

सवाल जवाब

एआई एजेंट करेंगे ज्यादा काम, भर्ती रहेगी धीमी

भारत की सबसे बड़ी आईटी सेवा कंपनी, टाटा कंसल्टेंसी सर्विसेज (टीसीएस) के शेरयों में पहली तिमाही के नतीजे आने के बाद तेजी देखने को मिली। इसका कारण यह था कि कंपनी का प्रदर्शन ऐसे समय में उम्मीद से बेहतर रहा जब आईटी उद्योग में विकास की रफ्तार धीमी थी। टीसीएस के मुख्य कार्यकारी अधिकारी (सीईओ) और प्रबंध निदेशक (एमडी) के. कृत्तिवासन को भरोसा है कि वित्त वर्ष 2026-27 कंपनी के लिए पिछले साल की तुलना में बेहतर रहेगा। एक विशेष साक्षात्कार में के. कृत्तिवासन और कंपनी के मुख्य वित्त अधिकारी (सीएफओ) समीर सेक्सारिया ने शिवानी शिंदे के साथ आर्टिफिशल इंटेलिजेंस (एआई) से होने वाली आय, एआई टोकन की बढ़ती लागत और एआई पर बढ़ते निवेश जैसे महत्वपूर्ण विषयों पर चर्चा की। बातचीत के संपादित अंश ...

टीसीएस के चेयरमैन एन. चंद्रशेखरन ने कहा कि भविष्य में कंपनी में एआई एजेंट की संख्या कर्मचारियों के बराबर हो सकती है। इसके क्या मायने हैं ?
कृत्तिवासन : आज हमारी कंपनी के ग्राहकों की विभिन्न परियोजनाओं में 2,500 से अधिक एआई एजेंट काम कर रहे हैं। एक एआई एजेंट को अलग-अलग कामों के लिए कई बार इस्तेमाल किया जा सकता है इसलिए इनकी वास्तविक तैनाती 2,500 से कहीं अधिक है। हमने यह सुविधा अपने सभी कर्मचारियों के लिए भी खोल दी है। अब कई कर्मचारी अपनी रोजगारों की उत्पादकता बढ़ाने के लिए खुद के एआई एजेंट बना रहे हैं। इनमें से कुछ आगे चलकर ग्राहकों को दी जाने वाली सेवाओं में भी इस्तेमाल हो सकते हैं जबकि कुछ केवल कर्मचारियों के व्यक्तिगत काम के लिए रहेंगे। जैसे- जैसे काम बढ़ेगा हमें नहीं लगता कि कर्मचारियों की संख्या भी उसी अनुपात में बढ़ानी पड़ेगी। इसकी



के. कृत्तिवासन



समीर सेक्सारिया

वजह यह है कि एआई एजेंट काम का बड़ा हिस्सा संभाल लेंगे। इससे हम उतने ही कर्मचारियों के साथ ज्यादा काम कर पाएंगे या फिर कारोबार बढ़ने के बावजूद नई भर्तियों की रफ्तार कम रख सकेंगे। हमारा सिद्धांत है कि 'इंसान और एआई एजेंट साथ मिलकर काम करें।' एआई एजेंट कर्मचारियों की उत्पादकता बढ़ाते हैं, लंबित काम जल्दी पूरा करने में मदद करते हैं और बेहतर परिणाम देते हैं। इससे कंपनी को अधिक ग्राहकों और नए कारोबार के अवसर मिलते हैं।

अगर आप ज्यादा एआई एजेंट इस्तेमाल करेंगे, तो क्या आपकी लागत नहीं बढ़ेगी ? समीर सेक्सारिया : इसमें दो बातें हैं। पहली बात उत्पादकता से जुड़ी है। हमारा लक्ष्य है कि किसी भी काम को पहले एआई एजेंट से करवाया जाए। और अगर एआई एजेंट वह काम पूरा नहीं कर पाए, तभी वह काम किसी कर्मचारी को दिया जाए। इससे काम

अधिक कुशलता के साथ होता है। दूसरी बात निवेश से जुड़ी है। हमने कई आधुनिक एआई मॉडल में निवेश किया है। हमारे कर्मचारियों के पास कोपायलट, क्लाउड, जेमिनाई और अन्य एआई मॉडल उपलब्ध हैं। वे अपने काम के अनुसार सबसे उपयुक्त मॉडल चुन सकते हैं। इसके अलावा, हम एआई से जुड़े पूरे तंत्र और अपने साझेदारों में भी निवेश कर रहे हैं। यह भी हमारी लागत का एक हिस्सा है। एआई से जुड़े इन निवेशों में लगातार बढ़ोतरी हो रही है, लेकिन इसका अधिकांश खर्च पूंजीगत निवेश के बजाय कंपनी के परिचालन खर्च के रूप में मुनाफा-घाटे से जुड़े खाते में दर्ज किया जाता है। इस लागत का एक हिस्सा एआई टोकन से भी जुड़ा होता है।

जैसे-जैसे टीसीएस एन्थ्रोपिक और मिस्ट्रल जैसे एआई मॉडल का अधिक इस्तेमाल करेगी, क्या कंपनी को ग्राहकों के साथ

अपने कामों के लिए भी अधिक लार्ज लैंग्वेज मॉडल क्षमता और कंप्यूटिंग संसाधनों की जरूरत पड़ेगी ?

कृत्तिवासन : हम इस मामले में बहुत व्यावहारिक सोच रखते हैं। सबसे पहले हम यह देखते हैं कि किसी खास काम के लिए किस प्रकार का एलए-एलएम सबसे उपयुक्त होगा। एक ही एआई मॉडल के कई अलग-अलग संस्करण होते हैं इसलिए हर काम के लिए सबसे सही मॉडल का चुनाव किया जाता है। जहां संभव होता है, वहां हम ओपन-सोर्स या कंपनी के अपने सर्वर पर चलने वाले एआई मॉडल का भी उपयोग करते हैं। हम किसी एक ही मॉडल पर निर्भर नहीं रहते।

अगर कोई सस्ता या सुपत मॉडल जरूरी नतीजे का 80-90 प्रतिशत दे सकता है तब सबसे महंगे मॉडल का उपयोग करने की कोई जरूरत नहीं होती। हम अपने ग्राहकों के साथ भी यही रणनीति अपनाते हैं। अधिकांश ग्राहक किसी एक एआई मॉडल पर निर्भर नहीं रहते बल्कि कई अलग-अलग मॉडल का उपयोग करते हैं। एक सिस्टम इंटीग्रेटर के रूप में हमारी जिम्मेदारी है कि हम ग्राहकों को यह सलाह दें कि वे अलग-अलग एआई मॉडलों का सही संयोजन कम कम लागत में प्रभावी नतीजे कैसे हासिल कर सकते हैं।

एआई टोकन की बढ़ती लागत को लेकर चिंता जताई जा रही है। क्या आपके ग्राहक भी इससे परेशान हैं ?

कृत्तिवासन : हां, कई ग्राहकों के लिए एआई टोकन की बढ़ती लागत चिंता का विषय बन रही है। इसलिए टीसीएस ग्राहकों को यह सलाह देती है कि किस काम के लिए बड़ा एआई मॉडल, छोटा मॉडल, क्लाउड या ऑन-प्रीमिाइज सिस्टम इस्तेमाल करना अधिक किफायती रहेगा। इससे लागत कम करने और बेहतर परिणाम पाने में मदद मिलती है। अब चर्चा इस बात पर है कि एआई का सबसे प्रभावी और कम लागत वाला उपयोग कैसे किया जाए न कि इसे अपनाया जाए या नहीं।

बेहतर मांग से रिटेल क्षेत्र की पहली तिमाही रही दमदार

शालीन डिसूजा
मुंबई, 12 जुलाई

भू-राजनीतिक तनाव के बावजूद अप्रैल-जून तिमाही में रिटेल क्षेत्र का प्रदर्शन मजबूत रहा। इस दौरान बड़ी संख्या में ग्राहक खरीदारी के लिए दुकानों पर पहुंचे, जिससे कंपनियों की बिक्री बढ़ी। ब्रोकिंग फर्मों का कहना है कि आम उपभोक्ताओं से जुड़े उत्पादों की मांग अच्छी रही और नए स्टोर खुलने से भी रिटेल कंपनियों को फायदा मिला।

ज्वेलरी से जुड़े क्षेत्र से भी इस तिमाही में अच्छे नतीजों की उम्मीद है। सोने की ऊंची कीमतों के बावजूद शादी-ब्याह के सीजन

और अक्षय तृतीया जैसे शुभ अवसरों पर खरीदारी बढ़ने से बिक्री मजबूत रही। हालांकि, ब्रोकरेज फर्मों का कहना है कि नई खरीदारी के लिए शुभ नहीं माने जाने वाले 'अधिक मास' की वजह से मांग पर कुछ असर जरूर पड़ा।

निर्मल बांग इंस्टीट्यूशनल इक्विटीज ने इस क्षेत्र के राजस्व के आंकड़े आने से पहले अपनी एक रिपोर्ट में कहा है, 'आम उपभोक्ताओं की मांग में अच्छा सुधार देखा गया है। इसका सबसे ज्यादा फायदा वी-मार्ट और बाटा जैसी कंपनियों को मिलेगा क्योंकि इनका कारोबार मुख्य रूप से इसी ग्राहक वर्ग पर आधारित है।'

वहीं ऐंक्सिस डायरेक्ट के अनुसार, वित्त वर्ष 2026-27 की पहली तिमाही में रिटेल क्षेत्र का प्रदर्शन स्थिर और अच्छा रहने की उम्मीद है। नए स्टोर खुलने, दुकानों में ग्राहकों की बढ़ती आवाजाही और सस्ते से लेकर प्रीमियम उत्पादों तक मजबूत मांग इसका प्रमुख कारण है। हालांकि, ब्रोकरेज कंपनी का कहना है, 'राजस्व वृद्धि वित्त वर्ष 2026 की चौथी तिमाही के अनुरूप है लेकिन मुनाफे पर दबाव बना रह सकता है। इसकी वजह प्रचार-प्रसार पर बढ़ता खर्च, कुछ इलाकों में खराब मौसम और परिचालन लागत में बढ़ोतरी है।' रिपोर्ट के मुताबिक, वी-मार्ट जैसी वैल्यू रिटेल कंपनियों को छोटे शहरों में बढ़ती मांग,

पुराने स्टोरों की बेहतर बिक्री (एसएसएसजी) और लगातार नए स्टोर खोलने का फायदा मिलेगा। वहीं प्रीमियम रिटेल कंपनी एथोस मजबूत ब्रांड पहचान और संपन्न ग्राहकों की लगातार मांग के दम पर अपनी वृद्धि दर को बनाए रख सकती है। पौएल कैपिटल ने इस क्षेत्र से जुड़ी रिपोर्ट में कहा है, 'सोने की कीमतें अपने उच्चतम स्तर से करीब 20 फीसदी नीचे आने के बावजूद अभी भी ऊंची हैं। ऐसे में ज्वेलरी क्षेत्र इस तिमाही में भी दो अंकों की मजबूत मूल्य वृद्धि दर्ज कर सकता है।' वहीं ब्रोकिंग फर्म सिस्टमेटिक्स इंस्टीट्यूशनल इक्विटीज ने भी रिटेल ज्वेलरी कंपनियों के अच्छे प्रदर्शन की

उम्मीद जताई है। हालांकि, उसका कहना है कि बढ़ती लागत के कारण कंपनियों के मुनाफे का मार्जिन दबाव में रह सकता है। इस बीच टाइटन कंपनी ने अपनी तिमाही कारोबार से जुड़ी जानकारी में बताया कि उसके सभी ज्वेलरी ब्रांडों की बिक्री में अच्छी बढ़ोतरी हुई है। इस कंपनी के तहत तनिष्क और कैरटलेन जैसे ब्रांड आते हैं। टाइटन कंपनी ने कहा, 'सादी और जड़ाऊ ज्वेलरी दोनों श्रेणियों की बिक्री में करीब 30-35 प्रतिशत की वृद्धि दर्ज की गई। वहीं निवेश के उद्देश्य से खरीदे जाने वाले सोने के सिककों की मांग भी दो अंकों की मजबूत रफ्तार से बढ़ती रही।'

एलटीएम का लाभ 17% बढ़ा

एलटीएम (जिसे पहले एलटीआई माइंडट्री के नाम से जाना जाता था) का शुद्ध लाभ चालू वित्त (वित्त वर्ष 27) की पहली तिमाही के दौरान 1,468 करोड़ रुपये रहा। पिछले साल की इसी अवधि की तुलना में इसमें 17 प्रतिशत का इजाफा हुआ।

पहली तिमाही में राजस्व 18 प्रतिशत बढ़कर 11,608 करोड़ रुपये हो गया। डॉलर के आधार पर 30 जून को समाप्त अवधि के दौरान कंपनी का राजस्व 1.22 अरब डॉलर रहा, जो 6.1 प्रतिशत बढ़ा। स्थिर मुद्रा के आधार पर वृद्धि 6.4 प्रतिशत रही। एलटीएम के मुख्य कार्य अधिकारी और प्रबंध निदेशक वेणु लांबू ने बयान में कहा, 'वित्त वर्ष 27 की पहली तिमाही का प्रदर्शन हमारी एआई-केंद्रित रणनीति के क्रियाव्ययन में हुई प्रगति और लाभ की हमारी निरंतर विकास यात्रा को दर्शाता है। हमारा एआई बदलाव अब ग्राहकों के लिए ठोस प्रमाण पेश कर रहा है।'

आंध्र प्रदेश में

1,200 करोड़ रु का निवेश करेगी बेरी एलॉयज

शाइन जेकब
चेन्नई, 12 जुलाई

आंध्र प्रदेश ने विनिर्माण क्षेत्र में एक और बड़े निवेश को मंजूरी दी है। इससे इस्पात और धातुओं के मामले में देश के सबसे तेजी से बढ़ते गंतव्य के तौर पर राज्य की पहचान और मजबूत हुई है। राज्य सरकार ने विजयनगरम जिले के बोम्बिली ग्रोथ सेंटर में 1,200 करोड़ रुपये के एकीकृत मैंगनीज और स्टील मटीरियल परिसर के लिए बेरी एलॉयज लिमिटेड को 93.43 एकड़ जमीन देने को मंजूरी दे दी है।

इस परियोजना से 813 प्रत्यक्ष नौकरियां पैदा होने की उम्मीद है। साथ ही इससे धातु क्षेत्र में राज्य की तेजी से बढ़ रही मूल्य श्रृंखला भी मजबूत होगी।

यह निवेश ऐसे समय में हो रहा है, जब भारत आने वाले दशक में इस्पात उत्पादन को काफी बढ़ाने की तैयारी कर रहा है। राष्ट्रीय इस्पात नीति का लक्ष्य साल 2030 तक सालाना 30 करोड़ टन इस्पात बनाने की क्षमता हासिल करना है, जो मौजूदा क्षमता स्तर से लगभग दोगुना है।

अंजलि सिंह
मुंबई, 12 जुलाई

प्राइवेट इक्विटी निवेशक अस्पतालों से हटकर मेडिकल उपकरणों (मेडटेक) पर तेजी से अपना ध्यान केंद्रित कर रहे हैं। साथ ही डायग्नोस्टिक में फिर से दिलचस्पी देखी जा रही है। ऐसा इसलिए है क्योंकि ऐसा इसलिए है क्योंकि देश के स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र में दमदार सौदों की गतिविध के बावजूद अस्पताल परिसंपत्तियों के बढ़ते मूल्यांकन की वजह से निवेशक ज्यादा सोच-समझकर निवेश कर रहे हैं।

बीमा के बढ़ते दायरे और मांग-आपूर्ति के बीच बढ़ते अंतर की वजह से अस्पताल निवेश का आकर्षक जरिया बने हुए है। अलबता समरसेट इंडस के संस्थापक साझेदार मयूर सरदेसाई का कहना है कि पिछले दो से तीन साल के दौरान मूल्यांकन में हुई तेज बढ़ोतरी ने निवेशकों को अस्पतालों से हटकर दूसरे विकल्पों पर विचार करने के लिए प्रेरित किया है।

उन्होंने कहा, 'मेडटेक एक और ऐसा क्षेत्र है जो अब जोर पकड़ रहा है और निवेशक कारोबारों को एक साथ लाने के लिए प्लेटफॉर्म बना रहे हैं।' उन्होंने कहा कि डायग्नोस्टिक क्षेत्र में भी फिर से तेजी देखी जा रही है, क्योंकि निवेशक ऐसे क्षेत्र तलाश रहे हैं जिनमें सूचीबद्ध कंपनियां कम हों और निकासी के बेहतर मौके हों। टाटा कैपिटल हेल्थकेयर फंड भी इसी चलन को मानता है। इसने

एयरटेल के विकास इंजन : वित्तीय सेवा, डेटा सेंटर व क्लाउड

गुलवीन औलख

नई दिल्ली, 12 जुलाई

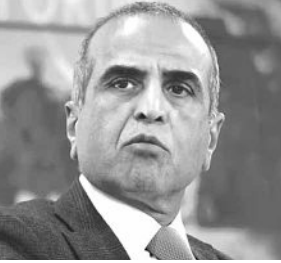
देश की दूसरी सबसे बड़ी दूरसंचार सेवा प्रदाता भारती एयरटेल अपने विकास के अगले चरण के लिए डेटा सेंटर, क्लाउड और वित्तीय सेवाओं पर ध्यान केंद्रित करेगी। कंपनी के चेयरमैन सुनील मित्तल ने मार्च 2026 को समाप्त वित्त वर्ष की वार्षिक रिपोर्ट में यह जानकारी दी है।

पिछले एक दशक के दौरान डिजिटल बुनियादी ढांचे के निर्माण में 3.3 लाख करोड़ रुपये के निवेश के बाद मित्तल ने कहा कि एयरटेल के निवेश से देश के लिए नए विकास इंजन तैयार होंगे, जो मजबूत और सुरक्षित डिजिटल बुनियादी ढांचे पर आधारित होंगे।

मित्तल ने शनिवार रात जारी रिपोर्ट में शेरयधारकों को संबोधित करते हुए कहा, 'पिछले कुछ वर्षों के दौरान हमने एयरटेल के लिए नए विकास इंजन बनाने के वास्ते व्यवस्थित रणनीति अपनाई है। इन

बड़े दांव से दमदार परिणाम मिले हैं और इससे इससे तीन ऐसे क्षेत्रों में हमारा भरोसा बढ़ा है, जहां हमें लगता है कि एयरटेल के पास जीत हासिल करने का पूरा मौका है यानी वित्तीय सेवाएं, डेटा सेंटर और एयरटेल क्लाउड।'

उन्होंने कहा, 'एयरटेल का निवेश भारत के लिए विकास के नए रास्ते खोलने पर केंद्रित है, जो मजबूत और सुरक्षित डिजिटल बुनियादी ढांचे पर आधारित हैं। इन्हें उन्हीं सिद्धांतों के आधार पर आकार दिया जाएगा जिन्होंने अब तक एयरटेल की यात्रा मार्गदर्शन किया है यानी ग्राहकों को प्राथमिकता देना, काम को अनुशासित ढंग से पूरा करना और लंबी अवधि की सोच रखना।' भारतीय रिजर्व बैंक (आरबीआई) ने फरवरी में एयरटेल मनी लिमिटेड को नॉन-डिफॉजिट लेने वाली गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनी (एनबीएफसी) के रूप में काम करने की मंजूरी दी है। मित्तल ने इसे भारत में वित्तीय समावेशन की पहुंच का विस्तार करने के व्यापक लक्ष्य के लिए एक



सुनील मित्तल

चेयरमैन, भारती एयरटेल

अहम पड़ाव बताया। उन्होंने कहा, 'आने वाले वर्षों में एयरटेल मनी में पर्याप्त पूंजी लगाई जाएगी।' उसी महीने में कंपनी ने अगले कुछ वर्षों में एयरटेल मनी में 20,000 करोड़ रुपये के निवेश का ऐलान किया था, जिसमें 70 प्रतिशत एयरटेल और बाकी मूल कंपनी भारती एंटरप्राइजेज से आएगा।

साहायक कंपनी नक्षत्र डेटा के अंतर्गत डेटा सेंटरों में और निवेश किया जाएगा, क्योंकि अगले कुछ सालों के दौरान कंपनी अपनी क्षमता

को मौजूदा 300 मेगावाॉट से बढ़ाकर 1 गीगावाॉट करने जा रही है। नक्षत्र ने इस साल मार्च में मौजूदा निवेशक कार्लाइल और नई निवेशक अल्फा वेव ग्लोबल

तथा एंकरेज कैपिटल के साथ-साथ एयरटेल से 1 अरब डॉलर जुटाए और एयरटेल के पास कंपनी की नियंत्रक हिस्सेदारी बरकरार रही। डेटा सेंटर के कारोबार को देश में तेजी से हो रहे डिजिटलीकरण, क्लाउड के बढ़ते इस्तेमाल और डेटा लोकलाइजेशन (डेटा को देश के भीतर ही रखने) की बढ़ती जरूरतों से बढ़ावा मिलेगा।

मित्तल ने कहा, 'हमारे तीसरे विकास इंजन एयरटेल क्लाउड को शुरुआती दौर में ही उत्साहजनक मांग मिल रही है। हमारी सॉवरिन, दूरसंचार कंपनी के स्तर वाली क्लाउड सेवा भारतीय बाजार की उभरती जरूरत को पूरा करती है। एयरटेल क्लाउड हमारे ग्राहकों को भारत में होस्ट और बरकरार रहने वाली विश्व स्तरीय क्लाउड सेवा का किफायती तरीके से इस्तेमाल करने की अनुमति प्रदान करता है।'

मेडटेक क्षेत्र पर जोर दे रहे निजी इक्विटी निवेशक



संभावनाओं को मिल रहा दम

■ अस्पताल मूल्यांकन में वृद्धि और डायग्नोस्टिक की फिर से लोकप्रियता बढ़ने से निजी इक्विटी निवेशक लगा रहे दांव

■ बीमा के बढ़ते दायरे और मांग-आपूर्ति के बीच बढ़ते अंतर की वजह से अस्पताल निवेश का आकर्षक जरिया बने हुए हैं

मेडिकल उपकरण तथा अनुबंध के आधार पर विकास और विनिर्माण करने वाली कंपनियों (सीडीएमओ) को स्वास्थ्य सेवा में निवेश के लिए सबसे आकर्षक क्षेत्र माना है। टाटा कैपिटल हेल्थकेयर फंड का अनुमान है कि भारतीय स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र में हर साल करीब 120 सौदों के जरिये सालाना लगभग 6 अरब डॉलर का निजी इक्विटी निवेश आया है। निवेश निकासी गतिविधि भी मजबूत हुई है। स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र में निकासी का मूल्य वित्त वर्ष 19 में दर्ज 1.2 अरब डॉलर से बढ़कर वित्त वर्ष 25 में लगभग पांच बढ़कर 6.2 अरब डॉलर हो गया है। साथ ही वित्त 26 में लगभग 5.6 अरब डॉलर की निकासी दर्ज की गई है।