

दिवाळी: भारताच्या उपभोग अर्थव्यवस्थेचा मशालधारक

क्रेसेन्ट एमएफडी (Crescent MFD) द्वारे

दिवाळी, दिव्यांचा सण, हे भारतातील सर्वात महत्वाचे वार्षिक आर्थिक पर्व म्हणून सिद्ध झाले आहे. हे ग्राहकांच्या आत्मविश्वासाचे एक महत्वाचे सूचक आणि अनेक क्षेत्रांमध्ये मागणी वाढवणारे मुख्य चालक म्हणून काम करते. नूतनीकरण, भेटवस्तू देणे आणि बोनस वाटप करण्याच्या सांस्कृतिक गरजेमुळे, हा सण आर्थिक उत्तेजन प्रदान करतो, ज्यामुळे विशेषतः महामारीनंतरच्या (post-pandemic) पुनर्प्राप्तीच्या टप्प्यात भारताच्या विकासाचा मार्ग प्रकाशित होतो.

पाच वर्षांतील उपभोग नमुना: लवचिक वाढ

कन्फेडरेशन ऑफ ऑल इंडिया ट्रेडर्स (CAIT) च्या आकडेवारीनुसार, सणासुदीच्या काळात (ज्यात नवरात्री, दसरा आणि दिवाळी समाविष्ट आहे) झालेल्या व्यापाराचे मूल्य गेल्या पाच वर्षांत (२०२१-२०२५) ग्राहकांच्या खर्चात मोठी, सातत्यपूर्ण वाढ दर्शवते.

वर्ष एकूण अंदाजित सणासुदीचा व्यापार (वस्तू व सेवा) मागील वर्षाच्या तुलनेत वाढ (अंदाजे) महत्वाचा आर्थिक संदर्भ

- २०२१ ₹ १.२५ लाख कोटी लागू नाही पोस्ट-कोविड-१९ पुनर्प्राप्ती; बाजार सावधपणे पुन्हा उघडला.
- २०२२ ₹ १.५० लाख कोटी ~२०.०% आत्मविश्वासाने समृद्धीकडे परत; सोने आणि वाहनांची उच्च विक्री.
- २०२३ ₹ ३.७५ लाख कोटी ~१५०.०% प्रचंड, दडपलेली मागणी (pent-up demand) बाहेर पडली; खर्चात मोठी वाढ.
- २०२४ ₹ ४.२५ लाख कोटी ~१३.३% सतत वाढ; ग्रामीण आणि शहरी मागणीत स्थिरीकरण.
- २०२५ ₹ ६.०५ लाख कोटी ~४२.४% विक्रमी उच्चांक; 'व्होकल फॉर लोकल' (Vocal for Local) आणि जीएसटी दर तर्कसंगतीकरणामुळे चालना.

नोंद: २०२५ मधील {₹ ६.०५ लाख कोटी} या आकडेवारीमध्ये वस्तूंची {₹ ५.४० लाख कोटी} आणि सेवांची {₹ ६५,००० कोटी} विक्री समाविष्ट आहे, जी सेवा अर्थव्यवस्थेचे (services economy) वाढते महत्त्व दर्शवते.

क्षेत्रीय परिणाम आणि प्रमुख आकडेवारी (२०२५ डेटा)

नवीन आकडेवारी दर्शवते की हा विक्रमी उपभोग (consumption) कोणत्या क्षेत्रांमध्ये केंद्रित झाला आहे, ज्यात आवश्यक नसलेल्या वस्तूंवरील खर्च (discretionary spending) प्रबळ आहे आणि डिजिटल अवलंब (digital adoption) आणि प्रीमियमायझेशन (premiumization) चा स्पष्ट कल दिसून येतो.

१. फास्ट-मूव्हिंग कन्झ्युमर गुड्स (FMCG) आणि किराणा माल

- परिणाम: मिठाई, स्नॅक्स आणि रोजच्या घरगुती वस्तूंमुळे सणासुदीच्या खर्चाचा पाया (backbone) तयार होतो.
- आकडेवारी: एकूण सणासुदीच्या विक्रीत अंदाजे {१२%} चा सर्वात मोठा वाटा होता.
- कल: चांगल्या किंमतीतील स्थिरता आणि टियर २ आणि टियर ३ शहरांमध्ये किरकोळ विक्री नेटवर्कच्या सखोल प्रसारामुळे उपभोग वाढत आहे.

२. सोने, दागिने आणि मौल्यवान धातू

- परिणाम: धनत्रयोदशीच्या शुभ दिवसाने या गुंतवणूक-सह-उपभोग (investment-cum-consumption) श्रेणीवर मोठा प्रभाव पडतो.
- आकडेवारी: २०२५ मधील एकूण व्यापारात अंदाजे {१०%} योगदान; केवळ धनत्रयोदशीला अंदाजे {₹ २०,००० कोटी} किमतीचे सोने आणि {₹ २,५०० कोटी} किमतीची चांदी विकली गेली.
- कल: मौल्यवान धातूवरील उच्च ग्राहक आणि गुंतवणूकदारांचा आत्मविश्वास दर्शवणारी सतत मजबूत मागणी या क्षेत्राने पाहिली आहे.

३. इलेक्ट्रॉनिक्स आणि ग्राहक टिकाऊ वस्तू (Consumer Durables)

- परिणाम: हा क्षेत्र उपकरणे, मोबाइल फोन आणि गॅजेट्सच्या मोठ्या विक्रीसाठी दिवाळीवर खूप अवलंबून असतो, ज्याला अनेकदा आक्रमक जाहिराती आणि नो-कॉस्ट ईएमआय (No-Cost EMI) योजनांद्वारे चालना मिळते.
- आकडेवारी: इलेक्ट्रॉनिक्स आणि इलेक्ट्रिकल वस्तूंचे {८%} योगदान होते, तर ग्राहक टिकाऊ वस्तूंचे आणखी {७%} योगदान होते.
- कल: प्रीमियमायझेशनकडे एक महत्वपूर्ण बदल स्पष्ट आहे; उच्च श्रेणीतील स्मार्टफोन आणि मोठ्या स्क्रीनचे दूरचित्रवाणी संच (४३ इंच आणि त्याहून मोठे) विक्रीवर प्रभावी ठरले, अनेकदा प्रीमियम श्रेणींमध्ये मागील विक्रमांना ४५% ते ५०% ने मागे टाकले.

४. ऑटोमोबाइल क्षेत्र

- परिणाम: नवरात्री ते दिवाळी हा काळ नवीन मोठ्या खरेदीसाठी रणनीतिकदृष्ट्या महत्वाचा आहे.
- कल: या क्षेत्राने एक शक्तिशाली पुनरुज्जीवन अनुभवले, काही उत्पादकांनी २०२५ च्या हंगामात {१ लाखाहून अधिक} वाहनांची (इलेक्ट्रिक कार्ससह) विक्री नोंदवली, जी अनेक वर्षांतील सर्वात जलद वाढीच्या कालावधींपैकी एक ठरली.

५. सेवा आणि लॉजिस्टिक्स

- परिणाम: लॉजिस्टिक्स, पॅकेजिंग, प्रवास (travel) आणि हॉस्पिटॅलिटी (hospitality) सारख्या आधारभूत सेवांमध्ये (supporting services) गुणाकार परिणाम (multiplier effect) महत्त्वपूर्ण क्रियाकलाप निर्माण करतो.
- आकडेवारी: सेवा क्षेत्राने सणासुदीच्या अर्थव्यवस्थेत {₹ ६५,००० कोटी} चे मोठे योगदान दिले, ज्यामुळे लॉजिस्टिक्स आणि किरकोळ विक्री समर्थनामध्ये (retail support) अंदाजे {५० लाख तात्पुरत्या नोकऱ्या} निर्माण झाल्या.
- डिजिटल अवलंब: सणासुदीची वाढ डिजिटल पेमेंट्सह खोलवर समाकलित झाली आहे. युनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI) ने मागील महिन्याच्या तुलनेत सरासरी दैनिक व्यवहार मूल्यामध्ये १३% वाढ नोंदवत सातत्याने नवीन विक्रम स्थापित केले, ज्यामुळे ग्राहक अर्थव्यवस्थेचे औपचारिकरण (formalization) अधिक मजबूत झाले.

निष्कर्ष: 'व्होकल फॉर लोकल' आणि उपभोगाचे भविष्य

अलीकडील दिवाळीच्या तेजीने भारतीय अर्थव्यवस्थेतील दोन महत्त्वपूर्ण अंतर्निहित ट्रेंड (underlying trends) दर्शविले आहेत: देशांतर्गत ग्राहकांच्या मागणीची लवचिकता आणि 'व्होकल फॉर लोकल' चळवळीची वाढती ताकद. २०२५ मध्ये, अंदाजे {८७%} ग्राहकांनी भारतीय बनावटीच्या उत्पादनांना प्राधान्य दिले, ज्यामुळे देशांतर्गत उत्पादन विक्रीत मोठी वाढ झाली आणि ग्राहकांच्या पसंतीमध्ये संरचनात्मक बदल (structural shift) दिसून आला. मजबूत देशांतर्गत भावना, सरकारी धोरणात्मक समर्थन (जसे की जीएसटी दर कपात) आणि आक्रमक वित्तपुरवठा पर्यायांचे (aggressive financing options) हे संयोजन भारताला \$५ ट्रिलियन अर्थव्यवस्था बनवण्याच्या महत्वाकांक्षेत दिवाळीला आणखी मोठे प्रेरक बल (force) बनवत आहे.