

टेक्सटाइल कंपनियों समय से पहले शुरू करेंगी 'सीजन सेल'

नकदी पर नकेल, जल्द आ गई 'सेल'

दिलीप कुमार झा
मुंबई, 19 दिसंबर

उपभोक्ताओं के बीच नकदी की तुलना में अब डिजिटल भुगतान विकल्पों की बढ़ती लोकप्रियता ने टेक्सटाइल निर्माता कंपनियों का ध्यान आकर्षित किया है। कई ब्रांडेड टेक्सटाइल निर्माता कंपनियों अपने व्यवसाय में आई भारी गिरावट की भरपाई के लिए सालाना 'एंड ऑफ सीजन सेल' को समय से 4-6 सप्ताह पहले शुरू करना चाहती हैं।

गारमेंट एवं घरेलू टेक्सटाइल निर्माता 8 नवंबर को सरकार द्वारा 500 और 1,000 के पुराने नोटों को चलन से बाहर किए जाने के निर्णय के बाद से अपना लगभग 30-50 फीसदी व्यवसाय खो चुके हैं। खासकर नकदी में सौदे होने की वजह से असंगठित क्षेत्र की कंपनियों को नकदी किल्लत की वजह से अपने व्यवसाय पर भारी दबाव का सामना करना पड़ा है। यही नहीं, संगठित क्षेत्र की कंपनियों ने भी बिक्री में गिरावट दर्ज की है।

बिक्री में आई गिरावट की भरपाई के विकल्प तलाश रही कंपनियों ने अब अपनी सालाना 'स्टॉक क्लियरिंग सेल' को चार-पांच सप्ताह पहले ही शुरू करने का निर्णय लिया है, क्योंकि उनका मानना है कि ऐसा करने से 8 नवंबर के बाद से उनकी सुस्त पड़ी बिक्री में कम से कम 50 फीसदी की भरपाई हो जाएगी। नुस्ली वाडिया के नेतृत्व वाली



नकदी की समस्या से निजात की कोशिश

- नोटबंदी से पैदा हुई नकदी की किल्लत की वजह से अपने व्यवसाय में 30-50 फीसदी की गिरावट दर्ज कर चुकी हैं टेक्सटाइल निर्माता कंपनियां
- रेमंड ईएमआई और 'अभी

खरीदारी, बाद में भुगतान' जैसी योजनाओं के जरिये अपने ग्राहकों को आकर्षित कर रही है

- बॉम्बे डाइंग दे रही है 40 प्रतिशत तक का भारी डिस्काउंट, अन्य कंपनियां भी हैं होड़ में

वाडिया समूह की कंपनी बॉम्बे डाइंग एंड मैनुफैक्चरिंग कंपनी के मुख्य कार्याधिकारी नागेश राजन्ना ने कहा, 'हालांकि नोटबंदी का उन पर विपरीत प्रभाव पड़ा है, लेकिन हमें उम्मीद है कि क्रिसमस और न्यू इयर से उपभोक्ता धारणा में बदलाव आएगा। इसलिए हमने 'इयर एंड सेल' को समय से पहले आयोजित करने की योजना बनाई है।'

आमतौर पर गारमेंट और घरेलू टेक्सटाइल निर्माता अपनी सालाना 'एंड

ऑफ सीजन सेल' की घोषणा जनवरी के दूसरे दूसरे पखवाड़े में करते हैं और अपने पिछले साल के माल को बेचते हैं। ये कंपनियां इस अवसर पर अपने परिधानों को 40-50 फीसदी तक के डिस्काउंट पर बेचती हैं। 'एंड ऑफ सीजन सेल' सामान्य तौर पर एक महीने तक लगातार चलती है।

हालांकि इस साल अप्रैल और टेक्सटाइल निर्माता कंपनियों ने अपनी 'एंड ऑफ सीजन सेल' दिसंबर के मध्य

में ही आयोजित करने की घोषणा की है जो अन्य वर्षों के मुकाबले 4-5 सप्ताह पहले है। इसकी शुरुआत करने के लिए टेक्सटाइल निर्माता बॉम्बे डाइंग एंड मैनुफैक्चरिंग कंपनी ने अपने उत्पादों पर 40 फीसदी तक के डिस्काउंट की घोषणा की है। अन्य उत्पादकों ने भी एंड ऑफ सीजन सेल में अलग अलग डिस्काउंट की पेशकश की है।

प्रख्यात फैब्रिक एवं फैशन ब्रांड रेमंड ने विभिन्न योजनाओं के जरिये ग्राहकों को लुभाने की योजना बनाई है। कंपनी ने डिजिटल वॉलेट की पेशकश के साथ साथ अभी खरीदो और बाद में भुगतान करो जैसी योजनाएं भी पेश की हैं।

संचुरी टेक्सटाइल्स एंड इंडस्ट्रीज के अध्यक्ष आर के डालमिया ने कहा, 'सामान्य तौर पर, टेक्सटाइल कंपनियां अपनी 'एंड ऑफ सीजन सेल' की घोषणा क्रिसमस और न्यू इयर के बाद करती हैं। लेकिन इस बार बिक्री बढ़ाने और मंद पड़ चुके अपने कारोबार की भरपाई के लिए सभी ब्रांडों ने इसकी जल्द शुरुआत करने की तैयारी की है। व्यवसाय में अभी तक 50 फीसदी की कमी आ चुकी है। हमें 'सेल' अवधि के दौरान व्यवसाय में सुधार आने का अनुमान है।'

आईसीआईसीआई सिक्वोरिटोज की एक रिपोर्ट में अनुमान व्यक्त किया गया है कि नोटबंदी से पैदा हुई नकदी की किल्लत का प्रभाव अगली दो तिमाहियों के दौरान भी टेक्सटाइल मांग पर बना रहेगा।