



ડાયમંડ ઇન્ડસ્ટ્રીની રિપ્લ ઇફેક્ટને સ્વીકારો

વર્ષ 2020 ની વૈશ્વિક ડાયમંડ ડિમાન્ડ માં કટીંગ સેન્ટર્સમાંથી
50% -60% ઘટાડો આવી શકે છે.

એપ્રિલ 27, 2020 ખાઇમં ઇવેન-ઝોહર અને પ્રણય નારવેકર

હવેની અનિવાર્ય આર્થિક મંદી સમગ્ર હીરા પાઇપલાઇનને અસર કરશે, પરંતુ દરેક તબક્કાની અસર અલગ રીતે આવશે - હીરાના કટિંગ કેન્દ્રો, નિર્માતાઓ પછી બીજા ક્રમે વધુ ગંભીર અસર પામશે. આ આર્થિક ઘટના કે જે હીરા અને તે સાથે સંકળાયેલા બધા પર જે રીતે અસર કરવાની છે તે નોંધપાત્ર નિશ્ચિતતા સાથે સમજાવે છે તે છે "Ripple Effect" એક એવો સિદ્ધાંત જેણે આપણા ઉદ્યોગમાં સમય જતાં પોતાને સાબિત પુરવાર કર્યો છે.

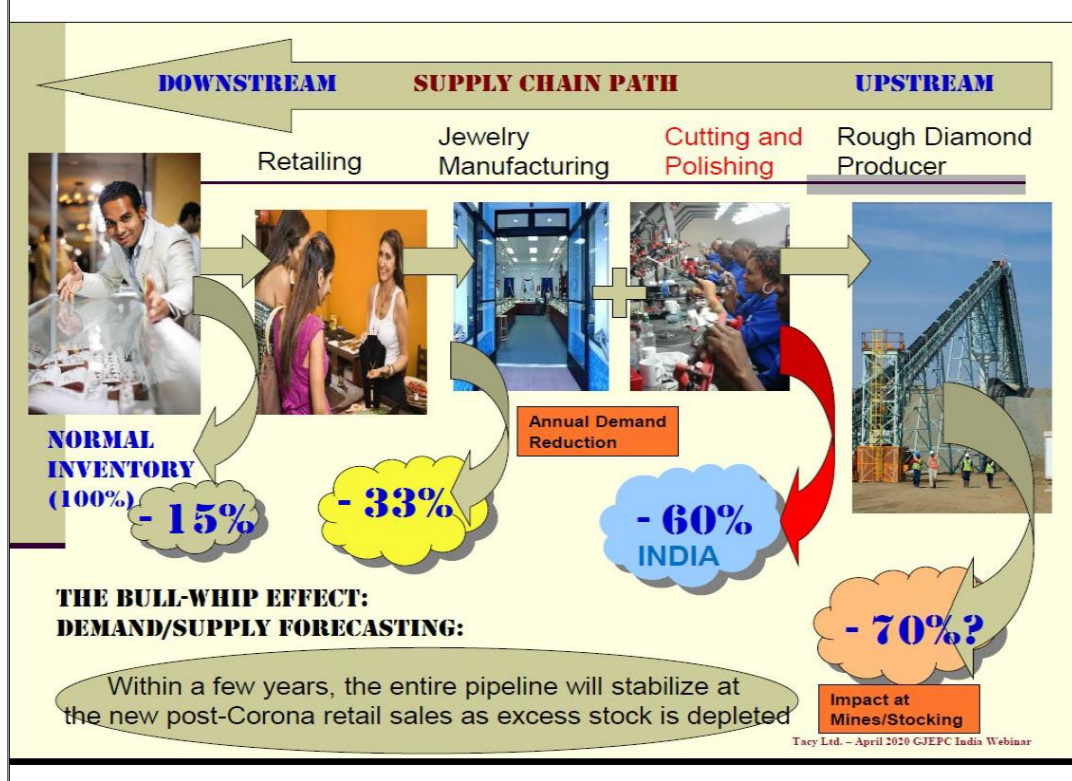
જો 2020 ના અંત સુધીમાં હીરાના દાગીનાના રિટેલ વપરાશમાં ફક્ત 15% ઘટાડો થાય, તો મને લાગે છે કે આપણે પોતાને ખૂબ નસીબદાર માનવું જોઈએ. આ ઘટાડો વધુ હોવાની સંભાવના છે. આપણે વધુ ઘટાડા માટે પોતાને વધુ સારી રીતે તૈયાર રહેવાની જરૂર છે. સ્ટોક માર્કેટ કેશ અને નાદારીના પરિણામ સ્વરૂપ વૈશ્વિક સ્તરે કરોડો ડોલરનું " ધોવાણ ", પ્રચંડ બેકારી જેનો સામનો આપણે કોરોના પછીના સમય માં કરીશું, યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સમાં મંદી (જો depression ન હોય તો), કોરોના વાયરસના હુમલાના નવીકરણ વિશેની અનિશ્ચિતતા (શિયાળામાં તે ટોચ પર જઈ શકે), વૈશ્વિક જીડીપીમાં 10% અથવા કદાચ વધુ ઘટાડો, આવકનું સ્તર અને લગભગ બધા ગ્રાહકોની બચત માં ઘટાડો આવશે

ગ્રાહકોની વધુ નિકાલલાયક (disposable) આવક ઘટી અથવા અદૃશ્ય થઈ જશે.

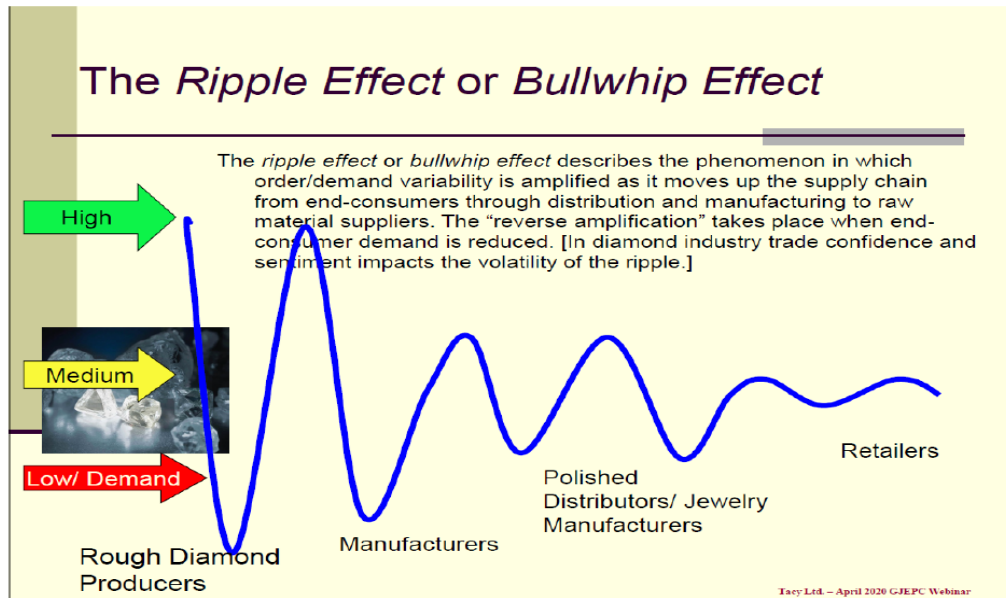
હવે અગાઉની કટોકટી ની સરખામણી એ પ્રવાહી તંગી (liquidity crises) અને આર્થિક અનિશ્ચિતતાઓ વૈશ્વિક સ્તરે વ્યાપક રહેશે.

રિટેલ વેપાર અને જ્વેલરી મેન્યુફેક્ચરીંગ સેક્ટરમાં ડી-સ્ટોકિંગના પરિણામે પોલિશ હીરાની માંગમાં ઘટાડો અને કટીંગ સેન્ટરોમાં ડિ- સ્ટોકિંગની અસર રફ ડાયમંડ માર્કેટ પર સૌથી વધુ તીવ્ર નકારાત્મક અસર કરશે. આપણે પહેલેથી જ રફની માંગમાં નોંધપાત્ર ઘટાડો, રફના ભાવમાં ઘટાડા માટે દબાણ, પ્રવાહિતાની અછત (lack of liquidity) અને સમસ્ત પાઇપલાઇન માં ઘટતા નફા નો (ખાસ કરીને ઉત્પાદકોના સ્તરે) સામનો કરી રહ્યા છીએ.

લકઝરી વસ્તુઓ ખરીદવા માટે ગ્રાહકો પાસે નાણાં બાકી નહીં હોય. ડાયમંડ જ્વેલરી પર અસર થશે. "Ripple Effect" (અર્થશાસ્ત્રીઓ પણ આને "bullwhip effect" તરીકે પણ ઓળખે છે) કેવી રીતે કાર્ય કરે છે તે સમજાવતા પહેલાં, નીચેનું ગ્રાફિક ઉદાહરણ જુઓ :



Ripple જોવાની બીજી રીત નીચેના ચિત્રમાં બતાવવામાં આવી છે. રિટેલ સ્તર પર એક નાનો ફેરફાર (અસ્થિરતા) કટીંગ કેન્દ્રો અને રફ ડાયમંડ ઉત્પાદનના લેવલ માં નીચેના ચિત્રમાં દર્શાવ્યા મુજબ પ્રચંડ તરંગ ની જેમ ફેરફાર લાવી શકે છે :



Ripple કેવી રીતે કામ કરે છે

Ripple બંને રીતે કામ કરે છે - વધતા અને ઘટતા માર્કેટો માં. તે તથ્યો પર આધારિત છે કે અમુક સંજોગોમાં હીરાના રિટેલ વેચાણમાં કેટલાક ટકાવારી પોઇન્ટનો વધારો થાય છે, ચાલો કહીએ કે 5%, ઉદ્યોગના રફ ડાયમંડના સંલગ્ન વધારાને લગભગ 15-20% જેટલો ઉછાળો આપે છે. વિપરીત પણ સાચું હોઈ શકે છે, જેમ કે આપણે 2001 માં જોયું છે: રિટેલ વેચાણમાં થોડો ઘટાડો નકારાત્મક ભાવનાઓ સાથે ના જોડાણમાં, રફ અને કર્ટીંગ સેન્ટર પોલિશ્સ હીરાના વેચાણની માંગમાં નોંધપાત્ર ઘટાડો થઈ શકે છે. આ ઘટનાને 'Ripple Effect' અને 'Reverse Ripple Effect' તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

આ ઘટના પોતાને કેવી રીતે વ્યક્ત કરે છે ? જો હીરાને ભૂતપૂર્વ ડીટીસી લેવલ થી ગ્રાહક સુધી પહોંચવા માટે સરેરાશ 22-26 મહિનાનો સમય લાગે છે, તો આનો અર્થ એ કે કુલ સામાન્ય પાઇપલાઇન સ્ટોક લેવલ \$ 36- \$ 43 અબજ છે (રફ અને પોલિશ્સ, હોલસેલ કિંમત માં દર્શાવવામાં આવે છે). આ આંકડો મહત્વપૂર્ણ છે અને એનો અર્થ એ કે રિટેલ સ્તર પર ઇન્વેન્ટરી ટર્ન (inventory turn) કરવામાં લગભગ એક વર્ષનો સમય લાગે છે (કેટલીક જગ્યાએ તે થોડો ઓછો હોય છે).

જો હીરાના દાગીનાની ગ્રાહકોની ખરીદી ઘટશે, જેની અમને ૨૦૨૦ માં અપેક્ષા છે કે એમ થશે, તો રિટેલરની ફરી સ્ટોક કરવાની જરૂરિયાત તે મુજબ જ ઘટે છે. વેપારની ભાવનાને આધારે, તે સ્ટોકના નીચા લેવલ પણ સંતુષ્ટ રહેશે. આમ, રિટેલ વેચાણમાં થોડો ઘટાડો ફરી ભરપાઈના (reorder) લેવલ ઘણા વધુ ઘટાડાને પ્રેરશે. આ ઘટાડો હીરા પાઇપલાઇનના દરેક સ્તરે પુનરાવર્તિત (repeat) થશે. આ સમજાવે છે કે હીરાના દાગીનાના રિટેલ બજારમાં પણ, બે-ત્રણ ટકાના ઘટાડા સાથે, નકારાત્મક વેપારના ભાવ સાથે, કર્ટીંગ સેન્ટર વેચાણમાં 20-30% ઘટાડો થઈ શકે છે. આ Ripple Effect છે. એક કાલ્પનિક ઉદાહરણ લો (નીચેનું કોષ્ટક જુઓ): એક રિટેલર, જેનો સ્ટોક વર્ષમાં એકવાર ફેરવાય છે, તેમાં 100,000 યુએસ ડોલરના હીરાનો ઓપનિંગ સ્ટોક છે. તેનું વેચાણ પણ \$ 100,000 જેટલું હતું. પછીના વર્ષે, તે યુએસ \$ 120,000 નું વેચાણ કરે છે, એટલે કે પાછલા વર્ષે 20% નો વધારો. ભવિષ્ય વિશે આશાવાદી હોવાને કારણે, તે વર્ષના અંતે 120,000 યુએસ ડોલરનો સ્ટોક રાખવા માંગે છે. પરિણામે, તે વર્ષે તેની હીરાની ખરીદી 40% જેટલી વધી, યુએસ \$100,000 થી યુએસ \$ 140,000 સુધી પહોંચી.

હવે ચાલો એક અલગ દૃશ્ય જોઈએ જેમાં બજારમાં ઘટાડો આવે છે. ત્રીજા વર્ષે, રિટેલરનું વેચાણ 10% ઘટીને યુએસ \$ 108,000 પર પહોંચી ગયું. અર્થતંત્ર પ્રત્યેના હવેના નિરાશાવાદી દૃષ્ટિકોણને લીધે, તેને લાગે છે કે તેમનો સ્ટોક સ્તર તેના વેચાણના જથ્થા સાથે વ્યવસ્થિત થવો જોઈએ. આવા વર્ષમાં, તેના જથ્થાબંધ સપ્લાયર પાસેથી રિટેલરની ડાયમંડ ખરીદી આકસ્મિક રીતે 10% કરતા વધારે (આ કાલ્પનિક દૃષ્ટિએ 31% જેટલી) ઘટશે. રિટેલ ક્ષેત્રમાં જે વધ ઘટ થાય છે તેની અસર પાઇપલાઇનના દરેક તબક્કે વધુ ઓછા અંશે જોવા મળે છે અને આ કર્ટીંગ કેન્દ્રોમાં સીધા રફ ડાયમંડના વેચાણમાં વધઘટનું કારણ બને છે.

HYPOTHETICAL DIAMOND RETAILER'S SALES AND INVENTORY MOVEMENTS								
Year	Opening Stock & Purchases (US\$'000)		Purchase Change (%)	Sales (US\$'000)	Sales Change (US\$'000)	Closing Stock (US\$'000)	Sales Change (%)	Sales/Stock Ratio
1	100	100		100		100		1.0
2	100	140	+40	120	+20	120	+20	1.0
3	120	96	-31	108	-10	108	-10	1.0
4	108	122	+27	115	+6	115	+6	1.0

આ સમયે ઉદ્યોગ જે સમસ્યાઓનો સામનો કરી રહ્યો છે તેમાંથી એક, કોરોના રોગચાળાને કારણે અચાનક આવેલ આર્થિક સંકટ અને તેની તીવ્રતા છે જે પરિસ્થિતિ ને ખરાબ કરતા પરિબળો છે. સમસ્ત સપ્લાય ચેઇન અટકી છે. હીરા ખાણમાંથી સોર્ટિંગ સેન્ટર્સ અને ત્યાંથી સેલ્સ ઓફિસમાં જઈ શકતા નથી. અડધી દુનિયા લોક-ડાઉનમાં છે. પાઇપલાઇનના દરેક સ્તરે ધંધો સ્થગિત છે. આપણે મોટે ભાગે ઉદ્યોગની "ફ્રન્ટ લાઇન" સાથે સંબંધિત છીએ: જે રિટેલર્સ છે.

યુરોપ અને યુ.એસ. માં પહેલેથી જ ક્રેડિટ લાઇનો ઘટાડવામાં આવી હોવાના અહેવાલો છે - જ્યારે કોઈ રિટેલર વેચાણ કરતું નથી ત્યારે તેની પાસે ફરીથી સ્ટોક કરવા માટે ભંડોળ નહીં હોય, આથી તે આમ નહીં કરે. તેની પાસે ઓફર કરવા માટે ઓછો માલ હશે - એ કારણે તે માલ ઓછો વેચી શકશે. નબળું વર્ષ રિટેલરનો આત્મવિશ્વાસ ઓછો કરશે. જે પણ થાય, નકારાત્મક વલણ જોતાં, તે આવતા વર્ષ અથવા આગળના વર્ષોમાં નોંધપાત્ર રીતે નીચા લેવલે માલ લેશે.

ઉપરોક્ત ઉદાહરણ ને "Ripple Effect" કહેવાય. જેમ વિમાન પરિચારિકા (જ્યારે આપણને ઉડવાની મંજૂરી આપવામાં આવે છે) આપણા સીટ બેલ્ટને બાંધવા અને સુરક્ષિત બેસવા જણાવે છે તેમ પ્રારંભિક તબક્કે અમે ફક્ત એટલું કહી શકીએ છીએ કે આવનાર અનિશ્ચિત સમયમાં આપણે સાવધ રહેવું જોઈશે.