



श्री. शांतिलालजी मुथ्था
संस्थापक, BJS



संपादक की कलम से
प्रिय स्नेहीजन,

श्री देवेंद्र सुराणा,
हैदराबाद स्थित जैन समाज के
प्रख्यात उद्योगपति हैं जो सोलर
पैनल व कॉपर का उत्पादन करते हैं. BJS
फैमिली Summit face book live page पर
व्यवसाय की वैश्विक स्थितियां और कोविड 19 के
पश्चात देश में अपेक्षित स्थितियों के मूल्यांकन
सहित उनके विचारों को प्रस्तुत करने के BJS के
आग्रह को स्वीकार करते हुए आपने 17 अप्रैल
2020 को प्रस्तुति की. आपके उद्गारों को
लिपिबद्ध कर आप सभी पाठकों के वाचन व
मार्गदर्शन हेतु इस अंक में प्रकाशित कर रहे हैं.

जैन समाज व्यवसायी समाज है जिसे
पारंपरिक रूप से व्यवसाय करने में महारथ
हासिल है. बदल रही परिस्थितियों में व्यवसायों
के समक्ष अनेक चुनौतियां हैं, जिसे समझकर
व्यवसाय में समय रहते परिवर्तन करना
आवश्यक हो गया है. अभी छोटे बड़े सभी
व्यवसाय जो किसी भी उत्पाद से संबंधित हो,
सफलता से टिके रहने हेतु टेक्नोलॉजी का प्रयोग
आवश्यक है. आशा करें कि समाजजन BJS के
प्रयासों से लाभान्वित होंगे. BJS के व्यापार
विकास अभियान के तहत व्यवसायों तथा
उद्यमियों हेतु जनजागृति के विविध कार्यक्रम हैं
तथा युवा उद्यमियों को प्रशिक्षण देने का प्रावधान
है, जिसका लाभ समाज ले, ऐसा आग्रह है.
आधिक जानकारी हेतु BJS की वेबसाइट का
भ्रमण भी करने का आग्रह हम आपसे करते हैं.

निरंजन जुंवा जैन

सदस्य - BJS राष्ट्रीय कार्यकारिणी समिति



BJS FAMILY SUMMIT Live Face book Series
DAY 17

April
17

Business in VUCA world (Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous)

**Sh Devendra Surana a Mechanical Engineer &
MBA from IIM Bangalore. He is MD of
Bhagyanagar group. 35 years of business in
Solar Energy & Panels.**



VUCA की दुनियाँ में व्यवसाय. VUCA इन चार शब्दों से
Volatile, Uncertain, Complex तथा Ambiguous से
मिलकर बना है. Volatile यानि अस्थिर या विस्फोटक, Uncertain यानि अनिश्चितता,
Complex यानि जटिल या पेचीदा और Ambiguous यानि अस्पष्ट, संदेहजनक या
दुविधापूर्ण. सम्पूर्ण विश्व में तीव्र गति से आ रहे परिवर्तनों के कारण आज व्यवसाय VUCA
की दुनिया में है.

अस्थिरता (Volatile). बाज़ार की अकारण ही दिशा बदल जाती है. एक ही दिन
1000 पॉइंट घटना या बढ़ना शेयर बाज़ार में साधारण सा हो गया है. भविष्य के संदर्भ में
बाज़ार की चाल और आशाओं के पूर्वानुमान में अनिश्चितता (Uncertainty) है. यदि
तितली केनेड़ा में पंख नहीं खोले तो भारत में मॉनसून अच्छा नहीं होगा, ऐसा ही
व्यावसायिक संबंधों का जटिल(Complex) वैश्विक विकास जिसे हम समझ नहीं पाते है.
लोगों को कुछ समझ में नहीं आये और निर्णय लेने पड़ें यही अस्पष्टता (ambi-
guousness) की स्थिति है. VUCA की दुनियाँ में व्यवसाय करना रशियन साम्राज्य में
करने जैसा है. किन्तु यह भी वास्तविकता है कि अनिश्चितताओं के माहौल में कुछ लोगों ने
जो दाम और नाम कमाया है वह कल्पना के बाहर लगता है.

VUCA वर्ल्ड को समझने के लिए हमें उन कारणों पर दृष्टिपात करना होगा जो इसके
माहौल का निर्माण करने के लिए उत्तरदायी है. परिवर्तन के अलावा इस दुनियाँ में कुछ भी
स्थायी नहीं हैं. इसकी गति इतनी तीव्र है कि जितना परिवर्तन पिछले 50 वर्षों में हुआ
उतना या अधिक पिछले 10 वर्षों में हो गया. यह स्मरण में रखना होगा कि परिवर्तन अनेक
सम्भावनाएँ और अवसर लेकर आता है. जो अवसरों को पकड़ने के प्रयास करेंगे वे सफल
भी होंगे. जो चिंता करेंगे और स्वयं को बदलने का प्रयास नहीं करेंगे, उनके लिए राह कठिन
होगी.

टाटा तथा बिरला ने जो स्थान 50 वर्षों में प्राप्त किया, श्री नारायण मूर्ती ने वह मात्र
15 वर्षों में तथा फिलपकार्ट, ओहियो, फेसबुक आदि ने यह मात्र 3 वर्ष में प्राप्त किया. लोगों
ने 1950 से 2000 तक के परिवर्तनों को देखा है. उसमें और आने वाले 10 वर्षों में

Contd...



परिवर्तनों में बहुत बड़ा अंतर होगा. 3 पीढ़ियों का अवधि काल अब घट कर 3 वर्ष रह गया है.

वर्तमान संदर्भों की दुनियाँ में दुर्गा, लक्ष्मी और सरस्वति के उदाहरण समझने जैसे हैं.

- 1) दुर्गा - प्रथम विश्व युद्ध के काल को दुर्गा युग कहा जा सकता है. यूरोप ने समस्त विश्व को military mind के साथ नियंत्रित किया. यह काल जिसकी लाठी उसकी भेंस का रहा.
- 2) लक्ष्मी - आर्थिक महासत्ताओं ने पूरे विश्व को नियंत्रित किया. यह काल द्वितीय विश्वयुद्ध के बाद से अब तक का कहा जा सकता है.
- 3) सरस्वति - मात्र शिक्षा सरस्वति नहीं है. सर्जनात्मकता (creativity) तथा नवप्रवर्तनशीलता (innovation) एवं जनशक्ति ही सरस्वति है. इसी आधार पर कहा जा सकता है कि आने वाला समय चीन तथा भारत का होगा.

पहले वैवाहिक रिश्ते तय करने हेतु मुख्य रूप से शारीरिक डीलडौल व परिवार की आर्थिक पृष्ठभूमि का ध्यान रखा जाता था किन्तु अब knowledge को प्राधान्य दिया जाता है. पैसे की कीमत अब पहले जैसी नहीं रह गयी है. विकसित देश जैसे स्विजरलैंड, जापान और जर्मनी में भी negative interest rate है. जबकि USA में 0% interest रेट है. यह लक्ष्मी का नहीं सरस्वति का जमाना है. इस lock down की अवधि का प्रयोग सरस्वति को बढ़ाने हेतु करना चाहिए. व्यक्तियों या कर्मचारियों की skill को upgrade करना चाहिए.

सन 1900 तक विश्व की जनसंख्या 100 करोड़ थी जो सन 2000 में यह 700 करोड़ हो गई. 30 वर्ष पूर्व प्रत्येक व्यक्ति उसकी आवश्यकताओं से 8/10 गुना अधिक consume करता था. अब जनसंख्या 7 गुना अधिक हुई है जबकि व्यक्ति की आवश्यकता 60 गुना बढ़ गई हैं. 100 वर्ष पूर्व के 10 गुना के सामने यह पृथ्वी अभी 60 गुना दे रही है. मानव आवश्यकताओं, पदार्थों या उत्पादों में फिर भी किसी तरह की scarecity नहीं है. कोरोना महामारी और Lockdown के इस विकट समय में हमने नहीं सुना कि कोई भूख के कारण मरा हो. यह हमें समझना होगा कि इसमें productivity तथा technology का factor कार्यरत है. जो काम पहले करने में 6 माह लगते थे अब मात्र 2 दिन में हो जाते हैं. Automation तथा digitization से productivity काफी बढ़ी है. एक JCB 1000 लोगों का कार्य अकेली कर देती है. एक Air conditioner की जो कीमत 40 वर्ष पूर्व थी आज उससे भी कम है उसका कारण productivity और टेक्नोलॉजी ही है.

सन 1912 में power shortage थी. इन 8 वर्षों में क्या हुआ. प्रति युनिट बजली की दर घट कर स्थानिक बाजार में ₹ 0.70 रह गई क्योंकि production बढ़ा है. पूरे विश्व में हम वर्ष भर में पावर जितनी consume करते हैं उतनी सोलर से एक दिन में मिलती है. कुल उपलब्ध जल का सम्पूर्ण विश्व में 0.3% प्रयोग होता है. कूड ऑयल के भाव कोरोना की वजह से 10 डॉलर प्रति बैरल मिल सकता है क्योंकि production अधिक है और संग्रहण की क्षमता कम है.

पानी भरा गिलास हाथ से छोटे और जमीन पर गिरे तो टूट कर कांच बिखर जाएगा. यदि टूटने के स्थान पर वह खड़ा होकर वापस आये और पानी कई जगह juice भरा हो, इसे antifragile कहते हैं. यह सिद्धांत VUCA world में भी काम करता है और सफलता मिल सकती है. हर मानव भी प्राकृतिक रूप से antifragile होता है. हम हमारे बच्चों को जरूरत से ज्यादा protect करते हैं, उन्हें सड़क पर नहीं करने देते, किन्तु उन्हें antifragile बनाने की जरूरत है. इसी तरह प्रत्येक व्यक्ति या व्यावसायिक संस्थान को antifragile बना होगा.

आज का बाजार काले रंग के बतख (Swan) जैसा है. Covid19 के बाद आज Restaurants आधे बंद हैं. सिनेमा घर तो शायद लंबे समय तक बंद रहेंगे. Covid 19 वास्तविकता है काले रंग की बतख की तरह. इन परिस्थितियों से जो समायोजन करेगा, antifragile बनेगा, तब ही टिकेगा और grow करेगा. यह काला बतख लंबे समय तक बना रहेगा कम से कम 9 से 18 महीने और व्यवसाय सामान्य व पुराने स्तर पर आने में 3 साल लग जाएंगे. अपने देश के लिए कुछ आशावाद है और यह 3 चीजे समझने जैसी हैं:

1. प्रति व्यक्ति औसत खपत जैसे steel, copper, plastic आदि बहुत ही कम है और चीन जैसे देश के मुकाबले यह 1/16 ही है.
2. देश की जनसंख्या में आज युवाओं का बाहुल्य है व working age 50% से अधिक है. यह स्थिति कभी अन्य देशों में भी थी. अमेरिका 1940, जापान 1970, कोरिया 1980 और चीन 1990. इन देशों में युवाओं का प्रतिशत घटा है. युवाओं के बलबूते पर ही देश का विकास संभव होता है.
3. तकनीकी व digitization की सुविधा जो पहले नहीं थी आज उपलब्ध है. घर बैठे 50 व्यक्तियों से मीटिंग अब संभव है. खर्चों में कटौती व कार्य गति दोनों ही टेक्नोलॉजी से संभव है.

हमें विश्वास है कि हम कोरोना के इस अवधि काल के पश्चात पूरी शक्ति से जीते हुए योद्धा की तरह बाहर आएं.