Gujarat Chamber of Commerce and Industry

ઉદ્યોગો તૈયાર રહે,
વીજ દરમાં ફેરફાર આવી રહ્યા છે

INNOVATIVE PLATFORMS FOR GROWTH...

OUR BUSINESS VERTICALS

FINANCIAL SERVICES
- Equity, Commodity & Currency Trading
- Online Trading App- TRADESAPP
- IPO Desk
- Depository Services

AGRO CO
- Internatio
- Domestic
- Retail Bra
- Institutio
- White La

REAL ESTATE ADVISORY
- Commercial & Residential
- Project Marketing
- Buy, Sell, Rent & Lease
- Investment & Alliances

INTEGRAT
- Costal Lo
- Surface L
- Rail Logis
- Warehou

WEALTH MANAGEMENT
- Portfolio Management (PMS)
- Alternative Investment Fund (AIF)
- NRI Advisory Services
- Insurance Advisory
- Mutual Funds

Scan The QR Co

1. હવે LT જોડાણ નહિ ચાલે,
તમારે HT જોડાણ લેવું જ પડશે 04
2. ઉદ્યોગોએ હવે વીજબિલમાં દર મહિને
વધારો ચૂકવવા તૈયાર રહેવું પડશે 08
3. વિલંબિત ચૂકવણીની સમસ્યાથી પીડાઈ રહેલા MSME એકમો 12
4. REIT: ઓછી મૂડીએ રિયલ એસ્ટેટમાં
ઈન્વેસ્ટ કરવાનો આકર્ષક વિકલ્પ 16
5. દેશમાં પૂરપાટે વિકસી રહ્યું છે વેરહાઉસિંગ માર્કેટ, જાણો ઈન્વેસ્ટમેન્ટ
માટે કેવી તક છે 21
6. એરલાઈન્સ જેવી સુવિધા આપવા માટે પાર્સલ
પોલિસીમાં ધરખમ સુધારો લાવશે ભારતીય રેલ 23
7. ટેક્સટાઈલ માટે સરકાર નવી TUF સ્કીમ લાવશે 24
8. મોરબી સિરામિક ઉદ્યોગ PNGના ભાવ વધારાથી હાંફી ગયો 28
9. ઇલેક્ટ્રિક વ્હીકલ ઇન્ડસ્ટ્રી, દોડવું છે પણ ઢાળ નથી 32
10. સતત ગગડતો રૂપિયો: આયાત-નિકાસકારો
માટે આવનારા મહિના કેવા રહેશે? 36
11. સાયબર રિસ્ક ઈન્શ્યોરન્સ: જોખમથી ભરેલી
ડિજિટલ દુનિયામાં જરૂરી રક્ષાકવચ 40
12. બિઝનેસની મૂડી તોડ્યા વિના બાળકની
ફોરેન સ્ટડીઝનો ખર્ચ કેવી રીતે મેનેજ કરી શકાય? 44
13. ખાદ્યતેલ પેકેટિયર્સને કરોડોના રિફંડ અટવાયા 48
14. વિવિધ કમિટીઓ તથા ટાસ્ક ફોર્સના ચેરપર્સન અને કો-ચેરપર્સનની
યાદી 50
15. GCCIની કાર્યવાહી 52
16. યુથ કમિટી 61
17. બિઝનેસ વુમન કમિટી 63
18. GCCI રીજિનલ ચેમ્બરની પ્રવૃત્તિઓ 64
19. ચેમ્બરની રજૂઆતો 65

e & Industry,
045,
/ 4,
org,
rg

We welcome your feedback and suggestions.
Do write to us on :
bulletin@gujaratchamber.org
Editorial Coordinator: Runal Patel

Designed by: Art Mani, Ahmedabad

present the individual views and opinions of the writer and GCCI does not necessarily conform or share the same views
constitute comprehensive professional advice and is meant for information purposes only. The information, data and

Pathik Patwari
President, GCCI

Dear Members,

We are pleased to present yet another e
bulletin.

Friends, as we moved gradually from the F
to the Fourth Industrial Revolution, which w
4.0, we have seen that the role of trade a
the role of Government is constantly und
industries have gradually moved from their e
production towards the new objective of
objective of cost minimization has been r
objective of cost optimization.

Similarly, the role of Government has
from that of a regulator to that of a facilitat
towards Industry 4.0, the role of Governme
from that of a facilitator towards being a
therefore clear that the expectations from b
as well as the Government are constantly
gradually moving towards a business ec
synergies are expected between the stake

If we want to create a conducive busin
and industries and the Government, all will h
towards the common objective of sustaina

Friends, the state of Gujarat will be ha
This is the time when the Government sh
of being facilitators of trade and indust
partners in business by extending all needed
the bottlenecks which are hampering gr
need to be proactive and present our is
the Government along with the nature of
Additionally, as responsible citizens an
trade and industry, we should cast our vot
encourage others to do the same.

I humbly urge trade and industry to have
and a common stand on various matters
jointly present our common needs, it wo

જોડાણ લેવું જ પડશે

અશ્વિન પટેલ, પ્રમુખ, અમદાવાદ એન્જિનિયરિંગ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસિયેશન

વેપાર-ધંધાની ભૂમિ ગણાતું ગુજરાત આખા દેશમાં ઈઝ ઑફ ડૂઈંગ બિઝનેસ માટે પ્રચલિત છે. ગુજરાત સરકાર હંમેશાથી પ્રો-બિઝનેસ રહી છે અને એટલે જ આ રાજ્યમાં વેપાર-ધંધા ફૂલ્યા ફાલ્યા છે. ગુજરાતીઓની વેપાર કુનેહ આખા વિશ્વમાં ખ્યાત છે. ગુજરાત સરકારની સારી નીતિઓને પરિણામે જ વિદેશી ઈન્વેસ્ટર્સ પણ ગુજરાતમાં પોતાનો બિઝનેસ પ્લાન્ટ નાંખવા માટે તત્પર જોવા મળે છે. ગુજરાતમાં ઠેર ઠેર ઈન્ડસ્ટ્રીના વિકાસ માટે SEZ વિકસી રહ્યા છે. ગુજરાત સરકાર વેપાર ઉદ્યોગને વિકસવા પૂરો અવકાશ આપી રહી છે, પરંતુ વેપાર ઉદ્યોગની અને તેમાંય ખાસ કરીને માઈક્રો, સ્મોલ અને મિડિયમ ઈન્ડસ્ટ્રીઝની કેટલીક સમસ્યાને ઉકેલવામાં ચૂક રહી જતી હોવાનું જણાય છે, જે સોનાની થાળીમાં લોઢાની મેખ પુરવાર થઈ રહી છે. વેપાર ઉદ્યોગને પનપવા માટેનો અવકાશ આપવામાં અવલ ગણાતી ગુજરાત સરકારના ધ્યાનમાંથી ઉદ્યોગોના વિકાસ માટે જરૂરી એક ખૂબ મહત્વનો મુદ્દો સરકી ગયો છે અને એ છે ઉદ્યોગોની વીજળીની જરૂરિયાત. આજે મોટા ભાગના ઉદ્યોગો માટે વીજળી એ ફ્યુઅલનું કામ કરી રહી છે. એક સમયે કોલસા પર નભતા ઉદ્યોગો હવે ઈલેક્ટ્રિસિટી પર ચાલે છે. આવામાં છેલ્લા દોઢેક દાયકામાં ઉદ્યોગોના વીજ વપરાશમાં

તથા સરકારની ડિસ્ટ્રીબ્યુશન કંપનીઓ (ડિસ્કામ) એ લો ટેન્શન પાવર અને હાઈ ટેન્શન પાવરની પોલિસીમાં દૂરંદેશી રાખી કોઈ ફેરફાર કર્યા નથી જેને કારણે ઉદ્યોગોને પારાવાર મુશ્કેલીઓ પડી રહી છે.

હવે પરિસ્થિતિ ઓર વણસી રહી છે. ઉદ્યોગના વિકાસ માટે એન્જિનિયરિંગ ઈન્ડસ્ટ્રીના એકમો નવી નવી મશીનરી વસાવી રહ્યા છે. પરિણામે ક્યારેક 100 કિલોવોટને બદલે થોડી વધુ વીજળીનો વપરાશ થઈ જાય છે. પ્રોડક્શનના ઓર્ડર હોય ત્યારે આ બાબત પર બહુ ફોકસ પણ રહેતું નથી. એન્જિનિયરિંગ એકમના 100 કે.વી. કરતાં વધુ વપરાશ થઈ જાય તો ગુજરાત સરકારની વીજ કંપનીઓ તેમને નોટિસ આપે છે. ગુજરાત સરકારની વીજ કંપનીઓ સંબંધિત એકમના માલિકને નોટિસ આપીને તેમને હાઈ ટેન્શન વીજ જોડાણ ગણીને બિલ અને હાઈટેન્શન વીજ જોડાણ માટેની ડિપોઝિટ્સ અને લાઈનના નવા ખર્ચાઓ આપવાની ફરજ પાડી રહી છે. આ નોટિસના જવાબમાં ઉદ્યોગો ભવિષ્યમાં આ પ્રકારે વધુ વપરાશ ન થાય તેની બાંયધરી પણ આપે છે. છતાંય ક્યારેક વીજ વપરાશ વધી જ જાય છે. આ પ્રકારના ચાર ડિફોલ્ટ થાય ત્યારે તેમને એચ.ટી કનેક્શન લેવાની ફરજ પાડવામાં આવે છે.

એન્જિનિયરિંગનું એકમ ધરાવતા અને આ પ્રકારની સમસ્યાનો સામનો કરી રહેલા અજય પટેલનું કહેવું છે, "100 કે.વી.થી ઓછું જોડાણ વાપરતા મોટાભાગે MSME એકમ જ હોય છે. હવે એક નવી સમસ્યા થઈ છે. 100 કિલોવોટનું જોડાણ લેનારા નાના એકમો વરસમાં 4 વાર 100 કિલોવોટથી વધુ વીજળી વાપરે તો તેવા સંજોગોમાં ગુજરાત સરકારની વીજ કંપનીઓ તેમને નોટિસ આપે છે. ચોથીવાર 100 કિલોવોટથી વધુ વીજળી વપરાય ત્યારે તેમણે હવે એચ.ટી.-હાઈટેન્શન જોડાણ લેવું પડશે તેવો આદેશ આપતો પત્ર પાઠવી દે છે. ત્યારબાદ એલ.ટી.-લૉ ટેન્શન કનેક્શન ધારક એફિડેવિટ કરીને કંપનીને ખાતરી આપે કે હવે પછી આવી ચૂક નહિ થાય અને થશે તો એચ.ટી. કનેક્શન લઈ લેશે. તેઓ લિમિટ ન ક્રોસ કરે તે માટે એકાદ બે મશીન પણ ઓછા કરી દે છે. પહેલા આ વાતને વીજ કંપનીઓ માન્ય રાખતી હતી, હવે વીજ કંપનીઓ આ પ્રકારની એફિડેવેટને પણ ગણકારતી નથી. પરિણામે એચ.ટી. કનેક્શન

અજય પટેલ, કો-ચેરમેન, GIDC કમિટી, GCCI

યુનિટમાં અંદાજે 200થી 225 ચોરસ ફૂટ જગ્યા ફાળવી આપવી પડે છે."

તેથી જ તેમની માગણી છે લૉ ટેન્શન પાવર કનેક્શન ધારકની વીજ વપરાશની ક્ષમતા 100 KWથી વધારીને 150 કે 200 KW કરી આપવાની. અમદાવાદ એન્જિનિયરિંગ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસિયેશનના પ્રમુખ અશ્વિન પટેલ કહે છે, "આ માગણી અમારી એકલાની નથી, સમગ્ર ગુજરાતના માઈક્રો અને સ્મોલ ઈન્ડસ્ટ્રીઝની છે. માઈક્રો, સ્મોલ અને મિડિયમ યુનિટ્સ પાસે અમે વિગતો મંગાવી તો ત્રીસ જ દિવસમાં અમારી પાસે 250થી વધુ માઈક્રો અને સ્મોલ ઈન્ડસ્ટ્રીયલ એકમોની લૉ ટેન્શન જોડાણના કિલોવોટ વધારી આપવાની માગણી

કનેક્શન લેવાની ફરજ પડે છે જેની પાછળ લાખો રૂપિયા ખર્ચ થઈ જાય છે. પહેલાની તુલનાએ

ડી.એસ. દોશી, ગુજરાત ચેમ્બરની ઇલેક્ટ્રિસિટી કમિટી

હવે ઓટોમેશન વધી ગયું છે. મશીનનો ઉપયોગ ખાસ્સો વધી રહ્યો છે.

ફાઉન્ડ્રી ઈન્ડસ્ટ્રી પર પણ તેની ખાસ્સી અસર પડે છે. પહેલા ફાઉન્ડ્રી ઈન્ડસ્ટ્રી સંપૂર્ણપણે કોલસા પર ચાલતી હતી. હવે આ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં ઈલેક્ટ્રિક ઈન્ડક્શન ફર્નેસની બોલબાલા છે. કોલસાથી કારણે કાસ્ટિંગમાં ઈન્ડક્શન ફર્નેસમાં કોલસાની સરખામણીએ રિઝલ્ટ અનેક ગણું સારુ મળે છે. હવે બજારમાં ઉચ્ચ ક્વોલિટીના માલની જ ડિમાન્ડ હોવાથી ઈન્ડક્શનમાં તૈયાર થયેલો માલ જ વેચાય છે. આથી કોલસો સસ્તો પડતો હોવા છતાંય ફાઉન્ડ્રીમાં વેપારીઓ વીજળીથી ચાલતી ઈન્ડક્શન ફર્નેસ જ નંખાવે છે. વળી, કોલસામાં ફક્ત એક જ પ્રકારનું કાસ્ટિંગ કરી શકાય છે જ્યારે ઈન્ડક્શનમાં ગ્રાહકની ડિમાન્ડ પ્રમાણે જુદા જુદા પ્રકારનું કાસ્ટિંગ શક્ય બને છે. ઈન્ડક્શન ફર્નેસનો ઉપયોગ વધતા ફાઉન્ડ્રી ઉદ્યોગમાં વીજળીના વપરાશમાં વધારો જોવા મળ્યો છે.

આ સંજોગોમાં અનેક એકમોનો વીજળીનો વપરાશ 100 કિલો વોટ કરતા વધી જાય છે. જો આવું થાય તો તેમને નોટિસ ફટકારવામાં આવે છે અને હાઈ ટેન્શન પાવર કનેક્શન લેવાની ફરજ પાડવામાં આવે છે. ઉદ્યોગોના વીજ વપરાશમાં વધ ઘટ થયા કરે છે. જે ઉદ્યોગોને સતત 100 કરતા વધુ કિલો વોટ વીજળીની જરૂર નથી તેમના માટે તો આ સ્પષ્ટ રીતે ખોટનો સોદો છે. હાઈ ટેન્શન પાવર કનેક્શન લીધા પછી લીધેલા લોડના 85 ટકા લૉડનો વપરાશ ફરજિયાત કરવો પડે છે. તેટલા ઊંચો ભાવ ચૂકવવો પડી રહ્યો છે. પરિણામે નાના અ મધ્યમ કદના ઔદ્યોગિક એકમો માટે એચ.ટી. કનેક્શન બે ધારી તલવાર સમાન પુરવાર થાય છે. તેમને લેપ્સ થઈ ગયેલા યુનિટ્સનો પણ ખર્ચ ભોગવવો પડે છે. વળી, ગુજરાતના ઉદ્યોગોની એ પણ ફરિયાદ છે કે આખા દેશમાં વીજળીના હાઈ ટેન્શન અને લો ટેન્શન કનેક્શનના માપદંડ એક સમાન હોવા જોઈએ.

જો કે જર્કના એક અધિકારી નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે કે લો ટેન્શન અને હાઈ ટેન્શનમાં કિલો વોટની મર્યાદા નક્કી કરવી એ રાજ્ય અને કેન્દ્ર સરકારનો સંયુક્ત વિષય છે. દરેક રાજ્યમાં વીજળીના ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, નેટવર્ક, સપ્લાય વગેરેને ધ્યાનમાં રાખીને આ મર્યાદા નિશ્ચિત કરવામાં આવે છે. આ કારણે આખા દેશમાં લો ટેન્શન અને હાઈ ટેન્શનની લિમિટ એક સમાન રાખવી શક્ય નથી. જર્કના એક અધિકારી નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે, “લો ટેન્શન અને હાઈ ટેન્શનમાં ફરક ફક્ત એટલો જ પડે છે કે હાઈ ટેન્શનમાં ટ્રાન્સફોર્મરના કાયદા કન્ઝ્યુમરને લાગુ પડે છે જ્યારે લો ટેન્શનમાં આ કાયદા ડિસ્ટ્રીબ્યુશન કંપનીને લાગુ પડે છે. હાઈ ટેન્શન પાવર લેવા માટે જો લો ટેન્શનની મર્યાદા વધારી દેવામા આવે તો ટ્રાન્સફોર્મર મૂકાવવાની જવાબદારી ડિસ્ટ્રીબ્યુશન કંપનીના માથે આવે અને તેમણે આ જફામાં ન પડવું પડે.”

જર્કના જ અન્ય એક અધિકારી નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે કે અત્યારે ટેકનિકલ પાવર લૉસ ઘટાડવા માટે હાઈ વોલ્ટેજ સપ્લાય પર ફોકસ કરવામાં આવી રહ્યું છે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ. 230 વોલ્ટ પર 100 કે.વી.નો પાવર જોઈતો હોય તો 100 એમ્પિયર કરન્ટ વાયરમાંથી પસાર થાય છે. વાયરમાં જે લોસ થાય તે કરન્ટના સ્ક્વેર એટલે કે 100X100 ગુણ્યા વાયર રેઝિસ્ટન્સ જેટલો લૉસ થાય છે. હવે 100 કિલોવોટનો સપ્લાય 11000 વોલ્ટ પર આપે તો એમ્પિયર ઘટીને 10 થઈ જાય. આમ દરેક કનેક્શને લૉસ ઓછો થાય છે. તેથી હાઈવોલ્ટેજ પર જ આખું ડિસ્ટ્રીબ્યુશન નેટવર્ક ટ્રાન્સફર થઈ ગયું છે. સમગ્રતયા નેટવર્કનો લૉસ ઘટાડી શકાય છે.

સરકાર હાઈ ટેન્શન પાવર કનેક્શનનો આગ્રહ રાખી રહી છે તેનું બીજું એક મોટું કારણ એ પણ છે કે તેમાં વીજળીનો વેડફાટ ઓછો

હવે વીજબિલમાં દર મહિને ચૂકવવા તૈયાર રહેવું પડશે

દેશભરની સરકારી વીજકંપનીઓની રૂ. ૨.૧૩ લાખ કરોડની ખોટ સરભર કરવાનો પ્રયાસ

- હવે દર મહિને તમારા વીજળીના બિલના યુનિટદીઠ દર બદલાશે
- કેન્દ્રની મિનિસ્ટ્રી ઓફ પાવરે નવા નિયમોનો મુસદ્દો જાહેર કર્યો : ૧૧મી સપ્ટેમ્બર સુધીમાં નવા નિયમો અંગે પ્રતિભાવ આપવાની મહેતલ અપાઈ: ડિસેમ્બર સુધીમાં અમલ કરી દેવાનો નિર્ધાર

વીજળીના યુનિટદીઠ ચાર્જમાં દર મહિને વધારો ઘટાડો થયા કરશે.

એચ.ટી, એલ.ટી અને કોમર્શિયલ જોડાણધારકો પર મહિને કેટલો વધારાનો બોજ આવશે?

એનર્જી અને રેગ્યુલેટરીના એક્સપર્ટ કે.કે. બજાજનું કહેવું છેઃ "દેશભરની સરકારી વીજકંપનીઓની ૨.૧૩ લાખ કરોડની ખોટ સરભર કરવા પ્રયાસના ભાગરૂપે આ કવાયત કરવામાં આવી રહી છે. દેશભરના રાજ્યોની વીજ કંપનીઓને નુકસાનીના ખાડામાંથી બહાર કાઢવા કેન્દ્ર સરકારે સાત વર્ષમાં ત્રણ ત્રણ વાર બેઈલ આઉટ પેકેજ આપ્યા તે પછી પણ કંપનીઓ ખોટમાંથી બહાર ન આવતા સરકારે FPPAની ફોર્મ્યુલા હેઠળ વીજળી પેદા પ્રમાણે ઇન્ડિયન એનર્જી એક્સચેન્જમાં વીજળી વેચવા આવતા ખાનગી વીજ ઉત્પાદકો પાસેથી ખરીદવામાં આવતી યુનિટદીઠ રૂ. 12 સુધીના ભાવની વીજળીના ખર્ચનો આવતો બોજો દર મહિનાને અંતે ગ્રાહકો પાસેથી વસૂલી લેવાનો નિર્ણય કર્યો છે." આ ફોર્મ્યુલાને FPPPA-ફ્યુઅલ પ્રાઈસ એન્ડ પાવર પરચેઝ એગ્રીમેન્ટ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે.

પરિણામે ઔદ્યોગિક, કોમર્શિયલ અને રહેઠાણના વીજ વપરાશકારોને માથે વીજ બિલના ખર્ચમાં બહુ જ મોટો વધારો આવી જશે. ચાળીસથી સો કિલોવૉટના વીજ જોડાણ ધરાવતા લૉ ટેન્શન વીજ વપરાશકારો, 100 કિલોવૉટથી વધુનું વીજ જોડાણ ધરાવતા હાઈ ટેન્શન વીજ વપરાશકારો તથા 10થી 40 કિલોવૉટનું છે, "સો કિલોવૉટથી મોટા વીજજોડાણ લેનારા હાઈટેન્શન વીજ વપરાશકારોમાં માસિક 10,000 યુનિટનો વપરાશ કરતાં એકમોના બિલમાં અંદાજે મહિને રૂ. 7590 અને મહિને 20,000 યુનિટ વીજળીનો વપરાશ કરતાં એકમોને માથે મહિને રૂ. 15,180નો વધારાનો બોજ આવશે. તેમ જ લો ટેન્શન વીજ જોડાણ ધરાવનારાઓ નાના ઉદ્યોગોનો માસિક વીજ વપરાશ 4000 યુનિટનો હશે તો તેમના વીજ બિલમાં અંદાજે રૂ. 3174નો અને માસિક 8000 યુનિટનો વીજ વપરાશ ધરાવનારાઓના વીજ બિલમાં અંદાજે મહિને રૂ. 6349નો વધારો આવી જશે. મહિને 500 યુનિટ વીજળીનો વપરાશ કરતાં કોમર્શિયલ યુનિટના વીજ બિલમાં અંદાજે રૂ. 414 અને મહિને 1000 યુનિટ વીજળીનો વપરાશ કરતાં કોમર્શિયલ યુનિટ્સના બિલમાં રૂ. 828નો વધારો આવી જશે."

વીજ કંપનીઓની કાર્યક્ષમતાના અભાવનો બોજ ગ્રાહકોને માથે નાખવામાં આવી રહ્યો હોવાનો નિર્દેશ મળી રહ્યો હોવાનું વીજ ક્ષેત્રના જાણકારોનું કહેવું છે. આ સૂચિત મુસદ્દા અંગે ઔદ્યોગિક વીજ વપરાશકારો કે પછી કોમર્શિયલ વીજ વપરાશકારોને 11મી સપ્ટેમ્બર સુધીમાં તેમના મંતવ્યો આપી દેવાની સૂચના આપવામાં આવી છે. ત્યારબાદ તેમના સૂચનોને ધ્યાનમાં

... સૂચવ્યા, ત્રણ માસમાં ...

- ...ર્કની પૂર્વ મંજૂરી વિના જ વીજવપરાશકારો પાસે... આવતા વધારાની સો ટકા રકમ વસૂલી લેવી
- FPPPAમાં આવતા વધારાના ખર્ચની સો ટકા વ... આવતા વીજ ગ્રાહકો પાસેથી વસૂલી લેવાની તથા ... મંજૂરી લેવાની પ્રથાને નાબૂદ કરી દેવાની વિચારણ...
- ઓપન એક્સેસ ચાર્જ સપ્લાય કોસ્ટના 20 ટકાથી ... વાત કરીએ તો યુનિટદીઠ સપ્લાય ચાર્જ રૂ. 6 આવ... યુનિટદીઠ રૂ. 1.20થી વધારેનો બોજ ન આવવો ...

કે.કે. બજાજ
નિષ્ણાત, ઉર્જા સેક્ટર

કંપનીઓ દર મહિને સંપૂર્ણ પાવર પરચેઝ કોસ્ટ વસૂલ કરતી થઈ જશે. એપ્રિલથી જૂન ૨૦૨૨-૨૩ના પહેલા ત્રિમાસિક ગાળાની ગુજરાતની વીજ કંપનીઓની પાવર પરચેઝ કોસ્ટ યુનિટદીઠ સરેરાશ રૂ ૫.૭૫ની આવે છે. તેમાંથી રૂ. ૪.૫૭ વસૂલ કરવાની તેમને છૂટ મળી ગઈ છે. આમ ત્રણ જ મહિનામાં પાવર પરચેઝ કોસ્ટમાં યુનિટદીઠ રૂ ૧.૧૮નો વધારો આવી ગયો છે. આ જ ત્રણ માસના ગાળામાં ટ્રાન્સમિશન એન્ડ ડિસ્ટ્રીબ્યુશન લૉસ ૧૫ ટકાનો રહ્યો છે. તેને કારણે યુનિટદીઠ બીજા ૨૧ પૈસાનો બોજ ગ્રાહકોને માથે આવ્યો છે. આ ત્રણ જ મહિનામાં FPPPAમાં યુનિટદીઠ રૂ ૧.૩૯નો વધારો આવ્યો છે. અત્યાર સુધીની કુલ FPPPAની યુનિટદીઠ રકમ રૂ ૩.૨૯ થઈ છે. તેમાંથી યુનિટદીઠ રૂ ૧.૯૦ વસૂલવામાં આવી રહ્યા છે. જર્ક પાસે ગયા પછી તેમને યુનિટદીઠ રૂ ૨.૬૦ FPPPA પેટે વસૂલ કરવાની છૂટ મળી છે. તેથી ગુજરાતના વીજ ગ્રાહકો પાસેથી આજની તારીખે પણ યુનિટદીઠ ૬૯ પૈસા વસૂલવાના બાકી છે.

મહિને ૨૦૦ યુનિટ વીજળી વાપરનારના વીજળીના બિલમાં રૂ ૧૭૩નો વધારો થશે

નવા નિયમો મુજબ દર મહિને વધતી સંપૂર્ણ પાવર પરચેઝ કોસ્ટ વસૂલી લેવામાં આવે તો મહિને ૨૦૦ યુનિટ વીજળી વાપરનારાઓના વીજ બિલમાં રૂ ૧૭૩નો અને મહિને ૪૦૦ યુનિટ વીજળી વાપરનારાઓના વીજ બિલમાં રૂ ૩૮૪નો વધારો થઈ જશે. આપણે જૂના અને નવા દર અંદાજિત દર પ્રમાણે વીજ બિલમાં જોવા મળનારા વધારાની વિગતે સમજીએ તો નીચે દર્શાવ્યા મુજબની સ્થિતિ સર્જાશે.

શિર્ષક	મહિને ૨૦૦		મહિને ૪૦૦	
	યુનિટ વપરાશ		યુનિટ વપરાશ	
	જૂના દર	નવા દર	જૂના દર	નવા દર
ફિક્સ કોસ્ટ-મહિને	રૂ.૭૦	રૂ.૭૦	રૂ.૭૦	રૂ.૭૦
વીજ વપરાશનો ચાર્જ-મહિને	રૂ. ૭૪૩	રૂ.૭૪૩	રૂ.૧૬૫૯	રૂ. ૧૬૫૯
FPPPA ચાર્જ-મહિને	રૂ.૫૨૦	રૂ.૬૫૮	રૂ.૧૦૪૦	રૂ. ૧૩૧૬
કુલ માસિક ચાર્જ	રૂ. ૧૩૩૩	રૂ.૧૪૭૧	રૂ.૨૭૬૯	રૂ. ૩૦૪૫
ઈલેક્ટ્રિસિટી ડ્યૂટી	રૂ.૨૦૦	રૂ. ૨૩૫	રૂ.૪૧૫	રૂ.૪૫૭
કુલ વીજ બિલ	રૂ.૧૫૩૩	રૂ.૧૭૦૬	રૂ.૩૧૧૮	રૂ.૩૫૦૨

થવાના કારણોમાં ઊંડા ઉતરીએ તો રાજ્ય સરકારોએ વીજદરમાં વધારો ન કરવાની સૂચના આપી હોવાથી સરકારી વીજ કંપનીઓની નુકસાની વધી છે. બીજું, કૃષિ વીજ વપરાશકારોને વીજ બિલમાં આપવામાં આવતી સબસિડીને પરિણામે વીજ વિતરણ કંપનીઓની નુકસાની વધી છે. વાસ્તવમાં દર વર્ષે એક વાર વીજ દરમાં વધારો કરવા માટે વીજ નિયમન પંચ સમક્ષ રજૂઆત કરવાની હોય છે. દર વર્ષે એપ્રિલ મહિનાથી નવા વીજદર લાગુ પડે છે. તેને માટે ડિસેમ્બર મહિનામાં જ એન્યુઅલ રેવન્યુ રિક્વાયરમેન્ટ - એઆરઆર હેઠળ ભાવ વધારાની પિટીશન વીજ નિયમન પંચ સમક્ષ કરી દેવાનો નિયમ છે. આ પિટીશનની હિયરિંગ કર્યા પછી અને ગ્રાહકોના સંગઠનોના મંતવ્યો જાણ્યા પછી વીજદરમાં વધારો કરવાનો નિર્ણય લેવામાં આવે છે.

FPPPAની ફોર્મ્યુલા હેઠળ વીજળીના યુનિટદીઠ દર વર્ષ દરમિયાન કઈ રીતે વધારવામાં આવે છે?

વર્ષ દરમિયાન વીજળી પેદા કરવા માટે વીજ કંપનીઓએ ઈંધણના ખરીદવા વધારાનો ખર્ચ કરવો પડે કે પછી ઈન્ડિયન એનર્જી એક્સચેન્જમાંથી વધારાની વીજળી ખરીદવી

પડે અને તેને કારણે વીજ કંપનીઓની પડતર કિંમત ઊંચી જાય તો તેવા સંજોગોમાં ફ્યુઅલ પ્રાઈસ એન્ડ પાવર પરચેઝ એગ્રીમેન્ટની ફોર્મ્યુલા હેઠળ દર ત્રણ મહિને યુનિટદીઠ 10 પૈસાનો આપોઆપ જ વધારો કરી લેવાની મંજૂરી કાયદાકીય જોગવાઈ હેઠળ વીજ વિતરણ કંપનીઓને મળેલી જ છે. ત્રણ મહિને યુનિટદીઠ 10 પૈસાથી વધુનો વધારો કરવાની જરૂર હોય તો તેને માટે સરકારી કે પછી ખાનગી વીજ વિતરણ કંપનીઓએ વીજ નિયમન પંચ સમક્ષ પિટીશન કરવી પડે છે. આ રીતે વર્ષ દરમિયાન યુનિટદીઠ 40 પૈસાથી માંડીને 80 પૈસા સુધીનો વધારો આવી જ જાય છે. ગુજરાતમાં સરકારી વીજ વિતરણ કંપનીઓએ છ વર્ષથી વીજ દરમાં વધારો માગ્યો જ નથી. છતાં વીજદરમાં વધારો

અઘધધ રૂ. 23,670 કરોડનો બોજો

ગુજરાતના તમામ કેટેગરીમાં મળીને થતાં 1.40 કરોડ વીજ જોડાણધારકો પાસેથી યુનિટદીઠ રૂ. 2.19 વસૂલવાના બાકી રહે છે.

FPPPA હેઠળ યુનિટદીઠ રૂ.1.50 વત્તા યુનિટદીઠ 69 પૈસાનો ઉમેરો કરવામાં આવે તો ગુજરાતના તમામ કેટેગરીના વીજ વપરાશકારોને

સમયગાળો	FPPPA
વર્ષ	કેટલી આવી
એપ્રિલ-જૂન 2021-22	રૂ.1.90
જુલાઈ-સપ્ટેમ્બર 2021-22	રૂ. 2.40
ઓક્ટોબર-ડિસેમ્બર 2021-22	રૂ. 2.98
જાન્યુ.-માર્ચ 2021-22	રૂ. 2.62
એપ્રિલ-જૂન 2022-23	રૂ. 3.29

માથે મહિને રૂ. 1970 કરોડ અને વર્ષે રૂ. 23,640 કરોડનો વધારાનો બોજ આવશે. ફ્યુઅલ પ્રાઈસ

ોની
થી
રહેલા

- વાગી જાય છે.
- બિઝનેસ ગુમાવવાની બીકે MSME મોટી કંપનીઓ સામે ડિલે પેમેન્ટની ફરિયાદ કરતા પણ ખચકાય છે.
- 45 દિવસની અંદર અંદર પેમેન્ટ ન મળે તો MSME પેમેન્ટ અટકાવનારી કંપની સામે ઓનલાઈન ફરિયાદ કરી શકે છે.
- કન્સ્ટ્રક્શન ઈન્ડસ્ટ્રીમાં ડિલે પેમેન્ટનું દૂષણ વ્યાપક

અર્પિત કચોલિયા, ફાઉન્ડર, ફોર લીફ ક્લોવર એડવાઈઝરી પ્રાઈવેટ લિમિટેડ

કૉ-ચેરમેન શૈલેશ પટેલ કહે છે, “MSMEને પેમેન્ટ કાં તો મોડું મળે છે અથવા મળતું જ નથી. તેના પર વ્યાજ તો ચૂકવવાની વાત તો દૂર જ છે. ખાનગી કંપનીઓ પણ નાના અને મધ્યમ એકમોના પેમેન્ટ માટે ટટળાવે છે.” ગુજરાત ચેમ્બરના હેલ્પ ડેસ્ક પર પણ નોન પેમેન્ટ અને ડિલે પેમેન્ટની સતત ફરિયાદો આવ્યા જ કરે છે. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીઝે આ સમસ્યાની ગંભીરતાને ધ્યાનમાં લઈને અલગ હેલ્પ ડેસ્ક પણ ઊભું કરવું પડ્યું છે.

GCCIની MSMEકમિટીના કૉ-ચેરમેન તેજસ મહેતા કહે છે, “પ્રાઈવેટ કંપનીઓ પણ મોટી કંપનીઓ નાના એકમોના પેમેન્ટ સમયસર આપતી નથી. મોટી માછલી નાની માછલીને ગળી જાય તેવો ઘાટ છે.” MSME એક્ટમાં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબ નાના સપ્લાયર્સને 45 દિવસમાં પેમેન્ટ આપવાની જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. તેને બદલે 90 દિવસ, 120 દિવસ અને કેટલાક કિસ્સાઓમાં 180 દિવસ કે તેનાથી વધુ પૂરું થઈ ગયું હોય તો તેવા સંજોગોમાં મોટી કંપનીઓએ નોન પેમેન્ટ ઓફ ડ્યૂઝ તેમની બેલેન્સશીટમાં બતાવવા ફરજિયાત છે. આ કાયદાકીય જોગવાઈને મોટી કંપનીઓ ચાતરી જાય છે. તેમ જ તેનો બેલેન્સશીટમાં ક્યારેય ઉલ્લેખ કરતાં નથી. આમ કાયદાકીય જોગવાઈ હોય તો તેવા સંજોગોમાં પણ નાના અને મધ્યમ કદના એકમોની હાલાકીનો ઉકેલ આવતો નથી. એક અંદાજ મુજબ ભારતની માઈક્રો અને સ્મોલની કેટેગરીમાં આવતી કંપનીઓના રૂ. 30,000 કરોડ ફસાયેલા પડ્યા છે. ગુજરાતમાં પણ નોન પેમેન્ટની રકમ રૂ. 2000થી રૂ. 2500 કરોડની હોવાનો કાચો અંદાજ છે. ફાઈનાન્સની સમસ્યા વચ્ચે સતત સંઘર્ષ કરી રહેલા માઈક્રો અને સ્મોલ ઈન્ડસ્ટ્રીયલ યુનિટ્સની સમસ્યા બહુ જ મોટી છે. તેજસ મહેતા કહે છે, “આ સમસ્યના સતત સમાનો કરી રહેલા માઈક્રો અને

આ સમસ્યાનો ઉકેલ છે, પણ અઘરો છે. MSMEએક્ટના નિષ્ણાત ચાણક્ય ભાવસાર કહે છે, “નોન પેમેન્ટ કે વિલંબિત ચૂકવણીના કેસમાં સપ્લાય સામે ચેક લીધો હોય તો 138 કેસ કરવો પડે છે. ચેક ન લીધો હોય તો સિવિલ કેસ કરવો પડે છે. સિવિલ કેસનો ચૂકાદો આવતા 5થી 7 વર્ષ લાગી જાય છે. ચૂકાદો આવ્યા પછીય માલ ખરીદનારની મિલકતોની હરાજી કરીને પેમેન્ટ મેળવવાની પ્રક્રિયામાંથી પસાર થવું પડે છે.” વિલંબિત પેમેન્ટની આ સમસ્યા અંગે ભારત સરકાર સુમાહિતગાર છે. ભારત સરકારે ઓક્ટોબર 2017માં MSMEસમાધાન પોર્ટલ ચાલુ કરીને આ પ્રકારના કેસોનો ઉકેલ આપવાની કોશિશ કરી છે. પોર્ટલ પર ઉપલબ્ધ ડેટા નિર્દેશ આપે છે કે દેશમાં વિલંબિત ચૂકવણી તથા નોન પેમેન્ટની છેલ્લા 5 વર્ષમાં અંદાજે 1.20 લાખથી વધુ અરજીઓ થયેલી છે. વક્રતા એ છે કે આના માટે કેન્દ્ર અને રાજ્ય સરકારની જાહેર ક્ષેત્રની કંપનીઓ પણ નોન પેમેન્ટ માટે વધુ જવાબદાર છે. તેમાં રૂ. 30,776 કરોડ સલવાયેલા હોવાનું દર્શાવવામાં આવ્યું છે. તેમાંથી 60984 અરજીઓનો નિકાલ કરવાનો હજી બાકી છે. આ અરજી કરનારાઓના રૂ. 17,821 કરોડ સલવાયેલા પડ્યા છે. તેની સામે 25 ટકાથી વધુ અરજીઓનો નિકાલ કરી દેવામાં આવ્યો છે. તેમને તેમના રૂ. 5046 કરોડ પરત અપાયા છે.

માર્ચ 2020માં કોરોના આવી રહ્યો હોવાની પ્રધાન મંત્રી નરેન્દ્ર મોદીએ જાહેરાત કરી તે પછીના સમયમાં સહજ રીતે વિલંબિત ચૂકવણી અને ચૂકવણી ન કરવાના કેસોમાં બહુ જ મોટો વધારો જોવા મળ્યો છે. MSME ખાતાના રાજ્યકક્ષાના પ્રધાન ભાનુપ્રતાપ સિંહ વર્માએ ઓગસ્ટ 2022ના આરંભમાં લોકસભામાં આપેલા આંકડાઓ મુજબ કોરોના પછીના કાળમાં વિલંબિત ચૂકવણી અને ચૂકવણી ન કરવાના કિસ્સાઓ સાથે સંકળાયેલી રકમ સીધી બમણી જ થઈ ગઈ છે. 2020-21ના વર્ષમાં પેન્ડિંગ પેમેન્ટના કેસોમાં સંકળાયેલી રકમ રૂ. 2887 કરોડની હતી. આ રકમ 2021-22ના વર્ષમાં વધીને રૂ. 5747 કરોડની થઈ ગઈ છે. આમ તેમાં 97 ટકાનો જંગી વધારો જોવા મળ્યો છે. આ સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવા માટે કેન્દ્રના પ્રધાનોએ કેન્દ્ર સરકારની અને રાજ્ય સરકારોની જાહેર ક્ષેત્રની કંપનીઓ

કેસ ઘણાં જ વધારે આવે છે. પરંતુ મોટાભાગના માઈક્રો અને સ્મોલ એકમોને તેની જાણકારી હોતી જ નથી. તેથી કાઉન્સિલમાં આવવા જોઈએ તેના કરતાં ઓછા કેસ આવે છે. અર્પિત ક્યોલિયા કહે છે, "આ MSMEકાઉન્સિલ અંગે મોટા ભાગના માઈક્રો અને સ્મોલ યુનિટ્સને ખબર જ નથી કે તેમાં કેસ કરવા માટે કોઈ જ ફી પણ ભરવી પડતી નથી. આ ખબર પડતાં કેસની સંખ્યામાં ધીરેધીરે વધારો થતો જોવા મળશે"

કાઉન્સિલનો ફાયદો શું છે?

નોન પેમેન્ટનો કે વિલંબિત પેમેન્ટનો કેસ કોર્ટમાં કરવામાં આવે તો કાઉન્સિલ કરતાં વધુ સમય લાગે છે. અર્પિત ક્યોલિયા કહે છે, "કેસનો નીવેડો આવતા ઓછામાં ઓછા ચારથી પાંચ વર્ષ લાગી જ જાય છે. તેની તુલનાએ કાઉન્સિલમાં કેસ લઈ જવામાં આવે તો દોઢથી બે વર્ષમાં નીવેડો આવી જાય છે. જોકે નિયમ મુજબ તો 90 દિવસની અંદર કેસનો ઉકેલ આવી જવો જોઈએ. પરંતુ તે શક્ય બની શકતું નથી." તેથી સુપ્રીમ કોર્ટમાં જાહેર હિતની અરજી પણ કરવામાં આવી હતી. સુપ્રીમ કોર્ટે તેનો ચુકાદો આપતા જણાવ્યુ

ફરજિયાત નથી.

બાકી રકમના 75 ટકા જમા કરો તો જ કોર્ટમાં જઈ શકો

બીજું, કાઉન્સિલનો ઓર્ડર સપ્લાયરની તરફેણમાં આવે અને માલ રિસીવ કરનારે કાઉન્સિલના ઓર્ડરની સામે કોર્ટમાં જવું હોય તો તેણે બાકી રકમની 75 ટકા રકમ કોર્ટમાં જમા કરાવવાનો નિયમ કરવામાં આવેલો છે. આ નિયમ એટલો સારો છે કે ખોટી રીતે પેમેન્ટ અટકાવનારાઓ ઉપરની કોર્ટમાં જવાનું પસંદ કરતા નથી. તેથી બે-ચાર ટકા લોકો જ ઉપરની કોર્ટમાં જવાનું પસંદ કરે છે. તેમાંય બહુ સાચા હોય તેઓ જ કોર્ટમાં જવા માટે 75 ટકા રકમ જમા કરાવે છે. આમ કાઉન્સિલના ઓર્ડરનો અનાદર ન થાય તે માટે જબરદસ્ત નિયમ કરવામાં આવેલો છે.

પેમેન્ટ ન કરનારા પાસે 18 ટકા પેનલ્ટી લેવાય છે

ત્રીજું, બેન્ક રેટના ત્રણ ગણા દરે વ્યાજ ચઢાવવામાં આવે છે. બેન્ક રેટ છ ટકા હોય તો પૈસા ન ચૂકવનારને પેમેન્ટની બાકી રકમ પર

કરવાનુ પસંદ કરતા નથી.

જ્યુરિસડિક્શન સપ્લાયરની તરફેણમાં છે

મોટી કંપનીઓ સપ્લાયર સાથે સપ્લાય માટે કરાર કરે છે ત્યારે એક શરત એવી પણ મૂકે છે કે કોર્ટ મેટર થાય તો તેમના કાર્યક્ષેત્રની કોર્ટમાં કે કાઉન્સિલમાં જ કેસ કરવાનો આવશે. તેથી અમદાવાદના સપ્લાયરે કેસ કરવા માટે છત્તીસગઢ સુધી લાંબા થવાની નોબત આવી શકે છે. પરંતુ MSMEયુનિટ કાઉન્સિલમાં ફરિયાદ કરે તો તેને મોટી કંપનીએ કરારમાં મૂકેલી શરત નડતી નથી. મોટી કંપનીએ સપ્લાયરના વિસ્તારમાં કેસ માટે હાજરી આપવા દોડવું પડે છે. સપ્લાયર જે વિસ્તારનો હોય તે વિસ્તારની કાઉન્સિલમાં ફરિયાદ કરી શકાય છે.

રિકવરી કલેક્ટર કરી આપે છે

કાઉન્સિલનો ઓર્ડર થયા પછી તેનો અમલ સિવિલ કોર્ટ દ્વારા કરવામાં આવતો હતો. સપ્લાયર ઓર્ડરની નકલ કલેક્ટર કચેરીમાં બતાવી શકે છે. ઓર્ડર જોયા પછી કલેક્ટરે રેવન્યુ રિકવરી સર્ટિફિકેટ ઇશ્યૂ કરશે. રિકવરી કલેક્ટર સીધી કરી આપશે. આ અંગેનું નોટિફિકેશન પણ કરી દેવામાં

વડોદરા, અમદાવાદ, સુરત, જૂનાગઢ, જામનગર અને ભાવનગરમાં રિજ્યોનલ કાઉન્સિલ હોવી જરૂરી છે. દરેક જિલ્લા સ્તરે પણ કાઉન્સિલની રચના થાય તો નવાઈ પામવા જેવું નહિ હોય. કારણ કે આ માટેની દરખાસ્ત મોકલી દેવામાં આવી છે.

કાપડ બજાર કમિશન એજન્ટ્સ

તેજસ મહેતા, કો-ચેરમેન
ગુજરાત ચેમ્બર MSME કમિટી

MSMEએક્ટમાં વિલંબિત પેમેન્ટ માટે ખાસ જોગવાઈ

નાણાંનો પ્રવાહ અટકી જાય તો મોટામાં મોટા બિઝનેસ પાણીમાં બેસી જાય છે. ફસાયેલા નાણાં પરત લાવવા માટે ત્રણ વ્યવસ્થા છે. એક સિવિલ સ્યૂટ ફાઈલ કરીને. આ પ્રક્રિયા લાંબી ચાલે છે અને ખર્ચાળ પણ ખાસ્સી છે. બીજો વિકલ્પ આર્બિટ્રેશનનો છે. વેપારના ફસાયેલા નાણાં પરત લાવવા આ એક અસરકારક માધ્યમ છે. ત્રીજો વિકલ્પ છે નાદારી નોંધાવીને અસ્ક્યામતો વેચીને લેણદારોને બાકી લેણા ચૂકવી આપવાનો છે. MSMEએક્ટના નિષ્ણાત ચાણક્ય ભાવસાર કહે છે, "માઈક્રો, સ્મોલ એન્ડ મિડિયમ એન્ટરપ્રાઈસ ડેવલપમેન્ટ એક્ટ 2003ના કલમ 16માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબ MSMEને વિલંબિત પેમેન્ટ 18 ટકા ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ સાથે મળી શકે છે. માઈક્રો અને સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીને જ તેનો લાભ મળે છે. સ્મોલ કે માઈક્રોની કેટેગરીમાં આવતા એકમોના સપ્લાયના કોન્ટ્રાક્ટમાં આર્બિટ્રેશનની શરત ન રાખી હોવા છતાંય તેઓ આર્બિટ્રેશનમાં જઈ શકે છે." ગુડ્સ સપ્લાય કર્યા પછી MSMEમાં રજિસ્ટ્રેશન કરાવવામાં આવ્યું હોય

તો પણ તેમને રિકવરીની પ્રક્રિયાનો લાભ મળી શકે છે. એક કરોડનું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ અને રૂ. 5 કરોડથી ઓછું ટર્નઓવર ધરાવતા એકમો માઈક્રોની કેટેગરીમાં આવે છે. આ જ રીતે એક કરોડથી 10 કરોડ સુધીનું રોકાણ ધરાવતા અને રૂ. 5થી 50 કરોડનું ટર્નઓવર ધરાવતા એકમો સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝની કેટેગરીમાં આવે છે. માઈક્રો સ્મોલ એન્ડ મિડિયમ એન્ટરપ્રાઈસ ડેવલપમેન્ટ એક્ટના ચેપ્ટર 4માં

...છી મૂડીએ રિયલ એસ્ટેટમાં કરવાનો આકર્ષક વિકલ્પ

...માટેનું
...ન છે.
...રણસર
...ા ભાવ
...છે, પણ
...હોય તો
...ઈન્કમ
...ાણકાર
...ી બફર
...માટેની

- તમે રૂ. 350 જેટલી નાની રકમથી ઈન્વેસ્ટમેન્ટની શરૂઆત કરી શકો છો.
- પેસિવ ઈન્કમ ઊભું કરવાનું ઉત્તમ સાધન છે REIT

ઓછી મૂડીએ પણ રિયલ એસ્ટેટમાં ઈન્વેસ્ટ કરવાનો એક આકર્ષક વિકલ્પ તરીકે ઊભરી રહ્યા છે. ઈન્વેસ્ટમેન્ટ એડવાઈઝર પણ હવે તેમના ક્લાયન્ટ્સને પોર્ટફોલિયોમાં REITને સ્થાન આપવાનું સૂચન કરતા થઈ ગયા છે. જો કે હજુ પણ REIT અંગે જોઈએ તેવી જાગૃતિ નથી.

REITને રિયલ એસ્ટેટમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ માટેનું જબરદસ્ત ટૂલ ગણાવતા ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ ઝીલ બંગડીવાલા જણાવે છે, "તમે રિયલ એસ્ટેટમાં જાતે રોકાણ કરવા જાવ તો તમારે ઘણી મોટી મૂડી સાથે રાખવી પડે છે. પ્રોપર્ટી ખરીદવી એક 11 મહિને કોન્ટ્રેક્ટ રિન્યુ કરવા જેવી અનેક જફા શામેલ છે. વળી, તમે કોઈને મધ્યસ્થીમાં રાખો તો તેની ઊંચી બ્રોકરેજ પણ તમારે ચૂકવવી પડે છે. REITમાં તમને આ બધી જ માથાકૂટમાંથી છૂટકારો મેળવીને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવાની સુવર્ણ તક મળે છે. REIT એ પેસિવ ઈન્કમ ઊભું કરવાનું એક સારુ માધ્યમ છે. આ ઉપરાંત પોર્ટફોલિયો ડાયવર્સિફિકેશન માટેનું પણ એ સારુ ટૂલ છે."

...એક મોટો હિસ્સો રિયલ એસ્ટેટ ખરીદવામાં

REIT એટલે શું?

REIT એટલે રિયલ એસ્ટેટ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ટ્રસ્ટ. તેની શરૂઆત ભારતમાં 2019માં થઈ હતી. પરંતુ યુ.એસ સહિતના દેશોમાં તો છેલ્લા છ દાયકાથી ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ટૂલ તરીકે REIT પ્રચલિત છે. અત્યારે ભારતમાં ત્રણ અગ્રણી કંપનીઓના REIT છેઃ માઈન્ડસ્પેસ, બ્રૂકફિલ્ડ અને એમ્બેસી. કોવિડને કારણે કોમર્શિયલ પ્રોપર્ટી માર્કેટ સાવ જ

ઝીલ બંગડીવાલા
ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ

સાવ જ સરળ શબ્દોમાં સમજાવતા જણાવે છે, "ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ટ્રસ્ટ આપણી પાસે અમુક એમાઉન્ટ લે અને પછી પ્રોપર્ટીમાં ઈન્વેસ્ટ કરે. તે પ્રોપર્ટીના વેચાણ, લીઝ કે ભાડાથી જે આવક મળે તેમાં રોકાણકારને વળતર મળે." REIT અને પ્રોપર્ટી ખરીદવા વચ્ચે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ અને ઈક્વિટી જેટલું અંતર છે. ઈક્વિટીમાં તમે કોઈ કંપનીના શેર્સ ખરીદો છો, જ્યારે મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં તમે તમારા નાણાં કોઈ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કંપનીને આપો છો, જે તે મૂડીને જુદી જુદી જગ્યાએ ઈન્વેસ્ટ કરીને તમને વળતર આપે છે. REITમાં શેરની જગ્યાએ રોકાણકારને યુનિટ્સ આપવામાં આવે છે, જે તે એસેટમાં રોકાણકારની માલિકી દર્શાવે છે.

REITમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ સુરક્ષિત છે?

REITમાં પણ નફો ડિવિડન્ડ અને કેપિટલ એપ્રિસિયેશનના સ્વરૂપે જ મળે છે. SEBIએ રોકાણના આ વિકલ્પને પણ સુરક્ષિત બનાવવા કેટલાંક પગલા લીધા જ છે. દાખલા તરીકે, SEBIએ REITને યુનિટ ધારકોને આપવાના

ગૌ...

કેશ ફ...
તૈયાર...
ચાર કે...
ફરજિય...
REIT...
પૂરેપૂરી...
પણ થ...
મેનેજમે...
સિંઘવી...
કે કોઈ...
હોય, ...
જોઈએ...
લીઝ ...
ઊભી ...
ટકાથી...
રોકી શ...
R...
પાસે ...
રોકાણ...

ઈન્વેસ્ટમેન્ટની દૃષ્ટિએ ...

ત્રણે REITનું પરફોર્મન્સ સારુ જ ...
જુદા માપદંડમાં સારુ રિટર્ન આપી...

ડિવિડન્ડ આપવામાં બ્રૂકફિલ્ડ ટોચ પર છે. ત્રણેયમાં તેનો

ટેક્સ ફ્રી ડિસ્ટ્રીબ્યુશનની દૃષ્ટિ... માઈન્ડસ્પેસ REIT સ...

EITના મુખ્ય ત્રણ ફાયદા ગણાવતા જણાવે છે, "REIT
મે પ્રોપર્ટી ખરીદી હોય તો તે વેચાશે, ક્યારે વેચાશે, ભાડા
શ્ચિતતા હોય છે. REITમાં તો સારુ રિટર્ન મળે કે જ્યારે
ીને તમે બહાર નીકળી શકો છો. આ ઉપરાંત REITનું
હોવાથી તેમાં રોકાણ સુરક્ષિત છે. તમને ઓછી મૂડીમાં A
ની તક આપે છે. આ ઉપરાંત તેમાં સરેરાશ 5 ટકા જેટલું
ારી માલિકીની પ્રોપર્ટી પર મળતા ભાડા જેટલું છે."

સૂચવે છે કે જો પ્રોપર્ટી ન વેચાય તો પણ ટ્રસ્ટ ક્યાં સુધી રોકાણકારોને ફાયદો કરાવી શકે છે. WALEની ગણતરી વર્ષમાં કરવામાં આવે છે. જે REITનું WALE વધારે તે વધુ સારી ગણાય છે.

ડિસ્ટ્રીબ્યુશન યિલ્ડ:

SEBIના સૂચન મુજબ REIT પાસે રોકાણકારોને પરત કરી શકાય તેવા કેશ ફ્લોની 90 ટકા રકમ હોવી ફરજિયાત છે. ડિસ્ટ્રીબ્યુશન યિલ્ડ એ ગેરન્ટીડ પેઆઉટ નથી પરંતુ તેને ટ્રસ્ટના પેમેન્ટના માપદંડ માટે આધાર તરીકે લેવામાં આવે છે. દરેક ટ્રસ્ટના પરફોર્મન્સ મુજબ ડિસ્ટ્રીબ્યુશન યિલ્ડમાં ફેરફાર થતો રહે છે. ઊંચુ ડિસ્ટ્રીબ્યુશન યિલ્ડ ધરાવતા ટ્રસ્ટનું પરફોર્મન્સ મજબૂત ગણવામાં આવે છે.

...સિફાઈડ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ વધુ: દિશાંક શાહ

સેન્ટ્રિક વેલ્થના ફાઉન્ડર તથા ઈન્વેસ્ટમેન્ટ એડવાઈઝર સી.એ દિશાંક શાહ REITમાં રોકાણને થોડું જોખમી માને છે. તેઓ જણાવે છે, "ભારતના કે સમગ્ર વિશ્વના અર્થતંત્રમાં માઈક્રો કે મેક્રો સ્તરે થતા ફેરફારોની સીધી અસર રિયલ એસ્ટેટ માર્કેટ પર પડતી હોય છે. REIT એ સેક્ટર સ્પેસિફિક ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ઓપ્શન છે. એટલે કે ત્રણથી પાંચ વર્ષ રિયલ એસ્ટેટ સેક્ટર સારુ પરફોર્મ ન કરે તો તમને ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પર સારુ વળતર નથી મળતું. તેની સામે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ જેવા ડાઈવર્સિફાઈડ ઈન્વેસ્ટમેન્ટમાં તમારા રૂપિયા બેન્કિંગ, FMCG, કેમિકલ, IT સહિતના જુદા જુદા ક્ષેત્રે રોકાતા હોય છે. એક સેક્ટર સારુ પરફોર્મ ન કરે તો બીજા સેક્ટરના મજબૂત પરફોર્મન્સથી તેનું સાટું વળી જાય છે. REITમાં
ી ખૂબ જ શાંત અને ધીરજ ધરાવનારા રોકાણકારોએ જ
ોવિડ જેવી પરિસ્થિતિમાં રિયલ એસ્ટેટ ક્ષેત્રનું પરફોર્મન્સ

LTV:

લોન ટુ વેલ્યુ કે LTV કંપનીની કુલ એસેટ સામે તેના માથે કેટલું દેવું છે તેનું મૂલ્ય દર્શાવે છે. LTV ઓછી હોય તે REIT માટે સારી નિશાની ગણાય છે.

NDCF:

NDCF એટલે નેટ ડિસ્ટ્રિબ્યુટેબલ કેશ ફ્લો. તે કંપની પાસે યુનિટ ધારકોને પરત કરવા કેટલું ફંડ છે તે સૂચવે છે. REITનું માળખું બે સ્તરમાં ગોઠવાયેલું હોય છે. મુખ્ય કંપનીની માલિકી ટ્રસ્ટ પાસે હોય છે. બીજું લેયર SPV (સ્પેશિયલ પર્પઝ વ્હીકલ)નું છે. SPVએ REITની સબસિડીયરી જ ગણાય છે અને તેની માલિકી કંપની પાસે જ હોય છે.

ઓક્યુપન્સી:

આ માપદંડ દર્શાવે છે કે કંપનીના પોર્ટફોલિયોમાં કેટલા સ્ક્વેર ફૂટ જગ્યા બાકી છે. આ આંક ટકાવારીમાં જ દર્શાવાય છે. REITના પરફોર્મન્સના આકલન માટે આ માપદંડ ખૂબ મહત્વનો છે. તેનાથી રોકાણકાર એ તાગ મેળવી શકે કે કંપની યુનિટધારકોને પૈસા પરત કરવામાં કે ભાડા-ડિવિડન્ડની આવક પહોંચાડવામાં કેટલી પ્રતિબદ્ધ છે. ઓક્યુપન્સી રેટ જેટલો વધારે, તેટલું ટ્રસ્ટનું પરફોર્મન્સ સારુ. જો કે કોઈ પણ ટ્રસ્ટની ઓક્યુપન્સી 100 ટકા હોય તે શક્ય નથી.

ટ્રસ્ટનો પોર્ટફોલિયો:

REITમાં ઈન્વેસ્ટ કરતા પહેલા ટ્રસ્ટનો પોર્ટફોલિયો તપાસવો જરૂરી છે. પ્રાઈમ લોકેશનમાં આવેલી પ્રોપર્ટીનો ઓક્યુપન્સી રેટ ઊંચો હોય છે. જો ટ્રસ્ટની પ્રોપર્ટી એવા શહેર કે વિસ્તારમાં હોય જ્યાં પ્રોપર્ટીનો સપ્લાય ડિમાન્ડ કરતા વધારે હોય તો સમજવું કે ટ્રસ્ટનો ઓક્યુપન્સી રેટ ઓછો હશે અને પ્રતિસ્પર્ધાને કારણે ભાડાની આવક પણ ઓછી મળશે. REIT પાસે વૈવિધ્યસભર પોર્ટફોલિયો હોવો જરૂરી છે.

NAV (નેટ એસેટ વેલ્યુ):

બધી જ જવાબદારી પૂર્ણ થયા બાદ પ્રોપર્ટીની માર્કેટ વેલ્યુ કેટલી થાય છે તેના આધારે NAVની ગણતરી થાય છે. જે રકમ મળે તેને જેટલા શેર એલોટ કરવાના હોય તેની સંખ્યા વડે ભાગતા REITની NAV મળે છે. NAV અને REITના શેરની કિંમત વચ્ચે કેટલો ફરક છે તેના પર રોકાણકારે નજર રાખવી જોઈએ. ઘણી વાર ડિમાન્ડ-સપ્લાયને કારણે NAV અને REITના શેરની કિંમત ઉપર-નીચે આવતી હોય છે.

સ્પોન્સર:

જે ટ્રસ્ટનો સ્પોન્સર મજબૂત હોય તેમાં રોકાણકારોને ઝડપથી વિશ્વાસ બેસી જાય છે. દરેક સ્પોન્સરની માર્કેટમાં એક પ્રતિષ્ઠા હોય છે. તે મુજબ આકલન કરી શકાય કે REIT સમયસર વળતર આપશે કે કેમ. પ્રોપર્ટીની માલિકી ધરાવતા સ્પોન્સર્સને ટ્રસ્ટ ROFO એટલે કે રાઈટ ઑફ ફર્સ્ટ ઑફર પણ આપે છે.

ભારતમાં કેટલી REIT છે?

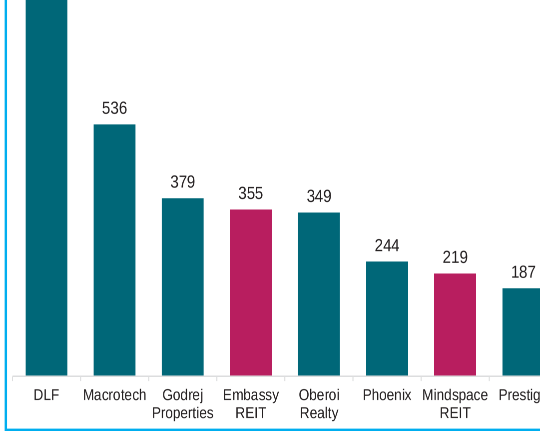
ભારતમાં REITનો કોન્સેપ્ટ થોડો નવો છે. યુ.એસમાં છેલ્લા છ દાયકાથી REITમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ચાલે છે. દેશમાં ત્રણ REIT ટ્રસ્ટ છે જેમાં રોકાણકારો ઈન્વેસ્ટ કરી શકે છે.

એમ્બેસી REIT:

આ REITના સ્પોન્સર્સ છે એમ્બેસી અને બ્લેકસ્ટોન. લગભગ 62 મિલિયનથી વધુ સ્ક્વેરફીટની માલિકી સાથે દેશમાં સૌથી વિશાળ વિસ્તાર આ REIT પાસે છે. તેમના પોર્ટફોલિયોમાં અંદાજે 8 ઑફિસ પાર્ક, 2 હોટેલ અને 100 મેગાવોટના સોલાર પાવર પ્લાન્ટની માલિકીનો સમાવેશ થાય છે. કંપનીનું સૌથી વધુ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ બેંગલોર, મુંબઈ અને પુણેની પ્રોપર્ટીમાં છે અને કંપનીને લગભગ 40 ટકા જેટલી આવક ટોચના 3 ભાડુઆત પાસેથી થાય છે. કંપનીનો WALE 7 વર્ષ જેટલો પ્રભાવક છે. ડાયવર્સિફિકેશનની દૃષ્ટિએ કંપની પાસે સારી પ્રોપર્ટીઝ છે.

માઈન્ડસ્પેસ REIT:

મુંબઈ, પુણે, હૈદ્રાબાદ અને ચેન્નાઈમાં મજબૂત



એમ્બેસીએ ઓગ...

તૈયાર પડી છે. ટ્રસ્ટની કુલ આવકના 40 ટકા જેટલી આવક તેમને ટોચના 10 ભાડુઆત પાસેથી થાય છે. ટ્રસ્ટની કુલ પ્રોપર્ટીમાંથી 80 ટકાથી વધુ પ્રોપર્ટી વપરાશમાં લેવાઈ રહી છે અને WALE 6 વર્ષ છે.

બ્રૂકફિલ્ડ ઈન્ડિયા REIT:

મુંબઈ, નોઈડા, ગુરુગ્રામ અને કલકત્તાના કોમર્શિયલ પ્રોપર્ટી માર્કેટ પર બ્રૂકફિલ્ડ ઈન્ડિયા REITનો સારો હોલ્ડ છે. કંપની નજીકના ભવિષ્યમાં વધુ જગ્યા એક્વાયર કરવાની તજવીજમાં છે. તેની ઓક્યુપન્સી 91 ટકા જેટલી અને WALE 7 વર્ષનો છે. એક્સેન્ચર, ટીસીએસ, કોગ્નિઝન્ટ જેવી અગ્રણી આઈટી કંપની આ REITના ક્લાયન્ટ લિસ્ટમાં શામેલ છે. કંપનીના કુલ વિસ્તારમાંથી 49 ટકા જેટલો વિસ્તાર તો આ જ ત્રણ કંપનીએ એક્વાયર કરેલો છે.

	Embassy Office Parks	Mind... Busines...
Ticker (NSE)	EMBASSY	MINDS...
Ticker (BSE)	542602	543...
Listing Date	April 01, 2019	August ...
Market Capitalization[1]	₹ 355 billion	₹ 219...
Geographic Focus	Bengaluru, Mumbai, Pune, Noida	Mumbai, Hyd... Che...
Completed Area[2]	33.8 msf	24.4...
Leased Area[2]	28.7 msf	20.9...

અંગે વધુ વાત કરતા જણાવે છે, “12 મહિનાથી ઓછા સમયમાં આ શેર્સ વેચી દેવાય તો તેના પર 15 ટકા શોર્ટ ટર્મ કેપિટલ ગેઈન ટેક્સ લાગે છે. જ્યારે તેનાથી વધુ સમય હોલ્ડ કરેલા શેર્સ પર 10 ટકા લોંગ ટર્મ કેપિટલ ગેઈન ટેક્સ લાગે છે. જો કે કરદાતાને રૂ. 1,00,000 સુધી કરમુક્તિનો લાભ મળે છે.” આ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ઓપ્શનમાં લિક્વિડિટી સારી છે પરંતુ આવક નિશ્ચિત નથી, અમુક સંજોગોમાં રોકાણકારે ખોટ પણ ખમવી પડી શકે છે.

ત્રીજું, ICICI પ્રુડેન્શિયલ રિયલ એસ્ટેટ સિક્યોરિટી ફંડ, કોટક ઈન્ટરનેશનલ REIT ફંડ વગેરે જેવા મ્યુચ્યુઅલ ફંડના માધ્યમથી તમે રિયલ એસ્ટેટ સેક્ટરમાં રોકાણ કરી શકો છો. જો કે તેના પર પણ 12 મહિનાથી ઓછા ગાળા માટે 15 ટકા શોર્ટ ટર્મ અને તેથી વધુ સમયગાળા માટે 10 ટકા લોંગ ટર્મ કેપિટલ ગેઈન ટેક્સ લાગે છે. મ્યુચ્યુઅલ ફંડના રોકાણ પર પણ રૂ. 1,00,000 સુધી કરમુક્તિનો લાભ મળે છે. જો કે ઈક્વિટીની જેમ આ રોકાણમાં પણ ખોટનું જોખમ રહેલું છે.

અસ્ટેટ ક્ષેત્ર રોકાણના અન્ય બધા જ વિકલ્પોની સરખામણીએ REITએ પેસિવ ઈન્કમ ઊભી કરવાનો સૌથી આકર્ષક વિકલ્પ છે. REITમાંથી રોકાણકાર માટે આવકના અનેક રસ્તા ખૂલી જાય છે. જેમ કે, ટ્રસ્ટના SPV (સ્પેશિયલ પર્પઝ વ્હીકલ)માંથી થતી ડિવિડન્ડની આવક, વ્યાજની આવક, REITની માલિકીની મિલકત પર મળતી ભાડાની આવક, મિલકત વેચવાથી થતા નફામાં હિસ્સો અને વ્યાજની અન્ય આવક.

સી.એ કરીમ લાખાણી જણાવે છે, “REITના પ્રવર્તમાન કાયદા મુજબ જે આવક પર ટ્રસ્ટ પોતે કેપિટલ ગેઈન ટેક્સ અને વ્યાજ ભરતું હોય તેના પર યુનિટ હોલ્ડરોએ ટેક્સ ભરવો પડતો નથી. પરંતુ SPVમાંથી મળેલા વ્યાજ, રેન્ટની આવક, ડિવિડન્ડ પર યુનિટ ધારકોએ ટેક્સ ભરવો પડે છે. SPVએ રાહતના દરે ઈન્કમટેક્સ ભર્યો હોય તેવા સંજોગોમાં REITએ તેના પર આવકવેરો ભરવો પડે છે અને યુનિટ હોલ્ડરોને ટેક્સની જવાબદારીમાંથી મુક્તિ મળી જાય છે.”

REITની વહેંચણી સમયે ટ્રસ્ટે યુનિટ હોલ્ડરોને ફોર્મ નંબર 64B આપવું પડે છે. તેમાં વહેંચવામાં આવેલી આવકની વિગતે ગણતરી કરવામાં આવે છે. આવકની વહેંચણી સમયે ટ્રસ્ટ TDS પણ કાપે છે.

દાખલા તરીકે, SPVને આપેલી લોનમાંથી રૂ. 1,50,000ની આવક થાય છે. ઉપરાંત REITને મિલકતમાંથી રૂ. 75,000ની ભાડાની આવક મળે છે. SPVમાંથી રૂ. 75,000 ડિવિડન્ડની આવક થાય છે. મૂડી નફો રૂ. 1,00,000 અને FD પરનું વ્યાજ રૂ. 1,00,000 જેટલું મળે છે.

આમ REITને કુલ રૂ. 5,00,000ની આવક થાય છે. જો કોઈ યુનિટ ધારક પાસે REITના 20 ટકા યુનિટ હોય તો તેના રૂ. 1,00,000ની આવક મળે છે. આ આવકને પાંચ ભાગમાં વહેંચીને તેના પર ટેક્સની જવાબદારી લાદવામાં આવશે.

આવકનો પ્રકાર	રકમ	કરની જવાબદારી
SPVમાંથી મળેલ વ્યાજ (1,50,000ના 20 ટકા)	30000	કરપાત્ર લાગુ પડતાં દરે
ભાડુ (75000ના 20 ટકા)	15000	કરપાત્ર લાગુ પડતા દરે
ડિવિડન્ડની આવક (75000ના 20 ટકા)	15000	લાગુ પડતા દરે કરપાત્ર (જો SPVએ રાહત દરે આવકવેરો ભર્યો હોય તો)

માર્કેટ, જાણો ઈન્વેસ્ટમેન્ટ માટ

- તમામ મોટી ઈ-કોમર્સ કંપનીઓને વેરહાઉસની જરૂર પડે છે.
- ગોડાઉનની જગ્યાએ હવે થર્ડ પા… બોલબાલા વધતા પણ વેરહાઉસ…
- સબર્બમાં સસ્તા ભાવે મળતી જમ… કરીને કમાણીની તકો ઊભી કરી…

છેલ્લા થોડા વર્ષોથી ભારતના વેરહાઉસિંગ માર્કેટને જબરદસ્ત વેગ મળ્યો છે. હાલ પૂરપાટ વેગે વિકસતી આ ઈન્ડસ્ટ્રી મોટા મોટા ઈન્વેસ્ટર્સને આકર્ષી રહી છે. કોવિડને કારણે લોકોએ ઘેર બેઠા ચીજવસ્તુઓ મંગાવવાનું શરૂ કરતા ઈ-કોમર્સ ઈન્ડસ્ટ્રીને જબરદસ્ત બૂસ્ટ મળ્યો છે. અગાઉ ફક્ત ઓનલાઈન છૂટીછવાઈ ચીજો મંગાવતા ગ્રાહકો કોરોના બાદ કરિયાણા-શાકભાજી સહિત જીવનજરૂરિયાતની ચીજો પણ ઓનલાઈન મંગાવતા થઈ ગયા છે. તેને કારણે ઓનલાઈન માલ પહોંચાડતા વેપારીઓની વેરહાઉસની જરૂરિયાતમાં પણ અભૂતપૂર્વ વધારો થયો છે. આ ઉપરાંત ફૂડ ડિલિવરીમાં પણ ક્લાઉડ કિચનનો કોન્સેપ્ટ વધુ લોકપ્રિય બનતા વેરહાઉસની ડિમાન્ડમાં વધારો જોવા મળ્યો છે.

હાલમાં વેરહાઉસ એ રિયલ એસ્ટેટમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટના ઉત્તમ વિકલ્પ તરીકે ઊભરી રહ્યા છે. તેમની કિંમત પણ કૂદકે અને ભૂસકે વધી રહી છે. આ ઉપરાંત ઑટોમેશન અને ટેક્નોલોજિકલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરમાં ઈન્વેસ્ટ કરીને આધુનિક વેરહાઉસ તૈયાર કરનારા વેરહાઉસ માલિકોને આ ટ્રેન્ડનો મહત્તમ લાભ મળી રહ્યો છે.

અમદાવાદમાં અગાઉ અસલાલીમાં વેરહાઉસ બનાવવાનું ચલણ ખાસ્સું વધારે હતું. હવે ચાંગોદર, પિરાણા, ધોળકા, બાવળા જેવા વિસ્તારોમાં પણ વેરહાઉસની સ્કીમ બનવા માંડી છે. અમદાવાદ આસપાસની GIDCમાં પણ વેરહાઉસ આવેલા છે. ખાસ કરીને જેમની પાસે મોટી જમીનો પડી હોય તેઓ તેના પર વેરહાઉસ ઊભું કરીને ભાડાની સારી એવી આવક ઊભી કરી રહ્યા છે.

શા માટે રોકાણનો આકર્ષક વિકલ્પ છે વેરહાઉસ?

3PLનું વધતું ચલણ:

વેરહાઉસ કોમર્શિયલ રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણકારોની પ્રથમ પસંદગી બની રહ્યા છે. ઑફિસ કે અન્ય કોમર્શિયલ પ્રોપર્ટીની સરખામણીએ તેમનો ઓક્યુપન્સી કે વેચાણનો દર ઊંચો છે. સામાન્ય રીતે વેરહાઉસ 9થી 15 વર્ષના ગાળા માટે ભાડે આપવામાં આવે છે. જ્યારે ઑફિસો ભાડે આપવાનો લોક-ઈન પીરિયડ 5 વર્ષ જેટલો ટૂંકો છે. આથી એક વખત વેરહાઉસ

ચીત્રલ શાહ
વેરહાઉસ ઓનર

એસ્ટેટમાં વેરહાઉસનો વિકલ્પ રોકાણકારોને આકર્ષી રહ્યો છે.

ચાંગોદરમાં પોતાનું વેરહાઉસ ધરાવતા ચીત્રલ શાહ વેરહાઉસિંગની વિકસતી ઈન્ડસ્ટ્રી અંગે વાત કરતા જણાવે છે, "પહેલા વેપારીઓ માલ માટે સ્વતંત્ર ગોડાઉન રાખતા હતા. હવે એ સિસ્ટમ ધીરે ધીરે ખતમ થઈ રહી છે. એક કરતા વધુ શહેરમાં અસ્તિત્વ કે વ્યાપ ધરાવતી કંપનીઓને દરેક શહેરમાં પોતાનો માલ પહોંચાડવાની કે સંગ્રહ કરવાની જફા નથી લેવી. આથી તેઓ થર્ડ પાર્ટી લોજિસ્ટિક્સ (3PL)ને મેનુફેક્ચરિંગ યુનિટમાંથી સીધો માલ વેરહાઉસમાં લઈ જવાની અને ત્યાંથી ઓર્ડર આવે તો ગ્રાહક સુધી પહોંચાડવાની જવાબદારી સોંપી દે છે. આથી DHL, ડેલ્હીવરી જેવી મોટી કંપનીઓ વેરહાઉસની ગ્રાહક છે. તેઓ દરેક શહેરમાં પોતાના વેરહાઉસ લીઝ પર લઈ

પણ ઈ-કોમર્સ કંપનીઓ વધુ વેરહાઉસ રાખીને ઝડપથી ડિલિવરી કરવા ઉત્સુક હોય છે."

અગાઉ શહેરની બહારના વિસ્તારોમાં મોટા-મોટા વેરહાઉસ બનતા હતા. ઈ-કોમર્સના વધતા ચલણ સાથે આ પરિભાષા હંમેશ માટે વપરાઈ ગઈ છે. હવે શહેરોની વચ્ચોવચ પણ વેરહાઉસ મળે તો ઊંચી કિંમત ચૂકવીને પણ ઈ-કોમર્સ કંપનીઓ એ જગ્યા લેવા પડાપડી કરે છે.

PLI અને મેક ઈન ઈન્ડિયાનો કમાલ:

ભારત સરકારની પ્રોડક્શન લિન્ક્ડ ઈન્સેન્ટિવ (PLI) સ્કીમને કારણે ફૂડ પ્રોસેસિંગ, મોબાઈલ ડિવાઈસ, ફાર્માસ્યુટિકલ્સ, ઓટોમોબાઈલ સહિતના અનેક ક્ષેત્રોએ તેમના રોકાણ દેશના મેનુફેક્ચરિંગ પ્લાન્ટ તરફી વાળી દીધા છે. આત્મનિર્ભર ભારત, મેક ઈન ઈન્ડિયા, વોકલ ફોર લોકલ જેવા કેમ્પેઈનને કારણે ભારતમાં ઉત્પાદનને અભૂતપૂર્વ વેગ મળ્યો છે. ભારત સરકાર ભારતમાલા પ્રોજેક્ટ અંતર્ગત પીપીપી (પબ્લિક-પ્રાઈવેટ પાર્ટનરશિપ) મોડેલ પર 35 જેટલા લોજિસ્ટિક્સ પ્લાન્ટ બનાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી રહી છે. આ પગલે આગામી સમયમાં વેરહાઉસની ડિમાન્ડમાં હજુ વધારો થવાની શક્યતા છે.

વેરહાઉસમાં કેવી રીતે ઈન્વેસ્ટ કરી શકાય?

વેરહાઉસમાં ત્રણ પ્રકારે ઈન્વેસ્ટ કરી શકાય છે. વેરહાઉસમાંથી કેટલી આવક થશે તેનો આધાર તેના લોકેશન, અર્થતંત્રની સ્થિતિ, રિયલ એસ્ટેટ ઈન્વેસ્ટરની કેપેસિટી અને જોખમ ખમવાની ક્ષમતા પર છે.

સીધું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ:

જો પૂરતી મૂડી હોય અને આત્મવિશ્વાસ

રિયલ એસ્ટેટ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ટ્રસ્ટમાં તમે જેમ કોઈ કંપનીના શેર્સ ખરીદો તેમ ટ્રસ્ટના યુનિટ્સ ખરીદવાના હોય છે. ત્યાર બાદ રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરનાર ટ્રસ્ટ તમને પ્રોપર્ટીના વેચાણ, ભાડા વગેરેમાંથી થતી આવક પર તમારા રોકાણ આધારે રિટર્ન આપે છે. તમે REITના માધ્યમથી વેરહાઉસમાં પણ ઈન્વેસ્ટ કરી શકો છો.

રિટેલ સ્પેસ:

કોમર્શિયલ રિયલ એસ્ટેટ ઈન્વેસ્ટર્સ જેમની પાસે રિટેલ સ્પેસ હોય, ગ્રાઉન્ડ લેવલ પર ઑફિસ હોય, તેઓ તેમની ઑફિસોને વેરહાઉસમાં કન્વર્ટ કરી શકે છે. ઉલ્લેખનીય છે કે તેની શરૂઆત એવી જ પ્રોપર્ટીથી કરવી જોઈએ જેની કિંમત બહુ ઊંચી ન હોય.

ઈ-કોમર્સ કંપનીઓ કેવી રીતે કરે છે વેરહાઉસનો ઉપયોગ?

ઈ-કોમર્સ ક્ષેત્રે 1 દાયકાથી વધુનો અનુભવ ધરાવતા અને દાણીલીમડામાં ફ્લિપકાર્ટનું વેરહાઉસ ધરાવતા ઈશાન સુરાની જણાવે છે, "ફ્લિપકાર્ટ, એમેઝોન જેવી મોટી ઈ-કોમર્સ કંપની મોટા વેરહાઉસ લીઝ પર લે છે, તેને મેનેજ કરવા સ્ટાફ રાખે છે અને ઈન્વેન્ટરી મેનેજ કરવા માટે ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર ઊભું કરે છે. તમે ઓનલાઈન વેચાણ કરતા હોવ તો સેલર તરીકે તેમના વેરહાઉસમાં LBH- લંબાઈ, પહોળાઈ, ઊંચાઈ પ્રમાણે જગ્યા ભાડા પર મળે છે. ભાડાના બદલે કંપની ઓર્ડર પ્રોસેસ કરવાની જવાબદારી લે છે. એટલે કે ઓર્ડરનું લેબલિંગ, પેકિંગ અને ડિસ્પેચ કંપનીના વેરહાઉસનો સ્ટાફ કરે છે. જો પ્રોડક્ટ રિટર્ન આવે તો તે સેલરના ઘર કે ઑફિસના રજિસ્ટર્ડ એડ્રેસ પર આવે છે. ત્યાર બાદ તે ફરી પ્રોડક્ટ વેરહાઉસમાં મોકલી શકે છે. વેરહાઉસની જગ્યાનો ઉપયોગ કરવા માટે સેલરે ઈ-કોમર્સ કંપનીઓએ આપેલી SOP (સ્ટાન્ડર્ડ ઓપરેટિંગ પ્રોસિજર)નું પાલન કરવાનું રહે છે." આમ વેરહાઉસ

પોલિસીમાં ધરખમ સુધારો લાવશે

ઈ-કોમર્સને જ્યારથી વેગ મળ્યો છે ત્યારથી કુરિયર અને પાર્સલ ડિલિવરી ઈન્ડસ્ટ્રીમાં નવા પ્રાણ ફૂંકાયા છે. તેમાંથી થતી તગડી આવક હવે ઈન્ડિયન રેલવેઝ પણ જતી કરવા તૈયાર નથી. આ જ કારણે તેમણે જુલાઈમાં રેલવેની પાર્સલ પોલિસીમાં જડમૂળથી સુધારા કરવાની ઘોષણા કરી છે.

ભારતીય રેલની તત્કાલીન પોલિસીમાં ઘરવખરી, નાની મોટી ચીજવસ્તુઓ પાર્સલમાં મોકલવા અંગે નિર્દેશ આપેલા છે. આ અંતર્ગત હાલ સુધી સેનિટાઈઝર જેવા લિક્વિડ કે સેલફોન્સ જેવી આઈટમ્સ રેલવે દ્વારા પાર્સલમાં મોકલી શકાતી નથી. હવે રેલવે તેમના નેટવર્ક થકી આ ચીજો પણ પહોંચડાશે.

જો કે આ ચીજો મોકલવા માટે તેનું પેકિંગ કેવું હોવું જોઈએ તેના પણ કડક નિયમો ઈન્ડિયન રેલવેઝ બનાવશે. હાલના નિયમો મુજબ રેલવે મારફતે સેલફોન્સ પણ પાર્સલ કરી શકાતા નથી. ઉલ્લેખનીય છે કે સેલફોન્સ ઓનલાઈન સૌથી વધુ ખરીદાતી આઈટમ છે. આથી હાલની પોલિસીને કારણે રેલવેને આ ફાયદો જતો કરવો પડ્યો હતો.

આ ઉપરાંત હાલ અમુક વેપારીઓ એરલાઈન્સનું ભાડું બચાવવા માટે સેલફોન્સ રેલવેના માધ્યમથી મોકલવા માટે ઉપર ખોટા લેબલ પણ ચોંટાડી દેતા હતા. આવા દૂષણ નાથવા અને ઈ-કોમર્સને અનુરૂપ પોલિસી બનાવવા માટે મોટી ઈ-કોમર્સ કંપનીઓએ અવારનવાર રેલવેને પોલિસીમાં સુધારા માટે રજૂઆત કરી હતી.

હાલ નવી પોલિસી બનાવવા માટે રેલવેઝ એરલાઈન્સની પાર્સલ પોલિસીનો અભ્યાસ કરી રહી છે. તેને આધારિત થોડા જ સમયમાં રેલવે પોતાની નવી પોલિસી જાહેર કરશે. તેને કારણે ઈ-કોમર્સના વેપારીઓને રાહત થવાની શક્યતા છે.

ઉલ્લેખનીય છે કે ભારતીય રેલ છેલ્લા થોડા સમયથી આવકના જુદા જુદા સ્રોત ઊભા કરવા પ્રયાસશીલ છે. હાલ કોલસા, સિમેન્ટ, સ્ટીલ જેવા માલનું મહત્તમ પરિવહન રેલવે દ્વારા જ કરાય છે. પરંતુ હવે જમાનો ઈ-કોમર્સનો છે

નેટવર્કથી મોકલાતો હોવાનો અંદાજ છે. નવી પોલિસી બાદ આ ટકાવારીમાં સડસડાટ વધારો થવાની શક્યતા છે.

રેલવેના અમદાવાદના એક ટોચના અધિકારી નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે, "હાલ સુધી વિગતે પોલિસી આવી નથી. પરંતુ નવી પોલિસી ટ્રેડર્સને લાભ કરાવે તેવી હોઈ શકે છે. તેમાં ગુડ્સ ટ્રેન ઉપરાંત પેસેન્જરમાં પણ એક અલગ ફ્લેટ વેગન રાખીને નાના કંટેનરમાં માલ મોકલવાની જોગવાઈ થાય તેવી શક્યતા છે. આથી ગુડ્સ ટ્રેનમાં મોકલવા જેટલી ક્વોન્ટિટીમાં માલ ન હોય

- **ઈ-કોમર્સ માર્કેટની રેવન્યુ પર હવે ઈન્ડિયન રેલવેઝની નજર**
- **રેલવેની નવી પોલિસીથી નાના**

...લ માટે સરકાર ...ર સ્કીમ લાવશે

રાહુલ જિતેન્દ્ર
પ્રમોટર, એલપી ગ્રુપ

દરેકના મંતવ્યો મળી ગયા પછી સ્કીમનો ફાઈનલ મુસદ્દો માર્ચ 2023માં જાહેર કરી દેવામાં આવશે. ટેક્સટાઈલ ઈન્ડસ્ટ્રીની તવારીખમાં પહેલીવાર આ રીતે ઉદ્યોગના પ્રતિનિધિઓ સાથે વિગતવાર

- ટફની યોજનામાં ફેરફાર કરવા માટે ગુજરાત ચેમ્બરે વાણિજ્ય મંત્રાલયને રજૂઆત કરી
- રેડીમેડ ગારમેન્ટની નિકાસ વધારવા બ્રિટન સાથે પણ ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થાય તો નિકાસમાં ઓછામાં ઓછો 25 ટકાનો વધારો થઈ જશે

ગ્રુપના પ્રમોટર તથા ગુજરાત ચેમ્બરની ટેક્સટાઈલ કમિટીના ચેરમેન સૌરિન પરીખનું કહેવું છે, "ટેક્સટાઈલ ઈન્ડસ્ટ્રી પ્લાન્ટ અને મશીનરીમાં રૂ. 100 કરોડનું રોકાણ કરે તો તેમને પાંચ વર્ષના ગાળામાં પાંચ હપતામાં રૂ. 60 કરોડ તબક્કાવાર GST સ્વરૂપે પરત આપવામાં

બીજું, નવી સૂચિત પોલીસીમાં મેન્યુફેક્ચરિંગ યુનિટ્સ માટે અલગ અલગ નોર્મ્સ મૂક્યા છે. નિટિંગના મશીન નાખવા હોય તો 96 યુનિટ નાખવા ફરજિયાત છે. સ્પિનિંગ માટેના એકમો નાખવા હોય તો 55 ટનનો પ્લાન્ટ નાખવો ફરજિયાત છે. આ લિમિટ સરકારે ન રાખવી જોઈએ તેવું સૂચન ગુજરાત ચેમ્બરે કર્યું છે. તેનું કારણ એ છે કે આટલો મોટો પ્લાન્ટ નાના એકમો નાખી જ શકે નહિ. ટેક્સટાઈલ સેગમેન્ટના નાના મેન્યુફેક્ચરર્સને પ્રોત્સાહન આપવા માટે આ લિમિટ ન રાખવી જોઈએ એવી માગણી ગુજરાત ચેમ્બરની ટેક્સટાઈલ કમિટીએ કરી છે.

ટફની યોજના હેઠળ બે વર્ષ પૂરા થયા પછી યોજનાનો લાભ આપવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે. પરંતુ તેની સાથે મેન્યુફેક્ચરર્સના ઉત્પાદનમાં દર વર્ષે 10 ટકાનો વધારો થાય તો જ ટફની યોજનાનો લાભ આપવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. આ શરત સામે રજૂઆત કરતાં ગુજરાત ચેમ્બરે જણાવ્યું છે કે ઉત્પાદન ક્ષમતા ઊંચી રાખ્યા પછી મેન્યુફેક્ચરર્સ તેનો ઉપયોગ ન કરે તેવું બને જ નહિ. પહેલા વર્ષે રૂ. 100 કરોડનું ઉત્પાદન કરે તો તે પછીના વરસે 10 ટકાના વધારા સાથે રૂ. 110 કરોડનું ઉત્પાદન કરવાની શરત રાખી છે. આ રીતે પાંચ વર્ષ સુધી દર વર્ષે 10-10 ટકાના ઈન્ક્રિમેન્ટલ ગ્રોથની શરત મૂકી

સૌરિન પરીખ, પ્રમુખ, સ્પિનિંગ એસોસિયેશન ઓફ ગુજરાત

ઉદ્યોગો તેમની ક્ષમતા પ્રમાણે ઉત્પાદનની છુટ આપવાની માંગણી કરવામાં આવી છે. પરંતુ કોઈ સંજોગોવશાત તેટલું ઉત્પાદન ન થાય અને તેમાં 10 ટકાનો વધારો ન થાય તો તેમને ટફે જે તે વર્ષ દરમિયાન મળનારા લાભ પાછા ખેંચી લેવાની શરત ઉચિત ન હોવાનું ઉદ્યોગોનું માનવું છે. દર વર્ષે દસ ટકાનો ગ્રોથ બતાવવાનો આગ્રહ રાખવો

રાહુલ મહેતા, ચીફ મેન્ટોર, ક્લોધિંગ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસિયેશન ઓફ ઇન્ડિયા

કરીને સટ્ટો કરી ભાવ ઊંચા ન લઈ જાય તે માટે કપાસની આયાત પર લેવામાં આવતી દસ ટકા ડ્યૂટી કાઢી નાખવાની માગણી સંજય લાલભાઈ તરફથી કરવામાં આવી હતી. તેમનું કહેવું છે કે પોતાની મરજી મુજબ ભાવમા વધારો કરીને બજારના ગણિતો તોડી નાખતા અટકાવવાની કોશિશ કરશે. આ અંતર્ગત વાણિજ્ય મંત્રી પિયૂષ ગોયલે ફાયનાન્સ ડિપાર્ટમેન્ટને પ્રસ્તાવ મોકલી આપ્યો છે.

આરઆર ટફ જૂની યોજના હતી. આ યોજનાનો લાભ લેનારાઓની તપાસ કરવા માટે JIT આવે છે. આ યોજનાનો લાભ લેવા માટે 21 જ દિવસમાં જેઆઈટી માટે રજૂઆત કરવાની શરત મૂકવામાં આવી છે. 21 દિવસમાં રજૂઆત ન કરે તો તમામ પૈસા વ્યાજ સાથે પરત આપવાની શરત મૂકવામાં આવી છે. અરજી કરવા માટે 21ને બદલે 90 દિવસનો સમય આપવાની માગણી કરવામાં આવી છે.

ગારમેન્ટ જતા થશે. આ અગાઉ ભારત સરકારે યુનાઈટેડ આરબ અમિરાત સાથે અને ઓસ્ટ્રેલિયા સાથે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ કરી લીધા છે. તેના ફાયદાઓ મળવાની શરૂઆત હવે થવા માંડશે. બ્રિટન સાથેના ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટથી ડેવલપ્ડ કંટ્રીમાં સ્પર્ધાત્મક દરે નિકાસ કરવાનો રસ્તો ખૂલશે. બાંગલાદેશ અને વિયેટનામ જેવા દેશો ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટને કારણે ભારત કરતાં વધુ એડવાન્ટેજિયસ સ્થિતિમાં છે. આ બધાં જ દેશો ગારમેન્ટના નેટ એક્સપોર્ટર્સ છે. બ્રિટન સાથે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થાય તો તેના મળનારા એડવાન્ટેજની વાત કરતાં પેડેક્સિલના પૂર્વ પ્રમુખ ભરત છાજેડનું કહેવું છે કે, "સૌ પ્રથમ તો ગુજરાત, મુંબઈ અને ભારતના ગારમેન્ટ

રાજેશ મસંદ, પ્રમુખ, ક્લોધિંગ મેન્યુફેક્ચરિંગ એસોસિયેશન ઓફ ઇન્ડિયા

એક્સપોર્ટર્સને 8.6થી 9 ટકા ઈમ્પોર્ટ ડ્યૂટીની માફી મળી જતાં તેમની સ્પર્ધાત્મકતામાં વધારો થઈ જશે. પરિણામે બાંગલાદેશ અને વિયેટનામ જેવા મજબૂત હરીફોને યુરોપના બજારમાં ટક્કર આપવાને સમર્થ બનશે."

ક્લોધિંગ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસિયેશન ઓફ ઇન્ડિયાના ચીફ મેન્ટોર રાહુલ મહેતા કહે છે, "બ્રિટન સાથે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ કરવામાં આવે તો ભારતની ગારમેન્ટની નિકાસમાં ઓછામાં

અટિરા ટેક્સટાઇ સેગમેન્ટમાં સંશોધ

ટેક્સટાઈલ મિલની રાજધાની અમદાવાદના ટેક્સટાઈલ ઉદ્યોગને સંશોધન અને વિકાસને ટેકો મળી રહે તે માટે અટિરા નામની સંસ્થાની સ્થાપના કરવામાં આવી હતી. ચોપ્પન એકર એટલે કે અંદાજે 100 વિઘા જમીનમાં મિલ માલિકોની મદદથી સ્થપાયેલી આ સંસ્થાએ ટેક્સટાઈલ ઇન્ડસ્ટ્રીને તેની સમસ્યાઓના ઉકેલ આપવામાં મદદ કરી છે. અમદાવાદ, બોમ્બે, સાઉથ ઇન્ડિયા અને નોર્થ ઇન્ડિયાની ટેક્સટાઈલ મિલોને મદદરૂપ કરવાની કામગીરી અટિરા કરતું હતું. કપાસથી માંડીને સ્પિનિંગ સુધીના કામમાં મિલ માલિકોને અને ટેક્સટાઈલ ઉદ્યોગના મોભીઓને મદદ કરતાં હતા. છેલ્લા થોડા વરસોથી આ સંસ્થાની કામગીરીનો પ્રભાવ મંદ પડી ગયો છે. આ સંસ્થાની મુલાકાતે 19મી ઓગસ્ટે કેન્દ્રિય વાણિજ્ય મંત્રી પિયૂષ ગોયલ આવ્યા હતા. તેમણે આ સંસ્થાને ફરીથી ધબકતી કરવા જણાવ્યું હતું. આ માટે ગુજરાતના ટેક્સટાઈલ ઉદ્યોગના મોભીઓ તરફથી કેવું

સૌજન્ય: tofler.in

સિરામિક ઉદ્યોગ PNGના વધારાથી હાંફી ગયો

- ડીમાન્ડ કરતાં સપ્લાય અત્યંત વધી જતાં સિરામિક્સ પ્રોડક્ટ્સનો ભરાવો થયો
- મોરબીના ઉદ્યોગોમાં વપરાતા PNGના ભાવમાં એક જ વર્ષમાં અંદાજે 100 ટકા વધારો થઈ જતાં ઉત્પાદન ખર્ચમાં અઘધ વધારો, સ્પર્ધાત્મકતામાં ઘટાડો
- મોરબીના યુનિટોને PNGના વિકલ્પ રૂપે રૂ. 50થી 75 લાખ ખર્ચ કરીને રૂ. 15 પ્રતિ કિલો મળતા પ્રોપેન ગેસનો ઉપયોગ કરવાની પડી રહેલી ફરજ

મુકેશ ઉઘ્રેજાનું કહેવું છે, "સ્થાનિક ડીમાન્ડમાં અને નિકાસમાં આ વરસે આવવો જોઈએ તેવો ગ્રોથ આવ્યો નથી, બીજું ગયા વર્ષની નિકાસ કરતાં આ વર્ષે નિકાસ ઓછી થશે. આમ ડીમાન્ડમાં 25 ટકા સુધીનો ઘટાડો થઈ ગયો છે. તેથી જ ડીમાન્ડ કરતાં વધારે જ છે. સિરામિક વર્લ્ડ રિવ્યૂના આંકડા મુજબ વિશ્વની સિરામિક્સ પ્રોડક્ટ્સની કુલ ઉત્પાદન ક્ષમતા 8532 મિલિયન સ્ક્વેર મીટરની છે. તેની સામે વપરાશ 7995 મિલિયન સ્ક્વેર મીટરનો થાય છે. વિશ્વમાં સિરામિક્સ પ્રોડક્ટ્સનું

180 દેશોમા મળીને 360 મિલિયન સ્ક્વેર મીટર સિરામિક્સ પ્રોડક્ટ્સની નિકાસ કરવામાં આવે છે. ત્રીજું, નિકાસમાં ઘટાડો થયો છે. મુકેશ ઉઘ્રેજા કહે છે, "સિરામિક્સના પ્રોડક્ટ્સના ભાવ વધ્યા હોવાથી નિકાસના બજારમાં સ્પર્ધાત્મકતા ઘટી છે. તેથી નિકાસ રૂ. 15000 કરોડથી પણ ઘણી ઓછી થશે." મોરબીના સિરામિક્સ ઉદ્યોગની ખસ્તા હાલતને કારણે બે લાખથી વધુ વર્કર્સની હાલત પણ કફોડી થઈ રહી છે. આ કામદારો ભારતના અન્ય રાજ્યોમાંથી આવેલા છે. કારણ કે મંદીનો સામનો કરી રહેલા સિરામિક ઉદ્યોગો તેમને પગાર વિનાની રજા પર ઉતારી દેવાની ફરજ પડી છે. તેઓ પણ તેમના વતન ચાલ્યા ગયા છે. હવે મહિના પછી તેઓ કેટલા ઝડપથી પાછા ફરશે તે પણ જોવાનું રહેશે.

વિશ્વની સિરામિક્સ પ્રોડક્ટ્સની 18થી 20 ટકા જરૂરિયાત સંતોષતા મોરબીના સિરામિક્સ ઉદ્યોગની નિકાસ પર રશિયા-યુક્રેનના યુદ્ધને કારણે અવળી અસર પડી છે. ફાર્મા ઇન્ડસ્ટ્રીઝની માફક તેમના પૈસા આવતા અટક્યા હતા. સિરામિક્સ ઇન્ડસ્ટ્રીઝની નિકાસ પેટે આવી રહેલા નાણાં ભારતની રાષ્ટ્રીયકૃત અને ખાનગી બેન્કોમાં વ્યવસ્થિત જમા થાય તેની વ્યવસ્થા કરવા માટે વિનંતી કરતો એક પત્ર ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પૂર્વ પ્રમુખ હેમંત શાહે કેન્દ્રિયમંત્રીને લખ્યો હતો. મુકેશ ઉઘ્રેજા કહે છે, "રશિયા યુક્રેનના યુદ્ધની તો નજીવી અસર ગણાય. યુદ્ધને કારણે તે વિસ્તારના વેપારો ઊભા રહી ગયા છે. થોડાગણા પેમેન્ટ અટવાયા છે." બીજી તરફ સિરામિક્સના ઉત્પાદનમાં નવા નવા એકમો આવી રહ્યા છે. તેમના ઉત્પાદનને કારણે વણવેચાયેલા સ્ટોકમાં બીજો 10 ટકાનો ઉમેરો થઈ રહ્યો છે. તેથી માસિક ઉત્પાદનના 30 ટકા સ્ટોક તો તેમના ગોદામોમાં જ પડી રહે છે. પરિણામે સિરામિક્સના 90 ટકાથી વધુ ઉત્પાદકો યુનિટ બંધ રાખવા સહમત થયા છે.

મોરબીના સિરામિક્સ ઉદ્યોગે પ્રોડક્શનમાં મૂકેલા કાપ પાછળ બીજુંય એક કારણ છે. આ કારણ છે PNGના સતત વધતા ભાવનું. મોરબી સિરામિક એસોસિયેશનના પૂર્વ પ્રમુખ નિલેશ જેતપરિયા કહે છે, "પાઈપ્ડ નેચરલ ગેસ-PNGનો સપ્લાય આપનાર ગુજરાત ગેસની મોનોપોલી હોવાથી તેઓ ગેસના ભાવમાં વધારો

નિલેશ જેતપરિયા, પૂર્વ પ્રમુખ, મોરબી સિરામિક ઉદ્યોગ એસોસિયેશન

મોકલવાનું ભાડું 250 ડૉલર હતું તે વધીને 700થી 750 ડૉલર થઈ ગયું છે. તેમ જ અમેરિકા મોકલવા માટેનું ભાડું 4500 ડૉલર હતું તે વધીને 13000થી 14000 ડૉલર થઈ ગયા છે."

જોકે સ્થાનિક ડીમાન્ડ નીકળશે જ નીકળશે. કન્સ્ટ્રક્શન ઉદ્યોગ ગતિ પકડી રહ્યો છે. ચીન અને બ્રાઝિલમાં માથાદીઠ સિરામિક ટાઈલ્સનો વપરાશ અનુક્રમે 3.95 અને 3.39 ચોરસ મીટર છે. તેની સામે ભારતમાં સિરામિક ટાઈલ્સનો માથાદીઠ વપરાશ માત્ર 0.59 ચોરસ મીટર જ છે. તેથી સ્થાનિક બજારમાં પણ તેના વિકાસની સારી તક છે. બીજું, ભારતમાં શહેરીકરણની વધી રહેલી ઝડપ પણ સિરામિક પ્રોડક્ટ્સની ડીમાન્ડમાં વધારો કરશે. ત્રીજું, લોકોની ખર્ચ કરવાની વધેલી ક્ષમતા અને સુન્દર-સુઘડ ઘરમાં રહેવાની માનસિકતા પણ સિરામિક ઉદ્યોગના પ્રોડક્ટ્સની ડીમાન્ડ વધારશે.

અલબત્ત સ્થાનિક બજારમાં પણ એફોર્ડેબલ હાઉસના બાંધકામની ગતિ ધીમી પડી રહી હોવાથી પણ સિરામિક્સના ઉત્પાદનોની ડિમાન્ડમાં ઘટાડો જોવા મળ્યો છે. ગાહેડ-ક્રેડાઈના અમદાવાદ ચેપ્ટરના પ્રમુખ તેજસ જોશી કહે છે, "ભારતની રિઝર્વ બેન્કે રેપો રેટમાં 1.40 ટકાનો વધારો કર્યો તેને પરિણામે હોમલોનના વ્યાજના

તેજસ જોશી
વર્તમાન પ્રમુખ, ક્રેડાઈ અમદાવાદ

દરમાં એક ટકાનો વધારો આવી ગયો છે. તેની સીધી અસર રૂ. 75 લાખની કિંમત સુધીના ઘરની ડિમાન્ડ પર દેખાવા માંડશે. સરકારે રૂ. 75 લાખની કિંમત સુધીના ઘર માટેનો લોનના વ્યાજદર ઊંચા ન જાય તે માટે પગલાં લેવા જોઈએ." તેની અસર હેઠળ આ રેન્જમાં ડીમાન્ડ ઘટી શકે છે. તેમ થાય તો પ્રોપર્ટી ડેવલપર્સના નવા પ્રોજેક્ટના અમલ વિલંબમાં મૂકાશે. તેની અસર પણ સિરામિક ઉદ્યોગ પર પડશે. એક સમયે સ્ટીલના ભાવ ઊંચકાઈ જતાં કન્સ્ટ્રક્શન ઈન્ડસ્ટ્રીના પ્રોજેક્ટ કોસ્ટ ઊંચા જવાની દહેશતે પ્રોજેક્ટના અમલીકરણ ઢીલમાં મૂકાયા હતા. આ જ રીતે સિમેન્ટના ઉત્પાદનનું હબ ગણાતા ગુજરાતમાં જ રાજસ્થાન કરતાં સિમેન્ટ મોંઘો

રશિયા-યુક્રેન યુદ્ધને કારણે ક્રૂડ ઓઈલની માફક જ નેચરલ ગેસના માર્કેટમાં પણ મોટી તેજી જોવા મળી રહી છે. વિશ્વ બજારમાં ગેસના સપ્લાયમાં શોર્ટેજ આવી ગઈ છે. ગેસ બજારના જાણકાર સૂત્રોનું કહેવું છે કે આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે કુદરતી ગેસના ઓક્ટોબર 2022ના ફ્યુચરના ભાવ MMBTUદીઠ 57 ડૉલર થઈ ગયા છે. સપ્ટેમ્બર 2022માં આ ભાવ 48 ડૉલરની સપાટીએ હતા. છતાંય જે ઉદ્યોગોને તેની અસર પડી રહી છે તે PNGના ભાવ વધારાથી નારાજ છે. તેમની ગણતરીઓ ખોરવાઈ રહી છે અને ધંધા તૂટી રહ્યા છે. તેથી જ મોરબીના સિરામિક ઉદ્યોગે એક જ પાઈપ લાઈનના નેટવર્કમાં બેથી ચાર કંપનીઓને ગેસ સપ્લાય કરવાની છૂટ આપવાની માગણી કરી છે. અત્યારે નેચરલ ગેસ સપ્લાય કરતી કંપનીઓને એરિયાની મોનોપોલી આપવામાં આવતી હોવાથી તેઓ ભાવ વધારી દે તો તે સ્વીકાર્યા સિવાય ઉદ્યોગોને છૂટકો જ નથી. આ મોનોપોલી દૂર કરવા PNGRBને રજૂઆત કરાઈ છે અને એક જ એરિયામાં બેથી ચાર પ્લેયર્સને ઓપરેટ કરવાની છૂટ આપવાની માગણી પણ કરી છે. તેમ કરવાથી ગેસ સપ્લાય કરતી કંપનીઓ વચ્ચે ધંધો મેળવવા માટે સ્પર્ધા વધશે. તેઓ આડેધડ ભાવ વધારો કરશે નહિ.

સૌજન્યઃ મોરબી ટાઈલ્સ.ઓઆરજી

...ટ વીક ઇન્ડિયા

PNGના ભાવ વધારાન... એન્ડ ઇન્ટરમિડિયેટ્સ ...

ગ્રીન એન્વાયર્નમેન્ટના કમિટમેન્ટ પૂરા કરવા માટે અમદાવાદના ઉદ્યોગોએ કોલસા આધારિત બોઈલરને બદલે ગેસ આધારિત બોઈલરને સ્થાન આપ્યું હતું. પર્યાવરણને બગડતું અટકાવવા માટે સાથ આપનાર ગુજરાતના ડાઈઝ એન્ડ ઈન્ટરમિડિયેટ સહિતના ઘણાં ઉદ્યોગોએ PNGના જોડાણ લીધા છે. પરંતુ નેચરલ ગેસના ભાવ સતત વધી રહ્યા છે. ગેસ બોઈલર માટે લીધેલા કનેક્શનને ફરીથી પોતાની મેળે જ અન્ય ઈંધણમાં કન્વર્ટ કરવાની ઈન્ડસ્ટ્રીને છૂટ આપવી જોઈએ. PNG મોંઘો પડતો હોવાથી કોલસો, બ્રિકેટ્સ (કૃષિ કચરામાંથી બનાવવામાં આવતા બ્રિકેટ્સ) કે પછી લાકડાંનો ઉપયોગ બોઈલર માટે કરવા દેવાની છૂટ આપવી જોઈએ. અત્યારે રિકન્વર્ટ કરવા માટે પણ નવેસરથી પરમિશન લેવી પડી રહી છે. આ પરવાનગી ઉદ્યોગોને મળતી નથ... PNGના ભાવ વધવાને કારણે ગેસ આધારિત બોઈલર... છે. કેમેક્સિલના પ્રાદેશિક ચેરમેન ભૂપેન્દ્ર પટેલ કહે છે કે, ... કોસ્ટ 5 થી 15 ટકા જેટલી થઈ ગઈ છે. એનર્જી કોસ્ટ વ... પણ વધે જ છે. અત્યારે ડાઈઝ એન્ડ ઈન્ટરમિડિયેટ ઈન્ડસ્ટ્ર...

ણ ઢાળ નથી

ઓબન પણ માર્કેટમાં સુપેરે પગપેસારો કરી રહ્યું છે." ઓલા ઈલેક્ટ્રિક ટુ વ્હીલર્સના સેગમેન્ટમાં પ્રતિષ્ઠિત નામ બની રહ્યું છે. તેણે ઓલા S-1 અને S-1 pro લોન્ચ કર્યા છે. આરંભમાં તેના વ્હીકલની ક્વોલિટી અને સ્ટ્રેન્થ અંગે વિવાદો

અરવિંદ ઠક્કર
પ્રમોટર, શીતલ મોટર્સ

ઊભા થયા હતા. તેમ જ ડિલીવરી ડેડલાઈન ચૂકી જવાથી હંગામો થયો હતો, પરંતુ હવે કંપનીએ તેમાં આગળ વધવાનો માર્ગ ખોળી લીધો છે. આગામી દિવસોમાં ઈલેક્ટ્રિક કારના માર્કેટમાં તે એન્ટ્રી લે તેવી સંભાવનાને પણ નકારી

અત્યારે વ ધ વ ા ગિયર બદલી રહી છે. તેના ઈલેક્ટ્રિક સ્કૂટર્સ મહત્તમ 45 કિલોમીટરની સ્પીડ આપી રહ્યા છે. તેમાં ઈમ્પ્રુવમેન્ટ લાવવા કંપની સતત સક્રિય છે. રિસર્ચ એન્ડ ડેવલપમેન્ટ પર ફોકસ કરી રહી છે અને કંપનીએ તો વેલોસિટીના નામથી ઈલેક્ટ્રિક બાયસિકલ પણ લોન્ચ કરી દીધી છે.

રેવોલ્ટ મોટર્સે પણ RV400ના નામથી ઈલેક્ટ્રિક કાર લોન્ચ કરી હતી. જોકે ઈલેક્ટ્રિક ટુ વ્હીલરના સેગમેન્ટમાં તેણે સારી બાઈક્સ આપી જ છે. તેણે તો ઈન્સ્ટોલમેન્ટ પર ઈલેક્ટ્રિક બાઈક વેચવાનો પ્લાન પણ આપી જ દીધો છે. તેની સાથે બાઈકના મેઈન્ટેનન્સ અને રજિસ્ટ્રેશનની જવાબદારી પણ પોતાને માથે લઈ લીધી છે.

ટોર્ક મોટર્સે પણ ઈલેક્ટ્રિક બાઈક્સના ઉત્પાદનમાં કાઠું કાઢ્યું છે. તેની ઈ-બાઈક એક જ ચાર્જિંગમાં 180 કિલોમીટરથી વધુ ચાલતી હોવાનું કહેવાય છે. તદુપરાંત ઓબેન, લોહિયા મોટર્સ, એમ્પિયર વ્હીકલ, ઓડિસી, ટીવીએસ સહિતની કંપનીઓ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના સેગમેન્ટમાં આગળ વધી રહી છે.

પ્રણવ શાહ
ચેરમેન (ગુજરાત), FADA

ચાલવા માંડ્યું છે. ડિમાન્ડ સામે સપ્લાય થોડો ઓછો હોવાનું પણ જોવા મળી રહ્યું છે. ફોર વ્હીકલની ડીમાન્ડ સામે સપ્લાય 15 ટકા જેટલો ઓછો છે. રશિયા યુક્રેન અને ચીન તાઈવાનના ઈશ્યૂની પણ અસર ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના પ્રોડક્શન પર પડી છે." બીજી તરફ શીતલ મોટર્સ પ્રાઈવેટ લિમિટેડના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર અરવિન્દ ઠક્કરનો મત તેનાથી અલગ જ છે. અરવિન્દ ઠક્કર કહે છે, "ઈલેક્ટ્રિક ફોર વ્હીલરને પુઅર રિસ્પોન્સ મળી રહ્યો છે. બીજો પ્રશ્ન ચાર્જિંગ સ્ટેશનનો છે. ત્રીજું, ચાર્જિંગ ટાઈમ વધારે છે. ફુલ ચાર્જ કરવા માટે એક કલાક જેટલો સમય લાગી જાય છે. ઘણાં લોકો પાર્શિયલ ચાર્જિંગ કરાવે છે. તેના ચાર્જિંગથી કેટલું માઈલેજ મળે છે તે અંદાજ આવતો નથી. ચોથું, આગ લાગવાની ઘટનાઓને કારણે પણ લોકોને ડર લાગી રહ્યો છે. પાંચમું, કારની બેટરી બદલવા જાય ત્યારે મોટો ખર્ચ આવે છે. આ ખર્ચ રૂ. 2થી 3 લાખ સુધીનો હોય છે. છઠ્ઠું, તેની રિસેલ વેલ્યુ કેટલી મળે તે અંગે શંકા છે. એક અંદાજ મૂકીને વાત કરીએ તો 2022માં ઈલેક્ટ્રિક કાર રૂ. 25 લાખના ખર્ચે ખરીદો અને એકથી દોઢ વર્ષ બાદ તે જ કાર વેચવા કાઢો તો તેના 10 લાખ પણ ઉપજે કે કેમ તે એક મોટો સવાલ છે."

આમ તો ભારતની પહેલી કોમર્શિયલ ઈલેક્ટ્રિક કાર તો રેવા છે જે 2001માં લોન્ચ કરવામાં આવી હતી. ત્યારબાદ 2010થી 2012ના અરસામાં મહિન્દ્રા એન્ડ મહિન્દ્રાએ આ કંપની હસ્તગત કરી લીધી હતી. રેવા કારની સફર 2019ના અરસામાં અટકી ગઈ છે, પરંતુ મહિન્દ્રા એન્ડ મહિન્દ્રાએ ઈ-વેરિટો નામથી મોટી સંખ્યામાં લોકો ઉપયોગ કરી શકે તેવી ઈલેક્ટ્રિક સેડન કાર લોન્ચ કરી છે. ત્યારબાદ ઈ-સુપ્રો, ટ્રેયો, ઈ-આલ્ફા મિનિ સહિત વીસ જેટલા ઈલેક્ટ્રિક

લાખનો પણ ખર્ચ આવી શકે

- લિથિયમ બેટરીના ઉત્પાદનમાં ભ… હોવાથી આયાતી બેટરી મોંઘી પડે… ભાવ નીચા ન આવી શકે. ભાવ … ગ્રાહકોની સંખ્યા વધવાની શક્યતા…

કાર લોન્ચ કરી હતી. ઈલેક્ટ્રિક મોટર્સના બિઝનેસમાં મહિન્દ્રા એન્ડ મહિન્દ્રા પછી એન્ટ્રી લીધી હોવા છતાં ટાટા મોટર્સનો પ્રોગ્રેસ બહુ જ ઝડપી છે. EVની રેસમાં ટાટા મોટર્સ મહિન્દ્રા એન્ડ મહિન્દ્રાને પાછળ છોડી દીધી છે. ટાટા મોટર્સ 2026 સુધીમાં ઈલેક્ટ્રિક કારના 10 નવા મોડેલ લઈને બજારમાં એન્ટ્રી લેવા ઉત્સુક છે.

ગ્રાહકો અશોક લેલેન્ડને ટ્રક્સ અને કોમર્શિયલ વ્હીકલ બનાવતી કંપની જ ધારે છે. આજે કંપની ઈલેક્ટ્રિક બસ, ટ્રક્સ બજારમાં મૂકી રહી છે. માલની હેરફેર કરવા માટેના વાહનોના સેગમેન્ટમાં ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ તૈયાર કરવામાં અશોક લેલેન્ડ મોખરાના સ્થાને રહે તેવી સંભાવના છે, કારણ કે ત્રણ મહિના પૂર્વે જ કંપનીએ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના ઉત્પાદન માટે રૂ. 1000 કરોડનું નવું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવાની જાહેરાત કરી છે.

ઇલેક્ટ્રિક વ્હીકલના માર્કેટના

જેટલો છે. આમ મોટી કિંમતે બેટરીની આયાત કરવી પડે તો ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના ભાવ નીચા આવવા સામે સવાલ ઊભો થઈ શકે છે. આ સંજોગોમાં બેટરી બગડે તો વાહન ખરીદનારે બહુ જ મોટી રકમના ખર્ચનો બોજ ઊઠાવવો પડે. તેથી બેટરીની ક્વોલિટી સારી રહે અને તેની ગેરન્ટી વધુ લાંબી નહિ હોય તો ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના વેચાણમાં અત્યારે જોવા મળી રહેલો વધારો લાંબા ગાળા સુધી ટકાવી શકાશે કે

વ્હીકલની બેટરી માટે આવી રહ્યા છે નવા નિયમો

ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલની બેટરીની ગુણવત્તા સારી રહે તે માટે નવા નિયમો લાવી રહી છે. ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલની કુલ કિંમતની અંદાજે 50 ટકા કિંમત ધરાવતી બેટરી માટે નવા નિયમો એકથી દોઢ મહિનામાં જાહેર કરી દેવામાં આવશે. ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલની બેટરીની સમસ્યાનું નિવારણ લાવવા માટે સરકાર આ નિયમો તૈયાર કરી રહી હોવાનો નિર્દેશ પરિવહન મંત્રી નીતિન ગડકરીએ લોકસભામાં આપ્યો છે. સરકારે ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલની બેટરીની ગુણવત્તાની ચકાસણી કરવા માટે એક સમિતિની રચના કરી હતી. આ સમિતિએ અભ્યાસ કર્યા પછી કેટલાક સૂચનો કર્યા છે. આ સૂચનોને કેન્દ્રમાં રાખીને નવા નિયમો તૈયાર કરવામાં આવી રહ્યા

તે બેટરી નવી જ હશે તેની ખાતરી પણ ગ્રાહકને મળતી નથી. બેટરી સ્ટોરેજ અને બેટરીની લાઈફ તથા બેટરી સ્વાઈપિંગને કારણે આવનારી સમસ્યા પણ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના વેચાણમાં મોટો અવરોધ ઊભો કરીરહી છે.

ગ્રાહકોના વિશ્વાસનો અભાવ:

ઓલા ઈલેક્ટ્રિકના વ્હીકલની પરફોર્મન્સના તથા આગ લાગવાના બનેલા કેટલાક કિસ્સાઓએ કસ્ટમર્સના કોન્ફિડન્સને ડગમગાવી દીધો હતો. ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના માર્કેટના નિષ્ણાતોના મતે બેટરીનું મેન્યુફેક્ચરિંગ પૂરતું ન હોવાથી 2030 સુધીમાં ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલનું કુલ ઉત્પાદન થવું જોઈએ તેના કરતાં સવા બે કરોડ વ્હીકલ ઓછા બનશે. વાતને વધુ સ્પષ્ટ કરતાં કહી શકાય કે ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ 10 કરોડ બનવાની ક્ષમતા સામે માંડ સાડા સાતથી આઠ કરોડ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ બનશે. ઈન્ટર્નલ કમ્બશન એન્જિનથી ચાલતા વાહનો બહુ લાંબા સમય સુધી ખરાબ થતાં નથી. તેની તુલનાએ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ કેવું અને કેટલું પરફોર્મન્સ આપે છે તે પણ જોવાનું રહે છે. ઈન્ટર્નલ કમ્બશન એન્જિનથી ચાલતા વાહનોની તુલનાએ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલની રિસેલ વેલ્યુ શું આવે છે તે પણ એક મોટો સવાલ છે. તેમ જ તેની વેલ્યુને કારણે વીમાને લગતા પ્રશ્નો પણ ઊભા થઈ શકે છે.

કોમ્પ્યુટર ચિપ્સની શોર્ટેજ પણ જવાબદાર:

ઈવીના વિકાસમાં બાધક બનતું એક કારણ છે કોમ્પ્યુટર ચિપ્સની શોર્ટેજ. ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના ઓપરેશનનો મોટો મદાર સેમિકન્ડક્ટર્સ પર જ છે. સેમિકન્ડક્ટર્સના મેન્યુફેક્ચરિંગનું હબ તાઈવાન ગણાય છે. ચીન, જાપના અને કોરિયાએ પણ આ મોરચે ખાસ્સું કાઠું કાઢી લીધું છે. સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદન પર પણ ભારતે ફોકસ કરવાનું છે. આ સેમિકન્ડર્ટર્સની અછતની સમસ્યા આગામી થોડા વર્ષ સુધી રહેશે જ રહેશે. તે પણ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના ઉત્પાદનની ઝડપ પર બ્રેક મારશે, કારણ કે વિશ્વમાં તેની અછત 2024-25 સુધી જોવા મળી શકે છે. સમગ્ર વિશ્વને આ તકલીફ પડી રહી છે અને હજી બેથી ત્રણ વર્ષ તકલીફ પડશે.

પ્રણવ શાહનું કહેવું છે, "તાઈવાન અને ચીન વચ્ચે સેમિકન્ડક્ટરનો પ્રોબ્લેમ થોડો વકર્યો છે.

આવશે.

ચાર્જિંગનો લાંબો ગાળો:

બેટરી ચાર્જિંગ સ્ટેશન અને ચાર્જિંગમાં લાગતો લાંબો સમય પણ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ ઉદ્યોગના વિકાસના માર્ગમાં એક બીજો મોટો અવરોધ છે. એથર એનર્જીએ તો 2016ની સાલમાં એથર 450એક્સના નામથી ટુ વ્હીલર માર્કેટમાં મૂક્યું હતું. એથર ઈલેક્ટ્રિકે ભારતના દરેક રાજ્યમાં ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલના ફાસ્ટ ચાર્જિંગ માટેનું નેટવર્ક ઊભું કરવા માટેની કામગીરીનો આરંભ કરી દીધો છે. માત્ર 30 જ મિનિટમાં ચાર્જિંગ થઈ જાય તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી રહી છે. ઈલેક્ટ્રિક કારના ચાર્જિંગ કરતાં ત્રણચાર કલાકનો સમય લાગે છે. સ્પિડ ચાર્જિંગ માટેની મશીનરી વસાવવા માટે રૂ. 4થી 5 લાખનો કે તેનાથી વધુ ખર્ચ થાય છે. આ ખર્ચ પણ ઈલેક્ટ્રિક વાહનના વેચાણમાં અવરોધરૂપ બની શકે છે. જોકે ઓલાએ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ બનાવવા ઉપરાંત હવે દેશભરમાં ચાર્જિંગની સુવિધા ઊભી કરવાના સેક્ટરમાં પણ ઝંપલાવ્યું છે. અદાણીએ સીએનજી સ્ટેશનની સાથે અમદાવાદના મણિનગરમાં ચાર્જિંગ સ્ટેશન લગાવવાથી આ સેક્ટરમાં પગપેસારો કરી દીધો છે.

સમગ્ર તયા ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ ઈન્ડસ્ટ્રીની વાત કરવામાં આવે તો તેમણે દોડવું તો છે જ છે, પરંતુ ઢાળ મળતો નથી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો સફર શરૂ તો થઈ ગઈ છે, પરંતુ સ્પીડબ્રેકર ઘણા જ છે. જોકે તેનાથી નિરાશ થવાની જરૂર નથી. આવતીકાલ ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલની જ છે તેમાં કોઈ જ બેમત નથી.

એમ્પિયર	6541
હિરો	6503
ઓલા	5874
એથર	3808
રીવોલ્ટ	2423
ટીવીએસ	1940
બજાજ	1790
પ્યોર એનર્જી	1125
બીઈંગ ઇન્ડિયા	954
ઓકાયા	760
ટ્વેન્ટી ટુ	751
જીતેન્દ્ર	548
લેક્ટ્રીક્સ	519
ગ્રીન ઇ-મોબિલીટી	447
કેએલબી કોમાકિ	358
મ્યુ ઈલેક્ટ	298
આદિશ્વર ઓટો	128
આરજીએમ બિઝનેસ	111
એથર એનર્જી	76
ટ્રમ્ફ	73
મિસેલિયો	58
ઈકો ફ્યુઅલ	56
અન્ય કંપનીઓ	331
ટોટલ	42452

ભારતના ઈવી માર્કેટમાં ચીનની

ઓક્ટોબર મહિનાથી ઈલેક્ટ્રિક વેહિકલના માર્કેટમાં ચીનની કંપની BYD - બીવાયડી એન્ટ્રી લઈ રહી છે. પરિણામે ભારતના ઈલેક્ટ્રિક વેહિકલના માર્કેટમાં ગરમાવો આવવાની આશા રાખવામાં આવી રહી છે. એમ.જી., ઝેડ.એસ., હ્યુંડાઈ અને ટાટા મોટર્સે તેમની હરીફાઈનો સામનો કરવા નવેસરથી સજ્જ થવું પડશે.

ઉત્પાદકોએ નવી હરીફાઈનો સામનો કરવો પડશે. બીવાયડી ઈલેક્ટ્રિક વેહિકલ બનાવતી વિશ્વની મોટામાં મોટી કંપની છે. ઈલેક્ટ્રિક વેહિકલના વેચાણમાં બીવાયડીએ ટેસ્લાને પણ પાછળ મૂકી દીધી છે. 2022ના પહેલા છ માસમાં જ વેચાણ વધારીને બીવાયડીએ આ સફળતા મેળવી છે. 2030 સુધીમાં ભારતના ઈલેક્ટ્રિક

રૂપિયો: આયાત-નિકાસકારો માટે આવનારા મહિના કેવા રહેશે?

ારતીય
રહી છે.
મેરિકી
ાં હતો.
પાટીને
નહોતું.
કેટલાક
ાગાહી
ગસ્ટમાં
ઉપાથલ
ગગડતો
યુઆરી
3.33ની
મેરિકી
પાટીએ
રૂપિયો
યામણ
રૂપિયો

ાર:
રૂપિયો
ઠેરવ્યા
ાર્કેટમાં
વૈશ્વિક
જુલાઈ
ાળામાં
7 ટકા
ો વાત
ોરેક્ટર

● રૂપિયો 80 ડોલરે ન આવે ત્યાં સુધી ફોરેક્સ માર્કેટમાં અફરાંતફરી રહી શકે છે

ચિંતન માસ્ટર
પાર્ટનર, ફિનરેક્સ

છે. ભારતની ક્રૂડ ઓઈલની 83 ટકા જરૂરિયાત આયાતી ક્રૂડથી સંતોષવામાં આવી રહી છે. ઓઈલ કંપનીઓએ ડૉલરની ખરીદી ઓછી કિંમતે કરી હોવાથી પણ રૂપિયો વધુ તૂટતો અટકાવવામાં સફળતા મળી છે. જુલાઈ 2022ના અંતે ભારતની ટ્રેડ ડેફિસિટ 31 અબજ ડૉલરની રહી હતી. આ વેપારી ખાધ અભૂતપૂર્વ રીતે વધારે છે. દોઢ વર્ષ પૂર્વે આ વેપારી ખાધ 9 અબજ ડૉલરની હતી. ક્રૂડના ભાવ તૂટીને 80 ડૉલરની સપાટીએ નહિ આવે ત્યાં સુધી રૂપિયાને ગગડતો અટકાવવો કઠિન બનશે. કરન્ટ એકાઉન્ટ ડેફિસિટ એટલે કે આયાત નિકાસ વચ્ચેની ખાઈ જીડીપી (કુલ રાષ્ટ્રીય ઉપજ)ના 3.5 ટકાથી માંડીને 4 ટકા સુધી જાય તેવી ધારણા મૂકવામાં આવી રહી છે."

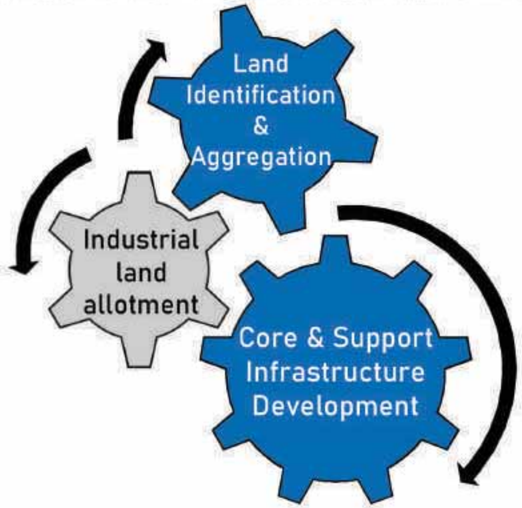
રૂપિયાના ભાવમાં આ ટ્રેન્ડ જોવા મળી શકે છે:

બીજું, અમેરિકાની ફેડરલ રિઝર્વ બેન્કે જૂન-જુલાઈમાં તેના વ્યાજના રેટમાં 150 બેઝિસ પોઈન્ટ એટલે કે દોઢ ટકાનો વધારો કરી દીધો હોવાથી ભારતીય ચલણ પર તેની સપાટી જાળવી રાખવાનું દબાણ સતત ચાલુ જ રહેશે. સપ્ટેમ્બરમાં હજીય વ્યાજદરમાં વધારો થવાનો નિર્દેશ ફેડરલ રિઝર્વ બેન્કે આપ્યો જ છે. પરિણામે ભારતના અર્થતંત્રમાં મૂડીરોકાણ તરીકે ઇન્વેસ્ટ કરવામાં આવેલા ડૉલર પાછા ખેંચાઈ જશે. તેની અસર હેઠળ ભારતીય રૂપિયો વધુ નબળો પડવાની સંભાવના જોવામાં આવી રહી છે. અમેરિકા વ્યાજના દરમાં વધારો કરતું રહેશે તો 2022ના ડિસેમ્બર સુધીમાં ભારતીય રૂપિયો ગગડીને 80.50

Shri Bhupendra Patel
Hon'ble Chief Minister, Gujarat

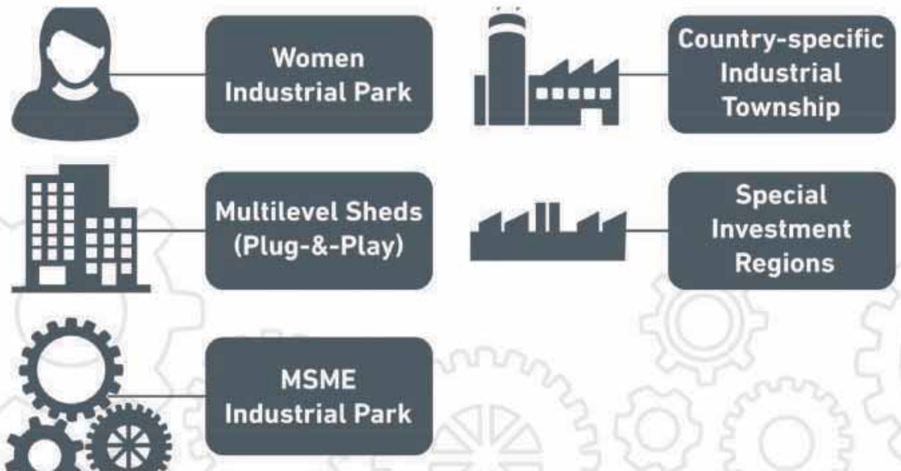
Shri. Jagdi
(Panchal),
Hon'ble State M

- GIDC is the nodal agency of Government of Gujarat for providing industrial backbone to the
- GIDC identifies and develops locations suited for industrial purposes
- Provides quality industrial infrastructure with ease, quick and transparent delivery mechan
- Inventory of over 224 Estates comprising of over 63,000 units across Gujarat



ADVANTAGES OF GID

- Eliminates the need for NA/N
- Land/building titles are free f
- World class infrastructure an
- Quality water supply and ade
- Regular Maintenance of Infra
- Chemical estates equipped w systems
- Cluster benefits may be yield
- Reasonable allotment price w
- All applications and approval



મોદી પ્રેરિત મંત્ર ભારતને આ કઠણાઈમાં મદદરૂપ બની શકે છે. વિદેશી કંપનીઓ પણ તેમના ઉત્પાદનો ભારતમાં જ મેન્યુફેક્ચરિંગ કરી તેનો માર્કેટ હિસ્સો જાળવી રાખવાનો સતત પ્રયાસ કરશે. તેનાથી સ્થાનિક ઉત્પાદનને વેગ તો મળશે.

આંતરરાષ્ટ્રીય હૂંડિયામણ બજારમાં સુસ્તીના એંધાણ:

વાડીલાલ ફોરેક્સ એન્ડ કન્સલ્ટન્સી સર્વિસિસના દ્વૈતિન દવેનું કહેવું છે, "ઓગસ્ટમાં ભારતીય રૂપિયો 79.00-79.20થી 79.80-90ની રેન્જમાં જ રહે તેવી વધુ સંભાવના છે. મહિના પૂર્વે ભારતીય રૂપિયાએ 80ની સપાટી તોડી ત્યારે રૂપિયાને વધુ તૂટતો અટકાવવા માટે રિઝર્વ બેન્ક ઓફ ઇન્ડિયાએ જંગી પ્રમાણમાં ડૉલરની વેચવાલી કાઢીને રૂપિયાને વધુ તૂટતો અટકાવ્યો હતો. ઓગસ્ટ માસમાં ફાઈનાન્શિયલ ઇન્સ્ટિટ્યૂશનલ ઇન્વેસ્ટર્સ તરફથી ભારતીય શેરબજારમાં રૂ. 8440 કરોડનું રોકાણ કરવામાં આવ્યું છે. તેથી રૂપિયો 79થી 79.20ની રેન્જમાં જ અટવાતો રહે તેવી સંભાવના છે. અમેરિકાની ફેડરલ બેન્ક આક્રમકતાથી વ્યાજદર વધારી રહી હોવા છતાં ઓગસ્ટમા રૂ. 79.20થી 79.40ની હૂંડિયામણ બજારમાં સુસ્તી જોવા મળી શકે છે.

આ આંતરરાષ્ટ્રીય પરિબળો પણ ભૂમિકા ભજવશે:

રૂપિયાને વધુ ગગડતો અટકાવવા માટે રિઝર્વ બેન્ક ઓફ ઇન્ડિયાએ ડૉલરની ધૂમ વેચવાલી કરી હતી. તેથી જ ભારત સરકાર પાસેની વિદેશી હૂંડિયામણની અનામત 642 અબજ ડૉલરથી ઘટીને 574 અબજ ડૉલર થઈ ગઈ છે. ડૉલરની ડિમાન્ડ વધે ત્યારે રિઝર્વમાંથી ડૉલર વેચવા કાઢી રૂપિયાને તૂટતો અટકાવવા રિઝર્વ બેન્ક માર્કેટ ઇન્ટરવેન્શન કરે છે. રિઝર્વ બેન્કે ઓટીસી, એનડીએફ અને ફ્યુચર માર્કેટમાં રૂ.79.30થી 78.80ની રેન્જમાં ડૉલરની વેચવાલી કરી હતી. રિઝર્વ બેન્કે ઓગસ્ટમાં તેની મોનિટરી પોલીસીનો રિવ્યૂ કર્યો તે વખતે ડૉલર સામે રૂ. 79થી 79.30ની રેન્જમાં રહ્યો હતો. છતાં રૂપિયો વધુ તૂટવાની દહેશત તો તેમને પણ હતી જ હતી. બીજી તરફ, અમેરિકાની ફેડરલ રિઝર્વ બેન્ક સપ્ટેમ્બરમાં વ્યાજના દરમાં વધારો કરવાની તરફેણ કરી રહી છે. અમેરિકામાં પણ ફુગાવાનો દર બહુ જ ઊંચો છે. તેથી તેને અંકુશમાં લેવા માટે પણ વ્યાજના દર વધારવા જરૂરી બની ગયા છે. અમેરિકાની ફેડરલ રિઝર્વ બેન્કના અધિકારીઓ પણ વ્યાજદર વધારવાની તરફેણ જ કરે છે. તેથી જ ડૉલર ઇન્ડેક્સ પણ 109થી ઘટી 105.30થી પર આવી ગયો હતો. અમેરિકાના બિનકૃષિક્ષેત્રની રોજગારીના આંકડાઓ પણ 3.25 લાખની ધારણા કરતાં ઘણાં વધારે 5.28 લાખના આવ્યા હતા. આ અમેરિકાના અર્થતંત્રની નબળાઈનો નિર્દેશ આપે છે. તેનાથી ડૉલર ઇન્ડેક્સને વેગ મળ્યો હતો અને ફરી વધીને 106.58 પર પહોંચી ગયો હતો. આ ગાળામાં યુરો, બ્રિટીશ પાઉન્ડ અને જાપાની યેન ગગડ્યા હતા. ડિલીવરી ન આપવાની કન્ડિશન (એનડીએફ) પર કરવામાં આવેલા સોદાઓમાં અમેરિકી ડૉલર 79.44ની સપાટીએ રહ્યો હતો. જોકે ઓટીસી-ઓવર ધ કાઉન્ટર ટ્રેડિંગ માર્કેટમાં તે 79.24ની સપાટીએ બંધ આવ્યો હતો.

ભારતની નિકાસ પર અવળી અસર પડી શકે:

રશિયા-યુક્રેન વચ્ચેના યુદ્ધ ઉપરાંત હવે ચીન અને તાઈવાન વચ્ચેનો સંઘર્ષ નવી ઊંચી સપાટીએ પહોંચી ગયો છે. તેની અસર પણ ફોરેક્સ માર્કેટ પર જોવા મળી રહી છે. તેને

પછી બ્રિટનનું અર્થતંત્ર ડિસેમ્બર 2022 સુધીમાં મંદીની ગર્તામાં ઉતરે તેવી સંભાવના વ્યક્ત કરવામાં આવી રહી છે. ટેકનિકલી તો અમેરિકાનું અર્થતંત્ર મંદીની પકડમાં આવી ગયું છે. યુરોપિયન સંઘના દેશોના અર્થતંત્ર પણ ડગુમગુ હાલતમાં જ છે. માત્ર ભારતનું અર્થતંત્ર 7.2 ટકાના મજબૂત દરે વિકાસ સાધી રહ્યું છે. કોરોના પછી ચીનનું અર્થતંત્ર સાવ જ લથડી ગયું છે. રશિયા-યુક્રેનના યુદ્ધની વિશ્વના 106 દેશો પર ગંભીર અસરો પડી છે. તેમાં મંદી કે પછી ઊંચા ફુગાવાની સમસ્યા જોવા મળી રહી છે. તેથી તેમની પાસેના વિદેશી હૂંડિયામણના રિઝર્વમાં ગાબડાં પડવા માંડ્યા છે. તેમણે ઇન્ટરનેશનલ મોનેટરી ફંડ પાસેથી ઉછીના નાણાં લેવા પડી રહ્યા છે. આ બધાં જ પરિબળોની અસર ભારતની નિકાસ પર અવળી અસર પડશે. તેની સામે દેશની જરૂરિયાતને કારણે આયાત વધતી જ રહેશે. તેની અસર કરન્ટ એકાઉન્ટ ડેફિસિટ-CAD પર અને બેલેન્સ ઓફ પેમેન્ટ-BOP પર પડશે. આમ સમગ્ર વિશ્વના અર્થતંત્રો પણ અનિશ્ચિતતાના વાતાવરણ વચ્ચે જ છે. ફુગાવાને નાથવા વ્યાજદર વધારવામાં આવતા જીડીપીમાં ઘટાડો જોવા મળી રહ્યો છે.

ભારતનો વિકાસદર ઘટી શકે છે:

પરિણામે આગામી થોડા દિવસો દરમિયાન રિઝર્વ બેન્ક ફુગાવાને અંકુશમાં લેવા માટે વ્યાજના દર વધારશે. જીડીપીનો વિકાસદર નીચે આવશે. સપ્ટેમ્બર સુધી ફુગાવો તેની ટોચ પર પહોંચે તેવી ધારણા છે. ચિંતન માસ્ટર કહે છે, " રિઝર્વ બેન્કને હાલ ફુગાવાની સૌથી વધુ ચિંતા છે. રેપો રેટ પણ આવી જવાની શક્યતા જોવાઈ રહી છે. ભારતમાં 10 વર્ષ માટે કરવામાં આવેલા રોકાણ પર 7.5 ટકા વળતર છૂટે તેવી સંભાવના છે. તે માટે રિઝર્વ બેન્ક ફુગાવાને નિયંત્રણમાં લેવાના ચુસ્ત પગલાં લેશે. ઓગસ્ટમાં બજારમાં લિક્વિડિટી રૂ. 5થી 6 લાખ કરોડની હતી. રેટ વધારી લિક્વિડિટી ઘટાડી ફુગાવાને નિયંત્રણમાં લેવાનો પ્રયાસ કરાય છે."

ડોલર સામે યુરો પણ વધુ તૂટી શકે

યુરો અને અમેરિકી ડૉલર અત્યારે એક સમાન સપાટીએ આવી ગયા છે. અમેરિકી ડૉલર તમામ કરન્સી સામે મજબૂત બની રહ્યો છે. અમેરિકી ડૉલર સામે યુરો નબળો પડ્યો તેનું મુખ્ય કારણ એનર્જી એટલે કે નેચરલ ગેસ અને ક્રૂડના ભાવમાં આવેલો વધારો છે. બીજું, યુરો ઝોનમાં મંદીનો પ્રભાવ વધી જવાની શક્યતા દેખાઈ રહી છે. 2008માં અમેરિકાનું અર્થતંત્ર મંદીની ઝપટમાં આવ્યું ત્યારે એક ડૉલર સામે યુરોનો ભાવ 1.6નો હતો. આજે બંને એક સમના સપાટીએ આવી ગયા છે. યુરોપની મધ્યસ્થ બેન્ક પણ નાણાં નીતિને વધુ ચુસ્ત બનાવવાની ફિરાકમાં છે. રશિયા-યુક્રેન યુદ્ધને કારણે ક્રૂડ ઓઈલ અને નેચરલ ગેસના ભાવ સાતમે આસમાને પહોંચી ગયા છે. નેચરલ ગેસના ભાવ વધીને 48 ડૉલરથી પણ ઉપર પહોંચી ગયા છે. તેથી ગેસ આધારિત વીજ ઉત્પાદન મથકોને ફરીથી કોલસા આધારિત વીજ મથકોમાં રૂપાંતરિત કરવાની યુરોપિયન સંઘના દેશોને ફરજ પડી રહી છે. ગેસ અને ક્રૂડના વધેલા ભાવે યુરોપિયન સંઘના દેશોમાં મોંઘવારીને ભડકાવી દીધી છે. તેથી અમેરિકી

જિટલ
જરૂરી

● ડિજિટલ છેતરપિંડીનો ભોગ બનો તો ઈન્શ્યોરન્સ કંપની વળતર આપે છે

● તમારો અંગત ડેટા લીક થતા તમને આર્થિક, માનસિક, સામાજિક નુકસાન થાય તો તે પણ કવર થાય

● ઓનલાઈન શોપિંગમાં ઓર્ડર પ્લેસ કર્યા પછી માલ ડિલિવર જ ન થાય તો તમે ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીમાં ક્લેઈમ દાખલ કરી શકો છો

અંગત જીવનનું પાનું લોકો સામે ખૂલી જતા તેમની

પાર્થ દેસાઈ, ચેરમેન, GCCI ઈન્શ્યોરન્સ ટાસ્ક ફોર્સ

બધા જ ટેન્જિબલ એટલે કે જેને સ્પર્શી શકીએ તેવી એસેટ્સના ઈન્શ્યોરન્સ કઢાવતા હોઈએ છીએ. જેમ કે, વ્યક્તિની હેલ્થનું ઈન્શ્યોરન્સ, કારનું કે ઘરનું ઈન્શ્યોરન્સ, ફેક્ટરી કે મશીનરીનું ઈન્શ્યોરન્સ. જો કે સાયબર સિક્યોરિટી જેવી નોનટેન્જિબલ એટલે કે જેને જોઈ કે સ્પર્શી શકાતી નથી તેવી ચીજો માટે ઈન્શ્યોરન્સ લેવાનું ભાગ્યે જ કોઈને સૂઝે છે. ઈન્ટરનેટની બોલબાલા વધતા હવે વધુને વધુ બિઝનેસ ડિજિટલ માધ્યમથી થવા માંડ્યા છે. અગાઉ ફક્ત બેન્ક અને રોકડથી નાણાંકીય વ્યવહારો થતા હતા, હવે ડિજિટલ

NSE's SME platform "EMERGE", offers emerging businesses a new and viable op diversified set of investors in an efficient manner. These companies have the potential t stage. EMERGE can play the critical role of significantly improving access to risk capita time, this platform will provide investors with exciting opportunities to invest in promisi

Emerge eligibility criteria

SME Company

- Post issue paid up capital (face value) upto Rs.25 crore
- Positive networth
- Track record of atleas
- Positive cash accrual

Benefits

- Higher visibility and profile
- Higher credibility with stakeholders like customers, vendors, employees, etc
- Alternate valuations: Liquidity /exit for investors
- Alternate asset class
- Unlock value of ESOP
- Migration to Main Boa

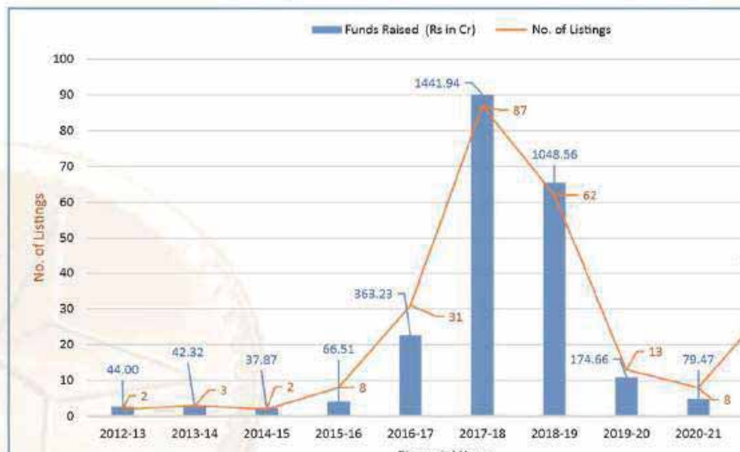
Why NSE EMERGE?

- Credible admission process
- High quality investor information
- State-of-the-art tradi
- SME Mentoring

How do I get started?

- Develop an understanding of capital markets
- Make an assessment of your readiness for listing
- Crystallise your project and capital raising plans
- Weigh IPO option vis
- Strengthen your inter
- Engage a merchant b

Companies Listed on NSE EMERGE



ઋષભ ઝવેરી, ફાઉન્ડર, કેર ઈન્શ્યોરન્સ એસોસિયેટ્સ

જરૂરિયાત મુજબ મનફાવે તેટલા કવરેજ લઈ શકે છે. અર્થાત્, બધા જ કવરેજ લેવા ફરજિયાત નથી. ધારો કે કોઈ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની 14 કવરેજ ઑફર કરતી હોય અને તમને લાગે કે તેમાંથી ફક્ત પાંચ જ કવરેજ તમને ઉપયોગી છે તો તમે એટલા માટે જ પ્રીમિયમ ચૂકવી શકો છો."

સાયબર ઈન્શ્યોરન્સમાં નીચે મુજબની નુકસાનીમાં કવરેજ મળે છે.

આર્થિક નુકસાનઃ

ફંડની ચોરીઃ ઓનલાઈન ટ્રાન્ઝેક્શનમાં ફ્રોડ થાય, કોઈ ખોટી રીતે તમારા એકાઉન્ટનો એક્સેસ લઈ લે અને ફંડની ચોરી કરે તો તેવા કેસમાં થતા આર્થિક નુકસાન સામે રક્ષણ મળે છે. દાખલા તરીકે, તમને SMS પર એક લિંક મળે છે. તમે એ લિંક પર ક્લિક કરો છો. એ લિંક તમને સીધા તમારા ફોનમાં ઈન્સ્ટોલ કરેલી UPI એપ્લિકેશન પર લઈ જાય છે. અને તરત જ તમારા ડિજિટલ વૉલેટ કે બેન્ક એકાઉન્ટમાંથી રુપિયા ગાયબ થઈ જાય છે. આવા કેસમાં સાયબર રિસ્ક ઈન્શ્યોરન્સ લીધું હોય તો નુકસાનીની ભરપાઈ વીમા કંપની કરે છે.

ખોટી ઓળખ ઊભી કરવાથી થતું નુકસાન

જો કોઈ તમારી વિગતો ચોરીને ખોટી ઓળખ ઊભી કરે અને તમારા નામે કોઈ ગુનો

હોવાનો ઈ-મેઈલ આવે છે. હવે તમે આ કાર્ડ માટે એપ્લાય જ કર્યું હોવા છતાં તમારા માટે મોટી રકમ આઉટસ્ટેન્ડિંગ તરીકે બોલે છે. આવા કેસમાં તમે ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીને સમગ્ર કેસની વિગતો આપીને નુકસાનીની ભરપાઈ માંગી શકો છો.

ઓનલાઈન શોપિંગઃ

ઓનલાઈન શોપિંગમાં ઘણા લોકો ફેક વેબસાઈટની જાળમાં ફસાઈ જાય છે. આવી ફેક વેબસાઈટ બનાવનાર બીજી વેબસાઈટ પર મળતી પ્રોડક્ટ્સ જ પોતાની સાઈટ પર સાવ સસ્તા ભાવે મૂકે છે. એટલે ગ્રાહકો ત્યાંથી વધુને વધુ ખરીદી કરવા લલચાય છે. દાખલા તરીકે, બીજી વેબસાઈટ્સ પર અખરોટ રૂ. 1200 પ્રતિ કિલો મળતી હોય તો આ વેબસાઈટ એ જ ક્વોલિટીના અખરોટ રૂ. 500માં ડિલિવર કરવાનો દાવો કરે છે. આવામાં જો ગ્રાહક બીજા કસ્ટમરના ફીડબેક ન વાંચે, વેબસાઈટની પરખ ન કરે તો તેના રૂપિયા ડૂબી જાય છે. હજારો વેબસાઈટ્સમાં કઈ વિશ્વાસપાત્ર છે અને કઈ નહિ તેની તપાસ કરવાનો ગ્રાહકો પાસે સમય હોતો નથી. તમે પેમેન્ટ કરી દો પછી તમને વસ્તુ મળે જ નહિ તેવું પણ બનતું હોય છે. આવી છેતરપિંડીનો ભોગ બનેલા ગ્રાહકોને પણ સાઈબર ક્રાઈમ ઈન્શ્યોરન્સ અંતર્ગત રક્ષણ મળે છે.

ઓનલાઈન વેચાણઃ

ઓનલાઈન બિઝનેસ કરનારા વેપારીઓ માટે આ ઈન્શ્યોરન્સ કવરેજ ખૂબ મહત્વનું છે. તમે ઓનલાઈન ખરીદી પર કેશ ઑન ડિલિવરી કે પાર્ટ પેમેન્ટની શરતે માલ ડિલિવર કરો, પરંતુ તમને પછી તેનું ફૂલ પેમેન્ટ મળે જ નહિ, અથવા તો ખરીદદાર ગાયબ થઈ જાય તો તેવા સંજોગોમાં વેપારીને ઈન્શ્યોરન્સ કંપની નુકસાનીનું વળતર આપે છે.

ખંડણીઃ

જો કોઈ સાઈબર ક્રિમિનલ તમારા લોગ-ઈન, પાસવર્ડ ચોરીને તમારી સિસ્ટમ હેક કરી લે, અથવા તો રેન્સમવેરથી તમારી સિસ્ટમ ઠપ્પ કરી નાંખે અને તેને એક્ટિવેટ કરવા તમારી પાસે ખંડણી માંગે તો તેનાથી જે આર્થિક નુકસાની થાય તેનું કવરેજ સાયબર રિસ્ક ઈન્શ્યોરન્સ હેઠળ મળે છે.

સાયબર બુલિંગ, સાયબર સ્ટોકિંગ કે ઇમેજ ખરાબ થવીઃ

આ કવર હેઠળ તમને સોશિયલ મીડિયા કે

તરીકે, તમારું સોશિયલ મીડિયા એકાઉન્ટ હેક થઈ જાય અને તેના થકી વાંધાજનક ફોટા શેર કરવામાં આવે. આ પોસ્ટ વાયરલ થતા કે તમારા પરિવારજનો, એમ્પલોયર, સહકર્મીઓ દ્વારા જોવાતા તમારી ઈમેજને ધક્કો પહોંચે તો તે ઈમેજને ફરી ઊભી કરવા તમારે જે ખર્ચ કરવો પડે તે પણ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની ભોગવે છે. આ ઉપરાંત તમે માનસિક તણાવ માટે કોઈ પ્રોફેશનલની મદદ લો, તમારા એકાઉન્ટનો દુરુપયોગ કરનાર સામે કેસ માંડો, તો વકીલની ફી પણ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની ભોગવે છે.

સોશિયલ મીડિયા કે મીડિયા લાયેબિલિટીઃ

સોશિયલ મીડિયા પર યુઝર્સ દરરોજ સેંકડો ચીજો વાંચતા, શેર કરતા હોય છે. તમારી અપેક્ષા બહાર તમારી કોઈ રમૂજી પોસ્ટ કે મીમ વાયરલ થઈ જાય અને તેને માટે તમારા પર એ ફોટો કે વીડિયોનો ઓરિજિનલ ક્રિએટર દાવો માંડે તો તેની સામે કાનૂની લડતના ખર્ચ કે કોમ્પેન્સેશનને પણ સાયબર ઈન્શ્યોરન્સ કવર કરે છે.

નેટવર્ક સિક્યોરિટીઃ

તમે કોઈ જાહેર વાઈ-ફાઈ નેટવર્ક સાથે તમારી ડિવાઈસને કનેક્ટ કરી અને તેને કારણે જો તમારો ડેટા ચોરાઈ જાય, તમને કોઈ નુકસાન થાય તો તે પણ ઈન્શ્યોરન્સમાં શામેલ થાય છે.

પ્રાઈવસીનો તથા ડેટાનો ભંગઃ

જાણતા કે અજાણતા ડિજિટલ પ્રવૃત્તિથી પ્રાઈવસી કે ડેટાની ગુપ્તતા ન જળવાય તો તેને કારણે થતા નુકસાનને આ ઈન્શ્યોરન્સમાં કવર કરી લેવાય છે.

ઈન્ફોર્મેશન ટેક્નોલોજી કે બિઝનેસ માટે આ કવરેજ ખૂબ મહત્વનું છે. થર્ડ પાર્ટી સાથે ડેટાને ગુપ્ત રાખવાના કરાર થયા હોય અને કંપનીનો કોઈ કર્મચારી ભૂલથી કે જાણી જોઈને ડેટાનો દુરુપયોગ કરે, તેને ક્લાયન્ટની પ્રતિસ્પર્ધી કંપની સાથે શેર કરે તો તેને કારણે બિઝનેસને બદનામીનો સામનો કરવો પડે છે અને આર્થિક નુકસાની પણ ખમવી પડે છે. સાયબર રિસ્ક ઈન્શ્યોરન્સ આવા કેસમાં પણ થતી નુકસાની સામે રક્ષણ આપે છે.

● ઓનલાઈન કે ડિજિટલ માધ્યમથી બિઝનેસ કરતા વેપારીઓએ ખાસ લેવું જોઈએ સાયબર રિસ્ક ઈન્શ્યોરન્સ

આપી હોય અને તે લીક થઈ જાય તો તમે ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ સામે દાવો માંડી શકો છો. તેનો કાનૂની ખર્ચ સાયબર રિસ્ક ઈન્શ્યોરન્સમાં કવર થાય છે.

બાળકની ભૂલને કારણે થતું નુકસાનઃ

મોટા ભાગના ઘરોમાં નાના બાળકો માતા-પિતાનો ફોન એક્સેસ કરતા હોય છે. આવામાં 18 વર્ષથી નાના બાળકો દ્વારા ભૂલથી કોઈ ડેટા શેર થઈ જાય, અથવા તો એવી કોઈ પ્રવૃત્તિ થાય જેને કારણે માતા-પિતાને આર્થિક નુકસાન થાય તો તેનું કવરેજ પણ આ ઈન્શ્યોરન્સમાં મળે છે.

ડેટા ગુમ થઈ જવો અને તેને રિસ્ટોર કરવોઃ

ડેટા ગુમ થઈ જવો એ ડિજિટલ માધ્યમ પર નભતા ઉદ્યોગો માટે ઘણો જ મોટો પડકાર છે. ઘણી વાર સાઈબર ક્રિમિનલ ફિશિંગ એટેક કે અન્ય માધ્યમથી સિસ્ટમમાં માલવેર કે વાયરસ ઘૂસાડી દેતા હોય છે. તેના માધ્યમથી તે સિસ્ટમમાંથી બધો ડેટા ચોરી લે છે. આવા માલવેરને દૂર કરવા અથવા તો ગુમ થયેલો ડેટા સાયબર એક્સપર્ટની મદદથી ફરી રિસ્ટોર કરવા માટે જે ખર્ચ થાય તે આ ઈન્શ્યોરન્સમાં કવર થાય છે.

સ્માર્ટ હોમ કવરઃ

હવે ઓટોમેશનના જમાનામાં લોકો વધુને વધુ સ્માર્ટ ડિવાઈસ વસાવતા થયા છે. દાખલા તરીકે, એલેક્સાના એક આદેશથી પંખા, એ.સી કે લાઈટ્સ પણ ઓપરેટ કરી શકાય છે. આ ઉપરાંત ઘરને લોક કરવા માટે હવે પરંપરાગત તાળાની જગ્યાએ સ્માર્ટ લૉક્સ આવવા માંડ્યા છે.

મૂડી તોડ્યા વિના બાળકની ફોરેન ખર્ચ કેવી રીતે મેનેજ કરી શકાય?

યુ.એસ, કેનેડા, ઓસ્ટ્રેલિયા, કેનેડા કે ન્યુઝીલેન્ડ જેવા દેશોમાં ઉચ્ચ ભણતર માટે જવાનું સપનું ઘણા ભારતીય વિદ્યાર્થીઓ સેવતા હોય છે. ભણવાની સાથે સાથે વિદેશમાં કામ કરીને પૈસા કમાવવા અને પી.આર મેળવવા માટે પણ ઘણા વિદ્યાર્થીઓ સ્ટુડન્ટ વિઝા માટે એપ્લાય કરતા

હોય છે. છેલ્લા બે વર્ષથી કોવિડને કારણે આ ટ્રેન્ડ ઠંડો પડ્યો હતો પરંતુ હવે પરિસ્થિતિ સામાન્ય થતા ફરી મોટી સંખ્યામાં વિદ્યાર્થીઓ વિદેશમાં ભણવા જવા સ્ટુડન્ટ વિઝા માટે અરજી કરતા થઈ ગયા છે. વિદેશમાં ભણવાથી જુદા જુદા દેશોના વિદ્યાર્થીઓ સાથે પરિચય થાય છે, શૈક્ષણિક અને અંગત વિકાસ થાય છે અને કારકિર્દી માટે નવા દરવાજા ખૂલી જાય છે. પરંતુ વિદેશમાં ભણવું સરળ નથી. આ માટે રૂ. 25થી રૂ. 50 લાખ કે તેથી પણ વધુ ખર્ચ કરવો પડી શકે છે. આથી જ માતા-પિતા માટે બાળકોના વિદેશમાં ઉચ્ચ શિક્ષણના ખર્ચનું આગોતરું આયોજન કરાવવું ખૂબ મહત્વનું બની જાય છે.

વિદેશમાં ભણતરનું આયોજન કરતા પૂર્વે કઈ કઈ બાબતોનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ?

ફોરેન સ્ટડીઝ માટે મોટું ફંડ જોઈએ છે. ઘણા વિદ્યાર્થીઓ એજ્યુકેશન લોન મારફતે આ ફંડ

પંકજ પટેલ, ફાઉન્ડર
કેન કન્સલ્ટન્ટ્સ

વખતી તમારે ટ્યુશન ફીથી માંડીને લોન્ડ્રીના બિલ, ઘરના ભાડા, ઈન્ટરનેટ કનેક્શન ચાર્જ જેવી નાની-મોટી અનેક બાબતો ધ્યાનમાં લેવી જોઈએ.

» તમે જે દેશમાં જવા માંગો છો ત્યાં સરેરાશ રહેવાનો ખર્ચ કેટલો છે તે જાણવો જરૂરી છે. આનાથી કેમ્પસ બહાર તમારા કેટલા ખર્ચ થશે તેનો તમને અંદાજ આવી જશે.

» બજેટ નક્કી કરતી વખતે કરન્સી એક્સચેન્જ રેટ, કંપનીના અર્થતંત્રની સ્થિતિ, ત્યાં

ઓસ્ટ્રેલિયામાં ભણતરન

» બેચલર કોર્સ માટે 1 વર્ષની ફી અંદાજિત 17,000થી 20,000 ઓસ્ટ્રેલિયન ડોલર જેટલી હોય છે જેનું ભારતીય રૂપિયામાં મૂલ્ય રૂ. 9.43 લાખથી 11.10 લાખ જેટલું થાય છે. અર્થાત્ બેચલર્સનો ત્રણ વર્ષનો કોર્સ હોય તો રૂ. 35 લાખ સુધી ફીનો ખર્ચ કરવો પડી શકે છે.

» માસ્ટર્સના કોર્સ માટે 1 વર્ષની ફી અંદાજિત 21,000થી 24,000 ઓસ્ટ્રેલિયન ડોલર જેટલી હોય છે જેનું ભારતીય રૂપિયામાં મૂલ્ય 11.65 લાખથી 13.32 લાખ જેટલું થાય છે. માટે રૂ. 26થી 28 લાખનો ખર્ચ થઈ શકે છે.

» આ ઉપરાંત વિઝા એપ્લિકેશન પૂર્વેના ત્રણ મહિ 25 લાખનું બેલેન્સ જાળવવું પડે છે.

» સ્ટુન્ડ વિઝા માટે એપ્લાય કરવાની ફીઝ રૂ. 32,

» ઓસ્ટ્રેલિયામાં સ્ટુડન્ટ વિઝા મેળવવા માટે IELTS

» IELTS પરીક્ષાની તાલીમ લેવા માટે રૂ. 15,000 પડે છે.

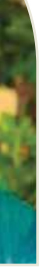
» જો એપ્લિકન્ટ બેચલર અથવા તો માસ્ટર ડીગ્રી પત્નીને કામ કરવાની પરવાનગી મળે છે.

» માસ્ટર કે બેચલર ડીગ્રીનો કોર્સ કરનાર એપ્લિક સ્ટડી વર્ક વિઝા મળે છે. આ અંતર્ગત અરજદાર કલાક કામ કરવાની પરવાનગી મળે છે.

ખર્ચ ગણતા વિદેશમાં ભણતરનો 1 વર્ષનો ખર્ચ સરેરાશ રૂ. 30થી 40 લાખ જેટલો આવે છે.

મૂડી તોડ્યા વિના ફોરેન સ્ટડીઝનો ખર્ચ કેવી રીતે મેનેજ કરી શકાય?

સ્ટુડન્ટ 15 વ ઈમ્પેટ છે. "



ક અને
આપે છે.
લેટરલ
લોનમાં
ઉપરાંત
ા ગાળા
રકમનું
ીરિયડ
રવાની

$16,000 કેનેડિયન ડોલર એટલે કે રૂ. 8.65 લાખથી રૂ. 9.90 લાખ જેટલો ખર્ચ કરવો પડી શકે છે.

» એડવાન્સ ડિપ્લોમા કોર્સ માટે $15,000થી $17,000 કેનેડિયન ડોલર એટલે કે રૂ. 9.27 લાખ રૂ. 10.50 લાખ સુધીનો ખર્ચ થાય છે.
» અંડર ગ્રેજ્યુએટ કોર્સ માટે $20,000થી $25,000 કેનેડિયન ડોલર એટલે કે રૂ. 12.36 લાખથી રૂ. 15.45 લાખ સુધીનો ખર્ચ કરવો પડી શકે છે.
» પોસ્ટ ગ્રેજ્યુએશન માટે $14,000થી $18,000 કેનેડિયન ડોલર્સ એટલે કે રૂ. 8.65 લાખથી રૂ. 11.15 લીખ સુધીનો ખર્ચ આવી શકે છે.
» માસ્ટર ડીગ્રીના ભણતર માટે $15,000થી $20,000 કેનેડિયન ડોલર્સ એટલે રૂ. 9.27 લાખથી રૂ. 12.36 લાખ સુધીનો ખર્ચ આવી શકે છે.
» કેનેડામાં સર્ટિફાઈડ કોર્સ કરવાનો ખર્ચ $12,000થી $15,000 કેનેડિયન ડોલર એટલે કે રૂ. 7.41 લાખથી માંડીને રૂ. 9.27 લાખ સુધીનો છે.
» આ ઉપરાંત અન્ય રૂ. 1.50 લાખ જેવો અન્ય ખર્ચ ફ્લાઈટની ટિકિટ્સ, રજિસ્ટ્રેશન ફી, IELTS પરીક્ષાની ફી, વિઝા એપ્લિકેશન ફી, મેડિકલ ફી વગેરે પાછળ થાય છે.

...રનો અંદાજિત ખર્ચ:

...કેલાના
...2,006
...મ અને
...ોય તો
... લાખ)
...ી સાથે
...પેન્ડન્ટ
...બેલેન્સ

£ 340
...ખર્ચ થાય છે. પતિ કે પત્ની સાથે હોય તો તેમના બીજા

...મેળવવી હોય તો પ્રતિ વર્ષની ફી 12.28 લાખથી રૂ.
...ટલે કે ત્રણ વર્ષનો ભણતરનો ખર્ચ રૂ. 45-50 લાખ

...સ્ટર કોર્સ માટે અરજી કરનાર વિદ્યાર્થી અઠવાડિયાના
... તેમના પતિ કે પત્ની સાથે ગયા હોય તો તેઓ સ્ટુડન્ટ
...યાન ફુલ ટાઈમ કામ કરી શકે છે.

ફોરેન સ્ટડીઝ માટે બેન્કો મહત્તમ રૂ. 60 લાખ સુધીની લોન આપે છે. આ લોન જેમ જેમ ફી ભરાય તેમ તેમ રીલીઝ થાય છે. અર્થાત્, ફર્સ્ટ યરની ફી રૂ. 15 લાખ હોય તો બેન્ક એટલી જ રકમ રીલીઝ કરે છે અને માતા-પિતાએ રૂ. 15 લાખ પર જ વ્યાજ ભરવું પડે છે. ધીરે ધીરે આ રકમ વધતી જાય છે. ફોરેન સ્ટડીઝ માટે અનસિક્યોર્ડ લોન લેવાના ફાયદા ગણાવતા સમીર પટેલ જણાવે છે, "માતા-પિતા જે વ્યાજ ભરે છે તે તેમને પૂરેપૂરું ઈન્કમ ટેક્સમાં આવકવેરા ધારાની કલમ 80E અંતર્ગત મજરે મળે છે. વળી, જો માતા-પિતા પોતાની મૂડી ખર્ચીને બાળકને વિદેશ ભણવા મોકલે તો રિઝર્વ બેન્કના નિયમ મુજબ તે રકમ પર 4.5 ટકા ટેક્સ કલેક્ટેડ એટ સોર્સ (TCS) લાગે છે. તેની સામે એજ્યુકેશન લોન પર ફક્ત 0.5 ટકા TCS લાગે છે."

આમ બાળકના ભણતર માટે એક સામટી મોટી મૂડી તોડવા કરતા અનસિક્યોર્ડ લોન લેવાથી વધુ ફાયદા થાય છે, ટેક્સની દૃષ્ટિએ પણ રાહત મળે છે. આ ઉપરાંત બેન્ક લોનની રકમ સેન્કશન કરે પછી વિદેશમાં વિદ્યાર્થી કમાતા થઈ જાય, પોતાની ફી જાતે કાઢી શકે અને લોનની

સ્ટુડન્ટ લોનમાં કયા પડકારો નડી શકે છે?

દરેક સ્ટુડન્ટ લોન આસાનીથી પાસ થઈ જાય તેવું જરૂરી નથી. તેમાં કેટલાંક પડકારો નડી શકે છે. આ અંગે વાત કરતા સ્ટુડન્ટ વિઝાની અગ્રણી કન્સલ્ટન્સી કેન કન્સલ્ટન્ટ્સના ફાઉન્ડર પંકજ પટેલ જણાવે છે, "વિદ્યાર્થીએ જે કોર્સ માટે એપ્લાય કર્યું હોય તેના આગલા શૈક્ષણિક વર્ષમાં 60 ટકા આવવા જરૂરી છે. તેના વિના બેન્ક ઝડપથી લોન આપતી નથી. આટલા ઓછા ટકા સાથે વિદેશની સરકાર માન્ય કોલેજ, યુનિવર્સિટીઓમાં એડમિશન મેળવવું પણ મુશ્કેલ છે. નોનરેગ્યુલેટેડ કોલેજોમાં એડમિશન લેવાથી વિઝા કન્વર્ઝન રેશિયો ઓછો થઈ જાય છે અને 80 ટકા વિઝા રિજેકશનની શક્યતા રહે છે. આથી જ સરકાર દ્વારા માન્ય કોલેજોમાં જ એડમિશન લેવું જોઈએ. કોલેટરલ સાથે લોન લેવી હોય તો પ્રોપર્ટીનું ટાઈટલ ક્લિયર હોવું જરૂરી છે. સામાન્ય રીતે વેપારીઓએ બિઝનેસ માટે લોન લીધી હોય તો તેમાં કોલેટરલ સિક્યોરિટી તરીકે પ્રોપર્ટી મોર્ટગેજ

મૂકી જ...
પ્રોપર્ટી...
છે. આ...
અનસિ...

ન્યુઝીલેન્ડ ડોલર એટલે કે રૂ. 6.97 લાખ 8.96 લાખ થાય છે. આ રકમ વિઝા એપ્રુવલ પછી ચૂકવવાની થાય છે.
» આ ઉપરાંત છેલ્લા ત્રણ મહિના માટે બેન્કમાં રૂ. 15થી 25 લાખનું બેલેન્સ મેઈન્ટેન કરવું ફરજિયાત છે.
» વિઝા એપ્રુવલ પછી $15100 ન્યુઝીલેન્ડ ડોલર (લગભગ રૂ. 7.52 લાખ) ANZ બેન્કમાં ટ્ર...
» આ ઉપરાંત વિઝા એપ્લિકેશન માટે 330 ન્યુઝીલે... ચાર્જ લાગે છે.
» સ્ટુડન્ટ વિઝા મેળવનાર અરજદારને ભણતર ચાલુ... અને વેકેશન દરમિયાન ફુલ ટાઈમ કામ કરવાન...
» ભણતર પછી 1થી 3 વર્ષ સુધીની વર્ક પરમિટ મ... હોય તે જ ક્ષેત્રમાં 80 ટકા જેટલો વર્ક એક્સપિરિ... એપ્લાય કરી શકાય છે.
» આ ઉપરાંત IELTS પરીક્ષાની ફી, કોચિંગ ફી, ર... રૂ. 50,000નો ખર્ચ વત્તા ન્યુઝીલેન્ડની ટિકિટનો...

યુ.એસમાં ભણતરનો અંદાજિ...

» યુ.એસમાં બેચલર કોર્સની ફી અંદાજિત $10,000થી $11,000 જેટલી એટલે કે રૂ. 8 લાખથી રૂ. 8.78 લાખ સુધીની હોય છે. આમ ત્રણ વર્ષના કોર્સનો ખર્ચ રૂ. 25 લાખ સુધીનો આવી શકે છે.
» એ જ રીતે અમેરિકામાં માસ્ટરનો અભ્યાસ કરવો હોય તો $11,000થી $15000 એટલે કે રૂ. 9 લાખથી રૂ. 12 લાખ સુધીનો ખર્ચ આવે છે. બે વર્ષના કોર્સ માટે રૂ. 25 લાખ સુધીનો ખર્ચ કરવો પડી શકે છે.
» યુ.એસના સ્ટુડન્ટ વિઝા માટે IELTSમાં કમસેકમ 6.0 બેન્ડ હોવા ફરજિયાત છે. દરેક યુનિવર્સિટી અને કોલેજની ડિમાન્ડ જુદી જુદી હોય છે. આ ઉપરાંત GRE/ TOFELના કોર્સ પણ વેલિડ ગણાય છે.

» કોલેજ ફી વિઝા એપ્રુવલ બાદ ભરવાની

રહે છે.
» આ ઉપરાંત રજિસ્ટ્રેશન ફી રૂ. 20,000, તથા યુનિવર્સિટીની જરૂરિયાત અનુસાર એપ્લિકેશન ફી ચૂકતે કરવી પડે છે. ફ્લાઈટ ટિકિટ્સ પણ ગણો તો વધારાનો

કિ...
» એ... અ... ન...
» ટ...
» મા... લો... મા...
» ગુ... સ્ટુ... લ...
» લ...
» NI... મ... મ...

મા આવેલો આ નિર્ણય ખાદ્યતેલના પેકર્સને કુદરતી ન્યાયથી વંચિત રાખી રહ્યો હોવાની ફરિયાદ કરવામાં આવી આ ફરિયાદનો સત્વરે ઉકેલ લાવવાની માગણી પણ કરવામાં આવી છે.

ગુજરાત સ્ટેટ એડિબલ ઓઈલ્સ એન્ડ ઓઈલ સીડ્સ એસોસિયેશનના પ્રમુખ સમીર શાહે પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર ને લખેલા પત્રમાં જણાવ્યું છે કે ખાદ્ય તેલનું પેકિંગ કરવા માટે ખરીદવામાં આવતી વસ્તુઓ અને રસાયણો પર ટિયર્સ ૧૮ ટકાના દરે ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ચૂકવે છે. પેકિંગની તમામ પ્રક્રિયા પૂરી કરીને પેકેટિયર્સ તેમના ફિનિશ્ડ પ્રોડક્ટ્સ વેચે છે ત્યારે તેના પર ૫ ટકાના દરે જીએસટી વસૂલવાનો આવે છે. પરિણામે ખાદ્યતેલનું પેકિંગ કરનારાઓના જીએસટીના ૧૩ ટકા નાણાં સરકારની તિજોરીમાં જમા જ પડયા રહે છે. તેઓ ઇન્વર્ટેડ ડ્યૂટી સ્ટ્રક્ચરનો શિકાર બની રહ્યા છે. ઇન્વર્ટેડ ડ્યૂટી સ્ટ્રક્ચરમાં કાચા માલ પર વધુ ટેક્સ જમા કરાવવાનો આવે છે અને ફિનિશ્ડ પ્રોડક્ટ પર ઓછો ટેક્સ મળે છે. તેથી કાચા માલ પર જમા કરાવેલા ટેક્સ પર મળવાપાત્ર જીએસટી અને ફિનિશ્ડ પ્રોડક્ટ પર જમા કરવાની થતી જીએસટીની રકમ વચ્ચે અંદાજે 13 ટકાનો ગાળો રહે છે.

15 કિલોના ટીનના ડબ્બા પર અને 500 મિલીલિટરની પ્લાસ્ટિકની બોટલની ખરીદી, તેના પરના લેબલનું પ્રીન્ટિંગ કરાવવા માટે પેકેટિયર્સ 18 ટકાના દરે જીએસટી-ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ જમા કરાવે છે. પરંતુ પેકિંગ કર્યા પછી તે બોટલ કે ટીનનો ડબ્બો વેચવામાં આવે છે ત્યાર તેના પર 5 ટકા ના દરે જીએસટી લાગે છે. તેથી પેકેટિયર્સની વધારાની ઇનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટના નાણાં સરકારની તિજોરીમાં કે જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતા વેપારીઓના ક્રેડિટ લેજરમાં જમા પડી રહે છે. આ જમા પડી રહેતી ટેક્સ ક્રેડિટ રોજ રોજ વધતી જ જાય છે. સમીર શાહનું કહેવું છે, “પેકેટિયર્સની પેન્ડિંગ ટેક્સ ક્રેડિટને બીજી કોઈપણ રીતે એડજસ્ટ કરી શકાય તેમ જ નથી. તેથી તેમની રોકડ મૂડીની અછતની સમસ્યા દિવસે દિવસે વકરી રહી છે.” જીએસટી મોડો જમા કરાવવામાં આવે તો ટ્રેડરને જીએસટી કચેરી દંડે છે. તેમને ડિફોલ્ટર જાહેર કરી દે છે. તેની સામે સરકાર વિલંબથી રિફંડ આપે તેના પર તેમને કોઈ જ વ્યાજ ચૂકવવામાં આવતું નથી. તેની અસર હેઠળ ગણતરીના મોટા ખેલાડીઓના હાથમાં ખાદ્યતેલનો બિઝનેસ આવી જવાની દહેશત પણ નિર્મલા સીતારમણને લખેલા પત્રમાં વ્યક્ત કરવામાં આવી છે. સમય જતાં ગ્રાહકોને તેનાથી બહુ જ મોટું નુકસાન થઈ શકે છે.

સમીર શાહ, પ્રમુખ, ગુજરાત સ્ટેટ એડિબલ ઓઈલ્સ એન્ડ ઓઈલ સીડ્સ એસો.

...તમામ પ્રક્રિયા પૂરી કરીને પેકે... પ્રોડક્ટ્સ વેચે છે ત્યારે તેના પર... જીએસટી વસૂલવાનો આવે છે.

સરકારની તિજોરીમાં બાકી રહી જતી ૧૩ ટકાની ઇનપુટ ટેક્સક્રેડિટને કોઈપણ જાતના જેન્યુઇન બિઝનેસ ટ્રાન્ઝેક્શન કરીને પણ એડજસ્ટ કરી શકાતી નથી. પરિણામે ખાદ્ય તેલ ઉદ્યોગની ટેક્સ ક્રેડિટના અબજો રૂપિયા અટવાઈ ગયા છે. આ પૈસા સરકારી તિજોરીમાં અટવાયેલા પડયા રહ્યા હોવાથી વેપાર કરવા અને વેપાર વધારવા માટે સતત નવી મૂડી કાઢતા રહેવું પડે છે. આ બાબત તેમને માટે બોજરૂપ બની રહી છે. સમીર

શાહ ક... તો તેમ... તબક્કે... પરિણા... આવી... ચલાવ... નાણાં... પરંતુ... આપવ... સહિત... આમજ... રહ્યા છે... ડબ્બાને... છે. બી... લાગુ... કરતા... ખાદ્યતે... ભાગ... વેપારી... ગણાશે... લેવા... શાહની... ઇન્વર્ટેડ... લાવીને... બોજો... તેલના...

જી... અસર... છે. આ... નાના... અને દે... છે. જુ... આવેલી... પેકેટિય... લેવામાં... નિર્ણય... ન હો...

ને વળોટી
ા વધારા
આવેલો પાંચ
દાર

સ
ર્સને
ા

3. Ms. Aarti Vyas Patel (CC)

9. Gems & Jewellery Committee
1. Shri Vipul Mehta (C)
2. Shri Jigar Soni (CC)

10. Hotels & Hospitality Committee
1. Shri Ankit Chona (C)
2. Shri Udeet Shah (CC)
3. Shri Snehal Sharma (CC)

11. Mahajan Sankalan (Local) Committee
1. Shri Ashish Jhaveri (C)
2. Shri Nareshi Choksi (CC)

12. MSME Committee
1. Shri Tarachand Jain (C)
2. Shri Shailesh Patel (CC)
3. Shri Tejas Mehta (CC)
4. Shri Urvish Shah (CC)

13. NRG Committee
1. Shri Himanshu Vyas (C)
2. Shri Nilesh J. Shukla (CC)

14. Real Estate Committee
1. Shri Sanjay Kothari (C)
2. Shri Ronil Shah (CC)

15. Scrutiny Committee
1. Shri Rupesh C. Shah (C)

16. S.M.A.R.T Committee

17. Sport-Opportunities and Investment Committee
1. Shri Chintan Patel (C)

18. Staff Steering Committee
1. Pathik S. Patwari (C)

19. Startup and Innovation Committee
1. Shri Amit Parikh (C)
2. Shri Milapsinh Jadeja (CC)

20. Trade Committee
1. Shri Kirit K. Shah (C)
2. Shri Chintan D. Sheth (CC)
3. Shri Naresh R. Sharma (CC)

21. Travel & Tourism Committee
1. Shri Anshul Shah (C)
2. Shri Deepak Jayswal (CC)

22. Youth Wing Committee
1. Shri Hemal Prajapati (C)
2. Shri Aditya Sharma (CC)
3. Shri Himanshu Dani (CC)
4. Ms. Shumona Agrawal (CC)

23. ADRC Taskforce
1. Shri Gopinath M. Amin (C)
2. Shri Mitul K. Shelat (CC)
3. Shri R.D. Soni (CC)

24. Azadi Ka Amrut Mahotsav Taskforce

2. Ms. Purvi Bhavsar (CC)

26. Chemical Taskforce
1. Shri Haresh Bhuta (C)
2. Shri Vatsal Naik (CC)
3. Shri Manish Shah (CC)

27. Construction & Infrastructure Taskforce
1. Shri Chiranjiv Patel (C)
2. Shri Dhruvil B. Patel (CC)

28. CSR Taskforce
1. Ms. Jayshree A. Mehta (C)
2. Shri Dharmendra C. Joshi (CC)

29. Defence Taskforce
1. Shri Nimish Sanghavi (C)
2. Ms. Varsha Adhikari (CC)

30. Direct Tax Taskforce
1. Dr. Jainik Vakil (C)
2. Shri Bakul Parikh (CC)

31. Education Taskforce
1. Dr. M.P. Chandran (C)
2. Dr. Shirish Kashikar (CC)
3. Ms. Minal Desai (CC)

32. Engineering Taskforce
1. Shri Dhruv Shah (C)
2. Shri Abhay Upadhyay (CC)

33. Food & Dairy Taskforce
1. Shri Akeal Shah (C)

2. Shri S.V. Modi (CC)
3. Shri Samirbhai Sheth (CC)

35. Healthcare Taskforce
1. Dr. Sujal Munshi (C)
2. Dr. Shilpa Agarwal (CC)

36. Indirect Tax Taskforce
1. Shri Amish Khandhar (C)
2. Shri Deep Thakkar (CC)

37. Industrial Estates and GIDC Taskforce
1. Shri Ajit N. Shah (C)
2. Shri Ajay Patel (CC)

38. Insurance Taskforce
1. Shri Parth Desai (C)
2. Shri Pratik Shah (CC)

39. IPR Taskforce
1. Shri Jatin Y. Trivedi (C)
2. Shri Pranit Nanavati (CC)
3. Shri Sujay Upalkar (CC)

40. IT and ITES Taskforce
1. Shri Jaimin Shah (C)
2. Shri Aditya Shah (CC)

41. Labour & Industrial Safety Taskforce
1. Shri Shrey Patel (C)
2. Shri K.H. Patel (CC)

42. Legal Taskforce
1. Shri Tarak Damani (C)

ce, GCCI organized
H.E. Mrs. Pratibha
Angola & with H.E.
mmissioner of India to
ram briefed the GCCI
ctivities of enhancing
respective countries.
nities Indians have in
ey both explained the
ment benefits by their
ting was knowledge

ting with the High Commissioner of Zambia
20-07-2022- International Trade Task Force

The Foreign Trade Task Force organized an interactive meeting with the H.E. Mrs. Deliwe Mumbi, Deputy High Commissioner, Embassy of Zambia, New Delhi and her team. Mrs. Mumbi introduced to us the Bilateral trade and commerce activities being carried out between Zambia and India. Hon. Mr. Brian Saka, First Secretary of Economic and Trade, Embassy of Zambia, New Delhi made his intentions to enhance trade with India very clear. Hon. Mr. William Banda, First Secretary, Political from Embassy of Zambia, New Delhi was narrative of the investment opportunities for Indians in Zambia with the Government incentives too. Overall,

The International Trade Task Force organized an interactive meeting with Mrs. Tasneem Kalsekar, from the Office of the US Consulate, Mumbai. She introduced us to the knowledge-based support that the U.S. Consulate General's office extends to for helping us shift our SMEs to conserve energy, implementation of Industry 4.0, making transition from the current SMEs into safeguarding the environment and implementing ethics of climate change. made his intentions to enhance trade with India very clear. This meeting gave us an insight into the support USA extends to Indian businesses for better outputs.

Knowledge based transfers happen from USA SME Speaker:

Focus on MSMEs for Public engagement

- Industry 4.0
- Climate Change
- Energy Conservation
- Renewable Energy

The members would be more interested if the above is process driven and returns on the investment for the above implementation

Requested the deleg
the SMEs

How to do business

- Dos & Don'ts of doing
- Requesting the For
organize a seminar
- Survey and outcome-
- General Information
- GSP – Trade Agreem
between USA and Ind
- Visa Interview dates to b
- Businesses need to tr
department is also su
- The Financial year i
September. Hence c
happening currently c
- The USA Consulate a
man-power crunch
- GCCI can nominate a
in an industry for an E
USA.

Trade Opportunities	
India Imports from USA	**India E**
Mineral Fuels, Oil & Distillation Products	Pearls, precious stones,
Pearls, precious stones, metals, coins	Machinery, Nuclear react
Machinery, Nuclear reactors and boilers	Pharmaceuticals
Organic Chemicals	Mineral Fuels, Oil & Disti
Electrical & electronic Equipment	Man-Made textile articles
Optical, Photo, technical, medical app.	Fish, Crustaceans, Mollu
Base Metal Watches	Apparels, Knitted or croc
Pharmaceuticals	Furniture, pre-fabricated
Plastic	Carpets
Pulp of Wood, Material and waste	Stone, Cement, Asbesto

mmerce & Industry in
on control Board, Gujarat
n and NGO Paryavaran
s seminar about Ban on
ly,2022 at GCCI, in the
s Barad, IAS Chairman,
Director, Solid Waste
nicipal Corporation, Shri
, GPCB, Govt. of Gujarat
ctor, Paryavaran Mitra.
t, GCCI welcomed all the
GCCI & it's strategy for
ss in Gujarat. He stated
c in the world, India does
tic consuming countries
ntable to take necessary
t. He further mentioned
find out the way to save
ng with environment. He
Mitra, GPCB and AMC for
inar.
n, GPCB, Govt. of Gujarat
rief of ban on single use
uring the presentation he
use plastic and for better
le use plastic gave details
bile application known as
conducted by GPCB in
d. He patiently heard all
ipants and satisfactorily
sked participants to send

single use plastic.

Three other speakers Dr. Harshad Solanki, Shri D.M Thaker and Shri Mahesh Pandya also talked about the ban on single use plastic effective from 1st July, 2022 and implementation of the said notification. The management and disposal of the waste occurred were also discussed by the speakers. They educated and motivated the traders, manufacturers, distributors about their role to implement ban on single use plastic.

During the Question Answer session various questions regarding registration of Extended Producers' Responsibility, clarity on packaging bag thickness and carry bag microns, mass packaging and applicability of rules were raised and speakers satisfactorily replied to all the queries.

Shri Anil Jain, Hon. Secretary, GCCI in his concluding remarks expressed gratitude towards speakers for educating the members of GCCI and concluded the event

The International Trade Task Force organized an interactive meeting with Ms. Michele Janezic, Partner & Member Chamber of Commerce & Industries in France. Ms. Janezic works actively in India for MSMEs for Dairy, Foodstuff & Technological tie-ups for and other related private SMEs. She introduced us to the workings of the companies in the EU. She also seemed keen to disseminate to the Indian private companies knowledge, technology and funding from France, for better quality and output. This meeting was insightful.

Activities that MJA does:

Focus on MSMEs for private companies in:

- Dairy & Food Industry
- Infrastructure for Cold Chain
- Packaging Industry

MJA works for SMEs and would like to support the above Indian industries with technology, quality and fundings from the gover

How can MJA supp

- MJA can send in a co
  - a. Agro& Food indu
  - b. Engineering Indu

For a Webinar or Se can give to them.

The products then ca

This will be a new op

General Discussion

- GCCI shall work wi commerce, France.
- MJA has proposed JV
- GCCI and The Franc organize a delegation

GCCI and The Cham organize a B2B meeting.

Trade Opportunities	
India Exports to France	**India Impo**
Machinery, Nuclear reactors and boilers	Machinery, Nuclear reactor
Electronics and Electricals	Electronics and Electricals
Mineral Fuels, Oil & Distillation Products	Optical, photo, technical &
Pharmaceutical Products	Organic Chemicals
Articles of Apparels, non-knit or crocheted	Mineral Fuels, Oil & Distilla
Organic Chemicals	Plastics
Articles of Apparels, knit or crocheted	Pharmaceutical Products
Pearls, precious stones, metals, coins	Iron & Steel
Leather products	Essential Oils, Perfumes, C
Other man-made textile and articles	Inorganic Chemicals
Footwear	Beverages & spirits, Vineg
Edible Vegetables & Roots and Tubers	Paper & Products
Carpets & Textile Floor Coverings	Furniture

eeting with Ms. Anita
Embassy of India,
ukla is working for the
n and represents India
kla explained about the
and Indian Companies
l of innovation and is a
en bilateral relationship
nce. This meeting was

of Sweden

relationship with India

ook– "Sweden–Makes

s from Match sticks to

ous sectors, like Clean

ndi or Indian language
wedish which means

als from India & sells
brand even in India
dia in sectors like Auto,

edish manufacturing

ckholm also represents

le Opportunities	
en	**India Imports from Sweden**
	Organic Chemicals
	Misc. Chemical products
ings	Plastic
	Copper
	Paper & Paperboard
	Wood and WoodPulp
	Delivery Trucks
	Rubber
	Excavation machines

Latvia. Other Discussions

- There are about 75 Indian Companies in Sweden
- There are more than 250 Swedish companies in India
- There is a "India Sweden Business Roundtable" – it meets regularly for business between the two countries
- SIBC – Sweden-India Business Council is an organization which can help India exporters and Importers
- Many Indians are already exporting agricultural products to Sweden Our Request to Sweden
- Sector-wise information and SBIC representation for: Defence, Start-Up,Agricultural products & Skill Development

Sweden to start Mentorship Programs like the Netherlands, UK, USA, & other countries. TradeOpportunities

28th students accompany by three teachers of Apollo International School visited
interactive meeting to know various activity of chamber

Meeting with Industry Experts - Dt. 12-08-2022- Agricul

Meeting of Agriculture Committee of GCCI for the year 2022-23 was convened on 12th August,2022 at GCCI. Award winner and innovative farmer and machinery manufacturer were invited virtually to aware the members about innovation and modern technology available at present in agriculture sector. Chairman Shri Ashish Guru arranged this informative meeting for awareness of members. The introduction and coordination of the speakers was made by Dr. MahendraMadhup a well-known Journalist in Agriculture sector. He worked to bring to the fore the story of the struggles of agricultural scientists, their explorations. He has motivated the farmers to be associated with agriculture. Dr. Madhup was also honored with the Atma Ram Award at Rashtrapati Bhavan by the then President Pratibha Devi Singh Patil in December 2007 for his work. At present, Dr. Madhup is working for the betterment of agriculture through Farmer Scientific Mission. He introduced speakers as follows

a. **Shri B.D.Pawar a National awardee**
b. **Shri Jagdish Pareek a Padmshree awardee**
c. **Shri Dharambir Kamboj a startup**

Mr. B. D. Pawar is known for his outstanding work in the agricultural sector. He was the Director of CITA (Centre for International Trade in Agriculture and Agro-based Industries). He has won many awards, including a National Award, for outstanding contribution to the development of agriculture and Agri-marketing. He spoke on volatility in Agriculture marketing and digital marketing.

Farmer **Jagdish Prasad Pareek**, a resident of Ajitgarh in the district, was honoured with the Padma Shri award by President Ram Nath Kovind on Monday morning. 72-year-old Pareek has been awarded this award for doing

Pareek also has the statu
briefed about his innovat
has grown a large cauliflo
in "Limca Book of World R
seed farming and seed p
produce indigenous seed

Shri Dharamvir Kaml

Kamboj is best known
machine that enables fa
products on a domestic
machine is a portable ma
phase motor and is usef
herbs and seeds. Dharam
across 15 countries like
Australia, Kenya, Nigeria,
who is one of the five in
the President, said he d
machine which could extra
per hour. The portable m
juices and essence fron
other herbs and proces
products.He briefed about
machineries available wit

ce & Industry on 15th
th Independence Day
As a part of the Har
zadi ka Amrit Mahotsav,
om 13th August – 15th

by the DIG, The Central
priya Patil Yadav, IPS
Pathik Patwari in the
ed Gujarati folk singer
ly abled children from
e Association, Manthan
nmedabad; members of
various committees and

Shri Pathik Patwari, President, GCCI in his welcome address mentioned about the importance of "Amrit Kaal" and stated how next 25 years will be crucial for India. We have to prepare roadmap and set goals for the coming years and are confident that India will definitely be a major superpower and will be included in the developed "First World Nations".

Smt. Supriya Yadav Patil, IPS, DIG, The Central Bureau of

Investigation, Chief Guest in her keynote address appreciated the initiatives of GCCI and ensured effective redressal of grievances related to corruption, as this is also a contributing factor for the Nation's economic development.

Shri Yogeshdan Gadhvi, renowned Gujarati folk singer remembered the freedom fighters and paid tributes to their sacrifices in his address and performed in typical daayra style. Further he stated that trade and industry is a backbone of economy and is a crucial factor for development of the country.

Students from different NGOs performed in the programme on patriotic songs.

Ms. RaatnaJanii, Chairperson of Azadi ka Amrit Mahotsav Taskforce of GCCI concluded the programme with a vote of thanks.

Motherhood Foundation. Smt. Jayshriben Mehta, Chairperson, GCCI CSR Task Force and Dr. Twinkle Patel, Founder, Motherhood Foundation were present at the occasion.

Around 300 students have seen by doctors' team of Motherhood Foundation & addressed on nutrition value & right way to eat,also distributed 50 calcium & vit D3 health supplements among girls between age of 11-13 years.

Physical Meeting with D. G. of Indo-German Chamber of C
Dt. 18-08-2022- International Trade Task Fo

The International Trade Task Force (ITTF) organized an interactive meeting with Mr. Stefan Halusa, Director General from Indo-German Chamber of Commerce (IGCC), Mumbai. Mr. Halusa was joined by his colleagues, Mr. Surjit Suri and Mr. Indras Ghosh. They gave us the details on the German Act on Corporate Due Diligence in Supply Chain. This meeting was insightful

1. New Law of Supply Chain Due Diligence

This comes into practice from 1st Jan 2023 for all the companies from supplier &vendors which are a part of the Company exporting to Germany. This is a soft law converted in to a hard law.

Various parameters to be implemented, measuredand improvised are:

a. Policy commitment from governance point of view
b. Human Right Risk management
c. Measures to address Human Rights Risks
d. Remedial Actions for human Right Violations
e. Internal Complaint procedures
f. Due Diligence at indirect suppliers
g. Reporting Due Diligence activities

2. Supply Chain Due Diligence Manager

c. Supplier Risk Mana
d. Gain insights on gat
data for encouragin
e. Learn how to introd
system Managing r
f. Training Certificate
Standards for imp
export to German c

3. Gener

a. Visato Germany or
b. SES–Senior Expert
apply for
c. IGCC Membership
d. International Trade
About GTAI–Germa
Office

Trade Oppo	
India Exports to Germany	In
Gas Turbines	Pla
Packaged Medicaments	Tra
Knit & non-Knit apparels	Val
Broadcasting equipment	Cer
Liquid pumps	Air
Rubber Tires	Che
Auto parts	Mea
Leather saddlery, Footwear & Apparel	Me
House Linens	Pac
Transmission Equipment	Mo Acc
Nitrogen Hetero cyclic Compounds	Ma

an interactive meeting with Shri Suresh Kotak, Chairman, Textile Advisory Group, Ministry of Textiles, Govt. of India to discuss the issue and probable solution for improving the cotton yield.

kforce with Ms. Richa Gupta, IDAS, Dy. Secretary, Ministry of iles, GoI- Dt. 18-08-2022- Textile Task Force

Deputy
, visited
rce and
ng with

ST, ATUF
aft were

erson & Co-Chairperson of GCCI's Various Committees and Task Forces – Dt. 25-08-2022

Chamber's Meeting at Bhavnagar- Dt. 26-08-2022

રાજ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ … સુંદર આયોજન થયું હતું અને શ્રી દિલીપ પાધ્યા, માનદમંત્રી (રીજનલ)

Business Chamber of Commerce, Industries & Professionals, Mauritius (HBCCIP) came in at GCCI with 18 delegates for a B2B meeting with GCCI members. The members of GCCI & delegates met one-on-one for business discussions in the sectors like Textile, Agricultural products, Food Products, Pharmaceuticals, Construction materials and Financial Services.

GCCI and HBCCIP signed a MoU for further exchange of business, delegations, news & events. This was an invigorating international buyer - seller trade meeting.

Youth Committee

Mercedes Benz Factory Tour – Dt.08-07-2022- Youtl

Youth wing c
Mercedes -Benz
8th July, 2022 to
manufacturing p
In Pune, Me
range of model
assembled und
facilities comp
anyluxury car m

GCCI's Youth Wing's Leadership Hands Change Dt. 23-07-2022- Youth Committee

GCCI's Youth Wing's Leadership Hands Change ceremony was held on 23rdJuly, 2022.

Shri Hemal Prajapti has been selected as a Chairman of Youth Wing of GCCI for the year 2022-23. Shri Aditya Sharma, Ms. Shumona Agarwal and Shri Himanshu Dani will co-chair the Youth Wing.

The Ceremony was held in the august presence of Shri Sanjay Rawal, a well-known motivational speaker and Office Bearers of GCCI.

Shri Pathik Patwari, President GCCI, while sharing his vision of GCCI with reference to the Youth stressed upon the importance of learning as a lifelong process of keeping abreast of change with utmost dedication and it will encompass business, trade and learning-based

way of living a happy life a
successful in every mann
Youth wing has lau
campaigns Organ Donat

mbers of the Youth wing on

ened with welcome address Sharma. He made a brief background of the Russia

l into four houses named as eam India and Team NATO. y spoke for and against the

well known RJ Shri Aseem , Chairman, Youth wing, e of thanks.

...nony by Youth Committee under Har GharTiranga campaign Dt. 13-08-2022- Youth Committee

Gujarat Chamber of Commerce & Industry flagged off "Har GharTiranga" campaign as part of Azadi ka Amrit Mahotsav from 13th August, 2022 at GCCI premises Ahmedabad.

GCCI hoisted the National flag for three days to partake in the "Har GharTiranga" campaign on 13th, 14th & 15th August.

Campaign was launched by the Chairman Youth wing of GCCI, Shri Hemal Prajapati under the able leadership of President GCCI, Shri Pathik Patwari.

Members of the Youth wing participated in the launching programme

...atra Foundation, ISKON – Dt. 23-08-2022- Youth Committee

ommittee Prajapati ation at e temple rom raw such as d snacks. s packed e same is mid-day ittee that ckets are here are atering to n to cover

exposure to the young entrepreneurs to visit the sunrise sector of the textile segment. Quality interaction held between representatives of Arvind Ltd and members of the Youth wing regarding the machineries, industrial and technical fabrics.

Business Women Committe...

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સની બિઝનેસ વુમન કીમીટીની "Take off... (તા. ૦૯-૦૮-૨૦૨૨)- બિઝનેસ વુમન કમિટિ

તા. ૦૯ -૦૮-૨૦૨૨ના રોજ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીની બિઝનેસ વુમન કમિટિનું વર્ષ ૨૦૨૨-૨૩ માટેની કમિટીના "Take off Event" નું આયોજન કરવામાં આવેલ હતું. આ પ્રસંગે મુખ્ય મેહમાન પદે શ્રીમતી ગીતાબેન ગોરડીયા, ચેરપર્સન, FICCI ગુજરાત સ્ટેટ કાઉન્સિલ, ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.

GCCI ના પ્રમુખશ્રી પથિક પટવારી દ્વારા આવકાર પ્રવચન કરવામાં આવ્યુ હતું. જેમાં મહિલા સશક્તિકરણના ભારોભાર વખાણ કરીને કહ્યું કે મહિલામાં પાવર એટલે મા દુર્ગા છે, નોલેજ એટલે મા સરસ્વતીજી છે અને વેલ્થ એટલે મા લક્ષ્મીજી સાક્ષાત બિરાજમાન છે. તેમણે ભારતના પ્રથમ મહિલા આઈપીએસ કિરણ બેદીને પોતાના રોલ મોડેલ જણાવીને બેદીની પ્રેરણાદાયક સ્પીચની શોર્ટ ક્લીપ દર્શાવીને તેમાંથી પ્રેરણા લેવા બિઝનેસ વુમેન કમિટિની મહિલાઓને અનુરોધ કર્યો હતો.

બિઝનેસ વુમન કમિટિના આઉટગોઈંગ ચેરપર્સન (૨૦૨૧-૨૨) શ્રીમતી કુસુમબેન કૌલ વ્યાસ દ્વારા આ પ્રસંગે વ્યક્તવ્ય આપવામાં આવ્યું હતું જેમાં તેઓએ કમિટિના સભ્યો અને મેમ્બરોનો આભાર માન્યો હતો.

જ્યારે બિઝનેસ વુમન કમિટિના નવા નિમાયેલા ચેરપર્સન (૨૦૨૨-૨૩) મિસ. ઋતુજા પટેલ દ્વારા પ્રાસંગિક ઉદ્બોધનમાં નશીબની સાથે સખત પરિશ્રમ પણ જોડાયેલુ છે અને એક સફળ બિઝનેસવુમેનની સફળતામાં પરિવારનો સાથ સહકાર અનિવાર્ય છે. તે સિવાય કોઈપણ મહિલા પોતાના બિઝનેસમાં આગળ વધી શકે નહીં તેથી તેમણે પરિવારની પણ કાળજી લેવા અનુરોધ કર્યો હતો.તેમણે જાહેરાત કરી હતી કે તેમની વિંગ દ્વારા મહિલા હેલ્પ ડેસ્કની શરૂઆત કરવામાં આવી છે જેમાં દર મંગળવારે સાંજે 3થી 5 દરમ્યાન બિઝનેસક્ષેત્રે માર્ગદર્શન માંગતી મહિલાઓ તેનો લાભ લઈ શકશે.

શ્રીમતી ગીતાબેન ગોરડિયાએ પોતાના પ્રાસંગિક પ્રવચનમાં પોતાના જીવનનો દાખલો આપીને કહ્યં કે તેમણે 1986થી તેમના બિઝનેસની

બેંકો તમારા ઘરે આવીને લોન ... તેનો લાભ લેવો જોઈએ.

તેમણે કહ્યું કે એક મહિલા ... દિકરીની ભૂમિકા ભજવતાની ... હોય છે અને એ કેટલુ અઘરૂ હો... આપતા કહ્યું કે બિઝનેસ માટે ત... દૂર કરી તમારી શક્તિને વેગ ... નથી કે જે ભણ્યા હોઈએ એ જ ... કહ્યું કે તેઓએ ઈકોનોમિક્સમાં ... કારોબાર સંભાળે છે.પ્રારબ્ધ ... મહેનતની સાથે નશીબ પણ ક... કરવા અનેક દાખલાઓ આપીને...

શ્રીમતી કાજલ પટેલ. જો...

r of Commerce & Industry,on emises Ahmedabad as part of er the Azadi ka Amrit Mahotsav on the second day of "Abhiyan". n, Business Women Committee will be hoisting the National flag Har GharTiranga" campaign on

omen Committee and students the programme.

amber's Activities

of Commerce & Industry

તા.૨૨.૦૮.૨૦૨૨ નાં રોજ કન્ટેનર કોર્પોરેશન ઓફ ઈન્ડીયા લિમિટેડ(કોનકોર)ની ટીમ દ્વારા ભાવનગર ખાતે નવા ઉભરી રહેલા કન્ટેનર મેન્યુફેક્ચરીંગ એકમોની મુલાકાત લેવામાં આવેલ. આ ટીમમાં કોનકોરનાં સીજીએમશ્રી વી. કલ્યાણ રામા સહીતનાં અધિકારીઓ, ભાવનગર રેલ્વે ડીઆરએમશ્રી મનોજ ગોયલ અને ચેમ્બર તરફથી પૂર્વ-પ્રમુખશ્રી કિરીટભાઈ સોની સહીતનાં હોદેદારો દ્વારા એક ટેબલ કોન્ફરન્સ યોજાયેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક

સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી-ભાવનગરના યજમાનપદે ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીની રીજીઓનલ કાઉન્સિલની મીટીંગ યોજાઈ. સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી-ભાવનગર દ્વારા ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીની રીજીઓનલ કાઉન્સિલની મીટીંગનું તા.૨૬.૦૮.૨૦૨૨ નાં રોજ ઇસ્કોન ક્લબ એન્ડ રિસોર્ટ, ભાવનગર ખાતે યોજાયેલ જેમાં ગુજરાત ચેમ્બર સહીતની અન્ય દશ ચેમ્બરનાં પ્રમુખશ્રીઓ તથા હોદેદારો ઉપસ્થિત રહેલ.

કાર્યક્રમનાં પ્રારંભમાં સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બરનાં પ્રમુખશ્રી દિલીપભાઈ કમાણીએ સૌનું શાબ્દિક સ્વાગત કરતા જણાવેલ કે ભાવનગરમાં વિકાસ માટેની અમુલ્ય તકો ઉપલબ્ધ છે અને આવતો દશકો ભાવનગરનો છે તે નિશંક બાબત છે.

સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બરનાં પૂર્વ-પ્રમુખશ્રી કિરીટભાઈ સોનીએ ભાવનગરની આજ અને આવતીકાલ અંતર્ગત ભાવનગરમાં રહેલ વિપુલ તકો, કન્ટેનર મેન્યુફેક્ચરીંગ હબની સ્થાપના વક્તવ્ય આપેલ.

આ રીજીયોનલ કાઉન્સિલ કોમર્સનાં પ્રમુખશ્રી પથિકભાઈ હેતુ વેપાર-ઉદ્યોગનાં સમાન પ્રશ્ જણાવેલ. વધુમાં તેઓએ ઈઝ ઓ રાજ્યમાં સારી રીતે થાય તો અન્ય વધારે સારો વિકાસ થઈ શકે તેવું બનવાની અને સંગઠિત બની તે છે અને તો જ પ્રશ્નોનું સુખદ નાબુદી બાબતમાં સરકારમાં વિ ભવિષ્યમાં તેનું નિરાકરણ થશે

Representations

- » LT કનેસક્શન ધરાવતા MSME એકમો/ઉદ્યોગો દ્વારા નાણાકીય વર્ષમાં ૪ વખત ૧૦૦ KVA કરતા વધુ ડિમાન્ડ થવાના કિસ્સામાં બાંહેધરી-પત્ર લઈ તેને મંજૂરી આપવા અને આ અંગેનો પરિપત્ર બહાર પાડવા UGVCLના મેનેજીંગ ડિરેક્ટરને પાઠવેલ પત્ર (તા. ૦૮-૦૭-૨૦૨૨)
- » ભારત સરકારની MSME કમિટીમાં GCCIને પ્રતિનિધિત્વ આપવા બાબતે ભારત સરકારના MSME મંત્રાલયના સચિવ શ્રી બી.બી.સ્વેનને પાઠવેલ રજુઆત (તા. ૦૮-૦૭-૨૦૨૨)
- » પગારદાર અને બિન-કોર્પોરેટ કરદાતાઓ ડાયરેક્ટ ટેક્સિસના ચેરમેનને મોકલાવેલ રજુઆત (તા. ૦૮-૦૭-૨૦૨૨)
- » નોન GIDC એસ્ટેટમાં FSI વધારવા બાબતે ગુજરાત સરકારના શહેરી વિકાસ અને શહેરી ગૃહ વિભાગના અગ્ર સચિવશ્રી મુકેશ કુમાર, IAS ને પાઠવેલ રજુઆત. (તા.૧૨-૭-૨૦૨૨)
- » ગુજરાતમાં અતિ ભારે વરસાદને કારણે થયેલ નુકશાન અંગેના ઇન્સ્યોરન્સ ક્લેઇમ બાબતના કિસ્સાઓમાં ૭૫% રકમની તાત્કાલિક ફાળવણી કરી આપવા IRDAને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૧૪-૭-૨૦૨૨)
- » અન બ્રાન્ડેડ ખાદ્ય પદાર્થો ઉપર ૫% જીએસટી

સલગ્ન અધિકારીઓને પાઠવેલ રજુઆત. (તા.૧-૮-૨૦૨૨)

» ગાંધીધામ સત્તા વિકાસ મંડળની બેન્ક પરવાનગી અંગે ગુજરાત રાજ્યના માનનીય મંત્રી શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલને પાઠવેલ રજૂઆત. (તા.૧-૮-૨૦૨૨)

» પૂર્વ કચ્છ વિસ્તારમાં CNG સ્ટેશન સ્થાપિત કરવા મંજુરી આપવા બાબતે ગુજરાત રાજ્યના માનનીય મુખ્યમંત્રીશ્રી ભુપેન્દ્રભાઇ પટેલને પાઠવેલ પત્ર. (તા.૧-૮-૨૦૨૨)

» ગુજરાત ટેક્ષટાઇલ પોલીસી-૨૦૧૯ માટેની SLEC મિટિંગ તાત્કાલિક ધોરણે કરવા બાબતે ગુજરાત રાજ્યના માનનીય ઉદ્યોગ મંત્રી (રાજ્યકક્ષા) શ્રી જગદીશભાઇ વિશ્વકર્માને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૨-૮-૨૦૨૨)

» CETP માટેના ધારા-ધોરણ નક્કી કરવા માટે CPCB ની મિટિંગમાં GCCI ના પ્રતિનિધિને સભ્ય તરીકે સામેલ કરવા બાબતે ભારત સરકારના પર્યાવરણ, વન અને ક્લાયમેટ ચેન્જ મંત્રી શ્રીઓના માનનીય મંત્રી શ્રી ભુપેન્દ્ર યાદવને પાઠવેલ રજૂઆત. (તા.૨-૮-૨૦૨૨)

» ઉદ્યોગો દ્વારા વાયુ પ્રદુષણ અંગેના મુદ્દાઓ બાબતે ગુજરાત સરકારના સંયુક્ત ઉદ્યોગ કમિશ્નરશ્રી આર. ડી. બારડને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૩-૮-૨૦૨૨)

» જુનાગઢ GIDC-૨ના ઉદ્યોગકારોને પડતી મુશ્કેલી બાબતે GIDC ના વાઇસ ચેરમેન અને મેનેજીંગ ડીરેક્ટર શ્રી એમ. થેનારસન-IAS ને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૪-૮-૨૦૨૨)

» અમદાવાદના હોસ્પિટલો તેમજ ઇન્સ્યોરન્સ લીધેલ પ્રજાજનોને ઇન્સ્યોરન્સ બાબતે પડતી મુશ્કેલીઓ અંગે ભારત સરકારના માનનીય સ્વાસ્થ્ય અને પરિવાર કલ્યાણ મંત્રીશ્રીના માનનીય મંત્રીશ્રી મનસુખભાઇ માંડવીયાને પાઠવેલ રજૂઆત. (તા.૬-૮-૨૦૨૨)

» શિડયુલ-I અને II ઓડીટરો દ્વારા પર્યાવરણ ઓડીટ કરવા બાબતે ગુજરાત પ્રદુષણ નિયંત્રણ બોર્ડના ચેરમેન શ્રી આર.બી. બારડ, IAS ને પાઠવેલ પત્ર. (તા.૮-૮-૨૦૨૨)

» CETPના CC & A માંથી કલરના નોર્મ્સ કાઢી નાખવા બાબતે ગુજરાત પ્રદુષણ નિયંત્રણ બોર્ડના ચેરમેન શ્રી આર. બી. બારડ ને પાઠવેલ

સભ્ય સચિવશ્રીને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૧૬-૮-૨૦૨૨)

» કસ્ટમ એક્ટ-૧૯૬૨ની કલમ-૧૩૫AA ના ભંગ બાબતે સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઇનડાયરેક્ટ ટેક્ષીસ એન્ડ કસ્ટમ્સના ચેરમેન શ્રી વિવેક જોહરીને પાઠવેલ પત્ર (તા.૧૮-૮-૨૦૨૨)

» ભારે વરસાદને કારણે નુકસાન પામેલા રાજ્યના ધોરીમાર્ગોના સમારકામ માટે વિશેષ બજેટ ફાળવવા અંગે માનનીય માર્ગ અને મકાન મંત્રાલયના મંત્રીશ્રી પૂર્ણેશ મોદી તેમજ સચિવશ્રી એસ.બી. વસાવા, IASને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૧૮-૮-૨૦૨૨)

» ગુજરાત અને અન્ય રાજ્યોમાં ભારે વરસાદને કારણે નુકસાન પામેલા રાષ્ટ્રીય ધોરી માર્ગના સમારકામ માટે સ્પેશિયલ બજેટ ફાળવવા અંગે ભારત સરકારના રોડ ટ્રાન્સપોર્ટ અને હાઇ-વેના માનનીય મંત્રીશ્રી નીતિનભાઇ ગડકરીને પાઠવેલ પત્ર. (તા.૧૮-૮-૨૦૨૨)

» ટેક્ષટાઇલ પોલીસી અંગેના સૂચનો બાબતે ભારત સરકારના ટેક્ષટાઇલ મંત્રીના ડે. સેક્રેટરી મીસ રીચા ગુપ્તા, IDASને પાઠવેલ પત્ર (તા.૧૮-૮-૨૦૨૨)

» ફેસલેસ અપીલ સ્કીમ અંતર્ગતના કેસો તેમજ પડતર પ્રશ્નોના નિરાકરણ બાબતે સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ડયરેક્ટ ટેક્ષીસના માનનીય ચેરમેન શ્રી નીતિન ગુપ્તાને પાઠવેલ રજુઆત (તા.૨૪-૮-૨૦૨૨)

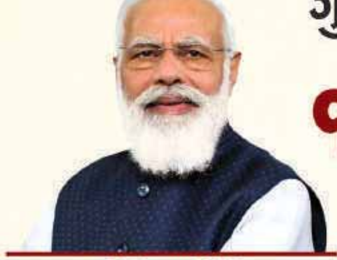
» ગુજરાતમાં સૂચિત લઘુત્તમ વેતન વધારા અંગે ફેરવિચારણા કરવા બાબતે ગુજરાતના માનનીય મંત્રીશ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલ, માનનીય શ્રમ અને રોજગાર મંત્રી શ્રી બ્રીજેશકુમાર મીરઝા, માનનીય ઉદ્યોગ મંત્રીશ્રી જગદીશભાઇ વિશ્વકર્મા, અગ્ર સચિવ ડો. રાહુલ ગુપ્તા, IASને પાઠવેલ રજૂઆત. (તા.૨૭-૮-૨૦૨૨)

» વર્ક્સ કોન્ટ્રાક્ટસને MSME ડી-એક્ટ ૨૦૦૬ અંતર્ગત સામેલ કરવા બાબે સ્પષ્ટતા કરતું નોટીફીકેશન જાહેર કરવા બાબતે ભારત સરકારના માનનીય MSME માટેના માનનીય મંત્રી શ્રી નારાયણ રાણેને પાઠવેલ રજૂઆત (તા.૩૦-૮-૨૦૨૨)

» MSMEના સમાધાન પોર્ટલ / વિલંબિત ચુકવણીના પ્રશ્નો અંગે ભારત

ગુજરાત પવિત્ર યાત્રાધામ વિકાસ બોર્ડ

૧૨૧ કરોડના ખ



શ્રી નરેન્દ્રભાઇ મોદી
માન. વડાપ્રધાનશ્રી, ભારત સરકાર

ભવ્યાતિભવ્ય વિકાસ

ગુજરાત પવિત્ર યાત્રાધામ વિકાસ બોર્ડ દ્વારા રૂા. 121 કરોડની માતબર રકમથી વિકાસના કામ કરવામાં આવ્યા છે.

- 3.01 KM જેટલો લાંબો પાથ-વેને પહોળો કરવામાં આવ્યો તેમજ વોટર હટ, ટોઇ સિટિંગ પેવેલિયન, ચોક, ઓટલા, ફૂડ કોર્ટ વગેરે જેવી સુવિધાઓ ઉપલબ્ધ કરાવા
- 2374 પગથિયાનું પુનઃનિર્માણ કરવામાં આવ્યું.
- પાથ-વે ઉપર વિજળીકરણ, પબ્લિક એડ્રેસ સિસ્ટમ તથા CCTV દ્વારા દર્શનાર્થી કરવામાં આવ્યો.
- હયાત 545 ચો.મી.ના પરિસરનું ત્રણ સ્તરમાં વિસ્તૃતિકરણ કરવામાં આવ્યું.
  - લેવલ 1 થયું 400 ચો.મી. પહોળું.
  - લેવલ 2 થયું 1395 ચો.મી. પહોળું.
  - લેવલ 3 થયું 1185 ચો.મી. પહોળું
- એમ કુલ 2980 ચો.મી.નું વિસ્તૃતિકરણ કરવામાં આવ્યું.
- માંચી ચોક ખાતે 37 કરોડના ખર્ચે વિકાસના વિવિધ કાર્યો હાથ ધરવામાં આવ્યા

nowned globally for having the world's largest single site refinery with crude mbpd. This refinery has ability to run a large basket of crudes across the g among the lowest cost refiners globally. The speedy growth of the complex nsformation. It has transformed India from being a net importer of petroleum thereby ensuring the nation's energy security. RIL is also one of the most roducer globally and its mission is to be among the Top 5 most profitable he world.

ng the Nation's Energy Security

Crafting Masterpieces

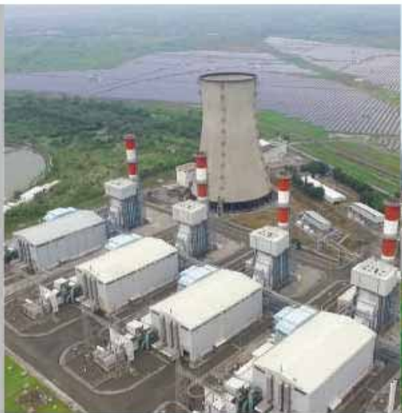
Gold - Diamond - Polki

"Adding Feather in the crown" Laxmi Jewellery
winner of
Precious Metal Jewellery -Plain & Studded
(SMS) -Exports -2019

The beauty of our heritage exclusively c

torrent GROUP

Focused on Healthcare, Power and Gas -
necessities without which modern life is unimaginable.



torrent PHARMA | torrent POWER | torrent GAS