैशिष्ट्य म्हणजे यांचे कुशल व्यवस्थापन!

संपुर्ण जगामध्ये एपीआय बनवणारे एकवीस मोठे खेळाडू आहेत, डिव्हिज लॅबचा नंबर पहिल्या तीन कंपन्यांमध्ये लागतो. यावरून कंपनीचे भविष्य काय असेल याचा आपल्याला अंदाज येतो.



आपल्या स्पर्धाकंपेक्षा कमी किंमतीत उत्पादन तयार करण्यात कंपनीचा हातखंडा आहे. कंपनी ऑर्डर स्वीकारण्याआधी नफ्यातोट्याचा बारीक विचार करते. ज्या व्यवसायात नफा होणार नाही, अशा उत्पादनांना कंपनी हातच लावत नाही. कंपनीची मार्केट कॅप एकोणनव्वद हजार कोटी रुपयांवर जाऊन पोहोचली आहे.

आज एका शेअरची किंमत तीन हजार आठशे एकेवीस रुपये आहे. कोव्हिडनंतर प्रत्येक फार्मा कंपनीचे भाव आभाळाला जाऊन भिडले, डिव्हिज लॅबही त्याला अपवाद नाही. त्यामूळे कंपनीचा पी ई रेशो पन्नास वर जाऊन पोहोचला आहे. पण प्रत्येक करेक्शनमध्ये तुम्ही ह्या कंपनीचे जास्तीत जास्त शेअर्स साठवून ठेवायल हवेत. रिटर्न ऑन इक्विटी अठरा टक्के इतका आहे. आर्थिक वर्ष २०२० मध्ये डिव्हिज लॅबने पाच हजार पाचशे कोटी रुपयांची उलाढाल केली. त्यापैकी चक्क तेराशे शहात्तर कोटी रुपयांचा नफा त्यांनी खिशात घातला. मागच्या पाच वर्षात त्यांचा रेव्हेन्यु पाचशे कोटी रुपयांनी वाढत चालला आहे. जगात चाललेल्या एकूण घडामोडी पाहता, येणाऱ्या ह्यांच्या व्यवसायाची काळात सुद्धा अशीच भरभराट होत राहिल अशी आशा करण्यास हरकत नाही. कंपनीच्या प्रमोटर्सकडे आजही बावन्न टक्के शेअर्सची मालकी आहे. कंपनीवर अत्यंत नाममात्र कर्ज आहे.

डिव्हिज लॅबला खरी स्पर्धा कोणाकडून असेल तर ती चीनी कंपन्यांपासून आहे. भारताच्या तुलनेत चीनमध्ये कच्चा माल, वीज आणि लेबर अत्यंत स्वस्त दरात उपलब्ध आहे. चीनची उत्पादन क्षमता प्रचंड मोठी असल्यामुळे तो जगाचा कारखाना बनला. त्या बाबतीत त्यांना कोणीच टक्कर देऊ शकत नाही. अनेक भारतीय कंपन्या त्यांना लागणाऱ्या एपीआय साठी आजही चीनवर अवलंबून आहेत. पण सीमावर्ती तणावानंतर भारत सरकारने आत्मनिर्भर बनण्यासाठी जी धोरणे आखली त्याचा फायदा डिव्हिज लॅब सारख्या कंपन्यांना निश्चितपणे होईल. कंपनीचा फायदा हा त्याच्या शेअर होल्डर्सचा फायदा असतो. सगळ्या कसोट्यांवर पारखून घेतली तर डीव्हिज लॅब हा ब्लु चिप कंपन्यांचा राजा आहे. आपल्या पोर्टफोलिओला नेहमी सदाबहार आणि हिरवेगार ठेवायचे असेल तर हा ब्लु चिप स्टॉक तुमच्या पोर्टफोलिओमध्ये असलाच पाहिजे.

**We don't have a monopoly; we have a market share!..**

---

**मोनोपलीवाला स्टॉक - पिडिलाइट इंडस्ट्रीज!..**

---

स्टॉक मार्केटच्या जगात सर्वात जास्त भाव त्या कंपनीलाच मिळतो, ज्याला स्पर्धाच नाही. अशा कंपन्या ज्यांचे मार्केटमध्ये एकहाती साम्राज्य असते, अशी कंपनी जी एकमेवद्वितीय असते, अशी कंपनी जी आपले स्पर्धक तयार होवूच देत नाही, कोणी आव्हान दिलेच तर त्याला तात्काळ गिळून टाकते, आणि ठेकर सूद्धा देत नाही. व्हॉटसएपकडून भविष्यात धोका आहे, असे लक्षात येताच फेसबूकने व्हॉटसएपला खरेदी करून टाकले. बिल गेटसने कितीही चॅरिटी केली तर शेकडो नव्या कंपन्यांना साम दाम दंड भेद असे नाना वापरून त्याने मायक्रोसॉफ्टच्या दावणीला बांधले म्हणूनच जगभर विंडोज प्रणालीचे अनाभिषिक्त साम्राज्य तयार होवू शकले. आजही त्याला आव्हान देण्याची ताकत कोणात नाही.

वॉरेन बफे आणि चार्ल्स मिंगेर अशा मोनोपलीवाल्या कंपन्याच हेरायचे, जिलेट ही दाढीचे ब्लेड बनवणारी कंपनी या क्षेत्रात प्रचंड आक्रमक आहे, आणि ती स्पर्धक तयार होवूच देत नाही, असे

लक्षात आल्यावर त्यांनी ताबडतोब जिलेटमध्ये प्रचंड मोठी गुंतवणूक केली, पुढच्या पन्नास वर्षात याच जिलेटने बफे ला मालामाल केले, आणि त्यांचा विश्वास सार्थ ठरवला. भारतीय शेअर बाजारात प्रत्येक क्षेत्रातच प्रचंड मोठी स्पर्धा आहे. आपल्याकडे एखाद्या क्षेत्रात स्वतःची मोनोपली तयार करणाऱ्या आणि वर्षानुवर्ष ती टिकवून ठेवणाऱ्या अगदी मोजक्या कंपन्या आहेत. त्यापैकी एक कंपनी म्हणजे फेविकॉल बनवणारी पिडिलाईट कंपनी!.. एडिजीव्ह बनवण्याच्या क्षेत्रात कंपनीचे एकहाती वर्चस्व आहे, आणि त्याला आव्हान देण्याची, हे वर्चस्व मोडून काढण्याची क्षमता आज तर कोणामध्येही नाही. फेव्हिकॉल, फेव्हिक्विक ही जोडगोळी आज संपुर्ण देशाची डिंक बनली आहे.

भारतात असे एकही घर नसेल, ज्या घरात आजपर्यंत फेव्हिकॉल वापरले गेले नसेल. लहान मुलांना वापरायला सोपे असे फेविस्टीकसुद्धा बच्चे कंपनीचे आवडते उत्पादन आहे. बांधकाम करताना कॉन्क्रीटमध्ये वॉटरप्रूफसाठी वापरले जाणारा लोकप्रिय ब्रॅंड डॉक्टर फिक्सट हा सुद्धा पिडिलाईट कंपनीच्याच मालकीचा आहे. एखाद्या पाईपचे छिद्र बुजवण्यासाठी वापरला जाणारा एम सील नावाचा दोन वेगवेगळ्या पेस्टला एकत्र करून बनवला गेलेला एक चिकट पदार्थ तुम्ही कधी ना कधी तयार केला असेल. पिडीलाईट टर्मिनेटर नावाचे एक वाळवी किडे मारणारे औषधसुद्धा

बनवते. ही अनोखी उत्पादने त्यांच्या मनोरंजक आणि कल्पक जाहिरातींमूळे आपल्या चांगलीच लक्षात राहिली आहेत.

जसे “ये फेविकॉलका जोड है टुटेगा नही!...” मासे पकडण्यासाठी फेविक्वकचा वापर केलेली एका मच्छीमाराची जाहिरात!.. किंवा पाईपचे पाणी गळाल्यामूळे मृत्यूपत्रावरचा एक आकडा पुसून गेल्यावर रडणारा स्वार्थी मूलगा! पिडिलाईटच्या सर्वच उत्पादनांनी दर्जा, जाहिरात आणि स्वस्त किंमत या तिकडीच्या बळावर लोकांच्या मनात घर केले आहे.

मुख्यतः पिडिलाईट कंपनी केमीकल आणि एडीजिव्ह बनवण्याच्या सेक्टरमधली दादा कंपनी आहे. आधीच या क्षेत्रात भारतामध्ये खूपच कमी कंपन्या काम करतात. त्यात एखादा खेळाडू डोके वर काढू लागला, तर पिडिलाईट त्यालाच खेदी करून स्वतःमध्ये विलिन करून टाकते. आजकाल कंपनी खूप चर्चेमध्ये आली आहे. त्याचे कारण म्हणजे यावेळी पिडिलाईटला कडवे आव्हान देणारी त्यांची आपला प्रमुख स्पर्धक मूळ अमेरिकन कंपनी असलेल्या हटसमन एड्व्हान्सड मटेरिअलसची पिडिलाईटने शिकार केली आहे.

हटसमन मटेरीअलची ओळख म्हणजे एरल्डाईट नावाचे एडीजिव्ह!.. बांधकामापासून इंडस्ट्रीपर्यंत आणि घरगूती

वापरापासून व्यवसायिक वापरांपर्यंत जिकडेतिकडे अल्ट्राईटचाच बोलबाला आहे. दिवसेंदिवस हटसन एडीजीव्ह इंडीया, पिडिलाईटसमोर एडीजीव्ह आणि सिलंटच्या क्षेत्रात कडवे आव्हान निर्माण करत होता, यावेळी हटसमन या आपल्या सर्वात मोठ्या शत्रुलाच आपली ताकत बनवण्याची आक्रमक खेळी पिडिलाईटने खेळली आहे. एकवीसशे कोटी रुपये देऊन हा व्यवहार पूर्ण केला जाणार आहे, असे पत्र खुद्द पिडिलाईटने एन एस ईला दिले, जे एन एस ई च्या वेबसाईटवर पहायला मिळेल.

जे लोक बांधकाम क्षेत्रात सक्रिय असतील त्यांना नक्कीच माहित असेल की अल्ट्राईट काय चीज आहे? यांचे संपूर्ण भारतभर जाळे पसरलेले आहे, आणि सर्व मोठ्या रिटेल दुकानांमध्ये अल्ट्राईट उपलब्ध असते. प्लंबर पासून इलेक्ट्रीशियन पर्यंत सगळ्यांच्या तोंडात अल्ट्राईट हा शब्द असतो. पिडिलाईटची मार्केट कॅपिटल एकव्याऐंशी हजार कोटी रुपये इतके आहे. त्याचा प्राईस अर्निंग रेशो नव्वद इतका असल्यामुळे कंपनीच्या शेअरची किंमत महागडी वाटू शकते, पी ई रेशो जास्त आहे, पण या स्टॉकमध्ये भविष्यात ग्रोथ करण्याची जबरदस्त क्षमता आहे, अशी खात्री असल्यामुळेच ह्या स्टॉकचा पी ई असा गगनाला भिडला आहे.

त्यामूळे इथेही आपली टप्प्याटप्प्याने खरेदी करण्याची योजना आपल्या गुंतवणूकीचे रक्षण करण्यासाठी मदत करेल. रेव्हेन्यु आणि प्रॉफिट या दोन्ही कसोट्यांवर कंपनी शंभर नंबरी सोनं आहे. मागच्या पाच वर्षांचे ट्रॅक रेकॉर्ड काढून पाहिले तरी प्रत्येक वर्षी यांचा नफा जवळ जवळ दुप्पट होतो आहे, असे तुमच्या लक्षात येईल. मागच्या तिमाहीत कोरोना असूनही कंपनी आठशे पन्नास कोटींचा नफा कमवला यामूळे शेअरच्या भावात विशेष पडझड झाली नाही. मागच्या दहा वर्षांत स्टॉकने त्याच्या इन्व्हेस्टरला प्रतिवर्षी नियमितपणे तब्बल सव्वीस टक्क्यांची वाढ दिली आहे. मार्केटमध्ये अशी करामत करणारी दुसरी कुठलीही ब्रॅंडेड कंपनी माझ्या तरी पाहण्यात नाही. पिडिलाईट शिवाय कोणत्याही दिर्घकालीन गुंतवणूदाराचा पोर्टफोलिओ अपुर्ण असेल, असा निष्कर्ष काढला तर त्यात अतिशयोक्ती नाही.

अरल्डाईटचे असून स्वतःच्या भात्यात खेचून घेतल्यामूळे नजीकच्या भविष्यात पिडीलाईटचा व्यवसाय दुप्पट किंवा तिप्पट झाला तर त्यात आश्चर्य वाटण्यासारखे काहीच नाही. आधीच भक्कम असलेला पिडीलाईट या अधिग्रहणामूळे अजून शक्तिशाली झाला आहे, यात शंकाच नाही. हा शेअर निवडण्याचे आणखी एक कारण म्हणजे कंपनीवर कसलेच कर्ज नाही, याउलट कंपनीकडे भरपूर कॅश उपलब्ध आहे.

कंपनीचा डेट टू इक्विटी रेशो ०.०५ इतका अत्यल्प आहे. याउलट सध्याची एकूण उधारी आणि एकूण मालमत्ता यांचे गूणोत्तर सांगणारा करंट रेशो २.५५ इतका मजबूत आहे.

कंपनीच्या एका शेअरची किंमत एक हजार आठशे चोवीस रुपये आहे. प्रत्येक करेक्शनमध्ये हा शेअर तूम्ही शक्य तेवढा साठवणूक करायला हवा. सर्व एफ एम सी जी कंपन्यांची खासियत हीच असते की त्यांचा व्यवसाय एखाद्या दुभत्या गायीसारखा असतो, ज्यामूळे त्यांना कधीही रोखीची कमतरता भासत नाही. नव्वदच्या दशकात एकीकडे टी.व्ही. वर जाहिरातनाजी करत दुसरीकडे पिडीलाईटने देशातील लाकूडकाम आणि प्लायवूडचे काम करणाऱ्या सुतारांना, कारपेंटर्सना देखील आपलेसे केले, भारतातल्या कारपेंटर्ससाठी पिडिलाईट आजही हेल्थ कॅंप ऑर्गनाईज करते, रक्तदान शिबिरे आयोजित करते. प्रत्येक फेव्हिकॉलच्या बँरलमध्ये कारपेंटरसाठी एक कुपन ठेवलेले असायचे, जे दुकानात जमा केल्यावर त्याला पैसे मिळायचे. त्यामूळे कारपेंटर मालकाकडे फेव्हिकॉल घेण्यासाठीच हट्ट धरायचा.

अशा अनेक वेगवेगळ्या क्लृप्त्या वापरून भारतीय कारपेंटर्सना फेव्हिकॉलने इतके आपलेसे केले की त्यांना फेव्हिकॉल त्यांचा



हक्काचा ब्रॅंड वाटु लागला, आणि त्यांनी मोठ्या प्रमाणावर त्याची माऊथ टु माऊथ जाहिरात केली. अगदी तसेच एलर्डाईट आणि बाकी उत्पादनांनाही ते अजून मोठ्या उंचीवर आणि तळागाळात, घराघरात ते घेऊन जातील.

कंइयुमर्स सेगमेंट आणि इंडस्ट्रीअल सेगमेंट मध्ये आपला एकछत्री अंमल असलेली आणि उज्वल भविष्य असलेली पिडीलाईट कंपनी आपलेच नफा आणि रेव्हेन्युचे जूने विक्रम तोडत जाईल, आणि वेगाने अशीच घौडदौड चालू ठेवेल, याबद्दल माइया मनात तरी तीळमात्र शंका नाही.

---

## पैशाची कधीही न संपणारी खाण – इन्फोसिस!..

---

आयुष्यात प्रत्येकालाच कधी ना कधी हा अनुभव येतो की, दुसऱ्या कोणत्याही फिल्डपेक्षा आय टी क्षेत्रात जास्त पैसा आहे. तुम्ही जर सॉफ्टवेअर इंजिनिअर नसाल तर तुम्हाला कधीतरी मनातून तीव्रपणे वाटले असेल की, काश मी सॉफ्टवेअर इंजिनिअर झालो असतो. मलापण दहा वीस लाख रुपयांचे पॅकेज भेटले असते. लाईफ एकदम सुखी झाली असती. जे आय टी इंजिनिअर असतात, त्यांना इन्फोसिसचे आकर्षण असते. इन्फोसिस आपल्या कर्मचाऱ्यांना अनेक सुविधा देते. बोनस रुपामध्ये कंपनीचे शेअर्स देते. कधी ऑनसाईट म्हणून युरोप अमेरिकेत जाण्याची संधी मिळते. कंपनीत छान छान जेवायला मिळते. टेबल टेनिस, बॅडमिंटन कोर्ट अशा फॅसिलिटीज असतात.

आता या जन्मात तर आपल्याला इन्फोसिसमध्ये टॉपचा जॉब मिळणार नाही, पण त्याचे शेअर खरेदी करून आपणच इन्फोसिसचे एक भागीदार झालो तर इन्फोसिसने कमवलेल्या फायद्यामध्ये आपलाही हिस्सा असेल. जे सदस्य काही वर्षांपासून ट्रेडींग किंवा इन्व्हेस्टमेंट करत आहेत, त्यांनी कधी ना कधी

इन्फोसिसची खरेदी विक्री केलीच असेल, पण बहुतांश रिटेल इन्व्हेस्टरची चुक काय असते तर ते इन्फोसिसला वर्षानुवर्ष सांभाळत नाहीत.

मार्च १९९३ मध्ये इन्फोसिसच्या एका शेअर्सचा भाव पंच्यान्नव रुपये होता, त्यावेळी जर तूम्ही ९५०० रुपये गुंतवून इन्फोसिसचे १०० शेअर्स घेतले असते, आणि त्याला आतापर्यंत सांभाळले असते, तर आतापर्यंतच्या आठ बोनस मूळे आणि एका स्प्लिटमूळे तूमच्याकडच्या शेअर्सची संख्या झाली असती, चक्क १०२४००. एक लाख चोवीस हजार! अगदी प्रत्येकी २० रुपयांचा डिव्हिडंड धरला तरी वीस लाख रुपये प्रत्येक वर्षी घरबसल्या मिळाले असते, आणि शेअर्सची किंमत दहा कोटी असती ती वेगळीच!..

मागच्या पंचवीस वर्षांत इन्फोसिसने बँक एफ डी पेक्षा एक हजार पटीहून जास्त रिटर्न दिले आहेत. मागच्या पाच वर्षांत सुद्धा तुम्ही बँकेंत फिक्स डिपॉझीट करण्याऐवजी इन्फोसिसमध्ये पैसे गुंतवले असते तरीसुद्धा बोनस, डिव्हिडंड आणि स्प्लिट होऊन तुमचे पैसे चारपट झाले असते. हे सगळे माहित असूनही रिटेल इन्व्हेटर इन्फोसिससारखा स्टॉक थोड्याश्या नफ्यासाठी विकत

राहतो. कोरोनाामूळे ज्या मोजक्या सेक्टरची चांदी झाली आहे, त्यामध्ये आयटी सर्वात पुढे होता.

इन्फोसिससारख्या कंपन्यांचे शेअर्स नेहमीच त्याच्या इंट्रेसिक व्हॅल्युपेक्षा जास्त किंमतीवर ट्रेड करतात. कंपनीत दिर्घकाळासाठी पैसे गुंतवण्यामध्ये कसलाही धोका नाही. इन्फोसिस प्रत्येक वर्षी आपल्या गुंतवणूदारांना एका शेअरमागे वीस ते तीस रुपयांचा डिव्हिडंड देत असते, ही आपल्यासाठी वरकमाई असते. जेव्हा सगळे जग लॉकडाऊनमूळे त्रस्त झाले होते, आणि कोरोनाच्या धास्तीने जीव मूठीत घेऊन कसेतरी जगत होते, इतर उद्योगधंदे बंद पडले होते, त्या प्रतिकूल काळातसुद्धा टीसीएस आणि इन्फोसिस या दोन आय टी क्षेत्रातल्या अग्रगण्य कंपन्या खोऱ्याने पैसा ओढत होत्या.

गेल्या तिमाहीमध्ये टीसीएसने चाळीस हजार तर इन्फोसिसने चोवीस हजार कोटी रुपयांचा व्यवसाय केला. मागच्या वर्षीच्या तुलनेत इन्फोसिसने गेल्या तिमाहीत साडेआठ टक्के वाढ केली. आय टी कंपन्यांना आणखी एक फायदा मिळतो, ज्याच्याकडे कोणाचे लक्ष जात नाही. जेव्हा केव्हा रुपयांच्या तुलनेत डॉलरचा भाव वधारतो, तेव्हा तेव्हा प्रत्येक वेळी बसल्या बसल्या, आय टी

कंपन्यांच्या नफ्यात घसघशीत वाढ होते. कारण त्या कमवतात डॉलरमध्ये आणि खर्च करतात रुपयांमध्ये!..

मागच्या तिमाहीत केवळ चलनामध्ये झालेल्या तफावतीमूळे इन्फोसिसला सव्वादोन टक्क्यांचा फायदा झाला. अर्थात हा पैसा सरळ शेअरधारकांच्याच खिशात जातो. हे प्रिव्हिलेज, हे सौभाग्य आपली उत्पादने निर्यात करणाऱ्या उद्योगांशिवाय इतर कुठल्याही व्यवसायांच्या नशिबी येत नाही. मागच्या पाच दहा वर्षात डॉलरच्या तुलनेत रुपयाचे किती अवमूल्यन झाले आहे, यावर नजर टाकली तर इन्फोसिससारख्या कंपन्यांना किती एडव्हॉंटेज मिळाले आहे ते सहज लक्षात येते. अमेरिकेने आपल्या शक्तीच्या बळावर जगाच्या आर्थिक नाड्या आजही आपल्या हातात गच्च पकडून ठेवल्या आहेत.

भविष्यकाळातही प्रत्येक अमेरिकन राष्ट्राध्यक्ष डॉलरच जगातल्या सर्व करन्सीला असंच डॉमिनेट करत राहिल. २०२५ मध्ये इन्फोसिसचा भाव काय असेल? तोपर्यंत कंपनीने किती बोनस दिले असतील? किती डिव्हिडंड वाटला असेल? असा विचार केल्यावर निश्चितच एक सकारात्मक चित्र आपल्यासमोर उभे राहते. मागच्या तिमाहीत इन्फोसिसने सहा हजार दोनशे कोटी रुपयांचा एकूण नफा कमवला, ज्यापैकी कंपनीला चार हजार

आठशे कोटी इतका निव्वळ नफा झाला. अर्थातच या रिझल्टचा शेअरच्या किंमतीवर सकारात्मक परिणाम होणारच होता, आणि तो तसा झालाही!..

इन्फोसिस आणि टी सी एस या दोघांची तुलना केली तर एकूण आकारमानाच्या बाबतीत टी सी एस ही इन्फोसिसपेक्षा मोठी कंपनी आहे, पण गेल्या तिमाहीत नफा कमवण्याच्या बाबतीत मात्र इन्फोसिस जास्त सरस ठरली आहे. टीसीएस कडे दहा हजार कोटी रुपयांचा कॅश फ्लो आहे, तर इन्फोसिसकडे पाच हजार कोटी रुपयांचा कॅश फ्लो आहे. मागच्या वर्षाच्या तुलनेत टीसीएसची रोखी सव्वीस टक्क्यांनी आणि इन्फोसिसची गंगाजळी एकतीस टक्क्यांनी वाढली आहे. ही सगळी जगाला हैराण पेशान करणाऱ्या कोरोना बाबाचीच कृपा आहे.

आजही युरोप अमेरिकेत आणि इतर सर्व प्रगत देशांमध्ये सर्व कारभार घरात बसून करण्याकडेच भर दिला जातोय अशा वेळी त्यांची आय टी कंपन्यांवर डिपेंडेंसी वाढत जातेय. कोणी कितीही बढाया मारल्या तरी भारतीय सॉफ्टवेअर कंपन्यांना अमेरिकेतल्या साम्राज्याला सुरंग लावणे इतके सोपे नाही. मागच्या पंचवीस वर्षात भारतीयांनी आय टी क्षेत्रात अमेरिकेत एक घट्ट जाळे विणले आहे. भारतीय आय टी कंपन्यांना अमेरिकेबाहेर घालवण्याच्या

कितीही वलगना केल्या तरी मागच्या एका वर्षात इन्फोसिसचे एक हजार क्लायंट वाढले आहेत. मागच्या एका वर्षात टीसीएस ने अडीच हजार नवे ग्राहक जोडले आहेत. स्वस्त दरात चोख सेवा द्या, धंदा वाढतोच, हे या व्यवसायवाढीमागचे साधे सरळ सोपे सुत्र आहे. अमेरिका सोडुन इतर देशांमध्येही हातपाय पसरवण्यासाठी कंपनी प्रयत्नशील आहे.

सध्या अमेरिकेतुन कंपनीचा साठ टक्के बिजनेस येतो, पंचवीस टक्के बिजनेस युरोपियन देशातुन मिळतो. इतर देश इन्फोसिसला बारा टक्के व्यवसाय देतात. आणि एकूण व्यवसायात फक्त तीन टक्के वाटा भारताचा आहे. उद्या भारताच्या अर्थव्यवस्थेचे कंबरडे मोडले, आणि भारतीय शेअर बाजार चार पाच वर्षांसाठी झोपले तर इन्फोसिससारखा जागतिक शेअर आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये असायलाच हवा, जो आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये संतुलन कायम ठेवण्याचे काम करेल. केवळ आपल्या डीमॅट मध्ये इन्फोसिस असल्यामूळे, वेळोवेळी अमेरिकन सरकार त्यांच्या नागरिकांना जे स्टिम्युलस पॅकेज देईल, त्याचा फायदा इन्फोसिस सारख्या कंपन्यांच्यामार्फत आपल्यापर्यंत पोहोचेल. ही सुविधा अगदी मोजक्या कंपन्यांनाच उपलब्ध असेल, त्यामध्ये इन्फोसिस ही क्रमांक एकची कंपनी आहे. आय टी कंपन्यांचे अजुन एक एडव्हॉंटेज म्हणजे आधीच या कंपन्यांना मोठमोठ्या इंडस्ट्री,

गोडावुन, कच्चा मालाची पर्चेस, प्रॉडक्टची विक्री अशी कुठलीही झंझट नसते. यांचे कुशल कर्मचारी हेच यांची सर्वात मोठी मालमत्ता असते. आता त्यांनाही वर्क फ्रॉम होम हा पर्याय दिल्यामूळे कंपनीचे ऑफीसचे भाडे, लाईट बिल, कर्मचाऱ्यांना आणण्यानेण्याचा खर्च, त्यांच्या जेवणखाण्याचा खर्च सगळं काही वाचणार आहे. येणाऱ्या वर्षामध्ये ह्या पैशाची बचत होत राहिल्यामूळे कंपनीचा नफा दिवसेंदिवस वाढत जाईल आणि शेअरचा भाव अजूनच वाढत राहील. मी इन्फोसिसला पैसे कमवून देणारी सोन्याची खाण म्हणतो, ते उगाच नाही. प्रत्येक करेक्शननंतर बारीक लक्ष ठेऊन एका शहाण्या गूंतवणूकदाराने इन्फोसिस आणि टी सी एस वर तूटून पडले पाहिजे. कोणी गोविंद घ्या, कोणी गोपाळ घ्या, या चालीवर म्हणायचे असल्यास, कोणी 'इन्फोसिस' घ्या, कोणी 'टी सी एस' घ्या, असे जरी म्हण्टले तर ती आतिशयोक्ती होणार नाही.



---

## गुड फूड, गुड लाईफ एंड गुड स्टॉक; नेसले इंडिया

---

आज तुम्हाला एका एकशे चौसष्ट वर्ष जुन्या कंपनीबद्दल सांगणार आहे. कंपनीची सुरुवात १८६६ मध्ये स्वित्झर्लँडमध्ये झाली होती, आज मात्र जगातल्या एकशे एकोणनव्वद देशात ह्या कंपनीचं जाळं पसरलं आहे. बेबी फुड पासून मेडीकल फुड पर्यंत, बॉटल्ड वॉटरपासून ब्रेकफास्ट सिरिअलपर्यंत, टी-कॉफी पासून चॉकलेट पर्यंत, आणि आईसक्रिमपासून डेअरी प्रॉडक्टपर्यंत, नेसले सगळं काही बनवते.

नेसलेचे पदार्थ इतके सकस, दर्जेदार आणि चविष्ट होते की ती जगातली एकोणतीसाव्या क्रमांकाची कंपनी बनली. १९९० मध्ये नेसले कंपनीचा शेअर चारशे बत्तीस रुपयांचा होता, आज तो सतरा हजार रुपयांवर जाऊन पोहोचला आहे. गेल्या तीस वर्षात नेसलेच्या शेअरची किंमत बत्तीस पट झाली. आणि त्या चारशे रुपयांच्या शेअरने आपल्या गुंतवणूकदारांना बाराशे रुपयांचा डिव्हिडंड दिला तो वेगळाच!.. पैशाची खाण किंवा पैशाचं झाड अजुन वेगळं ते काय असतं? नेसलेने इतकी थक्क करणारी प्रगती

कशाच्या बळावर केली? नेसलेचा शेअर असा सुसाट वेगाने का धावतो?

आपल्यापैकी प्रत्येक जणाने आजपर्यंत कधी ना कधी नेसलेचे उत्पादन खरेदी केलेच असेल. हॉस्पिटलमध्ये बाळ जन्मलं, की त्याला पुरेसं पोषण व्हावं म्हणून लॅक्टोजन नाहीतर नान नावाचं दुध पावडर दिलं जातं. बाळ सहा महिन्याचं झालं की त्याला सेरेलॅकचा वरवा सुरु होतो. बाळ दिड दोन वर्षांचे होईपर्यंत राईस, व्हिट, व्हिट एप्पल, रागी राईस, ओटस, व्हेजिटेबल, मिक्सड फ्रुट, खिचडी असे कितीतरी प्रकारचे सेरेलॅक त्याला दिले जातात. बाळ अजून थोडं मोठं झालं की त्याचे मंच, किटकॅट, मिल्कीबार असे चोचले सुरु होतात. फाईव्हस्टारला टक्कर देणारं आणि तोंडातल्या तोंडात विरघळणारं बार वन किंवा नावासारखंच क्रिस्पी क्रिस्पी असलेलं, बिस्किटांच्या थरांनी बनलेलं क्रंच चॉकलेट एकदा चाखलं तर उदास माणूस सुद्धा खुश होईल, हा मुलगा आठ दहा वर्षांचा झाला की त्याला मॅगी खाण्याची सवय लागते, ती काही आयुष्यभर सुटत नाही. शाळकरी बालकांपासून हॉस्टेल राहणाऱ्या तरुणांपर्यंत दोन मिनिटात नाष्टा बनवण्याचा भारतीय आहार आजही मॅगीच आहे. नेसलेचा अजुन एक लोकप्रिय पदार्थ आहे. “पॅ पॅ रे प रा रा...नेसकॅफे!...” नेसकॅफेची धुन आणि नेसकॅफेची चव कोणाला भुरळ घालत नाही? दक्षिण भारतात तुम्ही हॉटेलात जरी गेला तरी

मेनुकार्डावर नेसकॅफे असा मेन्यु तुम्हाला दिसेल. थोडक्यात नेसलेची मिल्क प्रॉडक्ट्स आहेत, न्युट्रिशनस आहेत, स्वयंपाकाचे पदार्थ आहेत, चॉकलेटसारखी कन्फेक्शनरी आहे, एव्हरीडे आणि मायलो सारखी दुध पावडर आहेत, लिक्विड बिव्हीरेज आहेत. गेल्या काही दशकांपासून नेसलेनं आपलं एक विशाल असं साम्राज्य बनवलं आहे. आणि सगळ्यात महत्वाचं म्हणजे नेसले कंपनी इतकी भव्य आणि महाकाय आहे, की तिला टक्कर देणारा कोणी प्रतिस्पर्धी तयारच झाला नाही. काही वर्षांपुर्वी मॅगीबद्दल इतका गदारोळ झाला होता, पण आजही मॅगीला पर्याय उभा राहू शकलेला नाही. 'दिन दुगुनी आणि रात चौगुनी' अशा वेगाने कंपनीच्या प्रत्येक सेगमेंटचा खप दिवसांगणिक वाढतच आहे. असा एक समज आहे की जी कंपनी टी.व्ही. वर जास्तीत जास्त जाहिराती करते, त्यांच्याच उत्पादनांचा जास्त खप होतो,

पण तुम्हाला एक गंमत सांगतो. नेसले इंडियाचे एडव्हर्टाईजिंगचे बजेट हे जी एस के, हिंदुस्थान युनिलिव्हर, मॅरिکو, प्रॉक्टर एंड गॅबल या इतर समकक्ष एफ एम सी जी खेळाडुंच्या तुलनेत खुपच कमी आहे. खुपच कमी कंपन्या असतात, ज्यांचा ब्रॅंड लोकांच्या मनामनात असा काही भिनलेला असतो, की आता ग्राहकांना आकर्षित करण्यासाठी त्यांना जाहिरातीवर भरमसाठ खर्च करावा लागत नाही. अशा मोजक्या दर्जेदार कंपन्यांमधली

नेसले इंडिया ही एक कंपनी आहे. नेसले कंपनी प्रत्येक वर्षी सरासरी पाच टक्के वेगाने वाढते. ह्या वेगाने कंपनीला दुप्पट व्हायला चौदा वर्ष लागतील, पण त्यांच्या नफ्याच्या आकडेवारी वर नजर टाका. त्यांचा प्रत्येक वर्षी नफा सरासरी तीस टक्के इतका आहे.

आजकाल असे किती धंदे उरले आहेत, ज्याच्यामध्ये तीस टक्के मार्जिन उरले आहे? पण नेसले इंडियाचे कुशल व्यवस्थापन ही अनोखी गोष्ट सातत्याने साध्य करते. एका बाजूला विक्री वाढवायची, दुसऱ्या बाजूला नफ्याच्या टक्केवारीचा आलेख उंचावत न्यायचा, ही किमया नेसलेला कशी जमते, हे फक्त देव आणि नेसलेच जाणे!.. २०१९ – २० मध्ये त्यांनी तेवीस टक्के इतका घसघशीत नफा कमवला होता. नगदी कमवून देणाऱ्या अशा दुभत्या गायी शेअर बाजारात तुरळक असतात. म्हणून नेसलेचा स्टॉक एकोणऐंशीच्या पी ई वर असूनही त्यावर गुंतवणूकदारांच्या उड्या पडतात.

कंपनीचे मार्केट कॅपिटल एक लाख साठ हजार कोटी रुपये इतके महाप्रचंड आहे. भारतामध्ये एक लाख कोटी रुपयांच्या वर भागभांडवल असलेल्या कंपन्या अगदी बोटार मोजता येण्याइतक्या आहेत. त्यापैकी नेसले इंडिया ही एक दिग्गज खेळाडू

आहे. ऑक्टोबर २०२० ते डिसेंबर २०२० या तीन महिन्यांमध्ये नेसलेने तीन हजार चारशे तेहतीस कोटी रुपयांची विक्री केली होती. त्यामधून चारशे त्र्याऐंशी कोटी रुपयांचा निव्वळ नफा त्यांनी कमवला होता.

आज तुम्ही विकत घ्यायला गेलात तर नेसले इंडियाच्या एका शेअरची किंमत आज सतरा हजार एकोणनव्वद रुपये इतकी आहे. माझा आग्रह आहे की आज तुमच्याकडे पैसे असतील तर तुम्ही नेसलेचा एक शेअर खरेदी करून टाका. शेअर्सच्या भावात चढउतार चालूच असतात. तरीही माझा आग्रह आहे की तुम्ही नेसलेचे गुंतवणूकदार बनले पाहिजे. एखादा व्यक्ती तर्क देईल की नेसलेचा शेअर खाली येणार असेल तर मी तेव्हा खरेदी करेन, मी आज का खरेदी करू? कारण नेसलेचा शेअर नुसता स्टॉक नाही, ती एक सोन्याची खाण आहे. जो व्यक्ती शेअरच्या किंमती खाली येण्याची वाट पाहतो, तो मार्केट पडल्यावर सुद्धा शेअर खरेदी करण्यास धजावत नाही, हाच बहुतांश लोकांचा इतिहास असतो.

तुम्हाला नेसलेमध्ये एक लाख रुपये गुंतवायचे असतील, तर चालू भावामध्ये एक शेअर खरेदी करून टाका. नंतर प्रत्येक तीन टक्क्यांच्या फॉलवर एक एक नेसलेचा शेअर जमा करत रहा. ह्या स्टॉक जास्तीत जास्त तेरा हजार दोनशे रुपयांपर्यंत खाली जाऊ

शकतो, तिथुन तो पुन्हा उसळतो. एकशे चोपन्न वर्ष जूनी कंपनी इतकी शिस्तबद्ध आणि दमदार आहे की पुढचे दिडशे वर्षसुद्धा ती भारतामध्ये असाच व्यवसाय करत राहिल. याची दोन ठळक कारणे आहेत.

पहिले कारण - नेसलेच्या बिजनेसला मरण नाही. यांनी कितीही रेटस वाढवले तरी लोक नेसलेचा माल खरेदी करतच राहणार!..

दुसरे कारण – नेसलेच्या उत्पादनांना स्पर्धा नाही.

कितीतरी आले, आणि कितीतरी गेले, पण नेसलेच्या घट्ट्यामध्ये रोज रोज घातली जाणारी सोन्याची अंडी आतापर्यंत तरी कुणालाही पळवता आली नाहीत. कॉर्पोरेट गव्हर्नंस कसं असावं, हे नेसलेने जगाला शिकवलं आहे. दर्जाशी तडजोड न करता नफा कसा वाढवावा, हे ज्याला शिकायचं असेल त्याने नेसलेच्या व्यवस्थापन तंत्राचा बारकाईनं अभ्यास करावा. या बाबतीत ही एक आदर्श कंपनी आहे.

मी नेहमी म्हणतो, चांगला स्टॉक कोणता हे शिकायचे असेल तर आधी चांगला बिजनेस कोणता हे ओळखायला शिका. असा अभ्यास करून शेअर खरेदी कराल तर तुमच्या स्टॉकचे भाव आपोआपच वाढत राहतील. माझे पैसे शेअर बाजारात बुडतील

का? अशी भीती, अशी चिंता तुम्हाला कधीही सतवणार नाही. नेसले सारखे खूप कमी शेअर्स असतात, ज्यांना 'लाईफ टाईम इन्व्हेस्टमेंट' असा दर्जा देता येऊ शकतो. गुड फुड, गुड लाईफ; अशी नेसले कंपनीची टॅगलाईन आहे. गुड लाईफ, गुड स्टॉक; ही मात्र नेसलेच्या प्रत्येक इन्व्हेस्टरची अभिव्यक्ती आहे.



**Nestlé**

**The modern banking system manufactures money; out of nothing!.. – Josiah Stamp**

---

**बाप बाप होता है! – एच डी एफ सी लिमिटेड**

---

२००१ मध्ये एक गदर नावाचा सिनेमा आला होता, त्यावेळी तो प्रचंड गाजला होता, आपला हिरो सनी देओल थेट पाकिस्तानात जातो, आणि तिथल्या हजारो पब्लिकसमोर एक डायलॉग मारतो, “बाप बाप होता है!...”

भारतीय शेअर बाजाराचा बाप शेअर कोणता असेल? असा विचार केला तर एका क्षणाचाही विलंब न करता एक नाव समोर येईल, ते म्हणजे एच डी एफ सी!.. निफ्टी इंडेक्स मध्ये HDFC, HDFC आणि HDFC LIFE या तिघांचे मिळून अठरा टक्के वेटेज आहे. म्हणजे इंडेक्स आज वर जाईल का खाली हे सुद्धा एच डी एफ सी समुहावरून ठरवले जाते, त्या अर्थाने तो इंडेक्सचाही बाप आहे. एच डी एफ सी ला अनेक लोक फक्त एक हाऊसिंग फायनांस कंपनी समजतात, पण ते पुर्ण सत्य नाहीये. ही सगळ्या एच डी एफ सी समुहाची पालक कंपनी आहे.



सामान्य गुंतवणूदारांना एच डी एफ सी लिमिटेड आणि एच डी एफ सी बँक या दोघांमध्ये नेमके काय नाते आहे, हेच माहित नसते. सोप्या भाषेत असं समजा, एच डी एफ सी लिमिटेड तो खंबीर बाप आहे, ज्याला सात कमावती मुले आहेत. ह्या आपल्या कमावत्या मुलांच्या संपत्तीमध्ये बापाची मालकी किती ते मी कंसात दिले आहे.

- १) एच डी एफ सी बँक (२१.२%)
- २) एच डी एफ सी लाईफ (५०.१%)
- ३) एच डी एफ सी म्युचल फंड (५२.७%)
- ४) एच डी एफ सी एर्गो (५०.५%)
- ५) एच डी एफ सी सेल्स (१०० %)
- ६) एच डी एफ सी क्रेडीला (१०० %)
- ७) एच डी एफ सी प्रॉपर्टी फंड (१०० %)

एच डी एफ सी लिमिटेड या कंपनीने आजवर भारतातल्या ऐंशी लाख घरांना अर्थसहाय्य दिले आहे. म्हणजे एकशे पस्तीसमधल्या साडेतीन कोटी जनतेला स्वतःच हक्काचं घर मिळवून देण्यासाठी कंपनीने त्यांना आधार दिला. येणाऱ्या काळात भारतात कोट्यावधी तरुण तरुणी आपली घरं विकत घेण्यासाठी आपल्या कंपनीकडून कर्ज काढतील, आणि त्याचा फायदा शेअरधारकांनाच

होईल. अन्न, वस्त्र, निवारा ह्या माणसाच्या मूलभूत गरजा आहेत. घरासाठी कर्ज घेण्याच्या व्यवसायाला तरी कधीही मरण नाही.

तुम्ही आजपर्यंत कधी ना कधी एच डी एफ सी बँकेत गेला असाल, रखरखत्या उन्हात थंड एसीचा शिडकावा, चकाचक फर्निचर, कसलाही गोंधळ गडबड नाही, एक अनामिक शिस्त तुम्ही एच डी एफ सी बँकेत अनुभवली असेल, पंचवीस वर्षाखाली बँक म्हणजे एक कोंदट, भकास, उदासवाणी, आणि मेंढराप्रमाणे माणसं जमलेली एक कंटाळवाणी जागा असायची, पण एच डी एफ सी समूहाने भारतातल्या बँकींग सेक्टरचा चेहरामोहराच बदलून टाकला. त्यांनी हाऊजिंग फायनांस, बँक, लाईफ इन्शुरंस, म्युचल फंड या तिन्ही सेक्टर मध्ये चकचकीत कार्पोरेट कल्चर आणले. आपल्या ग्राहकांना अत्युच्च प्रतिची सेवा देऊन त्यांनी फायनान्स सेक्टरमध्ये तीव्र स्पर्धा निर्माण केली. १९७७ मध्ये हसमुखभाई पारिख या गुजराती माणसाने एच डी एफ सी लिमिटेडचं रोपटं लावलं, तारण ठेऊन कर्ज देणारी ती भारतातली पहिली कंपनी होती.

आणि ते म्हणतात ना,

इवलेसे रोप लावियेले व्दारी।

त्याचा वेलू गेला गगनावरी॥

आजचे कंपनीचे सर्वोसर्वा दिपक पारीख आपल्या प्रभावी व्यवस्थापन कौशल्याने त्या इवलाशा वेलाला आज गगनाच्याही बाहेर घेऊन गेले आहेत. एचडीएफसी लिमिटेड एक असा आकर्षक आणि भरगच्च आकर्षक असा रंगबेरंगी पुष्पगूच्छ आहे, की ज्यामध्ये बँक, इंशुरंस, म्युचल फंड अशी वेगवेगळी रंगीत, मनमोहक फुले आहेत. आजची समुहाची एकुण किंमत किती आहे हे जाणून घ्यायला बसलो तर बेरीज करताना थोड्या वेळात चक्कर यायला लागते. एच डी एफ सी लिमिटेडची बाजारभावाने किंमत = सव्वा तीन करोड लाख रुपये

एच डी एफ सी बँकेची बाजारभावाने किंमत = पाच लाख साठ हजार करोड रुपये किंमतीच्या मानाने इथे बापापेक्षा बेटा सवाई झालेला दिसत असला तरी बँकेमध्ये त्याच्या बापाची म्हणजे एच डी एफ सी लिमिटेडची मालकी तब्बल एकेवीस टक्के आहे म्हणजे सव्वा लाख करोड रुपये हिस्सा पँट कंपनीचाच आहे. एचडीएफसी लिमिटेड दरवर्षी नऊ टक्के वेगाने आपली वाढ नोंदवत आहे, तर एचडीएफसी बँक मागच्या दहा वर्षांपासून प्रतिवर्षी वीस टक्के वेगाने घोंडदौड करत आहे. यामुळे तिच्या पालक कंपनीचीही प्रचंड मोठी कमाई होते. एवढंच नाही, तर एच डी एफ सी लाईफ ह्या देशातल्या लाईफ इंशुरंस कंपनीची आणि एचडीएफसी म्युचल फंड ह्या दोन्हीची चक्क पन्नास टक्के मालकी

पॅरेंट कंपनीकडे आहे. म्हणजे यांना मिळालेल्या नफ्यातही बाप फुकटच पन्नास टक्क्यांचा वाटेकरी असतो. एचडीएफसी लिमिटेडचे तब्बल सत्तर टक्के शेअर्स आजही परदेशी संस्थाकडे आहेत, ते लोक ह्या शेअर्सला वर्षानुवर्ष चिटकून बसले आहे, कारण त्यांना ह्या कंपनीवर पर्वताएवढा भक्कम विश्वास आहे. परदेशी कंपन्या कधीही कुठल्याही ऐज्यागैज्या, सोम्यागोम्या कंपन्यांचे शेअर्स घेत नाहीत, ज्या कंपन्यांमध्ये आर्थिक शिस्त आहे, ज्यांच्याकडे कारभार हाताळण्याची उत्तम हातोटी आहे, त्याच कंपन्यांकडे एफआयआय आकर्षित होतात. एकदा का त्यांना कंपनी आवडली तर मग ते चढ्या दराने शेअर खरेदी करायला सुद्धा मागे पुढे पाहत नाहीत. नेमके हेच एच डी एफ सी सोबत झाले आहे. एफआयआय ची सत्तर टक्के गुंतवणूक ही भारतातल्या सर्वात मोठ्या आर्थिक समूहाच्या कॉर्पोरेट गव्हर्नसला दिलेली सर्वात मोठी पोचपावती आहे.

आज भारतातल्याच काय जगातल्या बँकावर संकटाचे ढग घोंघावत आहेत. पण एच डी एफ सी समूह त्याला अपवाद आहे. तुम्ही एखाद्या सरकारी बँकेची एच डी एफ सी ची तुलना करून बघा, सरकारी बँकामध्ये किती बेफिकिरी असते, तिथे मोठा भ्रष्टाचार चालतो, खुशाल कर्ज बुडवली जातात, पण करड्या मॅनेजमेंटमूळे एचडीएफसीमध्ये भ्रष्टाचार किंवा कर्जबुडव्यांना

जराही थारा नाही. यांचे बुडीत कर्ज होण्याचे प्रमाण अत्यंत नगण्य आहे, हा समूह फेडण्याची क्षमता पाहून आणि काहीतरी गहाण ठेऊनच कर्ज देतो. आणि लोन देण्याआधी, जमीन गहाण ठेवताना हे कर्मचारी प्रॉपर्टीचे कागदपत्र ज्या बारकाईनं तपासतात, त्याला तोड नाही. मार्केटमध्ये गंमतीने म्हणतात, की प्रॉपर्टी वांछाची आहे की नाही, हे कमी खर्चात जाणून घ्यायचं असेल तर एचडीएफसीकडून नावापूरतं लोन घ्या, ते तुम्हाला प्रॉपर्टीची जन्मकूंडलीच आणून देतील.

कारण त्यांना स्वतःच्या प्रत्येक रुपयाची प्रचंड चिंता आहे. ही वृत्ती सरकारी बँकांमध्ये अजिबात नसते, आणि म्हणूनच मोठेमोठे घोटाळे होतात, आणि शेअरधारकांना चूना लागतो. कंपनीचा पी ई रेशो 25 आहे, जो आजही आकर्षकच आहे.

समूहाचा पी ई अठरा एकोणीसच्या घरात आहे, तो सुद्धा फार महाग नाही. यांनी दिलेली कर्ज बुडण्याचे प्रमाण फक्त ०.१४ % इतकेच नगण्य होते. कंपनीच्या शेअरधारकांसाठी, एफ डी होल्डरसाठी ही किती दिलासा देणारी गोष्ट आहे? तुम्ही कोणत्याही म्युचल फंड काढून बघा, तुम्हाला त्यामध्ये एचडीएफसी समूहाचे शेअर्स मोठ्या प्रमाणात दिसतील, ही लोकप्रियता, हेच या समूहाचे

सर्वात मोठे यश आहे. इंडेक्स फंडांना तर एचडीएफसी समूह मोठ्या प्रमाणावर खरेदी करावाच लागतो.

ज्यांना फार काही कळत नाही, त्यांना एकच सांगेन, सोन्यासारखा शेअर आहे, डोळे बंद करुन खरेदी करत रहा, याला शक्य असेल तितकी वर्ष सांभाळा, भविष्यात हा शेअर तुमची संपत्ती प्रत्येक वर्षी वाढत राहील, हे नक्की!... गेल्या पाच वर्षांचा चार्ट काढुन बघा, शेअर दुप्पट झाला आहे, वेळोवेळी डिव्हिडंड मिळाला तो वेगळाच!..

आज एचडीएफसी लिमिटेड ह्या शेअरचा भाव दोन हजार चारशे नऊ रुपये होता, आपण शेअर खरेदी केले आणि भाव वरच जातील, असे कधीही नसते. मार्केटमध्ये करेक्शन झाले की भाव खाली येतील, संधी मिळेल तशी मी अजुन खरेदी करत राहीन. तुमच्या सवडीप्रमाणे तुम्हीही हा शेअर खरेदी करू शकता

एच डी एफ सी चा डेट टू इक्विटी रेशो २.९७ आहे. बँकिंग कंपनी असूनही हा रेशो खूपच कमी आहे. पण भारताची क्रमांक एकची हाऊझिंग फायनान्स कंपनी असल्यामूळे आणि कार्पोरेट गव्हर्नन्सच्या बाबतीत खूपच उत्तम असल्यामूळे एकमेव एच डी एफ सी या नियमाला अपवाद आहे. येणाऱ्या काळात कंपनीचे आणि समूहाचे, दोघांचेही भविष्य उज्वल आहे, याबद्दल माझ्या

मनात अजिबात तरी शंका नाही. कारण एच डी एफ सी लिमिटेड भारतीय शेअर बाजाराच्या कूटुंबाचा एक खंबीर पिता आहे. एकाहून एक सरस आणि कर्तृत्ववान अशा आपल्या बच्चे कंपन्यांचा तो मजबूत आधारवड आहे. आणि म्हणतात ना, शेवटी बाप 'बाप' होता है!..



---

## एक भक्कम पाया असलेला स्टॉक – बाटा इंडिया!..

---

असं म्हणतात, देशाचा पहिला कार्पोरेट लोहार, टाटा आणि देशाचा पहिला स्टॅण्डर्ड चांभार, बाटा!.. बाटाचे चप्पल, सॅडल किंवा शूज वापरले नाहीत, असा मध्यमवर्गीय माणूस विरळाच असेल. अनेक लोकांचा गैरसमज असतो, की बाटा ही एक भारतीय कंपनी आहे, पण असे नाही. टॉमस बाटा नावाच्या व्यक्तीने इसवीसन १८९४ मध्ये झेकोस्लाव्हिया देशामध्ये बाटा कंपनीची स्थापना केली होती. हळूहळू तिचा व्यवसाय जगभर पसरू लागला. भारतामध्ये बाटा शू कंपनी प्रायव्हेट लिमिटेड कंपनीची सुरुवात १९३१ मध्ये कलकत्ता ह्या शहरात झाली. १९७४ मध्ये ती भारतात पब्लिक लिमिटेड झाली आणि बाटा इंडिया नाव घेऊन शेअर बाजारात उतरली.

आज बाटा इंडिया चप्पल बूटांच्या व्यवसायातला भारतातला सर्वात मोठा रिटेलर बनला आहे. आज बाटाचे आंतरराष्ट्रीय मुख्यालय स्वित्झरलॅंड येथे आहे. अशातच बाटा इंडियाबद्दल घडलेली एक विशेष घटना सांगतो. एच डी एफ सी बँकेला ज्यांनी



घडवले, आणि या सर्वोच्च स्थानावर नेऊन ठेवले, ते व्यवस्थापनाचे जादूई किमयागार म्हणजे आदित्य पूरी!..

बाटा इंडियाच्या ट्विटर हॅडलवर एक पोस्ट वाचण्यात आली. श्रीयूत आदित्य पूरी यांनी बाटा इंडियाच्या ऑफिसला एक केक पाठवला होता, आणि सोबत दिलेल्या कार्डवर लिहले होते, “मला गर्व आहे की, मी बाटा इंडियाचा निष्ठावान ग्राहक आहे. मी या कंपनीचे रुप बदलताना पाहिले आहे. तुमची कंपनी कमालीच्या वेगाने प्रगती करत आहे, त्याबद्दल अभिनंदन!..“ बाटाची अनेक नवनवीन उत्पादने विशेषतः तरुणांमध्ये लोकप्रिय आहेत. त्यांनी हशपपिज नावाने सुरु केलेल्या काढलेल्या ब्रॅंडवर आणि त्यांच्या स्टायलिश उत्पादनांवर अल्पावधीतच तरुणांच्या उड्या पडल्या. पावर, नॉर्थस्टार, वेनब्रेनर, स्कोल ही सगळी विविध नावांखाली विकली जाणारी बाटाचीच उत्पादने आहेत. तरुणींसाठी, स्त्रियांसाठी व लहान मुलांसाठी बाटाकडे प्रचंड मोठी प्रॉडक्ट रेंज उपलब्ध आहे. वीस पंचवीस वर्षांपूर्वी म्हणजे आपल्या लहानपणी एक चपलेचा आणि एक बूटाचा जोडा असला तरी भागत होते. आता मात्र तसे राहिले नाही. वॉकिंग, रनिंग किंवा जिमला जाण्यासाठी वेगळे शूज वापरले जातात. ऑफिसला जाताना कॉर्पोरेट लूकला साजेसे लेदर शूज वापरले जातात. तर पार्टीला

किंवा एखाद्या छानशा समारंभाला जाण्यासाठी खास ठेवणीतले बूट वेगळे ठेवलेले असतात.

जसं आपलं कपाट कपड्यांनी खच्चून भरलेली असूनही आपण नवे नवे कपडे खरेदी करतच असतो, तसं जूने बूट असतानाही नवे नवे चप्पल बूटांचे जोड खरेदी केलेच जातात. याचं कारण मागच्या वीस वर्षांमध्ये उच्च आणि मध्यम वर्गीयांकडे एक आर्थिक सूबत्ता आली आहे. लेडीजसाठी बाटाने स्कॉल ब्रॅडच्या नावाने ज्या प्रिमियम कॅटेगिरीच्या चप्पल बाजारात आणलेल्या आहेत, त्या इतक्या विशेष प्रकारे डिझाईन केल्या आहेत की बरेचशे अस्थिरोग डॉक्टर सूद्धा आपल्या पेशंटसना स्कॉलच्या चप्पल आणि सॅडल वापरण्याचा सल्ला देतात. प्रथमदर्शनी ही उत्पादने एखाद्या विदेशी ब्रॅडची आहेत का काय, अशी शंका येते, इतक्या उच्च दर्जाची पादत्राणे बाटाने तयार केली आहेत. ज्याप्रकारे टायर, पेंट ह्या वस्तू तयार करण्यासाठी कच्च्या तेलापासून बनलेल्या पदार्थांची आवश्यकता असते, त्याप्रमाणे फूटवेअर बनवण्यासाठी सूद्धा कच्च्या तेलापासून बनलेले डेरीव्हेटीव्हज वापरले जातात. २००० सालापर्यंत बाटा इंडिया स्वतः आपली उत्पादने तयार करायची. मात्र जवळपास वीस वर्षांखाली बाटा इंडियाला एक जोरदार झटका बसला.

२०००, २००१, २००२ ह्या काही वर्षांमध्ये अचानक कच्च्या तेलाच्या किंमती वाढल्यामुळे बाटा कंपनी सातत्याने मोठ्या नूकसानीत जाऊ लागली होती. त्यातच भारतामध्ये चप्पल बूट बनवण्याचे मुख्य कारखाने पूर्व भारतामध्ये बंगालसारख्या राज्यात होते. पण तिथे डाव्या संघटना मजबूत असल्यामुळे नेहमीनेहमी होणारा कामगारांचा संप ही तिथल्या कंपन्यांना भेडसवणारी प्रमूख डोकेदूखी होती. अशा विविध समस्यांवर बाटा कंपनीमध्ये युद्धपातळीवर मंथन झाले आणि कंपनीने नवी रणनीती आखली. त्यांनी स्वतःचे बरेचशे कारखाने बंद केले आणि इतरांकडून कंत्राटी पद्धतीने आपल्याला हव्या असलेल्या स्टॅंडर्डचा माल बनवून घेण्याची सुरूवात केली.

मग मात्र कंपनीने कधीही मागे वळून बघितले नाही. मागच्या एका वर्षात त्यांनी सहा कोटी चप्पल बूट आणि सॅडलचे जोड बनवले. त्यापैकी चार कोटी जोड त्यांनी वेगवेगळ्या कंपन्यांकडून कॉन्ट्रॅक्ट बेसिसवर अत्यंत कमी किंमतीत बनवून घेतले होते. याचा परिणाम कंपनीचा नफा वाढवण्यामध्ये होतो. कंत्राटी पद्धतीने मॅनिफॅक्चरिंग करण्याचे ठरवून त्यांनी आपले संपूर्ण लक्ष डिझाईन आणि रिसर्च बनवण्यावर एकाग्र केले. चार वर्षांपासून बाटा इंडियाने आपल्या सगळ्या रिटेल स्टोर्सचे चेहरेमोहरे बदलून टाकले. जेव्हा केव्हा आपण एखाद्या शॉपिंग मॉलला भेट देतो,

तिथल्या दुकानांमध्ये सुगंधी परफ्युम मारलेला असतो. मंद संगीत लावलेले असते आणि नेत्रदिपक रंगसंगती आणि प्रकाशरचना केलेली असते, ह्या सगळ्याचा एकत्रित परिणाम असा होतो की आपले मन आनंदी आणि प्रसन्न होतो.

ग्राहकाला वातावरणाची इतकी भुरळ पडते की उगीचच आपण खूप श्रीमंत आहोत असा त्याला भ्रम होतो, आणि गरज असो वा नसो, तो भरभरून खरेदी करतो. गेल्या काही वर्षात बाटानेदेखील आपल्या आऊटलेट्समध्ये नेमकी हीच युक्ती वापरली आहे. प्रिमियम दर्जाची उत्पादने चकचकीत इंटिरीअर्स असलेल्या दुकानांमधून महागड्या रेट्समध्ये विकण्यावर त्यांनी भर दिला आणि त्याचा परिणाम त्यांच्या बॅलंसशीटवर सूद्धा दिसून येतोय. तरुणांचा लाडका हिरो जो आता आपल्यात नाही तो सुशांत सिंग राजपूत आणि लोकप्रिय हिरोईन कृती सॅनन या दोघांना बाटाने आपले ब्रॅंड अम्बेसिडर बनवले होते. ह्या विविध क्लृप्त्यांमूळे आणि आक्रमक जाहिरातबाजीमूळे जी कंपनी काही वर्षांखाली दहा पंधरा टक्के नफा कमवायची, ती आता सातत्याने पंचवीस ते अठ्ठावीस टक्क्यांएवढे प्रॉफिट मार्जिन कमवते आहे.

कोव्हिडमूळे चप्पलबूटांचा व्यवसाय एक वर्षापासून ठप्प झाला आहे. जेव्हा केव्हा कोव्हिड भारतातुन आपला गाशा

गुंडाळेल, तेव्हा चप्पल बूटांची मागणी वाढायला लागेल. बाटाचा मोठा ग्राहक शाळकरी मुले मुली आहेत. वाढत्या वयाच्या कुमारवयीन मूलामूलींना चप्पल बूट सॅडल लहान होतात, म्हणून सातत्याने नवे खरेदी करावे लागतात.

तसेच कॉलेजच्या मूलांसाठी बूट ही फक्त गरज नसते, ते एक स्टाईल स्टेटमेंट असते, त्यामूळे काही महिन्यांनी नवे बूट वापरणे त्यांची गरज होऊन बसते. ऑफिसमध्ये आपले चांगले इंप्रेसन पडावे यासाठी दक्ष असलेले कर्मचारी आपल्या फुटवेअर बदल कमालीचे कॉन्शिअस असतात, आणि नवीन खरेदी करतच असतात. ह्या सर्व कारणांमूळे बाटा इंडियाचा व्यवसाय दिवसेंदिवस वृद्धिंगत होतच राहणार!.. बाटा इंडियाचा एक शेअर आज 1298 रुपयांना मिळत आहे. गेल्या चार महिन्यात शेअरच्या किंमतीत चांगलीच पडझड झाली आहे. मार्च २०२० मध्ये बाटा ज्या पातळीवर होता, त्याच किंमतीवर तो आज आपल्याला उपलब्ध आहे.

कंपनीचे मार्केट कॅप सोळा हजार कोटी असून कंपनीवर फक्त दोनशे अकरा कोटींचे कर्ज आहे. त्यांचा डेट टू इक्विटी रेशो ०.१२ इतका असून, कंपनीची एकूण मालमत्ता व देणी यांचे गुणोत्तर सांगणारा करंट रेशो २.४६ इतका तगडा आहे. कंपनीने आपला

एकही शेअर गहाण ठेवलेला नाही. ह्या सर्व इंडिकेटरनुसार बाटा इडिया कंपनीमध्ये दिर्घकाळासाठी गुंतवणूक करण्यास काहीच हरकत नाही. अमेरीकेमध्ये पीटर लिंग नावाचे एक प्रचंड हुशार फंड व्यवस्थापक होवून गेले. वॉल स्ट्रीटवर त्यांनी आपली स्वतःची एक विशेष ओळख निर्माण केली होती. सातत्याने चौदा वर्षे त्यांनी आपल्या गुंतवणूकदारांना तीस टक्के रिटर्न मिळवून दिले, जो विक्रम आजही कोणाला मोडता आला नाही. पीटर लिंग सामान्य माणसाला शेअर बाजारात यशस्वी होण्याचं एक साधं सोपं तंत्र सांगायचे. ज्या वस्तू किंवा सेवा तुम्ही वापरता, तुम्हाला आवडतात आणि जी उत्पादने तुम्ही इतरांना आनंदाने रिकमंड करता, अशा कंपन्यांमध्येच पैसे गुंतवा. २०० दिवसांचे मुविंग एव्हरेज कंपनीने तोडले की तो शेअर खरेदी करण्याचा योग्य भाव असतो. दिर्घकालीन गुंतवणूक ही खूप कंटाळवाणी प्रक्रिया आहे, म्हणून अनेकांना शेअर्सना वर्षानुवर्षे सांभाळणे शक्य होत नाही. लॉन्ग टर्म इन्व्हेस्टरने खूप मोठा क्रॅश होवून मार्केट कोसळले तरी अजिबात दुःखी व्हायचे नसते तर त्याउलट शेअर्स विकत घेण्याची एक बहूमूल्य संधी मिळाल्याबद्दल आनंदी व्हायचे असते. दिर्घकालीन गुंतवणूकीत खरेदी विक्रीला महत्व नाही, स्वस्त दरात जमतील तेवढे शेअर्स पदरात पाडून घेण्यास खूप महत्व आहे. पीटर लिंग ने सांगितलेले दोन सिंपल ठोकताळे वापरून जर तुम्ही चांगल्या

कंपन्यांचे शेअर्स वर्षानूवर्ष साठवत राहिलात तर दहा पंधरा वर्षांनी आपोआप इतकी संपत्ती निर्माण होईल की तुम्हाला पैशासाठी नौकरी आणि व्यवसायावर अवलंबून राहण्याची गरजच राहणार नाही.

आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र होण्याचा भक्कम पाया रचायचा असेल तर पायाला भक्कम आवरण देणाऱ्या बाटा इंडियाचा स्टॉक आपल्याला नक्की मदत करेल.

***Bata***

---

## इन्व्हेस्टरची केअर – झायडस हेल्थकेअर!..

---

आज तुमच्यासाठी एक धमाकेदार मल्टीबॅंगर कंपनी घेऊन आलो आहे. कंपनीचे डिटेल्स सांगण्याआधी त्यांची काही प्रसिद्ध उत्पादने सांगतो. दुधामध्ये टाकून प्यायचे चविष्ट पावडर कॉम्प्लॅन आठवतयं? लहानपणी टी.व्ही. वर शाहिद कपूर आणि आयेशा टाकिया ‘आय एम ए कॉम्प्लॅन बॉय’ ‘आय एम ए कॉम्प्लॅन गर्ल’ अशी त्याची जाहिरात करायचे. उन्हाळ्यामध्ये शक्तिवर्धक पेय म्हणून ग्लॉकॉन डी सर्रास वापरले जाते. मधुमेहाच्या रुग्णांना आयुष्यभर शुगर फ्रीच्या गोळ्यांशिवाय दुसरा पर्याय नसतो. कडक उन्हात फिरून, घामोळ्या आल्यावर पाठीवर शिंपडायचे नायसिल तुम्ही कधी ना कधी वापरलेच असेल, कॉस्मेटिक इंडस्ट्रीमध्ये ‘एव्हरयुथ’ नावाचे एक स्वस्त आणि लोकप्रिय उत्पादन आहे. फेसवॉशपासून, पिल ऑफ मास्क आणि स्क्रब पर्यंत मोठी बाजारपेठ त्यांनी काबीज केली आहे. तर ही कॉम्प्लॅन, ग्लुकोनडी, शुगर फ्री, नायसिल आणि एव्हरयुथ असे एकाहून एक लोकप्रिय प्रॉडक्ट बनवणाऱ्या कंपनीचे नाव आहे, झायडस हेल्थकेअर!..



बारा वर्षांपूर्वी म्हणजे २००९ साली ह्या कंपनीचा आय पी ओ भारतीय शेअर बाजारात लिस्ट झाला होता. किंमत होती फक्त दोनशे पाच रुपये. आज कंपनीच्या एका शेअरची किंमत दहापटींनी वाढून तब्बल २०८८ रुपये झाली आहे.मअकरा वर्षात गुंतवणूदारांचे पैसे दसपट बनवून देणाऱ्या ह्या अनोख्या कंपनीचे नाव आहे झायडस हेल्थकेअर! जेव्हा एखाद्या शेअरची किंमत अनेक पटींनी वाढते, अशा कंपन्यांना मल्टीबॅगर असे म्हणतात. पण तुम्हाला काय वाटते, २००९ मध्ये ज्यांनी ज्यांनी हा शेअर खरेदी केला होता, त्या सगळ्यांचे पैसे दहापट झाले? मुळीच नाही. लोक मोठ्या हौशेने शेअर बाजारात येतात, आणि चने फुटाणे घेतल्यासारखे शेअर विकत घेतात, पण पाच दहा टक्के फायदा दिसला की लगेच फुकून मोकळे होतात. ज्यांनी चिकाटीने ह्या शेअर्सला अकराबारा वर्ष सांभाळले असे लोक फारच कमी असतील. पण अशा चिवट वृत्तीच्या लोकांचाच शेअर्समधल्या गुंतवणूकीचा खरा फायदा होतो. शेअर मल्टीबॅगर होण्यासाठी जितका शेअरमध्ये दम असावा लागतो, त्यापेक्षा जास्त गुंतवणूकदारामध्ये संयम असावा लागतो. कंपनीची एकूण मार्केट कॅप अकरा हजार कोटी रुपये इतकी आहे. झायडस वेलनेस ही कंपनी तशी एफ एम सी जी सेक्टरचाच भाग आहे, पण इतर कंपन्यांसारखं ती चहा, बिस्किट, तेल, शांपू, साबण बनवत नाही,

तर स्वतःची अशी खास, युनिक हेल्थकेअर उत्पादने बनवण्यावर कंपनीचा भर आहे. फुड आणि मेडीसीन या दोन सेक्टरच्या मध्ये एक छोटीशी पोकळी आहे, त्याला हेल्थकेअर इंडस्ट्री असे नाव दिले जाऊ शकते. हजारो कोटींचा व्यवसाय असलेल्या ह्या सेक्टरकडे अद्याप कोणाचे तितके लक्ष गेले नाही. काही मोजकेच खेळाडू या बाजारपेठेवर वर्चस्व गाजवत आहेत. झायडस वेलनेस ही त्यापैकीच एक मोठी कंपनी आहे. हेल्थकेअर फुड आणि कॉस्मेटिक्स या दोन गोष्टी आज अत्यावश्यक म्हणूनच विचारात घ्याव्या लागतील. त्यामूळे कंपनीच्या धंद्याला मरण नाही. उलट भविष्यात त्यांचा व्यवसाय असाच दिवसेंदिवस बहरत राहणार आहे. झायडस वेलनेस ही कॅडीला हेल्थकेअरची उपकंपनी आहे. कॅडिला समुह हे औषधांच्या क्षेत्रात सन्मानाने घेतले जाणारे नाव आहे.

झायडस इंडिया आपली उत्पादने फक्त भारतातच विकली जात नाहीत, तर त्यांचा व्यवसाय मिडल इस्ट, न्युझिलॅंड, पाकिस्तान, मॉसिशस आणि नायजेरिया या देशांमध्ये सुद्धा पसरला आहे. शेअरचा गेल्या बावन्न आठवड्यांचा उच्चांक १९५० आणि नीचांक १०७० रुपये इतका आहे. २००० च्या दशकाआधी भारतामध्ये एक हेन्झ इंडिया नावाची कंपनी होती, त्या कंपनीची विविध लोकप्रिय उत्पादने होती. मात्र काही कारणामूळे हेन्झ

इंडिया विक्रीला निघाली, आणि झायडस वेकनेसने ही संधी साधली. झायडस इंडियाचे मुख्यतः सात प्रॉडक्टस आहेत, त्यापैकी पाचमध्ये ते मार्केट लीडर आहेत.

बाजारात ग्लुकोज पावडर खरेदी करायला जाणाऱ्या शंभर लोकांपैकी एकोणसाठ माणसं 'ग्लुकॉन डी' विकत घेतात. प्रत्येक वर्षी एक हजार पन्नास कोटी रुपये इतक्या रुपयांच्या ग्लुकोज पावडरची विक्री होते. डायबेटीस झालेल्या लोकांना चहामध्ये साखर टाकलेली चालत नाही, पण त्याला सोल्युशन काढण्यासाठी कोणीही पुढाकार घेतला नाही, इथेही नाविन्य आणि कल्पक वृत्तीने झायडसने बाजी मारली. देशात सर्वप्रथम स्पेशल मधुमेहींसाठी बनवल्या जाणाऱ्या बिनसाखरेच्या बेचव चहाला गोड बनवणाऱ्या 'शुगर फ्री' गोळ्या त्यांनीच आणल्या. डायबिटीजच्या रुग्णांची संख्या अब्जावधी मध्ये गेली आहे, आणि दिवसांगणिक वाढते आहे. चहामध्ये टाकण्याच्या स्पेशल गोळ्यांच्या विक्रीमध्ये आजही पंच्यान्नव टक्के वाटा 'शुगर फ्री' च्या उत्पादनांचा आहे. 'शुगर फ्री' ला फर्स्ट मुव्हर असल्याचे एडव्हांटेज मिळाले, त्यांचा ब्रॅंड लोकांच्या मनावर ठसत गेला आणि कोणतीही दुसरी कंपनी कधी त्यांच्याशी स्पर्धाच करू शकली नाही. घामोळ्यांवर वापरल्या जाणाऱ्या नायसिल पावडरचा मार्केटमधला वाटा चौतीस टक्के इतका आहे. तुलनेने

त्यांची कॉम्प्लान आणि एव्हरयुथ ही उत्पादने तितके वर्चस्व तयार करू शकलेली नाहीत. हे प्रॉडक्टस फक्त पाच सहा टक्के लोकच वापरतात.

बोर्नव्हिटा आणि बुस्ट यांनी चोकोपावडरची तर एच यु एल आणि इतर कंपन्यांनी फेसवॉश, मास्क आणि स्क्रबची बाजारपेठ व्यापून टाकली आहे. लोण्यामूळे कोलेस्टोरॉल वाढते, म्हणून अनेक लोकांना इच्छा असूनही हृदयविकार, मधुमेहाच्या रुग्णांना लोणी खाता येत नाही. त्यावर उपाय म्हणून कंपनीने न्यूट्रीलाईट नावाचा बटरसाठी पर्याय असलेला प्रॉडक्ट काढला आहे. हळूहळू का होईना, पण ही इतर उत्पादने सुद्धा बाजारात वर्षागणिक प्रगती करत आहेत. ब्रँड कसा बनवावा, आणि लोकांच्या मनात कसा ठसवावा, या विषयात झायडसची मास्टरी आहे. अजूनही अनेक नवनवीन उत्पादने बाजारात आणण्यावर ते कठोर मेहनत घेत आहेत. मार्केटमध्ये यांना आव्हान देईल, असा एकही खेळाडू आत्तातरी यांच्यासमोर नाही, त्यामूळे एकप्रकारे यांना विस्तार करण्यासाठी रान मोकळे आहे.

प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन करून कमीत कमी खर्चात वस्तु ग्राहकापर्यंत पोहचवायची त्यांची रणनिती आतापर्यंत तरी चांगलीच यशस्वी ठरली आहे. कंपनीचे सदुसष्ट टक्के शेअर्स

प्रमोटर्सच्या ताब्यात आहेत. परदेशी आणि भारतीय वित्तसंस्थानी एकोणतीस टक्के शेअर्स दाबून ठेवले आहेत. तुमच्या आमच्यासारख्या रिटेल इन्व्हेस्टरला, बाजारात खरेदी करण्यासाठी फक्त साडेचार टक्के शेअर्स उपलब्ध आहेत. जेव्हा उपलब्ध शेअर्स खुप कमी असतात, तेव्हा वेगाने त्यांचा भाव वाढवणे आणि कमी करणे खुप सोपे असते. कंपनीने दोन वर्षांपूर्वी दिड हजार कोटी रुपयांचे कर्ज घेतले होते. अजुनही कंपनीच्या डोक्यावर ते कर्ज तसेच आहे. मागच्या वर्षी त्यांच्या आर्थिक ताळेबंदामध्ये व्याजापोटी भराव्या लागलेल्या चाळीस कोटी रुपयांचे नुकसान दाखवले आहे. पण म्हणून कंपनीचे भविष्य धोक्यात आहे असे मानायचे का? झायडस वेलनेसचे व्यवस्थापन ही त्यांची विशेष जमेची बाजू आहे. त्यांनी ज्या गतिने वाढ केली, खुपच कमी कंपन्यांना इतक्या कमी वेळात अशी दिमाखदार प्रगती साधता येते.

रिसर्च, इनोव्हेशन, प्रॉडक्शन, ब्रॅन्डींग, मार्केटींग, एक्पोर्ट सगळ्या क्षेत्रात कंपनीच्या सिस्टीम्स एकदम इन्टॅक्ट आहेत. कंपनीने येणाऱ्या तिमाहीमध्ये असेच भरमसाठ व्याज भरले तर शेअरचे भाव आणखी खाली येतील, तेव्हा नव्या गुंतवणूकदारांना शेअरधारक बनण्याची सुवर्ण संधी मिळेल. कंपनीकडे रोख गंगाजळी नसल्यामुळे भविष्यात ती फार मोठा बोनस किंवा डिव्हिडंड देऊ शकणार नाही. प्रत्येक दिर्घकालीन गुंतवणूदाराच्या

पोर्टफोलिओमध्ये हा शेअर असलाच पाहिजे. फक्त प्रत्येक दहा टक्के फॉल वर शेअरला एक्युमिलेट करत रहा. येणाऱ्या काळात हा शेअर आपल्याला नक्कीच भरघोस नफा मिळवून देईल. कमीत कमी कंपनीचा इतिहास बघून तरी तशी अपेक्षा आपण बाळगू शकतो.



---

## रंगांच्या स्टॉक्सचा राजा – कन्सई नेरोलॅक!..

---

प्रत्येक सणासूदीच्या दिवसांमध्ये आपल्याला कलर केलेल्या इमारती दिसतात. घरांना, इमारतींना रंगबेरंगी कलर दिल्याशिवाय त्यांचं खरं मनमोहक रूप आपल्या नजरेसमोर येत नाही. तुमच्या गल्लीत, तुमच्यादेखत रोज शेकडो नव्या इमारती बनत असतील. अनेक जून्या इमारतींच्या मजल्यावर मजले चढवले जात असतील. आणि आतून बाहेरून पेंट दिल्याशिवाय ती इमारत वापरली जाऊ शकत नाही. नुकत्याच बांधलेल्या नव्या किंवा ओंगळवाण्या दिसणाऱ्या जून्या बिल्डींगला पेंट करण्याची गरज निर्माण होत असते, त्यामूळे पेंटची मागणी वाढतच आहे. पेंटचे उत्पादन करणाऱ्या चार प्रमुख कंपन्या आहेत. एशियन पेंट्स, बर्जर पेंट्स, एक्झो नोबेल आणि कन्सई नेरोलॅक!.. खरं सांगायचं तर या चारही कंपन्या चांगल्याच आहेत. यापैकी एक तरी पेंटची कंपनी तुमच्या पोर्टफोलिओमध्ये असायलाच हवी. कारण हा हमखास रिटर्न देणारा सेक्टर आहे.

आजच्या लेखात मी तुम्हाला कन्सई नेरोलॅक ह्या कंपनीमध्ये दिर्घकाळासाठी गुंतवणूक करण्यासाठी सांगणार आहे. ज्याप्रमाणे

एशियन पेंटसचा घरांना लागणाऱ्या आकर्षक रंग बनवण्याच्या व्यवसायामध्ये हातखंडा आहे, अगदी तसंच कमर्शिअल पेंटमध्ये कन्सई नेरोलॅकने स्वतःचे एक मजबूत स्थान निर्माण केले आहे. कन्सई नेरोलॅक साध्या इमारतींना पेंट करण्यासाठी लागणारी उत्पादने तर बनवतेच, पण इंडस्ट्रीसाठी लागणाऱ्या उत्पादनांवर त्यांचा जास्त फोकस आहे.

इमारतींप्रमाणेच टु व्हिलर, फोर व्हिलर, छोटा हत्ती किंवा ट्रकसारखी कमर्शिअल वाहने, ऑटोरीक्षा अशा सगळ्या गाड्यांना रंग देण्यासाठी जे विशिष्ट प्रकारचे कोटींग लागतात, ते कन्सई नेरोलॅक तयार करते. इतकेच नाही तर फ्रिज, वॉशिंगमशीन, मायक्रोव्हेव आणि अशा इतर इलेक्ट्रीकल उपकरणांसाठी लागणारा विशिष्ट प्रकारचा पावडर कोटींग तयार करण्यामध्ये कन्सई नेरोलॅकला विशेष रस आहे. नेरोलॅक फक्त भिंतींना लावायचे रंगच बनवत नाही, त्यासोबत ती वेगवेगळ्या धातुंना आणि रबराला लावण्यासाठी लागणारे प्राईमर, टॉप कोट, रबर कोटींग, इपॉक्सी कोटींग, झिंक रीच कोटींग, फ्लोअर कोटींग आणि पाईप कोटींगसूद्धा बनवते. यांचे ग्राहक पेट्रोलियम इंडस्ट्रीपासून हेल्मेट बनवणाऱ्या कंपन्यांपर्यंत आणि इन्फ्रास्ट्रक्चर कंपन्यांपासून बांधकाम उपकरणे बनवणाऱ्या कारखान्यांपर्यंत सगळीकडे पसरले आहेत.



भारतामध्ये इलेक्ट्रॉनिक मार्केट वाढण्यासाठी अजूनही मोठा स्कोप आहे. भारताचा वाढत्या मध्यमवर्गासोबत इलेक्ट्रॉनिक वस्तुंचा खप वाढत राहिल. तसेच आंतरराष्ट्रीय पातळीवर जगभरातील अनेक देश चीनवर खूश नाहीत, आणि त्यामूळे भविष्यात भारतामध्ये इलेक्ट्रीकल आणि इलेक्ट्रॉनिक वस्तुंच्या उत्पादनांच्या मोठ्या संधी दडलेल्या आहेत. नेरोलॅकचे मार्केट कॅपिलायजेशन सत्तावीस हजार कोटी रुपये इतके आहे.

सध्या कन्सई नेरोलॅकच्या एका शेअरची किंमत पाचशे एककावन्न रुपये इतकी आहे. कंपनीवर फक्त दोनशे पस्तीस रुपयांचे कर्ज आहे, जे अगदीच नाममात्र आहे. कंपनीचा डेट टु इक्विटी हा रेशो ०.०६ इतका अत्यल्प प्रमाणात आहे. तर करंट रेशो २.५५ इतका चांगला आहे. एशियन पेंटस ही मार्केट लीडर कंपनी आहे. आजही कलर इंडस्ट्रीचा पन्नास टक्क्यांहून मोठा वाटा एशियनकडे आहे. पण शेअरची किंमत इतकी जास्त वाढलेली आहे की त्याचा पी ई रेशो एकशे पाच वर जाऊन पोहोचला आहे. बर्जर पेंट ही सुद्धा चांगली कंपनी आहे, पण तिचा पी ई रेशो एकशे एकवीस वर ट्रेड करतो आहे. शेअर महाग आहे.

कन्सई नेरोलॅक मात्र ह्या दोन्ही स्पर्धक कंपन्यांच्या तूलनेत स्वस्त आहे. कारण त्याचा पी ई रेशो चौऱ्याहत्तर ह्या अंकावर ट्रेड

करतो आहे. कोरोनाच्या काळात सगळ्याच पेंट कंपन्यांचा धंदा एकदम ठप्प झाला होता पण अनलॉक सुरु झाल्यावर मागच्या तिमाहीमध्ये नेरोलॅकने दणदणीत प्रॉफीट ग्रोथ दाखवली आहे. कन्सई नेरोलॅक कंपनीची एक विशेष बाब म्हणजे कंपनीकडे आज तीन हजार सातशे अठरा कोटी इतका कॅश रिझर्व्ह पडून आहे.

कंपनीच्या प्रमोटर्सना आपल्या कंपनीवर इतका विश्वास आहे की पंच्याहत्तर टक्के शेअर्स त्यांनी अजूनही स्वतःच्या ताब्यात ठेवले आहेत. कंपनीचा एकही शेअर त्यांनी कोणाकडे गहाण ठेवलेला नाही.

इंटरेस्ट कव्हेरेज रेशोच्या बाबतीत सूद्धा नेरोलॅक एशियन पेंटसला टक्कर देते. नेरोलॅकचा इंटरेस्ट कव्हेरेज रेशो तेवीस इतका आहे. १९७४ पासून कन्सई नेरोलॅकने आपल्या शेअरधारकांना आतापर्यंत पाच वेळा बोनस दिला आहे. तसंच कंपनी दरवर्षी इन्व्हेस्टरला काही ना काही डिव्हिडंड सूद्धा देते.

एशियन पेंटसच्या एका शेअरची किंमत दोन हजार पाचशे एकोणसाठ रुपये आहे आणि प्रमोटर्सनी स्वतःकडे फक्त बावन्न टक्के शेअर्स ठेऊन कंपनीचे अकरा टक्के शेअर्स गहाण टाकले आहेत.

एशियन पेंटसच्या दृष्टीने ह्या दोन निगेटीव्ह गोष्टी आहेत, मात्र नेरोलॅक ह्या दोन्ही कसोट्यांवर एकदम खऱ्या सोन्यासारखे उजळून निघते, म्हणून पेंट कंपन्यांमध्ये मी कन्सई नेरोलॅकला झुकते माप दिले आहे. तुमच्या दिर्घकालीन पोर्टफोलिओमध्ये तुम्ही नेरोलॅकचा अवश्य समावेश करा, शेअर तुम्हाला भविष्यात नक्कीच फायदेशीर ठरेल, अशी मला खात्री आहे.



---

## स्वच्छ इंधनाची रक्तवाहिनी - इंद्रप्रस्थ गॅस लिमिटेड

---

इंद्रप्रस्थ गॅस लिमिटेड ही एक निमसरकारी कंपनी आहे. दिल्ली सरकार, गेल इंडीया लिमिटेड आणि भारत पेट्रोलियम कार्पोरेशन हे तिघेजण इंद्रप्रस्थ गॅस लिमिटेडचे मुख्य प्रवर्तक आहेत. या तीन प्रमोटर्सकडे पन्नास आय जी एलची पन्नास टक्के मालकी आहे. गेल्या पाच सात वर्षांमध्ये पी एस यु कंपन्यांनी शेअर बाजारात सपाटून मार खाल्ला आहे. भेल, कोल इंडिया, ओएनजीसी, एन टी पी सी पर्यंत एकाही शेअरने चांगले रिटर्न्स दिलेले नाहीत. त्यामूळे आजकाल पी एस यु कंपन्यांकडे बघण्याचा गुंतवणूकदारांचा दृष्टिकोन तितका चांगला नसतो.

अगदी फॉरेन इन्व्हेस्टर्स आणि डोमेस्टीक इन्व्हेस्टरसूद्धा सरकारी उपक्रमांकडे साशंकतेने बघत आहेत, आणि गुंतवणूक करताना हात आखडता घेत आहेत. मात्र इंद्रप्रस्थ गॅस याला अपवाद ठरताना दिसतीये. आय जी एल मध्ये एफ आय आय चा तेवीस टक्के हिस्सा आहे. डी आय आय म्हणजे घरगूती म्युचल फंड किंवा इंशुरंस कंपन्या, यांची देखील आय जी एल मध्ये सतरा टक्के मालकी आहे. म्हणजे कंपनीचे जवळपास नव्वद टक्के

शेअर्स चांगल्या आणि सक्षम ठिकाणी सुरक्षित आहेत. कंपनी चांगलं परफॉर्म करत असल्याचं हे द्योतक आहे. आय जी एल चे फक्त दहा टक्के शेअर्स बाजारात आपल्यासाठी उपलब्ध आहेत.

इंद्रप्रस्थ गॅस लिमिटेडचा बहुतांश व्यवसाय हा दिल्ली, नोएडा, गुरुग्राम, गाझियाबाद, रेवाडी ह्या एन सी आर रिजनमध्ये पसरलेला आहे. कंपनीची दोन प्रमुख उत्पादने आहेत. म्हणजे कॉम्प्रेस्ड नॅचरल गॅस आणि पाईपड नॅचरल गॅस!.. कारमध्ये आणि ऑटोमध्ये वापरतात तो सी एन जी आणि घरांघरांमध्ये सिलेंडरच्या ऐवजी पाईपलाईन टाकून स्वयंपाकासाठी इंधन म्हणून पुरवला जातो तो पी एन जी!..

दिवसेंदिवस पाईपलाईनने गॅस पुरवठा करण्याचा व्यवसाय वाढतच जाणार आहे. वाहनांसाठी असो वा स्वयंपाकासाठी, गॅस ही आज एक अत्यावश्यक सेवा होवून बसली आहे. जसजशी लोकसंख्या वाढत जाईल, कंपनीचा व्यवसाय आणि नफा दोन्ही वाढत जाईल. त्यामूळे इंद्रप्रस्थ गॅस लिमिटेडच्या धंद्यालाही मरण नाही. गॅससाठी लागणारे नेटवर्क उभा करणे सोपे काम नाही. त्यासाठी मोठ्या प्रमाणात भांडवल लागते, हे संवेदनशील आणि अपघातप्रवण काम असल्यामूळे अनेक परवानग्या घ्याव्या लागतात.

जराशी चूक शेकडो लोकांच्या जीवावर बेतू शकते, आणि म्हणूनच या क्षेत्रात नव्या कंपन्यांना शिरकाव करण्यास बराचश्या मर्यादा आहेत. आज भारतात अगदी बोटार मोजण्याइतक्या कंपन्या पाईपने गॅस पुरवण्याच्या क्षेत्रात काम करत आहेत. आणि त्यामध्ये आय जी एल चा नंबर बराच वर लागतो. भारत सरकारने नॅचरल गॅस सेक्टरसाठी एक विशेष धोरण आखले आहे. आपण ज्या काही नैसर्गिक वायूचे उत्पादन करतो, त्यावर पहिला हक्क भारतीय कंपन्यांचा असतो, जर त्यांची मागणी पूर्ण झाली तरच नैसर्गिक वायू देशाबाहेर निर्यात केला जाऊ शकतो. ह्या प्रायोरीटी पॉलिसीमूळे आय जी एल सारख्या कंपन्यांना कच्चा माल उपलब्ध होण्यासाठी फायदा होतो. तसेच गॅस सेक्टरमध्ये काम करणाऱ्या कंपन्यांना आणखी एक एडव्हॉंटेज मिळते.

सरपण आणि चूलीवर केला जाणारा स्वयंपाक, आणि पेट्रोल, डिझेल वर चालणाऱ्या गाड्या धूर ओकतात. प्रदूषण करतात. सरकारला प्रदूषणाला नियंत्रित करायचे आहे, म्हणून स्वच्छ उर्जेला मोठ्या प्रमाणावर प्राधान्य दिले जाते. दिल्लीसारख्या शहरात प्रदूषणाची पातळी इतकी जास्त आहे की येणाऱ्या दशकात हळूहळू इतर सर्व इंधनांना कमी करून इलेक्ट्रीसिटी आणि नॅचरल गॅसवर चालणाऱ्या जास्तीत जास्त चारचाकी गाड्यांना प्रोत्साहन देण्याचा मार्ग दिल्ली आणि इतर सरकारांना स्वीकारावा लागेल. नजीकच्या

भविष्यात पेट्रोलवर चालणाऱ्या सर्व चारचाकी वाहनांना इतर प्रकारचे इंधन वापरण्यास मनाई करून फक्त पी एन जी म्हणजे पाईड नॅचरल गॅस वापरण्याची सक्ती केली जाईल, हा बदल अटळ आहे. वरचेवर सर्व सरकारे प्रदूषणाला आळा घालण्यासाठी काही ना काही उपाययोजना करत राहतील, ज्याचा नॅचरल गॅस सेक्टरला अप्रत्यक्ष फायदा होत राहिल. जर यापैकी काहीच नाही झाले तरीसूद्धा ह्या गॅसच्या व्यवसायात इतके पोटेन्शीअल लपलेले आहे की प्रत्येक वर्षी बारा टक्के वाढ गृहित धरली तरी येत्या दहा वर्षात गॅसची विक्री तिपटीने वाढेल.

आय जी एल चे मार्केट कॅपिटलायजेशन तीस हजार करोड रुपये आहे. कंपनीवर पंच्याऐंशी करोड रुपयांचे कर्ज आहे. पण कंपनीचा डेट टू इक्विटी रेशो फक्त शुन्य दशांश दोन इतका आहे. कंपनीचा आर ओ ई म्हणजे रिटर्न ऑन इक्विटी हा निर्देशांक चोवीस टक्के आहे. खुद्द भारत सरकारने ह्या कंपनीचे दरवर्षी बारा टक्के वाढीचे ध्येय ठेवले आहे. आय जी कंपनी आपल्या व्यवसायामध्ये साधारण वीस टक्के ऑपरेटिंग प्रॉफिट कमवते. बदलत्या नवनवीन तंत्रज्ञानामूळे आणि सरकारच्या पाठिंब्यामूळे हे मार्जिनचे आकडे भविष्यात अजूनही वाढू शकतात. कंपनीला नव्या जागी गॅस पुरवण्यासाठी पाईपलाईनचे नवीन जाळे निर्माण

करण्यासाठी भांडवलाची गरज पडते. हे भांडवल कंपनी स्वतः कमवलेल्या पैशातूनच उभा करते.

आय जी एल ने काही वर्षांपूर्वी सी यु जी एल नावाच्या एका कंपनीला अडुसष्ट कोटी रुपयांना विकत घेतले होते. सी यु जी एल नावाची कंपनी उत्तर प्रदेशातल्या कानपूर, बरेली, उन्नाव आणि झांशी या शहरांमध्ये सक्रिय होती. आपल्या राज्यात विशेषतः पूणे आणि आजूबाजूच्या परिसरात पाईपने गॅसपूरवठा करण्याच्या व्यवसायात महाराष्ट्र नॅचरल गॅस लिमिटेड नावाची एम एन जी एल कंपनी बऱ्यापैकी सक्रिय आहे. तर आय जी एल ने एम जी एन एलचेही पन्नास टक्के शेअर्स विकत घेतले, व तिचेही अधिग्रहण केले.

आय एल जी चा चौऱ्याहत्तर टक्के बिजनेस हा वाहनांना लागणाऱ्या सी एन जी गॅसचा पुरवठा केल्याने मिळतो. सी एन जी वर चालणाऱ्या गाड्या पेट्रोल डीझेलपेक्षा जास्त चांगले मायलेज देतात, त्यामूळे ग्राहक सी एन जी कार्सला जास्तीत जास्त पसंती देत राहतील. तीव्र स्पर्धेमूळे आंतरराष्ट्रीय बाजारात नैसर्गिक वायूच्या किंमती वरचेवर कमी होत आहेत, त्याचाही फायदा भारतासारख्या विकसनशील देशाला आणि आय जी एल सारख्या गॅस पुरवठा करणाऱ्या कंपन्यांनाही होतो. प्रदूषण कमी करत



असल्यामूळे सरकार सूद्धा सी एन जी वर चालणाऱ्या गाड्यांनाच प्रोत्साहन देत राहिल. आज घडीला आय एल जी चौदा लाख घरांना पाईपने गॅस पूरवते, भविष्यात हा ग्राहकांचा नंबर वेगाने वाढत राहिल. मॅकडोनाल्ड, के एफ सी अशा रेस्टॉरंट आणि हॉटेल्सला सूद्धा आय जी एल गॅस पूरवते. आय जी एल कडे गॅसची मागणी इतकी जास्त आहे की कंपनीला विदेशातून गॅस आयात करावा लागतो. थोडक्यात आय जी एल ही माझ्या दृष्टीने देशाला स्वच्छ इंधन पुरवणारी जीवनवाहिनी आणि रक्त वाहिनी आहे. ह्या कंपनीमध्ये सातत्याने दिर्घकाळासाठी पैसे गुंतवत राहिलो तर कंपनीचा शेअर आपल्यासाठी संपत्तीचे निर्माण करील, यात मला तरी शंका नाही.

## Self-defence is nature's oldest law.

---

### मिश्र धातू निगम – एक बूलेट प्रूफ स्टॉक

---

२०२० मध्ये भारताचे अर्थकारण एकदम बदलले. कारणे दोन

१) भारतात कोरोनाचे घातलेले थैमान

२) चीनने लडाखमध्ये केलेली दादागिरी

कोरोनाच्या फटक्याइतकाच चीनचा झटकाही मोठा होता. आपला देश प्रत्येक क्षेत्रात चीनवर किती परावलंबी बनला आहे, याची जाणीव सरकारपासून नागरिकांना झाली. आता यापूढे भारताने शस्त्रास्त्रांच्या बाबतीत तरी स्वावलंबी आणि स्वयंपूर्ण व्हायलाच पाहिजे, अशी भावना व्यक्त होवू लागली, आणि आत्मनिर्भर भारताची घोषणा दिली गेली. संरक्षण मंत्रालयाने जाहीर केले यापूढे आयात उपकरणांपेक्षा भारतामध्ये बनवल्या गेलेल्या साधनांना प्राधान्य देतील. आपल्या इंडियन आर्मीच्या सैनिकांना सीमेवर आणि देशांतर्गत सैनिकी कारवाई करताना मोठ्या प्रमाणात बुलेटप्रूफ जॅकेट्सची आवश्यकता असते. हे बुलेटप्रूफ जॅकेटस आता देशातच बनवले जाणार आहेत, आणि

त्यासोबतच त्यांची इतर गरजू देशांनासुद्धा निर्यात केली जाणार आहे. आतापर्यंत आपल्याला बुलेटप्रूफ जॅकेटसाठी विदेशी कंपन्यांवर अवलंबून रहावे लागत होते, पण यानुषंगाने त्याची गरज असणार नाही.

मुंबईमध्ये भाभा एटॉमिक रिसर्च सेंटर (BARC) नावाची एक रिसर्च संस्था काम करते. ह्या संस्थेने एक असे अनोखे बुलेटप्रूफ जॅकेट तयार केले आहे, की एके सत्तेचाळीस ह्या घातक बंदुकीतुन आलेल्या गोळ्या सुद्धा ह्या कवचाला भेदू शकणार नाहीत. म्हणून ह्याला भाभा कवच असे नाव दिले गेले आहे. हे कवच बनवण्याचे कंत्राट कोणाला मिळाले? हैदराबादमध्ये भारत सरकारचा उपक्रम असलेली मिश्र धातू निगम नावाची एक कंपनी आहे, तिला मिधानी अशा टोपणनावाने सुद्धा ओळखले जाते. गृह मंत्रालयाने मिधानीला त्यांना हव्या असलेल्या साधनांची आणि उपकरणांची डिटेल्ड स्पेसिफिकेशन दिली.

भाभा कवच बनवण्यासाठी आधी उच्च घनत्व असलेल्या पॉलिथीनच्या अनेक थरांना उच्च तापमानावर वितळवले जाते. ह्या पदार्थाची एक जाड, कठोर अशी प्लेट तयार केली जाते, आणि त्यावर भाभा रिसर्च सेंटरने शोधून काढलेले अनोखे कार्बन

नॅनोमटेरीअलचा थर दिला की बंदुकीच्या गोळ्या भेदु शकत नाहीत असे एक अभेद्य असे कवच तयार होते. जॅकेटला बोरॉन कार्बाईड सिरॅमिक्स, कार्बन नॅनो ट्यूब आणि कांपोजिट पॉलिमर ह्या घटकांनी एक मिश्रधातू बनवले जातात. हे बनवण्याचे तंत्रज्ञान भाभा आणि मिधानीने विकसित केले आहे. आतापर्यंत अमेरीका, रशिया, चीन, जर्मनी आणि फ्रांस अशा मूठभर लोकांकडेची ही जॅकेटस बनवण्याची यंत्रणा होती. आता मात्र मिधानी ही अस्सल देशी आणि सरकारी कंपनी आपल्या शूर जवानांसाठी आंतरराष्ट्रीय दर्जाचे बूलेटप्रूफ जॅकेट आणि बूलेटप्रूफ गाड्या बनवणार आहे.

या गाडीच्या टायरला बंदुकीने जवळून जरी गोळी मारली तरी गाडी शंभर किलोमीटरचा प्रवास करू शकते, अशा दर्जाच्या कॉम्बॅट गाड्या मिधानीमध्ये तयार होत आहेत. बंदुकीच्या गोळ्या ह्याला भेदू शकत नाहीत, अशा उच्च दर्जाचे मिश्रधातू बनवण्यात मिधानीचा हातखंडा आहे. भाभा कवच या नावाने ओळखली जाणारी बुलेटप्रूफ जॅकेटसची पहिली खेप पॅर्मिलिट्री फोर्सेसला पाठवली गेली आहेत, आणि त्यांना ती पसंत पडली आहेत. यापूढे सात एम एमच्या गोळ्यांचा जवळून मारा करून सुद्धा भाभा कवच घातल्यामूळे आपल्या सैनिकांना इजा किंवा दुखापत होणार नाही.

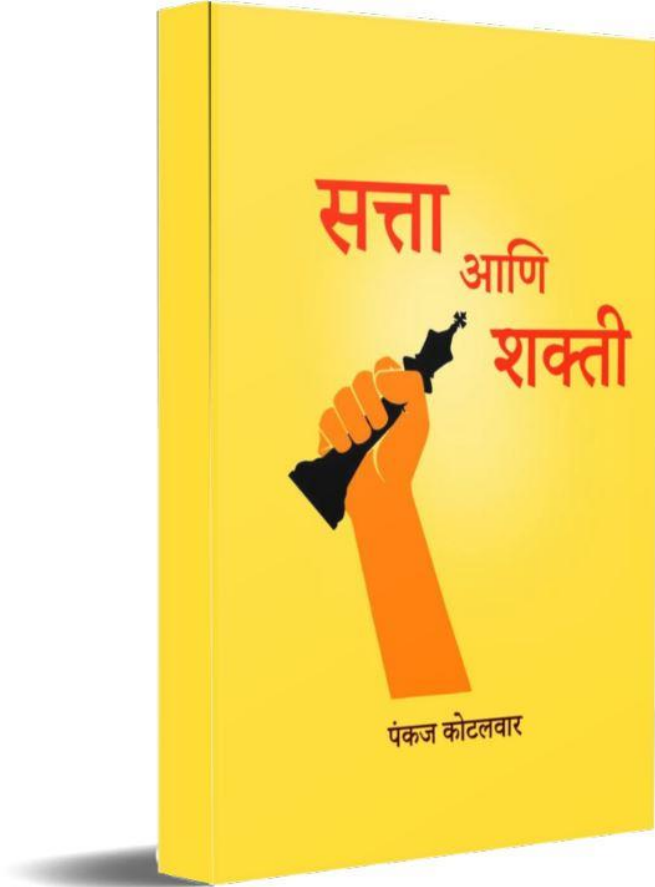
ही किती आनंदाची आणि अभिमानाची गोष्ट आहे! 18 march 2018 या दिवशी मिश्र धातू निगमचा आय पी ओ बाजारात आला होता. त्यावेळी नव्वद रुपयांना लिस्ट झालेला शेअर फक्त दोन वर्षात दुप्पट झाला आहे. देवाने भारताला समृद्ध भूमी दिली आणि सोबत पाकिस्तान, चीनसारखे कूरापती शेजारीही दिले. या दोन्ही देशातील राज्यकर्त्यांना आपल्या जनतेचा रोष कमी करायचा असेल तेव्हा ते सीमेवर भारताची खोड काढतात. येत्या काळात या दोन्ही सीमेवर छोट्यामोट्या चकमकी निश्चित होत राहतील. देशात कूठेही दंगल उसळली तर पॅरॅमिलिट्री टुप्सला बोलवले जाते. त्यांनाही बुलेटप्रूफ जॅकेटस आणि गाड्या लागतात. त्यामूळे भविष्यातही मिधानी बनवत असलेल्या संरक्षण उपकरणांची मागणी उत्तरोत्तर वाढतच राहिल.

मिश्र धातू निगमचे मार्केट कॅपिटलायजेशन तीन हजार तीनशे कोटी रुपये आहे. आज मिधानीच्या एका शेअरची किंमत एकशे ऐंशी रुपये आहे. कंपनीचा पी ई रेशो पंचवीस आहे. कंपनीवर दिडशे कोटी रुपयांचे कर्ज आहे. रिटर्न ऑन इक्विटी सतरा टक्के आणि आर ओ सी ई वीस टक्के आहे. गेल्या दोन वर्षात कंपनीने आपल्या शेअरधारकांना प्रतिवर्षी दिड टक्का डिव्हिडंडसूद्धा दिला

आहे. प्रमोटर्सकडे चौऱ्याहत्तर टक्के शेअर्स सुरक्षित ठेवलेले आहेत. मार्च १ॢ मध्ये फक्त पाच टक्के होल्डिंग असलेल्या म्युचल फंड हाऊसेसनी जुन २०२० पर्यंत एकेवीस टक्के शेअर्स खरेदी केले आहेत. आता आपल्यासारख्या रिटेल इन्व्हेस्टरसाठी बाजारात फक्त पाच टक्के शेअर्स शिल्लक आहेत. कंपनी बूलेटप्रूफ शिरस्त्राण, जॅकेट, व्हेहीकल, ट्रक आणि हेलिकॉप्टर आर्मरींग बनवण्यासाठी प्रयत्नशील आहे. कंपनीचे भविष्य उज्वल आहे. त्यामूळे आज परवडणाऱ्या दरात असलेला हा स्टॉक दिर्घकाळासाठी आपल्या पोर्टफोलिओमध्ये असायला हरकत नाही. आपली सगळी गुंतवणूक वेगवेगळ्या सेक्टरमध्ये विखूरलेली असायला हवी आणि भविष्यात युद्धसदृश्य परिस्थिती निर्माण झालीच तर हा स्टॉक किती वेगाने उसळी घेईल, याची कल्पनाच केलेली बरी.

पंको (श्री. पंकज कोटलवार) यांचे ईसाहित्य प्रकाशित पुस्तक.

कव्हरवर क्लिक करा आणि मिळवा.



पंको (श्री. पंकज कोटलवार) यांची पुस्तके.

३ ते ११ लवकरच येत आहेत.

- १) सत्ता आणि शक्ती
- २) संपत्तीचा पंकोमार्ग
- ३) 'ग' गुंतवणूकीचा
- ४) 'अ' आकर्षणाचा
- ५) 'बी' बिजनेसचं
- ६) शून्यातून शिखराकडे
- ७) पर्यावरणस्नेही घरे
- ८) निसर्गायण
- ९) निसर्गगाथा
- १०) आठवणींचा पेटारा
- ११) 'अ' आनंदाचा
- १२) स्वतःला ओळखा.





ई साहित्य प्रतिष्ठानचे हे १३ वे वर्ष.  
पंकज कोटलवार यांचे ईसाहित्यवरचे हे दुसरे पुस्तक.

जगाकडे स्वच्छ दृष्टीने पहाण्याची देणगी लाभलेले श्री पंकज कोटलवार उर्फ पंको. विचारांची स्पष्टता, शब्दांचा ठामपणा आणि स्वभावातला उदारपणा यांचा त्रिवेणी संगम म्हणजे त्यांचे लेखन. आपला वाचक सर्व दृष्टींनी समृद्ध व्हावा ही एकमेव तळमळ ठेवून ते लिहीतात. पैशाची किंमत आणि पैशाची मर्यादा या दोन्हीची नेमकी जाणीव त्यांच्या दृष्टीकोनात आहे. त्यामुळे त्यांचा वाचक सर्वार्थांनी समृद्ध होईल याची खात्री बाळगा.

असे लेखक ज्यांना लेखन हीच भक्ती असते. आणि त्यातून कसलीही अभिलाषा नसते. मराठी भाषेच्या सुदैवाने गेली दोन हजार वर्षे कवीराज नरेंद्र, संत ज्ञानेश्वर, संत तुकारामांपासून ही परंपरा सुरू आहे. अखंड. अजरामर. म्हणून तर ई साहित्यवर दिनानाथ मनोहर(४ पुस्तके), शंभू गणपुले(९पुस्तके), डॉ. मुरलीधर जावडेकर(९), डॉ. वसंत बागुल (१९), शुभांगी पासेबंद(१२), अविनाश नगरकर(४), डॉ. स्मिता दामले(८), डॉ. नितीन मोरे (२८), अनील वाकणकर (९), फ्रान्सिस आल्मेडा(२), मधुकर सोनावणे(३), अनंत पावसकर(४), मधू शिरगांवकर (७), अशोक कोठारे (५० खंडांचे महाभारत), श्री. विजय पांढरे (ज्ञानेश्वरी

भावार्थ), मोहन मद्रवणा (जागतिक कीर्तीचे वैज्ञानिक), संगीता जोशी (आद्य गझलकारा, १७ पुस्तके), विनीता देशपांडे (७) उल्हास हरी जोशी(७), नंदिनी देशमुख (५), डॉ. सुजाता चव्हाण (८), डॉ. वृषाली जोशी(२३), डॉ. निर्मलकुमार फडकुले (१९), CA पुनम संगवी(६), डॉ. नंदिनी धारगळकर (८), अंकुश शिंगाडे(१०), आनंद देशपांडे(३), नीलिमा कुलकर्णी (२), अनामिका बोरकर (३), अरुण फडके(३) स्वाती पाचपांडे(२), साहेबराव जवंजाळ (२), अरुण वि. देशपांडे(५), दिगंबर आळशी, प्रा. लक्ष्मण भोळे, अरुंधती बापट(२), अरुण कुळकर्णी(८), जगदिश खांदेवाले(४) असे अनेक ज्येष्ठ, अनुभवी लेखक ई साहित्याच्या द्वारे आपली पुस्तके लाखो लोकांपर्यंत पोहोचवतात. एकही पैशाची अपेक्षा न ठेवता.

अशा साहित्यमूर्तींच्या त्यागातूनच एक दिवस मराठीचा साहित्य वृक्ष जागतिक पटलावर आपले नाव नेऊन ठेवील याची आम्हाला खात्री आहे. यात ई साहित्य प्रतिष्ठान एकटे नाही. ही एक मोठी चळवळ आहे. अनेक नवनवीन व्यासपीठे उभी रहात आहेत. त्या त्या व्यासपीठांतून नवनवीन लेखक उदयाला येत आहेत. आणि या सर्वांचा सामूहिक स्वर गगनाला भिडून म्हणतो आहे.

आणि ग्रंथोपजीविये । विशेषीं लोकीं 'इ'यें ।

दृष्टादृष्ट विजयें । होआवे जी ।

