

मराठीतील निवडक चरित्रांतील व्यापार आणि बाजारपेठीय वास्तवाचे दर्शन (टाटायन, धिरूभाई अंबानी या चरित्रलेखनाच्या संदर्भात)

संशोधक विद्यार्थिनी : अर्चना बन्सी पांडे

मार्गदर्शक- श्री. प्रा. संजय भास्कर कदम

संशोधन केंद्र- पद्मश्री विखे पाटील कला विज्ञान आणि वाणिज्य

महाविद्यालय प्रवरानगर ता.राहता

विद्यापीठाचे नाव- सावित्रीबाई फुले विद्यापीठ पुणे

• प्रस्तावना :

आपल्याकडे आठराव्या शतकाच्या प्रारंभी ईस्ट इंडिया कंपनीने व्यापाराच्या निमित्ताने पहिलेच पाऊल टाकले. काही वर्षांतच ते पाऊल भक्कम रोवले गेले. आणि १५० वर्षे इंग्रजांनी भारतावर राज्य केले.भारताला स्वातंत्र्य मिळवून देण्यासाठी अनेक स्वातंत्र्य सैनिकांनी आपल्या प्राणाची आहुती दिली. तदनंतर भारत स्वतंत्र झाला.भारतातून इंग्रज निघून गेल्यानंतर या स्वतंत्र देशाचा कारभार चालवण्यासाठी भारतीय संविधानाची निर्मिती करण्यात आली. डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर यांनी २ वर्ष, ११ महीने, १८ दिवस अहोरात्र मेहनत करून या भारत देशाचे 'संविधान' लिहिले. या संविधानामुळे लोकशाहीला महत्त्व आले आणि प्रत्येकाला आपले हक्क आणि अधिकार मिळाले. जो तो व्यापार करू लागला. उद्योग धंद्यात आपला जम बसवू लागला. हळूहळू भारतात भारतीय सरकारच्या माध्यमातून उद्योग धंदे, व्यवसाय, स्वतःच्या कंपनीचा निर्माण होऊ लागल्या. असा हा बदल केवळ एका दिवसात अथवा एका रात्रीत झालेला नसून त्यासाठी महामानवांना अतोनात परिश्रम घ्यावे लागले.

१५ ऑगस्ट १९४७ रोजी भारताला स्वातंत्र्य मिळाले आणि २६ जानेवारी १९५० रोजी प्रजासत्ताक दिन साजरा करून लोकशाहीनिष्ठ गणराज्य निर्माण झाले. सरकारच्या माध्यमातून अनेक व्यवसाय, उद्योग धंदे, कारखाने निर्माण झाले. सरकारी कंपनीचा निर्माण झाल्यावर नोकरीला प्राधान्य देण्यात आले. त्यामुळे सर्वसामान्यांचा भुकेचा प्रश्न सुटू लागला. पुढे नंतर काही खाजगी कंपनीचा व्यापाराच्या निमित्ताने आपला जम बसवू लागल्या. सगळीकडे हळूहळू खाजगीकरणाची लाट निर्माण झाली. याच धर्तीवर नुसेरवान टाटा, राहुल बजाज, धिरूभाई अंबानी, मालपाणी यांसारख्या अनेक उद्योजकांनी उद्योगाच्या च्या क्षेत्रात आपले स्थान बळकट केले.

• मराठीतील निवडक चरित्रातील व्यापार आणि बाजारपेठीय वास्तवाचे दर्शन :

तसे पहिले, तर मराठी भाषा आणि मराठी माणूस कोणत्याच क्षेत्रात कमी पडत नाही. मग ते क्षेत्र कलेचे असो अथवा उद्योगधंद्याचे असो. साहित्याच्या क्षेत्रातही व्यापार आणि बाजारपेठ यांचे वास्तव दर्शन आपणास

पाहावयास मिळते. याचे एकमेव कारण म्हणजे माणूस हाच मुळात समाजशील प्राणी आहे. तो ज्या समाजात राहून मोठा होतो आणि तो जो व्यवसाय करत असतो त्यातूनच त्याची एकप्रकारे समाजमाध्यमात ओळख निर्माण होत असते. व्यवसाय आणि बाजारपेठ यांच्याशी निगडित असलेली असंख्य नावे सांगता येतील. मात्र अभ्यासाच्या निमित्ताने याठिकाणी नुसेरवान टाटा, धीरूभाई अंबानी यांच्यावर लिहिल्या गेलेल्या चरित्रांचा प्रामुख्याने विचार केला जात आहे. गिरीश कुबेर यांनी लिहिलेले 'टाटायन : एक पोलादी उद्यमगाथा', तसेच रवींद्र कोल्हे यांनी लिहिलेले 'कॉर्पोरेट गुरु : धीरूभाई अंबानी' या चरित्रग्रंथांमधून नक्कीच व्यापार आणि बाजारपेठीय वास्तवाचे दर्शन घडताना दिसते आहे. त्याविषयीचे विवेचन आणि विचारमंथन पुढीलप्रमाणे करता येईल.

1) 'टाटायन : एक पोलादी उद्यमगाथा' या चरित्रग्रंथातील व्यापार आणि बाजारपेठीय वास्तवाचे दर्शन :

गिरीश कुबेर यांनी लिहिलेल्या 'टाटायन : एक पोलादी उद्यमगाथा' या चरित्रग्रंथामध्ये टाटा ह्या उद्योग समूहातील घराण्याची हकीकत देण्यात आलेली असून व्यापार आणि बाजारपेठीय क्षेत्रात त्यांनी कशाप्रकारे जम बसवला आहे, ह्याविषयीचे विवेचन आणि विचारमंथन देण्यात आलेले आहे. यामध्ये नुसेरवानजी टाटा व त्यांचा मुलगा जमशेठजी टाटा आणि त्याची मुले सर दोराबजी, तसेच सर रतनजी टाटा यांच्या व्यवसाय व बाजारपेठेच्या निमित्ताने काही हकीकती देण्यात आलेल्या आहेत. भारतीय उद्योगविश्वाचा भीष्म पितामह म्हणून जमशेठजी टाटा यांचे नाव घेतले जाते. लॉर्ड मेकॉले, लॉर्ड बेंटिंग, लॉर्ड डलहौसी, लॉर्ड माऊंट स्टुअर्ट एल्फिन्स्टन या इंग्रज अधिकाऱ्यांच्या काळात जमशेठजी टाटा हे इंग्रजीचे शिक्षण घेत होते. एव्हाना नुसेरवान यांचे मेहुणे दादाभाय यांचा थोरला मुलगाही त्यांना येऊन मिळाला होता. जमशेठने कापसावर लक्ष केंद्रित केले. "उद्योग म्हणजे केवळ उद्योग, उत्पादनविचार, बाजारपेठ आणि नफा इतकंच नसतं, हे ज्यांना कळतं, त्यांचे उद्योग येतात आणि जातातही. पण काळाच्या विशाल पटावर आपल्या पाऊल खुणा हजारो वर्षे राहाव्यात, अशी ज्याची इच्छा असते, तो फायद्यातोट्याच्या पलीकडे जाऊन आपल्याला जे काही करायचं, त्याचा विचार करतो. ही उर्मी ज्याच्यात असते, त्याच्यासाठी व्यापार चक्रात एखादा दरवाजा बंद झाल्याने काही फरक पडत नाही. दूसरा आपोआप उघडतो. तसा तो जमशेठसाठीही उघडला गेला."^१ मुंबईत त्यांनी कापड गिरण्यांचा व्यवसाय सुरू केला. त्यासाठी त्यांनी 'अलेक्झांड्रिया' नावाची गिरणी विकत घेतली.

पुढे त्यांनी १ जानेवारी १८७७ साली नागपूर या ठिकाणी एम्प्रेस मिल गिरणी सुरू केली. ब्रिटनची राणी व्हिक्टोरिया ही भारताची सम्राज्ञी म्हणून जाहीर केल्यावर तिच्या गौरवार्थ या गिरणीची स्थापना करण्यात आली होती. त्यानानंतर त्यांनी रिपन क्लब, एल्फिन्स्टन क्लब यांचीही निर्मिती केली. मात्र काही कारणास्तव गिरणीला अवकळा येऊ लागली. बँका कर्ज देण्यास नकार देऊ लागल्या म्हणून पुनः नव्याने त्यांनी स्वदेशी नावाने नवीन कंपनी काढली. अर्थातच लहानपणी जन्माला येताना एखादं मूल अगदीच अशक्त असावं आणि पुढे मोठं झाल्यावर त्याचा हिंदू केसरी व्हावा, तसे या स्वदेशीचे झाले. पंचगणीला

जमशेठजींचे दोन बंगले होते एक 'दलकेथ' नावाचा, तर दूसरा 'बेल एअर'. पाहिल्यात आता आजान्यांसाठी निवारा आहे, तर दुसऱ्यात रुग्णालय. पंचगणीत त्यांची जवळपास ४३ एकरांची मालमत्ता होती. जमशेठजी मुंबईत मलबार हिल या ठिकाणी राहत असत. कापूस, अफू, स्ट्रॉबेरी यांच्या उत्पादनापासून सुरु झालेल्या टाटा कंपनीने वेगवेगळ्या व्यापाराच्या क्षेत्रात प्रत्यक्ष उतरून भारतीय बाजारपेठेत आपला ठसा उमटवला. 'रॉयल सोसायटी ऑफ इंग्लंड' सारखी एखादी संस्था त्यांना भारतात उभरायची होती. ते स्वप्न त्यांनी 'इंडियन इंस्टिट्यूट ऑफ सायन्स', 'टाटा स्टील' च्या माध्यमातून पूर्ण केले. टाटा आयर्न अँड स्टील कंपनी म्हणजेच पूर्वाश्रमीची 'टिस्को', तर नागपुरात त्यांनी इम्प्रेस मिल ही कंपनी त्यांनी विविध प्रकल्पांसाठी निर्माण केली होती. देशातलं मॅगनीजसारखं खनिज परदेशात पाठवण्यापेक्षा त्याचा उपयोग भारत देशातच करून आपणच पोलाद निर्मिती कारखाना उभा करायला हवा, असे त्यांना वाटत होते. ते स्वप्न साक्षात्कारात उतरवून त्यांनी १९१२ सालच्या फेब्रुवारी महिन्यात कारखान्यात पहिली पोलाद सळई बाहेर आली. याचा वापर भारतात सुरु करण्यात आलेले रेल्वेच्या रूळ बनवण्यासाठी करण्यात आला.

एवढेच नव्हे, तर त्यांनी आपले लक्ष सर्वसामान्य जनतेला वारंवार लागणाऱ्या घरगुती वापराच्या वस्तू बनवण्याकडे वळवले. मोती साबण, हमाम, खोबरे तेल 'कोकोजेम', कपडे धुण्यासाठीची वडी, टाटांनी कोचीन जवळ जागा घेऊन त्याठिकाणी त्यांनी टाटा ऑइल मिल्स, टॉमको यांसारख्या कंपन्या सुरु केल्या. मुंबईतल्या ताज हॉटेल उभारणीसाठी टाटांचे मोठे योगदान आहे. त्यांनी टाटा पिग्मेंट्स, स्पेशल स्टील लिमिटेड, टाटा मेटल अँड स्ट्रिप्स, आयपी टाटा स्पॉट स्पॉन्ज आयर्न, टाटा कॉर्फ, टाटा टिमकेन, टाटा डेव्ही, टाटा मॅन, टाटा अँक्वॅटिक फार्मर्स, इत्यादी कंपन्या त्यांनी निर्माण केल्या.

१९१२ साली इंडिया सिमेंट्स नावाचा पहिलं सिमेंट कारखाना काढला. भारतीय उद्योगांना पतपुरवठा करणारी स्वतंत्र बँक हवी म्हणून त्यांनी टाटा इंडस्ट्रीयल बँक सुसर केली. तसेच न्यू इंडिया इन्शुरन्स ही विमा कंपनी देखील टाटाने निर्माण केली. टाटा कन्स्ट्रक्शन, टाटा इलेक्ट्रॉकेमिकल्स यांसारख्या निर्माण करून त्यांनी भारताच्या उद्योग समूह विश्वात आपले सर्वस्व आणि अस्तित्व निर्माण केले.

समाज मनात आणि एकूणच व्यापार आणि भारतीय बाजारपेठेचे हस्तक म्हणून टाटा कुटुंबाला खुपच मोठा संघर्ष करावा लागलेला आहे. इंग्रजांच्या काळातही त्यांनी भारतीय व्यापार आणि बाजारपेठेच्या क्षेत्रात 'टाटा' हे नाव उज्ज्वल केले आहे.

2) 'कॉर्पोरेट गुरु : धीरूभाई अंबानी' या चरित्रग्रंथातील व्यापार आणि बाजारपेठीय वास्तवाचे दर्शन

:

'कॉर्पोरेट गुरु : धीरूभाई अंबानी' या चरित्रग्रंथात उद्योजकाचा उदय, एडनला प्रयाण, संधीच्या शोधात, भांडवल उभारणी, व्यवसायाचा श्री गणेशा, रिलायन्सची सुरुवात, ओनली विमल, शेअर बाजारात अंबानी, उलट्या दिशेने व्यवसायातील वादळे, दुसऱ्या पिढीचे नेतृत्व, पेट्रोलियम व्यवसायाला सुरुवात, सामाजिक कृतज्ञता, अखेर, असे होते धीरूभाई, धीरूभाईचे साम्राज्य, धीरूभाईनंतरची रिलायन्स, अनिल अंबानी, मुकेश अंबानी इत्यादींचा आढावा घेण्यात आलेला आहे. अलीकडे व्यवसायाच्या क्षेत्रामध्ये धीरूभाई अंबानी यांचे

नाव अग्रक्रमाने आवर्जून घेतले जाते, याचे एकमेव कारण म्हणजे त्यांनी निर्माण केलेली 'रिलायन्स' ही कंपनी होय. यासाठी त्यांना रात्रंदिवस मेहनत घ्यावी लागली आहे, हे मात्र निश्चितच. धीरूभाई हे तसे एका शिक्षकाचे चिरंजीव असल्याने लहानपणापासूनच त्यांच्यावर चांगले संस्कार झालेले.

धीरूभाई अंबानी यांचे नाव जगविख्यात आहे. त्यांनी आपल्या रिलायन्स कंपनीच्या माध्यमातून जनसामान्यात ओळख निर्माण केली असून उद्योग आणि बाजारपेठीय क्षेत्रातही आपले नाव मोठे केले आहे. शून्यातून विश्व निर्माण करण्याची ताकद ज्या व्यक्तीत असते, तो कोठेच कमी पडत नाही. धीरूभाई अंबानी यांच्याकडे उत्तम यशाचे रहस्य सांगणारे व्यवस्थापकीय कौशल्य होते. स्वबळावर आणि स्वहिमतीवर त्यांनी आपल्या व्यवसायाची उभारणी केली. "आपली आर्थिक अडचण दूर करण्यासाठी इतरांच्या मदतीची अपेक्षा करण्यापेक्षा आपणच आपला मार्ग शोधला पाहिजे, ही जाणीव धीरूभाई अंबानी यांना शाळेत शिकत असतानाच झाली. या जाणीवेतूनच धीरूभाई घडत गेले आणि देशातील एक अग्रगण्य उद्योगपती बनले."² एक जिज्ञासक, उद्योग क्षेत्राची जान असलेले, नविण्यपूर्ण कार्य करून ते भविष्याच्या दृष्टीने टिकवून ठेऊन त्यातून रोजगार निर्माण करणे आणि व्यापाराच्या निमित्ताने आपले बाजारपेठीय स्थान दीर्घकाळासाठी अबाधित ठेवणे हे त्यांनी शक्य केले.

"पुरेसं शिक्षण आणि कामाचा अनुभव नसलेल्या आपल्यासारख्या माणसाला नोकरी तरी कोणती मिळणार आणि काम तरी कसले मिळणार, अशी शंका मनात असल्यामुळे धीरूभाईपुढे काम मिळविण्याशीवे दुसरा पर्याय नव्हता. गुजरातमध्ये किंवा आपल्या गावाच्या आसपासच्या परिसरात काम धंदा मिळणार नाही, याची पुरेशी जाणीव असलेल्या धीरूभाईंनी आपला मोर्चा मुंबईकडे वळविला."³

उद्योग व्यवसाय सुरू करण्यासाठी आवश्यक ती सर्व माहिती मिळविणे खूपच गरजेचे असते. आपले उत्पादन, उत्पादनाची बाजारपेठ आणि सदर उत्पादनाला असलेला ग्राहकवर्ग कुठे आहे, याची माहिती उद्योग सुरू करण्यापूर्वीच असली म्हणजे मग उत्पादन सुरू केल्यावर योग्य ग्राहकांपर्यंत पोहोचायला योग्य बाजारपेठ मिळविण्यात अडचण येत नाही. नवीन उद्योग व्यवसाय सुरू करताना रिकामी जागा कुठे आहे आणि ती भरून काढण्यासाठी आपल्याला काय करता येणे शक्य आहे, याचा शोध उद्योजकाने घेतला पाहिजे. रिकाम्या जागेची माहिती न मिळवता उद्योग व्यवसायाला सुरुवात केली, तर पहिल्या काही दिवसांतच उद्योग बंद करण्याची पाळी येऊ शकते. त्यामुळे अशा रिकाम्या जागांची, व्हॅकन्सी कुठे आहे. याची माहिती मिळवून त्यातील आपल्या योग्य कोणती आहे, याची निवड करणे गरजेचे असते. अनेक उद्योजक एक प्रकारचा व्यवसाय सुरू केला की, त्या पलीकडे जाऊन दुसऱ्या कशाचाही विचार करीत नाहीत. एक सुरू केल्यानंतर दुसऱ्या व्यवसायात लक्ष घालणे म्हणजे पहिल्या व्यवसायाकडे दुर्लक्ष करणे, असे अनेकांचे मत असते. हे काहीअंशी बरोबरही आहे; पण पहिल्या व्यवसायाकडे दुर्लक्ष न करता मधल्या मध्ये काही करण्याची संधी मिळाली, तर ती सोडता कामा नये. पहिला किंवा दुसरा, कोणताही व्यवसाय आपण करीत असतो. तोच मुळी नफा मिळविण्यासाठी, प्रगती साधण्यासाठी. दुसऱ्या व्यवसायात मोठ्या

प्रमाणात फायदा होऊन प्रगती साधण्याची संधी मिळणार असेल, तर ती संधी सोडता कामा नये. उलट अशा प्रकारे मिळालेल्या संधीचा आपल्या प्रगतीसाठी जास्तीत जास्त उपयोग करून घ्यायला हवा.

आपण ज्या प्रकारचा व्यवसाय किंवा उद्योग करीत असतो, तसाच किंवा त्या प्रकारचा उद्योग व्यवसाय इतरही अनेकजण करीत असतात. आपला उद्योग व्यवसाय करण्याची त्यांची एक दृष्टी असते. त्याच्या पलीकडे जाऊन ते फारसा विचार करीत नाहीत. अशा लोकांच्या तुलनेत आपला व्यवसाय जास्त यशस्वी करायचा असेल आणि त्यात अधिक प्रगती करायची असेल, तर त्यांच्याहून वेगळा विचार करायला हवा आणि दृष्टिकोनही वेगळा स्वीकारायला हवा. इतर करतात त्याहून वेगळा विचार केल्याशिवाय आणि त्यांनी केलेल्या चुका टाळल्याशिवाय वेगात प्रगती साधता येत नाही. धीरूभाईंनी मसाल्याच्या पदार्थाची निर्यात करण्याचा व्यवसाय सुरू केला होता, तरी मसाल्याचे पदार्थ त्यांच्या दृष्टीने महत्वाचे नव्हते, तर निर्यात हा त्यांच्यासाठी मूळ विषय होता. त्यामुळे ग्राहकांची गरज असेल किंवा मागणी असेल तो माल निर्यात करायला त्यांनी सुरुवात केली. अर्थात हे करीत असताना त्यांनी मसाल्याच्या पदार्थाची निर्यात मात्र सुरूच ठेवली. कारण ही त्यांची गरज होती.

कापड गिरणीच्या उभारणीसाठी अंबानी यांनी २८ लाख रुपयांची गुंतवणूक केली. याच वेळी त्यांनी आपल्या कंपनीचे नाव बदलून "रिलायन्स इंडस्ट्रीज लिमिटेड" असे केले. अत्याधुनिक मशिनरी आणि साहित्याने सुसज्ज असलेल्या नरोडा कापड गिरणीतून धीरूभाईंनी अतिशय उच्च दर्जाचे कापड तयार करायला सुरुवात केली. आपल्या गिरणीत तयार झालेले कापड धीरूभाई जगातील अनेक देशांना निर्यात करीत होते. या कापडाची गुणवत्ता आणि दर्जा पाहून त्याला जगभरातून चांगली मागणी येत होती. दर्जेदार उत्पादनाला तितकीच जबरदस्त बाजारपेठ मिळाल्यामुळे धीरूभाईंचा कापड उद्योगात जम बसायला वेळ लागला नाही. व्यापारी किंवा केवळ आयात निर्यातीचा व्यवसाय करणारे व्यावसायिक अशी ओळख असणाऱ्या धीरूभाईंना नरोडा कापड गिरणीने उद्योगपती अशी नवी ओळख मिळवून दिली. त्यामुळे कापड गिरणी उभारण्यासाठी घेतलेली सर्व कर्जे धीरूभाईंनी लगेच फेडून टाकली.

रिलायन्स टेक्सटाइल्स या नावाने जागतिक बाजारपेठेत जाणारे नरोडा मिलचे कापड आपला दर्जा आणि गुणवत्तेमुळे लोकप्रिय झाले होते, त्यामुळे अल्पावधीतच रिलायन्स म्हणजे गुणवत्ता हे समीकरण जगभरात मान्य झाले. गुणवत्तेच्या बाबतीत तडजोड करायची नाही. केवळ गुणवत्तेच्या जोरावरच आपण इतर स्पर्धकांना मागे टाकू शकतो याची जाणीव असल्यामुळे धीरूभाईंनी कोणत्याही व्यवसायात किंवा व्यापारात गुणवत्ता जपण्याचा सर्वाधिक प्रयत्न केला.

रिलायन्सच्या कापडाला आणि कपड्यांना जगातील अनेक राष्ट्रांत मान्यता मिळून मागणी वाढत होती. तेव्हा आपल्या देशात मात्र रिलायन्सचे कपडे पोहोचत नव्हते. दुसरीकडे आपल्या देशात पॉलिस्टरचे कपडे मोठ्या प्रमाणात वापरायला लोकांनी सुरुवात केली होती. या लोकांपर्यंत आपल्या मिलचे कापड पोहोचायला हवे या उद्देशाने धीरूभाईंनी आपल्या कापड गिरणीत खास उत्पादनाला सुरुवात केली. देशात उत्पादित होणाऱ्या इतर पॉलिस्टर कापडाच्या तुलनेत रिलायन्सचे कापड अधिक दर्जेदार आणि अधिक स्वस्त

असल्यामुळे भारतीय बाजारपेठेत त्याला चांगली मागणी मिळेल, याची धीरूभाईंना खात्री होती. त्यासाठी देशातील प्रत्येक शहरात आणि कोपन्यात रिलायन्सचे कापड पोहोचणे गरजेचे होते. एवढ्या मोठ्या देशाच्या प्रत्येक भागात कापड पोहोचविणे ही काही सोपी बाब नव्हती, ती त्यांनी साक्षात्कारामध्ये उतरवली. पुढे त्यांनी आपले लक्ष शेअर बाजाराकडे वळविले. रिलायन्समध्ये केलेल्या गुंतवणुकीची होणारी वाढ आणि त्यापासून मिळणारा लाभ लक्षात घेऊन रिलायन्समध्ये गुंतवणूक करणाऱ्यांची संख्या सारखी वाढतच होती. रिलायन्सचे शेअर्स खरेदी करणे म्हणजे प्रतिष्ठेचे लक्षण बनले.

रिलायन्सचे शेअर विकून कित्येक पालकांनी आपल्या मुलींची थाटात लग्ने केली तर अनेक पालकांनी आपल्या मुलांना शिक्षणासाठी परदेशी पाठविले. उत्तर भारतात तर अनेक ठिकाणी हुंडा म्हणून रिलायन्सचे शेअर्स दिल्याची अनेक उदाहरणे आढळून आली आहेत. सामान्य माणसाच्या जगण्याशी अगदी आपुलकीचे आणि जिव्हाळ्याचे संबंध जोडण्याचे काम रिलायन्सच्या शेअर्सनी केले, यात काहीच वाद नाही. १९९९ साली धीरूभाई अंबानी यांची २० व्या शतकातील सर्वोत्कृष्ट उद्योगपती म्हणून निवड झाली. तेव्हा हा पुरस्कार स्वीकारताना त्यांनी आपल्या गुंतवणूकदारांचा कृतज्ञतेने उल्लेख केला. आपल्या गुंतवणूकदारांच्या पाच दशलक्ष कुटुंबात आपण आनंदाचे वातावरण निर्माण करू शकलो, याबद्दल त्यांनी समाधान व्यक्त केले.

“अवघे दहावीपर्यंत शिक्षण घेतलेले आणि आपल्या आयुष्याची सुरुवात पेट्रोल पंपवरील एक सहाय्यक म्हणून करणारे धीरूभाई अंबानी पुढच्या आयुष्यात एक अतिशय संपन्न असे उद्योगपती बनले. अवघ्या पन्नास हजार रुपयांच्या भाडवली गुंतवणुकीच्या आधारे आपल्या स्वतंत्र व्यवसायाला सुरुवात करणाऱ्या धीरूभाईंनी आपल्या कारकीर्दीत अब्जावधी रुपयांची संपत्ती मिळवून एक औद्योगिक साम्राज्य उभे केले. हे सर्व धीरूभाईंनी शून्यातून उभे केले असल्यामुळे त्याचे मोल खूप अधिक आहे. कुटुंबातील आर्थिक अडचणींमुळे आपले शिक्षणदेखील पूर्ण न करू शकणाऱ्या मुलाने आपल्या कर्तृत्वाच्या बळावर घडविलेला हा चमत्कार आहे. खाली दिलेली आकडेवारी त्यांनी उभारलेल्या साम्राज्याची कल्पना येण्यासाठी पुरेशी आहे. “^४ एकूणच रिलायन्स ग्रुपच्या वतीने अनेक योजना साकारण्याचा धीरूभाईंचा मानस होता. आपल्या कारकीर्दीत त्यांनी केलेला विस्तार पुढीलप्रमाणे सांगता येईल.

- 1) पेट्रोकेमिकल्स, २) फायबर इंटरमिडियट, ३) तेल आणि वायू, ४) रिफाईनिंग आणि मार्केटिंग, ५) विमा व्यवसाय, ६) इन्फोकॉम, ७) सिन्थेटिक फायबर्स, ८) टेक्सटाइल्स, ९) आर्थिक सेवासमूह, १०) विद्युतनिर्मिती क्षेत्र, ११) टेलिकॉम अशा विविध उद्योगात त्यांनी आपले स्थान उंचावले. अर्थातच धीरूभाईंच्या निधनानंतर पुढे देखील त्यांची मुले मुकेश आणि अनिल यांनी रिलायन्स कंपनी व्यवस्थित सांभाळली .

समारोप :

एकूणच व्यवसाय आणि उद्योगधंद्यात अनेक भारतीयांचे मोठे योगदान आहे. त्यात टाटा म्हणजेच ‘विश्वास’ हे जणू सूत्रच.तर ‘जोखीम घेतल्याशिवाय व्यवसाय होत नाही’ या तत्वावर काम करून यशस्वी होणारे धीरूभाई

.अशी जनमानसातली ओळख असणारे चरित्र नायक टाटा आणि धीरूभाई यांच्या माध्यमातून तत्कालीन उद्योजकता आणि बाजारपेठीय वास्तवाचे दर्शन आपल्याला वाचायला मिळते.

● **संदर्भग्रंथ :**

- 1) कुबेर गिरीश, 'टाटायन : एक पोलादी उद्यमगाथा', राजहंस प्रकाशन, पुणे, आवृत्ती चौदावी : जून २०२१, पृष्ठ क्र. १२
- 2) कोल्हे रवींद्र, 'कॉर्पोरेट गुरु : धीरूभाई अंबानी', साकेत प्रकाशन, प्रा. लि., औरंगाबाद, दुसरी आवृत्ती : २०१०, पृष्ठ क्र. १३
- 3) तत्रैव : पृष्ठ क्र. १५
- 4) तत्रैव : पृष्ठ क्र. ११३

● **Copyright & License:**

© Authors retain the copyright of this article. This work is published under the Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY 4.0), permitting unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.