◆ अक्टूबर, 2022 ◆ मूल्य: 35/-

दीपावली विशेषांक

वसुधैव कुटुम्बकम् की भावना से अनुप्राणित

अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका

प्रगति के दीप

उद्योग जगत के विभिन्न क्षेत्रों में विकास के नए कीर्तिमान रचने वाले दिग्गजों की गौरव यात्रा

बाएँ से - अमीषा वोरा, शशि किरण शेट्टी, संजीव बजाज, बुर्जिस गोदरेज, सुनील भारती मित्तल, अभय तिवारी एवं विनय टोंसे

Visit us at: **www.bluestarindia.com** or SMS **'WINDUS'** to **57575** or call us at **1800 209 1177** (toll free).

वसुधैव कुटुम्बकम् की भावना से अनुप्राणित

अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका

■ वर्ष-15 ■ अंक-03 अक्टूबर, 2022 ■ मूल्य- 35/-

संस्थापक सम्पादक : कृपाशंकर तिवारी
प्रधान सम्पादक : आलोक रंजन तिवारी
प्रबन्ध सम्पादक : शिवा तिवारी
दिल्ली - एनसीआर ब्यूरो : आशुतोष मिश्रा
लखनऊ ब्यूरो : हरिभजन शर्मा
विज्ञापन प्रबंधक - संजय सिंह
ग्राफिक डिजाइनर - अनमोल शुक्ल, अनिल मशालकर
फोटोग्राफर - हार्दिक रामगुड़े, राहुल पारकर

पत्राचार कार्यालय: 103, डी-विंग, रिद्धि सिद्धि कॉम्प्लेक्स, उन्नत नगर रोड नम्बर 2, ऑफ़ एसवी रोड, गोरेगाँव(पश्चिम), मुंबई - 400062.

एनसीआर ब्यूरो : 748, वास्टो महागुन मॉडर्न, सेक्टर - 78, नोएडा - 201 305. सम्पर्क : 9167615266

लखनऊ ब्यूरो : 101, श्रद्धा विहार कॉलोनी, चिन्हट, लखनऊ - 226 028. सम्पर्क : 9452222370 / 8318252532

कृपा प्रकाशन प्राइवेट लिमिटेड के लिए मुद्रक एवं प्रकाशक कृपाशंकर तिवारी द्वारा विनय ग्राफिक्स, युनिट नम्बर 13, रवि इंडस्ट्रियल प्रेमायसेस, महाकाली केव्स रोड, अन्धेरी (पूर्व), मुंबई - 400093 से मुद्रित एवं आर - 2/608, आरएनए प्लाजा, निकट आरएनए कॉर्पोरेट सेंटर, राम मंदिर रोड, गोरेगांव (प.), मुंबई - 400104 से प्रकाशित।

सम्पादक : आलोक रंजन तिवारी
पंजीकृत कार्यालय: आर - 2/608, आरएनए प्लाजा, निकट आरएनए कॉर्पोरेट सेंटर, राम मंदिर रोड, गोरेगांव (प.), मुंबई - 400104

दूरभाष: 022 -26771428 / 9967718221 / 7800611428
ई-मेल: kst@avmagazine.co.in
वेबसाइट : www.avmagazine.co.in

पत्रिका में प्रकाशित सभी रचनाओं से सम्पादक की सहमति आवश्यक नहीं है। पत्रिका में प्रदर्शित समस्त पद अवैतनिक हैं। पत्रिका से संबंधित किसी भी विवाद का न्यायिक क्षेत्र मुंबई होगा।

आन्तरिक

संपादकीय
समृद्धि की राह पर भारतीय अर्थव्यवस्था
पृष्ठ 03

फाइनेंस
व्यावसायिक उत्कृष्टता के प्रबल पक्षधर संजीव बजाज
पृष्ठ 26

स्टॉक मार्केट
मार्केट की नब्ज समझने वाली एक्सपर्ट
पृष्ठ 56

विशेष आलेख
धन-अन्न-जन से रोशन होती है दीपावली
पृष्ठ 64

06 कुशल व्यावसायिक रणनीतिकार बुर्जिस गोदरेज

विशेष आलेख

14 कर्मठता जिनकी पहचान है

34 लॉजिस्टिक्स सेक्टर के प्रणेता शशि किरण शेट्टी

42 इंश्योरेंस सेक्टर के माहिर खिलाड़ी अभय तिवारी

52 वोलैटिलिटी निवेशकों के लिए बड़ा मौका

समृद्धि की राह पर भारतीय अर्थव्यवस्था

आलोक रंजन तिवारी

भारतीय त्योहारों की सबसे बड़ी विशेषता यही है कि एक ओर यह पारस्परिकता के भाव को तो बढ़ाते ही हैं साथ ही ये गहरे तौर पर जीवन से जुड़े होते हैं। दीपावली से सुंदर इसका उदाहरण और क्या होगा। रोशनी का यह पर्व जहाँ प्रसन्नता का प्रतीक है वहीं यह लोक समृद्धि की धारणा से भी जुड़ा है। भारतीय परंपरा में व्यावसायिक बही-खाते का भी इस दिन निपटान किया जाता है। ऐसे में इस दीपावली को देखें तो जहाँ वैश्विक रूप से आर्थिक खुशहाली पर धुंधलका छाया है वहीं भारतीय अर्थव्यवस्था उत्साह और उम्मीद की रोशनी से जगमगा रहा है। कोविड महामारी के कारण आई भारी सुस्ती के बाद भी लगभग सभी आर्थिक क्षेत्र शानदार प्रदर्शन कर रहे हैं और एक बेहतर आर्थिक स्थिति में हैं।

कुछ वैश्विक उदाहरणों की चर्चा करें तो यूरोप की आर्थिक स्थिति अच्छी नहीं है। रूस-यूक्रेन युद्ध ने इस संकट को और गहरा कर दिया। ऊर्जा संकट से लेकर खाद्य मुद्रास्फीति से जूझ रही यूरोप की अर्थव्यवस्था लगातार खराब हो रही है और इसलिये ही तमाम आर्थिक सूचकांकों में यह प्रतिध्वनित भी हो रहा। खासकर ब्रिटेन की बात करें तो वहाँ की आर्थिक अस्थिरता ने तो राजनीतिक भूचाल ही ला दिया है। डॉलर की तुलना में पाउंड लगातार कमजोर हो रहा है। इसी प्रकार अमेरिका की अर्थव्यवस्था भी अपेक्षाकृत धीमी रफ्तार से चल रही है जिस कारण विशेषज्ञ आर्थिक मंदी तक की आशंका व्यक्त कर रहे हैं। वहीं अगर पड़ोसी देश की बात करें तो कोविड के बाद श्रीलंका आर्थिक रूप से दिवालिया हो गया। पाकिस्तान का खस्ताहाल तो किसी से छिपा नहीं है। किंतु इसी दौरान भारतीय अर्थव्यवस्था ने उत्साहजनक प्रदर्शन किया है।

अमेरिका की अर्थव्यवस्था भी अपेक्षाकृत धीमी रफ्तार से चल रही है जिस कारण विशेषज्ञ आर्थिक मंदी तक की आशंका व्यक्त कर रहे हैं। वहीं अगर पड़ोसी देश की बात करें तो कोविड के बाद श्रीलंका आर्थिक रूप से दिवालिया हो गया। पाकिस्तान का खस्ताहाल तो किसी से छिपा नहीं है। किंतु इसी दौरान भारतीय अर्थव्यवस्था ने उत्साहजनक प्रदर्शन किया है।

कुछ साल पहले तक भारतीय वैश्विक अर्थव्यवस्था की सूची में शुरुआती दस देशों में भी नहीं आता था और आज यह शीर्ष 5 बड़ी अर्थव्यवस्थाओं में शामिल हो गई है। इतना ही नहीं आने वाले एक दशक में इसके तीसरी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था बन जाने की बात कही जा रही है। यह कोई छोटी उपलब्धि नहीं है। खासकर तब जब इस विशाल जनसंख्या वाले देश में कोविड प्रबंधन में ढेर सारे संसाधन का निवेश हुआ। इसी प्रकार यद्यपि कुछ रेटिंग एजेंसी ने विकास दर के कम होने का अनुमान जरूर व्यक्त किया लेकिन यह भी विश्व के शीर्ष देशों की समृद्धि से अधिक ही है। इसके अलावा भारतीय अर्थव्यवस्था के संबंध में एक और बात जो गौर करने वाली है वो है स्टार्ट अप्स की स्थिति। दरअसल किसी भी अर्थव्यवस्था के मूल्यांकन का एक तरीका यह भी होता है वहाँ आर्थिक जोखिम लेने की प्रवृत्ति कितनी सघन है और उद्यमिता को लेकर कितना सकारात्मक परिवेश है। ऐसा इसलिये क्योंकि एक खराब आर्थिक वातावरण में जोखिम लेने की प्रवृत्ति नहीं देखी जाती और लोग सुरक्षित निवेश पर दाँव खेलते हैं। अब अगर भारत की स्थिति देखें तो यह स्टार्ट अप इकोसिस्टम में दुनिया भर में तीसरा स्थान रखता है। अर्थात् अर्थव्यवस्था इतनी आशावान है कि उद्यमी जोखिम लेने से हिचक नहीं रहे। इसी कड़ी में यह जोड़ना भी उचित होगा कि यूनिकॉर्न कंपनी के मामले में भी भारत तीसरा स्थान रखता है। यूनिकॉर्न से तात्पर्य 1 बिलियन डॉलर की कंपनी से है। फलिहाल भारत में सौ से भी अधिक यूनिकॉर्न कंपनियाँ हैं और जिनमें बीस से अधिक तो केवल 2022 में इस स्थिति में पहुँचे हैं। इससे यह सिद्ध होता है कि आर्थिक दिवाली वर्ष की शुरुआत से ही रही है। साथ ही जोखिम लेने की प्रवृत्ति में यह कहना भी जरूरी ही है कि न केवल उद्यमी बल्कि आम नागरिक भी काफी उदारता का परिचय दे रहे हैं। यही वजह है कि नए डी-मैट खातों की संख्या अचानक तेजी से बढ़ी है और लोग अधिक निवेश की चाहत में शेयर मार्केट की ओर देखने लगे हैं।

अब अगर कुछ परंपरागत क्षेत्रकों की बात करें तो यद्यपि विनिर्माण क्षेत्र कोविड और फिर वैश्विक सुस्ती से प्रभावित दिखा है लेकिन क्रमश: यहाँ भी रौनक आने लगी है। मोटर वाहनों की बढ़ती मांग से यह दिखता है कि लोगों की क्रय क्षमता बढ़ी है। ऐसे ही रियल एस्टेट की कीमतों में उछाल कोविड दौर की मंदी छँटने का संकेत दे रही है। कृषि क्षेत्रक की बात करें तो खराब मानसून के बावजूद उत्पादन बेहतर रहा है। यूक्रेन-रूस की वजह से उत्पन्न खाद्य संकट को देखते हुए भारत ने अपने खाद्य निर्यात को सीमित किया जिससे व्यापार संतुलन जरूर थोड़ा खराब हुआ किंतु अंतत: यह आंतरिक खुशहाली के लिये ही था। और इसी प्रकार अगर फॉर्मा की बात करें तो यह क्षेत्र भी लगातार बेहतर प्रदर्शन कर रहा है। कहने का भाव यह है कि एक ऐसे समय में जब तमाम बड़ी और मजबूत अर्थव्यवस्था संकट के दौर से गुजर रही है, उसी समय भारतीय अर्थव्यवस्था की गाड़ी समृद्धि की राह पर सरपट दौड़ रही है। इस दीपावली यह और रौशन हो इसी कामना के साथ आप सभी पाठकों को दीपावली की हार्दिक शुभकामनाएँ। आपके जीवन में खुशहाली और समृद्धि आए, यही शुभेच्छा है।

◆◆◆

WELCOME HOME

The best time to buy

GODREJ HORIZON
DADAR - WADALA

Artist's impression. Not an actual site photograph.

2 & 3 BED HOMES WITH PRIVATE DECK
STARTING AT ₹ 2.89 ++ CRORE**

GODREJ BAYVIEW
SECTOR 9, VASHI

Artist's impression. Not an actual site photograph.

2 & 3 BED RESIDENCES WITH PRIVATE DECK
STARTING AT ₹ 2.45+ CR**

GODREJ EXQUISITE
THANE

Artist's impression. Not an actual site photograph.

2 & 3 BED RESIDENCES
STARTING AT ₹ 1.39 CR**

Scan to know more

8530489200

Godrej | PROPERTIES

The project is registered as **"Godrej Horizon"** under **MahaRERA No. P51700031726**, The project is registered as **"Godrej Bayview"** under **MahaRERA No. P51700031726,** The project is being developedby Suncity Infrastructures (Mumbai) LLP which is an affiliate of Godrej Properties Ltd. The project is registered as **"Godrej Exquisite"** under P51700024496 available at http://maharera.mahaonline.gov.in.

The Sale is subject to terms of Application Form and Agreement for Sale. All specifications of the unit shall be as per the Agreement for Sale. Customers are advised to apprise themselves of the necessary and relevant information of the project prior to making any purchase decisions. The official website of Godrej Properties Limited is www.godrejproperties.com. Please do not rely on the information provided on any other website. *Indicative Agreement value and the same is exclusive of stamp duty, registration, GST, PLC, floor rise, and other charges as may be applicable. **#Subject to the discretion of the developer. The offer may vary the basis on the actual project selected. You may get in touch with your sales manager for more details. #Offer valid up to 31st December 2022. ^Offer applicable basis loan eligibility of the customer. *T & C apply.

कुशल व्यावसायिक रणनीतिकार

बुर्जिस गोदरेज

बुर्जिस गोदरेज स्वभाव से शांत प्रवृत्ति के हैं लेकिन कारोबार के प्रति उनकी पूरी निष्ठा है। वो जो भी काम हाथ में लेते हैं, उसमें अपना 100 प्रतिशत योगदान देते हैं। यही वजह है कि अब तक जहां भी बुर्जिस ने काम किया है, वहां अपने वर्टिकल या सेक्टर को सफलता की नई ऊंचाइयों पर ले जाने का काम किया है।

बुर्जिस गोदरेज

प्रमुख - स्पेशल प्रोजेक्ट्स
गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड

किसने सोचा था कि आज से 125 साल पहले, 1897 में उद्योग की राह में अवसर तलाशने वाले दो भाई अर्देशिर गोदरेज और पिरोजशा बुर्जोर्जी गोदरेज, दुनिया के लिए बड़े आविष्कार ही नहीं बल्कि रोजमर्रा के लिए जरूरी सामानों का संदूक खोल रहे हैं। आज उन्हीं गोदरेज परिवार के वंशज, गोदरेज कंपनी को अंतर्राष्ट्रीय ब्रांड बना चुके हैं। कंपनी ने अलमीरा, ताला-चाबी जैसे उपभोक्ता वस्तुओं, रियल एस्टेट, उपकरण, कृषि और कई अन्य व्यवसायों में वैश्विक स्तर पर अरबों उपभोक्ताओं का विश्वास जीता है। इनकी सहायक और सम्बद्ध कंपनियों में गोदरेज इंडस्ट्रीज, गोदरेज कंज्यूमर प्रोडक्ट्स, गोदरेज एग्रोवेट, गोदरेज प्रॉपर्टीज समेत निजी होल्डिंग कंपनी गोदरेज एंड बॉयस शामिल है।

इस सूची में शामिल गोदरेज कंपनी की गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड (GAVL), पशु चारा और कृषि व्यवसाय क्षेत्र में अग्रणी है। कंपनी ने वित्त वर्ष 2012-13 में 3100 करोड़का कारोबार किया था। गोदरेज एग्रोवेट के इस आंकड़े से कंपनी के सफल व्यवसाय का अंदाजा लगा सकते हैं। नादिर गोदरेज कंपनी के चेयरमैन हैं, वहीं गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड के निदेशक मंडल (बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स) ने हाल ही में बुर्जिस गोदरेज को कार्यकारी निदेशक नियुक्त किया है। बोर्ड ने बुर्जिस गोदरेज को 5 साल कि अवधि के लिए नियुक्त किया है, जिसके तहत उनकी कार्यावधि 1 नवंबर 2022 से शुरू होगी जो कि 31 अक्टूबर 2027 तक प्रभावी होगा। वर्तमान की बात करें तो इस वक्त बुर्जिस, गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड में विशेष परियोजनाओं के प्रमुख हैं, जहां वे नई योजनाओं और नए व्यवसाय विकास के लिए (GAVL) के विभिन्न प्रभागों के बीच परियोजनाओं के समन्वय संभालते हैं।

बुर्जिस गोदरेज स्वभाव से शांत प्रवृत्ति के हैं लेकिन कारोबार के प्रति उनकी पूरी निष्ठा है। वो जो भी काम हाथ में लेते हैं, उसमें अपना 100 प्रतिशत योगदान देते हैं। यही वजह है कि अब तक जहां भी बुर्जिस ने काम किया है, वहां अपने वर्टिकल या सेक्टर को सफलता की नई ऊंचाइयों पर ले जाने का काम किया है। अपने पिता नादिर गोदरेज से बिजनेस की शुरुआती समझ लेने के बाद बुर्जिस ने हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से 2021 में MBA की पढ़ाई की।

गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड को कृषि उद्योग के क्षेत्र में सबसे आगे बनाने में बुर्जिस गोदरेज का काफी योगदान रहा है। बुर्जिस की दूरदृष्टि और रणनीति के आगे अन्य कंपनियां पीछे रह गयीं। बुर्जिस ने 2017 में GAVL जॉइन किया था जिसमें उन्हें रणनीति प्रभाग में नए उत्पाद विकास की जिम्मेदारी सौंपी गई थी। यहां उनके तहत अनुसंधान और विकास गतिविधियां (R&D), उत्पाद की गुणवत्ता, नए उत्पादों के परीक्षण और बाहरी संगठनों के साथ नई योजनाओं पर काम करना था। GAVL में शामिल होने से पहले बुर्जिस गोदरेज, किसानों को सॉफ्टवेयर प्रदान करने वाली कंपनी 'कंजर्विस कॉर्पोरेशन' के लिए काम करते थे। यहां सॉफ्टवेयर के कार्यान्वयन, कस्टमर सक्सेस, पानी की क्वालिटी चेक करना और सेल्स में उन्नति की जिम्मेदारियां बुर्जिस गोदरेज पर थीं।

सेल्स, क्वालिटी, नए विचारों का सफलतापूर्वक कार्यान्वयन, कस्टमर को सही उत्पाद बेचना और कस्टमर के साथ ही कंपनी के फायदे पर काम करना, व्यापार के इन रणनीतियों के साथ बुर्जिस गोदरेज ने कम समय में बड़ा अनुभव हासिल किया। इस अनुभव को गोदरेज एग्रोवेट की सफलता में सुनिश्चित किया। बिना नुकसान, कारोबार में कैसे कारोबारी और ग्राहक को कैसे संतुष्ट रखना है, ये बुर्जिस गोदरेज ने अपने काम के जरिए समझाया है। अपने पुश्तैनी व्यापार को अब बुर्जिस आगे भी ऐसे ही दिन दोगुनी रात चौगुनी के हिसाब से आगे ले जाते नजर आ रहे हैं।

कृषि उद्योग में भारत की तरक्की और इसमें किए जाने वाले बदलाव पर बुर्जिस अपनी राय खुलकर रखते हैं। उनके अनुसार भारत में उपजाऊ मिट्टी, बारिश और मेहनती किसानों की कमी नहीं

है, लेकिन इसके साथ ही उन्होंने ये भी कहा कि भारतीय कृषि क्षेत्र में विकास की अपार संभावनाएं हैं। उनके अनुसार खेतों पर बढ़ती अर्थव्यवस्था के पैमानों को बढ़ाना, बीज, फसल और पशु आनुवंशिकी, कृषि रसायन जैसे कृषि-आदानों की गुणवत्ता और मात्रा में सुधार, किसानों को सिंचाई, भंडारण की बेहतर सुविधा प्रदान करना और किसानों को सही भुगतान करने वाले बाजार प्रदान करना जरूरी है।

बुर्जिस गोदरेज ने भारत के डेयरी प्रोडक्ट के व्यापार को बढ़ाने पर भी जोर दिया। उनका कहना है कि भारत में डेयरी फार्मों का विखंडन एक बड़ी समस्या है। डेयरी फार्म छोटे हैं और प्रति गाय दुग्ध उत्पादन अन्य देशों की तुलना में कम है। बड़े डेयरी फार्मों को बड़े पैमाने पर अर्थव्यवस्था में योगदान बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करना है। मवेशियों के लिए आनुवंशिक सुधार पर काम करना, पशु स्वास्थ्य और पोषण को बढ़ावा देने से डेयरी कंपनियों को लॉजिस्टिक क्षमता पैदा करके विस्तार करने में मदद मिलेगी। ऐसा करने पर डेयरी व्यापारी कम फार्म्स से अधिक दूध प्राप्त कर, अपनी खरीद लागत को कम कर सकते हैं। इससे उनकी निश्चित लागत अधिक उत्पादन मात्रा के साथ अधिक तेजी से कवर हो जाएगी और उन्हें अधिक आय मिलेगी।

वहीं पॉजिटिव साइड देखें तो, हम वैल्यू एडेड प्रोडक्ट्स पर फोकस कर रहे हैं जिनमें ज्यादा मार्जिन है। इन्हें प्रतिस्पर्धा से अलग किया जा सकता है। हम उपभोक्ता की जरूरतों को पूरा कर रहे हैं। उन्हें क्वालिटी प्रोटीन और स्वादिष्ट पेय जो शीतल पेय की तुलना में स्वास्थ्य के लिए बेहतर हैं, जैसे मट्ठा प्रोटीन पेय, मेवों के स्वाद वाला दूध और घी।

कृषि और डेयरी के अलावा पशु चारा उद्योग भारत में तेजी से आगे बढ़ रहा है। अगले पांच वर्षों में इसके CAGR 10% से बढ़ने की उम्मीद है। कंपनी के हिस्से में पशुओं के चारे की हिस्सेदारी करीब 49% है। ऐसे में कंपनी के विकास में पशु चारा उद्योग की क्या भूमिका है? इस सवाल पर बुर्जिस गोदरेज ने काफी सटीक जवाब दिया। उनके मुताबिक अनुसंधान एवं विकास प्रयासों और लागत में कमी की परियोजना की बदौलत पिछले कुछ वर्षों में पशु चारा व्यवसाय की लाभप्रदता में काफी सुधार देखने को मिला है। कच्चा माल के विकल्पों के उपयोग से पशुओं के स्वास्थ्य और उत्पादकता में सुधार आया है। उन्होंने पशु चारा उद्योग की तरक्की पर खुशी जाहिर करते हुए कहा कि इस वक्त हम पूरे भारत में अग्रणी फीड विक्रेता हैं और कई और राज्यों में अव्वल दर्जे का लक्ष्य साध रहे हैं। उन्होंने अपनी बात जारी रखते हुए कहा, "हम मवेशियों के चारे और अपने डेयरी/पोल्ट्री व्यवसाय के साथ तालमेल तलाशने का प्रयास कर रहे हैं। हम CLFMA (कंपाउंड लाइवस्टॉक फीड मैनुफक्चरर्स एसोसिएशन) का हिस्सा हैं। भारत में उद्योग के विकास को आगे बढ़ाने के लिए उनके साथ काम करते हैं। खेतों में उगाये जाने वाले फसल की तुलना में पशुपालन में कम वर्षा निर्भरता और अधिक स्थिर नकदी प्रवाह होता है।"

रसायन क्षेत्र में भारत का भविष्य ?

एक रिपोर्ट के अनुसार भारत विशेष रसायन क्षेत्र (स्पेशलाइज्ड केमिकल सेक्टर) में अपनी हिस्सेदारी को 2026 तक 6% तक बढ़ा सकता है। इस पर बुर्जिस ने कहा कि कंपनियां अपनी जरूरतों के लिए चीन जैसे किसी एक देश पर निर्भर नहीं हो सकती हैं। उन्हें जोखिम कम करने और विविधता लाने की जरूरत है। भारत में पहले से ही फार्मा सशक्त है जिसे कृषि रसायनों और अन्य विशेष रसायनों के लिए इस्तेमाल किया जा सकता है। एग्रोवेट व्यवसाय एस्टेक लाइफसाइंस एंड क्रॉप प्रोटेक्शन को इनसे लाभ होगा और आने वाले वर्षों में निर्यात के अधिक अवसर मिलेंगे।

बुर्जिस गोदरेज ने कंपनी के मुनाफे का खोला राज

गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड की नेटवर्थ चार वर्षों के अंदर 1681 करोड़ रुपए से बढ़कर 2689 करोड़ हो गई है। इसमें बुर्जिस गोदरेज का काफी बड़ा योगदान रहा है। कंपनी के इस मुनाफे का श्रेय बुर्जिस गोदरेज ने कंपनी के

लगातार अच्छे प्रयासों को दिया। संपत्ति में निवेश, प्राथमिकता वाले क्षेत्र में होने, कंपनी के व्यवसायों में कम रिस्क, ब्रांड नाम और [illegible] द्वारा निर्धारित पहले की कम ब्याज दर व्यवस्था के कारण सस्ते ब्याज दरों पर ऋण प्राप्त करने में कंपनी को आसानी हुई।

कंपनी बना रही आत्मनिर्भर भारत: बुर्जिस

हर साल भारत में 10 लाख टन खाद्य तेल का आयात होता है जिसमें 60% पाम ऑयल है, ऐसे में गोदरेज एग्रोवेट, पाम ऑयल की खेती करने वाले किसानों के साथ भागीदारी कर भारत को आत्मनिर्भर बनाने की दिशा में बढ़ रहा है।

अब किसानों के साथ कंपनी कैसे काम कर रही है इस पर बुर्जिस गोदरेज ने अपनी रणनीति बताई। उन्होंने किसानों और देश के हित में कंपनी के काम को विस्तार से बताते हुए कहा कि किसानों के साथ जुडक़र कंपनी खाद्य तेल के क्षेत्र में ''आत्मनिर्भर भारत'' का लक्ष्य रखती है। विदेशी तेलों के आयात पर भारी मात्रा में विदेशी मुद्रा खर्च की जाती है। भारत में अतिरिक्त गेहूं और धान है इसलिए उनमें से कुछ किसानों को तिलहन की खेती में बदलने का एक बड़ा अवसर है। इसके अलावा, भारतीय तिलहन की खेती पर्यावरण के लिए बेहतर है। GAVL, सॉल्वेंट एक्सट्रैक्टर्स एसोसिएशन का हिस्सा है जो तिलहन से संबंधित उत्पादन और विनिर्माण में सुधार के लिए नीतियों पर काम करता है। कंपनी के पास पाम ऑयल के लिए सरकार के साथ एक निजी सार्वजनिक भागीदारी मॉडल है। सरकार कंपनी को जमीन आवंटित करती है और पाम तेल की कीमत का फॉर्मूला तय करती है। पेड़ के अनुत्पादक प्रारंभिक वर्षों के लिए सब्सिडी है। यदि कोई किसान उस जमीन पर ताड़ का तेल उगाता है तो किसान को आवंटन के साथ कंपनी को बेचना होगा। आंध्र प्रदेश के अलावा पूर्वोत्तर राज्यों में भी कंपनी के तेल का कारोबार तेजी से बढ़ रहा है।

गोदरेज एग्रोवेट की ग्रोथ पर बुर्जिस गोदरेज किससे सबसे ज्यादा संतुष्ट हैं? इस सवाल के जवाब में बुर्जिस कहते हैं कि कंपनी ने किसानों की जिंदगी में सकारात्मक बदलाव लाया है। इसके अलावा उन्होंने एग्रोवेट अम्ब्रेला के तहत अलग-अलग व्यवसायों के शुरू होने, कर्मचारियों के साथ सौहार्द और कार्य नैतिकता के तहत विकास की ओर बढ़ने में कंपनी

GAVL, सॉल्वेंट एक्सट्रैक्टर्स एसोसिएशन का हिस्सा है जो तिलहन से संबंधित उत्पादन और विनिर्माण में सुधार के लिए नीतियों पर काम करता है। कंपनी के पास पाम ऑयल के लिए सरकार के साथ एक निजी सार्वजनिक भागीदारी मॉडल है।

> **बुर्जिस गोदरेज ने भारत के डेयरी प्रोडक्ट के व्यापार को बढ़ाने पर भी जोर दिया। उनका कहना है कि भारत में डेयरी फार्मों का विखंडन एक बड़ी समस्या है। डेयरी फार्म छोटे हैं और प्रति गाय दुग्ध उत्पादन अन्य देशों की तुलना में कम है।**

की क्षमता पर गर्व जताया। उन्होंने कंपनी के कर्मचारियों की प्रशंसा करते हुए कहा, "इतने सारे कर्मचारियों ने महामारी के दौरान व्यवसाय और अन्य कर्मचारियों की देखभाल के लिए बहुत बड़ा व्यक्तिगत जोखिम उठाया। उनकी बहादुरी और करुणा की कहानियां सुनना दिल छू लेने वाला है।"

गोदरेज सोप्स से लेकर गोदरेज एग्रोवेट तक का सफर

पिछले 30 वर्षों में गोदरेज समूह ने गोदरेज सोप्स से लेकर गोदरेज एग्रोवेट तक का सफर तय किया जिसपर बुर्जिस गोदरेज ने कंपनी की संघर्ष यात्रा को याद किया। उन्होंने गोदरेज एग्रोवेट की सफलता का श्रेय अपनी चचेरी बहन निसा और अपने चचेरे भाई रणनीति प्रमुख मार्क काह्न को दिया। उन्होंने कहा कि उनके कारण 2008 में कुछ बड़े बदलाव किए गए थे। बुर्जिस गोदरेज ने कंपनी के सीईओ श्री बीएस यादव, अध्यक्ष श्री नादिर गोदरेज और बाकी टीम के साहसिक पहल को भी कंपनी की सक्सेस का अहम हिस्सा बताया। बुर्जिस ने 2017 के IPO पर भी रोशनी डाली। IPO के दौरान कंपनी के सब्सक्राइबर्स 97 गुना अधिक बढ़ गए थे और कीमत 30% से अधिक प्रीमियम पर शुरू हुई थीं।

क्या है GAVL की फ्यूचर प्लानिंग?

बुर्जिस गोदरेज ने भविष्य में गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड के विस्तार के प्लान पर दिल खोलकर बात की। उन्होंने कहा कि कंपनी तालमेल वाले आस-पास के क्षेत्रों में विस्तार करने और अधिग्रहण करने पर विचार कर रही है। कंपनी अपने अनुसंधान एवं विकास विभाग को और विकसित करने पर काम कर रही है। इतना ही नहीं गोदरेज एग्रोवेट, डिजिटलीकरण पर भी मजबूती से आगे बढ़ रही है। कंपनी थिंकएज का हिस्सा है जो कृषि स्टार्टअप को उद्योग के साथ सहयोग करने के लिए जोड़ता है। इस प्रोग्राम के जरिए कंपनी बायोटेक और डिजिटल नवाचार के जरिए किसानों और उपभोक्ताओं की बदलाव की जर्नी में उनके साथ होगी।

युवाओं को कृषि से जोड़ने में जुटे बुर्जिस

कृषि प्रधान देश होने के बावजूद आज की युवा पीढ़ी खुद को इससे अलग महसूस करती है, जिसे बदलने के लिए बुर्जिस ने कंपनी के प्रयासों पर चर्चा की। उन्होंने बताया की भारत में व्यवसाय प्रेमी, आत्मविश्वासी और उत्साही युवाओं कि कमी नहीं है। उन्हें आगे बढ़ाने में गोदरेज एग्रोवेट कई अन्य फर्मों के साथ मिलकर फ्यूचर एग्रीकल्चर लीडर्स ऑफ इंडिया (FALI) नाम के एक शानदार प्रोग्राम पर काम कर रहा है। इसकी संस्थापक नैन्सी बैरी एक अमेरिकी महिला हैं जो गरीबी को हल प्रदान करने पर काम कर रही हैं। इस पर गोदरेज एग्रोवेट, महाराष्ट्र और गुजरात के युवाओं को कृषि-उद्यमी बनने के लिए प्रशिक्षित कर रही है। FALI में, किसानों के बच्चे बांस से लेकर अगरबत्ती तक, गोबर से लेकर पैकेज्ड स्टीविया (चीनी विकल्प) से लेकर नवीन व्यावसायिक योजनाएं बना रहे हैं।

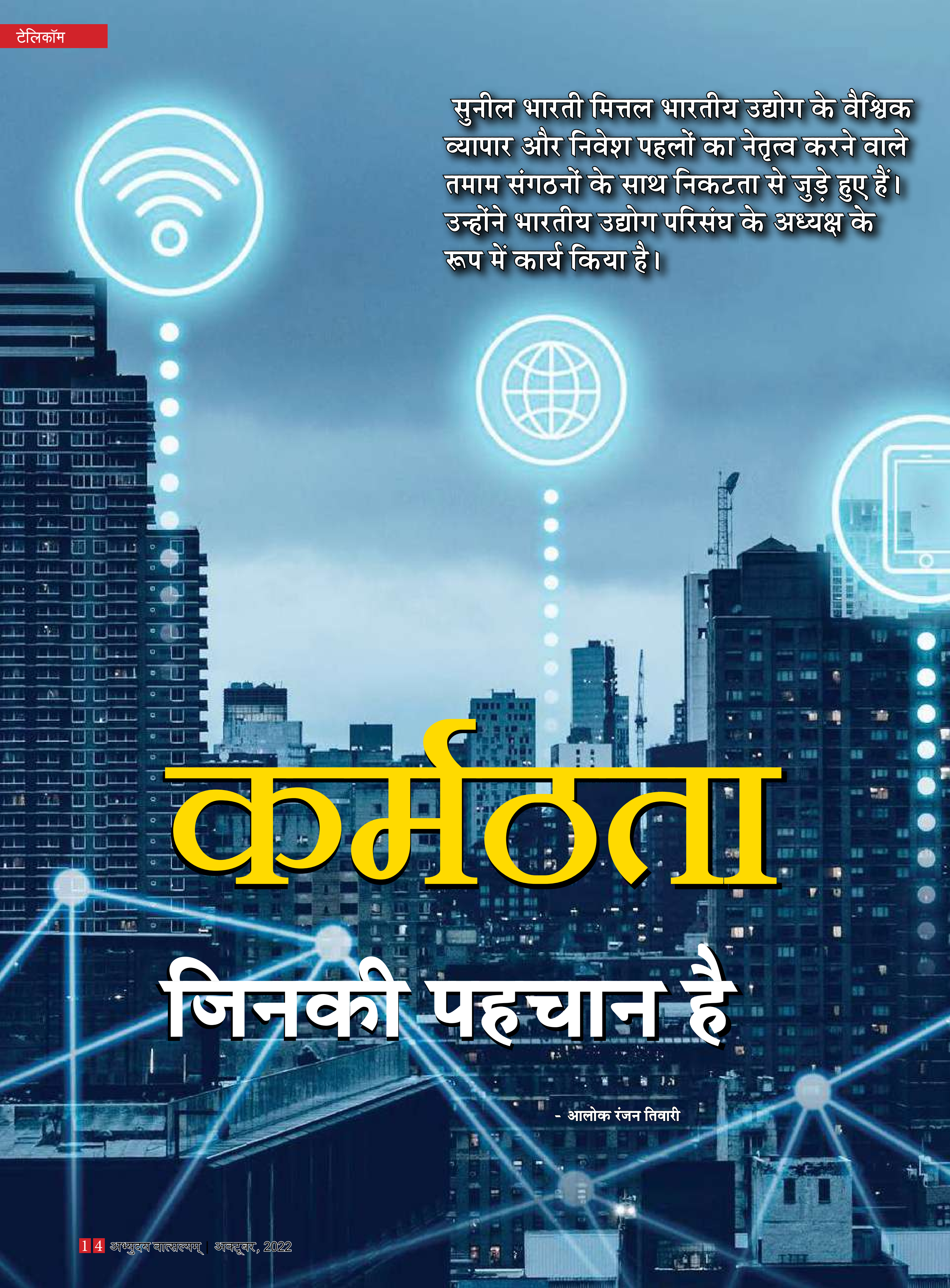
बुर्जिस गोदरेज ने ESG (पर्यावरण, सामाजिक और गवर्नेंस) पर कंपनी की प्लानिंग पर काफी कुछ बताया। सौर ऊर्जा की अहमियत पर प्रकाश डाला। उन्होंने कहा कि गोदरेज एग्रोवेट पूरी तरह से नवाचार के साथ काम करने पर फोकस कर रही है। कंपनी के कारखानों से प्रदूषण नियंत्रण और अपशिष्ट उपचार पर कठोर मानक हैं। लोगों को खेती और जल संरक्षण में प्रशिक्षित करने के लिए कंपनी के पास एक व्यापक सामाजिक कार्यक्रम है।

बेधड़क बोलो, बेहिचक बोलो और बिंदास बोलो : बुर्जिस गोदरेज

बुर्जिस गोदरेज, गोदरेज कंपनी और व्यापार की दुनिया का बड़ा नाम हैं। वे एक बिजनेस लीडर ही नहीं बल्कि युवाओं की प्रेरणा भी हैं। वे प्रतिभाशाली लोगों को आगे बढ़ने में हर तरह से मदद करते हैं। समाज, देश और देशवासियों के हित में बुर्जिस के इस नेक कार्य ने कइयों को सफलता की कहानियां गढ़ने में साथ दिया है। लीडर के तौर पर विकास की ओर अग्रसर समाज में यह कितना जरूरी है? इस पर बुर्जिस गोदरेज ने टीम वर्क पर अपना फोकस डालते हुए अहम संदेश दिया। उन्होंने कहा, "कोई भी व्यक्ति अकेले कुछ नहीं कर सकता। एक टीम की हमेशा आवश्यकता होती है और जब आप व्यक्तिगत रूप से उनका मार्गदर्शन करते हैं और उनकी क्षमताओं का विकास करते हैं तो लोग इसकी सराहना करते हैं। मैं हमेशा स्पष्ट रचनात्मक प्रतिक्रिया देने और प्राप्त करने में विश्वास करता हूं। विशिष्ट, सीमित मात्रा में, जिस पर काम किया जा सके, परिणाम मिले, समयबद्ध, लेकिन जो भी प्रतिक्रिया दें विनम्रता और ईमानदारी से दें! गोदरेज में हम अनुक्रम हटाना पसंद करते हैं और लोगों को कंपनी के अंदर समस्याओं को हल करने के बारे में अपने मन की बात कहने के लिए प्रोत्साहित करते हैं।" 'बेधड़क बोलो, बेहिचक बोलो और बिंदास बोलो!'

(अभ्युदय वात्सल्यम् से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

◆◆◆



सुनील भारती मित्तल भारतीय उद्योग के वैश्विक व्यापार और निवेश पहलों का नेतृत्व करने वाले तमाम संगठनों के साथ निकटता से जुड़े हुए हैं। उन्होंने भारतीय उद्योग परिसंघ के अध्यक्ष के रूप में कार्य किया है।

कर्मठता जिनकी पहचान है

- आलोक रंजन तिवारी

सुनील भारती मित्तल
चेयरमैन
भारती इंटरप्राइजेज

सुनील भारती मित्तल देश ही नहीं बल्कि दुनिया के एक ऐसे उद्योगपति हैं जिन्होंने अपनी दूरदर्शिता और कर्मठ प्रयासों के माध्यम से टेलिकॉम इंडस्ट्री में क्रांतिकारी भूमिका निभाई है। आज से कुछ दशक पहले जब संचार सेवाओं का दायरा बहुत सीमित था, तब ऐसे समय में सुनील भारती मित्तल ने देश भर में दूरसंचार सेवा विकसित करने का सपना देखा। मित्तल की अब तक की औद्योगिक यात्रा पर एक नज़र डालें तो पता चलता है कि वह शुरू से ही बहुत मेहनती, जुझारू और कर्मठ किस्म के व्यक्ति हैं। वर्तमान में, सुनील भारती मित्तल भारत की पहली पीढ़ी की कंपनियों में से एक, भारती एंटरप्राइजेज के फाउंडर एवं चेयरमैन हैं। यह कंपनी टेलिकॉम, स्पेस, बीमा, रियल एस्टेट, हॉस्पिटैलिटी और फूड सेक्टर में प्रमुख रूप से सक्रिय है। भारती के कई वैश्विक भागीदारों जैसे सिंगटेल, सॉफ्टबैंक, एक्सा, डेल मोंटे और यूके सरकार के साथ संयुक्त उद्यम हैं। 2020 में, भारती ग्लोबल ने यूके सरकार के साथ साझेदारी में वनवेब का अधिग्रहण किया, जो एक नए जमाने की स्पेस कम्युनिकेशंस कंपनी है, यह घने ग्रामीण क्षेत्रों में हाई-स्पीड, लो-लेटेंसी ब्रॉडबैंड कनेक्टिविटी प्रदान करने के लिए लो अर्थ ऑर्बिट सैटेलाइट सिस्टम स्थापित कर रही है। सुनील भारती मित्तल वनवेब के कार्यकारी अध्यक्ष हैं।

सुनील को भारत सरकार द्वारा पद्म भूषण से सम्मानित भी किया जा चुका है जो भारत के सर्वोच्च नागरिक सम्मानों में से एक है। यह सम्मान उच्च कोटि की विशिष्ट सेवाएं प्रदान करने वाले व्यक्तियों को प्रदान किया जाता है। सुनील भारती मित्तल हार्वर्ड बिजनेस स्कूल के एलुमनी अचीवमेंट अवार्ड के प्राप्तकर्ता हैं, जो संस्थान द्वारा दिया जाने वाला सर्वोच्च पूर्व छात्र सम्मान है। वह हार्वर्ड यूनिवर्सिटी की ग्लोबल एडवाइजरी काउंसिल में हैं और उन्होंने हार्वर्ड बिजनेस स्कूल में डीन के सलाहकारों के बोर्ड में भी काम किया है। सुनील को जीएसएम एसोसिएशन का प्रतिष्ठित अध्यक्ष पुरस्कार मिला है और उन्हें भारत और यूरोप के कई प्रमुख विश्वविद्यालयों द्वारा डॉक्टरेट की मानद उपाधि से सम्मानित किया जा चुका है। मित्तल ने 2016 से 2018 तक इंटरनेशनल चैंबर ऑफ कॉमर्स के अध्यक्ष और जीएसएम एसोसिएशन के अध्यक्ष के रूप में भी कार्य किया है। वह 2009 से 2021 तक कार्नेगी एंडोमेंट फॉर इंटरनेशनल पीस में ट्रस्टी रहे हैं। इसके साथ ही साथ वह वर्ल्ड इकोनॉमिक फोरम के

NSE

सोच कर
समझ कर
इन्वेस्ट कर

हमेशा सतर्क रहें
और गारंटीड रिटर्न्स के झूठे वादों का शिकार मत बनिए

सिक्योरिटीज मार्केट में रिटर्न्स, बाजार जोखिमों के अधीन हैं. **कोई भी इसकी गारंटी नहीं दे सकता.**

सिक्योरिटीज मार्केट में गरंटीशुदा प्रतिफलों का कोई भी वादा या संकेत कानून द्वारा निषिद्ध है

ऐसी स्कीमों में किया गया कोई भी निवेश एक्सचेंज से मुआवजे के लिए पात्र नहीं होता है.

ऐसी स्कीम की सुचना आप एक्सचेंज में रिपोर्ट कर सकते हैं Feedbk_invg@nse.co.in या 1800220059 कॉल करें.

अधिक जानकारी के लिए www.nseindia.com पर विजिट करे

इंटरनेशनल बिजनेस काउंसिल के सदस्य और काउंसिल ऑन फॉरेन रिलेशंस में ग्लोबल बोर्ड ऑफ एडवाइजर्स के सदस्य हैं। सुनील ने यूनिलीवर पीएलसी, स्टैंडर्ड चार्टर्ड बैंक पीएलसी और सॉफ्टबैंक कॉर्प सहित कई बहुराष्ट्रीय कंपनियों के बोर्ड में महत्वपूर्ण भूमिकाओं का निर्वहन किया है। सुनील भारती मित्तल भारतीय उद्योग के वैश्विक व्यापार और निवेश पहलों का नेतृत्व करने वाले तमाम संगठनों के साथ निकटता से जुड़े हुए हैं। उन्होंने भारतीय उद्योग परिसंघ के अध्यक्ष के रूप में कार्य किया है। वह भारत-अमेरिका सीईओ फोरम के आईसीटी और इमर्जिंग टेक्नोलॉजीज वर्किंग ग्रुप के सह-अध्यक्ष हैं और भारत-यूके, भारत-जापान, भारत-स्वीडन सीईओ फोरम के सदस्य भी हैं।

परोपकारी स्वभाव वाले सुनील का मानना है कि एक जिम्मेदार कॉर्पोरेट का कर्तव्य है कि वह उस समाज को कुछ वापस दे जिसमें वह काम करता है। इस विश्वास के परिणामस्वरूप भारती फाउंडेशन, 183 से अधिक सत्य भारती स्कूलों का संचालन करता है और समग्र शिक्षा सुनिश्चित करने के लिए अपने गुणवत्ता सहायता कार्यक्रम के तहत 800 से अधिक सरकारी स्कूलों को सहयोग प्रदान करता है।

कॉर्पोरेट यात्रा

सुनील भारती मित्तल की कॉर्पोरेट यात्रा जितनी प्रेरक है, उतनी ही दुस्साहसी एवं रोमांचक भी है। अपने जमाने के चर्चित व दिग्गज कांग्रेसी सांसद सतपाल मित्तल के तीन पुत्रों (दो अन्य- बड़े पुत्र राकेश भारती मित्तल व राजन भारती मित्तल) में से एक हैं- सुनील भारती मित्तल । परिवार के मूल नाम 'मित्तल' में भारती का जुड़ना एक घटना की प्रतिक्रिया है। पंजाबी वणिक सतपाल मित्तल ने जब खत्री परिवार की ललिता जी से विवाह किया तो तत्कालीन सामाजिक परिवेश के कारण इस रिश्ते का भारी विरोध हुआ। सतपाल जी इस घटना से ऐसे विचलित व विद्रोही हो गए कि उन्होंने जातिगत संबोधन की जगह भारतीयता का प्रतीक 'भारती' अपने नाम के साथ जोड़ लिया। पुत्रों ने यह नाम ऐसा पसंद किया कि सारा कारोबार भी भारतीय हो गया, और उसी के परिणामस्वरूप 'भारती' समूह का जन्म हुआ।

राजनीतिक परिवार से आने की वजह से सुनील के लिए राजनीति में पैर जमाना आसान था, पर उन्होंने शॉर्ट-कट के बजाय लंबा रास्ता पसंद किया। हालाँकि, उनकी गति शुरू से चौंकाने वाली रही है। 64 वर्षीय सुनील ने पंजाब यूनिवर्सिटी से ग्रेजुएशन की पढ़ाई की है। वर्षों बाद सन् 1999 में उन्होंने हावर्ड बिजनेस स्कूल का ऑनर्स मैनेजमेंट प्रोग्राम कोर्स अटेंड किया। कॉलेज की शिक्षा के दौरान 18 साल की उम्र में ही 20 हजार रुपए की पूँजी से लुधियाना में उन्होंने साइकल पार्ट्स बनाने का कारखाना खोल लिया था। कोल्ड व हॉट रोलिंग की एक छोटी स्टेनलेस स्टील इकाई भी लगाई। युवा व महत्वाकांक्षी मन-मस्तिष्क को ऐसे लघु उद्योग से संतोष कैसे मिलता...? बड़े केनवास पर काम करने की इच्छा से सन् 1978 में वे दिल्ली आ गए और पिता के लोदी स्टेट स्थित सरकारी आवास में रहने लगे।

अपनी पुरानी फिएट कार से उन्होंने सारा दिल्ली शहर घूमा और अपने लिए चुना नया कारोबार - आयातित पोर्टेबल डीजल जनरेटर सेट्स की बिक्री। इन्हें वे होंडा मोटर व सुजुकी मोटर कंपनी जापान से मँगवाने लगे और तीन-चार साल में ही देश में इनके सबसे बड़े आयातक बन गए। सुजुकी ने भारत में इन्हें अपना एक्सक्लूसिव वितरक नियुक्त कर दिया। सुनील भारती ने इस बिजनेस से अच्छा पैसा कमाया व बहुराष्ट्रीय कंपनी के साथ व्यापार-व्यवहार का अनुभव सँजोया पर इससे भी कहीं ज्यादा जो पाया वह था- 'एक सपना-ऐसा ही कारोबार हो अपना।' अच्छे कार्पोरेट ब्रेक के लिए बेताब सुनील भारती ने एक अन्य बिजनेसमैन आर. के. गुप्ता के साथ कैप्सूल बनाने की एक कंपनी गठित की- 'यूनाइटेड फार्मा।'

टेलिकॉम सेक्टर में भारती समूह

पुरुषार्थ से भाग्य का मिलन होता ही है, हुआ। पर, भाग्य ने आदतन इसके पहले पुरुषार्थ को परखा। एक दिन सरकार ने अनायास जनरेटर सेट्स के आयात पर प्रतिबंध लगा दिया। रातों रात जमा-जमाया कारोबार बंद हो गया। सुनील भारती बेरोजगार हो गए, पर वे रोजगार कार्यालय या किसी कंपनी के दफ्तर की ओर नहीं दौड़े। नए बिजनेस की तलाश के लिए वे पूर्वी एशिया के देशों में जा पहुँचे। ताईवान में एक ट्रेड-फेयर में उन्होंने पुश-बटन टेलीफोन देखे। हमारे देश में तब प्रचलित बड़े, भारी, काले व भद्दे डायल फोन की तुलना में ये उन्हें बेहद लुभावने लगे। भारत में ये बेहद पसंद किए जाएँगे - इस संभावना के साथ सुनील भारती अगले ही दिन पुश-बटन फोन कंपनी किंगटेल के मालिक रिचर्ड ली तक पहुँच गए। भारत में फोन उपकरणों के आयात पर प्रतिबंध था - यह जानते हुए भी उन्होंने रिचर्ड ली से टेलीफोन कम्पोनेंट्स खरीदने का अनुबंध कर लिया।

सरकारी प्रतिबंध का पालन करते हुए

“ राजनीतिक परिवार से आने की वजह से सुनील के लिए राजनीति में पैर जमाना आसान था, पर उन्होंने शॉर्ट-कट के बजाय लंबा रास्ता पसंद किया। “

सुनील भारती ने फोन नहीं, उनके कम्पोनेंट्स आयात किए। उनकी भी अलग-अलग स्थानों पर डिलीवरी ली - हैंडसैट कहीं, बेस कहीं तो पुश-बटन और कहीं। इन सबको लुधियाना में असेम्बल करवाया व दूरभाष विभाग (डीओटी) को ही पुश-बटन फोन की सप्लाई शुरू की। सन् 1984 में जब सरकार ने नियंत्रण हटाया तो पचास से ज्यादा उद्योगपतियों ने फोन बनाने के लाइसेंस के लिए आवेदन किया। भारती समूह भी उनमें एक था, पर सबसे छोटा। सुनील भारती ने फिर जोखिम उठाई। लाइसेंस मिल ही जाएगा, इस उम्मीद के साथ सीमेंस को ऑर्डर दे दिया। परिणाम यह हुआ कि विधिवत लाइसेंस जारी होने के बाद अन्य उद्योगपति जब विदेशी कंपनियों को ऑर्डर दे रहे थे, तब सुनील भारती हवाई जहाज से फोन उतरवा रहे थे। अंत में सीमेंस के लाइसेंसी में से मार्केट में केवल दो ही बचे - एक भारती समूह व दूसरा टाटा। सन् 1986 में भारती ने सीमेंस के साथ गठबंधन करके भारत में ही पुश-बटन टेलीफोन बनाने के लिए

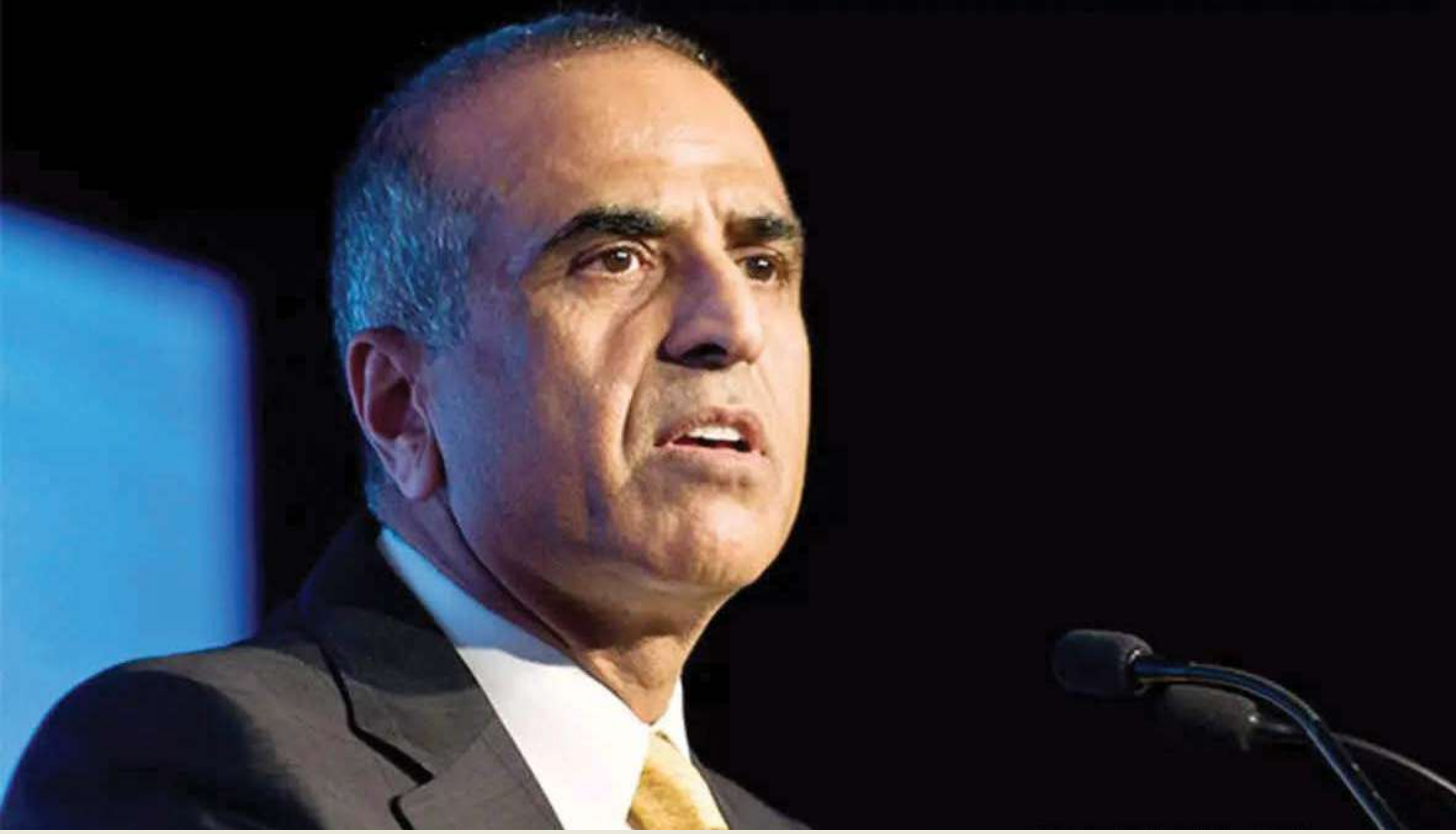
एक कंपनी गठित की 'भारती इंटरप्राइजेज'। यह आज देश की सबसे बड़ी फोन निर्माता कंपनी है। इसे देश में पहली बार कार्डलेस फोन व आन्सरिंग मशीन बनाने व निर्यात करने का गौरव भी हासिल है। हालाँकि, श्री सुनील भारती के लिए यह अब सहायक कारोबार हो गया है। सन् 1996 में ही उन्होंने अपने एक सहयोगी (अनिल नायर) से कह दिया था कि भारती समूह टेलीकॉम सेवा क्षेत्र पर फोकस करेगा। तेजी से प्रगति की संभावनाएँ वहीं हैं। यहां (फोन उपकरण मार्केट) नहीं।

दूर की सोचना और उस सोच को और भी द्रुत गति से लागू करना सुनील भारती की केवल रणनीति नहीं, वरन् स्वभाव है। मंजिल पर सबसे पहले पहुँचने की चाह में 'रफ व टफ' ड्राइविंग भी उन्हें डराती नहीं है। वे गति को ही गंतव्य मानकर हर प्रोजेक्ट शुरू करते हैं। सन् 1994 में राष्ट्रीय दूरसंचार नीति की घोषणा हुई। निजी क्षेत्र को लैंडलाइन व सेलफोन सेवा शुरू करने की अनुमति मिली। देश में निजी क्षेत्र की लैंडलाइन फोन सेवा (मध्यप्रदेश में) सबसे पहले शुरू करने

राजन, सुनील व राकेश भारती मित्तल का गौरव भारती समूह ने जुटाया, जबकि इससे कई गुना बड़े व दिग्गज (रिलायंस, टाटा, एस्सार) बिजनेसमैन इस बार भी मैदान में थे। सबको अलग-अलग सर्किलों के लाइसेंस मिले थे। अन्य लाइसेंस-धारक प्रतीक्षा करते रहे कि सरकार इस सेवा के परिचालन से जुड़े अन्य मुद्दे स्पष्ट करे तब वे काम शुरू करेंगे। भारती समूह ने इस बीच गड्ढे खोदकर केबल बिछा दिए । नवंबर, 97 में इंदौर (मध्यप्रदेश) में एयरटेल (तब टचटेल) की घंटियाँ बजने लगीं। ऐसी जल्दबाजी क्यों... ? के जवाब में तब भारती इंटरप्राइजेज के संयुक्त प्रबंध निदेशक राजन भारती ने कहा था- 'जब लाइसेंस मिल गया है, सेवा शुरू करनी है तो फिर प्रतीक्षा क्यों... ? जब भी व जो भी रियायतें मिलेंगी, वे सबको मिलेंगी।' स्पष्ट है कि अपने संस्थापक सूत्रधार सुनील भारती का स्वभाव- 'लक्ष्य पर फोकस व सबसे पहले लक्ष्य भेद' भारती समूह ने आत्मसात् कर लिया। अड़चनें व आघात समूह को विचलित नहीं करते, वरन् मजबूत बनाते हैं। सेलफोन सेवा लाइसेंस आबंटन के समय ऐसा ही हुआ था। तीस दिग्गज औद्योगिक घरानों ने सेलफोन सेवा के लाइसेंस माँगे थे। भारती समूह तब भी इन सबमें छोटा था। मुंबई व दिल्ली सर्किलों के लिए घमासान हो रहा था। भारती समूह ने बोली के आधार पर देश के चार बड़े महानगरों दिल्ली, मुंबई, कलकत्ता और मद्रास के लाइसेंस प्राप्त कर लिए। अन्य कंपनियों के दबाव में सरकार ने अचानक नियम बदल डाला और कहा कि एक कंपनी को एक ही लाइसेंस मिलेगा। भारती समूह को मुंबई सर्किल मिला, पर प्रतिस्पर्धी अदालत पहुँच गए। अंत में सुनील भारती को दिल्ली सर्किल प्राप्त हुआ जो उनकी पहली पसंद भी थी।

भारती की जगह कोई बड़ा समूह होता तो सरकार बोली के आधार पर आबंटित चारों सर्किल पहले ही चरण में उसे दे देती। पर, सुनील भारती ने कहा- "जो हुआ, अच्छा हुआ। चार सर्किलों में सेलफोन सेवा शुरू करना तब हमारे लिए मुश्किल भी था।" पर, इसकी अपूर्व सफलता सुनील के लिए ऐसा टर्निंग प्वाइंट बनी कि आज भारती की सेलफोन सेवा 'एयरटेल' सबसे अव्वल है। हाईटेक टेलीकॉम सेक्टर ऐसा उद्योग है, जिसमें टेक्नालॉजी व बुनियादी सुविधा जुटाने के लिए पहले भारी पूँजी निवेश करनी पड़ती है। लंबी प्रतीक्षा के बाद तब आवक शुरू होती है, जब क्षमता का भरपूर दोहन होने लगे, यानी अधिकतम फोनधारक हों और वे सेवा का अधिकतम उपयोग भी करें। ऐसे पूँजीगत उद्योग में सुनील भारती के लिए अपने बलबूते पर मात्र 27 सालों में टेलीकॉम सुपर पॉवर बनना संभव नहीं था। यह बात वे भी जानते थे, पर उन्हें अपनी प्रतिभा पर विश्वास था। अपनी निपुणता का उपयोग कर उन्होंने दुनिया के दिग्गज टेलीकॉम खिलाड़ियों को अपना भागीदार बनाया है। सिंगटेल, सीमेंस, वारबर्ग, पिनकस, ब्रिटिश टेलीकॉम, इटालिया इंटरनेशनल फाइनेंस कॉरपोरेशन, न्यूयॉर्क लाइफ, एशिया इंफ्रास्ट्रक्चर फंड, केसियो, विवेंडी, ड्यूरालाइन, इनटेल, एएमपी जैसे दिग्गज न केवल आज उनके टेक्नालॉजी पार्टनर हैं, वरन् उन्होंने भारती समूह में भारी पूँजी भी निवेश की है। सुनील भारती मित्तल ने अंतरराष्ट्रीय स्तर के अपने इन भागीदारों का ऐसा विश्वास जीता है, जो भारतीय कार्पोरेट वर्ल्ड के लिए एक मिसाल है।

भारती समूह निजी क्षेत्र का देश का पहला एनएलडी प्रदायकर्ता है। इसने इस मार्केट में ऐसा प्राइस-वार शुरू किया कि लंबी दूरी के फोन कॉल्स की दरें रसातल में पहुँच गईं और बीएसएनएल को भी एकाधिकार की खुमारी से निकलकर दरें घटानी पड़ीं। इंटरनेशनल लाँग डिस्टेंस (आईएलडी) कॉल्स के लिए भारती ने चेन्नई में लेंडिंग स्टेशन स्थापित किया, जिससे आईएलडी सेवा पर वाइस व डाटा का इंटरनेशनल प्रसारण आसान हुआ है। समुद्र में केबल लिंक (चेन्नई व सिंगापुर के बीच) स्थापित करके भारती समूह ने निजी क्षेत्र को बीएसएनएल का तगड़ा प्रतिस्पर्धी बनाया है। भारती समूह ने अपनी 'इंडिया-वन' आईएलडी सेवा के लिए इंटरनेशनल कैरियर्स से भी अनुबंध किया है। टेलीकॉम उद्योग में सर्वाधिक विदेशी निवेश (एक बिलियन डॉलर से ज्यादा) भारती समूह ने ही जुटाया है। भारती समूह ने आईआईटी दिल्ली के साथ भारती स्कूल फॉर टेलीकम्युनिकेशन टेक्नालॉजी एंड मैनेजमेंट की स्थापना की है। यह स्कूल एम.टेक. (टेलीकॉम) व एम.बी.ए. (टेलीकॉम) कोर्सेस संचालित करता है। कोर्स का संचालन, परीक्षा व डिग्री आईआईटी प्रदान करता है। इसका प्रयोजन है- देश में तेजी से उभरते टेलीकॉम सेवा क्षेत्र के लिए प्रतिभावान युवा तैयार करना। इसके अलावा पंजाब विश्वविद्यालय में भारती समूह ने स्व. सतपाल मित्तल (पूर्व सांसद) की स्मृति में भारती चेयर (टेली कम्युनिकेशंस) की स्थापना करवाई है। गुजरात में भारती सेंटर फॉर इंटरप्रिनेरियल प्रोग्राम शुरू किया गया है।



आज के आईने में एयरटेल

एयरटेल दक्षिण एशिया और अफ्रीका के 17 देशों में 491 मिलियन से अधिक ग्राहकों को वैश्विक संचार समाधान प्रदान करने वाली दुनिया की दिग्गज टेलिकॉम कंपनी है। यह कंपनी विश्व स्तर पर शीर्ष तीन मोबाइल ऑपरेटरों में शुमार है और इसके नेटवर्क में दो अरब से अधिक लोग शामिल हैं। एयरटेल भारत का सबसे बड़ा एकीकृत संचार समाधान प्रदाता और अफ्रीका में दूसरा सबसे बड़ा मोबाइल ऑपरेटर है। एयरटेल के रिटेल पोर्टफोलियो में हाई-स्पीड 4जी/5जी मोबाइल ब्रॉडबैंड और एयरटेल एक्सस्ट्रीम फाइबर शामिल है जो लीनियर तथा ऑन-डिमांड एंटरटेनमेंट में कन्वर्जेंस के साथ 1 जीबीपीएस तक स्पीड का वादा करता है। इसके साथ ही एयरटेल की व्यावसायिक गतिविधियाँ स्ट्रीमिंग सेवाएं, संगीत और वीडियो, डिजिटल भुगतान और वित्तीय सेवाओं तक फैली हुई हैं। एंटरप्राइज ग्राहकों के लिए, एयरटेल कई तरह के समाधान पेश करता है जिसमें सुरक्षित कनेक्टिविटी, क्लाउड और डेटा सेंटर सेवाएं, साइबर सुरक्षा, IoT, एड टेक और क्लाउड-आधारित संचार शामिल हैं। मौजूदा रिपोर्ट्स के अनुसार एयरटेल में लगभग 18 हजार से अधिक कर्मचारी काम करते हैं। भारती एयरटेल द्वारा जारी किये गए वित्त वर्ष 2021-22 की रिपोर्ट को देखें तो पता चलता है कि कंपनी ने पिछले एक साल में लगभग 21 हजार नए मोबाइल नेटवर्क टॉवरों की स्थापना की है। 145,353 नए मोबाइल ब्रॉडबैंड बेस स्टेशन जोड़े गए। 12 बड़े डेटा केंद्रों की स्थापना की गई और 120 से अधिक एज डेटा सेंटर बनाये गए।

"देश में 5G की स्पीड लाने में एयरटेल सबसे आगे होगी। कंपनी अपने पावरफुल नेटवर्क के जरिए देश की डिजिटल फर्स्ट इकोनॉमी को बूस्ट देगी। जुलाई, 2022 में केंद्र सरकार जब 5G स्पेक्ट्रम की नीलामी कर रही थी, उस दौरान भारती

5G स्पेक्ट्रम के लिए बोली

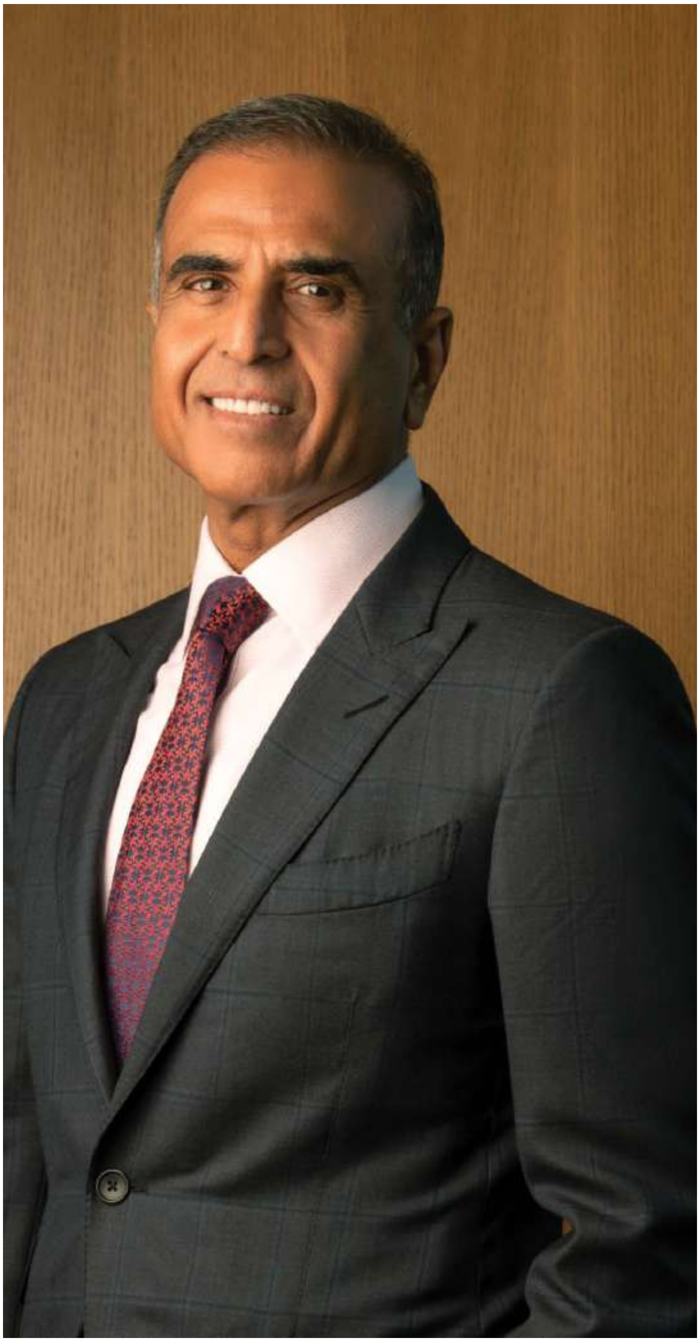
कंपनी	बोली
एयरटेल	43,074 Cr
जियो	88,078 Cr
वोडा-आइडिया	18799 Cr
अदानी	212 Cr.

एयरटेल के चेयरमैन सुनील मित्तल का ये बयान आया। प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने एक अक्टूबर को 5G लॉन्च का ऐलान किया। प्रधानमंत्री जब 5G को लॉन्च कर रहे थे, तब वहां सुनील मित्तल समेत सभी प्रमुख टेलीकॉम कंपनियों के हेड भी शामिल थे। प्रधानमंत्री की मौजूदगी में सुनील मित्तल ने कहा, "आज आप जब 5G का लॉन्च करेंगे तो एयरटेल की तरफ से 8 शहरों में ये सुविधा मिलनी शुरू हो जाएगी। उन्होंने किन-किन शहरों में लॉन्च होगा, वो भी बता दिया। इस तरह एयरटेल देश में 5G सर्विस (नाम- 5G प्लस) मुहैया करने वाली पहली कंपनी बन गई। मित्तल ने कार्यक्रम में ये भी कहा कि एयरटेल मार्च, 2023 तक देश के कई शहरों में 5G की सुविधा देगी। मार्च, 2024 तक पूरे देश में एयरटेल की तरफ से 5G नेटवर्क मिल रहा होगा।

हम 5G को लेकर सुनील मित्तल की बात क्यों कर रहे हैं? वो इसलिए क्योंकि जब देश में 5G के ऑक्शन को लेकर चर्चा ही चल रही थी, उससे पहले ही उन्होंने 5G नेटवर्क की टेस्टिंग कर दी थी। इस तरह एयरटेल 5G नेटवर्क की टेस्टिंग करने वाली पहली कंपनी बन गई। एयरटेल वो पहली कंपनी है जिसने 5G क्लाउड गेमिंग का प्रदर्शन किया। इसके साथ ही 700 mhz (मेगाहर्ट्स) पर ग्रामीण भाग के लिए 5G की टेस्टिंग करने वाली पहली कंपनी भी एयरटेल ही थी। 5G को लेकर एयरटेल की तैयारी कितनी एडवांस है, वो इसी से पता चलता है कि एयरटेल एकमात्र कंपनी है, जिसने स्पेक्ट्रम के लिए 4 साल की पेमेंट एडवांस में कर दी।

एयरटेल फर्स्ट

5G के मोर्चे पर एयरटेल सबसे आगे नजर आ रही है। वो आगे इसलिए नहीं है क्योंकि उसने सबसे ज्यादा एडवांस पेमेंट की है बल्कि वो इसलिए आगे दिख रही है क्योंकि उसकी तैयारी दूसरों से ज्यादा नजर आती है। एयरटेल एकमात्र कंपनी है जिसने 5G लॉन्च होने से पहले ही देश में 5G गियर इकोसिस्टम तैयार करना शुरू कर दिया था। इसके लिए कंपनी ने US और जापान की कंपनियों के साथ करार किया। कंपनी ने खुद के स्तर पर रिसर्च एंड डेवलपमेंट करके 5G गियर पर काम किया। जब दूसरी कंपनियां सिर्फ 5G को समझने में जुटी हुई थीं, तब एयरटेल इसकी टेस्टिंग शुरू कर चुकी थी। एयरटेल पहली कंपनी थी, जिसने पहला प्राइवेट टेस्ट नेटवर्क तैयार किया। कंपनी ने हैदराबाद में पहला लाइव 5G नेटवर्क का अनावरण किया। एयरटेल ने देश की पहली 5G इनेबल्ड एंबुलेंस भी दी। एयरटेल ने देश में पहला 5G इनेबल्ड होलोग्राम भी पेश किया। कंपनी ने भारतीय टीम के पूर्व कप्तान कपिल देव का पहला 5G लाइव होलोग्राम पेश किया। यही नहीं, संभव है कि जल्द ही एयरटेल वो पहली कंपनी बने जो आपको सैटेलाइट के जरिए नेटवर्क मुहैया कराए। दरअसल भारती ग्रुप की ही कंपनी भारती ग्लोबल सैटेलाइट कम्युनिकेशन कंपनी वन वेब में बड़ी भागीदार है। वन वेब को वैसे तो 2012 में शुरू किया गया था लेकिन 2020 में फंड की कमी की वजह से इस कंपनी ने बैंकरप्सी के लिए फाइल कर दिया। तब ब्रिटेन सरकार के साथ भारती ग्लोबल ने भी कंपनी में 45% हिस्सेदारी खरीदी। वन वेब का मुख्य लक्ष्य वेब सैटेलाइट कॉन्स्टिलेशन के जरिए उन इलाकों में इंटरनेट पहुंचाना है, जहां आम मोबाइल नेटवर्क नहीं पहुंच पाता। फिलहाल वन वेब ने रूस-अमेरिका के कई इलाकों में सैटेलाइट्स को तैनात किया है। अब कंपनी की तैयारी भारत में भी हाई-स्पीड इंटरनेट मुहैया कराने की है।



Invesco Mutual Fund

Azadi Ka Amrit Mahotsav

Delaying investing? Or delaying reaching your goals?

Markets can leave you uncertain whether to invest or wait for a correction. However, delaying investing till conditions are ideal could cause you to not only lose out on market opportunities but also miss reaching your goals on time.

A smart way to overcome all that's holding you back from investing is to start a Systematic Investment Plan (SIP). Not only does a SIP save you the bother of timing the market, but its bite-sized instalments are also easier to meet. With a SIP, you stay disciplined and focused on growing wealth.

Stop delaying your investing decisions, and act now.
It's time to start moving towards the future you desire.

Start a SIP today!

invescomutualfund.com

Follow us on

An investor education and awareness initiative.
For Know Your Customer (KYC) guidelines along with the documentary requirements and procedure for change of address, phone number, bank details, etc., please visit the Education and Guidance section on www.invescomutualfund.com. Investor should deal with only SEBI registered Mutual Funds, details of which can be verified under "Intermediaries/Market Infrastructure Institutions" on https://www.sebi.gov.in/index.html. For any grievance / complaint, please call us on 1800-209-0007 or write to us at mfservices@invesco.com. Alternatively, complaints can be registered on the SEBI SCORES Portal at https://scores.gov.in.

Mutual Fund investments are subject to market risks, read all scheme related documents carefully.

पहले सुनील मित्तल, बाद में सब!

भारतीय इंडस्ट्री में नए बदलाव और नए इनोवेशन को बढ़ावा देने की जब भी बात आती है तो उसमें सुनील मित्तल का नाम जरूर आता है। करीब 27 साल से सुनील मित्तल देश में और खासकर टेलीकॉम सेक्टर में कई चीजों की शुरुआत करने वाले पहले शख्स हैं। 15 जून, 1950 को पंजाब के लुधियाना में जन्मे मित्तल ने हमेशा कारोबार की सोची। एक बाइसिकल बनाने का बिजनेस शुरू करने से लेकर पोर्टेबल जनरेटर इंपोर्ट कर बेचने का काम उन्होंने किया। 1992 में जब उन्होंने टेलीकॉम इंडस्ट्री में कदम रखा तो उन्होंने वो बदलाव किए, जो भारत ने पहली बार देखे। सुनील मित्तल ने 1986 में भारती टेलीकॉम लिमिटेड की स्थापना की। ये वो पहली कंपनी थी, जिसने देश में इलेक्ट्रोनिक पुश बटन वाले फोन लाए। 90 का दशक आते-आते मित्तल देश में फैक्स मशीन बना रहे थे, कॉर्डलेस फोन, पहली आंसरिंग मशीन समेत कई टेलीकॉम गियर इस कंपनी ने बनाए। 1995 में मित्तल ने भारती सेल्युलर लिमिटेड कंपनी की स्थापना की और इस तरह शुरुआत हुई "एयरटेल" ब्रांड की। कुछ ही सालों में भारती एयरटेल पहली कंपनी बन गई, जिसके सब्सक्राइबर 20 लाख के पार पहुंच गए। STD और ISD कॉल रेट कम करने का श्रेय भी भारती एयरटेल को जाता है। सुनील मित्तल ने अपनी इस कंपनी के जरिए देश में पहली प्राइवेट नेशनल और इंटरनेशनल लॉन्ग डिस्टेंस सर्विस लॉन्च की। इसे "इंडिया वन" ब्रांड के तहत लॉन्च किया गया। देश में पहली बार सबमरीन केबल प्रोजेक्ट लाने का श्रेय भी सुनील मित्तल को जाता है। इस तरह टेलीकॉम इंडस्ट्री के बदलावों में बयार पहले सुनील मित्तल ने शुरू की और फिर दूसरे लोगों ने फॉलो किया।

एयरटेल का 5G प्लस

अब जब एयरटेल ने अपना 5G प्लान पेश किया है तो इसमें भी वो फर्स्ट रहने में पीछे नहीं रही है। कंपनी ने इस प्लान में ऐसी टेक्नोलॉजी इस्तेमाल की है जिसकी मदद से वो ज्यादा से ज्यादा लोगों को 5G की सुविधा दे सकती है। यानी कि आपके पास चाहे जो 5G स्मार्टफोन हो, आपको 5G नेटवर्क की सुविधा बिना किसी दिक्कत के मिल जाएगी। एयरटेल 5G नेटवर्क ना सिर्फ आपको बेहतर इंटरनेट स्पीड और कनेक्टिविटी देगा बल्कि ये देश की इकोनॉमी में भी अहम योगदान निभाता दिखेगा। देश में शिक्षा, स्वास्थ्य, हेल्थकेयर, कृषि और लॉजिस्टिक्स जैसे क्षेत्रों में भी बदलाव लाने के लिए एयरटेल का ये नेटवर्क काम आने वाला है।

5G क्या है और इससे क्या बदलेगा?

5G इंटरनेट नेटवर्क की पांचवीं जनरेशन है। 3G, 4G की तरह ही ये भी एक वायरलेस ब्रॉडबैंड इंटरनेट सेवा है। इसमें तरंगों की मदद से हाई स्पीड इंटरनेट सर्विस मिलती

है। 4G की तुलना में बेहद कम एरिया में अच्छी कवरेज मिलती है। मेट्रो में, टनल में या किसी अन्य जगह आपके फोन में 5G नेटवर्क बना रहेगा। इसकी मदद से आपको हाई स्पीड इंटरनेट तो मिलेगा ही बल्कि आप इंटरनेट ऑफ थिंग्स (ioT) का भी इस्तेमाल कर सकेंगे। इंटरनेट ऑफ थिंग्स में आपके घर के स्मार्ट एप्लायंसेज जैसी चीजें आती हैं। 5G नेटवर्क पर आपको 20Gbps / सेकंड की स्पीड मिलती है और ये 4G के मुकाबले 100 गुना ज्यादा नेटवर्क मैनेज करने की क्षमता रखता है। 5G से ना सिर्फ आपके इंटरनेट की स्पीड बढ़ेगी बल्कि ये देश के विकास में भी अहम भागीदारी निभाएगा। 5G की मदद से मोबाइल बैंकिंग, स्वास्थ्य सेवाओं की पहुंच बढ़ेगी। मौजूदा शहरों को स्मार्ट सिटी में बदला जाना आसान होगा। 5G नेटवर्क इंडियन इकोनॉमी में 35 लाख करोड़ का योगदान देगी।

1G से 5G तक का सफर

नेटवर्क	लॉन्च
1G	1981
2G	1992
3G	2001
4G	2009
5G	2022

यहां सबसे ज्यादा 5G स्पीड

देश	स्पीड
सऊदी अरब	377.2
साउथ कोरिया	336.1
ऑस्ट्रेलिया	215.8
ताइवान	211.8
स्पेन	201.1
कुवैत	185.0
कनाडा	183.7
इटली	171.1
थाइलैंड	169.8
स्विट्जरलैंड	165.6

संजीव बजाज
सीएमडी
बजाज फिनसर्व लिमिटेड

व्यावसायिक उत्कृष्टता के प्रबल पक्षधर

संजीव बजाज

- शिवा तिवारी

बिजनेस टाइकून और बजाज फिनसर्व के चेयरमैन संजीव बजाज, व्यापार की दुनिया के वो खिलाड़ी हैं जो पारंपरिक नियमों से परे डिजिटलीकरण और नए तरीकों से व्यवसाय करने पर जोर देते हैं। दूरदर्शी संजीव नए जमाने से कदम मिलाते हुए डिजिटल करेंसी को और मजबूत बनाने की बात करते हैं।

पुराने दिन गए जब गृहस्थी हो या व्यापार, किसी भी चीज की खरीद-बिक्री के लिए वस्तु विनिमय प्रणाली यानी बार्टर सिस्टम इस्तेमाल किया जाता था। समय के साथ-साथ बार्टर सिस्टम खत्म हो गया और फिर पैसे कमाने और कर्ज लेने की नौबत आ गई। चलो कर्ज लिया तो लिया पर उस कर्ज में लगे सूद को चुकाने में ही लोगों की आधी जिंदगी चली जाती थी। कर्जा देने वाले सुनार हो या जमींदार, मूल राशि यानी प्रिंसिपल अमाउंट के साथ मोटा सूद भी वसूल लेते थे। फिर वक्त बदला और आज कर्ज देना या लेना आसान हो गया है। आज बैंक और गैर-बैंकिंग कंपनियां, लोगों को कम ब्याज दर पर पैसा उधार देती हैं। कर्ज देने वाली इन कंपनियों में अगर किसी का नाम सबसे पहले आता है तो वो है बजाज फिनसर्व।

बजाज फिनसर्व वो गैर-बैंकिंग वित्तीय सेवा कंपनी है जो लोगों की हर छोटी-बड़ी जरूरत के लिए हर तरह का कर्ज मुहैया करती है। बजाज फिनसर्व लोगों को उधार देने के साथ-साथ, संपत्ति, संपत्ति प्रबंधन, धन प्रबंधन और बीमा देने में भी सहायता करती है। लोगों की आर्थिक परेशानियों को ध्यान में रखते हुए कर्ज देकर उनकी मदद करने का ये कदम जोखिम भरा था, पर संजीव बजाज ने अच्छे मकसद और सूझबूझ के साथ अपने इस काम को आगे बढ़ाया। एक नेक मकसद के साथ शुरू किए गए इस काम को संजीव बजाज ने एक दूरदृष्टि व्यापार में तब्दील किया।

जब दशकों पुराने बजाज ग्रुप की चौथी पीढ़ी के वंशज संजीव बजाज ने 2008 में इस गैर-बैंकिंग वित्तीय सेवा कंपनी की बागडोर संभाली तो उस वक्त वह एक कम बैंकिंग और कम बीमा वाले भारत में बड़े बदलाव के बड़े अवसर तलाश रहे थे। संजीव के पास अपनी योग्यता और देश के हित में काम करने का यह एक मौका था। लेकिन कंपनी और लोगों की इन उम्मीदों पर खरा उतरना आसान नहीं था। संजीव के लिए वित्तीय सेवाएं नई थीं लेकिन उनके अंदर भरे उत्साह ने उन्हें कुछ नया करने की हिम्मत दी। संजीव बजाज ने एक दफा एक इंटरव्यू में इसका जिक्र करते हुए कहा था, हम भारत में कभी भी सबसे बड़ा वित्तीय व्यवसाय नहीं बना सकते हैं, लेकिन हम उत्कृष्टता का निर्माण जरूर कर सकते हैं। आज उनकी बदौलत कई लोगों को वक़्त पर आर्थिक मदद भी मिल जाती है।

सक्सेस स्टोरी का दूसरा नाम संजीव बजाज

बिजनेस टाइकून और बजाज फिनसर्व के चेयरमैन संजीव बजाज, व्यापार की दुनिया के वो खिलाड़ी हैं जो पारंपरिक नियमों से परे डिजिटलीकरण और नए तरीकों से व्यवसाय करने पर जोर देते हैं। दूरदृष्टि संजीव नए जमाने से कदम मिलाते हुए डिजिटल करेंसी को और मजबूत बनाने की बात करते हैं। संजीव ने कैथोलिक कॉन्वेंट स्कूल से स्कूलिंग करने के बाद पुणे विश्वविद्यालय से मैकेनिकल इंजीनियरिंग की डिग्री ली और फिर वॉरविक विश्वविद्यालय से मैन्युफैक्चरिंग सिस्टम्स इंजीनियरिंग में मास्टर्स किया। संजीव, हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से मैनेजमेंट डिग्री भी हासिल कर चुके हैं। डिग्री और अनुभव, इन दोनों के साथ संजीव बजाज ने व्यापार की दुनिया में जबरदस्त क्रांति पैदा कर दी।

28 साल पहले 1994 में 24 साल के युवा संजीव बजाज ने अपने पारिवारिक व्यवसाय "बजाज ऑटो" से अपने करियर की शुरुआत की थी। बजाज ऑटो में काम के दौरान संजीव ने कई जिम्मेदरियों को बखूबी निभाया। वे कंपनी के फाइनेंस, कानूनी दांव-पेंच और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार की देखरेख करते थे। इस दौरान संजीव ने बजाज ऑटो में अमेरिकी शैली की आपूर्ति शृंखला प्रबंधन लाकर बड़ा बदलाव लाया। जिस साल संजीव ने बजाज फिनसर्व का पदभार संभाला, बजाज फिनसर्व को 8 मिलियन डॉलर का नुकसान हुआ लेकिन संजीव इससे विचलित नहीं हुए। उन्होंने फैसला किया कि ग्रोथ महत्वपूर्ण है, लेकिन इसमें लाभ हो ये जरूरी नहीं। कंपनी ने बड़े बैंकों के जरिए बीमा बेचने के बजाए छोटे बैंकों पर ध्यान केंद्रित किया। बजाज फिनसर्व के अलावा संजीव के पास बजाज आलियांज लाइफ इंश्योरेंस के अध्यक्ष, बजाज आलियांज जनरल इंश्योरेंस, बजाज फाइनेंस के वाइस चेयरमैन और वर्ष 2012 में बजाज होल्डिंग्स एंड इंवेस्टमेंट लिमिटेड के प्रबंध निदेशक जैसी अतिरिक्त जिम्मेदारियां आ गईं। संजीव ने आत्मविश्वास के साथ सारे कर्तव्यों का निर्वहन किया और 2017 तक, उनके नेतृत्व में, बजाज आलियांज जनरल इंश्योरेंस भारत की दूसरी सबसे अधिक मुनाफा कमाने वाली बीमा कंपनी बन गई।

साल 2017 में बजाज फिनसर्व लगातार दूसरी बार फोर्ब्स एशिया फैब 50 में क्षेत्र की सर्वश्रेष्ठ और बड़ी सार्वजनिक कंपनियों की सूची में शामिल हुई थी। पिछले कुछ सालों में बजाज फिनसर्व ने स्वास्थ्य सेवा, मोटर, समुद्री और फसल बीमा के लिए 10 मिलियन से ज्यादा पॉलिसी जारी कर सामान्य बीमा क्षेत्र में सबसे अधिक लाभदायक हासिल करने वाले प्लेयर हैं। बीमा नियामक एजेंसी IRDA के अनुसार, बजाज फिनसर्व 2016 में एक साल से बीमाकृत लोगों की संख्या के मामले में निजी जीवन-बीमा क्षेत्र में नंबर 1 पर है। बीमा के क्षेत्र में, बजाज फिनसर्व लगातार तेजी से बढ़ रही है और क्षेत्र की लीडर बनने में सबसे आगे है। आज कंपनी करोड़ों लोगों की पहली और भरोसेमंद पसंद है।

संजीव बजाज के सराहनीय काम ने देश-दुनिया का ध्यान अपनी ओर आकर्षित किया। 2017 में उन्हें ट्रांसफॉर्मेशनल लीडर अवॉर्ड समेत अर्नेस्ट एंड यंग आंत्रप्रेन्योर ऑफ द ईयर अवार्ड से भी सम्मानित किया गया। संजीव के काम के साथ उनकी और उनकी कंपनियों की प्रगति होती गई,जो कि देश और देशवासियों की तरक्की में अपना योगदान देती रही। 2018 में इकोनॉमिक टाइम्स अवार्ड्स ने उन्हें बिजनेस लीडर ऑफ द ईयर का खिताब दिया।

CII के उपाध्यक्ष से लेकर अध्यक्ष तक का मुकाम

2018-19 में संजीव बजाज ने कॉन्फ़ेडरेशन ऑफ इंडियन इंडस्ट्री (CII) (भारतीय उद्योग परिसंघ), पश्चिमी क्षेत्र के उपाध्यक्ष का पदभार संभाला। उनके उम्दा मैनेजमेंट को देखते हुए उन्हें 2019-20 के लिए CII पश्चिमी क्षेत्र के अध्यक्ष के रूप में चुना गया था। इसके पश्चात 2020-21 के लिए, उन्हें CII के उपाध्यक्ष के रूप में चुना गया था। संजीव बजाज ने CII में अपने योगदान से काफी कुछ नया और बेहतर बनाया जिसके बाद जून 2021 में, उन्हें 2021-22 के लिए CII के नामित अध्यक्ष के रूप में चुना गया और फिर मई 2022 में, उन्होंने 2022-23 के लिए CII के अध्यक्ष के रूप में कार्यभार संभाला। CII की अध्यक्षता के अलावा संजीव बजाज वर्तमान में बजाज फिनसर्व के अध्यक्ष और प्रबंध निदेशक हैं।

महात्मा गांधी का करीबी था बजाज का परिवार

संजीव बजाज एक ऐसे परिवार से आते हैं जिसने ना सिर्फ बजाज ग्रुप ऑफ कंपनीज जैसे क्रांतिकारी व्यवसाय विचार की नींव रखी बल्कि आजादी की लड़ाई में भी अहम भूमिका निभाई हैं। संजीव बजाज के परदादा और बजाज ग्रुप के संस्थापक जमनालाल बजाज, महात्मा गांधी के बेहद करीब थे, जिन्हें गांधीजी कई दफा अपना पांचवा बेटा कहते थे। उनके द्वारा 1920 के दशक में खड़ी की गई बजाज ग्रुप ऑफ कंपनीज के पास आज 24 कंपनियां हैं। जमनालाल बजाज के बाद उनके बेटे कमल नयन बजाज ने पुश्तैनी व्यापार को नई दिशा दी। कमल नयन बजाज, कांग्रेसी थे और तीन बार लोक सभा के सदस्य रह चुके थे,और इसी दौरान उन्होंने इंदिरा गांधी के बैंक राष्ट्रीयकरण का विरोध किया था। राजनीति और देश को आर्थिक रूप से मजबूत बनाने के प्रति अपना सारा जीवन लगाने वाले कमल नयन बजाज, बजाज ग्रुप के अधिकांश कंपनियों के अध्यक्ष थे, जिनके बाद उनके बड़े बेटे राहुल बजाज व्यवसाय में शामिल हुए थे। 1965 में राहुल बजाज ने बजाज ग्रुप की बागडोर अपने हाथ में ली। अपने पांच दशकों से अधिक के करियर में, उन्होंने समूह की प्रमुख कंपनी बजाज ऑटो के टर्नओवर को 7.5 करोड़ से 12,000 करोड़ तक पहुंचाया, जिसमें कंपनी का स्कूटर बजाज चेतक, कंपनी के विकास का मुख्य केंद्र रहा। 2008 में उन्होंने बजाज ऑटो को तीन यूनिट्स में बांट दिया, बजाज ऑटो, बजाज फिनसर्व सहित एक होल्डिंग कंपनी। राहुल बजाज के बड़े बेटे राजीव बजाज को बजाज ऑटो का मैनेजिंग डायरेक्टर नियुक्त किया गया और वहीं संजीव बजाज ने बजाज फिनसर्व का कार्यभार अपने कंधों पर लिया।

सादगी, मुखरता, ईमानदार और प्रेरणादायक जीवन से पूर्ण राहुल बजाज का जीवन उनके बच्चों और आने वाली कई पीढ़ियों के लिए एक मिसाल है। अपने पिता राहुल बजाज के दिखाए रास्ते पर चलते हुए संजीव बजाज ने आज बजाज ग्रुप को एक नई ऊंचाई पर पहुंचाया है। जिस तरह राहुल बजाज लोगों की परवाह करते थे और उनकी मदद के लिए हमेशा आगे रहते थे, ठीक वैसे ही संजीव बजाज ने बजाज फिनसर्व जैसे गैर-बैंकिंग सेवा के जरिए लोगों की सहायता की है।

कई उद्योग कंपनियों के बीच बजाज फिनसर्व का सामना चेन्नई के श्रीराम ग्रुप से लेकर फैब 50 एचडीएफसी बैंक और मुंबई के कैपिटल फर्स्ट तक कई क्षेत्रों में कई कंपनियों के साथ होता है। ऐसे में बजाज हमेशा नए विचारों की तलाश में, प्रौद्योगिकी के साथ भीड़ से खुद को अलग करने में लगा रहता है। संजीव बजाज के नेतृत्व में बजाज फाइनेंस आज एक घरेलू नाम बन चुका है। संजीव ने अपने परिवार के नक्शे-कदम पर चलते हुए अंतर्राष्ट्रीय पहचान स्थापित की है।

◆◆◆

“ संजीव बजाज एक ऐसे परिवार से आते हैं जिसने न सिर्फ बजाज ग्रुप ऑफ कंपनीज जैसे क्रांतिकारी व्यवसाय विचार की नींव रखी बल्कि आजादी की लड़ाई में भी अहम भूमिका निभाई हैं। संजीव बजाज के परदादा और बजाज ग्रुप के संस्थापक जमनालाल बजाज, महात्मा गांधी के बेहद करीब थे, जिन्हें गांधीजी कई दफा अपना पांचवा बेटा कहते थे।

एसआईपी.

सेहत के लिए नियमित योगा करने जैसा लाभकारी

अधिक जानकारी के लिए, अपने म्यूच्युअल फ़ंड वितरक / पंजीकृत निवेश सलाहकार से संपर्क करें या 73587 12345 पर मिस्ड कॉल दें.

एसआईपी - सिस्टेमैटिक इंवेस्टमेन्ट प्लान

म्यूच्युअल फ़ंड्स में निवेश करने के लिए, एककालिक अपने ग्राहक को जानिए (KYC) की अपेक्षाओं को पूरा करने की प्रक्रिया के बारे में अधिक जानकारी हेतु https://www.hdfcfund.com/information/key-know-how पर विजिट करें. निवेशकों को केवल रजिस्टर्ड म्यूच्युअल फ़ंड्स के साथ व्यवहार करना चाहिए, जिनके विवरण का सत्यापन सेबी की वेबसाइट (www.sebi.gov.in/intermediaries.html) पर किया जा सकता है. किसी पूछताछ, शिकायत तथा समस्या के समाधान के लिए निवेशक एएमसीज़ तथा/या निवेशक संपर्क अधिकारी से संपर्क कर सकते हैं. इसके साथ ही, अगर निवेशक एएमसीज़ द्वारा दिए गए समाधान से संतुष्ट न हों तो https://scores.gov.in पर भी शिकायत दर्ज कर सकते हैं. स्कोर्स पोर्टल निवेशकों को सेबी को ऑनलाइन शिकायत दर्ज करने तथा तत्पश्चात इसकी स्थिति को देखने की सुविधा प्रदान करता है.

An Investor Education Initiative By

HDFC MUTUAL FUND
BHAROSA APNO KA

म्यूच्युअल फ़ंड निवेश बाज़ार के जोखिमों के अधीन हैं, योजना से जुड़े सभी दस्तावेज़ों को ध्यान से पढ़ें.

www.saiworldcity.co.in

PARADISE® GROUP
Your World. Our Vision.
ISO - 9001: 2015 Certified Organization

CELEBRATING 32 Years

SAI WORLD CITY PANVEL

NAVI MUMBAI'S MOST AWARDED THEMED LIFESTYLE LANDMARK

INVITES YOU ALL TO CELEBRATE SUCCESSFUL COMPLETION OF PHASE 1

PHASE 1 - OC RECEIVED | PHASE 2 - WORK IN FULL SWING

WELCOME TO EXPERIENCE A GLOBAL LIFESTYLE AT SAI WORLD CITY, PANVEL

PROJECT HALLMARKS

Mega Township | High-rise Towers | 2, 2.5, 3 & 4 BHK Homes | Cosmo-luxury Lifestyle | Themed Landscaping | World-class Amenities | 45,000 Sq.Ft. Club Vegas

LOCATION ADVANTAGES

- 5 Mins. from Navi Mumbai International Airport
- Mumbai- Pune Expressway 2 Mins
- Delhi Public School (DPS) 5 Mins
- Sewri Nhava Sheva Sea-link 20 Mins
- Panvel Railway Station 7 Mins
- Upcoming Navi Mumbai SEZ 15 Mins
- Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT) 20 Mins
- Close proximity to Schools, Malls, Hotels and Banks 5 Mins

022 2783 1000
enquiry@paradisegroup.co.in

Site & Sales Office: Sai World City, Palaspe Phata Junction, Panvel - 410 206
Corporate Office: Paradise Lifespaces LLP, 1701, Satra Plaza, Plot No. 19 & 20, Sector - 19D, Vashi, Navi Mumbai - 400 705

स्नेहाचा सुगंध दरवळला,
आनंदाचा सण आला,
विनंती आमची परमेश्वराला,
सौख्य, समृध्दी लाभो तुम्हाला

शुभ दीपावली

सर्व सभासद
ग्राहक व हितचिंतक
यांना मंगलमय शुभेच्छा

ESTD. 1918

बॅसीन कॅथॉलिक को-ऑपरेटिव्ह बँक लि.

(शेड्युल्ड बँक)

संचालक मंडळ,

रायन फर्नांडिस	सायमन सोवारीस	सिक्स्टो फरगोज	रोशन परेरा
अध्यक्ष	*उपाध्यक्ष*	*प्र. मुख्य कार्यकारी अधिकारी*	*महाव्यवस्थापक*

कॉर्पोरेट कार्यालय : कॅथॉलिक बँक बिल्डिंग, पापडी नाका, वसई पश्चिम, जिल्हा पालघर 401207, महाराष्ट्र
बोर्ड लाईन : 9527441600 / 9527451600 / 9527461600 | टोल फ्री : 1800-266-2407 | www.bccb.co.in

लॉजिस्टिक्स

शशि किरण शेट्टी
चेयरमैन, आलकार्गो लॉजिस्टिक्स लिमिटेड

> भारत में शशि किरण शेट्टी ने तब अपने लॉजिस्टिक्स कारोबार की शुरुआत की, जब कारोबार करने के नियम काफी मुश्किल थे लेकिन, शशि किरण शेट्टी ने न तब हिम्मत हारी थी और न ही अब वो लगातार अपने बिजनेस का विस्तार करने में जुटे हुए हैं।

सेक्टर के प्रणेता

शशि किरण शेट्टी

2005

-06 के दौर में एक इतिहास रचा गया। ऑलकार्गो लॉजिस्टिक्स ने दुनिया की दूसरी सबसे बड़ी NVOCC (कंपनियां जो गेटवे पोर्ट्स तक कंटेनर की बिक्री, भरान और ट्रांसपोर्ट का काम संभालती हैं) ECU-LINE का अधिग्रहण किया। आप कहेंगे कि इसमें कौन सी बड़ी बात है, अधिग्रहण तो होते ही रहते हैं। लेकिन ये अधिग्रहण कुछ खास था। इसकी चर्चा पूरे मीडिया में थी। क्योंकि ऑलकार्गो ने बेल्जियम की उस कंपनी का अधिग्रहण किया था, जिसकी आय ऑलकार्गो के मुकाबले 5 गुना ज्यादा थी। अधिग्रहण का ये दौर 2013 तक चलता रहा। इस दौरान ऑलकार्गो लॉजिस्टिक्स ने चीन, यूरोप और यूनाइटेड स्टेट्स जैसे अहम भौगोलिक जगहों पर अधिग्रहण किए। आज कंपनी के नाम 10 से ज्यादा प्रमुख वैश्विक अधिग्रहण दर्ज हैं। और ये सब संभव हो पाया शशि किरण शेट्टी की दूरदर्शी सोच के चलते। शशि किरण शेट्टी मौजूदा वक्त में एक - दो नहीं बल्कि चार कंपनियों के ग्रोथ में अहम भूमिका निभा रहे हैं। शशि ऑलकार्गो लॉजिस्टिक्स, ण्ळि वर्ल्डवाइड (पहले ECU-LINE), गति और NITIE के चेयरमैन हैं।

शशि किरण शेट्टी ने भारत में तब लॉजिस्टिक कारोबार के बीज बोए जब ये इंडस्ट्री अपने शुरुआती चरण में थी। शशि ने 1993 में ऑलकार्गो लॉजिस्टिक्स की स्थापना की और तब से उन्होंने पीछे मुडक़र नहीं देखा। शशि किरण शेट्टी ने दो दशक से भी ज्यादा समय से भारत की लॉजिस्टिक्स इंडस्ट्री को बढ़ावा देने में काफी ज्यादा योगदान दिया है। शशि ने महज दो दशक के भीतर ऑलकार्गो को देश की सबसे बड़ी लॉजिस्टिक्स कंपनी के तौर पर विकसित किया है। आज कंपनी वर्ल्ड क्लास लॉजिस्टिक्स सेवाएं देती है। शशि के नेतृव में कंपनी देश ही नहीं बल्कि दुनिया की बड़ी लॉजिस्टिक्स कंपनियों में लीडर के तौर पर उभर रही है। आज ये कंपनी दुनिया के 180 से भी ज्यादा देशों में अपनी सेवा दे रही है। कंपनी एक अरब डॉलर का मुनाफा बना रही है।

भारत में शशि किरण शेट्टी ने तब अपने लॉजिस्टिक्स कारोबार की शुरुआत की, जब कारोबार करने के नियम काफी मुश्किल थे लेकिन शशि किरण शेट्टी ने न तब हिम्मत हारी थी और न ही अब। वो लगातार अपने बिजनेस का विस्तार करने में जुटे हुए हैं। शशि के नेतृत्व में ही ऑलकार्गो पहली लॉजिस्टिक कंपनी बनी, जो लिस्टेड हुई। लॉजिस्टिक्स इंडस्ट्री की नींव रखने में शशि किरण शेट्टी ने अहम भूमिका निभाई है। ऐसा नहीं है कि शशि ने सिर्फ भारतीय लॉजिस्टिक्स इंडस्ट्री में ऐतिहासिक बदलाव किए हों। बेल्जियम में भी लॉ जिस्टिक्स सुधारों के लिए उन्हें जाना जाता है। यही वजह है कि बेल्जियम ने ट्रेड और इंडस्ट्री में शशि के

गेमचेंजर होगी नेशनल लॉजिस्टिक्स पॉलिसी

हाल ही में केंद्र सरकार ने नेशनल लॉजिस्टिक्स पॉलिसी पेश की है। ऐसे वक्त में जब ये अनुमान जताया जा रहा है कि भारत अपनी GDP का 13 से 14 फीसदी लॉजिस्टिक्स पर खर्च करता है, तब ये पॉलिसी क्या बदलाव लाएगी। जापान और जर्मनी जैसे देशों में लॉजिस्टिक पर खर्च भारत से काफी कम GDP का करीब 8 से 9 फीसदी है। ऐसे में क्या नई लॉजिस्टिक पॉलिसी भारत के लिए गेमचेंजर साबित होगी? इस पर शशि का जवाब हां होता है। वो कहते हैं कि इस पॉलिसी के जरिए केंद्र सरकार देश में बेस्ट इन क्लास लॉजिस्टिक्स इंफ्रास्ट्रक्चर तैयार करना चाहती है। इस इंफ्रास्ट्रक्चर के जरिए ना सिर्फ माल की बेरोकटोक आवाजाही संभव होगी बल्कि इस इंडस्ट्री की कई चुनौतियों को कम करने में मदद मिलेगी। ये पॉलिसी कारोबारियों का ना सिर्फ पैसा बचाएगी बल्कि उनका वक्त बचाकर मुनाफा बढ़ाने का भी काम करेगी। शशि कहते हैं कि ये पॉलिसी कृषि उत्पादों की बरबादी रोकती है। इस पहल का मुख्य उद्देश्य बुनियादी ढांचे का विकास कर लॉजिस्टिक खर्च में कमी लाना, देश में प्रतिस्पर्धा का माहौल तैयार कर रोजगार पैदा करना। लॉजिस्टिक पॉलिसी में डिजिटलाइजेशन पर भी फोकस किया गया है। डिजिटल पुश लॉजिस्टिक्स इंडस्ट्री के तंत्र में अंतराल को कम करने में मदद करेगा। इस नीति के जरिए सरकार की कोशिश लॉजिस्टिक खर्च को GDP के 10 फीसदी से कम करना भी है।

देश में लॉजिस्टिक सेक्टर प्रमुख तौर पर सड़क परिवहन पर निर्भर है। अलग – अलग हितधारकों के बीच टेक्नोलॉजी के जरिए समन्वय काफी कम है। इसकी वजह से सप्लाई चेन में दिक्कत होने के साथ ही फर्स्ट से लास्ट माइल कनेक्टिविटी में तालमेल नहीं है। तालमेल ना होने की वजह से अप्रत्यक्ष लागत काफी ज्यादा बढ़ जाती है। इस दिक्कत को दूर करने के लिए राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स पॉलिसी PM गति शक्ति योजना के साथ मिलकर काम करेगी। इसके जरिए खामियों को दूर करके लॉजिस्टिक्स सेक्टर की लागत को कम किया जाएगा। एक तरफ

योगदान के लिए उन्हें 'कमांडर ऑफ द ऑर्डर ऑफ लियोपोल्ज II से नवाजा। ये सम्मान उन्हें खुद बेल्जियम के राजा किंग फिलिप ने दिया था। शशि वर्ल्ड इकोनॉमिक फोरम और एसोचैम जैसी इंडस्ट्री बॉडी के कार्यक्रमों और योजनाओं में हिस्सा लेते रहते हैं। शशि को मैंगलुरु यूनिवर्सिटी से साहित्य में डॉक्टरेट की उपाधि भी मिली है।

शशि किरण शेट्टी का फोकस सिर्फ कारोबार पर नहीं है बल्कि बेहतर समाज और दुनिया बनाने के लिए भी वो काम कर रहे हैं। शशि किरण शेट्टी तब से पिछड़े हुए वर्ग और गरीब बच्चों के लिए काम करते हैं, जब कंपनियों के लिए CSR यानी कॉरपोरेट सोशल रिस्पॉन्सिब्लिटी जैसे कोई नियम अनिवार्य नहीं थे। गोल्फ और आर्ट के शौकीन शशि अवश्य फाउंडेशन के जरिए भी समाज की बेहतरी के लिए योगदान देते रहते हैं। अवश्य फाउंडेशन ग्रुप की CSR शाखा है।

जहां गति शक्ति बुनियादी ढांचे जैसे कनेक्टिविटी परियोजनाओं के एकीकृत विकास के लिए एक अनोखा डिजिटल मंच होगा। जबकि राष्ट्रीय लॉजिस्टिक पॉलिसी विशेष रूप से देश के कमर्शियल रियल एस्टेट, गोदामों और औद्योगिक पार्कों के विकास को बढ़ावा देने के लिए एक एकीकृत नियामक वातावरण और संस्थागत ढांचा तैयार करेगी।

कुल मिलाकर देखें तो राष्ट्रीय लॉजिस्टिक पॉलिसी का उद्देश्य बुनियादी ढांचे का समग्र विकास, सिस्टम की कमियों को दूर करना और लागत में कटौती के लिए तकनीक को बढ़ावा देना है। इस नीति के चलते बेहतर ट्रैकिंग और डिजिटलीकरण होगा। लॉजिस्टिक क्षेत्र तेजी से आगे बढ़ेगा। जब क्षेत्र में सुधार होगा तो ईज ऑफ डूइंग बिजनेस भी बेहतर होगी। ये पॉलिसी ना सिर्फ आर्थिक विकास बल्कि दूसरे सुधारों की दृष्टि से अच्छी तरह से जुड़ी हुई है।

नए बदलाव और लॉजिस्टिक सेक्टर

इकोनॉमी के दूसरे सेक्टर्स की तरह ही लॉजिस्टिक सेक्टर में भी कई नए बदलाव हो रहे हैं। सप्लाई चेन- बैकएंड प्रोग्राम, ड्रोन डिलिवरी, डिजिटल डिलिवरी जैसी नई सुविधाएं इस क्षेत्र में आ रही हैं। अब इन नई इनोवेटिव सर्विसेज से इस सेक्टर की सूरत क्या बदलेगी और अगर बदलेगी तो कितनी? इस सवाल के जवाब में शशि कहते हैं कि इन नई सुविधाओं के चलते लॉजिस्टिक सेक्टर का दायरा और भी बडा हो गया है। शशि कहते हैं कि आने वाले वक्त में इस क्षेत्र का पूरा भविष्य डिजिटल होगा। सेक्टर का संचालन काफी हद तक डिजिटल हो जाएगा। उन्होंने कहा कि डिलिवरी के लिए ड्रोन इन क्षेत्र को काफी आगे लेकर जा सकते हैं। ड्रोन हो चाहे वैकल्पिक डिजिटल डिलिवरी के नए उपकरण और इनोवेशन कारोबारियों के लिए काफी फायदेमंद साबित होंगे। ये कारोबारियों को ना सिर्फ समय और लागत बचाने में मदद कर रहे हैं, बल्कि उन्हें अपने ग्राहकों की महत्वपूर्ण आवश्यकताओं को पूरा करने में भी सक्षम बना रहे हैं। कारोबारी अब इन नई सुविधाओं का इस्तेमाल कर अपनी लागत कम कर रहे हैं, जो कि काफी अच्छी पहल है।

शशि बताते हैं कि ऑलकार्गो में भी लॉजिस्टिक्स क्षेत्र के बदलते चेहरे के साथ तालमेल रखने के लिए सिस्टम, प्रक्रियाओं और संचालन में डिजिटलीकरण को बढ़ावा दिया जा रहा है। इसके लिए कई योजनाएं शुरू की गई हैं। डाटा साइंस और एनालिटिक्स में केंद्र के लिए राइट फॉर्म प्रॉपराइटरी टूल्स और सॉफ्टवेयर मुहैया करा रहे हैं। उन्होंने बताया कि ऑलकार्गो में क्षमताओं के निर्माण के लिए कमर कसी जा रही है। ये क्षमताएं नए युग, डिजिटल व्यापार आपूर्ति श्रृंखला के साथ समन्वय तो बिठाएंगे ही, इसके साथ ही राष्ट्रीय लॉजिस्टिक पॉलिसी और PM गति शक्ति राष्ट्रीय मास्टर प्लान की सफलता में भी योगदान देंगे। ऑलकार्गो में ऐसा करना हमारे लिए गर्व की बात है।

लॉजिस्टिक्स सेक्टर में रोजगार के मौके

भारत आने वाले कुछ वक्त में सबसे ज्यादा आबादी वाला देश बनने वाला है। लॉजिस्टिक्स क्षेत्र का GDP में योगदान 14% है। ये क्षेत्र 2 करोड़ से ज्यादा लोगों को रोजगार देता है। अब जब नए बदलाव इस सेक्टर में हो रहे हैं। ऐसे में सवाल उठता है कि बदलते बदलावों के साथ ये नए रोजगार देने के लिए बड़ी जगह कैसे बन सकता है? सवाल के जवाब में शशि कहते हैं कि इस सेक्टर में रोजगार की अपार संभावनाएं हैं। राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स पॉलिसी से इस सेक्टर में नए बदलाव आएंगे। मल्टी मॉडल कनेक्टिविटी के लिए राष्ट्रीय मास्टर प्लान, सागरमाला, भारतमाला जैसे प्रोजेक्ट चलाए जा रहे हैं। ये सब योजनाएं खासकर टियर 2 और टियर 3 शहरों में रोजगार के अवसरों को बढ़ाएंगे। लॉजिस्टिक्स सेक्टर का डिजिटलीकरण हो रहा है। ये नया बदलाव युवाओं को रोजगार के नए अवसर देगा। इसमें डाटा एनालिटिक्स, बिजनेस इंटेलिजेंस, रियल-टाइम टेक्नोलॉजी एप्लीकेशन, आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस और मशीन लर्निंग जैसे मौके हैं। राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स पॉलिसी वैश्विक स्तर पर भारत को इस क्षेत्र में एक स्किल्ड ह्यूमन रिसोर्स के तौर पर पेश करेगी। इसका काम शुरू भी हो चुका है। प्रधानमंत्री कौशल केंद्र योजना के तहत राष्ट्रीय कौशल विकास निगम (NSDC), कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय, भारत सरकार के साथ साझेदारी में ञ्झ्ऊ और सिडको (CIDCO) के सहयोग से महाराष्ट्र के उरण में देश के पहले लॉजिस्टिक्स से संबंधित एक कौशल विकास केंद्र का संचालन किया जा रहा है। यहां आसपास के करीब 500 से ज्यादा युवाओं ने प्रशिक्षण प्राप्त किया है। सरकार इन योजनाओं के जरिए इस क्षेत्र में काम कर रहे लोगों के लिए एक संसाधनों का पूल बना रही है। इस तरह की पहल से देश में बड़े सकारात्मक प्रभाव की संभावना है। अगले 3 से 5 साल के भीतर वैश्विक कंपनियां स्किल्ड लेबर के लिए भारत की ओर देखेंगी। भारत अपने उपलब्ध कुशल प्रतिभा से विश्व की सप्लाई चेन, बैक-एंड और संचालन योजना कार्यक्षेत्र बनने की क्षमता रखता है।

लॉजिस्टिक्स सेक्टर की लागत जब एक अंक में आ जाएगी। जाहिर तब कंपनियों का मुनाफा बढ़ेगा, निवेश के नए अवसर खुलेंगे, तब हालात किस तरह से बदलेंगे। इस पर शशि शेट्टी कहते हैं कि राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स पॉलिसी का सबसे अहम मकदस बुनियादी ढांचे का विकास कर एक

ठोस नींव रखना है। ताकि इसके जरिए रोजगार के नए मौके तैयार किए जा सकें। ये पॉलिसी भारत के लॉजिस्टिक सेक्टर को लचीला, लागत कुशल और सुव्यवस्थित बनाएगा। यूनिफाइड लॉजिस्टिक्स इंटरफेस प्लेटफॉर्म (ULIP) और ईजी ऑफ लॉजिस्टिक्स सर्विसेज (ई-लॉग)) जैसे प्लेटफॉर्म से सेक्टर का डिजिटल ग्रोथ मैप तैयार किया जा रहा है। बेहतरीन इंफ्रास्ट्रक्चर, मजबूत निर्यात और भरोसेमंद लॉजिस्टिक्स के चलते भारत को 2040 तक $20 ट्रिलियन की इकोनॉमी और 2047 तक एक विकसित राष्ट्र बनने के अपने लक्ष्य को प्राप्त करने में मदद करेगा। शशि कहते हैं कि मैं एक ऐसी अर्थव्यवस्था की कल्पना करता हूं जहां लॉजिस्टिक्स एक महत्वपूर्ण अंग होगा। पूरा इकोसिस्टम अपने वर्तमान योगदान से विकास और प्रगति के लिए तेजी से आगे बढ़ेगा।

भारत की तस्वीर बदलेगी लॉजिस्टिक पॉलिसी

राष्ट्रीय लॉजिस्टिक पॉलिसी कैसे भारत को एक बेहतरीन वेयरहाउस में तब्दील कर सकती है? इस पर शशि बताते हैं कि ये नीति भारत की तस्वीर बदलने का काम करेगी। क्योंकि इस पॉलिसी का अहम पहलू हैं- मल्टी-मोडल लॉजिस्टिक्स पार्क (MMLP)। इसके साथ ही अन्य केंद्रों के विकास को विशेष रूप से अंतर्देशीय कंटेनर डिपो, कार्गो टर्मिनलों के साथ-साथ एयर फ्रेट स्टेशनों के लिए माल को स्थानांतरित करने के लिए बढ़ावा देना है। इसे मल्टी मॉडल लॉजिस्टिक्स सिस्टम के दायरे से देश में कार्गो के लिए एक रोडमैप बनाने के लिए डिजाइन किया गया है। ये नीति

प्रमुख बाजारों और उद्योग समूहों में मल्टी-मॉडल लॉजिस्टिक्स पार्क के लिए ढांचा तैयार करेगी। इससे कार्गो की बेरोकटोक आवाजाही संभव हो सकेगी। ई-कॉमर्स, 3PL ऑपरेटरों की बढ़ती मांग और विनिर्माण क्षेत्र में वृद्धि के चलते पूरे देश में ग्रेड-ए गोदामों का तेजी से विकास होगा। ग्रेड-ए गोदाम लॉजिस्टिक्स की लागत को कम करने और मूल्य श्रृंखला में न्यूनतम अपव्यय सुनिश्चित करने में मदद करेगा।

राष्ट्र निर्माण में जुटी ऑलकार्गो

ऑलकार्गो की बात करें तो इसका वेयरहाउस बेस 60 लाख वर्ग फुट है। कंपनी ई-कॉमर्स की जरूरत को भी पूरा करने के लिए विस्तार कर रही है। ऐसे में कंपनी की आगे क्या योजनाएं हैं? इस पर अपनी बात रखते हुए शशि कहते हैं कि ऑलकार्गो ग्रुप ने ऑर्गैनिक तरीके से 15% वार्षिक विकास दर प्राप्त करने का महत्वाकांक्षी लक्ष्य रखा है। 3-4 सालों में कंपनी ग्लोबल लॉजिस्टिक क्षेत्र के शीर्ष 10 खिलाडयों में शामिल है। समूह की 2026 तक 25,000-30,000 करोड़ रुपए की टॉपलाइन हासिल करने की आकांक्षा है। इसमें अंतरराष्ट्रीय आपूर्ति-श्रृंखला व्यवसाय से लगभग 20,000-25,000 करोड़ रुपये और एक्सप्रेस और अनुबंध लॉजिस्टिक हिस्से से 2700-3500 करोड़ रुपये का राजस्व प्राप्त होने की उम्मीद है। शशि ने बताया, वर्तमान में हम कर्नाटक के मलूर, हरियाणा के फारुख नगर, मुंबई में JNPT बंदरगाह, हैदराबाद में पाटनचेरू में विश्व स्तरीय लॉजिस्टिक्स पार्क संचालित करते हैं। ग्रुप राष्ट्रव्यापी वेयरहाउसिंग को बढ़ावा देने में जुटा हुआ है। ग्रुप भारत के साथ-साथ वैश्विक स्तर पर अपने कदम मजबूत करने में जुटा है।

छोटे शहरों को जोड़ने के लिए लास्ट माइल कारोबार बढ़ रहा है। यहां पर शशि को किस तरह की संभावनाएं दिखती हैं, इस पर शशि कहते हैं कि कोई भी देश जैसे-जैसे समृद्ध होता है और सकारात्मक आर्थिक विकास का अनुभव करता है, उसके सामने अंत-उपभोक्ताओं से लेकर ई-कॉमर्स खुदरा विक्रेताओं तक की बहु-आयामी आवश्यकताएं होती हैं। सेक्टर का मकसद यही है कि ग्राहकों को फर्स्ट और लास्ट माइल डिलिवरी मुहैया की जाए। इसके लिए ऑलकार्गो ग्रुप जैसे लॉजिस्टिक्स प्रदाताओं और हमारी ग्रुप कंपनी 'ख्याति' द्वारा पेश किए जाने वाले एक्सप्रेस वितरण में उत्कृष्टता की आवश्यकता है। गति पिक-अप और डिलिवरी के लिए 1850 से अधिक व्यापार भागीदारों के साथ काम करती है। ये काम पूरे भारत में रिटेल पिक-अप के लिए 350 समर्पित चैनल भागीदारों के साथ होता है। गति में, हमारे साझेदार हमारी उपस्थिति स्थापित करने और देश के सबसे दुर्गम क्षेत्रों तक अपने ग्राहकों को सेवा प्रदान करने में हमारी मदद करते हैं। उन्होंने बताया कि हम पहले से ही भारत के 739 जिलों में से 735 में 19800 से अधिक पिनकोड कवर कर चुके हैं। हालांकि संभावनाएं अभी और भी हैं।

ऑलकार्गो की बात करें तो इसका वेयरहाउस बेस 60 लाख वर्ग फुट है। कंपनी ई-कॉमर्स की जरूरत को भी पूरा करने के लिए विस्तार कर रही है।

कौशल विकास से कुशल लोग तैयार करना

शशि किरण शेट्टी नेशनल इंस्टीट्यूट ऑफ इंडस्ट्रियल इंजीनियरिंग के अध्यक्ष भी हैं। ऐसे में अध्यक्ष के तौर पर उनकी आगे क्या योजनाएं हैं। इस पर बात करते हुए शशि बताते हैं कि आर्थिक मोर्चे पर भारत लगातार आगे बढ़ रहा है। भारत के आर्थिक विकास की कहानी लॉजिस्टिक क्षेत्र में कई प्रगतियों से प्रेरित होगी। शशि कहते हैं कि लॉजिस्टिक्स क्षेत्र GDP

में प्रभावी रूप से योगदान दे। इसके लिए अनुभवी पेशेवरों के साथ-साथ नई प्रतिभाओं को साथ लिया जाएगा। तकनीक की मदद भी इसमें अहम रोल निभाएगी। हालांकि इसके लिए देश के युवाओं को नवीन कौशल और टेक्नोलॉजी में प्रशिक्षित होने की आवश्यकता है। आज की पीढ़ी को योग्य बनाने के लिए शिक्षा और उद्योग का सक्रिय सहयोग जरूरी है। युवाओं को बिजनेस एक्सपोजर देकर तैयार किया जाने की जरूरत है। च्ऊर्घ में उचित उद्योग-अकादमिक सहयोग स्थापित करके युवाओं को उद्योग के क्षेत्र में आगे बढ़ने के लिए तैयार किया जा रहा है। उन्होंने बताया कि हमने डिजिटलीकरण, विश्लेषण, IOT अनुप्रयोगों आदि पर उन्नत ज्ञान का प्रसार करने के लिए NITIE में लॉजिस्टिक और आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन में उत्कृष्टता केंद्र स्थापित किया है। ये जटिल लॉजिस्टिक संचालन की निगरानी और विश्लेषण को मजबूत कर सकता है।

NITIE भारत के शीर्ष 10 प्रमुख संस्थानों में शामिल है। इसके बाद NITIE अधिक मान्यता और गौरव की आशा करता है। MDP योजनाएं चल रही हैं और मेरा लक्ष्य है कि च्ऊर्घ कॉरपोरेट जगत के साथ-साथ समाज के लिए नेतृत्व विकसित करे।

शशि किरण शेट्टी की सफलता का राज

180 देश, 10 हजार से ज्यादा कर्मचारी और कई अंतरराष्ट्रीय अधिग्रहण करने वाले शशि किरण शेट्टी की सफलता का राज कौन नहीं जानना चाहेगा। अपनी सफलता को लेकर बात करते हुए शशि कहते हैं कि मेरी सफलता सही समय पर निर्णय लेने का परिणाम है। दूसरा कारण ये है कि मैंने कभी विश्वास नहीं किया कि मैं सब जानता हूं। मैं हमेशा सीखते रहा, अपने ज्ञान और कौशल को लगातार अपडेट किया और इससे भी ज्यादा महत्वपूर्ण उद्योग के भीतर और बाहर से प्रतिभा को साथ में लाने का चुनाव किया है और आज भी करता हूं। ये वही प्रोफेशनलिज्म है जिसने हमें अच्छी स्थिति में रखा है।

अगर विलय और अंतरराष्ट्रीय अधिग्रहण की बात करें तो ऑलकार्गो ग्रुप के भीतर कंपनियों का सांस्कृतिक एकीकरण गेमचेंजर साबित हुआ है। आखिर वो समान धारणाएं ही हैं जो अलग-अलग परिवेश के लोगों को एकजुट करती हैं और बेजोड़ तालमेल बनाती हैं। शशि कहते हैं कि हमारा ध्यान हमेशा संस्थान निर्माण पर रहा है। ताकि हम ऐसी क्षमताएं निर्मित कर सकें जो हमें लगातार विकसित हो रहे इंडस्ट्रियल माहौल में नई चुनौतियों का सामना करने के लिए तैयार कर सके। शशि बताते हैं कि हमने हमेशा कारोबार और मुनाफे से आगे देखा है। हमने विश्व स्तरीय पर्यावरण, सामाजिक और गवर्नेंस के मानकों को स्थापित करने का प्रयास किया है। वो कहते हैं, "मेरा मानना है कि इन सभी की परिणति ही है ये सतत विकास और सफलता जिसे आप आज देख रहे हैं।"

समाज को बदलने में जुटे शशि

शशि एक सफल कारोबारी होने के साथ ही समाज में बदलाव करने के प्रणेता भी हैं। अपनी सभी व्यस्तताओं के बीच वो सामाजिक कार्यों के लिए वक्त निकाल ही लेते हैं। फाउंडेशन के लिए कारोबार के बीच टाइम निकालना कैसे संभव होता है, इस पर उन्होंने दलाई लामा की एक बात कही। उन्होंने बताया कि दलाई लामा ने एक बार कहा था– "मेरा मानना है कि हमारे समय की चुनौतियों का सामना करने के लिए मनुष्य को सार्वभौमिक जिम्मेदारी की एक बड़ी भावना विकसित करनी होगी। हम में से प्रत्येक को न केवल अपने लिए, अपने परिवार या राष्ट्र के लिए बल्कि पूरी मानव जाति के लाभ के लिए काम करना सीखना चाहिए। सार्वभौमिक जिम्मेदारी मानव अस्तित्व की कुंजी है। यह विश्व शांति के लिए सबसे अच्छी नींव है।"

शशि कहते हैं ये एक ऐसा विचार है जो मेरे जीवन का अंग बन चुका है। वो कहते हैं, "मेरा मानना है कि अगर मैं भाग्यशाली हूं कि मैं ऐसी स्थिति में हूं जहां मैं किसी और के लिए कुछ कर सकता हूं, तो अपने प्रयास को सच्चे मन से करना मेरा कर्तव्य है। मैं फाउंडेशन के साथ अपनी भागीदारी को एक अतिरिक्त प्रयास या कार्य के रूप में नहीं देखता, बल्कि एक व्यक्ति के रूप में मैं कौन हूं और मैं किसमें विश्वास करता हूं, इसके विस्तार के रूप में देखता हूं। मुझे अपनी पत्नी और फाउंडेशन की चेयरपर्सन श्रीमती आरती शेट्टी के नेतृत्व में CSR टीम द्वारा किए जा रहे अविश्वसनीय काम पर बहुत गर्व है। NGO के विशाल नेटवर्क के साथ सहयोग करते हुए, हमारे पास स्वास्थ्य, पर्यावरण, शिक्षा, महिला अधिकार, खेल और आपदा राहत के क्षेत्रों में कई परियोजनाएं हैं, जिनसे अब तक 3 लाख 60 हजार से ज्यादा लोगों को फायदा मिला है।

गोल्फ से प्रेरणा लेते हैं शशि

शशि किरण शेट्टी कला और गोल्फ के माहिर खिलाड़ी हैं। ऐसे में शशि एक व्यक्ति के तौर पर सबसे ज्यादा खुश कब होते हैं? इस पर शशि कहते हैं कि मैं गोल्फ कोर्स पर सबसे ज्यादा खुश रहता हूं। ये एक ऐसा खेल है जो कि मुझे ध्यान केन्द्रित करने, शांति से सोचने और स्ट्रैटिजिक थिंकिंग में काफी मदद करता है। साथ ही, ये खेल मुझे त्वरित सोचने की क्षमता और बदलते हालातों में सहज बने रहने की क्षमता भी देता है।

लेकिन जैसा कि सद्गुरु कहते हैं, "हम जो करते हैं उसके कारण हमारा जीवन सुंदर नहीं होता है, हमारा जीवन केवल इसलिए सुंदर हो जाता है क्योंकि हमने अपने कल्याण के सपने के हिस्से के रूप में अपने आस-पास के सभी लोगों को शामिल किया है।" वही मेरे लिए सच्चा सुख है। जब मैं देखता हूं कि मेरी यात्रा अकेले मेरी नहीं है, बल्कि इस लंबी यात्रा ने इतने सारे लोगों को अलग-अलग तरीकों से प्रभावित किया है और कुछ छोटे तरीकों से, मैं उन्हें बेहतर करने, बेहतर जीने और बड़ेसपने देखने में और उन्हें सच करने में मदद करने में सक्षम रहा हूं। इससे ज्यादा खुशी मुझे किसी और चीज से नहीं मिलती है।

(अभ्युदय वात्सल्यम् से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

◆◆◆

इंश्योरेंस सेक्टर के माहिर खिलाड़ी अभय तिवारी

छह सालों तक अभय तिवारी की निष्ठा, ईमानदारी, लगन और कड़ी मेहनत की बदौलत आज कंपनी सफलता की ऊंचाइयों को छू रही है। अभय की इसी मेहनत का फल है कि 2021 में उन्हें SUD Life कंपनी के एमडी और सीईओ के पद पर पदोन्नत किया गया। आज उनका काम ही नहीं बल्कि उनका नाम भी देश में एक ब्रांड बन चुका है।

अभय तिवारी
एमडी - सीईओ
स्टार यूनियन दाई-इचि लाइफ इंश्योरेंस

डेढ़ साल पहले मई 2021 में स्टार यूनियन दाई-इची लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (SUD LIFE) ने अभय तिवारी को कंपनी के प्रबंध निदेशक (मैनेजिंग डायरेक्टर) और मुख्य कार्यकारी अधिकारी (CEO) के पद पर नियुक्त किया था। कंपनी की इस बड़ी और अहम जिम्मेदारी का निर्वहन करने से पहले अभय तिवारी कंपनी में संयुक्त अध्यक्ष और अपोइंटेड एक्चुअरी यानि नियुक्त बीमांकक के तौर पर शामिल हुए थे। उन्होंने छह साल तक इस पद का कार्यान्वहन किया। इससे पहले कि हम अभय तिवारी के बारे में आपको विस्तार से बताएं, आपको बता दें कि SUD लाइफ बैंक ऑफ इंडिया, यूनियन बैंक ऑफ इंडिया और जापान स्थित दाई-इची लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड का जॉइंट वेंचर है।

छह सालों तक अभय तिवारी की निष्ठा, ईमानदारी, लगन और कड़ी मेहनत की बदौलत आज कंपनी सफलता की ऊंचाइयों को छू रही है। अभय की इसी मेहनत का फल है कि 2021 में उन्हें SUD Life कंपनी के एमडी और सीईओ के पद पर पदोन्नत किया गया। आज उनका काम ही नहीं बल्कि उनका नाम भी देश में एक ब्रांड बन चुका है। अभय तिवारी जैसे कर्मचारी ही हैं जो आगे चलकर लोगों के लिए प्रेरणा के स्रोत और मिसाल बनते हैं। 2014 में एक्चुअरी के तौर पर ज्वाइन होने के बाद उन्होंने ग्रोथ स्टोरी लिखी। कंपनी में ही कॉरपोरेट के ज्वाइंट प्रेसिडेंट और चीफ एक्चुअरी को रोल भी निभाया। उन्होंने कंपनी के ओवरसीज ऑपरेशन और कॉरपोरेट गवर्नेंस फंक्शन को भी मैनेज किया। आज अभय तिवारी SUD लाइफ को नई उंचाइयों पर लेकर जा रहे

हैं। वो दिन-रात कंपनी की ग्रोथ स्टोरी को और भी बेहतर करने की कोशिश में जुटे हुए हैं।

भारत के ग्रोथ में इंश्योरेंस

अभय तिवारी ने देश के विकास में इंश्योरेंस सेक्टर के योगदान और भविष्य में इसके विकास की क्या संभावनाएं हैं इस पर अपनी राय रखी। उन्होंने कहा कि देश के विकास में इंश्योरेंस का योगदान काफी बड़ा है और इसमें केवल अपर क्लास ही नहीं बल्कि अपर-मिडिल क्लास और लोअर मिडिल क्लास भी है। सभी लोगों के पास इंश्योरेंस है। गांव में कहीं न कहीं इंश्योरेंस पहुंचा हुआ है। लोग इंश्योरेंस के बारे में जानते और समझते हैं लेकिन समस्या यह है कि जितना इंश्योरेंस लेना चाहिए उसका केवल दसवां हिस्सा लोगों ने ले रखा है। विदेशों में इंश्योरेंस को देखने के दो नजरिया हैं। पहला ये कि जीडीपी का कितना हिस्सा इंश्योरेंस में लोगों ने लगा रखा है। इंडिया में जीडीपी का 3 से 3.5 परसेंट इंश्योरेंस में है और बाहर के देशों में यह 6 से 6.5 परसेंट तक है। भारत अगर विकसित देश बनता है तो यह 6.5 परसेंट तक जाएगा, लेकिन अभी भारत में ज्यादातर लोगों ने जिसमें सेविंग्स है वही इंश्योरेंस खरीद रखा है। दरअसल, उनके पास लाइफ कवर इंश्योरेंस नहीं है। यदि फैमिली में किसी का एक्सिडेंट हो जाता है तो काफी बड़ी दिक्कत खड़ी हो जाती है। सिंगापुर या जापान जैसे देशों में या फिर अमेरिका में समर शॉर्ट टर्म इंश्योरेंस तक मिलता है। यहां इसका परसेंटेज ढाई सौ से तीन सौ पर्सेंट तक होता है। यानी जीडीपी से ढाई से 3 गुना ज्यादा। भारत में ये केवल 23 से 24 परसेंट। यह सेविंग का एक अच्छा जरिया है, इसमें 30 साल से 40 साल तक के अच्छे प्रोडक्ट्स हैं। कभी-कभी गारंटीड रिटर्न मिलता है। आप बैंक जाएं या म्यूचुअल फंड जाएं तो वहां 5 से 10 साल बाद कोई गारंटीड रिटर्न नहीं है। यह केवल इंश्योरेंस कंपनी ही है जो आपको 35 - 40 साल तक 6 परसेंट तक की गारंटीड रिटर्न देने की बात करती है।

अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर भारत की स्थिति

जिस तरह इंश्योरेंस सेक्टर लगातार आगे बढ़ रहा है उससे साफ जाहिर है कि आने वाले समय में भारत इस सेक्टर के मार्केट में छठे नंबर पर होगा। अब एक सीईओ के तौर पर अभय तिवारी इंश्योरेंस सेक्टर को और सफल बनाने के लिए क्या तैयारी कर रहे हैं, इस पर उन्होंने कहा कि अगर इसे जीडीपी के रूप में देखा जाए तो यह पूरे भारत में 3 से 3.15 परसेंट है। इसमें लाइफ इंश्योरेंस, जनरल इंश्योरेंस सब कुछ ऐड कर दें तो इतना ही है। विकसित देशों में ये 6.30%है। अगर भारत को उस 6% वाली कैटेगरी में पहुंचना है तो GDP की ग्रोथ रेट से डबल रेट में अगले 5-6 सालों तक ग्रोथ करना होगा। अभय का मानना है कि भविष्य में भारत अमेरिका और चीन के बाद तीसरा सबसे बड़ा इंश्योरेंस मार्केट बन सकता

है। रेगुलेटर ने काफी चीजें आसान की है। LIC के अलावा भी कई कंपनियों को बढ़ावा मिला है। हेल्थ में, जनरल में, लाइफ में FDI यानी प्रत्यक्ष विदेशी निवेश को बढ़ावा दिया जा रहा है। कोरोना के बाद से चीजें बदली हैं। जीडीपी के ग्रोथ रेट से डबल ग्रोथ रेट में इंश्योरेंस कंपनी बढ़ रही है। SUD Life कंपनी भी तेजी से बढ़ते इंश्योरेंस सेक्टर में अपना योगदान दे रही है।

इंश्योरेंस को मिला रेगुलेटर का सपोर्ट ?

जैसा कि अभय तिवारी ने बताया कि रेगुलेटर की वजह से इंश्योरेंस सेक्टर के लिए कारोबार करना काफी आसान हो गया है। इस विषय पर उन्होंने रोशनी डालते हुए कहा कि रेगुलेटर इंश्योरेंस इंडस्ट्री के लिए काफी सपोर्टिव रहा है। पिछले एक या डेढ़ सालों में बहुत सारे बदलाव, रेगुलेटर ने किए हैं। लोगों को बिजनेस करने में सुलभता हो गई है। रेगुलेटर, इंश्योरेंस कंपनीज पर मॉनिटरिंग का दबाव नहीं रखता है। रेगुलेटर कंपनी के सबमिशन पर विश्वास करता है और कंपनी को हर प्रकार से सहायता प्रदान करता है। जबकि पहले माना जाता था कि रेगुलेशन, इंश्योरेंस के सेक्टर में एक बहुत बड़ा ब्लॉकेज है लेकिन अब उनकी भूमिका समर्थक के रूप में परिवर्तित हो चुकी है।

भारत की अनुमानित ग्रोथ में मिडिल क्लास की भूमिका बहुत बड़ी मानी जाती है। अब सवाल ये उठता है कि मिडिल क्लास

की मदद से इंश्योरेंस को कैसे मजबूत किया जा सकता है? इस पेचीदा सवाल का अभय तिवारी ने सटीक जवाब दिया है। उन्होंने कहा, “मिडिल क्लास हो या अपर मिडिल क्लास, अपर क्लास या लोअर मिडल क्लास, इन सभी में इंश्योरेंस की पहुंच कम ही है। पहले ऐसा माना जाता था कि मिडिल क्लास और अपर मिडिल क्लास में इंश्योरेंस की ज्यादा पहुंच है लेकिन अवेयरनेस है पर इंश्योरेंस नहीं। लोगों को लगता है कि इंश्योरेंस ले लिया है तो अपना काम खत्म। लेकिन वह इंश्योरेंस काफी है या नहीं इस पर उन्होंने कभी ध्यान भी नहीं दिया। पहले ऐसा होता था कि लोग समझते थे कि टैक्स सेविंग कर लो, इंश्योरेंस कर लो, काफी हो गया। लेकिन अब यह एक अंडर इंश्योरेंस अंडर पेनिट्रेशन का मार्केट है। इंश्योरेंस का छोटा कंपोनेंट बहुत से लोगों के पास है। प्रधानमंत्री बीमा योजना कई लोगों के पास है। लेकिन वो काफी नहीं। इसीलिए इंश्योरेंस मार्केट को बढ़ाने की जरूरत है।”

अगले तीन सालों में SUD लाइफ

आते हैं अभय तिवारी की कंपनी एसयूडी लाइफ पर। कंपनी की करंट ग्रोथ क्या है और अगले 3 सालों में कंपनी की ग्रोथ को अभय तिवारी कहां तक पहुंचाना चाहते हैं। इसपर उन्होंने बताया कि एसयूडी लाइफ इंश्योरेंस ने पिछले 6 महीने में 45 से 46 परसेंट का ग्रोथ दिखाया है। पिछले साल भी 48 से 50 फ़ीसदी तक ग्रोथ था। पिछले वर्ष कोरोना के बावजूद कंपनी फायदे में थी। अभय का अनुमान है कि इस वर्ष डेढ़ सौ से 200 करोड़ का प्रॉफिट होने की संभावना है।

कॉरपोरेट सोशल रिस्पॉन्सिब्लिटी यानी CSR को लेकर SUD Life में क्या गतिविधियां चल रही हैं, इस सवाल पर अभय तिवारी का कहना है कि जितनी ज्यादा कंपनी की पूछ होगी उतने लोग इससे जुड़ेंगे और ज्यादा परिणाम आएंगे। कंपनी ने अभी तक सबसे ज्यादा इन्वेस्टमेंट महाराष्ट्र में किया है लेकिन उत्तराखंड और उत्तर प्रदेश में भी प्रयास चल रहा है। महाराष्ट्र

"

कंपनी का सबसे पहला प्रयास कृषि के क्षेत्र में है और यहां SUD Life पिछले सात-आठ वर्षों से काम कर रही है। कंपनी का यह भी प्रयास है कि पब्लिक हेल्थ के लिए भी कुछ काम किया जा सके।

के कई गांवों में जहां पानी की दिक्कत थी, जहां रेन वाटर को रिटेन करना जरूरी था, सोलर पैनल से लेकर स्कूल और महिलाओं के लिए ग्राम उद्योग जैसे समाज के विकास में कंपनी ने मदद की लेकिन कंपनी का सबसे पहला प्रयास कृषि के क्षेत्र में है और यहां SUD Life पिछले सात-आठ वर्षों से काम कर रही है। कंपनी का यह भी प्रयास है कि पब्लिक हेल्थ के लिए भी कुछ काम किया जा सके। अभय तिवारी ने कहा कि SUD Life लाइफ का प्रयास CSR में हर वर्ष 1.5 से 2 करोड़ रुपए खर्च करना है।

जब विश्व पर कोरोना कि मार पड़ी तब लाखों लोगों ने इंश्योरेंस में निवेश किया जबकि इससे पहले लोग सीमित अमाउंट या सीमित इंश्योरेंस लेते थे। इंश्योरेंस निवेश से अलग है इसपर लोगों की धारणा में अब बदलाव देखने को मिल रहा है। अभय कहते हैं कि पहले लोग किसी एक लिमिटेड इंश्योरेंस को काफी समझते थे। लाइफ कवर को लोग टैक्स बेनिफिट के हिसाब से देखते थे, लेकिन अब लगभग सभी कंपनी लोगों को इंश्योरेंस की जरूरत समझा रही है। इसे लेकर लोगों के बीच कंपनी प्रयास भी कर रही है। संभव है कि आप एक साथ इन्वेस्ट ना कर पाएं ऐसे में इंश्योरेंस की जरूरत देखते हुए इसे धीरे-धीरे बढ़ाएं। यह निवेश के लिए भी अच्छा ऑप्शन है। मार्केट की बात करें तो अगर कोई यहां ढाई लाख रुपए निवेश करता है तो उसकी मैच्योरिटी टैक्स फ्री है जो कि म्यूचुअल फंड में नहीं है, लेकिन यहां गारंटीड रिटर्न नहीं रहेगा क्योंकि यह मार्केट से लिंक्ड है।

कंपनी के टर्म प्लान

अभय तिवारी ने कंपनी के टर्म प्लान और कस्टमर्स की संख्या पर चर्चा करते हुए अपनी बात जारी रखी। उन्होंने बताया कि इस वक्त कंपनी का टर्म प्लान 4 से 5% ही है। उसका प्रीमियम भी कम होता है। उदाहरण के लिए, एक करोड़ के निवेश के लिए 3000 रुपए लगते हैं और अगर किसी कि उम्र 30 से 35 साल है तो 3000 रुपए में

उन्हें एक करोड़ का इंश्योरेंस मिलता है। वहीं एक करोड़ के सेविंग्स प्लान में 10 लाख रुपए सेविंग्स में लग जाते हैं जिससे उसकी प्रीमियम कम हो जाती है। आगे उन्होंने PMJJY से SUD Life की तुलना करते हुए बताया कि PMJJY टर्म प्लान में कोई सेविंग्स नहीं है। उसमें 436 रुपए में दो लाख का इंश्योरेंस है वहीं SUD Life के पास एक करोड़ से ज्यादा ग्राहक हैं और सेविंग्स में 10 लाख ग्राहक।

सफलता के रास्ते में एसयूडी, क्या है प्लानिंग ?

भविष्य में कंपनी के ग्रोथ की क्या प्लानिंग है और आगे कितने नए प्रोडक्ट्स जोड़े जाएंगे। इस सवाल के जवाब में अभय तिवारी ने कहा कि भविष्य में हेल्थ एक बड़ा स्पेस है जिसपर बहुत ध्यान दिया जा रहा है। इसके अलावा कंपनी मार्केट लिंक्ड, गारंटीड रिटर्न वाले इंश्योरेंस और सिक्योरिटी वाली लाइफ कवर इंश्योरेंस में निवेश और फोकस कर रही है। ऐसा इसलिए क्योंकि तीनों कैटेगरी में ग्राहक हैं जिन्हें पर्याप्त कवर और ज्यादा मार्केट लिंक चाहिए। पिछले 12-15 साल का रिटर्न देखें तो कंपनी का मार्केट लिंक में रिटर्न ज्यादा है लेकिन इसमें रिस्क ज्यादा है, वहीं गारंटीड रिटर्न में रिस्क कम है पर रिटर्न 5 से 6 परसेंट ही है। कंपनी निवेश के प्रोडक्ट और सिक्योरिटी वाले प्रोडक्ट दोनों पर फोकस कर रही है, उसके साथ-साथ हेल्थ प्रोडक्ट जैसे कैंसर के लिए हार्ट की बीमारी के लिए कवर, लीवर-किडनी के लिए कवर पर लॉन्ग टर्म केयर में लाइफ इंश्योरेंस पर ज्यादा फोकस करने का प्लान है। बुढ़ापे में सहायता के लिए जो खर्च हो उसको संभालने के लिए भी प्लान्स पर कंपनी फोकस कर रही है। साथ ही कंपनी टियर 2 और टियर 3 पर फोकस कर रही है। देश के हर कोने में जहां बैंक है वहां SUD Life लाइफ इंश्योरेंस भी अपने पैर पसार रही है।

टीमवर्क पर अभय तिवारी का ओपिनियन

इंश्योरेंस सेक्टर में टीमवर्क काफी मायने रखता है। अभय तिवारी ने भी टीमवर्क पर जोर देते हुए एक लीडर की क्वालिटी पर अपनी राय साझा की। उनके मुताबिक कई तरह के लीडर ने अपने तरीके से सफलता हासिल की है। जो कॉमन है वो उनका विश्वास, उनकी आशा, हिम्मत, ऊर्जा, टीम को भी ऊर्जा देती है। किसी भी प्रोडक्ट की सफलता के लिए पहले लीडर का विश्वास उस प्रोडक्ट

> **"कंपनी मार्केट लिंक्ड, गारंटीड रिटर्न वाले इंश्योरेंस और सिक्योरिटी वाली लाइफ कवर इंश्योरेंस में निवेश और फोकस कर रही है। ऐसा इसलिए क्योंकि तीनों कैटेगरी में ग्राहक हैं जिन्हें पर्याप्त कवर और ज्यादा मार्केट लिंक चाहिए।**

या सेक्टर में होना चाहिए। लीडर की उम्मीद से ही टीम की उम्मीद बनती है। टीमवर्क लीडर को सफल बनाती है। टीमवर्क पर कंपनी के प्रयासों पर प्रकाश डालते हुए अभय तिवारी ने कहा कि कंपनी में सबसे अच्छे आइडियाज और सबसे अच्छे दृष्टिकोण का इस्तेमाल करना चाहिए और ये सुझाव कौन दे रहा है इससे फर्क नहीं पड़ता। SUD Life में टीमवर्क सेवा का महत्व बहुत ज्यादा है। इंश्योरेंस सेक्टर में उत्पाद सेकेंडरी और सेवा प्राथमिकता हो जाती है। जब कोई उत्पाद 20-30 सालों से बाजार में है तो वह विश्वास का प्रतीक बन जाता है। अगर आप किसी और से ज्यादा बेहतर रिटर्न दे रहे हैं तो लोग आपको महत्व देंगे। लेकिन इसमें सेवा का महत्व भी बहुत है। इसमें दूसरा पहलू है लीडर का विश्वास और हिम्मत, अगर किसी कंपनी में अच्छे टीम वर्क वाले हैं तो टीम मेंबर्स की स्किल या तकनीकी समझ मिलकर दोगुनी हो जाती है।

कंपनी की सक्सेस पर अभय तिवारी ने अपनी खुशी जाहिर करते हुए कहा कि उनकी खुशी ग्राहकों की खुशी में है। जब कंपनी की वजह से दूसरों को लाभ होता है या ग्राहकों की पसंद के मुताबिक काम होता है तो उन्हें अच्छा लगता है। इसी के साथ उन्होंने अपनी प्रोफेशनल लाइफ के अलावा अपनी पर्सनल लाइफ से जुड़ी बातें भी साझा की। उन्होंने बताया कि जिस दिन उन्हें फ्री डे मिलता है तो उन्हें पढ़ना, नई चीजों के बारे में जानना, सीखना पसंद है। अभय का मानना है कि व्यक्ति को अपनी उत्सुकता हमेशा बनाए रखनी चाहिए, क्योंकि एक उत्सुक मन ज्ञान के भंडार में से अपने लिए सबसे जरूरी और सही चीज ढूंढता है। इसलिए किताबें पढ़कर अभय अपनी उत्सुकता को शांत कर ज्ञान को बढ़ाते हैं। इसके अलावा उन्हें अपने परिवार के साथ समय बिताना पसंद है।

काम-परिवार-ऑफिस है घर

अभय तिवारी के लिए घर और ऑफिस दोनों जरूरी हैं, इसलिए वे दोनों जगह बराबर समय देते हैं। वे अपने काम को परिवार समझते हैं और इसलिए ऑफिस को घर की तरह मानते हैं। वक्त पर घर जाने के सवाल पर उन्होंने जवाब दिया कि कभी-कभी उन्हें ऑफिस पहुंचने में देर हो जाती है, वहीं घर लौटने में उन्हें साढ़े सात से आठ बज जाते हैं। उन्होंने SUD Life में दिए गए वर्क फ्रॉम होम की सुविधा पर अपने विचार साझा करते हुए कहा कि कर्मचारियों को वर्क फ्रॉम होम की सुविधा दी गई है जिससे लोगों को अपनी सुविधा अनुसार काम करने में आसानी होती है। कोविड के दौरान कई बार लोग ऑफिस आवर्स के बीच ब्रेक लेकर वापस ऑफिस आते थे, जिसका कंपनी की ग्रोथ पर कोई निगेटिव इफेक्ट नहीं पड़ा, बल्कि ग्रोथ ही होती रही। साक्षात्कार के अंतिम सवाल पर खुशमिजाजी अभय तिवारी ने उस खास चीज का जिक्र किया जिससे उन्हें खुशी मिलती है। उन्होंने अपनी खुशी का राज खुशियां बांटने और बच्चों की सफलताओं में बताई।

(अभ्युदय वात्सल्यम् से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

◆◆◆

Our learning is best when it teaches humanity but to be proud of learning is the greatest ignorance in the world.

With Best Compliments from

Umesh Gandhi

Builders & Developers

DEEPAK BUILDERS
POONAM BUILDERS
AVON BUILDERS
GEETA BUILDERS

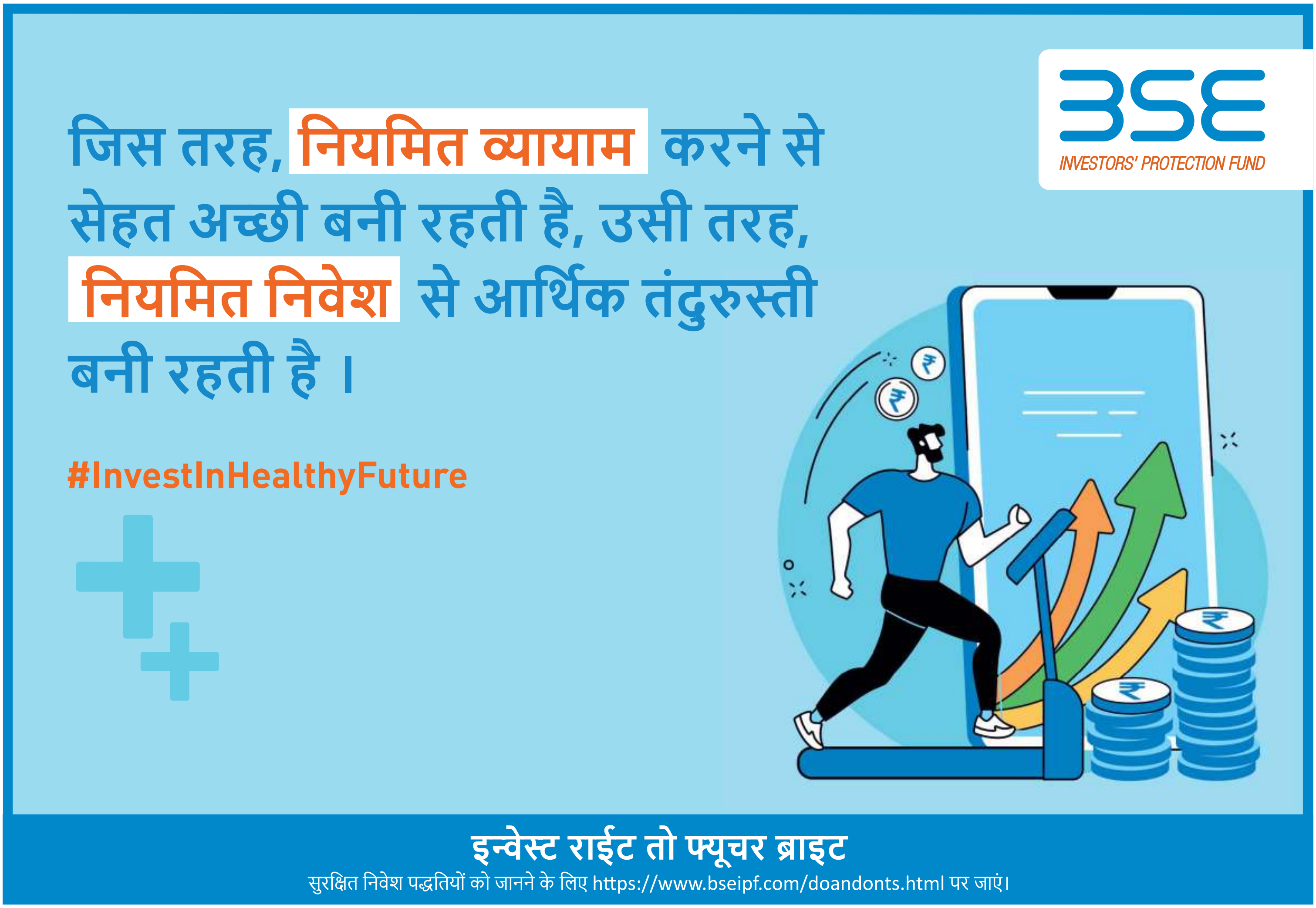
DEEPDHARSHAN BUILDERS PVT. LTD.
JITEN AGRO LAND & FARM PVT. LTD.
SUNCITY LAND & INFRASTRUCTURE PVT.LTD
SUNRISE PARTY HALL

Builders, Developers & Hospitality Business

Office: B/203 Goyal Shopping Arcade, S.V.Road, Borivali (West), Mumbai - 400 092.

Tel No. 022 - 61363636 Fax No. 022 - 61363600

Email :- poonambuilders@gmail.com


जिस तरह, नियमित व्यायाम करने से सेहत अच्छी बनी रहती है, उसी तरह, नियमित निवेश से आर्थिक तंदुरुस्ती बनी रहती है ।
BSE
INVESTORS' PROTECTION FUND
#InvestInHealthyFuture
इन्वेस्ट राईट तो फ्यूचर ब्राइट
सुरक्षित निवेश पद्धतियों को जानने के लिए https://www.bseipf.com/doandonts.html पर जाएं।

Montex®
SINCE 1976
Power your hand....
e-mail: montex@montexpen.com
website: www.montexpen.com
BOLD WRITING
SMART FLOW BALL PEN
JUMBO REFILL
FLEET BALL PEN
FAST FLOW BALL PEN
ELITE BALL PEN
JUMBO REFILL
CRAFT BALL PEN
JUMBO REFILL
WINNER DX GEL PEN

विनय टोंसे
एमडी - सीईओ
एसबीआई म्यूचुअल फंड

वोलैटिलिटी

निवेशकों के लिए बड़ा मौका

निवेश और इक्विटी मार्केट की गहरी समझ रखने वाले विनय टोंसे SBI फंड्स मैनेजमेंट के MD और CEO होने के साथ ही SBI के डिप्टी मैनेजिंग डायरेक्टर भी हैं। बैंकिंग और इक्विटी को लेकर जब भी बात आती है तो इसमें विनय टोंसे का हाथ कोई नहीं पकड़ सकता।

हाल ही में ग्लोबल रेटिंग फर्म KPMG ने एक सर्वे किया। इस सर्वे में शामिल 1325 CEO ने अगले 12 महीनों में मंदी की आशंका जताई है। विश्व बैंक और अंतरराष्ट्रीय मुद्रा कोष (IMF) भी मंदी की आशंका जता चुके हैं। मंदी की आशंका के चलते और वैश्विक बाजार में आए दिन मच रही हलचल से हमारे बाजार भी उतार-चढ़ाव यानी वोलैटिलिटी के शिकार होते दिख रहे हैं। इन सभी फैक्टर के बावजूद म्यूचुअल फंड में निवेश लगातार बढ़ रहा है। AMFI यानी एसोसिएशन ऑफ म्यूचुअल फंड्स इन इंडिया के सितंबर के ही आंकड़े देखें तो इस दौरान SIP के जरिए निवेश में काफी ज्यादा बढ़ोतरी हुई है। सितंबर में एसेट मैनेजमेंट कंपनियों के AUM यानी एसेट अंडर मैनेजमेंट में SIP लिंक्ड फंड्स की हिस्सेदारी रिकॉर्ड 16 फीसदी बढ़ी है। सितंबर SIP के जरिए 12,980 करोड़ रुपये का निवेश हुआ है।

सितंबरः SIP पर भरोसा

1. सितंबर में रिकॉर्ड स्तर का SIP निवेश आया
2. महीने-दर-महीने की दर से SIP इनफ्लो 2 % बढ़ा
3. सितंबर में SIP के जरिए ‘12,980 करोड़ निवेश
4. SIP खातों की संख्या 5.83 करोड़ हुई
5. अगस्त में 5.71 करोड़ SIP खाते थे

> आंकड़ों से साफ नजर आ रहा है कि लोगों का म्यूचुअल फंड पर भरोसा बढ़ रहा है। लेकिन सवाल उठता है कि क्या मंदी की आशंकाओं के चलते निवेश रोक देना चाहिए? आने वाले दिनों में म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री का भविष्य किस ओर जाएगा? जब पूरी दुनिया मंदी को लेकर घबराई है तब भारत की ग्रोथ स्टोरी कितनी मजबूत है? और इस वोलेटाइल बाजार में निवेश रणनीति क्या हो? इन सभी सवालों का जवाब SBI म्यूचुअल फंड के मैनेजिंग डायरेक्टर और CEO विनय टोंसे देते हैं।

म्यूचुअल फंड की नब्ज समझने वाले टोंसे

इससे पहले कि हम विनय टोंसे के जवाबों की तरफ बढ़ें। जरूरी है कि आप विनय टोंसे को भी जानें। निवेश और इक्विटी मार्केट की गहरी समझ रखने वाले विनय टोंसे SBI फंड्स मैनेजमेंट के MD और CEO होने के साथ ही SBI के डिप्टी मैनेजिंग डायरेक्टर भी हैं। बैंकिंग और इक्विटी को लेकर जब भी बात आती है तो इसमें विनय टोंसे का हाथ कोई नहीं पकड़ सकता। 1988 में SBI के साथ एक प्रोबेशनरी ऑफिसर के तौर पर करियर की शुरुआत की। SBI के साथ 32 साल के अपने करियर के दौरान टोंसे अलग-अलग पड़ावों पर देश के साथ ही विदेश में भी कई अहम पदों पर रहे। उन्होंने इस दौरान बैंकिंग ऑपरेशंस, रिटेल बैंकिंग, MSME सेक्टर, इंटरनेशनल बैंकिंग ऑपरेशन, ट्रेजरी ऑपरेशन, इक्विटी पोर्टफोलियो मैनेजमेंट, प्राइवेट इक्विटी समेत कई सेक्टर को मैनेज किया। विनय टोंसे की लीडरशिप में SBI म्यूचुअल फंड ने महज 2 साल के भीतर 2 लाख करोड़ का AUM जोड़ा। इसमें से एक लाख करोड़ मात्र 6 महीने के भीतर आया। SBI म्यूचुअल फंड ने ये कारनामा तब किया, जब दुनिया कोरोना जैसी महामारी की चपेट में थी। टोंसे के नेतृत्व में SBI म्यूचुअल फंड लगातार कॉम्पिटीशन से बेहतर प्रदर्शन कर रही है।

बाजार में उथल-पुथल पर विनय टोंसे

अब लौटते हैं बाजार में उथल-पुथल पर विनय टोंसे के नजरिए पर। विनय टोंसे के मुताबिक बाजार में अभी जो मौजूदा वोलेटिलिटी है, उसकी कई वजहें है। वैश्विक स्तर पर हो चाहे भारत में, केंद्रीय बैंकों के ब्याज दरें बढ़ाने का असर भी बाजार पर दिख रहा है। अक्टूबर 2021 से अब तक, बाजार में 10% से ज्यादा की वोलेटिलिटी तीन बार से ज्यादा आ चुकी है। विनय टोंसे कहते हैं कि ये वोलेटिलिटी शायदा कई निवेशकों के लिए चिंता में डालने वाली हो लेकिन इसे निवेश के अवसर के तौर पर भी बदला जा सकता है। वो कहते हैं कि निवेशकों के पास अभी 2021 के प्राइस पर इक्विटी खरीदने का मौका है तो वहीं, बढ़ी ब्याज दरों का फायदा डेट निवेश में लिया जा सकता है। टोंसे कहते हैं कि बढ़ी ब्याज दरों के चलते अभी वित्तीय लक्ष्यों के लिए मीडियम से लॉन्ग टर्म डेट म्यूचुअल फंड में निवेश का अच्छा मौका है। टोंसे के अनुसार ये वोलेटिलिटी अनुशासित निवेशक को प्रभावित नहीं करेगी। उनके मुताबिक जो निवेशक सालों से अनुशासन के साथ निवेश कर रहा है, वो बाजार में इस तरह के कई उतार-चढ़ाव देख चुका है। ऐसे निवेशकों को पता है कि उनका एसेट एलोकेशन इस उतार-चढ़ाव में उनके पोर्टफोलियो को सुरक्षा कवच देने का काम करेगा। अनुशासित निवेशक ये भी जानता है कि इस वोलेटिलिटी के बाद फिर से ग्रोथ आना तय है।

बाजार में मची उथल-पुथल के लिए मंदी की आशंका भी एक वजह नजर आती है। ऐसे वक्त में जब दुनिया मंदी को लेकर दो धाराओं में बंटी हुई है, उस वक्त में भारत की ग्रोथ स्टोरी मजबूत होती नजर आ रही है। विनय टोंसे कहते हैं कि आने वाले दिनों में मंदी आएगी या नहीं, ये अभी नहीं कहा जा सकता क्योंकि ये कई फैक्टर पर निर्भर है। मौजूदा हालात देखें तो कई विकसित देशों में खपत धीमी हुई है। महंगाई बढ़ी है। महंगाई को काबू करने के लिए केंद्रीय बैंक लगातार ब्याज दरें बढ़ा रहे हैं। ईंधन की कीमतों में पिछले कुछ महीनों में सुधार भले ही आया है लेकिन इसमें भी काफी ज्यादा उतार-चढ़ाव जारी है। अब मंदी आएगी या नहीं, ये निर्भर करेगा कि कब महंगाई कम होती है और रूस-यूक्रेन के बीच जारी युद्ध कब थमता है।

दुनिया भले ही मंदी की आशंका की चपेट में है लेकिन भारत की ग्रोथ स्टोरी आशावादी नजर आती है। विनय भी इस बात में सहमति जताते हैं कि हम पॉजिटिव साइड में खड़े हैं। उनका कहना है कि भारत की इकोनॉमी को लेकर ये विश्वास इसलिए है क्योंकि कई तरह के पॉजिटिव डेवलपमेंट्स हो रहे हैं। इसमें बेहतर टैक्स कलेक्शन, इंफ्रास्ट्रक्चर निवेश में बढ़ोतरी, ऑटो बिक्री के अच्छे आंकड़े, ये कुछ संकेत हैं जो भारत की ग्रोथ स्टोरी को सपोर्ट करते हैं। लेकिन क्या इसका मतलब ये है कि मंदी का हम पर कोई असर नहीं पड़ेगा? इस पर विनय कहते हैं कि वैश्विक मंदी का कुछ हद तक असर तो दिखेगा जरूर। भारतीय इकोनॉमी के एक सेक्टर के मुकाबले दूसरा ज्यादा प्रभावित हो सकता है लेकिन मंदी के असर से बचना मुश्किल है।

अच्छी बात ये है कि मंदी की आशंकाओं के बीच म्यूचुअल फंड में निवेश बढ़ता जा रहा है। महज पिछले 12 महीनों में SIP AUM1.42 लाख करोड़ हो चुका है। एक साल पहले ये आंकड़ा

निवेश की जब भी बात आती है तो वित्तीय आजादी की हमेशा बात होती है। ऐसे में ये सवाल उठता है कि वित्तीय आजादी और लाइफ च्वॉइस के बीच कैसे संतुलन बनाया जाए। विनय टोंसे के मुताबिक इन दोनों चीजों को अलग नहीं देखा जा सकता क्योंकि ये दोनों एक दूसरे से जुड़ी हुई हैं।

96,000 करोड़ था। आंकड़ों से साफ पता चल रहा है कि म्यूचुअल फंड में निवेश बढ़ रहा है। विनय टोंसे इन आंकड़ों को लेकर कहते हैं कि असली कहानी लॉन्ग टर्म ट्रेंड बयां करते हैं। वो कहते हैं कि अचानक आई तेजी के लिए कई शॉर्ट टर्म फैक्टर हो सकते हैं लेकिन लॉन्ग टर्म फैक्टर सबसे भरोसेमंद होते हैं। टोंसे बताते हैं कि अगर आप लॉन्ग टर्म ट्रेंड देखेंगे तो पिछले 2 से ढाई साल में म्यूचुअल फंड AUM 10 लाख करोड़ के करीब बढ़ा है। टोंसे कहते हैं कि मुझे भरोसा है कि आगे भी ये ग्रोथ स्टोरी जारी रहेगी।

टोंसे बताते हैं कि भारत के महज 5% लोग म्यूचुअल फंड में अभी निवेश करते हैं। वो कहते हैं कि जब निवेशकों का ये आंकड़ा 10% होगा तो AUM का साइज काफी ज्यादा बढ़ा होगा। म्यूचुअल फंड लोगों के लिए वेल्थ क्रिएशन का बहुत बड़ा जरिया है।

निवेशकों का ये नंबर अगले कुछ सालों में डबल डिजिट में पहुंचने की उम्मीद है। टोंसे कहते हैं कि डिजिटल इंफ्रास्ट्रक्चर तेजी से तैयार हो रहा है, इकोनॉमी भी मजबूत बन रही है। इस ग्रोथ की मदद से छोटे शहरों, कस्बों और यहां तक कि गांव के लोग भी अब म्यूचुअल फंड में निवेश कर रहे हैं। लेकिन तार्किक प्रगति लाखों लोगों की बचत का वित्तीयकरण ही होगा।

म्यूचुअल फंड ही नहीं डायरेक्ट इक्विटी में भी अभी ज्यादा निवेशक नहीं हैं। महज 3 से 4 फीसदी लोग इक्विटी मार्केट में निवेश करते हैं। ऐसे में जब हमारा देश सुपरपावर बनने की दिशा में आगे बढ़ रहा है, क्या इक्विटी मार्केट से ग्रोथ को बूस्ट मिल पाएगा? टोंसे इस पर एक अलग नजरिया पेश करते हैं। टोंसे कहते हैं कि इकोनॉमिक ग्रोथ और फाइनेंशियल इन्क्लूजन (वित्तीय समावेशन) लाखों लोगों को म्यूचुअल फंड में निवेश करने को प्रोत्साहित करेगा। जब लाखों लोग म्यूचुअल फंड में निवेश बढ़ाएंगे तो समय के साथ उनका वेल्थ क्रिएशन होगा। यही वेल्थ क्रिएशन वित्तीय सुरक्षा को बढ़ाएगा और देश में खपत बढ़ेगी। जिससे इकोनॉमिक ग्रोथ बढ़ेगा। और इस तरह ये एक इकोनॉमी के लिए हेल्दी साइकिल बन जाती है।

निवेश की जब भी बात आती है तो वित्तीय आजादी की हमेशा बात होती है। ऐसे में ये सवाल उठता है कि वित्तीय आजादी और लाइफ च्वॉइस के बीच कैसे संतुलन बनाया जाए। विनय टोंसे के मुताबिक इन दोनों चीजों को अलग नहीं देखा जा सकता क्योंकि ये दोनों एक दूसरे से जुड़ी हुई हैं। एक व्यक्ति तब ही आजाद हो सकता है, जब उसके पास चुनने की आजादी हो। वित्तीय आजादी यही काम करती है। वित्तीय आजादी एक व्यक्ति की दूसरों पर या दूसरे फैक्टर्स पर निर्भरता कम करती है और इससे वो मनमुताबिक चुनने की आजादी पा लेता है।

वित्तीय आजादी पानी है तो निवेश में कुछ मंत्र याद रखने होंगे। टोंसे के मुताबिक निवेश में अनुशासन से बड़ा कोई मंत्र नहीं है। वो कहते हैं कि अगर आपकी अभी-अभी नौकरी लगी है। आपने अभी-अभी कमाना शुरू किया है तो अभी से निवेश की शुरुआत कर दें। जितनी जल्दी आप निवेश की शुरुआत करेंगे, उतना ही आप कंपाउंडिंग की ताकत दूसरों के मुकाबले काफी पहले समझ पाएंगे। लेकिन जल्दी शुरुआत भी तब ही फायदा देगी, जब आप निवेश में अनुशासन बनाए रखेंगे। क्योंकि निवेश मे अनुशासन बनाए रखना सबसे अहम है।

(अभ्युदय वात्सल्यम् से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

अमीषा वोरा
मैनेजिंग डायरेक्टर, प्रभुदास लीलाधर ग्रुप

मार्केट की नब्ज समझने वाली एक्सपर्ट

CA के तौर पर अपने करियर की शुरुआत करने वाली अमीषा वोरा एक इक्विटी एक्सपर्ट भी हैं। जब भी बाजार की स्थिति का सटीक विश्लेषण करना होता है तो अमीषा वोरा को सबसे पहले याद किया जाता है। देश के प्रतिष्ठित बिजनेस चैनल जैसे CNBC आवाज समेत कई चैनलों पर उनकी राय को हेडलाइन्स के तौर पर चलाया जाता है। मार्केट की हर नब्ज समझने वाली अमीषा के पास फाइनेंशियल सेक्टर में 30 साल से ज्यादा का अनुभव है।

बा

त फरवरी 1988 की है। 21 साल की चार्टर्ड अकाउंटेंट की पहली जॉब थी। उसे उस वक्त की दिग्गज फाइनेंशियल सर्विस कंपनी JM फाइनेंशियल में पहली नौकरी लगी थी। सैलरी थी 1800 रुपए। यंग और कमिटेड CA को पहला असाइनमेंट दिया गया, टेल्को कंपनी का एनालिसिस करने का। एक तरफ जहां सालों के अनुभव से लैस उसके सीनियर कंपनी के प्रॉफिट को बाहरी फैक्टर के आधार पर नाप रहे थे। वहीं, उस 21 साल की लड़की ने कंपनी के वॉल्युम्स, वेरिएबल्स और मार्जिनल कॉस्ट जैसी चीजों का एनालिसिस कर मुनाफे का अनुमान लगाया। जहां दिग्गज विश्लेषकों का एनालिसिस कुछ और ही कह रहा था वहीं, उस 21 साल की CA का एनालिसिस उनसे काफी अलग था। CA की पढ़ाई के दौरान सीखे सभी गुरों को अप्लाई करते हुए वो लड़की इस नतीजे पर पहुंची कि कंपनी 99.8 करोड़ रुपए का मुनाफा बनाएगी। ये वो आंकड़ा था जो उस समय मार्केट में अनुमानित आंकड़े से काफी अलग था। टेल्को ने जो मुनाफा जारी किया, वो था- 100 करोड़। ये एक भविष्य के मजबूत लीडर के आगमन की पहली झलक भर थी। वो लीडर कोई और नहीं बल्कि प्रभुदास लीलाधर की को-ऑनर और ज्वाइंट मैनेजिंग डायरेक्टर अमीषा वोरा थीं।

अमीषा वोरा ने उस दौर में फाइनेंशियल मार्केट में एंट्री की, जब यहां पुरुषों का बोलबाला होता था। महज कुछ ही वक्त में अमीषा ने अपने हुनर को साबित किया। अमीषा एक बेहद ही शांत और कारोबार से जुड़ी कम्युनिटी से आती हैं। अमीषा ने शुरुआत से ही मान लिया था कि उन्हें फुल टाइम करियर करना है। अपने बचपन को याद करते हुए अमीषा ने एक बार बताया था कि हम चार बहनें थीं और मेरे पिता हमें कभी भी लड़कों से कम नहीं समझते थे। वो हमें हमेशा याद दिलाते थे कि पूरी ईमानदारी से मेहनत करो और खुद को कभी भी किसी से कम मत समझो। वोरा कहती हैं कि उनके पिता की तरह ही उनके पति ने भी उनका साथ दिया। और शादी के बाद भी उन्होंने अपने करियर को नई उंचाइयों पर ले जाने का सपना पूरा किया। अमीषा ने मुंबई के नर्सी मोन्जी कॉलेज से पढ़ाई की। अपने एकेडमिक करियर के दौरान वो हमेशा बैच टॉपर रहीं। अमीषा ने ग्रेजुएशन के साथ ही चार्टर्ड अकाउंटेंट का कोर्स किया। अमीषा को CA बनने के लिए उनके पिता ने प्रोत्साहित किया। अमीषा के पिता खुद एक बैंकर थे।

CA के तौर पर अपने करियर की शुरुआत करने वाली अमीषा वोरा एक इक्विटी एक्सपर्ट भी हैं। जब भी बाजार की स्थिति का सटीक विश्लेषण करना होता है तो अमीषा वोरा को सबसे पहले याद किया जाता है। देश के प्रतिष्ठित बिजनेस चैनल जैसे ज़ी बिज़नेस, CNBC आवाज समेत कई चैनलों पर उनकी राय को हेडलाइन्स के तौर पर चलाया जाता है। मार्केट की हर नब्ज समझने वाली अमीषा के पास फाइनेंशियल सेक्टर में 30 साल से ज्यादा का अनुभव है। करीब तीन दशक के अपने इस करियर में अमीषा ने कई नए कारोबार का सृजन करने का भी काम किया है।

JM फाइनेंशियल में कुछ वक्त गुजारने के बाद अमीषा ने खुद का कारोबार करने की सोची। उन्होंने JM फाइनेंशियल के अपने एक दूसरे साथी के साथ एक एडवाइजरी फर्म शुरू की। अमीषा बताती हैं कि निजी जिम्मेदारियों के चलते कंपनी पर असर पड़ा। भले ही अमीषा की एडवाइजरी फर्म ज्यादा सफल ना रही हो लेकिन ये कतई भी अमीषा के हार मानने का वक्त नहीं था। अमीषा ने 1990 के दशक में देश की दिग्गज ब्रोकरेज फर्म प्रभुदास लीलाधर को ज्वाइन किया। यहां वो सेल्स हेड बनकर आईं और तब से उन्होंने यहां पर कई नए कीर्तिमान रचे। आज कंपनी में मैनेजिंग डायरेक्टर की भूमिका निभा रहीं अमीषा के नेतृत्व में कंपनी ने कई नए बिजनेस जोड़े। अमीषा वोरा की लीडरशिप में कंपनी एक व्यापक फाइनेंशियल सर्विस ऑर्गनाइजेशन में तब्दील हुई है। अमीषा को कंपनी के साथ नए कारोबार जोड़ने का श्रेय भी जाता है। अमीषा वोरा ने अपने सहयोगी दिलीप भट्ट के साथ मिलकर मर्चेंट बैंकिंग बिजनेस को बढ़ाया है। इसके साथ ही इन्होंने PLNBFC को भी नई ऊंचाइयों पर पहुंचाया है। अमीषा ने महज 6 साल के भीतर प्रभुदास लीलाधर का संस्थागत कारोबार 36 गुना बढ़ाया था। यही नहीं, अमीषा लीलाधर प्रभुदास के इंस्टीट्यूशनल बिजनेस के साथ PL एडवाइजरी सर्विस में भी काफी एक्टिव हैं। अमीषा की लीडरशिप के तहत कंपनी ने कॉरपोरेट्स को महज 3 साल के भीतर (2005-08) एक अरब डॉलर से ज्यादा फंड रेज करने में मदद की। 2007 में PL कैपिटल मार्केट्स प्राइवेट लिमिटेड को शुरू करने में भी उन्होंने अहम भूमिका निभाई थी। इसके जरिए उन्होंने इन्वेस्टमेंट बैंकिंग बिजनेस को बढ़ाया। 2012 में अमीषा वोरा ने कंपनी के रिटेल ब्रोकिंग बिजनेस की कमान संभाली। तब से अमीषा ने कंपनी की ग्रोथ को कई गुना बढ़ाया है बल्कि कंपनी में टेक्नोलॉजी और एडवाइजरी सर्विस में नए मुकाम तैयार किए हैं। प्रभुदास लीलाधर में कई चीजें अमीषा ने लाईं। इसमें इनोवेटिव स्टॉक एडवाइजरी प्रोडक्ट इन्वेस्टएक्टिव भी था। इसके जरिए अमीषा ने देश में एल्गोरिदम आधारित एडवाइजरी की शुरुआत भी की। अमीषा का अनुभव, इनोवेशन और कुछ नया करने की सोच

“

मौजूदा वक्त में जब दुनिया भर में मंदी की आशंका जताई जा रही है। दुनिया की कई विकसित इकोनॉमी मंदी का खतरा महसूस करने लगी हैं। अमीषा वोरा के मुताबिक ऐसे वक्त में भी भारतीय इकोनॉमी ग्रोथ के रास्ते पर नजर आ रही है।

ही उन्हें अलग बनाती है। अमीषा को कई प्रतिष्ठित पुरस्कारों से भी नवाजा गया है। अमीषा CII कैपिटल मार्केट्स कमिटी की मेंबर हैं। हाल ही में अमीषा बोर्ड ऑफ एसोसिएशन ऑफ पोर्टफोलियो मैनेजर्स इन इंडिया (APMI) के बोर्ड में चुनी गई हैं। अमीषा को 'वुमन आंत्रप्रेन्योर ऑफ द ईयर' अवॉर्ड भी मिला है। उन्हें एशिया के सबसे ज्यादा पसंद किए जाने वाला लीडर भी चुना गया है। उन्हें इक्विटी मार्केट में बेहतरीन एनालिस्ट की भूमिका निभाने के लिए ज़ी बिज़नेस की तरफ से मार्केट एनालिस्ट अवॉर्ड से भी नवाजा गया है। वो राइजिंग स्टार– 10 सबसे पावरफुल महिलाओं की लिस्ट में भी शामिल हैं। अमीषा जिस बेहतरी से कारोबार की समझ रखती हैं, उसी तरह वो समाज के दिक्कतों को दूर करने का प्रयास भी करती हैं। अमीषा अनाथ बच्चों की मदद करने के काम से जुड़ी हुई हैं।

अमीषा वोरा अपनी बेबाक और सटीक राय के लिए भी जानी जाती हैं। मौजूदा वक्त में जब दुनियाभर में मंदी की आशंका जताई जा रही है। दुनिया की कई विकसित इकोनॉमी मंदी का खतरा महसूस करने लगी हैं। अमीषा वोरा के मुताबिक ऐसे वक्त में भी भारतीय इकोनॉमी ग्रोथ के रास्ते पर नजर आ रही है। हाल ही में अंतरराष्ट्रीय मुद्रा कोष (IMF) ने भी मंदी की आशंका जताई है।

ऐसे में भारत के अगले दो साल कैसे रहेंगे? इस सवाल के जवाब में अमीषा कहती हैं कि दुनिया भर में महंगाई बढ़ रही है और इसके चलते मंदी का खतरा भी बढ़ता जा रहा है। लेकिन मंदी की इन आशंकाओं के बीच भारत उन चंद इकोनॉमीज में से एक हैं, जो ग्रोथ डेस्टिनेशन के तौर पर उबर रही हैं। अमीषा कहती हैं कि भारत के पास मजबूत घरेलू डिमांड है। हमारे पास खाद्यान्नों के भी पर्याप्त स्टॉक हैं। उन्होंने कहा कि कोरोना के दो साल बाद पहली बार फेस्टिव सीजन में रौनक दिख रही है। लोग घरों से बाहर निकल रहे हैं।

ऐसे में ये फेस्टिव सीजन वित्त वर्ष 2022 के दूसरे भाग के लिए ग्रोथ का मंच तैयार करेगा। ऐसा नहीं है कि सिर्फ अच्छा फेस्टिव सीजन ही ग्रोथ का संकेत है। इसके अलावा GST कलेक्शन में लगातार बढ़ोतरी हो रही है। साल-दर-साल देखें तो सितंबर, 2022 में उएऊ कलेक्शन 26% ज्यादा था। वहीं महीने-दर-महीने देखें तो ये ग्रोथ 2.8% है। इनके अलावा रेलवे फ्राइट, इलेक्ट्रिसिटी, बिजली, ईंधन की मांग और क्रेडिट कार्ड से खर्च में काफी ज्यादा ग्रोथ देखने को मिल रही है। ये सारे इंडिकेटर्स बताते हैं कि देश में खपत बढ़ रही है।

सिर्फ डिमांड ही नहीं बल्कि भारतीय IT कंपनियों की विदेशों में बढ़ती डिमांड भी अहम फैक्टर है। इसके अलावा भारत को लंबी अवधि में चाइना और यूरोप से भी सप्लाई चेन में फायदा मिलने की उम्मीद है। इन सभी फैक्टर के साथ ही सरकार की घोषणाएं भी अहम रोल ग्रोथ में निभा रहे हैं। सरकार की तरफ से PLI स्कीम का ऐलान करना। देश को डिफेंस और इंफ्रास्ट्रक्टर खर्च पर आत्मनिर्भर बनाना, जैसे कई फैक्टर हैं, जो भारत की ग्रोथ स्टोरी को मजबूत करने का काम करेंगे। यही वजह है कि भले ही दुनिया भर में मंदी की आशंका जताई जा रही हो लेकिन ये सभी फैक्टर भारत के कई सालों तक ग्रोथ के पथ पर रहने के साफ संकेत हैं।

दूसरी तरफ, डॉलर के मुकाबले रुपए में जारी लगातार गिरावट परेशानी का सबब बनी हुई है। इसके अलावा तेल उत्पादक देशों के संगठन ओपेक प्लस ने कच्चे तेल का उत्पादन घटाने का फैसला लिया है। ऐसे में भारत पर इसका कितना असर देखने को मिल सकता है। इस सवाल के जवाब में अमीषा कहती हैं कि ग्लोबल मंदी की आशंका कच्चे तेल को भी सता रही है। यही वजह है कि जून महीने में जहां कच्चा तेल 120 डॉलर प्रति बैरल तक पहुंच गया था, वो बाद में 80 डॉलर प्रति बैरल पर आ गया। ओपेक ने 20 लाख बैरल प्रति दिन कटौती का जो फैसला लिया है वो सिर्फ कच्चे तेल में जारी करेक्शन के मद्देनजर लिया है। वैसे भी 20 लाख बैरल कटौती का लक्ष्य ऑन पेपर है। असल में ये कटौती 12 लाख बैरल प्रति दिन होगा। क्योंकि भारत अपनी जरूरत का 85% कच्चा तेल आयात करता है। ऐसे में कच्चे तेल में कोई भी उथल-पुथल होगी तो उसका असर घरेलू स्तर पर दिखेगा। इसके साथ ही डॉलर के मुकाबले लगातार कमजोर हो रहे रुपए से महंगाई का दबाव बढ़ता जाएगा। ये भी तेल कंपनियों पर ईंधन की कीमतें बढ़ाने के लिए दबाव बनाता दिखेगा।

मार्केट कैपिटलाइजेशन के मामले में भारत आज दुनियाभर में 5वें पायदान पर है। सिर्फ मार्केट कैप में ही नहीं बल्कि हाल ही में भारत ने दुनिया की सबसे बड़ी पांचवीं इकोनॉमी का ताज भी अपने सिर किया है। लेकिन क्या इसका मतलब ये है कि मार्केट और इकोनॉमी में कोई समान संबंध है? इस सवाल के जवाब में अमीषा कहती हैं कि मार्केट इकोनॉमी के ही प्रतिबिंब होते हैं। लेकिन बाजार आगे क्या होने की संभावना है, इस पर ज्यादा फोकस करते हैं। बाजार

“

भारत आज निवेशकों को निवेश के कई मौके प्रदान कर रहा है। जब पूरी दुनिया मंदी की आशंका से डरी हुई है तब भारत इस संकट से उभरने की बेहतर स्थिति में नजर आ रहा है। क्योंकि हमारी घरेलू डिमांड काफी बेहतर है।

“

की प्रतिक्रिया कमोबेश देश की आर्थिक विकास दर के अनुमान के आधार पर रहती है, ना कि असल ग्रोथ के आंकड़ों के आधार पर।

भारत आज निवेशकों को निवेश के कई मौके प्रदान कर रहा है। जब पूरी दुनिया मंदी की आशंका से डरी हुई है तब भारत इस संकट से उभरने की बेहतर स्थिति में नजर आ रहा है। क्योंकि हमारी घरेलू डिमांड काफी बेहतर है। मंदी की आशंकाओं के बावजूद भारत सबसे तेजी से बढ़ने वाली इकोनॉमी होगी। IMF के ही आंकड़े देखें तो वित्त वर्ष 2023 में भारत का रियल GDP ग्रोथ 7.4% रहने का अनुमान है तो वहीं वित्त वर्ष, 2024 में इसके 6.1% रहने का अनुमान लगाया गया है। भारत के लिए यही अनुमान बेहतर नहीं है। अमीषा कहती हैं कि अगर आप बैंक क्रेडिट डाटा देखेंगे तो ये अभी 9 साल की ऊंचाई पर है। इसमें साल-दर-साल 16% की ग्रोथ देखने को मिली है। कॉरपोरेट इंडिया की बैलेंस शीट बेहतर शेप में है। कॉरपोरेट डेट टू GDP रेश्यो 15 साल के निचले स्तर पर है। वहीं, मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर का कैपिटल यूटिलाइजेशन 74.3 है। ये 3 साल में सबसे बेहतर है। भारत बड़ी कैपेक्स रिकवरी की ओर बढ़ता दिख रहा है। ऐसा नहीं है कि वैश्विक स्तर पर अगर ग्रोथ धीमी पड़ेगी तो उसका असर भारत पर नहीं होगा। असर तो होगा लेकिन कुछ असर घरेलू डिमांड की मदद से कम होगा।

इक्विटी मार्केट में रिटेल इन्वेस्टर बड़ी संख्या में उतर रहे हैं। एक तरह से देखें तो ये सिर्फ नंबर है लेकिन

> **अमीषा वोरा अपनी बात रखते हुए कहती हैं कि केंद्र सरकार भारत को मैन्युफैक्चरिंग हब बनाने को प्रतिबद्ध है। इसके लिए सरकार की प्रोडक्शन लिंक्ड इंसेंटिव यानी PLI एक कारगर स्कीम है। अभी 15 सेक्टर के लिए इस स्कीम को लाया गया है।**

मार्केट के लिहाज से ये काफी मायने रखते हैं। विदेशी संस्थागत निवेशकों यानी FII की बिकवाली के शॉक को ये रिटेल निवेशक कम करने में मदद कर रहे हैं। हम भारत के ग्रोथ को लेकर पॉजिटिव हैं।

भारत विश्वगुरु बनने की तरफ अग्रसर हो रहा है। आज दुनियाभर में जो भी कामकाज होते हैं, उसमें भारत की छाप जरूर नजर आती है। भारत सरकार की PLI स्कीम गेम चेंजर साबित हो सकती है। ऐसे में कारोबारियों की केंद्र सरकार से क्या मांगें हैं?

दमदार है बाजार, शानदार है ग्रोथ स्टोरी

अमीषा वोरा अपनी बात रखते हुए कहती हैं कि केंद्र सरकार भारत को मैन्युफैक्चरिंग हब बनाने को प्रतिबद्ध है। इसके लिए सरकार की प्रोडक्शन लिंक्ड इंसेंटिव यानी PLI एक कारगर स्कीम है। अभी 15 सेक्टर के लिए इस स्कीम को लाया गया है। ये स्कीम देश में ज्यादा निवेश और रोजगार बढ़ाने का काम करेगी। इसके साथ ही GDP में इन सेक्टर का योगदान भी बढ़ेगा। अनुमानों की मानें तो 2028 तक भारत का एक्सपोर्ट एक ट्रिलियन डॉलर पर पहुंच जाएगा। वित्त वर्ष 2022 में ये कारोबार 418 अरब डॉलर का है। सरकार की सहयोगी पॉलिसी, सरल FDI नॉर्म्स और कई देशों के साथ फ्री ट्रेड का करार भारत को वैश्विक पटल पर मजबूत स्थिति में रख रहा है।

अमीषा वोरा ना सिर्फ इकोनॉमी के मौजूदा हालातों पर मजबूती से अपने विचार रखती हैं बल्कि वो मार्केट की नब्ज को टटोलना भी जानती हैं। मार्केट में जब उथल-पुथल मची है, तब एक निवेशक क्या रणनीति अपनाए? इस पर अमीषा कहती हैं कि मौजूदा वक्त में भारतीय बाजार में भारी उतार-चढ़ाव नजर आ रहा है। वैश्विक स्तर पर पैदा हुए दबाव के हालात हमारे बाजारों को भी प्रभावित कर रहे हैं। अमीषा कहती हैं इन सबके बावजूद भारत की सालों की ग्रोथ साइकिल काफी मजबूत है। ऑटो, कैपिटल गुड्स, केमिकल्, कंज्यूमर, हाउंसिग फाइनेंस कंपनी, फार्मा और ट्रैवल में मजबूत ग्रोथ है। फेस्टिव सीजन की डिमांड वित्त वर्ष 2023 की दूसरी छमाही में मार्जिनल रिकवरी का रास्ता बनेगी ऐसे में अगर आप बाजार में पैसे लगा रहे हैं तो आप मध्य से लंबी अवधि के लिए फंडामेंटल स्टॉक्स पर भरोसा जता सकते हैं।

रिसर्च के बिना सब अधूरा

अमीषा वोरा के करियर की शुरुआत ही रिसर्च और गहन जांच-पड़ताल के रास्ते से हुई है। उनके नेतृत्व में प्रभुदास लीलाधर ने नई ऊंचाइयां छुई हैं। लेकिन बदलते वक्त के साथ लोग जल्दी सफलता हासिल करना चाहते हैं। ऐसे में अच्छे से रिसर्च और गहरे ज्ञान का मूल्य कैसे समझा जा सकता है? अमीषा इस पर कहती हैं कि आप चाहे कोई कारोबार खड़ा कर रहे हों या फिर अपना इक्विटी पोर्टफोलियो ही बना रहे हों दोनों ही चीजों के लिए कोई शॉर्टकट नहीं है। वो कहती हैं कि निवेशकों और ट्रेडर्स को ये समझने की जरूरत है कि अच्छी रिसर्च ही आपकी सक्सेस की अहम कड़ी है। अमीषा अपना उदाहरण देते हुए कहती हैं कि प्रभुदास लीलाधर आज देश की सबसे बेहतरी वित्तीय सेवा ब्रांड में से एक है। ऐसा संभव हो पाया है बेहतर रिसर्च रिपोर्ट्स की वजह से। कंपनी के फंडामेंटल, टेक्निकल और डेरिवेटिव्स में दी गई कॉल्स की वजह से। वो बताती हैं कि PL की रिसर्च ना सिर्फ आपको ये बताती है कि क्या खरीदना है, बल्कि ये समझाती है कि क्यों खरीदना है और कब और कितना खरीदना है? ऐसे एनालिसिस और रिसर्च आपको निवेश के मजबूत फैसले लेने में मदद करते हैं ना कि वो फैसले जो आप जल्दबाजी में लेते हैं और फिर बाद में पछताते हैं।

शेयर बाजार में महिलाएं

अमीषा वोरा ने शेयर बाजार में तब शुरुआत की थी, जब यहां पुरुषों का बोलबाला था। आज वो इस मार्केट की

दिग्गजों में से एक हैं। जिसकी शुरुआत अमीषा वोरा समेत कुछ चंद महिलाओं ने की थी, आज उससे कई महिलाएं जुड़ गई हैं। आज कई महिलाएं शेयर बाजार में कदम रख रही हैं। ये कितना गेमचेंजर साबित होगा, इस पर अमीषा कहती हैं कि एक जमाना था जब महिलाएं अपनी वित्तीय जरूरतों के लिए अपने पिता या पति पर निर्भर रहती थीं। शेयर बाजार में तो पुरुषों का ही बोलबाला था, लेकिन अब ये स्थिति बदल रही है। ज्यादा से ज्यादा महिलाएं अपना निवेश संभाल रही हैं। अपनी वित्तीय प्लानिंग कर रही हैं। कई स्टडीज तो ये भी बताती हैं कि महिलाएं पुरुषों के मुकाबले ज्यादा बेहतर निवेशक होती हैं। कई स्टडीज में पता चला है कि महिलाएं कम आवेग, ज्यादा जोखिम को समझने वाली और ज्यादा रिसर्च करने की इच्छा रखने वाली होती हैं। यही नहीं महिलाएं ज्यादातर लंबी अवधि में निवेश करना बेहतर समझती हैं।

एक निवेशक के तौर पर हम जब भी महिलाओं की बात करते हैं तो उनके अपने अलग लक्ष्य और जरूरतें होती हैं। ऐसे में जरूरी है कि महिलाओं की जरूरत के मुताबिक सेवाएं और उत्पाद लाए जाएं। ये गेमचेंजर साबित हो सकता है क्योंकि इसके लिए कंपनियों को इनोवेशन करना होगा। ज्यादा से ज्यादा महिलाओं को लीडरशिप पॉजिशन में लाना होगा। और इस तरह ये वित्तीय सेवा में लिंग भेद को मिटाने का बड़ा कदम हो सकता है।

युवा देश और PPP मॉडल

भारत युवाओं का देश है और यही इसकी शक्ति भी है। ऐसे में इन्हें सही गाइडेंस और कौशल दिया जाना जरूरी है। क्या इसमें पब्लिक-प्राइवेट पार्टनरशिप के जरिए कोई अहम भूमिका निभाई जा सकती है? सवाल के जवाब में अमीषा कहती हैं कि ये बात एकदम सही है कि हम युवा प्रधान देश हैं लेकिन इस युवा पीढ़ी को फ्यूचर रेडी बनाने की जरूरत है। सिर्फ सरकारी योजनाओं से ये नहीं हो सकता। इसके लिए पब्लिक-प्राइवेट पार्टनरशिप बेहद अहम है। PPP मॉडल में जहां एक तरफ सरकार के संसाधन मुहैया होते हैं तो दूसरी तरफ निजी सेक्टर की एक्सपर्टीज भी काम में आती है।

एवरेस्ट बेस कैंप ट्रेकिंग का सबक

कारोबार और मार्केट की ऊंचाई छूने वाली अमीषा वोरा एवरेस्ट बेस कैंप तक ट्रेकिंग कर चुकी हैं। इस पर वो कहती हैं कि एवरेस्ट बेस कैंप तक ट्रेकिंग करना एक अलग ही और कभी ना भुलाया जा सकने वाला अनुभव था। इस ट्रेकिंग ने मेरे उस विचार को और मजबूत किया कि अगर आप किसी चीज को मन से करो तो आप उसे जरूर पूरा कर लेंगे। बस इसके लिए आपके चाहिए थोड़ी प्रतिबद्धता, जुनून और भरोसा

(अभ्युदय वात्सल्यम् से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

अमीषा को कौन-सी चीज खुश करती है?

मार्केट की तेजी के अलावा कौन सी वो चीजें हैं जो अमीषा को खुश करती हैं। इस सवाल का हंसकर जवाब देते हुए अमीषा कहती हैं कि मुझे सबसे ज्यादा खुशी तब होती है, जब मैं प्रभुदास लीलाधर के स्टेकहोल्डर्स को वैल्यू दे पाती हूं। वो कहती हैं कि चाहे हमारे कर्मचारी हों, क्लाइंट हों या फिर बिजनेस पार्टनर्स, PL की 8 दशक पुरानी विरासत पर मुझे सबसे ज्यादा खुशी होती है। हमने हमेशा हर वित्तीय जरूरत के लिए वन-स्टॉप सॉल्यूशन बनने की दिशा में काम किया है। और अब हम ग्रोथ के दूसरे चरण की तैयारी कर रहे हैं और प्रभुदास लीलाधर को नई ऊंचाइयों पर पहुंचा रहे हैं।

(अभ्युदय वात्सल्यम् से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

◆◆◆

धन-अन्न-जन से रोशन होती है

दीपावली

दीपों का यह महोत्सव सभी के मन में प्रसन्नता के दीप प्रज्वलित कर देता है। पर्व-उत्सव की प्रकृति व स्वभाव नदियों के प्रवाह के मानिंद ही होता है।

- डॉ. सुमन चौरे

यह पर्व प्रतीकों से इस प्रकार समृद्ध है कि इसके प्रत्येक भाग में लोक कल्याण की प्रबल भावना दिखलाई पड़ती है। यही कारण है कि दीपों का यह महोत्सव सभी के मन में प्रसन्नता के दीप प्रज्वलित कर देता है। पर्व-उत्सव की प्रकृति व स्वभाव नदियों के प्रवाह के मानिंद ही होता है। उद्गम से चलकर राह में जो साथ मिला, उसे लेते, कुछ को छोड़ते और कुछ को जोड़ते-समेटते चल देते हैं। ये पर्व कैसे जन्मे, इस प्रश्न के मूल तक यदि हम पहुंचें, तो उनके रूप-स्वरूप वर्तमान से भिन्न ही नज़र आएंगे। उनके आनंद का कोई एक रूप नहीं होता। पर्व भी समय, काल और स्थान को साथ लेकर हर अवसर को आनंदित करते रहते हैं। वे कुछ लेते, कुछ छोड़ते हैं।

लोक सांस्कृतिक पर्व

हमारे देश के पर्वों और उनकी प्रकृति की बात करें तो दीपावली सबसे बड़ा पर्व है जो कि प्रतीकों और विविधताओं से भरा हुआ है। एक भी पर्व तब तक लोकप्रिय नहीं होता, जब तक कि वह लोकहितों को लेकर या लोक के अनुकूल नहीं चलता। दीपावली पर्व धर्म, अध्यात्म, पुराण, व्यापार-व्यवसाय, समाज, परिवार और मानवीय संवेदनाओं से सम्बंधित एक भरा-पूरा लोक सांस्कृतिक पर्व है। इस पर्व के सम्पादन, संयोजन में प्रतीकों के माध्यम से पर्व की समुचित व्यावहारिकताओं के दर्शन होते हैं।

प्रकाश प्रतीक है ज्ञान का

दीपावली या दिवाली शब्द के उच्चारण मात्र से ही हमारे अंतर्मन में एक आनंदमय चेतना जाग्रत होती है। याद आती है गांव-कस्बों में सिर पर बड़ी-सी टोकरी में रखे दीयों को बड़े ही सुंदर ढंग से सहेजकर धीमे-धीमे क़दमों से गली-गली, घर-घर दीये रखने जाती कुम्हारिन मावसी, जिसके दीयों से जगमगा उठते हैं घर-आंगन, द्वार-देहली, मंदिर, चौपाल। यह जगमगाहट है कुम्हार की कड़ी मेहनत की और पसीने से फला दीया प्रतीक है ज्ञान का। दीया प्रेरणा भी देता है है कि जलकर भी प्रकाश देना चाहिए। प्रकाश फैलाना उसकी मूल प्रकृति है। वह तो प्रतीक है प्रकाश का। प्रकाश यानी ज्ञान। प्रकाश यानी शिव। प्रकाश प्रतीक है आशा, आनंद, सम्पन्नता और ऐश्वर्य का। ऐश्वर्य की देवी हैं लक्ष्मीजी। लक्ष्मी पूजा की जमावट और सजावट में शुद्धता, शुचिता और पवित्रता का बड़ा ही प्रतीकात्मक समायोजन होता है।

सभी के प्रति आदरभाव

लक्ष्मी माता का पूजन अपने-अपने सामर्थ्य से सभी लोग करते हैं। पूजा में अपनी श्रद्धा से स्वर्णाभूषण, अलंकार या मुद्रा आदि रखते हैं। साथ ही मिट्टी के छोटे-छोटे घड़े, घड़िया-घड़ोले में अनाज भरकर लक्ष्मीजी के सामने रखे जाते हैं। साथ ही झाड़ू भी पूजन में रखा जाता है। लक्ष्मीजी के साथ झाड़ू की पूजा करना हमारी उदात्त संस्कृति का परिचायक है। झाड़ू की पूजा दो बातों का प्रतीक है- एक तो छोटी से छोटी वस्तु के प्रति आदर भाव रखना तथा दूसरा झाड़ू यानी स्वच्छता का प्रतीक। कचरा घर में निकलता ही रहता है, जैसे कमरे की बरकत है, वैसे ही घर का मालिन्य दूर होकर धन की बरकत बनी रहे। झाड़ू हमारी आंतरिक सफ़ाई और स्वच्छता का प्रतीक भी है।

धन के साथ अन्न भी

लक्ष्मी पूजा के समय चौक कलश मांडकर पुष्प, पान, अक्षत के साथ नैवेद्य स्वरूप मिष्टान्न तो रखे ही जाते हैं, धान की लाई और बताशों का विशेष प्रसाद लगाया जाता है। पूजा लक्ष्मीजी की है किंतु उनके साथ ही देवी अन्नपूर्णा के दर्शन भी प्रतीकों के माध्यम से जाग्रत हो उठते हैं। लक्ष्मीजी की पूजा में मिट्टी के छोटे-छोटे घड़ूले, डुबलियां, चौघट और कुल्हड़ नवधान्य से भरे जाते हैं। कहीं-कहीं मिट्टी से बनी गुजरी पूजी जाती है, जिसे किन्हीं क्षेत्रों में 'गुवालन' भी कहते हैं। इसके चार हाथों में चार घट होते हैं, जिसमें ज्वार, धान, मूंग, मूंगफली और सिर पर रखे मृदा घट में धान की लाई और बताशा भरकर लक्ष्मीजी के साथ पूजा की जाती है। किन्हीं क्षेत्रों में मिट्टी से स्वस्तिक की आकृति बनाई जाती है। इसके

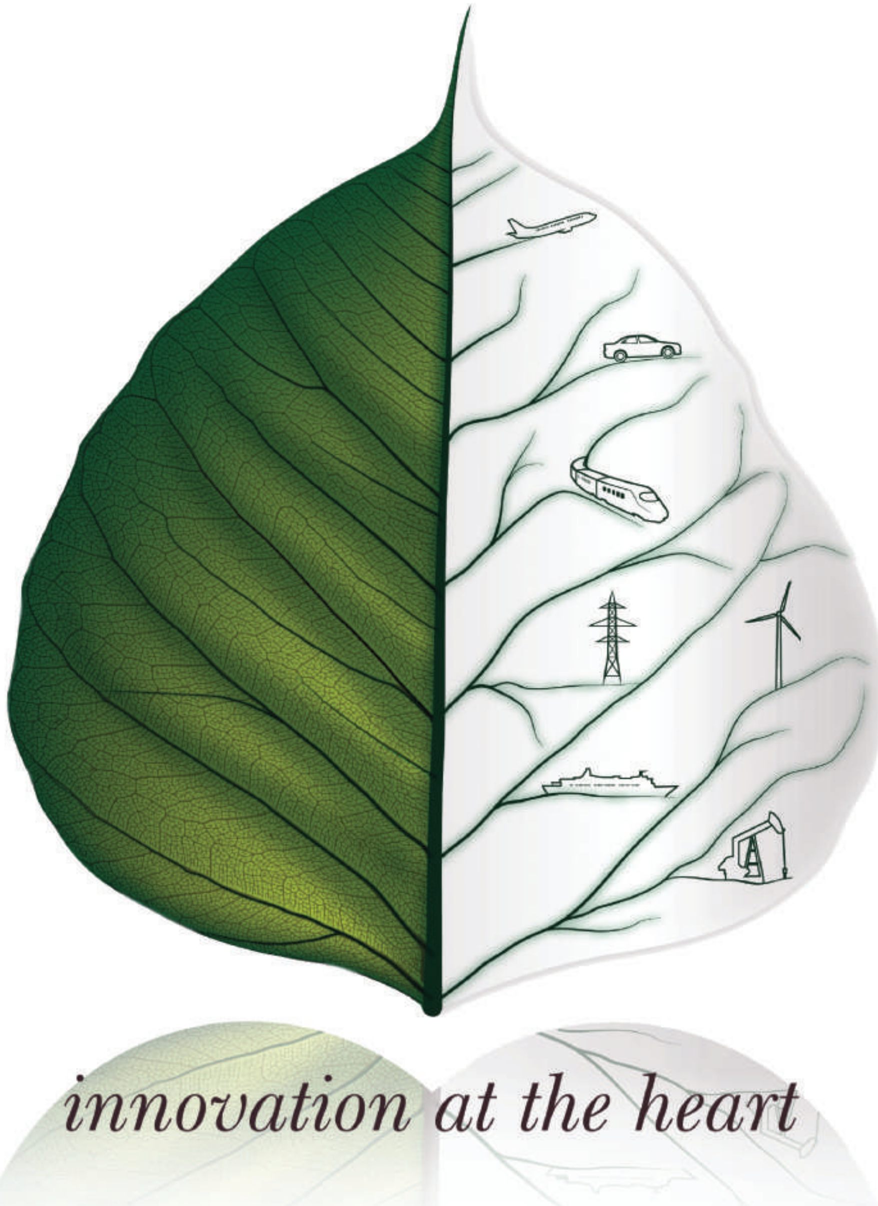
चारों छोर पर चार घडुले बनाए जाते हैं। इन्हें चौघट कहते हैं और इसमें नवान्न भरकर पूजा की जाती है। इन चार घटों के बीच एक बड़ा घट होता है, जिसमें खील-बताशे भरकर प्रसाद लगाया जाता है। हमारे देश का सम्पूर्ण आर्थिक ढांचा कृषि पर ही आधारित है। इस प्रकार की परम्पराओं को देखकर यही लगता है कि दिवाली अन्नपूर्णा और नवान्न का पर्व हैं। अन्न से भरे घडुलों की पूजा इस बात का उद्घोष है कि अन्न ही हमारी सम्पन्नता और समृद्धि का मूल है। जिन क्षेत्रों में कपास होता है, वहां के किसान धनतेरस के दिन मंडी में अपना कपास कांटे पर चढ़वाते हैं और उस धन से स्वर्ण-रजत के आभूषण ख़रीदकर पूजा में लक्ष्मीजी के सम्मुख रखकर अपनी कृतज्ञता ज्ञापित करते हैं।

◆◆◆

SCAN TO KNOW MORE
SBI MUTUAL FUND
A PARTNER FOR LIFE
BE
FUTURE
READY
THERE'S A MUTUAL FUND SCHEME
FOR EVERY LIFE STAGE.
RETIREMENT-ORIENTED FUNDS
HYBRID FUNDS
BALANCED ADVANTAGE FUNDS
CHILDREN-ORIENTED FUNDS
FLEXI CAP FUNDS
MONEY MARKET FUNDS
CIRCULAR ON MF SCHEMES
An Investor Education and Awareness Initiative by SBI Mutual Fund.
Investors should deal only with registered Mutual Funds, details of which can be verified on the SEBI website (https://www.sebi.gov.in) under 'Intermediaries/Market Infrastructure Institutions'. Please refer to the website of mutual funds for process of completing one-time KYC (Know Your Customer) including process for change in address, phone number, bank details, etc. Investors may lodge complaints on https://www.scores.gov.in against registered intermediaries if they are unsatisfied with their responses. SCORES facilitates you to lodge your complaint online with SEBI and subsequently view its status.
Speak to your MFD/RIA today | www.sbimf.com
Mutual Fund investments are subject to market risks,
read all scheme related documents carefully.

KALYANI
DRIVING INNOVATION

With Best Compliments



EXPANDING HORIZONS

BHARAT FORGE

Mundhwa, Pune - 411 036, INDIA www.bharatforge.com | www.kalyanigroup.com

TITELNO. MAHHINO7214/13/A2009-TC ▪ REGISTRATION NO : MAHHIN/2009/30744
BY OFFICE THE REGISTRAR OF NEWS PAPERS FOR INDIA,
MINISTRY OF INFORMATION & BRODCASTING, GOVT.OF INDIA