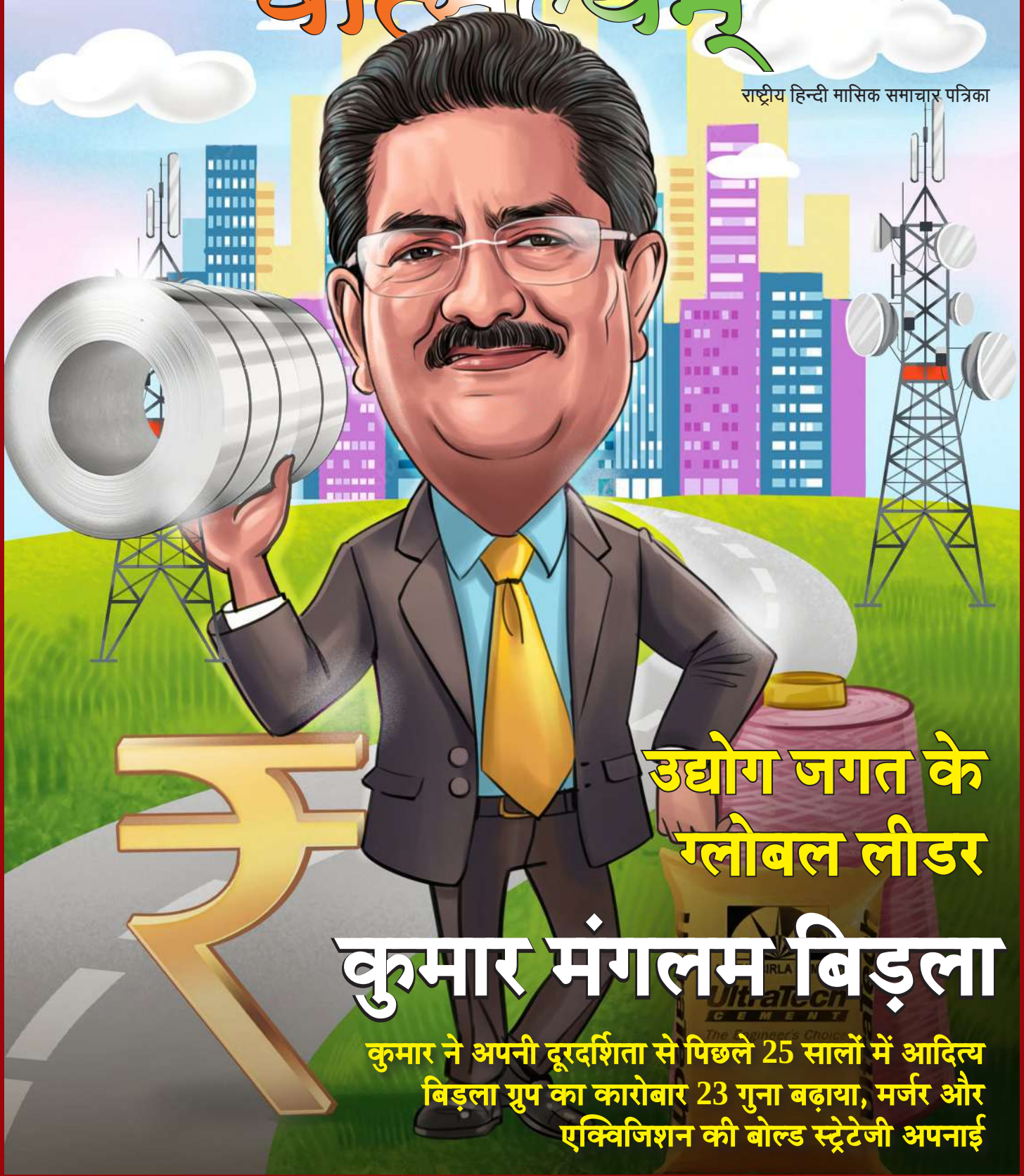
वसुधैव कुटुम्बकम् की भावना से अनुप्राणित

◆ नवम्बर, 2023 ◆ मूल्य: 35/-

# अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका



## उद्योग जगत के ग्लोबल लीडर

# कुमार मंगलम बिड़ला

**कुमार ने अपनी दूरदर्शिता से पिछले 25 सालों में आदित्य बिड़ला ग्रुप का कारोबार 23 गुना बढ़ाया, मर्जर और एक्विजिशन की बोल्ड स्ट्रेटेजी अपनाई**

www.paradisegroup.co.in

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

Celebrating

# City of Themed Luxuries New Home of Mumbai

**Next to MTHL, Connecting Mumbai in 15 Mins | Navi Mumbai International Airport in 5 Mins**

**PHASE 1 - READY POSSESSION**

SAI
WORLD CITY
PANVEL

**PROJECT HALLMARKS**

- 32 Acre Mega Township
- G+33 Storeyed Towers
- 2, 2.5, 3 & 4 BHK Luxury Homes
- Themed Landscaping
- 50,000 Sq.Ft. Club Vegas
- World-class Amenities

**LOCATION ADVANTAGES**

- 5 Mins. from Navi Mumbai International Airport
- Mumbai- Pune Expressway - 2 Mins
- Delhi Public School (DPS) - 5 Mins
- Well-connected to Mumbai Trans Harbour Link (MTHL) - 15 Min
- Panvel Railway Station - 7 Mins
- Upcoming Navi Mumbai SEZ - 15 Mins
- Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT) - 20 Mins
- Close proximity to Schools, Malls, Hotels and Banks - 5 Mins

**022 2783 1000**

MAHARERA NO.: PHASE I - P52000006318 | PHASE II - P52000022708
https://maharera.mahaonline.gov.in

**Site & Sales Off.:** Sai World City, Palaspe Phata Junction, Panvel - 410 206
**Corp. Off.:** 1701, Satra Plaza, Plot No. 19 & 20, Sector - 19D, Vashi, Navi Mumbai | **Email:** enquiry@paradisegroup.co.in

MAHARERA QR CODE
ALL PROJECTS' VIDEOS

Disclaimer: All the specifcation, design, facilities, dimensions, etc. are subject to the approval of the respective authorities & developers and would be changed if necessary. The discretion remains with the developers.

वसुधैव कुटुम्बकम् की भावना से अनुप्राणित

अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका

वर्ष-15 ■ अंक- 04 नवम्बर, 2023 ■ मूल्य- 35/-

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

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

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

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

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

सम्पादक : कृपा शंकर तिवारी
पंजीकृत कार्यालय: आर - 2/608, आरएनए प्लाजा, निकट आरएनए कॉर्पोरेट सेंटर, राम मंदिर रोड, गोरेगांव (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।

**सम्पादकीय**
**मानवता ही सभी धर्मों की आत्मा है**
पृष्ठ 04

**आवरण/ आदित्य बिड़ला ग्रुप पर विशेष**
**स्वतंत्रता आन्दोलन से भी प्राचीन है बिड़ला औद्योगिक घराने के राष्ट्रसेवी इतिहास का आरम्भ**
पृष्ठ 07

# आन्तरिक

**उद्योग जगत**
**कॉरपोरेट माइंड जो है आम जन की आवाज : परिमल नथवानी**
पृष्ठ 40

**राष्ट्रीय परिदृष्य**
**नरेन्द्र मोदी: क्या हो 2024 की राह?**
पृष्ठ 88

22 उद्योग जगत के ग्लोबल लीडर कुमार मंगलम बिड़ला

## विशेष आलेख

24 मन और वुमन की आवाज सुनने वाली व्यक्तित्व नीरजा बिड़ला

36 किसानों के सच्चे हितैषी अशोक जैन

46 चैन की नींद के रखवाले राहुल गौतम

71 देशभक्त अधिकारी समीर वानखेड़े

# मानवता ही सभी धर्मों की आत्मा है

कृपाशंकर तिवारी

सत्य की विजय और धर्म की स्थापना के पश्चात प्रसन्नतापूर्ण भावों की सामाजिक अभिव्यक्ति हेतु तथा सामूहिक आनंद प्राप्ति के पावन उद्देश्य से परंपरागत रूप से हम प्रकाशोत्सव अर्थात् दीपावली का त्यौहार मनाते हैं। निश्चित ही दीपावली ज्ञानात्मक और धार्मिक रूप से मानवता का सर्वाधिक पोषक,प्रकाशक और अभिवर्धक महापर्व है।

सम्पूर्ण ज्ञानराशि, धनराशि, शक्तिराशि और प्रेमनिधि को मानवता के पथ पर न्यौछावर करने की प्रेरणा प्रदायी महापर्व है यह दीपावली। परम्पराओं के आलोक में यदि देखें तो यह मानवमात्र के लिए अर्थात् सम्पूर्ण विश्व को आत्मिक आनंद प्रदान करने वाला तथा हमारे श्रेष्ठ मानवीय कर्तव्य को प्रतिपादित एवं प्रकाशित करने वाला अनुपम महापर्व है। साररूप में कहा जा सकता है कि सम्पूर्ण विश्व में प्रेम,शांति,सद्भावना एवं ज्ञान के दिव्य प्रकाश को फैलाने की प्रेरणा प्रदान करने वाले इस त्यौहार को हम सर्व कल्याणकारी भावनाओं के साथ मनाएं,यही इस महापर्व को मनाने की उद्देश्यपरक सार्थकता होगी।

आज विश्व में मानवता की स्थापना से ही वैश्विक समस्याओं से मुक्ति संभव है। आज वैश्विक समस्याओं यथा–अशिक्षा,गरीबी,भुखमरी, आतंकवाद एवं कट्टरता से लड़ने के बजाय हम आपस में ही युद्धरत हैं। वर्तमान में विश्व में मानवता,प्रेम एवं न्याय के सहारे ही वैश्विक शांति एवं सुरक्षा संभव है। काश! मानव, मानवता को ही अपना सर्वश्रेष्ठ धर्म मानकर जीवन जीता! मानव के लिए मानवता से बड़ा कोई धर्म है ही नहीं। सूक्ष्म रूप से नहीं अपितु स्थूल रूप से भी देखेंगे तो भी पायेंगे कि मानवता ही विश्व के सभी धर्मों की आत्मा है। एक व्यक्ति, एक राष्ट्र और विश्व के रूप में भी हम मात्र मानवता के आधार पर ही प्रेम,शांति,सद्भाव और सुरक्षा की सहज प्राप्ति कर सकते हैं। अन्य किसी भी उपाय से उपरोक्त की उपलब्धि नहीं हो सकती।

प्रेम,करुणा,दया,क्षमा,परोपकार, शील,न्याय,संतोष और पारस्परिक कल्याण और सर्वहित की भावना ही मानवधर्म के प्रमुख ग्राह्य तत्व हैं। वसुधैव कुटुंबकम् की उदात्त भावना से ही विश्व हित संभव है, सर्वहित संभव है।

आत्मा में ज्ञान का दीप प्रज्ज्वलित कर हम दीपावली मनाएं तो ही मानव एवं मानवता महिमामंडित होगी, पवित्र मानवीय मूल्य संरक्षित होंगे। कण–कण में ईश्वरीय व्याप्ति देखने की हमारी दार्शनिक दृष्टि ही वास्तविक अर्थों में हमें दीपोत्सव मनाने की उच्चतम एवं महनीय मानवीय गरिमा प्रदान कर सकेगी।

**आत्मा में ज्ञान का दीप प्रज्ज्वलित कर हम दीपावली मनाएं तो ही मानव एवं मानवता महिमामंडित होगी, पवित्र मानवीय मूल्य संरक्षित होंगे। कण–कण में ईश्वरीय व्याप्ति देखने की हमारी दार्शनिक दृष्टि ही वास्तविक अर्थों में हमें दीपोत्सव मनाने की उच्चतम एवं महनीय मानवीय गरिमा प्रदान कर सकेगी।**

प्रस्तुत अंक में जिन महानुभावों के कृतित्व–व्यक्तित्व पर प्रकाश डाला गया है,सब स्वयं में आदरणीय,सम्माननीय हैं। सभी महानुभावों ने अपनी मेधाशक्ति और पुरुषार्थ से देश–दुनिया में अपना सम्मानजनक और प्रेरक स्थान बनाया है ,उच्चादर्श स्थापित किया है,जिससे हम प्रेरणा प्राप्त कर सकते हैं और उनके गुणों का अनुकरण से अनुसरण करते हुए स्वयं भी उच्च एवं सम्मानजनक स्थिति प्राप्त कर सकते हैं। प्रेरणा प्रदान करने वाले सभी महानुभावों के साथ ही सम्पूर्ण चराचर जगत को दीपावली की हार्दिक बधाई एवं अनंत शुभ कामनाएं!

◆◆◆

BSE
Investors Protection Fund

# Spread your investments across assets

## for a stable portfolio

**INVEST RIGHT TOH FUTURE BRIGHT**

Issued in public interest by BSE Investors Protection Fund.

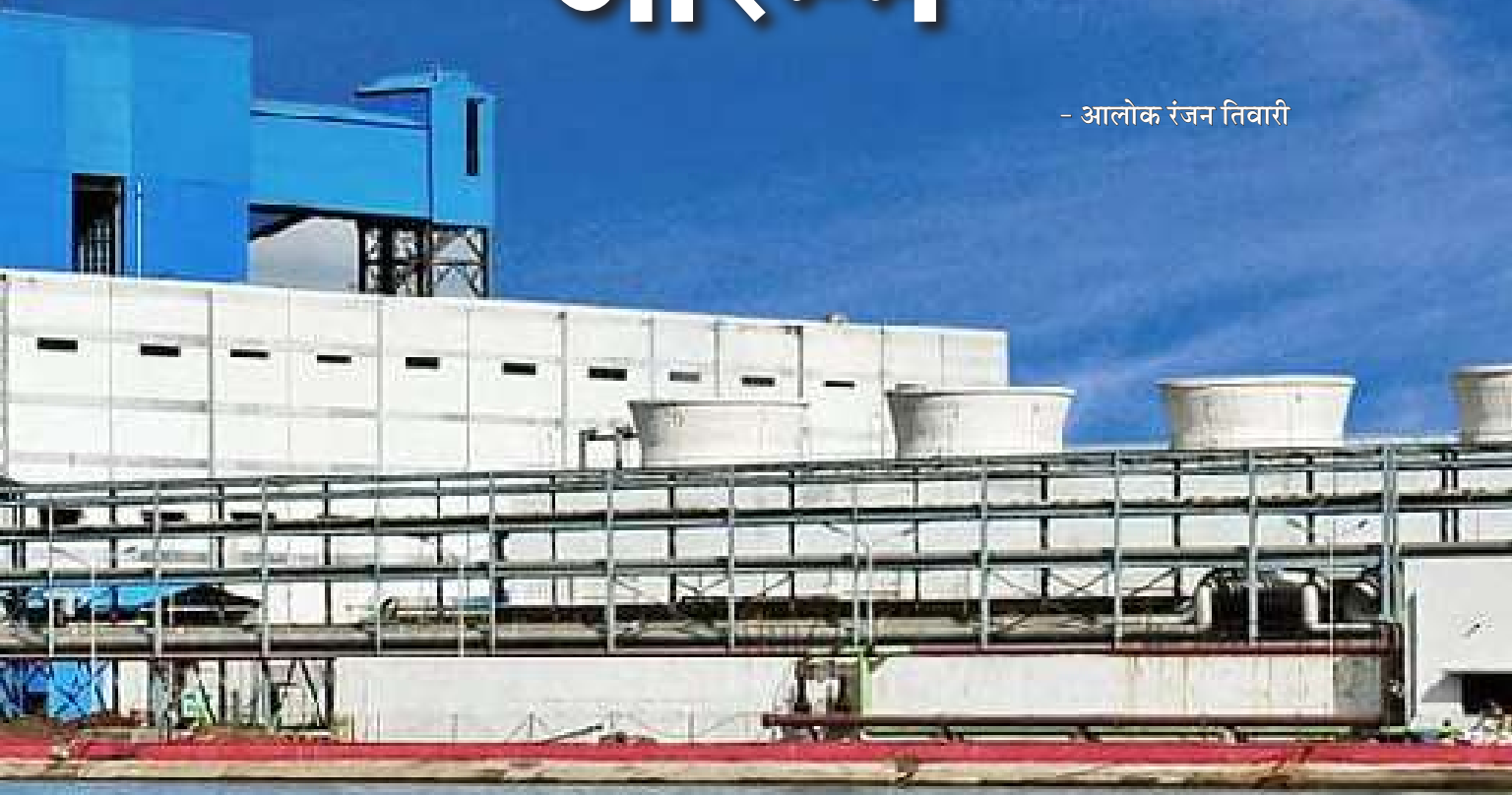
www.bseindia.com | /BSEIndia | @BSEIndia | /BSEIndia | /BSEIndia

स्व. आदित्य विक्रम बिड़ला

आज आदित्य बिड़ला समूह दुनिया में विस्कोस स्टेपल फाइबर का सबसे बड़ा उत्पादक और भारत के सबसे बड़े कॉर्पोरेट घरानों में से एक है। बिड़ला ग्रुप 26 देशों में काम करने वाला पहला बहुराष्ट्रीय निगम है। कंपनी का नाम खास तौर से विस्कोस स्टेपल फाइबर, धातु, विस्कोस फिलामेंट यार्न, सीमेंट, केमिकल्स, ब्रांडेड परिधान, कार्बन ब्लैक, स्पंज आयरन, दूरसंचार, IT, वित्तीय सेवाओं, इंसुलेटर और बीपीओ के कारोबार में विख्यात है।

# स्वतंत्रता आन्दोलन से भी प्राचीन है बिड़ला औद्योगिक घराने के राष्ट्रसेवी इतिहास का आरम्भ

- आलोक रंजन तिवारी



सन् 1857, भारत के इतिहास में दर्ज वो साल जब एक ओर अंग्रेजी हुकूमत के विरुद्ध बिगुल बजा था तो वहीं दूसरी ओर भारत में उद्योग की नींव रखी जा रही थी। उस उद्योग की जो आज इंटरनेशनल बिजनेस सेक्टर में सर्वश्रेष्ठ कंपनियों में से एक है। उन दिनों गुलाम भारत में रहकर देश की औद्योगिक नींव रखना बड़े साहस का काम था। और ये नींव रखी थी सेठ शिव नारायण बिड़ला ने। शिव नारायण बिड़ला की बुद्धिमानी, निडरता और देशहित की सोच ने आज के आदित्य बिड़ला समूह को जन्म दिया है। बिड़ला समूह हमारे देश के सबसे पुराने बिजनेस एम्पायर्स में से एक है। अडानी और अम्बानी जैसे अग्रणी बिजनेस ग्रुप्स से पहले बिड़ला बिजनेस की दुनिया के बादशाह रहे हैं।

आज आदित्य बिड़ला समूह दुनिया में विस्कोस स्टेपल फाइबर का सबसे बड़ा उत्पादक और भारत के सबसे बड़े कॉर्पोरेट घरानों में से एक है। बिड़ला समूह 26 देशों में काम करने वाला पहला बहुराष्ट्रीय निगम है। कंपनी का नाम खास तौर से विस्कोस स्टेपल फाइबर, धातु, विस्कोस फिलामेंट यार्न, सीमेंट, केमिकल्स, ब्रांडेड परिधान, कार्बन ब्लैक, स्पंज आयरन, दूरसंचार, IT, वित्तीय सेवाओं, इंसुलेटर और बीपीओ के कारोबार में विख्यात है। इंडस्ट्रियल एरिया में बिड़ला ग्रुप के इस एक्सपैंशन में कब से और किस-किसका योगदान रहा है ये कम ही लोगों को पता है।

## पिलानी से कलकत्ता तक का सफर

1857 में बिड़ला ग्रुप की शुरुआत राजस्थान के शेखावाटी क्षेत्र के खूबसूरत से शहर पिलानी से हुई थी। वही पिलानी जो अब BITS PILANI (बिड़ला इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी एंड साइंस) शैक्षणिक संस्थान का पर्याय बन चुका है। सेठ शिव नारायण बिड़ला ने भारत के औद्योगिक सेक्टर में 44.3 बिलियन डॉलर के निगम की नींव रखी जो कि भविष्य में लाखों लोगों की किस्मत संवारने वाला था। वो समूह जिसने भारत की औद्योगिक सूरत बदलने में जबरदस्त योगदान दिया। बढ़ते कारोबार को देखते हुए शिव नारायण बिड़ला 1863 में मुंबई आए और यहाँ उन्होंने कॉटन ट्रेडिंग की दुनिया में कदम रखा। राजस्थान से मुंबई और फिर कलकत्ता (आज कोलकाता) में बिजनेस का विस्तार किया। इसके बाद शिव नारायण बिड़ला के बेटे बाल देवदास बिड़ला ने कोलकाता में अपना बिजनेस सेटअप किया। फिर पीढ़ी दर पीढ़ी, कंपनी का विस्तार दुनियाभर में होता गया। बाल देवदास के बाद उनके चार बेटों जुगल किशोर बिड़ला (जेडी बिड़ला), रामेश्वर दास बिड़ला (आरडी बिड़ला), घनश्याम दास बिड़ला (जीडी बिड़ला) और ब्रज मोहन बिड़ला (बीएम बिड़ला) पर कारोबार की जिम्मेदारियां आईं। लेकिन उनके चारों बेटों में से घनश्याम दास बिड़ला यानी जीडी बिड़ला ने दशकों से चलते आ रहे पारिवारिक कारोबार को जबरदस्त उड़ान दी।

## हिन्दुस्तान मोटर्स-ग्रासिम इंडस्ट्रीज

1911 में घनश्याम दास बिड़ला ने कंपनी को दिन दूनी-रात चौगुनी के हिसाब से बढ़ाना शुरू किया। यहाँ से बिड़ला समूह ने जूट निर्माण, कपास और चीनी मिलों में झंडे गाड़ते हुए कंपनी को एक औद्योगिक साम्राज्य में प्रवेश कराया। घनश्याम दास बिड़ला ही वो शख्स थे जिन्होंने हिंदुस्तान मोटर्स, ग्रासिम और हिंडाल्को जैसी दिग्गज कंपनियों का आधार तैयार किया था। हिन्दुस्तान मोटर्स, मारुति कंपनी के आने से पहले भारत में सबसे बड़ी कार निर्माता थी। इसकी स्थापना भारतीय स्वतंत्रता अधिनियम 1974 से ठीक पहले 1942 में मॉरिस मोटर्स के लॉर्ड नफल्डि के सहयोग से स्थापित किया गया था।

## हिंडाल्को-नॉवेलिस-बिड़ला कार्बन

बात करें हिंडाल्को की तो इसकी स्थापना 1962 में उत्तर प्रदेश के रेणुकूट में हुई थी। यह कंपनी बॉक्साइट खनन, एल्युमीनियम

आजादी मिलने के कुछ दिन बाद 24 अगस्त को घनश्यामदास बिड़ला ने गांधी जी के स्वदेशी अभियान से प्रभावित होकर मध्य प्रदेश में इसकी नींव रखी। आज यह 96 हजार करोड़ रुपए रेवेन्यू देने वाली कंपनी देश में विस्कोस रेयॉन फाइबर का सबसे बड़ी निर्यातक बन गई है।

रिफाइनिंग-मेल्टिंग का काम करती है। हिंडाल्को सिर्फ भारत में ही नहीं बल्कि दुनियाभर में मौजूद है। इसकी कंपनी नॉवेलिस का मुख्यालय अटलांटा, जॉर्जिया के साथ 12 देशों में है, जिसमें 10 हजार से ज्यादा कर्मचारी हैं। यह कंपनी वॉल्यूम शिप के मामले में दुनिया की सबसे बड़ी एल्युमीनियम रोलिंग बनाने के साथ एल्युमीनियम की सबसे बड़ी खरीदार भी है। आज के समय में हिंडाल्को 1.96 लाख करोड़ रेवेन्यू जनरेट करने वाली कंपनी है। हिंडाल्को के बाद बिड़ला एम्पायर की सबसे बड़ी कंपनी है बिड़ला कार्बन। कंपनी की शुरुआत 1978 में थाईलैंड से हुई और आज यह कंपनी कार्बन ब्लैक बनाने और सप्लाई करने वाली कंपनियों में वर्ल्ड लीडर है। ये वही कार्बन ब्लैक है, जिसे रबर गुड्स और गाड़ियों के टायर में एड किया जाता है। 12 देशों में चल रही इस कंपनी का कार्बन आज दुनिया की हर 10वीं कार में मौजूद है। साथ ही ये कंपनी सालाना 20 लाख टन कार्बन ब्लैक प्रोड्यूस करने की क्षमता रखती है।

## फैशन इंडस्ट्री में बिड़ला ग्रुप की पैठ

बिड़ला ग्रुप ने फैशन जगत में भी दुनियाभर में अपनी पैठ जमाई है। पैंटालूंस, वैन ह्यूसन, लुई फीलिप, एलन सोली या पीटर इंग्लैंड जैसे ब्रांड्स जिनके नाम सुनकर अंग्रेजी ब्रांड होने का ख्याल आता है, दरअसल इन ब्रांड्स की मालिक स्वदेशी कंपनी आदित्य बिड़ला फैशन एंड रिटेल लिमिटेड (ABFRL) ही है। आदित्य बिड़ला फैशन एंड रिटेल लिमिटेड के दुनियाभर में 3 हजार स्टोर्स के साथ करोड़ों ग्राहक हैं। इतना ही नहीं भारत में रीबॉक के प्रोडक्ट्स बनाने और बेचने का अधिकार भी आदित्य बिड़ला फैशन एंड रिटेल लिमिटेड के पास है। ये सभी ब्रांड्स दुनिया में वर्ल्ड-क्लास फैब्रिक और कस्टमर को बेस्ट प्रोडक्ट देते हैं।

## टेलीकॉम सेक्टर में बिड़ला ग्रुप

टेक्सटाइल इंडस्ट्री और फैशन की दुनिया में बिड़ला ग्रुप का बोलबाला है ही पर इसके अलावा टेलीकॉम सेक्टर में भी बिड़ला ने अपनी साख जमाई है। 1995 में आदित्य बिड़ला ग्रुप ने संचार की दुनिया में कदम रखा और फिर साल 2000 में टाटा सेलुलर के साथ इसका विलय हुआ। समय गुजरता गया और 2002 में भारत के विभिन्न राज्यों को वायरलेस टेलीफोन नेटवर्क मिला जिसका नाम है आइडिया सेल्युलर। 2006 के खत्म होते-होते, आदित्य बिड़ला समूह इस नेटवर्क का पूर्ण रूप से मालिक बन गया। लंबे समय तक आइडिया अकेले काम करता रहा और फिर 30 अगस्त 2018 को आइडिया सेलुलर और वोडाफोन इंडिया का विलय हुआ। इस विलय ने बिड़ला ग्रुप को काफी फायदा पहुंचाया। अब आदित्य बिड़ला ग्रुप देश की सबसे बड़ी दूरसंचार कंपनी का मालिक बन चुकी है। वर्तमान में इस नेटवर्क के पास 25 करोड़ से ज्यादा ग्राहक हैं, जो इसे भारत में तीसरा सबसे बड़ा मोबाइल नेटवर्क और दुनिया में 1०वां सबसे बड़ा मोबाइल नेटवर्क बनाता है।

**ग्रासिम इंडस्ट्रीज को कुछ समय पहले फोर्ब्स द्वारा संकलित विश्व की सर्वश्रेष्ठ मानी जाने वाली फर्मों की सूची में 154 वें स्थान पर रखा गया था। मौजूदा समय में ग्रासिम इंडस्ट्रीज सीमेंट से लेकर केमिकल्स तक बनाती है, मगर इसने पहले टेक्सटाइल कंपनी के तौर पर पहचान बनाई थी।**

## दीवारों की पहचान अल्ट्राटेक सीमेंट

ग्रासिम इंडस्ट्रीज को कुछ समय पहले फोर्ब्स द्वारा संकलित विश्व की सर्वश्रेष्ठ मानी जाने वाली फर्मों की सूची में 154वें स्थान पर रखा गया था। मौजूदा समय में ग्रासिम इंडस्ट्रीज सीमेंट से लेकर केमिकल्स तक बनाती है, मगर इसने पहले टेक्सटाइल कंपनी के तौर पर पहचान बनाई थी। आजादी मिलने के कुछ दिन बाद 24 अगस्त को घनश्यामदास बिड़ला ने गांधी जी के स्वदेशी अभियान से प्रभावित होकर मध्य प्रदेश में इसकी नींव रखी। आज यह 96 हजार करोड़ रुपए रेवेन्यू देने वाली कंपनी समेत देश में विस्कोस रेयॉन फाइबर का सबसे बड़ी निर्यातक बन गई है। जिसका निर्यात 50 से ज्यादा देशों में होता है। इसकी कंपनी अल्ट्राटेक भारत में सबसे बड़ी और दुनिया में तीसरी सबसे बड़ी सीमेंट बनाने वाली कंपनी है। आय के आंकड़ों को देखें तो अल्ट्राटेक का मौजूदा रेवेन्यू 53 हजार करोड़ से अधिक है, जो ग्रासिम के पूरे रेवेन्यू का 53% है। 1980 में पहली बार ग्रासिम इंडस्ट्रीज और इंडियन रेयॉन के लिए अल्ट्राटेक ने एक सीमेंट प्लांट की नींव रखी थी। इसके बाद 1998 में ग्रासिम और इंडियन रेयॉन के विलय के बाद 2001 में ग्रासिम द्वारा एलएनटी (L&T) के 10% स्टेक खरीदने के बाद 2004 में सम्पूर्ण रूप से अल्ट्राटेक का अधिग्रहण कर लिया।

## आदित्य विक्रम बिड़ला की मजबूत लीडरशिप

आगे चलकर बीएम बिड़ला के पोते,आदित्य विक्रम बिड़ला ने भारतीय समूह को एक वैश्विक व्यापारिक साम्राज्य में बदल दिया। देश में वैश्वीकरण चर्चा का विषय बनने

से बहुत पहले ही कंपनी ने कई उपलब्धियां हासिल कर विजय रथ पर सवार सफलता की चोटी की राह पकड़ ली थी। उन्होंने थाईलैंड, मलेशिया, इंडोनेशिया, फिलीपींस और मिस्र में 19 कंपनियों की स्थापना की। ऐसा कर उन्होंने कंपनी के व्यवसाय को एक वैश्विक मजबूती दी थी। आदित्य बिड़ला के नेतृत्व का ही कमाल था कि कंपनी ग्रासिम इंडस्ट्रीज के साथ दुनिया की सबसे बड़ी विस्कस स्टेपल फाइबर प्रोड्यूसर बन गई। ताड़ के तेल (पाम ऑयल) का सबसे बड़ा रिफाइनर, दुनिया में इंसुलेटर के तीसरे सबसे बड़े निर्माता, कार्बन ब्लैक के सबसे बड़े उत्पादकों में से एक और भारतीय कपड़ा उद्योग में लिनन का एकमात्र उत्पादक बन गया। इसके अलावा कंपनी की बिड़ला सन लाइफ इंश्योरेंस कंपनी, देश की दूसरी सबसे बड़ी निजी बीमा कंपनी है।

आज कंपनी का नेतृत्व आदित्य विक्रम बिड़ला के बेटे कुमार मंगलम बिड़ला कर रहे हैं। उन्होंने 28 साल की उम्र में ही कंपनी को संभालने की बड़ी जिम्मेदारी अपने कंधों पर उठा ली थी। कंपनी भारत, इंडोनेशिया, मिस्र, ऑस्ट्रेलिया, फिलीपींस आदि में 72 विनिर्माण और सेवा सहायक कंपनियों के लिए एक होल्डिंग कंपनी है। भारत से शुरू बिड़ला ग्रुप का बिजनेस आज अंतर्राष्ट्रीय बाजार में टॉप बिजनेस लीडर्स में शामिल है। समूह ने दुनिया के 36 देशों में अपने कारोबार को बढ़ाया है और आगे भी ये तेजी से बढ़ता ही जा रहा है। आज ग्रुप का 50 प्रतिशत रेवेन्यू इंडिया के बाहर से आता है। इस 60 बिलियन डॉलर के रेवेन्यू में मुनाफे का आंकड़ा भी जबरदस्त है। रिपोर्ट्स की मानें तो कंपनी को 4 बिलियन डॉलर का मुनाफा अलग से होता है। कुछ रिपोर्ट्स के मुताबिक 2022 तक कंपनी की कुल संपत्ति 100 बिलियन डॉलर आंकी गई है। आदित्य बिड़ला ग्रुप 100 देशों में संचालित है और 2 लाख 50 हजार से ज्यादा कर्मचारी प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से समूह में कार्यरत हैं।

आरम्भ से लेकर वर्तमान तक बिड़ला कंपनी ने अपने टैगलाइन, **ऑलवेज बिग इन योर लाइफ** को बरकरार रखा है। यह हमारे जीवन के हर पहलू को छूती है और इसे और अधिक जीवंत, उत्पादक और आरामदायक बनाने के लिए हमारे जीवन में मूल्य और उद्देश्य जोड़ रही है। आदित्य बिड़ला विविधतापूर्ण समूह के रूप में अपनी संरचना के लिए प्रतिबद्ध है और ऐसे समृद्ध इतिहास की कंपनी के लिए हर देशवासी तहे दिल से सफलता की कामना करता है।

◆◆◆

NSE

Soch kar
Samajh kar
Invest kar

# स्टॉक मार्केट में गारंटीड रिटर्न का वादा करना गैरकानूनी है

## होशियार निवेशक बनें। खुद जाँच-पड़ताल करें और सोच-समझ कर निवेश का फैसला करें।

स्टॉक मार्केट में कोई गारंटीड रिटर्न का वादा करता है तो इस पर यकीन नहीं करें, ऐसा वादा करना कानूनन गलत है। इस प्रकार की योजनाओं में किये गए निवेश पर एक्सचेंज द्वारा नुकसान की कोई भरपाई नहीं की जाती है। इस तरह का वादा करने वाली गतिविधियों के बारे में आप **Feedbk_invg@nse.co.in** पर लिखकर या **1800 266 0050** पर कॉल करके सूचित कर सकते हैं।

अधिक जानकारी के लिए वेबसाइट **www.nseindia.com/invest/be-a-smart-investor** देखें या क्यूआर कोड स्कैन करें।

**@nseindia**

EKTA world®
INNOVATE. ACHIEVE.

# EKTA PARKSVILLE
*Virar (W)*

# READY TO MOVE IN HOMES AT VIRAR (W)

**2 BHK** RESIDENCES

**₹49 LAKHS*** All Incl.

*T&C Apply

**ZERO**

**STAMP DUTY & GST!**

Site Office: EKTA Parksville, Near Yazoo Park, Narangi Bypass Road, Opposite Global City, Virar (W) - 401 303.

**+91 2235083441**

Disclaimer: The plans, specifications, images and other details herein are only indicative and the developer / promoter reserves the right to change any or all of these in the interest of the development as per applicable rules and regulations. This printed material does not constitute an offer and/or contract of any type between the owner/developer and the recipient. Any prospective sale shall be governed by the terms and conditions of the agreement for sale to be entered into between the parties. The No Objection Certificate (NOC)/ permission of the mortgagee bank/Security trustee would be provided for sale of flats/units/property, if required. CGI stands for computer generated image.

Maha RERA Registration No.: P99000000417

PROJECT FINANCED BY

JM FINANCIAL | TATA CAPITAL Home Loans We only do what's right for you

**कुमार मंगलम बिड़ला**

**कुमार मंगलम बिड़ला ने अपनी दूरदर्शिता से पिछले 25 सालों में आदित्य बिड़ला ग्रुप का कारोबार 23 गुना बढ़ाया, मर्जर और एक्विजिशन की बोल्ड स्ट्रेटेजी अपनाई..**

# उद्योग जगत के ग्लोबल लीडर कुमार मंगलम बिड़ला

**कुमार मंगलम बिड़ला**
चेयरमैन, आदित्य बिड़ला ग्रुप

कुमार मंगलम बिड़ला आज एक ऐसी शख्सियत बन चुके हैं, जो किसी परिचय के मोहताज नहीं हैं। वह 150 वर्ष से भी ज्यादा पुराने आदित्य बिड़ला ग्रुप का चेयरमैन के तौर पर अगुवाई कर रहे हैं। बिड़ला ग्रुप साल 1857 में एक कॉटन ट्रेडिंग कंपनी से शुरू हुआ था। यह भारत के सबसे पुराने कारोबारी घरानों में से एक है। कुमार की लीडरशिप में आदित्य बिड़ला ग्रुप नई ऊंचाइयों को छू रहा है। कुमार की अगुवाई में ग्रुप ने भारत और अन्य देशों में 40 से ज्यादा कंपनियों का अधिग्रहण किया। यह किसी भी भारतीय मल्टीनेशनल कंपनी द्वारा किए गए अधिग्रहणों में सबसे ज्यादा है। इतना ही नहीं उन्होंने कारोबारों की कुछ इस तरह से रिस्ट्रक्चरिंग की कि आज आदित्य बिड़ला ग्रुप की कई कंपनियां अपने सेक्टर की लीडर हैं। मार्च 2023 में कुमार मंगलम बिड़ला को पद्म भूषण से नवाजा गया था। वह, बिड़ला परिवार में पद्म पुरस्कार पाने वाले चौथे व्यक्ति हैं। इससे पहले उनकी मां राजश्री बिड़ला, दादा बंसत कुमार बिड़ला (बीके बिड़ला) और परदादा घनश्याम दास बिड़ला भी पद्म पुरस्कारों से सम्मानित हो चुके हैं। पिता के निधन के बाद कुमार मंगलम को केवल 28 वर्ष की उम्र में कारोबार संभालना पड़ा था। आज वह 56 वर्ष के हो चुके हैं और अपने बिजनेस स्किल्स और दूरंदेशी से कारोबार को ग्रोथ की राह पर आगे बढ़ा रहे हैं।

## जन्म, पढ़ाई और शादी

कुमार मंगलम बिड़ला का जन्म 14 जून 1967 को राजस्थान के एक मारवाड़ी व्यवसायी बिड़ला परिवार में हुआ। उनके पिता का नाम आदित्य विक्रम बिड़ला और मां का नाम राजश्री बिड़ला है। वैसे तो कुमार मंगलम कोलकाता में जन्मे लेकिन पले-बढ़े मुंबई में। कुमार की 10वीं की पढ़ाई Sydenheam College of Commerce and Economics से, ग्रेजुएशन मुंबई यूनिवर्सिटी के H.R. College of Commerce and Economics से हुई है। आप ने लंदन बिजनेस स्कूल से MBA किया हुआ है। इतना ही नहीं कुमार मंगलम बिड़ला चार्टर्ड अकाउंटेंट (CA) भी हैं। कुमार का वैसे तो CA करने का कोई इरादा नहीं था। लेकिन उनके पिता को लगता था कि CA बनना, कुमार मंगलम के लिए सही है। कुमार पिता की बात टाल नहीं पाए और CA कर लिए।

कुमार मंगलम की शादी केवल 22 साल की उम्र में 18 साल की नीरजा से हो गई थी। वह बिजनेसमैन शंभू कासलीवाल की बेटी हैं। शादी के एक साल बाद ही कुमार और नीरजा लंदन पढ़ाई करने चले गए। 1992 में कुमार मंगलम ने लंदन बिजनेस स्कूल से एमबीए की डिग्री हासिल की। आज नीरजा परिवार के एजुकेशन प्रोजेक्ट्स के लिए वाइस चेयरवुमन हैं। मुंबई की आदित्य बिड़ला वर्ल्ड एकेडमी की देखरेख उन्हीं के जिम्मे है।

## जब पिता का कैंसर से हुआ निधन

कुमार मंगलम के पिता आदित्य विक्रम बिड़ला को प्रोस्टेट कैंसर था। उन्हें साल 1991 में इसका पता चला और 5 वर्ष बाद साल 1995 में उनका निधन हो गया। पिता के गुजरने

के बाद कारोबार की जिम्मेदारी 28 वर्षीय कुमार मंगलम के कंधों पर आ गई और उन्हें आदित्य बिड़ला ग्रुप का चेयरमैन बना दिया गया। उनकी छोटी उम्र कई लोगों के दिमाग में संशय पैदा कर रही थी कि यह युवक इतना बड़ा बिजनेस एंपायर संभाल पाएगा या नहीं। लेकिन कहते हैं न कि प्रतिभा, उम्र की मोहताज नहीं होती। कुमार मंगलम ने इसे सिद्ध कर दिखाया और अपने कौशल, लगन, मेहनत और सोच से सारी आशंकाओं को बेबुनियाद साबित कर दिया।

## कैसे मनवाया अपना लोहा

कुमार ने न सिर्फ पुराने क्षेत्रों में कारोबार को आगे बढ़ाया है बल्कि कई नए सेक्टर्स में भी आदित्य बिड़ला ग्रुप को उतारा। उन्होंने कारोबार की बागडोर हाथ में आते ही खुद को साबित करना शुरू कर दिया। चेयरमैन बनने के बाद सबसे पहला काम उन्होंने टॉप मैनेजमेंट प्रोफेशनल्स के साथ जुड़ने का किया और बारीकियां समझीं; कंपनियों के काम को, उनकी जरूरत को समझा। कुमार, समूह की कंपनियों के काम पर नजर रखते हुए एक साल तक एक फैक्ट्री से दूसरी फैक्ट्री जाते रहे। कुमार ने ग्रुप की उन यूनिट्स को बेच दिया, जो या तो घाटे में चल रही थीं, या जहां उनके अपना प्रभुत्व स्थापित करने की कोई संभावना नहीं थी। कुमार ने धीरे-धीरे महसूस किया कि आदित्य बिड़ला ग्रुप को अपनी अंतरराष्ट्रीय मौजूदगी का तेजी से विस्तार करना चाहिए। यह वक्त की जरूरत है। उन्होंने यह भी महसूस किया कि कंपनियों को कैसे चलाया जाएगा और उनका पालन कैसे किया जाएगा, इस पर स्पष्ट वैल्यूज निर्धारित करना बेहद जरूरी है। डिसेंट्रलाइज्ड, सशक्त और जन-संचालित संगठन सफलता की कुंजी है।

कुमार ने ग्रुप के मैनेजमेंट और इंप्लॉयमेंट को लेकर भी बदलाव किए। उस वक्त बिड़ला समूह में रोजगार एक बड़े संयुक्त परिवार में होने जैसा था। कर्मचारियों के बच्चों की कंपनी में नौकरी लगभग पक्की रहती थी। उम्रदराज लोग भी हायर कर लिए जाते थे। जब कुमार मंगलम चेयरमैन बने तो उन्होंने देखा कि उनके कर्मचारियों की औसत आयु, कुमार की उम्र के दोगुने से अधिक है। यह देखकर कुमार इंप्लॉयमेंट में मेरिटोक्रेसी सिस्टम लेकर आए। कर्मचारियों के रिटायरमेंट की उम्र 60 वर्ष निर्धारित करते हुए उम्रदराज कर्मचारियों को नियुक्त करने की परंपरा को तोड़ा। जहां तक मैनेजमेंट की बात है तो उन्होंने अपने आस-पास ऐसे मैनेजर नियुक्त किए, जो कुमार की हां में हां न मिलाएं बल्कि जरूरत पड़ने पर उन्हें भी चैलेंज करें। उन्होंने मल्टीनेशनल कंपनियों से मैनेजर्स को नियुक्त किया। इसके अलावा पुरानी फाइनेंशियल प्रैक्टिसेज को भी रिवाइज किया।

**चेयरमैन बनने के बाद सबसे पहला काम कुमार मंगलम बिड़ला ने टॉप मैनेजमेंट प्रोफेशनल्स के साथ जुड़ने का किया और बारीकियां समझीं कंपनियों के काम को, उनकी जरूरत को समझा।**

## आज कहां है आदित्य बिड़ला ग्रुप

वर्तमान में आदित्य बिड़ला ग्रुप कारोबार कार्बन ब्लॉक, सीमेंट, केमिकल्स, मेटल्स, माइनिंग, टेक्सटाइल, फैशन, टेलिकॉम, रिसर्च एंड डेवलपमेंट, फाइनेंशियल सर्विसेज, ट्रेडिंग सेक्टर्स में फैला हुआ है। इसकी मौजूदगी 41 देशों में है। ग्रुप की वेबसाइट पर मौजूद जानकारी के मुताबिक, कुमार मंगलम बिड़ला, भारत और विदेश में फैली ग्रुप की सभी प्रमुख कंपनियों के बोर्ड में चेयरमैन हैं, जैसे कि नोवेलिस इंक, टेरेस बे पल्प मिल, बिड़ला कार्बन, आदित्य बिड़ला केमिकल्स, ग्रासिम इंडस्ट्रीज लिमिटेड, डोमस्जो फैब्रिकर, आदित्य बिड़ला कैपिटल लिमिटेड, हिंडाल्को इंडस्ट्रीज लिमिटेड, अल्ट्राटेक सीमेंट लिमिटेड, आदित्य बिड़ला फैशल एंड रिटेल लिमिटेड और आदित्य बिड़ला कैपिटल लिमिटेड। पिछले 28 सालों में कुमार के नेतृत्व में ग्रुप का टर्नओवर 30 गुना बढ़कर 65 अरब डॉलर पर पहुंच गया है। आदित्य बिड़ला ग्रुप में मौजूदा वक्त में 100 देशों के 187,000 कर्मचारी काम करते हैं। कुमार के नेतृत्व में, साल 2020 में आदित्य बिड़ला समूह को फोर्ब्स वर्ल्ड्स बेस्ट एंप्लॉयर 2020 में जगह मिली। साल 2018 में ग्रुप को AON Hewitt ने द बेस्ट एंप्लॉयर्स टू वर्क फॉर इंडिया में चुना। आदित्य बिड़ला ग्रुप ने नीलसन के कॉरपोरेट इमेज मॉनिटर 2014-15 में शीर्ष स्थान हासिल किया और लगातार तीन बार नंबर 1 कॉरपोरेट, बेस्ट इन क्लास के रूप में उभरा।

## वोडाफोन आइडिया बोर्ड में री-एंट्री

अगस्त 2021 में कुमार मंगलम बिड़ला ने वोडाफोन आइडिया के चेयरमैन के पद से इस्तीफा दे दिया था। लेकिन अप्रैल 2023 में वह इसके बोर्ड में फिर से शामिल हो गए। वह इस बार चेयरमैन के तौर पर नहीं बल्कि एडिशनल डायरेक्टर (नॉन-एग्जीक्यूटिव और नॉन-इंडिपेंडेंट) के तौर पर वोडाफोन आइडिया के बोर्ड से जुड़े हैं। यह वेंचर, बिड़ला की आइडिया सेल्युलर और ब्रिटिश कंपनी वोडाफोन की भारतीय शाखा वोडाफोन इंडिया के साल 2018 में हुए विलय से बना है।

इतना ही नहीं कुमार मंगलम बिड़ला पहले उद्योगपति हैं, जिन्हें इंस्टीट्यूट ऑफ कंपनी सेक्रेटरीज ऑफ इंडिया (आईसीएसआई) की ओर से मानद सदस्यता मिली है। वह भारतीय उद्योग परिसंघ की राष्ट्रीय परिषद और भारत के एसोसिएटेड चैंबर्स ऑफ कॉमर्स एंड इंडस्ट्री की शीर्ष सलाहकार परिषद में भी हैं।

## BITS के कुलाधिपति

कुमार मंगलम बिड़ला शिक्षण संस्थानों से भी जुड़े हुए हैं। वह बिड़ला इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी एंड साइंस (BITS) के कुलाधिपति हैं। साथ ही मुंबई में स्थित BITSM की गवर्निंग काउंसिल के चेयरमैन हैं। भारत के बाहर कुमार मंगलम, लंदन बिजनेस स्कूल के एशिया पैसिफिक एडवाइजरी बोर्ड में हैं और लंदन बिजनेस स्कूल के मानद फेलो भी हैं।

### ये जिम्मेदारियां भी संभाल चुके हैं

- कुमार मंगलम, आरबीआई के केंद्रीय निदेशक मंडल में निदेशक रह चुके हैं।
- कंपनी मामलों के मंत्रालय द्वारा गठित सलाहकार समिति के अध्यक्ष रह चुके हैं।
- व्यापार और उद्योग पर प्रधानमंत्री की सलाहकार परिषद में रह चुके है।
- कॉरपोरेट गवर्नेंस पर सेबी की समिति के चेयरमैन रह चुके हैं।
- एडमिनिस्ट्रेटिव एंड लीगल सिंपलीफिकेशंस पर प्रधानमंत्री की टास्क फोर्स के संयोजक रह चुके हैं।
- इनसाइडर ट्रेडिंग पर सेबी की समिति के चेयरमैन रह चुके हैं।

1019 में उन्होंने लंदन बिजनेस स्कूल में अपने दादा, बी. के. बिरला की याद में 1.5 करोड़ पाउंड के स्कॉलरशिप प्रोग्राम की शुरुआत की थी। यह किसी यूरोपीय बिजनेस स्कूल को अब तक का सबसे बड़ा स्कॉलरशिप गिफ्ट है।

कुमार मंगलम बिड़ला को कई अवॉर्ड्स से नवाजा जा चुका है, जैसे कि अप्रैल 2023 में ऑल इंडिया मैनेजमेंट एसोसिएशन (AIMA) की ओर से बिजनेस लीडर ऑफ द डेकेड अवॉर्ड, द इंडस एंटरप्रेन्योर्स (TE) की ओर से साल ग्लोबल एंटरप्रेन्योर अवॉर्ड 2021, ABLF ग्लोबल एशियन अवॉर्ड 2019, इंटरनेशनल एडवर्टाइजिंग एसोसिएशन की ओर से CEO ऑफ द ईयर 2016 अवॉर्ड, US इंडिया बिजनेस काउंसिल (USIBC) की ओर से 2014 ग्लोबल लीडरशिप अवॉर्ड आदि।

## आदित्य बिड़ला ग्रुप के प्रमुख अधिग्रहण

कुमार की अगुवाई में ग्रुप द्वारा किए गए प्रमुख अधिग्रहणों में एलेरिस कॉरपोरेशन, नोवेलिस, कोलंबियन केमिकल्स, Domsj Fabriker, CTP GH – केमिकल्स एंड टेक्नोलॉजीस, जेपी सीमेंट, बिनानी सीमेंट, लार्सन एंड टुब्रो की सीमेंट डिवीजन, अल्केन से इंदल का अधिग्रहण, मदुरा गारमेंट्स, कनोरिया केमिकल्स की क्लोर अल्काली डिवीजन और सोलारिस केमटेक इंडस्ट्रीज शामिल हैं। जिन क्षेत्रों में समूह संचालित होता है उनमें वैश्विक नेता के रूप में उभरने के लिए श्री बिड़ला ने व्यवसायों का पुनर्गठन किया है। कुमार ने कारोबारों को रिस्ट्रक्चर कर उन सेक्टर्स में ग्लोबल लीडर बनने में सक्षम बनाया, जिनमें उनके ग्रुप की मौजूदगी है।

◆◆◆

“पिछले 28 सालों में कुमार के नेतृत्व में ग्रुप का टर्नओवर 30 गुना बढ़कर 65 अरब डॉलर पर पहुंच गया है।”

**कुमार मंगलम बिड़ला**
चेयरमैन, आदित्य बिड़ला ग्रुप

# आदर्श भारतीय नारी की गरिमा में स्थित परोपकारी विभूति

## पद्मभूषण

# राजश्री बिड़ला

“

राजश्री बिड़ला एक धार्मिक, आध्यात्मिक एवं समाजसेवी विभूति हैं। औद्योगिक गतिविधियों के अलावा परोपकारी कार्यों में आप गहरी अभिरुचि रखती हैं।

“

**राजश्री बिड़ला**
चेयरमैन
आदित्य बिड़ला सेंटर फॉर कम्युनिटी
इनिशिएटिव्स एंड रूरल डेवलपमेंट

आदित्य बिड़ला ग्रुप देश के प्रतिष्ठित कारोबारी घरानों में से एक है। फोर्ब्स के मुताबिक सितंबर 2023 तक ग्रुप की वैल्यू 65 अरब डॉलर से ज्यादा की है। वैसे तो ग्रुप की कमान कुमार मंगलम बिड़ला के हाथों में है लेकिन वो हर काम राजश्री बिड़ला के मार्गदर्शन में करते हैं। आदित्य बिड़ला की पत्नी और कुमार मंगलम की मां पद्मभूषण राजश्री बिड़ला सालों से कारोबार से जुड़ी हुई हैं। वह ग्रुप की कई कंपनियों के बोर्ड में भी शामिल हैं। जहां उनके बेटे कुमार मंगलम कारोबार संभालते हैं तो वहीं, ग्रुप की सामाजिक शाखा इनके हाथों में है। राजश्री आदित्य बिड़ला सेंटर फॉर कम्युनिटी इनिशिएटिव्स एंड रूरल डेवलपमेंट की प्रमुख हैं। इस संस्था के जरिए राजश्री देश के आर्थिक और सामाजिक परिदृश्य को बदलने के काम में जुटी हुई हैं।

## कारोबार में दखल

राजश्री बिड़ला आदित्य बिड़ला ग्रुप की लगभग सभी बड़ी कंपनियों के बोर्ड में हैं। इसमें जो प्रमुख कंपनियां शामिल हैं, उसमें ग्रासिम, हिंडाल्को, अल्ट्राटेक सीमेंट शामिल हैं। इसके अलावा वह ग्रुप की अंतरराष्ट्रीय कंपनियों के बोर्ड में भी शामिल हैं। थाइनलैंड, इंडोनेशिया, फिलीपींस और मिस्र में स्थित ग्रुप की कंपनियों में वह निदेशक की जिम्मेदारी निभा रही हैं।

## शुरुआती जीवन

राजश्री का जन्म 1947 में तमिलनाडु के मदुरै में हुआ था। हालांकि उनके परिवार का ताल्लुक राजस्थान से है। पिता राधाकिशन फोमरा डीलरशिप एजेंट थे तो वहीं माता पार्वती देवी फोमरा हाउसवाइफ थीं। राजश्री और उनकी बहन ने मदुरै में सेंट जोसेफ कॉन्वेंट स्कूल से शिक्षा ग्रहण की। विवाह होने के बाद उन्होंने कोलकाता के लॉरेटो कॉलेज से आर्ट्स में डिग्री हासिल की। आदित्य बिड़ला के साथ राजश्री की शादी परंपरानुसार तीन हिस्सों में हुई। जब राजश्री 10 साल की थीं तो आदित्य बिड़ला के साथ उनकी सगाई हो गई। 14 साल की उम्र में उनकी शादी की दूसरी रस्म निभाई गई और 17 साल की उम्र में वह शादी करके बिड़ला परिवार की बहू बनकर कोलकाता आ गईं। राजश्री ने जून 1967 में कुमार मंगलम बिड़ला को जन्म दिया। वहीं, जून, 1976 में बेटी वसवदत्ता को जन्म दिया।

“भारत के तत्कालीन राष्ट्रपति श्री रामनाथ कोविंद द्वारा सम्मान”

“राजश्री आदित्य बिड़ला सेंटर फॉर कम्युनिटी इनिशिएटिव्स एंड रूरल डेवलपमेंट की प्रमुख हैं। ये संस्था आदित्य बिड़ला ग्रुप की सामाजिक परोपकार की संस्था है। इस संस्था के जरिए आप देश के आर्थिक और सामाजिक परिदृश्य को बदलने के काम में जुटी हुई हैं।”

## समाज के लिए कार्यरत

बिड़ला परिवार की मुखिया होने के साथ ही सामाजिक क्षेत्र में भी राजश्री अहम भूमिका अदा करती हैं। राजश्री आदित्य बिड़ला सेंटर फॉर कम्युनिटी इनिशिएटिव्स एंड रूरल डेवलपमेंट की प्रमुख हैं। ये संस्था आदित्य बिड़ला ग्रुप की सामाजिक परोपकार की संस्था है। इस संस्था के जरिए राजश्री देश के आर्थिक और सामाजिक परिदृश्य को बदलने के काम में जुटी हुई हैं। राजश्री जहां अस्पतालों के जरिए इलाज मुहैया करा रही हैं तो वहीं, स्कूलों के जरिए शिक्षा प्रदान कर रही हैं। राजश्री बिड़ला ने अपने इस सेंटर के जरिए 90 लाख से ज्यादा लोगों की जिंदगी बदलने का काम किया है। राजश्री बिड़ला के नेतृत्व में ग्रुप इस संस्था के जरिए 6500 से ज्यादा गांवों में पहुंची है। संस्था देश भर में 20 अस्पताल चलाती है। इसके साथ ही 5 हजार से ज्यादा मेडिकल क्लिनिक भी ग्रुप मैनेज करता है। इन यूनिट्स के जरिए 10 लाख से ज्यादा लोगों की सेवा की गई है। दूसरी तरफ, संस्था 56 शिक्षण संस्थान भी चलाती है। इन संस्थानों के जरिए 46 हजार से ज्यादा युवा शिक्षा ग्रहण करते हैं। राजश्री इसके अलावा ह्यूमैनिटी (इंडिया) के बोर्ड में भी शामिल हैं। वह FICCI–आदित्य बिड़ला CSR सेंटर फॉर एक्सेलेंस के और द एशिया पैसिफिक कमिटी के बोर्ड में भी शामिल हैं।

## महात्मा गांधी आदर्श

राजश्री बिड़ला महात्मा गांधी और भगवद्गीता को अपना सबसे बड़ा आदर्श मानती हैं। देश के सबसे पुराने एवं प्रतिष्ठित कारोबारी घराने से नाता रखने वाली राजश्री मध्यम वर्गीय परिवार की नैतिकताओं को आचरण में लागू करती हैं। कई इंटरव्यू में राजश्री ने बताया है कि सादा जीवन, उच्च विचार की जीवनशैली उन्होंने महात्मा गांधी से सीखी है। वह कहती हैं कि वह हमेशा भगवद्गीता की सीख–यह भी गुजर जाएगा, याद रखती हैं।

## पोलियो को खत्म करने में अहम योगदान

उच्च विचारों को अपने दिल में समेटे हुए राजश्री समाज में बड़े बदलाव लाने की कोशिश में जुटी हुई हैं। उनकी इन कोशिशों को राष्ट्रीय–अंतरराष्ट्रीय स्तर की कई संस्थानों ने सराहा है। भारत सरकार ने समाज के प्रति उनके योगदान को देखते हुए उन्हें 2011 में पद्मभूषण से सम्मानित किया। देश से पोलियो को खत्म करने में भी राजश्री बिड़ला ने अहम योगदान दिया है। पोलियो को खत्म करने के उनके प्रयासों को तत्कालीन राष्ट्रपति प्रतिभा पाटिल ने भी खूब सराहा। पाटिल ने उन्हें'पोलियो एजुकेशन चैंपियन" अवॉर्ड से नवाजा। भारत से पोलियो को खत्म करने में राजश्री बिड़ला और उनके पति आदित्य बिड़ला की तरफ से दिए गए योगदान को खूब सराहा गया है। अमेरिका में स्थित रोटरी इंटरनेशनल हॉल ऑफ फेम में इस दंपति के पोर्टट्रेट रखे गए हैं। रोटरी की तरफ से उनके पोलियो को खत्म करने के प्रयासों के सम्मान के तौर पर ऐसा किया गया है। इसके अलावा राजश्री बिड़ला को ग्लोबल गोल्डन पिकॉक अवॉर्ड फॉर CSR से भी नवाजा गया। उन्हें ये सम्मान पुर्तगाल में स्वीडन के पूर्व प्रधानमंत्री ने दिया था। गांधी गोइंग ग्लोबल की तरफ से उन्हें गांधी चैंपियन अवॉर्ड से भी नवाजा गया। इसी तरह उन्हें कई संस्थाओं ने सम्मान से नवाजा है। मौजूदा वक्त में राजश्री अपने परिवार के साथ दक्षिण मुंबई में रहती हैं। राजश्री आज भी लगातार समाज की बेहतरी के लिए काम करने में जुटी हुई हैं। वह आज भी आर्थिक तौर पर कमजोर तबके की मदद के लिए हाथ बढ़ाने को तैयार रहती हैं। ◆◆◆

# मन और वुमन की आवाज सुनने समझने वाली व्यक्तित्व

# नीरजा बिड़ला

“

नीरजा जापान की अवधारणा- वाबी-साबी में विश्वास रखती हैं। जापानी परंपरा में जीवन को देखने का एक आधार है -वाबी-साबी। जिसका आशय अपूर्णता में जीवन को खोजना है। नीरजा जीवन में बेहतर संतुलन बनाए रखने के लिए प्रयासरत है। वह कहती हैं कि जीवन को बेहतर बनाने की स्थिति में यह एक महत्वपूर्ण कदम है।

“

**नीरजा बिड़ला**
चेयरमैन
आदित्य बिड़ला एजुकेशन ट्रस्ट
एवं एमपॉवर

एक कंपनी महिलाओं का सहयोग किए बिना आगे नहीं बढ़ सकती। जब एक कंपनी मेरिट के आधार पर पुरुष और महिलाओं, दोनों को बराबरी से शामिल करती है तो वह ग्रोथ के रास्ते पर बढ़ती है। ये कहना है नीरजा बिड़ला का। कारोबार जगत में महिलाओं की भागीदारी बढ़ाने पर जोर देने वाली नीरजा आदित्य बिड़ला एजुकेशन ट्रस्ट (ABET) की फाउंडर और चेयरपर्सन हैं। इसके साथ ही वह एमपावर की भी चेयरपर्सन हैं। नीरजा कारोबार जगत में महिलाओं की भागीदारी बढ़ाने को लेकर हमेशा मुखर रहती हैं। उनका मानना है कि अगर महिलाओं को लीडरशिप पॉजीशन में शामिल किया जाता है तो वह कंपनियों के ग्रोथ को बूस्ट कर सकती हैं। आदित्य बिड़ला ग्रुप की कमान संभाल रहे कुमार मंगलम बिड़ला की पत्नी नीरजा बिड़ला ने खुद की पहचान स्थापित की है। नीरजा ABET के जरिए न सिर्फ शिक्षा के क्षेत्र में काम कर रही हैं बल्कि वह मानसिक स्वास्थ्य को बेहतर रखने की वकालत भी करती हैं। आज नीरजा बिड़ला 2 करोड़ से ज्यादा लोगों की जिंदगी बदलने में जुटी हुई हैं।

## जीवन परिचय

नीरजा का जन्म 1971 में हुआ। वह पहली भारतीय हैं जो हेडस्पेस के इंटरनेशनल एडवाइजरी बोर्ड में शामिल रही हैं। नीरजा ने डर्बी यूनिवर्सिटी से साइकोलॉजी में डिग्री हासिल की है। देश के सबसे प्रतिष्ठित कारोबारी घरानों में से एक से नाता रखने वाली नीरजा सामान्य जीवन जीती हैं लेकिन जब बात शिक्षा और मानसिक स्वास्थ्य की आती है तो वह हर संभव कदम उठाने में विश्वास रखती हैं। नीरजा ने 1989 में कुमार मंगलम बिड़ला से विवाह रचाया। इस दंपति के तीन बच्चे हैं – अनन्या,आर्यमन और अद्वैतेशा बिड़ला। परिवार के बच्चों ने भी अब कारोबार में हाथ बंटाना शुरू कर दिया है। अनन्या, आर्यमन आदित्य बिड़ला मैनेजमेंट कॉरपोरेशन प्राइवेट लिमिटेड में डायरेक्टर हैं। इसके अलावा दोनों ने अपने स्तर पर भी खुद को स्थापित किया है। अनन्या जहां गायकी में महारत रखती हैं तो वहीं, आर्यमन एक क्रिकेटर भी हैं। वहीं, अद्वैतेशा उजास (Ujaas) में शामिल हैं, जहां वह लोगों को मासिक धर्म को लेकर जागरूक करती हैं। ट्रैवलिंग और ट्रैकिंग इनकी पसंदीदा हॉबी हैं। नीरजा को पढ़ना और अच्छा संगीत सुनना काफी ज्यादा पसंद है। नीरजा जापान की अवधारणा– वाबी–साबी में विश्वास रखती हैं। जापानी परम्परा में जीवन को देखने का एक आधार है –वाबी–साबी। जिसका आशय अपूर्णता में जीवन को खोजना है। नीरजा जीवन में बेहतर संतुलन बनाए रखने के लिए प्रयासरत है। वह कहती हैं कि जीवन को बेहतर बनाने की स्थिति में यह एक महत्वपूर्ण कदम है।

## मेंटल हेल्थ पर फोकस

नीरजा शिक्षा के जरिए समाज को बेहतर बनाने के काम में जुटी हुई हैं। ABET के तहत नीरजा ने 6 वर्टिकल खड़े किए हैं। इसमें आदित्य बिड़ला वर्ल्ड एकेडमी शामिल है। यह मुंबई के सबसे बेस्ट इंटरनेशनल स्कूलों में से एक है। वहीं, आदित्य बिड़ला इंटीग्रेटेड स्कूल सीखने की क्षमताओं की कमी रखने वाले छात्रों के लिए विशेष स्कूल है। अक्षरों का ज्ञान देने के साथ ही वह मानसिक स्वास्थ्य को बेहतर करने पर भी जोर देती हैं। इसके लिए उन्होंने एमपावर की शुरुआत की है। इसके जरिए मानसिक स्वास्थ्य को बेहतर करने के लिए कदम उठाए जाते हैं। एमपावर के तहत बच्चों के मानसिक स्वास्थ्य को बेहतर रखने का काम किया जाता है।

> **आदित्य बिड़ला एजुकेशन ट्रस्ट के जरिए नीरजा सिर्फ महिलाओं में ही नहीं बल्कि आम लोगों के लिए भी काम कर रही हैं। एक तरफ जहां वह महिलाओं की संख्या वर्कफोर्स में बढ़ाने पर जोर देती हैं तो दूसरी तरफ वह मानसिक स्वास्थ्य पर भी काम कर रही हैं।**



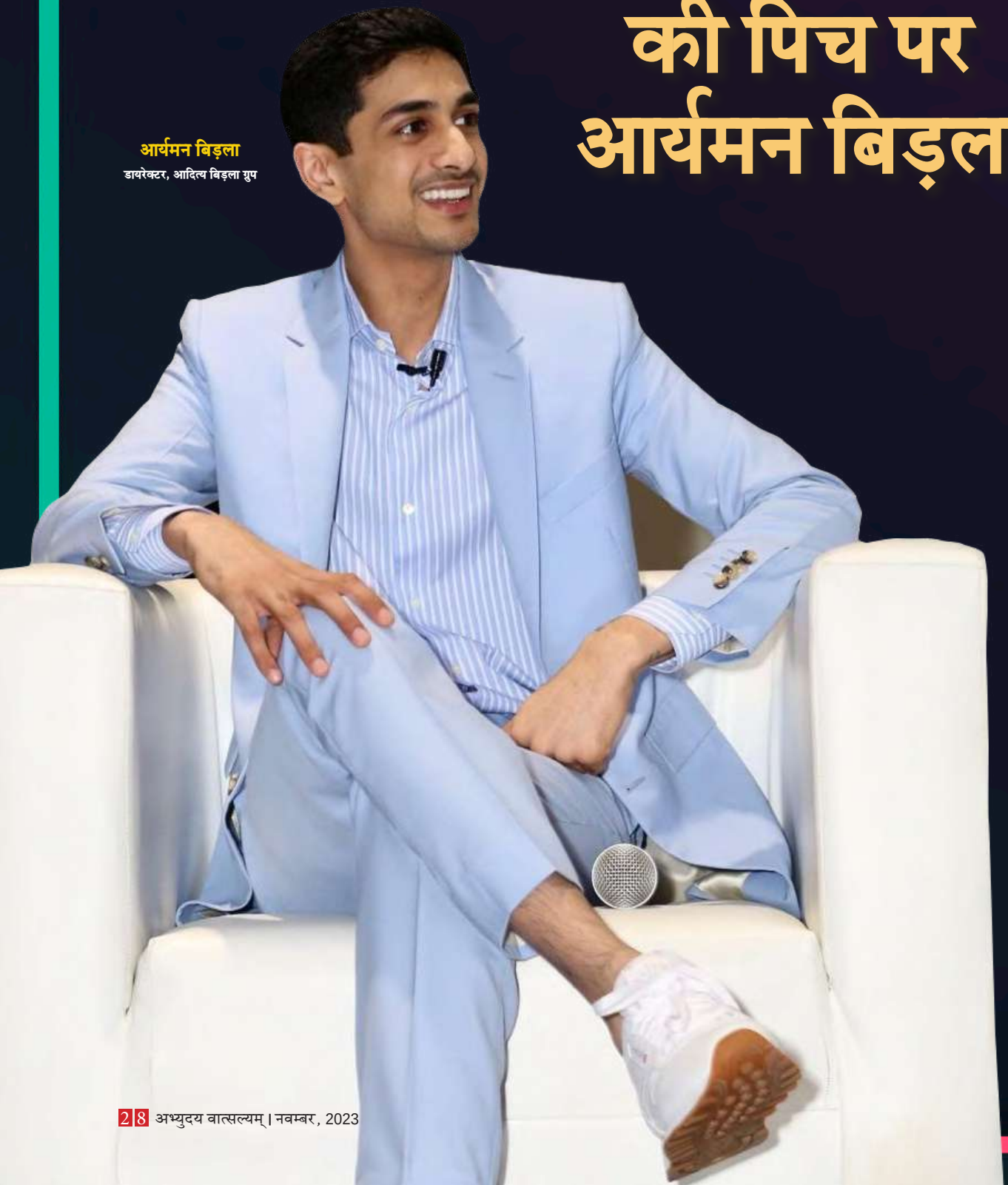
इसके अलावा LGBTQ+ कम्युनिटी समेत अन्य में बढ़ते मेंटल प्रेशर को मैनेज करने में भी एमपावर लोगों की मदद करता है। ABET के तहत अब उजास (Ujaas) भी जुड़ गया है। इसके तहत महिलाओं में पीरियड्स को लेकर जागरूकता फैलाई जाती है। वहीं, नालंदा प्रोजेक्ट के तहत विशेष बच्चों पर विशेष ध्यान दिया जाता है। नालंदा में उन बच्चों को शिक्षा प्रदान की जाती है जो आम बच्चों से खास हैं और जिन्हें लर्निंग डिफिकल्टीज हैं।

## वर्कफोर्स में महिलाएं

नीरजा वर्कफोर्स में महिलाओं की भागीदारी बढ़ाने के लिए हमेशा मुखर रही हैं। वह कई इंटरव्यूज में ये कह चुकी हैं कि महिलाओं के लिए कंपनियों की तरफ से स्पेशल प्रावधान बनाए जाने चाहिए। एक इंटरव्यू में उन्होंने कहा था कि पुरुष कर्मचारियों के मुकाबले महिला कर्मचारियों का वर्क शेड्यूल अलग होना चाहिए। माहवारी के दौ-रान लचीले काम के घंटे और बच्चों की देखभाल के लिए उनके मुताबिक शेड्यूल हो। नीरजा महिलाओं के मानसिक स्वास्थ्य पर भी खासा जोर देती हैं। वह इसके लिए न सिर्फ ऑफिस में बल्कि घर पर भी बेहतर इंतजाम करने की पैरवी करती हैं। आदित्य बिड़ला एजुकेशन ट्रस्ट के जरिए नीरजा सिर्फ महिलाओं में ही नहीं बल्कि आम लोगों के लिए भी काम कर रही हैं। एक तरफ जहां वह महिलाओं की संख्या वर्कफोर्स में बढ़ाने पर जोर देती हैं तो दूसरी तरफ वह मानसिक स्वास्थ्य पर भी काम कर रही हैं। नीरजा दुनिया की 100 महिला लीडर्स (G100) में भी शामिल हैं। उनके पास अब ग्लोबल चेयर मेंटल हेल्थ का तमगा भी है। नीरजा एशिया जेंडर नेटवर्क की मेंबर भी हैं और वह मुंबई पुलिस फाउंडेशन की ट्रस्टी भी हैं। नीरजा को 2022 में **चेंजमेकर ऑफ द इयर अवॉर्ड** से भी नवाजा गया था। नीरजा बिड़ला को द बिजनेस टुडे मोस्ट पावरफुल वुमन लीडर्स अवॉर्ड, टॉप ग्लोबल मेंटल हेल्थ लीडर्स अवॉर्ड जैसे कई सम्मान से नवाजा गया है। ◆◆◆

# बिजनेस की पिच पर आर्यमन बिड़ला

आदित्य बिड़ला ग्रुप को ज्वाइन करने से पहले आर्यमन फर्स्ट क्लास क्रिकेटर थे। क्रिकेटर रहने के दौरान 2017 में उनके U-23 में सबसे ज्यादा टोटल रन थे। उन्होंने रणजी ट्रॉफी में मध्य प्रदेश का प्रतिनिधित्व किया था।



**आर्यमन बिड़ला**
डायरेक्टर, आदित्य बिड़ला ग्रुप

एक प्रोफेशनल क्रिकेटर जिन्होंने रणजी ट्रॉफी में अपने हुनर का लोहा मनवाया अब कारोबार जगत में भी नई पारी खेल रहे हैं। आदित्य बिड़ला ग्रुप के चेयरमैन कुमार मंगलम बिड़ला के बेटे आर्यमन विक्रम बिड़ला कई काम को एक साथ निभाने का हुनर रखते हैं। एक वक्त में क्रिकेट में रन बनाने वाले आर्यमन अब कारोबार जगत में निखर रहे हैं। प्रोफेशनल स्पोर्ट के साथ आर्यमन बिजनेस डेवलपमेंट और वेंचर कैपिटल इन्वेस्टिंग में महारत रखते हैं। आदित्य बिड़ला ग्रुप की कई कंपनियों में उनकी भागीदारी है। फैशन एंड रिटेल, रियल एस्टेट और पेंट्स के कारोबार में वह काफी दखल रखते हैं। आर्यमन बिड़ला ग्रुप के कारोबार को आगे बढ़ाने में लगे हुए हैं। आर्यमन न्यू एज बिजनेस में ग्रुप की मौजूदगी को मजबूत करने में जुटे हुए हैं। वह ग्रुप के डायरेक्ट टू कस्टमर (D2C) बिजनेस मॉडल को मजबूत करने में दमदार कोशिश कर रहे हैं। उन्होंने TMRW को भी आगे बढ़ाने में भूमिका निभाई है। बता दें कि TMRW एक न्यू एज फैशन और लाइफस्टाइल ब्रांड है। इसके साथ ही वह ग्रुप के बिजनेस टू बिजनेस ई-कॉमर्स के लिए भी काफी करीब से काम कर रहे हैं।

## बिड़ला ग्रुप की नई पीढ़ी के वाहक

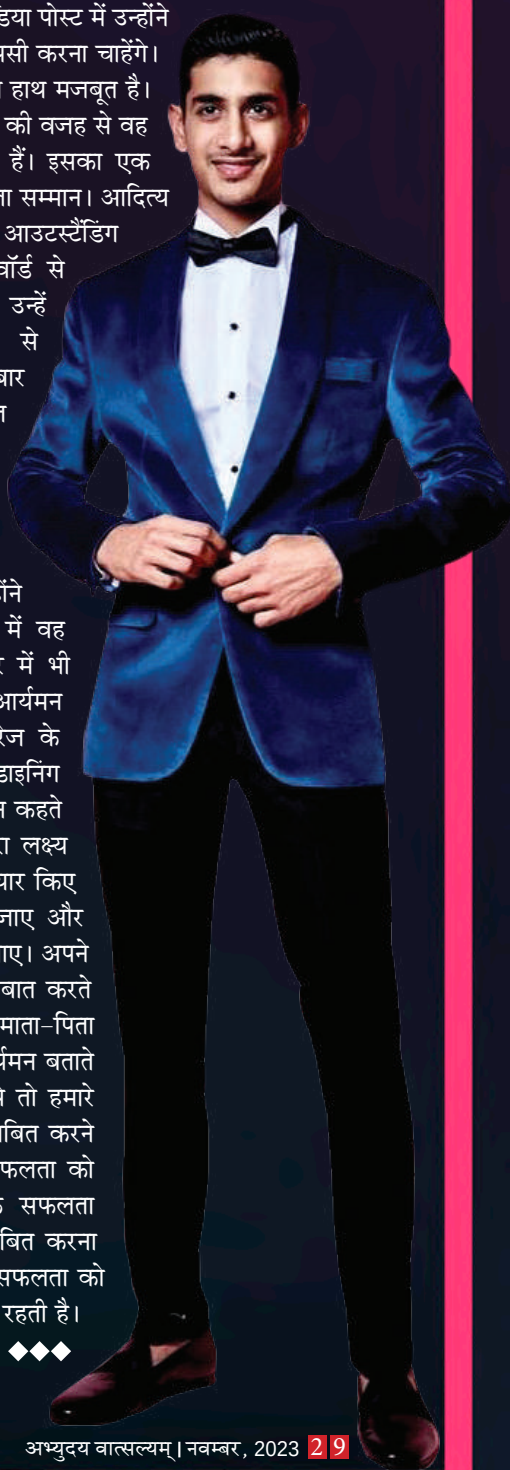
आर्यमन बिड़ला का जन्म 1997 में हुआ। कारोबार जगत में आर्यमन की शुरुआत की बात करें तो उन्होंने फूड एंड बेवरेज इंडस्ट्री से अपनी शुरुआत की। आदित्य बिड़ला वेंचर की कमान इनके हाथों में है। इस कंपनी के जरिए आर्यमान ने 5 हाई-ग्रोथ स्टार्टअप्स में निवेश किया है। इसके अलावा आर्यमन ग्रासिम इंडस्ट्रीज, आदित्य बिड़ला फैशन एंड रिटेल, आदित्य बिड़ला मैनेजमेंट कॉरपोरेशन के बोर्ड में भी शामिल हैं। दूसरी तरफ वह एटलस स्किलटेक यूनिवर्सिटी एडवाइजरी बोर्ड में भी हैं। हालांकि आदित्य बिड़ला ग्रुप को ज्वाइन करने से पहले फर्स्ट क्लास क्रिकेटर थे। क्रिकेटर रहने के दौरान 2017 में उनके U-23 में सबसे ज्यादा टोटल रन थे। उन्होंने रणजी ट्रॉफी में मध्य प्रदेश का प्रतिनिधित्व किया था। IPL में आर्यमन ने राजस्थान रॉयल्स के लिए भी खेला था। ESPN Cricinfo के मुताबिक आर्यमन ने कुल 9 मैच खेले। इन 9 मैचों में उन्होंने 414 रन बनाए। जिसमें एक सेंचुरी और एक हाफ सेंचुरी भी शामिल है। हालांकि बाद में स्वास्थ्य वजहों से उन्होंने क्रिकेट से कुछ समय के लिए ब्रेक ले लिया। क्रिकेट से ब्रेक लेने पर एक इंटरव्यू में आर्यमन ने कहा कि वह अपने गेम को लेकर मानसिक तौर पर परेशान हो गए थे। इसकी वजह से उन्हें एंग्जायटी होने लगी थी। इसे सुधारने के लिए उन्होंने सबैटिकल ले लिया। इस दौरान वह क्रिकेट के अलावा दूसरे कामों पर अपना फोकस लगा रहे हैं। आर्यमन ने आठ-नौ साल की उम्र में क्रिकेट खेलना शुरू कर दिया था। उनके माता-पिता ने भी उन्हें इस खेल के लिए प्रोत्साहित किया है। क्रिकेट की दुनिया में करियर बनाने के लिए वे मध्य प्रदेश के एक छोटे से शहर रीवा में रहे थे।

## खाने के कारोबार में आर्यमान की एंट्री

आर्यमन बिड़ला ने आदित्य बिड़ला न्यू एज हॉस्पिटैलिटी (ABNAH) की स्थापना भी की है। इस कंपनी के जरिए वह प्रीमियम डाइनिंग एक्सपीरियंस देने पर फोकस कर रहे हैं। इसी साल कंपनी ने KA हॉस्पिटैलिटी में 100% हिस्सेदारी खरीदी है। यह वही KA हॉस्पिटैलिटी है जिसके हक्कासान, यवुत्चा, नारा थाई और सिनसिन नाम से रेस्त्रां चलते हैं।

आदित्य बिड़ला ग्रुप के लिए कुमार मंगलम बिड़ला नई पीढ़ी को तैयार कर रहे हैं। इसमें अनन्या बिड़ला के साथ आर्यमन बिड़ला का नाम सबसे ऊपर है। आर्यमन बिड़ला का वैसे तो पहला प्रेम क्रिकेट है और एक सोशल मीडिया पोस्ट में उन्होंने कहा था कि वह क्रिकेट में वापसी करना चाहेंगे। हालांकि कारोबार में भी उनका हाथ मजबूत है। कारोबार की बेहतर रणनीतियों की वजह से वह बेहतर अधिग्रहण कर पा रहे हैं। इसका एक सबूत है उनकी कंपनी को मिला सम्मान। आदित्य बिड़ला वेंचर को न्यू फंड- आउटस्टैंडिंग अचीवमेंट ऑफ द ईयर अवॉर्ड से नवाजा गया। इसके अलावा उन्हें कॉरपोरेट डेब्यूटेंट अवॉर्ड से भी नवाजा गया है। कारोबार के फ्यूचर को लेकर बात करते हुए एक इंटरव्यू में आर्यमन बिड़ला कहते हैं कि मेरा फोकस कारोबार को डिजिटल स्तर पर और मजबूती देने पर होगी। उन्होंने बताया कि आने वाले दिनों में वह फूड एंड बेवरेज के कारोबार में भी नए वेंचर की शुरुआत करेंगे। आर्यमन ने बताया कि फूड एंड बेवरेज के कारोबार की शुरुआत उन्होंने डाइनिंग बिजनेस से कर दी है। आर्यमन कहते हैं कि आने वाले दिनों में मेरा लक्ष्य यही है कि नए आइडियाज तैयार किए जाएं। उन पर दांव लगाया जाए और इस प्रोसेस को एंजॉय किया जाए। अपने सबसे बड़े सपोर्टर को लेकर बात करते हुए आर्यमन कहते हैं कि मेरे माता-पिता मेरे सबसे बड़े सपोर्टर हैं। आर्यमन बताते हैं कि जब हम बड़े हो रहे थे तो हमारे माता-पिता ने हमें खुद को साबित करने की आजादी दी। जीवन में सफलता को लेकर आर्यमन कहते हैं कि सफलता सिर्फ खुद का बेस्ट वर्जन साबित करना है। उन्होंने ने बताया कि इस सफलता को पाने की यात्रा अनवरत चलती रहती है।

◆◆◆



# अनन्या बिड़ला कारोबार जगत की रॉकस्टार

**अनन्या बिड़ला**
डायरेक्टर
आदित्य बिड़ला ग्रुप

अनन्या होम डेकोर ब्रांड आइकाइ असाई (Asai) की फाउंडर भी हैं। इस ब्रांड के जरिए वह डिजाइन बेस्ड होम डेकोर के उत्पाद प्रदान करती हैं। वहीं, सामाजिक स्तर पर उनके काम को लेकर बात करें तो वह Mpower की को-फाउंडर भी हैं।

आदित्य बिड़ला ग्रुप देश के प्रतिष्ठित कारोबारी घरानों में से एक तो है ही लेकिन ये एक ऐसा परिवार भी है जहां मल्टी-टैलेंटेड लोग भरे पड़े हैं। बिड़ला ग्रुप की कमान संभाल रहे कुमार मंगलम बिड़ला के बेटे जहां फर्स्ट क्लास क्रिकेट खेल चुके हैं तो वहीं, उनकी बेटी अनन्या बिड़ला भी एक रॉकस्टार हैं। आदित्य बिड़ला ग्रुप में आधिकारिक एंट्री करने से पहले अनन्या ने अपना करियर बतौर सिंगर और संगीतकार खड़ा किया है। अनन्या भारत की ग्लोबल पॉपस्टार हैं। उनके गाए हुए अंग्रेजी गानों के 50 करोड़ से ज्यादा स्ट्रीम हैं। जहां अनन्या ने अपनी संगीत की यात्रा को 9 साल की उम्र में शुरू किया था तो वहीं, अब वह कारोबार में भी बड़े पद पर शामिल हो गई हैं। अनन्या बिड़ला ग्रुप की कई कंपनियों के बोर्ड में भी शामिल हो गई हैं।

## अनन्या का कारोबार ग्राफ

अनन्या ने कारोबार करने के गुण तो बचपन से ही सीख लिए थे लेकिन इन गुणों को आचरण में लाकर उन्होंने कारोबार की शुरुआत 17 साल की उम्र में की। अनन्या ने 17 साल की उम्र में स्वतंत्र माइक्रोफिन प्राइवेट लिमिटेड नाम से कंपनी की शुरुआत की। इस कंपनी का एसेट अंडर मैनेजमेंट (AUM) 1 अरब डॉलर को पार कर गया है। कंपनी 2015 से 2022 के बीच 120% के CAGR से बढ़ी है। कंपनी में अब 6500 से ज्यादा कर्मचारी काम करते हैं। कंपनी को ग्रेट प्लेस टू वर्क के अवॉर्ड भी नवाजा गया है। सिर्फ यही नहीं, अनन्या की कंपनी को रेटिंग एजेंसी क्रिसिल ने A+ रेटिंग दी हुई है। कंपनी लगातार अपने कारोबार को विस्तार दे रही है। इसके लिए कंपनी ने 2018 में माइक्रो फाइनेंस कॉरपोरेशन का अधिग्रहण किया। स्वतंत्र माइक्रोफिन के जरिए अनन्या ने माइक्रो फाइनेंस कारोबार में काफी मजबूत पकड़ बना ली है। आज अनन्या की ये कंपनी 20 राज्यों के 78 हजार से ज्यादा गांवों में काम कर रही है। स्वतंत्र ने 1.8 करोड़ से ज्यादा लोगों की जिंदगी को प्रभावित किया है। अनन्या की ये कंपनी ग्रामीण महिलाओं को आत्मनिर्भर बनाने में अहम भूमिका निभाती है। ये कंपनी लगातार ऐसे लोगों तक पहुंच रही है जिन्हें अपने सपनों को उड़ान देने के लिए एक साथ की जरूरत है। लेकिन अनन्या की बिजनेस जर्नी यहीं तक सीमित नहीं है। अनन्या होम डेकोर ब्रांड आइकाइ असाई (Ikai Asai) की फाउंडर भी हैं। इस ब्रांड के जरिए वह डिजाइन बेस्ड होम डेकोर के उत्पाद प्रदान करती हैं। वहीं, सामाजिक स्तर पर उनके काम को लेकर बात करें तो वह Mpower की को-फाउंडर भी हैं। Mpower के जरिए वह मानसिक स्वास्थ्य को लेकर जागरूकता फैलाती हैं। इसके जरिए देशभर में मानसिक स्वास्थ्य को लेकर जागरूकता फैलाने के साथ ही समाधान भी दिए जाते हैं। अनन्या सिर्फ यहीं तक सीमित नहीं हैं। वह अनन्या बिड़ला फाउंडेशन भी चलाती हैं।

**“**

**अनन्या को GQ मोस्ट इंफ्लुएंसल यंग इंडियन्स के सम्मान से भी नवाजा गया है। इसके अलावा उन्हें मिस वोग्यूज 28 जिनियसेज अंडर-28 से भी नवाजा गया है। इकोनॉमिक टाइम्स ने उन्हें मोस्ट प्रोमिसिंग वुमन बिजनेस लीडर से भी नवाजा है।**

अनन्या बिड़ला फाउंडेशन भी मानसिक स्वास्थ्य और उसके सामाजिक प्रभाव पर काम करती हैं। अनन्या की फाउंडेशन ग्रांट्स भी मुहैया कराती है। फाउंडेशन मानसिक स्वास्थ्य, लैंगिक समानता, वित्तीय समावेशन, शिक्षा, जलवायु परिवर्तन और मानवीय सहायता देने के काम से भी जुड़ी है। अनन्या बिड़ला ग्रासिम इंडस्ट्रीज के बोर्ड में शामिल हैं। इसके अलावा आदित्य बिड़ला फैशन एंड रिटेल के बोर्ड में भी हैं। दूसरी तरफ, वह आदित्य बिड़ला मैनेजमेंट कॉरपोरेशन लिमिटेड की नॉन-एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर भी हैं। अनन्या की स्कूलिंग की बात करें तो उन्होंने अमेरिकन स्कूल ऑफ बॉम्बे से पढ़ाई की है। बाद में अनन्या ने ब्रिटेन की ऑक्सफोर्ड यूनिवर्सिटी से इकोनॉमिक्स और मैनेजमेंट में डिग्री हासिल की है।

## अनन्या की म्यूजिक जर्नी

अनन्या ने अपना पहला गाना लिविन द लाइफ साल 2016 में रिकॉर्ड करवाया था। जिसके बाद से वह काफी पॉपुलर हो गई थीं। अनन्या की म्यूजिक जर्नी की बात करें तो उन्होंने संगीतकार ए आर रहमान के साथ भी काम किया है। भारतीय ओलंपिक टीम के लिए चीयर सॉन्ग तैयार करने के लिए उन्होंने ए आर रहमान के साथ काम किया। संगीत जगत में भी अनन्या ने अपने नाम का डंका बजाया है। वह एकमात्र ऐसी भारतीय हैं जिनका नाम सिरियस हिट्स आर्टिस्ट्स टू वॉच आउट फॉर की लिस्ट में शामिल हुआ है। वह न्यू म्यूजिक फ्राइडे USA की लिस्ट में भी शामिल हुई हैं। अनन्या ने अजय देवगन की फिल्म रुद्र का टाइटल ट्रैक इनाम भी गाया है। आज जिस म्यूजिक जगत में अनन्या ने अपना बड़ा नाम बनाया है, उसकी शुरुआत उन्होंने काफी छोटी उम्र में कर दी थी। अनन्या ने महज 11 साल की उम्र में संतूर सीख लिया था। संगीत में अपनी रुचि को और विस्तार देने के लिए उन्होंने गिटार सीखा। गिटार सीखने के लिए अनन्या ने कोई क्लासेज नहीं लगाईं बल्कि उन्होंने इंटरनेट की मदद से गिटार सीखा।

अनन्या को GQ मोस्ट इंफ्लुएंसल यंग इंडियन्स के सम्मान से भी नवाजा गया है। इसके अलावा उन्हें मिस वोग्यूज 28 जिनियसेज अंडर 28 से भी नवाजा गया है। इकोनॉमिक टाइम्स ने उन्हें मोस्ट प्रोमिसिंग वुमन बिजनेस लीडर से भी नवाजा है। अनन्या कारोबार जगत में नई सोच और नए एप्रोच को बढ़ावा देने में विश्वास रखती हैं।

◆◆◆

GHP GROUP
vision to reality

# 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/ gsispowai@gmail.com | www.ghpeducations.com

**GSMS**
Gopal Sharma
Memorial School

**PEHS**
Powai English
High School

**GSBB**
Gopal Sharma
Blooming Buds Pre-School,
Hiranandani Complex

**BVBS**
Bal Vishwa Bharati School
& Junior College, Jaipur

**CSC**
Chandrabhan Sharma College
Arts, Science & Commerce

**GSIS**
Gopal Sharma
International School

thoughtrains *ghp-010112*

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

**अद्वैतेशा बिड़ला**
फाउंडर, उजास

# भारत की इस सूरत को बदलने की कोशिश में

# अद्वैतेशा बिड़ला

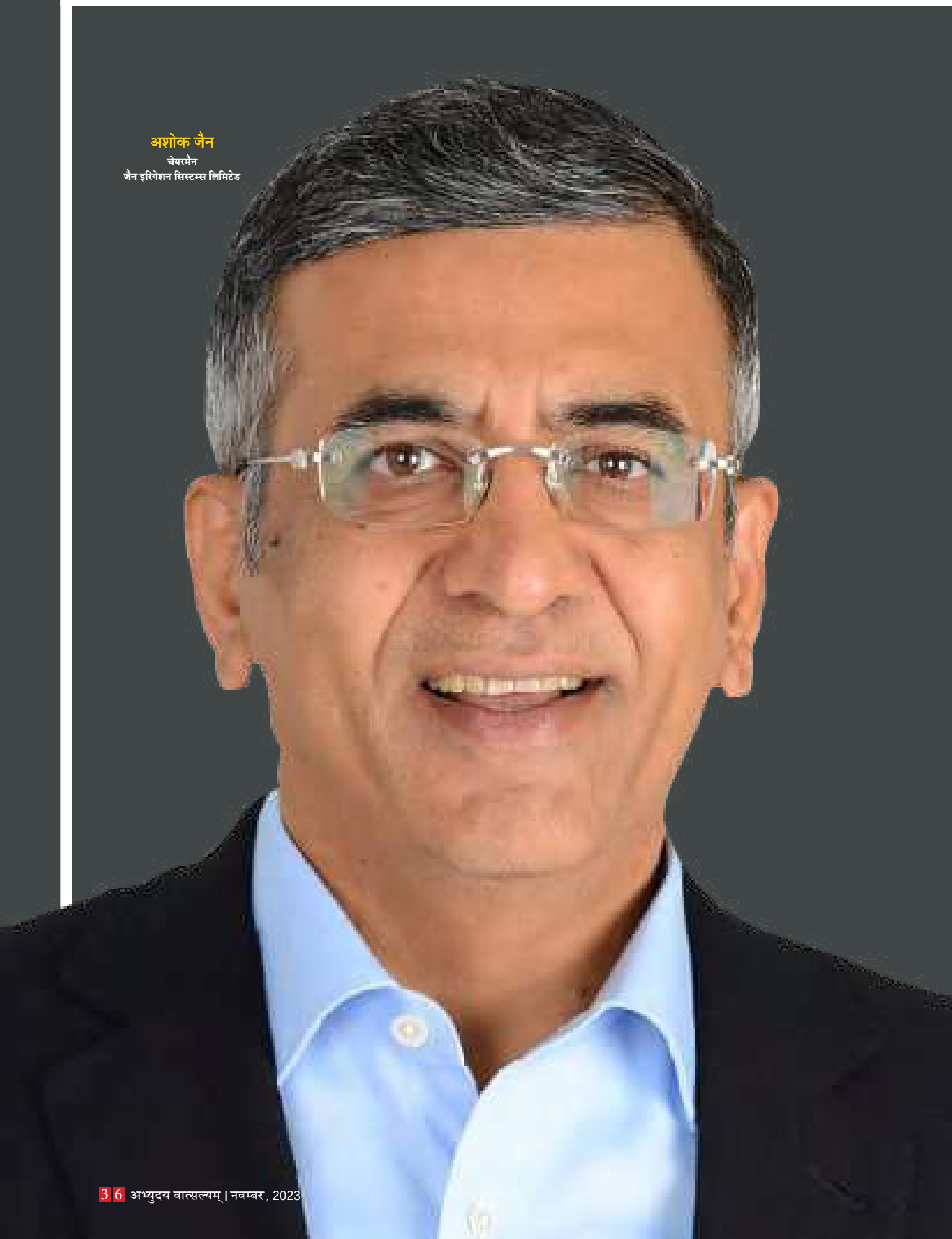
> अद्वैतेशा देश में महिलाओं की सूरत बदलने के काम में जुटी हुई हैं। खासकर पीरियड्स को लेकर जिस तरह का रवैया भारत में अपनाया जाता है, उसे बदलने के लिए वह काम कर रही हैं।

अंतर्राष्ट्रीय संस्था यूनिसेफ का डाटा बताता है कि भारत में 71% महिलाओं को तब तक पीरियड्स के बारे में जानकारी नहीं होती जब तक उन्हें पहली बार पीरियड नहीं आते। तेजी से बढ़ते भारत में आज भी पीरियड्स जिसे माहवारी या मासिक धर्म भी कहा जाता है, को लेकर बात करने में संकोच किया जाता है। भारत की इस सूरत को बदलने के लिए एक 19 साल की लड़की प्रयासरत है। नाम है–अद्वैतेशा बिड़ला। अद्वैतेशा आदित्य बिड़ला ग्रुप के चेयरमैन कुमार मंगलम बिड़ला की सबसे छोटी बेटी हैं लेकिन उनकी पहचान इतनी भर नहीं है। अद्वैतेशा देश में महिलाओं की सूरत बदलने के काम में जुटी हुई हैं। खासकर पीरियड्स को लेकर जिस तरह का रवैया भारत में अपनाया जाता है, उसे बदलने के लिए वह काम कर रही हैं। अद्वैतेशा ने पीरियड्स को लेकर इस सूरत को बदलने के लिए **उजास** नाम की संस्था स्थापित की है। इस संस्था के जरिए अद्वैतेशा अपनी मां नीरजा बिड़ला के साथ मिलकर बदलाव लाने की कोशिश में जुटी हुई हैं। बता दें कि उजास आदित्य बिड़ला एजुकेशन ट्रस्ट का हिस्सा है।

6 जनवरी, 2004 को जन्मी अद्वैतेशा कुमार मंगलम बिड़ला की सबसे छोटी बेटी हैं। अद्वैतेशा अभी पढ़ाई कर रही हैं। वह साइकोलॉजी और एजुकेशन स्टडीज में लंदन में पढ़ाई कर रही हैं। अद्वैतेशा की शुरुआती पढ़ाई आदित्य बिड़ला वर्ल्ड एकेडमी से हुई है। 10वीं में उन्होंने IGCSE की। उजास शुरू करने को लेकर अद्वैतेशा ने एक इंटरव्यू में बताया कि जब मुझे मालूम पड़ा कि आज भी देश में पीरियड्स पर बात करने को लेकर संकोच बरता जाता है तो मुझे लगा कि इस पर कुछ किया जाना चाहिए। अद्वैतेशा बताती हैं कि भारत में सिर्फ निरक्षर लोगों के बीच अज्ञानता नहीं है बल्कि पढ़े–लिखे लोग भी इस विषय पर बात करने से बचते हैं। देश में इस सूरत को बदलने के लिए और पीरियड्स जैसे शब्द पर खुलकर बात करने के मकसद से ही उजास की शुरुआत हुई है। अद्वैतेशा ने अपने 18वें जन्मदिन पर इसकी शुरुआत की।

उजास की बात करें तो ये संस्था लगातार महिलाओं और पुरुषों के बीच जागरूकता फैलाने का काम कर रही है। आंकड़ों पर नजर डालें तो भारत में इस संस्था ने 5500 से ज्यादा जागरूकता कार्यक्रम आयोजित किए हैं। इसके साथ ही संस्था के जरिए अब तक 24 लाख से ज्यादा सैनिटरी पैड्स बांटे गए हैं। अद्वैतेशा ने अपनी इस संस्था के जरिए 1 लाख 78 हजार से ज्यादा लोगों की जिंदगी बदलने का काम किया है। इसके साथ ही उजास के जरिए पीरियड्स से जुड़े इको–फ्रेंडली उत्पाद भी तैयार किए जाते हैं। उजास से अद्वैतेशा लड़कियों की जिंदगी से न सिर्फ पीरियड्स को लेकर संकोच खत्म करने का काम कर रही हैं बल्कि उनके बीच इससे जुड़े हेल्थ को सुधारने पर भी फोकस कर रही हैं। उजास के जरिए 5वीं से 8वीं कक्षा में पढ़ रहे बच्चों को उनके पहले पीरियड के लिए तैयार किया जाता है। उनको पीरियड्स को लेकर सभी जरूरी जानकारी दी जाती है। इस दौरान लड़कियों को ये भी बताया जाता है कि पहले पीरियड के दौरान उनके शरीर में किस तरह के बदलाव आ सकते हैं। इसका फायदा ये होता है कि जब लड़कियों को पहली बार पीरियड्स आते हैं तो वह इस स्थिति के लिए तैयार रहती हैं।

अद्वैतेशा अपने माता–पिता के काफी करीब हैं। एक इंटरव्यू में उन्होंने ने बताया कि उन्हें जब भी किसी भावनात्मक पहलू पर बात करनी होती है तो वह अपनी मां का रुख करती हैं। वहीं, दूसरी तरफ अन्य मुद्दों के लिए वह अपने पिता की तरफ देखती हैं। अद्वैतेशा की मां नीरजा बिड़ला भी अद्वैतेशा के चैरिटी को लेकर प्रेम पर बात करती हैं। एक इंटरव्यू में नीरजा बिड़ला ने अद्वैतेशा को लेकर बताया कि जब वह चार या पांच साल की थीं तो अद्वैतेशा ने खुद से बनाए आर्ट और क्राफ्ट प्रोजेक्ट की बिक्री का एग्जिबिशन लगाया। इस एग्जिबिशन के जरिए अद्वैतेशा ने चैरिटी के लिए फंड जुटाया। भले ही छोटी अद्वैतेशा के एग्जिबिशन में परिवार के लोग और दोस्त ही शामिल हुए थे लेकिन उस छोटी बच्ची ने इस एग्जिबिशन से इतने पैसे जरूर जुटा दिए थे कि उससे **सेवा सदन** नाम की संस्था के लिए एक फ्रिज खरीदा गया। नीरजा बताती हैं कि इस फ्रिज की मदद से संस्था के लिए जरूरतमंदों को राशन बांटने में सुविधा हुई। अद्वैतेशा बताती हैं कि चैरिटी को लेकर उनका प्रेम उनकी परदादी सरला देवी बिड़ला की वजह से है। पीरियड्स जैसे विषय पर काम करने को लेकर अद्वैतेशा बताती हैं कि मेरे घर में इन सब चीजों पर बात होती थी। लेकिन जब मुझे मालूम पड़ा कि पीरियड्स को लेकर भारत में किस तरह की स्थिति है तो मुझे लगा इस पर कुछ किया जाना चाहिए। अद्वैतेशा बताती हैं कि सबसे पहले मैंने ये समझा कि देश में पीरियड्स को लेकर क्या स्थिति है। वह बताती हैं कि मुझे मालूम पड़ा कि पीरियड्स को लेकर देश में स्थिति काफी अच्छी नहीं है। इसलिए मैंने तय किया कि मैं इस सूरत को बदलूं, जिसके लिए मैंने उजास की शुरुआत की। अद्वैतेशा अभी फैमिली बिजनेस से नहीं जुड़ी हैं लेकिन वो भी जल्द ही पारिवारिक कारोबार की दुनिया में कदम रखेंगी। हालांकि ये तय है कि वह कारोबार जगत में जो भी पॉजीशन रखें, वह समाज की बेहतरी के लिए काम करती रहेंगी। उजास से हुई ये शुरुआत और लंबी जाएगी, ये तय है। ◆◆◆



**अशोक जैन**
**चेयरमैन**
**जैन इरिगेशन सिस्टम्स लिमिटेड**

# किसानों के सच्चे हितैषी

# अशोक जैन

- शिवा तिवारी

> अशोक जैन शुरुआत से ही अपने फैमिली बिजनेस में रुचि रखते थे। अशोक ने पुणे विश्वविद्यालय से कॉमर्स में डिग्री हासिल की। स्कूल के जमाने से ही न सिर्फ उन्हें परिवार के कारोबार में रुचि थी बल्कि वह एक खिलाड़ी प्रवृत्ति के व्यक्ति हैं।

आपको जिस रूप में ये दुनिया मिली थी, इसे उससे बेहतर बनाकर ही जाओ। पिता की इस सीख को गांठ बांधकर रखने वाले अशोक जैन आज कारोबारी जगत में जाना-पहचाना नाम है। जैन इरिगेशन सिस्टम लिमिटेड (JISL) के चेयरमैन अशोक जैन पिछले चार दशक से स्थायी कृषि के क्षेत्र में काम कर रहे हैं। उन्होंने JISL के जरिए कई ऐसे उपक्रम चलाए हैं जिससे कृषि करना और कृषि से जुड़े कारोबारियों के लिए कई नए मौके पैदा हुए हैं। स्वर्गीय पद्मश्री डॉ. भवरलाल जैन के सुपुत्र अशोक जैन ने स्थायी कृषि के इस काम को बारीकी से और शुरुआत से सीखा है। भले ही वो JISLके संस्थापक के पुत्र थे लेकिन इसके बावजूद उन्होंने इस कारोबार में सबसे निचले स्तर यानी इंटर्नशिप से शुरुआत की। आज JISL और किसानों के बीच मजबूत संबंध बनाए रखने में उनका अहम योगदान है।

## इंटर्नशिप से की शुरुआत

आज 57 साल के हो चुके अशोक जैन की शुरुआत से ही अपने फैमिली बिजनेस में रुचि रखते थे। अशोक ने पुणे विश्वविद्यालय से कॉमर्स में डिग्री हासिल की। स्कूल के जमाने से ही ना सिर्फ उन्हें परिवार के कारोबार में रुचि थी बल्कि वह एक खिलाड़ी प्रवृत्ति के व्यक्ति हैं। आज भले ही वह कंपनी के

करोड़ों टर्नओवर के बिजनेस को संभाल रहे हों लेकिन एक वक्त था कि वह खेल में भी काफी आगे रहे। जब अशोक कॉलेज में पढ़ते थे तो उन्होंने कई बार क्रिकेट, बैडमिंटन, हॉकी और फुटबॉल में अपने कॉलेज का नेतृत्व किया है। भले ही अशोक आज कारोबार में व्यस्त हों लेकिन खेलों के प्रति उनकी रुचि कम नहीं हुई है। आज भी उन्हें जब भी मौका मिलता है तो वह एक खिलाड़ी बनने से पीछे नहीं हटते। कॉलेज में पढ़ाई के दौरान ही इन्होंने अपने पारिवारिक कारोबार में रुचि लेना शुरू कर दिया था। 1982-83 में ही उन्होंने अपने फैमिली बिजनेस में एक इंटर्न के तौर पर शुरुआत की। अपने करियर के शुरुआती दौर में वह मुंबई ऑफिस में रहे। यहां उन्होंने इंपोर्ट-एक्सपोर्ट डिपार्टमेंट में काम किया। इसके बाद उन्होंने जलगांव में एडमिनिस्ट्रेशन विभाग संभाला। 1983-89 के बीच उनका इंडक्शन प्रोग्राम चला। इस दौरान उन्होंने कंपनी के सभी विभागों के साथ काम किया। प्रमुख विभागों की बात करें तो इसमें सुरक्षा, कच्चे माल की खरीदारी, मैन्युफैक्चरिंग, सेल्स और मार्केटिंग, HR डिपार्टमेंट और एडमिनिस्ट्रेशन भी शामिल था। आखिरकार 1989 में उन्हें पहली बड़ी जिम्मेदारी मिली। अशोक को कंपनी के पाइप और ड्रिप डिविजन की सेल्स और मार्केटिंग को संभालने की जिम्मेदारी दी गई। इसके साथ ही उन्हें कंपनी के HR विभाग और पब्लिक रिलेशन की भी जिम्मेदारी सौंपी गई। अशोक जैन ने दोनों ही जिम्मेदारियों को बखूबी निभाया। 1993 में अशोक को कंपनी में डायरेक्टर के पद पर नियुक्त किया गया। देशभर के किसानों से जुड़ने के लिए उन्होंने एक्सटेंशन सर्विस डिपार्टमेंट बनाया। अपनी कारोबारी खूबियों से अशोक न सिर्फ अपने पिता को प्रभावित कर रहे थे बल्कि वह कंपनी के बेहतर प्रदर्शन में भी अहम भूमिका निभा रहे थे। यही वजह है कि कंपनी में उनका कद लगातार बढ़ता गया। 1996 में अशोक जैन को JISL का वाइस चेयरमैन चुना गया। अब इनके पास कंपनी की फूड प्रोसेसिंग डिविजन की कमिश्निंग का प्रभार भी आ गया। इन्होंने इस दौरान फल और सब्जी आपूर्ति चेन बनाने का काम भी किया। यहां भी अशोक के पास कई जिम्मेदारियां सौंपी गईं थीं। वह इस दौर में फूड प्रोसेसिंग डिविजन और ग्रीन एनर्जी प्रोडक्ट डिविजन भी संभाल रहे थे। इतना ही नहीं, वह ग्रुप की पॉलिसी मेकिंग और एडमिनिस्ट्रेशन के भी मुखिया थे। 2016 में जब अशोक जैन के पिता भवरलाल जी का निधन हुआ तो निदेशक मंडल की सहमति से इन्हें ग्रुप का चेयरमैन चुना गया। आज भी अशोक कंपनी की छोटी-बड़ी बारीकियों को समझकर फैसले लेते हैं। अशोक न सिर्फ फैमिली बिजनेस को रफ्तार देने में जुटे हुए हैं बल्कि इसके साथ ही वह कंपनी की सामाजिक कार्य करने वाली शाखा और परिवार की सामाजिक कार्य की शाखा को बखूबी संभाल रहे हैं। आगे इस पर भी बात करेंगे लेकिन पहले जान लेते हैं उस कंपनी के बारे में जिसकी कमान अशोक जैन के हाथों में है।

## जैन इरिगेशन सिस्टम लिमिटेड

जैसे कि हमने बताया कि अशोक जैन इरिगेशन सिस्टम लिमिटेड के चेयरमैन हैं। JISL दुनिया की दूसरी सबसे बड़ी माइक्रो-इरिगेशन कंपनी है। एक अरब डॉलर से ज्यादा का टर्नओवर रखने वाली इस कंपनी के दुनिया के 4 महाद्वीपों में 30 से ज्यादा मैन्युफैक्चरिंग प्लांट हैं। कंपनी की तरफ से तैयार किए जाने

**"अशोक, जैन इरिगेशन सिस्टम्स लिमिटेड के चेयरमैन हैं। JISL दुनिया की दूसरी सबसे बड़ी माइक्रो-इरिगेशन कंपनी है। एक अरब डॉलर से ज्यादा का टर्नओवर रखने वाली इस कंपनी के दुनिया के 4 महाद्वीपों में 30 से ज्यादा मैन्युफैक्चरिंग प्लांट हैं।**

वाले अलग-अलग तरह के उत्पाद आज दुनिया के 126 से ज्यादा देशों तक पहुंचता है। कंपनी के पास विश्वभर में 11 हजार से ज्यादा डीलर्स और डिस्ट्रिब्यूटर्स का नेटवर्क है। कंपनी 85 लाख से ज्यादा किसानों तक पहुंच चुकी है। कृषि के क्षेत्र में कंपनी के काम को लेकर बात करें तो JISL कई तरह की सेवाएं देती है। इसमें मिट्टी का सर्वे करना, एग्रोनॉमिक प्रोडक्ट का डिजाइन तैयार करने के लिए इंजीनियर मुहैया कराना। कंपनी के पास 2300 एकड़ में फैला हाई-टेक एग्री इंस्टीट्यूट है। फार्म रिसोर्स R&D है यानी कि जहां पर रिसर्च होती है। इसके साथ ही कंपनी कई उत्पादों समेत अन्य चीजों के डेमो भी करते हैं। इसके अलावा कंपनी ट्रेनिंग और एक्सटेंशन सेंटर भी चलाती है। कंपनी में 1500 से ज्यादा वैज्ञानिक, इंजीनियर और तकनीकी जानकार तैनात हैं। ये लोग प्रोजेक्ट को बेहतर और अच्छे तरीके से लागू किया जाए, ये सुनिश्चित करते हैं। इनके जरिए कंपनी वाटरशेड डेवलपमेंट समेत कई चीजें करती है। इसमें क्रॉप एग्रोनॉमी और सुरक्षित खेती भी शामिल है।

जैन इरिगेशन देश में प्लास्टिक पाइप बनाने वाली और फिटिंग्स वाली सबसे बड़ी मैन्युफैक्चरर है। कंपनी के मुताबिक ये हर साल 5 लाख मिलियन टन पॉलिमर प्रोसेस करते हैं। जैन इरिगेशन भारत की इकलौती कंपनी है जो हाई-टेक एग्रीकल्चर के मैन्युफैक्चरिंग और कुल एग्री-सर्विस प्रोवाइडर कारोबार में आगे है। कंपनी ट्रेनिंग और एक्सटेंशन

इंस्टीट्यूट भी है। इसके साथ ही कंपनी एग्रीकल्चर कंसल्टेंसी ऑर्गनाइजेश भी चलाती है। कृषि क्षेत्र में हर विभाग में दखल रखने वाली JISL आज हाई-टेक एग्री शॉप के मामले में सबसे टॉप पर है। कंपनी के साथ आज लाखों लोग जुड़े हुए हैं।

## JISL के दूसरे कारोबार

JISL सिर्फ कृषि क्षेत्र में झंडे नहीं गाड़ रही है बल्कि कंपनी दूसरे कारोबार में भी काफी सफलता से काम कर रही है। इसमें PVC शीट्स, सोलर वाटर हीटर, सोलर वाटर पंप, PV पैनल्स और सोलर लाइटिंग एप्लायंस शामिल हैं। अपने इस वर्टिकल के जरिए कंपनी न

सिर्फ अपने कारोबार को विस्तार दे रही है बल्कि इसके जरिए वह स्थायी विकास को भी बढ़ावा देने के लिए काम कर रही है। कारोबार जगत की प्रतिष्ठित पत्रिका फॉर्च्यून ने जैन इरिगेशन को दुनिया भर में 7वें पायदान पर रखा है। पत्रिका ने जैन इरिगेशन को भारत की एकमात्र कंपनी बताया है जिसने दुनियाभर में क्रांतिकारी बदलाव लाने में अहम भूमिका निभाई है। जैन इरिगेशन के नाम पर जितने तमगे हैं, उनकी वजह भी है। आज कंपनी ने R&D यानी शोध कार्यों के लिए 3000 एकड़ जमीन समर्पित की है। अशोक जैन कहते हैं कि उनकी कंपनी किसानों के सर्वांगीण विकास के साथ आगे बढ़ रही है। एक कार्यक्रम के दौरान अशोक ने अपने पिता भवरलाल जैन को याद करते हुए कहा कि उन्होंने जैन इरिगेशन सिस्टम लिमिटेड के तौर पर एक बीज बोया था जो आज एक बड़ा वट वृक्ष बन चुका है। बता दें कि भवरलाल जैन ने जैन इरिगेशन ग्रुप की शुरुआत महज 7 हजार रुपए के निवेश से की थी। आज कंपनी का टर्नओवर 7 हजार करोड़ से भी ज्यादा का है। आज जैन इरिगेशन समूह अमेरिका, ब्राजील, इजराइल, चिली, मेक्सिको, ब्रिटेन समेत कई देशों में अपना कारोबार चला रहा है। भले ही कंपनी पूरी दुनिया में आज सफलतापूर्वक कारोबार कर रही है लेकिन कंपनी का मुख्यालय आज भी महाराष्ट्र के जलगांव में ही है। ये वही जगह है जहां से कंपनी की शुरुआत हुई थी। दरअसल भवरलाल जी ने इस कंपनी की शुरुआत यहीं से की थी।

## कृषि के साथ समाज बदलने का लक्ष्य

भवरलाल जी का जन्म जलगांव के वाकोद में हुआ था । कृषि के साथ समाज बदलने का लक्ष्य अशोक के पिता भवरलाल जैन ने इस कंपनी की शुरुआत किसानों की स्थिति बदलने के लक्ष्य के साथ की थी। यही वजह है कि उन्हें लोग भाऊ कहकर पुकारा करते थे। 2016 में पिता के गुजर जाने के बाद अशोक जैन ने चेयरमैन पद की कमान संभाली और अपने पिता के लक्ष्य की तरफ ही बढ़कर काम किया। जैन परिवार ने अपने इस सेवा भाव को सिर्फ कारोबार तक सीमित नहीं रखा है। जैन परिवार की तरफ से दो ट्रस्ट चलाए जाते हैं। इसमें एक है भवरलाल और कांताबाई जैन फाउंडेशन और दूसरा है बहिनबाई चौधरी मेमोरियल ट्रस्ट। अशोक जैन इन दोनों ही संस्थाओं के ट्रस्टी हैं। इन संस्थाओं के जरिए समाज में बेहतरी के लिए काम किया जाता है। जरूरतमंदों की मदद की जाती है। इसके अलावा अशोक पद्मालय मंदिर के चेयरमैन भी हैं। पद्मालय वही मंदिर है जिसे गणेश जी के पीठों में से एक माना जाता है। अशोक जैन गांधी रिसर्च फाउंडेशन के डायरेक्टर भी हैं। वह महाराष्ट्र हरिजन सेवक संघ के वाइस प्रेसिडेंट हैं। समाज के प्रति इनके बेहतर काम को देखते हुए महाराष्ट्र सरकार ने अशोक को एक और जिम्मेदारी सौंपी। महाराष्ट्र सरकार ने उन्हें जलगांव सरकारी इंजीनियरिंग कॉलेज के निदेशक मंडल का चेयरमैन भी नियुक्त किया। ऐसा नहीं है कि अशोक सिर्फ कृषि क्षेत्र में एक्टिव हैं। उनका दखल बैंकिंग क्षेत्र में भी रहा। वह महावीर को-ऑपरेटिव बैंक के डायरेक्टर भी हैं। अशोक महाराष्ट्र स्टेट बोर्ड टेक्निकल एजुकेशन के मेंबर भी रहे हैं। केंद्र सरकार ने IIM रायपुर के बोर्ड और सोसाइटी में भी नियुक्त किया था। अशोक जलगांव के उत्तरी महाराष्ट्र विश्वविद्याल के सीनेट मेंबर भी चुने गए थे। कारोबार में बेहतर प्रदर्शन और बेहतर रणनीतियों को अपनाने के लिए 2017 में अशोक जैन को एक्सलेंस इन आंत्रप्रेन्योरशिप अवॉर्ड दिया गया। अशोक को ये सम्मान उनकी तरफ से कई सेक्टर में लाए गए बदलाव के लिए दिया गया। अशोक ने माइक्रो और ड्रिप इरिगेशन, पाइप्स, प्रोसेस्ड एग्रीकल्चर प्रोडक्ट्स, टिश्यू कल्चर और सोलर पंप के क्षेत्र में काफी बेहतर काम किया है। इस क्षेत्र में उनके योगदान के लिए ही उन्हें इस सम्मान से नवाजा गया। सामाजिक कार्य हों चाहे कारोबार की कोई चुनौती, अशोक जैन दोनों ही काम में माहिर हैं। जहां एक तरफ वह सामाजिक कार्यों के जरिए जरूरतमंदों तक मदद पहुंचाते हैं तो वहीं, कारोबार जगत में भी वह सफलता के झंडे गाड़ते हैं। हालांकि कारोबार जगत में भी वह यह ध्यान जरूर रखते हैं कि वह सिर्फ अकेले न सफल हों बल्कि संबंधित कारोबार से जुड़े हर व्यक्ति का फायदा हो सके।

◆◆◆

परिमल नथवानी की अनौपचारिक पहचान देखें तो वह रिलायंस इंडस्ट्रीज ग्रुप के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर मुकेश अंबानी के करीबी मित्र हैं। दोनों परिवारों के बीच काफी करीबी संबंध हैं। रिलायंस परिवार के साथ नथवानी के इन करीबी संबंधों की शुरुआत धीरूभाई अंबानी से हुई थी।

**परिमल नथवानी**
सांसद, राज्यसभा एवं डायरेक्टर कारपोरेट अफेयर्स, रिलायंस इण्डस्ट्रीज लिमिटेड

# परिमल नथवानी

## कॉरपोरेट माइंड जो हैं आम जन की आवाज

- पंकज ठकुरी

देश का प्रतिष्ठित कारोबारी घराना अंबानी परिवार गुजरात के जामनगर में ग्रीनफील्ड रिफाइनरी स्थापित करना चाहता था। 1995 का वो साल अंबानी परिवार के लिए काफी ज्यादा अहम था। रिफाइनरी स्थापित करने की तैयारी पूरी हो चुकी थी लेकिन मामला पूरा अटका हुआ था जमीन अधिग्रहण पर। इस रिफाइनरी के लिए रिलांयस ग्रुप को 10 हजार एकड़ जमीन का अधिग्रहण करना था लेकिन किसान इसके लिए तैयार नहीं थे। धीरुभाई अंबानी चाहते थे कि शांतिपूर्ण तरीके से जमीन अधिग्रहण हो जाए लेकिन शांतिपूर्ण तरीके से बात हो पाएगी, ये असंभव सा ही लग रहा था। सारी आशंकाओं के बावजूद न सिर्फ रिलायंस ग्रुप शांतिपूर्ण तरीके से जमीन का अधिग्रहण कर पाया बल्कि ग्रुप ने 400 प्रॉपर्टी ऑनरशिप के आधार पर लीं। इसके साथ ही ग्रुप 1200 प्रॉपर्टी लीज पर लेने में भी कामयाब हुआ। रिलांयस ग्रुप के लिए इस अधिग्रहण को संभव बनाया परिमल नथवानी ने। परिमल के प्रयासों से मिली ये रिफाइनरी 14 जुलाई, 1999 को कमीशन हुई। धीरुभाई का एक बड़ा सपना परिमल के सहयोग से पूरा हो गया था। आज यह दुनिया की सबसे बड़ी रिफाइनरीज में शामिल है। यहां पर रोजाना 6 लाख 68 हजार बैरल प्रति दिन की क्षमता है। ये रिफाइनरी रिलायंस ग्रुप के संस्थापक धीरु भाई अंबानी का सपना था। परिमल ने इस सपने को पंख दिए थे और यहीं से परिमल का कद बढ़ना शुरू हुआ। 1997 में जामनगर के बाद नथवानी ने अहमदाबाद में भी जिम्मा संभाला। नथवानी गुजरात में रिलायंस का चेहरा बन चुके थे।

परिमल नथवानी की औपचारिक पहचान पर नजर डालें तो उनकी वेबसाइट के मुताबिक वह रिलायंस इंडस्ट्रीज लिमिटेड में कॉरपोरेट अफेयर्स के डायरेक्टर हैं। इसके साथ ही वह आंध्र प्रदेश से YSR पार्टी की तरफ से राज्यसभा सांसद भी हैं। परिमल नथवानी की अनौपचारिक पहचान देखें तो वह रिलायंस इंडस्ट्रीज ग्रुप के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर मुकेश अंबानी के करीबी मित्र हैं। दोनों परिवारों के बीच काफी करीबी संबंध हैं। रिलायंस परिवार के साथ नथवाणी के इन करीबी संबंधों की शुरुआत धीरूभाई अंबानी से हुई थी। नथवानी आज जिस मुकाम पर खड़े हैं, उस जगह पहुंचने के लिए उन्हें काफी संघर्ष भी करने पड़े।

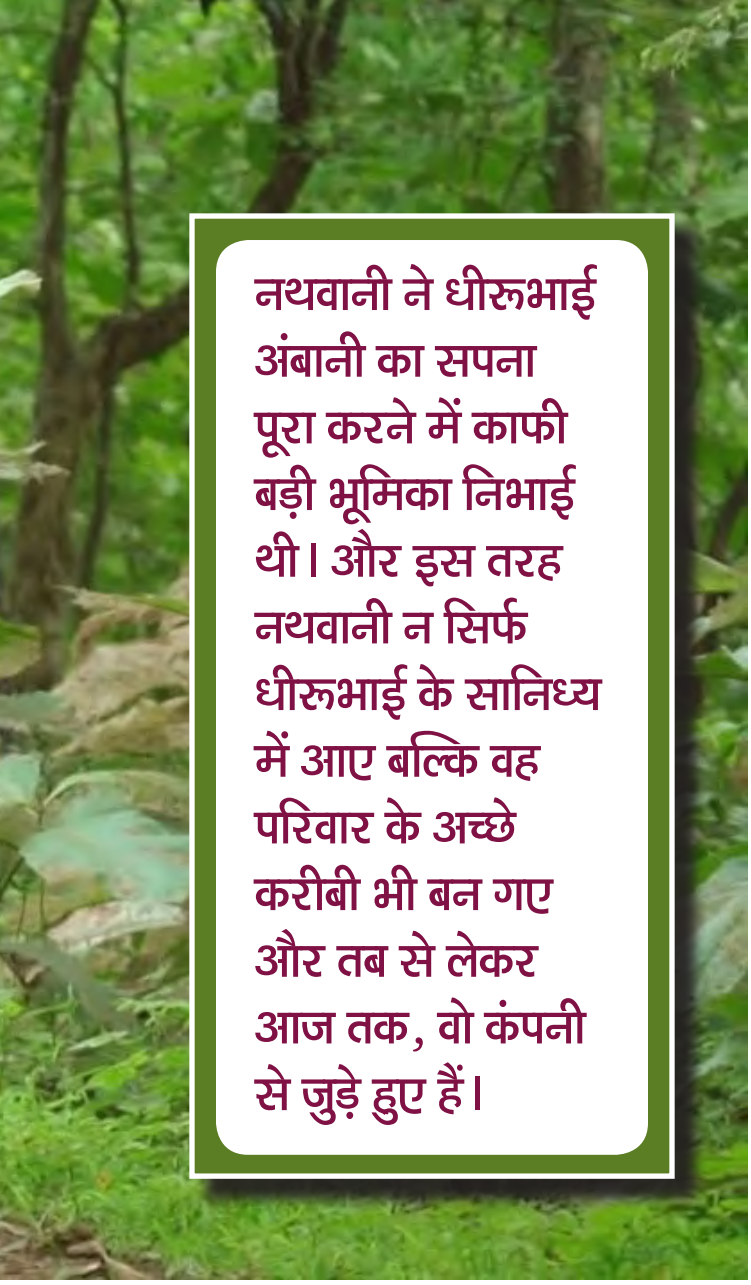
### शुरुआती जीवन

परिमल नथवानी का जन्म 1 फरवरी, 1996 को मुंबई में हुआ। एक मध्यम परिवार में जन्मे परिमल काफी लाड़-प्यार से पाले गए बच्चे थे। परिमल बचपन में क्रिकेट काफी ज्यादा पसंद था। जहां क्रिकेट से प्रेम था तो वहीं पढ़ाई से जैसे बैर सा था। क्रिकेट मैच देखने के लिए अक्सर स्कूल या कॉलेज बंक मारना उनकी आदत में शुमार था। वह क्रिकेट के कितने बड़े फैन थे, वो इसी से पता चलता है कि उन्होंने एक बार भारत और वेस्ट इंडीज के बीच मैच देखने के लिए अपना सालाना इम्तिहान भी छोड़ दिया। क्रिकेट से ही प्यार उनका कांगा लीग तक लेकर गया। हालांकि एक मैच के दौरान आंख में क्रिकेट बॉल लगने से चोट लग गई थी। उसके बाद क्रिकेटर बनने का उनका सपना वहीं पर ठप हो गया और वह बढ़ चले एक नई दिशा और यात्रा पर। परिमल की शिक्षा की बात करें तो उन्होंने मुंबई यूनिवर्सिटी से अपना ग्रेजुएशन पूरा किया। इसके बाद उन्होंने इंडियन इंस्टीट्यूट ऑफ मैनेजमेंट से मैनेजमेंट में ड्रॉक्ट्रेट की डिग्री हासिल की है। पढ़ाई पूरी करने के बाद नथवानी न्यू एरा मिल्स नाम की कंपनी के ब्लीचिंग डिपार्टमेंट में लग गए। नथवानी नौकरी पर जरूर लग गए थे लेकिन उनके अंदर स्वरोजगार की अलख जगी हुई थी। और कुछ वक्त बाद उन्होंने मुंबई में ही अपनी एक साबुन की एजेंसी शुरू

की। हालांकि, उनका ये कारोबार काफी मुश्किलों से चला और आखिरकार बंद करना पड़ा। नथवानी वडोदरा स्टॉक एक्सचेंज से जुड़े। इस दौरान उन्होंने PCO का कारोबार भी शुरू कर दिया था। उनके कई जगहों पर PCO लगे हुए थे। वडोदरा स्टॉक एक्सचेंज की ही बिल्डिंग में उनकी कई PCO थे। सब कुछ ठीक चल रहा था। स्टॉक एक्सचेंज में नथवानी की पारी काफी बेहतर थी लेकिन हर्षद मेहता स्कैम ने उनके सारे प्रयासों पर पानी फेर दिया। वडोदरा स्टॉक एक्सचेंज में रहने के दौरान ही नथवानी का धीरुभाई अंबानी से मिलना हुआ और इनके एक नए सफर की शुरुआत हुई। बता दें कि नथवानी वडोदरा स्टॉक एक्चेंज के चेयरमैन भी रहे। उन्हें 2011 में इस पद पर चुना गया।

## धीरुभाई अंबानी से मुलाकात

नथवानी अपने ब्लॉग में इस मुलाकात का जिक्र करते हैं। वह बताते हैं कि उन्हें उनके नजदीकी रिश्ते में लगने वाले मनोज मोदी का फोन आया। इस दौरान नथवानी वडोदरा स्टॉक एक्सचेंज में ही थे। मनोज ने उन्हें बताया कि धीरुभाई अंबानी उनसे मिलना चाहते हैं। नथवानी खुश भी थे लेकिन उनके दिमाग में कई तरह के सवाल भी उठ रहे थे कि आखिर क्यों और किस वजह से धीरुभाई ने उन्हें मिलने के लिए बोला होगा? सभी आशंकाओं के साथ नथवानी मुंबई पहुंचे हालांकि तय दिन ये मीटिंग हो न पाई क्योंकि धीरूभाई कहीं दूसरी मीटिंगों में व्यस्त थे। कुछ दिन बाद मीटिंग हुई और नथवानी धीरुभाई अंबानी के ऑफिस में थे। धीरुभाई के साथ अनिल और मुकेश अंबानी भी थे। परिमल नथवानी पहली बार इन दिग्गजों से मिलने को लेकर कहते हैं, "मैं एक ऐसे ऑफिस में पहुंचा था जहां बहुत कुछ हो रहा था। काफी ज्यादा चहल-पहल थी लेकिन तीनों ने मुझे काफी सहज महसूस कराया।" नथवानी बताते हैं कि धीरुभाई अंबानी ने उनके सामने जामनगर में दुनिया की सबसे बड़ी रिफाइनरी स्थापित करने की बात रखी। धीरुभाई ने बताया कि जो जमीन वह लेना चाहते हैं, वो वहां के किसानों की जमीन है। उन्होंने चिंता और हैरानी जताई



नथवानी ने धीरूभाई अंबानी का सपना पूरा करने में काफी बड़ी भूमिका निभाई थी। और इस तरह नथवानी न सिर्फ धीरूभाई के सानिध्य में आए बल्कि वह परिवार के अच्छे करीबी भी बन गए और तब से लेकर आज तक, वो कंपनी से जुड़े हुए हैं।

कि मार्केट प्राइस से 8 गुना ज्यादा मिलने के बाद भी वहां के किसान विरोध प्रदर्शन कर रहे हैं और जमीन देने के लिए तैयार नहीं हैं। धीरूभाई ने कहा, "मैं जानना चाहता हूं कि ये किसान क्यों विरोध प्रदर्शन कर रहे हैं? क्या चीजें हैं जिसकी वजह से वह नाखुश हैं।" धीरुभाई ने नथवानी से कहा कि वह वहां जाएं और जानने की कोशिश करें कि किसान किन वजहों से तैयार नहीं हो रहे हैं। लेकिन नथवानी इस जिम्मेदारी को लेने के लिए तैयार नहीं थे। इसलिए नहीं कि वो ये काम करना नहीं चाहते थे बल्कि इसलिए कि उन्हें जमीन अधिग्रहण जैसे मामलों की कोई समझ नहीं थी। और न ही उन्होंने कभी ऐसे काम किए थे जहां पर उन्होंने ऐसा कोई समझौता किया हो। लेकिन धीरूभाई अंबानी ने नथवानी पर विश्वास जताया और कहा– "परिमल, मैं बोलता हूं तू कर लेगा। तू बस शुरू कर और मुझे बता"

नथवानी कहते हैं कि धीरूभाई अंबानी का ये विश्वास ही मेरा सबसे बड़ा भरोसा साबित हुआ। नथवानी बताते हैं कि मैं मीटिंग से वापस गया। मेरे दिमाग में हजारों सवाल थे लेकिन एक चीज मैं तय कर चुका था कि मैं इस काम को करके रहूंगा। धीरुभाई ने जो विश्वास मुझमें जताया है, मैं उसे पूरा करके रहूंगा और इस काम को सफल बनाऊंगा। नथवानी ने जामनगर में प्रोजेक्ट के पास एक ऑफिस किराये पर लिया। इसे अक्सर व्हाइट हाउस बुलाया जाता था। यहां उन्होंने किसानों से बात करनी शुरू की। उनकी दिक्कतों और मांगों को समझने की शुरुआत की। किसानों ने बताया कि वह लोग जो मुआवजा उनकी जमीन के बदले मिल रहा था, वो उससे खुश थे लेकिन उनकी मांग थी कि उनके परिवार में से किसी एक को नौकरी भी दी जाए। किसानों की मांगें सुनने के बाद परिमल ने इसके कानूनी पक्ष–विपक्ष देखे और किसानों की मांगों को मान लिया गया। और आखिरकार दुनिया की सबसे बड़ी रिफाइनरी के लिए जमीन अधिग्रहण पूरा हो चुका था। नथवानी ने धीरूभाई अंबानी को उनका सपना पूरा करने में काफी बड़ी भूमिका निभाई थी। और इस तरह नथवानी न सिर्फ धीरूभाई के सानिध्य में आए बल्कि वह परिवार के अच्छे करीबी भी बन गए और तब से लेकर आज तक, वो कंपनी से जुड़े हुए हैं। नथवानी को जामनगर के बाद अहमदाबाद की जिम्मेदारी दी गई। वहां भी नथवानी ने रिलायंस ग्रुप को सफलता दिलाई। नथवानी अब गुजरात में रिलायंस ग्रुप का चेहरा बन चुके थे। आज नथवानी और अंबारी परिवारों के बीच काफी करीबी है। नथवानी रिलायंस इंडस्ट्रीज लिमिटेड में तो अहम भूमिका निभाते ही हैं लेकिन अंबानी परिवार के हर सुख–दुख में भी वो साथ खड़े रहते हैं।

## राज्य सभा तक का सफर

परिमल नथवानी 2008 से राज्यसभा सांसद हैं। नथवानी झारखंड से दो टर्म के लिए राज्यसभा में निर्वाचित किए गए। 2008–2014 तक और फिर 2014–2020 तक वह झारखंड से राज्यसभा में रहे। 2020 में नथवानी YSR कांग्रेस पार्टी से जुड़े। मौजूदा टर्म में नथवानी आंध्र प्रदेश से राज्यसभा में सांसद हैं। राज्यसभा सांसद के तौर पर उन्होंने आम लोगों के सवाल और उनकी आवाज को देश के हुक्मरानों तक पहुंचाने का काम किया है। प्रश्नकाल में नथवानी ने लोगों के कई सवालों को सदन के पटल पर रखा। उन्होंने विदेश जल सीमा में गिरफ्तार किए गए मछुआरों का मुद्दा उठाया। गिर के बाघों के संरक्षण का मुद्दा भी उन्होंने मजबूती से सदन में रखा। बेटियों के लिए नए मौके देने और उनके विकास के मुद्दों पर भी परिमल ने अपनी बात रखी। इसके अलावा परिमल देश के ज्वलंत मुद्दों पर अपनी बात रखने से पीछे नहीं हटते। एक सफल कारोबारी होने के साथ ही वह सफल राजनेता भी हैं।

## समाज की बेहतरी में जुटे नथवानी

परिमल नथवानी द्वारिकाधीश में आस्था रखते हैं। जब भी उनके जीवन में कोई परीक्षा का क्षण आता है या कोई दिक्कत या समस्या उन्हें परेशान करती है तो वो द्वारिकाधीश

का नाम पुकारते हैं। परिमल द्वारिकाधीश का आशीर्वाद दुनिया तक पहुंचाने के लिए और समाज की बेहतरी के लिए भी काम में जुटे हुए हैं। नथवानी RRDT नाम के एक कॉरपोरेट NGO से जुड़े हैं। उनकी वेबसाइट पर दी गई जानकारी के मुताबिक नथवानी इस NGO यानी गैर-सरकारी संस्था के चेयरमैन हैं। ये संस्था ग्रामीण विकास के लिए काम करती है। NGO ने अभी तक गुजरात के 5920 से ज्यादा गांवों में काम किया है और इनका विकास करने के लिए 300 करोड़ से ज्यादा का खर्च किया है। NGO की तरफ से इन गांवों में सड़कें, ग्रामीण पंचायत कार्यालय, सामुदायिक केंद्र, अंगनवाड़ी, जल-संरक्षण टैंक और चेक-डैम बनाए हैं। संस्था लगातार कई और गांवों के विकास के लिए काम कर रही है। नथवानी काफी समय पहले से इस काम में जुटे हुए हैं। 1998 में नथवानी ने जामनगर और जाम खंबालिया में सरकारी अस्पतालों को जनरेटर उपलब्ध करवाए थे। दरअसल इस साल साइक्लोन आने की वजह से काफी ज्यादा तबाही मची थी। इसके बाद जनवरी, 2001 में गुजरात में भूकंप आया तो इन्होंने मोर्चा संभाला। नथवानी बताते हैं कि इन्हें धीरूभाई अंबानी ने फोन कर कच्छ जाने को कहा। यहां नथवानी ने मेडिकल कैंप्स की निगरानी की। इसके साथ ही यहां पर इनकी टीम की तरफ से सरकारी कार्यालयों की कई इमारतों को बनाया गया। सिर्फ बनाया ही नहीं गया बल्कि उन्हें भूकंप रोधी के तौर पर तैयार किया गया। करीब 45 दिन तक चले इस टास्क को नथवानी ने बखूबी निभाया।

परिमल नथवानी आज वो नाम हैं जो न सिर्फ कॉरपोरेट जगत की बारीकियां समझते हैं बल्कि वह आम जनता के मुद्दों की भी परख रखते हैं। जब वो कॉरपोरेट ऑफिस में होते हैं तो वह अपनी कारोबारी रणनीतियों से सबको प्रभावित करते हैं। जब वह राज्यसभा में होते हैं तो वो हमेशा उन मुद्दों को उठाते हैं जो आम जन की भलाई से जुड़े हैं। हमारे पर्यावरण और इसके आगे-पीछे घूमने वाले मुद्दे भी होते हैं। और जब परिमल नथवानी एक समाजसेवक के तौर पर बाहर निकलते हैं तो वो हर कोशिश करते हैं कि कोई भी जरूरतमंद पीछे न छूटे। उनकी कोशिश हर उस व्यक्ति तक पहुंचने की होती है जो भूखा है और जिसे मदद की सबसे ज्यादा जरूरत है। आज गांवों की सूरत बदलने में जुटे नथवानी समझते हैं कि जरूरतमंद को खाना, शिक्षा और आसरा कितना जरूरी है। यही वजह है कि वो हर क्षेत्र में दखल रखते हैं और हर क्षेत्र में सूरमा साबित होते हैं।

◆◆◆

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)

**राहुल गौतम**
**चेयरमैन**
**शीला फोम लिमिटेड**

“

**राहुल गौतम शीला फोम लिमिटेड के चेयरमैन हैं। हाल ही में 2 नवंबर, 2023 को उन्होंने कंपनी के प्रबंध निदेशक के पद से इस्तीफा दिया है। अब राहुल, शीला फोम के बोर्ड में चेयरमैन और होल टाइम डायरेक्टर के तौर पर शामिल रहेंगे।**

# चैन की नींद के रखवाले राहुल गौतम

- विकास जोशी

भारत के उत्तर प्रदेश राज्य ने कई बिजनेस और बिजनेसमैन देश को दिए हैं। कुछ बिजनेस तो ऐसे हैं जिनकी शुरुआत बेहद ही छोटे पैमाने पर हुई। लेकिन इन कारोबार ने खुद को ऐसे ढाला कि आज वे अरबों का बिजनेस एंपायर हैं। इन कारोबार और कारोबारियों का नाम देश ही नहीं बल्कि विदेशों में भी खूब सम्मान के साथ लिया जाता है। ऐसा ही एक जाना-माना कारोबार है शीला फोम। उत्तर प्रदेश के गाजियाबाद में एक छोटी सी फैक्ट्री से शुरू हुई शीला फोम आज एक बड़े बिजनेस ग्रुप में तब्दील हो चुकी है। शीला फोम आज अरबों रुपये की एंटिटी है। यह वही शीला फोम है जिसका ब्रांड स्लीपवेल मैट्रेस देश में जोरों-शोरों से बिकता है। इस बिजनेस को मजबूत करने और उसे कामयाबी की बुलंदियों पर ले जाने के पीछे जिस शख्सियत का सबसे ज्यादा और अहम योगदान है वह हैं राहुल गौतम।

राहुल गौतम शीला फोम लिमिटेड के चेयरमैन हैं। हाल ही में 2 नवंबर 2023 को उन्होंने कंपनी के प्रबंध निदेशक के पद से इस्तीफा दिया है। अब राहुल, शीला फोम के बोर्ड में चेयरमैन और होल टाइम डायरेक्टर के तौर पर शामिल रहेंगे। उनकी जगह उनके बेटे तुषार गौतम को कंपनी का प्रबंध निदेशक बनाया गया है। राहुल के बेटे तुषार अभी तक शीला फोम की रिसर्च एंड डेवलपमेंट डिवीजन को हेड कर रहे थे। बेटे के बेहतरीन प्रदर्शन को देखते हुए राहुल गौतम ने अब शीर्ष स्तर पर उन पर भरोसा जताया है। राहुल गौतम सिर्फ भारत में ही नहीं बल्कि अंतरराष्ट्रीय स्तर पर भी एक मंझे हुए कारोबारी हैं। राहुल ऑस्ट्रेलिया में जॉयस फोम और स्पेन में इंटरप्लैस्प के चेयरमैन भी हैं। राहुल गौतम को एक बिजनेसमैन के तौर पर जानने से पहले उनकी कंपनी शीला फोम के बारे में जानना जरूरी है।

## मां शीला गौतम ने की थी शुरुआत

शीला फोम को राहुल गौतम की मां शीला गौतम ने शुरू किया था। दरअसल साल 1969 में राहुल गौतम के पिता लेफ्टिनेन्ट कर्नल एचएस गौतम इस दुनिया को अलविदा कह गए। उस वक्त शीला महज 37 वर्ष की थीं और गृहिणी थीं। पति के गुजरने के बाद कमाई का जरिया स्थापित करना था तो शीला ने स्कूल में पढ़ाना शुरू किया। शीला के पास लखनऊ यूनिवर्सिटी से B.A., B.Ed. और मैनेजमेंट में डिप्लोमा की डिग्री थी। करियर को धार देने के लिए भले ही शीला ने स्कूल में पढ़ाना शुरू कर दिया था लेकिन इस काम में वह रुचि नहीं ले पा रही थीं। राहुल गौतम को कारोबार के शुरुआती गुर सिखाने वाली शीला ने आर्मी रिहैबिलिटेशन प्लान की मदद ली। उन्होंने इसके जरिए फोम तैयार करने का लाइसेंस प्राप्त किया। इसके बाद साल 1971 में एक वित्तीय साझेदार और अपने पिता की मदद से उन्होंने एक कंपनी शुरू कर दी। इस कंपनी का नाम रखा गया– शीला फोम प्राइवेट लिमिटेड। आगे चलकर शीला गौतम एक उद्यमी होने के साथ-साथ दिग्गज और अनुभवी राजनीतिज्ञ, प्रसिद्ध सामाजिक कार्यकर्ता और फिलांथरोपिस्ट के तौर पर भी जानी गईं। जून 2019 में शीला गौतम इस दुनिया को अलविदा कह गईं।

## राहुल गौतम की कारोबार में शुरुआत

मां शीला गौतम के साथ राहुल गौतम कंपनी की शुरुआत से ही जुड़े हुए थे। वह कंपनी की फाउंडिंग टीम के अहम मेंबर रहे हैं। राहुल ने भारतीय प्रौद्योगिकी संस्थान, कानपुर (IIT Kanpuer) से साल 1975 में टेक्नोलॉजी (केमिकल इंजीनियरिंग) में ग्रेजुएशन की डिग्री हासिल की। इसके बाद उन्होंने अमेरिका के पॉलिटेक्निक इंस्टीट्यूट ऑफ न्यूयॉर्क से साइंस (केमिकल इंजीनियरिंग) में मास्टर्स किया। मास्टर्स की पढ़ाई पूरी कर भारत लौटने के बाद राहुल पूरी तरह से शीला फोम के साथ हो लिए और इसे सफल बनाने की कवायद में जुट गए। उन्होंने अपनी मां से कारोबार के जो गुर सीखे थे और अपनी पढ़ाई के दौरान उनकी जो कारोबारी समझ तैयार हुई, उसके साथ उन्होंने कंपनी को नई ऊंचाई देने के लिए काम शुरू कर दिया।

## राहुल की लीडरशिप में कंपनी ने भरी उड़ान

राहुल गौतम के पास होम कंफर्ट और PU फोम उद्योग में 40 वर्षों से अधिक का अनुभव है। उनके कुशल नेतृत्व में शीला फोम एक के बाद एक उपलब्धि की सीढ़ियां चढ़ती गई। आज यह कंपनी एशिया पैसिफिक में पॉलीयूरेथेन (PU) फोम की सबसे बड़ी मैन्युफैक्चरर है। यह स्लीपवेल ब्रांड नाम के साथ भारत में मैट्रेस की सबसे बड़ी मैन्युफैक्चरर के तौर पर जानी जाती है। भारत में मैट्रेस मार्केट में इसकी करीब 25 प्रतिशत हिस्सेदारी है। कंपनी का बिजनेस भारत के साथ-साथ ऑस्ट्रेलिया और यूरोप में भी फैला हुआ है। इसके भारत में 10 मैन्युफैक्चरिंग प्लांट हैं। वहीं ऑस्ट्रेलिया में 3 प्लांट इसकी मौजूदगी यहां दर्ज कराती है। वहीं, स्पेन में कंपनी का एक प्लांट है। ऐसा नहीं है कि शीला फोम सिर्फ देश में ही अच्छा कारोबार कर रही है। कंपनी अपने प्रोडक्ट्स को बाहर भी एक्सपोर्ट करती है। आप भले ही शीला फोम को कंपनी के तौर पर न पहचानते हों लेकिन कंपनी के कई उत्पाद आप जरूर इस्तेमाल करते होंगे। शीला फोम के ब्रांड्स देखें तो इसमें स्लीपवेल, फेदर फोम, लैमीफ्लेक्स, स्टारलाइट शामिल हैं। स्लीपवेल मैट्रेस के बारे में आज हर कोई जानता है। 1993 में लॉन्च हुआ ये ब्रांड आज भी इतना प्रसिद्ध है कि इसका नाम लोगों की जुबान पर चढ़ा हुआ है।

## कंपनी को यूं बनाया ग्लोबल

शीला फोम एक ग्लोबल कंपनी के तौर पर साल 1999 में स्थापित हुई। 1999 वही साल था जब इसने मैट्रेस की मैन्युफैक्चरिंग के लिए दो इंटरनेशनल कंपनियों— अमेरिका की सर्टा (Sertea) और ब्रिटेन की डनलोपिल्लो (Dunlopillo) के साथ टाई-अप किया। वैश्विक मौजूदगी तब और बढ़ी जब शीला फोम ने साल 2005 में ऑस्ट्रेलिया की जॉयस (Joyce) से पॉलीयूरेथेन और पॉलीस्टाइरीन कारोबारों को खरीद लिया। इसके बाद साल 2006 में कंपनी ने कनाडा के वुडब्रिज ग्रुप के साथ मोल्डेड PU फोम- ऑटो कंपोनेंट्स बनाने के लिए ज्वाइंट वेंचर शुरू किया। फिर साल 2008 में ऑस्ट्रेलिया के एएच बियर्ड के साथ स्प्रिंग मैट्रेस बनाने के लिए ज्वॉइंट वेंचर शुरू किया। इससे देश के बाहर शीला फोम की पैठ मजबूत होने लगी और कंपनी ने इन देशों में भी बखूबी अपनी मजबूती दर्ज करवाई है। राहुल गौतम की लीडरशिप में शीला फोम ने देश के अंदर भी अधिग्रहण किए हैं। जुलाई 2023 में Kuerl-on

एंटरप्राइजेस लिमिटेड और फर्लेंको फर्नीचर ब्रांड (कंपनी का नाम House oef Kireaya Private Limited or HOK) में नियंत्रण हिस्सेदारी खरीदने की घोषणा की थी।

## शीला फोम ने छुए नए मुकाम

राहुल गौतम की अगुवाई में शीला फोम सफलता की राह पर आगे बढ़ती गई। इस दौरान कंपनी ने कई अवॉर्ड भी अपने नाम कर लिए। कंपनी को 2008 में CNBC-नैसकोम IT यूजर अवॉर्ड, 2009 में कंपनी को गोल्ड CIO एंटरप्राइज कनेक्ट अवॉर्ड से नवाजा गया। इसी साल कंपनी ने डाटाक्वेस्ट गोल्ड CIO अवॉर्ड अपने नाम किया। 2011 में रेड हैट एशिया पैसिफिक अवॉर्ड, इंडियन एक्सप्रेस इंटेलिजेंट एंटरप्राइज अवॉर्ड भी हासिल किया। वहीं, 2012 में कंपनी ने SKOCH डिजिटल इंक्लूजन अवॉर्ड, CIO इनोवेटिव अवॉर्ड, 2015 में SE-CIOKLUB CIO ऑफ द ईयर और डाटाक्वेस्ट बिजनेस टेक्नोलॉजी अवॉर्ड भी प्राप्त किए। कंपनी को मिले अवॉर्ड्स की लिस्ट काफी लंबी है। ये लंबी फेहरिस्त बताती है कि कंपनी ने न सिर्फ कमाई के मोर्चे पर बल्कि अपने मैनेजमेंट में भी बेहतर काम किया है।

## कंपनी के लिए 2016 रहा बेहद खास

शीला फोम लिमिटेड के लिए साल 2016 बेहद खास था। ऐसा इसलिए क्योंकि यह वही साल था, जब कंपनी प्राइवेट से पब्लिक बनी। इसका नाम शीला फोम प्राइवेट लिमिटेड से शीला फोम लिमिटेड हो गया। कंपनी का IPO नवंबर 2016 में आया था। दिसंबर 2016 में कंपनी शेयर बाजारों में लिस्ट हुई। उस वक्त राहुल गौतम ने कहा था कि शीला फोम एक लंबा सफर तय करने के बाद इस लेवल पर पहुंची है। आज कंपनी की वित्तीय स्थिति की बात करें तो वित्त वर्ष 2020-23 में कंपनी का शुद्ध मुनाफा 7.2% घटकर 2031करोड़ रुपये रहा था। वहीं रेवेन्यु 0.5% बढ़कर 29,598 करोड़ रुपये रहा था। पिछले 5 वर्षों में शीला फोम का रेवेन्यु 8.1% के CAGR से बढ़ा है। वहीं 5 वर्षों में शुद्ध मुनाफा 11% के CAGR से बढ़ा है। हाल ही में जारी हुए तिमाही

नतीजों से सामने आया है कि शीला फोम लिमिटेड का वित्त वर्ष 2023-24 की जुलाई–सितंबर तिमाही में कंसोलिडेटेड शुद्ध मुनाफा 44.3 करोड़ रुपये रहा। सितंबर 2023 तिमाही में ऑपरेशंस से रेवेन्यु 613.2 करोड़ रुपये के स्तर पर रहा।

## फोम के कारोबार के दिग्गज राहुल

राहुल गौतम, शीला फोम के चैयरमैन और अब होल टाइम डायरेक्टर होने के साथ–साथ इंडियन पॉलीयुरेथेन एसोसिएशन के मानद अध्यक्ष भी हैं। इस एसोसिएशन को राहुल ने ही शुरू किया था। राहुल गौतम के नेतृत्व में भारत में पहला पॉलीयूरेथेन शिखर सम्मेलन PUTECH-2005 अक्टूबर 2005 में आयोजित किया गया था। उसके बाद यह सम्मेलन साल 2008 और 2011 में भी सफलतापूर्वक आयोजित किया गया। शीला फोम लिमिटेड के अलावा राहुल 8 अन्य कंपनियों के बोर्ड में भी शामिल हैं। इतना ही नहीं, वह ग्लोबल PU ग्रुप के फाउंडर मेंबर भी हैं। बिजनेस मैगजीन फोर्ब्स के मुताबिक 4 नवंबर 2023 को 70 वर्षीय राहुल गौतम की नेटवर्थ 1 अरब डॉलर थी। भारतीय करेंसी में यह नेट वर्थ 83.16 अरब रुपये या 8316 करोड़ रुपये होती है।

## मां के मूल्यों को धार देने में जुटे राहुल

शीला फोम को शुरू हुए 50 वर्ष से ज्यादा हो चुके हैं। राहुल गौतम का मानना है कि यह चीज मायने नहीं रखती कि किसी ने कारोबार 50 वर्ष पहले शुरू किया या अभी शुरू कर रहा है। मायने यह रखता है कि आपके सिद्धांत मजबूत हों और आप उन सिद्धांतों पर हमेशा टिके रहें। राहुल गौतम अपनी मां से बेहद प्रभावित हैं। इसीलिए शीला फोम के मूल में अभी भी शीला गौतम के मूल्य निहित हैं। राहुल का कहना है कि उनकी मां एक बहुत ही साहसी महिला थीं। जिन्होंने संघर्षों से जूझकर कारोबार खड़ा किया। यह कारोबार हमेशा उनके मूल्यों का अनुसरण करता रहेगा। शीला गौतम को उनके राजनीतिक करियर के लिए भी काफी जाना जाता है। उत्तर प्रदेश के अलीगढ़ लोकसभा क्षेत्र से सबसे लंबे समय तक लोकसभा सांसद रहने का रिकॉर्ड शीला गौतम के ही नाम है। उन्होंने जून 1991 से मई 2004 तक लगातार 13 साल इस क्षेत्र से जीत हासिल की थी।

## ऐसी है राहुल की निजी जिंदगी

बिजनेस के इतर राहुल गौतम के शौक या दिलचस्पी की बात करें तो उन्हें आउटडोर स्पोर्ट्स, मैनेजमेंट और फिलॉसफी पर किताबें पढ़ना पसंद है। वह इंडियन क्लासिकल इंस्ट्रूमेंटल म्यूजिक सुनना और शैक्षणिक गतिविधियों को सपोर्ट करना पसंद करते हैं। वह अपनी मां की तरह ही कई परोपकारी संस्थाओं से भी जुड़े हैं। वह शिक्षा और खेल के क्षेत्र में ज्यादा योगदान देते हैं। राहुल को 2017 में IIT, कानपुर की ओर से Distinguished Alumnus Award 2017 से नवाजा गया था। राहुल गौतम की पत्नी नमिता प्रोफेशनली क्वालिफाइड और अनुभवी ह्यूमन रिसोर्स स्पेशलिस्ट हैं। नमिता भी शीला फोम लिमिटेड में होल टाइम डायरेक्टर हैं। वह साल 1984 से इस पारिवारिक कारोबार से जुड़ी हुई हैं। वह स्लीपवेल फाउंडेशन की मैनेजिंग ट्रस्टी भी हैं। नमिता भी बिजनेस सर्किल में काफी ज्यादा एक्टिव हैं। वह FICCI लेडीज ऑर्गेनाइजेशन (FLO) से भी साल 1991 से जुड़ी हुई हैं।

## समाज की बेहतरी में भी कंपनी का योगदान

राहुल गौतम की कंपनी शीला फोम की कॉरपोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी (CSR) गतिविधियों में स्लीपवेल फाउंडेशन काम कर रही है। स्लीपवेल फाउंडेशन जरूरतमंदों तक और अपने विजन को पूरा करने के काम में जुटी है। कंपनी ने दिल्ली में सभी महिला ITI का अडॉप्शन और एचटी, कानपुर में एक चेयर की स्थापना भी की है। इस चेयर का नाम राहुल एंड नमिता गौतम फैकल्टी चेयर है। बता दें कि कंपनियों और बड़े–बड़े कॉरपोरेट घराने CSR के जरिए सामाज के जरूरतमंद तबके तक सहयोग पहुंचाने की कोशिश करते हैं। राहुल गौतम लगातार अपनी कंपनी शीला फोम के जरिए न सिर्फ नए उत्पाद लेकर आ रहे हैं बल्कि नए मानक भी सिद्ध कर रहे हैं। राहुल की कारोबारी रणनीतियों का ही परिणाम है कि आज कंपनी लगातार सफलता के नए मुकाम छू रही है और भविष्य को लेकर कंपनी की ग्रोथ को लेकर कई मजबूत योजनाएं हैं।

◆◆◆

# DESAI HARMONY

WADALA (W)

MAHA RERA NO.P51900009455

Follow Us On

Swimming Pool

Ample Car Parking

Podium Garden

Health & Fitness Center

## 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.**

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

E : 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

SPARK DEVELOPERS
creating world for you

www.sparkdevelopers.in

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.

# कॉरपोरेट जगत के विजनरी लीडर

# पराग छेड़ा

- विकास जोशी

**पराग छेड़ा**
ज्वाइंट मैनेजिंग डायरेक्टर
प्रिंस पाइप्स एण्ड फिटिंग्स लिमिटेड

2016 में पराग को इंस्पायरिंग बिजनेस लीडर अवॉर्ड से सम्मानित किया गया था। कारोबार में पैनी नजर और परख रखने वाले पराग सामाजिक कार्यों में भी काफी ज्यादा एक्टिव हैं। वह प्लंबर कम्युनिटी के लिए नई टेक्नोलॉजी की शिक्षा के लिए प्रयासरत हैं।

भारतीय प्लास्टिक इंडस्ट्री में इनोवेशन और उत्पादों से क्रांति लाने वाली प्रिंस पाइप्स एंड फिटिंग्स लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनी हुई है। सितंबर तिमाही में कंपनी ने तगड़ा मुनाफा पेश किया है। चालू वित्त वर्ष की सितंबर तिमाही में कंपनी ने 70 करोड़ का शुद्ध मुनाफा कमाया है। कंपनी को ग्रोथ के रास्ते पर बनाए रखने का पूरा श्रेय जाता है पराग छेड़ा को। प्रिंस पाइप्स के ज्वाइंट मैनेजिंग डायरेक्टर पराग छेड़ा एक विजनरी हैं जो हारी बाजी को जीत में बदलना जानते हैं। पराग को कारोबारी गलियारों में एक ऐसे लीडर के तौर पर जाना जाता है जो नतीजों में विश्वास करता है। 1994 से लेकर अब तक पराग ने कंपनी में कई अहम बदलाव किए हैं। इन्हीं बदलावों की वजह से कंपनी लगातार सफलता की ऊंचाई छू रही है। पराग ने कंपनी के ऑपरेशंस में काफी बदलाव किए हैं जो काफी ज्यादा फायदेमंद साबित हुए हैं। बेहतर रिजल्ट लाने के लिए पराग सेल्स, क्वालिटी, ब्रांड, घ्ऊ और ग्राहकों से प्रभावी संबंध रखने पर विश्वास रखते हैं।

## विजनरी बिजनेस लीडर

प्रिंस पाइप्स की शुरुआत 1987 में हुई थी। कंपनी के मौजूदा चेयरमैन जयंत छेड़ा ने इस कंपनी की शुरुआत की। उन्होंने PVC प्रोडक्ट की मैन्युफैक्चरिंग के साथ शुरुआत की। उन्होंने भारत को एक ऐसी कंपनी की सौगात दी जिसके जरिए PVC के लिए वन स्टॉप सॉल्यूशन मुहैया किया जा रहा था। जयंत छेड़ा बेहतर दुनिया बनाने के लिए काम करने का जज्बा रखते हैं। इसी का नतीजा है कि वह कारोबार के मामले में जोखिम लेने से नहीं हिचकते। कंपनी की शुरुआत के करीब 7 साल बाद पराग ने कंपनी ज्वाइन की। 1994 में पराग कंपनी के साथ जुड़े। पराग बताते हैं कि जब मैंने कंपनी ज्वाइन की तो मैंने सोचा कि हमें प्रिंस पाइप्स को एक छोटी सी शुरुआत से बड़ी कंपनी बनाना है। मैंने सोच लिया था कि हम भारतीय प्लास्टिक इंडस्ट्री में नवोचार के जरिए क्रांति लाएंगे। वह कहते हैं कि बड़े और प्रभावी बदलाव लाने वाली लीडरशिप कंपनी को मजबूत स्थिति में बनाए रखती है। पराग कहते हैं कि दुनिया लगातार बदलती जा रही है। ऐसे में जरूरी है कि एक कंपनी के तौर पर आप भी उस बदलते वक्त के लिए तैयार रहें। यही वजह है कि मैं हमेशा अपनी टीम के साथ इंडस्ट्री में आ रहे बदलावों को लेकर बात करता हूं। हम हमेशा बदलते वक्त के लिहाज से रणनीतियां तैयार करते हैं। पराग की इस रणनीति को सराहा भी गया है। 2016 में पराग को इंस्पायरिंग बिजनेस लीडर अवॉर्ड से सम्मानित किया गया था। कारोबार में पैनी नजर और परख रखने वाले पराग सामाजिक कार्यों में भी काफी ज्यादा एक्टिव हैं। वह प्लंबर कम्युनिटी के लिए नई टेक्नोलॉजी की शिक्षा के लिए प्रयासरत हैं। प्लंबिंग में लगातार आ रही नई टेक्नोलॉजी का ज्ञान बांटने के लिए वह प्लंबर्स मीट का आयोजन करते हैं।

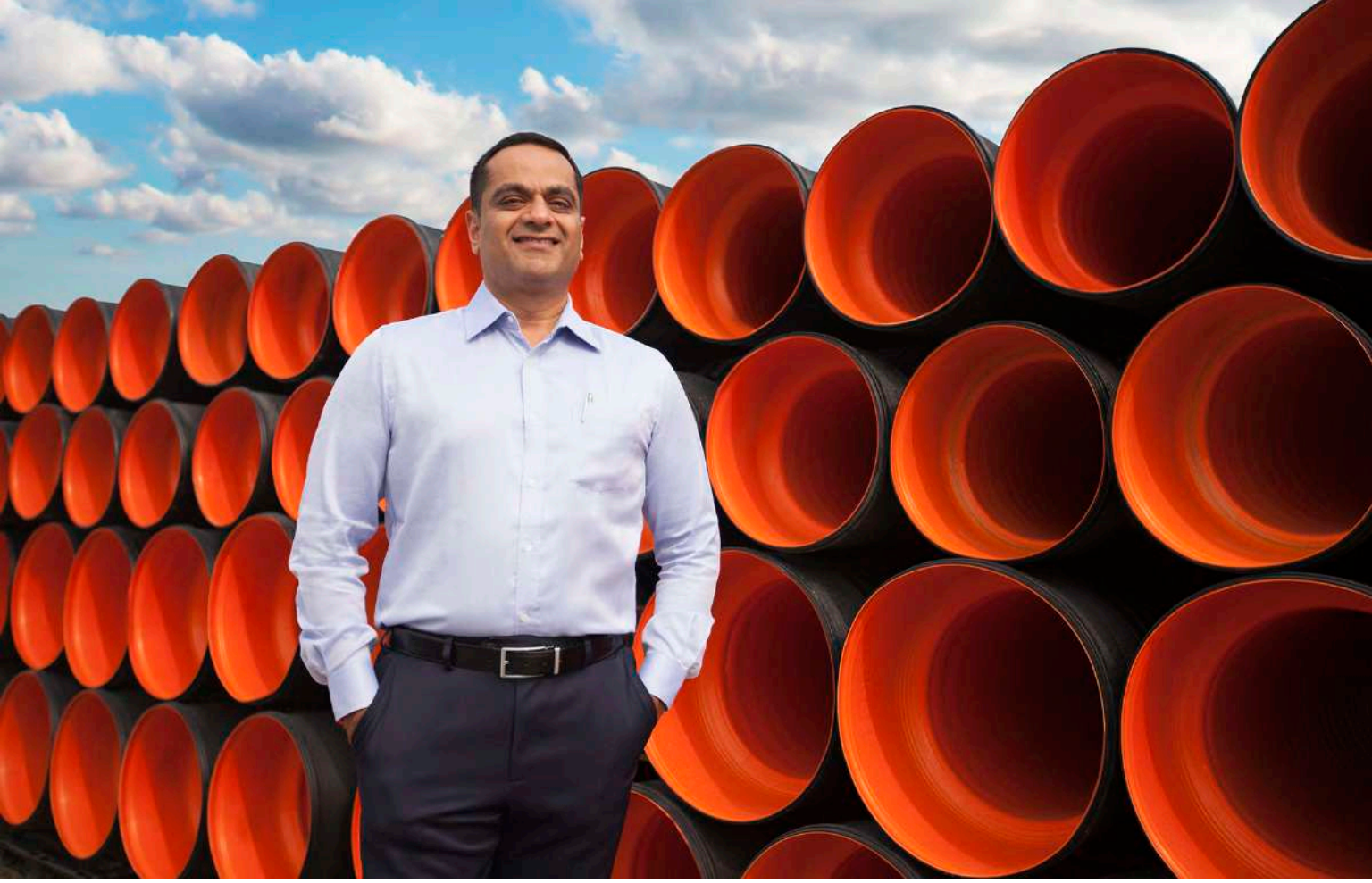
## शुरुआत से बिजनेस लीडर

पराग कहते हैं कि बदलती टेक्नोलॉजी और बदलते परिवेश को आचरण में लाने का ही परिणाम है कि आज हम ग्रोथ के रास्ते पर बने हुए हैं। पराग के मुताबिक 1994 में जब मैंने कंपनी ज्वाइन की तो कंपनी का टर्नओवर महज 10 करोड़ था। आज प्रिंस पाइप्स का ग्रोस रेवेन्यू 3 हजार करोड़ के पार पहुंच गया है। ग्रोथ के रास्ते पर बने रहने के दौरान कंपनी ने प्लंबिंग, सीवेज, इरिगेशन, और अंडर ग्राउंड सीवेज पाइपिंग सिस्टम में इनोवेशन किए हैं। पिछले चार दशक के दौरान हम भारत के सबसे भरोसेमंद पाइपिंग सॉल्यूशन मुहैया कराने वाली कंपनी बन गए हैं। कंपनी के पास आज 1500 से भी ज्यादा डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं। 7 स्टेट ऑफ द आर्ट फैसिलिटीज हैं।

## सही रणनीति, मजबूत ग्रोथ

प्रिंस पाइप्स ने पिछले 40 सालों में काफी तेजी से ग्रोथ हासिल की है। इस रैपिड ग्रोथ को पाने के लिए किस तरह की स्ट्रैटेजी काम आई? इस पर पराग बताते हैं कि इसके लिए कई मजबूत रणनीतियों का सहारा लिया गया। कम समय में तेज ग्रोथ के लिए हमने ब्रांड के प्रीमियमनाइजेशन पर फोकस किया। वह इसे समझाते हुए कहते हैं कि हमने अपने उत्पादों की कैटेगरी में सबसे बेहतर बनाने पर काम किया। अपने उत्पादों में सबसे बेहतर गुणवत्ताओं को शामिल किया। इन्हीं गुणवत्ताओं की वजह से हमारे उत्पादों की डिमांड ग्राहकों की बीच बढ़ी। ग्रोथ के लिए हमारी भविष्य को ध्यान में रखने की रणनीति भी काम आई। वह बताते हैं कि हमने फ्यूचर फिट होने की तरफ काम किया। इसके लिए हमने अपनी मैन्युफैक्चरिंग कैपेब्लिटी यानी क्षमताओं का विस्तार किया। कंपनी पश्चिमी भारत में अपनी पहुंच बढ़ाने के लिए बिहार में एक और ग्रीन फील्ड प्लांट लगाने जा रही है। इनके अलावा देशभर में डिस्ट्रिब्यूटर्स का मजबूत नेटवर्क तैयार करना। मजबूत फंडामेंटल्स पर अपने कारोबार को खड़ा करना। फंडामेंटल्स को मजबूत करने के लिए हमने अपनी वित्तीय ताकत, क्वालिटी मैनेजमेंट और मांग वाले उत्पादों और सेवाओं को बेहतर व मजबूत बनाया। इससे हमें मजबूत कस्टमर बेस बनाने में मदद मिली। पराग बताते हैं कि प्रिंस पाइप्स सिर्फ ग्रोथ का लक्ष्य नहीं रखती बल्कि ग्रोथ विद परपज यानी एक भले उद्देश्य के साथ सफलता का मंत्र अपनाकर काम किया जाता है। कंपनी ऊर्जा की खपत बढ़ाने वाले तरीके अपनाती है। पर्यावरण संरक्षण में मदद करने वाले उत्पादों और तरीकों को प्राथमिकता दी जाती है। वह बताते हैं कि कंपनी में ESG यानी पर्यावरण, सामाजिक और बेहतर सुशासन की नीति को बखूबी अपनाया जाता है। वहीं, ब्रांड के स्तर पर देखें तो हम लगातार अपने लक्ष्यों को हासिल कर रहे हैं। हम सुसंगत, प्रतिस्पर्धी, लाभदायक और जिम्मेदारी से ग्रोथ की रफ्तार बनाए हुए हैं।

**“प्रिंस पाइप्स अब बड़े शहरों के साथ ही छोटे शहरों में भी अपनी पहुंच बढ़ा रही है। ग्रामीण बाजार में भी कंपनी अपने डिस्ट्रिब्यूशन नेटवर्क को बढ़ावा दे रही है।”**



## इनोवेशन है सबसे आगे रहने की रणनीति

इंडस्ट्री में प्रिंस पाइप्स अपने कॉम्पीटिशन से काफी आगे है और बेहतर कर रही है। अब इस बढ़त के पीछे किस तरह की टेक्नोलॉजी और इनोवेशन का साथ है। इस पर पराग बताते हैं कि प्रिंस पाइप्स में हर चीज में इनोवेशन को प्राथमिकता दी जाती है। इसके जरिए हम दूसरों के मुकाबले अलग और बेहतर उत्पाद तैयार करते हैं। पराग कहते हैं कि पिछले 40 साल के दौरान भारत के वॉटर इंफ्रास्ट्रक्चर पर प्रभाव डालने के हमारे प्रयास सतत रहे हैं। हम समय के साथ पैदा होने वाली जरूरतों को समझते हैं। फ्यूचर ट्रेंड्स पर नजर रखते हैं। साथ ही अंतरराष्ट्रीय मानकों के आधार पर नए-नए उत्पाद पेश करते रहते हैं। टेक्नोलॉजी की बात करते हुए पराग बताते हैं कि प्रिंस वनफिट कोरोजन CPVC टेक्नोलॉजी के साथ इंडस्ट्रियल एप्लिकेशन के लिए इस्तेमाल किया जा सकता है। ये जंग लगने की दुविधा को निपटाने में कारगर है। इससे लगातार प्रोडक्शन करने में मदद मिलती है क्योंकि आपका डाउनटाइम काफी ज्यादा कम हो जाता है। इसके अलावा कंपनी का नया वर्टिकल प्लंबिंग कई तरह के उत्पाद मुहैया करता है। जैसे कि प्रिंस स्कोलन सेफ है। ये एक उच्च गुणवत्ता वाला पॉलीप्रोपिलिन (PP) साइलेंट ड्रेनेज सिस्टम है। इसे तैयार करने में आधुनिक तकनीक का इस्तेमाल किया गया है। इसे जर्मनी की संस्था फ्रॉनहोफर की तरफ से प्रमाणित भी किया गया है। इसे महंगे घरों, बड़ी कमर्शियल इमारतों, होटल, ऑफिस बिल्डिंग, अस्पताल, कमर्शियल किचन, लाइब्रेरी और शिक्षण संस्थानों में इस्तेमाल किया जाता है। वहीं दूसरी तरफ, प्रिंस HT सेफ एक कम आवाज करने वाला PP ड्रेनेज सिस्टम है। जो कि एक हाई क्वालिटी प्रोडक्ट है। वहीं, प्रिंस हॉरोटन ड्रेनेज सिस्टम की इनोवेटिव रेंज है। इसे जर्मन टेक्नोलॉजी की मदद से तैयार किया गया है। हॉरोटन ड्रेनेज सिस्टम मुहैया कराने में पिछले 65 सालों से वर्ल्ड लीडर्स रहे हैं। पराग इस साल यानी 2023 की बात करते हुए बताते हैं कि इस साल कंपनी ने प्रिंस बाथवेयर सेगमेंट भी शुरू किया है। इसके तहत कंपनी फॉसेट्स और सैनिटरीवेयर की नई रेंज पेश कर रही है। वह बताते हैं कि इनका डिजाइन और स्टाइल काफी रिसर्च के बाद तैयार किया गया है। कंपनी के पोर्टफोलियो में सैनिटरीवेयर और एक्सेसरीज भी शामिल हैं।

## कई सेक्टर में प्रिंस पाइप्स का दखल

प्रिंस पाइप्स की मौजूदगी सिर्फ पाइप्स तक सीमित नहीं है। कंपनी आज कृषि, प्लंबिंग, बोरवेल, सीवेज जैसे कई सेक्टर में एक्टिव है। अब कंपनी इस बहुमुखी सेक्टर में अपनी पकड़ कैसे मजबूत बनाए रखती है? इसके लिए कंपनी क्या विशेष रिसर्च या इनोवेशन का तरीका अपनाती है? इस पर पराग बताते हैं कि हमारा प्रमुख एजेंडा है कि हम फ्यूचर फिट कारोबार तैयार करें। इसके लिए हम अलग-अलग प्रोडक्ट चेन में अपनी मौजूदगी पेश करना चाहते हैं ताकि हम देश के वाटर इंफ्रास्ट्रक्चर को और भी बेहतर बना सकें। वह बताते हैं कि कंपनी अलग-अलग एप्लिकेशन के लिए और उससे जुड़ी हर जरूरत के लिए उत्पाद तैयार कर रही है। पराग कहते हैं कि हमने भारत में PVC पाइपिंग के मौकों की पहचान बहुत पहले कर ली थी और तब से हम लगातार टेक्नोलॉजी आधारित स्थिरता

वाले एजेंडे के साथ काम करते जा रहे हैं। कंपनी अपने काम में देश की प्राथमिकताओं को भी शामिल करती है। प्राथमिकताएं जैसे ऊर्जा संरक्षण करना। वाटर इंफ्रा को मजबूत बनाना, कृषि उत्पाद को बढ़ाना, आम लोगों के स्वास्थ्य का ख्याल रखना और स्थिरता का निर्माण करने के लिए प्राकृतिक संसाधनों का कम से कम इस्तेमाल करना।

प्रिंस पाइप्स फॉर्च्यून 500 कंपनियों में शामिल है। एक प्रतिस्पर्धी बाजार में कैसे प्रिंस पाइप्स दूसरों के मुकाबले बेहतर करती है और कैसे वह टॉप पॉजीशन सूची में बनाए रखती है? इस सवाल के जवाब में पराग कहते हैं कि फॉर्च्यून 500 में शामिल होना वाकई में उत्साहजनक होता है लेकिन हमारा फोकस ज्यादा बिजनेस फंडामेंटल्स को मजबूत करने पर होता है। वह कहते हैं कि अवॉर्ड और सम्मान फोकस, कड़ी मेहनत, सोच को ग्रोथ में बदलने की नीयत और दृढ़ता का प्रतिफल हैं। वह कहते हैं कि पिछले 4 दशक के दौरान प्रिंस पाइप्स भारत की पाइप और फिटिंग इंडस्ट्री में लीडर बनकर उभरा है। कंपनी प्लंबिंग में इनोवेशन, सिंचाई, स्टोरेज और सीवेज सिस्टम में बेहतर उत्पाद लाने की दिशा में लीडर है। अब कंपनी की ये यात्रा बड़े स्तर पर पहुंच चुकी है। पराग कहते हैं कि हमारा फोकस एक मजबूत कारोबारी कंपनी बनना है जो बदलते वक्त और तकनीक को आसानी से अपना सके। वह कहते हैं फ्यूचर फिट रहने का मंत्र उन्हें वित्तीय तौर पर और प्रतिस्पर्धा में भी मजबूती से बनाए रखता है।

## Q2 में दमदार वापसी

प्रिंस पाइप्स को जिन मूल्यों से मजबूती मिलती है वही मूल्य कंपनी को अच्छा मुनाफा बनाने में भी मदद करते हैं। चालू वित्त वर्ष 2024 की दूसरी तिमाही में कंपनी ने ये साबित किया है। सितंबर तिमाही में कंपनी ने तगड़ा मुनाफा बनाया है। हालांकि पिछली तिमाही में ERP को लागू करने में कंपनी को कई चुनौतियों का सामना करना पड़ा था। क्या अब वो चुनौतियां खत्म हो गई हैं और कंपनी का फ्यूचर आउटलुक क्या है? पराग सितंबर तिमाही में मजबूत नतीजे पेश करने को लेकर खुशी जताते हैं। साथ ही बताते हैं कि दूसरी तिमाही के ये नतीजे प्लंबिंग और SWR सेगमेंट की वजह से हैं। इसके अलावा नए लॉन्च ने भी इसमें अहम भूमिका निभाई है। पराग बताते हैं कि प्रॉडक्ट मिक्स में सुधार, इनपुट कॉस्ट पर बेहतर कंट्रोल, प्रभावी मार्केटिंग रणनीतियां और ग्रोथ का बेहतर वॉल्यूम काम आया है। इससे हमारे मार्जिन एक्सपैंसन मौजूदा तिमाही में 14.3% रहा है। ग्रोथ को लेकर पराग कहते हैं कि हमने कई रणनीतिक विकास के कई कदम उठाए हैं और हमें खुशी है कि उसका फायदा हमें देखने को मिला है। पराग कहते हैं कि हमारी लंबी अवधि के फंडामेंटल्स काफी मजबूत हैं। इसके साथ ही इंडस्ट्री की मजबूत क्षमता को लेकर भी हम सकारात्मक हैं। पराग कहते हैं कि प्रिंस पाइप्स काफी ज्यादा सक्रिय है। ग्रोथ कंपनी के सबसे बड़ी प्राथमिकताओं में से एक है और इसीलिए इस खातिर मार्केट में अपनी पहुंच को बढ़ाने के लिए लगातार तत्पर है। पराग कहते हैं कि रियल एस्टेट में अच्छी डिमांड है। इस सेक्टर में मिड और प्रीमियम कैटेगरी में अच्छी बिक्री देखने को मिल रही है। रियल एस्टेट सेक्टर को इस साल भी रिकॉर्ड बिक्री होने की उम्मीद

है। दूसरी तरफ, इन्वेंटरी लगातार घटती जा रही हैं। यानी कि आने वाले 2-3 सालों के भीतर बिल्डिंग मटीरियल की खपत काफी ज्यादा बढ़ेगी। वहीं, दूसरी तरफ ERP को लागू करने की बात करें तो इस मुद्दे को भी हमने अच्छी तरह से अब हैंडल कर लिया है। पराग कहते हैं कि इस वित्त वर्ष की शुरुआत में हमारे ऑपरेशन्स थोड़े बिखरे से थे क्योंकि हमने नए ERP सिस्टम पर शिफ्ट किया था लेकिन अब सब कुछ सामान्य हो गया है। वह कहते हैं कि हमने इसे तेजी से लागू किया और साथ ही हम अपने ग्राहकों के भी शुक्रगुजार हैं कि वे इस बदलाव के फेज में कंपनी के साथ खड़े रहे।

सितंबर तिमाही में भले ही कंपनी ने काफी मजबूत नतीजे पेश किए हैं लेकिन वर्ष 2023 में कंपनी घाटे में थी। इसकी सबसे बड़ी वजह बनी PVC प्राइस में आई कमी। इससे कंपनी को इन्वेंटरी लॉस भी झेलना पड़ा। अब कंपनी कैसे इससे उभरी और कैसे चुनौतियों को पार किया? इस पर पराग ने बताया कि सालान आधार पर बात करें तो हम 213.4% का वॉल्यूम एक्सपांसन बनाए रखने में कामयाब रहे। बेहतर वॉल्यूम एक्सपांसन के साथ Q4 में EBITDA मार्जिन भी 19.4% के आसपास रहे। पराग इसके लिए ऑपरेशन के मोर्चे पर आक्रामक रणनीति अपनाना, सप्लाई चेन मैनेजमेंट में बेहतर सुधार, लागत क्षमता को बनाए रखना और मार्केटिंग पर जोर देने को श्रेय देते हैं। वह कहते हैं कि हमारी प्राथमिकता ग्रोथ, बिजनेस फंडामेंटल्स को मजबूत करना और अहम रणनीतिक फैसलों को लागू करना था। इसके साथ ही हमने डिस्ट्रिब्यूशन नेटवर्क और ब्रांड विजिब्लिटी को बढ़ाने पर भी ध्यान दिया। जिसका नतीजा हमें Q4 के अच्छे नतीजों के तौर पर देखने को मिला है।

## ESG पर कंपनी का फोकस

कंपनी ESG के मोर्चे पर भी मजबूती से काम कर रही है। पर्यावरण संरक्षण की दिशा में कंपनी की तरफ से अहम रणनीतियां अपनाई जा रही हैं जो आंकड़ों में भी साफ नजर आती है। कंपनी ESG के मोर्चे पर क्या काम कर रही है, इसकी एक बानगी पराग आंकड़ों के जरिए बताते हैं। वह बताते हैं कि मौजूदा वित्त वर्ष की पहली तिमाही में हमारी ग्रीन एनर्जी की खपत काफी बेहतर रही है। इसे पर्यावरण के परिपेक्ष्य में समझाते हुए बताते हैं कि हमने एक दशक के लिए 4,80,857 पौधे उगाए हैं।

- *14,775 मिलिनय टन कोल जलने के बराबर ऊर्जा बचाई है।*
- *वित्त वर्ष 2017 से 33.53% कार्बन उत्सर्जन कम किया है।*
- *वित्त वर्ष 2020 से 41,035 MWH ग्रीन एनर्जी का इस्तेमाल ।*
- *वित्त वर्ष 2017 से 87,236 MT कार्बन फुटप्रिंट बचाया है।*
- *FY24 के लिए कुल ऊर्जा खपत में 27% खपत अक्षय ऊर्जा से पूरा करने का अनुमान है।*

## कारोबार विस्तार प्राथमिकता

प्रिंस पाइप्स अब बड़े शहरों के साथ ही छोटे शहरों में भी अपनी पहुंच बढ़ा रही है। ग्रामीण बाजार में भी कंपनी अपने डिस्ट्रिब्यूशन नेटवर्क को बढ़ावा दे रही है। कंपनी अपने 1500 से ज्यादा डिस्ट्रिब्यूटर्स की मदद से और 9 वेयरहाउस की मदद से वक्त पर सप्लाई मुहैया कराने में सक्षम है। इसके साथ ही कंपनी लगातार डिस्ट्रिब्यूटर्स का नेटवर्क बढ़ाने पर फोकस कर रही है। वहीं, भविष्य की चुनौतियों को लेकर बात करें तो पराग कहते हैं कि भारतीय प्लास्टिक इंडस्ट्री का भविष्य काफी उज्वल है। वह बताते हैं कि भारतीय प्लास्टिक मार्केट के 2022 से 2027 के बीच 10.3% CAGR से आगे बढ़ने की उम्मीद है। इस दौरान यह मार्केट 10.9 अरब डॉलर का हो जाएगा। सरकार की तरफ से बेहतरी पॉलिसीज और नए इनोवेशन भी इसमें मदद करेंगे।

प्रिंस पाइप्स का फोकस शोध और अनुसंधान यानी R&D को बढ़ाने पर भी है। कंपनी लगातार इंडस्ट्री फर्स्ट प्रोडक्ट्स का लाभ उठाती है। पराग कहते हैं कि कंपनी इनोवेशन के साथ और वैश्विक मानकों को अपनाकर भारतीय बाजार में बदलाव लाना चाहती है। वह बताते हैं कि R&D में भी लगातार कंपनी काम पर लगी हुई है। इसके तहत कई पेटेंट कंपनी के नाम हैं। जिसमें सिंगल पीस नहानी ट्रै नाम का एक UPVC इंजेक्शन शामिल है। DWC कपलर है जिसके लीकप्रूफ पाइप ज्वाइंट्स को लंबे समय तक बनाए रखने में मदद मिलती है। इसके अलावा इंजेक्शन मूल्डेड वेंट काउल है। इसके साथ ही कंपनी SCADA सिस्टम के जरिए रियल टाइम डाटा की समीक्षा भी करती है।

◆◆◆

**सुवांकर सेन**
एमडी-सीईओ
सेनको गोल्ड लिमिटेड

# ज्वेलरी इंडस्ट्री के यंग मास्टर

# सुवांकर सेन

> सुवांकर ने अपने ज्वेलरी कारोबार को नई ऊंचाइयों पर पहुंचाने के लिए कई नए कदम उठाए हैं। उन्होंने सेनको गोल्ड को एक नई धार और रूप देने का काम किया है। उनकी लीडरशिप के तहत सेनको आज देश के 10 सबसे बड़े ज्वेलरी ब्रांड में से एक बन चुका है।

**- शिवा तिवारी**

जुलाई 2023 में एक गहने बनाने वाली कंपनी की शानदार लिस्टिंग हुई। सेनको गोल्ड नाम की इस कंपनी ने शेयर बाजार में 36% प्रीमियम के साथ डेब्यू किया। तब से ये कंपनी काफी ज्यादा चर्चा में रही है। कंपनी के आज देशभर में 150 से ज्यादा शोरूम हैं। लगातार बेहतर प्रदर्शन करने में जुटी इस कंपनी की कमान 39 साल के सुवांकर सेन के हाथों में है। बढ़ती प्रतिस्पर्धा और बढ़ते प्लेयर्स के बीच कंपनी की ग्रोथ की रफ्तार बनाए रखने का पूरा श्रेय सुवांकर सेन को जाता है। उन्होंने ही कंपनी का IPO लाने की पूरी तैयारी की। सुवांकर सेनको गोल्ड एंड डायमंड्स के होल टाइम डायरेक्टर हैं। वह मैनेजिंग डायरेक्टर और CEO की जिम्मेदारी भी बखूबी निभा रहे हैं। सुवांकर को ज्यादा जानने से पहले जान लेते हैं उस कंपनी को जिसे सुवांकर ग्रोथ की रफ्तार दे रहे हैं।

## सेनको गोल्ड की कहानी

सेनको गोल्ड एंड डायमंड्स ब्रांड के पीछे सेनको गोल्ड लिमिटेड है। पिछले 5 दशक से कंपनी देश में रिटेल ज्वेलरी का कारोबार करती है। 50 सालों से ज्यादा वक्त से एक्टिव कंपनी में अब प्रोमोटर के तौर पर चौथी पीढ़ी शामिल हुई है। कंपनी स्टोर्स की संख्या और रिटेलर्स के हिसाब से पूर्वी भारत में सबसे बड़े ऑर्गनाइज्ड ज्वेलरी रिटेलर हैं। कंपनी सोने और हीरे से बनी ज्वेलरी बेचती है। इसके अलावा प्लैटिनम और अन्य कीमती पत्थरों से बनी ज्वेलरी भी कंपनी बेचती है। कंपनी की मौजूदगी वर्तमान में देश के 13 राज्यों और 96 शहरों में है। कंपनी की शुरुआत सेनको गोल्ड प्राइवेट लिमिटेड के तौर पर 22 अगस्त, 1994 को कोलकाता में हुई थी। आज भी कोलकाता का ऑरिजनल डिजाइन ही कंपनी की USP है। बाद में कंपनी ने अपना दायरा बढ़ाना चाहा तो इसे प्राइवेट लिमिटेड से पब्लिक लिमिटेड कंपनी बनाया गया। अगस्त, 2007 में कंपनी को पब्लिक लिमिटेड बनाया गया और इसका नाम किया गया– सेनको गोल्ड लिमिटेड। आज सुवांकर सेन के नेतृत्व में कंपनी नई ऊंचाइयों को छू रही है लेकिन कंपनी की शुरुआत स्वर्गीय शंकर सेन ने की। वह कंपनी के पहले फाउंडर चेयरमैन रहे। ज्वेलरी इंडस्ट्री में 3 दशक रहने के बाद उन्होंने जो अनुभव हासिल किया था, उन्होंने उस अनुभव के बूते नई कंपनी खड़ी की। बता दें कि 2020 में 60 साल की उम्र में उनका देहांत हो गया था। वह ज्वेलरी सेक्टर और इससे जुड़े लोगों के हक की बात करने वाली संस्था ऑल इंडिया जेम्स एंड ज्वेलरी डोमेस्टिक काउंसिल के वाइस चेयरमैन भी रहे। जिस कंपनी को शंकर सेन ने शुरू किया था, उसको अब सुवांकर सेन धार दे रहे हैं।

## सेनको गोल्ड की शानदार ग्रोथ

जुलाई 2023 में शेयर बाजार में डेब्यू करने के बाद कंपनी ने जून में खत्म हुई तिमाही के नतीजे पेश किए। इनके मुताबिक कंपनी के कंसोलिडेटेड नेट प्रॉफिट में 23% की ग्रोथ नजर आई है। जून तिमाही में कंसोलिडेटेड नेट प्रॉफिट 27.6 करोड़ रहा जो पिछले वित्त वर्ष में इसी दौरान 22.5 करोड़ था। ऑपरेशंस से रेवेन्यू में भी बढ़ोतरी नजर आई है। ऑपरेशंस से आय में 30% की बढ़ोतरी देखने को मिली है। इस बढ़ोतरी के साथ ही यह बढ़कर 1305 करोड़ हो गया। पिछले वित्त वर्ष के दौरान समान तिमाही में यह 1,007 करोड़ रुपए था। टैक्स के बाद लाभ का अनुपात देखें तो यह भी बेहतर रहा है। कंपनी ने जून तिमाही में 6% ज्यादा प्रॉफिट बनाया है। आंकड़े साफ बताते हैं कि कंपनी लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनी हुई है। देखें टेबल।

| सेगमेंट (Cr) | FY2023 | FY2022 | FY2021 |
|---|---|---|---|
| आय | 40 | 33 | 20 |
| कामकाजी मुनाफा | 317 | 278 | 70.07 |
| मार्जिन | 8% | 8% | 3% |
| मुनाफा | 158 | 129 | 61 |

## पिछले सालों में कंपनी की स्थिति

### बड़ा मार्केट, बड़े मौके

इंडियन जेम्स एंड ज्वेलरी मार्केट वित्तीय वर्ष 2023 में 4.70 लाख करोड़ का था। इस बाजार के 2027 तक 6.50 लाख करोड़ का होने का अनुमान है। बाजार की कुल बिक्री में डायमंड ज्वेलरी की भागीदारी करीब 15% है। इस बाजार को सबसे ज्यादा व्यापार वेडिंग सीजन में मिलता है। बाजार की कुल बिक्री में वेडिंग ज्वेलरी का योगदान 60% है तो वहीं, गैर–विवाह ज्वेलरी का योगदान 40% आता है।

## सेनको की मजबूत भागीदारी

एक इंटरव्यू में सुवांकर बताते हैं कि भारतीय बाजार में एक हजार टन गोल्ड की खपत होती है। इसमें 600 टन सोने से गहने बनाए जाते हैं। ऑर्गनाइज्ड सेक्टर की इसमें 40% हिस्सेदारी है। वह बताते हैं कि पिछले साल यानी 2022 में सेनको की सेल्स करीब 6 टन रही है। ऐसे में ऑर्गनाइज्ड सेक्टर में सेनको की भागीदारी 3% के करीब है। सुवांकर बताते हैं कि कंपनी का पूर्वी मार्केट पर पूरा फोकस है लेकिन इसके साथ ही वह भारत में अपनी मौजूदगी दर्ज कराने के लिए भी काम कर रहे हैं। वह बताते हैं कि हमारी **भारत** रणनीति के तहत हम उत्तरी भारत और दक्षिण भारत पर ज्यादा फोकस कर रहे हैं। वह कहते हैं कि इन दोनों मार्केट में काफी ज्यादा मौके हैं जिन्हें भुनाया जा सकता है। सुवांकर बताते हैं कि कंपनी ने IPO के जरिए जो फंड जुटाया है उसका इस्तेमाल कारोबार का दायरा बढ़ाने के लिए किया जाएगा। इस फंड की मदद से नए स्टोर तो खोले ही जाएंगे बल्कि वर्किंग कैपिटल को बेहतर बनाने पर भी फोकस किया जाएगा। सुवांकर बताते हैं कि जेम्स एंड ज्वेलरी मार्केट में डायमंड सेगमेंट काफी तेजी से बढ़ रहा है। वह बताते हैं कि इस सेगमेंट में काफी ज्यादा मौके हैं और कंपनी इन मौकों को भुनाने की तैयारी कर रही है। कंपनी फ्यूचर रेडी भी है। सुवांकर का मानना है कि अब जेम्स एंड ज्वेलरी मार्केट में डिमांड युवाओं की तरफ से आएगी। आज का युवा सिर्फ बेहतरीन क्वॉलिटी नहीं बल्कि लाइट वेट यानी हल्के डिजाइन पसंद करता है। आज के युवा की ज्वेलरी के डिजाइन और लुक को लेकर सोच बदल रही है। इसके साथ ही छोटे शहरों में भी ज्वेलरी की खरीद–फरोख्त बढ़ रही है। सुवांकर बताते हैं कि हम लगातार युवाओं को ध्यान में रखकर लाइट वेट डिजाइन तैयार कर रहे हैं। वह कहते हैं कि हमारे इन–हाउस डिजाइनर और कारीगर इस काम को कर रहे हैं तो इससे ऑथेंटिसिटी भी बरकरार रह जाती है। दूसरी तरफ, सेनको गोल्ड की टियर–2 और टियर–3 शहरों में काफी मजबूत पकड़ है। ऐसे में कंपनी के पास एक प्लस प्वाइंट है कि वह इन शहरों से आने वाली डिमांड को आसानी से पूरा कर सके।

| भारत में जेम्स एंड ज्वेलरी बिक्री | |
|---|---|
| क्षेत्र | सेल्स |
| दक्षिण भारत | 40% |
| उत्तर भारत | 30% |
| पूर्व–पश्चिम भारत | 15% |

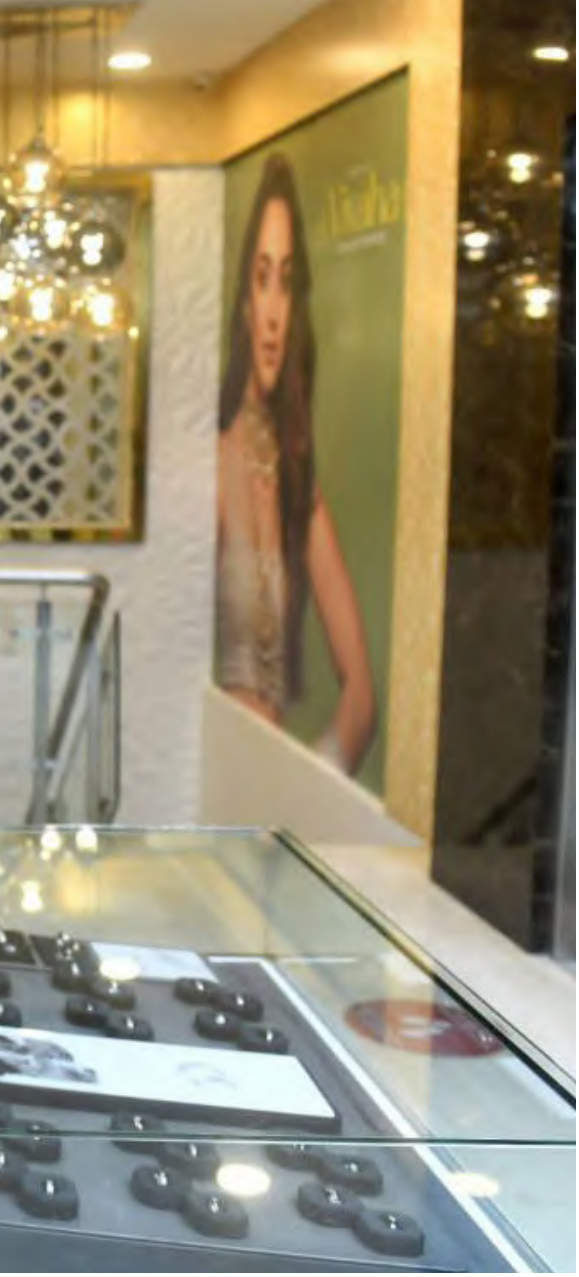
(Souerce: bizzbuzz)

## सुवांकर सेन की लीडरशिप

जैसा कि हमने शुरुआत में भी बताया कि सुवांकर सेन सेनको गोल्ड के होल टाइम डायरेक्टर हैं। सुवांकर लगातार अपनी कारोबारी रणनीतियों के बलबूते कंपनी को नए मुकाम पर पहुंचा रहे हैं। सेनको गोल्ड में सुवांकर की शुरुआत की बात करें तो वह 2005 में ही हो गई थी। इस दौरान वह कंपनी के प्रबंधन को समझने में जुटे हुए थे। हालांकि उनकी प्रोफेशनल जर्नी और मजबूत शुरुआत अगस्त, 2007 में हुई। इस दौरान वह कंपनी के एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर नियुक्त किए गए। अगस्त, 2019 में वह कंपनी के ED और CEO चुने गए। ज्वेलरी बिजनेस की बेहतरीन समझ और कारोबार को चलाने की प्रबंधन क्षमता के बूते वह बेहतर काम करते रहे। अप्रैल, 2022 में उन्होंने कंपनी के MD और CEO की जिम्मेदारी संभाली। ज्वेलरी इंडस्ट्री में सुवांकर के पास 17 साल से ज्यादा का अनुभव है। शंकर सेन के सानिध्य में सुवांकर ने अपने हुनर को मजबूत किया। उन्होंने ज्वेलरी इंडस्ट्री से जुड़े हर छोटे-बड़े काम को बारीकी से सीखा और समझा। सुवांकर सेन ने कोलकाता के सेंट जेवियर्स कॉलेज से इकोनॉमिक्स में ऑनर्स किया है। सिर्फ यही नहीं, IMT गाजियाबाद से उनके पास बिजनेस मैनेजमेंट में पोस्ट ग्रेजुएट डिप्लोमा है। उनके उत्कृष्ट काम की वजह से उन्हें 2018 में XIA बिजनेस लीडर ऑफ द ईयर अवॉर्ड से नवाजा गया था। उन्हें ये सम्मान SXC कोलकाता एल्युमिनी एसोसिएशन साउथ चेप्टर की तरफ से दी गई थी। यही नहीं, फिजिटल टेक्नोलॉजी ने उन्हें रिटेल ज्वेलरी MD और CEO अवॉर्ड में CEO ऑफ बिजनेस अवॉर्ड से भी नवाजा। इसी साल जुलाई में सुवांकर को टाइम्स 40 अंडर 40 अवॉर्ड से नवाजा गया। सेनको गोल्ड के नाम बेस्ट रिटेलर ईस्ट का अवॉर्ड भी शामिल है।

## सुवांकर साबित हुए बूस्टर

सुवांकर ने अपने ज्वेलरी कारोबार को नई ऊंचाइयों पर पहुंचाने के लिए कई नए कदम उठाए हैं। उन्होंने सेनको गोल्ड को एक नई धार और रूप देने का काम किया है। उनकी लीडरशिप के तहत सेनको आज देश के 10 सबसे बड़े ज्वेलरी ब्रांड में से एक बन चुका है। इसके साथ ही सेनको देश का दूसरा सबसे भरोसे मंद ब्रांड बन चुका है। एक इंटरव्यू में सुवांकर ने सेनको को लेकर अपनी रणनीतियों पर बात की। उन्होंने बताया कि उन्होंने शुरुआत से ही कोशिश की कि सेनको ब्रांड को पूर्वी भारत से निकालकर पूरे देश में पहुंचाया जाए। वह कहते हैं



> सुवांकर सेन सेनको गोल्ड को पूर्वी भारत से निकालकर देशभर में उसकी मजबूत पकड़ बनाना चाहते हैं। इसके लिए वह लगातार नए स्टोर खोलने पर फोकस कर रहे हैं।

में अपनी छाप छोड़ने के लिए कंपनी में लगातार नए प्रयोग किए जा रहे हैं। नई तकनीक को अपनाया जा रहा है। कंपनी में इनोवेशन के सहारे पश्चिम बंगाल की कारीगरी को एक नया स्वरूप दिया जा रहा है। सुवांकर बताते हैं कि पिछले 15 से ज्यादा सालों में कंपनी का कारोबार 35 गुना बढ़ा है। वह बताते हैं कि 2007 में जब उन्होंने कंपनी ज्वाइन की थी तब सेनको के पास महज 7 शोरूम थे। लेकिन आज ये संख्या कई गुना बढ़ चुकी है। आज सेनको के पास देशभर में 150 से ज्यादा शोरूम हैं। वह बताते हैं कि जहां पहले 100 करोड़ टर्नओवर वाली कंपनी थी तो अब यह 3000+ करोड़ टर्नओवर वाली कंपनी बन गई है। सुवांकर कंपनी को ग्रोथ के रास्ते पर बनाए रखने को लेकर कहते हैं कि हमारी कोशिश कारोबार में नवोचार यानी इनोवेशन को लाने की है और इसकी मदद से कारोबार को मजबूती से आगे बढ़ाने का लक्ष्य है।

## कोरोना ने दी नई दिशा

कोरोना काल दुनिया के सभी लोगों के लिए एक मुश्किल भरा समय था। इस दौरान लगे लॉकडाउन ने कई कारोबार खत्म किए तो कई कारोबारियों को अपने बिजनेस को नए तरीके से चलाने के आइडिया भी दिए। सुवांकर बताते हैं कि कोरोना काल कंपनी के लिए चुनौतीपूर्ण तो था ही लेकिन साथ ही इसकी वजह से कंपनी के काम में काफी ज्यादा बदलाव लाने में भी मदद मिली। वह बताते हैं कि कोरोना काल में लगे लॉकडाउन ने उन्हें कारोबार को लेकर नए सिरे से सोचने के लिए मजबूर किया। लॉकडाउन की वजह से हमने अपने कारोबार को डिजिटली मजबूत करना शुरू किया। हमने वीडियो कॉल्स के जरिए उत्पादों की नुमाइश, डिजिटल कैटलॉग भी तैयार किए। इसके साथ ही हमने अपनी ई-कॉमर्स वेबसाइट भी तैयार की। सुवांकर कहते हैं कि वह अपने फाउंडर्स की विरासत को आगे बढ़ा रहे हैं। वह ये भी साफ करते हैं कि वह सिर्फ विरासत में मिली कंपनी की सफलता का आनंद उठाने नहीं आए हैं बल्कि वह कंपनी को और उसके कारोबार को नए स्तर पर ले जाने के लिए प्रतिबद्ध हैं।

## कंपनी के फ्यूचर की योजना

सुवांकर सेन सेनको गोल्ड को पूर्वी भारत से निकालकर देशभर में उसकी मजबूत पकड़ बनाना चाहते हैं। इसके लिए वह लगातार नए स्टोर खोलने पर फोकस कर रहे हैं। जुलाई में दिए एक इंटरव्यू में सुवांकर ने बताया कि कंपनी मौजूदा समय में 5 से 6 स्टोर एक साल में खोलती है। अब कंपनी की योजना है कि अगले 12 से 15 महीनों के भीतर 13 स्टोर खोले जाएं। ये सारे स्टोर कंपनी के स्वामित्व वाले होंगे यानी कि इसमें फ्रेंचाइजी वाले स्टोर नहीं शामिल होंगे। हालांकि कंपनी का फोकस फ्रेंचाइजी नेटवर्क के जरिए भी स्टोर खोलने पर है। सुवांकर बताते हैं कि कंपनी के स्वामित्व वाले ज्यादातर स्टोर शहरी भाग में हैं लेकिन जो स्टोर फ्रेंचाइजी नेटवर्क के जरिए खोले जाएंगे, वह टियर 2, टियर-3 शहरों में खोले जाएंगे। कंपनी फ्रेंचाइजी नेटवर्क के जरिए छोटे शहरों और कस्बों को भी टारगेट करना चाहती है। मौजूदा वक्त में सेनको गोल्ड 1.22 लाख से ज्यादा गोल्ड ज्वेलरी के डिजाइन का कैटलॉग मुहैया कराती है। इसके साथ ही डायमंड की बात करें तो यहां भी सेनको के कैटलॉग में 24 हजार से ज्यादा डिजाइन हैं। सेनको की खासियत ये है कि कंपनी की तरफ से तैयार की गई ज्वेलरी सालों से इस काम को करते आ रहे कारीगर बनाते हैं। कंपनी का हब भले ही कोलकाता हो लेकिन आज कंपनी का काम देशभर में होता है। कंपनी में मशीन से तैयार की जाने वाली ज्वेलरी भी मैन्युफैक्चर की जाती हैं।

सुवांकर सेन के नेतृत्व में सेनको गोल्ड लगातार अपने पैर पसार रही है। कंपनी का फोकस पहले पैन इंडिया पहुंचने का है। फिर कंपनी दूसरे बाजारों की तरफ देखने का प्लान बना रही है। सुवांकर कहते हैं कि हम कोलकाता के डिजाइन को देशभर में पहुंचाना चाहते हैं और इसके लिए कंपनी लगातार काम कर रही है।

◆◆◆

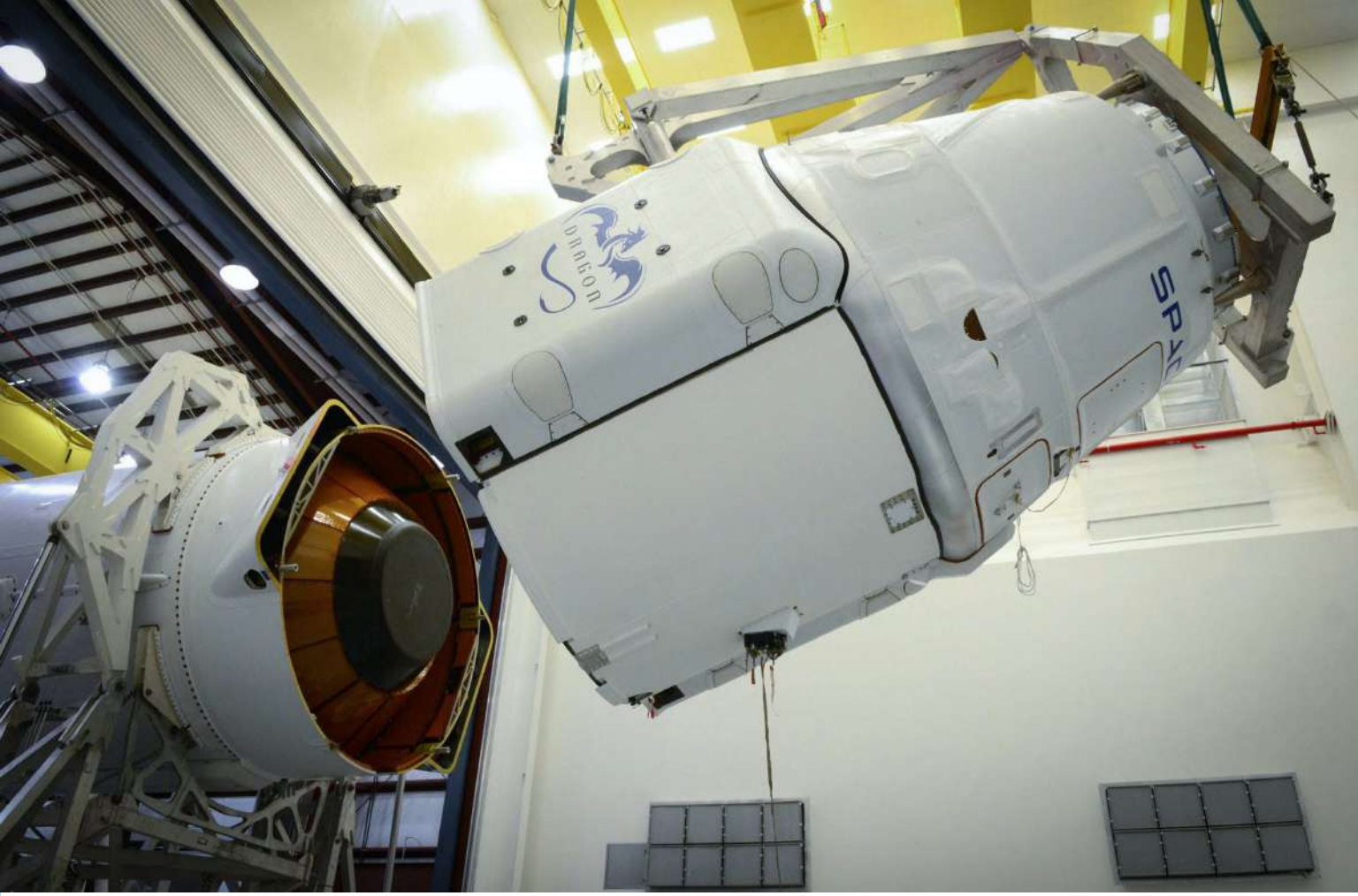
# मुंजाल शाह

## अनोखे लेंस से दुनिया देखने वाले कारोबारी

- अंकित कुमार

**मुंजाल शाह**
मैनेजिंग डायरेक्टर
पारस डिफेंस एण्ड स्पेस
टेक्नोलॉजीज लिमिटेड

मुंजाल पारस डिफेंस में डायरेक्टर और MD के पद पर तो तैनात हैं ही इसके साथ ही वह पारस फ्लोफॉर्म इंजीनियरिंग लिमिटेड के MD और CEO भी हैं। मुंजाल इनके अलावा 5 अन्य कंपनियों के बोर्ड में भी शामिल हैं।



**1980** के दशक की शुरुआत में शरद शाह ने अपने आंत्रप्रेन्योरशिप पारी की शुरुआत की। उन्होंने पारस डिफेंस एंड स्पेस टेक्नोलॉजी की स्थापना की। देश की एक ऐसी कंपनी जिसने इंजीनियरिंग के कामों से शुरुआत की और आज ये स्पेस और डिफेंस सेक्टर में लीडर बनकर खड़ी है। पारस डिफेंस की इस सफलता के पीछे कंपनी के चेयरमैन शरद शाह का गाइडेंस तो है ही। इसके साथ में इस गाइडेंस को एग्जीक्यूट करने में मुंजाल शाह भी अहम भूमिका निभा रहे हैं। पारस डिफेंस के मैनेजिंग डायरेक्टर मुंजाल शाह कंपनी की ड्राइविंग सीट पर शरद शाह के साथ बैठे हुए हैं। अपने शुरुआती दौर में कंपनी की आय 20 लाख के करीब थी। कंपनी के साथ 20 के करीब कर्मचारी थे। आज कंपनी का मार्केट कैप 2.76 हजार करोड़ है। कंपनी की शुरुआत एक मैकेनिकल मैन्युफैक्चरिंग कंपनी के तौर पर हुई लेकिन बाद में मुंजाल ने कंपनी को कई सेक्टर में विस्तार दिया। एक सधी हुई और सामान्य शुरुआत करने वाली पारस डिफेंस आज न सिर्फ देश के डिफेंस सेक्टर की सबसे अग्रणी कंपनी है बल्कि यह स्पेस टेक में भी लीडर है।

## कैसे हुई पारस डिफेंस की शुरुआत?

पारस डिफेंस की शुरुआत 1980 के दशक की शुरुआत में हुई। शरद शाह ने इस कंपनी की शुरुआत की। कंपनी अपने शुरुआती दिनों में डिफेंस कस्टमर को सर्विस देती थी। इस दौरान छोटे–बड़े ऑर्डर्स लेकर कंपनी ने अपनी शुरुआत की। हालांकि, शुरुआत से ही कंपनी ने अपने लिए एक मोटो तय किया था। शरद शाह ने हमेशा ऐसे काम में हाथ डाला, जहां पर या तो कम लोग थे या फिर कोई भी उसे नहीं कर रहा था। इसी अवधारणा ने कंपनी को महज 10 सालों के भीतर मजबूती प्रदान की। कंपनी का कारोबार बहुत ही कम वक्त में काफी अच्छी स्थिति में चला गया। 1997 में जब मुंजाल शाह महज 19 साल के थे। वह अमेरिका में अपनी पढ़ाई कर रहे थे लेकिन उन्हें अपनी पढ़ाई बीच में ही छोड़कर आनी पड़ी। दरअसल, परिवार में बंटवारे के बाद कंपनी में जिम्मेदारियां बढ़ीं तो मुंजाल ने अपने पिता को ज्वाइन कर लिया। पारस डिफेंस जिस तरह इंजीनियरिंग का काम करती थी वो मुंजाल के लिए एकदम नया और अनोखा था। मुंजाल ने कभी इस काम को किया नहीं था। लेकिन कहते हैं न कि जहां चाह होती है, वहां राह बन ही जाती है। मुंजाल ने खुद अपने हाथों से अपने लिए राह बनाने की ठानी। जून 1997 में मुंजाल ने कंपनी में डायरेक्टर के तौर पर काम शुरू किया। एक इंटरव्यू में मुंजाल बताते हैं कि वह फैक्ट्री में दूसरे वर्कर्स के मुकाबले पहले पहुंच जाते थे। वह फैक्ट्री में होने वाली काम को अच्छी तरह से समझते थे। रोजाना जल्दी आकर वह पारस डिफेंस के काम की बारीकियों को समझ रहे थे। मुंजाल बताते हैं कि वह जब फैक्ट्री में होते तो वह लोगों को वक्त पर काम खत्म करने के लिए भी मोटिवेट करते। लोगों के साथ काम में हाथ बंटाते। मुंजाल बताते हैं कि हमने महज 10 साल के भीतर खुद को इतना मजबूत कर लिया था कि हम मैकेनिकल फील्ड में कोई भी प्रोजेक्ट लेने के लिए तैयार रहते थे। हमने मैकेनिक्स

में हर फील्ड से प्रोजेक्ट लेने शुरू किए। मुंजाल बताते हैं कि नाइट विजन और थर्मल इमेजिंग के लिए लेंस बनाने का काम शुरू कर दिया था। वह बताते हैं कि हमने इस काम को तब शुरू किया था, जब भारत में इन चीजों का नाम भी शायद लोगों ने न के बराबर सुना होगा। इस दौरान शाह ने एक मैन्युफैक्चरिंग फैसिलिटी भी तैयार कर ली थी। तब भले ही कंपनी को शुरुआत में कुछ दिक्कतें आईं लेकिन आज कंपनी नाइट विजन और थर्मल इमेजिंग के लिए लेंस बनाने वाली कंपनियों में भारत में सबसे आगे हैं। आज भी नंबर वन का खिताब कंपनी के नाम है।

## क्या करती है पारस डिफेंस?

पारस डिफेंस का काम देखें तो कंपनी का मुख्य काम ऑप्टिक्स तैयार करने का है। हालांकि ये कोई आम ऑप्टिक्स नहीं हैं। कंपनी उन ऑप्टिक्स को तैयार करती है जो नाइट विजन और थर्मल इमेजिंग सिस्टम में लगती हैं। कंपनी डिफेंस कैमरा और स्पेस कैमरा के लिए लेंस तैयार करती है। कंपनी कितने बड़े काम करती है, इसका अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि जिन लेंस को कंपनी तैयारी करती है उनकी रेंज 10 करोड़ से 500 करोड़ के बीच होती है। पारस डिफेंस अंतरक्षि में इस्तेमाल किए जाने वाले कैमरे और डिफेंस में यूज किए जाने वाले कैमरे तैयार करती है। पारस डिफेंस ने धीरे-धीरे ही सही अपने कारोबार के दायरे को बढ़ाया है। अब कंपनी लेंस की डिजाइनिंग और पूरे कैमरा सिस्टम को भी तैयार करती है। डिफेंस हो चाहे स्पेस सेक्टर, अब कंपनी इन-हाउस ही पूरा कैमरा सॉल्यूशन मुहैया कराती है। इसके अलावा कंपनी डिफेंस इलेक्ट्रोनिक्स, हैवी इंजीनियरिंग और इलेक्ट्रो मैग्नेटिक पल्स सॉल्यूशन के फील्ड में भी काम करती है। इसके अलावा कंपनी ड्रोन टेक्नोलॉजी के कारोबार में भी है। इसके लिए पारस एयरोस्पेस कंपनी है। वहीं, दूसरी तरफ कंपनी पारस एंटी-ड्रोन टेक्नोलॉजी का काम भी करती है। हालांकि कंपनी स्पेस ऑर्गनाइजेशन को भी अपनी सेवा मुहैया कराती है। इसके अलावा कंपनी अपने उत्पाद एक्सपोर्ट भी करती है। कंपनी के बड़े क्लाइंट्स पर नजर डालें तो इसमें सरकारी प्रोजेक्ट ज्यादा हैं। कंपनी के सबसे बड़ेक्लाइंट्स में BEL, BDL और HAL जैसी बड़ी कंपनियां शामिल हैं। वित्त वर्ष 2021 में कंपनी की 50% से ज्यादा आय सरकारी ऑर्डर से थी। हालांकि कंपनी इसे लगातार बदलने में जुटी हुई है। कंपनी अब प्राइवेट प्लेयर्स के साथ भी अपने कारोबार के मजबूत कर रही है। कंपनी की महाराष्ट्र के

नवी मुंबई और ठाणे में मैन्युफैक्चरिंग यूनिट्स हैं। महाराष्ट्र के ही अंबरनाथ में कंपनी हैवी इंजीनियरिंग का काम संभालती है। इनके अवाला बेंगलुरु में ऑप्टिक्स डिजाइन, एडवांस्ड इलेक्ट्रोनिक्स सिस्टम डिजाइन पर काम होता है। वहीं, नई दिल्ली और हैदराबाद से कंपनी अपने सेल्स और मार्केटिंग के काम को संभालती है। कंपनी का देश में ही नहीं बल्कि विदेशों में भी कारोबार है। कंपनी का बेल्जियम, इजरायल और साउथ कोरिया में भी कारोबार है।

वित्त वर्ष 2024 में कंपनी ने 30-40 फीसदी प्रॉफिट मार्जिन का लक्ष्य रखा है। वित्त वर्ष, 2025 तक कंपनी को अपने ड्रोन बिजनेस से 100 करोड़ की आय होने का टारगेट है। कंपनी की बुक वैल्यू से ड्रोन बिजनेस अभी भी 5% कम है। ऐसे में ड्रोन कारोबार में कंपनी के पास बहुत सारे मौके हैं। यहां कई ऐसे एरिया हैं जिन पर काम किया जाना बाकी है। यानी कि इस फील्ड से कंपनी के लिए रेवेन्यू में पॉजिटिव बदलाव आना तय है।

## मुंजाल की लीडरशिप में पारस डिफेंस

पारस डिफेंस एंड स्पेस लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनी हुई है। और इस ग्रोथ की जर्नी की स्क्रिप्ट लिख रहे हैं मुंजाल शाह। मुंजाल शाह की लीडरशिप में कंपनी

लगातार नए बाजारों को खोज रही है। मुंजाल पारस डिफेंस में डायरेक्टर और MD के पद पर तो तैनात हैं ही इसके साथ ही वह पारस फ्लोफॉर्म इंजीनियरिंग लिमिटेड के MD और CEO भी हैं। मुंजाल इनके अलावा 5 अन्य कंपनियों के बोर्ड में भी शामिल हैं। एशिया-पैसिफिक क्षेत्र में पारस डिफेंस एकमात्र भारतीय निजी कंपनी है जिसने सबमरीन एप्लिकेशन के लिए टर्न्की ऑप्ट्रोनिक पेरिस्कॉप तैयार किया है। कंपनी सिर्फ इसे तैयार करने तक सीमित नहीं है। कंपनी इसके रिपेयर और रिफर्बिशमेंट की सेवा भी मुहैया कराती है। मुंजाल की लीडरशिप में पारस डिफेंस भारत की एकमात्र कंपनी बन गई है जिसने रिमोटली कंट्रोल्ड बॉर्डर डिफेंस सिस्टम तैयार किया है। इसके तहत अगले 5 से 10 साल में 4 हजार से ज्यादा की जरूरत होगी। जिसे भी पूरी संभावना है कि कंपनी ही पूरा करेगी। इसके साथ ही कंपनी हाइपर स्पेक्ट्रल इमेजिंग सिस्टम में भी अव्वल है। इस क्षेत्र में भी पारस डिफेंस भारत की पहली कंपनी है जिसने इस सिस्टम को तैयार किया है। इसके अलावा कंपनी भारत के सबसे आधुनिक प्वाइंट एंड शूट डिवाइस बना रही है। मुंजाल ने कंपनी के लिए महत्वाकांक्षी टारगेट तय किए हुए हैं। वित्त वर्ष 2025-26 तक पारस एरोस्पेस को टॉप 5 कंपनियों में शामिल करने की योजना है। वहीं, दूसरी तरफ, पारस ग्रुप की कंपनी पारस एंटी-ड्रोन को वित्त वर्ष 2026-27 के बीच कंपनी का देश की नंबर वन एंटी-ड्रोन कंपनी बनने का लक्ष्य है। महज कुछ ही वक्त में कंपनी ड्रोन के कई डिजाइन तैयार कर चुकी है। अब कंपनी कृषि, डिफेंस और कमर्शियल ड्रोन भी बनाती है। इसके साथ ही कंपनी ड्रोन आधारित सेवाओं का संचालन भी करती है। महज 2 साल के छोटे अंतराल में कंपनी ने ड्रोन और एंटी-ड्रोन के कारोबार में अपनी मजबूत स्थिति दर्ज कराई है। एंटी-ड्रोन के कारोबार में भी पारस अपनी मजबूत स्थिति दर्ज करा रही है। अभी भारत में एंटी-ड्रोन टेक्नोलॉजी को इंपोर्ट किया जाता है लेकिन पारस डिफेंस अब इसे स्वदेश में ही तैयार कर रही है। मुंजाल बताते हैं कि वह अब क्वांटम कम्युनिकेशन पर भी कुछ काम करने की सोच रहे हैं। मुंजाल कहते हैं कि अब हम लोगों पर भी निवेश कर रहे हैं ताकि पारस में पुरानी टीम की तरह ही नई टीम भी तैयार हो सके।

## लीक से हटकर चलने वाले

मुंजाल कहते हैं कि हम वहां पर जाते हैं, जहां कोई नहीं जाता या फिर कम ही लोग जाते हैं। मुंजाल कहते हैं कि कंपनी का लक्ष्य कुछ ऐसा काम करना है जिससे कोई बड़ा बदलाव लाया जा सके। वह कहते हैं कि हम चुनौतीपूर्ण काम को हाथ में लेते हैं और पूरी लगन के साथ इस काम को निपटाकर खुद को साबित करते हैं। 42 साल के मुंजाल शाह पारस डिफेंस को नई ऊंचाइयों पर ले जाने के लिए प्रतिबद्ध हैं। मुंजाल कहते हैं कि हमारी हमेशा से यही रणनीति रही है कि जहां पर कोई प्लेयर नहीं है या फिर जहां कोई जाना नहीं चाहता, हम वहां पर जाएंगे और बेहतरीन कारोबार करके दिखाएंगे। मुंजाल कंपनी के शुरुआती दिनों को याद करते हुए कहते हैं कि हम अपने ग्राहकों को बोला करते थे कि जो काम कोई नहीं कर पा रहा है, हमें वह काम आप दीजिए। मुंजाल कहते हैं कि चुनौतीपूर्ण टास्क करने के अपने फायदे हैं।

## टीम वर्क से बन रहा ग्रोथ का रास्ता

पारस ग्रुप की कंपनियों में काम करने वालों में महिलाओं की भागीदारी काफी ज्यादा है। मुंजाल कहते हैं कि हमारी कंपनी में काफी ज्यादा महिलाएं काम करती हैं तो ऐसे में हम कहते हैं कि हम महिलाओं को मजूबत नहीं कर रहे बल्कि हम सशक्तिकरण कर रहे हैं। कंपनी आज जिस लेवल पर खड़ी है, उसका पूरा श्रेय मुंजाल अपने टीम मेंबर्स को देते हैं। मुंजाल की लीडरशिप में कंपनी ने कई लक्ष्य तय किए हैं। इसमें ऑप्टिक्स और ऑप्टो और ऑप्टिक्स में ग्लोबल लीडर बनना है। इसके साथ ही ग्लोबर स्तर पर EMP प्रोटेक्शन सॉल्यूशन प्रोवाइडर में भी लीडरशिप हासिल करने का लक्ष्य है। मेक इन इंडिया और मेड इन इंडिया के जिस नारे को प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने दिया, उसे मुंजाल शाह कई सालों पहले आत्मसात कर चुके हैं। मुंजाल कहते हैं कि हम नई चीजों को एक्सप्लोर करने में विश्वास रखते हैं। वह कहते हैं कि हमारा मानना है कि अगर पैसे बनाना चाहते हैं तो आपको लगातार कुछ नया करते रहना होगा। इसी सीख को याद रखते हुए मुंजाल शाह आज भी नए और अनोखे कारोबार की तलाश में हैं।

◆◆◆

# "मैं इससे ज्यादा क्या मांग सकता हूं। आज मेरे बच्चों की वजह से मेरा सिर गर्व से ऊंचा है।"

- दीपक शांडिल्य

प्रतापगढ़, उत्तर प्रदेश का यह मिश्र परिवार प्रतापगढ़ या उत्तर प्रदेश ही नहीं अपितु भारत का गौरव है।

ये शब्द हैं उस पिता के जिसके चार बच्चे हैं। चारों ही IAS और IPS हैं। उत्तर प्रदेश के प्रतापगढ़ का एक मध्यमवर्गीय परिवार जिसने ये साबित कर दिया कि अच्छे संस्कार और बच्चों की लगन हो तो कुछ भी हासिल किया जा सकता है। UPSC की परीक्षा देश की सबसे कठिन परिक्षाओं में एक गिनी जाती है। इस परीक्षा को पास करना हर किसी के बस का नहीं होता। ऐसे में अगर किसी परिवार का एक बच्चा भी इस परीक्षा को पास कर लेता है तो सिर्फ परिवार में ही नहीं बल्कि रिश्तेदारों के बीच भी हर्ष का माहौल बन जाता है। लेकिन प्रतापगढ़ के इस मिश्रा परिवार के चारों बच्चों ने IAS-IPS बनकर पूरे शहर का सिर फक्र से ऊंचा कर दिया है।

आज चारों भाई-बहनों का नाम इंडिया बुक ऑफ रिकॉर्ड और एशिया बुक ऑफ रिकॉर्ड में दर्ज हुआ है। इन चारों भाई-बहनों के नाम एक के बाद एक UPSC क्लियर करने का कीर्तिमान दर्ज है। इसी कीर्तिमान के आधार पर इन्हें इन दो प्रतिष्ठित संस्थानों ने रिकॉर्डधारी बनाया है। IAS योगेश मिश्रा के आवेदन पर 6 महीने की छानबीन के बाद उनके नामों को रिकॉर्ड में शामिल किया गया।

## IPS-IAS का परिवार

उत्तर प्रदेश के लालगंज के अनिल प्रकाश मिश्रा एक ग्रामीण बैंक में मैनेजर थे लेकिन अब उनका कद 4 IAS-IPS के पिता का हो गया है। अनिल प्रकाश मिश्रा की दो बेटियां और दो बेटे हैं। चारों में सबसे बड़े हैं- योगेश। योगेश ने अपनी शुरुआती शिक्षा लालगंज से ही पूरी की। फिर उन्होंने मोतीलाल नेहरू नेशनल इंस्टीट्यूट ऑफ इंजीनियरिंग से इंजीनियरिंग की डिग्री हासिल की। योगेश जहां UPSC क्लियर करके IAS अफसर बने तो वहीं अपने चौथे अटेंप्ट में UPSC क्लियर करने वाले क्षमा IPS अफसर हैं। 2014 में UPSC एग्जाम पास करने वाली माधुरी मिश्रा झारखंड कैडर की IAS अफसर हैं। एक साल बाद परिवार के सबसे छोटे और लाडले लोकेश मिश्रा ने भी UPSC क्लियर की और 2015 में 44वीं रैंक हासिल की। इस तरह मिश्रा परिवार के बच्चों ने अपनी लगन, मेहनत और पिता व बड़े भाई के मार्गदर्शन में वो हासिल कर दिखाया जो कई लोग सालोंसाल की मेहनत से हासिल नहीं कर पाते।

## ऐसे शुरू हुआ IAS-IPS बनने का सफर

बात 2012 की है। परिवार की दोनों ही बेटियों ने UPSC-CSE का एग्जाम दिया था लेकिन दोनों ही इसमें पास नहीं हो पाईं। दोनों ही इतनी मेहनत करने के बावजूद पास न होने की वजह से दुखी थीं। रक्षाबंधन के मौके पर बड़े भाई यानी योगेश नोएडा से छुट्टी लेकर अपने घर लालगंज आए थे। जब उन्होंने अपनी दोनों बहनों को उदास देखा तो उन्होंने एक निश्चय किया। उन्होंने तय किया कि वो खुद UPSC की तैयारी करेंगे ताकि वो अपनी बहनों को गाइड कर सकें। यहां पर ये भी बताना जरूरी है कि योगेश का UPSC में पहले कोई रुचि नहीं थी। वह तो अपनी सॉफ्टवेयर इंजीनियर की नौकरी में खुश थे लेकिन बहनों की खातिर उन्होंने वह करने की ठानी जो लोग सालोंसाल तक करने के बाद भी नहीं कर पाते। योगेश ने 2013 में सॉफ्टवेयर इंजीनियर की अपनी नौकरी छोड़ दी और पूरी तरह से जुट गए UPSC की तैयारी में। उन्होंने दिन रात पढ़कर पहले ही प्रयास में UPSC क्लियर कर दिया और वह IAS अफसर बन गए। अब बारी थी दूसरे भाई-बहनों की। योगेश ने अपने तीनों भाई-बहनों को खुद कोचिंग दी। उन्हें नोट्स तैयार करने में मदद की। जहां लोग बाहर कोचिंग करने के लिए हजारों रुपए खर्च करते हैं। वहीं, तीनों भाई-बहनों को एक ऐसा कोच मिल चुका था जिसने पहले ही प्रयास में UPSC क्लियर किया था। इसीलिए इसका परिणाम भी बेहतर निकलना ही था। योगेश के अनुभव और कोचिंग के साथ अपनी मेहनत और लगन से 2015 में

माधवी ने UPSC क्लियर की और IAS अफसर बन गई। माधवी के सफल होने के बाद क्षमा और लोकेश का हौसला और भी बढ़ गया। 2016 में जहां क्षमा और लोकेश ने भी सफलता हासिल कर ली। जहां क्षमा IPS बनीं तो वहीं, लोकेश IAS बने।

## चारों भाई-बहन जुटे देश सेवा में

मौजूदा वक्त में चारों भाई-बहन देशसेवा में जुटे हुए हैं। जहां क्षमा मिश्रा बेंगलुरु में स्टेट पुलिस लाइन की कमांडेंट हैं। वहीं योगेश मिश्रा ऑर्डिनेंस फैक्ट्री में तैनात हैं। माधवी मिश्रा झारखंड के रामगढ़ जिले की डिप्टी कमिश्नर हैं। और लोकेश मिश्रा फिलहाल झारखंड की ही कोडर्मा जिले के DCC हैं।

## लालगंज में बच्चों की परवरिश

उत्तर प्रदेश के प्रतापगढ़ का लालगंज। 80 और 90 के दशक में एक गांव से ज्यादा कुछ नहीं था। चारों भाई-बहन एक मध्यमवर्गीय परिवार से थे। पिता अनिल प्रकाश मिश्रा बैंक में काम करते थे। घर की गुजर-बसर और अपने चारों बच्चों को बेहतर शिक्षा देने के लिए अनिल ने मेहनत करने में कोई कसर नहीं छोड़ी। लोकेश एक इंटरव्यू में अपने परिवार और लालगंज में गुजर बसर को लेकर बात करते हुए कहते हैं कि लालगंज जैसे छोटे कस्बे में UPSC एक सपना था। अनिल प्रकाश मिश्रा बताते हैं कि उन्होंने हमेशा कोशिश की कि उनके बच्चे अच्छे पढ़-लिख जाएं। जब बच्चे बड़े हो रहे थे तो पूरा परिवार एक छोटे से मकान में रहता था। अनिल कहते हैं कि हमारी हमेशा ये कोशिश रही कि इन्हें अच्छी शिक्षा दी जाए ताकि जब वे बड़े हों तो कुछ बेहतर कर सकें। वह बताते हैं कि उनका लक्ष्य सिर्फ इतना था कि उनके बच्चे अच्छी नौकरी करें और अपना लालन-पालन बेहतर तरीके से कर सकें। लेकिन उनके बच्चों ने अपने माता-पिता की तरफ से दिए गए संस्कारों को बखूबी निभाया। इसके साथ ही अपनी लगन और मेहनत से न सिर्फ परिवार का बल्कि अपने कस्बे का नाम भी रोशन किया है। अनिल ये भी बताते हैं कि हमने अपने बच्चों पर कभी भी किसी चीज के लिए दबाव नहीं डाला। उनको हमेशा ये स्वतंत्रता दी कि वो जो करना चाहें, वो करने के लिए स्वतंत्र हैं। अनिल बताते हैं कि उनके बच्चे जब परीक्षा देकर घर लौटते थे तो वो हमको बताते थे कि उनके पेपर अच्छे गए या बुरे। अनिल कहते हैं कि मेरे बच्चों की यही ईमानदारी और उनकी लगन ने ही उन्हें कामयाब बनाया है। बता दें कि चारों भाई-बहन ने 12वीं कक्षा तक की पढ़ाई हिंदी मीडियम से ही की है।

## कैसे की UPSC की तैयारी?

UPSC की तैयारी करने की शुरुआत वैसे तो घर की दोनों लड़कियां कर चुकी थीं लेकिन अभी वो इसमें सफल नहीं हो पाई थीं। ऐसे में योगेश ने अपने हाथ में जिम्मा लेने की सोची। योगेश ने एक इंटरव्यू में बताया कि उनके लिए एक अच्छी बात ये रही कि 2011 में UPSC का एग्जाम पैटर्न थोड़ा बदला था। इसी साल सिविल सर्विस एप्टीट्यूड टेस्ट (CSAT) UPSC CSE में शामिल किया गया था। योगेश बताते हैं कि पहली बार एग्जाम दे रहे लोगों के लिए एग्जाम पैटर्न में बदलाव हमेशा एक

> “चारों भाई-बहन देश की सेवा में तो लगे हुए ही हैं। इसके साथ ही वह अपने ज्ञान को दूसरों तक भी बढ़ा रहे हैं। अब चारों भाई-बहन उन लोगों को गाइडेंस दे रहे हैं जो लोग उनकी ही तरह IAS-IPS बनना चाहते हैं।

अच्छी चीज होती है। क्योंकि इससे हर किसी के लिए बराबर के मौके तैयार होते हैं। योगेश ने बताया कि मुझे लगा कि शायद इस नए बदलाव की वजह से ही मेरी बहनें UPSC को क्लियर नहीं कर पा रही हैं। इस समस्या का समाधान करने के लिए मैंने एग्जामिनेशन कमीशन के नोटिफिकेशन खंगाले। योगेश ने बताया कि ऐसा करके मैंने ये समझने की कोशिश की कि आखिर एग्जाम पैटर्न में बदलाव क्यों किया गया और इस बदलाव करने के पीछे उनकी मंशा क्या थी। वो क्या चाहते थे? उन्होंने बताया कि मैंने जितने संभव हो सकते थे, उतने पेपर को देखा-समझा। कमीशन की मंशा को समझा और फिर एग्जाम देने बैठा। योगेश बताते हैं कि मैंने खुद के नोट्स खुद तैयार किए। और इस तरह मैंने पहले ही प्रयास में UPSC क्लियर कर लिया। अब जब योगेश UPSC में आने वाली दिक्कतों को समझ चुके थे तो उन्होंने अपने भाई

और दोनों ही बहनों को गाइड करना शुरू किया। उन्होंने अपने नोट्स उनके साथ शेयर किए। उनके साथ वो टिप्स भी शेयर कीं जिनका इस्तेमाल कर वो खुद इस परीक्षा को पास कर पाए। लोकेश बताते हैं कि UPSC को क्लियर करने के लिए प्रैक्टिकल गाइडेंस और सही फीडबैक मिलना बेहद जरूरी है। वह कहते हैं कि मेरे पास अपने ही घर में बड़े भाई के तौर पर एक एक्सपर्ट थे। लोकेश बताते हैं कि योगेश उनके और उनकी बहनों के पेपर चेक करते रहते थे। साथ ही उन्हें मार्गदर्शन भी देते थे। योगेश उन्हें बताते कि कहां पर वो गलत कर रहे हैं। इसके साथ ही वो ये भी समझाते थे कि गलत को सही करने का आसान तरीका क्या है। बड़े भाई योगेश के मार्गदर्शन ने तीनों भाई-बहनों के लिए जैसे संजीवनी बूटी का काम किया और तीनों ने ही UPSC क्लियर किया।

## जो सीखा अब वो बांट रहे

चारों भाई-बहन देश की सेवा में तो लगे हुए ही हैं। इसके साथ ही वह अपने ज्ञान को दूसरों तक भी बढ़ा रहे हैं। अब चारों भाई-बहन उन लोगों को गाइडेंस दे रहे हैं जो लोग उनकी ही तरह IAS-IPS बनना चाहते हैं। चारों भाई-बहनों ने मिलकर एक कोचिंग सेंटर भी शुरू किया है। ग्लोरी IAS नाम से शुरू किए गए इस कोचिंज सेंटर में ऐसे बच्चों को UPSC के लिए तैयार किया जाता है जो इनकी ही तरह छोटे शहरों और कस्बों से आते हैं। इनके कोचिंग सेंटर से 100 से ज्यादा बच्चे UPSC क्लियर कर चुके हैं। यहां UPSC एस्पायरेंट को वन-टू-वन गाइडेंस दी जाती है। इन्होंने ग्लोरी IAS नाम से ही एक यूट्यूब चैनल भी शुरू किया है। जिसमें UPSC एग्जाम के लिए टिप्स और ट्रिक्स बताई जाती हैं।

## आप कैसे करें तैयारी?

अगर आप या फिर आपके बच्चे कोई UPSC की तैयारी कर रहे हैं तो आपके लिए ये चारों भाई-बहन प्रेरणास्रोत साबित होंगे। योगेश बताते हैं कि UPSC की तैयारी के लिए जरूरी है कि आपको पर्सनल गाइडेंस मिले। वह कहते हैं कि निजी स्तर पर मार्गदर्शन मिलना काफी ज्यादा जरूरी है क्योंकि इससे ही आपको सफलता हासिल होगी। वह कहते हैं कि UPSC अगर आप क्लियर करना चाहते हैं तो सबसे पहले आपको सिलेबस समझना होगा। सिलैबस समझना UPSC की पढ़ाई का सबसे अहम हिस्सा है। वह सबसे पहले तो यही सीख देते हैं कि एग्जाम और सिलैबस को लेकर किसी भी ऐरी-गैरी बात पर विश्वास ना करें। वह गाइड करते हैं कि सिर्फ UPSC की तरफ से जो जानकारी दी जाती है, उसी पर विश्वास करें। योगेश कहते हैं कि करंट अफेयर्स UPSC का एक बहुत बड़ा हिस्सा है लेकिन हमें ये भी फर्क करना समझना होगा कि हर चीज करंट अफेयर्स नहीं है। योगेश कहते हैं कि ज्यादातर UPSC एस्पायरेंट अखबार पढ़कर करंट अफेयर्स की जानकारी लेते हैं। वह कहते हैं कि अखबार पढ़कर करंट अफेयर की तैयारी करने में बुराई नहीं है लेकिन ये काफी ज्यादा वक्त खाने वाली प्रक्रिया है। आपको अखबारों को पढ़ने के लिए और फिर उससे नोट्स बनाने के लिए काफी ज्यादा वक्त लगाना पड़ता है। ऐसे में वह सुझाव देते हैं कि एस्पायरेंट्स को घंटों-घंटों अखबार पढ़ने में बिताने की बजाय किसी कोचिंग के मासिक करंट अफेयर्स संकलन को सब्सक्राइब कर लेना चाहिए। वह कहते हैं कि इससे आपका काफी ज्यादा टाइम भी बचेगा और आप करंट अफेयर्स की तैयारियां भी कर लेंगे। योगेश नोट्स बनाने के रिसोर्स को लेकर भी बात करते हैं। वह बताते हैं कि तैयारी करते वक्त एक से दूसरे और दूसरे से तीसरे रिसॉर्स पर ना जाएं। इससे ना आप सिर्फ वक्त जाया कर रहे होंगे बल्कि इससे आप कंफ्यूज्ड भी हो सकते हैं। इसके लिए जरूरी है कि आप शुरुआत में 9-10 इंस्टीट्यूशंस के कंपाइलेशन को देखें। और फिर इन कंपायलेशंस में से कोई एक चुनें। जब आप एकदम निश्चित हो गए कि जो आपने चुना है वही बेस्ट है तो उसके बाद उसे ही फॉलो करते रहें। योगेश कहते हैं कि कोई भी चीज की अति खराब होती है। यही बात UPSC के मामले में लागू होती है। वह कहते हैं कि बेसिक क्लियर रखें। बाकी धीरे-धीरे अपने आप होता जाएगा। उत्तर प्रदेश के प्रतापगढ़ के इस परिवार से आप ये सीख सकते हैं कि कैसे मेहनत और लगन के बूते कुछ भी हासिल किया जा सकता है। ये चारों भाई-बहन सिर्फ UPSC करने वालों के लिए प्रेरणा नहीं हैं बल्कि ये उन सभी के लिए प्रेरणा के स्रोत हैं जो जिंदगी में कुछ करना चाहते हैं। ये उन लोगों के लिए भी बड़ा सबक हैं जो अपने सपनों और लक्ष्यों से इसलिए दूर हो जाते हैं क्योंकि उनके पास संसाधनों की कमी है। इन चार-भाई बहनों की सफलता ये साबित करती है कि अगर दिल से चाहे, लगन से करो और मेहनत में न डरो तो दुनिया में कुछ भी हासिल करना असंभव नहीं है। ◆◆◆

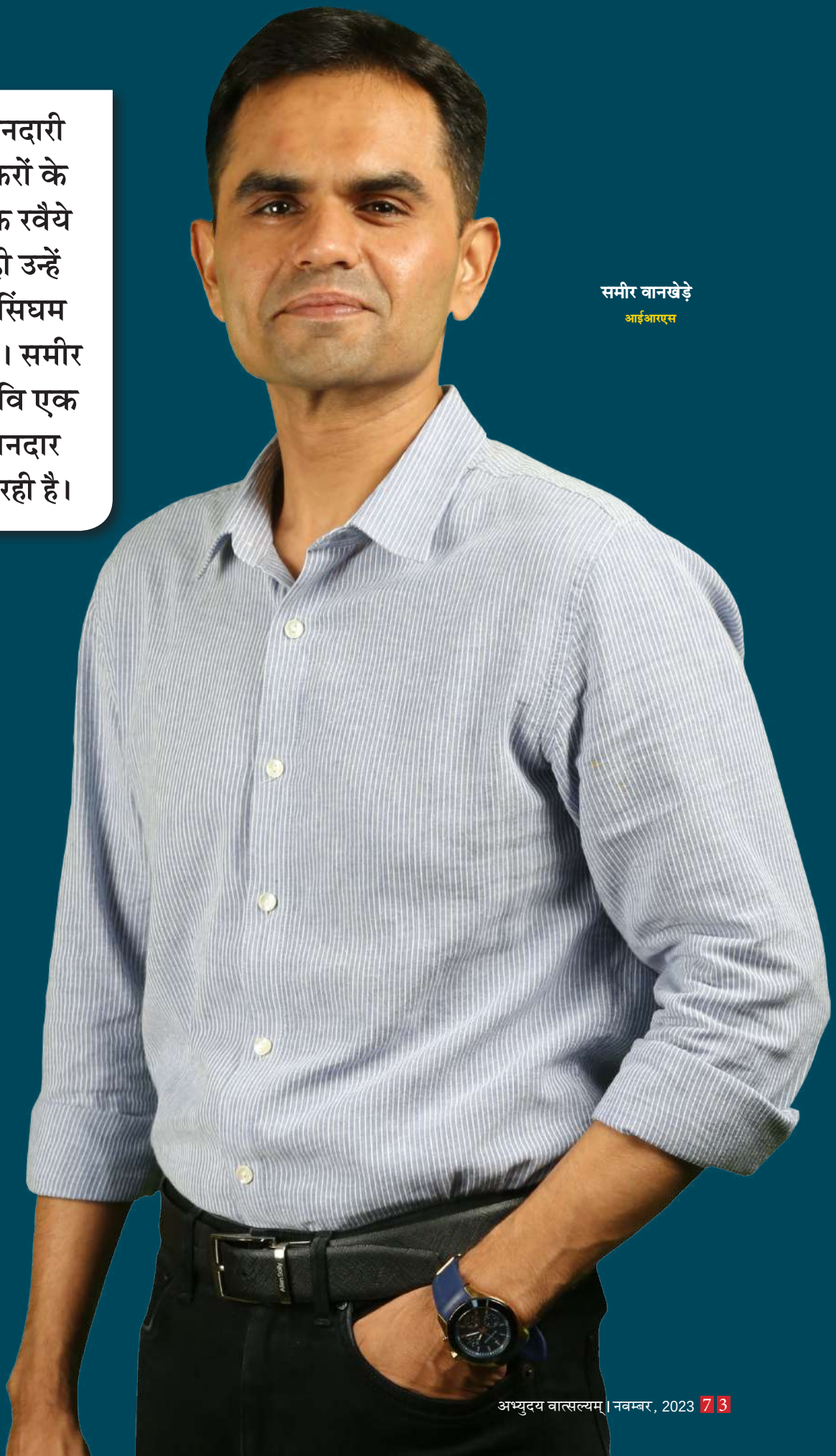
# देशभक्त अधिकारी समीर वानखेड़े रियल लाइफ सिंघम

**समीर वानखेड़े ने ड्रग्स तस्करों के खिलाफ ईमानदारी और सख्ती से अभियान चलाया। उनकी जांच के दायरे में सिर्फ छोटे-मोटे ड्रग्स तस्कर नहीं बल्कि कई सेलेब्रिटीज भी आए। बड़ी पहचान रखने वाले सेलेब्रिटीज की तरफ से दबाव पड़ने के बावजूद समीर वानखेड़े ने न अपनी कार्रवाई में कोई कसर छोड़ी और न ही अपनी ईमानदारी और कर्तव्य से कोई समझौता किया।**

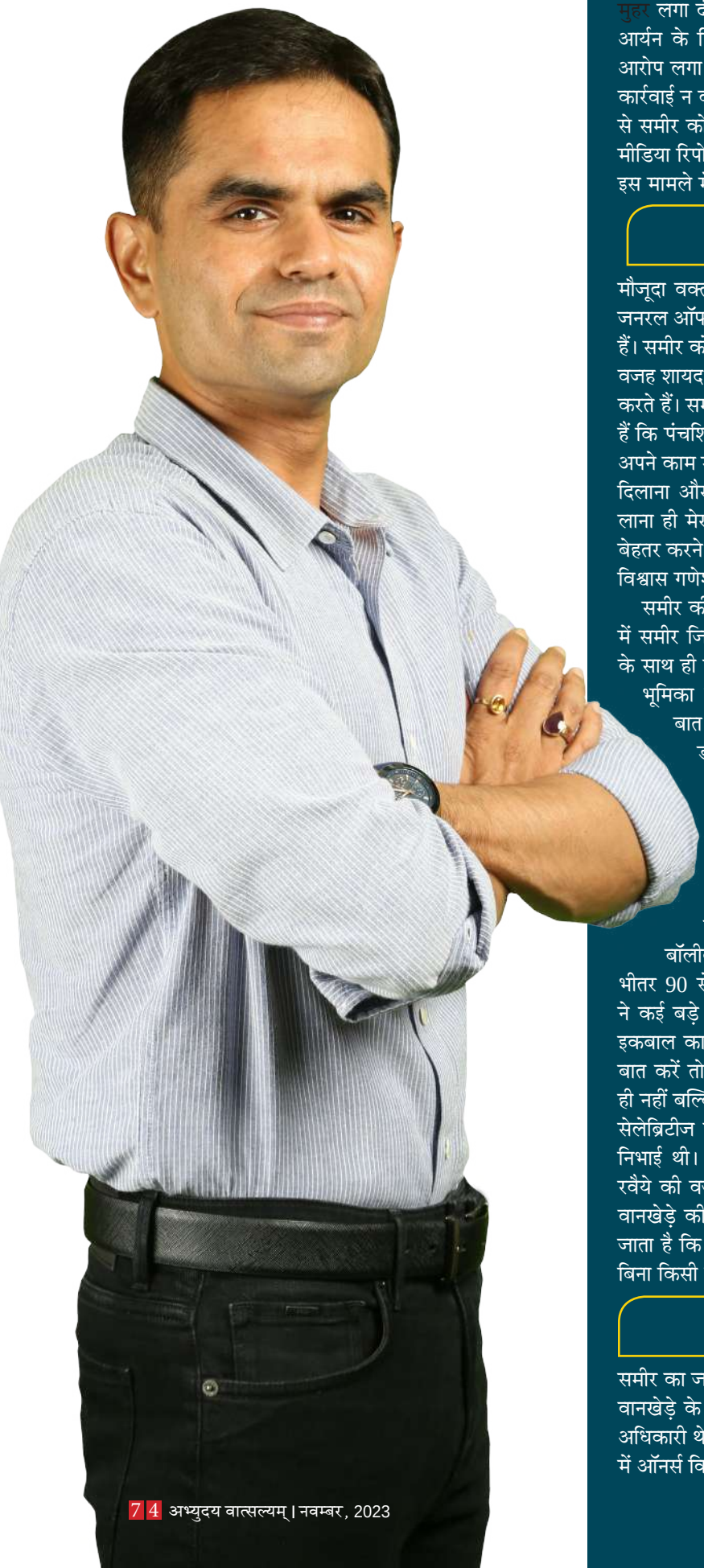
**- कृपा शंकर तिवारी**

**22 नवंबर** 2020 की रात थी। जगह थी- मुंबई का गोरेगांव। नारकोटिक्स कंट्रोल ब्यूरो (NCB) की एक टीम कैरी मैंडिस नाम के ड्रग पैडलर को दबोचने गई थी। NCB टीम को कैरी मैंडिस पर धावा बोलने से रोकने के लिए टीम को 60 लोगों ने घेर लिया। ये 60 लोग कोई और नहीं बल्कि ड्रग स्मगलर्स थे। इस हमले में जहां दो अधिकारी गंभीर रूप से घायल हो गए थे तो वहीं एक अधिकारी पर हल्की चोटें आई थीं। ये हमला बड़े से बड़े अधिकारियों का हौसला तोड़ने के लिए काफी था लेकिन समीर वानखेड़े का नहीं। NCB के जोनल डायरेक्टर रहने के दौरान हुई इस घटना के बाद भी समीर ने अपना अभियान जारी रखा। समीर ने ड्रग्स तस्करों के खिलाफ ईमानदारी और सख्ती से अभियान चलाया। उनकी जांच के दायरे में सिर्फ छोटे-मोटे ड्रग्स तस्कर नहीं बल्कि कई सेलेब्रिटीज भी आए। बड़ी पहचान रखने वाले सेलेब्रिटीज की तरफ से दबाव पड़ने के बावजूद समीर वानखेड़े ने न अपनी कार्रवाई में कोई कसर छोड़ी और न ही अपनी ईमानदारी और कर्तव्य से कोई समझौता किया। यही वजह है कि समीर वानखेड़े को असल जिंदगी का **सिंघम** कहा जाता है। एक बार फिर इस सिंघम ने साबित कर दिया है कि चाहे कोई भी केस रहा हो, उसने कभी अपनी ईमानदारी नहीं बेची है। इस पर खुद सेंट्रल एडमिनिस्ट्रेटिव ट्रिब्यूनल (CAT) ने

समीर की ईमानदारी और ड्रग्स तस्करों के खिलाफ कड़क रवैये की वजह से ही उन्हें रियल लाइफ सिंघम बुलाया जाता है। समीर वानखेड़े की छवि एक सख्त एवं ईमानदार अधिकारी की रही है।



**समीर वानखेड़े**
आईआरएस



मुहर लगा दी है। दरअसल आर्यन खान ड्रग्स केस में समीर वानखेड़े पर आर्यन के पिता और बॉलीवुड एक्टर शाहरुख खान से रिश्वत लेने का आरोप लगा था। आरोप लगाया गया था कि समीर ने आर्यन के खिलाफ कार्रवाई न करने के लिए 25 करोड़ की रिश्वत मांगी थी। अब इसी आरोप से समीर को सितंबर महीने के पहले हफ्ते में CAT ने बड़ी राहत दी है। मीडिया रिपोर्ट्स के मुताबिक सेंट्रल एडमिनिस्ट्रेटिव ट्रिब्यूनल (CAT) ने इस मामले में वानखेड़े को क्लीनचिट दे दी है।

## आलोचक भी समीर के फैन

मौजूदा वक्त में समीर चेन्नई में पोस्टेड हैं। वर्तमान में वह डायरेक्टोरेट जनरल ऑफ एनालिटिक्स एंड रिस्क मैनेजमेंट (DGARM) से जुड़े हुए हैं। समीर को ड्रग्स से जुड़े मामलों का विशेषज्ञ माना जाता है। और इसकी वजह शायद उनके वो सिद्धांत भी हैं जिन्हें साथ रखकर समीर अपना काम करते हैं। समीर बताते हैं कि वह गौतम बुद्ध में आस्था रखते हैं। वह बताते हैं कि पंचशिला में नशे को निषेध बताया गया है। समीर इसी सिद्धांत को अपने काम में भी अपनाते हैं। समीर कहते हैं कि देश को ड्रग्स से छुटकारा दिलाना और जो इस काम में लिप्त हैं, उन्हें न्यायिक प्रक्रिया के तहत लाना ही मेरा काम है। समीर बताते हैं कि इस काम को ईमानदारी और बेहतर करने के लिए उनकी प्रेरणास्रोत उनकी मां हैं। इसके अलावा उनका विश्वास गणेश जी और सालासर भगवान में भी है।

समीर की आलोचना करने वाले लोग भी ये मानते हैं कि नारकोटिक्स में समीर जितना मजबूत नेटवर्क किसी के पास नहीं है। समीर ने मुंबई के साथ ही गोवा में नारकोटिक्स नेटवर्क को खत्म करने में काफी अहम भूमिका निभाई है। एक NCB अधिकारी ने इंडियन एक्सप्रेस से बात करते हुए कहा कि समीर वानखेड़े को NCB का जोनल डायरेक्टर (मुंबई) बनाया ही इसलिए गया था क्योंकि उनके पास खबरियों का मजबूत नेटवर्क है। ड्रग्स के खिलाफ लड़ाई के लिए समीर कितने प्रतिबद्ध रहे हैं, उसकी तस्दीक उन्हें मिले अवॉर्ड करते हैं। अगस्त, 2021 में वानखेड़े को उनकी टीम के साथ जांच में उत्कृष्टता दिखाने के लिए होम मिनिस्टर्स मेडल से सम्मानित किया गया। दुनिया की नजर समीर वानखेड़े के उन केस पर ज्यादा गई, जिनमें कई बॉलीवुड सेलेब्रिटीज शामिल थे। लेकिन वानखेड़े ने एक साल के भीतर 90 से ज्यादा नारकोटिक्स मामलों में कार्रवाई की थी। वानखेड़े ने कई बड़े ड्रग्स तस्करों को गिरफ्तार किया था। इनमें दाऊद के भाई इकबाल कास्कर के नेटवर्क से जुड़े लोग भी शामिल थे। बॉलीवुड की बात करें तो यहां पर समीर वानखेड़े ने सिर्फ आर्यन खान ड्रग्स केस में ही नहीं बल्कि सुशांत सिंह राजपूत, दीपिका पादुकोण समेत कई बॉलीवुड सेलेब्रिटीज से जुड़े ड्रग्स केस में सच्चाई सामने लाने में अहम भूमिका निभाई थी। समीर की ईमानदारी और ड्रग्स तस्करों के खिलाफ कड़क रवैये की वजह से ही उन्हें रियल लाइफ सिंघम बुलाया जाता है। समीर वानखेड़े की छवि एक सख्त अधिकारी की रही है। उनके बारे में कहा जाता है कि उनके सामने चाहे कितना ही बडा सेलेब्रिटी क्यों न हो, वह बिना किसी दबाव में आए अपना काम करते हैं।

## कौन हैं समीर वानखेड़े ?

समीर का जन्म 1979 में मुंबई में ज्ञानेश्वर वानखेड़े के घर में हुआ। समीर वानखेड़े के पिता भी सरकारी सेवा से जुड़े हुए थे। वह भी एक पुलिस अधिकारी थे। समीर की स्कूली शिक्षा मुंबई से ही पूरी हुई। उन्होंने इतिहास में ऑनर्स किया है। समीर ने मुंम्बई विश्व विद्यालय से LLB भी किया है।

आप बहुत ही मेधावी वकील हैं। ग्रेजुएशन के बाद समीर UPSC की तैयारी में जुट गए और पहले ही प्रयास में उन्होंने इस परीक्षा को पास भी कर लिया। समीर ने UPSC पास करने को लेकर एक इंटरव्यू में कहा था कि उन्होंने इसकी तैयारी दिल्ली जाकर नहीं की। उन्होंने कहा था कि उनके मां-बाप और भगवान के आशीर्वाद से पहली बार में ही वह UPSC क्रैक करने में कामयाब हो गए। समीर ने UPSC में 561वीं रैंक हासिल की थी। वह 2008 में भारतीय राजस्व सेवा (IRS) से जुड़े। राजस्व सेवा में आने से पहले वह 2006 में पहली बार केंद्रीय पुलिस संगठन (CPO) में भी शामिल हुए थे। 2008 में IRS से जुड़ने के बाद उनकी पहली पोस्टिंग मुंबई एयरपोर्ट पर डिप्टी कस्टम कमिश्नर के तौर पर हुई थी। इस पद पर रहते हुए उन्होंने कई ड्रग्स रैकेट का खुलासा किया था। करियर की शुरुआत से ही समीर न सिर्फ हेडलाइन बनने लगे थे बल्कि नियमों के उल्लंघन करने वालों के खिलाफ सख्ती निपटने के उनके किस्से भी मशहूर होने लगे थे। किस्से भी आपको आगे बताएंगे लेकिन फिलहाल जान लीजिए कि समीर के बेहतरीन काम को देखते हुए उन्हें कई और बडी जिम्मेदारियां दी गईं। उन्होंने राजस्व खुफिया निदेशालय (DRI) और राष्ट्रीय जांच एजेंसी (NIA) के साथ भी काम किया है। 2020 में समीर वानखेड़े को नारकोटिक्स कंट्रोल ब्यूरो में अहम जिम्मेदारी दी गई। उन्हें मुंबई जोन के डायरेक्टर की जिम्मेदारी सौंपी गई। समीर वानखेड़े के परिवार की बात करें तो उन्होंने अपनी कॉलेज की दोस्त क्रांति रेडकर से शादी की है। क्रांति रेडकर मराठी फिल्मों की एक्ट्रेस हैं। उन्होंने अजय देवगन के साथ गंगाजल फिल्म में भी काम किया था। वानखेड़े दंपति की दो जुड़वा बेटियां हैं।

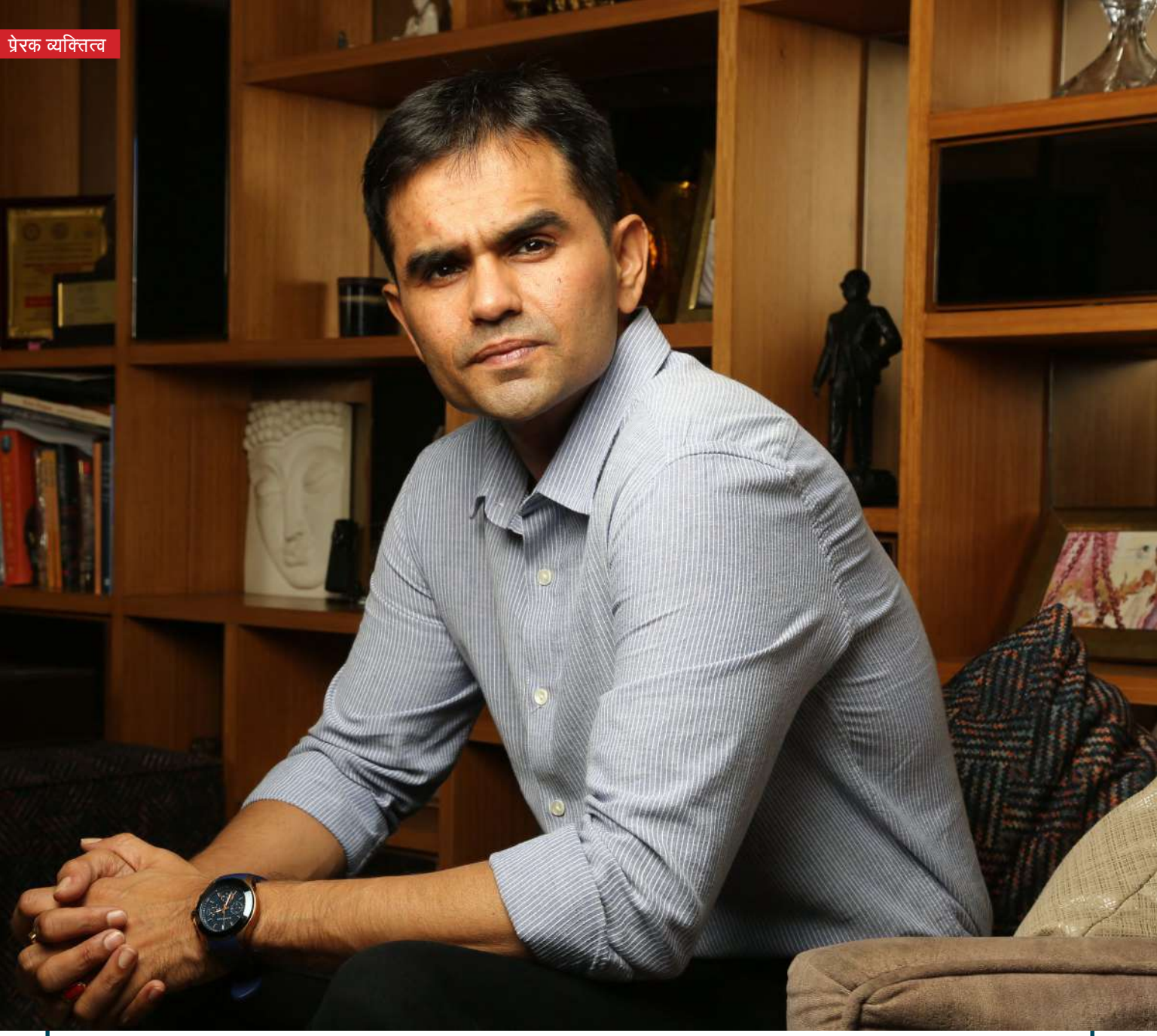
## मां सबसे बड़ी प्रेरणास्त्रोत

समीर अपने बचपन को लेकर बात करते हैं कि उन्होंने ईमानदारी और सिद्धांतों पर चलने के गुण बचपन में ही सीख लिए थे। समीर बताते हैं कि उनकी मां अपने सिद्धांतों को मानने वाली और अन्याय के खिलाफ मोर्चा खोलने वाली महिला थी। समीर एक वाकिया बताते हुए कहते हैं कि उन्होंने अपनी मां से ही न्यायसंगत रहना सीखा है। समीर बताते हैं कि जब वे 6-7 साल के थे तो उन्होंने एक कैंटीन से ब्रेड लिया। कैंटीन में कोई था नहीं तो उन्होंने सोचा कि ब्रेड ले लेता हूं और पैसे बाद में दूंगा। जब ये बात उनकी मां को पता चली तो उनकी मां ने उन्हें जीवन का सबसे बड़ा पाठ सिखाया। मां ने डांटा भी और समझाया भी कि ईमान के साथ हर काम करना। कोई देख नहीं रहा है तो इसका मतलब ये कतई नहीं है कि आप कुछ गलत करें। समीर कहते हैं कि वो सबक मैं आज भी अपने मन में याद करता हूं। और इसी सिद्धांत को फॉलो कर अपना काम करता हूं। ताकि चाहे कोई मुझे देख भी ना रहा हो लेकिन फिर भी मैं ईमानदारी से अपना काम करता हूं और करता रहूंगा।

## समीर के आदर्श

समीर को उनकी ईमानदारी और गलत काम के प्रति सख्ती बरतने के लिए जाना जाता है। समीर कहते हैं कि उन्हें इसकी सीख अपने आदर्शों से मिलती है। उनके मुताबिक उनकी मां सबसे बड़ी आदर्श हैं। मां के बाद वो छत्रपति शिवाजी महाराज। बाबा साहेब आंबेडकर, बाजी प्रभू देशपांडे, तानाजी मालुश्री और महाराणा प्रताप को अपना आदर्श मानते हैं। समीर इनको अपना आदर्श मानने की वजह भी बताते हैं। वो कहते हैं कि ये वो लोग हैं जिन्हों काफी कुछ झेला। इन पर भी कई तरह के आरोप लगे। इनमें से कई लोगों ने काफी ज्यादा संघर्ष किया। लेकिन इन सबके बावजूद इन्होंने कभी भी अपने सिद्धांतों से समझौता नहीं किया। इन लोगों ने ये सिद्धांत पाले थे कि चाहे कुछ भी हो जाए।

> **अगस्त, 2021 में वानखेड़े को उनकी टीम के साथ जांच में उत्कृष्टता दिखाने के लिए होम मिनिस्टर्स मेडल से सम्मानित किया गया। दुनिया की नजर समीर वानखेड़े के उन केस पर ज्यादा गई, जिनमें कई बॉलीवुड सेलेब्रिटीज शामिल थे।**



चाहे मर ही जाएं लेकिन अपने आदर्शों से कभी समझोता नहीं करेंगे। समीर बताते हैं कि वो इन्हीं लोगों को आदर्श मानते हैं और इन्हीं की तरह सोचते हैं कि अपना काम ईमानदारी से करो। और किसी के सामने न हारो और न ही झुको।

## समीर वानखेड़े और RSS

समीर वानखेड़े का राष्ट्रीय स्वयं सेवक से बड़ा लगाव है। वह बचपन से ही RSS से जुड़े हुए हैं। आज भी समीर को जब भी वक्त मिलता है तो वह RSS केंद्रों पर जाते हैं। RSS से प्रभावित होने को लेकर समीर कहते हैं कि उन्हें यहां से अनुशासन की शिक्षा मिलती है। वो बताते हैं कि RSS में अनुशासन और नियम पाले जाते हैं। यहां पर बचपन से ही बच्चों के मन में मातृभूमि की सेवा और रक्षा करने के गुण डाले जाते हैं। समीर कहते हैं कि मुझे RSS इसलिए पसंद है कि यहां पर देशप्रेम की भावना और ईमानदारी से अपना काम करने के गुण बचपन से ही बालमन में निहित किए जाते हैं

## प्रधानमंत्री मोदी के बारे में

माननीय प्रधानमंत्री श्री नरेन्द्र मोदी जी को देश की तरक्की के लिए दिन-रात काम करने वाले एक महान योद्धा के रूप में देखता हूं। मोदी जी को भी मैं अपना आदर्श मानता हूं।

## देवेन्द्र फडणवीस, उपमुख्यमंत्री, महाराष्ट्र के बारे में

देवेन्द्र फडणवीस जी एक कर्मठ और ऊर्जावान नेता हैं। हमारा मानना है कि महाराष्ट्र की बेहतरी के लिए वह भी बहुत अच्छा कार्य कर रहे हैं।

## समीर वानखेड़े का करियर

समीर वानखेड़े के करियर की असली शुरुआत 2008 से ही हुई। इस दौरान उनकी पोस्टिंग मुंबई एयरपोर्ट पर थी। कहा जाता है कि इस दौरान उन्होंने कई मशहूर हस्तियों को कस्टम ड्यूटी न चुकाने को लेकर पकड़ा था। समीर

ने अपनी सरकारी सेवा की शुरुआत से सबको जता दिया था कि वो ईमानदारी से काम करेंगे और जो नियमों के खिलाफ चल रहा है, उसके खिलाफ सख्ती से निपटेंगे। जब समीर मुंबई एयरपोर्ट पर तैनात थे तो उन्होंने सबसे पहले अपने अधिकारियों को सेलेब्रिटीज के आगे-पीछे भागने से रोका। समीर ने सख्त निर्देश दिए कि चाहे छोटा हो या बड़ा हो, जांच सबकी होगी। समीर अपने काम को लेकर कितने ईमानदार हैं, इसका एक उदाहरण देखिए। 2011 में भारतीय क्रिकेट टीम वर्ल्ड कप जीतकर मुंबई लौटी। टीम जैसे ही सोने की ट्रॉफी लेकर मुंबई एयरपोर्ट पर उतरी तो समीर ने ट्रॉफी को सीज कर लिया। समीर ने ट्रॉफी को तब तक नहीं छोड़ा जब तक कस्टम ड्यूटी नहीं भरी गई। सिर्फ यही नहीं, उन्होंने 2013 में गायक मीका सिंह को हिरासत में ले लिया था। दरअसल मीका सिंह बैंकॉक से लौट रहे थे। उन्होंने अपने साथ 11 हजार डॉलर की विदेशी मुद्रा और एक हजार डॉलर से ज्यादा की शराब की बोतलें लाई थीं। यहां पर समीर का ट्रैक रिकॉर्ड काफी जबरदस्त रहा। मुंबई एयरपोर्ट पर तैनाती के दौरान समीर वानखेड़े ने दो हजार से ज्यादा सेलेब्रिटीज को कस्टम ड्यूटी ना चुकाने के आरोप में पकड़ा था। मुंबई एयरपोर्ट पर समीर की ईमानदारी और कर्तव्यनिष्ठा से सभी प्रसन्न थे। मुंबई एयरपोर्ट की जिम्मेदारी के बाद उन्होंने राजस्व खुफिया निदेशालय (DRI) और राष्ट्रीय जांच एजेंसी (NIA) के साथ भी काम किया।

## NCB का रियल लाइफ सिंघम

2020 में जब समीर वानखेड़े को NCB के मुंबई जोन का डायरेक्टर बनाया गया तो उन्होंने शहर में ड्रग्स तस्करों के खिलाफ मोर्चा खोल दिया। उन्होंने कई बड़े ड्रग पैडलर्स को गिरफ्तार किया। इसके साथ ही उन्होंने कई जगहों पर ड्रग्स तस्करी को लेकर छापे मारे। समीर वानखेड़े का नाम आर्यन खान ड्रग्स केस में भले ही ज्यादा उछलकर सामने आया लेकिन समीर कई हाईप्रोफाइल केसेज हैंडल कर चुके हैं। 2020 में समीर ने सुशांत सिंह राजपूत की मौत के बाद बॉलीवुड में ड्रग्स के चलन का पर्दाफाश करने की कोशिश की थी। उन्होंने अभिनेत्री रिया चक्रवर्ती से पूछताछ की और ड्रग पैडलर्स से उनके संबंध को उजागर किया। कॉमेडियन भारती सिंह और उनके पति हर्ष लिंबाचिया के घर से ड्रग्स भी इन्होंने ही बरामद किया। दीपिका पादुकोण हो चाहे सारा अली खान, सबसे ड्रग्स के मामले में पूछताछ करने वाले समीर वानखेड़े ही थे। इस दौरान समीर पर ये भी आरोप लगाए गए कि वो हर छोटे-बड़े मामले में कार्रवाई कर रहे हैं। उन पर आरोप लगाए गए कि वह जानबूझकर बॉलीवुड सेलेब्रिटीज को परेशान कर रहे हैं। खुद पर लग रहे इन आरोपों का जवाब देते हुए समीर वानखेड़े ने एक इंटरव्यू में कहा था कि ड्रग्स की आमद चाहे छोटी हो या बड़ी हो। ड्रग्स बेचने वाले हों चाहे उसे इस्तेमाल करने वाले। जब ये सब कानून के मुताबिक गैर-कानूनी है तो हम इन दोनों ही चीजों को करने वालों के खिलाफ एक्शन लेते रहेंगे। समीर अपनी ईमानदारी और काम के प्रति प्रतिबद्धता के बूते समाज को ड्रग्स मुक्त करने में जुटे रहे। इसी का परिणाम है कि उन्हें बेहतर जांच के लिए पुरस्कार से भी सम्मानित किया गया।

आर्यन खान ड्रग्स केस में समीर पर आरोप लगाए गए कि उन्होंने शाहरुख खान से रिश्वत की डिमांड की। इस मामले में अब CAT ने

समीर को क्लीनचिट दे दी है। सिर्फ यही नहीं, NCP नेता नवाब मलिक ने समीर पर फर्जी जन्म प्रमाणपत्र दिखाकर नौकरी में अनुचित लाभ पाने के आरोप लगाए थे। लेकिन इस मामले में भी समीर वानखेड़े को कोर्ट ने क्लीनचिट दे दी थी। समीर वानखेड़े ने सारे आरोपों-प्रत्यारोपों के बावजूद खुद को साबित किया है। आज भी उनकी टक्कर का अधिकारी देखने को नहीं मिलता है। खुद पर लगाए जाने वाले आरोपों को लेकर समीर वानखेड़े कहते हैं कि उन्हें इन आरोपों से कोई दु:ख नहीं होता। वो कहते हैं कि जब आप कीचड़ में हाथ डालोगे तो छींटे आप पर भी उड़ेंगे। वह कहते हैं कि मेरा फोकस हमेशा ये रहता है कि मैं अपनी ड्यूटी ईमानदारी से करूं। आरोप-प्रत्यारोपों से मैं डरता नहीं हूं। वह यह भी कहते हैं कि मैंने हमेशा अपना काम ईमानदारी से किया है और मुझे किसी भी बात का कोई खेद नहीं है। समीर कहते हैं कि उनके लिए राष्ट्र सबसे पहले है। दूसरे नंबर पर वो समाज को रखते हैं। तीसरे नंबर पर उनकी प्राथमिकता परिवार है और चौथे नंबर पर वो खुद को रखते हैं। वो कहते हैं कि मैं इन्हीं चीजों को ध्यान में रखकर काम करता हूं।

## भ्रष्टाचार पर समीर वानखेड़े

समीर वानखेड़े पर रिश्वत लेने का आरोप लगा लेकिन उन्हें अब क्लीनचिट मिल गई है। भ्रष्टाचार के मुद्दे पर बात करते हुए समीर कहते हैं कि भ्रष्टाचार शब्द इतना आम हो चुका है कि लोग समझते हैं कि सरकार का हर अधिकारी भ्रष्ट है लेकिन ऐसा नहीं है। वह कहते हैं कि जब कोई अधिकारी ज्यादा एक्टिव होता है या ज्यादा काम करता है तो लोगों को लगता है कि वो भ्रष्ट है और रिश्वत लेकर अपना घर भर रहा है। लेकिन लोगों को समझना होगा कि अभी भी ऐसे अधिकारी हैं जो देश सेवा के लिए काम करते हैं। अपने बारे में बात करते हुए समीर कहते हैं कि मैं एक संपन्न परिवार से आता हूं। मेरे पास भगवान का दिया हुआ सब कुछ है। इसलिए मुझे कभी भी पैसा मोटिवेट नहीं करता। मैं हमेशा ईमानदारी से काम करता हूं फिर चाहे मेरे सामने कोई भी क्यों ना हो। समीर कहते हैं कि उनके मन में गुस्सा और डर तो नहीं है लेकिन कभी-कभार निराशा जरूर होती है। वो कहते हैं कि मैं तब निराश हो जाता हूं लोगों को भ्रष्टाचार में लिप्त देखकर। बाद में भ्रष्टाचार में लिप्त यही लोग ईमानदारी को लेकर बड़ी-बड़ी बातें करते हैं। समीर कहते हैं कि कई ऐसे लोग हैं जो आतंकवादियों से मिले हुए होते हैं लेकिन वो सदन में बैठते हैं तो ऐसे लोगों को देखकर निराशा होती है।

## समाजसेवक समीर वानखेड़े

समीर वानखेड़े अपने करियर की शुरुआत से ही सामाजिक गतिविधियों से जुडे.हुए हैं। वो कहते हैं कि मीडिया तो मुझे अभी कवर कर रहा है लेकिन मैं 18 साल से काम कर रहा हूं। उन्होंने बताया कि वो हमेशा से ही सामाजिक गतिविधियों से जुड़े रहे हैं। मौजूदा वक्त की बात करते हुए समीर बताते हैं कि वह अभी चेन्नई में पोस्टेड हैं तो वहां पर समाज कार्य कर रहे हैं। समाज के लिए अपने काम पर विस्तार से बताते हुए वो कहते हैं कि मैं चार मुद्दों पर काम करता हूं। इसमें रक्तदान, अंगदान, एंट्री-ड्रग्स ड्राइव और UPSC के लिए गरीब बच्चों को तैयार करना है। समीर बताते हैं कि वह अलग-अलग जिले में गरीब और आदिवासी बच्चों को UPSC को लेकर लेक्चर देने जाते हैं। वह बच्चों और महिलाओं की तस्करी रोकने के लिए भी काम कर रहे हैं।

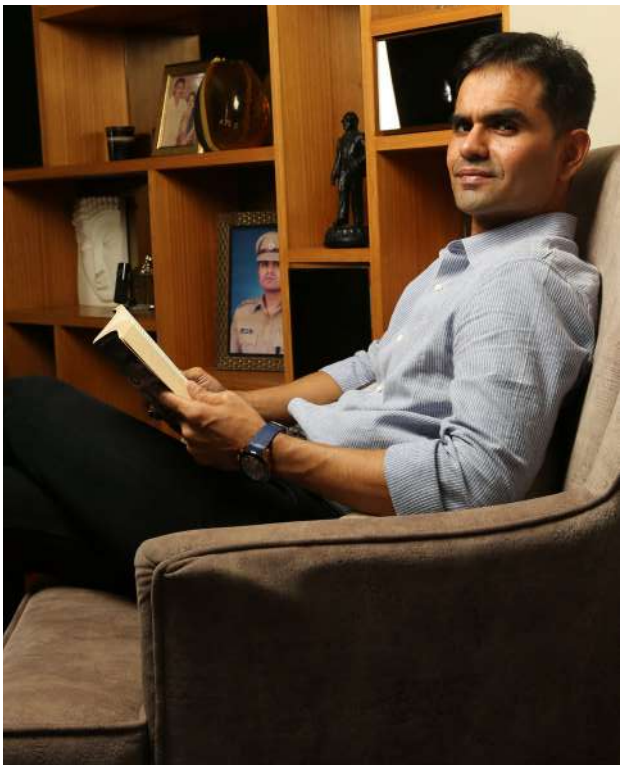
## राजनीति में आने पर क्या बोले समीर ?

राजनीति में आने को लेकर समीर न हां बोलते हैं न ही न। समीर कहते हैं कि कल क्या होता है, मुझे पता नहीं है। वह कहते हैं कि मैं भारत माता की सेवा हर रूप में करने को तैयार हूं। मुझे जहां मौका मिलेगा, वहां और उस रास्ते के जरिए मैं भारत माता की सेवा करूंगा।

## युवाओं के लिए समीर का संदेश

समीर वानखेड़े आज के युवा को रियल लाइफ हीरोज को फॉलो करने की सीख देते हैं। वह कहते हैं कि लोग फिल्मी नायकों को बहुत ज्यादा तवज्जो देते हैं लेकिन युवाओं को चाहिए कि वो बी आर आंबेडकर, कैप्टन विक्रम बत्रा जैसे लोगों को रियल लाइफ हीरो बनाएँ, अपना आदर्श बनाएं। इसके साथ ही वह युवाओं से कहते हैं कि ड्रग्स से दूर रहें। वह सीख देते हैं कि युवाओं को अपने शरीर को ड्रग्स से नष्ट नहीं करना चाहिए। समीर युवाओं का आह्वान करते हुए कहते हैं कि उन्हें राष्ट्र निर्माण में भाग लेना चाहिए। समाज की बेहतरी के लिए युवा अपना योगदान दें।

समीर वानखेड़े आज भी ईमानदारी से अपने काम में जुटे हुए हैं। यही वजह है कि आज भी उन्हें रियल लाइफ सिंघम की उपाधि दी जाती है। वास्तव में समीर वानखेड़े एक देशभक्त अधिकारी हैं। जिस ईमानदारी और निष्पक्षता से समीर ने अपना काम किया है, वो साबित करता है कि वो सच में सिंघम हैं। ऐसे सिंघम जो बेईमानों और कानून तोड़नेवालों के खिलाफ एक्शन लेने में जरा भी नहीं हिचकते। फिर वो कोई सेलेब्रिटी ही क्यों ना हो। समीर वानखेड़े जैसे अधिकारियों की वजह से हमारे समाज में ड्रग्स का जहर काफी हद तक फैलने से रुका है। समीर जैसे अधिकारियों को कुछ वक्त के लिए आरोप लगाकर परेशान तो किया जा सकता है लेकिन देश सेवा के लिए उनके जुनून को नहीं मिटाया जा सकता। क्योंकि रियल लाइफ सिंघम डरता नहीं बल्कि सही के लिए लड़ता है। ◆◆◆



**सुयश अग्रवाल**
**को-फाउंडर एवं**
**मैनेजिंग डायरेक्टर, डायल** ESG

# कारोबार जो करे पर्यावरण से प्यार

# सुयश अग्रवाल

- विकाश जोशी

“

डायल ESG एक ऐसी कंपनी है जो कंपनियों को डिग्री ESG इकोसिस्टम मुहैया कराती है। डायल ESG की पहचान एक एडवाइजरी और इकोसिस्टम इनेबलर कंपनी के तौर पर भी है जो ESG के मोर्चे पर बेहतर प्रदर्शन करने में मदद करती है। कंपनी ग्रीन फाइनेंस और निवेश, सस्टेनेबल प्रोजेक्ट्स, वेस्ट टू वैल्यू से जुड़े कामों पर तमाम कंपनियों की मदद करती है।

”

**ESG** यानी पर्यावरण, सामाजिक और शासन। ये तीन ऐसे शब्द हैं जिनमें हर कंपनी अब खुद को बेहतर करना चाहती है। इसके जरिए कंपनियां समाज के प्रति जिम्मेदारी और प्रभावी तरीके से निभाने की कोशिश कर रही हैं। इससे कंपनियों को ब्रांडिंग के लिहाज से काफी फायदा भी मिलता है। हर इंडस्ट्री की ज्यादातर कंपनियों की अब ये प्राथमिकता बन चुकी है कि वह ESG मानकों पर खुद को खरा साबित करें। और इन कंपनियों की इस काम में मदद कर रहे हैं सुयश अग्रवाल। सुयश अग्रवाल डायल ESG के को-फाउंडर और मैनेजिंग डायरेक्टर हैं। सुयश ने डायल ESG की शुरुआत शैलेश हरिभक्ति के साथ मिलकर की है। बता दें कि शैलेश हरिभक्ति जाने-माने चार्टर्ड अकाउंटेंट हैं जिनके पास 5 दशक से ज्यादा का अनुभव है। शैलेश हरिभक्ति डायल ESG में फिलहाल को-फाउंडर होने के साथ ही चेयरमैन की भूमिका भी निभा रहे हैं। शैलेश के तौर पर सुयश के साथ न सिर्फ दशकों का अनुभव है बल्कि शैलेश सर्टिफाइड इंटरनल ऑडिटर, फाइनेंशियल प्लानर और फ्रॉड एग्जामिनर हैं। उन्हें ITM यूनिवर्सिटी ने ऑनररी PhD टाइटल से भी सम्मानित किया है। डायल ESG एक ऐसी कंपनी है जो कंपनियों को 360 डिग्री ESG इकोसिस्टम मुहैया कराती है। डायलएिंड एक एडवाइजरी और इकोसिस्टम इनेबलर है जो कंपनियों को एिंड के मोर्चे पर बेहतर करने में मदद करती है। कंपनी ग्रीन फाइनेंस और निवेश, सस्टेनेबल प्रोजेक्ट्स, वेस्ट टू वैल्यू से जुड़े कामों पर कंपनियों की मदद करती है।

## कौन हैं सुयश अग्रवाल?

डायल ESG के को-फाउंडर और मैनेजिंग डायरेक्टर सुयश अग्रवाल उस अग्रवाल परिवार से नाता रखते हैं जो RV अग्रवाल इंपेक्स प्राइवेट लिमिटेड को चलाता है। ये अग्रवाल परिवार मैन्युफैक्चरिंग, एक्सपोर्ट, चांदी के गहनों और आर्टिकल के होलसेल और रिटेल के कारोबार में शामिल है। सुयश इस बिजनेस फैमिली की 5वीं पीढ़ी हैं। फाइनेंस में इंटरनेशनल बैकग्राउंड रखने वाले सुयश बेहतरीन आंत्रप्रेन्योर, इन्वेस्टर तो हैं ही वह बोर्ड मेंबर की भूमिका भी बखूभी निभा रहे हैं। सुयश कृषि, हेल्थकेयर और क्लाइमेट-टेक में खासी रुचि रखते हैं। उन्होंने अपने करियर के दौरान मुंबई, लंदन और बेंगलुरु में काम किया है। इस दौरान उन्होंने इन्वेस्टमेंट बैंकिंग, प्रॉप्राइटरी ट्रेडिंग, वित्तीय सेवा और सस्टेनेबल फूड सिस्टम के लिए काम किया है। सुयश की पढ़ाई की बात करें तो वह चार्टर्ड अकाउंटेंट हैं। लंदन के कास बिजनेस स्कूल से इन्होंने फाइनेंस में MSc किया है। इसके साथ ही सुयश ने लंदन इंस्टीट्यूट ऑफ बैंकिंग एंड फाइनेंस (LIBF) से इंटरनेशनल मार्केट में डिप्लोमा किया है। ESG के क्षेत्र में सुयश लगातार काम कर रहे हैं और वह कार्बन उत्सर्जन को कम करने में भी अहम भूमिका निभा रहे हैं। उन्होंने हाल ही में ESG में ग्लोबल कॉम्पिटिंट बोर्ड डेजिग्नेशन (GCB.D) किया है। उन्होंने इसको कनाडा के कॉम्पिटिंट बोर्ड से किया है। दूसरी तरफ, ग्लोबल रिपोर्टिंग इनिशिएटिव (GRI) ने सुयश को ESG में सर्टिफाइ किया है। कारोबार के इतर भी सुयश कई जगहों पर दखल रखते हैं। 2013 में मैरिटल रेप को अपराध की श्रेणी में लाने के लिए जो मॉडल लॉ का ड्राफ्ट तैयार किया गया था, उस टीम का हिस्सा भी सुयश रह चुके हैं। सुयश ऑल इंडिया जेम्स एंड ज्वेलरी डोमेस्टिक काउंसिल (GJC) के सबसे युवा सदस्य हैं।

2012 में वह इंडियन बुलियन एंड ज्वेलर्स एसोसिएशन (BJA) के को-ऑप्टेड डायरेक्टर थे। इसके साथ ही वह राइजिंग वर्ल्ड फाउंडेशन के वित्तीय और रणनीतिक सलाहकार भी हैं।

## CA की पढ़ाई कैसे काम आई?

सुयश अग्रवाल एक CA हैं। ऐसे में CA के तौर पर सीखी गई कौन-सी क्वालिटीज आज उनके काम कृषि, शिक्षा, हेल्थकेयर और ग्रीन टेक का काम करने में मददगार साबित हो रही हैं? इस सवाल के जवाब में सुयश कहते हैं कि मैं चार्टर्ड अकाउंटेंसी और इससे जुड़े प्रतिष्ठित संस्थान की काफी कद्र करता हूं। वह कहते हैं कि CA का कोर्स करने से कई तरह के फायदे हुए। CA का कोर्स करने का सबसे बड़ा फायदा ये हुआ कि एक कारोबार शुरू करने के लिए जो जरूरी नींव होती है, वो पड़ गई। वह कहते हैं कि इस कोर्स से उन्होंने फाइनेंस, टैक्सेशन, लॉ, अकाउंटिंग जैसी चीजों में महारत हासिल की। ये चीजें एक कारोबार को चलाने के लिए काफी ज्यादा अहम हो जाती हैं। सुयश कहते हैं कि आर्टिकलशिप से कम उम्र में ही प्रोसेस और स्ट्रक्चर का बेहतर नॉलेज हो गया। कोर्स की वजह से कारोबार को समझने में मदद मिली और समझ में आया कि पैसों का लेन-देन कैसे काम करता है।

## कैसे शुरू हुई ESG जर्नी?

एक CA जिसका फाइनेंस और आंकड़ों से ज्यादा नाता है वह कैसे ESG जर्नी में आए? इस पर सुयश बताते हैं कि मुझे नए आइडियाज सीखना काफी पसंद है। वह कहते हैं कि मेरी शिक्षा की जो व्यवस्था रही है, उसका मेरे करियर पर गहरा प्रभाव पड़ा है। वह कहते हैं कि मेरी प्रोफेशनल लाइफ ने आंत्रप्रेन्योर के तौर पर मुझे निखारा है। इसके साथ ही एक सही साथी का मिलना भी इस कंपनी की शुरुआत के लिए बेहतर रहा। सुयश शैलेश हरिभक्ति के साथ इस कंपनी को आकार दिया और अपने बिजनेस से ये जुड़ी न सिर्फ कारोबार कर रही है बल्कि पर्यावरण से जुड़े मूल्यों को भी बढ़ावा दे रही है। शैलेश के दशकों के अनुभव के साथ सुयश ने अपना अनुभव मिलाकर इस कंपनी की शुरुआत की। सुयश बताते हैं कि कनाडा के कॉम्पिटिंट बोर्ड से सर्टिफिकेशन मिलने की वजह से ESG को लेकर उनकी समझ काफी ज्यादा बढ़ी है। आज सुयश अगर ESG स्पेक्ट्रम में मजबूती से खड़े हैं तो इसका श्रेय वह अपने फैमिली बैकग्राउंड को भी देते हैं। सुयश कहते हैं कि मेरे परिवार ने मुझे ये सीख दी है कि हमें अपने देश के लिए और समाज के लिए कुछ ऐसा करने चाहिए जिसका प्रभाव नजर आए। इसके साथ ही सुयश शैलेश हरिभक्ति के साथ होने को भी खुद के सफल होने का एक बड़ा कारण मानते हैं। वह बताते हैं कि जब आपके साथ एक अच्छा और अनुभवी पार्टनर हो तो कारोबार करना आसान हो जाता है। सुयश कहते हैं कि मैं हर दिन सोचता हूं कि कुछ ऐसा ही किया जाए जिसका सकारात्मक असर हमारे देश पर हो।

भारत ने पंचामृत COP26 लक्ष्य रखा है तो वहीं, संयुक्त राष्ट्र ने सस्टेनेबल डेवलपमेंट गोल्स का लक्ष्य रखा है। ऐसे में इन दोनों लक्ष्यों को ध्यान में रखकर डायल ESG की शुरुआत करने की प्रेरणा कहां से मिली? इस पर सुयश कहते हैं कि भारत ने पंचामृत प्रतिबद्धता COP26 के लिए लक्ष्य तय किया गया है। इस मिशन का लक्ष्य भारत को नेट जीरो की तरफ लेकर जाना है यानी कि देश में कार्बन उत्सर्जन की खपत को कम करना है।

सुयश बताते हैं कि सस्टेनेबल डेवलपमेंट्ल गोल्स अंतरराष्ट्रीय मंच पर कार्बन उत्सर्जन कम करने और सस्टेनेबल लाइफाइस्टाइल को बढ़ावा देने के लिए शुरू किया गया कार्यक्रम है। सुयश कहते हैं कि डायल ESG में भारत की प्रतिबद्धता ही हमारी सबसे बड़ी प्रेरणा हैं। वह कहते हैं कि हमारी हमेशा कोशिश रहती है कि हम देश के लक्ष्यों को हासिल करने में मदद कर सकें। सुयश बताते हैं कि हम जब भी हम अपने क्लाइंट से ESG को लेकर बात करते हैं तो हम उसे इसकी अहमियत समझाते हैं। उन्हें समझाते हैं कि इसे महज एक कॉस्ट सेंटर न समझकर इस पर ज्यादा ध्यान दिया जाए ताकि सस्टेनेब्लिटी के साथ वह बेहतर मुनाफा भी कमा सकते हैं। सुयश बताते हैं कि वह अधिकतम वैल्यू हासिल करने के लिए हम कुछ अहम मुद्दों पर ध्यान देने की कवायद करते हैं। इसके लिए हम उन्हें 4 ऐसे मुद्दे बताते हैं जिन पर ध्यान देने से फायदा होगा।

## ESG इकोसिस्टम के लक्ष्य

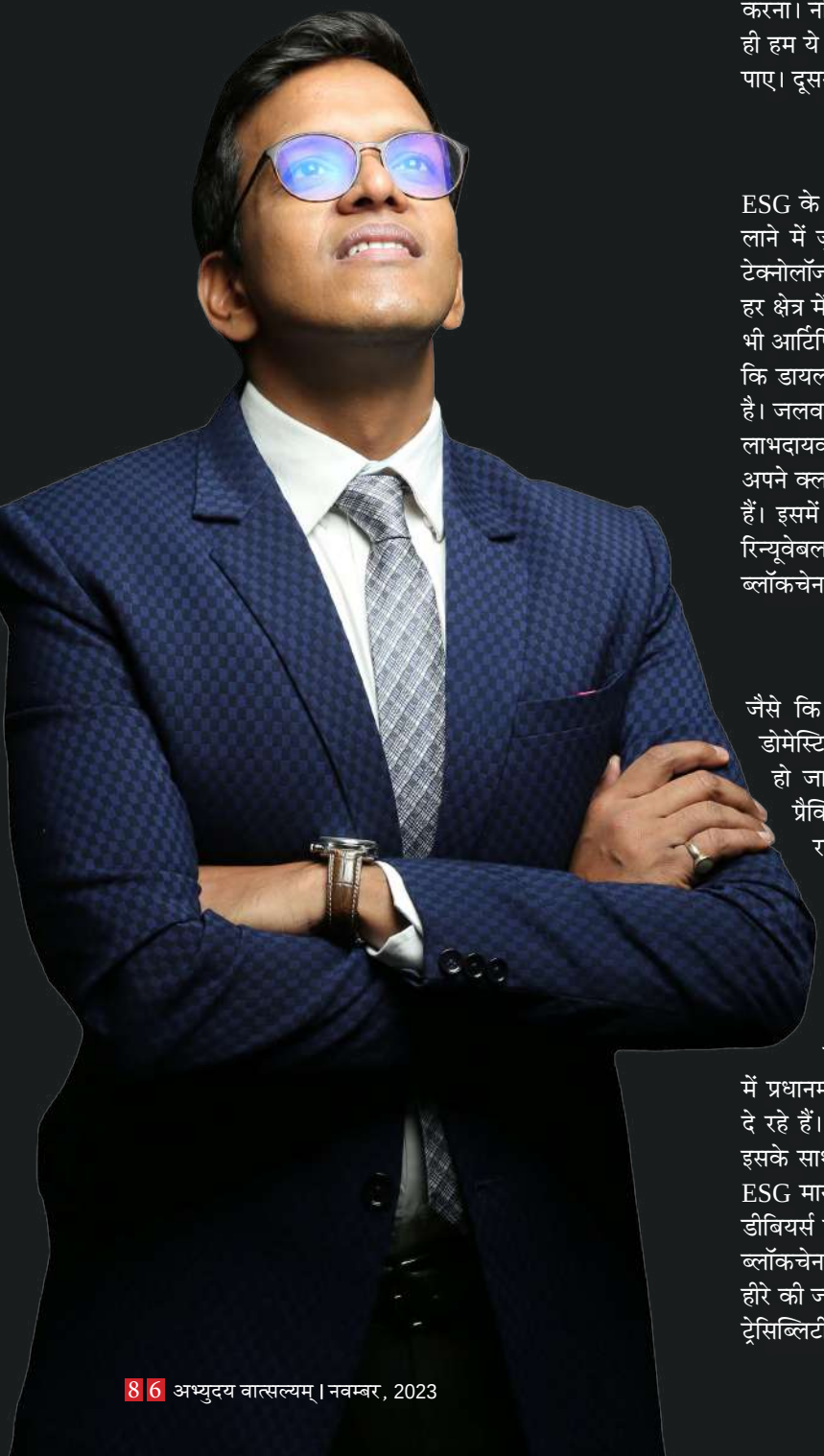
1. **बेहतर प्लानिंग के साथ नेट जीरो टारगेट रखें**
2. **अपने काम में सस्टेनेबल सॉल्यूशंस को लागू करें**
3. **ग्रीन फाइनेंस बनाने पर जोर दे कंपनियां**
4. **क्रेडिट और ESG रेटिंग को बेहतर बनाने पर फोकस**

सुयश बताते हैं कि ESG इकोसिस्टम के लक्ष्य तय करने के साथ ही हम अपने क्लाइंट्स को टेक प्लेटफॉर्म आधारित नजरिया अपनाने को कहते हैं। इससे कंपनियां अपने ESG डिस्क्लोजर और कार्बन फुटप्रिंट को बेहतर कर पाती हैं। इससे ESG डाटा को कम्युनिकेशन स्ट्रैटेजी और रणनीतिक फैसले लेने से जोड़ना भी आसान हो जाता है। सुयश सुझाते हैं कि ESG को एक अनुपालन से ज्यादा समझा जाना चाहिए। कंपनियों को चाहिए कि वह अपनी क्रेडिब्लिटी और ब्रांड वैल्यू बढ़ाने के लिए ESG को बेहतर करें।

## 2023 के लिए डायल ESG की रणनीति

2023 के लिए डायल ESG ने काफी महत्वाकांक्षी लक्ष्य रखे हुए हैं। इन लक्ष्यों में कार्बन उत्सर्जन कम करना और ग्रीन फाइनेंस और निवेश के लक्ष्य भी शामिल हैं। इन लक्ष्यों को हासिल करने के लिए कंपनी किस तरह की रणनीति अपना रही है? इस पर सुयश बताते हैं कि डायल ESG कॉरपोरेट्स की पूरी जर्नी को मैप करती है। कंपनी की ESG जर्नी का आकलन करने के बाद उससे जुड़ी चुनौतियों को दूर करने की कोशिश की जाती है। यहां पर अपने एडवांस्ड सिस्टम की मदद से कार्बन उत्सर्जन को कम करने में अहम भूमिका निभा रहे हैं। सुयश कहते हैं कि यहां पर हम भले ही सीधे तौर पर नहीं लेकिन अप्रत्यक्ष तौर पर जरूर कार्बन उत्सर्जन को कम करने के काम से जुड़े हुए हैं। इसके अलावा बायोगैस के क्षेत्र में भी हम मौकों की तलाश में हैं। इस क्षेत्र में हम अपना काम अगले साल तक शुरू कर लेंगे। दूसरी तरफ, जहां हम अप्रत्यक्ष तौर पर कार्बन उत्सर्जन को कम करने का काम कर रहे हैं तो वहीं, खुद भी प्रत्यक्ष तौर पर भी इस काम में जुटे हुए हैं। वह बताते हैं कि डायल ESG नदियों को साफ करने के काम से भी जुड़ी हुई है। इसके लिए कंपनी डच कंपनी ओसियन क्लीनर्स के साथ जुड़ी हुई है। सुयश के मुताबिक ये कंपनी भारत में नदियों की सफाई का जिम्मा डायल ESG के साथ संभालेगी। वह बताते हैं कि अगले साल से इस काम की शुरुआत मुंबई से कर दी जाएगी। इसके साथ ही वाटर बॉडीज को भी साफ करने के अभियान से कंपनी जुड़ी हुई है।

**सुयश इस बिजनेस फैमिली की 5 वीं पीढ़ी हैं। फाइनेंस में इंटरनेशनल बैकग्राउंड रखने वाले सुयश बेहतरीन आंत्रप्रेन्योर, इन्वेस्टर तो हैं ही वह बोर्ड मेंबर की भूमिका भी बखूभी निभा रहे हैं। सुयश कृषि, हेल्थकेयर और क्लाइमेट-टेक में खासी रुचि रखते हैं।**



कंपनी का फोकस सस्टेनेबल कम्युनिकेशन को देने पर भी है। हम कंपनियों के एिंड इनिशिएटिव्स को देने में मदद करते हैं। जिससे कि कंपनियां ब्रांड बिल्डिंग बेहतर कर सकें। इसके साथ ही डायल ESG ग्रीन फाइनेंस पर भी जोर दे रही है। इसके लिए हम काफी बड़ा फंड जुटा रहे हैं। अगले 3 साल के दौरान हम भारत में क्लाइमेट सॉल्यूशन के लिए 1 अरब डॉलर से ज्यादा फंड लगा रहे होंगे। ये फंड अलग-अलग प्रोजेक्ट्स में लगाया जाए। जिसमें सस्टेनेबल फूड, ग्रीन एनर्जी, स्वच्छ जल समेत अन्य। सुयश अपने अभियानों की सफलता को जांचने को लेकर बताते हैं कि सफलता का आंकलन करने का सही तरीका यही है कि हम पंचामृत लक्ष्यों को हासिल करने की तरफ काम करें। इसके साथ ही निवेशकों के लिए रिटर्न हासिल करना। अपने उद्देश्यों को पूरा करना जैसे कि लैंडफिल्स को साफ करना। वाटर बॉडीज की सफाई करना। नदियों से प्लास्टिक की सफाई करना। प्लास्टिक हटाने के साथ ही हम ये भी तय करते हैं कि वाटर बॉडीज में नया प्लास्टिक भी न जा पाए। दूसरी तरफ, हम कूड़े से गैस तैयार करने का काम भी कर रहे हैं।

## ESG और टेक्नोलॉजी

ESG के मोर्चे पर डायल ESG टेक्नोलॉजी के जरिए भी कई बदलाव लाने में जुटी हुई है। कंपनी कैसे अपने क्लाइंट्स की सेवा के लिए टेक्नोलॉजी का इस्तेमाल करती है? इस पर सुयश जानकारी देते हैं कि हर क्षेत्र में टेक्नोलॉजी काफी अहम रोल निभा रही है। ESG के क्षेत्र में भी आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) ड्राइविंग फैक्टर होगी। वह बताते हैं कि डायल ESG में AI और क्लाइमेट सॉल्यूशन को साथ लाया जाता है। जलवायु परिवर्तन के मुद्दों से जब AI जुड़ता है तो इससे ये ज्यादा लाभदायक, तेज और ज्यादा प्रभावी हो पाता है। सुयश बताते हैं कि हम अपने क्लाइंट्स की कई डोमेन में टेक्नोलॉजी के लिहाज से मदद करते हैं। इसमें सस्टेनेबल डाटा सेंटर कनेक्टिविटी, ड्रोन, कंप्यूटर विजन, रिन्यूवेबल और वेस्ट एनर्जी, वर्टिकल फार्मिंग, सेल्युलर एग्रीकल्चर, ब्लॉकचेन और 3D प्रिंटिंग समेत कई तकनीक शामिल हैं।

## आपके गहने भी ESG वाले

जैसे कि हमने बताया कि सुयश ऑल इंडिया गोल्ड एंड ज्वेलरी डोमेस्टिक काउंसिल के बोर्ड मेंबर भी हैं। ऐसे में ये जानना जरूरी हो जाता है कि जेम्स एंड ज्वेलरी इंडस्ट्री किस तरह सस्टेनेबल प्रैक्टिसेज को दे रही है? ESG के मोर्चे पर ये सेक्टर क्या कर रहा है? इसके जवाब में सुयश बताते हैं कि इस सेक्टर में भी ESG मानकों को बहुत तेजी से अपनाया जा रहा है। वह बताते हैं कि सिर्फ कंपनियां ही नहीं बल्कि ग्राहक भी अब पर्यावरण और सामाजिक मुद्दों को लेकर जागरूक हो रहे हैं। ESG प्रैक्टिसेज की बात करें तो कुछ बहुत अच्छे ट्रेंड्स इंडस्ट्री में नजर आ रहे हैं। इसमें में नैतिक रूप से स्रोतित मेटल और जेम से ज्वेलरी बनाई जा रही हैं। दूसरी तरफ, देश में प्रधानमंत्री लैब में बनाए जाने वाले डायमंड पर काफी ज्यादा जोर दे रहे हैं। ऐसे में कंपनियां भी इस पर काफी ज्यादा ध्यान दे रही हैं। इसके साथ ही कई कंपनियां अपने रोजमर्रा के कामकाज के तरीके में ESG मानकों को लागू कर रही हैं। इसका एक सबसे बड़ा उदाहरण है डीबियर्स ग्रुप। इस कंपनी ने एक हीरे की जर्नी को ट्रैक करने के लिए ब्लॉकचेन का इस्तेमाल किया है। इस तकनीक के जरिए ये लोग एक हीरे की जर्नी स्रोत से लेकर स्टोर तक ट्रैक करते हैं। सुयश कहते हैं कि ट्रेसिब्लिटी एक और ट्रेंड है जो तेजी से इस सेक्टर में बढ़ रहा है।

जहां कंपनियां अपनी तरफ से ESG मानकों पर खरा उतरने के लिए प्रयासरत हैं तो वहीं, दूसरी तरफ, वर्ल्ड गोल्ड काउंसिल और वर्ल्ड डायमंड काउंसिल भी लगातार इस काम में जुटी हैं। दोनों ही संस्थाएं सस्टेनेबल प्रैक्टिसेज को जरूरी मानक बनाने के लिए प्रयासरत हैं।

## ESG की चुनौतियां

ESG प्रैक्टिसेस बता रही हैं लेकिन ये क्षेत्र भी चुनौतियों से अछूता नहीं है। सुयश बताते हैं कि कई चिंताएं हैं जो ESG क्षेत्र को लेकर उठाई जा रही हैं। इसमें डाटा का विकेंद्रीकरण होना बड़ी चुनौती है। इस चुनौती की वजह से डाटा को एक्सेस कर पाना मुश्किल होता है। दूसरी तरफ, ESG के क्षेत्र में बेहतर मानकों की कमी भी नजर आती है। क्योंकि अभी डाटा कलेक्ट किया जाता है। कार्बन इंपैक्ट कैलकुलेट भी किया जाता है लेकिन अभी ये लोकेशन आधारित मेथड हैं। रिस्क और फ्रेमवर्क्स को लेकर भी अभी पुख्ता इंतजाम नहीं हैं। इसमें डिस्क्लोजर और फ्रेमवर्क, बेंचमार्किंग और इंटरनल पॉलिसीज और SOP की कमी नजर आती है। दूसरी तरफ, ESG को लेकर ज्ञान की कमी भी परेशानी साबित होती है। रणनीतियों की कमी भी नजर आती है। ये कमी कैपेसिटी बिल्डिंग, प्राथमिकता तय करने और नेट जीरो टारगेट को वैलिडेट करने के मोर्चे पर नजर आती हैं। इसके अलावा डीकार्बनाइजेशन और इसे आचरण में लाने में भी अभी भी कई खामियां जिन्हें दूर किया जाना बाकी है।

## ग्रीन फाइनेंस पर फोकस

डायल ESG इंडस्ट्रीज, मल्टी-इंडस्ट्रीज, प्रतिष्ठित कंपनियां, लॉजिस्टिक्स, FMCG, जीवन बीमा, स्टार्टअप्स, इंफ्रा, डायग्नोस्टिक्स समेत कई इंडस्ट्रीज को अपनी सेवा मुहैया करती है। कंपनी का फोकस ग्रीन फाइनेंस पर भी काफी ज्यादा है। कमर्शियल फाइनेंसिंग के मुकाबले ग्रीन फाइनेंस काफी ज्यादा बेहतर रेट्स पर मिलता है। ग्रीन फाइनेंस ग्रीन बिजनेस के लिए काफी फायदेमंद साबित होता है। सुयश कहते हैं कि डायल ESG ग्रीन फाइनेंस को देता है। वह कहते हैं कि ग्रीन बिजनेस को तैयार करने के लिए ग्रीन फाइनेंस काफी अहम हो जाता है। खुद मार्केट रेगुलेटर सेबी और केंद्रीय बैंक RBI भी ग्रीन फाइनेंस को दे रहा है। ग्रीन फाइनेंस टैक्सोनॉमी खर्च कम करने में मदद करता है। यूनिट कॉस्ट में भी इसकी वजह से कमी आती है और बदले में प्रोडक्शन कॉस्ट भी कम होता है।

## डायल ESG का फ्यूचर प्लान

डायल ESG सस्टेनेबल बिजनेस की एक बड़ी लीडर है। कंपनी न सिर्फ ESG सॉल्यूशंस कंपनियों को देती है बल्कि खुद भी इस काम में लगातार जुड़ी हुई है। ऐसे में कंपनी की भविष्य के लिए क्या योजनाए हैं? इस सवाल के जवाब में सुयश कहते हैं कि डायलएिंउ में लोगों और देश के प्रति कंपनी की प्रतिबद्धता को प्राथमिकता दी जाती है। इसके तहत कंपनी लगातार पर्यावरण संबंधी मुद्दों पर काम कर रही है। इसके लिए कंपनी लैंडफिल्ड को ग्रीन कवर में बदलने के लिए काम कर रही है। भारत की सभी वाटरबॉडीज को स्वच्छ बनाने के काम में भी जुटी है। सुयश बताते हैं कि हमारे दो प्रमुख उद्देश्य हैं। पहला- नदियों को साफ करना तो दूसरा, भारत की वाटर बॉडीज को साफ करना। कंपनी का उद्देश्य आने वाले दिनों में एग्री फीडस्टॉक और ऑर्गेनिक वेस्ट को कंप्रेस्ड बायोगैस में बदलने का है। प्लास्टिक कचरे से ईंधन तैयार करना और अवशिष्ट कचरे को हाइड्रोजन और अमोनिया में बदलने का लक्ष्य भी है। सुयश कहते हैं कि हम उन कारोबार को सपोर्ट करना चाहते हैं जो जल,खाद्य, ग्रीन एनर्जी में सस्टेनेब्लिटी को दे रहे हैं। हम एक ऐसा इकोसिस्टम तैयार करना चाहते हैं जहां पर सभी क्लाइमेट डोमेन में निवेश बया जाए। एनर्जी स्टोरेज एफिसिएंसी, सस्टेनेबल एग्रीकल्चर, वाटर इंटेलिजेंस सिस्टम, ट्रैकिंग सिस्टम समेत कई क्षेत्र हैं जहां कंपनी अपनी पहुंच को और मजबूत करना चाहती है।

◆◆◆

**प्रधानमंत्री मोदी के प्रयास से मध्य एशिया में भारत की भू-राजनीतिक स्थिति लगातार मजबूत हो रही है। व्यापार, ऊर्जा, अर्थव्यवस्था, संस्कृति, पर्यटन, पर्यावरण और सुरक्षा क्षेत्र को नया पंख लग रहा है।**

# नरेन्द्र मोदी

# क्या हो 2024 की राह?

- अंकित कुमार

अपने विचारों को मूर्त रूप देने के लिए आवश्यक है कि इसके लिये जरूरी संसाधन जुटाए जाएँ, सामर्थ्य हासिल किया जाए। लोकतांत्रिक प्रक्रियाओं में भी यही बात लागू होती है। अगर कोई व्यक्ति या संस्था अपने विचारों को देश में लागू करने की इच्छा रखता है तो उसे चुनाव जीतने होंगे और सरकार में आना होगा। वर्तमान प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी के लिये भी यही बात लागू होती है। अगर वो अपनी अधूरी परियोजनाओं को लागू करना चाहते हैं तो उन्हें पुनः चुनाव जीतना होगा। ऐसे में सवाल है कि वो कौन सी रणनीति हो सकती है जिसे अपनाकर वो तीसरा कार्यकाल हासिल कर सकते हैं। आइये ऐसे कुछ बिंदुओं पर नजर डालते हैं :

## जननेता की छवि और हिंदू हित

प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की छवि एक जननेता की रही है। ऐसा इसलिये क्योंकि वो बहुत साधारण पृष्ठभूमि से नेतृत्व के शीर्ष तक पहुँचे हैं। एक बेहद साधारण पारिवारिक पृष्ठभूमि में नरेंद्र मोदी का लालन-पालन हुआ और यही वजह है कि संघर्षों के सहारे एक बेहतर जीवन बुनने की उनकी जिजीविषा उनके व्यक्तित्व का सबसे मजबूत अंग बन गया। कालांतर में उनकी रुचि राजनीति में बढ़ी और वो राष्ट्रीय स्वयंसेवक संघ से जुड़ गए। यह संयोग 70 के दशक में कभी घटित हुआ था। आने वाले कुछ वर्षों में भाजपा का भी गठन होना था और नरेंद्र मोदी का राजनीतिक सफर भाजपा तक आ पहुँचा। पहले गुजरात राज्य में संगठन को मजबूत करने, राज्य में चुनाव जिताकर सरकार बनाने में भूमिका निभाने और फिर केंद्रीय संगठन में आने की एक उत्तरोत्तर बढ़ती राजनीतिक हैसियत के साथ मोदी अपना कद ऊँचा करते गए। और फिर 21वीं सदी की शुरुआत में ही वो एक विभाजक समय भी आ गया, जिसने मोदी, भाजपा और भारतीय राजनीति का भाग्य उसी समय तय कर दिया। नरेंद्र मोदी गुजरात के मुख्यमंत्री चुने गए। मुख्यमंत्री के रूप में अपने कार्यों को **गुजरात मॉडल** के रूप में प्रस्तुत कर दो लगातार लोकसभा चुनाव जीतने वाले नरेंद्र मोदी लगभग अजेय रहे हैं। अगर प्रत्यक्ष नेतृत्व की बात करें तो वो अजेय ही रहे हैं। भारतीय राजनीति के संदर्भ में यह किसी अचरज से कम नहीं है। एक साधारण कार्यकर्ता से देश के सर्वोच्च नेता की यात्रा प्रेरक भी है और राजनीतिज्ञों के लिए गुत्थी उलझाने वाला भी। नरेंद्र मोदी को अपनी इस छवि को बरकरार रखना होगा।

नरेंद्र मोदी ने पूरी निर्भीकता से खुद को उस खेमे में प्रस्तुत किया जिसे सांप्रदायिक कहने का चलन है। यानी हिंदू धर्म के प्रति निष्ठा रखना, उसके प्रतीकों को सम्मान देना, इस समुदाय के आग्रह को राष्ट्रीय विषय बनाना आदि। अयोध्या में राम मंदिर के शिलान्यास से लेकर कश्मीर से अनुच्छेद-370 को प्रभावशून्य करने तक की यह यात्रा बहुत स्पष्ट रही है। जाहिर तौर पर इससे बहुसंख्यक आबादी को यह भरोसा हुआ कि वर्तमान प्रधानमंत्री उन भावनाओं का सम्मान करते हैं जिनमें उनका जीवन रचा-बसा है।

## लोक-कल्याण की राजनीति

एक अपेक्षाकृत कम विकसित देश की आवश्यकता होती है कि उसका नेतृत्वकर्ता जनकल्याण के विषय पर संवेदनशील हो। नरेंद्र मोदी की छवि ऐसे ही नेता की है। जरूरी है इसे और विस्तार देने की। दरअसल, प्रधानमंत्री के रूप में अपने पहले स्वतंत्रता दिवस भाषण में प्रधानमंत्री ने वित्तीय स-मावेशन की आवश्यकता को रेखांकित करते हुए प्रधानमंत्री जन धन योजना की घोषणा की। तब तक देश के जनसाधारण को शायद ही एक बैंक खाता होने की महत्ता का आभास रहा हो, परंतु इस योजना के अंतर्गत करोड़ों शून्य जमा बैंक खाते खोले गए और स्वतंत्रता के बाद पहली बार वास्तविक अर्थों में बैंकिंग व्यवस्था को जन-जन तक पहुँचाया जा सका। देश में सभी का बैंक खाता होने का ही लाभ बाद में तब मिला जब गैस सिलेंडर पर मिलने वाली सब्सिडी को बीच की सभी जटिलताएँ समाप्त करते हुए सीधे लाभार्थियों के बैंक खाते में भेजा जाने लगा। प्रत्यक्ष लाभ हस्तांतरण की इस नीति का उपयोग बाद में कई तरीकों से लोगों तक प्रत्यक्ष आर्थिक लाभ पहुँचाने के लिए किया गया। यहाँ तक कि कोरोना वायरस से उपजी विभीषिका के दौरान सरकार इसीलिए सहजता से लोगों की सहायता करने में सक्षम हो पाई क्योंकि उनके पास बैंक खाते मौजूद थे और प्रत्यक्ष लाभ हस्तांतरण का सुचारु तंत्र पहले ही स्थापित किया जा चुका था। जन धन योजना के तहत लोगों के बैंक खाते खुलवाए जाना प्रधानमंत्री मोदी के नेतृत्व वाली सरकार का ऐसा पहला बड़ा कदम था, जिसने समावेशी विकास को लक्षित किया और सफलता से इसे प्राप्त भी किया। साथ ही, यह आगे आने वाली अनेक समावेशी विकास पहलों का प्रस्थान बिंदु भी बना और प्रधानमंत्री उज्ज्वला योजना तथा प्रधानमंत्री आवास योजना जैसी पहलों के माध्यम से देश के दूरस्थ वंचित वर्गों तक वे सुविधाएँ पहुँचाई गईं, जो पिछले 74 वर्षों में ऐसी तीव्रता और सफलता के साथ कभी नहीं पहुँचाई जा सकी थीं।

ऐसा भी नहीं कि सरकार के विकास कार्य सामाजिक कल्याण तक ही सीमित रहे, बल्कि सरकार ने सर्वांगीण व समावेशी रूप से प्रयास करते हुए सभी क्षेत्रों में विकास सुनिश्चित करने का प्रयास किया है। डिजिटल इंडिया अभियान ऐसे ही एक प्रयास के उदाहरण के रूप में गिना जा सकता है। 2014 से पूर्व भारत में इंटरनेट केवल कुछ शहरों तक सीमित था और काफी महंगा हुआ करता था, जिससे यह आम भारतीय की पहुँच से बहुत दूर चला जाता था। प्रधानमंत्री मोदी के नेतृत्व में सरकार द्वारा भा-रत को डिजिटलीकरण की राह पर ले जाने का प्रभाव आज देश के गाँव-गाँव में हर व्यक्ति तक इंटरनेट की पहुँच के रूप में दिखता है और डिजिटलीकरण को अर्थव्यवस्था के अन्य क्षेत्रकों (विशेष रूप से भुगतान) से जोड़ने के चलते आर्थिक विकास को भी समावेशी बना पाना संभव हुआ। और आज कहीं भी डिजिटल भुगतान की सुविधा देखकर यह अंदाजा लगाना बेहद आसान है कि इस पहल का जमीनी स्तर पर कितना व्यापक प्रभाव हुआ है।

महिलाओं के संदर्भ में विशेष रूप से बात की जाए तो 15 अगस्त, 2014 को ऐसा पहली बार देखा गया कि भारत के प्रधानमंत्री ने लाल किले की प्राचीर से खुले में शौच की समस्या को संबोधित करते हुए स्वच्छ भारत बनाने की बात की। यह समस्या देश के ग्रा-मीण इलाकों में विशेष तौर पर महिलाओं की अस्मिता से जुड़ती थी और आज जब लगभग समूचा देश खुले में शौच से मुक्त हो गया है तो इससे महिला सशक्तीकरण की दिशा में भी महत्त्वपूर्ण प्रगति हुई है। वहीं दूसरी ओर बेटी बचाओ बेटी-पढ़ाओ योजना और सेल्फी विद डॉटर जैसे अभियानों से देश में लिंगानुपात की बदहाल स्थिति को सुधारने की दिशा में निर्णायक प्रगति हुई है और शनैः-शनैः इसके सकारात्मक परिणाम भी देखे जा रहे हैं। मुस्लिम महिलाओं को फौरन तलाक के खतरे से बाहर निकालने हेतु तीन तलाक का अपराधीकरण किए जाने से अल्पसंख्यक महिलाओं के सशक्तीकरण की दिशा में भी महत्त्वपूर्ण सफलता हासिल हुई है और स्टैंड

अप इंडिया जैसी योजनाओं से वंचित वर्गों की महिला उद्यमियों को अपने और देश के विकास में भूमिका निभाने के अभूतपूर्व अवसर दिए जा रहे हैं। हाल में जब टोक्यो ओलंपिक व पैरालंपिक खेलों में जब भारत की बेटियों ने सफलता के नए कीर्तिमान स्थापित किए तो उनकी सफलता में देश की सभी महिलाओं की सफलता व प्रधानमंत्री श्री मोदी द्वारा महिलाओं के समावेशी विकास हेतु उठाए गए कदमों का

**सरकार ने सर्वांगीण व समावेशी रूप से प्रयास करते हुए सभी क्षेत्रों में विकास सुनिश्चित करने का प्रयास किया है। डिजिटल इंडिया अभियान ऐसे ही एक प्रयास के उदाहरण के रूप में गिना जा सकता है।**

महत्त्व प्रतिबिंबित हो रहा था। भारत अनेक कारणों से अब तक बहुत बड़ा विनिर्माण हब नहीं बन पाया है। इस बात की ओर कोरोना काल में अधिक ध्यान गया जब यह लगा कि सारा विश्व विनिर्माण के लिए चीन पर निर्भर नहीं रह सकता है और विनिर्माण चेनों का वितरण अन्यत्र किया जाना आवश्यक है। ऐसे में भारत का नाम दुनिया की नई फैक्ट्री बनने के दावेदारों में सबसे आगे रहा। इसके पीछे भी मोदी सरकार की पिछले सात वर्षों की दूरदर्शी नीतियाँ जम्मिेदार हैं। कार्यभार संभालते ही प्रधानमंत्री ने मेक इन इंडिया पहल की घोषणा की और विश्व को भारत में विनि-र्माण करने व यहाँ निवेश करने हेतु आमंत्रित किया। और उन्होंने इसे कोई खोखला वादा नहीं बनने दिया बल्कि अपनी सरकार के अ-नेक प्रयासों के माध्यम से भारत में निवेश व निर्माण को सुगम बनाया। इन्हीं प्रयासों के फलस्वरूप भारत ईज ऑफ डूइंग बिजनेस इंडेक्स में कई स्थानों की छलांग लगाते हुए 63वें स्थान तक पहुँच गया और विश्व के एक प्रमुख विनिर्माण व व्यापार बाजार के रूप में उभरा। इसके बाद हाल ही में क्रांतिकारी श्रम सुधारों के माध्यम से सैंकड़ों श्रम कानूनों को चार प्रमुख श्रम संहिताओं में समायोजित करते हुए उन्हें श्रमिकों व व्यवसायियों दोनों के लिए परस्पर हितकारी बनाया गया। इसी क्रम में 2020 में ही कृषि क्षेत्र में ऐतिहासिक सुधार करते हुए कृषकों को मंडी व बिचौलियों की जंज़ीरों से आजाद किया गया और महत्त्वपूर्ण कृषि कानूनों के माध्यम से भारतीय किसान को मुक्त बाजार से जोड़ने और कृषि को लाभ का सौदा बनाने की दिशा में एक युगांतरकारी कदम उठाया गया। इन कानूनों से पहले भी प्रधानमंत्री जी के नेतृत्व में किसानों की आय 2022 तक दुगुनी करने, उन्हें सीधे आर्थिक लाभ पहुँचाने, सिंचाई अवसंरचना दुरुस्त करने और किसानों को संधारणीय उर्वरक उपलब्ध कराने की पहलों से किसानों की स्थिति पहले की तुलना में आज कहीं अधिक बेहतर है और आज भारत में लोग कृषि केवल विवशता के चलते ही नहीं कर रहे, बल्कि इससे होने वाले लाभ भी उठा रहे हैं।

## जोखिम लेने की क्षमता

कहते हैं कि बड़ी सफलता के लिये जरूरी है कि जोखिम भी बड़ा लिया जाए। दुनिया में उन लोगों ने इतिहास रचा है जो खुद को भी दाँव पर लगाने से नहीं चूके हैं। नरेंद्र मोदी भी ऐसे ही व्यक्ति है। देश की केंद्रीय सत्ता पर काबिज होने की लगातार कोशिशों के बाद भी ज्यादातर बार असफल ही रहे संगठन को जीत के लिए तैयार करना कोई साधारण बात नहीं। भाजपा भी 2004 और 2009 के लोकसभा चुनावों में हार के बाद काफी कुछ ऐसी ही निराशा महसूस कर रही थी। ऐसे में नरेंद्र मोदी ने संगठन को जीत के लिए तैयार किया और कार्यकर्ताओं को आत्मविश्वास से भर दिया। इतना ही नहीं उन्होंने हर बार जीत-हार की जिम्मेदारी अपने ऊपर ली। चुनावीं कोशिशों से अलग देखें तो उन्होंने राज्य के अन्य मूलभूत इकाइयों को भी राष्ट्रीय नेतृत्व से जोड़ा, चाहे वह इसरो का कोई अंतरिक्ष प्रयोग हो या फिर कोई सैन्य अभियान। यहाँ इस प्रसंग का जिक्र करना समीचीन होगा कि सीमा विवाद के समय प्रधानमंत्री के लेह जाने से कोई चमत्कार हो गया हो या फिर उससे सीमा तनाव क्षणभर में दूर हो गया हो, ऐसा नहीं है। किंतु इन सब के बावजूद इस उपस्थिति में सीमा के दोनों पार के लिए एक संदेश था। सरहद के अंतर से संदेश की ग्राह्यता में अंतर जरूर आएगा लेकिन जो एक बात एकदम स्पष्ट थी वो यह कि प्रधानमंत्री अपने नागरिकों और सैनिकों के पक्ष में मुस्तैद है। दिल्ली और सेना के बीच एक दूरी होती है और वो होनी भी चाहिए, लेकिन एक सेतु भी हो जो एक दूसरे को जोड़े रखे। सिर्फ औपचारिक ही नहीं बल्कि भावनात्मक रूप से भी। प्रधानमंत्री को अपने बीच पाकर सेना का मनोबल निश्चय ही बढ़ा होगा। निर्णय लेने में मस्तिष्क और जुड़ने में हृदय का प्रयोग करना चाहिए। ये दोनों अपनी अपनी जगह कायम रहें तो कोई भी दौड़ जीती जा सकती है। नरेंद्र मोदी ने ऐसा ही नेतृत्व देश को दिया है। 2024 का चुनाव इन सबकी एक और परीक्षा की घड़ी होगी।

◆◆◆

# योगी आदित्यनाथ और उत्तर प्रदेश

**राजनीतिक संस्कार की बात करें तो योगी आदित्यनाथ अपने हिंदू पहचान को लेकर न केवल अत्यधिक मुखर हैं बल्कि नीतिगत स्तर पर भी इसे बरतने के हिमायती हैं। सबसे पहले तो उन्होंने मुस्लिम तुष्टीकरण वाली धारा से शासन को अलग किया और केवल नागरिक को इकाई मानकर प्रशासन चलाया। साथ ही इससे आगे बढ़कर उन सांस्कृतिक प्रतीकों को भी शासन व्यवस्था के साथ जोड़ दिया जिनसे अब तक बचा जा रहा था।**

– सन्नी कुमार

राजनीतिक हैसियत की दृष्टि से उत्तर प्रदेश को देश की राजधानी कहा जा सकता है। जिसके माथे यहाँ का मुकुट होगा, उसी के सर देश का भी ताज होगा; ऐसा कहना अतिश्योक्ति नहीं होगी। इसलिये जब 2024 का चुनाव नजदीक है तब उत्तर प्रदेश की राजनीतिक स्थिति पर प्रकाश डालना जरूरी ही है। दरअसल, अगर थोड़ी गहराई से देखें तो यद्यपि राष्ट्रीय स्तर नरेंद्र मोदी के नाम पर भारतीय राजनीति संचालित हो रही है किंतु उत्तर प्रदेश में यह काम योगी आदित्यनाथ कर रहे हैं। भाजपा के लिये भी वही नीति तैयार कर रहे हैं। दिलचस्प बात यह भी है कि मुख्यमंत्री योगी आदित्यनाथ के रूप में एक अनोखे व्यक्तित्व का उदय भारतीय राजनीति में हुआ है। एक ऐसा व्यक्तित्व जो एक ही साथ संन्यासी गुणों से लैस और राजधर्म में निष्णात भी है। ऐसा व्यक्तित्व जो राजनीतिक सूझबूझ में अव्वल है और जिसमें धर्म का नैतिक बल है। इन्हीं संदर्भों में योगी आदित्यनाथ को **राजर्षि** कहा जा सकता है। इस उपमा को विस्तार से देखना काफी दिलचस्प होगा।

## हिंदुत्व और योगी

राष्ट्र और राष्ट्रवाद को लेकर अकादमिक बहसें जितनी सघन रही हैं, उतना ही जटिल इसका राजनीतिक अनुप्रयोग भी रहा है। भारतीय राजनीति का उदाहरण देखें तो यह मोटे तौर पर दो भागों में बँटी नजर आती है। एकतरफ कांग्रेस, सपा व अन्य दल हैं जो राष्ट्र की पहचान के लिए लगभग एक जैसे उपकरणों का इस्तेमाल करते हैं तो दूसरी तरफ भाजपा जैसे दल हैं जिनके लिए राष्ट्र अलग अर्थ रखता है। इन वैचारिक अंतरों से ही राजनीतिक मुद्दों की भिन्नता भी तय होती रही है। तो मूल सवाल है कि यह अंतर क्या है?

अंतर के कई बिंदु हैं लेकिन इन सबके मूल में अल्पसंख्यक –बहुसंख्यक संस्कृति का द्वैत है जिसे सेकुलरवाद के नाम पर संचालित किया जाता रहा है। पहली श्रेणी यानी कांग्रेस व सपा की बात करें तो अपने राजनीतिक प्रयोग में ये बहुसंख्यक यानी हिंदुओं के धार्मिक मुद्दों को एक सायास दूरी से बरतते रहे और अल्पसंख्यक

विशेषकर मुसलमानों से सायास निकटता स्थापित करते दिखे। यह सरकारी नीतियों और राजनीतिक मुहावरों, दोनों माध्यमों से होता रहा। वस्तुत: आखिर अल्पसंख्यक विशेषकर मुस्लिम वोटबैंक की गोलबंदी इसी विचार के ईर्द-गिर्द हुई। इतना ही नहीं सेकुलरवाद को लेकर जिस तरह की बौद्धिक धारणाएं निर्मित हुईं उसमें एकतरफ तो अल्पसंख्यकों के नितांत धार्मिक मसलों को राज्य के संरक्षण से सुरक्षित किया गया तो दूसरी तरफ बहुसंख्यक जनता से न केवल धार्मिक रूप से तटस्थ रहने की अपेक्षा की गई बल्कि उनके जीवन से धर्म का महत्व कम करने की भी कोशिश की गई। यह अनायास नहीं है कि हिंदू संस्कृति के हर प्रतीकों को सेकुलरवाद के विरुद्ध देखने की चेष्टा की गई तथा इनके आचारों-विचारों को पोंगापंथी का नाम देकर उपहास उड़ाया गया। दूसरी तरह इन्हीं प्रतिमानों पर अल्पसंख्यक विशेषत: इस्लाम को अपने धार्मिक अस्मिता को मजबूत करने के लिए प्रोत्साहित किया गया और ऐसे हर प्रोत्साहन को सेकुलरवाद के नैतिक आवरण से ढंका गया। इसका परिणाम यह हुआ कि लोकतांत्रिक उदारवादी व्यवस्था में सेकुलरवाद का उपयोग धर्म का राजनीति से अलगाव के रूप में कम तथा राष्ट्रीय अस्मिता को बहुसंख्यक सांस्कृतिक निरंतरता से अलगाने में अधिक हुआ।

दूसरी तरफ की राजनीति को एक व्यक्ति के माध्यम से विश्लेषित करने की कोशिश करें तो वो हैं-उत्तर प्रदेश के मुख्यमंत्री योगी आदित्यनाथ। योगी आदित्यनाथ इस संदर्भ में अपनी पार्टी भाजपा से भी कहीं अधिक स्पष्टवादी हैं। राजनीतिक संस्कार की बात करें तो योगी अपने हिंदू पहचान को लेकर न केवल अत्यधिक मुखर हैं बल्कि नीतिगत स्तर पर भी इसे बरतने के हिमायती हैं। सबसे पहले तो इन्होंने मुस्लिम तुष्टीकरण वाली धारा से शासन को अलग किया और केवल नागरिक को इकाई मानकर प्रशासन चलाया। साथ ही इससे आगे बढ़कर उन सांस्कृतिक प्रतीकों को भी शासन व्यवस्था के साथ जोड़ दिया जिनसे अबतक बचा जा रहा था। इस संदर्भ में काशी कॉरीडोर का निर्माण, अयोध्या में राममंदिर निर्माण में सक्रियता और इसी अनुरूप शहरी विकास का नियोजन, शहरों/ जगहों के नाम परिवर्तन तथा धार्मिक स्थलों को केंद्र में रखकर अवसंरचना विकास जैसी बातें इस बात को पुष्ट करने के लिए पर्याप्त हैं कि योगी आदित्यनाथ ने सांस्कृतिक राष्ट्रवाद के प्रति अपनी वैचारिकी को ईमानदारी से निभाया है।

राष्ट्रवाद का यह स्वरूप अच्छा है या बुरा यह विवेचना का अलग प्रश्न हो सकता है किंतु इतना तो तय है कि योगी ने सरकार का नेतृत्व करते हुए इसे निभाया।

सार रूप में कहें तो योगी उन नेताओं में हैं जिन्होंने साथ भारतीय सेकुलरवाद का चितेरा होने के लोभ का संवरण किया और इसलिए वो दारा शिकोह को किनारे कर औरंगजेब की परंपरा का महिमामंडन नहीं करते, बल्कि वो खुलकर उसके धार्मिक उन्माद को राजनीतिक मजबूरी की आड़ में नैतिक साबित करने वालों के विरुद्ध बोलते हैं। वो राजनीति की मुख्यधारा के चलन को नकारते हैं और शिवाजी जैसे व्यक्तित्व को सांप्रदायिक सिद्ध करने की कोशिश का प्रतिकार करते हैं। इतना ही नहीं जब राष्ट्रगीत वंदे मातरम को गाने से भी सिर्फ इसलिए इंकार कर दिया जाता हो क्योंकि इसमें हिंदू भाव है और राष्ट्रगान के सम्मान में खड़े होने को भी हिंदूवादी भावना के नजरिये से देखा जाता हो, वैसे में योगी आदित्यनाथ इन प्रतीकों के प्रति संपूर्ण श्रद्धा दिखाते हैं। ये उदाहरण साफ तौर पर

**“ मुख्यमंत्री योगी आदित्यनाथ के नेतृत्व में उत्तर प्रदेश सरकार इस प्रबलता के साथ कार्य कर रही है कि गांवों के विकास से ही विकसित उत्तर प्रदेश के लक्ष्य की प्राप्ति संभव है और तभी विकसित भारत के सपने को भी साकार किया जा सकता है। ”**

**"**

**योगी इस धारा के उपासक हैं जो मानते हैं कि रामायण, महाभारत, वेद, उपनिषद ये देश के धार्मिक ग्रंथ नहीं वरन ज्ञान परंपरा के स्रोत हैं। बुद्ध, महावीर, शंकराचार्य धार्मिक उपदेशक नहीं वरन भारतीय मूल्यों के सर्जक हैं।**

**"**

इंगित करते हैं कि कैसे सेकुलरवाद का इस्तेमाल सार्वजनिक जीवन से हिंदू प्रतीकों को शिथिल करने के लिए किया जा रहा है। अर्थात् सेकुलर होने की अनिवार्य शर्त यह मान ली गई है कि वो हिंदू परंपरा से मुक्त हो। योगी ने इस प्रकार जिस सेकुलर समाज को रचने की कोशिश की जा रही थी, उसका मुक्त स्वर से विरोध किया। वो इस धारा के उपासक हैं जो मानता है कि रामायण, महाभारत, वेद, उपनिषद ये देश के धार्मिक ग्रंथ नहीं वरन ज्ञान परंपरा के स्रोत हैं। बुद्ध, महावीर, शंकराचार्य धार्मिक उपदेशक नहीं वरन भारतीय मूल्यों के सर्जक हैं। वंदे मातरम् और जन गण मन हिंदू गीत नहीं बल्कि राष्ट्रीय एकता के प्रतीक हैं। एक राष्ट्र के रूप भारत हिंदू संस्कृति से रचा बसा है और सेकुलरवाद की ओट लेकर इसे अलगाया नहीं जा सकता। यह अविच्छिन्न है और इसे ऐसा ही रहना चाहिए।

## योगी और सुशासन

एक दिलचस्प बिंदु यह भी है कि योगी सरकार की कानून व्यवस्था के प्रति रवैये को अक्सर कटघरे में खड़ा किया जाता है। बुल्डोजर प्रतीक को ही लें तो कहा जाता है कि सरकार कुछ अधिक ही सख्ती से पेश आ रही है और यह सामान्य चलन नहीं रहा है। गौर से देखें तो योगी सरकार की यह नीति भी सांस्कृतिक राष्ट्रवाद के दायरे से ही निकलती प्रतीत होती है। सांस्कृतिक राष्ट्रवाद न केवल अपने प्रतीकों के प्रति सजगता का आग्रही होता है बल्कि वह राष्ट्र और समुदाय की सुरक्षा के प्रति भी उतनी ही निष्ठावान होने की अपेक्षा करता है। इसलिए बहुत स्वाभाविक है कि सांस्कृतिक राष्ट्रवाद के नायक अक्सर इस मामले में कठोर दिखाई देते हैं और ऐसा ही योगी आदित्यनाथ के साथ भी है। कानून व्यवस्था को लेकर अन्य उपाय भी इसका ही विस्तार है।

जिस प्रदेश में बाहुबल के राजनीतिक संस्थानीकरण की शुरुआत हुई हो वहाँ कानून व्यवस्था के मायने कैसे होते होंगे इसका अंदाजा आसानी से लगाया जा सकता है लेकिन योगी आदित्यनाथ ने सत्ता संभालने के साथ ही अपराधियों के प्रति जीरो टॉलरेंस नीति अपनाने का आदेश जारी किया था। आखिर ये बदला हुआ नेतृत्व और दृढ़ इच्छाशक्ति का परिणाम ही रहा कि जो संस्था कल तक बाहुबलियों के जी हुजूरी में लगा था वही आज उन माफियाओं के लिए खौफ का पर्याय बन चुका है। यह उसी भावना का विस्तार है कि शासन से अधिक शक्तिशाली कोई नहीं है, सभी को विधि के शासन के अनुकूल ही रहना होगा।

एक आंकड़े के हवाले से देखें तो पूर्ववर्ती सरकार के शासन में प्रदेश में प्रति वर्ष औसतन 150 दंगो का रिकॉर्ड तो देश में अपराध सांख्यिकी की सर्वोच्च संस्था राष्ट्रीय अपराध नियंत्रण ब्यूरो के पास है। यानी प्रत्येक तीसरे दिन उत्तर प्रदेश का आम जनमानस दंगों की आग में झुलसता था और मौका परस्त सरकार सत्ता के नशे में मदहोश जनता को उसके भाग्य के सहारे छोड़ तमाशबीन बनी रहती थी। ऐसे एक दो नहीं बल्कि असंख्य दंगे और साम्प्रदायिक सौहाद्र बिगाड़ने के मामले घटित हुए, जिनमें किसी प्रकार के कानूनी कार्रवाई होने के बजाय समाज में अशांति फैलाने वाले असामाजिक तत्वों को उस समय सत्ता के शीर्ष नेतृत्व के स्तर से बचाया गया और इसका आंकड़ा न तो किसी सरकारी संस्था के पास है और न किसी सामाजिक संस्था के पास।

मुख्यमंत्री योगी आदित्यनाथ की भाजपा सरकार सत्ता में आयी तो यह कहा जा सकता है कि तब से उत्तर प्रदेश में एक भी बड़ा दंगा नहीं हुआ है।उत्तर प्रदेश जैसे विशाल आबादी वाले राज्य के लिए यह अति आवश्यक है कि शासन के स्तर से समय समय पर ऐसी कार्य योजनाएं तैयार की जाए जिससे राज्य में हमेशा विधि व्यवस्था विद्यमान रहे और लोगों का भरोसा भी संविधान और विधि के शासन के प्रति बना रहे। ऐसे ही समाज के सकारात्मक आशाओं और आवश्यताओं के अनुरूप योगी आदित्यनाथ ने सामाजि-क महत्व रखने वाले कई योजनाओं की घोषणा की और उसका क्रियान्वयन एक निश्चित समय के अंदर सुनिश्चित किया।

सामाजिक सुरक्षा की भावना को मजबूत करने लिए मुख्यम-ंत्री रहते हुए योगी ने सर्वप्रथम मिशन शक्तिकरण अभियान की शुरुआत की। गृह विभाग के द्वारा संचालित इस अभियान में उत्तर प्रदेश पुलिस के द्वारा सार्वजनिक स्थानों पर महिला सुरक्षा को ध्यान में रखते हुए महिला सुरक्षाकर्मियों की समुचित भागीदारी के साथ एंटी रोमियो स्क्वायड का गठन किया गया। मिशन शक्तिकरण अभियान के तहत ही प्रदेश के गृह विभाग प्रदेश द्वारा अन्य 24 प्रमुख विभागों को एक साथ जोड़ा गया है। मिशन शक्तिकरण योजना के तहत महिला सुरक्षा के साथ – साथ समाज के कमजोर ,पिछड़े तबके एवं अनुसूचित जातियों एवं जनजातियों से आने वाले को लोगों को सम्बल प्रदान कर उन्हें समाज के मुख्यधारा के साथ जोड़कर सरकार के द्वारा संचालित होने वाली प्रत्येक सामाजिक सुरक्षा की योजनाओं का समुचित लाभ उन्हें प्रदान किया जा रहा है। इस अभियान में प्रदेश के सभी 75 जिलों के तह-सीलों, ब्लॉकों एवं पंचायतों को शामिल किया गया है।

इसके अलावे प्रदेश में अवैध रंगदारी और वसूली से तंग आकर पलायन कर रहे उद्यमियों-व्यापारियों को उनके कारोबार के सुरक्षा की सम्पूर्ण गारंटी सुनिश्चित करने के लिए सरकार के विशेष आदेश से स्पेशल सिक्युरिटी फोर्स ( विशेष सुरक्षा बल) का गठन किया गया है, जो प्रदेश में सरकारी, अर्धसरकारी एवं निजी उद्योगों की सुरक्षा की भी जिम्मेदारी संभाल रहे हैं। इस विशेष कार्य बल के गठन से सामान्य पुलिस प्रशासन की चुनौतियाँ भी कम हुई हैं, जो उन्हें रोजमर्रा के काम-काज में उठानी पड़ती थी। साथ ही पुलिस बल को अतिरिक्त काम के बोझ से मुक्त करने लिए और उनके कार्य क्षमता को बनाये रखने के लिए पिछले चार साल में डेढ़ लाख सिपाही के पदों पर भर्तियां हुई हैं।

इन सब के अलावा प्रदेश में 40 नये पुलिस थाने और तकरीबन डेढ़ दर्जन से अधिक पुलिस चौकियों का गठन योगी के नेतृत्व वाली सरकार ने किया है ताकि दूरदराज में रहने वाले लोगों की पहुँच आसानी से पुलिस सहायता केंद्रों तक हो सके। यदि आंकड़ों के लिहाज से भी देखें तो उत्तर प्रदेश में विगत दो तीन साल में गम्भीर अपराधों में कमी भी आई है और समाज के लिए अवांछनीय अपराधियों को उसके अंजाम तक पहुंचाने के लिए पुलिस प्रशासन द्वारा मामलों का त्वरित अन्वेषण कर निर्धारित समय के अंदर ही न्यायालय में चार्जशीट दायर किया जा रहा है ताकि पीड़ितों को जल्दी न्याय मिल सके।

महिलाओं के विरुद्ध हिंसा की बात करें तो एनसीआरबी के हाल के रिपोर्ट के अनुसार देश भर में जहाँ देश भर में 38 लाख मामले दर्ज किए गए जिसमे उत्तर प्रदेश की भागीदारी मात्र 12 प्रतिशत है जो पिछले चार वर्षों में सबसे कम है जबकि देश की कुल आबादी का 20 प्रतिशत हिस्सा यहाँ निवास करता है। महिलाओं के खिलाफ हिंसा में कमी जहाँ पुलिस प्रशासन की सख्ती के कारण आया है वहीं प्रदेश सरकार के द्वारा चलाये जा रहे रात्रि सुरक्षा कवच योजना,पिंक बूथ योजना, पिंक बस योजना, मिशन शक्तिकरण अभियान जैसी सुधारात्मक कार्यक्रमों के फलस्वरूप महिलाओं के प्रति सामान्य नजरिये में सकारात्मक बदलाव लाया है। इसी क्रम में हत्या और किडनैपिंग जैसे गम्भीर अपराधों की बात करें तो दिल्ली स्थित एनसीआरबी के हालिया आंकड़े भी इसकी गवाही देते हैं कि उत्तर प्रदेश धीरे-धीरे अपराधियों के भय से मुक्ति की दिशा में बढ़ रहा है। भारतीय दंड संहिता के अंतर्गत हत्या जैसे कठोर दंड के मामले पूरे देश भर में तीस हजार के करीब मामले दर्ज किए गए, जिसमें उत्तर प्रदेश में सिर्फ पैंतीस सौ के करीब मामले दर्ज किये गए यानी कुल आंकड़ों का 10 प्रतिशत। इतना ही नहीं हत्या के मामले में चार्जशीट फाइल करने की दर बात करें तो जहाँ राष्ट्रीय औसत 75 प्रतिशत है वही उत्तर प्रदेश में 77 प्रतिशत। तो ये आंकड़े इस बात की गवाही देते हैं कि उत्तर प्रदेश पुलिस की भूमिका अपराधियों के संदर्भ में संरक्षणकर्ता से बदलकर संहारकर्ता की हो चुकी है और ये बदलाव स्वभाविक तौर पर सरकार के बदले नेतृत्व और दृढ़ इच्छाशक्ति की ओर इशारा करते हैं। कहने का भाव यह है कि विपक्षी चाहे जो कहें, पर उत्तर प्रदेश में सांस्कृतिक निरंतरता के साथ विकास कार्य भी अपनी गति से चल रहा है। ◆◆◆

Invesco Mutual Fund

# What can Midcaps offer your portfolio?

## Midcaps are mid-sized companies that may offer **greater growth potential for investors**

- Midcaps are companies that fall between the 101st and 250th companies by market cap.
- Well positioned to benefit from a growing economy.
- Relatively under-researched offering a chance to exploit gaps between market price and intrinsic values.
- Potential to grow into future large caps and generate substantial gains.
- They carry a higher risk than large cap companies.
- Immense long term potential, however they could underperform in the short & medium term.

An easy way to gain exposure to mid-cap companies is through Midcap Mutual Funds.

Mutual Fund companies have professional research and investment teams that can help you identify the right Midcap stocks that are diversified across sectors.

You may also reduce risk by limiting your exposure to midcaps or better still choose the Systematic Investment Plan (SIP) route over a longer period. Midcap Funds are suitable for investors with an investment horizon of 5 years or more.

invescomutualfund.com

Follow us on

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

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

# महिला आरक्षण क्यों है जरूरी

– कुमार गौरव

संसद और राज्य विधानमंडल में महिलाओं के लिये आरक्षण का प्रश्न केवल राजनीतिक मुद्दा ही नहीं है बल्कि यह एक सभ्यतागत प्रश्न है। यह उस पूरी व्यवस्था को संबोधित है जहाँ स्त्रियों को दोयम समझा जाता है। यह उस पूरे संसार से मुखातिब है जहाँ बड़े काम पुरुषों के लिये आरक्षित हैं और शेष कार्य महिलाओं के लिये। कहने के लिये हम यह आँकड़े भी प्रस्तुत कर सकते हैं कि चूँकि संसद में महिला का प्रतिनिधित्व कम है इसलिये वहाँ आरक्षण होना चाहिए। लेकिन बेहतर होगा कि हम भेदभाव की उस पूरी संरचना को समझें जिससे महिला आरक्षण का औचित्य सिद्ध होता है।

> “पितृसत्ता विचारों के रूप में गढ़ी जाती है और व्यवहारों के माध्यम से मूर्त होती है। विचार के रूप में पितृसत्ता के बीज धार्मिक ग्रंथों से लेकर राजनीतिक सिद्धांतों तक में देखे जा सकते हैं।”

*"पढ़िये गीता*
*बनिये सीता*
*फिर इन सबमें लगा पलीता*
*किसी मूर्ख की हो परिणीता*
*निज घर-बार बसाइये*
*होंय कँटीली*
*आँखें गीली*
*लकड़ी सीली, तबियत ढीली*
*घर की सबसे बड़ी पतीली*
*भर कर भात पसाइये।"*

कवि रघुवीर सहाय मात्र दस पंक्तियों की अपनी इस कविता में उस व्यवस्था की पूरी सच्चाई उकेर देते हैं जहाँ भेदभावमूलक और निरर्थक जीवन की तहें इतने सलीके से सजाई गई होती हैं कि वो उचित और स्वाभाविक लगती हैं। इतना ही स्वाभाविक कि रोज व्यतीत हो रहे इस जीवन के विरुद्ध समाज कोई प्रतिक्रिया नहीं देता। अरे! प्रतिक्रिया क्यों? वह तो चौंकता भी नहीं। सभ्यताई विकास और सांस्कृतिक निर्मिति की पूरी संरचना ही इस रूप में संचालित होती रही है जिसका लक्ष्य स्त्रियों को कमतर मनुष्य के रूप में तैयार करना है। इस पूरी व्यवस्था को प्रसिद्ध नारीवादी चिंतक सिमोन द बोउवार ने एक वाक्य में सूत्रबद्ध कर दिया है- स्त्री पैदा नहीं होती बल्कि बना दी जाती है। आखिर वह कौन-सी व्यवस्था है जो स्त्री को स्त्री बना देती है? यह व्यवस्था है- पितृसत्ता।

पितृसत्ता का सामान्य अर्थ एक पुरुष प्रधान सामाजिक व्यवस्था से है अर्थात् सामाजिक हैसियत का ऐसा पदानुक्रम जहाँ पुरुष शीर्ष पर है और महिला तल पर। यहाँ इस बात को और स्पष्टता से कह देने की आवश्यकता है कि भेदभाव की यह कोई लैंगिक प्रक्रिया नहीं है बल्कि यह एक विशुद्ध सांस्कृतिक परिघटना है। लिंग आधारित जैवकीय अंतर तो प्राकृतिक हैं किंतु इस आधार पर दो अलग सामाजिक संसार बना देना एक मानवीय कृत्य है। इस अलग और भेदभावपूर्ण संसार की रच-ना ही पितृसत्ता के मूल में है। पितृसत्ता विचारों के रूप में गढ़ी जाती है और व्यवहारों के माध्यम से मूर्त होती है। विचार के रूप में पितृसत्ता के बीज धार्मिक ग्रंथों से लेकर राजनीतिक सिद्धांतों तक में देखे जा सकते हैं। प्लेटो, अरस्तू, देकार्त जैसे विचारकों ने स्त्री को परिवार, प्रजनन तथा मातृत्व के साथ जोड़कर उसके अस्तित्व को पराश्रित तथा विस्तार

को संकुचित कर दिया। जर्मन दार्शनिक हीगल ने तो स्त्री-पुरुष की दो अलग दुनिया का ही निर्माण कर डाला जिसमें महिलाओं के लिये 'प्राइवेट स्फीयर" तथा पुरुषों के लिये पब्लिक स्फीयर निश्चित किया। स्वाभाविक रूप से यहाँ महिलाओं के सार्वजनिक जीवन के लिये कोई स्थान नहीं था। रूसो जैसे चिंतक स्त्री को बौद्धिक गतिविधि के योग्य नहीं मानते थे। रूसो ने सदाचार और सद्गुणों को भी स्त्री और पुरुष दोनों के लिये अलग-अलग निर्धारित किया। जैविक तात्त्विकवाद के दर्शन ने तो पुरुष को जन्मना श्रेष्ठ व योग्य तथा स्त्री को जन्मना सामान्य माना। कुल मिलाकर कहने का भाव यह है कि पितृसत्ता का विचार भेदभाव को जायज मानने की बुनियाद पर टिका है, और यही विचार सामाजिक व्यवहारों के रूप में प्रत्यक्ष होता है। आखिरकार यह विचार किस प्रकार प्रत्यक्ष होकर विषमता की प्रभावी संरचना निर्मित करता है, इससे पहले यह देख लेना अधिक उचित होगा कि आखिर इतनी प्रभावशाली संरचना आसानी से नजर क्यों नहीं आती?

इस संदर्भ में मुख्यत: दो पक्षों का उल्लेख किया जा सकता है। एक तो पितृसत्ता सामाजिक जीवन में इस तरह घुल-मिल गई है कि भेदभाव की पहचान करना मुश्किल हो जाता है। और स्पष्टता से कहा जाए तो पितृसत्तावादी भाव से संचालित व्यवहार इतने रूढ़ हो गए हैं कि जब तक विशिष्ट रूप से इस ओर ध्यान न दिया जाए, भेदभाव का एहसास नहीं होता। उदाहरण के लिये लड़कों व लड़कियों के लिये अलग-अलग सामाजीकरण की प्रक्रिया को अपनाना- जहाँ लड़कियों को अधिकांशत: घरेलू सीमा के भीतर गुड़िया जैसे खिलौने के साथ खेलने के लिये प्रोत्साहित करना तो लड़कों को इस दायरे के बाहर क्रिकेट या फुटबॉल जैसे खेलों के लिये छूट देना। एक ओर घर की कोमल दुनिया के अनुरूप विनम्र स्वभाव की सीख है तो दूसरी ओर बाहर की दुनिया से होड़ लेने की आक्रामक ट्रेनिंग। यही प्रक्रिया आगे बढ़कर एक खास ढंग से जीवन बरतने की ओर बढ़ जाती है जहाँ लड़कियों से पारिवारिक मूल्यों के अनुकूल व्यवहार करने, विनम्र व लज्जाशील होने, घरेलू आवश्यकताओं को प्राथमिक मानने और सबसे बढ़कर अपनी पवित्रता कायम रखने की न केवल अपेक्षा की जाती है बल्कि उन्हें इसी तरह तैयार किया जाता है, लड़कों को इन बंदिशों से विस्तृत छूट दे दी जाती है। इस प्रकार लड़कियों के जीवन को इस प्रकार तराशा जाता है कि वे पितृसत्तावादी संस्कृति के अनुकूल हो जाती हैं। व्यवस्था के प्रति यह महासमर्पण यहीं से शुरू हो जाता है। समाजीकरण की यह प्रक्रिया अलग-अलग रूपों में इस तरह घटती है कि लड़कियों के व्यक्तित्व का हिस्सा हो जाती है। जाहिर सी बात है कि जब स्त्री के कमतर होने की बात को लड़कियों के व्यक्तित्व का हिस्सा बना दिया जाता है और इस असंगति को सामाजिक आदर्श के रूप में स्थापित कर दिया जाता है तब इस विषमता की पहचान कठिन ही होगी। यहीं अब पितृसत्ता के कम नजर आने के दूसरे पक्ष को देखें तो वह दरअसल पहले बिंदु का ही विस्तार है। दरअसल, मानव-जीवन के इर्द-गिर्द संस्कृति का ताना-बाना इतनी कठोरता से बुना गया होता है कि उसका प्रतिकार आसान नहीं होता। सबसे बढ़कर संस्कृति के तत्त्व सीधे-सीधे विरोध के रूप में नहीं आते हैं बल्कि यह कहना चाहिये कि वे जीवन को एक आदर्श ढाँचे में ढालने के रूप में आते हैं। इसलिये इसे सहज ही अपना लिया जाता है। और चूँकि स्त्री बना दी जाती है के जिस रूपक का प्रयोग बोउवार ने किया है वो संस्कृति के

> "कला के लोकप्रिय माध्यमों, यथा- सिनेमा में भी इस सांसारिक चेतना का प्रदर्शन देखा जा सकता है जहाँ नायिका का पात्र केंद्रीय नहीं होता और उसका सारा महत्त्व नायक के पात्र को मजबूती देना होता है।"

दायरे में ही पूरी होती है, इसलिये शोषित स्त्रियाँ इसका प्रतिकार करने की बजाय इसे स्वीकार कर लेती हैं। स्त्रियों का अपने शोषण के प्रति यह अनुकूलन भी पितृसत्ता की दृश्यता को कम कर देता है क्योंकि यहाँ पीड़ित/शोषित की सहमति भी शामिल हो जाती है। प्रसिद्ध चिंतक ग्राम्शी इस प्रक्रिया को सांस्कृतिक आधिपत्यवाद के रूप में चिह्नित करते हैं जहाँ संस्कृति के माध्यम से वर्चस्व कायम रखा जाता है और शोषितों को वर्चस्व के अधीन रहने के लिये तैयार किया जाता है। इस प्रकार स्त्रियाँ धीरे-धीरे इस व्यवस्था के अनुरूप ढलने लग जाती हैं। इस पूरी परिघटना को शिक्षाविद् कृष्ण कुमार इस रूप में चित्रित करते हैं- ऐसे अनुभवों को झेलने के सतत् प्रयास में अपनी गरिमापूर्ण अस्मिता को, जो अभी तक तिल-तिल करके छीली गई थी, अंततः बलि चढ़ा देती हैं। वे आतंक को आत्मा में उतार लेती हैं।

अब अगर इस पहलू पर विचार करें कि पितृसत्ता से निर्देशित विषमता किन रूपों में दृश्य होती है तो यह कहा जा सकता है कि इसकी व्याप्ति जीवन के सभी अंगों में है। परिवार के स्तर पर देखें तो जेंडर आधारित यह विभेद जन्म के पूर्व से ही शुरू हो जाता है। पुत्र की चाहत रखने वाला परिवार गर्भ में भ्रूण जाँच कराने तक से नहीं चूकता है। पारिवारिक स्नेह से लेकर पोषण तक और शिक्षा से लेकर संपत्ति के बँटवारे तक भेदभाव की एक पूरी कहानी है। इसके अलावा, सामाजिक मूल्यों की जकड़न स्त्रियों को घरेलू दायित्वों के निर्वहन तक सीमित रखने की भरपूर कोशिश करती है। इसी प्रकार आर्थिक क्षेत्र में देखें तो वहाँ भी महिलाओं की भागीदारी अत्यंत सीमित दिखती है। दिलचस्प बात है कि जिस कौशल में महिलाओं को घरेलू दायरों में निपुण माना जाता है, व्यावसायिक रूप से वहाँ भी उनका प्रतिनिधित्व गौण है।

इसे माँ के हाथ से बने खाने के रूपक से समझा जा सकता है। निजी दायरे में यह बात न जाने कितनी बार कही जाती होगी कि जो स्वाद माँ के हाथों से बने खाने में है वो कहीं नहीं। अब अगर यह बात ठीक है कि माँ यानी स्त्री अच्छा खाना बनाती है तो फिर अधिकतर रेस्तरां के रसोइये पुरुष क्यों होते हैं? और अगर यह बात गलत है तो आखिर किस उद्देश्य की पूर्ति के लिये इस वाक्य को दोहराया जाता है? दोनों ही अर्थों के भेदभाव की धारणा को समझा जा सकता है। दरअसल यह महिलाओं को आर्थिक भागीदारी वाले क्षेत्र से वंचित रखने की परियोजना का एक हिस्सा है। आर्थिक गतिविधि के जिस क्षेत्र में महिलाओं की भागीदारी अधिक है, थोड़ी सूक्ष्मता से देखें तो वो भी दरअसल घरेलू क्षेत्र का ही विस्तार है। उदाहरण के लिये अधिकांश महिला श्रमबल प्राथमिक विद्यालय में शिक्षिका, नर्सिंग, खाद्य-प्रसंस्करण उद्योग, एयर होस्टेस, रिसेप्-सनिस्ट इत्यादि जैसे क्षेत्रें में ही खप रहा है, जो मूलतः लालन-पालन के घरेलू दायित्वों का ही व्यावसायिक विस्तार है। इतना ही नहीं, अपवादों को छोड़ दिया जाए तो निर्णय लेने वाले पदों पर महिलाओं का प्रतिनिधित्व लगभग शून्य है।

वस्तुतः विषमता की यह स्थिति संस्कृति से लेकर बाजार तक दोहरे रूप में व्याप्त है। संस्-कृति स्त्रियों की भूमिका ज्यादातर इस मामले से निर्धारित कर देती है कि वे अपनी उपस्थिति से पुरुषों को पूर्णता प्रदान करें। इस प्रकार स्त्रियों का अपना कोई स्वतंत्र जीवन नहीं बचता। कला के लोकप्रिय माध्यमों, यथा- सिनेमा में भी इस सांसारिक चेतना का प्रदर्शन देखा जा सकता है जहाँ नायिका का पात्र केंद्रीय नहीं होता और उसका सारा महत्त्व नायक के पात्र को मजबूती देना होता है। दूसरी तरफ बाजार सामाजिक रूढ़ियों को तोड़ने का दावा तो क-रता है लेकिन इसकी आड़ में महिला शरीर का वस्तुकरण कर बैठता है। इसके अलावा सामा-जिक निषेधों के प्रतिकार के नाम पर उन सभी बुराइयों को अपनाने के लिये प्रेरित करता है जो अंततः स्त्रियों के खिलाफ ही जाती हैं। इन प्रसंगों और उदाहरणों की एक अंतहीन शृंखला है।

राहत की बात यही है कि धीरे-धीरे ही स-ही, समाज विषमता की पहचान करने लगा है। और एक बार जब मर्ज की पहचान होने लगी है तो इसका समाधान भी होगा, ऐसी आशा रखना उचित ही है। और इसलिये जब महिला आरक्षण कानून आया तो ऐसी उम्मीद और मजबूत हुई है।

◆◆◆

SBI MUTUAL FUND
A PARTNER FOR LIFE

# MULTI ASSET ALLOCATION FUNDS

# DIVERSIFICATION
# TAX EFFICIENCY
# CONVENIENCE

## SAB CHAHIYE?

**DIVERSIFICATION**
Helps in portfolio stability

**TAX EFFICIENCY**
Provides equity / non-equity taxation benefits depending on the asset allocation

**CONVENIENCE**
Invest in Equity, Fixed Income & Gold through one fund

**AN INVESTOR EDUCATION AND AWARENESS INITIATIVE BY SBI MUTUAL FUND.**

Investors should deal only with registered Mutual Funds, details of which can be verified on the SEBI website (https://www.sebi.gov.in) under 'Intermediaries/Market Infrastructure Institutions'. Please refer to the website of Mutual Funds for the process of completing one-time KYC (Know Your Customer) including the process for change in address, phone number, bank details, etc. Investors may lodge complaints on https://www.scores.gov.in against registered intermediaries if they are unsatisfied with their responses. SCORES facilitates you to lodge your complaint online with SEBI and subsequently view its status.

Visit: www.sbimf.com | Follow us: | CONTACT YOUR MFD/RIA

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

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

## With Best Compliments from

# Umesh Gandhi

## Builders & Developers

DEEPAK BUILDERS

POONAM BUILDERS

AVON BUILDERS

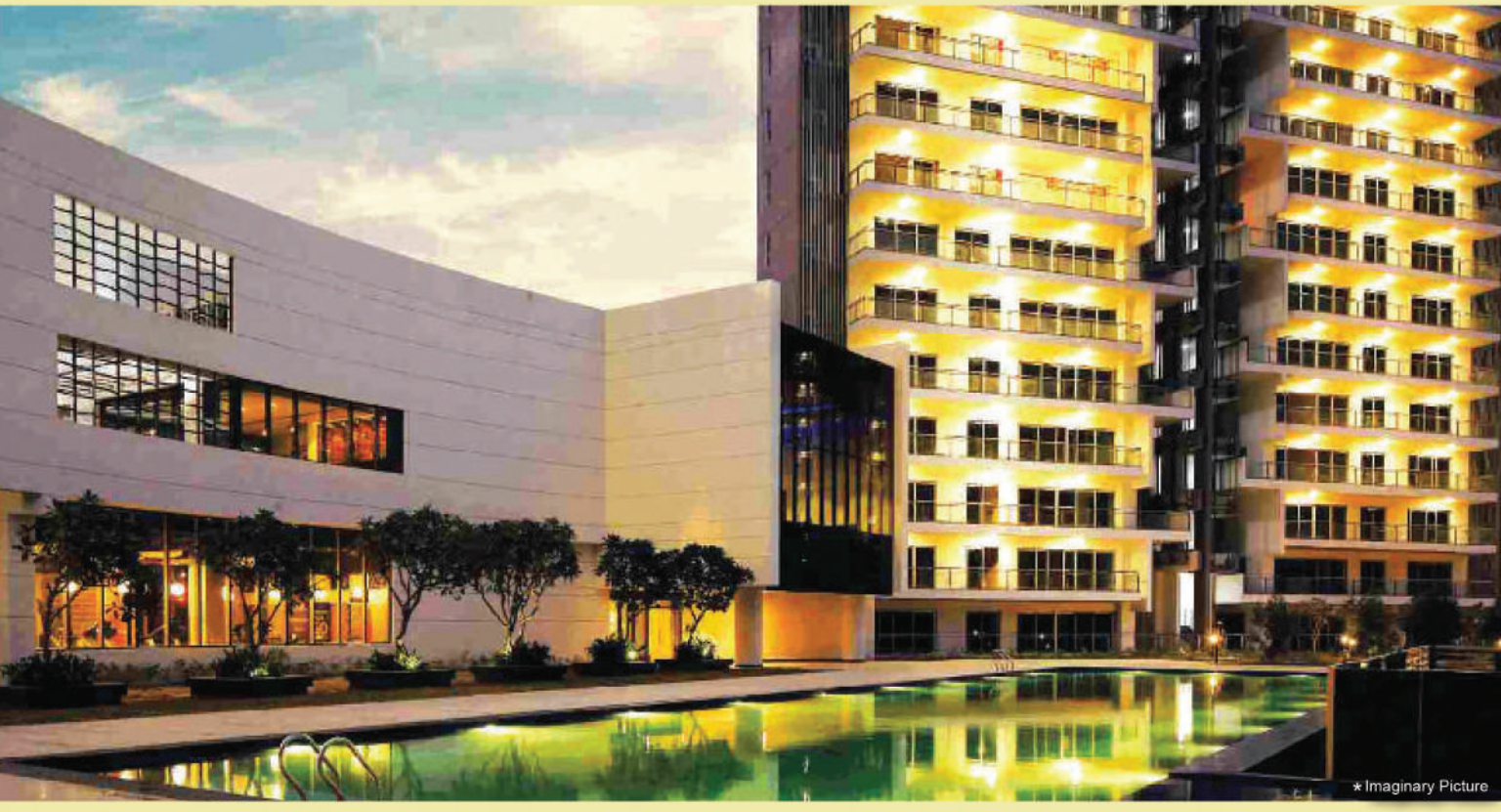
GEETA BUILDERS

DEEPDHARSHAN BUILDERS PVT. LTD.

JITEN AGRO LAND & FARM PVT. LTD.

SUNCITY LAND & INFRASTRUCTURE PVT.LTD

SUNRISE PARTY HALL




## Builders, Developers & Hospitality Business

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

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

Email :- poonambuilders@gmail.com

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

# Roz thoda thoda aage badhna

## *hai Zindagi ki SIP*

## *Zindagi ke liye SIP*

Adhik Jaankari ke liye yahan scan karein
ya apne MFD/RIA se sampark karein

HDFC MUTUAL FUND
BHAROSA APNO KA

### *SIP ke fayde*

- Market ki timing se azadi
- Nivesh raashi chunne ki azadi

**An Investor Education and Awareness Initiative**

**SIP - Systematic Investment Plan.** Visit https://www.hdfcfund.com/information/key-know-how to know more about the process to complete a one-time Know Your Customer (KYC) requirement to invest in Mutual Funds. Investors should only deal with registered Mutual Funds, details of which can be verified on the SEBI website (www.sebi.gov.in/intermediaries.html). For any queries, complaints & grievance redressal, investors may reach out to the AMCs and / or Investor Relations Officers. Additionally, investors may also lodge complaints on https://scores.gov.in if they are unsatisfied with the resolutions given by AMCs. SCORES portal facilitates investors to lodge complaint online with SEBI and subsequently view its status.

**MUTUAL FUND INVESTMENTS ARE SUBJECT TO MARKET RISKS, READ ALL SCHEME RELATED DOCUMENTS CAREFULLY.**