

अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका

ग्रोथ लीडर्स

देश के विभिन्न क्षेत्रों के विकास में महत्वपूर्ण भूमिका
निभाने वाले बिजनेस लीडर्स पर विशेष कवरेज

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.

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.

वसुधैव कुटुम्बकम् की भावना से अनुप्राणित

अभ्युदय वात्सल्यम्

राष्ट्रीय हिन्दी मासिक समाचार पत्रिका

■ वर्ष-16 ■ अंक-01 अगस्त, 2023 ■ मूल्य- 35/-

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

प्रशासकीय 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

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

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

दूरभाष : 022 -46093205 / 9967718221 / 7800611428
ई-मेल : kst@avmagazine.co.in
वेबसाइट : www.avmagazine.co.in

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

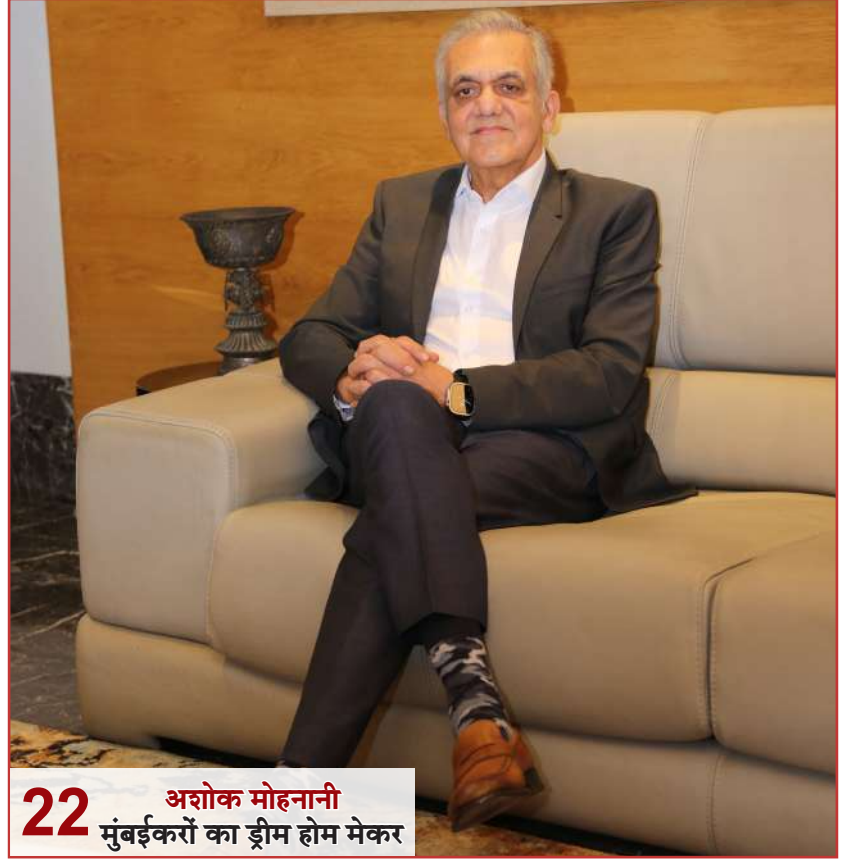
संपादकीय
आजादी के बाद संभवतः
यही सबसे सशक्त भारत है
पृष्ठ 04

स्वतंत्रता दिवस विशेष
10 ऐसे आंदोलन एवं घटनाएं
जिन्होंने दिलाई हमें आजादी
पृष्ठ 06

आन्तरिक

स्वतंत्रता दिवस विशेष
सेनानियों के लिखे वो शब्द
जो अंग्रेजों के खिलाफ अस्त्र बने
पृष्ठ 12

समाचार
15 अगस्त को मिलिए
15 कार्पोरेट लीडर से
पृष्ठ 20



22 अशोक मोहनानी
मुंबईकरों का ड्रीम होम मेकर

विशेष आलेख



46
स्मिता जटिया
भारत की
बर्गर क्वीन



52
अमिरा शाह
हेल्थकेयर
बिजनेस की
सुपर लीडर



53
पीयूष सोमानी
क्लाउड
कंप्यूटिंग का
वो मास्टर जो
हारी बाजी भी
जीत जाता है



58
सुशान्त पटोविया
फाइनेंशियल
सेक्टर के यंग
लीडर



आजादी के बाद संभवतः यह सबसे सशक्त भारत है

भा

आजादी का एक और बरस बीत गया। इसे देखने के दो नजरिये हो सकते हैं। एक तो यह कि देश 1 और वर्ष समृद्धि की राह पर चला और दूसरा यह कि क्या हम इस एक वर्ष का सही उपयोग कर पाए या फिर केवल गिनती ही बढ़ पाई। आज जब हम स्वतंत्रता के नए वर्ष में प्रवेश कर रहे हैं तो यह आवश्यक ही है कि इन दोनों पक्षों का मूल्यांकन करें और सोचें कि भविष्य की राह किस प्रकार तैयार हो!

सबसे पहले अगर यह देखें कि बीते वर्षों में हमने क्या हासिल किया है तो एक आश्चर्य भरी तस्वीर उभरती है। वैश्विक स्तर पर भारत का नाम हो रहा है। फ्रांस जैसा नया रणनीतिक साझेदार बन रहा है और इसकी कीमत रूस या अमेरिका को खोना नहीं है। यह एक बड़ी उपलब्धि है कि पश्चिमी दुनिया में भारत अपनी सशक्त उपस्थिति दर्ज करा रहा है। यूक्रेन संकट के समय में यह दृश्य प्रत्यक्ष भी हुआ कि कैसे एक ओर यूक्रेन और रूस लगातार भारत से शांति समाधान हेतु मध्यस्थता का अनुरोध कर रहे थे तो दूसरी ओर पश्चिमी दुनिया के घोर दबाव के बावजूद भी भारत ने रूस से तेल आयात को कम नहीं किया। साथ ही पश्चिम की धरती पर विदेश मंत्री ने भारत के इस निर्णय के आलोक में पश्चिम को आईना भी दिखाया। आजादी के बाद वैश्विक रूप से संभवतः यह सबसे सशक्त भारत है। इसकी एक और मिसाल यह है कि फ्रांस तथा अरब दुनिया के कई देश प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी को अपना सर्वोच्च राष्ट्रीय सम्मान दे रहे हैं। तो कह सकते हैं इस मोर्चे पर भारत सफल रहा है।

राष्ट्रीय मोर्चे पर देखें तो राष्ट्र अपने उन वायदों को निभाने में सफल रहा है जिन्हें वर्षों पहले जनता के सामने रखा गया था। एक था राष्ट्रीय एकीकरण का। कश्मीर का ही उदाहरण लें तो बीते बरस वहाँ सरकारी योजनाओं की पहुँच बेहतर होने से जन सामान्य का जीवन खुशहाल हुआ। ऐसा इसलिए हो पाया क्योंकि जिस अनुच्छेद-370 के संदर्भ में कभी राष्ट्र के अगुआ ने कहा था यह ऐसा अल्पकालिक समझौता है जो समय के साथ घिसकर निष्प्रभावी हो जाएगा। वर्तमान मोदी सरकार ने इसे संविधान संशोधन के माध्यम से मूर्त रूप दे दिया और अब कश्मीर की जनता नए प्राण संसार में आकार ले रही है। यह भी एक बड़ी उपलब्धि रही है। इसके अलावा देखें तो बीते साल लालकिले से बोलते हुए प्रधानमंत्री मोदी ने आह्वान किया था कि उपनिवेशवाद

की भावना से मुक्ति पाई जाए। गुलाम मन से मुक्ति का यह उद्घोष तब आकार लेता नजर आया जब सरकार ने संसद में नई न्याय संहिता पेश की। यह आधुनिक भारत के अनुरूप न्याय संहिता होगी जो भारतीय दंड संहिता, अपराधिक प्रक्रिया संहिता और साक्ष्य अधिनियम जैसे पुराने कानूनी संहिताओं की जगह लेगी। इसी कड़ी में देखें तो यूनियन सिविल कोड को लेकर हो रहे प्रयास को भी शामिल कर सकते हैं। कहने का भाव यह है कि नए सिरे से राष्ट्र को आकार देने के लिए सरकार प्रयासरत है।

आर्थिक मोर्चे पर देखें तो भारत लगभग 140 करोड़ की विशाल जनसंख्या वाला देश है। इस जनसंख्या को संचालित करने वाली अर्थव्यवस्था को आँकड़ों के माध्यम से देखें तो कुल 3.75 ट्रिलियन डॉलर की जीडीपी के साथ आज भारत विश्व की पाँचवीं सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था वाला देश बन गया है। भारत के आगे अमेरिका, चीन, जापान और जर्मनी हैं जिनकी अर्थव्यवस्था क्रमशः 27 हजार बिलियन डॉलर, 20 हजार बिलियन डॉलर, 4400 बिलियन डॉलर तथा 4300 डॉलर है। भारतीय अर्थव्यवस्था में जहाँ कृषि क्षेत्र का योगदान लगभग 18 प्रतिशत है, वहीं सेवा क्षेत्र लगभग 55 प्रतिशत की हिस्सेदारी रखता है जबकि विनिर्माण क्षेत्र की भागीदारी करीब-करीब कृषि के बराबर ही है। आर्थिक सर्वेक्षण 2022-23 के अनुसार भारत की अर्थव्यवस्था के चालू वित्तीय वर्ष में लगभग 7 प्रतिशत की दर से बढ़ने का अनुमान लगाया गया है। अनुमान जताया जा रहा है कि आने वाले समय में भारत विश्व की तीसरी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था बन जाएगा।

यह सच है कि भारत ने एक लंबी और स्वस्थ यात्रा की है तो इसमें कुछ चुनौतियाँ भी रही हैं। इन्हीं चुनौतियों को साधते हुए भविष्य के भारत का निर्माण हो सकेगा। वैश्विक स्तर पर ये चुनौती मुख्यतः चीन की ओर से आ रही है जिसका हल ढूँढ़ना होगा। वहीं आंतरिक स्तर पर केंद्र-राज्य संबंध को बेहतर करना, सुरक्षा स्थितियों को मजबूत करना, नए उद्यमों के लिये अनुकूल आर्थिक परिवेश निर्मित करना, आमजन पर महंगाई के असर को धीमा करना और उन्हें अत्यधिक कर के भार से मुक्त कराने जैसे लक्ष्यों के साथ भारत को आगे बढ़ना होगा। उम्मीद है कि आगामी वर्ष बीते वर्ष से थोड़ा और बेहतर, थोड़ा और समृद्ध होगा। आप सभी को भी स्वतंत्रता दिवस की हार्दिक शुभकामनाएँ!



आलोक रंजन तिवारी

राष्ट्रीय मोर्चे पर देखें तो राष्ट्र अपने उन वायदों को निभाने में सफल रहा है जिन्हें वर्षों पहले जनता के सामने रखा गया था। एक था राष्ट्रीय एकीकरण का। कश्मीर का ही उदाहरण लें तो बीते बरस वहाँ सरकारी योजनाओं की पहुँच बेहतर होने से जन सामान्य का जीवन खुशहाल हुआ।





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.



10 ऐसे आंदोलन एवं घटनाएं जिन्होंने दिलाई हमें आजादी

भारत छोड़ो आंदोलन की शुरुआत ऐसी थी कि उसी समय कांग्रेस के सभी बड़े नेताओं को गिरफ्तार कर जेल में डाल दिया गया। ऐसे वक्त में जब देश की जनता के पास कोई बड़ा नेतृत्वकर्ता नेता नहीं था। इस आंदोलन के लिए गाँधीजी ने नारा दिया था करो या मरो।

स्व

तंत्रता, वास्तव में यह शब्द मात्र नहीं है। यह भाव है, विभिन्न जीव स्वतंत्रता चाहते हैं। स्वतंत्रता और स्वाधीनता दो शब्द हैं। देश और एक देश के नागरिकों के लिए यह दोनों होना अति आवश्यक है। इसी स्वतंत्रता की व्याख्या के लिए रूसो जैसे दार्शनिकों ने अपना सारा जीवन दे दिया। हर देश को अनेक चीजों से स्वतंत्रता चाहिए। पर पहले देश को स्वयं स्वाधीन होना आवश्यक है। भारत को अंग्रेजों से स्वतंत्रता

मिली 15 अगस्त 1947 को। आज हमारे लिए इस स्वतंत्रता के संग्राम को किताबों में चंद पन्नों में पढ़ना आसान है पर वास्तव में यह इतना सरल नहीं था। इस स्वतंत्रता तक पहुँचने में बहुत से पड़ावों को पार करना पड़ा। आज हम ऐसे ही दस महत्वपूर्ण दस घटनाओं को जानेंगे जिन्होंने हमारे भारतीय स्वतंत्रता संग्राम को आगे बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका अदा की-



1857 का प्रथम स्वतंत्रता संग्राम

यह सर्वविदित बात है कि हमारी आजादी की पहली लड़ाई 1857 में लड़ी गई। हालाँकि इसे बेरहमी से कुचल दिया गया और इसीलिए इसे कुछ इतिहासकार विद्रोह का नाम देते हैं। यह विद्रोह मंगल पाण्डेय द्वारा बैरकपुर छावनी में शुरू किया गया। साथ ही बड़े पैमाने पर यह विद्रोह आखिरी मुगल शासक बहादुर शाह जफर के नेतृत्व में लड़ा गया। लड़ाई में विभिन्न स्थानों के शासक शामिल हुए। दिल्ली से जनरल बख्त खान, कानपुर से नाना साहब, लखनऊ से बेगम हजरत महल, बरेली से खान बहादुर, बिहार से कुवंर सिंह, फैजाबाद से मौलवी अहमदुल्ला, झांसी से रानी लक्ष्मीबाई, इलाहाबाद से लियाकत अली, ग्वालियर से तात्या टोपे तथा गोरखपुर से गजाधर सिंह ने अंग्रेजों से मोर्चा संभाला। इस क्रांति को भले दबा दिया गया पर इसके बड़े दूरगामी परिणाम निकले। इससे भारतीयों में एकता और राष्ट्रीयता की भावना का विकास हुआ और आगे की लड़ाई के लिए अब जमीन तैयार हो गई थी क्योंकि अब हमें हमारी गलतियों और कमजोरियों का पता चल चुका था।

भारतीय राष्ट्रीय कांग्रेस की स्थापना

भारतीय राष्ट्रीय कांग्रेस की स्थापना ने भी हमारी आजादी के संग्राम को आगे बढ़ने में सहायक बनी। ऐसा क्यों? इसके लिए हमें सबसे पहले यह समझना होगा कि हम ब्रिटेन के उपनिवेश थे। उपनिवेश अर्थात् हम सैन्य शासन के अंतर्गत नहीं बल्कि राजनीतिक शासन से गुलाम थे। इसी लिए हमें भी अब ऐसे संगठन की आवश्यकता थी। 28 दिसम्बर 1885 को गोकुलदास तेजपाल संस्कृत कॉलेज में भारतीय राष्ट्रीय कांग्रेस की स्थापना हुई। इसके संस्थापक ए. ओ. ह्यूम (एलन आक्टेवियन ह्यूम) थे तथा अध्यक्ष व्योमेश चंद्र बनर्जी बने। इसका राजनीतिक परिणाम यह हुआ कि अब भारतीय संगठित



हमेशा साथ लेकर चले और हमें स्वदेशी के प्रति जागृत किया। इस तरह गाँधी के आगमन ने कई प्रकार से हमें मजबूत किया।



गाँधी जी अतिवादी नहीं थे। उनमें भारत के समन्वयवाद की आत्मा थी जो तुलसीदास से लेकर बुद्ध तक में दिखी, उसको गाँधी जी हमेशा साथ लेकर चले और हमें स्वदेशी के प्रति जागृत किया।

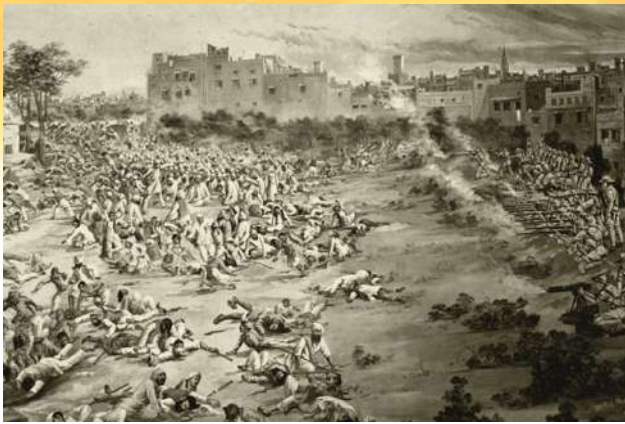


होकर अपनी माँग रखने लगे। इस संगठन से हमारी आजादी के लिए लड़ने वाले संघर्षशील नेता जुड़े। इस प्रकार हमने आजादी की ओर एक और कदम बढ़ाया।

गाँधीजी की वापसी

अगर हम प्रथम स्वतंत्रता संग्राम से अब तक की घटनाओं का काल देखें तो लगभग आधे से अधिक शताब्दी के बाद गाँधीजी का प्रवेश भारत के स्वतंत्रता संग्राम में होता है तो फिर वो कौनसी बातें थीं जिसकी वजह से इनका नाम प्रमुखता से आता है। इसकी ढेर सारी वजह थीं। सबसे पहले हम उपनिवेश थे और हमें स्वाधीन होना था। इसके बीच में आता है पड़ाव **डोमिनियन स्टेट्स** का। तो गाँधीजी ने 1920 में जब भारतीय राष्ट्रीय कांग्रेस की कमान संभाली तो उन्होंने यह रास्ता अपने तरीके से लोगों को समझाया और धीरे-धीरे हमें प्रॉविसियल ऑटोनॉमी में सहभागिता मिलने लगी और आखिर में हम स्वतंत्र हुए। दूसरी महत्वपूर्ण बात कि गाँधी जी अतिवादी नहीं थे। उनमें भारत के समन्वयवाद की आत्मा थी जो तुलसीदास से लेकर बुद्ध तक में दिखी, उसको गाँधी जी





जलियाँवाला बाग घटना

यह भयावह हादसा भले ही कोई आन्दोलन या सत्याग्रह नहीं था पर यह उन सभी आन्दोलनों में से एक था जो आगे हुए आन्दोलनों के लिए चिन्तारि बना। इसी ने अनेक क्रांतिकारियों और सत्याग्रहियों को जन्म दिया। 13 अप्रैल 1919 को अमृतसर के जलियाँवाला बाग में जनरल ई.एच. डायर के आदेश पर बेरहमी से निहत्थी भीड़ पर गोलियाँ चलाई गईं। इस घटना में हजारों लोग मारे गए। आज भी वहाँ की दीवारों पर गोलियों के निशान मौजूद हैं। इस घटना ने ऊधम सिंह और भगत सिंह जैसे क्रांतिकारियों को जन्म दिया। इस तरह, इस घटना के परिणाम दूरगामी हुए।

असहयोग आंदोलन

असहयोग आंदोलन को भारतीय स्वतंत्रता संग्राम का बहुत ही प्रमुख पड़ाव माना जाना चाहिए। यह आंदोलन जलियाँवाला बाग हत्याकांड और रॉलेट एक्ट के विरोध में गाँधीजी के नेतृत्व में 1920 में शुरू किया गया। इस



आंदोलन ने पूरे भारतवर्ष में स्वदेशी के प्रति जागरूकता के साथ-साथ अंग्रेजों की संस्थाओं में कार्य करने का बहिष्कार किया। लोग अपनी नौकरियों को छोड़ दिए थे, बड़ी संख्या में विद्यार्थियों ने अंग्रेजी हुकूमत के विद्यालयों में जाना बन्द कर दिया था। लोगों ने अब हाथ से काते गए सूत के बुने हुए वस्त्रों को पहनना शुरू किया। लोग भारतीय मूल्यों के प्रति जागरूक हुए। इसी आंदोलन के वक्त प्रिंस ऑफ वेल्स 1921 में जब भारत आए तो उनका स्वागत काले झण्डे दिखाकर किया गया। दुर्भाग्य से चौरीचौरा हत्याकांड के बाद यह आंदोलन वापस लेना पड़ा क्योंकि गाँधीजी की माँग थी कि यह आंदोलन अहिंसक रहे। इस वजह से उन्हें काफी आलोचना झेलनी पड़ी पर उनका उद्देश्य आजादी के साथ नैतिकता के प्रति भी था इसलिए वह अपने सिद्धांतों पर टिके रहे।

भगत सिंह द्वारा ब्रिटिश एसेम्बली में धमाका

1929 में भगत सिंह और बटुकेश्वर दत्त द्वारा ब्रिटिश एसेम्बली के चेम्बर में दो बम धमाके किए गए। हालाँकि बम ऐसे नहीं बनाए गए थे जिससे कि किसी की जान जाए। उनका मकसद था अपनी आवाज को सुनाना। इसीलिए, उन्होंने कहा कि बहरों को सुनाने के लिए धमाके की जरूरत पड़ती है। यह छोटी घटना इसलिए महत्वपूर्ण बनी क्योंकि इसके बाद जब भगत सिंह के कोर्ट में ट्रायल हुए और उन्होंने जो वैचारिक भाषण वहाँ दिए वह इतिहास में दर्ज हो गए। इसने आजादी के लिए लड़ने वाले युवकों की नई पीढ़ी तैयार की।



दांडी मार्च

12 मार्च 1930 को नमक पर कर लगाए जाने के विरोध में महात्मा गाँधी ने साबरमती आश्रम से लेकर दांडी तक पैदल यात्रा की। वह अपने आश्रम से 79स्वयंसेवकों के साथ निकले थे। जैसे-जैसे उनका काफिला आगे बढ़ता गया लोग जुड़ते गए और हजारों की संख्या में लोग जुड़े। सबसे खास बात थी कि इस यात्रा के लिए कांग्रेस ने भी अपना हाथ पीछे खींच लिया था। इस यात्रा में 384 किलोमीटर की यात्रा गाँधी और उनके अनुयायियों ने पैदल चलकर 24 दिनों में पूरा किया और आखिर में समुद्र तट पर पहुँचकर नमक बनाया। नमक हमारे जीवन का महत्वपूर्ण हिस्सा है। इसीलिए नमक यहाँ पर हमारे जीवन के मूल अधिकार का प्रतीक बना। इस आंदोलन को सविनय अवज्ञा आंदोलन भी कहा जाता है। इस आंदोलन की महत्ता यह थी कि करों के लिए अंग्रेजी सरकार को भारतीय जनता की स्वीकार्यता आवश्यक है।





भारत सरकार अधिनियम, 1935

भारत सरकार अधिनियम, 1935 भारतीय इतिहास में इस वजह से महत्वपूर्ण है कि हमारे आज के संविधान का अधिकांश भाग यहाँ से लिया गया है। इस अधिनियम द्वारा भारत में अंग्रेज भारतीयों को विधायिका में शामिल होने का मौका दे रहे थे साथ ही उन्होंने प्रशासन के लिए भी कानून बनाए। हम 1947 में जब आजाद हुए, यहाँ से 1950 यानी संविधान लागू होने तक इसी अधिनियम के सहारे भारत में नियंत्रण और कानून व्यवस्था बनाए रखा गया था।



द्वितीय विश्वयुद्ध

यह घटना भी भारत के स्वतंत्रता के लिए बहुत लाभकारी सिद्ध हुई। इंग्लैंड के इस युद्ध में भाग लेने की वजह से ब्रिटिश साम्राज्य काफी कमजोर हुआ। इसी वक्त सुभाषचंद्र बोस की आई.एन.ए सेना ने भी भारत के बाहर ही ब्रिटिश साम्राज्य को कमजोर करने की भरपूर कोशिश की। इस युद्ध में ब्रिटिश सरकार की ओर से भारतीय सैनिकों ने भी जापान और हिटलर के खिलाफ लड़ाई की। इस आशा से कि इसके बाद हमारी सत्ता हमारे हाथ में होगी पर जीत के बाद ब्रिटिश सरकार के सुर बदल गए और तब शुरू हुआ अगला महत्वपूर्ण आंदोलन – भारत छोड़ो आंदोलन।



भारत छोड़ो आंदोलन

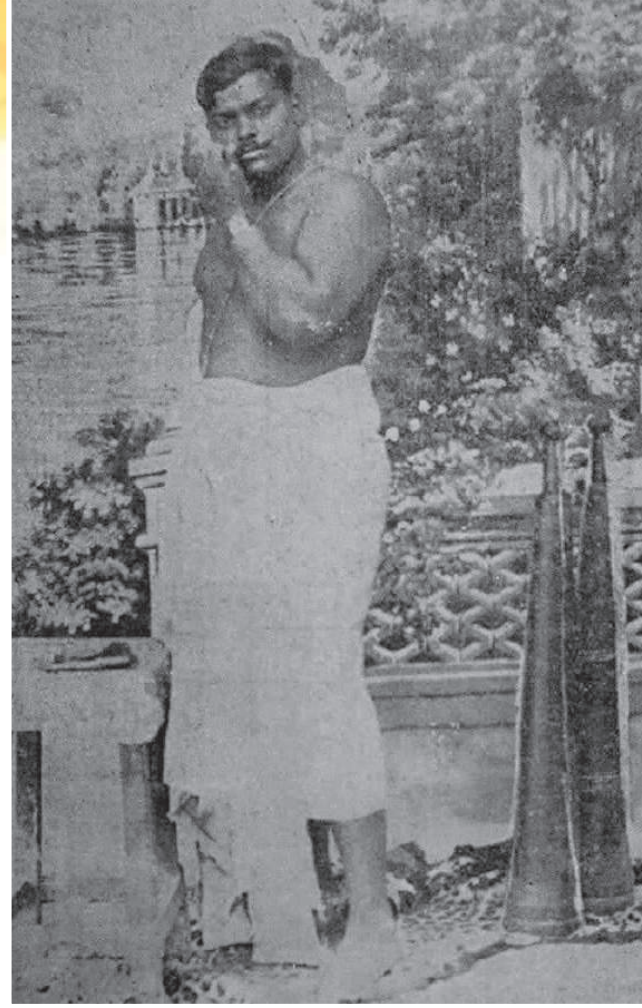
सबसे महत्वपूर्ण आंदोलनों में से एक यह था। इस आंदोलन की शुरुआत ऐसी थी कि उसी समय कांग्रेस के सभी बड़े नेताओं को गिरफ्तार कर जेल में डाल दिया गया। ऐसे वक्त में जब देश की जनता के पास कोई बड़ा नेतृत्वकर्ता नेता नहीं था। देश की जनता ने इस आंदोलन का दारोमदार उठाया और व्यापक स्तर पर अंग्रेजी हुकूमत का विरोध किया गया। इस आंदोलन के लिए गाँधीजी ने नारा दिया था **करो या मरो**। इस नारे को सूत्र वाक्य बनाकर देश की जनता ने अंग्रेजी शासन का विरोध किया। इस आंदोलन में ही जयप्रकाश नारायण जैसे प्रमुख नेता उभरकर सामने आए। इस आंदोलन के व्यापक फलक की वजह से अखिर में सरकार को घुटने टेकने ही पड़े और हमारी आजादी की कार्यवाहियाँ शुरू हुई। इस तरह इन प्रमुख घटनाओं और आंदोलनों की बदौलत आज हम स्वयं को एक आजाद और लोकतांत्रिक राष्ट्र बन सके। इसलिए हमें भारत की आजादी और इस देश के लोकतांत्रिक मूल्यों को बनाए रखना चाहिए ताकि यह संघर्ष कभी व्यर्थ न जाए। हम भारत के सामने खड़ी हर चुनौती का सामना मिलजुल कर करें और भारत को और भी बेहतर राष्ट्र बनाएं।

प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम् ◆◆◆



दोस्ती की वो कहानियाँ, जिनकी बुनियाद पर भारत फल-फूल रहा है

आजादी की लड़ाई में दोस्ती मजबूत अस्त्र बनकर उभरी थी, दोस्ती जो किसी प्रलोभन के आगे झुकी नहीं, टूटी नहीं...



आजाद, रूद्रनारायण

9 अगस्त 1925 को काकोरी ट्रेन घटना के बाद अंग्रेज हर हाल में क्रांतिकारी चंद्रशेखर आजाद को पकड़ लेना चाहते थे। सांडर्स की हत्या और असेंबली बमकांड के बाद आजाद अंग्रेजों के लिए बड़ी मुसीबत बन गए थे। उन पर 25 हजार रुपये का पुरस्कार रखा गया था। तब आजाद ने करीब साढ़े तीन साल का समय झांसी में अज्ञातवास में बिताया था। इस दौरान एक दोस्त रूद्र नारायण उनके मददगार बने थे। रूद्र नारायण ने आजाद को अपने घर में छिपाकर रखा। वे पेशे से शिक्षक और अच्छे पेंटर भी थे और इस दौरान आजाद की वह प्रसिद्ध पेंटिंग उन्होंने ही बनाई थी, जिसमें आजाद एक हाथ में बंदूक और दूसरे

से मूँछों पर ताव देते दिखाई देते हैं। अंग्रेज, आजाद को पहचानते नहीं थे और जब उन्हें इस तस्वीर की जानकारी हुई तो वे मुँहमाँगी रकम देने को तैयार हो गए थे। तब रूद्र नारायण की आर्थिक स्थिति अच्छी नहीं थी। ऐसे में आजाद ने रूद्रनारायण को यहाँ तक कहा था कि वह पुलिस को मेरे बारे में सूचना दे दें, ताकि उनके सिर पर अंग्रेजों द्वारा रखा गया 25,000 रूपए का नकद इनाम उन्हें मिल जाए। लेकिन रूद्रनारायण ने तुरंत आजाद के इस प्रस्ताव को अस्वीकार कर दिया था। आज झांसी के उस इलाके को मास्टर रूद्रनारायण का नाम दिया गया है, जहाँ आजाद ने अपना लंबा समय बिताया था।

दोस्त के लिए
सरेंडर कर रहे
थे आजाद





बिस्मिल, अशफाक

काकोरी क्रांति मामले में चार लोगों- अशफाक उल्ला खान, राम प्रसाद बिस्मिल, राजेंद्र लाहिड़ी और ठाकुर रौशन सिंह की पुलिस को तलाश थी। 26 सितंबर 1925 को रामप्रसाद बिस्मिल को गिरफ्तार कर लिया गया, लेकिन अशफाक भाग निकले। अशफाक दिल्ली गए। लेकिन एक साथी ने धोखा दे दिया और अशफाक को ब्रिटिश पुलिस के हवाले कर दिया गया। अशफाक जेल में खाली वक्त में डायरी लिखा करते थे। जेल में अपने अंतिम दिनों में बिस्मिल ने अपनी आत्म-कथा लिखी और चुपके से इसे जेल के बाहर पहुँचाया। आत्मकथा में अशफाक और अपनी दोस्ती के बारे में बहुत ही मार्मिक ढंग से लिखा है- “हिंदुओं

और मुसलमानों के बीच चाहे कितने भी मुद्दे रहे, पर फिर भी तुम मेरे पास आर्य समाज के हॉस्टल में आते रहते। तुम्हारे अपने ही लोग तुम्हें काफिर कहते, पर तुम्हें सिर्फ हिन्दू- मुस्लिम एकता की फ्रिक थी। मैं जब हिंदी में लिखता, तो तुम कहते कि मैं उर्दू में भी लिखूँ ताकि मुसलमान भाई भी मेरे विचारों को पढ़कर प्रभावित हों। तुम एक सच्चे मुसलमान और देश-भक्त हो। ठ जिंदगी भर दोस्ती निभाने वाले अशफाक और बिस्मिल, दोनों को अलग-अलग जगह पर फाँसी दी गई। अशफाक को फैजाबाद में और बिस्मिल को गोरखपुर में। पर दोनों साथ ही इस दुनिया से गए।

ऐसे दोस्त जो फाँसी तक साथ चले



लाल-बाल-पाल

19 वीं सदी के आरंभ में आजादी की लड़ाई का उग्र दौर शुरू हुआ। यह वो समय था, जब कांग्रेस दो भागों में बंट गई। गरम दल और नरम दल। गरम दल के प्रमुख नेताओं में बाल गंगाधर तिलक, बिपिन चंद्र पाल, लाला लाजपत राय शामिल थे। इन्हें लाल-बाल-पाल के रूप में याद किया जाता है। इनका मानना था कि शांति और बिनती से अब काम नहीं चलने वाला। इस त्रिमूर्ति ने अंग्रेजी शासन की, क्रूरता और भारतीय संस्कृति के प्रति हीन भावना की आलोचना की और सुधार व जागरण में जुट गए। तिलक ने लोगों को एकजुट करने के लिए महाराष्ट्र में सार्वजनिक गणेश उत्सव की शुरुआत की। दूसरी तरफ बिपिन चंद्र

पाल ने सामाजिक सुधार के लिए एक विधवा से विवाह किया था जो उस समय दुर्लभ बात थी। इसके लिए उन्हें अपने परिवार से नाता तोड़ना पड़ा। वहीं लाला लाजपत राय ने स्वामी दयानन्द सरस्वती के साथ मिलकर आर्य समाज को पंजाब में लोकप्रिय बनाया। 30 अक्टूबर 1928 को उन्होंने साइमन कमीशन के विरुद्ध प्रदर्शन में हिस्सा लिया। इस दौरान हुए लाठीचार्ज से वे घायल हुए और बाद में उनकी मृत्यु हो गई। मौत से पहले उन्होंने कहा था, “मेरे शरीर पर पड़ी एक-एक लाठी अंग्रेजी सरकार के ताबूत में एक-एक कील का काम करेगी। यह सही साबित हुआ। 20 वर्ष में भारत आजाद हो गया।



स्वतंत्रता आंदोलन में उग्र दौर शुरू किया



प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम्





सेनानियों के लिखे वो शब्द जो अंग्रेजों के खिलाफ अस्त्र बने

स्वतंत्रता सेनानियों का मन पढ़ना है तो उनके लिखे इन पत्रों को पढ़ लीजिए। इन पत्रों में वो विचार और जज्बा है, जिनकी बुनियाद पर हम आज एक आजाद देश में सांस ले रहे हैं। ये सिर्फ पत्र नहीं, ये क्रांतिकारियों के जीवन मूल्यों और सिद्धांतों के दस्तावेज भी हैं...

सुभाषचंद्र बोस का बंगाल के गवर्नर को पत्र

यह राजनीतिक वसीयतनामा है

मे

रा अनुरोध है कि इस पत्र को सरकार के अभिलेखागार (आर्काइव) में सावधानी से संरक्षित किया जाए, ताकि यह मेरे उन देशवासियों के लिए उपलब्ध हो सके जो भविष्य में आपके पद पर आसीन होंगे। इसमें मेरे देशवासियों के लिए एक संदेश है और इसलिए यह मेरा राजनीतिक वसीयतनामा है। सरकार ने पिछले अगस्त के अंत में मुझे बिना किसी मुकदमे के स्थायी रूप से हिरासत में लेकर अनोखी और अभूतपूर्व स्थिति पैदा की। यह स्पष्ट रूप से अवैध, अन्यायपूर्ण है और इसमें शुद्ध प्रतिशोध की बू आती है। अब मेरे सामने मौजूद विरोध के सामान्य तरीके समाप्त हो गए हैं। केवल एक ही तरीका बचा है। अंतिम हथियार: भूख हड़ताल या उपवास। अन्याय से समझौता करके अपने अस्तित्व को खरीदना मेरे ही सिद्धांत के खिलाफ है। मौजूदा परिस्थितियों में मेरे लिए यह असहनीय है। यह कीमत चुकाने के बजाय मैं जान देना पसंद करूंगा। सरकार क्रूरतापूर्वक मुझे जेल में बंद करने के लिए दृढ़ संकल्पित है। मैं जवाब में कहता हूँ - जीने के लिए मुझे आजाद करो या यह मुझे तय करने दो कि मुझे जीना है या मरना है। शहीद का खून क्रांति का बीज बनता है। नश्वर दुनिया में सब कुछ नष्ट हो जाता है। लेकिन विचार, आदर्श और सपने नष्ट नहीं होते हैं। इस भावना से बड़ी तसल्ली और क्या हो सकती है कि मैं सिद्धांत के लिए ही जिया और सिद्धांत के लिए ही मरा। व्यक्ति को मरना चाहिए, ताकि राष्ट्र जीवित रहे। आज मुझे मरना होगा ताकि भारत जीवित रहे और आजादी व गौरव जीत सके। मैं अपने देशवासियों से कहना चाहता हूँ - यह मत भूलो कि सबसे बड़ा

अभिशाप गुलाम रहना है। यह मत भूलो कि अन्याय और गलत के साथ समझौता करना सबसे बड़ा अपराध है। याद रखो सबसे बड़ा गुण अधर्म से लड़ना है, चाहे इसकी कीमत कुछ भी हो। मेरा आखिरी अनुरोध है कि मेरे उपवास में जबरन हस्तक्षेप न करें, बल्कि मुझे शांति से अपने अंत तक पहुँचने दें। टेरेंस मैक स्वाइन, जतिन दास और महात्मा गांधी के मामले में 1926 में सरकार ने अनशन में हस्तक्षेप किया था। मुझे लगता है कि इस बार भी ऐसा ही होगा... मुझे बलपूर्वक खिलाने के किसी भी प्रयास का मैं अपनी पूरी ताकत के साथ विरोध करूंगा। हालांकि इसके परिणाम अधिक कठोर और विनाशकारी हो सकते हैं। 29 नवंबर को मेरा उपवास शुरू होगा।

- सुभाषचंद्र बोस





गांधीजी का लॉर्ड इरविन को पत्र

यकीन है कि आप दमन करेंगे ही

भ

गवान की मर्जी ही मेरा इरादा है... धरसाना के लिए निकलकर अपने साथियों के साथ वहाँ पहुँचना। जनता को बताया गया है कि धरसाना एक निजी संपत्ति है। यह महज छलावा है। यह वायसराय के घर के रूप में सरकारी नियंत्रण में है। अधिकारियों की पूर्व स्वीकृति के बिना एक चुटकी नमक नहीं हटाया जा सकता है। आपके लिए मेरी रेड को रोकना संभव है, इसके तीन तरीके हैं। एक, नमक कर हटा कर। दो, मुझे और मेरी पार्टी के लोगों को गिरफ्तार करके। तीन, सरासर गुंडागर्दी से जब तक कि हर टूटे हुए सिर को बदल न दिया जाए, जैसा कि मुझे यकीन है कि यही होगा।

बिना किसी हिचकिचाहट के यह कदम तय किया गया है। मुझे उम्मीद थी कि सरकार सभ्य तरीके से नागरिक प्रतिरोध से लड़ेगी। मेरे पास कहने के लिए कुछ नहीं होता, अगर सरकार ने नागरिक प्रतिरोध से निपटने में कानून की प्रक्रियाओं को अपनाया होता। ऐसा न करने की जानकारी बंगाल, बिहार, उत्कल, दिल्ली और बॉम्बे से आई है। कराची, पेशावर और मद्रास में गोलीबारी अकारण और अनावश्यक थी। मथुरा में एक असिस्टेंट मजिस्ट्रेट ने दस साल के लड़के से राष्ट्रीय ध्वज छीन लिया। अवैध रूप से जब्त झंडे को लौटाने की मांग कर रही जनता को बेरहमी से पीटा गया है। गुजरात की एक सब्जी मंडी में छापेमारी की गई है, क्योंकि व्यापारियों ने सरकारी अधिकारियों को सब्जियाँ बेचने से इंकार कर दिया था। अपने सामान्य प्रक्रिया को समाप्त करके भगत सिंह और अन्य के मुकदमे के मामले में शॉर्ट कट खोज लिया है। इसलिए मैं इन सभी आधिकारिक गतिविधियों और निष्क्रियताओं को मार्शल लॉ कहता हूँ, जबकि अभी यह संघर्ष का केवल पाँचवाँ सप्ताह है। मैं आपसे उस कर को हटाने के लिए कह रहा हूँ, जिसने सविनय अवज्ञा आंदोलन में व्यापक आक्रोश को जन्म दिया है। यदि आप कहते हैं, जैसा कि आपने कहा भी है कि सविनय अवज्ञा का अंत हिंसा के साथ ही होगा, तो इतिहास यह फैसला सुनाएगा कि अहिंसा को न समझ पाने के कारण ब्रिटिश सरकार ने मानव स्वभाव को हिंसा की ओर धकेल दिया। इसलिए यदि आप नमक कर हटाने और निजी नमक बनाने पर प्रतिबंध नहीं हटाएंगे तो मुझे अपने पत्र के शुरूआती पैराग्राफ़ के अनुसार अनिच्छा से मार्च शुरू करना पड़ेगा और मैं करूँगा।

- मोहनदास करमचंद गांधी

प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम्



आज़ादी के लिए उठे सामाजिक-सांस्कृतिक आंदोलनों की कहानी जब देश आज़ादी की लड़ाई लड़ रहा था तब कुरीतियों से भी आज़ाद हो रहा था



17 वीं और 18 वीं सदी का भारत आजादी की दोहरी लड़ाई लड़ रहा था। एक तरफ अंग्रेजों से जंग जारी थी तो दूसरी तरफ सामाजिक कुरीतियों के खिलाफ भी समाज जागृत हो रहा था। जात-पात, छुआछूत, अशिक्षा, अंधविश्वास के विरुद्ध आवाज़ें उठ रही थीं। आज पढ़ते हैं सामाजिक बदलाव के उन महत्वपूर्ण पड़ावों के बारे में जिन्होंने आज़ाद भारत की मजबूत नींव रखी।

महिला हक की सशक्त आवाज़

1829 में देश में सती प्रथा के खिलाफ कानून बना

बा

त 17 वीं सदी के अंतिम वर्षों की है। देश के कई भागों में पति की मृत्यु पर पत्नी के भी जलती चिता में आत्मदाह

की सती-प्रथा प्रचलित थी। इसके खिलाफ बंगाल में राजा राममोहन राय की सशक्त आवाज़ उठी। उनका जन्म 22 मई 1772 में बंगाल के वर्धमान जिले के राधा नगर गांव में हुआ था। वे अंग्रेजी, अरबी, फारसी, संस्कृत भाषाओं के जानकार थे। लेकिन अपनी भाभी को सती होने से नहीं बचा सके थे। भाई के देहांत के बाद उनकी भाभी सती हो गई थी। इस घटना से राममोहन राय को गहरा आघात लगा और उन्होंने सती-प्रथा के विरोध में आंदोलन

आरंभ कर दिया। वर्ष 1819 में प्रेस सेंसरशिप में ढील दी गई तो राममोहन राय ने तीन पत्रिकाओं- ब्राह्मणवादी पत्रिका, संवाद कौमुदी और मिरात-उल-अकबर का प्रकाशन किया। सती-प्रथा के खिलाफ उन्होंने हिंदी, अंग्रेजी और बांग्ला भाषाओं में किताबें लिखकर मुफ्त बटवाई और लोगों को जागरूक किया। उन्होंने 1815 में आत्मीय सभा, 1821 में कलकत्ता यूनिटेरियन एसोसिएशन और 1828 में ब्रह्म सभा की स्थापना की। ये संस्थाएँ सती-प्रथा सहित छुआछूत, अंधविश्वास के विरुद्ध आवाज़ उठाने का जरिया बनीं। देश में आधुनिक शिक्षा का प्रसार करने के लिए भी उन्होंने 1817 में कोलकाता में हिंदू कॉलेज की स्थापना में बड़ी

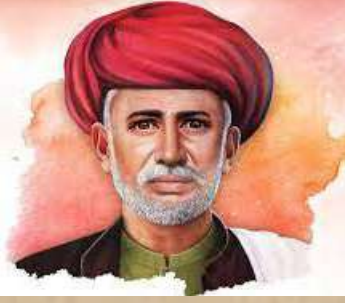


भूमिका निभाई। यह कॉलेज पूरे एशिया में आधुनिक शिक्षा का सबसे पुराना कॉलेज माना जाता है। वर्ष 1825 में राजा राममोहन राय ने वेदांत कॉलेज की स्थापना की। लंबे संघर्ष और आंदोलन के बाद सरकार झुकी और 1829 में देश में सती प्रथा के खिलाफ कानून बनाया गया। इस तरह सती प्रथा का अंत हुआ।

आधुनिक शिक्षा का नया दौर

1848 में लड़कियों के लिए खुला पहला स्कूल

एक जनवरी 1848 को देश में लड़कियों की आधुनिक शिक्षा का पहला कदम उठा। उस दिन पुणे के भिड़ेवाड़ा में भारत का पहला सिर्फ लड़कियों का स्कूल शुरू किया गया। यह स्कूल समाज सुधारक ज्योतिबा फुले और उनकी पत्नी सावित्रीबाई फुले के व्यक्तिगत प्रयासों का नतीजा था। स्कूल में तब सिर्फ सात-आठ लड़कियाँ थीं। सावित्रीबाई भारत में पहली महिला शिक्षिका बनी थीं, जिन्हें ज्योतिबा ने पढ़ाया और शिक्षित किया था। दरअसल ज्योतिबा फुले ने उच्च जाति के वर्चस्व के खिलाफ और लड़कियों की शिक्षा का शक्तिशाली आंदोलन शुरू कर दिया था। आगे चलकर वर्ष 1873 में सत्यशोधक समाज (सत्य शोधक



समाज) की स्थापना की। इसके उद्देश्य थे: समाज सेवा, महिलाओं और निचली जाति के लोगों के बीच शिक्षा का प्रसार। इसी दौर में बंगाल में ईश्वर चंद्र विद्यासागर भी लड़कियों की शिक्षा के लिए काम कर रहे थे। उन्होंने लड़कियों के लिए स्कूलों की एक श्रृंखला के साथ कोलकाता में मेट्रोपॉलिटन कॉलेज की स्थापना की। स्कूलों को चलाने के पूरे खर्च की जिम्मेदारी उन्होंने अपने कंधों पर ली। 1855 ई. में उन्हें सरकार ने स्कूल-निरीक्षक बनाया तो उन्होंने अपने अधिकार क्षेत्र में आने वाले जिलों में बालिकाओं के लिए स्कूलों की स्थापना की।

अस्पृश्यता पर प्रहार

1849 में छुआछूत और जाति प्रथा पर प्रहार की शुरुआत

देश में छुआछूत के खिलाफ सशक्त आवाज 1850 के आसपास उठी। 1849 में बनी परमहंस समाज संस्था का उद्देश्य जाति-प्रथा को समाप्त करना था। इसके सदस्य पिछड़ी जातिवालों के हाथ का बना भोजन करते थे। 1860 के दशक में ब्रह्म समाज के केशवचंद्र सेन ने जाति प्रथा का कड़ा विरोध किया। सभी धर्मों के बीच एकता बनाने का प्रयास प्रार्थना समाज ने भी किया। इनकी सभाओं में वेद मंत्र, उपनिषद, कुरान, जेन्दविस्ता और बाइबिल के ग्रंथों से प्रार्थनाएँ की जाती थी। देश जाति प्रथा और छुआछूत जैसी कुरीतियों को दूर करने के लिए तैयार हो रहा था। हालांकि इसके खिलाफ कानून बनने में 100 साल लगे और 1955 में अस्पृश्यता कानून बना। इसका उद्देश्य छुआछूत का अंत करना और ऐसा करने वालों को दंडित करना है।

कुप्रथा की खिलाफत

1856 में देश को मिला था विधवा पुनर्विवाह कानून

ब्रह्म समाज के केशवचंद्र सेन 1864 में बंगाल से बंबई गए और वहाँ ब्रह्म समाज की शाखाएँ खोलनी चाहीं। ब्रह्म समाज के चार उद्देश्य थे। 1. जाति-प्रथा का विरोध, 2. विधवा-विवाह का समर्थन, 3. महिलाओं की शिक्षा का प्रचार, 4. बाल विवाह पर रोक। भारतीय समाज की इन विसंगतियों पर बाहर वालों की दृष्टि सीधे पड़ती थी जो भारत को पीछे धकेल रही थी। इस स्थिति में सुधार की मशाल महाराष्ट्र में महादेव गोविंद रानाडे ने थामी। उन्होंने विधवा विवाह मण्डल की स्थापना की थी। इधर बंगाल में ईश्वर चंद्र विद्यासागर ने विधवा विवाह के लिए आवाज उठाई। नतीजा था कि विधवा पुनर्विवाह कानून-1856 पारित हुआ। ईश्वर चंद्र विद्यासागर ने एक विधवा से स्वयं अपने बेटे की शादी कराई थी।

बचपन बनाने की मुहिम

1804 में शिशु हत्या पर रोक लगी

1890 के दशक में बाल विवाह कानून बना, विवाह की उम्र बढ़ाई गई लड़कियों को आर्थिक बोझ समझने की बुराई पर भी 18वीं सदी में ही सुधारवादी आंदोलन शुरू होने लगे थे। शिशु हत्या उन्मूलन भारत में 1795 के बंगाल रेग्युलेशन द्वारा किया गया था। 1795 और 1804 के बंगाल रेग्युलेशन एक्ट में बालिका शिशु की हत्या को अवैध घोषित किया गया। 1870 में बालिका शिशु हत्या पर प्रतिबंध लगाने के लिए एक अधिनियम भी पारित किया गया। इसके बाद 1891 में एज ऑफ कंसेंट एक्ट पारित किया गया। इसके तहत 12 वर्ष से कम उम्र के विवाह पर रोक लगा दी गई। इसके लिए गुजरात के पत्रकार बीएम मालाबारी ने काफी प्रयास किए। मालाबारी का जन्म 18 मई 1858



को बड़ोदा में हुआ था। बाल विवाह को उन्होंने वैवाहिक दासता कहा था। रूकमाबाई के बाल विवाह मामले में उन्होंने कड़े लेख लिखे थे। बॉम्बे हाईकोर्ट में रूकमाबाई ने अपने विवाह को शून्य घोषित करने की मांग की थी। कोर्ट ने पहले उनकी याचिका खारिज कर दी थी। लेकिन रूकमाबाई के निरंतर प्रयासों के बाद विवाह को शून्य घोषित किया गया। विवाह की न्यूनतम उम्र 10 से बढ़ाकर 12 कर दी गई। आगे चलकर रूकमाबाई डॉक्टर बनी। उन्हें देश की पहली महिला प्रैक्टिशनर डॉक्टर के रूप में जाना जाता है। इसी दौर में आनंदी बाई जोशी देश की पहिली महिला डॉक्टर बनी थी, लेकिन कम उम्र में ही मौत की वजह से वे प्रैक्टिस शुरू नहीं कर पाई थी।

प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम्





फौजियों का गाँव

हम सभी आजादी की 77वीं वर्षगांठ मना रहे हैं। इस मौके पर आज हम आपको भारत के उन गांवों के बारे में बताने जा रहे हैं जहां से आने वाले हजारों जवान देश की सेवा और रक्षा के लिए हर समय तैयार हैं।

ह

म सभी भारतीय स्वतंत्रता दिवस की 77वीं वर्षगांठ मना रहे हैं। इस मौके पर आज हम आपको भारत के उन गांवों के बारे में बताने जा रहे हैं जहां से आने वाले हजारों जवान देश की सेवा और रक्षा के लिए हर समय तैयार हैं। आज हम जब आजादी के 77वें साल में प्रवेश कर चुके हैं, और हर कोई आजादी के जश्न में सराबोर है। आज के इस पावन अवसर पर हम आपको भारत के उन गांवों के बारे में बताने जा रहे हैं जिन्हें सही मायनों में “फौजियों का गाँव” कहा जा सकता है। अर्थात् इन गांवों ने देश को सबसे ज्यादा वीर जवान दिए हैं। इन गांवों के हर घर से देश सेवा की खुशबू और किस्से सुनने को मिलते हैं।



गहमर, गाजीपुर

उत्तर प्रदेश के गाजीपुर जिले का गहमर गाँव न सिर्फ एशिया के सबसे बड़े गाँवों में शुमार है, बल्कि इसे फौजियों के गाँव की भी ख्याति प्राप्त है। इस गाँव के करीब दस हजार से अधिक फौजी इस समय भारतीय सेना में जवान से लेकर कर्नल तक अलग-अलग पदों पर अपनी सेवाएं दे रहे हैं, जबकि पाँच हजार से अधिक भूतपूर्व सैनिक हैं। रोचक बात यह है कि औसतन गाँव के हर परिवार का कोई न कोई सदस्य भारतीय सेना में कार्यरत है। प्रथम और द्वितीय विश्वयुद्ध हों या 1965 और 1971 के युद्ध या फिर कारगिल की लड़ाई, सब में यहाँ के फौजियों ने बढ़-चढ़ कर हिस्सा लिया है। विश्व युद्ध के समय अंग्रेजों की फौज में गहमर के 228 सैनिक शामिल थे, जिनमें 21 मारे गए थे। इनकी याद में गहमर में एक शिलालेख लगा हुआ है। गहमर के भूतपूर्व सैनिकों ने पूर्व सैनिक सेवा समिति नामक संस्था बनाई है। गाँव के युवक गाँव से कुछ दूरी पर गंगा तट पर स्थित मठिया चौक पर सुबह-शाम सेना की तैयारी करते नजर आ जाते हैं। गहमर भले ही गाँव हो, लेकिन यहाँ शहरों की तरह तमाम सुविधाएँ विद्यमान हैं।



हरियाणा के गाँव



हरियाणा राज्य के गाँवों के हर घर में देशभक्ति का जज्बा और हर युवा के दिल में सैनिक बन कर देश की सेवा करने की हसरत रही है। शायद यही वजह है कि राज्य के कई गाँवों में, जहाँ कई पीढ़ियों से देश सेवा के लिए फौजी बनना एक परम्परा बन चुकी है। झज्जर जिले का गाँव बिसाहन हो या भिवानी का बापोड़ा। कैथल का गुलियाणा हो या यमुनानगर का तिगरा, या फिर करनाल जिले का गाँव जयसिंहपुर। ये तमाम ऐसे गाँव हैं, जहाँ घर-घर में सैनिक हैं। इन गाँवों में कई ऐसे परिवार भी हैं, जहाँ चार-चार पीढ़ियाँ सेना में हैं। बापोड़ा पूर्व सेनाध्यक्ष बीके सिंह और बिसाहन पूर्व सेनाध्यक्ष दलबीर सिंह सुहाग का गाँव है। रिपोर्टर्स के मुताबिक, गाँव बिसाहन की आबादी करीब 3000 की है। गाँव के लिए गौरव की बात यह है कि लगभग हर परिवार से कोई न कोई किसी न किसी रूप से सेना से जुड़ा हुआ है। इस गाँव से निकलकर 50 से अधिक सुपुत्र सेना में लेफ्टिनेंट, कर्नल, मेजर, सूबेदार, सिपाही जैसे पदों पर रहते हुए देश की रक्षा कर रहे हैं। वहीं कैथल के गाँव गुलियाणा से करीब 400 फौजी हैं। भारतीय सेना में राज्य के रेवाड़ी जिले की कोसली विधानसभा क्षेत्र के गाँव जाटूसाना के ऑन सर्विस 17,500 से ज्यादा जवान अपनी सेवा दे रहे हैं, और साल की हर तिमाही में चरखी दादरी कार्यालय से भर्ती की जाती है। जिसमें रेवाड़ी जिले से हर साल 1400 से 1500 जवान भर्ती होते हैं। जिले में 5848 जवान रिटायर होकर पेंशन ले रहे हैं। कुछ रिपोर्टर्स के मुताबिक, भारतीय सेना में हर दसवाँ सैनिक हरियाणा का है, और यही वजह है कि हरियाणा को भारत का टेक्सस कहा जाता है।

राजस्थान के झुंझुनू जिले के गाँव

आजादी के जश्न से लबरेज आज हम जाबांज वीरों को याद कर उन्हें नमन कर रहे हैं, ऐसे में जवानों की दासतां राजस्थान का जिक्र किए बिना अधूरी है। राजस्थान की मिट्टी ने देश की रक्षा के लिए अपने कितने ही बेटे सीमा पर भेजे। 1999 में हुए कारगिल युद्ध (भारत-पाकिस्तान के बीच) में सीकर, झुंझुनू और चूरू के 32 जवान शहीद हुए थे। कारगिल के अलावा भी अन्य कई जंगों में यह तीन जिले देश की रक्षा करते रहे हैं। झुंझुनू जिले के भिर्र गाँव, जिसमें की तकरीबन 900 घर हैं, से अब तक 1400 फौजी देश की रक्षा के लिए निकले हैं। आजादी के बाद देश के चार युद्धों का गवाह बना यह ऐसा गाँव है, जहाँ के परिवारों में दादा से लेकर पोते तक ने सेना में सेवाएं दी हैं। गाँव में पूर्व फौजी आज भी 1962, 1965, 1971 और कारगिल युद्ध के ऐसे-ऐसे किस्से बताते हैं कि आपके रोंगटे खड़े हो जाएँ। झुंझुनू जिले की बुहाना तहसील का झारोडा गाँव भी देश सेवा के लिए जाना जाता है। इस गाँव में 700 के लगभग फौजी हैं, यानि कि प्रत्येक घर में एक या दो फौजी हैं। जिले का एक और गाँव है, धनूरी गाँव, जिसे फौजियों की खान भी कहा जाता है। धनूरी गाँव का रिकॉर्ड है कि यहाँ के हर दूसरे घर में फौजी है। 1500 घरों की आबादी वाले इस गाँव के करीब 600 बेटे अभी सेना में रहकर देश की सेवा कर रहे हैं। इस गाँव के 18 बेटों ने विभिन्न युद्धों में व सरहद की रक्षा करते हुए शहादत दी है। झुंझुनू जिले के चिडावा तहसील के किठाना गाँव ने भी कई रण बांकूरे पैदा किए हैं।



महुलझिर, सिवनी, मध्यप्रदेश

मध्यप्रदेश के सिवनी जिले का महुलझिर गाँव न सिर्फ प्रदेश के सबसे छोटे गाँवों में गिना जाता है, बल्कि इसका नाम फौजियों के गाँव के रूप में भी शुमार है। इस गाँव के करीब 25 फौजी इस समय भारतीय सेना में जवान के पद पर कार्यरत हैं, जबकि 15 से अधिक भूतपूर्व सैनिक हैं। करीब 800 की आबादी वाला महुलझिर गाँव अब वीरों सपूतों का गाँव बन गया है। ये तो बस बानगी भर है, भारत का हर एक नागरिक देश की सेवा के लिए तत्पर है और जरूरत पड़ने पर भारत माँ की रक्षा के लिए प्राणों की आहुति देने से कभी नहीं कतराएगा। आजादी के 75वें साल पर हम सभी देशवासी इन जवानों को नमन करते हैं।

(प्रस्तुति: टीम अभ्युदय वात्सल्यम्)



DESAI HARMONY

WADALA (W)

MAHA RERA NO.P51900009455

Follow Us On



OBJECT IN THE MIRROR IS
CLOSEST TO THE BEST DESTINATIONS

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



Swimming Pool



Ample Car Parking



Podium Garden



Health & Fitness Center



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.



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

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

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

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



ऐसी स्कीम की सूचना आप एक्सचेंज में रिपोर्ट कर सकते हैं
Feedbk_invg@nse.co.in या 1800 266 0050 कॉल करें.

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

15 अगस्त को मिलिए 15 कॉर्पोरेट लीडर्स से

- विकास जोशी

IIT

बॉम्बे और IIM कलकत्ता के छात्र रहे आशीष चौहान जब ट्रेडिंग की दुनिया में आए तो उन्होंने इसे बदल कर रख दिया। वर्तमान में NSE के MD और CEO आशीष को भारत में स्क्रीन बेस्ड ट्रेडिंग यानी इलेक्ट्रॉनिक ट्रेडिंग की शुरुआत करने का श्रेय दिया जाता है। चौहान को भारतीय बाजार में फ़ादर ऑफ़ डेरिवेटिव्स बुलाया जाता है। इन्हें भारत में मॉडर्न फ़ाइनेंशियल डेरिवेटिव्स को शुरू करने का श्रेय दिया जाता है। चौहान ने NSE इंडेक्स को भी तैयार किया है। 1991 में IDBI बैंक से अपने करियर की शुरुआत करने वाले आशीष NSE के को-फाउंडर भी हैं। आशीष उन 5 सदस्यों में से एक थे, जिन्होंने NSE को सेटअप किया। आशीष ने NSE में 1993 से 2000 के बीच कार्य किया। 2000 में NSE के बाद वो excheangenext.com से जुड़े। बाद में रिलायंस ग्रुप में आए और यहां 2009 तक CIO रहे। मार्च से सितंबर 2009 तक वह IPL टीम मुंबई इंडियन्स के CEO भी रहे। अक्टूबर 2009 में एक बार फिर आशीष ट्रेडिंग की दुनिया में लौटे। वो BSE में डिप्टी CEO बनकर आए। करीब 6 साल तक डिप्टी CEO के पद पर रहने के बाद नवंबर 2012 में MD और CEO नियुक्त हुए। चौहान को BSE को दुनिया का सबसे तेज एक्सचेंज बनाने का श्रेय भी जाता है। 2 दशक बाद जुलाई, 2022 में आशीष MD और CEO के तौर पर NSE लौटे और अब वो NSE का कायाकल्प करने में जुटे हुए हैं।



आशीषकुमार चौहान
एमडी - सीईओ, नेशनल स्टॉक एक्सचेंज



रसेल मेहता
मैनेजिंग डायरेक्टर, रोजी ब्लू ग्रुप

ग्लो

बल डायमंड इंडस्ट्री में सबसे भरोसेमंद नामों में से एक है- रोजी ब्लू। दुनिया की टॉप डायमंड ज्वेलरी कंपनी मानी जाती है। इस कंपनी की कमान रसेल मेहता के हाथों में है। रोजी ब्लू इंडिया के MD के तौर पर रसेल ने कंपनी के कारोबार को दुनिया के 12 से ज्यादा देशों में पहुंचाया है। कंपनी रॉ डायमंड, डायमंड और ज्वेलरी को पॉलिश करने के काम से जुड़ी है। कंपनी के भारत में 78 से ज्यादा स्टोर हैं। कंपनी ओर्गा नाम से स्टोर देशभर में चलाती है। दिग्गज कारोबारी मुकेश अंबानी के समधी रसेल मेहता 1982 में कंपनी के साथ जुड़े। 1960 में रोजी ब्लू की शुरुआत रसेल के पिता और उनके चाचा ने की थी। पहले रसेल ने अपने पिता के मार्गदर्शन में काम किया लेकिन रसेल की लीडरशिप क्वालिटीज देखकर जल्द ही उन्हें कंपनी में अहम भागीदारी दी गई। उन्हें कंपनी का मैनेजिंग डायरेक्टर नियुक्त किया गया। तब से रसेल की लीडरशिप में कंपनी ने लगातार नए मुकाम छुए हैं। जिस भरोसे पर कंपनी ने 50 साल पहले शुरुआत की थी, आज भी वो भरोसा कंपनी के साथ कायम है। रसेल मेहता कंपनी की कामयाबी के लिए अपनी टीम और अपनी बिजनेस फिलॉसोफी को क्रेडिट देते हैं। रसेल ने एक इंटरव्यू में कहा था कि रोजी ब्लू एक फैमिल कॉरपोरेशन है। परिवार की तरफ से मैनेज की जाने वाली दूसरी कंपनियों के मुकाबले हमारी स्ट्रैटेजी अलग है। उन्होंने कहा कि हम टैलेंट को तैयार करते हैं और उन्हें कंपनी में प्रमुख पॉजिशन देते हैं। इसी वजह से हम स्केल कर पाते हैं। रसेल के निजी जीवन की बात करें तो इनकी शादी मोना से हुई है। इस दंपति की दो बेटियां और एक बेटा है।

अं

तरराष्ट्रीय टैक्स मामलों की प्रतिष्ठित जानकार शेफाली गोरडिया डेलॉइट इंडिया की चेयरपर्सन हैं। 1 अप्रैल, 2023 को शेफाली ने ये पदभार ग्रहण किया है। हालांकि शेफाली 2017 से डेलॉइट के साथ जुड़ी हैं। दरअसल शेफाली BMR एडवाइजर्स के साथ पार्टनर के तौर पर जुड़ी हुई थीं। बाद में जब डेलॉइट ने BMR का अधिग्रहण किया तो शेफाली भी डेलॉइट के साथ जुड़ गईं। डेलॉइट में शेफाली ने अपने विजन और लीडरशिप की बदौलत काफी कम समय में सफलता की सीढ़ियां पार कीं। शेफाली ने अपने करियर की शुरुआत आर्थर एंड एंडरसन कंपनी के साथ सीनियर एसोसिएट के तौर पर 1991 में की थी। वहां सितंबर 1993 तक रहने के बाद उन्होंने निशीथ देसाई एसोसिएट्स को इंटरनेशनल टैक्स के प्रमुख के तौर पर ज्वाइन किया। 1994 से लेकर अगस्त, 2008 तक वो कंपनी के साथ जुड़ी रहीं। 2008 में BMR के साथ आई और यहां से डेलॉइट के चेयरपर्सन बनने तक का उनका सफर लगातार जारी है। 22 अप्रैल, 1968 मुंबई में जन्मी शेफाली की पढ़ाई भी मुंबई के सिडेनहैम कॉलेज ऑफ कॉमर्स से हुई है। शेफाली पहली महिला हैं जो भारत में बिग 4 कंपनियों में चेयरपर्सन नियुक्त हुई हैं। भारत की बिग 4 कंपनियों में डेलॉइट, KPMG, EY और PwC को बोला जाता है। इंटरनेशनल टैक्स में महारत रखने वाली शेफाली US में लॉयर भी रह चुकी हैं।



शेफाली गोरडिया
चेयरपर्सन, डेलॉइट इंडिया

पि

रोजशा गोदरेज जितना अपनी सादगी के लिए जाने जाते हैं, उतनी ही वो बिजनेस स्ट्रैटेजी के लिए भी पहचान रखते हैं। गोदरेज प्रॉपर्टीज के एग्जिक्यूटिव चेयरपर्सन पिरोजशा गोदरेज को कारोबार का हुनर अपने पिता आदि गोदरेज से मिला है। 1980 में जन्मे पिरोजशा ने 2002 में व्हार्टन स्कूल ऑफ बिजनेस से ग्रेजुएशन किया। 2004 में कोलंबिया यूनिवर्सिटी से इंटरनेशनल अफेयर्स में मास्टर्स किया। 2008 में कोलंबिया बिजनेस स्कूल से शै किया। पिरोजशा 2004 में फैमिली बिजनेस से जुड़े। 2008 में वो गोदरेज प्रॉपर्टीज के एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर बने। 2012 में कंपनी के CEO की जिम्मेदारी संभाली। पिरोजशा की लीडरशिप में गोदरेज प्रॉपर्टीज ने कई मुकाम छुए। 2010 में गोदरेज प्रॉपर्टीज मार्केट में लिस्ट हुई। 2016 में नंबर वन लिस्टेड रियल एस्टेट कंपनी बनी। लगातार 5 साल तक ये खिताब कंपनी के नाम रहा। 2017 में पिरोजशा कंपनी के एग्जिक्यूटिव चेयरपर्सन बने। वह गोदरेज फंड मैनेजमेंट के एग्जिक्यूटिव चेयरपर्सन भी हैं। 2019 में उन्होंने गोदरेज हाउसिंग फाइनेंस शुरू की और वह इस कंपनी के भी एग्जिक्यूटिव चेयरपर्सन हैं। स्कूबा डाइविंग, चैस के शौकीन पिरोजशा दुर्लभ क्वांटिबॉ का कलेक्शन करते हैं। पिरोजशा को 2013 में कंस्ट्रक्शन वीक इंडिया अवॉर्ड्स में रियल एस्टेट पर्सन ऑफ द ईयर चुना गया। 2014 में बेस्ट पीपुल सीईओ अवॉर्ड मिला। उन्हें नेशनल ह्यूमन डेवलपमेंट नेटवर्क ने ये सम्मान दिया। 2015 में 40 साल से कम उम्र के सफल बिजनेस लीडर्स की सूची में शामिल हुए। GQ मैगजीन ने उन्हें 50 सबसे प्रभावी यंग इंडियन की सूची में शामिल किया। पिरोजशा की लीडरशिप में कंपनी की ग्रोथ मजबूत है। अब पिरोजशा का लक्ष्य बैलेंसशीट को 2026 तक 30 हजार करोड़ बनाने का लक्ष्य है।



पिरोजशा गोदरेज
चेयरमैन, गोदरेज प्रॉपर्टीज लिमिटेड

वै

श्विक केमिकल और एग्री-इनपुट इंडस्ट्री में पहचान रखने वाले जय श्रॉफ UPL लिमिटेड के चेयरमैन और ग्लोबल CEO हैं। जयदेव रजनीकांत श्रॉफ की लीडरशिप में UPL दुनिया की सबसे तेजी से बढ़ने वाली एग्री-इनपुट कंपनी है। कंपनी की मौजूदगी 138 से ज्यादा देशों में है। UPL की शुरुआत एक घरेलू कंपनी के तौर पर हुई थी लेकिन महज 5 से 6 साल के भीतर कंपनी ने अपने कारोबार को अंतरराष्ट्रीय स्तर पर विस्तार दिया है। एक घरेलू कंपनी के तौर पर शुरू हुई UPL को अंतरराष्ट्रीय पटल पर पहुंचाने का श्रेय जय श्रॉफ को ही जाता है। आज दुनिया में UPL पांचवीं सबसे बड़ी एग्री-केमिकल कंपनी है। आज कंपनी ग्लोबल फूड सिस्टम में वर्ल्ड लीडर है। जय श्रॉफ की लीडरशिप में कंपनी के दुनियाभर में 25 से ज्यादा मैनुफैक्चरिंग प्लांट हैं। ये प्लांट भारत के साथ एशिया, यूरोप, लेटिन और उत्तरी अमेरिका में भी हैं। जय श्रॉफ का मानना है कि स्मार्ट, किफायती और प्रॉफिटेबल सॉल्यूशंस से कंपनी ग्लोबल फार्मिंग कम्युनिटी को बेहतर तरीके से अपनी सेवा दे सकती है। UPL का इनोवेशन, रिसर्च और सर्वश्रेष्ठ करने पर फोकस है। यही वजह है कि आज कंपनी लगातार सफलता के नए झंडे गाड़ रही है। कंपनी के पोर्टफोलियो में 13,500 से ज्यादा रजिस्ट्रेशन हैं। कंपनी के पास दुनिया के 90% फूड बास्केट का एक्सेस है। जय श्रॉफ ग्लोबल डेवलपमेंट एजेंडा का भी हिस्सा हैं। श्रॉफ वर्ल्ड इकोनॉमिक फोरम के ग्रो अफ्रीका और ग्रो एशिया इनिशिएटिव्स से जुड़े हैं। वह ग्लोबल सिक्योरिटी इनिशिएटिव समेत कई प्रतिष्ठित कार्यक्रमों से जुड़े हैं।



जय श्रॉफ
चेयरमैन एवं ग्लोबल सीईओ
यूपीएल लिमिटेड

म्यू

जिक सिस्टम के क्षेत्र में किफायती गैजेट्स मुहैया कराने वाली कंपनी बोट ने मार्च, 2023 में बड़ी घोषणा की। कंपनी ने को-फाउंडर समीर मेहता को MD & CEO पद पर नियुक्त किया। बोट ने स्थापना के अपने पहले साल में ही प्रॉफिट में आ गई थी। कंपनी ने पहले साल में एक हजार करोड़ की सेल की और कंपनी प्रॉफिट में रही। एक नई कंपनी की इतनी शानदार शुरुआत करने का श्रेय बोट के फाउंडर अमन गुप्ता और समीर मेहता को जाता है। समीर ने मुंबई के सेंट जेवियर्स कॉलेज और नरसी मॉन्जी कॉमर्स एंड इकोनॉमिक्स कॉलेज से पढ़ाई की। समीर शुरुआत से ही अपना कारोबार शुरू करना चाहते थे। यही वजह है कि 2007 में उन्होंने रेडवुड इंटरैक्टिव नाम की कंपनी शुरू की। इसके बाद वह कोर्स इंडिया में एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर के तौर पर जुड़े। बाद में उन्होंने इमैजिन मार्केटिंग प्राइवेट लिमिटेड कंपनी की स्थापना भी की। और जुलाई 2014 में उन्होंने अमन गुप्ता के साथ बोट की शुरुआत की। अमन गुप्ता और समीर मेहता की लीडरशिप में बोट ने पहले साल से ही बेहतर प्रदर्शन किया है। इंटरनेशनल डाटा कॉरपोरेशन के मुताबिक कंपनी के पास वियरेबल्स में 32.1% मार्केट शेयर था। वहीं, वायरलेस ईयरफोन्स कैटेगरी में कंपनी का शेयर 41.7% था। बोट ने एक स्टार्टअप के तौर पर शुरुआत की थी लेकिन अपने बेहतर ग्रोथ पैरामीटर्स की बदौलत ये एक ऐसी कंपनी में तब्दील हो गई है, जिसके पास वियरेबल्स और वायरलेस हेडफोन्स का बड़ा मार्केट है।



समीर मेहता
एमडी - सीईओ, इमैजिन मार्केटिंग
लिमिटेड (बोट लाइफस्टाइल)



दु

निया के सबसे प्रतिष्ठित टेनिस टूर्नामेंट विंबल्डन में इस्तेमाल होने वाले तौलियों की मैन्युफैक्चरिंग करने वाली वेल्सपन इंडिया की कमान आज दीपाली गोयनका के हाथों में है। वेल्सपन का टॉवेल मैन्युफैक्चरिंग का काम क्रिस्टी के जरिए चलता है। दीपाली गोयनका वेल्सपन इंडिया लिमिटेड की MD और CEO हैं। दीपाली फोर्ब्स की लिस्ट में एशिया और भारत की सबसे शक्तिशाली महिलाओं में शुमार रह चुकी हैं। वेल्सपन इंडिया दुनिया की सबसे बड़ी होम टेक्सटाइल कंपनी है और US की सबसे बड़ी सप्लायर भी है। दीपाली गोयनका की लीडरशिप में कंपनी लगातार आगे बढ़ रही है। हार्वर्ड की पूर्व छात्रा दीपाली ने साइकोलॉजी में डिग्री हासिल की है। दीपाली 2002 में जब पहली बार कंपनी से जुड़ीं तो उनको लेकर सवाल उठा गए कि जिसे टेक्सटाइल की समझ नहीं, वो कैसे इस बिजनेस को संभालेगी? लेकिन दीपाली ने अपने काम और लगन से सबको झूठा साबित किया। दीपाली की लीडरशिप में वेल्सपन इंडिया ग्लोबल लीडर बन चुकी है। आज कंपनी के उत्पाद 50 से ज्यादा देशों में बिकते हैं। आज US में बिकने वाला हर 5वां तौलिया वेल्सपन बनाती है। राजस्थान के जयपुर में जन्मी दीपाली ने एक इंटरव्यू में कहा था कि उन्होंने इस कारोबार को एकदम बेसिक से सीखा। इसी कोशिश में उन्होंने हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से प्रेसिडेंट मैनेजमेंट प्रोग्राम भी किया। 2003 में दीपाली होम फर्निशिंग ब्रांड स्पेस में उतरीं और इसे भी कामयाब बिजनेस बनाया। आज वेल्सपन ग्रुप का कारोबार लाइन पाइप्स, वेयरहाउसिंग, स्टील, ऑयल एंड गैस और टेक्सटाइल और फ्लोरिंग सॉल्यूशंस में शामिल है।



दीपाली गोयनका

एमडी एवं सीईओ

वेल्सपन इंडिया लिमिटेड

जू

न में खत्म हुई तिमाही में किलोस्कर ऑयल इंजन्स लिमिटेड का नेट प्रॉफिट 53% बढ़कर 126 करोड़ हो गया। लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बढ़ रही किलोस्कर ऑयल इंजन्स को लीड कर रही हैं गौरी किलोस्कर। कंपनी की मैनेजिंग डायरेक्टर के तौर पर वह लगातार कंपनी में ऐसी स्ट्रैटेजी लागू कर रही हैं जिससे कारोबार में लगातार वृद्धि देखने को मिल रही है। एक सफल कारोबारी परिवार से आने के बावजूद उन्होंने कारोबार को बेसिक लेवल से सीखा है। गौरी ने USA की कार्नेजी मेलन यूनिवर्सिटी से बिजनेस एडमिनिस्ट्रेशन में BSc किया है। ग्रेजुएशन करने के बाद उन्होंने मेरिल लिंच के साथ इन्वेस्टमेंट बैंकिंग एनालिस्ट के तौर पर काम किया। 2006 से 2008 तक यहां काम करने के बाद उन्होंने पियर्सन के साथ कॉरपोरेट फाइनेंस एंड स्ट्रैटेजी का काम किया। आखिरकार अप्रैल, 2012 को उन्होंने किलोस्कर इंडस्ट्रीज को एक नॉन-एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर के तौर पर ज्वाइन किया। अपनी लीडरशिप क्वालिटी के बदौलत वाइस प्रेसिडेंट, इंडिपेंडेंट डायरेक्टर से होते हुए वह मई 2022 में किलोस्कर ऑयल इंजन की MD बनीं। हालांकि गौरी 2014 से ही कंपनी के बोर्ड में थीं। तब से लेकर अब तक, वह लगातार कंपनी के प्रदर्शन पर नजर रख रही हैं। कंपनी के लिए स्ट्रैटेजिक प्लानिंग करने में वह अहम भूमिका निभा रही हैं। इसके अलावा गौरी फाइनेंशियल सर्विस बिजनेस कंपनी अर्का फिनकैप के बोर्ड में भी हैं।



गौरी किलोस्कर

मैनेजिंग डायरेक्टर

किलोस्कर ऑयल इंजन्स लिमिटेड

वि

द्या शाह एक सफल इन्वेस्टमेंट बैंकर थीं लेकिन उन्होंने उस करियर को समाप्त की बेहतरी के लिए काम करने की खातिर छोड़ दिया। और इस तरह जन्म हुआ एडेलगिव फाउंडेशन का। 2008 में शुरु हुई एडेलगिव फाउंडेशन एडेलवाइस ग्रुप की परोपकारी संस्था है। विद्या शाह एडेलगिव की चेयरपर्सन हैं। पिछले 13 सालों में विद्या ने एडेलगिव के जरिए 10 से ज्यादा संस्थाओं को सहयोग मुहैया कराया है। विद्या की लीडरशिप में फाउंडेशन ने 4.5 लाख से ज्यादा लोगों की मदद की है। विद्या ने एडेलगिव फाउंडेशन में एक ऐसा एप्रोच तैयार किया है। जिसके जरिए देश के कई बड़े और छोटे NGO एक प्लेटफॉर्म पर मिल जाते हैं। यही वजह है कि आज देश और दुनिया के दानदाताओं के लिए एडेलगिव इस इकोसिस्टम में हिस्सा लेने का सबसे पुख्ता माध्यम बन गया है। फाउंडेशन की चेयरपर्सन होने के साथ ही विद्या एडेलवाइस की नॉन-एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर भी हैं। विद्या अक्षय पात्र फाउंडेशन, अगस्त्य इंटरनेशनल फाउंडेशन, ओलंपिक गोल्ड क्वेस्ट जैसी कई संस्थाओं के बोर्ड में भी हैं। विद्या IIM उदयपुर के गवर्निंग बोर्ड में भी शामिल हैं। विद्या ने IIM अहमदाबाद से MBA किया है। उन्होंने अपने करियर के शुरुआती 11 साल ICICI, पेरिग्रिन और NM रॉयसचिल्ड के साथ इन्वेस्टमेंट बैंकिंग में काम किया है। विद्या 2007 तक एडेलवाइस की चीफ फाइनेंशियल ऑफिसर भी रह चुकी हैं।



विद्या शाह

चेयरपर्सन, एडेलगिव फाउंडेशन

मुं

बई के सबसे प्रतिष्ठित स्कूलों में से एक चत्रभुज नरसी स्कूल की जिम्मेदारी आज नरसी मॉन्जी परिवार की चौथी पीढ़ी के पास है। सुजय जयराज चत्रभुज नरसी स्कूल के चेयरपर्सन हैं। युवाओं को भविष्य के लिए तैयार करने के मिशन में जुटे सुजय ने 2016 में इस स्कूल की शुरुआत की थी। सुजय की लीडरशिप में आज चत्रभुज नरसी स्कूल देश के प्रतिष्ठित अंतरराष्ट्रीय स्कूलों में से एक बन चुका है। सुजय शिक्षा के क्षेत्र में काम करने के अलावा वो MAX एडुसोल के मैनेजिंग डायरेक्टर भी हैं। गोल्ड क्राउन वेंचर LLP में वो पार्टनर की भूमिका निभाते हैं। इसके अलावा वह नरसी मॉन्जी एजुकेशन ट्रस्ट के ट्रस्टी भी हैं। सुजय जयराज ने नरसी मॉन्जी ऑफ कॉमर्स एंड इकोनॉमिक्स से अपना ग्रेजुएशन किया। बाद में उन्होंने स्कॉटलैंड की स्ट्रेथक्लाइड यूनिवर्सिटी से इंटरनेशनल मैनेजमेंट में मास्टर्स डिग्री हासिल की। 2004 में भारत वापस आने के बाद वह फैमिली बिजनेस से जुड़े। इस दौरान उन्होंने गोल्डन केमिकल का कारोबार देखा। इसके साथ ही नरसी मॉन्जी एजुकेशनल ट्रस्ट के स्कूलों में इंफ्रास्ट्रक्चर और टेक्नोलॉजी को अपग्रेड किया। सुजय के शिक्षा के क्षेत्र में योगदान को देखते हुए उन्हें लगातार 3 बार टाइम्स एजुकेशन आइकन चुना गया है। उन्हें ये सम्मान 2017, 2018 और 2019 में मिला। निजी जीवन में सुजय राष्ट्रीय स्तर के बैडमिंटन प्लेयर रह चुके हैं। अब वो शूटिंग में अपने हाथ आजमा रहे हैं। सुजय मुंबई साइकिल एंथुजियास्ट के फाउंडर भी हैं। इसके 18 हजार से ज्यादा मेंबर्स हैं। ये ग्रुप फिटनेस और एडवेंचर को बढ़ावा देने के लिए बनाया गया है।



सुजय जयराज

चेयरमैन, चत्रभुज नरसी स्कूल

दे

श में म्यूचुअल फंड और इससे जुड़े भ्रामकों को तोड़ने में अहम भूमिका निभाने वाले लोगों में से एक हैं- अदिति कोठारी देसाई। वेल्थ मैनेजमेंट फिनटेक में रुचि रखने वाली अदिति के पास इंडियन एसेट मैनेजमेंट इंडस्ट्री में 20 साल से ज्यादा का अनुभव है। DSP म्यूचुअल फंड की वाइस चेयरपर्सन हैं। इसके साथ ही वह एग्जिक्यूटिव कमिटी के मेंबर भी हैं। फाइनेंस सेक्टर के डिजिटलाइजेशन में अदिति काफी रुचि रखती हैं। यही वजह है कि DSP के डिजिटल प्लेटफॉर्म लॉन्च करने में उन्होंने अहम भूमिका निभाई है। US की पेंसिलवेनिया यूनिवर्सिटी, व्हाटन स्कूल और हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से पढाई करने के बाद अदिति के करियर की शुरुआत मेरिल लिच के साथ हुई। 1998 से 2000 तक यहां पर काम करने के बाद अदिति DSP मेरिल लिच के साथ जुड़ीं। जून 2011 में अदिति DSP इन्वेस्टमेंट मैनेजर्स में मार्केटिंग और सेल्स की एग्जिक्यूटिव वाइस प्रेसिडेंट रहीं। हालांकि इससे पहले नवंबर 2002 में ही उन्होंने वाइस चेयरपर्सन की कमान संभाल ली थी। अदिति ने कारोबार का हुनर अपने पिता और DSP इन्वेस्टमेंट मैनेजर्स के चेयरपर्सन हेमेंद्र कोठारी से सीखा है। अदिति फिनटेक स्पेस के स्टार्टअप को फंड करने में रुचि रखती हैं। अदिति वन्यजीव संरक्षण में भी काफी ज्यादा योगदान रखती हैं। अदिति वाइल्डलाइफ कंजर्वेशन ट्रस्ट के बोर्ड में भी शामिल हैं। अदिति ने कनाडा पेंशन प्लान इन्वेस्टमेंट बोर्ड के इंडियन ऑफिस के फाउंडिंग डायरेक्टर विक्रम देसाई से शादी की है। अदिति कहती हैं कि एक सपोर्टिव पार्टनर का होना ना सिर्फ आपके लिए बल्कि आपके कारोबार के लिए भी बेहतर होता है।



अदिति कोठारी देसाई

वाइस चेयरपर्सन, डीएसपी म्यूचुअल फंड

क

रीब 40 साल से बैंकिंग इंडस्ट्री में काम करने वाले राकेश शर्मा ना सिर्फ बैंकिंग का तजुर्बा रखते हैं बल्कि वो उन रणनीतियों से भी खूब वाकिफ हैं जिससे वो IDBI बैंक को ग्रोथ के रास्ते पर बनाए रख रहे हैं। राकेश शर्मा ने अपने बैंकिंग करियर की शुरुआत SBI से की थी। SBI में रहने के दौरान उन्होंने कई अहम रोल निभाए। SBI के बाद राकेश लक्ष्मी विलास बैंक में MD & CEO नियुक्त हुए। लक्ष्मी विलास बैंक में राकेश 18 महीने तक रहे। उनकी अगली मंजिल बनी कैनरा बैंक। यहां उन्होंने MD & CEO के तौर पर 3 साल अपनी सेवा दी। राकेश ना सिर्फ बैंकिंग के क्षेत्र में विशेषज्ञता रखते हैं। उन्हें अकाउंटेंसी, कृषि और ग्रामीण क्षेत्र की इकोनॉमी, स्मॉल स्केल इंडस्ट्री, HR और बिजनेस मैनेजमेंट में भी महारत हासिल है। राकेश गर्वा नग बोर्ड ऑफ आंत्रप्रेन्योरशिप डेवलपमेंट इंस्टीट्यूट ऑफ इंडिया (EDII) के प्रेसिडेंट भी हैं। इसके अलावा वह इंडियन बैंक्स एसोसिएशन के भी मेंबर हैं। राकेश शर्मा की लीडरशिप में IDBI बैंक ने लगातार नए मुकाम हासिल किए हैं। 2019-20 में जहां कंपनी का गोल्ड पोर्टफोलियो करीब 5000 करोड़ था, अब वो बढ़कर 10 हजार करोड़ के पार पहुंच चुका है। इसके साथ ही राकेश शर्मा ने IDBI बैंक के फोकस को भी बदला है। एक इंटरव्यू में राकेश ने बताया कि पहले जहां बैंक का फोकस कॉरपोरेट पर था। अब बैंक का फोकस रिटेल एडवांस पर भी है। इसके तहत बैंक ने हाउसिंग लोन, ऑटो लोन, MSMEs को लोन पर फोकस बढ़ाया है।



राकेश शर्मा

एमडी - सीईओ, IDBI बैंक



ए क इंटरव्यू में प्रतीक ओसवाल ने बताया था कि मैं 15 साल का था, जब मैंने काफी जटिल किताबों में से एक थियरी ऑफ इन्वेस्टमेंट वैल्यू पढ़ी थी। इस एक बात से ही साफ हो जाता है कि प्रतीक का फाइनेंस और इन्वेस्टमेंट्स से कितना लगाव है। मोतीलाल ओसवाल एसेट मैनेजमेंट में प्रतीक ETFs और इंडेक्स फंड के प्रमुख हैं। मई, 2019 से उन्होंने ये जिम्मेदारी संभाली जिसे वो बखूबी निभा रहे हैं। प्रतीक ओसवाल की लीडरशिप में कंपनी ने कई पैसिव फंड्स लॉन्च किए हैं। प्रतीक भारत में तेजी से बढ़ते पैसिव फंड्स के मार्केट की क्षमता का इस्तेमाल करने की खूबी रखते हैं। प्रतीक ने लंदन बिजनेस स्कूल से बिजनेस एडमिनिस्ट्रेशन और मैनेजमेंट में MBA किया है। पढ़ाई पूरी करने के बाद प्रतीक ने गोल्डमैन सैक्स के साथ इंटरशिप करके अपने करियर की शुरुआत की। इसके बाद वो सिटी बैंक में प्राइम ब्रोकरेज समर एनालिस्ट के तौर पर शामिल हुए। जनवरी, 2010 में प्रतीक मोतीलाल ओसवाल फाइनेंशियल स्ट्रैटेजी में कॉरपोरेट स्ट्रैटेजी के काम से जुड़े। 2014 तक यहां काम करने के बाद वो एक बार फिर फैमिली बिजनेस से बाहर निकले और ट्रेमोनेक्स के साथ सेल्स एंड बिजनेस डेवलपमेंट के काम से जुड़े। फिर रोडकेयर के ट्रस्टी, IRM इंडिया एफिलिएट के एडवाइजरी बोर्ड मेंबर भी रहे। मई, 2019 में उन्होंने मोतीलाल ओसवाल में पैसिव फंड्स की जिम्मेदारी संभाली। प्रतीक ग्लाइड इन्वेस्ट के CEO की जिम्मेदारी भी संभालते हैं। प्रतीक ओसवाल का लक्ष्य पैसिव फंड्स के मार्केट में कंपनी को लीडर बनाने का है।



प्रतीक ओसवाल

हेड, पैसिव फंड्स
मोतीलाल ओसवाल ग्रुप



आयुषी अशर

डायरेक्टर, अशर ग्रुप

रि यल एस्टेट सेक्टर सेक्टर को लीड कर रही महिलाओं में एक नाम अशर ग्रुप की आयुषी अशर का भी शुमार होता है। फाइनेंस और कंसल्टिंग में BBA करने वाली आयुषी ने जून, 2018 में अशर ग्रुप को ज्वाइन किया। आयुषी अशर ग्रुप में अधिग्रहण, डिजाइन स्ट्रैटेजी और सेल्स एंड मार्केटिंग की डायरेक्टर हैं। आज आयुषी अशर ग्रुप में डायरेक्टर के तौर पर अपनी स्ट्रैटेजी को काम पर ला रही हैं। भारत में रियल एस्टेट के कारोबार से जुड़ने के लिए आयुषी ने जेपी मॉर्गन का ऑफर ठुकराया। रियल एस्टेट के कारोबार में आने से पहले आयुषी ने जेपी मॉर्गन, हार्डब्रुक इन्वेस्टर्स के साथ समर एनालिस्ट के तौर पर काम किया। आयुषी ने एक इंटरव्यू में बताया कि अशर ग्रुप में दूसरों से आगे रहने के लिए रिसर्च और डाटा का सहारा लेती हैं। जिस अशर ग्रुप में आयुषी डायरेक्टर के पद पर हैं, वो कंपनी 20 साल से ज्यादा वक्त से रियल एस्टेट में है। अशर ग्रुप ने 25 हजार से ज्यादा रेजिडेंट्स को घर बेचे हैं। इसके साथ ही 40 हजार से ज्यादा प्रोफेशनल्स अशर ग्रुप के स्पेस को इस्तेमाल करते हैं। फैमिली बिजनेस ज्वाइन करने के बाद भी आयुषी मानती हैं कि काम के दौरान सीखते रहना। अपने स्तर पर नए काम की शुरुआत करना ही आपको सफलता के रास्ते पर बनाए रखता है। आयुषी रियल एस्टेट कारोबार संभालने के साथ ही एक बेहतरीन डांसर भी हैं। आयुषी कथक में प्रशिक्षित हैं और वो कई बार मुंबई में होने वाले काला घोड़ा फेस्टिवल में भी अपने हुनर का लोहा मनवा चुकी हैं।

दे शा की प्रतिष्ठित इंश्योरेंस कंपनियों में से एक HDFC लाइफ की लाइफलाइन विभा पाडलकर के हाथों में है। कंपनी की MD और CEO के तौर पर विभा ने कंपनी को ग्रोथ की नई ऊंचाइयों पर पहुंचाया है। पिछले चार सालों के भीतर कंपनी ने सभी मानकों पर बेहतर प्रदर्शन किया है। मार्च 31, 2023 को खत्म हुए वित्तीय वर्ष तक कंपनी का एसेट अंडर मैनेजमेंट 2.4 खरब के पार पहुंच गया है। विभा ने 2018 में कम्पनी के MD और CEO का पदभार संभाला। इससे पहले वह कंपनी में एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर और CFO थीं। विभा लाइफ इंश्योरेंस काउंसिल की एग्जिक्यूटिव कमिटी की मेंबर भी हैं। चेन्नई में जन्मी विभा के माता-पिता सरकारी नौकरी में थे। विभा ने चेन्नई से ही अपनी स्कूलिंग पूरी की। जब उनके पिता का ट्रांसफर लंदन में हुआ तो विभा भी उनके साथ वहां गईं। लंदन में विभा ने CA का कोर्स किया। आज विभा भारत के चार्टर्ड अकाउंटेंट्स संस्थान की मेंबर भी हैं। 1993 में विभा वापस देश लौट आईं। यहां विभा ने कई कंपनियों में काम किया। एक महिला होने के नाते ना सिर्फ उन्होंने एक मां के सभी फर्ज निभाए बल्कि एक लीडर के तौर पर भी उबरें और कंपनी को भी नई ऊंचाई पर पहुंचाया। उनकी इसी लगन का नतीजा है कि उन्हें CA बिजनेस लीडर- लार्ज कॉरपोरेट्स-BFSI अवॉर्ड से सम्मानित किया गया है। इसके अलावा उन्हें ET प्राइम वुमन लीडरशिप अवॉर्ड से भी नवाजा गया है। विभा बिजनेस टुडे की शीर्ष 30 पावरफुल महिलाओं की लिस्ट में भी शामिल हुई हैं। फॉर्च्यून इंडिया ने भी उन्हें पावरफुल महिलाओं की सूची में शामिल किया है।



विभा पडलकर

एमडी - सीईओ, HDFC लाइफ
इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड

Spread your investments across assets for a stable portfolio



INVEST RIGHT TOH FUTURE BRIGHT

Issued in public interest by BSE Investors Protection Fund.

अशोक मोहनानी
चेयरमैन, एकता वर्ल्ड

अशोक मोहनानी

मुंबईकरों का ड्रीम होम मेकर

आज रियल एस्टेट के क्षेत्र में मुम्बई जिस तरह चमक रहा है उसमें अशोक मोहनानी जैसे क्षमतावान और विजनरी लोगों की ऊर्जा लगी है। नई सोच और टीम वर्क से कैसे किसी शहर के नक्शे को शानदार रूप में बदला जा सकता है, एकता वर्ल्ड के चेयरमैन **अशोक मोहनानी** इसके अनुपम उदाहरण हैं।

- आलोक रंजन तिवारी

क

ई दिग्गज कंपनियां हैं जो रियल एस्टेट सेक्टर को बूस्ट देने में जुटी हुई हैं। इन्हीं दिग्गज कंपनियों में से एक है एकता वर्ल्ड। मुंबई और इसके आसपास के क्षेत्रों में अपना

रियल एस्टेट कारोबार चलाने वाली एकता वर्ल्ड कंपनी की शुरुआत 1987 में हुई थी। तब से कंपनी ने लगातार अपने अलग-अलग प्रोजेक्ट्स के जरिए ना सिर्फ रियल एस्टेट सेक्टर को बूस्ट दिया है बल्कि कंपनी ने 14,500 से ज्यादा परिवारों के बीच खुशी बांटी है। एकता वर्ल्ड के महाराष्ट्र के मुंबई समेत कई दूसरे शहरों में भी प्रोजेक्ट्स हैं। एकता वर्ल्ड को 2BHK, 3HHK और 4BHK फ्लैट्स बनाने में महारत हासिल है। कंपनी ने मुंबई शहर में कई स्काइलाइन खड़ी की है। आज कंपनी 95 से ज्यादा प्रोजेक्ट्स पूरा कर चुकी है और कर भी रही है। एकता वर्ल्ड के रियल एस्टेट प्रोजेक्ट 50 से ज्यादा लोकेशन पर हैं। अब तक कंपनी 2 करोड़ स्क्वियर फीट का कंस्ट्रक्शन कर चुकी है और कुछ कंस्ट्रक्शन जारी है। एकता वर्ल्ड को इस मुकाम तक पहुंचाने में कम्पनी के चेयरमैन अशोक मोहनानी के विजन ने काफी अहम रोल अदा किया है। एकता वर्ल्ड के चेयरमैन अशोक मोहनानी कहते हैं कि मैं अपने ग्राहक को बेस्ट एक्सपीरियंस देना चाहता हूँ।



तेजी से आगे बढ़ रही एकता वर्ल्ड

एकता वर्ल्ड को लेकर बात करते हुए अशोक मोहनानी कहते हैं कि 1987 में कंपनी की शुरुआत से लेकर अभी तक कंपनी ईट दर ईट मजबूत हो रही है। कंपनी अपने ग्राहकों के चेहरे पर मुस्कान बिखेर कर ना सिर्फ खुशियां बांट रही है बल्कि इससे वो अपना कारोबार भी बढ़ा रही है। अशोक बताते हैं कि उनकी कंपनी ने मुंबई के बांद्रा, दहिसर में बेहतरीन रेजिडेंशियल कॉम्प्लेक्स बनाए हैं। इसके अलावा पुणे में स्थिति NIBM रोड पर भी कंपनी के रेजिडेंशियल कॉम्प्लेक्स हैं। इसके साथ-साथ एकता वर्ल्ड ने नासिक में पांडव लेनी के पास ग्लोबल रेजिडेंशियल टाउनशिप तैयार की है। कंपनी प्रीमियम लिविंग प्रोजेक्ट्स भी तैयार करती है। इसकी शुरुआत कंपनी ने मुंबई के विरार में एकता पार्क्सविल से की है। ये प्रीमियम प्रोजेक्ट 16 एकड़ में फैला हुआ है। एकता वर्ल्ड अपने बेहतरीन आर्किटेक्चर, प्लानिंग और उसे बेहतरीन तरीके से आकार देने के लिए जानी जाती है। कंपनी के सफल प्रोजेक्ट्स की लिस्ट देखें तो ये काफी लंबी है। इसमें गोरेगांव पश्चिम में स्थित एकता ट्रिपोलिस, एकता मीडोस, एकता टेरेस, लोक सुपीरियल, एकता इंप्रेस एक्सटासी I और II, एमिनेंट जैसे प्रोजेक्ट्स शामिल हैं। एकता वर्ल्ड ने 60 से ज्यादा लोकेशन पर अपना कारोबार फैलाया है। यहां पर कंपनी ने 100 से ज्यादा प्रोजेक्ट्स तैयार किए हैं।

नए और प्रीमियम प्रोजेक्ट्स पर फोकस

एक रियल एस्टेट कंपनी के तौर पर एकता वर्ल्ड लगातार नए प्रोजेक्ट्स लॉन्च कर रही है। अभी जारी प्रोजेक्ट्स को लेकर अशोक बताते हैं कि मुंबई में उनके कई प्रोजेक्ट्स हैं जो निर्माणाधीन हैं। गोरेगांव पश्चिम में एकता ट्रिपोलिस को तैयार किया जा रहा है। ये एक रेजिडेंशियल टावर है। इसमें कई स्तर की पोडियम पार्किंग के साथ ही कई दूसरी तरह की सुविधाएं दी जा रही हैं। ये लग्जरियस प्रोजेक्ट 3 एकड़ में फैला है। अशोक बताते हैं कि टावर A और B को ऑक्युपेशन सर्टिफिकेट मिल चुका है। इन लग्जरी होम्स की खासियत पर बात करते हुए अशोक बताते हैं कि ये पूरी तरह एयर कंडीशन्ड घर हैं। ऑटोमेटेड होम्स की सारी व्यवस्था इनमें है। इन घरों में इंपोर्टेड मार्बल फ्लोरिंग है। इसके साथ ही मॉड्युलर किचन भी लगाया गया है। वो बताते हैं कि इसके साथ ही ब्रांडेड जिमनेजियम भी यहां पर है। बैंक्वेट हॉल, टेनिस कोर्ट और रिक्रिएशनल स्पेस भी है। बातचीत में मोहनानी बताते हैं कि एकता ट्रिपोलिस कंपनी का फ्लैगशिप प्रोजेक्ट है। उन्होंने बताया कि हाल ही में एकता वर्ल्ड ने सांताक्रुज में एकता एलिट्स प्रोजेक्ट लॉन्च किया है। वहीं, खार पश्चिम में एवाना प्रोजेक्ट लॉन्च किया गया है। ये दोनों प्रोजेक्ट्स कंपनी के लग्जरी लैंडमार्क कलेक्शन का हिस्सा हैं। इन प्रोजेक्ट्स में वर्ल्ड क्लास सुविधाएं और फीचर दिए जा रहे हैं।

कस्टमर फर्स्ट है पॉलिसी

अशोक मोहनानी बताते हैं कि एकता वर्ल्ड में इस बात का खास ख्याल रखते हैं कि ग्राहकों की जरूरतों पर ध्यान दिया जाए। इसके साथ ही कंपनी ये भी सुनिश्चित करती है कि होमबायर को टाइम पर प्रोजेक्ट की डिलिवरी हो। अशोक बताते हैं कि कोरोना के बाद हमने एक डिजिटल काउंटडाउन क्लॉक भी शुरू किया है। इस डिजिटल क्लॉक पर हम प्रोजेक्ट पूरे होने की तारीख दिखाते हैं। अशोक कहते हैं कि अभी तक हमने अपने सभी प्रोजेक्ट डेडलाइन से पहले पूरे किए हैं। जिसके लिए हमें सिर्फ बिजनेस एसोसिएट्स और इंडस्ट्री के दूसरे लोगों से ही तारीफ नहीं मिली है बल्कि हमारे ग्राहक भी इसकी तारीफ करते हैं।

इनोवेशन पर एकता वर्ल्ड का फोकस

एकता वर्ल्ड ने मुंबई शहर में कई आइकोनिक स्ट्रक्चर तैयार किए हैं। मुंबई की स्काइलाइन तैयार करने में कंपनी की अहम भूमिका है। ऐसे में एकता वर्ल्ड के वो कौन से प्रोजेक्ट हैं जिनका प्रभाव स्थानीय रियल एस्टेट मार्केट पर भी देखने को मिला हो? इस पर अशोक मोहनानी कंपनी की टैगलाइन की तरफ ध्यान खींचते हुए कहते हैं कि हमारी टैगलाइन है इनोवेट और अचीव (नवाचार और प्राप्त करना)। पिछले तीन दशक से उनकी कंपनी लगातार उदाहरण पेश कर रही है। वो कहते हैं कि हम पिछले तीन दशक से ऐसे घर तैयार कर रहे हैं जो होमबायर को वर्ल्ड क्लास का अनुभव देते हैं। हमारे प्रोजेक्ट्स हमारी टैगलाइन को जीवंत करते हैं। अशोक इसका उदाहरण देते हुए बताते हैं कि पुणे में एकता वर्ल्ड ने एकता कैलिफोर्निया प्रोजेक्ट लाया है। अशोक बताते हैं कि हम पहले डेवलपर्स थे जिन्होंने पुणे के मार्केट में ऐसे प्राइवेट पुल और प्राइवेट एलिवेटर्स को लाया जो सीधे आपके लिविंग रूम में खुलते हैं। वहीं, नासिक में हमने एकता ग्रीनविल प्रोजेक्ट लगाया है। इसमें हमने एक अलग तरह की रेजिडेंशियल और



इकोनॉमी का बूस्टर रियल एस्टेट

कोरोना की मार के बाद 2022 में रियल एस्टेट ने बिक्री का नया रिकॉर्ड बनाया। 2022 में साल दर साल बिक्री 68% रही। कोरोना के दो साल बाद एक बार फिर टियर-2 और टियर-3 शहरों से डिमांड बढ़ रही है। वित्त वर्ष 2023 में भी रियल एस्टेट सेक्टर से इसी तेजी की उम्मीद की जा रही है। रियल एस्टेट एक्सपर्ट्स का कहना है कि बढ़ती प्रति व्यक्ति आय, लगातार बढ़ता शहरीकरण रियल एस्टेट की सेल में बढ़ोतरी करेगा। वो कहते हैं कि ऐसे वक्त में जब वैश्विक स्तर पर काफी ज्यादा हलचल मची हुई है, उस समय पूरी दुनिया भारत की ओर देख रही है। आने वाले वक्त में भारत की इकोनॉमी में तेजी आने की पूरी उम्मीदें हैं। इकोनॉमी में तेजी का मतलब है कि रियल एस्टेट मार्केट भी बढ़ेगा।

विला की गेटेड कम्युनिटी को लाया। यहां नेट क्रिकेट, मल्टी-पुर्पज कोर्ट, क्लब हाउस, एम्फीथियेटर जैसी कई वर्ल्ड क्लास सुविधाएं दी गईं। इसके अलावा विरार स्थित एकता पार्क्सविल ने तो इतिहास ही रचा था। अशोक बताते हैं कि यहां हमने 15 स्टोरी बिल्डिंग खड़ी की। इसके साथ ही 39 बिल्डिंगों को जोड़ने वाला पोजियम भी तैयार किया। ये पोजियम स्पेस रिक्लिंशनल एक्टिविटीज के लिए इस्तेमाल किया जाता है। एकता वर्ल्ड विरार में बड़े शहरों की लाइफस्टाइल लाना चाहती थी और कंपनी ये कर पाने में सफल भी रही।

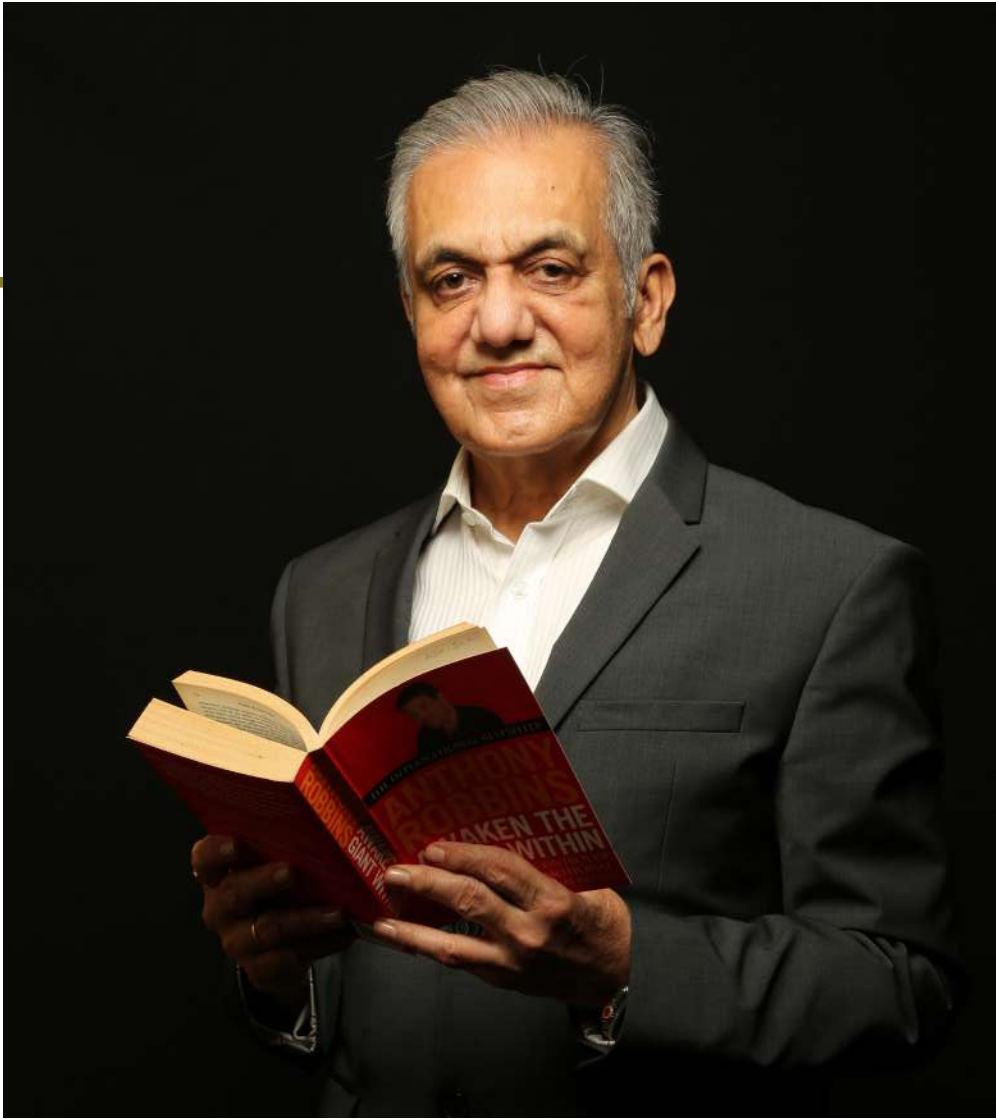
MMR के दूसरे शहरों पर कितना फोकस?

मुंबई महानगर क्षेत्र की जनसंख्या में लगातार बढ़ोतरी हो रही है। ऐसे में एक शिफ्ट इस क्षेत्र के दूसरे इलाकों में होता दिख रहा है। जैसे कि ठाणे, कल्याण और नवी मुंबई। क्या एकता वर्ल्ड भी इन क्षेत्रों में प्रोजेक्ट शुरू करने पर कुछ प्लान कर रही है? इन क्षेत्रों में अपने कारोबार को बढ़ाने को लेकर अशोक मोहनानी संजीदगी से कहते हैं कि एक डेवलपर के तौर पर हम हमेशा तैयार हैं। अशोक कहते हैं कि अगर अच्छे प्रोजेक्ट करने के मौके मिलते हैं तो क्यों नहीं। कंपनी जरूर इन क्षेत्रों में भी बढ़ना चाहेगी। मोहनानी के मुताबिक शर्ष क्षेत्र में अब कनेक्टिविटी बढ़ती जा रही है और लोगों का ट्रेवल टाइम काफी कम हो रहा है। ऐसे में ये क्षेत्र भी काफी आकर्षक हैं।

रियल एस्टेट में सस्टेनबिलिटी

आज के वक्त में इको फ्रेंडली प्रैक्टिस और सस्टेनबिलिटी बहुत अहम हो गई है। ये फैक्टर हर कारोबार में देखी जाती है और ये उम्मीद की जाती है कि हर इंडस्ट्री इसे अपनाए ताकि एक बेहतर भविष्य तैयार किया जा सके। अब एकता वर्ल्ड कैसे अपने रियल एस्टेट कारोबार में सस्टेनबिलिटी को बढ़ावा दे रहा है? इस पर अशोक बताते हैं कि एकता वर्ल्ड का 'एकता ट्रिपोलिस' एक ऐसा फ्लैगशिप प्रोजेक्ट है जो प्लैटिनम प्री-सर्टिफाइड ग्रीन प्रोजेक्ट है। वह प्रोजेक्ट के बारे में बताते हुए कहते हैं कि ये प्रोजेक्ट सस्टेनबिलिटी को बढ़ावा तो देता





है। इसके साथ ही, इस प्रोजेक्ट का डिजाइन इको-फ्रेंडली और ग्रीन प्रैक्टिसेज को ध्यान में रखकर तैयार किया गया है। वो कहते हैं कि ये एक ऐसा प्रोजेक्ट है, जहां लग्जरी के साथ ही इको-फ्रेंडली माहौल भी मिलता है। अशोक बताते हैं कि उनकी तरफ से प्रोजेक्ट में रेन हार्वेस्टिंग, रिसाइक्लिंग वेस्ट वाटर और छत पर सोलर पैनल भी लगवाए जा रहे हैं। अशोक मोहनानी की मानें तो एकता वर्ल्ड ग्रुप अपने कारोबार में सस्टेनेबिलिटी पर पूरी तरह से ध्यान देती है।

कैसा है एकता वर्ल्ड का ग्रोथ ग्राफ?

एकता वर्ल्ड ने बहुत ही कम वक्त में रियल एस्टेट सेक्टर में अपनी मजबूत पहचान बनाई है। ऐसे में एकता वर्ल्ड के ग्रोथ ग्राफ पर नजर डालें तो ये भी ऊपर की तरफ ही बढ़ता नजर आता है। अशोक मोहनानी कंपनी के ग्रोथ को लेकर बताते हैं कि प्री-कोविड यानी वित्त वर्ष 2019-20 के बीच कंपनी की आय काफी शानदार

थी। वित्त वर्ष 2019-20 में 457 करोड़ का रेवेन्यू है। कोरोना के दौरान जैसे सभी कंपनियों और सेक्टर के रेवेन्यू में कमी आई, वैसे ही एकता वर्ल्ड ने इसकी मार झेली। मोहनानी बताते हैं कि इस दौरान कंपनी की आय 15% तक गिरी थी। हालांकि अपने बेहतर एग्जिक्यूशन और मार्केट की समझ के बूते एकता वर्ल्ड ने जल्द ही रिकवरी हासिल कर ली। वित्त वर्ष 2021-22 में कंपनी ने 429 करोड़ बनाए। वहीं, वित्त वर्ष 2022-23 में कंपनी का रेवेन्यू 502 करोड़ रहा। एकता वर्ल्ड की ग्रोथ अपवर्ड ही है। ये कंपनी के रेवेन्यू फॉरकास्ट में भी नजर आता है। यही वजह है कि वित्त वर्ष 2023-24 के लिए अपना रेवेन्यू फॉरकास्ट 700 करोड़ रखा है। अशोक बताते हैं कि वित्त वर्ष 2023-24 के पहले 4 महीनों के भीतर ही सेल्स में हमने 150 करोड़ का रेवेन्यू बना लिया है। अशोक बताते हैं कि रेवेन्यू में बढ़ोतरी का ही अनुमान है। उन्होंने बताया कि उनके 2 फ्लैगशिप प्रोजेक्ट – एकता ट्रिपोलिस और एकता पावर्सविल को OC मिल चुका है। जहां एकता ट्रिपोलिस में 560 करोड़ रुपए की इन्वेंट्री है। वहीं, एकता पावर्सविल में 15 विंग हैं

जिसके तहत करीब एक हजार अपार्टमेंट्स और क्लबहाउस हैं। कंपनी को उम्मीद है कि इन दोनों प्रोजेक्ट्स से उन्हें अच्छी कमाई होगी। इससे कंपनी की आय अनुमान से बेहतर रहने की उम्मीद है।

कोरोना के बाद बदलता ट्रेंड

कोरोना के बाद रियल एस्टेट मार्केट हो या कोई और इंडस्ट्री, हर जगह नए ट्रेंड्स देखने को मिल रहे हैं। जहां भी एकता वर्ल्ड ऑपरेट करती है, वहां रेजिडेंशियल यूनिट्स की बिक्री में किस तरह का ट्रेंड नजर आ रहा है? इसके जवाब में अशोक मोहनानी कहते हैं कि कोरोना के बाद लोग 3BHK और 4BHK को ज्यादा तवज्जो दे रहे हैं। प्रीमियम हाउस सेगमेंट में इनकी काफी डिमांड है। इसकी वजह गिनाते हुए वो कहते हैं कि कोरोना के बाद वर्क फ्रॉम होम और हाइब्रिड वर्किंग कंडीशन काफी ज्यादा बढ़ गई हैं। इसलिए लोग बड़े घर की डिमांड ज्यादा कर रहे हैं। इसके अलावा जब होमबायर्स बड़े घर लेते हैं तो उन्हें सुविधाएं और फीचर्स भी ज्यादा मिलते हैं। मोहनानी बताते हैं कि NRI यानी कि विदेशों में रहने वाले भारतीय भी अब भारत में प्रॉपर्टी खरीदने में रुचि ले रहे हैं। अशोक बताते हैं कि NRIs अपनी जन्मभूमि से जुड़े रहने के लिए यहां प्रॉपर्टीज खरीद रहे हैं।

ग्रोथ की राह पर रियल एस्टेट सेक्टर

रियल एस्टेट सेक्टर में ग्रोथ की गाड़ी तेजी से आगे बढ़ रही है। इसकी एक बानगी नजर आती है मुंबई के जून महीने के ही डेटा से। मुंबई के रजिस्ट्रेशन और स्टॉप्स (IGR) का डेटा बताता है कि सिर्फ जून 2023 में मुंबई में 10,319 यूनिट्स का रजिस्ट्रेशन हुआ है। इन यूनिट्स के रजिस्ट्रेशन के चलते सरकार को एक ही महीने में स्टॉप चार्जिस की बढ़ोतरी 850 करोड़ मिले हैं। इसकी बढ़ोतरी सरकार का

FY23 में भी रिकॉर्ड बिक्री

आंकड़ों की नजर से देखें तो रियल एस्टेट में रिकॉर्ड बिक्री का दौर वित्त वर्ष 2023 में भी जारी है। एनारॉक ग्रुप की एक रिपोर्ट के मुताबिक देश के शीर्ष 7 शहरों में वित्त वर्ष 2023 में 3.79 लाख यूनिट्स बिकीं। ये आंकड़ा FY22 के मुकाबले 36% ज्यादा है। इन बिक्री की वैल्यू की बात करें तो इनकी वैल्यू 3.47 लाख करोड़ थी जो कि 2022 के मुकाबले 48% ज्यादा है। इन शीर्ष 7 शहरों में मुंबई महानगर क्षेत्र (MMR) ने बाजी मारी है। एनारॉक की रिपोर्ट के मुताबिक सेल्स वॉल्यूम और वैल्यू के मामले में MMR सबसे आगे रहा है। रिपोर्ट के मुताबिक कुल यूनिट बिक्री में इस क्षेत्र की भागीदारी 30% रही है। वहीं टोटल वैल्यू में भी MMR की भागीदारी 48% रही है। यूनिट्स बिक्री के मामले में दूसरे नंबर पर पुणे का नंबर है। वहीं, सेल वैल्यू के मामले में दूसरे नंबर 15% सेल वैल्यू के साथ दिल्ली-NCR रहा है। बता दें कि जिन शीर्ष 7 शहरों की बात एनारॉक की रिपोर्ट कर रही है, उसमें दिल्ली-NCR, मुंबई, कोलकाता, चेन्नई, पुणे, बेंगलुरु और हैदराबाद का नाम शामिल है।

छमाही कलेक्शन 5600 करोड़ के पार पहुंच गया है। सरकार द्वारा ये किसी भी साल के पहले 6 महीने में अर्जित किया गया सबसे ज्यादा रेवेन्यू है। अशोक मोहनानी भी इसे एक पॉजिटिव संकेत बताते हैं। वो कहते हैं कि कोरोना के बाद लोगों ने महसूस किया है कि अपना घर होना बहुत जरूरी है। ऐसे में लोगों ने कीमतें कम होने का इंतजार करने की बजाय अभी ही घरों की खरीदारी शुरू कर दी है। अब जब कारोबार वापस पटरी पर लौट रहा है तो इकोनॉमी में भी काफी सुधार आया है। इससे लोगों की सैलरी भी बढ़ी है। होमबायर अब सिर्फ एक बेहतर लाइफस्टाइल ही नहीं चाह रहे बल्कि वो लिविंग एक्सपीरियंस को भी बेहतर बनाना चाहते हैं। आम लोग अब ऐसे प्रीमियम प्रोजेक्ट में घर खरीदने को तैयार हैं जहां पर उन्हें लग्जरी सुविधाएं मिल रही हैं। ऐसी सुविधाएं जो उनकी जरूरतों को पूरा करती हैं। लोगों के अपनी जीवनशैली में बदलाव की इसी ख्वाहिश के चलते प्रॉपर्टी सेल्स में तेजी आई है।

मुंबई में मेट्रो से बदलेगा रियल एस्टेट

मुंबई और इसके आसपास के इलाकों में मेट्रो का जाल बिछाया जा रहा है। मेट्रो के आने से इनके आसपास नए माइक्रो-मार्केट्स तैयार होंगे। नए माइक्रो-मार्केट्स आएं तो इसका फर्क रियल एस्टेट में दिखेगा और इससे सेक्टर को बूस्ट भी मिलेगा। क्या इन माइक्रो-मार्केट्स पर एकता वर्ल्ड की नजर है? क्या इसमें रियल एस्टेट सेक्टर के लिए अशोक मोहनानी कोई ग्रोथ देखते हैं? इसको लेकर अशोक कहते हैं कि हम पहले ही ऐसे क्षेत्रों में हैं। उन्होंने बताया कि उनके गोरेगांव, खार, सांताक्रुज, चेंबूर और विरार जैसे क्षेत्रों में कई प्रोजेक्ट्स चल रहे हैं। ये वही शहर हैं जहां पर बड़े इफ्रा प्रोजेक्ट्स पर भी काम चल रहा है। अशोक बताते हैं कि एकता वर्ल्ड नवी मुंबई के मार्केट में भी मौके खोज रही है। अशोक के मुताबिक साल के अंत तक मुंबई ट्रांस हार्बर लिंक (MTHL) प्रोजेक्ट पूरा हो जाएगा और फिर यहां पर भी रियल एस्टेट में अच्छी-खासी डिमांड देखने को मिलेगी। अशोक कहते हैं कि पश्चिम सब-अर्ब में भी नई मेट्रो लाइन की बढ़ोतरी काफी डिमांड देखने को मिल रही है। गोरेगांव और मलाड जैसे कुछ एरिया हैं जहां पर लोग घर खरीदने को तवज्जो दे रहे हैं। इसकी वजह है कि ये क्षेत्र बिजनेस सेंटर के काफी करीब हैं। यहां ट्रैवल करना और प्रकृति के नजदीक रहना, होमबायर्स के लिए आसान हो रहा है।

देश के विकास में रियल एस्टेट का योगदान

इस साल भारत 77वां स्वतंत्रता दिवस मना रहा है। इस अविस्मरणीय पल में देश की उपलब्धियों की बात होगी। ऐसे में इस दौरान रियल एस्टेट सेक्टर की किन उपलब्धियों को गिना जाएगा? आने वाले समय में कैसे रियल एस्टेट सेक्टर देश के विकास को रफ्तार देने में मदद करेगा? इस सवाल के जवाब में अशोक कहते हैं कि भारतीय नागरिकों के जीवन को एक बेहतरीन आकार देने में रियल एस्टेट बहुत महत्वपूर्ण रोल निभा रहा है। वो कहते हैं कि रियल एस्टेट सेक्टर आम लोगों के सपनों का घर तैयार करने का काम करते हैं। अशोक कहते हैं कि एकता वर्ल्ड के प्रोजेक्ट्स में राष्ट्रीयता का भाव झलकता है क्योंकि हम साथ रहने की भावना को बढ़ावा देते हैं। इसी भावना के चलते अलग-अलग कल्चर और अलग-अलग धर्म के लोगों के बीच एक रिश्ता बनता है, एक यूनिटी तैयार होती है।



स्मिता जटिया
चाइस चेयरपर्सन
वेस्टलाइफ फूडवर्ल्ड लिमिटेड

स्मिता जटिया

भारत की बर्गर क्वीन

वेस्टलाइफ फूडवर्ल्ड का ग्रोथ ग्राफ लगातार ऊपर की तरफ जा रहा है। सेल्स हो या प्रॉफिट, हर मोर्चे पर कंपनी काफी अच्छा प्रदर्शन कर रही है। इसका श्रेय स्मिता जटिया इनोवेशन, खर्चों का बेहतर प्रबंधन और मेन्यू इनोवेशन को देती हैं।

की बात है। एक एड की टैगलाइन सबकी जुबान पर चढ़ गई थी। टैगलाइन थी – **आपके जमाने में बाप के जमाने के दाम**। ये एड था मैकडॉनल्ड्स का और इस एड कैम्पेन को धार दी थी – स्मिता जाटिया ने। भारत की बर्गर क्वीन कही जाने वाली स्मिता ने मैकडॉनल्ड्स इंडिया के कारोबार को एक नए मुकाम पर पहुंचाया। कोरोना के दौरान जब सभी लोग चुनौतियों से जूझ रहे थे तो स्मिता ने उन चुनौतियों से ही मौके तैयार किए और अपने कारोबार को धार दी। स्मिता के बारे में विस्तार से बात करेंगे लेकिन पहले बात कर लेते हैं उस कंपनी के बारे में जो पश्चिम और दक्षिण भारत में मैकडॉनल्ड्स इंडिया की कमान संभालती है।

वेस्टलाइफ फूडवर्ल्ड

वेस्टलाइन फूडवर्ल्ड अपनी डायरेक्ट सब्सिडियरी हार्डकैशल रेस्टोरेंट प्राइवेट लिमिटेड के जरिए दक्षिण और पश्चिम भारत में मैकडॉनल्ड्स की फ्रेंचाइजी संभालती है। मुंबई में मैकडॉनल्ड्स के पहले रेस्टोरेंट को खोलने का श्रेय भी इसी कंपनी को जाता है। कंपनी ने 1996 में मुंबई के बांद्रा में पहला मैकडॉनल्ड्स रेस्टोरेंट खोला था। तब से अब तक कंपनी ने देश के 56 शहरों में 300 से ज्यादा रेस्टोरेंट खोल लिए हैं। जून, 2023 तक के आंकड़े देखें तो कंपनी ने 360 से ज्यादा रेस्टोरेंट खोले हैं। इसमें 68 ड्राइव थ्रू, 311 मैकेफे और 220 एक्सपीरियंस ऑफ द फ्यूचर (EOTF) रेस्टोरेंट शामिल हैं। कंपनी का कारोबार महाराष्ट्र, कर्नाटक, तेलंगाना, तमिलनाडु, गुजरात, केरल, गोवा समेत मध्य प्रदेश के भी कई शहरों में फैला है। कंपनी लगातार अपने कारोबार को रफ्तार दे रही है। इसी रफ्तार की बदौलत BSE पर लिस्टेड वेस्टलाइन फूडवर्ल्ड की वैलेंसशीट भी काफी मजबूत है। 31 मार्च, 2023 को खत्म हुई तिमाही में कंपनी के नतीजे देखें तो कंपनी के नेट कंसोलिडेटेड प्रॉफिट में 31% की बढ़ोतरी देखने को मिली। चौथी तिमाही में कंपनी का कंसोलिडेटेड नेट प्रॉफिट 20.09% करोड़ रहा है। वित्त वर्ष 2023 की चौथी तिमाही में ऑपरेशंस से कंपनी की आय 22.2% बढ़कर 556.37 करोड़ हो गई। पिछले साल की समान अवधि में यही आय 455.07% करोड़ थी। कंपनी का कहना है कि डाइन-इन कस्टमर काफी बढ़े हैं। इससे कंपनी का ऑन-प्रोमाइस बिजनेस 38% (YoY) बढ़ा है। कंपनी के खुद के डिलिवरी चैनल मैकडिलिवरी के यूजर बेस में भी काफी बढ़ोतरी हुई है। कंपनी की डिजिटल सेल 62% तक बढ़ी है।

कौन हैं स्मिता जाटिया?

वेस्टलाइफ फूडवर्ल्ड आज जिस मुकाम पर पहुंची है, उसका काफी हद तक श्रेय स्मिता जाटिया को जाता है। मौजूदा वक्त में कंपनी की वाइस चेयरपर्सन स्मिता के पास क्विक सर्विस रेस्टोरेंट (QSR) कारोबार में 20 साल से ज्यादा का अनुभव है। स्मिता ने 1988 में वेस्टलाइफ को ज्वाइन किया था। कंपनी में अपनी शुरुआती पारी के दौरान स्मिता ने मैकडॉनल्ड्स के लिए प्रभावी कैम्पेन चलाए। उन्होंने कंपनी के लिए **मैकडॉनल्ड्स में है कुछ बात और आप के जमाने में बाप के जमाने के दाम** जैसे सफल कैम्पेन तैयार करने में अहम भूमिका निभाई है। स्मिता ने कंपनी में कई रोल निभाए। इसमें स्ट्रैटेजी, ऑपरेशंस

और HR वर्टिकल शामिल हैं। स्मिता ने बाद में कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर के पद पर काम किया। स्मिता की लीडरशिप में कंपनी ने सफलता की नई कहानी लिखी। स्मिता की लीडरशिप में पहली बार मैकडॉनल्ड्स ने 1000 करोड़ की आय सीमा पार की। भारत में एक्सपीरियंस ऑफ द फ्यूचर (EOTF) रेस्टोरेंट की अवधारणा को लाने का श्रेय भी स्मिता को जाता है। इसके अलावा स्मिता ने मैकेफे और मैकडिलिवरी ऐप की शुरुआत कर मैकडॉनल्ड्स के बिजनेस को एक नए सिरे से रफ्तार दी। स्मिता और मैनेजमेंट की इन रणनीतिक साझेदारियों का परिणाम है कि मैकडॉनल्ड्स ने HRPL को एशिया में बेस्ट परफॉर्मिंग मार्केट टैग से नवाजा था। सिडनैहम कॉलेज से कॉमर्स में डिग्री हासिल करने के बाद स्मिता ने हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से 18 हफ्ते का एग्जिक्यूटिव मैनेजमेंट प्रोग्राम किया। वहीं, उन्होंने USA की हैम्बर्गर यूनिवर्सिटी से मार्केटिंग और रेस्टोरेंट लीडरशिप प्रोग्राम भी पूरा किया। स्मिता ने अपनी कारोबारी खूबियों से कंपनी को एक नए मुकाम पर पहुंचाया है। स्मिता को फोर्ब्स ने 2019 में एशिया की पावरफुल बिजनेसवुमन की लिस्ट में शामिल किया था।

QSR इंडस्ट्री की क्वीन

भारत के कारोबार जगत में बर्गर क्वीन की पहचान रखने वाली स्मिता जाटिया क्विक सर्विस रेस्टोरेंट में अपने करियर पर बात करते हुए कहती हैं कि जब वेस्टलाइफ ने मैकडॉनल्ड्स को भारत लाया, तब देश में क्विक सर्विस रेस्टोरेंट इंडस्ट्री की शुरुआत ही हो रही थी। वक्त के साथ भारतीय ग्राहकों की जीवनशैली बदली है। आज भारतीय ग्राहक को कहीं भी और कभी भी बाहर खाने का बेहतर अनुभव चाहिए। स्मिता कहती हैं कि अपने ग्राहकों को हमेशा बेहतर अनुभव देने के लिए हम लगातार इनोवेट करते रहते हैं। अपने भारतीय ग्राहकों की विशेष जरूरतों को पूरा करने के लिए हम अपने फास्ट फूड को भी भारतीय टच देते हैं। मैकआलू टिक्की हो या महाराजा मैक, कंपनी की कोशिश रहती है कि वो हर ग्राहक की जरूरत के हिसाब से उसे सेवा दे सके। स्मिता बताती हैं कि कंपनी ने अपनी सर्विस क्वालिटी पर काफी ज्यादा निवेश बढ़ाया है। रेस्टोरेंट के वातावरण को बेहतर बनाने से लेकर डिजिटल क्षमता का विस्तार करने पर फोकस किया है। स्मिता जानकारी देती हैं कि उन्होंने एक्सपीरियंस ऑफ द फ्यूचर (EOTF) रेस्टोरेंट लॉन्च किए हैं। वह बताती हैं कि इन रेस्टोरेंट में ग्राहकों को आधुनिक स्टोर डिजाइन, सेल्फ ऑर्डरिंग कियोस्क और मॉडर्न टेबल सर्विस मिलती है। इसके अलावा मैकडॉनल्ड्स को हर घर और हर दिल तक पहुंचाने के लिए कंपनी ने मैकडॉनल्ड्स और मैकडिलिवरी ऐप भी लॉन्च किया है। जिसके जरिए ग्राहक घर बैठे ही अपने पसंदीदा बर्गर या मैकआलू टिक्की मंगा सकते हैं। स्मिता कहती हैं कि हम लगातार इनोवेशन करते रहेंगे और अपने ग्राहकों को बेहतर सेवा देना ही हमारा लक्ष्य है।

चुनौतियों को मौका बनाने का हुनर

जब देश और दुनियाभर में कोरोना की महामारी में सब चुनौतियों से जूझ रहे थे तो इस वक्त पर वेस्टलाइफ ने इन चुनौतियों को मौके में बदलने की ठानी। कैसे कंपनी लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनी हुई है? इस पर बात करती हुई स्मिता बताती हैं कि जब कोरोना के दौरान दुकानें बंद हो रही थीं। कंपनियां खर्चे कम



करने में जुटी हुई थीं, तब हमने विजन 2022 की रणनीति पर काम किया। स्मिता बताती हैं कि इस दौरान हमने कारोबार पर निवेश किया। अपने कारोबार को फ्यूचर फॉर्वाड यानी भविष्य के लिए तैयार किया। स्मिता बताती हैं कि कोविड के दौरान कंपनी ने डिजिटल और टेक्नोलॉजी इंफ्रास्ट्रक्चर में खूब निवेश किया। इस निवेश के बूते ही कंपनी एक फूड कंपनी से फूड टेक कंपनी बनी। इसी दौरान मैकडॉनल्ड्स में गॉरमेट बर्गर लाया गया। स्मिता बताती हैं कि विजन 2022 को पूरा कर हम ना सिर्फ बड़े और बेहतर हुए बल्कि हमने कई अहम फैसले भी लिए। यही वजह है कि आर्थिक मोर्चे पर कई दिक्कतों के बावजूद कंपनी का CAGR 2016 से 2022 के बीच 30% रहा। स्मिता बताती हैं कि अब वह और उनकी कंपनी अपने विजन 2027 पर काम कर रही है। उन्होंने लीडरशिप की अगली पौध तैयार करने पर भी निवेश किया है। स्मिता कहती हैं कि किसी भी कंपनी की सफलता के लिए कंपनी के लोगों में लीडरशिप क्वालिटी तैयार करना भी है।

कुछ बेहतर करने पर फोकस

जैसे कि हमने शुरुआत में आपको बताया कि वेस्टलाइफ फूड-वर्ल्ड में स्मिता ने कई रोल निभाए हैं। इसमें मार्केटिंग से लेकर कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर तक की जिम्मेदारी शामिल है। इस बारे में बात करते हुए स्मिता बताती हैं कि वह 2010 से मार्च, 2023 तक कंपनी की मैनेजिंग डायरेक्टर रहीं। वह कहती हैं कि इस दौरान उन्होंने कंपनी को बेहतर बनाने पर काम किया। नए फॉर्मेट्स लाए। कोरोना से पहले और कोरोना के बाद ब्रांड को मजबूती दी। स्मिता कहती हैं कि मुझे अपनी इन उपलब्धियों पर गर्व है। मैनेजिंग डायरेक्टर रहने के दौरान उन्होंने कंपनी के अगले 5 साल की रूपरेखा भी तैयार की है। उनका विजन 2027 अब कंपनी के कारोबार को रफ्तार देगा। वह कहती हैं कि वह QSR इंडस्ट्री में अपने अनुभव को आगे भी कुछ बेहतर और कुछ नया करने के लिए इस्तेमाल करेंगी।

लीडरशिप क्वालिटी

स्मिता की लीडरशिप में मैकडॉनल्ड्स इंडिया की आय एक हजार करोड़ के पार गई। कंपनी ने मैकेफे और EOTF को लॉन्च किया था। किसी भी नए बाजार में कोई नई चीज लाना आसान नहीं होता। ऐसे में स्मिता के सामने किस तरह की चुनौतियां खड़ी थीं? इस सवाल के जवाब में स्मिता बताती हैं कि जब भी आप कुछ नया करते हैं तो चुनौतियां हमेशा साथ होंगी। वह जानकारी देती हैं कि कंपनी में काम करने के दौरान उन्हें लगातार कुछ चुनौतियों से निपटना पड़ता है। इसमें महंगाई, डिस्ट्रिब्यूशन को मैनेज करना, ट्रेनिंग और क्वालिटी टैलेंट को रीटैन करना भी शामिल है। कंपनी की रणनीति हमेशा यही रही है कि बदलते वक्त के साथ खुद में भी बदलाव लाओ। स्मिता बताती हैं कि EOTF, ड्राइव थ्रू और डिजिटल प्लेटफॉर्म, ये सारे कॉन्सेप्ट कंपनी ने अपने ग्राहकों को एक बेहतर अनुभव देने के लिए शुरू किया। यही वजह है कि पिछले 5 सालों के भीतर कंपनी का कारोबार 10 गुना के करीब बढ़ा है। थर्ड पार्टी ऑपरेटर्स प्लेटफॉर्म पर कंपनी लीडर साबित हुई है। स्मिता बताती हैं कि उनकी USP बर्गर मील, चिकन और

मैकेफे स्ट्रैटेजी कारोबार को बढ़ाने में काफी मददगार साबित हुई है। स्मिता बताती हैं कि हमने खुद को ऐसे तैयार किया है कि हमारे ग्राहक जब चाहें, जहां चाहें, जितना चाहें और जैसा चाहें, हम उन्हें वो मुहैया कराने के लिए तैयार हैं। इसका एक श्रेय वो ट्रेनिंग में निवेश को देती हैं। वह बताती हैं कि हम ये सुनिश्चित करते हैं कि कंपनी के साथ हमारे कर्मचारी भी बढ़ते रहें।

इनोवेशन और नई सेवा है सफलता

जब पूरी दुनिया कोविड से जूझ रही थी। कई कंपनियां बंद हो रही थीं। सैकड़ों रेस्टोरेंट्स पर ताले लग चुके थे। ऐसे चुनौतीपूर्ण वक्त में वेस्टलाइफ फूड ने ऑन द गो सर्विस शुरू की। स्मिता इस बारे में बात करते हुए कहती हैं कि कोरोना के बाद लोग क्वालिटी, साफ-सफाई और सुरक्षा को लेकर काफी सतर्क हो गए हैं। डिजिटल की पहुंच बढ़ने से नए कस्टमर चैनल और इंटरफेस का इस्तेमाल बढ़ा है। स्मिता बताती हैं कि कोरोना के दौरान हमने ये तय किया कि अगर ग्राहक हमारे स्टोर में नहीं आ सकता है तो हम ग्राहक के पास पहुंचेंगे। इसके लिए कंपनी ने ऐप्स लॉन्च किए जिनके जरिए ग्राहक जहां से चाहे, जब चाहे प्री-ऑर्डर कर सकता है और कस्टमर कंपनी के ऑन द गो या ड्राइव थ्रू के जरिए अपना ऑर्डर पा सकता है। स्मिता बताती हैं कि लगातार इनोवेशन और नई चीजों को लाने का ही नतीजा है कि पिछले साल कंपनी की आय डबल हुई है। वह ये भी कहती हैं कि जब लॉकडाउन खत्म हुए तो कंपनी को ग्राहकों से हर तरफ से अच्छा रिस्पॉन्स मिला। ग्राहक ना सिर्फ फिजिकल स्टोर पर अच्छी तादाद में पहुंचे बल्कि उन्होंने डिजिटल मोड में भी खूब ऑर्डर किए।

बर्गर क्वीन बनने का सफर

स्मिता जाटिया ने वेस्टलाइफ में कई रोल निभाए। स्मिता अपने इन्हीं रोल को अपनी बेहतर लीडरशिप की वजह बताती हैं। स्मिता कहती हैं कि मैंने कंपनी में कई पदों पर काम किया है। मार्केटिंग से लेकर मैनेजिंग डायरेक्टर तक, रोल निभाने से मुझे कारोबार के हर पहलू को समझने में मदद मिली है। स्मिता के मुताबिक ऑपरेटिंग से लेकर मार्केटिंग तक, हर डिपार्टमेंट की अपनी चुनौतियां होती हैं। क्योंकि मैंने इन सभी डिपार्टमेंट में काम किया है तो मैं सब चीजें समझकर एक संतुलित फैसला ले पाती हूँ। जाटिया कहती हैं कि अलग-अलग रोल में काम करने का एक फायदा ये भी हुआ कि मुझे अलग-अलग स्किल की समझ है। इससे मेरे अंदर अलग-अलग विभागों के बीच बेहतर समन्वय करने की समझ भी बेहतर हुई है। स्मिता कहती हैं कि जब आप ये समझ जाते हैं कि कंपनी में हर एक रोल का अहम किरदार होता है तो ये आपकी कंपनी के लिए सफलता की कुंजी बनता है।

बदलते ट्रेंड और QSR

QSR यानी क्विक सर्विस रेस्त्रां एक ऐसी इंडस्ट्री है जिसमें लगातार कुछ ना कुछ बदलाव होते रहते हैं। ऐसे में इन बदलावों के लिए वेस्टलाइफ कितनी तैयार है और कैसे तैयार रहती है? इस पर स्मिता कहती हैं कि हमारे तीन स्ट्रैटेजिक फोकस एरिया हैं। वह कहती हैं कि मिड टर्म में हमारी कोशिश यही है कि हम बदलते ट्रेंड के साथ आगे बढ़ते रहें। अपने ब्रांड को हम बनाते रहें। इसके अलावा कंपनी मैन्यू इनोवेशन और मार्केटिंग के जरिए खाने में लीडरशिप हासिल करना चाहती है। स्मिता बताती हैं कि हमने अगले 5 सालों का प्लान तैयार कर लिया है। दिसंबर 2022 में विजन 2027 तय कर लिया है।

छोटे शहरों पर बढ़ रहा फोकस

बेहतर कनेक्टिविटी और डिजिटलाइजेशन के बढ़ते दौर में अब सिर्फ मेट्रो शहर ही नहीं बल्कि टियर-2, टियर-3 शहरों की पसंद भी बदल रही है। इन शहरों में भी कारोबार के नए मौके पैदा हो रहे हैं। स्मिता कहती हैं कि मैं मानती हूँ कि उबरते बाजारों में आपको कारोबार करने के मौके जरूर ढूँढ़ने चाहिए। उन्होंने बताया कि वो छोटे शहरों में भी अपनी पहुंच बढ़ाने पर काम कर रही हैं। वह बताती हैं कि कोरोना से पहले नॉन-मेट्रो शहर डेढ़ गुना की रफ्तार से आगे बढ़े हैं। इससे ये साबित होता है कि उबरते बाजार भी बिजनेस के लिए अच्छे ऑप्शन दे सकता है। स्मिता बताती हैं कि कंपनी ने हाल ही में गुजरात के एकता नगर में एक ड्राइव थ्रू रेस्टोरेंट खोला है। वह बताती हैं कि इस रेस्टोरेंट को पूरी तरह से महिलाएं चलाती हैं। स्मिता शेयर करती हैं कि कंपनी के साथ काम करने वाले स्टाफ में 35% से ज्यादा महिलाएं हैं।

वेस्टलाइफ की ग्रोथ जर्नी

वेस्टलाइफ की ग्रोथ जर्नी बहुत बढ़िया चल रही है। कंपनी ने 2027 तक का प्लान भी तैयार कर लिया है। कंपनी के इस विजन में कंपनी के विस्तार की क्या योजनाएं हैं? दक्षिण और पश्चिम भारत में कंपनी क्या कुछ और क्षेत्र में विस्तार करने की योजना बना रही है? इस सवाल के जवाब में स्मिता कहती हैं कि हमारी रणनीतिक योजना में शहरी और गैर-शहरी, दोनों ही हिस्से अहम किरदार निभाते हैं। वह कहती हैं कि हम मेट्रो सिटी में अपनी लीडरशिप को बरकरार रखना चाहते हैं लेकिन इसके साथ ही हम नए और उबरते हुए बाजारों में भी जाने को तैयार हैं। स्मिता कहती हैं कि दक्षिण और पश्चिम भाग के छोटे शहरों में काफी क्षमता है। आने वाले 4-5 सालों में इन शहरों में कंपनी के आधे के करीब रेस्टोरेंट होंगे। उन्होंने बताया कि कंपनी का फोकस फिलहाल दक्षिणी बाजार पर है। इसका मतलब ये हुआ कि कंपनी के 60% से ज्यादा नए स्टोर दक्षिण के क्षेत्रों में ही खुलेंगे। स्मिता ने बताया कि उनकी कंपनी आने वाले 5 सालों के भीतर 250-300 नए रेस्टोरेंट खोलेगी।

वेस्टलाइफ फूडवर्ल्ड का ग्रोथ ग्राफ लगातार ऊपर की तरफ जा रहा है। सेल्स हो या प्रॉफिट, हर मोर्चे पर कंपनी काफी अच्छा प्रदर्शन कर रही है। इसका श्रेय स्मिता इनोवेशन, खर्चों का बेहतर प्रबंधन, मेन्यू इनोवेशन को देती हैं। वह कहती हैं कि हमने टेक्नोलॉजी के जरिए ओमनी-चैनल बिजनेस मॉडल को बूस्ट किया है। इससे मैकडॉनल्ड्स के ग्राहकों को कभी भी कहीं से भी ऑर्डर करने की सुविधा मिली। वह बताती हैं कि कंपनी बर्गर, चिकन और कॉफी सेगमेंट में लीडर है। स्मिता बताती हैं कि पिछले कुछ सालों में कंपनी ने लगातार अच्छे नतीजे पेश किए हैं। वह बताती हैं कि वित्त वर्ष 2024 की पहली तिमाही में कंपनी 14% साल दर साल की दर से बढ़ी है। वेस्टलाइफ का प्रति स्टोर में औसत खरीदारी 6.6 करोड़ की रही है जो पिछले साल इसी वक्त 5.74 करोड़ थी। कंपनी के ऑन-प्रीमाइस कारोबार में 18% की ग्रोथ नजर आई। वहीं, ऑफ-प्रीमाइस बिजनेस 9% (YoY) की दर से बढ़ा है यानी कि कंपनी ग्रोथ के रास्ते पर लगातार बनी हुई है।

(अभ्युदय वात्सल्यम् के प्रधान सम्पादक

आलोक रंजन तिवारी से हुई विशेष बातचीत पर आधारित) ◆◆◆

विजन 2027 HDR

- ▶▶ 5 साल में सेल्स 40-45 अरब करना
- ▶▶ 300 नए रेस्त्रां खोलना
- ▶▶ कैपिटल पर रिटर्न 40% के पार करना
- ▶▶ मार्केट लीडर बनना



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

With Best Compliments from

Umesh Gandhi

Builders & Developers

DEEPAK BUILDERS

POONAM BUILDERS

AVON BUILDERS

GEETA BUILDERS

DEEPAHARSHAN BUILDERS PVT. LTD.

JITEN AGRO LAND & FARM PVT. LTD.

SUNCITY LAND & INFRASTRUCTURE PVT.LTD

SUNRISE PARTY HALL



* Imaginary Picture

Builders, Developers & Hospitality Business

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

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

Email :- poonambuilders@gmail.com

अमीरा शाह
मैनेजिंग डायरेक्टर
मेट्रोपोलिस हेल्थकेयर लिमिटेड



मेट्रोपोलिस हेल्थकेयर की शुरुआत 1980 में डॉ. सुशील शाह ने की। कंपनी के मौजूदा चेयरमैन और एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर सुशील शाह ने मुंबई में इस कारोबार की नींव रखी। उस समय इसका नाम सुशील शाह लैबोरेट्री हुआ करता था। सुशील शाह ने करीब 35 कर्मचारियों के साथ इस कंपनी की शुरुआत की थी।

अमीरा शाह

हेल्थकेयर बिजनेस की सुपर लीडर

- शिवा तिवारी

ज

ब आपका सपना और विजन बड़ा हो तो आप छोटे से छोटा काम करने में भी पीछे नहीं हटते। उन्होंने अमेरिका की टेक्सास यूनिवर्सिटी से फाइनेंस की डिग्री हासिल की थी। वह गोल्डमैन सैक्स में काम कर चुकी थीं। जिसे उन्होंने अपने स्टार्टअप को शुरू करने के लिए छोड़ दिया। लेकिन जब वह अपने पिता के कहने पर भारत आईं तो उन्होंने एक सिंगल क्लिनिक को देश के सबसे प्रतिष्ठित और बड़े डायग्नोस्टिक सर्विस प्रोवाइडर में से एक बनाने की ठानी। उन्होंने अपने पिता के सपने को आकार देने के लिए हर वो काम किया, जो इसे बढ़ाने के लिए जरूरी था। वह खुद कस्टमर केयर पर बैठकर ग्राहकों की दिक्कतों को सुलझातीं। वह कंपनी के शुरुआती दिनों में हर उस चीज में दखल रखतीं जिसके बूते वह अपने कस्टमर को बेहतर सेवा दे पातीं। ये कहानी है देश की प्रतिष्ठित डायग्नोस्टिक सर्विस प्रोवाइडर कंपनी मेट्रोपोलिस हेल्थकेयर

लिमिटेड की प्रमोटर और मैनेजिंग डायरेक्टर अमीरा शाह की।

अमीरा शाह ने अपने पिता डॉ. सुशील शाह के सपने को साकार किया। सुशील डायग्नोस्टिक सर्विस प्रोवाइडर की चेन शुरू करना चाहते थे लेकिन उनके पास इसके लिए साफ विजन नहीं था। अमीरा ने ना सिर्फ इसका विजन तैयार किया बल्कि उसे हासिल भी किया। आज मेट्रोपोलिस हेल्थकेयर के 1500 से ज्यादा कलेक्शन सेंटर हैं। 125 से ज्यादा लैब हैं। आज कंपनी का कारोबार 7 से भी ज्यादा देशों में फैला है। कंपनी ने अब तक 5 करोड़ से ज्यादा टेस्ट किए हैं। आज कंपनी के सेंटर्स पर 3400 से ज्यादा क्लिनिकल लैबोरेट्री टेस्ट किए जाते हैं। इसके अलावा अलग-अलग बीमारी से संबंधित कई तरह के टेस्ट्स भी किए जाते हैं। 2 हजार से ज्यादा टेक्निशियन्स की टीम और बेहतर मैनेजमेंट के बूते मेट्रोपिलस हेल्थकेयर लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनी हुई है।

मेट्रोपोलिस हेल्थकेयर का सफर

मेट्रोपोलिस हेल्थकेयर की शुरुआत 1980 में डॉ. सुशील शाह ने की। कंपनी के मौजूदा चेयरमैन और एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर सुशील शाह ने मुंबई में इस कारोबार की नींव रखी। उस समय इसका नाम सुशील शाह लैबोरेट्री हुआ करता था। सुशील शाह ने करीब 35 कर्मचारियों के साथ इस कंपनी की शुरुआत की थी। अपने शुरुआती दिनों में ये लैबोरेट्री थायरॉइड, प्रजनन क्षमता और हार्मोन परीक्षण की पेशकश करने वाली भारत की पहली प्रयोगशालाओं में से एक थी। हालांकि अभी सुशील शाह लैबोरेट्री ने कोई बड़ी छलांग नहीं लगाई थी। 2001 में अमीरा शाह भारत आई और उन्होंने अपने पिता के कारोबार में हाथ बंटाना शुरू किया। फाइनेंस में डिग्री हासिल करने वाली अमीरा ने कंपनी के विजन पर काम शुरू किया। अमीरा ने भारत में पैथोलॉजी सेवाओं में लीडरशिप हासिल करने का विजन रखा। अमीरा नोबेल शांति पुरस्कार विजेता मोहम्मद यूनूस से बहुत प्रेरित थीं, जिन्होंने ग्रामीण बैंक के अपने विचार के माध्यम से हजारों लोगों के जीवन को बदल दिया। अमीरा भी अपने तरीके से देश के लिए कुछ करना चाहती थीं और इसकी शुरुआत उन्होंने अपने पिता के क्लिनिक के जरिए की। अमीरा ने सबसे पहले कंपनी का नाम बदलकर मेट्रोपिलिस किया। एक इंटरव्यू में अमीरा ने बताया था कि यह देशभक्ति की ही भावना थी जिसने मुझे देश में वापस लाया क्योंकि यहां स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र में लोगों के जीवन को सकारात्मक रूप से प्रभावित करने का अवसर था। अमीरा कहती हैं कि ये यात्रा काफी उतार-चढ़ाव भरी रही लेकिन हम हमेशा अपने विजन को हासिल करने के लिए काम करते रहे।

बॉटम टू टॉप अप्रोच आया काम

अमीरा ने कंपनी के विजन और मिशन को हासिल करने के लिए बॉटम टू टॉप अप्रोच अपनाया। यानी कि उन्होंने कंपनी में हर छोटे से छोटा काम और बड़ी से बड़ी जिम्मेदारी संभाली। अमीरा ने कंपनी के लिए एक बेहतरीन टीम को तैयार करना शुरू किया। उन्होंने दूसरी लैबोरेट्रीज के साथ टाइ-अप्स किए। उनका सबसे पहला टाइ-अप चेन्नई स्थित एक लैब के साथ हुआ। अमीरा ने शुरुआती 3-4 सालों में एक कारोबार को रफ्तार देने के लिए जरूरी सभी बातों को एक किया। कुछ अहम अधिग्रहण भी किए। अब मेट्रोपिलिस विस्तार की अगली छलांग के लिए तैयार था। इसके बाद 2006 से 2010 का समय अमीरा और मेट्रोपिलिस के लिए तेजी से आगे बढ़ने की संभावना को मूर्त रूप देने का था। इसके लिए अमीरा ने रणनीतिक



अधिग्रहण की नीति अपनाई। अमीरा कहती हैं कि मेट्रोपोलिस की सफलता इस तथ्य में निहित है कि मैंने अधिग्रहण को नए बाजार में प्रवेश करने और अपने उपस्थिति वाले स्थानों पर बाजार की हिस्सेदारी हासिल करने के लिए एक रणनीतिक कदम के रूप में देखा। इसके अतिरिक्त सभी अधिग्रहणों को पूरे नेटवर्क में एक ब्रांड का अनुभव देने के लिए सिस्टम में सफलतापूर्वक एकीकृत किया गया। मेट्रोपोलिस अब एक ब्रांड के तौर पर स्थापित होना शुरू हो गई थी। 2006 में कंपनी को पहली बाहरी फंडिंग मिली। ICICI वेंचर फंड ने कंपनी पर भरोसा जताया और फंडिंग की। इस चरण के दौरान अमीरा दो महत्वपूर्ण भूमिकाएं निभा रहीं थीं। एक तो फंड रेजर की और दूसरी विस्तार योजनाओं को बढ़ावा देने वाली नीतियों को तैयार करने की। इस बीच कुछ शुरुआती साझेदारियां सुधर्मा के साथ केरल में, चेन्नई में लिस्टर और सूरत में देसाई लैबोरेट्रीज के साथ संपन्न हुईं। 2010 में, वॉरबर्ग पिक्स ने मेट्रोपोलिस में निवेश किया। बोर्ड में एक पीई निवेशक के साथ, मेट्रोपोलिस ने खुद को एक मजबूत सिस्टम, नियंत्रण और प्रक्रियाओं के साथ एक कॉर्पोरेट संस्थान के रूप में आगे बढ़ाया और एक पेशेवर रूप से प्रबंधित हेल्थकेयर संस्थान में बदल दिया।

मेट्रोपोलिस का ग्रोथ ट्रेक

अब जबकि कंपनी एक स्तर तक तैयार हो चुकी थी और निवेशक मिलने शुरू हो गए थे तो अगला लक्ष्य यही था कि कंपनी के विकास को और तेजी से बढ़ाया जाए। यह 2011 से 2015 का समय था। दिलचस्प ढंग से 2015 में, वॉरबर्ग मेट्रोपोलिस से बाहर हो गईं। यह एक निर्णायक समय था और ऐसे में एक प्रमोटर के रूप में अमीरा ने जो सबसे बड़ा निर्णय लिया, वह था हिस्सेदारी वापस खरीदना और इस प्रकार प्रमोटरों की हिस्सेदारी को बहुमत तक बढ़ाना। अमीरा ने इन शेयरों को खरीदने के लिए काफी ऊंची ब्याज दरों पर एक व्यक्तिगत ऋण लिया। यह एक जोखिम भरा फैसला था लेकिन अमीरा को ब्रांड और इसके मूल्यों में दृढ़ विश्वास था और वह इसकी वृद्धि के प्रति आश्वस्त थीं। उस समय 27% की खरीद से अमीरा की हिस्सेदारी 36% से 63% हो गई। अमीरा बताती हैं कि मुझे 2015 में वह दिन साफ याद है कि जब मैंने शेयरों को वापस खरीदने का फैसला किया था। उद्योग के दिग्गजों और शीर्ष बैंकरों, वकीलों ने मुझे बताया कि यह सबसे साहसी और मूर्खतापूर्ण निर्णयों में से एक है जिसे उन्होंने अपने जीवन में कभी देखा है। आज का समय यह सिद्ध करता है कि अमीरा का निर्णय अधिक साहसी निकला न कि मूर्खतापूर्ण।

पूरी तरह से वास्तविक बोर्ड के साथ और तेजी से निर्णय लेने की प्रक्रिया के साथ, 2015 में मेट्रोपोलिस के विकास की नई कहानी शुरू हुई। उस समय इसे मेट्रोपोलिस 2.0 कहा गया क्योंकि यह वास्तव में एक नए अध्याय की शुरुआत थी। कंपनी को इस चरण में पहुंचा देने के बाद अमीरा ने एक अच्छी गुणवत्ता वाली नेतृत्व टीम बनाई और इस प्रकार मेट्रोपोलिस चार मोर्चों पर विकसित हुआ। इसमें पहला मोर्चा था- प्रयोगशालाओं और केंद्रों की संख्या, दूसरा, सालाना किए जाने वाले परीक्षणों की संख्या, तीसरा- रोगियों की संख्या और चौथा- मेट्रोपोलिस के लिए प्रमुख शहरों और कस्बों में परीक्षण उपलब्धता में बढ़ोतरी और बढ़ती बाजार हिस्सेदारी में लगातार वृद्धि। 2015 में, वैश्विक PE दिग्गज कार्लाइल ने मेट्रोपोलिस में निवेश किया और प्रमुख हितधारकों के दिमाग में ब्रांड को और मजबूत किया।



चुनौतियां और उनसे पार पातीं अमीरा

अमीरा ने जिस वक्त में भारत के हेल्थकेयर मार्केट में कदम रखा, उस दौरान ये क्षेत्र चुनौतियां से भरा पड़ा था। इस दौरान अमीरा को कई कठिनाइयों से भी जूझना पड़ा। दरअसल, भारत में स्वास्थ्य सेवा उद्योग जटिल बना हुआ था जिसके लिए अमीरा कामकाज के पारंपरिक तरीकों को जिम्मेदार ठहराती हैं। इससे निपटना एक चुनौती थी। इसके अलावा, बिना चिकित्सीय पृष्ठभूमि वाली एक युवा महिला उद्यमी होने के कारण भी जटिलताओं में इजाफा हुआ। पूंजी तक पहुंच एक चुनौती थी क्योंकि निवेशक पूछते थे कि आप कंपनी को कब तक चलाएंगी, शादी के बाद क्या होगा? भारत में निवेशकों के लिए यह समझना मुश्किल था कि एक महिला अपने व्यवसाय को बखूबी चला सकती है, भले ही फिर उसकी शादी क्यों ना हो जाए या उसके बच्चे क्यों ना हो जाएं। अमीरा कहती हैं कि

मेट्रोपोलिस के निर्माण की मेरी यात्रा में कई उतार-चढ़ाव आए हैं, लेकिन कभी हार मानने का सवाल ही नहीं उठा। बहुत शुरुआत से मैं हमेशा अपने कंपर्ट जोन से बाहर निकलने, अपनी सीमाओं को आगे बढ़ाने, जोखिम लेने और इन जोखिमों को सावधानी से निष्पादित करने में सहज रही हूँ। मेरे व्यक्तित्व के इन गुणों ने मेट्रोपोलिस के निर्माण के कठिन और चुनौतीपूर्ण चरणों में मेरी मदद की।

कुशल नेतृत्व से मजबूत कारोबार

एक सिंगल क्लिनिक से शुरू होने वाली मेट्रोपोलिस आज एक लिस्टेड कंपनी है। कंपनी 15 अप्रैल, 2019 को NSE, BSE पर लिस्ट हुई। कंपनी की लिस्टिंग दमदार थी। कंपनी ने 1204 करोड़ का IPO लाया था। मार्केट में डेब्यू के दौरान कंपनी 9% के प्रीमियम पर लिस्ट हुई थी। कंपनी का इश्यू प्राइस 880 रुपए प्रति शेयर था। BSE पर कंपनी 960 पर लिस्ट हुई। आज मेट्रोपोलिस



एक सिंगल क्लिनिक से शुरू होने वाली मेट्रोपोलिस आज एक लिस्टेड कंपनी है। कंपनी 15 अप्रैल, 2019 को NSE, BSE पर लिस्ट हुई। कंपनी की लिस्टिंग दमदार थी। कंपनी ने 1204 करोड़ का IPO लाया था।



का मार्केट कैप 68.97 अरब है। हालांकि वित्त वर्ष 2023 की चौथी तिमाही कंपनी के लिए बेहतर नहीं रही। Q4 के नतीजे देखें तो कंपनी का नेट प्रॉफिट 17% घटा है। कंपनी ने Q4 में 33 करोड़ का शुद्ध लाभ हासिल किया है। वहीं, आय की बात करें तो कंपनी ने Q4 के लिए 298 करोड़ का अनुमान रखा था लेकिन ये 8% घटकर 283 करोड़ हो गई। कंपनी के मैनेजमेंट के मुताबिक नतीजों में ये जो गिरावट आई है, इसकी बड़ी वजह कोरोना टेस्टिंग में आई कमी है। कोविड टेस्टिंग रेवेन्यू कम होने से ही आय में गिरावट नजर आई है। लेकिन अगर मेट्रोपोलिस के कोर बिजनेस रेवेन्यू को देखें तो PPP कॉन्ट्रैक्ट और हाल ही में अधिग्रहण की गई हाईटेक डायग्नोस्टिक सेंटर में साल दर साल के आधार पर 15% की ग्रोथ देखने को मिली है। इस ग्रोथ की मदद से कंपनी Q4 में 245 करोड़ पर पहुंची है। अमीरा ने बताया कि कंपनी के वॉल्यूम्स में भी 13% की बढ़ोतरी हुई है। मेट्रोपोलिस का फोकस अपने कारोबार को पश्चिम भारत में बढ़ाने पर है। यहां कंपनी अपने बिजनेस टू कंज्यूमर (B2C) कारोबार को बढ़ाने पर फोकस कर रही है। वहीं B2C आय की बात करें तो मुंबई में कंपनी ने 18% का ग्रोथ हासिल किया है। वहीं, पुणे में कंपनी ने 23% का ग्रोथ हासिल किया है। Q4 के नतीजों के बीच कंपनी लगातार एक्सपांसन पर फोकस कर रही है। वित्त वर्ष 2024 में कंपनी की योजना ३० नई लैब्स खोलने की है। इसके साथ ही कंपनी 600 से 800 कलेक्शन सेंटर भी खोलेगी। कंपनी को पूरा विश्वास है कि इस एक्सपांसन प्लान से उसकी बैलेंसशीट में सुधार नजर आएगा।

दूसरों से आगे रहने का फॉर्मूला

डायग्नोस्टिक सर्विस प्रोवाइडर्स के बीच अब काफी ज्यादा कॉम्पिटिशन है। कई कंपनियां हैं जो अब डायग्नोस्टिक सर्विस मुहैया करा रही हैं। ऐसे में कैसे मेट्रोपोलिस खुद को दूसरों से आगे रखती है। इस पर अमीरा कहती हैं कि दूसरों से आगे रहने का एक ही तरीका है कि आप R&D पर फोकस करें। अमीरा कहती हैं कि मेट्रोपोलिस लगातार R&D पर निवेश कर रही है। कंपनी लगातार नए बाजारों को तलाश रही है। टियर-2, टियर-3 शहरों में सेंटर खोलने पर भी कंपनी का फोकस है। कंपनी भारत से बाहर दूसरे उबरते बाजारों में भी अपनी पहुंच बढ़ाने पर कई सालों से काम कर रही है। वित्त वर्ष 2024 में कंपनी नए बाजारों में पहुंच बनाने पर फोकस कर रही है। डायग्नोस्टिक सेक्टर में जिस प्रकार की तेजी देखी जा रही है। आने वाले दिनों में इसमें उल्लेखनीय वृद्धि दिखने की संभावना है। इस परिवेश को अमीरा काफी गहराई से समझ रहीं हैं। यह भारत में सबसे तेजी से विस्तार करने वाले सेवा कार्यक्षेत्रों में से एक है। अमीरा का मानना है कि स्वास्थ्य देखभाल पर बढ़ते खर्च और जीवन प्रत्याशा, आय के स्तर में वृद्धि, निवारक परीक्षण के लिए बढ़ती जागरूकता, उन्नत नैदानिक परीक्षण, जीवन शैली से संबंधित बीमारियों के साथ-साथ सरकार के स्वास्थ्य देखभाल उपाय उद्योग के लिए प्राथमिक विकास चालक होंगे। इसके अलावा, उपभोक्ताओं की बदलती प्राथमिकताएं और व्यवहार बदल रहा है। हेल्थकेयर सेक्टर में अब डिजिटलाइजेशन पर भी काफी ज्यादा जोर दिया जा रहा है। इसीलिए मेट्रोपोलिस इस क्षेत्र में भी खुद को मजबूत करने पर फोकस रही है। अमीरा कहती हैं कि उनका लक्ष्य कंपनी को लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनाए रखना है। इसके लिए कंपनी नवोचार को बढ़ावा दे रही है। साथ ही बेहतर टीम को बनाने पर भी फोकस किया जा रहा है।



रूट मोबाइल की ग्रोथ स्टोरी का हीरो राजदीप कुमार गुप्ता

- विकास जोशी

हाल ही में बेल्जियम के प्रॉक्सिमस ग्रुप ने रूट मोबाइल में 57.66 % हिस्सेदारी लेने की घोषणा की। प्रॉक्सिमस का रूट मोबाइल में निवेश करना कंपनी की ग्रोथ जर्नी में एक बड़ा कदम है और इससे रूट मोबाइल और अधिक सशक्त होगा।

राजदीप कुमार गुप्ता
एमडी एवं ग्रुप सीईओ
रूट मोबाइल लिमिटेड

21

सितंबर, 2020 का दिन था। बिजनेस चैनलों पर एक ही कंपनी की चर्चा हो रही थी। सुबह से ही इन चैनलों पर हर जगह रूट मोबाइल का नाम गूंज रहा था। और वजह भी खास थी। रूट मोबाइल ने लिस्टिंग के दिन ही धमाका कर दिया था। रूट मोबाइल ने निवेशकों को धमाकेदार रिटर्न दिया था। रूट मोबाइल के IPO में निवेश करने वाले निवेशकों को 85.5% लिस्टिंग गेन हासिल हुआ। सिर्फ यही नहीं, NSE पर लिस्ट होने के एक साल बाद रूट मोबाइल ने निवेशकों का पैसा 462 प्रतिशत तक बढ़ा दिया था। क्लाउड कम्युनिकेशंस में अपनी मजबूती दर्ज कराने वाली रूट मोबाइल ग्रोथ की राह पर बनी हुई है। जून तिमाही में आए कंपनी के नतीजे बताते हैं कि कंपनी लगातार ग्रोथ के ट्रैक पर है। वित्त वर्ष 2023-24 की पहली तिमाही में कंपनी का शुद्ध लाभ यानी नेट प्रॉफिट 29% बढ़कर 92 करोड़ हो गया है। पिछले वित्त वर्ष की पहली तिमाही में ये आंकड़ा 71 करोड़ था।

रूट मोबाइल को जानें

ग्रोथ की पटरी पर तेजी से दौड़ रही रूट मोबाइल कंपनी अगर आपको पता नहीं तो बता दें कि ये एक लिस्टेड कंपनी है। रूट मोबाइल लिमिटेड क्लाउड कम्युनिकेशन के क्षेत्र में काम करती है। रूट मोबाइल एंटरप्राइजेस, ओवर द टॉप (OTT) प्लेयर्स और मोबाइल ऑपरेटर्स नेटवर्क (MNO) को अपनी सेवा प्रदान करती है। कंपनी के पोर्टफोलियो पर नजर दौड़ाएं तो ये मैसेजिंग, वॉइस ईमेल, SMS फिल्टरिंग, एनालिटिक्स और मोनेटाइजेशन समेत कई काम संभालती है। रूट मोबाइल सोशल मीडिया कंपनियों, बैंक, वित्तीय संस्थान, ई-कॉमर्स फर्म, ट्रैवल एग्रीगेटर्स जैसी कंपनियों और इनसे जुड़ी इंडस्ट्रीज को अपनी सेवा प्रदान करती है। कंपनी का मुख्यालय मुंबई में स्थित है लेकिन इसका कारोबार एशिया प्रशांत, मिडिल ईस्ट, अफ्रीका, यूरोप और अमेरिका तक फैला है। आज कंपनी के दुनियाभर में 20 से ज्यादा ऑफिस हैं। 19 डाटा सेंटर और 6 SMSCs हैं। SMSCs वो इंटीग्रेटेड सॉल्यूशन होता है, जिसके जरिए टेलीकॉम इक्विपमेंट और इससे जुड़ी साइट्स को नियंत्रित किया जाता है। कंपनी के साथ 900 से ज्यादा नेटवर्क ऑपरेटर्स जुड़े हुए हैं।

राजदीप कुमार गुप्ता का विजन है रूट मोबाइल

आज ग्लोबल टेक्नोलॉजी और क्लाउड कम्युनिकेशंस में रूट मोबाइल तेजी से आगे बढ़ने वाली कंपनियों की लिस्ट में शामिल है। कंपनी को इस मुकाम तक पहुंचाने में राजदीप कुमार गुप्ता का विजन काम आ रहा है। 2004 में रूट मोबाइल की शुरुआत करने वाले राजदीप कंपनी के फाउंडर होने के साथ ही मैनेजिंग डायरेक्टर और ग्रुप चीफ एग्जिक्यूटिव ऑफिसर भी हैं। जब भी टेक वर्ल्ड की बात आती है तो राजदीप का नाम वैश्विक स्तर पर सबसे युवा टेक आंत्रप्रेन्योर के तौर पर लिया जाता है। राजदीप का ही विजन था कि आज कंपनी कई इंडस्ट्रीज को एंड टू एंड कम्युनिकेशंस प्रदान कर रही है। आज एक ग्लोबल कंपनी की बागडोर संभाल रहे राजदीप की पढ़ाई मुंबई में हुई है। उन्होंने मुंबई यूनिवर्सिटी से साइंस में बैचलर डिग्री हासिल की है। इसके बाद उन्होंने एप्टेक कंप्यूटर एजुकेशन से सॉफ्टवेयर



इंजीनियरिंग में डिप्लोमा हासिल किया। सॉफ्टवेयर डिजाइनिंग और डेवलपमेंट के क्षेत्र में राजदीप का अनुभव 20 साल से भी ज्यादा का है। और अब वो लगातार रूट मोबाइल को वैश्विक स्तर पर अपने फील्ड में लीडिंग प्लेयर बनाने पर फोकस कर रहे हैं।

अब तक रूट मोबाइल की जर्नी

आज रूट मोबाइल ग्लोबल क्लाउड कम्युनिकेशन कंपनी बन चुकी है। कंपनी की शुरुआत से लेकर अब तक की ये जर्नी कैसी रही? इस पर कंपनी के फाउंडर, MD और ग्रुप CEO राजदीप गुप्ता अपनी पूरी जर्नी पर रोशनी डालते हैं। राजदीप बताते हैं कि उन्होंने 2004 में रूट मोबाइल की स्थापना की। वो बताते हैं कि उन्होंने क्लाउड प्लेटफॉर्म को बिजनेस एप्लिकेशन के साथ मिलाकर एक नई क्रांति करने का विजन रखा था। राजदीप ने करीब 19 साल तक कंपनी बिना किसी बाहरी फंडिंग के चलाई। राजदीप बताते हैं कि हम ऐसा करने में कामयाब रहे क्योंकि हमें एंटरप्राइज कस्टमर के लिए क्लाउड कम्युनिकेशन की क्षमता पर पूरा भरोसा था। कंपनी की सफलता पर बात करते हुए राजदीप बताते हैं कि हमने गुजरते वक्त के साथ अपने प्रोडक्ट पोर्टफोलियो, कस्टमर बेस, और आय के स्रोतों में बदलाव किया और इसे सफलतापूर्वक बढ़ाया। इसके अलावा रणनीतिक अधिग्रहणों ने भी इसमें अहम भूमिका निभाई। कंपनी ने मैसिव, मिस्टर मैसेजिंग, 365 स्क्वैयर्ड, सेलेंट टेक्नोलॉजी और कॉल2कनेक्ट का अधिग्रहण किया। इस अधिग्रहण से कंपनी ने ना खुद की क्षमता का विस्तार किया बल्कि अपने लिए ग्रोथ के नए रास्ते भी खोजे। राजदीप कहते हैं कि सितंबर 2020 में कंपनी ने NSE पर लिस्ट होकर एक नया कीर्तिमान रचा। आज रूट मोबाइल के 40 हजार से ज्यादा क्लाइंट्स हैं। आज कंपनी हर महीने 10 अरब मैसेज को प्रोसेस कर रही है। ये राजदीप के विजन और दूरदृष्टि ही है कि आज कंपनी को ना सिर्फ दूसरी इंडस्ट्रीज का भरोसा मिल रहा है बल्कि एनालिस्ट्स से भी कंपनी को मान्यता मिल रही है। राजदीप कहते हैं कि हमारी जर्नी इनोवेशन के साथ आगे बढ़ती रहेगी। वह कहते हैं कि हम लगातार नई टेक्नोलॉजी को आजमाते रहेंगे। अपने कारोबार को नए क्षेत्रों में बढ़ाएंगे और रूट मोबाइल को एक ग्लोबल ब्रांड बनाने पर पूरा जोर लगाएंगे।

ग्रोथ स्टोरी के अहम फैक्टर

पिछले कुछ सालों के भीतर रूट मोबाइल ने वित्तीय तौर पर काफी बेहतर प्रदर्शन किया है। कंपनी की ग्रोथ स्टोरी और प्रॉफिट में रहने के पीछे क्या अहम फैक्टर रहे हैं? इस पर राजदीप बताते हैं कि रूट मोबाइल का वित्तीय ग्रोथ मजबूत फंडामेंटल्स की वजह से है। कंपनी का विविधता से भरा प्रोडक्ट पोर्टफोलियो, मजबूत कस्टमर बेस, वैश्विक स्तर पर मौजूदगी और रणनीतिक अधिग्रहणों ने भी कंपनी के फाइनेंशियल्स को मजबूत किया है। राजदीप कहते हैं कि हमारा पे-पर-यूज रेवेन्यू मॉडल है। इसमें हमें बिना किसी फिक्स्ड कॉन्ट्रैक्ट्स के नियमित आय होती रहती है। हमारे पास 20 से 25 फीसदी हाई ग्रोस मार्जिन की गुंजाइश है, इसीलिए हम अपनी कार्यक्षमता विस्तार पर ज्यादा फोकस करते हैं। राजदीप बताते हैं कि हमारी ग्रोथ स्टोरी उन टेक्नोलॉजी से काफी ज्यादा जुड़ी है जो हमारे प्रोडक्ट्स को ग्राहकों के इस्तेमाल के लिए बेहतर और सरल बनाती हैं। यही वजह है कि कंपनी लगातार आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI), मशीन

लर्निंग (ML) और नेचुरल लैंग्वेज प्रोसेसिंग (NLP) जैसे चैटबॉट्स और ब्लॉकचेन टेक्नोलॉजी में निवेश कर रही है। कंपनी इस निवेश के जरिए दूसरों से आगे रहती है और अपने ग्राहकों को दूसरों से बेहतर सेवा भी दे पाती है। राजदीप बताते हैं कि उनके प्रोडक्ट पोर्टफोलियो में कई कम्युनिकेशन चैनल शामिल हैं। जिनके जरिए APIs की सेवा प्रदान की जाती है। इसके अलावा कंपनी वैल्यू एडेड सर्विसेज जैसे कि लुकअप, फायरवॉल और एनालिटिक्स की सुविधा भी देती है। कंपनी की तरफ से ये सेवा कई इंडस्ट्रीज जैसे ई-कॉमर्स, रिटेल, ट्रेवल, हॉस्पिटैलिटी और हेल्थकेयर सेक्टर में मिलती हैं। राजदीप कहते हैं कि रूट मोबाइल के कस्टमर ही कंपनी की सबसे बड़ी ताकत हैं। वह बताते हैं कि उनके कस्टमर उनकी सर्विस पर सेवा जताते हैं और यही वजह है कि उनके साथ कस्टमर लंबे समय तक बने रहते हैं।

लॉन्ग टर्म विजन पर फोकस

राजदीप कुमार कंपनी के MD और ग्रुप CEO होने के नाते कंपनी के विजन को पूरा करने और इसके लिए स्ट्रैटेजी तैयार करने में अहम भूमिका निभाते हैं। ऐसे में राजदीप कैसे कंपनी की वित्तीय रणनीति को इसके दीर्घकालिक विजन और उद्देश्यों के साथ जोड़ते हैं? और कैसे उनकी रणनीतियों ने कंपनी के वित्तीय प्रदर्शन पर सकारात्मक असर डाला है? इन दोनों सवालों का जवाब देते हुए राजदीप बताते हैं कि वह हमेशा अपने लॉन्ग टर्म विजन को ध्यान में रखकर ही अपनी रणनीति तैयार करते हैं। सबसे पहली स्ट्रैटेजी यानी रणनीति जो वो अपनाते हैं, वो है बेहतर कैपिटल एलोकेशन करना। राजदीप कैपिटल एलोकेशन समझाते हुए बताते हैं कि हम ग्रोथ को बढ़ाने, क्षमता विस्तार करने और शेयरहोल्डर्स का रिटर्न बढ़ाने के लिए निवेश करते हैं। राजदीप बताते हैं कि कंपनी हेल्दी बैलेंस शीट बनाए रखती है जिसमें कम





रूट मोबाइल की यात्रा काफी रोमांचक भरी रही है। कंपनी ने 2004 से लेकर अब तक ग्रोथ के झंडे गाड़े हैं। इसके ग्रुप सीईओ राजदीप कुमार गुप्ता अपनी कारोबारी समझ और रणनीति की बदौलत अपने लॉन्ग टर्म विजन को रूप दे रहे हैं और कंपनी को नई ऊंचाइयों पर भी लेकर जा रहे हैं।



कर्ज और ज्यादा ब्याज कवरेज शामिल होता है।

राजदीप की रणनीति का दूसरा अहम पहलू है- ग्रोथ स्ट्रैटेजी। राजदीप बताते हैं कि हम ऑर्गेनिक और इनॉर्गेनिक ग्रोथ, दोनों ही तरह की स्ट्रैटेजी पर काम करते हैं। नए प्रोडक्ट्स लॉन्च करना, नए बाजार में एंट्री लेना और स्ट्रैटिजिक यानी रणनीतिक अधिग्रहण करना हमारी स्ट्रैटेजी का ही हिस्सा है। इससे कंपनी अपना मार्केट शेयर और आय के विकल्प भी बढ़ाती है।

राजदीप की कौन सी स्ट्रैटेजी ने कंपनी के फाइनेंशियल्स पर अच्छा असर डाला है? इस पर राजदीप कहते हैं कि NSE पर लिस्टिंग, मैसिव, 365स्क्वैयर्ड और मिस्टर मैसेजिंग का अधिग्रहण करना। इसके साथ व्हाट्सएप API लॉन्च करने से कंपनी के वित्तीय प्रदर्शन पर सकारात्मक असर पड़ा है।

प्रॉक्सिमस का साथ कितना फायदेमंद?

हाल ही में बेल्जियम के प्रॉक्सिमस ग्रुप ने रूट मोबाइल में 57.66% हिस्सेदारी लेने की घोषणा की है। प्रॉक्सिमस का रूट मोबाइल में निवेश करना कंपनी की ग्रोथ जर्नी में एक बड़ा कदम है। इस बड़े बदलाव के बाद कंपनी की स्ट्रैटिजिक पार्टनरशिप रूट मोबाइल के कारोबार और ग्रोथ को किस तरह प्रभावित करेगी? फिर चाहे घरेलू बाजार हो चाहे फिर अंतरराष्ट्रीय बाजार? जवाब में राजदीप कहते हैं कि प्रॉक्सिमस ग्रुप का साथ आना कंपनी के लिए घरेलू के साथ ही अंतरराष्ट्रीय बाजार में भी पॉजिटिव ही होगा। राजदीप बताते हैं कि टेलीसाइन के साथ इसे जोड़कर देखें तो ये पार्टनरशिप एक डिजिटल आइडेंटिटी और CPaaS कम्प्युनिकेशंस लीडर तैयार करने में मदद करेगी। इस नई पार्टनरशिप की बदौलत इस फील्ड में सालाना आय 90 करोड़ यूरो से ज्यादा होगी। सिर्फ मैसेजिंग वॉल्यूम देखें तो प्रॉक्सिमस ग्रुप तीसरा सबसे बड़ा CPaaS प्लेयर बन जाएगा। इससे रूट मोबाइल के लिए नए दरवाजे खुलेंगे। टूसेंस और टेलीसाइन प्रोडक्ट्स के साथ आने से डिजिटल आइडेंटिटी स्पेस को एक्सप्लोर करने का मौका मिलेगा। उबरते बाजार में कंपनी अपने इनोवेटिव

प्रोडक्ट्स के जरिए डिजिटल फ्रॉन्ट पर लगाम कसने के लिए काम करेगी। राजदीप भरोसा जताते हैं कि प्रॉक्सिमस के साथ आने से रूट मोबाइल की ग्रोथ स्टोरी का नया अध्याय शुरू होगा।

प्राइवैसी कैसे रहती है सुरक्षित?

जब भी बात क्लाउड कम्प्युनिकेशंस या इससे जुड़ी टेक्नोलॉजी की आती है तो अक्सर एक सवाल उठता है कि प्राइवैसी कितनी सुरक्षित है? ऐसे में रूट मोबाइल टूसेंस के जरिए कैसे प्राइवैसी के लिए उठने वाले खतरों से निपटती है? इस पर राजदीप बताते हैं कि टूसेंस एक स्ट्रैटिजिक बिजनेस यूनिट है। इसका पूरा फोकस डिजिटल आइडेंटिटी और सिक्योरिटी प्रोडक्ट्स पर है। ये प्रोडक्ट्स ही हैं जो डिजिटल ट्रांजैक्शन को सुरक्षित तरीके से पूरा करने में मदद करते हैं। टूसेंस AI और मशीन लर्निंग की मदद से रियल टाइम रिस्क एसेसमेंट करती है। इससे ये पता लग जाता है कि यूजर कोई जालसाज तो नहीं। राजदीप बताते हैं कि टूसेंस GDPR कंप्लायंट है। GDPR यानी EU जनरल डाटा प्रोटेक्शन रेगुलेशन। अपने घरेलू और अंतरराष्ट्रीय ग्राहकों को मजबूत और संपूर्ण सुरक्षा प्रदान करने के लिए वक्त-वक्त पर कंप्लायंस एसेसमेंट भी किए जाते हैं।

रूट मोबाइल का कारोबार 20 से ज्यादा देशों में है। जब कोई कंपनी दूसरे देशों या क्षेत्रों में अपना कारोबार शुरू करती है तो उसके साथ कई जोखिम भी जुड़े हुए होते हैं। रूट मोबाइल कैसे इन जोखिम से पार पाती है? इस पर राजदीप कहते हैं कि रूट मोबाइल का विविधता से भरा पोर्टफोलियो है। कंपनी कई देशों और क्षेत्रों में है। ऐसे में अलग-अलग बाजार से जुड़े कई वित्तीय जोखिम साथ आते हैं। जैसे कि मुद्रा में उतार-चढ़ाव, रेगुलेशंस में बदलाव, स्पर्धा, साइबर अटैक्स समेत अन्य। राजदीप बताते हैं कि रूट मोबाइल इन सभी जोखिमों से निपटने के लिए एक बेहतर रिस्क मैनेजमेंट एप्रोच अपनाती है। जिसके जरिए कंपनी इन जोखिमों को बड़ी कुशलता से मैनेज कर लेती है। जोखिमों से निपटने का पहला कदम है कि कंपनी

जोखिम की पहचान करती है। इसके लिए मार्केट रिसर्च, कस्टमर फीडबैक, इंडस्ट्री रिपोर्ट्स का अध्ययन करती है। इसके जरिए मौजूदा और भविष्य के संभावित खतरों को जांचा और समझा जाता है। हर जोखिम की प्रवृत्ति समझने के लिए एसेसमेंट किए जाते हैं। अहम परफॉर्मिंग इंडिकेटर्स के जरिए जोखिमों को मजबूती से दूर किया जाता है।

सिम स्वैप का पूरा खेल समझें

जिस तेजी से इंटरनेट की पहुंच बढ़ रही है, उसी तेजी से ऑनलाइन जालसाजी करने वाले भी बढ़ रहे हैं। एक इसी तरह का फ्रॉड है- सिम स्वैप। सिम स्वैप जैसे फ्रॉड को लेकर राजदीप खुलकर बात करते हैं। वो बताते हैं कि सिम स्वैप है क्या और कैसे आप इससे बच सकते हैं। सिम स्वैप फ्रॉड समझाते हुए राजदीप बताते हैं कि ये एक ऐसा फ्रॉड है, जिसमें जालसाज आपके फोन का कंट्रोल ले लेते हैं। जालसाज आपके फोन नंबर, कॉल, टेक्स्ट और वेरिफिकेशन कोड्स तक एक्सेस कर लेते हैं। सिम स्वैप के जरिए ये लोग टू-फैक्टर ऑथेंटिकेशन को भी पार कर जाते हैं। इसके शिकार व्यक्ति को ना सिर्फ वित्तीय नुकसान होता है बल्कि उसका संवेदनशील डाटा भी खतरे में आ जाता है।

अब ये सिम स्वैप का पूरा खेल होता कैसे है, उसका भी पूरा मैकनेजिम राजदीप से समझ लीजिए। राजदीप बताते हैं कि सिम कार्ड स्वैप में सबसे पहले पीड़ित की जानकारी एकत्रित की जाती है। जालसाज फिशिंग, मालवेयर या डाटा चोरी के जरिए पर्सनल डिटेल्स चुराते हैं। इसके बाद वो मोबाइल कैरियर को उनके पास मौजूदा नए सिम को एक्टिवेट करने के लिए कहते हैं। वो ऐसी चाल चलते हैं मोबाइल ऑपरेटर्स को भी उन पर ज्यादा शक नहीं होता। इस तरह जालसाजों को पीड़ित के नंबर का कंट्रोल मिल जाता है।

सिम स्वैपिंग के फ्रॉड से कैसे बचें?

सिम स्वैपिंग के फ्रॉड से बचना है तो इसके लिए क्या किया जाए?



इसका जवाब भी इंडस्ट्री लीडर राजदीप से जान लीजिए। राजदीप कहते हैं कि अगर आपको इस तरह के फ्रॉड से बचना है तो अपने फोन और दूसरी जगहों पर सुरक्षा के सारे रास्ते अपनाएं। जैसे कि एडिशनल सिक्योरिटी के सारे विकल्प पूरे करें। एप बेस्ट ऑथेंटिकेशन को ऑन कर दें। समय-समय पर अपने फोन और अकाउंट्स को मॉनिटर करते रहें। दूसरी तरह के क्या-क्या सुरक्षात्मक उपाय अपनाए जा सकते हैं, इसको लेकर अपने मोबाइल कैरियर से संपर्क साधें और सुरक्षा का हर उपाय अपनाएं। राजदीप बताते हैं कि बिजनेसेज टूसेंस को अपने कस्टमर को इस फ्रॉड से बचाने के लिए इस्तेमाल कर सकते हैं।

रूट गार्ड बचाएगी फ्रॉड से!

रूट गार्ड एक ऐसी सर्विस है जो फिशिंग से जुड़े फ्रॉड से कस्टमर को बचाने में अहम रोल निभाती है। रूट गार्ड लेने के लिए आम ग्राहक और कारोबार के लिए क्या-क्या फायदे हैं, ये भी समझ लेते हैं। राजदीप बताते हैं कि रूट गार्ड ब्लॉकचेन और AI के जरिए मोबाइल कम्युनिकेशन के लिए सुरक्षित इकोसिस्टम तैयार करती है। ये सिस्टम इनकर्मिंग मैसेजेस को एनालाइज करता है। मैसेज कितना सही है, इसके लिए रिस्क स्कोर दिया जाता है। इस प्रोसेस में जहां जालसाजी वाले मैसेज को ब्लॉक कर दिया जाता है। वहीं जो सही हैं, उन मैसेज को पास कर दिया जाता है।

वहीं, रूट गार्ड के फायदों की बात करें तो ये ना सिर्फ आपको फिशिंग से बचाता है बल्कि ये पहचान चोरी, डाटा चोरी जैसी घटनाओं से भी सुरक्षित रखता है। रूट गार्ड जालसाजों के मैसेज को फिल्टर करता है। इससे यूजर एक्सपीरियंस भी बेहतर होता है वहीं कारोबारियों के लिए इसके फायदे की बात करें तो इसके इस्तेमाल से ब्रैंड पर भरोसा तो बढ़ता ही है, साथ ही आय में भी बढ़ोत्तरी होती है।

पर्यावरण संरक्षण पर भी फोकस

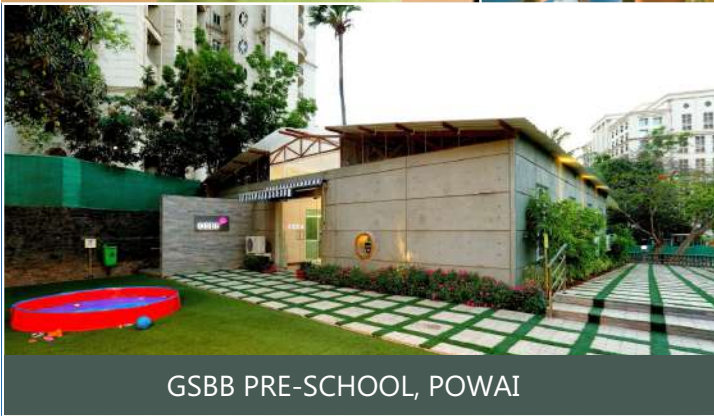
रूट मोबाइल पर्यावरण संरक्षण के मुद्दे पर भी काम करती है। कंपनी अपने रोजमर्रा के कामकाज के दौरान कुछ ऐसे नियमों को फॉलो करती है जिसके जरिए वो पर्यावरण संरक्षण में अपना योगदान देती है। राजदीप बताते हैं कि हम पर्यावरण संरक्षण को बहुत खूब तवज्जो देते हैं। हम कंपनी में पेपरलेस कम्युनिकेशन, डिजिटल सॉल्यूशन और रिसाइक्लिंग को बढ़ावा देते हैं। इसके साथ ही अपने कर्मचारियों को बेहतर सुविधाएं और समान मौके देकर बेहतर वर्क कल्चर देने की भी कोशिश की जाती है। कंपनी अपने सारे काम मानव मूल्यों और पर्यावरण संरक्षण के लिहाज से करती है।

रूट मोबाइल की जर्नी काफी रोमांचक भरी रही है। कंपनी ने 2004 से लेकर अब तक ग्रोथ के झंडे गाड़े हैं। ये सफर ऐसे ही आगे भी जारी रहेगा, ये साफ नजर आता है। राजदीप कुमार गुप्ता अपनी कारोबारी समझ और रणनीति की बदौलत अपने लॉन्ग टर्म विजन को रूप दे रहे हैं और कंपनी को नई ऊंचाइयों पर भी लेकर जा रहे हैं।



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 / gspowai@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

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



पीयूष सोमानी

सीएमडी
ESDS सॉफ्टवेयर
सॉल्यूशन्स लिमिटेड

ESDS का फोकस बहुत अच्छा और यूजर फ्रेंडली एक्सपीरियंस देने पर तो है ही। इसके साथ ही, कंपनी ये भी सुनिश्चित करती है कि कस्मटर्स को बेहतर सुरक्षा भी प्रदान हो। इसके लिए ESDS मजबूत सिक्योरिटी प्रबंधन और डाटा प्राइवेसी का पालन करती है।

पीयूष सोमानी

क्लाउड कंप्यूटिंग का वो मास्टर जो हारी बाजी भी जीत जाता है

आ

ज भले ही क्लाउड कंप्यूटिंग एक ऐसा टर्म हो गया है जिसे आपने कभी ना कभी सुना होगा लेकिन 2005 तक इसके बारे में ज्यादा चर्चा नहीं होती थी। भारत में क्लाउड कंप्यूटिंग को सबसे पहले लाने का श्रेय ESDS को जाता है। ESDS ने अपने प्रोडक्ट NLight क्लाउड के जरिए क्लाउड कंप्यूटिंग से भारत को मिलाया था। आज BFSI, मैन्युफैक्चरिंग, IT और ITES को सेवा देने वाली ESDS सॉफ्टवेयर सॉल्यूशंस की शुरुआत 2005 में हुई थी। कंपनी कई सरकारों के मंत्रालयों को भी अपनी सेवा देती है। आज यूरोप, मिडिल ईस्ट, अफ्रीका, अमेरिका समेत 19 देशों में कंपनी का कारोबार फैला है। ESDS आज जिस मुकाम पर पहुंची है, उसका पूरा श्रेय जाता है ESDS सॉफ्टवेयर सॉल्यूशंस लिमिटेड के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर पीयूष सोमानी को। 2005 में महज 23 साल की उम्र में पीयूष ने ESDS की शुरुआत नासिक से की। इसके बाद अपनी बेहतरीन कारोबारी रणनीति और लीडरशिप क्वालिटी की बदौलत पीयूष ने ESDS को नई ऊंचाइयों पर पहुंचाया है। आज ESDS भारत की उन कुछ डाटा सेंटर और क्लाउड सर्विस प्रोवाइडर कंपनियों में से एक है, जिनकी अपनी R&D टीम है। जब भारत देश सिर्फ वर्चुलाइजेशन के दौर में था, तब यानी 2011 में ESDS ने मेक इन इंडिया क्लाउड कंप्यूटिंग शुरू कर दी थी।

ESDS की शुरुआत

ESDS सॉफ्टवेयर सॉल्यूशंस की लीक से हटकर जर्नी की शुरुआत पीयूष सोमानी और उनकी 8 लोगों की टीम से हुई। पीयूष और उनकी टीम ने इस कंपनी की शुरुआत तब की, जब देश में क्लाउड कंप्यूटिंग शब्द कई लोगों ने सुना भी नहीं था। ऐसे में पीयूष और उनकी टीम के प्रयास को काफी कमतर करके आंका गया। एक आम परिवार से आने वाले पीयूष ने आंत्रप्रेन्योर बनने की कभी सोची नहीं थी लेकिन जब वो इस राह पर निकले तो उन्होंने अपनी लीडरशिप क्वालिटी और स्ट्रैटेजी की बदौलत साबित कर दिया कि उनका विजन एकदम सही था। पीयूष और टीम की यही प्रतिबद्धता थी जिसने 2005 में महाराष्ट्र के नासिक में ESDS को जन्म दिया और जो आज देश की मैनेज्ड क्लाउड सर्विसेज और सिक्वोरिटी सॉल्यूशन की अग्रणी कंपनी है।

19+ देशों में ESDS का कारोबार

जैसे कि हमने शुरुआत में भी आपको बताया कि आज ESDS का कारोबार दुनिया के 19 से ज्यादा देशों में फैला है। इस ग्रोथ का पूरा श्रेय पीयूष सोमानी ESDS में अपनाई जाने वाली इनोवेटिव सॉल्यूशंस यानी नवाचार, बेहतरीन कस्टमर सर्विस और क्वालिटी एवं विश्वसनीयता की प्रैक्टिस को देते हैं। कंपनी ने लगातार स्ट्रैटेजिक पार्टनरशिप पर फोकस किया। गहन मार्केट एनालिसिस को कंपनी ने प्रायोरिटी दी। इसके साथ ही कंपनी ने टॉप टैलेंट पर निवेश किया। इन्हीं सब रणनीतियों का नतीजा है कि आज कंपनी सफलता के नए मुकाम छू रही है। पीयूष सोमानी के नेतृत्व में कंपनी ने हमेशा कोशिश की कि वो अलग-अलग तरह के ग्राहकों की जरूरतों को समझे और उन्हें पूरा करे। ESDS अपने ग्राहकों को बेहतर सुविधाएं प्रदान करने में सफल भी रही। कंपनी का कस्टमर फर्स्ट का यही रवैया रहा जिसने उसे इंटरनेशनल मार्केट में अपने सफर की शुरुआत करने का मौका दिया। पीयूष सोमानी का अपनी टीम पर भरोसा और उनकी गहरी समझ के बूते ही कंपनी अंतरराष्ट्रीय स्तर पर प्रमुख भूमिका निभा रही है। आज कंपनी अंतरराष्ट्रीय बाजार में क्लाउड सर्विसेज, सिक्वोरिटीज सॉल्यूशंस, SaaS आधारित उत्पाद पहुंचाने में अहम भूमिका निभा रही है।

कस्टमर फर्स्ट एप्रोच ने दिलाई कामयाबी

अब खुद पीयूष सोमानी से जानते हैं कि उन्होंने ESDS को दूसरी कंपनियों से कैसे अलग रखा है? इस पर पीयूष सोमानी कहते हैं कि ESDS का चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर होने के नाते मैंने कस्टमर सेंट्रिक एप्रोच यानी कस्टमर को वरीयता दी। पीयूष कहते हैं कि नवाचार पर जोर, बेहतरीन सर्विस क्वालिटी और स्ट्रैटेजिक पार्टनरशिप ही ESDS को दूसरी कंपनियों के मुकाबले अलग बनाती है। इन्हीं स्ट्रैटेजी के बलबूते कंपनी की आज मजबूत मार्केट पॉजिशन है। पीयूष मानते हैं कि किसी भी कंपनी की ग्रोथ तब ही अच्छी हो सकती है, जब उस कंपनी के कर्मचारी ना सिर्फ खुश हों बल्कि सक्षम भी हों। पीयूष बताते हैं कि कर्मचारियों को लगातार ट्रेनिंग दी जाती है। कर्मचारियों में विविधता और समावेशन की भावना को भी मजबूत किया जाता है। पीयूष कहते हैं कि हम वैश्विक मार्केट में अपना मजबूत

दखल, प्रभावी मार्केटिंग और सतत चलने वाली प्रैक्टिसेज की बदौलत क्लाउड सर्विसेज के लीडिंग प्रोवाइडर हैं। वो कहते हैं कि लगातार आ रही नई टेक्नोलॉजी के लिए उनकी कंपनी खुद को तैयार करती रहती है।

कैसी रही ESDS की ग्रोथ जर्नी

कहते हैं कि जब आप कारोबार करते हैं तो दिक्कतों का सामना भी आपको करना ही पड़ता है। ESDS भी इससे अछूती नहीं रही है। ऐसे में कौन सी चुनौतियां और दिक्कतें थीं, जिन्होंने पीयूष की राह को मुश्किल किया? इस पर पीयूष कहते हैं कि किसी भी ऑर्गनाइजेशन की ग्रोथ जर्नी आसान नहीं होती। ESDS के सामने भी कई चुनौतियां आई थीं। पीयूष कहते हैं कि कंपनी की शुरुआत से लेकर अलग-अलग जगहों पर डाटा सेंटर खोलने में उन्हें कई दिक्कतों का सामना करना पड़ा। पीयूष एक ऐसी ही घटना का जिक्र करते हैं। वो बताते हैं कि एक ऐसी घटना घटी जिसने हमारी सर्विस की परीक्षा ली। पीयूष के मुताबिक उनके महाराष्ट्र के एक बैंकिंग क्लाइंट के डेटा सेंटर में अचानक आग लग गई। ये डेटा सेंटर एक भीड़भाड़ वाले इलाके में था। ऐसे में बैंक को अपने IT इंफ्रास्ट्रक्चर के बरबाद होने की चिंता सताने लगी। बैंक को डर था कि कहीं इस आग में उसका सेंट्रल बैंकिंग सिस्टम और दूसरे होस्टेड डाटा बर्बाद ना हो जाएं। लेकिन ESDS ने खबर मिलते ही एक्शन लिया।

कंपनी ने अपेक्षित टाइम में ही सभी जरूरी प्रक्रियाओं को फॉलो करते हुए डाटा को सुरक्षित किया। इससे ना सिर्फ बैंक को बड़ी राहत मिली बल्कि इसने एक बार फिर साबित किया कि ESDS भरोसेमंद और बेहतर सेवा देने के लिए प्रतिबद्ध है।

'जैसी जरूरत वैसा प्रोडक्ट' बनाने पर फोकस

ESDS का पोर्टफोलियो अगर देखें तो ये कंपनी ना सिर्फ सरकारी मंत्रालयों को बल्कि BFSI, मैन्युफैक्चरिंग, IT और ITES को भी सर्विस मुहैया कराती है। इसके साथ ही कंपनी रियल एस्टेट, फार्मास्युटिकल्स, रिटेल और एजुकेशन सेक्टर में भी अपनी सेवा देती है। ऐसे में सवाल उठता है कि आखिर कैसे एक कंपनी इतनी इंडस्ट्रीज को अपनी सेवा प्रदान करती है और कैसे ये सुनिश्चित करती है कि कस्टमर संतुष्टि शत-प्रतिशत रहे? इसके जवाब में पीयूष सोमानी बताते हैं कि कंपनी हर इंडस्ट्री के हिसाब से स्पेशलाइज्ड सॉल्यूशंस तैयार करती है। इसमें हर इंडस्ट्री की अलग जरूरतों को ध्यान में रखकर सॉल्यूशंस तैयार किए जाते हैं। इसके लिए कंपनी के पास बाकायदा हर इंडस्ट्री के लिए समर्पित टीम है। इसके अलावा लगातार रिसर्च और डेवलपमेंट पर फोकस, सिक्योरिटी के उपायों को अपडेट करते रहना भी बेहतर प्रबंधन करने में मदद करता है। ESDS खुद को बदलती हुई मांगों के हिसाब से ढालती है। इसी का नतीजा है कि वो हर इंडस्ट्री में बेहतर कस्टमर सर्विस मुहैया करा पाती है। वैश्विक स्तर की बेस्ट प्रैक्टिसेज को अपनाना, प्रशिक्षण और कौशल विकास में निवेश करना, इनोवेशन लैब्स को बढ़ावा देना। ये कुछ ऐसी बिजनेस प्रैक्टिसेज हैं जिनके जरिए ESDS ना सिर्फ टेक्नोलॉजी बल्कि अलग-अलग इंडस्ट्री की जरूरतों को पूरा करने के लिए सबसे आगे रहती है। अपने क्लाइंट्स के साथ लॉन्ग टर्म रिलेशनशिप यानी दीर्घकालिक संबंध बनाने के लिए सर्विस लेवल एग्रीमेंट्स का विस्तार भी किया जाता है।



ग्रोथ में इनोवेशन की अहम भूमिका

आज ESDS क्लाउड होस्टिंग प्लैटफॉर्म, डाटा सेंटर मैनेजमेंट सिस्टम और कोर बैंकिंग सॉल्यूशंस के क्षेत्र में लगातार इनोवेशन कर रही है। इस क्षेत्र में या किसी भी क्षेत्र में इनोवेशन की अहमियत क्या है? इस सवाल के जवाब में पीयूष सोमानी कहते हैं कि ESDS की जो भी बिजनेस ऑफरिंग्स हैं उनमें इनोवेशन की अहम भूमिका है। इस निरंतर इनोवेशन का ही नतीजा है कि आज हमारे पास ना सिर्फ भारत में बल्कि यूनाइटेड स्टेट्स और यूनाइटेड किंगडम में भी पेटेंट्स हैं। पीयूष बताते हैं कि इनोवेशन को प्रमुखता देने की वजह से ही हम अपने प्रतिद्वंद्वी से आगे रह पाते हैं। इसकी वजह से ही हम स्टेट ऑफ द आर्ट क्लाउड सॉल्यूशंस मुहैया कराते हैं।

ESDS में लगातार होने वाली रिसर्च एंड डेवलपमेंट कार्य की वजह से ही कंपनी के पास एडवांस डाटा सेंटर मैनेजमेंट सिस्टम है। इसकी वजह से ही कंपनी ना सिर्फ बेहतर ऑपरेशंस हैंडल कर पाती है बल्कि खर्च में कटौती भी कर लेती है। पीयूष बताते हैं कि फाइनेंस सेक्टर में इनोवेशन सुरक्षित और ग्राहक केंद्रित अनुभव तैयार करने में मदद करती है। कंपनी अपने कोर बैंकिंग सॉल्यूशंस के जरिए डिजिटल एरा में बैंकों को सफलता पाने में मदद करती है। कंपनी इनोवेशन



की बदौलत ही नए तकनीकी विकास को अपनाती है। हर सेक्टर के लिहाज से सॉल्यूशन तैयार करती है और इस तरह ये कंपनी दूसरे इंडस्ट्री प्लेयर से आगे रहती है।

रणनीतिक साझेदारी से बढ़ता कारोबार

ESDS का कारोबार आज अलग-अलग देशों में फैला हुआ है। ऐसे में कंपनी के MD के तौर पर कैसे पीयूष अलग-अलग देश के ऑपरेशन को संभालते हैं? अलग-अलग मार्केट की दिक्कतें, रेगुलेशन्स और कल्चर में बदलाव को कैसे मैनेज करती है? इस पर पीयूष सोमानी कहते हैं कि इसके लिए हम एक ही चीज करते हैं और वो है स्ट्रैटेजिक मार्केट रिसर्च। इसके अलावा स्थानीय स्तर पर खुद की मौजूदगी दिखाना और पार्टनरशिप के जरिए दूसरे मार्केट्स को एक्सप्लोर किया जाता है। पीयूष बताते हैं कि उनकी कंपनी क्षेत्रीय जरूरतों को ध्यान में रखकर ही अपने उत्पाद तैयार करती है। इसके साथ ही वर्कफोर्स में विविधता और अंतर-सांस्कृतिक प्रशिक्षण को भी बढ़ावा दिया जाता है। पीयूष के मुताबिक उनकी कंपनी ऐसे लचीले बिजनेस मॉडल तैयार करती है जो अलग-अलग जरूरतों के लिए तैयार किए जाते हैं। वहीं, कंपनी एक फीडबैक लूप भी रखती है ताकि क्लाइंट के फीडबैक मिलते रहें। इन फीडबैक के आधार पर कंपनी सतर्क होकर काम करती है। खतरों और इमरजेंसी से निपटने के लिए पहले से ही एक्टिव हो जाती है। ESDS की यही रणनीति है जो उसे अंतरराष्ट्रीय स्तर पर

सफल बनाती है। ESDS के अंतरराष्ट्रीय स्तर पर मजबूती के लिए कंपनी की अपेक्षा से बेहतर सेवा है। जहां कंपनी ना सिर्फ क्षेत्रीय नियमों का ध्यान रखती है बल्कि क्लाइंट के साथ ऐसे संबंध तैयार करती है जिससे वो संबंध सालों-साल चलते हैं।

टॉप टैलेंट नहीं छोड़ता साथ

आज हम ऐसे दौर में खड़े हैं जब क्लाउड कंप्यूटिंग और आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस तेजी से आगे बढ़ रही है। नई टेक्नोलॉजी आ रही है तो नए मौके भी बन रहे हैं। बढ़ते कॉम्पिटिशन के बीच ESDS कैसे अपने टॉप टैलेंट को रिटेन करता है। साथ ही कैसे कंपनी अपने कर्मचारियों को हाई क्वालिटी प्रोडक्ट्स मुहैया कराने के लिए तैयार करती है? इस सवाल के जवाब में सोमानी बताते हैं कि अपने कर्मचारियों को खुश रखना ही हमारी USP है। वो बताते हैं कि जब कर्मचारियों को अपने साथ जोड़े रखना कई इंडस्ट्रीज के लिए बड़ी चुनौती बन रही है, उस समय ESDS का एट्रिशन रेट काफी कम है। कंपनी कर्मचारियों को ना सिर्फ अच्छा कंपनसेशन और दूसरे फायदे देती है बल्कि कर्मचारियों के लिए डेवलपमेंट प्रोग्राम भी चलाए जाते हैं। कंपनी वर्क लाइफ बैलेंस करने में कर्मचारियों की मदद करती है। एक और बड़ी वजह जो ESDS के एट्रिशन रेट को काफी कम रखती है, वो है कंपनी के भीतर ही कर्मचारियों के लिए पेश की जाने वाली ग्रोथ अपॉर्च्यूनैटिज। सिर्फ यही नहीं, अच्छा काम करने वाले कर्मचारियों को रिवाइड भी



ESDS पर्यावरण संरक्षण और बेहतर भविष्य के लिए प्रतिबद्ध है। इसके लिए कंपनी अपने ऑपरेशंस में इको-फ्रेंडली मोटो का ध्यान रखती है।

कर्मचारी पर निवेश ग्रोथ की कुंजी

वहीं, अगर बात करें कि कैसे टीम को अलग-अलग स्किल्स के लिए तैयार किया जाता है तो इसके लिए कंपनी लीडरशिप डेवलपमेंट प्रोग्राम चलाती है। टैलेंट अधिग्रहण रणनीतियों पर काम किया जाता है। इसके साथ ही परफॉर्मेंस मैनेजमेंट सिस्टम कर्मचारियों को हर जरूरी स्किल और विशेषज्ञता प्रदान करता है। पीयूष बताते हैं कि हमारे कर्मचारियों की खुशियों को प्राथमिकता देने का ही नतीजा है कि हमारे कई लीडर्स दशक से भी ज्यादा वक्त से हमारे साथ हैं। पीयूष कहते हैं कि समन्वय और सीखने का एक माहौल मुहैया करा कर बदलते तकनीकी स्वरूप में खुद को मजबूत रखते हैं।

बदलते ट्रेंड के लिए इनोवेशन

देश और दुनिया का तकनीकी स्वरूप लगातार बदलता जा रहा है। लगातार नई तकनीक इजाद हो रही हैं। ऐसे में ESDS कैसे खुद को प्रासंगिक रखती है? कैसे वो बदलते परिवेश के परिपेक्ष में खुद को मजबूत रखती है? इस पर पीयूष कहते हैं कि ये तो तय है कि टेक्नोलॉजी के फील्ड में बदलाव आते रहते हैं और आते रहेंगे। ESDS के DNA में इनोवेशन शामिल है। बदलती टेक्नोलॉजी और ट्रेंड्स के लिहाज से कंपनी खुद को तैयार करती है। इसके लिए कंपनी के पास एक विशेष रिसर्च एंड डेवलपमेंट करने वाली टीम है। इस टीम में शामिल 170 से ज्यादा लोग ये सुनिश्चित करते हैं कि कंपनी के कस्टमर्स को कटिंग एज टेक्नोलॉजी यानी कि बदलते हुए दौर की तकनीक की हर सुविधा मिले। ESDS की ये R&D टीम कई फील्ड में एक्सपर्टीज रखती है। पीयूष बताते हैं कि ये टीम आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस, क्लाउड कंप्यूटिंग, डाटा एनालिटिक्स, साइबर सिक्योरिटी समेत अन्य कई फील्ड में महारत रखती है। ये टीम सुनिश्चित करती है कि कंपनी जो भी प्रोडक्ट पेश करे वो लेटेस्ट इंडस्ट्री मानकों के अनुरूप

हो और ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करे। R&D टीम के अलावा कंपनी टेक्नोलॉजी पार्टनर्स के साथ भागीदारी करती है। इसके जरिए भी लेटेस्ट इंडस्ट्री स्टैंडर्ड्स को फॉलो किया जाता है। और ये एप्रोच कंपनी की क्षमताओं को विस्तार देने का काम भी करता है। कंपनी की इनोवेशन लैब और सेंटर ऑफ एक्सीलेंस प्रैक्टिकल कस्टमर सॉल्यूशंस के लिए नए-नए और प्रभावी आइडियाज लाते हैं। इसके अलावा स्ट्रैटिजिक प्लानिंग और रोड मैपिंग प्रयासों के जरिए नए ट्रेंड्स पर नजर रखी जाती है।

प्राइवैसी बनाए रखने में माहिर ESDS

जब भी बात क्लाउड कंप्यूटिंग और IT सर्विसेज की आती है तो एक सवाल उठना लाजमी है और वो है प्राइवैसी का। ESDS क्लाउड कंप्यूटिंग सर्विस के बिजनेस से जुड़ी है। ऐसे में कैसे कंपनी यूजर फ्रेंडली एक्सपीरियंस देने के साथ ही डाटा प्राइवैसी का ध्यान रखती है? इसके जवाब में पीयूष बताते हैं कि हमारा फोकस बहुत अच्छा और यूजर फ्रेंडली एक्सपीरियंस देने पर तो है ही। इसके साथ ही, हम ये भी सुनिश्चित करते हैं कि हमारे कस्टमर को बेहतर सुरक्षा भी प्रदान हो। इसके लिए कंपनी मजबूत सिक्वोरिटी इंतजाम, डाटा प्राइवैसी का पालन करती ही है और साथ ही साथ व्यापक और जरूरी सर्टिफिकेशंस भी कंपनी हासिल करती है, ताकि वो कस्टमर के डेटा को पूरी तरह से सुरक्षित रख सके। दूसरी तरफ, कंपनी ये भी ध्यान रखती है कि कस्टमर की तरफ से भी डेटा सेफ्टी में दिक्कत ना हो। इसलिए यूजर



को भी कंपनी जागरूक करती है। इसके अलावा डिजास्टर रीकवरी प्लानिंग की भी व्यवस्था की जाती है। वहीं, यूजर फ्रेंडली इंटरफेस मुहैया कराने में कंपनी का पूरा फोकस होता है। इसके लिए संदिग्ध जानकारी को सुरक्षित रखने के साथ ही आसान टूलस मुहैया किए जाते हैं।

बदलती जरूरतों के मुताबिक बदलते हैं प्रोडक्ट्स

ESDS कई तरह के प्रोडक्ट्स मुहैया करती है। कंपनी के पोर्टफोलियो में IaaS, SaaS और मैनेज्ड सर्विसेज जैसे कई प्रोडक्ट्स शामिल हैं। ऐसे में कंपनी कैसे ये सुनिश्चित करती है कि ये ग्राहकों की बदलती जरूरतों को पूरा कर सके? इसके लिए क्या स्ट्रैटेजी अपनाई जाती है? इस पर पीयूष बहुत ही सरल शब्दों में बताते हैं कि आज ESDS 1200 से ज्यादा क्लाउड्स को अपनी सेवा देती है। वो कहते हैं कि दुनिया आज डिजिटल होती जा रही है। डिजिटलीकरण के साथ ही क्लाउड्स की जरूरतें भी बदलती जा रही हैं। ऐसे में ESDS में सभी जरूरतों के हिसाब से प्रोडक्ट्स तैयार किए जाते हैं। वो बताते हैं कि उनके जितने भी उत्पाद हैं, सब इतने लचीले हैं कि उनमें जरूरतों के हिसाब से बदलाव करना संभव है। बदलते मार्केट में भी उन्हें बदलते ट्रेंड्स के हिसाब से तैयार किया जा सकता है। कस्टमाइजेशन ऑप्शन और API इंटीग्रेशन कुछ ऐसी सेवाएं हैं जो क्लाउड की थर्ड पार्टी एप्लिकेशन के साथ उनकी जरूरतों के हिसाब से तैयार करती है। पीयूष बताते हैं कि ESDS में बदलते ट्रेंड्स और टेक्नोलॉजी को एडाप्ट यानी अपनाने की गजब क्षमता है। और इसी क्षमता के बदैलत कंपनी ना सिर्फ अलग-अलग सेक्टर में अपनी सेवा दे रही है बल्कि लगातार अपने कारोबार का दायरा बढ़ाती जा रही है।

इको-फ्रेंडली प्रोडक्ट पर फोकस

आखिर में एक सवाल ये भी उठता है कि ग्लोबल वार्मिंग के खतरे को देखते हुए इको-फ्रेंडली प्रोडक्ट्स और प्रयासों पर फोकस बढ़ रहा है। ऐसे में ESDS कैसे इको-फ्रेंडली के मोटो को अपने काम या प्रोडक्ट्स में लागू करती है? इस पर पीयूष बताते हैं कि ESDS पर्यावरण संरक्षण और बेहतर भविष्य के लिए प्रतिबद्ध है। इसके लिए कंपनी अपने ऑपरेशंस में इको-फ्रेंडली मोटो का ध्यान रखती है। वो बताते हैं कि कंपनी के डेटा सेंटर्स एनर्जी एफिसियंट हैं। इसके साथ ही वक्त-वक्त पर एनर्जी ऑडिट्स किए जाते हैं। मौजूद चीजों का संपूर्ण इस्तेमाल किया जाता है और अवशिष्ट को कम से कम जनरेट करने की कोशिश की जाती है। इलेक्ट्रिक वेस्ट रिसाइक्लिंग, जल संरक्षण जैसे मोर्चों पर कंपनी लगातार काम कर रही है। इसके साथ ही कंपनी कर्मचारियों के बीच ही नहीं बल्कि आम ग्राहकों के बीच भी पर्यावरण संरक्षण का संदेश पहुंचाती रहती है।

पीयूष सोमानी का विजन और कारोबार की अनोखी रणनीति के चलते ESDS लगातार नई ऊंचाइयों को छू रही है। कंपनी का R&D पर फोकस, इनोवेशन को बढ़ावा और अपने कर्मचारियों को काम करने का बेहतर माहौल देने का ही नतीजा है कि कंपनी लगातार ग्रोथ के चार्ट पर ऊपर की ओर ही बढ़ रही है। क्लाउड कंप्यूटिंग में आज देश में बड. 1 नाम बन चुकी ESDS अब वैश्विक स्तर पर अपनी छाप बड़े स्तर पर छोड़ने की तैयारी में है।

(अभ्युदय वात्सल्यम् के प्रधान सम्पादक आलोक रंजन तिवारी से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

श्रीपाल ढोलाकिया
डायरक्टर
श्रीकुरुज AAI लिमिटेड

श्रीपाल टोलफिया डायमंड इंडस्ट्री का 'हीरा'

श्रीकुंज AAI लिमिटेड ने घरेलू जेम्स एंड ज्वेलरी में काफी योगदान दिया है। कंपनी काफी मजबूती से इस मार्केट में खड़ी है। श्रीकुंज AAI ने अपनी व्यावसायिक गतिविधियों में गुणवत्ता और ग्राहक संतुष्टि को हमेशा सर्वोच्च प्राथमिकता दी है।

- आलोक रंजन तिवारी

ने

चुरल डायमंड काउंसिल (NDC) के CEO डेविड केली का कहना है कि भारत हीरे और हीरे की ज्वेलरी का सबसे तेजी से बढ़ने वाला मार्केट होगा। इसके लिए वो यहां के बढ़ते कंज्यूमर बेस, रिटेल लैंडस्केप और निवेश के बढ़ते मौकों को वजह बताते हैं। केली इस मामले में गलत भी नहीं हैं। भारत लगातार हीरा कारोबार में आगे बढ़ रहा है। भारत सरकार का डेटा बताता है कि भारत कट डायमंड और पॉलिश डायमंड में लीडर है। मौजूदा वक्त में भारत दुनिया भर में ज्वेलरी में इस्तेमाल होने वाला 90% डायमंड प्रोसेस करता है। हर साल भारत दुनिया को 23 अरब डॉलर का फिनिश डायमंड एक्सपोर्ट करता है। सिर्फ यही नहीं, भारत का हीरा कारोबार प्रत्यक्ष तौर पर 10 लाख से ज्यादा लोगों को रोजगार देता है। वहीं, दूसरी तरफ 50 लाख से ज्यादा लोग हैं जो अप्रत्यक्ष तौर से इस कारोबार से जुड़े हुए हैं।

लैब में बन रहा हीरा

देश की डायमंड पॉलिशिंग कैपिटल सूरत में हीरा कारोबार में एक नया कारोबार शक्ल ले रहा है। कुछ सालों तक यहां पर सिर्फ प्राकृतिक रूप से हासिल किए गए हीरों को तराशने का काम होता था। अब यहां उन हीरों पर भी काम होता है जो विशेष मशीनों से तैयार किए जाते हैं। जिन्हें लैब में तैयार किए गए हीरे (LGDs) भी



श्रीपाल ढोलकिया बताते हैं कि हीरा कारोबार की सबसे अहम कड़ी होती है एक्सपोर्ट कारोबार। वो बताते हैं कि भारत में हीरे की खपत अभी 17% है। यानी कि 100 में से 17 हीरे ही भारतीय बाजार में खपते हैं। बाकी हीरे एक्सपोर्ट किए जाते हैं क्योंकि बाहरी बाजारों में हीरे का चलन काफी ज्यादा है।



कहा जाता है। ऐसा कहा जाता है कि दुनिया के 10 में से 9 हीरे सूरत में पॉलिश किए जाते हैं। अब भारत सरकार का फोकस लैब में तैयार किए जाने वाले हीरों के कारोबार को बढ़ावा देने पर भी है। मौजूदा वक्त की बात करें तो अभी भारत हर साल करीब 30 लाख हीरे मशीनों के द्वारा तैयार करता है। भारत LGDs के वैश्विक उत्पादन में 15% की हिस्सेदारी रखता है। डायमंड इंडस्ट्री को बूस्ट देने के लिए सरकार भी लगातार कदम उठा रही है। जनवरी, 2023 में ही केंद्र सरकार ने आयतित डायमंड सीड्स पर 5% टैक्स को खत्म कर दिया। इसके साथ ही भारत सरकार ने यहां पर डायमंड सीड प्रोडक्शन को बढ़ावा देने के लिए फंडिंग की घोषणा भी की है।

हीरा कारोबार की वैश्विक चुनौतियां

सरकार के बेहतर प्रयासों के बीच एक मुसीबत खड़ी हो गई है। रूस और यूक्रेन, यूरोप समेत अन्य पश्चिमी देशों में अस्थिरता का असर अब सूरत पर भी दिखने लगा है। इन सभी हालातों की वजह से भारत का वित्त वर्ष 2023 में एक्सपोर्ट घटा है। वित्त वर्ष 2022 में भारत का एक्सपोर्ट जहां 1.82 खरब था, वित्त वर्ष 2023 में वो घटकर 1.73 खरब पर आ गया है। अप्रैल, मई, जून की ही बात करें तो हीरा कारोबार 30 से 35 फीसदी कम हुआ है। हालांकि हीरा कारोबारियों का दावा है कि स्थिति जितनी खराब बताई जा रही है, उतनी ही नहीं। हीरा कारोबारियों का कहना है कि भले ही वैश्विक स्तर पर चुनौतियां हों लेकिन घरेलू हीरा बाजार काफी बेहतर स्थिति में है। इसके साथ ही हीरा कारोबारी आने वाले फेस्टिव सीजन की तैयारी में जुटे हुए हैं। देश में हीरा कारोबार को मजबूती देने वाली कई कंपनियां हैं। इन्हीं कंपनियों में से एक है श्रीकुंज AAI लिमिटेड। कंपनी के कार्यकारी निदेशक श्रीपाल ढोलकिया भी इस कारोबार को लेकर सकारात्मक रुख रखते हैं। वो कहते हैं कि डायमंड इंडस्ट्री लगातार ग्रोथ के रास्ते पर बनी रहेगी। वो इसके लिए युवाओं का डायमंड के प्रति बढ़ते रुझान को जिम्मेदार बताते हैं। सिर्फ हीरा कारोबार की नहीं, बल्कि श्रीकुंज AAI लिमिटेड की खुद की जर्नी भी काफी रोमांचक रही है।

विजनरी श्रीपाल ढोलकिया

इससे पहले कि हम श्रीकुंज AAI की जर्नी पर नजर डालें। सबसे पहले आपको मिलाते हैं श्रीपाल ढोलकिया से। श्रीपाल ढोलकिया ने महज 16 साल की उम्र में हीरा कारोबार में कदम रख दिया था। करीब पिछले 20 साल से वो इस इंडस्ट्री में काम कर रहे हैं। श्रीपाल ढोलकिया का जन्म कोलकाता में हुआ। श्रीपाल ने सेंट थॉमसेस बॉय स्कूल से पढ़ाई की। हालांकि इस बीच हीरों का काम सीखना शुरू कर चुके थे। उन्होंने हीरों का काम सीखने के साथ B.Com ऑनर्स पूरा किया। कोलकाता के ही भवानीपुर कॉलेज से पढ़ाई पूरी करने के बाद वो अपने खानदानी कारोबार में लग गए। श्रीपाल की वैसे तो पहली पसंद साइंस थी लेकिन अपने पुश्तैनी कारोबार को संभालने के लिए उन्होंने बी.कॉम को चुनना बेहतर समझा।

हीरा कारोबार में श्रीपाल के 20 साल

इंडस्ट्री में अपने योगदान पर बात करते हुए श्रीपाल कहते हैं कि अभी मुझे इंडस्ट्री में सिर्फ 20 साल हुए हैं। अभी तो और वक्त यहां पर बिताना है। वो कहते हैं कि जेम्स एंड ज्वेलरी इंडस्ट्री को ग्रोथ देने के लिए उनकी तरफ से अभी काफी कुछ आना बाकी है और वो लगातार इसके लिए प्रयासरत हैं। श्रीपाल कहते हैं कि उन्होंने इन 20 सालों के दौरान काफी कुछ सीखा है। वो कहते हैं कि कारोबार की बारीकियों के साथ उन्होंने लोगों की जरूरत को समझा है। इसके साथ ही समाज को वापस देने का ढंग भी उन्होंने सीखा है। श्रीपाल बताते हैं कि वो सूर्यवंशी ढोलकिया फाउंडेशन के जरिए समाज के हित में भी काम करने पर फोकस करते हैं। इस फाउंडेशन के जरिए बच्चों को पढ़ाया जाता है। कई अस्पताल चलाते हैं। श्रीपाल बताते हैं कि वो एक ऐसा अस्पताल भी तैयार कर रहे हैं, जहां पर उनकी कंपनी के कर्मचारी हैं और गुजराती समाज के वो लोग हैं जो अपना इलाज कराने में सक्षम नहीं हैं, उनका मुफ्त इलाज वहाँ हो सकेगा।

श्रीकुंज AAI की शुरुआत

आज देश की दिग्गज कंपनियों में शामिल श्रीकुंज AAI की शुरुआत कभी काफी सिंपल रही थी। श्रीपाल ढोलकिया अपनी कंपनी की जर्नी पर बात करते हैं। वो बताते हैं कि श्रीकुंज AAI लिमिटेड की शुरुआत उनके दादा जी ने 1950 के दशक में शुरू की थी। जब इसकी शुरुआत हुई तो इसका नाम ललित एंड कंपनी था। बाद में इसका नाम बदलकर बीएस ट्रेडिंग कर दिया गया। इसके बाद कंपनी का नाम फिर श्रीकुंज AAI प्राइवेट लिमिटेड हुई है और आगे जाकर कंपनी प्राइवेट लिमिटेड से पब्लिक लिमिटेड हो गई। श्रीपाल बताते हैं कि उनके दादा जी का नाता किसी कारोबारी परिवार से नहीं था। वो बताते हैं कि उनके दादा गुजरात के काठियावाड़ के छोटे से गांव धौराजी से थे। उनके दादा जी 1938 में गुजरात से कोलकाता चले गए थे। यहां उन्होंने शुरुआती दौर में नौकरी की। यहीं से उनके दिमाग में कारोबार शुरू करने की नींव पड़ी। श्रीपाल बताते हैं कि उनके दादा जी 25 रुपए प्रति महीने की तनखाह पाया करते थे। वो बताते हैं कि उनके दादा जी ने 500 रुपए में अपने कारोबार की शुरुआत की थी। आज हीरे

के कारोबार में अपनी पहचान रखने वाली श्रीकुंज AAI ने अपने शुरुआती दिनों में जूट और चाय पत्ती का कारोबार भी किया। और कंपनी ने तीसरे कारोबार के तौर पर हीरा व्यापार में कदम रखा।

एक्सपोर्ट कारोबार है दमदार

श्रीकुंज AAI लिमिटेड ने घरेलू जेम्स एंड ज्वेलरी में काफी योगदान दिया है। कंपनी काफी मजबूती से इस मार्केट में खड़ी है। ऐसे में कंपनी सफल कारोबार चलाने के लिए क्या रणनीतियां अपना रही है? इस सवाल का जवाब देते हुए श्रीपाल ढोलकिया बताते हैं कि हीरा कारोबार की सबसे अहम कड़ी होती है एक्सपोर्ट कारोबार। वो बताते हैं कि भारत में हीरे की खपत अभी 17% है। यानी कि 100 में से 17 हीरे ही भारतीय बाजार में खपते हैं। बाकी हीरे एक्सपोर्ट किए जाते हैं क्योंकि बाहरी बाजारों में हीरे का चलन काफी ज्यादा है। हीरा कारोबार की बात करें तो दुनिया भारत की ओर विश्वास के साथ देखती है। दुनिया को पता है कि यहां का हीरा शुद्ध होगा। दुनिया को भरोसा है कि भारतीय बाजार में काफी ज्यादा क्षमता है। श्रीपाल रावण के सीता हरण का उदाहरण देते हुए बताते हैं कि किस तरह सीता ने पग-पग पर अपने आभूषण छोड़े थे जिससे कि राम उन तक पहुंच जाएं। वो कहते हैं कि इसी तरह भारत में हीरे और आभूषणों का कारोबार आदिकाल से चला आ रहा है। भारतीय बाजार में काफी ज्यादा स्कोप है। धीरे-धीरे भारतीय बाजार में हीरे और आभूषणों की डिमांड बढ़ेगी।

देश में बढ़ रही हीरे की डिमांड

श्रीपाल कहते हैं कि भारतीय बाजार में धीरे-धीरे हीरे की डिमांड बढ़ रही है और भारतीय बाजार में लगातार हीरा कारोबार की जगह बन रही है। जहां पहले सिर्फ 6-7% हीरे भारतीय बाजार में खपते थे, अब इस बाजार में डिमांड 17% तक पहुंच गई है। श्रीपाल भारतीय बाजार में हीरे की डिमांड बढ़ने की वजहों पर भी प्रकाश डालते हैं। वो बताते हैं कि मिलेनियल्स यानी आज के युवा हीरे को पसंद कर रहे हैं। उनके मुताबिक सगाई और शादियों में अक्सर गोल्ड रिंग देने वाला भारत का मिडिल क्लास यानी मध्यमवर्गीय समाज अब हीरे की अंगूठी और ज्वेलरी देने पर जोर दे रहा है। वो कहते हैं कि मौजूदा सरकार में आम लोगों की प्रति व्यक्ति आय बढ़ी है। जब भी प्रति व्यक्ति आय बढ़ती है तो लोग अपनी जीवनशैली को बेहतर बनाने पर खर्च करते हैं। आज के युवा सोने की भारी और वजनदार ज्वेलरी के बजाय हीरे की और बहुत हल्की ज्वेलरी खरीदना पसंद कर रहे हैं।

नेचुरल Vs मशीनी हीरा

जैसे कि हमने इस लेख की शुरुआत में चर्चा की कि अब दो तरह के हीरे मिलने लगे हैं। एक तो वो है जो प्राकृतिक तौर पर तैयार होता है और दूसरा जो लैब में तैयार किया जाता है। अब इन दोनों में क्या-क्या फर्क होते हैं? कौन-सा ज्यादा अच्छा होता है या फिर दोनों ही समान होते हैं? नेचुरल एवं लैब ग्रोन डायमंड के बीच फर्क समझाते हुए श्रीपाल ढोलकिया बताते हैं कि देखने में दोनों में आपको बहुत बड़ा कोई फर्क नजर नहीं आता है। दोनों में जो तत्व होते हैं वो भी लगभग समान ही होते हैं। एक ही फर्क जो

इसमें आपको महसूस होता है वो ये है कि नेचुरल हीरे को तैयार होने में लाखों-करोड़ों साल लगते हैं और तब जाकर वो हमारे पास पहुंचता है। वहीं, लैब में तैयार किए जाने वाले हीरे को महज कुछ घंटों के भीतर तैयार कर लिया जाता है।

लगातार बदलने वाली इंडस्ट्री में मजबूत कदम

भारत का जेम्स एंड ज्वेलरी बाजार साल दर साल बदलता रहता है। पुराने ट्रेंड जाते हैं तो नए ट्रेंड्स बनते हैं। इस बदलते बाजार में कैसे श्रीकुंज AAI अपने आपको बनाए रखती है? कैसे कंपनी इस इंडस्ट्री में उठने वाली चुनौतियों से पार पाती है? इस पर श्रीपाल ढोलकिया बताते हैं कि डायमंड इंडस्ट्री एक ऐसी इंडस्ट्री है जो लगातार बदलती रहती है। श्रीपाल कहते हैं कि नेचुरल डायमंड के मार्केट में कभी तेजी तो कभी मंदी देखने को मिलती ही रहती है। वो कहते हैं कि इस कारोबार में अगर लंबे समय तक टिके रहना है तो आपको मंदी झेलने को भी तैयार रहना होगा। उनके मुताबिक मंदी और तेजी इस मार्केट में एक दूसरे के पूरक हैं। श्रीपाल 2008 में आई मंदी का हवाला देते हुए कहते हैं कि जब वो मंदी आई तो उसकी चपेट में हमारी कंपनी भी आई लेकिन हमने धैर्य रखा और किसी भी कर्मचारी को निकाला नहीं।



तेजी से हो रहा कंपनी का विस्तार

श्रीपाल बताते हैं कि उनके पिता के इसी धैर्य और अनुभव की वजह से आज उनकी कंपनी टॉप 10 डायमंड कंपनियों में शामिल है। कंपनी में 4 हजार से ज्यादा लोग काम करते हैं। कंपनी का कारोबार देश-विदेश में लगातार बढ़ता जा रहा है। श्रीपाल बताते हैं कि विदेशों में उनके 47 ऑफिस हैं। जबकि भारत के हर राज्य में कंपनी का ऑफिस है। कंपनी को कारोबार मिलने की बात करें तो सबसे ज्यादा महानगरी मुंबई में कारोबार है। इसके अलावा दिल्ली, पश्चिम बंगाल में भी कंपनी का अच्छा-खासा कारोबार है। खासकर कोलकाता में काफी बेहतर बिजनेस है। वहीं, टियर-टू शहरों की बात करें तो बिहार से, कानुपुर, लखनऊ, जमशेदपुर, रांची जैसे शहरों से डिमांड बढ़ रही है। श्रीपाल बताते हैं कि इन टियर टू शहरों से ऐसा नहीं है कि ये सिर्फ फेस्टिव सीजन या वेडिंग सीजन में डिमांड आए। इन शहरों में हमेशा अच्छी-खासी डिमांड बनी रहती है।

सस्टेनबिलिटी पर फोकस

आज दुनिया का परिवेश बदल रहा है। जलवायु परिवर्तन के असर को कम करने के लिए सस्टेनबिलिटी पर फोकस किया जा रहा है। कंपनियां भी अपने स्तर पर जिस तरह से भी संभव हो सस्टेनबिलिटी



को बढ़ावा देने में जुटी हुई है। इस मोर्चे पर श्रीकुंज AAI कैसे अपना योगदान दे रही है? इस पर श्रीपाल बताते हैं कि उनकी कंपनी पूरी तरह गो ग्रीन कंपनी है। वो बताते हैं कि कंपनी में प्लास्टिक का इस्तेमाल कतई नहीं किया जाता है। सिर्फ यही नहीं, श्रीकुंज AAI की जितनी भी मैनुफैक्चरिंग होती है, उसमें पूरी इलेक्ट्रिसिटी सोलर पैनल के जरिए जनरेट की जाती है। कंपनी सस्टेनबिलिटी के मोर्चे पर सिर्फ यहीं तक नहीं रुकी है। कंपनी का लक्ष्य है कि अगले साल तक वो अपने कर्मचारियों के घरों को भी सौर ऊर्जा से रोशन करेगी। श्रीपाल बताते हैं कि हमने इस गो ग्रीन इनिशिएटिव की शुरुआत 2020 में की थी। श्रीपाल बताते हैं कि गो ग्रीन जाने का फायदा कंपनी को भी मिल रहा है और इसके और भी मिलने की गुंजाइश है। उनके मुताबिक अगर कंपनी पूरी तरह से सौर ऊर्जा पर निर्भर हो जाती है तो 2027 तक कंपनी के ग्रोथ का ग्राफ काफी ऊपर चला जाएगा। वो भारत सरकार के उस प्रयास को सराहते हैं कि जिनमें वो हर इंडस्ट्री को सपोर्ट दे रहे हैं और साथ ही सस्टेनबिलिटी को मजबूती से पेश कर रही है।

कारोबार में नैतिकता भी अहम

श्रीपाल सिर्फ सस्टेनबिलिटी पर नहीं बल्कि कारोबार में नैतिकता रखने पर भी बात करते हैं। वो कहते हैं कि कारोबार कि चार अहम स्तंभ होते हैं। वो बताते हैं कि सबसे पहली कड़ी है विश्वास। दूसरा कड़ी उन लोगों का विश्वास है, जिनके साथ आप काम करते हैं। तीसरा, कोई गलत काम अगर हो रहा है तो उसे सपोर्ट ना किया जाए। श्रीपाल कहते हैं कि हम RJC यानी रिस्पॉन्सिबल ज्वेलरी काउंसिल का अनुपालन करते हैं। वो कहते हैं कि हम किसी भी गलत चीज को कभी सपोर्ट नहीं करते हैं। श्रीपाल बताते हैं कि पूरी दुनियाभर में जो भी डायमंड यानी हीरा इंपोर्ट किया जाता है, उसे किबर्ली प्रोसेस सर्टिफिकेशन स्कीम के तहत पास होना होता है। यानी कि उसे एक आइडेंटिफिकेशन नंबर दिया जाता है और उसके बाद ही वो भारत में एंट्री करता है। बता दें कि किबर्ली प्रोसेस सर्टिफिकेशन स्कीम एक दुनिया के कई देशों की सरकारों के बीच का एग्रीमेंट है। जिसके तहत ये सुनिश्चित किया जाता है कि रफ डायमंड की शिपमेंट पर कोई विवाद नहीं है और वो एक कानूनी व्यापार है। श्रीपाल बताते हैं कि भारत से इंपोर्ट होने वाले हीरे की खेप का पूरा डेटा भारत सरकार रखती है। इसी के आधार पर पूरी प्रोसेस को फॉलो किया जाता है।

श्रीपाल बताते हैं कि जिस समय डायमंड कारोबारी ऑडिटर रखने की सोचते भी नहीं थे। उस टाइम पर श्रीकुंज AAI लिमिटेड ने डेलॉइट, KPMG जैसे ऑडिटर्स रखे। मौजूदा वक्त में कंपनी PwC की सेवाएं ले रही है। श्रीपाल बताते हैं कि कंपनी के नियमों के मुताबिक हर 5 साल बाद ऑडिटर बदला जाता है।

उज्ज्वल है भविष्य

अगले 5 से 10 सालों में श्रीकुंज AAI की ग्रोथ क्या होगी? कंपनी के अपना दायरा बढ़ाने को लेकर क्या प्लान हैं? इस सवाल का जवाब देते हुए श्रीपाल कहते हैं कि कंपनी अभी पैरों पर खड़ा होना सीख रही है। उन्होंने बताया कि उनका एक्पांशन का बड़ा प्लान है। वो कंपनी को एक ग्लोबल कंपनी बनाना चाहते हैं



श्रीकुंज AAI की जितनी भी
मैनुफैक्चरिंग होती है, उसमें पूरी
बिजली सोलर पैनल के जरिए जनरेट
की जाती है। कंपनी सस्टेनबिलिटी के
मोर्चे पर सिर्फ यहीं तक नहीं रुकी है।
कंपनी का लक्ष्य है कि अगले साल तक
वो अपने कर्मचारियों के घरों को भी सौर
ऊर्जा से रोशन करेगी।



और अगले 5-10 सालों के भीतर कंपनी इन्हीं मोर्चों पर काम
करेगी। वो बताते हैं कि आज कंपनी का टर्नओवर 2 अरब
डॉलर है। भविष्य में इसे कारोबार की सकारात्मक ग्रोथ के साथ
और बढ़ाने का लक्ष्य है।

कारोबार में समान भागीदारी

श्रीपाल बताते हैं कि वो अपनी कंपनी में ये सुनिश्चित करते हैं कि
समान भागीदारी मिलती रहे। श्रीपाल बताते हैं कि उनकी कंपनी
में कम से कम 30% महिला कर्मचारी अनिवार्य हैं। वो कहते हैं
कि 30% से ज्यादा होंगी तो दिक्कत नहीं है लेकिन ये सुनिश्चित
किया जाता है कि 30% से कम ना हो। श्रीपाल महिलाओं
की तारीफ करते हुए कहते हैं कि वो सिर्फ किचन में ही नहीं
बल्कि कारोबार में भी बेहतर और प्रभावी रोल निभा सकती हैं।
उनके मुताबिक आज श्रीकुंज AAI में जितने डिजाइनर्स हैं, सब
महिलाएं हैं। कंपनी में हीरो को छान्टने वालों में 70% महिलाएं
शामिल हैं।



टेक्नोलॉजी के साथ बढ़ता कारोबार

तकनीकी का कारोबार पर कैसा प्रभाव पड़ रहा है? इसको लेकर
श्रीपाल कहते हैं कि इसका कारोबार पर काफी ज्यादा प्रभाव पड़ा है।
वो बताते हैं उनकी कंपनी का जितना भी कारोबार है, वो आज सारा
ऑनलाइन चलता है। वो कहते हैं कि इससे डायमंड की खरीद-बिक्री
भी आसान हो गई है। कोई व्यक्ति अगर US में बैठकर हीरा खरीदना
चाहता है तो वो सीधे कंपनी की वेबसाइट पर जाकर ऐसा कर सकता
है। हालांकि आज भी डायमंड कारोबार में ई-कॉमर्स की एंट्री ज्यादा
नहीं हुई है। श्रीपाल बताते हैं कि लोग ऑनलाइन जो भी डायमंड
खरीदते हैं वो सीधे कंपनी की वेबसाइट पर आकर खरीदते हैं। ई-
कॉमर्स वेबसाइट पर हीरा और ज्वेलरी बेचने को लेकर अभी कोई
प्रयास होते नहीं दिख रहे हैं। डायमंड इंडस्ट्री भी कोई ऐसा प्लेटफॉर्म
खोलने से फिलहाल बच रही है क्योंकि इंटेलेक्चुअल प्रॉपर्टी के चोरी
होने का रिस्क बना रहेगा।

टैक्स भरेंगे तो विकास मिलेगा

भारत अपना 76वां स्वतंत्रता दिवस मनाने वाला है। इस मौके पर
श्रीपाल ढोलकिया क्या मैसेज देना चाहेंगे? इसको लेकर श्रीपाल कहते
हैं कि पार्टी चाहे कोई भी हो लेकिन जब वो सरकार की गद्दी पर बैठती
है तो वो भारत सरकार होती है। वो एक अहम संदेश देश की जनता
को देते हुए कहते हैं कि सबको अपना इनकम टैक्स रिटर्न जरूर भरना
चाहिए। वो कहते हैं कि टैक्स के रूप में जमा हुआ यही पैसा सरकार
देश के विकास के रूप में वापस लौटाती है। ढोलकिया ये भी कहते
हैं कि हर एक उद्योगपति के मन में कॉर्पोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी
यानी CSR की भावना होनी चाहिए। श्रीपाल कहते हैं कि वो गांधी जी
के विचारों का अनुसरण करते हैं। चाहे बॉस हो या फिर लेबर क्लास,
सबको साथ लेकर चलने की जरूरत है और सबको सबका साथ देना
चाहिए।

श्रीपाल ढोलकिया ना सिर्फ हीरे के कारोबार को अच्छे से समझते हैं बल्कि
वो ये भी जानते हैं कि कारोबार में अपनी सामाजिक जिम्मेदारियों का
निर्वहन कैसे किया जाना चाहिए। ढोलकिया सबका साथ-सबका विकास
वाली नीति पर चलकर अच्छा कारोबार करने में विश्वास रखते हैं।





सुशश पटोदिया

जॉइन्ट एमडी
चॉइस इंटरनेशनल लिमिटेड

आज चॉइस ग्रुप के पास देश में 100 से ज्यादा ऑफिस हैं। चॉइस लगातार अपनी शाखाएँ बढ़ाने में जुटी हुई है। कंपनी लगातार नए अधिग्रहण भी कर रही है। इससे कंपनी को ना सिर्फ शाखाएं मिलेंगी बल्कि बेहतर टीम और कारोबार को तेजी देने का मौका भी मिलेगा।

सुयश पटोदिया

फाइनेंशियल सेक्टर के यंग लीडर

को

रोना के बाद न्यू नॉर्म का ट्रेंड बढ़ा है। लोगों का फोकस खुद को इंश्योर करने पर, पैसे को सही जगह लगाने पर और अपने कल को सुरक्षित करने पर बढ़ रहा है। कोरोना से पहले जो इंश्योरेंस को एक गैर-जरूरी खर्च मानते थे

अब वो इसकी तरफ बढ़ने लगे हैं। जो लोग बैंक सेविंग्स और फिक्स्ड डिपॉजिट्स को ही सब कुछ मानते थे, उन्होंने भी अब म्यूचुअल फंड और इक्विटी में निवेश करना शुरू कर दिया है। डेटा पर नजर डालें तो आंकड़े भी यही बयां करते हैं। डेटा के मुताबिक कोरोना के बाद लोगों की वित्तीय आदतों में काफी बदलाव आए हैं। 31 मार्च, 2022 को खत्म हुए वित्त वर्ष में ही देखें तो कोरोना के बाद इक्विटी मार्केट में बहुत तेज रिकवरी आई। इक्विटी बाजार के साथ ही इंश्योरेंस मार्केट में भी अच्छी-खासी तेजी देखने को मिली है। जून 2022 में जस्ट डायल कंज्यूमर इनसाइट्स के मुताबिक कोरोना के बाद भारत में हेल्थ इंश्योरेंस की डिमांड 321% बढ़ी है।

इंश्योरेंस	प्री-कोविड	पोस्ट-कोविड
कुल इंश्योरेंस खरीदारी	37%	60%
इंश्योरेंस पॉलिसी होल्डर	32%	55%
खरीदने की तैयारी में	41%	60%

निवेश को लेकर बदल रहा नजरिया

सिर्फ इंश्योरेंस ही नहीं बल्कि निवेश के लिहाज से भी लोगों का नजरिया बदला है। अब लोग म्यूचुअल फंड, शेयर बाजार की तरफ ज्यादा रुख कर रहे हैं। सेविंग्स अकाउंट पर घटी ब्याज दरें और फिक्स्ड डिपॉजिट पर मिलने वाला ना के बराबर ब्याज लोगों को म्यूचुअल फंड की तरफ भेज रहा है।

फाइनेंस मार्केट में चॉइस ग्रुप की पैठ !

लोगों की वित्तीय आदतों में आ रहा ये बदलाव सिर्फ कोरोना की वजह से नहीं है। इसमें उन कंपनियों का भी योगदान है जो लगातार आम लोगों को निवेश और खुद को सुरक्षित करने के लिए प्रेरित और जागरूक करती रहती हैं। ऐसा ही एक ग्रुप है- चॉइस ग्रुप। चॉइस ग्रुप एक वित्तीय संस्थान है जो लोगों की वित्तीय दिक्कतों को दूर करने का काम करता है। चॉइस ग्रुप आम आदमी से लेकर सरकारों तक के बीच में एक सेतु का काम करता है। चॉइस ग्रुप वेल्थ मैनेजमेंट की सर्विसेज पर लिस्ट डालें तो कंपनी इक्विटी ब्रोकिंग, वेल्थ मैनेजमेंट, इंश्योरेंस और लोन भी देती है। इसके अलावा कंपनी कैपिटल एडवाइजरी, मैनेजमेंट कंसल्टेंसी, सरकारी एडवाइजरी और टैक्स एडवाइजरी देने का काम भी करती है। चॉइस ग्रुप आपको एक ही छत के नीचे आपके फाइनेंस से जुड़ी हर सर्विस देता है।

चॉइस ग्रुप की ग्रोथ जर्नी

1992 में शुरू हुए चॉइस ग्रुप ने कई माइलस्टोन हासिल किए हैं। 2008 में कंपनी ने लिस्टेड NBFC चॉइस इंटरनेशनल का अधिग्रहण किया। 2010 में कंपनी ने इक्विटी और कमोडिटी ब्रोकिंग का लाइसेंस हासिल किया। 2011 में कंपनी को सेबी का लाइसेंस मिला। चॉइस ग्रुप लगातार अपने विजन और मिशन की तरफ बढ़ रहा। 2017 में कंपनी ने म्यूचुअल फंड ऐप इन्वेस्टिका को लॉन्च किया। वहीं, 2018 में ट्रेडिंग ऐप जिफी को लॉन्च किया। अब ये दोनों ऐप चॉइस फिनएक्स प्लेटफॉर्म का हिस्सा हो गई हैं। पिछले साल ही यानी 2022 में कंपनी NSE पर लिस्ट हुई। चॉइस ग्रुप पिछले 25 सालों से लगातार देश में लोगों को वित्तीय सेवा दे रहा है।

चॉइस ग्रुप का युवा चेहरा

आज चॉइस ग्रुप के मैनेजमेंट में एक युवा चेहरा भी हैं जो अपने विजन और व्यापक समझ का शानदार उपयोग कर रहे हैं। कंपनी के ज्वाइंट मैनेजिंग डायरेक्टर सुयश पटोदिया कंपनी के हितों को ध्यान में

इक्विटी है राइट चॉइस !

मार्च 2022 को खत्म हुए वित्त वर्ष में इंडस्ट्री का एसेट एंडर मैनेजमेंट (AUM) 38 लाख करोड़ के पार पहुंच गया था। सिर्फ मार्च, 2022 का ही डेटा देखें तो पता चलता है कि पहली बार इक्विटी सेगमेंट ने निवेश के मामले में डेट सेगमेंट को पीछे छोड़ दिया। मार्च, 2022 में इक्विटी का AUM 13.6 लाख करोड़ के पार पहुंच गया। वहीं, डेट का AUM 12.9 लाख करोड़ रहा। महज 2 साल पहले मार्च, 2020 में इक्विटी AUM 7 लाख करोड़ था जबकि डेट AUM 10.3 लाख करोड़ था। तब से महीने दर महीने इक्विटी में निवेश बढ़ा है। इसी साल जून की बात करें तो पता चलता है कि लोग इक्विटी म्यूचुअल फंड में लगातार निवेश बढ़ा रहे हैं। जून में 8,637 करोड़ का निवेश इक्विटी म्यूचुअल फंड में आया। इसमें स्मॉल कैप फंड में सबसे ज्यादा निवेश आया। यानी कि अब लोग ज्यादा रिटर्न पाने के लिए ज्यादा जोखिम उठाने से भी नहीं हिचक रहे।



रखते हुए अहम फैसले ले रहे हैं। सुयश इंस्टीट्यूट ऑफ चार्टर्ड अकाउंटेंट्स ऑफ इंडिया (ICAI) के एसोसिएट मेंबर हैं। सुयश देश की टॉप 4 चार्टर्ड अकाउंटेंट्स फर्म में से एक डेलॉइट हस्किन्स एंड सेल्स LLP में 3 साल तक आर्टिकलशिप कर चुके हैं। कंपनी में फिलहाल सुयश इश्योरेंस कंपनियों के साथ टाइ-अप करने पर फोकस कर रहे हैं। इसके अलावा वो चॉइस इश्योरेंस ब्रोकिंग इंडिया के लिए नए क्लाइंट्स और इंटरमीडियरीज को ऑनबोर्ड कर रहे हैं। सुयश ने चॉइस ब्रोकिंग के लिए ऑनलाइन प्लेटफॉर्म (ISMOS) को लाने में भी अहम भूमिका निभाई है। इसके अलावा उन्होंने चॉइस कनेक्ट को अपग्रेड करने में भी अहम भूमिका निभाई है। चॉइस कनेक्ट कंपनी का बैकएंड सिस्टम है जिसके जरिए फिनटेक से जुड़े ऑर्गनाइजेशनल गोल पूरा करते हैं। उन्हें चॉइस का एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर भी नियुक्त किया गया है।

सुनील पटोदिया की विरासत

अब सुयश पटोदिया से ही समझते हैं कि कंपनी आज जिस मुकाम पर खड़ी है, वहां तक पहुंचने की जर्नी कैसी रही? सुयश कंपनी की जर्नी को लेकर बात करते हुए कहते हैं कि 1992 में कंपनी की शुरुआत एक चार्टर्ड अकाउंटेंट फर्म एस. के. पटोदिया एंड एसोसिएट्स के तौर पर हुई थी। सुयश बताते हैं कि सुनील पटोदिया ने एक छोटी सी जगह से इस कंपनी की शुरुआत एक सोल प्रोप्राइटर यानी एकल स्वामित्व रहते हुए की। सुनील पटोदिया ने अपने दम पर कंपनी को मजबूती प्रदान की और जैसे-जैसे टीम बढ़ी तो 2007 में कंपनी पार्टनरशिप फर्म में कनवर्ट हो गई। 2008 में हमने चॉइस इंटरनेशनल जो कि एक लिस्टेड कंपनी थी उसका अधिग्रहण किया। इसी दौरान कंपनी स्टॉक ब्रोकिंग के कारोबार में उतरी। हालांकि अभी उनका ये कारोबार फिजिकल ज्यादा था और कंपनी की ऑनलाइन मौजूदगी ना के बराबर थी। 2017 में कंपनी ने अपना स्टॉक ब्रोकिंग बिजनेस ऑनलाइन किया। 2017 से 2019 के बीच कंपनी ने कई टेकओवर किए। इसी दौरान कंपनी ने अपना म्यूचुअल फंड और इश्योरेंस ब्रोकिंग का काम भी शुरू किया। सुयश बताते हैं कि आज कंपनी के देश में ही 100 से ज्यादा ऑफिस हैं। सुयश कहते हैं कि उनकी कंपनी लगातार अपनी शाखाएं बढ़ाने में जुटी हुई है। कंपनी लगातार नए अधिग्रहण भी कर रही है। इसका फायदा गिनाते हुए सुयश बताते हैं कि नए अधिग्रहण से कंपनी को ना सिर्फ शाखाएं मिलेंगी बल्कि बेहतर टीम और कारोबार को तेजी देने का मौका भी मिलेगा। सुयश बताते हैं कि उनकी निगाहें ज्यादातर छोटे ब्रोकर्स पर है। इसकी वजह गिनाते हुए वो बताते हैं कि सेबी के कंप्लायंस काफी ज्यादा बढ़ रहे हैं और इसकी वजह से छोटे ब्रोकर बाहर निकल रहे हैं। चॉइस इंटरनेशनल इन छोटे ब्रोकर्स को अपने साथ जुड़ने का मौका दे रहा है। कंपनी छोटे ब्रोकर्स को विकल्प दे रही है कि वो चाहें तो कंपनी के साथ फ्रेंचाइजी के तौर पर जुड़ सकते हैं या फिर उनके पास ब्रांच के तौर पर जुड़ने का भी विकल्प है।

लगातार बढ़ रहा क्लाइंट बेस

चॉइस ग्रुप अपने क्लाइंट्स को सबसे ज्यादा तवज्जो देता है। कंपनी का मानना है कि क्लाइंट्स की संतुष्टि ही कंपनी की कामयाबी है। कंपनी कैसे अपने क्लाइंट्स की जरूरतों को समझकर उन्हें सेवा

प्रदान कर रही है? इस पर सुयश बताते हैं कि कंपनी के पास इक्विटी ब्रोकिंग में अभी 7 लाख से ज्यादा क्लाइंट्स हैं। इन 7 लाख में से कंपनी के पास 2 लाख से ज्यादा एक्टिव क्लाइंट्स हैं। यहां आपको बता दें कि एक्टिव क्लाइंट्स उनको बोला जाता है जो 12 महीने में एक, दो या उससे ज्यादा ट्रेड करते हैं। सुयश बताते हैं कि पिछले 2 साल के भीतर उनके क्लाइंट बेस में काफी इजाफा हुआ है। इस कामयाबी के लिए वो अपनी एक अनोखी स्ट्रैटेजी - फिजिटल को श्रेय देते हैं। सुयश बताते हैं कि इसमें हम दोनों विकल्प खुले रखते हैं। ऑनलाइन का भी और ऑफलाइन का भी। सुयश बताते हैं कि कंपनी के पास पहले अलग-अलग कामों के लिए तीन अलग-अलग ऐप थे। जैसे कि इक्विटी के लिए फिजी था। म्यूचुअल फंड्स के लिए इन्वेस्टिका और इंश्योरेंस के लिए ISMOS था। अब इन तीनों ऐप को एक ही प्लेटफॉर्म में जोड़ा गया है और वो प्लेटफॉर्म है चॉइस फिनएक्स। सुयश बताते हैं कि क्लाइंट्स को बेस्ट सर्विस देने के लिए उनके पास मजबूत टीम है। उनके पास 100 से ज्यादा लोगों की सपोर्ट टीम है। वहीं, इतने ही लोग टेक टीम में भी शामिल हैं। सुयश कहते हैं कि उन्होंने इस वित्त वर्ष में एक्टिव क्लाइंट्स की संख्या को 10 लाख से ज्यादा करने का उद्देश्य रखा है। सुयश बताते हैं कि NSE की एक्टिव क्लाइंट्स वाले ब्रोकर्स की लिस्ट में अभी हम 16वें नंबर पर हैं और हमारा टारगेट इस लिस्ट में 5वें पायदान पर आने का है। सुयश अपने विजन को लेकर कितनी क्लैरिटी रखते हैं, वो इसी से पता चलता है कि उन्होंने अगले 5 साल के भीतर टॉप 5 में आने का लक्ष्य रखा है।

बढ़ता कॉम्पिटिशन, क्या है सॉल्यूशन?

देश में फाइनेंस एजुकेशन को लेकर कई प्रयास किए जा रहे हैं। इन प्रयासों से एक तरफ जहां आम लोग वित्तीय उत्पादों को लेकर जागरूक हो रहे हैं तो दूसरी तरफ इन लोगों की वित्तीय जरूरतों को पूरा करने के लिए और उन्हें गाइड करने के लिए भी कई कंपनियां या स्टार्टअप अस्तित्व में आ रहे हैं। ऐसे में चॉइस इंटरनेशनल जैसे प्लेयर्स के लिए लगातार कॉम्पिटिशन बढ़ रहा है। ऐसे में कैसे चॉइस ग्रुप अपने आपको कॉम्पिटिशन से आगे रख रहा है? इस पर सुयश कहते हैं कि पिछले कुछ वक्त में हमारी इकोनॉमी मजबूत हुई है। वित्तीय जागरूकता भी बढ़ी है। ऐसे में कई फंड हाउस ने स्टार्टअप्स को फंड किया है जिससे कॉम्पिटिशन काफी बढ़ गया है। सुयश बताते हैं कि अगर इस स्पर्धात्मक बाजार में आगे रहना है तो आपके पास एक USP यानी अनोखी विशेषता होनी जरूरी है। चॉइस इंटरनेशनल के संदर्भ में सुयश बताते हैं कि कंपनी की USP इसकी एडवाइजरी है। वो बताते हैं कि उन्होंने कंपनी के हर बिजनेस वर्टिकल के लिए एक अलग रिसर्च टीम रखी है। हमारा अंतिम उद्देश्य ये है कि क्लाइंट को पैसे बना कर दें। पटोदिया कहते हैं कि क्लाइंट अगर पैसा बनाएगा तो बिजनेस मिलता रहेगा और यही सबसे प्रमुख USP इस सेक्टर में हैं।

सुयश की लीडरशिप में कंपनी ग्रोथ

सुयस चार्टर्ड अकाउंटेंट हैं। इसके साथ ही चॉइस ग्रुप के ज्वाइंट मैनेजिंग डायरेक्टर भी हैं। ऐसे में सुयश कैसे अपने CA वाले कौशल को कंपनी में प्रभावी रूप से इस्तेमाल कर रहे हैं। इस पर सुयश अपने

सुयश कहते हैं कि उन्होंने इस वित्त वर्ष में एक्टिव क्लाइंट्स की संख्या को 10 लाख से ज्यादा करने का उद्देश्य रखा है। सुयश के अनुसार NSE की एक्टिव क्लाइंट्स वाले ब्रोकर्स की लिस्ट में चॉइस 16वें नंबर पर हैं और इसका लक्ष्य इस लिस्ट में 5वें पायदान पर आने का है।





“

चॉइस ग्रुप के फाउंडर CA सुनील पटोदिया को याद करते हुए सुयश कहते हैं कि मेरे पिता हमेशा कहा करते थे कि एक CA कुछ भी कर सकता है। सुयश कहते हैं कि CA लीडर्स तैयार करता है क्योंकि उसको कंपनी के हर काम की समझ होती है।

”

पिता और चॉइस ग्रुप के फाउंडर CA सुनील पटोदिया को याद करते हुए सुयश कहते हैं कि मेरे पिता हमेशा कहा करते थे कि एक CA कुछ भी कर सकता है। सुयश कहते हैं कि CA लीडर्स तैयार करता है क्योंकि उसको कंपनी के हर काम की समझ होती है। कंपनी में वो अपने CA वाले कौशल को काम में ला रहे हैं। वो मैनेजमेंट में रहकर ये सुनिश्चित कर रहे हैं कि हर काम बेहतर और अच्छे तरीके से हो। मार्जिन मैनेजमेंट, टीम हैंडलिंग, लीडरशिप क्वालिटीज तैयार करने जैसे कई काम हैं जिन पर सुयश का काफी ज्यादा फोकस रहता है।

ब्रांच बढ़ाने पर फोकस क्यों?

चॉइस ग्रुप की पूरे देश में 100 से ज्यादा ब्रांच हैं। कंपनी अपनी शाखाओं की संख्या बढ़ाने पर भी लगातार काम कर रही है। अब कैसे कंपनी इन शाखाओं के जरिए अपने कारोबार को तेजी दे रही है? इस पर सुयश कहते हैं कि कंपनी की शाखाओं का प्रमुख काम क्लाइंट्स को कंपनी के साथ जोड़ना है। वो बताते हैं कि इस काम में कंपनी की रिसर्च टीम भी उनका साथ देती है। इन शाखाओं को एडवाइजरी जारी की जाती है। इन एडवाइजरी में रिसर्च टीम की तरफ से शॉर्ट टर्म ट्रेडिंग कॉल्स और इन्वेस्टमेंट आइडिया दिए जाते हैं। इसके साथ ही इन शाखाओं के जरिए कंपनी वित्तीय जागरूकता भी फैलाती है। ये शाखाएं ही हैं जो कंपनी के लिए इंश्योरेंस से लेकर इक्विटी तक के बिजनेस को क्लाइंट तक पहुंचाती हैं और क्लाइंट्स को ऑनबोर्ड करती हैं।

इक्विटी में कैसे लोगों का ला रही कंपनी?

भले ही पिछले कुछ वक्त से देश में वित्तीय जागरूकता बढ़ी है। सरकारों और प्राइवेट वित्तीय संस्थानों की तरफ से वित्तीय जागरूकता बढ़ाने के प्रयास किए जा रहे हैं। इसके बावजूद आज भी 3 से 5 फीसदी ही लोग हैं जिनके पास डीमैट अकाउंट है। ऐसे में चॉइस ग्रुप कैसे इस कमी को पूरा करने का काम कर सकता है? इस पर सुयश कहते हैं कि आज डीमैट खातों की संख्या 3 से 5 फीसदी पर अटकी है, हमारा लक्ष्य है कि उसे अगले दो सालों के भीतर कम से कम 10% तक ले जाएं। इस नंबर तक पहुंचने की रणनीति पर बात करते हुए सुयश कहते हैं कि उनकी कंपनी अपनी ज्यादातर शाखाओं को टियर 2 और टियर 3 शहरों में खोल रही है। उन्होंने बताया कि पिछले दो सालों के भीतर हमने ज्यादातर शाखाएं छोटे शहरों में खोली हैं। सुयश बताते हैं कि उनका लक्ष्य है कि हर देश के हर जिले में उनकी मौजूदगी हो।

सुयश कहते हैं कि टियर-2 और टियर-3 शहरों के लोग भी निवेश को लेकर रुचि रखते हैं। वो कहते हैं कि अगर लोग FD खुलवाने के लिए बैंक पहुंच रहे हैं तो इसका मतलब साफ है कि उनको पैसे बचाने हैं। कमी जिस बात की है, वो ये है कि यहां पर दूसरे वित्तीय उत्पादों जैसे म्यूचुअल फंड, शेयर बाजार को लेकर लोगों में जागरूकता नहीं है। कहीं जागरूकता नहीं है तो कहीं इन उत्पादों को लेकर कई भ्रम हैं। सुयश कहते हैं कि ये भ्रम आप ऑनलाइन प्लेटफॉर्म के जरिए दूर नहीं कर सकते क्योंकि ऑनलाइन प्लेटफॉर्म सिर्फ बड़े शहरों तक

पहुंच बढ़ाते हैं लेकिन शाखाएं आपको छोटे शहरों और गांव-कस्बों तक अपनी बात पहुंचाने में मदद करते हैं। इसीलिए चॉइस ब्रोकिंग का फोकस ऑनलाइन के साथ-साथ फिजिकल प्रजेंस यानी शाखाओं की मौजूदगी पर है। सुयश बताते हैं कि लोगों के बीच जागरूकता फैलाने के लिए उनकी कंपनी कई जागरूकता अभियान भी चला रही है। महाराष्ट्र में कई स्कूल और कॉलेजों में इस जागरूकता अभियान की शुरुआत हो चुकी है और आने वाले वक्त में देशभर में ये प्रोग्राम चलाया जाएगा। सुयश कहते हैं कि स्कूल और कॉलेज सबसे अहम पड़ाव हैं, जहां पर वित्तीय जागरूकता को बढ़ाया जाए। वो कहते हैं कि सरकारों को स्कूल और कॉलेज के सिलेबस में भी वित्तीय उत्पादों को शामिल किया जाना चाहिए।

ग्रोथ की स्ट्रेटेजी

चॉइस ग्रुप एक ऐसा समूह है जो वित्तीय उत्पादों के मामले में तेजी से ग्रोथ कर रहा है। ऐसे में ये ग्रोथ आंकड़ों में कितना नजर आ रहा है? इस पर सुयश जानकारी देते हैं कि कंपनी का ग्रोथ शेयरहोल्डर्स तक पहुंचाया जा रहा है। वो बताते हैं कि हाल ही में ग्रुप ने एक NBFC की शुरुआत की है, जहां लघु और मध्यम कारोबार (MSMEs) को छोटी रकम के लोन दिए जाते हैं। सुयश बताते हैं कि चॉइस ग्रुप की कई सब्सिडियरीज काफी अच्छा काम कर रही हैं। वो गिनाते हैं कि इक्विटी ब्रोकिंग, म्यूचुअल फंड डिस्ट्रिब्यूशन और इंश्योरेंस ब्रोकिंग हमारा रिटेल पार्ट है जो काफी अच्छा कर रहा है। इसके अलावा कंपनी के पास इन्वेस्टमेंट बैंकिंग डिविजन, कंसल्टेंसी, लोन डिस्ट्रिब्यूशन डिविजन है। सुयश बताते हैं कि इन सभी डिविजन के जरिए हम फाइनेंशियल मार्केट को टारगेट करते हैं। वो कहते हैं कि अगले 3 से 5 साल फाइनेंशियल मार्केट के इर्द-गिर्द घूमने वाले हैं।

लोन मार्केट में चॉइस ग्रुप

चॉइस ग्रुप अब लेंडिंग यानी लोन देने के कारोबार में भी उतरी है। मौजूदा वक्त में लोन मार्केट के लिए कितने मौके हैं? सुयश इस सवाल का जवाब देते हुए कहते हैं कि ढेर सारे मौके हैं। सुयश बताते

हैं कि बैंक 10% तक की लोन जरूरतों को पूरा कर पाते हैं। छोटे शहरों में लोन मार्केट के लिए काफी ज्यादा स्कोप है। यही वजह है कि चॉइस ग्रुप का पूरा फोकस इस मार्केट पर है। सुयश कहते हैं कि हम इन शहरों में छोटी रकम के लोन देते हैं। खासकर MSMEs को 10 लाख से कम रकम के लोन दिए जाते हैं। इसके जरिए कंपनी छोटे शहरों के लोन मार्केट को टैप कर रही है।

चॉइस ग्रुप के फ्यूचर प्लान

अपने फ्यूचर प्लान्स को लेकर बात करते हुए सुयश कहते हैं कि उनका पूरा फोकस फिलहाल देश में शाखाओं की संख्या बढ़ाने पर है। इन शाखाओं को मजबूत करने पर है और इन शाखाओं के जरिए अपना क्लाइंट बेस बढ़ाने का उद्देश्य है। सुयश बताते हैं कि उनका NBFC बिजनेस भी धीरे-धीरे बढ़ रहा है। फिलहाल कंपनी का NBFC कारोबार राजस्थान, मध्य प्रदेश और दिल्ली में है। कंपनी की योजना इस काम को अलग-अलग राज्यों तक पहुंचाने की है। इन्वेस्टमेंट बैंकिंग वर्टिकल के जरिए इस साल 3 कंपनियों के IPO लाने का टारगेट और आगे भी इसे बढ़ाने का उद्देश्य है।

CSR में भी अव्वल कंपनी

कंपनी की CSR गतिविधियों को लेकर सुयश अपने पिता की दी हुई सीख को याद करते हैं। वो कहते हैं कि उनके पिता सुनील पटौदिया ने उन्हें समाज को वापस देने की बात हमेशा कही है और कंपनी के ज्वाइंट MD के तौर पर वो इस काम को बखूबी कर रहे हैं। सुयश जानकारी देते हैं कि चॉइस ग्रुप का सुनील पटौदिया फाउंडेशन है। जिसके जरिए समाज हित में कई तरह के काम किए जा रहे हैं। सुयश बताते हैं कि फाउंडेशन के 4 प्रमुख क्षेत्र हैं जहां पर सबसे ज्यादा फोकस किया जा रहा है। शिक्षा और कौशल प्रशिक्षण, हेल्थ, ग्रामीण क्षेत्र के बेहतरी के लिए काम करना और गरीबों की सेवा करना।

सस्टेनेबिलिटी पर फोकस

सस्टेनेबिलिटी के क्षेत्र में चॉइस ग्रुप भी अहम भागीदारी निभा रहा है। ग्रीन एनर्जी पर ग्रुप का फोकस है। सुयश बताते हैं कि हम पर्यावरण संरक्षण के काम से जुड़े हैं। कंपनी की तरफ से वक्त-वक्त पर वृक्षारोपण किया जाता है। इसके अलावा जहां संभव हो वहां सोलर पॉवर को अपनाने की कोशिश की जा रही है। बिजली की जरूरतों को सौर ऊर्जा के जरिए पूरा करने पर फोकस किया जा रहा है। सुयश बताते हैं कि एडमिन स्तर पर पूरा काम अब डिजिटल हो रहा है। चॉइस ग्रुप की शुरुआत करने वाले सुनील पटौदिया को याद करते हुए सुयश कहते हैं कि कंपनी अपने फाउंडर की तरफ से दी गई गाइडेंस के आधार पर ही चलती है। वो कहते हैं कि हम कंपनी को ऐसे बनाने की कोशिश कर रहे हैं, जहां सिर्फ मैनेजमेंट का रोल ना हो बल्कि हर काम टीम वर्क के तहत हो। वो बताते हैं कि कंपनी के पास अभी 11 वर्टिकल हैं और हर वर्टिकल के अपने-अपने हेड हैं। इंडिविजुअल लीडरशिप को बढ़ावा दिया जाता है। कंपनी के साथ अभी 4 हजार से ज्यादा कर्मचारी जुड़े हैं। सुयश कहते हैं कि वो आने वाले वक्त में ना सिर्फ कारोबार बढ़ा रहे होंगे बल्कि उनकी टीम भी इसके साथ आगे बढ़ती रहेगी। ◆◆◆

(अभ्युदय वात्सल्यम् के प्रधान सम्पादक आलोक रंजन तिवारी से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)

मैं हर दिन बेहतर बनने की कोशिश करता हूँ : अमित मिश्रा

6 मैं खुद को बहुत भाग्यशाली मानता हूँ कि मुझे मेरे गुरु प्रीतम जी के साथ काम करने का मौका मिला है। उनके लाइव प्रोजेक्ट प्रीतम लाइव के कोर टीम में काम करना मुझे अच्छा लगता है।



► आप बचपन से ही सिंगर बनना चाहते थे। संगीत से आपका जुड़ाव कैसे शुरू हुआ ?

बचपन में गायक बनने का कोई प्लान नहीं था परंतु मुझे इतना याद है कि शुरू से घर में भजन-कीर्तन का माहौल था। और ब्राह्मण परिवार से होने की वजह से नवरात्रि और पूजा-पाठ में रुचि थी। माता-पिता भी संगीत सुनना पसंद करते थे। उन्हें भी किशोर जी, रफी साहब, मुकेश जी, महेंद्र कपूर साहब और आर.डी.बर्मन और सभी के गाने बहुत पसंद थे। इस वजह से घर में हमेशा से संगीत का माहौल था। यही कारण है कि बचपन से मैं भी संगीत के माहौल में पला-बढ़ा। संगीत से मेरा जुड़ाव स्कूल के समय हुआ जब हमारे अध्यापक श्री राजुदास सर और अध्यापिका श्रीमती रेणु शर्मा जी ने मुझे स्कूल क्वॉयर्स के लिए नियुक्त किया। और, जब मैं इस समूह का हिस्सा बन गया तब मुझे स्कूल के बाद पेशेवर रूप से ट्रेनिंग मिलने लगी। मेरे हिसाब से संगीत खुद में एक दिव्य भावना है। जैसे-जैसे मैं सीखते गया संगीत से मेरा लगाव और बढ़ता गया। हमारे गुरु जी कहते थे हम संगीत को नहीं चुनते, संगीत हमें चुनता है। जुड़ाव थोड़ा बचपन से ही था, बस उसे व्यवसायिक रूप से सीखना शुरू हुआ। स्कूल क्वॉयर्स का हिस्सा बनने से मुझे स्टेज पर परफॉर्म करना अच्छा लगता था और स्कूल में छोटे-छोटे प्रतियोगिताओं में भाग लेने लगा। फिर वही इंटरस्ट अपने साथ कॉलेज ले आया, जहां मैंने इंटर कॉलेज, इंटरसिटी जैसे प्रतियोगिताओं में भाग लिया। फिर नेशनल सिंगिंग कंपटीशन में भाग लिया, उसके बाद आइडिया रॉक्स इंडिया 2009-10 (कलर्स चैनल) के शो का हिस्सा बनने के बाद मुंबई आकर अपने करियर की शुरुआत की।

► आपके हिसाब से आप अपने किस गाने को सबसे पसंदीदा गाना मानते हैं ?

मेरे सारे गाए हुए गाने जितने भी मैंने प्लेबैक किये हैं मुझे सभी पसंद हैं। पर कभी-कभी कुछ रचनाएं ऐसी होती हैं जो आपको बहुत ही ज्यादा अच्छी लगती हैं गाने में। मैंने एक गाना गाया था श्री प्रशांत सिंह जी के लिए - **सोनिये फिल्म में हम दो अनजाने**, इस गाने के कारण मैं पहली बार जैकी दादा से मिला था। यह गाना मेरा बहुत पसंदीदा गाना है। इस गाने का मुख्य संस्करण श्री कुनाल दा ने 2011 में गाया था और इसका बैंड वर्जन मैंने गाया था। इसके अलावा चित्रण भट्ट जी का गाना था **मजबूर तू भी कहीं** (फिल्म 1920) भी मेरा काफी पसंदीदा गाना है। यह भी 2011 में रिलीज हुई थी और **तेरी सासों में ऐसे बस जाऊँ** (फिल्म - **कर ले प्यार कर ले**) 2014 में रिलीज हुई थी जिसे मैंने दिग्गज सिंगर्स अरिजीत सिंह और पलक मुच्छाल के साथ गाया था। मैं खुद को बहुत भाग्यशाली मानता हूँ कि मुझे इतने दिग्गज कलाकारों के साथ काम करने का अवसर मिला। प्रीतम दा का गाना **मनमा इमोशन जागे** हमेशा मेरा बहुत पसंदीदा गाना रहेगा। **गलती से मिस्टेक**, **फकीरा**, और 2023 में **भोला**, ये सारे गाने मुझे बहुत पसंद आए थे। **भोला** मैंने रवि बसु साहब के लिए गाया और अजय देवगन जी के साथ काम करने का मौका मिला। मेरे पसंदीदा गानों की लिस्ट बहुत लम्बी है। 100 से भी ज्यादा गाने मुझे पसंद

►► अगर एक गायक को बेहतरीन कलाकार बनना है तो आप उसे क्या सलाह देना चाहेंगे ?

सभी की अपनी-अपनी मंजिल होती है और उस मंजिल को पाने का रास्ता भी अलग होता है। जब मुझे आइफा और फिल्मफेयर अवार्ड अपने माता-पिता एवं गुरुओं के आशीर्वाद से मिला तब मैं सिर्फ एक ही बात सोचता था कि खुद को और बेहतर कैसे करूँ। मैं अपने माता-पिता एवं अपने गुरुओं के बताये हुए आदर्शों का पालन किया और अपने काम में मैंने अनुशासन, स्थिरता, और धैर्य रखा। इसके साथ ही, अपने काम में जमकर मेहनत की। मैं अभी भी हर दिन बेहतर बनने की कोशिश करता रहता हूँ।

►► अपनी जिंदगी में टर्निंग पॉइंट किस चीज को मानते हैं ?

शुक्रिया आपकी मैगजीन का जिसने यह सवाल किया। जब **मन मा इमोशन जागे रे** गाना आया, तब वह मेरे करियर का बहुत ही बड़ा टर्निंग पॉइंट बना। मैं शुक्रिया कहना चाहता हूँ मेरे सभी मार्गदर्शकों का, क्योंकि इस गाने के कारण मुझे म्यूजिक इंडस्ट्री में पहचान मिली और ज्यादा लोग मुझे जानने लगे। इस गाने के लिए मैं प्रीतम जी और रोहित शेट्टी जी को बहुत-बहुत धन्यवाद कहना चाहूँगा जिन्होंने मुझे इस गीत को गाने का अवसर दिया। इसके बाद **बुल्लेया** और **भोला** इन गीतों ने एक अच्छा मार्केट सेट किया। भोला फिल्म का टाइटल ट्रैक जो मुझसे रवि बसु साहब ने गवाया और इसके साथ ही साथ मुझे अजय देवगन साहब की फिल्म में गाने का मौका मिला, जिससे वह वो मुझसे काफी प्रसन्न हुए। टर्निंग पॉइंट तो आते रहते हैं, यह अपने में ही एक यात्रा है।

►► आप प्रीतम दा और संगीत जगत के अन्य नामचीन लोगों के साथ काम कर चुके हैं और कर भी रहे हैं। भविष्य में किन लोगों के साथ काम करने की इच्छा है ?

मैं खुद को बहुत भाग्यशाली मानता हूँ कि मुझे मेरे गुरु प्रीतम जी के साथ काम करने का मौका मिला है और उनके लाइव प्रोजेक्ट प्रीतम लाइव के कोर टीम में काम करना मुझे बेहद अच्छा लगता है। वह एक बहुत अच्छे मार्गदर्शक तथा मेरे प्रिय मित्र भी हैं। लिस्ट में बहुत सारे लोग हैं और बहुत सारे नाम हैं जिनके साथ काम करने की इच्छा है - जैसे विशाल-शेखर के लिए गाना है, सलीम-सुलेमान के लिए गाना है और रहमान साहब के लिए गाना है। हाल ही में, मैंने सलीम-सुलेमान जी के लिए एक मूवी प्रोजेक्ट के सिलसिले में एक एल्बम भी रिकॉर्ड किया और मेरी इच्छा है कि अजय-अतुल जी के साथ काम करने का मौका मिले क्योंकि उन्हें मैं बहुत पसंद करता हूँ। एक्टरों की बात करूँ तो मैं चाहता हूँ वरुण धवन, रणवीर कपूर, सिद्धार्थ मल्होत्रा, और हितिक रोशन के लिए एक गाना करूँ। हितिक रोशन जी की मैं बहुत इज्जत करता हूँ।

हाल ही में अजय देवगन अभिनीत फिल्म भोला का टाइटल ट्रैक - दिल है भोला आपने गाया, जिसे दर्शकों ने बेहद पसंद किया। इस गाने को लेकर आपका अनुभव कैसे रहा ? और इस गाने को लेकर आपको कैसे अप्रोच किया गया ?

इस गाने के लिए मेरे मैनेजर ने मुझसे कहा सर एक गाना है अजय देवगन फिल्म का जिसे रवि बसु साहब ने कंपोज किया है और यह आपको गाना है। मैं हवाई जहाज में था, एक कॉन्सर्ट खत्म करके

वापस आ रहा था। उस गाने की फाइल डाउनलोड की और उसे सुना तथा उस गाने के बोल को समझा। सुनकर बहुत ही अच्छा लगा, इसका ट्रैक बहुत ही पावरफुल था। इस गाने के बोल मुझे काफी अच्छे लगे और टाइटल ट्रैक अजय जी जैसे फेवरेट एक्टर के लिए करना मेरे लिए सौभाग्य की बात थी। उनके लिए मैंने पहले भी एक गाना किया था - **फिल्म गोलमाल 3** में **इतना सत्राटा क्यों है**। मेरे लिए फिर से यह एक बहुत प्रिय पल था, मैंने रात 11 बजे उसे रिकॉर्ड करना शुरू किया। इससे पहले मैंने रवि बसु जी से बात की, उन्होंने मुझे इस गाने के बारे में विस्तार से बताया। जब मैंने इस गाने का पहला भाग भेजा फिर रवि जी ने मेरे रिकॉर्ड इंजीनियर आमिर शेख और मुझसे बात की। थोड़े समय बाद मैंने रवि जी से कहा कि सर, यह गाना मैं फिर से रिकॉर्ड करना चाहता हूँ। क्योंकि मुझे कहीं ना कहीं लगा कि उन 5 घंटों के सेशन में मैंने इस गाने को ठीक से जिया नहीं। उन्होंने बहुत विनम्र तरीके से समझा और फिर मैंने उस गाने का 2-3 दिन तक अभ्यास करने के बाद उसे दोबारा रिकॉर्ड किया। इसके बाद मुझे अजय जी की टीम से मैसेज आया कि अजय जी मुझसे मिलना चाहते हैं। फिर उन्होंने अपनी टीम के साथ तय किया कि मेरा भी वीडियो बनाया जाएगा। इसके लिए मैं अजय जी का बहुत-बहुत आभारी हूँ। फिर हमने इसका वीडियो शूट खत्म किया। मेरे लिए गर्व की बात है कि मुझे यह भव्य गाना गाने का मौका मिला। यह गाना हमेशा मेरे दिल के करीब रहेगा।

►► आप मौजूदा समय में किन प्रोजेक्ट पर काम कर रहे हैं ? क्या कोई नया गाना आने वाला है ?

मौजूदा प्रोजेक्ट्स की बात करें तो रॉकी और रानी का जो टाइटल ट्रैक है, जिसका काफी प्रोमोशंस में इस्तेमाल किया जा रहा है, इसमें मैंने काम किया है। इसके अलावा काफी प्रोजेक्ट्स रिकॉर्ड किए हैं। अभी एक आयरिश म्यूजिक का गाना किया, **चल बादल-बादल**, जो अभी रिलीज हो गया है और उसके अलावा काफी सारे प्रोजेक्ट्स पर काम चल रहा है। कल ही एक गाना रिकॉर्ड कर के आया हूँ और भी काफी सारे प्रोजेक्ट्स हैं जो आने वाले हैं, पाइप लाइन में हैं।

►► आपको ज्यादा अच्छा क्या लगता है - फिल्म में प्लेबैक सिंगिंग करना या लाइव शो करना ?

सबसे पहले मुझे स्टूडियो में गीत गाना बहुत पसंद है लेकिन लाइव शो भी एक हिस्सा है गायकी का। इसलिए, मुझे दोनों ही पसंद हैं। इसमें थोड़ा समय सीमा का मान रखना पड़ता है, थोड़ा कार्य और सेहत का भी ध्यान रखना पड़ता है। दोनों चीजों को प्रतिबंधित करना पड़ता है। जब मैं लाइव शो में होता हूँ तब भी मैं अपना 100 प्रतिशत देता हूँ और जब मैं स्टूडियो में होता हूँ तब भी अपना 100 प्रतिशत देता हूँ। मुझे दिल से दोनों चीजें पसंद हैं।

►► हेल्थ और फिटनेस पर कितना ध्यान देते हैं ?

हेल्थ और फिटनेस पर बहुत ध्यान देता हूँ क्योंकि ट्रेवलिंग रहता है और सोने का कोई तय समय नहीं रहता। इसलिए, फिटनेस और हेल्थ का बहुत ध्यान देता हूँ।

►► आपने अभी तक किन-किन भाषाओं में कितने गानों को अपनी आवाज दी है ?

अगर भाषाओं की बात करें तो मैंने हिंदी, बांग्ला, भोजपुरी, अवधी, तमिल, तेलगु, कन्नड़, और मलयालम में गाया है। अभी थोड़े दिन पहले मैंने एक गाना सिंधी भाषा में रिकॉर्ड किया। उड़िया में मैं अभी रिकॉर्ड करूँगा। उर्दू, फारसी, संस्कृत में श्लोक और मंत्र गाया है। मैं बहुत खुशानसीब महसूस करता हूँ कि इन सारी भाषाओं में गाने का मौका मिला और भविष्य में और भी गाने रिकॉर्ड करते रहेंगे। ◆◆◆

(अभ्युदय वात्सल्यम् के प्रधान सम्पादक आलोक रंजन तिवारी से हुई विशेष बातचीत पर आधारित)



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)

With Best Compliments



innovation at the heart

◀ EXPANDING HORIZONS ▶



BHARAT FORGE



WELCOME MUMBAI

A 32 Acre Address of Opportunity is Waiting for You
at Panvel

COSMO-LUXURY HOMES STARTING FROM

₹83 LAKHS*
— ONWARDS —
*T&C Apply

PHASE 1 - READY POSSESSION



Club
VEGAS



Next to MTHL, Connecting Mumbai in 15 MINS.

Navi Mumbai International Airport in 5 MINS.

PROJECT HALLMARKS

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

SAI
WORLD CITY
PANVEL

022 2783 1000 | www.paradisegroup.co.in | enquiry@paradisegroup.co.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 - 400 705
Maharera Registration No. PHASE I - P52000006318 | PHASE II - P52000022708, <https://maharera.mahaonline.gov.in>

MAHARERA QR CODE
FOR PHASE - I



MAHARERA QR CODE
FOR PHASE - II

