

ट्रांसक्रिप्ट

कार्यक्रम की तारीख/समय : 16 अप्रैल, 2008, भारतीय मानक समयानुसार -- बजे

कार्यक्रम की अवधि : 34 मिनट 14 सैकेंड

प्रश्न-उत्तर सत्र

कंपनी वक्ता: देवियों और सज्जनों को मेरा नमस्कार। सम्मेलन में आप सभी का स्वागत है। आपने प्रस्तुति देखी और सुनी है। यदि इस संबंध में कोई प्रश्न है तो हम प्रबंधन टीम के सदस्यों को उनका उत्तर देने में प्रसन्नता होगी। कृपया अपना परिचय दें और प्रश्न पूछें।

विश्लेषक: नमस्कार श्रीमान। मैं मोती लाल ओसवाल से अजिंक्या हूं। मेरा एक प्रश्न यह है कि पूरे वर्ष के दौरान यूएमपीसी परामर्श से शुल्क के रूप में कितनी आय हुई है? दूसरा प्रश्न आरईसी के सूचीबद्ध किए जाने के संबंध में अपेक्षाकृत अधिक तर्कसंगत है। अब आप दोनों ही अनिवार्यतः एक ही कारोबार करते हैं, परंतु 54 ईसी के कारण निधियों की लागत का लाभ उन्हें अनुचित रूप से मिलता है। मेरे कहने का आशय यह है कि इस संबंध में आपका क्या विचार है- मेरा आशय यह है कि क्या इस 54 ईसी का लाभ कभी पीएफसी को वापस मिल सकता है या आईसी से यह लाभ वापस लिया जा सकता है। आरईसी को इस अनुचित लाभ पर आपका क्या दृष्टिकोण है ?

कंपनी वक्ता: जहां तक यूएमपीसी से प्राप्त शुल्क आधारित आय का संबंध है, हमने 25 करोड़ रुपए की राशि अर्जित की है और सेवाकर के भुगतान के पश्चात यह 22 करोड़ है जिसे हमारी खाता बही में दर्शाया गया है। जहां तक 54 ईसी का संबंध है पूर्व में हमने इस मामले को विद्युत मंत्रालय के साथ-साथ वित्त मंत्रालय के साथ उठाया था परंतु मंत्रालय ने हमें ऐसे कोई

संकेत नहीं दिए हैं कि हमें इस प्रकार का लाभ दिया जाएगा। परंतु सामान्य दृष्टिकोण यह है कि मंत्रालय अन्य संगठनों को दिए जाने वाले ऐसे लाभ वापस लेना चाहता है। जैसा आपको ज्ञात है कि यहां तक कि आरईसी 50 लाख रुपए की व्यक्तिगत सीमा के साथ उनके लाभ में काफी गिरावट आयी है। इस प्रकार हो सकता है कि आगे चलकर हम इस बारे में कोई टिप्पणी नहीं कर सकेंगे कि इसे वापस लिया जाएगा अथवा नहीं, परंतु सामान्य दृष्टिकोण यही है।

विश्लेषक : केवल एक और प्रश्न। श्रीमान जी क्या आप विनिमय अथवा उतार-चढ़ाव से संबंधित ऐसी हानियों की जानकारी दे सकते हैं जो आपने इस तिमाही में बुक की हैं, मेरा आशय परिवर्तन संबंधी हानियों से भी है ?

कंपनी वक्ता: ठीक है, वार्षिक आंकड़ों में हमने 19.6 करोड़ रुपए की राष्ट्रीय विनिमय हानि बुक की है। जबकि तिमाही के दौरान जैसा आप जानते हैं कि मुद्राओं का संचलन थोड़ा अधिक था। राष्ट्रीय विनिमय हानि लगभग 38 करोड़ रुपए थी। इसका कोई कारण नहीं है कि हमारी विदेशी मुद्रा उधारी बकाया है, इसका मूल्यांकन वित्त वर्ष की अंतिम तारीख को मौजूदा दर के आधार पर किया जाता है। इस प्रकार यह मूल्यांकन है। और इस वर्ष की किसी पूर्ववर्ती तारीख को इसका मूल्यांकन कितना था। क्या यह अंतर काफी अधिक है अथवा आरंभिक, इसका आशय यह नहीं है कि इससे कंपनी का लाभ प्रभावित होता है। हो सकता है कि 3 माह के दौरान जब मुद्रा दरें परिवर्तित होती हैं, तो यह सकारात्मक भी हो सकता है। इस प्रकार यह प्रचालन का एक भाग न होने और इस पर कंपनी का नियंत्रण न होने के कारण जहां तक मूल्यांकन का प्रश्न है, तो लाभप्रदता की तुलना करते समय इसे हटा दिया जाना चाहिए। नहीं, हम अपनी विदेशी मुद्रा का मूल्यांकन ईएस 11 के आधार पर करते हैं और हम पर डेरीवेटिव का कोई प्रभाव नहीं पड़ता है जबकि ज्यादातर बैंकों को इसे झेलना पड़ता है।

कंपनी वक्ता: ठीक है, जहां तक आरईसी के साथ प्रतिस्पर्धा का संबंध है, आपने एक मुद्दा उठाया है कि हम पीएफसी में यह नहीं कहते हैं कि दूसरे लोग क्या कर रहे हैं और वह सही है अथवा गलत। अन्य लोगों को प्रतिस्पर्धा करने का अधिकार है; इसी प्रकार हमें भी प्रतिस्पर्धा का अधिकार है। सस्ती निधियों तक उनकी पहुंच के बावजूद भी हम अपना मार्जिन बनाए रखने में सफल रहे हैं। आप में से वे लोग जो पूर्ववर्ती सम्मेलन में और आईपीओ के समय भी उपस्थित थे। उन्हें इस बात की जानकारी होगी कि मैंने तब यह उल्लेख किया था कि हम लाभ पहुंचाने पर विश्वास करते हैं, न कि उसके दुरुपयोग पर। मैंने उल्लेख किया था कि हम 200 आधार बिंदुओं के मार्जिन की अपेक्षा करते हैं, इसमें अधिक से अधिक 10 प्रतिशत का उतार-चढ़ाव हो सकता है क्योंकि मार्जिन संबंधी ऐसे कोई भी सेक्रोसैट आंकड़े उपलब्ध नहीं होते हैं जिनको पूर्व निर्धारित स्तर पर लगातार बनाए रखा जा सके। इस प्रकार हम यह कहते हैं कि हम जो कुछ भी करते हैं, वह सही है, हम इस बात पर चर्चा नहीं करते हैं कि दूसरे क्या कर रहे हैं, यह गलत है या सही। यदि किसी को लागत का लाभ मिलता है, तो उन्हें मिले। हम अपने प्रबंधन के माध्यम से, प्रशासन के माध्यम से, अपनी विवेकपूर्ण आयोजना और वाणिज्यिक आयोजना के माध्यम से कड़ी प्रतिस्पर्धा के बावजूद भी अपना मार्जिन बनाए रखने का प्रयास कर रहे हैं। और मुझे ऐसा लगता है कि इस विवरण से आपको अपने प्रश्न का उत्तर मिल गया होगा।

कंपनी वक्ता: और जैसा आपने ध्यान दिया होगा कि हमारे विस्तार में वृद्धि हुई है और यह 1.94 से बढ़कर 2.09 हो गया है।

विश्लेषक: एक प्रश्न है। मेरा नाम सुशील जोशी है। मैं रोजी ब्यू सिक्योरिटीज से हूँ। मैं 30 बिलियन डालर मूल्य की परियोजनाओं के निधियन हेतु कंपनी के लक्ष्य से संबंधित आपकी स्लाइड के बारे में स्मरण कराना चाहता हूँ, यदि मैं सही हूँ तो वर्ष 2012 के लिए यह लक्ष्य 1,25,000 करोड़ रुपए है।

यदि ऐसा है, तो आप अपने संसाधनों का अब से 2012 तक किसी ढंग से दोहन करेंगे ? इसमें घरेलू हिस्सेदारी कितनी होगी ? इसमें अंतर्राष्ट्रीय हिस्सेदारी कितनी होगी ?

कंपनी वक्ता:

अभी इस स्थिति में यह कह पाना बहुत कठिन है कि घरेलू और अपफ्रंट की हिस्सेदारी कितनी होगी। यह घरेलू तरलता, घरेलू अंतर्राज्य संबंध, अंतर्राष्ट्रीय तरलता और पहुंच पर निर्भर करता है। यदि कोई आज की नीति का अध्ययन करता है, तो आपके रूप में किए जाने वाले व्यय के निधियन हेतु आपको 20 मिलियन डालर से अधिक की राशि नहीं मिल सकती है। यदि आपके पास केवल निर्यात उपस्कर हैं जहां से आपको देश से बाहर भुगतान करने पड़ते हैं ऐसी स्थिति में आप ईसीजी अथवा ईसीए क्रेडिट का लाभ ले सकते हैं। इस प्रकार यह कह पाना बहुत कठिन है कि इसके लिए हमने कोई योजना बनायी है। इस वर्ष की मंजूरीयों से हमें अधिक लाभ होने वाला है और यही हमारा लक्ष्य भी है और इन मंजूरीयों का संवितरण किया जाएगा। इस प्रकार 4 वर्ष की अवधि में वित्तीय परिदृश्य क्या होगा, घरेलू तरलता कैसी होगी, घरेलू ब्याज दर क्या होगी, ईसीजी नीति क्या होगी, अंतर्राष्ट्रीय दर परिदृश्य क्या होगा-अंतर्राष्ट्रीय तरलता कैसी होगी और किस मुद्रा तथा विश्व के किस भाग में क्या स्थिति निर्मित होगी? अतः यह नहीं कहा जा सकता, बशर्ते कि यह ज्ञात न हो कि इस मुद्रा से, इस क्षेत्र से, घरेलू और विदेशी क्षेत्र से हमें कितना लाभ प्राप्त होगा। अतः इस संबंध में कुछ भी कहना बहुत जल्दबाजी होगी।

विश्लेषक:

मैं पुनः इसी प्रश्न पर आपका ध्यान आकृष्ट करना चाहता हूं कि जब तक हमें माल की आपूर्ति अथवा परियोजनाओं के कार्यान्वयन के संदर्भ में पूंजीगत समस्याओं का सामना नहीं करना पड़ता है तो क्या आप स्थानीय संसाधनों से इतर आधार पर यह परिकल्पना कैसे कर सकते हैं। आगे चलकर हमारी क्षमता के कार्यान्वयन में तीसरा घटक बाह्य पर्यावरण भी

हो सकता है क्योंकि धन की आपूर्ति अथवा वैश्विक अस्थिरता के कारण विद्युत परियोजनाओं के लिए ठीक लागत पर पूंजी उपलब्ध नहीं होती।

कंपनी वक्ता:

ठीक है, इसके पीछे कुछ देशज घटक और कुछ बाह्य घटक हैं, बाह्य घटक किसी के भी नियंत्रण से परे हैं। जहां सरकार अवश्य इस पर शूक्ष्म नियंत्रण रखती है और बाह्य घटकों के उन्मूलन हेतु प्रयास करती है। आपको यह बात अवश्य स्वीकार करनी चाहिए कि बाह्य घटक तो बाह्य घटक हैं और ये एक्स, वाई अथवा जेड किसी के भी नियंत्रण से परे हैं। कुछ हद तक सरकार इस दिशा में कार्य कर सकती है और यह परियोजना के क्रियान्वयन और कार्यान्वयन संबंधी लक्ष्यों की उपलब्धियों के लिए निर्धारित अनुसूचियों का पालन करने के लिए इन बाह्य घटकों के प्रभाव को कम करने के लिए प्रयास करती आ रही है और आगे भी करेगी। यही स्थिति अंतर्राज्य के मामले में भी बनेगी, यदि कुछ ऐसे बाह्य घटक हैं जो आगामी 3 वर्ष के दौरान कुछ समस्याएँ खड़ी कर सकते हैं तो ऐसी स्थिति में सरकार, कारोबारी समुदाय और उद्यमियों को इस समस्या का समाधान मिलेगा।

विश्लेषक:

अभी हाल ही में सरकार ने 1,00,000 करोड़ रुपए की परियोजनाओं के लिए निधियन वित्तीय यूनिट प्रकार के एक आधार की स्थापना के बारे में घोषणा की है। क्या आप यह जानकारी दे सकते हैं कि सरकार की पीएफसी के साथ अथवा अन्य किसी संगठन के साथ क्या योजना है?

कंपनी वक्ता:

सरकार ने उन आईएलएफसी को अधिदेश दिया है जो अपनी स्ट्रैथ के आधार पर धन उधार लेते हैं सरकार आरबीआई से लिए गए परिहार्य (डिस्पेंसेशन) के लिए गारंटी प्रदान करती है। उनके पास 5 बिलियन डालर हैं। पीएफसी के लिए भी समान परिहार्य पर विचार किया जा रहा था। तब से अभी तक यदि आवश्यकता पड़ती है, तो मुझे लगता है कि सरकार भी इस पर विचार करती है कि इस 5 बिलियन डालर में से 1 अथवा 2 बिलियन डालर को पीएफसी के लिए अभिनिर्धारित किया जा सकता है

और वह आईएलएफसी एकत्र करेगा और एक निश्चित लागत तथा प्रशासनिक व्यय पर पीएफसी को देगा, जो उन्हें इस प्रक्रिया को पूरा करने में व्यय करना पड़ता है। और यदि आवश्यकता होती है तो हम इतने ही परिहार्य के लिए भी प्रस्ताव दे सकते हैं।

जिगर शाह:

श्रीमान जी, मेरा नाम जिगर शाह है। मैं के9 सिक्योरिटीज से हूँ। मेरा प्रश्न यह है कि गत वर्ष यूएमपीपी और अन्य परियोजनाओं के कारण आपकी मंजूरीयों में बड़ी तेजी से वृद्धि हुई थी। इस वर्ष आपकी मंजूरीयों, संवितरण में कितनी वृद्धि होने की संभावना है और क्या तिमाही दर तिमाही आधार पर परियोजनाओं की समाप्ति और उनके वित्तपोषण के कारण कोई बड़ा उतार-चढ़ाव देखने को मिलेगा ? क्या आप इस संबंध में कुछ जानकारी दे सकते हैं ?

कंपनी वक्ता:

ठीक है, सबसे पहले मुझे आपको यह जानकारी देनी चाहिए कि हमारी विद्युत परियोजनाओं की मंजूरी और संवितरण की तुलना मंजूरीयों संवितरण अथवा किसी मद में उत्पादन लागत अथवा लाभप्रदता से नहीं की जा सकती है, चाहे यह उपभोक्ता की वृद्धि अथवा किसी एफएमसीजी अथवा कोई पण्यवस्तु हो जहां आपके पास पूर्ववर्ती तिमाही का उत्पादन उपलब्ध है, आपके पास वर्तमान वर्ष के लिए बिक्री के लक्ष्य सामने हैं.... तो आप अगली तिमाही के लिए भविष्यवाणी कर सकते हैं। आप देखते हैं कि औसत विद्युत परियोजनाओं में उनके कार्यान्वयन के लिए 42 से 48 माह का समय लगता है और इसका बड़ा जटिल चक्र है। इसके अंतर्गत विभिन्न चरण हैं जैसे पहले आप परियोजना की संकल्पना तैयार करते हैं, विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (डीपीआर) तैयार करते हैं, आप इसको अनुमोदित कराते हैं, फिर वित्तपोषण की व्यवस्था करते हैं तब जाके मंजूरीयां की जाती हैं। मंजूरी हो जाने के बाद आप संविदा का अधिनिर्णय करते हैं। संविदा अधिनिर्णय के पश्चात बहुत से कार्यकलाप किए जाते हैं, आयोजना संबंधी गतिविधि, विस्तृत ड्राइंग, डिजायन आदि। इसके बाद

बायलर के बारे में निर्णय लिया जाता है जो किसी विशेष प्रकार के कोयले के इस्तेमाल हेतु डिजाइन किया जाता है जो वहां आसपास उपलब्ध हो, कोयले का सैंपल लिया जाता है, उसका विश्लेषण किया जाता है, उसमें राख की मात्रा का पता लगाया जाता है और फिर बायलर का डिजाइन तैयार किया जाता है। इसके पश्चात जल विशेषताओं की ओर ध्यान आकृष्ट किया जाता है और तदनुसार बायलर डिजाइन किया जाता है। इन सभी कार्यों में सरकारी गतिविधि शामिल हैं जो परियोजना के पहले वर्ष में पूरी की जाती हैं, इस दौरान केवल 10 से 15 प्रतिशत धनराशि विभिन्न आपूर्तिकर्ताओं को अग्रिम के रूप में खर्च की जाती है। इस दौरान बहुत से काम पूरे होने चाहिए। दूसरे वर्ष के दौरान उपस्करों की आपूर्ति चरणबद्ध ढंग से होती है। दूसरे वर्ष के अंत तक आपूर्ति बड़ी तेजी से की जाती है और दूसरे और तीसरे वर्ष की अंतिम तिमाही में आपूर्ति अपने चरमबिंदू पर होती है। चौथे वर्ष में शुरुआत से वे अधिकतम स्थिति में होते हैं और वे दूसरी तिमाही में भी जारी रहते हैं क्योंकि यदि परियोजना का बेहतर क्रियान्वयन जारी है और उसमें किसी प्रकार का विलंब नहीं है तो परियोजना का क्रियान्वयन 42 माह में हो जाता है। यह 60 मेगा वाट अल्ट्रा मेगा पावर परियोजनाएं भारत में पहली बार स्थापित की जा रही हैं। विविध समस्याओं के समाधान हेतु अधिक समय आबंटित किया गया है और इसीलिए विकास की अवधि अपेक्षाकृत अधिक है। अतः तिमाही दर तिमाही मंजूरीयों और तिमाही दर तिमाही संवितरण को ध्यान में रखते हुए और परियोजना की वृद्धि के संदर्भ में उन्हें जोड़ते हुए उनकी तुलना करना और समझना सही नहीं है। जो मंजूरी आज की जाती है, यह स्टॉक चर (वेरिएवल) बन जाता है। 5000 करोड़ रुपए की लागत वाली 1000 मेगावाट क्षमता की परियोजना, अर्थात् 1.25 बिलियन डालर की मंजूरी आज की जाती है, यह स्टॉक चर में शामिल हो जाती है, जबकि संवितरण एक आधार चर है जो अगले 42 माह में घटित होगा। अतः किसी निश्चित वर्ष के लिए किसी विशेष तिमाही अथवा उसी मामले में पूर्व के

किन्हीं दो विशेष वर्ष में से 1 वर्ष अथवा 2 वर्ष के बीच तुलना करना अथवा उनके बीच कोई सह-संबंध स्थापित करना बहुत कठिन है। गत वर्ष मंजूरी एकस थी, इस वर्ष यह एकस और 123 प्रतिशत है। हो सकता है अगले वर्ष मंजूरीयों में इस सीमा तक वृद्धि न हो, संवितरण इस वर्ष से भी दो गुणा हो सकता है क्योंकि वो परियोजनाएं जो इस वर्ष स्वीकृत की गई हैं उनके लिए अगले वर्ष बड़ी मात्रा में धनराशि आहरित की जाएगी। ऐसी स्थिति में कोई यह प्रश्न कर सकता है कि आपकी मंजूरीयों में कमी आयी है। अतः यह ऐसा उद्योग है जहां निबल परिणाम की तुलना और सह संबंध स्थापन 42 से 52 माह की अवधि में किया जाता है, केवल तभी आरंभिक निष्कर्ष निकाला जा सकता है और उनके बीच सह संबंध स्थापित किया जा सकता है। मुझे लगता है कि मैं आपकी शंका दूर करने में सफल रहा हूं।

जिगर शाह: धन्यवाद श्रीमान जी। मेरी शंका दूर हो गई है।

रमेश भोजवानी: नमस्कार, मैं, (स्पष्ट नहीं) से रमेश भोजवानी। आपने अपनी प्रस्तुती के प्रारंभ में ही यह उल्लेख किया था कि आपने 31 मार्च को पीएफसी कंसल्टिंग लिमिटेड नामक एक सहायक कंपनी की स्थापना की है। शायद विद्युत क्षेत्र और अन्य संबद्ध क्षेत्रों से संबंधित कोई लाईन भी वहां थी, क्या आप इस सहायक कंपनी के उद्देश्यों के बारे में कुछ जानकारी दे सकते हैं?

कंपनी वक्ता: नहीं, सहायक कंपनी का उद्देश्य परामर्श सेवाएं प्रदान करना था, मूलतः हमने पाया कि परामर्श कारोबार धीरे धीरे बढ़ रहा है और मेरे सहयोगी एवं निदेशक वित्त ने जैसा उल्लेख किया है कि इससे हमारी आय में भी काफी वृद्धि हुई है। चूंकि हमारी आय में वृद्धि हुई थी इसलिए हमने विचार किया कि इसे एक अलग लाभ केन्द्र के रूप में विकसित किया जा सकता है और यह शुल्क आधारित अच्छी आय है। मुझे लगता है कि विषय यही था।

- रमेश भोजवानी:** मुझे लगता है कि मार्च 2008 में को समाप्त वित्त वर्ष में आपने इस गतिविधि से लगभग 70 करोड़ रुपए की धनराशि अर्जित की है।
- कंपनी वक्ता:** हाँ, इतना कारोबार अर्जित किया और इससे होने वाली आय लगभग 25 करोड़ रुपए है।
- रमेश भोजवानी:** नहीं, यूएमपीपी से 25 करोड़ रुपए परंतु अन्य आय भी तो हैं।
- कंपनी वक्ता:** अन्य आय भी हैं। कुल लगभग 70 करोड़ है, आप सही हैं। सभी को समेकित करने पर, परंतु इसमें पट्टे से होने वाली 22 करोड़ रुपए की आय शामिल है। जो वास्तव में परामर्श नहीं है, बल्कि अन्य आय है.....
- रमेश भोजवानी:** क्या आपको इस गतिविधि के क्षेत्र में भारी वृद्धि की संभावना है?
- कंपनी वक्ता:** निश्चित ही, हमारे पास लगभग 60 करोड़ रुपए या उससे अधिक के परामर्श कार्य बकाया हैं और लगभग 70 करोड़ या उससे अधिक के कार्य विचाराधीन हैं। अतः यह इस बात पर निर्भर करेगा कि हम कितनी परियोजनाएं क्रियान्वित करते हैं और कितने नए कार्य हमें प्राप्त होते हैं तथा उसमें से अगले वर्ष कितना कार्य कर पाते हैं, से हमें इस बात के संकेत मिलेंगे कि इस मद में हमें कितना लाभ होने वाला है।
- रमेश भोजवानी:** मेरे मन में एक विचार आता है कि हमारी यूएमपीपी के लिए विदेशी कंपनियां बोली लगा रही हैं। और निश्चित ही भारत में अवस्थित भारतीय कंपनियां हमारी जनसांख्यिकी और विभिन्न क्षेत्रों को भलिभाँति जानती हैं। परंतु वह क्षेत्र जहां इन बड़ी परियोजनाओं को तेजी से पूरा किया जाना है, यह कार्य भारत में अपनी सेवा यूनिट स्थापित करने वाली विदेशी कंपनी के सहयोग से पूरा किया जाएगा, इस तरह आपको इन कंपनियों को परामर्श सेवाएँ और विशेषज्ञ सेवाएँ प्रदान करने का मौका मिलेगा।

- कंपनी वक्ता:** अवश्य, यदि कंपनियों पहल करती हैं, तो हम उन्हें निश्चित रूप से ये सेवाएँ प्रदान करेंगे। यह उन कंपनियों पर निर्भर करेगा कि वह हमसे पहल करती हैं अथवा नहीं।
- रमेश भोजवानी:** मेरा अंतिम प्रश्न यह है कि आपका ब्याज विस्तार 2.09 प्रतिशत है, क्या आपने इसमें सुधार करने के लिए कोई उपाय अथवा रणनीतियाँ तैयार की हैं, यदि आप सुधार करना चाहते हैं तो किस हद तक?
- कंपनी वक्ता:** ठीक है, यदि मुझे विकल्प दिया जाता है तो मैं 100 प्रतिशत विस्तार करना चाहूंगा। क्या आप इसकी स्वीकृति देने वाले हैं अथवा बाजार में स्थायित्व बना रहेगा ?
- रमेश भोजवानी:** क्या इस क्षेत्र में भी कोई जोखिम हैं?.....
- कंपनी वक्ता:** जहां तक विस्तार का संबंध है और इसका विकल्प दिया जाता है, तो इसकी कोई सीमा नहीं है। हम जितना उपलब्ध होगा उतना लाभ लेना चाहेंगे।
- रमेश भोजवानी:** नहीं, मैं अपने प्रश्न को सरल तरीके से प्रस्तुत करता हूँ, मेरा प्रश्न यह है कि क्या आपको इस परंपरा को बनाए रखने में कोई जोखिम दिखाई देता है अथवा इसमें सुधार की गुंजाइश है, मैं बस इतना जानना चाहता हूँ।
- कंपनी वक्ता:** ठीक है, यदि वहां कोई गुंजाइश रही होती तो हमने उसका लाभ अवश्य उठाया होता, सीधी से बात है।
- रमेश भोजवानी:** क्या आपको इस परंपरा में उतार-चढ़ाव होने अथवा इसे बनाए रखने में कोई जोखिम दिखाई देता है।
- कंपनी वक्ता:** जैसा मैंने पहले भी उल्लेख किया है कि हम लाभ कमाने में विश्वास करते हैं न कि लाभ का दुरुपयोग करने में। हमने यह भी उल्लेख किया कि हम 200 आधार बिंदुओं की उचित रेंज देख रहे हैं जो इस देश में

और अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर प्रत्येक बैंकर देखता है। इसलिए हमने यह लक्ष्य निर्धारित किया है और हमें 200 आधार बिंदुओं के लक्ष्य तक पहुंचना है। बाजार की स्थिति और दबाव के आधार पर इसमें किसी भी तरीके से 10 प्रतिशत का उतार-चढ़ाव हो सकता है।

रमेश भोजवानी: आपका धन्यवाद।

कंपनी वक्ता: आपका भी धन्यवाद।

अनिल: सभी को नमस्कार, मैं, माधव एडवाइजरी से अनिल राढ़ा। मेरा प्रश्न विस्तार से संबंधित है कि जो अभी-अभी पूछा गया है, क्या आप मुझे केवल निधियों की उत्तरोत्तर लागत के बारे में जानकारी दे सकते हैं, यह कितनी है और पूरे वर्ष के लिए आपके द्वारा परिकल्पित निधियों की लागत कितनी होगी?

कंपनी वक्ता: दोबारा कहें। कृपया अपना प्रश्न दोहराएं।

अनिल: श्रीमान जी, क्या आप अपनी निधियों की उत्तरोत्तर लागत के बारे में जानकारी दे सकते हैं और पूरे वर्ष के लिए आपके द्वारा परिकल्पित निधियों की लागत कितनी है?

कंपनी वक्ता: वर्ष 2007-08 के लिए मार्जिनल लागत 9.15 प्रतिशत थी।

अनिल: ठीक है।

कंपनी वक्ता: आगे आप देखते हैं कि ऐसी स्थिति में यह कह पाना कठिन है कि भविष्य में निधियों की लागत अधिक अथवा कम होगी। परंतु हम आपको यह जानकारी दे सकते हैं कि यदि भविष्य में लागत बढ़ती है तो इससे हमारा संवितरण प्रभावित नहीं होगा क्योंकि हम संवितरण की तारीख को लागू दर के आधार पर प्रभार वसूल करते हैं, जिसके तहत समकालीन उधारी लागत को ध्यान में रखा जाता है।

विश्लेषक: और कब तक?

कंपनी वक्ता: नहीं, इसलिए नहीं कि हमने गत वर्ष 16700 करोड़ रुपए अर्जित किया है और जैसा आपको ज्ञात है कि मार्च में हमारी पूंजीगत पर्यातता 17.42 प्रतिशत है, जो हमारे लिए बाजार से संशाधन जुटाने के संबंध में बड़ी संभावना पैदा करता है।

विश्लेषक: तीसरा प्रश्न यह है कि इस फ्लोटिंग अनुपात के लिए आप कितनी राशि लेंगे अथवा यह सभी निर्धारित आधार पर है?

कंपनी वक्ता: आप किस अनुपात की बात कर रहे हैं?

विश्लेषक : फिक्स ब्याज दर अथवा फ्लोटिंग अनुपात ?

कंपनी वक्ता: क्या आप देनदारियों के संबंध में जानना चाहते हैं ?

विश्लेषक: हाँ। परिसम्पत्ति के संबंध में ।

कंपनी वक्ता: देनदारियों के संबंध में यह लगभग 17 प्रतिशत फ्लोटिंग ओर 83 प्रतिशत फिक्स है। और परिसम्पत्तियों के संबंध में यह लगभग 37 प्रतिशत फिक्स और 73 प्रतिशत फ्लोटिंग है।

विश्लेषक : आपका धन्यवाद।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: नमस्कार, मैं एनम सिक्योरिटीज से श्री पुनीत श्रीवास्तव। वित्तीय आंकड़ों के संबंध में एक प्रश्न। यदि आप चौथी तिमाही के आंकड़ों पर नजर डालते हैं तो विस्तृत अंत आधार पर विस्तार में सुधार हुआ है, ऋण वृद्धि लगभग 16 प्रतिशत रही है, मेरा मानना है, परंतु जैसा आप भी जानते हैं कि अभी मुख्य आय सपाट रही है, जो एनआईआई वृद्धि है। क्या आप इस विसंगति को स्पष्ट कर सकते हैं ?

कंपनी वक्ता: नहीं, आप देखेंगे कि यदि हम तिमाही दर तिमाही आधार पर उत्पादकता की तुलना करना चाहें, तो हमें असाधारण मर्दों को हटाना होगा। गत वर्ष,

पिछली तिमाही, यदि आपको स्मरण हो में दो बहुत महत्वपूर्ण असाधारण आय शामिल थीं, जिन पर हमने विचार किया था, एक एजी उद्योग की सहायक कंपनी और दूसरी ऐरा है। दोनों ने सम्मिलित रूप से 94 करोड़ रुपए का निबल कर एकत्र किया। इस प्रकार गत वर्ष पिछली तिमाही में 371 करोड़ रुपए का उत्तरोत्तर लाभ हुआ। इसमें से यदि आप 94 करोड़ रुपए को अलग कर देते हैं तो यह लगभग 277 करोड़ रुपए बचेगा। और यदि आप वर्तमान तिमाही का लाभ देखेंगे तो यह 297 करोड़ है, परंतु इसमें वेतन प्रभाग के मद में अतिरिक्त देनदारी शामिल है, जिसे निकट भविष्य में समाप्त कर दिया जाएगा। इस प्रकार यह 310 तक पहुंचेगा, और यदि हम आरंभिक विनिमय हानि का समायोजन करते हैं तो करों की निबल राशि लगभग 26 करोड़ हो सकती है। इस प्रकार यह 277 करोड़ रुपए की तुलना में लगभग 337 करोड़ रुपए है। इस प्रकार आप देखेंगे कि इसमें 22 से 23 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। हालांकि हमने अपने निवेशकों को यह दर्शाया है कि हमारी उत्पादकता में हमारी परिसम्पत्ति वृद्धि के अनुरूप वृद्धि जारी रहेगी, परंतु इसमें कुछ समायोजन किए जाने हैं और तत्पश्चात अनुसंधान खाता भी इसमें शामिल होगा। इस प्रकार हमारी परिसम्पत्ति वृद्धि 17 प्रतिशत रही है। जबकि हमारी लाभप्रदता में 23 प्रतिशत की वृद्धि हुई है और चौथी तिमाही के बारे में मैंने आपको पहले ही जानकारी दी है, यदि असाधारण मदों को अलग कर दिया जाता है तो यह लगभग 22 प्रतिशत है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: जी नहीं, जैसा कि आपने बताया है कि यह 94 करोड़ रुपए है, मैं तो केवल निबल ब्याज से होने वाली आय के आंकड़ों के बारे में चर्चा कर रहा था, जिसमें वृद्धि नहीं हुई है। यह सपाट रहा है, 463 करोड़ रुपए की तुलना में 486 करोड़ रुपए....

कंपनी वक्ता: वर्ष के लिए गैर ब्याज आय 1415 करोड़ रुपए से बढ़ कर 1800 करोड़ रुपए हो गई है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: हां, श्रीमान जी । में केवल चौथी तिमाही की बात कर रहा हूं....

कंपनी वक्ता: तिमाही में, यह हो सकता है। जैसा मैंने यहां कहा, इस मामले में आप तिमाही दर तिमाही तुलना नहीं कर सकते हैं। तिमाही दर तिमाही तुलना का कोई आशय नहीं है। आपको इसकी तुलना पूरे वर्ष के लिए करनी चाहिए।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: ठीक है। दूसरी बात, फोरेक्स उधारियों में क्या आपने देखा है कि कुछ उधारियां पिछली तिमाही में परिपक्व हुईं? कुछ अंश कम हुआ है अथवा अन्यथा ?

कंपनी वक्ता: हमने 4 फरवरी को 100 मिलियन जापानी येन के ऋण को अदा किया है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: अब तक चालू अवसंरचना। मुद्रा के संबंध में कैसा प्रतीत हो रहा है ? उधारियां- विदेशी मुद्रा उधारियों की क्या स्थिति है?

कंपनी वक्ता: हमारी विदेशी मुद्रा उधारियां कुल उधारियां का लगभग 5 प्रतिशत हैं।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: हां, में बात कर रहा हूं कि येन में लिया गया ऋण परिपक्व हो गया है। क्या इसके बहुत ही कम अंश का प्रयोग किया गया है?

कंपनी वक्ता: येन ! येन में तो केवल एक ही ऋण लिया गया था जिसे अदा कर दिया गया है। अथवा क्या आप संपूर्ण ऋणों के बारे में जानना चाहते हैं?

श्री पुनीत श्रीवास्तव: हां, केवल विदेशी मुद्रा ऋण के बारे में ।

कंपनी वक्ता: हां, ऐसी 3 विदेशी मुद्राएं हैं जिनमें हमारी उधारियां शेष हैं। यूरो, येन और डालर। इनका सकल योग लगभग 536 मिलियन डालर के समतुल्य है। और मुद्राओं का ब्रेक अप...

-

कंपनी वक्ता: जैसा आप देख रहे हैं कि हमारी मुक्त स्थिति बहुत अल्प है, संपूर्ण सभी राशि को हैज किया गया है। इस प्रकार विदेशी मुद्रा उधारियों के संबंध में कोई मुद्दा नहीं बनता है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: श्रीमान जी आपके कहने का आशय यह है कि उनके मुक्त लेखे की स्थिति में बड़ी तेजी से गिरावट हुई है। परंतु क्या उन्हें 38 करोड़ रुपए की हानि हुई है?

कंपनी वक्ता: 539 अमरीकी डालर में से कुल योग 442 है। यूरो 51 और येन 54 मिलियन डालर के समतुल्य है। मैं डालर के समतुल्य बात कर रहा हूँ। मेरा आशय डालर के समतुल्य डालर, यूरो के समतुल्य डालर और येन के समतुल्य डालर से है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: निश्चित ही। इस प्रकार येन में काफी कमी हुई है।

कंपनी वक्ता: हाँ, एक ऋण 4 फरवरी को अदा किया गया है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: वर्ष दर वर्ष आधार पर पिछली तिमाही में संवितरण में कितना लाभ हुआ था?

कंपनी वक्ता: वर्ष दर वर्ष

श्री पुनीत श्रीवास्तव: हां।

कंपनी वक्ता: 17 प्रतिशत

श्री पुनीत श्रीवास्तव: 17 प्रतिशत ठीक है।

कंपनी वक्ता: 15 प्रतिशत। संवितरण 15 प्रतिशत था। परिसम्पत्ति वृद्धि 17 प्रतिशत। वर्ष दर वर्ष। क्या आप तिमाही के बारे में पूछ रहे थे ?

श्री पुनीत श्रीवास्तव: नहीं, मेरा आशय पूरे वर्ष से था।

कंपनी वक्ता: और यह कि यदि मैं पिछली तिमाही के बारे में भी जान सकता हूं, तो इस दौरान वृद्धि कितनी थी ?

कंपनी वक्ता: पूर्ववर्ती वर्ष की अंतिम तिमाही की तुलना में इस वर्ष की अंतिम तिमाही?

श्री पुनीत श्रीवास्तव: हां, श्रीमान जी।

कंपनी वक्ता: मुझे लगता है कि 5000 करोड़ रुपए की तुलना में यह 6000 करोड़ और विषम संख्या हो सकती है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: ठीक है।

कंपनी वक्ता: नहीं, संक्षेप में कहा जाए तो यह गत वर्ष 4523 करोड़ रुपए था। इस वर्ष यह 6485 करोड़ रुपए है अथवा अनुमानतः 25 प्रतिशत। तिमाही दर तिमाही आधार पर।

कंपनी वक्ता: 4523 और 6485

कंपनी वक्ता: 6485

श्री पुनीत श्रीवास्तव: अगले वर्ष के लिए कोई लक्ष्य, जो आप यहां बताना चाहते हैं? वर्ष 2009 के लिए आपके संवितरण लक्ष्य क्या हैं ?

कंपनी वक्ता: श्रीमान जी, हमारे संवितरण लक्ष्य, जैसा मैंने पहले भी उल्लेख किया है, परियोजनाओं के क्रियान्वयन से संबद्ध होते हैं...

श्री पुनीत श्रीवास्तव: श्रीमान जी मैं समझता हूं, परंतु....

कंपनी वक्ता: मैं एक लक्ष्य प्रस्तुत करता हूं। मैं 30000 करोड़ संवितरित करता हूं। परियोजनाएं नहीं आती। उपस्करों के कारोबार में कुछ मंदी है अथवा ऐसी स्थिति में आप कहोगे कि आपने एक लक्ष्य दिया है, और वह पूरा नहीं हो रहा है। आप देखते हैं कि हमारा लक्ष्य निकाला जाता है; यह कई हजार एजेंसियों के कार्यकलापों पर निर्भर करता है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: निश्चित ही। ठीक है। इतना पर्याप्त है।

कंपनी वक्ता: अतः मैं अपने ज्ञान और विवेक के अनुसार आपको बेहतर जानकारी दे सकता हूँ, मैंने इन बहुत सी परियोजनाओं के लिए इतनी राशि स्वीकृत की है, ये परियोजनाएँ कई हजार मेगा वाट की हैं और इन्हें वर्ष 2012 तक पूरा किया जाना है। अब कुछ ऐसी परियोजनाएँ हैं जिनके बारे में आगे चर्चा की जा सकती है। एक परियोजना दूसरी तिमाही अथवा दूसरे वर्ष में पीछे हो सकती है। यह भी हो सकता है कि जो परियोजना तेजी से चल रही है वह किसी कारण से अचानक धीमी हो जाए। कोई अन्य परियोजना चल पड़े। ऐसी परिस्थितियों में एक लक्ष्य निर्धारित करना बहुत कठिन है जहां आप परियोजना के समन्वय और क्रियान्वयन हेतु कई हजार एजेंसियों पर पूरी तरह से निर्भर हों। विनिर्माण आइटमों, कुछ निश्चित चीजों जहां आपको इनपुट की जानकारी, आपको आउटपुट की जानकारी है उनके लिए तो आपके पास प्रचलित परंपरा, पूरा कर सकने की क्षमता है और ऐसे कार्य किए जा सकते हैं। परंतु ऐसे उद्योग जहां संभावित अवधि 42 माह है, ऐसी स्थिति में यह कह पाना बहुत कठिन है कि आप कितनी राशि संवितरित करेंगे। क्योंकि आपका संवितरण पुनः आगे जा रहा है-- यह परियोजना की प्रगति से प्रत्यक्ष रूप से संबद्ध है। और वर्ष 2012 में परियोजना की प्रगति निम्नानुसार होगी: परियोजनाएँ हो सकता है वर्ष 2011 की पहली अथवा दूसरी तिमाही में प्रारंभ की जाएँगी और उनका कार्य स्ट्रीमलाइन हो पाएगा। और इसके पश्चात प्रत्येक तिमाही में उत्तरोत्तर रूप से क्षमताओं की स्थापना में तेजी से प्रगति होगी। कुछ परियोजनाएँ अभी भी ऐसी हैं जो मार्च 2012 से स्लिप होकर जून 2012 अथवा हो सकता है सितम्बर 2012 तक चली जाएं।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: ठीक है।

कंपनी वक्ता: इस प्रकार हर वर्ष यह होगा यह परियोजना क्रियान्वयन पर आधारित आवश्यकता है।

श्री पुनीत श्रीवास्तव: निश्चित ही, धन्यवाद।

श्री जसविंदर अग्रवाल: श्रीमान जी, एबीएन एमरो से मैं जसविंदर अग्रवाल। आपके विस्तार के संबंध में केवल एक प्रश्न। क्या आप मुझे यह जानकारी दे सकते हैं कि आपका विस्तार अगले वर्ष किस प्रकार प्रभावित (सुनिश्चित नहीं) होगा। एक प्रश्न आपकी अपनी निधियन लागत के संबंध में और दूसरा उन दरों के संबंध में जिन पर कुछ कारपोरेशन आपको धन उधार देते हैं ?

कंपनी वक्ता: शूक्ष्म स्तर पर मैं यह कह सकता हूँ कि सर्वश्रेष्ठ उपाय यह है कि पीएफसी को धन उधार देने के संबंध में जो जोखिम हैं वह परियोजनाओं के कार्यान्वयन से कम हो जाएगा, इस प्रकार हमें अच्छे संबंधों का लाभ मिलना चाहिए और हमारे मार्जिन में शूक्ष्म स्तर पर सुधार होना चाहिए। बाजार इसे किस ढंग से ग्रहण करता है, कैसे आमेलित करता है और सामंजस्य स्थापित करता है, यह आगे देखा जाएगा- यह बाजारी ताकतों से बातचीत करने के पश्चात पता चलेगा।

श्री जसविंदर अग्रवाल: हम कुछ राज्य विद्युत बोर्डों और संयुक्त परियोजनाओं को धन उधार देते हैं। क्या इन ज्यादातर परियोजनाओं की रेटिंग की जाती है? अथवा क्या इनकी कोई रेटिंग नहीं होती है?

कंपनी वक्ता: कोई भी परियोजनाओं की रेटिंग नहीं की जाती है। 76 प्रतिशत परियोजनाएँ राज्य की कंपनियों द्वारा की जा रही हैं।

कंपनी वक्ता: इसके अलावा जो भी परियोजनाएँ निजी क्षेत्र की कंपनियों द्वारा की जा रही हैं, उनका क्रियान्वयन एसपीवी के अंतर्गत किया जाता है। यहां तक कि यदि वे रेटिंग के लिए पहल करते हैं, तो उन्हें सर्वश्रेष्ठ रेटिंग नहीं मिलेगी।

कंपनी वक्ता: उदाहरण के लिए यहां तक कि यदि आप टाटा की परियोजना, रिलायंस की परियोजना को लें, इनका क्रियान्वयन एफसीवी द्वारा किया जा रहा है।

एफसीवी के लिए आप क्या रेटिंग देंगे? अब आपका यह कहने का क्या आशय है कि टाटा अपनी परियोजना को पूरा करने में सक्षम नहीं होगा अथवा रिलायंस अपनी परियोजना को पूरा नहीं कर पाएंगे ? यद्यपि रेटिंग की कोई व्यवस्था नहीं है, फिर भी परियोजना चल रही है।

श्री जसविंदर अग्रवाल: श्रीमान जी, अगर मैं गलत हूँ, तो मुझे सही जानकारी दें। सैद्धांतिक तौर पर आपके विस्तार में सुधार होना चाहिए, क्योंकि आपकी 'एएए' रेटिंग के कारण निधियों की लागत कम हो जाती है और बैंक बिना रेटिंग वाले निगमित क्षेत्र में उस सीमा तक प्रभावी ढंग से प्रतियोगिता नहीं कर पाते हैं, आपकी उधारी दरें संभवतः इसे प्रभावित न कर पायें---

कंपनी वक्ता: आप देखते हैं कि वर्तमान में बैंक संभवतः वेसेल11 की शर्तों के अनुसार आवश्यक उपयुक्त पूंजी का ध्यान नहीं रखते हैं। क्योंकि रेटिंग के बिना उन्हें पूंजी का लगभग 150 प्रतिशत अंश रखना होता है और यहां तक कि अन्यथा जहां तक हमें धन उधार देने का संबंध है, वर्तमान में वे 100 प्रतिशत जोखिम दर ले रहे हैं। वर्तमान में वेसेल11 की शर्तों के साथ उन्हें हमें धन उधार देते समय 20 प्रतिशत की जोखिम दर लेनी होगी। इस प्रकार शूक्ष्म स्तर पर हमारी उधारी लागत, जैसा सीएनबीसी ने भी उल्लेख किया है, कम होनी चाहिए। और बैंक जो बिना रेटिंग वाली कंपनियों को धन उधार दे रहे हैं, उसमें वृद्धि होनी चाहिए। उधारी दरों में वृद्धि होनी चाहिए, जहां तक हमारा संबंध है हम इस दिशा में सकारात्मक रूप से कार्य कर रहे हैं।

कंपनी वक्ता: ठीक है, आप देखते हैं कि बहुत सी बातें सैद्धांतिक रूप से तो सही प्रतीत होती हैं, परंतु उनके अभीष्ट परिणाम बाजारी ताकतों की क्रिया-प्रतिक्रिया और संतुलन स्तर पर होने वाले उतार चढ़ाव पर निर्भर करते हैं।

कंपनी वक्ता: जैसा आपको ज्ञात है कि ज्यादातर बैंकों ने भारतीय रिजर्व बैंक के वेसेल11 शर्तों के कार्यान्वयन हेतु समयावधि बढ़ाने के लिए पहले ही अनुरोध किया

हैं। अतः भारतीय रिजर्व बैंक उन्हें कितना समय देगा क्योंकि इससे बाजार में होने वाली इस प्रकार की घटनाओं में और विलंब होगा।

श्री जसविंदर अग्रवाल: धन्यवाद, श्रीमान जी। एक प्रश्न में पीएफसी कंसल्टिंग लिमिटेड के बारे में पूछना चाहता हूँ। क्या आप थोड़ा अधिक समय दे सकते हैं, जैसा आप जानते हैं कि कुछ लक्ष्य अथवा कुछ विजन जिन्हें आप वास्तविक रूप से कारोबार की वृद्धि में सहायक महसूस करते हैं, उनका आकार कितना होना चाहिए? संभवतः यह 3 से 4 वर्ष का चक्र है। क्योंकि आपने जो कुछ भी कहा वह सही है और शायद आपका मुख्य कारोबार 5 वर्ष के समयांतराल पर आधारित है। इस प्रकार क्या अपने परामर्श कारोबार के बारे में आपका भी संभवतः वही दृष्टिकोण है ? 5 वर्ष के चक्र में आप कितने महत्वपूर्ण राजस्व की कल्पना करते हैं ?

कंपनी वक्ता: ठीक है, मुझे लगता है कि श्री सिंह ने इस वर्ष होने वाली आय, हमारे पास मौजूदा कारोबार और विचाराधीन कारोबार की संक्षिप्त जानकारी (टेलर) दी थी। और श्रोतागणों में से किसी ने इस बात का अच्छा संकेत दिया था कि परामर्श सेवाएँ प्राप्त करने के लिए और यूएमपीपी को विविध सेवाएँ प्राप्त करने के लिए बहुत सी विदेशी कंपनियाँ प्रतीक्षारत हैं। इस प्रकार हम भी उनकी प्रतीक्षा कर रहे हैं और अच्छे परिणामों की संभावना है क्योंकि हम कोरी परिकल्पना कर बाद में पछताना नहीं चाहते हैं।

इसलिए हमने एक रणनीति तैयार की है और घटनाओं के घटित होने का इंतजार कर रहे हैं। वर्तमान में 3 यूएमपीपी आबंटित कर दी गई हैं और हो सकता है 2 अथवा 3 यूएमपीपी निकट भविष्य में आबंटित की जाएं। यह अनुमान सही है ज्वलंत भी है, हम मई के अंत तक आरएफयू जारी करेंगे। हो सकता है आवश्यक भूमि और जल शर्तें किसी अन्य राज्य द्वारा उपलब्ध कराई जाएँ, इसमें एक अथवा दो माह का समय लग सकता है। तेजी आ जाने पर बहुत से विदेशी निवेशक और विदेशी एजेंसियाँ आकृष्ट

होंगी और पीएफसी कंसल्टिंग से सेवाएँ प्राप्त करने और उसे परामर्शदाता नियुक्त करने के लिए प्रस्ताव देंगी ताकि वे भारतीय विद्युत क्षेत्र में अपने पैर जमा सकें। आप देखते हैं कि अब ऊर्जा संरक्षण का दौर चल रहा है इसे आप क्या नाम देंगे? ऊर्जा की बचत करने वाली कंपनियाँ और ऊर्जा संरक्षण कंपनियों में से बहुत सी कंपनियाँ हमसे परामर्श सेवाएँ प्राप्त करने के लिए उत्सुक और प्रतीक्षारत हैं। अतः यदि कोई बेहतर कारोबार मॉडल के साथ हमें प्रस्ताव देता है, तो हम उन्हें परामर्श सेवाएँ प्रदान करेंगे। इसी प्रकार बहुत सी विदेशी कंपनियाँ यूएमपीपी के क्षेत्र में सेवाएँ प्रदान करने के लिए प्रतीक्षारत हैं। ये सभी कंपनियाँ यहां आने वाली हैं। आप देखते हैं कि यह सभी मूल्यांकन और प्रादुर्भाव प्रक्रिया में है और यदि इस चरण पर हम उचित ढंग से पहुंच स्थापित नहीं करते हैं और बड़ी सावधानीपूर्वक उन पर नजर रखते हुए अवलोकन नहीं करते हैं, तो हम केवल कोरा अनुमान लगाएँगे, और हम यह नहीं चाहते हैं।

कंपनी वक्ता: यदि मुझे अपनी बात कहनी है, आप देखते हैं कि हमने यूएमपीपी के कार्यान्वयन की प्रक्रिया के माध्यम से अपनी कंपनी के लिए एक यूएसपी विकसित किया है। जैसा आपको ज्ञात है कि यूएमपीपी के माध्यम से ज्यादा से ज्यादा परियोजनाओं का कार्यान्वयन किया जा रहा है अथवा राज्यों द्वारा अपेक्षाकृत छोटी परियोजनाओं का कार्यान्वयन भी इसी आधार पर किया जा रहा है। अब यदि इस स्थिति पर विचार न किया जाए तो कारोबार में लगातार वृद्धि होगी। ऐसी स्थिति में वृद्धि इस बात पर निर्भर करेगी कि विभिन्न राज्यों द्वारा इस दिशा में कितनी परियोजनाएँ शुरू की जाती हैं।

श्री जसविंदर अग्रवाल: धन्यवाद, श्रीमान जी।

कंपनी वक्ता: धन्यवाद।

श्रीजिगर : श्रीमान जी, पराग पारेख फाइनेंस से मैं जिगर।

कंपनी वक्ता: हां,

श्री जिगर: मेरा प्रश्न निजी क्षेत्र की कंपनियों से संबंधित है। बहुत सी निजी क्षेत्र की विद्युत कंपनियों ने अपनी योजनाओं और यूएमपीपी की स्थापना की घोषणा की है और बड़ी परियोजनाओं द्वारा आईपीओ जारी करने का प्रस्ताव दिया गया है या अन्य कुछ समस्याएँ जैसे-- दिन प्रतिदिन गिरते जा रहे बाजार परिवेश के कारण इन सभी क्षेत्रों में भी गिरावट देखने को मिल रही है, का उल्लेख किया है। आप वास्तविक रूप से देखते होंगे कि इस तरह का पूंजीगत बाजार परिवेश आपकी वृद्धि और परियोजनाओं के विकास में बाधक है क्योंकि उनके लिए अपेक्षित सीमा तक इक्विटी फंडिंग नहीं है।

कंपनी वक्ता: विद्युत क्षेत्र की वृद्धि और हमारी वृद्धि एक ही दिशा में है अर्थात् समान रूप से जारी है। यदि निजी क्षेत्र की विद्युत परियोजनाएं सामने आती हैं और निधियों की आवश्यकता होती है तो ऐसी स्थिति में बाधा कहाँ है? हमारा अस्तित्व तो विद्युत क्षेत्र की परियोजनाओं के लिए ही है।

श्री जिगर: नहीं, श्रीमान जी । विद्युत क्षेत्र की प्रत्येक परियोजना के लिए एक निश्चित इक्विटी घटक और ऋण घटक होता है।

कंपनी वक्ता: हां।

विश्लेषक: वतमान परिस्थितियों में इक्विटी घटक एकत्र करना थोड़ा कठिन हो गया है। और इसके ऋण भाग से संबंधित कोई मुद्दा नहीं है। परंतु इक्विटी घटक के क्षेत्र में उस परेशानी के कारण क्या आप अपना कारोबार प्रभावित होते देख रहे हैं ?

कंपनी वक्ता: निश्चित रूप से। इसी लिए हमने पीएफसी सलाहकार सेवा को अलग किया है, जहाँ हम निजी क्षेत्र की परियोजनाओं के लिए इक्विटी एकत्र करने के लिए प्रयास करेंगे।

श्री जिगर: ठीक है।

कंपनी वक्ता: हम इस बारे में बहुत जागरूक हैं और इस समस्या के समाधान की दिशा में हम सक्रिय रूप से कार्य भी कर रहे हैं।

श्री जिगर: श्रीमान जी, इसके अलावा क्या इस बात की कोई संभावना है, जहां माना कि आप परियोजना के लिए 60 प्रतिशत अथवा 65 प्रतिशत या 70 प्रतिशत निधियन करते हैं, क्या आवश्यक होने पर इसके विस्तार की संभावना है, क्या इक्विटी में होने वाली किसी कमी को थोड़ा-बहुत प्रभावण क्षमता से पूरा किया जा सकता है।

कंपनी वक्ता: आज की तारीख में इक्विटी के निधियन के लिए हमारे पास अधिदेश नहीं है, परंतु हमारा सलाहकार सेवा कारोबार स्थापित हो जाने के पश्चात परियोजनाओं के लिए इक्विटी निधियन की पहचान हमारे सलाहकार सेवा प्रभाग द्वारा अवश्य की जाएगी। हम इस समस्या का समाधान निधियों और परियोजनाओं की पहचान करके कर रहे हैं। और जैसा आप सभी को ज्ञात है कि भारतीय उद्यमी इक्विटी भाग के बारे में बहुत गंभीर होता है। यद्यपि वह हमेशा इस बात का उल्लेख करता है कि इक्विटी का अभाव है, इक्विटी के साथ बड़ी समस्या है, परंतु वहीं दूसरी ओर वह अपनी इक्विटी को किसी भी निधि के साथ शामिल नहीं करना चाहता है। चूंकि वर्तमान में विदेशी निधि किसी एसडी में इक्विटी शामिल करती है, वह चाहता है कि लेखा समिति में व्यय समिति के सदस्य भी शामिल होने चाहिए। किसी समिति से परे कोई व्यय के लिए व्यय समिति का अनुमोदन प्राप्त किया जाना चाहिए, जिसके लिए भारतीय उद्यमी तैयार नहीं होता। चूंकि हम सदन में दोनों ओर से बातचीत कर रहे थे अतः हमने उद्यमियों से भी बात की थी; हमने निधि संगठनों से भी बात की थी। निधि संगठनों की अपनी शर्तें होती हैं। उद्यमी अपनी शर्तों पर काम करना चाहता है। और हम इस अंतर को कम करने के लिए प्रयास कर रहे हैं ताकि दोनों एक-दूसरे के निकट आ सकें और एक दूसरे से ताल से ताल मिला कर आगे

बढ़ सकें और यह कह सकें, 'हां, महानुभाव, यह लब्धि मैं आपको प्रदान करने वाला हूं'। अन्य महानुभाव कहते हैं, 'यह ऐसी छूट और लाभ है जो मैं तुम्हें देने वाला हूं'। इस प्रकार इक्विटी अंशदान वैसा नहीं है जैसा कि मेरे पास है उसमें एक का अंतर है और मुझे 30 प्रतिशत की इक्विटी आवश्यक है और यदि कोई व्यक्ति 30 प्रतिशत का प्रस्ताव देता है, तो महानुभाव, मैं 15 प्रतिशत इक्विटी में शामिल करूंगा। ऐसे उद्यमी भी हैं जो इक्विटी का उसी तरह लाभ लेना चाहते हैं और इक्विटी निधि उपलब्ध नहीं है तो ऐसी स्थिति में इतनी इक्विटी कौन उपलब्ध करा सकता है।

श्री जिगर: हां। केवल एक प्रश्न ।

कंपनी वक्ता: हां।

श्री जिगर: आपकी आइपीओ बैठक के दौरान आपने बताया था कि आप स्वीकृत राशि पर 1 प्रतिशत का शुल्क प्रभारित करेंगे।

कंपनी वक्ता: किस पर.... ?

श्री जिगर: स्वीकृत राशि पर , आपके द्वारा की जाने वाले नई स्वीकृतियों पर आप 1 प्रतिशत शुल्क प्रभारित करेंगे ताकि मंजूरीयां सार्थक हों और उन्हें आवश्यकता न होने पर तुरंत रद्द न किया जा सके। क्या आपने स्वीकृत राशियों पर 1 प्रतिशत का शुल्क प्रभारित करना वास्तव में प्रारंभ कर दिया है?

कंपनी वक्ता: नहीं, मुझे लगता है कि जहां तक संवितरण के समय ही हम इसे प्रभारित करते हैं... ।

कंपनी वक्ता: नहीं, निजी क्षेत्र के लिए, हां यह 1 प्रतिशत है....

कंपनी वक्ता: हां, निजी क्षेत्र के लिए यह 1 प्रतिशत है।

-

श्री जिगर: ठीक है। अतः क्या आपने इसे प्रभारित करना प्रारंभ कर दिया है और यदि हां तो क्या आप मुझे इसकी संख्या बता सकते हैं। जिसे वर्तमान वित्तीय आंकड़ों में दर्शाया गया है?

कंपनी वक्ता: मैं आपको केवल इतना बता सकता हूँ कि वर्तमान वर्ष में ऋणों पर अपफ्रंट शुल्क 13.21 प्रतिशत अर्थात 13.21 करोड़ रुपए था, कृपया पुनः दोहराएँ।

श्री जिगर: आपका धन्यवाद।

कंपनी वक्ता: गत वर्ष 1.22 करोड़ रुपए के सापेक्ष।

श्री जिगर: आपका पुनः धन्यवाद।

कंपनी वक्ता: हां, मुझे लगता है कि वहां ...

श्री कुणाल: हैलो श्रीमान जी, मैं ईडलवीस से कुणाल। यदि पिछले 3 तिमाहियों के दौरान आप हमारे संवितरण पर नजर डालते हैं तो यह 3200 से 3400 करोड़ के बीच है और इस तिमाही में इसमें अचानक से वृद्धि हुई और यह लगभग 6500 करोड़ रुपए तक पहुंच गया है। अतः श्रीमान जी क्या यह 2 अथवा 3 परियोजनाओं तक ही संकेन्द्रित है अथवा इसे 10 से 11 परियोजनाओं के बीच भलिभाँति संवितरित किया गया है। और यदि यह संकेन्द्रित है तो स्वीकृत राशि में से कितना संवितरण किया गया है।

कंपनी वक्ता: क, यह संकेन्द्रित नहीं है। ख, संवितरण सभी के लिए किया गया है; मुझे लगता है कि भारतीय वित्तीय प्रणाली में भी यही व्यवस्था है। आप देखते हैं कि कोई बैंक, कोई सरकारी विभाग अथवा कोई पीएसयू इसी व्यवस्था का अनुपालन करता है। 9 माह के दौरान किए गए कार्यकलाप अंतिम तिमाही के दौरान किए गए कार्यकलापों की तुलना में कम होते हैं। हम यहां तक कि अंतिम तिमाही में भी इस बंचिंग के लिए प्रयास करते रहे हैं। कुछ परियोजनाओं में इस पर विचार नहीं किया गया, ऐसी

परियोजनाओं की संख्या अधिक है, फिर भी कुछ परियोजनाओं की बंचिंग की गई है। और हम इस बंचिंग को यथासंभव कम करने के लिए प्रयास करते रहे हैं परंतु कहीं हमें सफलता मिली है और कहीं नहीं मिली।

श्री कुणाल:

ठीक है। एक प्रश्न ई-भुगतान के संबंध में। यदि आप देखते हैं कि आपकी कुल ऋण बही में वित्त वर्ष 2007 में 44000 करोड़ रुपए की राशि दर्शायी गयी थी, आपने इस वर्ष लगभग 16200 करोड़ रुपए की राशि संवितरित की है। ठीक है, इस प्रकार आपका पुनः भुगतान लगभग 9000 करोड़ रुपए रहा है जोकि ऋण बही की बकाया राशि का लगभग 23 प्रतिशत है। अतः क्या आगामी 3 से 4 वर्ष के लिए कमोवेश यही पैटर्न जारी रहेगा अथवा यह 15 से 17 प्रतिशत के बीच होना चाहिए। जो पिछले 3 से 4 वर्ष के दौरान रहा है?

कंपनी वक्ता:

नहीं। जैसा आप देखते हैं कि पुनः भुगतान परिसम्पत्ति बही की राशि पर निर्भर होते हैं। जैसा आपको ज्ञात है कि हमारी परिसम्पत्ति बही में परिवर्तन होते रहते हैं। जब कभी हम दीर्घावधि के लिए धन उधार देते हैं, पुनःभुगतान की गति धीमी हो जाती है। अतः परिसम्पत्ति बही की राशि के आधार पर यह घट-बढ़ सकता है। परंतु चूंकि ज्यादातर ऋण दीर्घावधि के लिए दिए गए हैं, तो हो सकता है कि इनके प्रतिशत में आंशिक गिरावट हो, पूर्व की तुलना में यह थोड़ा बहुत कम हो सकता है।

कंपनी वक्ता:

मैं आपकी बात समझ गया। हम एक सांख्यिकीय विश्लेषण करने का प्रयत्न करेंगे और यह अच्छी बात है कि हम इसे सांख्यिकीय दृष्टि से देखते हैं। इन दोनों के बीच क्या और कैसे सह-संबंध हैं।

श्री कुणाल:

हां। अतः क्या आपकी परिसम्पत्तियों की औसत अवधि में पुनः भुगतान में परिवर्तन के कारण पिछले 3 वर्ष की अवधि में और यहां तक कि इस वर्ष में कोई परिवर्तन किया गया है कोई परिवर्तन किया गया है, कोई परिवर्तन किया गया है?

- कंपनी वक्ता: ठीक है, इस पर आंशिक प्रभाव पड़ा है औसत अवधि 5 वर्ष से 5.2 वर्ष की गई है। यह परिसम्पत्तियों की औसत परिपक्वता अवधि है।
- श्री कुणाल: ठीक है, और देनदारी के क्षेत्र में क्या स्थिति है ?
- कंपनी वक्ता: देनदारी के क्षेत्र में यह 4.2 है। पूर्व में यह 4.12 थी और वर्तमान में यह 4.2 है।
- विश्लेषक: ठीक है, एक अंतिम प्रश्न है। कुल ऋण बही में आज की तारीख में बकाया निधियों में 3 वर्ष के अनुसंधान की समाप्ति पर आपकी ऋण बही में आपका प्रतिशत कितना है ?
- कंपनी वक्ता: कृपया अपना प्रश्न दोहराएँ।
- श्री कुणाल: मार्च 2008 को ऋण बही में 3 वर्ष के अनुसंधान की समाप्ति का प्रतिशत ?
- कंपनी वक्ता: 3 वर्ष के अनुसंधान का प्रतिशत... ? 3 वर्ष की ऋण खाताबही का प्रतिशत। केवल एक सेकंड रुकें। यह लगभग 66 से 67 प्रतिशत होगा, परंतु हम आपको केवल इसके आंकड़े उपलब्ध कराएँगे।
- कंपनी वक्ता: हम आपको केवल आंकड़े देंगे।
- श्री कुणाल: धन्यवाद।
- कंपनी वक्ता: हां, कृपया....
- श्री श्याम भट्ट: मैं, प्रिंसिपल म्यूचुअल से श्याम भट्ट । मेरा प्रश्न यूएमपीपी के निधियन में आपकी भूमिका से संबंधित है। उदाहरण के लिए यदि हम मुद्रा यूएमपीपी को लें तो इसके निधियन में आपकी कितनी हिस्सेदारी होगी? और अन्य यूएमपीपी के निधियन में आपने अपनी हिस्सेदारी का क्या लक्ष्य रखेंगे।

- कंपनी वक्ता: श्रीमान जी, हम अवसर आने पर अपनी रणनीति तय करेंगे। जब तक कि हमें ऋणग्राही से कोई प्रस्ताव प्राप्त नहीं होता, तो हम यह कैसे कह सकते हैं कि हम इससे कितनी अपेक्षा करते हैं ?
- श्री श्याम भट्ट: क्या मुद्रा यूएमपीपी की वित्तीय समाप्ति में पर्याप्त विलंब हुआ है?
- कंपनी वक्ता: इस संबंध में कोई टिप्पणी नहीं। यह परियोजना विकासकर्ता का दृष्टिकोण है कि वह इस बात पर विचार करे कि उसकी क्या स्थिति है और वित्तीय समाप्ति की प्रक्रिया पूर्ण करने के लिए उसे किससे बात करनी चाहिए। इस संबंध में हम कोई टिप्पणी नहीं कर सकते हैं।
- श्री श्याम भट्ट: धन्यवाद ।
- सुश्री सारिका: नमस्कार। मैं, कोटक सिन्डिकेट से सारिका। आपके विदेशी ऋण लेन-देनों पर संक्षिप्त जानकारी। क्या आप मुझे यह बता सकते हैं कि आज की तारीख में आपकी खाताबही में कुल उधारियों के प्रतिशत के रूप में आपके विदेशी ऋण की राशि कितनी है?
- कंपनी वक्ता: कुल पोर्टफोलियो का 5 प्रतिशत।
- सुश्री सारिका: ठीक है। दूसरा प्रश्न, इस वित्तीय वर्ष के प्रारंभ में आपने यह उल्लेख किया था कि लगभग 46 प्रतिशत शामिल नहीं है। 56 प्रतिशत....., 54 प्रतिशत हैज ऋण है। अतः इस तिमाही में जितनी राशि का आपने पुनः भुगतान किया है वह हैज न की गई राशि में से है, शामिल न की गई उधारियां, जो आपकी बही में शामिल नहीं थीं?
- कंपनी वक्ता: नहीं, ऐसा नहीं था, मूलधन का ज्यादातर हिस्सा उसकी परिपक्वता पर हैज किया गया।

सुश्री सारिका: ठीक है, ऐसी स्थिति में मुझे यह पता नहीं चल पा रहा है कि आपका शामिल न किया गया हिस्सा कितना होगा- आपने कहा कि यह बहुत कम राशि है क्या आप इसका ब्योरा दे सकते हैं?

कंपनी वक्ता: आप देखिए, यदि आप वास्तविक संख्या जानना चाहती हैं तो हम आपको इसकी जानकारी देंगे। कुल पोर्टफोलियो की 5 प्रतिशत राशि विदेशी मुद्रा में है। इसमें से लगभग दो-तिहाई(2/3) हैज किया जाएगा। 4 फरवरी को इसकी अदायगी से पहले यह कार्य किया जाएगा। यदि आप इसे अलग कर देते हैं तो यह कुल पोर्टफोलियो के ऋणात्मक मान(माइनस स्केल) में पहुंच जाएगा, भले ही इसे हैज न किया जाए, इससे कंपनी का कारोबार प्रभावित नहीं होगा।

सुश्री सारिका: ठीक है, धन्यवाद।

कंपनी वक्ता: हां।

श्री विकास: हैलो, श्रीमान जी रिलायंस म्यूचुअल फंड से मैं विकास। मैं सिर्फ 31 मार्च 2008 को आपके परिसम्पत्ति देयता प्रबंधन के बारे में जानना चाहता हूं।

कंपनी वक्ता: 31 मार्च? क्या आप औसत परिपक्वता और परिसम्पत्तियों की औसत अवधि तथा देयता की औसत अवधि के बारे में जानना चाहते हैं?

श्री विकास: क्या आपके किसी भी मद में कोई परिसम्पत्ति देयता मेल नहीं खाती है?

कंपनी वक्ता: परिसम्पत्ति देयता पूर्णांक पर मेल नहीं खाती है। और घटकों के संदर्भों में मुझे नहीं लगता है कि वहां कोई मिसमैच है।

कंपनी वक्ता: परिसम्पत्ति देयताएँ?

कंपनी वक्ता: नहीं क्योंकि आप देखते हैं, मैंने इस संबंध में आपको जानकारी दे दी है....

कंपनी वक्ता: औसत परिसम्पत्ति अवधि औसत देयता अवधि की तुलना में अधिक है।

कंपनी वक्ता: और हमारे पास 2 बिलियन डालर से भी अधिक का बड़ा निबल मूल्य है, जो हमारे लिए उपलब्ध परपैचुअल धनराशि है। अतः ऐसी स्थिति में मिसमैच का कोई प्रश्न ही नहीं बनता है।

श्री विकास: और दूसरा प्रश्न यह है कि जब आप राजकीय विद्युत कंपनियों को धन उधार देते हैं तो आप भिन्न संशाधन व्यवस्था अपनाते हैं, परंतु जब आप निजी क्षेत्र की किसी कंपनी को धन उधार देते हैं तो इसके लिए आपके पास किस प्रकार की संशाधन व्यवस्था उपलब्ध है?

कंपनी वक्ता: हमारे पास न्यास और धारिता लेखा है। निजी क्षेत्र के विकासकर्ताओं से होने वाली संपूर्ण आय इस खाते में जमा की जाती है। इसका नियंत्रण हमारे द्वारा, ऋणदाता द्वारा नियुक्त किसी बैंक द्वारा किया जाता है।

श्री विकास: आपका धन्यवाद ।

श्री महेश छाबड़िया : मैं, फिडेलिटी से महेश छाबड़िया। मेरा प्रश्न देयता प्रोफाइल से संबंधित है। क्या आप हमें यह बता सकते हैं कि आपकी कितनी उधारियां आने वाले वर्ष में परिपक्व होने वाली हैं और आने वाले वर्ष में आपकी उत्तरोत्तर उधारियां और उनकी अवधि क्या होंगी?

कंपनी वक्ता: परिपक्वता ? आप देखते हैं कि यदि आप औसत पर नजर डालें, हमारी कुल देयताएं 41000 करोड़ रुपए हैं। ठीक है और औसत परिपक्वता अवधि 4.02 है, अतः लगभग 10,000 करोड़ रुपए चालू वर्ष के दौरान नई राशि उधार ली गई है। परंतु अलग-अलग आइटमों के आधार पर आंशिक अंतर हो सकता है।

श्री महेश छाबड़िया: श्रीमान जी, परंतु इसके विरुद्ध आपकी उत्तरोत्तर उधारी और उसकी अवधि क्या हो सकती है? मेरा आशय यह है कि क्या आपने वाले वर्ष में भी आपकी उधारी इतनी ही रहने की उम्मीद है?

कंपनी वक्ता: नहीं, उधारी--भविष्य में उधारियां बाजारों पर निर्भर करेंगी। जैसा आपको ज्ञात है कि यह घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय बाजार दोनों में यथा संभव सर्वश्रेष्ठ रेटिंग बनाए रखता है। हमारी उधारी लागत हमारी रेटिंग के अनुरूप रहेगी। निश्चित ही उधारी लागत उधारी की अवधि और मात्रा के आधार पर अलग अलग हो सकती है तथा इस बात पर निर्भर करती है कि उधारी किस समय ली गई है अथवा किस संरचना का अनुसरण किया गया है, क्या यह बाण्ड है अथवा वन ऑन वन संरचना – ऐसी स्थिति में यह कह पाना बहुत कठिन है कि भविष्य में उधारी की लागत कितनी होगी।

श्री महेश छाबड़िया: परंतु प्रलोभन क्षमता के संदर्भ में श्रीमान जी क्या आप अपनी निर्धारित समयावधि आधारित प्रलोभन क्षमता को आगे भी बनाए रखेंगे अथवा इसमें वृद्धि किए जाने की उम्मीद है?

कंपनी वक्ता: नहीं, जहां तक प्रभावन क्षमता का संबंध है, जैसे-जैसे हमारी परिसम्पत्तियों में वृद्धि होती है प्रभावन क्षमता बढ़ती है। गत वर्ष यह 18.34 प्रतिशत थी। यह घटकर 17.42 प्रतिशत हो गई है और हम इसे घटाकर 10 प्रतिशत तक कर सकते हैं, परंतु हम इस स्तर से अधिक नहीं जा सकते हैं। परंतु परिसम्पत्ति में हर वर्ष वृद्धि के साथ यह 1 प्रतिशत से 1.5 प्रतिशत तक नीचे लाई जा सकती है। और जैसा कि मैंने पहले भी आपको बताया है कि संशाधन जुटाना कोई समस्या नहीं है। हमारे पास पर्याप्त पूंजीगत पर्याप्तता है और आरबीआई की वेसेल11 शर्तों के साथ आने वाले समय में हमारी लागत भी कम हो सकती है।

श्री महेश छाबड़िया: आपका धन्यवाद।

कंपनी वक्ता: परंतु यह कहना कि वास्तविक आंकड़ा क्या होगा, कठिन है, हो सकता है यह 9 प्रतिशत अथवा 8.5 प्रतिशत रहे।

कंपनी वक्ता: यह कहना कठिन होगा।

- कंपनी वक्ता: यह बहुत कठिन है।
- कंपनी वक्ता: इस प्रकार मध्यांतर के पश्चात कोई अन्य प्रश्न? क्योंकि हमारे पास ज्यादातर प्रश्न पहली बेंच से प्राप्त हुए थे।
- कंपनी वक्ता: श्री कुणाल आपके प्रश्न का जवाब है। परिसम्पत्ति बही में से लगभग 71 प्रतिशत का पुनर्निधारण 3 और 10 वर्ष में किया जाएगा। 52 प्रतिशत का पुनर्निधारण 3 वर्ष में, 19 प्रतिशत का 10 वर्ष में और 23 प्रतिशत निर्धारित है तथा बकाया अन्य उत्पादों के हिस्से में शामिल है।
- विश्लेषक: (सुनाई नहीं दिया गया- माइक्रोफोन से दूर होने के कारण)
- कंपनी वक्ता: यह कि औसत लागत 2 प्रतिशत से कम थी।
- विश्लेषक: कितनी कम?
- कंपनी वक्ता: 2.16 प्रतिशत
- विश्लेषक: क्या इसमें हैजिंग सम्मिलित है?
- कंपनी वक्ता: सभी को सम्मिलित कर दिया गया है। लागत 2.16 प्रतिशत थी....
- विश्लेषक: उसके लिए 4000 डालर का ऋण।
- कंपनी वक्ता: 4000 से आपका आशय क्या है?
- विश्लेषक: 400 करोड़
- कंपनी वक्ता: हां, 400 करोड़ सही है।
- कंपनी वक्ता: ठीक है, कुछ और? धन्यवाद, देवियों और सज्जनों । अब फॉयर में दी जाने वाली चाय के लिए सभी आमंत्रित हैं। आप सभी को धन्यवाद।

टिप्पणी: 1. पठनीयता में सुधार के लिए इस दस्तावेज का संपादन किया गया है।

2. इस ट्रांसक्रिप्ट में दिए गए खाली स्थान (.....) ऐसे शब्दों का प्रतिनिधित्व करता है जो सुनाई नहीं दिये अथवा जो बोधगम्य नहीं थे।