

त्योहारी खर्च

# सावधानी से करें क्रेडिट कार्ड के जरिये खरीदारी

हिमाली पटेल

ऐक्सिस सिक्योरिटीज क्रेडिट कार्ड्स एंड डिजिटल पेमेंट्स बिजनेस मानिटर की रिपोर्ट के अनुसार, डेबिट कार्ड के मुकाबले क्रेडिट कार्ड के इस्तेमाल में काफी बदलाव आया है। अगस्त 2024 में क्रेडिट कार्ड से खर्च डेबिट कार्ड से खर्च के मुकाबले 3.9 गुना अधिक हुआ, जबकि अगस्त 2023 यह आंकड़ा 2.8 गुना रहा था।

कई लोगों के लिए क्रेडिट कार्ड पसंदीदा भुगतान विकल्प बन गया है मगर इसने अधिक ऋण बोझ की चिंता भी बढ़ा दी है, खासकर त्योहारी सीजन के दौरान। कई बैंक ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म के साथ साझेदारी कर रहे हैं और ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए क्रेडिट कार्ड से खरीदारी पर छूट और आसान मासिक किस्त (ईएमआई) जैसे विकल्पों की पेशकश कर रहे हैं। ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म भी बेहतर सौदों की पेशकश कर रहे हैं। ऐसे में इससे ग्राहक जरूरत से ज्यादा खर्च करने के लिए प्रेरित हो सकते हैं।

हालांकि यह सभी के लिए फायदेमंद लगता है। भारतीय प्रतिभूति एवं विनियम बोर्ड (सेबी) में पंजीकृत निवेश सलाहकार और सहजमनी डॉट कॉम के संस्थापक अभिषेक कुमार ने कहा, 'इससे खरीदारों को कम लागत पर सौदे मिलते हैं। दूसरी ओर ई-कॉमर्स कंपनियों को अपनी बिक्री बढ़ाने में मदद मिलती है। इससे क्रेडिट कार्ड कंपनियों को भी फायदा होता है क्योंकि ग्राहक अपनी उधारी को अधिक ब्याज दर के साथ ईएमआई में बदल लेते हैं।'

मगर विशेषज्ञ अत्यधिक ऋण के प्रति सचेत करते हैं। बैंकबाजार के मुख्य कार्याधिकारी आदिल शेद्री ने कहा, 'क्रेडिट कार्ड से उधारी पर अधिक ब्याज लागत के साथ-साथ नियमों में भी काफी सख्ती होती है।



**क्रेडिट कार्ड से उधारी पर अधिक ब्याज लागत के साथ-साथ नियमों में भी काफी सख्ती होती है। अगर आप समय पर अदायगी नहीं करते हैं तो आपकी लागत काफी बढ़ जाएगी।**

आदिल शेद्री, मुख्य कार्याधिकारी, बैंकबाजार

अगर आप समय पर अदायगी नहीं करते हैं तो आपकी लागत काफी बढ़ जाएगी। ऐसे में आप जल्द ही ऋण के जाल में फंस सकते हैं।

## क्रेडिट कार्ड से नकदी निकालने से बचें

एटीएम के जरिये क्रेडिट कार्ड से नकदी निकालने पर काफी शुल्क लगता है। शेद्री ने कहा, 'क्रेडिट कार्ड से नकदी निकालने पर लेनदेन शुल्क तुरंत लागू होता है, जो निकाली गई रकम का एक तय फीसदी होता है।'

मनीफ्रंट के सह-संस्थापक और सीईओ मोहित गंग ने कहा, 'ऐसा कभी न करें क्योंकि इसमें ब्याज दैनिक आधार पर लिया जाता है।' इस प्रकार एटीएम के जरिये क्रेडिट कार्ड से रकम निकालने पर सालाना ब्याज दर 24 से 46 फीसदी तक हो सकती है।

## चक्रवृद्धि ब्याज का जाल

क्रेडिट कार्ड बिल आम तौर पर दो भुगतान विकल्प प्रदान करते हैं: कुल देय रकम और न्यूनतम देय रकम। न्यूनतम देय रकम कुल बकाये का करीब 5 फीसदी होती है। न्यूनतम भुगतान करना सुविधाजनक लग सकता है, मगर इससे आपका कर्ज बढ़ तेजी से बढ़ सकता है।

शेद्री ने कहा, 'बची हुई रकम पर 2 से 4 फीसदी मासिक ब्याज लगता है।' देरी से भुगतान करने पर जुर्माना लगता है, जो गंग के अनुसार 30 फीसदी तक हो सकता है। ब्याज और जुर्माने दोनों पर 18 फीसदी जीएसटी जुड़ने से आपका बोझ काफी बढ़ जाता है।

अगर आप इन परेशानियों से बचना चाहते हैं तो ब्याजमुक्त अवधि के भीतर पूरी रकम का भुगतान कर दें। गंग ने कहा कि

न्यूनतम रकम का भुगतान न करने पर भी डिफॉल्ट समझा जाएगा जो आपके क्रेडिट स्कोर को खराब कर सकता है।

## त्योहारों पर अधिक खर्च करने से बचें

त्योहारी मौसम में अक्सर लोग अधिक खरीदारी करने के लिए उत्साहित दिखते हैं। खास तौर पर दीवाली बोनस मिलने के बाद लोग तत्काल कुछ न कुछ खरीदना चाहते हैं। गंग ने कहा, 'पूरी रकम खरीदारी पर खर्च करने के बजाय उसका एक हिस्सा बचत या निवेश में लगाएं।'

कुमार जरूरी खरीदारी की सूची बनाने और उस पर टिके रहने का सुझाव देते हैं, जबकि गंग सबसे बढ़िया सौदा पाने के लिए अलग-अलग प्लेटफॉर्म पर कीमतों की तुलना करने की सलाह देते हैं। क्रेडिट कार्ड कई तरह के फायदे और रिवाइंड देते हैं। शेद्री ने कहा, 'इलेक्ट्रॉनिक उत्पाद बनाने वाली बड़ी कंपनियों का आम तौर पर कार्ड कंपनियों के साथ गठजोड़ होता है। खरीदारी से पहले यह देखना जरूरी है कि किस कार्ड पर सबसे अधिक छूट और कैशबैक मिल रहा है।'

## क्रेडिट कार्ड ऋण का प्रबंधन

कुमार का सुझाव है कि क्रेडिट कार्ड की ईएमआई आपकी कर पश्चात आय की 30 फीसदी से अधिक नहीं होनी चाहिए। उनका कहना है कि मौजूदा ऋण बोझ को कम करने के लिए अधिक ब्याज वाले क्रेडिट कार्ड की शेष बकाया का तत्काल भुगतान करें। अगर ऐसा संभव नहीं है तो आपको अपने विवेकाधीन खर्च में कटौती करनी चाहिए। इसके अलावा आप पर्सनल लोन या ओवरड्राफ्ट सुविधा के जरिये क्रेडिट कार्ड के बकाये का भुगतान करने पर विचार कर सकते हैं। इन दोनों विकल्पों में आम तौर पर ब्याज दर क्रेडिट कार्ड की उधारी के मुकाबले कम होती है।

# त्योहारी सत्र में 20 प्रतिशत बढ़ी भर्तियां

पीरजादा अबरार

चालू त्योहारी सत्र में लॉजिस्टिक और परिचालन, ई-कॉमर्स तथा आतिथ्य क्षेत्र में नौकरियों की संख्या में सालाना आधार पर 20 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। पेशेवर नेटवर्किंग मंच अपना डॉट कॉम ने कहा कि

इस दौरान कुल 2.16 लाख अवसर दर्ज हुए हैं। इस साल का त्योहारी सत्र विशेष रूप से उन व्यवसायों के लिए महत्वपूर्ण रहा, जो उपभोक्ता दुसरी ओर खुदरा और ई-कॉमर्स में 30 प्रतिशत की वृद्धि हुई, जबकि रेस्तरां और आतिथ्य क्षेत्र में 25 प्रतिशत की वृद्धि हुई। रैपिडो,

के विस्तार ने भी भर्तियों में योगदान दिया। इस दौरान लॉजिस्टिक और परिचालन क्षेत्र में अवसर सालाना आधार पर 70 प्रतिशत बढ़ गए। दूसरी ओर खुदरा और ई-कॉमर्स में 30 प्रतिशत की वृद्धि हुई, जबकि रेस्तरां और आतिथ्य क्षेत्र में 25 प्रतिशत की वृद्धि हुई। रैपिडो,

डेलिह्वरी, ईकार्ट और शिपरॉक जैसी कंपनियों ने विभिन्न पदों के लिए 30,000 से अधिक रिक्तियां दर्ज की हैं। अपना डॉट कॉम के संस्थापक और मुख्य कार्यपालक अधिकारी (सीईओ) निर्मित पारिख ने कहा कि यह साल हमारे अलावा भागीदारों के लिए बहुत ही खास है, जिन्हें उपभोक्ता मांग में 20-25 प्रतिशत वृद्धि की उम्मीद की है।

# ई-कॉमर्स को ग्रामीण बाजार से दम

पृष्ठ 1 का शेष

इस त्योहारी सीजन के दौरान फ्लिपकार्ट ने देश के 9 शहरों में 11 नए फुलफिलमेंट सेंटर शुरू किए हैं। इससे 40 से अधिक क्षेत्रों में 1,00,000 से अधिक रोजगार के अवसर पैदा हुए हैं। इन फुलफिलमेंट सेंटर से न केवल परिचालन दक्षता को बेहतर करने में बल्कि स्थानीय समुदायों की आर्थिक स्थिति को बेहतर भी मदद मिलती है। इससे परिवहन, पैकेजिंग और रिटेल जैसे तमाम क्षेत्रों को बढ़ावा मिलता है। गोस्त्रिकी के मालिक और फ्लिपकार्ट से जुड़े विक्रेता कृष्ण दायमा ने कहा, 'द बिग विलियन डेज कार्यक्रम ने देश भर में ग्राहकों की संख्या बढ़ाने में जबरदस्त भूमिका निभाई है। इससे मेरे कारोबार को काफी बढ़ावा मिला है।'

क्लोसिया एम्याथर नामक परिधान फर्म के मालिक विशाल सिसोदिया ने कहा कि द बिग विलियन डेज में भाग लेने से उन्हें देश भर के ग्राहकों से जुड़ने में मदद मिली जिससे बिक्री में 10 गुना वृद्धि हुई है। प्रमुख ई-कॉमर्स कंपनी एमेज़ॉन का सालाना सेल कार्यक्रम एमेज़ॉन ग्रेट इंडियन फेस्टिवल 27 सितंबर को शुरू हुआ था। करीब एक महीने तक चलने वाले इस कार्यक्रम के शुरुआती दिनों में छोटे एवं मझोले शहरों से काफी मांग दिखाई थी। जिन उत्पाद श्रेणियों में ग्राहकों की अधिक दिलचस्पी दिखाई उनमें अप्लायंसेज, फैशन एवं ब्यूटी, स्मार्टफोन और लोकप्रिय ब्रांडों के फर्नीचर शामिल हैं। इसके लिए ग्राहकों को आसान ऋण एवं तमाम सुविधाओं की पेशकश की गई है। एमेज़ॉन ने 'नो कॉस्ट ईएमआई' के तहत लेनदेन में 40 फीसदी से अधिक की वृद्धि दर्ज की है। इसके तहत आम तौर पर मोबाइल, वॉशिंग मशीन, टीवी, रेफ्रिजरेटर, एसी, वीडियो गेम्स आदि की खरीदारी की गई। इतना ही नहीं 75 फीसदी से अधिक स्मार्टफोन की बिक्री छोटे एवं मझोले शहरों से हुई जबकि करीब 70 फीसदी प्रीमियम स्मार्टफोन (30,000 रुपये से अधिक कीमत) की खरीदारी भी इन्हीं ग्राहकों ने



की। टेलीविजन के कुल ऑर्डर में इन इलाकों के ग्राहकों का योगदान करीब 80 फीसदी रहा और 50 फीसदी ग्राहकों ने ईएमआई के जरिये भुगतान का विकल्प चुना।

एमेज़ॉन ने अपने डिलिवरी इन्फ्रास्ट्रक्चर और तकनीक को बेहतर किया है ताकि सुरक्षित और तेज डिलिवरी की जा सके। इससे कंपनी को देश के दूर-दराज के इलाकों तक पहुंचने में मदद मिली है। कंपनी ने कहा है कि करीब 2,000 एमेज़ॉन के स्वामित्व वाले और साझेदारी वाले डिलिवरी केंद्रों से कई दूरदराज के इलाकों तक उसकी सीधी पहुंच है। कंपनी ने कहा, 'समय पर और भरोसेमंद तरीके से 100 फीसदी डिलिवरी योग्य पिनकोड वाले इलाकों में सामान पहुंचाने की हमारी क्षमता हमें दूसरों से अलग बनाती है।' उदाहरण के लिए एमेज़ॉन ने कहा कि वह उत्तराखंड के दूर-दराज के पहाड़ी गांवों तक डिलिवरी करने में भी समर्थ है। ऊपरी हिमालय में समुद्र तल से 4,500 फीट ऊपर स्थित गजोली में महर्षि आश्रम को दूरदराज होने के कारण दैनिक इस्तेमाल के लिए आवश्यक वस्तुएं हासिल करने में भी चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। एमेज़ॉन ने कहा कि वह वहां तक डिलिवरी करने वाला पहला और एकमात्र ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म है।

अंडमान एवं निकोबार द्वीप समूह के लोगों को दैनिक उपभोग की वस्तुओं की लगातार कमी जैसी समस्याओं से जूझना पड़ता है। वहां के लोग आम तौर पर स्थानीय बाजारों से खरीदारी पर

निर्भर रहते हैं, जहां कीमतों में काफी उतार-चढ़ाव हो सकता है। मगर जुलाई 2015 में एमेज़ॉन ने पोर्ट ब्लेयर में साझेदारी के जरिये एक डिलिवरी केंद्र स्थापित करते हुए कैश ऑन डिलिवरी सेवाओं की शुरुआत की थी।

कंपनी ने कहा, 'आज उस साझेदारी के जरिये पोर्ट ब्लेयर और हैवलॉक द्वीप को कवर किया जाता है जो लोकप्रिय पर्यटन स्थल है। शुरू में रोजाना कुछ ही डिलिवरी के साथ इसकी शुरुआत की गई थी, मगर अब हैवलॉक द्वीप में पर्यटकों की आवाजाही के कारण रोजाना हजारों डिलिवरी हो रही है।'

एमेज़ॉन ने कहा कि उसने लेह में एक डिलिवरी केंद्र भी स्थापित किया है। डिजिटल मैप पर दिखाई न देने वाली पथरीली सड़कों पर चलने के लिए एमेज़ॉन के डिलिवरी पार्टनर कुशल मोटरसाइकिल चालकों पर निर्भर करते हैं। उन्हें स्थानीय इलाकों और सड़कों की अच्छी समझ होती है। इस साल त्योहारी मांग को पूरा करने के लिए एमेज़ॉन इंडिया ने अपने मौजूदा अरिखल भारतीय परिचालन नेटवर्क में तीन नए फुलफिलमेंट सेंटर जोड़े हैं। इनमें 19 राज्यों में 4.3 करोड़ घन फुट से अधिक भंडारण जगह और साईट सेंटर शामिल हैं। इसके अलावा एमेज़ॉन हवाई सेवा और भारतीय रेलवे एवं डाक विभाग के साथ साझेदारी भी है।

छोटे शहरों एवं कस्बों के ग्राहकों ने ई-कॉमर्स फर्म मीशो के त्योहारी सेल आयोजन को भी काफी बढ़ावा दिया है। हाल में उसने 10 दिनों तक चलने वाली 'मीशो मेगा ब्लॉकबस्टर सेल 2024' का आयोजन किया था। इस दौरान उसके प्लेटफॉर्म पर बिक्री में पिछले साल के मुकाबले 40 फीसदी से अधिक की वृद्धि दर्ज की गई। इसमें पश्चिम बंगाल के रानाघाट और उत्तर प्रदेश के भदोही जैसे छोटे शहरों के खरीदार सबसे आगे रहे। मीशो ने कहा कि 27 सितंबर से 6 अक्टूबर के बीच सेल आयोजन के दौरान उसके प्लेटफॉर्म पर 145 करोड़ ग्राहक आए। इसमें से करीब 45 फीसदी खरीदार छोटे शहरों एवं कस्बों के थे।

**J.K. Cement Ltd.**

CIN No. : L17229UP1994PLC017199

Registered Office : Kamla Tower, Kanpur-208 001 (U.P.)

Ph. : +91 512 2371478 to 81 ; Fax : +91 512 2399854/ 2332665

website: www.jkcement.com e-mail: shambhu.singh@jkcement.com

**EXTRACT OF CONSOLIDATED AND STANDALONE UNAUDITED FINANCIAL RESULTS FOR THE QUARTER AND HALF YEAR ENDED 30TH SEPTEMBER, 2024**

		(₹ in Crores)			
Sl. No.	Particulars	CONSOLIDATED			
		Three Months Ended 30.09.2024 (Unaudited)	Three Months Ended 30.09.2023 (Unaudited)	Half Year Ended 30.09.2024 (Unaudited)	Year Ended 31.03.2024 (Audited)
1.	Total Income from Operations	2,597.90	2,782.10	5,450.21	11,701.06
2.	Net Profit before Interest, depreciation, exceptional items and tax	285.12	462.83	775.72	2,058.55
3.	Net Profit for the period before share (Loss) in associates and tax (before Exceptional and Extraordinary items)	52.65	240.54	325.82	1,179.11
4.	Net Profit for the period before Tax (after Exceptional and/ or Extraordinary items)	155.00	240.54	428.17	1,173.61
5.	Net Profit for the period after Tax (after Exceptional and/ or Extraordinary items)	136.15	175.73	320.97	789.93
6.	Total Comprehensive Income for the period [Comprising Profit/(Loss) for the period (after tax) and Other Comprehensive Income (after tax)]	138.35	185.20	323.64	797.94
7.	Paid-up Equity Share Capital (Face Value of ₹ 10/- Per Share)	77.27	77.27	77.27	77.27
8.	Reserves (excluding Revaluation Reserve)	4,656.67	3,986.73	4,656.67	4,487.57
9.	Security Premium Account	756.80	756.80	756.80	756.80
10.	Net Worth	5,490.74	4,820.80	5,490.74	5,321.64
11.	Paid up Debt Capital/Outstanding Debt	4,530.26	4,376.40	4,530.26	4,457.52
12.	Outstanding Redeemable Preference Shares	NA	NA	NA	NA
13.	Debt Equity Ratio	1.02	1.05	1.02	0.98
14.	Basic and Diluted Earnings Per Share (of ₹ 10/- each) (Not Annualized except Period / Year ended )	16.28	22.69	40.27	102.35
15.	Capital Redemption Reserve	NA	NA	NA	NA
16.	Debenture Redemption Reserve	7.50	20.57	7.50	7.50
17.	Debt Service Coverage Ratio	1.91	2.37	1.98	2.10
18.	Interest Service Coverage Ratio	2.65	4.43	3.71	4.95

Notes:  
1. The above is an extract of the detailed format of unaudited quarterly Financial Results filed with the Stock Exchange under Regulation 52 of the Listing Regulations. The full format of the quarter and half year ended consolidated and standalone financial results are available on the Stock Exchange websites: www.nseindia.com, www.bseindia.com and on the Company's website www.jkcement.com.

2. Key Standalone Financial Information:

		STANDLAONE			
Sl. No.	Particulars	Three Months Ended 30.09.2024 (Unaudited)	Three Months Ended 30.09.2023 (Unaudited)	Half Year Ended 30.09.2024 (Unaudited)	Year Ended 31.03.2024 (Audited)
		1.	Total Income from Operations	2,428.47	2,598.47
2.	Net Profit before Interest, depreciation, exceptional items and tax	275.10	445.26	759.13	2,006.40
3.	Net Profit for the period (before Tax, Exceptional and/ or Extraordinary items)	63.65	245.70	355.42	1,217.88
4.	Net Profit for the period before Tax (after Exceptional and/ or Extraordinary items)	63.65	245.70	355.42	1,212.38
5.	Net Profit for the period after Tax (after Exceptional and/ or Extraordinary items)	45.20	178.93	247.88	830.64
6.	Total Comprehensive Income for the period (after tax) and Other Comprehensive Income (after tax)]	44.94	179.75	247.36	829.60
7.	Paid-up Equity Share Capital (Face Value of ₹ 10/- Per Share)	77.27	77.27	77.27	77.27
8.	Reserves (excluding Revaluation Reserve)	4,612.14	3,996.59	4,612.14	4,519.32
9.	Security Premium Account	756.80	756.80	756.80	756.80
10.	Net Worth	5,446.21	4,830.66	5,446.21	5,353.39
11.	Paid up Debt Capital/Outstanding Debt	4,530.26	4,376.40	4,530.26	4,457.52
12.	Outstanding Redeemable Preference Shares	NA	NA	NA	NA
13.	Debt Equity Ratio	1.02	1.04	1.02	0.97
14.	Basic and Diluted Earnings Per Share (of ₹ 10/- each) (Not Annualized except Period / Year ended )	5.85	23.16	32.08	107.50
15.	Capital Redemption Reserve	NA	NA	NA	NA
16.	Debenture Redemption Reserve	7.50	20.57	7.50	7.50
17.	Debt Service Coverage Ratio	1.87	2.29	1.96	2.07
18.	Interest Service Coverage Ratio	2.61	4.38	3.71	4.95

3. These financial results have been prepared in accordance with Indian Accounting Standards (Ind-AS) as prescribed under section 133 of Companies Act 2013 read with Rule 3 of the Companies (Indian Accounting Standards) Rules 2015 and relevant amendment thereafter. The said financial results of the Parent Company and its subsidiaries together referred as the "Group" have been prepared in accordance with Ind AS 110 - Consolidated financial statements.

For and on behalf of the Board of Directors

Place : Dubai - United Arab Emirates  
Date : 26 October, 2024

**Dr. Raghavpat Singhania**  
Managing Director  
DIN: 02426556



For Kind Attention of Shareholders : As a part of Green Initiative of the Government, all the Shareholders are requested to get their email addresses registered with the Company for receiving Annual Report, etc. on email.

## Companies, Insight Out

Companies, **Monday to Saturday**

To book your copy, sms **reachbs** to **57575** or email **order@bsmail.in**

