

# વ્યાપાર

## ઈન્ટરવ્યૂ

### ચીન વાયા વૉલ માર્ટ ભારતીય ઉત્પાદકો સાથે સ્પર્ધા કરશે

દેવચંદ છેડા

એક તરફ વિદેશી રિટેલરોનું શરૂ થનારું આક્રમણ બીજી તરફ ભારતનાં મોટાં ઉદ્યોગ ગૃહોની છૂટક વેપારમાં આવવાની યોજના અને ત્રીજી બાજુ ગ્રાહકોની બદલાયેલી અપેક્ષાઓ થકી પરંપરાગત રિટેલ વેપાર કરતા પરંપરાગત છૂટક દુકાનદારોનો ખાતમો બોલાઈ જશે. નાના તથા મધ્યમ ઉત્પાદકો માટે કપરો સમય આવશે. લાંબાગાળે મોટાં શહેરોના જથ્થાબંધ વેપારીઓ, વિતરકો અને દલાલોને ભારે ફટકો પડશે એવું સ્ટ્રેટેજી અને મેનેજમેન્ટ નિષ્ણાત અંબરીશ છેડાનું કહેવું છે.



અંબરીશ છેડા

વાગડ કલા કેન્દ્ર અને શ્રી વાગડ ગ્રેજ્યુએટ્સ એસોસિએશનના ઉપક્રમે અહીં તાજેતરમાં યોજાયેલા સેમિનારને સંબોધતાં પૂર્વે છેડાએ વ્યાપારને આપેલી મુલાકાતના અંશ પ્રસ્તુત છે :

**ભારતમાં વૉલ માર્ટના પ્રવેશથી અમેરિકા સિવાય બીજા કોને ફાયદો છે ?**

મલ્ટિબ્રાન્ડ રિટેલમાં એફડીઆઈને મંજૂરીથી વિદેશી રિટેલ કંપનીઓને ૭૦ ટકા વિદેશી માલ રાખવાની છૂટ મળી ગઈ છે. ભારતમાં વૉલમાર્ટ આવવાથી ચીનને સૌથી વધુ ફાયદો થશે.

ચીનના માલની આયાત મોટા પ્રમાણમાં થઈ રહી છે. વૉલ માર્ટનો આશરો તે શા માટે લે ? અને તેથી ભારતીય ઉત્પાદકોને શું અસર થશે ?

વૉલમાર્ટ ૬૦ ટકા આયાત ચીનથી કરે છે. આથી ભારતીય ઉત્પાદકોને ચીન જેવા દેશ સાથે ભાવની હરીફાઈ કરવી પડશે. આથી લાંબા ગાળે ભારતીય ઉત્પાદકોને એકમો બંધ કરવાનો વારો આવશે.

બીજી તરફ ભારતનાં મોટાં ઉદ્યોગગૃહોએ પણ છૂટક વેપાર ક્ષેત્રે ઝંપલાવ્યું છે. રિલાયન્સ રિટેલનું વાર્ષિક વેચાણ જે હાલ રૂ. ૫૦૦૦ કરોડ છે તે આગામી પાંચ વર્ષમાં વધી રૂ. ૫૦,૦૦૦ કરોડનું કરવાનો મુકેશ અંબાણીનો લક્ષ્યાંક છે. આદિત્ય બિરલા ગ્રુપ, તાતા ગ્રુપ, સ્પેન્સર ગ્રુપ, બિયાણી ગ્રુપ, વીડિયોકોન ગ્રુપ, ગોદરેજ વગેરે પણ રિટેલમાં વધુ હિસ્સો મેળવવાનું આયોજન કરી રહ્યા છે.

**ગ્રાહક નાની દુકાન છોડીને મૉલ તરફ શા માટે વળે છે ?**

છેલ્લાં અમુક વર્ષોમાં ભારતના ગ્રાહકોની જીવનશૈલીમાં ધરખમ ફેરફારો આવ્યા છે. મોલ કલ્ચરના કારણે દુકાનદારો પાસેથી ગ્રાહકોની અપેક્ષા ઘણી વધી ગઈ છે. આપણે નાનો દુકાનદાર એ અપેક્ષાઓને સમજી શક્યો નથી.

**નાના દુકાનદારે સ્પર્ધામાં કઈ રીતે ટકી રહેવું ?**

નાના અને મધ્યમ કદના રિટેલરોને ટકી રહેવા ૧૭ પ્રેક્ટિકલ ઉપાયો આ પ્રમાણે છે : દુકાનદાર આજના ગ્રાહકોની અપેક્ષાઓને પરિપૂર્ણ કરે તેવું દુકાનનું આધુનિકીકરણ કરવું જોઈએ. ૨૦૦૦થી ૩૦૦૦ ચો. ફીટની સુપર માર્કેટ ચેઇન અને સ્પેશિયાલિટી ફૂડની ચેઇન શરૂ કરવાનું તથા પ્રોડક્ટ રેન્જ વધારવાનું, હોમ ડિલિવરી સેવા હજી વધુ મજબૂત કરી શકાય તથા ડિસ્કાઉન્ટ અને ઓફરો વધારવાનું, ગ્રાહકોની સાથે સંપર્કસેતુ વધારવાના અને માલસામાનમાં સ્વચ્છતા જાળવવા અને માસિક ધિરાણ પર લેતાં નિયમિત ગ્રાહકોની સંખ્યા વધારવાના ગ્રાહકોની અવરજવર વધારવા માટે સેવાઓની નવી કેટેગરીઓ શરૂ કરવાના તથા શાકભાજીવાળા સાથે સહયોગ દ્વારા દુકાન બહારનો પેસેજ આપવાના ડિસ્પ્લે રસપ્રદ બનાવવાના, કોમ્પ્યુટર વડે કામકાજ કરવાના, તેમનાં કેટલાક નવાં સૂચનો પૈકીનાં હતાં.