

बिज़नेस स्टैंडर्ड



सार्थक बेहरिया

चौथी तिमाही में बढ़ी
आईओसी की कमाई

पृष्ठ 2

आम आदमी की कीमत पर
अमीर बन रहे नेता

जमाल मेकलई का आलेख: पृष्ठ 7

खेल-खेल में सिखाते
भी हैं बोर्ड गेम

पृष्ठ 6



डॉलर ₹. 47.09 ▼ 53 पैसे | यूरो ₹. 66.42 ▲ 44 पैसे | टैन (100 टैन) ₹. 49.09 ▼ 4 पैसे | सोना (10 ग्राम) ₹. 14,865 ▲ 200 ₹. | संसेक्स 14625.25 ▲ 329.24 | निफ्टी 4448.95 ▲ 111.85 | निफ्टी फ्यूचर्स 4453.50 ▲ 4.55 | बैंटूक 64.36 डॉलर ▲ 1.02 डॉलर

‘ग्राहकों के प्रति हमारी प्रतिबद्धता ही हमारी शक्ति है’

वाणिज्य में स्नातक की उपाधि प्राप्त ऋषि सेठ ने 1994 में बेंगलुरु के सत्य साईं इंस्टीट्यूट से अपनी प्रबंधन की पढ़ाई पूरी की। सेठ हमेशा अपने पारिवारिक व्यवसाय से जुड़ने का विचार करते रहे। पढ़ते समय भी उनकी चाहत रही थी कि समूह से जुड़कर कंपनी को नयी ऊंचाइयों पर ले जाया जाये। मैनेजमेंट स्कूल से मिली सबसे बड़ी शिक्षाओं में एक मूल्यों की महत्ता और पारिवारिक व्यवसाय में उसका क्रियान्वयन थी। एक साक्षात्कार में एचपीएल के संयुक्त प्रबंध निदेशक सेठ ने कंपनी के लिए अपनी रणनीतियों के बारे में विस्तार से बातचीत की। पेश है इस बातचीत के चुनिंदा अंश :

प्रश्न 1: इस तथ्य के बावजूद कि अन्य कंपनियां बढ़ते पैमाने पर इस क्षेत्र में अधिकाधिक नजर आने लगी हैं, आप बाजार में अग्रणी बने हुए हैं। इसका श्रेय आप किसे देंगे?

उत्तर : हमारी ताकत ग्राहकों के प्रति हमारी प्रतिबद्धता है। व्यवसाय में 52 वर्ष से अधिक समय तक और मीटरिंग उद्योग में 10 वर्ष से रहते हुए हमने सफलतापूर्वक अपने ग्राहकों को बनाये रखा है और साथ ही नये ग्राहक भी बनाये हैं। यह संभव इसलिए हुआ है कि हम ग्राहकों की जरूरत के अनुसार जिसका भी वादा करते हैं उसे पूरा करते हैं। हमारे उद्योग में, उत्पाद विशेषीकरण बहुत तेजी से बदलता रहता है और बदलती जरूरतों के साथ कदमताल करते रहने के लिए हमारे पास सशक्त अनुसंधान एवं विकास टीम है जो कि जो कि ग्राहकों की जरूरतों को पूरे करने वाले नये उत्पाद विकसित करती है। हमारे पास अत्याधुनिक टेस्टिंग उपकरण हैं जो कि डिजाइनिंग एवं अपने समाधानों को लांच करने के बीच के समय को घटाने में हमारी सहायता करते हैं।

अनुसंधान एवं विकास केंद्र में हमारे निवेश और हमारे उत्पादन संयंत्रों ने हमें डिजाइन, लागत और डिलीवरी के लिहाज से ग्राहक की जरूरतों को पूरा करने में सक्षम बनाया है और कई

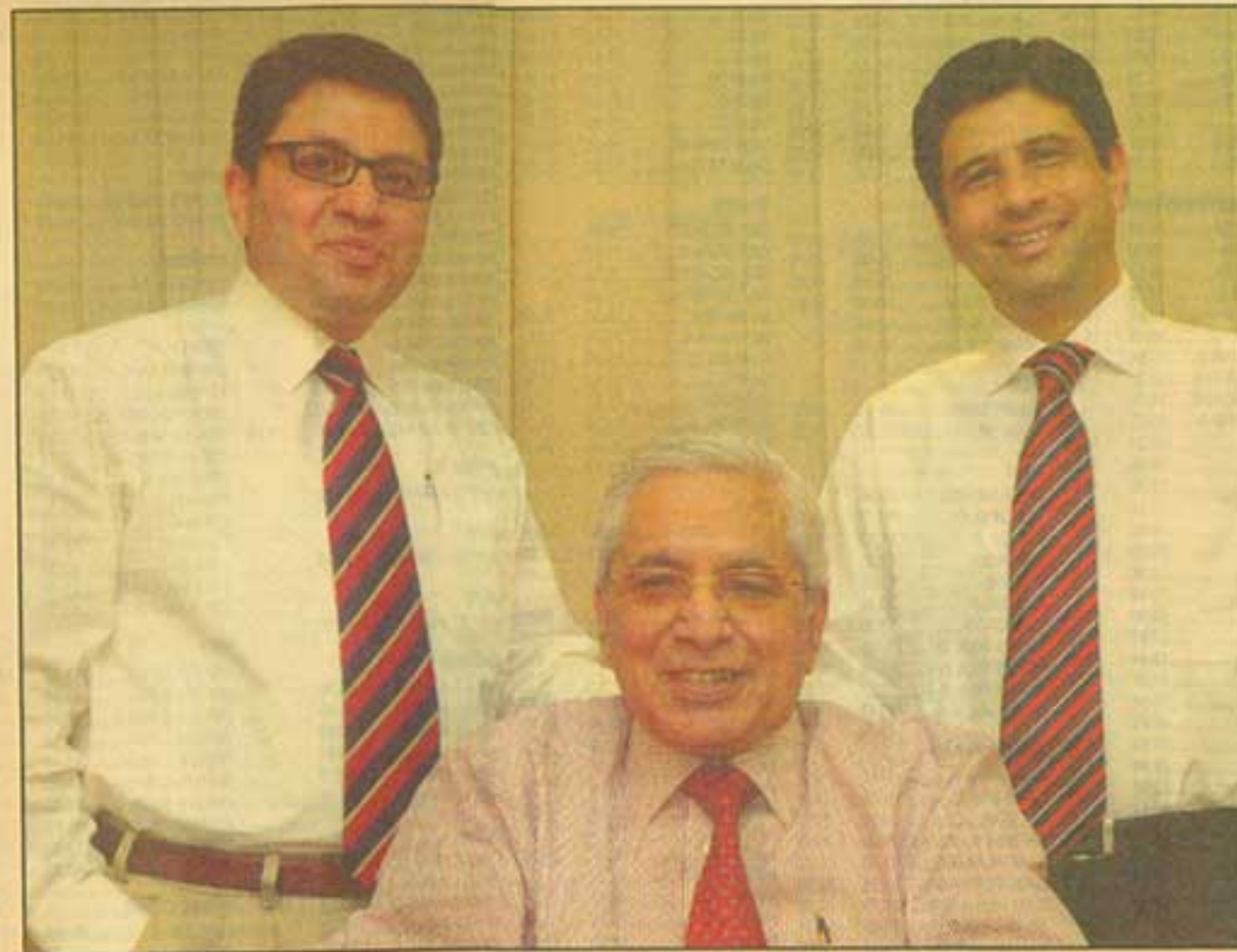
बार तो हम ग्राहकों की अपेक्षाओं से भी आगे निकल जाते हैं। हमारे पास एक मुकम्मल मैकेनिकल डिजाइन टीम है और हमारा अपना अत्याधुनिक टूल रूम इसमें हमारी मदद करता है कि हम बहुत कम समय में प्रारंभ से आखिर तक पहुंच जायें।

प्रश्न 2 : आपने अंतरराष्ट्रीय बाजारों में भी हाथ आजमाने की कोशिश की है। भारत के मुकाबले इन बाजारों के लिए आपकी रणनीति किस प्रकार से भिन्न है?

उत्तर : अंतरराष्ट्रीय बाजारों के लिए रणनीति कनोवेश उसी तरह की है जिस प्रकार से भारतीय बाजारों के लिए है। जिन उत्पादों का हम निर्माण कर रहे हैं वे नयी पीढ़ी के हैं और अंतरराष्ट्रीय मानकों पर खरे उतरते हैं। इलेक्ट्रिकल क्षेत्र में एचपीएल की विश्व प्रसिद्ध बहुराष्ट्रीय कंपनियों के साथ इकिटी भागीदारी के साथ दो विदेशी संयुक्त उपक्रम हैं। एचपीएल ने 1993 में सोकोमेक के साथ गठजोड़ किया जो कि हमारा ऑनलाइन इंटरएक्टिव संयुक्त उपक्रम है। दूसरा इकिटी पार्टनर 12 अरब अमेरिकी डॉलर की ईटन समूह की कंपनी मोएलर है जो कि इलेक्ट्रिकल प्रोटेक्शन सिस्टमों को बनाती और उनकी आपूर्ति करती है। संयुक्त उपक्रम की इन कंपनियों की निगरानी के तहत विविधित उत्पाद टेक्नोलॉजी, गुणवत्ता और डिजाइन के लिहाज से सर्वोत्तम होते हैं और विश्व भर में उपलब्ध उत्पादों में नवीनतम होते हैं।

प्रश्न 3 : ऊर्जा संरक्षण के बारे में जागरूकता के लिहाज से आपके अनुसार सबसे बड़ी चुनौती क्या है?

उत्तर : आज अधिकतर संगठन ऊर्जा संरक्षण को लेकर जागरूक हैं। लेकिन, ऐसा करने के तरीकों और उपायों को अक्सर व्यवहार में नहीं लाया जाता। लिहाज, जागरूकता तो है पर उद्देश्य की पूर्ति नहीं हो पाती और यूजर्स को प्रायः इस कवायद से स्पष्ट लाभ नहीं मिलते। लिहाज,



बाएं से दाएं: एचपीएल इंडिया लिमिटेड के जेएमडी गौतम सेठ, सीएमडी ललित सेठ और जेएमडी ऋषि सेठ।

सबसे बड़ी चुनौती ऊर्जा संरक्षण रणनीतियों का समुचित क्रियान्वयन है और इसके लिए सीएफएल की तरह की बिजली की कम खपत करने वाली लाइट, लोड्स को अधिकतम करने आदि की तरह की रणनीतियों को काम लाया जाना चाहिए। इस प्रकार की किसी कवायद में पहला कदम किसी संगठन में विभिन्न प्रक्रियाओं द्वारा काम में लाये जा रहे लोड्स का मापन है। इसके बाद, ऊर्जा के संरक्षण के लिए सही रणनीतियों को क्रियान्वित किया जाना चाहिए। यह जारी रहने वाली प्रक्रिया है जिसके लिए संयंत्र के समूचे वितरण नेटवर्क भर में मीटरिंग

उपकरणों की आवश्यकता पड़ती है। **प्रश्न 4 :** पृथ्वी दिवस अभी मनाया गया है और पर्यावरण को लेकर सामान्य जागरूकता बढ़ रही है, बेहतर भविष्य के लिए कंपनी क्या कर रही है?

उत्तर : मैं समझता हूँ कि पृथ्वी दिवस भव्य आयोजन था। इसने लोगों को ऊर्जा संरक्षण के प्रति सचेत बनाया। इस आम जागरूकता को तब तक फलाते जाना है जब तक कि यह हमारी आदत में शुमार नहीं हो जाती। हम कुछ समय से अपने सभी संयंत्रों में ऊर्जा संरक्षण उपायों को व्यवहार में ला रहे हैं। हमारी अन्य आंतरिक प्रक्रियाएं बहुत हद तक पेपरलेस बन

गयी हैं, कागज का इस्तेमाल तब तक नहीं होता जब तक कि वैधानिक कारणों से उसकी जरूरत नहीं पड़े। अपने कुछ संयंत्रों में हमने अपनी ऊर्जा दक्षता टेक्नोलॉजी को बेहतर बनाकर पानी की रिसाइलिंग शुरू कर दी है, हाई पावर फैक्टर सीएफएल लेम्पों पर निरंतर निगरानी रखते हैं और इसी प्रकार की दूसरी सावधानियां भी बरतते हैं। इसके अलावा, विविध स्तरों पर प्रदूषण की जांच और नियंत्रण तो है ही।

प्रश्न 5 : कट-बैक के इन मुश्किल समयों में कंपनी किस प्रकार से व्यवहार कर रही है?

उत्तर : यह वाक्यांश “योग्यतम की उत्तरजीविता” सभी पर लागू होता है और यह व्यावसायिक माहौल के लिए भी लागू होता है। हमारा संगठन व्यवसाय के सभी मोर्चों पर बेहतर प्रदर्शन कर रहा है। कट-बैक के चलते हमारे कुछ व्यावसायिक समूहों में अपने अन्य व्यावसायिक समूहों की तुलना में कम वृद्धि हुई है लेकिन इसका पूर्वानुमान पहले से ही था। लेकिन, कुल मिलाकर हमारा प्रदर्शन काफी अच्छा रहा है। दरअसल, हमारे सभी व्यावसायिक समूहों में निरंतर दोहरे अंक की वृद्धि होती रही है। हम नयी-नयी प्रतिभाओं को अपने यहां काम पर लगाते रहे हैं। किसी संगठन के लिए यह सर्वाधिक महत्वपूर्ण होता है कि वह परिवर्तन के अनुसार चले और यह परिवर्तन परिवर्तित व्यावसायिक माहौल से निर्देशित हो रहा है। हमारी आईटी बुक विशेषकर मीटरिंग समूह में काफी शानदार है और इस वित्तीय वर्ष में भी उत्कृष्ट वृद्धि के प्रति हम पूरी तरह से आश्वस्त हैं। हमारा एक मूलमंत्र यह है कि खूब वित्तीय नियंत्रण के तहत सही समय पर सही काम किये जायें। हमारी वास्तविक शक्ति हमारी टीम है जो कि मंदी और अतिरिक्त कट बैक की चुनौती से जूझने में पूरी तरह से सक्षम है।

प्रश्न 6 : आपने अनेक बार कहा है कि चीन के सस्ते उत्पाद भारतीय कंपनियों के लिए कोई खतरा पैदा नहीं करते। फिर भी, कंपनी यह सुनिश्चित बनाये रखने के लिए क्या कर रही है कि उसके उत्पादों की गुणवत्ता और कीमत ऐसी हो जिसे कोई पछाड़ नहीं सके?

उत्तर : निरंतर सुधार हमारे लिए महज एक वाक्यांश नहीं है। हमारी टीम के सभी सदस्य स्तर, भूमिका या जिम्मेदारी को ध्यान में लाये बिना इसे व्यवहार में लाते हैं। हमारा उद्देश्य होड़ में आगे निकलना और ग्राहक के करीब रहना है। हमें बाजार में ऐसी तेजतर्रार कंपनी के रूप में जाना जाता है जो कि वहन करने योग्य कीमतों पर उच्च स्तरीय उत्पाद प्रदान करती है। दिन के आखिर में ग्राहक

गुणवत्ता, विश्वसनीयता और पैसे के अधिकतम मोल को देखता है। हम “एचपीएल अनुसंधान एवं विकास केंद्रों” के जरिये इन अपेक्षाओं पर खरे उतर सकते हैं। 100 डिजाइन इंजीनियर कंपनी के मिशन से कदमताल करते हुए प्रौद्योगिकी का स्तरोन्नयन करने के लिए निरंतर काम कर रहे हैं।

प्रश्न 7 : आपके द्वारा लाये जा रहे उत्पादों की नयी रेंज क्या है और प्रतिस्पर्धा में वे किस प्रकार से खरे उतरेंगे?

उत्तर : हम भारत में लंबे समय से अनेक कामों को अंजाम देने वाले मीटर बना रहे हैं और बड़ी संख्या में हाई-एंड उत्पाद हमारे द्वारा बाजार में उतारे जाने हैं। लेकिन, मैं वोल्ट मीटरों, एममीटरों, फ्रीक्वेंसी मीटरों, पीएफ मीटरों और वाट मीटरों जैसी अपनी हाल ही में जोड़ी गयी डिजिटल पैनल मीटरों की एब्रिट श्रृंखला का उल्लेख करना चाहूंगा, जिसे कि सभी ग्राहकों से जबर्दस्त प्रतिसाद प्राप्त हुआ है। ये उत्पाद होड़ से अलग हैं क्योंकि ये इस श्रेणी में नयी पीढ़ी के उत्पाद हैं जो कि अन्य उत्पादों के मुकाबले विशिष्ट लाभ प्रदान करते हैं और ये लाभ हैं : मापन की पूरी रेंज भर में सुसंगत सटीकता, विविध जरूरतों पर फिट बैठने वाले सार्विक मीटर और इसी प्रकार से अन्य।

प्रश्न 8 : कंपनी किस प्रकार से उपभोक्ता मांगों, किसी तरह की शिकायतों और फीडबैक को लेती है?

उत्तर : आज के ग्राहक को सब कुछ पता होता है और वह अच्छे से अच्छे की मांग करता है जिससे हमें यह अवसर प्राप्त होता है कि हम ग्राहकों को दिये जाने वाले अपने उत्पादों और सेवा को बेहतर बनायें। कंपनी कर्तव्य, अनुशासन और समर्पण का सफलतापूर्वक अनुसरण कर रही है। ‘काम के प्रति कर्तव्य’, ‘गुणवत्ता के प्रति अनुशासन’ और ‘ग्राहक के प्रति कर्तव्य’ टेक्नोलॉजी और गुणवत्ता पर पूरा ध्यान केंद्रित करता है।