

# सुस्ती के बीच भी बढ़ा कारोबार व मुनाफा

1958 में एक छोटी इलेक्ट्रिकल कंपनी से शुरुआत करने के बाद हैवेल्स इंडिया लिमिटेड के लिए मौजूदा समय तक की यात्रा काफी संतोषजनक है। आज हैवेल्स अरबों डॉलर का कारोबार करने वाली देश की जानी-मानी इलेक्ट्रिकल इक्युपमेंट कंपनी के रूप में देखी जाती है। यह कंपनी इंडस्ट्रियल एंड डोमेस्टिक सर्किट प्रोटेक्शन स्विचगियर, केबल, वायर, मोटर, पंप, घरेलू उत्पादों और इलेक्ट्रिकल फैंसी लाइटिंग जैसे उत्पाद बना रही है। फ्रैबट्री, सिलवेनिया और स्टैंडर्ड जैसे कई बड़े अधिग्रहण के साथ अब हैवेल्स एक अंतरराष्ट्रीय ब्रांड बन गया है। हैवेल्स इंडिया लिमिटेड के 76 वर्षीय चेयरमैन कीमत राय गुप्ता ने अमर उजाला के सुजय मेहदूदिया के साथ एक विशेष बातचीत में कंपनी की इस यात्रा और भविष्य की योजनाओं के बारे में विस्तार से बताया।

**केंद्र में नई सरकार बनी है। अगले एक वर्ष में आप आर्थिक स्थिति को किस तरह से विकसित होने देखते हैं?**

● केंद्र में स्थिर सरकार, जिसका फोकस अर्थव्यवस्था को नए सिरे से मजबूत बनाना है, से हम ग्रोथ में एक बार फिर से तेजी लाने की उम्मीद कर रहे हैं। नई सरकार पावर सेक्टर में सुधारों को लागू करने की इच्छुक है और सरकार ने पावर सेक्टर और इससे जुड़े उद्योगों को मजबूत बनाने की बात कही है। इससे पावर इक्युपमेंट इंडस्ट्री को ग्रोथ को बढ़ावा मिलेगा। हम विकास की इस कहानी में शामिल होने के लिए काफी हद तक तैयार हैं। पिछले वित्त वर्ष में हमने राजस्व में 13 फीसदी वृद्धि दर्ज की है और यह बढ़ कर 8,186 करोड़ रुपये हो गया है। हमारा मुनाफा 15 फीसदी बढ़ कर 446 करोड़ रुपये हो गया है। हम अपने ग्राहकों की जरूरतें पूरी करने के लिए उच्च गुणवत्ता वाले और इन्वेंटिव प्रोडक्ट पेश कर रहे हैं और हम अपने ब्रांड में निवेश जारी रखेंगे। यह हमारे लिए मजबूत ग्रोथ एरिया है।

**वित्त वर्ष 2014-15 में हैवेल्स के लिए बड़ी थीम क्या है। खास कर आपने के उत्पादों और ग्राहकों के लिए?**

● हैवेल्स बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पाद मुहैया कराने के लिए प्रतिबद्ध रही है। यह मानक हमारे लिए बाजार में हमारे लिए खुद को दूसरों से अलग ब्रांड के रूप में स्थापित होने का अहम पैमाना

बन गया है। हैवेल्स वैश्विक बाजार में भी मजबूत स्थिति में है। हमारे ब्रांड जैसे सिलवेनिया ने तेज वित्तीय मजबूती हासिल की है और बतौर ब्रांड अपनी उपस्थिति दर्ज कराई है। आगे चल कर हम शोध एवं विकास पर फोकस जारी रखेंगे और पूरी दुनिया के ग्राहकों के लिए उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद तैयार करते रहेंगे। इसके अलावा हमारा फोकस बेहतर ऑप्टर सेल्स सर्विस मुहैया कराने और अपनी उपस्थिति बढ़ाने पर भी रहेगा।

**हैवेल्स के पास बड़े पैमाने पर नगदी (सरप्लस मनी) मौजूद है। ग्रोथ में सुस्ती और प्रॉफिट मार्जिन गिरने के मद्देनजर आप किस तरह से इसका इस्तेमाल करने का इरादा रखते हैं?**

● सामान्य कारोबारी धारणा कमजोर होने के बावजूद, हमारा कारोबार और मार्जिन लगातार बढ़ रहा है। पिछले वित्त वर्ष में हमारा शुद्ध मुनाफा 15 फीसदी बढ़ा है। हमारे पास नगदी का पर्याप्त भंडार होने से हमें ग्रोथ, शोध एवं विकास में निवेश, नए उत्पाद लांच करने और डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क को मजबूत बनाने में मदद मिलेगी।

**क्या आपका इरादा चीन में उपस्थिति मजबूत बनाने का है?**

● अपने ब्रांड सिलवेनिया के जरिए हमारी चीन में मौजूदगी है। हमारा एक संयुक्त उपक्रम मैनुफैक्चरिंग यूनिट शंघाई में है। यह यूनिट लाइटिंग फिक्सचर्स तैयार करता है और शंघाई में हमारा एक बड़ा ऑफिस भी है। चीन हमारे लिए एक अहम बाजार है। जब

हमें इस बाजार में ग्रोथ का अवसर दिखाई देगा तो हम इस दिशा में जरूर कदम उठाएंगे।

**दो नए प्रोडक्ट सेगमेंट जैसे रिओ और वाटर पंप में उतरने के पीछे आपकी क्या रणनीति रही। इस सेगमेंट में कड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना करने के लिए आपकी क्या रणनीति है?**

● पियानो स्विचिंग रिओ की नई रेंज लांच करने के पीछे हमारा प्रयास ग्रामीण भारत की बढ़ती आकांक्षाओं को पूरा करने का है। ग्रामीण भारत में गुणवत्तापूर्ण और भरोसेमंद उत्पाद की मांग है। रिओ के लांच के साथ हम उन क्षेत्रों को भी लक्ष्य बना रहे हैं, जहां कंपनी को सीधी उपस्थिति नहीं है। रिओ एक इन्वेंटिव और टेक्नोलॉजी ओरिएंटेड प्रोडक्ट है। यह बहुत कम कीमत में प्रीमियम गुणवत्ता का उत्पाद मुहैया कराता है। यह उत्पाद बेहतर संप्टी फीचर्स मुहैया कराने के साथ बड़े गुणवत्ता मानकों का पालन भी करता है। रिओ के जरिए हम 50,000 से कम आबादी वाले कस्बों में अपनी उपस्थिति दर्ज करा सकते हैं। यह ग्रामीण भारत में हमारे प्रवेश का अहम जरिया है।

**आपकी विस्तार योजना क्या है? आप निकट भविष्य में कौन से नए प्रोडक्ट सेगमेंट को अपने प्रोडक्ट पोर्टफोलियो में जोड़ना चाह रहे हैं?**

● हम राजस्थान के नीमराना में अपना पहला वाटर हीटर प्लांट लगा रहे हैं। इसकी अनुमानित लागत 50 करोड़ रुपये है। यह अगले माह से काम करना



कीमत राय गुप्ता

चेयरमैन, हैवेल्स इंडिया लिमिटेड

शुरू कर देगा। प्लांट की सालाना उत्पादन क्षमता 5,00,000 वाटर हीटर होगी। इसके अलावा, हम ग्रामीण और अर्ध ग्रामीण इलाकों में अपनी उपस्थिति मजबूत बनाने की योजना बना रहे हैं। ग्रामीण इलाकों में कारोबार बढ़ाने की मजबूत संभावनाएं हैं। जिन इलाकों में हमारी सीधी पहुंच नहीं है वहां हम इन्वेंटिव और उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद पेश करना जारी रखेंगे।

**फास्ट मूविंग इलेक्ट्रिकल्स गृह (एफएमईजी) इंडस्ट्री को लेकर आपका क्या अनुमान है और मौजूदा परिदृश्य में खुद को मजबूत बनाए रखने के लिए आपकी क्या योजना है।**

● भारत की एफएमईजी इंडस्ट्री काफी गतिशील है और उम्मीद है कि उपभोक्ताओं की बढ़ती आकांक्षाओं, ग्राहकों के बदलते नजरिए और ब्रॉड उत्पादों की मांग के कारण यह इंडस्ट्री अगले कई वर्षों तक तेजी से ग्रोथ करती रहेगी। आजकल उपभोक्ता बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पादों के लिए ज्यादा खर्च करने को तैयार हैं। इससे इंडस्ट्री की ग्रोथ को बढ़ावा मिलेगा। इससे गैर ब्रॉड कारोबार धीरे-धीरे कम होने की वजह से संगठित बाजार की मजबूती में भी मदद मिलेगी।

फाइनेंशियल प्लान तैयार करके ही शुरू करें नया कारोबार



नौकरी से हटकर अपना खुद का कारोबार खड़ा करने की इच्छा बहुत से लोगों के मन में अकसर उठती है। इसके पीछे प्रायः अपना बांस खुद होने के संतोष के साथ अपने परिवार के लिए आमदनी का एक स्थायी आधार खड़ा करने की सोच होती है। कारोबार आय का एक ऐसा जरिया होता है, जिससे आप अपने परिजनों या मनचाहे व्यक्तियों को सौंप सकते हैं, जबकि नौकरी में ऐसा नहीं होता। इस वजह से नौकरी-पेया लोगों को अकसर कारोबार शुरू करने का विचार आकर्षित करता है। ऐसे में अपने सपने को पूरा करने के लिए कई लोग नौकरी छोड़कर अपना बिजनेस जमाने की कोशिश में जुट जाते हैं। नौकरी से कारोबार की ओर कदम बढ़ाने से पहले अगर अच्छी तरह से सोच-विचार कर एक पक्का फाइनेंशियल प्लानिंग तैयार कर ली जाए, तो इससे न सिर्फ आपकी कामयाबी के दरवाजे खुल जाते हैं, बल्कि जीवन और व्यापार दोनों को सफलता पूर्वक चला पाना भी संभव हो जाता है।

**इमर्जेंसी फंड जरूर बनाएं**

सबसे जरूरी है एक इमर्जेंसी फंड बनाना। यह विपरीत परिस्थितियों में आपको आर्थिक मुश्किलों से बचाने का काम करेगा। इमर्जेंसी फंड के बारे में एक मोटा नियम यह है कि इसके तहत अपनी अपने छह माह के वेतन या छह महाने के पारिवारिक खर्च के बराबर रकम की अलग खाता लेना चाहिए। इसे एक ऐसे खाते में भी रखा जा सकता है, जिसमें कोई लॉक इन पीरियड न हो।

**तैयार करें घर का बजट**

नौकरी छोड़ने से पहले आपको अपने घरेलू खर्चों का आकलन कर लेना चाहिए। इसमें आपको व्यापक नजरिया अपनाना है। घर खर्च के साथ ही फाइनेंस के जरिए ली गई चीजों की ईएमआई और बच्चों की फीस, शिक्षा के अन्य खर्च, कन्वेंस खर्च आदि को भी शामिल करना चाहिए।

**खर्चों का करें आकलन**

कारोबार शुरू करने से पहले आपको अगले 1 साल में बिजनेस पर होने वाले खर्चों का हिसाब लगाकर ही अपनी फाइनेंशियल प्लानिंग तैयार करनी चाहिए। इसके तहत सबसे पहले अपने नए दफ्तर या दुकान के किराए का सालाना आधार पर आकलन करना चाहिए। (कारोबार)