

# अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका



## दूरदर्शी नेतृत्व

उद्योग जगत के विभिन्न क्षेत्रों में दूरदर्शिता और प्रभावी नेतृत्व कौशल द्वारा सफलता के नये आयाम स्थापित करने वाले बिजनेस लीडर्स पर विशेष कवरेज






बाएं से - संजीव कृष्ण, अनन्त गोयनका, हरीश मेहता,  
विकास मित्रसेन एवं अनीश शाह

# A WORLD WITH EVERYTHING WITHIN

JUST 5 MINS. FROM NAVI MUMBAI INTERNATIONAL AIRPORT



## PROJECT HALLMARKS

-  **32 Acre  
Mega Township**
-  **G+33  
Storeyed Tower**
-  **2, 2.5, 3 & 4 BHK  
Luxury Homes**
-  **Themed  
Landscaping**
-  **International  
Lifestyle**



## AN EMPIRE FOR MODERN DAY KINGS AND QUEENS

### PROJECT HALLMARKS

-  **18 Acre  
Kingdom**
-  **G+40  
Storeyed Tower**
-  **2, 3 & 4 BHK  
Luxury Homes**
-  **Commercial Mall  
with G+2 storeys**
-  **Designer  
Podium Garden**
-  **Athena  
Clubhouse**

 **2783 1000**

Email: [enquiry@paradisegroup.co.in](mailto:enquiry@paradisegroup.co.in) | [www.paradisegroup.co.in](http://www.paradisegroup.co.in)

**Site & Sales Office:** Sai World Empire, Opp. Kharghar Valley Shilp (CIDCO Colony), Kharghar

**Site & Sales Office:** Sai World City, Palaspe Phata Junction, Panvel - 410 206.

Follow us on:       



**PARADISE  
GROUP**

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

वसुधैव कुटुम्बकम् की भावना से अनुप्राणित

## अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका

■ वर्ष-15 ■ अंक-11 जून, 2023 ■ 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 रामगुडे, राहुल पारकर

पत्राचार कार्यालय: 103, डी-विंग, रिद्धि सिद्धि कॉम्प्लेक्स,  
उन्नत नगर रोड नम्बर 2, ऑफ़ एसवी रोड, गोरेगाँव(पश्चिम),  
मुंबई - 400104.

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

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

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

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

दूरभाष : 022 -46093205 / 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 से संबंधित किसी भी विवाद का  
न्यायिक क्षेत्र मुंबई होगा।

संपादकीय  
आईटी इंडस्ट्री: भारत  
की भावी प्रगति का रोडमैप  
पृष्ठ 04

राजनीति  
वैश्विक पटल पर भारतीयता  
की छाप छोड़ते प्रधानमंत्री मोदी  
पृष्ठ 10

राजनीति  
अभूतपूर्व विकास  
यात्रा के नौ साल  
पृष्ठ 06

# आन्तरिक

समाचार  
BYJU's की ये सहयोगी  
कंपनी लाने वाली है  
पृष्ठ 65



**22** इंडियन आईटी इंडस्ट्री के  
आधारस्तम्भ - हरीश मेहता

## विशेष आलेख



**46**  
व्यावसायिक  
उत्कृष्टता के  
प्रबल पक्षधर  
माणिकलाल शाह



**52**  
बिजनेस के  
मैदान में  
आलोरारंडर



**53**  
बिजनेस में  
बंटा रहे  
पिता का हाथ



**58**  
ताकि कोई  
पढ़ने से छूट  
ना जाये

# आईटी इंडस्ट्री: भारत की भावी प्रगति का रोडमैप

भा



आलोक रंजन तिवारी

रत में आईटी इंडस्ट्रीज की नींव उस वक्त पड़ना शुरू हुई थी, जब इलेक्ट्रॉनिक्स कमेटी उर्फ भाभा कमेटी ने साल 1966 से लेकर 1975 तक के लिए एक दस वर्षीय प्लान तैयार किया। इसके बाद आईटी क्षेत्र में भारत की यात्रा साल 1967 में मुंबई में टाटा कंसल्टेंसी सर्विसेज की स्थापना के साथ शुरू हुई। आज देश का आईटी सेक्टर न सिर्फ भारत के भविष्य को आकार देने में अहम भूमिका निभा रहा है बल्कि पूरी दुनिया की निगाहें इस पर हैं। कई देशों को हमारा आईटी सेक्टर अपनी सर्विसेज दे रहा है। आईटी एंड बीपीएम सेक्टर भारतीय अर्थव्यवस्था के लिए सबसे महत्वपूर्ण विकास उत्प्रेरकों में से एक बन चुका है। इस क्षेत्र में एक के बाद एक इनोवेटिव डिजिटल एप्लीकेशंस के प्रसार के साथ, भारत अब अपनी आईटी क्रांति में विकास के अगले चरण के लिए तैयार है। वर्तमान में भारतीय आईटी फर्मों के पूरी दुनिया में डिलीवरी सेंटर हैं। भारत की आईटी एंड बीपीएम इंडस्ट्री BFSI, टेलीकॉम और रिटेल जैसे वर्टिकल में अच्छी तरह से डायवर्सिफाई है। इतना ही नहीं, दुनिया भर में सॉल्यूशंस डिलीवर करने के लिए भारत की आईटी कंपनियों और अंतरराष्ट्रीय कंपनियों के बीच रणनीतिक गठबंधन बढ़ रहा है।

भारत की वर्तमान तरक्की में आईटी का बहुत बड़ा योगदान है। भौगोलिक सीमाओं को तोड़ते हुए अलग-अलग देशों में उत्पाद इकाइयां बनाना, हर देश में उपलब्ध श्रेष्ठ संसाधन का उपयोग करना, विभिन्न देशों से काम करते हुए पूरे 24 घंटे अपने ग्राहक के लिए उपलब्ध रहना और ऐसे डेटा सेंटर बनाना, जो कहीं से भी इस्तेमाल किए जा सकें, ये कुछ ऐसे प्रयोग थे जो हमारे लिए काफी कारगर साबित हुए। आईटी उद्योग के तेज विकास में केंद्र सरकार की उदारीकरण नीतियों जैसे- व्यापार बाधाओं में कमी, प्रौद्योगिकी उत्पादों पर आयात शुल्क हटाया जाना का तो हाथ है ही। साथ ही सॉफ्टवेयर टेक्नोलॉजी पार्क, निर्यात उन्मुख इकाइयों, विशेष आर्थिक क्षेत्रों और प्रत्यक्ष विदेशी निवेश (FDI) जैसी कई अन्य सरकारी पहलों ने भी इस उद्योग की ग्रोथ को रफ्तार दी है।

आईटी क्षेत्र का भारत की जीडीपी में योगदान 1998 में 1.2% था। आंकड़ों के अनुसार, वित्त वर्ष 2021-22 में देश की जीडीपी में आईटी-बीपीएम क्षेत्र का योगदान करीब 7.4% रहा। अब 2025 तक भारत की GDP में आईटी सेक्टर का योगदान 10% पर पहुंचने का अनुमान है। देश की आईटी इंडस्ट्री ने वित्त वर्ष 2022-2023 में लगभग 2.9 लाख कर्मचारियों को रोजगार दिया, जिनमें से 1.50 लाख पुरुष और 1.40 लाख महिलाएं रहीं।

रेवेन्यू की बात करें तो वित्त वर्ष 2022-23 में भारतीय आईटी इंडस्ट्री का रेवेन्यू पिछले 10 वर्षों में सबसे तेजी से बढ़कर 245 अरब डॉलर हो गया। नैसकॉम का अनुमान है कि भारतीय आईटी उद्योग 11-14 प्रतिशत की दर से बढ़ते हुए वित्त वर्ष 2025-26 तक 350 अरब अमेरिकी डॉलर का बन जाने का महत्वाकांक्षी लक्ष्य हासिल कर सकता है। हालांकि, यहां इस तथ्य को भी नहीं भूला जा सकता कि साल 2022 में भारत के आईटी सेक्टर ने कर्मचारियों की बड़े पैमाने पर छंटनी भी देखी।

पिछले दो दशकों में भारत की आईटी इंडस्ट्री के तेजी से विकास ने इस क्षेत्र में भारत के ज्ञान और कौशल का लोहा पूरी दुनिया को मनवाया है। आज दुनिया की 50 प्रतिशत से ज्यादा आईटी जरूरतें भारत पूरी कर रहा है। हमारा देश दुनियाभर में आईटी कंपनियों के लिए टॉप मोस्ट ऑफशोरिंग डेस्टिनेशन है। पिछले एक दशक में भारत, दुनिया भर में सॉफ्टवेयर कंपनियों के लिए एक आईटी हब के रूप में उभरा है। ऑनलाइन रिटेलिंग, क्लाउड कंप्यूटिंग और ई-कॉमर्स आदि सभी आईटी उद्योग के तेजी से विकास में योगदान दे रहे हैं।

वैश्विक ग्राहकों को ऑन-शोर और ऑफ-शोर दोनों सेवाएं प्रदान करने में अपनी क्षमताओं को सिद्ध करने के बाद, उभरती टेक्नोलॉजीस अब भारत में टॉप आईटी फर्मों के लिए अवसरों का एक नया दायरा पेश करती हैं। दिसंबर 2022 में, केंद्रीय इलेक्ट्रॉनिक्स व आईटी राज्य मंत्री राजीव चंद्रशेखर ने राज्यसभा में एक प्रश्न के लिखित उत्तर में बताया था कि राज्य द्वारा संचालित सॉफ्टवेयर टेक्नोलॉजी पार्क्स ऑफ इंडिया और विशेष आर्थिक क्षेत्रों के साथ रजिस्टर्ड आईटी यूनिट्स ने वित्त वर्ष 2021-22 में 11.59 लाख करोड़ रुपये मूल्य के सॉफ्टवेयर का निर्यात किया।

भारतीय सॉफ्टवेयर उत्पाद उद्योग के साल 2025 तक 100 अरब अमेरिकी डॉलर तक पहुंचने की उम्मीद है। आंकड़ों के मुताबिक, वित्त वर्ष 2019-2020 में भारत में डेटा एनोटेशन बाजार 25 करोड़ अमेरिकी डॉलर का था। आर्टिफिशियल इंटेलीजेंस (एआई) के लिए बढ़ती घरेलू मांग के कारण 2030 तक इस बाजार के 7 अरब अमेरिकी डॉलर पर पहुंचने की उम्मीद है। एक अनुमान यह भी है कि साल 2026 तक व्यापक क्लाउड यूटिलाइजेशन 1.4 करोड़ लोगों को रोजगार के अवसर प्रदान कर सकता है। भारत के आईटी सेक्टर में संभावनाओं को देखते हुए इसमें निवेश में भी इजाफा हो रहा है। अगर भारत का आईटी सेक्टर अनुमानों के अनुसार रफ्तार पकड़कर आगे बढ़ता रहा तो वह दिन दूर नहीं जब हम दुनिया के लिए इस क्षेत्र में एक महाशक्ति बन जाएंगे।

पिछले दो दशकों में भारत की आईटी इंडस्ट्री के तेजी से विकास ने इस क्षेत्र में भारत के ज्ञान और कौशल का लोहा पूरी दुनिया को मनवाया है। आज दुनिया की 50 प्रतिशत से ज्यादा आईटी जरूरतें भारत पूरी कर रहा है। हमारा देश दुनियाभर में आईटी कंपनियों के लिए टॉप मोस्ट ऑफशोरिंग डेस्टिनेशन है।

# Finest Integrated Township Experiences Await You



Actual image of Hiranandani Estate, Thane

## PHILLIPA

3 BHK Apartments

## CARDINAL

2.5 and 3 BHK Apartments

## SENINA

2 BHK Apartments

## THE WALK

1 BHK Apartments

Ready-to-move-in Apartments with Occupancy Certificate at Hiranandani Estate, Thane (W)

### Hiranandani Estate, Thane

**TOWNSHIP FEATURES** - Hiranandani Foundation School • Hiranandani Hospital • Clubhouse • Gymnasium • Squash Courts • Landscaped Gardens  
• Pedestrian-friendly, Tree-lined avenues • The Walk - High Street Retail

OC Received buildings in The Walk - Fortuna, Ventana A & B and Castalia A & B

OC Received other projects in Hiranandani Estate - RODAS ENCLAVE - Leona - 4 BHK & Basilius - 5 BHK

For more details contact:

+91 22 3357 4512  
+91 22 6134 4757

Sales off.: Sales Gallery, Central Avenue,  
Hiranandani Estate, off Ghodbunder Road, Thane (W)  
[www.hiranandani.com](http://www.hiranandani.com) | [sales@hiranandani.net](mailto:sales@hiranandani.net)  
[f/hiranandanidevelopers](https://www.facebook.com/hiranandanidevelopers)

For Leasing of apartments in Hiranandani Estate, Thane. ☎ +91 82912 84241

Buildings in The Walk & Buildings in Rodas Enclave are mortgaged with HDFC Ltd. Cardinal and Senina are mortgaged with ICICI Bank Limited. The No Objection Certificate (NOC)/ permission of the mortgagee Bank would be provided for sale of flats/units/property, if required.





# अभूतपूर्व विकास यात्रा के नौ साल

- आदर्श तिवारी

आज आज़ादी के अमृतकाल में पंचप्रण को लेकर केंद्र की सरकार आगे बढ़ रही है। पंचप्रण में विकसित भारत का लक्ष्य, गुलामी के हर अंश से मुक्ति, अपनी विरासत पर गर्व, नागरिकों में कर्तव्य की भावना और एकता और एकजुटता के निर्माण को महत्व दिया जा रहा है। सचमुच का देखें तो इन पंचप्रण को विगत नौ वर्षों में पूर्ण करने की दिशा में काफी कार्य हुए हैं।



प्र

धानमंत्री मोदी के 9 साल देश सेवा, सुशासन और गरीब कल्याण के नजरिये से देश के लिए बेहद अहम रहे हैं। सबका साथ, सबका विकास और सबका विश्वास का जो नारा प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने दिया था, उसी ध्येय पर बढ़ते हुए देश विकास की नई बुलंदियों को छू रहा है और समाज के अंतिम पंक्ति में बैठा व्यक्ति भी मुख्यधारा से जुड़कर अपने उत्थान को महसूस कर रहा है। एक समय था जब देश में भ्रष्टाचार चरम पर था। यहां तक कि पूर्व प्रधानमंत्री राजीव गांधी जी भी यह मानते थे कि दिल्ली से एक रुपया गरीब तक पहुंचते पहुंचते मात्र 15 पैसा ही रह जाता है, लेकिन मोदी जी ने इस धारणा को तोड़ने का काम किया है और इसकी शुरुआत उन्होंने साल 2014 में प्रधानमंत्री पद की शपथ लेने के साथ ही जनधन खाते खुलवाने के साथ किया। जिसके तहत हर गरीब का खाता खुला और अब सरकार की योजना का पैसा सीधे गरीब के खाते में आता है। यह नवाचार की एक

क्रांतिकारी पहल थी जिसका परिणाम यह हुआ कि आज हर गरीब वंचित परिवार सरकार की योजनाओं का सीधा लाभ प्राप्त कर रहा है। जनधन योजना देश के गरीबों तक सरकार की पहुँच सुनिश्चित करने का सबसे बड़ा माध्यम बना और उसी के फलस्वरूप आज सरकार तमाम गरीब कल्याण की योजनाओं का सफल क्रियान्वयन कर रही है।

## कल्याणकारी राज्य की अवधारणा को मिला बल

अन्न से अंत्योदय को मूल मंत्र मानकर हर गरीब को न केवल मुफ्त राशन प्रधानमंत्री मोदी ने मुहैया कराया, बल्कि हर गरीब का अपना आशियाना हो, गरीबों का यह स्वप्न भी मोदी जी के कार्यकाल में साकार हुआ है। प्रधानमंत्री मोदी जी की देन है कि आज हर गरीब सम्मानित जीवन जी रहा है। प्रधानमंत्री मोदी के नेतृत्व

# किसान सम्मान निधि

की पहली वर्षगाँठ के अवसर

न-किसान के लाभार्थियों को किसान क्रेडिट कार्ड

## किसान क्रेडिट कार्ड संतृप्तिकर

एवं

इजाजत नये किसान उत्पादक

## की स्थापना का शुभारंभ



में केंद्र सरकार ने कोरोना काल जैसी महामारी में 80 करोड़ से अधिक देशवासियों को मुफ्त राशन की व्यवस्था दी। इस योजना की शुरुआत अप्रैल 2020 में प्रधानमंत्री गरीब कल्याण अन्न योजना के रूप में की गई थी। जिसे साल 2024 तक बढ़ा दिया गया है। इतना ही नहीं प्रधानमंत्री मोदी ने गरीबों के सिर पर छत का सपना साकार किया है। इसके अंतर्गत ग्रामीण आवास योजना के तहत 3 करोड़ पक्के घरों का निर्माण किया। साथ ही शहरी आवास योजना में भी 58 लाख पक्के मकानों का निर्माण किया जा चुका है। इस योजना में प्रत्येक लाभार्थी को रसोई गैस के साथ शौचालय, बिजली और पानी की सुविधा भी दी गई है। इन नौ वर्षों में 12 करोड़ घरों में पानी के कनेक्शन दिए हैं, उज्ज्वला योजना के तहत 9.60 करोड़ रसोई गैस कनेक्शन दिए हैं। जिसने माताओं-बहनों को जहरीले धुएँ से निजात दिलाई।

### पंच प्रण को मिली प्राथमिकता

कांग्रेस के शासनकाल में भ्रष्टाचार और घोटाला ही दिल्ली में बैठी सरकार की पहचान थी, लेकिन उस पहचान को दरकिनार कर सरकार को जनता के बीच लाकर देशहित और राष्ट्र प्रथम की भावना को तरजीह दी गई है। यही वजह है कि आज आजादी के अमृतकाल में पंचप्रण को लेकर केंद्र की सरकार आगे बढ़ रही है। पंचप्रण में विकसित भारत का लक्ष्य, गुलामी के हर अंश से मुक्ति, अपनी विरासत पर गर्व, नागरिकों में कर्तव्य की भावना और एकता और एकजुटता के निर्माण को महत्व दिया जा रहा है। सचमुच का देखें तो इन पंचप्रण को विगत नौ वर्षों में पूर्ण करने की दिशा में काफी कार्य हुए हैं। नौ साल, सिर्फ सेवा, सुशासन और गरीब कल्याण का नहीं है, अपितु विकसित भारत की आधारशिला और नवपरिवर्तन की नींव रखने का कार्य हो रहा है। जिसका परिणाम आज देश नये





संसद भवन, कर्तव्य पथ, सिंगोल की स्थापना, राम मंदिर निर्माण के रूप में देख रहा है।

## स्वस्थ भारत, खुशहाल भारत की पड़ी बुनियाद

गरीबी-भुखमरी ही पूर्ववर्ती सरकार में चर्चा का विषय रहता था, लेकिन आज संवैधानिक और मूलभूत मूल्यों का संरक्षण हो रहा है। यही वजह है कि सभी गरिमामय जीवन जी रहे हैं। स्वास्थ्य के क्षेत्र में देश ने विगत नौ सालों में कई कीर्तिमान स्थापित किए हैं। जिसकी बदौलत स्वास्थ्य सुविधाओं की सुलभ पहुँच समाज के अंतिम व्यक्ति तक पहुँच रही है। स्वास्थ्य क्षेत्र में आयुष्मान भारत योजना के तहत 50 करोड़ लाभार्थियों को कवर किया गया है। आज भारत स्वास्थ्य क्षेत्र में भी बेहतर स्थिति में खड़ा हुआ है। प्रधानमंत्री आयुष्मान भारत हेल्थ इंफ्रास्ट्रक्चर मिशन के साथ भारत का भविष्य सुरक्षित बन रहा है, केंद्र की सरकार इस दिशा में 64,180 करोड़ रुपये का निवेश कर रही है। एक समय था, जब देश बेहतर स्वास्थ्य सुविधाओं के लिए विदेशों पर निर्भर था, लेकिन कोरोना काल में हमने दुनिया के अधिकतर देशों को वैक्सिन देकर इस क्षेत्र में बढ़ती आत्मनिर्भरता का परिचय दिया।

## सामाजिक न्याय बनी सरकार की पहचान

समाज के हर वर्ग को सम्मान दिलाने का भाव प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी रखते हैं। मोदी कैबिनेट में तकरीबन 60 प्रतिशत सदस्य शोषित, वंचित और पिछड़े वर्ग से आते हैं। समाज के अंतिम व्यक्ति को मुख्यधारा से जोड़ने का काम विगत नौ वर्षों में हुआ है। द्रौपदी मुर्मू को राष्ट्रपति बनाकर आदिवासी समाज को गौरवान्वित होने का अवसर प्रधानमंत्री मोदी ने दिया है। जनजातीय गौरव दिवस, बाबा साहब के पंचतीर्थ बनाने आदि का कार्य मोदी सरकार के सामाजिक न्याय की एक महत्वपूर्ण प्रतिबिंब है। 45 करोड़ गरीबों का बिना भेदभाव जनधन खाते खोलना सामाजिक न्याय के समावेशी एजेंडे का जीता जागता उदाहरण है। गरीब पूर्ववर्ती सरकारों में बैंकिंग व्यवस्था से जुड़ने का स्वप्न भी नहीं देख पाए थे, लेकिन मोदी सरकार में हर समाज का उत्थान और कल्याण हो रहा है। कल्याणकारी राज्य की जो अवधारणा हमारे संविधान में व्यक्त की गई थी, उसे मूर्त रूप केंद्र की वर्तमान सरकार दे रही है। मोदी जी की सरकार में गरीबों का कल्याण तो हो ही रहा, साथ में पारदर्शी शासन व्यवस्था की जो नींव मोदी सरकार में पड़ी है, वह आगामी समय में एक विकसित और समृद्ध भारत के विकास में अहम योगदान देगी।

## सांस्कृतिक अभ्युदय की दिशा में बड़े कदम

आज भारत विश्व गुरु बनने की ओर अग्रसर है। प्रधानमंत्री मोदी के दूरदर्शी नेतृत्व ने आर्थिक विकास, सामाजिक कल्याण और तकनीकी प्रगति पर तो जोर दिया ही, साथ ही देश की संप्रभुता, सुरक्षा और सांस्कृतिक गौरव को मोदी शासन काल में तरजीह मिली। जिसका परिणाम यह हुआ कि भारत का सांस्कृतिक अभ्युत्थान हो रहा है। आज जब दुनिया में अयोध्या के भव्य राम मंदिर, वाराणसी में मां गंगा और विहंगम काशी विश्वनाथ कॉरिडोर, प्रयागराज के कुंभ, उज्जैन में महाकाल दरबार की चर्चा होती है तब ये लगता है कि भारत की सांस्कृतिक ख्याति पुनर्स्थापित हो रही है। हाल ही में हमारी सांस्कृतिक धरोहरों और हमारी आध्यात्मिक पहचान को समेटे हुए स्थापित हुईं नई संसद ने ये एहसास और पुख्ता किया है। नई संसद में पूरे विधि विधान से राजदंड सिंगोल की स्थापना ने ये एहसास भी करा दिया है कि राजधर्म के पालन में मोदी पीछे हटने वाले नहीं, फिर चाहे कितनी भी चुनौतियां सामने क्यों न आएं।

“  
मोदी कैबिनेट में  
तकरीबन 60 प्रतिशत  
सदस्य शोषित, वंचित  
और पिछड़े वर्ग से आते  
हैं। समाज के अंतिम  
व्यक्ति को मुख्यधारा से  
जोड़ने का काम विगत नौ  
वर्षों में हुआ है।

“

“

प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की विदेश नीति में केवल कूटनीतिक प्रवाह नहीं है अपितु उनकी विदेश नीति का आधार सांस्कृतिक संबंध भी है, जिसके मूल में विद्यमान है हमारा वसुधैव कुटुम्बकम् का मूल मंत्र।

”

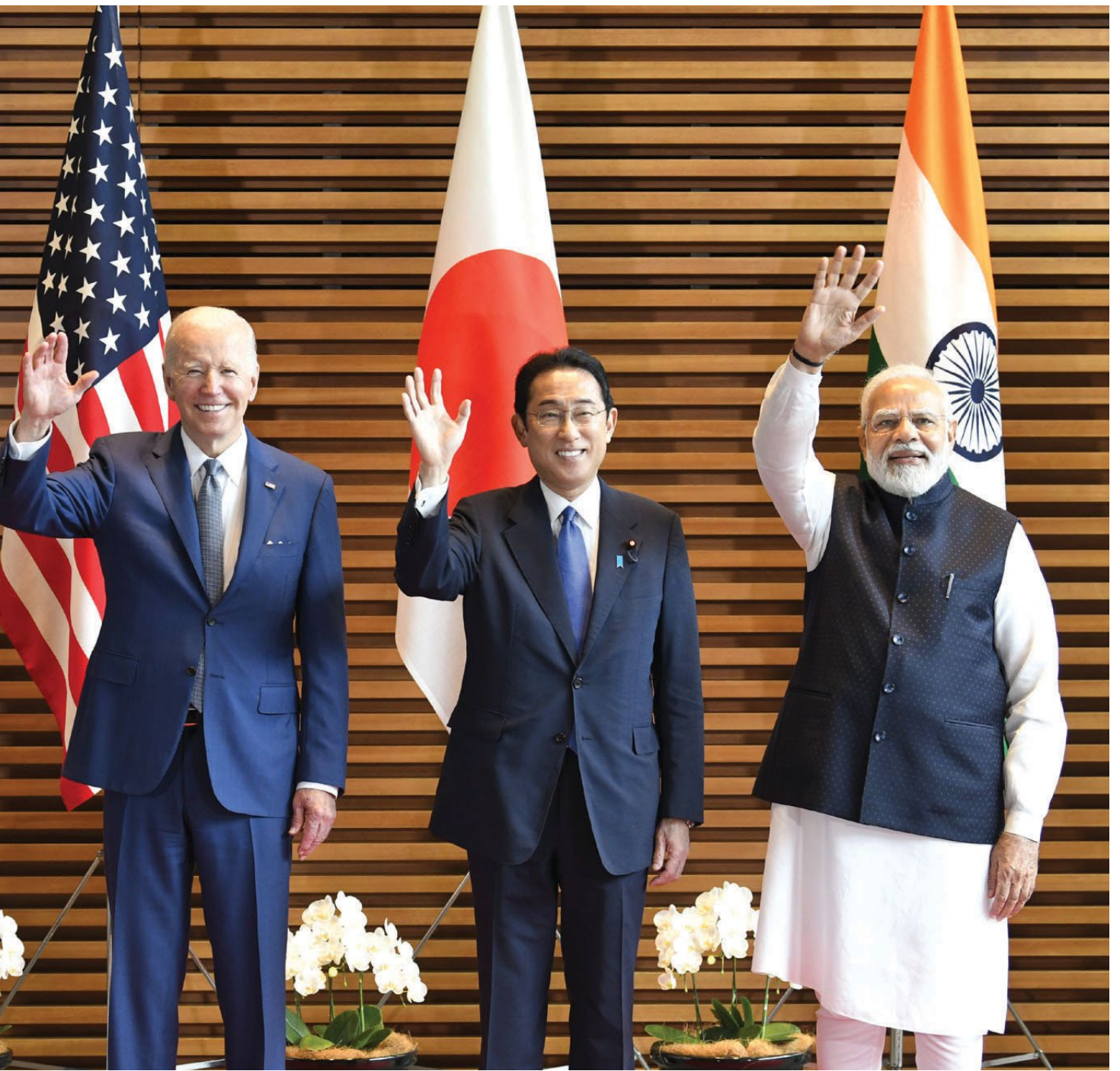
# वैश्विक पटल पर भारतीयता की छाप छोड़ते प्रधानमंत्री मोदी

- महेश तिवारी



द्र की सत्ता में काबिज हुए प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी को नौ वर्ष पूर्ण हो चुके हैं। इस दौरान देश विकास की राह पर सरपट आगे बढ़ रहा है। आर्थिक मोर्चे से लेकर विदेश-नीति तक हर मुद्दे पर देश सशक्त और मजबूत बन रहा है। अंत्योदय से भारत उदय का मंत्र आज साकार होता हुआ दिखाई दे रहा है। हमारे नायकों ने जो सपना आजादी की लड़ाई के दरमियान या उसके बाद के वर्षों में संजोया था। वह अब फलीभूत हो रहा है। आज विश्व पटल के अनगिनत देश भारत की तरफ टकटकी लगाए बैठे हैं। भारत, विश्व का नेतृत्व करने की दिशा में प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी जी के नेतृत्व में तीव्र गति से आगे बढ़ रहा है। दुनिया के शक्तिशाली देशों में शुमार अमेरिका और अन्य राष्ट्र के





राष्ट्राध्यक्ष हमारे प्रधानमंत्री की तारीफ़ करते नहीं अघाते। यह भारत और भारतीयता के लिए गौरवांवि्त करने वाला पल है। दुनिया आज हमारे प्रधानमंत्री को सुनने एवं उनके सानिध्य में आगे बढ़ने को उतावली है। विश्व के नेताओं ने यह अनुभव किया है कि प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की विदेश नीति में केवल कूटनीतिक प्रवाह नहीं है अपितु उनकी विदेश नीति का आधार सांस्कृतिक संबंध भी है, जिसके मूल में विद्यमान है हमारा वसुधैव कुटुम्बकम् का मूल मंत्र। रूस-यूक्रेन युद्ध के समय की बात हो या वैश्विक महामारी कोरोना के समय की, प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने अपनी कार्यशैली और नेतृत्व क्षमता से कई मौके पर विश्व को आश्चर्यचकित किया है।

विश्व के शक्तिशाली राष्ट्रों के राष्ट्राध्यक्षों के समक्ष उनका आत्मविश्वास

और मानवीय मूल्यों से लबरेज व्यक्तित्व उन्हें एक मजबूत नेता के रूप में विश्व पटल पर स्थापित किया है। निःसन्देह एक समय 1893 का था, जब एक नरेंद्र (स्वामी विवेकानंद) को सुनकर दुनिया मंत्रमुग्ध हो गई थी और आज दूसरे नरेंद्र (प्रधानमंत्री नरेंद्र दामोदर दास) हैं। जिनकी दूरदृष्टि और विज्ञान से दुनिया काफ़ी प्रभावित है। प्रधानमंत्री जी की दूरदर्शी सोच और देश के प्रति समर्पण ही है कि कोरोना काल जैसी विपरीत परिस्थितियों में हमारा देश अडिग रहा। दुनिया के कई देशों की मदद भी हमने की। चीन की विस्तारवादी नीति का शिकार हमारा देश 2014 से पूर्व लगातार रहा, लेकिन विगत नौ वर्षों में चीन से डटकर हमने मुकाबला



“

**भारत इकलौता ऐसा देश है, जो क्वाड और ब्रिक्स दोनों समूहों का हिस्सा है। आज भारत, रूस और अमेरिका दोनों शक्तियों से अपनी शर्त पर बात करता है।**

“

किया है और देश की सीमाओं को अभेद्य बनाया गया है। आतंकवाद कैसे मानवता का विरोधी है भारत ने इसे दुनिया को बताया है, कई वैश्विक मंचों से प्रधानमंत्री ने आतंकवाद पर वैश्विक एकता की बात कही जिसे ज्यादातर देशों ने स्वीकार किया है। आतंकवाद की कमर तोड़ने का काम प्रधानमंत्री मोदी की सरकार में हुआ है।

आज भारत की अपनी एक स्वतंत्र विदेश नीति है और भारत बिना किसी के दबाव में स्वतंत्र रूप से वैश्विक मुद्दों पर अपनी राय व्यक्त करता है। यही वजह है कि नीति आयोग के पूर्व सीईओ अमिताभ कांत कहते हैं, भारत की विदेश नीति बहुत ही गतिशील है। भारत को ये अहम स्थान हमारी क्षमता, खासकर प्रधानमंत्री की दूसरे नेताओं के साथ साझेदारी में काम करने की क्षमता के कारण मिला है। वास्तव में देखा जाए तो विगत कुछ समय में जिस हिसाब से विदेशी नेताओं के साथ

प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की मुलाकात हुई। जिसमें पापुआ न्यू गिनी के राष्ट्रपति का प्रधानमंत्री का पैर छूना हो या यूक्रेन के राष्ट्रपति वोलोदिमीर जेलेन्स्की का उम्मीद भरी नजरों से कहना कि रूस-यूक्रेन युद्ध सिर्फ प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ही रुकवाने में सक्षम है। यह दर्शाता है कि विश्व पटल के राजनेता मुक्तकंठ से प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की प्रशंसा कर रहे हैं और नरेंद्र मोदी संकटमोचक की स्थिति में दुनिया के सामने खड़े हैं।

पूर्ववर्ती सरकारों की तुलना में भारत आज विश्व में किस तरह आगे बढ़ा है और दुनिया के मानचित्र पर भारत और मोदी की छाप पड़ रही है, इसका अंदाजा इसी बात से लगाया जा सकता है कि भारत इकलौता ऐसा देश है, जो क्वाड और ब्रिक्स दोनों समूहों का हिस्सा है। आज भारत, रूस और अमेरिका दोनों शक्तियों से अपनी शर्त पर बात करता है। यह

नवपरिवर्तन की व्यापक शुरुआत है। राष्ट्र प्रथम और वसुधैव कुटुम्बकम् दोनों विचारों को एक साथ पुष्पित और पल्लवित करने में प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी लगे हुए हैं। एक वक्त था, जब वैश्विक स्तर पर साझा मूल्यों के नाम पर तानाशाही और एकध्रुवीयता का इस्तेमाल किया गया, लेकिन अब यह अतीत की बात बन चुकी है। जिसे अमेरिका और रूस दोनों भी भलीभांति समझ रहे हैं। ऐसे में पश्चिमी देशों के दबाव में न जाकर भारत का लगातार रूस से कच्चा तेल आयात करने से कोई विशेष फर्क नहीं पड़ा। व्यापार आज की वैश्विक व्यवस्था में इमोशन से नहीं मांग-आपूर्ति के बीच सम्बंध और दो देशों के अपने-अपने राष्ट्रीय हित पर

निर्भर कर रहा है। रूस- यूक्रेन युद्ध के बीच रूस को खरीददार चाहिए था तो भारत को सस्ता कच्चा तेल। तभी तो भारत, रूस-यूक्रेन युद्ध के दरमियान भी रूस और पश्चिमी देशों दोनों से व्यापार करता रहा।

यहां भारत के विदेश मंत्री एस. जयशंकर का एक बयान काफी मायने रखता है। जिसमें वो कहते हैं कि, आप भारत के तेल खरीदने से चिंतित हैं लेकिन यूरोप रूस से जितना तेल एक दोपहर में खरीदता है, उतना भारत एक महीने में भी नहीं खरीदता है। दरअसल यह बात विदेश मंत्री एस. जयशंकर ने उस समय कही, जब अप्रैल 2022 में वो वॉशिंगटन में अमेरिकी विदेश मंत्री और रक्षा मंत्री के साथ पत्रकारों



के सवालों का जवाब दे रहे थे। भारत वर्तमान में, चीन और रूस की अगुआई वाले ब्रिक्स, शंघाई सहयोग संगठन (एससीओ) और आरआईसी में भी है और अमेरिका, ऑस्ट्रेलिया, जापान के साथ क्वॉड गुट में भी। रूस-यूक्रेन युद्ध को लेकर पीएम नरेंद्र मोदी का यूएन में कहना कि यह समय युद्ध का नहीं है। इसके अलावा जून 2022 में ही विदेश मंत्री एस. जयशंकर का यह कहना कि यूरोप को उस मानसिकता से बाहर निकलना होगा कि उसकी समस्याएं पूरी दुनिया की समस्याएं हैं, लेकिन दुनिया की समस्या, यूरोप की समस्या नहीं है। ये दोनों वक्तव्य यह साबित करते हैं कि भारत आज वैश्विक स्तर पर काफ़ी मजबूत स्थिति में है। जहां उसके लिए अपना राष्ट्रीय महत्व साधना भी बेहद जरूरी है और वैश्विक परिदृश्य पर अपनी उपस्थिति भी सुदृढ़ करना भी। यह तभी संभव है, जब देश सामंजस्य के साथ दुनिया के अधिकतर देशों के साथ आगे बढ़े।

भारत आज दुनिया का सबसे बड़ा बाजार होने के साथ युवा शक्ति वाला देश है। जिसे देखते हुए भी दुनिया आशा भरी निगाहों से हमारे तरफ देख रही। वरना तुर्की ने रूस से एस-400 खरीदा था तो अमेरिका ने कड़े प्रतिबंध लगा दिए वहीं जब भारत ने खरीदा तो अमेरिका ने ऐसा कोई कदम नहीं उठाया। मोदी सरकार ने इस दौरान रूस और अमेरिका दोनों विरोधी देशों के साथ अपने रिश्तों में निकटता बनाए रखी है। जो भारतीय विदेश नीति का बड़ा कौशल है। आज भारत सामरिक और वैश्विक व्यापार के मामले में स्वतंत्र है। भारत की विदेश नीति आज दूरदर्शिता और मानवता से परिपूर्ण है। विश्व में भारत की बढ़ती साख बीते नौ वर्ष की कई महत्वपूर्ण उपलब्धियों में से एक बड़ी उपलब्धि है।





**PROJECT MANAGEMENT & CONSTRUCTION MANAGEMENT**  
**ARCHITECTURAL DESIGN SERVICES | INTERIOR DESIGN**

**A2Z ONLINE SERVICES PRIVATE LIMITED**

Tech Park One, Tower 'E', 191 Yerwada, Pune-411 006 (INDIA)



**DESAI HARMONY**

WADALA (W)

MAHA RERA NO.P51900009455

Follow Us On



## Luxurious 2, 3 & 4 BHK Apartments

Centrally located in the heart of the city (Wadala, West), Desai Harmony makes your life convenient as the best of the metropolis surrounds you. It's a two minutes drive from all the major infrastructure facilities and the most happening destinations of Mumbai. **Stay closer to life.**



Swimming Pool



Ample Car Parking



Podium Garden



Health & Fitness Center

Call : +91 9209206206 / +91 75061 18929 / +91 98198 51644

E : [sales@sparkdevelopers.in](mailto:sales@sparkdevelopers.in) | sms Spark Wadala to 56677

Our Projects At : Worli | Andheri | Ghatkopar | Vile-Parle

Site Address : Desai Harmony, G.D Ambekar Marg, Opp. Hanuman Industrial Estate, Near Dadar Workshop, Wadala, Mumbai - 400 031

Corp. Office : 102, Saroj Apartment, 1st Floor, N.P. Marg, Opp. Matunga Gujarati Club, King's Circle, Matunga, Mumbai - 400 019



Disclaimer: This advertisement is merely conceptual and is not a legal document. It cannot be treated as a part of final purchase agreement. All dimensions are approximate and subject to construction variances. The developer reserves sole rights to amend architectural specifications during development stages.





# स्वावलंबी भारत का प्रतीक नया संसद भवन

- प्रो. नीलम महाजन सिंह

“

नया संसद भवन  
प्लैटिनम-रेटेड ग्रीन  
बिल्डिंग के रूप  
में स्थापित है, जो  
पर्यावरणीय संवहनीयता  
के प्रति भारत के समर्पण  
को प्रदर्शित करता है।

“





सं

विधान की प्रस्तावना का पहला ध्येय वाक्य ऐसा है, जिसके आधार पर हमारे संपूर्ण प्रभुत्व संपन्न, समाजवादी, पंथनिरपेक्ष, लोकतंत्रात्मक, गणराज्य की स्थापना हुई है। भारत के 76 वर्षों की आजादी के उपरांत, नवीन संसद भवन को प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने अनावृत्त किया। 28 मई 2023 को प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने लोकसभा अध्यक्ष, ओम बिड़ला के साथ नए संसद भवन को राष्ट्र को समर्पित किया। यह देश के लोकतांत्रिक इतिहास में महत्वपूर्ण है, क्योंकि यहां भारत की संसदीय प्रणाली की शक्ति का प्रतिनिधित्व होता है। इस दौरान प्रधानमंत्री ने अपने संबोधन में कहा कि ये सिर्फ एक भवन नहीं है। ये 140 करोड़ भारतवासियों की आकांक्षाओं और सपनों का प्रतिबिंब है। ये विश्व को भारत के दृढ़ संकल्प का संदेश देता हमारे लोकतंत्र का मंदिर है। ये नया संसद भवन, योजना को यथार्थ से, नीति को निर्माण से, इच्छा शक्ति को क्रियाशक्ति से, संकल्प को सिद्धि से जोड़ने वाली अहम कड़ी साबित होगा। भारत एक लोकतांत्रिक राष्ट्र ही नहीं बल्कि लोकतंत्र की जननी भी है। लोकतंत्र हमारे लिए सिर्फ एक व्यवस्था नहीं, एक संस्कार है, एक विचार है, एक परंपरा है। स्वतंत्रता के 75वें वर्ष के दौरान एक महत्वपूर्ण उपलब्धि के रूप में भारत के प्रधानमंत्री द्वारा नए संसद भवन का अनावरण भारतीयों द्वारा अभिकल्पित और निर्मित यह उत्कृष्ट भवन संपूर्ण देश की संस्कृति, गौरव एवं उमंग को समाहित करता है और एक बड़े संसद भवन की भारतीय लोकतंत्र की दीर्घकालिक आवश्यकता (जहाँ भविष्य में सीटों और संसद सदस्यों की संख्या में वृद्धि होनी है) की पूर्ति के लिये तैयार है। इसी दौरान प्रधानमंत्री ने संसद भवन में भारत को सत्ता हस्तांतरण के प्रतीक सेनगोल को भी स्थापित किया।

### क्यों जरूरत पड़ी नए संसद भवन की ?

यह अधिकतर लोगों को ज्ञात नहीं है कि नवीन संसद भवन क्यों बनाया जा रहा है? 1911 में ब्रिटिश इंपीरियल सरकार व वाइसरोयल प्रशासन ने निर्धारित किया था कि ब्रिटेन, भारतीय साम्राज्य की राजधानी को कलकत्ता से दिल्ली स्थानांतरित कर रहा है। ब्रिटिश राज ने नए शहर के निर्माण के लिए विधिवत रूप से, सर एडविन लुटियंसको यह महत्वपूर्ण कार्य दिया। सर एडविन लुटियंस

ने एक औपचारिक धुरी के आसपास केंद्रित, आधुनिक शहर की कल्पना की, जिसे **राजपथ** कहा जाता है। लुटियंस, वाइसरीगल महल से दिल्ली शहर का विहंगम दृश्य देखना चाहते थे। नतीजतन, रायसीना हिल, राजपथ व इंडिया गेट का निर्माण हुआ। अब इसे **कर्तव्य पथ** के नाम से जाना जाता है। **राजपथ** के आसपास की अधिकांश इमारतों को एडविन लुटियंस और सर हर्बर्ट बेकर द्वारा डिजाइन किया गया था। इसमें सरकार की योजना बनाना, सुरक्षा की व्यवस्था व पूरे आयोजन की तैयारी की देखरेख करना शामिल है। सरकारी डेटा के अनुसार वर्ष 1927 में निर्मित मौजूदा संसद भवन को एक पूर्ण लोकतंत्र के लिये द्विसदनीय विधायिका को समायोजित करने हेतु डिजाइन नहीं किया गया था। वर्ष 1971 की जनगणना पर आधारित परिसीमन के साथ लोकसभा सीटों की संख्या 545 निर्धारित किये जाने के बाद से संसद भवन में बैठने की व्यवस्था तंग और बोझिल हो गई थी एवं वर्ष 2026 के बाद समस्या में व्यापक वृद्धि होने की संभावना थी क्योंकि सीटों की कुल संख्या पर रोक वर्ष 2026 तक के लिये ही लागू है और परिसीमन होने के बाद समस्याए बढ़ती, जिससे व्युत्पन्न अन्य दिक्कतें पैदा होती। वर्तमान संसद भवन में अवसंरचनात्मक और संरचनात्मक दिक्कतों के साथ ही सीमित कार्यालय क्षमता, सीमित उत्पादकता, नए आधुनिक प्रौद्योगिकी को समाहित करने की क्षमता न होने के कारण भविष्य में दिक्कतें आती।



## अनूठी विशेषताओं वाला संसद भवन

भारत के पास 1927 से मौजूदा संसद भवन है, जो अत्याधुनिक वास्तुशिल्प चमत्कार के रूप में खड़ा है। जैसा कि भारत में वर्तमान संसद भवन के अस्तित्व को एक सदी हो गई है, नवनिर्मित संसद भवन इतिहास में उत्कृष्ट योगदान देने वाला है। सरकार ने लोकसभा व राज्यसभा में संसद सदस्यों के बैठने की बेहतर व्यवस्था की है। यह महत्वपूर्ण मील का पत्थर है। पुराने संसद भवन में गोलाकार डिजाइन का प्रदर्शन है, जबकि नए संसद भवन को त्रिभुज आकार में वास्तुशिल्पीय रूप से तैयार किया गया है। वर्तमान में, लोकसभा में 590 व्यक्तियों के बैठने की क्षमता है, जबकि राज्यसभा में 280 सदस्य बैठ सकते हैं। नए संसद भवन की लोकसभा में 888 सीटें हैं, जिससे क्षमता में उल्लेखनीय वृद्धि

हुई है। इसके अलावा, दोनों सदनों के संयुक्त सत्र के दौरान, संसद के 1272 से अधिक सदस्य लोकसभा कक्ष के भीतर रह सकते हैं। संसद की नई इमारत में 336 से अधिक लोगों के बैठने की व्यवस्था, आगंतुक दीर्घा में की गई है। नया संसद भवन लगभग 65000 वर्ग मीटर निर्मित क्षेत्र को दायरे में लेता है। इसका त्रिकोणीय आकार उपलब्ध स्थान के इष्टतम एवं कुशल उपयोग को सुनिश्चित करता है नवनिर्मित भवन अत्याधुनिक संचार प्रौद्योगिकी से सुसज्जित अति-आधुनिक कार्यालय स्थान भी प्रदान करता है, जो दक्षता एवं सुरक्षा को बढ़ावा देता है।

नया संसद भवन **प्लैटिनम-रेटेड ग्रीन बिल्डिंग** के रूप में स्थापित है, जो पर्यावरणीय संवहनीयता के प्रति भारत के समर्पण को प्रदर्शित करता है। लोकसभा और राज्यसभा कक्षों में प्रभावी विधायी कार्यवाही सुनिश्चित करने के लिए एक डिजिटल मतदान तंत्र, सु-अभियांत्रिक ध्वनिकी और अत्याधुनिक दृश्य-श्रव्य तंत्रों की स्थापना की गई है। इससे पर्यवेक्षकों और मेहमानों के लिए पर्याप्त जगह

उपलब्ध होगी नए भवन में कैफे, भोजन क्षेत्र व समिति बैठक कक्षों में अत्याधुनिक उपकरण हैं। सांसदों और गणमान्य व्यक्तियों की विविध आवश्यकताओं को समायोजित करने के लिए कॉमन रूम, महिला लाउंज और वीआईपी लाउंज को शामिल किया गया है। नए संसद भवन का प्रमुख आकर्षण; इसके केंद्र में स्थित कॉन्स्टिट्यूशन हॉल है। कॉन्स्टिट्यूशन हॉल के शीर्ष पर अशोक स्तंभ है, जो भारतीय विरासत का प्रतीक है। संविधान की एक प्रति इस हॉल के भीतर सुरक्षित रखी जाएगी। संसद भवन की भव्यता को बढ़ाने के लिए, महात्मा गांधी, जवाहरलाल नेहरू, सुभाष चंद्र बोस और भारत के पूर्व प्रधानमंत्रियों जैसे श्रद्धेय व्यक्तियों के चित्र नए संसद भवन के हॉल की शोभा बढ़ाते हैं। लोकसभा कक्ष की आंतरिक साज-सज्जा भारत के राष्ट्रीय पक्षी मोर से प्रेरित है, जबकि राज्यसभा कक्ष को राष्ट्रीय पुष्प कमल की प्रेरणा से सुसज्जित किया गया है। ये राष्ट्र की समृद्ध प्रतीकात्मकता को प्रकट करते हैं साथ ही सत्ता हस्तांतरण के प्रतीक **सेनगोल** की स्थापना के साथ भारत को सत्ता

हस्तांतरण के प्रति प्रतीकात्मक श्रद्धांजलि दी गई है। गौरतलब है कि नई संसद का निर्माण, केंद्र सरकार की सेंट्रल विस्टा परियोजना का महत्वपूर्ण घटक है। 15 जनवरी, 2021 को शुरू होने वाली निर्माण प्रक्रिया को सितंबर 2020 में दिए गए टेंडर के माध्यम से टाटा प्रोजेक्ट्स को सौंपा गया था। नए संसद भवन के डिजाइन के दूरदर्शी वास्तुकार बिमल पटेल को उनके उल्लेखनीय योगदान के लिए 2019 में पद्मश्री से सम्मानित किया गया था।

## सेनगोल की स्थापना

सेनगोल शब्द तमिल शब्द सेम्मई से व्युत्पन्न हुआ है, जिसका अर्थ है नीतिपरायणता (Rightousness)। यह स्वर्ण का बना था और चोल साम्राज्य में अपने अधिकार का प्रतिनिधित्व करने के लिये औपचारिक अवसरों के दौरान शासकों द्वारा धारण किया जाता था। इसे उत्तराधिकार एवं वैधता के निशान के रूप में एक राजा द्वारा दूसरे राजा को सौंपा जाता था। चोलों ने 9वीं से 13वीं शताब्दी ईस्वी में तमिलनाडु, केरल, कर्नाटक, आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, ओडिशा और श्रीलंका के कुछ हिस्सों पर शासन किया था। समारोह आमतौर पर एक उच्च पुरोहित या गुरु द्वारा संपन्न किया जाता था जो नए शासक को आशीर्वाद देते थे और उसे सेनगोल सौंपते थे। सी. राजगोपालाचारी ने सत्ता हस्तांतरण के लिये उपयुक्त समारोह के रूप में सेनगोल सौंपने के चोल अनुष्ठान का सुझाव दिया क्योंकि यह भारत की प्राचीन सभ्यता एवं संस्कृति के साथ-साथ विविधता में इसकी एकता को प्रतिबिंबित करेगा वर्ष 1947 में सेनगोल प्राप्त करने के बाद नेहरू ने इसे कुछ समय के लिये दिल्ली में अपने आवास पर रखा और फिर इसे इलाहाबाद (प्रयागराज) में आनंद भवन संग्रहालय में रखवा दिया। यह सात दशकों से भी अधिक समय तक आनंद भवन संग्रहालय में पड़ा रहा। वर्ष 2021-22 में जब सेंट्रल विस्टा पुनर्विकास परियोजना चल रही थी, सरकार ने एक ऐतिहासिक घटना को पुनर्जीवित करने और नए भवन में सेनगोल स्थापित करने का निर्णय लिया। नए संसद भवन में सेनगोल की स्थापना सिर्फ एक सांकेतिक मुद्रा नहीं है, बल्कि एक सार्थक संदेश भी है। यह दर्शाता है कि भारत का लोकतंत्र अपनी प्राचीन परंपराओं एवं मूल्यों में निहित है और यह भी कि यह समावेशी है और इसकी विविधता एवं बहुलता का सम्मान करता है।

## विपक्ष का निरर्थक विरोध

उद्घाटन समारोह में विविध व्यक्तियों की उपस्थिति, देश के लोकतांत्रिक लोकाचार व राजनीतिक प्रतिनिधियों के बीच सहयोग की भावना को प्रदर्शित करता है। यह सभी पार्टियों के नेताओं को एक साथ आने, अपने मतभेदों को दूर करने और राष्ट्र की नींव बनाने वाली लोकतांत्रिक संस्थाओं का जश्न मनाने का अवसर है। नया संसद भवन भारत के लिए गौरवपूर्ण व महत्वपूर्ण क्षण है। यह देश की प्रगति, लोकतांत्रिक प्रतिबद्धता व राजनीतिक संस्थानों की ताकत का प्रतिनिधित्व करता है। नए संसद भवन के उद्घाटन में सभी प्रमुख मंत्रालयों के सचिवों के साथ, संसद सदस्यों व महत्वपूर्ण नेताओं को आमंत्रित किया गया। सचिवों की भागीदारी इस बात को महत्व देती है कि



सेंट्रल विस्टा प्रोजेक्ट के अंतर्गत अनेक मंजिलों व लुटियंस जोन का कायाकल्प हो रहा है। यह भारतीय जनमानस को राजनीतिक, सामाजिक, आर्थिक व सांस्कृतिक विकास की ओर अग्रसर कर सशक्त करेगा।





सरकारी नीतियां को लागू करने की भूमिका में ये लोग सरकार का संचालन करते हैं। नए संसद भवन के मुख्य वास्तुकार बिमल पटेल और उद्योगपति रतन टाटा ने इस अवसर में भाग लिया। कई उल्लेखनीय व्यक्तियों, फिल्मी सितारों व खिलाड़ियों ने भी इस कार्यक्रम में भाग लिया परंतु 19 विपक्ष दलों द्वारा नए संसद भवन के उद्घाटन के बहिष्कार के रवैये ने न केवल भारतीय लोकतांत्रिक मर्यादा का उल्लंघन किया बल्कि विपक्ष की लोकतांत्रिक मानसिकता पर भी प्रश्नचिन्ह खड़ा किया। ऐसे गरिमामयी क्षणों और विशिष्ट अवसर पर विपक्ष की यह राजनीतिक पैतरेबाजी उसके नैतिक क्षय को प्रदर्शित करता है, विपक्ष के बहिष्कार ने न केवल उनके लोकतांत्रिक मूल्यों के प्रति निष्ठुरता को प्रदर्शित किया है, बल्कि लोकतंत्र के मंदिर के अपमान के साथ साथ सवा सौ करोड़ देशवासियों के भावनाओं पर भी कुठाराघात किया है। यह केवल एक राजनीतिक पैतरेबाजी है जिसमें अंध मोदी विरोध और 2024 के राजनीतिक लाभ समाहित हैं पर यह कामयाब नहीं होगा।

सारांशार्थ यह कहना उपयुक्त होगा कि विपक्षी दलों को इस ऐतिहासिक पर्व को भारतीय संस्कृति, लोकतंत्र व प्रजातंत्र का उत्सव मान कर हिस्सा लेना चाहिए था। लाखों हाथों की मेहनत को सलाम! अब विपक्ष की मुहिम थी कि महामहिम राष्ट्रपति द्रौपदी मुर्मू द्वारा संसद भवन का उद्घाटन नहीं किया गया, प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने क्यों किया, मात्र राजनीतिक तकरार ही है। इस मुद्दे की चर्चा तो रचनात्मक हो सकती थी परंतु, उद्घाटन कार्यक्रम का बहिष्कार करना प्रजातांत्रिक व्यवस्था का अपमान है। सच तो यह है कि इतिहास को पीछे नहीं धकेला जा सकता। **सेंट्रल विस्टा प्रोजेक्ट** के अंतर्गत अनेक मंजिलों व लुटियंस जोन का कायाकल्प हो रहा है। यह भारतीय जनमानस को राजनीतिक, सामाजिक, आर्थिक व सांस्कृतिक विकास की ओर अग्रसर कर आत्मनिर्भरता की ओर सशक्त करेगा, यह नए भारत की नई संसद वाकई में समावेशिता और समग्रता को समेटे लोकतांत्रिक जड़ों को और मजबूत करेगा।





**हरीश मेहता**

फाउंडर चेयरमैन, नैसकॉम  
कार्यकारी चेयरमैन, ऑनवर्ड  
टेक्नोलॉजीज लिमिटेड

# इंडियन आईटी इंडस्ट्री के आधारस्तम्भ

## हरीश मेहता

- आलोक रंजन तिवारी

“

आज सेवा क्षेत्र में भारत जिस तरह चमक रहा है उसमें हरीश मेहता जैसे क्षमतावान लोगों की ऊर्जा लगी है। नई सोच और टीम वर्क से कैसे किसी उद्योग की तस्वीर बदली जा सकती है, हरीश मेहता इसके अनुपम उदाहरण हैं।



**कु**

छ लोग ऐसे होते हैं जो दुनिया बदल देते हैं और शेष लोग उस बदली हुई दुनिया में अपना जीवन-उद्देश्य तलाशते हैं। हरीश मेहता पहली श्रेणी में आने वाले दिग्गज हैं। ऐसा दिग्गज जिसने भारतीय आईटी जगत की सूरत-सीरत बदलने में खुद को झोंक दिया। आज सेवा क्षेत्र में भारत जिस तरह चमक रहा है उसमें हरीश मेहता जैसे क्षमतावान लोगों की ऊर्जा लगी है। नई सोच और टीम वर्क से कैसे किसी उद्योग की तस्वीर बदली जा सकती है, मेहता इसके अनुपम उदाहरण हैं। आइये पहले उस पृष्ठभूमि को समझते हैं जब भारत नई प्रौद्योगिकी के लिए तैयार हो रहा था।

## बदलाव की आहट और मेहता का आगमन

1980 और 2010 के दशक के अंत के बीच कहीं न कहीं, भारत

अपरिमित रूप से बदल रहा था। धूल से भरे पुराने औपनिवेशिक कार्यालय-भवनों से लेकर शानदार कांचयुक्त कॉरपोरेट ऑफिस तक और कर्मचारियों की जी-हुजूरी से लेकर ऐसे निर्भीक युवक-युवतियाँ तक जो अपने बॉस के त्रुटिपूर्ण फैसले पर सवाल उठाने से भी नहीं डरते। सपेरोँ और नटों की परंपरागत पश्चिमी रूढ़िवादिता छवि से लेकर वैश्विक प्रौद्योगिकी केंद्र तक में परिवर्तित भारत की वर्तमान तस्वीर एक अलग ही कहानी बयां कर रही है।

लेकिन सवाल उठता है कि इतने कम समय में यह अभूतपूर्व परिवर्तन हुआ कैसे? ऐसे परिवर्तन के बीज कहां बोए गए? क्या यह एक महज संयोग था या यह एक ऐसा परिवर्तन था जिसे भारतीय भूमि के भीतर विकसित किया गया था?

इस बात के जवाब के लिए हमें उन व्यक्तियों से परिचित होना होगा जो इस दौरान भारतीय उद्योग और अर्थव्यवस्था को नए आयाम दे रहे





हरीश मेहता को अक्सर भारत के सॉफ्टवेयर उद्योग के पीछे गैल्वनाइजिंग ताकत कहा जाता रहा है। साथ ही नैसकॉम (नेशनल एसोसिएशन ऑफ सॉफ्टवेयर एंड सर्विस कंपनीज) को आकार देने में उनकी काफी अहम भूमिका रही है।

सॉफ्टवेयर उद्यमियों द्वारा रेखांकित की गई इसी समस्या को देखते हुए मेहता को पता था कि कुछ न कुछ करना है। इसके लिए कठिन परिश्रम की आवश्यकता थी। एक तरफ सरकारी तंत्र को इसके लिए तैयार करना था, अफसरशाही से जूझना था तो दूसरी तरफ परस्पर प्रतिस्पर्धी समूह को एक मंच पर लाना था। इन प्रयासों के बिना भारत में आईटी सेक्टर अस्तित्व में नहीं आ सकता था। श्री मेहता ने भी ठान लिया था कि वो ऐसा करके रहेंगे। यही वह प्रेरक शक्ति थी जिसने उन्हें नैसकॉम के सह-संस्थापक के रूप में स्थापित किया। अपनी स्थापना के महज तीन दशकों के भीतर 52 मिलियन डॉलर सालाना आईटी सेवा निर्यात उद्योग को 227 बिलियन डॉलर सालाना सेवा निर्यात उद्योग में बदलने के लिए इस संस्था ने महती भूमिका निभाई है।

हरीश मेहता बताते हैं कि नैसकॉम में वे सहयोग और प्रतिस्पर्धा एक साथ करते हैं। नैसकॉम के सदस्यों ने माना कि नियमों की अनभिज्ञता से उद्योगों की क्षमता प्रभावित हो रही थी। इसके अलावा, उस समय भारत में माहौल ऐसा था कि सरकार और नौकरशाहों को उद्यमियों पर बिल्कुल भरोसा नहीं था। इसलिए, उन्होंने उद्योगों को विशिष्ट जरूरतों और कार्यप्रणाली को समझे बिना मनमाने ढंग से नीतियाँ और नियम बनाना जारी रखा। इनसे उद्योग जगत की क्षमताएँ प्रतिकूल रूप से प्रभावित हो रही थीं। यह स्थिति ठीक हो, इसके लिए एक बेहतर तालमेल और समन्वय की आवश्यकता थी और इस बात को नैसकॉम हुत अच्छी तरीके से समझता था। जहाँ अन्य व्यवसायों और उद्योग संघों ने नौकरशाहों की उनके क्षेत्र में विशेषज्ञता की कमी का लाभ उठाने की कोशिश की, वहीं नैसकॉम ने उन्हें अपनी बैठकों में आमंत्रित किया। साथ ही उन्हें उद्योग की चुनौतियों को समझने के लिए सदस्य कंपनियों का निरीक्षण करने के लिए भी आमंत्रित किया। इस पारदर्शिता और सहयोगात्मक प्रवृत्ति ने एक विश्वास पैदा किया।

थे। इसी क्रम में हमें आईटी उद्योग के प्रणेता हरीश मेहता सरीखे नवाचारी और उद्यमी व्यक्तित्व से रूबरू होना होगा जिन्होंने निस्संदेह रूप से अपनी दूरदर्शिता के माध्यम से भारत के प्रौद्योगिकी परिदृश्य पर अमिट छाप छोड़ी है।

## व्यक्तित्व परिचय और पेशेवर योगदान

आईटी क्रांति से बहुत पहले हरीश मेहता की यात्रा की शुरुआत हो गई थी। तब भारतीय सॉफ्टवेयर उद्योग लगभग अस्तित्व में नहीं था। 1980 के दशक में तमाम सॉफ्टवेयर पेशेवरों की तरह हरीश मेहता भी अपनी पत्नी के साथ अमेरिकी ड्रीम का पीछा करते हुए वहाँ पहुँचे और डेटाबेस मैनेजर के रूप में कार्य प्रारंभ किया। लेकिन कुछ अलग करने की चाह और पारिवारिक आकर्षण ने उन्हें भारत वापस लाने के लिए प्रेरित किया। उन्होंने तय किया कि भारत ही उनकी कर्मभूमि होगी। दुर्भाग्य से उस समय, सॉफ्टवेयर एक ऐसा उद्योग था जो भारत सरकार की नजर में कोई अस्तित्व ही नहीं रखता था। तत्कालीन समय के अन्य युवा

जब यह संस्था गठित की गई थी तब नैसकॉम ने नौकरशाहों और नीति निर्माताओं के साथ मिलकर सभी आईटी कंपनियों के लिए समानता के धरातल को सुनिश्चित करने के लिए सॉफ्टवेयर टेक्नोलॉजी पावर्स ऑफ इंडिया स्कीम जैसी नीतियों का निर्माण किया। यह कंपनी के आकार की परवाह किए बिना सभी सॉफ्टवेयर कंपनियों को लाभान्वित करती थीं। सहयोग और प्रतिस्पर्धा का यह मूल्य उन कई मूल्यों में से एक है जो नैसकॉम को अद्वितीय बनाते हैं। श्री मेहता का कहना है कि **सहयोग और प्रतिस्पर्धा** को समान महत्व प्रदान करना नैसकॉम के विकास की आधारशिला है, इसमें कोई व्यक्तिगत एजेंडा नहीं है। श्री मेहता के अनुसार, विशिष्ट मूल्यों और विचारों के इस शक्तिशाली संयोजन ने भारतीय आईटी क्रांति को जन्म दिया जिसने भारत को बदल दिया।

मेहता एक इंजीनियरिंग सेवा और आईटी परामर्श कंपनी ऑनवर्ड टेक्नोलॉजीज के संस्थापक और कार्यकारी अध्यक्ष हैं। उन्होंने भारतीय आईटी उद्योग की वृद्धि और विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। विशेष रूप से प्रौद्योगिकी, नीति निर्माण और औद्योगिक नवाचार जैसे क्षेत्रों में। इसके लिये इन्हें प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी द्वारा सम्मानित भी किया गया है। हरीश मेहता को अक्सर भारत के सॉफ्टवेयर उद्योग के पीछे गैल्वनाइजिंग ताकत कहा जाता रहा है। साथ ही नैसकॉम (नेशनल एसोसिएशन ऑफ सॉफ्टवेयर एंड सर्विस कंपनीज) को आकार देने में उनकी काफी अहम भूमिका रही है। विदित हो कि यह वही संगठन है जिसके तत्वावधान में आज केवल भारतीय आईटी उद्योग का भारत के सकल घरेलू उत्पाद में योगदान बढ़कर 9 प्रतिशत तक हो गया है। नैसकॉम और ऑनवर्ड ग्रुप ऑफ कंपनियों के शीर्ष पर उनका नेतृत्व न केवल उन्हें अनुकरणीय बनाता है बल्कि भारत के आईटी उद्योग की एक सुनहरी तस्वीर भी पेश करता है।

हरीश मेहता का व्यक्तित्व दार्शनिक अभिव्यक्तियों से परिपूर्ण और ज्ञान-साझाकरण की शक्ति में निहित है। यह वही दर्शन है जिसने उन्हें **द मावेरिक इफेक्ट** के लिए प्रेरित किया। उनकी यह पहली पुस्तक जो प्रकाशित होने के 6 महीने के भीतर ही राष्ट्रीय बेस्टसेलर बन गई और एक आधुनिक क्लासिक पुस्तक बनने की राह पर मजबूती से आगे बढ़ रही है। यह पुस्तक न केवल उस उल्लेखनीय इतिहास को दर्शाती है कि कैसे भारतीय आईटी ने एक राष्ट्र को बदल दिया, बल्कि नैसकॉम के पहले निर्वाचित अध्यक्ष के रूप में हरीश मेहता के संस्मरणों को उनके प्रारंभिक संघर्षों के साथ जोड़ता भी है। यह पुस्तक हरीश मेहता की सीखों से भरी पड़ी है जो किसी भी छात्र,पेशेवर, उद्यमी, नीति निर्माता, विश्लेषक और राष्ट्र निर्माता को उपयोगी और प्रासंगिक लगेगी। इस पुस्तक को पाठकों के सभी वर्गों से अभूतपूर्व प्रशंसा मिली है जिसमें भारत



के शीर्ष व्यापार जगत के नेता जैसे एन.आर.नारायण मूर्ति, एन. चंद्रशेखर, अनुपम मित्तल और रामदेव अग्रवाल भी शामिल हैं।

आईटी क्षेत्र द्वारा संचालित विकास ने पूंजी और जनशक्ति का प्रवाह हैदराबाद, पुणे, बेंगलुरु और गुडगांव जैसे शहरों में किया। इसके बाद ये शहर तेजी से फले फूले। इसने अच्छे वेतन वाले सॉफ्टवेयर प्रोग्रामर्स के माध्यम से **ग्रेट इंडियन मिडिल क्लास** का निर्माण किया, जो अपनी जीविका तक ही सीमित नहीं रहे बल्कि अपने परिवारों के आर्थिक स्तर को भी कई पायदान आगे ले गए। ये परिवार टीयर 2 और 3 शहरों से महानगरों में रहने के लिए सक्षम हो गए। दुग्ध उद्योग की श्रेत क्रांति और कृषि क्षेत्र की हरित क्रांति जैसी कई क्रांतियों को अच्छी तरह से प्रचारित किया गया है, लेकिन जैसा कि हरीश मेहता ने ठीक ही कहा है, शायद ही हम भारतीय आईटी क्रांति के बारे में सुनते हैं। लेकिन हरीश मेहता की किताब **द मैवरिक इफेक्ट** ने नैसकॉम के प्रयोगों और तरीकों को भारतीय आईटी क्रांति को उत्प्रेरित करने में मददगार साबित होने की उम्मीद की है। हरीश मेहता ने एक सिलिकॉन वैली आधारित संगठन- द इंडस एंटरप्रेन्योर्स (TiE), को भारत में पेश किया और मुंबई में वे इसके पहले अध्यक्ष भी थे। आज TiE ने भारत के चारों ओर एक संपूर्ण पारिस्थितिकी तंत्र का निर्माण किया है जो परामर्श और संसाधनों के माध्यम से उद्यमियों को अपेक्षित सहायता प्रदान करता है।

## नवाचार और उन्नति

हरीश मेहता का मानना है कि भारतीय स्टार्ट-अप उद्योग में अभी एक पूरी तरह अप्रयुक्त क्षमता है और उम्मीद है युवा संस्थापक अपने स्टार्टअप उद्योग के साथ - साथ नैसकॉम की प्लेबुक से कुछ सीख लेंगे। इससे ये एक ऐसी क्रांति को जन्म देंगे जो रोजगार सृजन, मूल्य निर्माण को बढ़ावा देगी और भारत में नवाचार की एक नई लहर पैदा करेगी।



करते हैं, जो प्रौद्योगिकी के साथ हमारे पारंपरिक मूल्यों से सुसम्बद्ध है। ये उद्यमियों को सरकारों और नीति निर्माताओं द्वारा सुने जाने और वास्तव में सुने जाने के बीच अंतर करने के लिए प्रोत्साहित करते हैं। मेहता का मानना है कि कानून निर्माताओं और न्यायपालिका से बौद्धिक संपदा अधिकारों को मजबूत करने और उनकी रक्षा करने पर एक मजबूत फोकस अधिक शोध और विकास को प्रोत्साहित करने में मदद कर सकता है और वैश्विक खिलाड़ियों को अपने आईपी के साथ भारत पर भरोसा करने का विश्वास दे सकता है। इसके अलावा ये स्वास्थ्य सेवा, शिक्षा और उद्यमिता जैसे उद्योगों में क्रांतियों के महत्व पर भी जोर देते हैं ताकि रोजगार के अधिक अवसर सृजित हो पाएँ और पीढ़ियों को गरीबी से बाहर निकालने में मदद मिल सके।

एक प्रसंग का यहाँ जिक्र करना रोचक होगा। दरअसल, एक बातचीत में वो द मेवरिक इफेक्ट की एक प्रति की ओर इशारा करते हुए कहते हैं, “यह पुस्तक भारतीय आईटी, नैसकॉम और भारत के अनकहे इतिहास को साझा करने के लिए लिखी गई थी, लेकिन इससे भी महत्वपूर्ण बात यह थी कि इसका उद्देश्य दुनिया के लिए नैसकॉम मॉडल को प्रकट करना था। मुझे उम्मीद है कि यह हर उद्योग के लिए नैसकॉम बनाने में मदद करेगा।” वह याद करते हैं कि कैसे एक बार चीन के एक प्रतिनिधिमंडल ने फॉरेस्टर रिसर्च के जॉन मैक्कार्थी से पूछा कि आईटी के साथ भारत की सफलता को दोहराने के लिए उन्हें क्या करना होगा। जॉन ने उनसे कहा कि ऐसा करने में सक्षम होने के लिए उन्हें नैसकॉम जैसी संस्था बनानी होगी। हरीश मेहता का मानना है कि अगर पूरा जोर लगा दिया जाए तो भारत आईटी सेक्टर में सोने की चिड़िया बन सकता है।



उद्यमिता की बात करते हुए श्री मेहता को यह भी उम्मीद है कि समाज उद्यमशीलता की विफलता को देखने के अपने नजरिए को बदलेगा। वो कहते हैं कि हमें असफल उद्यमियों को अपराधियों के नजरिए से देखना बंद करना होगा। उनका मानना है कि असफलता किसी भी प्रक्रिया का एक अनिवार्य हिस्सा है। युवा उद्यमियों को उनकी सलाह है, “विफलता के माध्यम से ही कई मूल्यवान सबक सीखने को मिलते हैं। नवाचार असफलता से जन्म लेता है। तेज और जल्दी असफल होकर, अपनी सीख लें और आगे बढ़ते रहें”। आगे वे कहते हैं कि वैल्यूएशन के बजाय वैल्यू क्रिएशन पर ध्यान दें। वैल्यू क्रिएशन वह है जो व्यवसाय के लंबे समय तक सफल होने के लिए स्टार्ट-अप को बेहतर निवेशकों और सही प्रतिभा को आकर्षित करने में मदद करेगा। भविष्य के भारत के लिए स्टार्टअप्स और अगली पीढ़ी के उद्यमियों के महत्व को पहचानते हुए, मेहता ने जोर देकर कहा, “भारत की समस्याएँ गहरी, अस्पष्ट और विशाल हैं। हमें हजारों टेक-स्टार्टअप्स तथा एक लाख और टेक्नोप्रेन्योर की जरूरत है जो आपस में जुगनू की तरह साथ आकर काम करेंगे और भारत को रोशन करेंगे।” एक नवप्रवर्तक उद्यमी, एक निवेशक और खुद एक चेंजमेकर होने के नाते हरीश मेहता का नेतृत्व कौशल अचंभित करता है।

भारत के भविष्य को देखते हुए, हरीश मेहता का मानना है कि भारत में वैश्विक नेता बनने की क्षमता है। हालाँकि, ऐसे कई कदम हैं जिन्हें राष्ट्रीय, उद्योग, संगठनात्मक, उद्यमशीलता और नागरिक स्तर पर पार करने की आवश्यकता होगी। हरीश मेहता दृढ़ता से छात्रों और नागरिकों के बीच वैज्ञानिक मानसिकता के पोषण के महत्व पर विश्वास

**हरीश मेहता**

फाउंडर चेयरमैन, नैसकॉम  
कार्यकारी चेयरमैन, ऑनवर्ड  
टेक्नोलॉजीज लिमिटेड

भारतीय आईटी उद्योग की अपनी अद्वितीय समझ और अपने उद्यमशील कौशल के साथ, **हरीश मेहता** ने हमारे साथ एक विशेष साक्षात्कार में इतिहास के कुछ किस्से, अमूल्य अंतर्दृष्टि और ज्ञान साझा किया है। प्रस्तुत है बातचीत के प्रमुख अंश -

► **NASSCOM भारतीय आईटी उद्योग का प्रतिनिधित्व करने में एक प्रेरक शक्ति रही है। NASSCOM के सह-संस्थापक के रूप में, आपकी यात्रा कहाँ से शुरू हुई, और इसने आपको द मेवरिक इफेक्ट लिखने के लिए कैसे प्रेरित किया ?**

NASSCOM और भारतीय आईटी उद्योग का भारत पर जो प्रभाव पड़ा है वह अद्वितीय है। दोनों ने साथ मिलकर हमारे जैसे युवा गणतंत्र की कल्पना से परे भारत को बदल दिया। मुझसे अक्सर नैसकॉम की शुरुआत की अंदरूनी कहानी के बारे में पूछा जाता रहा है और मुझे एहसास हुआ कि मैं किसी एक को किसी निश्चित स्रोत के रूप में संदर्भित नहीं कर सकता। और इस प्रकार मैंने एक किताब लिखने का बीड़ा उठाया, जिसका नाम है- द मेवरिक इफेक्ट।

मेरी NASSCOM यात्रा तब शुरू हुई जब मैं 70 के दशक के अंत में अमेरिका से वापस आया और मैंने मेरे जैसे सॉफ्टवेयर उद्यमियों को देखा, जो सॉफ्टवेयर की पॉलिसी के संबंध में नीति निर्माताओं और नौकरशाहों की अनभिज्ञता से परेशान थे। हम सभी ने भारत में वो संभावना देखी जिससे भारत में सॉफ्टवेयर और भारतीय आईटी उद्योग को लाया जा सकता था। भारतीय आईटी और भारत के लिए उस सामूहिक सपने ने आखिरकार हमें एक साथ आकर भारतीय आईटी उद्योग का संघ बनाने के लिए प्रेरित किया, जिसे बाद में नैसकॉम कहा गया।

► **सहयोग भारतीय उद्योग जगत के लिये नया-नया सा आया मूलमंत्र की तरह लगता है। लेकिन ऐसा लगता है कि आपने कई दशक पहले नैसकॉम के लोकाचार में इसकी कल्पना की थी और इसे स्थापित किया था। ऐसे क्या कारक थे जिनसे आप ऐसा कर पाए ?**

सहयोग निश्चित रूप से नैसकॉम के स्तंभों में से एक है, लेकिन हम इसे थोड़ा अलग तरीके से करते हैं। NASSCOM में हम सहयोग और प्रतिस्पर्धा करते हैं! शुरुआती सॉफ्टवेयर उद्यमियों के रूप में हमने देखा कि किस तरह उद्योग को विनियमों द्वारा दबा दिया जा रहा था। अगर तत्कालीन सरकारों और नौकरशाहों की अज्ञानता और बाधाओं से निपटने का बीड़ा नहीं उठाया जाता तो ये संभावनाएँ कभी मूर्त रूप नहीं ले पातीं। इसलिए सबसे पहले हमने प्रमुख बाधाओं को दूर करने के लिए सहयोग किया। हमारा उद्देश्य था कि प्रत्येक आईटी कंपनी, चाहे वो बड़ी हो या छोटी, को समान लाभ मिले। इसके परिणामस्वरूप उद्योग का दायरा बड़ा होता गया।

हालाँकि, यह नोट करना महत्वपूर्ण है कि NASSCOM के सहयोग और प्रतिस्पर्धा मॉडल को हमेशा बृहदतर शुभ (Greater Good) के साथ जोड़ा गया है। नैसकॉम के लिये यह बृहदतर शुभ भारत के हितों को पहले रखना और दुनिया में भारत की ब्रांड छवि में सुधार करना था। साथ ही यह शुभ कुछ लोगों के स्वार्थ के लिये विशाल सामाजिक समूह का अपेक्षित लाभ से वंचित रह जाने का प्रतिकार भी था।

► **आपकी नेतृत्व शैली क्या है और आप जो आज हैं, उसमें यह शैली कैसे मददगार रही है ?**

मुझे लगता है कि यह बड़े सपने देखने और परस्पर सहयोग करने से मिलकर बना है। मैं निश्चित रूप से पारदर्शिता, संवाद और टीमवर्क को महत्व देता हूँ। हालाँकि साथ ही बड़े सपने देखना वास्तव में मुझे उत्साहित करता है। और

अब तो देखिये कि जब तक आप असंभव लगने वाले लक्ष्य को हासिल नहीं कर लेते तब तक उसे वास्तविक उन्नति नहीं माना जाता है।

अगर मैं नैसकॉम की शुरुआत को देखता हूँ, तो मुझे वहाँ भी इसकी झलक दिखाई देती है। हम व्यक्तियों के एक समूह को एक साथ लाने में सफल रहे और कुछ मूलभूत सिद्धांतों और मूल्यों पर सहमति बनाई। इनमें किसी व्यक्तिगत एजेंडे के लिये कोई जगह नहीं थी और परस्पर सहयोग व प्रतिस्पर्धा तथा संवृद्धि की मानसिकता के साथ आगे बढ़ने का संकल्प था। यह सब आईटी उद्योग और भारत के लिए हमेशा बड़ा सपना देखने और इसे हासिल करने की दिशा में मिलकर काम करने के लिए प्रेरित करता है।

► **तो, क्या नैसकॉम के काम करने का तरीका आपकी नेतृत्व शैली पर असर डालता है या इसका उल्टा है ?**

मुझे लगता है कि यह चिकन और अंडे का सवाल अधिक है - पहले क्या आया। मेरा मानना है कि जो सबसे महत्वपूर्ण है वह यह है कि नैसकॉम म और मैंने दोनों ने इन आदर्शों, मूल्यों या आप इसे जो भी कहना चाहें, नहीं छोड़ा है।

► **अगर कोई संस्था या उद्यम सफल होना चाहते हैं तो आप उन्हें NASSCOM के किन मूल्यों की सिफारिश करेंगे ?**

जब हम नैसकॉम के मूल्यों की बात करते हैं तो इसका आशय किसी एक मूल्य से नहीं है कि उससे प्रेरित हुआ जाए, बल्कि यह उन मूल्यों का समुच्चय है जो यहाँ के संस्थानों में रचा-बसा है। ये संगठनिक मूल्य संस्था के लिये पंख का कार्य करते हैं। एक भाव के रूप में हम इसे **मैवरिक माइंडसेट** कहते हैं। यह माइंडसेट क्या है, मैं इसे संक्षेप में समझाता हूँ। धारणीय मूल्य के लिये परस्पर सहयोग के साथ प्रतिस्पर्धा करें। आगे बढ़ने की मानसिकता के साथ हमेशा बड़े सपने देखें। सीखने के लिये हमेशा तैयार रहें। अपने मूल्यों से कभी समझौता न करें। शोर से संकेतों की पहचान करना सीखें। चीजों को सरल, मितव्ययी और प्रिय रखें। सहयोगात्मक रूप से समाधान खोजें, फिर उन्हें दूसरों के लाभ के लिए संस्थागत बनाएँ।

► **आपको क्या लगता है कि कौन सी चीजें भारत को सोनी की चिड़िया 2.0 बनने से रोक रही हैं ?**

मुझे लगता है कि एक राष्ट्र के रूप में, उद्योग के रूप में, संगठनों के रूप में, उद्यमियों के रूप में और नागरिकों के रूप में ऐसी कई चीजें हैं जिन पर हमें काम करने की आवश्यकता होगी। उनमें से कुछ में शामिल हैं:

- प्रत्येक छात्र और प्रत्येक नागरिक के बीच वैज्ञानिक मानसिकता को बढ़ावा देना।
- हमें अपने पारंपरिक मूल्यों को संजोए रखना चाहिए लेकिन साथ ही यह भी देखना चाहिए कि वैज्ञानिक सोच के साथ राष्ट्र निर्माण की परियोजना पूरी हो। इस तरह हम अतीत के अपने वैश्विक अर्थव्यवस्था के अगुआ होने की स्थिति को पुनः प्राप्त कर सकते हैं।
- हमें आईटी क्रांति की तरह और स्वास्थ्य सेवा, शिक्षा और उद्यमिता में क्रांति लाने की आवश्यकता है। यह उन नौकरियों को सृजित करने में मदद कर सकता है जिनकी हमें जरूरत है, जो अधिक पीढ़ियों को गरीबी से बाहर निकाले और साथ ही आवश्यक चीजों को बेहतर बनाएँ।
- उद्यमियों को सुनने और सुने जाने के बीच के अंतर को समझने की जरूरत है।





संजीव कृष्ण  
चेयरमैन, PwC इंडिया

# संजीव कृष्ण

## भरोसे की नींव गढ़ता एक विजनरी लीडर

- विकास जोशी

“

संजीव कृष्ण के लीडरशिप स्टाइल की बात करें तो संजीव बड़े और बोल्ड फैसले लेने के लिए जाने जाते हैं। वह टेक्नोलॉजी के साथ टैलेंट के मिश्रण को सफलता की कुंजी मानते हैं। संजीव लगातार कंपनी को नई उंचाइयों पर लेकर जाने के लिए प्रयास कर रहे हैं। वो ना सिर्फ नई टेक्नोलॉजी पर फोकस कर रहे हैं बल्कि उनका फोकस क्लाइंट-कंपनी के बीच संबंधों को मजबूत करना भी है।

व

ह जितनी बेबाकी से वर्कफोर्स और इकोनॉमी के मुद्दों पर बात रखते हैं, उसी बेबाकी से वो यंग इंडिया, जेंडर डायवर्सिटी और पर्यावरण संरक्षण के मुद्दे पर भी चर्चा करते हैं। हम बात कर रहे हैं PwC इंडिया के चेयरपर्सन संजीव कृष्ण की।

कंसल्टिंग फर्म PwC इंडिया के चेयरपर्सन के तौर पर संजीव कॉरपोरेट सेक्टर को नई दिशा देने का काम कर रहे हैं। मौजूदा वक्त में वो डिजिटलाइजेशन, रिस्क मैनेजमेंट और ESG के मोर्चे पर कॉरपोरेट सेक्टर की क्षमताओं का व्यापक स्तर पर निर्माण कर रहे हैं। संजीव कृष्ण एक ऐसे प्रभावी लीडर हैं जो अपनी पेशेवर सुयोग्यता और तमाम विषयों पर समान पकड़ के लिए जाने जाते हैं। उन्होंने PwC के चेयरपर्सन के रूप में अपनी कम्पनी को सफलता के उत्कर्ष पर पहुँचाने में बेहद महत्वपूर्ण भूमिका निभायी है।

### संजीव कृष्ण की शुरुआत

संजीव कृष्ण ने दिल्ली यूनिवर्सिटी से इकोनॉमिक्स में ग्रेजुएशन किया। ग्रेजुएशन खत्म होते ही संजीव PwC के साथ आर्टिकलड ट्रेनी के तौर पर जुड़ गए। संजीव ने PwC इंडिया के साथ अगस्त, 1991 में इस सफर की शुरुआत की थी और 31 साल बाद भी ये सफर लगातार जारी है। एक ट्रेनी से चेयरपर्सन के इस जर्नी में संजीव ने फर्म में कई अहम रोल निभाए। संजीव ने भारत में PwC के ट्रांजैक्शन सर्विस वर्टिकल को विस्तार देने में अहम भूमिका निभाई है। 1997 में ट्रांजैक्शन एडवाइजरी वर्टिकल लॉन्च किया गया था। इस बीच, संजीव ने 1998 से 2000 के बीच करीब 20 महीने के लिए PwC स्वीडन के लिए भी काम किया। यहां उन्होंने फाइनेंशियल एडवायजर्स और स्ट्रैटेजिक इन्वेस्टर्स के साथ मिलकर काम किया। 2021 में संजीव डील्स एंड प्राइवेट इक्विटी के लीडर नियुक्त हुए। इस पद पर रहने के दौरान संजीव ने PwC में फाइनेंशियल एडवाइजरी सर्विसेज प्रैक्टिस को लीड किया। इस दौरान उन्होंने कंपनी के लिए रिस्क, बिजनेस वैल्युएशन, बिजनेस प्लान और वर्किंग कैपिटल जैसे कई टास्क को बखूबी निभाया है। संजीव ने MNC के साथ घरेलू क्लाइंट्स के लिए इन टास्क को निभाया है। संजीव का दखल इस दौरान पब्लिक के साथ ही प्राइवेट इक्विटी में बराबर का दखल रहा। भारत और स्वीडन के अलावा संजीव ने यूनाइटेड स्टेट्स, यूनाइटेड किंगडम, इंडोनेशिया, बांग्लादेश, जापान, थाइलैंड और मिडल ईस्ट के क्लाइंट्स के साथ डील की हैं। यही वजह है कि उन्हें PwC इंडिया का गो-टू-डील्स मेन कहा जाता रहा है। यानी कि जो हर मुश्किल से मुश्किल डील को सफल कराना जानता हो।

### प्रकृति प्रेमी संजीव कृष्ण

संजीव नई दिल्ली में अपने परिवार के साथ रहते हैं। संजीव सर्टिफाइड चार्टर्ड अकाउंटेंट भी हैं। और इंस्टीट्यूट ऑफ चार्टर्ड अकाउंटेंट (ICAI) के एसोसिएट मेंबर भी हैं। वह समाज को एक बेहतर जगह बनाने के लिए काम करने में भी जुटे रहते हैं। संजीव पर्यावरण संरक्षण, विविधता और सामाजिक-आर्थिक समावेश के हितैषी हैं। वो आए दिन इन मुद्दों पर लिखते रहते

“

संजीव कृष्ण के नेतृत्व में कंपनी लगातार ग्रोथ की स्ट्रैटेजी पर काम कर रही है। संजीव का पूरा फोकस लोगों, टेक्नोलॉजी और इन्वैशन पर है। 2021 में कमान अपने हाथ में लेने के बाद कंपनी संजीव के नेतृत्व में लगातार अपने विस्तार पर ध्यान दे रही है।

”





## संजीव के नेतृत्व में PwC

संजीव कृष्ण 1 जनवरी, 2021 को चेयरपर्सन की कुर्सी पर बैठे। संजीव की नई पारी की शुरुआत ऐसे टाइम पर हुई जब कोरोना दस्तक देने वाला था। संजीव ने श्यामल मुखर्जी की जगह ली। जिस तरह श्यामल मुखर्जी ने PwC में डिजिटलाइजेशन और नई टेक्नोलॉजी पर फोकस किया था, उसी तरह संजीव कृष्ण भी लगातार कंपनी को नई ऊंचाइयों पर लेकर जाने के लिए प्रयास कर रहे हैं। वो ना सिर्फ नई टेक्नोलॉजी पर फोकस कर रहे हैं बल्कि उनका फोकस क्लाइट-कंपनी के बीच संबंधों को मजबूत करना भी है। अब PwC ग्लोबल अपनी नई स्ट्रैटेजी-द न्यू इक्विपेशन के जरिए काम कर रही है। PwC इंडिया को संजीव कृष्ण इसे अपनी रणनीतिक समझ और स्ट्रैटेजी से आगे बढ़ा रहे हैं। इस नई स्ट्रैटेजी के तहत कंपनी का फोकस दुनियाभर में सबसे भरोसेमंद प्रोफेशनल सर्विस बनना है। इस स्ट्रैटेजी का मकसद क्लाइट और ऑर्गनाइजेशन के बीच टेक्नोलॉजी और समन्वय बनाकर भरोसे को मजबूत करना है। संजीव की लीडरशिप में PwC अब भारत के टियर-2 और टियर-3 शहरों में भी पहुंच बढ़ाने पर फोकस कर रही है। PwC ग्राहकों की बदलती जरूरतों के साथ व्यापार और इनोवेशन को बढ़ावा दे रही है।

## संजीव कृष्ण की लीडरशिप

संजीव कृष्ण के लीडरशिप स्टाइल की बात करें तो संजीव बड़े और बोल्ट फैसले लेने के लिए जाने जाते हैं। वह टेक्नोलॉजी के साथ टैलेंट के मिश्रण को सफलता की कुंजी मानते हैं। चेयरमैन पद पर 7 महीने बीत जाने के बाद एक इंटरव्यू में जब संजीव से पूछा गया कि कोरोना के दौरान गुजरे उनके ये 7 महीने कैसे रहे? तो इस पर उन्होंने जवाब दिया कि इन 7 महीनों में कंपनी ने कई चुनौतियों को पार किया। उन्होंने कहा कि इन चुनौतियों को हम पार कर पाए क्योंकि हमारे पास एक टैलेंटेड और मजबूत टीम थी। संजीव ने दोहराया कि टैलेंटेड लोगों की मजबूत टीम के बदौलत हमने सभी चुनौतियों पर जीत हासिल की।

## संजीव का सक्सेस मंत्र

संजीव कहते हैं, अपनी जिज्ञासा बढ़ाओ और खुद के दरवाजे असीमित संभावनाओं के लिए खुले रखो। यही वो मंत्र है जिसके बूते लगातार संजीव ना सिर्फ खुद सफलता की सीढ़ियां चढ़ रहे हैं बल्कि वो PwC इंडिया के लिए भी रास्ता तैयार कर रहे हैं। वो कहते हैं कि आपके अंदर जोखिम उठाने की क्षमता होनी चाहिए। करियर की शुरुआत कर रहे यंग माइंड्स को वो कहते हैं कि आपको करियर के शुरुआती दौर में अपनी विफलताओं से सीखने और उन्हें स्वीकार करने की हिम्मत होनी चाहिए। उनका मानना है कि एक लीडर को अपने लक्ष्य पर फोकस रखना चाहिए और इसी फोकस के बलबूते वो अपने लक्ष्य हासिल कर सकता है। ड्रैप इंडिया को संजीव 2027 तक हर साल रेवेन्यू बिलियन डॉलर लाने वाली कंपनी बनाना चाहते हैं। और इस दिशा में उन्होंने काम भी शुरू कर दिया है।

हैं। कई सेमिनारों में भी वो इन मुद्दों की पैरवी करते हैं। संजीव महिला कर्मचारियों को सहायता प्रदान करने में भी आगे रहते हैं। संजीव मिड-करियर ब्रेक के बाद महिलाओं को फिर मौका देते हैं। वह PwC इंडिया फाउंडेशन के जरिए भी इन कामों को पूरा करने में जुटे हुए हैं। शिक्षा के क्षेत्र से लेकर पर्यावरण संरक्षण तक के मुद्दों पर PwC इंडिया फाउंडेशन काम कर रहा है और कई जरूरतमंद लोगों के चेहरे पर एक मुस्कान बिखेर रहा है।

## सही लीडरशिप, मजबूत इरादे

संजीव कृष्ण के नेतृत्व में कंपनी लगातार ग्रोथ की स्ट्रैटेजी पर काम कर रही है। संजीव का पूरा फोकस लोगों, टेक्नोलॉजी और इनोवेशन पर है। 2021 में कमान अपने हाथ में लेने के बाद कंपनी संजीव के नेतृत्व में लगातार अपने विस्तार पर ध्यान दे रही है। संजीव ने एक इंटरव्यू में कहा था कि कंपनी 2027 तक हर साल अरब डॉलर प्लस रेवेन्यू में बनाएगी। इस मुकाम पर पहुंचने के लिए संजीव लगातार नई स्ट्रैटेजीज को लागू कर रहे हैं। इन 5 सालों के भीतर PwC मानव संसाधन पर खर्च कर 10 हजार प्रोफेशनल्स हायर करेगी। कृष्णन कहते हैं कि मौजूदा वक्त में भारत एक मजबूत स्थिति में है। वह कहते हैं कि भारत में ग्रोथ की थीम्स लगातार बढ़ रही हैं। ऐसे में कंपनी ने इंडिया प्रैक्टिस इन्वेस्टमेंट बढ़ाने का फैसला लिया है। कंपनी का फोकस 2027 तक 25000 से ज्यादा प्रोफेशनल्स को जोड़ा जाएगा।

## PwC का भारत में सफर

2022 में PwC को भारत में 150 साल पूरे हो गए। आज कंसल्टिंग समेत कई तरह के रोलस अदा करने वाली PwC इंडिया की शुरुआत 1872 में हुई थी। विलियम एडोल्फस ब्राउन ने पब्लिक अकाउंटेंट्स और ऑडिटर का काम शुरू किया। 1950 में पहली बार कंपनी में कोई भारतीय पार्टनर के तौर पर नियुक्त किया गया। 1952 में रविंद्र नाथ सेन पहले भारतीय थे जो प्राइस वाटरहाउस के पार्टनर बने। वहीं, दूसरी तरफ, 1953 में प्रियमोहन चक्रवर्ती और प्रेमरंजन नियोगी लवलॉक एंड ल्युवीस के पार्टनर बन गए। आपको बता दें कि 1880 में प्राइस वाटरहाउस और लवलॉक एंड ल्युवीस ने साथ में काम करना शुरू किया। 1998 में एक अंतरराष्ट्रीय स्तर पर घोषणा की गई कि प्राइस वाटरहाउस और कूपर्स एंड लेब्रैंड साथ मिलकर प्राइसवाटरहाउसकूपर्स के तौर पर काम करेंगे। आज इसी नाम से कंपनी काम करती है और इसे ही PwC नाम से पुकारा जाता है। 2021 में कंपनी ने द न्यू इक्विपेशन स्ट्रैटेजी को लॉन्च किया।

## भारत में PwC का विस्तार

आज PwC इंडिया के साथ 25 हजार से ज्यादा प्रोफेशनल्स जुड़े हुए हैं। देश के सभी प्रमुख शहरों में कंपनी के ऑफिस हैं। इसमें दिल्ली, मुंबई, बेंगलुरु, चेन्नई, अहमदाबाद, हैदराबाद, कोलकाता, पुणे समेत अन्य शहर शामिल हैं। 150 से भी ज्यादा देशों में काम करने वाली PwC भारत में भी काफी मजबूत स्थिति में है। भारत में PwC इंडिया को टॉप 10 कंसल्टिंग फर्म में गिना जाता है। PwC की ग्लोबल एनुअल रिव्यू, 2022 के मुताबिक कंपनी ने 2022 में पहली बार कंपनी ने रेवेन्यू में 50 अरब डॉलर का आंकड़ा पार किया। कंपनी का रेवेन्यू पिछले साल के मुकाबले 13% ज्यादा बढ़ा है। ये 2005 के बाद कंपनी का सबसे बड़ा रेवेन्यू ग्रोथ है। PwC ग्लोबल के कुल रेवेन्यू में PwC इंडिया की भागीदारी करीब 17% रही जो चीन और ऑस्ट्रेलिया जैसे देशों से भी ज्यादा रहा है।

“

अनीश शाह की बेहतरीन टीम का ही नतीजा है कि महिंद्रा ग्रुप अपनी नई ऊंचाइयों को छू रहा है। 31 मार्च को खत्म हुई तिमाही में महिंद्रा एंड महिंद्रा ने 1549 करोड़ का स्टैंडअलोन मुनाफा कमाया है।

# ऊँची उड़ान के कैप्टन

- सन्नी कुमार

## रे

वेन्यू चार्ट पर लाल निशान में जा रहे ग्राफ को हरे निशान में कैसे लाना है, ये कारोबार जगत के दिग्गज लीडर अनीश शाह से बेहतर कौन जानता है। आज देश के सबसे प्रतिष्ठित और मजबूत कारोबार समूह महिंद्रा ग्रुप की कमान उनके हाथों में है। ग्रुप के मैनेजिंग डायरेक्टर और सीईओ अनीश शाह ने तब इस पद को संभाला था, जब ग्रुप का घाटा कम होने की बजाय बढ़ता ही जा रहा था। जब अनीश ने एमडी-सीईओ का पदभार संभाला तो ग्रुप का घाटा २०११ करोड़ का आंकड़ा

छू चुका था। लेकिन अनीश शाह ने अपनी बिजनेस स्ट्रैटेजी से पूरी तस्वीर बदलकर रख दी। ये तस्वीर आंकड़ों में भी नजर आती है। वित्त वर्ष 2022 की बात करें तो ग्रुप का कामकाजी मुनाफा 90,171 करोड़ था। वहीं, एक साल पहले यानी वित्त वर्ष 2021 में ये आंकड़ा 75,382 करोड़ था। शाह ने एक इंटरव्यू में बताया था कि उन्होंने ना चलने वाले कारोबार बंद किए और जो चीजें उनके काम नहीं आ रही थीं, उन्हें बेच दिया। इस स्ट्रैटेजी से उन्होंने ग्रुप का मुनाफा 3000 करोड़ से बूस्ट किया।



**डॉ. अनीश शाह**  
एमडी-सीईओ, महिंद्रा ग्रुप

## महिंद्रा में अनीश की पारी

2021 में डॉ. पवन गोयंका के रिटायरमेंट के बाद अनीश शाह ने एमडी-सीईओ का पद संभाला। ग्रुप के चेयरमैन आनंद महिंद्रा ने अनीश की नियुक्ति पर कहा था, “महिंद्रा ग्रुप को भविष्य की ओर ले जाने के लिए अनीश शाह से बेहतर कोई ओर हो ही नहीं सकता। इस पद के लिए वही सबसे बेस्ट हैं।” आनंद महिंद्रा की बात को अनीश शाह ने हर मौके पर साबित भी किया है। अनीश शाह ने 2014 में ग्रुप को ग्रुप प्रेसिडेंट (स्पेशल प्रोजेक्ट) के तौर पर ज्वाइन किया। करीब 8 महीने इस पोस्ट पर रहने के बाद उन्हें अप्रैल, 2015 में ग्रुप प्रेसिडेंट (स्ट्रैटेजी) बनाया गया। 5 साल इस पद पर रहने के दौरान उन्होंने ग्रुप के सभी कारोबार के साथ नजदीकी से काम किया। उन्होंने ग्रुप में डिजिटाइजेशन और डाटा साइंस की क्षमता निर्माण करने में अहम भूमिका निभाई। 2019 में अनीश को डिप्टी मैनेजिंग डायरेक्टर और ग्रुप CFO चुना गया था। 2021 में अनीश ग्रुप के मैनेजिंग डायरेक्टर और CEO बन गए।

## अनीश शाह का करियर

महिंद्रा ग्रुप ज्वाइन करने से पहले अनीश शाह GE कैपिटल इंडिया के साथ जुड़े हुए थे। 2009-14 के बीच वो कंपनी में प्रेसिडेंट और CEO की भूमिका में रहे। इस दौरान उन्होंने अपने कई फैसलों से यहां के कारोबार को नई दिशा दी। अनीश ने GE कैपिटल का US और ग्लोबल कारोबार भी संभाला। कंपनी के साथ अपने 14 साल के कार्यकाल के दौरान अनीश ने 30 देशों में कंपनी के कारोबार को संभाला। वो GE मोर्टेगज इंश्योरेंस में मार्केटिंग और प्रोडक्ट डेवलपमेंट के सीनियर वाइस प्रेसिडेंट भी रहे। GE के कारोबार को IPO के लिए तैयार करने में भी उन्होंने अहम भूमिका निभाई। अनीश को GE के प्रतिष्ठित लेविस लैटिमेर अवॉर्ड से भी नवाजा गया। उन्हें ये सम्मान डिजिटल कॉकपिट के लिए सिक्स सिग्मा का बेहतरीन इस्तेमाल करने के लिए दिया गया।

अनीश ने अपने करियर की शुरुआत सिटी बैंक से की। अप्रैल, 1992 में वो सिटी बैंक में एसिस्टेंट मैनेजर के तौर पर जुड़े। यहां उन्होंने 1 साल 4 महीने काम किया। फिर उन्होंने बेन एंड कंपनी के साथ जुलाई, 1996 से दिसंबर 1988 के बीच काम किया। यहां उन्होंने सीनियर कंसल्टेंट की भूमिका निभाई। इसके बाद GE कैपिटल से होते हुए वो बैंक ऑफ अमेरिका से भी जुड़े। यहां उन्होंने रिटेल बैंकिंग में बैंक को काफी आगे पहुंचाने में मदद की। महिंद्रा ग्रुप के साथ अनीश अगस्त 2014 में ग्रुप प्रेसिडेंट (स्पेशल प्रोजेक्ट) के तौर पर शामिल हुए। तब से उन्होंने यहां अपनी बिजनेस स्ट्रैटेजी के बलबूते सफलता की सीढ़ियां और कंपनी के सर्वोच्च पदों में से एक पर पहुंचे।

## महिंद्रा एंड महिंद्रा के तिमाही नतीजे (स्टैंडअलोन)

| तिमाही नतीजे        | MAR '23   | DEC '22   | SEP '22   | JUN '22   | MAR '22   |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ऑपरेशंस से आय (Cr.) | 22,571.37 | 21,653.74 | 20,839.27 | 19,612.64 | 17,123.98 |

## महिंद्रा एंड महिंद्रा के तिमाही नतीजे (कंसोलिडेटेड)

| तिमाही नतीजे        | MAR '23   | DEC '22   | SEP '22   | JUN '22   | MAR '22   |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ऑपरेशंस से आय (Cr.) | 32,365.60 | 30,620.19 | 29,870.38 | 28,412.38 | 25,934.40 |

## महिंद्रा एंड महिंद्रा के तिमाही नतीजे (कंसोलिडेटेड)

| तिमाही नतीजे        | MAR '23   | MAR '22   | MAR '21   | MAR '20   | MAR '19   |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ऑपरेशंस से आय (Cr.) | 84,960.26 | 57,445.97 | 45,040.98 | 45,487.78 | 53,614.00 |

### अनीश शाह की निजी जिंदगी

अनीश शाह का जन्म मुंबई में हुआ। शाह के माता-पिता दोनों ही इंडियन इंस्टीट्यूट आफ मैनेजमेंट, अहमदाबाद के छात्र रहे। शाह के पिता दिलीप शाह IIM की फर्स्ट बैच के स्टूडेंट थे तो वहीं, उनकी मां स्मिता IIM की दूसरी बैच की दो फीमेल स्टूडेंट में से एक थीं। अपने माता-पिता की तरह ही अनीश ने भी IIM अहमदाबाद से अपनी मैनेजमेंट डिग्री हासिल की। शाह ने अपना ग्रेजुएशन मुंबई के ही सिदनहम कॉलेज से की। इसके अलावा अनीश के पास कारनेजी मेलन्स टेपर स्कूल ऑफ बिजनेस से PHD भी है। करीब 16 साल यूनाइटेड स्टेट्स में गुजारने के बाद शाह वापस मुंबई लौटना चाहते थे। और GE कैपिटल ज्वाइन करने से उन्हें ये मौका भी मिल गया।

मुंबई में पले-बढ़े अनीश शाह को क्रिकेट बहुत पसंद है। उन्हें अमेरिकन फुटबॉल भी काफी ज्यादा पसंद आता है। मुंबईकर होने के नाते अनीश को यहां का सबसे फेवरेट स्नैक-वड़ा पाव भी काफी ज्यादा पसंद है। एक इंटरव्यू में शाह ने बताया था कि उन्हें वड़ा पाव खाना बड़ा पसंद आता है। हालांकि जब भी मेन कोर्स यानी भोजन की बात आती है तो उन्हें दक्षिण भारत का खाना खूब भाता है। और जब भी उन्हें बाहर खाना होता है तो वो मुत्थुस्वामी रेस्त्रां का रुख करना नहीं भूलते हैं।

### अनीश का सक्सेस मंत्रा

करीब 30 सालों का अनुभव समेटे और कारोबार की गहरी समझ रखने वाले अनीश शाह का मानना है कि अगर आपकी टीम अच्छी है तो CEO के तौर पर आप भी बेहतर साबित होंगे। शाह कहते हैं, एक CEO के लिए उसकी टीम काफी ज्यादा अहमियत रखती है। अगर टीम का नजरिया और कोशिश सही दिशा में हो तो CEO के तौर पर आप भी सफल होते हैं। शाह कहते हैं कि एक अच्छी टीम बिल्ड करने में काफी मेहनत और प्रयास लगते हैं।

### ग्रोथ की नई कहानी लिखते अनीश शाह

अनीश शाह की बेहतरीन टीम का ही नतीजा है कि महिंद्रा ग्रुप अपनी नई ऊंचाइयों को छू रहा है। 31 मार्च को खत्म हुई तिमाही में महिंद्रा एंड महिंद्रा ने 1549 करोड़ का स्टैंडअलोन मुनाफा कमाया है। ये मुनाफा पिछले वित्त वर्ष की समान तिमाही के मुकाबले 22.1% ज्यादा है। चौथी तिमाही में कंपनी की ऑपरेशंस से आय भी YoY 31% बढ़कर 22,571.4 करोड़ हो गई है। सेगमेंट के लिहाज से बात करें तो इस दौरान ऑटोमोटिव सेगमेंट ने 35% ग्रोथ दर्ज की है तो वहीं फार्म इक्विपमेंट्स का स्टैंडअलोन मुनाफा 29% बढ़ा है।



# “

मुंबई में पले-बढ़े अनीश शाह को क्रिकेट बहुत पसंद है। उन्हें अमेरिकन फुटबॉल भी काफी ज्यादा पसंद आता है। मुंबईकर होने के नाते अनीश को यहां का सबसे फेवरेट स्नैक-वड़ा पाव भी काफी ज्यादा पसंद है।

## महिंद्रा एंड महिंद्रा ग्रुप

अनीश शाह के हाथों में आज जिस ग्रुप की कमान है, उसे दो भाईयों ने 1945 में शुरू किया था। 02 अक्टूबर, 1945 को दो भाईयों JC और KC महिंद्रा ने गुलाम मोहम्मद के साथ मिलकर इस कंपनी को शुरू किया था। कंपनी ने स्टील के कारोबार से अपनी शुरुआत की। अपने दृढ़ निश्चय और कारोबारी समझ के बूते ग्रुप ने लगातार अपने कारोबार को बढ़ाने पर फोकस किया। 1955 में कंपनी ने पब्लिक जाने की घोषणा की और 1956 में कंपनी के शेयर बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंज (BSE) पर लिस्ट हुए। 1963 में कंपनी ने इंटरनेशनल ट्रेक्टर कंपनी ऑफ इंडिया (ITCI) की स्थापना की और इस तरह कंपनी ट्रेक्टर बिजनेस में आई। 1977 में ITCI भी M&M लिमिटेड में मर्ज हो गई और ये कंपनी का ट्रेक्टर डिविजन बन गई। 1983 में भारतीय बाजार में कंपनी सबसे ज्यादा बिकने वाला ट्रेक्टर ब्रांड बन गया। तब से महिंद्रा की ट्रेक्टर बिक्री में बादशाहत बनी हुई है। 1986 में महिंद्रा ब्रिटिश टेलीकॉम की स्थापना की गई। ये वही कंपनी है जिसे आज आप टेक महिंद्रा के नाम से जानते हैं। 1991 में महिंद्रा फाइनेंस की स्थापना की गई। 1996 में महिंद्रा होलिडेज एंड रिजॉर्ट्स अस्तित्व में आई। 1997 में आनंद महिंद्रा ने मैनेजिंग डायरेक्टर की कमान संभाली। और 2000 वो साल था, जब कंपनी ने आइकोनिक महिंद्रा बोलेरो को लॉन्च किया। बोलेरो के बाद 2002 में महिंद्रा स्कार्पियो लॉन्च हुई। 2020 में कंपनी ने थार लॉन्च की। इस तरह कंपनी ने अपनी शुरुआत स्टील बिजनेस से की और आज कंपनी आईटी, ऑटो, टेक्नोलॉजी समेत कई क्षेत्र में अपना परचम लहरा रही है।

आज महिंद्रा ग्रुप में 2 लाख 60 हजार से ज्यादा लोग काम करते हैं। कंपनी का कारोबार दुनिया के 100 से ज्यादा देशों में फैला है। महिंद्रा ग्रुप फार्म इक्विपमेंट, यूटिलिटी व्हीकल्स, घरू और वित्तीय सेवाओं में भी अग्रणी है। सिर्फ यही नहीं, कंपनी दुनिया की सबसे बड़ी ट्रेक्टर कंपनियों में से एक है। ग्रुप का कारोबार रिन्यूवेबल एनर्जी, कृषि, लॉजिस्टिक्स, हॉस्पिटैलिटी और रियल एस्टेट में भी फैला है। भारत के सबसे प्रतिष्ठित कारोबार ग्रुप में से एक है महिंद्रा ग्रुप। महिंद्रा ग्रुप ने 1945 से लेकर अब तक ना सिर्फ अपनी ग्रोथ स्टोरी लिखी है, बल्कि इंडिया की ग्रोथ का रोडमैप तैयार करने में भी अहम भूमिका निभाई है।

## महिंद्रा ग्रुप को लेकर अनीश

महिंद्रा ग्रुप को लेकर अनीश कहते हैं कि ये एक ऐसी जगह है, जहां आपके आसपास बेस्ट लीडर्स होते हैं। कंपनी की भविष्य की योजनाओं को लेकर अनीश शाह कहते हैं कि वो एक स्टार्टअप की तरह काम करना चाहते हैं। अनीश ने एक इंटरव्यू में कहा कि वो एक स्टार्टअप की तरह तेज और कड़े फैसले लेना चाहते हैं। अनीश की इसी लीडरशिप के बूते कंपनी लगातार आगे बढ़ रही है और ग्रोथ के मोर्चे पर अपना बेहतरीन प्रदर्शन कर रही है।

## ऑटो सेक्टर में महिंद्रा गियर में

मार्च, 2023 में महिंद्रा एंड महिंद्रा ने ऑटो सेल्स के मामले में नया रिकॉर्ड बनाया। कंपनी ने मार्च में 66,091 यूनिट्स बेचीं। ये पिछले महीने के मुकाबले बिक्री में 21 फीसदी की ग्रोथ थी। वहीं, 35,976 SUV वॉल्यूम बेचा जो 31 फीसदी बढ़ोतरी थी।

## इंडिया की ग्रोथ स्टोरी पर अनीश

अनीश सिर्फ अपने ग्रुप की ग्रोथ स्टोरी को लेकर आश्वस्त नहीं हैं बल्कि वो भारत के ग्रोथ ग्राफ से भी काफी संतुष्ट हैं। इसी साल जनवरी में दावोस समिट में उन्होंने कहा कि भारत वैश्विक प्लेयर्स के मुकाबले काफी मजबूत स्थिति में है। वो कहते हैं कि 20 साल पहले कई विदेशी कंपनियां भारत आईं। ये कंपनियां भारतीय कंपनियों को अपने सामने कुछ नहीं समझती थीं। लेकिन आज इन्हीं में से कुछ कंपनियां भारत से निकलने को मजबूर हो चुकी हैं। ऐसा इसलिए है क्योंकि हमने अपनी रणनीति काफी मजबूत कर ली है। अनीश शाह कहते हैं कि भारत में आने वाला वक्त इलेक्ट्रॉनिक व्हीकल्स का होगा। उन्होंने कहा कि हमने जितना सोचा था, उस से भी तेजी से भारत में EV एडॉप्शन बढ़ रहा है। EV के लिए कंज्यूमर डिमांड बढ़ रही है तो उसी के हिसाब से नए प्रोडक्ट्स भी आएंगे। महिंद्रा एंड महिंद्रा हो या दूसरी घरेलू कंपनियां, सब इस दिशा में काम कर रही हैं। भारत की मौजूदा स्थिति को लेकर वो कहते हैं कि हम अभी एक बेहतरीन स्थिति में हैं। ग्लोबल सप्लाइ चैन रि-अरेज हो रही है। ऐसे में भारत के पास मौका है कि वो अपनी स्थिति मजबूत करे। शाह कहते हैं कि दुनियाभर में चाइना प्लस वन, यूरोप प्लस वन वगैरह-वगैरह की खूब बातें हो रही हैं लेकिन भारत को प्लस वन में क्यों होना है? वो कहते हैं कि भारत इतना मजबूत है कि वो अपने ही पैरों पर खड़ा हो सकता है। शाह कहते हैं कि मौजूदा सरकार काफी प्रो-एक्टिव भी है। शाह कहते हैं कि अगले 5 साल भारत को परिभाषित करने वाले साल होंगे।



# अनन्त गोयनका

## जिनकी लीडरशिप में दौड़ पड़ी ग्रोथ की गाड़ी

अनन्त गोयनका  
वाइस चेयरमैन,  
सिएट लिमिटेड

- विकास जोशी

भले ही अनन्त को विरासत में एक अच्छी तरह से स्थापित कारोबार मिला है लेकिन बिजनेस को लेकर उनकी समझ व कौशल किसी से छिपा नहीं है। वह टायर इंडस्ट्री को लेकर अपने स्किल्स, विशेषज्ञता और नॉलेज के लिए लोकप्रिय हैं। इसके साथ ही अनन्त को उनकी लीडरशिप क्वालिटी के लिए भी जाना जाता है, जिसका लोहा वह सिएट लिमिटेड के जरिए मनवा चुके हैं।



ब भी भारत के युवा बिजनेस टायकून्स की बात होती है तो अनंत गोयनका का जिन्न जरूर आता है। वहीं अनंत गोयनका जो भारत के जाने-माने बिजनेस ग्रुप आरपीजी एंटरप्राइजेस (आरपीजी ग्रुप) से ताल्लुक रखते हैं। अनंत, आरपीजी एंटरप्राइजेस के चेयरमैन हर्ष वर्धन गोयनका के बेटे हैं। 11 हजार करोड़ रुपये से ज्यादा के आरपीजी ग्रुप का पूरा नाम राम प्रसाद गोयनका ग्रुप है। ये ग्रुप, इन्फ्रास्ट्रक्चर, टायर्स, टेक्नोलॉजी व स्पेशिएलिटी क्षेत्रों में 15 से भी ज्यादा कंपनियों के माध्यम से अपना कारोबार कर रहा है। ग्रुप की कंपनियों में KEC International, सिएट लिमिटेड, जेन्सार टेक्नोलॉजीज, आरपीजी लाइफसाइंसेज, हैरिसन्स मलयालम, रेकेम आरपीजी, स्पेन्सर इंटरनेशनल होटल्स लिमिटेड समेत अन्य शामिल हैं। ग्रुप का कारोबार भारत के साथ विदेशों में भी फैला हुआ है।

जहां तक अनन्त गोयनका की बात है तो उनकी पहचान केवल इतनी ही नहीं है कि वह प्रतिष्ठित गोयनका परिवार से नाता रखते हैं। भले ही अनंत को विरासत में एक अच्छी तरह से स्थापित कारोबार मिला है लेकिन बिजनेस को लेकर उनकी समझ व कौशल किसी से छिपा नहीं है। वह टायर इंडस्ट्री को लेकर अपने स्किल्स, विशेषज्ञता और नॉलेज के लिए लोकप्रिय हैं। इसके साथ ही अनन्त को उनकी लीडरशिप क्वालिटी के लिए भी जाना जाता है, जिसका लोहा वह सिएट लिमिटेड के जरिए मनवा चुके हैं। आरपीजी ग्रुप की टायर मैनुफैक्चरिंग कंपनी सिएट लिमिटेड को नई ऊंचाइयों पर पहुंचाने में अनंत गोयनका की बड़ी भूमिका रही है। वह पिछले 10 सालों से सिएट लिमिटेड के मैनेजिंग डायरेक्टर और चीफ एग्जीक्यूटिव ऑफिसर का पद संभाल रहे थे।

हालांकि मार्च 2023 में अनंत गोयनका ने सिएट के MD व CEO पद से इस्तीफा दे दिया। शेयर बाजारों को कंपनी की ओर से दी गई सूचना में कहा गया कि उनकी इच्छा अब ग्रुप लेवल पर इनीशिएटिव्स पर ध्यान केंद्रित करने की है। अनंत 1 अप्रैल 2012 से सिएट के MD व CEO का कार्यभार संभाल रहे थे। नए बदलाव के तहत वह 1 अप्रैल, 2023 से सिएट लिमिटेड और जेन्सार टेक्नोलॉजीज के वाइस चेयरमैन बने हैं। इतना ही नहीं वह आरपीजी एंटरप्राइजेस के मैनेजमेंट बोर्ड में भी शामिल हैं। ऐसा नहीं है कि अनन्त गोयनका केवल अपने ग्रुप की कंपनियों में ही काम करते आ रहे हैं। उन्होंने अपने ग्रुप से बाहर हिंदुस्तान यूनिलीवर लिमिटेड, एसेंचर और मॉर्गन स्टेनली जैसी मल्टीनेशनल कंपनियों में भी काम किया हुआ है।

## मैनेजमेंट और स्ट्रैटेजी में मजबूत हैं अनन्त

अनंत गोयनका विदेश में पढ़े हुए हैं। उन्होंने NYU स्टर्न स्कूल ऑफ बिजनेस से पढ़ाई की है। वह यूनिवर्सिटी ऑफ पेंसिलवेनिया के व्हाटन स्कूल से B.Sc इकॉनॉमिक्स और नॉर्थवेस्टर्न यूनिवर्सिटी के केलॉग स्कूल ऑफ मैनेजमेंट से मैनेजमेंट व स्ट्रैटेजी में MBA किए हुए हैं। अनंत गोयनका ने 2003 में अपने करियर की शुरुआत आरपीजी ग्रुप की किसी कंपनी से नहीं बल्कि हिंदुस्तान यूनिलीवर से की थी। इसके बाद वह रीजनल मैनेजर-सेल्स के तौर पर सिएट लिमिटेड से जुड़े। 2005 में उन्होंने ऑफ-हाइवे टायर्स बिजनेस का नेतृत्व किया और सिएट में स्पेशिएलिटी टायर्स के हेड बने। मई 2006 तक अनंत इस भूमिका में रहे। इसके बाद वह केईसी इंटरनेशनल लिमिटेड के साथ जुलाई 2007 में प्रेसिडेंट (कॉरपोरेट) के रूप में जुड़े। इस भूमिका में वह टेलीकॉम बिजनेस, उत्तरी अमेरिका में बिजनेस डेवलपमेंट और इंटीग्रेटेड प्लानिंग एंड मॉनिटरिंग ऑफ ट्रांसमिशन एंड डिस्ट्रीब्यूशन बिजनेस के इंचार्ज थे। इस बिजनेस वर्टिकल में अनंत के योगदान को देखते हुए केईसी ने उन्हें एग्जीक्यूटिव डायरेक्टर (सप्लाई चेन) बना दिया। अपनी इस भूमिका में अनंत मैनुफैक्चरिंग, खरीद, प्लानिंग, लॉ जिस्टिक्स और क्वालिटी फंक्शंस के लिए जिम्मेदार थे। उन्होंने जनवरी 2010 तक इस पदभार को बखूबी संभाला।

इसके बाद आया साल 2010 जब वह डेप्युटी मैनेजिंग डायरेक्टर के तौर पर फिर से सिएट से जुड़े। 2 साल बाद अप्रैल 2012 में उन्होंने सिएट के मैनेजिंग डायरेक्टर व सीईओ का पदभार संभाला। अनंत गोयनका ने जब सिएट के मैनेजिंग डायरेक्टर का पद संभाला तब वह 30 साल के थे। अनंत कंपनी के बोर्ड में सबसे युवा एग्जीक्यूटिव थे। हालांकि, इस मामले में वह अपने पिता हर्ष गोयनका से पीछे रहे, जो साल 1983 में केवल 24 वर्ष की उम्र में ही सिएट के मैनेजिंग डायरेक्टर बन गए थे।

अनंत गोयनका जनवरी 2019 से आरपीजी ग्रुप की टेक्नोलॉजी सर्विसेज कंपनी जेन्सार के बोर्ड में नॉन-एग्जीक्यूटिव डायरेक्टर के तौर पर शामिल हैं। दिसंबर 2022 में अनंत को जेन्सार टेक्नोलॉजीस लिमिटेड का अंतरिम मैनेजिंग डायरेक्टर घोषित किया गया। जनवरी 2023 से उन्होंने यह पदभार संभाला। अनंत को यह अतिरिक्त जिम्मेदारी, जेन्सार के CEO अजय भुटोरिया के स्वास्थ्य कारणों के चलते छुट्टी पर जाने के बाद दी गई। अनन्त को कंपनी की अगली सालाना आम बैठक या 31 जुलाई 2023 तक के टर्म के लिए अस्थायी व्यवस्था के तौर पर अंतरिम MD बनाया गया। अनन्त तब तक इस पद पर रहेंगे, जब तक भुटोरिया पूरी तरह ठीक न हो जाएं और फिर से ऑफिस जाँइन न कर लें।



## सिएट की ग्रोथ में अनंत का योगदान

सिएट लिमिटेड में अनन्त गोयनका का सफर काफी रोमांचक रहा है और वह ट्रांसफॉर्मेटिव फेज के माध्यम से कंपनी का नेतृत्व करने में सक्षम रहे हैं। यहां उन्होंने टेक्नोलॉजी, ब्रांड बिल्डिंग और क्षमता निर्माण जैसे सेक्टर पर फोकस रखा। फोर्ब्स इंडिया के मुताबिक, अनंत की लीडरशिप में सिएट की नेट सेल्स बढ़कर वित्त वर्ष 2021-22 में 9312 करोड़ रुपये हो गई थी, जो वित्त वर्ष 2012-13 में 4836 करोड़ रुपये थी। इतना ही नहीं अनंत की 10 साल की लीडरशिप में सिएट लिमिटेड का मार्केट कैप 370 करोड़ रुपये से बढ़कर 5800 करोड़ रुपये हो गया। अनंत की अगुवाई में सिएट ने 2017 में डेमिंग प्राइज भी जीता, जो कि दुनिया के सबसे अधिक प्रतिष्ठित ग्लोबल क्वालिटी अवॉर्ड्स में से एक है। ये अवॉर्ड यूनिजन ऑफ जैपनीज साइंटिस्ट्स एंड इंजीनियर्स (JUSE) की ओर से दिया जाता है। सिएट दुनिया की इकलौती टायर फैसिलिटी है, जिसे वर्ल्ड इकनॉमिक फोरम की ओर से लाइटहाउस सर्टिफिकेशन प्राप्त है।

## सम्मान एवं पुरस्कार

अनन्त गोयनका के नाम कई टाइटल व रिकग्निशन हैं। इकनॉमिक टाइम्स-स्पेंसर स्टुअर्ट ने जनवरी 2011 में उन्हें इंडियाज 40 अंडर 40 बिजनेस लीडर्स में शुमार किया था। टाइम्स मैगजीन की फरवरी 2016 में जारी टॉप यंग मेकर्स लिस्ट में भी अनंत गोयनका का नाम शामिल था। इसके बाद उन्होंने जून 2016 में बिजनेस टुडे-PwC की इंडियाज बेस्ट CEO लिस्ट और जनवरी 2017 में हार्वर्ड

मोस्ट रिस्पेक्टेड एंटरप्रेन्योर्स लिस्ट में जगह बनाई। नवंबर 2017 में बिजनेस मैगजीन फोर्ब्स की ओर से अनंत को **नेक्स्ट जनरेशन बिजनेस लीडर ऑफ द ईयर** टाइटल दिया गया। फिर नवंबर 2018 में फोर्ब्स ने उन्हें टायकून्स ऑफ टुमॉरो में शामिल किया। इसके बाद दिसंबर 2018 में अनंत को मैनुफैक्चरिंग टुडे ने यंग एंटरप्रेन्योर ऑफ द ईयर घोषित किया। दिसंबर 2018 में उन्होंने GQ मैगजीन की 50 मोस्ट इन्फ्लुएंसियल यंग इंडियंस लिस्ट में शामिल किया। वहीं, जनवरी 2020 में CEO फोरम की इंडियाज अंडर 40 बिजनेस लीडर लिस्ट में उन्होंने जगह बनाई। अगस्त 2022 में उन्हें प्रगति की ओर से इन्स्पायरिंग एंड सक्सेसफुल लीडरशिप अवॉर्ड से नवाजा गया।

## फिटनेस फ्रीक हैं अनंत

अनंत गोयनका अप्रैल 2018 से मार्च 2019 तक ऑटोमोटिव टायर मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन (ATMA) के चेयरमैन भी रहे हैं। पर्सनल लाइफ की बात करें तो अनंत फिटनेस को लेकर जागरूक रहने वालों में से हैं और उन्हें ट्रैवलिंग का भी शौक है। सिएट में जब वह प्रबंधन का कामकाज नहीं देख रहे होते हैं तो उन्हें स्क्वैश खेलते या मैराथन जैसी धीमी रनिंग करते पाया जा सकता है।

## सिएट की ग्रोथ की लॉन्ग ड्राइव

सिएट लिमिटेड, स्टॉक मार्केट में लिस्टेड कंपनी है। ये बाइक्स, पैसेंजर कार, ट्रक, बस, एग्रीकल्चरल व्हीकल्स के साथ-साथ ऑफरोड वाहनों के लिए भी टायर बनाती है। वित्त वर्ष 2022-2023



### CEAT Ltd. के तिमाही नतीजे (कंसोलिडेटेड)

| तिमाही नतीजे | नेट प्रॉफिट (Cer.) | ऑपरेशंस से आय (Cr.) |
|--------------|--------------------|---------------------|
| MAR '23      | Rs. 132.42         | Rs. 2,874.82        |
| DEC '22      | Rs. 35             | Rs. 2727.20         |
| SEP '22      | Rs. 7.83           | Rs. 2894.48         |
| JUN '22      | Rs. 09             | Rs. 2818.38         |
| MAR '22      | Rs. 25.43          | Rs. 2591.99         |

(स्रोत) ET & Moneycontrol

### CEAT Ltd. के तिमाही नतीजे (स्टैंडअलोन)

| तिमाही नतीजे | नेट प्रॉफिट (Cer.) | ऑपरेशंस से आय (Cr.) |
|--------------|--------------------|---------------------|
| MAR '23      | Rs. 132            | Rs. 2862.74         |
| DEC '22      | Rs. 41.81          | Rs. 2711.07         |
| SEP '22      | Rs. 29.91          | Rs. 2886.37         |
| JUN '22      | Rs. 2.55           | Rs. 2803.08         |
| MAR '22      | Rs. 13.29          | Rs. 2576.43         |

(स्रोत) ET & Moneycontrol

### CEAT Ltd. के सालाना नतीजे (कंसोलिडेटेड)

| सालाना नतीज | नेट प्रॉफिट (Cer.) | ऑपरेशंस से आय (Cr.) |
|-------------|--------------------|---------------------|
| FY 22       | Rs. 182.39         | Rs. 11,314.88       |
| FY 23       | Rs. 70.58          | Rs. 9,363.41        |

(स्रोत) ET



जब 20वीं सदी की शुरुआत हुई तो गोयनका परिवार की चौथी पीढ़ी ने कारोबार को नए आयाम दिए। सर बद्रीदास गोयनका और सर हरिराम गोयनका तत्कालीन कारोबारी जगत की शान थे। वे कई सरकारी संस्थाओं से भी जुड़े रहे।



की चौथी तिमाही (जनवरी-मार्च 2023) में सिएट लिमिटेड के कंसोलिडेटेड नेट प्रॉफिट में 5 गुना से ज्यादा का उछाल आया। इसके साथ ही ऑपरेशंस से कंपनी के कंसोलिडेटेड रेवेन्यू में भी बढ़ोत्तरी दर्ज की गई।

हालांकि कंपनी के रेवेन्यू और प्रॉफिट के साथ-साथ खर्च भी बढ़े हैं। आंकड़ों के मुताबिक, वित्त वर्ष 2022-2023 की जनवरी-मार्च तिमाही में कंपनी का कुल खर्च बढ़कर 2,698.88 करोड़ रुपये पर पहुंच गया। ये खर्च एक साल पहले की इसी अवधि, यानि जनवरी-मार्च 2022 तिमाही में 2,570.66 करोड़ रुपये पर था।

## भारत की ग्रोथ और RPG ग्रुप

अनन्त गोयनका जिस आरपीजी ग्रुप से ताल्लुक रखते हैं, भारत में उसकी जड़ें काफी पुरानी हैं। इस ग्रुप की नींव वैसे तो साल 1820 में रामदत्त गोयनका के जरिए ही पड़ गई थी। रामदत्त गोयनका ने ईस्ट इंडिया कंपनी के साथ कारोबार किया। उन्होंने कई ब्रिटिश फर्म्स के साथ काम किया। वक्त के साथ कंपनी का कारोबार भी बढ़ता गया। ग्रुप ने बैंकिंग, टेक्सटाइल और चाय के कारोबार में हाथ डाला। जब 20वीं सदी की शुरुआत हुई तो गोयनका परिवार की चौथी पीढ़ी ने कारोबार को नए आयाम दिए। सर बद्रीदास गोयनका और सर हरिराम गोयनका तत्कालीन कारोबारी जगत की शान थे। वे कई सरकारी संस्थाओं से भी जुड़े रहे। बाद में कारोबार को केशव प्रसाद

गोयनका जो कि बद्रीदास गोयनका के बेटे थे, उन्होंने आगे बढ़ाया। पीढ़ी दर पीढ़ी RPG ग्रुप ने नए मुकाम छुए। आरपीजी एंटरप्राइजेस की स्थापना 1979 में राम प्रसाद गोयनका ने की। RPG ग्रुप ने 1980 में सिएट टायर्स का अधिग्रहण किया। इसके बाद KEC समेत कई दूसरी कंपनियां भी पोर्टफोलियो में जुड़ीं। साल 2010 में ग्रुप राम प्रसाद गोयनका के दो बेटों- हर्ष और संजीव के बीच बंटा। हर्ष गोयनका RPG एंटरप्राइजेस को लीड करते हैं। ग्रुप की अलग-अलग सेक्टर में 15 से ज्यादा कंपनियां हैं। अब गोयनका परिवार की अगली पीढ़ी जैसे कि अनन्त गोयनका भी कारोबार को नई दिशा देने का काम कर रहे हैं। और ग्रुप लगातार नई ऊंचाइयां छू रहा है।



# विकास मित्रसेन

## आंत्रप्रेन्योर्स की पीढ़ी तैयार करने वाला बिजनेस गुरु

- आलोक रंजन तिवारी

विकास मित्रसेन  
सीएमडी  
नजारा टेक्नोलॉजीज लिमिटेड

विकास मित्रसेन कहते हैं कि हम चाहते तो टेक कंपनी शुरू कर सकते थे लेकिन मुझे पता था कि गेमिंग में फ्यूचर है। इसीलिए हम जरूरत के हिसाब से अपने बिजनेस मॉडल में बदलाव करते रहे। विकास की गाइडेंस में उनके बेटे नीतीश कंपनी में वक्त के साथ जरूरी बदलाव करने में पीछे नहीं रहे।

# का

रोबार जगत में सेक्टर एक्सपर्ट या किसी विशेष फील्ड का एक्सपर्ट मिलना मुश्किल नहीं है। हर दूसरा कारोबारी किसी ना किसी फील्ड में महारत रखता है। लेकिन एक ऐसे कारोबारी भी हैं, जो ना सिर्फ बिजनेस करने में एक्सपर्ट हैं बल्कि यंग माइंड्स को ट्रेन करने में भी लगे हैं। सिर्फ यही नहीं, वो यंग माइंड्स को दिशा देने में भी अहम भूमिका निभाते हैं। हम बात कर रहे हैं नजारा टेक्नोलॉजीज के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर विकास मित्रसेन की। इंडस्ट्री में 38 साल से ज्यादा का अनुभव रखने वाले मित्रसेन ने कई कारोबार को ना सिर्फ खड़ा करने में बल्कि उनका टर्नओवर हजारों करोड़ तक पहुंचाने में भी अहम भूमिका निभाई है। यही वजह है कि उन्हें बिजनेस गुरु भी कहा जाता है।

## निजी जीवन में विकास मित्रसेन

विकास मित्रसेन का जन्म देश की आर्थिक राजधानी मुंबई में हुआ। उन्होंने सांगली के वालचंद कॉलेज से 1977 में इलेक्ट्रॉनिक्स इंजीनियरिंग में डिग्री हासिल की। सांगली में ही उन्होंने माधव नगर कॉटन मिल्स में अपने करियर की शुरुआत की। महज 22 साल की उम्र में 2000 से भी ज्यादा लोगों की टीम को उन्होंने मैनेज किया। इसके बाद उन्होंने कई सफल वेंचर्स खड़े किए। और इन्हीं में से एक है नजारा टेक्नोलॉजी। विकास मित्रसेन के बेटे नीतीश मित्रसेन के दिमाग की उपज थी नजारा टेक्नोलॉजीज जिसका विकास ने भी पूरा साथ दिया। जहां नीतीश नजारा के फाउंडर और ज्वाइंट मैनेजिंग डायरेक्टर हैं। वहीं, विकास की बेटी नीरजा का फूड बिजनेस है।

विकास कारोबार के महारथी तो हैं ही। वो माली के मानद महावाणिज्य दूत भी हैं। विकास भारत और माली के बीच द्विपक्षीय कारोबार बढ़ाने में अहम भूमिका निभाते हैं। यही वजह है कि वह महाराष्ट्र और नई दिल्ली के पॉलिटिकल सर्कल में काफी दखल रखते हैं। विदेश में रह रहे भारतीयों के बीच भी वो काफी फेमस हैं।

## यंग माइंड्स को दे रहे दिशा

यंग माइंड्स और कंपनियों को कारोबार की समझ सिखाने के साथ ही वे इनके लिए नए मौके भी तलाशते हैं। इस खातिर इन्होंने इंडिया बिजनेस ग्रुप की स्थापना की है। IBG एक गैर-लाभकारी कारोबारी संस्था है। IBG के साथ 80 हजार से ज्यादा मेंबर्स जुड़े हुए हैं। IBG प्रमुख इकोनॉमिक सेक्टर्स पर फोकस करता है। इन प्रमुख सेक्टर के कारोबारियों को एक मंच पर लाने और नए मौकों को तलाशने का काम इसके जरिए किया जाता है। इसके लिए IBG देश ही नहीं विदेशों में भी इंडस्ट्री इवेंट्स का आयोजन करता है। IBG के 20 इंटरनेशनल चेंबर ऑफ कॉमर्स के साथ एग्रीमेंट हैं। इसमें लंदन, बेल्जियम/EU, इजरायल, रूस, तुर्की और श्रीलंका जैसे देश शामिल हैं।

विकास मित्रसेन समाज को एक बेहतर जगह बनाने के लिए भी प्रयासरत हैं। वो अपनी कंपनी के जरिए और अपने स्तर पर भी समाज की बेहतरी के लिए काम करते रहते हैं। जरूरतमंद बच्चों को शिक्षा मुहैया कराना, मानसिक रूप से कमजोर बच्चों को शिक्षित करने में मदद करना और गंभीर बीमारियों के इलाज में भी उन्होंने कई लोगों की मदद की है।

## नजारा टेक्नोलॉजी की शुरुआत

डॉट कॉम से शुरुआत हुई नजारा टेक्नोलॉजी आज देश की सबसे बड़ी गेमिंग कंपनी है। नजारा नए जमाने की स्पोर्ट्स मीडिया कॉरपोरेशन



विकास मित्रसेन

सीएमडी  
नजारा टेक्नोलॉजीज लिमिटेड

| साल         |                     |
|-------------|---------------------|
| सालाना नतीज | ऑपरेशंस से आय (Cr.) |
| मार्च 23    | Rs. 1,091.00        |
| मार्च 22    | Rs. 621.70          |
| मार्च 21    | Rs. 454.20          |
| मार्च 20    | Rs. 247.51          |
| मार्च 19    | Rs. 169.83          |

है। ये कंपनी कई टेलीकॉम अंतरराष्ट्रीय कंपनियों के साथ भी काम करती है। ये ज्यादातर MNC एशिया, अफ्रीका, यूरोप, उत्तरी अमेरिका, दक्षिण अमेरिका और मिडिल ईस्ट की हैं। नजारा टेक्नोलॉजी के ऑफिस मुंबई के अलावा दुबई, कोलंबिया, केन्या और हॉन्गकॉन्ग में हैं। नजारा टेक्नोलॉजी को देश की सबसे तेजी से बढ़ने वाली कंपनी का खिताब भी मिला है। यही नहीं, नजारा को एशिया प्रशांत क्षेत्र की टॉप 500 कंपनियों में भी शामिल किया गया है। नजारा के विजन और इंडस्ट्री की समझ का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि जब 30 मार्च, 2021 को कंपनी लिस्ट हुई, तब इसके शेयर 80% प्रीमियम पर लिस्ट हुए। कंपनी का IPO 175 गुना सब्सक्राइब हुआ। ये IPO देश के सबसे ज्यादा सब्सक्राइब होने वाले IPO में शामिल हुआ। देश के सबसे बड़े इन्वेस्टर्स में से एक राकेश झुनझुनवाला ने कंपनी पर विश्वास जताया और इसमें निवेश किया।

## बुरे हालात में भी डटी रही नजारा

टेक्सटाइल में बिजी विकास मित्रसेन के पास उनके बेटे नीतीश नजारा डॉट कॉम का आइडिया लेकर आए। विकास ने तुरंत हामी भरी और अपने बेटे के साथ मिल गए। नीतीश ने अपने पिता के मार्गदर्शन में 1999 में नजारा डॉट कॉम की शुरुआत की। शुरुआत से ही विकास कंपनी में डायरेक्टर हैं। वो कंपनी के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर भी हैं। नजारा की शुरुआत ऐसे समय में हुई, जब देश में इंटरनेट कुछेक ही लोगों के पास था। नजारा डॉट कॉम को शुरू किए ज्यादा वक्त भी नहीं हुआ था कि डॉट कॉम कंपनियां ध्वस्त होने लगीं। इसका असर नजारा पर भी पड़ा। एक वक्त ऐसा भी आया कि जब कंपनी के पास अपने 50 से 60 मेंबर के स्टाफ की सैलरी देने में भी दिक्कत आने लगी। जब नजारा की शुरुआत हुई तो कंपनी कॉन्टेस्ट आयोजित करती थी। रेडियो नजारा नाम से एक रेडियो स्टेशन भी खोला गया था। नजारा वक्त के साथ खुद में बदलाव करती रही। विकास मित्रसेन कहते हैं कि हम चाहते तो टेक कंपनी शुरू कर सकते थे लेकिन मुझे पता था कि गेमिंग में फ्यूचर है। इसीलिए हम जरूरत के हिसाब से अपने बिजनेस मॉडल में बदलाव करते रहे। विकास की गाइडेंस में उनके बेटे नीतीश कंपनी में वक्त के साथ जरूरी बदलाव करने में पीछे नहीं रहे। शुरुआत में नजारा सिर्फ एक एंटरटेनमेंट और गेमिंग वेबसाइट थी। दो साल बाद कंपनी ने वेब के लिए फ्लैश आधारित गेम्स बनाने शुरू कर दिए। वक्त बदला और स्मार्टफोन का दौर आया। यहां भी कंपनी ने खुद की स्ट्रैटेजी में कई अहम बदलाव किए और स्मार्टफोन के लिए गेम्स बनाने शुरू कर दिए। आज कंपनी की वैल्यू करीब 5000 करोड़ है।

## ग्रोथ की राह पर नजारा टेक्नोलॉजी

नजारा टेक्नोलॉजी लगातार ग्रोथ की राह पर है। वित्त वर्ष 2023 की चौथी तिमाही में नजारा टेक्नोलॉजी ने कंसोलिडेटेड नेट प्रॉफिट में 18 फीसदी की बढ़त (YoY) हासिल की है। ऑपरेशंस से आने वाली आय में साल दर साल की गणना से 65.2 फीसदी बढ़ा है। विकास मित्रसेन कहते हैं कि गेमिंग इंडस्ट्री का फ्यूचर ब्राइट है। उनका मानना है कि गेमिंग ऑनलाइन कॉन्टेंट के सभी रूप से आगे निकलेगी। वो बताते हैं कि मौजूदा वक्त में गेमिंग में भारत की हिस्सेदारी 20 फीसदी है। अब जब भारत G7 की ओर बढ़ रहा है, तब यहां बेहतरीन क्वालिटी के गेम्स तैयार करने के मौके भी बढ़ रहे हैं। विकास मानते हैं कि जल्द ही भारत का विश्व गेमिंग में हिस्सेदारी 30 फीसदी तक हो जाएगी। नजारा के भविष्य को लेकर विकास कहते हैं कि अभी तक नजारा की ग्रोथ में अहम हिस्सेदारी अधिग्रहण की रही है। आगे भी हमारा फोकस अच्छी कंपनियों को साथ लेने पर होगा।

## नजारा की ग्रोथ: बिजनेस गुरु विकास मित्रसेन

विकास मित्रसेन ने सिर्फ नजारा टेक्नोलॉजीज को खड़ा करने में मदद नहीं की है बल्कि उन्होंने कई बिजनेस को मजबूती देने का काम किया है। यही वजह है कि उन्हें बिजनेस गुरु की उपाधि दी जाती है। विकास एक लेखक भी हैं। उन्होंने लीडरशिप और कारोबार को लेकर तीन किताबें लिखी हैं। इसमें You CEO, You the Leader और My Posts on Facebook शामिल है। अपनी किताब You CEO में विकास लीडरशिप का एक अहम मंत्र देते हैं। वो लिखते हैं, “दूसरों को लीड करना सीखना है तो पहले आपको खुद को लीड करना सीखना होगा।” इस किताब में विकास मित्रसेन ने देश के सबसे बड़े और प्रतिष्ठित CEO से खास बातचीत की है। इसमें गोदरेज इंडस्ट्रीज के नादिर गोदरेज, जी एंटरटेनमेंट के सुभाष चंद्रा, पिरामल एंटरप्राइज के अजय पिरामल जैसे नाम शामिल हैं। विकास की लीडरशिप का नॉलेज सिर्फ किताबों तक सीमित नहीं है। वो टेडएक्स स्पीकर रह चुके हैं। अपने एक टेडएक्स स्पीच में उन्होंने यंग माइंड्स को सक्सेस मंत्रा दिया। उन्होंने बताया कि आखिर क्यों आपको अपने फेलियर्स यानी असफलताओं को सेलिब्रेट करना चाहिए।

विकास मित्रसेन उन लोगों को भी प्रेरणा देते हैं जो अपना स्टार्टअप शुरू करते हैं। विकास टेड-एक्स को दिए अपने स्पीच में कहते हैं कि जब आप एक कारोबारी के तौर पर काम करते हैं तो आप एक साधारण कारोबारी होते हैं लेकिन जब आप फेल्योर यानी असफलता से सामना करते हैं तो आप असाधारण कारोबारी बन जाते हैं। और शायद यही वजह है कि विकास मित्रसेन एक असाधारण प्रतिभा से भरे हुए कारोबारी हैं। उन्होंने खुद कारोबार में असफलता देखी है। मित्रसेन कहते हैं कि ये असफलता ही है, जिसने उन्हें जीवन में वो सबकुछ हासिल करने में मदद की है, जो वो आज हैं।



माणिकलाल शाह  
चेयरमैन, माणिक शाह ग्रुप

“

इस समय माणिक शाह ग्रुप यूनीलीवर के साथ वैश्विक वितरण का काम करता है। पूरे विश्व में जहाँ भी उनकी पहुँच नहीं हो पाती है वहाँ उनके उत्पाद पहुँचाना इनका काम होता है। सामान्यता यह एक ट्रेडिंग मॉडल है।

- सन्नी कुमार

## व्यावसायिक उत्कृष्टता के प्रबल पक्षधर

# माणिकलाल शाह

क

हते हैं कि कठिनाई की परत कितनी ही सघन क्यों न हो, उसमें ही कहीं उम्मीद की डोर भी होती है। जो व्यक्ति उस डोर को थामे मेहनत करता है, उसे अंततः सफलता मिल ही जाती है। माणिक शाह ग्रुप के चेयरमैन माणिकलाल शाह की कहानी भी कुछ ऐसी ही है। उद्योग जगत के इस सितारे की पृष्ठभूमि भी मुफलिसी से लड़ने-जीतने की रही है।

हालाँकि आज जो माणिक शाह ग्रुप अस्तित्व में है, उसे तैयार करने और संवारने का पूरा श्रेय माणिकलाल शाह को ही जाता है लेकिन इसमें उनके पूर्वजों का भी योगदान रहा है। दरअसल इस समूह का मूल नाम मूलचंदजी शाह ग्रुप था जो इनके दादाजी ने बनाया था। वे लोग 1932 में राजस्थान से मुंबई आए थे। पहले दो साल उन्होंने कटलरी शॉप में सर्विस की



ग्रामीण और शहरी क्षेत्र में अब भी सबसे बड़ा अंतर है कि ग्रामीण इलाकों के ज्यादा लोग अभी भी ब्रांड को लेकर जागरूक नहीं हैं। जबकि शहरी इलाकों में लोग ब्रांड के नियमित उपयोगकर्ता हैं।



उस समय दो रुपए मासिक पगार थी। उस पगार में दिन भर कटलरी शॉप पर काम करना था और रात को अपने लिए और कटलरी मालिक के लिए खाना भी बनाना पड़ता था। तो दिन की शुरुआत सुबह 6:00 बजे होती थी और दिन खत्म होता था रात को 12:00 बजे। इसके बावजूद भी जब उन्होंने देखा कि इससे ज्यादा ग्रोथ नहीं मिलेगी तो वे मस्जिद बंदर मार्केट में जाकर सामान खरीद कर ले आते थे और फिर थोक के भाव में लोगों को देते थे। इससे उनको मार्केटिंग का थोड़ा-थोड़ा अनुभव होने लगा और यूनीलीवर वालों की नजर उन पर पड़ी। उनको सबसे पहले यूनीलीवर ने 1934 में होलसेलर बनाया। वहां से उन्होंने अपनी विकास यात्रा शुरू की। अब तो लगभग 90 साल की यात्रा हो गई है और यूनीलीवर के साथ इनका परिवार लगातार जुड़ा है। हालांकि, अब माणिकलाल यूनीलीवर के साथ अकेले रह गए हैं और बाकी सब अपने-अपने अलग व्यवसाय में चले गए हैं लेकिन इन्होंने वो विरासत अभी भी बनाए रखी है।

इस व्यवसाय में सक्रिय रूप से जुड़े हुए शाह को लगभग 45 साल हो गए हैं और ग्रुप के लिहाज से देखा जाए तो 90 साल की यात्रा पूरी हो चुकी है। इस दौरान ग्रुप ने काफी उतार चढ़ाव देखे हैं। माणिकलाल शाह एक बातचीत में अपनी इस यात्रा के बारे में दिलचस्प विवरण देते हैं। वो कहते हैं कि “हमने सर्फ बनाम निरमा का युद्ध भी देखा है जब निरमा ने एक नया मार्केट पैदा किया था। हमने देखा था कि कैसे हमारे पिताजी वो पहले आदमी थे जिन्होंने हिंदुस्तान यूनीलीवर को इसके विरुद्ध चेतावनी दी थी तब अधिकांश लोगों ने उनके इस तुलना पर उनका उपहास उड़ाया था। वहीं 4 साल बाद जब पता चला कि सर्फ का सेल 30%-40% कम हो गया तब उनको लगा कि जो मूलचंद सेट बोल रहे थे वो ही सही था और वही एक बात मेरे दिमाग में घर कर गई कि अनुभव आदमी को ज्यादा सिखाता है, किताबी ज्ञान केवल आपको एक रास्ता दिखाता है लेकिन उसके ऊपर चलते हुए खुद को चुनौतियों से गुजारना पड़ता है।”

## पेशेवर विस्तार

इस समय माणिक शाह ग्रुप यूनीलीवर के साथ वैश्विक वितरण का काम करता है। पूरे विश्व में जहाँ भी उनकी पहुँच नहीं हो पाती है वहाँ उनके उत्पाद पहुँचाना इनका काम होता है। सामान्यता यह एक ट्रेडिंग मॉडल है। उनसे ये उत्पाद खरीद लेते हैं और सीधे अपने ग्राहकों को भेजते हैं। इसके अलावा कोई भी कंपनी अपना उत्पाद लेकर आए और उसे भारत में बेचना चाहे तो ये उनकी मदद करते हैं।

हाल ही में इस ग्रुप ने खुद का ब्रांड डीवॉन भी लॉन्च किया है। इसमें 4 से 14 साल के बच्चों के समूह को लक्षित किया जा रहा है। ग्रुप ने अभी उनके लिए टूथ ब्रश बनाए हैं तथा उनके बॉडी वॉश, हैंड वॉश और शैंपू भी हैं। इन्होंने डिजनी के साथ करार किया है, इसलिये ये उनके कैरेक्टर का उपयोग करके उत्पाद बनाते हैं, जिससे बच्चों में एक अलग ही उत्साह हो और वे उनसे खुद का जुड़ाव महसूस कर सकें। इस तरह काफी कुछ चल रहा है और कंपनी अब बड़े पैमाने पर इसे बढ़ा रही हैं और उसमें और भी ब्रांड एक्सटेंशन कर रही है।

इस संबंध में शाह कहते हैं “हमको डीवॉन सिर्फ बच्चों के लिए नहीं रखना है बल्कि पूरी फैमिली के लिए बनाना है। देशी उत्पाद होगा लेकिन आधुनिक प्रौद्योगिकी के साथ। हालाँकि विगत दो साल





कंपनी की ग्रोथ को लेकर ग्रुप ने अभी जो वितरण का वैश्विक मॉडल यूनीलीवर के साथ मिलकर तैयार किया है वह काफी सफल रहा है। इससे बहुत सारी कंपनियाँ अब वह मॉडल अपनाना चाह रही हैं।



के कोविड पैंडेमिक ने हमें थोड़ा पीछे कर दिया था लेकिन अब फिर से रफ्तार पकड़ रहे हैं।

इसके अलावा ग्रुप ने एक शराब कंपनी में निवेश करना शुरू किया है और साथ ही ये एक शुगर फ्री ब्रांड इक्वल का सम्पूर्ण भारत में वितरण करते हैं। इसके अलावा यूनीलीवर के कुछ उत्पाद हैं, जिसके आयात की अनुमति इन्हें प्राप्त है। इसके अलावा देखें तो कुछ वर्षों पूर्व तक यह ग्रुप टैक्सटाइल और विनिर्माण क्षेत्र में भी कार्य रहा था लेकिन 2008 के वैश्विक वित्तीय संकट में काफी बड़ा नुकसान हुआ था इसलिए उसको बंद कर दिया गया। इस परिप्रेक्ष्य में श्री शाह एक रोचक बात कहते हैं, “हालाँकि 2008 के बाद हमने ये भी देखा है कि जो सरकार से मदद टैक्सटाइल उद्योग को मिलनी चाहिए, वो वास्तव में नहीं मिल रही है। यह बात समझ से परे है कि जो क्षेत्र आय उत्पन्न करने के मामले में इतना आगे हैं और हमारे विदेशी मुद्रा भंडार को समृद्ध कर सकता है सरकार उस पर ध्यान क्यों नहीं दे रही है? अपने से छोटा देश है बांग्लादेश, वह इस क्षेत्र पर हमसे ज्यादा ध्यान दे रहा है।”

एफएमसीजी सबसे तेजी से उभरते हुए सेक्टर के शीर्ष पाँच में शामिल एफएमसीजी क्षेत्र के बारे में श्री शाह का मानना है कि एफएमसीजी की विकास दर आगे भी शीर्ष पर ही बनी रहेगी क्योंकि अभी भी एफएमसीजी भारत में हर गाँव और छोटे-छोटे कस्बों तक समुचित रूप से पहुँची नहीं है। इसलिए उसका क्षेत्र अभी भी बहुत व्यापक है।

व्यवसाय और राज्य की नीतियों के संदर्भ में शाह काफी संतुलित नजरिया रखते हैं। उनका मानना है कम हरेक योजना से फायदा मिलता है लेकिन भारत में विडंबना यह है कि किसी भी योजना के साथ हजारों उपनियम लगे होते हैं। योजनाएँ कभी भी सरल और सीधी नहीं होती। उदाहरण के लिए अगर आप कुछ नया कर रहे हैं लेकिन उपकरण कुछ साल पुराना उपयोग कर रहे हैं तो विशिष्ट योजना का फायदा आपको नहीं मिलेगा। कहने का अर्थ यह है कि आपको स्कीम के अनुसार बदलना पड़ेगा न



कि स्कीम आपके अनुसार होगी। इसके अलावा हर चीज में कुछ न कुछ तकनीकी बाधाएँ होती ही हैं जिन्हें दूर किए जाने की बहुत जरूरत है। माणिकलाल शाह का विशेष आग्रह है कि जो भी निर्णयकर्ता हैं वो इस समस्या को देखें और इसे दूर करने के लिये प्रयास करें। साथ ही नियमों को सरल बनाया जाए ताकि लाभार्थियों तक योजना पहुँच सके।

## भविष्य की योजनाएँ और शहर-गाँव

कंपनी की ग्रोथ को लेकर ग्रुप ने अभी जो वितरण का वैश्विक मॉडल यूनीलीवर के साथ मिलकर तैयार किया है वह काफी सफल रहा है। इससे बहुत सारी कंपनियाँ अब वह मॉडल अपनाना चाह रही हैं और उन्होंने इसके लिए इनसे सम्पर्क भी किया है। जैसे अभी इनके पास गोदरेज वाले आए थे। शाह बताते हैं वे लोग भी चाह रहे हैं कि जहाँ भी हमें व्हाइट स्पेस मिले वहाँ हम उनके सारे के सारे उत्पाद यूनीलीवर के मॉडल पर बेचें।

व्हाइट स्पेस का मतलब जहाँ कंपनी पहुँच नहीं पा रही है या प्रोडक्ट उपलब्ध ही नहीं होता है। क्योंकि अभी यूनीलीवर की ही बात करें तो उनके साढ़े चार सौ अलग अलग उत्पाद हैं जो हरेक देश में उपलब्ध नहीं हो पाते। ज्यादा से ज्यादा पचास से सौ के बीच में उत्पाद ही हर देश में उनका उपलब्ध होता है। इससे बाकी की कंपनियों के लिए भी मौका रहता है। इसके अलावा एक स्थिति यह भी होती है कि बहुत सारी कंपनियों का अधिकांश देशों में न कोई ऑफिस होता है, न उत्पादन और न कोई रिप्रेजेंटेटिव होता है। तो वहाँ तक ये इनके वितरक के माध्यम से पहुँचते हैं।

इसके अलावा हाउस ओल्ड और पर्सनल केयर में पर्सनल केयर तो काफी तेजी से भारत में आगे बढ़ रहा है किंतु हाउस ओल्ड में गति अभी भी काफी धीमी है। इसकी एक वजह यह है कि लोगों में जागरूकता का अभाव है। मसलन कि हाउसहोल्ड में ये उपयोग करना चाहिए या नहीं जैसे एंटीबैक्टीरियल उत्पाद, जर्म्स क्लिरिंग इत्यादि। बड़े-बड़े शहरों



में और बड़ी टाऊनशिप में लोग थोड़ी यात्रा वगैरह करते हैं तो वैश्विक मामलों के हिसाब से चीजों को जानते हैं लेकिन छोटे गांव और कस्बों में अभी तक इनका चलन ज्यादा नहीं है। तो जैसे-जैसे शिक्षा और आय का स्तर बढ़ेगा तो हाउसहोल्ड भी काफी कुछ मजबूती दिखाएगा।

ग्रामीण और शहरी क्षेत्र में अब भी सबसे बड़ा अंतर है कि ग्रामीण इलाकों के ज्यादा लोग अभी भी ब्रांड को लेकर जागरूक नहीं हैं। जबकि शहरी इलाकों में लोग ब्रांड के नियमित उपयोगकर्ता हैं। शहरी क्षेत्र में एक परिवार में पति, पत्नी और बच्चे सभी के लिए अलग अलग ब्रांड्स के उत्पाद होते हैं जबकि गांव में वैसा नहीं हो रहा है। गांव में कोई भी एक ब्रांड ले लिया तो पूरा परिवार वही उपयोग करता है। इसमें जागरूकता के अलावा मार्केटिंग और एडवर्टाइजिंग की भी कमी है, लेकिन अभी धीरे-धीरे बदलाव आ रहा है। मीडिया और इंटरनेट की पहुंच हर जगह होने से लोगों को पता चलने लगा है कि ब्रांड क्या होता है।

माणिकलाल शाह बताते हैं कि अभी-अभी हमने पिछले दो साल से वेयरहाउस शुरू किया है क्योंकि अब तक जो मॉडल था कि हम लोग थोक विक्रेता को पूरा का पूरा कंटेनर दे देते थे जो अमूमन एक ही उत्पाद का होता था लेकिन हर कोई उतनी क्षमता नहीं रखता है इसलिए हमने यह विचार किया कि पांच-छह अलग अलग उत्पादों को मिलाकर अगर दिया जाए तो बिक्री काफी बढ़ जाएगी। इसलिए अब हम ये मॉडल चलाना चाह रहे हैं।

## समाज सेवा में गहरी रुचि

कंपनी के स्तर पर यह बाध्यता तो है ही कि एक निश्चित सीमा की आमदनी के बाद उन्हें निगम सामाजिक उत्तरदायित्व (सीएसआर) के अंतर्गत सामाजिक विकास में निवेश करना ही होता है। हालाँकि कुछ लोग ऐसे हैं कि अच्छी खासी कमाई के बावजूद भी समाज सेवा नहीं करते हैं। शाह कहते हैं कि मैं इसे समाज सेवा के नजरिए से ही देखता हूँ। यह अच्छी बात है कि सरकार ने इसके लिए एक कानून ही बना

दिया। हालाँकि, एक बात मैं स्पष्ट करना चाहूँगा कि हर बिजनेसमैन चोर नहीं होता है। वह अपने सामाजिक उत्तरदायित्वों को अच्छी तरह से निभाना जानता है।

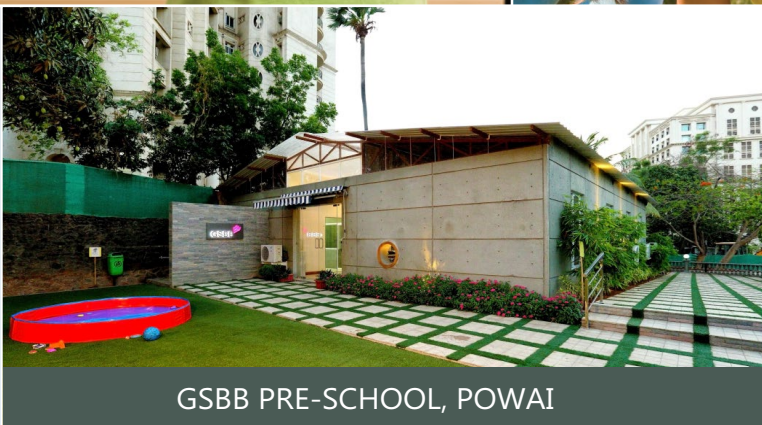
सामाजिक कार्यों में अभी शिक्षा के क्षेत्र में इनके समूह द्वारा काफी कुछ कार्य किए जा रहे हैं। राजस्थान में एक छोटा गांव है खीमेल। वहां 100 एकड़ लेकर लोगों ने उस जमाने में बालिका विद्यालय खोला था जिसका नाम मरुधर बालिका विद्यालय है। अभी इसमें बालिकाएं बीएड और बीए कर रही हैं। आज वहां पर समूह का एक हॉस्टल है जिसमें लगभग 1000 लड़कियाँ रहती हैं और कुल क्षमता 4000 लड़कियों की है। इसके अलावा महावीर हॉस्पिटल है, वहां ये ट्रस्टी हैं। वो लगभग दौं सो बेड का अस्पताल है। वहाँ पर भी ये एक पैरामेडिकल कोर्सेज चलाते हैं। एक छोटी सी जैन बस्ती है। वहाँ पर एक 857 साल पुराना जैन मंदिर है जिसके जीर्णोद्धार का जिम्मा इस समूह के पास है।

एक सवाल कि राजस्थान से मुंबई आकर कई लोगों ने सफलता के परचम लहराए हैं, तो आप मुंबई और राजस्थान में ऐसा क्या कनेक्ट कर पा रहे हैं, जो दोनों राज्यों को जोड़कर रखा है, के जवाब में माणिकलाल कहते हैं- “मुझे लगता है कि राजस्थान और मुंबई में जरूर कोई कनेक्शन होगा क्योंकि छत्रपति शिवाजी महाराज भी राजपूत घराने के थे और राजस्थान के भी ज्यादा से ज्यादा महाराजा सब राजपूत घराने से हुए हैं। हमारे जैन के सारे तीर्थंकर भी राजपूत घराने के हैं। तो लगभग-लगभग राजस्थान के लोगों की संस्कृति कुछ-कुछ महाराष्ट्र से मिलती जुलती है इसलिए लोग ज्यादा मुंबई की ओर आकर्षित होते हैं। वैसे मुंबई तो सपनों की नगरी है तो हर कोई मुंबई आना चाहता है। दूसरा कारण है कि राजस्थानी लोगों की खासियत यह होती है कि वे काफी मिलनसार स्वभाव के होते हैं, तो जहां भी जाते हैं जल्द से जल्द स्थानीय लोगों के साथ घुल मिल जाते हैं। साथ ही उनका जो एक परम्परागत स्वभाव होता है कि जिस समाज में वे रहते हैं वे उसके विकास के बारे में सोचना शुरू कर देते हैं। यह भी एक कारण है कि मैं दोनों राज्यों के बीच संबंध स्थापित कर पाता हूँ।”



# Empowering a child. Sharpening the mind.

Watch your child climb the ladder of success from the very first step he takes towards building a strong future for himself through the GHP Group. Dedicated to imparting education to every child, the group covers the entire journey of your child's education from nursery to graduation through its well established schools & colleges. Offering world class education, these institutions are well equipped to ensure your child's all round development.

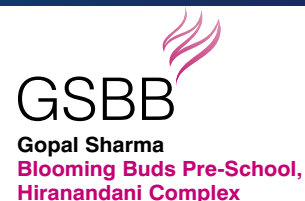


GSBB PRE-SCHOOL, POWAI



GOPAL SHARMA GROUP OF SCHOOLS

Call : 25700315 / 25700789 | E-mail : [gsmspowai@gmail.com](mailto:gsmspowai@gmail.com) / [gsispowai@gmail.com](mailto:gsispowai@gmail.com) | [www.ghpeducations.com](http://www.ghpeducations.com)



Gopal Sharma Group of Schools, Powai Vihar, Powai, Mumbai – 400 076.

# नई पीढ़ी के ग्रोथ लीडर्स

भारतीय उद्योग जगत में एक नहीं बल्कि तमाम ऐसे बड़े उद्योग घराने हैं जो भारत के साथ-साथ दुनिया के अन्य देशों में भी सफलता के परचम लहरा रहे हैं। मुकेश अम्बानी, कुमार मंगलम बिड़ला, गौतम अडानी तथा नादिर गोदरेज जैसे लोगों ने देश में विभिन्न प्रकार के उद्योग-धंधे स्थापित कर लाखों लोगों को रोजगार का अवसर दिया है। इन लोगों ने विरासत में प्राप्त व्यवसाय को पूरी निष्ठा, कुशलता और उम्दा नेतृत्व शैली के साथ व्यापक स्तर पर आगे बढ़ाया। मुकेश अम्बानी से लेकर गौतम अडानी तक, सभी उद्यमियों ने समय-समय पर अपने औद्योगिक साम्राज्य की प्रगति और सुरक्षा की दृष्टि से संकटमोचन की भूमिका निभाई

है। मौजूदा वक्त में जब इन उद्योग घरानों के बच्चे व्यावसायिक जिम्मेदारी संभालने के काबिल हो गए हैं तो उनके अभिभावक भी उन्हें बड़ी उम्मीदों के साथ बिजनेस की कमान सौंप रहे हैं। भारत अपने विकास के बेहतरीन दौर से गुजर रहा है, पूरी दुनिया की नज़र हम पर है। ऐसे में बिजनेस की नई पीढ़ी के कर्तव्यों पर भारत के आर्थिक विकास की बड़ी जिम्मेदारी है। इस विशेष लेख में हमने नई पीढ़ी 5 दिग्गज बिजनेस लीडर्स की नेतृत्व शैली और कृतित्व - व्यक्तित्व पर संक्षिप्त प्रकाश डाला है, जिनमें करण अडानी, आर्यमन बिड़ला, बुजिस गोदरेज, मानसी किल्लोस्कर और वैष्णव शेटी शामिल हैं।

(प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम्)

आर्यमन बिड़ला  
डायरेक्टर,  
आदित्य बिड़ला ग्रुप

## बिजनेस के मैदान में ऑलराउंडर

# क्रि

केट के मैदान से बिजनेस के पिच पर उतरने वाले आर्यमन बिड़ला देश के दिग्गज उद्योगपति कुमार मंगलम बिड़ला के बेटे हैं। एक तरह से आर्यमन ने क्रिकेट को अलविदा कह दिया है, ऐसे में फैमिली बिजनेस ज्वाइन करना उनके करियर की दूसरी पारी कही जा सकती है।

प्रतिष्ठित बिड़ला परिवार की 5वीं पीढ़ी के वंशज आर्यमान विक्रम बिड़ला के पास व्यवसाय निर्माण, वीसी निवेश और पेशेवर खेल का समृद्ध और विविध अनुभव है। वह फैशन और रिटेल, रियल एस्टेट और पेंट्स सहित आदित्य बिड़ला समूह के कई व्यवसायों से व्यापक स्तर पर जुड़े हैं। अपने पिता कुमार मंगलम बिड़ला के कुशल मार्गदर्शन में आर्यमन न्यू एज बिजनेस में काम करने को लेकर काफी उत्साहित हैं।

आर्यमान ग्रुप के वेंचर कैपिटल फंड, आदित्य बिड़ला वेंचर्स का भी नेतृत्व कर रहे हैं, जिसने पहले से ही पांच हाई - ग्रोथ स्टार्टअप्स में निवेश किया है। वर्तमान में, वह आदित्य बिड़ला मैनेजमेंट कॉरपोरेशन (पी) लिमिटेड, ग्रुप की एपेक्स बॉडी, ग्रासिम इंडस्ट्रीज और आदित्य बिड़ला फैशन एंड रिटेल लिमिटेड के बोर्ड में निदेशक हैं। इसके साथ ही, आर्यमान एटलस स्किलटेक यूनिवर्सिटी के सलाहकार बोर्ड में भी शामिल हैं।

आदित्य बिड़ला समूह में शामिल होने से पहले, आर्यमान बिड़ला प्रथम श्रेणी के शानदार क्रिकेटर थे। वह 2017 में भारत के सबसे ज्यादा अंडर-23 रन बनाने वाले खिलाड़ी थे। उसके एक साल बाद, आर्यमान ने भारत के प्रमुख प्रथम श्रेणी टूर्नामेंट रणजी ट्रॉफी में मध्य प्रदेश के लिए यादगार शतकीय पारी खेली थी। उन्होंने आईपीएल में राजस्थान रॉयल्स का भी प्रतिनिधित्व किया था।



# क

रण अदानी, अदानी पोर्ट्स एंड एसईजेड लिमिटेड (APSEZ) के मुख्य कार्यकारी अधिकारी हैं। वह वर्तमान में अपने ग्राहकों के लिए मूल्यवर्धन के उद्देश्य से एक एकीकृत लॉजिस्टिक कंपनी बनाने के लिए अदानी पोर्ट्स एंड एसईजेड लिमिटेड में आवश्यक रूपांतरण का नेतृत्व कर रहे हैं। Purdue यूनिवर्सिटी, यूएसए से अर्थशास्त्र में स्नातक की शिक्षा पूर्ण करने वाले करण वैश्विक दृष्टिकोण के साथ तकनीकी दक्षता रखते हैं और व्यवसाय के सभी क्षेत्रों में उच्चतम मानक स्थापित करने में विश्वास करते हैं। उन्होंने अदानी पोर्ट्स एंड एसईजेड लिमिटेड की विकास रणनीति को सफलतापूर्वक आगे बढ़ाया है, जिसके परिणामस्वरूप शुरुआत के दो बंदरगाहों की तुलना में दस बंदरगाहों और टर्मिनलों तक इसका तेजी से विस्तार हुआ है।

इसके अलावा करण अदानी अंबुजा सीमेंट्स और एसीसी लिमिटेड की भी जिम्मेदारी संभालते हैं। अंबुजा सीमेंट्स में वह निदेशक की भूमिका में हैं। वहीं एसीसी लिमिटेड में करण चेयरमैन पद पर नामित हैं। एसीसी सीमेंट्स के अब तक के इतिहास में वह सबसे यंग्स्ट चेयरमैन हैं। बिजनेस रिपोर्ट्स की मांनें तो करण अदानी की अगुवाई में अंबुजा सीमेंट्स और एसीसी दोनों को अदानी इन्फ्रास्ट्रक्चर प्लेटफॉर्म के साथ तालमेल से विशेष लाभ होगा। खासकर कच्चे माल, अक्षय ऊर्जा और लॉजिस्टिक के क्षेत्र में अदानी ग्रुप को महारथ हासिल है, क्योंकि अदानी ग्रुप की कंपनियों के पास इन कामों को लेकर व्यापक अनुभव है। अंबुजा सीमेंट्स और एसीसी सीमेंट्स के अधिग्रहण के बाद अदानी समूह देश का दूसरा सबसे बड़ा सीमेंट मैनुफैक्चरर बन गया है।

महाराष्ट्र सरकार ने प्रदेश की आर्थिक सेहत सुधारने के लिए आर्थिक सलाहकार परिषद् (EAC) का गठन किया है, इस कॉउंसिल में करण को भी शामिल किया गया है। करण बहुत ही कर्मठ, दूरदृष्टि सम्पन्न योजनाकार और रणनीतिकार हैं। प्रबन्धन के उच्च गुणों से परिपूर्ण उनका व्यक्तित्व अदानी समूह की प्रगति में उत्तुत्तर सहायक है। हाल ही में अदानी समूह के सामने आये संकट के समय जिस तरह करण अदानी ने पूरी क्षमता और गंभीरता के साथ अपनी बेहतरीन लीडरशिप का परिचय दिया, वह अपने आप में अत्यधिक प्रशंसनीय है। अपने पिता की तरह करण भी हमेशा एक परिपक्व बिजनेस लीडर नज़र आते हैं। करण अपने पिता के साथ कंधे से कन्धा मिलाते हुए अदानी ग्रुप को बिजनेस की ऊँचाइयों पर पहुँचाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं।



# बिजनेस में बंटा रहे पिता का हाथ

करण अदानी  
सीईओ, अदानी पोर्ट्स  
एंड सेज लिमिटेड



# उद्योग जगत का उभरता सितारा

बुर्जिस गोदरेज

एग्जीक्यूटिव डायरेक्टर,  
गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड

## बु

र्जिस गोदरेज, भारतीय उद्योग जगत के एक ऐसे उभरते हुए सितारे हैं जो बिजनेस लीडर्स ही नहीं

बल्कि युवाओं के लिए भी प्रेरक प्रसून हैं। वह प्रतिभाशाली लोगों को आगे बढ़ने में हर तरह से मदद करते हैं। बहुत ही कम समय में उन्होंने प्रभावी लीडरशिप और कार्यकुशलता के माध्यम से उद्योग जगत की नई पीढ़ी में अपनी विशेष पहचान बना ली है। बुर्जिस स्वभाव से शांत प्रवृत्ति के हैं लेकिन कारोबार के प्रति उनकी पूरी निष्ठा है। वह 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।

पिछले साल गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड के निदेशक मंडल (बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स) ने बुर्जिस गोदरेज को कंपनी का कार्यकारी निदेशक नियुक्त किया था। 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 विभिन्न प्रभागों के बीच परियोजनाओं के समन्वय संभालते हैं। अपने पिता नादिर गोदरेज से बिजनेस की शुरुआती समझ लेने के बाद बुर्जिस ने हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से 2021 में एमबीए 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 गोदरेज एग्रोवेट जॉइन किया था जिसमें उन्हें रणनीति प्रभाग में नए उत्पाद विकास की जिम्मेदारी सौंपी गई थी।

गोदरेज एग्रोवेट शामिल होने से पहले

वह 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, गुणवत्ता, 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 कर लिया है।

बुर्जिस भारत के डेयरी प्रोडक्ट के व्यापार को बढ़ाने पर भी काफी जोर देते हैं। उनका मानना है कि भारत में डेयरी फार्मा का विखंडन एक बड़ी समस्या है। डेयरी फार्म छोटे हैं और प्रति गाय दुग्ध उत्पादन अन्य देशों की तुलना में कम हैं। ऐसे में बड़े डेयरी फार्मा को बड़े पैमाने पर अर्थव्यवस्था में योगदान बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करने की जरूरत है। इससे 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।

भविष्य में गोदरेज एग्रोवेट लिमिटेड के विस्तार के प्लान पर बुर्जिस गोदरेज का मानना है 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।



# छोटी उम्र में बड़ा काम



वैष्णव शेट्टी  
एजीक्यूटिव डायरेक्टर,  
ईसीयू वर्ल्डवाइड

## वै

वैष्णव शेट्टी दिग्गज लॉजिस्टिक्स कंपनी ECU वर्ल्डवाइड के बोर्ड में निदेशक की भूमिका में शानदार काम कर रहे हैं। 1987 में स्थापित, ईसीयू वर्ल्डवाइड ऑलकागो लॉजिस्टिक्स की पूर्ण स्वामित्व वाली वैश्विक सहायक कंपनी है। इस कंपनी के पास 180 से अधिक देशों में 300 से ज़्यादा कार्यालय हैं। वैष्णव प्रतिष्ठित लॉजिस्टिक्स कंपनी आलकागो लॉजिस्टिक्स लिमिटेड के चेयरमैन और देश के प्रभावशाली उद्योगपति शशि किरण शेट्टी के बेटे हैं।

चेहरे पर हमेशा विनम्र मुस्कान रखने वाले 28 वर्षीय वैष्णव शेट्टी आलकागो लॉजिस्टिक्स लिमिटेड में चीफ डिजिटल ऑफिसर की भी भूमिका निभाते हैं। एमोरी यूनिवर्सिटी, अटलांटा से इकोनॉमिक्स में ग्रेजुएशन की शिक्षा प्राप्त करने के बाद 2017 में वैष्णव को कंपनी का कार्यकारी निदेशक बनाया गया। उनकी यह भूमिका

कंपनी के डिजिटल ट्रांसफॉर्मेशन पर शुरू से ही केंद्रित रही है। यूँ तो वैष्णव बेहद कुशलता के साथ काम कर रहे हैं लेकिन एक यंग बिजनेस लीडर के नज़रिये से उनकी यह भूमिका काफी महत्वपूर्ण है।

इन्फॉर्मेशन टेक्नोलॉजी के इस दौर में दुनिया AI और ChatGpt और अन्य बड़े इनोवेशंस की बात कर रही है, ऐसे में लॉजिस्टिक्स स्पेस में भी तकनीक की महत्ता बढ़ जाती है। वैष्णव की मानें तो वह ऐसी टेक स्टार्टअप कंपनियों का अधिग्रहण करने में दिलचस्पी रखते हैं जो उनकी लॉजिस्टिक्स कंपनी के कोर बिजनेस से मेल खाती हो और कंपनी के विस्तार को मजबूत आधार प्रदान करने में सहायक साबित हो। डिजिटल इनोवेशन की दृष्टि से वैष्णव शेट्टी के अथक प्रयासों ने लॉजिस्टिक्स इंडस्ट्री को नया रूप दिया है और ऑलकागो लॉजिस्टिक्स लिमिटेड तथा ईसीयू वर्ल्डवाइड को इंडस्ट्री लीडर्स के रूप में स्थापित करने में बड़ी भूमिका निभाई है।



# बिजनेस की यंग चैपियन

मानसी किल्लोस्कर टाटा  
डायरेक्टर,  
किल्लोस्कर JV कम्पनीज

## दे

श के दिग्गज उद्योगपति रहे विक्रम किल्लोस्कर की बेटी मानसी अब किल्लोस्कर ग्रुप की कमान संभाल रही

हैं। मानसी के पास ऑटोमार्केट के फ्यूचर को सही से परख कर निवेश करने का उत्कृष्ट अनुभव है। उनका फोकस अब एसयूवी के अलावा टोयोटा की हाईब्रिड और इलेक्ट्रिक कारों को भारत में लाने का है। मानसी को अब बिना अपने पिता द्वारा स्थापित कंपनियों को नई ऊंचाई पर ले जाने की बड़ी जिम्मेदारी है। उन्हें साल 2018 में संयुक्त राष्ट्र की ओर से उभरती हुई बिजनेस लीडर के तौर पर चुना गया गया। मानसी ने अमेरिका के रोड आइलैंड स्कूल ऑफ डिजाइन से ग्रेजुएशन की पढ़ाई की है। उन्होंने पढ़ाई के बाद टोयोटा किल्लोस्कर मोटर में 3 साल की गहन ट्रेनिंग ली। इस दौरान उन्होंने

टेक्निकल, मैनुफैक्चरिंग प्रोसेस को समझते हुए इस इंडस्ट्री को समझने की कोशिश की। इस ट्रेनिंग के बाद उन्होंने अपनी ट्रेनिंग को बिजनेस और मैनेजमेंट लेवल की ओर बढ़ा दिया। जहां उन्होंने कारोबार को करीब से सीखने की कोशिश की। ट्रेनिंग पूरी करने के बाद वो पिता के साथ कारोबार में हाथ बंटाने लगीं।

मानसी,  
किल्लोस्कर  
ज्वाइंट वेंचर

के बोर्ड की चेयरमैन भी हैं। उनके हाथों में टोयोटा इंजन इंडिया लिमिटेड, किल्लोस्कर टोयोटा टैक्सटायल प्राइवेट लिमिटेड, टोयोटा मैटिरियल हैंडलिंग इंडिया प्राइवेट लिमिटेड और डेनो किल्लोस्कर इंडस्ट्रीज प्राइवेट लिमिटेड कंपनियों की बड़ी जिम्मेदारी है। पिता के रहते हुए भी मानसी ने कंपनी में कई अहम पदों की जिम्मेदारी का निर्वहन निष्ठापूर्वक किया था और उनके नेतृत्व में कंपनी ने कई क्षेत्रों में शानदार प्रदर्शन किया था। मानसी के पिता विक्रम किल्लोस्कर भी अपनी बेटी के द्वारा किए गए कार्यों की तारीफ कर चुके हैं। वहीं, अगर मानसी के वैवाहिक जीवन की बात करें, तो उन्होंने साल 2019 में टाटा परिवार के दिग्गज उद्योगपति नोएल टाटा के बेटे नेविल टाट संग शादी के बंधन में बंधी थीं। बिजनेस के अलावा उन्हें पैटिंग और तैराकी का भी शौक है। 13 साल की उम्र में उनकी पहली पैटिंग को प्रदर्शनी के रूप में लगाया गया था। हाईप्रोफाइल होने के बावजूद भी मानसी को सादगीपूर्ण जीवन जीना ही पसंद है। उन्हें लेखन का भी बहुत शौक है।

पिछले साल नवंबर में 64 वर्ष की उम्र में दिल का दौरा पड़ने से मानसी के पिता विक्रम किल्लोस्कर का निधन हो गया था। व्यापार जगत में वे कई क्रांति लेकर आए थे। फॉर्च्यूनर और इनोवा जैसे कारों को भारत में लाने का श्रेय भी उन्हें ही दिया जाता है। साल 1997 में टोयोटा के साथ उनकी डील हुई थी। उन्होंने कारोबार जगत में कई ऐसे डील किए थे जो मील का पत्थर साबित हुए थे। अब उनके निधन के बाद उनकी बेटी को कंपनी की कमान सौंपी गई है। पिता के जाने के बाद मानसी ने ना सिर्फ ग्रुप की कमान अपने हाथों में संभाला है बल्कि वह अपनी माँ गीतांजलि किल्लोस्कर के साथ कंपनी के बेहतर परफॉर्मेंस को लेकर बेहद गंभीरता के साथ काम कर रही हैं।





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

DEEPAHARSHAN BUILDERS PVT. LTD.

JITEN AGRO LAND & FARM PVT. LTD.

SUNCITY LAND & INFRASTRUCTURE PVT.LTD

SUNRISE PARTY HALL



\* Imaginary Picture

**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](mailto:poonambuilders@gmail.com)

# स्टार्टअप्स के शहशाह

(प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम्)

जहाँ एक तरफ सुंदर पिचाई, सत्या नडेला, अरविंद कृष्णा, पराग अग्रवाल और नील मोहन समेत भारतीय मूल के कई टेक सीईओ ने अपने हुनर और काबिलियत के दम पर दुनियाभर में अपनी विशेष पहचान बनाई, वहीं दूसरी तरफ देश में भी पिछले 10 वर्षों में कई युवा उद्यमियों ने अपने काम से अपनी अलग पहचान बनाई है। महज एक दशक के भीतर इन युवा टेक सीईओ की कंपनियों ने जबरदस्त तरीके से ग्रोथ हासिल की और आज पूरे देश में इनके स्टार्टअप की गूंज है। भारत में सबसे कामयाब युवा सीईओ में पेटीएम, ओला, स्विगी, जोमैटो, बायजू और ओयो समेत अन्य स्टार्टअप के फाउंडर शामिल हैं। इन्होंने तमाम बड़ी कंपनियों में नौकरी करने और संघर्षों के रास्ते पर चलने के बाद खुद अपना बिजनेस शुरू किया और उसे एक ऊंचे मुकाम पर लेकर गए।



# ताकि कोई पढ़ने से छूट ना जाये

## के

रल के एक छोटे से कस्बे अझिकोड में रविद्रन बच्चों को फिजिक्स और उनकी पत्नी शोभनवल्ली मैथ्स पढ़ाती थीं। दोनों को एक बेटा हुआ और उन्होंने नाम रखा बायजू। शिक्षा के क्षेत्र में सक्रिय रहे माता-पिता से उसे गणित और विज्ञान की शिक्षा विरासत में मिली। आज उसी बच्चे ने एडटेक स्टार्टअप की दुनिया में इतिहास रच दिया है। बायजू ने कालीकट विश्वविद्यालय से ग्रेजुएशन करने के बाद यूके स्थित शिपिंग फर्म **पैन ओशन** के लिए एक सर्विस इंजीनियर के रूप में काम किया और साल 2003 में 2 महीने की छुट्टी पर इंडिया वापस आ गए। तब उन्होंने उस समय एमबीए की तैयारी कर रहे अपने दोस्तों को पढ़ाया। चूंकि उन्हें भी अपने माता-पिता जैसे पढ़ाने का शौक था तो उनके दोस्तों को इससे काफी मदद मिली। बायजू जब अपने दोस्तों को पढ़ा रहे थे तो उन्हें कोर्स आसान

लगा। उन्होंने सोचा कि क्यों न मैं भी पेपर दूँ। जिसके बाद उन्होंने पेपर दिया और पहली बार में ही 100 पर्सेंटाइल ले आये। अपनी इस सफलता पर बायजू को ही यकीन नहीं हो रहा था, इसलिए, उन्होंने दोबारा परीक्षा दी और इस बार भी उनके 100 पर्सेंटाइल आये। उनके बारे में जानने के बाद दो लोग भारी तादाद में उनसे पढ़ने आने लगे। बायजू ने पढ़ाना भी शुरू कर दिया।

उस समय एडटेक की दुनिया के इस बेताज बादशाह को भी नहीं पता होगा कि दो छात्रों से शुरुआत करने वाले बायजू जल्दी ही करोड़ों छात्रों के भविष्य के आधार बनेंगे। साल 2007 का दौर था, बायजू की लोकप्रियता इतनी बढ़ गई कि उनकी क्लास छोटी पड़ने लगी। ऐसे में उन्हें इतनी अधिक संख्या में स्टूडेंट्स को पढ़ाने में परेशानी होने लगी। कई बार तो उन्हें ऑडिटोरियम में क्लास लेनी पड़ती थी। लगातार बढ़ती मांग और लोकप्रियता के कारण साल 2009 में बायजू 9 शहरों में जाकर क्लास लेने लगे थे। लेकिन, यह इतना आसान नहीं था और काफी दिक्कत भरा काम था। अपनी इसी दिक्कतों का हल निकालने के

साल 2007 का दौर था, बायजू की लोकप्रियता इतनी बढ़ गई कि उनकी क्लास छोटी पड़ने लगी। ऐसे में उन्हें इतनी अधिक संख्या में स्टूडेंट्स को पढ़ाने में परेशानी होने लगी। कई बार तो उन्हें ऑडिटोरियम में क्लास लेनी पड़ती थी।

**बायजू रवीन्द्रन**  
फाउंडर, बायजूस



लिए उन्होंने उसी दरम्यान वीडियो के जरिये पढ़ाना शुरू कर दिया। साल 2011 के पहले तक बायजू केवल इंजीनियरिंग या एमबीए की एंट्रेस एजाम की तैयारी ही कराते थे। लेकिन, 2011 में उन्होंने थिंक एंड लर्न नाम से अपना एक एप लॉन्च किया, जिसके माध्यम से अब कक्षा एक से बाहरवीं तक के छात्रों को पढ़ाना शुरू किया गया। उस समय इस कैटेगरी के छात्रों की संख्या 25 करोड़ से भी अधिक थी। ऐप को लॉन्च करने के बाद बायजू ने पढ़ाई को आसान और मजेदार बनाने का लक्ष्य बनाया। ऑनलाइन क्लासेस देने के लिए एक्सपर्ट टीचर्स की भर्तियां शुरू की गईं और कठिन विषयों को आसान भाषा में समझाने के लिए ग्रफिक्स का इस्तेमाल किया जाने लगा। विषयों को आसान भाषा में समझाने के लिए 5 से 20 मिनट तक के वीडियो बनाने शुरू किए गये। साल 2013 में कंपनी को मिले शानदार रिस्पोंस के बाद उन्हें फंडिंग मिलनी भी शुरू हो गई। सबसे पहले आरिन कैपिटल ने उन्हें 66 करोड़ की फंडिंग की थी। जिसके बाद एप की लोकप्रियता और बढ़ गई। साल 2015 तक करोड़ों लोग इससे जुड़ चुके थे और तभी बायजू ने कुछ बदलाव करके बायजूस एप की लॉन्चिंग कर दिया। बायजूस के लॉन्च होने के केवल तीन महीने बाद ही एप से 20 लाख से अधिक छात्र जुड़ चुके थे और ये संख्या तेजी से बढ़ती जा रही थी। कंपनी की ग्रोथ देखकर साल 2016 में उन्हें 921 करोड़ का फंड मिला। कुछ ही सालों में बायजूस ने अपनी बेहतरीन लर्निंग स्किल के दम पर करोड़ों छात्रों को एप से जोड़ लिया। फिर बायजूस ने कंपनी की मार्केटिंग को एक व्यापक आकार देते हुए अपने ब्रांड को पूरी दुनिया तक पहुंचा दिया।

2019 में कंपनी ने 184 करोड़ रुपये सिर्फ विज्ञापनों पर खर्च किये। कंपनी ने अपना दायरा बढ़ाने के लिए पिछले कुछ सालों में लगभग 8 कंपनियों का अधिग्रहण किया। ये ऐसी कंपनियां थी जो BYJU को तगड़ा कॉम्पिटिशन दे सकती थीं, इसलिए इन्हें खरीद लिया। इनमें ग्रेडअप, स्कॉलर, एपिक गेम्स, ग्रेट लर्निंग जैसे स्टार्टअप भी शामिल थे। कोविड के दौरान इस कंपनी का मुनाफा बढ़ा क्योंकि ऑनलाइन लर्निंग का क्रेज कोविड में अपने चरम पर था।

रविन्द्रन बायजू की एक ट्यूशन ट्यूटर से अरबपति बनने की कहानी जितनी दिलचस्प है, उतनी ही दिलचस्प उनकी लव स्टोरी भी है। रविन्द्रन की पत्नी दिव्या गोकुलनाथ उनकी स्टूडेंट थीं। उसके बाद वे उनकी बिजनेस पार्टनर बनीं और फिर लाइफ पार्टनर बन गईं। रविन्द्रन ने बायजू की स्थापना जिन 6 स्टूडेंट्स के साथ मिलकर की थी, उनमें से दिव्या भी एक थीं। दिव्या गोकुलनाथ आज BYJU की को-फाउंडर होने के साथ-साथ एक एजुकएटर भी हैं। इसके अलावा, वह भारत में जेंडर पे गैप (लैंगिक वेतन अंतर) को कम करने की वकालत करने में भी एक्टिव रही हैं। वह अपनी नई सीखों के आधार पर ब्लॉग लिखना भी पसंद करती हैं। 1987 में बेंगलुरु में जन्मी दिव्या के पिता अपोलो हॉस्पिटल्स में नेफ्रोलॉजिस्ट हैं, जबकि उनकी मां दूरदर्शन में प्रोग्रामिंग एक्जीक्यूटिव रही हैं। दिव्या ने अपनी स्कूली शिक्षा फ्रैंक एंथोनी पब्लिक स्कूल से पूरी की। इसके बाद उन्होंने बेंगलुरु के आरवी कॉलेज ऑफ इंजीनियरिंग से बायोटेक्नोलॉजी में बीटेक किया।

हाल ही में बायजूस के बोर्ड ने Aakash का आईपीओ लाने की दी मंजूरी दी है। अगले साल के मिड में आईपीओ के लॉन्च होने की सम्भावना है। यह ऐलान ऐसे समय में किया गया है, जब बायजूस के सामने एक लोन के तिमाही ब्याज के तौर पर 4 करोड़ डॉलर (खरीब 330 करोड़ रुपये) के भुगतान की समय सीमा आ खड़ी हुई है। बायजूस ने यह लोन नवंबर 2021 में लिया था। 31 मार्च, 2023 की स्थिति के अनुसार बायजूस की वैल्यूएशन लगभग 8.2 बिलियन डॉलर के आसपास है।

## बायजूस के सफर की प्रमुख उपलब्धियाँ

- 2017 में अभिनेता शाहरुख खान को अपना ब्रांड एंबेसडर बनाया। जिससे कंपनी का मुनाफा और बढ़ने लगा।
- 2018 में वैल्यूएशन एक अरब डॉलर पार हो गई।
- 2019 में कंपनी इंडियन क्रिकेट टीम की जर्सी तक पहुंच गई। यानी उनकी ऑफिशियल स्पॉन्सर बन गई।
- 2020 में कंपनी का वैल्यूएशन 10.5 बिलियन डॉलर था, जिसके बाद दुनिया की सबसे बड़ी एडटेक स्टार्टअप बन गई।
- 2020 में 2210 करोड़ में व्हाईटहेट जूनियर का अधिग्रहण कर कंपनी ने एक और मुकाम हासिल किया।
- 2021 में पेट्टीएम को पछाड़ा।
- 2021 में आकाश एजुकेशन सर्विसेस को 7300 करोड़ में खरीदा।
- 2022 में फीफा वर्ल्ड कप की आधिकारिक स्पॉन्सर बनी।



दिव्या गोकुलनाथ  
को-फाउंडर, बायजूस



# ग्रोथ ट्रैक पर लौटता पेटीएम

## ऑ

नलाइन पेमेंट ऐप Paytm से हर कोई वाकिफ है। कंपनी के मालिक विजय शेखर की कहानी बेहद दिलचस्प है। उत्तर प्रदेश के अलीगढ़ से ताल्लुक रखने वाले विजय शेखर शर्मा जब पेटीएम शुरू करने का सपना देख रहे थे तब वह करियर में संघर्ष के दौर से गुजर रहे थे। लेकिन आज वे भारत में सबसे भरोसेमंद टेक्नोलॉजी ब्रांड के मालिक हैं। विजय के पिताजी स्कूल टीचर और मां गृहिणी थीं। विजय शेखर की शुरुआती पढ़ाई अलीगढ़ के छोटे से कस्बे हरदुआगंज के एक हिंदी मीडियम स्कूल से हुई है। जिसके बाद दिल्ली कॉलेज ऑफ इंजीनियरिंग से उन्होंने बैचलर ऑफ इंजीनियरिंग की डिग्री हासिल की। अलीगढ़ के एक छोटे से गांव से निकले विजय शेखर शर्मा का नाम आज फोर्ब्स की अरब पतियों की सूची में आता है।

2010 में PayTM की शुरुआत हुई और पिछले 13 वर्षों में इस मोबाइल पेमेंट ऐप को जबरदस्त लोकप्रियता मिली और इसका विस्तार हुआ है। आज भारत में करोड़ों लोग वित्तीय लेनदेन पेटीएम के जरिए करते हैं। मौजूदा वक्त में पेटीएम का मार्केट कैप 41000 करोड़ से ज्यादा है।

पेटीएम (Paytm) की पैरेंट कंपनी वन 97 कम्यूनिकेशन्स (One Communications) ने मई 2023 के ऑपरेटिंग परफॉर्मेंस अपडेट में अपनी मजबूत स्थिति का खुलासा किया है कि पेटीएम के जरिए लेन-देन बढ़ रहा है और लोन बिजनेस भी तेजी से आगे बढ़ रहा है। हालांकि इसके बावजूद शेयरों को मार्केट के अच्छे माहौल में भी इस खुलासे से सपोर्ट नहीं मिला।

कंपनी का कस्टमर बेस भी तेजी से बढ़ रहा है। बाजार में इसकी पकड़ मजबूत होती जा रही है और इसलिए ज्यादातर दुकानदार लेनदेन यानी दैनिक ट्रांजैक्शन के लिए पेटीएम को अपना रहे हैं। पेटीएम से लेनदेन करने वाले यूजर्स की संख्या में इस तिमाही के शुरुआती दो महीनों में सालाना आधार पर 24 फीसद की बढ़ोत्तरी हुई है। कंपनी के यूजर्स की संख्या 9.2 करोड़ हो गई है। अप्रैल-मई में कंपनी की लोन ग्रोथ में 169 फीसद की रिकॉर्ड वृद्धि दर्ज हुई। इतना ही नहीं, बाजार में पीओएस मशीन जैसे पेमेंट डिवाइस के सब्सक्राइबर्स में भी तेजी से इजाफा हो रहा है। अब तक लगभग 75 लाख दुकानदारों ने इसे अपनाया है



“

पेटीएम से लेनदेन करने वाले यूजर्स की संख्या में इस तिमाही के शुरुआती दो महीनों में सालाना आधार पर 24 फीसद की बढ़ोत्तरी हुई है। कंपनी के यूजर्स की संख्या 9.2 करोड़ हो गई है।

“

विजय शेखर शर्मा  
फाउंडर एवं सीईओ,  
पेटीएम



# टेस्टी फूड को टेक से जोड़ने वाले

आज 24 देशों के करीब 1000 शहरों में 2 लाख 15 हजार से ज्यादा रेस्टोरेंट्स जोमैटो के साथ जुड़े हैं। और, कम्पनी के पास औसतन 3 लाख 16 हजार फूड डिलीवरी पार्टनर्स हर महीने सक्रिय हैं।

दीपिंदर गोयल  
फाउंडर एवं सीईओ  
जोमैटो



## जो

मैटो के फाउंडर दीपिंदर गोयल को अगर फूड डिलीवरी उद्योग का टेक टाइटन कहा जाये तो बिल्कुल गलत नहीं होगा। उन्होंने टेस्ट (Taste) और टेक (Tech) को मिक्स कर लोगों तक स्वादिष्ट व्यंजन पहुँचाने का शानदार काम किया है। कहते हैं किसी को खाना खिलाना सबसे बड़ा पुण्य माना जाता है और ऐसे में लाखों-करोड़ों लोगों तक खाना पहुँचाने का जरिया बने हैं दीपिंदर गोयल। आज वह अपनी काबिलियत से पैसे के साथ-साथ पुण्य भी कमा रहे हैं और हजारों लोगों को रोजगार प्रदान कर उनकी जिंदगी का अहम हिस्सा भी बने हैं।

दीपिंदर के शुरुआती दिनों की बात करें तो उनका जन्म पंजाब के मुक्त सर में हुआ और उनके माता-पिता दोनों ही शिक्षक थे। इसी वजह से घर में पढ़ाई का माहौल बना रहता था। मैथ्स में गहरी रुचि रखने वाले दीपिंदर को दिल्ली के इंडियन इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी में एडमिशन मिला और आगे की पढ़ाई के लिए वे दिल्ली आ गए। दीपिंदर ने 2005 में आईआईटी से मैथ्स एंड कम्प्यूटिंग में इंटीग्रेटेडएमटेक की डिग्री ली। डिग्री पूरी होने के तुरन्त बाद उन्होंने कंसल्टिंग फर्म बेन एंड कंपनी में बतौर कंसल्टेंट नौकरी जॉइन कर लिया। जोमैटो की शुरुआत दीपिंदर ने अपने दोस्त पंकज चड्ढा के साथ मिल कर की थी। साल 2008 में एक स्टार्टअप के रूप में जोमैटो शुरूहुआ। पहले इसका नाम फूडीबे डॉट कॉम (foodibay.com) रखा गया था। इसमें दिल्ली और आसपास के करीब 1200 रेस्टोरेंट्स को शामिल किया गया था। आज एक ऑनलाइन फूड पोर्टल के तौर पर जोमैटो ने दुनिया भर के लोगों के लिए लोकेशन, कीमत और लोकप्रियता के आधार पर रेस्टोरेंट्स की खोज को बहुत आसान बना दिया है। आज लोग चुटकियों में फूड ऑर्डर कर स्वादिष्ट व्यंजनोंका लुत्फ उठाते हैं। दो सालों तक यह स्टार्टअप फूडीबे के नाम से ही चलता रहा। फिर साल 2010-11 में इसका नाम बदलकर जोमैटोकर दिया गया, ताकि लोग इसे याद आसानी से रख सकें और खाने से मिलता जुलता हो। इस स्टार्टअप को लोगों से काफी अच्छाप्रतिसाद मिला। धीरे-धीरे तमाम शहरों के रेस्टोरेंट्स इससे जुड़ते चले गए। हाल के सालों में जोमैटो की बिजनेस ग्रोथ भारत की सबसे बड़ी इंटरनेट सक्सेस स्टोरी के रूप में सामने आई है। मौजूदा वित्तीय वर्ष-23 में जोमैटो ने 7,079.4 करोड़ रुपये का रेवेन्यू प्राप्त किया है। आज 24 देशों के करीब 1000 शहरों में करीब 2 लाख 15 हजार से ज्यादा रेस्टोरेंट्स जोमैटो के साथ जुड़े हैं। और, कम्पनी के पास औसतन 3 लाख 16 हजार फूड डिलीवरी पार्टनर्स हर महीने सक्रिय हैं। दीपिंदर एंड को लेकर औरों से थोड़ा अधिक सक्रिय हैं। उनका दावा है कि जोमैटो द्वारा 2030 तक फूड ऑर्डर डिलीवरी के लिए इलेक्ट्रिक वाहनों को 100% अपना लिया जाएगा। वह अक्सर अपनी बात पूरी डेटा के साथ रखते हैं। अपनी जिस काबिल-ए-तारीफ बिजनेस कौशल के माध्यम से दीपिंदर ने जोमैटो को भारत के बाहर भी पहुँचाया है, वह उनकी बेमिसाल लीडरशिप का एक उदाहरण है। बिजनेस कंप्टीशन के जिस दौर में लोग एक-दूसरे को पीछे करने में लगे रहते हैं, वहीं दीपिंदर गोयल ट्विटर के सहारे पेटिएम के फाउंडर विजय शेखर शर्मा को उनकी कम्पनी के प्रॉफिटेबल होने पर बधाई देते हैं। किसी दूसरी कम्पनी की सफलता पर खुशी जाहिर करने वाला इंसान असल मायनों में बड़े दिल का होता है।

# फैंटसी स्पोर्ट्स के हीरो

## इं

डियन यूनिकॉर्न कंपनियों के विजनरी बिजनेस लीडर्स की बात जब भी की जाएगी, ड्रीम 11 के को-फाउंडर हर्ष जैन का

नाम बेहद सम्मान के साथ लिया जायेगा। सम्मान इसलिए कि हर्ष ने कंपनी को एक ऐसे ग्राउंड पर उतारा जहाँ बहुत कम लोगों का ध्यान जाता है। उन्होंने फैंटसी स्पोर्ट्स के सपने को ड्रीम 11 के रूप में साकार कर गेमिंग की दुनिया में अपनी विशेष पहचान बनायी। हर्ष जैन शुरू से ही फैंटसी स्पोर्ट्स के बड़े दीवाने थे। वह पढ़ाई के लिए विदेश रहते थे। उसी समय उनका मन-मस्तिष्क फैंटसी स्पोर्ट्स में लगा। हर्ष 2001 से इंग्लिश प्रीमियर लीग फैंटसी फुटबॉल बड़ी दिल्लीगी से खेला करते थे।

पढ़ाई करने के बाद हर्ष इंडिया वापस आ गए। उस समय 2008 का दौर था और आईपीएल शुरू होने वाला था। हर्ष फैंटसी प्लेटफॉर्म खोजने लगे लेकिन उन्हें कुछ मिला ही नहीं। जिस देश में क्रिकेट को लोग एक अलग ही धर्म मानते हैं, जहाँ क्रिकेटर्स को भगवान और प्रत्येक जीत को त्यौहार माना जाता हो, ऐसे देश में क्रिकेट फैंटसी गेम का न होना हर्ष जैन के लिए बिल्कुल हैरान करने वाली बात थी। जबकि, बाहर के देशों में 70 फीसदी स्पोर्ट्स फैन्स फैंटसी ऐप के यूजर थे। इस तरह उन्हें अपना क्रिकेट फैंटसी ऐप लॉन्च करने का आइडिया आया। उन्होंने अपने नजदीकी दोस्तों को यह आइडिया सुनाया और बचपन के दोस्त भावित ने इस आइडिया पर उनके साथ का करने के लिए हामी भर दिया।

इस तरह हर्ष जैन और उनके दोस्त भावित सेठ ने 2008 में ड्रीम 11 की शुरुआत की। शुरुआती दौर में ड्रीम 11 को क्रिकेट सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म की तरह चालू किया गया, जो सभी यूजर्स के लिए मुफ्त था। ऐप पर आने वाले यूजर्स को पैसे नहीं देने पड़ते थे, लेकिन बीच-बीच में विज्ञापन आ जाते थे। इन्हीं ऐड से ड्रीम 11 की कमाई होती थी। ऐप पर लोग आपस में कम्प्यूनिटी बनाते थे और खेल के बारे में चर्चा करते थे। अलग-अलग स्पोर्ट्स सीजन पर बने फैंटसी लीग्स पर ब्लॉग्स भी पढ़सकते

थे। हालांकि ये बिजनेस मॉडल रेवेन्यू के हिसाब से सही नहीं था। इसलिए, बिजनेस मॉडल को बदलने का फैसला लिया गया।

2012 में कंपनी ने ड्रीम 11 का पहली बार प्रीमियम सर्विस लॉन्च किया। प्रीमियम सर्विस में यूजर्स होने वाले मैच के प्लेयर्स में से अपनी टीम बना सकते हैं। जो लोग फ्री खेलना चाहते हैं वो टीम बनाकर कॉन्टेस्ट में हिस्सा ले सकते हैं। इसके अलावा यूजर्स पैसे लगाकर भी गेम खेल सकते हैं। जितने लोग पैसे लगाते हैं, मैच खत्म होने के बाद उनकी रैंकिंग तैयार होती है और उस हिसाब से जीतने वाली टीम को पैसे मिलते हैं। इस बिजनेस मॉडल को रेवेन्यू के हिसाब से जबरदस्त प्रतिसाद मिलने लगा। यूजर्स से अच्छा रेस्पॉन्स मिलने लगा तो फाउंडर्स ने कैपिटल जुटाने का प्लान बनाया। कंपनी ने अब तक टोटल 9 राउंड में 1.62 बिलियन डॉलर का फंड जुटाया है। कंपनी के मौजूदा इनवेस्टर्स में फालकन एज, DST ग्लोबल, D1 कैपिटल, टाइगर ग्लोबल और रेडबर्ड कैपिटल जैसे नाम शामिल हैं। 2019 में स्टेंडव्यू कैपिटल से मिले निवेश के बाद कंपनी का वैल्यूएशन 1 अरब डॉलर के पार हो गया और ये यूनिकॉर्न बनने वाली देश की पहली फैंटसी स्पोर्ट्स प्लेटफॉर्म बन गई।

ड्रीम11 ने शुरुआत तो क्रिकेट फैंटसी प्लेटफॉर्म के तौर पर की थी मगर आज ये फुटबॉल, कबड्डी, एनबीए जैसे गेम्स में खेलने देती है। हरुन ग्लोबल यूनिकॉर्न इंडेक्स - 2023 की हालिया रिपोर्ट को मानें तो ड्रीम 11 की मौजूदा वैल्यूएशन करीब 8 बिलियन डॉलर है, जो इंडिया में ऑनलाइन एंड फैंटसी गेमिंग स्पेस में सबसे ज्यादा है। ड्रीम 11 की पैरंट कंपनी ड्रीम स्पोर्ट्स के पोर्टफोलियो में ड्रीम 11, फैनकोड, ड्रीम, ड्रीमसेटगो और ड्रीमपे शामिल हैं। फिलहाल, यह पैरंट कंपनी अपने स्पोर्ट्स, फैन एंगेजमेंट और फिटनेस पोर्टफोलियो को अब इंडिया के बाहर ले जाना चाहती है।



हर्ष जैन और उनके दोस्त भावित सेठ ने 2008 में ड्रीम 11 की शुरुआत की। शुरुआती दौर में ड्रीम 11 को क्रिकेट सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म की तरह चालू किया गया, जो सभी यूजर्स के लिए मुफ्त था।

2012 : कंपनी ने प्रीमियम फैंटसी स्पोर्ट्स की ओर रुख किया

2015 : 03 लाख यूजर्स

2016 : 15 लाख यूजर्स

2017 : 57 लाख यूजर्स

2018 : 1.7 करोड़ यूजर्स

2019 : 5.4 करोड़ यूजर्स

2020 : 11 करोड़ यूजर्स

2021 : 12 करोड़ यूजर्स

2022 : 16 करोड़ यूजर्स



हर्ष जैन  
सीईओ,  
ड्रीम इलेवन

Ola को शुरू करने वाले भाविश शुरु से ही बिजनेस माइंडसेट के रहे हैं। 2008 में IIT बॉम्बे से कंप्यूटर साइंस में बीटेक की पढ़ाई पूरी करने के बाद भाविश ने बेंगलोर स्थित माइक्रोसॉफ्ट रिसर्च में 2 साल नौकरी की।

# मंजिल तक पहुँचाने वाले



भाविश अग्रवाल  
को- फाउंडर एवं सीईओ  
ओला कैब्स

## दे

“जिस दिन से चला हूँ मेरी मंजिल पे नजर है आंखों ने कभी मील का पत्थर नहीं देखा।”

श के मशहूर शायर बशीर बद्र की ये लाइनें Ola के फाउंडर भाविश अग्रवाल पर बिल्कुल सटीक बैठती हैं।

ओला की शुरुआत के बाद से ही भाविश अग्रवाल ने कभी पीछे मुड़कर नहीं देखा। वह दिन – प्रतिदिन प्रगति के रास्ते पर चलते ही जा रहे हैं। आईआईटी से ग्रेजुएटभाविश अग्रवाल भारत के सबसे लोकप्रिय कैब एग्रीगेटर OlaCabs के फाउंडर एवं सीईओ हैं। उन्होंने ओला कैब्स को पहली बार मुंबई में शुरू किया था, लेकिन 2010 में भाविश ने अपने दोस्त अंकित भाटी के साथ बेंगलुरु में “OLA CABS” की स्थापना की।

आज से 10-15 साल पहले कार की सवारी एक स्टेटस सिंबल मानी जाती थी। मध्यम वर्गीय परिवार के लिए खासकर वो लोग जिनकी सैलरी से बमुश्किल घर का खर्च निकल पाता था, उनके लिए तो कार खरीदना और उसमें घूमना एक सपने जैसा ही था। मगर IIT मुंबईसे पासआउट भाविश अग्रवाल ने टेक्नोलॉजी और इनोवेशन का एक ऐसा मिश्रण बनाया कि उसके बाद इंडिया में ट्रैवल करने कातौर-तरीका ही बदल गया।

जोमैटो की तरह ही Ola के शुरू होने के पीछे भी एक रोचक कहानी है। Ola को शुरू करने वाले भाविश शुरु से ही बिजनेस माइंडसेट के रहे हैं। 2008 में IIT बॉम्बे से कंप्यूटर साइंस में बीटेक की पढ़ाई पूरी करने के बाद भाविश ने बेंगलोर स्थित माइक्रोसॉफ्ट रिसर्च में 2 साल नौकरी की। इस दौरान भाविश ने 2 पेटेंट फाइल किए और इंटरनेशनल ऐकडेमिक जर्नल में उनके 3 रिसर्च पेपर प्रकाशित हुए। काम करने के दौरान ही उन्होंने Desitech.in नाम से एक ब्लॉग की शुरुआत की। उस ब्लॉग पर भाविश टेक्नॉलजी से जुड़े मुद्दों परलेख लिखते थे। उस वक्त इंडिया में स्टार्टअप्स का दौर शुरू हो रहा था। दूसरी कंपनियों और तकनीकी विषयों पर लिखते हुए भाविश को ख्याल आया कि उन्हें भी खुद का कुछ शुरू करना चाहिए। उन्होंने ज्यादा सोचे बिना ही नौकरी से इस्तीफा दे दिया औरolatrip.com की शुरुआत की। और, यहीं से शुरू हुई ओला की कहानी।

दिसंबर, 2010 में Olaterip का बिजनेस मॉडल बदकर कैब बुकिंग सर्विस पर शिफ्ट कर दिया गया, और कंपनी का नाम हो गया Ola Cabs। आज ओला कैब्स के पास गाड़ियों की पूरी रेंज है। बाइक से लेकर ऑटो, माइक्रो, मिनी, प्राइम सेडान, प्राइम प्ले, प्राइमएसयूवी जैसे पूरी रेंज मौजूद है। जिसे कस्टमर्स बजट और अपनी सुविधा के हिसाब से चुन सकते हैं। मौजूदा वक्त में ओला भारत का सबसे बड़ा मोबिलिटी प्लेटफॉर्म है, जो भारत, ऑस्ट्रेलिया, न्यूजीलैंड और यूनाइटेड किंगडम के 250 सेअधिक शहरों में अपनी सेवाएँ प्रदान करता है। इसके 1.5 मिलियन से अधिक ड्राइवर करोड़ों लोगों को उनकी मंजिल तक पहुँचाने का शानदार काम कर रहे हैं। ओला के फाउंडर भाविश अग्रवाल सस्टेनिबिलिटी को लेकर काफी गंभीर हैं। इसलिए, उनके सुयोग्य नेतृत्व में कम्पनी ने 2002 में तमिलनाडु में लगभग 500 एकड़में इलेक्ट्रिक वाहनों की मैन्युफैक्चरिंग के लिए व्यापक स्तर पर प्लांट स्थापित की। इस प्लांट के पासएक साल में 10 लाख 4 व्हिलर वाहन और 1 करोड़ 2 व्हिलर वाहनों की प्रोडक्शन क्षमता है।

इलेक्ट्रिक वाहनों की मैन्युफैक्चरिंग के लिए ओला द्वारा स्थापित उसकी सहायक कम्पनी “ओला इलेक्ट्रिक” ने भारत के इलेक्ट्रिक टू-व्हीलर मार्केट पर एक तरह से कब्जा कर लिया है। मई 2023 की सेल्स रिपोर्ट ने तो इस पर मुहर भी लगा दी है। ओला इलेक्ट्रिक ने पिछले महीने सबसे ज्यादा इलेक्ट्रिक स्कूटर बेचने का नया रेकॉर्ड बनाया है, जो कि 35000 यूनिट है। कंपनी ने 30 प्रतिशत से अधिक बाजार हिस्सेदारी के साथ ही 300 प्रतिशत की साल-दर-साल (YoY) वृद्धि मई 2023 की बिक्री के दौरान दर्ज की है, जो कि यह बताने के लिए काफी है कि ओला इलेक्ट्रिक ने न सिर्फ बैटरी से चलने वाली टू-व्हीलर खरीदने वालों के दिलों में जगह बना ली है, बल्कि आने वाले समय में और भी बहुत आकर्षक प्रोडक्ट्स लाने की नींव मजबूत कर रही है।



# BYJU'S की ये सहयोगी कंपनी लाने वाली है



डटेक दिग्गज कंपनी बायजू (BYJU'S) की सहयोगी कंपनी आकाश एजुकेशन सर्विसेस लिमिटेड जल्द ही अपना आईपीओ लाने वाली है। बायजू के बोर्ड ने आकाश का आईपीओ लाने की मंजूरी भी दे दी है। उम्मीद की जा रही है कि करीब 35 साल पुरानी इस कंपनी का आईपीओ अगले साल के मध्य तक आ सकता है। कंपनी ने दावा किया है कि वित्त वर्ष 2023-24 में कंपनी का ऑपरेशनल एबिटडा (EBITDA) 900 करोड़ रुपये रह सकता है। वहीं कंपनी का रेवेन्यू 4000 करोड़ रुपये तक रहने की उम्मीद की जा रही है।

**325 सेंटर में 4 लाख स्टूडेंट**

आकाश एजुकेशन सर्विसेस लिमिटेड देश के सबसे बड़े कोचिंग संस्थानों में से एक है। यहां इंजीनियरिंग और मेडिकल स्टूडेंट्स को टेस्ट की तैयारी कराई जाती है। कंपनी का दावा है कि पूरे देश में आकाश के 325 से भी ज्यादा सेंटर हैं, जिनमें 4 लाख से भी अधिक बच्चे रजिस्टर्ड हैं। कंपनी की तरफ से जारी बयान के मुताबिक आकाश के आईपीओ के लिए जल्दी ही मर्चेंट बैंकर की घोषणा भी कर दी जाएगी। इस आईपीओ से मिले पैसों का इस्तेमाल आकाश के इंफ्रास्ट्रक्चर को मजबूत करने और अधिक से अधिक छात्रों तक अपनी पहुंच दिलाने वाली गतिविधियों के लिए किया जाएगा।



## बायजू के हाथों बिकने के बाद 3 गुना बढ़ा रेवेन्यू

बायजू ने इस कंपनी को 2021 में खरीदा था। तब से लेकर अब तक यानी करीब 2 सालों में कंपनी का रेवेन्यू तीन गुना बढ़ चुका है। खह Research के अनुसार 2022-2025 के दौरान टेस्ट की तैयारी करवाए जाने के मार्केट का रेवेन्यू 9.3 फीसदी की रफ्तार से बढ़ सकता है। वहीं अगर सिर्फ ऑनलाइन की बात करें तो वह 42.3 फीसदी से भी अधिक की स्पीड से बढ़ सकता है। टेस्ट की तैयारी का मार्केट बढ़ने से सबसे ज्यादा फायदा आकाश और बायजू को होगा।

## जनवरी में हुई थी 1 अरब डॉलर की डील

जनवरी 2021 में बायजू ने आकाश को खरीदा था। ये डील 1 अरब डॉलर में हुई थी। बायजू ने सिर्फ आकाश को ही नहीं खरीदा था, बल्कि टॉपर (Topper) और वाइट हैट जूनियर Jr) को भी खरीदा था। कोरोना काल में जब सारे स्कूल ऑनलाइन हो गए थे, तब इन एडटेक सर्विसेस की मांग में तगड़ी तेजी देखने को मिली थी। हालांकि, अब ऑनलाइन एजुकेशन की मांग में एक बार फिर से गिरावट देखने को मिल रही है।

# टेस्ला भारत में जल्द शुरू करेगी कारों की मैन्युफैक्चरिंग



लन मस्क की इलेक्ट्रिक कार बनाने वाली कंपनी टेस्ला जल्द ही भारत में मैन्युफैक्चरिंग शुरू करेगी। कंपनी भारत में वेंडर बेस स्ट्रेब्लिश करने के लिए मान गई है। मीडिया रिपोर्ट के अनुसार केंद्र सरकार के साथ मीटिंग के बाद कंपनी इलेक्ट्रिक कारों की असेंबली शुरू करेगी। इसके बाद वेंडरबेस स्थापित किया जाएगा। अभी टेस्ला का आधे से ज्यादा प्रोडक्शन चीन में होता है।

## केंद्र सरकार के साथ हुई थी मीटिंग

मीडिया रिपोर्ट के अनुसार टेस्ला के अधिकारियों की 17 मई को भारत सरकार के अधिकारियों के साथ मीटिंग हुई थी। इस मीटिंग में कंपनी ने भारत में इलेक्ट्रिक कार बनाने के लिए एक मैन्युफैक्चरिंग यूनिट स्थापित करने की इच्छा जताई थी।

अधिकारियों ने टेस्ला टीम से कहा था कि सरकार डोमेस्टिक वेंडर स्थापित करने के लिए समय देने को तैयार है, लेकिन टेस्ला को इसके लिए एक कंफर्म टाइम स्लॉट बताना होगा।

## क्या टेस्ला को भारत में रियायतें मिलेंगी?

रिपोर्ट के अनुसार, सरकार ने फिलहाल टेस्ला को कोई विशेष प्रोत्साहन देने से इनकार किया है। हालांकि, राज्य सरकारों



को रियायतें देने की अनुमति है। इसके अलावा, सरकार देश में टेस्ला को अपनी सप्लाई चैन स्ट्रेब्लिश करने तक कंपोनेंट्स पर इम्पोर्ट में रियायतें देने के लिए तैयार है। सरकार स्मार्टफोन निर्माताओं जैसे एपल के लिए इस तरह के प्रोडक्शन से जुड़ी रियायतें देती है।

## मोस्ट वैल्यूएबल ऑटो ब्रांड टेस्ला

टेस्ला 66.2 बिलियन डॉलर (लगभग 5.42 लाख करोड़) ब्रांड वैल्यूएशन के साथ दुनिया की सबसे वैल्यूएबल ऑटोमोबाइल कंपनी है। टेस्ला ने ये खिताब दो महीने पहले जर्मन ऑटोमोबाइल कंपनी मर्सिडीज-बेंज को पछाड़कर हासिल किया था। ग्लोबल ब्रांड वैल्यूएशन और स्ट्रैटेजी कंसल्टेंसी ब्रांड फाइनेंस की न्यू रिपोर्ट के अनुसार, मर्सिडीज-बेंज का ब्रांड वैल्यूएशन 3% घटकर 58.8 बिलियन डॉलर (लगभग 4.83 लाख करोड़) रह गया है। वहीं, इस लिस्ट में तीसरे नंबर पर 52.4 बिलियन डॉलर (लगभग 4.31 लाख करोड़) ब्रांड वैल्यूएशन के साथ जापान की टोयोटा है।

# PM मोदी से मिले OpenAI के CEO

**O**penAI के CEO सैम ऑल्टमैन ने हाल ही में प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी से मुलाकात की। IIT दिल्ली में डिजिटल इंडिया डायलॉग्स इवेंट में सैम ऑल्टमैन ने कहा कि प्रधानमंत्री मोदी के साथ मीटिंग काफी अच्छी रही, वे आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) को लेकर काफी उत्साहित थे। ऑल्टमैन ने बताया कि मैंने प्रधानमंत्री से पूछा कि भारत ने ChatGPT को इतनी जल्दी और इतना ज्यादा क्यों अपना लिया। प्रधानमंत्री के पास इसके बारे में शानदार जवाब थे। ऑल्टमैन ने कहा कि हमने भारत में AI के अवसरों और उसके रेगुलेशन के बारे में भी बात की। प्रधानमंत्री और ChatGPT बनाने वाले सैम ऑल्टमैन के बीच यह मीटिंग ऐसे समय हुई है, जब भारत सरकार AI बेस्ड चैटबॉट को रेगुलेट करना चाहती है। हालांकि, AI को रेगुलेट करने के लिए भारत का दृष्टिकोण और ऑल्टमैन का दृष्टिकोण अलग-अलग हो सकता है।

## AI को रेगुलेट करना किसी एक देश का मुद्दा नहीं

हाल ही में टाइम्स ऑफ इंडिया को दिए एक इंटरव्यू में केंद्रीय मंत्री अश्विनी वैष्णव ने कहा था, जब ChatGPT और बार्ड जैसे प्लेटफॉर्म की बात आती है तो कॉपीराइट और एल्गोरिथम को लेकर चिंताएं सामने आती हैं। पूरी दुनिया देख रही है कि AI के लिए रेगुलेटरी सेटअप और फ्रेमवर्क क्या होना चाहिए? G7 देशों के डिजिटल मंत्री गंभीर रूप से चिंतित हैं कि इसके लिए फ्रेमवर्क क्या होना चाहिए? इसलिए, यह किसी एक देश का मुद्दा नहीं है।



## OpenAI पॉपुलर AI चैटबॉट ChatGPT की पैरेंट कंपनी

OpenAI ने नवंबर 2022 में दुनिया के लिए ChatGPT अनवील किया था। इस AI टूल ने तेजी से लोकप्रियता हासिल की है। म्यूजिक और पोएट्री लिखने से लेकर निबंध लिखने तक, ChatGPT बहुत सारे काम कर सकता है। यह एक कन्वर्सेशनल AI है। एक ऐसा आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस जो आपको इंसानों की तरह जवाब देता है।

## ChatGPT पर आप किस तरह के सवाल पूछ सकते हैं?

इससे आप कोई भी सवाल पूछ सकते हैं। यानी ईमेल लिखने से लेकर CV तक आप इससे बनवा सकते हैं। रील या अपनी वीडियो कैसे वायरल करना है, इसका भी जवाब ChatGPT देता है। वाइफ को क्या गिफ्ट दें, इस पर भी ChatGPT आपको सुझाव देता है। ChatGPT लंबे जवाब की बजाय छोटे और सटीक शब्दों की पूरी जानकारी देता है।

# म्यूचुअल फंड के बिजनेस में उतरा बजाज फिनसर्व

**ब**जाज फिनसर्व एसेट मैनेजमेंट लिमिटेड आगे 7 फंड लॉन्च कर सकता है, जिनमें लिक्विड फंड, मनी मार्केट फंड, ओवरनाइट फंड, आर्बिट्रेज फंड, लार्ज एंड मिड-कैप फंड, वैलेंस एडवांटेज फंड और फ्लेक्सि कैप फंड शामिल हैं।

भारत के सबसे ज्यादा डाइवर्सिफाइड और टेक्नोलॉजी-संचालित फाइनेंशियल सर्विसेज ग्रुप में शामिल बजाज फिनसर्व लिमिटेड ने बजाज फिनसर्व के म्यूचुअल फंड तहत नया म्यूचुअल फंड बिजनेस लॉन्च किया है। इसके साथ ही कंपनी ने अपने रिटेल फाइनेंशियल ऑफरिंग को और मजबूत करने का ऐलान किया है। बजाज फिनसर्व म्यूचुअल फंड रिटेल और एचएनआई (हाई नेटवर्थ इंडीविजुअल) से लेकर संस्थानों तक अलग-अलग इन्वेस्टर प्रोफाइल की जरूरतों को पूरा करने के लिए फिक्स्ड इनकम हाइब्रिड और इक्विटी कैटेगरी में प्रोडक्ट्स का एक व्यापक सेट लॉन्च करेगा।



## रिटेल फ्रेंचाइजी को डाइवर्सिफाई करने में मिलेगी मदद

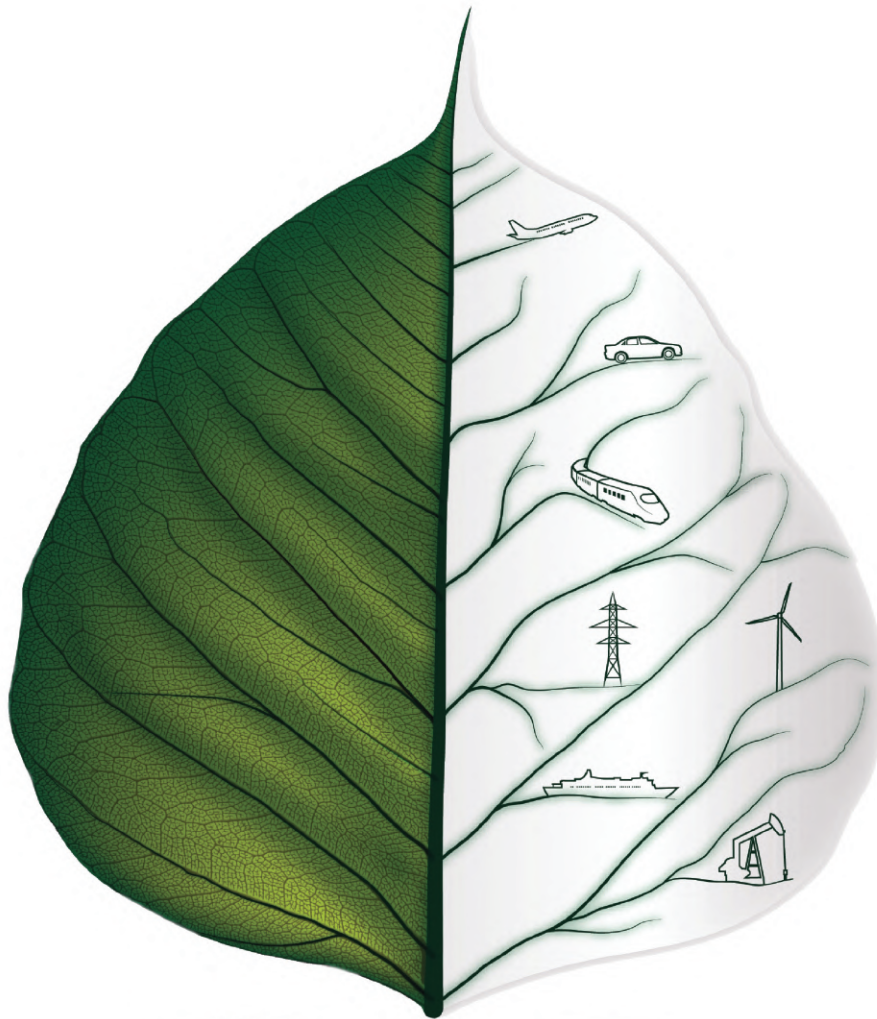
बजाज फिनसर्व के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर, संजीव बजाज ने कहा कि हम भारत की बढ़ती जरूरतों को पूरा करने और पहले से ही कंपनी में निवेश कर चुके ग्राहकों के साथ गहरे व लंबे समय तक जुड़ने के लिए फुल-स्टैक फाइनेंशियल सॉल्यूशंस प्रदाता बनने के लिए पूरी तरह से प्रतिबद्ध हैं। एसेट मैनेजमेंट की लॉन्चिंग हमारे रिटेल फ्रेंचाइजी को डाइवर्सिफाई करने में मदद करेगी।





**KALYANI**  
DRIVING INNOVATION

## With Best Compliments



*innovation at the heart*

◀ EXPANDING HORIZONS ▶



**BHARAT FORGE**

# Manik Shah GROUP

INTERNATIONAL TRADING

MASCOT INTERNATIONAL PVT. LTD.

**GLOBAL DISTRIBUTOR / WHOLESALER FOR CONSUMER PRODUCTS**

BRAND BUILDING AND MARKETING

(A Part of Manik Shah Group)

IMPORTER AND EXPORTER OF FMCG PRODUCTS



**MANIK SHAH**  
Chairman

New Launch  
of our Brand

**dUvon**

Disney X

# dUvon

Personal care range of products

**MORNINGS NOW MADE FUN**

**DISNEY TOOTHBRUSH**

**PACK OF 3**

**“LOOKING FOR SUPER  
STOCKIST AND  
DISTRIBUTOR”**



**SOAPS | HAND WASH | SHAMPOO | CONDITIONER | BODY WASH | BRUSH**



**NATURAL SWEETENER**



**Protein Shampoos | Conditioners | Fresh Care Shower Gels | Hobby Men 2 in Shampoo  
Style & Protect Wax | Crazy Hair Gel Relaunch**

REGD OFF : 11 Manik Villa, Flat No. 2, Ground Floor, R. A. Kidwai Road, Wadala (W), Mumbai-400031.

✉ customercare@manikshahgroup.com | ☎ 022-24117202 / 022 -24117203 | 📞 TOLL FREE NO.:- 1800 121 6362