गांव और छोटे शहर हैं हमारे रडार पर

आज का साक्षात्कार

अनिल राय गुप्ता, चेयरमैन व प्रबंध निदेशक, हैवेल्स इंडिया लिमिटेड

देश की मैन्यूफैक्चरिंग गति भले ही धीमी हो गई हो, लेकिन भारत की फास्ट मूविंग इलेक्ट्रिकल गुड्स कंपनी (एफएमईजी), हैवेल्स इंडिया लिमिटेड इस साल लगभग 300 करोड़ रुपये के निवेश से दो-दो यूनिट लगाने जा रही है। पिछले पांच सालों से हर साल 200 करोड़ रुपये तक का निवेश करने वाली कंपनी हैवेल्स उन सभी जगहों पर पहुंचना चाहती है, जहां इलेक्ट्रिकल सामान की बिक्री हो। पिछले वित्त वर्ष 2015-16 में 715.35 करोड़ रुपये का शुद्ध लाभ कमाने वाली हैवेल्स इंडिया को इस साल भी कारोबार में अच्छी बढ़ोतरी की उम्मीद है। पेश हैं कंपनी के सीएमडी अनिल राय गुप्ता से अमर उजाला के संवाददाता राजीव कुमार की विस्तृत बातचीत के अंश:

प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी के मेक इन इंडिया कार्यक्रम में हैवेल्स क्या योगदान दे रही है?

आपको बता दें कि हैवेल्स अपने सभी उत्पादों का 95 फीसदी उत्पादन अपनी इकाइयों में करती है। चाहे वह एमसीबी हो या पंखा या फिर वायर। विश्व स्तरीय मैन्यूफैक्चरिंग केंद्र हमने स्थापित किए हैं। हमने मैन्यूफैक्चरिंग के क्षेत्र में सबसे अधिक निवेश किया है।

तो हर साल आप निवेश भी कर रहे होंगे, चालू वित्त वर्ष 2016-17 में क्या योजना है?

पिछले पांच सालों से हमने हर वर्ष 150-200 करोड़ रुपये का निवेश किया है। चालू वित्त वर्ष में हम 300 करोड़ रुपये का निवेश कर रहे हैं। अभी तक हम लोग देश के उत्तरी भाग में निवेश कर रहे थे। इस बार हमने कर्नाटक और असम में निवेश का निश्चय किया। कर्नाटक में 150 करोड़ रुपये के निवेश से केबल वायर की मैन्यूफैक्चरिंग यूनिट लगा रहे हैं तो गुवाहाटी में स्विचगियर की यूनिट।

आप जिन चीजों का निर्माण करते हैं, उनका चीन से भी काफी आयात होता है तो चीन से आने वाले उन सस्ते मालों से कैसे मुकाबला करते हैं?

पिछले 10-15 सालों में उपभोक्ताओं में बड़ा बदलाव आया है। उपभोक्ता अब सस्ते माल की जगह ब्रांडेड व गुणवत्ता वाले उत्पादों की मांग करता है। आज छोटे शहरों में भी घर की वैल्यू बढ़ती जा रही है। उपभोक्ता नहीं चाहता है कि वह अपने घर के सामान से कोई समझौता करे। वह ब्रांडेड पर ज्यादा ध्यान दे रहा है। गैर ब्रांडेड व कम गुणवत्ता वाले उत्पादों का बाजार डाउन हो रहा है।

सरकार की तरफ से एलईडी बल्ब की थोक खरीदारी और फिर से उसे कम दाम पर बांटे जाने की योजना को आप कैसा मानते हैं?

देखिए, यह देश के लिए सकारात्मक प्रयास है। जब दाम कम होते हैं तो इंडस्ट्री बढ़ती है। सरकार के प्रयास से ही एलईडी बल्ब की कीमत इतनी कम हो गई जो अभी इतनी कम नहीं हो पाती। जब इंडस्ट्री बढ़ती है तो कई नॉन क्वालिटी वाली कंपनियां भी बाजार में आ जाती हैं। लेकिन यह देश के लिए सकारात्मक है। हम लोगों को ज्यादा मेहनत करनी पड़ रही है, कॉस्ट को मीट करने में। कुल मिलाकर उपभोक्ताओं को लाभ है।

हैवेल्स के बास्केट में पंखा, एलईडी बल्ब, आयरन, गीजर व अन्य कई उत्पाद हैं, कोई नया उत्पाद बास्केट में शामिल करने जा रहे हैं?

हां, जैसे हमने कंज्यूमर ड्यूरेबल में किया है वैसे ही हम पर्सनल ग्रूमिंग से जुड़े इलेक्ट्रिकल उत्पादों का सेक्शन लाने जा रहे हैं। इसके लिए हम एक अलग टीम बना रहे हैं। इसके अलावा हम घरों के लिए सोलर सॉल्यूशन भी लाने पर काम कर रहे हैं।

लेकिन सोलर क्षेत्र में तो कई कंपनियां पहले से ही आ चुकी हैं, आप अलग क्या करेंगे?

अगले छह-आठ महीने हम पूरे भारत वर्ष में एक साथ होम सोलर सॉल्यूशन लांच कर सकते हैं।

वित्त वर्ष 2016-17 में हैवेल्स की बढ़ोतरी दर क्या होगी?

अभी हम कुछ नहीं कह सकते। पहली तिमाही में 17 फीसदी की ग्रोथ रही, लेकिन यह लोअर बेस पर थी, पर ओवर ऑल अच्छी ग्रोथ रहने की उम्मीद है।

ग्रामीण भारत में कैसे विस्तार कर रहे हैं?

वास्तव में देखें तो हमारी बिक्री ग्रामीण व छोटे शहरों में ज्यादा हो रही है। हमारा फोकस भी टियर-2, टियर 3 शहरों में है। हर साल यहां हमारी बढ़ोतरी हो रही है। इलेक्ट्रिकल इंडस्ट्री में हमारी पैठ इन जगहों पर सबसे अधिक है। हम छोटे शहरों में और ग्रामीण इलाकों में अपना नेटवर्क बढ़ा रहे हैं, काफी अंदर तक जा रहे हैं। हमारी कोशिश है कि जहां भी इलेक्ट्रिक सामान बिके, वहां हैवेल्स को पहुंचना है।

पहले उपभोक्ताओं को फायदा होगा। अभी वस्तुओं पर अप्रत्यक्ष व प्रत्यक्ष तौर पर लगने वाले टैक्स काफी अधिक हैं। पंखे की बात करें, जिसे हम बेचते हैं तो इस पर 28-32 फीसदी का टैक्स है। जीएसटी लागू होने के बाद 20 फीसदी भी टैक्स रहता है तो ग्राहक को 8-10 फीसदी का लाभ होगा। ब्रांडेड होने के नाते हमें भी लाभ मिलेगा।

प्रश्न था...

सरकार वस्तु व सेवा कर (जीएसटी) आगामी एक अप्रैल से लागू करने की तैयारी में है, इससे आपको फायदा होगा या उपभोक्ताओं को?