

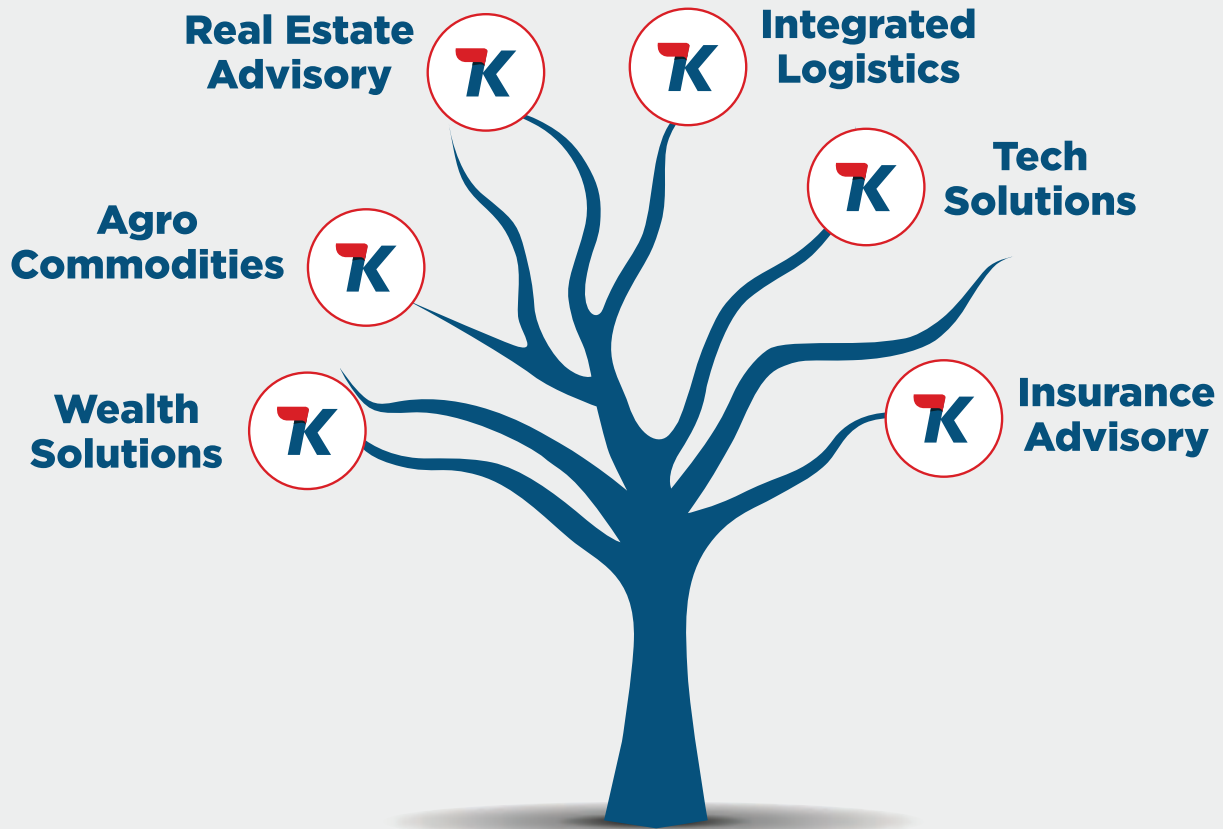
Gujarat Chamber of Commerce and Industry



નૂતન વર્ષમાં જ્ઞાનનો પ્રકાશ
રેલાવવાની GCCCIની નેમ



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. Basic Understanding of Gujarat Renewable Energy Policy- 2023	6
2. ભારત-બ્રિટન વચ્ચેનો ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ	8
3. EUનો કાર્બન ટેક્સ	12
4. ખાનગી બેન્કોનો ખેલ, દંડાઈ રહ્યા છે મિલકત ખરીદનાર	16
5. GIDCના તાલુકાનાં વર્ગીકરણ બદલાતાં ઉદ્યોગોના સબસિડીના લાભ ઘટી ગયા.....	18
6. નાણાકીય સાક્ષરતાના અભાવે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો ધાર્યો વિકાસ નથી સાધી શકતા	20
7. ખેડૂતપુત્રથી અમદાવાદના અગ્રણી બિલ્ડર તરીકેની યાદગાર સફર....	24
8. ટેક્સ કોમ્પ્લાયન્સથી વિકાસના પથ પર સડસડાટ આગળ વધી શકે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો	28
9. Transforming Gujarat into a 5 Trillion-Dollar Economy	31
10. અઠવાડિયાના વર્કિંગ અવર્સ 70 કરવાથી કાર્યક્ષમતા વધે?	34
11. GSTમાં ડિલે કોન્ડોનની શરત સુધારી રાહત આપવામાં આવી	40
12. નક્કી પ્રોડક્ટ્સથી છલકાઈ રહેલાં ગુજરાત અને ભારતનાં બજારો	42
13. શું સરકારે બેલ રીતે બિઝનેસ કરવો ખર્ચાળ અને મુશ્કેલ છે?	46
14. મોલ, એરપોર્ટ ઓપરેટર્સ ને રિયલ એસ્ટેટ કંપનીઓ દ્વારા લેવાતાં ભાડાં પર 18 ટકા GST લાગશે	49
15. નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે SME એક્સચેન્જ ફંડ રેઈઝ કરવા માટેનો ઉત્તમ વિકલ્પ બની શકે	50
16. કાબુ કરિયાલાની જેમ ખરીદાવા માંડ્યાં હોવાથી કોમર્શિયલ ધોરણે ખેતી કરવાની તક	54
17. પેટન્ટના કાયદામાં આવી રહેલા સુધારાની અસર ફાર્માઉદ્યોગ પર પડશે	58
18. ભારતીય અર્થતંત્રના સોનેરી દિવસોનું થઈ રહેલું આગમન	66
19. ઓછા રોકાણમાં વધુ નફો: ફૂદકે ને ભૂસકે વધતી ઘવેલ્ટ ઇન્વેસ્ટ્મેન્ટ્સમાં યુવાનો માટે સોનેરી તક ..	70
20. જયંતી પટેલે રૂ. 10,000થી આરંભ કરી રૂ.10,000 કરોડ સુધી પહોંચ્યા	74
21. જે ઉદ્યોગ કરો તેમાં મજા આવતી હશે તો સફળતા કદમ ચૂમશે	80
22. ભારતમાં બેન્કની નોકરી છોડી રહેલા વર્ષે સરેરાશ 35 ટકા કર્મચારીઓ	84

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

Dear friends,

I wish you “Happy New Year” and unprecedented success in your trade & industry during the year ahead. I also wish excellent health, happiness and prosperity to you and all your family members.

Despite all the global challenges and headwinds that the world has been facing in the recent times, India is all set to become a notable economic power of the world. The momentum that our economy has achieved is indeed unstoppable. There is a wonderful synergy and confluence between Government’s benevolent policies towards trade and industry and tremendous enthusiasm demonstrated by all the stakeholders in trade and industry. In the recent survey carried out by the renowned Forbes magazine announcing World’s Billionaires List of 2023, India is number three nation after the USA and China (including Hong Kong & Macau), having highest number of World’s billionaires. This is but one sign of our growing economic supremacy.

As I mentioned earlier there is a confluence of Government’s pro-industry policies as also their keen awareness about global challenges and their agility to take quick actions to take necessary policy decisions so that our local trade and industry can effectively compete with their global counterparts. I believe this excellent synergy between industry players and the policy makers that bides well for India’s economic future and excellence.

As per the recent reports, India has already reached a historic milestone with its GDP surpassing the \$4-trillion mark for the first time. As remarked by Hon’ble Union Minister for Jal Shakti, Shri Gajendra Singhji Shekhawat and Hon’ble Union Minister for Culture, Tourism & Development of Northeast Region G. Kishan Reddy, the moment of India’s glory is upon us with our GDP crossing the threshold of \$4 Trillion US dollars and marching ahead. This itself shows the boundless global opportunities lying ahead for India’s entrepreneurs.

The recent Women’s Reservation Bill passed by the union cabinet also speaks volumes about the progressive and futuristic approach of the Indian Government which understands and acknowledges the important role that women are playing in the stupendous growth of our nation.

We are equally fortunate to be the active players in Gujarat’s growth story. Ours is one state which has always given preference to trade & industry and which firmly believes that the overall well-being of the society and the state as a whole depends upon the growth and development of our trade and industry and its resulting reflection on employment as well as wellbeing of people.

As our positive response to Gujarat’s fast growing economy and its quest to remain at the top of India’s economic scenario, we at GCCI took important decision to bring quite a large number of small traders, professionals and industry people within our fold as our “Nominal Members” and offer them all the benefits that GCCI’s proven infrastructure and our systems offer to these members so that not only can they grow exponentially in their respective businesses, but they can also become part of organized sector and contribute significantly to Gujarat & India’s growth story.

I am very happy to share with you that quite a large number of small traders & entrepreneurs have joined us as our “Nominal Members”. The response is truly

enthusiastic and we look forward to incorporate many more members during the days ahead. I congratulate the Principal Coordinator of our Nominal Membership Drive & Co-ordination Committee Shri Gaurang Bhagat for pursuing this mission with utmost focus.

It is towards this purpose that we have started our weekly YouTube programme of “Udyog Jagat Ni Charcha” which has proved to be very successful with very large viewership.

Since the release of our last bulletin, during the last 8 episodes, successful entrepreneurs who joined us and shared valuable tips with the viewers were: Shri Vijay Mandora, Promoter, Chairman and MD ECS Group, CA Shri Karim Lakhani, Shri N. G. Patel, Chairman & M.D. N.G. Group, Shri Mukesh Patel, renowned International Tax & Investment Consultant, Shri Samir Sinha, Managing Director, SAVVY Group, Shri Ashish Shah, Director, Wealth First, Shri Jayantibhai Patel, Executive Chairman, Meghmani Organics Ltd, and Shri Jaydip Mehta, President, EMF Global. These entrepreneurs have achieved exemplary success in their respective fields and they were generous in sharing valuable tips & insights with the budding entrepreneurs of Gujarat. We are very much grateful to them.

I congratulate Shri Vinod Malaviyaa, Chairman of our Gujarat Udyog Jagat Ni Charcha (GUJC) Task Force for spearheading this mission with exemplary dedication.

I am also thankful to our worthy sponsors who have extended their support in sponsoring this series.

I appeal all our members to motivate many of their acquaintances to join us at GCCI as our nominal members, because the benefits they will receive will greatly help them to grow in their respective businesses.

One of the important missions of GCCI has been effectively representing various issues of concerns to the trade & industry to respective authorities and to ensure that they are quickly resolved.

We recently made representation to Hon. Commissioner SGST regarding notices issued under GST. Due to our initiative in this regard, various demands that we have made have been accepted by the department. I appreciate the role played by our Indirect Tax Task Force under the Chairmanship of Shri Nayan Sheth. The issue with regard to Form 3B was also taken up by us with the department and was resolved.

We also represented the issue with regard to the difficulties being faced by Real Estate RMC contractors in the transportation of construction related raw material during the Dipawali festivities. Due to our representation with the support of our Real Estate & Infrastructure Taskforce headed by Chairman Shri Nilam Doshi, the issues were resolved just in a day and smooth transportation of raw material had resumed.

Similarly, through our Direct Tax Task Force headed by CA (Dr.) Jainik Vakil, we also took up issues related to direct taxes seeking fair handling of adjustment of earlier year's tax demands against refund of current years. We drew the attention of the department having issued notices for tax demands of earlier years for which, in many instances, records were no more available with the assesses, thus making it almost impossible for them to produce required documents. We also informed the department that there were cases where demands were already settled and yet the notices were issued. We requested the department that the assesses must be given an opportunity of a hearing

before any so-called earlier demands are adjusted against their present refund amount.

Due to our strong representation, the I.T. Department agreed to be sympathetic in this regard.

With the support of our Energy Committee, headed by Shri Dharendra Doshi, we took up the issue with regard to ABT (Availability Based Tariff) meters and resolved the same. A separate room and air-conditioner is not a mandatory requirement for the installation of ABT meters. These are devices used in the electricity sector to measure power consumption and determine tariffs based on the availability of power at different times. The department agreed with our contention in this regard and responded positively towards the same.

Our regional chambers and all our affiliated trade & industry associations have been our strength. There is a continuous liaison and coordination between GCCI office bearers, our regional chambers and our affiliated associations and this helps us to understand diverse challenges faced by trade and industry across Gujarat and working together collectively we make sure that such issues are effectively represented to respective authorities and they are amicably resolved. This has proved to be the core strength of GCCI and during the past months also we had fruitful meeting and interaction with Vadodara Chamber of Commerce and Industry, Southern Gujarat Chamber of Commerce & Industry and Ankleshwar GIDC during which our office bearers discussed at length diverse trade and industry related issues and assured the stake holders to effectively represent the same.

It has been our mission this year to focus more and more on start-ups and MSMEs units and provide them all possible support through various seminars as well as through our helpdesk. In this regard, we joined hands with SIDBI in organizing successful SIDBI-MSME Customer Meet and Outreach Program. We also organized successful “Demo Day by Climate Action Startup” with the support of our Start-up Committee, Youth Committee and Environment Taskforce.

GCCI has also consistently striven to organize interactions with consulates and business chambers of other nations so that our members can interact with them, explore opportunities to do business with them and spread their wings across the world. In this regard, our meeting with the Hon’ble Consul General of Israel organized by our International Trade Taskforce proved to be very successful. Equally successful was our programme “A Talk on Strengthening India - US Ties for Productivity Enhancement in Light of G20 Summit” organized by our NRG Taskforce.

As we all know, India’s GST Reform has proved to be a game changer. The GST Council has emerged as a model of cooperative federalism wherein the Centre and states have shown their willingness to join hands for the good of the nation as a whole. Equally heartening is the fact that India’s trade and industry have responded positively to this tax regime despite various hiccups and difficulties faced by them. Right since the inception of GST regime, GCCI has continuously striven to make sure that our members understand this regime and whatever teething troubles they may face can be reduced significantly. It is for this purpose that we organized a successful seminar on “Interactive Session on Transaction Billing & Its Practical implications” through our Direct Tax Committee which proved to be useful and informative.

“Artificial Intelligence” & “Machine Learning” have already proved their singular importance in achieving quantum success in trade and industry. “AI” is the reality which we can’t ignore and can’t afford not to learn. It is with this purpose that we organized a seminar on the subject “Sky Rocket Event Business Growth Using Facebook ASD & AI” through our Events & Entertainment Committee, which proved very successful. Equally successful was our seminar on “Cyber Security for Digital Workspace”. In this regard the seminar organized by our Business Women Committee on the subject “Unlocking ChatGPT & AI Tools” was also very successful.

I am glad to share with you that various committees & taskforces that we have formed at GCCI have been doing excellent work. We had series of meetings with the Chairmen and Co. Chairmen of these committees and Taskforces and they shared with us their detailed plans to carry out a large number of activities during the year ahead.

Our Business Women Committee and Youth Committee also carried out series of activities throughout the past months. I congratulate the Youth Committee for their activities under their “Knowledge Series” and our Business Women Committee for their activities under “We Inspire” series, both of which are innovative initiatives. Youth Committee’s “Know & Grow Series - Ice Breaker - B2B networking” programme was very successful. Equally successful was their “Crop to Cup - all about Food & Hospitality” programme.

As we all know, the year 2024 will be the year of “10th Vibrant Gujarat Global Summit”. Conceptualized by our Hon’ble Prime Minister Shri Narendrabhai Modi in the year 2003 when he was Hon’ble Chief Minister of Gujarat, “Vibrant Gujarat Global Summits” have played crucial role in spearheading Trade & Industry of Gujarat in a big way and bringing our state in the forefront of nation’s economic landscape. GCCI has been the state partner in this event and we look forward to extend all our support during the 10th Vibrant Gujarat Global Summit” scheduled to be held on 10 - 12 January, 2024 at Mahatma Mandir, Gandhinagar, Gujarat.

Our state of Gujarat is all set to play important role in the development of Semiconductor, Defence and Aerospace industry in India. These are pivotal industries which will have comprehensive impact across the industrial sector and many ancillary industries will benefit through these industries. We at GCCI have been keenly watching all the development and keep our members informed, educated and equipped to take full benefit of these sunrise sectors.

As I mentioned in the beginning Gujarat is at the forefront of nation’s economic growth, and we must take full advantage of this great opportunity right in front of us, towards which GCCI will be with you to support you in your mission.

Ajay Patel
President



Basic Understanding of Gujarat Renewable Energy Policy- 2023 (GREP23)

After extensive deliberation and persistent engagement with trade bodies and industries, the Government of Gujarat has, at last, launched its ambitious and highly anticipated Gujarat Renewable Energy Policy 2023. The core idea is crystal clear: the Government of Gujarat is committed to promoting green energy. This policy is set to reduce our carbon footprint, attract substantial investments, and align with the national vision of our Honorable Prime Minister, Shri Narendra Modi. The overarching goal is to reduce India's total projected carbon emissions by 1 billion tons by 2030, decrease the carbon intensity of the nation's economy by less than 45% by the end of the decade, and ultimately achieve net-zero carbon emissions by 2070.

However, it's important to note that the implementation of this policy is still contingent upon the release of the Gujarat Energy Regulatory Commission (GERC) Tariff order. This order will play a pivotal role in periodically declaring the following critical items:

- a. Wheeling Charges and Loss
- b. Transmission Charges and Loss
- c. Banking Charges.
- d. Roof Top capacity installation.
- e. Reactive Power Charges, Cross Subsidy charges, Additional surcharges etc.
- f. Tariff for PPA agreement

g. Forecasting and Scheduling charges, Metering Norms.

Advantages for the policy

- 1) GREP23 introduces an Energy Banking facility with a billing cycle of 30 days. Industries can bank their Solar/Wind/Hybrid units produced over the entire month and utilize them within the month by paying a Banking Charge.
- 2) The policy eliminates all capacity restrictions for setting up RE Projects, including those for captive use and selling electricity to third parties.
- 3) Installing rooftop solar within the premises for captive consumption under net metering is a significant advantage. Although units produced will incur Banking Charges, this approach avoids transmission and wheeling charges and losses, making rooftop solar installation profitable. (Please note that the current tariff order allows for 0.99 MW installations, which may be reduced to 0.50 MW.)
- 4) Smaller Wind Mills can be installed within the premises or as rooftop installations for captive consumption under a net metering arrangement.
- 5) RE projects can utilize government wasteland, subject to specified conditions.
- 6) The policy permits the repowering of old, small, and inefficient wind turbines with

modern, larger, and highly efficient WTGs. This opens up new locations with higher wind generation potential.

- 7) GREP23 encourages the development of floating and canal-based solar projects, creating a win-win situation for all Government of Gujarat entities, enabling them to invest and reap rewards.
- 8) The policy allows for the installation of new prototype wind turbines, fostering research and development in this sector related to turbine design, hub height, rotor diameter, and more.

Disadvantages of this Policy

- 1) GREP23 grants significant authority to GERC, a process that can be quite complex. In essence, until the GERC tariff order is released, there will be uncertainty as the rates and percentages are yet to be declared.
- 2) Surplus units will not receive any compensation. Surplus energy, defined as unutilized energy at the end of the settlement period, will be treated as inadvertent flow, and no payment will be made.
- 3) Delegating decision-making to GERC is causing more confusion. If the GERC tariff order does not align with this policy, the entire objective may be compromised. Moreover, it is evident that GERC, being a statutory commission,

rarely faces objections from the common people and small and large industry associations. Large industries only object when there are significant concerns. This lack of opposition often allows the claims of GETCO and Discom to be unchallenged, potentially granting them undue advantages. Due to a lack of awareness and participation in objecting to unjust demands, rulings tend to be one-sided.

- 4) The policy appears to prioritize the financial interests of GETCO and Discom over those of the industry.
- 5) Obtaining permission from GETCO and DISCOM remains a challenging process. They seem reluctant to support RE projects due to perceived financial losses. Additionally, the approval of projects is hindered by a lack of clarity and guidance for these entities.

Challenges for this policy

- 1) Since the GERC Tariff orders have a significant influence, industries should closely monitor updates to these orders over time.
- 2) Obtaining GETCO permission for Stage 1 and Stage 2 can be particularly complex for 66 KVA customers. Even after identifying substations capable of injecting energy, the administrative procedures and permissions can be quite intricate.
- 3) The lack of standardization in the permission process and procedures among Discoms leads to delays in obtaining approvals.
- 4) It is worth noting that several recommendations from the Central Electricity Regulatory Commission (CERC) and the Ministry of New and Renewable Energy (MNRE) have yet to be fully implemented, potentially undermining the policy's original intent.
- 5) Transmission and distribution companies may exhibit increased resistance to investing in infrastructure.

In summary, GREP23 is poised to become a pioneering renewable energy policy in

Gujarat, ushering in substantial investments in solar projects. This, in turn, will create significant employment opportunities and make effective use of barren and waste lands. It's a win-win for industries, especially given the high cost of electricity in Gujarat. However, the initial capital investment in renewable energy infrastructure, particularly for industries with captive consumption, is an attractive prospect.

The policy's provision for repowering old wind turbines unlocks new locations with immense potential for third-party sales or



Ripple Patel
Co Chairperson,
Textile Task Force

engagement with the Government of Gujarat. Additionally, the monthly banking system offers industries the potential to meet their captive energy needs efficiently.

As energy costs continue to rise, investing in power generation now is crucial to ensuring long-term competitiveness for industries. It's an opportunity to manage energy expenses proactively and secure a brighter future.

Current pricing and considerations for solar and wind energy projects are as follows.

- 1) The approximate rating for a single solar panel stands at around 540 peak watts, with some panels in the market rated up to 640 peak watts.
- 2) The expected lifespan for solar, wind, and hybrid energy systems is approximately 25 years.
- 3) The cost per watt peak is around Rs 21/

PW, meaning a single panel generating 540 watts costs Rs 11,340.

- 4) The total cost of 1 MW of solar, including panels (excluding land), is approximately:
 - a. Around Rs 4.00 Crores for Ground Mount Fixed Tilt, generating approximately 16.5 lakh units per annum, with land requirements of roughly 3.5 acres per megawatt.
 - b. Approximately Rs 3.60 Crores for Rooftop installations, generating about 15.5 lakh units per annum on any suitable roof capable of bearing the panel's weight.
 - c. Roughly Rs 4.40 Crores for fully tracking systems, generating approximately 19 lakh units per annum, with land requirements of around 4.0 acres per megawatt.
- 5) The cost of wind turbines varies:
 - a. A 2.1 MW WTG costs approximately Rs 19.00 Crores and generates 72 lakh units per annum.
 - b. A 2.7 MW WTG costs approximately Rs 21.00 Crores and generates 82 lakh units per annum.
- 6) Based on the above assumptions, the payback period for solar rooftop installations is approximately 36 to 38 months. However, the current cap is up to 0.99 MW as per GERC Tariff.
- 7) For other solar installations (fixed tilt, fully tracker) and wind turbines, the payback period ranges from 48 to 54 months, provided that 100% of the generated energy is utilized.
- 8) For 11 KVA customers, wheeling charges and transmission charges currently amount to 10% of the generated units.
- 9) Additional charges, including banking charges and others, may add up to Rs. 1 per unit, affecting project viability for captive consumption.
- 10) It's important to note that the GERC Tariff order is still pending, and exact costs will be calculable once it is released.

Please keep in mind that the provided information is based on current market feedback and experience, and there are no guarantees for the figures mentioned.



ભારતના ઉત્પાદકો અને નિકાસકારો
સરકાર પાસે શી અપેક્ષા રાખી રહ્યા છે?



ભારત-બ્રિટન વચ્ચેનો ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ

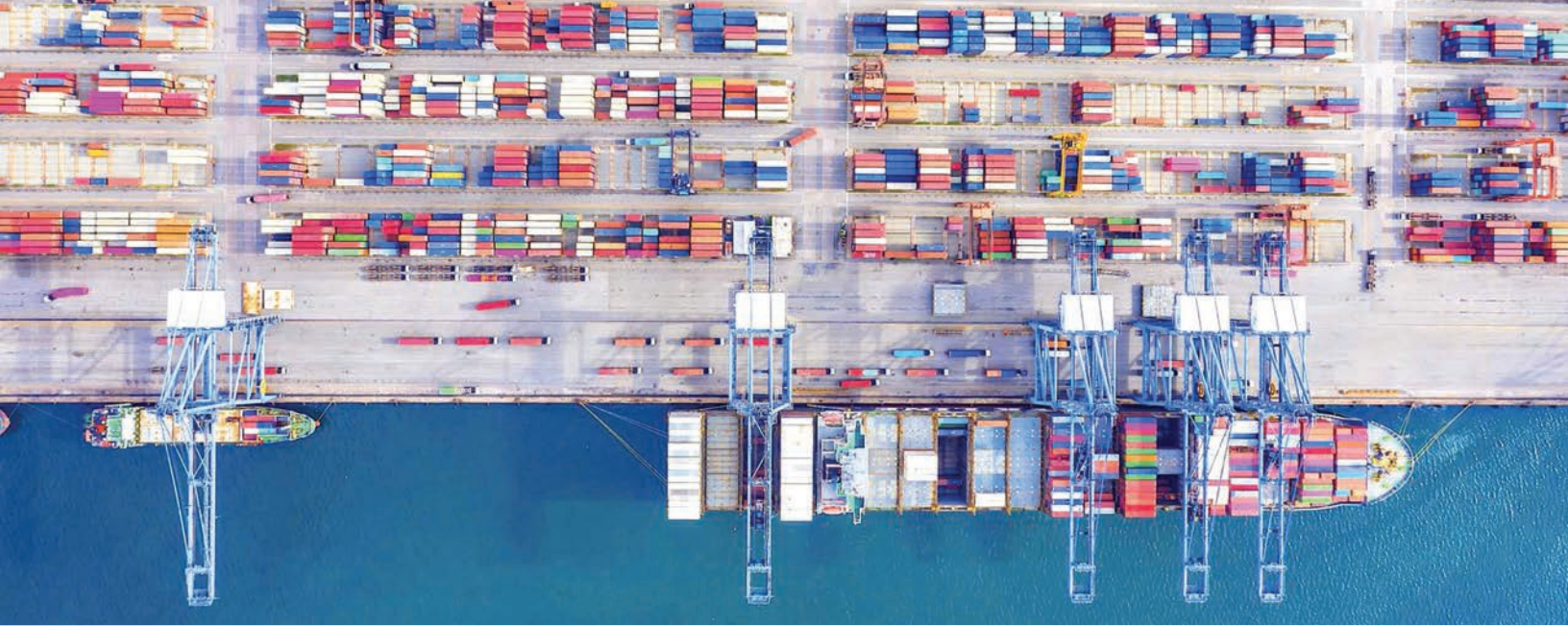
**સરકારી સપ્લાયમાં બ્રિટિશ
કંપનીઓ એન્ટ્રી લઈને ભારતીય
સપ્લાયરો સામે સ્પર્ધા ઊભી કરીને
તેમનો બિઝનેસ ખાઈ ન જાય તેની
તકેદારી રાખવી જરૂરી**

**ભારતનાં લેબર ઇન્ટેન્સિવ
એટલે કે વધુ લોકોને રોજગારી
આપતાં ઉત્પાદનોની નિકાસમાં
ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટને કારણે અપેક્ષા
મુજબનો વધારો થશે.**

ભારત અને બ્રિટન વચ્ચે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થયા છે. પરિણામે ભારતને લાભ થશે કે પછી બ્રિટનને તેવો સવાલ દરેકના મનમાં ઊઠી રહ્યો છે. ભારતના ઉત્પાદકોના બિઝનેસ પર તેની કેવી અને કેટલી અસર પડશે તે પણ એક સવાલ છે. તેની સામે ભારતમાંથી નિકાસ કરવા માટેની કેટલી નવી તક નિર્માણ થશે તે પણ ચર્ચાનો વિષય બન્યો છે. આ બધી જ શંકાકુશંકાઓ વચ્ચે એક વાત નિશ્ચિત છે કે ભારતના ઉત્પાદકોએ તેમનાં ઉત્પાદનોની ગુણવત્તામાં સુધારો કરવો જરૂરી છે. હા, આજે ભારત અને બ્રિટન વચ્ચેના ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ અંગેની વાટાઘાટો મહત્વના તબક્કામાં પ્રવેશી ચૂકી છે. આ વાટાઘાટોના 26 મહત્વના મુદ્દાઓ છે. આ મુદ્દાઓ અંગેની ચર્ચા સરસ રીતે અને સુમેળપૂર્ણ વાતાવરણમાં પૂર્ણ થાય તો તેવા સંજોગોમાં ભારત અને બ્રિટન વચ્ચેના ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટની ટૂંક સમયમાં જ જાહેરાત થઈ જશે.

ભારત-બ્રિટન વચ્ચે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થશે તો તેની સાથે જ બંને દેશો વચ્ચેનો વેપાર નવા યુગમાં પ્રવેશશે. ભારતના વેપારનું ફોકસ અત્યારે જે પૂર્વના દેશો પર હતું તેમાં પણ બદલાવ આવશે. હવે બ્રિટન, યુરોપિયન સંઘના દેશો, ઈઝરાયલ, સ્વિટ્ઝર્લેન્ડ અને અમેરિકા જેવા પશ્ચિમના દેશો સાથેના બિઝનેસ પર પણ ફોકસ વધશે. તેની સાથે જ પર્યાવરણ, ઇન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રોપર્ટી રાઈટ, ડિજિટલ ટ્રેડ, સરકાર દ્વારા કરવામાં આવતી ખરીદી તથા બંને દેશો વચ્ચેની સ્પર્ધાને લગતા મુદ્દાઓ પર પણ ચર્ચા થશે. તેની સાથે શ્રમિકોને મુદ્દે પણ ચર્ચાવિચારણા કરવામાં આવશે. તેને પરિણામે નિર્માણ થનારી નવી તક અને ઊભા થનારા નવા પડકારો અંગે પણ ચર્ચાવિચારણા થશે.

અત્યારે ભારત બ્રિટન સાથે પેટ્રોલિયમ પેદાશો, દવાઓ, હીરાજવેરાત, મશીનના પૂરજાઓ, ઓરોપ્લેન કે પછી લાકડાંના ફર્નિચરનો બિઝનેસ કરે તો તેના પર આયાત ડ્યૂટીનો કોઈ જ સવાલ ઊભો થતો નથી. આ વસ્તુઓનો આજની તારીખે બંને દેશો વચ્ચે છ અબજ ડોલરનો વેપાર છે. ભારતમાંથી આજે બ્રિટનમાં ટેક્સટાઈલ-એપરલ્સની એટલે કે શર્ટ્સ, ટ્રાઉઝર્સ, મહિલાઓના ડ્રેસ અને બેડ લિનન, પગરખાં, કાર્પેટ, કાર, મરીન પ્રોડક્ટ્સ, દ્રાક્ષ, કેરીની નિકાસ કરવામાં આવે તો તેના પર ભારતીય નિકાસકારોએ ઓછી ઇમ્પોર્ટ ડ્યૂટી ચૂકવવી પડી રહી છે. આજની તારીખે ભારતમાંથી બ્રિટનમાં નિકાસ કરવામાં આવતા યાર્ન અને ફેબ્રિક્સ-કાપડ પર માત્ર 4 ટકા ડ્યૂટી જ લાગે છે. શર્ટ્સ, ટ્રાઉઝર્સ, મહિલાઓના ડ્રેસ અને બેડ લિનનની નિકાસ પર અંદાજે 10થી 12 ટકા ઇમ્પોર્ટ ડ્યૂટી લાગે છે. ભારત અને બ્રિટન વચ્ચે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થાય તો ટેક્સટાઈલ અને એપરલ્સના સેગમેન્ટમાં આવતી પ્રોડક્ટ્સની નિકાસમાં વધારો થવાની સંભાવના છે, કારણ કે કરાર થયા પછી બ્રિટનની સરકાર તેના પરની આયાત ડ્યૂટીના દર ઘટાડી દેશે.



હા, ભારતનાં લેબર ઇન્ટેન્સિવ એટલે કે વધુ લોકોને રોજગારી આપતાં ઉત્પાદનોની નિકાસમાં ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટને કારણે અપેક્ષા મુજબનો વધારો થશે. જાપાન સાથે ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થયા પછી ભારતની જાપાનમાં ટેક્સટાઇલ અને એપરલની નિકાસમાં વધારો થયો નથી. હા, નિકાસમાં વધારો થઈ શકે છે, પરંતુ તેને માટે પ્રોડક્ટની ક્વોલિટીમાં સુધારો કરવો અનિવાર્ય છે.

બ્રિટનમાં અત્યારે ભારતમાંથી 820 કરોડ ડોલરની નિકાસ થાય છે. તેમાં બ્રિટનમાંથી ભારતમાં થતાં 91 ટકા મર્ચન્ડાઇઝ એક્સપોર્ટનો સમાવેશ થાય છે. આ પ્રોડક્ટ્સ ભારતમાં આવે ત્યારે તેના પર ઊંચી આયાત જ્યૂટી ચૂકવવી પડે છે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ તો બ્રિટનમાંથી ભારતમાં આવતી કાર પર 150 ટકા જ્યૂટી લાગે છે તેમ જ સ્કોય વ્હિસ્કીની બોટલની આયાત પર 150 ટકા જ્યૂટી લાગે છે. બ્રિટનમાંથી ભારતમાં આયાત કરવામાં આવતા મર્ચન્ડાઇઝ એક્સપોર્ટની પ્રોડક્ટ્સ પર સરેરાશ 14.5 ટકા જ્યૂટી લાગે છે. બ્રિટન સાથે ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થતાં ભારતમાં તે પ્રોડક્ટ્સ પર લાગતી આયાત જ્યૂટી લાગશે નહિ. તેથી તેના ભાવ નીચે આવશે અને આયાત જ્યૂટીની આવક ભારત સરકારને ઓછી થશે. જોકે ઓટોમોબાઇલ પર લેવાતી 150 ટકા આયાત જ્યૂટીને બદલે ભારત માત્ર 50 ટકા જ્યૂટી લગાડીને આયાત કરવાની છૂટ આપે તેવી સંભાવના છે. ભારત કેટલાંક ઉત્પાદનોને માત્ર 25 ટકા આયાત જ્યૂટી લઈને ભારતના બજારમાં મૂકવાની છૂટ આપે તેવી સંભાવના છે. સ્કોય વ્હિસ્કી પરની આયાત જ્યૂટી 150 ટકાથી ઘટાડીને 50 ટકા કરી દેવામાં આવે તેવી સંભાવના છે. આ ઘટાડો આગામી થોડાં વરસોમાં જોવા મળી શકે છે. ઓસ્ટ્રેલિયામાંથી ભારતમાં નિકાસ કરવામાં આવતા વાઈન પરની જ્યૂટીમાં પણ ભારત સરકારે

ધીમે ધીમે ઘટાડો કર્યો હતો.

જોકે ડેરીઉદ્યોગ તરફથી એફટીએ હેઠળ ડેરી ઉત્પાદનો પરની આયાત જ્યૂટી ઘટાડવા સામે બહુ જ મોટો વિરોધ છે. ખેડૂતોના કલ્યાણની પ્રવૃત્તિ પર તેને કારણે અવરોધ આવી શકે તેવી શક્યતાને ધ્યાનમાં લઈને તેની સામે વિરોધ નોંધાવવામાં આવી રહ્યો છે. ખેડૂતોના કલ્યાણની પ્રવૃત્તિ પર બ્રેક લાગે તો રાજકીય રીતે આ અત્યંત ગંભીર મુદ્દો બની શકે છે. પરિણામે ખેડૂતો અને પશુપાલકો પર તેની જરાય અવળી અસર ન પડે તે રીતે તે અંગે નિર્ણય લેવામાં આવે તેવી સંભાવના છે. હા, બ્રિટનથી પસંદગીનાં ડેરી ઉત્પાદનોની આયાત કરવાની છૂટ મળી શકે છે. તેમ થવાથી ભારતીય ઉત્પાદકો તેમના ઉત્પાદનની ગુણવત્તામાં સુધારો લાવી શકશે. આ ડેરી પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવાની તેમની સિસ્ટમમાં પણ ભારતીય ઉત્પાદકો બદલાવ લાવી શકશે તેવી ગણતરીથી આ પગલું લેવામાં આવે તેવી સંભાવના છે. આ બધાં જ પગલાં લેવાથી બ્રિટનના નિકાસકારોને લાભ થાય અને ભારતના ખેડૂતો કે પશુપાલકોને નુકસાન થાય તેવું ધરાવ કરવામાં આવશે નહિ.

સર્વિસની આયાત અને નિકાસ માટે પણ બ્રિટન-ભારત વચ્ચે ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થશે. સર્વિસ સેક્ટરમાં ભારતમાંથી બ્રિટન જવા માગનારાઓને તત્કાળ વિઝા મળી જવાની શક્યતા ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટના કારણે ઊભી થશે. પરિણામે ટૂંકા ગાળાનાં કામ પૂરાં કરી આપવા માટે બ્રિટન જવા માગતા પ્રોફેશનલ્સને વિઝા મેળવવા સરળ બની જશે. જોકે મોટી સંખ્યામાં ટૂંકા ગાળામાં સર્વિસ પ્રોવાઈડ કરવા માટે બ્રિટન જવા માટેના વિઝા એટલે કે બલ્ક વિઝા મેળવવા આસાન નહિ હોય, કારણ કે બ્રિટનની વિઝા સિસ્ટમ ઈમિગ્રેશનની સિસ્ટમ સાથે જોડાયેલી છે. પરિણામે આ એક અત્યંત સંવેદનશીલ ઈશ્યુ બની જાય તેવી

સંભાવના છે.

ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ કરવા પાછળનો બ્રિટનનો મુખ્ય ઈરાદો તો ટેલિકોમ્યુનિકેશન્સ, લીગલ વર્ક, બેન્કિંગ અને ઇન્ફોર્મેશન સેક્ટરમાં એન્ટ્રી લેવાનો જ છે. આ સેક્ટરમાં સીધા વિદેશી રોકાણને ખેંચી લાવવાના ભારત સરકારના પ્રયાસને અનુસરીને ભારતમાં એન્ટ્રી લેવાનો છે. ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટની જોગવાઈ હેઠળ એક્સપોર્ટ કરવામાં આવતી પ્રોડક્ટ્સની કિંમત નીચે આવી જવાનો પહેલો સીધો એડવાન્ટેજ મળે છે. જોકે સર્વિસ એક્સપોર્ટર્સને આ પ્રકારનો કોઈ જ લાભ મળવાની સંભાવના નથી. આ અંગે નેગોશિયેટ કરનારાઓ બહુધા મૂડીરોકાણ માટેના વર્તમાન નિયમો સ્થિર રહે તેના પર બંને દેશોનું ફોકસ રહેવાની સંભાવના છે. હા, તેમને ક્યા અને કેટલા નિયમ બંધનકર્તા રહેશે તે અંગે તેમની વચ્ચે ચર્ચાવિચારણા થાય તેવી વધુ સંભાવના છે.

ત્રીજા દેશની પ્રોડક્ટ્સને ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ હેઠળ ભારત કે બ્રિટનના બજારમાં ઘુસાડવામાં ન આવે તેવી તકેદારી રાખવામાં આવશે. હા, ત્રીજા દેશમાંથી એટલે કે અમેરિકામાંથી બ્રિટનમાં આવેલી પ્રોડક્ટ્સ ભારતમાં આવે તે પૂર્વે તેમાં બહુ જ મોટા ફેરફાર થયેલા હશે એટલે કે ટ્રાન્સફોર્મેશન થયેલું હશે તો જ તે પ્રોડક્ટ્સને બ્રિટનમાંથી નિકાસ કરેલી પ્રોડક્ટ્સની કેટેગરીમાં મૂકવામાં આવશે. અન્યથા તે પ્રોડક્ટ્સને ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ હેઠળ આયાતને પાત્ર ગણવામાં આવશે જ નહિ. ભારત ઓરિજિન ઓફ પ્રોડક્ટ્સની બાબતમાં રૂઢિચુસ્ત નિયમો ધરાવે છે. વિકસિત દેશોની માફક ભારતદેશ આ બાબતમાં ઉદાર અભિગમ ધરાવતો નથી. પરિણામે આ મુદ્દે પણ બ્રિટનની સરકારના પ્રતિનિધિઓ સાથે વિગતવાર ચર્ચાવિચારણા થવાની સંભાવના છે. બીજી બાજુ, બ્રિટન સરકાર રૂલ્સ ઓફ ઓરિજિન અંગે ભારત

સરકારને વધુ સ્થિતિસ્થાપક બનવા સમજાવે તેવી સંભાવના છે. તેમાંય ખાસ કરીને કેમિકલ્સ, ઇલેક્ટ્રોનિક્સ આઈટેક્સ અને સિન્થેટિક્સ ટેક્સટાઈલની બાબતમાં ખાસ્સી ચર્ચા થશે, કારણ કે સિન્થેટિક ટેક્સટાઈલ માટે વધુ ને વધુ પ્રમાણમાં આયાતી કાચા માલનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે. ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ગુડ્સ અને કેમિકલ્સના રો મટીરિયલ્સની બાબતમાં પણ વિદેશ પર ખાસ્સો મદાર બાંધવામાં આવતો હોવાનું જોવા મળે છે.

વિશ્વ વ્યાપાર સંઘના સરકારી ખરીદી અંગેના પ્રકરણમાં ભારત સરકાર કોઈ રીતે બંધાઈ નથી. તેથી વિશ્વ વેપાર સંઘના નિયમોનો ભંગના ભય વિના ભારત સરકાર પોતાને માટેની ખરીદીમાં સ્થાનિક કંપનીઓને પ્રાધાન્ય આપે તેમાં કોઈ જ વાંધો આવતો નથી. તેનાથી વિશ્વ વેપાર સંઘના કોઈ નિયમનો પણ ભંગ થતો જ નથી. બ્રિટન સાથે કરવામાં આવનારા ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટમાં સરકારી ક્યેરીઓ માટેની ખરીદીમાં બ્રિટનની કંપનીઓને એટલે કે બ્રિટનની ઉત્પાદક કંપનીઓને ભારતીય કંપનીઓની હરોળમાં મૂકી દેવામાં આવશે તો



આપવામાં આવેલા લખાણ પ્રમાણે પોતાના દેશના ઉદ્યોગોને ટકાવવા માટે ભારતીય પ્રોડક્ટ્સ પર ટેરિફ બેરિયર એટલે કે જ્યૂટી લાદીને તેની એન્ટ્રી સામે અવરોધ કરે તેવી જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. આ ચેપ્ટરની વિગતોને અવગણીને કરાર કરી દેવામાં આવશે તો એફટીએ હેઠળ ભારતીય

નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો માટેના લખાણમાં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ હેઠળ સરકારી સેવાઓમાં અને ચીજવસ્તુઓની ખરીદીમાં બ્રિટનની કંપનીઓ ભારતીય સિસ્ટમમાં પ્રવેશી શકે તેવી આડકતરી જોગવાઈ કરી દેવામાં આવેલી છે. આ જ હેતુ સાથે એમએસએમઈ અને મહિલાઓને લગતી જોગવાઈઓનું લખાણ મૂકવામાં આવ્યું હોવાનું જણાય છે.

યુરોપિયન સંઘના દેશો દ્વારા કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમનો પહેલી જાન્યુઆરી, 2026થી અમલ કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. બ્રિટન સરકાર પણ આ જ આયોજનનો એક હિસ્સો છે. કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમનો એક વાર અમલ ચાલુ થઈ જશે. કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટ મિકેનિઝમ હેઠળ બ્રિટન અને યુરોપિયન સંઘના દેશોનાં ઉત્પાદનો ભારતના બજારમાં એક પણ પૈસાની જ્યૂટી ભર્યા વિના પ્રવેશ લેશે. તેની સામે ભારતીય પ્રોડક્ટ્સે બ્રિટન અને યુરોપિયન સંઘના દેશોમાં પ્રવેશ મેળવવા માટે વધારાની 20થી 35 ટકા ઈમ્પોર્ટ જ્યૂટી જે તે દેશને ચૂકવવી પડશે. આ સ્થિતિ ભારતીય ઉત્પાદકો માટે નકારાત્મક અસર ન કરે તે માટે ભારત સરકારે તેમાં જરૂરી લખાણનો ઉમેરો કરી લેવો જરૂરી છે.

ટૂંકમાં ભારત અને બ્રિટન વચ્ચે થનારા ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટને કારણે મિશ્ર પરિસ્થિતિ નિર્માણ થઈ રહી છે. તેને કારણે ભારતીય નિકાસકારને કેટલાક લાભ થવાની સંભાવના છે, પરંતુ ભારતીય ઉત્પાદકો સામે બીજા પડકારો પણ ઊભા થવાની સંભાવના રહેલી છે. ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટની સફળતા માટે આર્થિક હિતો વચ્ચે સમતુલા જાળવવી બહુ જ નાજુક બાબત બની રહેશે. આ નાજુક સમતુલા જાળવવામાં સહેજ ભૂલ થાય તો તે બેધારી તલવાર સાબિત થશે. હા, તેની સાથે ભારતીય ઉત્પાદકોને તેમના ઉત્પાદનની ગુણવત્તામાં સુધારો કરવાની તક મળશે તે નિશ્ચિત છે.

જાપાન સાથે ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થયા પછી ભારતની જાપાનમાં ટેક્સટાઇલ અને એપરલની નિકાસમાં વધારો થયો નથી. નિકાસમાં વધારો કરવા પ્રોડક્ટની ક્વોલિટીમાં સુધારો કરવો અનિવાર્ય છે.

ભારતીય કંપનીઓએ નવી હરીફાઈનો સામનો કરવો પડશે. તેની સામે બ્રિટન સરકારની ખરીદીમાં ભારતીય કંપનીઓએ સ્પર્ધાનો સામનો કરવો પડી રહ્યો છે. બ્રિટન સરકારની ખરીદીમાં ભારતીય કંપનીઓ માટે ખાસ્સાં નિયંત્રણો મૂકવામાં આવેલાં છે. પરિણામે બ્રિટિશ સરકારની ખરીદીમાં ભારતીય કંપનીઓને મર્યાદિત પ્રવેશ મળવાની શક્યતા રહેલી છે. પરિણામે આ મોરચે એફટીએમાં ડીલિંગ કરતી વખતે ભારત સરકારે સાવધાની દાખવવી પડશે.

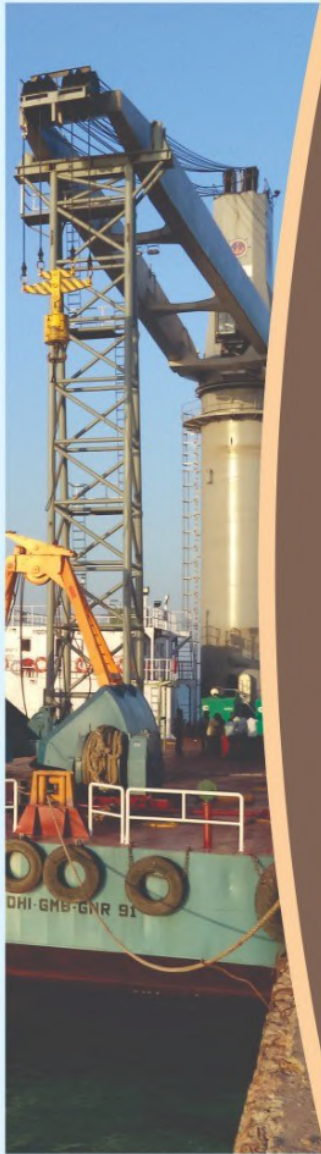
ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ હેઠળ વચનથી બંધાઈ જતાં પહેલાં ભારતે ઈન્ટેલેક્ચુઅલ પ્રોપર્ટી રાઈટ્સ-અધિકાર કે પછી તેના સ્ટાન્ડર્ડ અંગેના સ્થાનિક નિયમો વધુ યુસ્ત બનાવી દેવા જોઈએ. ડિજિટલ ટ્રેડ અંગેના નિયમો પણ યુસ્ત બનાવવા પડશે. આ જ રીતે પર્યાવરણ અંગેના નિયમોને પણ યુસ્ત બનાવવા પડશે. સ્ત્રી અને પુરુષ શ્રમિક અંગેના નિયમોને પણ વધુ યુસ્ત બનાવવા પડશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો સરકાર આ નિયમો યુસ્ત ન કરી દે ત્યાં સુધી નોન-ટ્રેડ ઈશ્યુની બાબતમાં ભારત સરકારે કોઈ પણ જવાબદારી સ્વીકારવી ન જોઈએ. આ અંગે વધુ ફોડ પાડીને વાત કરીએ. ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટના સસ્ટેઈનેબિલિટીના ચેપ્ટરમાં

કંપનીઓને બ્રિટનના માર્કેટમાં જે એન્ટ્રી મળવી જોઈએ તે મળવામાં મુશ્કેલી પડશે.

માર્કેટ અંગેના ડેટા ભારતમાંથી બ્રિટનમાં જાય તે બાબતે પણ ભારત સરકારે સહમતી દર્શાવવી ન જોઈએ. પબ્લિક સર્વિસના વિકાસ માટે રાષ્ટ્રીય સ્તરની સર્વિસની જરૂરિયાત અંગેની માહિતી બહુ જ મહત્વની સાબિત થઈ શકે છે. શ્રમિકોની લગતા પ્રશ્નોની પણ વાત કરી લઈએ. ઈન્ટરનેશનલ લેબર ઓર્ગનાઈઝેશનના કન્વેન્શનમાં સહમતી સધાઈ છે તે બાબતને દોહરાવવામાં ભારતે સહમતી દાખવવી ન જોઈએ. ઈન્ટરનેશનલ લેબર ઓર્ગનાઈઝેશનના કન્વેન્શનમાં આપવામાં આવેલી ખાતરી કે દર્શાવવામાં આવેલી પ્રતિબદ્ધતા એક સારો પ્રયાસ છે, પરંતુ ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ હેઠળ તેને દોહરાવવું ભારત માટે બંધનકર્તા બનશે અને તેના ભંગ બદલ ભારતીયો સામે કાયદેસરનાં પગલાં લઈ શકાશે. આ તર્કને પર્યાવરણને લગતી બાબતો માટે પણ લાગુ કરી શકાય છે. સસ્ટેઈનેબિલિટી એટલે કે ટકાઉ ક્ષમતા અને અન્ય પ્રકરણોના સંદર્ભમાં પણ આ તર્કને લાગુ પાડી શકાય છે. મહિલાઓની ભાગીદારી અને એમએસએમઈ-



SHREEJI SHIPPING



- | STEAMSHIP AGENTS |
- | STEVEDORES |
- | FORWARDING AGENTS |
- | HANDLING CONTRACTOR |
- | TRANSPORT CONTRACTOR |
- | SHIP & BARGE OWNERS |
- | OPERATOR CHARTERS |

| MR. ASHOK H. LAL
| MR. JITENDRA H. LAL
| MR. MITESH A. LAL
| MR. KRISHNARAJ J. LAL

:: ADMINISTRATIVE OFFICE ::
SHREEJI SHIPPING

"Shreeji House" Town Hall Circle, Jamnagar - 1, Gujarat - INDIA

Tel. : +91-288-2553331-2673331 • Fax : +91-288-2556825

E-mail : shreeji@shreejishipping.in

Web : www.shreejishipping.in

REGISTERED OFFICE : GRAIN MARKET, JAMNAGAR

EUનો કાર્બન ટેક્સ: સ્ટીલ, અલ્યુમિનિયમ ને સિમેન્ટની નિકાસને બહુ મોટો ફટકો પડશે



વિશ્વ સ્તરે કાર્બન ટેક્સનો વિવાદ હવે વધુ ને વધુ ગંભીર સ્વરૂપ ધારણ કરી રહ્યો છે. યુરોપિયન સંઘના કાર્બન ટેક્સને કારણે એકાએક ભારતની નિકાસ પર મોટી બ્રેક લાગી જવાની સંભાવના રહેલી છે. યુરોપ સિવાયના દેશોમાં સ્ટીલ સહિતની ધાતુઓમાંથી બનતી ચીજવસ્તુઓ બનાવતી વખતે જે કાર્બન વાતાવરણમાં ભળે છે તે કાર્બન મોટે ઉત્પાદકો પાસેથી ટેક્સ લેવાની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. આમ વાતાવરણમાં કાર્બન ઉત્સર્જન વધારવા બદલ ઉત્પાદકો પાસે કિંમત વસૂલવાની આ સિસ્ટમ દાખલ કરવામાં આવી રહી છે. કાર્બન ઉત્સર્જન વધુ હશે તેટલી વધુ કિંમત નિકાસકારોએ ચૂકવવી પડશે. યુરોપિયન સંઘના ઉત્પાદન એકમોએ યુરોપિયન યુનિયન ટ્રેડિંગ સિસ્ટમ (ઈટીએસ) હેઠળ આ કિંમત ચૂકવવી પડી રહી છે. તેથી યુરોપિયન સંઘમાં પોતાનાં ઉત્પાદનોની નિકાસ કરનારા ભારત સહિતના દરેક દેશોનાં નિકાસકારોને માથે આ જવાબદારી આવવાની છે. આ વ્યવસ્થાને કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. યુરોપિયન સંઘના દેશોએ લાગુ કરેલાં આ નિયંત્રણો છે. આ નિયંત્રણને કારણે સ્થાનિક ઉત્પાદકોને અને વિદેશના નિકાસકારોને બિઝનેસ કરવાની એકસમાન તક એટલે કે લેવલ પ્લેયિંગ ફીલ્ડ પૂરું પાડવામાં આવી રહ્યું છે, એમ આ વ્યવસ્થા લાગુ કરનાર યુરોપિયન સંઘના દેશોનું કહેવું છે.



કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમના અમલ પૂર્વેના સંક્રમણકાળનો આરંભ પહેલી ઓક્ટોબર, 2023થી ચાલુ થઈ ગયો છે. 31મી ડિસેમ્બર, 2025 સુધી સંક્રમણકાળ ચાલુ રહેશે. ત્યાર બાદ એટલે કે પહેલી જાન્યુઆરી, 2026થી યુરોપિયન સંઘના દેશો કાર્બન ટેક્સ વસૂલવાનું ચાલુ કરી દેશે.

યુરોપિયન સંઘના દેશોએ નિયંત્રણ તૈયાર કર્યા તેની પાછળના તર્કની સમજૂતી આપતાં જણાવે છે કે આ વ્યવસ્થા પાછળનો મુખ્ય હેતુ કાર્બન ઉત્સર્જનને રોકવા અને ઘટાડવાનો છે. કાર્બન ઉત્સર્જન ઘટાડવામાં ન આવે તો ક્લાયમેટ ચેન્જની સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવો વધુ ને વધુ અઘરો બનશે. ક્લાયમેટ ચેન્જને કારણે એકાએક વરસાદ વધી જવાની, એકાએક ગરમી કે ઠંડી વધી કે ઘટી જવાની સમસ્યા થાય છે. પરિણામે ઉનાળો, ચોમાસું અને શિયાળાની ત્રણ ઋતુનું ચક્ર ખોરવાઈ રહ્યું છે. ઋતુચક્રને નિયમિત ન

કરવામાં આવે તો મોટી તબાહી થવાનો ખતરો રહેલો છે. કૃષિઉપજ પર પણ તેની વિપરીત અસર આવી શકે છે. તેથી જ કાર્બન ઉત્સર્જન રોકવા માટેના ઓછા કડક-ચુસ્ત નિયમો ધરાવતા દેશો અને એકદમ ચુસ્ત ધોરણો ધરાવતા દેશોમાં કાર્બન ઉત્સર્જન અંગેનાં સમાન ધોરણો આવે તેવી પણ ઈચ્છા છે. બીજું, અત્યારે ચુસ્ત અને નબળાં નિયંત્રણને કારણે કાર્બન ઉત્સર્જન પર નિયંત્રણ આવતું જ નથી. તેથી ક્લાયમેટ ચેન્જની સમસ્યા વકરતી જ રહે છે. આમ કાર્બન ઉત્સર્જનની સમસ્યા પરત્વે કોઈ પણ દેશ આંખ આડા કાન ન કરે તે પણ જોવાનો ઈરાદો આ વ્યવસ્થા લાવવા પાછળનો છે. જોકે અત્યારની વ્યવસ્થા બદલાતાં નવી વ્યવસ્થામાં પ્રવેશતી વખતે પડનારી તકલીફનો ઉકેલ લાવી આપવામાં સંપૂર્ણ સહકાર આપવાની ખાતરી યુરોપિયન સંઘના દેશો તરફથી આપવામાં આવી છે.

કાર્બન ઉત્સર્જન રોકવા માટેની આ વ્યવસ્થાની સૌથી મોટી અસર ભારતના સિમેન્ટ, સ્ટીલ-આયર્ન, એલ્યુમિનિયમ, ફર્ટિલાઈઝર, ઈલેક્ટ્રિસિટી અને હાઈડ્રોજન ઉત્પાદન સાથે સંકળાયેલા ઉત્પાદકો પર પડવાની સંભાવના છે. આ તો શરૂઆત છે. કાર્બન ટેક્સ લાગુ કરવાના વિસ્તમાં સમય જતાં વધુ ને વધુ આઈટેક્સ સમાવવાનું ચાલુ કરવામાં આવશે. ભારત સરકાર પણ આ વ્યવસ્થાને લાગુ કરવા સહમત થઈ છે, પરંતુ ભારત સરકારે તેને માટે કેટલીક શરતો મૂકેલી છે. ભારત સરકારે જાન્યુઆરી 2026થી કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમ સ્ટીલ, એલ્યુમિનિયમ અને સિમેન્ટના શિપમેન્ટ ઉપર વસૂલવાની શરૂઆત કરવાની દરખાસ્ત મૂકી છે, પરંતુ આ ટેક્સ વસૂલવાનો ચાલુ કરવામાં આવે તે પૂર્વે આ મુદ્દે વિગતવાર ચર્ચા કરવાની પણ ભારત સરકારે દરખાસ્ત મૂકી છે. ભારત સરકારની આ દરખાસ્ત અંગે વિચારણા કરવા યુરોપિયન સંઘના દેશોએ તૈયારી પણ દર્શાવી છે. ભારતના નિકાસકારોની મોટી તકલીફ એ છે કે તેમની પાસેથી એક્સપોર્ટના મૂલ્ય પર કાર્બન ટેક્સ વસૂલવામાં આવશે તો તેને પરિણામે તેમની પડતર કિંમત ખાસ્સી ઉપર જશે. તેમ થતાં તેમને માટે બજારમાં સ્પર્ધા કરવી કઠિન બની જશે. ભારત સરકારને પણ લાગે છે કે યુરોપિયન સંઘના ઉત્પાદકોને કાર્બન ઉત્સર્જનની સમસ્યા કરતાં ભારતના નિકાસકારોને અટકાવવામાં વધુ રસ છે. આમ કાર્બન ઉત્સર્જનનો પ્રશ્ન તો એક મહોરું છે. વાસ્તવમાં કાર્બન ટેક્સને નામે યુરોપિયન સંઘો તેમની આયાત ડ્યૂટીમાં વધારો કરી રહ્યા છે. વિશ્વ વેપાર સંઘની શરતો હેઠળ એન્ટિ-ડમ્પિંગ ડ્યૂટી સિવાયના કિસ્સાઓમાં આડેધડ ઈમ્પોર્ટ ડ્યૂટી વધારી શકાતી નથી. નિકાસ કરનાર દેશ તેની પડતર કિંમત કરતાં ઓછા દરે માલની નિકાસ

કાર્બન ટેક્સની ગણતરી કઈ રીતે કરાશે

નિકાસ કરેલા પ્રોડક્ટ્સ થકી હવામાં કાર્બન ઉત્સર્જનની તીવ્રતાને આધારે કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમ હેઠળ ભરવાપાત્ર ટેક્સની રકમ નક્કી કરવામાં આવશે. ઈટીએસ ઓકશનમાં કાર્બન એલાવન્સના દર અઠવાડિયે બદલાતા જતા ભાવ પ્રમાણે ડ્યૂટી નક્કી કરવામાં આવશે. પરિણામે દર અઠવાડિયે કાર્બન ટેક્સના દર બદલાતા રહેશે. આ અનિશ્ચિતતા ભારતીય નિકાસકારોના નફા નુકસાનના દરેક ગણિતોને ફેરવી નાખવા સમર્થ છે. ગ્લોબલ ટ્રેડ રિસર્ચ કાઉન્સિલ તારણ મુજબ ટેક્સનો દર 20થી માંડીને 35 ટકા સુધીનો આવવાની સંભાવના છે. એક ટન કાર્બન ડાયોક્સાઈડના ઉત્સર્જનના પ્રમાણમાં કાર્બન ટેક્સ લાગુ કરવામાં આવશે. યુરોપિયન સંઘના ઈટીએસમાં કાર્બન ઉત્સર્જન માટેની ટોચમર્યાદા નક્કી કરી દેવામાં આવી છે. અર્થતંત્રના જુદા જુદા સેક્ટર માટે આ મર્યાદા જુદી જુદી છે. ક્લાયમેટ ચેન્જ અંગેના યુરોપિયન સંઘના દેશોના ટાર્ગેટ પ્રમાણે ટોચમર્યાદામાં વધારો કે ઘટાડો કરવામાં આવશે. કાર્બનનું ટ્રેડિંગ કરતાં ઓપન માર્કેટમાંથી તેના યુનિટની ખરીદી કરવાની રહેશે. એક ટનનું એક યુનિટ રહેશે. આ વ્યવસ્થાનું અંતિમ ધ્યેય વાતાવરણમાં થતાં કાર્બન ઉત્સર્જનનું પ્રમાણ સમય જતાં ઘટવું જોઈએ.

હા, તેમાં મિનિમમ નિર્ધારિત લેવલ સુધી કાર્બન ઉત્સર્જન થાય તો તેને માટે કોઈ જ ટેક્સ લેવામાં આવશે નહિ. પરંતુ તેનાથી વધુ કાર્બન ઉત્સર્જન થાય તો ટનદીઠ કાર્બન ટેક્સ વસૂલવામાં આવશે. કંપની દ્વારા કરવામાં આવતા કાર્બન ઉત્સર્જનના પ્રમાણને ધ્યાનમાં લઈને મિનિમમ કેટલું કાર્બન ઉત્સર્જન કરશે તો ટેક્સ વસૂલવામાં આવશે નહિ તે નક્કી કરવામાં આવશે. આમ દરેક કંપની કે ઉત્પાદન એકમ માટે કાર્બન ઉત્સર્જનની અલગ અલગ મર્યાદા નક્કી કરવામાં આવે તેવું અત્યારના આયોજન પરથી જણાઈ રહ્યું છે.

કાર્બનના ઉત્સર્જન માટે જવાબદાર પ્રોડક્ટ્સની કેટલા જથ્થામાં ભારતમાંથી નિકાસ કરવામાં આવી રહી છે તેની માહિતી આપવા માટે જાન્યુઆરી, 2024 સુધીનો સમય આપવામાં આવેલો છે

કરીને સામા દેશના ઉત્પાદકોનો બિઝનેસ હડપી જવાનો પ્રયાસ કરતો હોવાનું પ્રસ્થાપિત થાય તે પછી જ એન્ટિ-ડમ્પિંગ ડ્યૂટી લાદી કે વધારી શકાય છે. પોતાના દેશના ઉત્પાદકોના હિતનું રક્ષણ કરવા માટે એન્ટિ-ડમ્પિંગ ડ્યૂટી લાદવામાં આવે છે.

બીજી તરફ આયાત ડ્યૂટી લગાવવા અંગે બંને દેશો વચ્ચે દર નિશ્ચિત કરવામાં આવેલા હોય છે. કોઈ દેશની સરકાર ઈચ્છે તો નિશ્ચિત કરેલા દરથી ઓછા દરે વસ્તુઓની આયાત કરવાની છૂટ



આપી શકે છે, પરંતુ તેનાથી વધુ આયાત જ્યૂટી લગાડી શકતી નથી. તેમ કરે તો તેની અસરનો ભોગ બનનાર પક્ષને પૂરતું વળતર આપવા તે દેશ બંધાયેલો હોવાનું વિશ્વ વેપાર સંઘના સભ્ય દેશો વચ્ચે થયેલા કરારમાં દર્શાવવામાં આવેલું છે. વિશ્વ વેપાર સંઘની સમજૂતી હેઠળ બે દેશો વેપાર કરવા સહમત થાય છે. એટલે કે એકબીજાના દેશના બજાર સામેના દેશના ઉત્પાદકોના માલ વેચવા માટે ખુલ્લા મૂકી દે છે. આ માટે બંને દેશો કેટલાક નિયમો અને શરતોથી બંધાયેલા હોય છે. તેમણે આયાત કે નિકાસ જ્યૂટીનાં ધોરણો નિશ્ચિત કરેલાં હોય છે. આ નિશ્ચિત કરેલા દરથી ઓછા દર લઈ શકાય છે, પરંતુ તેનાથી વધુ દર લઈ શકાતા નથી. તેથી યુરોપિયન સંઘના દેશોએ જ્યૂટી વધારવાનો એક રસ્તો કાઢ્યો હોવાનું માનવામાં આવે છે.

યુરોપિયન સંઘના દેશોએ કાર્બન ઉત્સર્જનની સમસ્યાનો ઉપોયગ કરીને કાર્બન ટેક્સ લાદવાનો નિર્ણય કર્યો છે. યુરોપિયન સંઘના દેશોની વાત સાવ પાયા વિનાની છે તેવું નથી જ નથી, પરંતુ તેમના કાર્બન ટેક્સને કારણે ભારતના સિમેન્ટ, સ્ટીલ અને એલ્યુમિનિયમના ઉત્પાદકો અને એક્સપોર્ટર્સને સૌથી મોટો ફટકો પડશે. યુરોપિયન સંઘની કંપનીઓ પાસેથી અત્યારે પણ બ્લોક એમિશન ટ્રેડિંગ સિસ્ટમ મારફતે કાર્બન ઉત્સર્જનનો ટેક્સ વસૂલી લેવામાં આવે છે. હવે તેઓ વિશ્વના અન્ય દેશોમાંથી યુરોપિયન સંઘના દેશોમાં આવી રહેલા માલ પર કાર્બન ટેક્સ લાગુ કરવા જઈ રહ્યા છે.

ભારતના નિકાસકારો પણ કાર્બન એમિશન ટેક્સ લાગુ કરવામાં આવશે તો તેનો મોટો બોજ ભારતના નિકાસકારો પર આવશે. આ બોજ અંદાજે 20થી 35 ટકા જેટલો રહેવાની સંભાવના છે. જોકે ભારત સરકારની ઈચ્છા છે કે ભારતીય નિકાસકારો પાસેથી કાર્બન એમિશન ટેક્સ લેવામાં આવે તો પણ તે શક્ય હોય તેટલો ઓછો હોવો જોઈએ. ભારત સરકાર ઈચ્છે છે કે પહેલી જાન્યુઆરી, 2026 સુધીમાં કાર્બન કેડિટ ટ્રેડિંગ સિસ્ટમ સંપૂર્ણપણે સક્રિય થઈ જવી જોઈએ. આ સિસ્ટમને યુરોપિયન સંઘના દેશોએ પણ માન્ય રાખવી જોઈએ. તેમ કરવામાં આવશે તો જ કાર્બન ઉત્સર્જન પર ટેક્સ લેવાની સિસ્ટમને વધુ વ્યવસ્થિત રીતે અમલમાં મૂકી શકાશે. યુરોપિયન સંઘના નિકાસકારો દ્વારા આ અંગે એક ચર્ચાસત્રનું પણ આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. આ મીટિંગમાં ભારતના નિકાસકારોએ કેટલીક માહિતી આપેલી જ છે, પરંતુ આ સંવેદનશીલ માહિતી હોવાથી તે બહાર ન જવી જોઈએ તેવી લાગણી પણ ભારતીય નિકાસકારો દ્વારા વ્યક્ત કરવામાં

કાર્બન ટેક્સની આડઅસર શું આવી શકે?

કાર્બન ટેક્સ લાગુ કરવામાં આવતા પે એન્ડ પોલ્યુટની માનસિકતા સપાટી પર આવશે. અમે પોલ્યુશન કરવાની કિંમત ચૂકવી દીધી છે. તેથી હવે અમારી કોઈ જ જવાબદારી રહેતી જ નથી તેવી માનસિકતા સાથે ઘણા ઉદ્યોગો કામ કરી શકે છે. યુરોપિયન સંઘના દેશો તેને વધારાના કાર્બન ઉત્સર્જન માટે કિંમત ચૂકવવાની વ્યવસ્થા તરીકે ઓળખાવે છે. ભારત સરકાર આ કિંમતને ક્લાયમેટ ચેન્જ લાવવા માટેના ખર્ચના એક હિસ્સા તરીકે જ જોઈને તેની સાથે સહમત થઈ હોવાનું જણાય છે. જોકે ઉપરોક્ત તમામ બાબતો અંગે બંને દેશો એટલે કે યુરોપિયન સંઘના દેશો અને ભારત દેશ વચ્ચે ફાઈનલ સમજૂતી થઈ જ નથી. એક વાર ભારત સરકારને નિકાસકારો પાસેથી કાર્બન ટેક્સ એકઠો કરવાની છૂટ આપવામાં આવે અને મિનિમમ કેટલા કાર્બનનું ઉત્સર્જન થાય તો ટેક્સ ન લેવો તે નક્કી થઈ જાય તે પછી ઈટીએસ ઓક્શન પ્રાઈસની સિસ્ટમને અનુસરીને કાર્બન ટેક્સના દર નક્કી કરવામાં આવશે.

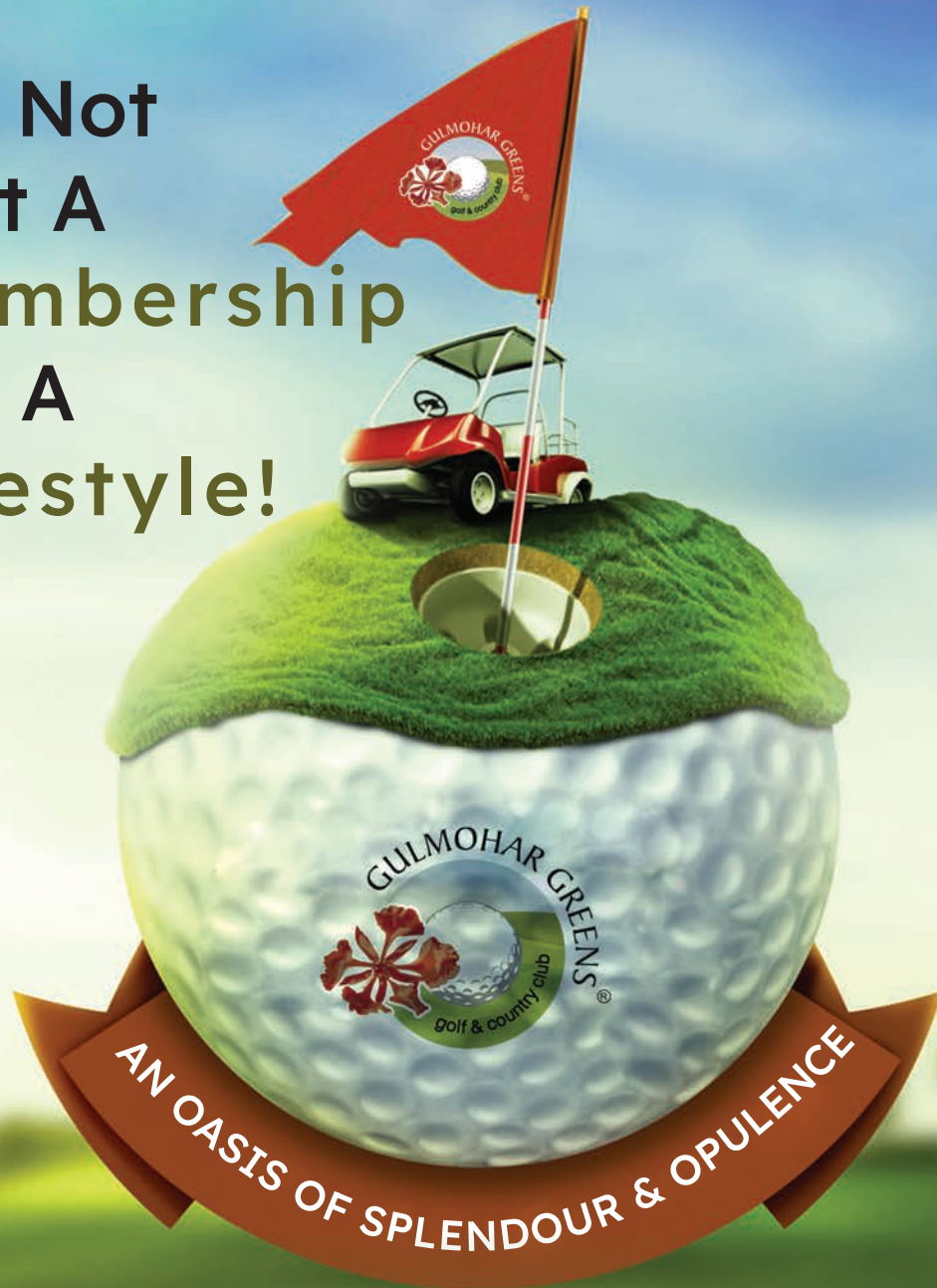
આવી છે. કાર્બન ટેક્સ લાગુ કરવાની દરખાસ્ત મૂક્યા પછી આ ટેક્સ વસૂલ કરવાનું ચાલુ કરવામાં આવે ત્યાં સુધીના સંક્રમણકાળમાં એટલે કે જૂની સિસ્ટમમાંથી નવી સિસ્ટમમાં જવા વચ્ચેના સમયગાળામાં નિકાસકારોને વધુ પ્રમાણમાં કાર્બનનું ઉત્સર્જન માટે જવાબદાર કઈ અને કેટલી પ્રોડક્ટ્સની કેટલા જથ્થામાં ભારતમાંથી એક ત્રિમાસિક ગાળામાં નિકાસ કરવામાં આવી રહી છે તેની માહિતી આપવા માટે જાન્યુઆરી,

2024 સુધીનો સમય આપવામાં આવ્યો છે. અંદાજે બે વર્ષના આ સંક્રમણકાળમાં ભારતીય નિકાસકારોએ તેમની પ્રોડક્ટ્સના આયાતકારોને આયાત કરેલી આઈટિસની ક્વોલિટીની વિગતો આપવાની રહેશે. આ પ્રોડક્ટ્સ બનાવવામાં વાસ્તવમાં કેટલા કાર્બનનું હવામાં સીધું ઉત્સર્જન થયું છે તેની વિગતો પણ આપવાની રહેશે. ત્યાર બાદ આડકતરા કાર્બન ઉત્સર્જનની વિગતો પણ માગવામાં આવેલી છે. આ માહિતી મળ્યા પછી આયાતકાર દેશો કાર્બન બોર્ડર એડજસ્ટમેન્ટ મિકેનિઝમનો રિપોર્ટ તૈયાર કરશે. આ રિપોર્ટ યુરોપિયન સંઘના દેશોને સુપરત કરવામાં આવશે. સંક્રમણકાળ દરમિયાન એટલે કે ટ્રાન્ઝિશનના બે વર્ષનાં ગાળામાં આયાતકારો નિકાસકારો પર કોઈ જ આર્થિક ભારણ નાખશે નહિ. કાર્બન એમિશનના ધોરણનું પાલન ન કરી શકે તો પહેલી જાન્યુઆરી 2026થી તેમની પાસેથી ટેક્સની વસૂલી કરવામાં આવશે.

પ્રોડક્ટવાર કાર્બન ઉત્સર્જનની સંવેદનશીલ માહિતી આપ્યા પછી તેના દુરુપયોગ થવાની દહેશત સાથે ભારતીય નિકાસકારોમાં છે. 2022ના નિકાસના આંકડાઓ જોવામાં આવે તો ભારતમાંથી સ્ટીલ અને આયર્નની પ્રોડક્ટ્સની અંદાજે 8.2 અબજ ડોલરની નિકાસ થાય છે. ભારતીય રૂપિયાના મૂલ્યમાં આ નિકાસ અંદાજે રૂ. 66,000 કરોડની થાય છે. તેના પર 20થી 35 ટકાનો બોજ આવી શકે છે. આ બોજ અધધધ વધારે છે. આમ યુરોપિયન સંઘના દેશોના કાર્બન ટેક્સથી સૌથી મોટો ફટકો તેમને સ્ટીલ-આયર્ન અને એલ્યુમિનિયમ સેક્ટરને જ પડશે. કાર્બન ટેક્સ આવતા સિમેન્ટ સેક્ટરની પણ હાલત બદલત થવાની સંભાવના રહેલી છે.



It's Not
Just A
Membership
But A
Lifestyle!



At the edge of the city nestled in greenery, awaits a plush lifestyle in the lap of luxury. With 9 hole par 36 Golf Courses and a multitude of amenities for your indulgence and leisure, Gulmohar Greens is the place to be.

GULMOHAR GREENS - GOLF & COUNTRY CLUB



Gulmohar's Delight

Luxury Suites | Restaurants & Cafes | Swimming Pool | Gymnasium | Squash | Badminton | Billiards Table
Tennis | Snooker | Tennis | Pickleball | Miniplex | Gymboree - Kid's Park | Banquet Halls & Wedding Lawns
| Conference Room | Golf Course & Golf Academy | Adventure Golf | Pro-Shop

FOR MEMBERSHIP CONTACT ON : +91 6358 9191 01/02/03/04/05

(Office Timing: 09:30 am to 06:00 pm - All Days except Sundays & Public Holidays)

Corporate Office Address - Next to "Gokul - Vrindavan", Off. Sarkhej - Sanand Highway, Village - Kolat,
Taluka - Sanand, Ahmedabad | www.gulmohargreens.com | info@gulmohargreens.com

Follow us on  

ખાનગી બેંકોનો ખેલ, દંડાઈ રહ્યા છે મિલકત ખરીદનાર

ગુજરાતના સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પે કરેલા પરિપત્રને કારણે જૂની મિલકતની ખરીદી અને વેચાણ પર અવળી અસર પડી શકે છે. પરિપત્રમાં વિચિત્ર જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. મિલકતની ખરીદી માટે ખાનગી બેંકો પાસેથી લોન લેવામાં આવે છે. આ લોનની પ્રક્રિયા સસ્તી બનાવવા અને હોમ લોન લેવા માટે વધુ ને વધુ કસ્ટમર્સ પોતાની પાસે આવે તે માટે ખાનગી બેંકોએ મિલકતની ખરીદી કરનારને બેંકે લોન આપતી વખતે મોર્ટગેજ રજિસ્ટર કરાવ્યા વિના અને તેના પર ૦.૩૫ પૈસા પ્રમાણે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ભર્યા વિના તથા એક ટકાની રજિસ્ટ્રેશન ફી ભર્યા વિના જ લોન આપી દીધી હતી. ગુજરાતના સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પ દ્વારા કરવામાં આવેલા પરિપત્રને કારણે મોર્ટગેજ રજિસ્ટર કરાવ્યા વિના અને તેના પર ૦.૩૫ પૈસા પ્રમાણે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ભર્યા વિના તથા એક ટકાની રજિસ્ટ્રેશન ફી ભર્યા વિના જ જે મિલકતો પર લોન અપાઈ હશે તે મિલકતના હવે પછી ગમે ત્યારે સોદા થશે ત્યારે તેના છેલ્લા ખરીદનાર પાસેથી ૦.૩૫ પૈસા પ્રમાણે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી વસૂલવામાં આવશે. આ વસૂલી એક વારની વસૂલવામાં આવે તો તેની સામે કોઈ જ વાંધો નથી, પરંતુ મિલકત ખરીદનાર મિલકત ખરીદી તેની પહેલાં ચાર વાર તે મિલકતના સોદા પડ્યા હોય અને ચાર વાર બેંક લોન લેવાઈ હોય તેવા સંજોગોમાં ચારેય વાર તે મિલકતની લોનની પ્રક્રિયા વખતે કરવાના થતા મોર્ટગેજ રજિસ્ટ્રેશન

પર ચૂકવવાની થતી ૦.૩૫ પૈસા પ્રમાણેની સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ભર્યા અને એક ટકાની રજિસ્ટ્રેશન ફી છેલ્લા ખરીદનાર પાસેથી વસૂલવામાં આવશે.

૨૦૦૮થી અત્યાર સુધીમાં ખાનગી બેંકોએ આપેલી લોનની પ્રક્રિયામાં રજિસ્ટ્રેશન ન કરાવીને સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી જમા કરાવી નથી. તેથી જ આ ગુજરાતના સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પની કચેરીએ આ પરિપત્ર કર્યો છે. પરિપત્રમાં આપવામાં આવેલી સૂચના પ્રમાણે ૨૦૦૮ પછી આજે કોઈ પણ મિલકતને કોઈ નવી વ્યક્તિ ખરીદે અને વચગાળામાં ચાર જણાએ તે મિલકત ખરીદવા માટે લોન લીધી હોય અને ચાર વાર ખાનગી બેંકોએ મોર્ટગેજ ડીડ ન કરીને સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી જમા ન કરાવી હોય તો ચારેય વખતની સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ભરવાની જવાબદારી છેલ્લા ખરીદનાર પાસેથી વસૂલવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો છે.

લોન લેનારાઓને આકર્ષવા માટે ખાનગી બેંકોએ ઇકિવેટબલ મોર્ટગેજ, ડિપોઝિટ ઓફ ટાઇચલ ડીડના લેખની નોંધણી ન કરીને તેના પર સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી અને રજિસ્ટ્રેશન ફી ચૂકવી નથી. આ રીતે ખાનગી બેંકોએ પ્રોસેસ

ફી ઓછી કરીને લોન લેનારાઓને આકર્ષ્યા છે. બીજી તરફ અન્ય બેંકો આ પ્રોસેસ અચૂક કરતી હતી, તેથી તેમની પ્રોસેસ ફી વધારે આવતી હતી આ ફી બચાવવા માટે લોન લેનારાઓ ખાનગી બેંક તરફ વળ્યા હતા. લોન લેનાર તે ન ।

જૂની મિલકતના છેલ્લા ખરીદનાર પર અગાઉના સોદાની ડ્યૂટીની જવાબદારી આવશે: બહેર હરાણી મિલકતની ખરીદી પર બેંક લાગશે.

ચાર વાર મિલકતની ખરીદી થઈ હોય ને ૪ વાર લોન લેવાઈ હોય તો દરેક મોર્ટગેજ ડીડના પૈસા છેલ્લા ખરીદનારે ભરવા પડશે

BANK

ગુજરાતના સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પ દ્વારા કરવામાં આવેલા પરિપત્રને કારણે મોર્ટગેજ રજિસ્ટર કરાવ્યા વિના અને તેના પર ૦.૩૫ પૈસા પ્રમાણે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ભર્યા વિના તથા એક ટકાની રજિસ્ટ્રેશન ફી ભર્યા વિના જ જે મિલકતો પર લોન અપાઈ હશે તે મિલકતના હવે પછી ગમે ત્યારે સોદા થશે ત્યારે તેના છેલ્લા ખરીદનાર પાસેથી ૦.૩૫ પૈસા પ્રમાણે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી વસૂલવામાં આવશે.

ખર્ચમાં જે બચત થાય તે બચત કરી લેવાની માનસિકતા ધરાવતો હોય છે, પરંતુ હવે બેન્કોને નહિ, છેલ્લા લોન લેનારને માથે તમામ સોદાઓ પર ભરવાની થતી સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી અને રજિસ્ટ્રેશન ફી ભરવાની જવાબદારી નાખવામાં આવી રહી છે.

ગુજરાત સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી અધિનિયમ-૧૯૫૮ના આર્ટિકલ ૬ અને ૭માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબ મોર્ટગેજ ડીડ, ઇક્વિટેબલ મોર્ટગેજ, ડિપોઝિટ ઓફ ટાઈટલ ડીડના લેખ ઉપર ૨૦૦૮થી અત્યાર સુધીના તમામ સોદાઓ પર બાકી રહેલી સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી વસૂલવાનો નિર્ણય

કરવામાં આવ્યો છે. સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પની કચેરીએ બેન્કોને આ સંદર્ભમાં નોટિસ પાઠવી છે, પરંતુ બેન્ક તરફથી કોઈ જ પ્રતિભાવ ન મળતો હોવાથી છેલ્લા ખરીદનારને સંકળમાં લેવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો છે. વાસ્તવમાં આ વલણ અન્યાયકર્તા છે. ખોટું તો ખાનગી બેન્ક કરે અને દંડાય છેલ્લો ખરીદનાર. આ ન્યાય અંધ ન્યાય છે. ન્યાય વાજબી અને તટસ્થ હોવો જોઈએ. બેન્કો પાસે ૨૦ વર્ષનો રેકોર્ડ હોય જ છે. આ રેકોર્ડ લઈને બેન્ક પાસેથી હોમ લોન લેનારાઓને ઓળખી કાઢીને તેમની પાસેથી વસૂલી કરવાને બદલે નવા ખરીદનારને દંડવાની માનસિકતા અન્યાય કર્તા છે. બેન્કોને નોટિસ આપીને બાકી સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી જમા કરાવવા આદેશ કર્યો છે, પરંતુ પ્રતિભાવ મળતો નથી. દરેક બેન્કોના હોમલોનના રેકોર્ડ મગાવીને કે પછી પ્રોપર્ટીના રજિસ્ટ્રેશનના ડેટાને આધારે તેણે લીધેલી બેન્ક લોનના ડેટા કઢાવીને તેમની પાસેથી બાકી ડ્યૂટી વસૂલવી જોઈએ. બીજું, ખાનગી બેન્કોએ આ રીતે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટીની અને રજિસ્ટ્રેશન ફીની ચોરી કરી હોવાનું સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પ માને છે તો ખાનગી બેન્કોને જવાબદાર ગણીને દાખલો બેસાડવા માટે કલમ ૩૮(૧) (ખ)ની જોગવાઈ હેઠળ ખૂટતી સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી વસૂલવાનો અને દંડ કરવાનો નિર્ણય લેવો જોઈએ.

તેની અસર જાહેર હરાજની મિલકતો પર આવશે. જાહેર હરાજમાં મિલકત ખરીદનારાઓ પર પણ તેને કારણે મોટી રકમનો વધારાનો બોજો

આવવાની સંભાવના છે. તેથી હરાજમાં મિલકત ખરીદવા ઈચ્છનારાઓ તેની ખરીદ કરતાં ચાર વાર વિચાર કરશે. પાડાને વાંકે પખાલીને દંડવાની આ કવાયત છે. ગુજરાતના સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પે ૨૦મી ઓક્ટોબરે કરેલા આ પરિપત્રને કારણે બહુ જ મોટા વિવાદ થવાની સંભાવના છે તેમ ન થાય તો જૂની પ્રોપર્ટીના સોદાઓ અટકી જવાની સંભાવના રહેલી છે. કોઈ પણ નવો ખરીદનાર જૂની પ્રોપર્ટીના હાથબદલા કેટલી વાર થયા છે તેની તપાસ કરશે. તેમાં દરેક તબક્કે લોન લેવાઈ હોય તો તે લોન આપનાર બેન્કે તેના મોર્ટગેજ ડીડ કરીને સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ભરી છે કે નહિ અને રજિસ્ટ્રેશન ફી ભરી છે કે નહિ તેની ચકાસણી કરીને પછી જ તેની ખરીદવાનું પસંદ કરશે. આ સંજોગોમાં વચ્ચેના બે ખરીદનાર ન મળે તો તેવા સંજોગમાં જૂની મિલકત ખરીદવા કોઈ જ આગળ આવશે નહિ.

૨૦૦૮થી અત્યાર સુધીમાં ખાનગી બેન્કોએ આપેલી લોનની પ્રક્રિયામાં રજિસ્ટ્રેશન ન કરાવીને સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી જમા કરાવી નથી. તેથી જ આ ગુજરાતના સુપરિન્ટેન્ડેન્ટ ઓફ સ્ટેમ્પની કચેરીએ આ પરિપત્ર કર્યો છે.



GADCના તાલુકાનાં વર્ગીકરણ નવેસરથી કરો

GADCના તાલુકાનાં વર્ગીકરણ બદલાતાં ઉદ્યોગોના સબસિડીના લાભ ઘટી ગયા

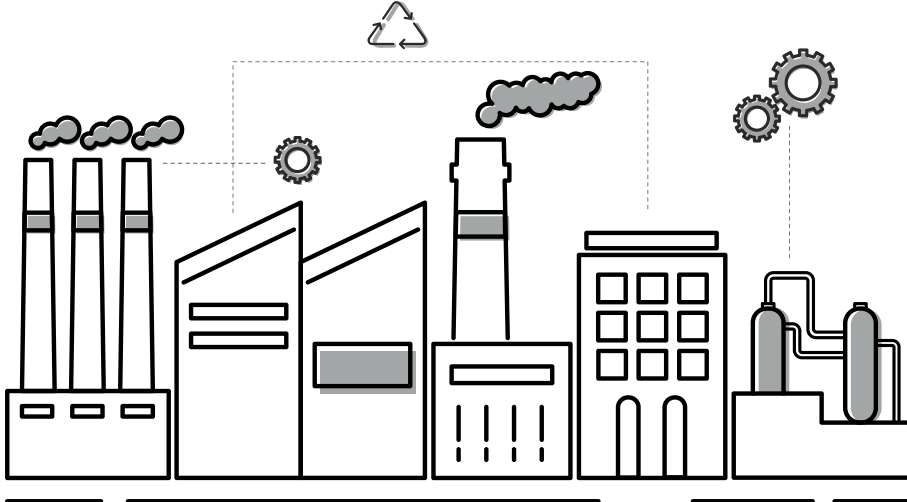
ગુજરાત સરકારે તેની ઉદ્યોગનીતિમાં તાલુકાનાં વર્ગીકરણમાં કરેલા ફેરફારને કારણે નવા વિકસી રહેલા વિસ્તારની જીઆઈડીસી પણ વિકસિત ગણાતી જીઆઈડીસીની કેટેગરીમાં આવી જતાં તેમના સબસિડીના લાભમાં મોટો ઘટાડો થઈ ગયો છે. પરિણામે આ વર્ગીકરણ બનતી ત્વરાએ બદલી આપવાની માગણી ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝે કરી છે. સાણંદ જીઆઈડીસીના અજિત શાહે આ મુદ્દે રજૂઆત કરવા વિશેષ પ્રયાસો કર્યા છે. તેમનું કહેવું છે, 'સરકાર તરફથી જીઆઈડીસીના વર્ગીકરણને બદલી આપવાનું ગુજરાત

કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝે ગુજરાત સરકારને લખેલા પત્રમાં જણાવવામાં આવ્યું છે કે તાલુકાના ઔદ્યોગિક વિકાસની શક્યતા કે સંભાવનાને ધ્યાનમાં લઈને તેનું વર્ગીકરણ કરાવું જોઈએ. બીજું, તાલુકામાં ઔદ્યોગિક વસાહત માટે તૈયાર કરવામાં આવેલી ઔદ્યોગિક વસાહતમાં માળખાકીય સુવિધા કેવી ઊભી કરવામાં આવી છે, તેને પણ ધ્યાનમાં લઈને તેનું વર્ગીકરણ કરવામાં આવે તે પણ જરૂરી છે. ત્રીજું, વિકસી રહેલી ઔદ્યોગિક વસાહત જિલ્લાના મુખ્ય કેન્દ્રથી કેટલા અંતરે આવેલી છે તેને પણ ધ્યાનમાં લઈને તેનું વર્ગીકરણ કરવું જરૂરી છે. તેમ

વરસેદહાડે મહત્તમ રૂ. ૩૫ લાખનો લાભ આપવામાં આવે છે. આ લાભ સતત સાત વર્ષ સુધી મળે છે. આ જોગવાઈને કારણે આણંદ જિલ્લાની તારાપુર, આંકલાવ, સોજિત્રા, ઉમરેઠ, બોરસ અને પેટલાદ જીઆઈડીસીમાં આવેલા ઔદ્યોગિક એકમોને મુદતી લોનની રકમ પર ૮ ટકા વ્યાજ સબસિડી મળે છે, પરંતુ તેની સામે આણંદ જીઆઈડીસીને ત્રીજી કેટેગરીમાં મૂકવામાં આવી હોવાથી આણંદ જીઆઈડીસીના ઔદ્યોગિક એકમોએ લીધેલા મુદતી ધિરાણની રકમ પર ૬ ટકા વ્યાજ સબસિડી એટલે કે બે ટકા ઓછી વ્યાજ સબસિડી મળે છે. બીજું, આ વ્યાજ સબસિડી માત્ર પાંચ વર્ષ સુધી અને મહત્તમ રૂ. ૨૫ લાખ જ આપવામાં આવે છે.

આ જ રીતે ભરૂચ જિલ્લાના નેત્રંગ, આમોદ, જંબુસર અને વાલિયાની જીઆઈડીસીને કેટેગરી વનમાં મૂકી છે તેમને મુદતી લોન પર ૮ ટકા વ્યાજ સબસિડી સાત વર્ષ સુધી મળે છે. વરસે મહત્તમ રૂ. ૩૫ લાખની સબસિડી મળે છે, પરંતુ ભરૂચ જિલ્લામાં જ આવેલી વાગરા અને હાંસોટ જીઆઈડીસીને કેટેગરી ટુમાં મૂકવામાં આવી હોવાથી તેમને મુદતી લોન પર ૭ ટકા વ્યાજ સબસિડી જ મળે છે. આ સબસિડી માત્ર છ વર્ષ માટે અને મહત્તમ ૩૦ લાખની મર્યાદામાં જ મળે છે. આ વર્ગીકરણ કરવા માટેના નિશ્ચિત ધોરણો ઔદ્યોગિક પોલિસીમાં નક્કી કરવામાં આવ્યા હોવાનું સ્પષ્ટ થતું નથી. પરિણામે ઔદ્યોગિક વિકાસની કેવી સંભાવના છે, નવા ઇન્વેસ્ટમેન્ટ આવવાની શક્યતા જેવાં કારણોને ધ્યાનમાં લઈને સબસિડી આપવી જોઈએ, પરંતુ તેમ કરવામાં ન આવતું હોવાથી ચોક્કસ જીઆઈડીસીમાં નવું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ આવવામાં અવરોધ ઊભા થઈ રહ્યા છે.

ગુજરાત મેન્યુફેક્ચરિંગ સ્ટેટ છે. દરેક વિસ્તારોમાં આવેલી જીઆઈડીસીમાં પોતાના એકમો સ્થાપવા માટે નવા નવા સાહસિકો આગળ આવી રહ્યા છે. આ સાહસિકોને આરંભમાં નવું રોકાણ કરવામાં તકલીફ પડતી હોય છે. એક સાંધે ત્યાં તેર તૂટે જેવી સ્થિતિ હોય છે. આ સ્થિતિમાં તેમને ટેકો મળી રહે તે પ્રકારનું વર્ગીકરણ હોવું જોઈએ. તેનાથી તેમણે ઓછી મૂડી લગાવવી પડશે. લોન પર વ્યાજખર્ચનો ભોજો પણ ઓછો આવશે. આ સ્થિતિ તેમના ઔદ્યોગિક એકમને ટકાવી રાખવામાં મદદરૂપ પણ બનશે. તેમને ટકી જવામાં સરકાર મદદ કરશે તો તેઓ ગુજરાતમાં નવી રોજગારી નિર્માણ કરવામાં મોટો ફાળો આપશે તેમાં કોઈ જ બેમત નથી.



સરકાર તરફથી પગલું ન લેવામાં આવે તો ગુજરાતની ઓછી વિકસિત જીઆઈડીસીમાં નવું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કરવા માટે ઉદ્યોગસાહસિકો આગળ આવશે નહિ.' સરકારે કરેલા નવા વર્ગીકરણને પરિણામે દસકોઈ, સાણંદ, બાવળા, માંડલ, ધોળકાને અમદાવાદની વિકસિત જીઆઈડીસીની કેટેગરીમાં મૂકી દેવામાં આવી હોવાથી અન્યાય થઈ રહ્યો છે. જામનગર, લાલપુર, જૂનાગઢ, મહેસાણા, નવસારી, હાલોલ, કાલોલ, પડધરી, લોધિકા, રાજકોટ, કોટડા સાંગાણી જીઆઈડીસીના એકમોને સબસિડીમાં થતી કપાતથી ઉદ્યોગો નારાજ - જાફરાબાદ, નરિયાદ, આણંદ, લાલપુર, જામનગર, જૂનાગઢ, મુન્દ્રા, અંજાર, ગાંધીધામ, કડી, મહેસાણા, વાંકાનેર, મોરબી, ટંકારા જીઆઈડીસીને ત્રીજી કેટેગરીમાં મૂકી દેતાં અન્યાય થઈ રહ્યો હોવાની ભૂમ ઊઠી છે.

જીઆઈડીસીના તાલુકાનાં વર્ગીકરણને કારણે નવા વિકસી રહેલા વિસ્તારની ઔદ્યોગિક વસાહતોને અન્યાય થઈ રહ્યો હોવાની ફરિયાદ કરતાં ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ

પહેલી અને બીજી કેટેગરીના તાલુકાની જીઆઈડીસી ને ત્રીજી કેટેગરીની જીઆઈડીસીને વ્યાજ સબસિડીના મળતા લાભમાં થઈ જતી બે ટકાની કપાત

કરવાથી જે તે નવી જીઆઈડીસીને મળતા સબસિડીના લાભમાં અન્યાય થવાની સંભાવના ઓછી થઈ જાય છે. તેથી જ વર્ગીકરણમાં ફેરફાર કરવો જરૂરી છે.

અન્યાય કઈ રીતે થઈ રહ્યો છે તેનું આ રહું ઉદાહરણ. પહેલી કેટેગરીમાં આવતા તાલુકાની જીઆઈડીસીમાં એકમ ધરાવતા ઉદ્યોગોએ લીધેલી મુદતી લોનની રકમ પર ૮ ટકાની વ્યાજની સબસિડી આપવામાં આવે છે. તેમને વ્યાજ સબસિડીનો

Elevate your brand with Emerge: your **all-in-one solution for eCommerce** excellence. From account management, marketing, Website development to SEO, we've got you covered. Let's amplify your online presence together.

SERVICES OFFERED



E-Commerce
Account Management



Performance
Marketing



Social Media
Services



SEO Services &
Content Writing



Website Development
Shopify & Wordpress



Website Annual
Maintenance Services

5 YEARS **IMPACT**

Scaled
300+
brands

Fulfilled
2M+
orders

3B+
worth
Merchandise
Sold

36%
Average
Brand Sales
Growth

60M+
Global
Shoppers
Reached

Are You E-Commerce Ready?

Let's Emerge!

+91 75748 93158

emerge@fibre2fashion.com



નાણાકીય સાક્ષરતાના અભાવે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો ધાર્યો વિકાસ નથી સાધી શકતા

બિઝનેસનું ફોર્મેટ પસંદ કરવાથી માંડીને લોન લેવા અને ટેક્સ ભરવા સુધીનાં અનેક પગલે નાણાકીય સાક્ષરતા ખૂબ મદદરૂપ પુરવાર થાય છે.

ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીના અભાવે ટર્નઓવર સારું હોવા છતાં પણ પ્રોફિટ દેખાતો નથી.

સામાન્ય રીતે કોઈનો બિઝનેસ બંધ થાય તો લોકો તેનું માર્કેટિંગ કે પ્રોડક્ટ નબળી હોવાનું ધારી લે છે, પરંતુ શું તમે જાણો છો કે 95 ટકા ધંધા ફાઇનાન્સ મેનેજ ન થવાને કારણે બંધ થાય છે? જી હા, ધંધાદારીઓમાં ફાઇનાન્શિયલ લિટરસીનો અભાવ તેમના બિઝનેસનો ભોગ લઈ લે છે. પ્રોડક્ટ સારી હોય, માર્કેટિંગ સારું હોય અને ટીમ પણ મજબૂત હોય, આમ છતાં બિઝનેસમાં પૈસાનું યોગ્ય મેનેજમેન્ટ ન થાય તો નાના કે મધ્યમ ઉદ્યોગો કાં તો બંધ પડી જાય છે અથવા ધાર્યો વિકાસ સાધી નથી શકતા. જેમ નાનકડી કીડી વિશાળકાય હાથીને પરાસ્ત કરી શકે છે તેમ નાણાકીય સાક્ષરતાનો અભાવ ધમધોકાર ચાલતા ધંધાને પણ ધ્વસ્ત કરી શકે છે. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ તથા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ દ્વારા GCCI ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણીએ નાણાકીય સાક્ષરતા એટલે કે ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી અંગે મહામૂલી ટિપ્સ શેર કરી હતી. આ ઉપરાંત નાના ઉદ્યોગો ક્યાં ભૂલ કરી બેસે છે, કઈ બાબતોથી ચેતતા રહેવું વગેરે મુદ્દાઓ પર પણ તેમણે પ્રકાશ પાડ્યો હતો.

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણીએ જણાવ્યું, 'દેશમાં સાક્ષરતા વધી છે, પરંતુ નાણાકીય સાક્ષરતામાં જોઈએ તેવો વધારો થયો નથી. SNP ગ્લોબલના સર્વે મુજબ ભારતમાં નાણાકીય સાક્ષરતાનું પ્રમાણ 24 ટકા જેટલું જ છે. એટલે કે 76 ટકા લોકોને નાણાકીય લેવડદેવડનું જ્ઞાન નથી. વૈશ્વિક સ્તરે થયેલા સર્વે પણ સૂચવે છે કે સૌથી વધારે બિઝનેસ પ્રોડક્શન કે માર્કેટિંગને કારણે નહિ, પરંતુ ફાઇનાન્સ યોગ્ય રીતે મેનેજ ન થવાને કારણે બંધ થાય છે.'





નાણાકીય સાક્ષરતા એટલે શું ?

પૈસા વિના કોઈ પણ ધંધો ચાલી શકતો નથી, પરંતુ ખાટલે મોટી ખોડ એ છે કે ભારતમાં બાળકોને પૈસાનું મેનેજમેન્ટ શીખવવામાં આવતું નથી. બાળકો સામાન્ય રીતે માતા-પિતા કે આસપાસના લોકોના અનુભવોમાંથી મની મેનેજમેન્ટ શીખતાં હોય છે, પરંતુ તેમાં અનેક પાસાં ધ્યાનમાં લેવાં પડે છે. નાનકડી ભૂલ પણ મોટું નુકસાન નોતરી શકે છે. તાલીમના અભાવે આ બાબતમાં ભારતીયો પાછા પડે છે. આપણે પદ્ધતિસર લિક્વિડિટી પ્લાનિંગ, કુગાવાને ધ્યાનમાં લઈને પૈસા મેનેજ કરવામાં પાછા પડીએ છીએ. આ ઉપરાંત આપણી બચત પર મળતા વ્યાજ કે પછી આવકને લગતા કોમ્પ્લાયન્સમાં પણ આપણું ધ્યાન હોતું નથી. વાસ્તવિક રીતે તો આપણા ધંધાને જે નાણાકીય પરિબળો અસર કરે છે તે સર્વેનું આપણને પૂરેપૂરું જ્ઞાન હોવું જ જોઈએ. સરકાર અને રિઝર્વ બેંક ઓફ ઈન્ડિયા દ્વારા નાણાકીય સાક્ષરતા વધારવા માટે અનેક પ્રકારની પહેલ લાઇ ધરવામાં આવે છે. સરકાર દ્વારા તો નેશનલ સેન્ટર ફોર ફાઈનાન્શિયલ એજ્યુકેશન નામની સંસ્થાની પણ સ્થાપના કરવામાં આવી છે, જેનું ધ્યેય નાણાકીય સાક્ષરતા વધારવાનું છે. જો વેપારીઓથી માંડીને ગૃહિણીઓ સુધી તમામમાં નાણાકીય સાક્ષરતા વધશે તો દેશને વધુ ઝડપથી વિકાસની દિશામાં આગળ લઈ જઈ શકાશે.

બિઝનેસનું ફોર્મેટ સમજદારીપૂર્વક સિલેક્ટ કરો:

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણી નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોની વિટંબણા અંગે વાત કરતાં જણાવે છે, ‘નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો તે જે પ્રોડક્ટ કે સર્વિસ પ્રોવાઈડ કરતા હોવ તેમાં ટેકનિકલી ખૂબ જ સાઉન્ડ હોય છે, પરંતુ ફાઈનાન્સ માટે તેમણે અન્ય નિષ્ણાત પર મદાર બાંધવો પડે છે. શરૂઆતથી જ ઉદ્યોગોએ સમજીવિચારીને નિર્ણય લેવા જોઈએ.’ દાખલા તરીકે, વ્યક્તિ જ્યારે બિઝનેસ શરૂ કરવાનું વિચારે ત્યારે તેને ખ્યાલ નથી હોતો કે ધંધો કયા ફોર્મેટમાં રજિસ્ટર કરાવવો. જો ખોટું ફોર્મેટ સિલેક્ટ થાય તો પાછળથી ઘણી મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવો પડે છે. બિઝનેસની પ્રોપ્રાઈટરશિપ, ભાગીદારી પેઢી, HUF, LLP, ટ્રસ્ટ એમ જુદાં જુદાં ફોર્મેટ છે.

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણી જણાવે છે, ‘ઘણા કિસ્સામાં એવું જોવા મળે છે કે પાર્ટનરશિપમાં બિઝનેસ ચાલતો હોય, પરંતુ તેનું ફોર્મેટ પ્રોપ્રાઈટરશિપનું હોય છે. સામાન્ય રીતે એક જ ઓનર હોય તો પ્રોપ્રાઈટરશિપ ફોર્મેટમાં બિઝનેસ રજિસ્ટર કરાવવો જોઈએ. બિઝનેસમાં રિસ્ક વધારે હોય

અને તમે પાર્ટનરશિપ કે પ્રોપ્રાઈટરશિપમાં બિઝનેસ રજિસ્ટર કરાવો તો તમારી અમર્યાદિત જવાબદારી આવી પડે છે. આવા સંજોગોમાં ધંધામાં નુકસાન થાય તો તમારી અંગત મિલકતો પણ ટાંચમાં આવી જાય છે. આથી રિસ્ક સંકળાયેલું હોય તેવા બિઝનેસ માટે લિમિટેડ લાયેબિલિટી પાર્ટનરશિપ સારું ફોર્મેટ છે. જો તમે ધંધામાં ઓનર અને બિઝનેસ ચલાવનાર ડિરેક્ટરને જુદા રાખવા માગતા હોવ તો પ્રાઈવેટ લિમિટેડ કંપની સારો વિકલ્પ છે. મોટા પાયે બિઝનેસ વિસ્તરેલો હોય તેમના માટે પબ્લિક લિમિટેડનું ફોર્મેટ વધુ સારું છે.’

બિઝનેસનું ફોર્મેટ ધંધાની પ્રવૃત્તિ અનુસાર પસંદ કરવું જોઈએ. ઘણા નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને બિઝનેસ સારો ચાલતો હોય તો પણ તેને ઉપરના સ્તરે લઈ જવામાં ડર લાગે છે, પરંતુ ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટ કરીમ લાખાણી સલાહ આપે છે કે ધંધો સારો ચાલતો હોય તો નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોએ પ્રાઈવેટ કે પબ્લિક

95 ટકા નાના ઉદ્યોગો ફાઈનાન્સના અયોગ્ય મેનેજમેન્ટને કારણે બંધ થાય છે.

લિમિટેડ કંપનીનું ફોર્મેટ અપનાવવામાં ખચકાટ ન અનુભવવો જોઈએ. દરેક બિઝનેસ ફોર્મેટમાં ટેક્સની ઈફેક્ટ જુદી આવે છે અને તેને કાયદા પણ અલગ લાગુ પડે છે. આથી તમે પ્રાઈવેટ કે પબ્લિક લિમિટેડ તરફ જશો તો ધંધો વધુ ઝડપથી વિકસી શકશે, તમે વધુ સંગીન ટેક્સ પ્લાનિંગ કરી શકશો અને તમને કોર્પોરેશન તરફથી પણ અનેક ફાયદા મળશે.

સી.એ. કરીમ લાખાણી આ અંગે વાત કરતાં જણાવે છે, ‘ઘણા બિઝનેસમેન ઉતાવળે બિઝનેસ ફોર્મેટ પસંદ કરી લે છે. બિઝનેસમાં કોઈ સાથીદાર મળી જાય તો પાર્ટનરશિપ બનાવી દે છે. આ ઉપરાંત પાર્ટનરશિપ ડીડમાં જરૂરી સ્પષ્ટતા પણ કરતા નથી. આથી જો ધંધામાં કોઈ તકલીફ ઊભી થાય તો ઘણા ડિસ્પ્યુટ થાય છે. અંતે આતરિક વિખવાદોને કારણે ધંધો બંધ કરવાની નોબત આવે છે. એ જ રીતે બિઝનેસ એક્સપાન્ડ કરવા માગતા હોવ તો પણ લાગણીમાં તણાઈને નહિ, કોઈ નિષ્ણાતની સલાહ લઈને, તેના ફાયદા-ગેરફાયદા સમજીને નિર્ણય લેવો જોઈએ. જો પાર્ટનર વચ્ચે સ્પષ્ટતાનો અભાવ હોય તો ભવિષ્યમાં કાયદાકીય ગૂંચ પડી શકે છે. આ ઉપરાંત ધંધો શરૂ કરો ત્યારે એક્ઝિટ રૂટ પણ ખબર હોવી જોઈએ. તેમાં આર્બિટ્રેશનનું પ્રોવિઝન પણ ઉમેરાવું જોઈએ.’ આમ ધંધો કરવાનો વિચાર આવે તો પહેલા ડગથી જ ફાઈનાન્સના નિષ્ણાતને સાથે રાખીને નિર્ણયો લેવા જોઈએ.

આટલી બાબતોનું ખાસ ધ્યાન રાખો:

01

ડિજિટલ ટ્રાન્ઝેક્શનમાં સાવચેતી રાખો:

ડિજિટલ ઈકોનોમીમાં નાના-મોટા ઉદ્યોગો પણ UPI, ઓનલાઇન પેમેન્ટની સુવિધા અપનાવી રહ્યા છે. જો કે ડિજિટલ ટ્રાન્ઝેક્શનનો માર્ગ લપસણો છે. જો તેમાં જાણે-અજાણે ભૂલ થઈ જાય તો આર્થિક નુકસાન વેઠવું પડે છે.

02

પાસવર્ડ બધા સાથે શેર ન કરો:

ફાઇનાન્શિયલ ફોડથી બચવા ધંધાદારીઓએ પોતાનો પાસવર્ડ ખૂબ જ સુરક્ષિત રાખવો જોઈએ. સ્ટાફ કે ટીમ સાથે તેને ખુલ્લેઆમ શેર ન કરો. આ ઉપરાંત સમયાંતરે પાસવર્ડ બદલતા રહો. ફાઇનાન્શિયલ એપ્લિકેશન પણ વિશ્વાસપાત્ર સ્ત્રોત પરથી જ ડાઉનલોડ કરો.

03

ગમે ત્યાં Wi-Fi સાથે કનેક્ટ ન કરશો:

અજાણ્યા Wi-Fi નેટવર્કમાંથી તમારી સિસ્ટમમાં વાઈરસ આવી શકે છે. આ ઉપરાંત ઘણા વેપારીઓ સિસ્ટમમાં એન્ટિવાયરસ નખાવવા અંગે પણ સજાગ નથી હોતા. હવેના જમાનામાં ડેટાને પ્રોટેક્ટ કરવો ખૂબ મહત્વનો છે. આથી સુરક્ષિત કનેક્ટિવિટી પર વિશેષ ધ્યાન આપો.

04

લોગ-આઉટ કરો:

ઈન્કમેટેક્સ કે નેટ બેન્કિંગની સાઈટ એક્સેસ કરી હોય તો લોગ-આઉટ કર્યા વિના સ્ક્રીન બંધ ન કરશો. ભૂલથી લોગ-ઇન સાથેનું પેજ ઓપન રહી જાય તો કોઈ તેનો દુરુપયોગ કરી શકે છે. નેટ બેન્કિંગનો ઉપયોગ કરતા હોવ તો SMS એલર્ટ સિસ્ટમનો ખાસ ઉપયોગ કરો.

05

બેન્ક ડિટેઇલ શેર ન કરશો:

હેક્સ વિવિધ પ્રકારે ફાઇનાન્શિયલ ફોડ કરવાનો પ્રયત્ન કરે છે. આથી તમને અજાણ્યા નંબર પરથી લિન્ક મોકલવામાં આવે તો એ લિન્ક પર ભૂલથી ક્લિક ન કરશો. તમારા ઓટીપી કે બેન્કની વિગતો કોઈની સાથે શેર કરશો નહિ. કોઈ તમને લેપટોપ કે ફોનની સ્ક્રીન શેર કરવા જણાવે તો પણ તેનાથી ચેતતા રહેવું જોઈએ.

06

ઇન્સ્ટન્ટ લોનની ચુંગાલમાં ફસાશો નહિ:

લોકોને લલચાવવા માટે ઇન્સ્ટન્ટ લોન આપવાના નામે ઘણાં સ્કેમ ચાલે છે. આવી ઓફર આવે તો તેમાં ફસાશો નહિ અને ડિજિટલ પેમેન્ટ કે ટ્રાન્ઝેક્શન કરતી વખતે ખૂબ જ સાવચેતી રાખો.

07

રોકડ વ્યવહાર કરવાથી બચો:

ભારતમાં આજની તારીખે ઘણા લોકોને ડિજિટલ ઈકોનોમીમાં વિશ્વાસ નથી. તેઓ રોકડથી ટ્રાન્ઝેક્શન કરે છે. રોકડથી વ્યવહારો કર્યા હોય તેવામાં જો ડિસ્પ્યુટ થાય તો પુરવાર કરી શકાતું નથી અને ઘણી મોટી રકમની ખોટ ખાવી પડે છે. આ ઉપરાંત કેશ ઉપાડવા કે જમા કરવાથી દૂર રહો. આમ કરવાથી નોટિસ મળવાની શક્યતા વધી જાય છે.

08

સરકાર સાથેના વ્યવહારો પારદર્શક રાખો:

ધંધાદારીઓ માટે સરકાર સાથેના વ્યવહારોમાં પારદર્શકતા રાખવી જરૂરી છે. પાન-આધાર લિન્ક છે તેની ખાતરી પણ કરી લેવી જોઈએ. આમ ન થાય તો તેમણે ભારે વ્યાજ કે પેનલ્ટી ભરવી પડે છે. એ રીતે સામી પાર્ટીનો GST નંબર વેરિફાઇ ન કર્યો હોય તો તેની કેડિટ જતી કરવી પડે છે અને મોટું આર્થિક નુકસાન વેઠવું પડે છે.

09

કન્સલ્ટન્ટ પર વધુ મદાર ન બાંધો:

IT કે GST રિટર્ન માટે કન્સલ્ટન્ટ પર વધુ પડતો મદાર બાંધવો યોગ્ય નથી. રિટર્ન સમયસર ફાઇલ થયું છે કે નહિ તેની ખાતરી કરી લો. એકનોલેજમેન્ટ રિસીટ સાચવીને રાખો. રિટર્ન ફાઇલ થયું હોય, પણ સમયસર એકનોલેજમેન્ટ રિસીટ ન મળી હોય તો રિટર્ન ફાઇલ થયેલું ગણાતું નથી. આવા સંજોગોમાં પેનલ્ટી ભરવી પડી શકે છે.

10

દંધો લોસમાં હોય તો પણ રિટર્ન ભરો:

ઘણા વેપારીઓ ખોટ જાય ત્યારે રિટર્ન ભરતા નથી, પરંતુ રિટર્ન ફાઇલ કરવાનો ફાયદો એ છે કે ભવિષ્યમાં નફો થાય તો તેની સામે લોસ સેટ ઓફ મળે છે. આ રીતે સારી આવક થઈ હોય તો એડવાન્સ ટેક્સ ભરવાથી પણ વિશેષ ફાયદા થાય છે, વ્યાજનું ભારણ ઘટે છે, પેનલ્ટીમાંથી બચી શકાય છે.

11

રિટર્નમાં ફાઇલ કરેલી ડિટેઇલ ચેક કરો:

ઘણી વાર આપણી ન હોય તેવી વિગતો પણ રિટર્નમાં ફાઇલ થઈ જાય છે. આ ભૂલ માટે આપણે પાછળથી પેનલ્ટી ભરવી પડે છે. તમારી એસેટ, કેડિટ, લોન વગેરેની વિગતો કન્સલ્ટન્ટે રિટર્નમાં યોગ્ય રીતે દર્શાવી છે કે નહિ તેનું ખાસ ધ્યાન રાખો. 26AS, AIS અને TIS પણ ચેક કરો.

12

ઇન્કમેટેક્સના મેસેજ કે મેઇલ ન અવગણશો

ઘણા લોકો ઇન્કમેટેક્સ દ્વારા SMS કે મેઇલ આવે તો તેને અવગણે છે. આ મેઇલમાં તમને નોટિસ કે ઇન્ટિમેશન હોઈ શકે છે. જો તેનો રિપ્લાય ન આપવામાં આવે તો સરકાર એક્સ-પાર્ટી ઓર્ડર કરી દે છે. તેવા સંજોગોમાં ઘણો મોટો ટેક્સ કે પેનલ્ટી ચૂકવવી પડી શકે છે. સરકાર તરફથી મેઇલ કે મેસેજ આવે તો તરત કન્સલ્ટન્ટનો સંપર્ક કરીને તેનો જવાબ આપો.

નાણાકીય ટર્મ્સથી અવગત હોવું જરૂરી:

ફાઇનાન્સનું બેંકગ્રાઉન્ડ ન હોય તેનો અર્થ એ નહિ કે તમે એકાઉન્ટ કે ફાઇનાન્સમાં બિલકુલ ધ્યાન ન આપો. જો તમે એકાઉન્ટ પર આંખો બંધ કરીને વિશ્વાસ મૂકો છો અને GST કે ઇન્કમેટેક્સ રિટર્ન ભરવામાં ભૂલ થઈ જાય તો તે તમને ભારે પડી શકે છે. ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણી જણાવે છે, 'કેટલીક સામાન્ય નાણાકીય ટર્મ્સનો તમને ખ્યાલ હોવો જોઈએ. જેમ કે એસેટ, ફિક્સ એસેટ, કરન્ટ એસેટ, લાયેબિલિટી, કરન્ટ લાયેબિલિટી, લોન્ગ ટર્મ લાયેબિલિટી, કેશ ફ્લો, રેપ્રિસિયેશન, પ્રોફિટ બિફોર ટેક્સ, પ્રોફિટ આફ્ટર ટેક્સ, વર્કિંગ કેપિટલ વગેરે. આ ઉપરાંત પ્રાથમિક કાયદા અંગે પણ તમને ખ્યાલ હોવો જોઈએ.' આ ઉપરાંત ધંધાર્થીને બેલેન્સશીટ, પ્રોફિટ-લોસ વાંચતાં આવડવું જોઈએ. બિઝનેસમાં એક એક આંકડા ધંધાર્થી ફાઇનાન્શિયલ હેલ્થને અસર કરે છે. આથી તેના પર નિયમિત નજર રાખવી જોઈએ, તેનું વિશ્લેષણ કરવું જોઈએ અને તેના

ટેક્સેશનની બાબતે કન્સલ્ટન્ટ પર આંખ બંધ કરીને મદાર બાંધવો અયોગ્ય, મોટી પેનલ્ટી ભરવી પડી શકે છે.

આધારે ધંધાર્થીને કઈ દિશામાં લઈ જવો તેનો નિર્ણય કરવો જોઈએ. તેમણે વધુમાં જણાવ્યું કે દરેક ધંધાર્થીને તેમની આવક કયા સ્રોતમાંથી થઈ રહી છે તેનો સ્પષ્ટ ખ્યાલ હોવો જ જોઈએ. આ ઉપરાંત ઘણા લોકોનો ધંધો સારો ચાલતો હોય, પણ લિક્વિડિટીની સમસ્યાનો તેમને સતત સામનો કરવો પડે છે. તેના માટે ધંધાર્થીએ તેમને કેશ રોજના બિઝનેસમાંથી, રોકાણમાંથી, ઇક્વિટી-લોનમાંથી કે કયા સ્રોતમાંથી આવે તેનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ. આમ કરવાથી બિઝનેસે કેશ કાઈસિસનો સામનો કરવો પડતો નથી.

વ્યાજના દર પર નજર રાખો:

તમારી ધંધાર્થીની આવક ખૂબ સારી હોય, પરંતુ તમે તોલિંગ વ્યાજ ચૂકવી રહ્યા હોવ તો તમને આવક દેખાશે જ નહિ. તેમાંય ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ એટલે કે કમ્પાઉન્ડ ઇન્ટરેસ્ટથી રહેવું જોઈએ. સી.એ. કરીમ લાખાણી જણાવે છે, 'આલ્બર્ટ આઈનસ્ટાઈને ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજને આઠમી અજાયબી ગણાવી હતી. જો તમારા રોકાણ પર તમને વ્યાજનું વ્યાજ મળતું હોય તો તે તમારી તરફેણમાં કામ કરે છે, પરંતુ જો તમે ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ ચૂકવતા હોવ તો તે તમારી વિરુદ્ધમાં કામ કરે છે.'

ધંધાર્થીએ NP (નેટ પ્રોફિટ), GP (ગ્રોસ પ્રોફિટ) રેશિયો, પ્રોડક્ટ કન્ઝમ્પશન વધે કે ઘટે છે, દેવાદારો પાસેથી

સમયસર પૈસા મળે છે કે નહિ, તમે દેવું લીધું હોય તો પૈસા સમયસર ચૂકવાય છે કે નહિ તે દરેક બાબત પર ધ્યાન આપવું જોઈએ.

આપણા દેશની ઇકોનોમી હવે ડેટ ડ્રિવન થઈ ગઈ છે. એટલે કે તમને ફંડ સરળતાથી મળી રહે છે, પરંતુ જો તેમાં વ્યાજના દર પર ધ્યાન ન રાખવામાં આવે તો તે ધંધાર્થીને ભોગ લઈ શકે છે. ઘણા વેપારીઓ 24 કે 28 ટકે પર્સનલ લોન લે છે. આવવામાં કોરોના જેવી અણધારી આફત આવે તો ધંધો બંધ થઈ જાય છે અને દેવું કરીને ઘી પીવાની માનસિકતા પ્રાણઘાતક પુરવાર થઈ શકે છે.

મોજશોખ માટે દેવું કરવાથી બચો:

તમને જ્યારે પૈસા ઉધાર લેવાનો વિચાર આવે ત્યારે પોતાની જાતને એ સવાલ ચોક્કસ પૂછવો જોઈએ કે આ પૈસા હું જરૂરિયાત માટે ઉધાર લઉં છું કે મોજશોખ માટે? ગાડી, પ્રોપર્ટી વગેરે જેવી લક્ઝરી માટે ઊંચા વ્યાજદરે ફંડ લેવું યોગ્ય નથી. તેની સામે બિઝનેસ માટે લોન લો તો તમારે જેટલું વ્યાજ ભરવું પડે છે તેના કરતાં આવક વધારે છે કે નહિ તેની ચોક્કસ ખાતરી કરી લો. આ ઉપરાંત ફંડનું સાર્થકનિર્ણય કરવાથી પણ દૂર રહેવું જોઈએ. અર્થાત્ જો હેતુ માટે લોન લીધી હોય તે જ હેતુ માટે તે પૈસા ખર્ચ કરવા જોઈએ. ફંડ સાર્થકનિર્ણયને કારણે સારા સારા બિઝનેસ ધરાશાયી થઈ શકે છે. સી.એ. કરીમ લાખાણી જણાવે છે, 'તમારી કમાણી ઇફેક્ટિવ હોવી જોઈએ, બચત ગ્રોથ માટે કરવી જોઈએ અને રોકાણ ખૂબ સમજદારીપૂર્વક કરવું જોઈએ. એક કા તીન, વીશી જેવી લપસણી સ્કીમોથી દૂર રહેવું જોઈએ.' તેમણે ધંધાર્થીઓને ઇન્વેસ્ટમેન્ટ લેવાની પણ ખાસ સલાહ આપી હતી.

દંધાનું બજેટ બનાવો:

તમે બિઝનેસ કરતા હોવ ત્યારે આવતા મહિને, આગામી ક્વાર્ટરમાં, આવતાં ચાર-પાંચ વર્ષ માટે તમારું શું આયોજન છે તે તમને ખ્યાલ હોવો જ જોઈએ. આ ગાળા માટે તમારી આવક, ખર્ચ, જવાબદારી વગેરે તમામનાં તમારે ગણિત માંડવાં જોઈએ. જો બજેટ ન બનાવવામાં આવે તો અમુક સમયે પગાર કરવા માટેનું પણ ફંડ ન હોય તેવી પરિસ્થિતિ ઊભી થઈ જાય છે. આ ઉપરાંત બજેટ બનાવવાથી અમુક મહિનામાં લિક્વિડિટી વધારે રહેતી હોય, અમુક મહિનામાં ઓછી રહેતી હોય તો તેને બેલેન્સ કેવી રીતે કરવી તેનો પણ આઈડિયા આવી જાય છે. બિઝનેસમાં સફળતા અને નિષ્ફળતા વચ્ચે પાયાનો તફાવત છે મની મેનેજમેન્ટ. જો બિઝનેસ પૈસાને મેનેજ ન કરે તો પૈસા બિઝનેસને મેનેજ કરવા માંડે છે. પૈસાનું લીકેજ બિઝનેસને ડુબાડી શકે છે. આથી નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોએ ઓવર-સ્પેન્ડિંગ, મની સાર્થકનિર્ણય અને ફાઇનાન્શિયલ ફોડથી જોજનો દૂર રહેવું જોઈએ.

બોક્સ:

સી.એ. કરીમ લાખાણીના નાણાકીય સાક્ષરતા અંગે જ્ઞાનવર્ધક એપિસોડ અંગે પ્રતિભાવ આપતાં GCCIના બેન્કિંગ અને ફાઇનાન્સ ટાસ્ક ફોર્સના ચેરમેન હિતેશ પોમલે જણાવ્યું, 'દરેક ઉદ્યોગ-ધંધાર્થીને અંતિમ હેતુ નાણાકીય સધ્ધરતા વધારવાનો જ હોય છે. નવું સાહસ હાથ ધરતાં પહેલાં બજેટનો મુદ્દો ધ્યાનમાં લેવો જોઈએ. કેશ ફ્લો મેનેજમેન્ટ આમ સરળ વિષય છે, છતાં તેમાં ભલભલા ભૂલ કરી બેસે છે. સી.એ. કરીમ લાખાણીએ નાણાકીય સાક્ષરતા મુદ્દે વિસ્તૃત ઇણાવટ કરી. નાણાકીય લિટરસી અંગે ભારત સરકાર, ગુજરાત સરકાર સાક્ષરતા અભિયાન ચલાવે છે. GCCI પણ આ પ્રકારના વાર્તાલાપ અને શ્રેણી દ્વારા જાગૃતિ ફેલાય તે માટે પ્રયત્નશીલ છે.'

ખેડૂતપુત્રથી અમદાવાદના અગ્રણી બિલ્ડર તરીકેની યાદગાર સફર...

ખેતરમાં માતા-પિતાને આકરી મહેનત કરતાં જોઈને જીવનમાં સફળ બનવાનું પ્રણ લીધું

સ્પષ્ટવક્તા અને સત્યને વરેલા એન. જી. પટેલ જે ક્ષેત્રે ઝંપલાવે ત્યાં આગવું નામ કમાય છે

ક હેવાય છે કે અનુભવ એ શ્રેષ્ઠ શિક્ષક છે. વેપાર-ધંધાની યાત્રામાં ઘણી વાર અનુભવી બિઝનેસમેનના કોઈ શબ્દ કે પ્રસંગ વેપારી માટે ઉત્તમ પ્રેરણા બની રહેતા હોય છે. ગુજરાતના અનુભવી અને નામાંકિત ઉદ્યોગસાહસિકોના અનુભવો ગુજરાતના દરેકદરેક વેપારી સુધી પહોંચે, તેમાંથી તેમને આગળ વધવાની પ્રેરણા મળે તે આશયથી ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ દ્વારા 'ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા' યુટ્યુબ વિડિયો સિરીઝની અનોખી પહેલ હાથ ધરવામાં આવી છે. આ પહેલના ભાગરૂપે NG યુવના ચેરમેન તથા મેનેજિંગ ડિરેક્ટર અને કન્સ્ટ્રક્શન તથા સ્પોર્ટ્સ ક્ષેત્રે અભૂતપૂર્વ સિદ્ધિ મેળવનાર નગીન જી. પટેલે GCCIના અલ્પેશ પરીખ સાથે તેમની જીવનયાત્રાના કેટલાક અંશો શેર કર્યા હતા. તેમની

વાતચીતના અંશો અહીં પ્રસ્તુત છે:

I. ખેડૂતના પુત્ર થઈને તમે અનેકોનેક સિદ્ધિઓ હાંસલ કરી છે. તમારી યાત્રા વિશે થોડું જણાવશો? બિઝનેસમાં આ સ્તરે તમે કેવી રીતે પહોંચ્યા? તેમાં આપને શું અડચણોનો સામનો કરવો પડ્યો?

- મારો જન્મ ખેડૂત પરિવારમાં થયો. તેમાંય હું સૌથી મોટો દીકરો હતો. એ સમયે અમારી પાસે મજૂરી આપવાના પણ પૈસા નહોતા. એટલે માતા-પિતા જાતે ખેતરમાં મજૂરી કરતાં. માતા-પિતાને આકરી મહેનત કરતાં જોઈને મને ખૂબ દુઃખ થતું. તેમને જોઈને મેં મનોમન





નક્કી કર્યું કે હું જીવનમાં મહેનત કરીને આગળ વધીશ અને માતા-પિતાનું દુઃખ દૂર કરીશ. હું જ્યારે આઠમા-નવમા ધોરણમાં ભણતો હતો ત્યારે મારે રિસેસમાં પિતાને ખેતરે ટિકિન આપવા જવું પડતું. હવે રિસેસ અડધો કલાકની મળતી અને ખેતર બે કિલોમીટર દૂર હતું. એટલે મારે ખૂબ ઝડપથી જવું પડતું. વળી ખેતર જવા માટે હું સાથે હથિયાર પણ રાખતો. હું સ્કૂલમાં ભાલો (જેવેલિયન) સાથે લઈને જતો. રિસેસમાં હું ભાલો ફેંકતો જાઉં અને ફટાફટ દોડતો જાઉં. એ રીતે ખેતરમાં રોજ જાઉં અને સ્કૂલે પાછો ફરું. આમ સંજોગોવશાત્ હું સારો એથલીટ અને જેવેલિયન શ્રો (ભાલાફેંક) ચેમ્પિયન બની ગયો.

2. તમે ઇંધાની સાથે સાથે સ્પોર્ટ્સમાં પણ આગળ વધ્યા. સમાજની પ્રવૃત્તિઓમાં પણ તમે સક્રિય છો. ભણવામાં પણ ગોલ્ડ મેડલિસ્ટ બન્યા. તો આટલું બધું કેવી રીતે હાંસલ કર્યું ?

હું જીવનમાં અર્જુનની જેમ લક્ષ્ય લઈને ચાલું છું. નાનપણમાં માતા-પિતાની તકલીફ દૂર કરવાનો વિચાર કર્યો, પણ હું તે ત્યારે જ કરી શકું જ્યારે સારું ભણતર અને સારી નોકરી મેળવું. એ સમયે તો મેં બિઝનેસ કરવાની કલ્પના પણ નહોતી કરી. એટલે હું શિક્ષણ પર ખૂબ ધ્યાન આપતો. રમવા સાથે ભણવા પર ફોકસ કરતો. અને નાનપણથી જ મારું માર્શનલ કોમ્પિટિટિવ હતું. એટલે કે મેં નક્કી કરી લીધું હતું કે હું જે ફીલ્ડમાં એન્ટ્રી લઈશ તેમાં નંબર વન જ મેળવીશ. એટલે હું દરેક ફીલ્ડમાં આગળ આવી શક્યો. એક કિસ્સો તમને જણાવું. હું કોલેજ જતો ત્યારે મને ઘરેથી દસ પૈસા મળતા, જેમાંથી હું આવવા-જવાની ટિકિટ લેતો. એક વખત મારા ગજવામાંથી પાંચ પૈસા પડી ગયા. લાલ દરવાજા અડધો કલાક બસની લાઈનમાં ઊભા રહ્યા પછી મને ખબર પડી કે મારા ખિસ્સામાં પૈસા જ નથી. મને આજુબાજુના ગામના લોકોએ પૂછ્યું પણ ખરું કે તારે પૈસા જોઈએ છે? પણ મારી ખુમારી કે ખુદારીની વાત કરું તો હું ત્યાંથી તરત જ ચાલતો ચાલતો પાલડી આવ્યો અને પાલડીથી છેક સરખેજ સુધી દોડતો દોડતો ગયો. રસ્તામાં સ્કૂટર-સાઈકલવાળા ઘણા મિત્રોએ મને કહ્યું કે ‘નગીન, બેસી જા.’ પરંતુ મેં બધાને કહ્યું કે સવારે મારી દોડવાની પ્રેક્ટિસ ચૂકી ગયો છું એટલે દોડીને જાઉં છું. એ દિવસે મેં ખિસ્સામાંથી પાંચ પૈસા પડી ગયા તે ભૂલ બદલ મારી જાતને દંડ આપ્યો હતો.

3. માણસને તેનું ફાઉન્ડેશન જ આગળ લઈ જાય છે.

કન્સ્ટ્રક્શન ક્ષેત્રે તમે તમારું ફાઉન્ડેશન કેવી રીતે ઊભું કર્યું. અમદાવાદમાં જ્યારે કોઈ બિલ્ડરનું નામ નહોતું ત્યારે NG બિલ્ડરે ખૂબ મોટી ઓળખ પ્રસ્થાપિત કરી. આ એક આગવી સિદ્ધિ છે. તો તમે બિલ્ડર કેવી રીતે બન્યા ?

તેનું સઘળું શ્રેય મારા નાના ભાઈ નરસિંહભાઈ પટેલને જાય છે. મેં નાનપણમાં જ નક્કી કરી લીધું હતું કે મારે મારાં ભાઈ-બહેનને આગળ લાવવાં છે. એટલે નાના ભાઈને સિવિલ એન્જિનિયરિંગનું શિક્ષણ અપાવ્યું. પહેલાં ધંધૂકા નગરપંચાયત અને પછી સાણંદનગર પંચાયતમાં તેમણે જોબ મેળવી. એ સમયે

કન્સ્ટ્રક્શનની સાથે સાથે સ્પોર્ટ્સ ક્ષેત્રે પણ અભૂતપૂર્વ સિદ્ધિ મેળવી

હું સ્ટેટ બેન્કમાં અને મારાં પત્ની ફોરેન્સિક સાયન્સ લેબોરેટરીમાં સર્વિસ કરતાં હતાં. અમારા પરિવારની આવક પૂરતી હતી એટલે મેં મારા ભાઈને બિઝનેસ શરૂ કરવાની પ્રેરણા આપી. પહેલાં અમે ટેન્ડરો ભરીને સરકારનાં કામ કરવાનું ચાલુ કર્યું. સફળ થવા માટે એક માણસમાં જે ગુણો હોવા જોઈએ તે તમામ મારા ભાઈ નરસિંહમાં હતા. તે ખૂબ જ મહેનતુ, સમયના પાબંદ અને પ્રામાણિક હતા. ધંધાના વિકાસ માટે અમે બધાએ ઘણો ભોગ આપ્યો. પરિવારમાં કોઈ તકલીફ ઊભી ન થાય તે રીતે ધંધો આગળ વિકસાવ્યો. સરકારનાં કામ કરતાં કરતાં ધીરે ધીરે પ્રાઈવેટ કામ પણ મળવા માંડ્યાં. ભરૂચમાં પૃથ્વી કોમ્પ્લેક્સ, અમદાવાદમાં શ્યામ ગોકુલ બિલ્ડિંગ બનાવવાથી શરૂઆત કરી. પછી રાજપથ ક્લબમાં રૂમ બનાવવાનો કોન્ટ્રેક્ટ મળ્યો ત્યારથી ધંધાને વેગ મળ્યો. રાજપથમાં એ સમયે બાબુભાઈ પરીખ ડિરેક્ટર હતા. તેમનો ત્યારે સીજી રોડનો બંગલો વેચાયો હતો. તેમણે મારા નાના ભાઈને જોઈન્ટ બિઝનેસ કરવાનો પ્રસ્તાવ આપ્યો. અમે એ તક ઝડપી લીધી અને અમદાવાદમાં સૌપ્રથમ વાર બંગલો એંડ અ સોસાયટીનો કોન્સેપ્ટ રજૂ કર્યો. આ જગ્યા પર અમે અશ્વમેઘની સ્કીમ બનાવી. બાબુભાઈ પરીખને અવિશ્વાસ થયો કે અમે માર્કેટમાં નવા છીએ તો સફળ થઈશું કે નહિ. આથી તે પ્રોજેક્ટમાંથી ખસી ગયા, પરંતુ બીજા અનેક લોકોએ તરત બંગલા બુક કરાવી લીધા. બાજુમાં જમીન લઈને અમે અશ્વમેઘ 2 બનાવ્યા અને જોતજોતાંમાં ત્રણ વર્ષમાં અમે અશ્વમેઘ 5 સુધીની સ્કીમ બનાવી.

૫. અશ્વમેધની સ્કીમ તેની અવ્વલ ક્વોલિટી માટે જાણીતી છે. દરેક સ્કીમમાં બાંધકામની ગુણવત્તા વધુ ને વધુ સુધરતી જ જાય છે. તો ક્વોલિટી કોમ્પ્રોમાઇઝ ન થાય તે માટે તમે શું વિશેષ પ્રયત્ન કરો છો ?

મારા ભાઈ અને મારું એક જ ધ્યેય રહ્યું છે - પૈસા ભલે ઓછા કમાઈશું, પણ નામ સારું કમાવું છે. નામ કમાઈશું તો ક્લાયન્ટ આપોઆપ મળશે. અમે વર્કમેનશિપમાં ક્યારેય કોમ્પ્રોમાઈઝ નથી કર્યું. જો ક્લાયન્ટ ખુશ થશે તો તે બીજા પાંચ ક્લાયન્ટને લઈને આવશે. અમે 28-30 વર્ષ પહેલાં આશાવરી સ્કીમ બનાવી હતી. આજે કોઈ પણ સોસાયટીમાં તમે વિઝિટર તરીકે જાવ તો બહાર ગાડી પાર્ક કરવી પડે છે. અમે એ સમયે એવી સ્કીમ

નગીનભાઈ પટેલના અનુભવોથી સમૃદ્ધ એપિસોડ અંગે વાત કરતાં ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના વાઈસ પ્રેસિડન્ટ મિહિર વી. પટેલે જણાવ્યું, 'વિકાસની હરણફાળમાં ઉદ્યોગસાહસિકોને નાના-મોટા પ્રશ્નો ઉદ્ભવે છે. ચેમ્બર જેવી સંસ્થાઓ નાના-મોટા વેપારીઓ અને સરકાર વચ્ચે સેતુ છે. જવાબદારીના ભાગરૂપે ચેમ્બર દ્વારા સમાજના અગ્રણી કે કાયદાના નિષ્ણાતો દ્વારા માર્ગદર્શન પૂરું પાડવાનો પ્રયત્ન કરાય છે. આ એપિસોડમાંથી તમને ચોક્કસ એવું માર્ગદર્શન મળ્યું હશે, જે વેપાર-ઉદ્યોગમાં તમને ઉપયોગી બને. નાના વેપારીઓના સશક્તીકરણ માટે ચેમ્બર દ્વારા નોમિનલ મેમ્બરશિપની પહેલ હાથ ધરાઈ છે અને હેલ્પ ડેસ્ક શરૂ કરાઈ છે. helpdesk@gujaratchamber.org પર વેપારીઓ પોતાના પ્રશ્નો ચેમ્બરને મોકલી શકે છે. તેના યોગ્ય અને સમયસર ઉકેલ માટે અમે તત્પર છીએ.'

બનાવી કે 200 ગાડી સામટી પણ સ્કીમમાં જાય તો બહાર પાર્ક ન કરવી પડે. ફક્ત 10થી 11 ટકા સુપર બિલ્ટ-અપ યુઝ કરીને અમે એવી સગવડો આપી કે આજની તારીખે લોકો અમને કહે છે કે તમે આશાવરી જેવી સ્કીમ બનાવવાના હોવ તો અમને કહેજો, અમને ખરીદવામાં રસ છે.

5. કન્સ્ટ્રક્શનના બિઝનેસની સાથે સાથે તમે સ્પોર્ટ્સમાં યોગદાન કેવી રીતે આપ્યું ? તમે અનેક એસોસિયેશનનું ચેરમેનપદ પણ સંભાળ્યું છે. ને સામાજિક જવાબદારી કેવી રીતે અદા કરો છો ?

એ સમયે હું ઘણો ફી હતો. જોબની સાથે સાથે બિઝનેસમાં ધ્યાન આપતો. મારા ભાઈ બિઝનેસમાં ખૂબ એક્ટિવ અને ઇન્ટેલિજન્ટ હતા. જોઈન્ટ ફેમિલીમાં બીજું સચવાઈ જતું હતું આથી મારી પાસે ટાઈમ બચતો હતો. રમત-ગમત પ્રત્યે હું નાનપણથી ખૂબ પેશનેટ હતો. ફંડ અને માર્ગદર્શનના અભાવે હું સ્પોર્ટ્સમાં આગળ ન વધી શક્યો. જો મને માર્ગદર્શન મળ્યું હોત તો હું આજે અલગ લેવલનો સ્પોર્ટ્સમેન હોત. આથી મેં નક્કી કર્યું કે મારી જેમ કોઈ વ્યક્તિ પૈસા કે માર્ગદર્શનના અભાવે સ્પોર્ટ્સમાં પાછળ ન રહી જવી જોઈએ. સ્પોર્ટ્સમાં મદદની જરૂર પડે તે બધા મારી પાસે આવતા. ઇન્ટર-યુનિવર્સિટી જેવેલિયન શ્રો ચેમ્પિયન ઝાહિર કાદરીએ એક વખત મને કહ્યું હતું કે 'એક સમયે જયદીપસિંહજી બારિયા ખેલાડીઓને મદદ કરતા હતા. ત્યાર પછી તમે છો જે ખેલાડીઓને

મદદ કરો છો. બાકી કોઈ બિઝનેસમેન કે સ્પોર્ટ્સમેનને સ્પોર્ટ્સની પડી નથી.' આ વાક્ય સાંભળીને મારી છાતી ગર્વથી ફૂલી ગઈ હતી.

6. આપની જીવનયાત્રામાંથી અનેક લોકો પ્રેરણા મેળવે છે. પણ તમને જીવનમાં કોની પાસેથી પ્રેરણા મળી ?

સરખેજ ગામના સરપંચ દુર્ગાશંકર ત્રિપાઠીની પ્રામાણિકતાએ મને ખૂબ જ પ્રભાવિત કર્યો છે. સરખેજની તમામ પ્રવૃત્તિઓ - પછી તે અનામત આંદોલન હોય કે ક્રિકેટની ટીમ બનાવવાની હોય - દરેકમાં હું મોખરે રહેતો. હું ક્રિકેટ રમતો, પણ બેટ ખરીદવાના પૈસા નહોતા, પરંતુ ગામના લોકો મારી નિષ્ઠાથી એટલા પરિચિત હતા કે બેટ લેવા માટે બે રૂપિયા માગું તો પાંચ આપતા. આ તમામમાંથી મને પ્રેરણા મળી છે. રાજપથ, કર્ણાવતી, ઓરિયન્ટ દરેક ક્લબમાં હું એ જ વિચારું કે હું સભ્યોની સેવા કેવી રીતે કરી શકું. મારું માનવું છે કે સેવા કરવી તો ધરના પૈસે કરવી. ઓળખ બનાવવા કામ ન કરવું. કામ સારું કરશો તો ઓળખ આપોઆપ બનશે. સૌને સાથે લઈને ચાલો, વિશ્વાસ સંપાદન કરો અને તેમનો વિશ્વાસ સંપાદન કરો. કોઈ ક્લબના પ્રેસિડન્ટ તરીકે મને ક્લાર્ક પણ સૂચન કરે કે ક્લબના સભ્યોની સગવડ કેવી રીતે વધારી શકાય, તો મને એ સૂચન સ્વીકારવામાં આનંદ થાય છે.

7. માણસ જીવનમાં અમુક ઊંચાઈ પર પહોંચે તો તેને અહમ્ આવી જાય છે, પરંતુ તમારામાં અહંકારનો છાંટો પણ નથી. એટલું જ નહિ. તમારા બધા પરિવારજનો પણ વિનમ્ર છે. તો પરિવારમાં તમે એવું શું યોગદાન આપો છો, જેનાથી બધા જ આટલા નમ્ર અને વિવેકી છે ?

મારું માનવું છે કે તમારે જીવનમાં પ્રગતિ કરવી હશે તો ઉપરની તરફ જ જોવું પડશે. તમારાથી ઉપર જે માણસો છે તેનો અભ્યાસ કરવો પડશે, નહિ તો તમે પ્રગતિ નહિ કરી શકો. મારે અહીંથી આગળ વધવા અંબાણી, અદાણી કે બિલ ગેટ્સને લક્ષ્યમાં રાખવાના છે. તેમની સરખામણીમાં મારું કદ ઘણું નાનું છે. જો તમે કોઈને તુચ્છ સમજશો તો મોટા નહિ બની શકશો. બીજું, મોટા બનવા માટે તમારે નાના માણસોનો સાથ લેવો જરૂરી છે. આગળ વધવા માટે હું સૌથી ધનાઢ્ય લોકોની સક્સેસ સ્ટોરીમાંથી પ્રેરણા લઉં છું.

8. સવાલ થોડો અલગ છે, પણ તમારા દમદાર અવાજનું રહસ્ય શું છે ?

સત્ય. સાચું બોલવા માટે તમારે વિચારવું નથી પડતું. એકને એક બે જ થાય. જો તમારે એકને એક ત્રણ કહેવાનું હોય તો વિચાર કરવો પડે. પરંતુ તમે સાચું બોલતા હોવ ત્યારે વાણી અંદરથી આપોઆપ ફૂટે છે.

9. તમે જીવનમાં અનેક સંસ્થાઓ સાથે સંકળાયેલા રહ્યા છો. અનેક લોકોને સાથે લઈને ચાલ્યા છો. તો તમારામાં આ નેતૃત્વના ગુણો કેવી રીતે ખીલ્યા ?

મેં હંમેશાં જીવનમાં હું લોકોને કેવી રીતે ઉપયોગી થઈ શકું તે અંગે જ વિચાર્યું છે અને મારી આ ભાવનાને લોકોએ બિરદાવી છે. લોકોને એવું

થાય છે કે આ માણસ આપણું વિચારે છે તો તેને પ્રમોટ કેમ ન કરો? મારું ફોકસ હંમેશાં લોકોને ઉપયોગી થવામાં અને સેવા પર જ હોય છે. લીડરશિપની વાત કરીએ તો મને ગુજરાતની વૉલીબૉલ ટીમનો પ્રેસિડન્ટ બનાવવાની વાત આવી ત્યારે મેં ભરતભાઈ બારોટના નામનું સૂચન કર્યું, પરંતુ તેમની વ્યસ્તતાને કારણે તેમના અને ટીમ વચ્ચે સમન્વય સધાતો નહોતો. આથી મને પ્રેસિડન્ટ બનવાની ઓફર કરાઈ. મેં એક જ વાત કરી કે મારે ફી હેન્ડ જોઈશે, પરંતુ હું રિઝલ્ટ લાવી બતાવીશ. ગુજરાતની જે ટીમ વૉલીબૉલમાં એક સેટ નહોતી તે ટીમ આજે ભારતમાં મેન અને વીમેન બંનેમાં ચેમ્પિયન

બિઝનેસમાં આપીને લેવાની ભાવના રાખનાર વ્યક્તિ જ આગળ આવે છે

છે. મારા મતે લીડરશિપ એટલે રિઝલ્ટ લાવી બતાવવું. તમે ફી હેન્ડ માગો, પરંતુ રિઝલ્ટ ન આપી શકો તો તેનો અર્થ એ જ થયો કે તમે સ્ટેટસ જતાવવા માગો છો. મને શાહબુદ્દીન રાઠોડનું એક વાક્ય ખૂબ ગમે છે, ‘કોઈ તમને તમારા સ્તરથી નીચે ઊતરવાનું કહે તો સ્ટેજથી ઊતરી જવું, સ્તરથી નહિ.’ અર્થાત્, પદ છોડી દેવું, પરંતુ પોતાનું સ્તર તો નીચું ન જ ઉતારવું.

10. તમે સ્પોર્ટ્સમાં ચેમ્પિયન રહી ચૂક્યા છો. તમે કઈ કઈ રમતો કયા લેવલ સુધી રમ્યા છો? તે અંગે દર્શકોને થોડું જણાવશો ?

હું જિલ્લા સ્તરે જેવેલિયન શ્રો (ભાલાકેંક) રમવા ગયો ત્યારે મારી પાસે શૂઝ લેવાના પૈસા નહોતા. એટલે હું કોઈ બીજાના શૂઝ પહેરીને ગયો હતો, પરંતુ પહેલો શ્રો કર્યો ત્યારે મને અનુભવ થયો કે તેને કારણે મને અવરોધ આવી રહ્યો છે. પછી મેં ખુલ્લા પગે જ શ્રો કર્યો અને અમદાવાદ જિલ્લામાં પ્રથમ આવ્યો. એ સમયે મને સમજાયું કે ઈક્વિપમેન્ટ એક ખેલાડીના જીવનમાં શું ભૂમિકા ભજવે છે. જો પૂરતાં ઈક્વિપમેન્ટ ન મળે તો ખેલાડી જીવનમાં ઘણું ગુમાવી બેસે છે. એક વખત એક હેમર શ્રોઅર મારી પાસે આવ્યા. તે દેશના ઉત્તમ ખેલાડી હતા અને એશિયામાં પ્રથમ આવવાનું સપનું જોતા હતા. તેમણે મારી પાસે દવા લેવા માટે પાંચ-દસ હજાર રૂપિયા માગ્યા. મેં તેમને કહ્યું કે તું ડોપટેસ્ટમાં ફેલ થઈશ તો આ બધાનું શું મૂલ્ય રહેશે? મેં તેમને તરત જ પૂછ્યું કે તું કેટલે દૂર હેમર ફેંકી શકે છે? તેમણે કહ્યું કે 62 મીટર. પહેલાં તો મને વિશ્વાસ જ ન આવ્યો. તેમણે જણાવેલા સમયે હું તેમને મળ્યો અને તેમણે મને 62 મીટર દૂર હેમર ફેંકી બતાવી. ત્યારે મેં તેમના માટે બધું જ કરી છૂટવાનું કમિટમેન્ટ આપ્યું. જાપાનની એસિક્સ કંપની સાથે નેગોશિયેશન કરીને મેં તે સમયે \$ 5800ના જૂતા તૈયાર કરાવ્યા. તેમના પગની સાઈઝ અલગ હોવાથી તેમના માટે અલગ ડાઈના જૂતા બનાવવાનો ખર્ચ આપ્યો. આ માણસે એશોયાનો પ્રવીણ કુમારનો 27 વર્ષ જૂનો રેકોર્ડ તોડી બતાવ્યો. તેમના ઈન્ટરવ્યુમાં તેમણે ભારપૂર્વક જણાવ્યું કે ગુજરાતના બિલ્ડર એનજી પટેલના સહકારથી જ તે સિદ્ધિ મેળવી શક્યા હતા.

11. તમે મહાભારતમાં ભીમનો રોલ અદા કરનાર પ્રવીણ કુમારનો ઉલ્લેખ કર્યો તેમાંથી રામાયણ યાદ આવ્યું. તેનો જાણીતો ડાયલોગ બોલી સંભળાવશો ?

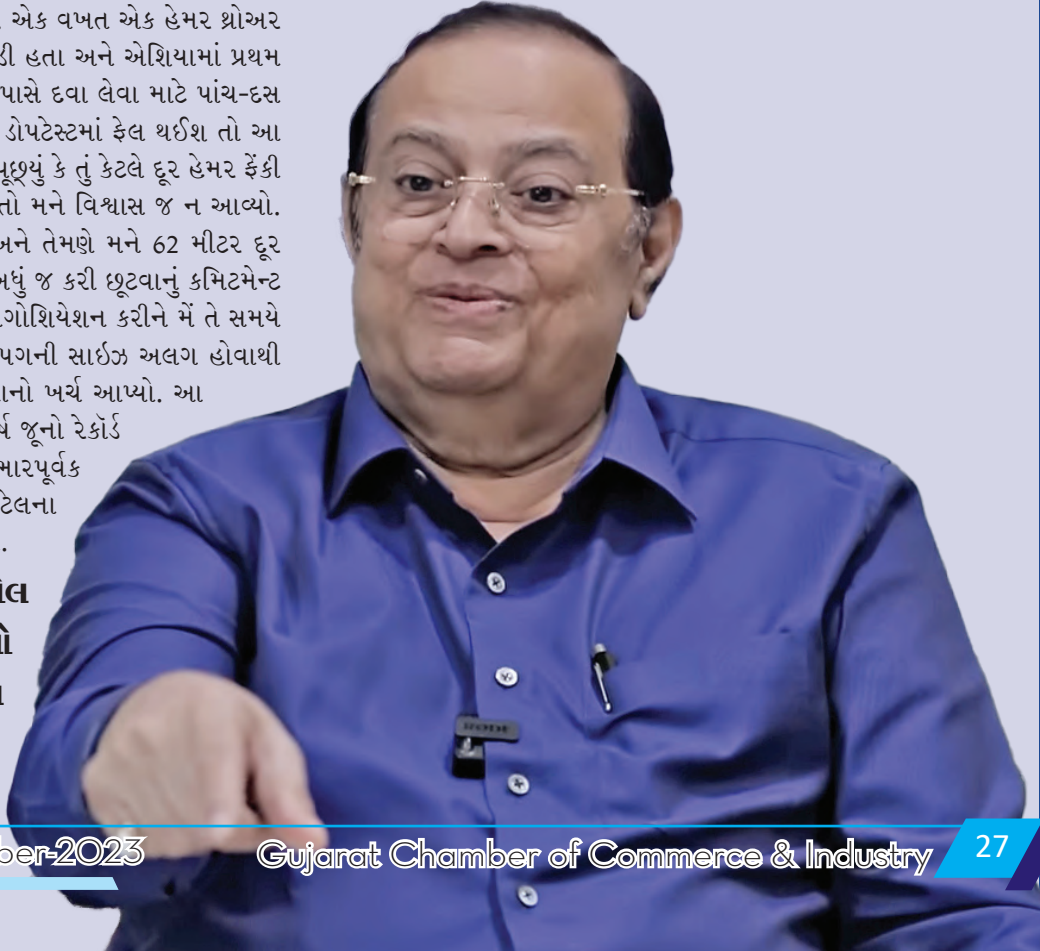
રામાયણના યુદ્ધમાં રાવણના ભાઈઓ અને પુત્રોનો નાશ થઈ જાય છે, પછી મંદોદરી રાવણને સમજાવે છે કે હજુ પણ સમય છે કે સીતાજીને પાછાં વળાવીને યુદ્ધવિરામ કરો. તે સમયે રાવણ ખુમારી અને અહંકારમાં કહે છે - અગર રામ નર કા અવતાર હૈ તો આજ વો મેરે હાથ મારા જાયેગા, અગર રામ નારાયણ કા અવતાર હૈ તો ઉનકે હાથોં મરને કા મુજે કોઈ ક્ષોભ નહિ હૈ. જબ તક દુનિયા કી રીત રહેગી, રામ કે નામ કે સાથ રાવણ અમર રહેગા. જય લંકેશ.

12. ઓરિજિનલ મૂવીમાં પણ આટલી સારી રીતે આ ડાયલોગ નહિ બોલાયો હોય. તમારી એનર્જી ગજબ છે. તમે મોટા બિઝનેસમાંથી નાના બિઝનેસ ડાયવર્ટ કેવી રીતે કરો છો ? પછી તે નાના બિઝનેસને કેવી રીતે વિકસાવો છો ?

હું સ્પષ્ટવક્તા છું અને સાચું કહેવા ટેવાયેલો છું. બિઝનેસને વિકસાવવાનું મોટા ભાગનું શ્રેય મારા ભાઈને જાય છે. તેમણે પરિવારને એક રાખીને સંયુક્ત રીતે ધંધાને આગળ વધારવા જે પ્રયત્નો કર્યા તેને હું ખરા દિલથી સલામ કરું છું. ભગવાન તેમના આત્માને શાંતિ આપે તે માટે પ્રાર્થના કરું છું.

13. નવી પેઢીને કોઈ મેસેજ આપવા માગશો ?

પ્રામાણિકતાના આશયથી જ ધંધો કરો. આપીને મેળવવાની ભાવના રાખશો તો ધંધામાં સફળ થશો. ચેમ્બરના પ્રમુખ અજયભાઈ પટેલ મારા મિત્ર અને ભાઈ સમાન છે. તે ઘણી સંસ્થાઓ સાથે જોડાયેલા છે અને જે પદ્ધતિ અને વિઝન સાથે, સૌને લઈને આગળ ચાલી રહ્યા છે તે જોતાં તે ચોક્કસ સફળ થશે જ. ઈશ્વરને એ જ પ્રાર્થના કે આવા મહાનુભાવોને દીર્ઘાયુ અર્પે, જેથી તે સમાજ અને ઉદ્યોગસાહસિકોના વિકાસમાં સદાય ફાળો આપતા રહે.



ટેક્સ ક્રૉમ્પ્લાયન્સથી વિકાસના પથ પર સડસડાટ આગળ વધી શકે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો

IT (ઇન્ફોર્મેશન ટેકનોલોજી)ને કારણે IT (ઇનકમ ટેક્સ) પ્રણાલીમાં ખૂબ મોટું પરિવર્તન આવ્યું

ટેકનોલોજીના યુગમાં કરચોરીનો વિચાર કરવો મૂર્ખામી ગણાશે, રૂ. 100ની કરચોરી સામે વ્યાજ, પેનલ્ટી સહિત રૂ. 125નો ટેક્સ ભરવો પડી શકે છે

ઉદ્યોગ-વેપારને લગતાં વિવિધ પાસાં અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ તથા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ દ્વારા યુટ્યુબ પર ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા નામે માહિતીસભર સિરીઝનો પ્રારંભ કરવામાં આવ્યો છે. આ સિરીઝના એક એપિસોડમાં પ્રત્યક્ષ કર ક્ષેત્રે જ્ઞાનનો ભંડાર અને ભીષ્મ પિતામહ ગણાતા મુકેશ પટેલે ખૂબ રસપ્રદ માહિતી દર્શકો સાથે શેર કરી હતી. ઈન્ટરનેશનલ ટેક્સ તથા ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કન્સલ્ટન્ટ અને પ્રેક્ટિકલ ટેક્સ પ્લાનિંગના પ્રમોટર મુકેશ પટેલે કરદાતાઓને કરચોરીના બદલે ટેક્સનું યોગ્ય પ્લાનિંગ કરવાની સલાહ આપી હતી.

મુકેશ પટેલે જણાવ્યું કે દેશની સ્વાતંત્ર્યની 75 વર્ષની યાત્રામાંથી 50 વર્ષનો હું સાક્ષી રહ્યો છું અને આ ગાળામાં ટેક્સ ક્ષેત્રે ખૂબ મોટાં,

અને સારાં પરિવર્તન આવ્યાં છે. તેમણે જણાવ્યું, '1974ના અરસામાં રૂ. 1 લાખ આવક હોય તો તેના પર 97.5 ટકા ઈકેક્ટિવ ટેક્સ લાગતો હતો. એ સમયે 4 પ્રકારના પ્રત્યક્ષ કર હતા - જેમાં 97.5 ટકા ઈન્કમટેક્સ, 5 ટકા સંપત્તિવેરા તથા બક્સિસવેરાનો સમાવેશ થાય છે.' 1970ના દાયકામાં એસ્ટેટ ડ્યુટી એટલે કે વારસાવેરો એટલો તોલિંગ હતો કે જો એસ્ટેટની કિંમત રૂ. 20 લાખથી વધુ હોય તો 85 ટકા સુધી ટેક્સ લાગતો હતો. ભારતનાં કેટલાંય રાજા-રજવાડાંએ ટેક્સ ન ભરી શકવાને કારણે પોતાની પ્રોપર્ટી સરકારને આપી દેવી પડી હતી. એટલે જ ઘણી ઈન્કમટેક્સ ઓફિસો મહેલોમાં જોવા મળે છે.

આટલાં વર્ષોમાં સરકારે ઈન્કમટેક્સ ધીરે ધીરે ઘટાડીને 30 ટકા સુધીનો કરી નાખ્યો છે. આવકવેરાનો દર ઘટતાં સરકારની ટેક્સની





આવકમાં પણ વધારો થયો છે. મુકેશ પટેલ જણાવે છે, ‘1970ના દાયકામાં ફેરા (ફોરેન એક્સચેન્જ રેગ્યુલેટરી ઓથોરિટી)ના કાયદાને કારણે જરૂર હોય તો પણ વિદેશી ડ્રૂડિયામણ મળતું નહોતું. આ જ સમયે મહત્તમ સ્વિસ બેંક એકાઉન્ટ ખૂલ્યાં હતાં. 70 અને 80ના દશકા અને 90ના દાયકાની શરૂઆતમાં દેશ દેવાના એવા ડુંગરમાં દબાઈ ગયો હતો કે જીનિવા IMFને સોનું મોકલવાનો વારો આવ્યો હતો, પરંતુ 91-92માં લિબરલાઈઝેશન પછી નવો દોર શરૂ થયો હતો.’

આજે તમારી 15 લાખ રૂપિયાની આવક હોય તો તેના પર ટેક્સનું ભારણ ફક્ત રૂ. 1.5 લાખ જેટલું જ આવે છે. આજે ભારતમાં ટેક્સના દર વૈશ્વિક સ્તરે સરખામણીમાં ખૂબ કોમ્પિટિટિવ છે. આ ઉપરાંત કરદાતાને રિટર્ન ફાઈલ કરવાથી માંડીને રિફંડ મેળવવા સુધીના દરેક તબક્કે ખાસ્સી રાહત મળી રહી છે. જૂના દિવસો વાગોળતાં મુકેશ પટેલે જણાવ્યું, ‘ટેક્સના દર ઓછા કર્યા પછી પણ કરદાતાઓની ઘણી ફરિયાદો આવતી હતી. તેમને રિટર્ન ભરવા વરસાદની સીઝનમાં છત્રી લઈને લાંબી લાઈનોમાં ઊભા રહેવું પડતું હતું. આ ઉપરાંત આવકવેરાનું રિફંડ લેવું હોય તો પણ તેના માટે કરદાતાએ કિંમત ચૂકવવી પડતી અને રિફંડ મળે તેની રાહ જોવી પડતી.’ એ સમયે આવકવેરા ખાતાનો એટલો ડર હતો કે વેપારીને સ્કુટિનીની નોટિસ મળે તો તેમને રાતની ઊંઘ ઊડી જતી. ઈન્કમેટેક્સ ઓફિસમાં ઓફિસર દબડાવશે, ધમકાવશે, અજુગતી માગણી કરશે તેવો ભય સતત કરદાતાને સતાવતો, પરંતુ હવે આધુનિક ટેક્નોલોજીના કારણે ફેસલેસ એસેસમેન્ટ શક્ય બન્યું છે અને કરદાતા નિશ્ચિંત બની ગયા છે.

મુકેશ પટેલ જણાવે છે, ‘ટેક્સ રિફોર્મની દિશામાં ખરેખર ખૂબ સારાં પરિવર્તન આવ્યાં છે. રિટર્ન ફાઈલ કરવાના ગાળામાં તમે ભારતમાં ન હોવ તો દુનિયાના કોઈ પણ ખૂણેથી ઓનલાઈન રિટર્ન ફાઈલ કરી શકો છો. રિટર્ન ફાઈલ કર્યાના ગણતરીના કલાકોમાં તે પ્રોસેસ થઈને તમને ઈન્ટિમેશન પણ મળી જાય છે. રિફંડ આપોઆપ બેંકના ખાતામાં જમા થઈ જાય છે. હવે કરદાતાને અગાઉની જેમ સ્કુટિનીનો ભય નથી રહ્યો. ફેસલેસ એસેસમેન્ટ સ્કીમના કારણે કરદાતાના મનમાં આવકવેરા ખાતાનો જે હાઉ હતો તે જતો રહ્યો છે.’

આ ઉપરાંત છેલ્લા થોડા સમયમાં કરદાતાઓની માનસિકતામાં પણ ખાસ્સું પરિવર્તન આવ્યું છે. અગાઉ તેમને થતું હતું કે બેંકમાં કેટલું વ્યાજ જમા થયું તે ક્યાં આવકવેરા ખાતાને ખબર પડવાની છે? પરંતુ ડિજિટાઈઝેશનને કારણે દરેક ટ્રાન્ઝેક્શન પર આવકવેરા ખાતાની નજર રહે છે. AISને કારણે આવકવેરા ખાતું તમારા દરેક નાણાકીય વ્યવહારો પર ચાંપતી નજર રાખે છે. મુકેશ પટેલ જણાવે છે, ‘હવે કરદાતાએ એ જાણવું જરૂરી બની ગયું છે કે તેમના વિશે આવકવેરા ખાતું શું જાણે છે. આપણને પણ ન ખબર હોય તેવી વસ્તુઓની

આવકવેરા ખાતાને ખબર હોય છે. આવકવેરા ખાતાને તમારા વિશે શું ખબર છે તેની ખબર તમે નહિ રાખો તો ખાતું તમારી ખબર લઈ લેશે.’

આથી હવેના જમાનામાં આગળ વધવું હોય તો વોલ્યુન્ટરી કોમ્પ્લાયન્સ જરૂરી બની ગયું છે. બે વર્ષના ગાળામાં સરકારના આવકવેરાનું કલેક્શન સાડા નવ લાખ કરોડથી બમણું થઈને 18 લાખ કરોડથી વધી ગયું છે. આ માટે આવકવેરા ખાતાએ પરસેવો પાડવાની પણ જરૂર નથી પડી. હવેના કરદાતાઓને ખબર પડી ગઈ છે કે તેમનાં ટ્રાન્ઝેક્શન આવકવેરા ખાતાથી છૂપાં નહિ રહી શકે. આથી જ વોલ્યુન્ટરી કોમ્પ્લાયન્સ એટલે કે સ્વૈચ્છિક કર જમા કરવાની ભાવના બળવત્તર બની છે. બીજું, અગાઉ કરદાતાને થતું કે સ્કુટિની આવશે તો અધિકારી સાથે ફોડી લઈશું, પરંતુ ફેસલેસ એસેસમેન્ટને કારણે એ દરવાજો પણ બંધ થઈ ગયો છે. આજે

હિન્દુ અનડિવાઇડેડ ફેમિલીનો લાભ લઈને ટેક્સની મોટી બચત કરી શકાય છે

પરિસ્થિતિ એવી ઊભી થઈ છે કે સીધા નહિ ચાલનાર આવકવેરા ખાતાની અડકેટે આવી જશે.

મુકેશ પટેલ જણાવે છે, ‘તમને કેટલું વ્યાજ મળે છે, ડિવિડન્ડની આવક કેટલી છે, તમે કેટલા યુનિટ શેર ખરીદ્યા, પ્રોપર્ટીમાં કેટલું રોકાણ કર્યું, વિદેશપ્રવાસ કર્યો વગેરે તમામની વિગતો સરકાર પાસે છે. જો કરદાતા બે-પાંચ લાખની આવકનું રિટર્ન ભરતા હોય, પરંતુ સામે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ બે-પાંચ કરોડનું બોલતું હોય તો આવકવેરા ખાતું તરત જ નોટિસ મોકલી આપે છે.’ એક સમયે આવક-ખર્ચનું આટલું સજ્જડ ટ્રેકિંગ શક્ય ન હોવાથી ટેક્સ પેયર્સ પણ ઢીલ છોડતા હતા. પરંતુ આધુનિક સમયમાં હવે બાંધછોડ બિલકુલ ચાલે તેમ નથી. જો ગફલત થઈ તો આવકવેરા ખાતાને તરત જ દાખમાં કંઈ કાળું હોવાની ગંધ આવી જશે. અગાઉ કરદાતા અધિકારી સાથે સીધું સેટિંગ કરે તો સરકારની તિજોરીમાં પૈસા જમા નહોતા થતા, પરંતુ હવે સમય બદલાયો છે. હવે વ્યવસ્થા એટલી સજ્જડ છે કે શોકોઝ નોટિસ વિના તમારા કેસમાં કોઈ પણ એડિશન થઈ શકતું નથી. તમે કેસની રજૂઆત કરવા વિડિયો કોન્ફરન્સિંગ કરો તો તેનું રેકોર્ડિંગ થાય છે અને તે તમને પણ મળે છે. આથી દરેક પ્રોસેસમાં સંપૂર્ણ પારદર્શકતા આવી ગઈ છે. હાલની સિસ્ટમમાં પણ કરદાતાઓને થોડી મુશ્કેલીનો સામનો કરવો પડે છે, પરંતુ અગાઉ કરતાં સિસ્ટમમાં ધરખમ પરિવર્તન આવ્યું છે.

MSME, પગારદાર અને પ્રોફેશનલ્સ

શું ધ્યાન રાખવું?

MSME: નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે સફળતાની ચાવી કોમ્પ્લાયન્સ જ છે. કાયદાનું પાલન કરીને જ તેઓ આગળ વધી શકે છે. આજે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોમાં સૌથી મોટી અડચણો નોન-કમ્પ્લાયન્સને કારણે જ આવે છે. તેઓ કાયદાને સમજે, જાણે અને કમ્પ્લાયન્સ કરે તો રેસમાં ઘણા આગળ વધી શકે તેમ છે.

પગારદારો: પગારદારો એવું વિચારે છે કે કમાઈએ તેમાંથી સીધો ટેક્સ કપાઈ જાય છે, તો હાથમાં શું આવે? પરંતુ તેઓ બધી આવક પોતાના નામે જ બતાવવાને બદલે શેર, ડિપોઝિટ વગેરે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ફેમિલીના નામે બતાવી HUF અંતર્ગત ટેક્સના લાભ લઈ શકે છે. આમ આવકની વહેંચણી કરી ટેક્સનું ભારણ ઘટાડી શકાય છે.

પ્રોફેશનલ્સ: નાના પ્રોફેશનલ પ્રિઝમ્પટિવ સ્કીમનો લાભ લઈ શકે છે. આ ઉપરાંત તેઓ પણ HUFમાં આવકની વહેંચણી કરી ટેક્સની બચત કરી શકે છે.

પ્રિફિલ ટેક્સ રિટર્ન વાસ્તવિકતા બનશે:

આપણે ઓનલાઈન વિઝા કે અન્ય ફોર્મ્સ ભરીએ છીએ તો આપણો ડેટા લઈને ફોર્મમાં ઘણી વિગતો આપોઆપ ભરાઈ જાય છે. મુકેશ પટેલનું માનવું છે કે પ્રિફિલ ટેક્સ રિટર્ન હવે ટૂંક જ સમયમાં વાસ્તવિકતા બની જશે. આ રીતે ટેક્સ ફાઈલિંગની પ્રક્રિયામાં સંપૂર્ણપણે પારદર્શકતા આવી જશે. આ ઉપરાંત કેસમાં કોઈ ખોટું રિપોર્ટિંગ થાય તો તે સુધારવાની ઓનલાઈન સુવિધા પણ આપવામાં આવે છે.

પ્રિઝમ્પટિવ ટેક્સેશન ખૂબ ફાયદાકારક:

અગાઉ ઘણા કરદાતાને આવકવેરો ભરવાની પ્રક્રિયા ખૂબ આકરી લાગતી હતી, પરંતુ સરકારે હવે કરદાતાને ફાયદા થાય એવાં ઘણાં પગલાં લીધાં છે, જેમ કે પ્રિઝમ્પટિવ ટેક્સેશનમાં કરદાતાને ઘણા લાભ આપવામાં આવે છે. બે કરોડ સુધીનો વકરો હોય તો તેમાં ચોપડા રાખવાની, ઓડિટ કરવાની, સ્ક્રુટિનીની જફામાંથી મુક્તિ મળે છે. એડવાન્સ ટેક્સમાં છેલ્લા ઈન્સ્ટોલમેન્ટ સિવાયના નોર્મલ ઈન્સ્ટોલમેન્ટની જફામાંથી રાહત મળે છે. ઈન્કમેટેક્સ એક્ટની કલમ 44ED અંતર્ગત પ્રિઝમ્પટિવ ટેક્સેશનનો લાભ મેળવી શકાય છે. કેશમાં બિઝનેસ કરતા હોવ તો આઠ ટકા ઉચ્ચક ટેક્સ ભરી દેવાનો રહે છે. જો તમે ડિજિટલ માધ્યમથી વ્યવહાર કરતા હોવ તો આ ભારણ ફક્ત 6 ટકા જેટલું આવે છે. ધારો કે તમે 2 કરોડનો વકરો કરતા હોવ અને ડિજિટલ ટ્રાન્ઝેક્શનથી નાણાકીય વ્યવહારો કરતા હોવ અને 12 લાખનું રિટર્ન ફાઈલ કરો તો તમારે હિસાબ રાખવો પડતો નથી, ઓડિટ કરાવવાની પણ જરૂર નથી, તમે સુગમ રિટર્ન ફાઈલ કરી શકો છો. બિઝનેસમેન ઉપરાંત પ્રોફેશનલ માટે પણ આ યોજના છે. તેમને રૂ. 75 લાખની આવક સુધી આ લાભ મળે છે. ગ્રોસ રિસીટના 50 ટકાથી વધારે રકમ સરપ્લસ રિટર્નમાં દર્શાવવામાં આવે તો પ્રિઝમ્પટિવ ટેક્સેશનના લાભ મળે છે. બ્યુટીપાર્લર, ગૃહઉદ્યોગ ચલાવતી મહિલાઓ માટે પણ આ ટેક્સ ભરવાનો ઉત્તમ વિકલ્પ છે.

મુકેશ પટેલ જણાવે છે, ‘એક સમયે ડોક્ટર, લૉયર વગેરે જેવા પ્રોફેશનલ્સનું માર્ઈન્ડસેટ એવું હતું કે કર ભરવાની જફામાં પડવું જ નથી.

જો ઓફિસર સ્ક્રુટિનીમાં બોલાવશે તો શું થશે? તેનાથી સારું તો રિટર્ન જ ન ભરું. એક સમયે લોકો 10 લાખથી વધારેના રિટર્ન જ નહોતા ભરતા. તેમને લાગતું કે મોટું રિટર્ન હશે તો સ્ક્રુટિની આવશે, પરંતુ હવે સમય એવો આવ્યો છે કે 100-100 કરોડનાં રિટર્ન ભરનાર કંપનીઓનાં રિટર્ન પણ સ્ક્રુટિની વિના પ્રોસેસ થતાં જોવા મળે છે. કર ક્ષેત્રે ખૂબ મોટું પરિવર્તન આવ્યું છે. જો કર ભરવો આટલો સચોટ અને સરળ હોય તો કરદાતાએ તેનો લાભ કેમ ન લેવો જોઈએ?’

HUF ટેક્સ બચાવવાનો ઉત્તમ વિકલ્પ:

મુકેશ પટેલે HUFનો લાભ ઉઠાવી કર બચત કરવાની સલાહ આપી હતી. પ્રોફેશનલની આવક હોય, તેના પતિ કે પત્ની કમાતાં હોય અને HUF રજિસ્ટર કરાવ્યું હોય તો રૂ. 45 લાખ સુધીની આવક પર ફક્ત રૂ. 4.5 લાખનો ટેક્સ ભરવો પડે છે. તેઓ કહે છે, ‘શેર ચૉર ઈન્કમ, લોઅર ચૉર ટેક્સ. તમારી આવકની વહેંચણી કરીને ટેક્સનું ભારણ ઘટાડો. પગારદાર NPS વગેરેનો લાભ લઈ શકે છે. પગાર પર ટેક્સ ભરવો પડે, પરંતુ ઈન્વેસ્ટમેન્ટનું પ્લાનિંગ ફેમિલીમાં કરવામાં આવે તો ટેક્સની સારી એવી બચત થાય છે.’

કરચોરી કરવાનો વિચાર પણ ભારે પડી શકે છે:

ભારતમાં કરના દર ખૂબ વાજબી છે. આથી કરદાતાઓએ તેમની જવાબદારી મુજબ સ્વેચ્છાએ કર ભરવો જ જોઈએ. જે રીતે ભારતમાં રસ્તા પર બિન્દાસ પાનની પિચકારી મારનાર વ્યક્તિ વિદેશમાં જઈને શિસ્તબદ્ધ થઈ જાય છે તે રીતે હવે ટેક્સ ભરવાની બાબતે આપણા દેશમાં પણ શિસ્ત જાળવવી જરૂરી બની ગઈ છે. આલીશાન લગ્ન, વિદેશપર્યટ, પ્રોપર્ટીમાં રોકાણ સહિતના તમારા દરેક નાણાકીય વ્યવહારો પર સરકાર ચાંપતી નજર રાખી શકે છે. આથી કરચોરી કરવી તમને ભારે પડી શકે છે. મુકેશ પટેલ જણાવે છે, ‘હવે એવું નથી કે પકડાઈ જઈશું તો 30 ટકા ટેક્સ ભરી દઈશું. પકડાશો તો 60 ટકા જેટલો ટેક્સ લાગશે, 25 ટકા સરચાર્જ, 4 ટકા એજ્યુકેશન સેસ, 6 ટકા પેનલ્ટી અને સમગ્ર ગાળાનું વ્યાજ ચૂકવવું પડશે. પરિણામે તમે રૂ. 100ની ચોરી કરી હોય તો સામે રૂ. 125નો ટેક્સ ભરવાનો વારો આવી શકે છે. આથી હવે ભારતમાં કરદાતાએ માર્ઈન્ડસેટ બદલવું પડશે. જો ધંધામાં આગળ વધવું હશે, માનસિક શાંતિ જોઈતી હશે તો બીજો કોઈ વિકલ્પ નથી.’

બે લાખથી વધુ રોકડ વ્યવહાર પર 100 ટકા પેનલ્ટી:

આવકવેરા ધારા મુજબ રૂ. 2 લાખથી વધુના કેશ ટ્રાન્ઝેક્શન પર સંપૂર્ણ પ્રતિબંધ છે. આથી તમે જો કોઈ ઝવેરીને ત્યાં રૂ. 5 લાખ લઈને દાગીનો ખરીદવા જાવ તો ઝવેરી પણ સ્વીકારવાની ના પાડી દેશે. રૂ. 2 લાખથી વધુ કેશમાં સ્વીકારવાની જાણ થાય તો સ્વીકારનારને 100 ટકા પેનલ્ટી ભરવી પડે છે.

કરદાતાને ટેક્સ ભરવાનો શું ફાયદો ?

ઘણા કરદાતા એવી પણ દલીલ કરે છે કે અમે ટેક્સ ભરીએ છીએ, પરંતુ તેની સામે અમને કોઈ સોશિયલ સિક્યોરિટી મળતી નથી. મુકેશ પટેલે આ અંગે જણાવ્યું કે, ‘આ દલીલની નોંધ ફાઈનાન્સ અને આવકવેરા ડિપાર્ટમેન્ટના ટોચના અધિકારીઓએ પણ ધ્યાનમાં લીધી છે. ભવિષ્યમાં કરદાતા જે ટેક્સ ભરે તેને પાછલાં વર્ષોમાં સોશિયલ સિક્યોરિટી કે પેન્શન વગેરે સ્વરૂપમાં ઈન્સેન્ટિવ મળે તેવું આયોજન કરવામાં આવશે. અમૃતકાળમાં હજુ આ કોન્સેપ્ટ એટલો મેચ્યોર નથી થયો, પરંતુ આશા રાખીએ કે આપણી આઝાદીને 100 વર્ષ થાય ત્યાં સુધીમાં કરદાતાને લાભ મળે તેવી સુદૃઢ વ્યવસ્થા ઊભી થશે.’

Transforming Gujarat into a 5 Trillion-Dollar Economy

The Role of Education and Skill Development

Gujarat's aspiration to become a 5 trillion-dollar economy is a bold and ambitious but an achievable goal. Achieving this milestone requires a multifaceted approach, and one of the most critical elements in this journey is education, particularly skill development. The National Education Policy 2020 has laid the foundation for this transformation, and the Education Task Force Committee of the Gujarat Chamber of Commerce is at the forefront of implementing key initiatives.

National Education Policy 2020: A Game-Changer

The National Education Policy 2020 is a landmark reform aimed at transforming India's education system. It emphasizes a holistic and multidisciplinary approach to education, offering students a wider range of choices and encouraging skill development from an early age. The Chamber recognizes the policy's significance in nurturing a skilled workforce for Gujarat's economic growth.

Vocational Training: A Cornerstone of Skill Development

Vocational training is the linchpin of skill development. By promoting and expanding vocational training programs, we equip students with the practical skills required by industries. These programs provide a direct route to employment, bolstering the state's economy while reducing unemployment rates. The Chamber actively supports the creation of vocational training opportunities tailored to Gujarat's industries.

Framework for Industry Participation in Education

Incorporating industry expertise into education is pivotal to ensure that curricula remain aligned with current market requirements. The Chamber advocates for a framework that facilitates industry participation in education, enabling professionals to contribute to curriculum design and ensuring students are exposed to the most relevant knowledge and skills.

Fostering Collaboration Between Industry and Educational Institutions

Collaboration between industry and education is essential. The Chamber, as a neutral and respected entity, plays a vital role in fostering partnerships. We actively work to bring industry leaders and educational institutions onto the same platform. This collaboration stimulates innovation, addresses workforce needs, and propels economic growth.

Creating Cooperative Programs - The Nexus of

Academia and Industry

Internships and co-op programs bridge the gap between academia and industry. They provide students with hands-on experience and insights into real-world applications of their studies. The Chamber encourages Universities and Industries to develop cooperative programs that benefit both students and employers. These initiatives enhance students' employability and help industries identify promising talent.

The Chamber as a Mediator for Internships

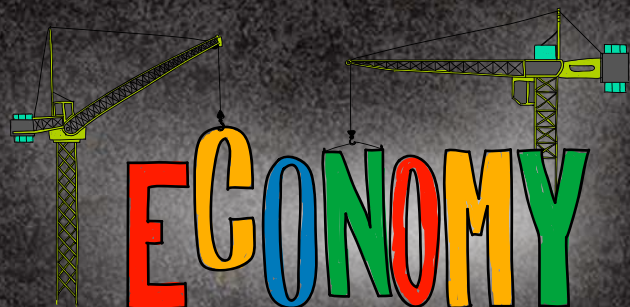
The absence of standardized internship practices poses challenges for students and employers. The Chamber proposes to act as a mediator, establishing a legal framework for internships and overseeing their implementation. This ensures that students receive fair treatment, compensation, and a secure work environment while offering industries access to a pool of motivated, skilled interns.

In conclusion, Gujarat's journey to a 5 trillion-dollar economy hinges on a robust education system that prioritizes skill development. The National Education Policy 2020, with its emphasis on vocational training and industry collaboration, lays a strong

foundation for this transformation. The Education Task Force Committee of the Chamber of Commerce is dedicated to implementing these transformative initiatives, which not only empower the youth with the skills necessary for success but also stimulate economic growth and innovation. By advocating for vocational training, fostering industry participation, promoting cooperative programs, and acting as a mediator for internships, we are laying the foundation for a brighter future for Gujarat.



Dr. M. P. Chandran
Chairman,
Education Task Force



Gujarat Government Issues New Guidelines and Framework for Renewable Energy

Government of Gujarat has declared Gujarat Renewable Energy Policy – 2023. Its summary is given hereunder for information of all stakeholders.

1. General:

- Operative till 30/09/2028, benefits are available till 25 years from date of commissioning
- Earlier Solar / Wind / hybrid policy superseded.
- Hybrid projects commissioned after 19/06/2023 till issuance of this policy are covered under this policy.
- All Solar / wind / wind-solar hybrid projects are covered under this policy.
- No capacity restrictions for captive / third party projects.
- Only new plant and machinery shall be eligible to be installed under this policy.

2. Solar:

- Solar rooftop can be installed under net metering or gross metering, as per GERC regulations

3. Wind:

- Small scale wind rooftop can be installed under net metering for captive use and under gross metering to sell to discom, as per GERC regulations.

4. Energy Settlement and Banking:

- For captive consumers on billing cycle basis upon payment of banking charges, as determined by GERC.
- For solar power consumed by residential consumers, no banking charges.
- For REC registered captive projects, energy settlement in 15 minutes time block and no banking charges.
- The banking charges will be determined by GERC on monthly / quarterly basis as per the details / information of previous month / quarter.
- Surplus energy at the end of settlement period will be treated as inadvertent energy and no payment will be made by discom for such energy.
- Peak hour charges will be levied on entire peak hour energy consumed including energy banked.

5. Grid Charges:

- OA transmission and wheeling charges and losses are applicable as applicable to normal OA consumer.
- Transmission losses shall be applicable on energy feed-in basis.
- Injection of RE power in excess of sanctioned / allocated transmission capacity in 15 minutes time block will be considered as inadvertent energy and no payment will be made by discom for such energy.
- Wheeling of energy at more than one place shall be allowed on payment of 5 paise per unit.
- Only for captive power projects as per Electricity Rules 2005, cross subsidy surcharge or additional surcharge not applicable.

6. Metering:

- ABT meter, check meter and stand by meter shall be installed as per applicable regulations / code / order. Further for the energy accounting purpose, each RE project shall have to install ABT meter.

7. Forecasting and Scheduling (FS):

- FS should be as per GERC regulation.



Dhirendra Doshi
Chairman,
Energy Committee, GCCI



SILFILTECH[®]

filter presses



PLC based
Fully Automatic
Cloth Washing
Type Filter Press

Feed Pressure:
5 bar to 25 bar



Size Range: 305mm² to 2000 mm²

Type of Plates:
PP Membrane/Rubber Membrane,
Chamber/Recess Type/Plate and Frame type



SACHIN INDUSTRIES LTD.[®]

Mfgn. of Glass Lined Reactors & Filter Presses



Regd. Office & Unit I SACHIN HOUSE, Plot # 77-4, F-Road,
Phase 1, G.I.D.C. Estate, Vatva, **Ahmedabad** - 382 445, Gujarat INDIA.
Phone: +91 79 2583 2204 / 05, 2589 7562 / 7563 / 6384

Unit II KAUMIL HOUSE, Survey No: 1129 / 1,
Village. Rajpur, Chhatral-Mehsana Highway, Tal. Kadi,
Dist. **Mehsana** - 382 715, Gujarat, INDIA.

E-mail: sales@sachininternational.com
exports@sachininternational.com

Website: www.sachininternational.com
www.silglas.com

Filtration Par Excellence



અઠવાડિયાના વર્કિંગ અવર્સ 70 કરવાથી કાર્યક્ષમતા વધે?

એક તરફ ઓલ ઇન્ડિયા બેન્ક એમ્પ્લોયી એસોસિયેશન દ્વારા બેન્ક કર્મચારીઓ માટે ફાઇવ ડેઝ વીકની માગણી કરવામાં આવી રહી છે ત્યારે જ બીજી તરફ ઇન્ફોસિસના સ્થાપક નારાયણ મૂર્તિએ કર્મચારીઓના અઠવાડિક વર્કિંગ અવર્સ વધારીને 70 કલાક કરી દેવાની વાતને વહેતી કરી છે. નારાયણ મૂર્તિએ આ વાત કરી છે, કારણ કે તેમનું માનવું છે કે છેલ્લાં વીસથી ત્રીસ વર્ષના ગાળામાં વિશ્વના ઘણા દેશોનાં અર્થતંત્રોએ ખાસ્સી પ્રગતિ કરી છે. આ અર્થતંત્રો સાથે ભારત પણ સ્પર્ધા કરી શકે તે માટે તેમણે આ દરખાસ્ત મૂકી છે. બીજું, નારાયણ મૂર્તિ માને છે કે ભારતના કર્મચારીઓની વર્ક પ્રોડક્ટિવિટી દુનિયાના ઘણા દેશો કરતાં સાવ જ ઓછી છે. તેથી ભારતદેશ, પોતાનો દેશ છે અને દેશને આગળ લઈ જવાની ભાવના સાથે તેમણે અઠવાડિયાના 70 કલાક કામ કરવું જોઈએ. નારાયણ મૂર્તિની આ રજૂઆતના મૂળમાં દેશને આગળ લઈ જવાની તીવ્ર લાગણી છે. બીજા વિશ્વયુદ્ધ પછી જાપાન અને જર્મનીના કર્મચારીઓ પણ આ જ રીતે કામ કરીને તેમના દેશને ઉપર લઈ ગયા છે. તેમણે દેશના હિતમાં થોડાં વર્ષો સુધી ઓવર વર્ક કર્યું હતું. ભારતીય કર્મચારીઓએ પણ આમ જ કરવું જોઈએ.

ઈન્ફોર્મેશન ટેકનોલોજી સેક્ટરનો ફાળો દેશના અર્થતંત્રના વિકાસમાં મોટો હોવાનું ધ્યાનમાં રાખીને નારાયણ મૂર્તિએ આ સ્ટેટમેન્ટ કર્યું હોવાનું

માનીને કર્ષાટકના ઇન્ફોર્મેશન ટેકનોલોજી મિનિસ્ટર પ્રિયાંક ખડગેએ સ્ટેટમેન્ટ આપ્યું છે કે કંપનીઓ કર્મચારીઓને વધારાના કલાકો કામ કરવાની ફરજ પાડી શકે નહિ. તેમના આ નિવેદન પાછળનાં ગણિતો રાજકીય હોવાનું માની શકાય તેમ છે. મતદારોને ગમે તેવી વાત કરવી એ રાજકારણીઓની તારીર છે. તેની પાછળના ઉદ્યોગોનાં ગણિત અર્થતંત્રના વિકાસ માટેનાં છે. રાજકારણીનાં સ્ટેટમેન્ટ વોટ ખેંચવાનાં ગણિતો સાથેનાં હોય છે. જોકે પ્રિયાંક ખડગેએ કહ્યું છે કે કંપનીઓએ કલાકો ગણવા કે ગણાવવાને બદલે કર્મચારીઓની તેમને સોંપાયેલા પ્રોફેશનલ એસાઇનમેન્ટમાં ઉત્પાદકતા-પ્રોડક્ટિવિટી ઈમ્યુવ કરવા પર વધુ ફોકસ કરવું જોઈએ.

જોકે ઓલ ઇન્ડિયા બેન્ક એમ્પ્લોયી એસોસિયેશન ઓફ ઇન્ડિયાના જનરલ સેક્રેટરી સી. એચ. વેંકટચલમનો મત સદંતર વિપરીત છે. સી. એચ. વેંકટચલમ કહે છે, 'ભારત એ ટ્રોપિકલ કન્ટ્રી છે. દરેક કર્મચારી નારાયણ મૂર્તિની માફક એરકન્ડિશન એટમોસ્ફિયરમાં બેસીને કામ કરતો નથી. તેઓ ફેક્ટરીમાં, ક્વોરીમાં, ફીલ્ડમાં કામ કરે છે. સખત ગરમી વચ્ચે તેઓ પરિશ્રમ કરે છે. તેમ જ બેન્ક કર્મચારીઓ પણ સ્ટ્રેસફુલ કન્ડિશનમાં કામ કરે છે. તેમને આરામ અને તાજામાજા થવા માટેનો સમય જરૂરી છે. તેમની પાસે અઠવાડિયે 70 કલાક કામ કરાવવામાં આવે તો તેઓ થાકી જશે. તેમનું

પ્રોડક્ટિવિટી ઘટાડી કે વધારી?

અમદાવાદની એક આઈટી કંપનીમાં એક યુવતી કન્ટેન્ટ રાઈટર તરીકે કામ કરતી હતી. તેણે રોજના બે આર્ટિકલ તૈયાર કરી આપવાની કન્ડિશન હતી. યુવતી ઉત્સાહી હતી. તેણે બેને બદલે રોજના ત્રણ આર્ટિકલ તૈયાર કરી આપવા માંડ્યા હતા. એક દિવસ સાંજના સાતને બદલે 6.55ને તેણે ઓફિસ છોડી. બીજે દિવસે તેના મેઈલ પર મેસેજ હતો, યસ્ટર ડે યુ લેફ્ટ ધ ઓફિસ ફાઈવ મિનિટ્સ અર્લિઅર. હા, તેણે કોમ્પ્યુટર ઓફેંક કરતી વખતે અને ઓફિસમાંથી બહાર નીકળતી વખતનો સમય બાયોમેટ્રિક્સ મશીન પર દર્શાવવાનો હતો. તેથી જ આ મેસેજ આવ્યો હતો. યુવતીની દલીલ હતી, હું રોજ તમે સોંપો છો તેના કરતાં 50 ટકા વધુ કામ કરું છું. કંપનીના મેનેજમેન્ટે તેની જરાય નોંધ ન લીધી. પરિણામે યુવતી હતાશ થઈ. તેણે સાત વાગ્યાને બદલે સાત ને પાંચે નીકળવાનું ચાલુ કર્યું, પરંતુ તેની સામે તેણે ત્રણને બદલે બે જ આર્ટિકલ તૈયાર કરી આપવા માંડ્યા. મોકો મળતાં તેણે જાંબ છોડી દીધો. આ જડતા હતી કે શિસ્ત હતું તે એક સવાલ છે.

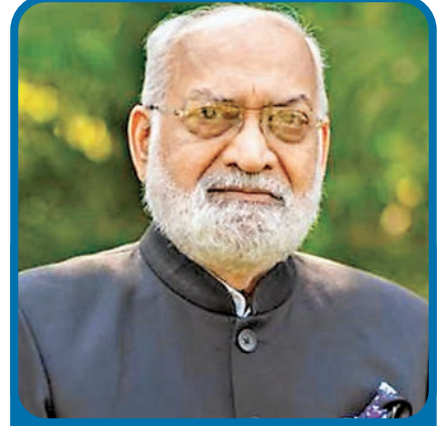
આમ પ્રોડક્ટિવિટી વધે ખરી?

અમદાવાદની જ એક કંપનીએ દરેક કર્મચારીઓના ક્યુબિક્સને દરવાજો લગાડી દીધો. તેના પર ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ડિવાઈઝ લગાડી દીધી. કર્મચારીએ બાયરૂમ પાણી માટે પણ બહાર નીકળવું હોય તો તેણે બાયોમેટ્રિક્સ એટલે કે ફિંગર પ્રિન્ટ આપીને જ બહાર નીકળવું પડે તેવી વ્યવસ્થા કરી. પરિણામે કર્મચારી તેના કામકાજના કેટલા સમય કામ કરે છે અને ખરેખર કામ કેટલા કલાક કે મિનિટ કરે છે તેનો રેકોર્ડ બનવા માંડ્યો હતો. ઓફિસમાં આવતો દરેક કર્મચારી તેની કેબિનમાં આઠ કલાક હાજર રહે અને નવ કલાક ઓફિસમાં હાજર રહે તેવા ગણિત સાથે બાયોમેટ્રિક સિસ્ટમ દરેક કર્મચારીના ક્યુબિક્સ પર લગાડી હતી. આ કંપનીમાં એડમિન તરીકે કામ કરતી નીલમ જોશીનું કહેવું છે, 'આ વ્યવસ્થા કરી તેનાં પરિણામ મળ્યાં પણ ખરાં. કર્મચારી થોડુંક કામ કરીને બીજાને મળવાને નામે તેમની સાથે વાત કરવા બેસી જતા હતા. પોતાનો અને બીજાનો સમય પણ વેડફતા હતા. આ વ્યવસ્થાને કારણે સમયનો વેડફાટ અટકી ગયો. બીજા કર્મચારીનું કામ ખોરવાતું અટકી ગયું. કર્મચારી ઓફિસ અવર્સમાં જ માર્કેટમાં જઈને ખરીદી કરવા જતા હતા તેના પર પણ બ્રેક લાગી ગઈ.'



કામના કલાક ઉપરાંત ઉત્પાદકતા પણ ધ્યાનમાં લો: શૈલેશ પટવારી

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પૂર્વ પ્રમુખ શૈલેશ પટવારી કહે છે કે કામના કલાકો વધારી આપો તેની સાથે જ વાઈટ કોલર અને બ્લુ કોલર બંને સ્ટાફને પગારમાં ઇન્સેન્ટિવ્સ પણ આપવાં જરૂરી છે તેમ જ વર્કિંગ અવર્સના વધારાના પ્રમાણમાં (પ્રોન્ટેટાને ધોરણે) કર્મચારીઓને વેતન પણ વધારી આપવું જોઈએ. આ ફેરફાર આવવો જ જોઈએ. તેની સાથે સાથે જ કર્મચારીની પ્રોડક્ટિવિટીના કાયટરિયા સેટ કરીને તેમની પાસેથી તે પ્રમાણે કામ મળતું થાય તેમ કરવામાં આવશે તો દેશના અર્થતંત્રને મોટો ફાયદો થશે. કર્મચારીની એફિશિયન્સી અને પ્રોડક્ટિવિટી સાથે પણ વેતનને લિન્ક કરવું જોઈએ. અત્યાર કર્મચારીઓ 45થી 48 કલાક કામ કરે છે, પરંતુ દરેકની ઉત્પાદકતા સરખી હોતી નથી. તેમના વર્કિંગ અવર્સ વધારી શકાય છે. વર્કિંગ અવર્સ વધારે તેના સમપ્રમાણમાં તેમને ઇન્સેન્ટિવ્સ પણ મળવાં જ જોઈએ. જોકે દરેકને એકસમાન ઇન્સેન્ટિવ આપી દેવાની જરૂર નથી. તેમની પ્રોડક્ટિવિટી સાથે તેને લિન્ક કરવી જોઈએ.



શૈલેશ પટવારી,
પૂર્વ પ્રમુખ, GCCI

કર્ચો છે. તેમનો એક જ સૂર છે. દિવસના 11.30 કલાક કામ કર્યા પછી આપણે આપણા પરિવારના સભ્યને સમય ફાળવી શકીશું. માનસિક સ્વસ્થતા જળવાઈ રહેશે ખરી? તેમાંય આઈટી ઓફિસ બહુ જ કડક અભિગમ અપનાવે છે. એક એક મિનિટનો હિસાબ રાખવાનું વલણ ધરાવે છે. આઈટી કંપનીઓ કેટલાક કર્મચારીઓને મહિને માત્ર દસ જ દિવસ આવવાની સૂચના આપે છે. કેટલાકને ફાઈવ ડે અવીકનો એડવાન્ટેજ પણ આપે છે. ઇન્ફોસિસે તેના કર્મચારીઓને જૂન મહિનાથી બેન્ગ્લુરુની ચેલાહાન્કા ઓફિસમાં મન ફાવે ત્યારે જઈને પ્લગ એન્ડ પ્લેની માફક જોબ કરવાની પણ તક પૂરી પાડી છે. બીજી તરફ ટીસીએસ તેના કર્મચારીઓને પાંચેપાંચ દિવસ ઓફિસમાં હાજર રહેવાની ફરજ પાડે છે.

કોઈ પણ કર્મચારીની એફિશિયન્સી નવથી દસ કલાક કામ કર્યા પછી ડ્રોપ જ થઈ જતી હોય છે. હા, ક્લેરિકલ કામ કરવું હોય તો તે કદાચ થોડા વધુ કલાક કરી શકે છે, પરંતુ તેમાં મન પરોવીને એટલે કે એપ્લિકેશન ઓફ માર્ઇન્ડ સાથે કામ કરવાનું આવે તો વધુ કોન્સન્ટ્રેશનની જરૂર પડે છે. કેટલાક નિર્ણયો લેવા માટે વધુ ગંભીર વિચાર કરવાની જરૂર પણ પડે છે. ત્યારે કઠિન બની જાય છે. અત્યારે કર્મચારી પાસે એટલું બધું કામ છે કે તેને ઈ-મેઈલ, વોટ્સએપ મેસેજ સહિતના દરેક મેસેજના જવાબ આપવા પડે છે તેમ જ કામ અને પરિવાર વચ્ચે બેલેન્સિંગ પણ કરવું પડે છે. પરિણામે માત્ર કામ પર ફોકસ કરીને પરિવારની સંદંતર અવગણના કરવાની માનસિકતા ધરાવતી કંપનીઓ સાથેનો છેડો કર્મચારી ગમે ત્યારે ફાડીને જફામાંથી મુક્ત થઈ જવાનું પસંદ કરે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો વધુ પડતું ઓવર વર્ક કર્મચારીને કામથી વિમુખ કરે છે. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના સિનિયર વાઈસ પ્રેસિડન્ટ સંદીપ એન્જિનિયરનું કહેવું છે, ‘આજે કંપનીઓમાં બહેનો પણ જોબ કરે છે. ભારતના કલ્ચરને,

ભારતના સોશિયલ ફેબ્રિક્સને જોતાં તેમણે નોકરી ઉપરાંત ઘર પણ સંભાળવું પડે છે. આ સંજોગમાં સપ્તાહના સિતેર કલાકની સિસ્ટમમાં બહેનોને કેવી રીતે ફિટ કરી શકાય. બહેનો 70 કલાકની સિસ્ટમમાં ફિટ બેસી શકે નહિ. આજે કંપનીઓના વર્કફોર્સમાં 25થી 30 ટકા મહિલા કર્મચારીઓ છે. તેમની વધુ દરકાર કરીને પછી જ આ બાબતે નિર્ણય લેવાવો જોઈએ.’ આજે આધુનિક સાધનો આવી ગયાં હોવાથી દરેક તબક્કે જવાબ આપવા તૈયાર રહેવું પડે છે. તેનોય સ્ટ્રેસ હોય જ છે. આ સ્ટ્રેસ વચ્ચે વર્કિંગ અવર્સ વધારવામાં આવે તો કર્મચારીઓ તેને ઓછા અવર્સવાળી સારી કામગીરીનો જોબ મળશે તો તે જોબ ચેન્જ કરી લેશે.

સંદીપ એન્જિનિયરનું કહેવું છે, ‘હા, જેમની મહત્વાકાંક્ષા મોટી છે, તેઓ તેમના નિર્ધારિત સમય કરતાં વધારે સ્ટ્રેચ કરીને કામ કરતા હોય છે. દરેક ઓર્ગેનાઈઝેશનમાં આ પ્રકારના કેટલાક કર્મચારીઓ હોય જ છે. તેઓ તેમના કલીગની તુલનાએ ઘણું વિશેષ કરતા જ હોય છે. તેથી જ હિન્દુસ્તાન લીવરમાં માર્કેટિંગનો માણસ એમડીના લેવલ સુધી પહોંચી ગયો છે. એલ.એન્ડ ટી. અને ટાટામાં પણ આ કેટેગરીના માણસો હોય છે. આમ વ્યક્તિગત આકાંક્ષાઓને સિદ્ધ કરવા

માટે કેટલાક ઓવરસ્ટ્રેચ થતાં જ હોય છે અને સફળતાની નવી ઊંચાઈએ પહોંચે છે. મહિલાઓથી પણ કેટલીક આ કેટેગરીમાં આવે છે, પરંતુ તેમની ટકાવારી ઓછી હોય છે. તેમની સિન્સિયારિટી વધુ સારી હોવા છતાંય સોશિયલ ફેબ્રિક્સને કારણે તેમને આ પ્રકારની તક ન મળતી હોવાનું પણ જોવા મળે છે.’ કોઈને કાન પકડીને કામ કરાવવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવશે તો પરિણામ કદાચ મળશે નહિ. જેમને અંદરથી જ ઈચ્છા હોય તેઓ આમેય પોતાની જાતને સ્ટ્રેચ કરીને આગળ આવશે. 70 કલાક કામનું સપ્તાહ રાખવાનું સૂચન કરનાર નારાયણ મૂર્તિ પણ ખોટા નથી, તેમ જ વર્તમાન સિસ્ટમ પણ ખોટી નથી. તેની વચ્ચે બેલેન્સિંગ કરવું જરૂરી છે.



સંદીપ એન્જિનિયર
સિનિયર વાઈસ પ્રેસિડન્ટ, GCCI



અઠવાડિયાના 70 કલાક કામ કરવાના નારાયણ મૂર્તિના પ્રસ્તાવને ઈન્ટરનેટ પર આકરા પ્રતિભાવો મળ્યા હતા. ટ્વિટર (x), ઈન્સ્ટાગ્રામ, ફેસબુક જેવાં પ્લેટફોર્મ્સ પર અનેક યુઝરે આ પ્રસ્તાવને કર્મચારીઓના શોષણસમાન ગણાવ્યો હતો. ઘણાએ તો એમ પણ કહ્યું હતું કે સીઈઓ જેટલા પગાર કર્મચારીને ક્યાં મળે છે કે તેઓ એકસ્ટ્રા કામ કરે? અમુક યુઝરે જણાવ્યું કે જો ભારતીય કંપનીઓ કર્મચારીઓ પાસે કલાક ગણીને કામ કરાવવા માગતી હોય તો તેમણે વિદેશની જેમ દર કલાકના પૈસા આપવા પણ તૈયાર રહેવું જોઈએ.

આ તો પ્રાચીન કાળમાં રોજિયા મજૂર રાખતા હતા તેટલું અમાનવીય ગણાય. અઠવાડિયાના 70 કલાક એટલે રોજના 14 કલાક. આ પ્રમાણે વ્યક્તિ સવારે 8 વાગ્યે કામ શરૂ કરે તો રાત્રે 10 સુધી કામ કરવું પડે. તો પછી પરિનલ લાઇફ અને ફેમિલી લાઇફનું શું થાય? એના કરતાં ડબલ શિફ્ટમાં કામ કરવું તે વધારે સારો વિકલ્પ છે. - વી. કુમાર

મિસ્ટર નારાયણ મૂર્તિ, હું 70 કલાક કામ નહિ કરું. હું 5 દિવસ 7 કલાક એટલે કે 35 કલાક કામ કરીશ, કારણ કે - 1. હું પૈસા માટે લોભી નથી.
2. જીવનમાં નોકરી સિવાય બીજું ઘણું છે.
3. મારી પાસે સંતોષ અને માનસિક શાંતિ છે.
4. હું લોની પ્રેક્ટિસ કરું છું, લીગલ આર્ટિકલ્સ લખું છું, ભણાવું છું, કોન્ફરન્સમાં ભાગ લઉં છું, કવિતાનું પુસ્તક પણ પબ્લિશ કરું છું, બાયોગ્રાફી લખી રહી છું, રસોઈ કરું છું અને વાંચું પણ છું. - ગીતા માધવન

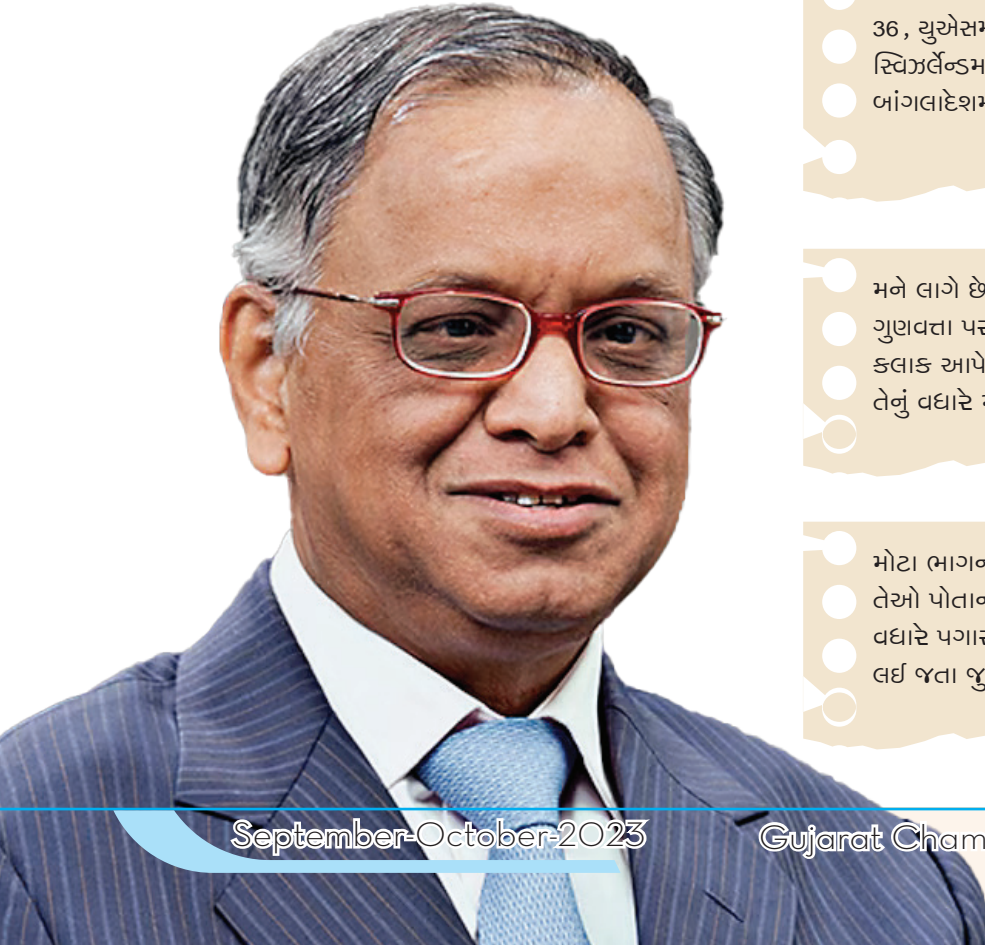
ભારતમાં ખાનગી ક્ષેત્રના કર્મચારીઓનું શોષણ દિવસે દિવસે વધી રહ્યું છે. પ્રાઇવેટ કંપનીઓ પૈસા બચાવવા થર્ડ પાર્ટી એમ્પ્લોયીઝને હાયર કરી રહી છે. હું વોલ્વોમાં થર્ડ પાર્ટી એમ્પ્લોયી છું અને નોર્મલ કર્મચારીને જે પે મળે તેના 10મા ભાગનું મને મળે છે. - સમીપ નીમા

નારાયણ મૂર્તિ, અમને તમારા માટે ખૂબ માન છે, કારણ કે તમે આ દેશમાં જાતમહેનતથી આગળ આવેલા ઉદ્યોગપતિ છો. અને અમે તમારા અઠવાડિયાના 70 કલાક કામ કરવાના સ્ટેટમેન્ટને સમજીએ છીએ, પરંતુ આવું હોય તો તમારે અમને કલાકના ધોરણે પગાર આપવો પડશે. ભારતના યુવાનો કામ કરવા તૈયાર છે, પરંતુ તમે મહિનાના ધોરણે પગાર ચૂકવવા માગતા હોવ તો તમારે આવી અપેક્ષા ન રાખવી જોઈએ. - બિયોન્ડ એવરીથિંગ

‘ઇકોનોમિક ટાઇમ્સ’એ કરેલા ટ્વીટ મુજબ વિશ્વના કોઈ દેશમાં 49 કરતાં વધારે વર્કિંગ અવર્સ નથી. કેનેડામાં 36, યુએસમાં 40, યુરોપના દેશો - જેવા કે નોર્વે, જર્મની, સ્વિઝર્લેન્ડમાં 34-35, કઝાકિસ્તાનમાં 31, કેન્યામાં 48, બાંગલાદેશમાં 49 અને ઓસ્ટ્રેલિયામાં 29 કલાક છે.

મને લાગે છે કે ફોકસ કામના કલાકો કરતાં કામની ગુણવત્તા પર હોવું જોઈએ. વ્યક્તિ કામના સ્થળે કેટલા કલાક આપે છે તેના કરતાં તેની પ્રોડક્ટિવિટી કેટલી છે તેનું વધારે મહત્ત્વ છે. - જહોન એસ. ભલ્લા

મોટા ભાગના કર્મચારીઓ મહેનત કરવા માગે છે, પણ પછી તેઓ પોતાના બોસને મોજમજા કરતા અને, પોતાના કરતાં વધારે પગાર વધારો મેળવતા અને બીજાના કામની કેડિટ લઈ જતા જુએ છે. - અનુજ પ્રજાપતિ





ભારતની આબોહવા, સામાજિક વ્યવસ્થાને જોતાં 70 કલાકનો પ્રસ્તાવ અયોગ્ય



લગ્ન પછી ઘણી સ્ત્રીઓને આઠથી નવ કલાકની જોબમાં પણ મુશ્કેલી નડતી હોય છે, 12 કલાકનો તો સવાલ જ ઊભો નથી થતો



કર્મચારીના કામના કલાક વધારવાને બદલે કંપનીઓ મલ્ટિપલ શિફ્ટમાં કામ લે તો પ્રોડક્ટિવિટી વધે અને વધારે રોજગારીનું નિર્માણ થાય

ઈન્ફોસિસના સ્થાપક નારાયણ મૂર્તિએ તાજેતરમાં યુવાનોને દર અઠવાડિયે 70 કલાક કામ કરીને દેશના અર્થતંત્રને આગળ વધારવાની હાકલ કરી છે. જોકે તેમના આ પ્રસ્તાવને કારણે હોબાળો થઈ ગયો છે. ઈન્ટરનેટ પર અનેક યુઝર્સ આ પ્રસ્તાવ પ્રત્યે તીવ્ર અણગમો પણ દર્શાવ્યો છે. તેમની દલીલ એવી છે કે કંપનીના CEOના પગાર જે રોકેટ સ્પીડે આગળ વધી રહ્યા છે તે ઝડપે કર્મચારીઓના પગારમાં વધારો જોવા મળતો નથી. આમેય વિશ્વના વિકસિત દેશોની સરખામણીમાં ભારતમાં લોકો વધારે કલાક કામ કરી રહ્યા છે. તેમાં હજુ વધારે કામ કરવાનું દબાણ સામાજિક વ્યવસ્થાને ખોરવી નાખશે તેવી પણ દલીલ અનેક લોકોએ કરી છે. ઉપરાંત વિદેશમાં કલાક દીઠ પે આપવામાં આવે છે જ્યારે ભારતમાં મહિનાનો પગાર ફિક્સ હોય છે. આમ ઘણા લોકોએ એ પણ દલીલ કરી કે જો કંપનીના માલિકો કર્મચારી પાસે વધારે કલાક કામ કરવાની અપેક્ષા રાખતા હોય તો તેમણે પણ વિદેશની કંપનીઓની જેમ કલાકના રૂપિયા ચૂકવવા જોઈએ.

બીજું, ભારતમાં સ્ત્રીઓ ચોક્કસ કમાતી થઈ છે, પરંતુ વર્કિંગ વુમનને સપોર્ટ કરવા માટે સામાજિક અને પારિવારિક માળખામાં જરૂરી ફેરફારો થયા નથી. આવામાં લગ્ન પછી સ્ત્રીઓ માટે આઠ કલાક નોકરી કરવી પણ પડકારજનક છે. જો અઠવાડિયાના 70 કલાક કામ કરવાનો નિયમ હોય તો તેમણે રોજના 12 કલાક જેટલો સમય નોકરી પાછળ આપવો પડે, જે હાલની સામાજિક વ્યવસ્થા જોતાં અશક્ય છે. આથી જો કામના કલાકોમાં વધારો થાય તો સ્પષ્ટપણે કારકિર્દીમાં આગળ વધવા માગતી મહત્વાકાંક્ષી મહિલાઓના ગ્રોથ



ઉપર બ્રેક લાગી જાય તેમ છે.

અઠવાડિયે 70 કલાક કામ કરવાની ડિબેટ અંગે પોતાનું મંતવ્ય રજૂ કરતાં GCCIનાં સભ્ય અને HR ક્ષેત્રે બહોળો અનુભવ ધરાવતાં શ્રેયા પરીખે કહ્યું, 'ભારતમાં વર્ક-લાઈફ બેલેન્સનું મહત્વ ખૂબ જ વધારે છે. આજની તારીખે લોકો માને છે કે વ્યક્તિ પૈસા કમાય, પણ ફેમિલી સાથે જરાય સમય ન વિતાવી શકે તો શું કામનું? આપણી સામાજિક વ્યવસ્થા પરિવારની આસપાસ ગૂંથાયેલી છે. તેથી લોકો માને છે કે પગાર થોડો ઓછો હશે તો ચાલશે, પણ વ્યક્તિ પરિવાર સાથે પૂરતો સમય ગાળી શકે તે જરૂરી છે.'

આ ઉપરાંત ભારતની આબોહવા પણ ખૂબ મહત્વનો ભાગ ભજવે છે, જેમ કે યુએસ જેવા ઠંડા દેશોમાં લોકો સવારે આઠ વાગ્યે કામ કરવા જતા રહે અને રાત્રે મોડા આવે તો તેમને થાક કે એક્ઝોશનનો અનુભવ થતો નથી, પરંતુ ભારતમાં એવું નથી. ગરમીને કારણે થોડા કલાક કામ કર્યા બાદ વ્યક્તિ અકળાઈ જાય છે. આ ઉપરાંત વધારે વસ્તીને કારણે રસ્તા પર ટ્રાફિક પણ ખૂબ વધારે હોય છે. પરિણામે ઓફિસમાં કામના કલાકો ઉપરાંત ઘણા લોકોને દિવસના 2થી 2.5 કલાક તો નોકરીને સ્થળે આવવા-જવામાં લાગી જાય છે. આવા સંજોગોમાં જો કામના કલાકો



શ્રેયા પરીખ, ફાઉન્ડર, હ્યુમિનિવેક્સ કન્સલ્ટિંગ એન્ડ ટ્રેનિંગ



વધારવામાં આવે તો વ્યક્તિની પર્સનલ લાઈફ સાવ ખતમ જ થઈ જાય તેવી ભીતિ રહેલી છે.

શ્રેયા પરીખ આ અંગે વધુ પ્રકાશ પાડતાં કહે છે, 'સામાન્ય રીતે કર્મચારીઓની પ્રોડક્ટિવિટી 70 ટકા જેટલી હોય છે. જેમ ભૂખ વધારે લાગી હોય પણ તમે અમુક ક્ષમતા કરતાં વધારે ખાઈ નથી શકતા, એ જ રીતે તમે કામના કલાકો વધારશો તો પણ કર્મચારી અમુક ક્ષમતા વધારે કામ કરી નથી શકતા. જો તમારે કામ વધારે રહેતું હોય તો કામના કલાકો વધારવાને બદલે મલ્ટિપલ શિફ્ટમાં જુદા જુદા કર્મચારીઓ પાસે કામ કરાવવું વધારે યોગ્ય છે.'

વિશ્વના અન્ય દેશો ફાઈવ અને ફોર ડેઝ વર્કિંગ તરફ આગળ વધી રહ્યા છે ત્યારે ભારતમાં હજુ પણ એમ્પલોયરનું માર્ઈન્ડસેટ જુનવાણી જ છે. મેનપાવર એક્સ્ટ્રા રાખવા કરતાં તેઓ પોતાના કર્મચારી પાસે વધારે કામ લેવડાવવામાં માને છે. શ્રેયા પરીખ આનો ગેરફાયદો ગણાવતાં કહે છે, 'આ કારણે કર્મચારીના સ્કિલ બિલ્ડિંગ પર ધ્યાન નથી અપાતું. પરિણામે જો માર્કેટની જરૂરિયાત કે ટ્રેન્ડ બદલાય તો કર્મચારી તેની સાથે કદમ મિલાવી શકતા નથી. આ માટે કંપનીઓએ ટ્રેનિંગને મહત્વ આપવું જોઈએ. જો કંપનીઓ કર્મચારીના KPI અને KRA પર ફોકસ કરે તો કામના કલાક વધારવાની જરૂર જ પડતી નથી. તેઓ હાલ જેટલા કલાક કામ કરે છે તેટલા જ સમયમાં તેમની પાસે વધારે કામ લઈ શકાય છે.'

KPI એટલે કી પરફોર્મન્સ ઇન્ડિકેટર્સ અને KRA એટલે કી રિસ્પોન્સિબિલિટી એરિયા. તેમાં કર્મચારીની શું જવાબદારી છે અને તેને નોકરીમાં બઢતી ક્યા આધારે આપવામાં આવશે તે બધું જ કાગળ પર લખીને નિશ્ચિત કરવામાં આવે છે. આથી જો રૂ. 50,000નો પગારદાર

હોય તો તેની પાસે પગાર જેટલું કામ કંપની લઈ શકે છે કે નહિ તેનો સ્પષ્ટ અંદાજો આવે છે. આ પદ્ધતિથી કર્મચારીઓની પ્રોડક્ટિવિટી વધે છે, તેમને શું કામ કઈ રીતે કરવાનું છે તેનો અંદાજ આવે છે અને તેમની પાસેથી સારામાં સારું આઉટપુટ મેળવી શકાય છે.

કર્મચારીઓના વર્તન અને પરફોર્મન્સ પર થયેલાં અનેક સંશોધનો સૂચવે છે કે સ્ત્રીઓ ઓછા સમયમાં પુરુષો કરતાં વધારે કામ કરી શકે છે. પહેલું, સ્ત્રીઓ મલ્ટિટાસ્કિંગ કરવામાં માહેર હોય છે. બીજું, તેમનું ફોકસ અને શારીરિક સ્થિરતા પુરુષો કરતાં વધારે હોય છે. આથી ઓવરટાઈમ કરવાને બદલે તેઓ પોતાને જે સમય મળે તેમાં ઝડપથી કામ પૂરું કરીને ઘરે જવાનું પસંદ કરે છે. ખાસ કરીને ઘરની જવાબદારી સંભાળવાની હોવાથી પરિણીત મહિલાઓમાં આ વલણ વધારે જોવા મળે છે, પરંતુ તેઓ કામના કલાકો મર્યાદિત આપી શકતા હોવાને કારણે પગારવધારો માગવામાં તે પાછા પડે છે.

શ્રેયા પરીખ જણાવે છે, 'કર્મચારી અને આંત્રપ્રિન્સિપલ્સનું માર્ઈન્ડસેટ અલગ જ હોય છે. નારાયણ મૂર્તિ અઠવાડિયાના 80 કલાક કામ કરે છે એટલે તે આ મુકામ પર પહોંચી શક્યા છે. બિઝનેસ ઓનર કર્મચારીઓ પાસે તેમના જેટલી જ મહેનત કરવાની અપેક્ષા ન રાખી શકે. બીજું, હવેની પેઢીનું માર્ઈન્ડસેટ ઝડપથી બદલાઈ રહ્યું છે. તેઓ 50 ટકા ઈન્કિમેન્ટ માગે છે, પરંતુ સામે જોબમાં કમિટમેન્ટ આપવા તૈયાર નથી. સ્ટાર્ટઅપ્સ પણ તેમને ફંડિંગ મળે એટલે કર્મચારી માગે તે સેલરી પર બલ્ક હાયર કરતા હોવાથી કર્મચારીઓ ટૂંકા ગાળાનો લાભ જોઈને સ્ટાર્ટઅપ્સમાં જોડાઈ જાય છે. આવા માહોલમાં કર્મચારીઓ પાસે વધુ કલાક માટે કામ કરવાની અપેક્ષા રાખવી પ્રેક્ટિકલ જણાતી નથી.'

Vadilal[®]

Dil Bole
Waah!

GOURMET
Natural
ICE CREAM TUB

FALOODA



Creative visualization

Creative Visualization

100%
MILK ICE CREAM

NO ARTIFICIAL COLOURS
& FLAVOURS ADDED

Available Flavours : Kesar Rasmalai | Classic Malai | Kesar Pista | Gulab Jamun



નકલી સામે અસલીનો સંઘર્ષ

નકલી પ્રોડક્ટ્સથી છલકાઈ રહેલાં ગુજરાત અને ભારતનાં બજારો

મુર્સિડીઝ બેન્ઝની SLR વોચની છૂટક બજારકિંમત રૂ. 4.72 લાખ છે, પરંતુ આ જ કાંડાઘડિયાળ બજારમાં રૂ. 2500ના ભાવે પણ મળી રહી છે. એપલની વોચ અને તેની સાથે જોડેલું એરપોડ્સ માત્ર રૂ. 2999ના ભાવથી બજારમાં મળી રહ્યું છે. હા, વાત થઈ રહી છે ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની નકલી બ્રાન્ડેડ પ્રોડક્ટ્સની. આ પ્રોડક્ટ્સ અદલ ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની પ્રોડક્ટ્સ જેવી જ દેખાય છે. અદિદાસ અને નિયો એન્ટ્રેપની ઓરિજિનલ બ્રાન્ડના શૂઝ-જોડા રૂ. 10,000ના ભાવે બજારમાં વેચાય છે. આ જ જોડાના કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ માત્ર રૂ. 2500માં બજારમાં વેચાય છે. મોટા ભાગની બહુ જ જાણીતી કંપનીઓની બ્રાન્ડેડ પ્રોડક્ટ્સની કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ ચીનમાંથી ભારતમાં પ્રવેશી રહી છે. લક્ઝરી પ્રોડક્ટ્સની કેટેગરીમાં આવતી અસલી બ્રાન્ડેડ પ્રોડક્ટ્સની જ હૂબહૂ નકલ જેવી

જ નકલી પ્રોડક્ટ્સનું એક મોટું બજાર બની રહ્યું છે ભારત. સોશિયલ મીડિયા ઈન્ફલુઅન્સર ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની પ્રોડક્ટ્સની નકલી બ્રાન્ડના બિઝનેસને કૂદકે ને ભૂસકે વધારવામાં મોટો ફાળો આપી રહ્યા છે. તેઓ ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની પ્રોડક્ટ્સની નકલી બનાવટ વેચતી બ્રાન્ડને વધુ ને વધુ પ્રમોટ કરી રહ્યા છે. તેઓ જે-તે વેબસાઈટ્સ પર બ્રાન્ડેડ પ્રોડક્ટ્સની નકલી પ્રોડક્ટ્સ વેચાતી હોવાની ખુલ્લેઆમ જાહેરાત કરી રહ્યા છે. હર્મિઝ, ગુચી, વરસેસ, બાલમેઈન જેવી દરેક બ્રાન્ડની ડુપ્લિકેટ કે નકલી પ્રોડક્ટ્સ આજે બજારમાં છૂટથી વેચાઈ રહી છે. રૉલેક્સની ડુપ્લિકેટ ઘડિયાળ પણ માર્કેટમાં ઉપલબ્ધ છે.

ClassyShopper.sellship.com પર લક્ઝરી સનગ્લાસ, પરફ્યુમ્સ, જેકેટ્સ સહિતની નકલી બ્રાન્ડેડ વસ્તુઓ વેચાય છે. આ પોર્ટલનું સરનામું ગુજરાતના સુરતનું હોવાનો

દાવો કરવામાં આવી રહ્યો છે. તેની ટેગલાઈન છે 'Made with love for India'. આ પોર્ટલ પર જ નાના અક્ષરે લખેલું છે કે તેના પર વેચાતી પ્રોડક્ટ્સ આયાત કરેલી છે અને ભારતમાં જે તે બ્રાન્ડના સત્તાવાર પ્રતિનિધિ પાસેથી મેળવવામાં આવેલી નથી. તેની પ્રોડક્ટ્સની કોઈ જ વૉરન્ટી નથી.

દેશ અને દુનિયાની લક્ઝરી બ્રાન્ડની ડુપ્લિકેટ પ્રોડક્ટ્સને વેબસાઈટ્સ પરથી ખસેડી લેવાની ફરજ પાડતો ચોક્કસ કાયદો જ ન હોવાથી વેબસાઈટ પરથી તે પ્રોડક્ટ્સ દૂર કરી દેવાની ફરજ પાડી શકાતી નથી. તેથી છેલ્લાં થોડાં વરસોમાં અસલી બ્રાન્ડની નકલી પ્રોડક્ટ્સનો બિઝનેસ કૂદકે અને ભૂસકે વધી રહ્યો છે. કન્ઝ્યુમરના પ્રોટેક્શન માટેના ઈ-કોમર્સના નિયમો જરૂર છે. આ નિયમ હેઠળ પ્રોડક્ટ્સ વેચનાર માટે પ્રોડક્ટ્સ અંગેની માહિતી ઓનલાઈન પોર્ટલ પર મૂકવી ફરજિયાત

છે. આ માહિતીને આધારે કન્ઝ્યુમર જાણીને કે સમજીને તેની ખરીદી કરવાનો નિર્ણય લઈ શકે છે. હા, ઓરિજિનલ બ્રાન્ડના માલિકોને બ્રાન્ડની નકલી પ્રોડક્ટ્સ બનાવનારાઓ સામે પગલાં લેવાની સત્તા આપતા કાયદા ભારતમાં મોજૂદ છે, પરંતુ તેના અમલમાં ઘણા અવરોધ છે. પોતાની બ્રાન્ડની જ નકલી પ્રોડક્ટ્સને કારણે ખરીદનાર તરફથી કોટેક્સનો સામનો કરવાની નોબત સુધી પહોંચેલા ગુજરાતના એક ઈન્સ્ટિટ્યુલિસ્ટ નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે કે, ‘અર્થતંત્ર વિકસ્યું હોવાથી આજે પ્રોડક્ટ્સની ડિમાન્ડ વધી રહી છે. તેની સાથે જ સસ્તી પ્રોડક્ટ્સની જરૂરિયાત પણ ખાસી વધી ગઈ છે. તેમાં બ્રાન્ડ આઈટેમ્સ વેચવી આજે વધુ સરળ છે. ગામડાંની પ્રજાનું નોલેજ ઓછું હોવાથી પણ કાઉન્ટરફિટ આઈટેમ્સ બજારમાં ઘૂસી રહી છે. તેને બ્રાન્ડના લેબલ જેવું લેબલ દેખાય એટલે તે ખરીદી લે છે. તેથી કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ વધુ પ્રમાણમાં માર્કેટમાં એન્ટર થઈ રહી છે. આ સમસ્યાને ઉકેલવા માટે લીગલ સિસ્ટમને અત્યંત મજબૂત બનાવવી પડશે.’

કાઉન્ટરફિટને રોકવા માટેની કાનૂની સિસ્ટમમાં ઘણી ક્ષતિઓ છે. આ રહી વાસ્તવિકતા. કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ બજારમાં મૂકનાર સામે કોર્ટમાંથી ઓર્ડર મેળવવામાં બહુ જ લાંબો સમય લાગી જાય છે. કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ બનાવનારાઓને બનાવટી પ્રોડક્ટ્સને બજારમાં આવતી અટકાવવા માટે કામ કરતી સરકારી એજન્સીઓ સાથે સારી સાઠગાંઠ હોય છે. કાઉન્ટરફિટ આઈટેમ્સ અંગે મોનિટરિંગ એજન્સીઓને ફરિયાદ કરવામાં આવે તો કાઉન્ટરફિટ બનાવનારાઓ સુધી તેને લગતી માહિતી તેની સામે પગલાં આવે તે પૂર્વે જ પહોંચી જાય છે. તેથી કાઉન્ટરફિટ બનાવનાર તરત જ

કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સને કારણે દુનિયાભરની બ્રાન્ડ્સને રૂ. 3 લાખ કરોડનું નુકસાન વેઠવું પડે છે.

સોશિયલ મીડિયા ઇન્ફ્લુઅન્સર્સ પણ કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ વેચતી વેબસાઇટને પ્રમોટ કરી આગને હવા આપે છે.

ગાયબ થઈ જાય છે અને જુદી જગ્યાએ જઈને ફરીથી તેનો ધંધો ચાલુ કરી દે છે.

તેથી જ કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ સામે પગલાં લેવાની સત્તા ધરાવતી એજન્સીઓને મહત્તમ સત્તાઓ આપવી જોઈએ. તેની સામે તેમના દરેક પગલાનું મોનિટરિંગ પણ થવું જરૂરી છે. મેન્યુફેક્ચરર કે ટ્રેડર તરફથી કાઉન્ટરફિટ અંગેની ફરિયાદ કરવામાં આવે તો સંબંધિત સામે ઝડપથી પગલાં લેવાની સત્તા તેમને મળવી જોઈએ. બારકોડ જેવી સિસ્ટમને ઈન્ટ્રોડ્યુસ કરવામાં આવે તો તેને પણ કાઉન્ટરફિટ બનાવીને બજારમાં મૂકનારાઓ સરપાસ કરી જાય છે. ગામડાંની પ્રજા આ કોડને સમજતી પણ નથી. શહેરની પ્રજા બારકોડને સમજતી હોય તો પણ તેને ચેક કરીને ખરીદવાની માનસિકતા તેની પાસે નથી. તેથી મોનિટરિંગ એજન્સી જ વધુ મજબૂત હોવી જરૂરી છે. આ જ એજન્સીને પગલાં લઈને કેસના અંત સુધીની કામગીરી કરવાની સત્તા મળવી જોઈએ. મોનિટરિંગ એજન્સીને જુદી જુદી એજન્સીઓ પાસે જઈને મંજૂરી લેવાની આવે તેના કરતાં ફરિયાદ આવે તે પછી કેસને તેના અંતિમ સ્ટેજ

સુધી લઈ જઈને એક્શન લેવાની સત્તા એક જ એજન્સી પાસે જ હોવી જોઈએ.

લક્ઝરી આઈટેમ્સના કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સને કારણે ભારતના અર્થતંત્રને દર વર્ષે એક લાખ કરોડ રૂપિયાનું નુકસાન થાય છે. ભારતને જ કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સથી નુકસાન થાય છે તેવું નથી. દુનિયાના જુદા જુદા દેશોમાં ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની નકલી પ્રોડક્ટ્સ વેચાતી હોવાથી દુનિયાભરના દેશોનાં અર્થતંત્રોને વર્ષે અંદાજે 3 લાખ કરોડ ડોલરનું નુકસાન જાય છે. ભારતીય રૂપિયાના મૂલ્યમાં તેનો અંદાજ મૂકવામાં આવે તો અંદાજે રૂ. 245 લાખ કરોડનું નુકસાન જાય છે. પહેલાં માત્ર શહેરી વિસ્તારો પૂરતું ઈન્ટરનેટ ઉપલબ્ધ હતું, હવે ઈન્ટરનેટ ગામેગામ પહોંચી ગયું છે. તેથી ગામડાંઓમાં પણ ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની ડુપ્લિકેટ કે નકલી પ્રોડક્ટ્સ ઠલવાવા માંડી છે. શહેરી વિસ્તારના ખાસા ગ્રાહકો લક્ઝરી પ્રોડક્ટ્સના ડુપ્લિકેટને પારખી શકતા નથી. ગ્રામીણ વિસ્તારમાં ગ્રાહકોને છેતરવા વધુ સરળ બની રહ્યા છે. તેથી તેમનું માર્કેટ વધી રહ્યું છે અને ઓરિજિનલ બ્રાન્ડના મેન્યુફેક્ચરર્સ માટે મોટો પડકાર ઊભો થઈ રહ્યો છે. તેને માટેના કાયદા છે, પરંતુ ખોટું કરનારા તેની પકડમાંથી સરળતાથી છટકી જઈ રહ્યા છે. અસલી બ્રાન્ડની નકલી પ્રોડક્ટ્સ વેચનારાઓની વેબસાઇટ પકડાઈ જાય તો તેઓ તે વેબસાઇટને બંધ કરી દઈને થોડા જ દિવસોમાં નવી વેબસાઇટ જુદાં સરનામેથી ચાલુ કરીને વેપાર ચાલુ કરી દે છે. તેઓ તેમના વેચાણમાં વધારો કરવા માટે સોશિયલ મીડિયાનો ભરપૂર ઉપયોગ કરી રહ્યા છે.

રિયલ બ્રાન્ડના મેન્યુફેક્ચરર્સ વેચાણ પર સરકારને ભરવાનો થતો ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ચૂકવી રહ્યા છે. તેની સામે અસલી બ્રાન્ડની

નકલ કરીને માર્કેટમાં ધંધો કરનારાઓ તેના પર ભરવાનો થતો જીએસટી કે અન્ય વેરાઓ પણ જમા ન કરાવીને સરકારને મોટું નુકસાન કરાવી રહ્યા છે.

તેથી જ બ્રાન્ડેડ પ્રોડક્ટ્સ બનાવતી કંપનીઓ પોલીસનો સહયોગ મેળવીને ડુપ્લિકેટ બ્રાન્ડેડ પ્રોડક્ટ્સનું માર્કેટિંગ કરનારાઓ પર દરોડા પડાવી રહી છે. માર્ચ, 2023માં પૂરા થયેલા નાણાકીય વર્ષ દરમિયાન ગુજરાતમાં બ્રાન્ડેડની નકલી પ્રોડક્ટ્સ વેચનારાઓ છ એકમો પર દરોડા પાડવામાં આવ્યા હતા. માર્ચ, 2023 પછી જ ગુજરાતમાં ત્રણથી ચાર નવા કેસો પકડાયા છે. તેમાં કરોડો રૂપિયાની મૂલ્યની બનાવટી પ્રોડક્ટ્સ જમ પણ થઈ છે. આજે ફાસ્ટમૂવિંગ કન્ઝ્યુમર ગુડ્સ, બ્રાન્ડેડ એપરલ્સ, ઓટોકેમિકલ્સમાં 30 ટકા બનાવટી પ્રોડક્ટ્સ માર્કેટમાં વેચાઈ રહી છે અને જગતનો તાત ગણાતો ખેડૂત અને સામાન્ય લોકો છેતરાઈ રહ્યા છે. કન્ઝ્યુમર ક્યુરબલ્સની ડુપ્લિકેટ, ઓટોમોબાઇલનાં ઓરિજિનલ ઈકિવપમેન્ટ મેન્યુફેક્ચરર્સના પાટર્સના ડુપ્લિકેટ અને દવાઓ પણ ડુપ્લિકેટ ગુજરાતના બજારમાં ઠલવાઈ રહી છે. તેથી જ ભારતમાં બ્રાન્ડેડની બનાવટી કે ડુપ્લિકેટ પ્રોડક્ટ્સને આકરો દંડ કરવો જરૂરી છે. યુરોપિયન સંઘના દેશોમાં, જાપાન અને સાઉથ કોરિયામાં તો ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની નકલી પ્રોડક્ટ્સની આયાત કરનાર, લઈ જનાર કે ઈ-કોમર્સના પ્લેટફોર્મ પરથી ખરીદી કરનાર, ફિઝિકલ ખરીદી કરનાર તમામને આકરો દંડ કરવામાં આવે છે.

ઓલ ગુજરાત કેમિસ્ટ્રી એન્ડ ડ્રગિસ્ટ્રી ફેડરેશનના પ્રેસિડન્ટ જશુભાઈ પટેલ જણાવે છે કે, 'દવાઓમાં પણ ડુપ્લિકેટ કે બ્રાન્ડેડની બનાવટી પ્રોડક્ટ્સ બજારમાં આવી રહી છે. દવા પર ડીલરના માર્જિન 8 ટકા અને રિટેઇલરના માર્જિન 16 ટકા નક્કી કરવામાં આવેલા છે, પરંતુ તેનાથી ઘણા વધારે ડિસ્કાઉન્ટ આપનારાઓ જ ડુપ્લિકેટ દવાઓ બજારમાં ઘુસાડતા હોવાની શક્યતા રહેલી છે.'

અમદાવાદના ઓટો-પાટર્સના વેપાર સાથે સંકળાયેલા અને ગુજરાત ચેમ્બરના પૂર્વ સેક્રેટરી અનિલ સંઘવીનું કહેવું છે, 'ઓરિજિનલ ઈકિવપમેન્ટ કંપનીઓની બ્રાન્ડની નકલી પ્રોડક્ટ્સ દિલ્હીના મેન્યુફેક્ચરર્સ બહુ મોટા પ્રમાણમાં બનાવે



FAKE

છે. દેશભરના બજારમાં તે ઠાલવે છે. તેઓ ઓરિજિનલ બ્રાન્ડના પેકિંગમાં પેક કરીને આપી દે છે. તેમાંય ખાસ કરીને ગાડીના એન્જિનના ફન્ક્શનને ઓછું અસર કરે તેવી ફિલ્ટર સહિતની પ્રોડક્ટ્સ તેઓ બજારમાં મૂકી રહ્યા છે. ઓટોપાટર્સની કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સના ભાવ ઓરિજિનલની તુલનાએ માત્ર 20 ટકા કિંમતના જ હોવાથી માર્કેટમાં વહેલા ઘૂસી જાય છે. રિટેઇલ કસ્ટમર્સને ઓરિજિનલ અને

ડુપ્લિકેટ વચ્ચેના તફાવતનો અંદાજ આવતો નથી. કંપનીની વર્કશોપમાં ઓરિજિનલ ઈકિવપમેન્ટ જતાં હોય છે, કારણ કે તેની સપ્લાયર કંપની જ હોય છે, પરંતુ કેટલીક વાર સપ્લાય મોડો થાય અને જરૂર ઊભી થાય તો કંપનીના વેલિકલ મેઇન્ટેન કરનારાઓ પણ બજારમાંથી ઈકિવપમેન્ટ ખરીદવા જાય છે. આ તબક્કે વાહન બનાવતી કંપનીઓના મેઇન્ટેનન્સ કે રિપેર કરનારાઓ પણ છેતરાઈ જાય તેવી સંભાવના રહેલી છે.' બીજી તરફ રિટેઇલર્સને પણ તેમાં માર્જિન ઊંચા છૂટી જતાં હોવાથી તેઓ નકલી પ્રોડક્ટ્સ વેચી દેતાં બહુ ખચકાતા નથી. ગ્રાહકને ખબર ન પડે તો તેને ઓરિજિનલ તરીકે વેચીને પાંચ-પંદર ટકા ડિસ્કાઉન્ટ આપીને ગ્રાહકને પધરાવી દેવાની લાલચ છોડી શકતા નથી.

એ ફ એ મ સી જી પ્રોડક્ટ્સના ડીલર ચેતન શાહનું કહેવું છે, 'કંપનીઓના બ્રાન્ડેડ માલની સામે ડુપ્લિકેટનું પ્રમાણ

ઓછું છે. ડુપ્લિકેટને એક જગ્યાએથી પકડે તો બીજી જગ્યાએ ચાલી જાય છે. બીજું, પ્રિન્ટિંગ ટેકનોલોજી સસ્તી બની છે. પહેલાં પ્રિન્ટિંગની ટેકનોલોજી મોંઘી હતી. તેથી બહુ ઓછા લોકો તેનો ઉપયોગ કરીને ડુપ્લિકેટ બનાવતા હતા. અત્યારે નાનાં, સસ્તાં અને વધુ સારાં મશીન આવી ગયાં છે. તેથી હૂબહૂ તેનાં જેવાં જ પેકિંગ સરળતાથી કરી શકે છે. તાજેતરમાં જ ખેડા જિલ્લામાંથી ઈનોનું ડુપ્લિકેટ બનાવતી કંપની

પકડાઈ હતી. અળાઈ સામે રક્ષણ આપતા નાઈસિલ પાવડરની ડુપ્લિકેટ આખા દેશમાં મળ્યા જ કરે છે. કોપરેલની ડુપ્લિકેટ તો વરસોથી આવ્યા કરે છે. કંપનીઓએ ડિટેક્ટિવ એજન્સી ડુપ્લિકેટ પકડવા માટે હાયર કરેલી છે. સારા વેપારીઓ ડુપ્લિકેટ પ્રોડક્ટ્સથી દૂર રહેવાનું પસંદ કરી રહ્યા છે.'

ક્રિ સિ લ અને એએસપીએ (ઓથેન્ટિકેશન સોલ્યુશન પ્રોવાઈડર્સ એસોસિએશન) ભારતનાં ભાર શહેરોમાં કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ અંગે કરેલા સરવે પછી જાન્યુઆરી 2023માં એક્સપ્રેસ ફાર્મામાં પ્રગટ કરેલા એક અહેવાલમાં જણાવ્યા મુજબ ભારતમાં ઓરિજિનલ બ્રાન્ડની 25થી 30 ટકા કાઉન્ટરફિટ કે બનાવટી પ્રોડક્ટ્સ



વેચાઈ રહી છે. સરવેમાં આવરી લેવાયેલાં બાર શહેરોમાં અમદાવાદ, મુંબઈ, જયપુર, જલંધર, દિલ્હી, આગ્રા, ઈન્દોર, કોલકાતા, પટણા, ચેન્નઈ, બેન્ગલુરુ અને હૈદરાબાદનો સમાવેશ થાય છે. 20થી 25 ટકા દવાઓ પણ નકલી જ આવતી હોવાનું જોવા મળે છે. તેની ખરીદી કરનારા ઘણા ગ્રાહકોને પણ તે ડુપ્લિકેટ કે નકલી હોવાની ખબર હોય છે, પરંતુ સસ્તા ભાવમાં મળતી હોવાથી ખરીદી લે છે. લક્ઝરી પ્રોડક્ટ્સ ખરીદીને છાકો પાડવાની માનસિકતા ધરાવતા યુવાનો અને લોકો જાણતા હોવા છતાં બનાવટી કે નકલી બ્રાન્ડ ખરીદી લે છે. તેમના મિત્રો બ્રાન્ડ પ્રોડક્ટ્સ પહેરતાં હોવાથી તેમના જેવા જ લાગવાની લાલસાથી પ્રેરાઈને પણ તેઓ જાણતા હોવા છતાં ડુપ્લિકેટ પ્રોડક્ટ્સ ખરીદી રહ્યા છે. જોકે 27 ટકાથી વધુ ખરીદનારાઓને પ્રોડક્ટ્સ ડુપ્લિકેટ હોવાની ખબર જ હતી નથી. ક્રિસિલના સિનિયર ડિરેક્ટર સુરેશ કૃષ્ણ મૂર્તિનું કહેવું છે કે ‘માત્ર લક્ઝરી આઈટેમ્સની ડુપ્લિકેટ કે નકલી બ્રાન્ડ બનાવીને બજારમાં મૂકવામાં આવે છે તેવું નથી. ડુપ્લિકેટ જીરું, ડુપ્લિકેટ કૂકિંગ ઓઈલ, બેબી કેરની ડુપ્લિકેટ આઈટેમ્સથી પણ બજારો છલકાય છે.’

આમ મોટી કિંમત ચૂકવ્યા પછીય ગ્રાહકો ખરેખર છેતરાય જ છે. છેતરાયા હોવાની ખબર પડે તે પછીય તેઓ તે અંગે ફરિયાદ કરવા માટે આગળ આવતા નથી તે આપણા સમાજની કઠણાઈ છે. તેને માટે અમુક અંશે કાનૂની વ્યવસ્થામાં ફરિયાદીની પરેશાની વધારવાની માનસિકતા પણ જવાબદાર છે. તેથી જ નકલીનો વેપાર વધી રહ્યો છે. એએસપીએના આંકડાઓ મુજબ 2019-20ની સાલમાં બ્રાન્ડ્સની નકલી પ્રોડક્ટ્સનો વેપાર 2.6 લાખ કરોડનો હતો. વેપારઉદ્યોગના દરેક સેક્ટરને તેની વિપરીત અસરનો ભોગ બનવું પડી રહ્યું છે. તેથી જ કદાચ આજે નકલી બ્રાન્ડ્સ ચીજોનો વેપાર ત્રણથી સાડા ત્રણ લાખ કરોડને આંબી ગયો હોવાનો અંદાજ માંડવામાં આવે છે. તેનાથી ભારત સરકારની અને રાજ્ય સરકારની વેરાની આવકને ફટકો પડે છે. ઓરિજિનલ પ્રોડક્ટ્સના મેન્યુફેક્ચરર્સનો ધંધો છીનવાઈ રહ્યો છે તેમ જ ગ્રાહકો પણ છેતરાય છે. છેતરાયેલા ગ્રાહકો ઘણી વાર ઓરિજિનલ ઈકિવપમેન્ટના મેન્યુફેક્ચરર પર કેસ પણ ઠોકી દેતા હોવાનું જોવા મળે છે. તેમને ખબર પણ નથી હોતી કે તેમણે ખરીદેલી પ્રોડક્ટ ઓરિજિનલ નહિ, પરંતુ ડુપ્લિકેટ છે. આમ વગર વાકે ઓરિજિનલ ઈકિવપમેન્ટ મેન્યુફેક્ચરર્સને કોર્ટનાં ચક્કર કાપવા પડે છે. આ સમસ્યાનો સામનો કરવાનો એક જ વિકલ્પ છે ગ્રાહકોમાં જાગૃતિ વધારવાનો.

ડુપ્લિકેટને પકડી પાડવા શું ધ્યાન રાખશો?

- ક્વોલિટી સ્ટાન્ડર્ડ માટે અધિકૃત કરવામાં આવેલાં હોય તેવાં ઈ-કોમર્સના પ્લેટફોર્મ પરથી જ ખરીદી કરો.
- ઓરિજિનલ બ્રાન્ડ્સ આઇટેમ્સ ઓછા ભાવે મળતી હોય તો પાંચ વાર વિચાર કરીને ખરીદો.
- પ્રોડક્ટ જેન્યુઇન હોવાની ખાતરી ન થાય તો પૈસા જ ન ચૂકવો.
- કંપનીના પોતાના શો-રૂમ્સને બદલે થર્ડ પાર્ટીને ત્યાં બ્રાન્ડ્સ લક્ઝરી આઇટેમ્સ વેચાતી હોય તો તેમાં બ્રાન્ડ્સ પ્રોડક્ટ્સની ડુપ્લિકેટ વેચાતી હોવાની શક્યતા વધી જાય છે. તેઓ ઓરિજિનલ અને ડુપ્લિકેટના ભાવમાં બહુ મોટો તફાવત પણ આવવા દેતા નથી. તેથી મેન્યુફેક્ચરર્સે નિયુક્ત કરેલા ડીલર્સ પાસેથી જ લક્ઝરી આઇટેમ્સની ખરીદી કરો.
- મેન્યુફેક્ચરર્સે બહેર કરેલી ક્વોલિટીના સ્ટાન્ડર્ડ કરતાં પ્રોડક્ટ જરાય ઊતરતી જણાય તો ડુપ્લિકેટ હોવાની શંકા કરી શકાય.
- ઓરિજિનલ પ્રોડક્ટ્સની લાઇફ લાંબી હોય છે, ડુપ્લિકેટ પ્રોડક્ટ તેનો ચાર્મ ટૂંકા ગાળામાં જ ગુમાવવા માંડે છે.
- અત્યંત મોંઘી કિંમતની ઓરિજિનલ બ્રાન્ડ્સ વસ્તુ ટેક્સ બચાવવાને નામે બિલ વિના ખરીદવાનું પસંદ ન કરશો, છેતરાઈ જવાની શક્યતા રહેલી છે.
- અસલી અને નકલી વચ્ચેનો ભેદ પારખી આપતી એપનો ઉપયોગ કરો, અને શંકા જાય તો ફરિયાદ પણ કરો.
- પ્રોડક્ટ્સની ઓથેન્ટિસિટી અંગે શંકા જાય તો કંપનીના કસ્ટમર કેર ડિવિઝનનો સંપર્ક કરો.

ગ્રાહકોની જાગૃતિ વધશે તો ડુપ્લિકેટના વેપાર પર નિયંત્રણ આવશે. ગ્રાહકોની જાણકારી વધારવામાં નહિ આવે ત્યાં સુધી બનાવટી કે ડુપ્લિકેટનો વેપાર ઘટશે કે અટકશે જ નહિ.

તમને જાણીને નવાઈ લાગશે કે ઓરિજિનલ બ્રાન્ડના મેન્યુફેક્ચરર્સને ખબર પડી જાય કે તેમની બ્રાન્ડની નકલ કરીને ડુપ્લિકેટ કે નકલી બ્રાન્ડ બજારમાં મૂકી દેવામાં આવે છે તો તેવા સંજોગોમાં તેમના કસ્ટમર્સને જાગૃત કરી દેવાને બદલે તેઓ તેમના ધંધા પર અવળી અસર ન પડે તે માટે હકીકત સામે આંખ આડા કાન કરે છે.

ASP (ઓથેન્ટિકેશન સોલ્યુશન પ્રોવાઇડર્સ એસોસિયેશન)એ આ દૃષ્ટાને ડામવા માટે કેટલાંક સૂચનો પણ કર્યાં છે. એક, ગ્રાહકોમાં જાગૃતિ વધારવી જરૂરી છે. બીજું, પ્રોડક્ટ્સની ઓથેન્ટિસિટી ચેક કરી શકે તેવી એપ દરેક ઉત્પાદકોએ તૈયાર કરવી જોઈએ. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો પ્રોડક્ટ ખરીદતી વખતે જ ઓથેન્ટિક છે કે નહિ તેની ખરાઈ કરવા માટેની ગ્રાહકને તક મળવી જોઈએ. સોનાની ખરીદી કરનાર હોલમાર્કવાળું સોનું ખરીદે તો તેની ઓન ધ

સ્પોટ ખરાઈ કરવાની સિસ્ટમ મોજૂદ છે. ગ્રાહક હોલમાર્કનું મોનિટરિંગ કરતી સંસ્થા બ્યુરો ઓફ ઈન્ડિયન સ્ટાન્ડર્ડના પોર્ટલ પર હોલમાર્કનો નંબર નાખે તો સોનાના તે દાગીનામાં કેટલી મેટલ છે, કોણે તે બનાવ્યું છે અને તેની શુદ્ધતા કેટલી છે તે તમામ વિગતો ઓનલાઇન જોવા મળી જાય છે. દરેક પ્રોડક્ટ્સની ખરાઈ કરવા માટે આ જ પ્રકારની સિસ્ટમ લાવવી જરૂરી છે તેમ જ તે અંગે દરેક મેન્યુફેક્ચરર્સે ગ્રાહકોમાં જાગૃતિ વધારવાની જરૂર છે. તેનો સતત પ્રચાર અને પ્રસાર થવો જરૂરી છે. તેમ થશે અને કાઉન્ટરફિટ પ્રોડક્ટ્સ વિશે મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપનીઓ પણ ભયમુક્ત બનીને તેમના ગ્રાહકોમાં જાગૃતિ લાવશે અને વેરિફાઈ કરવાની સિસ્ટમ તેમને સમજાવશે તો કાઉન્ટરફિટનો સામનો કરવો થોડો સરળ બનશે તેમ જ દરેક મેન્યુફેક્ચરર્સની પ્રોડક્ટ્સને ટ્રેક કરવાની અને ટ્રેસ કરવાની સિસ્ટમ હોવી પણ એટલી જ જરૂરી છે. આ રીતે બનાવટીનો સપ્લાય કરનારાઓ સામે ઓરિજિનલનો સપ્લાય કરનારાઓને રક્ષણ આપવું પણ એટલું જ જરૂરી છે.

શું સસ્ટેનેબલ રીતે બિઝનેસ કરવો ખર્ચાળ અને મુશ્કેલ છે?

સસ્ટેનેબિલિટી એ વેપાર-ઉદ્યોગની દુનિયામાં એક બઝવર્ડ બની ગયો છે. એપલ જેવી પ્રસ્થાપિત કંપનીઓ કે પછી નવી નવી પ્રોડક્ટ્સ લોન્ચ કરનારાં સ્ટાર્ટઅપ્સ પણ સસ્ટેનેબિલિટીની વાત કરી રહ્યાં છે, પરંતુ આ સસ્ટેનેબિલિટી આખરે છે શું? વર્ષોથી ચાલતા બિઝનેસમાં સસ્ટેનેબિલિટીને વણી કેવી રીતે લેવી? શું તેના માટે વેપાર-ઉદ્યોગની પ્રોસેસમાં ધરમૂળથી પરિવર્તન કરવાં પડે? આવા અનેક મુદ્દા અંગે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોમાં મૂંઝવણ જોવા મળે છે. ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા યુટ્યુબ શ્રેણીના ભાગરૂપે સેવી ગ્રુપના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર સમીર સિંહાએ સસ્ટેનેબિલિટી અંગે વિગતે વાત કરી હતી. તેઓ ઈન્ડિયન ગ્રીન બિલ્ડિંગ કાઉન્સિલના પૂર્વ પ્રમુખ પણ રહી ચૂક્યા છે. પર્યાવરણ અને સસ્ટેનેબિલિટી ક્ષેત્રે તે બહોળો અનુભવ ધરાવે છે.

સસ્ટેનેબલ ડેવલપમેન્ટનો સામાન્ય અર્થ સાતત્યપૂર્ણ વિકાસ એવો થાય છે. મનુષ્યો પોતાના લાભ માટે સદીઓથી પર્યાવરણ અને અન્ય પ્રજાતિઓનો ભોગ લેતા આવ્યા છે, પરંતુ હવે પર્યાવરણ પ્રત્યે જાગૃતિ વધી છે. એક સમય એવો હતો કે વેપારીઓ પર્યાવરણ, સમાજ કે મનુષ્યહિતના ભોગે પણ નફો રળવા પર ફોકસ રાખતા હતા, પરંતુ જાગૃતિ વધતાં હવે વેપાર-ઉદ્યોગો સસ્ટેનેબલ ગ્રોથની દિશામાં વિચારતા થયા છે. સસ્ટેનેબલ ગ્રોથ એટલે એવો વિકાસ, જેમાં ઉદ્યોગો નફો કમાય, પણ સમાજ કે પર્યાવરણના ભોગે નહિ.

સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસને જીવન અને બિઝનેસનો ભાગ બનાવીને ઉદ્યોગો વિકાસના પથ પર આગળ વધી શકે છે. જોકે આ અંગે હજુ પણ ઘણા નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોમાં જાગૃતિનો અભાવ જોવા મળે છે.

આ અંગે વાત કરતાં સમીર સિંહા જણાવે છે, ‘મોટા ભાગના નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો એવું વિચારે છે કે તે જ્યારે લાર્જ એન્ટિટ બનશે, એટલે કે તેમના ધંધાનું કદ વધશે ત્યારે તે સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ અપનાવશે. બીજી ગેરમાન્યતા એ છે કે સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ ખર્ચાળ અને ફરજિયાત છે. વાસ્તવમાં તમારા બિઝનેસનું જે પણ કદ હોય, તેમાં તમે સસ્ટેનેબલ ડેવલપમેન્ટને તેનો હિસ્સો બનાવી જ શકો છો. બિઝનેસ જ નહિ, તમે તમારા જીવનમાં પણ સસ્ટેનેબિલિટીને વણી શકો છો.’

સાવ સરળ ભાષામાં સમજાવે તો પર્યાવરણ સાથે આપણો તાલમેળ એટલે સસ્ટેનેબિલિટી. ભારત સરકાર વર્ષ 2070માં નેટ ઝીરો કાર્બન એમિશનનું મહત્ત્વાકાંક્ષી ધ્યેય ધરાવે છે. આ દિશામાં ઈલેક્ટ્રિક વેહિકલથી માંડીને, બાયોફ્યુઅલ, સસ્ટેનેબલ બિઝનેસ પ્રેક્ટિસની દિશામાં સરકાર પગલાં ભરી રહી છે. પર્યાવરણના સંરક્ષણની બાબતમાં યુરોપના ઘણા દેશો ભારત કરતાં આગળ છે, પરંતુ વિકાસશીલ દેશોની શ્રેણીમાં ભારત આ દિશામાં હરણફાળ બની રહ્યું છે. તેમાંય ભારત સરકાર સસ્ટેનેબિલિટીને ફક્ત વેપાર-ઉદ્યોગો સુધી સીમિત ન રાખતાં, દેશના દરેક નાગરિકો સુધી





પહોંચાડવા માગે છે. તેના ભાગરૂપે નીતિ આયોગે મિશન લાઈફ ડ્રાઈવની જાહેરાત કરી છે. વડા પ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીએ આ જ વાત જી-20 સમિટમાં ફરી ભારપૂર્વક કહી હતી. આ લાઈફ ડ્રાઈવનો અર્થ એવો છે કે તમારી લાઈફસ્ટાઈલ કે જીવનશૈલી પર્યાવરણને અનુકૂળ હોવી જોઈએ. દેશનો દરેક નાગરિક એ વિચારે કે તે વધારેમાં વધારે પાણી કેવી રીતે બચાવી શકે, હવાનું પ્રદૂષણ કઈ રીતે ઘટાડી શકે અને પૃથ્વીને ઓછામાં ઓછું નુકસાન થાય તે માટે શું કરી શકે.

પ્રોફિટની પરિભાષા બદલાઈ

સેવી ગ્રુપના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર સમીર સિંહાએ જણાવ્યું કે પર્યાવરણ અંગે જાગૃતિ આવતાં હવે ઉદ્યોગો માટે નફાની પરિભાષા પણ બદલાઈ છે. અગાઉ રેવન્યુમાંથી પ્રોડક્શન કોસ્ટ બાદ કરતાં જે રકમ મળે તેને પ્રોફિટ ગણવામાં આવતો હતો, પરંતુ હવે પ્રોડક્ટથી સમાજને શું ફાયદો થાય છે, પર્યાવરણને શું ફાયદો થાય છે તે જોયા બાદ ઉદ્યોગને શું ફાયદો થાય છે તે જોવામાં આવે છે. હવે સમય એવો આવ્યો છે કે કોઈ પ્રોડક્ટ પર્યાવરણ કે સમાજને નુકસાનકર્તા હશે તો સમાજ જ તે પ્રોડક્ટને મંજૂરી નહિ આપે. દાખલા તરીકે કોઈ ઉત્પાદનથી બાળકો કે મહિલાઓને હાનિ પહોંચતી હશે તો સમાજ જ તે પ્રોડક્ટ વિરુદ્ધ અવાજ ઉઠાવશે.

ફટાફટ કપડાં ખરીદે છે અને ફટાફટ કાઢી પણ નાખે છે. આ વપરાયેલાં કપડાં લેન્ડફિલમાં જાય છે. સમીર સિંહા જણાવે છે, ‘આપણે એ જ સમજવાનું છે કે જમીન જેવા મર્યાદિત સ્ત્રોતમાં ઘણી જગ્યા લેન્ડફિલમાં વપરાય છે. તેની અસર આપણને અનેક સ્તરે પડે છે.’ આથી આજે કંપનીઓએ અને લોકોએ સ્વતંત્ર રીતે પણ કોઈ પણ ખરીદી કરતાં કે પ્રોડક્ટનું ઉત્પાદન કરતી વખતે કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ, સમાજ, રોજગારી, ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, સરક્યુલારિટી એટલે રિસાઈકલિંગ, વીમેન એમ્પાવરમેન્ટ એ તમામ પાસાંનો વિચાર કરવો પડે છે. સેબીએ તેની 1000 લિસ્ટેડ કંપનીઓ માટે BRSR (બિઝનેસ

સસ્ટેનેબલ પ્રોડક્ટ બનાવવી કેવી રીતે?

તમારી ફેક્ટરીમાં દરેક પ્રોસેસ ક્લીન અને એન્વાયર્નમેન્ટ ફ્રેન્ડલી હોવી જોઈએ. તેનો લાંબા સમય સુધી વપરાશ સંભવ હોવો જોઈએ. અર્થાત, યુઝ એન્ડ થ્રો, સિંગલ ટાઈમ યુઝ પ્રોડક્ટના બદલે રિસાઈકલ થઈ શકે, પર્યાવરણ પર ભારણ ઘટાડે તેવી પ્રોડક્ટ હોવી જોઈએ. આવી પ્રોડક્ટનું તમને વધુ સારું મૂલ્ય મળશે. આ ઉપરાંત જો તમે રો-મટીરિયલ નજીકના જિલ્લા કે રાજ્યમાંથી મગાવી શકતા હોવ તો તે સસ્તું પડશે અને કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ પણ ઓછી થશે. આ રીતે બિઝનેસના દરેક તબક્કે તમે સમાજ અને પર્યાવરણને પહેલાં રાખીને તમારી પ્રોસેસમાં પરિવર્તન આણી સસ્ટેનેબલ બિઝનેસ કરી શકો છો.

એન્યુઅલ રિપોર્ટમાં લોકો આંકડા નહિ, સસ્ટેનેબિલિટી રિપોર્ટ ચેક કરે છે

સસ્ટેનેબિલિટી એ ફક્ત બિઝનેસ વધારવા માટે જ નહિ, પરંતુ કંપનીની વેલ્યુ વધારવા અને માર્કેટિંગ માટે પણ પાયાની જરૂરિયાત બની ગઈ છે. એક સમયે એન્યુઅલ રિપોર્ટમાં ટર્નઓવર અને પ્રોફિટના આંકડા જોવાતાં હતાં, પરંતુ હવે એન્યુઅલ રિપોર્ટની શરૂઆત સસ્ટેનેબિલિટી રિપોર્ટ અને ESG (એન્વાયર્નમેન્ટલ, સોશિયલ, ગવર્નન્સ) રિપોર્ટથી થાય છે. લોકોને કંપની સમાજના વિકાસ અને પર્યાવરણ માટે શું કરી રહી છે, તેના કર્મચારીને કંપની કેવી રીતે ટ્રીટ કરે છે તે જાણવામાં રસ પડે છે. સમીર સિંહા જણાવે છે, ‘એપલ કંપનીનો સસ્ટેનેબિલિટી રિપોર્ટ ખાસ્સો લોકપ્રિય થયો હતો. લોકોને હવે કંપનીના ફાઈનાન્શિયલ ડેટા નહિ, પરંતુ પ્રોડક્ટ પાછળની સ્ટોરીમાં રસ છે. આ જ વાત બ્રાન્ડિંગમાં પણ ખૂબ મહત્વનો ભાગ ભજવે છે. આથી MSME ઓનર્સે તેઓ સસ્ટેનેબિલિટીને બિઝનેસનો ભાગ કેવી રીતે બનાવી શકે તે દિશામાં ચોક્કસ વિચારવું જોઈએ.’

રિસ્પોન્સિબિલિટી એન્ડ સસ્ટેનેબિલિટી રિપોર્ટ) કમ્પ્લાયન્સ ફરજિયાત બનાવી દીધું છે. આથી જ કંપનીએ જો વિકસવું હશે તો પર્યાવરણ, સામાજિક અસર, ગવર્નન્સ, ગુડ પ્રેક્ટિસિસ વગેરે દરેક મુદ્દાને ધ્યાનમાં લીધા વગર છૂટકો નથી.

મધ્યમ અને નાના ઉદ્યોગોમાં ESG (એન્વાયર્નમેન્ટલ, સોશિયલ, ગવર્નન્સ) અંગે પણ ઓછી જાગૃતિ છે. સમીર સિંહાનું કહેવું છે કે હવે સરકાર જ આ દિશામાં ઉદ્યોગોને સારી પ્રેક્ટિસીસ અપનાવવા માટે

ફરજ પાડી રહી છે. આથી સરકારના નિયમોનું પાલન કરે તો ઉદ્યોગો આપોઆપ ESG કોમ્પ્લાયન્સ કરતા થઈ જ જશે. રિયલ એસ્ટેટ ક્ષેત્રનું ઉદાહરણ આપતાં તેમણે જણાવ્યું, ‘રિયલ એસ્ટેટમાં જો તમે GDCR (ગુજરાત કોમ્પ્રિહેન્સિવ ડેવલપમેન્ટ કન્ટ્રોલ રેગ્યુલેશન્સ)ના બાયલોઝનું પાલન કરો તો તમે ઈચ્છીને પણ નોન-ગ્રીન બિલ્ડિંગ બનાવી નહિ શકો. તેમાં STP, ગ્રે વોટર રિસાઈકલિંગ, રિચાર્જ બોર, ફ્લાય એશ બ્રિક ફરજિયાત બનાવી દેવાઈ છે. તમે

સસ્ટેનેબિલિટીમાં

બિઝનેસની તક શોધો

વેપાર-ઉદ્યોગ ક્ષેત્રે સસ્ટેનેબિલિટીનો દોર શરૂ થયો છે તે ઉદ્યોગો માટે અઢળક નવી તકો લઈને આવ્યો છે. હવા, પાણી, ટ્રેનેજ, સેનિટેશન, કન્સ્ટ્રક્શન, ટેકનોલોજી, એપ્લિકેશન વગેરે અનેક ક્ષેત્રે બિઝનેસની અઢળક તકો છે. ગુજરાતમાં સ્ટાર્ટઅપની સમગ્ર ઈકોસિસ્ટમ સસ્ટેનેબિલિટી પર જ ફોકસ કરીને વિકસાવવામાં આવે તો સડસડાટ ગ્રોથ થઈ શકે તેમ છે. આ ઉપરાંત આ ક્ષેત્રે જાગૃતિ અને જ્ઞાનનો અભાવ હોવાથી કન્સલ્ટિંગના ક્ષેત્રે પણ બિઝનેસની ખૂબ સારી તકો છે.

સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ વિના તમે ધંધો કરી જ નહિ શકો. તમે પ્રોડક્ટ બનાવો છો તેમાં સ્કોપ 1, સ્કોપ 2 અને સ્કોપ 3 સુધી તમારે કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ મોનિટર કરવી પડશે. તમારી સપ્લાય ચેઇનમાં વેન્ડર, રો મટીરિયલ સપ્લાયર, ટ્રેડર બધા જ સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ અપનાવે છે કે નહિ તે જોવું પડશે. જો તેઓ નહિ અપનાવતા હોય તો તેની કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ પણ તમારી પ્રોડક્ટમાં ઉમેરાઈ જશે. હવે ગ્રાહકોમાં પણ એ જાગૃતિ આવી છે કે તેઓ એન્વાયર્નમેન્ટ ફ્રેન્ડલી અને સસ્ટેનેબલ પ્રોડક્ટ ખરીદતા થયા છે. આ ઉપરાંત તમે યુરોપ જેવા દેશોમાં બિઝનેસ કરવા માગતા હશો તો તેનું પહેલું પગલું જ સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ છે. આથી વહેલા નહિ તો મોડા, દરેક બિઝનેસે સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસની દિશામાં ડગ માંડવા જ પડશે.

આ બધાને વળગીને બિલ્ડિંગ બનાવશો તો ગ્રીન બિલ્ડિંગ જ બનશે. ઊલટું, તમારે નોન-ગ્રીન એટલે કે પર્યાવરણ માટે નુકસાનકર્તા બિલ્ડિંગ બનાવવું હશે તો વધારે મહેનત અને ખર્ચ કરવા પડશે. પર્યાવરણ માટે જે અનુકૂળ છે તેને સરકાર ફરજિયાત બનાવી રહી છે.’

તેમણે તો વધુમાં એ પણ જણાવ્યું કે હવે સમય એવો આવશે કે



ESGમાં વધારાનો કોઈ ખર્ચ નથી

સામાન્ય રીતે નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોમાં ગેરમાન્યતા જોવા મળે છે કે સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ અને ESG માટે વધારે ખર્ચ કરવાની જરૂર પડશે. વાસ્તવમાં તેમણે માનસિકતા બદલવાની જરૂર છે. ઘણા નાના ઉદ્યોગો સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસ જ અપનાવે છે, પરંતુ તેને ડોક્યુમેન્ટ નથી કરતા. તેઓ આ ક્ષેત્રના જાણકાર કન્સલ્ટન્ટની મદદ લઈને તેમની પ્રોસેસ ડોક્યુમેન્ટ કરે અને સર્ટિફિકેશન લે તો તેઓ સરકાર દ્વારા અપાતા અનેક લાભ પણ મેળવી શકે છે. ટ્રેડ એસોસિયેશન્સ પણ આ વિષય અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે સેમિનાર કે નોલેજ-સેશનનું આયોજન કરે તો ઘણા નાના ઉદ્યોગો સસ્ટેનેબલ ડેવલપમેન્ટની દિશામાં આગળ વધી જશે. આ પ્રક્રિયા ફક્ત એક જ સમય માટેની છે. એક વખત તમે આ રસ્તે આગળ વધશો પછી પાછા વળીને ક્યાંય જોવાની જરૂર પડશે નહિ. તેનાથી ગ્રાહકો પણ તમને બિરદાવશે અને આગળ જઈને બ્રાન્ડ વેલ્યુમાં પણ વધારો થશે.

સસ્ટેનેબલ બિલ્ડિંગમાં ઓફિસ લેવાથી અનેક ફાયદા થઈ શકે

રિયલ એસ્ટેટ બિઝનેસ સાથે જોડાયેલા સમીર સિંહાએ અંગત ઉદાહરણ આપતાં કહ્યું કે, ‘સાવી ગ્રુપ છેલ્લાં 20 વર્ષથી સસ્ટેનેબલ બિલ્ડિંગ જ બનાવે છે. તેમાં ડેવલપરને દેખીતો કોઈ એડવાન્ટેજ નથી, પરંતુ તેમાં પ્રોપર્ટી ખરીદનાર ગ્રાહકોને અનેક ફાયદા થયા છે. ત્યાં વીજળીની સારી બચત થાય છે, હવા તથા પાણીની ગુણવત્તા સુધરે છે, ઉપરાંત ત્યાં કામ કરવા આવનાર કર્મચારીઓનું સ્વાસ્થ્ય પણ સુધરે છે. અમે શપથ 5માં ઈલેક્ટ્રિસિટી બિલ મોકલીએ ત્યારે સરખામણીમાં મોકલીએ છીએ કે જો કન્વેન્શનલ બિલ હોત તો તમારે કેટલું બિલ ભરવું પડ્યું

હોત, અને તેની સામે ગ્રીન બિલ્ડિંગ હોવાને કારણે તમારી કેટલી બચત થાય છે. આજે આ બિલ્ડિંગમાં ઓફિસોનાં લાઈટ બિલમાં 30 ટકા જેટલી જંગી બચત થાય છે. જો તમે રેન્ટ ઉપર ઓફિસ લીધી હોય અને સ્ક્વેરફીટ દીઠ તમારા વીજળીના રૂ. 8થી 12 બચતા હોય તો તમારી મહિને અને વર્ષે ઘણી મોટી બચત થઈ જાય છે.’ તેમણે વધુમાં જણાવ્યું કે પ્રોપર્ટી ખરીદનાર લોકો પ્રોપર્ટીની કોસ્ટ જોય છે, પરંતુ વેલ્યુ જોવાનું ચૂકી જાય છે, જેમ કે સસ્ટેનેબલ બિલ્ડિંગમાં કામ કરતા કર્મચારીઓની સિક લીવમાં 80 ટકા જેટલો ઘટાડો જોવા મળ્યો છે. તેમની પ્રોડક્ટિવિટી વધે

છે. હવાની સારી ગુણવત્તાને કારણે તેઓ વધારે ખુશ રહી શકે છે. દિવસના અંતે તેમને ઓછો થાક લાગે છે અને બીજા દિવસે ઓફિસ આવવાનું મન થાય છે. આ કારણે કંપનીઓનો પણ એમ્પ્લોયી રિટેન્શન રેટ વધે છે. સાવી ગ્રુપે હવે IIMA અને સેપ્ટ જેવી સંસ્થાઓ સાથે મળીને આ પરિબળોનું ડોક્યુમેન્ટેશન કરવાનું ચાલુ કર્યું છે. આમ કરવાથી ઉદ્યોગો સસ્ટેનેબિલિટીના લાંબા ગાળાના ફાયદા સમજતા થશે અને આ બિઝનેસ પ્રોસેસમાં જરૂરી પરિવર્તન આણવા પ્રેરાશે. સમીર સિંહાએ જણાવ્યું કે જો દરેક ક્ષેત્રે આ પ્રકારનું સંશોધન થાય તો ઉદ્યોગોને સસ્ટેનેબિલિટીની વેલ્યુ સમજાશે.



મોલ, ઍરપોર્ટ ઍપરેટર્સ ને રિયલ એસ્ટેટ કંપનીઓ દ્વારા લેવાતાં ભાડાં પર 18 ટકા GST લાગશે

સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઇન્ડાયરેક્ટ ટેક્સીસ ઍન્ડ કસ્ટમ્સ નવેમ્બરના આરંભમાં એક પરિપત્ર કરીને મહત્વનો નિર્ણય લીધો છે. આ પરિપત્ર મુજબ રિયલ એસ્ટેટ ક્ષેત્રની કંપનીઓ, મોલ્સ, ઍરપોર્ટ ઍપરેટર્સ દ્વારા તેના ઍક્યુપાન્ડ્સને આપવામાં આવતા વીજપુરવઠાની રકમ તેનાં ભાડાંની સાથે જ વસૂલશે અથવા તો મેઈન્ટેનન્સ ચાર્જ તરીકે વસૂલશે તો તેના પર ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ ટેક્સ લાગુ પડશે. જો કે રિયલ એસ્ટેટ કંપની, મોલ્સ કે પછી ઍરપોર્ટ ઍથોરિટી રાજ્યના વિદ્યુત મંડળો અથવા તો વીજ વિતરણ કંપનીઓના ઍજન્ટ તરીકે કામ કરતા હશે તો તેવા સંજોગોમાં તેમની પાસેથી GST વસૂલવામાં આવશે નહિ.

ઇલેક્ટ્રિસિટીના સપ્લાય પર અત્યાર સુધી ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ ટેક્સ લાગુ પડતો જ નથી. તેથી CBIC કરેલી આ સ્પષ્ટતા મહત્વની બની જાય છે. CBICના પરિપત્રમાં જણાવવામાં આવ્યું છે કે રિયલ એસ્ટેટ કંપનીઓ, મોલ્સ કે પછી ઍરપોર્ટ ઍથોરિટી દ્વારા તેના ઍક્યુપાન્ડ્સને આપવામાં આવતા વીજપુરવઠાના બિલની ભાડાં સાથે જ વસૂલી કરવામાં આવે તો તેના પર GST લાગુ પડે કે નહિ તે અંગે આશંકા અભિવ્યક્ત કરવામાં આવી હતી. GST કાઉન્સિલની સાતમી ઍક્ટોબરે મળેલી બેઠકમાં આ મુદ્દે ચર્ચાવિચારણા કરવામાં આવી હતી. GST કાઉન્સિલે ચર્ચાને અંતે આ બાબતમાં કેટલીક ભલામણો કરી હતી. આ ભલામણોને આધારે પરિપત્ર કરવામાં આવ્યો છે. સ્થાવર મિલકત આપવાની સાથે જ વીજપુરવઠો આપવામાં આવશે અથવા તો મેઈન્ટેનન્સ ઍન્ડ પ્રોપર્ટીના હિસ્સા તરીકે વીજપુરવઠો આપવામાં આવતો હોય તેવા હિસ્સાઓમાં તેનો કોમ્પોઝિટ

સપ્લાયનો જ એક હિસ્સો ગણવામાં આવે છે. તેથી તેના પર GST લાગુ કરવામાં આવશે.

ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ઍક્ટની જોગવાઈ હેઠળ કોમ્પોઝિટ સપ્લાયમાં એક વેરાપાત્ર વ્યક્તિ દ્વારા બે કે તેનાથી વધુ વેરાપાત્ર ગુડ્સ સપ્લાય

વીજ સપ્લાયની સર્વિસ પૂરી પાડનાર રિયલ એસ્ટેટ કંપની ઍક્ચ્યુઅલ બિલ જ વસૂલે તો તેના પર કોઈ જ GST લાગુ પડતો નથી

કે સર્વિસનો સપ્લાય મેળવવામાં આવતો હોય અથવા તો આ પ્રકારના કોમ્બિનેશનમાં કોઈ પણ પુરવઠો આપવામાં આવતો હોય તેવા સંજોગોમાં લેવાતાં ભાડાં સાથે જ તે લેવામાં આવે તો તેનો કોમ્પોઝિટ સપ્લાય ગણવામાં આવે છે. આમ એક સેવા આપવામાં આવે તો તેની સાથે બીજી સેવા આપવી ફરજિયાત બની જાય છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો બીજી સેવા આપ્યા વિના પહેલી સેવા આપી જ શકાતી નથી. આ સંજોગોમાં જે સેવાઓ આપવામાં આવી રહી છે તેને પ્રિન્સિપાલ સપ્લાય તરીકે જોવામાં આવે છે. તેથી તેના પર GST લાગુ પડે છે.

અહીં મુખ્ય સપ્લાય ભાડાંની સ્થાવર મિલકતનો છે. તેની સાથે વીજળીનો પુરવઠો પૂરક સપ્લાય છે. તેમાં ઇલેક્ટ્રિસિટીનું બિલ અલગથી લેવામાં આવે તો પણ તે સપ્લાયને કોમ્પોઝિટ સપ્લાય ગણવામાં

આવે છે. તેથી પ્રિન્સિપાલ સપ્લાય તરીકે તેના પર GST લાગુ કરવામાં આવે છે. આ પ્રિન્સિપાલ સપ્લાય પર 18 ટકાના દરે GST લાગુ કરવામાં આવ્યો છે.

જોકે CBICએ સ્પષ્ટતા કરી છે કે રિયલ એસ્ટેટ ઍનર્સ, રેસિડન્ટ વેલ્ફેર ઍસોસિયેશન કે પછી રિયલ એસ્ટેટ ડેવલપર્સ દ્વારા આપવામાં આવતો વીજળીનો સપ્લાય માત્ર વીજળીના સપ્લાય તરીકે જ આપવામાં આવતો હશે અને તે તેમના કુલ સપ્લાયના મૂલ્ય તરીકે ન આવતો હોય તો તેના પર GST લાગુ પડશે નહિ. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ઇલેક્ટ્રિસિટીનું બિલ જેટલું આવ્યું હશે તેટલું જ લેવામાં આવશે તો તેના પર કોઈ જ GST લાગુ પડશે નહિ. આ પ્રકારના હિસ્સાઓમાં હિસ્કોમ વતીથી વીજ સપ્લાય આપીને વીજ બિલ કલેક્ટ કરનાર તરીકે તે રિયલ એસ્ટેટ કંપનીને જોવામાં આવશે.

હજીય આ વિષયમાં ઘણા મુદ્દા ઊભા થઈ રહ્યા છે. નિષ્ણાતો કહે છે કે વીજળીના સપ્લાય પર GST લાગુ ન પડતો હોય તેવા સંજોગોમાં તેને લેન્ડલોર્ડ તરફથી આપવામાં આવેલા કોમ્પોઝિટ સપ્લાયનો હિસ્સો કેવી રીતે ગણી શકાય. CBICએ વિવાદના મૂળ મુદ્દા અંગે સ્પષ્ટતા જ કરી નથી. લેન્ડલોર્ડ કે પછી રિયલ એસ્ટેટના ડેવલપર ઇલેક્ટ્રિસિટીનો સપ્લાય આપે અથવા તો વીજળીનું વિતરણ કરે છે અને તેના પર રિયલ એસ્ટેટ ડેવલપર માર્જિન મેળવે છે કે નહિ તેને ધ્યાનમાં લીધા વિના જ તે સપ્લાયને વેરા મુક્ત ગણવામાં આવ્યો છે. ડિસ્ટ્રિબ્યુશન ઍન્ડ ઇલેક્ટ્રિસિટીને વેરામુક્ત ગણવામાં આવ્યો છે. તેની સામે સપ્લાય ઍન્ડ ઇલેક્ટ્રિસિટીને વેરાપાત્ર ગણવામાં આવે છે. આ એક વિચિત્ર બાબત છે.

નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે SME એક્સચેન્જ ફંડ રેઈઝ કરવા માટેનો ઉત્તમ વિકલ્પ બની શકે

નાના ઉદ્યોગોએ શક્ય ત્યાં સુધી પ્રાઇવેટ ઇક્વિટીનો વિકલ્પ પસંદ ન કરવો, પાછળથી અફસોસ થઈ શકે

SME એક્સચેન્જ પર લિસ્ટિંગ કરાવવું ખૂબ સરળ છે, વધારાના પેપરવર્કની જરૂર પણ નથી

નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને સૌથી મોટી કોઈ સમસ્યા સતાવતી હોય તો તે છે ફંડની. મૂડીની ખેંચને કારણે ઘણા સક્ષમ વેપારોના વિકાસની ગતિ પર બ્રેક વાગી જાય છે. જોકે હવે સમય બદલાતાં ઉદ્યોગો પાસે મૂડી ઊભી કરવાના અનેક વિકલ્પો ઊભા થયા છે, જેમાં બેન્ક લોન, પ્રાઇવેટ તથા પબ્લિક ઇક્વિટીનો સમાવેશ થાય છે. વેલ્થ ફર્ટના ડાયરેક્ટર, ફાઉન્ડર અને પ્રમોટર આશિષ શાહે લિસ્ટિંગ દ્વારા વ્યવસાયના વિસ્તરણ અને આર્થિક સ્વતંત્રતા અંગે પોતાના મંતવ્યો દર્શકો સાથે શેર કર્યા હતાં. આની સાથે સાથે બચત અને ફંડ ઊભું કરવા અંગે દર્શકો સાથે મૂલ્યવાન ટિપ્સ પણ શેર કરી હતી. ફાઈનાન્સ અને ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ક્ષેત્રે બહાણો અનુભવ ધરાવતા આશિષ શાહે ત્રણ વખત સીએનબીસી તરફથી એવોર્ડ પણ આપવામાં આવ્યો છે.

પોતાના માટે અને બિઝનેસ માટે મૂડીસર્જન કે વેલ્થ ક્રિયેટ કરવા અંગે સૂચન આપતાં તેમણે જણાવ્યું કે વ્યક્તિની આવક મુખ્યત્વે બે સ્રોતમાંથી થાય છે. એક તે જે કામ-ધંધો કરે છે તેમાંથી અને બીજું તેની બચતમાંથી. પ્રોફેશનમાંથી થતી આવક પર વ્યક્તિનો મર્યાદિત કન્ટ્રોલ હોય છે. આ ઉપરાંત ફુગાવાના 5-6 ટકાના દરે અર્થ વધતો જાય છે અને આવક પર ટેક્સ ભરવો પણ ફરજિયાત છે. હવે લોકોનું સંસ્કાર આયુષ્ય વધીને 80થી 85 વર્ષ થઈ રહ્યું છે. તેની સામે ભારતમાં વિદેશની જેમ ઍશ્યોર્ડ પેન્શન કે મજબૂત મેડિકલ સિસ્ટમ નથી. આથી રિટાયરમેન્ટ પછીનાં વર્ષોમાં પોતાનો અર્થ કાઢવા, અને કમ્ફર્ટેબલ જીવન જીવવા માટે વ્યક્તિએ સારી એવી બચત ઊભી કરવી જરૂરી છે. હવે કામના સ્થળે તનાવમાં વધારો થતાં ઘણા લોકો 60ના બદલે 55 વર્ષની વયે પણ નિવૃત્ત થવાનું પસંદ





કરી રહ્યા છે. આવા સંજોગોમાં રિટાયરમેન્ટ પછીનાં વર્ષોમાં કોઈના ઓશિયાળા ન રહેવું પડે અને સરસ રીતે જીવન વીતે તે માટે કમાતા થઈએ એ દિવસથી જીવનનું આર્થિક પ્લાનિંગ આ સમગ્ર બાબતોને ધ્યાનમાં રાખીને કરવું જોઈએ.

આશિષ શાહે જણાવ્યું, 'પોતાના ભવિષ્યનું આયોજન વ્યક્તિએ પોતે જ કરવું જોઈએ. તમે જે ઉમરે કમાવાનું ચાલુ કરો ત્યારથી તમારે રિસ્ક ક્વર કરવા પર ધ્યાન આપવું જોઈએ. ધારો કે વ્યક્તિ પરિવારમાં બ્રેડ વિનર હોય, તો તેના મૃત્યુ પછી પત્ની અને બાળકોને મુશ્કેલી ન પડે તે માટે ટર્મ પ્લાન લેવો જોઈએ. બીજું મોટું જોખમ પરિવારમાં અણધારી માંદગી આવી જવાનું છે. ઘણા પરિવારમાં માતા-પિતા મેડિકલ ખર્ચ માટે સંતાનની આવક પર નિર્ભર હોય છે. આ સંજોગોમાં ખર્ચને પહોંચી વળવા માટે સારો એવો મેડિકલેઈમ હોવો જોઈએ.'

ભારતમાં ઈન્શ્યોરન્સની સિસ્ટમ ખૂબ જ પારદર્શક છે. તમે સરકારી કે ખાનગી કંપની પાસેથી ઈન્શ્યોરન્સ લઈ શકો છો અને તેની સામે સરકાર તમને ટેક્સમાં પણ રાહત આપે છે. આથી કમાનાર દરેક વ્યક્તિએ પહેલાં ઈન્શ્યોરન્સની રકમ સાઈડ ઉપર મૂકીને પછી સેવિંગનું પ્લાનિંગ કરવું જોઈએ. આશિષ શાહ જણાવે છે, 'વ્યક્તિએ ચાર મુખ્ય ગોલને ધ્યાનમાં રાખીને સેવિંગ્સનું આયોજન કરવું જોઈએ. તેમાં રિટાયરમેન્ટ કોર્પસ, બાળકોના શિક્ષણનું ફંડ, ઘર અને સંતાનોનાં લગ્નનો સમાવેશ થાય છે. આ ઉપરાંત મનગમતી કાર, વિદેશપ્રવાસ જેવા અનેક સબપોઈન્ટ્સનો સમાવેશ થાય છે. હવે ઓનલાઈન પણ ઘણા એડવાઈઝર ટિપ્સ શેર કરે છે. તમે જે પણ વ્યક્તિ કે એડવાઈઝરની સલાહ લઈને સેવિંગ્સનો પ્લાન બનાવો તેને વળગી રહેવું ખૂબ જરૂરી છે. સેવિંગ્સમાં સૌથી મહત્વની વસ્તુ કન્સિસ્ટન્સી છે. જો તમે શિસ્ત જાળવીને બચત કરશો તો રિટાયરમેન્ટ વખતે તમારે ચિંતા નહિ કરવી પડે.'

આ તો થઈ વ્યક્તિગત બચતની વાત. નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે બચતની સાથે સાથે વેલ્ય ક્રિયેશન પણ ખૂબ મહત્વનો મુદ્દો છે. ગુજરાતને ઉદ્યોગસાહસિકોની ભૂમિ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, પરંતુ ધંધો શરૂ કરનાર પહેલી પેઢીના સભ્યો તો ઘણી મર્યાદિત મૂડી સાથે જ બિઝનેસ શરૂ કરે છે. ઘણી વાર ફંડની મર્યાદા તેમના વિકાસની વચ્ચે આવે છે. ફંડ ઊભું કરવા માટે ઉદ્યોગો બેન્કમાંથી લોન લઈ શકે છે, કંપનીમાં કોઈને ઈક્વિટી ઓફર કરીને પ્રાઈવેટ ફંડ લઈ શકે છે કે પછી IPO તથા લિસ્ટિંગના માધ્યમથી પબ્લિક ઈક્વિટી મેળવી શકે છે. આમાંથી કયો વિકલ્પ પસંદ કરવો તે અંગે ઉદ્યોગોમાં મૂંઝવણ જોવા મળે છે. આનો જવાબ આપતાં આશિષ શાહ જણાવે છે, 'જ્યાં સુધી ડેટથી કામ પતતું હોય, ઈક્વિટીનો ઓપ્શન ન અપનાવશો. દેવું એટલું જ કરો જે તમે સરળતાથી ચૂકવી શકો અને

રાત્રે નિરાંતે ઊંઘી શકો, કારણ કે વ્યાજનું મીટર 24 કલાક અને 365 દિવસ ફરે છે. તમે અન્કમ્ફર્ટબલ થઈ જાવ તેટલી લોન ન લેશો. ત્યાર પછી તમારા યુર્સ પાસેથી ફંડ ઊભું કરવાની કોશિશ કરો. દાખલા તરીકે, તમારી ટ્રાવેલ કંપની હોય તો તમારા કસ્ટમરને કંપનીમાં પૈસા રોકવા વિનંતી કરો. ત્રીજા તબક્કે તમારા પરિવાર કે મિત્રો પાસેથી ફંડ ઊભું કરવાની કોશિશ કરો. જો આ પ્રયત્નો બાદ પણ ફંડ ઊભું ન થાય તો જ તમારી કંપનીમાં કોઈને ઈક્વિટી આપવાનો વિચાર કરો.' તેમણે તેમના મિત્રોના અંગત અનુભવ શેર કરતાં જણાવ્યું કે ફંડ મળ્યા પછી ધંધો ઝડપથી શ્રો થવા માટે ત્યારે ઘણા સાહસિકો કંપનીમાં અન્યને ઈક્વિટી આપ્યાનો અફસોસ કરે છે. સારા દિવસો આવે તો દેવું ઝડપથી ચૂકવી પણ શકાય છે, પરંતુ એક વખત તમે કોઈને ઈક્વિટી આપો એટલે તમે તેમને કંપનીમાં પાર્ટનર બનાવો

મ્યુચ્યુઅલ ફંડ એ રોકાણનો વિકલ્પ નહિ જરૂરિયાત બની ગઈ છે.

છો, અને તે પછી તમારી કંપનીના પ્રોફિટમાંથી શેર લીધા જ કરે છે. આથી તેમના મતે પ્રાઈવેટ ઈન્વેસ્ટરનો વિકલ્પ સૌથી છેલ્લે વિચારવો જોઈએ.

બિઝનેસનાં બે પાસાં અંગે વાત કરતાં તેમણે જણાવ્યું કે બિઝનેસમાં ફંડની જરૂરિયાત ધંધો ઊભો કરવા માટે અને તેનું મહત્તમ પોટેન્શિયલ અનલોક કરવા માટે જોઈએ છે. જો તમારામાં શ્રેય કરવાની તાકાત હોય તો તમારે માર્કેટમાં જવું પડશે. જ્યારે કોઈ તમને 10 રૂપિયા માટે રૂ. 100નો ચેક લખી આપે ત્યારે બિઝનેસની ખરી વેલ્યુ ક્રિયેટ થાય છે. આથી નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે SME એક્સચેન્જ કે મેઈન બોર્ડમાં કંપનીનું લિસ્ટિંગ કરાવવાનો વિકલ્પ સારો છે.

IPOમાં જવા અંગે ક્યારે વિચાર કરવો જોઈએ ?

કંપની IPOમાં જવાનો વિચાર કરે ત્યારે બિઝનેસ મોડેલ અને ડેટ-ઈક્વિટી રેશિયોને ખાસ ધ્યાન રાખવા જોઈએ. દરેક બિઝનેસ મોડેલમાં કેપિટલની જરૂરિયાત જુદી જુદી હોય છે. કોઈમાં વર્કિંગ કેપિટલ વધારે જોઈએ છે તો કોઈમાં ઓછી કેપિટલથી પણ ધંધો ચાલે છે. ડેટથી જરૂર મુજબ ફંડ ઊભું ન થતું હોય ત્યારે ફાઈનાન્શિયલ એડવાઈઝરની સલાહ લઈને ઈક્વિટી અંગે વિચાર કરવો જોઈએ. જો થોડો તણાવ પડતો હોય પણ ડેટથી કામ ચાલી જતું હોય તો ઈક્વિટીમાં ઉતાવળ કરવી નહિ.

આર્થિક સલાહકાર IPOની સલાહ આપે તો SME IPOમાં લિસ્ટિંગ



મ્યુચ્યુઅલ ફંડ એ વિકલ્પ નહિ, આજના સમયની જરૂરિયાત છે

ભારતમાં મ્યુચ્યુઅલ ફંડ 1960ના દાયકાથી અસ્તિત્વ ધરાવે છે. જોકે તેની લોકપ્રિયતા છેલ્લાં થોડાં વર્ષોમાં વધી છે. આશિષ શાહ જણાવે છે, '1996માં ફેન્ડલિન ટેમ્પલટનનું ફંડ આવ્યું ત્યારે ગુજરાતમાંથી માત્ર 2 જણે ફોર્મ ભર્યું હતું, જ્યારે આજે રોજના 20,000 લોકો મ્યુચ્યુઅલ ફંડ માટે ફોર્મ ભરે છે. યુનિટ ટ્રસ્ટ ઓફ ઈન્ડિયા 1960ના દાયકાથી ફંડનું કામ મોટા પાયે કરે છે. 1964માં કચ્છના ગામડાની વ્યક્તિ પાસે 200 રૂપિયા બચ્ચા હોય તો તે યુનિટ ટ્રસ્ટ ઓફ ઈન્ડિયાની ઓફિસમાંથી યુનિટ લઈને ઇક્વિટી માર્કેટમાં ભાગીદાર બનતો હતો. ટ્રસ્ટ તેમાંથી શેર કે બોન્ડ ખરીદતું અને ડિવિડન્ડ આપતું.' 1986માં અત્યારના અવતારનું મ્યુચ્યુઅલ ફંડ સરકારે ઈન્ડોર્યુસ કર્યું. ત્યાર બાદ પબ્લિક સેક્ટરની બેન્કોને તેમના મ્યુચ્યુઅલ ફંડ લાવવાની છૂટ આપી. જોકે 1990ના દાયકામાં માર્કેટ આજ જેટલું એક્ટિવિયન્ટ નહોતું. કોઈ કંપનીના 100 શેર લેવા માટે કલાકો સુધી મુંબઈ ફોન કરવા પડતા. આ ઉપરાંત 90ના દાયકામાં માર્કેટમાં સ્કેમ પણ થયાં. તેને કારણે મ્યુચ્યુઅલ ફંડની છબી ખરડાઈ ગઈ. આ ઉપરાંત એ સમયે બેન્કમાં ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટમાં 15થી 18 ટકા રિટર્ન મળતું હોવાથી લોકો સુરક્ષિત ઇન્વેસ્ટમેન્ટ તરફ વળ્યા.

ઘણું સરળ છે. ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસ સિવાયની તમામ કંપનીઓ માટે SME એક્સચેન્જ પર લિસ્ટિંગ કરાવવું ખૂબ સરળ છે. તેમાં કોમ્પ્લાયન્સ ખૂબ માપસરનાં અને સરળ છે. નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોમાં ઓનર બિઝનેસમાં એટલા વ્યસ્ત હોય છે કે તેઓ વધારાનું પેપરવર્ક ટાળે છે, પરંતુ SME એક્સચેન્જમાં લિસ્ટિંગની પ્રક્રિયા વધુ સમય કે શક્તિ માગે તેવી નથી. ઊલટું, તેના બધા જ નિયમો બિઝનેસ ઓનરને અનુકૂળ આવે તેવા છે. આશિષ શાહ જણાવે છે, 'અત્યારે SME એક્સચેન્જ પર 100થી વધુ કંપનીઓ છે' પરંતુ અમારી કંપની આ એક્સચેન્જ પર લિસ્ટ થનારી 15મી કંપની હતી. મારા અંગત અનુભવ પરથી હું કહું છું કે એક્સચેન્જ કંપનીઓને કેપિટલ રેઈઝ કરવામાં સપોર્ટ કરે છે. બિનજરૂરી પ્રશ્નો નથી કરતું. તમારે એક્સચેન્જના મર્યાદિત બેન્કર હાયર કરીને રજિસ્ટ્રેશનની પ્રક્રિયા કરાવવાની રહે છે. એક્સચેન્જ પર લિસ્ટિંગ કરાવવાનો સૌથી મોટો ફાયદો એ છે કે તમારામાં આપોઆપ શિસ્ત આવી જશે અને તમારો બિઝનેસ ઝડપથી વિકાસ પામશે.'

જોકે સેબીએ સતત માર્કેટને વધુ પારદર્શક અને વધુ સક્ષમ બનાવવા પ્રયત્ન હાથ ધર્યાં છે. આ ઉપરાંત પાનગી અને વિદેશી કંપનીઓ માટે પણ પ્રવેશનાં દ્વાર ખોલી આપ્યાં. પ્રોસેસ, સિસ્ટમ, કોમ્પ્લાયન્સ અને રિસ્ક મેનેજમેન્ટ પર સતત કામ કરીને ફંડને વધુ ભરોસાપાત્ર બનાવ્યાં. આશિષ શાહ જણાવે છે, 'એક સમયે ફંડમાં રૂ. 100 કરોડ આવે તો ફટાકડા ફોડીને ઉજવણી કરાતી હતી. આજે સમય એવો આવ્યો છે કે એક ઇન્વેસ્ટર ફંડમાં રૂ. 100 કરોડ રોકે છે. હાલ 2.5 કરોડ પાનકાર્ડધારકો જ મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં ઇન્વેસ્ટ કરે છે. એ જોતાં મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સનું ભવિષ્ય ખૂબ જ ઊજળું છે.'

આશિષ શાહનું માનવું છે કે રિટાયરમેન્ટ કોર્પસ બનાવવા માટે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ છે. ઉદાહરણ આપતાં તેમણે જણાવ્યું કે ધારો કે છેલ્લાં 25 વર્ષથી બે વ્યક્તિ સરખું જ કમાય છે, સરખો ખર્ચ કરે છે અને સરખી રકમ જ ઇન્વેસ્ટ કરે છે. 1 વ્યક્તિ PPF જેવી ફિક્સ્ડ ઇન્કમ પ્રોડક્ટમાં રોકાણ કરે છે. તેની સામે બીજી વ્યક્તિ મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં રોકાણ કરે છે. આટલા ગાળામાં બંને વ્યક્તિ દ્વારા 28 લાખનું રોકાણ કરવામાં આવે છે. 25 વર્ષ PPFમાં રોકાણ કરનારને રૂ. 88 લાખનું વળતર મળશે. તેની સામે આટલી જ રકમ મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં નાખનારને રૂ. 7 કરોડનું વળતર મળે છે. આટલા ભંડોળ સાથે વ્યક્તિ

નિશ્ચિંત રીતે રિટાયર થઈ શકે છે. ઘણા લોકો એવી દલીલ પણ કરે છે કે છેલ્લાં પચ્ચીસ વર્ષમાં તો સારું વળતર મળ્યું, પરંતુ આગળ હવે શું? આજની તારીખે મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં રોકાણ કરવામાં આવે તો આટલું સારું વળતર મળે ખરું? આશિષ શાહ આ પ્રશ્નનો જવાબ આપતા જણાવે છે, 'જો તમે ઈન્ડિયાની ગ્રોથ સ્ટોરીમાં માનતા હોવ તો ભારતનું અર્થતંત્ર 12થી 15 ટકાએ વિકસવાની ધારણા છે. આમ આજની તારીખે પણ મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં રોકાણ કરવામાં આવશે તો સમાન જ રિઝલ્ટ મળશે. 1996થી 98માં ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટમાં કોઈ રિસ્ક વિના 15 ટકા વ્યાજ મળતું હતું એટલે લોકો ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ તરફ વળ્યા હતા. આજે બેન્કનું વ્યાજ ઘટીને 7.5 ટકા થઈ ગયું છે. તેમાંય ટેક્સ જમા કરો તો 5 ટકા જેટલું રિટર્ન હાથમાં આવે છે.' આ સંજોગોમાં ફુગાવાને માત આપવા અને રિટાયરમેન્ટ કોર્પસ ઊભું કરવા માટે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ એ ઉત્તમ વિકલ્પ છે.

ભવિષ્યમાં કયા સેક્ટરમાં ગ્રોથ જોવા મળી શકે છે ?

આશિષ શાહનું માનવું છે કે ભારતમાં ડેમોગ્રાફી વિકાસને સપોર્ટ કરે તેવી છે. 130 કરોડની વસ્તી ધરાવતા આપણા દેશમાં 50 ટકા વસ્તી 35 વર્ષથી ઓછી વય ધરાવે છે. આથી હાઉસિંગ ક્ષેત્રે કન્સમ્પ્શન ખૂબ સારું રહેવાનું છે. ધારો કે કોઈ સિવિલ એન્જિનિયરિંગ કરીને કન્સ્ટ્રક્શનના બિઝનેસમાં ઝંપલાવે તો આગામી 30 વર્ષ સુધી તેને આરામથી બિઝનેસ મળી રહેશે, કારણ કે યુવાનો ઘર ખરીદવાના જ છે. આ સાથે હાઉસિંગ સાથે જોડાયેલી અન્ય ઈન્ડસ્ટ્રીઝ જેમ કે પાઈપ, ટાઈલ્સ, પરદા વગેરેનો પણ સારો ગ્રોથ જોવા મળશે. આ ઉપરાંત ઓટોમોબાઈલ, હાઈ એન્ડ કાર્સ, ટેકનોલોજી, સોફ્ટવેર, સેમી-કન્ડક્ટર, મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટરમાં સારો ગ્રોથ જોવા મળશે. ભારતની પર કેપિટા ઇન્કમ વધી રહી છે. ઘરદીઠ કમાનાર લોકોની સંખ્યામાં પણ વધારો થઈ રહ્યો છે. આ કારણે લોકો પાસે ડિસ્પોઝેબલ ઇન્કમ વધી ગઈ છે. આ કારણે લેઝર, એન્ટરટેનમેન્ટ, ટ્રાવેલ વગેરે ઈન્ડસ્ટ્રીનો પણ સારો એવો વિકાસ થશે. આજની તારીખે પ્લેનની ટિકિટો બુક કરાવવી હોય તો બધું ફુલ જ જોવા મળે છે. 1992માં દેશમાં લિબરલાઈઝેશનની શરૂઆત થઈ અને આજે ભારતની જે ડેમોગ્રાફી છે તેને કમ્પાઉન્ડિંગ ઇમ્પેક્ટ રૂપે આ ગ્રોથ જોવા મળી રહ્યો છે.

આશિષ શાહનું માનવું છે કે હવે લોકોનું સંરેરાશ આયુષ્ય વધ્યું છે. આ



કારણે લોકોને ની રિપ્લેસમેન્ટ, સ્ટેન્ટ સહિતની અનેક મેડિકલ સુવિધાની વધારે જરૂર પડી રહી છે. આ કારણે આગામી સમયમાં હેલ્થકેર ઈન્ડસ્ટ્રીમાં વિશાળ પાયે વૃદ્ધિ થવાની સંભાવના છે. આ સાથે ડાયોગ્નોસ્ટિક સેન્ટર, સપ્લિમેન્ટ્સના માર્કેટમાં પણ વધારો જોવા મળશે. ઈન્ફ્યોર્મેશન ક્ષેત્રે પણ સારી વૃદ્ધિ જોવા મળી શકે છે.

ફાઇનાન્સ ક્ષેત્રે બિઝનેસ વિકસાવવો શક્ય છે ?

ફાઇનાન્સ ક્ષેત્રે દિગ્ગજ કંપનીઓ પગદંડો જમાવીને બેઠી છે. એવામાં આ ક્ષેત્રે નવા બિઝનેસ મોડેલ સાથે પ્રવેશ લેવા માગતા ઉદ્યોગસાહસિકને એ પ્રશ્ન ચોક્કસ થાય કે વેલ્થ મેનેજમેન્ટ કે ફાઇનાન્સ ક્ષેત્રે બિઝનેસ કરવો જોઈએ કે નહિ? આશિષ શાહનું માનવું છે કે દેશની વસ્તી 130 કરોડ છે અને દરેક પાસે વિકસવાની અભૂતપૂર્વ તકો છે. ફાઇનાન્શિયલ સર્વિસના પણ બે પ્રકાર છે - ફંડ બેઝડ અને નોન-ફંડ બેઝડ. આ ઉપરાંત ફાઇનાન્શિયલ પ્રોડક્ટ્સને લોકો સુધી પહોંચાડવા ડિસ્ટ્રિબ્યુટર્સની જરૂર પડે છે. માઇક્રોફાઇનાન્સ, SME ફાઇનાન્સ, રિટેલ લોન ક્ષેત્રે વિકાસની સારી તકો છે. આ ઉપરાંત દેશમાં ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી ઘણી ઓછી છે. આથી સર્ટિફિકેશન કોર્સ કરીને કન્સલ્ટન્સી કે એડવાઈઝરી ફર્મ પણ શરૂ કરી શકાય. મહેનત કરનાર માટે દરેક ક્ષેત્રે વિકાસની તકો છે જ.

એસેટ અલોકેશન કેવી રીતે કરવું ?

ઘણા રોકાણકારોને એસેટ અલોકેશન ક્યાં કરવું તે અંગે મૂંઝવણ હોય છે. એક કહેવત છે કે સમજુ રોકાણકારે પોતાનું બધું રોકાણ એક જગ્યાએ ન કરવું જોઈએ. એસેટનું યોગ્ય અલોકેશન કરવા માટે ચાર મુખ્ય વિકલ્પ છે - રિયલ એસ્ટેટ, ગોલ્ડ સિલ્વર જેવી કીમતી ધાતુ, જીરુ-વરિયાળી સહિતની કોમોડિટી અને ફાઇનાન્શિયલ એસેટ્સ, જેવી કે ફિક્સડ ડિપોઝિટ, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ વગેરે. એસેટ અલોકેશન અંગે સલાહ આપતાં આશિષ શાહ જણાવે છે, 'પોતાનું ઘર બનાવવાનું દરેક વ્યક્તિનું સપનું હોય છે, પરંતુ આ માટે લોન લેવી પડે છે અને લોન લોનના હમ્મ 15થી 20 વર્ષ ચાલે છે. વળી, તેમાં મોટા ભાગનું સેવિંગ્સ તણાય જાય છે. મારું ઘર, મારી ઓફિસ, મારી પોતાની ફેક્ટરીની જગ્યા વગેરેની લાલસામાં આપણે રિયલ એસ્ટેટમાં મોટું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરી બેસીએ છીએ. આ ઉપરાંત ભારતીય પરંપરા અને રિવાજોને કારણે સોના-ચાંદી, ડાયમન્ડમાં પણ આપણું રોકાણ થાય છે. કોમોડિટીમાં ઘણા ઓછા લોકો રોકાણ કરે છે. આથી રિયલ એસ્ટેટ અને પ્રેશિયસ મેટલ

પછી રૂપિયા બચે તો તે ફાઇનાન્શિયલ એસેટમાં આવે છે. રોકાણ કરતી વખતે તમારે ધ્યેય તમારો પરચેસિંગ પાવર વધે એ જ તમારું ધ્યેય હોવું જોઈએ. ભારતમાં 5થી 7 ટકા ફુગાવો હોય તો તમારું રિટર્ન 7થી 8 ટકા વધારે હોય એ તમારું ધ્યેય હોવું જોઈએ. સોનામાં 20 વર્ષના ગાળામાં ભાગ્યે 7 ટકા રિટર્ન મળે છે. એ રીતે રિયલ એસ્ટેટ 20 વર્ષના ગાળામાં 9 ટકા રિટર્ન આપે છે. ઈક્વિટી એ એકમાત્ર એવો એસેટ ક્લાસ છે જેમાં 14થી 15 ટકા રિટર્ન મળે છે. આથી સરકાર લોકોને ઈક્વિટીમાં રોકાણ કરવા પ્રોત્સાહિત કરવા માગે છે. ઈક્વિટીમાં 10 ટકા ટેક્સ છે, રિયલ એસ્ટેટમાં 22 ટકા અને ઈન્ટરેસ્ટમાં 33 ટકા જેટલો ટેક્સ લાગે છે. આથી આફ્ટર ટેક્સ બેનિફિટમાં પણ મ્યુચ્યુઅલ ફંડ શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ છે.'

રિયલ એસ્ટેટમાં કેટલું રોકાણ કરવું જોઈએ ?

આજના જમાનામાં યુવાનો લોનનું ખૂબ મોટું ભારણ લઈને પણ ઘર કે પ્રોપર્ટી ખરીદતા થયા છે. આશિષ શાહ તેનાથી થોડો જુદો મત ધરાવે છે. તેઓ જણાવે છે, 'રિયલ એસ્ટેટ રોકાણમાં લિક્વિડિટી નથી. અર્થાત્, તમને ઘડપણમાં રૂ. 15 લાખની જરૂર પડે તો તમે બંગલાનો એક ભાગ કે 1 બેડરૂમ ન વેચી શકો. વિદેશમાં તો લોકો ઘડપણમાં મોટા ઘરમાંથી નાના ઘરમાં અને મોંઘા શહેરમાંથી નાના શહેરમાં પણ શિફ્ટ થઈ જાય છે. નાની પ્રોપર્ટી ખરીદતા જે પૈસા બચે તે ફાઇનાન્શિયલ એસેટમાં રોકે છે. છેવટે તો કેશ ફ્લો ઈઝ કિંગ.'



કાજુ ક્રિયાણાની જેમ ખરીદવા માંડ્યાં હોવાથી કૉમર્શિયલ ધોરણે ખેતી કરવાની તક



ભારતીયોની આવકમાં વૃદ્ધિ થતાં બદલાવા માંડેલી ખુબનશૈલીને પરિણામે એક જમાનામાં જવલ્લે જ ખવાતાં અને લક્ઝરી ગણાતાં કાજુ આજે રૂટીન નાસ્તામાં ખવાવા માંડ્યાં

કાજુની વધી રહેલી ડિમાન્ડને જોતાં ગુજરાતમાં હવે કૉમર્શિયલ ધોરણે કાજુની ખેતી કરીને તગડી આવક કરી શકાય છે. મોટા લેન્ડ પાર્સલ ધરાવનારા વેપાર-ઉદ્યોગો મોટે પાયે કાજુની ખેતી તરફ વળી શકે, કારણ કે તેમાં આવકની અનંત શક્યતાઓ છે

ભારતના સમૃદ્ધ બની રહેલા અર્થતંત્રની સાથે મધ્યમ વર્ગ અને અપર મિડલ ક્લાસ આર્થિક રીતે વધુ સધ્ધર બન્યા છે. પહેલાં એક ઘરમાં એક વ્યક્તિ કમાતી હતી તેને બદલે આજે એક ઘરમાં ચાર વ્યક્તિ કમાતી થઈ ગઈ છે. તેથી મધ્યમ વર્ગ સમૃદ્ધ બન્યો છે. અપર મિડલ ક્લાસ સમૃદ્ધિની નવી ઊંચાઈ પહોંચ્યો છે. ગરીબ વર્ગમાં પણ પગારની આવક વધી છે. કામ કરનારા હાથ વધ્યા છે. મિડલ, અપર મિડલ અને શ્રીમંત વર્ગના ઘરમાં કામ કરતા લોકોએ પણ પગાર વધુ માગવા માંડ્યા હોવાથી તેમની પણ આવક વધી છે. બીજી તરફ ધંધા-વ્યવસાય વધી જતાં શ્રીમંતો સમૃદ્ધિની નવી ઊંચાઈએ પહોંચ્યા છે. આર્થિક સમૃદ્ધિની સાથે સાથે નવા મોંઘા અને અત્યાધુનિક સુવિધાઓ સાથેના આવાસ લેવાનું વલણ પણ તેજ બન્યું છે. પરિવારની આવક વધી હોવાથી આ શક્ય બન્યું છે. તેની સાથે જ તેમની જીવનશૈલીમાં પણ બદલાવ આવવા માંડ્યો છે. પહેલાં નાસ્તો કરવાને બદલે સાંજનું ખાઈ લેનારો વર્ગ ફેશ નાસ્તો બનાવી કે બનાવડાવીને લેતો થયો છે તેમ જ વધુ સમૃદ્ધ બનેલા લોકોએ તેમના જીવનમાં સૂકા મેવાને રોજબરોજની ખાનપાનની વસ્તુ તરીકે સ્થાન આપવા માંડ્યું છે. અપર મિડલ અને શ્રીમંત વર્ગમાં તો કાજુ આજે સૂકો મેવો નથી રહ્યો. તે એક નાસ્તાના આઈટેમ બની ગઈ છે. પરિણામે જ કાજુનું બજાર કૂદકે અને ભૂસકે વધવા માંડ્યું છે.

તેથી જ આગામી વરસોમાં કાજુના વેપારમાં જંગી વધારો થવાનો અણસાર મળી રહ્યો છે. એક જમાનામાં મનાતું હતું કે કાજુ એટલે કે ગોવા અને ગોવા એટલે કાજુ અને ફેણી. હવે તેમાં પણ બદલાવ આવવા માંડ્યા છે. આજે કાજુની ખેતી ગુજરાતમાં પણ થવા માંડી છે.

આજની તારીખે ભારત કાજુનો સૌથી વધુ વપરાશ કરનારો વિશ્વનો મોટામાં મોટો દેશ બની ગયો છે. વિશ્વમાં થતા કાજુના કુલ પાકમાંથી 40 ટકા પાકનો વપરાશ એકલા ભારતમાં થઈ જાય છે. ભારતનું કાજુનું બજાર 2023માં 2.31 અબજ ડોલરનું થઈ ગયું છે. 2028 સુધીમાં તે વધીને 2.79 અબજ ડોલરને આંબી જાય તેવી ધારણા છે.

ભારતમાંથી કાજુની નિકાસ પણ થાય છે. ભારતમાં પાકતા કાજુના જથ્થામાંથી 10 ટકા કાજુની નિકાસ પણ થાય છે. કોરોનાના કાળ પૂર્વે ભારતમાં થતાં કાજુમાંથી 35 ટકા કાજુની નિકાસ કરવામાં આવતી હતી, કારણ કે સ્થાનિક બજારમાં જ કાજુની ડિમાન્ડમાં ગજબનો વધારો થઈ ગયો છે. તેની અસર હેઠળ જ નિકાસમાં ઘટાડો થયો છે. કાજુના વેપાર સાથે સંકળાયેલાં સૂત્રો કહે છે કે ભારતમાં અગાઉ ભાગ્યે જ કોઈ ઘરમાં કાજુ ખવાતાં હતાં. કોઈ વિશેષ વાનગી બનાવવામાં આવે ત્યારે જ 100-200 ગ્રામ કાજુ લાવીને ઉપયોગ કરવામાં આવતો

હતો. આજે લોકો કરિયાણું ખરીદવા આવે તેની સાથે એક રૂટીન આઈટમ તરીકે કાજુની ખરીદી કરી રહ્યા છે. સુપરમાર્કેટ અને મોટા રિટેઈલર્સ સમાજના મોટા વર્ગને કાજુ વાપરતાં કે ખાતાં કરવામાં મહત્વની ભૂમિકા ભજવી છે.

બીજું, સમાજનો એક વર્ગ હવે હેલ્થી ફૂડ ખાવાનું વધુ પસંદ કરતો થયો છે. તેથી જ જુદી જુદી ફ્લેવરનાં કાજુની ડિમાન્ડ વધવા માંડી છે. સોલ્ટેડ કાજુનો વપરાશ ખાસ્સો વધી ગયો છે. જોકે સમાજના તમામ વર્ગને સોલ્ટેડ કાજુનો નાસ્તો કરવો પરવડતો જ નથી. તેમાંય સતત વધતી જતી મોંઘવારીએ પણ કાજુની ખરીદી પર થોડી બ્રેક લગાવવા માંડી છે. છતાંય હકીકત તો એ છે કે સમાજના પહેલાં કરતાં વધુ ગ્રાહકોને કાજુ પરવડતાં થઈ ગયાં છે. તેનુંય એક કારણ એ પણ છે કે કાજુની ખેતીનો વિસ્તાર દેશમાં વધી રહ્યો છે, કાજુનું ઉત્પાદન પણ વધી રહ્યું છે. આજે કાજુના કિલોદીઠ ભાવ રૂ. 615થી 625ની આસપાસના બોલાઈ રહ્યા છે. ગયા વર્ષની તુલનાએ આ વરસે કાજુના ભાવમાં અંદાજે 5 ટકાનો વધારો થઈ જ ગયો છે. છતાં આ ખર્ચ કરવો ઘણાને પરવડી રહ્યો છે. તેથી જ હવે કાજુનું બજાર સતત વધતું જ જશે. 2028ની સાલ સુધીમાં વિશ્વનું કાજુનું બજાર વધીને 9.3 અબજ ડોલરનું એટલે કે 9300 કરોડ ડોલરનું થઈ જશે. 2024થી 2028ના ગાળા દરમિયાન કાજુના બજારનો સર્વગ્રાહી વિકાસદર અંદાજે 4.14 ટકાની આસપાસનો રહેવાની ધારણા છે.

ભારતમાં કાજુનું ઉત્પાદન વધવા માંડ્યું છે. પરદેશની વાત કરવામાં આવે તો વિયેટનામ કાજુનું સૌથી વધુ ઉત્પાદન કરતો દેશ છે. હવે કમ્બોડિયા, આ ઈ વ રી કોસ્ટમાં

એક એકર જમીનમાં સાડા ત્રણથી ચાર ટન કાજુની ઊપજ મેળવી શકાય તેમ હોવાનું વિજ્ઞાનીઓનું કહેવું છે. ઝાડ પરથી ઉતારીને સીધાં જ વેચી દેવાતાં કાજુનો કિલોદીઠ રૂ. 150થી 200નો મળતો ભાવ.

કાજુનું પ્રોસેસ યુનિટ નાખે તો કિલોદીઠ ભાવ રૂ. 450ની આસપાસની થઈ શકે: પેકિંગ કરીને રિટેઇલ માર્કેટમાં જાય તો કિલોદીઠ રૂ. 600થી 700ની આવક મેળવી શકાય, નવી બ્રાન્ડ સાથે બજારમાં પણ આવી શકાય.

પણ કાજુનું ઉત્પાદન વધવા માંડ્યું છે. ભારતમાં મહારાષ્ટ્ર, ગુજરાત, આંધ્ર પ્રદેશ અને ઓડિશામાં કાજુનું સૌથી વધુ ઉત્પાદન થાય છે. એક જમાનામાં કાજુના ઉત્પાદનમાં ગોવા મોખરાનું રાજ્ય ગણાતું હતું. હવે આવક વધારવા માટે પણ કાજુની ખેતી થવા માંડી છે. ગુજરાતના ખેડૂતો અને તેમાંય ખાસ કરીને દક્ષિણ ગુજરાતના વલસાડ જિલ્લાના ખેડૂતો કાજુની ખેતી તરફ વધુ વળ્યા છે. ત્યાર બાદ મોરબી, ગીર સોમનાથ સહિતના વિસ્તારના ખેડૂતો કાજુની ખેતી તરફ વળ્યા છે.

ગુજરાતના આહવા, ડાંગ, વ્યારા, હળવદ, પંચમહાલ, સાબરકાંઠાની જમીન કાજુની ખેતીને પાત્ર ગણાય છે. અમરેલીના કેટલાક પેચમાં અને કચ્છમાં પણ કાજુની ખેતી થઈ શકે તેમ છે. કાળી જમીનને બાદ કરતાં ગોરાળું અને નિતારવાળી જમીન કાજુની ખેતીને પાત્ર છે. કાજુનાં વૃક્ષ રોપ્યા પછી 40 વર્ષ સુધી ફળ આપતાં રહેતાં કાજુની ખેતી સંપૂર્ણ પ્રાકૃતિક ખેતીની માફક પણ કરી શકાય છે. ગૌમૂત્ર અને ગોબરનો ઉપયોગ કરીને તેની પ્રાકૃતિક ખેતી પણ કરી શકાય છે.

ગુજરાતમાં વલસાડ, ડાંગ, દાદરા-નગરહવેલીમાં કાજુની ખેતી વધવા માંડી હોવાથી જમીનવિહોણા આદિવાસીઓને કામ મળતાં થતાં તેમને સારી આવક થવા માંડી છે. પહેલાં કાજુની ખેતી નહોતી ત્યારે વધારાની આવક કરવા માટે વલસાડ-ડાંગની

આદિવાસી પ્રજાએ રાજ્યની બહાર મજૂરીકામ કરવા જવું પડતું હતું. હવે તેમને મજૂરી કરી આવક કરવા માટે બહારગામ જવું પડતું નથી. વલસાડ, ડાંગ જિલ્લા અને દાદરા-નગરહવેલીનાં 401 ગામના 24,531 પરિવાર 9200 એકર જમીનમાં કાજુની ખેતી કરતા થઈ ગયા હોવાના હેવાલો છે. કાજુની ખેતી વધવા માંડતાં કાજુની પ્રોસેસ કરવાના એકમો પણ આ વિસ્તારમાં આવ્યા છે. તેના થકી સ્થાનિક મહિલાઓને પણ તેમના ગામ નજીકના વિસ્તારોમાં જ રોજગારી મળતી થઈ ગઈ છે. કાજુની ખેતી કરનારાઓની સહકારી મંડળીઓ પણ અલગથી સ્થપાઈ ગઈ છે. સહકારી મંડળીઓ કાજુ પર પ્રોસેસ કરીને તેનું માર્કેટિંગ પણ કરે છે. આમ મૂલ્યવર્ધન કરીને કાજુની ખેતી થકી આવક વધારવાનું પણ ચાલુ થઈ ગયું છે. આ મંડળીઓ વરસે રૂ. 2થી 4 કરોડના મૂલ્યના કાજુની પ્રોસેસ કરે છે. તેનું માર્કેટિંગ પણ કરે છે. તેનાથી ખેડૂતોની આવકમાં વધારો થઈ રહ્યો છે.

ગીર સોમનાથમાં અને મોરબીમાં પણ હવે કાજુની ખેતી થવા માંડી છે. મગફળી અને તલની ખેતી કરતા ખેડૂતો પણ હવે કાજુની ખેતી કરવા તરફ વળ્યા છે. કાજુની ખેતી અંગે નવસારી કૃષિ યુનિવર્સિટીમાં સંશોધન કરનાર શૌનક દેસાઈ કહે છે, 'કાળી જમીનને બાદ કરતાં

કાજુનું વાવેતર કર્યા પછી પહેલા ત્રણ વર્ષ સુધી રાહ જોવી પડે છે, ચોથા વર્ષથી આવક શરૂ થાય અને ત્યાર બાદ 35 વર્ષ સુધી આવક ચાલુ રહે છે, માત્ર વૃક્ષને રોગચાળા સામે રક્ષણ આપવાની અને પોષક ખાતર આપવાનો ખર્ચ કરવો પડે છે.



ગોરાળું અને નિતારવાળી જમીન કાજુની ખેતીને પાત્ર ધરાવે છે. ભૌગોલિક દૃષ્ટિએ જોઈએ તો પૂર્વ ગુજરાતના આહવા, ડાંગ, વ્યારા, હળવદ, પંચમહાલ અને સાબરકાંઠાની જમીન કાજુની ખેતીને પાત્ર ગણાય છે. અમરેલીના કેટલાક

પેચમાં પણ કાજુની ખેતી થઈ શકે તેમ

છે. કચ્છમાં કાજુની ખેતી કરી

શકાય છે, પરંતુ તેનું

વ્યાપારી ધોરણે

ઉત્પાદન

કરવા

જેટલું

રિઝલ્ટ ન મળે તેવી સંભાવના છે. કચ્છમાં કાજુની ખેતીમાં ઓછું વળતર મળવાની સંભાવના રહેલી છે.' નવસારી કૃષિ યુનિવર્સિટીના જ ડૉ. જે. પી. મકાતી કહે છે, 'નાની ખેતી હોય ત્યાં એટલે કે ક્યારીની જમીન હોય અને પર્વતીય વિસ્તાર હોય ત્યાં કાજુની ખેતી વધુ સારી રીતે થઈ શકે છે. સમગ્રતયા ગુજરાતમાં કાજુનો કોપ બધે જ લઈ શકાય તેમ છે. અમરેલી, ભાવનગર અને કચ્છમાં પણ કાજુની ખેતી તો થઈ જ શકે છે.'

કાજુના ઝાડને રોપવામાં આવે તે પછી 30થી 40 કે તેનાથીય વધુ વરસો સુધી તે ઝાડમાં ફળ આપતાં રહે છે. જોકે સમય જતાં તેની ફળ આપવાની ક્ષમતામાં થોડો ઘટાડો થાય છે. કાજુની ખેતી સંપૂર્ણ પ્રાકૃતિક ખેતીની માફક પણ કરી શકાય છે. ગૌમૂત્ર અને ગોબરનો ઉપયોગ કરીને તેની પ્રાકૃતિક ખેતી પણ કરી શકાય છે. મોરબી હળવદમાં કાજુની ખેતી કરતા ખેડૂતો પાસેથી અમદાવાદના સૂકા મેવાના વેપારીઓ કાજુની સીધી ખરીદી કરી લે છે. તેમને કિલોએ રૂ. 150થી 200નો ભાવ મળી રહે છે. કાજુ ઝાડ પરથી ઉતાર્યા બાદ જેવાં હોય તેવી જ કન્ડિશનમાં વેપારી ખરીદી લે છે. આમ ખેડૂતોને સીધી આવક થઈ જાય છે. પ્રોસેસ કરવાની જફા કરવી પડતી નથી. વેપારીઓ તેના પર સંપૂર્ણ પ્રોસેસ પોતે કરે છે. કાજુનો ફાલ માર્ચ મહિનાથી ઓગસ્ટ સુધી મળતો રહે છે. કાજુની ખેતી કરવામાં મગફળી અને કપાસની ખેતી કરતાં વધુ સારું વળતર છૂટી રહ્યું છે. કાજુનો ભાવ હંમેશાં ઊંચો રહેતો હોવાથી તેમાં મળતર વધુ રહે છે.

કાજુની ખેતી કરવા માટે બહુ મોટું રોકાણ કરવું પડતું નથી. એક એકરમાં 156 રોપાઓ લગાવવા માટે અંદાજે રૂ. 22,500નો ખર્ચ થાય છે. દર વર્ષે તેની જાળવણીનો પણ અંદાજે રૂ. 25,000ની આસપાસનો ખર્ચ આવે છે. કાજુનો એક રોપો રૂ. 60માં મળે છે. એક રોપાને રોપવા સુધીની સંપૂર્ણ પ્રક્રિયા કરવા માટે રોપાદીઠ રૂ. 150નો ખર્ચ થઈ જાય છે. ચાર વર્ષમાં તેમાં સારા ઉતારા મળવાના ચાલુ થઈ જાય છે અને સારી આવક પણ થવા માંડી છે. ત્યાર બાદ 35 વર્ષ સુધી તેની આવક ચાલુ જ રહે છે. પહેલા ત્રણ વર્ષ તેમાંથી આવક થવાની શક્યતા ઓછી છે.



કાજુના રોપા કેવી રીતે લગાવી શકાય?

કાજુના રોપાને આઠ ફૂટ બાય આઠ ફૂટના અંતરમાં રોપી શકાય છે. એક એકરમાં 156 રોપાઓ રોપી શકાય છે. ઉપરાંત જમીનની માવજત કરીને 4 મીટર બાય 4 મીટરના વિસ્તારમાં પણ તે રોપી શકાય છે. જમીન ફળદ્રુપ હોય તો એક એકરમાં 156 કલમો રોપી શકાય છે તેમ જ હલકી અને ભારે જમીન હોય તો 7 મીટર બાય 7 મીટરના અંતરે રોપાણી કરીને એક હેક્ટર જમીનમાં 204 કલમનું પણ વાવેતર કરી શકાય છે. પહાડી જમીનમાં પાંચ મીટર બાય પાંચ મીટરના અંતર પ્રમાણે એક હેક્ટરે 400 રોપા રોપી શકાય છે. એક એકર જમીનમાં 150 રોપા રોપવા માટે અંદાજે રૂ. 22,500નો ખર્ચ આવી જાય છે. એક એકરમાં 400 રોપા રોપવામાં આવે તો ખર્ચ વધી જાય છે. કલમ રોપ્યા બાદ દસથી પંદર દિવસે પાણી આપવામાં આવે તો કલમનો ઉછેર સારી રીતે થાય છે. મોટાં ઝાડ થઈ ગયાં હોય તો તેમાં વધુ ઉત્પાદન લેવું હોય તો એક વૃક્ષદીઠ 15 દિવસે 200 લિટર પાણી આપવામાં આવે તો કાજુનું ઉત્પાદન વધુ મળી શકે છે. કાજુનું એક પુખ્ત ઝાડ 10થી 18 કિલો જેટલાં કાજુ આપી શકે છે. આમ એક એકરમાં સાડા ત્રણથી ચાર ટન કાજુનો પાક મળી શકે છે. ડૉ. મકાતી કહે છે, 'ખેડૂત દ્વારા સારી માવજત કરવામાં આવે તો ઉતારો વધુ મળી શકે છે. જે ખેડૂત સારી માવજત કરે, ખાતર-પાણી આપે અને દવાના બે-ત્રણ છંટકાવ કરે તો તેમને સારા ઉતારા મળી શકે છે.' કાજુની ઊપજ વધારવા માટે તેનો રોપો નાખ્યા પછી પહેલા અને બીજા વરસે તેના પર જે ફૂલ બેસે તે ફૂલને દૂર કરી દેવાં જોઈએ. તેમ કરવાથી ત્રીજા અને ચોથા વરસથી તેના પર કાજુનો સારો પાક મેળવી શકાશે. કાજુનાં ફળ લાગ્યા પછી તે પાકી જાય એટલે આપોઆપ જ નીચે પડી જાય છે. તેમાંથી કાજુ બીજ દૂર કરી લેવાનું રહે છે. કાજુ ફળમાંથી કાજુ બીજને બેથી ત્રણ દિવસ તડકો લગાડ્યા પછી તેને થેલીમાં ભરી દેવાનાં રહે છે. ત્રીજા વર્ષથી એક ઝાડ પર એક કિલો કાજુનો પાક મળી રહે છે. ચારથી પાંચ વર્ષનું થાય ત્યારે કાજુનું ઝાડ પુખ્ત થઈ ગયેલું ગણાય છે. પુખ્ત વયનું કાજુનું ઝાડ એક વરસે 15થી 20 કિલો

કાજુનો પાક આપે છે.

ગુજરાતમાં કાજુની ખેતી સારી આવક કરી આપતો પાક ગણાય છે. તેથી તેની ખેતી કરવા તરફ વધુ ને વધુ લોકો વળી રહ્યા છે. કાજુની ખેતી કરનારાઓ આંતરપાક પણ એટલે કે વચ્ચે વચ્ચે બીજા પાક પણ લઈને આવકમાં વૃદ્ધિ કરી શકે છે. આંતરપાકમાં ચોળી, તુવરે અને અડદ જેવા પાક લઈ શકાય છે. તેલીબિયાના પાક પણ લઈ શકાય છે. તેનાથી ખેડૂતો કાજુની આવક ઉપરાંત વધારાની આવક મેળવી શકે છે. કાજુની ખેતી કરવાથી ગામડાંના ગરીબ સીમાંત ખેડૂતોના પરિવારની



મહિલાઓને રોજ પણ મળે છે.

કાજુના રોપા રોપવા માટે જૂનથી ઓગસ્ટ મહિનાનો ગાળો ઉત્તમ ગણાય છે. ચોમાસાની શરૂઆતનો ગાળો રોપણી માટે ઉત્તમ ગણાય છે. પિયતની વ્યવસ્થા હોય તો ઉનાળા સિવાયના કોઈ પણ સમય દરમિયાન કાજુના રોપાનું વાવેતર કરી શકાય છે. કાજુ પ્લાન્ટના રોપાનું વાવેતર કરતાં પૂર્વે બે ફૂટ ઊંડાં, બે ફૂટ લાંબા અને બે ફૂટ પહોળા ખાડા બનાવવા પડે છે. ખાડા કર્યા પછી બે-ચાર દિવસ સુધી તેને સૂર્યનો તાપ લાગવા દેવો જોઈએ. તેમ કરીને કીડી અને ઊધઈ તે ખાડામાં હોય તો તે ઓછી જાય છે તેમ જ કાજુના રોપાના વિકાસમાં અવરોધ ઊભા કરતાં ફૂગ જેવા બેક્ટેરિયા પણ નાશ પામે છે. સૂર્યનો તાપ મળવાથી તેમાં નીંદામણ થવાની શક્યતા પણ ઓછી થઈ જાય છે.

રોપા રોપવા માટે ખોદવામાં આવેલા ખાડામાં 10 કિલો ગાયનું ગોબર કે છાણિયું ખાતર નાખી દો. ત્યાર બાદ તેમાં 250 ગ્રામ સિંગલ સુપર ફોસ્ફેટ ખાતર ઉમેરી દો. તેમ જ 250 ગ્રામ મ્યુરેટ ઓફ પોટાશ-એમઓપી પણ નાખો. આ રીતે બે ફૂટ બાય બે ફૂટ ખાડાનો 75 ટકા હિસ્સો ભરી દેવો જોઈએ. તેમાં રોપા નાખીને તેના પર તે જ માટી નાખી દેવી જોઈએ. રોપા રોપતી વખતે એક વાત ખાસ ધ્યાનમાં રાખવાની છે. રોપાની કલમનો સાંધો જમીન તળથી પાંચ સેન્ટિમીટર ઉપર રહે તેનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ. કલમ રોપ્યા પછી તેને મજબૂત ટેકો આપી તે રોપાને દોરીથી બાંધી દેવો જોઈએ. તેમ કરવાથી પવન ઝડપથી ફૂંકાય તો પણ રોપાને નુકસાન થતું નથી. પરિણામે રોપો ઝડપથી ઝાડમાં રૂપાંતરિત થવા માંડશે. વાસ્તવમાં કાજુની ખેતી વરસાદ અધારિત ખેતી છે. તેમ છતાં ઉનાળામાં પંદર દિવસે એક વાર કાજુના ઝાડને 200 લિટર પાણી આપવામાં આવે તો તેનો વિકાસ સારો થાય છે. તેમ કરવાથી ફળ બેસવામાં, ફળ ધારણ કરવામાં અને ઉતારા મેળવવામાં વધારો થઈ શકે છે.

રોપો ઝાડમાં રૂપાંતરિત થઈ ગયા બાદ એટલે કે પાંચેક વર્ષનું ઝાડ થઈ જાય ત્યારે તેના મૂળમાં 500 ગ્રામ નાઈટ્રોજન, 150 ગ્રામ ફોસ્ફરસ અને 150 ગ્રામ મ્યુરેટ ઓફ પોટાશ નાખી તેને પોષણ આપવું જોઈએ. નાઈટ્રોજનયુક્ત યુરિયાનો જથ્થો જૂન માસ અને ઓક્ટોબર માસમાં આપવો જોઈએ. વરસમાં બે જ વાર તે આપવાનું હોય છે. કાજુના વૃક્ષને ખાતર આપતી વખતે ઝાડના થડની આસપાસ અડધા ફૂટનો નાનો ખાડો કરીને તેમાં ખાતર નાખીને પછી તે ખાડાને પૂરી દેવો જોઈએ. કાજુના ઝાડના થડના પરિસરના બે મીટર વિસ્તારમાં નીંદામણ ન થાય તેની કાળજી લેવી જોઈએ. આ વિસ્તારમાં નીંદામણ થયું હોય તો તે હાથથી કાપીને દૂર કરી દેવું હિતાવહ છે. તેમ કરવાથી કાજુના ઝાડનો યોગ્ય વિકાસ થશે. ઝાડના વ્યવસ્થિત વિકાસ માટે તેના પર ઊગેલાં, પણ ઘરડાં થવા માંડેલાં પાન સહિતના હિસ્સાને પણ દૂર કરીને ઝાડની માવજત કરવી જોઈએ.

કાજુના ઝાડને રોગમુક્ત રાખવા શું કરી શકાય

કાજુના ઝાડને રોગમુક્ત રાખવા પણ માવજત કરવી પડે છે. કાજુના ઝાડને રોગ લગાડતાં 50થી વધુ કીટકો કે બેક્ટેરિયા હોવાનું ધ્યાનમાં આવ્યું છે. તેમાં પ્રકાંડ ને મૂળને કોરી ખાતી ઈયળ, ટી-મોસ્કિટો બગ, ઓપલ અને નટબોરર જેવાં કીટકોનો સમાવેશ થાય છે. મૂળ અને પ્રકાંડને કોરી ખાતી ઈયળો તો બે વર્ષમાં કાજુના આખા ઝાડને ખતમ કરી નાખે છે. કાજુના ઝાડને રોગ સામે રક્ષણ આપવા માટે શું કરવું તેનું માર્ગદર્શન આપતા કૃષિવિજ્ઞાની આર. બી. પંટેલ કહે છે, 'ટી-મોસ્કિટો બગ, લીફ માયનર અને મીલીબગ તથા ઈન્ફલોરન્સ વેબર પણ કાજુના ઝાડને ખૂબ જ નુકસાન કરી શકે છે. કાજુના ઝાડને તે કીટકો થકી બીમારી લાગી જાય તો ઉત્પાદનમાં 30થી 40 ટકાનો ઘટાડો આવી જાય છે. તેમાં ટી-મોસ્કિટો બગ સૌથી વધુ ખતરનાક છે. ટી-મોસ્કિટો બગનો ઉપદ્રવ વધી જાય તો કાજુના ઉતારા 60થી 70 ટકા ઘટી જાય છે.' ટી-મોસ્કિટો બગના આક્રમણથી કાજુના વૃક્ષને બચાવવા માટે લેમ્પાસાયડલોથી 5 ઈ.સી.નો ૯ મિલિમીટરનો ડોઝ લઈને 10 લિટર પાણીમાં ઉમેરીને તેનો ત્રણ વખત છંટકાવ કરવો જોઈએ. તેમ કરીને અન્ય કીટકો પણ ખતમ થઈ જાય છે. કાજુના નવા ફળગા ફૂટવા માટે ત્યારે અને મોર બેસે ત્યારે અને ફળ આવે ત્યારે આ દવાનો છંટકાવ કરવામાં આવે તો તે વધુ લાભદાયી સાબિત થઈ જ શકે છે.



પેટન્ટના કાયદામાં આવી રહેલા સુધારાની અસર ફાર્માઉદ્યોગ પર પડશે

પેટન્ટના કાયદામાં સુધારાઓ આવી રહ્યા છે. ભારતના ફાર્માઉદ્યોગ પર તેની મોટી અસર પડવાની સંભાવના જોવામાં આવી રહી છે. ભારતનો ફાર્માઉદ્યોગ ઓછા દામે સારી ગુણવત્તાની દવાઓ પૂરી પાડવા માટે જગતભરમાં જાણીતો છે. તેના આ પ્રયાસમાં પેટન્ટના કાયદામાં આવનારા સંભવિત સુધારાઓને પરિણામે અવરોધ આવી શકે છે. પેટન્ટના કાયદામાં સુધારો લાવવા માટેનો મુસદ્દો જાહેર કરી દેવામાં આવ્યો છે. આ મુસદ્દામાં પેટન્ટને મંજૂર કરતાં પૂર્વે તેનો વિરોધ કરવાની કોને છૂટ આપવી તે નક્કી કરવાની સત્તા પેટન્ટ કંટ્રોલરને આપવામાં આવી છે તેમ જ ફી લેવાની જોગવાઈ પણ તેમાં દાખલ કરવામાં આવી છે.

આજે જેનરિક દવાઓના એક સંગીન ઉત્પાદક

તરીકે ભારત જગતભરમાં જાણીતું છે. ભારતમાં મલેરિયા, એચઆઈવી અને લેપ્રસીની બીમારીને નિયંત્રણમાં લેવામાં ભારતના ફાર્માઉદ્યોગની ભૂમિકા ઘણી જ સારી રહી છે. જેનરિક દવાઓના દુનિયાના એક અગ્રણી ઉત્પાદક તરીકે દુનિયામાં રસીઓની જરૂરિયાતને પૂરી કરવામાં ભારતનો હિસ્સો 60 ટકા જેટલો ઊંચો રહ્યો છે. ડીપીટી અને બીસીજી રસીની વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાની 40થી 70 ટકા જરૂરિયાત ભારત સંતોષી રહ્યું છે. ઓરી અને અછબડાની બીમારી સામે રક્ષણ આપતી રસીની વિશ્વની જરૂરિયાતના 90 ટકા પુરવઠો ભારતમાંથી આપવામાં આવી રહ્યો છે.

ભારતના ફાર્માઉદ્યોગની આ સફળતા પછીય ભારત સારી ગુણવત્તાની અને પરવડે તેવી

દવાઓ મેળવવા માટે સતત સંઘર્ષ કરી રહ્યું છે. બીમારીઓની સારવાર આપતી હોસ્પિટલ્સના કોર્પોરેટાઈઝેશનને કારણે આરોગ્ય અને ઔષધ માટે કરવો પડતો ખર્ચ સતત વધી રહ્યો છે. તેને જ કારણે દર વર્ષે ત્રણ ટકા લોકો ફરી ગરીબની કટેગરીમાં ધકેલાઈ રહ્યા છે. ગુજરાતની વાઈબ્રન્ટ સમિટમાં મહારાષ્ટ્રથી આવેલી એક કંપનીના એક્સપર્ટ એક વાર જણાવ્યું હતું કે અપર મિડલ ક્લાસના એક પરિવારની વ્યક્તિએ દોઢથી બે મહિના કે લાંબા સમય સુધી તબીબી સારવાર હોસ્પિટલમાં કે કોર્પોરેટ હોસ્પિટલમાં લેવાની આવે તેને પરિણામે કરવા પડતા ખર્ચને કારણે તેનો પરિવાર ગરીબી રેખાની નીચે જીવતા લોકોની કક્ષામાં ધકેલાઈ જાય છે.

આરોગ્ય માટેના ખર્ચનું કોઈ જ આગોતરું આયોજન કરવામાં આવતું નથી. આરોગ્ય વીમો લેનારાઓની સંખ્યા પણ આજે દેશમાં જોઈએ તેટલી થઈ નથી. આ સંજોગોમાં 2023ના આર્થિક સર્વેક્ષણમાં આપેલા આંકડાઓ મુજબ આરોગ્યની જાળવણી કે તબીબી સારવાર માટે એકાએક કરવા પડતો ખર્ચ પરિવારના કુલ ખર્ચના 48.2 ટકા જેટલો છે. વિશ્વના દેશોમાં એકાએક માંદગી આવી જતાં કરવો પડતો સરેરાશ ખર્ચ 18 ટકા જ છે. તેની તુલનાએ ભારતમાં કરવો પડતો ખર્ચ બહુ જ ઊંચો છે. તબીબી સારવારના ખર્ચમાં 20થી માંડીને 60 ટકા ખર્ચ આરોગ્ય માટે કરવો પડે છે. આ સંજોગોમાં પરવડે તેવા દરથી દવાઓ મળવી જરૂરી બની ગઈ છે. દવાનો ખર્ચ ઊંચો આવતો હોવાથી પણ વર્ષો સુધી સંઘર્ષ કરીને ગરીબી રેખામાંથી બહાર આવેલા એટલે કે ગરીબમાંથી મધ્યમ વર્ગમાં અને મધ્યમ વર્ગમાંથી અપર મિડલ ક્લાસમાં કે શ્રીમંતના વર્ગમાં આવેલા લોકો ફરી ગરીબી રેખાની નીચે ધકેલાઈ જાય છે.

તેથી જ જેનરિક દવાઓ સસ્તી હોવી જોઈએ. જેનરિક દવાઓ સસ્તી મળે અને અસરકારક રહે તો પેટન્ટ કરાવેલી મોંઘી દવાઓનો એક સારો વિકલ્પ તે બની રહે છે. તબીબી ખર્ચ નીચે લાવવા માટે સારામાં સારી ગુણવત્તાની સસ્તી દવાઓ મોટામાં મોટી જરૂરિયાત છે. તેમ થાય તો જ દરદીઓને અસરકારક સારવાર આપી શકાય છે.

ઈન્ડિયન પેટન્ટ એક્ટ 1970માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈઓને પરિણામે ભારતની ફાર્મા ઈન્ડસ્ટ્રીના વિકાસને ખાસ્સો વેગ મળ્યો હતો. 1970ના પેટન્ટ એક્ટમાં પ્રોસેસની એટલે કે દવા તૈયાર કરવાની પ્રક્રિયાના પેટન્ટની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી હતી. આ પ્રક્રિયાને અંતે બનાવવામાં આવેલી દવાના પેટન્ટ આપવા પર પ્રતિબંધ લગાવી દેવામાં આવ્યો હતો. આ કાયદાકીય જોગવાઈને કારણે કંપનીઓ નવી નવી પ્રોસેસથી દવાઓ તૈયાર કરવા માંડી હતી. આ રીતે તેઓ એક જ બીમારીની દવાઓ જુદી જુદી પદ્ધતિથી તૈયાર કરીને સસ્તા ભાવે બજારમાં મૂકતી આવી હોવાથી દવાઓના ભાવ નીચે આવ્યા હતા.

તેની સાથે જ ટૂંકા ગાળા માટે પેટન્ટનું પ્રોટેક્શન પણ આપવામાં આવતું હતું. તેની અસર બહુ જ મોટી આવી હતી. આ જોગવાઈને કારણે નવસંસ્કરણ-ઈનોવેશન કરવા તરફ ફાર્મા કંપનીઓ ફંટાઈ હતી. ઈનોવેશન કરીને કંપનીના વિકાસને વેગ આપવાનો કંપનીઓ પ્રયાસ કરે તેવી આ જોગવાઈ હતી.

ઓપોઝિશન શું છે?

પેટન્ટ રૂલ્સ 2003ના નિયમ નંબર 55માં પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન (પેટન્ટ આપવા સામે વિરોધ કરવાની) જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. આ વિરોધ કરવા માટે ફોર્મ 7(એ) ભરવાનો નિયમ છે. પેટન્ટની જે તે વિસ્તારમાં આવેલી ક્યેરીમાં આ ફોર્મ ભરીને વિરોધ નોંધાવી શકાય છે. હવે તો ફોર્મ 7(એ) ઓનલાઈન ભરીને પણ પેટન્ટની ફાળવણી સામે વિરોધ નોંધાવવાની છૂટ મળેલી છે. તેમાં અરજદારે તેના પક્ષની રજૂઆત કરવાની સાથે તેને લગતા કોઈ પુરાવાઓ તેની પાસે હોય તો તે રજૂ કરવા જરૂરી છે. પેટન્ટ એક્ટ 1970ની કલમ 25(1)માં આ રીતે વિરોધ કરવાની છૂટ આપવામાં આવેલી છે. પેટન્ટ માગનારે કોઈ અન્ય જોગવાઈનું પાલન ન કર્યું હોય તો તેનો ઉલ્લેખ કરીને પણ પેટન્ટની ફાળવણી કરવા સામે વિરોધ નોંધાવી શકાય છે. તેના સંશોધનમાં નવીનતા કે સંશોધન ન હોય તો પણ આ અરજી કરી શકાય છે. પેટન્ટના કાયદાની જોગવાઈઓનું બરાબર પાલન ન થતું હોય તો પણ આ પ્રકારની અરજી કરી શકાય છે. આ અરજી કરીને પેટન્ટ કન્ટ્રોલરને તેમના પક્ષને સાંભળવાની વિનંતી પણ કરી શકાય છે. કન્ટ્રોલરને યોગ્ય લાગે તો તે અંગે વિચાર કરીને નિર્ણય લઈ શકે છે. કન્ટ્રોલરને લાગે કે રજૂઆત ફગાવી દેવાને પાત્ર છે તો તે અરજદારને તે પ્રકારની નોટિસ પાઠવી શકે છે. કન્ટ્રોલરને યોગ્ય લાગે તો તેને સાંભળીને પણ નિર્ણય લઈ શકે છે. ફોર્મ 7 (એ) ભરનારની વાત વાજબી કે યોગ્ય હોવાનું લાગે તો પેટન્ટ કન્ટ્રોલર પેટન્ટ આપવાની ના પણ પાડી શકે છે.

ભારતનો પેટન્ટનો

કાયદો ટ્રેડ રિલેટેડ આસ્પેક્ટ

ઓફ ઈન્ટેલેક્યુઅલ પ્રોપર્ટી રાઈટ્સ-

ટ્રીપ્સ સાથે વધુ સંલગ્ન છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમાં દવાઓના વેપારને લગતાં પાંસાઓને ધ્યાનમાં લઈને પેટન્ટની જોગવાઈ કરવામાં આવી હતી. તેને માટેના કરાર કરવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવેલી હતી. પરિણામે દવાઓ તૈયાર કરવામાં નવસંસ્કરણ કરનારાઓને તેમના મૂલ્યવાન નવસંસ્કરણમાંથી નફો કરવાની તક મળી રહેતી હતી. તેની સાથે સાથે જ જાહેર આરોગ્ય પર પણ તેની અવળી અસર ન પડે તેની કાળજી રાખવામાં આવી હતી.

પરંતુ હવે ફાર્માઉટિયોગ કરવટ બદલી રહ્યો હોવાનું જણાય છે. પેટન્ટ આપવાનું કામકાજ કરતી ઓફિસના કાર્ય પર નજર રાખતા ડિપાર્ટમેન્ટ ફોર પ્રમોશન ઓફ ઈન્ડસ્ટ્રી એન્ડ ઈન્ટર્નલ ટ્રેડ પેટન્ટ રૂલ્સ 2003માં ફેરફાર કરવાની દરખાસ્ત મૂકી છે. આ ફેરફારને કારણે પેટન્ટની વર્તમાન વ્યવસ્થામાં મોટી ઊથલપાથલ આવી જવાની સંભાવના છે. તેમાં સૂચવવામાં આવેલા બે સુધારાઓ પેટન્ટ ઓફિસ દ્વારા આપવામાં આવતા પેટન્ટનાં ધોરણો પર સીધી અસર કરશે. ત્રીજો સુધારો ભારતના પેટન્ટની સિસ્ટમની પારદર્શકતા પર અસર કરે તેવો છે.

પેટન્ટ રૂલ્સ 2003માં સૂચવવામાં આવેલા સુધારાઓનો વાસ્તવમાં અમલ કરવામાં આવે તો તે નુકસાનકારક સાબિત થઈ શકે છે. તેના અમલીકરણથી સસ્તી દવાઓ મેળવવાનાં ભારતીય પ્રજાના સપનાંઓ ચકનાચૂર થઈ જશે.

પેટન્ટ આપવા સામે વિરોધ દર્શાવવા માટે ફી લાગુ કરવાની જોગવાઈ નવા સુધારાઓ મારફતે દાખલ કરવામાં આવી રહી છે. બીજા સુધારામાં તમામ સત્તાઓ પેટન્ટ કન્ટ્રોલરના હાથમાં જ રહે તેવી જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી રહી છે. પેટન્ટ એક્ટની કલમ 25(1)માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ હેઠળ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન માટે ફી ન લેવાની જૂની જોગવાઈને રદ કરીને તેને માટે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન ફી લેવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે.

તેની સાથે જ પેટન્ટ લીધા પછી તેના વર્કિંગ અંગેનું સ્ટેટમેન્ટ ત્રણ નાણાકીય વર્ષમાં એક વાર આપવાની જોગવાઈ કરવાનો સુધારો દાખલ કરવામાં આવી રહ્યો છે. પહેલા દર વર્ષે આ સ્ટેટમેન્ટ આપવાની જોગવાઈ કરવામાં આવેલી હતી. હવે તેમાં બદલાવ લાવવામાં આવી રહ્યો છે. જોકે પેટન્ટ કરાવેલી પ્રોડક્ટ્સ ભારતની છે કે આયાત કરેલી છે તે અંગેની વિગતો માગવાનું ટાળી દેવામાં આવ્યું છે. તદ્દુપરાંત તેના ભાવની વિગતો આપવાનો આગ્રહ નવા સુધારામાં રાખવામાં આવ્યો નથી. જો આ સૂચિત સુધારો અમલમાં આવી ગયો તો ભારતની આરોગ્યની વ્યવસ્થા પર ભયંકર અસર પડશે.

આ સાથે જ નિયમ નંબર 55માં કરવામાં આવનારા સૂચિત સુધારાને કારણે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન કરવાની દરદીઓના હિતમાં કામ

કરતાં શ્રુપની તાકાતને સીમિત કરી દેશે. દવાની પાત્રતા વિના જ પેટન્ટ આપી દેવામાં આવશે તો તેને પરિણામે તે દવાઓ મોંઘી થઈ જવાની સંભાવના રહેલી છે. તેમ થાય તો ક્વોલિટી વાળી, સસ્તા દામની જેનરિક દવાઓ બજારમાં મળતી ઓછી થઈ જશે. કદાચ એવો પણ તર્ક કરી શકાય કે વિદેશમાં જે દવાઓ ઓફ પેટન્ટ થઈ હોય તેની નજીકના ગુણો ધરાવતી કે તે જ દવાઓના ઈન્ડિયા પેટન્ટ મેળવી લેવામાં આવે તો તેને કારણે ઓફ પેટન્ટ દવાઓ પણ મોંઘી થઈ જવાની સંભાવના રહેલી છે.

આ સિવાય પણ ચિંતાનો વધુ એક વિષય છે. પેટન્ટ રૂલ્સમાં કરવામાં આવનારા સુધારાઓમાં પેટન્ટ કન્ટ્રોલરને પોતાની વિવેકબુદ્ધિ પર કામ કરવાની છૂટ આપતી જોગવાઈ કરી દેવામાં આવી છે. પરિણામે કોણ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન ફાઈલ કરી શકે કે નહિ તે અંગેનો નિર્ણય પેટન્ટ કન્ટ્રોલર પોતાની રીતે જ લઈ શકશે. પેટન્ટના નિયમોમાં સૂચવવામાં આવેલો સુધારો અમલમાં આવી જાય તો પેટન્ટ એક્ટમાં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ મુજબના ઓર્ડર પણ તેને કારણે રદબાતલ થઈ જવાની શક્યતા છે. અત્યારની જોગવાઈમાં વ્યક્તિગત ધોરણે કે પછી સંસ્થાને ધોરણે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન નોંધાવવાની છૂટ મળેલી છે.

બીજું, તેને કારણે ભારતની પેટન્ટ સિસ્ટમ



પણ નબળી પડી જવાની ધાસ્તી છે. નિયમમાંનો આ ફેરફાર બહુ જ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન માટે સક્રિય રહેનારાઓને હતાશ કરે તેવો છે. માર્ચ, 2023માં ભારતની પેટન્ટ ઓફિસે અમેરિકાની ફાર્મસ્યુટિકલ્સના ક્ષેત્રની કદાવર કંપની જહોન્સન એન્ડ જહોન્સનની સબસિડિયરી જેસન્સની ટીબી

- ટ્યુબલક્યુલોસિસની દવા બેડાકિવલાઈનની મોનોપોલીની મુદત વધારી આપવાની માગણીને નકારી કાઢી હતી. આ મંજૂરી ન મળતાં તેના ઈજારાનો જુલાઈ, 2023માં અંત આવી ગયો હતો.

2022ની સાલમાં જ ટીબીની બીમારીનો શિકાર બન્યા પછી બચી ગયેલી બે વ્યક્તિઓએ

દવાની MRP નક્કી કરવાનો અલગથી કાયદો બનાવો

ભારતના દરદીઓને પરવડે તેવા દરથી દવાઓ મળી રહે તે માટે સરકારે સૌથી પહેલું તો ઓફ પેટન્ટ દવાઓના મહત્તમ છૂટક ભાવ નક્કી કરી આપવાના જડબેસલાક નિયમ કરવા જોઈએ. પેટન્ટ કરેલી દવાઓ મોંઘી હોય છે, કારણ કે પેટન્ટ કરાવતાં પૂર્વે કંપનીઓએ દવા શોધવા માટે વર્ષો સુધી સંશોધન કરવું પડે છે. તેના અખતરાઓ પહેલાં જાનવરો પર કરવા પડે છે. ત્યાર બાદ ફાઈનલ સ્ટેજમાં માનવો પર પણ તેના અખતરા કરવા પડે છે. આ અખતરાઓ કરવા માટે તેણે જે તે માનવોને વળતર પણ ચૂકવવું પડે છે. વર્ષો સુધી સંશોધન કરવા માટે તેમણે જંગી ખર્ચ પણ કરવો પડે છે. તેને કારણે તે દવાનું ઉત્પાદન કરીને વેચવાનો તેને વિશેષ અધિકાર મળે છે. તેને પેટન્ટ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. આ અધિકાર તેને અંદાજે 20 વર્ષ સુધી મળે છે. હા, તેમાંય દવાની દુનિયામાં વધુ જરૂર હોય ત્યારે તે દવાઓ બનાવવાની કેટલીક અન્ય કંપનીઓને શરતોને આધીન રહીને તૈયાર કરીને બજારમાં મૂકવાની છૂટ આપવામાં આવે છે. આ કારણોસર પેટન્ટેડ દવાઓ મોંઘી પડે છે.

વીસ વર્ષ પેટન્ટ પૂરા થાય ત્યાર બાદ દુનિયાના દરેક દેશની કોઈ પણ કંપનીને તે દવાનું ઉત્પાદન કરવાની છૂટ મળે છે. વીસ વર્ષ બાદ આ દવા ઓફ પેટન્ટ એટલે કે પેટન્ટના અધિકાર વિનાની દવા બની જાય છે. તેથી તેના દામ નીચા આવે છે.

પરંતુ ઓફ પેટન્ટ થયા પછીય કંપનીઓ તે દવાના ભાવ પેટન્ટ કરાવ્યા બાદ વેચવામાં આવતી દવાઓના ભાવની નજીકના જ ભાવ રાખે છે. તેથી ઓફ પેટન્ટ દવાઓ સસ્તી થતી નથી. ઓફ પેટન્ટ દવા તૈયાર કરનારાઓએ સંશોધનખર્ચ કરેલો હોતો નથી તેથી તેમને તે દવાઓ બનાવવાનો ખર્ચ ઓછો પડે છે. છતાંય પેટન્ટ થયેલી દવાના ભાવની નજીકનો જ ભાવ તે રાખે છે. તેથી ઓફ પેટન્ટ દવાઓ પણ મોંઘી લાગે છે. તેને સસ્તી બનાવવા માટે સરકાર લઘુત્તમ છૂટક ભાવ નક્કી કરી આપવા માટેનો કાયદો લાવી શકે છે. તેમાં ઓફ પેટન્ટ દવાઓના ઉત્પાદન માટે જે તે કંપનીએ કરવા પડતા ખર્ચમાં ડીલરના 8 ટકા, રિટેઈલરના 16થી 20 ટકા અને મેન્યુફેક્ચરર્સ કરેલા તમામ પ્રકારના ખર્ચ ઉપરાંત 20 ટકા માર્જિન આપીને દવાના લઘુત્તમ છૂટક ભાવ નક્કી કરવાનો કાયદો કરવો

જોઈએ. આ રીતે દવાના ભાવને નિયંત્રિત કરી શકાશે. અત્યારે તો માત્ર 10 રૂપિયાના ઉત્પાદન ખર્ચવાળી દવા પર રૂ. 100નો લઘુત્તમ છૂટક ભાવ છાપી દેવામાં આવે છે. કેમિસ્ટોને આ દવા રૂ. 15ના ભાવે સપ્લાય કરવામાં આવે છે, પરંતુ તેના પર MRP રૂ. 100 હોવાથી કેમિસ્ટો તે દવાઓ MRP કરતાં 50થી 70 ટકા ઓછા ભાવે વેચવાનાં પાટિયાં દુકાનની બહાર લગાવીને ગ્રાહકોને ખેંચવા હરીફાઈ કરે છે. રૂ. 15ના ભાવે મળતી દવા પર લખેલી રૂ. 100ની MRPની દવા રૂ. 30માં પણ કેમિસ્ટ વેચી દે તો તેનો નફો રૂ. 15નો થાય છે. આમ તેને મળવાપાત્ર 16થી 20 ટકાના નફા સામે કેમિસ્ટ 70 ટકા રાહત આપ્યા પછીય 100 ટકાનો નફો કરે છે. આ સ્થિતિને સરકારે નિયંત્રણમાં લેવી જોઈએ. તેથી જ ઓફ પેટન્ટ દવાઓ તૈયાર કરનારા દ્વારા તેના પર MRP લખવા પર નિયંત્રણ લાવતો કાયદો હોવો પણ એટલો જ જરૂરી છે. આ પગલું નહિ લેવામાં આવે ત્યાં સુધી તબીબી ખર્ચને કારણે ગરીબી રેખાની નીચે ધકેલાઈ જતા પરિવારોની ટકાવારીમાં ઘટાડો થશે જ નહિ.

જેસન્સની માગણી સામે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનની અરજી કરી હતી. આ અરજી કરીને જેસન્સ તેની ટીબીની દવાના પેટન્ટની મુદત લંબાવી લેવાનો પ્રયાસ કરતી હતી. જોકે જેસન્સની આ અરજીને આખરે નકારી કાઢવામાં આવી હતી.

પેટન્ટ લીધા પછી પેટન્ટ અંગેની પ્રગતિનો અહેવાલ દર વર્ષે આપવાને બદલે ત્રણ વર્ષે આપવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી હોવાથી અને તેની સાથે મેન્યુફેક્ચરર્સની વિગતો આપવાનો આગ્રહ નવા નિયમ હેઠળ ન રાખવાનું આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું હોવાથી એટલે કે પેટન્ટ માટેની અરજી હેઠળની દવા દેશમાં બનેલી છે કે પછી પરદેશી કંપનીની દવા છે અને તે આયાત કરેલી છે તે અંગે ફોડ પાડવામાં ન આવ્યો હોવાથી નવા નિયમ હેઠળ પેટન્ટ કરાવેલી પ્રોડક્ટ્સની કિંમત બહુ જ વધુ જવાની દહેશત સેવવામાં આવી રહી છે. તેનાથી ફરજિયાત લાઈસન્સ મેળવી લેવાની વ્યવસ્થામાં પણ અવરોધ આવશે. પરિણામે કેટલાક દરદીઓ માટે આવશ્યક દવાઓ સસ્તા દામે મેળવવી કઠિન બની જશે.

આ સંજોગોમાં દેશની જનતાના હિતમાં જ ભારતે મજબૂત વિરોધ નોંધાવવો જરૂરી બની ગયો છે. પેટન્ટ અને ઈન્ટેલેક્યુઅલ પ્રોપર્ટી રાઈટ્સ સામેના પડકારોનો ભારતે મક્કમતાથી સામનો કરવો જરૂરી છે. ડ્રગ્સ-દવાઓ અને વેક્સિન માટેના પેટન્ટ પરના અંકુશો દૂર કરાવી દેવાના કોઈ પણ પ્રયાસોનો પ્રયંડ વિરોધ નોંધાવવો જોઈએ. ભારત વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાપ્રેરિત ટ્રેડ રિલેટેડ આસ્પેક્ટ ઓફ ઈન્ટેલેક્યુઅલ

પેટન્ટની ફાળવણીના વિરોધમાં કેસ પણ થયા

પેટન્ટ માટેના નિયમોમાં સૂચવવામાં આવેલા સુધારાઓ માત્ર ફાર્માઉદ્યોગને જ નહિ, દરેક ઉદ્યોગને લાગુ પડવાના છે. આ રહ્યો બીજા એક ઉદ્યોગનો પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનનો કેસ. હિન્દુસ્તાન લીવરે બે સાબુના પેટન્ટ માટે અરજી કરી હતી. તેની સામે ગોદરેજ શોપ્સ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન અરજી કરી હતી. હિન્દુસ્તાન લીવરના પેટન્ટની માગણીમાં નવસંસ્કરણ ન હોવાની ગોદરેજે દલીલ કરી હતી. આ કેસમાં હિયરિંગ થયું હતું. હિયરિંગ થયા બાદ પેટન્ટ કન્ટ્રોલરે હિન્દુસ્તાન લીવરને તેના સ્પેસિફિકેશનમાં કેટલાક સુધારાઓનો સમાવેશ કરવાની સૂચના આપી હતી. આ સુધારાઓ કર્યા પછી હિન્દુસ્તાન લીવરના પેટન્ટની અરજીને ગ્રાહ્ય રાખવામાં આવી હતી અને ગોદરેજ શોપ્સની અરજીને ફગાવી દેવામાં આવી હતી.

નોવારટિસ દ્વારા ડેફાસિરોક્સની ડિસ્પર્સિબલ ટેબ્લેટ્સ માટે ફાઈલ કરવામાં આવેલા પેટન્ટ માટેની અરજીનો વિરોધ કરવા માટે સિપ્લાએ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન ફાઈલ કરી હતી. પેટન્ટ કન્ટ્રોલરે સિપ્લાની અરજીની સુનાવણી કર્યા પછી નોવારટિસની રજૂઆતને ગ્રાહ્ય રાખી હતી. આ શોધ અંગે પહેલાં કેટલીક વિગતો છાપી દેવામાં આવી હતી, પરંતુ તેમાં નવસંસ્કરણનો અભાવ છે. પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનની જોગવાઈનો કેટલાક કિસ્સાઓમાં દુરુપયોગ કરવામાં આવ્યો હોવાનું પણ જોવા મળ્યું છે. પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન સામે અપીલ કરવાની પેટન્ટ એક્ટની કલમ 117 એ(1)માં કરવામાં આવેલી છે. તેમાં અપીલ કરવાની છૂટ પણ આપવામાં આવતી નથી. એક્ટની કલમ 25(1)ની કેટલીક કલમો હેઠળ પેટન્ટ કન્ટ્રોલરના નિર્ણય સામે અપીલ કરવાની છૂટ પણ આપવામાં આવતી નથી. પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનની અરજી પેટન્ટ એક્ટની કલમ 15 હેઠળ સીધી જ ફગાવી શકાય છે. પેટન્ટ કન્ટ્રોલરને સંતોષ ન થાય તો તે અરજી ફગાવી શકે છે.

પ્રોપર્ટી રાઈટ્સ-ટ્રીપ્સનાં ધારાધોરણોનું વ્યવસ્થિત પાલન ભારત દ્વારા કરવામાં આવી રહ્યું છે. વિશ્વ વેપાર સંઘના નિયમોને સુસંગત થાય તે રીતે જ પેટન્ટ એક્ટની તમામ જોગવાઈઓ તૈયાર કરવી જોઈએ. દરેકને પરવડી શકે તે ભાવથી દવાઓ મળી જાય તે સમગ્ર વિશ્વના લોકોની જરૂરિયાત છે. આજે ભારત વિશ્વની ફાર્મસી તરીકે ઓળખાય છે. બીજું, આજે ભારત વિશ્વનો સૌથી વધુ વસતિ ધરાવતો દેશ પણ બની ગયો છે. તેથી જ દરેકને સસ્તા ભાવે સારામાં સારી ગુણવત્તાની દવાઓ મળે તે જોવાની જવાબદારી ભારત સરકારની છે. દવાઓ સસ્તી મળે તે માટેના દરેક વિકલ્પોની તલાશ ભારત સરકારે કરવી જ જોઈએ. આર્થિક રીતે નબળા વર્ગને તો દવાઓ સસ્તા દામે મળે તે તો જોવું અનિવાર્ય જ છે. આ વાત માત્ર ભારતના નબળા વર્ગની નથી. દુનિયાભરના દેશોના નબળા વર્ગના લોકોની વાત છે.

ભારતની પેટન્ટ ઓફિસમાં પેટન્ટ માટેની અરજીઓની ભરમાર થઈ રહી છે. આ અરજીઓની સંખ્યા એટલી વધારે છે કે તેને હેન્ડલ કરવામાં પણ પેટન્ટ ઓફિસને તકલીફ પડી રહી છે. તેને માન્ય કરવાની કામગીરી પણ એટલી જ અઘરી બની રહી છે. જોકે પેટન્ટ માટેના નિયમો હળવા કરવાને પરિણામે ભારતની પેટન્ટ કચેરીનો કામનો બોજ હળવો થઈ શકે છે, પરંતુ તેને કારણે વિદેશની મોટી ફાર્મા કંપનીઓને મોટો ફાયદો થઈ શકે છે. આપણે પેટન્ટને નિયંત્રિત કરતાં નિયંત્રણોને કારણે આપણા દેશની પ્રજાને નવી નવી દવાઓની વાઈડ રેન્જ ઉપલબ્ધ કરાવી શકાય છે. જોકે આ સુધારાઓની નકારાત્મક અસર દવાઓની ઉપલબ્ધિ પર પડી શકે છે. તેને પરિણામે દવાઓ પરની મોનોપોલીમાં વધારો થશે. મોટી ફાર્મા કંપનીઓ દ્વારા કરાતી નફાખોરીમાં વધારો થશે. આ સંજોગોમાં ભારત સરકારે પેટન્ટ એક્ટ હેઠળના નિયમોમાં સુધારાઓ દાખલ કરતાં પહેલાં દસ વાર વિચાર કરવો જોઈએ. અન્યથા સમાજના મોટા ભાગના વર્ગને સસ્તી અને સારી દવાઓથી વંચિત રહેવું પડશે તે નિશ્ચિત જ છે.



પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનમાં નેચરલ જસ્ટિસ મળવાની શક્યતા વધી જશે, કારણ કે આવકવેરાના રિટર્નના ફેસલેસ એસેસમેન્ટની માફક કોઈ પણ પેટન્ટ કંટ્રોલર પાસે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનનું હિયરિંગ આવી શકશે.

એક વર્ષને બદલે ત્રણ વર્ષે પેટન્ટ લેનાર કંપનીએ ભારતમાં તેની દવાઓ વેચાય છે કે નહિ તે અંગેની માહિતી આપવાની આવનારી હોવાથી ત્રણ વર્ષ સુધી કોઈ તેમની ભારતના પેટન્ટ સામે કોઈ સવાલ જ ઉઠાવી શકશે નહિ.

પેટન્ટ અંકુટના સુધારાના પ્લસ માઈનસ શું છે?

આપણી સરકારની આઈડિયોલોજીને ધ્યાનમાં રાખીને આ કાયદામાં ફેરફાર કરવામાં આવી રહ્યા છે. 1970ના અરસામાં પ્રોસેસ પેટન્ટ આપતા હતા. પ્રોડક્ટ પેટન્ટ આપતા નહોતા. પ્રોડક્ટ પેટન્ટ ન આપવાનું કારણ એ હતું કે પ્રોડક્ટ પેટન્ટ આપીશું તો ભારતીય ફાર્મા કંપનીઓ પ્રોડક્ટ્સ બનાવી શકશે નહિ. ભારતની કંપનીઓ પાસે રિયર્સનો સાઉન્ડ બેઝ ન હોવાથી પ્રોડક્ટ પેટન્ટ આપે તો ભારતીય કંપનીઓ દવા વિકસાવી જ શકશે નહિ. તેમ થાય તો પેરાસિટામોલ જેવી દવા માટે પણ ભારતે બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીઓ પર જ મદાર બાંધવો પડે તેમ હતો. તેથી પ્રોડક્ટ પેટન્ટ નહોતા આપ્યા. તેને પરિણામે રિવર્સ એન્જિનિયરિંગથી ભારત ખારસી દવાઓ તૈયાર કરવામાં સફળ થયું હતું. આમ ભારત જેનરિક ફાર્મસી ઓફ વર્લ્ડ ફાર્મસી બની ગયું. પ્રોસેસ પેટન્ટથી આ લાભ થયો હતો, એમ પેટન્ટના એક્સપર્ટ પ્રતીક ચૌધરીનું કહેવું છે.

ભારત હવે વિશ્વ વેપાર સંઘના કરાર હેઠળ ટ્રીપ્સ (ટ્રેડ રિલેટેડ એસપેક્ટ્સ ઓફ ઇન્ટેલેક્ચુઅલ પ્રોપર્ટી રાઈટ્સ)ના કોમ્પ્લાયન્ટ માટે સક્રિય થયું છે. ભારત ધીમેથી પ્રોડક્ટ પેટન્ટ તરફ આગળ વધી રહ્યું છે. પ્રતીક ચૌધરીનું કહેવું છે કે, “પેટન્ટને લગતા કાયદામાં નવા સુધારાઓ દાખલ કરીને ભારત સરકાર ઈનોવેશન અને સંશોધન કરનારી વિદેશની

કંપનીઓની દવાઓનો ભારતમાં વપરાશ થાય છે કે નહિ તેની વિગતો તેમણે દર વર્ષે ભારત સરકારને આપવી પડતી હતી. તે હવે ત્રણ વર્ષ કરી દેવામાં આવ્યું છે. તેની અસર શું આવશે તે સવાલ છે. કોઈ કંપની કે પબ્લિક હેલ્થ માટે પેટન્ટ જર્નલ્સ પર ધ્યાન રાખનારાઓ તે દવાનો વપરાશ જ ન થતો હોય તો ભારતમાં આ કંપનીઓના પેટન્ટને પડકારી શકતા હતા.” વધુ ફોડ પાડીના વાત કરવામાં આવે તો કોઈ કંપનીએ તેની દવાના ભારતમાં પેટન્ટ લઈ રાખ્યા હોય, પરંતુ તેની તે પેટન્ટેડ દવાને ભારતમાં વેચતી જ ન હોય. આ પ્રકારના પેટન્ટને પડકારી શકતા હતા. તેનું લાઈસન્સ ફરજિયાત આપવા માટે બીજી કોઈ પણ કંપની અરજી કરી શકતી હતી. તે પેટન્ટને રિવોક-રદ કરવા માટે પિટિશન કરી શકતી હતી. હવે તે પેટન્ટેડ દવા ભારતના બજારમાં વેચાય છે કે નહિ તેની માહિતી આપવાની સમયમર્યાદા ત્રણ વર્ષ કરી દેવામાં આવી હોવાથી તે અંગેની માહિતી ઉપલબ્ધ થશે જ નહિ. ભૂતકાળમાં નેટકો વર્સિસ બેયરનો કેસ આ સંદર્ભમાં બહુ જ જાણીતો છે. બેયરની કન્સરની દવા રૂ. 2 લાખથી વધુની કિંમતની હતી. આ દવા ભારતીય દરદીઓને પરવડતી જ નથી તેમ જણાવીને નેટકો ફાર્માએ કમ્પ્લેસરી લાઈસન્સ માટેની અરજી કરી હતી. આ કેસમાં નેટકો સુપ્રીમ કોર્ટ સુધી જીતી ગઈ હતી. પરિણામે બે લાખમાં



મળતી દવા માત્ર રૂ. 8000માં મળતી થઈ ગઈ હતી. હવે એક વર્ષને બદલે ત્રણ વર્ષ પેટન્ટ લેનાર કંપનીએ ભારતમાં તેની દવાઓ વેચાય છે કે નહિ તે અંગેની માહિતી આપવાની હોવાથી ત્રણ વર્ષ સુધી કોઈ તેમના ભારતના પેટન્ટ સામે કોઈ સવાલ જ ઉઠાવી શકશે નહિ. ભારતીય દરદીઓએ ઊંચા ભાવે તે દવાઓ મેળવવી પડશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેના પેટન્ટની મોનોપોલી સ્ટ્રોન્ગ થઈ જશે.

કોઈ કંપની તેમની દવા મોંઘા ભાવે વેચે તો ત્રણ-ચાર કંપનીઓને તેનું લાઇસન્સ આપવું પડે છે. કંટ્રોલર ઓફ પેટન્ટ કે પછી કોર્ટ તેની વિરુદ્ધમાં નિર્ણય આપે તેના કરતાં કંપનીઓ આ રીતે લાઇસન્સ આપી દે તો તેમને નુકસાન થવાની



પ્રતીક ચૌધરી
- પેટન્ટ એક્સપર્ટ, એડવોકેટ

સંભાવના હતી. તેથી લાઇસન્સ આપવામાં આવતું હતું. તેમાં પેટન્ટને પ્રોટેક્શન મળતું હતું અને અન્ય કંપનીઓને પેટન્ટના રાઇટ્સ આપવા બદલ તેમને વધારાની આવક પણ થતી હતી. આ એક બિઝનેસ ગેમ જ હતી. તેમના રિસર્ચનો ખર્ચ કાઢવા માટે પણ આ વ્યવસ્થાને અનુસરવાની તે કંપનીઓ પસંદ કરતી હતી. તેથી જ સંશોધન કરનારી કંપનીઓ ઓછા માર્જિનથી સારી આવક કરવાનું પસંદ કરતી હતી.

બીજું, પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનમાં ફી લેવાની વ્યવસ્થા નવા સુધારા મારફતે દાખલ કરવામાં આવી છે. પ્રતીક ચૌધરીનું કહેવું છે, “પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન માટેની અરજી કરવા માટેની ઓછામાં ઓછી ફી રૂ. 30,000થી 40,000ની થવાનો અંદાજ છે. પરિણામે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન કરનારાઓની સંખ્યા ઘટી જશે.” ભૂતકાળમાં ડ્રગ રેજિસ્ટ્રેશન ટીબીની દવા અત્યંત મોંઘી હોવાથી તે દવાની ખરીદી કરી ન શકતી એક દક્ષિણ ભારતીય મહિલાએ તેણે કોઈ સંસ્થા મારફતે પોસ્ટ ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનની અરજી કરીને કેસ જીતી ગઈ હતી. આ મહિલા કોર્ટમાં જીતી ગઈ હતી. હવે આ પ્રકારની જરૂરિયાતવાળી

મહિલાઓ કે પુરુષ દરદીઓએ પોસ્ટ ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન નોંધાવવા માટે અરજી કરવી હશે તો તેમણે રૂ. 30,000થી 40,000ની ફી ભરવી પડશે. આ ફી તેઓ ક્યાંથી લાવશે તે એક મોટો સવાલ છે. આ જ રીતે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન માટેના પૈસા ન લાવી શકનારા સાચા હોવા છતાં તેઓ વિરોધ કરી શકશે નહિ. આ ફીનું ધોરણ સૌને પરવડે તેવું હોવું જોઈએ.

તેની સાથે જ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન ટકી શકે ને સાચું છે તેવું પુરવાર કરવું પડે છે. આ નક્કી કરવાની સત્તા પેટન્ટ કંટ્રોલરને આપવામાં આવી છે. પેટન્ટ કંટ્રોલર પાસે આ માટેની સંપૂર્ણ સત્તા છે. આ એક અન્યાયકર્તા બાબત છે. સુવાંગ સત્તા સુવાંગ ભ્રષ્ટાચાર માટે જવાબદાર બને છે. પ્રતીક ચૌધરીનું કહેવું છે, “સૂચિત સુધારામાં આ અંગેનાં ધોરણો નિશ્ચિત કરીને તેની જાણકારી આપવી જોઈએ. રિજેક્ટ કરવાનાં કે રિજેક્ટ ન કરવા માટેનાં ધોરણો નિશ્ચિત કરી આપવાં જોઈએ તેવું મારું સૂચન છે.” હા, રિસર્ચ કરનારી કોઈ જેન્યુઇન કંપનીને પેટન્ટ માટે પણ આ વ્યવસ્થાનો ઉપયોગ તેની હરીફ કંપનીઓ ગેરલાભ ઉઠાવવા માટે કરતી હોવાનું જોવા મળે છે. આ સંજોગોમાં પણ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનને માન્ય રાખવાનાં અને અમાન્ય રાખવાનાં જડબેસલાક ધારાધોરણો હોવાં જરૂરી છે. એમએસએમઈ અને સિંગલ વ્યક્તિ માટે આ ફી અત્યારે ઓછી છે તે આગામી સુધારા પછીય ઓછી રાખવામાં આવે તેવી અપેક્ષા છે. મોટી કંપનીઓ નાની વ્યક્તિઓને ઊભી કરીને તેના મારફતે આ પ્રકારે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશન કરાવતા હોવાના કિસ્સાઓ પણ બને છે. આ ન થાય તેને માટે પણ કેટલાક નિયમો સુધારા સાથે લાગુ કરવામાં આવે તે જરૂરી છે. હા, હવે નવી સિસ્ટમમાં આવકવેરાના રિટર્નની આકારણીની કેસલેસ સિસ્ટમ જેવી સિસ્ટમ આવશે. પહેલાં દિલ્હી ઓફિસમાં પેટન્ટની અરજી કરવામાં આવે તો તેના જ અધિકારી ચકાસણી કરતા હતા. હવે

તેવું નથી. દેશની કોઈ પણ પેટન્ટ ઓફિસના અધિકારી તેની ચકાસણી કરી શકશે. તેનાં જમા અને ઉધાર પાસાંઓનો અભ્યાસ કરીને નિર્ણય લેશે. આ હિયરિંગ કરનાર અધિકારી કોણ હશે તેની અરજદારને ખબર પણ પડશે નહિ. આમ હિયરિંગને ડિસેન્ટ્રલાઇઝેશન કરી દેવાયું છે. આ સિસ્ટમને કારણે કદાચ પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનમાં કર્પ્શન ઓછું થઈ શકે છે. તેમાં નેચરલ જસ્ટિસ મળવાની શક્યતા વધી જશે. કોઈ પણ કંટ્રોલર પાસે પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનનું હિયરિંગ આવી શકશે.

ત્રીજું, હવે તેને હાઈકોર્ટમાં જ ચેલેન્જ કરી શકાશે. ઈન્ટેલેક્ટ્યુઅલ પ્રોપર્ટી એપેલેટ બોર્ડ 2021માં નાબૂદ કરી દેવામાં આવ્યું છે. પરિણામે અપીલ કરવાની તમામ સત્તાઓ હાઈકોર્ટ પાસે જ રહેલી છે. પરિણામે થોડી ચિંતા વધશે. હાઈકોર્ટમાં બીજા કેસોનો ભયંકર ભરાવો છે. દેશની બધી હાઈકોર્ટ પાસે ઈન્ટેલેક્ટ્યુઅલ પ્રોપર્ટીના કેસ ચલાવવા માટે અલગ બેન્ચ નથી. દિલ્હીમાં છથી સાત બેન્ચ છે. મુંબઈમાં ત્રણ બેન્ચ છે. કોલકાતા અને મદ્રાસ હાઈકોર્ટમાં આઈપીઆરના કેસ માટે અલગ બેન્ચ છે. ગુજરાત હાઈકોર્ટમાં પણ આઈપીઆર માટે એક જ બેન્ચ છે. તેમની પાસે કેસોનું ભારણ એટલું વધારે છે કે કેસ હિયરિંગ પર પણ આવવામાં ઘણો સમય લાગી જાય છે. પ્રતીક ચૌધરીનું કહેવું છે: “એક વાર પ્રિ-ગ્રાન્ટ રિજેક્ટ થઈ ગયા પછી સર્ટિફિકેટ ઈશ્યુ થઈ જાય તે પછી પોસ્ટ ગ્રાન્ટ અરજી કે પછી રિવોકેશન પિટિશન કરવાનો જ વિકલ્પ અરજદાર પાસે રહે છે. આ સ્થિતિમાં પ્રિ-ગ્રાન્ટ ઓપોઝિશનની વ્યવસ્થા લગભગ નકામી જ થઈ જાય છે. આ સ્થિતિમાં પ્રિ-ગ્રાન્ટ રિજેક્ટ કે ડિસમિસ થાય તે પછી જે તે કંપનીને તરત સર્ટિફિકેટ આપવું કે ન આપવું તે અંગે પણ વિચારણા કરીને નિયમો તૈયાર કરવા જરૂરી છે. આ મુદ્દે પણ સ્પષ્ટતા થવી જરૂરી છે. તેથી અપીલના 60થી 90 દિવસ સુધી સર્ટિફિકેટ આપવું ન જોઈએ.

GCCI નો નોમિનલ મેમ્બરશિપના ફાયદા



01

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

02

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

03

બિઝનેસના બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ અંગે માર્ગદર્શન મેળવી શકાય છે.

04

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

05

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

06

બિઝનેસ-ઉદ્યોગ જગતના ટોચના નિષ્ણાતો પાસેથી માર્ગદર્શન મેળવી શકાશે.

07

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

08

ડિજિટલ પ્લેટફોર્મનો ઉપયોગ કરી બિઝનેસનો વિકાસ કરવા અંગે માર્ગદર્શન મળશે.

09

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

10

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

11

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

12

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





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

ભારતીય અર્થતંત્રના સોનેરી દિવસોનું થઈ રહેલું આગમન

- ભારતમાં યુવાનોની સંખ્યા વધી રહી છે. તેની સામે વિશ્વના અન્ય દેશોમાં વૃદ્ધોની વસતિ વધી રહી છે. ભારતના અર્થતંત્ર માટે એડવાન્ટેજિયસ છે, જે અર્થતંત્રને વેગ આપવામાં મોટો ફાળો આપશે.



CA (Dr.) Jainik Vakil
Chairman, Direct Tax Taskforce

2024નું વર્ષ શરૂ થવાની તૈયારીમાં છે. ભારતનું અર્થતંત્ર 4.2 ટ્રિલિયન ડોલરની સપાટીને આંબી જવા સજ્જ છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ભારતીય અર્થતંત્ર 350 લાખ કરોડ રૂપિયાને વળોટી જાય તેવી શક્યતા છે. હા, તેને માટે ભારતના અર્થતંત્રનો સરેરાશ વિકાસદર 9.1 ટકાનો હોવો જરૂરી છે. અત્યારે ભારતના અર્થતંત્રનો વિકાસદર 6.9 ટકાનો છે. ઈન્ટરનેશનલ મોનિટરી



ફંડના અનુમાન મુજબ 2028ના માર્ચ સુધી ભારતનું અર્થતંત્ર 8.72 ટકાના દરે વિકસતું રહેશે. આગામી ત્રણ વર્ષ સુધી 9.1 ટકાના દરે ભારતનું અર્થતંત્ર વિકસતું રહેશે. 5 લાખ ડોલર એટલે કે 425 લાખ કરોડ રૂપિયાના આંકને પણ 2027 સુધીમાં વળોટી જશે. ભાજપ સરકારનો અને ભાજપ સરકારમાં વિશ્વાસ મૂકી ચૂકેલી ભારતીય જનતાનો આશાવાદ બુલંદ છે. તેમ થશે પણ ખરું. 2024ની ડેડલાઈન પ્રમાણે વહેલુંમોડું તે શક્ય બનશે. હા, 2027માં અર્થતંત્ર 5 લાખ ટ્રિલિયન ડોલરને આંબી જાય તે સાથે જ ભારતનું અર્થતંત્ર વિશ્વનું ત્રીજા ક્રમનું અર્થતંત્ર બની જશે. તેની સાથે જ વિશ્વના ત્રીજા ક્રમના અર્થતંત્ર જાપાનને અને ચોથા ક્રમના અર્થતંત્ર જર્મનીને પાછળ પાડી દેશે.

કહેવાય છે કે કમિંગ ઈવેન્ટ્સ કાસ્ટ ધેર શેડો બિફોર એટલે કે આગામી દિવસોમાં આકાર લેનારી ઘટનાઓનો અણસાર અત્યારથી જ મળવા માંડે છે. આ રહ્યો તેનો પુરાવો. ભારતીય શેરબજારની વર્તમાન ગતિ અને પ્રગતિ તેનો નિર્દેશ આપે છે કે ભારતનું અર્થતંત્ર 2024માં 4 ટ્રિલિયન ડોલર અને 2027માં 5 ટ્રિલિયન ડોલરને પાર કરી જશે. 2030માં 7 ટ્રિલિયન ડોલરનો લક્ષ્યાંક છે. શેરબજાર ભારતીય અર્થતંત્રને વેગ પણ આપે છે અને તેનું બેરોમિટર પણ ગણાય છે. શેરબજારમાં 2023ના વર્ષમાં કુલ 47 પબ્લિક ઈશ્યૂ આવ્યા છે. આ પબ્લિક ઈશ્યૂઓમાં મળીને રૂ. 40,000 કરોડ એકત્રિત કરવામાં આવ્યા, પરંતુ પંદર નવેમ્બર પછી આવેલા પાંચ જ આઈપીઓમાં રોકાણ કરવા માટે રૂ. 2.6 લાખ કરોડના રોકાણ માટેની અધધધ કહેવાય તેટલી અરજીઓ આવી હતી. જોકે પાંચ કંપનીઓ મળીને બજારમાંથી રૂ. 7300 કરોડ એકત્રિત કરવાના ઈરાદા સાથે આવી હતી, પરંતુ પબ્લિક ઈશ્યૂ ભરનારાઓએ તેમાં 36 ગણું સબસ્ક્રિપ્શન ભર્યું. આ રોકાણકારોમાં એન્કર ઈન્વેસ્ટર્સના

એટલે કે સંસ્થાકીય રોકાણકારોના રોકાણનો પણ સમાવેશ થાય છે પરિણામે પંદર દિવસ માટે રૂ. 2.60 લાખ કરોડ બેન્ક અકાઉન્ટમાં સ્થગિત થઈ ગયા હતા. પાંચ કંપનીઓના શેર્સની ફાળવણી ન થાય ત્યાં સુધી આ રૂપિયાનો ઉપયોગ કરી શકાશે નહિ. આ પાંચ કંપનીઓમાં ટાટા ટેકનોલોજી, ફ્લેર રાઈટિંગ, ફેડ બેન્ક ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસિસ, ઈન્ડિયન રિન્યુએબલ એનર્જી ડેવલપમેન્ટ એજન્સી અને ગાંધાર ઓઈલનો સમાવેશ થાય છે. 2004માં ટીસીએસ તેનો આઈપીઓ લાવી તે પછી ટાટા ગ્રુપની પહેલી કંપની તેનો પબ્લિક ઈશ્યૂ લઈને બજારમાં આવી હોવાથી ઈન્વેસ્ટર્સ તેમાં રોકાણ કરવા માટે પડાપડી કરી હતી. ટાટા ટેકનોલોજીનો રૂ. 3042.5 કરોડ ઊભા કરવા

- શેરબજારમાં ટગલામોટે ઠલવાઈ રહેલું રોકાણ જ દેશના અર્થતંત્રને વેગ આપીને નવી ઊંચાઈએ લઈ જશે
- ભારતના અર્થતંત્રના વિકાસની ઝડપ જોઈને વિશ્વનો કોઈ પણ દેશ ભારતના વિકાસ સામે આંખ આડા કાન કરી શકશે જ નહિ. દરેકે ભારતમાં આવવું જ પડશે. ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કરવા કે પછી ભારતમાં વેપાર કરવા.



પણ નાણાકીય કે કેલેન્ડર વર્ષમાં એફઆઈઆઈનું રોકાણ ત્રણ લાખ કરોડથી વધુ આવ્યું નથી. તેની સામે આ વર્ષે આઈપીઓમાંથી સ્કિપની ખરીદી કરવા માટે આવેલું રોકાણ 3.50 લાખ કરોડથી કે 3.75 લાખ કરોડનું આવ્યું છે. આ જ દર્શાવે છે કે શેરબજારમાં તેજીનો આખલો સતત ફૂંકાડા મારતો રહેશે. તેથી વિશ્વનો કોઈ પણ દેશ ભારતના વિકાસ સામે આંખ આડા કાન કરી શકશે જ નહિ. દરેકે ભારતમાં આવવું જ પડશે. કેનેડાની ઈમ્પીરિયલ બેન્ક ઓફ કોમર્સ તેનું ઈમર્જિંગ માર્કેટના ફંડનું રોકાણ ટીસીએસ, રિલાયન્સ, આઈસીઆઈસીઆઈ બેન્ક, એચડીએફસી બેન્ક અને ઈન્ફોસિસમાં કર્યું છે.

આમ અત્યાર સુધી ફિક્સડ રિપોઝિટ, ગોલ્ડ કે અન્ય ઇન્વેસ્ટમેન્ટમાં જતા હતા તે રોકાણકારો જોરશોરથી ઈકિવટી માર્કેટમાં રોકાણ કરવા આગળ આવી રહ્યા છે. ઈકિવટી માર્કેટનું એક્સપોઝર મળશે તો અર્થતંત્રને વેગ મળશે. સ્ટોક માર્કેટમાં આવતા વધારા અને ઘટાડાની અસર દેશની પ્રજાની કન્ઝમ્શનની પેટર્ન પર આવે છે તેમ જ બિઝનેસ ઇન્વેસ્ટમેન્ટમાં પણ તફાવત આવે છે. તેથી જ 2024માં 4 ટ્રિલિયન અને 2027 પહેલાં જ ભારતનું અર્થતંત્ર 5 ટ્રિલિયન ડોલરને વળોટી જાય તેવી સંભાવના છે. જોકે ઘણા નિષ્ણાતો 4 અને 5 ટ્રિલિયન ડોલરના લક્ષ્યાંકને ભારતનું અર્થતંત્ર આંબી જશે કે નહિ તે શંકા પણ વ્યક્ત કરી રહ્યા છે. આ શંકા કરનારાઓ ખોટા પડે તેવી તમામ સંભાવના જણાઈ રહી છે. આ રહ્યાં તેનાં કારણો,

એક, અર્થતંત્ર ચાર અને પાંચ ટ્રિલિયનના લક્ષ્યાંકને પાર કરી જાય તે માટેનો વિશ્વાસ છલકાઈ રહ્યો છે. ભારતીય જનતા અને વિદેશી એક્સપર્ટ્સને બંનેને આ લક્ષ્યાંક આંબી જશે તેવો વિશ્વાસ છે. બીજું, વિશ્વના વિકસિત દેશોના વિકાસદર બેથી ત્રણ ટકાની આસપાસ છે. તેની સામે ભારતનો વિકાસદર 6.9 ટકા છે. ઇન્ટરનેશનલ મોનિટરી ફંડ ભારતનો વિકાસદર 8.72 ટકા રહેવાનો અંદાજ મૂકે છે. ત્રીજું, ભારતમાં યુવાનોની સંખ્યા વધી રહી છે. તેની સામે વિશ્વના અન્ય દેશોમાં વૃદ્ધોની વસતિ વધી રહી છે, જે અર્થતંત્ર માટે એડવાન્ટેજિયસ છે અને અર્થતંત્રને વેગ આપવામાં મોટો ફાળો આપશે.

ચોથું, આર્થિક ગતિવિધિઓ વધી રહી હોવાથી આજે ગરીબ, શ્રીમંત કે મધ્યમવર્ગ તમામનાં ઘરમાં બધાં જ કમાતાં થઈ ગયાં છે. પહેલા ઘરમાં એક કમાતા હતા અને ચાર ખાતા હતા. હવે ચારેચાર કમાય છે. આમ દરેક ઘરની આર્થિક સધ્ધરતા વધી છે. પહેલાં એક ટુ-વ્હીલર હતું, આજે દરેક સભ્ય પાસે ટુ-વ્હીલર છે અને કાર પણ આવી ગઈ છે. પહેલાં ઘરમાં એક જ એરકન્ડિશનર હતું, હવે દરેક ઘરમાં બેથી ત્રણ કે ચાર એરકન્ડિશનર આવી ગયાં છે. એરકન્ડિશનર બનાવતી કંપનીઓ થકી તેના પાર્ટ્સ બનાવી આપતી વીસ કંપનીઓ અને તેના કારીગરો નભે છે. ટૂંકમાં કન્ઝમ્શન વધી રહ્યું છે. તેથી અર્થતંત્રના વિકાસને વેગ મળશે. પાંચમું, ભારતમાં કન્ઝ્યુમર પ્રોડક્ટ્સ માટે સ્પેન્ડિંગ વધી રહ્યું હોવાથી આખા વિશ્વની કંપની ભારતમાં વેચાણ કરવા આવશે. છઠ્ઠું, ભારતના જીડીપી સામે દેવાનું પ્રમાણ 100 ટકાથી નીચે છે, જે કમ્ફર્ટેબલ હોવાનો નિર્દેશ આપે છે. વિશ્વના બીજા દેશોના જીડીપી સામે 125 ટકાનું દેવું છે. તેથી ભારતની સ્થિતિ કમ્ફર્ટેબલ છે. આ જ રેવાલ ચાલુ રહી તો દસ વર્ષ પછી ભારતમાંથી વિદેશ જનારાઓની માફક જ વિદેશમાંથી નોકરી કે આવકની તલાશમાં ભારતમાં આવનારાઓ વધી જશે.

સાતમું, ભારતની માથાદીઠ આવક 2013-14માં 1438 ડોલર હતી તે 2022-23માં વધીને 2389 ડોલર થઈ છે. માથાદીઠ આવકનો વાર્ષિક સર્વગ્રાહી વિકાસદર 5.8 ટકાનો રહ્યો છે. આ વિકાસદર જળવાઈ રહેતાં કન્ઝ્યુમર પ્રોડક્ટ્સની ડિમાન્ડ વધશે, અર્થતંત્રને

માટેનો પબ્લિક ઈશ્યૂ 69.43 ગણો છલકાયો હતો. ટાટાની કંપનીમાં રૂ. 2.13 લાખ કરોડનું રોકાણ આવ્યું છે. ઈન્ડિયન રિન્યુએબલ એનર્જી ડેવલપમેન્ટ એજન્સીના ઈશ્યૂમાં રૂ. 84,000 કરોડનું અને ગાંધાર ઓઈલમાં 33,000 કરોડનું રોકાણ આવ્યું છે. ફ્લેર પેનમાં 30,000 કરોડ અને ફેડરલ બેન્કમાં રૂ. 2500 કરોડનું રોકાણ આવ્યું છે. ઈન્ડિયન રિન્યુએબલ એનર્જી ડેવલપમેન્ટ એજન્સીનો ઈશ્યૂ 38.80 ગણો છલકાયો હતો. ગાંધાર ઓઈલનો ઈશ્યૂ 64.07 ગણો છલકાયો હતો. ફ્લેર રાઈટિંગનો આઈપીઓ 46.68 ગણો અને ફેડ બેન્ક ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસિસનો આઈપીઓ 2.2 ગણો છલકાયો હતો. આ પાંચ સહિતનાં અન્ય રોકાણોને ધ્યાનમાં લેવામાં આવે તો ભારતમાં કોઈ

વેગ મળશે. માથાદીઠ આવકની બાબતમાં ભારતનો ક્રમ 189 દેશોની યાદીમાં 2013-14માં 147મો હતો, જે 2022-23માં સુધરીને 141માં ક્રમ પર આવ્યો છે. 2014થી અત્યાર સુધીમાં માથાદીઠ આવકની બાબતમાં ભારત નિકારાગુઆ, ઉઝબેકિસ્તાન, મોરિટિઆના, નાઈજીરિયા, ઘાના, કેન્યાથી આગળ નીકળી ગયું છે. જોકે માથાદીઠ આવકમાં વૃદ્ધિ કરવામાં બાંગ્લાદેશ ભારતને પાછળ રાખી દીધું છે. જીડીપીને મોરચે ભારતે બ્રાઝિલ, ઈટાલી, ફ્રાન્સ અને બ્રિટનને પાછળ રાખી દીધા છે, તેમ છતાં માથાદીઠ આવકની બાબતમાં ભારતથી બ્રાઝિલ, ઈટાલી, ફ્રાન્સ અને બ્રિટન ખાસ્સા આગળ છે. હવે જીડીપીમાં જાપાન અને જર્મનીથી ભારત આગળ નીકળી જવાની તૈયારી કરી રહ્યું છે, પણ માથાદીઠ આવકની બાબતમાં જાપાન ને જર્મની બંને દેશો ભારતથી ખાસ્સા આગળ છે, છતાં ભારતને આગળ વધતાં કોઈ પણ સ્થિતિ રોકી શકે તેમ ન હોવાનું વર્તમાન સંજોગો પરથી નિર્દેશ મળી રહ્યો છે.

મુંબઈ શેરબજારના માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન-બજાર મૂડીકરણ 3.95 ટ્રિલિયન ડોલરની એટલે કે રૂ. 329 લાખ કરોડની સપાટીને આંબી જવાની નજીક પહોંચી ગયું છે. આ બજાર મૂડીકરણ પણ ચાર લાખ કરોડની સપાટીને હવે ગમે તે ધડીએ આંબી જાય તેવી સંભાવના છે. શેરબજારને અર્થતંત્રનું બેરોમિટર ગણવામાં આવે છે. તેથી જ અર્થતંત્રના આવનારા દિવસોની સ્થિતિનો તેના પરથી અંદાજ મળી રહ્યો છે. શેરબજારના નિષ્ણાતો પણ સ્વીકારે છે કે ભારતમાં આજની તારીખે શેરબજારમાં પૈસા રોકવા દેશ અને વિદેશના લોકો તૈયાર હોવાનો નિર્દેશ મળ્યો છે. સીડીએસએસમાં 10 કરોડ ડીમેટ અકાઉન્ટ છે. બીજી તરફ એનએસડીએલમાં 4 કરોડ અકાઉન્ટ છે. આમ કુલ 14 કરોડ ડીમેટ અકાઉન્ટ છે. એક જ વ્યક્તિના બે કે ત્રણ અકાઉન્ટ હોવાનું માની લઈએ તો પણ 10થી 11 કરોડ અકાઉન્ટ છે. માથાદીઠ આવક વધી રહી હોવાથી હજીય તેમાં 10 ગણો વધારો થવાનો અવકાશ છે. એક જ આઈપીઓમાં 73 લાખ અરજી આવી છે. આ બતાવે છે કે બજારમાં સારા શેર્સ



● ભારતના જીડીપી સામે દેવાનું પ્રમાણ 100 ટકાથી નીચે છે, જે કમ્ફર્ટેબલ હોવાનો નિર્દેશ આપે છે. વિશ્વના બીજા દેશોના જીડીપી સામે 125 ટકાનું દેવું છે. તેથી ભારતની સ્થિતિ કમ્ફર્ટેબલ છે.

આવશે તો તેમાં રોકાણ કરવા માટે બધા જ આગળ આવશે.

બીજી તરફ સેબીએ અઠવાડિયામાં અલોટમેન્ટ કરી દેવાની વ્યવસ્થા કરી દીધી છે. આ નિર્ણય પણ ઈન્વેસ્ટર્સનો વિશ્વાસ વધારે તેવો છે. વિશ્વના વિકસિત દેશોમાં ટી-ટુનું સેટલમેન્ટ છે. ભારતમાં ટી-વનું સેટલમેન્ટ છે. પહેલી જાન્યુઆરીથી નવી અમલમાં આવનારી સિસ્ટમમાં ડિલિવરીના સોદામાં દર કલાકે સેટલમેન્ટ કરી દેવાની સિસ્ટમ અમલમાં લાવી રહ્યા છે. નોન-ડિલિવરીના સોદામાં સાંજે જ સેટલમેન્ટ કરી દેશે. પરિણામે દેશના અને વિદેશના ઈન્વેસ્ટર્સનો ભારતના સ્ટોક માર્કેટમાંનો વિશ્વાસ વધશે. તેઓ આપણા દેશમાં વધુ રોકાણ કરવા આગળ આવશે. તેની સાથે જ સ્થાનિક સ્તરેથી પણ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ વધે તેવી ધારણા છે. આ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કોર્પોરેટને માટે ઓડવાન્ટેજિયસ બની રહેશે, કારણ કે આખું વર્લ્ડ ભારતીય સ્ક્રિપ્સમાં રોકાણ કરવા માટે આવશે ત્યારે રિયલ ટાઈમ ગ્રોસ સેટલમેન્ટની સિસ્ટમથી સેટલમેન્ટ થશે. પરિણામે એક્ઝાઈટઆઈનનાં રોકાણ પાછાં ચાલ્યા જવાની સમસ્યા ઓછી થઈ જશે. લાંબા ગાળાનું રોકાણ અર્થતંત્રને મજબૂત બનાવે છે અને બનશે પણ ખરું.

સામાન્ય રીતે તેજના સમયમાં શેરના ભાવ ઊંચા જાય છે. વ્યક્તિગત રોકાણકારો વધુ આશાવાદી બને છે. શેરબજારમાં ઈન્વેસ્ટ કરે છે. તેમની આવક વધવાની શક્યતા નિર્માણ થાય છે. તેમની આવક વધતાં તેમના દ્વારા કરવામાં આવતા ખર્ચમાં પણ વધારો થાય છે. તેઓ વધુ ખરીદી કરતા થાય છે અને વધુ સેવાઓનો ઉપયોગ કરતા થાય છે. તેનાથી અર્થતંત્રના વિકાસની ગતિ વધે છે. તેથી કંપનીઓ વધુ પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરીને બજારમાં મૂકે છે. તેનું વેચાણ વધે છે. અર્થતંત્રની સાર્થકલ વધુ ઝડપથી ફરતી થાય છે.

તેને કારણે વધુ રોકાણકારો શેરબજારમાં આવે છે. તેથી ભાવ ઊંચકાય છે. શેરબજારનું પોઝિટિવ વાતાવરણ હંમેશાં આર્થિક વિકાસને વેગ આપે છે. સ્ટોક માર્કેટમાં તેજ આવે તેથી ઈન્વેસ્ટમેન્ટનો માહોલ સુધરી જાય છે. બોન્ડ માર્કેટમાં રોકાણ કરનારાઓ પણ વધુ પ્રમાણમાં આગળ આવે છે. શેરબજારની તેજને કારણે આ બજારમાં કરેલા રોકાણ પર પણ વધુ વળતર છૂટવા માંડે છે. શેરબજારમાં કમાણી થાય તો કમાણીની તે રકમનું રોકાણ બોન્ડ માર્કેટમાં કે પછી ગોલ્ડ માર્કેટમાં પણ થાય છે. આમ બધે જ માહોલમાં સુધારો જોવા મળે છે. ટૂંકમાં શેરબજારના સુધારાની પોઝિટિવ અસર અર્થતંત્ર પર પડે છે. અર્થતંત્રને તે દોડતું કરી દે છે.

25મી નવેમ્બરની સ્થિતિએ વાત કરીએ. ભારતીય શેરબજારોના માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશનમાં 2023ના વર્ષ દરમિયાન જ રૂ. 46 લાખ કરોડનો વધારો થયો છે. તેમાંય ખાસ કરીને સ્મોલ કેપ અને મિડ કેપ શેર્સનું પર્ફોર્મન્સ અદ્ભૂત રહ્યું છે. મે, 2021માં ભારતીય શેરબજારોનું બજારમૂડીકરણ રૂ. 3 લાખ કરોડ ડોલરને આંબી ગયું હતું. બજાર મૂડીકરણની બાબતમાં ભારત અત્યારે વિશ્વમાં પાંચમા ક્રમે છે. 47 ટ્રિલિયન ડોલરના માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન સાથે અમેરિકા સૌથી મોખરાનો દેશ છે. ત્યાર બાદ 97 ટ્રિલિયન ડોલરના માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન સાથે ચીન બીજા ક્રમે, 5.90 ટ્રિલિયન ડોલરના માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન સાથે જાપાન ત્રીજા ક્રમે અને 4.80 ટ્રિલિયન ડોલરના માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન સાથે હોંગકોંગ ચોથા



કમે છે. પાંચમા ક્રમે ભારત છે. જીડીપી-કુલ રાષ્ટ્રીય ઊપજની દૃષ્ટિએ પણ 3.70 ટ્રિલિયન ડોલરના કદ સાથે ભારતનું અર્થતંત્ર વિશ્વમાં પાંચમા ક્રમે છે. 2027 સુધીમાં ભારતીય અર્થતંત્રને 5 ટ્રિલિયન ડોલર અને 2030 સુધીમાં 7 ટ્રિલિયન ડોલરની સપાટીએ લઈ જવાનો ઈરાદો છે. ભારતના અર્થતંત્રની વર્તમાન સ્થિતિ અને ગતિવિધિ તેને માટેના આશાવાદને બુલંદ બનાવે છે. ગ્રાઉન્ડ લેવલની રિયાલિટી દર્શાવે છે કે ભારતનું અર્થતંત્ર 4 ટ્રિલિયન ડોલરને વળી જશે, કારણ કે વિશ્વના દેશોનાં અર્થતંત્રો બેથી ત્રણ ટકાની ગતિએ વિકસી રહ્યાં છે ત્યારે ભારતનું અર્થતંત્ર 6.9 ટકાના દરથી વિકસી રહ્યું છે. છેલ્લા દસકામાં ભારતીય અર્થતંત્રનો વિકાસ જબરદસ્ત રહ્યો છે. અત્યંત ગરીબીમાં વસતા લોકોની સંખ્યામાં આ ગાળામાં બિલો પોવર્ટી લાઇન એટલે કે ગરીબી રેખા નીચે જીવતા લોકોની સંખ્યામાં 50 ટકાનો ઘટાડો કરવામાં ભારતે સફળતા મેળવી છે. અર્થતંત્રના વિકાસ સાથે બીપીએલ પરિવારોની સંખ્યા હજીય ઓછી થશે. વર્લ્ડ બેન્કના પોવર્ટી એન્ડ ઈન ઈક્વાલિટી પોર્ટલના પોવર્ટી આઉટલુક 2023માં આપવામાં આવેલા આંકડાઓ મુજબ વ્યક્તિગત અંદાજે રૂ. 177ની દૈનિક આવક ધરાવનારા લોકોની સંખ્યા 50 ટકા ઓછી થઈ ગઈ છે. કોવિડનો રોગચાળો આવ્યો ત્યાર બાદ ગરીબોની સંખ્યા ઘટાડવાની ગતિ મંદ પડી હતી. 2021-22થી ફરીથી તેમાં થોડી ગતિ આવવા માંડી છે.

હા, બાળકોમાં અપૂરતા પોષણની સમસ્યા આજેય ભારતનાં જુદાં જુદાં

રાજ્યોમાં જોવા મળી રહી છે. ખાસ કરીને 6થી 59 માસના વયજૂથમાં આવતા અંદાજે 35.5 ટકા બાળકોને પૂરતો પોષક આહાર ન મળવાની સમસ્યા છે. આ સમસ્યાને ઉકેલવા માટે કેન્દ્ર સરકાર પ્રધાનમંત્રી પોષણ યોજના ચલાવી રહી છે. યોજનાનો ઉદ્દેશ એક પણ બાળક ભૂખ્યું ન સૂએ અને શિક્ષણથી વંચિત ન રહે તે જોવાનો છે. સક્ષમ આંગણવાડી અને પોષણ 2.0 યોજના હેઠળ છ વર્ષની વય સુધીનાં બાળકો તથા સગર્ભા અને સ્તનપાન કરાવતી માતા ઉપરાંત કિશોરીઓને પોષક આહાર આપવામાં આવી રહ્યો છે. અગાઉ મધ્યાહ્ન ભોજન યોજના તરીકે જાણીતી આ યોજનામાં સરકારી શાળાઓ અને સરકારી ગ્રાન્ટથી ચાલતી 11.20 લાખ શાળાઓમાં આઠમા ધોરણ સુધી અભ્યાસ કરતાં 12થી 14 કરોડ બાળકોને પોષક આહાર આપવામાં આવે છે.

બાળકોને પોષક આહાર મળી રહે તેવી આવક થાય તેને માટે રોજગારી વધારવાના પણ પ્રયાસો કરવામાં આવી રહ્યા છે. ક્વોલિટી જોબ્સ નિર્મણ કરવા પર અને શ્રમિકોની આવક વધારવા પર ફોકસ કરવામાં આવી રહ્યું છે. 2020 પછી તેમાં પણ સુધારો આવવા માંડ્યો છે. એમ્પ્લોઈમેન્ટ માર્કેટમાં પ્રવેશતાં દરેકને નોકરી મળી જાય તે માટેના પ્રયાસો ચાલુ જ છે. આ મોરચે વિશ્વ બેન્ક પણ ભારત સરકારને સહકાર આપી રહી છે. ખેડૂતોને આપતી સહાય વધારીને તથા ટેકાનો ભાવ વધારીને ખેડૂતોની આવક વધારવા સરકાર સતત સક્રિય છે. તેથી જ કોવિડની મહામારીના કાળમાં મંદ પડેલા આર્થિક વિકાસની ગતિએ 2021-22માં મોટી છલાંગ લગાવવાનો આરંભ કરી દીધો હતો. તેનાં પરિણામ 2022ના અંત પહેલાં જ દેખાવાનાં ચાલુ થઈ ગયાં હતાં. 2022માં ભારતે વિશ્વમાં સૌથી ઝડપથી વિકસી રહેલા અર્થતંત્ર તરીકેને દરજ્જો હાંસલ કરી લીધો હતો. તેથી જ આજે સમાજના દરેક વર્ગમાં ચીજવસ્તુઓના વપરાશમાં વધારો જોવા મળી રહ્યો છે. જોકે ઊંચી આવક ધરાવનારાઓમાં ચીજવસ્તુઓનો વપરાશમાં વધુ મોટા પ્રમાણમાં વધારો થયો છે. બીજી તરફ સરકારે માળખાકીય સુવિધા વધારવા પર ફોકસ કર્યું છે. તેની અસર હેઠળ ઔદ્યોગિક પ્રવૃત્તિને વેગ મળી રહ્યો છે. તેને પરિણામે જ લોકોની આવક વધી રહી છે.

જોકે 2023-24ના વર્ષમાં વ્યાજના દર ઊંચા ગયા હોવાથી અને નાણાકીય મોરચે સરકારે ખર્ચ પર અંકુશ લગાવવા માંડ્યો છે. તેથી જ કદાચ 2023-24ના વર્ષમાં ગ્રોથ રેટ 6.3ની સપાટીએ આવી જવાની ધારણા છે. ફુગાવાનો દર વધ્યો હોવાથી પણ તેમાં થોડો ઘટાડો આવી શકે છે. બીજી તરફ સરકાર ગ્રોથ રેટને 7 ટકાથી ઉપર લઈ જવા મથામણ કરી રહી છે. ગ્રોથ રેટને ઉપર લઈ જવાના સરકારના પ્રયાસોને સફળતા મળે તેવા નિર્દેશો પણ મળવા માંડ્યા છે. સરકારે છેલ્લાં બે વર્ષમાં નાણાકીય ખાધ 13 ટકાથી ઘટાડીને 9.4 ટકા પર લાવી દેવામાં સફળતા મેળવી છે. સરકારની વેરાની કે મહેસૂલી આવકમાં ઘટાડો થવાથી નાણાકીય ખાધ વધે અને તેની સાથે બિઝનેસ ઓક્ટિવિટીમાં ઘટાડો થાય તો અર્થતંત્રને વેગ મળતો નથી, પરંતુ ભારત સરકારની ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સની આવક ગયા વર્ષની માસિક સરેરાશ આવક રૂ. 1.60 લાખ કરોડની હતી તે વધીને હવે માસિક સરેરાશ આવક રૂ. 1.70 લાખ કરોડની આસપાસ જવા માંડી છે. બીજી તરફ આવકવેરાની આવક પણ રૂ. 10થી 12 લાખ કરોડને આંબી રહી છે. વેરાની વધી રહેલી આવકને જોતાં ભારતના અર્થતંત્રના વિકાસની ગતિ વધશે. અર્થતંત્રને 4 ટ્રિલિયન ડોલરનું બનાવવાનું સપનું વધુ નજીક આવશે.

બીજી તરફ ભારત સરકારનું જાહેર દેવું પણ છેલ્લાં ત્રણ વર્ષમાં જીડીપી-કુલ રાષ્ટ્રીય ઊપજના 87 ટકાથી ઘટીને 83 ટકા પર આવ્યું છે તે પણ એક પોઝિટિવ ઈન્ડિકેટર જ છે. સરકારની આવક વધી હોવાથી અને કોરોનાને કારણે આપવામાં આવેલા ફ્રી પેકેજના ખર્ચનો ભોજ ઓછો થતાં આ ફરક પડવા માંડ્યો છે. બીજી તરફ સરકાર માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા માટે મૂડીખર્ચ કરવા તત્પર છે. લાંબા ગાળા માટે સરકાર અસ્ક્યામતો ઊભી કરી રહી છે. તેનાથી વિકાસને વેગ મળશે. સ્પર્ધાત્મકતા વધશે. જોકે મૂડીખર્ચ કરીને માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવામાં એક ક્ષતિ આંખે ઊડીને વળગે છે. દેશમાં માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા માટેના રૂ. 24 લાખ કરોડના ખર્ચ સાથેના 411 પ્રોજેક્ટ ચાલી રહ્યા છે. આ પ્રોજેક્ટના કામમાં વિલંબ થઈ રહ્યો છે. તેથી પ્રોજેક્ટના અમલ કરવાનો ખર્ચ વધીને 29.09 લાખ કરોડથી આગળ વધી રહ્યો છે. આ બાબત અર્થતંત્ર માટે નકારાત્મક ગણી શકાય તેવી છે. કેન્દ્રીય મંત્રી નીતિન ગડકરી આ તમામ પ્રોજેક્ટ્સને સમયસર પૂરા કરાવવા આકાશપાતાળ એક કરી રહ્યા છે. તેમની સક્રિયતા પણ અર્થતંત્ર માટે આશીર્વાદરૂપ બને તેવી શક્યતા છે.

ઓછા રોકાણમાં વધુ નફો: ફૂદકે ને ભૂસકે વધતી ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં યુવાનો માટે સોનેરી તક

ફલાવર, ડેકોરેશન, ટેક્સઇલ, જ્વેલરી સહિત અનેક ઇન્ડસ્ટ્રીના 4થી 5 લાખ લોકોને રોજગારી આપે છે ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રી

ગુજરાતના નવરાત્રિ તથા કાઠટ ફેસ્ટિવલ વૈશ્વિક નામના મેળવતાં ગુજરાતના અર્થતંત્રને જોરદાર બૂસ્ટ મળ્યો છે.

ભારતનું મોટામાં મોટું અને અત્યાધુનિક નરેન્દ્ર મોદી સ્ટેડિયમ ગુજરાતના અમદાવાદમાં આવેલું છે. ભારતનું જ નહિ, વિશ્વનું ઊંચામાં ઊંચું સ્ટેચ્યુ ગુજરાતના કેવડિયા ખાતે આવેલું છે. વિશ્વનો લાંબામાં લાંબો ડાન્સ ફેસ્ટિવલ નવરાત્રિ એ ગુજરાતની સંસ્કૃતિની આગવી ઓળખ છે. ગુજરાતના ગાંધીનગરમાં દર બે વર્ષે યોજાતી વાઈબ્રન્ટ ઉદ્યોગ સમિટમાં આખા વિશ્વમાંથી ડેલિગેટ્સ આવે છે. આવા ઉત્સવપ્રિય ગુજરાતમાં આજે ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રી ધમધમી રહી છે. આલીશાન લગ્ન હોય કે મોટા પાયે યોજાનારી સરકારની ઇવેન્ટ્સ, ગુજરાત લોકોની પ્રથમ પસંદગી બન્યું છે. આ કારણે ગુજરાતમાં ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીને અકલ્પનીય વેગ મળ્યો છે. ટૂ ઇવેન્ટ્સ તથા વર્લ્ડવાઈડ વેડિંગ્સના ફાઉન્ડર અને ઇવેન્ટ મેનેજમેન્ટ ફેડરેશન (EMF) ગ્લોબલના પ્રમુખ જયદીપ મહેતાએ ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં GCCIના વિનોદ માલવિયા સાથે ઇવેન્ટ

ઇન્ડસ્ટ્રી અંગે રસપ્રદ ચર્ચા કરી હતી.

ભારતમાં તહેવારો, લગ્નપ્રસંગો અને સરકારની ઇવેન્ટ્સ અર્થતંત્રમાં ખૂબ મોટો ફાળો આપે છે. તેને કારણે અનેક નાના વેપારીઓ, માઈક્રો ઇન્ડસ્ટ્રીઝને રોજગારી મળી રહે છે. જયદીપ મહેતા જણાવે છે, 'સામાન્ય રીતે ઇન્ડસ્ટ્રીની વાત થાય ત્યારે લોકો ટેક્સટાઈલ, ફાર્મસ્યુટિકલ જેવા ઉદ્યોગોને જ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં ગણે છે, પરંતુ વેડિંગ અને ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીનો ઔદ્યોગિક વિકાસ હવે અલગ સ્તરે થઈ રહ્યો છે. એક જમાનામાં મોટી કોર્પોરેટ ઇવેન્ટ્સ, એક્ઝિબિશન કે કન્વેન્શન દિલ્હી જેવા શહેરમાં થતાં હતાં. છેલ્લાં પાંચ-દસ વર્ષમાં આ બધી ઇવેન્ટ હવે ગુજરાતમાં યોજાવા માંડી છે. ગુજરાત ભારતનું ઇવેન્ટ કેપિટલ બની ગયું છે. આ ઉપરાંત અહીં વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત સમિટ જેવી ઇવેન્ટ્સમાં સમગ્ર વિશ્વમાંથી લોકો આવે છે.'

ઇવેન્ટ માટે ગુજરાતની લોકપ્રિયતા વધવાનું કારણ સમજાવતાં





જયદીપ મહેતાએ કહ્યું કે ગુજરાતીઓ ઉત્સવપ્રેમી છે. ભૂકંપ, હોનારત કે આપત્તિઓમાં પણ તેઓ તહેવાર ઊજવી જાણે છે. વળી, ગુજરાતીઓ તેમની મહેમાનગતિ, આગતા-સ્વાગતા અને કસ્ટમર કેર માટે જાણીતા છે. આ ઈવેન્ટ્સને સપોર્ટ કરવા માટે ગુજરાત પાસે એરપોર્ટ, હોટેલ્સ વગેરેનું મજબૂત ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પણ મજબૂત છે. તાજેતરની જ વાત કરીએ તો અમદાવાદમાં યોજાયેલી ભારત-પાકિસ્તાન મેચમાં અમદાવાદના એરપોર્ટ પર 120 ચાર્ટર્ડ પ્લેન લેન્ડ થયા હતા અને 1.25 લાખ મહેમાનોની સરસ આગતા-સ્વાગતા થઈ હતી.

જયદીપ મહેતા જણાવે છે, 'ભારતની અર્થવ્યવસ્થા ખેતીપ્રધાન છે. આથી ચોમાસું સારું જાય તો

એ વર્ષે ઈન્ડસ્ટ્રીનો ગ્રોથ સારો જોવા મળે છે. નવરાત્રિ, દિવાળી, ક્રિસમસ, ઉત્તરાયણ, હોળી વગેરે તહેવારોમાં ઓક્ટોબરથી ફેબ્રુઆરીના ગાળામાં વિવિધ સમુદાયો દ્વારા ઉજવણી અને ખર્ચ કરવામાં આવે છે. આ 120 દિવસનો થનગનાટ ઈવેન્ટ ઈન્ડસ્ટ્રીને વેગ આપે છે. આ ઉપરાંત ગુજરાતમાં વર્ષે મધ્યમ વર્ગ અને સમૃદ્ધ વર્ગનાં મળીને 15,000થી 20,000 લગ્ન થાય છે. તેના પર જ્વેલરી, હોટેલ, ક્લોથિંગ, ફલાવર, કેટરિંગ જેવી અનેક ઈન્ડસ્ટ્રી નભે છે. આ ઉપરાંત ગુજરાતમાં યોજાતા રણોત્સવ, વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત, ક્રિકેટ મેચ, સ્ટેચ્યુ ઓફ યુનિટીને કારણે પણ ગુજરાતની ઈવેન્ટ ઈન્ડસ્ટ્રીને સારો ભૂસ્ત મળ્યો છે. જો ભારત અને ગુજરાતને ઓલિમ્પિક્સ હોસ્ટ

છેલ્લાં 10 વર્ષમાં ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં હોટી સ્ટ્રિક ગ્રોથ જોવા મળ્યો છે



ઓછા ઇન્વેસ્ટમેન્ટ પર મોટો પ્રોફિટ પણ...

આજના યુવાનોને ફાસ્ટ ગ્રોથ જોઈએ છીએ. વળી, તેઓ ટેલન્ટથી ભરપૂર છે. આથી ઈવેન્ટ ઈન્ડસ્ટ્રી યુવાનોને આકર્ષી રહી છે. આ ઈન્ડસ્ટ્રી ગ્લોબલ પાસ છે અને તેમાં ઓછા ઈન્વેસ્ટમેન્ટ સાથે તમે ખૂબ સારો પ્રોફિટ મેળવી શકો છો. એટલે કે ઈવેન્ટનો બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે અન્ય ઈન્ડસ્ટ્રીઝની જેમ તમારે મોટી કેપિટલની જરૂર નથી. જોકે આ કામ જેટલું સરળ દેખાય તેટલું

છે નહિ. જયદીપ મહેતા જણાવે છે, 'તમે ખાલી લેપટોપ પર પીપીટી દેખાડીને બિઝનેસ ન કરી શકો. ઈવેન્ટ ઈન્ડસ્ટ્રીનું કામ મહેનત, કમિટમેન્ટ અને કોન્ફિડન્સ માગી લે તેવું છે. તમારા ક્લાયન્ટ તેમના જીવનના અમૂલ્ય દિવસ તમારા ભરોસે આયોજિત કરી રહ્યા છે. આથી તેની જવાબદારી ઘણી મોટી છે. આ ફીલ્ડમાં મોડી રાત સુધી કામ કરવું પડે છે, સ્ટ્રેસ પણ ઘણો છે. તેની સામે રિવોર્ડ

અને રેકગ્નિશન પણ મળે છે. જો તમારી પાસે સારું વિઝન હોય અને તેને વાસ્તવિકતામાં પરિવર્તિત કરવાની ક્ષમતા હોય તો આ ફીલ્ડમાં ચોક્કસ જોડાવ.' તેમણે વધુમાં જણાવ્યું કે GCCI અને EMF ગ્લોબલ જેવી સંસ્થાઓ હાથ મિલાવે તો આ ક્ષેત્રે પ્રવેશવા માગતા સાહસિકોને યોગ્ય દિશા અને માર્ગદર્શન મળશે અને ઈન્ડસ્ટ્રીનો ઝડપી ગ્રોથ થઈ શકશે.



કરવાનો મોકો મળશે તો ગુજરાત તેમાં પણ મોખરે રહેશે. આવી મોટા પાયાની ઇવેન્ટ હોસ્ટ કરવા ઇન્ફાસ્ટ્રક્ચરની દૃષ્ટિએ ગુજરાત એકદમ સજ્જ છે.’

ગુજરાતમાં વર્ષે યોજાનારી 20,000 જેટલી ઇવેન્ટ્સમાં ત્રણથી ચાર લાખ લોકોને રોજગારી મળે છે. તેમાં પાર્ટીપ્લોટ, રેકોરેશન, કપડાં, કેટરિંગ, બેન્ડવાજાં, વેરિંગ પ્લાનર, ફોટોગ્રાફર્સ વગેરેનો સમાવેશ થાય છે. આજની તારીખે વેરિંગ ઇન્ડસ્ટ્રી સૌથી ઝડપથી વિકાસ પામનારી ઇન્ડસ્ટ્રી છે. જયદીપ મહેતા જણાવે છે, ‘વેલે પાર્કિંગ આમ જોઈએ તો નાની સેવા છે, પણ કોઈ પણ ઇવેન્ટ તેના વિના પાર પડતી નથી. આ જ રીતે ફલાવર, કપડાં, જ્વેલરી, આર્ટિસ્ટ એ તમામની ઇવેન્ટ્સમાં જરૂર પડે જ છે.’

ગુજરાતમાં લગ્ન અને ઇવેન્ટ્સને કારણે સંસ્કૃતિ તો જળવાય જ છે, સાથે સાથે ગુજરાતના કલ્ચર, કલાકારો અને ભોજનને વૈશ્વિક નામના અને ઓળખ પણ મળે છે. નવરાત્રિનું જ ઉદાહરણ લઈએ તો

આ વિશ્વનો સૌથી મોટો ડાન્સ ફેસ્ટિવલ છે, જેમાં કોઈ દ્રવ્યનું સેવન નથી, માંસાહારી આહાર નથી છતાંય લોકો મન મૂકીને નાચે છે. વિદેશમાં યોજાતા નવરાત્રિ ઉત્સવમાં એશિયન્સ એટલે કે પાકિસ્તાની, શ્રીલંકન અને બાંગલાદેશીઓ પણ ઉત્સાહપૂર્વક ભાગ લે છે. વિશ્વમાં બીજે ક્યાંય આવો ડાન્સ ફેસ્ટિવલ જોવા મળતો નથી. આ જ કારણે નવરાત્રિને ખૂબ લોકપ્રિયતા મળી રહી છે. ગુજરાતના કલાકારો નવરાત્રિના સમયમાં ઓસ્ટ્રેલિયા, યુએસ, ન્યુ ઝીલેન્ડમાં પરફોર્મ કરે છે.

એ જ રીતે ગુજરાતમાં ઊજવાતા કાઈટ ફેસ્ટિવલને કારણે પતંગની ઇન્ડસ્ટ્રીને વેગ મળ્યો છે. 2012માં આ ઇન્ડસ્ટ્રીનું ટર્નઓવર 125 કરોડ હતું, જે 2018માં વધીને રૂ. 625 કરોડ થઈ ગયું હતું. 2024માં આ ઇન્ડસ્ટ્રી 900 કરોડને વટી જાય તેવી સંભાવના છે. આ ફેસ્ટિવલ ગુજરાતમાંથી ઉદ્ભવ્યો અને તેના કોન્ટેન્ટ્સ, ડિઝાઈનિંગ, પ્રમોશન અને એનર્જીને કારણે તે આખા વિશ્વમાં

પ્રસિદ્ધ બન્યો છે. આ ઉત્સવોની સાથે સાથે ગુજરાતની લોકપ્રિય ફૂડ આઈટમ્સ, જેવી કે ઊંધિયું, ફાફડા, જલેબી વગેરેની ઇન્ડસ્ટ્રી પણ હરણફાળ બની રહી છે. જયદીપ મહેતા કહે છે, ‘ફૂડની ઇન્ડસ્ટ્રી હજુ પણ ઓર્ગેનાઈઝડ નથી. ગુજરાતની ઓળખ ભોજન સાથે છે. ગુજરાતનાં ફાફડા-જલેબી અને અન્ય આઈટમ્સ વૈશ્વિક ઓળખ મેળવી ચૂક્યાં છે. જો આ ઇન્ડસ્ટ્રી ઓર્ગેનાઈઝડ બને તો ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીનું વોલ્યુમ ઘણું જ વધી જશે.’

વેરિંગ ઇન્ડસ્ટ્રીની વાત કરીએ તો ભારતની 51 બિલિયન ડોલરની વેરિંગ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં ગુજરાતનો તોતિંગ 20 ટકા જેટલો ફાળો છે. આગામી લગ્નસરામાં ભારતમાં 35 લાખ લગ્ન થવાની ગણતરી છે, જેમાંથી 20 ટકા જેટલો બિઝનેસ ગુજરાત પાસે આવવાની ગણતરી છે. આથી વેરિંગ ઇન્ડસ્ટ્રીનું ભવિષ્ય ગુજરાતમાં ખૂબ ઉજ્જવળ હોવાનું મનાઈ રહ્યું છે. જયદીપ મહેતા જણાવે છે, ‘ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રી ઘણી મોટી છે, પરંતુ મહદંશે અનઓર્ગેનાઈઝડ છે. જો ઓટોમોબાઇલ કે રિયલ એસ્ટેટની જેમ ઇવેન્ટને ઇન્ડસ્ટ્રીનો દરજ્જો મેળવવો હશે તો બિલિંગ અને ટેક્સેશન વધારવું પડશે. હાલ ફક્ત 30 ટકા વ્યવહારોનાં બિલ બને છે. તેમાંથી પણ મોટો ફાળો હોટેલ્સ અને જ્વેલરીનો છે. ફૂલ, કેટરિંગ વગેરે અનેક બિઝનેસમાં હજુ પણ બિલિંગ નથી થતું. જો તે થવા માંડે તો ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીનું વોલ્યુમ ખૂબ ઝડપથી મલ્ટિપ્લાય થશે.’

તેમણે ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીને યુટ્યુબ સિરીઝની પહેલ બદલ અભિનંદન પાઠવતાં કહ્યું હતું કે ચેમ્બરના સહયોગથી જાગૃતિ ફેલાવવામાં અને વધુ ને વધુ ઉદ્યોગોને ઓર્ગેનાઈઝડ બનાવવામાં મદદ મળશે. તેમણે જણાવ્યું, ‘ચેમ્બર જેવી ગુજરાતની ટોચની સંસ્થા સેમિનાર, કન્વેન્શન દ્વારા જાગૃતિ ફેલાવે તો અનઓર્ગેનાઈઝડ સેક્ટરનું પ્રોત્સાહન અને ઉત્સાહ વધશે, તથા તેમને જરૂરી માર્ગદર્શન મળશે. રૂ. 200ની નોમિનલ ફીમાં ચેમ્બરના સભ્ય તરીકે રજિસ્ટર કરાવીને તે ચેમ્બરના મેમ્બર તરીકે પ્રતિષ્ઠા મેળવી શકશે, વિકાસ સાધી શકશે. વડા પ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીના 3 ટ્રિલિયન ઇકોનોમીના વિકાસમાં ઇવેન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રી મોટું યોગદાન આપી શકે તેમ છે. આથી આ ઇન્ડસ્ટ્રીને પ્રોત્સાહન અને ગાઈડન્સ મળશે તો સોનામાં સુગંધ ભળી જશે.’

Driven by performance


Vishakha Group is focused on business and product performance. It is reflected in everything we do across our business verticals: Flexible Packaging, Renewables, Agriculture and Infrastructure.



- High Barrier Flexible Packaging ▪ Material Handling Solutions ▪ Plastic Pipes
- Renewables - Encapsulant, Backsheet, Aluminium Frames and Solar Glass
- Agricultural Plastic, Silage, Pond Liner and Films

 www.vishakha.com

 **Manufacturing Facility:** India & Indonesia

 info@vishakha.com

 +91 79619 07373

 **VISHAKHA**[®]

જયંતી પટેલે રૂ. 10,000થી આરંભ કરી રૂ.10,000 કરોડ સુધી પહોંચ્યા

વડોદરાની ડાયમન્ડ જ્યુબિલી હોસ્ટેલ હોશિયાર વિદ્યાર્થીઓને પ્રવેશ આપતી. ત્યાં એક રૂપિયો પણ લેતા નહિ. ખાવાપીવાનું મફત. રહેવાનું મફત. કપડાં મફત. ચોપડા મફત. કોલેજની ફી મફત. હું ગરીબ પરિવારનો હોવાથી આપણને તે જ માફક આવતું હતું.

દસ હજાર રૂપિયાના ઈન્વેસ્ટમેન્ટથી આરંભ કરીને રૂ. 10,000 કરોડના મેઘમણિ ઓર્ગેનિક્સ લિમિટેડને લઈ જનાર એક્ઝિક્યુટિવ ચેરમેન જયંતી પટેલ પોતાની બિઝનેસ યાત્રાની વાત કરતાં કહે છે કે હું ખેડૂતનો દીકરો. અમારું વતન વિરમગામ જોડે. અમે નવ ભાઈઓ. નાનું ગામ. નાની શાળા. અમારા ગામમાં પ્રાઈમરી સ્કૂલ જ હતી. હાયર એજ્યુકેશન માટે ગામની બહાર જવું પડે. ભાઈ સિવિલ એન્જિનિયર હતા. તેથી હું પાટણ આઠ, નવ, દસ કરવા ગયો. ત્યારે મેટ્રિક કહેવાતું હતું. બારમું નહોતું. ત્યાર બાદ તેમની સાથે સોનગઢ - ઉકાઈ ગયા. સોનગઢની સ્કૂલમાં અગિયારમા ધોરણમાં એડમિશન લેવાનું હતું. તેમણે સાયન્સમાં એડમિશન આપવાની ના પાડી. ત્યારે મારા ભાઈ આવ્યા અને પ્રિન્સિપાલ મળ્યા ને કહ્યું કે

તમે ત્રણ મહિના પછી તેની પરીક્ષા લેજો. તેને ગણિતમાં સોમાંથી સો માર્ક્સ ન આવે તો એડમિશન ન આપતા. આર્ટ્સ-કોમર્સમાં એડમિશન આપજો. મારા સોમાંથી સો માર્ક્સ આવ્યા. ત્યાર બાદ યોગાનુયોગ તો તે સેન્ટરમાં મેટ્રિકમાં પણ હું પહેલો આવ્યો. આમ સ્કૂલની જર્ની બહુ જ સારી રહી.

ત્યાર બાદ આગળ ભણવાની વાત આવી. ત્યારે વડોદરા સારું છે. ત્યાં એમ. એસ. યુનિવર્સિટી સારી છે. ત્યાં જા. ત્યાં ડાયમન્ડ જ્યુબિલી હોસ્ટેલ હતી. ત્યાં એક રૂપિયો પણ લેતા નહિ. ખાવાપીવાનું મફત. રહેવાનું મફત. કપડાં મફત. ચોપડા મફત. કોલેજની ફી મફત. હું ગરીબ પરિવારનો હોવાથી આપણને તે જ માફક આવતું હતું. આર્થિક સ્થિતિ સારી નહોતી. હું તેમાં એક





વર્ષ રહ્યો. ખાદીનાં કપડાં પહેરીને જ કોલેજમાં જતો હતો. હોસ્ટેલમાં હોશિયાર અને ગરીબ વિદ્યાર્થીઓને જ પ્રવેશ આપતા હતા. આ હોસ્ટેલમાં બધા હોશિયાર વિદ્યાર્થીઓ જ હોવાથી તેમનો સાથ સારો રહ્યો.

હું નેશનલ સ્કોલર હતો. મહિને 110 રૂપિયા સ્કોલરશિપ મળતી હતી. 1969માં આખા મહિનાનો રૂ.110નો ખર્ચ નહોતો થતો. તેમાંય પૈસા બચતા હતા. તેથી સારી હોસ્ટેલમાં રહે. હું સારી હોસ્ટેલમાં રહેવા ગયો. સારા વાતાવરણમાં કેમિકલ એન્જિનિયરિંગ પૂરું કર્યું. પહેલી જોબ સારાભાઈ કેમિકલ્સમાં રૂ. 280ના પગારથી કરી. ત્યાર બાદ વડોદરામાં ડાયસ્ટર્ક ઈન્ડસ્ટ્રીમાં રૂ. 400નો જોબ મળી. ત્યાં મારી નાઈટ શિફ્ટ હતી. નાઈટ શિફ્ટમાં અમે મિત્રો મળતા હતા. અમે બેઠાં બેઠાં વાત કરતાં હતા. આપણે બીજા માટે જોબ કરીએ છીએ તો આપણા પોતાને માટે કેમ ન કરી શકીએ. મારા મોટા ભાઈ અરવિંદ મિલમાં હતા. મેં તેમને વાત કરી. તેમણે કહ્યું ડાયસ્ટર્ક તો સારામાં સારું કહેવાય. બધો માલ અમદાવાદમાં જ વેચાઈ જાય. ડાયસ્ટર્ક બનાવે તો તેના જેવું કંઈ જ સારું નહિ.

પરિણામે મેં ડાયસ્ટર્કનું પ્રોડક્શન કરવાનો નિર્ણય કર્યો. તે વખતે ગુજરાત સરકાર તરફથી સો ટકા લોન આપવામાં આવતી હતી. તે અલગ અલગ ટકાવારીમાં લોન આપતી હતી. જીએસએફસી 70 ટકા લોન આપતું હતું. બાકીની 20 ટકા લોન જીએઆઈસી આપતું હતું. આ સ્કીમમાં અમને સો ટકા લોન મળી ગઈ. મારા પિતાજી પાસે તો રૂ. 10,000ની વ્યવસ્થા હતી જ નહિ. મારા મામાના દીકરાએ મને રૂ. 10,000

આપ્યા.

હું બસમાં વટવા ગયો. મેં વટવા જીઆઈડીસીમાં પ્લોટ લીધો. મેં પ્લોટ લીધો ત્યારે તે જગ્યાએ કોઈ પ્લોટ લેવા આવતું જ નહોતું. જીઆઈડીસીવાળા તેમની ગાડીમાં

મારા પિતાજી પાસે તો રૂ. 10,000ની વ્યવસ્થા પણ હતી જ નહિ. મારા મામાના દીકરાએ મને રૂ. 10,000 આપ્યા. તેમાંથી બિઝનેસ ચાલુ કર્યો

અમને પ્લોટ બતાવવા લઈ ગયા. 1976માં હું જીઆઈડીસીમાં ગયો હતો. ત્યાં જઈને અમને કહ્યું કે તમને જોઈએ તે પ્લોટ પસંદ કરી લો. સરકારનો અમને બહુ જ સપોર્ટ મળ્યો હતો. વગર પૈસે સરકારના સપોર્ટને કારણે જ હું ઈન્ડસ્ટ્રી ચાલુ કરી શક્યો. તેના સપોર્ટથી જ હું સાહસ કરી શક્યો. સ્ટેટ બેન્કે અમને રૂ. 40,000ની વર્કિંગ કેપિટલ આપી.

પરંતુ અમારી પાટી સાવ જ કોરી હતી. અમારી ભૂલો પણ ઘણી થઈ. પ્લાન્ટનો લેઆઉટ પણ યોગ્ય નહોતો. અમે નવો બેચ બનાવીએ

તો થરમોમિટર જ અડે નહિ. બેચ સાઈઝને તેવું હતું. તેથી બેચ જ ફેલ ગઈ. રૂ. 40,000 વપરાઈ ગયા. પ્રોડક્ટ જ સેટ ન થાય. પરિણામે કોઈના કહેવાથી અમે સ્ટેટ બેન્કના મેનેજરને મળવા ગયા. મેનેજરને વાત કરી. રૂ. 40,000 તો ખર્ચાઈ ગયા હોવાનું જણાવ્યું. અમારી માનસિકતાને જોઈને તેમણે અમને વધારાની રૂ. 1 લાખની લોન આપી. અમારા સાહસિકતા અને પ્રામાણિકતાને જોઈને તેમણે અમને વધારાની લોન આપી. અમારી પ્રોડક્ટ ચાલુ થઈ ગઈ.

તે વખતે અમારી પ્રોડક્ટ પર 30 ટકા એક્સાઈઝ હતી. રોકડના પ્રવાહને મેનેજ કરવો અમારા માટે મુશ્કેલ હતું. તેથી અમે અમને એડવાન્સમાં પૈસા આપવાની વાત કરી. સપ્લાયરે અમારી પાસે એક્સાઈઝના પૈસા ન હોવાથી તે જમા કરાવવા માટે અમને 30 ટકા એક્સાઈઝના પૈસા આપવા માંડ્યા. માલ તે જ શરતે વેચતા હતા કે એક્સાઈઝના પૈસા એડવાન્સમાં આપવા માંડ્યા. ડિમાન્ડ સપ્લાયના ધોરણે અમને સારી આવક થવા માંડી. 1980 સુધીમાં અમે કમાયા પણ સારું.

મારા નાના ભાઈ નટુભાઈ સિબા ગાઈગીમાં હતા. તેમણે નોલેજથી સારી પ્રોડક્ટ તૈયાર કરી. 1980માં નટુભાઈએ પણ જોબ છોડી. હું ટર્કોઈઝ બ્લ્યુ બનાવું છું. તમે બીજી પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરજો. નટુભાઈના નેતૃત્વમાં અમે બીજી કંપની બનાવી. તેને મેઘમણિ નામ આપ્યું. મારા પિતાનું નામ મેઘજીભાઈ હતું. માતાનું નામ મણિબહેન હતું. તેથી મેઘમણિ નામ આપ્યું. આમ માતૃતર્પણ અને પિતૃતર્પણ કર્યું. આમ અમારું સપનું સાકાર કર્યું.

ત્યાં સુધીમાં ડાયસ્ટર્કમાં અનઓર્ગેનાઈઝ પ્રોડ્યુસર્સ ઘણા આવ્યા. નફો કપાઈ ગયો, પરંતુ

ફેમિલી કાઉન્સિલ અને એડવાઇઝરી કાઉન્સિલ

મેઘમણીએ ફેમિલી કાઉન્સિલ બનાવી છે. પાંચ ફાઉન્ડર પ્રમટર છે. મહિનામાં બે દિવસ સવારે દસથી પાંચ વાગ્યે અમારા બિઝનેસ અંગે ચર્ચા કરીએ છીએ. અમારા ફેમિલી બિઝનેસના એક્સપર્ટ કન્સલ્ટન્ટ્સ પણ તેમાં હાજર રહે છે. આ મિટિંગમાં બધું જ શેર થાય છે. તેના સોલ્યુશન લાવીને એક્સપર્ટ અમને આપે છે. ફેમિલી કાઉન્સિલને એજન્ડા પણ સાત દિવસ પહેલાથી આવી જાય છે. તેમાં દરેક નિબાલસ ચર્ચા કરે છે એક્સપર્ટ સાથે. કોઈ એક બીજાને મોઢા પર ન કહી શકે તો અમારા એક્સપર્ટ સાથેની મિટિંગમાં બધું જ શેર કરી લે છે. તેઓ આ બાબતને ફેમિલી કાઉન્સિલમાં રજૂઆત કરવામાં આવે છે. તેમ કરવાથી બિઝનેસ

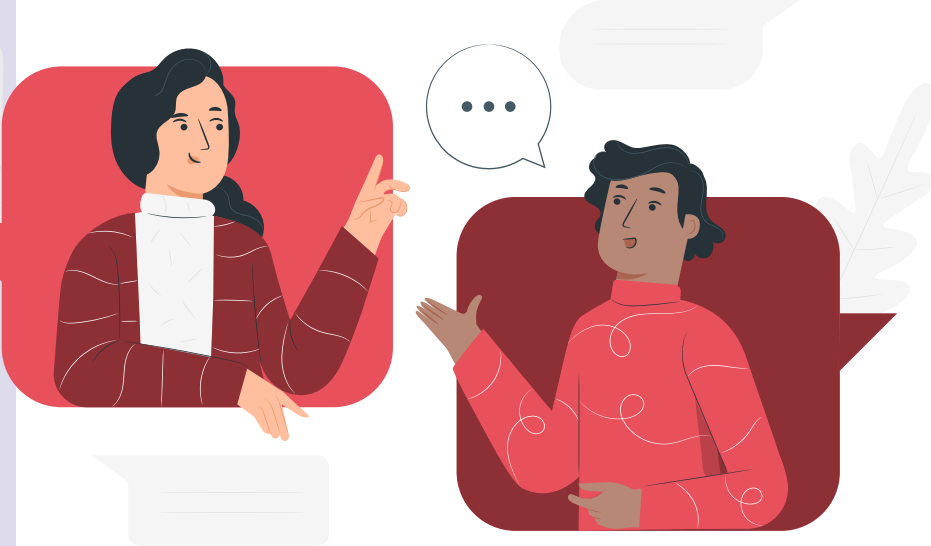
ત્યારબાદ એડવાઇઝરી કાઉન્સિલમાં તેને મૂકવામાં આવે છે. ચર્ચા થાય ત્યારબાદ ફેમિલી કાઉન્સિલ તેને મંજૂરી આપે છે. તે પ્રોજેક્ટનું નેતૃત્વ કોણ કરશે તે નક્કી કરવામાં આવે છે.

આપસી ટકરાવ રોકવા કે ઊભા જ ન થાય તે માટે નવા નવા વર્ટિકલ ઊભા કરવા જરૂરી છે. તેમ કરવમાં આવે તો દરેક સભ્યમાં એકાઉન્ટિબિલીટી આવે છે. અમારા ગુરુએ ટિયેરાનો મંત્ર આપ્યો છે. દરેક બાબતમાં તેનું પાલન થવું જરૂરી છે. ટિયેરા એટલે ટ્રસ્ટ, એથિક્સ, ઇન્ટિગ્રિટી, રિસ્પોન્સિબિલીટી અને રિઝલ્ટ પણ મળવા જરૂરી છે. તેને ઝડપથી આગળ વધારવાની જે તે લીડરની જવાબદારી છે. અમે કોઈ નિર્ણય માત્ર ગટ ફિલિંગ પર જતાં જ

વિન્ડ ફાર્મમાં ખાસ્સું રોકાણ કરેલું છે. સોલારમાં ગુજરાત ને કેન્દ્ર સરકારની પોલીસી અલગ અલગ છે. અમે ઇક્વિટીમાં રોકાણ કરીને પાવર કોસ્ટ નીચે લાવવાનું આયોજન કરી રહ્યા છે. પ્રોફિટના નિશ્ચિત ટકાવારી અમે ગ્રીન એનર્જીમાં રોકવા માંડ્યા છીએ. હવે અમારું ફોકસ ઇએસજી-એન્વાયર્નમેન્ટ સોશિયલ ગવર્નન્સ પર છે. રૂ. 500 કરોડથી વધુનું ટર્નઓવર ધરાવતી કંપનીઓ માટે આ ફરજિયાત થઈ ગયેલું છે. અમારી એગ્રોકેમિકલ કંપનીઓ પર્યાવરણ, લેઆઉટ, પર્યાવરણ, સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડની ટ્રેનિંગ રિસ્પોન્સિબલ છે. ક્લિન એનર્જી તરફ જવાનું ફરજિયાત છે. આ તમામ કામગીરી કરી શકાય તે માટે ઇ એન વાયને હાયર કરી રહ્યા છે. 2026થી કાર્બન ટેક્સ આવવાનો છે તેની આ પૂર્વ તૈયારી છે. યુરોપ પછી અમેરિકા પણ કાર્બન ટેક્સ લાવી શકે છે. ઇએસજી ઇન્ડેક્સમાં પણ અમને ફાયદો થાય તેનું આયોજન કરી રહ્યા છીએ. આજે અમે 23 ટકા ગ્રીન એનર્જીને જોઈ રહ્યા છે. આવનારા દિવસોમાં તેને 50 ટકા સુધી લઈ જવાનું આયોજન છે.

કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી

વાર્ષિક રૂ. 500 કરોડથી વધુનો નફો કરતી કંપનીઓ માટે 2 ટકા સીએસઆર કરવું સરકારે ફરજિયાત કર્યું છે. તેથી જ અમે મેઘમણી ફાઉન્ડેશનની રચના કરી છે. તેમાં હેલ્થના પ્રોજેક્ટ લીધા છે. કેન્સર સોસાયટીમાં અમારો વોર્ડ છે. સાંઈબાબા હોસ્પિટલમાં હાર્ટનો મોટો વોર્ડ છે. 18 વર્ષથી નાના બાળકો પાસે એક પણ પૈસો સારવાર પેટે લેવાતો નથી. અમે તેમાં પણ ડોનેશન આપીએ છીએ. ગામડામાં સ્કૂલ ઊભી કરી આપી છે. એજ્યુકેશનમાં અને હોસ્ટેલમાં પણ ડોનેશન આપ્યું છે. ફેક્ટરીના પ્રીમાઈસિસમાં પણ સીએસઆર કરવાના ભાગરૂપે સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ સેન્ટર ઊભું કરવાની તૈયારીમાં છીએ. તેમાં માનવ બળને તૈયાર કરીને જોબ આપવાનું પણ તેની સાથે લિન્ક કરી રહ્યા છીએ. આ કામ માટે 15 એકર લેન્ડ લઈને સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ યુનિવર્સિટી ઊભી કરવાનું પણ આયોજન છે. વિધવા સહાય અને સ્કોલરશીપ પણ આપીએ છીએ. જે હોસ્ટેલમાં હુ રહ્યો તે જ હોસ્ટેલને નવેસરથી મેઘમણી ડાયમન્ડ હોસ્ટેલમાં 40 છોકરાઓને અમે એડમિશન આપી રહ્યા છીએ. મારા સમયમાં હતો તેવો હોશિયાર વિદ્યાર્થીઓને જ પ્રવેશ આપવાનો કાયદેરિયા હતા.



કન્સલ્ટન્ટ તેનો ઉકેલ લાવી આપે છે. ફેમિલી કાઉન્સિલની માફક જ એડવાઇઝરી કમિટી પણ બનાવી છે. તેમાં પાંચ સ્થાપકને રાખ્યા છે. તેમ જ યુવા પેઢીના પાંચનો સમાવેશ કરતી એક્ઝિક્યુટિવ કાઉન્સિલ બનાવી છે. તેમાં દરેક બાબતની ચર્ચા કરે છે. તે પછી એડવાઇઝરી કમિટીમાં જાય છે. તેમાં વિચાર મંથન કરવામાં આવે છે. ત્યારબાદ તે અંગે નિર્ણય લેવામાં આવે છે. પ્રોજેક્ટ બેન્ડેબલ છે કે નહિ તે જોવામાં આવે છે. તેના ટોપલાઈન, આરઓસીને જોવામાં આવે છે. ડિમાન્ડ સપ્લાય, માર્કેટિંગ, પ્રોજેક્ટ કોસ્ટ, પે બેક પિરિયડ સહિત બધું જ એક્ઝિક્યુટીવ કમિટીમાં ચર્ચા કરીને નક્કી કરવામાં આવે છે. તેને માટેના નિશ્ચિત નોર્મ્સ

નથી. ફિઝિબિલિટી રિપોર્ટ તૈયાર કરાવીને, માર્કેટ રિસર્ચ કરાવીને નિર્ણય લેવામાં આવે છે. કોઈના પ્રોફિટને જોઈને અમે પ્રોજેક્ટ નાખતા જ નથી. પે બેક પિરિયડ પણ જોવામાં જ આવે છે. દરેક વર્ટિકલના અલગ જ સીઈઓ હોય તે રીતનો માહોલ ઊભો કરવામાં આવેલો છે.

ગ્રીન એનર્જી એટલે કે સોલાર-વિન્ડ એનર્જી મહત્વની છે

એનર્જી કન્ઝર્વેશન માટેના આયોજન અંગે વાત કરતાં જયંતી પટેલનું કહેવું છે કે અમે 132 મેગાવોટના પાવર પ્લાન્ટ ચલાવીએ છે. તેને માટે રોજનો 60 ટન કોલસો વપરાય છે. કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ મોટી થાય છે. તેથી જ પોલ્યુશન થતું હોવાથી અમે

અમે ડાયસ્ટફને રિલેટેડ ધંધો જ કરવાનું નક્કી કર્યું. તેનાથી શરૂઆત સારી થઈ હતી. તેથી અમે પિગમેન્ટના ધંધામાં પડ્યા. પિગમેન્ટ ટેક્સટાઈલ, પેઈન્ટ્સ અને પ્લાસ્ટિકમાં, ઈન્કમા પણ જાય તેથી તેની પસંદગી કરી. આમ મલ્ટિ-માર્કેટ ઊભું કરવાનું અમે પસંદ કર્યું, પરંતુ તેને માટે ગ્લાસલાઈન રિએક્ટર મળવામાં બહુ જ સમય લાગતો હતો. તે મેળવવા માટે અમે ઠેર ઠેર ફર્યા. અંકલેશ્વરથી અમને જૂનું રિએક્ટર મળ્યું. અમને ઘણી તકલીફ પડી. પિગમેન્ટ એક આર્ટ છે. ડાયસ્ટફ જેટલું સરળ નહોતું. તેમાં દરેક એપ્લિકેશનમાં ક્વોલિટી સેટ કરવી પડે. તેનાં પ્રોસેસ પેરામિટર્સ સેટ કરવાં પડે. તેના યુનિટ ઓપરેશન્સનો લેઆઉટ સારો હોવો જોઈએ. તેને માટે ઘણી ટ્રાયલો કરી. ભૂલ પણ થઈ, પરંતુ તે વખતે અમારી પાસે પૈસો હતો. તેથી તેને માટે અમે સારા એડવાઈઝરને પણ હાયર કરી શક્યા. સારી લેબોરેટરી બનાવી. તેમાં ટ્રાયલ કરી. ભૂલો પણ થઈ. દરેક એપ્લિકેશનની તેની ક્વોલિટી સેટ કરી. છેવટે પિગમેન્ટનો પ્લાન્ટ સેટ થઈ ગયો. આ પ્લાન્ટ ચાલુ થયો લગભગ 1987માં. અમારા નસીબે 1987માં પિગમેન્ટનું અને ડાયસ્ટફનું એક્સપોર્ટ પણ ચાલુ થયું. 1976થી 1985 સુધી અમે માત્ર ને માત્ર સ્થાનિક બજારમાં જ માલ વેચીને નભતા હતા. 1987થી અમારે માટે એક્સપોર્ટના પણ દરવાજા ખૂલી ગયા.

એક્સપોર્ટ કરવામાં પણ શરૂઆતમાં બહુ જ તકલીફ પડી. અમારી પાસે ટેલેક્સ મશીન નહોતાં. ફેક્સ મશીન નહોતાં. ઈ-મેઈલનો તો સવાલ જ ઊભો થતો નથી. અમને એક્સપોર્ટ કોમ્યુનિકેશન કરતાં જ નહોતું આવડતું. તેથી અમે મુંબઈના મર્ચન્ટ એક્સપોર્ટર્સને માલ આપતા હતા. તેઓ અમારો માલ વિદેશમાં એક્સપોર્ટ કરતા હતા.

એક્સપોર્ટના પહેલા જ ટ્રાન્ઝેક્શનમાં અમને ક્વોલિટીનો ઈશ્યુ નડ્યો. તેઓ અમારો માલ પાછો મોકલવાના હતા. અમારા મર્ચન્ટ એક્સપોર્ટર્સે કહ્યું કે પ્રોબ્લેમ સોલ્વ કરવા તમે જઈ શકો તો માલ પાછો ન આવે. ત્યારે અમને પૈસાની તાણ નહોતી. તેથી અમે હોલેન્ડ ગયા. નટુભાઈ પાસે ટેક્નિકલ નોલેજ હતું. અમે હોલેન્ડ ગયા. અમે લેબોરેટરીમાં ચકાસણી કરી. રિઝલ્ટ્સ કાઢ્યા. અમે પાર્ટીને તેમાં થોડું મોડિફિકેશન કરવા જણાવ્યું. તેની સાથે થોડું કોમ્પેન્સેશન આપવાની પણ વાત કરી. અમે માર્ગદર્શન આપ્યું તે પ્રમાણે તેમણે મોડિફિકેશન કર્યું. તેમનું કામ થઈ ગયું. અમારું કન્સાઈનમેન્ટ પરત ન આવ્યું. તે પછી કોમ્પેન્સેશનની વાત આવી. અમે કહ્યું, તમે અમને મોટો ઓર્ડર આપો. દર કિલોએ તેમાં થોડું થોડું

કેમિકલ્સમાં તે વખતે 30 ટકા એક્સાઇઝ હતી, પણ મારી પાસે સપ્લાય કરતાં પહેલાં સરકારને ચૂકવવા પૈસા જ નહોતા. તેથી ખરીદનારને એડવાન્સમાં પૈસા આપવાની વાત કરી. ચીનમાં કઈ રીતે બિઝનેસ કરવામાં આવે છે તેનો અભ્યાસ કરતા રહો. બિઝનેસ એક્ઝિબિશનમાં ભાગ લો. બિઝનેસને સમજો અને આગળ વધો.

એડજસ્ટ કરી આપીશું.

અમને તેમણે ઓર્ડર પણ આપ્યો. ભગવાનની દયાથી અમને લોટરી લાગી ગઈ અને અમારું ફલક જ બદલાઈ ગયું. અમે એક્સપોર્ટ કરતા થયા એટલે જુદા જુદા દેશમાં ફરતા થયા. અમારી પાસે પૈસા થયા. ત્યાર બાદ તો એક્સપોર્ટ માટે અમે જાતે જ વિદેશ જતા થઈ ગયા. શરૂઆતમાં

એશિયાના દેશો ઈન્ડોનેશિયા, થાઈલેન્ડ ગયા. સિંગાપોર ગયા. અમને બધું ઈઝી લાગવા માંડ્યું. દરેક હોટેલમાં જઈએ. યલ્લો પેજની બુક કાઢીએ. ફોન કરીએ. ફોન પર અપોઈન્ટમેન્ટ મળી જતી. અપોઈન્ટમેન્ટ ન મળે તો પણ પહોંચી જતા હતા. આ કામ બહુ જ અઘરું હતું. છતાં અમે એક્સપોર્ટ ડેવલપ કર્યું. તેમાં એકથી બે વર્ષ નીકળી ગયાં. અમને લેગવેજ ન આવડે તો પણ માલ વેચવા પહોંચી જતા હતા. એમ કરતાં કરતાં એશિયન કન્ટ્રીમાં કામ થવા માંડ્યું હતું.

ત્યાર બાદ અમારે યુરોપના દેશોમાં જવું હતું. અમારું યુરોપમાં એન્ટ્રી લેવાનું ડ્રીમ હતું. અમે યુરોપમાં પણ જઈને યલ્લો પેજિસની બુક લઈને ડાયસ્ટફના ડીલર્સને મળવા પહોંચી જતા હતા. તેઓ માલ લેતા હતા. તેઓ મર્ચન્ટ એક્સપોર્ટર્સનું શિપમેન્ટ લેતા હતા. મલ્ટિનેશનલનો માલ લેતા હતા. તેની સામે અમારો માલ લઈને ટેસ્ટ કરતા હતા. છતાં તેમણે આગ્રહ રાખ્યો તે પછી એક્સામટો 16 ટન માલ ભેગો કરીને તેનું પ્રિ-શિપમેન્ટ મોકલો તે પછી અમે તમને ઓર્ડર આપીશું. તેમના ઓર્ડર મળે તેમ તેમ માલ મોકલતા થયા. આરંભમાં આ સંઘર્ષ ચાલ્યો. પછી અમને ઓર્ડર મળતા થયા અને અમે ક્યારેય પાછું વાળીને જોયું જ નથી. ત્યાર બાદ અમે અમેરિકામાં અને લેટિન અમેરિકામાં પણ ગયા અને માલ પણ સપ્લાય કર્યો. ધીરે ધીરે કન્ટ્રી વધારતા ગયા. આજની તારીખે અમે 80 દેશોમાં નિકાસ કરી રહ્યા છીએ.

ખેડૂતના છોકરાને નફો થાય, ખેડૂતનો છોકરા આન્ત્રેપ્રેન્યોર બન્યા તે મોટી વાત હતી.



મારા પહેલા પ્લાન્ટનો લેઆઉટ પણ યોગ્ય નહોતો. અમે નવો બેચ બનાવીએ તો થર્મોમીટર જ અડે નહિ. તેથી બેચ જ ફેલ ગઈ. બેન્કે આપેલી રૂ. 40,000 પણ વપરાઈ ગયા. પ્રોડક્ટ જ સેટ ન થાય.

અમારો પરિવાર મોટો હતો. તેથી લાગતું હતું કે બે ઈન્ડસ્ટ્રીઝ લઈને બેસી રહેવામાં કામ નહિ થાય તેમ અમને લાગતું હતું. શ્રોથ કરવા સિવાય વિકલ્પ પણ નહોતો. અમે અમારા ભાઈ ભત્રીજાને પણ તેમાં સેટ કરવાના હતા. તેઓ ગ્રેજ્યુએટ થતા ગયા તેમ તેમ અમે નવા એકમો સ્થાપતા ગયા. પહેલો ભત્રીજો આવ્યો ત્યારે ગ્રીનનો પ્લાન્ટ નાખ્યો. બીજો ભત્રીજો આવ્યો ત્યારે એગ્રોકેમિકલ્સનો પ્લાન્ટ ચાલુ કર્યો. તેનુંય કારણ હતું. પિગમેન્ટમાં પણ ત્યાં સુધીમાં કોમ્પિટિશન બહુ જ આવી ગઈ હતી. અનઓર્ગેનાઈઝ સેક્ટર ડાયસ્ટફ અને પિગમેન્ટમાં બહુ જ આવ્યું. વાપી, પાનોલી, ઝઘડિયા અંકલેશ્વરમાં ઘણા એકમો આવ્યા હતા. અમે સારા પૈસા કમાયા હતા. હું પોતે કેમિકલ એન્જિનિયર હતો. ભાઈ નટુભાઈ કેમિકલ એન્જિનિયર હતા. પાર્ટનર એન્જિનિયર હતા. એગ્રોકેમિકલનો ફિઝિબિલિટી રિપોર્ટ તૈયાર કર્યો. ત્યારે અમારા હરીફ બહુ જ મોટા જોવાયા. યુનાઈટેડ ફોસ્ફરસ, બેયર્સ અને સિન્જેન્ટા, બીએસએફ જેવી કંપનીઓ હતી.

નાના ખેલાડીઓ એગ્રોકેમિકલ્સનો વિચાર જ કરી શકે તેમ હતું. તેનું રજિસ્ટ્રેશન લેવું પણ એકાદ વરસ જેટલો સમય લાગી જાય તેમ હતું. ડાઈઝ અને પિગમેન્ટનું સંમ્પલ બનાવીને મંજૂરી લો તો મળી જતી હતી, પરંતુ એગ્રોકેમિકલ્સ અઘરું સેક્ટર હતું. બધી જ મોટી કંપનીઓ સાથે હરીફાઈ કરવી પડે તેમ હતી.

તેમાંય વિદેશનાં રજિસ્ટ્રેશન લેવાં બહુ જ ખર્ચાળ હતાં. તેથી અમે અહીંની મર્યન્ટ એક્સપોર્ટર્સને માલ આપવા માંડ્યો. મંજૂર થયો. અમારો માલ એક્સપોર્ટ થવા માંડ્યો. પહેલાં અમારા હરીફોને તે ન ગમ્યું, પરંતુ ત્યાર બાદ તેમણે પણ તે સ્વીકારવા માંડ્યું હતું. તેથી યુપીએલ તરફથી જ અમને ઓર્ડર મળવા માંડ્યા.

એગ્રોકેમિકલ્સમાં આગળ વધવા

માટે પ્રોડક્ટ્સ વધારવાને બદલે તેના બેકવર્ડ ઈન્ટિગ્રેશન પર અમે ફોકસ કરવા માંડ્યું. હરીફાઈ કરવા માટે આ જ રસ્તો બેસ્ટ હોવાનું અમને લાગ્યું હતું. બેકવર્ડ ઈન્ટિગ્રેશન કરીને અમે ઈન્ટરમિડિયેટ્સની પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરી તેથી અમારી પ્રોડક્ટ્સ મલ્ટીનેશનલ કંપનીઓને બહુ જ સસ્તી, સ્પર્ધાત્મક અને રિલાયેબલ પણ લાગી. માત્ર ક્વોલિટી અને પ્રાઈસ જ મલ્ટીનેશનલ કંપનીઓની ખરીદી માટેનો કાયદેરિયા નથી. તેમને રિલાયેબલ સપ્લાય ચેઈન પણ જોઈએ જ છે. તમે ખેડૂતો સાથે કામ કરો અને વરસાદ પડે ત્યારે જ જંતુનાશકોની દવા

ન મળે તો તે અર્થહીન બની જાય છે. તેથી સપ્લાય ચેઈન મહત્વની છે. તેથી અમે સપ્લાય ચેઈનને મજબૂત બનાવી.

1 9 9 5 એગ્રોકેમિકલને ચાલુ કર્યા પછી 2000 સુધીમાં બે પ્રાઈવેટ કંપનીની ઈકિવટી

લાવ્યા. પહેલાં સિંગાપોરની એએસસી કેપિટલને લઈ આવ્યા. તેને માટે લિમિટેડ કંપની પણ બનાવી. તેમને 7 ટકા શેર્સ આપ્યા અને લિમિટેડ કંપની બનાવી. પ્રાઈવેટ ઈકિવટી લાવવા સ્ટ્રક્ચર બનાવવું જરૂરી હતું. અમે બીજી જે. એફ. ઈલેક્ટ્રા-હોન્ગકોન્ગને આઠ ટકા આપ્યા. અમને વગર વ્યાજના પૈસા આવ્યા. અમે ઈકિવટી ડાયલ્યુટ કરી. તેથી અમને બધું સહેલું લાગ્યું. અમારે સાહસ કરવું જોઈએ. તેથી અમે ટાટાની અંકલેશ્વર ખાતેની કંપની રાલીઝને હસ્તગત કરી. તેમાં પણ એગ્રોકેમિકલ્સ ચાલુ કર્યા. અમને તે લાઈન પ્રોસ્પેક્ટિવ લાગી.

આ તબક્કે અમે કો-પ્રોડ્યુસર્સને જ માલ આપતા હતા. તેથી ત્યાંથી અટકી જવાનું અમે પસંદ ન કર્યું. તેમ કરવાથી વિકાસ અટકી જવાનો ભય હતો. અમે દિલ્હી, ચેન્નઈ અને હૈદરાબાદના ફોર્મ્યુલેટર્સને માલ સપ્લાય કરવાનું ચાલુ કરી દીધું. તેઓ પહેલાં મલ્ટીનેશનલ કંપનીઓ કે પછી યુનાઈટેડ ફોસ્ફરસ લિમિટેડ પાસે જ માલ લેતા હતા. તેમને અમે ડાયરેક્ટ માલ આપવાનું ચાલુ કરી દીધું. તેનાથી અમને ત્રણ ફાયદા થયા. ભાવ સારા મળ્યા. પ્રોફિટ પણ સારો થયો. પેમેન્ટ પણ 30 દિવસમાં મળી ગયું. તેથી એગ્રોકેમિકલ્સનો અમારો બિઝનેસ વધુ સ્ટ્રોન્ગ થઈ ગયો. 2003ની સાલ આવી ત્યારે અમારા શેરહોલ્ડર એએસસી કેપિટલ અને જે. એફ. ઈલેક્ટ્રા કંપનીઓને એક્ઝિટ જોઈતું હતું. અમારી પાસે પૈસા નહોતા. વચગાળામાં અમે પિગમેન્ટનું પણ એક્સપાન્સન કર્યું. તેથી અમે આઈપીઓ કરીને પૈસા આપવાની વાત કરી. તેથી અમે મર્યન્ટ બેન્કને હાયર કર્યા. અમને તેમણે કહ્યું કે તમને રૂ. 125 કરોડ જોઈએ છે, કોઈ જ આપશે નહિ. બજાર મંદું હતું. તેથી પૈસા મળવા અઘરા હતા. અમારા શેરહોલ્ડર કંપનીના ડિરેક્ટરને લાગ્યું કે તમે સિંગાપોરમાં જ તમારી કંપનીને લિસ્ટ કરાવો.

અમારી બે ઈન્વેસ્ટર્સ કંપનીઓએ અમને માર્ગદર્શન આપ્યું. અમે ટેક્નિકલી સાઉન્ડ હતા, પરંતુ ફાઈનાન્સ એ અમારા ગજા બહારની વાત હતી. અમારી બે ઈન્વેસ્ટર્સ કંપનીઓએ તેમના ફાઈનાન્સના નોલેજને લઈને અમને માર્ગદર્શન આપ્યું. સિંગાપોર આવો. મર્યન્ટ બેન્ક રખાવીશું. તમારો ઈશ્યુ કરાવીશું. લીગલ નિષ્ણાતોને લઈ ગયા. આ ઈપીઓ



કર્ચો, બેલ રિંગ કરવા અમારા પરિવારના તમામ સભ્યો ગયા. અમે બે વરસ લિસ્ટિંગ ચાલુ રાખ્યું. અમારા શેરહોલ્ડર્સે મોસ્ટ ટ્રાન્સપરન્ટ કંપની તરીકેનો એવોર્ડ આપ્યો.

આ ગાળામાં અમારા ભત્રીજાઓ ગ્રેજ્યુએટ થઈને આવતા હતા. તેથી અમે પાનોલીમાં પણ એક નવો પ્રોજેક્ટ નાખ્યો. 2008માં નિયમ આવ્યો, વિદેશમાં લિસ્ટ થયેલી કંપનીઓએ ભારતમાં પણ લિસ્ટ કરાવવું જોઈએ. આ તબક્કે ભારતમાં પણ 2007-08માં 25 ટકા ઈક્વિટી ડાયલ્યુટ કરવી પડી. તેમાં રૂ. 100 કરોડ આવ્યા. તેથી અમને મોટું સાહસ કરવાની તમન્ના થઈ. અમે રૂ. 600 કરોડનો પ્રોજેક્ટ આઈડિન્ટિફાઈ કર્યો. કોસ્ટિક ક્લોરિનનો પ્લાન્ટ પ્રોજેક્ટ તૈયાર કર્યો. તેને માટે 65 હેક્ટર જમીન દહેજમાં લીધી. શરૂઆતમાં રોજના 330 ટનના ઉત્પાદનનો પ્લાન્ટ નાખવાનું આયોજન કર્યું. કોસ્ટિક ક્લોરિનની એંગ્રોકેમિકલ્સમાં જરૂર પડે જ છે. તેનું પણ સમયાંતરે એક્સપાન્સન થાય છે. આજે તેમાં રોજના 1100 ટન પ્રોડક્શન થાય છે. એંગ્રોકેમિકલ્સમાં હર્બિસાઈડ્સ, ફંગીસાઈડ્સ, ઈન્સેક્ટિસાઈડ્સ જેવી પ્રોડક્શન લાઈન ઘણી છે. તેની બાજુમાં જ એંગ્રોકેમિકલ્સનો પ્લાન્ટ્સ નાખ્યો. આજે એંગ્રોકેમિકલ્સનું 80 ટકા અને પિગમેન્ટ્સનું 80 ટકા ઉત્પાદન નિકાસ કરીએ છીએ. વિશ્વના 80 દેશોમાં અમે એક્સપોર્ટ કરીએ છીએ. કોસ્ટિક ક્લોરિનના પ્લાન્ટનાં પહેલા બે વર્ષમાં રૂ. 100 કરોડનું નુકસાન થયું. ત્યાર બાદ સારા માણસો લાવ્યા. તેમાં પણ નફો

થવા માંડ્યો. 65 હેક્ટર જમીનમાં સમયાંતરે અમે 3000 કરોડનું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કર્યું.

ક્લોરોમિથેન્સનો પ્લાન્ટ નાખ્યો. સીપીવીસીનો પ્લાન્ટ પણ નાખ્યો. અમે જેટલા નવા સેક્ટર જણાયા તેમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવા પ્લાન્ટ નાખ્યા. તેને માટેની ટેકનોલોજી પણ ખરીદી લીધી. અમે દહેજમાં પિગમેન્ટનું એક્સપાન્સન એસઈઝેડમાં પણ કર્યું. ત્યાર બાદ અમે ખેડૂતોને સીધો માલ આપવા રિટેઈલના બિઝનેસમાં પણ એન્ટ્રી લીધી. અમે સ્થાનિક ડીલર્સની નિમણૂક કરી. 3000 ડીલર ભારતમાં નિયુક્ત કર્યા. અમારી પ્રોડક્ટ લાઈન સ્ટ્રોન્ગ કરી. અમારી પાસે આજે 600 પ્રોડક્ટ્સના રજિસ્ટ્રેશન છે. તેની સાથે અમારી બ્રાન્ડ મજબૂત બનવા માંડી.

ભારતમાં ટિટેનિયમ ડાયોક્સાઈડ 2.5 લાખ ટનની આયાત થાય છે. ભારતમાં માત્ર 70,000 ટન જ પેદા થાય છે. અમે તેને માટે દહેજની કિલબર્ન કેમિકલ્સ લિમિટેડને અમે એનસીએલટીમાંથી એક્વાયર કરી. અમે રૂ. 130 કરોડનો અપફ્રન્ટ ચેક આપીને હસ્તગત કરી. તેમાં 500 કરોડનું નવું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કર્યું. અમે ટ્રાયલ પ્રોડક્ટ્સ કરી રહ્યા છીએ. અમે તેના અખતરા કરી રહ્યા છીએ. અમને ટિટેનિયમ ડાયોક્સાઈડ બનાવવામાં સફળતા મળી જશે. ડિસેમ્બરમાં આ પ્રોડક્ટ બજારમાં લોન્ચ કરી દેવામાં આવશે. અમને અમારી સફળતા માટે લાઈફટાઈમ અચીવમેન્ટ એવોર્ડ મળ્યા છે. અમારા ક્લાયન્ટ્સની લોયલ્ટી પણ અમારો મોટો પ્લસ પોઈન્ટ છે. અમે કસ્ટમરને ભગવાન

ગણવાની ફિલસૂફીને અમારા વેપારમાં ઉતારી છે તેથી અમને મોટી સફળતા મળી છે. અમારી સફળતાને કારણે ઈફકોએ પણ અમારા ડીલર નેટવર્કનો ઉપયોગ કર્યો. તેથી અમે પણ ઈફકોના નેનો યુરિયાની ટેકનોલોજી લઈને 500 એમ. એલ.ની નેનો યુરિયાનો પ્લાન્ટ નાખવાનું ચાલુ કરી દીધું છે. અમે આજે પણ નેનો યુરિયાનું બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ કરી રહ્યા છે. અમારી સપ્લાય ચેઈનને સ્ટ્રોન્ગ રાખી રહ્યા છીએ. અમે દરેક ઠેકાણે 24 કલાકમાં સપ્લાય પહોંચી જાય તેવો પ્રયાસ કરી રહ્યા છીએ.

નવા સાહસિકોને મારી એક જ સલાહ છે. અમે ઘણી જગ્યાએ નિષ્ફળ પણ ગયા છીએ. તેમાં પાર્ટનરની પસંદગી ખોટી હતી. પાર્ટનરના ભરોસે ચલાવવાનું ન રાખો. તમારું ફોકસ હોય તેમાં જ ધંધો કરો. તમે ફોકસ કર્યા પછી તેમાંથી ડાયવર્ટ ન થઈ જાવ. તમે તમારું ફોકસ ન હટાવો. હાર્ડવર્ક કરતાં જ રહો. ધીરુભાઈ કહેતા તેમ ખુલ્લી આંખોએ સપનાંઓ જુઓ, પરંતુ તે સપનાંઓને સાકાર કરવા માટે હાર્ડવર્ક કરો. પહેલાં સાથે બિઝનેસ કરો. તે પછી નવા નવા વર્ટિકલ ઊભા કરતાં જાવ. નવા પાર્ટનરને ઊભા કરતાં જાવ અને આગળ વધતા જાવ. પહેલાં આન્ટ્રેપ્રેન્યોર બની જાવ. ભાગીદાર પણ બનો. આ પ્રકારે સફળ થવા માટે મોરબીમાં જે રીતે બિઝનેસ વિકસાવવામાં આવે છે. ચીનમાં કઈ રીતે બિઝનેસ કરવામાં આવે છે તેનો અભ્યાસ કરતાં રહો. બિઝનેસ એક્ઝિબિશનમાં ભાગ લો. બિઝનેસને સમજો અને આગળ વધો.

જે ઉદ્યોગ કરો તેમાં મજા આવતી હશે તો સફળતા કદમ ચૂમશે

સમાજમાં પરિવર્તન આણવા IAS બનવા માગતા હતા, સતીશ કાલેલકરની એક સલાહે જીવનની દિશા બદલી નાખી

પહેલી પેઢીના ઉદ્યોગસાહસિકોને મૂડીથી માંડીને માર્ગદર્શનના અભાવ સુધી અનેક સમસ્યાઓનો સામનો કરવો પડતો હોય છે. હવે સમય એટલો ઝડપથી બદલાઈ રહ્યો છે કે બીજી કે ત્રીજી પેઢીના ઉદ્યોગસાહસિકોએ પણ નવા ટ્રેન્ડ્સ સાથે કદમ મિલાવવા ફરીથી કક્કો માંડવો પડે છે. ગુજરાતના ઉદ્યોગસાહસિકોને સફળ ઉદ્યોગપતિઓના જીવનના નિયોડમાંથી પ્રેરણા અને માર્ગદર્શન મળી રહે તે આશયથી ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ દ્વારા ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા યુટ્યુબ શ્રેણીની શરૂઆત કરવામાં આવી છે. તેના ભાગરૂપે ભારતની અગ્રણી કંપની KHS મશીનરીના મેનેજિંગ ડાયરેક્ટર અને પોતાના જોરે ઉદ્યોગજગતમાં આગવી સિદ્ધિ મેળવનાર યતીન્દ્ર શર્માએ જીવનના અનુભવો શેર કર્યા હતા. GCCIના CSR ટાસ્ક ફોર્સના કો-ચેરમેન અલ્પેશ પરીખ સાથેની વાતચીતમાં તેમણે બાળપણથી માંડીને તેમની આંત્રપ્રેન્ચોરશિપ જર્ની અને સક્સેસ મંત્ર પણ શેર કર્યા હતા.

1. આપ સેલ્ફ-મેડ ટેકનોપ્રેન્ચોર છો અને ઉદ્યોગજગતમાં

અન્ય સાથે નહિ, પોતાની જાત સાથે સ્પર્ધા કરશો તો આગળ આવતાં કોઈ નહિ રોકી શકશે

ટોચની પાંચ કંપનીમાં આપની સંસ્થાનું નામ લેવાય છે. આપ આપના બાળપણ વિશે થોડું જણાવશો? આપનું ચારિત્ર્ય ઘડતર કેવી રીતે થયું?

- મારા પિતા HL અને સેન્ટ ઝેવિયર્સ જેવી કોલેજમાં પ્રોફેસર અને ત્યાર બાદ આણંદની કોલેજમાં પ્રિન્સિપાલ હતા. મારું પ્રાથમિક શિક્ષણ ગુજરાતી માધ્યમમાં શેઠ સી. એન. વિદ્યાલયમાં થયું. મારું માધ્યમિક શિક્ષણ આણંદની શ્રેષ્ઠ ગણાતી ડી. એન હાઈસ્કૂલમાં થયું. ત્યાર બાદ મેં કેમિકલ એન્જિનિયરિંગ અને મુંબઈની જમનાલાલ બજાજ ઈન્સ્ટિટ્યૂટમાંથી MBA કર્યું. મારા વ્યક્તિત્વ ઘડતરની વાત કરું તો માતા-પિતાએ કાયમ શીખવ્યું કે કોઈનાથી ડરવું નહિ, ફક્ત પોતાની જાતથી ડરવું. અમારા પરિવારમાં સાધનો મર્યાદિત હતાં, પરંતુ વિચારો ઉચ્ચ હતા. પિતાજીએ નાનપણથી કહેલું કે પહેરવેશ કે મોજમજામાં ઓછા ખર્ચ કરજો, પરંતુ ખાવા-પીવામાં સમાધાન કરશો નહિ, તેનાથી તમારું સ્વાસ્થ્ય બનશે. બીજું તેમણે એ શીખવાડ્યું કે મોટા માણસ કરતાં સારા માણસ બનવું જરૂરી છે. આ ત્રણ વસ્તુઓ મારા





જીવનમાં હંમેશાંથી ગૂંથાયેલી રહી છે. શિક્ષણ હોય કે કામ હોય, એ વાત હંમેશાં સ્પષ્ટ રહી છે કે જે કરવું તેમાં પોતાનું સર્વશ્રેષ્ઠ આપવું. અન્ય લોકો શું કરે છે તેની જફામાં ન પડવું અને સ્પર્ધા પોતાની જાત સાથે જ કરવી. મારા પિતાજીએ શીખવ્યું કે જે પણ કંઈ કરીએ તેમાં તન-મન-ધન સઘળું આપવું. તેમણે આશંકમાં મહિલા કોલેજ શરૂ કરી ત્યારે તેમાં 900થી 1000 બહેનો ભણવા આવતી હતી. તેમાં ગરીબ વર્ગની 700થી 800 વિદ્યાર્થીનીઓનું શિક્ષણ મફતમાં થતું.

મારાં માતા પરિવારનું પોષણ કરતાં. તેમની પાસે ભણતર ઓછું, પરંતુ ગણતરની મજબૂત મૂડી હતી. તેઓ એક દૃઢ વિચારની વ્યક્તિ હતાં. માતા-પિતાના સંસ્કારને કારણે અમે ચારેય ભાઈ-બહેન વિદ્યાની ઉપાસનામાં ખૂબ તેજસ્વી થયાં. મારા નાના ભાઈએ MBBSમાં ગોલ્ડ મેડલ મેળવીને સૌથી વધુ માર્ક્સ મેળવવાનો નવો રેકોર્ડ પ્રસ્થાપિત કર્યો. આજે તે અમેરિકામાં પ્રતિષ્ઠિત કાર્ડિયોલોજિસ્ટ છે. મારી નાની બહેન ડેન્ટિસ્ટ છે. તેમના થીસિસને રાષ્ટ્રીય પુરસ્કાર મળી ચૂક્યો છે. મારાં બીજાં બહેન પિતાજીના ક્ષેત્રમાં એટલે કે શિક્ષણ ક્ષેત્રે આગળ વધ્યાં અને તેઓ ન્યુ યૉર્કની યુનિવર્સિટીમાં લિટરેચરનાં પ્રોફેસર છે. બાળપણમાં અમને જે ભણતરની મૂડી મળી તેનું મહત્ત્વ આજે સમજાય છે.

2. આજનાં બાળકોનો ઘણો સમય રમત-ગમત કે મોજમસ્તીમાં પસાર થાય છે. તો તમારા આખા પરિવારને શિક્ષણની ગંભીરતાનો અહેસાસ કેવી રીતે થયો?

મારા પિતાજી 16 વર્ષે ઘર છોડી અમદાવાદ આવ્યા. અહીં આવી તેમણે ગ્રેજ્યુએશન, પોસ્ટ-ગ્રેજ્યુએશન અને ડૉક્ટરેટ કર્યું. અજાણી જગ્યાએ પોતાનું સ્થાન બનાવવા તેમણે જે સંઘર્ષ કર્યો તેના અમે સાક્ષી છીએ. આથી અમને તેમના જેવા થવાની પ્રેરણા મળી. તેમનું અમારા જીવનમાં સૌથી મોટું પ્રદાન છે શિસ્ત. તેમણે શીખવ્યું કે જે કામ કરો તે અડધું છોડવાનું નહિ. ન થાય ત્યાં સુધી મથ્યા કરો.

3. ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે તમારી યાત્રા કેવી રીતે શરૂ થઈ? તમે આ વિશાળ સામ્રાજ્ય કેવી રીતે સ્થાપ્યું? તક સામેથી મળી કે તેના માટે ખૂબ મથામણ કરવી પડી?

શરૂઆતમાં મારી પાસે બિઝનેસ શરૂ કરવા જેવું વાતાવરણ નહોતું. મને ડાયરી લખવાની આદત હતી. 15 એપ્રિલ, 1980ના ડાયરીના પાનામાં મેં લખ્યું કે આટલું ભણ્યા પછી કોઈના નોકર નથી બનવું, પોતાના મનના રાજા બનવું છે. આ કરવા શું કરવું તે પણ મેં લખ્યું. અને આ જ હેતુથી મેં IASની તૈયારી શરૂ કરી. ગુજરાત યુનિવર્સિટીમાં IAS ટ્રેનિંગ સ્કૂલ હતી, જેમાં આખા રાજ્યમાંથી 50 વિદ્યાર્થીની જ પસંદગી થતી હતી. મેં પરીક્ષા આપી અને મારી પસંદગી થઈ ગઈ. IASના ક્લાસમાં પણ મારી કામગીરી સર્વોચ્ચ રહી. સૌને વિશ્વાસ હતો કે હું IAS બની

શકીશ. એ સમયે કાકા કાલેલકરના પુત્ર સતીશ કાલેલકરે મને ઘરે બોલાવ્યો, અને મને પૂછ્યું કે હું શું કરવા માંગું છું. મેં તેમને જણાવ્યું કે મારે એવું ક્ષેત્ર લેવું છે જેમાં હું મારા મનથી સોશિયલ સ્ટ્રક્ચરમાં પરિવર્તન લાવી શકું. આ માટે IAS સારું ક્ષેત્ર છે. તેમણે મને મહી-કડાણના ઓફિસર જયરામન અંગે પૂછતાં કહ્યું, “આ કમિશનર કેમ સાઈકલ પર આવે છે?” મેં કહ્યું, તે શારીરિક રીતે સ્વસ્થ રહેવા માટે સાઈકલ ચલાવતા હશે. તેમણે કહ્યું, “એ વ્યક્તિની દર 9થી 12 મહિને બદલી થાય છે. તે ખૂબ પ્રામાણિક છે અને રાજકારણના દબાણ અને હુકમ નથી માનતા એટલે અવારનવાર તેમની બદલી થાય છે. યતીન્દ્ર, તું ભણવામાં ખૂબ હોશિયાર છે. તારું પરફોર્મન્સ ખૂબ સારું છે. એક વાત તને સ્પષ્ટ હોવી જોઈએ કે શું તું આટલું કર્યા પછી અંગૂઠાછાપ માણસોના હાથ નીચે કામ કરવા માગે છે? મને ખાતરી છે કે તું IAS થઈ જઈશ, પરંતુ શું આ કરવા જેવું છે?” હું એમના ઘરેથી નીકળ્યો ત્યારે મેં નક્કી કર્યું કે મારે IAS નથી થવું.

હું છાપામાં ઉદ્યોગજગત વિશે ઘણું વાંચતો અને તેમાંથી મેં ઉદ્યોગપતિ બનવાનું નક્કી કર્યું, પરંતુ આ રસ્તો પાર કેવી રીતે કરવો? અમારી પાસે એવા વધારાના પૈસા નહોતા. એટલે પ્રોફેશનલ કારકિર્દી પકડી. મેનેજમેન્ટ ટ્રેઈનીનું કામ સ્વીકાર્યું. બોમ્બે યુનિવર્સિટીમાં જમનાલાલ બજાજ ઈન્સ્ટિટ્યૂટમાં આખા દેશમાં પ્રથમ વાર એક્ઝિક્યુટિવ MBA પ્રોગ્રામ ચાલુ થયેલો. સાથે મને મફતલાલ શુપમાં કામ કરવાની તક મળી. મુંબઈ જઈને મેં પ્રોડક્શન અને પ્રોજેક્ટ્સમાં કામ કર્યું અને સાથે ભણવાનું ચાલુ રાખ્યું. હું ત્યારે શિક્ષકમાં કામ કરતો અને ઘણો પરિશ્રમ કરતો. ઈન્સ્ટિટ્યૂટમાં મોટા ક્લાસ શનિ-રવિમાં લેવાતા ત્યારે હું નાઈટ શિક્ષકમાં કામ કરતો. આખો દિવસ ક્લાસ અટેન્ડ કરું અને રાત્રે શિક્ષકમાં કામ કરું. લગભગ બે વર્ષ સુધી હું કોઈ શનિ-રવિ ઊંઘ્યો નહોતો, પરંતુ આ પરિસ્થિતિએ મને ઘણો મજબૂત બનાવ્યો.

કેમિકલ, પ્રોડક્શન, પ્રોજેક્ટ મેનેજમેન્ટ, પ્રોજેક્ટ પ્રિપેરેશન, એક્સપાન્શન પર કામ કરીને મેં જુદાં જુદાં કામ પર હથોટી મેળવી. સેલ્સ અને માર્કેટિંગનું પણ જ્ઞાન મેળવ્યું. ત્યાર પછી અમદાવાદ આવવાનું શરૂ કર્યું. મને શિક્ષણ ક્ષેત્રે રસ હતો એટલે અલગ અલગ સંસ્થામાં ભણાવવાનું શરૂ કર્યું. બી.કે. સ્કૂલ, એલ. ડી. એન્જિનિયરિંગ, સેપ્ટમાં પ્લાસ્ટિક કોર્સ ડિઝાઈન કરવા, અમદાવાદ પ્રોડક્ટિવિટી કોર્સિસલ કોર્સ ડેવલપ કરવા, નવગુજરાત મલ્ટિકોર્સ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ વગેરે સાથે હું જોડાયો. તે મારો શોખ પણ હતો અને આજીવિકા પણ મળતી હતી. ત્યાર પછી હું અમદાવાદ મેનેજમેન્ટ એસોસિએશન સાથે જોડાયો.

AMAના પ્રેસિડન્ટ હરીશભાઈ સાથે મારે ઘણી ચર્ચા થતી. તેમણે મને એક પડકારજનક કામ સોંપ્યું - કેડિલાના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ તરીકેનું. તેમાં મારે ચારેય ભાગીદારોને જોડીને રાખવાના હતા. આમ કેમિકલ, પેટ્રોલિયમ પછી મશીનરીની

લાઈનમાં મારી એન્ટ્રી થઈ. કેડિલામાં રમણભાઈ પટેલ, પંકજભાઈ પટેલ, રાજીવ મોદી સાથે ખૂબ મધુર સંબંધો સ્થપાયા. ત્યાર બાદ હું વિન્ડસર કંપનીમાં જોડાઓ. ત્યાં મારા સહયોગી હતા મહેન્દ્રભાઈ પટેલ. પાંચ વર્ષ તેમની સાથે કામ કર્યા પછી તેમની સાથે માલિક-કર્મચારી જેવા નહિ, પરંતુ મિત્ર જેવા સંબંધ સ્થપાઈ ગયા હતા. તેમણે તેમની નવી કંપનીમાં મને શેરહોલ્ડિંગ લેવાનો પ્રસ્તાવ મૂક્યો અને મારી ઉદ્યોગસાહસિક તરીકેની યાત્રા શરૂ થઈ. 1995માં જોઈન્ટ વેન્યરમાં ફક્ત રૂ. 50 લાખની મૂડી સાથે ક્લોકનોર ડિસ્મા કંપની શરૂ કરી, પરંતુ અમારી પાસે જ્ઞાન અને ધગશની મૂડી હતી. અમે 15 મશીન જર્મનીને એક્સપોર્ટ કર્યા એ અમારા માટે ખૂબ આનંદનો વિષય છે. આજે આ કંપની ઓટોમોબાઈલ, પાવર, વ્હાઈટ ગુડ્સ, રબર ઈન્જેક્શન, મોલ્ડિંગ મશીન ક્ષેત્રે ભારતની નંબર વન કંપની છે અને તેનું રૂ. 150થી 200 કરોડનું કામકાજ છે. કંપનીના કામનું ક્ષેત્ર નાનું છે, પરંતુ કંપનીએ તેમાં મોટી સફળતા હાંસલ કરી છે. મહેન્દ્રભાઈએ મોટી કંપની ફેરોમેટિક મેલેકોન

કામ માટે ઘણા એવોર્ડ મળ્યા છે. આવતા ફાઈનાન્શિયલ વર માટે કંપની પાસે 2200 કરોડનો ઓર્ડર છે.

4. શું આ તમારી યાત્રામાં ક્યારેય તમને ડર લાગ્યો હોય, ગભરાટ થઈ હોય એવું ખરું?

જો કોઈ વ્યક્તિ એવું કહે કે તેને ડર નથી લાગતો તો તે પોતાની જાતને છેતરે છે. પહેલો પ્રયત્ન કરો તો તેમાં બીક સાથે રોમાંચ પણ હોય. જેમ કે, કોઈ પહેલી વાર તરવા માટે કૂદકો મારે તો તેને ડર લાગે કે પાણી કેટલું ઊંડું હશે? પરંતુ તે બીજા લોકોને ત્યાં તરતા જુએ તો તેને ત્યાં પહોંચવાનો રોમાંચ પણ હોય. મનમાં રોમાંચ હોય તો ડર સાથે સંચાલન કેવી રીતે કરવું તે તમે શીખી શકો. આત્મવિશ્વાસ હોવો જોઈએ કે પડશે એવા દેવાશે. મારી એક મજબૂત ફિલોસોફી છે - હું અત્યારે છું, કાલની ખબર નથી. આથી જે કંઈ કરવું છે, તે અત્યારે જ કરવું છે, હમણાં જ કરવું છે. આથી આળસ નામનો શબ્દ મારા જોડણીકોશમાં નથી. તમને મારા ટેબલ પર એક કાગળ નહિ જોવા મળે. હું ઓફિસ છોડતાં

શકો. તમારે તમારા પારિવારિક જીવન અને અન્ય ઘણી વસ્તુઓનો ભોગ આપવો પડશે. બસ, મેં મારા જીવનમાં આ જ કર્યું છે. મને અફસોસ છે કે મારાં બાળકો જ્યારે મોટાં થતાં હતાં ત્યારે મેં તેમની સાથે ગુણવત્તાસભર સમય નથી વિતાવ્યો. પરંતુ તેમાં મને મારી પત્નીનો સહકાર મળી રહ્યો.”

5. તો તમે વર્ક લાઈફ બેલેન્સ કેવી રીતે જાળવો છો?

આ બેલેન્સ સમજણથી ઊભું થાય છે. તે કોઈ રૂલબુકમાં લખાયેલું નથી કે ન તો તેનું વર્ણન કોઈ સામાજિક ધોરણોમાં છે. મારાં બાળકોને તેમના જીવનમાં જ્યાં મારી જરૂર હતી, તેમના મોટા પ્રસંગોમાં હું હાજર રહી શક્યો છું. અમારા વ્યવસાયમાં એવી છાપ છે કે કોઈની પાસે સમય નથી, પરંતુ મારું એવું નથી. મેં ઉદ્યોગજગતના આગેવાનોમાં એવું જોયું છે કે તેમને તેમનાં પત્ની પાસેથી મળેલા સહકારને કારણે તે જીવનમાં આગળ વધી શક્યા છે. તેમની પત્નીઓએ જીવનસાથીની કારકિર્દીને અપનાવી પરિવારનું ગઠન કર્યું. હું મારી જાતને ભાગ્યશાળી સમજું છું કે મારી પત્ની તરલા અને મારી વચ્ચે પણ આપસી સમજણ છે કે અમે પરિવારને સારી રીતે સંભાળી શક્યા છીએ.

6. શું તમે પહેલેથી વિચાર્યું હતું કે તમારી ઉદ્યોગસાહસિકતાની યાત્રા આ મુકામ હાંસલ કરશે અને તમારી કંપની ટોચમાં સ્થાન મેળવશે? કે પછી તમે જેમ તક મળતી ગઈ તેમ આગળ વધતા ગયા?

અગત્યની વસ્તુ એ છે કે લોકો સંસ્થાને બનાવે છે. તમે આત્મસ્થલાઘા ન કરી શકો કે બધું તમે કર્યું છે. સંસ્થાને લોકો બનાવે છે. તેમને સંસ્થા સાથે જોડાવા માટે તૈયાર કરવાની પ્રક્રિયા રોમાંચક છે. જરૂર હોય તો શાબાશી આપો, ક્યારેક જરૂર પડે તો કડક થઈને પણ કહેવું પડે અને ક્યારેક સજા પણ કરવી પડે. આપણે દરેક વસ્તુમાં કાર્યદક્ષ ન હોઈ શકીએ. એટલા માટે અલગ અલગ કામ માટે તમારે સાથીદારો જોઈએ છે. આ યાત્રામાં તમારે તમારાથી પણ સારું કામ કરી શકે તેવા લોકોની પસંદગી કરવી જોઈએ. બધાને સાથે રાખીને કામને આગળ લઈ જઈએ ત્યારે સંસ્થા ઊભી થાય છે. જ્યારે તમે સાથે કામ કરો ત્યારે બે વસ્તુ સ્પષ્ટ હોવી જોઈએ. એક તો પરસ્પર વિશ્વાસ હોવો જોઈએ. સાથીદારને ખાતરી હોવી જોઈએ કે તમે જે કરશો તે યોગ્ય કરશો અને તેમાં બધા જ સાથે ઊભા રહે. અમારી કંપનીમાં જર્મન કંપની પાર્ટનર છે તો તે સવાલ પણ પૂછે. આમ છતાં સાથીદારોને વિશ્વાસ છે કે મારાથી સંસ્થા આગળ આવી શકશે. આ ઉદ્યોગસાહસિકતાની સફરમાં ભાગીદારો સાથે આ પ્રકારના સંબંધો ડેવલપ કર્યા, સાથે કર્મચારીઓનો પણ વિકાસ થાય તે માટે પ્રયત્નો કર્યા. જેમ કે મારાં સેક્રેટરી બી.એ. પાસ હતાં છતાં તેમને જીવનમાં આગળ



શરૂ કરી. તેમાં મારો નાણાકીય સહયોગ નહોતો, ન તો હું બોર્ડમાં મેમ્બર હતો. પરંતુ તેમની સાથે કામ કરવાની મજા આવતી એટલે હું તેમાં મહેન્દ્રભાઈ સાથે જોડાઓ અને નવા કર્મચારી રિક્રુટ કરવા, ટેકનોલોજી ડેવેલપમેન્ટ, સ્ટ્રેટેજી બનાવવી વગેરે અનેક ક્ષેત્રે અમે કામ કર્યું. તેનું પરિણામ આજે સ્પષ્ટ દેખાય છે. આજે કંપનીનું કામકાજ રૂ. 1500થી 1600 કરોડનું છે. આ કંપનીના બીજા એક પાર્ટનરે KHSનો પ્રસ્તાવ મૂક્યો. અમે જર્મનીની વિઝિટ પર ગયા ત્યારે અમે ખૂબ મોટાં મશીનો જોયાં. એ જોઈને મને મહેન્દ્રભાઈએ પૂછ્યું - શું લાગે છે, કામ કરવા જેવું છે? મેં કહ્યું - આપણે બંને જોડે છીએ તો કરી નાખીશું. ક્લોકનોર 1990માં 25 બિલિયન ડોલરનો બેન્ચમાર્ક સેટ કરનારી કંપની હતી, પરંતુ 1990માં ઈરાક યુદ્ધમાં ઓઈલ સ્પેક્યુલેશનમાં કંપનીને મોટો આર્થિક ફટકો પડ્યો હતો. કંપની ભારતમાં કામ કરવા માગતી હતી, પણ મૂડી નહોતી. અમે KHSની નાની મૂડીથી શરૂઆત કરી. ત્યાર પછી કંપનીને તેના

પહેલાં બધું કામ પૂરું કરીને જાઉં છું. હું માનું છું કે તમે જે કરી શકો છો તે શ્રેષ્ઠ ક્ષમતા સાથે કરો. પરિણામની આશા સાથે પ્રયત્ન ન કરશો. કામ કરો તેને મનમાં વસાવીને સંપૂર્ણ આપો. સૌથી અગત્યની વાત એ છે કે દુનિયામાં કોઈ વ્યક્તિ એવી નથી જે બધું શીખીને આવી હોય. આથી કોઈ ભૂલ થાય તો તેમાંથી બોધપાઠ શીખીને આગળ વધો. 20-30 વર્ષ પહેલાં પણ હું આ બાબતમાં ટૂંકપણે માનતો હતો અને આજે પણ મને તેમાં પૂરો વિશ્વાસ છે.

AMAમાં એક કોર્સના ઉદ્ઘાટનમાં નારાયણ મૂર્તિ આવેલા ત્યારે તેમને કોઈએ પૂછ્યું કે સફળ આંત્રપ્રોન્યોર બનવા શું કરવું? ત્યારે તેમણે કહેલું કે, “આંત્રપ્રોન્યોરશિપ એ મીડિયામાં દર્શાવાય છે તેવી ઝાકઝમાળવાળી વસ્તુ નથી. તેમાં ખૂબ જ ત્યાગ અને બલિદાન આપવું પડે છે. જો તમે એવું માની લો કે તેમાં તારો ડ્રિન્ક્સ, ગોલ્ડ રમવાનો કે સોશિયલાઈઝેશનનો ટાઈમ ફિક્સ રહેશે તો તમે આંત્રપ્રોન્યોર નહિ બની

આવવાની ઈચ્છા હતી. મેં એમને કંપની સેક્રેટરીનો કોર્સ કરવાની પ્રેરણા આપી અને કોર્સ કરાવ્યો. બે-ત્રણ પ્રયત્નમાં તેમને નિષ્ફળતા મળી છતાંય તેમને ફરી પરીક્ષા આપવા પ્રોત્સાહન આપ્યું. આજે તેઓ સેક્રેટરીમાંથી KHSનાં કંપની સેક્રેટરી બની ગયાં છે.

ઉદ્યોગ શરૂ કરવાનો સંતોષ જ એ છે કે તમે કોઈના જીવનમાં સારું પરિવર્તન લાવી શકો છો. આજના સમાજમાં ગેરમાન્યતા છે કે ઉદ્યોગપતિઓ પૈસા માટે કામ કરે છે, પરંતુ વાસ્તવમાં તો તેઓ અર્થપૂર્ણ રોજીટોરી ઉપરાંત પરિવાર ઘડવાનું કામ કરે છે. તેમાં વૈલ્યુ ક્રિયેશન એ સંતોષનો વિષય છે. અહીંથી વિદાય લેતી વખતે બધાનાં ખિસ્સા ખાલી જ રહેવાનાં છે. હાર્વર્ડ બિઝનેસ સ્કૂલમાં 70-80 વર્ષના સફળ ઉદ્યોગપતિના ઈન્ટરવ્યુ કરવામાં આવ્યા હતા અને તેમાં તેમને પૂછવામાં આવ્યું કે તેમણે જીવનમાં શેના માટે કામ કર્યું. તેમાં પૈસા, પ્રસિદ્ધિ, ભૌતિક જીવન, સમાજમાં છાપ, બેન્ક બેલેન્સ વગેરે અનેક ફેક્ટર આપવામાં આવ્યાં. દરેકનો જવાબ એ જ હતો કે તેમણે મસ્તીમાં કામ કર્યું છે. અને જે કામ કર્યું તે તેમને પુષ્કળ ગમતું હતું. આ બધા ફેક્ટરમાં પૈસો છેક બારમા ક્રમે આવતો હતો. સારી સંસ્થા લોકોથી જ ઊભી થાય છે. લોકોનો વિકાસ કરવામાં મદદરૂપ થાય, તેમને પ્રેરણા આપો, લીડી દોરી ટીમને આગળ લઈ જાવ તે જ તમારું કામ છે. તમે એવું વિચાર્યું કે બધું મારા લીધે થયું છે તો તે પોતાની જાતને છેતરવાની વાત છે.

7. આપ જે કરો છો તેમાં એક્સલેન્સનો આગ્રહ રાખો છો. તો આ પ્રેરણા તમને કેવી રીતે મળી?

કોઈ પણ કામ કરો, તે તમારી રીતે સર્વશ્રેષ્ઠ કરો. દુનિયા તેને સર્વશ્રેષ્ઠ કહે છે કે નહિ તેની ફિકર કરવી નહિ. હું તો માનતો જ નથી કે તમારે શ્રેષ્ઠ જ હોવું જોઈએ. એ વિચાર યોગ્ય નથી. હરીફાઈનો વિચાર ત્યારે જ સારો છે જ્યારે તમે તમારી જાત સાથે હરીફાઈ કરો. અન્ય સાથે હરીફાઈ કરો એટલે કોઈને નીચા દેખાડવા કે પરાસ્ત કરવાની વાત છે. એ હરીફાઈ પછી નેગેટિવ ઝોનમાં જાય છે, પોઝિટિવ નથી. આથી હરીફાઈ તમારી જાત સાથે કરો, અને તમારા મન મુજબ જે ઈચ્છ્યું છે તેને સર્વશ્રેષ્ઠ રીતે કરો. અમારી કંપનીને ટાઈમ્સ અને મેક્રકેન્સી દ્વારા SME સેક્ટરમાં મેન્યુફેક્ચરર ઓફ ધ યરનો એવોર્ડ મળ્યો હતો. આવા અનેક એવોર્ડ્સ કંપનીને મળ્યા છે, પરંતુ અમે એવોર્ડ માટે કામ નથી કરતા. કામ એટલે કરીએ છીએ કે મજા આવે છે. અમારું કામ કરવાનું પહેલું પાસું છે ઈમેજિનેશન. કલ્પના એ કોઈ પણ સર્જનનું મૂળ છે. દરેક ઈનોવેશન કલ્પનાથી જ શરૂ થાય છે. બીજું છે ફોકસ. વિચારને પકડો અને પછી તેના પર ફોકસ કરો. ત્રીજું છે પરિસ્થિતિવચન. મતલબ તેની પાછળ પડી જાવ. ચોથું છે એક્શન. એક્શન



KHS મશીનરીના મેનેજિંગ ડાયરેક્ટરે યુવા ઉદ્યોગસાહસિકોને આપી અમૂલ્ય ટિપ્સ

હોવી જોઈએ. તેમાં પાછળ પડો તો ન ચાલે. આ બધું જ કરવાની મજા આવવી જોઈએ. આ દરેક ફેઝમાંથી પાસ થવાની મજા આવવી જોઈએ, જે છેલ્લાં પરચીસ વર્ષમાં ખૂબ માણી છે. બેસ્ટ આપવું તે તમારા મનનો તમારા માટેનો વિચાર છે. દુનિયા માટે બેસ્ટ આપવું જરૂરી નથી. આજે આપણને કોઈ કામ કરવું ગમે છે, આપણે કોઈના માટે કામ કરીએ, અને તેનાથી તેના મોઢા પર સ્મિત આવે તો દુનિયા ઉજાગર થઈ જાય છે. તમે તમારું સર્વશ્રેષ્ઠ આપો અને સારું-ખરાબ દુનિયાને નક્કી કરવા દો.

8. આપ નાના-મોટા લોકોને મદદ કરવામાં કે સારા કામમાં જોડાવામાં ક્યારેય પાછા નથી પડતા. ઘણી વાર તો તમે જમણા હાથે કરેલા કામની ડાબા હાથને પણ ખબર નથી પડતી. આવું કામ કરવા પૈસા ઉપરાંત બુદ્ધિ અને મહેનતનો સાથ જોઈએ. તો આ લાગણી અંદરથી કેવી રીતે ઉત્પન્ન થાય છે?

જો તમે કુદરતમાં નજર નાખશો તો આ સંદેશો સ્પષ્ટ રીતે આપણને મળે છે, જેમ કે ઝાડ પોતાનાં ફળ નથી ખાતું, ગાય પોતાનું દૂધ નથી પીતી અને નદી પણ બીજા બધાને પાણી આપે છે. કુદરત કહે છે કે તમે બીજા માટે સર્જાયા છો, તમારા માટે નહિ. હું 80-20ના પ્રિન્સિપાલમાં માનું છું. તમે તમારા માટે કોઈ પણ કામ કરો તો 20 ટકા પરિણામ મળે. જો ગડમથલમાં સફળ થાય તો 20 ટકા પરિણામ મળે, પરંતુ તમે કોઈ હેતુ સાથે કામ કરો, તમારું ધ્યેય તમારા પરિવારની આગળ - સમાજ, પરિવાર, પ્રદેશ કે દેશ માટે હોય તો તેનું પરિણામ 80 ટકા ઉપર જ મળે છે. તેમાં બે ગણું, ત્રણ ગણું, કે પાંચ ગણું પણ મળે. જેમ કે આપણા વડા પ્રધાન શ્રી નરેન્દ્ર મોદીએ જે સમર્પણ આપીને નવ વર્ષ કામ કર્યું છે, તેનું પરિણામ આજે આપણી નજર સામે છે. આર્થિક, સામાજિક વિકાસમાં

પણ આ જ પ્રિન્સિપાલ લાગુ પડે છે. સ્પોર્ટ્સમાં પણ આ જ રીતે ખેલાડીઓ પોતાનાથી આગળ પોતાના સમાજ, દેશ માટે વિચારીને મેડલ્સ મેળવે છે.

આત્માના વિકાસ માટે જાત સાથે સમય ગાળવો જોઈએ. આપણે સમયની દોડમાં એવા ખોવાયેલા રહીએ છીએ કે જાત સાથે ક્યારે સમય ગાળવો તેની આપણને ખબર જ નથી પડતી. તમે જાત સાથે સમય ગાળો ત્યારે ખબર પડે કે તમને શું ગમે છે. તમે બીજા માટે અપેક્ષા વિના કંઈ કરો કે મદદરૂપ થાય તો તે તમારા સંતોષ કે આનંદનો સ્ત્રોત બને છે. પરમાર્થમાં પણ તમારો સ્વાર્થ રહેલો છે. જેમ કે પરમાર્થથી મારું મન શાંત રહે છે, મને આનંદ થાય છે માટે કરું છું. અહીંથી વિદાય લઈશું તો શું સાથે લઈને જઈશું? લોકોના મનમાં તમારા માટે સારા વિચાર, સારી યાદો હોય તેનાથી વિશેષ કશું નથી. જો તમારે કરવું જ હોય તો આ નાની પ્રવૃત્તિ કરો. વિચારો કે તમે આ દુનિયામાં નથી. અંતિમ ઘડીમાં લોકો તમને શ્રદ્ધાંજલિ આપવા આવ્યા છે તો તે તમારા માટે શું કહેશે, શું વિચારશે તે તમે મનમાં નક્કી કરી શકો તો તે મુજબ તમારે શું કરવું તે સ્પષ્ટ થઈ જશે.

9. વેપારજગત માટે શું સંદેશ આપશો?

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિક માટે સ્પષ્ટ વસ્તુ છે. કામ કરવું હોય તો તેને ભરપૂર શીખો. મનમાં નિર્ણય કરી તેમાં મહારત હાંસલ કરી લો. એવું કામ કરો કે બીજું કોઈ કરી જ ન શકે. એ જ તમારી સફળતાનો પાયો બનશે. તમે આમ કરવા માગશો ત્યારે તમને ઘણા શોર્ટકટ દેખાશે, પરંતુ કઠણ રસ્તા જ પસંદ કરો, તેમાં સમાધાન ન કરો.

દરેક યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકના મનમાં એ પ્રશ્ન પણ થાય કે આટલા બધા ભ્રષ્ટાચારમાં કામ કેવી રીતે કરવું. અમે જ્યારે KHS શરૂ કરી ત્યારે જર્મનીમાં ઔદ્યોગિક પ્રદર્શન હતું. તેમાં ભારતની અગ્રણી કંપનીના ટોચના સભ્યે રૂ. 20 કરોડના બિઝનેસનો પ્રસ્તાવ મૂક્યો અને તેમાં 10 ટકા હિસ્સો માગ્યો. વેપારની દૃષ્ટિએ જોઈએ તો તેમાં કંઈ ખોટું નથી, પરંતુ અમે તેમને વિનયથી કહ્યું કે અમે મોટા બિઝનેસનો પાયો ઊભો કરી રહ્યા છીએ અને અમે કમિશન કે કેશ ડિલિંગમાં માનતા નથી, અને તમારી ટર્મ્સ જીતવી શકીએ તેમ નથી. ટાઈમથી પેમેન્ટ નહિ થાય તો અમે પહોંચી નહિ વળીએ. અમે તેમની સાથે બેઠા, વાતચીત કરી, પણ ધંધો ન લીધો. અમારો રેકોર્ડ છે કે કોઈ પણ પ્રોજેક્ટમાં ક્યારેય પણ કસ્ટમર પાસે અમે રોકડમાં નાણાકીય વ્યવહાર નથી કર્યો. આ વાત 25 વર્ષ પહેલાં પણ એટલી જ મુશ્કેલ હતી, અને આજે પણ મુશ્કેલ છે.

આજની જે સદી છે તે જ્ઞાનની સદી છે. તમારી પાસે મજબૂત આઈડિયા, મહેનત અને ધગશ હશે તો સાધનો તમારી પાછળ દોડશે, તમારે સાધન પાછળ નહિ દોડવું પડે.

રિઝર્વ બેંકની ચિંતામાં વધારો થયો

ભારતમાં બેંકની નોકરી છોડી રહેલા વર્ષે સરેરાશ 35 ટકા કર્મચારીઓ



એક જમાનામાં પ્રીમિયમ અને પ્રતિષ્ઠિત ગણાતી બેંકની નોકરીમાં હવે યુવાનોને રસ નથી તેમ જ તેનું આકર્ષણ પણ રહ્યું નથી. રોજના 12થી 14 કલાક આપવા પડતા હોવાથી વર્ષે સરેરાશ 35 ટકા યુવાનો બેંકની નોકરી છોડી રહ્યા હોવાથી રિઝર્વ બેંકની ચિંતામાં મોટો વધારો થઈ ગયો છે. રિઝર્વ બેંકે દેશની જાહેર ક્ષેત્રની અને ખાનગી બેંકોને યુવાનોમાં બેંકની નોકરી છોડી જવાના બનાવોમાં ચિંતાજનક હદે થઈ રહેલા વધારાને મુદ્દે તપાસ કરવાની સૂચના દરેક બેંકોને આપી છે. ખાસ કરીને ખાનગી બેંકોમાં આ વલણ ખાસ્સું વધારે જોવા મળી રહ્યું છે.

બેંકમાં ડોક્યુમેન્ટેશનના કામકાજમાં અસહ્ય વધારો થઈ ગયો હોવાથી યુવાનો બેંકની નોકરી લેવાનું હવે પસંદ કરતા નથી. બેંક લોન આપવાના કામ માટે તૈયાર કરવા પડતા દસ્તાવેજો ઉપરાંત બેંકના ખર્ચના અને આવક અંગેની તમામ વિગતો સાથેના દસ્તાવેજો તૈયાર કરવાની જરૂર વધી ગઈ છે. દરેક બ્રાન્ચ લેવલે પણ આ જ સ્થિતિ છે. પરિણામે જ નવા કર્મચારીઓની નિયુક્તિ કરવાની અને કર્મચારીઓનો વર્કલોડ ઓછો કરવાની માગણી સાથે જ ઓલ ઈન્ડિયા બેંક એમ્પ્લોયીઝ એસોસિયેશને બેંક કર્મચારીઓના પગારનાં ધોરણો સુધારવાની માગણી સાથે હડતાળની ચીમકી આપી જ છે. તેની સાથેસાથે જ રિઝર્વ બેંકને તમામ બેંકોની શાખાઓમાં કામ કરતા કર્મચારીઓ કામની જવાબદારીઓને વધુ સારી રીતે વિભાજિત કરી શકાય છે કે નહિ તેનો પણ અભ્યાસ કરી લેવાની સૂચના આપી છે.

2023ના નાણાકીય વર્ષમાં છેલ્લા પાંચ વર્ષની સરેરાશ કરતાં વધુ બેંક કર્મચારીઓએ બેંકની જોબ છોડવાનો નિર્ણય કર્યો છે. આ બાબત લાંબા ગાળે બેંકોના હિતમાં નથી. બેંક અર્થતંત્રની કરોડરજજી છે. આ જ રેવાલ રહી તો હવે પછી બેંક ચલાવવા માટેની કેડર તૈયાર જ થશે નહિ



સી.એચ વેકટેશ્વર
જનરલ સેક્રેટરી, AIBEA

વર્કિંગ અવર્સ 12-14
કલાકની આસપાસ થઈ
જતાં યુવાનો કહે છે,
બેંકની નોકરી તો હવે
નથી જોઈતી ભાઈ

યુવાનોને શહેરી વિસ્તારમાં
ડિસન્ટ વર્કિંગ અવર્સવાળી
નોકરીની તલાશ છે, પરંતુ
બેંકમાંથી તેમને ગ્રામીણ
વિસ્તારની બ્રાન્ચમાં ઘડેલી
દેવામાં આવતા હોવાથી
તેઓ જોબ છોડી દેવાનું
પસંદ કરી રહ્યા છે

પરિણામે લાંબે ગાળે બેંકો ચલાવવા કઠિન બની જશે તેમ જ નવું નેતૃત્વ આવવામાં પણ મુશ્કેલી પડશે. તેથી જ લોકોમાં જોવા મળી રહેલાં આ વલણનાં કારણોમાં ઊંડા ઊતરવા બેંકના ટોપ બ્રાસને જણાવવામાં આવી રહ્યું છે.

વર્ક કલ્ચર ખરાબ અને પુષ્કળ કામનું દબાણ:

બેંકની નોકરી છોડનારાઓની વધી રહેલી સંખ્યાનાં કારણોમાં ઊંડા ઊતરતાં ઓલ ઈન્ડિયા બેંક એમ્પ્લોયીઝ એસોસિયેશનના જનરલ સેક્રેટરી સી. એચ. વેકટેશ્વરમ્ કહે છે, “વર્ક કલ્ચર અને વર્ક પ્રેશરને કારણે તેઓ બેંકની જોબ છોડી રહ્યા છે. યુવાનો માનતા હતા કે બેંકની નોકરી એક સારી અને પ્રતિષ્ઠિત નોકરી છે. બેંકની જોબ ઉપરાંત કર્મચારીઓને થર્ડ પાર્ટી ઈન્શ્યોરન્સ અને મ્યુચ્યુઅલ ફંડની સ્કીમ્સ વેચવાની ફરજ પાડવામાં આવી રહી છે. તદુપરાંત બેંકોમાં પૂરતો સ્ટાફ નથી. તેથી કામકાજનો બોજો ખાસ્સો વધી ગયો છે. બીજી તરફ ટેકનોલોજી આવી હોવાથી સ્ટાફને માથે કામકાજનો બોજો ઓછો થયો હોવાનું માનીને કસ્ટમર્સ પણ તેમની પાસેથી વધુ અપેક્ષા રાખી રહ્યા છે. નવી જનરેશન આ તમામ સ્થિતિમાં કમ્ફર્ટેબલ ફીલ કરતી નથી.” સી. એચ. વેકટેશ્વરમ્નું કહેવું છે, “નવયુવાનો શહેરમાં આઠ કલાકની જોબની અપેક્ષા સાથે જોડાય છે. તેની સામે તેમના વર્કિંગ અવર્સ વધારે છે. બીજું, તેમને બ્રાન્ચમાં અપાતાં પોસ્ટિંગ શહેરી વિસ્તારથી ખાસ્સાં દૂર હોવાનું જોવા મળે છે. તેમાંય તેમને ગ્રામીણ વિસ્તારમાં પોસ્ટિંગ આપવામાં આવી રહ્યું હોવાથી તેઓ નોકરી છોડી દેવાનું પસંદ કરવા માંડ્યા છે.” સરકારી નોકરીમાં ગ્રામીણ વિસ્તારમાં જવાનું આવે તો તેઓ સ્વીકારી લેવાનું વધુ પસંદ કરતા હોવાનું જોવા મળે છે. સી. એચ. વેકટેશ્વરમ્ કહે છે, “બેંકમાં રિક્રુટમેન્ટ બહુ જ ઓછી કરવામાં આવી રહી છે. ગયા વર્ષે સમગ્ર

પી.એસ.યુ.માં માત્ર 8000 જણની નવી નિમણૂક કરવામાં આવી હતી. તેની સામે 2023-24માં માત્ર 4000 નવી નિમણૂક કરવામાં આવશે. જાહેર ક્ષેત્રની બેન્કો કર્મચારીઓના પગારની જવાબદારી લેવા ઉત્સુક જ નથી. તેઓ માત્ર ને માત્ર કોન્ટ્રાક્ટ પર બહારથી કામ કરી આપનારાઓ પર મદાર બાંધવા માગી રહ્યા છે.”

બેન્કોને કોન્ટ્રાક્ટ પર માણસો લેવામાં રસ:

કોન્ટ્રાક્ટ પર માણસો લેવાને પરિણામે બેન્ક એકાઉન્ટધારકની સલામતી સામે ખતરો ઊભો થાય છે, કારણ કે તેમની પાસે બેન્કની જોબ નથી, પરંતુ વ્યક્તિગત ખાતેદારોની ખાસ્સી વિગતો તેમના હાથમાં આવી જાય છે. તેનો દુરુપયોગ કરીને બેન્ક એકાઉન્ટમાં ફોડ થવાની સંભાવના વધી જાય છે. અમદાવાદમાં ઈન્કમેટેક્સ ડિપાર્ટમેન્ટે રિફંડનાં કામકાજ કરવા માટે કોન્ટ્રાક્ટ પર માણસો રાખ્યા હતા. તેમના થકી રિફંડમાં મોટા ફોડ થયા હોવાના કિસ્સા છેલ્લાં સાત-આઠ વર્ષ દરમિયાન બહાર આવ્યા જ છે. આ જ રીતે કોન્ટ્રાક્ટ પર બેન્ક માટે કામ કરનારાઓને હાચર કરનાર કંપની કે એજન્સી અલગ જ હોય છે. તેથી બેન્ક સાથેનો તેમનો સીધો નાતો હોતો નથી. ડેટા લીક થવાની અને ખાતેદારોને તકલીફ થવાની સંભાવના રહેલી છે.

સી. એચ. વેંકટયલમ કહે છે, “આ એક અત્યંત ગંભીર સમસ્યા છે. આ જ રેવાલ રહી તો આગામી પાંચ-દસ વર્ષમાં બેન્કો ચલાવવા માટે સ્ટાફની અછત ઊભી થવાની સંભાવના રહેલી છે. આ સંજોગોમાં આ મુદ્દે અત્યારથી જ ગહન ચર્ચા ચાલુ કરી દઈ તેનો ઉકેલ શોધવાની શરૂઆત કરી દેવી જોઈએ.” રિઝર્વ બેન્ક ઓફ ઈન્ડિયા પણ આવું જ માને છે. તેથી જ રિઝર્વ બેન્કે દરેક બેન્કના વડાને આ મુદ્દે ગહન ચર્ચાવિચારણા અને અભ્યાસ કરીને આયોજન કરવાની સૂચના આપી દીધી છે. ખાનગી બેન્કો સાથે પણ આ મુદ્દે ચર્ચાવિચારણા રિઝર્વ બેન્કે કરવા માંડી છે. રિઝર્વ બેન્કના ગવર્નર શક્તિકાન્ત દાસે પણ બેન્કની નોકરી છોડી જનારા યુવાનોની વધી રહેલી સંખ્યાની સમસ્યા અત્યંત ગંભીર હોવાનું જણાવીને તે મુદ્દે નક્કર પગલાં લેવાની દરખાસ્ત મૂકી દીધી છે.

ગ્રામીણ વિસ્તારના

યુવાનો માટે ઊજળી તક:

કેન્દ્ર સરકાર ઈચ્છી રહી છે કે દેશના નાનામાં નાના નાગરિકને બેન્કિંગની સુવિધા મળવી જોઈએ. ગ્રામીણ વિસ્તારમાં બેન્કિંગનું નેટવર્ક ઊભું થઈ રહ્યું હોવાથી ગ્રામીણ વિસ્તારમાં બેન્કિંગની જોબ માટે નવી તક નિર્માણ થઈ રહી છે. અત્યારે ગ્રામીણ વિસ્તારમાં કામ કરવા માટે માણસો ન મળતા હોવાથી અને ગ્રામીણ વિસ્તારમાં બેન્કની

બ્રાન્ચ ચાલુ કરીને ગરીબમાં ગરીબ વ્યક્તિને બેન્કિંગની સુવિધા આપવાના પ્રયત્નો થઈ રહ્યા છે. અત્યારે આ ક્ષતિ દૂર કરવા માટે બિઝનેસ કોરોસ્પોન્ડન્સની નિમણૂક કરવામાં આવી રહી છે. તેઓ ગામડાંઓમાં ઘરે ઘરે ફરતાં રહીને નવા ખાતેદારોને પૈસા જમા કરાવવાની અને જરૂર પડ્યે પૈસા ઉપાડી આપવાની કામગીરી કરી રહ્યા છે. આગામી વરસોમાં બેન્કિંગ નેટવર્કનો વ્યાપ



ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં લઈ જવાના પ્રયાસો થશે. બીજી પા શહેરમાં એકત્રિત થયેલા ઉદ્યોગો પણ થોડા શહેરની બહાર ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં જાય તેવા સરકારના પ્રયાસો છે. આ સંજોગોમાં બિઝનેસમાં પણ શહેરી વિસ્તારોથી ગ્રામીણ વિસ્તારો તરફ શિફ્ટ આવવાનું વલણ વધશે. પરિણામે નાનાં શહેરો અને ગામડાંઓમાં પણ અલગ અલગ ઉદ્યોગ ક્ષેત્રમાં જોબ ઓપોર્ટ્યુનિટી ઊભી થશે. આ તકનો લાભ લઈને ભણતરમાં આગળ આવવા માંડેલા ગ્રામીણ વિસ્તારના યુવાનો બેન્કિંગની જોબ માટેની એક્ઝામ પાસ કરીને જોબ પણ

યુવાનો પાસે 10થી 12 કલાક નોકરી કરાવ્યા પછીય દૂરના શહેરમાં ટ્રાન્સફર કરી દેવાની સતત ધમકીઓ અપાતી હોવાથી પણ બેન્કની નોકરી છોડનારાઓની સંખ્યા વધી છે

મેળવવાની તક ઝડપી શકે છે.

કામના અનિશ્ચિત કલાકો:

જાહેર ક્ષેત્રની બેન્ક કરતાંય ખાનગી બેન્કોની નોકરી છોડી જનારાઓની સંખ્યા વધારે છે. ભારતની ટોચની ખાનગી બેન્કમાંની એક બેન્કમાં માત્ર પાંચ હજારના પગાર પર નોકરીએ રાખેલી યુવતીને સવારે 10થી 5 વાગ્યા સુધી કોઈ ખાસ કામગીરી સોંપવામાં આવતી નહોતી, પરંતુ પાંચ વાગ્યા પછી તેને રિયલ કામ સોંપવામાં આવતું હતું. આ કામ પૂરું કરતાં તેને દસથી સાડાદસ વાગી જતા હતા. મુંબઈ શહેરમાં રાત્રિના યુવતીઓ માટે બહાર નીકળવું બહુ મોટી નવાઈની વાત નહોતી, પરંતુ તે યુવતીને કાંજુરમાર્ગના અવાવરું મેદાનમાં થઈને રાત્રે સાડા દસ - અગિયાર વાગ્યે સ્ટેશન પર પહોંચવું પડતું હતું. પરિણામે તેની પોતાની સલામતી સામે જોખમ ઊભું થતું હતું. છતાં બેન્કના કામકાજનો કમ એ જ ચાલુ રહેતાં યુવતીએ નોકરી છોડી દેવી પડી હતી. ખાનગી બેન્કો વર્કિંગ અવર્સની બાબતમાં યુસ્ત નથી જ નથી. જવાનો સમય નિશ્ચિત છે, છૂટવાનો સમય નિશ્ચિત નથી.

કંટાળાજનક કામ પણ એક મુખ્ય કારણ:

તેથી જ 2023ના વર્ષમાં ખાનગી બેન્કોમાંથી નોકરીઓ છોડી જનારા યુવાનોની સંખ્યા 30થી 35 ટકા જેટલી ઊંચી છે. બેન્કના ઈન્ટરવ્યુ વખતે પણ કામકાજની શરતો સાંભળ્યા પછી અને ઈન્ટરવ્યુ વખતે થતી ચર્ચાઓને આધારે જોબ પ્રોફાઈલ મળ્યા પછી 40થી 45 ટકા યુવાનો બેન્કની નોકરી સ્વીકારવાનું પસંદ કરતા નથી. કોરાનો પૂર્વે બેન્કિંગની જોબ છોડી દેનારાઓની ટકાવારી માત્ર 10થી 15 ટકા જ હતી. આમ છેલ્લાં ચારથી સાડા ચાર વર્ષમાં જ બેન્કિંગની

જોબ અંગેના પર્સેપ્શનમાં બદલાવ આવી ગયો છે. તેને માટેનાં કારણોની પણ તપાસ ચાલુ થઈ ગઈ છે. તપાસમાં જાણવા મળ્યું છે કે બેન્કની જોબના માળખાની સમસ્યા પણ તેને માટે જવાબદાર છે. બેન્કના કાઉન્ટર પર બેસીને રોકડા પૈસા ખાતામાં જમા લેવાની અને બેન્ક ખાતામાંથી ઉધારીને રોકડ આપવાની કામગીરી અત્યંત કંટાળાજનક છે. બેન્ક મેનેજરની કામગીરી પણ અત્યંત કંટાળાજનક બની ગઈ છે. તેમણે રોજના 14 કલાકથી 15 કલાક જોબ કરવી પડી રહી છે. તેમાંય ખાસ કરીને તેમણે આખા દિવસ કરેલા કામની વિગતો કોમ્પ્યુટર પર તૈયાર કરવી બહુ જ કંટાળાજનક લાગી રહી છે.

બેન્કર બનવા આવેલા યુવાનોને સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ બનાવી દેવાય છે:

તદુપરાંત બેન્કના દરેક કર્મચારીને માથે પ્રોડક્ટ્સના વેચાણની જવાબદારીનો પણ સતત બોજ નાખવામાં આવી રહ્યો છે. માસ્ટર્સ ઈન બિઝનેસ એડમિનિસ્ટ્રેશન-એમબીએની ડિગ્રી મેળવનાર યુવાનો સેલ્સની કે પછી માર્કેટિંગની જોબ લેવાનું પસંદ કરે છે. તેઓ બેન્ક કરતાં વધુ અન્ય ખાનગી કંપનીઓમાં જોબ લેવાનું વધુ પસંદ કરે છે, પરંતુ બેન્કમાં જોડાયા પછીય તેને સેલ્સનું જ કામ સોંપાય છે. પરિણામે તે બેન્કર બનવાને બદલે એક સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ જ બને છે. સમય જતાં તે બેન્કની નોકરી છોડીને સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ તરીકે કોઈ કંપનીમાં જોડાઈ જાય છે. ખાનગી બેન્ક સાથે સંકળાયેલા એક કર્મચારી પોતાનું નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે કે બેન્કમાં આરંભમાં માત્ર 18,000ની આસપાસના સેલરી પર ખાનગી બેન્કો રાખે છે. આ સેલરી વર્તમાન સમયમાં યુવાનોને ઓછો લાગે છે.

બીજું, ઓછા સેલરીમાં સરેરાશ 10થી 12 કલાક રોજનું કામ કરાવ્યા બાદ વરસને અંતે ઈન્ક્રિમેન્ટ આપવાનું આવે ત્યારે માંડ સાડા ચારથી પાંચ ટકા જેટલું જ ઈન્ક્રિમેન્ટ આપે છે. તેથી યુવાનોમાં હતાશા વધે છે. કામના પ્રમાણમાં પગાર ન મળતો હોવાથી પણ તેઓ બેન્કની નોકરી છોડી રહ્યા છે.

બેન્કમાં 70 ટકા ક્લેરિકલ કામ કરાવ્યા પછી 30 ટકા માર્કેટિંગનું કામ કરાવે છે. આ કામ ઓફિસ અવર્સ દરમિયાન કરો કે ઓફિસ અવર્સ બાદ કરો તે જવાબદારી કર્મચારીની હોય છે. બીજું, કર્મચારી ટાર્ગેટ અચીવ ન કરી શકે તો તેવા સંજોગોમાં તેને બહુ જ ભૂંડી રીતે ઠપકો આપવામાં આવે છે. આ ઠપકો આપવા ઉપરાંત તેમની ટ્રાન્સફર કરી દેવાની પણ સતત ધમકી આપવામાં આવે છે. આ બાબત યુવોનોને સૌથી વધુ ખટકી રહી છે. સતત કામના અને બદલી થઈ જવાના પ્રેશર વચ્ચે તેઓ જીવવા માગતા જ નથી. તેથી જ બહુ ટૂંકા ગાળામાં તેઓ નોકરી બદલી લેતા હોય છે. પરિણામે બેન્કોમાં નોકરી છોડી દેવાનો દર 35 ટકા જેટલો ઊંચો છે. નોકરી બદલીને કેટલાક બીજી બેન્કમાં જાય છે તો કેટલાક બીજી લાઈનમાં જ ચાલ્યા જાય છે. ઘણી વાર ઉતાવળે જોબ બદલી લેનારાઓ ફરી પાછા બેન્કમાં પણ આવે છે. તેમને બેન્ક રાખી પણ લે છે. ત્રીજું, કેટલાક કેસમાં નોકરી લેનારાઓની કામ કરવાની માનસિકતા જ હોતી નથી. તેમને ગમે તેટલી સમજાવટથી કામ સોંપવામાં આવે તો પણ તેઓ કામ કરતા નથી. પરિણામે તેમણે નોકરી ગુમાવવી પડે છે અથવા તો છોડી દેવાની ફરજ પડે છે. કામ ન કરનારાઓ સામે આકરું વલણ તેમના ઉપરી અધિકારીઓ અપનાવતા

બેન્કની નોકરી પ્રતિષ્ઠિત ગણાય છે, પરંતુ 18,000ની આસપાસના આરંભિક પગાર પછી તેમને વર્ષને અંતે માંડ સાડા ચારથી પાંચ ટકા જ પગારવધારો આપવામાં આવતો હોવાથી પણ હતાશ થઈને નોકરી છોડી રહ્યા છે

હોવાનું જોવા મળે છે. પરિણામે પણ બેન્કની નોકરી છોડી દેનારાઓનું પ્રમાણ ઊંચું છે.

બેન્કના મેનેજરની પણ કપરી સ્થિતિ:

બીજી તરફ બેન્કના બ્રાન્ચ મેનેજરની જવાબદારી બેન્કની સીઈઓ જેટલી જ છે. બ્રાન્ચ મેનેજરને કોઈ રિઝર્વ બેન્કના પરિપત્ર અંગે પૂછપરછ કરે અને તેનો તે વ્યવસ્થિત ઉકેલ કે જવાબ આપી દે તો તે પછી તેને લગતી બધી જ જવાબદારી તેને માથે નાખી દેવામાં આવે છે. હા, તેનાથી કર્મચારીની મહત્તા વધી જાય છે. તેની સાથે તેની ડિમાન્ડ પણ વધી જાય છે. કામની જવાબદારીની તુલનામાં તેમને મહત્તા નથી મળતી. સત્તા સાથે મહત્તા મળવી તે પણ એક અનિવાર્ય જરૂરિયાત છે. બોજ વેંદારી વેંદારીને કામ કર્યા પછી જ યોગ્ય એપ્રિશિયેશન ન મળતાં જ્યારે પણ તેમને સારી તક મળે ત્યારે નોકરી છોડીને અન્ય નોકરીમાં સારા પગાર મળતાંવેંત શિફ્ટ કરી જાય છે.

લોન આપ્યા પછી પાર્ટી ડિફોલ્ટર બને તો પ્રમોશન સ્ટોપ, નોકરી ગુમાવવી પડે

બેન્ક મેનેજર અને સ્ટાફને ચોક્કસ રકમ સુધીની લોન માન્ય કરવાની સત્તા આપવામાં આવી છે. આ સત્તાનો ઉપયોગ કરીને લોન આપવામાં આવે તો અને લોન લેનાર ડિફોલ્ટર બને તો તેવા કિસ્સામાં લોન મંજૂર કરનારને ઠપકો તો મળે જ છે. તેની સાથે સાથે તેના પ્રમોશનને પણ અટકાવી દેવામાં આવે છે. લોનની રકમ મોટી હોય અને બેન્કને નુકસાન જાય તો તેવા સંજોગમાં લોન મંજૂર કરનારને રજા પણ આપી દેવામાં આવતી હોય છે. આ કારણ પણ બેન્કની જોબથી યુવાનોને વિમુખ કરી રહી છે, કારણ કે તેના પ્રેશર અને સ્ટ્રેસ ઘણાં વધારે હોય છે. આ સ્ટ્રેસ સતત લઈ શકાતો ન હોવાથી પણ નોકરી છોડનારાઓ વધી રહ્યા છે.





Suryshree Blocks
Private Limited
Committed to Quality



IS 2185

CML-7200046603



**Suryshree
Fly ash**



AAC Blocks

**INNOVATION
BEYOND
IMAGINATION**



**Suryshree
Sand**

AAC Blocks

Suryshree Block Adhesive

Suryshree Block Adhesive

We deliver what others talk

Correspondence Address : c/o Helios House, 659/1, Gulbai Tekra 2nd lane Panchwati,
Ahmedabad - 380006. Gujarat India. **Contact** : +91 9687519090
Email - sales@suryshreewellness.com Website - suryshreeblocks.com

GCCI in Action

MEETING AT VISNAGAR - COPPERCITY WELFARE ASSOCIATION - DT. 18-09-2023



The Coppercity Welfare Association (Visnagar Vepari Mahajan) organized a highly engaging meeting with the Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) on 18th September, 2023.

The primary aim of this meeting was to inform and encourage members from Visnagar to join as Nominal members of GCCI, as well as to address the challenges pertaining to trade and industry sectors and deliberate on effective

measures for their resolution. Shri Kirti Patel, President of Coppercity Welfare (Visnagar Vepari Mahajan), Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President of GCCI, Shri Gaurang Bhagat, Hon. Treasurer of GCCI, Shri Sanjeev Chhajer, Executive Committee Member and Past President Shri Durgeshbhai Buch, graced the meeting with their august presence.

The meeting attracted active participation from Executive

Committee members of the Coppercity Welfare Association and around 500 members from nearby associations.

The meeting focused on GCCI's commendable initiative regarding nominal membership, which garnered significant attention. Approximately 500 members attended this program, which was thoughtfully organized at the Samarth Diamond Hall in Visnagar, further emphasizing the significance and success of this initiative.



A TALK ON STRENGTHENING INDIA - US TIES FOR PRODUCTIVITY ENHANCEMENT IN LIGHT OF G20 SUMMIT - DT. 25-09-2023 - NRG TASK FORCE



GCCIના સિનિયર ઉપપ્રમુખ શ્રી સંદીપ એન્જિનિયરે માનનીય વડાપ્રધાન શ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદીના સર્વસમાવેશક અને કાર્યલક્ષી G20ના વિઝનને પરિપૂર્ણ કરતા તેમ જ અત્યંત સફળ સાબિત થયેલા, આપણા દેશ દ્વારા આયોજિત G20 સમિટનો ઉલ્લેખ કર્યો હતો. ગુજરાત અને ભારતમાં વેપાર અને ઉદ્યોગ અંગેની અનેકવિધ તકો ઊભી થશે. તેઓએ જણાવ્યું હતું કે ભારત માટે વર્તમાન સમય ઉજ્જવળ તકોનો સમય છે અને આ સમય અન્ય રાષ્ટ્રો સાથે, ખાસ કરીને યુએસએ સાથેના સંબંધોને મજબૂત કરવાનો અને આપણા વેપાર અને ઉદ્યોગને વધુ આગળ વધારવાનો છે. તેમણે ભારત માટે વિશ્વના પુરવઠા સ્રોત તરીકે પ્રસ્થાપિત થવા અંગે વાત કરી હતી. તેમણે વડા પ્રધાનના 'મેક ઇન ઇન્ડિયા'ના વિઝન અને તે સંદર્ભમાં કૌશલ્ય વિકાસની તેમ જ ઉત્પાદકતા વધારવા માટે જરૂરી તમામ પગલાં લેવા અંગે તેમ જ સ્ટાર્ટ-અપ્સ અને MSMEsને

મોટા પાયે પ્રોત્સાહન આપવા અંગે વાત કરી હતી. તેમણે NRG ટાસ્ક ફોર્સને આ મહત્વપૂર્ણ કાર્યક્રમના આયોજન માટે અભિનંદન પાઠવ્યાં હતાં. તેમણે માનનીય વક્તાઓની ઉપસ્થિતિની પણ નોંધ લઈ તેઓ પ્રતિ આભાર વ્યક્ત કર્યો. તેમણે આગામી 2024 વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત ગ્લોબલ સમિટને ધ્યાનમાં રાખીને આ ચર્ચાના મહત્વ વિશે વાત કરી હતી.

આ પ્રસંગે થીમ એડ્રેસ આપતા કુ. પૃથ્વી ત્રિવેદીએ GCCI NRG ટાસ્કફોર્સ દ્વારા NRG અને NRI સાથે વેપાર અને ઉદ્યોગની તકો ઉપલબ્ધ કરાવવા બાબતે અનેકવિધ કાર્યક્રમોના આયોજનની વાત કરી હતી તેમ જ આ અંગે અન્ય દેશોના ઉદ્યોગકારો સાથે GCCIના સભ્યોના સંબંધોને મજબૂત બનાવવામાં અંગેના NRG ટાસ્કફોર્સની ભૂમિકાનો ઉલ્લેખ કર્યો હતો. તેઓએ મહેમાનોનો પરિચય આપ્યો હતો અને તેમની હાજરી બદલ આભાર માન્યો હતો.

ગેયા બે, યુએસએના સ્થાપક અને સીઈઓ શ્રી ગૌરવ ભાર્ગવ દ્વારા અતિથિ સંબોધનમાં G20 સમિટના સંદર્ભમાં ઉત્પાદકતા વધારવા માટે ભારત-યુએસ સંબંધોને મજબૂત કરવાની જરૂરિયાત અને મહત્વ વિશે વાત કરી

રમણ દત્તા, સ્થાપક અને રાષ્ટ્રીય મહાસચિવ, બ્રાન્ડ્સ એન્ડ સોર્સીસ લીડરશિપ એસોસિએશન, સ્થાપક અને સીઈઓ, AI ગ્લોબલ અને સ્થાપક અને એમડી એલાઈડર્સ કોર્પોરેશને આ વિષય પર સહભાગીઓને સંબોધિત કર્યા હતા.

GCCIના ઈન્ટરનેશનલ ટાસ્કફોર્સના ચેરમેન શ્રી અનિલ જૈને કાર્યક્રમના અંતે સમાપનમાં વૈશ્વિક વેપાર અને ઉદ્યોગ માટે આ ક્ષણે ઉપલબ્ધ ઘણી બધી તકો અને નોંધપાત્ર ઉત્પાદકતા વૃદ્ધિ દ્વારા તેનો સંપૂર્ણ લાભ કેવી રીતે મેળવી શકાય તે વિશે જણાવ્યું હતું. GCCIના માનદ મંત્રી શ્રી અપૂર્વ શાહ દ્વારા આભારવિધિ બાદ આ સત્ર સમાપ્ત થયું હતું.



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 ✉ gccci@gujaratchamber.org 🌐 www.gujaratchamber.org

GCCIVoting 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 3Years 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 3Years 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

INTERACTIVE SEMINAR ON FAKE BILLING - ISSUES, SOLUTIONS, AND LEGAL CLARITY – DT. 02-10-2023



Indirect Tax Taskforce organized an interactive seminar on fake billing, its associated issues, potential solutions, and legal clarity was held on October 2, 2023.

The seminar featured prominent speakers Shri Uchit Sheth, a well-known Chartered Accountant and Advocate and Shri Nitesh Jain, a well-known Chartered Accountant.

The event was inaugurated with an opening address by Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President and attended by more than 200

participants

Shri Uchit Sheth, a Chartered Accountant and Advocate delivered a comprehensive presentation on the legal aspects surrounding fake billing. He discussed relevant sections of the law, penalties for offenders, and measures that businesses can take to avoid falling into the trap of fake billing. Mr. Sheth's insights were well-received by the audience, who appreciated his deep understanding of the legal intricacies.

Shri Nitesh Jain, a Chartered

Accountant, provided insights into the practical aspects of identifying and mitigating fake billing within business operations. He shared practical strategies for businesses to implement, including enhanced documentation and verification processes, technology-driven solutions, and employee training.

This seminar served as an example of the power of knowledge-sharing and collaborative efforts to combat financial malpractice and promote legal clarity in the corporate sector.

INTERACTIVE MEETING WITH H.E AMBASSADOR OF ISRAEL, MR. NAOR GILON & CONSUL GENERAL OF ISRAEL TO MUMBAI MR. KOBBI SHOSHANI – DT. 03-10-2023

Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCCI) hosted a distinguished delegation from Israel on 3rd October, 2023 at GCCCI. The delegation was led by H.E. Ambassador of Israel, Mr. Naor Gilon and Mr. Kobbi Shoshani, Consul General of Israel. It was a significant step towards strengthening economic ties and fostering collaboration between Gujarat and Israel.

The meeting commenced with a welcome address by Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCCI. He expressed his delight at the visit of the Israeli delegation and highlighted the rich history of trade and cultural



exchanges between the two regions. He emphasized the immense potential for bilateral cooperation in various sectors, including technology,

agriculture, trade, environment and defence.

Shri Anil Jain, Chairman of the International Trade Taskforce at

GCCI delivered the theme address, highlighting the importance of international partnerships in today's interconnected world. He stressed the need for Gujarat and Israel to explore new avenues for collaboration, especially in areas where both regions possess unique strengths and expertise.

Mr. Naor Gilon, H.E Ambassador of Israel, delivered an insightful address on the diplomatic relations between India and Israel. He remarked that the Israel



Embassy was established in the year 1992 and that there has been record breaking exports throughout last 30 years. He also remarked about Israel's

focus on startups and about the huge potential in developing strong strategic relationship between Gujarat and Israel.

Mr. Kobbi Shoshani, Consul General of Israel, conveyed his gratitude for the warm reception in Gujarat and shared his optimism about the future prospects of the Gujarat-Israel relationship.

During the interactive session many potential collaborations were discussed including the potential for technology transfer and innovation exchange between the two regions.

DEMO DAY BY CLIMATE ACTION STARTUPS ORGANIZED BY GCCI JOINTLY WITH I- HUB AND ANTRAPRENEUR THE BUSINESS INCUBATOR, L.J. KNOWLEDGE FOUNDATION. -DT. 05-10-2023

GCCI joined hands with I-Hub and Antrapreneur The Business Incubator, of LJ Knowledge Foundation to organize Demo Day by Climate Action Startups.

Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCI in his welcome address congratulated GCCI's Start Up, Environment & Youth Wing committees for organizing this event. He remarked about the urgency of taking firm steps towards environmental conservation and how it can prove to be an excellent opportunity for startups. He mentioned about Hon'ble Prime Minister's vision to ensure India's carbon emissions to be net zero by the year 2050 which will increase the need of large number of start-ups working in this direction. He



mentioned about vast opportunities in the industries connected with generating renewable energy and increasing Energy Efficiency as well as devising means to make industries and agriculture more sustainable.

In his Theme Address, Chairman of Startup Committee Shri Amit Parikh introduced the participating start-ups and congratulated them for the initiative they have taken towards fulfilling Climate Action mission.

GCCI Youth Wing Chairperson

Ms.Shumona Agarwal mentioned that there are excellent opportunities for start-up in Climate Action field and it will also help making our living and our activities more environment friendly.

Following 7 environmental start-ups made detailed presentation on their innovation and products.

1. Ashwamegh Mobility Solutions Pvt. Ltd – Electric Mobility
2. Biofics – Waste Management
3. Oceancleanerz Technologies Pvt. Ltd – Water Cleaning Technologies
4. Fortigreen Polymer – Recycled Product innovation
5. Save Electric Vehicles – Electric Vehicles
6. Mindra EV- EV Charging
7. Neeraiin – Water Technologies

Demo Day concluded after the vote of thanks proposed by Shri Ankit Patel, Chairman, Environment Task Force.



MEETING OF OBS AT ANKLESHWAR GIDC - DT. 06-10-2023



On October 6, 2023, an interactive meeting was organized by the Ankleshwar Industries Association in association with the Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) to discuss the challenges faced by the trade and industry sectors in Gujarat. Shri Jasubhai Chaudhary, President of the Ankleshwar Industries Association, Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCI and Shri Apurva Shah, Hon. Secretary, GCCI, chaired the meeting.

Members of the Ankleshwar Industries Association and representatives from neighboring associations joined the meeting.

MEETING OF OBS WITH VADODARA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY - DT. 06-10-2023



The “Samvadsetu” meeting held on October 6, 2023, was held by Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) at Vadodara jointly with Vadodara Chamber of Commerce and Industry to address the challenges pertaining to the trade and industry sectors of Gujarat. Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President of GCCI and Shri Apurva Shah, Hon. Secretary of GCCI graced the meeting. With substantial participation from VCCI members and representatives of neighbouring associations, the meeting provided a platform for open dialogue on impending issues of trade and industry. This inclusive discussion aimed at formulating effective strategies to resolve these challenges and foster a more conducive business environment, highlighting the importance of collaboration and networking in driving economic growth and development in the region.

MEETING OF OBS WITH SOUTHERN GUJARAT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY - DT. 07-10-2023

The Southern Chamber of Commerce and Industry (SGCCI) organized an Interactive Business Growth Meeting on the 7th of October, 2023 with the Office Bearers of the Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) to deliberate on

issues related to industry and trade. Shri Ramesh Vaghasia, President of SGCCI, Shri Vijay Mevawala, Vice President of SGCCI, Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President of GCCI, Shri Apurva Shah, Hon. Secretary of GCCI, and Hon. Secretary

(Regional) Shri Prashant Patel, chaired the meeting.

Executive Committee members from SGCCI, alongside representatives from neighbouring associations, actively participated in the meeting.

INTERACTIVE SEMINAR ON SKYROCKET EVENT BUSINESS GROWTH USING SOCIAL MEDIA & A.I. – DT. 11-10-2023- EVENT & ENTERTAINMENT COMMITTEE



Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) organized an interactive seminar "Skyrocket Event Business Growth Using Social Media & A.I.," on 11th October, 2023 graced by the distinguished speaker Shri Pratik Chudasama, the Founder of Digital Pratik Productions Pvt. Ltd.

Shri Gaurang Bhagat, Hon. Treasurer, GCCI, welcomed attendees for the event by emphasizing the importance of innovation and growth within the event management industry.

Giving the Theme Address, Shri Rajesh Ravani, Chairman, Events & Entertainment Committee,

GCCI, provided valuable insights into the current landscape of event management and the role of technology in its evolution. He also introduced the keynote speaker, Pratik Chudasama, recognizing his outstanding contributions to the industry.

Shri Pratik Chudasama shared his extensive expertise and experiences in leveraging Social Media and Artificial Intelligence to revolutionize event businesses. He gave in depth information about how to use AI effectively for deciding marketing strategies. He also insisted upon the importance of branding. Attendees

had the opportunity to learn from his profound understanding of the industry and gain insights into effective strategies and techniques to maximize growth and reach a broader audience.

The event concluded with a Vote of Thanks by Shri Abhishek Khamar, Co-Chairman of the Events & Entertainment Committee, GCCI, who expressed gratitude to all the dignitaries and attendees for making the seminar a resounding success.

The seminar was well-attended and received with participants benefiting from the wealth of knowledge shared by the esteemed speakers.

SEMINAR ON CYBERSECURITY FOR DIGITAL WORKSPACE: CURRENT TRENDS AND WAY FORWARD - DT. 25-10-2023



The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) in association with Nasscom CoE, Gandhinagar organized a seminar addressing importance of cybersecurity.

Shri Jaimin Shah, Chairman of the IT & ITES Taskforce at GCCI, opened the event with a comprehensive introduction, setting the stage for in-depth discussions on the critical subject of cybersecurity.

Shri Amit Saluja, Senior Director & Centre Head of Nasscom CoE Gandhinagar, provided a deep dive into the world of smart manufacturing, emphasizing the importance of cost-effective solutions and efficient deployment approaches. His presentation illuminated the ways in which technology can be leveraged to enhance manufacturing processes while ensuring security.

Shri Sunny Vaghela, the Founder & CEO of Tech Defence Lab, delved into the multifaceted world of cybersecurity threats, elucidating their potential impact on both Information Technology (IT) and Operational Technology (OT) within organizations. He underscored the significance of proactively safeguarding against cyber threats



and the potential consequences of neglecting these crucial measures.

Shri Gaurav Vyas, the IT Head & Chief Information Security Officer (CISO) at Jekson Vision Pvt. Ltd., offered a practical and insightful case

study of his company's cybersecurity journey. His presentation was particularly valuable, showcasing how a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) like Jekson Vision Pvt. Ltd. has successfully implemented robust cybersecurity measures, serving as an inspiring example for other businesses in similar categories.

In sum, the event provided attendees with a comprehensive overview of current cybersecurity trends and challenges within the realm of digital workspaces. The expert speakers not only highlighted the existing cybersecurity landscape but also provided actionable guidance on how organizations can effectively address these challenges to maintain a secure footing in an increasingly digital world.

SIDBI -MSME CUSTOMER MEET AND OUTREACHED PROGRAM - DT. 26-10-2023



The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) in association with SIDBI organized a highly productive seminar on "MSME Customer Meet & Outreach Program" with Shri Sanjay Gupta, General Manager, SIDBI and Shri Akash Pawar, DGM SIDBI, Ahmedabad BO. This seminar served as a platform to raise awareness among MSMEs about the various SIDBI Loan Schemes, Gujarat Government Subsidy programs tailored for MSMEs, and the array of



solar solutions available to support these enterprises.

Shri Sanjay Gupta, General Manager, SIDBI, highlighted the crucial role that SIDBI plays in supporting

MSMEs in India. He emphasized that SIDBI's primary function is to provide financial assistance, credit support and developmental services tailored to the needs of MSMEs. He also highlighted through various loan schemes, innovative financial solutions and dedicated support initiatives, SIDBI acts as a key driver for the growth and competitiveness of the MSME sector.

Shri Sandeep Engineer, Sr. Vice President, GCCI emphasized the

paramount importance of MSMEs in the Indian economy. He explained how MSMEs are the backbone of India's economic landscape, contributing significantly to the nation's GDP and employment. Shri Sandeep Engineer highlighted the vital role that MSMEs play in fostering entrepreneurship, driving innovation and ensuring economic inclusivity.

Shri K.S. Sridhar and Nakul Agrawal, Assistant General Managers at SIDBI's Ahmedabad B.O., provided a comprehensive presentation highlighting a wide range of SIDBI's loan schemes. These schemes such

as STAPAN, ARISE, e-GPS, End to End Energy Efficiency (4E) and the Green Finance Scheme, were discussed in detail. They also introduced EXPRESS 1.0 and EXPRESS 2.0 which streamline loan evaluation and approval processes.

Shri Dinesh Shah, CA, delivered a comprehensive presentation on the Gujarat government's subsidy schemes tailored for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). His presentation highlighted the various subsidy opportunities available, providing valuable insights to support MSMEs in Gujarat.

Shri Ravi Chaudhary, Partner, M/s Ahmedabad Solar, presented an overview of Tata Power Ltd's solar product offerings. Additionally, his presentation shed light on the Gujarat Renewable Energy Policy 2023 offering valuable insights into the state's renewable energy initiatives.

Shri Akash Pawar, DGM SIDBI, Ahmedabad BO expressed his gratitude to the participants. He recognized the valuable insights shared by the dignitaries and extended his thanks to all the participants for their active engagement, contributing to the success of the seminar.

Youth Committee

KNOWLEDGE SERIES BUSINESS STRATEGIES – DT. 20-09-2023



GCCI Youth Wing organized a purposeful “Interaction” with leading industrialist Mr. Ashish Soparkar of Meghmani Organics Group. The “Interaction” was held at “Meghmani” Corporate House, Prahladnagar, Ahmedabad and members

gained a great insight through the discussion. Mr. Ashish Soparkar shared his experiences over his long entrepreneurial voyage spanning more than 40 years and explained business strategies about how an entrepreneur survive & thrive in his venture.

KNOW & GROW SERIES- B2B NETWORKING – DT. 29-09-2023



GCCI Youth Committee’s B2B “Networking” event proved to be very successful. It was organized with a view to providing members

opportunity to pitch their own trade & industry and exchange ideas with other participants and thus grow as an “Entrepreneur Community”. In

the widely attended event members representing diverse industries participated.

THE
Raymond
SHOP

C. G. ROAD • SINDHUBHAVAN ROAD

CROP TO CUP- ALL ABOUT FOOD & HOSPITALITY - DT. 08-10-2023



GCCI Youth Committed organized a unique event titled “Crop to Cup”. The idea was to highlight the entire process of bringing food products from the farm to the table and discuss varied challenges that the entire process involves, especially concerning hospitality industry.

THINK HEALTHY LIVE HEALTHY -DT. 18-10-2023



GCCI Youth Committee’s “Think Healthy Live Healthy” event proved to be very successful. It stressed upon the importance of having a “Healthy Lifestyle” especially among the young entrepreneurs so as to withstand all the stresses of an entrepreneurial journey. The event featured a “Health Workshop” by Ms. Shweta Roy, entrepreneur herself who spoke about the challenges that young entrepreneurs from the wide spectrum of industries face and how to overcome them.

Business Women Committee

LEADERSHIP HANDS CHANGE CEREMONY OF GCCI BUSINESS WOMEN COMMITTEE – DT. 11-09-2023



GCCI’s Business Women Committee’s Leadership Hands Change Ceremony held today i.e. on 11th September, 2023 at GCCI Premises, Ashram Road, Ahmedabad

in the august presence of Ms. Pritiben Patel, Founder Promoter & CMD of Raspian Enterprises Pvt. Limited.

In his welcome address GCCI Senior Vice President Shri Sandeep

Engineer extended warm welcome to the Chief Guest Ms. Pritiben Patel as well as all other guests and members. He congratulated outgoing Chairperson Ms. Rutuja Patel having

given excellent leadership to Business Women Committee and having carried out a large number of projects for the benefit of women entrepreneurs. He remarked about the GCCI's mission of enrolling more and more small and marginal business people as members to GCCI under the new "Nominal Membership" category. He remarked that as India moves towards the mission of becoming a 5 trillion-dollar economy, it will be important to bring economy's unorganized sector into the main stream and also providing more and more support to MSMEs. He wished every success to the incoming BWC Chairperson Ms. Kajal Patel and assured her full support.

In the large presence of members outgoing BWC Chairperson Ms. Rutuja Patel handed over the charge as BWC

Chairperson to Ms. Kajal Patel.

Accepting the charge as BWC Chairperson Ms. Kajal Patel mentioned about the projects they intend to carry out during the year 2023-24. She also congratulated Ms. Rutuja Patel for excellent leadership provided by her. She assured full support to GCCI leadership to achieve their various goals and targets. She mentioned about excellent tradition of activities for women entrepreneurs by GCCI BWC right since its inception in the year 1985 and gave the commitment to continue the great tradition set by all past chairpersons.

In her address Chief Guest Ms. Pritiben Patel acknowledged the significance of the occasion, celebrating women in business, and their valuable contributions

to Gujarat's economic landscape. She underscored the importance of empowering women, not just for their own success but for the prosperity of the entire business community. She extended her congratulations to the outgoing leadership team and welcomed the incoming Chairperson. She emphasized the role of collaboration among women entrepreneurs and business leaders. She encouraged the audience to leverage the network and resources available through organizations like the Business Women Committee of GCCI. She also shared her personal journey as a businesswoman, entrepreneur and a social leader.

The ceremony was concluded after the vote of thanks by Ms. Prachi Patwari, Co. Chairperson, BWC.

VISIT TO ISRO SPACE APPLICATIONS CENTRE (SAC) AT AHMEDABAD – DT. 29-09-2023

GCCI Business Women Committee led by Chairperson Ms. Kajal Patel visited and gained knowledge at ISRO Space Applications Centre (SAC) at Ahmedabad.

Dr. Abha Chhabra gave an understanding and knowledge about ISRO SAC's significant contribution in scientific and planetary missions of ISRO like Chandrayaan-1, Mars Orbiter Mission, etc.

She further mentioned that the core competence of the Centre lies in development of space borne and air borne instruments / payloads and their applications for national development and societal benefits. These applications are in diverse areas and primarily meet the communication, navigation and remote sensing needs of the country.

This centre also designs and develops the optical and microwave sensors for the satellites, signal and image processing software, GIS software and many applications for Earth Observation (EO) programme of ISRO. These applications are in diverse areas of Geosciences, Agriculture, Environment and Climate Change, Physical Oceanography, Biological Oceanography, Atmosphere, Cryosphere,



Hydrosphere, etc. GCCI Business women committee also came to know about SAC's active collaborations with industry, academia, national and international institutes for research and development in detail.

GCCI Business women committee also visited the ISRO exhibition in which Dr. Bhatt enhanced their knowledge about various activities of ISRO and answered the questions of the members.

GCCI Business women committee is extremely thankful to ISRO scientists for their valuable time and sharing knowledge with the members.



SEMINAR ON UNLOCKING CHATGPT & AI TOOLS – DT. 07-10-2023



GCCI Business women committee led by Ms. Kajal Patel had organised a seminar on Unlocking Chat GPT and AI tools by Ms Kavita Desai Shah who is brand and social media strategist

and Research Scholar.

The seminar and workshop was incredibly informative and enlightening for business women community. They not only learnt to

use the Chat GPT and AI tools for their business purpose but also understood the pros and cons of the technology. Overall, it was very insightful and need of the hour workshop.

WE INSPIRE SERIES - INTERACTIVE MEETING WITH 'PRIYA GANDHI', EXECUTIVE DIRECTOR, HESTER BIOSCIENCES LTD - DT. 25-10-2023



GCCI BWC led by Chairperson Ms Kajal Patel took the legacy of “We Inspire” forward with its first episode on Ms Priya Gandhi who serves as the Executive Director at Hester Biosciences Ltd which is renowned for manufacturing veterinary vaccines and health products.

GCCI BWC members visited the Hester Biosciences and interacted with Ms Priya Gandhi. She shared her vision, mission and success mantra with the GCCI BWC members and inspired them to give their best in their respective professions.

GCCI Business women committee

and members also got a chance to visit their company and see the process of making the vaccines. It was truly exceptional and unparalleled experience to learn about it.

Stay tuned for the first “ We Inspire episode “

CONGRATULATIONS



ઈન્ડિયન રેડક્રોસ નેશનલ હેડ ક્વાર્ટરની મેનેજીંગ કમિટીમાં મેમ્બર તરીકે પશ્ચિમ ઝોનમાં સૌથી વધુ બહુમતી સાથે ચૂંટાવા બદલ માનનીય ચેરમેન શ્રી અજયભાઈ પટેલ સાહેબને ખુબ ખુબ અભિનંદન.



કારોબારી સમિતિના સભ્ય શ્રી જૈનલ શાહની અમદાવાદ મેનેજમેન્ટ એસોસિએશનની પ્રોગ્રામ કમિટીના ચેરમેન તરીકે નિમણૂક થઈ છે તે બદલ ખુબ ખુબ અભિનંદન



“વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત- વાઈબ્રન્ટ અમદાવાદ” કાર્યક્રમમાં માનનીય મુખ્યમંત્રી શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઈ પટેલની ઉપસ્થિતિમાં સચિન ઈન્ડસ્ટ્રી લિમિટેડ દ્વારા MOU કરવામાં આવેલ તે અંગે ખુબ ખુબ અભિનંદન

Regional Chamber Activities

SAURASHTRA CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ઓમ સેવા ધામ સંસ્થાના સમારંભ પ્રસંગે ભાવનગર ખાતે પધારેલા ગૃહરાજ્યમંત્રી શ્રી હર્ષભાઈ સંઘવી



તા. ૦૧.૦૯.૨૦૨૩ના રોજ ઓમ સેવા ધામ સંસ્થાના સમારંભ પ્રસંગે ભાવનગર ખાતે પધારેલા ગૃહરાજ્યમંત્રી શ્રી હર્ષભાઈ સંઘવીનું સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર દ્વારા શાલ ઓઢાડી અને બુકે આપી સન્માન કરવામાં આવેલું તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક.

નાયબ નિયામક બાગાયત કચેરી - ભાવનગરના સહયોગમાં મહિલાઓ માટે કિચન ગાર્ડનિંગ અંગેના એક માર્ગદર્શક સેમિનારનું આયોજન



તા. ૧૩.૦૯.૨૦૨૩ના રોજ નાયબ નિયામક બાગાયત કચેરી - ભાવનગરના સહયોગમાં મહિલાઓ માટે કિચન ગાર્ડનિંગ અંગેના એક માર્ગદર્શક સેમિનારનું આયોજન કરવામાં આવેલું તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક...

મહાનગરપાલિકાના સોલિડ વેસ્ટ ડિપાર્ટમેન્ટના સહયોગમાં બોર તળાવ ખાતે સ્વચ્છતા ઝુંબેશ



તા. ૧૭.૦૯.૨૦૨૩ના રોજ સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા મહાનગરપાલિકાના સોલિડ વેસ્ટ ડિપાર્ટમેન્ટના સહયોગમાં બોર તળાવ ખાતે સ્વચ્છતા ઝુંબેશ હાથ ધરવામાં આવેલી, જેમાં ચેમ્બરના હોદ્દેદારો અને મેનેજિંગ કમિટીના સભ્યશ્રીઓ જોડાયેલા.

પ્લાસ્ટિક મેન્યુફેક્ચરર્સના ઉપક્રમે પ્લાસ્ટી વિઝન-૨૦૨૩નો લોન્ચિંગ કાર્યક્રમ



તા. ૦૫.૧૦.૨૦૨૩ના રોજ ભાવનગર ખાતે ભાવનગર પ્લાસ્ટિક મેન્યુફેક્ચરર્સના ઉપક્રમે પ્લાસ્ટી વિઝન-૨૦૨૩નો લોન્ચિંગ કાર્યક્રમ યોજવામાં આવેલો, જેમાં મુખ્ય મહેમાન તરીકે ચેમ્બરના પ્રમુખશ્રી દિલીપભાઈ કમાણીએ ઉપસ્થિત રહી પ્લાસ્ટિક ઉદ્યોગકારોને સંબોધિત કરેલા તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક.

ભાવનગર રેડક્રોસ સોસાયટી દ્વારા રક્તદાતાઓના સન્માન સમારંભનું આયોજન



તા. ૦૭.૧૦.૨૦૨૩ના રોજ ભાવનગર રેડક્રોસ સોસાયટી દ્વારા રક્તદાતાઓના સન્માન સમારંભનું આયોજન કરવામાં આવેલું તેમાં મળેલા આમંત્રણને માન આપી ચેમ્બરના પ્રમુખશ્રી દિલીપભાઈ કમાણી, પૂર્વ પ્રમુખશ્રી કિરીટભાઈ સોની તથા મેનેજિંગ કમિટીના સભ્યશ્રી અરવિંદભાઈ ઠક્કર સહભાગી બની રક્તદાતા કેમ્પ કરતાં સ્વૈચ્છિક સંસ્થાઓ અને મંડળ/ગ્રુપને સન્માનિત કરી પ્રોત્સાહિત કરેલાં તે પ્રસંગની તસવીરી ઝલક.

માવતર સંસ્થા દ્વારા સિનિયર સિટિઝનો માટે રાસ-ગરબાનું આયોજન



તા. ૧૭.૧૦.૨૦૨૩ના રોજ પૂર્વ ધારાસભ્ય માનનીય શ્રીમતી વિભાવરીબહેન દવે તથા માવતર સંસ્થા દ્વારા સિનિયર સિટિઝનો માટે આયોજિત રાસ-ગરબામાં પ્રમુખશ્રી દિલીપભાઈ કમાણી, માનદ મંત્રીશ્રી અશોકભાઈ કોટડિયા અને માનદ ખજાનચી શ્રી મીતેશભાઈ પટેલ નિમંત્રણને માન આપી ઉપસ્થિત રહી આ પ્રકારના સુંદર આયોજન બદલ શુભેચ્છાઓ આપેલી.

ભાવનગર શહેરની સરકારી પ્રાથમિક શાળા નં. ૧૫ની દીકરીઓને સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર દ્વારા રિજિયોનલ સાયન્સ સેન્ટરની મુલાકાત



તા. ૨૮.૦૯.૨૦૨૩ના રોજ ભાવનગર શહેરની સરકારી પ્રાથમિક શાળા નં. ૧૫ની દીકરીઓને સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર દ્વારા રિજિયોનલ સાયન્સ સેન્ટરની મુલાકાત લેવરાવવામાં આવેલી. આ મુલાકાતનું આયોજન શ્રી અરવિંદભાઈ ઠક્કર, શ્રી મીતેશભાઈ પટેલ તથા શ્રી રૂપેશભાઈ દોશી દ્વારા કરવામાં આવેલું.



વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત વાઈબ્રન્ટ ભાવનગર સમિટ

તા. ૧૩.૧૦.૨૦૨૩ના રોજ બે દિવસ માટે ભાવનગર ખાતે યોજવામાં આવેલા વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત વાઈબ્રન્ટ ભાવનગર સમિટમાં ચેમ્બર પ્રમુખશ્રી સહિતના હોદ્દેદારો તથા મેનેજિંગ કમિટીના સભ્યશ્રીઓ ઉપસ્થિત રહેલા, જેમાં ચેમ્બર પ્રમુખશ્રી દિલીપભાઈ કમાણીએ આ પ્રસંગે પોતાનું વક્તવ્ય આપી વેપાર-ઉદ્યોગજગતને સંબોધિત કરેલું.

ZALAWAD CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ઝાલાવાડ ચેમ્બર દ્વારા સુરેન્દ્રનગર-વઢવાણ નગરપાલિકા અને લીંબડી નગરપાલિકાના નવનિયુક્ત પ્રમુખ અને ઉપપ્રમુખનો અભિવાદન સમારોહ યોજવામાં આવ્યો



શ્રી ઝાલાવાડ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ દ્વારા તા. ૦૪-૧૦-૨૦૨૩ના રોજ હોટેલ પ્રેસિડન્ટ, સુરેન્દ્રનગર ખાતે સુરેન્દ્રનગર દૂધરેજ વઢવાણ નગરપાલિકાનાં નવનિયુક્ત પ્રમુખ શ્રીમતી જિજ્ઞાબહેન પંડ્યા અને ઉપ-પ્રમુખ શ્રી પંકજભાઈ પરમાર તથા લીંબડી નગરપાલિકાના નવનિયુક્ત પ્રમુખ શ્રી રઘુભાઈ પટેલ અને ઉપપ્રમુખ શ્રીમતી મૌલીબહેન વોરાના અભિવાદન સમારોહનું આયોજન કરવામાં આવેલું.

આ સમારોહ દરમિયાન ચેમ્બરના હોદ્દેદારો, ટ્રસ્ટીઓ અને કારોબારી સભ્યો દ્વારા સુરેન્દ્રનગર દૂધરેજ વઢવાણ નગરપાલિકાનાં પ્રમુખ શ્રીમતી જિજ્ઞાબહેન પંડ્યા અને ઉપપ્રમુખ શ્રી પંકજભાઈ પરમાર અને લીંબડી નગરપાલિકાના પ્રમુખ રઘુભાઈ પટેલ અને ઉપપ્રમુખ શ્રીમતી મૌલીબહેન વોરાને મોમેન્ટો અને શાલ ઓઢાડી અભિવાદન કરવામાં આવેલું.

આ અભિવાદન સમારોહમાં ચેમ્બરના પ્રમુખ શ્રી મયૂરભાઈ ત્રિવેદી, ઉપપ્રમુખ શ્રી દિનેશભાઈ

તુરખિયા, માનદમંત્રી શ્રીમતી માધવીબહેન શાહ, સહમંત્રી શ્રી કેયૂરભાઈ કોઠારી, ટ્રસ્ટીશ્રીઓ, કારોબારી સમિતિના સભ્યો ઉપરાંત વિવિધ એસોસિએશનના પદાધિકારીઓ, સુરેન્દ્રનગર-વઢવાણ, થાનગઢ, લીંબડી, ધ્રાંગધ્રાથી વિવિધ વેપારી-ઉદ્યોગકારો બહોળી સંખ્યામાં ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. આ કાર્યક્રમને સફળ બનાવવા માટે શ્રી પાર્થભાઈ સોની, લીંબડી અને શ્રી પુનિતભાઈ શાહ (જ્વેલ પેપર્સ પ્રા. લિ.), વઢવાણનો સહયોગ મળેલો.

JUNAGADH CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના સહયોગમાં વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત/વાઈબ્રન્ટ જૂનાગઢ કાર્યક્રમ યોજવામાં આવ્યો



તા. ૧૪.૧૦.૨૦૨૩ના રોજ જૂનાગઢ ખાતે જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના સહયોગમાં જૂનાગઢ જિલ્લા વહીવટી તંત્ર તેમ જ જૂનાગઢ જિલ્લા ઉદ્યોગ દ્વારા વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત/વાઈબ્રન્ટ જૂનાગઢ કાર્યક્રમ યોજવામાં આવેલો. આ કાર્યક્રમમાં જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખશ્રી વિજયભાઈ દોમડિયા, મંત્રી શ્રી સંજયભાઈ પુરોહિત, સહમંત્રી શ્રી મહેશભાઈ દેસાઈ, ખજાનચી શ્રી ધીરુભાઈ ઠેસિયા, જૂનાગઢ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના કમિટી મેમ્બર્સ વિવિધ એસોસિએશનના અગ્રણીઓ તેમ જ માંગરોળ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખશ્રી હીરાભાઈ ખેતલપાર, ઉપલેટા ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના



પ્રમુખશ્રી રમેશભાઈ પનારા, ધોરાજી ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખશ્રી દલસુખભાઈ વાગડિયા, અને કેશોદ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખશ્રી ડાયાલાલભાઈ તેમ જ સભ્યોએ હાજરી આપેલી.

જૂનાગઢ વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત સમિટ અંતર્ગત 1132 કરોડની રકમના 1072 એમઓયુ કરવામાં આવ્યા હતા, જેમાં એન્ડ્રો ફૂડ પ્રોસેસિંગમાં 269.29 કરોડના 118, અન્ય સેક્ટરમાં 136.40 કરોડ 309, રિટેલ ટ્રેડ સર્વિસમાં 136.40 કરોડના 309, પ્લાસ્ટિક ઇન્ડસ્ટ્રીઝમાં 78 કરોડના 117, એન્જિનિયરિંગ ઓટો ઇન્ડસ્ટ્રીમાં 79 કરોડના 87, ટુરિઝમ ક્ષેત્રે સૌથી વધુ 100 કરોડના એમઓયુ કરવામાં આવ્યા.

Taking the First Step towards a Garbage Free Gujarat



Gujarat's 1st Waste to Energy Plant is now Operational in Jamnagar

Thank you for the support...



गुजरात सरकार

Government of Gujarat



Jamnagar
Municipal
Corporation



Abellon CleanEnergy

A Promise to Clean India



WE CARE

About creating a cleaner planet
for a secure future





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

