## સુપ્રભાતમ્

સુરેશ પ્રા. ભટ્ટ
079-23226251

### સલામી સવારની..

કર્યા કરે ગોળીબાર, પાકિસ્તાન, કારણ વગર -
ને થયા કરે સૈનિકો, શહીદ, કારણ વગર -
કારણ વગર કરે છે સહન, સશક્ત-સેના,
ખાય છે માર, અહિંસાના પૂજારી, કારણ વગર...

### હાઈકુ

શાંતિની હદ
મૌન-મર્યાદા બાંધી
કહો ક્યાં સુધી ?

પૂજો શસ્ત્રોને
ને ઉતારો આરતી -
કરશે કૃપા...

### ચિંતન

**સંતોષ: ત્રિષુ કર્તવ્ય:, સ્વદારે, ભોજને ધને ।**
**ત્રિષુચૈવ ન કર્તવ્યો: દાને, તપસિ, પાઠને ॥**

ઉપરોક્ત શ્લોક ડીવાઈન સંસ્કૃત સુભાષિતમાંથી લેવામાં આવેલ છે.

આ ત્રણ બાબતોમાં સંતોષ રાખવો, પોતાની પત્ની, ભોજન અને દાન, અને ત્રણ બાબતોથી કદી સંતુષ્ટ થવું નહીં, એટલે કે ધરાઈ ન જવું. દાન-તપ અને વિદ્યા અભ્યાસ.

જીવનમાં ચારિત્ર્યનું અનેક ગણું મહત્ત્વ છે. જો ચારિત્ર્ય ગયું તો બધું ગયું. વિશ્વમાં એવી અનેક બાબતો છે જેના માટે મન લલચાય પણ આપણે એ બધું પામી શકતા નથી. એમાં ક્યારેક શારીરિક કે ક્યારેક આર્થિક શક્તિ કારણરૂપ હોય છે અને તેથી જે કાંઈ આપણી પાસે પ્રાપ્ત હોય છે તેમાં જ આપણે સંતુષ્ટ રહેવું પડતું હોય છે. ધન અને ભોજન બાબતમાં પણ સંતોષ રાખવો.

જ્યારે ત્રણ બાબતમાં ક્યારેય સંતોષી ન થવું. એમાં પ્રથમ છે દાન. દાન આપતા જ રહેવું, તપનો અંત નથી. તપ બળથી રિદ્ધિ-સિદ્ધિ પ્રાપ્ત થાય છે. ત્રીજી છે વિદ્યા અભ્યાસ. સતત જ્ઞાન પામવાનો પ્રયત્ન રાખવો જોઈએ.

### સુવિચાર

- મુન્નસર સા ગુરુર ભી જરૂરી હૈ જીને કે લિયે,
  જયાદા ઝુક કે મિલો તો દુનિયા પીઠ કો પાપદાન બના દેતી હૈ - **વસી શાહ**
- આદર્શ સંજોગો કદી સંભવી શકતા નથી એટલે માનવી
  તેનો વિયોગ અનુભવીને રડે છે - **એસ. ભટ્ટાચાર્ય**
- જેમણે નિરાશામાં લાખ કારણો વચ્ચે આશાને તદ્દન અકારણ રીતે હૈયાસરસી ચાંપીને
  જિંદગીનો જંગ ખેલ્યો છે તે જીત્યા છે - **ભૂપત વડોદરિયા**
- ધનથી કુશળ કારીગર પેદા થતો નથી, પણ કુશળ કારીગરથી ધન પેદા થાય છે - **પાબ્લો નેરુદા**
- જે જાતને છેતરતો નથી, તેને દુ:ખ ના આવે - **આમસૂત્ર**
- જો તમે ઈશ્વરને કર્તા માનો છો તો પછી તમે તમારી જાતને કર્તા શું કામ માનો છો? - **બોધિવૃક્ષ**
- આજનું ઔષધ : મીઠા લીમડાના પાનનું નિયમિત સેવન કરવાથી લીવર મજબૂત થાય છે

**(સંકલન : દીપક વી. આશરા)**

### બોધકથા

લાલબહાદુર શાસ્ત્રી અલ્હાબાદની મ્યુનિસિપલ બોર્ડના સભ્ય ચૂંટાયા. અને બોર્ડના પ્રતિનિધિ તરીકે તેમને અલ્હાબાદ ઈમ્પ્રુવમેન્ટ ટ્રસ્ટના ટ્રસ્ટી પણ બનાવાયા. એ ટ્રસ્ટ ટાગોરનગર નામની એક સોસાયટી બનાવી રહ્યું છે. યોજના અનુસાર અડધા એકરના અનેક પ્લોટોનું જાહેર હરાજીથી વેચાણ કરવાનું નક્કી થયું.કોઈ કામ માટે શાસ્ત્રીજી બહાર ગામ હતા ત્યારે આ ટ્રસ્ટના એક ટ્રસ્ટી અને શાસ્ત્રીજીના હિતેચ્છુએ કમિશનરને મળીને એવી છૂટીછાટ મેળવી લીધી કે શાસ્ત્રીજી ટ્રસ્ટમાં હોવા છતાં આ પ્લોટોની હજારીમાં બોલી લગાવી શકે. પછી તે મિત્રે એક પોતાના માટે અને એક શાસ્ત્રીજી માટે એમ બે પ્લોટો હરાજીમાં બોલી લગાવી ખરીધ્યા બંને પ્લોટોના ટોકન રૂપિયા જમા કરાવી દીધા. શાસ્ત્રીજી બહારગામથી પાછા આવ્યા અને પેલા શુભેચ્છકે ઘણા ઉલ્લાસ સાથે પોતાના પરાક્રમ અને કેવી કુશળતાથી પોતે બે પ્લોટ મેળવી લીધા તેની વાત કરી, આ વાત સાંભળી શાસ્ત્રીજીએ કહ્યું, 'આપણા બંને માટે પ્લો ખરીદવા એ અનુચિત કાર્ય છે. આજે જ બંને પ્લોટ પાછા શાસ્ત્રીજીના મક્કમ નિર્ણય આગળ તેમને નમતું જોખવું પડ્યું.' શાસ્ત્રીજીને વંદન સિદ્ધાંતનિષ્ઠાને સૌ વંદન.

# શિક્ષણ વ્યવસ્થામાં 'પાસ-નાપાસ'ની અવઢવ

**તંત્રીસ્થાનેથી...**

પ્રાથમિક શાળાનાં બાળકોને પરીક્ષાની પરંપરાગત પદ્ધતિ મુજબ પાસ-નાપાસથી પળોજણ વગર ઉપરનાં ધોરણોમાં ચડાવી દેવાના મૂર્ધન્ય શિક્ષણવિદોના અભિપ્રાયને વખત પૂરતો આવકાર સાંપડેલો, કારણ કે એથી બાળમાનસ પર પડતા સ્ટ્રેશમાંથી મુક્તિ મળવાની સંભાવના હતી. બાળકોને એમનું બાળપણ માણવા દેવું જોઈએ, એમને પરીક્ષાના હાઉથી છુટકારો મળે તો એનો સહેજ વિકાસ થઈ શકે. બાળપણ છીનવી લઈને બાળકને પોપટ બનાવી દેવાનો કોઈ અર્થ જ નથી. એના શારીરિક અને માનસિક વિકાસ માટે બાળકને મુક્ત વાતાવરણ મળે તે જરૂરી છે. શાળાનાં ગયા વગર પણ રવીન્દ્રનાથ ટાગોર જેવા પ્રશિષ્ટ કવિ અને નારાયણ દેસાઈ જેવા વિચારક પાકી શકે છે. પ્રસ્થાપિત દેસાઈ જેવા વિચારક પાકી શકે છે. જો કે પ્રસ્થાપિત શિક્ષણ પદ્ધતિમાં મનોવૈજ્ઞાનિક અભિગમ ઉમેરી એને બાળવિકાસનું પર્વ બનાવી શકાય. ગુજરાત સરકારે આ બધા વિચારોનો અમલ કરવાનો અધકચરો પ્રયાસ કર્યો જેનું પરિણામ એ આવ્યું કે બાળકોને શિક્ષકોએ ભણાવવાનું જ માંડી વાળ્યું. પરિણામે છેક આઠમા ધોરણ સુધી સડસડાટ ચડી ગયેલા બાળકને સરખું વાંચતાં-લખતાં ન આવડે એવી સ્થિતિ સરજાવા પામી હતી. આમ સરકારી શાળાઓમાં બાળકોની શૈક્ષણિક પરિસ્થિતિ સાવ જ દયનીય બની જતાં પરીક્ષા વિષયક નિર્ણય બદલવાની ફેરવિચારણા આરંભાઈ જેની ફલશ્રુતિ લેખે સરકારે પાંચમા ધોરણમાં અને આઠમા ધોરણમાં 'નાપાસ' કરવાની જોગવાઈ કરવા આદેશ વિકાસની સાચી કસોટી નથી, એ તો હવે સર્વસ્વીકૃત બાબત બની ગઈ છે. પરીક્ષામાં ઓછા ગુણાંક મેળવનાર કે ધરાર નાપાસ થનાર જીવનની પરીક્ષામાં રંગેચંગે પાર ઊતારી શકતા હોવાનાં ઢગલામોડે ઉદાહરણો આપણી જીભની ટોચે છે. સફળ ઉદ્યોગપતિ થવા માટે કે શ્રેષ્ઠ નેતા થવા માટે ડિગ્રીની જરૂર નથી. ઈજનેર કરતાં ક્યારેક મિકેનિક, કડિયો કે સુથાર વધુ પ્રેક્ટિકલ નોલેજ ધરાવતો હોય છે. વિશ્વવંદ્ય રામાયણી સંત મોરારિ બાપુ મેટ્રિકની પરીક્ષામાં ત્રણ વાર નાપાસ થયા હતા ! ઘણા ઉત્તમ સર્જ્યનો મેડિકલ અભ્યાસ દરમિયાન વારંવરા ફેલ થયા પછી પ્રેક્ટિકલ અનુભવમાં વધુ હોંશિયાર નીવડ્યાના અનેક દાખલા મળી આવશે. બાળકોને બાળપણનો ભોગ લીધા વગર ભણાવવાની વિશ્વસ્તરના શિક્ષણવિદો અને મનોવૈજ્ઞાનિકોની સલાહ માનવા જેવી છે. જાપાનમાં દસ વર્ષની ઉંમર સુધી બાળકને ફક્ત 'વિવેક' - 'વિનય' અને 'વ્યવહાર' શીખવવામાં આવે છે. ભાર વિનાના ભણતરની થિયરી બાજુએ મૂકી આજકાલ કુમળાં બાળકોને છેક અઢી-ત્રણ વર્ષથી ઉંમરથી નર્સરી, કેજી અને ભાત ભાતની કસોટીઓમાં રીતસર ક્રૂરતાપૂર્વક હોમી દેવાય છે. પાંચમા ધોરણને અને આઠવા ધોરણને એક માઈલસ્ટોન ગણીને બાળકની ક્ષમતા કસોટી લેવાતાં એમાં એ પાર ન ઊતરે તો બે મહિના પછી ફરી વાર પરીક્ષા લઈ આગળ જવા દઈ શકાશે. બની શકે કે ફેર કસોટીમાં પણ બાળક જવા દઈ શકાશે. બની શકે કે ફેરકસોટીમાં પણ બાળક નાપાસ થયું તો એનું વરસ બગડશે.શિક્ષણથી માણસની અંતર્નિહિત ક્ષમતા બહાર આવે છે. એને પોતાની લાયકાતનો, રસરુચિનો અને વિનયવિવેકનો ખ્યાલ રહે છે. આપણે આશા રાખીએ કે સાવ જ કોમર્શિયલ બની ગયેલું આ ક્ષેત્ર પુનઃ એની ભૂતકાળની ગરિમા પ્રાપ્ત કરે.

# દિવાળી પર માત્ર એક સંકલ્પ કરીએ

**રંગ-ઉમંગ**
કાનન ઓઝા

મિત્રો, દિવાળી આવી રહી છે. આપણી પરંપરા એ છે કે દિવાળી પર કોઈ સંકલ્પ કરવો.આપણા સમાજમાં મોટાભાગની વ્યક્તિ મધ્યમવર્ગની છે. મધ્યમવર્ગના માણસો જીવવા માટે યોગ્ય આયોજન અને રીતભાતથી જીવવું પડે છે. સમાજ જે ટકી રહ્યો છે આ મધ્યમવર્ગને કારણે જ સમાજમાં મધ્યમવર્ગ વ્યક્તિની વર્તનરાહની તાત્કાલિક અસર થાય છે. મધ્યમવર્ગની જ કેટલીક વિચારધારા કે વર્તણૂક વ્યક્તિને સંતોષ કે અસંતોષ આપવામાં અગત્ય ભાગ ભજવે છે. ત્યારે આપણે સૌએ દિવાળી પર કોઈ એક સંકલ્પના કરીએ અને ટકાવી રાખીએ તો આપણા સૌના સાથે થશે. નિર્ણય લેનારનો પણ વિકાસ થશે. અને તેનાથી અન્યને પણ ફાયદો જ થશે. ત્યારે આજે કેટલાક સંકલ્પો રજૂ કરું છું જે મધ્યમવર્ગની વ્યક્તિએ વિચારવા જેવા છે. આપણે માત્ર એક સંકલ્પ લઈ અને નિષ્ઠાપૂર્વક જો તે નિભાવીએ તો આપણને આપણી જાત માટે ગૌરવ થશે. આપણામાં આત્મવિશ્વાસ ઊભો થશે. જેનો ફાયદો વ્યક્તિ અને સમાજ બંનેને થશે. ત્યારે આપણા એક સંકલ્પ હજારો લાખો માણસોની ગણતરી કરતાં આ એક સંકલ્પના પણ હજારો-લાખોની હશે. સામાજિક - પરિવર્તનમાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે.

સંકલ્પ લીધા પહેલા કેટલાક પૂરાવા રજૂ કરું છું. જેનાથી ખ્યાલ આવશે કે વ્યક્તિ દેશના વિકાસના આધારે કઈ બાબત પર છે. જાપાન એક નાનકડો દેશ છે. જયાં ૮૦ ટકા વિસ્તાર પર્વતો અને ખેતી ન થઈ શકે તેવો વિસ્તાર છે. પણ તે દુનિયાનો બીજા નંબરનો આર્થિક રીતે સમૃદ્ધ દેશ ગણાય છે. ત્યાં ખૂબ જ મોટા પ્રમાણમાં ઉદ્યોગો વિકાસ પામ્યા છે. સ્વિત્ઝર્લેન્ડ પોતે કોકોનું સહેજ પણ ઉત્પાદન નથી કરતો છતાં દુનિયાની સૌથી સારી ચોકલેટ્સ બનાવે છે. આ દેશ પશુપાલનની દૃષ્ટિએ પણ ખૂબ જ પાછળ છે. તેમજ વર્ષના માંડ ચાર માસ જ તેની જમીનનો ઉપયોગ થાય છે. આમ છતાં તે દુનિયાના સૌથી સારા દૂધનું ઉત્પાદન કરે છે. ખૂબ જ નાનો દેશ હોવા છતાં કલ્પના કરો કે, એવી તે કઈ સુરક્ષા વ્યવસ્થા હશે કે જયાં દુનિયાની સૌથી સુરક્ષિત મોટી વર્લ્ડ બેન્ક છે. વ્યક્તિ અને સમાજના વિકાસ અન્યોન્ય છે. મહત્ત્વની બાબત એ છે જે તે દેશના લોકોનો અભિગમ વિકસિત અને અવિકસિત કે ગરીબ અને ધનવાન દેશના લોકોની ચાલચલગત, રીતભાત, રહેણીકરણી, વિચારોનું પૃથ્થકરણ કરીશું તો કેટલીક બાબતો, સત્યો આપણી સામે તરી આવે છે, જેમાં નીતિ, સત્યનિષ્ઠા, જવાબદારી, કાયદા કાનૂન માટેનો આદર, કાયદા દ્વારા નાગરિકોનો આદર કામ પ્રત્યેનો પ્રેમ, કશુંક કરવાની તમન્ના અને અનિયમિતતા, સમયપાલન, અન્ય વ્યક્તિમાં માથું મારવું નહીં. પોતાના કામમાં રચ્યાપચ્યા રહેવું. બીજાના અધિકારને પહેલા આદર આપવો, ફરજ પહેલા અધિકાર પછી વગેરે.. આપણે એટલા માટે દુ:ખી કે ગરીબ નથી કે આપણી પાસે સ્રોત્રનો અભાવ છે. અથવા તો પ્રકૃતિ આપણી પાસે નથી. કુદરતનો સાથ નથી, પરંતુ આપણે એટલા માટે ગરીબ કે પછાત કે અવિકસિત છીએ કે આપણામાં અભિગમનો અભાવ છે. આપણે આપણા ભવિષ્યના સમાજને કઈ તરફ લઈ જવા માંગીએ છીએ ? આપણે કેવા સમાજમાં જીવવા માંગીએ છીએ અને કેવા સમાજને વારસામાં આપવા માંગીએ છીએ ? આપણે સંકલ્પો પ્રત્યે આપણે કોઈ વિચારણા નહીં કરીએ કે પ્લાન નહીં કરીએ તો આપણું કંઈ બગડી જવાનું નથી. આપણને કશું જ નથી થવાનું. આપણી નોકરી કે ધંધો તો ચાલુ જ રહેવાનો. જો આપણે આપણું અને આવનાર ભવિષ્ય સુધારવા માંગતા હોય અને સમાજને આગળ વધારવો હોય સુખ-શાંતિથી જીવવું હોય તો આપણે ટ્રાફિકના નિયમો પાલન કરીશું, કોઈને છેતરવાનો પ્રયત્ન નહીં કરીએ, સમયનો સદ્ ઉપયોગ કરીશ અને જરૂર જેટલી વસ્તુ અને જરૂર પ્રમાણે રૂપિયાનો ખર્ચ કરીશુ. અને બીજાને દુ:ખ થાય તેવા વચન નહીં બોલીયે. અને સંતાનોનો અભ્યાસ પૂરતું ધ્યાન આપીશ. સત્કર્મ કરીશું એવી સંકલ્પના સાથે આપણે દિવાળીનો તહેવાર માણીએ.

આપીએ બીજાને ઉજાસ દીવાની વાટ
કાળી થઈ ગઈ, જલન મળી દીવાને,
અને બીજાની દિવાળી થઈ ગઈ.

# અલીબાબા ડોટ કૉમનો સર્જક : જેક મા - વૈશ્વિક સફળતાનો શિલ્પી

**મોરપીંછના રંગ**
ડો. કનૈયાલાલ ભટ્ટ

આપણે ઘણી વખત ધો. ૧૦ કે ૧૨ કે મેડિકલમાં કે સી.એ. કે યુ.પી.એસ.સીની પરીક્ષાઓમાં નાપાસ થવાથી નાસીપાસ થઈ જઈએ છીએ. કેટલાક નબળા મનના વ્યક્તિ તો આત્મહત્યા સુધીનું પગલું ભરે છે પરંતુ સંસારમાં એવી કેટલીયે વ્યક્તિઓ આપણી આસપાસ છે કે જેઓ જીવનમાં અનેક વાર નિષ્ફળ ગઈ હોવા છતાંય આજે તેઓ સફળતાની ટોચે બિરાજે છે. જેમાં અમિતાભ બચ્ચન, સ્વ.ધીરુભાઈ અંબાણી, કરશનભાઈ પટેલ, જેવા અનેક નામો ગણાવી શકાય. આવી ઘટનાઓ માત્ર આપણા દેશમાં જ નહીં વિદેશોમાં પણ બને છે.

ચીન આમ જોઈએ તો વિશ્વની મહાસતાઓમાં ગણાય છે. આપણે ત્યાં ભલે ચીનની ચીજ વસ્તુઓની બહું કિંમત ના હોય કે એને નકલ કરવા માટે કૂખ્યાત માનતા હોય પરંતુ ચીન સંશોધન, નવી ટેકનોલોજી અને ઔધોગિક વિકાસમાં સૌથી મોખરે છે, જો કે ચીન નામ કાને પડતા જ આપણને ચીનની દીવાલ, જેકીચાન, બ્રુશલી કે માર્શલ આર્ટ યાદ આવી જાય. આવા ચીનમાં એક વિખ્યાત કંપની આજે ધૂમ મચાવી રહી છે " અલીબાબા ડૉટ કૉમ " આ કંપનીના માલિકનું નામ છે – જેક મા. જે ચીનના અત્યારના સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ અને એશિયાના બીજા નંબરના ધનવાન વ્યક્તિ તરીકે ખ્યાત છે. બિઝનેશની દુનિયાના સૌથી વધુ પ્રસિદ્ધ મેગેજીન "ફોર્ચ્યુન" એ જેક માને વર્ષ – ૨૦૧૭ના ૫૦ મહાન લીડરોમાં બીજું સ્થાન આપ્યું છે. કેમ કે દુનિયાભરના બિઝનેશમેનોમાં જેક મા એક મહેનતું અને સ્વબળે આગળ આવનાર પ્રભાવશાળી ઉધોગપતિ લીડર છે. જેઓ શૂન્યમાંથી સર્જન કરીને શીખર સુધી પહોંચ્યા છે. ચીનમાં અનેક પ્રકારના સેવાકાર્યો કરનાર જેક મા યુવા વર્ગમાં ખૂબ જ લોકપ્રિય પ્રેરણાદાયી નામ પણ છે.

જેક માનો જન્મ તા. ૧૦, સપ્ટેમ્બર, ૧૯૬૪ના રોજ ચીનના જેજિઆંગ પ્રાંતના હન્હાજુ નામના ગામમાં થયો છે, તેના માતા પિતા ગામમાં વાજિંત્રો વગાડીને, ગાઈને પોતાનો પરિવાર ચલાવતા હતા. જીવનની તમામ પ્રકારની ગરીબી આ પરિવારે ભોગવી છે. જેક મા પ્રાથમિક સ્કૂલના અભ્યાસમાં બે વાર, માધ્યમિકમાં પાંચ વખત નાપાસ થયેલ, કૉલેજમાં પ્રવેશ માટે પ્રવેશ પરીક્ષામાં ચાર વખત નાપાસ થનાર જેક માએ લગભગ દસેક વાર હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં પ્રવેશ માટે પ્રયાસ કરેલા પરંતુ દરેક વખતે તે રિજેક્ટ થયેલ.

જેક માને બાળપણથી જ અંગ્રેજી શીખવાનો બહું શોખ, તેથી તે પોતાના ઘેરથી સાયકલ લઈને શહેરની બહાર રોડ પર આવેલી હૉટેલો પર જઈને ત્યા આવેલા વિદેશી લોકોને સાંભળતો, ધીમે ધીમે તેમની સાથે ફરતા ફરતા તેઓને શહેરના ફરવાના સ્થળ બતાવતો જતો અને આમ એક ગાઈડ તરીકેનું કામ પણ કરી લેતો. જેક માનું સાચું ચીની નામ તો મા યુન ( સ્ટ્ર એહ ) છે, પણ આ જેક નામ એના એક અમેરિકન મિત્રએ આપ્યું છે. કેમ કે અમેરિકન મિત્રને ચીની નામ ઉચ્ચારવામાં તકલીફ પડતી હતી તેથી તેણે નવું નામ " જેક " આપેલું. જેક મા સ્નાતક થયા પછી પહેલી વાર પોલીસની નોકરીનું ઈન્ટરવ્યું આપવા ગયેલો પણ તેનું પાતળું અને ઓછી ઊંચાઈવાળું શરીર જોઈને ના પાડી દીધેલી. ત્યાર પછી ચીનમાં ગામડેથી શહેરમાં આવીને દ્ધહ્લઝ ની ઓફિસે ઈન્ટરવ્યું આપવા ગયેલ, જ્યા ૨૪ લોકોને ઈન્ટરવ્યું માટે બોલાવેલા. જેમાંથી ૨૩ લોકોને નોકરીએ રાખીને જેક માને જ પસંદ કરવામાં નહોતો આવ્યો ત્યાર પછી પણ ૩૦ જેટલી જુદી જુદી જગ્યાએ નોકરીના ઈન્ટરવ્યું આપ્યા. પણ ક્યાય જેક માનું સિલેક્શન ના થયું. આ રીતે કારકિર્દીના આરંભે જ અનેક નિષ્ફળતાઓ જેક માને મળેલી. પછી કંટાળીને કોઈ બિઝનેશ કરવાનું વિચારી બિઝનેશ શરું કર્યો. પણ એમાંય બે વાર અસફળ રહ્યો.

ઈ.સ. ૧૯૯૪માં જેક માએ સૌ પ્રથમવાર ઈન્ટરનેટનું નામ સાંભળેલું. ૧૯૯૫માં તે પોતાના મિત્રોની મદદથી પહેલીવાર અમેરિકા જાય છે. ત્યા જીવનમાં પહેલીવાર ઈન્ટરનેટ રુબરુ જોયું, આ પહેલા એણે ક્યારેય જોયું નહોતું. સૌ પ્રથમવાર જેક માએ ઈન્ટરનેટ ઉપર મ્ઈઈઇ શબ્દની ખોજ કરી, જેના સર્ચમાં જુદા જુદા દેશોની મ્ઈઈઇ વિશેની અનેક પ્રકારની માહિતી હતી પણ તેમાં ચીનની કોઈ માહિતી નહોતી. પછી જેક માએ ચીન વિશેની સામાન્ય જાણકારી મેળવવાનો પ્રયત્ન કર્યો પણ અમેરિકાના ઈન્ટરનેટ ઉપર ચીન વિશેની કોઈ જાણકારી નહોતી. જેકને ખૂબ જ દુ:ખ થયું. તેને થયું કે ટેકનિક્લી બાબતમાં ચીન હજી દુનિયાના દેશો કરતા ઘણું પાછળ છે.

જેકના મનમાં રોપાયેલા આ બીજને કારણે તેણે ચીન આવીને એના દોસ્તોની સાથે મળીને ચીનની જાણકારી આપે એવી એક વેબસાઈટ "ખ્નઝ્ઞઅ" બનાવી. જેના પાંચ જ કલાકમાં થોડા ચીની લોકોના ઈમેલ આવ્યા. તો જેક માને થયું કે આ ઈન્ટરનેટ ઉપર ચીનમાં હજી ઘણું કરી શકાય એમ છે.

આ પહેલા ૧૯૮૦માં જેક મા સ્નાતક થયા બાદ જેંગયિંગ નામની એક છોકરી સાથે લગ્ન કરે છે. અને બન્ને પતિ પત્ની અધ્યાપનના કાર્યમાં જોડાઈ જાય છે. પરંતુ થોડા વર્ષોના સંઘર્ષ પછી ઈન્ટરનેટની વધતી લોકપ્રિયતા જોઈને જેક, તેની પત્ની અને મિત્રોએ મળીને ૨૦ હજાર ડોલર ભેગા કરીને એક " ચાઈના યલો પેજ " નામની વેબ સાઈટ કંપની બનાવી જેમાં ચીનની અન્ય કંપનીઓની વેબસાઈટ બનાવવાનું કાર્ય શરું કર્યું અને પ્રથમ ત્રણ વર્ષમાં આઠ લાખ ડોલરનો નફો કર્યો. ત્યારપછી જેક ને અમેરિકાના એક મિત્રની મદદથી ચીનની મોટી મોટી કંપનીઓની વેબસાઈટ બનાવવાનું શરું કર્યું. અને એક બે વર્ષમાં તો જેક મા ચીન આખામાં પ્રખ્યાત બની ગયો. વર્ષ ૧૯૯૮-૯૯માં જેક માને ચાઈના ઈન્ટરનેશનલ ઈલેક્ટ્રોનિક ઈ-કૉમર્સ સેન્ટર દ્વારા સ્થાપિત એક આઈ.ટી. કંપનીના અધ્યક્ષ તરીકે કામ કર્યું પણ પછી તે છોડીને પોતાના ગામ પાછા ફરીને ૧૭ મિત્રોની સાથે મળીને ચીનની પહેલી ૮૨૫ વેબસાઈડ અલીબાબા.કૉમ નામની કંપની બનાવી. જેણે થોડા જ સમયમાં ચીનની આર્થિક દુનિયામાં મોટો ઈતિહાસ રચી દીધો, પાંચ લાખ યુવાનોથી શરુ કરીને આજે ૨૪૦ દેશોમાં ૭૯ મિલિયન એના સભ્યો છે. આટલી વિશાળ સફળતાનું એક કારણ એ પણ છે કે ચીનમાં વિદેશી કંપનીઓને કામ કરવાની મંજુરી નથી. પરિણામે ચીનમાં આ સ્થાનિક કંપનીના રૂપમાં આવકાર પામી, બીજુ કે ત્યાની લોકલ કંપનીઓની પ્રોડક્ટ ઉપર લોકો ભરોસો નહોતા કરતા, આ સ્થિતિનો ફાયદો જેક માએ ઉઠાવ્યો. એણે ઉત્પાદક અને ઉપભોક્તા બન્નેનો વિશ્વાસ જીતીને કંપનીનો વિકાસ કર્યો. પછી તો ચીને પોતાનું ગુગલ એટલે કે અમેજન સોફ્ટવેર બનાવતા અલીબાબાએ એવા એવા ટૂલ્સ બનાવ્યા કે જેમાં ગ્રાહક અને ઉત્પાદક બન્ને સસ્તી અને સારી ખરીદી કરી શકે એવા અનેક વિકલ્પો આપ્યા. ચીનની ઈન્ટરનેટ રાજનીતિનો પણ લાભ અલીબાબાએ ઉઠાવ્યો છે. ત્યાંની કમ્યુનિસ્ટ પાર્ટીને વિશ્વાસ અપાવ્યો કે પોતાની કંપની તેમની વિરુદ્ધમાં બિલકુલ નથી. અમે સરકારની સાથે જ છીએ.

જેક મા સફળ થવાનું એક કારણ એ છે કે એણે ત્યાના મધ્યમ વર્ગને ધ્યાનમાં રાખીને બિઝનેશ કર્યો છે. ચીન દુનિયામાં સૌથી મોટું ઈન્ટરનેટ ઓન લાઈન ખરીદીનું બજાર ધરાવે છે. ચીનમાં ૬૦ કરોડ લોકો ઈન્ટરનેટ વાપરે છે. જેમાંથી અડધાથી વધુ લોકો ઓનલાઈન શોપિંગ કરે છે.

આજે જેક માની ૪૧ અરબ ડોલરની સંપતિ છે. કંપનીની સ્થાપના વખતે અલીબાબામાં માત્ર ૧૮ લોકો કામ કરતા હતા આજે આ કંપનીમાં ૨૨ હજાર લોકો કામ કરે છે. માત્ર ૧૭/૧૮ વર્ષમાં અલીબાબા દુનિયાની ટૉપ ટેન કંપનીઓમાં આવી જાય એ એના ફાઉન્ડર જેક માની કાર્યશૈલી,

**અનુસંધાન પાના નં ૭ પર**

# આ માર્કેટમાં 'મંદી' નથી...!

**રઝળપાટ**
અજય ઉપાધ્યાય

જો તમને કોઈ એમ પૂછે કે ભારતમાં સૌથી વધુ વેચાતા મોબાઈલ કઈ બ્રાન્ડના છે તો ચોક્કસપણે તમારો જવાબ સેમસંગ કે પછી વિવો જ હોવાનો... અને એમાં તમારો વાંક નથી કેમકે ચોરે ને ચૌટે આ બે જ બ્રાન્ડની પબ્લીસીટી અને નવા નવા મોડેલ્સની ભરમાર દેખાઈ રહી છે પણ જો તમારો જવાબ આ બે બ્રાંડ જ હોય તો તમે ડેટા ખાવ છો - આઈ મીન ખાંડ ખાવ છો...! એક રીપોર્ટ મુજબ હમણાં જ પુરા થયેલા જુલાઈ થી સપ્ટેમ્બરના ત્રિમાસિક પરિણામો પર નજર નાખો તો સેમસંગ ને નમ્બર વન પરથી હટાવીને ભારતીય મોબાઈલ માર્કેટમાં નવું નબર વન છે શાઓમી...! એક રીપોર્ટ મુજબ ડોલરના મુકાબલે રૂપિયો ગગડ્યો હોવા છતાં સ્માર્ટફોનની માર્કેટ ઘટવાને બદલે વધી છે અને એનું રેકોર્ડ વેચાણ થયું છે. રીપોર્ટ મુજબ આ ત્રિમાસિક ગાળામાં સ્માર્ટફોન માર્કેટ ૨૪ ટકા અને વાર્ષિક વૃદ્ધિના સંદર્ભમાં જોઈએ તો ૫ ટકા ના દરે વૃદ્ધિ પામ્યું છે. ત્રિમાસિક પરિણામોને નજરે રાખીએ તો કોઈ એક ત્રિમાસિકમાં રેકોર્ડ વેચાણ માટે ભારતીય મોબાઈલ માર્કેટ બીજી વાર અમેરિકાથી આગળ નીકળી ગયું છે....! બોલે તો આટલા મોબાઈલ તો અમેરિકનો પણ નથી લેતા...!! છે ને મોબાઈલ માર્કેટમાં તેજી...!

નવો રેડ મી, રેડ મી પ્રો, ૬એ, ૬એ પ્રો, નોટ પ્રો અને પોકો ના પ્રતાપે શાઓમીએ ૫ ટકાના ઉછાળા સાથે ૨૭ ટકા માર્કેટ શેર પર કબજો જમાવી રાખ્યો છે તો સેમસંગ કે જેનો માર્કેટ શેર અગાઉના ત્રિમાસિકમાં ૨૩ ટકા હતો એ જળવાઈ રહ્યો છે. જો કે ગયા વર્ષના આ જ ત્રિમાસિકનો હવાલો લઈએ તો બંને બ્રાંડે ઘટાડો નોંધાવ્યો છે પણ ઓવરઓલ આ બંને બ્રાંડ એટલીસ્ટ ઈન્ડીયામાં જોર કરી રહી છે. હવે સવાલ એ આવે કે તો પછી વિવો કે એપલ કે બીજી બ્રાંડ ક્યાં છે ? એના માટે ઈમ્પોર્ટ કરાયેલા ફોન્સના આંકડા પર નજર નાખીએ. બીજા ત્રિમાસિક ગાળામાં ભારતમાં કુલ્લે ૬.૯૩ કરોડ ફોન ઈમ્પોર્ટ થયા જે પાછલા ત્રિમાસિક કરતા લગભગ ૭ ટકા વધુ છે અને ઈમ્પોર્ટ થનાર બ્રાન્ડને વધુથી ઓછા ઈમ્પોર્ટ તરફ ગોઠવીએ તો ચિત્ર કઈક આમ બને છે : શાઓમી - સેમસંગ - વિવો - ઓપ્પો - રીયલ મી. ઈટ મીન્સ કે આ ટોપ ફાઈવ બ્રાંડ થઈ. ઈમ્પોર્ટની રીતે અને વેચાણની રીતે પણ આ જ ક્રમ લગભગ લગભગ જળવાયેલો છે.આ અંકડા ઓક્ટોબરમાં પુરા થયલા ગાળા સુધીના જ છે. સી, આ મોબાઈલ માર્કેટ પણ શેરબજાર જેવું જ છે - ઉથલપાથલ થતા વાર નથી લાગતી. આ લખાય છે ત્યારે જે પોઝીશન છે એ આ છપાય ત્યાં સુધી બદલી પણ જાય કહેવાય નહિ....!

આમ તો શું છે કે જનરલી આપણે છેલ્લા ઘણા વર્ષોથી બે જ બ્રાંડ વચ્ચે કુસ્તી લડાવ્યા કરીએ છીએ અને એ છે એપલ અને સેમસંગ...! યસ વચ્ચે નોકિયાએ થોડી આશાઓ જગાવેલી ત્રિપાંખીયા મુકાબલાની પણ એટલીસ્ટ હાલ તુરંત તો નોકિયા ઈઝ નો મોર ઈન રેસ...! મોબાઈલ અને ખાસ કરીને સ્માર્ટફોન માર્કેટમાં પ્રીમીયમ અને નોર્મલ અથવા તો એફોર્ડેબલ એવી બે કેટેગરી છે. અહી જે શાઓમીના વેચાણની વાત થઈ રહી છે એ મોટે ભાગે એફોર્ડેબલ એટલે કે ૧૦ થી ૧૫ હજાર અથવા તો ૧૦૦૦૦ થી ઓછા સ્માર્ટફોન ને વધુ લાગુ પડે છે. આથી ઉપરમાં પ્રીમીયમ કેટેગરી આવે - મતલબ કે ૧૫ - ૨૦૦૦૦ થી ઉપર. આ પ્રીમીયમ કેટેગરીમાં પણ છેલ્લા ત્રિમાસિક પર નજર નાખીએ તો અગેન સેમસંગ કે એપલ ક્યાય નજરે નથી પડતા..! જી હા પ્રીમીયમ કેટેગરી સ્માર્ટફોનનો છેલ્લા ત્રિમાસિકનો સરતાજ છે 'વન પ્લસ'..! જી હા ચીની ચીજોના બોયકોટના મેસેજ ફેરવતા લોકોને જણાવવાનું કે ચીનની આ સ્માર્ટફોન ઉત્પાદક કંપનીએ ડીકલેર કર્યું છે કે એમેજોન પર હમણાં જ પુરા થયેલા 'એમેજોન ગ્રેટ ઈન્ડીયન ફેસ્ટીવલ' માં માત્ર બે જ દિવસમાં - રીપીટ માત્ર બે જ દિવસમાં ૫૦૦ કરોડ રૂપિયાનો માલ વેચ્યો જેમાંથી મોટાભાગનો હિસ્સો એની બ્રાન્ડેડ સ્માર્ટફોન ચેન વન પ્લસ નો હતો...! કદાચ એટલે જ ગયા વર્ષની તુલનામાં વન પ્લસનો ગ્રોથ અધધધ પુરા ૧૦૦ ટકા જેટલો છે...! જો કે સ