

જ્યાં કાયદાનું શાસન અનિશ્ચિત હોય એવા દેશોમાં અજાણ્યા લોકો માટે વ્યવસાય કરવો લોઢાના ચણા ચાવવા સમાન

વ્યવસાય વિકસાવવાનું નવીન મોડલ ડાયાસ્પોરિક પાસું તકો પૂરી પાડશે...

પરિવહન સુવિધાની સરળ ઉપલબ્ધતા, ટેકનો.નું હસ્તાંતરણ, મૂડી હસ્તાંતરણ, બજારની સુલભતા, પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ, માર્કેટ ઇન્ટેલિજન્સ, સરકારી નીતિનિયમો અને પ્રોત્સાહન વગેરે વ્યવસાયના વિસ્તરણના માર્ગો...

નવીન વ્યાવસાયિક મોડલ ફક્ત નફા વધારવા માટેનું માધ્યમ નથી, પણ સ્પર્ધકોની ગળાકાપ સ્પર્ધાથી આગળ રહેવા માટે પણ ઉપયોગી ગણવું જોઈએ. વળી આ મોડલ સ્વાભાવિક વિકાસ પ્રક્રિયા છે, જેમાં પરિવર્તન આવશ્યક છે અને એક વખત વ્યાવસાયિક મોડલ આયોજનબદ્ધ રીતે આગળ વધે પછી તેની જરૂર પડે છે. એટલે વૃદ્ધિને માર્ગે અગ્રેસર થવા ઉદ્યોગસાહસિકો મુખ્ય માળખાગત પરિવર્તનો કરે છે,

સ્ટાર્ટઅપ ટોક
ડો. નિરાલી પંડિત

સંસ્થાકીય મર્યાદાઓને ઓળંગે છે. વિદેશમાંથી સંસાધનની ખરીદીનો ઉપયોગ કરે છે. આ લેખમાં ડાયસ્પોરા અને મૂળ દેશ વચ્ચે મધ્યમ અને લઘુ કક્ષાએ વિકસાવેલ વ્યવસાયો વચ્ચે જોડાણની નવીન પદ્ધતિની ચર્ચા કરે છે. આ સ્તરે વ્યવસાયનું આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે જોડાણ વધારે અનૌપચારિક અને વિસ્તૃત મોડલને અનુસરે છે. પરિવહન સુવિધાની સરળ ઉપલબ્ધતા, ટેકનોલોજીનું હસ્તાંતરણ, મૂડી હસ્તાંતરણ, બજારની સુલભતા, પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ, માર્કેટ

ઇન્ટેલિજન્સ, સરકારી નીતિનિયમો અને પ્રોત્સાહન વગેરેને કારણે વ્યવસાયનાં વિસ્તરણ વગેરે આ નવીન મોડલ માટેનાં નિર્ણાયક મુખ્ય પરિબળો ડાયસ્પોરો સમક્ષ તકો પ્રદાન કરે છે. પારિવારિક સંબંધો, સરકારી અને નાણાકીય સંસ્થાઓ સાથે વ્યવહાર કરવાની પદ્ધતિઓ, સાંસ્કૃતિક પાસાં અને સોશિયલ નેટવર્કિંગ મારફતે આંતરિક માહિતીની ઉપલબ્ધતા જેવા બિનવ્યાવસાયિક સંબંધો ઉપરોક્ત પરિબળો કરતાં વધુ મહત્વપૂર્ણ છે. નવીન વ્યાવસાયિક સંબંધો ખર્ચમાં ઘટાડા, સુવિધાજનક વ્યૂહરચના, ફોક્સ અને વિશેષતા, ઝડપથી નવા બજારોમાં પહોંચવાની ક્ષમતાનો લાભ અને ઉત્પાદન તકો તથા સંયુક્ત મૂડીરોકાણ કે તેનાં જોખમમાં ઘટાડો સહિત વિવિધ પરિબળો મારફતે વ્યવસાયની વૃદ્ધિ પર મહત્વપૂર્ણ અસર કરે છે. આ બાબત સુરતનાં એપેરલ પાર્કમાં ગાર્મેન્ટ ઉત્પાદન એકમનાં વ્યાવસાયિક મોડલ મારફતે વધારે સારી રીતે સમજી શકાય છે.

જ્યાં કાયદાનું શાસન અનિશ્ચિત હોય (જેમાં મોટા ભાગે વિકાસશીલ બજારો સામેલ છે) એવા દેશોમાં અજાણ્યા



લોકો માટે વ્યવસાય કરવો લોઢાનાં ચણા ચાવવા સમાન છે. જ્યારે અદાલતો પર કરારોનો અમલ કરાવવા માટે વિશ્વાસ ન કરી શકાય, ત્યાં લોકો તેમને વિશ્વાસ હોય એવા લોકો સાથે વ્યવહાર કરવાનું પસંદ કરે છે. વ્યક્તિગત

સંબંધ આ પ્રકારનાં વ્યવહારને સરળ બનાવે છે. ઉદાહરણ તરીકે મિલન એક્ષ્પોર્ટર્સ (સુરત એપેરલ પાર્કમાં કાર્યરત એક યુનિટ), જેણે પારિવારિક કે ડાયસ્પોરિક સંબંધો હોય એવા દેશોમાં જ વ્યવસાયનું વિસ્તરણ કર્યું છે. વિકાસશીલ અર્થતંત્ર તરીકે ભારત પોતાનાં મોટા બજાર અને કુશળ મેનપાવરને કારણે ડાયસ્પોરિક જોડાણનો લાભ ધરાવે છે. ભારતીય ડાયસ્પોરા કેટલાંક આકર્ષક નિકાસલક્ષી વૈશ્વિક વેપાર નેટવર્કમાં સફળ છે, જેનું સારું ઉદાહરણ દક્ષિણ આફ્રિકા, સુરત (ગુજરાતમાં), એમ્સ્ટર્ડમ અને ન્યૂયોર્કમાં સ્થિત ભારતીય ઉદ્યોગસાહસિકો દ્વારા ડાયમન્ડ કટિંગ અને રિટેલિંગ નેટવર્કનું મેનેજમેન્ટ છે. ઉપરાંત ડાયમન્ડ કટિંગ ઉદ્યોગનાં આંતરરાષ્ટ્રીય કેન્દ્ર તરીકે અને સમગ્ર વિશ્વમાં સ્પર્ધાત્મક ડાયમન્ડ ટ્રેડિંગ ભારતીય સમુદાય તરીકે સુરતને સેઝ કે વિશેષ સરકારી નીતિઓની જરૂર નથી. અહીં કુશળતા ધરાવતાં ઉદ્યોગસાહસિકો, ઓછો ખર્ચ અને લઘુ કક્ષાનાં ઉત્પાદન એકમ (સુરત) તથા વર્ષોથી વિદેશમાં મજબૂત વ્યાવસાયિક જોડાણ જેવાં યોગ્ય પરિબળોને કારણે આવું શક્ય બને છે.

તે જ તે રેડીમેઇડ ગાર્મેન્ટ ઉત્પાદન એકમ મિલન એક્ષ્પોર્ટર્સ (નામ બદલવામાં આવ્યું છે)નો કિસ્સો ડાયસ્પોરિક વેપારી સંબંધનાં વિકાસ અને લાભનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ છે. મિલન એક્ષ્પોર્ટર્સ પ્રાઇવેટ લિમિટેડ સુરત એપેરલ પાર્કમાં એપેરલ ઉત્પાદન એકમ છે. તેની સ્થાપના વર્ષ 2005માં થઈ હતી અને અત્યારે બ્રિટનમાં રેડીમેઇડ ગાર્મેન્ટની નિકાસ કરે છે. કંપનીની કુલ આવક રૂ. 1.5 કરોડથી વધારે છે. યુનિટની સ્થાપના પરિવારનાં વ્યવસાયનું વિસ્તરણ કરવા માટે થઈ હતી, જે છેલ્લાં 20 વર્ષથી વધારે સમયથી ટેક્સટાઇલ વેપાર અને ઉત્પાદનમાં કાર્યરત છે. ત્રણ ભાઈઓ આ જ વ્યવસાયમાં સંકળાયેલા છે. તેમાંથી બે ભાઈઓ ઘણાં વર્ષો અગાઉ બ્રિટનમાં સ્થાયી થયાં હતાં અને એક ભાઈએ ભારતમાં ટ્રેડિંગ વ્યવસાયને સંભાળ્યો હતો. જોકે પારિવારિક સંબંધની મદદ સાથે વ્યાવસાયિક મોડલ બદલ્યું હતું અને તેને આંતરરાષ્ટ્રીય કંપનીમાં પરિવર્તિત કરી હતી.

(લેખક: ઈડીઆઈઆઈના એસોસિયેટેડ ફેકલ્ટી છે),
nirali@ediindia.org