కమోడిటిస్ మరియు డెరివిటీస్ మార్కెట్
తరచూ అడుగు ప్రశ్నలు

		పేజీలు
1.	కమోడిటి డెరివిటీస్ మార్కెట్ సంగ్రహము	1-13
2.	రిస్క్ మేనేజ్ మెంట్	13-19
3.	ఎమ్‌సిఎక్స్ ట్రేడర్స్ వర్క్ స్టేషన్	19-29
4.	ఆప్షన్స్	30-32
5.	ఇంటర్నేషనల్ కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజీలు	-33

ఈ కార్యక్రమ నిర్వాహకులు

రైతు సంఘాల సమాఖ్య

ప్లాట్ నెం. 209, విజయా టవర్స్, శాంతినగర్,

హైదరాబాద్-500 028.

ఫోన్ : **91-40-23319643**, ఫాక్స్ : **040-23378046**

సమాఖ్య కార్యవర్గ సభ్యులు

పేరు	జిల్లా	సెల్. నెం.
శ్రీ పి.చెంగల్ రెడ్డి	హైదరాబాద్	9849512600
శ్రీ మంద బలరామ రెడ్డి	మెదక్	9866399701
శ్రీ కొత్తా సోమశేఖర రావు	నిజామాబాద్	9848484784
శ్రీ వెంకటేశ్ యాదవ్	కడప	9866399704
శ్రీ గద్దె శేషగిరిరావు	పశ్చిమగోదావరి	9440446282
శ్రీ వి రామచంద్రరాజు	పశ్చిమగోదావరి	9849984878
శ్రీ ఎన్. ప్రదీప్ కుమార్ రెడ్డి	హైదరాబాద్	9866399707
శ్రీ డి. రామకృష్ణారెడ్డి	హైదరాబాద్	9866637281
శ్రీ మాంగాటి గోపాలరెడ్డి	తిరుపతి	9849093951
శ్రీమతి కె. సుమలత	తిరుపతి	95877224047
శ్రీమతి ఎ. బుచ్చమ్మ	మెదక్	9985982664
శ్రీమతి సౌజన్య	మహబూబ్‌నగర్	9866277623
డా॥ పద్మావతి	నెల్లూరు	9866277623
శ్రీ ఎమ్.సీతారామస్వామి	పశ్చిమగోదావరి	9866399710
శ్రీ పి.శ్రీనివాసరెడ్డి	వరంగల్	9440285268
శ్రీ శివరామ ప్రసాద్	గుంటూరు	9440220316
శ్రీ కె. కేశవరెడ్డి	చిత్తూరు	9440680884
శ్రీ వై.నాగేంద్రనాథ్	కృష్ణా	9848049954
శ్రీ. కె.ప్రవీణ్ రెడ్డి	కరీంనగర్	9848049954
శ్రీ శరత్ చంద్రారెడ్డి	అనంతపూర్	9440485855
శ్రీ సూర్యనారనాయణ రాజు	పశ్చిమగోదావరి	9440539757
శ్రీ మహ్మద్ జమీల్	రంగారెడ్డి	9848439906
శ్రీ విక్రమ్ రెడ్డి	నల్గొండ	9440441863

సమాఖ్య సలహాదారులు

క్ర.సం.	పేరు	సెల్ నెం.
1.	ప్రొ॥ ఓ.ఎస్.రెడ్డి	9866172709
2.	శ్రీ పి.వి. సుబ్బయ్య చౌదరి	9866318309
3.	శ్రీ ఎన్.విజయకుమార్	9866399708
4.	శ్రీ రఘునాధరావు (సీనియర్ అగ్రికల్చర్ సైంటిస్ట్)	9849510874
5.	శ్రీ కె.ఎమ్.వరప్రసాద్ రెడ్డి (అగ్రికల్చర్ సైంటిస్ట్)	9866019557

ఉపోద్ఘాతం

1. సమాఖ్య ఆశయాలు :

గ్రామీణ, పట్టణ సమాజాల మధ్య అంతరం పెరగకుండా రైతు సంఘాల సమాఖ్య శక్తివంతమైన ఉమ్మడి కార్యక్రమాన్ని చేపట్టింది. కులమతాలకు, రాజకీయాలకు అతీతంగా రైతాంగాన్ని సమీకరించి వారిని మహత్తరమైన శక్తిగా రూపొందించడం, తద్వారా, రైతు, కూలీల జీవన ప్రమాణాలను పెంచటమే ఈ సమాఖ్య ఆశయం.

2. రైతుల దయనీయ స్థితి :

దేశానికి వెన్నెముకగా, రైతే రాజుగా గుర్తింపు పొందిన రైతాంగం ప్రస్తుతం దీనస్థితిలో ఉంది. అందరికీ అన్నం పెట్టే స్థితి మంచి అప్పులు, అవమానాల భారం మోయలేక ఆత్మహత్యలు చేసుకునే స్ధాయికి దిగజారుతుంది. హరితవిప్లవం వల్ల వ్యవసాయోత్పత్తులు పెరిగినా, రైతులు ఆర్ధికంగా చికితిపోయారు. సామాజిక శ్రేయస్సుకు రైతులు త్యాగాలు చేయాలంటూ వారి వెన్నెముకను విరిచేసారు. గత 60 సంవత్సరాలుగా ప్రభుత్వాలు దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలిచ్చే సేద్యపు నీటి ప్రాజెక్టులలో పెట్టుబడులు క్రమంగా తగ్గించివేసి, సంఘటిత వర్గాలకు జీతభత్యాయలను పెంచడంలో సరిపెట్టుకున్నాయి. వ్యవసాయోత్పత్తులు అందుబాటు ధరల్లో ఉంచాలన్న లక్ష్యంతో, రైతాంగానికి గిట్టుబాటు, లాభసాటి ధర వస్తున్నదా, లేదా అని ఎవరూ పట్టించుకోవడంలేదు.

3. రైతులను దెబ్బతీస్తున్న ప్రభుత్వ విధానాలు :

ప్రభుత్వ ఆర్ధిక విధానాలవల్ల రైతాంగం, గ్రామీణ ప్రజానీకం తమ ఉనికిని కోల్పోతున్నారు. గ్లోబలైజేషన్, మరియు ఆర్ధిక సంస్కరణల పేరుతో యూజర్ చార్జీలను ప్రవేశపెట్టి రైతులపై అదనపు భారం మోపుతున్నారు. అమెరికా, యూరప్ దేశాలలో వ్యవసాయోత్పత్తులు మార్కెట్‌కు వచ్చినపుడు రైతులకు లభించే సబ్సిడీ గురించి భారత ప్రభుత్వం పట్టించుకోవడం లేదు. మార్కెట్ యార్డులలో దళారులు, ప్రభుత్వ సిబ్బంది చేసే దోపిడీలకు అడ్డుకట్ట వేయడం లేదు. విద్యుత్, విత్తనాలు, ఎరువులు, డీజిల్ ధరలు పెరిగి మార్కెట్ పద్మవ్యూహంలో దిక్కు తోచకుండా ఉన్న రైతన్నలను అగ్రదేశాలకు చెందిన ధనిక రైతులతో పోటీ పడాల్సిందిగా నాయకులు ఉద్భోదిస్తున్నారు. బడ్జెట్ కేటాయింపులు తగ్గి, మౌళిక సౌకర్యాలు లేని రైతులు, ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానం అందుబాటులో లేకుండా పోటీలో నిలబడగలరా? బ్రతుకుదెరువు లేక వలసపోయే మన రైతులు ఆత్మహత్యలకు పాల్పడే మన రైతులు ఈ అంతర్జాతీయ పోటీలో నెగ్గుకు రాగలరా?

4. రైతుల కర్తవ్యం :

ఇటువంటి నేపథ్యంలో రైతాంగం సమైక్యం కావాల్సిన అవసరం ఇదివరకటికంటే ఇపుడు బాగా పెరిగింది. ప్రభుత్వ ఆలోచన, కార్యాచరణ మార్చాలంటే ఒక స్వతంత్ర రైతు సంఘం అవసరం. రైతు సంఘాల సమాఖ్య ఆంధ్రప్రదేశ్ ఈ పాత్రను విజయవంతంగా నిర్వహించడానికి నడుం కట్టింది. ఈ సమాఖ్య భావసారూప్యత కలిగిన రైతుసంఘాల వేదిక. గ్రామీణాభివృద్ధికి పరిశోధనా కార్యకలాపాలను నిర్వహిస్తూ, కార్యాచరణ ప్రణాళికలను రూపొందించడం సమాఖ్య లక్ష్యం. వ్యవసాయం లాభసాటి కార్యకలాపంగా మార్చి, రైతులకు సామాజిక ప్రతిష్ఠ తిరిగి తీసుకురావడానికి సమాఖ్య కృషి చేస్తుంది. రైతలు వివిధ రాజకీయ పార్టీలకు కార్యకర్తలుగా నమోదై తమ కుటుంబ అభివృద్ధిని, ప్రయోజనాలను మర్చిపోయారు. రైతాంగం అవసరాల కోసం స్పందించకుండా గొంతు విప్పకుండా రాజకీయ పార్టీల జెండాలను మోసే కార్యకర్తలుగా మిగిలిపోయినంత కాలం రైతులకు సొంత వ్యక్తిత్వం, గుర్తింపు రాదు. రైతుల జీవన ప్రమాణాలు పెరిగినప్పుడే ఆర్ధికాభివృద్ధి రేటు పెరుగుతుందన్న అవగాహన సమాజంలోని అన్ని వర్గాలలోనూ కల్పించడానికి సమాఖ్య కృషి చేస్తుంది.

5. మౌళిక సౌకర్యాల రూపకల్పన :

గ్రామీణ, పట్టణ ప్రాంతాల మధ్య వ్యత్యాసాన్ని తగ్గించాలంటే గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో మౌళిక సౌకర్యాలను విరివిగా కల్పించాలి. గ్రామలలో చేతివృత్తులన్నీ సర్వనాశనం కావడం వల్ల అత్యధిక పరిస్థితులు ఏర్పడ్డాయి. వీరికి ఫలప్రదమైన ఉపాధి లభింపజేయాలంటే పెట్టుబడులను సమీకరించి, కార్యాచరణ ప్రణాళికలు రూపొందించి, గ్రామ ప్రాంతాలను శక్తివంతం చేయాలి. ప్రైవేటు పెట్టుబడుల ద్వారా ఈ రంగంలో నూతన జవసత్వాలు సాధ్యమేనని సమాఖ్య విశ్వసిస్తున్నది. గ్రామీణుల ఆర్ధిక పునర్వికాసానికి ప్రభుత్వ, ప్రభుత్వేతర సంస్థల మధ్య సమాఖ్య సంధాన కర్తగా కూడా వ్యవహరిస్తుంది. రైతుల కోసం అధునాతన సమాచార, సాంకేతిక పరిజ్ఞానం, బయోటెక్నాలజీ అందుబాటులోకి తెచ్చేందుకు కృషి చేస్తుంది.

6. సమాఖ్య నమూనా :

గ్రామాలు, మండలాలు, జిల్లాలు, రాష్ట్రాలు, చివరకు యావత్ దేశం ఒకే త్రాటిపై తీసుకురావడానికి సమాఖ్య స్వతంత్ర సంస్థగా ఏర్పడింది. వ్యవసాయరంగ అభివృద్ధి, అధునాతన పోకడలు అనుసరించడంలో క్రియాశీలకంగా పాల్గొనడానికి రైతాంగానికి

స్ఫూర్తినిస్తున్నది. పారిశ్రామిక రంగం, వ్యవసాయరంగం మధ్య అనుబంధం బలపడడానికి, రైతుల ప్రయోజనాలను కాపాడడానికి సమాఖ్య దోహదకారి అవుతుంది. ఆర్థిక స్వేచ్ఛ సాధించడానికి రైతాంగానికి ఆర్థిక మద్దతు, సరైన విధానాలు అవలంభించడానికి తోడ్పడుతుంది. వ్యవసాయరంగాన్ని భారతీయ ఆర్థిక వ్యవస్థ, సమాజంలో కీలకపాత్ర వహించేలా చూసి ఆదాయ మార్గంలో తీసుకెళ్ళడానికి కృషి చేస్తోంది.

7. సమాఖ్య అమలు చేసే కార్యక్రమాలు :

- స్వల్ప, దీర్ఘకాలిక కార్యక్రమాలను విస్తరించడంలో భాగంగా గ్రామ, జిల్లా, రాష్ట్ర, దేశస్థాయి రైతు సమాఖ్యల ఏర్పాటు.
- రైతులను పంటలవారి సంస్థల ద్వారా కార్యక్రమాల రూపకల్పన.
- వివిధ స్థాయిలలో ఆఫీసులు ఏర్పాటు చేసి సలహాలు సూచనలు ఇవ్వడం.
- వ్యవసాయ విశ్వవిద్యాలయం తదితర సంస్థలు, వ్యక్తుల సహకారంతో అధునాతన సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని రైతులకు అందించడం.
- వ్యవసాయ-సాంకేతిక వ్యాపార సమాచార కేంద్ర ఏర్పాటు ద్వారా సమాచారాన్ని ఎప్పటికప్పుడు సేకరించడం, అన్ని గ్రామాల రైతులకు తెలియజేయడం.
- రైతుల సహకార సంస్థలు, ప్రాసెసింగ్ యూనిట్లు, ఎగుమతి కేంద్రాలు, గ్రామీణ సాంకేతిక పరిజ్ఞాన పార్కులు వంటివి ఏర్పాటు చేయడానికి సహాయకారిగా ఉండటం.
- ఎగుమతి దార్లు, పరిశ్రమల సహకారంతో, భాగస్వామ్య కార్యక్రమాలు చేపట్టటం.
- అంతర్జాతీయ రైతు సంఘాలతో అవగాహన పెంచే కార్యక్రమాలు చేపట్టటం.

సమాఖ్య కార్యక్రమాల వివరాలు, సభ్యత్వం కొరకు ఈ క్రింద పేర్కొన్న వారిని, మీ జిల్లాలో ఉన్న కార్యవర్గ సభ్యులను, లేదా కో ఆర్డినేటర్స్‌ను సంప్రదించండి

మందా బలరామరెడ్డి, అధ్యక్షులు
రైతు సంఘాల సమాఖ్య

కమోడిటి మార్కెట్లు సాధారణంగా అడుగు ప్రశ్నలు :

(90వ దశకంలో ప్రథమార్థంలో భారతదేశంలో ఆర్థిక ఆంక్షలు తొలగించబడ్డాయి. ఈ పరిస్థితులలో వ్యవసాయ వస్తు విక్రయాలను బలోపేతం చేయడానికి ఫ్యూచర్ ట్రేడింగ్ అవసరాన్ని ప్రభుత్వం గుర్తించింది. దాని ఫలితంగా 2003 సం॥లో సకల సదుపాయాలతో కొత్తతరం ఎక్సేంజ్‌లు ఉద్భవించాయి. వాటిలో ఎమ్.సి.ఎక్స్, నవంబర్, 2003 నుంచి వ్యాపారం ప్రారంభించింది. ప్రస్తుతానికి వ్యవసాయేతర రంగాల వస్తువు విక్రయానికి చాలా కమొడిటీ ఎక్సేంజ్‌లు వచ్చాయి.

కమోడిటీ మార్కెట్ వ్యాపారాన్ని డెలివరీ మెకానిజాన్నీ మరియు ఇతర సంగతుల గురించి ప్రశ్నల జవాబుల రూపంలో ఎమ్.సి.ఎక్స్ అందిస్తుంది.

1. కమోడిటి ఎక్సేంజ్ అనగా నేమి?

జ. మూలధన మార్కెట్లలో స్టాక్ ఎక్సేంజ్‌ల వలె "కమోడిటి ఎక్సేంజ్", ఒక సంస్థ (లేక) ఒక కంపెనీ లేదా ఏవైనా కంపెనీల సముదాయం కమోడిటిల భవిష్యత్తు వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడము దీనికోసం కార్పోరేటైజ్డ్, డిమ్యూచువలైజ్డ్ వాతావరణంలో కొత్త తరం జాతీయస్థాయి ఎక్సేంజ్‌లను ప్రారంభించాయి. భారత జాతీయస్థాయిలో గుర్తింపు పొందిన కమోడిటి ఎక్సేంజ్‌లు మూడు మరియు '22' ప్రాంతీయ స్థాయిలలో ఎక్సేంజ్‌లు కలవు. జాతీయస్థాయి ఎక్సేంజ్‌లు 1) మల్టీ కమోడిటి ఎక్సేంజ్, 2) నేషనల్ ఎక్సేంజ్ మరియు డెరివేటివ్స్ ఎక్సేంజ్ ఆఫ్ ఇండియా, 3) నేషనల్ మల్టీ కమోడిటి ఎక్సేంజ్.

2. కమోడిటి అనగా నేమి?

జ. ఒక వస్తువుకు వ్యాపారం విలవ కలిగి ఉండి ఆ వస్తువు కొనుగోలుకు (కొనడానికి) విక్రయానికి (అమ్మడానికి) మరియు వినియోగించడానికి పనికి వస్తే దానిని కమోడిటి అంటారు. సాధారణంగా ప్రాథమిక దశనుండి వచ్చిన వస్తువులను నిర్మించిన వస్తువులను ఈ ఎక్సేంజ్‌లు వ్యాపారం చేస్తాయి. భారతదేశంలో విలువైన లోహాలు, ఇనుము, మరియు ఇనుపేతర లోహాలు, పప్పు ధాన్యాలు, సుగంధ ద్రవ్యాలు, తోట పంటలు (ప్లాంటేషన్ క్రాప్స్) మరియు చక్కెర ఇతర సున్నిత కమోడిటిస్ ఉంటాయి.

3. కమోడిటి మార్కెట్‌లో ఏ తరగతులవారు పాల్గొంటారు?

జ. కమోడిటి మార్కెట్లలో పాల్గొనేవారు. హెడ్జర్స్, ఆర్బిట్రేజర్స్ మరియు సెక్యులేటర్స్ అంటే తయారీదారులు, వ్యాపారస్థులు, రైతులు, ఎగుమతిదారులు, మరియు పెట్టుబడిదారులు పాల్గొంటారు.

4. కమోడిటి ఎక్స్చేంజ్‌లలో ఏవిధంగా వ్యాపారాన్ని నిర్వహిస్తారు?

జ. కమోడిటి ఎక్స్చేంజ్‌లలో స్టాక్ మార్కెట్లవలె ఆన్‌లైనింగ్, ట్రేడింగ్ పద్ధతిని ఉపయోగిస్తారు. ఇది ఒక ఆదేశంతో, పారదర్శకత కలిగిన వ్యాపారవేదిక ఇంటర్ నెట్ ద్వారా ఇది వేర్వేరు ప్రవేశదారులకు చేరగలిగే, వి.ఎస్.ఎ.టి. మరియు, భారత దేశమంతటా విస్తరించిన వి.ఎస్.ఎ.టి. మరియు లీజ్డ్ లైన్ మోడ్స్‌ను నిర్వహించు వ్యక్తులకు లేదా ఉపమద్య దళారులకు (సబ్-బ్రోకర్) చేరగలిగేది.

5. ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్ అనగానేమి?

జ. ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్ అనగా ఇరువురు వ్యక్తులు భవిష్యత్తులో ఒక వస్తువును నిర్ధేశించిన పరిమాణంలో నాణ్యతలలో నిర్ధేశించిన ధరకు అమ్మకానికి కానీ, కొనడానికి గానీ కుదిరిన ఒప్పందం. ఇది నియంత్రిత కమోడిటి ఎక్స్చేంజ్‌లలో జరిగే క్లిష్టమైన వ్యాపారం.

6. స్పాట్ మార్కెట్‌కు, ఫ్యూచర్ మార్కెట్‌కు గల భేదమేమి?

జ. స్పాట్ మార్కెట్ నందు అమ్మడానికి / కొనడానికి గాని వస్తువులను తెచ్చి బేర-సారాల ద్వారా వస్తువు విలువను నిర్ణయించి, వస్తువు నగదు, వస్తువుల మార్పిడి జరుగుతుంది. కానీ ఫ్యూచర్ మార్కెట్‌లలో వస్తువులు అమ్మడంగానీ, కొనడం గానీ వస్తువులు లేకనే జరుగుతుంది. ఫ్యూచర్ మార్కెట్‌లలో వ్యాపారస్థులు నియంత్రిత కమోడిటీ ఎక్స్చేంజిల ద్వారా కాంట్రాక్ట్ అగ్రిమెంట్లలో వస్తువుల యొక్క నాణ్యత పరిమాణం మరియు ఏవిధంగా వస్తువును ఇవ్వడం గురించి కుదుర్చుకుంటారు.

7. హెడ్జింగ్ అనగానేమి?

జ. ఫ్యూచర్ లేదా ఆప్షన్స్ మార్కెట్లలో, ప్రస్తుతం జరుగుతున్న సాధారణ మార్కెట్‌కు

వ్యతిరేకమైన స్థానాన్ని, తీసుకోవడాన్ని హెడ్జింగ్ అంటారు.

ఇది ధరలలో జరుగు అనూహ్యమైన మార్పులను తగ్గించడానికి లేదా ఇబ్బందులను అదుపులో ఉంచుతుంది. దీని వెనుక ఉన్న ముఖ్య ఉద్దేశ్యం ఏమనగా ఒక వ్యాపారంలో జరిగిన నష్టాన్ని మరియొక వ్యాపారంలో వచ్చే లాభంలో పూర్తిచేయుట.

8. స్పెక్యులేటర్ అనగా ఎవరు ?

జ. స్పెక్యులేటర్ ఎవరు అనగా ఫ్యూచర్స్ ధర చలనాన్ని చూసి లాభం వస్తుందన్న ఆశతో ఈ వ్యాపారంలో అదుగిడినవారు. వీరు హెడ్జర్స్ వద్ద అనుకున్న ఇబ్బందిని (రిస్క్) స్వీకరిస్తారు. మార్కెట్‌కు కావాల్సిన పారదర్శకతను వీరు అందిస్తారు.

9. కమోడిటి మార్కెట్‌లో, ఆర్బిట్రేజ్ అనగానేమి?

జ. రెండు వేరు వేరు మార్కెట్లలో ఏర్పడిన ధరలలోని భేదముతో వస్తువుల క్రయ విక్రయాల ద్వారా లాభాన్ని ఆర్జించడానికి ప్రవేశించడాన్ని ఆర్బిట్రేడ్ అంటారు. రెండు వేరు వేరు ప్రాంతాలలో నెలకొన్న సప్లయ్, డిమాండ్లలో ఏర్పడిన ధరలలోని భేదము వల్ల ఆర్బట్రేజ్ పరిస్థితి ఏర్పడుతుంది.

10. వేర్ హౌస్ రశీదులనగా నేమి ?

జ. గిడ్డంగులలో నిల్వ వుంచిన వస్తువును ఆధారంగా ఆ గిడ్డంగులు విడుదల చేసే పత్రాలను గిడ్డంగు రశీదు లేదా వేర్‌హౌస్ రిసిట్ అంటారు. ఈ పత్రాలు ఇంకొకరికి అప్పజెప్పడం వస్తువులను ఉంచిన వ్యక్తి కానీ, లేదా రశీదు కలిగిన వ్యక్తిగాని వచ్చి రశీదు చూసి వస్తువులను అడిగే హక్కు ఉంటుంది.

11. భవిష్యత్తు వ్యాపారము (ఫ్యూచర్ ట్రేడింగ్) వలన కలుగు లాభాలేవి ?

జ. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్ వల్ల కలుగు అత్యుత్తమ ప్రయోజనములు ధర, రిస్క్ నిర్వహణ మరియు ఉత్తమ ధర ఆవిష్కారము, రైతులు వారికి ఇష్టం లేని ధరలను వ్యతిరేకించి మరియు కావలసిన పంటను ఎన్ను కోవడానికి వీలవుతుంది. వ్యాపారవేత్తలు నష్టం కలిగించే ధరలను తొలగించుకోవచ్చు. తయారీదారులు తమ ముడి పదార్థపు విలువను నియంత్రించి పెట్టుబడి విలువను తగ్గించవచ్చు. అంతర్జాతీయ వ్యాపార

వేత్తలు వాటి విలువలను నియంత్రించవచ్చు.

12. భారతదేశంలో కమోడిటి ఫ్యూచర్ నియంత్రించే వ్యవస్థ ?

జ. భారత ప్రభుత్వం ఫార్వర్డ్ కాంట్రాక్ట్స్ (రెగ్యులేషన్) యాక్ట్ 1952 చట్టం కింద కమోడిటి ఎక్స్చేంజిలను నియంత్రిస్తుంది. ఈ సంస్థ ఫార్వర్డ్ మార్కెట్ కమీషన్ (ఇ.ఎమ్.ఎన్.సి) ముంబాయిలో కలదు. ఇది కేంద్ర ప్రభుత్వంలోని కన్స్యూమర్స్ అఫైర్స్ ఫుడ్ పబ్లిక్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మంత్రిత్వశాఖ ఆధ్వర్యంలో నిర్వహించబడుతుంది.

13. ఈ వ్యాపార రంగంలో రాబోయే అభివృద్ధిని ఏవిధంగా ఊహిస్తావు ?

జ. బ్యాంకులు, మ్యూచ్‌వల్ ఫండ్స్ దీనిలో పాలుపంచుకోవడం కోసం అధికారులు అనుమతికోసం ఎదురుచూస్తున్నారు. వ్యక్తిత్వ ప్రవేశ అభివృద్ధికి మరియు స్వేచ్ఛావ్యాపారం పరిచయం చేసే వ్యాపారం దీనిలో చేవచ్చును.

14. డి మెటరియలైజేషన్ అనగానేమి ?

జ. డి మెటీరియలైజేషన్ అనగా కమెడిటీ లేదా సెక్యూరిటీల స్వంతదారుల వద్ద ఉన్న బౌతిక స్థితినుంచి ఎలక్ట్రానిక్ మార్చె విధానం. వేర్‌హౌస్ రిసిప్ట్ కమోడిటి మార్కెట్లలో ఈ విధానానికి ఉదాహరణ!

15. కమోడిటి ఎక్స్చేంజ్‌లు ఎవరు వ్యాపారం చేస్తారు ?

జ. కమోడిటి ఎక్స్చేంజ్‌లలో మెంబర్‌షిప్ వ్యవస్థ స్టాక్ ఎక్స్చేంజిల వలె ఉంటుంది. మెంబర్స్ ఎక్స్చేంజీలలో వారి పేరు నమోదు చేసిన మరియు మెంబర్స్ గుర్తింపు పొందిన/అధీకృత వినియోగదారులు కమోడిటీ ఎక్స్చేంజ్‌లలో వ్యాపారం చేయవచ్చు.

16. ఎక్స్చేంజ్‌లో ఎన్ని రకాల మెంబర్‌షిప్‌లు కలవు ?

జ. ఎక్స్చేంజీలలో రకరకాల మెంబర్‌షిప్‌లు కలవు. ఎం.సీ.ఎక్స్. నందు ట్రేడింగ్ కమ్ క్లియరింగ్ మెంహకు (టి.సి.ఎం.), ఇన్‌స్టిట్యూట్‌ల క్లియరింగ్, ట్రేడింగ్‌కమ్ మెంబర్ (ఐటిసిఎన్) ప్రోఫెసినల్ క్లియరింగ్ నంబర్ (పి.సి.ఎమ్) ప్రస్తుతానికి 1000 మంది పైగా క్లియరింగ్ మెంబర్స్ కలరు. ఇదేవిధంగా మిగిలిన ఎక్స్చేంజ్‌లలో మెంబర్‌లు కలరు.

17. ట్రేడింగ్ కమ్ క్లియరింగ్ మెంబర్ అనగా ఎవరు ?

జ. ఒక వ్యక్తి సంస్థలను ఎక్స్చేంజీల అనుమతితో "టిసిఎమ్"గా వ్యాపార హక్కుతో ఎక్స్చేంజీల క్లియరింగ్ హౌస్ ద్వారా వ్యాపారము చేయవచ్చును. అంటే మెంబరు తన కోసం కాని తన తరపున అనుమతి పొందిన యూజర్స్ ఒప్పందాలు చేసుకొని వాటిని క్లియర్/సెటిల్ కాని చేసుకోవచ్చును.

18. "ఐటిసిఎమ్" కు "టిసిఎమ్"కు మధ్యగల భేదము ఏమి ?

జ. "ఐటిసిఎమ్" కావడానికి సంస్థ కానీ, కార్పొరేట్ కానీ కావాలి. కానీ "టిసిఎమ్" కావడానికి ఎక్కువగా వ్యక్తులు చేరుతారు. కార్పొరేట్లు కూడా చేరవచ్చు. ఇద్దరు కూడా వారి సొంతానికి కాని వారిచే గుర్తింపు పొందిన యూజర్లు కాని వ్యాపార లావాదేవీలు చేయవచ్చును. కానీ "ఐటిసిఎమ్" నెట్‌వర్క్ ద్వారా ఎక్కువ సబ్ బ్రోకర్లు, యూజర్లు కాకుండా "ఐటిసిఎమ్" ట్రేడింగ్ మెంబర్లను నియమించుకో వచ్చును. "టిసిఎమ్" లు అలా నియమించుకోలేరు. కొన్ని రకాల "ఐటిసిఎమ్"లు వారి తరపున వారు లావాదేవీలు నిర్వర్తించుకోలేరు.

ఉదా : స్టాక్ ఎక్స్చేంజ్‌లు కమొడిట్ ఎక్స్చేంజ్‌లు ట్రేడ్ సంఘాల వలె "ఐటిసిఎమ్" వారి మెంబరుల లావాదేవీలను మాత్రమే నిర్వర్తించుకోగలరు.

19. "ఐటిసిఎమ్" గా ఎవరు కాగలరు ?

జ. కంపెనీలు మరియు సంస్థలు. సంస్థలు అనగా కమోడిటి ఎక్స్చేంజ్‌లు స్టాక్ ఎక్స్చేంజ్‌లు వ్యాపార మరియు పారిశ్రామిక సంఘాలు సహకార సంస్థలు మరియు పెద్ద రిటైల్ నెట్‌వర్క్ స్టాక్ మరియు కమోడిటి బ్రోకర్లు "ఐడిసిమ్" లు కాగలరు.

21. కమోడిటిస్‌లో డిమోటరియలైజేషన్ ఏవిధంగా జరుగుతుంది ?

జ. వేర్‌హౌస్ రశీదులను డీమెటిరిలైజేషన్‌ద్వారా గోదాములలోని వస్తువులను మెంబర్లకు ఇస్తారు. దీనికోసం కమోడిటీస్ ఎక్స్చేంజ్ మెంబర్లు అందరు. మరియు అధీకృత యూజర్ల నేషనల్ సెక్యూరిటీస్ డిపాజిటర్ లిమిటెడ్ (ఎన్ఎస్‌డిఎల్) మరియు సెంట్రల్ డిపాజిటరీ సర్వీస్ ఆఫ్ ఇండియా లిమిటెడ్ (సిడిఎస్‌ఎల్) నందు నిల్వయుంచు వస్తు విషయాలతో డీమాట్ అకౌంటుని తీసుకొన్న వేర్‌హౌస్ రశీదులను డీమోటరలైజేషన్ ద్వారా వస్తువులను విడుదల చేస్తారు.

22. బెసిస్ అనగానేమి ?

జ. ఒకే వస్తువు యొక్క ప్రస్తుత ధర మరియు ఫ్యూచర్ ధరల మధ్య గల వ్యత్యాసాన్ని బేసిస్ అంటారు. కమోడిటీ మార్కెట్‌లో ప్రస్తుతము నెలకొన్న వస్తువు ధరను ఆ వస్తువు ప్రస్తు ధర అనియు ఫ్యూచర్ ధర అనగా ఏదైనా ఎక్సేంజ్‌లలో ఆ వస్తువు యొక్క భవిష్యత్తు ఒప్పందాలలో రాసిన ధరను ఫ్యూచర్ ధర అంటారు.

23. బెసిస్ రిస్క్ అనగానేమి ?

జ. సాధారణంగా ఒక వస్తువు యొక్క ప్రస్తుత ధర మరియు భవిష్యత్తుధర ఆ ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ యొక్క కాలములో మారదు. బేసిస్‌లో ఏర్పడు ఈవిధమైన అనిశ్చితిని బెసిస్ రిస్క్ అంటారు.

24. ఒక కమోడిటి కాస్ట్ ఆఫ్ క్యారిలో ఏమేమి ఉంటాయి ?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క కాస్ట్ ఆఫ్ క్యారి అనగా వడ్డీ ఇన్సురెన్స్ నిల్వ ఖర్చులు మరియు ఇతర చిన్న చినన ఖర్చుల మొత్తం సాధారణంగా ఒక వస్తువు ఫ్యూచర్స్ ధర అనగా వస్తువు ప్రస్తుత ధర కాస్ట్ ఆఫ్ క్యారీల మొత్తం.

25. ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్ విలువకు గడువు తేదీని ఏమి జరుగుతుంది ?

జ. మెచ్యూరిటీ తేదీని ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లోని వస్తువు ఫ్యూచర్స్ ధరకు ఆ వస్తువు యొక్క ప్రస్తు ధరలో ఏకమౌతుంది.

26. కాంటాంగో అంటే ఏమిటి ?

జ. సాధారణ మార్కెట్ పరిస్థితులలో ఫ్యూచర్స్ ధరను ప్రస్తుత ధర కన్న ఎక్కువగా నిర్ణయిస్తారు. ఈ పరిస్థితిని కాంటాంగో అంటారు. ఇక్కడ బెసిస్ ఋణస్థితిలో ఉంటుంది.

27. బ్యాక్‌వార్డేషన్ అనగానేమి ?

జ. బ్యాక్‌వార్డేషన్ అనగా ఎప్పుడు ఒక వస్తువు యొక్క ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ ధర ప్రస్తుత ధర కన్నా తక్కువ ఉన్నప్పుడు ఏర్పడుతుంది. ఒక వస్తువు ప్రస్తుత మార్కెట్‌లో కొరతగా ఉన్నప్పుడు ఫ్యూచర్స్ మార్కెట్‌లో ఆ వస్తువు విరివిగా లభ్యమౌతుంది అనే పరిస్థితిలో ఏర్పడుతుంది.

28. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్‌కి సంబంధించి మార్జిన్ మనీ అంటే ఏమిటి?

జ. మెంబర్లు, ఎక్సేంజీలకు వీరి వ్యాపార లావాదేవీల కోసము కట్టే సెక్యూరిటీ డిపాజిట్టును మార్జిన్ మనీ అంటారు. ఇదే విధంగా క్లయింట్స్ మెంబర్ల దగ్గరకు ఎక్సేంజీలకు కట్టే దానికోసం మెంబర్ల దగ్గర ఉంటే మొత్తాన్ని కూడా అంటారు.

29. మార్జిన్స్ తీసుకోవడం వల్ల లాభమేమి?

జ. ఎఫ్.ఎమ్.సి. మార్కెట్‌ను నియంత్రించడం కోసం, అంటే రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్‌లో భాగంగా మెంబర్లుగాని, క్లయింట్స్ కానీ వారి వ్యాపార విధిలో తప్పులు జరగకుండా తప్పించడం కోసం ఎక్సేంజ్‌లో మార్జిన్ మనీని తీసుకుంటున్నాయి.

30. ఇనీషియల్ మార్జిన్ అనగానేమి ?

జ. ఇనీషియల్ మార్జిన్ అన్నది కాంట్రాక్ట్‌లో కనీస శాతాన్ని మెంబర్లు క్లయింట్స్ కాని వారి కొత్త ఒప్పందాలు మొదలు పెట్టడానికి కట్టవలసిన కనీస మొత్తం.

31. డెలివరీ పీరియడ్ మార్జిన్ అంటే ఏమిటి ?

జ. ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ చివరి దశలో ఎక్సేంజ్ విధించే అదనపు మార్జిన్‌ను డెలివరీ పీరియడ్ మార్జిన్ అంటారు. ఇది అమ్మకం/కొన్న దశలో మిగిలిన మొత్తాలు రెండింటిపైనా వర్తిస్తుంది.

32. మార్కెట్ అంటే ఏమిటి?

జ. ప్రతి వ్యాపార దినం చివరిలో ట్రేడర్/క్లయింట్ యొక్క మార్జిన్ అకౌంటులో లాభం/నష్టం లను జమచేస్తారు. ధరలోని మార్పులు ప్రతి వ్యాపార దినం చివరకు, అంతకు ముందు రోజు చివరి ధరకు మధ్యగల భేదం లాభం/నష్టాన్ని చూపిస్తుంది. ఈ విధమైన ధరలో మార్పులను ప్రతిదినం మార్చిన అకౌంటుకు కలుపుతారు. ఈ విధానాన్ని మార్కింగ్ టూ మార్కెట్ (ఎమ్‌టిఎమ్) అంటారు.

33. ఓపెన్ పొజిషన్‌లో ఉన్న ఫ్యూచర్స్ కంట్రాక్ట్‌ను గడువు తేదీ లోపల తీసుకోకపోతే ఏమి జరుగుతుంది ?

జ. ఏ ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్‌నైనా కాంట్రాక్ట్ చివరి తేదీ వరకు ఉంచితే దానిలాంగ్/షార్ట్

పొజిషన్ ప్రకారం, ఆ వ్యాపారస్థులు ఆ వస్తువులను తీసుకోవడం/ఇవ్వడం కానీ చేయాలి. ఇది కాంట్రాక్ట్‌లో చెప్పిన విధంగా జరుగుతుంది.

34. కమోడిటి మార్కెట్‌లో క్లియరింగ్ హౌస్ ఏమి చేస్తుంది?

జ. డెలివరీ, సెటిల్‌మెంట్, మార్జిన్స్ మరియు సెటిల్‌మెంటు గ్యారంటీ ఫండ్‌లను ఎక్స్ఛేంజియొక్కక్లియరింగ్ హౌస్ నిర్వర్తిస్తుంది. క్లియరింగ్ హౌస్‌ను మెంబర్లు కట్టిన మార్జిన్‌కు పే-ఇన్ మరియు పే-అవుట్‌ను ప్రతిదినము చూస్తూ, డెలివరీ, సెటిల్‌మెంట్ విధానాలను సరిచూస్తుంది.

35. ఎక్స్ఛేంజిలో వ్యాపారాలు ఎలా జరుగుతాయి?

జ. ఎక్స్ఛేంజ్‌లలోని ప్రతివ్యాపారం, ఇనిషియల్ మార్జిన్ సహాయంలో నడుస్తుంది. ఇంకా మిగిలిన మొత్తాలని ఆయా మెంబర్ల సెటిల్‌మెంట్ అకౌంటుకు జమ/ఖర్చుని చేస్తుంది. చెల్లింపులను క్లియరింగ్ బ్యాంక్‌ల ద్వారా ఎలక్ట్రానికల్‌గా జరుపుతుంది.

36. టెండరు పిరియడు అనగానేమి?

జ. కాంట్రాక్ట్‌లోని గడువు తేదీకి ముందున్న కొన్ని రోజులని టెండర్ పిరియడు అంటారు. ఇది మెంబర్లు వస్తువులను తీసుకోవడానికి గానీ, ఇవ్వడానికి గానీ అనుగుణంగా ఉంచారు.

37. డ్యూ డేట్ ధర అనగానేమి?

జ. ఒక కాంట్రాక్ట్ దాని గడువు తేదీని చెల్లించవలసిన మొత్తాన్ని డ్యూ రేటు అంటారు. సాధారణంగా ఇది ఏక్స్ఛేంజ్ తెలిపిన విధంగా గడువు తేదీకి చివరి కొన్ని రోజుల సరాసరీ స్పాట్ ధర అవుతుంది.

38. కాంట్రాక్ట్ చివరి దశలో డెలివరీ తీసుకోకపోతే ఏమి జరుగుతుంది?

జ. కాంట్రాక్ట్ పిరియడు చివరికి, కాంట్రాక్ట్‌ను అతిక్రమించే కాట్రాక్ట్‌లో చెప్పిన విధంగా కొంతశాతం ఫెనాల్టీని విధిస్తుంది.

39. స్ప్రెడ్ అనగానేమి ?

జ. ఒక వస్తువుకు సంబంధించిన ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌ల ధరల మధ్య గల భేదాన్ని స్ప్రెడ్ అంటారు. ఫ్యూచర్స్ మార్కెట్ నార్మల్, మార్కెట్ లేదా ఇన్‌వార్టెట్ మార్కెట్ కి వచ్చును. దూరపు నెల ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ ధర, దగ్గర నెల ధరకన్నా ఎక్కువ ఉంటే దానిని నార్మల్ మార్కెట్ అని, తక్కువ ఉంటే దానిని ఇన్‌వర్టెట్ మార్కెట్ అని అంటారు.

40. ఇంట్రాకమోడిటి స్ప్రెడ్‌కి ఇంటర్ కమోడిటి స్ప్రెడ్‌కి గల భేదమేమి ?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క వేరు వేరు గడువు తేదీలు గల రెండు ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ ధరల మధ్యగల భేదాన్ని ఇంట్రాకమోడిటిస్ప్రెడ్ అంటారు. రెండు వేర్వేరు వేర్వేరు వస్తువులు ఒకే గడువు తేదీ కలిగిన రెండు ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ ధరల మధ్యగల భేదాన్ని ఇంటర్ కమోడిట్ స్ప్రెడ్ అంటారు.

41. క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రెజ్ అనగానేమి?

జ. క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రెజ్ అనగా అప్పుతెచ్చిన విధులలో వస్తువులను కొని దానిని ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లో అర్ధడు. కాంట్రాక్టు గడువు ముగిసిన తరువాత వస్తువులను ఇవ్వడం జరుగుతుంది.

42. క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రెజ్ అవకాశము ఎప్పుడు వస్తుంది ?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క ఫ్యూచర్స్ ధర, ఆ వస్తువు స్పాట్ ధర మరియు కాస్ట్ ఆఫ్ క్యారీ కన్నా ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రేజ్ అవకాశం ఏర్పడుతుంది.

43. రివర్స్ క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రెజ్ అనగానేమి ?

జ. రివర్స్ క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రేజ్ అంటే వస్తువులను అమ్మివచ్చిన డబ్బులో అదే పరిమాణంను ఫ్యూచర్స్ మార్నలో కొనడము.

44. రివర్స్ క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఎప్పుడు ఏర్పడుతుంది ?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క ఫ్యూచర్స్ ధర ఆ వస్తువు యొక్క ప్రస్తుత ధరకన్నా తక్కువ ఉంటే రివర్స్ క్యాష్ అండ్ క్యారీ ఆర్బిట్రేజ్ అవకాశం వస్తుంది.

45. రోలింగ్ ఓవర్ హెడ్స్ పొజిషన్ అంటే ఏమిటి?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ ముగిసిన వెంటనే మరియొక ఫ్యూచర్స్ కంట్రాక్ట్ ఇంకో గడువు తేదీకి తీసుకురావడాన్ని రోలింగ్ ఓవర్ ఆఫ్ హెర్ట్ పొజిషన్ అంటారు.

46. క్యాలెండర్ స్ప్రెడ్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క రెండు వ్యతిరేకమైన ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లను వేరు వేరు గడువు తేదీలలో తీసుకోవడాన్ని క్యాలెండర్ స్ప్రెడ్ అంటారు. దీనినే ఇంట్రాక్‌మెడిట్‌స్ప్రెడ్ అంటారు.

47. కమోడిటి మార్కెట్టులో ప్రైస్ వోల్టాలిటి అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క ధరల చలనాన్ని కాని మార్పులని కాని కొలవడాన్ని "ప్రైస్ వోల్టాలిటి" అంటారు. ఒక వస్తువుకానీ, పెట్టుబడికానీ ఒక ఎక్స్‌పోజర్‌వల్ల వచ్చు లాభ నష్టాల్లో వచ్చు ఆ నిశ్చితను కొలవడాన్ని వోల్టాలిట్ అంటారు.

48. ప్రైస్ వోల్టాలిటీ ఎందుకు ఏర్పడుతుంది?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క డిమాండ్, సప్లైలలోని మార్పుల వల్ల ప్రైస్ వోల్టాలిటీ ఏర్పడుతుంది.

రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్

1. రిస్క్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క ధరలో ఏర్పడు ఒడిదుడుకులవల్ల వచ్చు రాబడులలో ఏర్పడు అనిశ్చితిని రిస్క్ అంటారు.

2. ప్రైస్ రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క ధరలో సహజ సిద్ధంగా ఏర్పడు ధరల రిస్క్‌ని వివిధ ఫైనాన్సియల్ ఇన్‌స్ట్రుమెంట్స్ ద్వారా అదుపు చేసే విధానాన్ని ప్రైస్‌రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ అంటారు.

3. ప్రైస్ రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ అవసరం ఎప్పుడు ఏర్పడింది?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క వాడకం ద్వారా కానీ, సప్లయ్ దార్లుకానీ ప్రైస్‌వోల్టాలిటీ వల్ల ఏర్పడు ఆర్థిక ఇబ్బందులవల్ల, వారి లాభాలు దెబ్బతింటాయి. ముడి పదార్థాలు కానీ, తయారు చేసిన వస్తువులు కానీ వాటి ధరలలో ఏర్పడు మార్పుల వల్ల వారి లాభాలు దెబ్బతినకుండా ప్రైస్ రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ సహాయం చేస్తుంది.

4. కమోడిటీ మార్కెట్‌లో ఇంట్రస్ట్ రేట్ రిస్క్ అనగానేమి?

జ. వడ్డీ రేటులోని మార్పుల వల్ల ఒక వస్తువు కాస్ట్ ఆఫ్ క్యారీలో ఏర్పడు మార్పును ఇంట్రస్ట్ రేట్ రిస్క్ అంటారు.

5. కమోడిటీ మార్కెట్‌లో క్రెడిట్ లేదా కౌంటర్ పార్టీ డీఫాల్ట్ రిస్క్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క కాంట్రాక్ట్‌లో ఎదుట వ్యక్తి ఒప్పందములోని వ్యాపార నిబంధనలను అంతా చెల్లింపులుకానీ వస్తువులను తీసుకోవడం కానీ ఉల్లంఘిస్తే క్రెడిట్ రిస్క్ ఏర్పడుతుంది.

6. ఏవిధంగా ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ పోర్ట్‌ఫోలియోను తగ్గిస్తుంది?

జ. ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ పోర్ట్‌ఫోలియోని, వివిధ రకాల, ఆర్థిక ప్రక్రియల మధ్య విభజించడము వల్ల వోల్టాలిటా యొక్క శక్తిని తగ్గించడములో రిస్క్ పోర్ట్‌ఫోలియోని తగ్గించవచ్చును.

7. కమోడిటీ మార్కెట్‌లో రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ కొలతలు ఎన్నిరకాలు?

జ. 1. మినిమమ్ నెట్‌వర్క్, 2 మార్జిన్ లిమిట్స్, 3. ప్రైస్ సర్క్యుట్ ఫిల్టర్స్, 4. లిమిటింగ్ సింగిల్ ఆర్డర్.

8. కమోడిటీ మార్కెట్లో లివరేజి అనగానేమి?

జ. లివరేజి అనగా మార్జిన్ మల్టీప్లేయర్ నంబరు, దీనిలో కమోడిటీ ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్ నందు మార్కెట్టు విలువను తెలిసిన కమోడిట్ ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లు అధికముగా లివరేజ్డ్ ఇన్స్ట్రుమెంట్స్ దీనిలో సాధరణముగా కాంట్రాక్ట్‌లో మార్జిన్ 4 శాతం నుంచి 10 శాతం వరకు ఉండును. కాబట్టి కొనవలసిన కాంట్రాక్ట్ విలువ, మార్జిన్ విలువపై 10 నుంచి 25 మార్లు ఉంటుంది.

9. బైయింగ్ హెడ్జ్ మరియు సెల్లింగ్ హెడ్జ్ అనగానేమి ?

జ. బైయింగ్ హెడ్జ్ అనగా ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ అమ్మి, క్యాష్ మార్కెట్‌లో లాంగ్ పొజిషన్‌కు హెడ్జ్ చేయడము.

10. హెడ్జ్ నిష్పత్తి అనగానేమి?

జ. హెడ్జ్ నిష్పత్తి అనగా కొనదలచిన లేక అమ్మదలచిన ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌కు హెడ్జ్ చేయడానికి కావలసిన క్యాష్ మొత్తానికి ఉన్న నిష్పత్తి. క్యాష్ ప్రైస్‌లోని మార్పుకు ఫ్యూచర్స్ ప్రైసులోని మార్పుకు మధ్యగల కోఫిషయంట్ ఆఫ్ కో రిలేషన్‌ను క్యాష్ ప్రక్రియలలో స్టాండర్డ్ డివియోషన్‌ను ఫ్యూచర్ ప్రైస్ మార్పు యొక్క స్టాండర్డ్ డివియోషన్ మధ్యగల నిష్పత్తిని గుణించితే ఎడ్జ్ నిష్పత్తి వస్తుంది.

11. ఎడ్జ్ నిష్పత్తి యొక్క ప్రాముఖ్యత ఏమిటి?

జ. ఎడ్జ్ నిష్పతి ప్రముఖమైనది ఎందుకంటే స్పాట్‌ధర, ఫ్యూచర్స్ ధర మార్పు చెందదు. ఎడ్జ్ నిష్పత్తి సహాయంతో బేసిస్ రిస్క్‌నుంచి కాపాడుకోవచ్చు. బేసిస్ రిస్క్ అనగా స్పాట్, ఫ్యూచర్స్ మధ్యగల భేదం.

12. రిస్క్/రిటర్న్ ట్రేడ్ అనగా నేమి?

జ. పెట్టుబడిదారుడు గమ్యాన్ని సాధించడం కోసం అంగీకరించే రిస్క్‌లు మరియు రిటర్న్‌ల సంబంధాన్ని రిస్క్/రిటర్న్ ట్రేడ్ అంటారు.

13. రిస్క్‌లు ఎన్ని రకాలు అవి ఏవి?

జ. రిస్క్‌లు ప్రధానంగా రెండు రకాలు అవి 1. సిస్టమాటిక్ రిస్క్ 2. నాన్ సిస్టమాటిక్ రిస్క్. సిస్టమాటిక్ రిస్క్‌ని నాన్‌డైవర్సిఫైడ్ రిస్క్ లేక మార్కెట్ రిస్క్ అనికూడా అంటారు. మార్కెట్ మొత్తానికి మార్కెట్ రిస్క్ సాధారణము. ఇన్‌ఫ్లెషన్, జి.డి.పి.లో పెరుగుదల, వడ్డీ రేట్లు, రీసెషన్, యుద్ధాలు మొదలైనవి సిస్టమాటిక్ రిస్క్‌లో రకాలు. విభజనల ద్వారా మార్కెట్ రిస్క్‌ని తప్పించుకోలేము. అన్ సిస్టమాటిక్ రిస్క్‌ని డైవర్సిఫైబుల్ రిస్క్ అని కూడా అంటారు. ఇది ముఖ్యంగా వ్యక్తులకు లేదా వస్తువుల సమూహాలకు వర్తిస్తుంది. క్రెడిట్ లేదా డిఫాల్ట్ రిస్క్, కంట్రీ రిస్క్ ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ రిస్క్ వడ్డీ రేటు రిస్క్, లీగల్ రిస్క్, రాజకీయపు రిస్క్ మొదలైనవి ఇతర రకాల రిస్క్‌లు.

14. బాగుగ విభజించిన (వెల్ డైవర్సిఫైడ్) పోర్ట్‌ఫోలియో కలిగిన ఆస్థులకు రిస్క్ ఉండదా?

జ. లేదు వాటికి కూడా కొన్ని రకాల రిస్క్‌లు తప్పవు. బాగుగా విభజించిన పోర్టుపోలియో కలిగిన ఆస్థులకు కూడా సిస్టమాటిక్ రిస్క్ ఉంటుంది.

15. హెడ్జింగ్ వలన కలుగు ముఖ్య ప్రయోజనం ఏమిటి?

జ. వస్తువులకు ఉన్న ప్రైస్ రిస్క్‌ని హెడ్జింగ్ తగ్గించడం చేస్తుంది. ఇది ముడి పదార్థాల విలువను తయారి వస్తువుల విలువను నియంత్రించి లాభాలను స్థిరీకరిస్తుంది.

16. స్ప్రెడ్ ట్రేడింగ్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క రెండు రకాల మెచ్యూరిటీ కాంట్రాక్ట్స్‌ను ఒకదాని తరువాత ఒకటి తీసుకోవడానికి స్ప్రెడ్ ట్రేడింగ్ సహకరిస్తుంది. ఒక మెంబరు స్ప్రెడ్ కాంట్రాక్ట్‌లో వ్యాపారం చేస్తూ రెండు వ్యతిరేక స్థానాలను తీసుకోవచ్చును. అందు ఒకటి దగ్గర నెల కాంట్రాక్ట్ మరియొకటి దూరపు నెల కాంట్రాక్ట్. మొత్తం ఒకే స్థానం తీసుకోవడం కన్నా తక్కువ రిస్క్‌తో కూడుకున్నది.

17. ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ రిస్క్ అనగా నేమి?

జ. అంతర్జాతీయ మార్కెట్‌లో మారకపు విలువలో ఏర్పడు మార్పుల వల్ల వస్తువు ధరలో ఏర్పడు మార్పులను ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ రిస్క్ అంటారు.

18. కమోడిటీ మార్కెట్‌లో బేసిస్ అనగానేమి?

జ. ఒకే వస్తువు యొక్క స్పాట్ మరియు ఫ్యూచర్ ధరల మధ్య గల భేదాన్ని బేసిస్ అంటారు. స్పాట్ ధర అనగా మార్కెట్‌లో వస్తువుకు ఉన్న ప్రస్తుత ధర మరియు ఫ్యూచర్ ధర అనగా ఎక్స్ఛేంజీలో ఏర్పడిన ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్‌లో గల ధర.

19. బేసిస్ ఎప్పుడు ఋణాత్మకము లేక ధనాత్మకము అవుతుంది?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క ప్రస్తుత ధర, ఫ్యూచర్స్ ధర కన్నా తక్కువ ఉన్నప్పుడు బేసిస్ ఋణాత్మకము, ఎక్కువ ఉన్నప్పుడు ధనాత్మకము అవుతుంది.

20. ఎప్పుడు బేసిస్ శక్తివంతము అవుతుందని చెప్పగలము?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క ప్రస్తుత ధర, ఫ్యూచర్ ధరకన్నా పెరుగుతున్నప్పుడు బేసిస్ శక్తివంతమవుతుంది.

21. ఎప్పుడు బేసిస్ బలహీనమవుతుందని చెప్పగలము?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క ఫ్యూచర్స్ ధర, ప్రస్తుతము ధరకన్నా ఎక్కువగా పెరుగుతున్నప్పుడు బేసిస్ బలహీనమవుతుంది.

22. ఎప్పుడు బేసిస్ దగ్గర అవుతుందని చెప్పగలము?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క ప్రస్తుత మరియు ఫ్యూచర్స్ ధరల యొక్క పరమ భేదము తగ్గుతున్నప్పుడు బేసిస్ దగ్గర అవుతుందని చెప్పగలము.

23. ఎప్పుడు బేసిస్ విశాలమవుతుందని చెప్పగలము?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క ప్రస్తుత మరియు ఫ్యూచర్స్ మధ్య పరమ భేదము ఎక్కువ అవుతున్నప్పుడు బేసిస్ విశాలమవుతుందని చెప్పగలము.

24. మార్కెట్‌లోనికి వస్తువుల సరఫరా తగ్గుతున్నప్పుడు బేసిస్‌కు ఏమి అవుతుంది?

జ. మార్కెట్టులోనికి వస్తువుల సరఫరా తగ్గుతున్నప్పుడు ప్రస్తుత ధర ఫ్యూచర్స్ ధరకన్నా పెరుగుతుంది. అంటే బేసిస్ శక్తివంతమవుతుంది.

25. మార్కెట్‌లోనికి వస్తు సరఫరా పెరిగి డిమాండ్ సరఫరా సాధారణ స్థితికి చేరినప్పుడు బేసిస్‌కి ఏమి జరుగుతుంది?

జ. ఒక వస్తువుయొక్క డిమాండ్ సప్లై పరిస్థితి మెరుగుపడినప్పుడు ప్రస్తుత ధర స్థిరీకరించబడి బేసిస్ బలహీనమవుతుంది.

26. మార్కెట్‌లోని వస్తు సరఫరా అధికమైనప్పుడు బేసిస్ ఏమి అవుతుంది?

జ. మార్కెట్‌లోనికి వస్తు సరఫరా అధికమైనప్పుడు ప్రస్తుత ధర ఫ్యూచర్ ధర కన్నా తక్కువ అవుతుంది. అంటే బేసిస్ బలహీనమవుతుంది.

27. ఫ్యూచర్స్ ధర ప్రస్తుత ధరలో కన్వర్జ్ అయినప్పుడు ఏమి జరుగుతుంది?

జ. ఒక వస్తువు యొక్క ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ గడువలు తేదీని సమీపిస్తున్నప్పుడు

ఫ్యూచర్స్ ధర ఆ వస్తువు ప్రస్తుత ధరతో కన్వర్జ్ అవుతుంది. దీనినే ఫ్యూచర్స్ ధర ప్రస్తుత ధరవైపు కన్వర్జ్ అవుతుంది అంటాము.

28. కొంటాగో మార్కెట్‌లో బేసిస్ దగ్గర అవుతున్నప్పుడు ఎవరు లాభపడతారు?

జ. కొంటాంగో మార్కెట్‌లో ఫ్యూచర్స్ ధర ప్రస్తుత ధరకన్నా ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు షార్ట్ ఎడ్జర్ (ఫ్యూచర్స్ అమ్మి వస్తువులను కొనువాడు) లాభపడతాడు.

29. కొంటాంగో మార్కెట్‌లో బేసిస్ విశాలమవుతున్నప్పుడు ఎవరు లాభపడతారు?

జ. కొంటాంగో మార్కెట్‌లో బేసిస్ విశాలమవుతున్నప్పుడు లాంగ్ ఎడ్జర్ లాభపడతారు.

30. బ్యాక్‌వార్డేషన్ మార్కెట్‌లో బేసిస్ దగ్గరైనప్పుడు ఎవరు లాభపడతారు?

జ. బ్యాక్‌వర్డేషన్ మార్కెట్‌లో బేసిస్ దగ్గరైనప్పుడు ప్రస్తుత ధర ఫ్యూచర్స్ ధరకన్నా ఎక్కువ కావడం వల్ల లాంగ్ హెడ్జర్ లాభపడతారు.

31. బ్యాక్‌వార్డేషన్ మార్కెట్‌లో బేసిస్ విశాలమైనప్పుడు ఎవరు లాభపడతారు?

జ. బ్యాక్‌వార్డేషన్ మార్కెట్‌లో బేసిస్ చాలా విశాలమైనప్పుడు షార్ట్ హెడ్జర్ లాభపడతారు.

32. పిరమిడ్డింగ్ అనగానేమి?

జ. అధికముగా కాంట్రాక్టులను మార్కు టూ మార్కెట్‌లో కొని ఓపన్ పొజిషన్‌తో లాభాలను ఆర్జించడాన్ని పిరమిడ్డింగ్ అంటారు. ఇది ఒక స్పెక్యులేటివ్ స్ట్రాటేజ్.

ఎమ్.సి.ఎక్స్. ట్రేడర్ వర్క్ స్టేషన్

1. ఎమ్.సి.ఎక్స్. ట్రేడర్ వర్క్ స్టేషన్‌లో ఎన్ని రకాల ఆర్డర్లు ఇచ్చినారు?

జ. ఎమ్.సి.ఎక్స్. ట్రేడర్ వర్క్ స్టేషన్‌లో ఇచ్చిన ఆర్డర్లు ధరకు సంబంధించిన నియమాలపైన లేక కాలమున సంబంధించిన నియమాలపైనా లేదా రెండింటి పైనా ఉంటాయి. ధరకు సంబంధించిన ఆర్డర్‌లు–1. లిమిట్ ఆర్డర్‌లు, మార్కెట్ ఆర్డర్‌లు, స్టాక్ లాస్ ఆర్డర్‌లు. 2. కాలమునకు సంబంధించిన ఆర్డర్‌లు డే ఆర్డర్‌లు, గుడ్ టిల్‌డేట్ ఆర్డర్‌లు, గుడ్ టిల్ క్యాన్సిల్ ఆర్డర్‌లు, ఇమ్మిడియేట్ లేక క్యాన్సిల్ ఆర్డర్‌లు.

2. ట్రేడింగ్ సిస్టమ్ ద్వారా ఏవిధంగా ఆర్డర్‌లు పెట్టవచ్చును?

జ. ట్రేడింగ్ సిస్టమ్‌లో బెస్ట్ బై ఆర్డర్ (ఎక్కువ బిట్ ధర) ను బెస్ట్ సెల్ ఆర్డర్ (తక్కువ ఆఫర్ ధర) ప్రైస్ టైమ్ ప్రియారిటీ బేసిస్ పైన సరిచేస్తాము.

3. లిమిట్ ఆర్డర్‌కు మార్కెట్ ఆర్డర్‌కు మధ్య భేదము ఏమి?

జ. అమ్మడము లేదా కొనడం జరిగినప్పుడు లిమిట్ ఆర్డర్‌తో వస్తువు ధరను హెచ్చు తగ్గులను నిర్ధారించలేము. అదే సమయములో మార్కెట్ ఆర్డర్‌తో మనకు లభించిన మార్కెట్ ధరతో నిర్ధారించవచ్చును. ఆర్డరు ఇచ్చిన సమయంలో ఏ వ్యాపార లావాదేవీలు జరుగకపోయి ఉన్నప్పుడు ట్రేడింగ్ సిస్టమ్ అంతకుముందు జరిగిన చివరి వ్యాపార ధరను మార్కెట్ ఆర్డర్‌గా తీసుకుని దానిని సిస్టమ్‌లో ఉంచుతుంది.

4. స్టాప్ లాస్ ఆర్డర్ అనగానేమి?

జ. కమోడిటి ఫ్యూచర్ ధరలో ఏర్పడు విపరీత చలనం వల్ల ఏర్పడు నష్టాలను అదుపులో ఉంచడానికి స్టాప్ లాస్ ఆర్డర్‌లను వాడుతారు. ఈ ఆర్డర్‌లను సిస్టమ్ సస్పెండ్ లేక అభియన్స్ మోడ్‌లోనుంచి ఆర్డర్లు చెప్పిన ట్రిగ్గర్ ధరకు వచ్చినప్పుడు స్టాప్ లాస్ ఆర్డర్‌ను ప్రవేశ పెడుతుంది. ఎగ్జిస్టింగ్ పొజిషన్ ద్వారా దీనిని మూసివేయవచ్చును.

5. డే ఆర్డర్‌కు గుడ్ టిల్ డేట్ ఆర్డర్‌కు మధ్యగల భేదము ఏది?

జ. డే ఆర్డర్‌లన్నియు ఆ వ్యాపార దినములోనే అమలు చేయాలి. ఒకవేళ అన్ని డే ఆర్డర్లు ఆ దినము వ్యాపారాంతానికి కాన్సిల్ అయిపోతాయి. అయితే గుడ్ టిల్ డేట్ ఆర్డర్‌లు మాత్రం ఆ ఆర్డర్‌లో తేదీ వరకూ గానీ ఆ కాంట్రాక్ట్ చివరి తేదీ వరకు ఉంచి ఆ తర్వాత ఏ తేదీ ముందు వస్తే అప్పుడు కాన్సిల్ అవుతాయి.

6. గుడ్ టిల్ క్యాన్సిల్ ఆర్డర్ అనగానేమి?

జ. గుడ్ టిల్ క్యాన్సిల్ ఆర్డర్ అది అమలు కాని క్యాన్సిల్ గాని చేసేటంతవరకు ఎన్ని రోజులు అయినా ఎన్ని వారాలైనా అలాగే ఉంటాయి. పెట్టుబడి దారులు ఈ ఆర్డర్లను ప్రస్తుతం మార్కెట్ ధరకు చాలా దూరంగా లిమిట్‌ను ఉంచుతారు. ఈ ఆర్డర్‌లు ఆ కాంట్రాక్ట్ మెచ్యూరిటీ అయ్యేటంతవరకూ కాని కాన్సిల్ చేసేటంత వరకూ గానీ, ఏది ముందు అయితే అంతవరకూ ఉంటాయి.

7. కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ అనగానేమి?

జ. కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ ఒక పత్రము, దీనిలో ఎక్స్చేంజిలో ట్రేడింగ్ జరుగు వస్తువు యొక్క అన్ని విషయాలు మరియు పారామీటర్స్ కలిగిఉంటాయి. ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లో ఒక వస్తువుకు సంబంధించిన విషయాలను, వ్యాపార నిబంధనలు విశదీకరిస్తుంది. అవి వ్యాపార విషయాలు, కాంట్రాక్ట్ కాలములేదా గడువు తేది, నాణ్యత కొలతలు, సరుకు విడుదల విధానాలు. వీటితో ఎక్స్చేంజిలో వ్యాపారం సజావుగా జరగడానికి కావలసిన ప్రతి విషయము కూడా ఉంటాయి. వీటిలో వ్యాపార కొలత (లాట్) ధర, ఆర్డర్ సైజ్, టిక్ సైజ్, దినపు ధర అవధి, మార్జిన్ మరియు ఓపెన్ పొజిషన్స్ డెలివరీ సెంటర్స్, సెటిల్‌మెంట్ ధర మరియు విధానము, టెండరు/డెలివరీ పిరియడ్ టాక్సేషన్, న్యాయపరమైన అడ్డంకులు మొదలైనవి.

8. ఇండియాలో కమోడిట్ ఫ్యూచర్స్ మీద ఎవరు కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ విధిస్తారు?

జ. కమోడిట్ ఎక్స్చేంజిలో వ్యాపారము జరుగు వస్తువులకు కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ ఎఫ్.ఎమ్.సి.తో ముందస్తు అనుమతితో ఎక్స్చేంజి విధిస్తుంది.

9. ఒక ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ సమయంలో దానికి సంబంధించిన కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ మార్చగలమా?

జ. మార్చలేము. ఎక్స్చేంజి వ్యాపార చక్ర కాలములో కాంట్రాక్ట్‌కు సంబంధించిన ఏ స్పెసిఫికేషన్స్‌ని మార్చలేము.

10. కమోడిటీ ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ సమయము అంటే ఏమిటి?

జ. కమిటీ ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ సమయంలో వ్యాపారము జరపడానికి ఆ కాంట్రాక్ట్‌కు దొరుకు కాలము. ఇది ఇండియాలో ఒక నెల నుంచి కొన్ని నెలల వరకు ఉంటాయి.

11. కమోడిటీ ఫ్యూచర్స్ గడువు తేది అంటే ఏమిటి?

జ. కమోడిటీ ఫ్యూచర్స్ గడువు తేదీ అంటే కాంట్రాక్ట్ చివరి తేదీ, ఆనాడు కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్ ప్రకారము సెటిల్‌మెంట్ ధరను నిర్ణయిస్తారు.

12. గడువు తేదీ సెలవు దినమైతే ఏమి జరుగుతుంది?

జ. గడువు తేదీ సెలవు దినమైనా కాంట్రాక్ట్ అంతకుముందు పని దినమే గడువు తేది అవుతుంది. ఒకవేళ ఆ రోజు అప్పటికప్పుడు సెలవు దినంగా ప్రకటిస్తే ఆ తరువాత పని దినము గడువు తేదీ అవుతుంది.

13. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ యొక్క బేస్ ధర అంటే ఏమిటి?

జ. ఒక కాంట్రాక్ట్ మొదలు పెట్టినప్పుడు ఎక్స్ఛేంజి బేస్ ధరను నిర్ణయిస్తుంది. కాంట్రాక్ట్ మొదలు పెట్టక ముందు, ముందు రోజున ప్రముఖమైన స్పాట్ మార్కెట్‌లోని ధరను ఇది నేషనల్ క్యారియింగ్ కాస్ట్‌ని కలుపుకుని ఉంటుంది. మిగిలిన దినములలో బేస్ ధర అంతకుముందు వ్యాపార దినాలలోని చివరి వ్యాపార ధర అవుతుంది.

14. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ యొక్క చివరి ధర అంటే ఏమిటి? దానిని ఎలా నిర్ణయిస్తారు?

జ. ప్రతి దినము వ్యాపార సమయము ముగిసిన తరువాత ఎక్స్ఛేంజ్ ఆన్‌లైన్ ట్రేడింగ్ సిస్టంగల ప్రతి కాంట్రాక్ట్ చివరి ధరను లెక్క వేస్తుంది. ఇది చివరి 30 నిమిషాలలో జరిగిన అన్ని వ్యాపారాల సగటుధర. ఒకవేళ చివరి 30 ని.షాలలో జరిగివ్యాపారాలు 5 కన్నా తక్కువ అయితే ఆ దినము చివరి 5 ప్యాపారాల సగటును లెక్కవేస్తాము. ఒకవేళ అవి 5 కన్నా తక్కువ అయితే ఆ దినపు మొత్తం వ్యాపారాల సగటును లెక్కవేస్తాము. ఒకవేళ ఆ వ్యాపార దినము ఆ కాంట్రాక్టులో ఏమి జరుగకపోతే అంతకు ముందురోజు యొక్క చివరి ధరని ఆ రోజుకు చివరి ధరగా గుర్తిస్తారు.

15. ప్రైస్ లిమిట్ సర్క్యూట్ ఫిల్టర్ లేక డైలీ ప్రైస్‌రేంజి అనగానేమి?

జ. సాధారణ వ్యాపార సమయంలో ప్రతి ఒక కమోడిటీని ఎక్స్ఛేంజీ ఒక డైలీ సర్క్యూట్ ఫిల్టర్‌ని దాని ఎర్నిందేజి వేరియేషన్ ఆధారంగా నిర్ధారిస్తుంది. అంటే ఒక వ్యాపార సమయంలో ఎంత ఎక్కువ రేంజివరకు వ్యాపారం చేయవచ్చు సర్క్యూట్ ఫిల్టర్ నిర్ణయిస్తుంది.

16. అన్ని వస్తువులకి సర్క్యూట్ ఫిల్టర్ ఒకటే రకంగా ఉంటుందా?

జ. లేదు సర్క్యూట్ ఫిల్టర్ ప్రతి వస్తువుకు మారుతుంది. ఇవి ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్‌ని తయారు చేసినప్పుడు దాని చారిత్రక మార్పులను ఆధారంగా నిర్ణయిస్తారు.

17. ఎవరైనా సర్క్యూట్ ఫిల్టర్ మీద పంచ్ చేస్తే ఏమవుతుంది?

జ. ట్రేడింగ్ సిస్టమ్ అలాంటి ఆర్డర్‌లను తనకు తానే వ్యతిరేకిస్తుంది.

18. స్పెషల్ మార్జిన్ అనగానేమి?

జ. స్పెషల్ మార్జిన్ అనగా ఎక్స్ఛేంజీ మార్కెట్‌లోని అదనపు మార్పులను తొలగించడానికి తీసుకొను మార్జిన్‌ను అదనపు మార్జిన్ అని అంటారు. ఇది వస్తువుకు వస్తువుకు మారుతుంది.

19. కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్‌లో చెప్పిన ప్రైస్ కోటా అనగానేమి?

జ. కాంట్రాక్ట్‌లో ఉదహరించిన ప్రైస్ కోటా అనగా ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లో ధరని నియంత్రించుట కోసం తీసుకున్న స్థలము/వ్యాపార కేంద్రము. ఇది సాధారణంగా ఆ వస్తువుయొక్క ప్రధాన ఉత్పత్తి స్థలము కానీ ప్రధాన వ్యాపార స్థలము గానీ అయి ఉండాలి.

ఉదా : రబ్బరుకి కేరళలోని కొట్టాయం ప్రధాన ఉత్పత్తి మరియు వాణిజ్య కేంద్రము.

గోల్డ్‌కి ఎక్స్ అహ్మదాబాద్ ఈ ప్రైస్ కోటా ఆధారంగా వీటి ధరలపై సేల్స్ టాక్స్ వ్యాట్ మరియు ఇతర టాక్స్‌లు కలిసినవా, లేదా అని కూడా తెలుస్తుంది.

20. కాంట్రాక్ట్‌లో వ్రాసిన టిక్ సైజ్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువుకు గల తక్కువ ధర చలనాన్ని టిక్ సైజ్ అంటారు. సిస్టమ్‌లోని రెండు ఆర్డర్‌లను పంచ్ చేసినప్పుడు వాటి మధ్య భేదము టిక్ సైజ్ గుణితాలుగా ఉండాలి.

21. కొటేషన్/బేస్ వాల్యూ అనగానేమి?

జ. కాంట్రాక్ట్ ధర దేనిమీద ఆధారపడి ఉంటుందో దానిని బేస్ వాల్యూ అంటారు.

ఉదా : గోల్డ్ కాంట్రాక్ట్‌లో కొటేషన్/బేస్ వాల్యూ 10 గ్రాములు ఉంటుంది.

22. ట్రేడింగ్ లిమిట్ అనగానేమి ?

జ. ఫ్యూచర్ కాంట్రాక్ట్స్‌లో వ్యాపారము చేయు అతి తక్కువ పరిమాణము లేక లాట్ సైజ్‌ను ట్రేడింగ్ యూనిట్ అంటారు.

23. మ్యాక్సిమమ్ ఆర్డర్స్ సైజ్ అనగా నేమి?

జ. వ్యాపారస్తుడు ఒక కాంట్రాక్ట్‌లో కొన/అమ్మగలిగిన అతి పెద్ద పరిమాణాన్ని మ్యాక్సిమమ్ ఆర్డర్ సైజ్ అంటారు.

24. మ్యాక్సిమమ్ అలౌబుల్ ఓపన్ పొజిషన్ లిమిట్ అనగానేమి?

జ. మెంబర్/క్లైంట్ ఓపన్ పొజిషన్‌లో ఉంచుకొనే అతి పెద్ద పరిమాణాన్ని మ్యాక్సిమమ్ అలౌబుల్ ఓపెన్ పొజిషన్ అని అంటారు.

25. డెలివరీ యూనిట్ లేక డెలివరీ లాట్ అనగానేమి?

జ. కాంట్రాక్ట్‌లో ఉదహరించబడిన ఒక వస్తువు యొక్క పరిమాణాన్ని డెలివరీ లాట్ అంటారు. దీన్ని సాధారణముగా వ్యాపార సమయములో లాజిస్టిక్స్‌లో వాడుతారు.

26. క్వాలిటీ స్పెసిఫికేషన్ అనగానేమి?

జ. కాంట్రాక్ట్ డెలివరీని పూర్తి చేయడానికి కావలసిన అతి తక్కువ అంగీకరించతగిన కొలతలను క్వాలిటీ స్పెసిఫికేషన్ అని అంటారు. అది పదార్ధపు స్వచ్ఛతను తెలుపుతుంది. అవి మాయిశ్చర్ కాంటెంట్. ఫ్యారిన్ మ్యాటర్స్, డ్యామేజ్ లిమిట్ పదార్ధములోని భాగాలు (కొవ్వు ప్రొటీన్) మొదలైనవి.

27. క్వాలిటీ అడ్జస్ట్‌మెంట్ అనగానేమి?

జ. డెలివరీ సమయంలో డెలివరీ కమోడిటీలో ఒప్పుకొనవలసిన మ్యాక్సిమమ్ పరిమిషనబుల్ టాలరెన్సీని క్వాలిటీ అడ్జస్ట్‌మెంట్ అంటారు. దీనిపై ఆధారపడి కాంట్రాక్ట్ విలువమీద దానికి సరిపోయే ప్రీమియం లేదా, డిస్కౌంట్‌ను జతచేస్తాము.

28. టాలరెన్స్ లిమిట్ తరువాత డెలివరీ ఆఫ్ కమోడిటీ మార్పులు ఒప్పుకుంటారా?

జ. లేదు కాంట్రాక్ట్‌లోను కమోడిటీ యొక్క క్వాలిటీ అసెస్‌మెంట్ ప్రక్రియలను దాటి కమోడిటీని డెలివరీ చేయడానికి వీలులేదు. అలాగే టాలరెన్స్ లిమిట్స్ దాటి కూడా చేయరాదు.

29. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్ గడువు తేదీన ఎక్కడ డెలివరీస్ జరుగుతాయి?

జ. ఎక్స్చేంజీల చేత నిర్ధేశించబడిన డెలివరీ సెంటర్స్‌ను/వేర్‌హౌసెస్ దగ్గర ఆయా వస్తువులను కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ ప్రకారము గడువు తేదీన డెలివరీస్ జరుగుతాయి.

30. కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ చెప్పిన డెలివరీ సెంటర్స్ అంటే ఏమిటి?

జ. డెలివరీ సెంటర్స్ అనగా ఎక్స్చేంజీల చేత గుర్తింపు పొందిన లేదా అనుమతి పొందిన వేర్‌హౌసెస్‌లో కమోడిటీలను డెలివరీ తీసుకొనవచ్చును.

31. ఎక్స్చేంజీకి కాంట్రాక్ట్ డెలివరీ పే ఇన్ అనగానేమి?

జ. ఎక్స్చేంజీకి కాంట్రాక్ట్ డెలివరీ పిరియడ్‌ను గుర్తింపు పొందిన వేర్‌హౌస్‌కు కమోడిటీని సరఫరా చేయడాన్ని కమోడిటి డెలివరీ ఇన్ అంటారు.

32. డెలివరీ సమయంలో పే ఇన్ ఆఫ్ ఫండ్స్ అనగానేమి?

జ. ఎక్స్చేంజీచే గుర్తింపు పొందిన వేర్‌హౌస్ నుండి కమోడిటీని తీసుకోడానికి ముందు ఎక్స్చేంజీకు కొనుగోలు దారుడు తన సెటిల్‌మెంట్ అకౌంట్ నుండి ఫండ్స్‌ను ట్రాన్స్‌ఫర్ చేయడాన్ని పే ఇన్ ఆఫ్ ఫండ్స్ అంటారు.

33. డెలివరీ పే అవుట్ ఆఫ్ కమోడిటీస్ అనగానేమి?

జ. ఎక్స్చేంజీచే గుర్తింపు పొందిన వేర్‌హౌస్ నుండి కమోడిటీని తీసుకుపోయే సమయాన్ని పే అవుట్ ఆఫ్ కమోడిటీ అంటారు.

34. పే అవుట్ ఆఫ్ ఫండ్స్ అనగానేమి?

జ. డెలివరీ సమయంలో కొనుగోలుదారుడు కమోడిటీని తీసుకున్న తరువాత అమ్మకం దారుని సెటిల్‌మెంట్ అకౌంటుకు ఎక్స్చేంజీ నుండి ఫండ్స్‌ను చేర్చడాన్ని పే అవుట్ ఆఫ్ ఫండ్స్ అంటారు.

35. కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ లో చెప్పిన డెలివరీ లాజిక్ అనగానేమి?

జ. డెలివరీ/టెండర్ సమయంలో కమోడిటీని డెలివరీ తీసుకోవడానికి అమ్మకం లేదా కొనుగోలు దారునికి గల అవకాశాలను డెలివరీ లాజిక్ అంటారు. డెలివరీ

ఆప్షన్స్ ఏవి అనగా 1) సెల్లర్స్ ఆప్షన్స్ 2) బోత్ ఆప్షన్స్ 3) కంపల్సరీ ఆప్షన్స్.

36. డెలివరీ లాజిక్‌లో సెల్లర్స్ ఆప్షన్స్ అనగానేమి?

జ. సెల్లర్స్ ఆప్షన్ అనగా కాంట్రాక్ట్ ఓపన్ పొజిషన్‌తో టెండర్/డెలివరీ సమయంలో డెలివరీ చేసే అవకాశము సెల్లర్‌కు ఉంటుంది. కొనుగోలుదారుడు తప్పకుండా డెలివరీ తీసుకోవాలి. లేదా పెనాలిటీ కట్టాలి.

37. కొనుగోలు దారుడు డెలివరీ సమయంలో సెల్లార్స్ ఆప్షన్‌లో ఏవిధంగా ఎన్నుకుంటాండు?

జ. సెల్లార్స్ ఆప్షన్స్‌లో అమ్మకందారుడు వస్తువు సరఫరాకు ఇష్టము చూపించిన దానికి సంబంధించిన డెలివరీ తీసుకొను కొనుగోలుదారులలో సమానము కావాలి. ఒకవేళ దానికి సరిపోవు కొనుగోలు దారులు లేకపోయినటో డెలివరీని ఓపన్ పొజిషన్ కలిగిన కొనుగోలు దారునకు సరిచూసి వారికి బలవంతంగా డెలివరీ చేస్తారు.

38. సెల్లార్స్ ఆప్షన్ యొక్క కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్‌లో డెలివరీ సమయంలో కొనుగోలుదారుడు డెలివరీ లాజిక్‌ను ఏవిధంగా ఎన్నుకొంటారు?

జ. సెల్లార్స్ ఆప్షన్‌లో అమ్మకందారుడు వస్తువు సరఫరాకు ఇష్టము చూపిస్తున్నవారు దానికి సంబంధినిచిన డెలివరీ సమయములో కొనుగోలు దారులతో సమానము కావాలి. ఒకవేళ దానికి సరిపోవు కొనుగోలు దారులు లేకపోయినచో డెలివరీని ఓపన్ పొజిషన్ కలిగిన కొనుగోలుదారులకు సరిచూసి వారిచే బలవంతంగా డెలివరీ తీసుకురావాలి లేదా పెనాలిటీ కట్టాలి.

39. కంపల్సరీ డెలివరీ అనగానేమి?

జ. కంపల్సరీ డెలివరీలో అమ్మకందారులు మరియు కొనుగోలుదారులు ఇద్దరు ఓపన్ పొజిషన్ కలిగి డెలివరీ బార్ టెండర్ పిరియడ్‌లో ఉండేవారు. డెలివరీ కోసం అడిగి ఉంటే లేక కాంట్రాక్ట్ గడువు తేదీన వారు ఆ వస్తువులను తప్పకుండా డెలివరీ చేయాలి లేదా తీసుకురావాలి.

40. డెలివరీ లాజిక్‌లో బోత్ ఆప్షన్స్ అంటే ఏమిటి?

జ. డెలివరీ లాజిక్‌లోని బోత్ ఆప్షన్స్‌లో అమ్మకందారులు కొనుగోలుదారులు ఇద్దరు ఇష్టపడితే డెలివరీ చేయడం/తీసుకోవడం కానీ జరుగుతుంది. ఒకవేళ వారు ఇష్టపడకపోతే వారు వారి ఓపన్ పొజిషన్స్‌ను గడువు తేదీన నగదు పూర్వకంగా పరిష్కరించుకోవాలి.

41. ఒకవేళ అమ్మకం దారులు కొనుగోలు దారులు మొదట డెలివరీకి ఇష్టపడి మరల తీసుకోకపోతే ఏమి అవుతుంది?

జ. ఆ పరిస్థితులలో కాంట్రాక్ట్ స్పెసిఫికేషన్స్ ప్రకారము వారికి పెనాలిటీను విధిస్తారు.

42. ఆడ్ లాట్స్ అనగానేమి?

జ. గడువుతేదీన ఓపన్ పొజిషన్ కలిగిన మెంబర్ దగ్గర డెలివరబుల్ లాట్ గుణకాలుగా మార్చుడానికి వీలులేని పరిస్థితులలో వాటిని ఆడ్‌లాట్స్ అంటారు.

43. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్ కాంట్రాక్ట్‌లో ఆడ్‌లాట్స్‌ని ఏవిధంగా గడువుతేదీని పరిష్కరిస్తారు?

జ. ఆడ్‌లాట్ కాంట్రాక్ట్స్‌ను సాధారణంగా నగదుతో గడువుతేదీన గల డ్యూ డేట్ ధరతో పరిష్కరిస్తారు. లేనిచో మెంబర్‌లు ఆడ్‌లాట్‌ని కాంట్రాక్ట్స్‌కు డెలివరబుల్ లాట్స్‌గా మార్చాలి.

ఆప్షన్స్

1. ఆప్షన్స్ కాంట్రాక్ట్ అనగానేమి?

జ. ఆప్షన్ కాంట్రాక్ట్ కొనుగోలుదారుడు ఆ కాంట్రాక్ట్ గడువు తేదీన ఒక వస్తువును దానికి నిర్దేశించిన ధరకు అమ్మడానికి గాని కొనుగోలు చేయడానికి గానీ గల హక్కును ఇస్తుంది. కానీ బలవంతం చేయదు. కానీ ఆప్షన్ కాంట్రాక్ట్ అమ్మకం దారుడు గొనుగోలుదారుడు తన హక్కును ఉపయోగించనప్పుడు దానికి వస్తువును ఇవ్వడం/తీసుకోవడం ద్వారా నెరవేర్చాలి. ఆప్షన్స్ కాంట్రాక్ట్‌లో వస్తువులు సాధారణంగా స్టాక్స్, ఇం.డి.సి.వడ్డీ రేట్లు వాటియొక్క ఫ్యూచర్స్ ఉంటాయి.

2. ఇండియన్ కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజీలలో కమోడిటి ఆప్షన్స్ వ్యాపారము జరుగుతున్నదా?

జ. భారత ప్రభుత్వము కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజీలలో కమోడిటి ఆప్షన్స్ వ్యాపారము చేయడానికి అనుమతించలేదు. త్వరలోనే భారత ప్రభుత్వము కమోడిటి ఆప్షన్స్‌లో వ్యాపారము చేయడానికి అనుమతి ఇస్తుందని ఆశిద్దాము.

3. కాల్ ఆప్షన్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువును నిర్ణీతమైన తేదీన ధరకు కొనడానికి హక్కును ఇస్తూ బలవంతం చేయని ఆప్షన్స్ కాంట్రాక్ట్‌ను కాల్ ఆప్షన్ అంటారు.

4. పుట్ ఆప్షన్ అనగానేమి?

జ. ఒక వస్తువును నిర్ణీతమైన తేదీ ధరకు అమ్మడానికి హక్కును ఇస్తూ బలవంతం చేయని ఆప్షన్‌ను పుట్ ఆప్షన్ అంటారు.

5. అమెరికన్ ఆప్షన్ యూరోపియన్ ఆప్షన్ కు గల బేధమేమి?

జ. అమెరికన్ ఆప్షన్ సొంతదారుడు ఏ నిమిషములోనైనా అంటే గడువు తేదీ లోపల ఎప్పుడైనా తన హక్కుని ఉపయోగించుకోవచ్చును. యూరోపియన్ ఆప్షన్ సొంత దారుడు గడువు తేదీన మాత్రమే తన హక్కుని ఉపయోగించగలడు.

6. ఆప్షన్ ప్రీమియమ్ అనగానేమి?

జ. ఆప్షన్ సొంతదారుడు ఆప్షన్ రాసి ఇచ్చిన వాడికి అంటే ఒక వస్తువును అమ్మడానికి కొనడానికి గాని హక్కుని ఇచ్చిన వానికి చెల్లించి మొత్తాన్ని ఆప్షన్ ప్రీమియమ్ అంటారు.

7. ఆప్షన్ యొక్క స్ట్రైక్ / ఎక్సర్‌సైజ్ ధర అనగానేమి?

జ. ఆప్షన్ సొంతదారుడు ఒక వస్తువును కొనడానికి గాని అమ్మడానికి గానీ గల తన హక్కును ఆప్షన్ రాసి ఇచ్చిన వానితో తీసుకోవడానికి చెల్లించే మొత్తాన్ని స్ట్రైక్ / ఎక్సర్‌సైజ్ ధర అంటారు.

8. ఆప్షన్ ఇన్ ద మనీ ఎప్పుడు అంటాము?

జ. ఒక కాల్ ఆప్షన్ ఇన్ ద మనీలో ఎప్పుడు ఉంటుంది అంటే దాని ప్రస్తుత ధర స్ట్రైక్ ధర కన్నా ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు ఉంటుంది. ఒక పుట్ ఆప్షన్ ఇన్ ద మనీలో ఎప్పుడు ఉంటుంది అంటే దాని ప్రస్తుత ధర స్ట్రైక్ ధర కన్నా తక్కువ ఉన్నప్పుడు ఉంటుంది.

9. ఎప్పుడు కాల్/పుట్ ఆప్షన్ ఎట్ ద మనీలో ఉంటుంది?

జ. కాల్/పుట్ ఆప్షన్ ఎట్ ద మనీ లో ఉంటుందని, ప్రస్తుత ధర స్ట్రైక్ ధర సమానంగా ఉన్నప్పుడు ఉంటుందని అంటాము.

10. ఎప్పుడు కాల్/పుట్ ఆప్షన్ ఆఫ్ ద మనీలో ఉంటుంది?

జ. కాల్/పుట్ ఆప్షన్ ఆఫ్ ద మనీలో ఉంటుందంటే ఆ వస్తువు ప్రస్తుత ధర స్ట్రైక్ ధరకన్నా తక్కువ/ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు ఉంటుంది.

11. ఆప్షన్ ప్రీమియంలో ఏమేమి ఉంటాయి?

జ. ఆప్షన్ ప్రీమియంని ఇన్‌ట్రిన్సిక్ విలువ మరియు టైమ్ విలువగా విభజించవచ్చును.

12. ఆప్షన్స్ యొక్క ఇంట్రిన్సిక్ విలువ అనగానేమి?

జ. ఆప్షన్స్ యొక్క ఇంట్రిన్సిక్ విలువ ఆ ఆప్షన్ ఇన్ ద మనీలో ఎంత ఉందో చెప్పే కొలత కాల్ ఆప్షన్‌కు ఇన్‌ట్రిన్సిక్ విలువ వస్తువు ప్రస్తుత ధర ఆప్షన్ స్ట్రైక్ ధర కన్నా ఎక్కువ ఉన్నప్పుడు ఉంటుంది. పుట్ ఆప్షన్‌లో ఇన్‌ట్రిన్సిక్ విలువ వస్తువు ప్రస్తుత ధర ఆప్షన్ స్ట్రైక్ ధర కన్నా తక్కువ ఉన్నప్పుడు ఉంటుంది.

13. ఆప్షన్స్ యొక్క టైమ్ విలువ అనగానేమి?

జ. ఆప్షన్ ప్రీమియం మరియు ఇచ్చిన టైం దగ్గర గల ఇన్‌ట్రిన్సిక్ విలువకు గల మధ్య బేధాన్ని ఆ ఆప్షన్ టైమ్ విలువ అంటాము.

14. ఆప్షన్స్ గ్రీకులు అనగానేమి?

జ. ఆప్షన్స్‌కి సంబంధించిన రిస్కులను కొలవడానికి ఉపయోగించే ప్రక్రియలను ఆప్షన్ గ్రీకులు అంటారు. ఎక్కువగా వాడే ఆప్షన్స్ గ్రీకులు డెల్టా, గామా, వేగా, తీటా మరియు రో.

15. ఆప్షన్స్ యొక్క డెల్టా అనగానేమి?

జ. ప్రతి వస్తువు యొక్క ప్రతి యూనిట్ ధరలోని మార్పుకు ఆప్షన్ ధరలో మార్పు రేటును డెల్టా అంటారు. దీనినే ఎడ్జ్ నిష్పత్తి అంటారు.

అంతర్జాతీయ కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజ్

1. కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజీలలో సమీప యు.ఎన్.సి.ఎ.డి. రిపోర్ట్‌లో అంతర్జాతీయ నెలకొన్న మూడు గొప్ప మార్పులు ఏవి?

జ. యు.ఎన్.సి.టి.ఎ.డి. రిపోర్ట్‌లో పేర్కొన్న మూడు ముఖ్యమైన మార్పులు ఏమనగా వేరు వేరు దేశాలలోని కమోకడిటి ఎక్స్ఛేంజీలమధ్య అవగాహన పెరిగిన సహకారము, ఎక్స్ఛేంజీ మేనేజ్‌మెంట్‌కు సంపూర్ణ భుక్తాదిపత్యంనుండి వ్యాపార విలువలకోసం వేరు చేయడం.

2. ప్రపంచంలో పెద్ద కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజిలు ఏవి?

జ. కమోడిటి ఫ్యూచర్స్ మరియు ఆప్షన్స్‌లో ఎక్కువ వ్యాపారము చేయుచున్న అతి పెద్ద కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజీలు. న్యూయార్క్ మెటల్ ఎక్స్ఛేంజ్, డాలియం కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజీ, చికాగో బోర్డ్ ఆఫ్ ట్రేడ్, టోక్యో కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజ్, లండన్ మెటల్ ఎక్స్ఛేంజ్, షాంగే ఫ్యూచర్స్ ఎక్స్ఛేంజ్, ఇంటర్ కాంటిమెంటల్ ఎక్స్ఛేంజి, సెంట్రల్ జపాన్ కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజి, న్యూయార్క్ బోర్డ్ ఆఫ్ ట్రేడ్, టోక్యో గ్రైన్ ఎక్స్ఛేంజ్, జెంగ్‌జ్యూ కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజి.

3. ప్రపంచంలో మొట్టమొదటి కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజ్ ఏది?

జ. ప్రపంచంలోని మొట్టమొదటి కమోడిటి ఎక్స్ఛేంజి చికాగో బోర్డ్ ఆఫ్ ట్రేడ్ ఇది 1848లో ఏర్పడినది. దీనిని చికాగో వ్యాపారస్తులు మొట్ట మొదట 4 సం॥లు పిండి మిషన్‌లో ఏర్పరచినారు. దీనికి ముందు రైతులు గిట్టుబాటు ధర లేక చాలా నష్టపోయినారు.

ఇతర వివరాలకు సంప్రదించండి

శ్రీ.బి.మాధవరెడ్డి

వైస్ ప్రెసిడెంట్, బిజినెస్ డెవలప్‌మెంట్,

మల్టీ కమోడిటీ ఎక్స్ఛేంజ్ ఆఫ్ ఇండియా లిమిటెడ్

302, గంగా ఎస్టేట్, 6-3-350, నాగార్జున సర్కిల్, రోడ్ నెం.1,

బంజారాహిల్స్, హైదరబాదాద్-500 034.

ఫోన్ : 91-040-32506470

ప్రధాన కార్యాలయం

102-ఎ, లాండ్‌మార్క్, సూరేన్‌రోడ్, చకాలా, అంధేరి (తూర్పు), ముంబాయి-400093.

ఫోన్ : 91 22 6649 4000, ఫాక్స్ : 91 22 6649 4151.

సమాఖ్య కో - ఆర్డినేటర్స్ జాబితా

పేరు	జిల్లా	సెల్. నెం.
శ్రీ ఎ.వి. రవీందర్ రెడ్డి	మెదక్	9441204509
శ్రీ జి.రంగా గౌడ్	మెదక్	9440289857
శ్రీ కె. శివప్రసాద్	గుంటూర్	9247478517
శ్రీ మల్లి	నరసారావుపేట	9346321527
శ్రీ కె.నగేష్	వరంగల్	9949273207
శ్రీ డి.వి. ప్రతాప్‌రెడ్డి	మహబూబ్‌నగర్	9490102168
శ్రీ దర్శన్	మహబూబ్‌నగర్	9908673079
శ్రీ కృష్ణవర్ధన్ రెడ్డి	మహబూబ్‌నగర్	9885292165
శ్రీ పి.ఎస్.ఆర్.దాస్	కృష్ణా	9849583619
శ్రీ రామకృష్ణ	కృష్ణా	9392167555
శ్రీ పాండు నాయక్	నల్గొండ	9440142638
శ్రీ టి.ఆదికేశవులరెడ్డి	తిరుపతి	9866132514
శ్రీ సురేష్ కుమార్	చిత్తూరు	9441331509
శ్రీ కె. కేశవ రెడ్డి	అనంతపూర్	9866898730
శ్రీ బి.రామకృష్ణా	అనంతపూర్	9440258817
శ్రీమతి విశాలాక్షి	తూర్పుగోదావరి	9849574757
శ్రీ వి. సుదర్శన్	రంగారెడ్డి	9849271885
శ్రీ వి. శివదాసు	నల్గొండ	9948050151
శ్రీ వి.ఎన్.ప్రసాద్‌రెడ్డి	కర్నూలు	9866443238
శ్రీ టి. బాలనర్సింహారెడ్డి	కడప	9989494960
శ్రీ శ్రీనివాసరావు	నెల్లూరు	9985411428
శ్రీ విజయచందర్ నాయుడు మ్యాంగో చీఫ్ కో ఆర్డినేటర్	చిత్తూరు	9949466617

వాస్తవ పత్రము
నేషనల్ బల్క్ హాండ్లింగ్ కార్పొరేషన్ లిమిటెడ్
వస్తువులకు విలువనాపాదించేది
కమోడిటీ మేనేజ్‌మెంట్‌కు సంపూర్ణ సమాధానాలు

విహంగ వీక్షణం :

1. నేషనల్ బల్క్ హాండ్లింగ్ కార్పొరేషన్ లిమిటెడ్ (**NHBC**) ఒక **ISO** 2001 : 2000 మరియు **ISO**2 2000 : 2005 సర్టిఫికేషన్ పొందిన కంపెనీ, జాతీయస్థాయిలో సమీకరణాలు చేయడంలోను, గోదాములు నిర్వహించడంలోను, అధిక మొత్తంలో నిర్వహించడం, గ్రేడింగ్‌లోను మరియు పరిశీలనలోను, వస్తువులను జాగ్రత్త పరచడంలోను పెస్టు మేనేజిమెంట్ కొలాటర్ మేనేజ్‌మెంట్ మరియు కమోడిటీల పంపిణీకి చిట్టచివరి సమాధానం.
2. 2005 ఏప్రియల్ లో స్థాపించిన ఎన్.బి.హెచ్.సి. ఫైనాన్షియల్ టెక్నాలజీస్ (ఇండియా) లిమిటెడ్ ఎఫ్.టి.ఐ.ఎల్. కు అనుబంధము, ఆర్థిక సేవల పరిశ్రమకు సాంకేతిక సమాధానాలు అందించడములో ప్రపంచానికి నాయకత్వం వహిస్తుంది. ఆర్థిక సేవల పరిశ్రమలో ది డిజిటల్ వర్తక ప్రదేశాలు, ఎక్సేంజీలు, బ్రోకరేజి మరియు ఆస్థి అధికార్లు.
3. భారతదేశములోని 15 రాష్ట్ర మరియు కేంద్ర పాలిత ప్రాంతాలలో 170 గోదాములను విజయవంతంగా స్థాపించడమే కాక 5 లక్షల మెట్రిక్ టన్నుల వస్తువుల స్టాకును నిర్వహించుచున్నది.
4. బ్యాంకుల సహకార ఒప్పందాలతో కొలేటరల్ మేనేజ్‌మెంట్‌లో **$**200 మిలియన్ల డాలర్ల ఆస్థిలో, 65 మిలియన్ల డాలర్లు మధ్యలో 145 మిలియన్ల డాలర్ల ఫండడ్ స్టాకును కలిగి ఉన్నవి.
5. 250+ సం॥ల కన్నా అధికంగాను, సమీకరణలలో వస్తు నిర్వహణలో ఆడిట్ & అక్రిడేషన్, గ్రేడేషన్ మరియు సర్టిఫికేషన్ వస్తువులకు ఆర్థిక సహాయాన్ని, కొలాటరల్ మేజేజ్‌మెంట్, అమ్మే వస్తు ఉత్పత్తులు.

6. (ఎఫ్.టి.ఐ.ఎల్.) అనుబంధ సంస్థలైన ఎమ్.సి.ఎక్స్. (ప్రపంచంలో బులియన్ ఎక్సేంజీలలో 3వ స్థానాన్ని, ఎనర్జీ ఎక్సేంజీలలో 4 వ స్థానంతోపాటు,) 2007లో అన్ని డొమాస్టిక్ ఎక్సేంజీల లావాదేవీలలో 72% మార్కెట్ షేర్‌ను కలిగియున్నది మరియు నేషనల్ స్పాట్ ఎక్సేంజీ లిమిటెడ్ (ఎఫ్.టి.ఐ.ఎల్., ఎం.సి.ఎక్స్) మరియు నాఫెడ్‌ల సంయుక్త వెంచర్, ఇది భారతదేశపు కమోడిటీల కోసం ఏర్పాటైన ఎలక్ట్రానిక్ స్పాట్ మార్కెట్.
7. ఇది ఆర్థిక పరంగాను మరియు నిర్మాణపరంగాను డిపాజిటర్లకు మరియు వ్యాపార సంబంధీకు లందరికీ కంపెనీ యొక్క సహజసిద్ధ వ్యాపారసిద్ధమైన వృత్తిపరంగా ఏక గవాక్షంతో, ఆందోళన రహిత, కస్టమైజ్డ్, ఆర్థికపరమైన మరియు వస్తువులకు విలువనాపాదించే సేవల అనుభవాన్ని కలుగజేస్తుంది.

<u>సమాధానాల సమూహం</u>

నిల్వ మరియు హాండ్లింగ్ సేవలు

- గోదాములు
- బల్క్ హాండ్లింగ్
- బరువుల నిర్ధారణ
- లోడింగ్ / అన్ లోడింగ్
- రవాణా సౌకర్యము
- ఫార్స్‌గేటు నిర్వహణ సేవలు

<u>నిల్వ మరియు రక్షణ సేవలు</u>

- ఫ్యుమిగేషన్ మరియు చెదల నియంత్రణ
- ట్రేడ్, ఎక్స్‌పోర్ట్, కమోడెటీ సూచనలపై క్రమం తప్పక జాగ్రత్తగా చూడటం.

<u>పరిశీలన మరియు సర్టిఫికేన్ సేవలు</u>

- నాణ్యతా పరిశీలన మరియు సర్టిఫికేషన్
- కమోడిటి గ్రేడింగ్ మరియు సర్టిఫికేషన్ , వస్తువుల పర్యవేక్షణ.
- కార్గో ఇన్స్‌పెక్షన్

సమాచార సేవలు :

- మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్ (రిపోర్టు) నివేదికలు మరియు వార్తా పత్రాలు.
- ఇ.ఆర్.పి. (ఎనేబల్డ్ సెంట్రల్ రిపోసిటరీ డాటాబేస్) లో లభించు వస్తువుల నిల్వలను ఆన్‌లైన్‌లో నియంత్రించడము.
- కస్టమర్‌కు అండదండలు.

వ్యాపార సలహా సంప్రదింపులు :

మంచి నాణ్యత కలిగిన వస్తువులను కొనడానికి / అమ్మడానికి అందుబాటులో ఉంచడం, ఎమ్.సి.ఎక్స్ మరియు ఎన్.ఎస్.ఇ.ఎల్.ల వ్యాపార వేదికల ఆధారంగా ఫ్యూచర్స్ మరియు స్పాట్‌ధరలను లెక్కించడము.

- దేశమంతటా వ్యాపార సహాయకులను మరియు క్లయింటులను ఎన్నుకోవడం.
- డీమాట్ సౌకర్యాలు
- బ్యాంకుల సహకారంలో వస్తువులకు ద్రవ్యాన్ని సమకూర్చడము.
- హెడ్జింగ్ సలహాలు

కొలేటరల్ మేనేజ్‌మెంట్ సేవలు

- నాణ్యత మరియు వస్తు పరిమాణానికై గ్యారంటీ
- క్వాలిటీ గ్యారంటీ, నిల్వ మరియు చీడ, చెదలకు సంబంధించిన సేవలకు ఏకైక సమాధానం.
- అవసరమైనప్పుడు వస్తువుల పంపిణీ
- వస్తువుల క్వాలిటీపైనా, ధరల చలనాలపైనా అవసరమైనప్పుడు హెచ్చరికల జారీ.
- అగ్ని ప్రమాదాలు, దోపిడీ, కొత్త అపాయాలు మరియు అంతర్గత ఇబ్బందులపై ఇన్సూరెన్స్‌ను కలుగజేయడం.
- 24 గం॥ రక్షణ
- వేర్‌హౌస్ రశీదులను పొందడం.

- వేర్‌హౌసింగ్ ఆడిట్ & అక్రిడేషన్ మరియు వస్తు విలువల సేవలు.
- వేర్‌హౌసింగ్ గ్రేడింగ్, పర్యవేక్షణ, మరియు ధృవీకరణ.
- కమోడిటీ రిస్క్ మేనేజిమెంట్‌లో మంచి సంప్రదాయాలతో రెగ్యులర్ ఆడిట్స్ మరియు ఆర్థిక నిర్ధారణ.
- వస్తు విలవలు.

ఎన్.బి.హెచ్.సి. చే ప్రారంభించినవి :

- **ఎన్.బి.హెచ్.సి. ప్రోకామ్** సమర్పించేవి ఏమనగా ఉన్నతశ్రేణి సాంకేతిక సేవలు మరియు నాణ్యతా బోధనారంగములో సలహా సంప్రదింపులు, గ్రేడింగ్, సర్టిఫికేషన్ మరియు తెగుళ్ళ అదుపు.
- నాణ్యత వేగం మరియు ఆర్థిక స్థితిపై మన సేవా ప్రతిపాదనలు శిలాశాసనాలవంటివి. వృత్తిపరంగా అర్హత కలిగి అత్యున్నత అనుభవము కలిగిన సాంకేతిక ఉద్యోగులచే ప్రత్యేక అవసరమైన సేవలు, వాడకందార్ల కోసం విభజించారు. ఎన్.బి.హెచ్.సి. నాణ్యతా ధృవీకరణ ప్రయోగశాలలోను ఆన్‌జహ, గుంటూరు, ఇండోర్, ఢిల్లీ, జోత్‌పూర్ మరియు ముంబయి. భారతదేశమంతటా 80 కేంద్రాలలో క్రొత్త ప్రయోగశాలలని ప్రారంభిచబోతున్నది.

ఎన్.బి.హెచ్.సి. కామ్ గార్డ్ :

40+ సం॥ల పైచిలుకు వస్తు రక్షణ మరియు తెగుళ్ళ నియంత్రణలో సంఘటిత అనుభవం కలిగిన వారిలో సంక్లిష్టమైన, ఆర్థిక, స్నేహపూర్వక వాతావరణం మరియు వాడకందార్ల వస్తు సంబంధమైన తెగుళ్ళ నివారణా విధానాలను కలుగజేస్తుంది. తెగుళ్ళ నివారణ మరియు నియంత్రణ, పారిశుధ్య తనిఖీలు మరియు సంప్రదింపులకు ముందు వెనుకల వాడకం దార్ల సేవలు, విధానాలలో భాగలు.

ఎన్.బి.హెచ్.సి. మాన్‌డేట్ :

అత్యుత్తమ కమోడిటి రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ కోసం విధానాలను పునః సమీక్షించుకొని, సరియైన విధానాలను వృద్ధిచేసుకొని సరిగా అమలు జేసుకోవడం మరియు

అత్యుత్తమ కమోడిటీ రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్ కోసం నిరోధించిన చర్యా ప్రణాళిక. ఇంతేకాక కావలసిన లక్షణాలు మరియు నాణ్యమైన ఫలితాల సాధనకోసం సహాయం చేస్తుంది.

ఎన్.బి.హెచ్.సి. మాన్‌డేట్ సూపరిండెంట్ / ఆడీటర్ గోదాముల నిర్వహణ, అంతర్గత నియంత్రణ కోసం డాక్యుమెంటేషన్, డాక్యుమెంటేషన్ విధానాలు పూర్తిగా అమలవుతున్నయా, కమోడిటీలకు సంబంధించిన రిస్కును అదుపులో ఉంచే విధానాలయొక్క ఫలితం ఎన్.బి.హెచ్.సి. నిర్దేశించిన స్థాయికి విధానాల ఫలితాన్ని లెక్కించడము.

పాక్షిక క్లయింట్ జాబితా (అక్షర క్రమంలో)

గోదాములు :

అదాని ఎక్స్‌పోర్ట్స్

ఎ.డబ్ల్యు.బి. ఇండియా ప్రైవేటు లిమిటెడ్

బి టూల్ ఆయిల్ మరియు ఫ్లోర్స్ లిమిటెడ్

కార్గిల్ ఇండియా ప్రైవేటు లిమిటెడ్

ఫుడ్ కార్పొరేషన్ ఆఫ్ ఇండియా

ఐ.టి.సి. భారత ఆహార సంస్థ (ఎఫ్.సి.ఐ)

జయాల్ ఆగ్రో ఆర్గానిక్స్

జిందాల్ డైకెమ్

కీర్తి ఫుడ్స్

ఎల్.ఎమ్.జె. ఇంటర్నేషనల్

మవెన్ పాన్సి అండ్ ప్రొటీన్స్

శ్రీలలిత ఎంటర్ ప్రైజెస్ ఇండస్ట్రీస్ ప్రైవేట్ లిమిటెడ్

జామ్ జామ్ ఎక్స్‌పోర్ట్స్

సంయుక్త భాగస్వామ్యాలు

డెవలప్‌మెంట్ క్రెడిట్ బ్యాంకు

హెచ్.డి.ఎఫ్.సి. బ్యాంకు లిమిటెడ్

ఇండస్ ఇండ్ బ్యాంక్ లిమిటెడ్

కొటక్ మహేంద్రా బ్యాంకు

భారతీయ స్టేట్ బ్యాంకు

స్టేట్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండోర్

యూనియన్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండియా

యు.టి.ఐ. బ్యాంక్ లిమిటెడ్

ఎన్.బి.హెచ్.సి. మాండేట్ తనకున్న అత్యధిక అనుభవాన్ని నిపుణతలో గోదాములు/ శీతల గదులు మరియు వస్తు విలువలను నిర్వహిస్తుంది. ఆర్థిక స్థితిలో నైపుణ్యం సాధించడానికి అవసరమైన వనరులను లెక్కించడానికి విధి విధానాలను రూపొందించింది.

ప్రధాన ప్రగతులు మరియు మైలు రాళ్ళు

- నిర్వహణలో 5 లక్షల మెట్రిక్ టన్నుల కన్నా ఎక్కువ వస్తువులను నిల్వ ఉంచడము. అదియు ఒక సం॥ర కాలపరిమితిలో కొన్నివేల టన్నులనుంచి అర్థమిలియన్ మెట్రిక్ టన్నుల స్టాకును తన నిర్వహణలోకి తేవడం.
- స్వల్పకాల పరిమితిలో ఐ.ఎస్.ఒ.9001 : 2000 మరియు 22000 : 2005 సర్టిఫికేషన్ ను సాధించిన భారతదేశంలో మొదటి సంస్థ.

వేర్‌హౌసింగ్ మరియు వస్తు నిర్వహణా రంగంలో

- ఇటీవల విజయాలలో పాన్ ఇండియా ఫ్యుమిగేషన్ సేవలను ప్రారంభించి ప్రయోగశాలలకు నాణ్యతా సర్టిఫికేట్ పొందటము మరియు ఎ.పి.ఎమ్.సి. భారతదేశంలో పెద్ద మండలాలకు లైసెన్సులు జారీచేయడం.
- భారత ఆహార సంస్థ (ఎఫ్.సి.ఐ.) ఎన్.బి.హెచ్.సి. నిత్య సలహాదారుగా ఈ విషయాలలో సమీకరణ, హెడ్డింగ్ మరియు ఎఫ్.సి.ఐ. చేయు వ్యవసాయ

ఉత్పత్తుల పంపిణీలపై నియమించింది. మధ్యప్రదేశ్‌లో వరిని సేకరణను ఎఫ్.సి.ఐ. దీనికి అప్పగించింది.

- 8 ప్రముఖ భారతీయ బ్యాంకులతో భాగస్వామ్య నిర్వహణా సేవలకు ఒప్పందాలు కుదుర్చుకున్నవి.

సంయుక్త భాగస్వామ్యాలు :

- ఎఫ్.టి.ఐ.ఎల్., ఎమ్.సి.ఎక్స్ మరియు ఎన్.ఎస్.ఇ.ఎల్. తన గ్రూపు కంపెనీల ప్రధాన పోటీతత్వాన్ని మరియు ఆంతరంగిక వనరులు లొవాట్టిక్యుమలేటివ్ అనుభవాన్ని, వాటి ప్రావీణ్యతను పలుకుబడిని కలుపుకోవడం.

ప్రధాన బ్యాంకులతో ఒప్పందం :

హెచ్.డి.ఎఫ్.సి. బ్యాంక్ లిమిటెడ్, ఇండస్ ఇండ్ బ్యాంక్ లిమిటెడ్ కొటక్ మహేంద్రా బ్యాంకు, భారతీయ స్టేట్ బ్యాంకు, స్టేట్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండోర్, యూనియన్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండియా, యు.టి.ఐ. బ్యాంక్ లిమిటెడ్. ఇదేవిధంగా మిగతా బ్యాంకులతో సహకారము కోసం ప్రయత్నాలు జరుగతున్నవి.

- యు.ఎస్.యొక్క గ్రైన్ అండ్ ఫీడ్ అసోసియేషన్ లో ఎం.ఒ.యు. కుదుర్చుకోవడం. ఇది అమెరికా ధాన్యపు, మార్కెటింగ్, ప్రాససింగ్ పరిశ్రమ

- గ్రైన్ ఫీల్‌ట్రేడ్ అసోసియేషన్, లండన్, యు.కె. నేషనల్ వెస్ట్ మేనేజిమెంట్ అసోసియేషన్ మరియు ఇండియన్ స్పేస్ మరియు ఫుడ్‌స్టఫ్ ఎక్స్‌పెర్టర్ల అసోసియేషన్ (ఐ.ఎస్.ఎఫ్) లో సభ్యత్వము కలిగి ఉండటం.

ఎన్.బి.ఎస్.సి., ఉన్న రాష్ట్రాలు :

ఆంధ్రప్రదేశ్–9849664067, ఛత్తీస్‌గడ్, 9425202210

ఢిల్లీ – 9910049 275. 99 100 75359

గుజరాత్ 9374570561, 9825587206

హర్యానా – 9355802679, 9812300236

కర్నాటక – 9867013874

కేరళ– 9447825 237

మధ్యప్రదేశ్–9893544548, 9301112394, 9425202210, 9826385522, 9826303003

మహారాష్ట్ర – 9422072527, 9867565193, 9881304020

పంజాబ్ – 9910049275. 9815200091

రాజస్థాన్–9413351617, 9414765252, 9829063315, 9829217175, 9884218456

తమిళనాడు – 9894701808, 9486229945

ఉత్తర ప్రదేశ్–9910049275

అడ్రస్ :

నేషనల్ బల్క్ హాండ్లిక్ కార్పొరేషన్ లిమిటెడ్.
ఆఫీసు నంబరు. 306–301 ఎ. 313–322,
మూడవ అంతస్తు, చింతామణి ప్లాజ,
చకాల, అంధేరి– కుర్లా రోడ్
అంధేరి (ఈస్ట్), ముంబయ్ – 400 099
ఫోన్ : 91–22–40861000
ఫాక్స్ :91–22–40861010
Fax : 91-22-408618
E-mail : info@nbhcindia.co
Website : www.nbhcindia.com