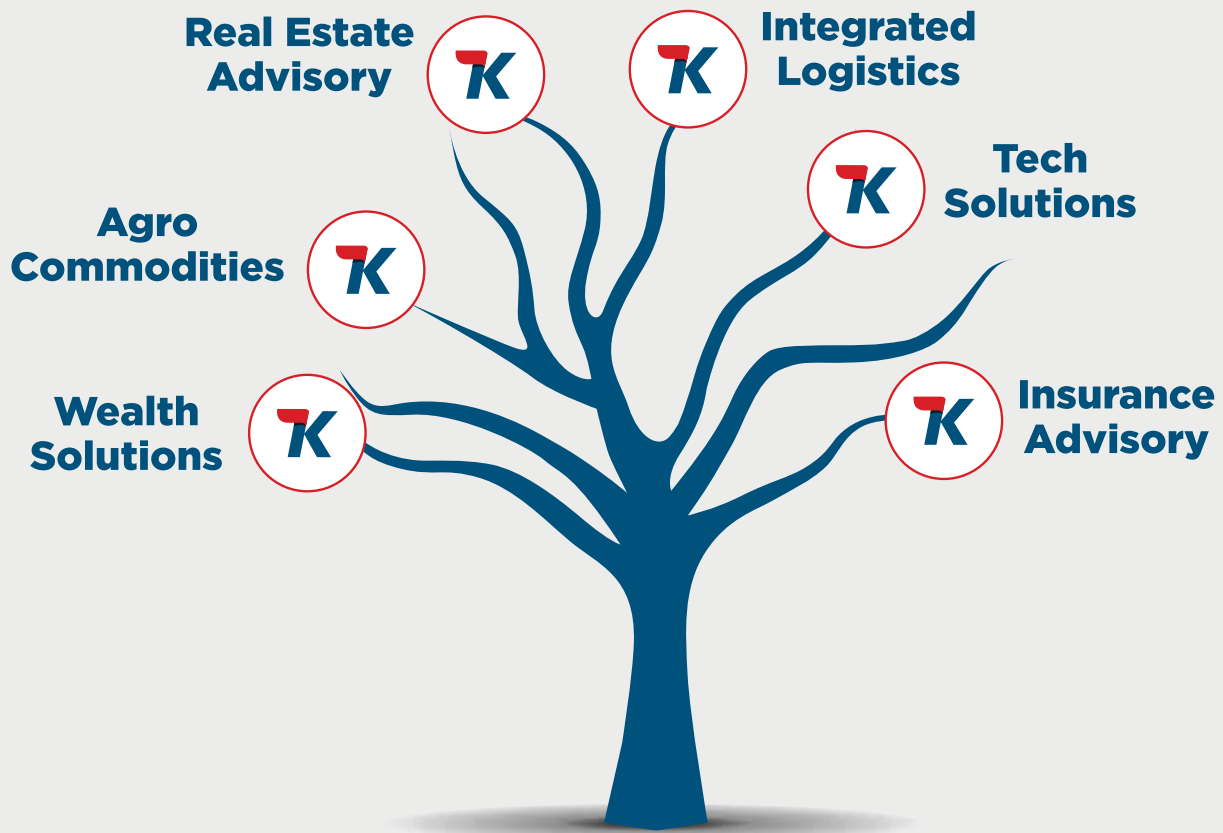


Gujarat Chamber of Commerce and Industry



**GCCCIના નોમિનલ મેમ્બર
કેવી રીતે બની શકાય?**

Gateway To Growth



KUNVARJI

Kunvarji brings a wealth of knowledge accumulated over 60+ years of our commitment to growth. With the help of this knowledge, Kunvarji has consistently improved the lives of everyone we touch. No wonder then, Kunvarji continues to evoke a sense of trust whether it is Wealth Solutions, Agro Commodities, Real Estate Advisory, Integrated Logistics, Tech Solutions or Insurance Advisory.

President
Ajay Patel

Sr. Vice President
Sandeep P. Engineer

Vice President
Mihir. V. Patel

★

Immediate Past President
Pathik S. Patwari

★

Hon. Secretary
Apurva K. Shah

Hon. Secretary (Regional)
Prashant Patel

Hon. Treasurer
Gaurang Bhagat

1. GCCIની એક જ નેમ: ગ્રો બિઝનેસ એન્ડ ટ્રાન્સફોર્મ ગુજરાત4
2. 75મા વર્ષમાં મંગળ પ્રવેશ સાથે GCCIનો નવો લોગો રિલીઝ કરાયો.....7
3. અચલ બંકેરી: ગુજરાતનું બિઝનેસરત્ન.....8
4. Hindu Undivided Family [HUF], a Way to Save Income Tax by an Individual: 14
5. પર્સનલ બ્રાન્ડ: પાવર ફૂલ ઇન્ફ્લુઅન્સર 16
6. Cotton: Past, Present and Future 19
7. ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા: માત્ર 16 વર્ષમાં રૂ. 2 લાખની મૂડીમાંથી ઊભું કર્યું રૂ. 8500 કરોડનું એમ્પાયર..... 20
8. GCCIના નોમિનલ મેમ્બર કેવી રીતે બની શકાય? તેનાથી શું ફાયદો થાય? 24
9. ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા : ભારતના સાઇબર સિક્યોરિટી વિશ્વના ભીષ્મ પિતામહે શેર કરી મૂલ્યાવન ટિપ્સ..... 28
10. Empowering Gujarat's MSMEs: Driving Growth, Technology Transfer, and Expertise 33
11. GCCI hails India's "Moon" Landing 34
12. વસુદેવ કુટુંબકર્મની ભાવના સાથે નેતૃત્વની મશાલ આગળ ધપાવી રહેલી મહાજનપ્રથા 35
13. હવે સહકારી સંસ્થાઓના વહેવારો ફક્ત સહકારી બેન્કોમાં જ થશે 36
14. APMCને બ્રાન્ડ બનાવવાના આયોજની ફરી જશે ગુજરાતના કૃષિક્ષેત્રની સિકલ 42
15. હવે પગારદારો પણ આવકવેરાના સ્કેનરમાં..... 44
16. રોડ ટેક્સ ભર્યા વિના નવી કારની ડિલિવરી લેશો તો ફસાઈ જશો..... 46
17. હવે જળશક્તિનો ઉપયોગ કરીને વીજળી પેદા કરવા પર ફોકસ 48
18. બિઝનેસના ફાઇનાન્સની સમજના અભાવથી ડૂબતા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો 52
19. Chemical Industries IN GUJARAT CHALLENGES AND OPPERTUNITIES .59
20. G20એ વૈશ્વિક ફલક પર ભારતનો દબદબો વધારી દીધો 60
21. Highly Successful G20 Summit establishes India as the "Vishwa Guru" ...63

Gujarat Chamber of Commerce & Industry,
Ashram Road, P. O. Box No. 4045,
Ahmedabad - 380 009.
Tel.: +91 79 26582301 / 2 / 3 / 4,
Email: gcci@gujaratchamber.org,
Web.: www.gujaratchamber.org

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

Disclaimer:

The articles contained in this publication represent the individual views and opinions of the writer and GCCI does not necessarily conform or share the same views with that of the writer. The article does not constitute comprehensive professional advice and is meant for information purposes only. The information, data and figures in the articles have been obtained or derived from sources believed to be reliable, but GCCI does not represent that this information is accurate or complete. Any opinions or estimates contained in the articles represent the views of the writer at that time and are subject to change without notice. Readers of this publication are advised to seek their own professional advice before taking any course of action or decision, for which they are entirely responsible. GCCI neither accepts nor assumes any responsibility or liability towards any reader of this publication in respect of the information obtained within this publication or for any decisions readers may take or decide not to take or fail to take, based on the contents of this publication.

President Message



Ajay Patel

President, GCCI

સ્નેહી મિત્રો,

GCCIના આપણા આ મુખપત્રના વર્ષ 2023-24ના પ્રથમ અંક થકી આપ સૌનું અભિવાદન કરું છું. હું આપ સૌ મિત્રોનો ઋણી છું કે મારામાં વિશ્વાસ વ્યક્ત કરી આપ સૌએ પ્રમુખ તરીકેની જવાબદારી મને સોંપી છે. આપ સૌને ખાતરી આપું છું કે હું તેમ જ તમામ પદાધિકારી સાથેઓ GCCIની ભવ્ય ગૌરવગાથામાં સફળતાનું એક વધુ વર્ષ ઉમેરવા સતત પ્રયત્નશીલ રહીશું. GCCI તેની સ્થાપનાના 75મા વર્ષની નજીક પહોંચી રહ્યું છે ત્યારે આ વર્ષે ચેમ્બર તેમ જ તેના સભ્યોની શક્તિઓને એકીકૃત કરી વિકાસને વધુ વેગ આપવા પર આપણે ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીશું. સભ્યપદને વધુ વિસ્તૃત કરવા અને વેપાર-ઉદ્યોગનાં તમામ ક્ષેત્ર અને સેક્ટરોમાં વેપાર અને ઉદ્યોગનો સાચો અવાજ બનવાનો આપણે પ્રયત્ન કરીશું.

આપણા દેશના અમૃતકાળના સમયમાંથી આપણે પસાર થઈ રહ્યા છે. વર્ષ 2023 સુધીમાં GDPની દૃષ્ટિએ સમગ્ર વિશ્વમાં ત્રીજું સ્થાન પ્રાપ્ત કરવા આપણે સૌ કટિબદ્ધ છીએ તેમ જ આપણા માનનીય પ્રધાનમંત્રીશ્રી પણ તેઓના વિઝન થકી તેમ જ સરકારશ્રી દ્વારા લેવામાં આવી રહેલાં અનેકવિધ પગલાં થકી આપણા દેશ માટે આ સ્વપ્ન સિદ્ધ કરવા પ્રતિબદ્ધ છે. લગભગ 3.75 ટ્રિલિયન ડોલરના અર્થતંત્ર થકી આપણે આજે GDPની દૃષ્ટિએ સમગ્ર વિશ્વમાં યુએસએ, ચાઇના, જાપાન અને જર્મની પછી પાંચમે સ્થાને છીએ.

GDPની દૃષ્ટિએ સમગ્ર વિશ્વમાં તૃતીય સ્થાન પ્રાપ્ત કરવા ચોક્કસપણે આપણા દેશના તેમ જ રાજ્યના માત્ર મોટા ઉદ્યોગપતિઓ જ નહિ, પરંતુ નાના તેમ જ માર્જિનલ વ્યાપારીઓ તેમ જ ઉદ્યોગકારોએ પણ દૃઢ સંકલ્પ સાથે વિકાસની આ યાત્રામાં પોતાનું યોગદાન આપવું પડશે. ગુજરાત રાજ્યના અસંગઠિત ક્ષેત્રમાં પણ ખૂબ જ મોટી સંખ્યામાં નાના વ્યાપારીઓ તેમ જ ઉદ્યોગકારો કાર્યરત છે અને તેઓને જો માર્ગદર્શન તેમ જ સહાય પ્રાપ્ત થાય તો તેઓ પણ રાજ્ય તેમ જ દેશના અર્થતંત્ર પરત્વે ખૂબ જ મોટો અને નોંધનીય ફાળો આપી શકે તેમ છે.

આ બાબતને ધ્યાનમાં રાખીને જ આપણે આ વર્ષે GCCIના સભ્ય થવા નાના તેમ જ માર્જિનલ વ્યાપાર-ઉદ્યોગકારોને આમંત્રિત કરી રહ્યા છીએ તેમ જ ખાસ તેઓ માટે આપણે ‘નોમિનલ સભ્ય’ની એક નવી કેટેગરી ઊભી કરી છે, જે થકી માત્ર ટોકન ફી આપી આપણા આ મિત્રો GCCIના નોમિનલ સભ્ય બની શકશે. નોમિનલ સભ્યપદની આ કેટેગરી ઊભી કરવા પાછળનો આપણો આશય નાના તેમ જ માર્જિનલ વ્યાપાર-ઉદ્યોગકારોને જરૂરી માર્ગદર્શન પૂરું પાડવાનો તેમ જ તેમના વિકાસને વધુ ઝડપી બનાવવા માટે કૌશલ્યવર્ધન તાલીમ પૂરી પાડવાનો અને તેમની જરૂરિયાતોને સરકારશ્રી સુધી પહોંચાડવાનો છે. તે ઉપરાંત સરકારશ્રી દ્વારા આપવામાં આવતી અનેકવિધ સહાય યોજનાઓની માહિતી આવા વ્યાપારીઓને પૂરી પાડવાનો છે, જેથી તેઓ આ તમામ બાબતોનો લાભ લઈ અર્થતંત્ર વિકાસની દેશની આ યાત્રામાં સક્રિય ભાગ લઈ શકે અને પોતાનો નોંધનીય ફાળો આપી શકે. નોમિનલ સભ્યપદની આ કેટેગરી થકી આપણે તેઓના વ્યાપાર-ઉદ્યોગવિષયક પ્રશ્નો જે તે અધિકારીઓ સમક્ષ રજૂ કરવા તેમ જ તેનું નિરાકરણ કરવા પણ પ્રયત્નશીલ રહીશું. આ તમામ મિત્રોને સહાયરૂપ થવા માટે જ આપણે GCCI ખાતે નોમિનલ સભ્યશ્રીઓ માટે ખાસ ‘હેલ્પ ડેસ્ક’નો પ્રારંભ કરેલો છે જ્યાં તેઓને વ્યક્તિગત માર્ગદર્શન પૂરું પાડવાનો આપણો આશય છે.

આ નોમિનલ સભ્યો થકી આપણા રિજનલ ચેમ્બરોનો વ્યાપ વધે અને ટોકન રકમ લઈને આવા નોમિનલ સભ્યોને આપણે ટ્રેનિંગ તેમ જ માર્ગદર્શન આપી શકીએ તેવા ધ્યેયથી ડિજિટલ માર્કેટિંગ, એકાઉન્ટિંગ, બિઝનેસ અને નિકાસ વધારવા માટેનાં પગલાં, જીવનજરૂરી ટિપ્સ વગેરે અગત્યના વિષયો પર ઓનલાઇન માધ્યમથી ટ્રેનિંગ સેશનનું આયોજન પણ કરવામાં આવશે.

સાથે સાથે આપણે મોટા ઉદ્યોગો પણ પોતપોતાના ક્ષેત્રમાં અનેકગણી પ્રગતિ કરી શકે તે માટે તેઓને સહાયરૂપ થવા, માર્ગદર્શન પૂરું પાડવા, તેઓના વિકાસ અંગે નીતિવિષયક બાબતો સરકારશ્રી સમક્ષ રજૂ કરવા પણ પ્રયત્નશીલ રહીશું. ચેમ્બર સરકારશ્રી અને આવા મોટા ઉદ્યોગો વચ્ચે સેતુની ભૂમિકા ભજવશે અને તેમની જરૂરિયાતોને સમયસર અને અસરકારક રીતે સરકારશ્રી સુધી પહોંચાડશે. આજે જ્યારે ગુજરાત રાજ્યના મોટા એકમો વિશ્વફલક પર તેમની હાજરી નોંધાવી રહ્યા છે ત્યારે તેમની કાર્યક્ષમતામાં વધારો કરવા અને તેમના લાંબા સમયથી વણઊંકલેલા તેવા પ્રશ્નોનું નિરાકરણ જરૂરી છે. આ દિશામાં આ વર્ષે આપણે જરૂરી કામગીરી કરીશું.

સોશિયલ મીડિયા થકી આપણા સભ્યશ્રીઓને માહિતી તેમ જ મોટિવેશન પૂરું પાડવાના આશયથી આપણે યૂટ્યૂબ ચેનલ પર ‘ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા’ નામની સિરીઝનો આરંભ કરેલો છે. તારીખ 15 ઓગસ્ટ, 2023, સ્વાતંત્ર્ય દિવસના તેના પ્રથમ એપિસોડમાં ગુજરાતના નામાંકિત ઉદ્યોગપતિ તેમ જ સિસ્ફની લિમિટેડના સ્થાપક અને ચેરમેન શ્રી અચલભાઈ બકેરી સાથેનો વાર્તાલાપ પ્રસ્તુત થયો હતો, જે ખૂબ જ રસપ્રદ તેમ જ પ્રેરણાદાયક

President Message

હતો. તે પછી ડો. જય થરૂર, ચેરમેન, જેબ્રા આઈડિયા લેબ, શ્રી પી. એસ. પટેલ, ચેરમેન, એમ.ડી. તેમ જ સી.ઈ.ઓ. પી. એસ. પી. પ્રોજેક્ટ્સ લિમિટેડ, શ્રી વિજય મંડોરા, પ્રમોટર, ચેરમેન એન્ડ એમ. ડી. ઈ. સી. એસ. ગ્રુપ વગેરે ખૂબ જ સફળ ઉદ્યોગપતિઓ આપણી આ શૃંખલામાં અલગ અલગ વિષયો પર પોતાના વિચારો વ્યક્ત કરવા ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. આગામી સમયમાં આપણે આવા ઘણા નામાંકિત ઉદ્યોગપતિઓને આમંત્રિત કરી તેઓએ પોતાના વ્યવસાયમાં મેળવેલી નોંધનીય સફળતા વિશે જાણીશું.

આપ સૌ જાણો છો તેમ વર્ષ 2024ની શરૂઆતમાં વાર્ષિક ગુજરાત સમિતિ યોજાશે. વાર્ષિક ગુજરાતની આ વર્ષની આવૃત્તિ અત્યંત મહત્વની હશે, કારણ કે તે ભારત દ્વારા G20ના અધ્યક્ષપદ સાથે સુસંગત છે. ચેમ્બર વાર્ષિક ગુજરાતમાં સક્રિયપણે ભાગ લેશે અને આ આવૃત્તિ આજદિન સુધીની સૌથી શ્રેષ્ઠ બને તે માટે તમામ જરૂરી સહકાર સરકારશ્રીને પૂરો પાડશે. તે ઉપરાંત સભ્યોને વાર્ષિક ગુજરાત સમિતિનો લાભ મળે અને તેમનો વ્યવસાય વધે તેના માટેની કામગીરી ચેમ્બર દ્વારા કરવામાં આવશે.

હાલમાં ગુજરાત રાજ્યમાં સેમિકન્ડક્ટર, ડિકેન્સ, એરોસ્પેસ વગેરે નવાં ઔદ્યોગિક ક્ષેત્રો ઝડપથી ઉદ્ભવી રહ્યાં છે અને આ ક્ષેત્રોમાં આપણા મોટા તેમ જ નાના ઉદ્યોગો માટે ઘણી નવી તકોનું નિર્માણ થશે. આ તકોનો પૂરેપૂરો લાભ લેવા માટે મોટા ઉદ્યોગોએ જરૂરી સ્કિલ ધરાવતા કર્મચારીઓ તૈયાર કરવા પડશે અને આ ક્ષેત્રોમાં આવતી નવી ટેકનોલોજીને વિકસાવવા માટેનાં જરૂરી મશીનરી વિકસાવવી પડશે. નાના ઉદ્યોગો માટે આ ટેકનોલોજીના પાર્ટ, સ્પેર વગેરે વિકસાવવાની તકો ઉદ્ભવશે. આ દિશામાં જરૂરી માર્ગદર્શન આપવા તેમ જ આ નવી ટેકનોલોજીને માર્કેટમાં લેવા માટેના પ્રયત્નો ચેમ્બર દ્વારા કરવામાં આવશે.

ગુજરાતમાં startup ecosystemને પ્રોત્સાહન આપવાના ભાગરૂપે શૈક્ષણિક સંસ્થાઓને સાથે રાખીને તેમના છાત્રોને ઉદ્યોગોમાં ઈન્ટર્નશિપ માટેના પ્રોગ્રામ તૈયાર કરીશું. આ પ્રયત્નથી એક બાજુ ઉદ્યોગોને સારી કાર્યકુશળ વ્યક્તિઓ મળી રહેશે અને બીજી બાજુ આ છાત્રોમાંથી ઘણા છાત્રો ચોક્કસપણે તેઓનું પોતાનું startup વિકસાવવા પણ પ્રેરિત થશે.

મિત્રો, GCCI ખાતે વર્ષ 2023-24ના આપણા લક્ષ્યાંકોને પૂર્ણ કરવા આપણે અનેકવિધ કમિટીઓ તેમ જ ટાસ્ક ફોર્સના ચેરમેનશ્રીઓ, કો-ચેરમેનશ્રીઓ તેમ જ સભ્યશ્રીઓની નિમણૂક કરેલી છે. આ તમામ મિત્રો પોતપોતાના ક્ષેત્રમાં ખૂબ જ ખ્યાતનામ તેમ જ નિષ્ણાત વ્યક્તિઓ છે અને તેઓના સાથ-સહકારથી આપણે ચોક્કસ આપણા બધા જ લક્ષ્યાંક સફળ કરી શકીશું. આ બધા મિત્રોને અભિનંદન તેમ જ શુભેચ્છાઓ.

આ તબક્કે મારા સાથી પદાધિકારીઓ આપણા સિનિયર વાઈસ પ્રેસિડન્ટ શ્રી સંદીપભાઈ એન્જિનિયર, તત્કાલીન નિવૃત્ત પ્રમુખશ્રી પથિકભાઈ પટવારી, વાઈસ પ્રેસિડન્ટ શ્રી મિહિરભાઈ પટેલ, માનદ મંત્રી શ્રી અપૂર્વભાઈ શાહ, માનદ મંત્રીશ્રી રિજિયોનલ શ્રી પ્રશાંતભાઈ પટેલ, તેમ જ માનદ કોપાધ્યક્ષ શ્રી ગૌરાંગભાઈ ભગતને ખૂબ ખૂબ અભિનંદન પાઠવું છું. આ બધા જ મિત્રોનું પાછલાં વર્ષોમાં GCCI ખાતે ખૂબ જ નોંધનીય યોગદાન રહ્યું છે અને મને વિશ્વાસ છે કે તેઓનો વિશાળ અનુભવ આપણા લક્ષ્યાંક સિદ્ધ કરવા ખૂબ જ મદદરૂપ સાબિત થશે.

હું, વેપાર-ઉદ્યોગની વિવિધ સંસ્થાઓ સાથે નજીકથી લાંબા સમયથી જોડાયેલું છું તેમ જ આવી ઘણી સંસ્થાઓને મેં સફળ નેતૃત્વ પણ પૂરું પાડ્યું છે. GCCIના પ્રમુખ તરીકે મને વેપાર-ઉદ્યોગનાં વિવિધ ક્ષેત્રોનો ઊંડાણપૂર્વકનો અનુભવ ચોક્કસ કામ લાગશે. સાથે સાથે મેં ગુજરાત રેડ કોસ સોસાયટી અને વિવિધ ચેરિટેબલ સંસ્થાઓનું પણ નેતૃત્વ કરેલું છે, જે થકી આપણે GCCIની સમાજપયોગી પ્રવૃત્તિઓને પણ વેગ આપીશું.

આ ઉપરાંત બેન્કિંગ ક્ષેત્રના મારા અનુભવ થકી હું નાના એકમો માટે લોનની વ્યવસ્થામાં આવતા પ્રશ્નો તેમ જ વેપાર-ઉદ્યોગના બેન્કિંગ અંગેના અન્ય પ્રશ્નોના નિરાકરણ માટેના પ્રયત્નો કરીશ. શૂટિંગ, ચેસ (શતરંજ) એસોસિયેશન તેમ જ ઈન્ડિયન ઓલિમ્પિક્સ એસોસિયેશન જેવાં સ્પોર્ટ્સ ક્ષેત્રનાં એસોસિયેશનોનું નેતૃત્વ કરવાની તક પણ મને મળેલી છે, જેનાથી સમયમર્યાદાને ધ્યાનમાં રાખીને ચોક્કસ લક્ષ્યને હાંસલ કરવા માટેની રણનીતિ બનાવવી અને તેના માટે સફળ પ્રયત્નો કરવાનો અનુભવ મળેલો છે જે ચેમ્બર માટે પણ ઉપયોગી બની રહેશે.

આ રીતે સંપૂર્ણ વર્ષ દરમિયાન ચેમ્બર તેમ જ તેના સભ્યોના હિતમાં અનેકવિધ કામગીરી કરવા અંગે આપણે કટિબદ્ધ છીએ તેમ જ આ અંગે આપ સૌના સાથસહકારની અપેક્ષા રાખું છું.

અજય પટેલ
પ્રમુખ

GCCIની એક જ નેમ: ગ્રો બિઝનેસ એન્ડ ટ્રાન્સફોર્મ ગુજરાત



- નાનામાં નાના વેપારીને રેમ્બરના સભ્ય બનાવવા 'નોમિનલ મેમ્બરશિપ' લોન્ચ કરાઈ, રૂ. 200 ફી ચૂકવી ત્રણ વર્ષ માટે GCCIના સભ્ય બની શકાશે
- વેપારીઓના માર્ગદર્શન માટે ચૂટ્યૂબ પર સિરીઝ શરૂ કરાઈ, બિઝનેસ-જગતના માંધાતાઓ અનુભવ અને ટિપ્સ શેર કરશે

સામનો કરી શકીશું. બિઝનેસ તથા ઉદ્યોગોના વિકાસથી આવેલી સમૃદ્ધિ આપણા માટે નવી તકોના દરવાજા ખોલશે અને વિકસિત દેશો વચ્ચે સ્થાન મેળવવાના આપણા આત્મવિશ્વાસને પણ બળ આપશે. આ રીતે બિઝનેસ અને ઉદ્યોગોના વિકાસથી ભારતીય તરીકે આપણા ગૌરવમાં પણ વૃદ્ધિ થશે.

સ્થાપનાકાળથી જ GCCIની દરેક પ્રવૃત્તિ અને પગલાં બિઝનેસના વિકાસ થકી ગુજરાતમાં પરિવર્તન આણવાની દિશામાં રહી છે. ગુજરાત વ્યાપારી મહામંડળનું અસ્તિત્વ જ આ મિશનની આસપાસ વણાયેલું છે. એ વાત ખૂબ આનંદદાયક છે કે GCCIના દરેક ભૂતપૂર્વ પ્રમુખે આ મિશનને પોતાનો ધર્મ માનીને, ખૂબ જ પ્રતિબદ્ધતાથી વર્ષના દરેક દિવસે પોતાનો મૂલ્યવાન સમય આપીને ગુજરાત રાજ્યના દરેક ખૂણાની ઈન્સ્ટ્રી સુધી પહોંચવા માટે, તેમની સમસ્યાઓ સમજવા માટે, તેમના વિકાસમાં આવતા અવરોધોને પોતાની અનુભવી આંખોથી પારખવા માટે અને તેના યોગ્ય ઉકેલ લાવવા માટે સંનિષ્ઠ પ્રયત્ન કર્યા છે. આના પગલે તેઓ ગુજરાતની ઈન્સ્ટ્રીઓને વિકાસનાં નવાં સોપાનો સર કરવામાં મદદરૂપ બન્યા છે.

ભારતનો અમૃતકાળ ચાલી રહ્યો છે ત્યારે GCCIના પ્રમુખ અજય પટેલે 'ગ્રો બિઝનેસ - ટ્રાન્સફોર્મ ગુજરાત' (બિઝનેસના વિકાસ થકી ગુજરાતમાં પરિવર્તન)ના મિશનને નવા ઉત્સાહ સાથે આગળ ધપાવવાનો નિશ્ચય કર્યો છે. આપણે જાણીએ છીએ કે ગુજરાત અને ભારતની અર્થવ્યવસ્થા હાલ અસંગઠિત ક્ષેત્રમાં આવે છે. અસંગઠિત ઉદ્યોગો થકી 80 ટકા લેબર ફોર્સને રોજગારી મળે છે. આ ઉપરાંત દેશની GDPમાં તેમનો ફાળો 50 ટકા જેટલો ઊંચો છે.

ભારત 2029માં GDPની દૃષ્ટિએ ત્રીજા નંબરની મોટી અર્થવ્યવસ્થા બનવાનો

સાત દાયકા પહેલાં 1949માં GCCI (ગુજરાત વ્યાપારી મહામંડળ)ની સ્થાપના થઈ તે સમયથી જ GCCIનું એકમાત્ર મિશન અને પ્રેરણા ગુજરાતની ઈન્સ્ટ્રીઓના વિકાસ માટે અનુકૂળતા ઊભી કરવાની અને તેને વેગ આપવાની રહી છે. હાલ ભારતના 'અમૃતકાળ'ની સર્વત્ર ઉજવણી ચાલી રહી છે અને ભારત 5 ટ્રિલિયન ડોલર ઈકોનોમી બનવાની દિશામાં અને યુએસ તથા ચીન પછી વિશ્વની ત્રીજી સૌથી મોટી અર્થવ્યવસ્થા બનવાની દિશામાં ડગ માંડી રહ્યું છે ત્યારે ઉદ્યોગોને બળ આપવાની ભાવના અને હોંસલો પણ વધુ બુલંદ બન્યો છે. ભારતના અમૃતકાળમાં જ્યારે આપણે 5 ટ્રિલિયન ડોલર ઈકોનોમી બનવાનું લક્ષ્ય સાધી રહ્યા છે ત્યારે અમારું એકમાત્ર વિઝન બિઝનેસના વિકાસ થકી ગુજરાતમાં પરિવર્તન આણવાનું છે.

બિઝનેસના અદ્ભુત વિકાસથી સૌની સમૃદ્ધિમાં વધારો થશે. સર્વત્ર સમૃદ્ધિથી આપણે નિરક્ષરતા, સ્વાસ્થ્ય-સંબંધી સમસ્યા, પર્યાવરણને લગતી સમસ્યાઓ, સ્વચ્છતા તથા હાઈજિનને લગતી સમસ્યાઓ જેવી અનેક વિકરાળ સમસ્યાઓનો સરળતાથી

સભ્યોના વિશેષ માર્ગદર્શન માટે સદાય ઉપસ્થિત GCCIના હેલ્પ ડેસ્ક

- GCCI- BOB MSME હેલ્પ ડેસ્ક
- GCCI- SBI એક્સપોર્ટ-ઇમ્પોર્ટ હેલ્પ ડેસ્ક
- GCCI- ડિફેન્સ હેલ્પ ડેસ્ક
- GCCI- નોમિનલ મેમ્બર્સ હેલ્પ ડેસ્ક
- વિખવાદ નિવારણ માટે આર્બિટ્રેશન, મિડિયેશન, કન્સિલિટરી સેન્ટર
- વિઝા રેકમન્ડેશન તથા સર્ટિફિકેટ ઓફ ઓરિજિનને લગતી સેવાઓ
- NRG માટે બિઝનેસની તકો સર્જવા સક્રિય NRG સેન્ટર

GCCI સભ્યોના વિકાસ માટે શું કરે છે?

ગુજરાતમાં વેપાર-ઉદ્યોગોને પ્રોત્સાહન આપવા માટે GCCI વિવિધ સંસ્થાઓ સાથે MoU (મેમોરેન્ડમ્સ ઓફ અન્ડરસ્ટેન્ડિંગ) કરે છે. આ ઉપરાંત ચેમ્બરના સભ્યોને સારું એક્સપોઝર મળે તે માટે GCCI ટેકનિકલ ટૂર્સ અને ડેલિવેશન્સનું પણ આયોજન કરે છે. આ ઉપરાંત આખા વર્ષ દરમિયાન વિવિધ દેશોમાંથી ડેલિવેશન્સ અને કોન્સ્યુલેટના પ્રતિનિધિઓ GCCIની મુલાકાત લે છે. તેનાથી અન્ય દેશોની બિઝનેસ કરવાની પદ્ધતિ સમજવાની અને તેમની સાથે સંપર્કમાં આવવાની તક મળે છે. આ ઉપરાંત અમે વિવિધ કમિટી અને ટાસ્કફોર્સની રચના કરી છે જે તેમને સોંપાયેલા મિશનને સંલગ્ન ઈવેન્ટ્સ પર ફોકસ કરે છે. તો આપ પણ GCCIની બિઝનેસના વિકાસ થકી ગુજરાતમાં પરિવર્તન આણવાની નેમ સાથે જોડાવ, આ મેસેજ આપના મિત્રો અને સગાં-સંબંધીઓ સુધી પહોંચાડો અને GCCI પરિવારને વધુ ને વધુ નોમિનલ સભ્યો સાથે વિસ્તૃત બનાવવામાં મદદરૂપ બનો.

નિશ્ચય કરીને બેઠું છે. આવા સંજોગોમાં ભારતના ટ્રેડ અને ઈન્ડસ્ટ્રી ક્ષેત્રની ક્ષમતા અને તાકાતનો પૂરેપૂરો ઉપયોગ થાય તે આવશ્યક છે. આ માટે અસંગઠિત ક્ષેત્રોને મેઈન સ્ટ્રીમ સાથે જોડવા અને ભારતની વિકાસયાત્રામાં તેમને સમાન ભાગીદાર બનાવવા જરૂરી છે. આ હેતુ સાથે પ્રમુખ અજય પટેલે ‘નોમિનલ મેમ્બરશિપ’નો નવો કોન્સેપ્ટ રજૂ કર્યો છે. આ મેમ્બરશિપ ગુજરાતના નાના વેપારીઓ, ધંધાદારીઓ, નાના ઉદ્યોગોના માલિકો માટે છે. તેમણે GCCIના સભ્ય બનવા માટે ફક્ત રૂ. 200ની ટોકન ફી ચૂકવવાની રહેશે. આટલી ફી ચૂકવીને તેઓ GCCIની અનેક સુવિધાનો લાભ ઉઠાવી શકશે.

આ સભ્યો માટે GCCIએ એક્સક્લુઝિવ ‘નોમિનલ મેમ્બર્સ હેલ્પ ડેસ્ક’ પણ બનાવ્યું છે, જે તમારી

દરેક

સમસ્યાનું સમાધાન

મેળવવામાં મદદ કરશે, માર્ગદર્શન

આપશે અને તમને ઉકેલ સૂચવશે. તેનો આશય

સૂક્ષ્મ અને સાવ નાના ઉદ્યોગોને માર્ગદર્શન અને દિશાસૂચન કરવાનો, તથા તેમના કૌશલ્યવર્ધન માટે સેમિનાર, ટ્રેનિંગ અને સ્કિલ બેઝ વર્કશોપનું આયોજન કરવાનો છે. ઉપરાંત આર્થિક સહાય માટે સરકાર દ્વારા ચલાવાતી વિવિધ યોજનાઓ વિશે તેમને માહિતગાર કરીને તેમને વેપાર-ધંધાનો વિકાસ કરવામાં મદદરૂપ બનવાનો પણ આશય છે. રિજિયોનલ ચેમ્બર્સના વ્યાપક નેટવર્ક અને GCCI સાથે જોડાયેલાં 200થી વધારે એસોસિયેશન્સની મદદથી અમે તેમની સમસ્યાઓ સમજવાનો પ્રયત્ન કરીશું અને તેના ઉકેલ માટે તેને સરકારમાં સત્તાધીશો સમક્ષ રજૂ કરીશું.

આપણા સ્વાતંત્ર્ય દિવસ એટલે કે 15 ઓગસ્ટ 2023ના રોજ અમે ‘Discussion on Gujarat’s Business Industry’ નામની સિરીઝ યૂટ્યૂબ પર લોન્ચ કરી છે. દર રવિવારે સફળ અને અગ્રણી ઉદ્યોગસાહસિકો અહીં તેમની સક્સેસ સ્ટોરી, અનુભવો અને મૂલ્યવાન ટિપ્સ તેમના દર્શકો સાથે શેર કરે છે. વિકાસ અને સમૃદ્ધિ ઝંખતા નાના અને સીમાંત ઉદ્યોગો માટે આ સિરીઝ ખૂબ ઉપયોગી છે.

ગુજરાતના વેપાર તથા ઉદ્યોગોની ગુજરાત સરકાર દ્વારા નોંધ લેવાય તે માટે GCCI અવિરત પ્રયત્ન કરે છે. અમને એ વાતની ખુશી છે કે ગુજરાત સરકાર જ્યારે પણ વેપાર-ઉદ્યોગને લગતી પોલિસી બનાવવા માગે અથવા તેમાં ફેરફાર કરવા માગે તો તેમાં GCCIના

અભિપ્રાયો અને

સૂચનો હંમેશાં મગાવવામાં

આવે છે. તેના કદને કારણે GCCI દર બે

વર્ષે ગુજરાત સરકાર દ્વારા યોજાતી વાર્ષિક ગુજરાત ગ્લોબલ સમિટમાં સ્ટેટ પાર્ટનર બન્યું છે. હવે આ સમિટ 2024માં યોજાવાની છે.

‘નોમિનલ મેમ્બરશિપ’થી અમે ગુજરાતના છેવાડાના ભાગમાં કામ કરતા નાનામાં નાના વેપારીઓને પણ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીનો ભાગ બનવા આમંત્રણ આપીએ છીએ. ગુજરાત ચેમ્બર સાથે જોડાયેલા તમામ રિજિનલ ચેમ્બર અને અન્ય એસોસિયેશન્સનું હવે એ કર્તવ્ય રહેશે કે તે આ સમાચાર નાનામાં નાના વેપારી સુધી પહોંચાડે અને તેમને ચેમ્બર સાથે જોડાવા સમજાવે. અમને કોઈ શંકા નથી કે આ પગલું ‘ગેમ ચેન્જર’ પુરવાર થશે. ઉદ્યોગસાહસિકતા તો ગુજરાતીઓની રંગરંગમાં દોડે છે. તેઓ હંમેશાં વિકાસ સાધવા માટે ઉત્સુક રહે છે. હવે તેમની આ આકાંક્ષાઓને પૂરી કરવા GCCI તેમના ઘરઆંગણે જઈ રહ્યું છે. આ નાના ઉદ્યોગકારો માટે પરિવર્તન આણવાની એક અમૂલ્ય તક છે. તેઓ GCCI સાથે હાથ મિલાવીને બિઝનેસના વિકાસ સાથે ગુજરાતમાં પરિવર્તન આણવાની પ્રતિજ્ઞા કરે.

ગુજરાત હાલ જબરદસ્ત વિકાસ અને પરિવર્તનના



આ સભ્યો માટે GCCIએ એક્સક્લુઝિવ
'નોમિનલ મેમ્બર્સ હેલ્પ ડેસ્ક' પણ
બનાવ્યું છે, જે તમારી દરેક સમસ્યાનું
સમાધાન મેળવવામાં મદદ કરશે,

GCCI 'ઇન્ટર્નશિપ પ્રોગ્રામ્સ'નું
આયોજન કરવા માગે છે. આ
પ્રોગ્રામ વધુ ને વધુ યુવાનોને
ઉદ્યોગસાહસિકતા તરફ પ્રેરિત કરશે.

માર્ગ પર

આગળ વધી રહ્યું છે.

ગુજરાતની સુંદરતામાં થતા દિન-
પ્રતિદિન વધારાના આપણે સાક્ષી છીએ. સરકાર
લોકોનું જીવન સરળ, વધુ સારું અને સાર્થક બને તે
માટે દિવસ-રાત નવી પોલિસી અને યોજના બનાવી
રહી છે. સરકાર, GCCI અને નોમિનલ સભ્યોના
નવા સમીકરણથી ગુજરાતમાં અભૂતપૂર્વ વિકાસની
ક્રાંતિ આવશે. આ ઉપરાંત GCCI ગુજરાતનાં
સ્ટાર્ટઅપ્સને પણ ટેકો આપવા માટે પ્રતિબદ્ધ છે. હવે
GCCI તેમના કૌશલ્યવર્ધન પર ફોકસ કરવા માગે
છે. વસ્તીવિષયક દૃષ્ટિએ હાલ ગુજરાત અને ભારત
શ્રેષ્ઠ તબક્કામાંથી પસાર થઈ રહ્યાં છે. હાલ આખા
વિશ્વમાં આપણી પાસે સૌથી વધારે યુવાધન છે. જ્યારે
આ યુવાનોમાં યોગ્ય કુશળતા અને ક્ષમતા કેળવવામાં
આવશે ત્યારે સાચું પરિવર્તન જોવા મળશે. આ
મિશનમાં સહભાગી બનવા માટે GCCI 'ઇન્ટર્નશિપ
પ્રોગ્રામ્સ'નું આયોજન કરવા માગે છે. આ પ્રોગ્રામ વધુ
ને વધુ યુવાનોને ઉદ્યોગસાહસિકતા તરફ પ્રેરિત કરશે.
આશા છે કે તેમાંથી ઘણી કંપનીઓ યુનિકોર્ન બનીને
ગિભરી આવશે.

હાલ ગુજરાતમાં ઘણી બધી ઈન્ડસ્ટ્રીઝ ફૂલી-ફાલી
રહી છે. સેમિકન્ડક્ટર, રિકેન્સ, એરોસ્પેસ, ટેક્સટાઇલ,
ફાર્મા, કેમિકલ, ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, ઓટોમોબાઇલ અને
IT જેવી ઈન્ડસ્ટ્રીઓ માટે તો ગુજરાત રાજ્ય
સ્વર્ગસમાન છે. GIFT સિટી તો ગુજરાત અને
ભારતમાં શિરોમણિ સમાન છે. હવે સમય પાકી ગયો
છે કે આપણા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો, વેપારીઓ અને
ઉદ્યોગસાહસિકો ગુજરાતના આ વિકાસનો મહત્તમ
લાભ ઉઠાવે અને તેનો હિસ્સો બને. તે પણ સમૃદ્ધિની
દિશામાં ગુજરાતને આગળ વધારવાનું ચાલકબળ
બનીને રાજ્યને સફળતાની નવી ઊંચાઈઓ પર લઈ
જવામાં મદદરૂપ બની શકે છે.

**GCCI બિઝનેસના
વિકાસ થકી ગુજરાતમાં પરિવર્તન
આણવા પ્રતિબદ્ધ છે. આ ધ્યેય હાંસલ
કરવા માટે નીચે મુજબના પ્રયત્નો કરશે.**



- GCCI કેન્દ્ર સરકારને પ્રભાવિત કરવા FICCI (ફેડરેશન ઓફ ઇન્ડિયન ચેમ્બર્સ ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી) જેવી રાષ્ટ્રીય સંસ્થાને ટેકો પૂરો પાડશે.
- GCCI પોતાના સભ્યોને કન્સલ્ટેશન, માહિતી પૂરી પાડવી, જ્ઞાન અને કૌશલ્યવર્ધન માટે કોન્ફરન્સ, સેમિનાર, વર્કશોપ, ઓપન-હાઉસ, હેલ્પ ડેસ્ક જેવી સેવાઓ પૂરી પાડશે.
- GCCI આખા વિશ્વમાંથી જુદાં જુદાં ડેલિગેશન્સને ગુજરાતમાં નવી ટેકનોલોજી તથા ઉદ્યોગના વિકાસને બળ આપવા માટે પ્રોત્સાહન આપશે.
- GCCIને આશા છે કે તેના સભ્યો સંસ્થા દ્વારા પૂરી પડતી આ તમામ સુવિધાઓનો સારામાં સારો ઉપયોગ કરશે.
- GCCI ગુજરાતના વેપારી આલમનું પ્રતિનિધિત્વ કરતી મુખ્ય અને સર્વોચ્ચ સંસ્થા તરીકે ગુજરાતમાં વેપાર-ધંધાના વિકાસને પ્રોત્સાહન આપશે.
- GCCI સંશોધન હાથ ધરીને એવી પોલિસીઓ વિકસાવશે જે સંસ્થાના સભ્યોનાં હિતોને પ્રતિબિંબિત કરે અને તેનું રક્ષણ કરશે.
- GCCI ગુજરાત રાજ્ય સરકારની પોલિસીને હકારાત્મક, દેખીતી અને નિયમિત રૂપે પ્રભાવિત કરશે.

75મા વર્ષમાં મંગળ પ્રવેશ સાથે GCCIનો નવો લોગો રિલીઝ કરાયો



GCCI
GUJARAT CHAMBER OF
COMMERCE & INDUSTRY



સૂર્યના કિરણો:

લોગોમાં સૂર્યના કિરણો આકર્ષક કેસરી રંગથી રજૂ કરાયા છે. આ કિરણો GCCIના આર્થિક સશક્તિકરણ પ્રત્યેના પ્રગતિશીલ અભિગમ અને ઉત્થાન તરફ દોરી જતી ઉર્જાને, દરેક પ્રકારની ઇન્ડસ્ટ્રીનો સમાવેશ અને નવી ઊભરી રહેલી ઇન્ડસ્ટ્રીને સંપોર્તનું ચિહ્ન છે. આ સૂર્યકિરણો GCCIએ ઉદ્યોગોના પ્રતિનિધિ તરીકે હાંસલ કરેલા યશ તથા સંસ્થા સાથે નોંધપાત્ર ઉદ્યોગપતિઓના જોડાણને પણ દર્શાવે છે.

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ (GCCI)ની સ્થાપના વર્ષ 1949માં કરવામાં આવી હતી. આ વર્ષે સંસ્થાએ 75મા વર્ષમાં મંગળ પ્રવેશ કર્યો છે. તેના સાડા સાત દાયકાના અસ્તિત્વ દરમિયાન સંસ્થા ગુજરાતના વેપાર તથા ધંધાના વિકાસ માટે સતત પ્રયત્નશીલ રહી છે. GCCI ફક્ત ગુજરાત જ નહિ, પરંતુ સમગ્ર રાષ્ટ્રમાં અને આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે પણ વેપાર-ઉદ્યોગના વિકાસ માટે સક્રિય રહે છે. તેની ભવ્ય ધરોહર અને વેપાર-ઉદ્યોગો તરફ પ્રતિબદ્ધતાને કારણે આજે GCCI વિશ્વાસ, વિકાસ અને સહયોગનો પર્યાયવાચી શબ્દ બની ગયો છે.

યોગાનુયોગ જ્યારે ભારત અમૃતકાળમાં પ્રવેશી રહ્યું છે તે જ સમયે મજબૂત પાયો ધરાવતી ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ પણ 75મા

આ માર્મિક લોગોમાં સૂર્યનાં કિરણોથી માંડીને સિંહ સુધી દરેક ચિહ્ન પોતાનું આગવું મહત્વ ધરાવે છે



નકશો:

આ નકશો ગૌરવશાળી ગુજરાત રાજ્યનું ચિહ્ન છે.



ચક્ર

નાના-મોટા દરેક ઉદ્યોગનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે.



સિંહ:

સિંહના ચિહ્નની પ્રેરણા ભારતના રાષ્ટ્રીય ચિહ્ન પરથી લેવામાં આવી છે. તે સત્તા, સામર્થ્ય, હિંમત તથા ઉમદા યાદિચ્ચનું પ્રતીક છે. તે ભારતની મેક ઇન ઇન્ડિયા પહેલને પણ સૂચિત કરે છે. સિંહનું ચિહ્ન GCCIના દેશના વિકાસમાં ભાગીદાર બનવાની પ્રતિબદ્ધતા દર્શાવે છે.



ભુ રંગ:

આ રંગ સત્તા, વફાદારી, પાપર, વ્યાપારીય અભિગમ અને વિકાસનું પ્રતીક છે.

વર્ષમાં પ્રવેશ કરી રહી છે. સંસ્થા હવે એ મુકામ પર પહોંચી છે જ્યાં તેની ઊર્જા અને તેના વિઝનને નવા સ્વરૂપમાં રજૂ કરીને નવા ગુજરાત અને નવા ભારત તરફ આગેકૂચ કરવામાં આવે.

આ બદલાયેલા વિઝન સાથે અમે ખૂબ ગર્વ સાથે GCCIનો નવો લોગો રિલીઝ કર્યો છે, જે હવે સંસ્થાની બ્રાન્ડ આઈડેન્ટિટી બની રહેશે. ખૂબ માર્મિક રીતે ડિઝાઇન કરાયેલો આ લોગો ગુજરાત તથા તેના ઉદ્યોગોનું પ્રતિનિધિત્વ કરવાની સાથે સાથે સહકાર, અવિરત વિકાસ, પ્રગતિશીલ અભિગમ, તાકાત, યશ-કીર્તિ તથા સત્તાને પ્રતિબિંબિત કરે છે. ચેમ્બરના દરેક સભ્ય આ લોગોની મહત્તા અને અર્થ સમજી શકે તે માટે અમે તેનું વિગતે અર્થઘટન અહીં રજૂ કર્યું છે.



અચલ બકેરી: ગુજરાતનું બિઝનેસરત્ન

અચલ બકેરી ગુજરાતનું એક બિઝનેસરત્ન છે. વિશ્વની સૌથી મોટી એર કૂલર કંપની સિમ્ફની લિમિટેડ ડેવલપ કરી છે. અચલ બકેરીની સફળતાની સફર દરેક નવા યુવાન ઉદ્યોગસાહસિક માટે પ્રેરણારૂપ બને તેમ છે. તેથી જ તેમની સફળતાથી ગાથાનો આપની સમક્ષ સાક્ષાત્કાર કરાવવામાં આવી રહ્યો છે.

સ. રિયલ એસ્ટેટના બિઝનેસમાંથી તમે કયા કારણથી એર કૂલરના બિઝનેસમાં શિક્ષિત થયા?

જ. અમારો બિઝનેસ રિયલ એસ્ટેટનો છે. મારા પિતાએ 1958માં રિયલ એસ્ટેટની કંપની બનાવી હતી. કદાચ ભારતની રિયલ એસ્ટેટના ક્ષેત્રની જૂનામાં જૂની સર્વાઈવિંગ કંપની છે. અમારી કંપની 65 વર્ષ જૂની કંપની છે. મારું બાળપણ તેમાં - રિયલ એસ્ટેટમાં જ ગયું છે. રિયલ એસ્ટેટના બિઝનેસમાં જ મારું ઘડતર પણ થયું છે. રિયલ એસ્ટેટના ધંધામાં જ જઈશ તેવી ધારણા હતી. સ્કૂલ ઓફ આર્કિટેક્ટ-સેપ્ટ યુનિવર્સિટીમાં અભ્યાસ ચાલુ કર્યો હતો. ત્યાર બાદ અમેરિકા જઈને મેં રિયલ એસ્ટેટના ફાઈનાન્સમાં એમબીએ કર્યું. રિયલ એસ્ટેટના બિઝનેસમાં જોડાવાના ઈરાદા સાથે જ હું ભારત પરત ફર્યો હતો. ભારત પરત આવીને મારા પિતાજી સાથે રિયલ એસ્ટેટના બિઝનેસ વિશે થોડી ચર્ચા કરી. મારા પિતાએ આપેલી જમીન પર કેટલાક પ્રોજેક્ટ પણ ડેવલપ કર્યા, પરંતુ મારે પોતાનું કંઈક કરવું હતું. રિયલ એસ્ટેટની અમારી કંપની વેલ એસ્ટાબ્લિશ હતી. તેથી તેમાં વેલ્યુ એડિશન કરવાનો બહુ ઓછો સ્કોપ હતો. પોતાનું કંઈ કરીશ તો વેલ્યુ એડિશન થઈ શકશે. તે જ અરસામાં અમે નવા ઘરમાં રહેવા ગયા. નવી જગ્યામાં સીલિંગ ઊંચી હતી. તેથી એર

કન્ડિશનરથી તે જગ્યાનું કૂલિંગ કરવું અઘરું હતું. કન્સલ્ટન્ટે કહ્યું કે એર કૂલર લગાવો. એર કૂલર લગાવ્યાં. કૂલિંગ તો સારું થયું, પરંતુ અવાજ ઘણો આવતો હતો. તેનો લુક બહુ આકર્ષક નહોતો. તેથી વિચાર કરવા લાગ્યો. આ જ અરસામાં પિતાજીએ જ મને કહ્યું કે તું સરસ એર કૂલર બનાવ. મને પણ તેની ખબર નહોતી. ઘરનાં એર કૂલર ખોલ્યાં. તેની ટેકનોલોજી અંગે સમજણ મેળવી. ત્યાર બાદ તે પ્રોડક્ટની નબળી કડીઓ દૂર કરીને માર્ચ 1988માં એર કૂલરના પ્રોટોટાઈપ્સ તૈયાર કર્યાં. પાંત્રીસ વર્ષ પૂર્વે એર કન્ડિશનર હોવું એ સ્ટેટસ સિમ્બોલ હતું. આજે દરેક ઘરમાં એર કન્ડિશનર આવવા માંડ્યાં છે.

લોખંડના એર કૂલરને બદલે પ્લાસ્ટિકનું એર કૂલર કર્યું. તેથી તેનો લુક બદલાઈ ગયો. એર કન્ડિશનર જેવું દેખાયું. ઇલેક્ટ્રિસિટી ઓછી વપરાય અને કામ એર કન્ડિશનર જેવું થાય તેવો પ્રયાસ કર્યો. એર કૂલરમાં પ્લાસ્ટિકનો ઉપયોગ કરનારી અમારી દુનિયાની પહેલી કંપની છે. તેનું કદ નાનું કરી દીધું. બીજાં ઘણાં ઈનોવેશન કર્યાં. એર કન્ડિશનર જેવું દેખાય અને વીજળી એર કન્ડિશનર જેટલી ન વાપરે તેનું ધ્યાન રાખ્યું. ત્યાર બાદ 1988ના ઉનાળામાં અમે એર કૂલર માર્કેટમાં લોન્ચ કર્યું. પ્રોડક્ટ લોન્ચ કરવાની સાથે જ બહુ સારો પ્રતિભાવ મળ્યો હતો. તેથી અમે યોગ્ય દિશામાં આગળ વધ્યા

ગુજરાત ચેમ્બરની નવી પહેલ

અજય પટેલ



ગુજરાતના વેપારીઓને નવી તક મળે તે માટે જીસીસીઆઈ નવું આયોજન કરી રહી છે. ગુજરાતમાં નવા સાહસિકો વધે અને સફળતાની સીડીની ટોચે પહોંચીને ગુજરાતનું નામ રોશન કરે તે માટે જીસીસીઆઈ દ્વારા નાના વેપારીઓને મેમ્બર બનાવવાની નવી પહેલ કરવામાં આવી રહી છે. ગુજરાતના સફળ ઉદ્યોગપતિઓ અંગેની જાણકારી તેમને આપીને તેમનો ઉત્સાહ વધારવાનું કામ હાથ પર લીધું છે. આ નવી પહેલના માધ્યમથી નવયુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોનો નવો ફાલ ઊભો કરશે તેવી અપેક્ષા છે.

સંદીપ એન્જિનિયર



પ્રમુખ અજય પટેલનું વિઝન છે કે ગુજરાતના નાના વેપારીઓને એકબીજા સાથે સાંકળી લઈને વિકાસને વેગ આપવો. આ જ ધ્યેય સાથે નવી પહેલના શીર્ષક હેઠળ એક ઈન્ટરવ્યૂ સિરીઝ ચાલુ કરવામાં આવી રહી છે. જુદા જુદા વેપાર અને ઉદ્યોગ વિશે જુદા જુદા નિષ્ણાતો વાત કરશે. આ પહેલમાં આપ સૌ જોડાઈને તેને સફળ બનાવો તેવી અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે. આ નવી પહેલનો પહેલો ઈન્ટરવ્યૂ આપની સમક્ષ રજૂ કરવામાં આવી રહ્યો છે.

મિહિર પટેલ



લોકલથી ગ્લોબલ સુધી વેપાર-ઉદ્યોગની સફરને સાકાર કરવા ઉત્સાહ વધારવા માટે આપ સૌ જોડાવ તેવી અપેક્ષા સાથે આ પ્રારંભ કરવામાં આવી રહ્યો છે. આ સાથે જ દેશના અર્થતંત્રને 5 ટ્રિલિયન ડોલરનું અર્થતંત્ર બનાવવાના પ્રધાનમંત્રીના સપનાને સાકાર કરવામાં આપ સૌ ફાળો આપશો તેવી અપેક્ષા છે. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીઝની ગુજરાતના નાના વેપારીઓને એકબીજા સાથે સાંકળી લેવાની નવી પહેલ ખરેખર ગુજરાતના ઉદ્યોગસાહસિકોને પ્રેરણા આપશે.

હોવાનો અહેસાસ થઈ ગયો.

સ. 1988માં રિસોર્સ ઓછા હતા. તમે તે વખતે બિઝનેસ પ્લાન તૈયાર કર્યું હતો કે પછી માર્કેટ સ્ટડી કર્યો હતો.

જ. ફોર્મલ બિઝનેસ પ્લાન તૈયાર કર્યો નહોતો. માર્કેટ રિસર્ચ નહોતું કર્યું. બજારમાં પ્રોડક્ટ્સ હતી તેનો અભ્યાસ કર્યો હતો. અમદાવાદમાં તે વખતે એર કૂલર્સ મળતાં જ નહોતાં. દિનેશ હોલ પાસે એક ભાઈ એર કૂલર વેચતા હતા. તે સિવાય અમદાવાદમાં આ બિઝનેસમાં કોઈ બીજા હતા જ નહિ. તેથી દિલ્હીના માર્કેટમાં જઈને અભ્યાસ કર્યો. તેમાં ઓર્ગનાઈઝ કશું જ નહોતું. બધા એકબીજા જેવાં દેખાય તેવાં એર કૂલર બનાવતા હતા. તેની સાથે જ તેમાં ઓછામાં ઓછું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવાનું આયોજન કર્યું હતું. મોટું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ન કર્યું. તેથી જ અમે મશીનરી ખરીદીને ફેક્ટરી નાખવાને બદલે અમે તેના પાર્ટ્સ અલગ અલગ જગ્યાએથી મેળવી લઈને તેને એકબીજા સાથે જોડી દઈને એર કૂલર બનાવવાનું આયોજન કર્યું હતું. મારા પિતાની એક સ્કીમના બેઝમેન્ટમાં અમે પાર્ટ્સને એસેમ્બલ કરવાનું ચાલુ કર્યું હતું. આમ ફિક્સ એસેટમાં કોઈ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કર્યું નહોતું. બિઝનેસ મોડેલ જ ઓછા ઈન્વેસ્ટમેન્ટવાળું બનાવ્યું હતું. આરંભથી જ અમે આરઓસીઈ-રિટર્ન ઓન કેપિટલ એમ્પ્લોઈડ પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું હતું તેમ જ ઝડપથી બ્રેક ઈવન પોઈન્ટ પર આવી જવાનું ધ્યેય રાખ્યું હતું. ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કર્યું તેટલા પૈસા પરત મળી જાય તેવી નેમ સાથે જ આ આયોજન કર્યું હતું. આરઓસીઈ સારું હોય તો બ્રેક ઈવન વહેલું આવી જાય છે. ઓવરહેડ્સના ખર્ચ વધુ આવતા નથી.

સ. તમે કહ્યું કે એર કન્ડિશનર જેવું એક કૂલર. તેમાં રિસર્ચ અને

ડેવલપમેન્ટ અને પ્રોડક્ટ ઈનોવેશન બહુ જ જરૂરી છે. તમે અલગ બિઝનેસમાંથી આવ્યા છો તો તમે રિસર્ચ એન્ડ ડેવલપમેન્ટ કેવી રીતે કર્યું?

જ. એર કૂલરના બિઝનેસની શરૂઆત કરી ત્યારે તેવું કોઈ જ આયોજન કર્યું નહોતું. અમારી પાસે તેની કોઈ ટીમ પણ નહોતી. મારા પોતાના પિતરાઈ લલિત બેકરી સાથે આગળ વધ્યા. એલ.ડી. એન્જિનિયરિંગમાં તેમણે અભ્યાસ કર્યો હતો તેમ જ અમારા ટેક્સટાઈલના અને કન્સ્ટ્રક્શનના બિઝનેસમાંથી એકાદ બે જણાને સાથે લીધા. તેઓ એક કૂલરના બિઝનેસ માટે ક્વોલિફાઈડ હતા જ નહિ. આમ અમારી પાસે ક્વોલિફાઈડ કહેવાય તેવી ટીમ જ નહોતી. અમે બજારમાં મળતાં એર કૂલરનો ઊંડો અભ્યાસ કર્યો. અમારું લોજિક ઓપ્લાય કર્યું. એર કન્ડિશનિંગના જાણકારો સાથે ચર્ચા કરી. તેમની પાસેથી સમજણ મેળવી તેમ જ એલ. ડી. એન્જિનિયરિંગના પ્રોફેસરની પણ સલાહ લીધી. અમારી રીતે જ અમે દરેક પ્રોડક્ટ્સ જાતે જ તૈયાર કરી.

સ. પ્રોડક્ટ ડેવલપ કર્યા પછી આરંભમાં કસ્ટમર બેઝ ઊભો કરવો તે મોટો પડકાર હોય છે. તેને માટે તમે શું વ્યૂહ અપનાવ્યો હતો?

જ. આ કન્ઝ્યુમર પ્રોડક્ટ હતી. ઈન્ડસ્ટ્રિયલ પ્રોડક્ટ નહોતી. તેથી કન્ઝ્યુમર સુધી પહોંચવા માટે રિલાયન્સની મુદ્રા એજન્સી મારફત એડવર્ટાઈઝ માટેનો પ્લાન તૈયાર કરીને ફુલ પેજ એડ આપી. ઉનાળામાં આ જાહેરાત આપી આપી ત્યારે અમારી પાસે એડવર્ટાઈઝના ખર્ચ જેટલો માલ પણ વેચવા માટે નહોતો, પરંતુ જાહેરાતને બહુ જ સારો પ્રતિભાવ મળ્યો. રૂ. 4300માં આ પ્રોડક્ટ મળતી હતી. દેખાવમાં એર કન્ડિશનર જેવી લાગતી પ્રોડક્ટ જ હીરો હતી, કારણ કે તેની સામે એર કન્ડિશનરનો ખર્ચ રૂ. 35000નો આવતો હતો.

તેથી લોકોના મનમાં પ્રોડક્ટ વસી ગઈ. અમારા અમદાવાદમાં ચાર ડીલર હતા. જાહેરાત પછી તેમને બહુ જ ક્વેરી આવી. પહેલા જ વરસે પ્રોડક્ટની ડિમાન્ડ મોટી આવી. સપ્લાય ઓછો હતો. અમે એર કૂલર બનાવતા ગયા અને તે વેચાતાં ગયાં. ડિમાન્ડ આવતી ગઈ અને અમે પ્રોડક્ટ વેચાતી ગઈ હતી.

સ. પ્રિન્ટ મીડિયાએ તમારા શ્રોથમાં મહત્વનો ફાળો આપ્યો છે.

જ. અમારી સિમ્ફનીની હિસ્ટ્રીમાં જાહેરાત, પ્રોડક્ટ ડિસ્ટ્રિબ્યુશન અને પ્રોડક્ટ ઈનોવેશને બહુ જ મહત્વનો રોલ ભજવ્યો છે. તે જ અમારી કંપનીના વિકાસના આજે પણ મુખ્ય સ્તંભો છે. અમારી પ્રોડક્ટ માર્કેટમાં ન હોય તેવી યુનિક પ્રોડક્ટ હતી. કસ્ટમરને સમજીને પ્રોડક્ટ તૈયાર કરી હતી. રૂ. 30,000થી 35000ના એર કન્ડિશનરને બદલે રૂ. 4300ના ભાવમાં મળતી પ્રોડક્ટ આપી હતી. આમ કિંમતની દૃષ્ટિએ આકર્ષક બનાવી હતી. માત્ર કસ્ટમરને પ્રોડક્ટના લુકથી પ્રભાવિત કરવા માટે પ્રોડક્ટ તૈયાર કરવામાં આવી નહોતી. લુકની સાથે તે એર કન્ડિશનર જેવું કામ આપતી હતી. જાહેરાતથી માર્કેટિંગ કર્યું. પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ, ઈનોવેશન ઈન પ્રોડક્ટ અને માર્કેટિંગ જ અમારી કંપનીના મુખ્ય સ્તંભ રહ્યા છે.

સ. કોઈ નવા ઉદ્યોગસાહસિક પાસે ઓછું ફંડ હોય તો તેવા સંજોગોમાં પ્રોડક્ટ ઈનોવેશન-રિસર્ચ, માર્કેટિંગ, ડીલર ડિસ્ટ્રિબ્યુટર્સની એપોઈન્ટમેન્ટ અને એડવર્ટાઈઝિંગ માટે ફંડની ફાળવણી કેવી રીતે કરવી જોઈએ?

જ. પ્રશ્ન બહુ જ અઘરો છે. પહેલા વરસે અમે જાહેરાત આપી તેની વાત કરી. અમારી પાસે જાહેરાત આપવાનો ખર્ચ જેટલાં એર કૂલર વેચવા માટે પણ અમારી પાસે નહોતા. છતાં અમે હિંમત કરી. પહેલા ટાઈમ્સ ઓફ ઈન્ડિયા, ત્યારબાદ ‘ગુજરાત સમાચાર’માં અને ‘સંદેશ’માં જાહેરાત આપી. તેનાથી મોટી મોમેન્ટમ આવી અને અમારા જાહેરાતના ખર્ચાઓ તો નીકળી જ ગયા. તે વખતે અમારી પાસે જાહેરાતના ખર્ચનું બજેટ જ નહોતું. બજેટિંગ કરવા ગયા હોત તો અમે જાહેરાત આપી જ ન શક્યા હોત. પાંચ સાત ટકા બજેટ રાખીને જાહેરાત આપવાનું આયોજન કર્યું હોત તો આજની સ્થિતિએ પહોંચ્યા જ ન હોત. આજે ટર્નઓવરના સાત આઠ ટકા ફાળવીએ છીએ.

સ. ઘણી કંપનીઓની પ્રોડક્ટ સારી હોય છે, પરંતુ તેમની જાહેરાત એટલી ન થતી હોવાથી તેમને માર્કેટ મળતું નથી. તે જાહેરાત પાછળ ખર્ચ કરતી નથી.

જ. લોકોને એમ લાગે છે કે જાહેરાતમાં આટલી મોટી રકમ નાખી દેવી? તેમાં ખર્ચ કરવાથી પૈસા ખતમ થઈ જશે. તેના કરતાં મશીનમાં કે જમીનમાં રોકાણ ન કરીએ? અમે જાહેરાતને ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ગણીએ છીએ. જાહેરાતમાં પૈસા ખર્ચવામાં અમને કોઈ જ વાંધો નથી. અમે મશીન જમીનમાં ઓછા પૈસા નાખીએ છીએ. બીજા પાસે ફેક્ટરી નાખીને પાટર્સ મળી જતાં હોય તો તે કરવામાં અમને કોઈ જ વાંધો નથી, પરંતુ જાહેરાતથી જ અમારી બ્રાન્ડ ડેવલપ

થઈ છે. બ્રાન્ડ અમારી મોટી એસેટ છે. મેન્યુફેક્ચરિંગ એસેટ ડેપ્રિસિયેટ થાય છે. તે હેડેક-માથાનો દુખાવો બની જાય છે. જોકે મારી આ માન્યતા છે. અમારા બિઝનેસમાં અમારી જાહેરાત અને માર્કેટિંગ જ અમારું મોટામાં મોટું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ છે. અમે જાહેરાત પાછળ સેંકડો કરોડનો ખર્ચ કર્યો છે. તેનાથી જ અમારી બ્રાન્ડ ડેવલપ થઈ છે. અમારા બિઝનેસમાં એડવર્ટાઈઝિંગ અને માર્કેટિંગ મહત્વનાં છે.

સ. MSME બ્રાન્ડ બિલ્ડિંગમાં, બ્રાન્ડ એક્ટિવિઝિશનમાં બહુ ખર્ચ કરતા નથી. તેમ જ 50થી 100 કરોડના ટર્નઓવરવાળી કંપનીઓ પણ - ઈનિશિયલ પબ્લિક ઓફર - IPO લઈને આવે કે ન આવે તેની અવઢવમાં રહે છે.

જ. 1988માં અમારી બ્રાન્ડ ઊભી થઈ. અમે ત્યાર બાદ ટેલિવિઝન પર જાહેરાત આપવા માંડ્યા. અમારી બ્રાન્ડ ગુજરાતથી આગળ વધી આખા દેશની બ્રાન્ડ બની ગઈ, કારણ કે 1990માં અમે ટેલિવિઝન પર જાહેરાત આપવા માંડી હતી. 1992ની સાલમાં કલ્ચરલ શિફ્ટ આવ્યું. હર્ષદ મહેતાના સમયમાં શેર્સમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ વધુ થવા માંડ્યું હતું. તેથી ઈન્વેસ્ટમેન્ટ બેન્ક્સ આવીને અમને આઈપીઓ લાવવાની સલાહ આપતા હતા. તે વખતે હું યુવાન હતો. અનુભવ ઓછો હતો. તેમની વાતોમાં આવી જઈને 1994માં અમે આઈપીઓમાં લાવ્યા, પરંતુ આજે મને લાગે છે કે આઈપીઓ લાવવાનો નિર્ણય પ્રિમેયોર હતો. તે વખતે આઈપીઓ લાવવાની અમારે કોઈ જરૂર નહોતી. કંપની પ્રોગ્રેસ કરી શકે તેમ છે તેવું લાગે ત્યારે તમે આઈપીઓ લાવી શકો છો. કંપનીનો સ્કેલ મોટો થાય અને વિઝિબિલિટી આવે કે આગળ જતાં કંપનીના પ્રોગ્રેસ માટે ત્યારે આઈપીઓ કરી શકાય છે.

આઈપીઓના પ્લસ અને માઈનસ ઘણા છે. તમે ઈક્વિટી ડાયલ્યૂટ કરો છો. તેની સાથે આઈપીઓ સાથે ભયંકર કોમ્પ્લાયન્સ આવે છે. રજિસ્ટ્રાર ઓફ કંપની અને સ્ટોક એક્સચેન્જના કોમ્પ્લાયન્સમાં ઘણો સમય લાગી જાય છે. તેમાં ઘણો સમય ખવાઈ જાય છે. કંપનીનો સ્કેલ મોટો હોય અને તમે તેને માટે સ્રોત અલગ ફાળવી શકો ત્યારે કે કંપની તેટલી મેયોર થઈ ગઈ હોવાનું જણાય તો આઈપીઓ લાવી શકાય છે. અમને તો અમારા રૂ. 10ના શેરને રૂ. 35નું પ્રીમિયમ પણ મળ્યું હતું.

સ. સ્કેલેબિલિટી, વિઝિબિલિટી મહત્વના છે તેમ જ સોર્સ એલોટમેન્ટ પણ મહત્વનું છે. રિસોર્સ એલોટમેન્ટમાં ઓનર પોતે ઈન્વોલ્વ થઈ જાય છે. બિઝનેસ જર્ની દરમિયાન તમારી સામે મોટામાં મોટો પડકાર શું હતો?

જ. શરૂઆતમાં પહેલા જ વર્ષમાં, પહેલા જ મહિનામાં અમને સક્સેસ મળી હતી. તેથી જ કદાચ અમારો શ્રોથ ફાસ્ટ થયો છે. તેનાથી અમે ઓવ-કોન્ફિડન્સમાં પણ આવી ગયા. અમે ઘણું કરી શખીએ છીએ. અમે ડાયવર્સિફિકેશન કર્યું. બીજા બિઝનેસમાં પણ પ્રવેશ્યા. અમને બીજી પ્રોડક્ટમાં એર કૂલરમાં મળી હતી તેવી સફળતા નહોતી મળી. પહેલા નફો કરતા હતા, આઈપીઓ આવ્યા પછી અમે નુકસાનીમાં આવી ગયા હતા. 1996-97 પછી અમે નુકસાન કરતા

કન્સ્ટ્રક્શન કંપનીના બેઝમેન્ટમાં એર કૂલરનું એસેમ્બલિંગ ચાલુ કરીને આજે વિશ્વની સૌથી મોટી એર કૂલર કંપની તરીકે સફળતા હાંસલ કરવામાં અનેક ચટાવઉતાર વચ્ચેથી અચલ બકેરી પસાર થયા છે. છતાંય સફળતાના એક નવા શિખર સુધી તેઓ પહોંચી ગયા છે





થયા.. 2002ની સાલમાં અમારી નેગેટિવ નેટવર્થ થઈ ગઈ હતી. અમારે માથે લોન્ગ ટર્મ અને શોર્ટ ટર્મ ટેવું થઈ ગયું હતું. અમારા ટર્નઓવર કરતાં ટેવું વધી ગયું હતું. સી. સી. લિમિટ્સ, લોન્ગ ટર્મ લાયબિલિટી અમારા ટર્નઓવર કરતાં પણ વધી ગઈ હતી. સફળતા ઝડપથી આવી તેનું આ પરિણામ હતું. સફળતા વહેલી ન આવી હોત તો અમારો પાયો વધુ મજબૂત બન્યો હોત. અમે બાયફરમાં ગયા. અમને વ્યાજમાં માફી મળી ગઈ હતી. અમારું રિસ્કક્યારિંગ કર્યું. અમે એવી સ્થિતિમાં હતા કે કંપની બંધ થઈ જાય. કંપની કોઈ ખરીદે તેમ પણ નહોતું. કંપનીની કે જમીનની પણ વેલ્યુ એવી નહોતી કે તે વેચીને ટેવું ચૂકવી શકીએ. તેથી અમે ફરીથી એર કૂલર પર ફોકસ કર્યું. અમે નવી પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરી. માર્કેટમાં મૂકી. 2007-08ના અરસામાં અમે બધું જ ટેવું ચૂકવી દીધું. પરિસ્થિતિ વણસે તે પૂર્વે અમે તેમાંથી બહાર આવી ગયા. 2008 પછી અમે સતત ડેટ ફ્રી રહ્યા છીએ. અમે કોઈ આઈપીઓ પણ નથી લાવ્યા. અમારે માથે ટેવું પણ થયું નથી.

સ. તમારી બિઝનેસ જર્નીમાં 1988 પછી 2000થી 2008 દરમિયાન ઘણા ચઢાવઉતાર આવી ગયા. આ તબક્કે તમારું માર્કેટસેટ શું હતું? મને હરિવંશરાય બચ્ચનની એક કવિતા યાદ આવી રહી છે, 'લહેરોં સે ડર કર નૌકા પાર નહિ હોતી, કોશિશ કરને વાલોં કી કભી હાર નહિ હોતી.' તમે રિયલ એસ્ટેટ તરફ પાછા કેમ ન વળ્યા?

જ. તે વખતની સ્થિતિ હાર માની જવા બરાબર હતી, પરંતુ મને મારા પોતાના સ્વમાનને કારણે ફેમિલી બિઝનેસમાં પાછા જવાની ઈચ્છા નહોતી. મારે હાર સ્વીકારવી જ નહોતી. આ સ્થિતિમાં પણ કૂલરના બિઝનેસમાં મને દમ દેખાતો હતો. મને મારી ભૂલ પણ સમજાઈ ગઈ હતી. હાર માની જઈને ફેમિલી પાસેથી બધાને પૈસા ચૂકવી દઈને નીકળી શકાય તેમ હતું. આ એક સરળ વિકલ્પ હતો, પરંતુ તે મને મંજૂર નહોતું. સાત વર્ષ મેં ખાડો ખોદવામાં કાઢ્યાં અને ત્યાર બાદ મારા જીવનનાં 14 વર્ષ આ સ્થિતિમાં ગુમાવ્યાં છે. આમ બિઝનેસનાં પહેલા 14 વર્ષ મારા માટે વનવાસ જેવાં જ હતાં. જિંદગીનાં 14 વર્ષ ચઢાવઉતારમાં ગાળવા પડ્યાં હતાં.

સ. તમે વિશ્વના મોટામાં મોટા મેન્યુફેક્ચરિંગ યુનિટ તરીકે પ્રસ્થાપિત થશો તેની તમને ક્યારેય કલ્પના હતી ખરી?

જ. ના, એવો ક્યારેય વિચાર પણ આવ્યો નહોતો. પહેલાં અમે એર કૂલરનું ઉત્પાદન ચાલુ કર્યું ત્યારે 1000 કૂલર પણ વેચ્યાં નહોતાં. બીજા વરસે અમે 3000 કૂલર વેચ્યાં હતાં. ત્રીજા વરસે અમે 21,000 એર કૂલર વેચ્યાં હતાં. ત્યાર બાદ અમે 1 લાખ એર કૂલર વેચવાનો ટાર્ગેટ નક્કી કર્યો. એક લાખના ટાર્ગેટને પહોંચતાં સાત-આઠ વર્ષ નીકળી ગયાં હતાં, પરંતુ એક

લાખ યુનિટ સુધી પહોંચ્યા ત્યારે 10 લાખ એર કૂલર વેચવાનું આયોજન કર્યું. એક લાખના ટાર્ગેટને પહોંચી ગયા ત્યારે કંપની બાયફરમાં આવી ગઈ હતી. આમ અમારી સફર સાપ્સીડીની રમત જેવી જ રહી છે. અમારી કંપનીની કથા તો બહુ જ નાની છે. દુનિયાના મોટા ઉદ્યોગપતિઓ પણ નાના નાના ટાર્ગેટથી આગળ વધીને મોટા ને મોટા લક્ષ્યાંકો તરફ આગળ વધ્યા હશે. દુનિયાના મોટામાં મોટા ઉદ્યોગપતિઓ પણ શરૂઆત કરે ત્યારે તેમના ગોલ નાના જ હશે. તમારા વિઝનની નવી નવી બારી ઊઘડતી જાય છે અને વિઝન વિસ્તરતું જાય છે. તમારે તેને માટે તૈયાર રહેવું પડે છે. તેને માટે તમારામાં ધગશ હોવી પણ જરૂરી છે. તમારે નવા દરવાજા ઉઘાડતાં રહેવા જોઈએ. બીજું એક દરવાજો બંધ થાય તો બીજો દરવાજો ઊઘડતો પણ હોય જ છે. કોઈ પણ સાહસિકને પહેલે દિવસે ખબર નથી હોતી કે તે ક્યાં સુધી પહોંચશે.

સ. તમારી કંપનીનું કદ આજની તારીખે કેટલું છે?

જ. આજનાં ધોરણો પ્રમાણે વાત કરીએ તો આજે પણ અમે નાની કંપની છીએ. અમારું ટર્નઓવર રૂ. 1200 કરોડનું છે. અમારું માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન કોવિડ પહેલાં રૂ. 15,500 કરોડનું હતું. કોવિડના લીધે અમારું વેચાણ ભારત અને ગ્લોબલ સબસિડિયરીનું પણ વેચાણ ઘટી ગયું હતું. માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન પણ ઘટીને 6000-7000 કરોડની આસપાસ આવી ગયું છે, પરંતુ હવે બધું નોર્મલ થઈ રહ્યું છે. કોવિડની અસર હેઠળ અમારું સેલ ઘટ્યું. પ્રોડક્શન કોસ્ટ વધી ગઈ છે, પરંતુ અમને ખાતરી છે કે 2022-23ના વર્ષમાં અમારા ટોપલાઈન (વાર્ષિક કામકાજ)નો ગ્રોથ સારો રહ્યો છે. અમને હજી તેનો ગ્રોથ જોવા મળી રહ્યો છે. અમે તેથી આગળ વધી રહ્યા છીએ. અમારો કમ્પાઉન્ડ એન્યુઅલ ગ્રોથ રેટ-સીએજઆર 25 ટકાનો હતો. હવે ત્યાં સુધી પહોંચી જવા માટે અમે સક્રિય થયા છીએ. અમે માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશનની હિસ્ટોરિક પીક કરતાં આગળ જવાનું છે. આ અમારું વિઝન છે. અમને લાગે છે કે તેમ કરવું પોસિબલ છે.

અત્યારે ભારતમાં અમારો બિઝનેસ સારો છે, પરંતુ અમારી ઓસ્ટ્રેલિયા અને અમેરિકાની કંપનીઓના વેચાણને કારણે અમને ખાસ્સો ફટકો પડ્યો છે. બાહ્ય પરિબલોને કારણે તેમના પર્ફોર્મન્સ પર અસર પડી છે. પ્રોડક્શન કોસ્ટ ઊંચી ગઈ. તેની સામે માર્જિન ઓછાં થઈ ગયાં. અમેરિકામાં મંદીની અસર આવી હતી. અમારા મેજર કસ્ટમર્સના ઘણાં ઓર્ડર્સ કેન્સલ થઈ ગયા છે. ઓસ્ટ્રેલિયામાં અત્યારે મંદીની અસર જોવા મળી છે. ઓસ્ટ્રેલિયામાં અમારી પ્રોડક્ટ્સ ફલેટમાં ફિટ કરીને જ આપવામાં આવી રહી છે. અમે બિલ્ડરને જ અમારી પ્રોડક્ટ વેચી રહ્યા છીએ. ઓસ્ટ્રેલિયામાં ઘણા બિલ્ડર્સ નાદાર થઈ ગયા છે. અમારી મેક્સિકોની અને ચીનમાં આવેલી કંપનીના પર્ફોર્મન્સ પણ



ઘણા જ સારા છે. ગયું વર્ષ સારુ રહ્યું. આ વરસ પણ સારું જવાની આશા છે. ભારત અને વિશ્વના દેશોમાં અમારી સબસિડિયરી છે તે બધી જ ગ્રોથ પાથ પણ આવી રહી છે. આગળ જતાં અમે કોવિડ પૂર્વે વિચાર્યું હતું તેને અમલ કરવાની દિશામાં આગળ વધી રહ્યા છીએ.

સ. આજે વિશ્વના મોટા દેશોની કંપનીઓ ભારતીય કંપનીઓનું એકિવિઝિશન કરી રહી છે. તેની સામે તમે વિદેશની કંપનીઓને હસ્તગત કરી રહ્યા છો. આ બાબત એક ભારતીય અને ગુજરાતી તરીકે ગૌરવની લાગણી જન્માવે છે. આ એકિવિઝિશન પાછળનો કોન્સેપ્ટ શું છે?

જ. અમે બાયફરમાં ગયા અને બીજી પ્રોડક્ટ્સમાંથી અમારે એક્ઝિટ લેવી પડી તેથી અમે એક્સપોર્ટ પર ફોકસ કરવા માંડ્યું. ભારતની બહારના બજારને પણ શોધવાનું આયોજન કર્યું, પરંતુ ભારતની બહારના છૂટક બજારમાં જવું અઘરું હતું. અહીં બેઠાં બેઠાં અમુક દેશોમાં પ્રોડક્ટનું વેચાણ વધારવું મુશ્કેલ બનતું હતું. એકિવિઝિશન એ અમારું પૂર્વઆયોજન નહોતું. અમે 2008માં મેક્સિકોની કંપની હસ્તગત કરી. તે પહેલાં અમારી વાર્ષિક નિકાસ માત્ર 1000-1500 એર કૂલરની હતી, પરંતુ મેક્સિકોની કંપની હસ્તગત કર્યા પછી એક જ વર્ષમાં અમારા એર કૂલરની નિકાસ એક લાખ યુનિટ થઈ ગઈ છે. તેની બ્રાન્ડનો, તેના માર્કેટિંગ નેટવર્કનો અમને લાભ મળી ગયો. આ જ રીતે 2021-22માં અમેરિકામાં પણ ખાસ્સો માલ વેચ્યો છે. ભારતમાં અમે અમારી પ્રોડક્ટ્સ વેચીએ છીએ તેના કરતાં અમેરિકામાં વધારે વેચીએ છીએ. આમ ભારતની અંદરનો અને ભારતની બહારનો બિઝનેસ 50-50 ટકા જેટલો છે. ભારતના ઓર્ગેનાઈઝ સેક્ટરમાં

એર કૂલરનું બેઝમેન્ટમાં એસેમ્બલિંગ કરીને 1000 એર કૂલરથી આરંભ કરનાર અચલ બકેરી આજે 10 લાખ એર કૂલરથી વધુનું વેચાણ કરે છે, આજે તેમની કંપનીની નેટવર્થ રૂ. 15,500 કરોડની છે

અમારો માર્કેટ શેર 50 ટકા છે. મેક્સિકો અને ઓસ્ટ્રેલિયામાં 30 ટકાની આસપાસનો માર્કેટ શેર છે. અમેરિકાના બજારમાં 2 ટકા માર્કેટ શેર હતો તે હવે વધીને 6 ટકા થઈ ગયો છે. તેમાં ગ્રોથનો સારો અવકાશ છે. બ્રાઝિલમાં માર્કેટ સારું છે. બ્રાઝિલમાં અમારી પ્રોડક્ટ્સના માર્કેટને સ્કેલઅપ કરવા માટે અમે અમારી સબસિડિયરી ચાલુ કરી છે. બ્રાઝિલના માર્કેટને ડેવલપ કરી રહ્યા છીએ.

સ. દેશ અને દુનિયાના બજારમાં સિમ્ફનીનો માર્કેટ શેર મોટો છે. આગામી પાંચ વર્ષ બાદનું આપનું વિઝન શું છે?

જ. અમે માત્ર ઘર માટે જ નહિ, ઈન્ડસ્ટ્રી માટે પણ એર કૂલર બનાવી રહ્યા છીએ. આખી

કેક્ટરીઓને એર કૂલ કરી શકીએ છીએ. અમારું વિઝન છે હર ઘર સિમ્ફનીનું છે. દરેક જગ્યાએ એર કન્ટ્રોલર ન લાગી શકે ત્યાં એર કૂલર લાગી શકવું જોઈએ. ત્યાં સિમ્ફની જ લાગવું જોઈએ. અમે 25 ટકાના સીએચઆરથી આગળ વધવા માગીએ છીએ. ટર્નઓવર અને માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશનનાં અમારાં આયોજનો પણ છે જ છે.

સ. તમારો અનુભવ ઘણો જ લાંબો છે. નાના વેપારીઓ માટે તમને આઈડલ છે. તમને પૂછવા માગું છું કે આન્ત્રપ્રેન્યોરશિપ શું છે? તેને માટે શું હોવું જોઈએ.

જ. આન્ત્રપ્રેન્યોર એ મેન વિથ ડ્રીમ છે. આન્ત્રપ્રેન્યોરશિપ ડ્રીમનો સાક્ષાત્કાર કરવાની માનસિકતા છે. દરેકને પોતાનું સપનુ હોય છે. તેને સાકાર કરવા માટે શું કરવું જોઈએ તેનો અંદાજ પણ હોય જ છે. બીજી કોઈ વ્યક્તિ તેના ડ્રીમને સાકાર કરવાનું શીખવી શકતું નથી. હા, તેના

વિચારને સમર્થન આપનાર કોઈ મળી જાય તે જરૂરી છે. બસ, તેને માટે આત્મવિશ્વાસ હોવો જરૂરી છે. બિઝનેસમાં ચઢાવઉતાર આવે જ છે. દરેક પથ પર ખાડાટેકરા આવે જ છે. તેમ છતાં દરેક આન્ત્રપ્રેન્ચોર કેલક્યુલેટેડ રિસ્ક લે તે જરૂરી છે. રિટર્ન ઓન કેપિટલ ઈન્વેસ્ટમેન્ટને મંત્ર બનાવીને આન્ત્રપ્રેન્ચોર આગળ વધે તે જરૂરી છે. આરઓસીઈને વળગી રહે તો તે વધુ મદદરૂપ બનશે. લીગલ પ્રોવિઝનની અવગણના ન જ કરવી જોઈએ. ટેક્સ ભરવાનો હોય તો તે સમયસર ભરી જ દેવો જોઈએ. નહિ ભરો તો લાંબા ગાળે બહુ જ મોટી મુશ્કેલીનો સામનો કરવાનો આવી શકે છે. તેની કાળજી લેવામાં આવે તો માત્ર ને માત્ર ગ્રોથ પર જ તેમણે તેમની એનર્જીનો ઉપયોગ કરવો પડે છે. ઓફિશિયલ વેલ્થ જ ખરી વેલ્થ છે. તેમાંથી જ વેલ્થ ક્રિયેશન થશે. કોઈ પણ રીતે વેલ્થ અલગ તારવી લીધી હશે તો તેનાથી વેલ્થ ક્રિયેશન થશે નહિ. ડૂઈંગ થિન્ક્સ રાઈટ ગિવ્સ યુ ગ્રેટ રિઝલ્ટ્સ, ફેન્ટાસ્ટિક રિઝલ્ટ્સ. ડૂ થિન્ક રાઈટ એન્ડ ફોકસ ઓન ગ્રોથ.

સ. નાના વેપારીઓને તેમની પ્રોડક્ટ સારી હોય છતાં, પણ તેને સ્કેલ અપ કરવા અંગે શંકા હોય છે. મારે માર્કેટ એક્સપાન્શન કરવું જોઈએ કે નહિ તે પણ તેમને મૂંઝવે જ છે. તેમાં શું કરવું જોઈએ?

જ. આન્ત્રપ્રેન્ચોરની જનીમાં સેલ્ફ ડાઉટ એક સહજ હિસ્સો છે. દરરોજ તમે જે કંઈ પણ કરો છો તે અંગે મનમાં સવાલ ઊઠ્યા જ કરે છે. તેમાં કેલક્યુલેટેડ રિસ્ક લેવાનું જ હોય છે. દરેક આન્ત્રપ્રેન્ચોરે સેલ્ફ ડાઉટના સમયમાં લોસ એક્સોર્બ કરી શકીશ કે કેમ તેનો અને તેમાં સફળ થાય તો શું વળતર મળી શકે છે તેનો અદાજ લગાવીને પછી નિર્ણય લેવો જોઈએ.

સ. માર્કેટ ડિમાન્ડ જોઈને પ્રોડક્ટ તૈયાર કરવી જોઈએ કે પ્રોડક્ટ તૈયાર કરીને માર્કેટ શોધવું જોઈએ? નાના મેન્યુફેક્ચરર્સ અને સ્ટાર્ટઅપ્સને આ પ્રશ્ન મૂંઝવે છે. તેણે બિઝનેસ સ્ટ્રેટેજી કેવી રાખવી જોઈએ?

જ. પ્રોડક્ટ્સ હંમેશાં કન્ઝ્યુમરને ઝંખે છે. ઘણા ટેકનોકેટ પર્ફેક્ટ પ્રોડક્ટ્સ પર જ જાય છે. પ્રોડક્ટ સારામાં સારી હોય તો માર્કેટમાં ડિમાન્ડ કેવી છે તે પહેલાં જોવાનું જોઈએ. પહેલાં માર્કેટમાં પ્રોડક્ટ્સની ડિમાન્ડ કેવી છે તે જોઈને, ગ્રાહકોને કેવા પ્રકારની પ્રોડક્ટ્સ જોઈએ છે તે પછી જ પ્રોડક્ટ તૈયાર કરવી જોઈએ. માર્કેટ ડિમાન્ડ જ દરેક વખતે પહેલાં જોવાની જોઈએ.

સ. નાના ઉદ્યોગો ફાઈનાન્સની ખાસ્સી અછત અનુભવે છે. નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોએ ફાઈનાન્શિયલ ઓપ્શન ક્યારે પસંદ કરવા જોઈએ?

જ. નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોએ જરૂર કરતાં વધુ ખર્ચ કરવા જ ન જોઈએ. લોકો પહેલાં લોન લઈને જમીન ખરીદે, પોશ ઓફિસ બનાવી દે છે. ત્યાર બાદ તેમની પાસે મશીનરી લાવવા માટે પૈસા જ બચતા નથી. તેમાં ઈગો-અહમ્ને કોઈ જ સ્થાન ધંધામાં નથી. ધંધામાં માત્ર ગણિતો જ કામ કરે છે.

સ. મર્યાદિત ફંડ હોય તો પ્રાયોરિટી પ્રોડક્ટ્સ અને માર્કેટિંગને જ આપવી જોઈએ. મૂડીખર્ચ પર ફોકસ કરવું જોઈએ.

જ. ધંધામાં બિનજરૂરી મૂડીખર્ચ કરવો ન જોઈએ. લોન લઈને પોશ ગાડી લઈ લે છે. સમાજમાં પ્રભાવ પાડવા માટે ખોટા ખર્ચ કરી દે છે. બિઝનેસમાં આ ગણિતો ચાલતાં નથી.

સ. બિઝનેસની હેલ્થ ચેક કરવા માટે ક્યાં ફાઈનાન્શિયલ ઈન્ડિકેટર્સ હોવા જોઈએ.

જ. અમારા બિઝનેસ મોડેલમાં ફિક્સ એસેટ ઓછી છે. કરન્ટ એસેટ્સમાં સ્ટોક્સ કેટલો ઝડપથી મૂવ થાય છે તે અમારા માટે બહુ જ મહત્વનું છે. રિટર્ન ઓન કેપિટલ એમ્પ્લોઈડ મહત્વનું છે. એપલ જેવી કંપની હોય કે નાની ટ્યૂકડી કંપની હોય, સૌને માટે આ મહત્વનું છે. કાચો માલ ખરીદવામાં, મશીન નાખવામાં, કસ્ટમર્સને કેડિટ આપવામાં મૂડી રોકી છે. આ રોકાણ કુલ

રૂ. 10 લાખનું હોય તો તેના પર રિટર્ન કેટલું આવે છે તે મહત્વનું છે. તેના પર બાર મહિને થતી આવકને આરઓસીઈ-રિટર્ન ઓન કેપિટલ એમ્પ્લોઈડ ગણવામાં આવે છે. પૈસાના રોકાણ સામે તમને મળતો પ્રોફિટ જ આરઓસીઈ છે, પરંતુ કઈ કંપનીને કેટલું રિટર્ન મળવું જોઈએ તે ફિક્સ નથી. દરેક માટે તેનાં ગણિતો અલગ હોય છે.

સ. ધંધામાં 10 ટકા વળતર છૂટતું હોય તેમને જમીનમાં 20 ટકા વળતર મળતું દેખાય તો તેમાં પૈસા નાખી દે છે. આ કેટલું યોગ્ય છે.

જ. દહીં અને દૂધમાં બેમાં પગ ન રાખી શકે. ધંધામાં પૈસા નાખ્યા પછી તેમાં જ આગળ વધવું જોઈએ. તેના પૈસા બીજે એટલે કે જમીનમાં ડાઈવર્ટ કરવાની માનસિકતા યોગ્ય નથી. આ રીતે પૈસા ડાઈવર્ટ કરવા જ હોય તો જમીનના સોદા કરવા તરફ જ વળી જવું જોઈએ.

સ. સ્ટાર્ટઅપને તથા નાના વેપારીઓને તમારો ફાઈનલ મેસેજ શું છે?

જ. ભારતમાં જબરદસ્ત પોટેન્શિયલ છે. દરેક બિઝનેસ માટે અને દરેક સર્વિસ માટે. દરેક સાહસિકે વિચારવાનું જ છે. તેને માટે ડ્રીમ હોવાં જોઈએ. ડ્રીમને સાકાર કરવા માટેની હિંમત હોવી જોઈએ. દરેકના બિઝનેસમાં ફેલ્યર પણ આવે જ છે, તેમાંથી બહાર નીકળવાની તમારી હિંમત તૂટવી ન જ જોઈએ. આશા છોડવી ન જોઈએ. સમય જ સીમિત છે. બીજું બધું જ અનંત છે. યુવાન આન્ત્રપ્રેન્ચોરને એટલું જ કહીશ કે ડોન્ટ લૂઝ ટાઈમ. ડોન્ટ લૂઝ અવર્સ.

ગુજરાત ચેમ્બરની નવી પહેલ, વિકાસની પાઠશાળા



દુર્ગેશ બુચ
પૂર્વ પ્રમુખશ્રી

ગુજરાત ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખ દુર્ગેશ બૂચે ગુજરાત ચેમ્બરે કરેલી નવી પહેલને 'વિકાસની પાઠશાળા' તરીકે ઓળખાવી છે. દુર્ગેશ બૂચે જણાવ્યું હતું કે આ પ્રકારની ચર્ચાઓ યોજવા પાછળનો મુખ્ય ઉદ્દેશ નાના બિઝનેસમેનને ક્લિયર કટ મેસેજ આપવાનો છે કે તેઓ પણ મોટાં સપનાંઓ જોઈને સફળતાની નિસરણી

પર નવી ઊંચાઈએ પહોંચી શકે છે. અચલ બકેરીએ તેમના ઈન્ટરવ્યૂ દરમિયાન આપેલી ટિપ્સની દુર્ગેશ બૂચે સરાહના કરી હતી. તેની સાથે જ આ નવતર વિચારને અમલમાં મૂકીને નવી પહેલ ચાલુ કરવા બદલ ગુજરાત ચેમ્બરના પ્રમુખ અજય પટેલ અને તેમની ટીમના સભ્યોને અભિનંદન આપ્યાં હતાં. આ સાથે જ તેમણે નાના બિઝનેસમેનને ગુજરાત ચેમ્બરમાં નોમિનલ મેમ્બર તરીકે જોડાઈ જવા માટે આમંત્રણ પણ આપ્યું હતું. આ માટે તેમણે માત્ર નજીવી ફી જ ભરવાની આવશે. આમ નાના નાના વેપારીઓ પણ ભારતના વિકાસની યાત્રામાં મહત્વનું યોગદાન આપશે.

Hindu Undivided Family [HUF], a Way to Save Income Tax by an Individual

As per Hindu law, HUF is a family consisting of all persons lineally descended from a common ancestor, including wives and unmarried daughters.

HUF incorporated is a separate legal entity as per Income Tax Act and hence enjoys separate PAN and identity as per Income Tax Act. Since it is recognised as separate entity, the taxability is also separate from an individual.

✓ **The conditions which need to be fulfilled to meet the HUF criteria:**

- Must be Hindu, Jain, Buddhist and Sikh families
- There should be a Co-parcenership. HUF is a separate legal entity. It can also have its independent sources of income for e.g. (a) business income which will be charged to tax on the profit earned, which will be taxed at normal slab applicable to individuals (b) Income on gain on sale of investments made by HUF in securities like mutual funds, equity shares, properties, etc can be separated from the profit / gain which would have been otherwise taxable to an individual.

✓ **How to add capital and assets in HUF?**

- Like any other entity, HUF can borrow interest free or interest-bearing loans from its Member or any other person.
- HUF can receive any amount of gift from members of HUF or any other person. However,
 - o such receipt of gift from members by HUF is not taxable as income u/s 56, however, any income earned by HUF on such gift will be clubbed in the hands of respective member



**CA Harsh P. Kejriwal,
Member, Direct Tax Force**

who have made gifts until the complete partition of the HUF.

- o The gifts from other than member is exempt upto Rs 50,000.
- Any assets that are passed to HUF by way of Will, such receipt of assets

is not taxable in the hands of HUF.

- Any common ancestral property can be included in HUF
- ✓ **Benefits of HUF by way of savings in the taxes**

HUF offers several tax-saving benefits and investment opportunities since otherwise such income and benefits will be taxable to “individual assessee”. Person can always plan and structure to have certain nature of income in HUF and not have all such incomes in individual account. The income which is chargeable to tax under HUF will not be charged to individual as member of such HUF, apart from that there are others benefits are such as:

- Tax Exemption: An HUF enjoys separate basic tax exemption limits like an individual assessee. Some

Sr No	Particulars	Amount
1	Basic exemption from tax [under old regime]	Rs 250,000 [same as way in case of individual assessee]
2	Deductions [applicable to old regime]	
	• Deductions on Investment in ELSS scheme of Mutual fund u/s 80C	Upto Rs 150,000 in aggregate
	• Deductions on premium payment of life insurance u/s 80C	
	• Deductions in Public Provident Fund [PPF] u/s 80C for contribution on behalf of a member eg: child	
	• Deductions on Investment in Sukanya Samridhi Yojana Scheme [SSY] u/s 80C in case of a girl child who is a member	
	• Deduction u/s 80D for Medical premium paid on behalf of member	Rs 25,000 [other than Sr citizen] Rs 50,000 [Sr citizen]
	• Deduction u/s 80DD for Maintenance including medical treatment of a dependant who is a person with disability	In case of member of HUF upto Rs 75,000 for normal disability and Rs 125,000 for sever disability
	• Deduction from interest income earned in savings account u/s 80TTA	Upto Rs 10,000 on interest earned by savings account of HUF
3	Standard deduction u/s 24 from Rental income	Any rental income earned by HUF, will avail benefit of 30% of rental income
Frequently Asked Questions [FAQ]		

of the other commonly claimed tax benefits by individual that are available to HUF are as under:

Ques: Who is Karta, Co-parcener or member of HUF?

The person responsible for managing the affairs of the HUF is called Karta. In most of the cases, the senior most male member of the family is known as Karta or manager.

Any male or female person born in a joint family under Hindu law who is within four levels in lineal descendent from the common male ancestor is considered as a coparcener and anyone who becomes part of the family other than by the virtue of birth (i.e. by marriage) is treated as a member.

Qe: What is process to incorporate HUF?

A HUF can come into existence after the marriage of an Individual by virtue of Hindu Law. However, for the purpose of KYC or other such requirements the banks as insisting for the gift deed, so as to establish the existence of HUF. Consequently, a separate PAN card is be obtained for HUF and a separate bank account can be opened in the name of the HUF.

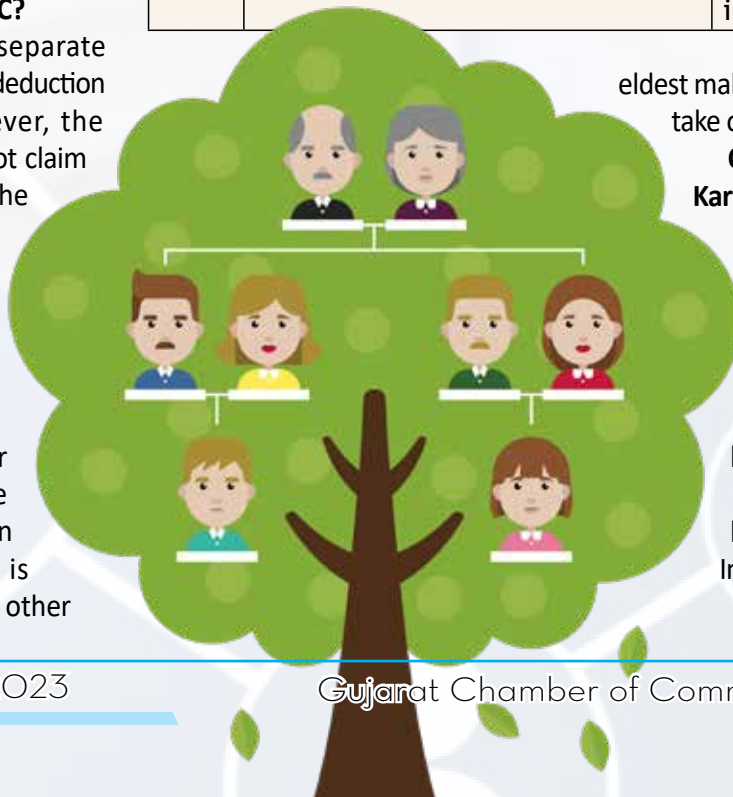
Qe: Can the members of the HUF and the HUF separately claim deduction under Section 80C?

Ans: The HUF being a separate taxable assessee, can claim a deduction under section 80C. However, the member and the HUF cannot claim a deduction in respect of the same investment made or expense incurred.

Qe: Upon the demise of the Karta, who takes over the title 'Karta'?

Ans: Upon the demise of Karta, the eldest male member of the family becomes the Karta of the family. Even when the deceased Karta's wife is alive, the eldest son or any other

Sr. No.	Particulars	Amount
1	Basic exemption from tax [under old regime]	Rs 250,000 [same as way in case of individual assessee]
2	Deductions [applicable to old regime]	
	✓ Deductions on Investment in ELSS scheme of Mutual fund u/s 80C	Upto Rs 150,000 in aggregate
	✓ Deductions on premium payment of life insurance u/s 80C	
	✓ Deductions in Public Provident Fund [PPF] u/s 80C for contribution on behalf of a member eg: child	
	✓ Deductions on Investment in Sukanya Samridhhi Yojana Scheme [SSY] u/s 80C in case of a girl child who is a member	
	✓ Deduction u/s 80D for Medical premium paid on behalf of member	Rs 25,000 [other than Sr citizen] Rs 50,000 [Sr citizen]
	✓ Deduction u/s 80DD for Maintenance including medical treatment of a dependant who is a person with disability	In case of member of HUF upto Rs 75,000 for normal disability and Rs 125,000 for sever disability
	✓ Deduction from interest income earned in savings account u/s 80TTA	Upto Rs 10,000 on interest earned by savings account of HUF
3	Standard deduction u/s 24 from Rental income	Any rental income earned by HUF, will avail benefit of 30% of rental income



eldest male member of the family will take over that position.

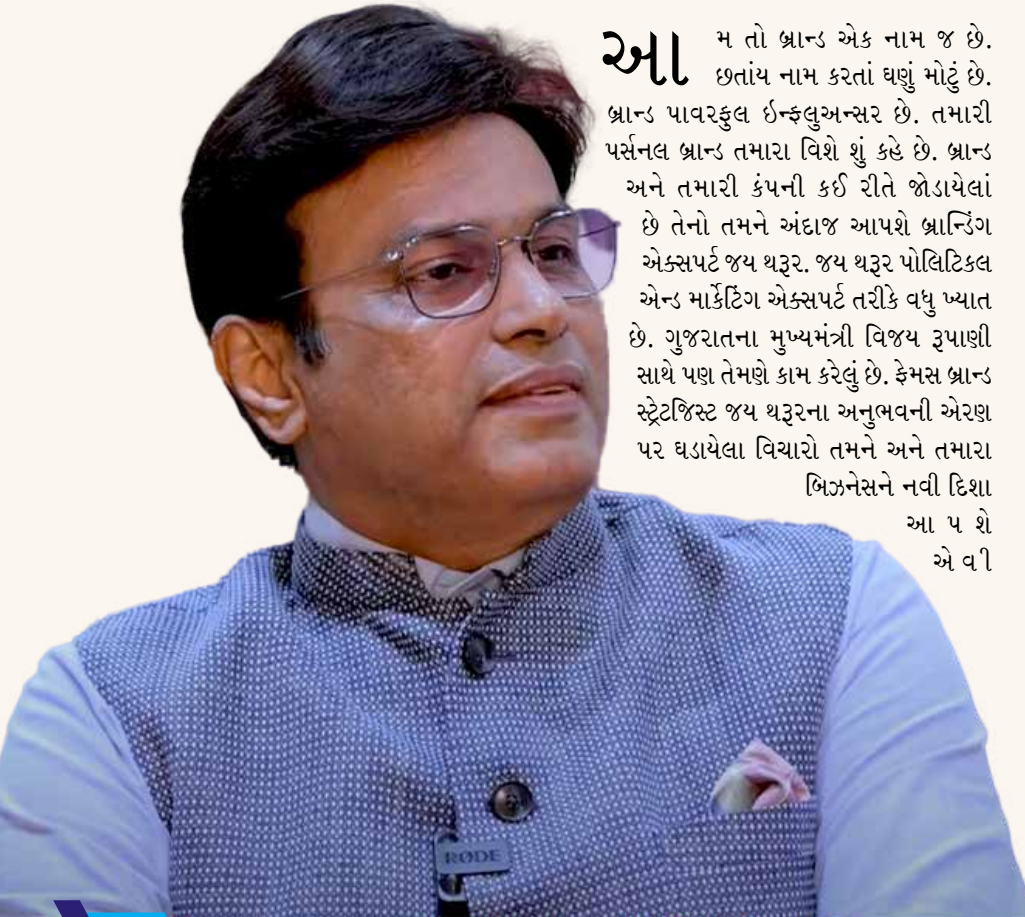
Qe: Can a Woman be HUF Karta?

Ans: Yes, Until January-2016, a woman could not be the HUF Karta. But in a landmark case, the Delhi High Court ruled in favour of a female being the Karta of a HUF. However, the same has not been incorporated in the Income Tax Act as yet.

પર્સનલ બ્રાન્ડ: પાવરફુલ ઇન્ફ્લુઅન્સર



બ્રાન્ડથી બિઝનેસ વધારવા લોઅર અને અપર મિડલક્લાસની રિસ્કવાયરમેન્ટને ટેપ કરો, વેલ્યુ ફોર મની આપો. તમારા બિઝનેસને સફળ થતાં કોઈ જ નહિ રોકી શકે: જય થરૂર, બ્રાન્ડ સ્ટ્રેટજિસ્ટ



આ મ તો બ્રાન્ડ એક નામ જ છે. છતાંય નામ કરતાં ઘણું મોટું છે. બ્રાન્ડ પાવરફુલ ઇન્ફ્લુઅન્સર છે. તમારી પર્સનલ બ્રાન્ડ તમારા વિશે શું કહે છે. બ્રાન્ડ અને તમારી કંપની કઈ રીતે જોડાયેલાં છે તેનો તમને અંદાજ આપશે બ્રાન્ડિંગ એક્સપર્ટ જય થરૂર. જય થરૂર પોલિટિકલ એન્ડ માર્કેટિંગ એક્સપર્ટ તરીકે વધુ ખ્યાત છે. ગુજરાતના મુખ્યમંત્રી વિજય રૂપાણી સાથે પણ તેમણે કામ કરેલું છે. ફેમસ બ્રાન્ડ સ્ટ્રેટજિસ્ટ જય થરૂરના અનુભવની એરણ પર ઘડાયેલા વિચારો તમને અને તમારા બિઝનેસને નવી દિશા આપશે એવી

આશા સાથે ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ સાથેના તેમના ઇન્ટરવ્યૂની આછી ઝલક અહીં આપી રહ્યા છીએ.

જય થરૂર. બ્રાન્ડિંગની દુનિયામાં આજે તેમનું મોટું નામ છે. જોકે 27 વર્ષ પહેલાં તેમણે ક્રિયેટિવ રાઇટર તરીકે તેમની કારકીર્દિની શરૂઆત કરી હતી. જય થરૂર માને છે, ‘પ્રોડક્ટ કે બિઝનેસ કે કંપનીએ તેમના ગ્રાહકો સાથે સતત સંવાદ કરવાની આવશ્યકતા રહે જ છે. તેના થકી જ ગ્રાહકના મનમાં તમારી કંપનીની અને તમારી પ્રોડક્ટની ઈમેજ બિલ્ટ-અપ થાય છે.’

બહુ જ સરળ શબ્દોમાં બ્રાન્ડ અને બ્રાન્ડિંગની સમજ આપતાં જય થરૂર કહે છે: ‘બ્રાન્ડ શું છે. બ્રાન્ડ એ એક છાપ છે. છાપ ખરાબ છે કે છાપ સારી છે. કોઈના મનમાં આપણા વિશેની ધારણા કે આપણા વિશેની છાપ તે જ બ્રાન્ડ છે. ધારણા એટલે ઇમ્પ્રેશન. વ્યક્તિની, ધંધાની, પ્રોડક્ટ વિશેની છાપ જ બ્રાન્ડ કહેવાય છે. વેપારની, બિઝનેસની, વેપારીની અને બિઝનેસમેન પણ છાપ જ હોય છે. તે જ તેની બ્રાન્ડ છે. નાની દુકાનની જ વાત કરીએ. દુકાન સ્વચ્છ હોય, દુકાનદાર હસમુખ હોય, તેને ત્યાં આવનાર દરેક ગ્રાહક સાથે સારી વાત કરે. ગ્રાહક સાથેનો તેનો વહેવાર બહુ સારો હોય, ગ્રાહકમાં વિશ્વાસ હોય અને તેને કેડિટ પણ આપતો હોય તે બધી જ બાબતોને કારણે તેની છાપ ઊભી થાય છે. તે જ તેની બ્રાન્ડ છે. તે જ તેની બ્રાન્ડ વેલ્યુ છે.’

તે જ બ્રાન્ડ ઈમેજ છે. આ ઈમેજ ઊભી કરવા માટે દુકાનદાર, બિઝનેસ કે ઈન્ડસ્ટ્રી જે પ્રક્રિયાને અનુસરી છાપ ઊભી કરવાનો પ્રયાસ કરે છે તેને જ બ્રાન્ડિંગ કહેવાય છે. આ પ્રક્રિયાથી જ જે ઈમેજ ઊભી થાય છે તેને બ્રાન્ડ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.’

કોલકાતામાં 15 વર્ષ પહેલાં જય થરૂરે કહ્યું હતું કે બ્રાન્ડ ઈઝ એ લિવિંગ થિંગ છે. બાળક જન્મે છે, મોટું થાય છે અને કમાણી પણ કરી આપે છે અને મૃત્યુ પણ પામે જ છે. અદલ તેવું જ બ્રાન્ડનું પણ છે. હા, કેટલાક કિસ્સાઓમાં બ્રાન્ડ રિવાઈવ પણ થાય છે. બ્રાન્ડને સફળ બનાવવા માટે ખૂબ જ ઉત્સાહી ઊર્જાવાન અને સતત સકારાત્મક વલણ રાખનારા બિઝનેસમેન હોવા જરૂરી છે. બ્રાન્ડના કે પ્રોડક્ટના પ્રમોટર તરીકે તમે પોતે શું બોલો છો, કઈ ભાષામાં બોલો છો અને કન્ઝ્યુમરના કયા ક્લાસ સાથે કયા માધ્યમમાં એટલે કે પ્રિન્ટ, રેડિયો-ઓડિયો, ટેલિવિઝન કે ડિજિટલ માધ્યમથી કેવી રીતે વાત કરો છો તે પણ બ્રાન્ડિંગ માટે અત્યંત મહત્વનું છે. બ્રાન્ડિંગ કરવા ઈચ્છનારે કન્ઝ્યુમર સાથે કઈ ભાષામાં વાત કરવી તે પણ જાણવું-સમજવું બહુ જ જરૂરી છે. તેમાં મેસેજ આપવાનો ટાઈમિંગ પણ મહત્વનો છે. કયો મેસેજ કઈ રીતે અને કેટલા સમયમાં આપો છો. કેટલો ફિક્વન્ટલી આપો છો તેની પણ અલગ અલગ અસર જોવા મળી શકે છે. આ રીતે પ્રોડક્ટ અને તેના ગ્રાહકો વચ્ચે સંવાદ સ્થાપ્યા પછીય કયા પ્રકારના ઈમોશનથી તે પ્રોડક્ટ અને ગ્રાહક સંવાદ પ્રસ્થાપિત થયો છે તે પણ સમજવું જરૂરી છે. ઈમોશનલ સંવાદ થાય તો જ તેમને તેના થકી બિઝનેસ મળશે. બ્રાન્ડિંગની સફળતાનો પડઘો કંપનીની બેલેન્સશીટમાં રિફ્લેક્ટ થાય છે. બેલેન્સશીટ મજબૂત બને તો જ બ્રાન્ડિંગ સફળ થયેલું ગણાય.

બ્રાન્ડિંગ માટે રિસર્ચ પણ જરૂરી છે. માત્ર ક્રિયેટિવ રાઈટિંગથી જ પ્રોડક્ટનું કે કંપનીનું બ્રાન્ડિંગ નથી થતું. કન્ઝ્યુમર મેન્ટાલિટી-ગ્રાહકની માનસિકતા, કન્ઝ્યુમર બાયિંગ પેટર્ન, ન્યુ પ્રોડક્ટ એક્સપેક્શનની ટેન્ડન્સી જાણવા માટે સતત રિસર્ચ કરવું પણ જરૂરી છે. આ દરેક પાસાંઓનું એનાલિસિસ કરવું પણ તેટલું જ જરૂરી છે. જય થરૂર કહે છે, ‘આ હકીકતને સમજવા માટે જ તેમણે પીએચડી પણ કર્યું હતું. પીએચડી કરવાથી દરેક બ્રાન્ડિંગ માટે રિસર્ચ કરવાનો મારો મિજાજ રિફ્લેક્ટ થયો છે. તેમાં ભાષા, ભાવ અને રિસર્ચ કરતાં કરતાં આજે 27 વર્ષ નીકળી ગયા છે. સત્તાવીસ વર્ષના ગાળામાં મને ચલાવનાર પરિબળ રિસર્ચ જ રહ્યું છે. સમય જતાં તેમાં ફિલસૂફી પણ ઉમેરાઈ હતી. મારી જિંદગીનાં બે જ લક્ષ્ય રહ્યાં છે. આત્મનો મોક્ષ અને જગતનું હિત. આ બે કામ તમારે જીવન પર્યત કરવું જોઈએ. બ્રાન્ડિંગના માધ્યમથી આ રીતે જ હું જગતની, મારા દેશની અને



કસ્ટમરના માઈન્ડમાં તમે પ્રોડક્ટની જે ઈમેજ ઊભી કરો છો તેને જ બ્રાન્ડ કહેવામાં આવે છે. આ બ્રાન્ડ પ્રોડક્ટની અને કંપનીની કે પછી નાના દુકાનદારની પણ બને જ છે

મારી પોતાની સેવા કરી રહ્યો છું.’

બિઝનેસમાં પ્રોડક્ટની સફળતાની સંભાવના વધુ હોવા છતાં પ્રોડક્ટ સફળ નથી થતી તેનાં કારણોમાં ઊંડા ઊતરતાં જય થરૂર કહે છે, ‘પ્રોડક્ટના પ્રમોટર્સમાં સકારાત્મકતા કે ઈન્ક્લુઝિવ અભિગમ જ નહોતો. ઈન્ક્લુઝિવ અભિગમનો અભાવ હતો. તેથી તેમની પ્રોડક્ટ ચાલે તેવી હોવા છતાં ફેલ થઈ હતી.’ બીજી તરફ પ્રોડક્ટ ન ચાલે તેમ હોવા છતાં પ્રમોટર્સની માનસિકતા પ્રોડક્ટ્સ - બ્રાન્ડને સફળ બનાવી ગઈ છે. જય થરૂર કહે છે, ‘ગ્રેટ બ્રાન્ડ ઈઝ બિલ્ટ બાય એન એનર્જેટિક પર્સન. ઊર્જાવાન વ્યક્તિઓ સફળ બ્રાન્ડ બનાવે છે.’ વાસ્તવમાં બ્રાન્ડનો બ્રાન્ડના પ્રમોટરના વ્યક્તિત્વ સાથે પણ નાતો છે. તમે કોણ છો, શું છો, તમારાં મૂલ્ય શું છે, તમે કઈ રીતે વર્તન કરો છો તે પણ તમારી બ્રાન્ડમાં રિફ્લેક્ટ થાય છે. ત્યાર બાદ તે બ્રાન્ડ તમારી કંપનીની કે તમારા ઔદ્યોગિક એકમની બેલેન્સશીટમાં રિફ્લેક્ટ થાય છે. તેથી જ બ્રાન્ડની સાથે બ્રાન્ડ પ્રમોટરે તેના વ્યક્તિત્વ પર પણ ધ્યાન આપવું જરૂરી છે. તેનાથી કમાલનાં રિઝલ્ટ મળે છે. આ પર્સનલ બ્રાન્ડિંગનો જ એક પ્રકાર છે. વેપારઉદ્યોગો પર્સનલ બ્રાન્ડિંગથી પરિચિત છે, પરંતુ

તેના અંગેની ઊંડી સમજ તેમની પાસે હોતી નથી. તે કેળવવી જરૂરી છે. તેનાંય ઉદાહરણ છે. બહુ જાણીતા ઉદાહરણમાં ધીરુભાઈ અંબાણી પોતે જ મોટી બ્રાન્ડ છે. તેમણે શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું. રતન ટાટા પણ બ્રાન્ડ જ છે. નાની બ્રાન્ડની વાત કરીએ. અમદાવાદમાં નેસ્ટ ભાજીપાઉં, ગાંઠિયા રથ પણ સફળ બ્રાન્ડ છે. પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીના વ્યક્તિત્વે સરકાર અને પાર્ટીને એક બ્રાન્ડ જેવી ઈમેજ આપી છે. તેમાં નીતિ, મૂલ્ય અને સેવા પણ હોય તો તેનાં પરિણામો સુંદર જ આવે છે.

મોટી કંપનીઓ બ્રાન્ડ અને બ્રાન્ડ બિલ્ડિંગનું મહત્વ સમજે છે. નાના ધંધાર્થીઓને બ્રાન્ડનું મહત્વ કઈ રીતે સમજાવશો એવા સવાલના જવાબમાં જય થરૂર કહે છે, બ્રાન્ડ અને બ્રાન્ડિંગથી આપણા બિઝનેસને લાભ થાય છે. નાના બિઝનેસમેનોએ પણ તે સમજવું જરૂરી છે, પરંતુ બ્રાન્ડ અંગેની ગેરસમજો પણ હોય છે. બ્રાન્ડિંગ માટે ખર્ચ કર્યા પછી બિઝનેસ ડેવલપ થશે કે નહિ તેવી દહેશત હોય છે. બ્રાન્ડને સફળ બનાવવા માટે ભારત અને ભારતના માર્કેટને સમજી લેવાની જરૂર છે. તેમાંય ખાસ કરીને એમએસએઈ એટલે કે સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે તે મોટી જરૂરિયાત છે. ભારતમાં આજે 80 ટકા લોકો લોઅર, લોઅર મિડલ અને અપર મિડલ ક્લાસમાં છે. તેમની સંખ્યા 90થી 100 કરોડની આસપાસની થાય છે. બ્રાન્ડિંગમાં સફળ થવા માટે તેમની માનસિકતાને સમજવી જરૂરી છે. તેમના પાવરને સમજવો જરૂરી છે. મિડલ ક્લાસ ફિક્સ ઈન્કમ ધરાવે છે. દર મહિને તેઓ ખર્ચને પ્લાન કરે છે. વોચમેન 18000થી 20,000 આવક ધરાવે છે. તે રૂ. 50-60ની ફિંમતનો સાબુ નહિ વાપરે. આ વર્ગ રૂ. 10-15 ફિંમતનો સાબુ જ વાપરશે. આજે આપણા દેશમાં મિડલ ક્લાસનો સ્પેન્ડિંગ પાવર ઘણો મોટો છે. તેમની આકાંક્ષા વધારે છે. તેમને તેમણે ચૂકવેલા પૈસામાં સારી પ્રોડક્ટ આપો કે સર્વિસ આપો તો બિઝનેસ પણ થશે અને આવક પણ

થશે. દેશની સેવા પણ થશે. આમ મિડલ ક્લાસના સ્પેન્ડિંગ પાવરને ટેપ કરવા આવડત જરૂરી છે. આ હકીકતને રિલાયન્સ, ટાટા અને અદાણી સમજી ગયા છે. તેથી જ શાકભાજી અને ગ્રોસરી-અનાજ કરિયાણું વેચવાના બિઝનેસમાં તેમણે ઝંપલાવ્યું છે. તેમના સ્પેન્ડિંગ પાવરને ટેપ કરવો એ સ્માર્ટ ડિસિઝન છે. તેમની સેવા કરશો તો તમને આપોઆપ કરોડપતિ બનાવશે. એમએસએમઈ તેની સેવા કરશે તો કરોડપતિ અચૂક બનશે. પ્રોડક્ટ સારી આપો, ગુણવત્તા સારી રાખો. પ્રેમભાવ રાખો, તમે ચોક્કસ સફળ થશો જ થશે. ઈકોનોમી અને અર્થતંત્રને નાના વેપારીઓ સમજી નથી શકતા. સમજવાની જરૂર પણ નથી. આ બધાને સમજવા કરતાં તેમણે મિડલક્લાસની સેવા કરવાની તક ઝડપી લેવાની

2032માં આપણું અર્થતંત્ર 10 ટ્રિલિયન ડોલરને આંબી જવાનું છે એમ પ્રધાનમંત્રી કહી રહ્યા છે તે જોતાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગની બ્રાન્ડ બિલ્ડ થવા માટે બહુ જ મોટો અવકાશ છે.



જરૂર છે. તેની સેવા કરીને ભારતમાં સફળ થવાનો આ શ્રેષ્ઠ સમય છે. આઝાદી પછી આટલો સારો સમય ક્યારેય આવ્યો નથી.

સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગમાં કેટલીક બ્રાન્ડિંગ પણ હોય છે. મોટી કંપનીઓ પાસે બ્રાન્ડિંગ માટે કરોડો રૂપિયા હોય છે. તેઓ વધુ લોકો સુધી તેમની બ્રાન્ડ પહોંચાડી શકે છે. અમે નાની કંપનીઓ છીએ. અમારી પાસે ઓછા પૈસા છે. તેથી અમે મોટાની માફક બ્રાન્ડ માટે ખર્ચ કરી શકતા નથી. મોટી સંખ્યામાં લોકો સુધી પહોંચી શકતા નથી. જય થરૂર કહે છે, ‘મોટી કંપનીઓની ઈનપુટ કોસ્ટ મોટી છે. મોટી ફેક્ટરીમાં મોટી સંખ્યામાં કર્મચારી હોય છે. તેથી ટર્નઓવર વધારે હોય તો જ બ્રેક-ઈવન પર પહોંચી શકે છે. ભારતમાં કે એશિયામાં તેણે બ્રાન્ડ બિલ્ડ-અપ કરવું હોય તો તેની પાસે ભૂલ કરવાનો કોઈ જ અવકાશ હોતો નથી. એક ચોક્કસ બ્રાન્ડમાં થોડાં વરસો પહેલાં તકલીફ આવી હતી. તેમણે અમિતાભ બચ્ચનને લાવીને નવેસરથી કેમ્પેન કરવું પડ્યું હતું. આ જ રીતે બે-ત્રણ વર્ષ પહેલાં નૂડલની બ્રાન્ડમાં તકલીફ

આવી હતી. તેમાં કંપનીએ હજાર કરોડનું નુકસાન કરવું પડ્યું હતું. બીજી તરફ એમએસએમઈમાં તેમના ગ્રાહકો તેમનાથી વધુ નજીક છે. તેમનું ડીલર નેટવર્ક પાંચ-પચ્ચીસનું હોય છે. તેથી નાના અને સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગો પાસે વ્યક્તિગત સંપર્ક કરવાનો અવકાશ છે. તેમની પાસે ફીડબેક પણ મેળવી શકાય છે. ભૂલ થઈ હોય તો સુધારી પણ શકાય છે.’

ભારતમાં અત્યારે 30,000 જેટલી નાની બ્રાન્ડ ભયંકર પ્રોફિટ કરે છે. મોટી બ્રાન્ડ ન હોવા છતાં તગડો બિઝનેસ કરી રહી છે. જય થરૂર કહે છે, ‘140 કરોડના આ દેશમાં હજી 50,000 નવી-નાની બ્રાન્ડને ડેવલપ થવાનો અવકાશ રહેલો છે. નાના ઉદ્યોગો પાસે આ બ્રાન્ડ જનરેટ કરવાની સારી તક છે. માર્કેટને પણ સારા ભાવની, સારી ક્વોલિટીની બ્રાન્ડની જરૂર છે. તેથી વન સાઈઝ ફિટ્સ ઓલને અનુસરવાની જરૂર નથી. તમે તમારી બ્રાન્ડ ડેવલપ કરી શકો છો. મિડલ ક્લાસની સેવા કરવાની ભાવના રાખવામાં આવશે તો નિષ્ફળ જવાની કોઈ જ શક્યતા નથી.’ ગુજરાતમાં સૌરાષ્ટ્ર વિસ્તારમાં

માહી દૂધ અને દૂધની બનાવટની આજે સારી ઈમેજ છે. તેને માટે છ મહિના સુધી સૌરાષ્ટ્રના ગામેગામમાં ફરીને અભ્યાસ કર્યો હતો. બ્રાન્ડ બિલ્ડિંગ માટે આ ક્વાયટ ચાલુ કરી તે વખતે તેનું રોજનું વેચાણ 50,000 લિટરનું હતું. બ્રાન્ડિંગ ચાલુ થયું તે પછી દોઢ જ વર્ષમાં તેનું વેચાણ વધીને 4 લાખ લિટરની આસપાસ પહોંચી ગયું હતું. ત્યાર બાદ ગીર ગાયના દૂધ આધારિત ડેરી પ્રોડક્ટ્સ કરી. આજે તેના થકી સવા લાખ પશુપાલકો તેમનું દૂધ માહીને વેચે છે. તેમનું ટર્નઓવર રૂ. 4000થી 5000 કરોડનું થઈ ગયું છે. કમળ સિમેન્ટની બ્રાન્ડ દસ વર્ષ સુધી લગભગ બંધ રહી. સરદાર પટેલની પ્રેરણાથી ટિગ્વિજય સિમેન્ટ કંપનીએ આ બ્રાન્ડ મૂકી હતી. સૌરાષ્ટ્રમાં જ આ બ્રાન્ડ હતી. તેને રિવાઈવ કરવામાં મને સફળતા મળી હતી. આ જ રીતે ગુજરાતની આજની મોટામાં મોટી સિંગલેટની બ્રાન્ડ 350 કરોડનું માર્કેટ ધરાવતી હતી ત્યારે હું તેની સાથે જોડાયો હતો. આજે તેનું ટર્નઓવર 2200થી 2400 કરોડનું થઈ ગયું છે. આ બધું જ જોઈને સંતોષ થાય છે.

ભારતમાં બ્રાન્ડનું ફ્યુચર બહુ જ સ્ટ્રોન્ગ છે. આજે ભારતનું અર્થતંત્ર 3 ટ્રિલિયન ડોલરનું છે. 2027 સુધીમાં 5 ટ્રિલિયનનું અર્થતંત્ર બની રહ્યા છીએ. 2032માં આપણું અર્થતંત્ર 10 ટ્રિલિયન ડોલરને આંબી જવાનું છે એમ પ્રધાનમંત્રી કહી રહ્યા છે તે જોતાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગની બ્રાન્ડ બિલ્ડ થવા માટે બહુ જ મોટો અવકાશ છે. બ્રાન્ડિંગ એક સતત વિકસવાની પ્રક્રિયા છે. બ્રાન્ડિંગ કમશ: થાય છે. ભારતમાં જ ભારતના લોકો માટે વસ્તુઓ બને અને વેચાય તેવી ભાવના પણ સરકારની છે. તેથી બ્રાન્ડ ડેવલપમેન્ટ માટે આજે બહુ જ મોટો અવકાશ છે. પોતાના વિકાસ માટે પણ બ્રાન્ડિંગ જરૂરી છે. નાના વેપારીઓ બ્રાન્ડ અને બ્રાન્ડિંગને સમજે. તેને માટે પ્રયાસ કરવો જરૂરી છે. બ્રાન્ડિંગ પૈસા વિના ગ્રાહક સાથેના વહેવારથી પણ કરી શકો છો. પૈસા ખર્ચીને પણ બ્રાન્ડિંગ થઈ શકે છે. દરેક વેપારી કે નાના ઉદ્યોગ પોતાની રીતે બ્રાન્ડિંગના વિકલ્પને શોધી શકે છે. બ્રાન્ડિંગ માટે આર્ટિફિશિયલ ઈન્ટેલિજન્સનો પણ ઉપયોગ કરી શકે છે. બ્રાન્ડિંગ એક માર્ઈન્ડ સેટ છે. તે કોઈ પણ ક્ષણે સંભવે છે. અત્યારે સોશિયલ મીડિયાની તાકાતનો પણ બ્રાન્ડિંગ માટે ઉપયોગ કરી શકાય છે. બ્રાન્ડ અને બ્રાન્ડિંગ માટે શક્ય છે. માત્ર બ્રાન્ડ પોઝિશનિંગ યોગ્ય રીતે થવું જોઈએ. ઓછામાં ઓછા શબ્દોમાં પોઝિશનિંગ થવું જરૂરી છે. બ્રાન્ડ પોઝિશનિંગ જીપીએસ જેવું છે. જીપીએસમાં ખોટા રસ્તે ચઢો તો સૂચના આવે છે. તેવું જ બ્રાન્ડમાં ખોટું થાય તો તમારા અંતરનો અવાજ તમને કહેશે. તેને સાંભળીને આગળ વધવું જરૂરી છે. તેમાં દિશા ધીમી હોઈ શકે છે. ખોટી નહિ જ હોય.’

Cotton Past, Present and Future

Since ancient time, Cotton has always been life line of India and Gujarat specifically. There has been enough evidence about India's monopoly in cotton textiles. Currently India contributes 26% of global cotton production and Gujarat contributes 31% of India's cotton produced. In nut and shell Gujarat contributes 8.5% of Global cotton share. Cotton has a huge importance in agriculture, entire cotton plant contributes in many ways, Cotton fibers used in textiles, Cotton seed can be used to derive Oil, Decakes of cotton seeds can be used as excellent animal feed and last but not the least cotton plant when dried can be used to manufacture ethanol and Bio Diesel and there for cotton crop is called "Cash Crop".



Ripple Patel
Co Chairperson,
Textile Task Force

Currently Indian cotton which is considered as White Gold is loosing its shine, India is lacking in productivity per hectare production of 540 kg/H compared to world productivity 1000 kg/H. Indian BT Cotton variety was launched in 2003 and its high time we are lacking innovation in cotton seed. Also density plantation in China, US, Brazil, Australia are coarser compared to India which is reason they are able to get huge productivity. Overall India also needs modernised Crop management, and if all these measures are taken into account than no one can stop India to reach its crop size which can be almost double compared to current size. World wide India is competing with Bangladesh, Turkey, China, Vietnam and Pakistan in cotton textiles. US, UK and European countries are huge cotton textile markets especially Madeups, Towels and Home

furnishing.

Cotton textile is getting huge competition with alternative fibres like Viscose, Polyester and man made filament yarns and fabrics. Cotton being the only natural fibre is facing

huge challenge and passing through rough times. In recent times Indian cotton has become costliest in world which was cheapest in earlier years, this has given shivers and nightmare to cotton textiles stake holder in India and entire world. Globally Bangladesh, Vietnam and China are big giants in textile

processing, made-up and garments. India lacks ultra modern processing houses and garmenting chain. We need to build our scale and pace. If India has to lead in cotton textiles than, we needs to redefine our strategy by Increasing Productivity, Increasing Scale and Increasing Value. And this is absolutely possible to regain our cotton glory with these important changes. Both State and Central Government has identified the problems and we are hoping in coming days proper policy, incentives and Gap analysis will favour Indian cotton value chain stake holder and sooner we will find Shine to our White Gold.

India Was cotton champion, India is Cotton dominant and India in future will also be super power of cotton, cotton textiles and entire cotton value chain.

માત્ર 16 વર્ષમાં રૂ. 2 લાખની મૂડીમાંથી ઊભું કર્યું રૂ. 8500 કરોડનું એમ્પાયર

પ્રામાણિકતા,
પ્રતિબદ્ધતા અને
શિસ્તની મદદથી
અભૂતપૂર્વ સફળતા
હાંસલ કરી

પ્રોફિટના બદલે
ક્વોલિટી અને
કમિટમેન્ટ પર કંપની
ફોકસ કરે તો બ્રાન્ડ
આપોઆપ બની
જાય છે



પેન્ટાગોન અને બુર્જ ખલીફા જેવી વિશ્વવિખ્યાત ઇમારતો સાથે જેની સરખામણી થાય છે તેવા સુરત ડાયમંડ બુર્સનું નિર્માણ કરનારી પીએસપી પ્રોજેક્ટ્સ લિમિટેડ કંપનીના ચેરમેન, CEO અને મેનેજિંગ ડિરેક્ટર શ્રી પી. એસ પટેલે ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા યોજવામાં આવેલી ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં બિઝનેસમાં સફળતા હાંસલ કરવા માટેની અમૂલ્ય ટિપ્સ શેર કરી હતી. આ સાથે સાથે તેમણે પોતાની બિઝનેસયાત્રા અંગે ચર્ચા કરીને પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવા માગતા અથવા તો બિઝનેસ સ્થાપિત કરવા ઝડૂમતા ઉદ્યોગસાહસિકોને પ્રેરણા અને સાચું દિશાસૂચન પણ કર્યું હતું.

તમને જાણીને નવાઈ લાગશે કે પ્રહલાદભાઈ પટેલે વર્ષ 2007માં ફક્ત રૂ. 2 લાખની મૂડી અને કાલુપુર કોમર્શિયલ બેન્કમાંથી મળેલી રૂ. 2

કરોડની બેન્ક ગેરન્ટી સાથે પીએસપી પ્રોજેક્ટ્સ લિમિટેડ કંપનીની સ્થાપના કરી હતી. આજે 16 વર્ષમાં આ કંપનીની માર્કેટ કેપ લગભગ રૂ. 8500 કરોડને આંબી ગઈ છે. સુરત ડાયમંડ બુર્સ, કાશી વિશ્વનાથધામ સહિતના દેશના મોટા કન્સ્ટ્રક્શન પ્રોજેક્ટ્સમાં પીએસપી L&T, શાપૂરજી પાલોનજી જૂથ જેવી દિગ્ગજ કંપનીઓને માત આપીને પણ સફળતાની દિશામાં મક્કમ રીતે આગેકૂચ કરી રહી છે.

16 વર્ષના ગાળામાં અબજો રૂપિયાનું એમ્પાયર ઊભું કરનાર પી. એસ પટેલનો જન્મ ઉત્તર ગુજરાતના નાનકડા ગામમાં ખેડૂત પરિવારમાં થયો હતો. જોકે તેમના પરિવારે બાળપણથી જ ભણતરને ખૂબ મહત્ત્વ આપ્યું હતું. આ સાથે સાથે શિસ્ત અને પ્રામાણિકતા જેવાં મૂલ્યોનું પણ સિંચન તેમનામાં ખૂબ નાની ઉંમરથી કરવામાં

આવ્યું હતું. પાંચમા ધોરણથી શહેરની શાળામાં ભણવા જતા પ્રહલાદભાઈના જીવનમાં શિસ્ત અને પ્રામાણિકતાનાં મૂલ્યો વધુ દૃઢ બન્યાં હતાં. આ જ દૃઢતા સાથે તેમણે યુપીએસસીની પરીક્ષા પાસ કરીને નેશનલ ડિકેન્સ એકેડેમીમાં ઇન્ટરવ્યુ પણ આપ્યો. જોકે તકદીર જાણે તેમને બિઝનેસ તરફ વાળવા માગતું હોય તેમ એકેડેમીમાં તેમનું સિલેક્શન ન થતાં તે એન્જિનિયરિંગના અભ્યાસ તરફ દોરાયા. પી. એસ. પટેલ જૂના દિવસો વાગોળતાં જણાવે છે, ‘એ દિવસમાં એન્જિનિયરો મહત્તમ સરકારી નોકરી જ કરતા હતા, પરંતુ મને મારાં મૂલ્યોને કારણે સરકારી નોકરી તરફ લગાવ નહોતો અને હું પહેલેથી જ ખાનગી ક્ષેત્રે કારકિર્દી બનાવવા માગતો હતો. મારું ભણતર પૂરું થયું તેના બીજા જ દિવસથી મેં સાઈટ પર જઈને કામ શરૂ કરી દીધું.’

પ્રહલાદભાઈની મહેનત અને શિસ્તે તેમના બોસનું દિલ જીતી લીધું. જે કંપનીમાં તેઓ ફેશર તરીકે જોડાયા હતા તે કંપનીમાં સાત જ વર્ષના ગાળામાં તે આવડતને કારણે પાર્ટનર બની ગયા. 1998માં તેમને કંપનીના માલિકે સેલ્સ પાર્ટનરશિપની ઓફર કરીને કંપનીમાં 25 ટકા સ્ટેક આપ્યો. 2001માં આ કંપની જ્યારે પ્રાઈવેટ લિમિટેડ કંપની બની ત્યારે તેમનો સ્ટેક વધીને 40 ટકા થઈ ગયો. આ અંગે વાત કરતાં પી.એસ પટેલ જણાવે છે, ‘જે કંપનીમાં મેં 20 વર્ષ નોકરી કરી એ કંપની છોડી ત્યારે હું તેમાં 40 ટકા પાર્ટનર તરીકે છૂટો પડ્યો. જોકે આ પણ મારી બિઝનેસયાત્રા આગળ ધપાવવા માટેનું નિમિત્ત જ હતું. 2006માં મેં મારી પોતાની બિઝનેસ જર્ની શરૂ કરી.’

20 વર્ષના અનુભવમાં પી. એસ પટેલે ટેકનિકલ નોલેજ તો ઘણું મેળવી લીધું હતું, પરંતુ તેમને બિઝનેસનું ખાસ નોલેજ નહોતું. એટલે તેમણે જ્યારે પોતાની કંપની શરૂ કરી ત્યારે અનેક પડકારો તેમની સામે મોં ફાડીને ઊભા હતા. તેઓ જણાવે છે, ‘મારો એક જ નિયમ છે કે ન આવડતું હોય તો પૂછી લો. 20 વર્ષમાં મારી પાસે ટેકનિકલ ગુડવિલ, ક્લાયન્ટ્સ, આર્કિટેક્ટ વગેરેનો સારો સપોર્ટ ઊભો થઈ ગયો હતો. આથી કામ મેળવવું મુશ્કેલ નહોતું, પરંતુ બિઝનેસ ચલાવવો મુશ્કેલ હતો. એકાઉન્ટિંગ, ટેક્સેશન વગેરેનું મને બિલકુલ જ્ઞાન નહોતું.’ જોકે પી. એસ પટેલ મુશ્કેલીથી ડરે તેવું વ્યક્તિત્વ જ નથી. આ તમામ પડકારોને

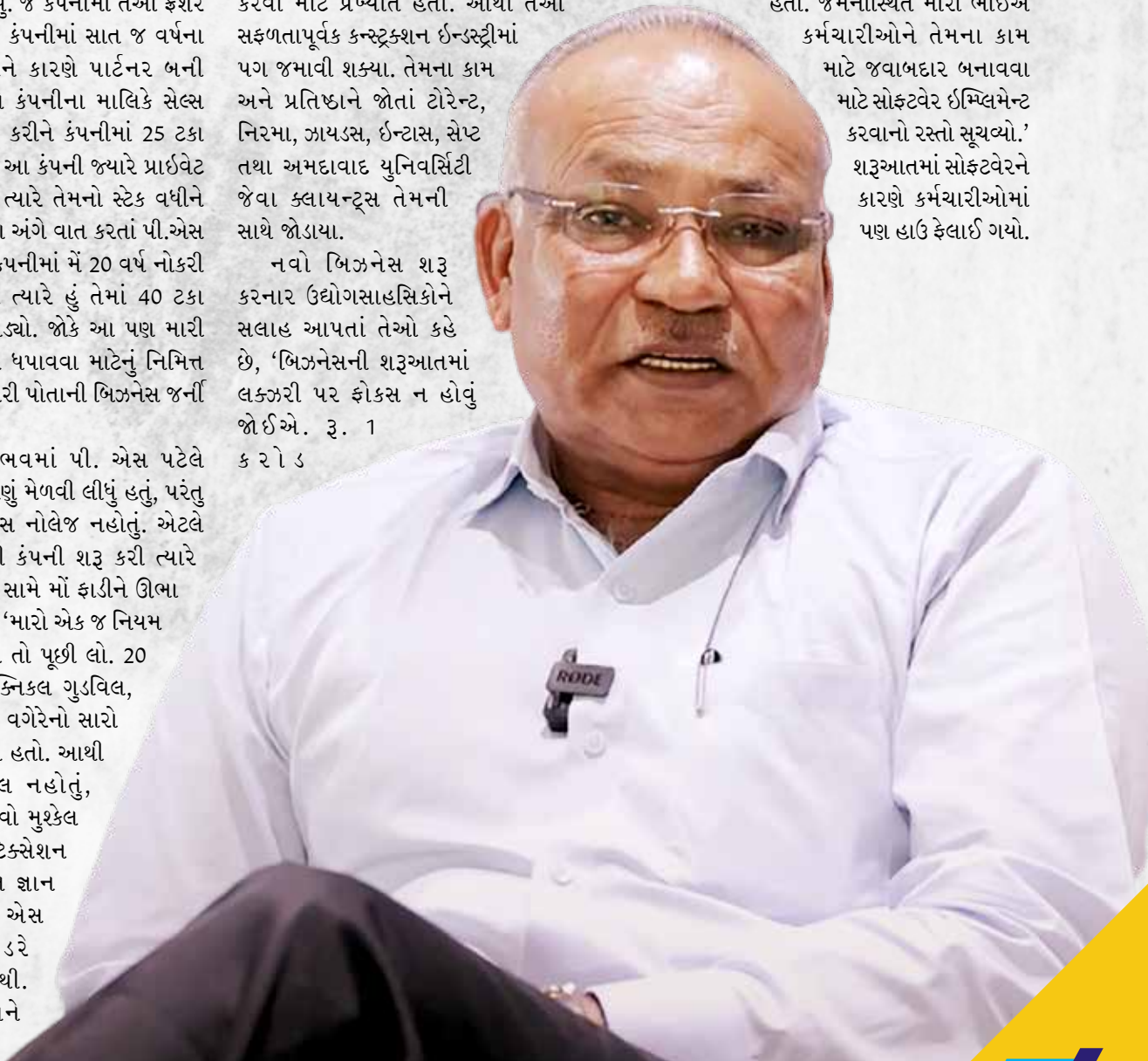
સ્વીકારીને તે મક્કમ રીતે આગળ વધતા જ ગયા. તેઓ કંપનીમાંથી છૂટા પડ્યા ત્યારે તેમની પાસે બેન્કમાં ફક્ત રૂ. 2 લાખની મૂડી હતી અને રૂ. 35 લાખનું ઘર હતું. તેમની મહેનતના સાક્ષી રહી ચૂકેલા પરપોત્તમભાઈએ કાલુપુર કોમર્શિયલ બેન્કમાં વિનંતિ કરતાં તેમને ઘર મોર્ટગેજ મૂકવા સામે રૂ. 2 કરોડની બેન્ક ગેરન્ટી પહોંચી. પી. એસ. પટેલ સ્વીકારે છે કે બેન્કે તેમનામાં વિશ્વાસ મૂક્યો એટલે જ આજે કંપની રૂ. 3000 કરોડના વેલ્યુએશન પર પહોંચી છે.

ગણિતમાં પહેલેથી જ પાક્કા પી. એસ પટેલે કંપનીને સારી રીતે ચલાવવા માટે વર્કિંગ કેપિટલ વ્યવસ્થિત મેનેજ કરવા માટે, સમયસર બિલ સબમિટ કરવા માટે અને ઝડપથી પેમેન્ટ મેળવવા માટે સજ્જડ વ્યવસ્થા ઊભી કરી દીધી. વળી, તે પહેલેથી જ પ્રોજેક્ટ ફાસ્ટ ટ્રેક પર પૂરી કરવા અને ઉત્તમ ક્વોલિટી ડિલિવર કરવા માટે પ્રખ્યાત હતા. આથી તેઓ સફળતાપૂર્વક કન્સ્ટ્રક્શન ઇન્ડસ્ટ્રીમાં પગ જમાવી શક્યા. તેમના કામ અને પ્રતિષ્ઠાને જોતાં ટોરેન્ટ, નિરમા, ઝાયડસ, ઇન્ટાસ, સેપ્ટ તથા અમદાવાદ યુનિવર્સિટી જેવા ક્લાયન્ટ્સ તેમની સાથે જોડાયા.

નવો બિઝનેસ શરૂ કરનાર ઉદ્યોગસાહસિકોને સલાહ આપતાં તેઓ કહે છે, ‘બિઝનેસની શરૂઆતમાં લક્ઝરી પર ફોકસ ન હોવું જોઈએ. રૂ. 1 કરોડ

આવે તો તેમાં રૂ. 25 લાખની ગાડી લેવાને બદલે તે પૈસા બિઝનેસમાં નાખવામાં આવે તો બિઝનેસ ઝડપથી વિકસે છે.’ ટેકનોલોજીની મહત્તને સમજીને તેમણે વર્ષ 2013માં બિઝનેસને ઓર્ગનાઈઝ કરવા માટે SAP ERP સોફ્ટવેર કંપનીમાં ઇમ્પ્લિમેન્ટ કરાવ્યું. આ પગલાને કારણે જ ભવિષ્યમાં મળનારા લાર્જ સ્કેલ પ્રોજેક્ટ્સમાં અનેક પડકારો છતાં પણ તે સમયસર સારી ગુણવત્તાનું કન્સ્ટ્રક્શન કરી શક્યા હતા. તેઓ જણાવે છે, ‘મારા મોટા ભાઈ જર્મનીમાં રહે છે. મટીરિયલ, મેનેજમેન્ટ વગેરેને લઈને અમને પડતી મુશ્કેલીથી તે વાકેફ હતા. દાખલા તરીકે, માલની ડિલિવરી લેવાની હોય તો માલ ક્યારે આવશે તે અંગે જુદા જુદા લોકો પાસેથી ફોલો-અપ લેવું પડતું હતું અને દરેક પાસેથી જુદા જુદા જવાબ મળતા હતા. આમ સવારથી સાંજ સુધી એનર્જી સત્ય શોધવામાં જ વેડફાઈ જતી હતી. જર્મનીસ્થિત મારા ભાઈએ

કર્મચારીઓને તેમના કામ માટે જવાબદાર બનાવવા માટે સોફ્ટવેર ઇમ્પ્લિમેન્ટ કરવાનો રસ્તો સૂચવ્યો.’ શરૂઆતમાં સોફ્ટવેરને કારણે કર્મચારીઓમાં પણ હાઉ ફેલાઈ ગયો.



અનેક વાર કોન્ટ્રેક્ટ એમેન્ડમેન્ટ ન થવાને કારણે પેમેન્ટ પણ અટવાઈ ગયાં, પરંતુ હિમત હાર્યા વિના સતત 1 વર્ષ સુધી સોફ્ટવેર પાછળ મહેનત કરવાથી આ નવી સિસ્ટમ કંપનીના કલ્ચરમાં વણાઈ ગઈ અને ત્યાર બાદ મોટામાં મોટા પ્રોજેક્ટ્સની સમયસર ડિલિવરીમાં પણ આ સોફ્ટવેર સિસ્ટમે ખૂબ મહત્વની ભૂમિકા ભજવી.

પીએસપી પ્રોજેક્ટ્સ લિમિટેડ ખૂબ સારી ગતિએ વિકસી રહી હતી, પરંતુ મોટા પ્રોજેક્ટ્સ મેળવવા માટે કંપનીને વધારે ફંડની જરૂર હતી. આથી જ 2016માં પ્રહલાદભાઈએ કંપનીનો IPO લાવવાની જાહેરાત કરી. ઘણા લાઈ સ્કેલ પ્રોજેક્ટ માટે કંપનીની ફંડ્સની રિક્વાયરમેન્ટ પૂરી નહોતી થતી. આથી કંપનીએ પબ્લિક ઈશ્યુ બહાર પાડીને ફંડ ઊભું કરવાનો નિર્ણય કર્યો. પી. એસ. પટેલ જણાવે છે, ‘બિઝનેસમાં સફળ થવું હોય તો જે વિષયમાં સમજ ન પડતી હોય તેના એક્સપર્ટ સાથે કામ કરવું. તે તમને ઈન્ડસ્ટ્રી માટે જે યોગ્ય છે તેની સલાહ આપશે. આ ઉપરાંત તમારા સ્ટાફને પણ હંમેશાં કશું ખોટું ન કરવાની સલાહ આપો.’ તેમના સજ્જડ આયોજનને કારણે તેમને IPO કાઢવાનો વિચાર આવ્યો તેના 9 જ મહિનામાં તે IPO લાવી શક્યા હતા. પોતાના કામ કરવાના અભિગમ અંગે વાત કરતાં પી. એસ. પટેલે જણાવ્યું, ‘બિઝનેસમાં પોતાનું ઈન્વોલ્વમેન્ટ હોવું ખૂબ જરૂરી છે. બોસની જેમ દૂરથી સલાહ આપવાથી કામ નહિ થાય. આપણે એવું માની

લઈએ કે કર્મચારીને સમજ પડી ગઈ છે, પરંતુ એવું ન પણ હોય. હું હંમેશાં મારી ટીમને બે સવાલ પૂછું છું - તમે કેવી રીતે કરશો અને ક્યારે કરશો? તેમના જવાબમાંથી તમને એ ખબર પડી જાય છે કે તેઓ કામ બરાબર સમજ્યા છે કે નહિ, અને તેઓ કામ કરવામાં કેટલો સમય લેશે.’

આ જ નિયમોનું પાલન કરીને તેમણે સુરત ડાયમંડ બુર્સનો પ્રોજેક્ટ સમયસર પૂરો કરી આપ્યો હતો. તેમની સાથે હરોળમાં ઘણી મોટી અને મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓ પણ હતી. તેઓ આ પ્રોજેક્ટ અંગે વાત કરતાં જણાવે છે, ‘હું જ્યારે આ પ્રોજેક્ટ માટે બિડ કરવા માગતો હતો ત્યારે મને પૂછવામાં આવ્યું કે તમે રૂ. 200 કરોડનો પ્રોજેક્ટ નથી કર્યો તો રૂ. 2000 કરોડનો પ્રોજેક્ટ કેવી રીતે કરશો? મેં મારો પક્ષ રજૂ કરવા માટે એક મોકો માગ્યો. મીટિંગમાં મેં તેમને જણાવ્યું કે બુર્સમાં 66 લાખ સ્ક્વેરફીટનું કામ છે. અમે તેને 22 લાખ સ્ક્વેરફીટના ત્રણ ભાગમાં વહેંચી દઈશું. દરેક પ્રોજેક્ટ માટે મેનેજર, રિસોર્સ, મટીરિયલ, એજન્સીઓ બધું જ અલગ રહેશે. મારી પાસે નારણપુરા હાઉસિંગ કોલોનીનું 18 લાખ સ્ક્વેરફીટનું કામ 18 મહિનામાં પૂરું કરવાનો અનુભવ હતો. તો આ રીતે હું 22 લાખ સ્ક્વેરફીટનું કામ 24 મહિનામાં પૂરું કરી શકીશ તેવું મેં જણાવ્યું. આ બિલ્ડિંગ માટે 36 મહિનાની ટાઈમલાઈન આપવામાં આવી હતી. મારી વિચારધારા જોઈને તેમને મારામાં વિશ્વાસ બેઠો અને તેમણે મને બિડ કરવાની તક આપી.’

કામ અને સમયમર્યાદા બંનેને

ધ્યાનમાં રાખીને રિસોર્સની ફાળવણી કરવાથી અને સ્ટ્રેટજી ઘડવાથી તેઓ સુરત ડાયમંડ બુર્સનો પ્રોજેક્ટ સમયસર પૂરો કરી શક્યા હતા. કોરોનાકાળમાં કાશી વિશ્વનાથધામનું બાંધકામ પૂરું કરવાના પડકારનો પણ તેમણે આ જ રીતે સામનો કર્યો હતો. તેમને ચૂંટણી પહેલાં પ્રોજેક્ટ પૂરો કરવાની ડેડલાઈન આપવામાં આવી હતી. કોરોનાના કારણે 16 મહિનાના ગાળામાં તે રૂ. 160 કરોડનું કામ પૂરું કરી શક્યા હતા ત્યારે બાકીનું રૂ. 200 કરોડનું કામ કરવા માટે તેમને ફક્ત અને ફક્ત પાંચ જ મહિનાનો સમય આપવામાં આવ્યો હતો. આમ છતાં તેમણે પોતાના સ્ટાફમાં પણ સતત આત્મવિશ્વાસ વધાર્યા કર્યો. મોટું ચિત્ર જોઈને ગભરાઈ જવાને બદલે એક એક અઠવાડિયામાં કેટલું કામ પૂરું કરવું તેના પર ફોકસ કરીને સ્ટ્રેટજી ઘડવા માંડી. સૌના આશ્ચર્ય વચ્ચે કોરોના, લેબરની અછત સહિતના અનેક પડકારો વચ્ચે પણ તેઓ આ મુશ્કેલ ટાર્ગેટ પૂરો કરી શક્યા હતા.

પોતાની સફળતાનું રહસ્ય જણાવતાં તેઓ જણાવે છે, ‘હું મારા દરેક કામમાં ઊંડો ઊતરું છું. મોટા કામને નાના કામમાં વહેંચતાં જાવ તો તેનો વહેલો ઉકેલ આવે છે. લાઈફમાં પેશન હોય અને તમે હકારાત્મક અભિગમથી કામ કરો તો ટાર્ગેટ હાંસલ કરવાની એનર્જી તમારામાં આવી જાય છે.’

સામાન્ય રીતે ઉદ્યોગો તેમના હરીફોને ટક્કર આપવાનો વિચાર કરતા હોય છે, પરંતુ પ્રહલાદભાઈની માનસિકતા થોડી જુદી છે. તેઓ પોતાના પ્રતિસ્પર્ધીઓમાંથી પ્રેરણા લઈને

સફળતાના સૂત્ર

- ન આવડતું હોય તો પૂછી લો. બિઝનેસમાં જે ક્ષેત્રમાં ઓછું નોલેજ હોય તે ક્ષેત્રના નિષ્ણાતની મદદ લો.
- કર્મચારીને સૂચના આપ્યા પછી તે સૂચના બરાબર સમજ્યા છે કે નહિ અને તે કેટલા સમયમાં કામ કરી આપશે તેની ખરાઈ કરી લો.
- બિઝનેસની દરેક પ્રોસેસમાં પોતાનું ઈન્વોલ્વમેન્ટ રાખો.
- પ્રતિસ્પર્ધીઓમાંથી પણ પ્રેરણા લઈને અવિરત શીખતાં રહો.
- ભવિષ્યને લક્ષ્યમાં રાખીને સમયસર ટેકનોલોજીને અપનાવતાં રહો.
- પોતાનું કામ નિષ્ઠા અને પ્રતિબદ્ધતાથી કરો, બ્રાન્ડ આપોઆપ બનશે.
- બિઝનેસના શરૂઆતના ગાળામાં લક્ઝરીના બદલે ધંધા પર ફોકસ કરો.
- બિઝનેસમાં નાનામાં નાના ખર્ચ પર નજર રાખો, બિનજરૂરી ખર્ચ ઘટાડીને પ્રોફિટમાં વૃદ્ધિનું લક્ષ્ય રાખો.

‘હું હંમેશાં મારી ટીમને બે સવાલ પૂછું છું - તમે કેવી રીતે કરશો અને ક્યારે કરશો? તેમના જવાબમાંથી તમને એ ખબર પડી જાય છે કે તેઓ કામ બરાબર સમજ્યા છે કે નહિ, અને તેઓ કામ કરવામાં કેટલો સમય લેશે.’

જીવનમાં આગળ વધવામાં માને છે. તેઓ જણાવે છે, ‘હું L&Tના સ્તર ઉપર નથી પહોંચ્યો, પરંતુ તેમની પ્રોસેસમાંથી હું ઘણું શીખી શકું છું. આપણું ધ્યેય ફક્ત પ્રતિસ્પર્ધીને ફાઈટ આપવાનું ન હોવું જોઈએ. આપણે તેને ટક્કર આપવા માટે કેટલા કાબેલ છીએ તે અંગે પણ વિચાર કરવો જોઈએ. L&T જેવી કંપની પણ અમારી કંપનીની પ્રોસેસમાંથી કંઈક શીખ મેળવી જ રહી છે.’

બિઝનેસનો માર્ગ ઘણો ચડાવઉતારવાળો છે. દરેક વખતે સફળતા જ મળે તે પણ જરૂરી નથી. પરંતુ પી. એસ. પટેલ નિષ્ફળતાને પણ સારી રીતે પચાવતા જાણે છે. તેઓ જણાવે છે કે ટેન્ડર ભરવાથી માંડીને સમગ્ર પ્રક્રિયા પૂરી થાય ત્યાં સુધી તેઓ શાંત મગજ રાખે છે. જો પ્રોજેક્ટ કોઈ બીજાને મળે તો અંગે વધારે વિચાર પણ નથી કરતા. તેમનો મંત્ર છે કે આપણે પચાવી શકીએ તેટલું જ ખાવું જોઈએ. આ દેશમાં જે રીતે કન્સ્ટ્રક્શનનું કામ ચાલી રહ્યું છે તે જોતાં દરેક પ્રોજેક્ટ મેળવવા શક્ય પણ નથી, પરંતુ હાથ ઉપર જે કામ હોય તે ખૂબ સારી રીતે કમિટમેન્ટથી પૂરું કરવામાં તેઓ માને છે.

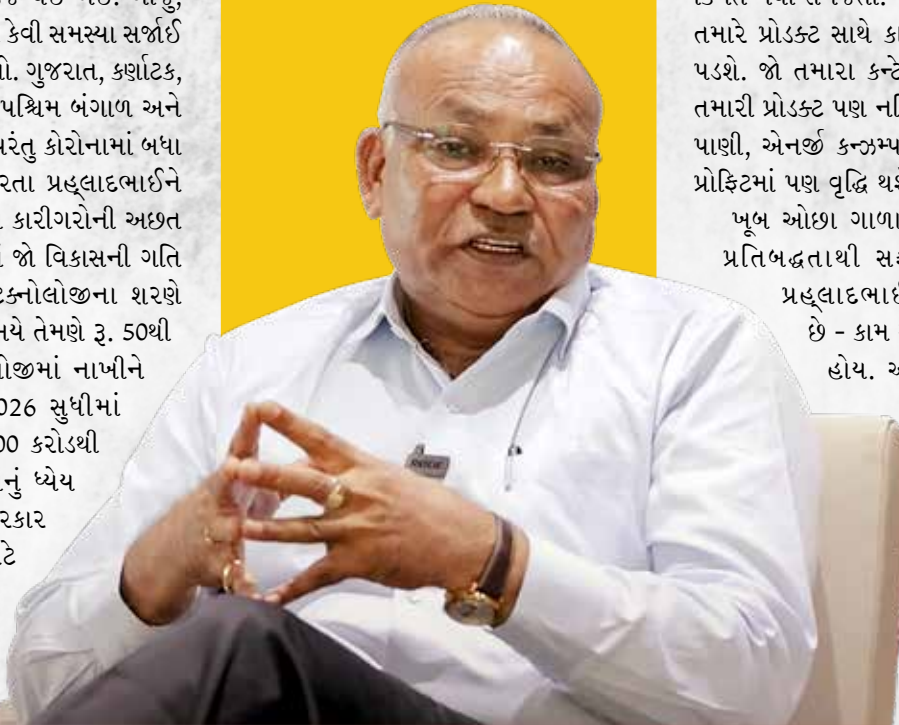
તેમના હકારાત્મક અભિગમને કારણે કોરોનાના કપરા સમયનો પણ તે પોતાના વિકાસ માટે ઉપયોગ કરી શક્યા હતા. પહેલું, તેમણે ડેલોઈટ જેવી કંપનીને સ્ટાન્ડર્ડ ઓપરેટિંગ પ્રોસેસના ઓડિટનું કામ સોંપી દીધું. તેમાં કંપનીની ઈન્વેન્ટરી, ફ્યુઅલ, ફાઈનાન્સથી માંડીને દરેકદરેક પ્રોસેસનું કંપનીએ નજીકથી અવલોકન કર્યું. જરૂર જણાય ત્યાં સુધારા પણ સૂચવ્યા. આમ કરવાથી તેમની કંપની પહેલાં કરતાં વધુ સક્ષમ રીતે કામ કરવા સજ્જ થઈ ગઈ. બીજું, કોરોનામાં લેબરની શોર્ટેજથી કેવી સમસ્યા સર્જાઈ શકે તેનો તેમને અહેસાસ થયો. ગુજરાત, કર્ણાટક, મહારાષ્ટ્રમાં બિહાર, યુ.પી, પશ્ચિમ બંગાળ અને આસામથી લેબર આવે છે, પરંતુ કોરોનામાં બધા જ પોતાના વતન પાછા ફરતા પ્રહ્લાદભાઈને સમજાયું કે ભવિષ્યમાં કુશળ કારીગરોની અછત સામાન્ય થઈ જશે. આવામાં જો વિકાસની ગતિ જાળવી રાખવી હશે તો ટેકનોલોજીના શરણે જવું જ પડશે. કોરોનાના સમયે તેમણે રૂ. 50થી 60 કરોડનું કેપેક્સ ટેકનોલોજીમાં નાખીને પ્રિકાસ્ટિંગ અપનાવ્યું. 2026 સુધીમાં તેઓ પ્રિકાસ્ટિંગમાં રૂ. 1500 કરોડથી વધુનો બિઝનેસ લઈ જવાનું ધ્યેય રાખે છે. તેઓ કહે છે, ‘સરકાર દરેક રાજ્યના વિકાસ માટે કમર કસી રહી છે. આ ઉપરાંત મજૂરનાં બાળકો પણ હવે મજૂરીના બદલે

બીજા ક્ષેત્રમાં કારકિર્દી બનાવતા થયા છે. આવામાં ભવિષ્યમાં લેબરની શોર્ટેજ પડશે તે સ્પષ્ટ છે. આવામાં જો વિકાસની ગતિ જાળવી રાખવી હોય તો ટેકનોલોજીને અપનાવવી અનિવાર્ય છે.’

નવા ઉદ્યોગસાહસિકો શરૂઆતથી જ બ્રાન્ડિંગ ઉપર ખાસ્સું ભાર આપે છે. તે માટે સારું એવું બજેટ પણ ફાળવે છે. આ અંગે વાત કરતાં પી. એસ. પટેલ જણાવે છે, ‘હું માનું છું કે કંપનીએ કામ પર ફોકસ કરવું જોઈએ, બ્રાન્ડ આપોઆપ ક્રિયેટ થશે. ખાલી પ્રોફિટ પર ફોકસ કરવાને બદલે ક્વોલિટી અને કમિટમેન્ટ પર ફોકસ રાખો. તમે ક્યારે બ્રાન્ડ બની જશો તે તમને પણ ખબર નહિ પડે.’

તેમણે યુવા ઉદ્યોગસાહસિકોને એ પણ જણાવ્યું કે એક દિવસમાં મોટું એમ્પાયર ઊભું થતું નથી. દરેક મોટી કંપનીએ પણ નાના પાયે

L&T, શાપુરજી પાલોનજી જેવી દિગ્ગજ કંપનીઓને માત આપી સુરત ડાયમંડ બુર્સ, કાશી વિશ્વનાથધામ જેવા પ્રોજેક્ટ્સ મેળવ્યા



જ શરૂઆત કરી હતી. આથી ધંધાની શરૂઆતમાં લક્ઝરી પર ધ્યાન આપવાને બદલે ધંધા પર ફોકસ કરવું જોઈએ. જો તમારું કામ, ગુણવત્તા અને કમિટમેન્ટ સારા અને મજબૂત હશે તો તમને કુદરતી રીતે બેન્ક, મિત્રો કે પછી સમાજનો પણ સપોર્ટ મળ્યા જ કરશે. હા, તમે ખોટું કરતા હશો તો તમારી પડખે કોઈ ઊભું નહિ રહે.

કર્મના સિદ્ધાંતમાં માનતા પ્રહ્લાદભાઈએ કરસનભાઈ પટેલના એક જ વાક્યને ગુરુમંત્ર તરીકે અપનાવી બિઝનેસની યાત્રા આગળ ધપાવી હતી. એ પ્રસંગ યાદ કરતાં તેમણે જણાવ્યું, ‘1998માં કરસનભાઈ પટેલને જીસીસીઆઈમાં જ બિઝનેસમેન ઓફ ધ યરનો એવોર્ડ મળ્યો હતો. એ સમયે પોતાની સફળતાનું રહસ્ય ખોલતાં તેમણે એક જ શબ્દ કહ્યો હતો - ઈન્વોલ્વમેન્ટ. એક ધંધાદારી તરીકે બિઝનેસની દરેક પ્રોસેસમાં તમારે ઈન્વોલ્વ થવું જોઈએ. સીઈઓ કે સીએફઓ રાખી લીધા એટલે એ જોઈ લેશે, એવું ન ચાલે. તમારે તમારા બિઝનેસમાં સંપૂર્ણ રીતે ઈન્વોલ્વ થવું જ પડશે, તેના પ્રશ્નોના ઉકેલ લાવતાં શીખવું પડશે.’

નાના ઉદ્યોગોને સલાહ આપતાં તેમણે કહ્યું કે નાના ધંધાદારીઓએ પ્રોડક્શન કોસ્ટ ઓછી કરવા પર વિશેષ ધ્યાન આપવું જોઈએ. કેટલા લેબરની જરૂર છે, કેટલી એનર્જી વપરાય છે વગેરેની નાનામાં નાની ગણતરી જો વેપારી ન કરે તો તેના વિકાસમાં અડચણ આવી શકે છે. પ્રહ્લાદભાઈએ જણાવ્યું કે, ‘કન્સ્ટ્રક્શન ઈન્ડસ્ટ્રી સૌથી વધુ કાર્બન જનરેટ કરે છે. દુઃખની વાત એ છે કે કન્સ્ટ્રક્શન બિઝનેસમાં જ લોકો પાવરની કિંમત નથી સમજતા. એ દિવસો દૂર નથી જ્યારે તમારે પ્રોડક્ટ સાથે કાર્બન કન્ટેન્ટ પણ લખવા પડશે. જો તમારા કન્ટેન્ટ વધારે હશે તો લોકો તમારી પ્રોડક્ટ પણ નહિ ખરીદે. ઉપરાંત પાવર, પાણી, એનર્જી કન્ઝમ્પશન ઘટાડશો તો તમારા પ્રોફિટમાં પણ વૃદ્ધિ થશે.’

ખૂબ ઓછા ગાળામાં મહેનત, ધગશ અને પ્રતિબદ્ધતાથી સફળતાની સીડી ચડેલા પ્રહ્લાદભાઈ પટેલનો એક જ મંત્ર છે - કામ એ જ કરો જે તમને ગમતું હોય. અને ન ગમતું કામ કરવું પડે તો તેને ગમાડી લો. જો તમે શિસ્ત અને પ્રામાણિકતા જાળવશો તો કુદરત પણ તમને ડગલે અને પગલે મદદરૂપ બનશે.

GCCIના નોમિનલ મેમ્બર કેવી રીતે બની શકાય? તેનાથી શું ફાયદો થાય?

લા રતદેશ હાલ અભૂતપૂર્વ વિકાસયાત્રા પર છે. આ સમયે દેશના નાના મોટા વેપાર-ઉદ્યોગો તેમાં યથાશક્તિ ફાળો આપે તે આવશ્યક છે. આ સમયે દેશની વિકાસની ગતિ સાથે જોડાઈને પોતાના વેપાર-ધંધાનો પણ વિકાસ કરવાની વેપારીઓ પાસે અભૂતપૂર્વ તક છે. સ્થાપનાકાળથી જ GCCI (ગુજરાત વેપારી મહામંડળ) ગુજરાતમાં વેપાર-ધંધા વિકસે તે માટે પ્રયત્નશીલ રહ્યું છે. વેપાર-ઉદ્યોગોના હિતમાં તે સરકારશ્રી સમક્ષ વિવિધ પોલિસીઓ કે કાયદાને લઈને રજૂઆત પણ કરતું રહ્યું છે.

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી હાલ ગુજરાતના 2.5 લાખથી વધુ વેપારીઓનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે. આ માટે તે ફેડરેશન ઓફ ઇન્ડિયન ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી (FICCI), ઇન્ડિયન નેશનલ કમિટી ઓફ ઇન્ટરનેશનલ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ (ICC), ઓલ ઇન્ડિયા ઓર્ગનાઇઝેશન ઓફ એમ્પ્લોયર્સ (AIOE) અને એસોસિયેટેડ ચેમ્બર્સ ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી (ASSOCHAM) જેવી રાષ્ટ્રીય સ્તરની સંસ્થાઓ સાથે પણ જોડાયેલું છે.

ઉપરાંત જામનગર, સૌરાષ્ટ્ર, વડોદરા, બનાસકાંઠા, સધર્ન ગુજરાત સહિતના અનેક



અજય પટેલ
પ્રમુખ, GCCI

રિજયોનલ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ સાથે પણ સંકળાયેલું છે. આમ સ્થાપના પછી સતત GCCI ગુજરાતની ટ્રેડ અને ઇન્ડસ્ટ્રીના વધુમાં વધુ સભ્યો સુધી પહોંચવા, તેમની સમસ્યાઓને વાચા આપવા માટે પ્રયત્નશીલ રહ્યું જ છે. આમ છતાં GCCIનું ધ્યેય હવે ગુજરાતના નાનામાં નાના અને છેવાડાના વેપારીઓ સુધી પણ પહોંચવાનું છે.

ગુજરાતના નાના-મોટા તમામ વેપારીઓના સાથ-સહકારથી GCCI વધુ મજબૂત સંસ્થા બને તે આશયથી વર્તમાન પ્રમુખ અજયભાઈ

પટેલે નોમિનલ મેમ્બરનો નવો કોન્સેપ્ટ લોન્ચ કર્યો છે. આ કોન્સેપ્ટ સાથે GCCI લાખો વેપારીઓને સંસ્થાના સભ્ય બનાવીને તેમને ભારતની વિકાસયાત્રામાં સહભાગી બનાવવા માગે છે. નાના વેપારીઓ ફક્ત રૂ. 200ની ટોકન ફી ચૂકવીને ત્રણ વર્ષ સુધી GCCIના સભ્ય બની શકશે અને સંસ્થા દ્વારા અપાતી અનેક સુવિધાનો લાભ ઊઠાવી શકશે.

નાના વેપારીઓ GCCIની વેબસાઇટ ઉપરથી નોમિનલ મેમ્બરશિપનું ફોર્મ મેળવીને તેમાં નામ, એડ્રેસ, વ્યવસાયનો પ્રકાર જેવી સામાન્ય વિગતો ભરીને ચેમ્બરની મેમ્બરશિપ મેળવી શકે છે. જો તેઓ કોઈ રિજિયોનલ ચેમ્બર કે ટ્રેડ એસોસિયેશન્સના સભ્ય હોય તો તેના મારફતે પણ તે નોમિનલ મેમ્બર બની શકશે.

<https://www.gujaratchamber.org/nominal-member-signup.php> લિંક પર ઓનલાઇન ફોર્મ સબમિટ કરીને પણ તે ચેમ્બરના નોમિનલ મેમ્બર બની શકે છે. નોમિનલ સભ્યો માટે ચેમ્બર દ્વારા હેલ્પ ડેસ્ક પણ બનાવવામાં આવ્યું છે, જે વેપારીઓની દરેક સમસ્યાનું સમાધાન કરશે, તેમને જરૂરી માર્ગદર્શન આપશે અને ઉકેલ પણ સૂચવશે.

GCCI નોમિનલ મેમ્બરશિપ લોન્ચ

નોમિનલ મેમ્બર બનવા કઈ કઈ વિગતો આપવી પડે?

વેપાર, ઉદ્યોગ
કે સંસ્થાનું નામ

વ્યક્તિનું
નામ

પૂરું
સરનામું

વ્યવસાય/
ધંધાનો પ્રકાર

પ્રાદેશિક
ચેમ્બરના
સભ્ય હોય તો
તેનું નામ

સભ્યનો
ફોટોગ્રાફ

કરવા પાછળનો મુખ્ય આશય અનઓર્ગનાઈઝડ સેક્ટરના ઉદ્યોગોને પણ ઓર્ગનાઈઝડ સેક્ટરની જેમ જ વેપાર-ધંધા કરવા પ્રેરણા આપવાનો છે. આ માટે તેમને કૌશલ્યવર્ધન માટે સેમિનાર યોજીને યોગ્ય તાલીમ આપવામાં આવશે. તેમના કૌશલ્યવર્ધન માટે વર્કશોપનું આયોજન કરવામાં આવશે. આ ઉપરાંત સરકાર દ્વારા લોન્ચ કરવામાં આવતી વિવિધ યોજના અંગે પણ તેમને સમયાંતરે માહિતી આપીને તેનો લાભ મેળવી બિઝનેસને વેગ આપવા અંગે માર્ગદર્શન આપવામાં આવશે.

નોમિનલ મેમ્બરશિપના કોન્સેપ્ટ અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે GCCI રિજિયોનલ ચેમ્બર્સની પણ મદદ લેશે. રિજિયોનલ ચેમ્બર્સ અને સ્થાનિક એસોસિયેશન્સની મદદથી ચેમ્બર વેપારીઓની સમસ્યા સમજીને તેનો ઉકેલ શોધવાનો પ્રયત્ન કરશે. આ સંસ્થા સાથે જોડાયેલા તમામ સભ્યો પણ ફી ભરીને ચેમ્બરના નોમિનલ મેમ્બર બની શકશે.

સંગઠનમાં ખૂબ તાકાત રહેલી છે. આ વાત ગુજરાતના વેપારીઓને ખૂબ પહેલેથી સમજાઈ હતી, અને એટલે જ સાત દાયકા કરતાં વધુ સમયથી ગુજરાતમાં વેપારી સંગઠનો મજબૂત અસ્તિત્વ જાળવી શક્યાં છે. ગુજરાત ચેમ્બર હવે આ સંગઠનની તાકાતને ગુજરાતના ખૂણેખૂણા સુધી અને નાનામાં નાના વેપારી સુધી પહોંચાડવા માગે છે. કોઈ પણ વેપારી આ લાભથી વંચિત ન રહી જાય તે આશયથી નોમિનલ મેમ્બરશિપનો

કોન્સેપ્ટ રજૂ કરવામાં આવ્યો છે.

બીજું, હવે ટેકનોલોજીએ વધુ ને વધુ લોકો સુધી પહોંચવું સુગમ અને સરળ બનાવી દીધું છે, તો પછી GCCIના સભ્યપદના લાભ અમદાવાદના કે મર્યાદિત વેપારીઓ સુધી શા માટે સીમિત રહેવા જોઈએ? નોમિનલ સભ્યો ટેકનોલોજીના માધ્યમથી પણ GCCIના કાર્યક્રમો, સેમિનારમાં ભાગ લઈને જ્ઞાનવર્ધન કરી શકશે. આ ઉપરાંત યૂટ્યૂબ પર પણ ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા સિરીઝ લોન્ચ કરવામાં આવી છે. આ સિરીઝમાં ગુજરાતના અગ્રણી ઉદ્યોગપતિઓ પોતાની

સફળતાની યાત્રા, પડકારો અને ટિપ્સ શેર કરીને વેપારીઓનું માર્ગદર્શન કરશે.

આમ પોતાના સભ્યોને સારામાં સારી માહિતી અને માર્ગદર્શન આપવા માટે GCCI સતત પ્રયત્નશીલ છે અને નવી નવી પહેલ હાથ ધરી રહ્યું છે. GCCI પોતાના સાથી એસોસિયેશન્સ, રિજિયોનલ ચેમ્બર્સ તથા વેપારીઓને પણ અપીલ કરે છે કે તે નોમિનલ મેમ્બરશિપ અંગે જાગૃતિ ફેલાવીને વધુ ને વધુ સભ્યોને ચેમ્બરના સભ્ય બનાવવા પ્રેરણા આપે તેવી અપેક્ષા છે.

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીની સ્થાપના 1949માં શેઠ શ્રી કસ્તુરભાઈ લાલભાઈ અને શેઠ શ્રી અમૃતલાલ હરગોવિન્દાસ દ્વારા કરવામાં આવી હતી. ત્યારથી તેમણે વેપાર-ઉદ્યોગ ક્ષેત્રે સતત નેતૃત્વ ઊભું કરવાની પ્રથા પ્રસ્થાપિત કરી છે જે સરકાર સમક્ષ વેપારીઓનો પક્ષ રાખીને વાત કરી શકે. તેમના કાળમાં ચેમ્બરનો મોભો જ કંઈક અલગ જ હતો. વેપાર ઉદ્યોગ અંગે કોઈ પણ નિર્ણય લેતાં પૂર્વે સરકાર તેમનો મત-અભિપ્રાય લેતી હતી. તેમની વાતનું વજન પણ એટલું પડતું હતું. આ પરંપરા ખાસ્સી ત્રણ-ચાર દાયકા સુધી ચાલી હતી.

ત્યાર બાદ રાજકીય મોરચેથી વેપાર-ઉદ્યોગને પ્રમાણમાં ઓછા સાંભળવામાં આવતા

નાનામાં નાના વેપારીને
ચેમ્બરના સભ્ય
બનાવવા 'નોમિનલ
મેમ્બરશિપ' લોન્ચ
કરાઈ, ૩. 200 ફી ચૂકવી
ત્રણ વર્ષ માટે GCCIના
સભ્ય બની શકાશે

GUJARAT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

ગુજરાત વેપારી મહામંડળ



હતા. જોકે તેમનો સંપૂર્ણ અનાદર તો ક્યારેય થયો નથી. 2000ની સાલ પછીની વાત કરવામાં આવે તો સૌપ્રથમ તો ગુજરાત ચેમ્બરને ગુજરાતમાંથી ઓક્ટ્રોય દૂર કરાવવામાં સફળતા મળી હતી. ગુજરાત ચેમ્બરના પ્રમુખ તરીકે ઝાયડસ કેડિલાના પ્રમોટર પંકજ પટેલ હતા ત્યારે ગુજરાતમાંથી ઓક્ટ્રોય નાબૂદ કરવામાં આવી હતી. જોકે તેને માટે ઉત્કર્ષ શાહથી લઈને તેમના પછીના ત્રણથી ચાર પ્રમુખોએ પણ ખાસ્સી મહેનત કરીને ઓક્ટ્રોય નાબૂદ કરાવવા માટે પ્રયત્નો કર્યા હતા.

શૈલેશ પટવારીના સમયમાં પણ વેપાર-ઉદ્યોગોના ખાસ્સા કામ થયાં હતાં. રેસ્ટોરાંને પણ પોલીસ લાઈસન્સ લેવા પડતાં હતાં. કોઈ પણ હોટેલમાં રૂમ બુક કરાવે તો રહેવા આવનારાની ઓળખના પુરાવાઓ લેવાના રહેતા હતા, પરંતુ રેસ્ટોરાંને પણ આ લાઈસન્સ લેવા પડતાં હતાં. તેથી દરેક રેસ્ટોરાંએ દર વરસે રૂ. 20,000થી 30,000 ભરવા પડતા હતા. રેસિડેન્સિયલ હોટેલ્સને છોડીને રેસ્ટોરાંએ પોલીસ લાઈસન્સ ન લેવું પડે તેવી વ્યવસ્થા કરાવવામાં ચેમ્બરની ભૂમિકા મોટી રહી હતી.

આ જ રીતે ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનરની કચેરી દ્વારા એડવર્ટરેશન એટલે કે ભેળસેળ સિવાયના નાની નાની લેબલિંગની ભૂલ માટે 4500 જેટલા કેસો હાઈ કોર્ટમાં કેસ થયા હતા. વાઘબકરી યાના પ્રમોટર્સ પણ અંગ્રેજ અને હિન્દી ઉપરાંત ગુજરાતીમાં યાના ભાવ પેકેટ પર ન લખવાની ભૂલ કરી બેઠા હતા. તેમની સામે કિમિનલ કેસ કરવામાં આવ્યો હતો. તેથી તેમની

હવે અજય પટેલના વડપણ હેઠળ ગુજરાત ચેમ્બર નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો ઉપરાંત નાનામાં નાના વેપારી અને દુકાનદારની ચિંતા કરીને તેમની સમસ્યાઓને ઉકેલવા માગે છે

સામે વલસાડની કોર્ટમાં કેસ થયો હતો. તેમણે સતત કોર્ટના ધક્કા ખાવા પડતા હતા. શૈલેશ પટવારીએ આ ઈશ્યુ ઉપાડ્યો હતો અને જેમાં ભેળસેળ સિવાયની નાની નાની બાબતો હોય તેવા કિસ્સાઓને લગતા 3800 કેસ એકસામટા કઢાવી નાખીને વેપાર-ઉદ્યોગને મોટી રાહત અપાવી હતી.

આજ રીતે પહેલી જુલાઈ 2017ના જીએસટી લાગુ કરવામાં આવ્યો ત્યારે સીએનજી પર 12 ટકા જીએસટી લગાડવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો હતો. વટવા, નરોડાથી માંડીને

ગુજરાતની ખાસ્સી ઔદ્યોગિક વસાહતોમાં સીએનજીનો ઈંધણ તરીકે ઉપયોગ થવા માંડ્યો હતો. તેથી તેમના પર વધારાનું 12 ટકાનું ટેક્સનું બર્ડન આવે તો તેમના પ્રોડક્શનનાં ગણિતો ખોરવાઈ જાય તેમ હતા. તેથી ઉદ્યોગોનો તેની સામે ખાસ્સો વિરોધ હતો. આ વિરોધ થાય તો જીએસટીનો અમલ કરવો અઘરો પડે તેમ હતો. તેમાંથી માર્ગ કાઢી આપવામાં ગુજરાત ચેમ્બરે ખાસ્સી મદદ કરી હોવાનું કેન્દ્રીય મંત્રી મનસુખ માંડવિયાએ સ્વીકાર્યું પણ છે. ગુજરાત ચેમ્બરના સક્રિય પ્રયાસથી જ જીએસટી લાગુ કરવામાં આવ્યો ત્યારે સીએનજી પરના જીએસટીનો દર 12 ટકાથી ઘટાડીને 6 ટકા કરી આપવાની વાત માન્ય રાખવામાં આવી હતી. આમ ચેમ્બરને વચગાળામાં ખાસ્સી સફળતા મળી જ છે.

ગુજરાત ચેમ્બરના પ્રમુખ તરીકે જયમિન વસાએ વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત માટે ગ્લોબલ કોન્કલેવ ઓફ ઇન્ટરનેશનલ ચેમ્બર અને નેશનલ કોન્કલેવ ઓફ નેશનલ ચેમ્બરને ગુજરાતના વાઈબ્રન્ટ સમિટ સાથે કરાવવામાં સફળતા મેળવી હતી. ફાર્મ ટુ ફેશન કરાવીને સફળતા મેળવી હતી. એમએસએમઈ કન્વેન્શન કરાવ્યું હતું. સામાન્ય રીતે સીઆઈઆઈ, ફિક્કી સાથે તેઓ આ પ્રકારના કાર્યક્રમ કરતા હતા. તે ગુજરાત ચેમ્બર સાથે કરાવવામાં આવ્યા હતા. એમએસએમઈ હેલ્પ ડેસ્ક અને ઈમ્પોર્ટ એક્સપોર્ટ હેલ્પ ડેસ્ક ચાલુ કરાવી હતી. પથિક પટવારીના કાર્યકાળમાં બાયલેટરલ ટ્રેડ પ્રમોટ કરવામાં સહાય કરી હતી. ખાસ કરીને અમેરિકા, બ્રિટન, જર્મની અને યુએઈ સાથેનો વેપાર વધારવામાં મદદ કરી હતી. ડિકેન્સ

એક્સ્પોમાં સ્ટેટ મેન્ટર તરીકે ગુજરાત ચેમ્બર રહ્યું હતું. ડિકેન્સ ઈન્ડસ્ટ્રી માટે ગુજરાતમાં ઇકો સિસ્ટમ ઊભી કરવામાં ગુજરાત ચેમ્બરે ખાસ્સી મદદ કરી હતી. ચેમ્બરને ડિકેન્સમાં સપ્લાય કરવાનો રસ્તો ઉઘાડી આપવામાં મોટી મદદ કરી હતી. જીઆઈડીસીના પ્લોટ લીઝ પર આપવામાં આવે છે. તેનું લીઝ ટ્રાન્સફર થાય છે. તેનું વેચાણ કરવામાં આવતું નથી. આ મુદ્દે હાઈ કોર્ટમાં પિટિશન પણ કરવામાં આવી છે. આ પિટિશન હજી પેન્ડિંગ છે.

અત્યાર સુધીના ચેમ્બરના પ્રમુખોની કામગીરી નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો સુધી કે સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગો સુધી સીમિત હતી. જોકે ગુજરાત ચેમ્બર સામાજિક જવાબદારી અદા કરવામાં પણ પાછળ રહ્યું નથી. ચેમ્બરના પ્રમુખ તરીકે

દુર્ગેશ ભૂયે સેવાકાર્યો ખાસ્સા કર્યા છે. કોવિડના સમયગાળામાં મેડિકલ પ્રેક્ટિશનર્સને વેન્ટિલેટર ઓપરેટ કરવાની ખાસ તાલીમ અપાવી હતી. ગુજરાત સરકારની ટીમના સભ્ય તુષાર પટેલના માર્ગદર્શન હેઠળ આ કામગીરી પાર પાડવામાં આવી હતી. કોવિડ પીક ઉપર હતો ત્યારે ગુજરાત ચેમ્બરે ટેસ્ટિંગ કિટ્સ સાઉથ કોરિયાથી ઇમ્પોર્ટ કરીને ગુજરાત સરકારને મેળવી આપી હતી. તદુપરાંત સમગ્ર અમદાવાદ પોલીસના કોવિડના રેફરન્સથી 16,000 જેટલા પોલીસોનું હેલ્થ ચેક-અપ કરાવવાનું કામ દરેક પોલીસ સ્ટેશને જઈને કરાવ્યું છે. અમદાવાદમાં ડ્યૂટી આપતા પોલીસ અધિકારીઓને ડ્યૂટી સ્પોટ પર જઈને ચા-પાણીથી માંડીને નાસ્તા સુધીની વ્યવસ્થા કરી આપી હતી. તેમ જ સરકાર દ્વારા

વેપાર-ઉદ્યોગ માટે લેવામાં આવેલાં પગલાંઓના પ્રચાર-પ્રસાર કરવામાં મહત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી.

આમ ચેમ્બર સતત તેના સભાસદોને અને સમાજને મદદરૂપ થવા પ્રયત્નશીલ રહ્યું જ છે. હવે અજય પટેલના વડપણ હેઠળ ગુજરાત ચેમ્બર નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો ઉપરાંત નાનામાં નાના વેપારી અને દુકાનદારની ચિંતા કરીને તેમની સમસ્યાઓને ઉકેલવા માગે છે. તેમના વેપારને નવી દિશામાં લઈ જવા માટે તેમને નવતર માર્ગદર્શન આપવા માગે છે. તેથી જ સફળ ઉદ્યોગપતિઓની સફળતાની ગાથા સાથે નાના વેપારીઓને માર્ગદર્શન મળે તે માટે નવી પહેલ પણ કરાવી છે.

GCCAની નોમિનલ મેમ્બરશિપના ફાયદા

સાવ નજીવી ફીમાં GCCA જેવી પ્રતિષ્ઠિત વેપાર-ઉદ્યોગની માતૃસંસ્થા સાથે જોડાવાની તક મળે છે.

ફક્ત રૂ. 200 ભરીને ત્રણ વર્ષ સુધી GCCAની મેમ્બરશિપ મેળવી શકાય છે, અન્ય કોઈ ફી ભરવાની નથી.

બિઝનેસના બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ અંગે માર્ગદર્શન મેળવી શકાય છે.

નોમિનલ મેમ્બર માટે શરૂ કરાયેલા હેલ્પ ડેસ્કમાં રજૂઆત મોકલી ઉકેલ મેળવી શકાય છે.

રસના વિષયો પર યોજાયેલા ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામ કે લેક્ચરમાં ઉપસ્થિત રહીને માર્ગદર્શન મેળવી શકાશે.

બિઝનેસ-ઉદ્યોગ જગતના ટોચના નિષ્ણાતો પાસેથી માર્ગદર્શન મેળવી શકાશે.

સરકાર દ્વારા આપવામાં આવતી સબસિડી, લાભ તથા વિવિધ યોજનાઓ અંગે ઉપયોગી માહિતી મેળવી શકાશે.

ડિજિટલ પ્લેટફોર્મનો ઉપયોગ કરી બિઝનેસનો વિકાસ કરવા અંગે માર્ગદર્શન મળશે.

વેપાર-ઉદ્યોગોને બેન્કો દ્વારા મળતી લોન અંગે માર્ગદર્શન મળી શકશે.

વેપાર-ઉદ્યોગમાં એક્સપોર્ટની શક્યતા અંગે માહિતી અને માર્ગદર્શન આપવામાં આવશે.

બિઝનેસને લગતી કાનૂની જોગવાઈઓ અને આવશ્યક હિસાબ અંગે માર્ગદર્શન પૂરું પાડવામાં આવશે

નોમિનલ મેમ્બર્સ તેમના વેપાર-ઉદ્યોગને લગતા પ્રશ્નો સંલગ્ન એસોસિયેશનના માધ્યમથી GCCA સુધી પહોંચાડી શકશે, અને GCCA થકી સરકારશ્રી સમક્ષ રજૂ કરી શકશે.

ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા

ભારતના સાઈબર સિક્યોરિટી વિશ્વના ભીષ્મ પિતામહે શેર કરી મૂલ્યવાન ટિપ્સ



આપણે આજે એવા વિશ્વમાં જીવી રહ્યા છીએ જ્યાં ઈન્ટરનેટ વિના જીવનની કલ્પના કરવી પણ મુશ્કેલ છે. મોટા ભાગના લોકોની સવાર મોબાઈલ ફોન ચેક કરવાથી પડે છે. સમગ્ર દિવસ દરમિયાન આપણે આપણા મોબાઈલ, કમ્પ્યુટર, ટીવી, સ્માર્ટ વોચ જેવાં અનેક ડિવાઈસના માધ્યમથી ઈન્ટરનેટ અને દુનિયા સાથે જોડાયેલા રહીએ છીએ. ઈન્ટરનેટ જીવન સરળ બનાવી દીધું છે, પરંતુ આ સિક્કાની પણ બીજી બાજુ છે - સાઈબર એટેક્સ. ઈન્ટરનેટને કારણે આપણી પર્સનલ વિગતો હંમેશાં લીક થવાનો ભય રહ્યા કરે છે. વિપ્રો, ફેસબુક, વોટ્સએપ કે ગૂગલ જેવી દિગ્ગજ કંપનીઓ પણ સાઈબર એટેકથી બચી શકી નહોતી. વર્ષ 2022ની જ વાત કરીએ તો એક વર્ષના ગાળામાં 14 લાખથી વધુ સાઈબર એટેક્સ નોંધાયા હતા. જોકે આ તો ફક્ત રજિસ્ટર થયેલા આંક છે. સાઈબર ક્રાઈમ ન નોંધાવ્યા હોય તેવા કિસ્સાની સંખ્યા તો આના કરતાં અનેક ગણી વધારે છે. સાઈબર એટેકના આ કહેરમાંથી વેપાર-ઉદ્યોગો પણ બાકાત નથી. તેમની ખાનગી માહિતી, ડેટાબેઝ કે બેલેન્સશીટ ઈન્ટરનેટ પર લીક કરીને કે તેમની સિસ્ટમમાં ધૂસીને બધો ડેટા એન્ક્રિપ્ટ કરીને તેને રિલીઝ કરવા માટે કરોડો રૂપિયાની ખંડણી

મગાતી હોવાના કિસ્સા બને જ છે. આ જ કારણે સાઈબર સિક્યોરિટી અંગે જાણકારી મેળવવી અને તેને ખાળવા માટે યોગ્ય પ્રયાસ કરવા ખૂબ અગત્યના છે. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીએ ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા સિરીઝમાં સાઈબર સિક્યોરિટી અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે આ ક્ષેત્રના ભીષ્મ પિતામહે અને ECS ગ્રુપના પ્રમોટર અને મેનેજિંગ

ડિરેક્ટર વિજય મંડોરાને આમંત્રણ આપ્યું હતું. તેમણે આ સેશનમાં સાઈબર સિક્યોરિટીને લગતી રસપ્રદ માહિતી અને તેનાથી બચવાની ઉપયોગી ટિપ્સ ચેમ્બરના સભ્યો સાથે શેર કરી હતી.

વિજય મંડોરાનો જન્મ અને ઉછેર તો એક નાનકડા ગામમાં થયો હતો, પરંતુ તેમના ટેકનોલોજી પ્રત્યેના આકર્ષણ અને ઝુકાવને તેમના પિતા ઘણી નાની ઉંમરથી પારખી ગયા હતા. એક વખત એવું બન્યું કે વિજયભાઈ 10મા ધોરણમાં ભણતા હતા ત્યારે તેમનાથી ટીવી ઊડી ગયું. એ સમયે મધ્યમ વર્ગના પરિવારમાં ટીવી રિપેરિંગનો ખર્ચ આવે એટલે તેના માટે નિમિત્ત બનનાર વ્યક્તિ સમગ્ર પરિવારના રોષ અને ગુસ્સાનો શિકાર બને તે વાત સ્વાભાવિક હતી. વિજયભાઈ તેમાં અપવાદ નહોતા, પરંતુ આ પરિસ્થિતિમાં નાસીપાસ થવાને બદલે તેમણે ટેલિવિઝન ખોલીને તેનું એસેમ્બલિંગ





ખૂબ અગત્યનો છે મોબાઇલ IMEI નંબર

મોટા ભાગના લોકોને પોતાના મોબાઇલનો IMEI (International Mobile Equipment Identity) નંબર ખબર જ હોતો નથી. આ ખૂબ અગત્યનો નંબર છે અને તે મોબાઇલના KYCનું કામ કરે છે. તમારો ફોન ખોવાય કે ફોનનો દુરુપયોગ થાય તો સૌથી પહેલાં આ નંબરની જરૂર પડે છે. આથી આ નંબર હાથવગો રાખવો જોઈએ. ઉપરાંત મોબાઇલનું બિલ પણ સાચવી રાખવું જોઈએ. મોબાઇલમાં પ્લેસ્ટોરથી એપ ડાઉનલોડ કરો તો તેમાં ક્યું ઈ-મેઇલ આઈડી વાપરો છો તે અંગે સજાગ રહેવું જોઈએ. આ ઉપરાંત પબ્લિક વાઈફાઈમાં મોબાઇલ કનેક્ટ કરવાથી કે ફોન ગમે ત્યાં ચાર્જ કરવાથી પણ સાવધ રહેવું જોઈએ. આમ કરવાથી તમારા મોબાઇલ ફોનની સિક્યોરિટી કોમ્પ્રોમાઈઝ થઈ શકે છે.

ચાલુ કર્યું. પિતાએ આ વિષયમાં તેમનો રસ જોયો અને આથી પૈસા ઉછીના લઈને પણ તેમને એ સમયે શ્રેષ્ઠ ગણાતી પુણે કૉલેજ ઓફ એન્જિનિયરિંગમાં તેમનું એડમિશન લીધું. દોડનારને ઢાળ મળે તેમ એન્જિનિયરિંગનું શિક્ષણ મળતાં વિજયભાઈએ પછી ક્યારેય પાછું વળીને જોયું નથી.

કારકિર્દીમાં તેમને જે મૂલ્યવાન તક મળી તે ઝડપીને

કઈ કઈ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં સાઇબર એટેકની વધુ સંભાવના રહેલી છે?

ફાઇનાન્સ

હાઇ ટેકનોલોજી

પ્રોફેશનલ અને લીગલ સર્વિસ

હોલસેલ તથા રિટેલ

મેન્યુફેક્ચરિંગ

શિક્ષણ

હેલ્થકેર

હોસ્પિટાલિટી

તે આગળ વધતા ગયા પરંતુ આ સમગ્ર યાત્રામાં ઈનોવેટિવ થિંકિંગ એટલે કે નવીન વિચારસરણીને તેમણે ક્યારેય પાછળ નથી મૂકી. તેમાં અથાગ પ્રયત્ન અને પોઝિટિવ અભિગમને કારણે આજે ECS ગુજરાત જ નહિ, ભારતની એક દિગ્ગજ સાઇબર સિક્યોરિટી કંપની છે, જે CBI, DRI, ઈન્કમેટેક્સ અને દેશની રિફ્રેન્સ સિસ્ટમ સાથે કામ કરે છે. સાઇબર સિક્યોરિટી અને ડિજિટલ સોલ્યુશન પૂરાં પાડતી તેમની કંપનીને દેશની સૌથી વિશાળ અને સર્વપ્રથમ સાઇબર સિક્યોરિટી લેબ બનાવવાનો પણ કોન્ટ્રેક્ટ આપવામાં આવ્યો છે. દેશની આર્મી અને રિફ્રેન્સ સિસ્ટમ પણ સાઇબર સિક્યોરિટી માટે

સાઇબર એટેક થાય તો શું કરવું?

વિજય મંડોરા જણાવે છે, 'જે રીતે કાઈમ થાય તો પોલીસ જે વસ્તુ જેમ છે તેમ યથાવત્ રાખવાની સૂચના આપે છે તે રીતે સાઇબર ઈન્સિડન્ટ થાય તો સૌપ્રથમ બધું જેમ છે તેમ ફીઝ કરી દો. તેમાં કશી પણ છેડખાની ન કરો. ત્યાર પછી, તરત જ સાઇબર ફોરેન્સિક પાર્ટનરનો સંપર્ક કરો. તેઓ સૌપ્રથમ ઈવેન્ટની તપાસ કરશે, તેને કંટ્રોલમાં લાવવાનાં પગલાં સૂચવશે. જો તમારી સિસ્ટમ કોમ્પ્રોમાઈઝ થઈ હશે તો યોગ્ય પગલાં ભરીને તેની ઈમ્પેક્ટ ઓછી કરવાનાં પગલાં સૂચવશે. ત્યાર બાદ રિકવરીની પ્રક્રિયા શરૂ કરશે.'

સાઇબર સિક્યોરિટી જાળવવા શું શું કરી શકાય?



જેના પર મદાર બાંધે છે તેવી કંપની ગુજરાતમાં અને ગુજરાતી દ્વારા સ્થાપિત કરવામાં આવી છે તે વાત સમગ્ર ગુજરાત માટે ગૌરવની વાત છે.

સાઇબર સિક્યોરિટી અંગે વાત કરતાં વિજય મંડોરા જણાવે છે, ‘હવે કાર્મ ઇન્ટરનેટ અને ડિજિટલ માધ્યમથી થાય છે. વિશ્વસ્તરે અત્યાર સુધી 10 બિલિયન(1000 કરોડ)થી વધુ ડેટા બ્રીચના કિસ્સા બની ગયા છે. તેમાં 66 ટકા એટેક રેન્સમવેરના કારણે થયા છે.

દુનિયાભરમાં 42.20 કરોડથી વધુ લોકો સાઇબર એટેકનો શિકાર બન્યા છે અને તેમાં અબજો ડોલરનું નુકસાન થયું છે. એવાં સાઇબર ટૂલ્સ પણ વિકસાવાયાં છે જે આ સેક્ટરે વિશ્વમાં કેટલા સાઇબર એટેક થઈ રહ્યા છે તે પકડી પાડે છે. સાઇબર એટેક્સના લિસ્ટમાં અમેરિકા અને યુકે પછી ભારત ત્રીજા ક્રમે છે. આથી ભારતીયોએ આ અંગે ખૂબ ચેતવાની જરૂર છે.’

સાઇબર એટેક્સ યુઝર્સની સાઇકોલોજીનો અભ્યાસ કરીને એટેક કરે છે, અને તે પછી ખંડણીની માગ કરે છે. જો તમારી

કંપની હોય તો કંપનીની IT ઈકોસિસ્ટમમાં ક્યાં છોડા છે, તેમાં કેવી રીતે પ્રવેશ મેળવી શકાય તેના પર તેમની સતત નજર રહેતી હોય છે. રેન્સમવેર નામ જ સૂચવે છે કે આ પ્રકારના સાઇબર એટેકનો ઉપયોગ રેન્સમ એટેક કે ખંડણી વસૂલવા માટે જ કરવામાં આવે છે. આ પ્રકારના

એટેકમાંથી મોટી મોટી કંપનીઓ પણ બાકાત નથી. એર ઈન્ડિયાના 45 લાખ પેસેન્જર અને આધાર કાર્ડમાં 110 કરોડ ભારતીય નાગરિકોના ડેટા કોમ્પ્રોમાઈઝ થયા હોવાના કિસ્સા બન્યા જ છે. કોસ્મોસ બેન્કમાં રૂ. 94 કરોડના સાયબરિંગના કિસ્સાએ પણ અનેક ફાઇનાન્શિયલ ઈન્સ્ટિટ્યૂટને તેમની સાઇબર સિક્યોરિટી અંગે વિશેષ કાળજી લેવા સાબદી કરી દીધી હતી. ગુજરાતની વાત કરીએ તો ગુજરાતીઓ રોજના રૂ. 1 કરોડ સાઇબર કાર્મને કારણે ગુમાવી રહ્યા છે.

છેલ્લાં કેટલાંક વર્ષોમાં ફાઇનાન્શિયલ ફોડમાં 530 ટકાનો અધધ વધારો થયો છે અને તેમાં અમદાવાદ અને સુરત મોખરે આવે છે. સાઇબર સેલમાં પણ કાર્મને લગતી 12,500થી વધુ ફરિયાદો નોંધાઈ છે.

વિજય મંડોરા જણાવે છે, ‘સાઇબર એટેક્સ તેમના ટાર્ગેટને ધ્યાનમાં રાખીને સ્કીમ મૂકે છે. તમે જો ઈન્ડિવિજ્યુઅલ હશો તો તે ડુપ્લિકેટ સીમ કાર્ડ, ઓટીપી શેર કરવા જેવી સ્કીમ આપીને તમને ભોળવવાની કોશિશ કરશે

શું તમારો પાસવર્ડ સેફ્ટ છે?

તમે ઇન્ટરનેટ અને અનેક વેબસાઇટ પર તમારી પર્સનલ ઇન્ફોર્મેશન શેર કરો છો. તે માહિતી સુરક્ષિત છે કે નહિ તે તમે મફતમાં ઓનલાઇન ચેક કરી શકો છો. આ માટે તમારે f-secure વેબસાઇટ પર જઈને ફ્રી ટૂલ્સમાં આઈડેન્ટિટી થેફ્ટ ચેકર પર ક્લિક કરવાનું છે. આ તેની લિંક છે: <https://www.f-secure.com/en/identity-theft-checker>. તેમાં તમારું ઈ-મેઈલ આઈડી નાંખતા જ તમારું આઈડી ડાર્ક વેબ પર બ્રીચ થયું છે કે નહિ તેની માહિતી તમને મળી જશે. સાથે સાથે કઈ કઈ વેબસાઇટ પર તમારી કઈ કઈ વિગતો છે તેનો રિપોર્ટ પણ તમને ઈમેઈલ સાથે જોવા મળશે.

2022-23માં ભારતમાં સાઇબર કાર્યમના કિસ્સા



ગુજરાતમાં સાઇબર સિક્યોરિટીની નાજુક સ્થિતિ



અને જાણતાં-અજાણતાં તમને સાઇબર એટેકનો શિકાર બનાવશે. ખાસ કરીને ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ્સ, વકીલ જેવા પ્રોફેશનલ્સ આવા એટેક્સના નિશાના પર રહે છે, કારણ કે તેમની પાસે ક્લાયન્ટ્સનો વિશાળ ડેટાબેઝ ઉપલબ્ધ હોય છે. તેઓ અવારનવાર હેલ્થકેર સેક્ટરને પણ ટાર્ગેટ કરે છે. ગુજરાતની જ એક હોસ્પિટલમાં એટેક્સે બધો જ ડેટા એન્ક્રિપ્ટ કરી નાખ્યો હતો અને પછી તે ડેટા રિક્વિર કરવા માટે તગડી ફી માગી હતી. આજે હોલસેલર કે રિટેલર પણ આ પ્રકારના સાઇબર એટેકનો શિકાર બની શકે છે.”

આથી જ હવે ઓનલાઇન બેન્કિંગ કે અન્ય ઓનલાઇન સુવિધાઓ માટે મલ્ટિફેક્ટર ઓથેન્ટિકેશનનું ચલણ વધી રહ્યું છે. એક સમય હતો જ્યારે કોમ્પ્યુટરમાં પાયરેટેડ લાઇસન્સથી સોફ્ટવેર નાખ્યું હોય અને એન્ટિવાયરસ ઈન્સ્ટોલ

કર્યું હોત તો કોમ્પ્યુટર સાઇબર એટેકથી સુરક્ષિત છે તેમ માનવામાં આવતું હતું, પરંતુ હવે સમય બદલાયો છે. વિજય મંડોરા આ વિષય પર વધુ જાણકારી આપતાં જણાવે છે, ‘હવે સાઇબર કાર્યમ રોકવા માટે ADR - એન્ડ પોઈન્ટ રિટેક્શન અને રિસ્પોન્સ પણ ફરજિયાત થઈ ગયું છે. આ ઉપરાંત તેમણે જે સોફ્ટવેર ઈન્સ્ટોલ કર્યું છે તેનું નવું વર્ઝન આવે તો તે તરત જ અપડેટ કરી દેવું જોઈએ. મોબાઇલ એપ કે સોફ્ટવેરમાં અપડેટ વખતે નવા વર્ઝનમાં બગ ફિક્સ કરી દેવાયા છે તેવું જણાવવામાં આવે છે. અર્થાત્, એપ પ્રોવાઈડર પણ સ્વીકારે છે કે તેમાં અગાઉ બગ હતો. જો તમે અપડેટ ન કરો તો સાઇબર એટેક માટે જૂના વર્ઝનવાળા ડિવાઈસને ટાર્ગેટ કરવું સરળ બની જાય છે. ખાસ કરીને તમારી એન્ટરપ્રાઈઝમાં વધારે મોબાઇલ કે કોમ્પ્યુટર સિસ્ટમ હોય તો તેનું



- દરરોજ ગુજરાતમાં ઓનલાઇન ફાઇનાન્શિયલ કાર્યમને કારણે નાગરિકો રૂ. 1થી 1.2 કરોડ જેટલી રકમ ગુમાવે છે.
- માર્ચ, 2023માં ગુજરાત સાઇબર કાર્યમ પાસે સાઇબર કાર્યમ, ફાઇનાન્શિયલ ફ્રોડ, સ્ટોકિંગ અને હેરાનગાતિની 12,500 જેટલી ફરિયાદો નોંધાઈ છે.
- 2023ના પ્રથમ ક્વાર્ટરના આંકડા સૂચવે છે કે સુરત અને અમદાવાદ માલવેર એટેકના પ્રયત્નોમાં મોખરે છે. સુરતમાં 27.4 લાખ અને અમદાવાદમાં 18.3 લાખ માલવેર એટેમ્ટ નોંધાયા હતા.
- ઓનલાઇન ફાઇનાન્શિયલ ફ્રોડના કેસમાં 530 ટકાનો વધારો નોંધાયો છે. 2021માં આ કેસ 11,131 જેટલા હતા જે 2022માં વધીને 70,183 જેટલા થઈ ગયા હતા.

પેય મેનેજમેન્ટ કરવું ખૂબ આવશ્યક છે.’ અગાઉ કંપનીઓ એવું માનતી હતી કે IT મેનેજર જ સાઇબર સિક્યોરિટીનો ખ્યાલ રાખી શકે છે, પરંતુ બદલાતા સમય સાથે આ ફિલોસોફી પણ જૂની થઈ ગઈ છે. આધુનિક ટેક્નિક સાથે એટેક કરતા સાઇબર એટેક્સથી બચવા માટે હવે કંપનીને ક્વોલિફાઈડ સાઇબર પાર્ટનરની જરૂર પડે છે. ખાસ કરીને કોરોના પછી વર્ક ફ્રોમ હોમ, રિમોટ વર્કિંગના કલ્ચરને કારણે કંપનીની ઈકોસિસ્ટમમાં સાઇબર એટેક કરવો સરળ બની ગયો છે. આ સંજોગોમાં કંપનીની તમામ સિસ્ટમને સુરક્ષિત રાખવા એક્સેસ કંટ્રોલ,

VPN, સિક્યોરિટી કોન્ફિગ્યુરેશન પર ધ્યાન આપવું ખૂબ જરૂરી બની ગયું છે. ફક્ત ટ્રેડિશનલ આઈટી પ્રેક્ટિસ કે ફાયરવોલ ઈન્સ્ટોલ કરવાથી સુરક્ષાકવચ ઊભું કરી શકાતું નથી.

સાઈબર સિક્યોરિટીની સામાન્ય ભૂલો અંગે વાત કરતાં વિજય મંડોરા જણાવે છે, ‘મોટી મોટી કંપનીઓમાં પણ abc@123, નામ અને બર્થડેના કોમ્બિનેશન જેવા સાવ સાધારણ પાસવર્ડ જોવા મળે છે. વળી, લોકો નોટમાં એક જ જગ્યાએ બધા પાસવર્ડ સ્ટોર કરવાની પણ ભૂલ કરી બેસે છે. ડાર્ક વેબ પર આ બધો ડેટા સરળતાથી મળી જાય છે. વળી, સિક્યોરિટી એલર્ટ્સ આવે તો કંપનીઓ તે અંગે કોઈ પગલાં ન ભરતી હોવાનું પણ જોવા મળે છે. ઘણા કિસ્સામાં સાઈબર એટેક થાય પછી તપાસ દરમિયાન અમારી ટીમને માલૂમ પડે છે કે સિસ્ટમે સિક્યોરિટી એલર્ટ તો મોકલી જ હતી, પરંતુ કંપનીએ તેના પર ધ્યાન ન આપતા તે સાઈબર એટેકનો ભોગ બની હતી. ઓછી સિક્યોરિટી એલર્ટ્સ જનરેટ થાય તો તેને ઈગ્નોર ન કરો.’

સાઈબર સિક્યોરિટી બે સ્તરે જળવાય છે - હાર્ડવેર અને સોફ્ટવેર. હાર્ડવેરમાં સર્વર, કોમ્પ્યુટર, મોબાઇલ વગેરેનો સમાવેશ થાય છે. તેના માટે ફાયરવોલ સહિતનાં સિક્યોરિટી સોલ્યુશન ઉપલબ્ધ છે. બીજી બાજુ, ઓપરેટિંગ સિસ્ટમ કે સોફ્ટવેરની સિક્યોરિટી માટે એન્ટિવાયરસ, એન્ટિમાલવેર વગેરેનો ઉપયોગ કરી શકાય. તમારી કંપનીમાં 5 ડિવાઇસ હોય કે 5000, તેમના પર સાઈબર સિક્યોરિટીનું આવરણ હોવું જરૂરી છે. આ ઉપરાંત તમારું ક્લાઉડમાં સર્વર હોય, અથવા તો ડેટા ક્લાઉડમાં પાર્ક કર્યો હોય તો ત્યાં પણ તેને સાઈબર એટેકથી સુરક્ષિત કરવા જરૂરી છે. આ ઉપરાંત પબ્લિક વાઈફાઈ યુઝ કરવું, મોબાઇલ ગમે ત્યાં ચાર્જ કરવા મૂકી દેવો વગેરે ભૂલ કરવાથી પણ બચવું જોઈએ. ઘણા લોકો ઘર કે ઓફિસની વાઈફાઈ સિસ્ટમમાં પણ ગેસ્ટને તરત પાસવર્ડ આપી દે છે. આવામાં જો તે વ્યક્તિનો ફોન કે ડિવાઇસ કોમ્પ્રોમાઈઝડ હોય તો તમારા ઓફિસ કે ઘરની તમામે તમામ સિસ્ટમ જોખમમાં મુકાઈ શકે છે. આથી આવા સંજોગોમાં એક્સેસ કંટ્રોલ આપવા અંગે વિશેષ સચેત રહેવું જોઈએ.

સાઈબર સિક્યોરિટીનું મહત્વ સમજાવતાં વિજય મંડોરા જણાવે છે, ‘જૂના દસ્તાવેજોને આપણે ડિજિટલ સ્વરૂપમાં રૂપાંતરિત કરીને આધુનિક સિસ્ટમમાં લાવી રહ્યા છે, પરંતુ તેમાં મોટી ભૂલ એ થઈ ગઈ છે કે આ ડેટા પર સાઈબર સિક્યોરિટીનું કવચ જ નથી. અનેક સરકારી વિભાગોમાં કોમ્પ્યુટર્સ હાલ વિન્ડોઝ એક્સપી



પર ચાલે છે. આવી જૂની સિસ્ટમ પર ચાલતી ઓર્ગનાઈઝેશનની પ્રોફાઇલ્સ એટેક્સ ચેક કરે તો તેમને તેમાં કેવા પ્રકારના માલિશિયસ કોડ ઈન્જેક્ટ કરવા તેનો તરત જ અંદાજ આવી જાય છે.’ ડેટા પ્રોટેક્શન માટે આધુનિક સોફ્ટવેર સિસ્ટમ અપનાવવી ખૂબ જરૂરી છે.

તો આવામાં શું કરવું? ઉકેલ સૂચવતાં મંડોરા જણાવે છે, ‘DLP યુટિલિટી ઉપલબ્ધ છે જે તમારો ડેટા લીક ન થાય તેનું ખાસ ધ્યાન રાખે છે. આ ઉપરાંત તમે કોઈને વર્ડ કે X1 ફાઇલ મોકલો તો તેને સીધી ન મોકલો. તેને પાસવર્ડ પ્રોટેક્ટ કરીને મોકલો. આ પાસવર્ડ ઈ-મેઇલ પર નહિ, એસએમએસ કરીને કે પછી ફોન કરીને જણાવો. આ એન્ક્રિપ્શન મેથડથી તમારી ફાઇલ હેક થવાનો ભય નહિ રહે.’

કંપનીઓ માટે સમયાંતરે સાઈબર ઓડિટ કરાવતાં રહેવું પણ જરૂરી છે. તેમાં સંસ્થાએ ફક્ત પોતાની વેબસાઈટ અને સર્વરની જ વિગત આપવાની હોય છે. ઓડિટ કરનારી કંપની સાથે તેમનો કોન્ટ્રાક્ટ સાઈન થાય છે.



આ વિગતો સાથે સાઈબર ઓડિટ કરનારી કંપની ક્લાયન્ટની IT ઈકોસિસ્ટમમાં કયા કયા રસ્તેથી અંદર ઘૂસી શકાય છે તે છીંડાં શોધે છે અને તેનો રિપોર્ટ સબમિટ કરે છે. આ રિપોર્ટના પગલે કંપની પોતાની સાઈબર સિક્યોરિટી વધુ મજબૂત બનાવી શકે છે. આટલું ઓડિટ કરાવવું પૂરતું નથી. ઈન્ટરનેટની દુનિયામાં રોજરોજ નવા અપડેટ અને કોન્ફિગ્યુરેશન આવે છે, નવી સિસ્ટમ્સ ઉમેરાય છે. આથી સમયાંતરે સિસ્ટમ અપડેટ કરતાં રહેવું પણ જરૂરી છે. આ ઉપરાંત CSOC (સાઈબર સિક્યોરિટી ઓપરેશન સેન્ટર)ની મદદથી ચીન, રશિયા કે બીજા દેશમાંથી કોઈ તમારી સિસ્ટમમાં રસ લે છે, કેટલા કર્મચારીઓ USB પેનડ્રાઇવનો ઉપયોગ કરે છે, કેટલા કર્મચારીઓ રાત્રે એક-બે વાગ્યે કોમ્પ્યુટર એક્સેસ કરવાની કોશિશ કરે છે વગેરે તમામ ડેટા મળી જાય છે. તેનાથી તમે સાઈબર એટેક અટકાવી શકો છો.

વિજય મંડોરા જણાવે છે, ‘આપણે વેપાર-ઉદ્યોગ કરતા હોઈએ તો આપણી પાસે પણ અનેક લોકોનો ડેટા આવે છે. આ ડેટાને સુરક્ષિત રાખવાની જવાબદારી આપણી બને છે. સરકાર પણ ડેટા પ્રોટેક્શન માટે અને સાઈબર સિક્યોરિટી માટે પોલિસી લાવી રહી છે. આથી આપણી પાસે ઉપસ્થિત ડેટાને પ્રોટેક્ટ કરવો એ આપણી જવાબદારી બને છે. આ હાંસલ કરવા કર્મચારીઓને સાઈબર સિક્યોરિટી અને સાઈબર ફોરેન્સિક અંગે ટ્રેનિંગ આપવી ખૂબ જરૂરી છે.’

Empowering Gujarat's MSMEs: Driving Growth, Technology Transfer, and Expertise

As you are undoubtedly aware, MSME stands for Micro, Small, and Medium Enterprises, which collectively make up nearly 96% of India's industrial, service, and trading sectors. MSMEs have consistently earned recognition as the backbone of the Indian economy, serving as the largest source of employment, the driving force behind economic growth, and significant contributors to the GDP. MSMEs in Gujarat play a pivotal role in offering opportunities and employment across diverse sectors such as Engineering, Textiles, Chemical Products, Plastics, Food Processing, Ceramics, Pharmaceuticals, and more.

Starting from July-2021, the Government of India has also extended the MSME category to include Wholesalers and Retailers, although there are currently no specific benefits allocated for this segment. It's essential to obtain the Udyam Registration Certificate to be officially recognized as an MSME. The good news is that registering is a straightforward and cost-free process through the government's dedicated website at <https://udyamregistration.gov.in/>. Even those MSMEs already registered under Udyog Aadhaar Memorandum can easily self-register on the provided website and receive their certificate instantly.

Under the expert guidance of GCCCI's esteemed leadership, our MSME committee actively addresses a myriad of challenges faced by Gujarat-based industries,



Tejas Mehta, Chairman
GCCCI MSME Committee

service providers, and trade sectors. We solicit input from these entities to explore potential solutions and subsequently advocate for their concerns to the ministry through GCCCI. Furthermore, we collaborate closely with MSME-DFO (Development and Facilitation Office) Ahmedabad, a direct extension of the Government of India's MSME ministry. Surprisingly, many Gujarat-based MSMEs remain unaware of the fact that the MSME DFO in Ahmedabad boasts a modern office located in Science City. This office offers invaluable guidance to businesses dealing with various issues, including finance, subsidy matters, delayed payment concerns, and assistance with Intellectual Property Rights (IPR), as well as incentives related to startups.

Over the past year, our MSME committee has sharpened its focus on a crucial aspect of sustainable industrial growth, namely, Technology Transfer. In May-2022, GCCCI launched the Technology Transfer & Experts Platform,

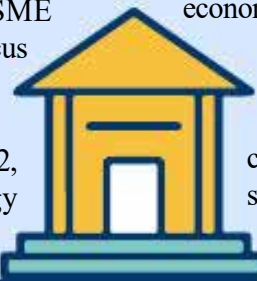
with two primary objectives:

1) Technology Transfer: We aim to act as a bridge between technology providers and technology seekers (i.e., MSMEs). To achieve this, we organize seminars and facilitate visits with indigenous technology providers such as the National Research Development Corporation (NRDC) and the Indian Space Research Organization (ISRO). Indian scientists have developed a wealth of technology that can catalyze exponential growth or diversification for our MSMEs.

2) Experts Services: Our platform also serves to connect MSMEs with expert service providers. These experts, often industry veterans who have retired from their previous roles, are now willing to share their expertise with MSMEs. Associations like PUM and SES have numerous experts capable of providing valuable consultations on product and process development, productivity enhancement, and quality improvement.

Numerous studies on MSMEs, especially Micro and Small Enterprises, have highlighted the pressing need for training in digitization and finance. Such training is essential to bolster the resilience of MSMEs and help them contribute to the ambitious goal of achieving a 5 Trillion Dollar Indian economy.

We remain steadfast in our commitment to organize awareness campaigns, meaningful sessions, and events to foster growth within Gujarat's economy.



GCCI hails India's "Moon" Landing

Our nation, "India" becoming the "First Ever Country" to land on the South Pole of the Moon provides a tremendous boost to the morale, confidence and imagination of all the citizens of this great nation.

GCCI hails this great achievement and extends congratulations to ISRO Scientists as well as our Hon'ble Prime Minister Shri Narendrabhai Modi and all the people connected with this herculean achievement.

23rd August, 2023 proved to be a "Gold Letter Day" when the tireless efforts and world-class capabilities of ISRO scientists culminated into our "Chandrayan - III" landing near the South Pole of the Moon.

In turn, India became only fourth nation to ensure successful moon-landing after the USA, former Soviet Union and China and the first country to land on the South Pole of the moon.

Entering this exclusive "Moon Club" is not only important in enhancing the global standing of our nation, but it also opens the doors for greater space exploration and avail tremendous benefits that will bring to us in terms of environmental protection, information & technology, space & satellite technology, and innumerable other sectors which will greatly benefit through this important know-how that we have achieved.

The biggest benefit of each such success is the confidence and the "Can Do" spirit that it instils. And this spirit is then percolated not only in space sector, but in every other sector where our youths and our nation is engaged in.

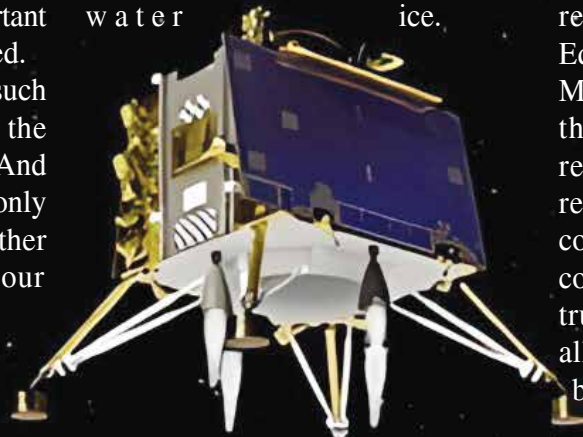
As the ISRO Chief Shri Sreedhara Panicker Somanath

» **SALUTES THE VISIONARY LEADERSHIP OF OUR HON'BLE PRIME MINISTER SHRI NARENDRA MODI.**

» **CONGRATULATES OUR ISRO SCIENTISTS.**

said, "The successful landing is the culmination of the entire generation of ISRO scientists." It is equally the result of the confidence that our political leadership has demonstrated in our scientists. This is the moment to remember the failure of "Chandrayan II" by just a hair's breadth and at that time our Prime Minister Shri Narendra Modi giving solace and encouragement to the ISRO scientists not to be discouraged by such failures.

One of the mission's major goals is to hunt for water-based ice which, scientists say, could support human habitation on the Moon in future. It could also be used for supplying propellant for spacecraft headed to Mars and other distant destinations. Scientists say the surface area that remains in permanent shadow there is huge and could hold reserves of water ice.



The lander and the rover are carrying five scientific instruments which will help discover the physical characteristics of the surface of the Moon, the atmosphere close to the surface and the tectonic activity to study what goes on below the surface.

The rover is carrying an Indian flag and its wheels also have ISRO's logo and emblem embossed on them so that they leave imprints on the lunar soil during the Moon walk.

Our Hon'ble Prime Minister has named the spot where "Chandrayaan-3" has landed to be "Shiv Shakti Point". It pays tributes to the collective and equal efforts of our entire scientists' team comprised of men and women. Giving this name, Prime Minister mentioned that it is the culmination of man's efforts and god's blessings for the same. It also pays tributes to the diligence and empowerment of women scientists.

He also named the spot where Chandrayaan-2 had crash-landed to be the "Tiranga Point", thus paying tributes to our nation's tri-colour flag.

He also announced that the 23rd August, every year, will be celebrated as National Space Day.

This great achievement, reminds us of the occasion when Edmund Hillary, the New Zealand Mountaineer had first ever climbed the Mount Everest. At that time responding to the journalists, he remarked that "We do not merely conquer a mountain, but, in fact, we conquer ourselves". This is equally true for India. We have put aside all the short comings and are now braced to move forward.

વસુધૈવ કુટુંબકર્મની ભાવના સાથે નેતૃત્વની મશાલ આગળ ધપાવી રહેલી મહાજનપ્રથા

એકમેકને પારસ્પરિક સહાય અને સંરક્ષણ માટે એક જ પ્રકારના ધંધા અથવા વ્યવસાયમાં સંકળાયેલા પ્રતિષ્ઠિત માનવોનું સંગઠન એટલે મહાજનપ્રથા..

વસુધૈવ કુટુંબકર્મની ભાવના હેઠળ રચાયેલી આ મહાજનપ્રથાનો મુખ્ય ઉદ્દેશ્ય વિવિધ કલ્યાણકારી સખાવતી પ્રવૃત્તિઓ દ્વારા સમાજમાં નબળા અને પછાત વર્ગોને હુક અને મદદ પૂરી પાડવાનો હતો. તદુપરાંત રાજાશાહીથી લઈ અંગ્રેજોની તાનાશાહી સામે સમાજહિતની વાત મૂકવાનું એક માધ્યમ હતું, જે આજના સમયની લોકશાહી સરકારો સામે આજે પણ અસરકારક અને કાર્યરત છે.

પાંચકૂવા કાપડ મહાજન, મસ્કતી કાપડ મહાજન, લાટીબજાર મહાજન, સોના-ચાંદી દાગીના મહાજન જેવાં જૂનાં મહાજનોની પરમાર્થ વૃત્તિ, સખાવત, દાન-પુણ્ય, માનવતા, પશુ-પક્ષી, દીન-દુખિયાની સેવા ગૌરવગાથાઓનો એક ભવ્યાતિભવ્ય ઈતિહાસ છે.

સમય જતાં કાયદાપ્રણાલી બદલાતાં આ પ્રકારનાં મહાજનોના ઉદ્યોગો, વેપાર-ધંધાના વિકાસ માટે અનુકૂળ વાતાવરણ બનાવવા અને ટકાવી રાખવાના હેતુથી ગુજરાત ચેમ્બર્સ ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીઝની વર્ષ 1949માં સ્થાપના થઈ.

ઔદ્યોગિક ગુજરાતના પ્રણેતા શેઠ શ્રી કસ્તુરભાઈ લાલભાઈ અને શેઠ શ્રી અમૃતલાલ હરગોવનદાસ દ્વારા સ્થપાયેલ ચેમ્બર પાસે વેપાર અને ઉદ્યોગના દિગ્ગજોની એક લાંબી યાદી છે, જે પ્રબુદ્ધ નેતૃત્વની મશાલને સરળ રીતે આગળ ધપાવી જ રહી છે.

આજે GCCI સમગ્ર ગુજરાતમાં આશરે 300થી વધુ નાના-મોટા વેપાર અને ઉદ્યોગસંગઠનો તેમના લાખો સભ્યોનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે.

દેશ અને રાજ્યના આર્થિક વિકાસને પ્રોત્સાહન આપવાના પ્રયાસોમાં, ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીએ વર્ષોથી, વિકાસનાં વિવિધ ઈકોનોમિક પાસાંઓને આવરી લેતાં અનેક કેન્દ્રિત અને અર્થપૂર્ણ કાર્યો પરિપૂર્ણ કર્યાં છે.

GCCIનો ઉદ્દેશ્ય ઔદ્યોગિક નીતિ નિર્માણ પ્રક્રિયા બાબત ચર્ચાઓ, નાનાથી માંડી મોટા ઉદ્યોગ-વેપારના સમુદાયની ચર્ચાઓ દ્વારા સરકારી નીતિઓમાં સમયાંતરે આવશ્યક બદલાવ લાવવાનો છે.

આ પ્રકારનાં કાર્યો માટે GCCI અનેક નિષ્ણાત કમિટીઓનું ગઠન કરે છે, જેમાંની એક મહાજન સંકલન કમિટી છે. આ કમિટી મહાજનોના સંમેલન, અને તેમનાં આનુષંગિક ક્ષેત્રોમાં વિશિષ્ટ કાર્યક્રમોનું આયોજન કરે છે.

આ કમિટી ભૂતકાળમાં કુદરતી આફતોથી પ્રભાવિત લોકો માટે મોટા પ્રમાણમાં રાહતકાર્ય પ્રોજેક્ટ હાથ ધર્યાં છે અને તેનો અમલ કર્યો છે તથા હંમેશાં અસરગ્રસ્તને ટેકો આપવાનું કાર્ય કરેલું છે.

મહાજન સંકલન કમિટી, ગુજરાત ચેમ્બરના મૂળભૂત ઉદ્દેશ્યને ધ્યાને રાખી, વિવિધ મહાજનોની પ્રવૃત્તિઓમાં વધુ નવીનતા લાવવાનો પ્રસ્તાવ



મૂકે છે, જેથી વ્યાપારી વાતાવરણની સતત બદલાતી માગને પહોંચી વળાય..

મહાજન સંકલન કમિટી દ્વારા નાનામાં નાના વેપારી મહાજન સાથે વધુ સારી રીતે સંકલન થાય તેવો પ્રયત્નના ભાગરૂપે 'ચેમ્બર મહાજનના દ્વારે' કાર્યક્રમ આપ્યો. અને મહાજન/એસોસિયેશનની ઓફિસમાં GCCIના ઓફિસ બેરરની ઉપસ્થિતિમાં જે તે એસોસિયેશનના કારોબારી સભ્યોની સાથે મીટિંગ કરી તેમના પ્રશ્નોના નિરાકરણ માટે યોગ્ય પગલાં ભર્યાં.

હાલમાં જ મહાજન સંકલન કમિટીએ GCCIના પરિસરમાં દર ગુરુવારે હેલ્પ ડેસ્ક શરૂ કરાવી છે, જ્યાં નિષ્ણાતો મુલાકાતીઓ-સદસ્યો બધાને વિનામૂલ્યે માર્ગદર્શન અને સહાય પૂરી પાડશે.

મહાજન સંકલન કમિટી વિવિધ પ્રકારના ઉદ્યોગજગતના સભ્યોને સંકલિત કરીને વિવિધ પ્રશ્નો પર પરામર્શન, સેમિનાર, ઓપન હાઉસ ટોક તથા હેલ્પ ડેસ્ક જેવી પ્રવૃત્તિઓ કરે છે.

પાછળનાં વર્ષોમાં મહાજન સંકલન કમિટીએ શરૂઆતમાં થોડા ગૂંચવણભરેલ નવા GST કાયદાની અમલવારીમાં વેપારીઓને માર્ગદર્શન, કોરોનાકાળમાં, પૂર રાહતકાળમાં, અન્ય કુદરતી આફતો સમયે અસરગ્રસ્તોને મદદ કરવાની પ્રવૃત્તિઓ કરે છે.

આ સમિતિએ બ્લડ ડોનેશન કેમ્પ ડ્રાઈવ, ઈ શ્રમ કાર્ડ યોજના, સૌ સિક્યોરિટી અવેરનેસ જેવાં વિવિધ હેતુઓ સર કર્યાં છે.

અસલ મહાજનપ્રથાની પ્રણલિકાઓને હજી સુધી જીવંત રાખવામાં મહાજન સંકલન કમિટીનો ફાળો નોંધનીય છે.

આભાર



આશિષ ઝવેરી
ચેરમેન મહાજન સંકલન કમિટી

સૌનો સાથ, સૌનો વિકાસ

હવે સહકારી સંસ્થાઓના વહેવારો ફક્ત સહકારી બેન્કોમાં જ થશે

કેન્દ્ર સરકારમાં નરેન્દ્ર મોદી અને અમિત શાહની જોડીએ જમાવટ કરી છે. ગુજરાત ભાજપના પ્રાદેશિક વડા સી. આર. પાટીલ સહકારી ક્ષેત્ર પર ભાજપની પકડને સતત મજબૂત બનાવી રહ્યા છે. ગુજરાતનાં ગામેગામના લોકોને સહકારી પ્રવૃત્તિનો લાભ મળે અને સહકારથી સમૃદ્ધિ સુધીની સફર પૂરી કરે તેવી નેમ સાથે તેઓ ગુજરાતના સહકારી ક્ષેત્ર પર ભાજપનું વર્ચસ્વ વધારી રહ્યા છે. નરેન્દ્ર મોદી અને અમિત શાહ હવે સહકારી ક્ષેત્રને સધર બનાવવા માટે હજી એક મોટું કદમ લઈ રહ્યા છે. આ પગલું છે દરેક સહકારી સંસ્થાઓના તમામેતમમ આર્થિક વહેવારો સહકારી બેન્કો સાથે અને સહકારી બેન્કો મારફતે જ કરવાની વ્યવસ્થા અમલમા લાવી રહ્યા છે. આ માટેનો પાર્લિયોટ પ્રોજેક્ટ ગુજરાતના બનાસકાંઠા અને પંચમહાલ જિલ્લામાં ચાલુ કર્યો છે. તેમાં દરેક સહકારી સંસ્થાઓ તેમના એકાઉન્ટ સહકારી બેન્કોમાં જ ખોલાવશે. તેના સભાસદો પણ તેમનાં ખાતાંઓ સહકારી બેન્કોમાં જ ખોલાવશે. તેમના તમામ આર્થિક વહેવારો સહકારી બેન્કોના માધ્યમથી જ કરશે. ગુજરાત ચેમ્બરના પ્રમુખ અને ગુજરાત સ્ટેટ કોઓપરેટિવ બેન્કના ચેરમેન અજય પટેલ કહે છે કે, 'ટૂંક સમયમાં આ યોજનાની જાહેરાત કરી

હવે સહકારી સંસ્થાના દરેક વહેવારો
સહકારી બેન્કોમાં જ કરાશે,
ખાનગી કે જાહેર ક્ષેત્રની બેન્કોમાં સેવિંગ કે
કરન્ટ એકાઉન્ટ નહિ ખોલાવે

બનાસકાંઠા અને
પંચમહાલ જિલ્લામાં
શરૂ કરાયેલા
પાયલોટ પ્રોજેક્ટનો
સમગ્ર ગુજરાતમાં
અને દેશમાં અમલ
કરાવવાની જાહેરાત
સહકારિતા મંત્રી
અમિત શાહ
આગામી મહિનામાં
કરશે

સહકારી સંસ્થાઓના
5 લાખ ખાતાઓ
પંચમહાલ અને
બનાસકાંઠાની જિલ્લા
સહકારી બેન્કોમાં
ટ્રાન્સફર કરી દેવાતા
બે જ મહિનામાં
બેન્કોની થાપણોમાં
2000 કરોડનો વધારો
થઈ ગયો





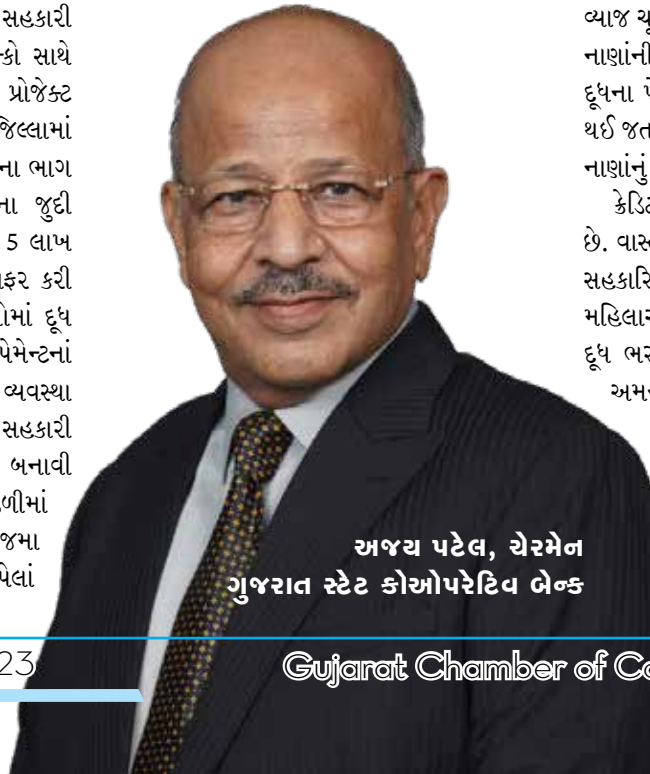
સહકારી ક્ષેત્ર પર ભાજપની મજબૂત પકડ : સહકારી સંસ્થાઓની ચૂંટણીમાં ભાજપની પેનલોને વિજય અપાવવામાં મહત્વની કામગીરી કરી

દેવામાં આવશે. તેનાથી સહકારી ક્ષેત્રમાં બહુ જ મોટો બદલાવ આવશે.’

નાબાર્ડના 42મા સ્થાપના દિવસ નિમિત્તે બોલતાં સહકારિતામંત્રી અમિત શાહે જણાવ્યું હતું કે ‘કોઓપરેશન એમોન્સ્ટ કોઓપરેટિવ’ એટલે કે ‘દરેક સહકારી સંસ્થાઓ વચ્ચે સહકાર’ સાધવો જરૂરી છે. દરેક સહકારી સંસ્થાઓ અને સહકારી બેન્કોના માધ્યમથી જ અને સહકારી બેન્કો સાથે જ આર્થિક વહેવાર કરે તે માટેના પાઈલોટ પ્રોજેક્ટ પંચમહાલ જિલ્લા અને બનાસકાંઠા જિલ્લામાં અમલમાં મૂકવામાં આવ્યા છે. આ પ્રોજેક્ટના ભાગ રૂપે સહકારી સોસાયટી અને સંસ્થાઓના જુદી જુદી બેન્કોમાંનાં તમામ એટલે કે અંદાજે 5 લાખ એકાઉન્ટ્સ જિલ્લા સહકારી બેન્કમાં ટ્રાન્સફર કરી દેવામાં આવ્યાં છે. દૂધ સહકારી મંડળીઓમાં દૂધ ભરવાને કારણે તેમને દર શનિવારે મળતાં પેમેન્ટનાં નાણાં તે જ ખાતાંઓમાં જમા થાય તેવી વ્યવસ્થા કરી દેવામાં આવી છે. તેની સાથે જ દૂધ સહકારી મંડળીઓને બેન્કિંગ કોરસ્પોન્ડ-બેન્ક મિત્ર બનાવી દેવામાં આવી છે. આમ દૂધ સહકારી મંડળીમાં દૂધ ભર્યા પછી મળતાં દૂધનાં નાણાં બેન્કમાં જમા થાય એટલે દૂધ સહકારી મંડળીઓને આપેલાં

માઈક્રો એટીએમમાં કાર્ડ સ્વાઈપ કરીને પૈસાનો ઉપાડ કરી શકાય તેવી વ્યવસ્થા કરી દેવામાં આવી છે. તેમાંથી બચત ખાતામાં પડ્યા રહેતાં નાણાં બેન્કની લો કોસ્ટ ડિપોઝિટ ગણાય છે.

તેની સાથે જ દૂધમંડળીના સભાસદોને જિલ્લા



અજય પટેલ, ચેરમેન
ગુજરાત સ્ટેટ કોઓપરેટિવ બેન્ક

બેન્કોએ ડેબિટ કાર્ડ ઉપરાંત ક્રેડિટ કાર્ડ આપવાનું પણ ચાલુ કરી દીધું છે. રવિવારથી શનિવારના વચ્ચેના દિવસોમાં નાણાંની તાકીદની જરૂર પડે તો તેવા સંજોગોમાં સભાસદો ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને નાણાંનો ઉપાડ કરી શકે છે. આ ક્રેડિટ કાર્ડનાં નાણાંના ઉપાડની રકમ તેમની દૂધ ભરવા માટે શનિવારે મળનારી રકમ સામે એડજસ્ટ કરી લેવામાં આવે છે. તેથી તેમણે ખાનગી બેન્કોનાં ક્રેડિટ કાર્ડ પર ઉપાડેલાં નાણાં પર 30 ટકાના દરે વ્યાજ ચૂકવવાનું આર્થિક ભારણ પણ ઓછું થઈ ગયું છે તેમ જ તેમને 30 ટકાને બદલે માત્ર બે ટકા જ વ્યાજ ચૂકવવું પડી રહ્યું છે પરિણામે તેમની તાકીદની નાણાંની જરૂરિયાત સંતોષાઈ જાય છે અને તેમના દૂધના પેમેન્ટનાં નાણાં ક્રેડિટ કાર્ડની સામે એડજસ્ટ થઈ જતાં હોવાથી તેમના પર ક્રેડિટ કાર્ડ પર ઉપાડેલા નાણાંનું વ્યાજ ચૂકવવાનો વધુ બોજ આવતો નથી.

ક્રેડિટ કાર્ડનો આરંભ થવાની કથા પણ રસપ્રદ છે. વાસ્તવમાં બનાસકાંઠાની એક ગરીબ મહિલાએ સહકારિતા મંત્રાલયને પત્ર લખ્યો હતો. આ મહિલાઓ પત્ર લખીના જણાવ્યું હતું કે અમને દૂધ ભરવાનાં નાણાં દર શનિવારે મળે છે, પરંતુ અમને વચગાળામાં પૈસાની જરૂર પડે તો ખાનગી બેન્કોનાં ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને નાણાં ઉપાડવાં પડે છે. તેને માટે અમારે 30 ટકા વ્યાજ ચૂકવવું પડે છે. આ અંગે તપાસ કરવા સહકાર ખાતાના અધિકારીઓને અમિત શાહે જણાવ્યું. ત્યાર બાદ



સહકારી બેન્કો પાસે ઓછા વ્યાજદરવાળી મૂડીમાં વધારો થશે અને તે જ રકમ આઠથી દસ ટકા વ્યાજે ધિરાણ કરીને સહકારી બેન્કો તેમની આવક-નફો વધારી શકશે.

દેશની દરેક સહકારી સંસ્થાઓ માટે મોડેલ બાયલોઝ તૈયાર કરાવડાવીને રાજ્ય સરકારોને પાઠવી દેવાયા છે, તેનો અમલ રાજ્ય સરકાર અને સહકાર સેલના માધ્યમથી કરાવવામાં આવશે

વાતમાં તથ્ય જણાતાં જિલ્લા બેન્કો મારફતે દૂધમંડળીની મહિલાઓને રૂપે ક્રેડિટ કાર્ડ આપવાનું પણ આયોજન કરવામાં આવ્યું.

અમિત શાહનું કહેવું છે કે, 'પાઈલોટ પ્રોજેક્ટનો અમલ કરવામાં આવ્યો તે સાથે જ જિલ્લા સહકારી બેન્કોમાંનાં બચત ખાતાંઓની સંખ્યામાં 5 લાખનો વધારો થઈ ગયો છે. બચત ખાતાંઓને પરિણામે જિલ્લા સહકારી બેન્કોમાંનાં બચત ખાતાંમાં પડી રહેતી રિપોઝિટનું પ્રમાણ રૂ. 2000 કરોડ વધી ગયું છે. બે જ મહિનાના ગાળામાં આ વધારો થયો છે. દેશભરની તમામ સહકારી સંસ્થાઓ એકબીજાના સહકારમાં કામ કરે તો પેક્સથી માંડીને એપેક્સ સુધી એકબીજાને સાથ આપે તો સહકાર વિભાગે કોઈને માટે નાણાં આપવાની જરૂર જ ઊભી થશે નહિ.' ગુજરાતના પાઈલોટ પ્રોજેક્ટની કામગીરી વધુ સરળતાથી પાર પાડવા માટે દૂધ સહકારી મંડળીઓમાં 2038 માર્શલ્કો એટીએમનું વિતરણ કરી દેવામાં આવ્યું છે. ગુજરાતમાં દૂધ સહકારી મંડળીઓના માધ્યમથી પણ કાન્તિકારી પરિવર્તન આવ્યું હોવાનું જણાવતાં અમિત શાહ કહે છે કે દૂધ ઉત્પાદન માટે ગુજરાતમાં 36 લાખ મહિલાઓએ માત્ર રૂ.100-100ની મૂડી લગાવી હતી. આજે આ 36 લાખ મહિલાઓ રૂ. 50,000 કરોડના નફાની

હિસ્સેદાર બની ગઈ છે. આમ સહકારથી સમૃદ્ધિ સુધીની સડક પર ગ્રામીણ જનતાને લઈ જવાની કામગીરી કરવામાં આવી રહી છે.

કેન્દ્રના બે મોભી નરેન્દ્ર મોદી અને અમિત શાહના પ્રસ્તુત આયોજનને વધુમાં વધુ સફળતા અપાવવાનું કામ ગુજરાત ભાજપના પ્રદેશ પ્રમુખ સી. આર. પાટીલ કરી રહ્યા છે. વાસ્તવમાં તેનાથી માત્ર ગુજરાત જ નહિ, દેશભરના સહકાર ક્ષેત્રની સિકલ બદલાઈ જશે. આગામી મહિનામાં કેન્દ્રના સહકારિતા મંત્રી અમિત શાહ આ આયોજનના અમલીકરણનો સમગ્ર ગુજરાતથી આરંભ કરાવશે. આરંભમાં તેનું અમલીકરણ સમજાવટથી કરવામાં આવશે. ત્યાર બાદ તેના ફાયદા દેખાતાં દરેક સહકારી સંસ્થાઓ અને તેના સભાસદો આપોઆપ જ તેની તરફ ખેંચાઈ આવશે.

પરિણામે સહકારી બેન્કોના ખાતેદારોની સંખ્યા અને થાપણો વધશે. કેન્દ્ર સરકાર તરફથી ખેડૂતોને આપવામાં આવતી સહાયનાં નાણાં સહકારી બેન્કોમાં જ જમા થશે. કેન્દ્રની સહાયનાં તમામ નાણાંનો એકસામટો ઉપાડ થશે નહિ. તેમાંથી ખાસ્સા પૈસા સેવિંગ બેન્કમાં પડ્યા રહેવાની સંભાવના છે. તેના પર ત્રણ ટકાની આસપાસનું વ્યાજ ચૂકવવાનું આવશે. આમ સહકારી બેન્કો પાસે ઓછા વ્યાજદરવાળી મૂડીમાં વધારો થશે, પરંતુ તેની સામે તે જ રકમની સાતથી આઠ ટકા કે દસ ટકા વ્યાજે ધિરાણ કરીને સહકારી બેન્કો તેમની આવક વધારી શકશે તેમ જ તેમનો નફો પણ વધતાં તેમની આર્થિક સધ્ધરતામાં વધારો થશે. સહકારી બેન્કો વધુ ને વધુ ક્ષેત્રના જરૂરિયાતમંદોને, નાના ઉદ્યોગસાહસિકોને આર્થિક ધિરાણ

આપતી થશે. નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગને આર્થિક સહાય મેળવવાનાં બહુ જ ફાંફાં હોવાથી તેના પ્રમોટરોએ તેમનાં સગાંવહાલાં પાસેથી પૈસા લઈને ધંધો ચાલુ કરવો પડી રહ્યો છે. નાના ઔદ્યોગિક એકમોને સરળતાથી આર્થિક ધિરાણ અપાવવા કેન્દ્ર સરકાર તરફથી સતત પ્રયાસો કરવામાં આવ્યા હોવા છતાં જાહેર ક્ષેત્રની કે પાનગી સેક્ટરની બેન્કો તે



માઇક્રો એટીએમની સુવિધા ઊભી કરીને દેશના નાનામાં નાના ગામ સુધી બેન્કિંગની સુવિધા ઊભી કરવાનું આયોજન કરાવ્યું

માટે ઓછી ઉત્પુક છે. તેથી તેમને નાણાકીય ખેંચ વચ્ચે રહેવું પડે છે. પરિણામે તેમના નાના સરખા ઉદ્યોગના વિકાસની ગતિ મંદ પડી જાય છે.

આમ સહકારી બેન્કોની આર્થિક સધ્ધરતા વધતાં કૃષિ સહકારી મંડળીઓ, દૂધ સહકારી મંડળીઓ, હાઉસિંગ મંડળીઓ સહિત તમામનાં કામકાજ સરળતાથી થશે. સહકારી બેન્કો સાથે હાથ બઢાનાની માનસિકતાથી એટલે કે કોઈકને હાથનો ટેકો આપીને ઉપર ઉઠાવવાની કોશિશ કરવાની નીતિને અનુસરે છે. સહકારી બેન્કો પાસે અત્યારે સીમિત મૂડી હોવાથી તેઓ આ કામગીરી મર્યાદિત ધોરણે કરી શકશે, પરંતુ કો-ઓપરેશન એમોન્સ્ટ કોઓપરેટિવ્સના આયોજનના અમલ પછી તેમની પાસે ધિરાણ આપવાપાત્ર ફંડ વધી જતાં તેઓની ધિરાણ કરવાની ક્ષમતા વધશે. નાના ખેડૂતો, સીમાંત ખેડૂતો અને અંતરિયાળ વિસ્તારમાં વસતા લોકોને ધિરાણ મળવાનો માર્ગ ખૂલી જશે.

ગ્રામીણ જનતા આ વ્યવસ્થાથી શાહુકારોની ચુંગાલમાંથી પણ બચી જશે. આજે શાહુકારો ચોવીસ કે ત્રીસ અથવા કેટલાક કિસ્સાઓમાં તેનાથી વધુ વ્યાજ લઈને નાના અને સીમાંત ખેડૂતોનું શોષણ કરે છે. નવી વ્યવસ્થા ગ્રામીણ જનતાને શાહુકારોની ચુંગાલમાંથી મુક્ત કરાવશે. ગ્રામીણ વિસ્તારમાં ગેરન્ટી વિના ધિરાણ આપનારી સંસ્થાઓ તો વાર્ષિક 36 ટકા વ્યાજ લેતી હોવાની ઘટનાઓ બનતી જોવા મળે છે. આ શાહુકારો કે ખાનગી સંસ્થાઓ પાસેથી ધિરાણ લઈને જીવનભર શોષણનો ભોગ બનતા નાના અને સીમાંત ખેડૂતોને તેમાંથી મુક્તિ અપાવવાનો આ એક માસ્ટર પ્લાન જ છે.

સહકારી બેન્કોની આર્થિક સંગીનતા વધવાની સાથે સાથે જ દરેક નાના ખાતેદારને બેન્કિંગની સુવિધા મળે તે માટે દરેક સહકારી સંસ્થાઓમાં બેન્કિંગ કોરસ્પોન્ડન્ટ મૂકીને કે પછી નેટ બેન્કિંગની સુવિધા પૂરી પાડીને છેવાડાના ગામ સુધી બેન્કિંગની સુવિધા પૂરી પાડવાની પ્રક્રિયા ચાલુ કરી દેવાઈ છે. આ માટે અંતરિયાળ વિસ્તારોમાં મોબાઈલ નેટવર્ક ન હોય ત્યાં પણ મોબાઈલ નેટવર્ક વધુ સારી રીતે ચાલતાં થઈ



**જિલ્લા બેન્કોએ
કિસાન ક્રેડિટ કાર્ડ
આપવાનું ચાલુ કરી
દીધું, દૂધ સહકારી
મંડળીઓને બેન્કિંગ
કોરસ્પોન્ડન્ટ એટલે
કે બેન્ક મિત્ર બનાવી
દેવામાં આવતાં દૂધ-
મંડળીના સભાસદોને
મળતાં નાણાં સીધાં
જિલ્લા બેન્કમાંનાં
તેમનાં ખાતાંઓમાં
જમા થવા માંડ્યાં**

જાય તે માટેના પ્રયાસો કરવામાં આવશે. સહકારી બેન્કો સધ્ધર બને તેની સાથે તેને ચાલનારાઓ પણ વધુ ક્વોલિફાઈડ સ્ટાફ મળે તે માટેના પ્રયાસો પણ કરવામાં આવી રહ્યા છે.

2014માં કેન્દ્રમાં ભાજપની સરકાર આવી ત્યારથી સહકારના ક્ષેત્ર પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું હતું. સહકારિતા મંત્રાલયની સ્થાપના આ દિશામાં મહત્વનું પગલું છે. સહકારી ક્ષેત્રના અનુભવી મહારથી અમિત શાહને તેનું સુકાન સોંપવામાં આવ્યું. સહકારિતા મંત્રાલયના માધ્યમથી નવી યોજનાઓનો લાભ ગુજરાત અને ભારતના ગ્રામીણ વિસ્તારની જનતાને લાભ મળે તે માટેનું આયોજન કરવામાં આવ્યું. ગુજરાતને મોડેલ બનાવીને દેશ સમક્ષ મૂકવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદી માને છે કે સહકારી મંડળીઓ દેશના ઘણા વિસ્તારના નાના ખેડૂતો માટે એક મોટી સપોર્ટ સિસ્ટમ બની ગઈ છે. આ સપોર્ટ સિસ્ટમને વધુ સંગીન બનાવવાનો તેમનો લક્ષ્યાંક છે. તે માટે જ દરેક પ્રયાસો થઈ રહ્યા છે. દૂધમંડળીઓના વિકાસ સાથે 60 ટકા મહિલાઓને મોટો ફાયદો મળ્યો છે. ભારતને વિશ્વના અગ્રણી દૂધ ઉત્પાદન કરતા દેશમાં સ્થાન અપાવવામાં દૂધ સહકારી મંડળીઓનો ફાળો પણ ઘણો જ મોટો છે.

કૃષિ યુનિવર્સિટીની સ્થાપના કૃષિ સેક્ટરને વધુ સધ્ધર ને સંગીન બનાવવાની દિશામાંનું એક પગલું છે. તેની મદદથી ખેડૂતો વધુ સાયન્ટિફિક એટલે કે વૈજ્ઞાનિક ઢબે ખેતી કરતાં થાય તે માટે નિષ્ણાતો તૈયાર કરવામાં આવશે તેમ જ સહકારી ક્ષેત્રમાં વધુ સમજદાર અને જાણકારી ધરાવતું માનવ બળ ગોઠવાય અને તેને આગળ વધારે તેવી ઈચ્છા છે. બીજી તરફ ગુજરાત ભાજપના પ્રમુખ સી. આર. પાટીલે સહકારી ક્ષેત્રની તમામ ચૂંટણીઓ વિધાનસભાની ચૂંટણીઓની માફક જ થાય તેવું

આયોજન અમલમાં મૂક્યું હતું. પારદર્શકતા લાવીને તેમને ચૂંટણીઓ કરાવીને સહકારી સંસ્થાઓની મોટા ભાગની ચૂંટણીઓમાં ભાજપને વિજય અપાવ્યો છે.

કેન્દ્ર સરકારનો નિર્ધાર છે કે આગામી પાંચ વર્ષમાં નવી બે લાખ કૃષિ સરકારી મંડળીઓની સ્થાપના કરવી. તેમ જ દરેક પંચાયતમાં મલ્ટિપર્પઝ પેક્સની સ્થાપના કરવી. તેમ જ કૃષિઉપજોના સંગ્રહ માટે વિશ્વની મોટામાં મોટી સ્કીમ મૂકવામાં આવી છે. આ જ રીતે દેશના સહકારી માળખા વિશે માહિતી એકત્રિત કરવાનું કામકાજ ચાલી રહ્યું છે. દરેક સહકારી સંસ્થાઓ એક્સરખા નિયમોને આધીન રહીને કામ કરે તે માટે મોડેલ બાયલોજ તૈયાર કરીને દરેક રાજ્યોમાં મોકલી આપવામાં આવ્યો છે. આ તમામ મોરચે સી. આર. પાટીલ કેન્દ્ર સરકારની ઈચ્છાને સાકાર કરવા એડીચોટીનું જોર લગાવી રહ્યા છે તેમ જ સહકારી ક્ષેત્ર પરની ભાજપની પકડ મજબૂત બને તે માટે દરેક સહકારી સંસ્થાઓની ચૂંટણીઓ બિનહરીફ કરાવડાવી અને બિનહરીફ ન થાય તો તેમાં ભાજપ વિજયી થાય તે માટેના પ્રયાસ કર્યા છે. તેમ જ તેમાં સફળતા પણ મેળવી છે. સહકારી ક્ષેત્રમાં સ્વચ્છ અને ભ્રષ્ટાચાર મુક્ત વહીવટ લાવવાનું આયોજન કર્યું છે. ભાજપની વિચારધારાને સહકારી ક્ષેત્રમાં ઊંડી ઉતારવામાં મોટો ફાળો આપ્યો છે. કૃષિ ઉત્પન્ન બજાર સમિતિ, ખાંડ મંડળીઓ, જિલ્લા બેન્ક દરેકની ચૂંટણીઓમાં મહત્વની ભૂમિકા ભજવીને સફળતા અપાવી છે. સી. આર. પાટીલના પ્રયાસને પરિણામે જ ગુજરાતમાં 100માંથી 92થી 95 ટકા સંસ્થાઓ પર ભાજપનું વર્ચસ્વ સ્થપાઈ ચૂક્યું છે. દરેક સહકારી સંસ્થાઓ અને મંડળીઓને કેન્દ્ર તરફથી મળતા લાભ પહોંચે તે માટેના પ્રયાસ કર્યા છે.

સી. આર. પાટીલે ખોટમાં જતી ખાંડમંડળીઓને

કૃષિ યુનિવર્સિટીની સ્થાપના કૃષિ સેક્ટરને વધુ સધ્ધર ને સંગીન બનાવવાની દિશામાંનું એક પગલું છે. ખેડૂતો વૈજ્ઞાનિક ટબે ખેતી કરે તેવા પ્રયાસ થશે

ગુજરાત સરકારના બજેટમાંથી આર્થિક સહાય અપાવવાની વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. આ જ રીતે પશુપાલન માટે 2022-23ના ગુજરાતના બજેટમાં વિશેષ જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. અમિત શાહ મારફતે ગોદામો માટે રૂ. 2600 કરોડની સબસિડી આપવાની કેન્દ્ર સરકાર તરફથી ખાસ યોજના જાહેર કરાવડાવવામાં આવી હતી. આ સાથે જ દેશના દરેક અંતરિયાળ વિસ્તારમાં માર્ઈકો એટીએમ બેસાડવાનું આયોજન કર્યું છે. આ યોજનાનો મહત્તમ લાભ ગુજરાતના ખેડૂતોને મળે તે માટે પ્રયાસ કરવામાં આવી રહ્યો છે. ખેડૂતોની આવક બમણી કરવાના આયોજનના ભાગરૂપે ડાંગર, જુવાર, બાજર, રાગી, મકાઈ, તુવેર, મગ, અડદ, મગફળી, સૂરજમુખીનાં બીજ, સોયાબીન, તલ, કપાસ (મિડિયમ અને લોન્ગ સ્ટેપલના) ટેકાના ભાવમાં 5 ટકાથી માંડીને 10.35 ટકા સુધીનો વધારો કરી આપવાની કામગીરી કરી છે.

કૃષિ અને સહકાર ક્ષેત્રમાં દરેક ખેડૂત એકબીજાને સહકાર આપીને અને એકબીજા સાથે જ વહેવાર કરીને એકબીજાને ઉપર લાવવાનું આયોજન કરે તે માટેની ઝુંબેશ ચાલુ કરી દેવામાં આવી છે.

ગુજરાતમાંથી કૃષિ અને સહકાર વિભાગમાં કરવા પાત્ર ફેરફારો કરવા માટે તમામ રજૂઆતો કેન્દ્ર સરકાર સમક્ષ રજૂઆત કરવામાં આવી હતી. આ રજૂઆત પરિણામદાયી બને તે માટેના પ્રયાસો કર્યા હતા. કેન્દ્રમાં નરેન્દ્ર મોદી અને અમિત શાહની જોડી નવતર આયોજનો કરીને દેશના ગ્રામીણ વિસ્તારની જનતાનાં જીવનધોરણને ઉપર લાવવા સતત મથામણ કરી રહી છે. સબકા પ્રયાસ, સબકા વિકાસનું સૂત્ર આ જ રીતે સાકાર થઈ રહ્યું છે. કેન્દ્રમાં નરેન્દ્ર મોદી અને અમિત શાહની જોડી સહકારી ક્ષેત્રના માધ્યમથી સમૃદ્ધિના શિખર સુધી જનતાને લઈ જવા માટે પોતાની તમામ તાકાતને કામે લગાવી રહી છે. તેના થકી જ વિકસિત અને આત્મનિર્ભર ભારતનું શમણું પણ સાકાર થશે.

સહકારી ક્ષેત્ર છલ્લા ચાર દાયકાથી સતત સંગીન બની રહ્યું છે. આ રહ્યો તેનો બોલતો પુરાવો. 1982માં શોર્ટ ટર્મ લોન રૂ. 896 કરોડ હતી. આજે 1.50 લાખ કરોડ સુધી પહોંચી ગયું છે. 1982માં લોન્ગ ટર્મ ફાઈનાન્સ 1 કરોડ હતું, આજે 2300 કરોડને પાર કરી ગયું છે. આજે દેશની 4.10 કરોડ હેક્ટર જમીન નાબાર્ડની સિંચાઈયોજનાને કારણે સિંચાઈની સુવિધા પ્રાપ્ત કરી ચૂકી છે. 1.30 કરોડ મેટ્રિકટન અનાજનો સંગ્રહ કરવાની વ્યવસ્થા નાબાર્ડની યોજનાઓ થકી મળેલા ફાઈનાન્સને કારણે ઊભી થઈ શકી છે. નાબાર્ડ 1 કરોડ સેલ્ફ હેલ્પ ગ્રુપને ફાઈનાન્સ કર્યું છે.

પીએમ કિસાન યોજના હેઠળ મોટા ભાગના ખેડૂતોને ક્રેડિટ કાર્ડ આપી દેવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. દેશમાં 7000 ફાર્મર્સ પ્રોડ્યુસર્સ ઓર્ગનાઈઝેશન્સ છે. ખેતઉપજનાં સારાં મૂલ્ય મળી રહે તે માટે એફપીઓની રચના કરવામાં આવી છે. 1992-93માં રૂ. 10 કરોડથી સહકારિતા ભંડોળ ચાલુ કરવામાં આવ્યું હતું. આજે 293 કરોડનું ભંડોળ થઈ ચૂક્યું છે.

આઝાદીના 75થી 100 વર્ષનો ગાળો દેશના વિકાસ માટે કરેલા સંકલ્પનો સાક્ષાત્કાર કરાવવાનો ગાળો છે. લક્ષ્ય નક્કી કરવા માટે દૂરંદેશી જરૂરી છે. તેને સાકાર કરવાનો હોંસલો હોવો તે પણ એટલો જ જરૂરી છે. કેન્દ્રની ભાજપ સરકાર અને ગુજરાતની સરકારનો હોંસલો બુલંદ છે તેમાં કોઈ જ બેમત નથી. તદ્દુપરાંત વિશ્વની સૌથી મોટી ભંડોળ યોજના પેક્સના માધ્યમથી લાવવામાં આવી રહી છે. ખેડૂતનું અનાજ તેના ગામથી બહાર જ ન જાય તેવું પણ આયોજન કરી રહ્યા છે. ગોવર્ધન યોજના હેઠળ ગંદકી ફેલાવતા ગોબરનો ઉપયોગ ખાતર અને ઊર્જામાં રૂપાંતરિત કરવાનું આયોજન છે. કેન્દ્ર સરકાર અને ભાજપની થિન્ક ટેન્ક પાસે આયોજનો અનેક છે, હવે આયોજનથી આગળ વધીને તેના અમલીકરણ પર ફોકસ કરવામાં આવી રહ્યું છે.





Sabari Chemicals Pvt. Ltd.

Ingenuity with excellence !

Since 1983

QUALITY VISION INNOVATION TECHNOLOGY

We Manufacture

Benzyl Alcohol FFC/IP/BP/USP/EP Injectable Grade

Benzyl Acetate

Benzyl Benzoate FFC/IP/BP/USP/EP Grade

Benzyl Cyanide

Benzyl Acetone (Benzylidene Acetone)

Beta Naphthoxy Acetic Acid

Valero Nitrile (Butyl Cyanide)

1-Acetyl Naphthalene

Alpha Naphthyl Acetic Acid

Alpha Naphthalene Acetamide

Alpha Naphthalene Acetic Acid (Sodium Salt)

A2 / 236, G.I.D.C.,
Nandesari Industrial Estate,
Dist. Vadodara - 391 340.Gujarat.India.
Phone: +91 - 265-2840429 / 9727914103
Mobile: +91 - 9824014103
Email: info@sabarichemicals.com
sabarichemicals1001@gmail.com
vinod@sabarichemicals.com

Website: www.sabarichemicals.com



APMCને બ્રાન્ડ બનાવવાના આયોજનથી ફરી જશે ગુજરાતના કૃષિક્ષેત્રની સિકલ

ગુ જરાતના ખેડૂતોની પ્રોડક્ટ્સનું છૂટક માર્કેટમાં વેચાણ કરવા માટે પણ ગુજરાત સરકાર સક્રિય થઈ રહી છે. આ માટે અલગથી એપીએમસી બ્રાન્ડ બિલ-અપ કરવામાં આવશે. પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીના અને સહકારિતામંત્રી અમિત શાહના માર્ગદર્શન હેઠળ ગુજરાતના સહકારમંત્રી જગદીશ વિશ્વકર્મા કૃષિ ઉત્પન્ન બજાર

સમિતિને એક બ્રાન્ડ તરીકે માર્કેટમાં લોન્ચ કરવાની તૈયારી કરી રહ્યા છે. હા, તેમણે ગુજરાતની 225થી વધુ કૃષિ ઉત્પન્ન બજાર સમિતિમાંથી એ અને બી ગ્રેડમાં આવતી 64 એપીએમસીને અલગ અલગ પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરીને

એપીએમસી બ્રાન્ડ તરીકે લોન્ચ કરવાની તૈયારી કરી દીધી છે. એપીએમસી બ્રાન્ડનો લોગો પણ તૈયાર થઈ રહ્યો છે. બહુ જ ટૂંક સમયમાં આ બ્રાન્ડ માર્કેટમાં આવી જશે.

મુખ્યમંત્રી ભૂપેન્દ્ર પટેલનું કહેવું છે કે, ‘ખેડૂતોની આવકવૃદ્ધિ અને આર્થિકસમૃદ્ધિ જ ગુજરાત સરકારનું મુખ્ય ધ્યેય છે. સરકાર તેને માટે સતત પ્રયત્નશીલ છે.’

આ માટે ત્રણથી ચાર મહત્વની કામગીરી કરવામાં આવશે. ગુજરાતના સહકારમંત્રી જગદીશ વિશ્વકર્મા કહે છે, ‘ગુજરાતની 225 એપીએમસીમાંથી કઈ એપીએમસીમાં કૃષિઉપજના પ્રોસેસિંગ યુનિટ્સ ચાલુ કરી શકાય તે માટેનો સર્વે ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યો છે. બીજું, કઈ એપીએમસીમાં કઈ પ્રોડક્ટ્સનું શોર્ટિંગ અને ગ્રેડિંગ કરવું તે પણ નક્કી કરવામાં આવી રહ્યું છે. ત્રીજું, ગુજરાતની તમામ 225 એપીએમસીમાં તેના રિટેઈલ આઉટલેટ એટલે કે છૂટક વેચાણ માટેનાં કેન્દ્ર સ્થાપવા તે પણ નક્કી કરવામાં આવી રહ્યું છે.’ ગુજરાતની એપીએમસીના ડિરેક્ટર-નિયામક એમ. એલ. લોખંડે કહે છે, ‘અત્યારે આ સમગ્ર કાર્યવાહીનું સર્વેક્ષણ ચાલી રહ્યું છે. આગામી એકાદ માસમાં સર્વેની તમામ કાર્યવાહી પૂરી થઈ જતાં પ્રોડક્ટ્સના ક્લીનિંગ, શોર્ટિંગ અને



એમ.એલ. લોખંડે,
ડિરેક્ટર, એપીએમસી-ગુજરાત

ગ્રેડિંગ પછી પેકેજિંગ અને બ્રાન્ડિંગનું કામ ચાલુ કરી દેવામાં આવશે. ગુજરાતની તમામ એપીએમસીમાં રિટેઈલ યુનિટ ચાલુ કરી દેવામાં આવશે. તેમાં ખેડૂતોની દરેક પ્રોડક્ટ્સ વેચાશે. ગુજરાતની 225 એપીએમસીમાં છૂટક વેચાણનાં કેન્દ્ર ઊભાં કરાશે. આ દરેક પ્રોડક્ટ્સ એપીએમસીના બ્રાન્ડ નેમથી વેચાશે. ગુજરાતની તમામ એપીએમસી એક જ બ્રાન્ડ નેમથી વેચાણ કરશે.’

દરેક એપીએમસીમાં જુદી જુદી પ્રોડક્ટ્સ નક્કી કરીને તેના ક્લીનિંગ શોર્ટિંગ અને ગ્રેડિંગના

પ્રોડક્ટ્સના ક્લીનિંગ, શોર્ટિંગ અને ગ્રેડિંગ પછી પેકેજિંગ અને બ્રાન્ડિંગનું કામ ચાલુ કરી દેવામાં આવશે. ગુજરાતની તમામ એપીએમસીમાં રિટેઈલ યુનિટ ચાલુ કરી દેવામાં આવશે.

ભૂપેન્દ્ર પટેલ,
મુખ્યમંત્રી, ગુજરાત

એકમો સ્થાપવામાં આવશે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ. અમદાવાદ એપીએમસીના ઈન્ટરિયર સેક્ટરી સંજય પટેલ કહે છે કે, '2021-22માં ડાંગર અને ઘઉંની આવક અનુક્રમે 4,98,378 કિવન્ટલ અને 98,165 કિવન્ટલની થઈ હતી. તેની સામે 2022-23ના વર્ષમાં ડાંગર અને ઘઉંની આવકો અનુક્રમે 5,47,698 કિવન્ટલ અને 95,461 કિવન્ટલ થઈ હતી. આ સંજોગોમાં અમદાવાદમાં ડાંગર અને ઘઉંના ક્લીનિંગ, શોર્ટિંગ એન્ડ ગ્રેડિંગના યુનિટ્સ ચાલુ કરી શકાય તેમ છે. આ જ રીતે તેનાં પેકેજિંગ કરીને બ્રાન્ડ નેમથી તેનું વેચાણ પણ કરી શકાય તેમ છે. આ અંગે ચાલી રહેલી પ્રક્રિયા પૂરી થતાં સમગ્ર કાર્યવાહી ચાલુ કરવામાં આવશે.' આ જ લાઇન પર બીજું ઉદાહરણ આપવામાં આવે તો મગફળીની મોટી આવક કરી શકે તેવી એક એપીએમસી કુતિયાણા છે, પરંતુ કુતિયાણા એપીએમસી પાસે જમીન છે, પરંતુ તેની આર્થિક સધ્ધરતા નથી. કુતિયાણાની જમીન એમ ને એમ વપરાયા વિના પડી રહેલી છે. તેની સામે પોરબંદર એપીએમસી આર્થિક રીતે સધ્ધર છે. તે કુતિયાણા એપીએમસીની જમીનનો ઉપયોગ કરી શકે છે. તેની જમીનનો ઉપયોગ કરીને તેઓ ત્યાં મગફળીનું પિલાણ કરીને સિંગતેલ તૈયાર કરવાનો પ્લાન્ટ નાખી શકશે. તેમ કરવાથી કુતિયાણા એપીએમસીને આવક થશે. કુતિયાણામાં મગફળીના ક્લીનિંગ, શોર્ટિંગ, ગ્રેડિંગ અને પેકેજિંગનો પ્લાન્ટ નાખી શકે છે. આ જ પ્રકારનું બીજું ઉદાહરણ છે જોડિયા એપીએમસીનું. જોડિયા એપીએમસી પાસે સિમેન્ટ કોંક્રીટના રસ્તા સાથેની માળખાકીય સુવિધા છે, પરંતુ માર્કેટ યાર્ડમાં વેચાણ કરવા માટે કોઈ ખેડૂત આવતા જ નથી. તેમાં પણ મગફળીનું પિલાણ કરીને સિંગતેલ તૈયાર કરવાનો પ્લાન્ટ નાખી શકાશે. તેની વણવપરાતી જમીન અને માળખાકીય સુવિધા ઉપયોગમાં લેવાશે. ભાવનગરના સિંહોર એપીએમસીમાં જમીન છે, પણ માળખાકીય સુવિધા નથી. તેમાં યણા, ઘઉંનું ગ્રેડિંગ, ક્લીનિંગ, શોર્ટિંગ પ્રોસેસિંગના પ્લાન્ટ નાખી શકે છે. આ આયોજનના અમલને કારણે એકસાથે બે હેતુ સરશે. એક, નબળી એપીએમસીને આવક થતાં તેની આર્થિક સધ્ધરતા વધશે. તેમ જ તેમની પાસેની વણવપરાયેલી આઈડલ પડી રહેલી મિલકતો વપરાવા માંડશે. સિંગતેલ પણ એપીએમસીની બ્રાન્ડથી બજારમાં આવતું થઈ શકે છે. આ સિંગતેલ ખાનગી વેપારીઓની સરખામણીએ ગ્રાહકોને પાંચ દસ રૂપિયા સસ્તું મળતું થશે. એપીએમસીના નવા રચાનારા ફેડરેશનના પ્રોજેક્ટના અમલીકરણનું કામ સંગીન બને તે પછી કપાસ માટે કે એરંડા માટેના અલગ પ્રોસેસિંગ કે ક્લીનિંગ શોર્ટિંગ ને ગ્રેડિંગ પેકેજિંગ યુનિટ્સ બનવા માંડશે. જગદીશ વિશ્વકર્મા કહે છે, 'ખેડૂતોને અને ગ્રાહકોને મહત્તમ ફાયદો થાય તે માટે જ આ સમગ્ર આયોજન કરવામાં



જગદીશ વિશ્વકર્મા,
સહકારમંત્રી, ગુજરાત

આવી રહ્યું છે. કિસાન કલ્પવૃક્ષ યોજના, આધુનિક બજાર સ્થાપવાની યોજના, અપની મંડી યોજનાના મૂળમાં ખેડૂત અને જનતાનો જ લાભ જોવામાં આવી રહ્યો છે. તેને માટે આગળ આવનારી એ

ગુજરાતની 225 એપીએમસીમાં ખેડૂતોની ઉપજના છુટક વેચાણ માટે કેન્દ્ર ચાલુ કરવામાં આવશે

કિસાન કલ્પવૃક્ષ યોજના

કિસાન કલ્પવૃક્ષ યોજના અંતર્ગત જુદા જુદા ૪૦ હેતુઓ માટે 'અ' ને 'બ' વર્ગની બજાર સમિતિઓને રૂ. ૫ કરોડની મર્યાદામાં પ્રોજેક્ટ કોસ્ટની ૨૫% સહાય આપવામાં આવશે. તેમ જ 'ક' અને 'ડ' વર્ગની બજાર સમિતિઓને રૂ. ૫ કરોડની મર્યાદાના પ્રોજેક્ટ કોસ્ટના ૫૦ ટકા પ્રમાણે સહાય આપવામાં આવે છે. આદિજાતિ વિસ્તારમાં આવેલી બજાર સમિતિ માટે 'અ' અને 'બ' વર્ગની બજાર સમિતિઓને રૂ. ૫ કરોડની મર્યાદામાં પ્રોજેક્ટ કોસ્ટના ૫૦ ટકા પ્રમાણે તેમ જ 'ક' ને 'ડ' વર્ગની બજાર સમિતિને રૂ. ૫ કરોડની મર્યાદામાં પ્રોજેક્ટ કોસ્ટના ૭૫ ટકા પ્રમાણે સહાય ચૂકવવામાં આવે છે. આ યોજના હેઠળ તમામ બજાર સમિતિઓને ખેડૂતો ગોડાઉન બનાવવા માટે મહત્તમ ૫૦ લાખની મર્યાદામાં પ્રોજેક્ટ કોસ્ટના ૫૦ ટકા તેમ જ વેપારીઓ તથા અન્ય ગોડાઉન બનાવવા માટે તમામ વર્ગની બજાર સમિતિઓને મહત્તમ ૩૫ લાખની મર્યાદામાં પ્રોજેક્ટ કોસ્ટના ૫૦ ટકા સહાય તરીકે ચૂકવવામાં આવે છે. તેથી બજાર સમિતિઓમાં ઓકશન શેડ, આંતરિક પાકા રસ્તાઓ, માર્કેટિંગ યાર્ડ, ફેન્સિંગ વોલ ગેટ સાથે, ખેડૂત કેન્ટીન, ઓફિસ બિલ્ડિંગ, શોપ કમ ગોડાઉન, લાઈટ વ્યવસ્થા, ફાર્મિંગ ટેસ્ટિંગ સેન્ટર, શોચાલય અને બાયરૂમ, ખેડૂત ગોડાઉન જેવી વિવિધ માળખાગત સુવિધાઓ ઊભી કરવામાં આવી છે. અત્યાર સુધી કિસાન કલ્પવૃક્ષ યોજના હેઠળ રાજ્યની કુલ ૧૮૬ બજાર સમિતિઓને રૂ. ૩૩૩.૫૩ કરોડ જેટલી માતબરની સહાય ચૂકવવામાં આવેલી છે. આમ ઓગસ્ટ, ૨૦૨૧થી જુલાઈ, ૨૦૨૩ સુધી સામાન્ય વિસ્તાર તેમ જ આદિજાતિ વિસ્તારમાં કુલ ૫૦ બજાર સમિતિઓને ૩૮૮.૯ કરોડની સહાય ચૂકવાઈ છે.

અને બી કટેગરીમાં આવતી એપીએમસીને રાજ્ય સરકાર તરફથી 25થી 50 ટકા સહાય આપવામાં આવશે. તેમ જ સી અને ડી કટેગરીમાં આવતી એપીએમસીને રાજ્ય સરકાર તરફથી 50થી 75 ટકા સહાય આપવામાં આવશે. ભાજપ સરકાર આવી ત્યારથી કાયદાઓમાં સુધારા કરીને ખેડૂતોના હિતમાં, બજાર સમિતિઓના હિતમાં સતત પગલાં લેતી આવી છે. અમૂલની પેટર્ન પર જ આ આયોજનનો અમલ કરવામાં આવશે. તેથી સૌના સાથ અને સૌના વિકાસનું સૂત્ર ચરિતાર્થ થશે.'

સરકારના આયોજનના ઊંડાણમાં ઊતરતાં એપીએમસીના ડિરેક્ટર એમ. એલ. લોખંડે કહે છે, 'એપીએમસી માટેના આયોજનના ત્રણ લાભાર્થીઓ છે: ખેડૂત, એપીએમસી અને છેલ્લે ગ્રાહક.' ખેડૂતને સૌથી વધુ લાભ મળે તેવું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ખેડૂતોને ભાવ તૂટી જાય ત્યારે માલ ફેંકી દેવાની ફરજ પડે છે. આ તબક્કે એપીએમસીનું ફેડરેશન બનાવીને તે પણ ટેકાના ભાવે ખેડૂતોની ઊપજની ખરીદી કરશે. સરકારે નક્કી કરેલા ક્વોટા ઉપરાંત એપીએમસી ફેડરેશન તેની ઊપજની ખરીદી કરશે. તેથી ખેડૂતની નુકસાની ઘટશે. આવક વધશે. બીજું, પ્રોસેસ કરીને જે માલ તૈયાર થશે તે એપીએમસીના કાઉન્ટર પરથી જ વેચવામાં આવશે. તેનાથી ગ્રાહકોને ફાયદો થશે, કારણ કે સરકાર નફાના હેતુથી કામ કરવાની નથી. તેથી ખાનગી વેપારીઓ 15 કિલો સિંગતેલનો ૭૫૦ ૩૩૦૦ના ભાવે વેચતા હશે તો તેવા સંજોગોમાં એપીએમસી તે જ ૭૫૦ ૩૦૦૦ કે ૩૧૦૦ના ભાવે વેચશે. પરિણામે ગ્રાહકને તેટલું સસ્તું મળશે.

હવે પગારદારો પણ આવકવેરાના સ્કેનરમાં

વેરામાં બાદ મેળવવા બોગસ ભાડાં ચિહ્નિ અને ડોનેશનના રિસિપ્ટ ઉપજાવી કાઢી વેરાના લાભ લેનારાઓ ટેકનોલોજીને કારણે આવકવેરા ખાતાની ઝપટમાં

નાના પગારદારોની કરચોરીમાં આવકવેરા ખાતાનું બહુ રસ લેતું નથી. તેમને તો પાંચ પરચીસ કરોડની ચોરી મળે તેવા જ ટેક્સ ઈવેડ્સ શોધવા છે. તેમને નાના કરદાતાઓની આવકમાં રસ જ નથી. આ માન્યતા અત્યાર સુધી સાચી હતી, પરંતુ હવે તે ખોટી પડી રહી છે. તમને કદાચ માન્યામાં નહિ આવે, પરંતુ આવકવેરા ખાતાએ આ વરસે પગારદાર કર્મચારીઓને પણ નોટિસ આપવાની ચાલુ કરી દીધી હોવાનું જાણવા મળે છે. નોટિસમાં સ્પષ્ટ જણાવવામાં આવે છે કે તમે ભાડાંનો ખર્ચ રિટર્નમાં બાદ મેળવ્યો છે. રેન્ટ રિસિપ્ટ અને તે રેન્ટ રિસીવ કરનારાની વિગતો મોકલી આપો. તમે ડોનેશનમાં રૂ. 50,000 આપીને વેરામાં બાદ માગ્યા છે. ડોનેશન સ્વીકારનારી સંસ્થાની વિગતો મોકલી આપો. તેના પુરાવાઓ રજૂ કરો.

આમ હવે નાનામાં નાના લેવલે વેરાની થતી ચોરી અટકાવી દેવા માટે સીબીડીટી સક્રિય બન્યું હોવાનો નિર્દેશ મળી રહ્યો છે. સામાન્ય પગારદારોને જવલ્લે જ આવકવેરાની નોટિસ મળતી હોવાથી આ વરસે જોવા મળી રહેલી નોટિસો આવનારાં વરસોનો અંદાજ આપી રહ્યો છે. ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ મહેશ છાજેડનું કહેવું છે કે, ‘પગારદારો વેરાની જવાબદારી ઓછી કરવા માટે બોગસ રેન્ટ રિસિપ્ટ કે ડોનેશન રિસિપ્ટ ઊભી કરી દેતા હોવાનું વરસોથી ચાલ્યું આવ્યું છે. આ રેન્ટ રિસીવ કરનારાના ખાતામાં રિફ્લેક્ટ થવું જોઈએ. તેના રિટર્નમાં તે આવક તરીકે દર્શાવવી જોઈએ. આવકવેરા ખાતા હવે પાનકાર્ડ અને આધારકાર્ડને આધારે બંને કરદાતાનાં રિટર્નને સરખાવી શકે છે. એકનો ખર્ચ બીજાની આવક બન્યો હોય તો તેવા સંજોગોમાં બીજાના ખાતામાં તે રકમ જમા થઈ હોવી જોઈએ અને



CA મહેશ છાજેડ
મેમ્બર, GCCI

તેણે તે રકમ તેના આવકવેરાના રિટર્નમાં દર્શાવેલી હોવી જોઈએ. તેમ ન થાય તેવા કેસો શોધી શોધીને આવકવેરા ખાતા તેમને નોટિસો પાઠવી રહ્યું છે.’
હવે ટેકનોલોજીને કારણે આ તમામ હકીકતો ડિપાર્ટમેન્ટની પકડમાં આવી રહી છે. તેથી નોટિસો આપવાનું ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યું હોવાની

શક્યતા રહેલી છે, કારણ કે રેન્ટ રિસિપ્ટ પ્રમાણે ચુકવણી કરવામાં આવી હોય તો તે 26એએસમાં રિફ્લેક્ટ થવી જરૂરી છે. તે રિફ્લેક્ટ ન થાય તો તેવા સંજોગોમાં તેને બોગસ રેન્ટ રિસિપ્ટ ગણીને નોટિસ આપી દેવામાં આવે છે. આ જ રીતે ડોનેશન ન આપ્યું હોવા છતાં ડોનેશનની બોગસ રિસિપ્ટ બનાવીને બતાવી દઈને તેનો ક્લેઈમ કરવામાં આવે છે. આજે આ ક્લેઈમને પણ કોસ વેરિફાઇ કરવો અત્યંત સરળ બની ગયો છે. પરિણામે કરદાતાના ક્લેઈમ બોગસ હોવાનું પ્રસ્થાપિત કરી દેવું સરળ બની રહ્યું છે. તેથી આ નોટિસોનો મારો શરૂ થયો છે.

પગારદારો બહુધા વેરો બચાવવા માટે કેટલાંક ડિડક્શન લીધાં હોય તે બોગસ હોવાનું બહાર આવી રહ્યું છે. તેથી જ આવકવેરા અધિકારીઓનું તેમના રિટર્ન પર ધ્યાન જાય છે. આવકવેરા કચેરી પાસે કરદાતાના બેન્ક એકાઉન્ટના દરેક ટ્રાન્ઝેક્શનની વિગતો આવી જાય છે. તેને થતી વ્યાજની આવક પર કરવામાં આવતા ટીડીએસની વિગતો પણ મળી જાય છે. તેનાં રોકાણોની પણ આધારકાર્ડ અને પાનકાર્ડથી લિન્ક હોવાને કારણે



તમામ વિગતો મળી જાય છે. મોટી રકમનું ભાડું બાદ મેળવનારે જે તે વ્યક્તિને ભાડું ચૂકવ્યું હોય તો તે તેના 26એએસમાં સહજ રિફ્લેક્ટ થઈ જાય છે. આ સ્થિતિમાં આ વિગતો 26એએસમાં ન દેખાય ત્યારે તે કરદાતા આવકવેરા અધિકારીના સ્કેનરમાં આવી જ જાય છે. પરિણામે તેમને નોટિસ ઇશ્યુ થવા માંડી છે. આ પ્રકારના કરદાતાઓના આવકવેરા રિટર્નની વિગતોમાં મિસમેચ વધુ દેખાય છે. તેથી તેમને માથે નોટિસોનો મારો ચાલુ થઈ ગયો છે.

મહેશ છાજેડ કહે છે, 'આવકવેરા કચેરી તરફથી નોટિસ મળ્યા પછી નાના કરદાતાને કંઈ જ નહિ કરવામાં આવે તેવી માન્યતાથી પ્રેરાઈને નોટિસની અવગણના કરનારાઓ માટે પસ્તાવાની નોબત આવી શકે છે.' કરદાતાએ આવકવેરા કચેરીમાં રજિસ્ટર કરાવેલા ઈ-મેઇલ આઈડી પર નોટિસ મળ્યા પછી તેનો સમયસર પ્રતિભાવ આપવાની કાળજી કરદાતાએ રાખવી જરૂરી છે.

કરદાતાએ આવકવેરા કચેરીમાં રજિસ્ટર કરાવેલા ઈ-મેઇલ આઈડી પર નોટિસ મળ્યા પછી તેનો સમયસર પ્રતિભાવ આપવાની કાળજી રાખવી જરૂરી

તેમાં વિલંબ કરવામાં આવશે તો તકલીફમાં વધારો જ થશે. નોટિસમાં જે મુદ્દો ઊભો કરવામાં આવ્યો હોય તેનો વ્યવસ્થિત ખુલાસો ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કે ટેક્સ કન્સલ્ટન્ટ મારફતે આપી દેવામાં આવે તે જરૂરી છે. નોટિસમાં માગવામાં આવેલા તમામ પુરાવાઓ પણ સત્વરે રજૂ કરી દેવા જોઈએ. સામાન્ય રીતે જવાબ આપવા માટે 15 દિવસનો સમય આપવામાં આવે છે. કોઈ ખૂટતા બિલ કે પુરાવાઓ પણ મોકલી આપવા જોઈએ. તેમણે મેળવેલાં દરેક ડિડક્શનને લગતા પુરાવાઓ અપલોડ કરી દેવાના રહે છે.

સામાન્ય રીતે કરદાતાના રિટર્નમાં મોટી ભૂલ હોય તો તેને નોટિસ આપવામાં આવે છે. કરદાતાએ ક્લેઈમ કરેલાં ડિડક્શનમાં અને કંપનીએ આપેલા ફોર્મ 16માં તફાવત હોય તો પણ નોટિસ મળી શકે છે. બીજું કરદાતાની એક વર્ષ પહેલાંની આવક કરતાં આ વરસની આવક ઓછી હોય તો પણ નોટિસ આપવામાં આવી શકે છે. પહેલા-આગળના વર્ષે આવેલી વેરાની જવાબદારી કરતાં બીજા વરસે આવેલી વેરો ભરવાની જવાબદારી ઓછી હોય તો તેવા સંજોગોમાં પણ નોટિસ આપવામાં આવે છે.

આવકવેરાની નોટિસ આવે તો શું કરવું જોઈએ?

01

નોટિસનો અનાદર ન જ કરો. અનાદર કરશો તો ગંભીર કાનૂની સમસ્યાનો સામનો કરવો પડશે.

02

નોટિસ શેના માટે આપી છે તે બરાબર સમજી લો, ન સમજાય તો એક્સપર્ટને મળીને તેની પાસેથી જાણકારી મેળવી લો.

03

પંદર દિવસની નિર્ધારિત સમયમર્યાદામાં ટેક્સ કન્સલ્ટન્ટ કે પછી ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટની મદદ લઈને જવાબ ફાઈલ કરી દો.

04

જવાબ આપવા માટે વધુ સમય જોઈતો હોય તો સ્થાનિક આવકવેરા અધિકારીનો સંપર્ક સાધીને વધુ સમય આપવા વિનંતી કરતો પત્ર આપી દો.

05

જવાબ ફાઈલ કરવાની સાથે આવકવેરા અધિકારએ ઊભા કરેલા સવાલના સંદર્ભમાં દરેક પુરાવાઓ એટેચ કરી દો. ડોનેશનની રિસીપ્ટ, ડોનેશન લેનારી સંસ્થાની વિગતો. ડોનેશન સ્વીકારનારી સંસ્થાનો પાનકાર્ડ કે આધારકાર્ડ નંબર સાથે સબમિટ કરો.

06

વેરો બાદ માગ્યો હોય તેને લગતા તમામ પુરાવાઓ હાથવગા રાખો તેમ જ આ પુરાવાઓમાં જેટલી રકમ દર્શાવી હોય તેટલી જ રકમ વેરામાં બાદ માગો. તેમાં તફાવત આવતો હોય તો તેનાં કારણો આપી દો.

07

તમારા ટીડીએસ સર્ટિફિકેટમાં અને તમે ક્લેઈમ કરેલા વેરાના લાભ વચ્ચે કોઈ તફાવત જોવા મળે તો તે માટે પણ નોટિસ આવતી હોવાથી જરાય તફાવત ન રહે તેનું ધ્યાન રાખો.

08

તમે પોતે જ તેનો જવાબ આપવાનું પસંદ કરો તો તમારો જવાબ બહુ જ સમજુવિચારીને તૈયાર કરજો. નોટિસમાં ઊભા કરેલા દરેક સવાલનો બરાબર જવાબ મળી જાય તેની તકેદારી રાખજો. એકદમ સ્પષ્ટ શબ્દમાં જવાબ આપજો.

09

તમે આપેલા જવાબ અને રજૂ કરેલા પુરાવાઓની દરેક નકલ તમારી પાસે સાચવીને રાખજો.

10

એક્સપર્ટની સલાહ કે માર્ગદર્શન હેઠળ જવાબ ફાઈલ કરવામાં આવે તો ટેક્સ અને ઉપરાત દંડની મોટી જવાબદારી આવવાનો ખતરો ઓછો થઈ જાય છે.

રોડ ટેક્સ ભર્યા વિના નવી કારની ડિલિવરી લેશો તો ફસાઈ જશો

કર ડીલરો કસ્ટમર પાસેથી રોડ ટેક્સના પૈસા લેવામાં જરાય ચૂક કરતા નથી, પરંતુ આગળ તે પૈસા ચૂકવી દેવામાં ગલ્લાંતલ્લાં કરતા હોવાનું જોવા મળે છે. તેને પરિણામે કાર કે પછી ટુ વ્હીલર્સ કે અન્ય વાહન ખરીદનાર તકલીફમાં મુકાઈ જાય છે. નવા ખરીદેલા વાહનનું આરટીઓમાં રજિસ્ટ્રેશન ન થયું હોય અને અકસ્માત થાય તો તેવા સંજોગોમાં નવા વાહનના માલિકો વીમા ક્લેઈમ મૂકી જ શકશે નહિ તેવો ચુકાદો નેશનલ કન્ઝ્યુમર રિડ્રેસલ ફોરમે આપ્યો છે.

મોટર વેહિકલ એક્ટમાં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબ નવું ફોર વ્હીલર કે ટુ વ્હીલર ખરીદનાર વતીથી આરટીઓ કચેરીમાં લાઈફટાઈમ રોડ ટેક્સ જમા થઈ ગયો હોય તો જ તેમને ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન નંબર મળે છે. વાહનના ઘણા ડીલરો માત્ર ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન લખીને લેબલ નંબર પ્લેટની જગ્યાએ ચોંટાડી દે છે. વાસ્તવમાં તેમણે લાઈફટાઈમ ટેક્સ જમા કરાવેલો હોતો નથી. પરિણામે તે વાહનમાલિકના વાહનને અકસ્માત થાય અને મોટી નુકસાની આવે તો તેવા સંજોગોમાં તેઓ વીમા ક્લેઈમ મૂકી જ શકતા નથી. ફેડરેશન ઓફ ઓટોડીલર્સ એસોસિએશનના ગુજરાત સ્ટેટના ચેરપર્સન હિતેન્દ્ર નાણાવટી કહે છે, ‘અમે તો રોડ ટેક્સ ભર્યા વિના ડિલિવરી આપતા જ નથી. છતાંય વાહન ખરીદનાર ડિલિવરી લેવાનો આગ્રહ રાખે તો તેવા સંજોગોમાં અમે તેમની પાસેથી લેખિતમાં અન્ડરટેકિંગ લઈને ડિલિવરી



**હિતેન્દ્ર નાણાવટી, ચેરપર્સન
ફેડરેશન ઓફ ઓટોડીલર્સ એસોસિએશન**

આપીએ છીએ. આ સમજાવટ પછી ખાસ્સા વાહનમાલિકો સમજી પડ્યા જાય છે, પરંતુ કેટલાક તેમ છતાંય ડિલિવરી લેવાનો આગ્રહ રાખતા હોય છે, તેથી અમે અન્ડરટેકિંગ લઈને ડિલિવરી આપીએ છીએ.”

નેશનલ કન્ઝ્યુમર રિડ્રેસલ ફોરમે સ્પષ્ટતા કરી છે કે વાહનનો વીમા ભલે લેવામાં આવ્યો હોય, પરંતુ

મોટર વેહિકલ એક્ટમાં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબ લાઈફટાઈમ રોડ ટેક્સ જમા કરાવ્યો હોય તો જ તેને આરટીઓનું રજિસ્ટ્રેશન મળે છે, પરંતુ ટેક્સ ન ભર્યો હોય તો રજિસ્ટ્રેશન મળતું નથી. સામાન્ય રીતે પંદરમી ઓગસ્ટ, રથયાત્રા, દશરા, દિવાળી, નવું વર્ષ, જન્માષ્ટમી જેવા તહેવારોને દિવસે નવાં વાહનોની ડિલિવરી લેવાનું ચલણ ગુજરાતમાં છે, પરંતુ આ દિવસોમાં આરટીઓની કચેરી બંધ હોવાથી નવાં લીધેલાં વાહનોનો રોડ ટેક્સ જમા થતો જ નથી. આમ રોડ ટેક્સ ભર્યા વિના એટલે કે કાયદેસર રજિસ્ટ્રેશન મેળવ્યા વિના જ રસ્તા પર તે વાહન દોડાવનારને અકસ્માત નડે તો તેવા સંજોગોમાં તેમને વીમા હોવા છતાંય તેમનો વીમાનો ક્લેઈમ સ્વીકારવામાં આવતો નથી. આ અંગે વાત કરતાં હિતેન્દ્ર નાણાવટી કહે છે, ‘કેન્દ્ર સરકારની મિનિસ્ટ્રી ઓફ રોડ ટ્રાન્સપોર્ટ રોડ ટેક્સ જમા કરાવવા માટે ઓનલાઈન પોર્ટલ ચાલુ કરી દીધેલું છે. તેથી ઓનલાઈન તે જમા કરાવવાની વ્યવસ્થા છે, પરંતુ તહેવારોના દિવસોમાં વધુ લોકો લોગ ઈન કરે તો તેવા સંજોગોમાં સર્વર સ્લો થઈ જાય છે. પરિણામે તેમનો ટેક્સ ભરવામાં વિલંબ થતો હોવાનું જોવા મળે છે. મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં ટેક્સ ભરાઈ જ જાય છે. ન ભરાયો હોય તો તે વાહન ખરીદનારને અગાઉથી જણાવી દઈને જ ડિલિવરી આપવામાં આવે છે. તેમની પાસેથી લેખિતમાં અન્ડરટેકિંગ પણ લેવામાં આવે જ છે.’

જોકે કેટલાક ડીલરો આ નિયમને ચાતરી જાય છે. તેઓ ગ્રાહકની



**નેશનલ કન્ઝ્યુમર ફોરમે નવા વાહન
ખરીદનારાઓને ચેતવી દેતો ચુકાદો આપ્યો**

**નવા ખરીદેલા વાહનની
ચાવી લેતાં પૂર્વે તેનો રોડ ટેક્સ
જમા કરાવી રજિસ્ટ્રેશન લીધું છે કે નહિ
તેની ખાતરી કરી લેવાનું ચૂકતા નહિ**

**નવા વાહન ખરીદનારે
વાહનની ડિલિવરી લેતાં
પૂર્વે તેનો રોડ ટેક્સ ભરાયાની રિસીપ્ટ
મેળવી લેવાનો આગ્રહ રાખવો જોઈએ**

ઉતાવળને તાબે થઈને કે પોતાને બેચાર દિવસ પૈસા વાપરવા મળશે તેવાં ગણિતો માંડીને રોડ ટેક્સ ભરવામાં વિલંબ કરે છે. કેટલાક કિસ્સામાં વાહન ખરીદનાર રોડ ટેક્સ જમા કરાવ્યાની રિસીપ્ટ માગે તો તેવા સંજોગોમાં ડીલરો અમે બેઠા છીએ. તમે મોજ કરોનો જવાબ આપીને તેમને ડિલિવરી પણ આપી દે છે. આમ વાહનોના ડીલરો જ કોઈ જ વાંધો નહિ આવે તેવી હેયાધારણ આપીને વાહન ખરીદનારાઓને ડિલિવરી લઈ લેવા જણાવે છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો નવાં વાહન ખરીદનારાઓનો રોડ ટેક્સ જમા કરાવ્યા વિના એટલે કે આરટીઓ રજિસ્ટ્રેશન કરાવ્યા વિના જ વાહનો પધરાવી દે છે. ઈન્શ્યોરન્સના ક્લેઈમની આકારણી સાથે સંકળાયેલા એક સિનિયર અધિકારીનું કહેવું છે કે, દરેક નવા વાહન ખરીદનારે વાહનની ડિલિવરી સ્વીકારતાં પહેલાં વાહનનું આરટીઓ રજિસ્ટ્રેશન કરાવવામાં આવેલું છે કે નહિ તેની ખાતરી બે વાર કરી લેવી તેમના હિતમાં છે. ડીલરો વાહન ખરીદનાર પાસે વાહનના પૂરા પૈસા લઈ લે છે, પરંતુ તેના રોડ ટેક્સના પૈસા જમા કરાવવામાં સુસ્તી દાખવે છે. તે પહેલાં વાહન ખરીદનારને ડિલિવરી આપી દે છે. વાહન ખરીદનારને કાયદાની બારીકીનો જરાય ખ્યાલ જ હોતો નથી. તેથી તે તેનો વિચાર પણ કરતો નથી. તેનો લાભ લઈને ડીલર લાઈફટાઈમ રોડ ટેક્સ ભરવામાં સુસ્તી દાખવે છે. વાસ્તવમાં પહેલાં રોડ ટેક્સ જમા કરાવી દેવો એ ડીલરની મોરલ રિસ્પોન્સિબિલિટી છે. લાઈફટાઈમ ટેક્સ ભર્યા વિના ડીલરે વાહનની ચાવી વાહન ખરીદનારને આપવી જ ન જોઈએ.

ટુ વ્હીલર ખરીદનારાઓના કેસમાં તો ટી.સી. લખીને આપી દે છે. ટી.સી.નો અર્થ ટ્રેડ સર્ટિફિકેટ થાય છે. વાહન ખરીદનાર તેને ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન નંબર લીધો હોવાના ભ્રમમાં રહે છે. તેમાં વળી ડીલરો એમ કહી દે છે કે કંઈ થાય તો જવાબદારી અમારી છે. દશરોના દિવસે કે રથયાત્રાના દિવસે વાહનો છોડાવવામાં આવે તો તેવા સંજોગોમાં પહેલાંથી જ રોડ ટેક્સ જમા કરાવીને તેનું રજિસ્ટ્રેશન ડીલરોએ લઈ લેવું જોઈએ. ઓનલાઈન રોડ ટેક્સ જમા કરાવવાની વ્યવસ્થા છે જ છે, પરંતુ ડીલરો વાહન ખરીદનારાઓના અજ્ઞાનનો ગેરલાભ લે છે. નવા વાહન ખરીદનારે વાહનની ડિલિવરી લેતાં પૂર્વે તેનો રોડ ટેક્સ ભરાયાની રિસીપ્ટ મેળવી લેવાનો આગ્રહ રાખવો જોઈએ, કારણ કે રોડ પર ફરતાં વાહનનું ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન હોવું જોઈએ અથવા તો કાયમી રજિસ્ટ્રેશન થયેલું હોવું જરૂરી છે. કાયમી રજિસ્ટ્રેશન કે કામચલાઉ રજિસ્ટ્રેશન મેળવવા માટે આરટીઓનો લાઈફટાઈમ રોડ ટેક્સ કે મન્યલી ટેક્સ ભરેલો હોવો જોઈએ. આ ટેક્સ ભરે તે દિવસથી જ ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન મળે છે.



કારની ડિલિવરી લીધા પછી એક મહિના સુધી તેનું રજિસ્ટ્રેશન ન થયું હોવાથી વીમા પોલિસી હોવા છતાં ક્લેઈમ સ્વીકારવામાં ન આવ્યો

સેન્ટ્રલ મોટર વેહિકલ એક્ટના અનુસંધાનમાં તૈયાર કરવામાં આવેલા નિયમોના નિયમ નંબર 47માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબ વાહનના રજિસ્ટ્રેશન માટે તેનો વીમો લીધેલો હોવો પણ જરૂરી છે. સામાન્ય રીતે નવા વાહનની ડિલિવરી આપવામાં આવે ત્યારે વીમો હોવો ફરજિયાત છે. આ વીમો ચેસિસ નંબર અને એન્જિન નંબર પરથી આપવામાં આવે છે. ત્યાર બાદ તેમાં રજિસ્ટ્રેશન નંબર ઉમેરી દેવામાં આવે છે. રજિસ્ટ્રેશન નંબર એન્ડોર્સમેન્ટ ફોર્મમાં અથવા તો રિવાઈઝ પોલિસી ડોક્યુમેન્ટ ઈશ્યુ કરાવીને તેમાં રજિસ્ટ્રેશન નંબર નાખી દેવામાં આવે છે. આ રીતે વાહન રસ્તા પર ચલાવવું તે કાયદેસર ઉચિત નથી. માત્ર વીમા પોલિસી હોવાથી વાહન ખરીદનાર વીમાનો ક્લેઈમ મેળવવાને પાત્ર બની જતો નથી. તેથી નવા વાહન ખરીદનાર પાસે વીમા પોલિસી હોવા છતાંય તેનો વીમાનો ક્લેઈમ જ વીમાકંપની દ્વારા સ્વીકારવામાં આવશે નહિ.

દિલ્હીના રાજ્ય અગ્રવાલના કેસમાં આ ચુકાદો આપવામાં આવ્યો છે. રાજ્ય અગ્રવાલે હાયર પરચેજના એગ્રીમેન્ટ હેઠળ રિજન્ટ ઓટોમોબાઈલ્સ પાસે શેવરોલે ટવેરા ખરીદી હતી. તેનો વીમો એચડીએફસી અર્ગો જનરલ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીમાંથી લેવામાં આવ્યો હતો. કારની ખરીદીની તે જ તારીખથી એક વર્ષના ગાળા માટે વીમો આપવામાં આવ્યો હતો. આ વીમો હતો, પરંતુ રાજ્ય અગ્રવાલની ગાડી પહેલા જ દિવસો ચોરાઈ

ગઈ હતી. એચડીએફસી અર્ગોએ તેનો ક્લેઈમ રિજેક્ટ કરી દેતાં મામલો કન્ઝ્યુમર ફોરમમાં પહોંચ્યો હતો. તેનું કારણ આપતાં એચડીએફસી બેન્કે જણાવ્યું હતું કે યોગ્ય રજિસ્ટ્રેશન વિના જ વાહન રસ્તા પર ચલાવવામાં આવ્યું હતું. વાહન ચોરાયું તે દિવસે તેનો રોડ ટેક્સ જમા થયેલો નહોતો. તેથી વાહન રજિસ્ટર થયેલું જ નહોતું. આમ વાહન વેચનાર ડીલરે અને વાહન ખરીદનાર કન્ઝ્યુમર બંનેએ બેદરકારી દાખવી હતી. મોટર વેહિકલ એક્ટની કલમ 39 હેઠળ પણ વાહનનું રજિસ્ટ્રેશન થયેલું હોવું ફરજિયાત છે. રજિસ્ટ્રેશન ન હોય તો વાહન વીમા ક્લેઈમને પાત્ર ગણાતું જ નથી. તેની પાસે વીમાની પોલિસી હોવા છતાંય તે ક્લેઈમ મૂકી શકતો જ નથી. દિલ્હીના કાર ડીલર રજિસ્ટ્રેશન કરાવ્યું હોવાનો કોઈ જ પુરાવો આપી શક્યા નહોતા. તેથી કાર ખરીદનારનો ક્લેઈમ રિજેક્ટ થઈ ગયો હતો, કારણ કે કારની ડિલિવરી લીધા પછી એક મહિના સુધી તેનું રજિસ્ટ્રેશન થયું નહોતું. વાહનનું રજિસ્ટ્રેશન ન થયું હોય તો તે વાહન રસ્તા પર દોડાવી જ શકાતું નથી. રોડ ટ્રાન્સપોર્ટ ઓથોરિટીમાં તેનું રજિસ્ટ્રેશન થાય તે પછી જ વાહન રસ્તા પર દોડાવી શકાય છે. તેના વિના રજિસ્ટ્રેશન નંબરની ફાળવણી પર કરવામાં આવતી નથી. ડીલર પણ ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન લીધા વિના વાહનની ડિલિવરી આપી શકતો જ નથી. પરંતુ તેમાંય ડીલર છૂટછાટ લેતો હોવાનું જોવા મળે છે. ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન પણ માત્ર 30 દિવસ માટે જ માન્ય ગણાય છે. આ 30 દિવસના ગાળામાં કંઈક બને તો જ વીમા કંપની ક્લેઈમ આપવા અંગે વિચાર કરે છે. તેનો અર્થ એ થયો કે 30 દિવસથી વધુ સમય વીતી જાય તો પણ વીમા કંપનીઓ ક્લેઈમ સ્વીકારતી નથી. આમ ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશનનો સમય પૂરો થાય તે પહેલાં જ કાયમી રજિસ્ટ્રેશન મેળવી લેવું જરૂરી છે. ટેમ્પરરી રજિસ્ટ્રેશન પૂરું થાય તે પૂર્વે જ કાયમી રજિસ્ટ્રેશનની સંપૂર્ણ કાર્યવાહી પૂરી થઈ જાય તે જરૂરી છે. રજિસ્ટ્રેશન લેવા માટે ઈન્શ્યોરન્સ પોલિસી હોવી પણ એટલી જ જરૂરી છે.



હવે જળશક્તિનો ઉપયોગ કરીને વીજળી પેદા કરવા પર ફોકસ

ગુજરાત હોય કે પછી મહારાષ્ટ્ર, વીજળીના ઊંચા દરને કારણે ઉદ્યોગો સ્પર્ધાત્મકતા ગુમાવી રહ્યા હોવાની બુમરાણ ઊઠી જ રહી છે. આ સ્થિતિમા સોલર પાવર અને વિન્ડ પાવર તથા જળવિદ્યુત સસ્તા વિકલ્પ છે. તેથી સરકારે વિન્ડ પાવર, સોલર પાવર માટેની નીતિ આ અગાઉ જ જાહેર કરેલી છે. હવે સરકારને નવી જળવિદ્યુત પાવર પોલિસીની જાહેરાત કરવાની તૈયારીમાં છે. તેની પાછળનો મૂળભૂત ઉદ્દેશ ઉદ્યોગોને સસ્તી વીજળી પૂરી પાડવાનો છે.

ભારતના પૂર્વ ઊર્જાસચિવ આલોક કુમાર કહે છે કે, 'વીજળીના દર પરવડે તેવા અને ઉદ્યોગોની સ્પર્ધાત્મકતાને અવળી અસર ન કરે તે માટે જળવિદ્યુતની નવી નીતિ તૈયાર કરવામાં આવી છે.' જળવિદ્યુત પેદા કરવા માટે માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા નાણાકીય મદદ કરવામાં આવશે. બીજું, કાર્બન ઉત્સર્જનની સમસ્યા સમગ્ર વિશ્વમાં વકરી રહી છે. પરિણામે વાયુનું પ્રદૂષણ ન કરે તે રીતે વીજળી પેદા કરવાના વિકલ્પને પહેલી પસંદગી આપવામાં આવી રહી છે. તેને ટેક્નિકલ ભાષામાં કલીન



કે.કે. બજાજ
નિષ્ણાત, પાવર સેક્ટર

એનર્જી એટલે કે જરાય પ્રદૂષણ ફેલાવ્યા વિના પેદા કરવામાં આવેલી વીજળી તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. સૂર્યપ્રકાશ, પવનની ગતિ કે પછી પાણીના પ્રવાહના ફોર્સનો ઉપયોગ કરીને વીજળી પેદા કરવાથી કોઈ પણ જાતનું પ્રદૂષણ થતું નથી. તેને

માટે કોઈ ઈંધણની જરૂર પણ પડતી નથી. તેથી જ જળવિદ્યુત માટેની માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા માટે મૂડીરોકાણ કરનારાઓને નાણાકીય સહાય પણ આપવાનું કેન્દ્ર સરકાર આયોજન કરી રહી છે. આ હેતુથી જ નવી હાઈડ્રોજન પોલિસી તૈયાર કરવામાં આવી રહી છે.

પાવર સેક્ટરના નિષ્ણાત કે. કે. બજાજનું કહેવું છે, 'ગુજરાતમાં અત્યારે બહુધા ચોમાસાના સમયમાં જ જળવિદ્યુત પેદા થાય છે. ચોમાસા સિવાયના ગાળામાં જળ પ્રકલ્પો બહુ વીજળી પેદા કરતાં નથી.' અત્યારે અડધા મેગાવોટથી નાના જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ હોય તો તેને રિન્યુએબલ એનર્જી હેડળના પ્રોજેક્ટ તરીકે જ ગણતરીમાં લેવામાં આવે છે. ગુજરાતમાં અત્યારે ત્રણ મોટા જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ છે. તેમાં એક 305 મેગાવોટની જળવિદ્યુતનો પ્રકલ્પ ઉકાઈમાં આવેલો છે. કડાણામાં 242 મેગાવોટનો પ્રોજેક્ટ છે. સરદાર સરોવરમાં વીજળી પેદા કરવામાં આવે છે. તેમાંથી ગુજરાતને ભાગે 232 મેગાવોટ વીજળી આવે છે. આમ ગુજરાતમાં 779 મેગાવોટ વીજળી જળવિદ્યુત પ્રકલ્પથી પેદા થઈ રહી છે.

‘વીજળીના દર પરવડે તેવા અને ઉદ્યોગોની સ્પર્ધાત્મકતાને અવળી અસર ન કરે તે માટે જળવિદ્યુતની નવી નીતિ તૈયાર કરવામાં આવી છે.



ડેમ પર પમ્પ સ્ટોરેજ હાઇડ્રો પાવર પ્રોજેક્ટ નાખવાની મંજૂરી આપવાની માગણી ગુજરાત સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી કોર્પોરેશન લિમિટેડે કરી છે.

RESERVOIR/DAM

PENSTOCK

DAM WALL

GENERATOR

TRANSFORMER

TURBINE

RIVER

પાણીના નેચરલ પ્રવાહની માફક કૃત્રિમ પ્રવાહ રચીને વીજળી સતત પેદા કરતાં રહેવાનું આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું છે.

પાવર સેક્ટરના નિષ્ણાત કે. કે. બજાજનું કહેવું છે કે, 'પાણીના નેચરલ પ્રવાહની માફક કૃત્રિમ પ્રવાહ રચીને વીજળી સતત પેદા કરતાં રહેવાનું આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું છે.' તેમાં જળવિદ્યુત પ્રકલ્પથી પેદા થતી વીજળીમાંથી કેટલીક વીજળીનો ઉપયોગ જળને ફરીથી ઉપર તરફ ઠાલવી દેવામાં આવે છે. આમ એક જ જળ બીજી વાર, ત્રીજી વાર, ચોથી વાર પ્રવાહના સ્વરૂપમાં આવે છે. પરિણામે થોડી વીજળીનો ઉપયોગ કરી લઈને નવેસરથી વધુ વીજળી પેદા કરવા માટે આ પદ્ધતિનો આશરો લેવામાં આવી રહ્યો છે. જળવિદ્યુતના સેક્ટરમાં આવનારી કંપનીઓ ટકી શકે અને તેમના પ્રોજેક્ટને આગળ વધારી શકે તેવા હેતુથી આ પોલિસી તૈયાર કરવામાં આવી રહી છે.

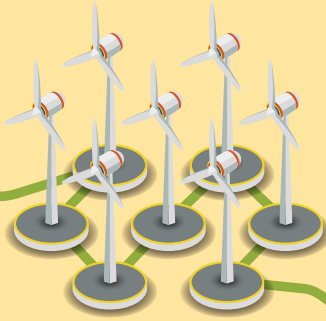
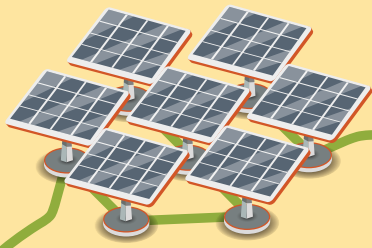
ભારતમાં જળવિદ્યુત પ્રોજેક્ટ નાખવા માટેનો ભરપૂર અવકાશ રહેલો છે. ગુજરાતમાં પણ અવકાશ છે. હાઈડ્રોપ્રોજેક્ટ થકી ચોમાસા સિવાયની ઋતુઓમાં પણ વીજળી પેદા કરવા માટેનો વિકલ્પ છે. ઉકાઈ ડેમ પર પમ્પ સ્ટોરેજ હાઈડ્રો પાવર પ્રોજેક્ટ નાખવાની મંજૂરી આપવાની માગણી ગુજરાત સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી કોર્પોરેશન લિમિટેડે કરી છે. આ માટે કન્સલ્ટન્ટ્સને આમંત્રણ પણ આપી દેવામાં આવ્યું છે. હાઈડ્રો પાવર પ્રોજેક્ટમાં પમ્પ સ્ટોરેજ હાઈડ્રો પાવર પ્રોજેક્ટ નાખવાનું આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું છે. પમ્પ સ્ટોરેજ હાઈડ્રો પાવર પ્રોજેક્ટમાં જળના ફોર્સથી પેદા થતી વીજળી એકત્રિત કરીને તે વીજળીમાંથી અમુક વીજળીનો ઉપયોગ કરીને વહેણમાં આવેલું પાણી ફરીથી ઉપર ચઢાવીને તેમાંથી નવેસરથી

વીજળી પેદા કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ઉકાઈ ડેમ પર આ પ્રકારનો પ્રોજેક્ટ ઊભો કરવાનો છે. તેને માટે બિડિંગ કરવા ૩૧મી જુલાઈ સુધીનો સમય આપવામાં આવ્યો છે. ગુજરાત સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી કોર્પોરેશન લિમિટેડે આ માટે ટેન્ડર બહાર પાડી દીધાં છે. ઉકાઈ બંધ પરના હોજમાં આ પ્રોજેક્ટ ચાલુ કરવાનું આયોજન છે. આમ એક હોજ છે તેની આસપાસમાં બીજો પણ હોજ

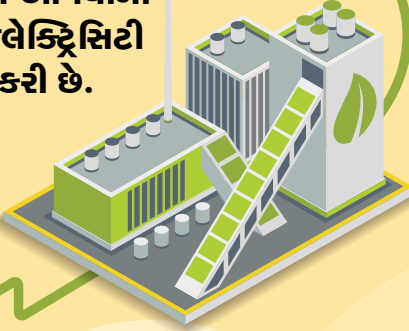
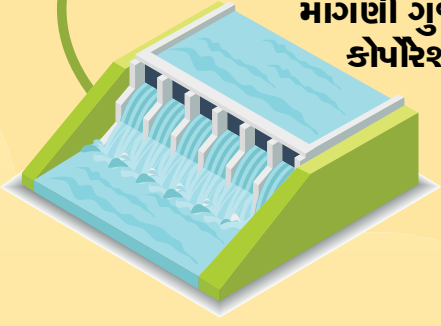
તૈયાર કરીને જળવિદ્યુતનો પ્રકલ્પ ચાલુ કરવામાં આવશે તેમ જણાઈ રહ્યું છે. આ સિસ્ટમમાં ઉપરના હોજમાંથી પાણીનો પ્રવાહ ધસમસતો નીચેના હોજ તરફ આવે છે. તે ધસમસતો ધોધ ટર્બાઇનમાંથી પસાર થાય છે. તેનાથી વીજળી પેદા થાય છે. આ રીતે પેદા કરવામાં આવેલી વીજળીના અમુક હિસ્સાનો ઉપયોગ ફરીથી ધસમસતા પાણીને ઉપરના હોજમાં મોકલવા માટે કરવામાં આવશે. આમ ધસમસતા પાણીને ફરીથી ઉપરના હોજમાં નાખીને પાણીનો પ્રવાહ ચાલુ રાખીને આખું વરસ વીજળી પેદા થાય તેવું આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું છે. તેને પમ્પ સ્ટોરેજ પ્રોજેક્ટ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. આ પ્રકારના પ્રોજેક્ટ માટે કન્સલ્ટન્સીની નિમણૂક કરીને તે જગ્યાએ જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ ચાલુ કરી શકાય તેમ છે કે નહિ તેની શક્યતા દર્શાવતો રિપોર્ટ તૈયાર કરી આપવાનું કામ કન્સલ્ટન્સીને સોંપવામાં આવશે. તેની સાથે પ્રોજેક્ટનો ડિટેઇલ રિપોર્ટ તૈયાર કરવા જણાવવામાં આવશે. આ પ્રોજેક્ટના અમલીકરણ માટે જરૂરી મંજૂરી લેવાની કામગીરી પણ કન્સલ્ટન્સીએ જ કરવાની રહેશે.

ગુજરાત સરકારની વીજકંપની જ નહિ, ભારત સરકાર પણ જળવિદ્યુત અને અન્ય વિકલ્પોનો ઉપયોગ કરીને વીજળી પેદા કરવાના નવા નવા વિકલ્પોની તલાશ કરી રહી છે. જોકે તેની સાથે જ પર્યાવરણની સમસ્યાનો ઉકેલ આવવો જોઈએ. તેથી જ દરેક પ્રોજેક્ટ સાથે પર્યાવરણ પર પડનારી અસરનો ઊંડો અભ્યાસ કરીને પછી જ નિર્ણય લેવામાં આવશે.

પમ્પ સ્ટોરેજ સિસ્ટમમાં ઉપરના હોજમાંથી પાણીનો પ્રવાહ ધસમસતો નીચેના હોજ તરફ આવે છે. તે ધસમસતો ધોધ ટર્બાઇનમાંથી પસાર થાય તેથી વીજળી પેદા થાય છે. આ રીતે પેદા કરવામાં આવેલી વીજળીનો અમુક હિસ્સો ફરીથી ધસમસતા પાણીને ઉપરના હોજમાં મોકલવા માટે વપરાશે અને બીજી વાર તે જ પાણીથી વીજળી પેદા કરવામાં આવશે



ઉકાઈ ડેમ પર પમ્પ સ્ટોરેજ હાઇડ્રો પાવર પ્રોજેક્ટ નાખવાની મંજૂરી આપવાની માગણી ગુજરાત સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી કોર્પોરેશન લિમિટેડે કરી છે.



જળવિદ્યુત પ્રકલ્પો ચાલુ કરવાથી ભેખડો ધસી પડવાની ઘટનાઓમાં ખાસ્સો ઘટાડો થયો હોવાનું અત્યાર સુધીમાં કરવામાં આવેલા અભ્યાસમાં જાણવા મળ્યું છે. જળવિદ્યુત પ્રકલ્પોથી આસપાસની પ્રજાની અને રાજ્યની સમૃદ્ધિમાં વધારો થયો હોવાનું જોવા મળ્યું છે. તેના પરિસરમાં હરિયાળી વધી જતાં પર્યાવરણ પણ બહેતર બનતું હોવાનું જોવા મળ્યું છે.

તેથી જ કેન્દ્ર સરકારની સેન્ટ્રલ ઇલેક્ટ્રિસિટી ઓથોરિટીએ આ પ્રકારના એટલે કે પમ્પ સ્ટોરેજ પ્રોજેક્ટ નાખવા માટેની દરખાસ્ત મૂકી તે પછી 30,000 મેગાવોટના પ્રોજેક્ટ નાખવા માટે સરકારનો સંપર્ક કરવામાં આવ્યો છે.

કેન્દ્ર સરકાર દ્વારા તૈયાર કરવામાં આવી રહેલી હાઇડ્રોપાવર પોલિસીનાં બે પાસાંઓ ધ્યાન ખેંચે તેવાં છે. એક, દરેક સ્ટેકહોલ્ડરે એટલે કે તેની સાથે સંકળાયેલી વ્યક્તિ કે કંપનીએ આ પ્રકારના પ્રોજેક્ટથી પેદા કરવામાં આવતી વીજળી મોંઘી ન થાય તેનું ધ્યાન રાખવાનું રહેશે. તેના ભાવ સામાન્ય રીતે પેદા થતી વીજળી કરતાં કોઈ પણ રીતે ઊંચા ન જાય તેની કાળજી રાખવાની રહેશે. આ સ્થિતિમાં કેન્દ્ર સરકારની એજન્સીઓ કે સંસ્થાઓ અને રાજ્ય સરકારની સંસ્થાઓ આરંભનાં વરસોમાં જળવિદ્યુત પ્રકલ્પો નાખવા પર ફોકસ કરશે. ગુજરાત સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી

કોર્પોરેશન લિમિટેડે આ દિશામાં પહેલ કરી જ દીધી છે. આરંભનાં 12થી 15 વર્ષ સરકારી સંસ્થાઓ જળવિદ્યુત પ્રકલ્પો નાખવા પર ફોકસ કરશે.

ગુજરાત સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી કોર્પોરેશન લિમિટેડે પમ્પ સ્ટોરેજ પ્રોજેક્ટનાં ટેન્ડર બહાર પાડી દીધાં

ગુજરાતમાં કડાણા બંધ પર જળવિદ્યુતનો નવો પ્રોજેક્ટ નાખવા માટે કન્સલ્ટન્સી કંપનીઓ પાસેથી બિડ મગાવવામાં આવ્યા

સૂર્યપ્રકાશ, પવનની શક્તિ પછી પાણીના પ્રવાહના ફોર્સનો ઉપયોગ કરીને વીજળી પેદા કરવાથી વાયુ પ્રદૂષણ-કાર્બન ઉત્સર્જન થતું નથી.

જળવિદ્યુત પ્રકલ્પથી પેદા કરવામાં આવતી વીજળીના દર ઓછામાં ઓછા રહે તેની તકેદારી રાખવા બિડરોને સૂચના

સરકારોને પ્રોજેક્ટમાં 24 ટકા શેરહિસ્સો લઈ લેવાની સૂચના આપવામાં આવી છે. આમ પ્રોજેક્ટમાં પાર્ટનર બનીને તે વહેલો ચાલુ થાય તે માટેના પૂરા પ્રયાસ રાજ્ય સરકારો પણ કરે તેવી કેન્દ્ર સરકારની ઇચ્છા છે. આ પ્રોજેક્ટમાં રાજ્ય સરકારોએ લીધેલી ઈકિવટીના પ્રમાણમાં તેમને નફામાંથી હિસ્સો મળી રહેશે.

સરકાર તેના તરફથી જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ નાખવાનું સાહસ કરનારાઓને માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા માટેના ખર્ચમાં સહકાર આપશે. પ્રોજેક્ટ નાખનારાઓ માટે પ્રોજેક્ટના સ્થળથી પુલિંગ સ્ટેશન ટ્રાન્સમિશન લાઇન નાખી આપવાનું કામ સરકાર કરશે.

સરકાર તેના તરફથી જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ નાખવાનું સાહસ કરનારાઓને માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા માટેના ખર્ચમાં સહકાર આપશે. પ્રોજેક્ટ નાખનારાઓ માટે પ્રોજેક્ટના સ્થળથી પુલિંગ સ્ટેશન સુધીની ટ્રાન્સમિશન લાઇન નાખી આપવાનું કામ સરકાર કરશે. આ અગાઉ સરકાર રસ્તાઓ અને બ્રિજ બાંધી આપવામાં સહયોગ આપતી હતી. જળવિદ્યુત પ્રકલ્પની સૌથી વધુ શક્યતા ધરાવતા ઉત્તર-પૂર્વનાં રાજ્યોમાં રાજ્ય સરકારોને પ્રોજેક્ટમાં 24 ટકા શેરહિસ્સો લઈ લેવાની સૂચના આપવામાં આવી છે. આમ પ્રોજેક્ટમાં પાર્ટનર બનીને તે વહેલો ચાલુ થાય તે માટેના પૂરા પ્રયાસ રાજ્ય સરકારો પણ કરે તેવી કેન્દ્ર સરકારની ઇચ્છા છે. આ પ્રોજેક્ટમાં રાજ્ય સરકારોએ લીધેલી ઈકિવટીના પ્રમાણમાં તેમને નફામાંથી હિસ્સો મળી રહેશે. તદુપરાંત આખી જિંદગી સુધી મફતમાં પાવર પણ મળતો રહેશે. આમ જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ નાખનારાઓ અને રાજ્ય સરકાર બંનેને લાભ થશે. ત્રીજી તરફ જે તે રાજ્યમાં જળવિદ્યુત પ્રકલ્પ નાખવામાં આવશે તેની પ્રજાને પણ પ્રદૂષણમુક્ત સિસ્ટમથી પેદા કરતી અને ઓછા ખર્ચની કે ઓછી કિંમતની વીજળી સરળતાથી મળતી થશે. તેનાથી કાર્બનનો ઉત્સર્જન ઘટશે.

ભારત મોટો દેશ છે. ભારતમાં કાર્બન ઉત્સર્જન તેના કદ પ્રમાણે વધુ હોઈ શકે છે. તેથી જ ભારત સરકારના આયોજનથી ભારતમાં કાર્બન ઉત્સર્જન ઝડપથી ઘટે તે માટે સતત પગલાં લેવામાં આવી રહ્યાં છે. ભારત પાસે વિશ્વના દેશોની અપેક્ષા છે તેના કરતાં વધુ અને ઝડપી પગલાં ભારત લઈ રહ્યું છે. 2050ની સાલ સુધીમાં વાતાવરણમાં કાર્બનનું ઉત્સર્જન શૂન્ય લેવલે આવી જવું જોઈએ તેવું વિકસિત દેશો માની રહ્યા છે. તેને માટે વિશ્વના દરેક દેશો પર દબાણ પણ વધારી રહ્યા છે. યુરોપિયન સંઘના બે ત્રણ દેશોને બાદ કરતાં આ મોરચે તેઓ આગામી દસ વરસમાં ખરેખર શું કરવા માગે છે તે અંગે ફોડ પાર્ટીને યુરોપિયન સંઘના દેશોએ પણ વાત કરી નથી. તેની તુલનાએ ભારતમાં જોવા મળતી પ્રવૃત્તિ ભારતની પ્રામાણિકતાનો દુનિયાને અણસાર આપી રહી છે. વિકસિત દેશો બોલે છે તે પ્રમાણે કામ કરે છે કે કેમ તે એક સવાલ છે.

બ્યુરો ઓફ એનર્જી એફિશિયન્સી (બીઈઈ)ની વાત કરવામાં આવે તો ઊર્જાના ક્ષેત્રમાં કાર્યક્ષમતામાં વધારો કરવામાં તેના જેવો અને જેટલો ફાળો એક પણ સંસ્થાએ આપ્યો જ નથી. વીજળી પેદા કરવામાં અને કાર્બન ઉત્સર્જન

ઘટાડવા ઘણી સંસ્થાઓ સંકળાયેલી છે. જોકે બીઈઈ આ મોરચે હજીય ઘણું બધું કરવાને સક્ષમ છે. જોકે આ મોરચે ભારતે હજીય ઘણું કરવાનું બાકી પણ છે. 2030 સુધીમાં કોલસા સહિતના કાર્બન ઉત્સર્જન કરતાં ઈંધણોનો ઉપયોગ કર્યા વિના ભારતમાં 500 ગીગાવોટ વીજળીનું 2030 સુધીમાં ઉત્પાદન કરવાનું પહેલું લક્ષ્ય છે. તેને માટે ટ્રાન્સમિશન લાઇન નાખવાનું આયોજન થઈ ચૂક્યું છે. તેની સાથે જ ગ્રીડમાં પાવર સ્ટોરેજની સુવિધા વિકસાવવા માટેની તૈયારી ભારતે કરવા માંડી છે. તેની સાથે જ સ્ટોરેજ સિસ્ટમ માટેની પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સ્ટિટ્યુટ સ્કીમ આવશે તો આ આયોજન વધુ સંગીન ફલક પર આવી જશે. બ્યુરો ઓફ એનર્જી એફિશિયન્સીએ દરેક સેક્ટર માટે અલગ અલગ પ્લાન તૈયાર કરી લીધો છે. તેણે ક્લિયર ટાર્ગેટ આપી દેવામાં આવ્યા છે. તેમ જ ઓછી વીજળીનો વપરાશ કરતાં ઉપકરણો પણ તૈયાર કરવા પર ફોકસ કરવામાં આવી રહ્યું છે. આ રીતે વીજળીના વપરાશમાં 45 ટકાનો ઘટાડો લાવવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ડિસેમ્બર, 2022માં સંસદમાં એનર્જી પ્રોટેક્શન એક્ટ પાસ કરી દેવામાં આવ્યો છે તે ભારતની સક્રિયતાનો મોટો પુરાવો છે.



બિઝનેસના ફાઇનાન્સની

સમજના અભાવથી ડૂબતા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો

નવી ટેકનોલોજી મોંઘી પડતી હોવાથી નાના ઉદ્યોગો તેને ઝડપથી વસાવી શકતા નથી, અને જૂની ટેકનોલોજીને કારણે મેન્યુફેક્ચરિંગ એકમો તેમની સ્પર્ધાત્મકતા ગુમાવી દે છે

ભારતમાં સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઔદ્યોગિક એકમો બંધ થવાના ચોંકાવનારા આંકડા બહાર આવ્યા છે. ઔદ્યોગિક એકમો માંદા પડે છે અને બંધ થાય છે તેની પાછળ અનેક કારણો જવાબદાર છે. એક, ટેકનોલોજી જૂની થઈ જતાં મેન્યુફેક્ચરિંગ એકમો તેમની સ્પર્ધાત્મકતા ગુમાવી દે છે. નવી ટેકનોલોજી મોંઘી પડતી હોવાથી વસાવી શકતા નથી. પરિણામે જૂની ટેકનોલોજીથી મેન્યુફેક્ચરિંગ કે પ્રોડક્શન કરીને નવા હરીફો સામે સ્પર્ધા કરી શકતા નથી. આ નબળાઈ ઔદ્યોગિક એકમોના ક્લોઝર સુધી ખેંચી જાય છે. બીજું, કેટલાક એકમો પાસે મેન્યુફેક્ચરિંગની કુશળતા હોય છે, પરંતુ તેમની પ્રોડક્ટ્સને માર્કેટમાં વેચવાની આવડત હોતી નથી. આમ માર્કેટિંગમાં કુશળતાનો અભાવ ઔદ્યોગિક એકમોના ક્લોઝર માટે જવાબદાર બની જાય છે. ત્રીજું, લેબર પ્રોબ્લેમ્સ.

કામદારોની લાંબી હડતાળ અને ગેરવાજબી માગણીઓને કારણે મેન્યુફેક્ચરિંગ કે પ્રોડક્શન ઠપ થાય છે. અંતે આ એકમોની વિપરીત પરિસ્થિતિ સામે ટકવાની ક્ષમતા ખતમ થાય છે અને છેવટે ઔદ્યોગિક એકમ બંધ કરવા પડે છે.



CA કરીમ લાખાણી,
GCCCI ડાયરેક્ટ ટેક્સ ટાસ્ક ફોર્સના સભ્ય

જોકે આ ત્રણ કારણોસર બંધ પડતા એકમોની સંખ્યા કુલ બંધ પડતાં એકમોમાં માત્ર પાંચ ટકા કે તેનાથીય ઓછી જ છે. મેન્યુફેક્ચરિંગ કે પ્રોડક્શન યુનિટ્સ બંધ પડી જવા માટેનું સૌથી મોટું કારણ છે ફાઇનાન્શિયલ મિસમેનેજમેન્ટ અથવા તો ફાઇનાન્શિયલ ઈલિટરસી - નાણાકીય બાબતોનું અજ્ઞાન. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના ડાયરેક્ટ ટેક્સ ટાસ્ક ફોર્સના સભ્ય ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણી કહે છે, 'ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીને અભાવે 95 ટકા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો પહેલાં મંદ અને બંધ થાય છે.'

2023માં નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો સામે મોટા પડકારો:

નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો અર્થતંત્રની કરોડરજ્જુ ગણાય છે, કારણ કે નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો થકી જ શહેરી અને ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં ખાસ્સી રોજગારી નિર્માણ થાય છે. તેનાથી જુદા જુદા વિસ્તારો વચ્ચેની અસમાનતા ઓછી થાય છે. અન્યથા કેટલાક વિસ્તારોનો વિકાસ થાય છે, કેટલાક વિસ્તારો પછાત રહી જાય છે. નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને કારણે રાષ્ટ્રીય સંપત્તિનું વધુ સમતોલ-સમ્યક વિતરણ થાય છે. તે નવા સાહસિકોને વેપાર તરફ ઢળવા પ્રેરણા આપે છે. તેમ જ ગરીબી અને અસમાનતા દૂર કરે છે. કુટિર ઉદ્યોગોને, હસ્તકળાના કારીગરોને મોટા ફલક પર લઈ જવામાં-આવક વધારવામાં નાના ઉદ્યોગો જ મદદ કરે છે. દેશના આર્થિક વિકાસને પણ વેગ આપે છે. હવે સરકાર ઈચ્છે છે કે ભારત વિદેશની પેદાશો પર નહિ પોતાની પેદાશો પર જ નભે અને આત્મનિર્ભર બને.

‘ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીને અભાવે 95 ટકા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો પહેલાં મંદ અને બંધ થાય છે.’

તેમની પાસે ન તો ઈન્વેસ્ટમેન્ટના પર્ફેક્ટ આયોજન છે. તેમને ક્વોલિફાઇડ ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ધરાવતી વ્યક્તિની સેવાનો ખર્ચ કરવો નિરર્થક જણાય છે. તેમ જ કેટલાક પાસે ફાઇનાન્સના એક્સપર્ટને રાખવાની આર્થિક તાકાત પણ હોતી નથી. તેથી ફાઇનાન્સને તો અમે પોતે જ મેનેજ કરી લઈશું તેવી માન્યતા સાથે નિર્ણય લેતા રહે છે.’ આ વલણનો અંજામ બૂરો આવે છે.

આ રહ્યું તેનું એક ઉદાહરણ. અમદાવાદમાં લેગઈન્સનો બિઝનેસ કરતાં સાહસિકનું ટર્નઓવર પણ કરોડોમાં હતું અને ચોખ્ખો નફો પણ તગડો જ હતો. તેમને નવો બિઝનેસ ચાલુ કરવાનું મન થયું. ફૂડ પ્રોસેસિંગના બિઝનેસમાં પડ્યા. ફૂડ પ્રોસેસિંગના બિઝનેસનો અનુભવ ઓછો હતો. પરિણામે મશીનરી ખરીદી, પણ તે

સમય પ્રમાણે યોગ્ય નહોતી. તેમણે ફૂડ પ્રોસેસિંગ માટે પોતાની સંપૂર્ણ ટીમ ઊભી ન કરી. કોસ્ટ બેનિફિટનો રેશિયો પણ જોયો જ નહિ. બિઝનેસ તો ચાલુ કરી દીધો, પરંતુ ધારી હતી તેવી આવક ન થઈ. બીજું, તેમણે ફાઇનાન્શિયલ બેક-અપ ન રાખ્યું. આર્થિક ભીંસ ઊભી થાય તો શું કરવું તે આયોજન બહુ જ મહત્વનું છે. પરિણામે તેમણે લેગઈન્સના બિઝનેસનો નફો ફૂડ પ્રોસેસિંગના બિઝનેસમાં ડાયવર્ટ કરવા માંડ્યો. લેગઈન્સના બિઝનેસના ડેવલપમેન્ટ પર બ્રેક લાગી. બીજી તરફ ફૂડ પ્રોસેસિંગના બિઝનેસ માટે કેડિટ પર નાણાં લીધા અને 21થી 24 ટકાના વ્યાજનો બોજ ઊભો કર્યો. તેનો બોજ વધતાં લેગઈન્સના બિઝનેસનાં વધુ નાણાં ફૂડ પ્રોસેસિંગમાં નાખવા પડ્યાં. લેગઈન્સનો બિઝનેસ મંદ પડવા માંડ્યો. છેવટે લેગઈન્સના સફળ બિઝનેસમેનનું દેવું એટલું વધી ગયું કે લેગઈન્સ અને ફૂડ પ્રોસેસિંગ બંને બિઝનેસ ઠપ થઈ ગયા. આવકવેરા અને ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ડિપાર્ટમેન્ટની નોટિસોનો સામનો કરવો પડ્યો. બિઝનેસમેને તેમાંથી બચવા જીવન ટૂંકાવવાનો માર્ગ અપનાવ્યો. તેમાં પણ નિષ્ફળતા

મેન્યુફેક્ચરિંગમાં માસ્ટરી ધરાવતા એકમના પ્રમોટરો પાસે માર્કેટિંગની સ્કિલનો અભાવ હોવાથી પણ નાના-મધ્યમ એકમો મુસીબતમાં મુકાય છે



CA મહેશ છાવેડા,
મેમ્બર, GCCI

ફાઇનાન્સ પોતે જ મેનેજ કરી લેશે અને તેને માટે ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટની જરૂર ન હોવાનું માનતા એકમો ઇન્વેસ્ટમેન્ટના ખોટા નિર્ણય લઈને મોટી મુસીબતનો નોતરું આપે છે

મળી. આજે તેમની પાસે આવકનું કોઈ સાધન નથી.

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણી કહે છે, ‘આ જ ઇન્વેસ્ટમેન્ટની કામગીરી તેમણે ફાઇનાન્સના એક્સપર્ટ પાસે કરાવી હોત તો લેગઈન્સના બિઝનેસમાંથી ક્યારે કેટલું ફંડ ફૂડ પ્રોસેસિંગના બિઝનેસમાં ડાયવર્ટ કરવું તેમને વ્યવસ્થિત માર્ગદર્શન મળ્યું હોત તેમ જ તેમણે ક્રેડિટ કાર્ડ પર કે પછી 21 અને 24 ટકાના ઊંચા વ્યાજદરે નાણાં લીધા તેને બદલે સરકારની સબસિડીની યોજનાઓના લાભ સાથે ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કરવાનું માર્ગદર્શન મળી શક્યું હોત. તેમ કરવામાં આવ્યું હોત તો કદાચ ધંધો ખોટના ખાડામાં ઊતરી જવાની નોબત કદાચ આવી જ ન હોત. ફાઇનાન્સનું વ્યવસ્થિત જ્ઞાન ન ધરાવતા કે ઓળખીતાપાળખીતાની વાત સાંભળીને ફાઇનાન્સના નિર્ણય લેવા જોખમી સાબિત થઈ શકે છે.’

આ જ પ્રકારનું બીજું એક ઉદાહરણ છે અમદાવાદના એક બિઝનેસમેનનું, જેમનું ટર્નઓવર છ કરોડથી વધુનું હતું, પરંતુ તેનો નફો દેખાતો નહોતો. પરિણામે તેના ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ

બિઝનેસમેનને પૂછ્યું કે નફો કેમ નથી. વાત સાંભળતાં ખબર પડી કે મોટા ભાગની લોન તેમણે પર્સનલ લોન તરીકે જ લીધી હતી. આ લોનના વ્યાજખર્ચનો બોજ 24થી 30 ટકાનો હતો. પરિણામે સારો બિઝનેસ હોવા છતાંય નફો દેખાતો નહોતો. ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટ હોય તો પર્સનલ લોન લઈને ધંધો કરવાની સલાહ ન જ આપે.

ટેક્સ પ્લાનિંગ માટે પણ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો પ્રોફેશનલની સલાહ લેવાનું પસંદ કરતા નથી. ટેક્સ પ્લાનિંગ કરવાને બદલે જીએસટી કચેરીના લેજરમાં પડી રહેલી ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટની રકમ પરત મેળવી લેવા માટે ગુડ્સની ડિલિવરી કર્યા વિના બિલ લઈને ટેક્સ કેડિટ મેળવી લેવાનો શોર્ટકટ પણ અપનાવે છે. તેમાં પ્રોફેશનલ્સનું માર્ગદર્શન લઈને માર્ગ કાઢી શકાય, પરંતુ પ્રોફેશનલ્સને અવગણીને કામ કર્યા પછી મોટી તકલીફમાં આવી જાય ત્યારે મોટી પેનલ્ટી ભરવાની નોબત પણ આવી જ જાય છે. કરીમ લાખાણી જણાવે છે, ‘દરેક ઇન્વેસ્ટમેન્ટ અને એક્સપાન્સનના નિર્ણય ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટને પૂછીને લેવામાં આવે તો સમસ્યા ઓછી આવે છે. પ્રોડક્શન અને માર્કેટિંગ પર ફોકસ હોય છે તેના કરતાં ફાઇનાન્સ માટે બહુ જ ઓછું ફોકસ કરવામાં આવે છે. વાસ્તવમાં MSME સ્ટાર્ટ કરે ત્યારે પ્રોફેશનલ સાથે બેસીને લોન્ગટર્મ વિઝન તૈયાર કરવું જોઈએ. પાર્ટનરશિપ કોની સાથે કરવી તેનો પણ નિર્ણય લેવો જોઈએ. સજ્જડ આયોજનના અભાવે ડિસ્પ્યુટ થાય છે. કોઈ પાર્ટનર લાલચમાં આવી જાય તો લોન્ગટર્મ પ્રોબ્લેમનું શોર્ટટર્મ સોલ્યુશન શોધે છે. હાયર ઇન્ટરેસ્ટવાળી પર્સનલ લોન એટલે કે 24થી 30 ટકાની લોન

ક્રેડિટ કાર્ડ પર 21 અને 24 ટકાના ઊંચા વ્યાજદરે નાણાં લીધાં તેને બદલે એક્સપર્ટ પાસેથી સરકારની સબસિડીની યોજનાઓના લાભ સાથે ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કરવાનું માર્ગદર્શન મળી શક્યું હોત.

ક્વોલિફાઇડ ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ધરાવતી વ્યક્તિની સેવાનો ખર્ચ કરવો નિર્વર્થક જણાય છે.

FINANCIAL LITERACY

ફાઇનાન્સનું વ્યવસ્થિત જ્ઞાન ન ધરાવતા કે ઓળખીતા-પાળખીતાની વાત સાંભળીને ફાઇનાન્સના નિર્ણય લેવા જોખમી સાબિત થઈ શકે છે.

પ્રોડક્શન અને માર્કેટિંગ પર ફોકસ હોય છે તેના કરતાં ફાઇનાન્સ માટે બહુ જ ઓછું ફોકસ કરવામાં આવે છે.

ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીના અભાવે લોન સ્કીમની યોગ્ય પસંદગી થતી નથી:

અપૂરતા ફાઇનાન્સને કારણે ભારતમાં ઉદ્યોગો સ્થપાતા જ ન હોવાનું જણાવતાં ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પૂર્વ પ્રમુખ જૈમિન વસાનું કહેવું છે કે, 'ફાઇનાન્સ માટેની ઉપલબ્ધ યોજના અંગે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોના પ્રમોટર્સના અજ્ઞાનને કારણે લોનની પસંદગી કરવા અંગે યોગ્ય નિર્ણય લેવામાં થાપ ખાઈ જાય છે. બીજું, લોન પ્રોસેસિંગના ઊંચા ખર્ચ, લોન માટે જોઈતા દસ્તાવેજો પૂરા પાડવામાં તકલીફ પડતી હોવાથી વર્કિંગ કેપિટલ અને શોર્ટ ટર્મ લોનની જરૂરિયાત પૂરી કરી શકાતી નથી. તેથી બેન્ક સિવાયના સ્રોત પાસેથી ધિરાણ મેળવે છે. તેને માટે ઊંચા વ્યાજદર ચૂકવવા પડે છે, જે તેના વિકાસમાં અવરોધ ઊભો કરે છે. ઉપરાંત મોટી કંપનીઓને સપ્લાય આપવામાં તેમની પાસે બાર્ગેનિંગ પાવર વધુ હોતો નથી.'



મોટી કંપનીઓ તેમને સમયસર પેમેન્ટ નથી આપતી. તેથી રોકડની અછતનો સામનો કરવો પડે છે. તેથી એનપીએ થવાનું જોખમ વધુ રહે છે. તેમ જ બેન્કોને પણ તેમની પાસેની નાણાંની અછતને કારણે ધિરાણ આપવામાં ઉત્સાહ ઓછો રહે છે. તેથી SMEની જરૂરિયાત પ્રમાણેના ફાઇનાન્શિયલ પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરીને તેમને સરળતાથી ધિરાણ મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવી જોઈએ.'

લે છે. MSMEના નિર્ણય બહુધા એક જ વ્યક્તિ લે છે. તેમાં પ્રોફેશનલ ટચ હોતો જ નથી. તેથી કોઈ પેમેન્ટ અટકી જાય તો તેને ધંધો ઠપ જ થઈ જાય છે. પેમેન્ટ ન આવે તો પૈસાની વ્યવસ્થા કેમ કરવી તેનું આયોજન પણ ઘણા કરતા નથી.'

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ મહેશ છાજેડ કહે છે, 'નાના ઉદ્યોગ કરનારાઓને MSME તરીકે રજિસ્ટ્રેશન કરાવવાના ફાયદાની સમજ પણ હોતી નથી. તેઓ તેમનું રજિસ્ટ્રેશન તરીકે કરાવતા જ નથી. MSME તરીકે રજિસ્ટ્રેશન કરાવી દે તો 45 દિવસમાં પેમેન્ટ મેળવવાનો તેને અધિકાર મળી જાય છે. આ અધિકાર રજિસ્ટ્રેશન ન કરાવ્યું હોવાથી મળતો નથી. પેમેન્ટ ફસાય છે અને ધંધો ડૂબી જવાની ઘટના બને છે.' તેથી વ્યવસ્થિત રેકોર્ડ રાખવો જરૂરી છે. કોર્પોરેટ્સ નિયમ પ્રમાણે 45 દિવસમાં પેમેન્ટ આપતા નથી. તેને બદલે નાની કંપનીઓને ઓર્ડર કેન્સલ કરી દેવાની ધમકી આપીને તેમને મનફાવે ત્યારે પેમેન્ટ કરી રહ્યા છે. બિઝનેસ ખેંચાઈ જવાના ભયથી નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોએ મોટાં કોર્પોરેટ્સની આ દાદાગીરી નિભાવવી પડી રહી છે. તેથી નાના-મધ્યમ

ઉદ્યોગો રોકડના પ્રવાહની અછતની મોટી સમસ્યાનો સામનો કરી રહ્યા છે. તેમનાં પેમેન્ટ ફસાઈ જાય છે તે પરત આવતાં નથી. આ રહ્યું એક ઉદાહરણ. એક પાર્ટીએ તેના સપ્લાયરને પેમેન્ટ આપવાની ના પાડી દીધી. MSMEનું ત્રણ કરોડથી વધુ રકમનું પેમેન્ટ અટવાઈ ગયું, પરંતુ આ પાર્ટીએ દરેક પ્રકારના વહેવારો બિલથી કર્યા હતા. તેના બિલ પ્રમાણે ડિલિવરી લીધાના પુરાવા હતા. તેથી NCLTમાં રજૂઆત કરી. તેના બિલ સામે ડિલિવરી લીધી હોવાના પુરાવાઓ રજૂ કર્યાં. તેની સાથે જ ખરીદનાર પાર્ટીએ ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ પણ લીધી હતી. તેથી કંપની સામે NCLTમાં ફરિયાદ કરવામાં આવી ત્યારે સામેની કંપની ગભરાઈ ગઈ. કંપનીને નાદારીમાં લઈ જવાનો ઓર્ડર થાય તે પૂર્વ જ તેણે પેમેન્ટ કરી દીધું. રજિસ્ટ્રેશન હોવાથી આ ફાયદો થયો હતો.

બીજું, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો પ્રોડક્શન અને માર્કેટિંગમાં જોઈએ તેટલો સમય આપે છે, પરંતુ ફાઇનાન્સને તેઓ સમય આપતા જ નથી. તેથી જ કરન્ટ એકાઉન્ટમાં લાખો રૂપિયા પડ્યા હોવા છતાં કેશ કેડિટ લીધી હોવાના અને તેના પર

ધન્વેસ્ટમેન્ટનું યોગ્ય આયોજન કરવામાં મદદ મળે છે

લોન લેવા અંગે ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટ સાચી સલાહ આપે છે.

ફાઇનાન્શિયલ બાબતોમાં પેન્ટી ભરવાની નોબત નથી આવતી.

જમીન કે પ્રોપર્ટીની ખરીદીમાં ટાઈટલ ક્લિયર હોય અને વિખવાદ ન હોય તેની બાંધધરી મળે છે.

સબજડ ટેક્સ પ્લાનિંગમાં મદદ મળે છે.

કંપનીના વિકાસનું લોન્ગ ટર્મ વિઝન તૈયાર કરવામાં મદદ મળી રહે છે.

બિઝનેસમાં કોની સાથે પાર્ટનરશિપ કરવી તે અંગે સાચું માર્ગદર્શન મળે છે.

ફાઇનાન્સ માટે સરકારની સબસીડીની યોજના વગેરે અંગેનું જ્ઞાન મળે છે.

બિઝનેસને કઈ દિશામાં વિસ્તારવો, મૂકી ક્યાં રોકવી વગેરે અંગે યોગ્ય માર્ગદર્શન મળે છે.

બિઝનેસમાં રેવન્યુ લીકેજ પારખવામાં અને અટકાવવામાં મદદ મળે છે.

ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટ કેવી રીતે મદદ કરી શકે?

બિઝનેસને સફળ બનાવવા માટે ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી જરૂરી

‘જો આપણે બિઝનેસને સફળ બનાવવો હોય તો તેવા સંજોગોમાં આપણે ફાઇનાન્શિયલ લિટરેટ હોવા જરૂરી છે’, એમ ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ અને ગુજરાત ચેમ્બરની ડાયરેક્ટ ટેક્સ કમિટીના ચેરમેન જૈનિક વકીલનું કહેવું છે. સામાન્ય રીતે આપણે એવું માનીએ છીએ કે એકાઉન્ટિંગ એ જ ફાઇનાન્સ છે. એકાઉન્ટિંગ એ કંટાળો આપતું, મૂંઝવણ વધારતું કામ છે. તેથી જ આપણે ઘણી વાર એકાઉન્ટિંગનું કામ કરવાનું ટાળતા હોઈએ છીએ. 2011ની સાલની વસતિગણતરીના આંકડાઓમાં દર્શાવ્યા મુજબ ભારત અંગેના સ્ટાન્ડર્ડ એન્ડ પુર્સે કરેલા એક સર્વેમાં જાણવા મળેલી વિગતો સાંભળીને તમને આશ્ચર્ય થશે કે ભારતનો સાક્ષારતાનો દર 74.04 ટકાનો છે, પરંતુ 76 ટકા ભારતીયો પાસે નાણાકીય બાબતમાં જાગૃતતાનો અભાવ છે. તેથી ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીનો દર માત્ર 33 ટકાનો છે. ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીની બાબતમાં વિશ્વના અગ્રણી દેશોમાં બ્રિટન, કેનેડા, જર્મની, નોર્વે અને ફિનલેન્ડનો સમાવેશ થાય છે. જૈનિક વકીલ કહે છે, ‘ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી



એ દરેક બિઝનેસમેન માટે તાતી જરૂરિયાત છે. તેના વિના બિઝનેસનું અસરકારક રીતે અને કાર્યકુશળતાથી મેનેજમેન્ટ થઈ શકતું નથી. બિઝનેસના ફાઇનાન્સમાં રોકડનો પ્રવાહ, આવક અને જાવકનો અંદાજ, કાર્યકારી મૂડી, દેવું, મૂડીરોકાણ, લોનની કિંમત અંગેની સમજણ હોવી જરૂરી છે. એક વાર બિઝનેસમેન દરેક પ્રવૃત્તિના નાણાકીય અસર શું આવશે તે સમજતો થઈ જાય તો તેને તેના બિઝનેસનું બહુધા ચિત્ર સ્પષ્ટ થઈ જાય છે.’ પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીના વડપણ હેઠળની ભારત સરકારે રિઝર્વ બેન્કના માધ્યમથી નાણાકીય પ્રોડક્ટ્સ અને સર્વિસિસ અંગે જાગૃતતા લાવવાનો ખાસ્સો પ્રયાસ કર્યો છે.

વ્યાજ ચૂકવતા હોવાના કિસ્સાઓ પણ જોવા મળે છે. તેવી જ રીતે ડેપ્રિશિયેશનનો ખર્ચ મેળવવા માટે જરૂર ન હોવા છતાં મોંઘીદાટ કાર ખરીદીને મોટી લાયબિલિટી ઊભી કરી દે છે. તેનાથી ડેપ્રિશિયેશન બાદ મળી જાય છે, પરંતુ તેની સામે વ્યાજની મોટી જવાબદારી ઊભી થઈ જાય છે. આ જ રીતે સ્ટોકના રેકોર્ડ ન રાખતા હોવાથી અંદરના જ માણસો મોટી માલચોરી કરી જતા હોવાના કિસ્સાઓ મોટા પ્રમાણમાં જોવા મળે છે. કરીમ લાખાણી કહે છે, ‘બિઝનેસ ચાલુ કરતાં પહેલાં કન્ઝમ્પ્શન રેશિયો પણ કાઢતો નથી. પરિણામે બિઝનેસ શરૂ થાય છે, પરંતુ તેમાંના લીકેજસ તેમના ધંધાને કોતરી ખાય છે. નાના ઉદ્યોગોને તેનો અંદાજ પણ હોતો નથી. તેથી જ

ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટ કે બિઝનેસ એક્સપર્ટનું માર્ગદર્શન જરૂરી છે.’ તેનાથીય આગળ વધીને વાત કરીએ. ધંધા માટે પાર્ટનરશિપ ડીડ પણ વિચાર્યા વિના જ કરી લે છે. તેથી ડિસ્પ્યુટ થાય ત્યારે મોટી સમસ્યા ઊભી થાય છે. જમીન ખરીદે ત્યારે તેનાં ટાઈટલ પણ બરાબર ચેક કર્યા વિના ખરીદી લેવાના કિસ્સાઓ નાની-મધ્યમ કદની કંપનીઓના કિસ્સામાં વધુ બને છે.

જોકે વાસ્તવિકતા અને સરકારની ઈચ્છા વચ્ચે અંતર વધારે છે. સરકાર ઈચ્છે છે કે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો વિકસે ને રોજગારીની તક નિર્માણ કરે. છતાં નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને ફાઇનાન્સ મેળવવામાં તકલીફ પડે છે. તેમને ધિરાણ અન્ય

એમએસએમઈની પેમેન્ટ સાઈકલની સમસ્યા

એમએસએમઈના એકમો પોતપોતાની અલગ અલગ નીતિરીતિથી ચાલે છે. સામાન્ય રીતે 90 દિવસની પેમેન્ટની સાઈકલ મુજબ જ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોનું કામકાજ ચાલતું હોવાનું જોવા મળે છે. રોકડનો પ્રવાહ નિયમિત રહે તે માટે 90 દિવસની પેમેન્ટની સાઈકલ રાખવામાં આવેલી છે. બીજું, એમએસએમઈની આર્થિક હાલત કફોડી ન બને તે પણ 90 દિવસની પેમેન્ટ સાઈકલ ગોઠવવા પાછળનું એક કારણ છે. જોકે કેટલાક વિશ્લેષકો માને છે કે આ સાઈકલ વાસ્તવિકતાને ધ્યાનમાં રાખીને તૈયાર કરવામાં આવેલી નથી. નિષ્ણાતો માને છે કે એમએસએમઈને ઘણી વાર પ્રોડક્શનની પ્રોસેસ પૂરી કરવામાં જ ઘણો લાંબો સમય લાગી જાય છે. પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવા માટે તેમણે પહેલાં તો કાચો માલ મેળવવો પડે છે. ત્યાર બાદ મેન્યુફેક્ચરિંગ કરવું પડે છે. છેવટે તેમણે તૈયાર માલની ડિલિવરી આપવાની આવે છે. મેન્યુફેક્ચરિંગ, કન્સ્ટ્રક્શન અને એગ્રિકલ્ચર દરેક માટે આ સાઈકલ અલગ અલગ પડે છે. બિઝનેસ સાઈકલ પર દરેક સીઝનની જુદી જુદી અસર જોવા મળે છે. સપ્લાય ચેઈનમાં પણ ઘણો ગૂંચવાડો પ્રવર્તતો હોવાનું જોવા મળે છે. અલગ અલગ સેક્ટર અને ઈન્ડસ્ટ્રીઝની ડિમાન્ડમાં અને તેના ઓપરેશનમાં તફાવત જોવા મળે છે. તેથી તેમને માટેની પેમેન્ટની ટર્મ પણ અલગ અલગ જ હોવી જરૂરી છે. તેમની પ્રોડક્શન સાઈકલ પ્રમાણે પેમેન્ટની સાઈકલ ન ગોઠવાય તો પણ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે જોખમી સાબિત થાય છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ઈન્ડસ્ટ્રીને ધ્યાનમાં લઈને, સીઝનમાં આવતા બદલાવને ધ્યાનમાં રાખીને તથા સપ્લાય ચેઈનને ધ્યાનમાં રાખીને પેમેન્ટની સાઈકલ અંગે નિર્ણય લેવાવો જોઈએ. પેમેન્ટની સાઈકલ ગોઠવતાં પહેલાં એમએસએમઈ સાથે સંકળાયેલા લોકોનો મત પણ જાણવો એટલો જ જરૂરી છે.

MSMEનો ભારતની GDPમાં 30 ટકા ફાળો, પણ માંદા એકમોની સંખ્યા ચિંતાજનક

ઓગસ્ટ 2023ના આંકડાઓ મુજબ દેશમાં કુલ 1.48 કરોડ સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ કદના ઔદ્યોગિક એકમો છે. તેમાંથી 11.26 લાખ એકમો ગુજરાતમાં છે. આમ ગુજરાતમાં કુલ MSMEમાંથી 7.5 ટકા એમએસએમ ગુજરાતમાં છે, જે ગુજરાત અને ગુજરાતીઓની સાહસિકતાનો નિર્દેશ આપે છે. સમગ્ર ભારતની વાત કરીએ. ભારત સરકારે ફેબ્રુઆરી 2023ના બહાર પાડેલા આંકડાઓ મુજબ નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગમાં સાહસ કરનારા ઉદ્યોગ સાહસિકોની



સંખ્યા 6.3 કરોડની છે. દેશની કુલ રાષ્ટ્રીય ઊપજમાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોનો ફાળો 30 ટકા છે. મેન્યુફેક્ચરિંગમાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોનો ફાળો 45 ટકાનો છે. દેશમાંથી થતી કુલ નિકાસમાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોનો ફાળો 42 ટકા છે. તેમ જ નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગ 11.50 કરોડ લોકોને રોજગારી પૂરી પાડે છે. આમ ભારત અને ગુજરાતમાં ઉદ્યોગોનો ધમધમાટ છે, પરંતુ માંદા એકમો પણ એટલા જ છે. MSME એક્ટ મુજબ જેઓ લોન લેનાર ઉદ્યોગ સાહસિક 3 મહિના કે તેનાથી વધુ સમય સુધી લોનના હપ્તા જમા ન કરી શકે તો તે ઉદ્યોગ માંદો પડ્યો હોવાનું માનવામાં આવે છે. એક અંદાજ મુજબ ગુજરાતમાં માંદા એકમોની સંખ્યા 75,000થી 1,00,000 આસપાસની હોવાનું મનાય છે.

ઔદ્યોગિક એકમો કરતાં ઊંચા વ્યાજદરે આપવામાં આવે છે. નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો પાસે ગેરન્ટી આપવાની તાકાત નથી. તેથી બેન્કો કે નાણાસંસ્થાઓ તેમને ધિરાણ આપતાં ખચકાય છે. રિઝર્વ બેન્કે દરેક બેન્કની બ્રાન્ચને નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને ધિરાણ કરવાના ચોક્કસ લક્ષ્યાંક આપ્યા હોવા છતાં તેનું પાલન થતું નથી. પરિણામે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોએ ખાનગી ફાઇનાન્સરો પાસેથી ઊંચા વ્યાજદરે નાણાં લેવા પડે છે. ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરવો પડે છે. શાહુકારો પાસેથી વ્યાજે નાણાં લેવા પડે છે. બીજી તરફ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને કાર્યકુશળ શ્રમિકો મેળવવામાં તકલીફ પડી રહી છે. પરિણામે વોકેશનલ ટ્રેનિંગ વધારવાનું કામ હજીય વધુ મોટા ફલક પર થવું જોઈએ. સરકારના પ્રયત્નો ઓછા પડતા જણાય તો પોતાના જ ભાવિના હિતમાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો પોતાની જરૂરિયાત પ્રમાણે તાલીમ પામેલું માનવબળ ઊભું કરવા પ્રયાસ શરૂ કરે તે પણ એટલું જ જરૂરી છે.

આજકાલ બિઝનેસ હવે ફાસ્ટટ્રેક પર ચાલતા થયા છે ત્યારે ટ્રાન્સપોર્ટેશનની સમસ્યા છે. ટ્રાન્સપોર્ટેશન ઘણું મોંઘું થઈ ગયું છે. જોકે અખિલ ગુજરાત ટ્રાન્સપોર્ટ એસોસિયેશનના મુકેશ દવે કહે છે, 'ઉદ્યોગો કહે છે તેટલો વધારો આવ્યો નથી. છેલ્લા ત્રણથી ચાર વર્ષમાં 7 ટકા જેટલો જ વધારો આવ્યો છે.' ઉદ્યોગોને કહેવું છે કે તેમને ટ્રાન્સપોર્ટ લિન્ક ન મળતી હોવાથી નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને બજાર સુધી પહોંચવામાં તકલીફ પડી રહી છે. વીજ સપ્લાય સરકારી હોવા છતાં ઉદ્યોગોની આવકનો ખાસો મોટો હિસ્સો વીજબિલ ખેંચી જઈ રહ્યા છે. તેથી ભાવ અને ગુણવત્તાની દૃષ્ટિએ હરીફાઈ કરવામાં તેમને તકલીફ પડી રહી છે. વિશ્વના અનેક દેશો ભારતના નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે વધુ કડક સ્પર્ધા ઊભી કરી રહ્યા છે. નાના ઉદ્યોગોને ડિજિટલ કનેક્ટિવિટી ઓછી પડે છે. તેથી ઓનલાઇન માર્કેટિંગમાં પણ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો પાછળ રહી જાય છે. તેથી તેમની પૂર્ણક્ષમતાએ કામ કરી શકતા નથી. MSMEના ડિજિટાઇઝેશન માટેની માળખાકીય સુવિધા ઊભી થવી જોઈએ. હાલ તેના અભાવને કારણે તેઓ સરકારી યોજનાઓનો પૂરતો લાભ લઈ શકતા નથી. ભારતના વેરના ગૂંચવાડાભર્યા કાયદાઓનું પાલન કરવામાં તેમને તકલીફ પડી રહી છે. MSMEએ પણ તેમના બિઝનેસને લગતું પૂરતું જ્ઞાન મેળવવું જોઈએ. જ્ઞાન મેળવશે તો જ આગળ વધવાનો વ્યૂહ તૈયાર કરી શકશે. નાના ઉદ્યોગોને નવા ઉદ્યોગો માટે ટેકનોલોજી અંગેની યોગ્ય માહિતી પણ નથી. તેમ જ તેમની પાસે સ્કેલ્ડ મેનપાવર નથી. આ સ્થિતિમાં બદલાવ ન આવે તો આવનારા 25 વર્ષમાં તેઓ બહુ મોટી સફળતાં હાંસલ કરી શકશે નહિ. નવા સાહસિકો આગળ આવતાં ખચકાટ અનુભવશે. સૂક્ષ્મ-ટાઇની ઉદ્યોગની કેટેગરીમાં આવતા એકમોને નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને મળતી લોનમાંથી 24 ટકા લોન મળે છે, પરંતુ સપ્ટેમ્બર 2022ના આંકડા પ્રમાણે તેમને આપેલા ધિરાણમાંથી 43 ટકા NPA થાય છે. આમ બેન્કોની મૂડી ફસાઈ જવાના કિસ્સાઓ ઘણા વધારો છે. નાના ઉદ્યોગોને સ્પર્ધાત્મક ભાવે કાચો માલ મળવામાં પણ મુશ્કેલી નડે છે.

29 ટકા સ્ટાર્ટઅપ પૈસા

ખલાસ થતાં બંધ થાય છે

નાના સાહસિકોને રિસ્ક-રિટર્ન મેનેજમેન્ટના મહત્વનો અંદાજ જ નથી. તેથી જ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોનો વિકાસ રૂંધાય છે. 81 ટકા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો તેમના ફાઇનાન્સનો રેકોર્ડ પોતાની સૂઝ પ્રમાણે તૈયાર કરે છે. કુલ સાહસિકોમાંથી માંડ 25થી 40 ટકા જ ફાઇનાન્સની બાબતના ઊંડા જાણકાર હોય છે. આમ મોટા ભાગના લોકો ફાઇનાન્સની સમજણ વિના ફાઇનાન્સ સંભાળે છે. તેથી જ 29 ટકા સ્ટાર્ટઅપના પૈસા ખતમ થઈ જતાં તેમણે વાવટો સંકેલી લેવાની ફરજ પડે છે. 47 ટકા સ્ટાર્ટઅપ્સ તેમના ફાઇનાન્સને મેનેજ ન કરી શકતા તેમને બંધ કરવાની ફરજ પડે છે. 18 ટકા સ્ટાર્ટ અપ્સ તેમના ખર્ચની તુલનાએ તેમના પ્રોડક્ટ્સની કિંમત રાખી ન શકતા હોવાની

સમસ્યાનો સામનો કરે છે.

આરંભમાં તેઓ ફાઇનાન્શિયલ એક્સપર્ટની સેવા લેવાની આર્થિક તાકાત પણ ધરાવતા હોતા નથી. સ્ટાર્ટઅપ લોન્ચ કરનારાઓ બિઝનેસનું વ્યવસ્થિત બજેટ તૈયાર કરી શકતા જ નથી. તેનાં ખરાબ પરિણામ પણ આવે છે. ભારતના અર્થતંત્રને 5 ટ્રિલિયન ડોલરનું બનાવવું હોય તો નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને વેગ મળવો જોઈએ. તેમાં ઘણી ઊણપો છે. તેથી જ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો ચાલુ કર્યા પછી આર્થિક ભીંસમાં આવી જવાને કારણે 12055 ઉદ્યોગસાહસિકોએ 2021ના વર્ષમાં આત્મહત્યા કરી હતી. તેમ જ 2020ના વર્ષમાં આ આત્મહત્યાના કિસ્સાઓનું પ્રમાણ 11,716નું હતું.

ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીનો અભાવ ધરાવનારા માટે રોકડના પ્રવાસને મેનેજ કરવામાં મુશ્કેલ

ગુજરાત સરકારના એમએસએમઈ કમિશનરેટના પૂર્વ લીગલ એક્સપર્ટ અને નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને પેમેન્ટ આપવામાં થતા વિલંબ અંગેના ગુજરાત ચેમ્બરમાં થતાં સેમિનાર્સમાં આમંત્રિત વક્તા તરીકે ઉપસ્થિત રહેતા અર્પિત ક્યોલિયાનું કહેવું છે કે, 'ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ન ધરાવતા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોએ રોકડના પ્રવાસને મેનેજ કરવામાં સતત સંઘર્ષનો સામનો કરવો પડી રહ્યો છે. પરિણામે તેમની પાસે રોજબરોજના કામકાજ માટે ફંડની અછત ઊભી થાય છે તેમ જ સપ્લાયર્સને પેમેન્ટ આપવું કઠિન બની જાય છે. કર્મચારીઓનો પગાર કરવામાં પણ અગવડ પડે છે.' ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ન ધરાવનારા ઔદ્યોગિક એકમોના પ્રમોટરોને લોનની યોજનાઓ, કાઉંડ ફંડિંગ અથવા તો સરકારી સબસિડી કે ગ્રાન્ટ્સની યોજનાઓ અંગેની કોઈ જ જાણકારી હોતી નથી. તેને પરિણામે તેમને તેમના બિઝનેસને વધુ મોટા ફલક પર લઈ જવા માટે નવા ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવામાં તકલીફ પડે છે તેમ જ નવી તકને ઝડપી લઈને બિઝનેસને આગળ વધારવામાં પણ મુશ્કેલી પડે છે.



ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ન હોય તો તેવા સંજોગોમાં નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો ચોક્કસાઈપૂર્ણ નાણાકીય આયોજનો કરી શકતા નથી. બિઝનેસ માટેનું વ્યવસ્થિત બજેટ તૈયાર કરી શકતા નથી. તેથી ઘણી વાર જરૂર કરતાં વધારે ખર્ચ થઈ જાય છે તેમ જ ભવિષ્યમાં એકાએક આવી પડનારા ખર્ચાઓનો ક્યાસ મેળવવાની અને તેને પહોંચી વળવાની સજ્જતા તેમનામાં હોતી જ નથી. નાણાકીય બાબતોમાં તેઓ નબળા નિર્ણયો લઈ બેસે છે. ફાઇનાન્શિયલ

લિટરસી ન હોય તો સરવૈયાં-બેલેન્સશીટને સમજવી પણ અઘરી પડે છે. નફો-નુકસાનનો ક્યાસ કાઢવો પણ અઘરો પડે છે. તેથી બિઝનેસ અંગે પાકી સમજણ સાથેના નિર્ણયો લઈ શકતા નથી. અર્પિત ક્યોલિયા કહે છે, 'ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ન ધરાવનારાઓ ફાઇનાન્શિયલ ફોંડનો પણ સરળતાથી શિકાર બની જાય તેવી સંભાવના રહેલી છે. તેમને આપવામાં આવતી ફાઇનાન્શિયલ ઓફર્સ કે પછી ટ્રાન્ઝેક્શન્સની પાછળના છટકાને પણ તેઓ સમજી શકતા નથી. બિઝનેસ કર્યા પછી વરસને અંતે તેમને માથે વેરાની કેવી અને કેટલી જવાબદારી આવે છે તેની પણ તેમને સમજણ હોતી નથી. ટેક્ રિટર્ન ફાઇલ કરવાની સૂઝ હોતી નથી. તેથી તેમણે કાનૂની વિવાદોનો સામનો કરવો પડે છે. તેમ જ મોટી રકમનો દંડ ભરવાની પણ નોબત આવે છે. તેઓ નવું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ આકર્ષવામાં તકલીફ અનુભવે છે. તેમ જ પાર્ટનરશિપ કરીને બિઝનેસને આગળ વધારવાની તક પણ ગુમાવી દે છે.' ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ન હોય તો વેપાર કે બિઝનેસની નાણાકીય બાબતનો રેકોર્ડ પણ બરાબર રાખી શકતા નથી. તેથી તેમની આવક સામે તેમણે કેટલો ખર્ચ કર્યો તેનો હિસાબ મેળવવામાં તેમને તકલીફ પડે છે. તેમ જ બિલ પ્રમાણે નાણાંની ચુકવણી કરવી કઠિન બની જાય છે. ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ન હોય તો ફાઇનાન્સની બાબતમાં આવતાં નવાં નિયંત્રણોને અનુકૂળ થઈને કામ કરવામાં પણ તકલીફ અનુભવે છે. તેની સીધી અસર તેમની સ્પર્ધાત્મકતા પર અવળી અસરના સ્વરૂપમાં પડે છે.'

CHEMICAL INDUSTRIES IN GUJARAT

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Gujarat is a chemical manufacturing hub of Bharat and growing but this also throws challenges for the industries like:

I. Meeting the environmental discharge and safety standard laid down by statutory authorities.

II. Optimizing use of water.

III. Generating minimum hazardous waste.

Meeting these prescribed parameters are a challenge for industries, specially SME's which are more than 80% of the Industries, contributing to large scale generation of employment and contributing to nations export and growth.

With resources like water and land getting scares the chemical industries must migrate from traditional Batch processes to flow chemistry. This is a major challenge for SME's as it is a specialized knowledge not available to SME's and also because, initially expensive to develop.

What is Flow Chemistry?

Basically Flow chemistry is a continuous process for each unit reaction, and can be in the form of Continuous Stirred Reactor (CSTR's), micro reactor and various other types of reactors. The selection of the reactor depends on reactants involved.

The advantages of continuous flow chemistry are many, mainly...

1. Consumes much less water.
2. Much, much safer due to very low volumes in the reactor, and high degree of automation.
3. Totally customized for a much higher and a consistent production.
4. Much smaller foot point, reduces floor space by up to 80%.
5. EU etc. are in the process of implementing carbon tax on non-continuous product.

The way forward:

GCCI must initiate and coordinate with Govt. of Gujarat and incentivize industries especially SME's who need financial help in adopting and migrating to flow chemistry processes from batch processes. We have

institution like NCL, Pune, ITT's etc. who have done lots of work and have establish many molecules based on Flow Chemistry and with the financial support, these processes can be licensed to SME's and allow them to migrate to flow chemistry based products. This is an urgent requirement if our chemical SME's are going to thrive and contribute to the nation building.



Shri Haresh Bhuta
Chairman, Chemical Task Force



G20એ વૈશ્વિક ફલક પર ભારતનો દબદબો વધારી દીધો

જી-20ની સફળતાને કારણે
પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદી વિશ્વમાં
દૂરંદેશી ધરાવતા એક મુત્સદ્દી
નેતા તરીકે પ્રસ્થાપિત થયા

ન વમી અને દસમી સપ્ટેમ્બરે દિલ્હી, ગુજરાત-ગાંધીનગર સહિત ભારતનાં 60 જેટલાં શહેરોમાં G20 સમિટનું આયોજન કરીને ભારતે વિશ્વમાં છાકો પાડ દીધો છે. G20ની સફળતાનો સંપૂર્ણ યશ પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીને જાય છે. આ સમિટમાં ન્યુ દિલ્હી ડિક્લેરેશન અંગે સર્વાનુમતિ સાધવામાં સફળતા મળી છે. રશિયા-યુકેન યુદ્ધને મુદ્દે અમેરિકા અને યુરોપિયન સંઘના દેશોએ અપનાવેલા અભિગમની આક્રમકતા ઓછી કરવામાં, સંયુક્ત રાષ્ટ્રસંઘ દ્વારા ટકાઉ વિકાસ માટે નિર્ધારિત કરવામાં આવેલા લક્ષ્યાંકોને માન્ય કરાવવામાં અને વિશ્વના કથળી રહેલા ક્લાઈમેટ-આબોહવાને સુધારવા માટે શાં પગલાં લેવા તે મુદ્દે અને વાતાવરણમાં કાર્બન ઉત્સર્જન ઓછામાં ઓછું થાય તે માટેનાં શું પગલાં લેવા તે નક્કી કરાવવામાં ભારત સફળ થયું છે. તેની સાથે જ વર્લ્ડ બેન્કને નવો ઓપ આપવાને મુદ્દે, ચેપી રોગોને અંકુશમાં લેવાને મુદ્દે, આર્થિક સ્થિરતા લાવવા સહિતના મુદ્દે એકમતી સધાઈ છે.

કુદરતી આફતોનું જોખમ ઘટાડવું, શિક્ષણ અને રોજગારીમાં વૃદ્ધિ કરવી, આરોગ્યને મોરચે સારી કામગીરી કરી બતાવવી, મૂંઝવણ કરવું અને પર્યટનને વેગ આપવા સહિતના મુદ્દાઓને G20માં આવરી લેવાયા છે. ગ્રીન ડેવલપમેન્ટને મુદ્દે G20માં સહમતી સધાઈ છે. કાર્બન ઉત્સર્જન ઘટાડવાને મુદ્દે, બાયોફ્યુઅલની બાબતમાં જોડાણ કરવા અંગે, પ્લાસ્ટિકનું પોલ્યુશન ઘટાડવા અંગે દરેક દેશો સહમત થયા છે. G20 સમિટમાં યુનાઈટેડ નેશન્સ-સંયુક્ત રાષ્ટ્રસંઘ અને સંયુક્ત રાષ્ટ્રસંઘની સિક્યોરિટી કાઉન્સિલમાં સુધારો લાવવાની



તરફેણ પણ કરવામાં આવી છે. રશિયાના પ્રમુખ વ્લાદિમીર પુતિન અને ચીનના પ્રમુખ જિન પિંગની ગેરહાજરીમાં તમામ મુદ્દાઓ અંગે સહમતી સધાઈ છે.

G20ના દેશો વચ્ચે આ તમામ મુદ્દાઓ અંગે એકમતી સધાઈ તેમાં ભારતે અત્યંત મહત્વની ભૂમિકા ભજવી છે. G20ની બેઠકમાં આર્થિક સ્થિરતાને મુદ્દે પણ નક્કર આયોજન કરાવવામાં ભારત સફળ રહ્યું છે. ફાઈનાન્શિયલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર માટે પબ્લિક ડિજિટલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર બનાવવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ગરીબ દેશો ઝડપથી દેવામુક્ત થાય તેવું પણ આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. દક્ષિણ આફ્રિકાના દેશોનો G20ના શ્રુપમાં સમાવેશ કરવાનો મહત્વનો નિર્ણય G20 સમિટમાં લેવામાં આવ્યો છે. દક્ષિણ આફ્રિકાના દેશોને યુરોપિયન સંઘના દેશો જેવું સભ્યપદ આપવામાં આવ્યું છે. તેને કારણે સિક્યોરિટી કાઉન્સિલ કાયમી સભ્ય બનવા માટેનો દરવાજો ખોલ્યો છે. સિક્યોરિટી કાઉન્સિલમાં દક્ષિણ આફ્રિકાના દેશોના 55 વોટ્સ છે. આ પગલું લઈને યુનાઈટેડ નેશન્સની સિક્યોરિટી કાઉન્સિલના કાયમી સભ્ય તરીકેનો ભારતનો દાવો મજબૂત પણ કરવામાં આવ્યો છે. કાયમી સભ્ય બનવાની શક્યતાને વધુ સંગીન બનાવવા ભારતે નાઈજીરિયા, ઈજિપ્ત, મોરેશિયસને અતિથિ દેશ તરીકે G20 સમિટમાં હાજર રહેવા માટે પણ આમંત્રણ આપ્યું હતું. ભારતે વિકસી રહેલા દેશોના મસીહા તરીકેની ઈમેજને મજબૂત બનાવી છે. આ હેતુને ધ્યાનમાં રાખીને પણ ભારતે ઈમેજ બિલ્ટ-અપ કરવાના પ્રયાસ કરી રહ્યું છે.

બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો વૈશ્વિક સમસ્યાઓનો વૈશ્વિક ઉકેલ જો કોઈ આપી શકે તેમ હોય તો તે G20 જ આપી શકશે તેવી ખાતરી વિશ્વના દેશોને કરાવી છે. બ્રિક્સ તરીકે ઓળખાતો બ્રાઝિલ, રશિયા,

ઈન્ડિયા, યાઈના અને સાઉથ આફ્રિકાનો સહિયારો સંઘ કે પછી વિશ્વના સાત દેશોનો સમૂહ G7 પણ વૈશ્વિક સમસ્યાઓ ઉકેલ આપી શકે તેમ ન હોવાનું પ્રસ્થાપિત કરાવવામાં પણ G20 સફળ થયું છે. તેથી જ વિશ્વના નિષ્ણાતો પણ G20ની સફળતાને જોઈને મોંમાં આંગળાં નાખી ગયા છે. તેમણે એમ પણ કહ્યું છે કે G20ની સફળતા સામે G7 અને બ્રિક્સના દેશોની સફળતા બહુ જ વામણી એટલે કે નાની લાગે છે. G20ની આ સફળતાને કારણે જ આજે વિશ્વમાં ભારતના પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદી દૂરંદેશી ધરાવતા એક મુત્સદ્દી તરીકે પ્રસ્થાપિત થયા છે. આ બાબતમાં ચીનના પ્રમુખ જિન પિંગ કરતાંય તેઓ એક ડગલું આગળ નીકળી ગયા હોવાનું વરતાઈ રહ્યું છે.

બ્રાઝિલ, ઈન્ડિયા, રશિયા અને યાઈનાના સમૂહને બ્રિક્સનું ટૂંકું નામ આપનાર બ્રિટનના ઈકોનોમિસ્ટ જિમ ઓનિલે પણ સ્વીકાર્યું છે કે દિલ્હીમાં યોજવામાં આવેલી G20ની શિખર પરિષદની સફળતાને જોઈને G7 અને બ્રિક્સનાં આયોજનો એક સાઈડ શો જેવાં જ લાગી રહ્યાં છે. G20નું ડિક્લેરેશન-જાહેરનામું વૈશ્વિક પ્રશ્નોને ઉકેલવા માટેનું વધુ સંગીન સામૂહિક પ્રયાસ હોવાનું લાગી રહ્યું છે. વૈશ્વિક સમસ્યાઓના ઉકેલની દિશામાંનું પહેલું પગલું હોવાનું જણાય છે. નરેન્દ્ર મોદીની આ ડિપ્લોમેટિક વિક્ટરી છે. આ સફળતામાં અમેરિકાની ભૂમિકા પણ મહત્વની

G20ની શિખર પરિષદમાં વિકસી રહેલા દેશોના મસીહા તરીકેની ઈમેજને ભારતે મજબૂત બનાવી

G20 સમિટ દરમિયાન ભારત, અમેરિકા, ફ્રાન્સ, જર્મની, ઈટાલી, સાઉદી અરેબિયા અને યુરોપિયન યુનિયનની વચ્ચે સૌથી મોટા સમજૂતી કરાર થયા છે. આ કરાર હેઠળ ઈન્ડિયા, મધ્ય પૂર્વના દેશો અને યુરોપિયન ઈકોનોમિક કોરિડોરની સ્થાપના કરવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો છે. આયાત અને નિકાસના માલની હેરફેર આ રૂટથી થાય તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. રેલવે અને દરિયાઈ માર્ગે માલની હેરફેર કરવામાં આવશે. એશિયા અને અરેબિયાના અખાત અને યુરોપ વચ્ચે ટ્રાન્સપોર્ટેશનનું નેટવર્ક ઊભું કરવામાં આવશે. તેના માધ્યમથી આર્થિક વિકાસને વેગ આપવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું

વેપાર વધારવા મધ્ય પૂર્વના દેશો અને યુરોપિયન ઈકોનોમિક કોરિડોરની સ્થાપના કરશે

છે. પાર્ટનરશિપ ફોર ગ્લોબલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર ઈન્વેસ્ટમેન્ટ-પીજીઆઈઆઈના આયોજન હેઠળ આ પ્રોજેક્ટ હાથ પર લેવામાં આવશે. પીજીઆઈઆઈ વૈશ્વિક સ્તરના મહત્વના માળખાકીય પ્રોજેક્ટ માટે ફાઈનાન્સ માટેનું ભંડોળ મેળવવાનું કામ કરશે. આ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરમાં રસ્તાઓ, બંદરો, બ્રિજ, કોમ્યુનિકેશન સિસ્ટમ્સનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. તેના માધ્યમથી વૈશ્વિક વેપાર અને સહકારમાં વધારો કરવાનું પણ ધ્યેય છે. આઈએમસીઈ કોરિડોર ચીનના બેલ્ટ એન્ડ રોડ ઈનિશિયેટિવ-બીઆરઆઈનો વિકલ્પ બનશે. બીઆરઆઈ ચીનના માર્કેટને શિપિંગ, રેલવે, રોડ નેટવર્કની સુવિધા પૂરી પાડે છે. તેનો આરંભ આજથી દસ વર્ષ પહેલાંકરવામાં આવ્યો હતો.

યુનાઇટેડ નેશન્સ-સંયુક્ત રાષ્ટ્રસંઘ અને સંયુક્ત રાષ્ટ્રસંઘની સિક્યોરિટી કાઉન્સિલમાં સુધારો લાવવાની ભલામણ કરવામાં આવી

રહી છે. શશી થરૂર જેવા કોન્ગ્રેસી નેતાએ પણ G20ના દિલ્હી ડેક્લેરેશનને ભારતની ડિપ્લોમેટિક વિક્ટરી તરીકે ઓળખાવી છે. આ સફળતા મેળવવા માટે ભારતનાં 58 શહેરોમાં 200 અલગ અલગ મીટિંગ્સ કરવામાં આવી હતી.

બીજું, ભારતના ચંદ્રયાનની સફળતા પછી આ સમિતિ યોજાઈ હોવાથી પણ તેનો વધારાનો લાભ ભારતને મળ્યો છે. G20ની સમિતિમાં તમામ વાતોનો સર્વાનુમતે સ્વીકાર કરવામાં આવ્યો છે. ચીન અને રશિયાને મુદ્દે પણ સર્વાનુમતિ સધાઈ છે તે બહુ જ મોટી વાત છે. સૌથી મહત્ત્વની બાબત તો એ છે કે તેમાં કોઈ એક મુદ્દે પણ કોઈ દેશ તરફથી વિપરીત ટિપ્પણી કરવામાં આવી નથી. પરિણામે G20 સમિતિ ઐતિહાસિક બની રહી છે. ભારત અને ચીન વચ્ચેના વણસેલા સંબંધો બ્રિક્સ દેશની સફળતામાં મોટો અવરોધ ઊભો કરી શકે છે. બ્રિક્સમાં તાજેતરમાં જ નવા છ સભ્યોનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. છતાં તેના કરતાં G20નો વધુ પ્રભાવ પડ્યો છે. જિન પિંગે ભારતને નીચું ઢેખાડવા માટે જ સમિતિથી દૂર રહેવાનો નિર્ણય કર્યો હોવાનું ઘણા દેશોના નિષ્ણાતો માને છે. આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે નક્કી કરવામાં આવેલી સીમાઓનો ભંગ કરવાની માનસિકતા ધરાવતા ચીન જેવા દેશોને તેમનું વલણ અનુચિત હોવાનો સ્પષ્ટ સંદેશ પહોંચી ગયો છે.

આ સમિતિની સફળતા સાથે ભારતે ટેકનોલોજીના મોરચે કરેલી પ્રગતિ અને ભારતના સમૃદ્ધ વારસાનો પણ દુનિયાના દેશોના પ્રતિનિધિઓને અંદાજ આપી દીધો છે. ભારતની આ પ્રગતિને દુનિયાના દેશોએ વખાણી પણ છે. ભારતે G20 સમિતિના માધ્યમથી વસુધૈવ કુટુંબકમ્પની ભાવનાને પણ સાકાર કરાવવામાં સફળતા મેળવી છે. પૃથ્વી પર વસતા દરેક નાગરિકો એક જ પરિવારના સભ્ય છે તે ભાવનાને મજબૂત બનાવી શકાઈ છે. G20ની સફળતાનો એડવાન્ટેજ ભારત આગામી વરસની ચૂંટણીમાં પણ લઈ શકશે. કૂડાના વપરાશને કારણે કાર્બન ઉત્સર્જન વધારે થતું હોવાથી ફોસિલ્સ ફ્યુઅલનો ઉપયોગ ધીમે ધીમે ઓછો કરીને બંધ કરી દેવાને મુદ્દે G20 સમિતિમાં સહમતી સાધી શકાઈ નહોતી. દુનિયાભરના દેશોમાં થતા કાર્બન ઉત્સર્જનમાંથી 80 ટકા ઉત્સર્જન G20ના દેશો જ કરે છે. આ મુદ્દે સહમતી ન સધાઈ હોવાથી ક્લાઈમેટ ચેન્જના મહત્ત્વના મુદ્દે નવેમ્બર મહિનામાં થનારી ચર્ચા પર વિપરીત અસર પડશે. જોકે તેની સામે G20ના દેશોએ 2025 સુધીમાં રિન્યુએબલ એનર્જીની ઉત્પાદનક્ષમતામાં વધારો કરી દેવાને મુદ્દે સહમતી સાધી છે. 2030ની સાલ સુધીમાં ગ્રીન હાઉસ ગેસનું એટલે કાર્બન ઉત્સર્જનનું પ્રમાણ ઘટાડીને દુનિયાના તાપમાનમાં 1.5 ડિગ્રીનો ઘટાડો કરવાને મુદ્દે સહમતી સાધી હતી.

G20ના દિલ્હી ડેક્લેરેશનમાં 2030 સુધીમાં 5.8થી 5.9 ટ્રિલિયન ડોલરનું ભંડોળ ઊભું કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. આ ભંડોળનો ઉપયોગ વિકસી રહેલા દેશોને મદદરૂપ થવા કરવામાં આવશે. તેવી જ રીતે એક વર્ષમાં 4 ટ્રિલિયન ડોલર ઊર્જાને લગતી ટેકનોલોજી વિકસાવવા માટે કરવામાં આવશે. 2050ની સાલ સુધીમાં વિશ્વના દેશોમાંથી જરાય કાર્બન ઉત્સર્જન ન થાય તે માટે 4 લાખ કરોડ ડોલર એટલે કે 4 ટ્રિલિયન ડોલરના ભંડોળનો ઉપયોગ કરવામાં આવશે.



જી-20 સમિતિમાં બ્રિટનના પ્રાથમ મિનિસ્ટર ને જર્મનીના ચાન્સેલર હાજર રહ્યા

બ્રિટનના પ્રાથમ મિનિસ્ટર ઋષિ સુનક, જર્મનીના ચાન્સેલર ઓલાફ સ્કોલ્ડ, ફ્રાન્સના પ્રમુખ ઈમેનુએલ મેક્રોં, તુર્કિસ્તાનના પ્રમુખ રિસેપ તૈયબ, કેનેડાના પ્રાથમ મિનિસ્ટર જસ્ટિન ટ્રુડો, ઈટાલીના પ્રાથમ મિનિસ્ટર જ્યોર્જિયા મેલોની, સાઉથ કોરિયાના પ્રમુખ યૂં સુક યેઓલ, બ્રાઝિલના પ્રમુખ લૂઈઝ ઈનાસિયો લૂલા ડી સિલ્વા ઉપરાંત પ્રેસિડન્ટ ઓફ યુનિયન ઓફ કોમોરોસ એન્ડ ચેરપર્સન ઓફ આફ્રિકન યુનિયનના એઝાલી અસૌમાની ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. ચીનના પ્રમુખ જિન પિંગ અને રશિયાના પ્રમુખ વ્લાદિમીર પુતિનની ગેરહાજરીની સૌએ નોંધ લીધી હતી.

સમિતિમાં મલ્ટિલેટરલ ડેવલપમેન્ટ બેન્કની રચના કરવાનો પણ નિર્ણય

G20 સમિતિમાં મલ્ટિલેટરલ ડેવલપમેન્ટ બેન્કની રચના કરવાનો પણ નિર્ણય લેવામાં આવ્યો છે. આ માટે G20માં સ્વતંત્ર નિષ્ણાતોના ગ્રુપની રચના કરવામાં આવી હતી. મલ્ટિલેટરલ ડેવલપમેન્ટ બેન્ક એક આંતરરાષ્ટ્રીય નાણાસંસ્થા છે. તેમાં વિકસિત અને વિકસી રહેલા દેશો સભ્ય બનશે. આ મલ્ટિલેટરલ ડેવલપમેન્ટ બેન્ક-એમડીબી તેના સભ્યોદેશોને અને તેમાંય ખાસ કરીને ગરીબ અને વિકસી રહેલા દેશોને લોન કે ગ્રાન્ટ આપવાનું કામ કરશે. એમડીબી સરકાર અને ખાનગી સેક્ટરના સહયોગમાં કામ કરે છે. ખાસ કરીને મૂડીરોકાણ કરીને દેશનું કે દેશના વિસ્તારનું ટ્રાન્સફોર્મેશન-રૂપાંતર કરવાનું કામ તે કરે છે. આ સંસ્થા ઓછા વ્યાજદરે લાંબા ગાળા માટે લોન કે ધિરાણ આપે છે.



Highly Successful G-20 Summit establishes India as the “Vishwa Guru”

With the highly successful and acclaimed “G-20” Summit, India, under the visionary leadership of our Hon’ble Prime Minister Shri Narendrabhai Modi, has once again be hailed as the “Vishwa Guru”.

It was the moment of supreme achievement when India’s tireless efforts culminated into achieving consensus to release “G-20 Joint Communique”, reflecting the unanimous commitment of all the G-20 nations upon the globally relevant issues like Russia- Ukraine War, Sustainability, Inclusive Progress, Space Exploration, as also bringing the benefit of progress to the last of the citizen of the world.

The theme for India’s G-20 presidency was “Vasudhaiva Kutumbakam — One Earth, One Family, One Future” and the consensus that we could achieve was the testimony of the solidarity achieved across the globe.

During the G-20 Summit, Hon’ble Prime Minister mentioned, “At the place where we are gathered today, just a few kilometres away from here, stands a pillar that is nearly two-and-a-half thousand years old. Inscribed on this pillar in the Prakrit language are the words: ‘Hevam loksa hitmukhe ti, atha iyam natisu hevam’. Meaning, the welfare and happiness of humanity should always be ensured. Two-and-a-half thousand years ago, the land of India gave this message to the entire world. Let us begin this

G-20 Summit by remembering this message.”

India has indeed emerged as a “Vishwa Guru” through so many important initiatives that we have successfully carried out.

When the whole world was in the death-grip of “Covid-19” pandemic, India braced itself not only to take care of its more than



1.4 billion population, but rushed out across the world to supply “Vaccines” and other “Medicinal Products” to the needy countries and thus affirming the spirit of “Vasudhaiva Kutumbakam” – One Earth, One Family, One Future.

Again, by ensuring the inclusion of 15 nation African Union as a full member of G-20, India demonstrated its spirit of solidarity and “Vishwa Guru”.

The way we have pursued “Sustainability”, the way we have achieved excellence in moving

towards “Carbon Neutral Economy” has provided the motivation to other nations also. At the 26th Session of the Conference of the Parties (COP26) of the UNFCCC, Hon’ble Prime Minister announced that India will achieve the target of net zero emissions by 2070. Net zero means achieving a balance between the greenhouse gases put into the atmosphere and those taken out. India’s successful Chandrayaan-III Mission, landing on the south pole of the moon, is not only the first ever feat, but all the more relevant is the fact that the mission has been accomplished at the least of the financial resources, thus showing the world a way of conquering the space without any significant dent on the financial resources. This makes us Vishwa Guru.

Our huge demographic advantage makes us the Vishwa Guru. India has the largest young population which will lead the world in next coming two decades. It is this youth that indicates the glorious future of the nation, making us Vishwa Guru.

As India moves forward to become a Global Economic Power, what differentiates our great nation from others is our spirit of inclusivity, our spirit of universal brotherhood, our spirit of Vasudhaiva Kutumbakam, our spirit of “One Earth, One Family, One Future” and that makes us “Vishwa Guru”.



Gujarat Chamber of Commerce & Industry

Shri Ambica Mills, Gujarat Chamber Building, Ashram Road, Ahmedabad 380009, Gujarat, India
☎ 079-26587992 ☎ 079-2658 2301/2/3/4 ✉ gcci@gujaratchamber.org 🌐 www.gujaratchamber.org

GCCI Voting Membership Fees

Fee For One-time Payment Categories

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Corporate Members	200000	0	36000	236000
Life Members	45000	0	8100	53100
Patron Members	70000	0	12600	82600

Fee For YEARLY Payment Categories

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Individual / Firm / LLP / Pvt. Trust Members	3000	1500	810	5310
Pvt. Ltd.	5000	1800	1224	8024
Public Ltd.	25000	5000	5400	35400

Fee Structure For New Members Enrolling With Payment Of 3 Years Consolidated Membership Fee During The Period From 1st October To 31st March

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Individual / Firm / LLP / Pvt. Trust Members	3000	3250	1125	7375
Pvt. Ltd.	5000	4000	1620	10620
Public Ltd.	25000	12000	6660	43660

Fee Structure For New Members Enrolling With Payment Of 3 Years Consolidated Membership Fee During The Period From 1st April To 30th September

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Individual / Firm / LLP / Pvt. Trust Members	3000	4000	1260	8260
Pvt. Ltd.	5000	5000	1800	11800
Public Ltd.	25000	14000	7020	46020

Association Members / Regional Chamber Members

Fee for new members enrolling with one-year payment

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Association Members	2500	2000	810	5310
Regional Chamber Members*	15000	5000	3600	23600

Fee Structure for new members enrolling with payment of 3 years consolidated membership fee during the period from 1st October to 31st March

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Association Members	2500	4750	1305	8555
Regional Chamber*	15000	11500	4770	31270

Fee Structure for new members enrolling with payment of 3 years consolidated membership fee during the period from 1st April to 30th September

Category	Enrolment Fee	Annual Fee	GST	Total
Association Members	2500	5500	1440	9440
Regional Chamber*	15000	14000	5220	34220

***Note: A Regional Chamber has first to become Business Association / Mahajan member and then apply to become a regional chamber member with The Chamber, if the required conditions are fulfilled.**

- Tick on the amount applicable
- GST @ 18%
- Cheque/ D.D. to be in favor of "GUJARAT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY"
- Bank Details:-

Name	Gujarat Chamber of Commerce & Industry
Bank Name	Union Bank of India
Account No.	312802010046823
IFSC Code	UBIN0531286
Bank Branch	Ellis-Bridge, Ahmedabad
Type of Account	Saving Account



N.G. Group

- Gallops Infrastructure Ltd.
- N.G. Realty Pvt. Ltd.
- Gallops Infracon Pvt. Ltd.
- Ashwa Infracon Pvt. Ltd.
- N.G. Developers
- N.G. Corporation
- Gallops Enterprises Ltd.

Managing Director - N.G. Group (Gallops): Varun Patel has held the position of Managing Director at N.G. Group, specifically associated with Gallops. Under his leadership N.G. Group complete some amazing projects in the field of construction like Vestas (Denmark Wind Mill Manufacturing Company), Amazon (US Company), IBCC (US Company), Reliance (Indian Giant), Gallops Mall, Gallops Industrial Park, Tata (Croma - Indian Corporate) etc., So his role as Managing Director suggests a significant leadership position within the organization. Also his big role in 2 more company about Euisearch Broking Pvt. Ltd. about equity & finance.

President - Underwater Sports Association of Gujarat: Serving as the President of the Underwater Sports Association of Gujarat highlights Varun Patel's involvement in promoting and developing underwater sports in the state. This position likely involves overseeing and coordinating activities related to underwater sports.

Invitee Director - GIHED CREDAI Ahmedabad: GIHED CREDAI (Confederation of Real Estate Developers' Associations of India) Ahmedabad is an influential association in the real estate sector. As an Invitee Director, Varun Patel may have contributed to the real estate industry in Ahmedabad, possibly offering insights and expertise.

Director of Rajpath Club: Being a Director of Rajpath Club indicates his involvement in managing and overseeing the operations and activities of the club. Rajpath Club is a well-known social and recreational club in Ahmedabad, and this role suggests his commitment to community engagement.

Co-opt EC - Gujarat Chamber of Commerce & Industries: Serving as a Co-opted member of the Executive Committee at the Gujarat Chamber of Commerce & Industries implies that Varun Patel plays a role in shaping the policies and initiatives related to commerce and industries in the region.

Special Invitee Member in (BAI) Builders' Association of India: As a Special Invitee Member of the Builders' Association of India, Varun Patel may have been involved in discussions and decision-making related to the construction and real estate industry on a national level.

These roles and affiliations demonstrate Varun Patel's active involvement in various sectors, including real estate, sports, and commerce, and highlight his dedication to community and industry development. His contributions to these organizations and associations likely reflect his extensive experience and expertise as a business leader in Gujarat.

Varun Patel
N.G. Group

GCCI in Action

THE 73RD ANNUAL GENERAL MEETING AND INSTALLATION CEREMONY OF THE NEW OFFICE BEARERS OF GCCI FOR THE YEAR 2023-24 - DT-12-07-2023



The 73rd Annual General Meeting and Installation Ceremony of the New Office Bearers of GCCI for the year 2023-24 was organized on 12th July, 2023 today at Karnavati Club, Ahmedabad.

The meeting was attended by representatives of trade and industry from across Gujarat in large numbers. During the Annual General Meeting, the President Shri Pathik Patwari gave a brief of the landmark events and activities held during the year and expressed his gratitude to all members and persons who contributed in making his tenure successful.

The annual accounts and other points were approved by the members unanimously in the Annual General Meeting.

Shri Ajaybhai Patel took charge as the new President of GCCI for the year 2023-24, while Shri Sandeep Engineer took charge as the Sr. Vice President and Shri Mihir Patel took over as the Vice President. The names of the new Elected members of

the executive Committee were also announced in the Annual General Meeting. Shri Pathik Patwari and his team of Office Bearers for 2022-23 congratulated and conveyed their best wishes the new team of Office Bearers and elected Executive Committee members.

The Annual General Meeting was followed by the Installation Ceremony of the new Office Bearers. Hon'ble Chief Minister of Gujarat Shri Bhupendrabhai Patel was the Chief Guest for the programme, while Chairman of Zydus Group and Chairman of

GCCI's Empowered Apex Committee Shri Pankajbhai Patel was the Guest of Honour. International Spokesperson of BAPS Swaminarayan Sansthan Pujya Shri Brahmavihari Swami also graced the event to convey his blessings to the new team.

Shri Pathik Patwari welcomed the guests at the event and thanked all members for their support, co-operation and active participation throughout the year. He mentioned that we are currently in the start of the 4th Industrial Revolution, where information, R&D,

technology and artificial intelligence will be crucial factors for success of the businesses. He mentioned that this is the time when we have to play five T20 matches within a test match, that is, we have to be prepared for any uncertainty at every point of time. He appealed to members to look at





change as opportunity and not as a challenge and to always think big and keep the global markets in mind. He added that Hon'ble Prime Minister has set the goal of making India a \$5 trillion economy by 2027 and Gujarat's contribution will have to be significant and we will have to work together towards achieving this target. He also mentioned about his special association with the luminaries on the dais and acknowledged their support and guidance.

Newly elected Senior Vice President, Shri Sandeep Engineer mentioned in his address about his business journey and how he successfully faced the obstacles and emerged as a successful business group. He mentioned that using branding and marketing at the right time and in the right way, along with diversification of business helped expand his business. He mentioned that it would be a great learning opportunity for him under the leadership of the new President Shri Ajaybhai Patel. He remarked that due to his company's pan-India presence, he has a good experience of the policies and best practices of various states which he would use to the benefit of GCCI and its members. He also mentioned and



acknowledged the support and guidance of Shri Pankajbhai Patel in his business journey.

In his address, newly elected President Shri Ajaybhai Patel welcomed the dignitaries present in the event and thanked all members for the trust and faith put on him. He mentioned about the various initiatives which he plans to undertake during the year. He said that providing guidance and support to the micro and small business units would be a priority during the year. He added that the team will make efforts to connect the

small businesses throughout Gujarat through the nominal membership introduced by GCCI. He further added that GCCI will also work for the large units and try to act as a bridge between the large industries and the government so that they can compete successfully in the global markets. He remarked that GCCI will play an active role in the Vibrant Gujarat Summit and extend all needed support to the Government. He also mentioned that GCCI will work towards identifying and taking benefit of the opportunities in emerging sectors such as Defence, Aerospace etc. and shall also promote Start-up ecosystem in the State. He added that his wide experience in leading reputed institutions in key sectors such as industries, banking, sports and charitable institutions will be utilized for the benefit of GCCI and its members.

Pujya Shri Brahmavihari Swamiji, International Spokesperson, BAPS Swaminarayan Sanstha in his address congratulated newly elected Office Bearers of GCCI. In his keynote address he mentioned about the qualities of a leader and remarked that a true leader doesn't create followers but creates leaders. He suggested the newly elected office bearers to work for the people and

keep the overall well-being of trade and industry in mind while keeping oneself above their achievements. On the other hand, he suggested the members to remain unified and align their dreams and aspirations.

Shri Pankajbhai Patel the Guest of Honour for the ceremony mentioned that issues should be represented to the along with the suggested

solution. Chamber should think about all aspects of the issue before making representation. He further mentioned that Honesty, Respect and fairness are important prerequisites. He also stated that Manifesto of the Chamber should be made and target to solve issues which impacts everyone and urged everyone to think about the society and responsibilities towards it.

On this momentous occasion, the new logo of GCCI was unveiled by Hon'ble Chief Minister and other dignitaries present in the event. The new logo of GCCI features a map of Gujarat, sunrays, a gear and the lion. The map represents the glorious state of Gujarat, while the sunrays represent the progressive approach and uplifting energy of GCCI towards economic empowerment. The gear represents the core of all small to grand industries, while the lion represents power, strength, courage and nobility. The blue color represents authority, loyalty, power, professionalism and trust.

Shri Bhupendrabhai Patel, Hon'ble Chief Minister of Gujarat and Chief Guest of the Occasion in his keynote address mentioned that Gujarat is developing rapidly in every field and getting benefits of successful leadership of Central Government under the leadership of Hon'ble Prime Minister Shri Narendra Modi. He also highlighted that GST collection in April was the highest, which shows that trade and industry is prospering well, due to the support and incentives provided by the Government of Gujarat. He remarked that the development of Gujarat has reached every nook and corner. He urged industries to focus on quality of their products.

Newly elected Vice President Shri Mihir Patel thanked all dignitaries for sparing their valuable time to grace the event and concluded the Installation Ceremony with Vote of Thanks.





Give your enterprise
the loan it needs.

Union Bank offers tailor-made
LOANS FOR MSMEs & TRADERS

UNION MSME SUVIDHA

Eligibility: All units engaged in the Manufacturing/ Services/ Trading activity, eligible to be classified under MSME.

Purpose/Nature of Facility: To meet need based working capital (Fund Based & Non-Fund Based) and Term Loan requirements for Business Activity or for expansion of business.

Quantum of Loans: Above Rs. 10.00 Lakh up to Rs. 50.00 Crores with TL up to Rs. 10.00 crores in case of Trade account. Secured OD can be extended to MSME Service Enterprises upto a maximum limit of Rs.5.00 Cr.

Margin: 20 % on Stock & BD for Working Capital Finance and 25% to 35% on Term Loan.

Attractive Rate of Interest: Starting from EBLR+ 0.50% *.

Collateral: Minimum 75% of the loan amount, 125 % for OD facility.

UNION PROFESSIONAL:

Eligibility: Term loan finance to practicing Chartered Accounts, Architects, Engineers, Valuers etc.

Purpose: To finance acquisition of office premises for self-occupation by / of the Registered Medical Practitioners, Practicing Advocates, Chartered Accountants, Company Secretaries, consulting Engineers & Architects etc.

Nature of Loan: Term Loan.

Quantum of Loans: Maximum term loan up to Rs. 5.00 Crore.

Margin: Starting from 35% for term loan.

Repayment: Repayment up to 84 months.

Rate of interest: starting from EBLR+2.85% *.

UNION RENT:

Eligibility: Term loan finance for short to medium term needs of borrower like Landlords of branch/office premises, owners of property rented to PSUs, Govt. Department, MNCs or Private Sector Banks.

Nature of Facility: Term Loan.

Purpose of Loans: Loan can be sanctioned for short to long term needs or for any other requirements.

Quantum of Loans: Assessment based on net rent amount available up to maximum 120 months subject to 75% of net rental income or 75% of the value of property or loan that can be recovered from applicable rent receivables whichever is less.

Repayment: Repayment up to 120 months.

Rate of interest: Starting from EBLR + 2.00% *.

UNION LIQUI PROPERTY :

Eligibility: Business enterprises engaged in Manufacturing, Services and Trade Sector, engaged in business activity for minimum last two years.

Purpose: WC- to meet working capital requirements for business activity. TL- For purchase of plant and machinery, equipment, financing repayment of high cost debts.

Quantum of Loans: Maximum limit of Rs.10 Crores in the form of Overdraft/Term Loan.

Nature of Loans: Term Loan & Overdraft facility.

Benefits: No submission of Stock/ BD statement.

Assessment: Simplified assessment based on value of property and annual turnover (OD)/Cash Profit (TL)

Repayment: Flexible repayment for term loans (up to 120 months)

Rate of Interest: Starting from EBLR + 2.00% *.

Collateral: Value of property should be minimum 200% of the proposed loan amount.

STAND UP INDIA SCHEME:

Eligibility: Scheduled Caste (SC) or Scheduled Tribe (ST) borrower or woman borrower, above 18 years of age, for setting up a Greenfield enterprise indulged in manufacturing, service or trading activity. In case of non-individual enterprises, at least 51% of the shareholding and controlling stake should be held by either a SC/ST or Women Entrepreneur.

Purpose: The scheme aims to promote entrepreneurship among SC/STs and Women entrepreneurs.

Quantum of Loan: Amount: Rs. 10.00 lakhs to Rs. 100.00 lakhs

Margin: The scheme envisages margin money of 15% of the project cost.

Repayment: Term loan is repayable in 7 years including maximum moratorium period of 18 months.

Security: Besides primary security, the loan may be secured by collateral security or guarantee of Credit Guarantee Scheme for Standup India (CGSSI)

Rate of Interest: The rate of interest would be as per the extant interest rate circular of our Bank. i.e. EBLR+1.75% to EBLR+4.00% *

**For More Information/Update detail,
Kindly visit your nearest Branch or Contact:**

BRANCH

(M)

Mr. Piyush Sharma-Manager MSME Marketing - 9610600226

Mr. Amit Ranjan - Branch Manager - UMFB Ahmedabad, Ellisbridge Branch - 8968240501

GCCI REGIONAL COUNCIL MEETING FOR NOMINAL MEMBERSHIP - DT. 14-07-2023



તા. ૧૪-૭-૨૦૨૩ના રોજ GCCIના રીજનલ ચેમ્બરના પ્રતિનિધિઓ સાથે નોમિનલ મેમ્બરશિપ માટે મિટિંગ કરવામાં આવી હતી. મિટિંગની શરૂઆતમાં પ્રમુખ શ્રી અજયભાઈ પટેલે નોમિનલ મેમ્બરશીપ શરૂ કરવાનો ધ્યેય સૌ સભ્યોને જણાવ્યો હતો અને વધુ ને વધુ નોમિનલ મેમ્બર બનાવવા અંગે દરેક ચેમ્બરને વિનંતી કરી હતી. આ મેમ્બરશિપનો આશય નાનામાં નાના વેપારીઓ ગુજરાત ચેમ્બર સાથે જોડાય અને તેમના વેપાર-ઉદ્યોગના વિકાસ માટે જે કાર્યક્રમોનું આયોજન કરવામાં આવનાર છે તેનો તેમને લાભ મળે અને તેમના પ્રશ્નો ગુજરાત ચેમ્બર સુધી પહોંચી શકે તે છે તેમ જણાવ્યું હતું. પ્રમુખશ્રીએ દરેક રીજનલ ચેમ્બરના પ્રમુખોને તેમના તમામ સભ્યોને અને આજુબાજુના વિસ્તારના નાના વેપારીઓને નોમિનલ મેમ્બરશિપ દ્વારા ગુજરાત ચેમ્બર સાથે સાંકળવા અપીલ કરી હતી.

VISIT OF HON'BLE FINANCE MINISTER OF NEPAL – DT. 18-07-2023



Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) today hosted a delegation from Nepal headed by Hon'ble Finance Minister of Nepal, Dr. Prakash Sharan Mahat along with his team of Ministers and senior Officials which included Ms. Nita P. Aryal, Hon'ble Minister, Economics; Mr. Shree Krishna Nepal, Joint Secretary; Mr. Yogiraj Pandey, Under Secretary and Mr. Revati R. Paudel, Minister Counsellor-Political. The primary objective of this meeting was to explore potential trade and investment opportunities between Nepal and Gujarat and invite potential investors to Nepal.

Sr. Vice President GCCI, Shri Sandeep Engineer welcomed the dignitaries and expressed keen interest in exploring opportunities for the GCCI members for expanding their local business in Nepal. He mentioned that Nepal and India share a deep-rooted history and cultural ties and the economic relation of the two countries have strengthened over the years. He further stated that

GCCI is committed to furthering the bilateral ties between the two countries for mutual benefit.

The theme address was given by Ms. Nita Pokhrel Aryal, Minister (Economy), Embassy of Nepal, New Delhi. She appreciated the similarities in culture between India and Nepal and stressed the bilateral trade opportunities between the two countries.

Mr. Shree Krishna Nepal, Joint Secretary shared a presentation providing a comprehensive overview of investment and trade opportunities in Nepal. He highlighted the various advantages of investing in Nepal such as on window system for investors, Ease of Doing Business, well established Investment Board for large investments, Availability of young and energetic manpower, low level of competition and duty-free market access to major economies. He mentioned that some of the key sectors in Nepal with great investment potential include Energy, Tourism, Agriculture, Manufacturing,

IT, Health, Mines & Minerals, Education.

Dr. Prakash Sharan Mahat the Hon'ble Finance Minister of Nepal shared valuable insights into Nepal's evolving economy and emphasised Nepal's immense potential for bilateral trade between the two countries. His remarks shed light on the favourable investment climate, promising sectors, and emerging opportunities that exist within Nepal, encouraging the attendees to explore and capitalize on these prospects. He added that IT sector investment is a lucrative option for Indian investor as there is no minimum investment requirement. He also added that Hydropower, Education and Manufacturing also hold great potential for investment. Hon'ble Finance Minister also addressed the queries raised by participants during the interactive session

Mr. Revati R. Paudel, Minister Counsellor-Political concluded the interactive meeting with a vote of thanks.

SEMINAR ON DELAYED PAYMENT, MSEFC, ARBITRATION & TReDS - DT- 21-07-2023



The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) hosted a seminar focusing on four critical aspects impacting businesses: Delayed Payment, MSEFC, Arbitration, and TReDS. The event brought together industry experts, government officials, and entrepreneurs to share insights and strategies for addressing these crucial issues.

Shri Tarachand Jain, Chairman of the MSME Committee, highlighted GCCI's role in advocating business interests and economic growth of MSMEs. The MSME committee promotes market access, knowledge sharing, and policy research to foster a conducive ecosystem for MSME growth and Gujarat's economic development.

Shri P.N. Solanki (IEDS), Deputy Director of MSME-DFO, led the seminar with his team, providing valuable insights into the adverse effects of delayed payments on MSMEs. He emphasized the importance of timely payments for

the sustenance and growth of these enterprises and shared actionable steps to tackle this challenge effectively.

Shri T.K. Solanki (ISS), Assistant Director at MSME-DFO, explained provisions related to Delayed Payments under the MSMED Act of 2006, crucial for the smooth functioning and growth of MSMEs.

Mrs. Charmee Jani, a Legal Executive from the Office of the Commissioner of MSME, Government of Gujarat, explained the functions of the Micro and Small Enterprises Facilitation Council (MSEFC) in Gujarat. She also discussed the process of filing online grievances and addressed common reasons for the pendency of cases before the MSEFC, ensuring that participants had a comprehensive understanding of the support and mechanisms available to them.

Mr. Arpit Kacholiya, Director of Four Leaf Clover Pvt. Ltd., emphasized the importance of arbitration in MSEFC cases

due to its efficiency and confidentiality compared to traditional court litigation. He highlighted that arbitration provides a faster resolution, crucial for time-sensitive MSMEs. Furthermore, the private nature of arbitration safeguards sensitive business information and its enforceability of arbitral awards both domestically and internationally foster a conducive environment for MSMEs growth and success.

Ms. Riddhi Gupta, SGM Head of Invoicemart, introduced the TReDS platform, optimizing working capital efficiency for MSMEs. She highlighted the platform's benefits, including timely payments, lower financing costs, transparent transactions and wider access to financing.

Shri Tejas Mehta, Co-Chairman of the MSME Committee, expressed gratitude to MSME-DFO officials and esteemed industry experts for their invaluable contributions and support towards creating a thriving business landscape.

AWARENESS PROGRAMME ON ONDC JOINTLY ORGANISED BY GCCI AND SIDBI - DT-27-07-2023



The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) and Small Industries Development Bank of India (SIDBI) organized an awareness programme on the Open Network for Digital Commerce (ONDC) for MSMEs at the ITC Narmada, Ahmedabad. The primary objective of this ONDC awareness program was

to empower and equip MSMEs with the knowledge and tools necessary to harness the potential of digital commerce effectively.

Shri S. Ramann, CMD, SIDBI expressed the institution's dedication to supporting the implementation of ONDC, emphasizing its role as a protocol rather than just a platform. He highlighted ONDC's cost-effectiveness compared to traditional e-commerce, making it an attractive option for businesses especially MSMEs. SIDBI aims to offer technical assistance to MSMEs interested in participating in ONDC and plans to collaborate with associations like GCCI for MSME onboarding, with trained personnel facilitating the process.

Shri Pathik Patwari, Immediate Past President, GCCI lauded the ONDC as a game-changer for the Indian e-commerce industry. He emphasized ONDC's role in providing an equal footing to all market players, irrespective of size or resources, fostering healthy competition and driving innovation. Its potential to empower MSMEs and provide valuable data insights



on competitors and customers will undoubtedly shape a transformative future for Indian MSMEs, promoting growth and inclusivity.

Shri Shireesh Joshi, Chief Business Officer, ONDC highlighted the unpredictable evolution of mobile technology and drew parallels to the potential trajectory of ONDC in revolutionizing MSMEs. To thrive and cater to a broader market, MSMEs must embrace digitalization. ONDC plays a pivotal role in this transformation, offering enhanced efficiency, customer

understanding and data-driven decision-making. The platform provides valuable customer insights, enabling personalized offerings and empowers businesses with real-time data for informed choices.

Ms. Manila Maggo, the Category Leader for B2B at ONDC, delivered a comprehensive presentation to the participants with detailed insights into the workings and features of ONDC. The programme concluded with question and answer and vote of thanks by Shri Sanjay Gupta, GM, SIDBI.

MEETING WITH THE PRESIDENT OF INDIAN CHAMBER OF COMMERCE IN THE SLOVAK REPUBLIC -DT- 27-07-2023



The primary focus of this meeting was an exchange of business opportunities between Slovakia and India.

Mr. Rakesh Taurani, President of Indian Chamber of commerce in the Slovak Republic mentioned the various opportunities available in Slovakia for the expansion of businesses beyond India. Slovakia offers technology and India is its huge market. Slovakia offers technology in terms of renewable energy for sectors like agriculture, fuel, solar power etc. This technology can save more than 25% of the energy and water.

AWARENESS SEMINAR ON SUPPLY CHAIN INTEGRITY IN GUJARAT – DT. 04-08-2023



The Foreign Trade Task Force of GCCI had organized in collaboration with Indo-German Chamber of Commerce (IGCC) an awareness seminar on “Supply chain Integrity in Gujarat”.

Ms. Ute Brockmann, Deputy Director General of IGCC, with Mr. Indras Ghosh, Head Sustain markets, IGCC, had graced the event.

Mr. Sandeep Engineer, Sr. Vice President of GCCI chaired the event with Mr. Anil Jain, Executive Committee Member, GCCI.

Germany has introduced a law of supply Chain from January-2023 which is also



followed by the EU countries. With this, the IGCC team had shown keen interest to create an awareness for the Supply Chain Due Diligence with all the industries of Ahmedabad since it is one of the biggest exporters to Germany.

Eminent Speakers on various topics were invited to share the knowledge on Supply Chain Due Diligence from the Indian perspective.

IGCC and GCCI have organized together many meetings, Networking B2B events and seminars in the last 12 months.

The event was knowledge intensive.

AN INTERACTIVE SESSION ON “SUPPLY CHAIN INTEGRITY IN AHMEDABAD: SAFEGUARDING BUSINESS MODELS WITH INTER-COMPANY GRIEVANCE MECHANISMS - DT.- 04-08-2023

Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI), Indo-German Chamber of Commerce (IGCC) in association with Alliance for Integrity organized an interactive session on “Supply Chain Integrity in Ahmedabad: Safeguarding Business Models with Inter-Company Grievance Mechanisms” today i.e on 4th August, 2023 at GCCI. Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCI and Shri Anil Jain, Member of Executive Committee, GCCI graced the session.

Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCI, in his address stated that as GCCI believes in fostering



strong international partnerships and collaboration to drive innovation and create sustainable solutions for the challenges faced by businesses in the global market.

Shri Anil Jain, Member of Executive Committee, GCCI in his address mentioned that The German Supply Chain Due Diligence Act (SCDDA), which has come into effect this year, represents a significant development in corporate responsibility and supply chain management. He mentioned that SCDDA seeks to address global supply chain abuses and environmental degradation. Further he stated that this is the 5th event in the past one year between GCCI and IGCC.

Ms. Ute Brockmann, Deputy Director General, Indo-German Chamber of Commerce in her address expressed confidence that the long-term bilateral relations of GCCI and IGCC will further enhance and strengthen the trade and economic relations between the two nations, India and Germany.

Ms. Seema Choudhary - GIZ-Alliance Integrity and Mr. Indras Ghosh,

Head of IGCC Sustain Markets in their presentation stated that Human Rights Due Diligence & Business Integrity is beneficial for companies in India as it fosters a positive corporate image, enhances stakeholder trust, ensures legal compliance, mitigates reputational risks and promotes sustainable business practices. Further they stated that Gujarat is the highest in exports to Germany. Germany has implemented the Due Diligence law and its implications for businesses engaged in trade with Germany and other EU nations. With the Due Diligence law coming into effect this year, it becomes vital for exporters and importers to understand the compliance requirements and responsible supply chain practices. Therefore, IGCC and GCCI jointly organized this interactive session for the benefit of stakeholder of both countries.

Mr. Rakesh Nathwani - Deutz Engines India in his address discussed about the Functioning Grievance Mechanism and stated that a well-functioning Grievance Mechanism is

an essential component of a company's human rights and corporate integrity structure, providing various strategic advantages. It boosts business reputation and stakeholder confidence, guarantees compliance with laws and regulations, and stimulates innovation and learning. Furthermore, by fostering openness, accountability and sustainable business practises, it helps to retain the company's social licence to operate, attracts responsible investors and ultimately contributes to the company's long-term success.

Ms. Poorva Grover - Forensic and Integrity Services, Ernst & Young in her presentation discussed about "How a Grievance Mechanism Complements the Risk Assessment." She stated that a Grievance Mechanism supplements a company's risk assessment by offering real-time feedback and identifying unforeseen human rights and societal concerns. It serves as an early warning system, encourages stakeholder interaction, allows for effective risk mitigation and creates useful data for continuous improvement and compliance reporting.

MEETING WITH VARIOUS ASSOCIATIONS FOR NOMINAL MEMBERSHIP -DT.- 09-08-2023



તા.૯-૮-૨૦૨૩ના રોજ કર્ણાવતી ક્લબ ખાતે ચેમ્બરનાં વિવિધ એસોસિયેશનના પ્રતિનિધિઓ સાથે નોમિનલ મેમ્બરશિપ માટે મિટિંગ કરવામાં આવી હતી. મિટિંગની શરુઆતમાં પ્રમુખ શ્રી અજયભાઈ પટેલે નોમિનલ મેમ્બરશિપ શરૂ કરવાનો ધ્યેય સૌ સભ્યોને જણાવ્યો હતો અને વધુ ને વધુ નોમિનલ મેમ્બર બનાવવા અંગે દરેક ચેમ્બરને વિનંતી કરી હતી.

આ મેમ્બરશિપનો આશય નાનામાં નાના



વેપારીઓ ગુજરાત ચેમ્બર સાથે જોડાય અને તેમના વેપાર-ઉદ્યોગના વિકાસ માટે જે કાર્યક્રમોનું આયોજન કરવામાં આવનાર છે તેનો તેમને લાભ મળે અને તેમના પ્રશ્નો ગુજરાત ચેમ્બર સુધી પહોંચી શકે તે છે તેમ જણાવ્યું હતું. પ્રમુખશ્રીએ એસોસિયેશનના પ્રતિનિધિઓને તેમના તમામ સભ્યોને અને આજુબાજુના વિસ્તારના નાના વેપારીઓને નોમિનલ મેમ્બરશિપ દ્વારા ગુજરાત ચેમ્બર સાથે સાંકળવા અપીલ કરી હતી.

INSTALLATION CEREMONY OF GCCI YOUTH COMMITTEE FOR THE YEAR 2023-24 WAS HELD ON MONDAY, 28TH AUGUST, 2023.

Ms. Shumona Agarwal Sutaria was installed as the Chairperson of GCCI Youth Committee in the presence of Chief Guests Shri Mahendra Patel, Chairman, Mamata Group and Shri Arjun Handa, Vice Chairman & Managing Director, Claris Limited and Office Bearers of GCCI.

While welcoming the guests and members, Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCI mentioned that one should never indulge in "Short Cuts" during their entrepreneurial journey. Equally important is the focus on your chosen mission. He mentioned that youth is the future of India's economy. He remarked that one should be quite firm in one's goal. Determination is very important. He also shared his own entrepreneurial journey and how value system helped him to grow and progress.

In his speech Shri Mahendra Patel mentioned about GCCI's contribution towards empowering Gujarat's trade and industry and the significant role it has played towards this mission throughout last seven decades since its inception in the year 1949. He congratulated GCCI Youth Committee for their performance during the year 2022-23 and remarked that it is an opportunity for one's grooming towards future leadership. Shri Mahendra Patel had shared many details about his own entrepreneurial journey. He also emphasised the importance of value system in one's personal as well as entrepreneurial role.

Shri Arjun Handa emphasised in his speech the qualities of simplicity, enthusiasm for work, focus and decisions based on long term future. He also mentioned that one's motive should not be exclusive profit and it is



important to involve new generation in the business and be ready for the challenges. He also congratulated the outgoing team and wished every success to the incoming chairperson Ms. Shumona Agarwal Sutaria and her team.

On the occasion Shri Hemal Prajapati, outgoing chairperson of GCCI Youth Committee gave the details of year-round activities carried out by the youth committee during the year 2022-23. He expressed gratitude to GCCI Imm. Past President Shri Pathik Patwari and other office bearers for all the support and encouragement provided throughout the year. The Youth Committee members for the year 2022-23 were felicitated on the occasion.

Incoming Chairperson Ms. Shumona Agarwal Sutaria expressed her gratitude for the opportunity given

to her and provided brief information about various activities based on four pillars of Knowledge, Health, Business Development and Community building that they plan to carry out during the year ahead. Shri Aditya Sharma, Shri Siddhesh Chauhan, Shri Devam Sheth and Shri Birju Shah will co-chair the committee. She also introduced other members of GCCI Youth Committee and expressed gratitude towards the Chief Guests, Shri Mahendra Patel and Shri Arjun Handa for their kind presence and inspiration.

The installation function was followed by Panel Discussion and Questions and Answers with the Guests.

The ceremony concluded with vote of thanks proposed by Shri Devan Sheth, Co-chairman of the Youth Committee.

CONGRATULATIONS



વીસનગર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ કોર્પોરેશીનના પ્રમુખ તરીકે શ્રી કીર્તિકુમાર પટેલની બિનહરીફ વરણી થઈ તે બદલ તેમને અભિનંદન



ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખ ડૉ. જેમિન વસાની ગુજરાત કેમિકલ એસોસિયેશનના પ્રમુખ તરીકે નિમણૂક થઈ છે તેમને અભિનંદન



ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખ શ્રી મહેન્દ્ર શાહની કન્ફેડરેશન ઓફ ઓલ ઈન્ડિયા ટ્રેડર્સ એ તેમણે આપેલ સેવા માટે લાઇફટાઇમ એચિવમેન્ટ એવોર્ડ એનાયત કરવામાં આવ્યો તે બદલ તેમને અભિનંદન

Regional Chamber Activities

SHRI ZALAWAD CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ઝાલાવાડ ચેમ્બર દ્વારા સુરેન્દ્રનગર જિલ્લાના ધારાસભ્યો સાથે બેઠક

શ્રી ઝાલાવાડ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા હોટલ પ્રેસિડેન્ટ, સુરેન્દ્રનગર ખાતે જિલ્લાના પાંચેય ધારાસભ્યોના અભિવાદન સમારોહનું આયોજન કરેલ, પરંતુ ગત રોજ ઓડિશા રાજ્યમાં ટ્રેન અકસ્માતની મોટી દુઃખદ ઘટના ઘટી, જેમાં ૩૦૦થી વધારે લોકોનાં દુઃખદ અવસાન થયેલ. આથી ચેમ્બર દ્વારા ધારાસભ્યોના અભિવાદન અને



અન્ય કાર્યક્રમો મુલતવી રાખવામાં આવેલ અને ટ્રેન દુર્ઘટનામાં મૃત્યુ પામેલા લોકોના આત્માની શાંતિ માટે બે મિનિટનું મૌન રાખ્યું હતું તેમજ ટ્રેન દુર્ઘટનામાં ધાયલ થયેલા લોકો ઝડપથી સ્વસ્થ થઈ જાય તે માટે પ્રાર્થના કરવામાં આવી હતી. આ બેઠકમાં ફક્ત જિલ્લાના વેપાર-ઉદ્યોગના પ્રશ્નોની જ ધારાસભ્યો સાથે ચર્ચા-વિચારણા અને રજૂઆત કરવામાં આવી હતી.

સેન્ટ્રલ જીએસટી ડિપાર્ટમેન્ટ, ઝાલાવાડ ચેમ્બર અને વઢવાણ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ એસોસિયેશનના સંયુક્ત ઉપક્રમે જીએસટી આઉટરીય પ્રોગ્રામ યોજાયો

ભાવનગર રિજિયનના સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ટેક્સ્ટ અને કસ્ટમ અને સેન્ટ્રલ જીએસટી, શ્રી ઝાલાવાડ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી અને વઢવાણ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ એસોસિયેશનના સંયુક્ત ઉપક્રમે પ્રેસિડેન્ટ હોટલ, સુરેન્દ્રનગર ખાતે જીએસટી આઉટરીય પ્રોગ્રામ જોઈન્ટ કમિશનર શ્રી અનિશ પરાસરની ઉપસ્થિતિમાં યોજાયો. આ પ્રોગ્રામમાં સેન્ટ્રલ જીએસટીના વિવિધ ડિવિઝનના અધિકારીઓ, ઝાલાવાડ ચેમ્બરના પ્રમુખ



મયૂરભાઈ ત્રિવેદી, ઉપપ્રમુખ દિનેશભાઈ તુરખિયા, માનદ્મંત્રી માધવીબેન શાહ,

સહ માનદ્મંત્રી કેયૂરભાઈ કોઠારી, મંત્રી દીપ તુરખિયા, વઢવાણ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ એસોસિયેશનના પ્રમુખ સુમિત પટેલ, સેક્રેટરી સાવન પટેલ, સુરેન્દ્રનગર, વઢવાણ, થાનગઢ, લીબડી, ધ્રાંગધ્રાના વેપાર-ઉદ્યોગના એસોસિયેશનના હોદ્દેદારો, બાર એસોસિયેશનના હોદ્દેદારો, ટેક્સ પ્રેક્ટિશનર મિત્રો તથા વેપારી-ઉદ્યોગકારો બહોળી સંખ્યામાં ઉપસ્થિત રહ્યાં હતા.

ચેમ્બરનો ૮૩મો પદગ્રહણ સમારોહ



વર્ષ ૨૦૨૩-૨૪ના પ્રમુખ રમેશ વઘાસિયા અને ઉપપ્રમુખ વિજય મેવાવાલાએ પદભાર સંભાળ્યો

કેન્દ્રીય ટેક્સટાઇલ્સ અને રેલવે રાજ્ય મંત્રી દર્શનાબેન જરદોશના હસ્તે SGCCI ગ્લોબલ કનેક્ટ મિશન-૮૪નું લોન્ચિંગ કરવામાં આવેલ.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના કન્વેન્શન સેન્ટરના વધુ વિકાસ માટે ગુજરાત સરકારે રૂપિયા ૨૪ કરોડ મંજૂર કર્યા : ગુજરાતના ગૃહ તેમજ ઉદ્યોગ મંત્રી (રાજ્ય કક્ષા) હર્ષભાઈ સંઘવીએ કરેલી જાહેરાત

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સને વધુ ૧૦૦૦ સભ્યો અને તેના દ્વારા રૂપિયા પાંચ કરોડની સમૃદ્ધિ વધારવાનો સંકલ્પ લેવાયો. માનદ્ મંત્રી તરીકે નિખિલ મદ્રાસી અને માનદ્ ખજાનચી તરીકે કિરણ ઠુમ્મરની જાહેરાત કરાઈ

પદગ્રહણ સમારોહના અંતે વર્ષ ૨૦૨૩-૨૪ના ઉપપ્રમુખ તરીકે પદભાર સંભાળનાર વિજય મેવાવાલાએ સર્વેનો આભાર માન્યો હતો.

પાંચ દેશોના કોન્સુલ જનરલ અને સુરતના ઉદ્યોગકારો વચ્ચે સંવાદ



અમદાવાદ સ્થિત યુકેના ડેપ્યુટી હાઈ કમિશનર સ્ટીવન હિકલિંગ, નવી દિલ્હી સ્થિત ફેડરલ રેમોકેટિક રિપબ્લિક ઓફ ઈથોપિયાના ડેપ્યુટી હેડ ઓફ મિશન બિહુનેશ મેસેરેટ, મુંબઈ સ્થિત મલેશિયાના કોન્સુલ જનરલ અહમદ ઝુવેરી યુસોફ, મુંબઈ સ્થિત રિપબ્લિક ઓફ ઈન્ડોનેશિયાના એકિંટગ કોન્સુલ જનરલ તોલ્લાહ ઉબૈદી અને નવી દિલ્હી સ્થિત એમ્બેસી ઓફ ધ રિપબ્લિક ઓફ વિયેતનામના ટ્રેડ કાઉન્સેલર બુઈ ટ્રાંગ થોન્ગ સાથે સુરતના ઉદ્યોગકારોએ વન ટુ વન મિટિંગો કરી હતી.

જેમાં સુરતના ઉદ્યોગકારો અન્ય દેશોમાં તેમજ અન્ય દેશોના ઉદ્યોગકારો ભારતમાં ક્યા ક્યા ઉદ્યોગો તથા ક્ષેત્રોમાં રોકાણ કરી શકે તે માટે મહત્વની ચર્ચા-વિચારણા કરવામાં આવી હતી. બે દેશો વચ્ચે દ્વિપક્ષીય વ્યાપાર વધારવા માટેની જરૂરિયાતો અને તકો સમજવા માટે ખાસ પ્રયાસ કરવામાં આવ્યો હતો.

SGCCI વિદ્યાદીપ સ્કિલ એકિવિટીશન સેન્ટરનો શુભારંભ

સુરત: ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી દ્વારા શુક્રવાર, તા. ૩૦ જૂન, ૨૦૨૩ના રોજ સાંજના ૦૭:૦૦ કલાકે સમૃદ્ધિ, નાનપુરા, સુરત ખાતે SGCCI વિદ્યાદીપ સ્કિલ એકિવિટીશન સેન્ટરનો શુભારંભ કરવામાં આવ્યો હતો. આ સેન્ટરના ઉદ્ઘાટન સમારોહમાં મુખ્ય મહેમાન તરીકે નેશનલ સ્કિલ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશનના નેશનલ હેડ (સ્ટેટ એન્ગેજમેન્ટ) મયંક ભટનાગર ઉપસ્થિત રહ્યા હતા અને તેમના હસ્તે આ સેન્ટરનું ઉદ્ઘાટન કરવામાં આવ્યું હતું.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના ચૂંટાયેલા પ્રમુખ રમેશ વઘાસિયાએ સમારોહમાં ઉપસ્થિત સર્વેનો આભાર માન્યો હતો. ચૂંટાયેલા ઉપપ્રમુખ વિજય મેવાવાલા અને માનદ્ ખજાનચી ભાવેશ ગઢિયા તથા વિદ્યાદીપ યુનિવર્સિટીના પ્રેસિડેન્ટ જયંતી



પટેલ અને રાષ્ટ્રીય કૌશલ્ય વિકાસ નિગમના ગુજરાતના હેડ રાકેશ કુમાર સમારોહમાં ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. માનદ્ મંત્રી ભાવેશ ટેલરે સમગ્ર સમારોહનું સંચાલન કર્યું હતું. ભૂતપૂર્વ

પ્રમુખ બી.એસ. અગ્રવાલે પ્રાસંગિક પ્રવચન કર્યું હતું. વિદ્યાદીપ યુનિવર્સિટીના પ્રોફેસર કે.ડી. પંચાલે આ સેન્ટર વિષે માહિતી આપી હતી.

‘ગુજરાત સરકારની વેપાર અને ઉદ્યોગો માટેની ઇન્સેન્ટિવ યોજનાઓ’ વિષય પર જાગૃતિ સત્રનું આયોજન

ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી અને જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્ર, સુરતના સંયુક્ત ઉપક્રમે બુધવાર, તા. ૧૭ મે ૨૦૨૩ના રોજ સાંજના ૬:૦૦ કલાકે સમૃદ્ધિ, નાનપુરા, સુરત ખાતે ‘ગુજરાત સરકારની વેપાર અને ઉદ્યોગો માટેની ઇન્સેન્ટિવ યોજનાઓ’ વિષય પર જાગૃતિ સત્રનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું, જેમાં જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્ર, સુરતના જનરલ મેનેજર એમ.કે. લાદાણીએ ઉદ્યોગકારોને ગુજરાત સરકારની વેપાર અને ઉદ્યોગો માટેની ઇન્સેન્ટિવ યોજનાઓ જેવી કે આત્મનિર્ભર ગુજરાત સ્કીમ્સ ૨૦૨૨ ફોર આસિસ્ટન્સ ટુ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ, ગુજરાત ટેક્સટાઇલ પોલિસી, ૨૦૧૯ અને લોજિસ્ટિક્સ પોલિસી વિષે વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી.



IT/ITES કોન્કલેવ ૨૦૨૩



ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા શુક્રવાર, તા. ૨ જૂન, ૨૦૨૩ના રોજ સાંજના ૪:૦૦થી રાતના ૮:૦૦ કલાક દરમિયાન પ્લેટિનમ હોલ, સરસાણા, સુરત ખાતે IT/ITES કોન્કલેવ ૨૦૨૩નું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું, જેમાં મુખ્ય મહેમાન તરીકે અમદાવાદ સ્થિત ઇસરોના સ્પેસ એપ્લિકેશન રિસર્ચ સેન્ટરના ડાયરેક્ટર નિલેશ એમ. દેસાઈ, અતિથિવિશેષ તરીકે અમદાવાદ યુનિવર્સિટીના એક્સપીરિયન્શલ લર્નિંગના એસોસિયેટ ડીન અને પ્રોફેસર ડો. મેહુલ એસ. રાવલ અને નિષ્ણાત વક્તા તરીકે એન્ફોચિપ્સ લિમિટેડના ફાઉન્ડર તેમજ ઇન્ડિયા ઇલેક્ટ્રોનિક્સ એન્ડ સેમિકન્ડક્ટર એસોસિયેશનના ગુજરાત ચેપ્ટરના ચેરમેન સુધીર નાઈક ઉપસ્થિત રહ્યા હતા અને તેઓએ ઇન્ફર્મેશન ટેકનોલોજી સાથે સંકળાયેલા પ્રોફેશનલ્સ અને ઉદ્યોગસાહસિકોને માર્ગદર્શન આપ્યું હતું. આ કોન્કલેવના આયોજન માટે ચેમ્બરની આઈટી એન્ડ કોમ્યુનિકેશન કમિટીએ મહત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ દ્વારા ગુજરાત ટૂરિઝમના સહકારથી સરસાણા ખાતે પ્લેટિનમ હોલમાં ‘ટૂરિઝમ કોન્કલેવ’



સુરત: ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા ગુજરાત ટૂરિઝમના સહકારથી ગુરુવાર, તા. ૧૫ જૂન, ૨૦૨૩ના રોજ બપોરના ૩:૩૦ થી રાતના ૮:૦૦ કલાક સુધી સરસાણા સ્થિત પ્લેટિનમ હોલ ખાતે ‘ટૂરિઝમ કોન્કલેવ’નું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું, જેમાં ગુજરાત ટૂરિઝમ તરફથી ખ્યાતિ નાયકે ગુજરાત સરકારની ટૂરિઝમ પોલિસી, ગુજરાત ટૂરિઝમમાં રોકાણની તકો, સિનેમેટિક ટૂરિઝમ, એગ્રો ટૂરિઝમ, મેડિકલ એન્ડ વેલનેસ ટૂરિઝમ, ઇકો ટૂરિઝમ, એડ્વેન્ચર ટૂરિઝમ, હેન્ડિક્રાફ્ટ એન્ડ હેન્ડલૂમ ટૂરિઝમ, ગોલ્ડ ટૂરિઝમ, સ્પોર્ટ્સ ટૂરિઝમ અને સસ્ટેનેબલ એન્ડ રિસ્પોન્સિબલ ટૂરિઝમ તથા પ્રમોશન, માર્કેટ રિસર્ચ તેમજ ‘ટૂરિસ્ટ એટ્રેક્શન એન્ડ અપક્રિમગ ટૂરિઝમ પ્રોજેક્ટ’વિષે વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી.

ચેરિટેબલ ટ્રસ્ટના પ્રવર્તમાન મુદ્દાઓ અને કરવેરામાં થયેલા તાજેતરના ફેરફારો વિષય પર વેબિનાર

ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા ગુરુવાર, તા. ૧૧ મે, ૨૦૨૩ના રોજ સાંજના ૫:૦૦ કલાકે 'ચેરિટેબલ ટ્રસ્ટના પ્રવર્તમાન મુદ્દાઓ અને કરવેરામાં થયેલા તાજેતરના ફેરફારો' વિષય ઉપર ઝૂમના માધ્યમથી વેબિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું, જેમાં નિષ્ણાંત એડ્વોકેટ ડો. ધ્રુવેન શાહ ચેરિટેબલ ટ્રસ્ટના પ્રવર્તમાન મુદ્દાઓ અને કરવેરામાં થયેલા તાજેતરના ફેરફારો અંગે જાણકારી આપી હતી. આ વેબિનારના આયોજન માટે ચેમ્બરની ઇન્કમ ટેક્સ કમિટીએ મહત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી.



SAURASHTRA CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



તા.૦૧.૦૮.૨૦૨૩ના રોજ ભાવનગરનાં નવનિયુક્ત સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ પોલીસ શ્રી હર્ષદકુમાર પટેલને આવકારવા માટે ચેમ્બરનું પ્રતિનિધિમંડળ રૂબરૂ ગયેલ તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક.



તા.૨૬.૦૮.૨૦૨૩ના રોજ ચેમ્બરની મેનેજિંગ કમિટીની મિટિંગ બાદ ગત તા.૧૩.૦૮.૨૦૨૩ના રોજ સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ટ્રસ્ટ, ભાવનગર ઇલેક્ટ્રિક મર્ચન્ટસ એસોસિયેશન, વાયરમેન એસોસિયેશન-ભાવનગર અને હાર્ડવેર એસોસિયેશન ઓફ ભાવનગરના સંયુક્ત ઉપક્રમે મેગા બ્લડ ડોનેશન કેમ્પનાં ભવ્ય આયોજન બદલ ઉપરોક્ત ત્રણેય સંસ્થાઓના હોદ્દેદારોનું સન્માનપત્ર આપી અભિવાદન કરવામાં આવેલ તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક



તા.૩૦.૦૮.૨૦૨૩ના રોજ સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીના હોદ્દેદારોએ ભાવનગરનાં જોઈન્ટ કમિશનર ઓફ સ્ટેટ ટેક્સ શ્રી યાજ્ઞિક સાહેબની રૂબરૂ મુલાકાત લઈ સ્ટેટ જીએસટીને લગતા પ્રશ્નો અંગે ચર્ચા કરી તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક

VADODARA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

27th July 2023: An informative seminar was organized at VCCI on 27th August-2023 for MSME Samadhan Scheme and TRedS by DIC, MSME, and Industry Commissionerate in Association with VCCI. More than 100 Industry members participated in the seminar at VCCI and got the advantage of this informative event. Present at the vent were Shri S.J. Thakor - Jt. Industries Commissioner & GM DIC, Shri T.K. Solanki - Asst. Director, MSME DFO, Shri Arpit Kacholiya, Director – Four Leaf Clover Advisory, and Shri Amit Dutta - GM - Invoice Mart. Sr. Vice President Shri Himanshu Patel, Hon. Secretary Shri Jalendu



Pathak, Vice President Shri Subhash Nagarsheth, and Hon. Jt. Secretary Shri Nipam Desai. Managing Committee member Shri Vinod Naik also gave his input regarding the schemes and the awards. He suggested that we should represent these issues to the higher

authority through proper channels. Sr. Vice President Shri Himanshu Patel said that VCCI is ready to take up the issues of the members who have suffered due to system flaws and will be represented further through GCCI to get them resolved.



18th July 2023: Team VCCI took strong action along with 400 industrialists of Makarpura GIDC who represented the issues of Makarpura GIDC like illegal encroachment and heavy traffic due to unauthorized parking on the roads of GIDC. Office Bearers of VCCI along with Industry members have given the request letter to the Ward Officer Mr. Mahesh Rabari to remove the encroachments and take legal action against illegal shops and Lari-Gallas. Team VCCI also gave a request letter Shri P.N. Kataria, ACP F Division Vadodara for the issues faced by Makarpura GIDC Industrial fraternity. This initiative of VCCI brought a drastic change in regard to the encroachment issues. With the request of VCCI corporation initiated the action of removing illegal lari – Gallas and stalls which were creating a nuisance. It was one more feather in VCCI's hat as a successful initiative for the member's betterment. Referring to the problems of Makarpura GIDC President Shri M.D. Patel also shared the outcome of the meeting held on 10th August 2023 at the Collector's Office with all the Associations and Stakeholders. He said that the 75/25 scheme will soon be finalized and the members of Makarpura Industrial Estate will be benefitted as the action is monitored from the Secretariat level at CMO.



19th August 2023: MGVCL and GETCO organized an open house meeting with Industry members and Associations at VCCI. Representatives from different associations and chambers around Vadodara participated in this meeting and expressed their problems. MD-MGVCL Shri Tejas Parmar, IAS heard their issues and gave the assurance to resolve the power-related issues on a priority basis for ease of doing business. Present at the meeting were Shri Tejas Parmar, IAS MD-MGVCL, Shri Upendra Pande, MD-Getco, Shri Yogesh Patel MLA Manjalpur, Shri M. T. Sangada -Chief Engineer – MGVCL, Shri K. J. Bhuvra – Chief Engineer, MGVCL, Shri N. J. Rathod - Chief Engineer Getco and officials from MGVCL and Getco. Office bearers from VCCI and managing committee members were present at the meeting. Sr. Vice President Shri Himanshu Patel said that it was a historical moment witnessed at VCCI as both the MDs from MGVCL and Getco shared the dais and assured industry members to resolve their problems.



22nd August 2023: An informative seminar on Aadhar Seeding was organized by the Employees’ State Insurance Corporation (ESIC), Sub Regional Office, Alkapuri Vadodara in collaboration with the Vadodara Chamber of Commerce & Industry. The seminar aimed to provide valuable insights into the importance and benefits of Aadhar Seeding with Insurance No. of I.Ps specifically tailored to enhance the understanding of this crucial aspect in imparting various benefits under ESIC in more efficient and effective ways. More than 100 members were present in the seminar. Shri Vimal Rawat, Dy Director SRO Vadodara, Shri Dilip Kumar Jha Asst. Director SRO Vadodara, Dr. Amarish Pandya, President Shri M. D. Patel, Hon. Secretary Shri Jalendu Pathak, Hon. Jt. Secretary Shri Ankur Patel, and Hon. Jt. Secretary Shri Nipam Desai were present at the event. Hon. Secretary Shri Jalendu Pathak shared that such events show that higher officials from Govt. have a very high regard for VCCI and they are willing to assist industry members in all possible ways.



25th August 2023: An awareness program on the MSME Competitive Lean Scheme – was organized by NPC and IEEMA jointly with VCCI where 100 plus members participated in the event. It was an initiative designed to enhance the competitive edge of the businesses through streamlined processes and improved efficiency. Shri G.V. Akre Past Chairman IEEMA, Shri Chandan Chaudhry Dy. Director-NPC, President Shri M.D.Patel, Vice President Shri Subhash Nagarsheth, Hon. Jt. Secretary Shri Nipam Desai, and Hon. Treasurer Shri Amit Shah were present at the event.



29th August 2023: A seminar on “Introduction to Multi-Modal Logistics Park, Varnama” was organized by Container Corporation of India Ltd at VCCI. Present at the event were Mr. Abhilash V. Chief General Manager CONCOR, Mr. Rajat Gupta Chief Manager MMLP, Varnama, Mr. Mohammed Afaq Alam, Assistant Manager/C&O MMLP, Varnama. Office bearers of VCCI and more than 100 exporters were present at the event. Hon. Secretary Shri Jalendu Pathak shared about the functioning of ICD Varnama and also added that they are giving the facility of 45 days to keep goods at their facility without any rent. He also explained to the house about their end-to-end logistic services and connectivity to Mundra. He also added that they have invited VCCI members to visit the facility. Managing Committee member Shri Pankaj Patel suggested that we should arrange a visit to ICD Varnama to understand how they function.



પોલીસમાં લોકોનો વિશ્વાસ વધે અને પ્રજાના પ્રશ્નોનું નિરાકરણ સાથે આવે એ જ પ્રાથમિકતા : ગાંધીધામ ચેમ્બર દ્વારા વ્યાપારી, ઉદ્યોગગૃહો/સંસ્થાઓને સાથે રાખી પૂર્વ કચ્છ એસ.પી.ને આવકારાયા તા. 05-08-2023



ગાંધીધામ ચેમ્બર દ્વારા પૂર્વ કચ્છના એસ.પી. તરીકે નિયુક્ત થયેલ શ્રી સાગર બાગમારનો ભવ્ય સત્કાર સમારોહ સંકુલના વ્યાપારી સંગઠનો, ઔદ્યોગિક ગૃહો, સામાજિક/શૈક્ષણિક સંસ્થાઓના પ્રતિનિધિઓની ઉપસ્થિતિમાં યોજાયો હતો. ચેમ્બર પ્રમુખ શ્રી તેજા કાનગરે જણાવ્યું હતું કે કચ્છ જિલ્લો અને તેમાં પણ ખાસ કરીને પૂર્વ

કચ્છ ઔદ્યોગિક અને બંદરય વિસ્તાર ધરાવતો હોઈ તેમજ શહેરી વિસ્તાર વધુ હોવાના લીધે આર્થિક ગતિવિધિઓ સવિશેષ રહે છે. પરિણામે ગુનાહિત કૃત્યો તેમજ ટ્રાફિક અને કાયદો-વ્યવસ્થાની સમસ્યા સર્જાતી હોય છે. એવા સમયે આ મહત્વના અને પડકારરૂપ હોદ્દા પર આરૂઢ થયેલ એસ.પી. શ્રી સાગર બાગમારને શુભેચ્છા

પાઠવી તેઓએ ગુજરાત રાજ્યના ૬ પોલીસ અધિકારીઓ પૈકી ભારત સરકારશ્રીના ગૃહ મંત્રાલય દ્વારા “યુનિયન હોમ મિનિસ્ટર મેડલ ફોર એક્સીલન્સી ઇન પોલીસ ઇન્વેસ્ટિગેશન-૨૦૨૨” થી સન્માનિત થયેલ તે બદલ અભિનંદન પાઠવ્યા હતા.

ગાંધીધામ ચેમ્બર અને સેઝ એસોસિયેશનના સહકારથી ‘સંવાદ સેતુ’ કાર્યક્રમનું આયોજન ઝોનલ ડેવલપમેન્ટ કમિશનર તથા જોઈન્ટ ડી.સી.ને સન્માનિત કરાયા તા. 08-08-2023



એશિયાના પહેલા સ્પેશિયલ ઈકોનોમિક ઝોન કંડલામાં નવનિયુક્ત ઝોનલ તથા જોઈન્ટ કમિશનરને આવકારવા સાથે રહપથી ઉપર વધુ કાર્યરત ઈન્ડસ્ટ્રીઓને સુવિધાઓ મળી રહે તે હેતુથી ગાંધીધામ ચેમ્બર તથા કંડલા સેઝ એસોસિયેશનના સંયુક્ત ઉપક્રમે ‘સંવાદ સેતુ’ કાર્યક્રમ ચેમ્બર ભવન ખાતે યોજાયો હતો.

રાજ્યના ગૃહમંત્રીશ્રી હર્ષ સંઘવી સાથે પોલીસ પ્રશાસન, વહીવટીતંત્ર, નગરપાલિકા, ગાંધીધામ ચેમ્બરના હોદ્દેદારો અને નાગરિકોની સંયુક્ત તિરંગા યાત્રાનું આયોજન હાથ ધરાયું તા. 13-08-2023



રાષ્ટ્રની આન, બાન અને શાન સમા તિરંગાને યાત્રારૂપે એકતાનાં દર્શન સાથે ગૌરવાન્વિત કરવા ગાંધીધામ ખાતે રાજ્યના માન. ગૃહમંત્રીશ્રી હર્ષ સંઘવી, ધારાસભ્ય શ્રીમતી માલતીબેન મહેશ્વરી, નગરપાલિકા પ્રમુખ શ્રીમતી ઈશિતાબેન ટીલવાણી તથા ચેમ્બર પ્રમુખશ્રી તેજા કાનગડની વિશેષ ઉપસ્થિતિમાં ગાંધી માર્કેટથી થઈ મુખ્ય બજારમાં સરદાર વલ્લભભાઈ પટેલના પૂતળા સુધી તિરંગા યાત્રાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું અને ઝંડા ચોક ખાતે યાત્રા સમાપ્ત થયેલ હતી.

‘મેરી માટી, મેરા દેશ’ના સૂત્ર સાથે કચ્છની ઔદ્યોગિક નગરી, ગાંધીધામ ચેમ્બરના સર્વ સભ્યોએ મિની ભારતનાં દર્શન કરાવતી આ તિરંગા યાત્રામાં ઔદ્યોગિક એકતાની ભાવનાનાં પણ દર્શન કરાવી આ તિરંગા યાત્રાને ભવ્ય અને ગૌરવશાળી બનાવી હતી. તેમજ એક પ્રેરણારૂપ તથા સરાહનીય કદમ ઉઠાવ્યું હતું.

બાસમતી સફેદ ચોખાની નિકાસનીતિમાં ફેરફાર થતાં વિદેશી વ્યાપારના મહાનિદેશક સાથે દેશભરના ઉત્પાદકો અને નિકાસકારોની વર્ચ્યુઅલ મિટિંગ યોજાઈ ગાંધીધામ ચેમ્બરે ઉપલબ્ધ જથ્થાની નિકાસ સાથે જહાજ ઉદ્યોગને નુકસાની સહિત અનેક મુદ્દે રજૂઆત કરતાં યોગ્ય કરવા ખાતરી અપાઈ તા. 17-08-2023



ભારતીય બજારમાં બિનબાસમતી સફેદ ચોખાની પર્યાપ્ત ઉપલબ્ધતા સુનિશ્ચિત કરવા અને સ્થાનિક બજારમાં ભાવવધારાને રોકવા માટે ડીજીએફટી દ્વારા ૨૦ જુલાઈના નોટિફિકેશન બહાર પાડી તેને તાત્કાલિક અસરથી પ્રતિબંધિત શ્રેણીમાં મૂકતાં દેશનાં વિવિધ રાજ્યોના ઉત્પાદકો અને નિકાસકારોની રજૂઆતોના આધારે આજે વર્ચ્યુઅલ બેઠકનું આયોજન હાથ ધરવામાં આવેલ, જેમાં કચ્છના નિકાસકારોનું પ્રતિનિધિત્વ કરતાં ગાંધીધામ

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીએ આ અંગે ધારદાર અને મુદ્દાસર રજૂઆત કરી હતી.

આ વર્ચ્યુઅલ બેઠકમાં દિલ્હી સ્થિત વિદેશી વ્યાપાર ઉદ્યોગના ઉચ્ચ અધિકારી શ્રી એસ.સી. અગ્રવાલ સાથે મુખ્યરૂપથી મધ્ય અને દક્ષિણ ભારત, પશ્ચિમ બંગાળ, સાથે ઉત્તરપ્રદેશ, આંધ્રપ્રદેશ, પંજાબ, ઓડિસા અને છત્તીસગઢ સહિત ગુજરાતના પ્રમુખ ચોખા ઉત્પાદકો અને નિકાસકારો સામેલ થયા હતા, જે પૈકી ગુજરાતમાંથી ગાંધીધામ ચેમ્બર

ઓફ કોમર્સના હોદ્દેદારો સર્વશ્રી પ્રમુખ-તેજા કાનગડ, માનદ મંત્રીશ્રી-મહેશ તિર્થાણી, ખજાનચી-શ્રી હરીશ મહેશ્વરી, ચેમ્બર રચિત પોર્ટ અને કસ્ટમ્સ પેટાસમિતિના સદસ્યો શ્રી સુરોજિત ચકવર્તી, શ્રી ધીરેન છાયા, વી.એસ. શિપિંગના શ્રી વિનોદ પીલ્લઈ, પી.એસ. શિપિંગના શ્રી સુકુમાર, ટ્રુથ બ્લ્યુના શ્રી જતીન ગુપ્તા, શક્તિ ક્લિયરિંગના શ્રી માધવ ઉનડકટ તેમજ અન્ય સભ્યો જોડાયા હતાં.

JUNAGADH CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



ગુજરાત સરકાર દ્વારા વેપાર-ઉદ્યોગના વિવિધ ક્લસ્ટરના પ્રશ્નો કે રજૂઆતો સીધી ચીફ સેક્રેટરી પાસે પહોંચે તેવા આશય સાથે એક મિટિંગનું આયોજન જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ ખાતે કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં વિવિધ એસોસિયેશન કે ક્લસ્ટર નગરપાલિકાથી લઈ રાજ્ય સરકારના કોઈ પણ વિભાગને લગતા પ્રશ્નો કે રજૂઆતો તેમજ ભવિષ્યના આયોજન અંગે ચર્ચા કરાઈ હતી.

તા. ૦૪-૦૭-૨૩ના રોજ જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા જૂનાગઢ જિલ્લાના વેપાર-ઉદ્યોગના વિકાસ માટે કેન્દ્ર સરકાર અને રાજ્ય સરકાર દ્વારા મળતા વિવિધ લાભ અને સહાય અંગે માર્ગદર્શન માટે અને જૂનાગઢ જિલ્લામાં ઔદ્યોગિક વિકાસ માટે સેમિનાર યોજાયો હતો, જેમાં કેન્દ્રના એમએસએમઈ વિભાગના જોઈન્ટ ડાયરેક્ટર શ્રી વિકાસ ગુપ્તા સાહેબ, SIDBI (સિડબી) ના ડેપ્યુટી જનરલ મેનેજર શ્રી શ્યામાનંદ યાદવ સાહેબ, NABLના શ્રી જગત પટેલ, IIT-ગાંધીનગરથી શ્રી રોહિત પટેલ, જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રના જનરલ મેનેજર શ્રી ધૈર્ય જોષી સાહેબ ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.



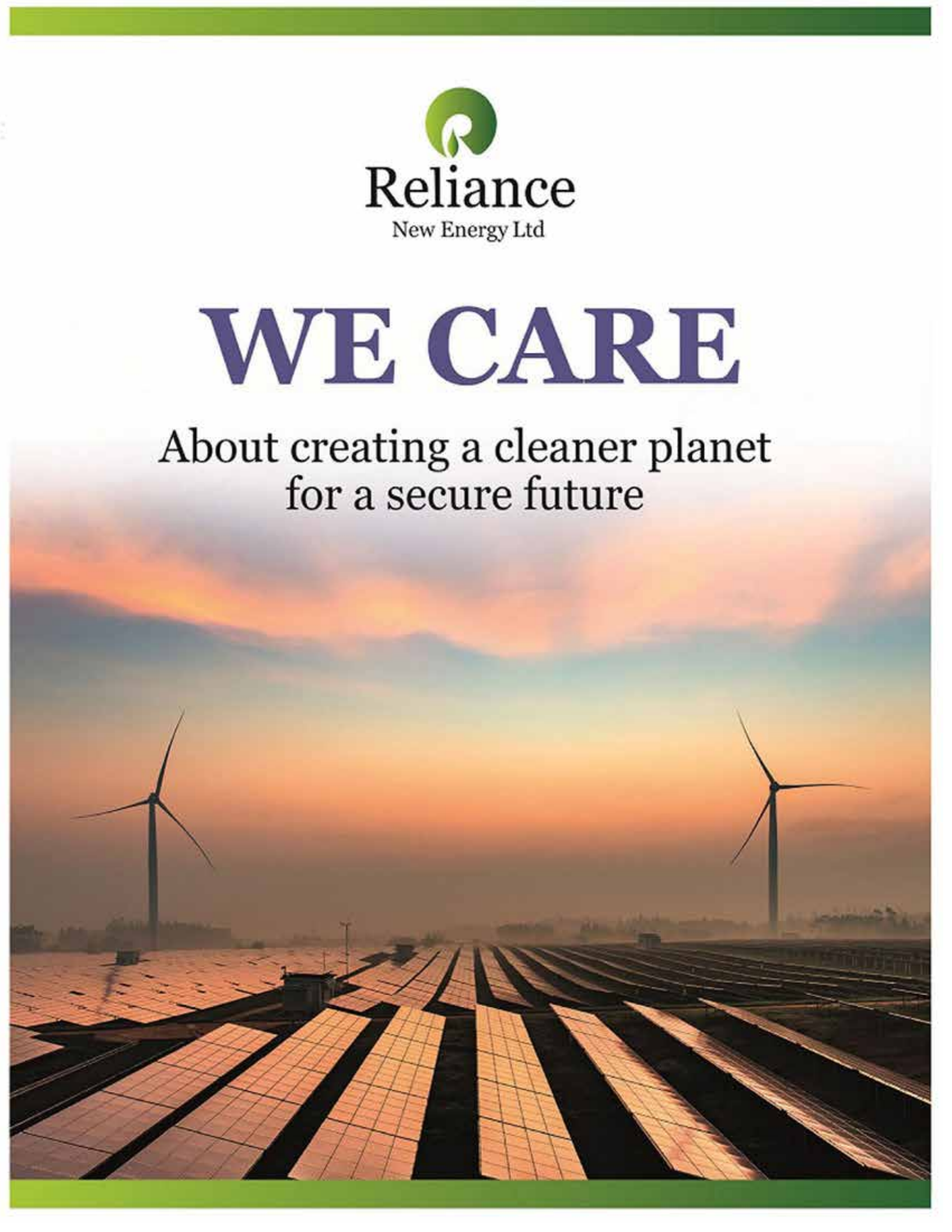
તા. ૦૨-૦૮-૨૩ના રોજ જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ દ્વારા અતિભારે વરસાદને કારણે વાહનોમાં નુકસાની અંગે વીમા ક્લેમ માર્ગદર્શન સેમિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. ગુજરાતના નિષ્ણાત માર્ગદર્શકોએ હાજર રહી લોકોને નુકસાનીના વળતર અંગે ક્લેમ કરવા માર્ગદર્શન પૂરું પાડ્યું હતું.



Reliance
New Energy Ltd

WE CARE

About creating a cleaner planet
for a secure future





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

