<u>एडिटोरिअल:</u> प्रगति का महूर्त

एक किसान पिता ने अपने थोडेसे आलसी बेटे को खेत की बांध पर फलों के पेड़ लगाने को कहा। बेटे ने हमेशा की तरह अपने पिता से कहा कि 'फलों के पेड़ लगाने एक अच्छा मुहूर्त ढूंढ़ता हूं और फिर उन्हें लगाता हूं।' तब पिता ने लड़के को गांव के मंदिर में आए हुए साधु के पास भेज दिया। साधु ने पूरी घटना सुनी। और साधु ने लड़के से कहा 'मैं तुम्हें फलों के पेड़ लगाने के लिए दो मुहूर्त दूंगा'। यह सुनकर लड़का खुश हो गया। क्योंकि अब वह दोनों मुहूर्तों में से देर से आनेवाले मुहूर्त का चुनाव कर सकता था और तब तक बडे आराम से रह सकता था। साधु ने आगे कहा, 'बांध पर पेड़ लगाने के दोनो मुहूर्तों में से पेहला मुहूर्त मैं तुम्हे बाद में बताता हूं। पेहले दुसरा मुहूर्त सुन लो' लड़का उत्सुकता से सुनने लगा। 'फलों के पेड़ लगाने का दुसरा महूर्त 10 साल पहले था।' लड़का अवाक रह कर साधु की ओर देखने लगा। साधु ने कहा 'अगर आपने 10 साल पहले पेड़ लगाए होते, तो आज आपको उनके फल मिलते।' लड़के को कुछ समज नहीं आया । उलझन में, लड़के ने साधु से पूछा 'फिर पेड़ लगाने का सबसे अच्छा महूर्त, जो पहला महूर्त है वह कौन सा है?' तो साधु ने झट से उत्तर दिया 'अभी! इसी पल!! बांध पर पेड़ लगाने का काम शुरु करने का सबसे अच्छा महूर्त अभी है! इस पल!! जाओ और काम करना शुरु करो।'

मुझे यह कहानी इस बात सें याद आयी कि भारत में GST लागू होने के बाद सबसे ज्यादा GST कलेक्शन अभी बिते हुए अप्रैल महीने में हुआ है। इस साल अप्रैल में पिछले अप्रैल के मुकाबले करीबन 12% ज्यादा GST कलेक्शन हुआ है। यह इस बात का संकेत है कि भारत की अर्थव्यवस्था तेजी से बढ़ रही है और कारोबार भी बढ़ रहे हैं। कारोबार बढ़ने के अलग-अलग कारण हैं। एक तो अच्छा एन्वाइरमेन्ट है। आज भारत में शहरीकरण बढ़ रहा है। लोगों को नए-नए रोजगारों के नए अवसर प्राप्त हो रहे हैं। लोग पैसे खर्च कर रहे हैं। इसी वजह से विभिन्न व्यवसाय बढ़ रहे हैं। इसके साथ ही अभी भारत की जनसंख्या भी सबसे अधिक है। और इस बढी हुई आबादी का रहन-सहन भी बदल गया है।

लाइफस्टाइल कैसे बदल गई है यह देखिए। मेरे एक दोस्त का एक छोटे से गाँव में दूसरी मंजिल पर एक फ्लैट है। उस फ्लैट को खरीदने के लिए 5-6 खरीदार भी आए। हर खरीदार ने फ्लैट को देखकर दोस्त को 'फ्लैट अच्छा है' ऐसा ही कहा। लेकिन उनमें से किसी ने भी दोस्त से वापस संपर्क नहीं किया। जब दोस्त ने दो-तीन लोगों से पूछताछ की तो उन्होंने बताया, 'हमें अटैच टॉयलेट-बाथरुम वाला और लिफ्ट वाला फ्लैट चाहिए।' यानी क्या, तो एक मिडिल क्लास फैमिली की बदली हुई लाइफस्टाइल की वजह से उनकी जरुरतें भी बदल रही है। उनकी आवश्यकताएं बदल रही हैं। और इसी कारण लोगों को अपेक्षित नई नई चिजों की वजह से इंफ्रास्ट्रक्चर में भी तेजी से बदलाव हो रहे है। कुलमिलाकार क्या तो, लोगों को नई चीजें खरीदनी हैं और यहीं से कारोबार की बढ़ोतरी होने वाली है। एक और महत्वपूर्ण फॅक्टर मतलब बदली हुई जीवन शैली के साथ-साथ लोगों (कस्टमर) की खर्च करने की क्षमता(स्पेंडिंग कॅपॅसिटी) भी बढ़ गई है। और इन सबके एकत्रित परिणाम स्वरुप भारत में कारोबार बढ़ने के लिए, कारोबार की प्रगति के लिए अनुकूल वातावरण (मार्केट) निर्माण हो रहा है।

इन कारोबार बढाने के अवसरों को वास्तविकता बनाने के लिए आवश्यक होनेवाली सबसे महत्वपूर्ण बात होती है कि 'काम करने के लिए अच्छे लोगों का मिलना!' आज भारत में औसत उम्र 28 वर्ष है। अभी ग्रॅज्युएट हो रही पिढी याने मिलेनियर्स, मतलब वर्ष 2000 के बाद पैदा हुई पीढ़ी की जनसंख्या भारत में बहुत ज्यादा है। और इसीलिए ही, विश्व के इतिहास में पहली बार, नौकरी के लिए तैयार युवाओं की संख्या भारत में 2020 से 2025 इन पांच सालों की अवधि में सबसे ज्यादा होने वाली है। मतलब अगर इतने सारे लोग नौकरी के अवसर चाहते हैं तो काम के लिए अच्छी मैनपावर प्राप्त करना आसान है। यानी एक छोटेसे छोटे कारोबारी को भी अच्छी मैनपावर मिल सकती है। क्योंकि मार्केट में उपलब्धता हि खूब है। और फिर यदि ऐसी उत्साही युवा पीढ़ी को संस्थागत स्तर पर अच्छा व्यावसायिक प्रशिक्षण दिया जाए, उन्हें अच्छी तरह से पढ़ाया जाए, तो निश्चय ही व्यवसायों के लिए सर्वश्रेष्ठ काम करनेवालों की बडी तादात तैयार हो सकती है। इसकी एक छोटी

सी मजेदार बात यह भी है कि ज्वैलरी बिजनेस के दृष्टी से इन सभी युवाओं की शादी भी तो होने वाली है। और ज्वैलरी बिजनेस के लिए 'शादी' तो बिक्री बढाने का, कारोबार बढाने का सबसे बड़ा जरिया होता है। तो स्वाभाविक रुप से आने वाले कल में होने वाली इन शादियों के कारण ज्वैलरी व्यवसाय के लिए अपने आप ही बड़ा मार्केट उपलब्ध होने वाला है। और ज्वैलरी व्यवसाय बडे पैमाने पर आगे बढ़ने वाला है।

व्यवसाय वृद्धी के लिए एक और सबसे महत्वपूर्ण घटक होता है इफेक्टिव एक्झिक्युशन के लिए अच्छे टूल्स का उपयोग करना। इफेक्टिव एक्झिक्युशन के लिए इस युग में सबसे अच्छा टूल है डिजिटल टेक्नोलॉजी! मेरा एक सहकर्मी है। उसकी अंग्रेजी कुछ अच्छी नहीं है। अभि कभी तो उसने मुझे मेल किया और उस मेल में लिखी अंग्रेजी देखकर मैं चकित रह गया। मैंने उस से पूछा की 'तुमने ये डॉक्युमेंट कैसे तैयार किया?' तो उसने कहा 'मैंने CHAT GPT का इस्तेमाल किया'। मतलब 'डिजिटल टेक्नोलॉजी ' की बदौलत जिसकी अंग्रेजी अच्छी नहीं है, अब वह भी अंग्रेजी डॉक्युमेंट तैयार कर सकता है। आज व्हाट्सएप या मोबाइल के माध्यम से तेजीसे कम्युनिकेशन कर सकते हैं। बिजनेसेस में भी बिलिंग और अकौंटिंग के लिए टेक्नोलॉजी का इस्तेमाल कर, काम की गति और सटीकता को बढ़ाया जा सकता है। और इसीलिए तो इफेक्टिव एक्झिक्युशन के लिए टेक्नोलॉजी यह एक सबसे महत्वपूर्ण घटक है।

अनुकूल वातावरण, अच्छी मैनपावर की विपुल उपलब्धता और हाथ में टेक्नॉलॉजी टूल्स इनके साथ, हम सभी बडी व्यावसायिक वृद्धी के लिए प्रतिबद्ध रहें। 'प्रगति शुरु करने का मुहूर्त अभी तुरंत ही तो होता है! ना की बाद में!!