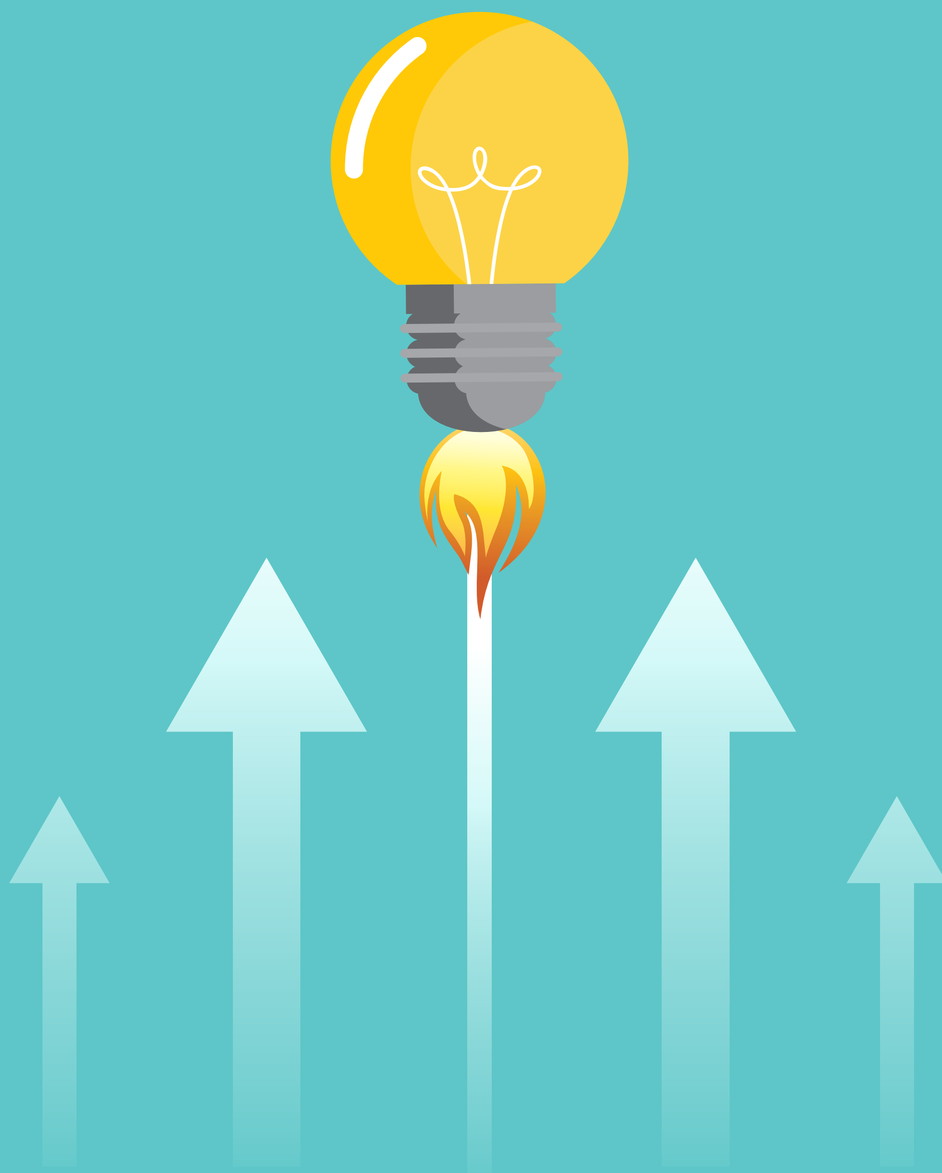
Gujarat Chamber of Commerce and Industry

GCCI
GUJARAT CHAMBER OF
COMMERCE & INDUSTRY

ગુજરાતના પાંચ
સ્ટાર્ટ અપ યુનિકોર્ન બન્યા

ગુજરાતમાં સ્ટાર્ટ અપનું સંગીન બની રહેલું કલ્ચર



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.

+91 98796 13753 wealth@kunvarji.com www.kunvarji.com

Leading From The Front

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

Contents

1. Startup Tips & Business Ideas for Women Entrepreneurs 06

2. Mastering Startup Investment Dynamics: A Deep Dive into Essential Mechanisms 12

3. ગિફ્ટ સિટી: વડાપ્રધાનનો ડ્રીમ પ્રોજેક્ટ વિકસિત ભારતનું સ્વપ્ન પૂર્ણ કરવામાં મહત્ત્વપૂર્ણ બનશે 16

4. ફેમિલી બિઝનેસમાં સંઘર્ષ ટાળવા શું કરવું? 18

5. કર્મચારીઓને ટકાવી રાખવા અપ્રેઝલ પ્રક્રિયા કેવી રીતે હાથ ધરવી? 24

6. ઇન્કમટેક્સની કલમ 43 (બી) (એચ)ની સમસ્યા અનેક 26

7. નમો લક્ષ્મી, નમો સરસ્વતી ને નમોશ્રી યોજનામાં ગરીબોને સહાય અપાશે 34

8. ગુજરાતમાં સંગીન ફલક પર વિકસી રહેલું સ્ટાર્ટ અપનું કલ્ચર 44

9. The Missing Goat "Goat No. 3" is a wonderful story 58

10. 6th International Conference on Water & Waste Management 62

11. કોઓપરેટીવ સોસાયટીઝ એક્ટમાં કયા કયા સુધારા કરવામાં આવ્યા 69

12. ઉદ્યોગસાહસિકોએ રોકાણકારોનો ક્યારેય વિશ્વાસઘાત ન કરવો જોઈએ: આશિષ ચૌહાણ 72

13. 53 વર્ષના અથાગ પરિશ્રમથી ઊભું કર્યું વિશાળ કેટરિંગ એમ્પાયર ..80

14. કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદ: સાત-સાત પેઢીઓની 180 વર્ષની મહેનતથી બનેલી મજબૂત બ્રાન્ડ 85

15. સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનમાં ભારત ટોચના 5 દેશની હરોળમાં આવી જશે 89

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

પ્રિય મિત્રો,

ભારત દેશના વર્તમાન "અમૃતકાળ" ને આપણે ચોક્કસ દેશ માટે ના સર્વોત્તમ સમય સાથે સરખાવી શકીએ. દેશના કરોડો નાગરિક, આપણા માનનીય પ્રધાનમંત્રી શ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદી ના અપ્રતિમ નેતૃત્વ હેઠળ એક અદ્ભૂત આત્મવિશ્વાસ તેમજ ઉત્સાહ નો અનુભવ કરી રહ્યા છે અને દેશના તમામ અદના નાગરિકોનો આ "Can Do" સ્પિરિટ જ પ્રધાનમંત્રીશ્રી ના વિકસિત ભારતના સ્વપ્નને પરિપૂર્ણ કરશે તે બાબત નિ:શંક છે.

સમગ્ર દેશના વ્યાપાર-ઉદ્યોગની અભૂતપૂર્વ વિકાસયાત્રાની સાથે સાથે કેન્દ્ર સરકારની અનેકવિધ યોજનાઓ થકી પ્રધાનમંત્રીશ્રીની "સબ કા સાથ, સબ કા વિકાસ" ની ભાવના પણ પરિપૂર્ણ થતી જોવા મળે છે તેમજ ખાસ કરીને સમગ્ર દેશના અગણિત સ્ટાર્ટઅપ એકમો, MSME ઉદ્યોગો, કૃષિ ઉદ્યોગ, તેમજ અસંગઠિત ઉદ્યોગોને દેશના કેન્દ્રીય પ્રવાહમાં લાવવાની પ્રધાનમંત્રીશ્રીની ખેવના "વિકસિત ભારત"નું આ સ્વપ્ન માત્ર દેશના ગણ્યાગાંઠ્યા વર્ગ માટે જ નહિ પરંતુ અદના નાગરિક માટે પણ એક આશીર્વાદરૂપ સાબિત થશે તે નિર્વિવાદ છે.

ફેબ્રુઆરી માસમાં માનનીય કેન્દ્રીય નાણામંત્રી શ્રીમતી નિર્મલા સીતારમણ દ્વારા રજૂ કરાયેલ વર્ષ 2024-25 માટેનું કેન્દ્રીય વચગાળાનું બજેટ "વિકસિત ભારત" ની પરિકલ્પના ના રોડ-મેપ ને અક્ષરસહ અનુસરે છે. આ અંદાજપત્ર થકી સરકારશ્રીએ ફરી એકવાર ભારતમાં સ્ટાર્ટઅપ ઈકોસિસ્ટમ ના વિકાસ પરત્વેની ની "વિઝન અને ફોકસ" પર ભાર મૂક્યો છે. છેલ્લા એક દાયકામાં ભારતમાં "સ્ટાર્ટઅપ્સ" કૂદકે ને ભૂસકે વિકાસ પામ્યા છે. વાસ્તવમાં, ભારતીય સ્ટાર્ટઅપ ઈકોસિસ્ટમ ને આપણે દેશમાં પ્રસ્થાપિત થયેલ યુનિકોર્નના સંદર્ભમાં મૂલવીએ તો ભારતમાં પ્રસ્થાપિત થયેલ 100 કરતાં પણ વિશેષ યુનિકોર્ન સાથે વૈશ્વિક સ્તરે આપણે ત્રીજા ક્રમે આવીએ છીએ જેનું મૂલ્ય USD300 બિલિયનથી પણ વધુ થવા જાય છે જે આપણા દેશ માટે એક નોંધનીય ઉપલબ્ધી છે.

મિત્રો, GCCIનું આપણું આ પ્રસ્તુત બુલેટિન પણ "સ્ટાર્ટઅપ ઈકોસિસ્ટમ" ને ધ્યાનમાં રાખી તૈયાર કરવામાં આવેલ છે અને મને વિશ્વાસ છે કે GCCI સાથે સંકળાયેલ સ્ટાર્ટઅપ એકમો માટે તેમજ સરકારશ્રી ની સ્ટાર્ટઅપ એકમો માટે આશીર્વાદરૂપ સમાન અનેકવિધ યોજનાઓ નો લાભ લેવા તત્પર યુવાન મિત્રો માટે આ બુલેટિન ચોક્કસ ઉપયોગી સાબિત થશે. આપણા દેશના મહત્વાકાંક્ષી અને સાહસિક યુવાનો માટે કે જેઓ પોતાની સ્ટાર્ટઅપ કારકિર્દી નો પ્રારંભ કરવા માંગે છે તેઓ માટે આ ચોક્કસપણે એક શ્રેષ્ઠ સમયગાળો છે. કેન્દ્ર સરકાર તેમજ ગુજરાત સરકાર પણ અનેકવિધ યોજનાઓ દ્વારા દેશના સ્ટાર્ટઅપ એકમો મહત્તમ વિકાસ કરે તે અને વિકસિત ભારતના સ્વપ્ન ને મૂર્તિમંત કરે તે બાબતે કટિબદ્ધ છે.

આ તબક્કે વર્ષ 2024-25 ના વચગાળાના કેન્દ્રીય અંદાજપત્ર માં સમાવિષ્ટ થયેલ સ્ટાર્ટઅપ એકમો માટેની જોગવાઈઓ વિશે ખાસ નોંધ લેવા માંગુ છું. કેન્દ્ર સરકારશ્રી દ્વારા 50 વર્ષની વ્યાજ મુક્ત લોન સહિત સ્ટાર્ટઅપને પ્રોત્સાહન આપવા માટે રૂ.1 લાખ કરોડનું ભંડોળ ઊભું કરવામાં આવી રહેલ છે જે થકી સ્ટાર્ટઅપ એકમોને ખુબ જ વેગ મળશે. સ્ટાર્ટઅપ્સને તેમના પ્રારંભિક તબક્કામાં મદદરૂપ થવા તેમજ જરૂરી નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવા અને સ્ટાર્ટઅપ થકી રોજગારી ની અનેકવિધ તકો ઉભી કરવાના આશયથી એક વિશેષ ભંડોળ પણ ઉભું કરવામાં આવી રહેલ છે તેમજ સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે ટેક્સ હોલિડે એક વર્ષ માટે લંબાવવામાં આવેલ છે. સ્ટાર્ટઅપ્સને પાછલા નાણાકીય વર્ષની તેઓની ખોટની રકમ આગલા વર્ષ માં લઈ જવા અંગે મંજૂરી આપવા માટે એક યોજના રજૂ કરવામાં આવેલ છે જે થકી તેઓ આવક સામે નુકસાન ને સરભર કરી શકશે. સાથે સાથે સંરક્ષણ ક્ષેત્રમાં નવી ડીપ-ટેક સ્ટાર્ટ અપ યોજના તૈયાર કરવામાં આવેલ છે. બાયો-સ્ટાર્ટઅપ્સ અને બાયો-ઈકોનોમીને પૂરક બનાવવા માટે બાયો મેન્યુફેક્ચરિંગ સ્કીમ પણ પ્રસ્તુત કરવામાં આવેલ છે. સાથે સાથે પીએમ મુદ્રા યોજના હેઠળ, યુવાનોની ઉદ્યોગસાહસિક આકાંક્ષા પૂર્ણ કરવા રૂ. 22.5 લાખ કરોડની કુલ 43 કરોડ લોન આપવામાં આવી રહેલ છે જે દેશના ઉભરતા ઉદ્યોગ સાહસિકો માટે તેઓની સ્ટાર્ટઅપ યાત્રાના પ્રારંભ અંગે ખૂબ જ આકર્ષક સાબિત થશે.

President Message

માનનીય પ્રધાનમંત્રીશ્રી તેઓના અલગ-અલગ વક્તવ્યમાં અવારનવાર ડબલ એન્જીન સરકાર ની વાત કરતા હોય છે અને આ સંદર્ભમાં જ તેમ કહી શકાય કે વર્ષ 2024-25 માટે પ્રસ્તુત થયેલ આપણા ગુજરાત રાજયનું અંદાજપત્ર પણ પ્રધાનમંત્રીશ્રી ની આ ડબલ એન્જીન સરકાર ની વિઝન ને પ્રતિબિંબિત કરે છે. GCCI તરફથી હું વર્ષ 2024-25 ના નખશીખ વિકાસલક્ષી, પ્રગતિશીલ અને દૂરંદેશી અંદાજપત્ર માટે આપણા માનનીય મુખ્યમંત્રી શ્રી ભુપેન્દ્રભાઈ પટેલ તેમજ માનનીય નાણામંત્રી શ્રી કનુભાઈ દેસાઈને ખુબખુબ અભિનંદન પાઠવું છું.

પ્રસ્તુત બજેટ આપણા ગુજરાત રાજ્ય માટે 5G વિઝનને પરિપૂર્ણ કરવા બાબત ચોક્કસ પ્રેરણાદાયી સાબિત થશે. આપણા રાજ્ય માટેની આ 5G વિઝન છે: ગુણવંતુ, ગરવુ, ગ્લોબલ, ગતિશીલ અને ગ્રીન ગુજરાત અને અંદાજપત્રની અનેકવિધ જોગવાઈઓ આ 5G વિઝનને અપ્રતિમ વેગ પૂરો પાડશે. આપણે ખાસ કરીને ઉદ્યોગોને આપવામાં આવતી સાહસ મૂડીના આધારે ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં સામાજિક સાહસોને પ્રોત્સાહન આપવા માટે “ગુજરાત સોશિયલ એન્ટરપ્રાઈઝ ફંડ” ની રચનાને બિરદાવીએ છીએ. તેમજ પર્યાવરણ અને સામાજિક-આર્થિક સમાવેશ પરત્વેના સરકારશ્રીના અભિગમની પણ પ્રશંસા કરીએ છે જે સમગ્ર રાજય માટે સર્વસમાવેશક વૃદ્ધિ સુનિશ્ચિત કરશે અને આપણા માનનીય પ્રધાનમંત્રીશ્રી ની “વિકસિત ભારત” ની વિઝનને પરિપૂર્ણ કરવા તરફ દોરી જશે.

ગત સમયમાં GCCI ખાતે આપણી અલગ-અલગ પ્રવૃત્તિઓ ખૂબ જ સંતોષકારક બની રહી. આ તબક્કે GCCI દ્વારા આયોજિત આપણા આવકવેરા અધિનિયમની કલમ 43Bના ક્લોઝ (એચ) ના વિશ્લેષણ પર કેન્દ્રિત, ટાગોર હોલ, પાલડી ખાતે આયોજિત થયેલ સુંદર ઈન્ટરેક્ટિવ સેમિનારનો ખાસ ઉલ્લેખ કરવા માંગુ છું. આ સેમિનારના આયોજન માં ICAI, WIRCની અમદાવાદ શાખા આપણી સાથે જોડાઈ હતી. આવકવેરા અધિનિયમની આ કલમ MSME એકમો માટે સમયસર ચુકવણી થાય તે બાબતે ખુબ જ અગત્યની છે. સેમિનારનો મુખ્ય ઉદ્દેશ આ કલમ વિશે વધુ સ્પષ્ટતા થાય તેમજ એમ.એસ.એમ.ઈ સાથે સંકળાયેલ આપણા સભ્યશ્રીઓ આ કલમને યોગ્ય રીતે સમજી તે અન્વયે ઉભા થતાં પડકારો બાબતે જરૂરી પગલાં લઈ શકે તે નિશ્ચિત કરવાનો હતો. આ સુંદર પરિસંવાદના આયોજન માટે હું GCCI ના આપણા ડાયરેક્ટ ટેક્સ ટાસ્ક ફોર્સ ના ચેરમેન સી.એ. ડૉ. જૈનિક વકીલને ખુબ ખુબ અભિનંદન આપું છું. આ કલમ સંદર્ભે આપણે સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ડાયરેક્ટ ટેક્સ ના માનનીય અધ્યક્ષશ્રી ને પણ આ કલમ અન્વયે જરૂરી ફેરફારો સૂચવતી એક રજુઆત કરેલ છે.

GCCI દ્વારા હોટલ કોર્ટયાર્ડ મેરિયોટ ખાતે આયોજિત થયેલ આપણું છઠ્ઠું વોટર તેમજ વેસ્ટ મેનેજમેન્ટ પરનું આંતરરાષ્ટ્રીય અધિવેશન પણ સફળ તેમજ હેતુપૂર્ણ સાબિત થયું. આ અધિવેશનના આયોજનમાં આપણા સહભાગી બન્યા હતા ગુજરાત પોલ્યુશન કંટ્રોલ બોર્ડ તેમજ અમદાવાદ મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશન જેઓના આપણે ખુબ ખુબ આભારી છીએ. આ આંતરરાષ્ટ્રીય અધિવેશનમાં સમગ્ર વિશ્વમાંથી 26 જેટલા અગ્રગણ્ય વક્તાઓ ઉપસ્થિત રહ્યા હતા તેમજ અલગ-અલગ વિષયો પર તેઓએ અધિવેશનમાં ઉપસ્થિત શ્રોતાઓને સંબોધિત કર્યા હતા. વોટર તેમજ વેસ્ટ મેનેજમેન્ટના આપણા આ આંતરરાષ્ટ્રીય અધિવેશનમાં નિમ્નલિખિત વિષયો પર વિસ્તૃત વિચારવિમર્શ થયેલ.

1) Trends in Wastewater Treatment Technology
2) Monitoring & Compliance in Water & Wastewater Sector
3) Beyond Boundaries: Water Management override Plans for Climate Resilience & Ecological Renewal
4) Innovative Ways to achieve norms: Case Study of CETP Vatva
5) Watershed Management, Energy Efficiency and Plant Automation, Operational Reliability & Storm Water at MWRDGC
6) Circular Economy in Waste Management
7) Zero Waste & Its Role in Reducing the Impacts of Climate Change
8) Balancing Ecological, Environmental & Social objectives of an Industry for Sustainable Waste Management
9) The role of Business in World Clean-up,
10) Zero Waste Business Case Studies,
11) Exploring Artificial Intelligence in Waste Water Treatment.

આ આંતરરાષ્ટ્રીય અધિવેશનમાં શ્રી સેમ પપ્પુ, P.E., પ્રમુખ, WWM ઈન્ટરનેશનલ, USA, સુશ્રી પેટ્રિશિયા થેરેસા ફલાયન, વાઈસ પ્રેસિડેન્ટ - MWRDGC, USA, સુશ્રી અન્ના મુલર અમેરિકાના ઈલીનોઈસ રાજયના ધારાસભ્ય અને વિશ્વભરના અગ્રણી નિષ્ણાતો ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. આ સફળ અધિવેશનના આયોજન માટે હું GCCIના આપણા પર્યાવરણ ટાસ્ક ફોર્સના અધ્યક્ષ શ્રી અંકિતભાઈ પટેલ ને ખુબ ખુબ અભિનંદન આપું છું.

યુટ્યુબ પરની આપણી સીરીઝ "ગુજરાત ઉદ્યોગ જગતની ચર્ચા" ને ખૂબ જ પ્રશંસનીય પ્રતિસાદ મળી રહેલ છે જે અંગે હું શ્રી આશિષ ચૌહાણ, MD અને CEO, નેશનલ સ્ટોક એક્સચેન્જ (NSE), શ્રી ગોરધનભાઈ પુરોહિત (ગોરધન મહારાજ) તેમજ શ્રી કમલેશભાઈ કંદોઈ (કંદોઈ ભોગીલાલ મુલચંદ) નો શ્રોતાઓ સાથે તેમના વિચારો વ્યક્ત કરવા બાબતે ખુબ ખુબ આભાર માનું છું.

GCCI ખાતે આપણા સભ્યશ્રીઓને વ્યાપાર-ઉદ્યોગના વિકાસ માં વૈશ્વિક મંચ પૂરો પાડવાના આશય થી આપણે નિયમિત રીતે અલગ-અલગ દેશોના પ્રતિનિધિ મંડળ ને આમંત્રિત કરતા આવ્યા છીએ. ગત સમયમાં પણ ડી.આર.ડી.ઓના નિવૃત લેફ્ટનન્ટ જનરલ શ્રી સંજય વર્મા સાથે આપણે ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર બાબતે મુલાકાતનું આયોજન કર્યું હતું. મહામહિમ સુશ્રી ઇના એચ. કૃષ્ણમૂર્તિ, ભારતમાં ઇન્ડોનેશિયાના રાજદૂત, સાથે પણ એક સફળ વાર્તાલાપનું આયોજન થયું હતું. એચ.ઈ. આર્ને જાન ફલોલો, કોન્સ્યુલ જનરલ, રોયલ નોર્વેજીયન કોન્સ્યુલેટ જનરલ મુંબઈ, વિમ્બલ્ડન ના લોર્ડ (તારિક) અહમદ, તેમજ મધ્ય પૂર્વ, ઉત્તર આફ્રિકા, દક્ષિણ એશિયા, કોમનવેલ્થ અને સંયુક્ત રાષ્ટ્રના માનનીય રાજ્ય મંત્રીશ્રી અને મ્યાનમાર ના કેન્દ્રીય ઉદ્યોગ મંત્રી માનનીય શ્રી ચાર્લી થાન તેમજ, નેધરલેન્ડ, તાન્ઝાનિયા અને કોરિયા થી આવેલ અલગ-અલગ પ્રતિનિધિમંડળ સાથે પણ આપણે B2B અન્વયે હેતુપૂર્ણ બેઠકોનું આયોજન કર્યું હતું.

આપણી સ્ટાર્ટઅપ અને ઈનોવેશન કમિટી, યુથ કમિટી અને સીએસઆર ટાસ્ક ફોર્સ દ્વારા "ડેમો ડે ઓન આસિસ્ટિવ ટેકનોલોજી" નું સફળ આયોજન થયેલ જે માટે આપણી સ્ટાર્ટઅપ કમિટીના ચેરમેન શ્રી અમિતભાઇ પરીખને ખુબ ખુબ અભિનંદન. આપણે નામાંકિત મીડિયા એડિટર સાથે પણ "ભારતીય સ્થાનિક ફૂડ ટેબલ રેન્દેવુ જેવા નાવિન્યસભર કાર્યક્રમનું આયોજન કર્યું હતું. તે જ પ્રમાણે આપણી સેન્ટર ફોર લર્નિંગ કમિટી દ્વારા ટેકનિકલ ટેક્સટાઈલ પરનો પ્રમાણપત્ર કોર્સ પણ સફળ રહ્યો હતો.

President Message

GCCI ખાતે વેપાર અને ઉદ્યોગને અસર કરતા મુદ્દાઓ સમજી તે અંગે સચોટ રજુઆત કરવાની આપણી પ્રણાલી રહેલ છે. આપણે આપણી રીજીઓનલ ચેમ્બર્સ તેમજ અન્ય સંલગ્ન સંગઠનો સાથે નિયમિત સંવાદ થકી વ્યાપાર-ઉદ્યોગ અંગેના પ્રશ્નો સમજવા હંમેશા પ્રયત્નશીલ છીએ અને સંબંધિત અધિકારીઓ સમક્ષ તેની રજૂઆત કરતા આવ્યા છીએ કે જેથી વેપાર અને ઉદ્યોગના હિતમાં આવા પ્રશ્નોનું નિરાકરણ લાવી શકાય. આ અન્વયે જ આપણે મલ્ટી-સ્ટેટ કો-ઓપરેટીવ સોસાયટી એક્ટ અને માઇક્રો સ્મોલ એન્ટરપ્રાઇઝ ફેસિલિટેશન કાઉન્સિલ (MSEFC) માં આપણા "GCCI - ADRC" નો સમાવેશ થાય તે અંગે રજૂઆત કરી હતી.

આપણે, "સ્ટેટ લેવલ એપ્રુવલ કમિટી (SLAC) ના આયોજન બાબતે પણ ગુજરાત રાજ્યના માનનીય ઉદ્યોગ મંત્રી શ્રી બલવંતસિંહજી રાજપૂત સમક્ષ રજૂઆત કરી હતી. જેમાં લાંબા સમયથી પેન્ડિંગ એવા ડીપ-સી ડિસ્ચાર્જ પ્રોજેક્ટ પર કામ શરૂ કરવા બાબત તેઓશ્રીનું ધ્યાન દોર્યું હતું. સાથે સાથે ગુજરાતના MSME એકમો દ્વારા GIDC સંબંધિત પ્રશ્નોના નિવારણ માટે પણ આપણે રજુઆત કરેલ છે. તે જ પ્રમાણે LTMD કનેક્શનની મર્યાદા 100 KW થી વધારીને 150 KW કરવા અને VAT એક્ટ, CST એક્ટ અને એન્ટ્રી ટેક્સ એક્ટ હેઠળ માફી યોજના જાહેર કરવા માટે પણ આપણે ગુજરાત રાજ્યના નાણા મંત્રી શ્રી કનુભાઈ દેસાઈ સમક્ષ રજૂઆત કરેલ છે.

મેં અગાઉ ઉલ્લેખ કર્યો તે પ્રમાણે આપણે આવકવેરા અધિનિયમ, 1961 ની કલમ 43B (એચ) ના અમલીકરણને મુલતવી રાખવા માટે CBDTના અધ્યક્ષ શ્રી નીતિન ગુપ્તાને રજૂઆત કરી હતી. તે જ પ્રમાણે આપણે "ફર્ટિલાઈઝર કંટ્રોલ ઓર્ડર" (FCO) માંથી બાયો સ્ટિમ્યુલન્ટસ ને બાકાત રાખવા બાબતે પણ માનનીય કેન્દ્રીય કૃષિ અને ખેડૂત કલ્યાણ મંત્રી શ્રી અર્જુનજી મુંડા સમક્ષ વિનંતી કરેલ છે.

મિત્રો, આપણા સમગ્ર દેશના કરોડો નાગરિકો માટે મર્યાદા પુરુષોત્તમ ભગવાન શ્રી રામની આપણા માનનીય વડાપ્રધાન શ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદી દ્વારા અયોધ્યા ખાતે શુભ "પ્રાણ પ્રતિષ્ઠા" નો અવસર એક અલૌકિક ઘડી સમાન હતો. આપણે GCCI ખાતે પણ આ પ્રસંગનું લાઈવ ટેલિકાસ્ટ આયોજિત કર્યું હતું અને સૌ એ શ્રદ્ધા પૂર્વક આ પવિત્ર ઘડી ની ઉજવણી કરી હતી.

માનનીય પ્રધાનમંત્રીશ્રીએ હાલમાં જ GBC 4.0 (ચોથી ગ્રાઉન્ડ બ્રેકીંગ સેરેમની) પ્રસંગે ઉત્તરપ્રદેશની ટ્રિલિયન ડોલર અર્થતંત્ર બનવાની વિઝનને બિરદાવતા ખાસ ઉલ્લેખ કર્યો કે દેશના બધા રાજ્યો એ પોતાના અર્થતંત્રને ટ્રિલિયન ડોલર અર્થતંત્ર બનાવવા કટિબદ્ધ થવું જોઈએ. દેશના બધા રાજ્યો નો સર્વાંગી વિકાસજ "વિકસિત ભારત" ની વિઝન ને પરિપૂર્ણ કરશે તેમજ ચોક્કસ પણે આ વિઝન પરત્વે દરેક અદના નાગરિકનો ફાળો પણ નિર્ણાયક સાબિત થશે તે બાબત નિર્વિવાદ છે. આપણે સૌ પણ વ્યાપાર-ઉદ્યોગના સાતત્યપૂર્ણ વિકાસ થકી રાષ્ટ્ર નિર્માણ કાર્યમાં અગ્રેસર થઈએ તેવી શુભેચ્છા.

અજય પટેલ
પ્રમુખ

Startup Tips & Business Ideas for Women Entrepreneurs

Dharti Rajyaguru
Member Business Women Comm.

1. YOUR CONFIDENCE IS YOUR BEST ASSET

If you are sure that your new idea is bound to be a success, present yourself confidently before everybody, because your confidence is your best asset. The world conditions women to be doubtful and apologetic throughout their lives while it is an admirable quality if a man is a go-getter. Remember, success does not have a gender. Confidence does not have a gender. If the world is judging you, be sure that it is because it needs to learn better. If you are even thinking about being a women entrepreneur, it is proof that you recognize your value. Believe in yourself, know what you want, express it clearly, and be confident every step of the way.

2. KEEP LEARNING AND BE AN EXPERT

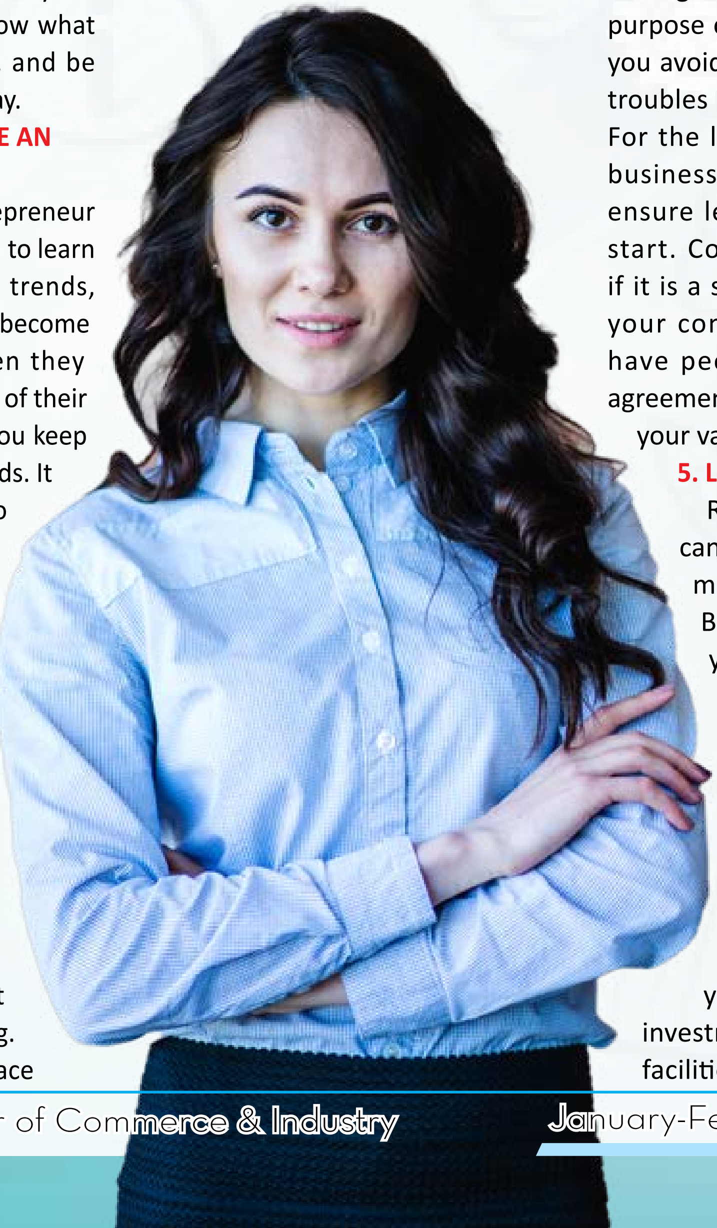
A successful woman entrepreneur is a constant learner. You need to learn your niche, the market, the trends, and your customers. Start-ups become roaring successes only when they know the market like the back of their hands, so it is essential that you keep up with the latest market trends. It is always a good idea to talk to your potential customers and understand their perspective before you start a business. Keeping customers in a feedback loop is also helpful in building better bonds with them. And more importantly, learn about your competition in the field.

3. USE NETWORKING TO YOUR ADVANTAGE

Once you have started your business, you need the right network to keep yourself going. This is where a coworking space can come to your aid. For instance, if you are based out of a shared office in urban area , you will find like-minded people there. Many shared offices conduct networking events for women entrepreneurs and you can use these to your advantage. Before you realize it, you will be the one giving advice to the new start-ups who are coworking in urban area with you. Amazing things happen when women support other women.

4. ENSURE LEGAL COMPLIANCE

This is an area most women entrepreneurs tend to overlook while setting up a company. The primary purpose of corporate laws is to help you avoid troubles, not to deal with troubles after they have happened. For the long-term success of your business, it is important that you ensure legal compliance from the start. Consult professionals even if it is a slightly costly affair, define your company's legal entity, and have people sign non-disclosure agreements and contracts to protect your valuable ideas.



5. LEARN TO HANDLE MONEY

Raising money for business can be a challenging step, even more so if you are a woman. Be extremely cautious when you are relying on financing from banks. There are many subsidies available for women under various state and central government schemes. Learn about your options and be persistent with paperwork. This helps you save a lot on the initial investment, rent, furnishing cost, facilities, and the like.

Business Ideas for Women Entrepreneurs

What you need out of the business?

This question leads to questions like – are you looking for a second income, are you quitting a job to stay at home with your children or do you want to contribute something to society or do you want to be an entrepreneur?

Identifying your core reasons for starting a business is pivotal. It sets the foundation for your venture. Maybe it's about making a difference in your community or tapping into a niche market. Some are driven by the thrill of innovation, introducing new products or services. Others might be looking to continue a family tradition or embark on a completely new path.

Every entrepreneur has a unique 'why' behind their business. Recognizing yours will guide your decisions, shape your business model, and influence your path to success.

What do you like to do?

Choose something you are passionate about. Starting your own business will require a lot of time, energy, and even sacrifice.

Your passion becomes the fuel that drives your business. It's the spark that keeps you going during challenging times and the joy that amplifies your successes. Think about activities or tasks that make time fly for you, or topics you could talk about for hours.

These are indicators of where your interests lie. Aligning your business with these interests not only makes

the journey enjoyable but also increases the chances of persistence and resilience. Remember, a business built on passion often resonates more with customers, as they can sense the genuine enthusiasm and commitment behind it.

What are you good at?

Your talents might be obvious to you if you are a musician, artist, or photographer thus you already have a profession. And maybe you have a hobby, like candle making, painting or quilting that you know you could market. You just need to identify your skills.

However, not all skills are as apparent. Sometimes, they're subtle strengths like problem-solving, networking, or effective communication. Perhaps you excel in organizing events, managing teams, or understanding market trends. It's essential to reflect on past experiences, feedback from peers, or moments when you felt most accomplished.

These insights can unveil talents you might have overlooked. By combining what you love with what you excel at, you create a powerful foundation for a business that not only thrives but also brings immense satisfaction.

What would you like to learn?

Sometimes things that interest us most are things we have to learn yet. It is just never too late to learn a new skill or polish an old one you have, and it is never too late to start a business if you have an ambition, or a marketable skill.

Embracing the journey of learning can lead to unexpected and rewarding paths in business. The world is constantly evolving, and with it come new trends, technologies, and opportunities. By being open to acquiring new knowledge or refining existing expertise, you position yourself to tap into emerging markets or innovate in established ones. Additionally, the process of learning can reignite passion, drive, and creativity, essential traits for any entrepreneur.

Whether it's understanding the nuances of e-commerce, diving into the world of virtual reality, or mastering the art of storytelling, each new skill adds a layer of depth to your business arsenal. Remember, the most successful entrepreneurs are often those who remain curious, adaptable, and ever-eager to learn.

(A) Food service business

One of the most suitable businesses for women is a food service business. If you love to cook, no one can stop you from becoming a food entrepreneur. All you need is space for cooking and serving if you are not planning to have a mobile food service. You can cook anything that has demand. Food trucks, carts, and kiosks are popular these days. You can also plan something for Nutrition-conscious customers by procuring fresh and locally sourced food with low fats.

(B) Home-based hobby classes

One of the best parts of starting a home business is the ability to turn something you love into your career. You will be able to spend your days doing something you really enjoy while making a living. It could be any hobby like teaching how to cook or how to decorate pots or even painting or jewelry making. You will need to

invest as per your plan. Do all cost analysis and learn how much money you need to get started. Set your goals and plan how to market your business.

(C) Teach or Tutor

Teaching is another home-based business idea for moms. If you teach a group of students at your home, you'll charge less and will then need to get a good number of students to make a decent income. However, if you choose home tuitions, you'll charge high and you can earn sufficient money from a couple of students. You can also think about using an online course platform to create a course or focus on online tutoring. Online tutoring is an extremely trending business idea and many teachers opt it over traditional teaching.

Whether you are a seasoned tutor, or are just starting out, you can expand your reach and teach students from all over the world by creating an app.

(D) Data Entry

One of the simplest ways to get started in your own business and make money from is by becoming a data entry specialist. All you need to get started is basic keyboard skills and access to the internet. With some practice and focus, even a complete beginner can learn to become a successful professional in data entry. There are plenty of resources out there to help you learn the ropes, such as tutorials and online courses. With the right combination of technical expertise and entrepreneurial spirit, you can make a great living from data entry.

(E) Legal Services

If you have the necessary legal training and licensing, such as an attorney or a paralegal, then starting a legal services business is an achievable goal. Women in particular may have a greater understanding of family law, due to their own life experiences, and can offer valuable insights into cases concerning child custody, divorces, and gender discrimination issues. In addition to family law, there is also an increasing market for legal services for immigrants, making it possible for entrepreneurs to offer assistance with immigration laws. To make the process even simpler, a female entrepreneur can launch her own business without acquiring an office by creating a legal services app. This app could provide various services such as consultations and other legal

resources online.

(F) Business Consulting

This type of business can be incredibly lucrative, depending on the expertise and skills you bring to the table and the local market conditions. In recent years, many companies have been turning to outsourcing to fulfil departmental needs, such as marketing, accounting, and human resources. This type of business is especially attractive to women entrepreneurs; it is relatively low-cost to get started with minimal overhead costs. Additionally, there are a variety of resources available that can help you learn the tricks of the trade and how to best capitalize on your skill set.

(G) Cake Making

If you are a smart cook and just love baking then cake making is your business idea to work on. You can easily excel in the food industry if you have made up your mind. The demand of cakes usually increases on special occasions, like Halloween and Christmas. So, you can earn big money on such occasions. The good part is that the cake demand will not fall during off season as there will be birthdays every month, it can guarantee you a steady income throughout the year.

This business, however, is not limited just to your baking skills. You would also have to manage the logistics, keep an eye on orders, and also keep a track of deliveries.

(H) Social Media Manager

Social media managers are in charge of representing a company across all the social channels. They respond to comments and create content. These experts provide guidance to enhance an organization's online presence. Nearly every business has recognized the awesome value and benefit in social media marketing thus opening large number of options for you. There are countless tasks on the list of a social media manager that become repetitive, whether it is about collating a report of all the comments on posts, a list of new followers, handling the leads and adding them to a CRM software, or other such things. It only makes sense to integrate your social media management app activities.

(I) Interior Designer

If you are a creative person and would love to decorate rooms, interior designing could be a profitable business idea for you. Interior designers make indoor spaces functional and beautiful. The interior designer determines space requirements and selects essential and decorative items, such as colors, lighting, and materials. They must be able to draw, read blueprints. You can have a location-based office where

you will be able to talk to your clients, show them your sample book fabrics, and sample work.

(J) Fitness trainer

Many people exercise to keep themselves healthy. If you're an exercise enthusiast, becoming a fitness trainer could a satisfying career for you. It is a great business idea for women. You not only earn money but also keep yourself healthy. You will need a degree, certification and some experience before taking a step to be self-employed as a personal trainer. At the beginning of your exercise sessions, you won't earn big money. But as soon as you find a good number of students, you'll start getting sponsorship too.

As a fitness trainer, you do not have to limit yourself to only those clients who can come to your gym, your home, or any other preferred venue. You can create a fitness app and serve clients who cannot get out of the house, are in a different part of the world, or just cannot match your schedule. Create a fitness app of your own and you won't even have to learn coding for it!

(K) Soap making

Organic products are the new norm of living. As shelf space of organic product has increased, people are confused about what is authentic and what isn't. So the best thing to do is learn the process of soap making and get started. Building a part-time or full-time business takes time. It also takes money. A clear plan is essential for success as a soap making entrepreneur. Certain state permits and licenses are likely needed to operate a handmade soap business, just remember to procure them.

(L) E-commerce

Not only does operating an e-commerce store have many advantages, but it also gives you the flexibility to sell almost anything. From handmade jewelry and furniture to pet supplies, you can reduce your overhead costs significantly since there is no need to rent or purchase physical space. Additionally, integrating payment gateways and delivery platforms makes it easier to process payments and deliver products to customers around the world. With these resources at your fingertips, you can scale your e-commerce business and start making money in no time.

Being your own boss can have its ups and downs. It might add a lot of pressure on you, but do take care of yourself and have fun while working towards success. Unhealthy eating and sleeping habits will only take you so far. You need yourself to be relaxed, healthy and strong to take your dream through the last lap.

The points discussed above might sound like baby steps, but all these will certainly take you a long way in establishing your brand. So power up and get going. Happy entrepreneurship & happy coworking.

Dharti H. Rajyaguru. M.Sc. Maths. (M.S.University, Baroda)
Dharti's Sanskruti Boutique.
Executive Member Startup Committee SCCI.& Executive Member Business Women Committee GCCI.

Mastering Startup Investment Dynamics: A Deep Dive into Essential Mechanisms

In the vibrant world of startups, the path to success is often navigated through strategic investments and robust financial agreements. Understanding the complications of investment fundamentals is paramount for founders and investors alike. This comprehensive guide explores crucial mechanisms that govern startup investments, shedding light on Pre-emptive Rights, Liquidation Preference, Anti-Dilution Clauses, and the strategic nuances of ROFR versus ROFO. Through real-world examples and expert insights, we aim to equip stakeholders with the knowledge to forge equitable, transparent, mutually beneficial relationships in the startup ecosystem.

Pre-emptive Rights: Ensuring Shareholder Equity

Pre-emptive rights, often hailed as a game-changer in the corporate landscape, allow existing shareholders to maintain their ownership stake by purchasing additional shares before a company goes public or issues new shares. This safeguards their interests and empowers them to seize opportunities for continued growth.

Pre-emptive rights safeguard existing shareholders, offering them the first refusal on new shares to maintain their proportional ownership. This mechanism prevents dilution of an investor's stake in the company during subsequent funding rounds or public offerings.

Rushabh Shah,
GCCI Startup & Innovation Comm.

Example: Imagine a startup, ABC, planning to issue new shares for expansion. Shareholders with pre-emptive rights can purchase additional shares before they're offered to external investors, ensuring

Key Benefits

➡ **Stake Protection:** Pre-emptive rights act as a shield, allowing shareholders to prevent their ownership dilution when the company issues more shares.

➡ **Stay in the Game:** With the chance to invest in new shares before the general public, shareholders can actively participate in the company's growth journey, fostering a sense of loyalty and commitment.

➡ **Transparent Transactions:** Embracing pre-emptive rights promotes transparency within the company, showcasing a commitment to fairness and equity among stakeholders.

their stake remains intact.

Bottomline: Understanding and implementing pre-emptive rights can be strategic for startups and established enterprises. It strengthens investor relationships, attracts potential investors, and instils confidence in the company's governance structure.

Anti-Dilution: Protecting Startup Equity Against Value Erosion

The Anti-Dilution Clause protects early investors from dilution if subsequent funding rounds are conducted at a lower valuation than previous ones. An Anti-Dilution Clause, a vital part of investment agreements, safeguards early investors (and founders) from ownership dilution in subsequent funding rounds at lower valuations.

Importance for Startup Founders

❶ **Retaining Control:** The Anti-Dilution Clause is crucial for founders, preventing excessive dilution of ownership and safeguarding decision-making power.

❷ **Protecting Valuation:** Anti-dilution mechanisms

Liquidation Preference: Prioritizing Investment Returns

Liquidation preference is a clause that ensures investors receive their investment back before other shareholders in the event of a sale, merger, or liquidation. It's a critical element that enhances the attractiveness of startup investments by providing a layer of financial protection.

Example: Your startup attracts investors who inject capital to fuel growth. If a liquidity event occurs, like being acquired or exiting, the liquidation preference ensures that investors receive their share first, acting as a safety net for their financial commitment. This protection attracts investors and establishes a foundation of trust, fostering a positive investor-founder relationship.

Bottom Line: Liquidation Preference is a game-changer for funding! It shields investors, ensuring they recoup their initial investment before others in events like acquisitions or IPOs. This builds trust, attracting and securing investor support for your startup's journey.

Key Benefits

➡ **Safeguard Investor Interests:** It ensures investors recoup their initial investment before others in a liquidity event.

➡ **Trust-Building Mechanism:** By prioritising investor protection, startups cultivate trust, which is crucial for long-term partnerships.

➡ **Investor Attraction:** Liquidation preference attracts investors, especially in uncertain market conditions or challenging times.

➡ **Strategic Safety Net:** A financial safety net during acquisitions or IPOs ensures a smoother exit strategy.

➡ **Win-Win Scenario:** Founders and investors align interests, creating a win-win situation for sustained startup success.

shield early stakeholders from unfair reductions in company valuation, ensuring their protection during subsequent funding rounds.

❸ **Attracting Investors:** An Anti-Dilution Clause enhances the startup's appeal to investors, showcasing a commitment to fairness and protecting their interests.

❹ **Alignment of Interests:** Anti-dilution protection aligns the interests of founders and early investors, fostering a collaborative relationship and shared commitment to equity preservation.

Importance for Investors:

➡ **Preserving Investment Value:** Safeguards initial investment by adjusting conversion prices in response to lower valuations.

➡ **Mitigating Downside Risk:** Acts as a safety net against market fluctuations and unforeseen challenges.

➡ **Maintaining Ownership Percentage:** Helps investors retain a significant ownership stake, influencing decision-making.

➡ **Attracting Future Investors:** Signals commitment to fairness, potentially making the startup more appealing to new backers.

➡ **Aligning Interests with Founders:** Fosters a collaborative relationship by ensuring early backers aren't unfairly diluted.

Let's understand this with an example.

➡ Imagine you, as a founder, own 60% of your startup, and an investor invests $1 million for a 20% stake. This implies a pre-money valuation of $4 million. However, in the next round, due to market conditions, the new investors propose a lower valuation of $3 million.

➡ Without an Anti-Dilution Clause, your ownership would dilute to 50% (2 million / 4 million). But, with a well-negotiated Anti-Dilution Clause, your ownership might be protected, ensuring that the new valuation doesn't significantly impact your stake.

➡ Remember, the specifics can vary based on the type of Anti-Dilution mechanism agreed upon and the negotiation skills involved.

Understanding ROFR vs. ROFO: Strategic Considerations for Startups and Investors

The Right of First Refusal (ROFR) and Right of First Offer (ROFO) define how shares and opportunities are offered within the investment community.

ROFR (Right of First Refusal)

➡What is ROFR?

The holder can match any offer the seller receives before finalising a deal with a third party. They can refuse an initial offer and step in with the same terms.

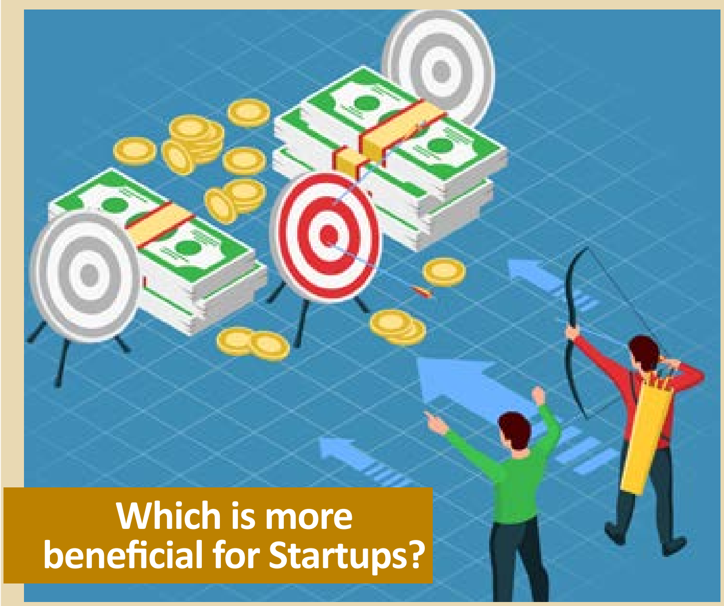
➡ Example:

Startup A grants an investor a ROFR. If the startup receives a funding/ acquisition offer from Company X, the investor has the first shot at matching that offer before the startup can proceed with Company X.

ROFO (Right of First Offer)

➡ **What is ROFO?**

Unlike ROFR, this gives the holder the first chance to make an offer before the seller approaches



Which is more beneficial for Startups?

➡ ROFO: This can benefit startups aiming to maintain control and nurture strategic partnerships. It provides a structured process for selling shares and ensures that existing stakeholders are considered first.

➡ ROFR: Startups looking for flexibility might prefer ROFR. It allows them to explore various offers and potentially secure a better deal.

Which is more beneficial for Investors?

➡ ROFR: Investors seeking security and the ability to protect their investment may lean towards ROFR.

➡ ROFO: Investors looking for proactive involvement and a first-mover advantage may find ROFO more appealing. It allows them to set the initial terms and potentially secure a deal before others come into play.

others. The seller must consider this initial offer before entertaining offers from third parties.

➡ **Example:**

Startup B gives an investor a ROFO. If the startup decides to sell a portion of its shares, the investor can present an offer first before the startup explores other options.

Considerations for both Parties

➡ **Negotiation Power:** ROFO gives negotiating power to the holder by allowing them to set the initial terms.

➡ **Flexibility:** ROFR allows sellers to explore various offers before committing.

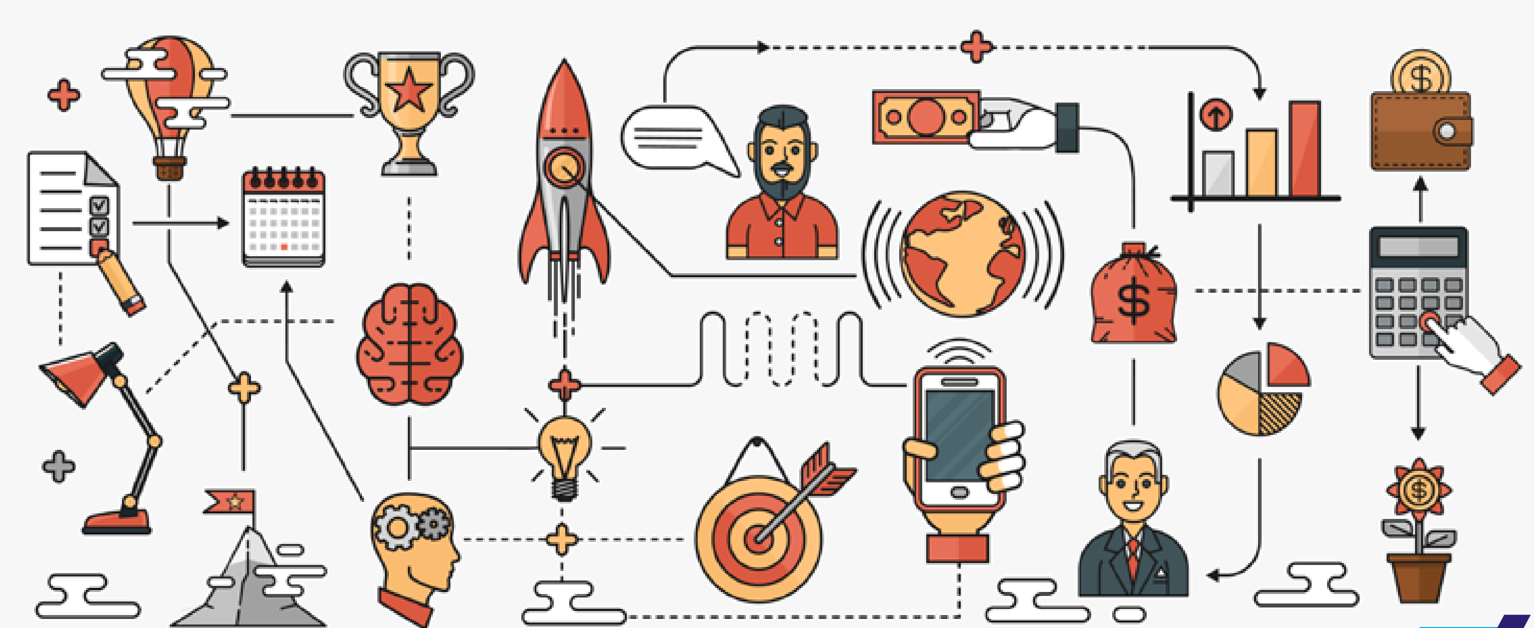
➡ **Relationship Dynamics:** Both agreements impact the dynamics between startups and investors, requiring a careful understanding of the long-term vision and goals.

Bottomline:

➡ The choice between ROFR and ROFO depends on the specific needs and goals of the startup and the investor involved.

➡ It's not a one-size-fits-all scenario, and understanding the nuances is crucial for creating mutually beneficial agreements.

Navigating the complex landscape of startup investments requires a keen understanding of the mechanisms that protect interests, align incentives, and foster growth. By mastering the intricacies of Pre-emptive Rights, Liquidation Preference, Anti-Dilution Clauses, and the strategic deployment of ROFR and ROFO, startups and investors can build solid foundations for long-term success. As the startup ecosystem continues to evolve, so will the strategies for optimising investment relationships to achieve mutual prosperity in the dynamic world of entrepreneurship.



ગિફ્ટ સિટીઃ

વડાપ્રધાનનો ડ્રીમ પ્રોજેક્ટ વિકસિત ભારતનું સ્વપ્ન પૂર્ણ કરવામાં મહત્ત્વપૂર્ણ બનશે

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

વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીના ડ્રીમ પ્રોજેક્ટ ગુજરાત ઈન્ટરનૅશનલ ફાઈનાન્સ ટેક સિટી (ગિફ્ટ સિટી)એ સમગ્ર વિશ્વમાં સૌથી ઝડપથી વિકસતા ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસીસ સેન્ટર અને ટેક્નૉલૉજી હબ તરીકેની ઓળખ મેળવી છે અને છેલ્લાં ત્રણ વર્ષમાં ગિફ્ટ સિટી વૈશ્વિક ફાઈનાન્શિયલ અને ફિનટેક કંપનીઓના સૌથી પસંદગીના સેન્ટર તરીકે ઊભર્યું છે.

વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદી ગુજરાતના મુખ્યમંત્રી હતા ત્યારે તેમણે ગિફ્ટ સિટીની ઘોષણા કરી હતી અને ગ્લોબલ ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસીસના હબ તરીકે ભારતને ઓળખ અપાવવા માટે ગાંધીનગર નજીક ગિફ્ટ સિટી પ્રોજેક્ટ શરૂ કર્યો હતો. જોકે, એ સમયે અનેક લોકોને આ દિવાસ્વપ્નસમાન લાગતું હતું, પરંતુ હવે નરેન્દ્રભાઈનું વિઝન રંગ લાવી રહ્યું છે. આત્મનિર્ભર ભારત અભિયાન ચાલી રહ્યું છે તેનું મૂર્તિમંત સ્વરૂપ ગિફ્ટ સિટી છે. ભારતમાં એક પણ આંતરરાષ્ટ્રીય ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસીસ હબ નહોતું અને ભારતીય કંપનીઓએ દુબઈ, સિંગાપોર અને લંડન જેવાં ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસીસ હબ પર નિર્ભર રહેવું પડતું હતું તે જોઈને ગુજરાતના મુખ્યમંત્રી તરીકે જ નરેન્દ્ર મોદીએ વર્ષ 2007-08માં ગાંધીનગર નજીક ગિફ્ટ સિટી બનાવવાનું નક્કી કર્યું અને આજે ગિફ્ટ સિટી વિશ્વના સૌથી વધારે ઝડપથી વિકસી રહેલા ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસીસ હબમાં સ્થાન ધરાવે છે. આજે ભારતીય કંપનીઓ ડૉલરને લગતા તમામ આંતરરાષ્ટ્રીય વ્યવહારો ગિફ્ટ સિટીથી કરી શકે છે અને લંડન, સિંગાપોર અને દુબઈની કંપનીઓ આજે ગિફ્ટ સિટીમાં આવી રહી છે.

ભારત સરકારે ઈન્ટરનૅશનલ ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસિસ સેન્ટર ઑથોરિટી (IFSCA)ની રચના કરી છે, જે એક નાણાકીય નિયમનકાર (રેગ્યુલેટર) છે અને GIFT સિટીમાં ભારતના પ્રથમ ઈન્ટરનૅશનલ ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસિસ સેન્ટર (IFSC)ના વિકાસનું નેતૃત્વ કરી રહ્યું છે. છેલ્લાં ત્રણ વર્ષમાં ગિફ્ટ સિટી ખાતે બૅન્ક, ફંડ ઉદ્યોગ, કૅપિટલ માર્કેટ્સ, ઍરક્રાફ્ટ અને શિપ લીઝિંગ, ફિનટેક વગેરે જેવાં વિવિધ ક્ષેત્રોમાં નાણાકીય સંસ્થાઓનું આગમન થયું છે. ગિફ્ટ સિટીમાં વ્યવસાય કરવાની સરળતા, કામગીરીની ફાયદાકારક કિંમત અને સ્પર્ધાત્મક કર વ્યવસ્થાનો સુભગ સમન્વય છે તેથી લંડન, દુબઈ અને સિંગાપોર સાથે આજે ગિફ્ટ સિટી સ્પર્ધા કરી રહ્યું છે. ભારતના કૉર્પોરેટ જગતે જે નાણાકીય સેવાઓ માટે વિદેશ જવું પડતું હતું તે તમામ સેવાઓ હવે ગિફ્ટ સિટીમાં ઉપલબ્ધ થઈ છે અને વિદેશી કંપનીઓ હવે એ સેવાઓ લેવા માટે ગિફ્ટ સિટીમાં આવે તે પ્રકારની સ્થિતિ સર્જાઈ રહી છે. હાલમાં ગિફ્ટ સિટીમાં લગભગ 20,000થી વધુ કર્મચારીઓ અલગ-અલગ ફાઈનાન્શિયલ અને ટેક્નૉલૉજી કંપનીઓમાં કામ કરી રહ્યા છે.

બૅન્કિંગ ક્ષેત્ર કોઈપણ નાણાકીય સેન્ટરના વિકાસ માટે પાયાની બાબત છે. ગિફ્ટ સિટી ઈન્ટરનૅશનલ ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસીસ સેન્ટર (આઈએફએસસી) ખાતે અત્યાર સુધીમાં 23 બૅન્કોને લાઈસન્સ આપવામાં આવ્યાં છે તેમાં અગ્રણી વિદેશી બૅન્કો, જેમ કે સિટી બૅન્ક (યુએસ), જેપી મૉર્ગન (યુએસ), સ્ટાન્ડર્ડ ચાર્ટર્ડ, એચએસબીસી અને બાર્કલેઝ, બીએનપી પરિબા, ડોએચ્ચ બૅન્ક અને MUFG બૅન્કનો પણ સમાવેશ થાય છે. મોટાભાગના લોકોને એ ખ્યાલ નથી કે વર્ષ 2023ના અંતે ગિફ્ટ સિટી ખાતે કુલ

બૅન્કિંગ ઍસેટ 51 અબજ ડૉલર પર પહોંચી છે.

એ જ રીતે ગ્લોબલ ફંડ હાઉસમાં પણ ગિફ્ટ સિટીનું આકર્ષણ છે. અત્યાર સુધીમાં ગિફ્ટ સિટી ખાતે લગભગ 100 ફંડ મૅનેજમેન્ટ ઍન્ટિટીની નોંધણી થઈ ગઈ છે અને ફંડ્સ ઈકોસિસ્ટમ ઝડપથી વિકસિત થઈ રહી છે. ડિસેમ્બર, 2023ના આંકડા મુજબ 95 ફંડ ઍન્ટિટી દ્વારા 7,000 મિલિયન ડૉલરથી વધુનાં કૅપિટલ કમિટમેન્ટ કરવામાં આવ્યાં છે અને તેમાંથી 3,000 મિલિયન

- લંડન, દુબઈ અને સિંગાપોર જેવાં અતિવિકસિત શહેરોને બરાબરની ટક્કર આપી રહ્યું છે ગાંધીનગરનું ગિફ્ટ સિટી
- ગિફ્ટ સિટી આગામી સમયમાં વિશ્વની અગ્રણી ઇન્ફોર્મેશન ટેક્નોલોજી અને ફાઇનાન્સ કંપનીઓ તથા યુવા પ્રતિભાને આકર્ષિત કરશે

ડૉલરથી વધુનાં ફંડ ઊભાં કરવામાં આવ્યાં છે. મહત્ત્વની બાબત એ છે કે આ ફંડ હાઉસિસે 2,700 મિલિયન ડૉલરથી વધુનું રોકાણ ભારતમાં કર્યું છે. GIFT-IFSCમાં ટ્રસ્ટીશિપ ફર્મ્સ, કસ્ટોડિયન્સ, ફંડ ઍડમિનિસ્ટ્રેટર્સ, લૉ ફર્મ્સ, ઑડિટર વગેરે સહિત સમગ્ર ફંડ ઇકોસિસ્ટમ ઉપલબ્ધ છે.

તાજેતરમાં ગિફ્ટ સિટી ખાતે ગિફ્ટ નિફ્ટીનું ટ્રેડિંગ પણ ચાલુ થયું છે, જે અગાઉ એસજીએક્સ નિફ્ટી તરીકે સિંગાપોરમાં કાર્યરત હતી. આ સિવાય ગિફ્ટ સિટી ખાતે ભારતનું સૌપ્રથમ આંતરરાષ્ટ્રીય બુલિયન એક્સચેન્જ પણ શરૂ કરવામાં આવ્યું છે.

છેલ્લાં બે વર્ષ દરમિયાન, GIFT-IFSCએ સતત વૃદ્ધિ કરી છે અને હાલમાં નાણાકીય સેવાઓના સંપૂર્ણ સ્પેક્ટ્રમમાં લગભગ 480થી વધુ ઍન્ટિટી નોંધાઈ છે. તેમાં બૅન્કો, મૂડીબજારો, વીમો, ફિનટેક, ઍરક્રાફ્ટ લીઝિંગ, શિપિંગ લીઝિંગ, બુલિયન એક્સચેન્જ વગેરેનો સમાવેશ થાય છે. GIFT-IFSC દ્વારા લગભગ 40 જેટલાં વિવિધ રેગ્યુલેશન લાવવામાં આવ્યાં છે અને તેના કારણે ગિફ્ટ સિટી ખાતે નવી કંપનીઓનું આગમન ઝડપી બન્યું છે.

આજે ભારત ફિનટેક સ્પેસમાં વૈશ્વિક લીડર છે અને આપણી પાસે ત્રીજી સૌથી મોટી સ્ટાર્ટઅપ ઇકોસિસ્ટમ છે. ડિજિટલ પેમેન્ટ ઇકોસિસ્ટમમાં ભારત વૈશ્વિક અગ્રણી તરીકે ઊભર્યું છે. અસાધારણ ફિનટેક વૃદ્ધિના આગલા તબક્કાને પ્રોત્સાહન આપવા માટે, GIFT-IFSC ખાતે ગ્લોબલ ફિનટેક હબ વિકસાવવામાં આવી રહ્યું છે, જે ભારતીય ફિનટેકને વૈશ્વિક બજારો સુધી પહોંચવાનો માર્ગ આપશે.

તાજેતરમાં જ ગુજરાત સરકારે ઝડપથી ઊભરી રહેલા ગ્લોબલ ફાઇનાન્શિયલ સર્વિસીસ હબ એવા ગિફ્ટ સિટીમાં કામ કરતા કર્મચારીઓ, કંપનીઓના માલિકો તથા કંપનીઓના ગેસ્ટ માટે વાઇન એન્ડ ડાઇનની મંજૂરી આપવાની જાહેરાત કરી છે. નિષ્ણાતો માને છે કે ગિફ્ટ સિટીમાં વર્લ્ડ ક્લાસ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર છે અને આ પગલાથી નવી બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીઓ અહીં ઑફિસ શરૂ કરશે અને મોટા પ્રમાણમાં નવી નોકરીઓનું સર્જન થશે. તેમજ ગિફ્ટ સિટી વૈશ્વિક પ્રતિભાને આકર્ષશે. વેપાર-ઉદ્યોગજગતના અગ્રણીઓએ આ નિર્ણયને ઐતિહાસિક ગણાવ્યો છે, કારણ કે હવે ગિફ્ટ સિટી સિંગાપોર દુબઈ અને અન્ય કોઈપણ આંતરરાષ્ટ્રીય નાણાકીય સેવાઓનાં હબ સાથે સ્પર્ધા કરશે. તે વિશ્વની અગ્રણી ઇન્ફર્મેશન ટેક્નૉલૉજી અને ફાઇનાન્સ કંપનીઓ તથા યુવા પ્રતિભાઓને આકર્ષિત કરશે. ગિફ્ટ સિટી ભારતમાં શ્રેષ્ઠ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર અને ડિઝાઇન ધરાવે છે અને આ છૂટછાટ સાથે તે ચોક્કસપણે નાણાકીય સેવાઓનું વૈશ્વિક હબ બની જશે એમ નિષ્ણાતો જણાવે છે. આ છૂટછાટ માત્ર ગિફ્ટ સિટી પૂરતી મર્યાદિત છે અને ગિફ્ટ સિટીની વિવિધ છૂટછાટો પૈકી એક છે. રાજ્યમાં દારૂબંધીની નીતિમાં કોઈ જ ફેરફાર કરવામાં આવ્યો નથી.

ગિફ્ટ સિટી ફિનટેક અને ગ્લોબલ આઇટી હબ બનવા તરફ પણ આગળ વધી રહ્યું છે. ગૂગલ જેવી મહાકાય ટેક્નૉલૉજી કંપનીએ ગિફ્ટ સિટીમાં ઑફિસ શરૂ કરી છે અને આગામી સમયમાં અન્ય આઇટી કંપનીઓ પણ ગિફ્ટ સિટીમાં કામ શરૂ કરશે. આઇટી કંપનીઓ મોટા પ્રમાણમાં ઊંચા પગારની નોકરીઓ ઑફર કરતી હોય છે તે હકીકત ધ્યાનમાં લેતાં કહી શકાય કે ગુજરાતના આઇટી પ્રોફેશનલોએ નોકરી માટે બૅંગલુરુ, પુણે કે હૈદરાબાદ જવું પડતું હતું તે અટકશે અને ગુજરાતના આઇટી નિષ્ણાતો ગિફ્ટ સિટીમાં જ શ્રેષ્ઠ ઑફર મેળવી શકશે.

ગિફ્ટ સિટીમાં આંતરરાષ્ટ્રીય યુનિવર્સિટી પોતાનું બ્રાન્ચ કૅમ્પસ શરૂ કરી શકે તે પ્રકારના નિયમો બનાવવામાં આવ્યા છે અને ઑસ્ટ્રેલિયાની બે અગ્રણી યુનિવર્સિટી - ડિકીન યુનિવર્સિટી અને વોલોંગોંગ યુનિવર્સિટીએ ગિફ્ટ સિટીમાં કૅમ્પસ શરૂ કરવા સજ્જ છે. આ યુનિવર્સિટી ઑસ્ટ્રેલિયામાં ઑફર કરાતા કોર્સ ગિફ્ટ સિટી કૅમ્પસ ખાતે ઑફર કરશે તેથી ભારતીય વિદ્યાર્થીઓ અહીં જ આ કોર્સ કરી શકશે, જેનો ખર્ચ પણ નીચો રહેશે.

ઇકોસિસ્ટમના વિકાસ સાથે ગિફ્ટ સિટીમાં રિયલ એસ્ટેટમાં વૃદ્ધિ પણ જોવા મળી રહી છે. ગિફ્ટ સિટીમાં હાલમાં 18 બિલ્ડિંગ કાર્યરત છે, જ્યારે 30 બિલ્ડિંગનાં બાંધકામ ચાલુ છે. લગભગ 14 જેટલાં બિલ્ડિંગ હાલમાં વિવિધ મંજૂરીઓના તબક્કે છે. ગિફ્ટ સિટીએ અત્યાર સુધીમાં વિવિધ કૉમર્શિયલ અને રેસિડેન્શિયલ પ્રોજેક્ટ્સ માટે લગભગ 2.25 કરોડ ચોરસફૂટથી વધુના ડેવલપમેન્ટ રાઇટ્સનું વેચાણ કર્યું છે.

ગિફ્ટ સિટી ભારતનું સૌપ્રથમ ગ્રીન ફીલ્ડ સ્માર્ટ સિટી છે અને અહીં આંતરરાષ્ટ્રીય કક્ષાનું ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર વિકસાવવામાં આવ્યું છે. ગિફ્ટ સિટીમાં આંતરરાષ્ટ્રીય કક્ષાની હૉસ્પિટલ, સ્કૂલ તથા રિટેલ સ્પેસ ઉપલબ્ધ બનશે. ગિફ્ટ સિટીમાં વૈશ્વિક કક્ષાના એન્ટરટેઇનમેન્ટ ઝોનનું પણ આયોજન ચાલી રહ્યું છે. આ બધાં પરિબળોના કારણે આગામી વર્ષોમાં ગિફ્ટ સિટી મોસ્ટ લિવેબલ સિટી તરીકે ઊભરશે. હાલમાં પણ ગિફ્ટ સિટીના કૉમર્શિયલ અને રેસિડેન્શિયલ સેગમેન્ટમાં ભારતનાં અગ્રણી શહેરોથી ગ્રાહકો આવી રહ્યા છે.

ભારત હાલમાં વિશ્વની પાંચમી સૌથી મોટી અર્થવ્યવસ્થા બન્યું છે અને વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીના આગામી કાર્યકાળમાં ભારત વિશ્વની ત્રીજા ક્રમની સૌથી મોટી અર્થવ્યવસ્થા બનવા જઈ રહ્યું છે તેમાં ગિફ્ટ સિટી મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવશે. મૅન્યુફૅક્ચરિંગ ક્ષેત્રમાં ભારત ચીનની સ્પર્ધા કરવા સજ્જ થઈ રહ્યું છે અને તે જ પ્રકારે ગિફ્ટ સિટીના વિકાસ દ્વારા ભારત સરકારે અને ગુજરાત સરકારે સ્પષ્ટ કર્યું છે કે ફાઇનાન્શિયલ સર્વિસીસ અને ટેક્નૉલૉજીના ક્ષેત્રે ભારત વૈશ્વિક સ્થાન પ્રાપ્ત કરે.

ફૅમિલી બિઝનેસમાં સંઘર્ષ ટાળવા શું કરવું?

સ્વાતિ પંચાલ
સી.એ

ફૅમિલી બિઝનેસ એ વેપાર કરવાનો તથા વેપારને આગળ ધપાવવાનો એક ખૂબ સારો પ્રકાર છે, પરંતુ ફૅમિલી બિઝનેસમાં ખટરાગથી મોટી મોટી બ્રાન્ડ્સ પણ બચી શકી નથી. અવ્યવસ્થા, વિખવાદો અને નાણાકીય કટોકટીને કારણે ફૅમિલી બિઝનેસમાં મોટી સમસ્યાઓ ઉત્પન્ન થઈ શકે છે. તેને કારણે મોટી ખોટ ખાવાનો કે પછી બિઝનેસમાં વાવટો સંકેલી લેવાની પણ નોબત આવે છે. રેનબેક્સી, અદાણી ટેલિકૉમ - પાવર ઍન્ડ ઍન્ટરટેઇનમેન્ટ, રેમન્ડ લિમિટેડ, કિર્લોસ્કર ગ્રુપ, અપોલો ટાયર્સ, બૉમ્બે ડાઈંગ વગેરે તેનાં પ્રચલિત ઉદાહરણ છે.

એક ચાર્ટર્ડ અકાઉન્ટન્ટ, ફાઇનાન્શિયલ ઍડવાઇઝર અને સ્ટાર્ટઅપ મેન્ટર હોવાને કારણે હું ભારતમાં ફૅમિલીથી ચાલતા બિઝનેસ (FMB-ફૅમિલી મેનેજ્ડ બિઝનેસ)માં આવતા પડકારોની સાક્ષી રહી છું. ફૅમિલી બિઝનેસ ઍસોસિયેશન ઑફ ઇન્ડિયા દ્વારા તાજેતરમાં એક અભ્યાસ હાથ ધરવામાં આવ્યો હતો. તેમાં આ ઉદ્યોગોને નડતા પડકારો અને સફળતા બંને પર પ્રકાશ પાડવામાં આવ્યો હતો.

માલિકીની ભાવનાનો અભાવ

ઉદ્યોગસાહસિક બિઝનેસની પોતાના બાળકની જેમ જ સારસંભાળ લે છે. આથી તેમાં તેનું ઇન્વૉલ્વમેન્ટ ઘણું વધારે હોવાથી સફળતાની શક્યતાઓ પણ વધી જાય છે. બીજી બાજુ ફૅમિલી બિઝનેસમાં માલિકોની સંખ્યા ઘણી વધારે હોય છે. વળી, કર્મચારીઓ અને શૅરધારકોમાં બિઝનેસની માલિકી લેવાનું વલણ ઓછું જોવા મળે છે. તેને કારણે ફૅમિલી બિઝનેસમાં એવું વાતાવરણ ઊભું કરવું પડે છે, જેથી દરેકને પોતાની જવાબદારીનો અહેસાસ થાય, અને દરેક વ્યક્તિ એવું અનુભવે

MSMEઅને ડિજિટાઇઝેશન

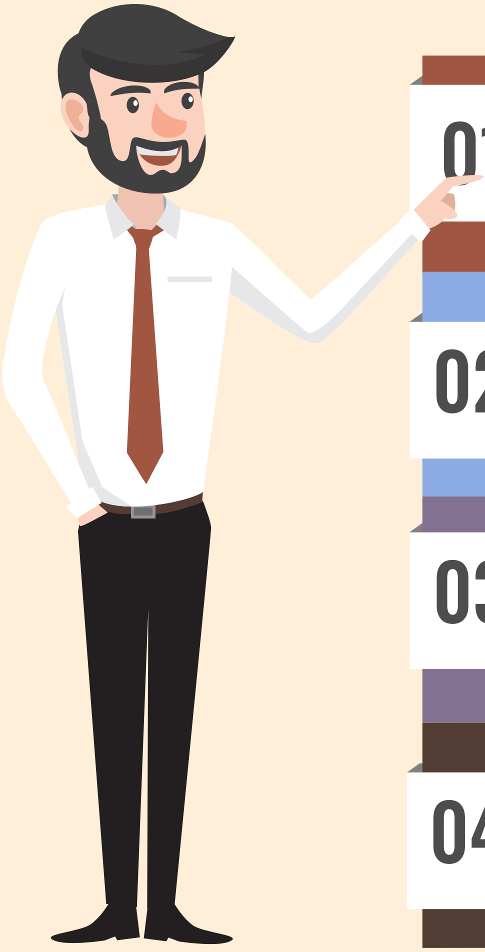
MSME સેક્ટર ભારતના અર્થતંત્રમાં ખૂબ મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે. છેલ્લાં થોડાં વર્ષોમાં દેશમાં MSMEની સંખ્યામાં ખાસ્સો વધારો થયો છે. આ ઉપરાંત કોવિડ પછી ડિજિટાઇઝેશનનો વ્યાપ પણ ઘણો વધી ગયો છે. આથી બિઝનેસ મૅનેજમેન્ટમાં ટેક્નૉલૉજીને વણી લેવી જરૂરી બની ગઈ છે. જો ફૅમિલી બિઝનેસ તેની પેઢીઓ જૂની કામ કરવાની ઢબમાં સુધારો ન કરે તો સમયના પ્રવાહ સાથે તે તણાઈ જઈ શકે છે.

સત્તાની વહેંચણી કરો

ફૅમિલી બિઝનેસમાં જો કોઈ એક વ્યક્તિ પોતાની પાસે વધારે પડતી સત્તા રાખે તો અસંતોષનો માહોલ સર્જાય છે. આથી તમારા કર્મચારીઓ અને હિતધારકોને નિર્ણય લેવાની અને સ્રોતોનો ઉપયોગ કરવાની સત્તા આપો. સ્રોત, માળખા સુવિધા, પરિવહન, મેડિકલ ફૅસિલિટી, સ્ટાફ વેલફેરની પ્રવૃત્તિઓ વિના તમે સ્ટાફના સભ્યોનું પરફૉર્મન્સ સુધારી શકશો નહિ. ફૅમિલી બિઝનેસના માલિકોએ આવા સ્રોતોમાં રોકાણને ખર્ચ તરીકે નહિ, પરંતુ રોકાણ તરીકે જોવું જોઈએ.

ટીમવર્કને મહત્વ આપો

ફૅમિલી બિઝનેસમાં હંમેશાં મુક્તમને વાતચીત કરવાનું કલ્ચર વિકસાવો. આમ કરવાથી અરસપરસ વિશ્વાસ વધશે અને બધા જ ટીમમાં કામ કરવાની ભાવના કેળવશે. ફૅમિલી બિઝનેસમાં પ્રતિસ્પર્ધા નહિ, પરંતુ સાથે મળીને આગળ વધવાનો માહોલ હોવો જોઈએ. આથી સંસ્થાના વિકાસ માટે તમારો સુમેળ હોય તેવા લોકો સાથે વેપાર ધંધામાં જોડાઈને આગળ વધવાનું આયોજન કરો.



01

ફાઇનાન્શિયલ મૅનેજમેન્ટનું મહત્ત્વ

ફેમિલી બિઝનેસને ટકાવી રાખવામાં ફાઇનાન્શિયલ મૅનેજમેન્ટ મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે. નબળા આર્થિક વ્યવસ્થાપન, નબળા મૅનેજમેન્ટ અને અંદર અંદર ઝઘડાને કારણે ફેમિલી બિઝનેસની લાંબા ગાળાની સફળતા પર અવળી અસર પડે છે.

02

આર્થિક બાબતો, જવાબદારીની વહેંચણી અને પારિવારિક ઝઘડાને કારણે ફૅમિલી બિઝનેસને અવળી અસર પડી શકે છે.

03

પારદર્શિકતા અને વ્યવસ્થિત આયોજન સાથે જવાબદારીની વહેંચણી કરવામાં આવે તો ગમે તેવા કપરા સમયમાં ફૅમિલી બિઝનેસ ટકી શકે છે.

04

સૌને સાથે લઈને ચાલો

ફેમિલી બિઝનેસમાં કોઈ પણ મહત્ત્વનો નિર્ણય લેતી વખતે બધા જ હિતધારકોને તે પ્રક્રિયામાં સામેલ કરો. ફેમિલી બિઝનેસ ધરાવનાર લોકોએ સૌનાં અભિપ્રાયો, મંતવ્યો, તેમનાં અવલોકનો અન્ય ભાગીદારો અને હિતધારકો સાથે શૅર કરવાં જોઈએ.

કે જો તે સારી રીતે કામ નહિ કરે તો ધંધો સફળ નહિ થાય. જો આવું કરવામાં સફળતા ન મળે તો ફૅમિલી બિઝનેસમાં ઓનરશિપની ભાવનાને અભાવે બધા જ ઢીલાશ છોડતા થઈ જાય છે અને અંતે ધંધો પડી ભાંગે છે.

સારા કામને બિરદાવો

ફૅમિલી બિઝનેસમાં કંપનીના વિકાસમાં જે ફાળો આવે તેને ઇન્સેન્ટિવ કે રિવોર્ડ આપો. કર્મચારીઓને પણ આર્થિક લાભ અને પ્રોત્સાહન આપો. આમ કરવાથી દરેકને બિઝનેસની વૃદ્ધિમાં ફાળો આપવાનું મન થશે. જો કોઈ સારું કરે તો બધાની સામે તેમનાં વખાણ કરો. આમ કરવાથી તેમનો આત્મવિશ્વાસ વધશે, સ્ટાફમાં માન વધશે અને સંસ્થાના વિકાસ માટે તેમણે આપેલા યોગદાનની કદર થયેલી ગણાશે.

સ્પષ્ટ કૉમ્યુનિકેશન

ફૅમિલી બિઝનેસમાં હોવ તો અન્ય સભ્યો અને હિતધારકો સાથે તમારું કૉમ્યુનિકેશન એકદમ સ્પષ્ટ રાખો. તમારી કંપનીના ગોલ્સ અને ઉદ્દેશ હિતધારકો સાથે શૅર કરો. અવારનવાર સભ્યોની મીટિંગ્સનું આયોજન કરો. આમ કરવાથી બધાને એકબીજાના વિચારો જાણવાની અને સમજવાની તક મળશે. આ ઉપરાંત કર્મચારીઓને સેમિનાર અને વર્કશૉપ્સના માધ્યમથી તાલીમ આપો. બહારના હિતધારકો સુધી પહોંચવા એવી ઈવેન્ટ્સનું આયોજન કરો, જેનાથી તેઓ સંસ્થાના વિઝન, મિશન, ઑપરેશન સ્ટ્રૅટેજી, હાલની સ્થિતિ, ભવિષ્યમાં વિસ્તરણના આયોજનને સમજી શકે. આમ કરવાથી સંસ્થામાં કર્મચારીઓનો અને હિતધારકોનો વિશ્વાસ વધી જશે.

વિકાસની તકો

ફૅમિલી બિઝનેસમાં જો દરેક વ્યક્તિને પ્રોફેશનલ રીતે આગળ વધવાનો, કારકિર્દીનો વિકાસ કરવાનો મોકો મળે તો તેમને શ્રેષ્ઠ પરફૉર્મન્સ આપવાની પ્રેરણા મળતી રહે છે. એક વખત બધાને કામની સોંપણી થઈ જાય પછી તેમાં અવારનવાર દખલઅંદાજી ન થવી જોઈએ. આમ કરવાથી દરેકને લાગશે કે ફૅમિલી બિઝનેસને ટકાવવામાં, તેને આગળ વધારવામાં તેમનો મહત્વનો ફાળો છે. એક વખત આ ભાવના પ્રબળ બનશે, પછી તેઓ ફૅમિલી બિઝનેસને ગમે તેવા કપરા સમયમાં ટકાવી રાખવા માટે પૂરેપૂરા પ્રયત્ન કરશે તે નિશ્ચિત છે.

ફૅમિલી બિઝનેસમાં સફળતાની વધુ શક્યતા

એક અભ્યાસ મુજબ ભારતમાં 70 ટકા ફૅમિલી બિઝનેસ સફળ જાય છે. જોકે તેમાં સક્સેશન પ્લાનિંગ, ઝઘડાનો ઉકેલ, પરિવાર અને બિઝનેસ વચ્ચે યોગ્ય સમતુલા જાળવવામાં ન આવે તો તે નિષ્ફળ જઈ શકે છે. 30 ટકા જેટલા ફૅમિલી બિઝનેસ નિષ્ફળ જવામાં આવાં જ કોઈ કારણ રહેલાં હોય છે.

વાતચીત દ્વારા ઉકેલ

ફૅમિલી બિઝનેસમાં આવતા પડકારોનો સામનો બધા સહિયારી રીતે કરે તે જરૂરી છે. વળી, નાજુક સમયમાં એકબીજા સાથે ખૂલીને વાત કરવાથી, બીજાનો અભિપ્રાય સ્વીકારવાની ઉદારતા દાખવવાથી અને અન્યો પર પોતાના હુકમ ચલાવવાની માનસિકતા છોડી દેવાથી લાભ થાય છે.

ફૅમિલી બિઝનેસે પણ બદલાતા સમય સાથે તાલમેલ સાધવો જરૂરી બની ગયો છે. ખાસ કરીને આજે ઇનોવેટિવ આઇડિયા સાથે નવાં નવાં સ્ટાર્ટઅપ્સ શરૂ થઈ રહ્યાં છે અને ગ્રાહકો ડિજિટલ સુવિધાની અપેક્ષા રાખી રહ્યા છે ત્યારે ફૅમિલી બિઝનેસમાં પણ બદલાવ લાવવો જરૂરી બની ગયો છે. આ પરિવર્તનના દોરમાં ફૅમિલી બિઝનેસ ટકી રહે તે માટે બિઝનેસના તમામ સભ્યોએ સાથે મળીને ભવિષ્યની સફળતા માટે સ્ટ્રૅટેજી બનાવવી જોઈએ.

FLEXMO

Functional Mobility Aids for Elderly Independent Living

Srinivas, Arvind and Girish, three graduates from the Indian Institute of Technology Delhi (IIT-D) have established Flexmo, a company that offers a new generation of mobility aids designed for better accessibility, independence, and improved quality of life for elderlies.

Driven by personal experiences with disability, the company was founded in 2017 by three friends. It aims to address the limitations of traditional mobility aids designed for older people living alone. Flexmo's products are slip-resistant, comfortable and clinically trialled. They offer improved traction on various terrains, including wet surfaces, reducing the risk of falls. These products are comfortable and stylish. They are designed keeping ergonomics and aesthetics in mind. As a result, the users can use the products, overcoming the stigma associated with traditional mobility aids. Flexmo products are clinically tested and endorsed by reputed institutions like BIRAC.

Flexmo currently offers underarm and elbow crutches, a carbon fibre elbow crutch which is one of the lightest crutches available in the market. Flexmo also provides a

walking stick with configurable stability. Their products have been well-received by users, with over 4,000 units sold and positive feedback from hospitals for improving user confidence and reducing fall risks.

Enablemart: Empowering Assistive Technology Solutions to Combat Disabilities

Technology is reshaping various areas of our lives. Then, why should it not be used to improve the lives of individuals with disabilities? Enablemart, a leading provider of assistive technology solutions, is built upon this thought. They aim to empower individuals with disabilities by offering comprehensive assistive technology solutions. Their products enhance access and spread awareness about the struggles of individuals with disabilities. Enablemart is an India-based online and offline marketplace that offers over 350 assistive technologies for visual, hearing, and mobility impairments. This model enhances their reach and ensures that buyers can have a first-hand experience of their products before buying them online. Enablemart focuses on enabling more than one million families by 2026. They extensively work towards spreading awareness regarding disabilities and try to create inclusive environments at education institutes and workplaces. The company has realized that spreading more awareness about assistive technologies is a huge challenge. Therefore, it is extensively working towards making this technology more widespread and accessible. The company aims to become the 'Amazon' for these solutions. Enablemart offers a diverse range of solutions that can empower individuals with disabilities to lead an independent life and thrive in educational and professional settings. They are also planning to establish sensitization centres in every Indian city. Their centres in Ahmedabad and Delhi are already functional and are doing commendable work to raise awareness. Enablemart is working towards addressing challenges faced by the assistive technology sector due to the limited availability of solutions. They are also working to strengthen and streamline distribution channels by abolishing barriers assistive technology start-ups face. This way, Enablemart is making a significant impact on the lives of individuals with disabilities in more than one way.

HEARNU

Non-surgical Solution for Individuals with Hearing Impairment

Technology has brought a massive transformation in the lives of individuals with profound hearing loss and conductive hearing impairment. HERENU, an Indian company, has come up with the world's first patented non-surgical solution for these individuals. They offer bone conduction technology as an affordable and effective alternative to surgery.

This solution is a blessing for hearing-impaired children. The company is on a mission to make Gujarat free of childhood hearing loss. Their research suggests that early intervention can play a crucial role in language development and overall well-being. HERENU is going the extra mile to fulfil its mission by collaborating with NGOs and CSR partners to distribute devices and conduct outreach programs in various districts. The company has undertaken this task to reach people in remote areas. HERENU also utilizes a Social Impact Management System (SIMS) to maintain transparency and accountability in their work. Their donors and partners can access data and video testimonials through this system and can actually witness the positive impact on the beneficiary's life.

They perform government verification of beneficiaries to ensure that resources are properly utilized and distributed. After the treatment, they offer recipients training and follow-ups so that they can utilize the devices optimally. They have also set up a standardized process to identify and track beneficiaries to measure their impact.

HERENU, a cost-effective alternative to surgery, is a ray of hope for people with hearing impairment, specifically children who can experience the gift of hearing through this device and lead a more confident life.

QUELIZ LIFETECH

A Robust Healthcare Solution for Mothers and Children

Maternal and Child Healthcare (MCH) is still a pressing issue in India. Queliz Lifetech, led by Swapnil Bukshete, addresses the same problem by leveraging advanced technologies. Their innovative platform, VitalKeep, offers a range of services that improve accessibility and empower both mothers and healthcare providers by simplifying appointment schedules, remote monitoring and crafting personalized healthcare solutions.

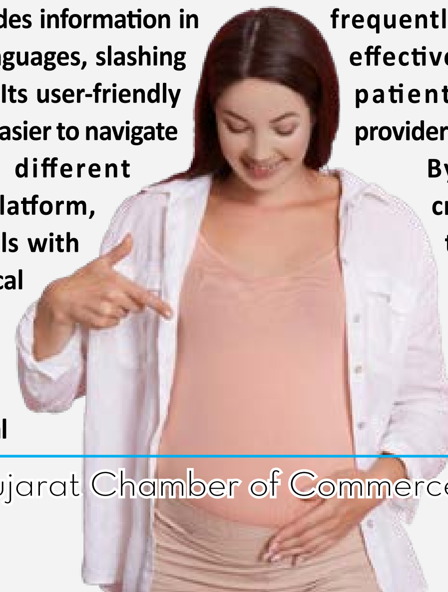
Realizing that it becomes difficult for mothers to wait for long hours in a clinic, Queliz Lifetech has come up with an appointment scheduling alternative. It simplifies the process of booking appointments, thus eliminating unnecessary travel and lengthy waiting periods. VitalKeep, designed by Queliz Lifetech, also tracks vital health indicators remotely. This enables medical practitioners to intervene at an early stage before the problem escalates, greatly improving care management.

This digital platform studies the medical history of the patient and also provides tailored advice and support to cater to individual requirements.

Considering diverse populations, this platform provides information in multiple Indian languages, slashing language barriers. Its user-friendly interface makes it easier to navigate and understand different modules of the platform, even for individuals with limited technological experience.

In addition, considering the sensitivity of medical data, the platform robustly protects the stored data and ensures the privacy and confidentiality of health information. It also helps identify diseases at an early stage through data analysis and remote monitoring, leading to better treatment outcomes.

Above all, this platform eliminates the need to visit a medical practitioner frequently, making it a cost-effective solution for both patients and healthcare providers.



By addressing these critical needs through their innovative platform, Queliz Lifetech is playing a vital role in improving MCH outcomes in India.

H Vision: A Smart Wallet for Visually Impaired

This talking wallet assists the visually impaired in financial transactions

Innovation is all about realizing a problem and finding its powerful solution. That is what H Vision India has done by developing a talking wallet for visually impaired people. The wallet does much more than store money and empowers users to identify and announce the denomination of each note. Therefore, it eliminates the need to count notes by touch, instilling confidence to make quick and independent transactions. The smart wallet also aids visually impaired people in detecting counterfeit notes, adding layers of security and safeguarding users from fraudulent bills.

Beyond all, H Vision enhances user experience as it can work without an internet connection. Therefore, the user can access it in adverse situations. Also, users get an option to choose audio output in Hindi and English. Therefore, this wallet is useful to even those who are not well-versed in English. The wallet is designed to make it easy for the users to place notes. In addition, it comes with a long battery life, eliminating the need to recharge it frequently and minimizing disruptions.

H Vision's wallet can significantly improve the financial independence of visually impaired individuals. It can empower more than 39 million visually impaired individuals in India alone. Five hundred visually impaired people have tested and approved it in Gujarat. They have supported the prototype, asserting its effectiveness and user-friendliness. It also plays a major role in combating counterfeit currency by drastically reducing the circulation of fake notes. Thus, it can also play a crucial role in improving everyone's financial security.

Torchit: Transforming lives through innovation

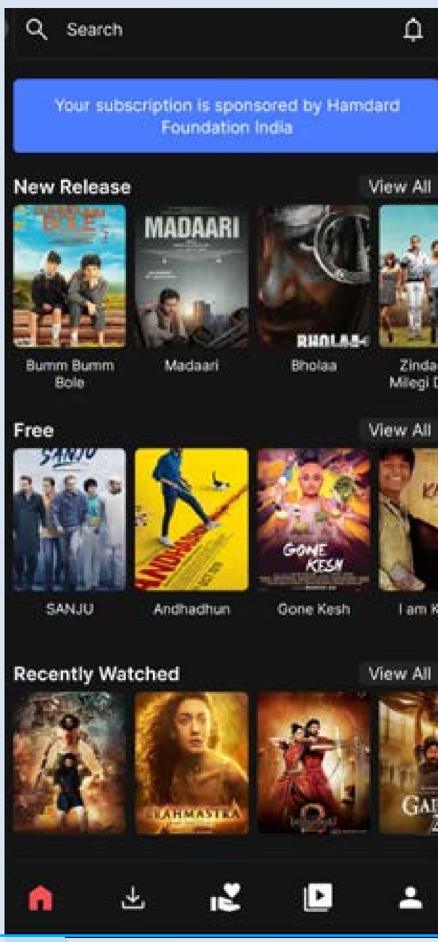
Torchit is a social enterprise based in India. It aims to transform lives by developing and collaborating on affordable assistive technology for people with disabilities. Their vision is to create a world that is accessible for all.

Torchit has won more than 50 national and international awards for its endeavours, including recognition from the President of India and the Governor of Gujarat. It is renowned for its innovative devices for visually impaired people. Saarthi, an AI-powered obstacle detection system, and Jyoti AI Glasses that recognize objects and text are bringing a new ray of hope into the lives of visually

This Indian social enterprise empowers people with disabilities through assistive technology

impaired people. Torchit products have transformed more than 1,59,000 lives to date. This includes individuals who are employed, have received training or have benefitted from Torchit products. If we consider the ripple effect, Torchit products have brought positive change to more than 60,000 lives. They also collaborate with NGOs, corporate companies and renowned universities like MIT to maximize their reach and impact. This social enterprise aims to uplift and empower more than 60,000 people in the coming year and surpass revenue collection of US $15,00,000. They intend to combine innovative technology to create a more inclusive world.

Nobaflix: Bridging the Gap in Entertainment for the Visually Impaired



Can you imagine enjoying your favourite movie without seeing the screen yet fully immersed in the story? Nobaflix, the brainchild of Dipti Prasad, has turned this vision into a mesmerizing reality. This revolutionary OTT platform is the world's first to offer 100% accessibility to the visually impaired.

Nobaflix is much more than an OTT movie streaming platform. It has partnered with NGOs and various organizations to bring about social change and ensure that no one is deprived of the magic of storytelling.

Nobaflix is the perfect example of combining advanced technology with human expertise. It delivers exceptional high-quality audio descriptions (AD) that bring movies and web series to life for visually impaired viewers. It has an extensive library of more than 200 movies. This way, Nobaflix has built the world's largest collection of audio-described content. They are consistently working on expanding and enriching their collections.

What sets Nobaflix apart from other platforms is transparency. They have collaborated with partners who share the same vision of an inclusive entertainment space. Using cutting-edge technologies, they are breaking barriers and empowering lives, ensuring that everyone can enjoy the power of storytelling regardless of limitations.

Nobafilx is a movie-streaming OTT platform for the visually impaired

કર્મચારીઓને ટકાવી રાખવા અપ્રેઝલ પ્રક્રિયા કેવી રીતે હાથ ધરવી?

માર્ચ મહિનો નજીક આવી ગયો છે. લગભગ આ સમયગાળામાં મોટા ભાગની કંપનીઓમાં અપ્રેઝલની પ્રક્રિયા હાથ ધરાતી હોય છે. આ મહિનો કોઈ પણ કંપની માટે મહત્વનો હોય છે. તેનું પહેલું કારણ એ છે કે જો અપ્રેઝલથી સંતોષ ન થાય તો ઘણા કર્મચારીઓ આ ગાળામાં કંપની છોડીને જતા રહેતા હોય છે. આથી જૂના અને સારા કર્મચારીઓને ટકાવી રાખવા માટે એક નિષ્પક્ષ અને પારદર્શક અપ્રેઝલ પ્રક્રિયા હાથ ધરાય તે જરૂરી છે. જે કંપનીઓ અપ્રેઝલ પ્રક્રિયા પર પૂરતું ધ્યાન નથી આપતી, અથવા જૂની પરંપરાગત રીતે જ અપ્રેઝલ હાથ ધર્યા કરે છે ત્યાં કર્મચારીઓને અસંતોષ થવાની શક્યતા વધી જાય છે.

અપ્રેઝલની પ્રક્રિયા ખૂબ મહત્ત્વની છે. તેનાથી કર્મચારીઓ તેમના પરફોર્મન્સ અંગે જાગૃત બને છે. આ ઉપરાંત કંપનીઓ પણ કર્મચારીઓના વર્તનને કાબૂમાં રાખીને કામના સ્થળે સારો માહોલ ઊભો કરી શકે છે. આ ઉપરાંત કર્મચારી તેને સોંપાયેલી જવાબદારીઓ કેટલી સારી રીતે કરે છે તે સમજવા માટે, તેનો ડેટા એકત્રિત કરવા માટે પણ અપ્રેઝલ એક સારું માધ્યમ છે. વળી, અપ્રેઝલ પ્રક્રિયાથી કર્મચારીને કોઈ ક્ષેત્રે તાલીમની જરૂર હોય તો તેની વ્યવસ્થા કરી કાર્યકુશળતા વધારવાનો પણ મોકો મળે છે. આથી કંપનીમાં સારું વર્ક કલ્ચર જળવાઈ રહે તે માટે અપ્રેઝલની પ્રક્રિયા ખૂબ જરૂરી છે.

પરંપરાગત પરફોર્મન્સ અપ્રેઝલથી કંપનીને એટલું જાણવા મળે છે કે શું કર્મચારીને પગારવધારો કે પ્રમોશન આપવું જોઈએ. જો હા, તો કેટલો વધારો આપવો જોઈએ?

આ અપ્રેઝલ પ્રક્રિયામાં કર્મચારીના પરફોર્મન્સ માટે જુદા જુદા માપદંડ નિશ્ચિત કરવામાં આવે છે. આ પ્રક્રિયામાં મૅનેજર અને કર્મચારી બંનેને અપ્રેઝલના ગાળા દરમિયાન કર્મચારીને આપેલા ગોલ્સનો ખ્યાલ હોય છે. તેમાંથી કર્મચારી કેટલાં લક્ષ્ય હાંસલ કરી શક્યા અને કેટલા ચૂકી ગયા તેનું આકલન કરીને અપ્રેઝલ આપવામાં આવે છે.

હ્યુમિનિવેક્સ કન્સલ્ટિંગ ઍન્ડ ટ્રેનિંગનાં ફાઉન્ડર શ્રેયા પરીખ જણાવે છે, "અપ્રેઝલ સારું પરફોર્મ કરતા

- **મેનેજર કે મેનેજમેન્ટને કર્મચારી પ્રત્યે પૂર્વગ્રહ હોય તો પરંપરાગત અપ્રેઝલ પદ્ધતિમાં કર્મચારી સાથે અન્યાય થઈ શકે છે.**

જોકે કોરોના પછી કામ કરવાની પદ્ધતિ બદલાઈ ગઈ છે. ઘણી કંપનીઓએ કાયમી ધોરણે વર્ક ફ્રૉમ હોમ, હાઈબ્રીડ અને આઉટસોર્સિંગનું કલ્ચર અપનાવી લીધું છે. આવા સંજોગોમાં અનેક પાસાં પર વિચાર-વિમર્શ કરીને અપ્રેઝલની પ્રક્રિયા ડિઝાઈન થવી જોઈએ. આથી જ ઘણી કંપનીઓ હવે પરંપરાગત અપ્રેઝલના બદલે 360 ડિગ્રી ફીડબેક પ્રોસેસને અપનાવી રહી છે.

પરંપરાગત અપ્રેઝલ પ્રક્રિયામાં મૅનેજર કે સુપરવાઈઝર કર્મચારી સાથે એકાંતમાં મીટિંગ કરે છે. ત્યાર બાદ તે કર્મચારીના પરફોર્મન્સનો રિપોર્ટ તૈયાર કરે છે. એ રિપોર્ટ કંપનીના HR મૅનેજર કે પછી ઊંચો હોદ્દો હોય તો મૅનેજમેન્ટ દ્વારા રિવ્યુ કરવામાં આવે છે. આ પ્રમાણે કર્મચારીના પરફોર્મન્સનું આકલન કરીને તેમને પગારવધારો કે પદોન્નતિ આપવાનો નિર્ણય કરવામાં આવે છે.

શ્રેયા પરીખ, ફાઉન્ડર, હ્યુમિનિવેક્સ કન્સલ્ટિંગ અૅન્ડ ટ્રેનિંગ

કર્મચારીઓને પ્રોત્સાહન આપવાનો ખૂબ સારો રસ્તો છે. તેમાં બેલ-કર્વ પદ્ધતિ જેવી મર્યાદા નથી જોવા મળતી અને સારું પરફોર્મ કરનારા કર્મચારીઓને ખરેખર રિવોર્ડ મળે છે. કર્મચારીઓના ઇન્ક્રિમેન્ટ અને પ્રમોશન અંગે સમજીવિચારીને નિર્ણય કરવામાં મદદ મળે છે, પરંતુ આ પદ્ધતિની એક મોટી મર્યાદા એ છે કે તેમાં ઘણો સમય લાગી જાય છે. મૅનેજર્સને કર્મચારીઓનો ડેટા એકત્રિત કરવામાં દિવસો લાગી જાય છે. વળી, તેમાં પેપરવર્ક પણ ઘણું વધારે છે."

પરંપરાગત અપ્રેઝલ પદ્ધતિની સૌથી મોટી મર્યાદા એ જ છે કે તેમાં માપદંડ મુજબ જ કર્મચારીનું આકલન કરી શકાય છે. જો કોઈ કર્મચારીએ તેના માપદંડની બહાર જઈને ખૂબ સારું પરફોર્મ કર્યું હોય તો તેની ગણતરી કેવી રીતે કરવી તે અંગે પરંપરાગત પદ્ધતિમાં સ્પષ્ટતાનો અભાવ છે. આ ઉપરાંત જો તમારા મૅનેજર

કે સુપરવાઈઝર પક્ષપાતી વલણ દાખવે, કોઈ કર્મચારી પ્રત્યે પૂર્વગ્રહ ધરાવતા હોય તો ઉમદા પરફોર્મન્સ છતાં પણ તે કર્મચારીને ખરાબ રેન્કિંગ આપી શકે છે. આ પદ્ધતિમાં કાર્યસ્થળનો માહોલ બગડવાની સૌથી વધારે શક્યતા રહેલી હોય છે. આ ઉપરાંત કોઈ પ્રોજેક્ટ ટીમે સાથે મળીને કર્યો હોય તો તેમાં દરેક કર્મચારીનું અલગ અલગ આકલન કેવી રીતે કરવું તે એક જટિલ પ્રશ્ન બની જાય છે.

આવા સંજોગોમાં 360 ડિગ્રી ફીડબેક પ્રોસેસ ઉપયોગી પુરવાર થાય છે. આ નવીન પદ્ધતિમાં કર્મચારીને બેનામી રીતે તેની સાથે સંકળાયેલા અનેક લોકો ખાનગી ફીડબેક આપે છે. તેમાંથી કોઈ CXO હોઈ શકે છે, તો કોઈ હાથ નીચે કામ કરતા જુનિયર એમ્પ્લોયી પણ હોઈ શકે છે. આ ઉપરાંત કર્મચારીને ગ્રાહકો, વિક્રેતાઓ કે થર્ડ પાર્ટી સાથે કામ કરવાનું થતું હોય તો તેમના ફીડબેક પણ તેમાં સામેલ કરવામાં આવી શકે છે. આ ઉપરાંત કો-વર્કર્સ, સુપરવાઇઝર્સ, ટીમ મેટના વિવિધ રિપોર્ટને ધ્યાનમાં લઈને કર્મચારીને 360 ડિગ્રી ફીડબેક આપવામાં આવે છે. આ પદ્ધતિનો મોટામાં મોટો ફાયદો એ છે કે કર્મચારીનું અપ્રેઝલ મૅનેજર કે કોઈ એક વ્યક્તિના વલણ પર નિર્ભર રહેતું નથી.

360 ડિગ્રી ફીડબેક પદ્ધતિનો સૌથી મોટો ફાયદો એ છે કે તેનાથી કર્મચારીઓ તેમની ટીમના અન્ય સભ્યો સાથેના સંબંધો પ્રત્યે વધુ સજાગ બને છે અને ફક્ત મૅનેજરના બદલે સૌની સાથે જ સારા સંબંધો જાળવવાની કોશિશ કરે છે. આ અપ્રેઝલ પ્રક્રિયા કર્મચારીઓની નેતૃત્વ, કૉમ્યુનિકેશન અને ટીમવર્કની ક્ષમતાને નિખારવામાં મદદરૂપ બને છે. આ ઉપરાંત તેનાથી કર્મચારીઓની તાકાત અને નબળાઈઓ પણ જાહેર થાય છે. આથી કર્મચારીના સર્વગ્રાહી વિકાસનું આકલન કરવું સરળ બની જાય છે. બીજું, આ અપ્રેઝલ પ્રક્રિયામાં કર્મચારીને અન્ય લોકો તેમના વિશે કેવું વિચારે છે તે જાણવાની તક મળે છે. તેમાં નામ લખ્યા વિના ફીડબેક આપવાનું હોવાથી બધા જ મુક્ત મને પોતાના અભિપ્રાય આપી શકે છે.

જોકે 360 ડિગ્રી ફીડબેક પદ્ધતિનાં પણ નબળાં પાસાં છે. નેગેટિવ ફીડબેક મળે તો આખી ટીમમાં તનાવનો માહોલ ઊભો થઈ શકે છે. તેને કારણે ટીમમાં સંઘર્ષ વધવાની શક્યતા વધી જાય છે. વળી, બેનામી ફીડબેક આપવાનો હોવાથી તે ફીડબેકની જવાબદારી લેવા કોઈ તૈયાર થતું નથી. આ પદ્ધતિમાં કોઈ પ્રામાણિકતાથી પોતાના અભિપ્રાય ન આપે તેવું પણ બને. આથી આ પ્રક્રિયા હંમેશાં ઍક્યુરેટ પુરવાર થતી નથી. બીજું, બેનામી ફીડબેકને ટ્રેક કરવા મુશ્કેલ બની જાય છે. આથી કર્મચારીને કોની સાથે તનાવભર્યા સંબંધો છે અને તે સમસ્યાનો ઉકેલ કેવી રીતે લાવવો તે સમજવું મૅનેજર માટે પડકારજનક બની જાય છે. આ ફીડબેકમાં ઘણા લોકો પાસેથી ડેટા લેવાનો હોવાથી તેમાં ઘણો સમય અને શક્તિ ખર્ચાઈ જાય છે.

અપ્રેઝલની બંને પ્રક્રિયાનાં સારાં અને નરસાં પાસાં છે, પરંતુ જો તે પ્રક્રિયા સારી રીતે હાથ ધરવામાં આવે તો કર્મચારી સંતોષથી કંપનીમાં કામ કરી શકે છે. કર્મચારીને પોતાની નબળાઈઓ સમજવામાં મદદ મળે છે. આ ઉપરાંત જરૂર પડે તો કર્મચારીને પરફોર્મન્સ ઈમ્પ્રુવમેન્ટ પ્લાન પર મૂકીને તેની કુશળતાને સુધારી પણ શકાય છે.

SMART ગોલ્સ, KPI અપ્રેઝલ કરવાની શ્રેષ્ઠ રીત છેઃ

મૅનેજર કે સહકર્મચારીઓ દ્વારા અપ્રેઝલ કરાવવામાં મોટામાં મોટી ખામી એ છે કે તેમને છેલ્લા બે-ત્રણ મહિનાથી અગાઉના પરફોર્મન્સ અંગે યાદ હોતું નથી. આથી જો છેલ્લા ક્વાર્ટરમાં કર્મચારીનું પરફોર્મન્સ સાધારણ રહ્યું હોય, પરંતુ તેની પહેલાં તેણે ખૂબ સારું પરફોર્મ કર્યું હોય તો અપ્રેઝલમાં તેનો લાભ મળતો નથી. આથી હ્યુમન રિસોર્સ ક્ષેત્રના

નિષ્ણાંતો SMART ગોલ્સ અને KPI (કી પરફોર્મન્સ ઈન્ડિકેટર્સ) નિશ્ચિત કરવાની સલાહ આપે છે. આઇકન્સલ્ટ ઇન્ડિયાનાં ફાઉન્ડર મીનલ ગોસ્વામી જણાવે છે, "SMART ગોલ્સ એટલે સ્પેસિફિક, મેઝરેબલ, અચીવેબલ, રેલેવન્ટ અને ટાઇમ બાઉન્ડ. કર્મચારી માટે એવા ગોલ સેટ કરવા જોઇએ જે સ્પષ્ટ હોય, તે હાંસલ કરી શકે તેવા હોય, સમયને અનુરૂપ હોય અને કંપનીના ગોલ્સ સાથે ભળી જતા હોય. આ પ્રમાણે કર્મચારીના KPI સેટ કરવાં જોઈએ. દર ત્રણ મહિને કર્મચારી KPI મુજબ કેવું પરફોર્મ કરે છે તેનું આકલન થવું જોઈએ. આમ કરવાથી ખૂબ જ નિષ્પક્ષ અને તટસ્થ રીતે અપ્રેઝલ પ્રક્રિયા હાથ ધરી શકાય છે." આખું વર્ષ મહેનત કરનાર કર્મચારીઓને પણ આ અપ્રેઝલ પ્રક્રિયાથી સંતોષ મળે છે. વળી, જો કોઈ કર્મચારી અપેક્ષા કરતાં સારું પરફોર્મ કરે તો તેને વર્ષમાં એક વખત પગારવધારો આપવાની સાથે સાથે 'એમ્પ્લોયી ઑફ ધ મન્થ' જેવું રેકગ્નિશન આપવામાં આવે તો કર્મચારીને સારું પરફોર્મ કરવાનો ઉમળકો જળવાઈ રહે છે. આ પ્રક્રિયા હાથ ધરવાથી અપ્રેઝલ આપવાની સત્તા કોઈ એક વ્યક્તિના હાથમાં રહેતી નથી, કર્મચારીનું પરફોર્મન્સ આંકડામાં સ્પષ્ટ દેખાઈ આવે છે અને અપ્રેઝલના ગાળામાં કાર્યસ્થળે વાતાવરણ ડહોળાતું નથી.

INTERVIEW

ઈન્કમટૅક્સની કલમ 43 (બી) (એચ)ની સમસ્યા અનેક

આવકવેરા ધારાની કલમ 43 (બી) (એચ)એ મોટી હલચલ મચાવી દીધી છે. તેમાં ખર્ચ બાદ મળતો નથી તેમ જ તેના પર વ્યાજ અને પેનલ્ટી લગાવવામાં આવી રહી છે. નાની કંપનીઓને આર્થિક સલામતી માટે કરવામાં આવેલી આ જોગવાઈ બૂમરેન્ગ થઈ છે, કારણ કે એમએસએમઈની કેટેગરીમાં આવતા નાના નાના મૅન્યુફૅક્ચરર્સ પાસેથી માલ લેવાનું પણ સંખ્યાબંધ કંપનીઓએ બંધ કરી દીધું છે, કારણ કે કૉન્ટ્રાક્ટ થયો હોય તો 15 દિવસમાં અને કૉન્ટ્રાક્ટ ન થયો હોય તો 45 દિવસમાં તેનું પેમેન્ટ કરી દેવાનું ફરજિયાત કરી દેવામાં આવ્યું હતું. તેથી કોઈપણ મોટી કંપનીઓ માલની ખરીદી કરતાં પહેલાં સપ્લાયર કંપની નાની કંપનીઓની કૅટેગરીમાં આવે છે કે કેમ તેની પૂછપરછ કરે છે. તે કંપની નાની કંપનીની કૅટેગરીમાં આવતી હોય તો તેને 15 કે 45 દિવસમાં પેમેન્ટ આપવું ફરજિયાત હોવાથી તેને ઑર્ડર જ ન આપવાનો નિર્ણય કરી બેઠાં છે. પરિણામે તેમનાં કામકાજ ઘટવા માંડ્યાં છે. આ નાની કંપનીઓ જ રોજગારી સૌથી વધુ જનરેટ કરતી હોવાથી તેમના ધંધા ઘટવા માંડે તો બેરોજગારીની સમસ્યા વકરી જવાની દહેશત પણ રહેલી છે, તેથી જ કલમ 43 (બી) (એચ) વિવાદના વમળમાં અટવાઈ છે. આ કલમ અંગે ઓછું જાણનારાઓને અથી માંડીને ઝ (એ ટુ ઝેડ) માહિતી આપવાનું કામ કલમના નિષ્ણાત એડવોકેટ તુષાર હેમાણીએ કર્યું છે. તેમણે નાના ઉત્પાદકોની સમસ્યાનો ઉકેલ આપવાનો પણ પ્રયાસ કર્યો છે. તો ચાલો આપણે સહુ તુષાર હેમાણીના વિચારોને જાણીએ અને સમજીએ.

કલમ 43 (બી)ના અમલથી વેપારઉદ્યોગને અનેક વિટંબણાઓનો સામનો કરવો પડ્યો

ઈન્કમટૅક્સની કલમ 43 (બી) 1983થી અમલમાં આવેલી કલમ છે. આ કલમને કારણે વેપારઉદ્યોગને અનેક વિટંબણાઓનો સામનો કરવો પડી રહ્યો છે. ભારતની એકાઉન્ટિંગ સિસ્ટમમાં માલ સપ્લાય કર્યા પછી પેમેન્ટ મળે ત્યારે તેની એન્ટ્રી લઈને તૈયાર કરવાની છે. માલના સપ્લાય સામે પેમેન્ટ કરવાની રકમને આવકવેરામાં ખર્ચ તરીકે બતાવીને તેને બાદ મેળવી લેવાની સિસ્ટમ હતી. મર્કન્ટાઈલ સિસ્ટમ ઑફ એકાઉન્ટિંગ તરીકે તેને ઓળખાવવામાં આવે છે. આ સિસ્ટમમાં પેમેન્ટ કરવાનાં રહી જતાં હતાં અને રિટર્નમાં તે રકમ ખર્ચ તરીકે બાદ મળી જતી હતી. આ કલમ લાવવા પાછળનો મૂળભૂત હેતુ પ્રોવિડન્ટ ફંડ, ઈએસઆઈએસ અને અન્ય જવાબદારીઓ ખરેખર અદા કર્યા વિના એટલે કે સંબંધિત રકમ જમા કરાવ્યા વિના આવકવેરાના રિટર્નમાં બાદ લઈ લેવામાં આવતી હતી. વરસો સુધી આ પેમેન્ટ કરાતું નહોતું. આ રકમ આ રીતે બાદ લઈ લીધા પછી તે જમા ન કરાવવાની ઘટના બનતી હોવાનું સરકારના ધ્યાનમાં આવ્યું હતું. પરિણામે આ જવાબદારી અદા ન કરે ત્યાં સુધી તે રકમ ખર્ચ તરીકે મજરે ન આપવાનો સુધારો દાખલ કરવામાં આવ્યો હતો. આ કલમ દાખલ કરવા પાછળનો મૂળભૂત ઈરાદો કંપનીઓ પીએફની કે ઈએસઆઈએસની રકમ સમયસર જમા કરાવવાની ફરજ પાડવાનો હતો. તેમાં સરકારને બેતરફી નુકસાન થતું હતું. સરકારમાં તેઓ પેમેન્ટ કરતા નહોતા. લિટિગેશન પણ કરતા હતા. પ્રોવિડન્ટ ફંડના અને ઈએસઆઈએસના નાણાં સરકારમાં જમા પણ થતાં નહોતા.

કૉન્ટ્રેક્ચ્યુઅલ લાયેબિલિટીને માટે કલમ 43(બી) હેઠળ જોગવાઈ કરવામાં આવી

તેથી જ કલમ (43) (બી) (એચ)નો ઉમેરો કરવામાં આવ્યો હતો. તેમાં ઍક્ચ્યુઅલ પેમેન્ટ ન કરવામાં આવે ત્યાં સુધી તે રકમને ખર્ચ તરીકે બાદ ન આપવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો હતો. પેમેન્ટ કરે તો જ તે ખર્ચ તરીકે બાદ આપવાનો નિર્ણય કરતો સુધારો દાખલ કરવામાં આવ્યો હતો. કૉન્ટ્રેક્યુઅલ લાયેબિલિટીને માટે કલમ 43(બી) હેઠળ આ જોગવાઈ કરવામાં આવી હતી. 1983માં પીએફ અને ઈએસઆઈએસને કવર કરવામાં આવ્યાં હતાં. 1987માં બોનસની રકમ અને કમિશનની રકમ તેમાં ઉમેરવામાં આવી હતી. પબ્લિક ફાઈનાન્શિયલ ઈન્સ્ટિટ્યૂટને અને સ્ટેટ ફાઈનાન્શિયલ ઈન્સ્ટિટ્યૂટને પણ 1988માં તેમાં આવરી લેવામાં આવી હતી. તેને માટે એવી દલીલ કરવામાં

આવી હતી કે પબ્લિક ફાઈનાન્સ કંપની સરકારની કંપની છે. તેમાં પણ બોરોઅર નાણાં ચૂકવ્યા વિના જ રિટર્નમાં તે બાદ મેળવી લેતા હતા. તેથી તેને પણ તે ખર્ચ તરીકે મજરે ન આપવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો હતો. 1996માં શિડ્યુલ બૅન્કમાંથી લેવાતી ટર્મ લોનના પેમેન્ટને પણ કલમ 43 (બી) હેઠળ આવરી લેવામાં આવ્યું હતું.

પ્રોવિડન્ટ ફંડ અને ઈએસઆઈસી માટેની જોગવાઈનું ફલક વિસ્તાર્યું

2001માં સેલરીના પેમેન્ટને પણ તેમાં આવરી લેવામાં આવ્યું હતું. ત્યાર બાદ શિડ્યુલ બૅન્કમાંથી લેવામાં આવતી કોઈપણ પ્રકારની લોનને તેમાં આવરી લેવામાં આવી હતી. 2016માં રેલવે પાસેથી

કોઈપણ કાયદાની જોગવાઈના ભૂતકાળની વિગતોનો અભ્યાસ કરવાથી તે કાયદાની ભાવિ શક્યતાનો અંદાજ મળે છે.

બોગી ભાડે કર્યા પછી તેનાં નાણાં ચૂકવ્યા વિના તે ખર્ચ તરીકે બાદ મેળવી લેવા પર રોક લગાવતી જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી હતી. 2017ની સાલમાં આ જોગવાઈ હેઠળ સહકારી બૅન્કોને પણ આવરી લેવામાં આવી હતી. તેથી સહકારી બૅન્કમાંથી બોરો કરેલી એટલે કે ઉછીની લીધેલી કોઈપણ રકમનું તમે પેમેન્ટ ન કરો ત્યાં સુધી ખર્ચ તરીકે તે મજરે મેળવવાનો દાવો કરી શકાશે જ નહિ. 2019માં નોન-બૅન્કિંગ ફાઈનાન્સ કંપનીઓનો તેમાં સમાવેશ કરવામાં આવ્યો હતો. તેમાં પબ્લિક પાસેથી ડિપોઝિટ લેતી એનબીએફસી અને તેના સિવાયની ચોક્કસ કૅટેગરીની એનબીએફસીનો તેમાં સમાવેશ કરી લીધો હતો. 2023માં છેલ્લો સુધારો દાખલ કરવામાં આવ્યો છે. તેમાં એમએસએમઈને 15 અને 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરી દેવાની જોગવાઈ દાખલ કરી છે. આ જોગવાઈને કારણે વેપારજગતમાં હલચલ મચી ગઈ છે અને અનેક વિવાદો અને વિખવાદો થવા માંડ્યા છે. આ વિવાદો અને વિખવાદો શું થઈ રહ્યા છે અને તેનો ઉકેલ શું લાવી શકાય તેની ચર્ચા કરવા માટે જ આપણે અહીં એકત્રિત થયા છીએ.

સંસદે આ સુધારો દાખલ કર્યો તેનાં કારણોમાં માઇક્રો અને સ્મૉલ મૅન્યુફૅક્ચરિંગ યુનિટ સહિતના દરેકને સમયસર તેમનાં પેમેન્ટ મળે અને ત્યાર બાદ જ પેમેન્ટ કરનારને તે પેમેન્ટની રકમ ખર્ચ તરીકે આવકમાંથી મજરે મળે તેવી જોગવાઈ દાખલ કરી હતી.

ઍક્ટની જોગવાઈના ભૂતકાળને સમજીએ તો ભવિષ્યનો તાગ મેળવી શકાય

કોઈપણ કાયદાની જોગવાઈના ભૂતકાળની વિગતોનો અભ્યાસ કરવાથી તે કાયદાની ભાવિ શક્યતાનો અંદાજ મળે છે. 1983માં આવેલા આ કાયદા અંગે 1989માં એક હકીકત સમજાઈ ગઈ હતી કે 31મી માર્ચ સુધીમાં ઘણાં સરકારી ડ્યૂઝ ક્રિસ્ટાલાઇઝ એટલે કે સ્પષ્ટ થતાં જ નહોતાં. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ. નાણાકીય વર્ષના છેલ્લા ત્રિમાસિક ગાળા દરમિયાન સેલ્સ ટૅક્સની

પ્રોવિડન્ટ ફંડ ને ઈએસઆઈસી માટેની જોગવાઈનું ફલક વિસ્તાર્યું

2001માં સેલેરીના પેમેન્ટને પણ તેમાં આવરી લેવામાં આવી હતી. ત્યારબાદ શિડ્યુલ બેન્કમાંથી લેવામાં આવતી કોઈપણ પ્રકારની લોનને તેમાં આવરી લેવામાં આવી હતી. 2016માં રેલવે પાસેથી બોગી ભાડે કર્યા પછી તેના નાણાં ચૂકવ્યા વિના તે ખર્ચ તરીકે બાદ મેળવી લેવા પર રોક લગાવતી જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી હતી. 2017ની સાલમાં આ જોગવાઈ હેઠળ સહકારી બેન્કોને પણ આવરી લેવામાં આવી હતી. તેથી સહકારી બેન્કમાંથી બોરો કરેલી એટલે કે ઊછીની લીધેલી કોઈપણ રકમનું તમે પેમેન્ટ ન કરો ત્યાં સુધી ખર્ચ તરીકે તે મજરે મેળવવાનો દાવો કરી શકાશે જ નહિ. 2019માં નોન બેન્કિંગ ફાઈનાન્સ કંપનીઓનો તેમાં સમાવેશ કરવામાં આવ્યો હતો. તેમાં પબ્લિક પાસેથી ડિપોઝિટ લેતી એનબીએફસી અને તેના સિવાયની ચોક્કસ કેટેગરીની એનબીએફસીનો તેમાં સમાવેશ કરી લીધો હતો. 2023માં છેલ્લો સુધારો દાખલ કરવામાં આવ્યો છે. તેમાં એમએસએમઈને 15 અને 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરી દેવાની જોગવાઈ દાખલ કરી છે. આ જોગવાઈને કારણે વેપાર જગતમાં હલચલ મચી ગઈ છે અને અનેક વિવાદો અને વિખવાદો થવા માંડ્યા છે. આ વિવાદો અને વિખવાદો શું થઈ રહ્યા છે અને તેનો ઉકેલ શું લાવી શકાય તેની ચર્ચા કરવા માટે જ આપણે અહીં એકત્રિત થયા છીએ.

સંસદે આ સુધારો દાખલ કર્યો તેના કારણોમાં માઈક્રો અને સ્મોલ મેન્યુફેક્ચરિંગ યુનિટ સહિતના દરેકને સમયસર તેમના પેમેન્ટ મળે અને ત્યારબાદ જ પેમેન્ટ કરનારને તે પેમેન્ટની રકમ ખર્ચ તરીકે આવકમાંથી મજરે મળે તેવી જોગવાઈ દાખલ કરી હતી.

રકમ કેટલી ભરવાની થાય છે તે 31મી માર્ચ સુધીમાં સ્પષ્ટ થઈ જતું નહોતું. આ આંકડો નક્કી કરતાં સુધીમાં મે માસ આવી જતો હતો. આમ 31મી માર્ચ સુધીમાં સેલ્સ ટૅક્સના ચૂકવવાનાં થતાં નાણાં સરકારને ન ચૂકવી દો તો તે રકમ ખર્ચ તરીકે જે તે વર્ષના રિટર્નમાં બાદ ન મળે. તેથી સરકારે કાયદાના માધ્યમથી એવું નક્કી કર્યું કે 31મી માર્ચે જે રકમ ભરવા અંગે સ્પષ્ટતા ન હોય તે રકમ જો આવકવેરાનું રિટર્ન ફાઈલ કરવાની તારીખ સુધીમાં જમા કરાવી દો એટલે કે 30મી સપ્ટેમ્બર સુધીમાં જમા કરાવી દો તો તે ખર્ચને આગલા નાણાકીય વર્ષના રિટર્નમાં બતાવીને ખર્ચ તરીકે મજરે મેળવી શકાશે. આમ નાણાકીય વર્ષ પૂરું થયા પછીના છ મહિનાનો ગાળો પેમેન્ટ કરીને ખર્ચ તરીકે મજરે આપવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી હતી.

આમ ખર્ચ કરીને આવકવેરામાં તે બાદ મેળવવા માટે 18 માસનો સમયગાળો ખર્ચ રિટર્નમાં બાદ મેળવવા માટે ક્લેઈમ કરવા માટે મળતો હતો.

1983માં લાગુ કરવામાં આવેલા કાયદામાં 1988માં કેટલાક સુધારાઓ દાખલ કરવામાં આવ્યા, પરંતુ આ જોગવાઈનો લાભ 1983થી મળે કે 1988 સુધીમાં જ્યારથી તે લાગુ કરવામાં આવ્યો ત્યારથી તેનો લાભ મળે કે ન મળે તે અંગે વિવાદો થયા. કોર્ટ કેસ થયા. ગુજરાત હાઈકોર્ટે ચંદુલાલ વેણીચંદ અને સુપ્રીમ કોર્ટે એલાઇડ મોટર્સમાં ચુકાદો આપ્યો કે આ બેનિફિશિયલ પ્રોવિઝન છે. આ પેન્ડિંગ લિટિગેશનમાં વર્ષ પૂરું થયા પછી અને રિટર્ન ફાઈલ કરવાના દિવસ પહેલાં કરદાતાએ બાકી રકમ ચૂકી દીધી હશે તો તે રકમ તેની આગળના નાણાકીય વર્ષના રિટર્નમાં ખર્ચ તરીકે દર્શાવીને આવકમાંથી મજરે મેળવી શકાશે.

ખર્ચ કલમ 30થી 37 હેઠળ મજરે લેવાને પાત્ર

હવે 43 (બી) (એચ)ની વાત પર આવીએ, જે ચિંતાજનક છે. આવકવેરાના આ ઍક્ટમાં કરવામાં આવેલી અન્ય જોગવાઈને કારણે બિઝનેસ હેડ હેઠળ આવકવેરાના કાયદામાં કલમ 30થી માંડીને કલમ 37માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ હેઠળ બિઝનેસના ખર્ચાઓ બાદ આપવામાં આવે છે. આ ગાળામાં ખર્ચ કરવામાં આવ્યો હોય અને તે કલમ 30થી 37 હેઠળ મજરે લેવાને પાત્ર હોય તો જ તે ખર્ચ કલમ 43 (બી) હેઠળ ડિસએલાવ - અમાન્ય કરી શકાય. જે તે નાણાકીય વર્ષમાં ખર્ચ કરેલો હોય અને મજરે મેળવવાને પાત્ર હોય તો જ કલમ 43 (બી) લાગુ પાડી શકાશે. પાછલા વર્ષના બાકી હોય જેને ઓપનિંગ બૅલેન્સ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે તેને આ જોગવાઈ લાગુ પડતી જ નથી.

જે વર્ષે બાકી રકમ ચૂકવે તે જ વર્ષના રિટર્નમાં ખર્ચ તરીકે બાદ મળે

હવે કલમ 43 (બી) (એચ)ની વાત કરીએ. માઇક્રો કે સ્મૉલ મૅન્યુફૅક્ચરિંગ કે પ્રોડક્શન યુનિટને કરદાતા કંપનીએ તેની નિર્ધારિત સમયમર્યાદા કરતાં લાંબા સમયથી ચૂકવવાના બાકી હોય અને માઈક્રો ઍન્ડ સ્મૉલ એન્ટરપ્રાઈઝિસ ઍક્ટની કલમ 16ના કાર્યક્ષેત્રમાં આવતા હોય તો તેને ખર્ચ તરીકે મજરે આપવા જોઈએ. હા, તેની સાથે એક શરત મૂકવામાં આવી છે. આ રકમ ચૂકવી હોય તો જ તેમને ખર્ચ તરીકે બાદ આપવી જોઈએ. આમ જે વર્ષે તે રકમની ચુકવણી કરવામાં આવે તે જ વર્ષના રિટર્નમાં તેને ખર્ચ તરીકે બાદ આપવાની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. પહેલી એપ્રિલ, 2024થી આ નવી જોગવાઈ લાગુ કરવામાં આવી રહી છે. તેથી એપ્રિલથી ડિસેમ્બરના ગાળામાં કરવામાં આવેલી ખરીદીના ખર્ચની રકમ ચૂકતે કરી દેવામાં આવે તો તે નાણાકીય વર્ષમાં તે બાદ મળી શકે છે. તે બાકી રકમ 31મી માર્ચ પહેલાં ચૂકવાઈ જાય તો જ તે ખર્ચ તરીકે મજરે મળે છે. અન્યથા આ વર્ષે તે ખર્ચ મજરે મળે નહિ. તે ખર્ચ ત્યાર બાદના વર્ષના રિટર્નમાં આપવામાં આવશે. આમ આવકવેરાની કલમ 43 (એ ટુ જી) સુધીની જોગવાઈનો ખર્ચ બાર મહિના સુધી નહિ, 18 મહિના સુધી એટલે કે રિટર્ન ફાઈલ કરવાની છેલ્લી તારીખ સુધીમાં ચૂકવી દેવામાં આવે તો તે મજરે મળી જાય છે, પરંતુ કલમ 43 (એચ) માં કરવામાં આવેલો ખર્ચ 31મી માર્ચ સુધીમાં ન ચૂકવવામાં આવે તો તે નાણાકીય વર્ષના રિટર્નમાં બાદ મળી શકતો નથી. તેમાં કરદાતાને વધારાના છ મહિનાનો ગાળો પેમેન્ટ માટે મળતો નથી.

કલમ 43 (એચ)માં કરવામાં આવેલો ખર્ચ 31મી માર્ચ સુધીમાં ન ચૂકવવામાં આવે તો તે નાણાકીય વર્ષના રિટર્નમાં બાદ મળી શકતો નથી

એમએસએમઈની બદલાતી ગયેલી વ્યાખ્યા

માઈક્રો ઍન્ડ સ્મૉલ યુનિટ્સની વ્યાખ્યા એમએસએમઈ ઍક્ટની કલમ 2 અને કલમ 7માં કરવામાં આવેલી છે. એક્સપ્લેનેશન ફોરમાં માઈક્રો અને સ્મોલના મૅન્યુફૅક્ચરર અને પ્રોડક્શન કરનારા એકમની વ્યાખ્યા તેમાં આપવામાં આવી

છે. તેમ જ તેમાં સર્વિસ પ્રોવાઈડરની પણ વ્યાખ્યા આપી છે. રૂ. 25 લાખથી ઓછાની મશીનરીનો ખર્ચ કરનારાને માઇક્રો યુનિટને તેમાં મૂકવામાં આવ્યાં છે. તેમ જ નાના એકમો માટે રૂ. 25 લાખથી વધુ અને રૂ. 5 કરોડથી ઓછો ખર્ચ મશીનરી માટે કરવામાં આવ્યો હોય તેમને સ્મૉલ યુનિટની કૅટેગરીમાં મૂકવામાં આવ્યા છે. તેમ જ સર્વિસ માટે અલગથી વ્યાખ્યા કરવામાં આવી છે. સર્વિસમાં માઇક્રોમાં ઇક્વિપમેન્ટમાં રૂ. 10 લાખથી વધુનું રોકાણ ન કરેલું હોવું જોઈએ. સર્વિસમાં પણ સ્મૉલ યુનિટ્સમાં રૂ. 10 લાખથી વધારે અને રૂ. 2 કરોડથી ઓછું રોકાણ હોવું જોઈએ. આ એકમો રજિસ્ટ્રાર ઑફ કંપનીઝમાં રજિસ્ટર થયેલાં હોવા જોઈએ. એમએસએમઈ ઍક્ટની કલમ 15માં માઇક્રો અને સ્મોલ કૅટેગરીમાં સ્મૉલ સપ્લાયરને પેમેન્ટ ક્યારે આપવું તે દર્શાવવામાં આવ્યું છે. કલમ 15માં સપ્લાયર ટાઈમ લિમિટ નક્કી કરવામાં આવી છે. આ ડેટ સપ્લાયર નક્કી કરે છે. તેમાં ગુડ્સના મૅન્યુફૅક્ચરર્સનો ઉલ્લેખ નથી, તેમ જ સર્વિસ પ્રોવાઈડરનો પણ ઉલ્લેખ નથી. લેખિતમાં નક્કી કરવામાં આવેલી તારીખ સુધીમાં અને બીજી ઍપોઇન્ટેડ ડેટ સુધીમાં પેમેન્ટ કરવા જણાવવામાં આવ્યું છે. તેમાં પ્રોવાઈઝો કરવામાં આવી છે કે આ પેમેન્ટની સમયમર્યાદા 45 દિવસથી વધવો ન જોઈએ. તેથી માલ ખરીદનારને તેના ઉત્પાદનનું એક્સપોર્ટ કરે તો તેનું પેમેન્ટ 180 દિવસ પછી મળવાનું હોય તો પણ તે સપ્લાયરને 45 દિવસથી વધુ સમય સુધી પેમેન્ટ અટકાવી શકે નહિ. આ સ્થિતિમાં પેમેન્ટ માટેનો ગાળો 45 દિવસથી વધુનો ગાળો કરવાનો પણ કરાર કરી શકાતો નથી. તેનાથી વધુ દિવસે પેમેન્ટ કરવાનો કરાર પણ કરી શકાતો નથી. અલબત્ત, આ માઇક્રો અને સ્મૉલ એક રજિસ્ટર્ડ હોવું જરૂરી છે. રજિસ્ટર્ડ ન હોય તો તેને માઇક્રો અને સ્મૉલની 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરી દેવાની જોગવાઈનો લાભ મળતો નથી. 2006ની સાલમાં માઇક્રો અને સ્મૉલના ડેફિનેશનને નવેસરથી ડિફાઇન કર્યા. તેમાં ઍસેટ અને ટર્નઓવરના ક્રાઈટેરિયા દાખલ કર્યા. પ્લાન્ટ અને મશીનરીના ઇન્વેસ્ટમેન્ટ 1 કરોડથી વધવા ન જોઈએ અને ટર્નઓવર રૂ. 5 કરોડથી વધવું ન જોઈએ. તેને માઇક્રો એન્ટરપ્રાઈઝ ગણ્યા. તેમ જ સ્મૉલ માટે પ્લાન્ટ અને મશીનરીનું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ રૂ. 10 કરોડથી ઓછું હોવાની અને ટર્નઓવર રૂ. 50 કરોડથી ઓછું હોવાની શરત મૂકી હતી. 2020ની સાલમાં આ બાબત નોટિફિકેશનના માધ્યમથી ઉમેરી દેવામાં આવી હતી.

તેની સાથે ઍપોઇન્ટેડ ડેની વાત છેડવામાં આવી છે. આ ઍપોઇન્ટેડ ડે શું છે તે વિચારવા જેવું છે. માલ આપ્યા પછીના એક્સેપ્ટન્સ અથવા ડીમ્ડ એક્સેપ્ટન્સના દિવસના 15મા દિવસની મુદત પૂરી થયા બાદની તારીખને ઍપોઇન્ટેડ ડે તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસના ડે ઑફ સપ્લાયના

દિવસ પછીના ડિલિવરી એક્સેપ્ટન્સના કે ડીમ્ડ ડિલિવરીના ડે પછીના 15 દિવસને ડે ઑફ સપ્લાય ગણી લેવામાં આવે છે.

ડેટ ઑફ એક્સેપ્ટન્સ કેવી રીતે લાગુ પડે

ડે ઑફ એક્સેપ્ટન્સ સ્ટૉપ પણ થઈ શકે છે. તમને માલની ડિલિવરી મળ્યાના બીજા દિવસે તમે પ્રોડક્ટ ડિફેક્ટિવ હોવાનું જણાય અને તમે તેની સામે ઈ-મેઈલ કરીને કે અન્ય રીતે વાંધો ઉઠાવો ત્યારથી તે ડે ઑફ એક્સેપ્ટન્સ પછીના 15 દિવસનો ગાળો અટકી જાય છે. તમારું તે ઉપકરણ પાંચ દિવસમાં ચાલુ કરી દેવામાં આવે તો તે પછીના દિવસથી પાછો પંદર દિવસનો ગાળો ચાલુ થઈ જાય છે. બીજું, પંદર દિવસ સુધી તે વસ્તુનો તમે ઉપયોગ કરો અને કોઈ જ વાંધો ન ઉઠાવો તો તેને સ્વીકાર્યું હોવાનું એકરાર કરતી કોઈ જ રજૂઆત ન આપો તો પણ તેને ડીમ્ડ એક્સેપ્ટન્સ માની લેવામાં આવે છે. આ સ્થિતિમાં પણ ડિલિવરીની તારીખથી 45 દિવસમાં તમારે તેનું પેમેન્ટ કરી દેવાનું રહેશે. 45 વત્તા 16 દિવસનો ગાળો પેમેન્ટ માટે મળશે નહિ, પરંતુ ડિલિવરી લેતી વખતે 20 દિવસમાં પેમેન્ટ કરવાનું કહે કે 44 દિવસમાં પેમેન્ટ કરવાનું કહે તો તે કરાર માન્ય રહે છે, પરંતુ 46 કે 50 દિવસ પછી પેમેન્ટ કરવાનો કરાર કરવામાં આવે તો તે કરાર પણ માન્ય રહેતો નથી.

વિલંબિત ચુકવણીમાં બાકી રકમ પર ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ આપવું પડે

ત્યાર બાદ કલમ 16ની જોગવાઈ લાગુ કરવામાં આવી. કલમ 16માં ડિલેઇડ પેમેન્ટ માટે વ્યાજની ચુકવણી ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજથી આપવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી. આ વ્યાજનો દર રિઝર્વ બૅન્કના પ્રાઈમ લેન્ડિંગ રેટથી ત્રણ ગણા વ્યાજદરે તે રકમ ચૂકવવાની આવી છે. આમ 45 દિવસની મર્યાદા ચૂકી જવામાં આવે તો તેના પર રિઝર્વ બૅન્કના પ્રાઈમ લેન્ડિંગ રેટના ત્રણ ગણું વ્યાજ લાગી ગયું સમજજો. જે તારીખે આ નક્કી થાય તે તારીખે મુદ્દલ વત્તા વ્યાજ મળીને જે પ્રિન્સિપલ એમાઉન્ટ થાય છે તેના પર વ્યાજ લાગવાનું શરૂ થઈ જશે. તેની સાથે જ 45 દિવસ સુધીના સમયગાળામાં ન ચૂકવેલી અને બાકી રાખેલી રકમ પર ચૂકવવામાં આવતું વ્યાજ ખર્ચ તરીકે કોઈપણ નાણાકીય વર્ષમાં બાદ ન આપવાની કન્ડિશન પણ તેમાં ઉમેરી દેવામાં આવી હતી. આમ તેમણે ચૂકવેલું વ્યાજ ખર્ચ તરીકે મજરે ન મળતાં તે વ્યાજની રકમ ચૂકવી હોવા છતાં તેના પર ટૅક્સ ચૂકવવો પડે છે. કલમ 43 (બી) એચ હેઠળ મૂળ રકમ ચૂકવવામાં નિષ્ફળ જાવ તો તે નાણાકીય વર્ષમાં તે આવકમાંથી ખર્ચ તરીકે બાદ-મજરે મળશે નહિ. તે ખર્ચ ત્યાર બાદના નાણાકીય વર્ષમાં બાદ મળશે. બીજી તરફ તેના પરનું વ્યાજ કરદાતાને ક્યારેય બાદ મળશે નહિ.

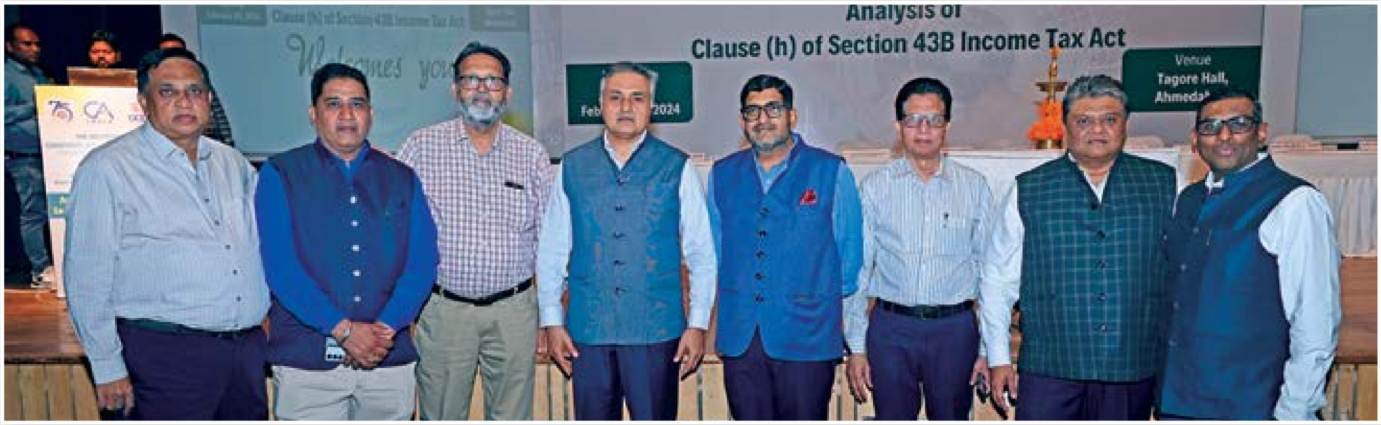
સપ્લાય મળ્યાની તારીખે એમએસએમઈનું રજિસ્ટ્રેશન હોવું જરૂરી છે. રજિસ્ટ્રેશન ન હોય તો તેમને કલમ 15નો લાભ નથી મળતો.

એમએસએમઈડીની કલમ અન્ય જોગવાઈને ઓવરરાઇડ કરવા સક્ષમ

એમએસએમઈડી ઍક્ટની કલમ 24ને અન્ય કાયદાની જોગવાઈઓને ઓવરરાઈડ કરવાની સત્તા આપવામાં આવેલી છે. તે લાગુ કરવામાં આવે તે પૂર્વેની તમામ કાયદાકીય જોગવાઈઓ તેને કારણે અસરહીન બની જાય છે. 22મી જાન્યુઆરી, 2019માં પરિપત્ર કરવામાં આવ્યો કે જેમણે તેમના પેમેન્ટ 45 દિવસમાં ન કર્યાં હોય તેમણે એમએસએમઈની વેબસાઈટ પર વર્ષનાં બે વાર રિટર્ન ફાઈલ કરવાનાં રહેશે. તેમાં 45 દિવસથી વધુ સમયનાં જેમનાં પેમેન્ટ બાકી હોય તે તમામનો ઉલ્લેખ કરવાનો રહેશે. એમએસએમઈ દીઠ નામ અને દરેક એમએસએમઈની બાકી રકમ સાથેની વિગતો આપવા જણાવવામાં આવ્યું છે. મિનિસ્ટ્રી ઑફ કૉર્પોરેટ અફેર્સ દ્વારા આ જોગવાઈ કરવામાં આવી હતી. કંપનીઝ ઍક્ટની કલમ 405 હેઠળ આ જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. 31મી ઑક્ટોબર અને 30મી એપ્રિલે આ વિગતો અપલોડ કરવાની રહે છે. 43 (બી) હેઠળ મળતા લાભ લેવા માટે એમએસએમઈનું રજિસ્ટ્રેશન કરાવેલું હોવું ફરજિયાત છે. રજિસ્ટ્રેશન નહિ હોય તો કલમ 15નો લાભ નહિ મળે. રજિસ્ટ્રેશન સર્ટિફિકેટ જરૂરી છે. રજિસ્ટ્રેશન સર્ટિફિકેટ વિના કલમ 15નો લાભ નહિ મળે. 26 જૂન, 2020ના આ અંગેનો પરિપત્ર કરવામાં આવ્યો છે. રિટર્ન ફાઈલ ન કરે તો પણ એમએસએમઈ એક્ટ હેઠળ

ઇન્કમટેક્સનો કાયદો બિઝનેસ કઈ રીતે કરવો માટે વેપારીને ફરજ પાડી ન શકે

હવે સવાલ એ છે કે ઈન્કમટેક્સના કાયદામાં એવી જોગવાઈ લાવી ન શકાય કે જેનાથી વેપાર ઉદ્યોગને તેમનો બિઝનેસ ચોક્કસ પદ્ધતિએ કરવાની ફરજ પાડે. કારણ કે આવકવેરાનો કાયદો એ હવાલદાર નથી કે જે દરેકને સમયસર હપ્તા ભરવાની ફરજ પાડી શકે. નાના એકમો પાસેથી માલ ખરીદો તો તેના પેમેન્ટ સમયસર કરી દો. લોન લો તો તેના હપ્તા પણ સમયસર ભરી દો. આ બધાં બિઝનેસ ડિસિઝન છે. આમ ઈન્કમટેક્સનો કાયદો કરીને કોઈપણ નાગરિકને તેનો બિઝનેસ કઈ રીતે કરવો તે નક્કી કરીને તેને અનુસરવાની તેને ફરજ પાડી શકાય નહિ. આવકવેરાના કાયદામાં કરેલી આ માટેની દરેક જોગવાઈનો અમલ કરનારને સરકાર તરફથી કોઈ વિશેષ લાભ કે કોઈપણ જાતની માફી પણ આપવામાં આવતો નથી. આવકવેરાની કલમમાં સુધારો કરીને કરદાતા સામે દંડો ઉગામવો ઉચિત છે ખરો? સંસદ ક્યારેક તેનો જવાબ આપશે તેવી આશા રાખી શકીએ.



મળવાપાત્ર લાભ નહિ મળે.

સપ્લાય મળ્યા તારીખે રજિસ્ટ્રેશન હોય તો જ લાભ મળે

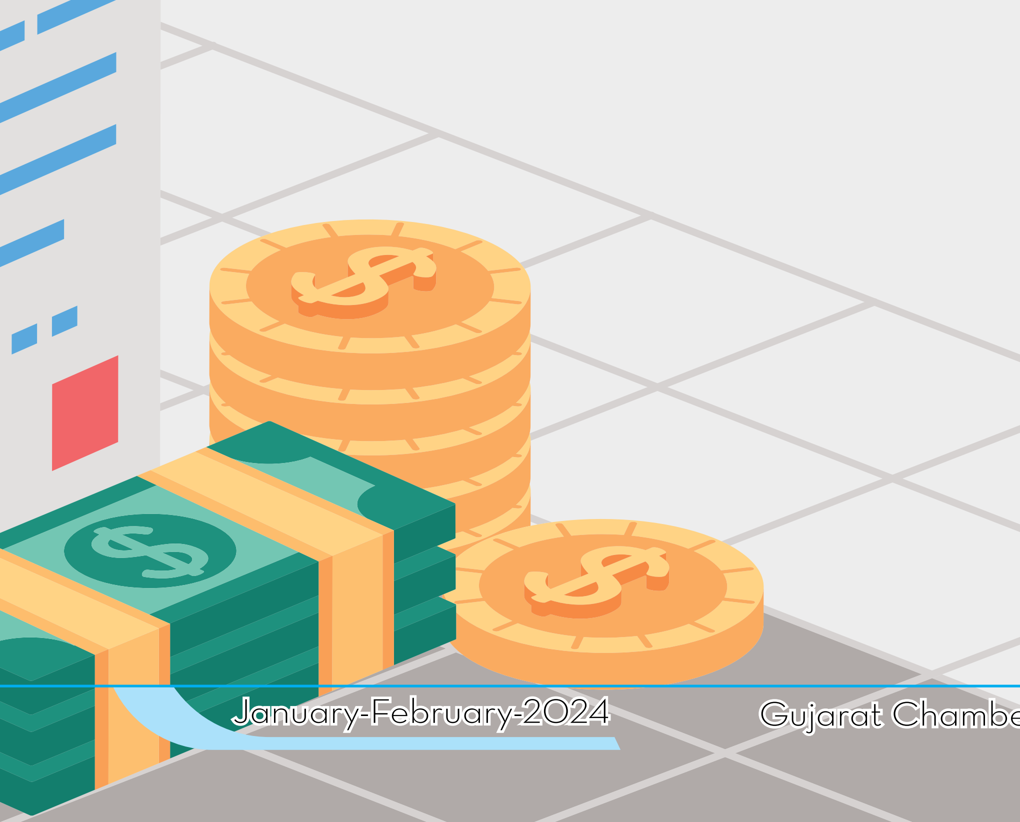
સપ્લાય મળ્યાની તારીખે એમએસએમઈનું રજિસ્ટ્રેશન હોવું જરૂરી છે. રજિસ્ટ્રેશન ન હોય તો તેમને કલમ 15નો લાભ નથી મળતો. રજિસ્ટ્રેશન હોય તો જ કલમ 15નો લાભ મળવો જોઈએ તેવું સ્પષ્ટ મંતવ્ય સુપ્રીમ કોર્ટે પણ રજૂ કરેલું છે. હવે કોઈ સપ્લાયરને તમે પૂછો કે તું રજિસ્ટર થયેલો છે કે નહિ. તે સપ્લાયર જવાબ ન આપે તો તેવા સંજોગોમાં 15 દિવસમાં બાયર માની લે છે કે તે રજિસ્ટર થયેલો નથી. ત્યાર બાદ ખરીદનાર સપ્લાય લઈ લે છે. ત્યાર બાદ સપ્લાય આપ્યાને 15 દિવસ વીતી ગયા પછી તે સપ્લાયર તમારી પાસે 45 દિવસની શરત મુજબ પેમેન્ટ માગે છે. રજિસ્ટ્રેશન સર્ટિફિકેટ પણ આપે છે. આ સંજોગોમાં તે રજિસ્ટર્ડ છે તેની ના પાડી શકાય તેમ નથી. છતાંય તેને 45 દિવસની અંદર પેમેન્ટ કરી દેવાનું રહેશે. તમારી પાસે પેમેન્ટ 45 દિવસમાં કરી દેવા સિવાય કોઈ ચારો રહેશે નહિ. તમે કદાચ પેમેન્ટની બાબતમાં માથું ન મારવાનું વલણ અપનાવો છો. તમે પેમેન્ટ નહિ કરો તો તે વર્ષના રિટર્નમાં તમે તે બતાવીને ખર્ચ તરીકે બાદ મેળવી શકશો નહિ. માલ સપ્લાય કર્યા પછી સામો પક્ષ રજિસ્ટ્રેશન માટે અરજી કરશે તો રજિસ્ટ્રેશન પહેલાંની તારીખના સપ્લાયના કિસ્સાઓમાં 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરવાની બાયરની જવાબદારી ઊભી નહિ થાય. બીજું, કંપનીનું માઇક્રો અને સ્મૉલ યુનિટ તરીકેનું રજિસ્ટ્રેશન રદ થઈ જાય તે પછી પણ તેને કલમ 15ની જોગવાઈ હેઠળ તેને પેમેન્ટ 45 દિવસમાં મેળવી લેવાની જોગવાઈનો લાભ મળશે નહિ.

એમએસએમઈ તરીકેના રજિસ્ટ્રેશનની કાયદેસરતાને પડકારી ન શકાય

કાપડ માર્કેટમાં આ અંગેના બહુ જ પ્રશ્નો છે. ઘણા ગ્રે કાપડ ખરીદે છે. તેને પ્રોસેસ કરાવે છે. ત્યાર બાદ તે વેચી દે છે. તેની પાસે તેમ કરવા માટે કાતર સિવાયના કોઈ પણ ઓજારનો ઉપયોગ કરવામાં આવતો નથી. કાપીને વેચી દે છે. તેને એમએસએમઈ તરીકેનું રજિસ્ટ્રેશન મળે કે નહિ. તેમને એમએસએમઈ તરીકેનું રજિસ્ટ્રેશન મળવાપાત્ર છે કે કેમ તે જ મોટો સવાલ થાય છે. તેમને રજિસ્ટ્રેશન આપવું કે ન આપવું તે નક્કી કરવાની જવાબદારી સંબંધિત ઑથોરિટીની છે. આવકવેરાની ધારામાં લાભ મેળવવા માટે એસઈઝેડ તરીકેનું સ્ટેટસ આપવું તે આવકવેરા કમિશનર નક્કી કરે છે. તેથી કોઈપણ વેપારી સપ્લાયર એમએસએમઈ રજિસ્ટ્રેશન ધરાવનાર કાયદેસર છે કે નહિ તે નક્કી કરી શકે નહિ. તે ટ્રેડર છે કે અન્ય કોઈ તે નક્કી કરવાની સત્તા બાયરને નથી. બાયર આ બાબતમાં કોઈ જ નિષ્કર્ષ પર આવી જ શકતો નથી. રજિસ્ટ્રેશન મળી ગયું હોય તેવા કિસ્સામાં તેનો બાયર તેની રજિસ્ટ્રેશનની કાયદેસરતાને પડકારી શકતો જ નથી. તેને રજિસ્ટ્રેશન આપવા માટેની બાબતમાં બાયર પોતાની કોઈ જ દલીલ મૂકી શકતો નથી.

કયા ટ્રેડર્સને 45 દિવસના પેમેન્ટની જોગવાઈનો લાભ ન મળે

ટ્રેડર્સનો પણ મોટો ઈશ્યુ ઊભો થયો છે. હોલસેલર્સ અને રિટેઈલર્સની કૅટેગરી ઊભી કરીને તેમને આ લાભ આપવામાં આવ્યો છે. ટ્રેડર્સમાં એનઆઈસી કોડ ઉમેરીને તેમને એમએસએમઈનું સ્ટેટસ આપવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે, પરંતુ તેમના રજિસ્ટ્રેશનમાં સ્પષ્ટ જણાવવામાં આવ્યું છે કે તેમને એમએસએમઈના અન્ય લાભ મળે તે માટે રજિસ્ટ્રેશન આપવામાં આવ્યું છે. તેઓ કલમ 15 હેઠળ 45 દિવસમાં પેમેન્ટ મેળવવાની જોગવાઈનો લાભ મેળવવાને પાત્ર નથી. વિલંબિત ચુકવણીની જોગવાઈનો તેમને લાભ મળતો જ નથી. ટ્રેડરને તેનો લાભ મળવાપાત્ર નથી તેવી દલીલ કરી શકીએ છીએ. રજિસ્ટ્રેશન સાથે તેમના સરક્યુલરને પણ જોવાનો હોય છે. માત્ર પ્રાયોરિટી સેક્ટર લેન્ડિંગનો લાભ મેળવવા માટે જ તેઓ એમએસએમઈનું રજિસ્ટ્રેશન લઈ શકે છે. રિટેઈલર



અને હોલસેલ ટ્રેડવાળા પાસે એનઆઈસી કોડવાળું રજિસ્ટ્રેશન સર્ટિફિકેટ જ હોય તો તેમને કલમ 15 હેઠળ પેમેન્ટના દિવસોની જોગવાઈનો લાભ મળતો નથી.

સપ્લાયરે ચેક ક્લિયરિંગ માટે ડિપોઝિટ ન કર્યો

કોઈ સેલરને બાયરે તેની ખરીદી માટેના બિલ પેટે ચેક આપ્યો છે. 15મા દિવસ પહેલાં જ ચેક આપી દીધો, પરંતુ સપ્લાયરે તે ચેક ક્લિયરિંગ માટે જમા ન કરાવ્યો. આ રીતે ચેક જમા ન કરાવે તો 15 દિવસ પતી ગયા છે અને આપણે કોઈ ઍગ્રીમેન્ટ કર્યા જ નથી. તેથી તેમને 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરવાની જોગવાઈનો લાભ મળશે નહિ. સપ્લાયર પાસેથી ડિસઍલાવન્સ ન અપાતાં તેમને તે ખર્ચ બાદ મળશે નહિ, પરંતુ બાયર કહી શકે છે કે તેણે તેની જવાબદારી ચેક ઇશ્યુ કરીને અદા કરી દીધી છે. તેથી પેમેન્ટ જે તારીખે કર્યું તે તારીખને ડિસ્ચાર્જ ઑફ પેમેન્ટ કર્યાની વ્યવસ્થા તરીકે જોવા મળે છે. હવે કેટલાક વેપારીઓ એવો સવાલ કરે છે કે સપ્લાય મળ્યા પછી બાયર તે સપ્લાયરના નામનો ચેક તેની સમયમર્યાદામાં બનાવી દઈને ચેકની ડિલિવરી તે સપ્લાયરને આપતો નથી. ચોપડામાં તેની એન્ટ્રી પાડી પણ દે છે, પરંતુ ચેકની ડિલિવરી ન મળી હોવાનું જણાવીને બાયર તેને કોર્ટમાં પડકારે તો તેવા સંજોગોમાં તે બાયર સમક્ષ સપ્લાયરે પુરવાર કરવું પડે કે તેણે ચેક બનાવ્યો હતો અને તેને ચુકવણી કરવાની નિર્ધારિત સમયમર્યાદામાં જ તે ચેકની ડિલીવરી આપી દીધી હતી. ટેક્નિકલી સપ્લાયર સાચો ઠરી જાય, પણ તેણે તે પુરવાર કરવું પડે છે તેવા સંજોગોમાં શું થઈ શકે છે. આ સંજોગોમાં કોર્ટે એવું જજમેન્ટ આપ્યું છે કે ચેક જમા થાય ત્યારે તે ચેકની રકમ જમા થયાની તારીખને નહિ, પરંતુ ચેકથી જે તારીખે પેમેન્ટ કર્યું હોય તે તારીખને લાયેબિલિટી પૂરી કરી દીધી હોવાનું પ્રસ્થાપિત કરે છે.

લાયેબિલિટી ક્યારે ડિસ્ચાર્જ થયેલી ગણાય

ચેક લખીને ખાનામાં મૂકી રાખવાથી લાયેબિલિટી સેટલ થયેલી ગણાય નહિ. લાયેબિલિટી ડિસ્ચાર્જ ક્યારે થયેલી ગણાય તે નક્કી કરવાની બાબતમાં કોર્ટે સ્પષ્ટ શબ્દોમાં જણાવ્યું છે કે ખરેખર સપ્લાયરને તેના સપ્લાય કરેલા માલ કે સર્વિસનાં નાણાં મળી જાય ત્યારે જ તેને લાયેબિલિટી ડિસ્ચાર્જ થયેલી ગણવામાં આવશે. માત્ર પેમેન્ટ કરવા માટે ચેક લખી નાખ્યો તેથી લાયેબિલિટી સેટલ થઈ હોવાનું માની શકાય નહિ તેવું મુગટ ડાઈંગના કેસમાં હાઈકોર્ટે જણાવ્યું છે. લેટર ઑફ ક્રેડિટને પેમેન્ટ ગણવામાં આવતો નથી. તેને લાયેબિલિટી સેટલ કરેલી ગણાતી નથી. લાયેબિલિટી વાસ્તવમાં સેટલ થઈ હોય તો જ બાયર તે ખર્ચ બાદ મેળવવા માટે સક્ષમ હોવાનું જણાવી શકે છે.

43 બી (એચ) લાવવા પાછળનો સરકારનો હેતુ નાના અને માઇક્રો એકમોને પ્રોટેક્શન આપવાનો છે.

મોટા પ્રોજેક્ટમાં કુલ કિંમતના દસ ટકા નાણાં પ્રોજેક્ટ અમલ કરાવનાર કંપની પોતાના હાથમાં રાખી મૂકે છે. રિટેન્શન મની ત્રણ-ચાર વર્ષ સુધી પ્રોજેક્ટ કરાવનાર કંપની પોતાની પાસે જાળવી રાખે છે. સુપ્રીમ કોર્ટે આ પ્રકારના કિસ્સાઓમાં એવું વલણ લીધું છે કે પ્રોજેક્ટનો અમલ કરાવનારે પ્રોજેક્ટની 100 ટકા કિંમત ચૂકવી દીધી છે. તેમાંથી 10 ટકા રકમ જ રિટેઇન્શન મની તરીકે પોતાની પાસે જાળવી રાખી છે. આ એક સિક્યોરિટી ડિપોઝિટ છે. તેથી પ્રોજેક્ટ અમલ કરાવનારને સ્વસ્થ રહેવાની તક મળી રહે છે. આમ રિટેન્શન ડિપોઝિટ આપી હોય તો પણ તેને પેમેન્ટ થયેલું ગણવામાં આવશે. તેને વેલિડ ટ્રાન્ઝેક્શન તરીકે સુપ્રીમ કોર્ટે પણ માન્ય રાખ્યું છે.

બિલમાં 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરશો તો ચાલશે તેવું લખી દો

28મી માર્ચે ખરીદી કરી. તેનું પેમેન્ટ 31મી માર્ચે પેમેન્ટ કરવામાં આવતું નથી. આ પેમેન્ટ કરવાની તારીખ 12 એપ્રિલ અથવા 12 મેની આવે છે. આ સંજોગોમાં બાયરે 15 કે 45 દિવસમાં તે પેમેન્ટ કર્યું છે કે નહિ તે જોઈને પણ તે પેમેન્ટ થયું છે કે નહિ તે નક્કી કરવાની જવાબદારી ઑડિટરની રહેશે. જૂનાં લેણાં બાકી હોય અને તેનો ક્લેઇમ જે તે વર્ષમાં કરવામાં આવે ત્યારે આવકવેરાના આકારણી અધિકારી તે ખર્ચને ડિસઅલાવ કરી શકતા જ નથી. બીજી તરફ સપ્લાયની તારીખ પ્રમાણે જ બનવું જોઈએ. ફર્સ્ટ ઇન ફર્સ્ટ આઉટની સિસ્ટમ જ તેમાં લાગુ થાય છે. પેમેન્ટ સામે ઇન્વૉઇસ નંબર લખીને તે ખર્ચ બાદ મેળવી શકાય છે. ઍગ્રીમેન્ટ નોટરાઇઝ્ડ ન થયેલુ હોય તો પંદરને બદલે 20થી 30 દિવસ કે 45 દિવસ સુધી ચલાવવામાં આવશે તેવું લખાણ બિલમાં જ આપી દે તો પણ 45 દિવસની જોગવાઈનો લાભ મળી શકે છે. તેમાં ડખો થવાની સંભાવના રહેતી નથી. 45 દિવસથી પેમેન્ટનો ઍગ્રીમેન્ટ કર્યો હોય તો પણ તે કાયદેસર ઠરતો નથી, પરંતુ બિલમાં લખેલું હોય કે 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરવું તો તેના સપ્લાયરને 45 દિવસની જોગવાઈનો લાભ મળી જશે. તેમાં ઍગ્રીમેન્ટ કરેલો હોવો જરૂરી નથી. માત્ર ઈ-મેઈલથી મેસેજ એક્સચેન્જ કર્યો હશે તો પણ તે માન્ય ગણાશે.

વર્ષને અંતે પ્રોવિઝન કરો તો શું થાય

વર્ષને અંતે કેટલાક ખર્ચની જોગવાઈ કરવાની આવતી હોય છે. તેના અનુસંધાનમાં સિક્યોરિટી સર્વિસનું ઉદાહરણ લઈએ. તેમાં સિક્યોરિટી સર્વિસને મહિને રૂ. 5 લાખનું પેમેન્ટ કરવાનું આવે છે. સિક્યોરિટી સર્વિસ પ્રોવાઇડ કરનાર એમએસએમઈમાં રજિસ્ટર થયેલો છે. તે સિક્યોરિટી સર્વિસ પૂરી પાડે છે. તેમને મહિને સરેરાશ રૂ. 5 લાખ ચૂકવવાના આવે છે તે સર્વિસ લેનારાઓને ખબર જ હોય છે. 31મી માર્ચે આ

ખર્ચની જોગવાઈ કરી દેવી ફરજિયાત છે. આ પ્રકારના કિસ્સાઓમાં 15 દિવસમાં પેમેન્ટ કરી દેવાની જોગવાઈ લાગુ પડતી જ નથી. હા, આ પ્રકારના કિસ્સાઓમાં બિલ જનરેટ કરવામાં આવેલું ન હોવું જોઈએ. બિલ જનરેટ કરવામાં ન આવ્યું હોવાથી 15 દિવસ કે 45 દિવસનો નિયમ તેને લાગુ પડી શકે નહિ. યર એન્ડ પ્રોવિઝનમાં કલમ 43 (બી) (એચ)ની જોગવાઈ કોઈને નડશે નહિ, કારણ કે તેમાં બિલ ઇશ્યુ કરવામાં આવ્યું નથી. તેમાં ડે ઑફ એક્સેપ્ટન્સ કે ડીમ્ડ એક્સેપ્ટન્શની જોગવાઈ લાગુ પડી શકે નહિ.

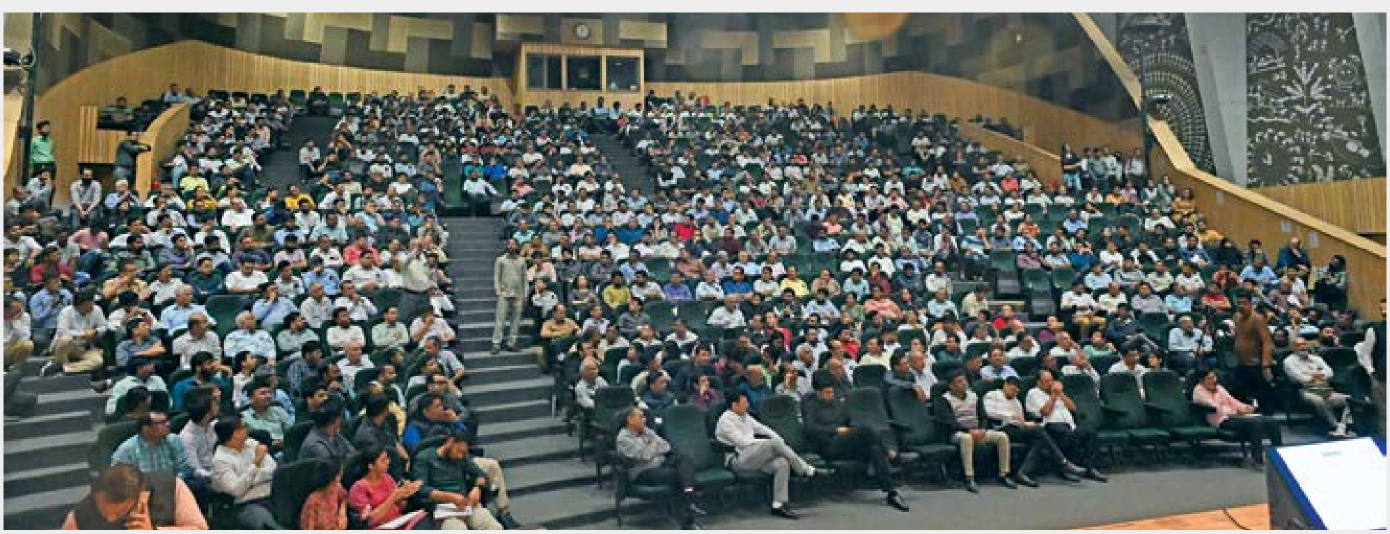
પ્રિઝમ્પ્ટિવ ટૅક્સની જોગવાઈને અનુસરી શકાય ખરી?

પરચૂરણ ખર્ચની વાત કરીએ. વર્ષને અંતે પરચૂરણ ખર્ચની જોગવાઈ પણ કરી દેવાની રહે છે. આ પ્રકારના ઘણા ખર્ચની જોગવાઈ કરવી જ પડે છે. આ પરચૂરણ ખર્ચને આવકમાંથી બાદ મેળવવાનો ક્લેઇમ મૂકવામાં આવતો ન હોવાથી તેને પણ કલમ 43 (બી) (એચ) લાગુ પડતી નથી. કલમ 30થી 37 હેઠળ ખર્ચ તરીકે બાદ મેળવવામાં આવે તેવા સંજોગોમાં જ તેને કલમ 43 (બી) (એચ) લાગુ પડે છે. પ્રિઝમ્પ્ટિવ ટૅક્સમાં કોઈ ખર્ચ ક્લેઇમ કરતાં નથી. તેમાં ટૅક્સ પેમેન્ટ કરવામાં આવે છે. તે ઇન્કમના પર્સેન્ટેજમાં ટૅક્સ પેમેન્ટ કરીએ છીએ. કલમ 44માં જણાવવામાં આવ્યું છે કે તમારી કુલ આવકના ચોક્કસ હિસ્સા કે ટકા રકમને ટેક્સ તરીકે તમે ચૂકવી રહ્યા છો. તેથી કલમ 43 (બી) લાગુ પડતી જ નથી. આ સંજોગોમાં કેટલાક પ્રિઝમ્પ્ટિવ ટૅક્સની વ્યવસ્થામાં બધું જ રૂટ કરાવી દેવાની વાત કેટલાક વેપારીઓ કરે છે, પરંતુ હું તેની ભલામણ કરતો નથી. તેમાં પ્રિઝમ્પ્ટિવ ટૅક્સના રેટ પ્રમાણે 5 ટકા કે 8 ટકા ટૅક્સ સતત જમા કરાવવો પડશે. તેથી તેમ કરવાની સલાહ આપવાનું હું પસંદ કરતો નથી. ટ્રસ્ટને કલમ 43 (બી)લાગુ પડતી જ નથી, કારણ કે ટ્રસ્ટ કોઈ બિઝનેસ કરતું જ નથી. તેમાં કલમ 11 હેઠળ તેમના ટૅક્સની જવાબદારી નક્કી કરવામાં આવે છે. હા, ટ્રસ્ટ કોઈ બિઝનેસ ચાલુ કરે તો તેવા સંજોગોમાં કલમ 11 હેઠળ તેની ગણતરી કરવામાં આવે છે. કલમ 11 (4) હેઠળ ટ્રસ્ટ બિઝનેસ કરે તો તેવા સંજોગોમાં જ તેને આ કલમ 43 (બી) લાગુ પડી શકે છે. કલમ 16ની જોગવાઈ હેઠળ તેને વિલંબિત ચુકવણી માટે વ્યાજ ચૂકવવાની પણ નોબત આવતી નથી તેવું મારું માનવું છે.

માઇક્રો અને સ્મૉલ યુનિટને 5 લાખની ઇન્કમ હોય અને 10 લાખનો લૉસ હોય તો તે ઍડજસ્ટ થઈ શકતો નથી. બીજા વરસે તેનો 10 લાખનો લૉસ બતાવે અને 5 લાખની જ આવક થાય તો પણ તેની સમસ્યા ઊભી થશે જ થશે.

નાના અને માઇક્રો એકમોએ રજિસ્ટ્રેશન કરાવી લેવું જોઈએ. 45 દિવસ પતી ગયા પછી એક ઈ-મેઇલ કરીને કલમ 16 હેઠળનું વ્યાજ ઉમેરીને પેમેન્ટ કરવા જણાવી શકાય છે.

43 બી (એચ) લાવવા પાછળનો સરકારનો હેતુ નાના અને માઇક્રો એકમોને પ્રોટેક્શન આપવું જરૂરી છે, પરંતુ તેની મોટી કિંમત ચૂકવવાની આવે તો નાના અને માઇક્રો એકમોનું અસ્તિત્વ જ જોખમમાં આવે છે. તેનાથી સમસ્યા મોટી ઊભી થઈ રહી છે. તેમનો બિઝનેસ જ ઠપ થઈ રહ્યો છે. નાના સપ્લાયર પાસેથી માલ લઈને 45 દિવસમાં પેમેન્ટ કરવાની વ્યવસ્થા જ ન હોય તો તેવા સંજોગોમાં મોટા એકમો તેમની પાસેથી માલ લેવાનું જ બંધ કરી દેશે. આમ નાના-માઇક્રો યુનિટ્સને સમયસર પેમેન્ટ અપાવવાનો હેતુ સિદ્ધ થાય તેવી શક્યતા જણાતી નથી. તેથી કલમ 43(બી)માં કલમ (એચ) દૂર કરી દેવામાં આવે અને છ માસનો સમય આપવામાં આવે તો ડિસએલાવન્સની સમસ્યાનો હલ મળી જશે. તેમ જ એક્સપોર્ટર્સને છ માસે મળતા પેમેન્ટને કારણે ઊભી થતી સમસ્યાનો ઉકેલ પણ આવી જ જશે.



GUJARAT
BUDGET 2024-25

નમો લક્ષ્મી, નમો સરસ્વતી ને નમોશ્રી યોજનામાં ગરીબોને સહાય અપાશે

ગુજરાતના બજેટમાં ગરીબ, યુવા, અન્ણદાતા ને નારીશક્તિ પર ફોકસ

નમો લક્ષ્મી યોજનાઃ નાણામંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ ગુજરાત વિધાનસભામાં બીજી ફેબ્રુઆરીએ રજૂ કરેલા બજેટમાં નવમાથી બારમા ધોરણની કન્યાઓ માટે નમો લક્ષ્મી યોજના જાહેર કરીને અભ્યાસનાં આ ચાર વર્ષ દરમિયાન તેમને નાણાકીય ટાંચ ન પડે અને સારું પોષણ મળે તે માટે રૂ. ૫૦,૦૦૦ની આર્થિક સહાય કરવાની જાહેરાત કરી છે. સરકારની આ યોજનાને કારણે આઠ ધોરણ પછી કન્યાઓને સ્કૂલમાંથી ઉઠાવી લેવાની માનસિકતા ઓછી થશે. ડ્રૉપઆઉટ રેશિયો ઓછો થશે. મહિલાઓના શિક્ષણને ઉત્તેજન મળશે. માધ્યમિક શિક્ષણમાં પણ કન્યાઓ કાઠું કાઢશે. શિક્ષિત સમાજ નિર્માણ કરવાની દિશામાં આ એક મહત્ત્વનું પગલું છે. આ યોજના થકી શિક્ષણ, પોષણ અને આરોગ્ય ત્રણેય પાસાંઓને આવરી લેવામાં આવ્યાં છે. સરકાર તરફથી અનુદાન મેળવતી, ખાનગી માધ્યમિક અને ઉચ્ચતર માધ્યમિક શાળાઓમાં અભ્યાસ કરતી અને પાત્રતા ધરાવતી અંદાજે 10 લાખ વિદ્યાર્થિનીઓને આ યોજનાનો લાભ મળશે. આ યોજનાનો બીજો એક હેતુ કન્યાઓ બારમા ધોરણ સુધી તો ભણે જ ભણે તે પણ છે. બારમા ધોરણ સુધી ભણે તે કન્યાઓને જ રૂ. 50,000ની પૂરી સહાય મળશે. આ યોજના માટે રૂ. 1250 કરોડની જોગવાઈ ગુજરાત સરકારના બજેટમાં કરવામાં આવેલી છે. નવમા અને દસમા ધોરણમાં વર્ષે અનુક્રમે રૂ. ૧૦,૦૦૦ વત્તા ૧૦,૦૦૦ મળીને રૂ. 20,000 બે વર્ષમાં કન્યાઓને આપવામાં આવશે. આ જ રીતે અગિયારમા અને ૧૨મા ધોરણમાં અભ્યાસ કરતી કન્યાઓને 11મા ધોરણમાં રૂ. ૧૫,૦૦૦ અને બારમા ધોરણમાં રૂ. ૧૫,૦૦૦ આપવામાં આવશે. આમ ચાર વર્ષમાં કુલ મળીને રૂ. ૫૦,૦૦૦ની આર્થિક સહાય ડાયરેક્ટ બેનિફિટ ટ્રાન્સફરની સિસ્ટમથી આપવાની જાહેરાત ગુજરાતના નાણામંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ કરી છે. આ લાભ મેળવવા ઇચ્છતા પરિવારની વાર્ષિક આવક રૂ. ૬ લાખ કે તેનાથી ઓછી હશે તેમની કન્યાઓને તેનો લાભ આપવામાં આવશે. ૧૦ લાખ કન્યાઓને લાભ આપવા માટે વર્ષે રૂ. ૧૨૫૦ કરોડનો ખર્ચ કરવામાં આવશે.

આ નાણાકીય સહાય આપવા પાછળનો હેતુ તેમને સારું પોષણ મળે તેવો આહાર આપવા માટે તેમનાં માતાપિતા યોગ્ય ખર્ચ કરી શકે તેવી વ્યવસ્થા કરવાનો પણ છે. તેની સાથેસાથે જ તેમને સારી રીતે ભણાવી શકે તે પણ છે. અગાઉ આઠમા ધોરણથી કન્યાઓ આગળ ન જઈને ભણતર છોડી દેતી હોવાનું પણ જોવા મળે છે. તેમને દૂર ભણવા જવામાં તકલીફ ન પડે તે માટે સરસ્વતી સાધના યોજના હેઠળ નવમા ધોરણની કન્યાઓને સરસ્વતી સાધના યોજના હેઠળ સાઈકલ પણ આપવામાં આવતી હતી. આ સાઈકલ આપવાનું છેલ્લાં ઘણાં વરસોથી ચાલુ જ છે.

નમો સરસ્વતી યોજનામાં વિજ્ઞાન પ્રવાહમાં જતાં બાળકોને રૂ. 25,000ની સહાય

બાળકોને વિજ્ઞાન પ્રવાહ તરફ આકર્ષવાનો પ્રયાસ પણ બજેટના માધ્યમથી કરવામાં આવ્યો છે. દેશ અને દુનિયા વિજ્ઞાન અને ટેક્નૉલૉજીના યુગમાં પ્રવેશી ચૂકી છે. આજે અને આવનારા દિવસોમાં ઈન્ફોર્મેશન ટેક્નૉલૉજી અને તેની સાથે સંકળાયેલી ટેક્નૉલૉજી માનવજીવનમાં અને વેપારઉદ્યોગના વિકાસમાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવવાની છે. ઉચ્ચ શિક્ષણ મેળવી રોજગારીની તકો પણ વિજ્ઞાન પ્રવાહમાં અભ્યાસ કરનારા વિદ્યાર્થીઓ માટે વધારે છે. તેથી જ વિજ્ઞાનના શિક્ષણને પ્રાધાન્ય આપવા અને તેની તરફ યુવાનોને આકર્ષવા માટે ગુજરાત સરકારના નાણામંત્રી કનુ દેસાઈએ નમો સરસ્વતી વિજ્ઞાાન સાધના યોજના જાહેર કરી છે. તેમાંય ખાસ કરીને વાર્ષિક છ લાખ સુધીની આવક ધરાવતા ગરીબ અને મધ્યમ વર્ગના પરિવારોને તેનો મહત્તમ લાભ મળે તેવું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. વાર્ષિક છ લાખ કે તેનાથી ઓછી આવક ધરાવતા પરિવારના વિજ્ઞાાન પ્રવાહમાં જતાં વિદ્યાર્થીઓને સ્કૉલરશિપ તરીકે અગિયારમા ધોરણમાં રૂ. ૧૦,૦૦૦ની અને બારમા ધોરણમાં રૂ. ૧૫,૦૦૦ની મળીને કુલ રૂ. ૨૫,૦૦૦ની આર્થિક સહાય આપવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો છે. આ યોજનાને કારણે આગામી પાંચ વર્ષમાં વિજ્ઞાન પ્રવાહ તરફ જનારા વિદ્યાર્થીઓની સંખ્યામાં અંદાજે 3 લાખનો વધારો થવાની ગણતરી મૂકવામાં આવી રહી છે. આ

> વિજ્ઞાન પ્રવાહમાં વધુ બાળકોને આકર્ષવા ૧૧-૧૨માં ધોરણના વિદ્યાર્થીઓને રૂ. ૨૫,૦૦૦ની સ્કૉલરશિપ આપવા નમો સરસ્વતી વિજ્ઞાન યોજના માટે રૂ. ૪૦૦ કરોડની ફાળવણી કરી

ગરીબોને લાભ આપતી અન્ય યોજનાઓ

- સુરદાસ પેન્શન યોજના હેઠળ દિવ્યાંગોને પેન્શન આપવા રૂ. ૮૭ કરોડની જોગવાઈ કરી છે. બી.પી.એલ. કાર્ડધારક સિવાયની વ્યક્તિઓને તથા 0થી 17 વર્ષની ઉંમરના લોકોને પણ આ યોજનાનો લાભ આપવાનું સરકારે નક્કી કર્યું છે. રાષ્ટ્રીય દિવ્યાંગ પેન્શન યોજના અને સંત સુરદાસ દિવ્યાંગ પેન્શન યોજના હેઠળ દિવ્યાંગોને પેન્શન આપવા માટે સરકારે 2024-25ના બજેટમાં રૂ. 87 કરોડની જોગવાઈ કરી છે.

- મસ્ક્યુલર ડિસ્ટ્રોફી, થેલેસેમિયા, ક્રોનિક ન્યુરોલોજિકલ સમસ્યાને કારણે ૪૦ ટકાથી વધુ દિવ્યાંગતા ધરાવતા ૭૦,૦૦૦ લોકોને માસિક પેન્શન આપવા રૂ. ૮૪ કરોડની જોગવાઈ કરી છે. તેમાં બૌદ્ધિક દિવ્યાંગતા એટલે કે મનોદિવ્યાંગને પણ આ યોજનાનો લાભ આપવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે.

- શ્રમિક અન્નપૂર્ણા યોજના હેઠળ મજૂરોને માત્ર રૂ. 5 ચૂકવીને સ્વાસ્થ્યપ્રદ ભોજન આપતાં વધુ ૧૦૦ સેન્ટરો ઊભાં કરશે, અત્યારે 273 કેન્દ્રો સક્રિય છે. તેમાં રોજ 40,000થી વધુ લોકો ભોજન લે છે. આ યોજના હેઠળ નવાં 100 કેન્દ્ર ચાલુ કરીને વધુ લોકોને તેનો લાભ મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવશે. આ યોજના માટે રૂ. ૧૩૧ કરોડની જોગવાઈ કરી છે.

યોજના માટે 2024-25ના બજેટમાં રૂ. 400 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. હા, તેને માટે વિદ્યાર્થીએ દસમા ધોરણમાં ૫૦ ટકાથી વધારે માર્ક્સ મેળવેલા હોવા જરૂરી છે. આ આયોજનનો અમલ કરવા માટે રૂ. 400 કરોડની ફાળવણી ૨૦૨૪-૨૫ના વર્ષના બજેટમાં જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

સગર્ભા મહિલાઓ માટે નમોશ્રી યોજનામાં રૂ. 12,000ની સહાય કરાશે

ગુજરાત સરકારે બજેટમાં નમોશ્રી યોજનાની પણ જાહેરાત કરી છે. આ પ્રકારની આ ત્રીજી યોજના છે. તેમાં ભારત સરકારે નક્કી કરેલી ૧૧ કૅટેગરીમાં આવતી અનુસૂચિત જાતિ, અનુસૂચિત જનજાતિ, બીપીએલ કાર્ડધારક પરિવારો-ગરીબી રેખા નીચે જીવતા પરિવારો અને નૅશનલ ફૂડ સિક્યોરિટી ઍક્ટ-એનએફએસએ કાર્ડધારક તથા પીએમજેએવાયના લાભાર્થી અને દિવ્યાંગ બહેનોને સરકારી અને ખાનગી કોઈપણ હૉસ્પિટલમાં પ્રસૂતિ કરાવે તો તેમને આપવામાં આવતી આર્થિક સહાય રૂ. ૬,૦૦૦થી વધારીને રૂ.૧૨૦૦૦ કરવામાં આવી છે. આ યોજના થકી ગરીબ વર્ગની મહિલાઓ અને તેમનાં સંતાનોને સારું પોષણ અને સારી સારવાર મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. ગુજરાતમાં દર વર્ષે અંદાજે 12 લાખ બાળકોનો જન્મ થાય છે. સગર્ભા અને ધાત્રી માતાઓને પોષણક્ષમ આહાર મળે તે માટે અને તેમના આરોગ્યની જાળવણી થાય તે માટે આ યોજનાની જાહેરાત કરવામાં આવી છે. નવજાત શિશુને આરોગ્ય સુરક્ષા પણ તેનાથી મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. આ યોજના માટે રૂ. 750 કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવી છે.

પોષક આહાર મેળવનાર બાળકનો માનસિક વિકાસ પણ સંગીન રહે છે. આ માન્યતાને અનુસરીને સરકારે દૂધ સંજીવની યોજના હેઠળ શાળાએ જતાં બાળકોને આપવામાં આવતા દૂધમાં ફૅટનું પ્રમાણ 1.5થી વધારીને 4.5 કરી દેવાનું નક્કી કર્યું છે. આ યોજનાનો લાભ મેળવનાર બાળકને દર અઠવાડિયે પાંચ દિવસ દૂધ મળે તેવી વ્યવસ્થા સરકાર કરવા માગે છે. તેવી જ રીતે પ્રધાનમંત્રી પોષણ યોજના હેઠળ શાકભાજી, મરી, મસાલા અને ગોળ માટે આપવામાં આવતી વિદ્યાર્થીદીઠ સહાયમાં 60 ટકાનો વધારો કરવામાં આવ્યો છે. પ્રધાનમંત્રી પોષણ યોજના હેઠળ આપવામાં આવતા મધ્યાહ્ન ભોજનમાં ભોજનની ગુણવત્તામાં સુધારો કરવા માટે સેન્ટ્રલાઈઝ્ડ કિચન મારફતે તેમને ભોજન આપવામાં આવશે તેમ જ બાલ અમૃતમ યોજના હેઠળ તેમને વધુ પોષક આહાર મળે તે માટે પોષણમાં ઊણપ ધરાવતાં વિશેષ પોષક ઘટકો ધરાવતો આહાર મળે તેવી વ્યવસ્થા પણ કરવામાં આવશે. આંગણવાડીનાં બાળકો સાથે એકથી આઠ ધોરણનાં બાળકોને પણ તેનો લાભ આપવામાં આવશે. સુપોષિત ગુજરાત મિશન હેઠળ ઉપરોક્ત આયોજનો કરવામાં આવ્યાં છે.

વીસ હજાર આંગણવાડીને સ્માર્ટ બનાવવામાં આવશે

નાણામંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ ગુજરાતની ૨૦,૦૦૦ આંગણવાડીઓને આઈ.ટી. કનેક્ટિવિટી પૂરી પાડવાની સાથે સાથે ૮૦૦૦ નવી આંગણવાડીઓનું નિર્માણ કરવાની જાહેરાત કરી છે. આગામી ત્રણ વર્ષમાં અદ્યતન ટેક્નૉલૉજી સાથેની નવી આંગણવાડીઓ તૈયાર કરવામાં આવશે તેમ જ 20 હજાર આંગણવાડીઓને આઈ.ટી. કનેક્ટિવિટી પૂરી પાડવામાં આવશે. તમામ આંગણવાડીઓને આઈ.ટી. કનેક્ટિવિટી આપીને સ્માર્ટ બનાવવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. તેમાં ચાઈલ્ડ લર્નિંગની ઍક્ટિવિટી વધુ રસપ્રદ બને તે માટે પ્રયાસો કરવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે. આ માટે બજેટમાં રૂ. ૧૮૦૦ કરોડની ફાળવણી કરી છે.

પ્રધાનમંત્રી જનઆરોગ્ય યોજના હેઠળ ગરીબોને રૂ. 10 લાખ સુધીના ખર્ચવાળી સારવાર મફત આપવાનું આયોજન કરવામાં આવેલું છે. આ યોજના હેઠળ ગુજરાતની 2351 હૉસ્પિટલ્સને કનેક્ટ કરી લેવામાં આવી છે. આ એમ્પેનલ થયેલી હૉસ્પિટલમાં કોઈપણ જાતના ખર્ચ વિના રૂ. 10 લાખ સુધીની સારવાર આપવામાં આવશે. આ યોજનાના અમલ માટે 2024-25ના બજેટમાં રૂ. 2531 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

ગુજરાત બજેટ 2024-25 બજેટનું કદ

₹ 3,32,465

આદિજાતિ વિકાસ
₹ 4,374
કરોડની જોગવાઇ

સામાજિક ન્યાય અને અધિકારતા વિભાગ
₹ 6,193
કરોડની જોગવાઇ

શ્રમ, કૌશલ્ય વિકાસ અને રોજગાર
₹ 2,659
કરોડની જોગવાઇ

શિક્ષણ
₹ 55,114
કરોડની જોગવાઇ

આરોગ્ય અને પરિવાર કલ્યાણ
₹ 20,100
કરોડની જોગવાઇ

મહિલા અને બાળ વિકાસ
₹ 6,885
કરોડની જોગવાઇ

પંચાયત, ગ્રામ ગૃહનિર્માણ અને ગ્રામવિકાસ
₹ 12,138
કરોડની જોગવાઇ

કિશોરીઓના પોષણ, આરોગ્ય અને શિક્ષણને પ્રોત્સાહન માટે

₹ 1250 કરોડની જોગવાઇ

- ધોરણ 9 અને 10 માટે વાર્ષિક ₹ 10,000ની સહાય
- ધોરણ 11 અને 12 માટે વાર્ષિક ₹ 15,000ની સહાય
- ધોરણ 12 સુધીનો અભ્યાસ પૂર્ણ કર્યેથી કુલ ₹ 50,000ની સહાય
- વાર્ષિક ₹ 6 લાખ કે તેથી ઓછી આવક ધરાવતા પરિવારોની દીકરીઓને મળશે લાભ

સરકારી, અનુદાનિત અને ખાનગી માધ્યમિક તથા ઉચ્ચતર

- માધ્યમિક શાળાઓમાં અભ્યાસ કરતી અંદાજે 10 લાખ વિદ્યાર્થીનીઓને મળશે લાભ

નમો લક્ષ્મી યોજના

અન્ન, નાગરિક પુરવઠા અને ગ્રાહકોની બાબતોના વિભાગ
₹ 2,711
કરોડની જોગવાઇ

કૃષિ, ખેડૂત કલ્યાણ અને સહકાર
₹ 22,194
કરોડની જોગવાઇ

રમતગમત, યુવા અને સાંસ્કૃતિક પ્રવૃત્તિઓ
₹ 767
કરોડની જોગવાઇ

શહેરી વિકાસ અને શહેરી ગૃહ નિર્માણ
₹ 21,696
કરોડની જોગવાઇ

સ્વસ્થ માતા, સ્વસ્થ બાળ, સ્વસ્થ ગુજરાત

₹ 750 કરોડની જોગવાઇ

નમો શ્રી યોજના

- સગર્ભા/ધાત્રી માતાને પ્રસૂતિ પહેલા અને પછી કુલ મળીને
- ₹ 12,000 ની સહાય
- SC/ST/NFSA/PM-JAY સહિતના 11 માપદંડોની પૂર્ણતા

ગુજરાતમાં વિજ્ઞાનના શિક્ષણનો વ્યાપ વધારતી

₹ 400 કરોડની જોગવાઈ

- ધોરણ 11 વિજ્ઞાન પ્રવાહમાં અભ્યાસ માટે ₹ 10,000ની સહાય
- ધોરણ 12 વિજ્ઞાન પ્રવાહમાં અભ્યાસ માટે ₹ 15,000ની સહાય
- ગરીબ અને મધ્યમ વર્ગના પાત્રતા ધરાવતા વિદ્યાર્થીઓને મળશે લાભ

નમો સરસ્વતી યોજના

ઉદ્યોગ અને ખાણ
₹ 9,228
કરોડની જોગવાઈ

ઊર્જા અને પેટ્રોકેમિકલ્સ
₹ 8,423
કરોડની જોગવાઈ

માર્ગ અને મકાન
₹ 22,163
કરોડની જોગવાઈ

જળસંપત્તિ
₹ 11,535
કરોડની જોગવાઈ

વિજ્ઞાન અને પ્રૌદ્યોગિકી
₹ 2421
કરોડની જોગવાઈ

વન અને પર્યાવરણ
₹ 2,586
કરોડની જોગવાઈ

ક્લાઇમેટ ચેન્જ
₹ 1,163
કરોડની જોગવાઈ

કાયદા વિભાગ
₹ 2,559
કરોડની જોગવાઈ

મહેસૂલ વિભાગ
₹ 5195
કરોડની જોગવાઈ

112

એક જ નંબર પર મળશે પોલીસ, ફાયર બ્રિગેડ સહિતની ઇમરજન્સી સેવાઓ

ગુજરાત સરકારે જાહેર કરી જનરક્ષક યોજના

રાજ્યમાં પોલીસ અને સાધનોથી સુસજ્જ 1100 જનરક્ષક વાહનોનું માળખું ગોઠવવામાં આવશે

શહેરી વિસ્તારમાં 10 મિનિટ અને ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં 30 મિનિટમાં પોલીસ ઘટનાસ્થળે પહોંચે તેવું આયોજન કરાશે

પ્રવાસન પ્રભાગ
₹ 2,098
કરોડની જોગવાઈ

ગૃહ વિભાગ
₹ 10,378
કરોડની જોગવાઈ

પાણીપુરવઠા
₹ 6242
કરોડની જોગવાઈ

GUJARAT
BUDGET 2024-25

ગરીબ, યુવા, અન્નદાતા ને નારીશક્તિ પર ફોકસ કરતું ગુજરાતનું બજેટ

બજેટનું કદ વધારીને રૂ. 3.3૨ લાખ કરોડ કરવામાં આવ્યું

ગુજરાતના દરેક નાગરિક સારું કમાય અને સારી રીતે જીવે તેવા લક્ષ્યાંક સાથે અને ૨૦૪૭ સુધીમાં ગુજરાતને વિકસિત બનાવી દેવાના ધ્યેય ગુજરાત સરકારના નાણામંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ 2024-25ના વર્ષનું બજેટ રજૂ કર્યું છે. બજેટમાં કોઈ જ નવા વેરાનો બોજ નાખવામાં આવ્યો નથી. તેથી જ વેરાના વર્તમાન દરમાં કોઈ જ ફેરફાર કરવામાં આવ્યો નથી. આમ ગુજરાતની વિકાસયાત્રા અવિરતપણે ચાલતી રહે તે માટેના પ્રયાસો બજેટના માધ્યમથી કરવામાં આવ્યા છે. 2024-25ના વર્ષના બજેટમાં ખાસ કરીને ગરીબો, યુવાનો, અન્નદાતા-ખેડૂત અને નારીશક્તિ પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું છે. ચારેય વર્ગને વિકાસનાં ફળ મળે તેવા ધ્યેય સાથે અને તેમનું આર્થિક સામાજિક ઉત્થાન થાય તેવા પ્રયાસો કરવામાં આવી રહ્યા છે.

ગુજરાતનું જાહેર દેવું રૂ. 3.60 લાખ કરોડ

ગુજરાતના વધારાના મુખ્ય સચિવ જે.પી. ગુપ્તાએ બજેટ પછી પત્રકારોને સંબોધન કરતાં જણાવ્યું હતું કે ગુજરાતના રૂ. ૨૪ લાખ કરોડના જીડીપી સામે ગુજરાતનું જાહેર દેવું રૂ. 3.૬0 લાખ કરોડનું જ છે, જે જીડીપીના ૧૫.૧ ટકા જેટલું છે. ૨૦૨૪-૨૫ના વર્ષના બજેટમાં મૂડીખર્ચ રૂ. ૧,૦૮,૬૧૫ કરોડનો કરવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે. મૂડીખર્ચમાં ગત વર્ષની તુલનાએ ૧૦.૯ ટકાનો વધારો કરવામાં આવ્યો છે. છતાં સતત દસ વર્ષથી વધુ સમયથી બજેટમાં પુરાંત જોવા મળી રહી છે. ગુજરાતની રાજકોષીય ખાધ-મહેસૂલી ખાધ રાજ્યની કુલ ઊપજના 3 ટકાના લક્ષ્યાાંક સામે માત્ર ૧.૮૬ ટકા જ છે. મહેસૂલી પુરાંત રૂ. 9821 કરોડની છે. છેલ્લા એક દસકાથી ગુજરાતનાં બજેટ મહેસૂલી પુરાંત સાથેનાં જ રહ્યાં છે. ગુજરાતનું જાહેર દેવું સતત 15.27 ટકાની નક્કી કરી આપેલી અપર લિમિટ કરતાં નીચે જ રહ્યુ છે. આમ આયોજન પંચે દોરી આપેલી સીમામર્યાદામા જ આખું બજેટ ચાલી રહ્યુ છે.

સ્ટેમ્પ ડ્યૂટીમાં રૂ. 600ની માફી આપી

આ રહી વેરામાં આપેલી રાહતની વિગતો. રજિસ્ટર્ડ સહકારી ક્રેડિટ સોસાયટી પાસેથી રૂ. 5000થી વધુ રકમનું ધિરાણ મેળવતા સભાસદોએ વર્તમાન નિયમ મુજબ ધિરાણ માટેના કરાર માટે રૂ. 300ની સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ચૂકવવી પડે છે તેમ જ જામીન ખત પર પણ રૂ. 300ની સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ચૂકવવી પડે છે. આ બંને કાર્યવાહી માટે હવે પછીથી તેમણે કોઈ જ સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી ન ચૂકવવી પડે તેવી જોગવાઈ 2024-25ના વર્ષના બજેટના માધ્યમથી કરવામાં આવી છે. રૂ. 50,000 સુધીનું ધિરાણ લેનારાઓને સ્ટેમ્પ ડ્યૂટીમાંથી માફી આપવામાં આવી છે. ગરીબ, મધ્યમ વર્ગના અને ઓછી આવક ધરાવતા લોકો

ગુજરાતની ૨૫૫૧ હોસ્પિટલ્સમાં રૂ. ૧૦ લાખ સુધીની કેશલેશ સારવાર આપતી યોજના માટે રૂ. ૩૧00 કરોડ ફાળવણી કરી

રૂ. 5000થી વધુ રકમનું ધિરાણ લેતા હોય છે. તેમના વ્યવસાય રોજગાર માટે કે પછી ખેતીકામ માટેની જરૂરિયાત પરિપૂર્ણ કરવા માટે આ ધિરાણ તેમને લેવું પડતુ હોય છે. તેમાં સ્ટેમ્પ ડ્યૂટીનું ભારણ ખાસ્સું વધારે જણાતું હતું. તેથી ગુજરાત સરકારે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી માફ કરવાનો નિર્ણય લઈને સમાજના મોટા વર્ગને રાહત કરાવી આપી છે. આ માફી મળવાને કારણે રજિસ્ટર્ડ સહકારી ક્રેડિટ સોસાયટીના 9 લાખ સભાસદોને આશરે રૂ. 54 કરોડની રાહત મળશે. આ નિર્ણય લેવાથી ગરીબ અને મધ્યમ વર્ગની ખરીદશક્તિમાં વધારો થશે તેમ જ ગુજરાતની આર્થિક ગતિવિધિઓને સીધો અને આડકતરો ફાયદો પણ મળશે. નવી રોજગારીનું નિર્માણ થશે. આત્મનિર્ભર ગુજરાતની

બજેટનુ કદ 3.32 લાખ કરોડ

ગુજરાત વિધાનસભામાં રજૂ કરેલા ૨૦૨૪-૨૫ના વર્ષના બજેટનું કદ રૂ. ૩,૩૨,૪૪૫ કરોડનું છે. બજેટના કદમાં રૂ. 31,444 કરોડનો વધારો કરવામાં આવ્યો છે. 2011-12થી અત્યાર સુધીમાં બજેટના કદમાં સરેરાશ 11.5 ટકાનો વધારો થતો જોવા મળ્યો છે. ગુજરાતને ગરવું બનાવવા, ગુજરાતને ગુણવંતુ બનાવવા, ગુજરાતને ગ્રીન બનાવવા, ગુજરાતને ગ્લોબલ બનાવવા અને ગુજરાતને ગતિશીલ બનાવવા સરકાર મક્કમ હોવાનો નિર્દેશ આ બજેટના માધ્યમથી આપવામાં આવ્યો છે. ગરીબ, યુવાન, અન્નદાતા-ખેડૂત સમૃદ્ધ બને અને નારીશક્તિ સંગીન બને તેવો સરકારનો પ્રયાસ છે. આમ સૌના વિકાસ પર ફોકસ કરતું આ બજેટ છે. હા, તેથી જ બજેટમાં કોઈ જ નવો વેરો નાખવામાં આવ્યો નથી. બજેટમાં વિકાસકાર્ય માટે રૂ. ૨.૧૪ લાખ કરોડ ફાળવ્યા છે, જ્યારે પગાર સહિતનાં બિનવિકાસનાં કાર્યો માટે રૂ. ૮૩,૦૦૦ કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવી છે. આજના બજેટમાં સ્ટેમ્પ ડ્યૂટીમાં રૂ.૫૪ કરોડ અને આઠ વર્ષ જૂનાં વાહનો સ્ક્રેપ કરનારાઓને રૂ. ૭૦૦ કરોડની રાહત આપ્યા પછી કુલ રૂ. ૧૪૬.૫૨ કરોડની પુરાંતવાળું બજેટ રજૂ કરવામાં આવ્યું છે. ગુજરાતના 2024-25ના બજેટમાં ગુજરાતના નાગરિકો પર કોઈ જ નવા વેરા નાખવામાં આવ્યા નથી. દરેક વર્ગને ખુશ કરવામાં આવ્યા છે. ગરીબોને અન્નની સલામતી આપી છે. તેમને રાહતના દરેક અનાજ મળી રહે તે માટેની વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે.

બજેટમાં ગુજરાત સરકારે સ્ટેમ્પ ડ્યૂટીમાં રાહત આપી:

રૂ. ૧૪૬.૫૨ કરોડની પુરાંતવાળા બજેટમાં નવા વેરાનો બોજ નાખ્યો નથી:

સગર્ભા મહિલાઓને હોસ્પિટલ રોકાણ ને સારવારના ખર્ચ પેટે રૂ. ૧૫૦૦૦ અપાશે

મૂડીખર્ચ ૧૦.૯ ટકા વધારી રૂ. ૧.૦૮ લાખ કરોડ કરવાનું આયોજન

વધુ સાત નાનાં શહેરોનું મહાનગરપાલિકામાં રૂપાંતર કરવામાં આવશે

અને આત્મનિર્ભર ભારતની કલ્પનાને પરિપૂર્ણ કરવાની દિશામાં આ એક વધારાનું કદમ ગણાઈ રહ્યું છે.

આઠ વર્ષ જૂનાં વાહનોને સ્ક્રેપ કરનારાઓને રૂ. 700 કરોડની માફી આપતી યોજના જાહેર કરી

મોટર વાહન વેરામાં પણ ગુજરાતના નાણામંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ મોટી રાહત આપી છે. આઠ વર્ષથી જૂનાં વાહનોને સ્ક્રેપ કરવા મોકલી દેનારાઓને મોટર વેહિકલ એક્ટ હેઠળ તેમની પાસે લેવાના થતા દંડ, વ્યાજ, મોટર વાહન વ્યવહાર વેરા સહિતનાં તમામ લેણાં માફ કરી દેવાની જાહેરાત કરવામાં આવી છે. વાહનોનું પ્રદૂષણ ઘટાડવા માટે કેન્દ્ર સરકારે જાહેર કરેલી વેહિકલ સ્ક્રેપિંગ પૉલિસીને વધુ સંગીન ફલક પર લઈ જવા અને પર્યાવરણને પહોંચતી હાનિમાંથી બચાવવા માટે પ્રસ્તુત આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. આ યોજના એક વર્ષના સમયગાળા માટે લાગુ કરવામાં આવી છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો લોકો એક વર્ષ સુધી આ યોજનાનો લાભ લઈને વાયુ પ્રદૂષણ ઘટાડવામાં મોટું યોગદાન આપી શકે છે. આ યોજનાનો લાભ લેવા માટે અંદાજે બાવન હજાર વાહનમાલિકો આગળ આવી શકે તેવી સંભાવના છે. આઠ વર્ષથી વધુ જૂનાં વાહનો સ્ક્રેપ કરાવી તેઓ નવાં વાહનોની ખરીદી કરે તો તેના થકી પણ સરકારને આવક મળી શકે તેવી ગણતરી પણ આ બજેટમાં કરવામાં આવેલી જોગવાઈના માધ્યમથી કરવામાં

આવી છે. તદુપરાંત જીએસટીની રજિસ્ટ્રેશનની પ્રક્રિયાને સરળ બનાવીને દેશને માટે રોલ-મોડેલ ઊભું કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. તેને માટે 12 જીએસટી સેવા કેન્દ્ર ચાલુ કરવામાં આવ્યાં છે.

ગુજરાતમાં ઇન્ટરનૅશનલ સ્કિલ યુનિ. સ્થપાશે

મૅન્યુફૅક્ચરિંગ હબ ગણાતા ગુજરાતમાં સ્કિલ યુનિવર્સિટીમાં ઇન્ટરનૅશનલ સેન્ટર ઑફ એક્સલન્સ ઇન સ્કિલ ઍન્ડ એમ્પ્લોયેબિલિટી સેન્ટરની સ્થાપના કરવા માટે રૂ. ૪૭ કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવી છે. સેમિકન્ડક્ટર્સ માટેની ઇકોસિસ્ટમ ઊભી કરવા માટે વાઇબ્રન્ટ ગુજરાતમાં થયેલા કરારોના અનુસંધાનમાં સેમિકન્ડક્ટર્સ બનાવવા માટે કુશળ માનવબળ તૈયાર કરવા સાણંદ ખાતે સ્કૂલ ઑફ સેમિકન્ડક્ટર્સની સ્થાપના કરવા માટે રૂ. ૩૩ કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ગ્રામ્ય વિસ્તારના ઉદ્યોગસાહસિકોને પ્રોત્સાહન આપવા ગુજરાત સોશિયલ એન્ટરપ્રાઇઝ ફંડની રચના કરવાની જાહેરાત કરી રૂ. ૫૦ કરોડનો ખર્ચ કરશે. આ માટે ૨૦૨૪-૨૫ના વર્ષ માટે રૂ. ૧૦ કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ગુજરાતના ઔદ્યોગિક વિસ્તારના રસ્તાઓને જોડતા રસ્તાઓને સુધારવા માટે રૂ.૧૨૦૦ કરોડની જોગવાઈ બજેટમાં કરવામાં આવી છે.રસ્તાઓ અપગ્રેડ કરવા બીજા રૂ. ૪૫૦ કરોડ ફાળવવામાં આવ્યા છે.

01

ગુજરાતની ૨૫૫૧ હોસ્પિટલમાં મધ્યમ અને ઓછી આવક ધરાવતા વર્ગના લોકોને રૂ.૧૦ લાખ સુધીની મફત સારવાર મળે તે માટે રૂ. ૩૧૦૦ કરોડની ફાળવણી કરી છે. સગર્ભા મહિલાઓને હોસ્પિટલમાં રોકાણ કરીને સારવાર લેવા માટે રૂ. ૧૫૦૦૦ સુધીનો ખર્ચ આપવાની જાહેરાત બજેટમાં કરવામાં આવી છે. તેમ જ આશાબહેનોને પ્રસૂતિ દીઠ રૂ. ૩૦૦૦ની પ્રોત્સાહન રકમ આપવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો છે. તેને માટે રૂ. ૫૩ કરોડની જોગવાઈ બજેટમાં કરવામાં આવી છે.

02

આમ આરોગ્ય ઉપરાંત પોષણ અને શિક્ષણ પર ભાર મૂકતાં બજેટમાં વિકસિત ગુજરાતના ધ્યેય સાથે રજૂ કરાયેલા આ બજેટમાં ૯થી ૧૨ ધોરણની કન્યાઓને રૂ. ૫૦,૦૦૦ની સહાય આપવાની જાહેરાત કરતી નમો લક્ષ્મી યોજના, વિજ્ઞાન પ્રવાહમાં પ્રવેશ લેનારાઓ વધે તે માટે ૧૧મા અને ૧૨મા ધોરણના વિદ્યાર્થીઓને રૂ. ૨૫,૦૦૦ની સહાય કરતી સરસ્વતી વિજ્ઞાન સાધના યોજના શરૂ કરવાની જાહેરાત કરી છે. આ સાથે જ સુપોષિત ગુજરાત મિશનનો આરંભ કરવામાં આવ્યો છે. સરકારી પ્રાથમિક અને માધ્યમિક શાળાઓના વિદ્યાર્થીઓને સ્કૂલ ટ્રાન્સપોર્ટની સુવિધા આપવા માટે રૂ. ૧૩૦ કરોડની બજેટમાં ફાળવણી કરવામાં આવી છે. ગ્રાન્ટેડ માધ્યમિક શાળાઓના ૯થી ૧૨ ધોરણના અંદાજે ૧ લાખ વિદ્યાર્થી ઓને ટ્રાન્સપોર્ટની સહાય આપવામાં આવશે.

03

અનુસૂચિત જાતિ, અનુસૂચિત જનજાતિ, બીપીએલ કાર્ડધારકો, એનએફએસએ કાર્ડધારક, પીએમજેએવાયના લાભાર્થી દિવ્યાંગ બહેનોને રૂ. ૬૦૦૦ને બદલે રૂ.૧૨,૦૦૦ની સહાય આપવાની યોજનાને વધુ સંગીન બનાવી છે. બજેટમાં ગરીબ વર્ગને મહત્તમ લાભ આપવાની જાહેરાત કરીને લોકસભાની ચૂંટણી માટે ભાજપ માટે વોટ આકર્ષવાનો ભરપૂર પ્રયાસ કરવામાં આવ્યો હોવાનો નિર્દેશ મળી રહ્યો છે. સમગ્રતયા દિલદાર બનીને સહાય આપી મતદારોને આકર્ષવાનો પ્રયાસ કરતું બજેટ છે. સતત ત્રીજી વાર લોકસભાની તમામ ૨૬ બેઠક પર વિજય હાંસલ કરવાની નેમ બજેટ રજૂ કરવામાં આવી હોવાનો નિર્દેશ મળી રહ્યો છે.

04

પ્રધાનમંત્રી પોષણ યોજનાના ભાગરૂપે જ મધ્યાહ્ન ભોજન યોજનાનો વ્યાપ વધારીને ૭૮ આદિવાસી અને પછાત તાલુકાઓમાં કેન્દ્રીયકૃત રસોડાની વ્યવસ્થા ઊભી કરવાનું આયોજન પણ બજેટમાં કરવામાં આવ્યું છે. આ તાલુકાઓમાં તબક્કાવાર સરકારી અને ગ્રાન્ટ ઇન એઇડ માધ્યમિક શાળાઓમાં અભ્યાસ કરતાં બાળકોને મધ્યાહ્ન ભોજન પણ આપવામાં આવશે.

05

નિર્મળ ગુજરાત, સ્વચ્છ ગુજરાતના ભાગરૂપે ઘન અને પ્રવાહી કચરાનો વ્યવસ્થિત નિકાલ કરી શકાય તે માટે આસપાસનાં ગામોનું ક્લસ્ટર બનાવવામાં આવશે. આ ક્લસ્ટર દરેક ગામના ઘરેઘરેથી ઘનકચરો એકત્રિત કરીને તેના નિકાલની વ્યવસ્થા કરશે. તેમાં આવતા જૈવિક કચરાનો ઉપયોગ કમ્પોસ્ટ પીટ બનાવવા અને અજૈવિક કચરાના નિકાલ માટે રિસાઇક્લિંગની વ્યવસ્થા કરવામાં આવશે તેમ જ ધાર્મિક સ્થળો, દુકાનો, ગ્રામહાટ, શાકમાર્કેટ, એપીએમસી જેવાં સ્થળોએ શહેરી વિકાસ વિભાગની ડિઝાઇન અને યુનિટ કોસ્ટ મુજબ શૌચાલય બનાવવામાં આવશે. તેને માટે રૂ. ૨૫૦૦ કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવી છે.

06

ગુજરાતનાં ૩૦૦૦ ગ્રંથાલયોને જરૂરી ફર્નિચર કરાવી આપવા અને પુસ્તકો વસાવી આપવા તથા ઇ-બુક્સ તથા ઑનલાઇન રેફરન્સ મટીરિયલ તૈયાર કરી આપવા, નેટવર્ક કનેક્ટિવિટી આપવા, ડિજિટલ લાઇબ્રેરી જેવી સુવિધા ઊભી કરી આપવા માટે રૂ. ૧૨૦ કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવી છે.

ગુજરાતમાં સાત શહેરોને મહાનગરપાલિકાનો દરજ્જો

ગુજરાત વિધાનસભામાં 2024-25નું બજેટ રજૂ કરતાં નાણામંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ ગુજરાતનાં નવાં સાત શહેરોને મહાનગરપાલિકાનો દરજ્જો આપવાની જાહેરાત કરી છે. આ સાત શહેરોમાં નવસારી, ગાંધીધામ, મોરબી, વાપી, આણંદ, મહેસાણા તેમજ સુરેન્દ્રનગર-વઢવાણ સંયુક્તનો સમાવેશ થાય છે. ગુજરાતમાં શહેરીકરણની વધી રહેલી ગતિને ધ્યાનમાં લઈને મહાનગરપાલિકાની સંખ્યા વધારવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો છે. અત્યારે ગુજરાતની 50 ટકા વસતિ મોટાં અને નાનાં શહેરોમાં વસી રહી છે. 2047 સુધીમાં ગુજરાતનાં શહેરોની વસતિ 75થી 80 ટકા વધવાની સંભાવના છે. શહેરોમાં લોકો વસવાટ કરવા માંડતાં આર્થિક વિકાસને વેગ મળવાની ગણતરીની સાથે તેમણે નાનાં શહેરોને મહાનગરપાલિકાનો દરજ્જો આપવાનો નિર્ણય લીધો છે. આ સાથે જ શહેરીજનો માટે ઇઝ ઑફ લિવિંગનો એક્સપિરિયન્સ કરાવવાનો ગુજરાત સરકારે પ્રયાસ કર્યો છે. આમ નાગરિકોની સુખાકારીમાં વધારો થશે. સાત નાનાં શહેરોનું મહાનગરપાલિકામાં રૂપાંતર કરવામાં આવતાં તેમને રોડ, ગટર અને આરોગ્ય-એજ્યુકેશન સહિતની સુવિધાઓ મોટાં શહેરો જેવી મળતી થશે. હા, તેની સાથે તેમણે ભરવામાં આવતા વેરાના દરમાં પણ તે પ્રમાણે જ વધારો થશે. નવી રચાનારી મહાનગરપાલિકાઓમાં પર્યાવરણનુ જતન કરવા માટે અને કુદરતી આપત્તિનો

મહાનગરપાલિકાનો દરજ્જો મેળવનારાં સાત શહેરોમાં નવસારી, ગાંધીધામ, મોરબી, વાપી, આણંદ, મહેસાણા, સુરેન્દ્રનગર-વઢવાણ હશે

પડકાર ઝીલી શકે તેવી સુવિધાઓ પણ પૂરી પાડવામાં આવશે. આ તમામ શહેરોને લાંબો સમય ટકે તેવા વિકાસના પથ પર મૂકી દેવામાં આવશે.

ગિફ્ટ સિટીનું કદ 900 એકરથી વધારી 3300 એકર કરાયું

અમદાવાદ-ગાંધીનગર કનેક્ટિવિટી વધારવા મેટ્રોરૂટને અમદાવાદના આંતરરાષ્ટ્રીય એરપોર્ટ સાથે પણ જોડવામાં આવશે

ગિફ્ટ સિટી ગ્લોબલ ફાઇનાન્સ હબ તરીકે જાણીતું છે. આ શહેર આજે 900 એકરમાં વિકસાવવામાં આવી રહ્યુ છે. હવે આ શહેર 3300 એકરમાં વિકસાવવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો છે. ગિફ્ટ સિટીને એક પ્લાન્ડ સિટી તરીકે વિકસાવવા ગુજરાત સરકાર મક્કમ છે. આ નિર્ણય લઈને ગિફ્ટ સિટીની ઓળખ વિશ્વમાં સપનાંના એક શહેર તરીકેની ઊભી કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ગાંધીનગરમાં આવેલા ગિફ્ટ સિટીના એક ભાગરૂપે જ સાબરમતી રિવરફ્રન્ટ ડેવલપ કરવા માટે 2024-25ના બજેટમાં રૂ. 100 કરોડની અલગથી જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ગિફ્ટ સિટી સામે 5.5 કિલોમીટર લાંબો રિવરફ્રન્ટ વિકસાવવામાં આવશે. આમ રિવરફ્રન્ટ અમદાવાદ શહેરથી ગાંધીનગર શહેર જેટલો લાંબો થઈ જશે. ફેઝ 4 અને ફેઝ 5માં અમદાવાદમાં ઇન્દિરા બ્રિજથી ગાંધીનગર સુધી રિવર ફ્રન્ટ વિકસાવવામાં આવશે. આ સાથે જ રિવરફ્રન્ટની કુલ લંબાઈ 38.2 કિલોમીટર થઈ જશે. આ લંબાઈને કારણે વિશ્વનો સૌથી લાંબો અને રળિયામણો રિવરફ્રન્ટ ગણાશે. અમદાવાદ-ગાંધીનગર કનેક્ટિવિટી વધારવા મેટ્રોરૂટને અમદાવાદના આંતરરાષ્ટ્રીય એરપોર્ટ સાથે પણ જોડવામાં આવશે. તેમજ ગિફ્ટ સિટીના આંતરિક વિસ્તાર સુધી મેટ્રોરેલને લંબાવવામાં આવશે. અમદાવાદ અને સુરત શહેરના મેટ્રોરેલ પ્રોજેક્ટ માટે રૂ. 1800 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

માર્ગ અને મકાન વિભાગ માટે 22163 કરોડની જોગવાઈ

ગુજરાતના અંતરિયાળ વિસ્તારમાં ઔદ્યોગિક વસાહતો, બંદરો, શહેરો અને પર્યટન સ્થળ સુધી રસ્તાઓની જાળ પાથરવા માટે તેમ જ રસ્તાઓની જાળવણી કરવાની કામગીરીને પ્રાથમિકતા આપવા માગે છે. આ ઉદ્દેશ સાથે જ બજેટમાં શહેરી વિકાસ, ગૃહનિર્માણ માટે 21696 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. તેમ જ માર્ગ અને મકાન વિભાગ માટે 22163 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. મુખ્યમંત્રી ગ્રામ સડક યોજના માટે પાંચ હજાર કરોડ અને બંદરો તથા વાહનવ્યવહાર વિભાગ માટે 3858 કરોડની જોગવાઈ કરાઈ છે. તેની સાથે જળસંપતિ વિભાગ માટે 11,535 કરોડની જોગવાઈ કરાઈ છે. આ ઉપરાંત નાણામંત્રીએ યુવક, સેવા અને સાંસ્કૃતિક પ્રવૃતિ માટે 122 કરોડની જોગવાઈ કરી છે. જ્યારે પંચાયત, ગ્રામગૃહ નિર્માણ અને ગ્રામીણ વિકાસ માટે 12138 કરોડની જાહેરાત કરી હતી. બીજી બાજુ શહેરી વિકાસ, ગૃહ નિર્માણ માટે 21696 કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવી છે.

સાત નવાં મહાનગરો વિકસાવવા અને શહેરી સુવિધાઓમાં વૃદ્ધિ કરવા માટે જ શહેરોના વિકાસ માટે તેથી જ રૂ. 8634 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે તેમ જ શહેરની સ્થાનિક સત્તાઓને નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવા માટે રૂ. 3041 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. પાણીપુરવઠા, ડ્રેનેજ સિસ્ટમ, તળાવ વિકાસ અને પરિવહન વ્યવસ્થા માટે રૂ. 2000 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. શહેરી વિસ્તારોમાંથી ઝૂંપડપટ્ટી-સ્લમ ઘટાડવાના ઈરાદા સાથે જ રૂ. 1323 કરોડની અને શહેરી વિસ્તારનાં વિકાસકાર્યો માટે રૂ. 1349 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. શહેરોને રેલવે ક્રોસિંગમુક્ત બનાવવા એટલે કે અન્ડરબ્રિજ કે ઓવરબ્રિજ બનાવવા માટે રૂ. 550 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. શહેરી વિસ્તારોને સ્વચ્છ રાખવા માટે નિર્મળ ગુજરાતના આયોજનના ભાગરૂપે પ્રવાહી અને ઘન કચરાનો નિકાલ કરવા માટે રૂ. 545 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

ખેડૂતો ફૂડ પ્રોસેસિંગના સેક્ટર તરફ વધુ ઢળે તો આવક વધે

ખેડબ્રહ્મામાં નવી કૃષિ યુનિવર્સિટીની સ્થાપના કરવામાં આવશે

ગૌમાતા પોષણ યોજના હેઠળ રૂ. 425 કરોડની જોગવાઈ કરી

નિ:શુલ્ક પશુસારવાર યોજના માટે રૂ. 43 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી

ગુજરાતના ખેડૂતો ફૂડ પ્રોસેસિંગ તરફ વધુ ઢળે તેવી ગુજરાત સરકારની ઈચ્છા છે. તેમાં મૂલ્યવૃદ્ધિ થતાં ખેડૂતોની આવકમાં ખાસ્સો વધારો થવાની સંભાવના છે. તેને માટે કૃષિ સહકારી મંડળીઓ પણ સભાસદોને વિશ્વાસમાં લઈને ફૂડ પ્રોસેસિંગના સેક્ટરમાં સાહસ કરી જ શકે છે. ગુજરાતનાં નાણાંમંત્રી કનુભાઈ દેસાઈએ રજૂ કરેલા 2024-25ના વર્ષના બજેટમાં કૃષિ અને ખેડૂતકલ્યાણ માટે રૂ. 22,194 કરોડની જોગવાઈ કરી છે. ઍગ્રોફૂડ પ્રોસેસિંગ એકમોને સહાય આપવા માટે રૂ. 200 કરોડની જોગવાઈ 2024-25ના ગુજરાતના બજેટમાં કરવામાં આવેલી છે.

પશુઓનાં દવાખાનાં તથા કરુણા ઍમ્બ્યુલન્સ સેવા માટે રૂ. 110 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી

ગાભણ થયેલાં પશુઓ માટે ખાણદાણ સહાયની યોજના માટે રૂ. 54 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી

ખેડૂતો ખેતીમાં આધુનિક ટેક્નૉલૉજીનો ઉપયોગ કરતા થાય અને ઉત્પાદન વધારે તેવી ગુજરાત સરકારની ઈચ્છા છે. તેથી જ કૃષિયાંત્રીકરણને વેગ આપવા માટે બજેટમા રૂ. 701 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ટેક્નૉલૉજીનો ખેતીમાં ઉપયોગ વધતાં ખેતી વધુ ચોકસાઈપૂર્ણ બનશે. ખેતીમા ટેક્નૉલૉજીનો ઉપયોગ વધારવા માટે કેન્દ્ર સરકારે આ અગાઉ ખેતીકામ માટે ડ્રૉન દીદીનું સમૂહનિર્માણ કરીને તેમની આવક વધારવાની યોજના જાહેર કરેલી જ છે. ખેતીમાં ડ્રૉનનો ઉપયોગ કરવાની મહિલાઓને તાલીમ આપવાનું આયોજન કરવામાં આવેલું છે.

ખેતીમાં બિયારણથી ખેડૂતો છેતરાય છે. તેથી આખી સીઝન ફેલ જવાના કિસ્સાઓ બને છે. ખેડૂતોને સર્ટિફાઈડ બિયારણ મળે તે માટે રૂ. 80 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. મસાલા પાકનાં પ્રમાણિત કરેલાં બિયારણ મળે તે માટે અને ફળપાકમાં ઉત્પાદકતા વધારવા જૂના બગીચાઓના નવસર્જન માટે રૂ. 18 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ખેડૂતોને કિસાન ક્રેડિટ કાર્ડના માધ્યમથી રૂ. 3 લાખ સુધીનું ટૂંકી મુદતનું ધિરાણ આપવા રૂ. 1140 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. પશુપાલકો અને માછીમારોને રૂ. 2 લાખ સુધીનું ટૂંકી મુદતનું ધિરાણ કરવા માટે રૂ. 75 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. બાગાયત ખાતાના રોપા ઉછેરકેન્દ્રની ઉત્પાદનક્ષમતા વધારવા માટે રૂ.15 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. બાગાયતી પાકનાં પાંચ નવાં સેન્ટર ઑફ એક્સલન્સ ઊભાં કરવા માટે રૂ. 15 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. મધમાખી ઉછેર માટે ખેડૂતોને મધમાખીના નવા પૂડા તથા કોલોની પૂરી પાડવા માટે રૂ. 6 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

પશુધન વીમા પ્રીમિયમ સહાય યોજના માટે રૂ. 23 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી

પાકમાં ખેતીમાં ખર્ચાળ દાણેદાર યુરિયાનો ઉપયોગ ઘટાડી તેને બદલે નેનો યુરિયા વપરાય તે માટે રૂ. 56 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ખેડૂતો બાજરી, જુવાર, જવ અને રાગી જેવાં જાડાં ધાન્યોની ખેતી તરફ વધુ વળે તે માટે અને તેમાં મૂલ્યવૃદ્ધિ થાય તેવી પ્રોડક્ટ્સ બનાવવાની દિશામાં આગળ વધે તે માટે રૂ. 35 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

સરકાર રોગ વધારતી રાસાયણિક ખાતરથી થતી ખેતીથી ખેડૂતોને દૂર કરીને પ્રાકૃતિક ખેતી તરફ વાળવા પણ મક્કમ છે. આ હેતુને પાર પાડવા રૂ. 168 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. પ્રાકૃતિક ખેતી કરતાં ખેડૂતોને ગાયબના નિભાવખર્ચની સહાય આપવા રૂ. 199 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. આ યોજના હેઠળ ખેડૂતોને ગાયદીઠ રૂ. 900ની સહાય આપવામાં આવે છે. ખેતીને થતા નુકસાનથી બચાવવા માટે ખેતરની ફરતે સોલર ફૅન્સિંગ કરવા રૂ. 350 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. પાકનો સંગ્રહ કરવા માટે ગોદામો બનાવવા સહાય આપવા માટે રૂ. 77 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ખેડૂત ખાતેદાર મૃત્યુ પામે તો તેમને વીમા રક્ષણ આપવા માટે રૂ. 81 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

દુધાળાં પશુઓના ડેરી ફાર્મની સ્થાપના કરવાની સહાય પૂરી પાડવા રૂ. 62 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી

બાગાયતી પાક પણ રોકડિયા પાક જેવો જ છે. તેથી ખેડૂતો બાગાયતી પાકના વાવેતર કરીને વેચાણ કરે તે પૂર્વે તેનો સંગ્રહ કરવા માટે તેમને ઓછા વ્યાજદરે ધિરાણ મળી રહે તે માટે રૂ. 294 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. બાગાયતી પાકની કાપણી પછીને વ્યવસ્થા માટે માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા રૂ.160 કરોડની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

ગુજરાતમાં સંગીન ફલક પર વિકસી રહેલું START UP નું કલ્ચર

9789

ગુજરાતમાં ડિપાર્ટમેન્ટ ફૉર પ્રમોશન ઑફ ઇન્ડસ્ટ્રી ઍન્ડ ઇન્ટર્નલ ટ્રેડમાં રજિસ્ટર થયેલાં સ્ટાર્ટઅપ્સની સંખ્યા 9789 છે.

323

કુલ રજિસ્ટર્ડ સ્ટાર્ટઅપ્સમાંથી કૃષિ અને કૃષિસંલગ્ન એટલે કે ઍગ્રિટેક, ઑર્ગેનિક ઍગ્રિકલ્ચર અને ઍગ્રિકલ્ચર કેમિકલ્સને લગતાં સ્ટાર્ટઅપ્સની સંખ્યા 323ની છે.

ભારત સરકારના વાણિજ્ય ખાતાએ આપેલી વિગતો પ્રમાણે 2012-13માં ભારતમાં માત્ર 400થી 600 સ્ટાર્ટઅપ્સ રજિસ્ટર થયેલાં હતાં. આજે 1.20 લાખ સ્ટાર્ટ અપ્સ રજિસ્ટર થયેલાં છે. સ્ટાર્ટઅપ માટે એક દસકામાં કરેલી આ આગેકૂચ ખરેખર નોંધપાત્ર હોવાનું જણાવતાં આઈ-હબના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર હિરણ્યમય મહાતો જણાવે છે, "દેશના 650થી વધુ જિલ્લાઓમાંથી સ્ટાર્ટઅપનાં રજિસ્ટ્રેશન આવી ચૂક્યાં હોવાનું કહેવામાં અતિશયોક્તિ નહિ ગણાય."

સ્ટાર્ટઅપ શું છે

સ્ટાર્ટઅપ સમાજને કનડી રહેલી સમસ્યાઓનું ટેક્નૉલૉજીના માધ્યમથી સમાધાન લાવી આપવાની પ્રક્રિયા છે. સ્ટાર્ટઅપ એક ઇનોવેશન છે. આ ઇનોવેશનને સમાજ સ્વીકારે છે. સમાજની સમસ્યા તેનાથી હળવી થાય છે. તેનું ઉદાહરણ આપીની વાત કરીએ. પશ્ચિમ ગુજરાત વીજકંપની ગુજરાતની વીજ સપ્લાયર કંપની છે. આ કંપનીની સેંકડો-હજારો કિલોમીટરની ટ્રાન્સમિશન લાઇન છે. આ લાઇનના વાયરમાં ક્યાં કાટ લાગ્યો છે તે જોઈને તેને રિપેર કરવાની જવાબદારી દર છ મહિને નિભાવવાની છે. આ કામગીરી મનુષ્યની મદદથી કરવામાં આવે તો તેમાં મહિનાઓ લાગી જાય છે. હવે આ કામગીર ડ્રૉનની મદદથી કરીને ઑન ધી સ્પૉટ ડેટા અને ઑનલાઇન લોકેશન મોકલી આપવાનું કામ કરતું સ્ટાર્ટઅપ ગુજરાતના એક યુવાને તૈયાર કર્યું છે. તેનાથી ઇઝ ઑફ ડૂઈંગ વર્ક શક્ય બન્યું છે તેમ જ કામ કરવાની ઝડપમાં ગજબનો વધારો આવી ગયો છે. એક વ્યક્તિ ખૂબ જ પ્રામાણિકતાથી આ કામ કરે તો એક દિવસમાં 10 કિલોમીટર સુધીની લાઇન ચેક કરી શકશે, જ્યારે ડ્રૉનની મદદથી એક દિવસમાં કદાચ 100 કિલોમીટર કે 200 કિલોમીટર સુધીની લાઇનની ચકાસણી કરીને તેનો ડેટા સીધો કૉમ્પ્યુટરમાં - વિડિયો સાથે મેળવી શકાય છે. આ ડેટામાં પરફેક્શન પણ વધારે છે. સ્પીડ પણ 10થી 20 ગણી છે. તેથી જ આ સ્ટાર્ટઅપ્સને સરળતાથી સ્વીકૃતિ મળી જાય છે.

હિરણ્યમય મહાતોનું કહેવું છે, "100 માણસનું સો દિવસનું કામ ડ્રૉનની ઇનોવેટિવ ટેક્નૉલૉજીની મદદથી માત્ર એક જ દિવસમાં થઈ રહ્યું છે. તેથી આ સ્ટાર્ટઅપને સરળતાથી સ્વીકૃતિ મળી છે. બીજું, તેમાં જોખમ પણ ઘટી ગયું છે. માનવ વાયરને રસ્ટ લાગ્યો છે કે નહિ તેનું ચેકિંગ કરવા જશે તો તેને કરન્ટ લાગવાનું અને જીવ ગુમાવવાનું જોખમ રહેલું છે, પરંતુ ડ્રોનની મદદથી આ જોખમ ઓછું કરી શકાયું છે તેમ જ કામમાં પરફેક્શન વધ્યું છે. જીપીએસ લોકેશનની મદદથી એક્ઝેટ લોકેશન પણ મોબાઈલ મળી જાય છે."

ઈએફ પૉલિમર્સ, ખેડૂતો માટે વરદાન

ઍગ્રિટેકના સેક્ટરમાં આ પ્રકારના અન્ય એક સ્ટાર્ટઅપની વાત કરતાં હિરણ્યમય મહાતો કહે છે, "રાજસ્થાન રાજ્ય અને તેના શહેર ઉદયપુર પાસે આવેલા આંબાપુરા ગામના સામાન્ય રીતે નૉર્મલ કરતાં ઓછો વરસાદ પડે છે. પરિણામે ખેતી માટેના પાણીની ખેંચ રહે છે. તેથી ખેતી કરવામાં તકલીફ પડે છે. પાણીના અભાવે પાક મરી જવાની સંભાવના રહેલી છે. મૂળ ઉદયપુર પાસેના આંબાપુર ગામના અને આઇ-હબના સંપર્કમાં આવેલા યુવાન અંકિત જૈન અને તેની સાથે સંકળાયેલા ચાર યુવાનોએ મળીને ઈએફ પૉલિમર વિકસાવી આપ્યું છે. છ વર્ષ સુધી અખતરાઓ કરતાં રહીને તેમણે આ ઈએફ

ગુજરાતનાં જુદાં જુદાં શહેરોમાંથી રજિસ્ટર થયેલાં સ્ટાર્ટઅપ્સની સંખ્યા આ મુજબ છે.

646

આરોગ્ય, મેડિકલ ડિવાઇસ, આરોગ્ય સેવા, ટેક્નૉલૉજી, બાયોટેક્નોલોજીના ક્ષેત્રમાં 646 સ્ટાર્ટ અપ્સ રજિસ્ટર થયેલા છે.

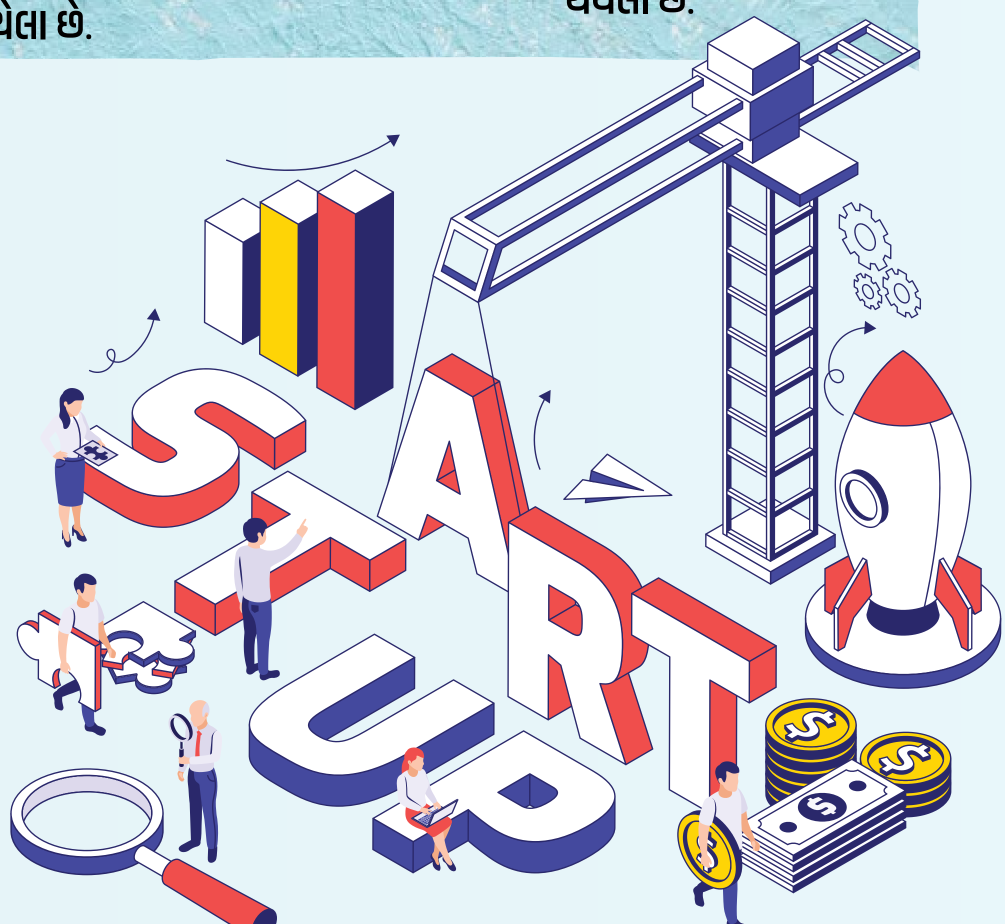
75

ડિફેન્સ, સાઇબર સિક્યોરિટી, ડ્રૉન ટેક્નૉલૉજીના સેક્ટરમાં 75 સ્ટાર્ટઅપ્સ રજિસ્ટર થયેલાં છે.

અંકિત જૈન

પૉલિમર ડેવલપ કર્યું છે. તેને તેઓ આજે ફસલ અમૃત તરીકે પણ ઓળખાવે છે. ભારતનાં રાષ્ટ્રપતિ દ્વારા તેમના આ ઇનોવેશનને શ્રેષ્ઠ ઇનોવેશન તરીકે બિરદાવવામાં આવ્યું છે.”

ઈએફ પૉલિમરનો ઉપયોગ 20,000થી વધારે



આઇ-હબ સાથે સંકળાયેલી 100 યુનિવર્સિટીને રૂ.5 કરોડ ફાળવ્યા

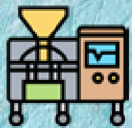
માત્ર શહેરી વિસ્તારના યુવાનો જ નવસંસ્કરણ-ઇનોવેશન કરે અને ગ્રામીણ વિસ્તારના યુવાનોને કોઇ ધ્યાનમાં ન લે તેવું સરકાર ન ઇચ્છતી હોવાથી આઇ-હબના માધ્યમથી યુનિવર્સિટીઓ અને કૉલેજોને જોતરી દેવામાં આવી છે. દરેક યુનિવર્સિટીના વિદ્યાર્થી પોતપોતાની યુનિવર્સિટીમાં સ્ટાર્ટઅપ માટે અરજી કરી રજિસ્ટ્રેશન કરાવી શકે છે તેમ જ તેમના કામ પ્રમાણે તેઓ લાભ પણ મેળવી જ શકે છે. જે તે યુનિવર્સિટીના ઇનોવેશન સેલ તરફથી આ અરજી કરનારા યુવાન સાહસિકોને 45 દિવસમાં તેમના નવસંસ્કરણને સહાય મળશે કે નહિ તેનો જવાબ આપી દેવો ફરજિયાત કરવામાં આવ્યો છે. સ્ટાર્ટઅપને સહાય ન આપવી હોય તો તે અરજદારના સ્ટાર્ટઅપમાં કેટલી ખામીઓ છે તેનાં કારણો સાથે તેમને 45 દિવસમાં જવાબ આપી દેવાનું ફરજિયાત કરી દેવામાં આવ્યું છે. આમ કચ્છ યુનિવર્સિટીનો વિદ્યાર્થી કચ્છમાં જ બેઠાં બેઠાં તેની સ્ટાર્ટઅપ માટેની તેની અરજી તેની જ યુનિવર્સિટીમાં કરીને લાભ મેળવી શકે તેવી વ્યવસ્થા ઊભી કરી દેવામાં આવી છે. આમ લાભાર્થીને અમદાવાદ સુધી લાંબા ન થવું પડે અને લાભાર્થી સુધી લાભ પહોંચી જાય તેવી વ્યવસ્થા ગુજરાત સરકારે નિર્માણ કરી છે. આમ તેમના ખર્ચ અને સમયની બચત કરવાનું પગલું લીધું છે. 300 કૉલેજ અને 50થી 60 યુનિવર્સિટીમાં સ્ટાર્ટઅપ રજિસ્ટ્રેશન માટે ઇનોવેશન સેલ બનાવી દેવામાં આવ્યાં છે તેમ જ તેમના માધ્યમથી ગ્રાન્ટ અને સહાય મેળવવાની વ્યવસ્થા ઊભી કરી આપવામાં આવી છે.

i-Hub
(A Gujarat Government Enterprise)

ખેડૂતોનાં ખેતરોમાં કરવામાં આવ્યો છે. આ ઈએફ પૉલિમર્સનો ખેતરમાં અખતરાઓ કરવામાં ટાટા ટ્રસ્ટ, આઈસીએઆર, ગેટ્સ ફાઉન્ડેશન અને સ્ટેટ ઍગ્રિકલ્ચર યુનિવર્સિટીઓએ સહયોગ આપ્યો હતો. તેનો લાભ ગુજરાતમાં ઓછો વરસાદ ધરાવતા ઉત્તર ગુજરાતના ખેડૂતોને ખાસ્સો મળી શકે તેમ છે. ઈએફ પૉલિમર્સ 100 ગણું પાણી શોષીને સંચય કરવાને સક્ષમ છે. તેનો ઉપયોગ કરીને ટપક સિંચાઈની પદ્ધતિએ પાણી મૂળમાં આપવામાં આવે તો તે પાણી જેલના સ્વરૂપમાં છોડના મૂળમાં જ 45 દિવસ સુધી જળવાઈ રહે છે. આ પાણી ધીમે ધીમે છોડને મળતું રહે છે. તેથી ઓછો વરસાદ પડે ત્યારે તે છોડ સુકાઈ જતો નથી. દોઢ મહિનાથી વધુ સમય સુધી છોડને ટકાવી રાખવાની ક્ષમતા આ ઈએફ પૉલિમર્સના સંચય થયેલા જળમાં છે. તેથી છોડના મૂળની આસપાસની જમીન ભેજયુક્ત જ રહે છે અને છોડને વારંવાર પાણી આપવાની જરૂર પડતી નથી. અંકિત જૈન કહે છે, "ઈએફ પૉલિમર્સને કારણે પાણીની 40 ટકાથી વધુની બચત થાય છે. તેનાથી છોડનાં મૂળ તંદુરસ્ત બને છે. છોડનો તંદુરસ્ત વિકાસ કરવામાં મદદ કરે છે. તેથી ખેતીની ઊપજમાં વધારો થાય છે. આ ઈએફ પૉલિમર્સ ખેતરમાં પાક લીધા પછી બચી ગયેલાં ઠૂંઠાંઓમાંથી જ બનાવવામાં આવે છે. આ સો ટકા ઑર્ગેનિક પ્રોડક્ટ્સ જ છે."

ઈએફ પૉલિમર્સનું સંશોધન કરનાર અંકિત જૈન કહે છે, "ઈએફ પૉલિમર્સ પાણીનો વપરાશ ઓછો કરી આપે છે. ભારતમાં 10,000થી વધુ ખેડૂતોએ તેનો ઉપયોગ કર્યો છે. માઇક્રોન્યુટ્રિયન્ટ પણ તેના થકી મળી રહ્યાં છે. ખેડૂતોએ ડાંગર, શેરડી, ઘઉં અને શાકભાજીના પાક લેવા માટે ઈએફ પૉલિમર્સનો ઉપયોગ કર્યો છે. ગુજરાતનાં વડોદરા અને ભરૂચના ખેડૂતોએ પણ તેનો ઉપયોગ કર્યો છે. ફૅક્ટરીઓના પ્રદૂષિત પાણીને કારણે તેમનો પાક બગડી રહ્યો છે. જમીન ખરાબ થઈ રહી છે. ક્ષાર અને પ્રદૂષિત પાણીની સમસ્યા નડી રહી છે. નર્મદા, બનાસકાંઠા, રાજકોટના ખેડૂતોને તેનો લાભ આપ્યો છે. આમ માત્ર રાજસ્થાન અને ગુજરાતના જ નહિ, સમગ્ર દેશના ખેડૂતોની સમસ્યાનો તેઓ ઉકેલ લાવી રહ્યા છે.

435

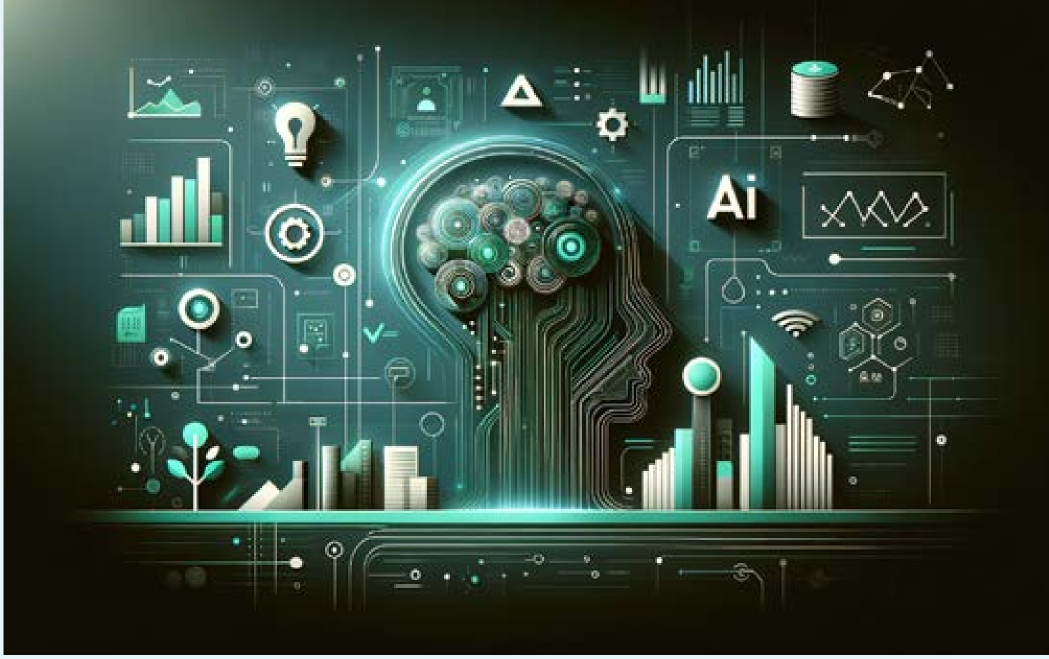


મૅન્યુફૅક્ચરિંગ સેક્ટર અને તેમાંય ખાસ કરીને વેહિકલ, ઇક્વિપમેન્ટ્સ, સર્વિસિસ અને ટેક્નૉલૉજીના સેક્ટરમાં 435 સ્ટાર્ટઅપ્સ રજિસ્ટર થયેલા છે.

ઈએફ પૉલિમર્સના ફાયદાની વાત કરતાં વડોદરાના ખેડૂત પરમાર્થ પંચદેવિયા કહે છે, "ઈએફ પૉલિમર્સ-ફસલ અમૃતનો ઉપયોગ કર્યા પછી સિંચાઈથી પાણી આપવાની જરૂર ઓછી પડે છે. પાકનો વિકાસ ખાસ્સો થયો છે. ફસલ અમૃતનો ઉપયોગ ન કરવામાં આવ્યો હોય તેવા ખેતરની તુલનાએ ફસલ અમૃતનો ઉપયોગ કરવામાં આવ્યો હોય તેવા ખેતરમાં બીજ અંકુરિત વધુ સારી રીતે થયાં છે, તેથી હવે હું મકાઈ અને ઘઉંના ખેતરમાં ઈએફ

પૉલિમર્સ-ફસલ અમૃતનો ઉપયોગ કરવા માગું છું.” વડોદરાના જ અબ્રાહમપુરાના ગુલામ હૈદર ચૌહાણ કહે છે, “ચણાનો પાક લેવા માટે ફસલ અમૃતનો ઉપયોગ કર્યો તેથી મને સિંચાઈનું પાણી આપવાની જરૂર પડી નથી. છતાંય પાક તો સારો જ થયો છે.” વડોદરાના જ પંચદેવિયાના ખેડૂત ભૂપેન્દરસિંહ પરમાર કહે છે, “મકાઈ અને ઘઉના પાકમાં ઈએફ પૉલિમર્સ-ફસલ અમૃતનો ઉપયોગ કર્યા પછી એકરદીઠ ઊપજમાં ખાસ્સો વધારો જોવા મળ્યો છે.”

ભારતની બહાર અમેરિકા, બ્રિટન, જાપાન, ઑસ્ટ્રેલિયા, થાઈલેન્ડ, ફિલિપિન્સ, તુર્કી, ઉઝબેકિસ્તાન અને ફ્રાન્સમાં તેની નિકાસ કરવામાં આવી રહી છે. ભારત કરતાં તેનું વેચાણ વિદેશમાં વધુ કરવામાં આવ્યું છે. પહેલા વર્ષે તેનું વેચાણ રૂ. 30 લાખનું હતું, પહેલા વરસે 30 કરોડનું ટર્નઓવર



182

શિક્ષણ અને તેને સંલગ્ન સેક્ટરમાં 182 સ્ટાર્ટઅપ્સ રજિસ્ટર થયેલાં છે.

કર્યું છે. બીજા વર્ષે 4 કરોડનું ટર્નઓવર કર્યું છે. 2023-24ના વર્ષમાં રૂ. 10 કરોડના ટર્નઓવરને આંબી જવાની સંભાવના છે. અત્યાર સુધીમાં અમે રૂ. 7-8 કરોડની આસપાસ પહોંચી ગયા છીએ. હજી ત્રણ-ચાર કન્ટેઈનરના ઑર્ડર મળી ગયા છે. માર્ચ મહિનાના અંત સુધીમાં એક્સપોર્ટ થઈ જવાની સંભાવના છે, કારણ કે વિશ્વના 45 ટકા વિસ્તારમાં ખેતી માટેના પાણીની અછત જોવા મળી રહી છે. માનવ માટે જરૂરી પાણીમાંથી 70 ટકા પાણી ખેતર માટે વાપરવામાં આવે છે. વિદેશમાં વધુ પૈસા મળતા હોવાથી એક્સપોર્ટ પર વધુ ફોકસ કરવામાં આવ્યું છે. વિદેશમાં એક કિલો ઈએફ પૉલિમર્સના રૂ. 2000થી વધુ મળે છે.,તેની સામે દેશમાં કિલોના રૂ. 300 મળી રહ્યા છે. તેનાથી ખાતરના વપરાશમાં પણ 20 ટકા ઘટાડો થાય છે. એક એકરમાં પાંચ કિલો ઈએફ પૉલિમર્સની જરૂર પડે છે. છોડના મૂળમાં જ તે નાખવાનું હોવાથી એક એકરમાં રૂ. 1500નો જ ખર્ચ થાય છે. અંકિત જૈન કહે છે, “એક કિલો ઈએફ પૉલિમર્સ બનાવવા માટે 10 કિલો બાયોવેસ્ટ રિસાઈકલ થાય છે. વીસ હજાર લિટર પાણીની બચત થાય છે. કૃષિઊપજમાં 31 ટકાનો વધારો થાય છે. ખેડૂતની આવકમાં તેનાથી 28 ટકાનો વધારો થાય છે.” ભારતના પ્રમુખે તેમને બેસ્ટ ઇનોવેશન ઍવૉર્ડ આપ્યો છે. નેધરલૅન્ડમાં ગ્લોબર ક્લાઈમેટ લૉન્ચપેડના ફિનાલેમાં કાર્બન ટેકઍવૉર્ડ આપવામાં આવ્યો છે.

અંકિત જૈનની કંપની ઈએફ પૉલિમર્સ પ્રાઈવેટ લિમિટેડે રૂ. 33 કરોડનું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કર્યું છે. આ ઇક્વિટી ઇન્વેસ્ટમેન્ટ જાપાનની કંપનીઓને 15 ટકા ઇક્વિટી આપીને મેળવ્યું છે. જાપાનમાંથી વિસ્મેટિક અને યુએમઆઈ સહિત ત્રણ કંપનીઓને રૂ. 33 કરોડના ઇક્વિટી આપ્યા છે. 15 ટકા ઇક્વિટી ડાઈલ્યુટ કર્યા છે.

માત્ર ભારત કે ગુજરાતમાં જ નહિ, વિશ્વના દસ દેશોમાં ઈએફ પૉલિમર્સનો ઉપયોગ થવા માંડ્યો છે. તેનાથી જમીનને કોઈ જ નુકસાન થતું નથી. અંકિત જૈન કહે છે, “સંતરાંનાં છોતરાં, કેળાંની છાલનો કાચા માલ તરીકે ઉપયોગ કરીને ઈએફ પૉલિમર્સ બનાવવામાં આવ્યું છે. ગુજરાતમાં 5000 એકરમાં ઈએફ પૉલિમર્સનો ઉપયોગ કરવામાં આવી રહ્યો છે.” જુદા જુદા પ્રકારની જમીનમાં ઈએફ પૉલિમર્સની જળસંચય કરીને જાળવી રાખવાની ક્ષમતા જુદી જુદી હોય છે. દરેક પ્રકારની જમીનમાં લેવાતા પાક માટે ઈએફ પૉલિમર્સ - ફસલ અમૃત ઉપકારક છે. ઈએફ પૉલિમર્સ - ફસલ અમૃતનો જુદા જુદા 15 પાક પર તેના અખતરા કરવાના પાઈલોટ પ્રોજેક્ટ હાથ ધરવામાં આવ્યા છે. તેનાથી 20,000 ખેડૂતોને અત્યાર સુધીમાં તેનો ફાયદો થયો છે. દસ દેશમાં પણ ઈએફ પૉલિમર્સનો ઉપયોગ થવા માંડ્યો છે. અંકિત જૈન અને તેના સાથીઓએ ભારત ઉપરાંત 30 દેશોમાં તેના પેટન્ટ રજિસ્ટર કરાવ્યા છે. જાપાનની સરકારે તેને જાપાનમાં હાઈડ્રોસ્કોપિક પૉલિમર્સના ઉપોયગ માટેનું સેટ-અપ ઊભું કરી આપ્યું છે.” અંકિત જૈન અંગ્રેજી બોલી શકતો નથી. હિન્દીમાં જ વાત કરે છે, પરંતુ સમસ્યાનું ગજબનું સમાધાન લાવી આપ્યું છે. આમ મોટી મોટી કૃષિ સંશોધન સંસ્થા ન કરી શકે તેટલું મોટું કામ આ યુવાને કરી બતાવ્યું છે. આમ ભારતની કોઈ મોટી સમસ્યા

ઇનોવેશનને જમીન પર લાવવા નિષ્ણાતોની ટીમ બનાવી

સફળ ઉદ્યોગપતિઓને સ્ટાર્ટઅપના આઇડિયાને આગળ લઈ જઈ શકાય તેમ છે કે નહિ તે નક્કી કરવાની જવાબદારી પણ સોંપવામાં આવી છે. જે તે કોલેજ કે યુનિવર્સિટીની પરિસરના વિસ્તારોમાં સફળ થયેલા ઉદ્યોગપતિઓને યુવાનો દ્વારા રજૂ કરવામાં આવેલા ઇનોવેટિવ આઇડિયા સફળ થાય તેમ છે કે નહિ તેનું મૂલ્યાંકન કરવાની જવાબદારી સોંપવામાં આવી છે. તેમની પાસે દરેક આઇડિયાની અરજીઓ મોકલવામાં આવે છે. આ અરજીઓ મળ્યા પછી સફળ ઉદ્યોગપતિઓની ટીમ તેનો અભ્યાસ કરીને અંદરોઅંદર ચર્ચા કરીને પછી તે આઇડિયા ખરેખર સફળ થાય તેમ છે કે નહિ તે અંગે મંતવ્ય આપવા જણાવવામાં આવે છે. આ માટે સ્ટાર્ટઅપની અરજી લાવનારાઓ સાથે પણ વિચારોનું આદાનપ્રદાન તેઓ કરી રહ્યા છે. આઇડિયાની ગુણવત્તાને આધારે તેમને સપોર્ટ કરવાની વ્યવસ્થા ઊભી કરવામાં આવી છે. વિચારની મૌલિકતા અને સમાજમાં સ્વીકૃતિ મળવાની સંભાવનાને ધ્યાનમાં લઈને તેને સપોર્ટ આપવાનું કામ કરવામાં આવ્યું છે. તેથી જ ચાર વર્ષથી ગુજરાત સ્ટાર્ટઅપના મોરચે ગુજરાત મોખરે રહ્યુ છે. ગુજરાત ફન્ડામેન્ટલ્સ એટલે કે સ્ટાર્ટઅપની પાયાની જરૂરિયાત સંતોષવાનું કામ કરતું હોવાથી તેનાં સ્ટાર્ટઅપ્સનું પરફોર્મન્સ સારું રહ્યુ છે.

સ્ટાર્ટઅપ્સને આર્થિક સહાય આપતું આઇ-હબ

અમદાવાદમાં સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે દોઢ લાખ ચોરસફૂટ વિસ્તારમાં અત્યાધુનિક સેન્ટર ઊભું કરવામાં આવેલું છે. એક સ્થળેથી 500 સ્ટાર્ટઅપ્સ ચાલુ કરવાની ક્ષમતા આઇ-હબ ધરાવે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સની દિશામાં અગળ વધી રહેલા યુવાનોને પ્રોત્સાહન આપવાના હેતુથી આઇ-હબની સ્થાપના કરવામાં આવેલી છે. આઇ-હબ સ્ટાર્ટઅપ્સ લાવી રહેલા યુવાનોને અનુકૂળ બને તેવું સહયોગી છે. આઇ-હબમાં દરેક નવતર આઇડિયા અંગે વિચારણા કરવામાં આવે છે તેમ જ આરંભમાં તેને જોઈતી તમામ સુવિધાઓ પૂરી પાડવાનું કામ કરે છે. પાંચ વર્ષમાં 500 સ્ટાર્ટઅપ્સને સપોર્ટ કરવાનું ટાર્ગેટ રાખ્યું છે.આઇ-હબ કો-વર્કિંગ સ્પેસ પૂરી પાડે છે. તેમાં તમામ મૂળભૂત સુવિધાઓ મળી રહે છે. અત્યારે તેમાં 120થી વધુ સ્ટાર્ટ અપ્સ સક્રિય છે. આઇ-હબે દેશવિદેશની અનેક સંસ્થએ સાથે ભાગીદારી કરી હોવાથી સ્ટાર્ટઅપ્સને તેનો લાભ પણ મળી શકે છે. આઇ-હબ સ્ટાર્ટઅપ્સને વિનામૂલ્યે મીટિંગ રૂમ, સેમિનાર રૂમ અને લાઇબ્રેરી સહિતની માળખાકીય સુવિધા પૂરી પાડે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સને આઇ-હબ મેન્ટર બોર્ડનું એક્સેસ આપે છે. તેમાં બિઝનેસ, મૉડેલિંગ, પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ, સ્કેલ-અપ સ્ટ્રૅટેજીના નિષ્ણાતો માર્ગદર્શન આપે છે.તેમ જ સ્ટાર્ટઅપને ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટ્રેશન અને પેટન્ટ ફાઈલ કરવા માટે સપોર્ટ પણ પૂરો પાડે છે.

ગુજરાતના સ્ટાર્ટઅપ્સ સાહસિકોને આઇ-હબ આર્થિક સહાય પૂરી પાડે છે. ઓપન ઇનોવેશન ચૅલેન્જ પ્રોગ્રામ હેઠળ ઇનોવેશન કરનારા એટલે કે નવતર આઇડિયા સાથે સ્ટાર્ટઅપ્સનો કૉન્સેપ્ટ લાવનારા વિદ્યાર્થીઓને રૂ. 2.5 લાખની અને સૃજન સીડ સપોર્ટના રૂ. 10 લાખની સહાય આપે છે. આઇ-હબ પ્રૂફ ઑફ કૉન્સેપ્ટને મિનિમમ વાયેબલ પ્રોજેક્ટ માટે રૂ. 2.50 લાખની સહાય આપે છે. આઇ-હબ ગુજરાતના સીઈઓ હિરણ્યમય મહાતોનું કહેવું છે, “2019, 2020, 2021 અને 2022માં ગુજરાત સ્ટાર્ટઅપ્સમાં બેસ્ટ પરફોર્મર રહ્યુ છે. આઇ-હબે અત્યાર સુધીમાં 291 પ્રોજેક્ટ માટે રૂ. 14.24 કરોડ આપ્યા છે. ઇન્ક્યુબેશનના લેવલે 439 સ્ટાર્ટઅપ્સને સમર્થન આપ્યું છે.” આઇ-હબની 2019માં સ્થાપના કરવામાં આવી તે પછી ગુજરાતના નવા સાહસિકોએ દેશમાં સતત ચાર વર્ષ સુધી અગ્રેસર રહેવાની સિદ્ધિ હાંસલ કરી છે. આઇ-હબ એ ભારત સરકારના વાણિજ્ય મંત્રાલય દ્વારા સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા સીડ ફંડ યોજનાને અમલમાં મૂકતી નોડલ સંસ્થા છે.

માઇન્ડ ટુ માર્કેટ ઓપન ઇનોવેશન પ્રોગ્રામના માધ્યમથી આઇ-હબ કાર્યકારી મૂડી ઊભી કરવા માટે જુદાં જુદાં કોર્પોરેટ્સનો સહયોગ મેળવી આપવામાં સાથ આપે છે. માઇન્ડ ટુ માર્કે ઓપન ઇનોવેશન ઉદ્યોગોને સ્વદેશી ઉત્પાદનો અને આત્મનિર્ભર ભારત વિકસાવવા માટે નવા સ્પર્ધાત્મક ટાસ્ક આપવાનું કામ પણ કરે છે. આ હેતુથી ઇનોવેશનના પડકારોને પહોંચી વળવા માટે પ્રોટોટાઇપ-પ્રતિકૃતિ ડેવલપ કરવા માટે રૂ. 38 લાખની ગ્રાન્ટ પણ આપી છે તેમ જ કૅપેસિટી બિલ્ડિંગનું કામ પણ કરે છે. તેને માટે ઔદ્યોગિક કુશળતા ધરાવતા 142 માર્ગદર્શકોને સાથે જોડ્યા છે. ફૉર્વર્ડ માર્કેટ એકીકરણ માટે 21 ભાગીદારોને સાથે લીધા છે તેમ જ 62 જેટલા વેન્ચર કેપિટલિસ્ટનો સહયોગ પણ લીધો છે.

પર ફોકસ કરીને સમાજ માટે, માર્કેટ માટે સૉલ્યુશન્સ લાવી આપવામાં આવે તો તે સફળ સ્ટાર્ટઅપ બને છે.

વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીને પણ સ્ટાર્ટઅપની સફળતાનો યશ જાય છે. તેમણે તેમનાં જાહેર પ્રવચનોમાં સતત નવાં સ્ટાર્ટઅપને પ્રમોટ કરવાની વાત કરી જ છે. તેથી જ દેશમાં 10 વર્ષના ટૂંકા ગાળામાં 1.20 લાખ સ્ટાર્ટઅપ્સ રજિસ્ટર થયાં છે. તેથી જ યુવાનો સ્ટાર્ટઅપ્સ પ્રમોટ કરવા માટે આગળ આવી રહ્યા છે. વડાપ્રધાનનાં જાહેર પ્રવચનોએ સ્ટાર્ટઅપના ક્ષેત્રમાં મોટું પરિવર્તન લાવી દેખાડ્યું છે. આ 1.20 લાખ સ્ટાર્ટઅપમાંથી 9800 જેટલાં સ્ટાર્ટઅપ્સ ગુજરાતમાં છે. ગુજરાત સરકારે આ માટે જાહેર કરેલી નીતિઓ પણ સરાહનીય છે. ગુજરાત સરકારે સ્ટાર્ટઅપ માટે ઈકો સિસ્ટમ ડેવલપ કરવામાં મહત્ત્વનું યોગદાન આપ્યું છે. ગુજરાત સરકારે 2020માં ગુજરાત ઈન્ડસ્ટ્રિયલ પૉલિસી

હિરણ્યમય મહાતો

જાહેર કરીને સ્ટાર્ટઅપને પ્રોત્સાહન આપવાનું કામ કર્યું છે. ત્યાર બાદ આઈટી અને આઈટીઈએસ સ્ટાર્ટઅપ પૉલિસી જાહેર કરી છે. ત્રીજું, પગલું સ્ટેટ બાયોટેક્નૉલૉજી પૉલિસી જાહેર કરવાનું છે. સરકારના આ પ્રયાસો અને યુવાનોના ઉત્સાહને કારણે જ 2028-29, 2019-20, 2021-22ના વર્ષમાં ગુજરાતને સ્ટાર્ટઅપના મોરચે બેસ્ટ પરફોર્મન્સ આપનાર રાજ્ય તરીકેનો ઍવૉર્ડ મળ્યો છે. સરકારે ઈન્ક્યુબેટર સેન્ટર, સ્ટાર્ટઅપ્સ, ઈન્વેસ્ટર્સ, મેન્ટર્સ, ઈન્ડસ્ટ્રીઝ અને એકેડેમિયા માટે ગુજરાતમાં ઊભી કરવામાં આવેલી સુવિધા માટે પણ વડાપ્રધાન

દ્વારા આપવામાં આવતો એક્સલન્સ ઇન પબ્લિક ઍડમિનિસ્ટ્રેશન ફૉર ઇમ્પ્લિમેન્ટેશન ઑફ સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા પ્રોગ્રામ માટેનો ઍવૉર્ડ પણ ગુજરાતને આપવામાં આવ્યો છે. ગુજરાતમાં 10,000થી વધુ સ્ટાર્ટઅપને સહાય આપવામાં આવી છે તેમ જ રાજ્યમાં 210થી વધુ ઇન્ક્યુબેટર સેન્ટર ઊભાં કરવામાં સહયોગ આપ્યો છે. સમગ્ર રાજ્યમાં રૂ. 300થી 500 કરોડનો સપોર્ટ પણ ગુજરાત સરકારે સ્ટાર્ટઅપને અપાવ્યો છે. તેથી જ ગુજરાતની મહિલાઓએ બાયોપ્લાસ્ટિકના, બાયોસ્કેન રિસર્ચના ક્ષેત્રમાં સારી કામગીરી કરી દે ખાડી છે. માઇકોબ, નીરેક્સ, વાઇબ્રન્સ વેલનેસ, એલ્ટિમેટ, રનફલેટ સિસ્ટમ જેવાં સફળ સ્ટાર્ટઅપ્સ આપ્યાં છે. બીજી તરફ સમાજને વધુ સારી સ્થિતિમાં લઈ જવા માટે જવાબદાર ગણાતાં સ્ટાર્ટઅપની કેટેગરીમાં ટોર્ચિટ, વેહિયર, પાવર ટ્રી, સેલટેક ડિઝાઇન, સિકોઉર્સ ઇક્વિપમેન્ટ જેવાં સ્ટાર્ટઅપ્સનો સમાવેશ થાય છે. પાયાના સ્તરની કામગીરી કરી બતાવનારાં સ્ટાર્ટઅપ્સે મગફળી ઉખેડી આપવાનું કામ કરતાં ઉપકરણો અને ખાતરને આખા ખેતરમાં ફેલાવી આપવાનું કામ કરવાને સમર્થ યંત્રો બહુ જ ઓછા ખર્ચ ડેવલપ કરી દેખાડ્યાં છે. આઇ-હબના જય જોશી કહે છે, “આઇ-હબ થકી વિકસેલાં સ્ટાર્ટઅપમાં મહિલાઓએ પણ સારુ કાઠું કાઢ્યું છે. ગુજરાતનાં 9267 સ્ટાર્ટઅપ્સમાંથી 4023 સ્ટાર્ટઅપ્સમાં ઓછામાં ઓછી એક મહિલા ડિરેક્ટર છે.” ગુજરાતમાં ડીપીઆઇઆઇટી માન્ય સ્ટાર્ટઅપની સંખ્યા પણ ખાસ્સી વધારે છે. અમદાવાદમાં આ પ્રકારનાં સ્ટાર્ટઅપ્સ 4011, સુરતમાં 1400, વડોદરામાં 1037, રાજકોટમાં 790, ગાંધીનગરમાં 420 સ્ટાર્ટઅપ્સ છે.

ગુજરાત સરકાર નવી રોજગારી નિર્માણ કરવા સતત પ્રયત્નશીલ હોવાથી સ્ટાર્ટઅપને પ્રમોટ કરી રહી છે. આમ તો મોટા ઉદ્યોગો ઑટોમેશન તરફ વળી ગયા હોવાથી સીધી રોજગારી નિર્માણ કરવાની તેની ક્ષમતા ઘટી ગઈ છે તેમ જ સરકારી સાહસોની પણ નોકરીની તક નિર્માણ ક્ષમતા મર્યાદિત છે. સ્ટાર્ટઅપ્સ અને સૂક્ષ્મ અને લઘુ ઉદ્યોગો જ રોજગારીની સૌથી વધુ તક નિર્માણ કરે છે. દર મહિને ભારતમાં 20 લાખ નવી રોજગારી નિર્માણ થાય તે અનિવાર્ય છે. આગામી 20 વર્ષ સુધી આ જરૂરિયાત રહેવાની છે. તેથી સ્ટાર્ટઅપને સરકાર ટેકો આપી રહી છે. રોજગારીની સમસ્યાનો ઉકેલ પણ સ્ટાર્ટઅપ આપે છે.

હા, બીજી તરફ યુવાનોની માનસિકતામાં પણ પરિવર્તન આવ્યું છે. એક જમાનો હતો એક લાઇફમાં એક જ કરીઅર-કારકિર્દી બની શકે છે. આજે યુવાનો એક જીવનમાં અનેક કરીઅર બનાવવાની માનસિકતા સાથે સક્રિય થઈ રહ્યા છે. એક કરીઅરમાં ફેલ જાય તો બીજી કરીઅર બનાવવાની સજ્જતા તેનામાં આવી રહી છે. એક ફેલ્યર એટલે જિંદગી પૂરી થઈ ગઈ તેવું માનતા નથી. આમ તેમનામાં સાહસિકતા વધી રહી છે. મલ્ટિપલ ફેલ્યરથી ઘડાઈને સોનાની જેમ ચમકવા આજનો યુવાન તૈયાર છે.

ગુજરાત સરકારનો અદ્‌ભુત સપોર્ટ

ગુજરાત સરકારે ધ્યાનમાં રાખીને સ્ટાર્ટઅપને પ્રમોટ કરવા માટે ચાર વિભાગમાંથી પૉલિસી તૈયાર કરાવડાવી છે. એજ્યુકેશન ડિપાર્ટમેન્ટના માધ્યમથી સ્ટાર્ટઅપને પ્રમોટ કરવા માટેની પૉલિસી તૈયાર કરાવી છે. યુવાનોનું માઇન્ડ સેટ બદલાય અને તેઓ રિસ્ક લેવા તૈયાર થાય તેવો માહોલ ઊભો કરવામાં આવી

સ્ટાર્ટઅપ્સના પ્રમોટર્સ ઍકાઉન્ટિંગ પર પણ ફોકસ કરે

નવતર આઇડિયા લઈને આવતા સ્ટાર્ટઅપ્સને ઍકાઉન્ટિંગનું નૉલેજ ન હોવાનું ખાસ જોવા મળે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સને પ્રમોટર કરનારાઓને ઍકાઉન્ટિંગનું બેઝિક નૉલેજ હોવું જરૂરી છે. આઇ-હબના સીઇઓ હિરણ્યમય મહાતોનું કહેવું છે, “સ્ટાર્ટઅપ્સ લઈને આવનારાઓને ઍઉન્ટિંગનું પાયાનું જ્ઞાન હોવું જરૂરી છે. તેમને આઇ-હબમાંથી તેના અંગેની સમજણ પણ આપવામાં આવે જ છે. ઘર ચલાવવા માટે પાયાની શી શી જરૂરિયાત છે તેની સમજણ હોવી જરૂરી છે. આ સમજણને અભાવે જ વેન્ચર કૅપિટલિસ્ટ સમક્ષ પ્રોજેક્ટ્સની ડિટેલ્સ મૂકવાની નોબત આવે ત્યારે તેઓ ફાઇનાન્સ મેળવવામાં નિષ્ફળ જાય છે.”

બીજું, તેમને ફાઇનાન્સ મળ્યા પછી તે ખર્ચ સ્ટાર્ટઅપ્સને આગળ લઈ જવા પર ફોકસ કરવાને બદલે શો-ઑફ કરવામાં એટલે કે મોટી પ્રભાવશાળી ઑફિસ ઊભી કરવામાં એટલે કે છાકો પાડવામાં નાણાં વેડફી નાખતાં હોવાનું જોવા મળે છે. આ બાબત પણ સ્ટાર્ટઅપ્સના ફેલ્યર માટે જવાબદાર છે. તેને બદલે સ્ટાર્ટઅપ્સના પ્રમોટર્સ તેની પ્રોડક્ટ્સ અને વધુ સાઉન્ડ બનાવીને પ્રોડક્ટ્સના માર્કેટિંગ પર ફોકસ કરશે તો સફળ થવાની સંભાવના ખાસ્સી વધી જશે. પ્રોડક્ટ્સના કૉસ્ટિંગ અને માર્કેટિંગ તથા કમિશન સહિતની ગણતરી કરીને આખરી નફો કેટલો થશે તેના પર ફોકસ કરવું જોઇએ. શાકની લારીવાળા પણ આ ગણિતો માંડીને ધંધો કરતાં હોવાનું જોવા મળે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સના પ્રમોટર્સે આ બધી બાબતો પર પણ ફોકસ કરવું જોઇએ તેમ જ ઍકાઉન્ટિંગની ટર્મિનૉલૉજીની સમજણ કેળવવાથી ખરેખર વેન્ચર કૅપિટલિસ્ટ સમક્ષ રજૂઆત કરવામાં સરળતા રહે છે. તેમનો પ્રભાવ પડી શકે છે.

હિરણ્યમય મહાતો કહે છે, “રિસ્ક ટેકિંગને લાઇફસ્ટાઇલમાં કેવી રીતે વણી લો છો તેના પર પણ સ્ટાર્ટઅપ્સની સફળતાનો આધાર રહેલો છે. હા, રિસ્ક લેવું જરૂરી છે, પરંતુ રિસ્ક લેવાની પાછળનાં ગણિતો ક્લિયર હોવાં જરૂરી છે.”

રહ્યો છે. દર વર્ષે 15 લાખ યુવાનો ગ્રેજ્યુએટ થઈને બહાર આવી રહ્યા છે. તેમાંના ઘણા સ્ટાર્ટઅપ સાથે આગળ વધે તેવી સરકારની મહેચ્છા છે. આ ગણતરી સાથે જ સ્ટુડન્ટ સ્ટાર્ટઅપ પૉલિસી તૈયાર કરવામાં આવી છે. આ પૉલિસીમાં દરેક ઇનોવેશનને રૂ. 2.5 લાખ આપવાની અને પ્રોડક્ટ બનાવવા માટે રૂ. 10 લાખની ગ્રાન્ટ સરકાર તરફથી આપવામાં આવે છે. યુવાનોને રોજગારી લેનાર નહિ, રોજગારી આપનાર બનાવવાની સરકારની નેમ છે. તેથી જ 10,000 યુવાનોના આઇડિયાના લેવલ પર જ રૂ. 2.5 લાખની ગ્રાન્ટ આપવામાં આવી રહી છે. માસ્ટર્સ, બી.ટેક. કે પછી પીએચ.ડી. કરતી વખતે યુવાનો જે શોધ કે નવસંસ્કરણ-ઇનોવેશન કરી રહ્યા છે તે માત્ર કાગળ પર જ ન રહી જાય, લાઇબ્રેરીમાં જ ન પડી રહે તે જોવાના ઇરાદા સાથે સરકાર ઉપર જણાવ્યા મુજબની ગ્રાન્ટ આપી રહી છે. આ નવસંસ્કરણ જનમાનસની સમસ્યા હળવી કરે તે ઇરાદા સાથે જ ગુજરાત સરકારે રૂ. 500 કરોડની જોગવાઈ કરી છે. તેમાંથી પાંચ વર્ષ સુધી તેમને ગ્રાન્ટ આપવાની નેમ છે. ગુજરાત સરકાર સ્ટાર્ટઅપ તૈયાર થયા પછી તે ટકી રહે તેવા પ્રયાસો પણ કરે જ છે. સ્ટાર્ટઅપને ટકાવવા માટે મહિને રૂ. 10,000નું ઍલાવન્સ એક વર્ષ સુધી આપવામાં આવે છે. પાત્રતા ધરાવતાં સ્ટાર્ટઅપ્સને સ્ટાર્ટઅપના ઑપરેશન માટે વરસેદહાડે થતાં કુલ ખર્ચના 50 ટકા ખર્ચ આપવામાં આવે છે. આ રીતે અપાતો ખર્ચ વધુમાં વધુ વરસે રૂ. 5 લાખ સુધીનો જ છે. તદુપરાંત સરકારમાન્ય સંસ્થાઓમાં ઇનોવેટર્સ દરેક સુવિધાનો ઉપયોગ કરી શકે તેવી વ્યવસ્થા પણ કરી આપી છે. સ્ટાર્ટઅપને પ્લાન્ટ, મશીનરી અને ઉપકરણો માટે કરવાના થતા કુલ ખર્ચમાંથી 50 ટકા ખર્ચ ગુજરાત સરકાર તરફથી આપવામાં આવે છે. હા, આ રીતે અપાતો ખર્ચ વધુમાં વધુ રૂ. 50 લાખ સુધી જ અપાય છે. રૂ. 50 લાખ સુધીનો ખર્ચલાભ બે વર્ષ સુધી સ્ટાર્ટઅપ મેળવી શકે છે.

યુવાનોના મૌલિક વિચારને પ્રોડક્ટમાં રૂપાંતરિત કર્યા પછી માર્કેટિંગનો એટલે કે પ્રોડક્ટને માર્કેટમાં વેચવા માટે ટેકો આપવા, તેને માટે ઔદ્યોગિક એકમો નાખીને પ્રોડ્ક્શન શરૂ કરવા માટે સપોર્ટ સિસ્ટમ ગુજરાત સરકારે ઊભી કરી છે. હિરણ્યમય મહાતો કહે છે, "પ્રોડક્ટ બનાવવા માટે સરકાર રૂ. 30 લાખ સુધીની સહાય આપે છે. માર્કેટિંગ માટે રૂ. 30 લાખની સહાય આપે છે. નવસંસ્કરણનું સ્ટાર્ટઅપ લાવનારી ટીમમાં મહિલા હોય તો તેમને રૂ. 40 લાખ સુધીની સહાય આપવામાં આવે છે. સરકાર માને છે કે મહિલા સાહસિકને સપોર્ટ કરવામાં આવે તો સમગ્ર પરિવારમાં સાહસિકતાનો માહોલ બની જશે. સમગ્ર સમાજમાં ઉદ્યોગસાહસિકતા-આન્ત્રપ્રેન્યોરશિપનું કલ્ચર લાવવા માટે પ્રોત્સાહન આપવામાં આવી રહ્યાં

સ્ટાર્ટઅપ અંગે લોકોની માનસિકતા શું છે

સ્ટાર્ટઅપથી વૅલ્યુ ક્રિયેટ કરીને એક્ઝિક કરી જવાનો ખેલ પણ ચાલતો હોવાનું માનવામાં આવશે. હિરણ્યમય મહાતો કહે છે, "વિશ્વસ્તરે 10માંથી 7થી 8 સ્ટાર્ટઅપ નિષ્ફળ જાય છે. સિલિકોન વૅલીમાં પણ 10માંથી 8 સ્ટાર્ટઅપ્સ નિષ્ફળ જાય છે, જ્યારે ગુજરાતમાં 10માંથી 5 સ્ટાર્ટઅપ સફળ થાય છે. આ તફાવત મોટો છે. તેનાં બે કારણ છે. તેમને દરેક તબક્કે માર્ગદર્શન મળે છે. ગુજરાતમાં નફા અને નુકસાનની વાત પર જ નભે છે. સામાજિક સ્તરની સાચી અને મોટી સમસ્યાનો ઉકેલ લાવી આપનાર સ્ટાર્ટઅપ સફળ જ થાય છે. જે મોટી સમસ્યા છે તે સમસ્યાનાં સ્ટાર્ટઅપ ચાલે જ છે. જે મામૂલી સમસ્યા છે તેનાં સ્ટાર્ટઅપ ફેલ જ જાય છે. પશ્ચિમના બિઝનેસ મૉડેલની નકલ કરીને ભારતીય સ્ટાર્ટઅપના આઇડિયાને ખતમ કરી રહ્યા છે. આ માનસિકતાથી ગુજરાત અને ભારતની પ્રજાએ દૂર રહેવું જોઈએ. ભારતની મોટી સમસ્યાઓનો ઉકેલ આપતાં સ્ટાર્ટઅપને આવકારવાં જોઈએ."

21 માસમાં યુનિકૉર્ન બન્યું નિર્મિત પરીખનું અપના

સ્ટાર્ટઅપમાંથી યુનિકૉર્ન બનનારું ગુજરાતનું એક યુનિટ છે નિરમાના વિદ્યાર્થી નિર્મિત પરીખનું અપના. અપના જૉબ મેળવવા માટેના ઉમેદવાર અને જૉબ આપવા માગતી કંપનીઓને એકબીજા સાથે મેળવી દેવામાં મદદ કરે છે. અપના એ ભારતનું સૌથી ઝડપથી વિકસેલું જૉબ પ્લૅટફૉર્મ છે. ત્રણ જ વર્ષમાં તેણે હરણફાળ ભરી છે. માત્ર 21 માસના ટૂંકા ગાળામાં તેણે યુનિકૉર્નનું સ્ટેટસ મેળવી લીધું છે.

નિર્મિત પરીખ

અપનાને ડેવલપ કરનાર અમદાવાદની નિરમા યુનિવર્સિટીમાંથી નિર્મિત પરીખે બી.ટેક.ની ડિગ્રી મેળવી છે તેમ જ સ્ટેનફોર્ડ યુનિવર્સિટીમાંથી એમબીએ કર્યું છે. તેનું સ્ટાર્ટઅપ સૌથી ઝડપથી વિકસેલું યુનિકૉર્ન બન્યું છે. આજની તારીખે અપના પર 4 કરોડથી વધુ જૉબ સિકર્સ-ઉમેદવાર રજિસ્ટર થયેલા છે. અપના પ્લૅટફૉર્મ પર 5 લાખથી વધુ કંપનીઓ જોડાયેલી છે. દેશની 250 મોટી કંપનીઓ અપનાના પ્લૅટફૉર્મનો ઉપયોગ કરીને નોકરી માટે યોગ્ય ઉમેદવારોને પસંદ કરી રહી છે. ગુજરાતના 2 લાખ જૉબ સિકર્સ દર મહિને અપનાનો ઉપયોગ કરે છે. ગુજરાતના 18 લાખ યુવાનોને નવી જૉબ શોધવામાં મદદ કરી શકે છે અપના. તેનાથી ગુજરાતના એમ્પ્લોયમેન્ટ રેટને વેગ મળી રહ્યો છે. અપના આગામી 4 વર્ષમાં ભારતમાં રૂ. 1100 કરોડનું મૂડીરોકાણ કરવાનું આયોજન ધરાવે છે.

અપનાના પ્લૅટફૉર્મ પર કંપનીઓ પાત્રતા ધરાવતા ઉમેદવારને નોકરી આપવા માટે શોધી શકે છે. તેમ જ ઉમેદવાર તેને પાત્ર યોગ્ય કંપની શોધીને પણ નોકરી મેળવી શકે છે. ભારતીય યુવાનોનું રોજગારીની સમસ્યા અપના કેવી રીતે ઉકેલી શકે છે તેની જાણકારી આપવા માટે વર્લ્ડ ઇકૉનૉમિક ફોરમ-દાવોસનો હિસ્સો બનવા માટે નિર્મિત પંડ્યા અને અપનાને આમંત્રણ પણ મળ્યું છે.

છે. આ પ્રોત્સાહન માત્ર મોટા શહેરના યુવાનોને જ મળે તેવી ઈચ્છા નથી. દરેક વિસ્તારમાં દરેક પ્રાન્તમાં આ પ્રકારના સાહસિક યુવાનો આગળ આવે તેવી સરકારની નેમ છે."

મેન્ટરશિપનો લાભ અપાય છે

સ્ટાર્ટઅપ્સને મેન્ટરશિપનો લાભ આપવામાં આવે છે. સ્ટાર્ટઅપ સાથે આગળ આવનારાઓને પ્રોડ્ક્ટ તૈયાર કરતાં આવડે છે, પરંતુ તેના માર્કેટિંગનો અનુભવ હોતો નથી. તેમને માર્કેટિંગનો અનુભવ મળી રહે તે માટેની કામગીરી અનુભવી ઉદ્યોગસાહસિકોને સોંપવામાં આવ્યું છે. દરેક વિસ્તારના અનુભવી ઉદ્યોગસાહસિકો સ્ટાર્ટઅપના પ્રમોટર્સને ડગલે ને પગલે માર્કેટિંગ અંગે માર્ગદર્શન આપવા તત્પર રહે છે. 30થી 35 વર્ષ સુધી આકરી મહેનત કરીને સફળ થયેલા ઉદ્યોગસાહસિકો સ્ટાર્ટઅપ સાથી તરીકે નિયુક્ત કરવામાં આવ્યા છે. તેઓ સ્ટાર્ટઅપના પ્રમોટરને સતત માર્ગદર્શન આપીને તેમનો હોંશલો વધારવાનું કામ કરે છે.

નાણાકીય સહાય પણ અપાય છે

ગ્રાન્ટ મળ્યા પછી ઈક્વિટી મની, રિસ્ક ફંડ અને બહારની મૂડીની પણ જરૂર પડે જ છે. આ માટે ભારતભરના વેન્ચર કૅપિટલિસ્ટને અમે એકત્રિત કરીએ છીએ. હિરણ્યમય મહાતો કહે છે, "ફેબ્રુઆરી, 2024ના બીજા પખવાડિયામાં ભારતભરમાંથી 40 જેટલા વેન્ચર કૅપિટલિસ્ટને આઈ-હબમાં એકત્રિત કરવામાં આવ્યા હતા. તેમણે 36 સ્ટાર્ટઅપનું મૂલ્યાંકન કર્યું હતું અને રૂ. 40 કરોડનું ફંડ આપી ગયા છે. સરકારના આરંભિક આર્થિક સપોર્ટની સાથેસાથે તેમને માર્કેટની વ્યવસ્થા ઊભી કરવામાં અને રિસ્ક ફંડ મેળવવામાં પણ તેમને સહાય કરાવી આપી છે. આમ બંને રીતે તેમને સેટલ કરવામાં મદદ કરવામાં આવી છે."

ભારત પે પણ ગુજરાતનું જ યુનિકૉર્ન

ગુજરાતના ભારત પેએ પણ યુનિકૉર્નનું સ્ટેટસ હાંસલ કર્યું છે. ગુજરાતમાંથી જ શરૂ થયેલું સ્ટાર્ટઅપ ભારત પે એ મલ્ટિનૅશનલ ફિનટેક કંપની છે. 2018માં તેની સ્થાપના કરવામાં આવી હતી. ભારત પેના પ્રમોટરોમાં શાશ્વત નાકરાણી અને ભાવિક કાલોડિયાએ અશનીર ગ્રોવરનો સહયોગ લઈને ભારત પેની સ્થાપના કરી હતી. 2023ના અંત સુધીમાં તેનું ટર્નઓવર રૂ. 1000 કરોડને વળોટી ગયું હતું. ઑક્ટોબર 2021માં ભારત પેએ બાય નાવ, પે લેટરના નામનું ઑનલાઈન પ્રોડક્ટ લૉન્ચ કર્યું હતું. આમ તો 2018માં ઑફલાઇન મર્ચન્ટ અને નાના બિઝનેસમેનને ફિનટેક પ્લૅટફૉર્મ પૂરું પાડવાના ઇરાદાથી ભારત પે નામથી ફિનટેક પ્લૅટફૉર્મ ચાલુ કરવામાં આવ્યું હતું. ભારત પેની ફિનટેક પ્રોડક્ટ્સને સરળતાથી ઉપયોગ કરી શકાય છે. તેના પરથી નાના વેપારીઓ એટલે કે મર્ચન્ટ પાર્ટનર બિઝનેસ લોન પણ મેળવી શકે છે. ભારત પે પાસે 1.3 કરોડ મર્ચન્ટ પાર્ટનરનું વિરાટ નેટવર્ક છે. ભારતના 450થી વધુ શહેરના નાના વેપારીઓ તેની સાથે જોડાયેલા છે.

ગુજરાત સરકારની નીતિ પણ સ્ટાર્ટઅપ માટે પ્રોત્સાહક

ગુજરાત સરકારે 2022-27ના ગાળા માટે સ્ટુડન્ટ સ્ટાર્ટઅપ ઍન્ડ ઇનોવેશન પૉલિસી (એસએસઆઈપી-2.0) જાહેર કરેલી છે. આ પૉલિસીમાં ગુજરાતની 186 ઇન્સ્ટિટ્યૂટ અને યુનિવર્સિટીઓના માધ્યમથી સ્ટાર્ટઅપને પ્રમોટ કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. સ્ટાર્ટઅપ ચાલુ કરનારા 2132 વિદ્યાર્થીઓમાંથી 1122 વિદ્યાર્થીઓએ પેટન્ટ માટે અરજી ફાઈલ કરી છે. 6267 ટીમના વિદ્યાર્થીઓએ મળીને તેમના પ્રોજેક્ટ કૉન્સેપ્ટ તૈયાર કર્યા છે. પાંચ વર્ષમાં ગુજરાતના 10 લાખ વિદ્યાર્થીઓએ સ્ટાર્ટઅપ માટે માહિતી મેળવી છે. ગુજરાતમાં સ્ટાર્ટઅપ માટે જાગૃતિ લાવવા 5593 પ્રોગ્રામ કરવામાં આવ્યા છે. આ પ્રક્રિયા આજેય ચાલુ જ છે. આગામી પાંચ વર્ષમાં ગુજરાતની તમામ યુનિવર્સિટીઓમાં સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર ઊભાં કરી દેવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ગુજરાતની 1000 હાયર એજ્યુકેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટમાં અને 10,000 સ્કૂલમાં પણ સ્ટાર્ટઅપ માટેની પ્રસ્તુત સિસ્ટમ ચાલુ કરી દેવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. 10,000 વિદ્યાર્થીઓના કૉન્સેપ્ટના પ્રૂફને સપોર્ટ કરવાનું આયોજન છે. સ્કૂલના વિદ્યાર્થીઓના સ્તરે જ 1000 ઇનોવેશન-નવસંસ્કરણને પ્રમોટ કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ઇન્ટલેક્ચ્યુઅલ પ્રૉપર્ટી રાઇટ માટે 5000 વિદ્યાર્થીઓને સહાય આપવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે.

ગુજરાતની 500 શૈક્ષણિક સંસ્થાઓમાં અને યુનિવર્સિટીઓમાં પ્રિ-ઇન્ક્યુબેશન સપોર્ટ સિસ્ટમ ચાલુ કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. અત્યારે અસ્તિત્વ ધરાવતા સ્ટાર્ટ અપને વધુ પ્રોત્સાહન આપવાનું અને વિદ્યાર્થીઓએ તૈયાર કરેલા નવા 1500 સ્ટાર્ટઅપને વિકસવામાં મદદ કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. સ્ટાર્ટઅપ સૃજન સીડ સપોર્ટ સિસ્ટમ હેઠળ 500 સ્ટાર્ટઅપને મદદ કરવાનું આયોજન છે. નવસંસ્કરણ કરનારાઓને પ્રોત્સાહન આપવા માટે યુનિવર્સિટીઓને દર વર્ષે રૂ. 5 કરોડ આપીને ઇનોવેશન-નવસંસ્કરણ સેન્ટર સ્થાપવા અને સ્ટાર્ટઅપની કામગીરીને વેગ આપવાની જવાબદારી સોંપવામાં આવશે. ઇનોવેશન-નવસંસ્કરણ અને સ્ટાર્ટઅપની ઍક્ટિવિટી માટે સંસ્થાઓ-ઇન્સ્ટિટ્યૂટ્સ પાંચ વર્ષમાં રૂ. 1 કરોડ મેળવી શકે છે. ઇન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રૉપર્ટી રાઇટ માટેની ભારતમાં અરજી કરવા રૂ. 75,000 અને વિદેશમાં અરજી કરવા માટે રૂ. 1.5 લાખ આપવાની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.

માર્કેટિંગની વ્યવસ્થા કરી આપી

પૈસા અને પ્રોડક્ટ અંગે માર્ગદર્શન આપીને તેમને માર્કેટિંગની વ્યવસ્થા કરવામાં મદદ કરવામાં આવે છે. માર્કેટિંગ વિના તેમની સફળતા છેટી જ રહે છે. આ કામગીરી પાર પાડવા માટે ગુજરાત ચેમ્બર ઑફ કૉમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના અનુભવીઓને પકડવામાં આવી રહ્યા છે. માર્કેટિંગ વિના મેન્ટર અને મનીનો અર્થ સરવાનો જ નથી. સ્ટાર્ટઅપને તેમની પ્રોડક્ટ્સની લેવાલ ઇન્ડસ્ટ્રી સાથે જોડી આપવાનું કામ ગુજરાત ચેમ્બર, વડોદરા ચેમ્બર, સુરત ચેમ્બર અને રાજકોટ-મોરબી ચેમ્બર સહિતની સંખ્યાબંધ ચેમ્બર્સનો સહયોગ લેવામાં આવ્યો છે. સ્થાનિક પ્રોડક્ટ્સ મૅન્યુફૅક્ચર્સ સ્ટાર્ટઅપ્સ પાસેથી ખરીદી કરે છે. તેનાથી સ્થાનિક પ્રોડક્ટ્સને સ્થાનિક માર્કેટ મળે છે અને ભારતનો પૈસા ભારતમાં જ રહે છે. સ્થાનિક ઉત્પદકો વિદેશમાંથી આયાત કરવાનું ટાળીને સ્ટાર્ટઅપને સપોર્ટ કરતા થાય છે. આ વ્યવસ્થા સ્ટાર્ટઅપના હોંશલાને બુલંદ કરવાનું કામ કરે છે. તેનાથી આર્થિક સ્વાધીનતા વધે છે.

દર મહિને આઇ-હબ અલગ અલગ સેક્ટરને પસંદ કરે છે. જે તે સેક્ટરના 10થી 15 સ્ટાર્ટઅપ્સ એટલે કે પ્રમોટરોને સાથે રાખવામાં આવે છે. ગુજરાત ચેમ્બરમાંથી 10થી 15 એક્સપર્ટને લઈ જવામાં આવે છે તેમ જ તેમની સાથે 30થી 40 ઉદ્યોગોને સાથે રાખવામાં આવે છે. સ્ટાર્ટઅપને તેમની સામે પોતાના પ્રોડક્ટ્સ અને ઇનોવેશનનું પ્રેઝન્ટેશન આપવા જણાવવામાં આવે છે. આ પ્રેઝન્ટેશન આપ્યા પછી તે ઉદ્યોગના માંધાતા તેમને માર્ગદર્શન આપવાનું તથા સ્ટાર્ટ અપના પ્રોડક્ટ્સને આગળ લઈ જવામાં મદદ કરે છે. તેમને ધંધો પણ આપી શકે છે. તેમ જ તેમને માર્કેટ ઊભું કરી આપે કે ઊભું કરી આપવામાં મદદ પણ કરી શકે છે. હિરણ્યમય મહાતો જણાવે છે કે, "દોઢ વર્ષના ગાળામાં ગુજરાત ચેમ્બરે 150 સ્ટાર્ટઅપ્સને 80થી 90 ઉદ્યોગો સાથે જોડી આપીને મોટી સેવા કરી છે."

ત્યાર બાદ આઇ-હબ તેમને સરકારની પૉલિસીના અનુસંધાનમાં સરકાર તરફથી સપોર્ટ અપાવવાની કામગીરી પણ કરે જ છે. સ્ટાર્ટઅપને મેન્ટર, મની અને માર્કેટનો સપોર્ટ અપાવ્યા પછી સબસિડી અને પૉલિસીના માધ્યમથી સપોર્ટ અપાવે છે. મોટી કંપનીઓને બદલે સ્ટાર્ટ અપને સપોર્ટ મળે તે માટેના પ્રયાસો કરવામાં આવી રહ્યા છે. ગુજરાત ઊર્જા વિકાસ નિગમ લિમિટેડે તો સારા ઇનોવેશન ધરાવતા સ્ટાર્ટઅપને ટેન્ડર વગર કામ આપી દેવાની નીતિને અપનાવવાનું ચાલુ કરી દીધું છે. માત્ર સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે આ અપવાદરૂપ નીતિ તૈયાર કરવામાં આવી છે. માત્ર રૂ. 20 લાખ સુધીના કામ તેઓ ટેન્ડર વિના આપી રહ્યા છે.

ઇન્ડસ્ટ્રિયલ શોધયાત્રા

યુવાનોને ત્રણ મહિના માટે ઇન્ડસ્ટ્રીમાં મોકલતા હતા. તેમને તે ઉદ્યોગની સમસ્યાઓને સમજી લાવવા જણાવવામાં આવતું હતું. તેમના ત્રણ માસના અનુભવને આધારે તેઓ સમસ્યાઓ જણાવતા હતા. ત્યાર બાદ તેઓ તેનો ઉકેલ શોધવાનો પ્રયાસ કરતા હતા. વિદ્યાર્થી તરીકે તેમનો પ્રોજેક્ટ હાથમાં લઈને તેનો ઉકેલ શોધવાનો પ્રયાસ કરતા હતા. આ બાબતને ઇન્ડસ્ટ્રિયલ શોધયાત્રા તરીકે ઓળખાવવામાં આવતી હતી. શોધ મૌલિક સમસ્યાની થતી હતી. ઉકેલ પણ મૌલિક આવતા હતો. આજકાલ જે થીસિસ લખાય છે તે જે તે પ્રાન્તની ઇન્ડસ્ટ્રીની જ હોય છે. તેનો વાસ્તવિક ભૂમિ સાથે કોઈ જોડાણ છે કે નહિ તે સમજી શકાતું નથી. સમસ્યા અને સમાધાનની પ્રક્રિયા માટેને અભિગમ જ મિસમૅચ થઈ રહ્યો છે. યોગ્ય સમસ્યા ન શોધે તો તેનો યોગ્ય ઉકેલ મળવાનો જ નથી. આ સંજોગમાં સ્ટાર્ટઅપ લાવનારા ખરી સમસ્યાને શોધે અને તેનો ઉકેલ લાવવાનો પ્રયાસ કરશે તો સફળતા મળશે જ મળશે. દરેક નવી સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવો જરૂરી છે. આમ સ્ટાર્ટઅપ લઈને આવનારાઓ સમસ્યાના મૂળ સુધી જાય તે પણ જરૂરી છે. સમસ્યાનું સમાધાન સુગમતા સાથે લાવી આપનારનું સ્ટાર્ટઅપ ચાલશે જ ચાલશે.

શાશ્વત્ નાકરાણી મૂળ ભાવનગરનો યુવાન છે. તેણે દિલ્હીની આઇઆઇટીમાંથી 2015-19ના ગાળામાં ઇન્ડિયન ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ ટેક્નોલૉજીમાંથી ટેક્સટાઇલ ટેક્નોલોજીમાં બેચલરની ડિગ્રી મેળવી હતી. તેણે ક્યૂઆર કોડ આધારિત પેમેન્ટ ઍપ ડેવલપ કરી હતી. શાશ્વત્ ત્રીજા વર્ષમાં અભ્યાસ કરતો હતો ત્યારે જ તેને પેમેન્ટ ગેટવે હોવો જોઈએ તેવું રિયલાઇઝેશન થઈ ગયું હતું. આ વિચારમંથનના પરિપાક રૂપે તેણે ભારત પે ઍપનું નિર્માણ કર્યું હતું. ભારત પે ઍપની મદદથી નાના વેપારીઓ એક જ ક્યૂઆર કોડનો ઉપયોગ કરીને પેમેન્ટ સ્વીકારી શકતા થયા છે. પેટીએમ, ગૂગલ પે, ભીમ, ફોન પે સહિતની સંખ્યાબંધ ઍપનાં પેમેન્ટ ભારત પે સ્વીકારી શકે છે. તેને માટે યુપીઆઇ-યુનિફાઇડ પેમેન્ટ ઇન્ટરફેસની ઇન્ટર-ઑપરેબિલિટીના ફીચરનો શાશ્વત્ નાકરાણીએ ઉપયોગ કર્યો હતો. શાશ્વત્ નાકરાણી ભારત પેનો કો-ફાઉન્ડર છે. 19 વર્ષની વયે તેમે કંપનીની સ્થાપના કરી હતી. અશનીર ગ્રોવર પણ તેનો કો-ફાઉન્ડર હતો. શાશ્વત્ નાકરાણીએ 2021માં જ પ્રતિષ્ઠિત આઇઆઇએફએલ વેલ્થ હારૂ ઇન્ડિયા રિચ લિસ્ટમાં સ્થાન મેળવી લીધું હતું. 1990ના દાયકામાં જન્મેલા શાશ્વતે બહુ જ નાની વયે આપબળે અબજપતિની ક્લબમાં સ્થાન મેળવી લીધું હતું.

સ્ટાર્ટઅપના પેટન્ટની અરજીઓ કેટલી થઈ

અત્યાર સુધીમાં ગુજરાતમાંથી 1173 પેટન્ટ અરજી ફાઈલ થઈ છે. 102 વિદ્યાર્થીઓની પેટન્ટ અરજી મંજૂર કરી દેવામાં આવી છે. 660 વિદ્યાર્થીઓની પેટન્ટ અરજી માન્ય કરી દેવામાં આવી છે. 597 પેટન્ટની વિગતો પ્રગટ કરી દેવામાં આવી છે. બીજા 182 પેટન્ટ માટેની વિગતો જાહેર કરી દેવાની તૈયારીમાં છે. કામચલાઉ પેટન્ટ માટેની અરજીઓની સંખ્યા 54 છે. પેટન્ટ માટેની અરજી કર્યા પછી અધૂરી કામગીરી છોડી દેનારા, અરજી પાછી ખેંચી લેનારા, તથા અરજી સસ્પેન્ડ થઈ હોય તેવાઓની સંખ્યા 237ની છે. ઉપરાંત 861 પેટન્ટ ઇન્ડસ્ટ્રિયલ ડિઝાઇન માટેની છે. 109 ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટ્રેશન માટેની છે. તેમ જ કૉપીરાઇટ માટેની 90 અરજીઓ ફાઇલ થઈ છે. સ્ટાર્ટઅપને રૂ. 10 લાખ સુધીની સીડ ગ્રાન્ટ - આરંભિક અનુદાન આપવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે.

મજૂરોની તકલીફ દૂર કરતી ડિવાઇસ

જીયુસેકમાં સ્ટુડન્ટ ઇનોવેટર ઑફ ધ યરનો બીજો ઍવૉર્ડ કાવ્યા પટેલને આપવામાં આવ્યો છે. ભારે વસ્તુઓ ઊંચકવાને કારણે મજૂરોની શારીરિક તંદુરસ્તી ખરાબ થઈ જાય છે. તેમની આ સમસ્યા હળવી કરવા માટે કાવ્યાએ ડિવાઇસ તૈયાર કરી છે. તેનો ઉપયોગ કરવાથી મજૂરોની સમસ્યા હળવી થાય છે. ગુજરાત આવેલા ભરૂચની એમિટી સ્કૂલમાં અભ્યાસ કરતી કાવ્યા પટેલ કહે છે કે, "બાંધકામની સાઇટ પર વજનદાર વસ્તુ લઈને ઉપર ચઢી રહેલા એક મજૂરને સીડી પરથી પટકાતાં જોયો અને મને તેમની સમસ્યાને હળવી કરવાનો વિચાર આવ્યો. આ ડિવાઇસનો ઘર શિફ્ટ કરતી વેળાએ કે પછી ઘરમાં ભરેલા અનાજના પીપડાને ખસેડતી વેળાએ પણ ઉપયોગમાં લઈ શકાય છે. આ ઇકોફ્રેન્ડલી ડિવાઇસ લાકડામાંથી બનાવવામાં આવી છે. તેની કિંમત માત્ર રૂ. 2000 જ છે." વજનદાર વસ્તુઓ ઊંચકવાને કારણે કરોડરજ્જુ પર કે પછી કમરના મણકા પર અવળી અસર પડવાની શક્યતા રહેલી છે. માટીની ગૂણ, સિમેન્ટની ગૂણ કે પછી ઈંટ ઊંચકીને લઈ જવી પણ સમસ્યાકારક છે. તેનાથી હાથ ખભા કે કમરનો દુખાવો થઈ શકે છે. કાવ્યાએ ડેવલપ કરેલી ડિવાઇસની મદદથી મજૂર જ નહિ, સામાન્ય વ્યક્તિ પણ વજનદાર વસ્તુને એક સ્થાનેથી બીજે સ્થાને લઈ જઈ શકે છે.

કાવ્યા પટેલ

સેમિકન્ડક્ટર ઉદ્યોગમાં પરિવર્તન લાવનાર સાબિત થશે

વુમેન આન્ત્રેપ્રેન્યોર ઑફ ધ યરનો ઍવૉર્ડ મેળવનાર જિનલ નિકુલ શાહે સેમિકન્ડક્ટરની ઉદ્યોગજગતમાં મજબૂત આર એન્ડ ડી કર્યું છે. તેમણે સેમિકન્ડક્ટર્સમાં કરેલા ઇનોવેશન-નવસંસ્કરણને કારણે અત્યારે બનતાં વાયરલેસ

બહેરામૂંગાની ઇશારાની ભાષાનું શબ્દોમાં રૂપાંતર કરતી ડિવાઇસ બનાવી

ગુજરાત યુનિવર્સિટી સ્ટાર્ટઅપ ઍન્ડ આન્ત્રેપ્રેન્યોર કાઉન્સિલ પણ સ્ટાર્ટઅપને પ્રોત્સાહન આપવાનું, માર્ગદર્શન આપવાનું કામ કરે છે. 2017માં તેની સ્થાપના થયા પછી તેણે સફળતાથી આ કામ કરી બતાવ્યું છે. જીયુસેકે આજ સુધીમાં 400થી વધુ સ્ટાર્ટઅપ્સને સપોર્ટ કર્યો છે. 2,31,586 વિદ્યાર્થીઓને સ્ટાર્ટઅપ અંગેનું શિક્ષણ આપવાનું કામ પણ કર્યું છે. આ પ્રવૃત્તિની મદદથી 4158 નવી જૉબ જનરેટ કરી છે. તેમણે તૈયાર કરેલાં સ્ટાર્ટઅપ્સે મળીને રૂ. 40 કરોડથી વધુની આવક જનરેટ કરી છે. તેમનાં સ્ટાર્ટઅપ્સમાંથી 91 સ્ટાર્ટઅપ્સ નવી નવી પ્રોડક્ટ્સ લઈને આવેલાં છે.

આહન શાહ-કાયન શાહ

2024ના વર્ષના ઍવૉર્ડવિજેતાઓમાંથી સૌથી વધુ પાવરફુલ ઇનોવેશન લાવીને સાઇનફ્રાફ્ટના જયપુરની પેરીવાલ ઇન્ટરનૅશનલ સ્કૂલમાં ભણતા આહન શાહ અને મુંબઈની ધીરુભાઈ અંબાણી ઇન્ટરનૅશનલ સ્કૂલમાં ભણતા કાયન શાહે ઇશારામાં વાત કરી રહેલા બહેરા-મૂંગા લોકોની ઇશારાની ભાષાને અંગ્રેજી ભાષાના શબ્દોમાં અને વાક્યોમાં રૂપાંતરિત કરી આપતી ડિવાઇસ તૈયાર કરી આપી છે. તમને માન્યામાં નહિ આવે, પરંતુ તેમની ઉંમર માત્ર પંદર અને સત્તર વર્ષની જ છે. તેમને 2023માં યંગ ચેન્જરમેકર તરીકેનો ડાયના ઍવૉર્ડ પણ આપવામાં આવ્યો છે. પ્રિન્સેસ ઑફ વ્હેલ્સ ડાયનાની સ્મૃતિમાં આ ઍવૉર્ડ આપવામાં આવે છે.

બે બહેરામૂંગા ઇશારામાં શું વાત કરી રહ્યા છે તે સામાન્ય માણસોને ખબર પડતી જ નથી. હા, બહેરામૂંગાની ઇશારાની ભાષાની 10,000થી વધુ શબ્દોની ડિક્શનરી છે. આ 10,000 શબ્દોને તથા તેના ઇશારાઓને અંગ્રેજીમાં રૂપાંતરિત કરી આપે છે તેમની સાઇનક્રાફ્ટ ડિવાઇસ. સાઇનક્રાફ્ટ એક લઈને હરીફરી શકાય તેવી ડિવાઇસ છે. બે બહેરીમૂંગી વ્યક્તિ ઇશારાથી જે વાત કરે છે તે જ વાતને આ ડિવાઇસ અંગ્રેજી ભાષામાં ગણતરીની ક્ષણોમાં રૂપાંતરિત કરી આપે છે. બોલી શકતી વ્યક્તિ જે બોલે છે તેને પણ અંગ્રેજીમાં રૂપાંતરિત કરીને સ્ક્રિન પર વાક્યના સ્વરૂપમાં મૂકી આપી શકે છે. આમ બરાબર સાંભળી ન શકતી વ્યક્તિઓ કે બોલી ન શકતી વ્યક્તિઓના જીવનમાં તેનાથી બહુ જ મોટું પરિવર્તન આવે છે. તેમને તેમની ઇશારાની ભાષાનું જ્ઞાન હોય તો જ તેઓ તેમની વાતોને વ્યવસ્થિત રીતે સમજી શકે છે, પરંતુ સાઇનક્રાફ્ટની ડિવાઇસે તેમાં ક્રાન્તિ આણે તેવી કામગીરી કરી છે. તેનાથી બહેરામૂંગાઓ વચ્ચે થતી વાતોનો બરાબર અંદાજ તેમને પોતાને પણ મળશે અને અન્ય લોકો પણ તેમને સરળતાથી સમજી શકશે. તેમની આ ડિવાઇસને પ્રોવિઝનલ પેટન્ટ મળ્યો છે. યુનિસેફની વેબસાઇટ પર અને સોશિયલ મીડિયામાં તેનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવેલો છે. યુનિસેફે બહેરામૂંગાને વિચારોની આપ-લે કરવામાં સરળતા કરી આપતી ડિવાઇસને દુનિયાનાં ટોચનાં પાંચ ઇનોવેશનમાંનાં એક તરીકે ઓળખાવી છે.

જિનલ નિકુલ શાહ

મૉડ્યુલ્સ કોઈ પણ ઈલેક્ટ્રૉનિક ઉપકરણમાં બેસાડવામાં આવે તો તે મોબાઈલ જોડે કૉમ્યુનિકેટ કરી શકે છે. વાયરલેસ મૉડ્યુલ બ્લ્યુટૂથ, વાઇફાઇ, એનએફસી જેવી વિવિધ ટેક્નૉલૉજીને સપોર્ટ કરે છે તેમ જ સેમિકન્ડક્ટર્સની આ મૉડ્યુલ્સને ઉપયોગ પ્રમાણે સ્કેલેબલ બનાવી શકાશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમાં પરિવર્તન લાવી શકાય છે. આમ સેમિકન્ડક્ટ્સની ચિપ્સમાં મશીનની રિક્વાયરમેન્ટ પ્રમાણેના ફેરફાર કરી શકાય તે દિશામાં રિસર્ચ કરવામાં આવ્યું છે. તેનાથી વિશ્વસ્તરે નવી રોજગારીનું નિર્માણ થશે. સેમિકન્ડક્ટર્સ થકી થતાં દરેક કામકાજને નવી ઊંચાઈ સુધી લઈ જઈ શકાશે. સામાન્ય રીતે વાયરલેસ કે સ્માર્ટ ઈલેક્ટ્રૉનિક ઉપકરણોને આ પ્રકારના મૉડ્લ્યુલ્સથી કંટ્રોલ કરવામાં આવે છે. જિનલ શાહ કહે છે, "અમે આરએફ મૉડ્યુલ ડેવલપ કરી રહ્યા છીએ. તેનો ઉપયોગ હેલ્થ કૅર સેગમેન્ટમાં પેશન્ટના ડેટા કલેક્ટ કરવા માટે કરી શકાય છે. તેની સાથે સાથે જ સ્માર્ટ સિટી અને સ્માર્ટ હોમ માટે પણ અમે મૉડ્યુલ ડેવલપ કરી રહ્યા છીએ. તેવી જ રીતે ઇલેક્ટ્રિસિટીના સ્માર્ટ મીટર માટે પણ મૉડ્યુલ્સ ડેવલપ કરી રહ્યા છીએ. તેને પરિણામે મીટર રીડિંગ માટે ઘર સુધી આવવું જ પડશે નહિ. અમારાં મૉડ્યુલ્સ બ્લ્યુટૂથ, વાઈફાઈ, ઝીગ બી, થ્રેડ અને એનએફસીને પણ સપોર્ટ કરી રહ્યાં છે. ભારત અને અમેરિકા ઉપરાંત અમે યુરોપના માર્કેટને પણ કવર કરવાનાં ગણિતો સાથે મૉડ્યુલ્સ ડેવલપ કરી રહ્યા છીએ. તેનાથી સેમિકન્ડક્ટર્સ ઈન્ડસ્ટ્રીઝમાં બહુ જ મોટું પરિવર્તન આવી શકે છે." બીજું, તેનાથી ચીન પરની નિર્ભરતા ઓછી થઈ જવાની સંભાવના છે. મેડ ઇન ઇન્ડિયાને વેગ મળશે. ચિપ ડિઝાઈનનું પણ અમે કામ કરી રહ્યા છીએ. અમારી ઈચ્છા છે કે અમારાં મૉડ્યુલ જ ભારતમાં બનતીદરેક પ્રોડક્ટ્સમાં લાગે.

વુમેન આન્ત્રેપ્રેન્યોર ઑફ ધ યરનો બીજો એવૉર્ડ ફોરમ રોહન રૉયને આપવામાં આવ્યો છે. પ્લે ગ્રુપ, નર્સરી, જુનિયર અને સિનિયર કે.જી.નાં બાળકો બહુ જ ઝડપથી જુદી જુદી વસ્તુઓ શીખી શકે તેવી લર્ન-કિટ ફોરમ રૉય, રોહન રૉય અને મૈત્રેયી યાદવે ડેવલપ કરી છે. લર્ન-કિન કિટમાં બાળકને પ્રૅક્ટિકલ વસ્તુ બતાવવામાં આવે છે. તેનું ઉદાહરણ આપતાં ફોરમ રૉય કહે છે, "બાળકને ટ્રાન્સપોર્ટની સિસ્ટમનો ખ્યાલ આપવા માટે અમે ભૂમિ માર્ગે ટ્રાન્સપોર્ટ કરવા માટે ટ્રક, ટેમ્પો, દરિયાઈ માર્ગે ટ્રાન્સપોર્ટ કરવા માટે જહાજ અને હવાઈ માર્ગે ટ્રાન્સપોર્ટ કરવા માટે વિમાન મૂકી આપ્યાં છે. બાળકને ટ્રક, ટેમ્પો, જહાજ અને વિમાનની પ્રતિકૃતિ આપીને તેમણે ટ્રાન્સપોર્ટ માટે મોકલવાનો સામાન કયા સાધનમાં મૂકવું તેની સમજણ આપવામાં આવે છે. આ સમજણ એક પ્રૅક્ટિકલ અનુભવ જેવી જ હોય છે. તેમને લર્ન-કિટમાં તેને પ્રૅક્ટિકલ નૉલેજના સ્વરૂપમાં સમજણ આપવામાં આવે છે. આ રીતે તેમને ટ્રાન્સપોર્ટની સંપૂર્ણ સિસ્ટમનો અંદાજ મળી જાય છે. લર્ન-કિનમાં બાળકને સ્ટોરી કાર્ડ, ફ્લૅશકાર્ડ અને હૉલિસ્ટિક ડેવલપમેન્ટ કાર્ડ આપવામાં આવે છે. તેમ જ યોગ, મેડિટેશન, જનરલ નૉલેજ ઉપરાંત ભાષાનું જ્ઞાન આપવામાં આવે છે. તેમ જ જીવનમાં ઉપયોગી બનતા નિયમોનું બોક્સ પણ આપવામાં આવે છે. લર્ન-કિન લોકપ્રિય બની રહી હોવાથી તેનું વેચાણ સતત વધી રહ્યું છે. અમદાવાદ અને સુરતની શાળાઓમાં પણ તેનો ઉપયોગ થવા માંડ્યો છે." હોમસ્કૂલિંગ કરાવવા માગતા બાળકો માટે પણ લર્ન-કિન મદદરૂપ સાબિત થઈ રહી છે. સાઈકૉલૉજિસ્ટ-માનસ

શાસ્ત્રી, શિક્ષણવિદ અને શાળાના અનુભવી આચાર્યની પણ લર્ન-કિન તૈયાર કરવામાં મદદ લેવામાં આવી છે. લર્ન-કિન તૈયાર કરવામાં શિક્ષણ આપવાના ક્ષેત્રનો 19 વર્ષનો અનુભવ ધરાવતા રોહન રૉયે અને શિક્ષણના જ ક્ષેત્રમાં નવ વર્ષનો અનુભવ ધરાવતી ફોરમ રૉયે તેના અનુભવનો ઉપયોગ કર્યો છે. ફોરમ રૉયે બેસ્ટ ટીચર ટ્રેનર તરીકે દ્રોણાચાર્ય ઍવૉર્ડ સહિત ઘણા એવૉર્ડ મેળવેલા છે. મૈત્રેયી યાદવ લર્ન-કિનના માર્કેટિંગની જવાબદારી અદા કરી રહ્યાં છે.

અટલ ઈનોવેશન ઑફ ધ યરનો 2024નો ઍવૉર્ડ માય ઈક્વેશનના રાતિક ગુપ્તાને આપવામાં આવ્યો છે. માય ઈક્વેશન એક સ્કિલ ટેક સ્ટાર્ટઅપ છે. ઔદ્યોગિક તાલીમ અને વ્યાવસાયિક જ્ઞાન આપવું તે જ તેની વિશેષતા છે. એન્જિનિયર્સને

ફોરમ રોહન રૉય

પણ માય ઇક્વેશન નવા નવા કોર્સ ઑફર કરીને અને

વર્કશોપ્સ યોજીને વ્યાવસાયિક તાલીમ આપવાનું અને ઔદ્યોગિક તાલીમ આપવાનું કામ કરે છે. ટેક્નૉલૉજી અંગેની તેમની દરેક શંકાઓ દૂર કરવાનું કામ કરે છે. તેમની શંકા દૂર કરવા માટે ખાસ સેશન્સ પણ યોજે છે. સ્ટાર્ટઅપે તેને માટે 37 પ્રોડક્ટ્સ ડેવલપ કરેલી છે. તાલીમ આપવા માટે તેમની પાસે 20,200 કોર એન્જિનિયર્સની ટીમ છે. 800 કૉલેજના નિષ્ણાતો તેમની સાથે સંકળાયેલા છે. તેમની પાસે આવનારાઓમાંથી 87.5 ટકા લોકોને પૂરતો સંતોષ મળી જાય છે. આમ એન્જિનિયરિંગ એજ્યુકેશનના સેક્ટરમાં તેમણે એક નવી જ ઇમ્પેક્ટ ઊભી કરી છે. તેમની તાલીમ લેનારાઓ પાંચ ગણી ઝડપે આગળ વધી રહ્યા છે. દેશભરના એન્જિનિયર્સને નાણાકીય મદદ આપવાના પ્રોગ્રામ સાથે પણ જોડી રહ્યા છે. દરેક પ્રોડક્ટ્સ પર તેમને 60 ટકા સુધી સ્કૉલરશિપ ઓફ આપવામાં આવે છે. નાના શહેરના વિદ્યાર્થીઓ પણ આ માટે ઝડપથી આગળ આવે તેવી તેમની મહેચ્છા છે. વ્યાવસાયિક તાલીમના મહત્ત્વને પારખી લઈને માય ઇક્વેશને તમામ એન્જિનિયર્સને પ્રેક્ટિકલ ટ્રેનિંગ મળી રહે તે માટેની વ્યવસ્થા ઊભી કરી છે. આ રીતે તેમને કારકિર્દીમાં સફળતા અપાવવા પ્રયાસ કરી રહ્યા છે. તેમની પાસેથી તૈયાર થયેલા એન્જિનિયર્સ સમાજમાં પૉઝિટિવ ઇમ્પેક્ટ ઊભી કરે તેવી જ માય ઇક્વેશનના સ્થાપક રતિક ગુપ્તા, કૌસ્તુવ મોહન્તી અને પ્રણવ ચાચરાની મહેચ્છા છે. તેમને આ નવસંસ્કરણ માટે ટાઈ ગ્લોબલ પીચના સુરત ચૅપ્ટરે અસાધારણ સ્પર્ધાત્મકતા દાખવવા બદલ ઍવૉર્ડ આપ્યો છે. ડીડીયુસીએ યોજેલી સ્પર્ધામાં બીજું ઈનામ મેળવ્યું છે. સ્ટાર્ટઅપ પંજાબની કૉમ્પિટિશનમાં પણ તેમણે પહેલું ઇનામ મેળવ્યું છે.

અટલ ઇનોવેશન ઓફ ધ યરનો બીજો ઍવૉર્ડ ઇકોએરાની અનુષા વ્યાસને આપવામાં આવ્યો છે. પૅકેજિંગ સૉલ્યુશન્સ માટે આ ઍવૉર્ડ આપવામાં આવ્યો છે. ખેતરમાં પાક લીધા પછી બચતા કચરા અને સી-વીડ્સમાંથી - દરિયાઈ વનસ્પતિમાંથી પૅકેજિંગ માટેનું મટીરિયલ તૈયાર કર્યું છે. અનુષા વ્યાસે તેને ઇકો-ફિલ્મનું નામ આપ્યું છે. પૅકેજિંગના સેક્ટરમાં મોટું પરિવર્તન લાવી શકે છે ઇકો-ફિલ્મ. અત્યારે પ્લાસ્ટિકને કારણે પૉલ્યુશન વધી રહ્યું છે. ગટર ચોક-અપ થઈ રહી છે. પ્લાસ્ટિક ખાઈ જતી ગાયને હેલ્થના મોટા ઇશ્યુ થઈ રહ્યા છે. અનુષા વ્યાસ કહે છે, "પ્લાસ્ટિક જેવું આ મટીરિયલ માત્ર એક જ અઠવાડિયામાં જમીનનાં સત્ત્વોતત્ત્વોમાં ઓગળીને ભળી જાય છે. ગાય તે ખાઈ જશે તો પણ તેને કોઈ જ બીમારી થશે નહિ, કારણ કે ખેતરમાંથી પાક લીધા બાદ બચતા કચરાનો ઉપયોગ કરીને ઇકો-ફિલ્મ ડેવલપ કરવામાં આવી છે. ખેતરમાં પડી રહેલો કચરો ગાયનો કુદરતી ખોરાક છે. તેની સામે પ્લાસ્ટિકની થેલીઓ કે વસ્તુ બન્યા પછી તેને માટીમાં ભળતા કે ઓગળી જતાં 400 વર્ષથી વધુ સમય લાગે છે. પ્લાસ્ટિકને બાળી નાખવામાં આવે તો પણ તેમાંથી ગ્રીન હાઉસ ગૅસ એટલે કે કાર્બનનું બહુ જ મોટા પ્રમાણમાં ઉત્સર્જન થાય છે. ખેતરમાં બચેલો કચરો બાળી નાખવાને કારણે પણ વાતાવરણમાં કાર્બન ડાયોક્સાઈડનું પ્રમાણ વધી જાય છે. તેને બદલે કચરાનો ઉપયોગ થવા માંડશે. ખેતરનો કચરો બાળવાથી પણ પર્યાવરણને થતું નુકસાન અટકી જશે અને કચરો બાળવાથી ગ્લોબલ વૉર્મિંગની થતી સમસ્યાનો પણ ઉકેલ પણ આવશે. સી-વીડ્સ એટલે કે દરિયાઈ વનસ્પતિની ખાસિયત એ છે કે તે તેના અસ્તિત્વને ટકાવવા માટે કાર્બનને જ શોષે છે. તેથી તેનાથી નુકસાન થતું જ નથી. ફાયદો જ થાય છે. તેની સામે ઇકો-ફિલ્મ માત્ર સાત જ દિવસમાં ઓગળીને માટીમાં કુદરતી તત્ત્વની જેમ જ ભળી જાય છે. પરિણામે પ્લાસ્ટિક પૉલ્યુશનની સમસ્યાનો સરળ ઉપાય પણ આવી

અનુષા વ્યાસ

રહ્યો છે. પોલીલેક્ટિક ઍસિડ-પીએલએ જેવું આ બાયોડિગ્રેડેબલ પ્લાસ્ટિક હોવાથી ઇકો-ફિલ્મ પર્યાવરણને નુકસાન કરતી નથી. બીજું, બાયોપ્લાસ્ટિકની થેલીઓ કરતાં મોંઘી પણ પડે તેવી નથી. તેમ જ કસ્ટમર્સને જોઈએ તેવા પૅકેજિંગમાં ઇકો-ફિલ્મને રૂપાંતરિત કરી શકાય છે." આ રીતે અનુષા વ્યાસે પર્યાવરણને નુકસાન પહોંચાડ્યા વિના જ, પર્યાવરણની જાળવણી કરીને વિશ્વને વિકાસના પથ પર લઈ જઈને બ્લ્યુ ઇકોનોમીમાં બહુ જ મોટું યોગદાન આપ્યું છે.

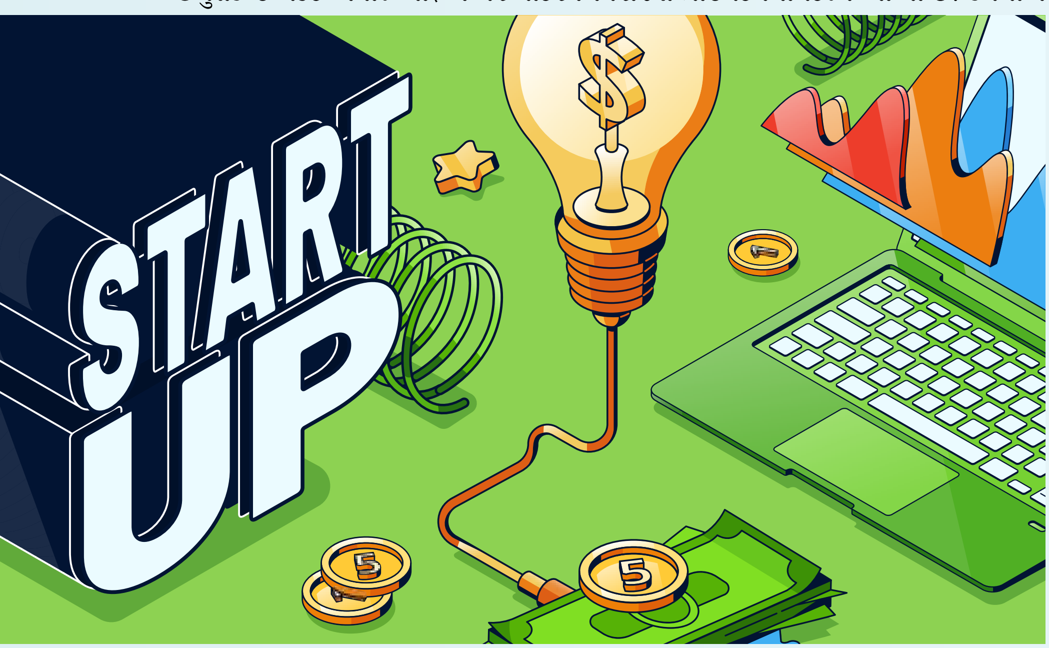
તમારુ પાર્કિંગ બતાવી આપતી સિસ્ટમ ડેવલપ કરવા માટે વાસીમ મુલ્લાને સ્ટાર્ટઅપ ઑફ ધ યરનો ઍવૉર્ડ આપવામાં આવ્યો છે. વાસીમ મુલ્લાની આ સિસ્ટમ શો માય પાર્કિંગ તરીકે ઓળખાય છે. વાસીમ મુલ્લા કહે છે, "આ એક સ્માર્ટ પાર્કિંગ ઍપ છે. પાર્કિંગ ઍપ પાર્કિંગ કર્યા પછી ગાડી ક્યાં પાર્ક કરી તે શોધી આપવાનું પણ કામ કરી આપે છે.

વાસીમ મુલ્લા

તમે મોટેરામાં આઈપીએલની ક્રિકેટ મૅચ જોવા જતા હોવ તો હજારો ગાડી વચ્ચે તમારી ગાડી ક્યાં છે તે ભૂલી જાવ તે સહજ છે. આ ઍપ તમને તમારા પાર્કિંગ સુધી સરળતાથી લઈ જવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. આ ઍપ પાર્કિંગના એન્ટ્રી પૉઈન્ટ પર જ તમારા વાહનને સ્કેન કરી લઈને તમને તમારા પાર્કિંગ સુધી ગાઈડ કરે છે તેમ જ આ ઍપની મદદથી મોટેરા જવા માટે તમે ઘરેથી નીકળો તે પહેલાં જ પાર્કિંગનું બુકિંગ કરાવી શકો છો. આ બુકિંગ કરાવ્યા પછી તમને તમારા પાર્કિંગ સુધી તે ઍપ જ લઈ જશે. તમારે તેને શોધવાનો પ્રયાસ પણ કરવો પડશે નહિ. ગૂગલ મેપની જેમ તે તમને તમારા પાર્કિંગ સુધી ગાઈડ કર્યા કરશે.” પાર્કિંગમાંથી બહાર નીકળતી વખતે પણ તમારા વાહનનું સ્કેનિંગ થઈ જાય છે. તેમાં પણ કોઈ જ મેન્યુઅલ રિસીપ્ટ બતાવવાની જફામાં પડવું પડતું નથી. પબ્લિક પાર્કિંગ, મલ્ટિલેવલ પાર્કિંગ, ઍરપોર્ટ, મેટ્રોસ્ટેશન, બસ અને રેલવે સ્ટેશન, સ્પોર્ટ્સ સ્ટેડિયમ, રિટેલ મોલ, હૉસ્પિટલ્સ, શિક્ષણસંસ્થાઓ, રહેઠાણનાં વિશાળ કૉમ્પ્લેક્સ, ક્લબ, રિઝૉર્ટ્સ, હૉટેલ્સ, ભાડે લીધેલો પાર્કિંગના લોટ અને પ્રાઈવેટ-કૉર્પોરેટ અફેર્સ વખતે આ ઍપ ઉપયોગી સાબિત થાય છે. વાસીમ મુલ્લાએ તેના ઈન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રૉપર્ટી રાઈટનું રજિસ્ટ્રેશન કરાવી લીધેલું છે.

2.4 કરોડ વાહનો મળીને પાર્કિંગની જગ્યા શોધવા માટેના પ્રયાસમાં 58,000 ગૅલન ઈંધણનો બગાડ કરે છે. તેનાથી વાતાવરણમાં 600 ટન ઝેરી ગૅસ રિલીઝ થાય છે. શો માય પાર્કિંગની ઍપ ઈંધણનો બચાવ કરી આપે છે. વાયુ પ્રદૂષણ વધતું અટકાવે છે. તેનાથી આડેધડ પાર્કિંગ થતું પણ અટકી જાય છે. ઓછી જગ્યામાં વધુ ગાડી પાર્ક થઈ શકે છે. ટ્રાફિકની સમસ્યા હળવી થાય છે. તેમ જ તેના થકી ઑનલાઈન પેમેન્ટ પણ કરી શકાય છે. આ પાર્કિંગ માટે સરકાર કે અમ્યુકો દ્વારા લેવાતા પાર્કિંગના ચાર્જથી વધુ ચાર્જ વસૂલવામાં આવતા નથી, તે તેનું સૌથી મોટું જમાપાસું છે. અમ્યુકોએ સિંધુ ભવન રોડ સહિત સરકારી મલ્ટિ-લેવલ પાર્કિંગમાં આ સિસ્ટમનો ઉપયોગ કરવાનું ચાલુ કરવા માંડ્યું છે.

જીયુસેકે ઈમ્પેક્ટ ઍવૉર્ડ ઑફ ધ યર વૉટર બિવરેજિસ પ્રાઈવેટ લિમિટેડને આપ્યો છે. કંપનીએ ઈકો-ફ્રેન્ડલી અને આર્થિક રીતે ટકાઉ ગણાય તેવો બિઝનેસ કૉન્સેપ્ટ ઈન્ટ્રોડ્યુસ કર્યો છે. તેમાં સિંગલ યુઝ પ્લાસ્ટિકનો ઉપયોગ કર્યા વિના જ ગ્લાસની બૉટલમાં પાણી આપવામાં આવે છે. તેને પરિણામે રિયુઝ પ્લાસ્ટિકનો વપરાશ ઓછો થઈ શકે છે. આ બિઝનેસ કૉન્સેપ્ટને સમગ્ર દેશના સ્તરે લાગુ કરી શકાય તેવો છે.



જીયુસેકના ટ્રેક્શન ઍવૉર્ડ માટે સ્પીકઍપને પસંદ કરવામાં આવી છે. અવાજની ઈન્ટિમસીને અગ્રક્રમ આપીને તેણે સોશિયલ મીડિયા નેટવર્કિંગમાં ક્રાન્તિ લાવી દીધી છે. આ સોશિયલ નેટવર્કિંગના માધ્યમનો ઉપયોગ કરીને કોઈ પણ વ્યક્તિ તેના વિચારોને સમાજના બહોળા વર્ગ સુધી અત્યંત સરળતાથી પહોંચાડી શકે છે. રેકૉર્ડ કરેલા ઑડિયોના માધ્યમથી નવી નવી માહિતી સોશિયલ નેટવર્ક પર બહુ જ સરળતાથી મૂકી શકે છે.

2.4 કરોડ વાહનો મળીને પાર્કિંગની જગ્યા શોધવા માટેના પ્રયાસમાં 58,000 ગૅલન ઈંધણનો બગાડ કરે છે. તેનાથી વાતાવરણમાં 600 ટન ઝેરી ગૅસ રિલીઝ થાય છે.

જીયુસેકે તેના ઈનોવેશન પ્રાઈઝ માટે 2024માં ઝીરો કાઉ ફૅક્ટરીને પસંદ કરી છે. તેના નવસંસ્કરણને કારણે ડેરીઉદ્યોગ અને ફૂડ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં મોટું પરિવર્તન આવી શકે છે. તેમણે પહેલી વાર ઍનિમલ ફૅટ-પ્રાણીજ ચરબી ન ધરાવતું મિલ્ક પ્રોટીન માર્કેટમાં મૂક્યું છે. તેમાંથી જ તો ડેરી ઉત્પાદનો બજારમાં લૉન્ચ કર્યા છે. તેને માટે બાયોએન્જિનિયરિંગ કરેલા માઈક્રોબ્સનો ઉપયોગ કરવામાં આવ્યો છે. તેમ જ અત્યંત ચોકસાઈપૂર્ણ ફર્મેન્ટેશન(આથો આવવાની પ્રક્રિયા)ની ટેક્નિકનો ઉપયોગ કરવામાં આવ્યો છે.

સામાજિક સ્તરે મોટી અસર નિર્માણ કરી શકે તે માટેનો ઍવૉર્ડ કારીગર ક્લિનિકને આપ્યો છે. કારીગર ક્લિનિકે એક એવું પ્લૅટફૉર્મ ઊભું કર્યું છે કે તેના પર કારીગરો તેમનો કામધંધો ડિજિટલ પ્લૅટફૉર્મ પરથી કરી શકે છે. તેઓ તેમના ઈ-કૉમર્સના ઑપરેશન્સને સરળતાથી ગોઠવી શકે છે. જુદી જુદી વસ્તુઓ બનાવતા કળાકારીગરોને ઑનલાઈન ડિજિટલ પ્લૅટફૉર્મ પૂરું પાડીને તેમની આવકમાં 20થી માંડીને 50 ટકા સુધીનો વધારો કરાવી શકે તેવી ક્ષમતા છે.

GROWTH EXPO

Appoint Franchise, Dealers, Distributors, Investors

22nd Edition

Growth Expo Mumbai

24th & 25th May 2024

Venue: The Fern Hotel, Goregaon

BOOK YOUR STALL TODAY: **+91 9879365651**
Web: **www.growthexpo.online**

Exhibitors Profile

- Education & Edutech
- Retail, FMCG & E-commerce
- Ayueveda, Pharma, Health & Wellness
- Food & Beverages
- Real Estate
- Financial & Business Services
- Automobile, EV & Ancilliary
- Gems & Jewellers
- Furniture & Modular Kitchen
- Plastic & Packaging
- Electrical & Electronics, Solar

3rd Edition

Growth Awards Mumbai

25th May, 2024 | Time: 7.00 pm Onwards

Venue: The Fern Hotel, Goregaon

FOR AWARD NOMINATION: **+91 98793 65651** | Web: **www.growthawards.in**

SUPPORTING STARTUP INDIA

GROWTH CONSULTANT

VOCAL FOR LOCAL

SCOPE OF WORK:

- Franchise / Dealer / Distributor Model Design & Development
- Systems Review and Updation
- Marketing and Branding Strategy
- Business Strategy
- IT Strategy
- Sales Strategy

GROWTH EXPO PRIVATE LIMITED

India's Leading Startup, Franchise & Business Opportunity Expo

M: +91 98793 65651 | Email Id: yashesh@growthconsultantindia.com

Attitude

The Missing Goat "Goat No. 3" is a wonderful story

It all started one lazy Sunday afternoon in a small town near Toronto Canada. Two school-going friends had a crazy idea.

They rounded up three goats from the neighbourhood and painted the numbers 1, 2 and 4 on their sides.

That night they let the goats loose inside their school building.

The next morning when the authorities entered the school, they could smell something was wrong.

They soon saw goat droppings on the stairs and near the entrance and realised that some goats had entered the building.

A search was immediately launched and very soon, the three goats were found.

But the authorities were worried, where was goat No.3? They spent the rest of the day looking for goat No.3.

The school declared classes off for the students for the rest of the day. The teachers, helpers, guards, canteen staff, and boys were all busy looking for goat No. 3, which, of course, was never found.

Simply because it did not exist.

Those among us who in spite of having a good life are always feeling a "lack of fulfilment" are actually looking for the elusive, missing, non-existent Goat No.3.

Whatever the area of complaint

Swapna Sai,
Member GCCI

or dissatisfaction, relationship, job satisfaction, finance, achievements, and the absence of something is always larger than the presence of many other things.

Many times we fight for those things in our life that we can not change and waste our productivity

If you are sad, or depressed you are living in the past.

If you are stressed, or anxious you are living in the future.

If you are happy and peaceful you are living in the present. People who live in the present have beautiful serene smiles on their faces. A smile that radiates from their heart.

Let's Stop worrying about goat No.3 and enjoy life. Life would be so much happier without the worries.

And don't let the non-existent imaginary goat number 3 waste your time and happiness. Enjoy life with what you have.

■ ■ ■

Karma is the seed. What you are going to make out of this seed is up to you. A large part of gardening is, in fact, just removing the weeds from the garden.

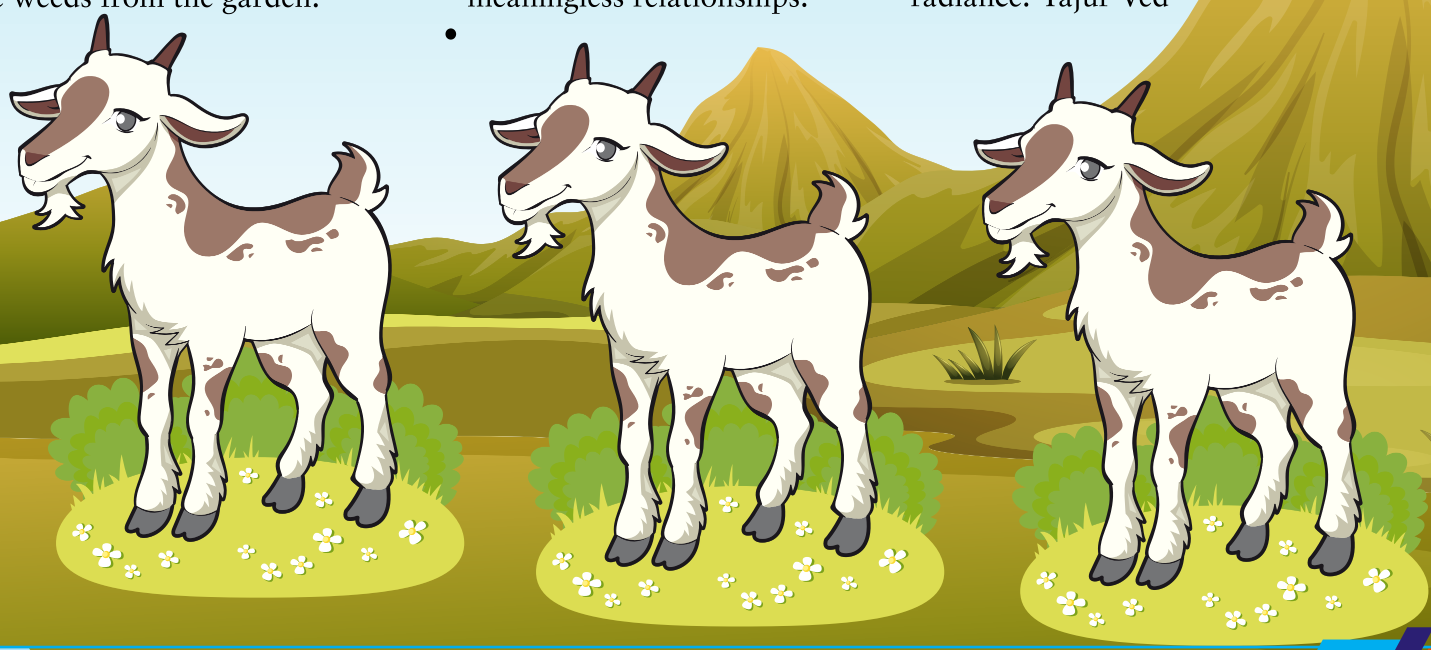
"The mind needs to be gardened, too. Our emotional lives are complex and need constant tending and reworking. The form this takes will be different for each one of us but fundamentally, in order to counteract negative and self-destructive forces, we need to cultivate a caring and creative attitude. Above all, we need to recognise what nourishes us". Sue Stuart-Smith

A mountain is composed of tiny grains of earth. The ocean is made up of tiny drops of water. Even so, life is but an endless series of little details, thoughts, speeches and actions. Be mindful of your thoughts.

A few tips to build a winning attitude:

- The first recipe for happiness is to avoid dwelling on the past for too long
- Dump your worries
- Don't compare your life with others, you don't know what they are actually going through. Don't let your time and energy leak due to time spent on social media, overthinking, and meaningless relationships.
- Practice acceptance. Acceptance means being okay with whatever the outcome is. If you want to change, make it happen. If you can't change it, accept it. And if you can't accept it, leave it. Stay Inspired.
- Meditate on Serenity prayer: "God, grant me the serenity to accept the things I cannot change, the courage to change the things I can, and the wisdom to know the difference."
- Never forget the three powerful resources you always have available to you: love, prayer, and forgiveness. H. Jackson Brown, Jr.
- Wish less, Work more
- Find your focus by seeking all that is good in your life - Lorii Myers
- We are all on earth only for our allotted span, so let us find comfort and meaning in everyday life's small, simple joys.

Attractiveness and magnetism of your personality are the results of your inner radiance. Yajur Ved



WHAT WOULD YOU NEED IN YOUR WATER & WASTE WATER TREATMENT PARTNER ?

- KNOW-HOW
- TRUST
- EXPERIENCE
- INTEGRITY
- EXPERTISE
- COMMITMENT

Advent
envirocare

Adopting cutting-edge knowhow since its establishment as Indo-US JV in 1996, Advent Envirocare has sucessfully executed some of the largest projects of their kind, including India's largest CETP and greenfield true ZLD plants.

Advent Envirocare Private Limited
A1, 8th Floor, Safal Profitaire, Corporate Road, Prahaladnagar, Ahmedabad,Gujarat 380015

Call: 079 4005 4444

www.adventenvirocare.com

25+ years

Advent
envirocare

HOW DO YOU WANT THE HEART OF YOUR ETP TO BE ?

Aerobic biological treatment is generally the single largest component in wastewater treatment plant where a large consortium of micro-organisms are grown, trained and retained within the system to consume organics and nutrients.

**100 KLD
TO
100 MLD
INSTALLATIONS
IN
INDIA**

ADVENT INTEGRAL SYSTEM, born in USA and grown in india, is such a biotreatment technology that is efficient, reliable,simple and cost-effective.Having no-moving-parts in a single-tank construction,the Advent Integral System operates at significantly high biomass concentrations,has superior TSS removal & requires smallest footprint compared to most technologies. So whether you are looking for SBR, MBBR or MBR, do check this out.

Advent Envirocare Private Limited
A1, 8th Floor, Safal Profitaire, Corporate Road, Prahaladnagar, Ahmedabad,Gujarat 380015

Call: 079 4005 4444

www.adventenvirocare.com

25+ years

6th International Conference on Water & Waste Management

GCCI's Environment Taskforce organized the 6th International Conference on Water & Waste Management jointly with WWM International, USA, Gujarat Pollution Control Board and Ahmedabad Municipal Corporation on Monday, 12th February, 2024 at Hotel Courtyard by Marriott, Ramdevnagar, Ahmedabad.

GCCI President Shri Ajaybhai Patel and the team of Office Bearers graced the conference with their presence. Mr. D.M. Thaker, Member Secretary, GPCB was the Chief Guest during the Inaugural Session, while Ms. Patricia Theresa Flynn, Vice President – MWRDGC, USA and Ms. Anna Mueller Illinois State Legislator were the Guests of Honour. Mr. Sam Pappu, President, WWM International, USA, and more than 30 leading experts from across the globe were also present in the conference.

GCCI Senior Vice President Shri Sandeep Engineer welcomed all the invitees and delegates during the Inaugural Session and stressed upon the importance and need for Water and Waste Management in order to promote sustainable growth. He mentioned that Hon'ble prime Minister Shri Narendrabhai Modi has also stressed on taking effective measures and timely measures in this direction through the Mission LIFE-Lifestyle for Environment. He mentioned that the conference is an example of the industry's commitment to move towards achieving Zero Impact on environment and Zero Discharge through use of latest technologies.

Mr. Sam Pappu, President, WWM International, USA mentioned in his address that

Water and Waste Management is the need of the hour and now is the time for India to utilize the opportunity in global technology and become a leader in this field.

Mr. Md. Abdul Nayeem, Advisor, WWM International, USA, remarked in his address that water is an invaluable natural resource which needs to be preserved for future generations. He informed about his organization's water conservation projects in Saudi Arabia and the opportunities in this area.

Ms. Patricia Theresa Flynn, Vice President – MWRDGC, USA briefly introduced her team of experts

and their contributions in the field of Water and Waste Management during her address.

Ms. Anna Mueller Illinois State Legislator shared information about the River City project based on community system which has been implemented for preserving and monitoring water usage and quality in Lake Illinois.

In his address, Mr. D.M. Thaker, Member Secretary, GPCB stressed on the need to create a symposium for water and waste

management. He mentioned that the conference will be useful for exploring opportunities for technological exchange. Shri Thaker shared information about GPCB's initiatives in the direction of Water and Waste Management and added that GPCB is now focusing not just on Common Effluent Treatment Plants, but is also moving forward in areas such as waste segregation and customization of cutting-edge technologies for usage in

small industries and estates. He remarked that GPCB is now aiming at devising SOPs for Water and Waste Management and devising administrative tools for effective monitoring.

The inaugural session was followed by two technical sessions on (1) Water Management and (2) Waste Management.

The Water Management Session had presentations on Monitoring and compliance in Water and Wastewater Sector by Dr. Prakasam Tata, Beyond Boundaries: Water Management Override Plans for Climate Resilience and Ecological Renewal by Dr. Kuldip Kumar, Innovative Ways to Achieve Norms: Case Study CETP Vatva by Mr. Deepak Davda, CEO, GESCS, Watershed Management by Mr. Stephan McCracken, Energy Efficiency and Plant Automation by Mr. Pinakin Desai and a presentation on Operational Reliability and Storm Water at MWRDGC by Mr. Hitesh Shah.

The Waste Management

Session had presentations on Zero Waste and its Role in Reducing the Impacts of Climate Change by Mr. Hayden Sloan, Strives for Environmental Development & Sustainability by Mr. Keziah Gerosano, CEO Dholakiya Foundation, Exploring Artificial Intelligence in Waste Water Treatment by Mr. Pritam Tambe, QA Leader, Hindustan Coca-cola Beverages, The Role of Business in World Clean-up by Mr. Pål Mårtensson, Circular Economy in Waste Management: Case Study NOVEL by Mr. Deepak Davda, CEO, Novel Spent Acid Management, Zero Waste Business Case Studies by Ms. Christienne de Tournay Birkhahn and presentation on Zero Waste Business Certification by Ms. Ruth Abbe.

The technical sessions were followed by a Panel Discussion on the topic "Global Business Challenges in Energy, Water and Waste Management Sectors" with Dr. Stephan Sharma, Mr.Tom Kunez, Ms.Ruth Abbe, Mr. Srikant Yarlagadda, Mr. Chetan Kale, Mr. Bhanu Prakash, Mr. Krish Ramalingam and Mr. Haresh Bhuta. The Panel Discussion was moderated by Mr. Upendra Chivukula.

Conference was sponsored by Arvind Envisol, Chem Process Systems Pvt. Ltd., Payal Industrial Parks Ltd., Dahej PCPIR, Advent Envirocare Tech Pvt Ltd and Chhatral Environment Management Systems Private Limited.

The conference was concluded with a Vote of Thanks by Shri Ankit Patel, Chairman of GCCI's Environment Task Force.

Key Takeaway from Session Water Management

Trends in Wastewater Treatment Technology focusing on four key trends:

Mr. Tom Kunetz delivered a presentation on Trends in Wastewater Treatment Technology, focusing on four key trends:

- Minimizing Energy Consumption and Carbon Footprint
- Implementing Big Data Collection and Management
- Embracing Resource Recovery and Circular Economy Practices
- Enhancing Engineered Resiliency.

Monitoring and compliance in Water and Wastewater Sector

Dr. Prakasam Tata presented about Factors Causing the Pollution of Water & Soil Environment that included Population, Lack of Awareness and Behavior of People, Lack of Adequate Infrastructure for Preventing and Treatment and Soil Pollution, Lack of Enforcement of Regulations due to Inadequate Staff. He also highlighted Major Prevailing and Emerging Concerns with Respect to Pollution of Our Water and Soil Environment:

- 70% of wastewater generated is not treated

- Many of the treatment plants built do not conform to the discharge standards. Many of them were even shut down (In 2014, 522 were operational. In 2020, 1,093 were operational and 102 were shut down)
- Use of certian banned pesticides in agriculture Still being used
- Pollution by plastic wastes, microplasits in the environment
- Pollution of water supplies by “ Forever Chemicals,” nutrients, and other emerging contaminantsand their presence in wastewater limiting reuse of treated wastewater
- Pollution by nonpoint sources and flood waters
- Deforestation
- Greenhouse Gases Emissions
- Inadequate Enforcement of Regulations

He emphasized the importance of individuals initiating projects to showcase their concern to both neighbors and leaders.

Beyond Boundaries: Water Management Override Plans for Climate Resilience and Ecological Renewal

Dr. Kuldip Kumar in his address- “Beyond Boundaries: Water Management Override Plans for Climate Resilience and Ecological Renewal” highlighted 5 forces driving the future of water. They include:

- Regenerative Framework,
- Technology
- Social/Demographics
- Governance
- Economics

Innovative Ways to Achieve norms; Case Study CETP Vatva

Mr. Deepak Davda in his address “Innovative Ways to Achieve norms; Case Study CETP Vatva” highlighted the steps and technology used at CEPT to achieve norms. Some examples used to display were:

- Auto samplers installed at all slump rooms
- A mobile application launched specifically for the members to register the tankers, bill payments, raising queries and to view results.

Watershed Management

Mr. Stephan McCracken in his address “Watershed Management” highlighted the five Major Factors Which Determine the Integrity of Aquatic Resources. They included:

- Chemical Variables
- Flow Regime
- Biotic Factors
- Energy Source
- Habitat Structure

Key Takeaway from Session Waste Management

Zero Waste and it’s Role in Reducing the Impacts of Climate Change

Ms. Hayden Sloan delivered a speech on zero waste and its climate impacts, emphasizing the need to address wasteful behaviors and reduce waste in all sectors

- The urgent call to reduce waste in all sectors
- Causes increase in average global temperatures
- She also discussed the worldwide Waste & Emission Data
- Waste to Energy plants in Europe

Strives for Environmental Development & Sustainability

Ms. Keziah Gerosano, CEO Dholakiya Foundation discussed the The Dholakia Foundation's activities, how Dholakia Foundation till date has developed 140 lakes storing 13 billion litres of water benefiting at least 250,000 farmers, it has shown their commitment to scale up work on water conservation through partnerships. Mission100x aims to gather 100 excavator machines to develop more lakes in water-scarce areas.

The United Nations has recognised the foundation's work as a partner to the UN Decade on Ecosystem Restoration.

Exploring Artificial Intelligence in Waste Water Treatment

Hindustan Coca Cola Beverages Pvt. Ltd. shared a case study on exploring artificial intelligence in wastewater treatment, emphasizing its potential for cost-saving and environmental benefits

The Role of Business in World Clean-up

- Mr. Pål Mårtensson presnetation on the Role of Business in World Clean-up. He shared intresting figures on Waste Facts and trash blindness and overconsumption.
- Shared details about the flagship campaigns such as World Cleanup Day in September, Digital Cleanup Day in March, Regular Cleanups And Campaigns Climate And Environmental Literacy Projects With Communities With Business Sector With Governmental Sector

Circular Economy in Waste Management: Case Study NOVEL

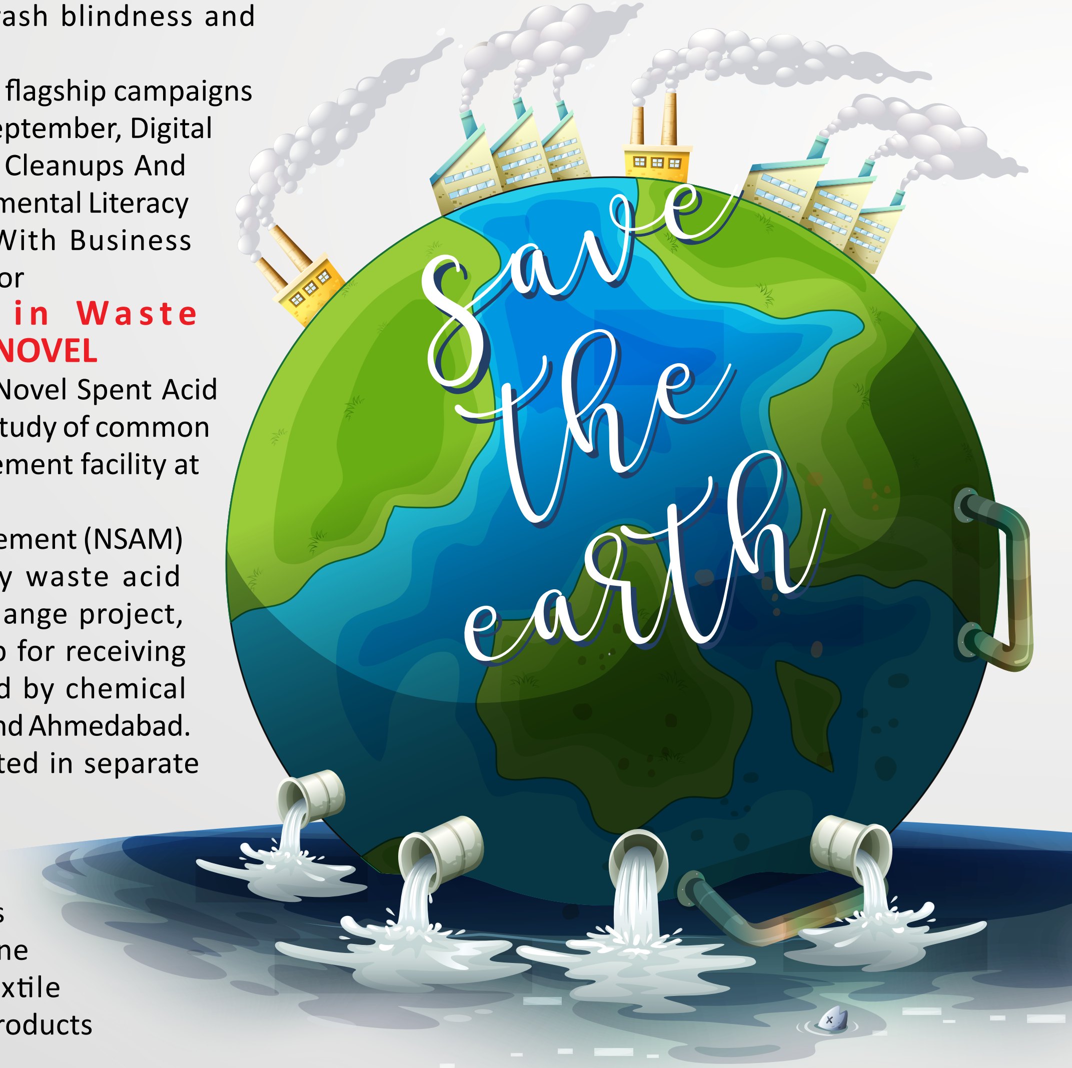
- Shri Dipak Davda, CEO, Novel Spent Acid Management presented a case study of common spent acid treatment & management facility at novel
- Novel Spent Acid Management (NSAM) is first-of-its-kind community waste acid exchange and by-product exchange project, unique in the world. It is a hub for receiving spent sulphuric acid generated by chemical processing industries in and around Ahmedabad.
- The spent acid is collected in separate tanks according to its strength and contamination and as far as feasible; it is exchanged out to other industries or CETPs for uses such as neutralization of alkaline waste (caustic waste from textile mercerizing) or recovering by-products such as ferrous sulphate crystals

Zero Waste Business Case Studies

- Ms.Christienne de Tournay Birkhahn gave a presented various case studies on Zero Waste Business Case Studies
- Businesses are Leading the Way to Zero Waste (>90% Diversion)
- Zero Waste Drivers & Benefits to Businesses, How businesses can save money

Zero Waste Business Certification

- Ms. Ruth Abbe gave a presentation on Zero Waste Recognition and Certification programmes. Zero Waste USA is the National Affiliate for Recognition and Certification of the Zero Waste International Alliance



ગુજરાતે એમેન્ડમેન્ટ બિલ વિધાનસભામાં પસાર કર્યું

કોઓપરેટીવ સોસાયટીઝ એક્ટમાં કયા કયા સુધારા કરવામાં આવ્યા

સહકાર મંત્રી જગદીશ વિશ્વકર્માએ ગુજરાત વિધાનસભામાં ગત અઠવાડિયે ગુજરાત કોઓપરેટીવ સોસાયટીઝ એક્ટમાં સુધારાઓ દાખલ કરાવીને વિધાનસભામાં મંજૂર કરાવ્યા છે. તેમાં સૌથી મહત્વનો સુધારો ફડચામાં બેન્ક જાય તો તેવા સંજોગોમાં બેન્કના લેણિયાતોમાંથી કોને પહેલા નાણાં ચીકવવા તે અંગે નિર્ણય લેવાની સત્તા ગુજરાત સરકારને આપી દેવામાં આવી છે. આમ ફડચામાં ગયેલી બેન્ક કે સહકારી સંસ્થાના લેણિયાતોના બાકી નાણાં ચૂકવવાના હોય તો તેવા સંજોગોમાં કોને

અશોક મંકોડી
સહકારી ક્ષેત્રના એક્સપર્ટ

પહેલા ચૂકવવા તે અંગેનો નિર્ણય સરકાર હસ્તક રહેશે. ગુજરાત સરકાર જ પરિસ્થિતિને સમજીને પહેલા કોને ચૂકવવા અને છેલ્લા કોને ચૂકવવા તે નક્કી કરી આપશે. અત્યાર સુધીની એટલે કે વર્તમાન વ્યવસ્થા હેઠળ સરકારે કાયદામાં કરેલી જોગવાઈ મુજબ સૌથી પહેલા ડીઆઈસીજીસીને રિકવરીના નાણાં ચૂકવવાના આવે છે. કેન્દ્ર સરકારના કાયદા હેઠળ આ વ્યવસ્થા કરવામાં આવેલી છે. ડિપોઝિટ ઈન્સ્યોરન્સ એન્ડ ક્રેડિટ ગેરન્ટી કોર્પોરેશન-ડીઆઈસીજીસી આમ તો દર વરસે થાપણદારોના ડિપોઝિટના વીમા પેટે સો રૂપિયે 10થી 15 પૈસાનું પ્રીમિયમ લે છે. તેની સામે બેન્ક ફડચામાં જાય ત્યારે પહેલા રૂ. 1 લાખ સુધીની થાપણ ધરાવનારાઓને તેમને નાણાં ચૂકવી દેતું હતું. બે વર્ષ પૂર્વે કરવામાં આવેલા સુધારા હેઠળ હવે ફડચામાં ગયેલી સહકારી બેન્કના થાપણદારોને રૂ. 5 લાખ સુધીની થાપણના નાણાં પરત કરી દેવામાં આવે છે. આ રીતે એક સામટા રૂ. 400થી 500 કરોડ ચૂકવવાના આવે છે. ડીઆઈસીજીસી દેશની દરેક સહકારી, ખાનગી અને જાહેર ક્ષેત્રની બેન્ક પાસેથી ઉપરોક્ત દરે દર વર્ષે પ્રીમિયમ વસૂલતું હોવાથી તેની પાસે પ્રીમિયમની આવકના અબજો રૂપિયા જમા પડ્યા છે. આ જમા રકમમાંથી જ ફડચામાં ગયેલી બેન્કોના થાપણદારોને નાણાં ચૂકવવામાં આવે છે.

ગુજરાત સરકારે સુધારેલા નવા સહકારી કાયદામાં ડીઆઈસીજીસીને બીજા ક્રમ પર લઈ જવું લગભગ તો અશક્યવત છે. ત્યારબાદ રિકવરીની આવતી રકમમાંથી સિક્યોર્ડ ક્રેડિટરને નાણાં ચૂકવવાની વ્યવસ્થા હતા. જેમણે ધિરાણ લઈને સિક્યોરીટી તરીકે તારણમાં કંઈક આપ્યું હોય તેમને નાણાં પરત ચૂકવવામાં આવતા હતા. જોકે આ ક્રમ લિક્વિડેટર નક્કી કરતાં હતા. તેની સામે અસંતોષ પણ વ્યક્ત કરવામાં આવતો હતો અને આ બાબતે કોર્ટ મેટર પણ થતી હતી, તેથી જ કદાચ હવે આ ક્રમ નક્કી કરવાની જવાબદારી સરકારને માથે નાખતો સુધારો દાખલ કરી દેવામાં આવ્યો છે. પરિણામે સરકાર જ પહેલી ચૂકવણી કોને કરવી તે નક્કી કરશે.

ત્રીજા ક્રમે અનસિક્યોર્ડ ક્રેડિટરને મૂકવામાં આવ્યા હતા. ત્યારબાદ ચોથા અને છેલ્લા ક્રમે થાપણદારોને મૂકવામાં આવતા હતા. પરિણામે નાની નાની બચત કરનારાઓ બરબાદ થઈ જવાના કિસ્સાઓ પણ બનતા હતા. આ ક્રમ કદાચ સરકાર બદલે અને થાપણદારોને તેમના નાણાં પહેલા પરત કરવાની વ્યવસ્થા દાખલ કરે તેવી સંભાવના રહેલી છે. જોકે એડિશનલ રજિસ્ટ્રાર તરીકે નિવૃત્ત થયેલા બી.એલ. ટાકોદરા કહે છે, "સરકારનો સહકાર વિભાગ રિકવર થયેલી રકમમાંથી પહેલા કોને ચૂકવણી કરવી તેને લગતું નોટિફિકેશન જ બહાર પાડશે. તેમ કરવાથી ફડચામા જતી દરેક સંસ્થાને એક સરખો નિયમ લાગુ પડશે.

ટ્રાન્સફર ફી નક્કી કરવાની કોઈ જ સત્તા સોસાયટીના ચેરમેન અને સેક્રેટરીને રહેશે નહિ. તેમને ટ્રાન્સફર ફી નક્કી આપખુદ રીતે નક્કી કરવાની છૂટ પણ આપવામાં આવશે નહિ.

ફડચામાં ગયેલી બેન્ક કે સહકારી સંસ્થાના લેણિયાતોના બાકી નાણાં ચૂકવવાના હોય તો તેવા સંજોગોમાં કોને પહેલા નાણાં ચૂકવવા તે અંગેનો નિર્ણય સરકાર હસ્તક રહેશે

લિક્વિડેટરે તેમાં કોઈ જ કામગીરી કરવાની આવશે નહિ. તેમણે તો માત્ર સરકારની સૂચના એટલે કે નોટિફિકેશનમાં દર્શાવેલા ક્રમ પ્રમાણે પેમેન્ટ કરવાની કામગરી જ કરવાની આવશે.” આમ આ નવી જોગવાઈ કદાચ થાપણદારો માટે લાભદાયક બની શકે છે. તેમને તેમના નાણાં વહેલી મળી જવાનો રસ્તો ખૂલી જશે.

સહકારી ક્ષેત્રના એક્સપર્ટ અશોક મંકોડીનું કહેવું છે, “પહેલો હક્ક ડીઆઈસીજીસીનો જ રહેશે. ત્યારબાદ બેન્કના કર્મચારીઓનો હક છે. બીજો હક્ક લેણદારોનો એટલે કે બેન્કના સપ્લાયરનો છે. જિલ્લા બેન્કોની કેશ ક્રેડિટ પણ પહેલી ચૂકવવાની આવે છે. જિલ્લા બેન્ક નાગરિક બેન્કો સહિતની દરેક મંડળીને કેશ ક્રેડિટ આપવા બંધાયેલી છે. બધી જ નાગરિક સહકારી બેન્કો અને સહકારી મંડળીઓ જિલ્લા બેન્ક પાસેથી કેશ ક્રેડિટ લે છે. જિલ્લા બેન્કના પૈસા અટકી જતાં હતા. હવે જિલ્લા બેન્કોને સરકારે નક્કી કરી આપેલા ક્રમ પ્રમાણે તેના કેશ ક્રેડિટના નાણાં પરત મળી જશે. પરિણામે જિલ્લા બેન્કોને નુકસાન વેઠવાનું આવતું હતું. પહેલા આ ચૂકવણીના ક્રમમાં ફડચા અધિકારી કોઈને હા કે કોઈને ના પાડતા હતા. પરંતુ ગુજરાત સરકાર કોમન નીતિ તૈયાર કરે તો તે લાભદાયી સાબિત થશે.”

થાપણદારોને પૈસા વહેલા મળવા જ જોઈએ. બેન્ક ફડચામાં જવા માટે થાપણદારો કોઈપણ રીતે જવાબદાર હોતા નથી. તેઓ બેન્કમાં બેન્કે નક્કી કરેલા વ્યાજદરે થાપણો મૂકીને બેન્કને બેન્કિંગ કરવા માટે નાણાં પૂરા પાડે છે. બેન્ક ફડચામાં ગયા પછી તેમની થાપણો પરનું વ્યાજ ચૂકવવાનું બંધ કરી દેવામાં આવે છે. આ એક અન્યાયકર્તા બાબત છે. બીજીતરફ બેન્કમાંથી લોન લઈને લોન ન ચૂકવીને બેન્કની આર્થિક હાલત ખરાબ કરી દેનારા ડિફોલ્ટર્સને વ્યાજમાં માફી આપવામાં આવે છે. કેટલાક કિસ્સાઓમાં તો તેમની સાથે સેટલમેન્ટ કરીને મૂડી કરતાંય ઓછી રકમ લઈને સમાધાન કરી લેવામાં આવે છે. આ સ્થિતિમાં થાપણદારોને અન્યાય થાય છે. તેથી થાપણદારોને પહેલા પૈસા આપવા જોઈએ અને તેમને તેમની ફસાઈ ગયેલી થાપણો પર નોર્મલ વ્યાજ પણ ચૂકવવું જોઈએ. જેટલા વર્ષ વિલંબ થાય તેટલા વર્ષ વ્યાજના દરમાં અડધા કે એક ટકાનો વધારો કરીને તેને ચૂકવવાની ફાઈનલ રકમ નક્કી કરવી જોઈએ. બેન્કના નાણાં ડૂબી જવાના ભયથી ડિફોલ્ટરને લાભ આપવાને બદલે થાપણદારોને લાભ આપવાનું વલણ વધુ ઉચિત ગણાશે.

ટ્રાન્સફર ફી વધશે કે ઘટશે

મિલકતની ટ્રાન્સફર ફી નક્કી કરવા માટે કોઓપરેટીવ સોસાયટીઝ એમેન્ડમેન્ટ બિલમાં કલમ 159-ક ઉમેરવામાં આવેલી છે. આ ટ્રાન્સફર ફી નક્કી કરવાની સત્તા ગુજરાત સરકારને આપવામાં આવી છે. અત્યાર સુધી કોઓપરેટીવ હાઉસિંગ સોસાયટીની કારોબારીના સભ્યો જ ટ્રાન્સફર ફી કેટલી લેવી તે નક્કી કરતાં હતા. વર્તમાન વ્યવસ્થા હેઠળ ટ્રાન્સફર ફી તરીકે ઓછામાં ઓછા રૂ. 500 અને વધુમાં વધુ રૂ. 50,000 લેવાની જાણ કરતો પરિપત્ર કરવામાં આવેલો છે. સહકારી કાઉન્સિલમાં ઠરાવ કરીને આ પરિપત્ર કરવામાં આવેલો છે. હવે ટ્રાન્સફર ફી સરકાર નક્કી કરશે. સરકાર આ અંગે પરિપત્ર કરશે. તે પ્રમાણે ટ્રાન્સફર ફી લેવાની આવશે. તેને લગતા નિયમો પણ તૈયાર થશે. ટ્રાન્સફર ફીની રકમ નિશ્ચિત કરવામાં આવી હોવા છતાં બંગલા અને ફ્લેટની સ્કીમોમાં ડેવલપમેન્ટ ચાર્જને નામે પાંચ પાંચ દસ દસ લાખ પણ લેવામાં આવી રહ્યા છે. બંગલાની સોસાયટીઓમાં આરસીસીના રોડ સહિત જુદી જુદી અનેક સુવિધાઓને ધ્યાનમાં રાખીને વારદીઠ રૂ. 500થી માંડીને રૂ. 1000 કે તેનાથી પણ વધુ રકમ ડેવલપમેન્ટ ચાર્જ તરીકે વસૂલવામાં આવી રહી છે. ડેવલપમેન્ટ ચાર્જ ખરીદનાર પાસેથી જ વસૂલવામાં આવે છે. આ ડેવલપમેન્ટ ચાર્જ અંગે સરકાર તરફથી કોઈ જ સ્પષ્ટતા કરવામાં આવી નથી. આ અંગે પણ સ્પષ્ટતા થાય તે જરૂરી છે. ટ્રાન્સફર ફી સાથે તે કનેક્ટેડ

ટ્રાન્સફર ફી કોણ ચૂકવે, વેચનાર કે ખરીદનાર

કોઓપરેટીવ હાઉસિંગ સોસાયટી અંગે કદાચ વિવાદ થાય તેવો નિર્ણય લેવામાં આવી રહ્યો હોવાનું જણાય છે. તેમાં હાઉસિંગ સોસાયટીમાં વરસો સુધી રહ્યા પછી ઘર ખાલી કરીને જનારે ટ્રાન્સફર ફી ચૂકવવાની આવે તેવી સંભાવના છે. આ ફી અત્યાર સુધી ખરીદનાર જ ચૂકવતા હતા. પરંતુ હવે તે વેચનારે ચૂકવવી પડે તેવી વ્યવસ્થા દાખલ કરવામાં આવી હતી. તેના અનુસંધાનમાં એવી દલીલ કરવામાં આવે છે કે સહકારી હાઉસિંગ સોસાયટી માટેની જમીન અને મકાન બનાવવા માટેનું ધિરાણ ઓછા વ્યાજદરે મેળવીને ફ્લેટ ધારકે લાભ લીધો જ છે. તેની સામે તે ફ્લેટ વેચીને જાય છે ત્યારે તેને નફો થાય છે. આ નફામાંથી થોડી રકમ ટ્રાન્સફર ફી પેટે તેણે આપવી જોઈએ. આ માન્યતા સાથે જ વેચનારે ટ્રાન્સફર ફી આપવી જોઈએ તેવી વ્યવસ્થા દાખલ કરવામાં આવે તેવી સંભાવના રહેલી છે. કદાચ આ વ્યવસ્થા અનુચિત હોવાનું મોટાભાગના લોકોનું માનવું છે. ખરીદનાર જ પોતાના નામે મિલકત ચઢાવવા માટે ટ્રાન્સફર ફી ચૂકવે તે સહજ બાબત છે. આ સાહજિક બાબતને અસહાજિક બનાવવાનો પ્રયાસ થયો હોવાનું કેટલાકનું માનવું છે. અત્યાર સુધી ચાલી આવતી પરંપરા પ્રમાણે ખરીદનારે જ ટ્રાન્સફર ફી ભરવાની જવાબદારી અદા કરવાની હોય છે.

હોવાથી તે અંગે સરકારે નિર્ણય લેવો જોઈએ. મિલકતો મોંઘી થઈ રહી છે ત્યારે ટ્રાન્સફર ફીનો બોજ ન વધે અને તેની સાથે ડેવલપમેન્ટ ફીનો બોજ પણ હદબહાર ન વધી જાય તે જોવાવું જરૂરી છે.

અશોક મંકોડી કહે છે, "કોઓપરેટીવ હાઉસિંગ સોસાયટી ટ્રાન્સફર ફી લઈ શકે છે. હવે હાઉસિંગ સોસાયટી બનતી નથી. હાઉસિંગ સોસાયટીને નામે જમીન હોય છે. હાઉસિંગ સર્વિસ સોસાયટીને નામે જમીન હોતી નથી. તેથી આ ટ્રાન્સફર ફી અને સર્વિસ સોસાયટીના કિસ્સાને નવા તૈયાર થનારા નિયમોથી કેમ ટેકલ કરે છે તે એક મોટો સવાલ છે. સર્વિસ સોસાયટી સિક્યોરીટી પૂરી પાડવાનું, પાણી, ગટર અન સફાઈના કામની જવાબદારી ધરાવે છે. તેમને ટ્રાન્સફર ફી લેવાનો રાઈટ આપવો તે એક મોટો સવાલ છે. હાઉસિંગ સોસાયટી અને સર્વિસ સોસાયટી વચ્ચેના તફાવતને સમજવો જરૂરી છે."

ફસાયેલી મૂડી માટે અલગથી ઓથોરિટી રચાશે

બેન્કોએ આપેલા ધિરાણમાંથી પરત ન આવતી એટલે કે ફસાયેલી મૂડી માટે અલગથી ઓથોરિટીની નિમણૂક કરવાની જોગવાઈ આ ખરડાના માધ્યમથી દાખલ કરવામાં આવી છે. આ ઓથોરિટીને ગુજરાત સરકાર નોટિફાય કરશે. આ ઓથોરિટિ બેડ ડેટ ફંડનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવા માટેની કામગીરી કરરશે. સોસાયટીએએ રાઈટ ઓફ કરી દીધેલા ફંડનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવા અંગેના નિર્ણય આ ઓથોરિટી લેશે. ફસાયેલી મૂડી સામે બેન્કે નફામાંથી જોગવાઈ કરી દેવાની રહેશે. અત્યારે પણ નફામાંથી પંદર ટકા રકમ ફસાયેલી મૂડી પેટે અલગ કાઢી લેવામાં આવે છે. આ ખરડો વિધાનસભામાં પસાર થઈ ગયો હોવાથી કાયદો બની ગયો છે. તેના નિયમો તૈયાર થાય તેની જ રાહ જોવાઈ રહી છે.

સહકાર મંત્રી જગદીશ વિશ્વકર્માનું કહેવું છે કે આ વિધેયક પસાર થઈ ગયું હોવાથી ટ્રાન્સફર ફી નક્કી કરવાની કોઈ જ સત્તા સોસાયટીના ચેરમેન અને સેક્રેટરીને રહેશે નહિ. તેમને ટ્રાન્સફર ફી નક્કી આપખુદ રીતે નક્કી કરવાની છૂટ પણ આપવામાં આવશે નહિ. સહકારી સોસાયટીઝ એક્ટમાં કરવામાં આવેલા સુધારાઓનો અમલ સરકાર સત્તાવાર ગેઝેટમાં નોટિફિકેશન બહાર પાડ તે પછી જ અમલમાં આવશે.

ફડચાની બેન્કોની રિકવરીની સમયમર્યાદા

આ સિવાય પણ કરવામાં આવેલા અન્ય એક સુધારામાં કોઓપરેટીવ સોસાયટીની વાઈન્ડિંગ અપ પ્રોસેસને એક્સટેન્શન આપવા અંગેનો નિર્ણય લેવાનું પણ સરકાર પર જ છોડવામાં આવ્યું છે. ફડચાની બેન્કોની રિકવરી વરસોના વરસ ચાલ્યા કરે છે. માધુપુરા મર્કન્ટાઈલ કોઓપરેટીવ બેન્ક 2001માં ફડચારમાં ગઈ. આજે પણ તેની રિકવરી બાકી જ છે. જોકે માધુપુરા બેન્કે થાપણદારોને છેલ્લા પાંચ-છ વર્ષમાં રૂ. 950 કરોડ ચૂકવ્યા છે.

થાપણદારોને પૈસા વહેલા મળવા જ જોઈએ, કારણ કે બેન્ક ફડચામાં જવા માટે થાપણદારો કોઈપણ રીતે જવાબદાર હોતા નથી. થાપણદારોની પડી રહેલી મૂડી પર વ્યાજ પણ ચૂકવવું જોઈએ

વિસનગર નાગરિક સહકારી બેન્કની રિકવરી પણ ખાસ્સી સારી છે. રિવાઈવ થઈ શકે તેવી સ્થિતિ છે. હા, રિકવરી કરવાની સમયમર્યાદા નિશ્ચિત કરવામાં આવશે. તેમાં પાંચ વર્ષની સમયમર્યાદા બાંધી પછી તેને એક્સટેન્શન આપવાની સિસ્ટમ છે. ફડચામાં ગયેલી સહકારી સોસાયટીઓનો વાવટો સંકેલી લેવા માટેની સમયમર્યાદા અત્યારે દસ વર્ષની છે. પરંતુ રાજ્ય સરકારને આ મર્યાદામાં વધારો કરવાની સત્તા આપવામાં આવેલી છે.

નવા સુધારેલા ખરડાના માધ્યમથી આ સત્તા આપવામાં આવેલી છે. પરિણામે ફડચા અધિકારી-લિક્વિડેટર કોઓપરેટીવ રજિસ્ટ્રારનો આજ્ઞાકારી સેવક બની જશે. સહકારી મંડળીઓ સામે કરવામાં આવેલા તમામ પ્રકારના દાવાઓની તપાસ કરવાની સત્તા કોઓપરેટીવ રજિસ્ટ્રાર રાજ્ય સરકારના સંબંદિત વિસ્તારના અધિકારીને સોંપી દે તેવી સંભાવના છે. બેન્ક સામેના અને બેન્કે કરેલા દાવાઓ અંગે તપાસ કરવાની સત્તા ફડચા અધિકારીને સોંપવામાં આવશે. દાવાઓમાંથી ઉદભવતા અગ્રક્રમ અંગે નિર્ણય લેવાની અથવા તો લેણદારોના કયા વર્સને અથવા તો પૂરે પૂરા નાણાં ચૂકવવા અંગેનો નિર્ણય ફડચા અધિકારી રજિસ્ટ્રારની સૂચના મુજબ લેશે. રજિસ્ટ્રાર માન્ય કરે તે જ પ્રમાણે ફડચા અધિકારીએ કામ કરવાનું રહેશે.

સહકારી સંસ્થાનો વાવટો સંકેલી લેવાનો એટલે કે આટોપી લેવાની કાર્યવાહી રજિસ્ટ્રારના હુકમની તારીખથી ત્રણ જ વર્ષમાં પૂરી કરી દેવાની રહેશે. રજિસ્ટ્રારે મુદત લંબાવી આપી હોય તેવા કિસ્સાઓમાં જ તેમના ત્રણ વર્ષથી વધારાનો સમય મળી શકશે. એક એક વર્ષના એક્સટેન્શન અને આરંભના ત્રણ વર્ષ મળીને કુલ સાત વર્ષનો સમય સંસ્થાને આટોપી લેવા માટે આપવામાં આવશે. સાત વર્ષ સમાપ્ત થતા સંસ્થા આટોપી લેવામાં આવી હોવાનું માની લેવામાં આવશે. તેમાં ત્યારબાદ કોઈ જ કાર્યવાહી થઈ શકશે નહિ. જોકે રજિસ્ટ્રારને એક વખતે માત્ર એક વર્ષ માટે જ મુદત વધારવાની છૂટ આપવામાં આવશે. એક સાથે ચાર વર્ષની મુદત પણ આપી શકશે નહિ. મંડળીને આટોપી લેવાનો પહેલો હુકમ થયા પછીના સાત વર્ષ બાદ મંડળી આટોપી લેવામાં આવી હોવાનું માની લેવામાં આવશે અને તેને આટોપી લેવાની કાર્યવાહી પૂર્ણ થઈ ગઈ હોવાનું જાણ કરતો હુકમ કરી દેવાનો રહેશે.

અશોક મંકોડીનું કહેવું છે વાઈન્ડિંગ અપની પ્રક્રિયા પહેલા નવ વર્ષ સુધી કરવાની હતી. ત્યારબાદ સહકારી કાઉન્સિલ એક્સટેન્શન આપતી હતી. હવે સાત વર્ષમાં તેની પ્રક્રિયા પૂરી કરી જ દેવી પડશે. હવે આ કામગીરી ઝડપથી થશે. ફડચા અધિકારીએ રિકવરી ઝડપથી કરવી પડશે.

આઠ સભ્યની હાઉસિંગ મંડળીને રજિસ્ટ્રેશન અપાશે

કોઓપરેટીવ હાઉસિંગ સોસાયટી તરીકે રજિસ્ટ્રેશન મેળવવા માટે આઠ સભ્ય હોય તો તેમને રજિસ્ટ્રેશન આપી દેવાનો સુધારો દાખલ કરવામાં આવ્યો છે. પહેલા દસ સભ્ય થયા હોય તો જ રજિસ્ટ્રેશન આપવામાં આવતું હતું. હવે આઠ સભ્ય હશે તો પણ રજિસ્ટ્રેશન આપવામાં આવશે. રિયલ એસ્ટેટ રેગ્યુલેટરી ઓથોરિટી પણ આઠ સભ્ય હોય તો તેમના પ્રોજેક્ટને મંજૂરી આપે છે. આ સંજોગોમાં ગુજરાતના સહકાર વિભાગે પણ રેરાની હરોળમાં આવે તેવો નિર્ણય લીધો છે. આ માટે કલમ 6.1 અને કલમ 8.2એએમાં સુધારો કરવામાં આવ્યો છે.

INTERVIEW

ઉદ્યોગસાહસિકોએ રોકાણકારોનો ક્યારેય વિશ્વાસઘાત ન કરવો જોઈએઃ આશિષ ચૌહાણ

વિશ્વ કોવિડમાંથી બહાર આવ્યું પછી ફુગાવામાં અને ઑઇલના ભાવમાં પુષ્કળ વધારો થયો છે. પરિણામે બધા દેશોનાં ગણિતો ખોરવાઈ ગયાં છે.

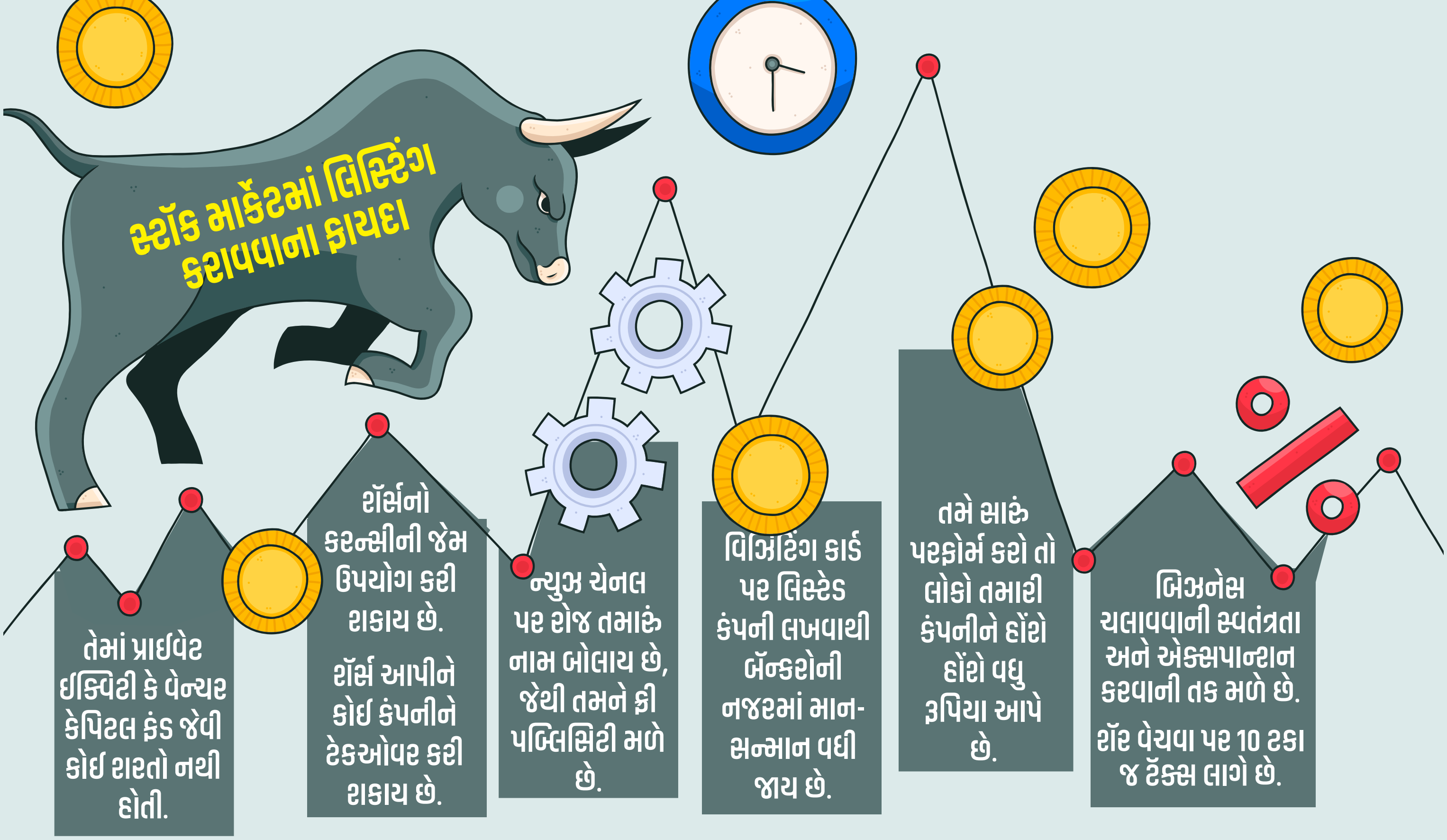
સમગ્ર વિશ્વને જ્યારે મોંઘવારી અને ફુગાવાએ ભરડામાં લીધું છે ત્યારે ભારતનું અર્થતંત્ર અકલ્પનીય રીતે પ્રગતિ સાધી રહ્યું છે. સમાચારપત્રોમાં દરરોજ બીએસઈ અને એનએસઈ જેવા ઈન્ડેક્સ નવી સપાટી સ્પર્શી રહ્યા હોવાના અને રોકાણકારોની સંપત્તિમાં અબજોનો વધારો થતો હોવાના સમાચાર ચમકી રહ્યા છે. એવામાં ઘણા લોકોને એ પણ સવાલ થાય કે આખરે NSE (નેશનલ સ્ટૉક એક્સચેન્જ) છે શું? શું તે એક પ્રકારની કરન્સી છે, કે પછી રોકાણ કરવાનું એક સાધન છે? તે સેબીની જેમ રેગ્યુલેટરી બોર્ડ છે કે પછી ભારતની અર્થવ્યવસ્થાનો માપદંડ છે? આખરે NSEને શા માટે મહત્ત્વનું ગણવામાં આવે છે? આ તમામ સવાલોના જવાબ આપવા માટે અને ભારતની અર્થવ્યવસ્થાની વિકાસયાત્રા અંગે ચર્ચા કરવા માટે NSEના મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર અને સીઈઓ આશિષ ચૌહાણે GCCIની ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં ભાગ લીધો હતો. હિતા એન. જી પટેલ સાથેની વાતચીતમાં તેમણે ભારતીય અર્થતંત્રના વર્તમાન, ભવિષ્ય અને NSE અંગે વિગતે વાત કરી હતી. તેમની વાતચીતના અંશો અહીં પ્રસ્તુત છે.

આજે આર્જેન્ટિના, શ્રીલંકા, પાકિસ્તાન જેવા દેશોની ઇકોનોમી ધ્વસ્ત થઈ ગઈ છે ત્યારે ભારતનું અર્થતંત્ર મજબૂત રીતે ઊભરીને આગળ વધી રહ્યું છે. આ પાછળનું કારણ સમજાવતાં આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, "દરેક દેશનું પોતાનું અર્થતંત્ર, પોતાની નીતિઓ હોય છે. પાછલાં વર્ષો કે દશકામાં સરકારે જે નીતિ અપનાવી હોય અને સમાજ તથા ઉદ્યોગ જે રીતે ચાલ્યા હોય તેને આધારે આર્થિક પરિસ્થિતિનું આકલન કરી શકાય છે. જેમ કે, કોવિડ પહેલાં ભારત અને પાકિસ્તાનના અર્થતંત્ર વચ્ચે વધારે અંતર નહોતું. 20 વર્ષ પહેલાં પાકિસ્તાનમાં ભારત કરતાં પણ સારા રોડ અને સારી ગાડીઓ હતી, પરંતુ આજની પરિસ્થિતિ જોઈએ તો ભારત પાકિસ્તાન કરતાં આગળ છે. પાકિસ્તાન દેવાળિયું થઈ ગયું છે. તેની પાછળ ઘણાં કારણ છે. સરકારના ખર્ચ અને આવકને આપણે સારી રીતે સંભાળી શક્યા છીએ. કોવિડ વખતે સરકારી તિજોરી ખોલીને બધાને પૈસા આપી દેવા સરળ હતા. અમેરિકા, યુરોપ, યુ.કે. બધા દેશોએ એવું જ કર્યું હતું, પરંતુ ભારત સરકારે આમ કરવાનું ટાળ્યું હતું. પરિણામે જ્યારે કોવિડમાંથી બહાર આવ્યા ત્યારે ભારતનું અર્થતંત્ર મજબૂત થઈ ગયું."

વિશ્વ કોવિડમાંથી બહાર આવ્યું પછી ફુગાવામાં અને ઑઇલના ભાવમાં પુષ્કળ વધારો થયો છે. પરિણામે બધા દેશોનાં ગણિતો ખોરવાઈ ગયાં છે. કોવિડમાં તિજોરી ખાલી કરી ચૂકેલા દેશોને હવે ઑઇલ ઈમ્પોર્ટનાં ફાંફાં પડી રહ્યાં છે. આપણા પાડોશી દેશ પાકિસ્તાન પાસે જ ઑઇલ ઈમ્પોર્ટના પૈસા નથી. આઝાદીનાં 75 વર્ષમાં ભારતનું મોટા ભાગનું ફૉરેક્સ ઑઇલ, ગોલ્ડ અને ઇલેક્ટ્રૉનિક્સની આયાત પાછળ ખર્ચાઈ રહ્યું છે. દેશની 90 ટકા આયાત તો આ ત્રણ

IPO ક્યારે લાવવો જોઈએ?

ઘણી નાના અને મધ્યમ કદની કંપનીઓ IPO અંગે મૂંઝવણમાં રહેતી હોય છે. IPO લાવવાનો યોગ્ય સમય કયો ગણાય તે અંગે સૂચન કરતાં આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, "તેની કોઈ નિશ્ચિત ફૉર્મ્યુલા નથી. NSE પર 400 કંપની લિસ્ટેડ છે અને આ પ્લૅટફૉર્મ પરથી તેમણે 8000 કરોડ કલેક્ટ કર્યા છે. તમે માર્કેટમાંથી 2-3 કરોડ લઈ શકો અને રૂ. 100-500 કરોડ પણ ઉપાડી શકો છો. તેનો આધાર માર્કેટને તમારી ક્ષમતા કેવી લાગે છે તેના પર છે. તમારો કેવો ગ્રોથ થઈ શકે તેમ છે, તમારો ભૂતકાળ કેવો છે, તમે કઈ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં છો, તમને કૅપિટલની કેટલી જરૂર છે વગેરે પાસાં ધ્યાન રાખી તે નક્કી કરાય છે. ઈન્વેસ્ટરને પણ ગ્રોથ જોઈએ છે." તેમણે વધુમાં જણાવ્યું કે કંપનીએ IPOમાં ઓછામાં ઓછો 25 ટકા હિસ્સો આપવો જોઈએ. દાખલા તરીકે, કોઈ કંપનીને લાગે કે તેનું વૅલ્યુએશન રૂ. 80 કરોડ છે તો 20 કરોડનો હિસ્સો માર્કેટમાં આપવો જ પડે છે. આ ઉપરાંત IPOમાં ઓછામાં ઓછા 50 ઈન્વેસ્ટર જોઈએ છે. કંપની લિસ્ટ થઈ જાય પછી બીજી કંપનીઓની જેમ તેનું ટ્રેડિંગ થાય છે. કંપનીનો પ્રૉફિટ વધે ત્યારે તેના શૅર્સની કિંમત વધે છે. પ્રાઈવેટ ઈક્વિટી કરતાં આ ફાયદાકારક હોવાનું પણ આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું હતું. પ્રાઈવેટ ઈક્વિટીમાં રોકાણકાર આજે રૂપિયા આપીને પાંચ વર્ષે પાછા માગે છે અને તમારી કંપનીની માલિકી પણ લઈ શકે છે. એક્સચેન્જ પર કંપનીનું લિસ્ટિંગ કરાવ્યું હોય તો તમારે લોકોને જવાબ આપવો પડે છે, પરંતુ તમારી કંપનીની માલિકી કોઈ લઈ શકતું નથી.



સેક્ટરમાંથી જ થાય છે. તેની સામે ભારતની નિકાસ ખાસ હતી જ નહિ. છેલ્લાં 10 વર્ષમાં પરિસ્થિતિ બદલાઈ ગઈ છે. ભારતમાંથી સર્વિસની એક્સપોર્ટ અને રેમિટન્સ વધી ગયાં છે. બાંગલાદેશ-પાકિસ્તાન વગેરે દેશો કાપડ, શૂઝ જેવી કૉમોડિટી આઇટમમાં હતા તેમાં નિકાસ એટલી વધી નથી. તેની સામે સર્વિસ સેક્ટરની નિકાસમાં ઝડપથી વધારો થઈ રહ્યો છે, જેનો ભારતને ફાયદો મળ્યો છે. હવે આપણે જેટલી આયાત કરીએ છીએ તેટલી જ નિકાસ કરીએ છીએ પરિણામે દેશની ટ્રેડ ડેફિસિટ લગભગ ઝીરો પર પહોંચી ગઈ છે. બીજું, સરકારનું ટૅક્સ કલેક્શન મજબૂત રહ્યું છે. GST, ડાયરેક્ટ ટૅક્સ વગેરેમાં રેકૉર્ડ-બ્રેક કલેક્શન કરીને સરકાર ઉત્તરોત્તર પ્રગતિ કરી રહી છે.

પાકિસ્તાનની સરખામણી કરીએ તો ભારતના આ પાડોશી દેશ પાસે ઈમ્પોર્ટ કરવાના તો ઠીક, જૂની લોન ભરવાના પણ પૈસા નથી. આ ઉપરાંત આર્જેન્ટિનામાં 150 ટકા ફુગાવો જોવા મળી રહ્યો છે. એક જ દિવસમાં તેની કરન્સીનું 97 ટકા અવમૂલ્યન જોવા મળ્યું હતું. આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું કે આવી પરિસ્થિતિ વિશેષ રૂપે ત્યારે જોવા મળે છે જ્યારે સરકાર ખર્ચાળ હોય. સરકાર ચલાવવી પણ એક બિઝનેસ જેવું જ છે. તમે પૈસા કલેક્ટ કરો અને તેમાંથી સેલેરી, ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર ડેવલપમેન્ટ વગેરે ખર્ચ કાઢવામાં આવે છે. સરકાર પાસે આવક ન હોય અને સરકાર બેફામ ખર્ચ કરતી હોય તો શ્રીલંકાની જેમ દેવાળુ ફૂંકવાનો વારો આવે છે. આવા દેશોને પછી ચીન પાસે લોન લેવાનો વારો આવે છે. પેટ્રોલની કિંમત વધે એટલે તરત જ આવા દેશોનું અર્થતંત્ર પડી ભાંગે છે.

ભારતની સરકાર પોતાના આવક અને ખર્ચને સારી રીતે બૅલેન્સ કરી શકી છે. આશિષ ચૌહાણ ભારતની નીતિ અને સમાજને બિરદાવતાં જણાવે છે, "આખી દુનિયામાં ફુગાવો છે ત્યારે ભારતમાં પરિસ્થિતિ સારી છે, કારણ કે આપણા દેશની ફિસ્કલ અને મૉનિટરી પૉલિસી સારી છે. આ ઉપરાંત કોવિડ દરમિયાન આખા સમાજે જે શિસ્ત દાખવી તે વખાણવા લાયક છે. આપણે પોતાની વૅક્સિન ડેવલપ કરી. આ ઉપરાંત સરકારે ટૅક્સનો બેઝ વધાર્યો અને GST કલેક્શન વધાર્યું. શ્રીલંકા અને પાકિસ્તાન જેવા દેશો ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર વિકસાવવા માટે ચીન પર મદાર રાખે છે. જ્યારે ભારતે ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પોતાના ખર્ચે બનાવે છે. છેલ્લા દસ વર્ષમાં સરકારે વિચારપૂર્વક જે કામ કર્યું તેનું આ પરિણામ છે. 2013માં ભારતનો સમાવેશ ફ્રેજાઈલ 5 દેશમાં થતી હતી, જ્યારે આજે ટોચનાં 5 અર્થતંત્રોમાં આપણો ક્રમ આવે છે."

ભારત સરકારની PLI સ્કીમોએ પણ ભારતમાં નવા નવા ઉદ્યોગોને ખાસ્સું પ્રોત્સાહન આપ્યું છે. એક સમયે કોઈએ કલ્પના નહોતી કરી કે ઍપલ જેવી હાઈટેક કંપની ભારતમાં મૅન્યુફૅક્ચરિંગ યુનિટ નાખશે. આજે વિશ્વના 5થી 10 ટકા આઇફોન ભારતમાં બને

સ્ટાર્ટઅપ, SME, રિટેલર્સ માટે વેલ્થ ક્રિયેશનની સોનેરી સલાહ

આશિષ ચૌહાણ કહે છે, “આન્ત્રપ્રેન્યોર્સને વહેમ છે કે આઈડિયા પર દુનિયા ચાલે છે, પરંતુ તેવું નથી. જ્યારે આઈડિયાને તમે સારી રીતે એક્ઝિક્યુટ કરો ત્યારે તે ઉદ્યોગ બને છે. જે લોકો બિલિયન-ટ્રિલિયન ડૉલરના વૅલ્યુએશન પર પહોંચ્યા છે તેમણે પણ મહેનત કરી હશે. કંપનીનું વૅલ્યુયેશન ટ્રિલિયન ડૉલર થયા પછી તેને ટકાવવા માટે વધારે મહેનત કરવી પડે છે. વળી, દરેક આઈડિયા યુનિક હોય તેવું જરૂરી નથી. તેને એક્ઝિક્યુટ કરો, પ્રૉફિટેબલ બનાવો. આમ કરવાથી તમારે કોઈના પર આધાર નહિ રાખવો પડે. જે કંપની લૉસ મેકિંગ હોય તેનો મોટા ભાગનો સમય ફંડિંગ લાવવામાં જતો રહે છે. આથી બિઝનેસને પ્રૉફિટેબલ રાખવાની કોશિશ કરવી જોઈએ. આમ કરવાથી તમારું મન શાંત રહેશે, તમે કામ ધ્યાનપૂર્વક કરી શકશો, સપ્લાયરને પૈસા આપી શકશો. ફંડિંગ વિના કોઈ પણ ધંધો લાંબો ચાલી શકતો નથી.” આશિષ ચૌહાણે પોતે સ્વીકાર્યું કે તેઓ આન્ત્રપ્રેન્યોરશિપ ક્ષેત્રે થાપ ખાઈ ચૂક્યા છે.

તેમણે જણાવ્યું કે સ્ટૉક માર્કેટમાં બધાને ફંડિંગ નથી મળતું. SMEને સલાહ આપતાં તેમણે કહ્યું કે ગ્રોથનો પ્લાન હોય તો તમારે અવશ્ય સ્ટૉક માર્કેટમાં આવવું જોઈએ. વેલ્થ ક્રિયેટ કરવા માટે મહેનત તો કરવી જ પડે છે. જેમ તમે નાના તળાવમાંથી મોટા દરિયામાં જાવ તો મોટી માછલીનો સામનો કરવો પડે તેવું સ્ટૉક માર્કેટમાં પણ થાય જ છે. આથી તેના માટે SMEએ માનસિક રીતે તૈયાર રહેવું જોઈએ.

છે. આગામી સમયમાં 25થી 30 ટકા આઈફોનનું ઉત્પાદન ભારતમાં થાય તો નવાઈ નહિ. આ ઉપરાંત હાઈટેક સર્વિસિસ પ્રોવાઇડ કરવામાં ભારત વિશ્વમાં અગ્રક્રમે છે. ભારતને સર્વિસ કૅપિટલ ઑફ ધ વર્લ્ડ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે. વૈશ્વિક ફલક પર ભારતની મજબૂત સ્થિતિ પર પ્રકાશ પાડતાં આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, “જિયો પોલિટિક્સની વાત કરીએ તો ચીન યુ.એસ. વિરુદ્ધ જતાં વિશ્વમાં બે જૂથ બની ગયાં છે. ઇન્ડિયા અમેરિકા, જાપાન, ઑસ્ટ્રેલિયા જેવા દેશો સાથે જોડાયું છે. આપણે ઘણી મજબૂત પરિસ્થિતિમાં છીએ. જે ઇન્ડસ્ટ્રી ચીનમાંથી નીકળી રહી છે તે ભારતમાં આવી જાય તો સર્વિસ સેક્ટરની જેમ ભારતના ઇન્ડસ્ટ્રી સેક્ટરનો વિકાસ પણ ખૂબ સારી રીતે થઈ શકે છે.”

હાલ વિશ્વની મોટી કંપનીઓ ચીનમાંથી તેમના યુનિટ્સ ખસેડીને વિયેટનામ, ત્યાંથી બાંગલાદેશ અને ત્યાંથી ભારતમાં આવતી થઈ છે. ઘણી કંપનીઓ વિયેટનામ, થાઈલૅન્ડ, મલેશિયા જેવા દેશમાં યુનિટ નાખ્યા પછી ભારતમાં એન્ટ્રી લે છે. તે પાછળનું કારણ સમજાવતાં આશિષ ચૌહાણ કહે છે, “બાંગલાદેશ આ ગેમમાંથી બાકાત છે. તે હાઈ ટેક સર્વિસિસને બદલે ટેક્સટાઈલ જેવી લો ટેક સર્વિસમાં છે અને તે પણ સેચ્યુરેશન પર પહોંચી ગયું છે. મોટી કંપનીઓ એવી લોકશાહીને પસંદ કરે છે જે તેમને રિઝલ્ટની

ભારત એકમાત્ર એવો યુવાન દેશ છે, જેમાં યુવા પેઢી ટેક્નૉલૉજીના સાથથી પ્રગતિ સાધવા થનગની રહી છે

ખાતરી આપી શકે. કમ્બોડિયા, વિયેટનામ જેવા દેશોમાં જમીન સરળતાથી મળી જાય છે. આ ઉપરાંત ત્યાંની પૉલિસી પણ ઇન્ડસ્ટ્રી માટે સરળતાથી બદલાઈ શકે છે, પરંતુ ત્યાં સૌથી મોટો પડકાર એ છે કે તમે 10,000થી 25,000 માણસોને હાયર કરો ત્યાં સેચ્યુરેશન આવી જાય છે. ત્યાર પછી પગારભારણ

વધતું જાય છે. તેની સામે ભારતમાં 1થી 2 કરોડ માણસ પણ સરળતાથી હાયર કરી શકાય છે. ઘણી કંપનીઓએ આ દેશોમાં પગ જમાવવાનો પ્રયત્ન કર્યો, ત્યાં ફૅક્ટરી પણ ખોલી, પણ હવે તેમને માણસો નથી મળતા.” આ ઉપરાંત નાના દેશોમાં કંપની માલ બનાવે તો ખરી, પરંતુ તેને વેચવો ક્યાં? ભારતમાં તો માલ બનાવ્યા પછી વેચવા માટે પણ મોટું માર્કેટ મળી રહે છે. ચીન, યુરોપ, જાપાન જેવા દેશોમાં વસતિ વૃદ્ધ થઈ રહી છે. અમેરિકામાં પણ ભારતીયોનું માઇગ્રેશન બંધ થઈ જાય તો તે દેશ વૃદ્ધ થઈ જાય તેમ છે. ભારત જ એકમાત્ર એવો દેશ છે જે યુવાન છે, અને યુવાનો ટેક્નૉલૉજીથી પોતાની લાઇફ સુધારવા માગે છે. વળી હાઈટેકને ભારતની યુવા વસતિએ સારી રીતે અપનાવી લીધી છે. અહીંના લોકો ટેક્નૉલૉજીને સારી રીતે એડોપ્ટ કરી શકે છે. આજે દેશમાં ગરીબમાં ગરીબ માણસ ભણવા અને નવું જ્ઞાન મેળવવા માગે છે. આથી આગામી વર્ષોમાં વૈશ્વિક ફલક પર ભારતની સ્થિતિ મજબૂત હશે તે વાત નિશ્ચિત છે.

હાલની સ્થિતિમાં ચીન અને ભારત એકબીજાનાં

કટ્ટર પ્રતિસ્પર્ધી ગણાય છે, પરંતુ આશિષ ચૌહાણને વિશ્વાસ છે કે ભારત ચીનને ટક્કર આપવા સક્ષમ છે. તેઓ આ પાછળનું કારણ સમજાવતાં કહે છે, "ચીનની ઈકૉનૉમી મૅન્યુફૅક્ચરિંગ આધારિત છે. હવે તે પાસ્ટ ટેક્નૉલૉજી બની ચૂકી છે. મોટા પાયે જે વેલ્થ બની રહી છે તે નવી ટેક્નૉલૉજીથી બની રહી છે. વળી, આ ટેક્નૉલૉજી માટે મોટી કૅપિટલની જરૂર નથી. ભારત અને ચીનની વસતિ લગભગ સમાન 140 કરોડ જેટલી છે, પરંતુ તેમાં મોટો ફરક એ છે કે ચીનમાં પાંચ માણસો બધા નિર્ણય લે છે. તેઓ એકાદ ખોટો નિર્ણય લઈ લે તો દેશ નીચે પટકાઈ શકે છે. ભારતમાં એવું નથી. દરેક વ્યક્તિ પોતપોતાની રીતે આગળ વધી રહી છે. ખેંચતાણ ભલે ચાલતી હોય, પરંતુ તેમાંથી એકાદ વ્યક્તિ પણ ઉપર આવશે તો તે બધાને ઉપર લઈ જશે."

ભારતમાં આઈટી સેક્ટરનું જ ઉદાહરણ લઈ લો. આ ઈન્ડસ્ટ્રી નવી હતી ત્યારે તેમાં રોકાણ કરતા લોકો ખચકાતા હતા, પરંતુ પ્રારંભિક સ્તરે જેમણે રોકાણ કર્યું તે આજે કરોડોપતિ બની ગયા છે. પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં આશિષ ચૌહાણ જણાવે છે, "મેં 1995માં નિફ્ટી ઈન્ડેક્સ બનાવ્યો હતો. તેમાં ભારતની સારામાં સારી 50 કંપનીનો સમાવેશ કર્યો હતો. તેમાંથી એક પણ આઈટી કંપની નહતી. આજે તે ઈન્ડેક્સને 28 વર્ષ થયાં. ટેલિકૉમ અને આઈટી સેક્ટર ગણો તો તે કુલ ઈન્ડેક્સના 20 ટકાથી વધુ વેઈટેજ ધરાવે છે." ઈન્ફોસિસનો જ્યારે IPO

GIFT સિટી ભારતીય અર્થતંત્રને સમૃદ્ધિની દિશામાં દોરી જશેઃ

ગુજરાતના પાટનગર ગાંધીનગરમાં આકાર લઈ રહેલી GIFT સિટી એવી જગ્યા છે જે ભારતમાં મોટા પાયે વિદેશી રોકાણને આકર્ષી રહી છે. અહીં રોકાણ કરનારા વિદેશીઓને ઓછામાં ઓછો ટેક્સ લાગે છે. GIFT સિટીનું સર્જન ચીનના હૉન્ગકૉન્ગ પરથી પ્રેરણા લઈને કરવામાં આવ્યું છે. છેલ્લા ચાર દાયકામાં ચીને જે પ્રગતિ કરી તેના પૈસા હૉન્ગકૉન્ગથી આવ્યા હતા. નરેન્દ્ર મોદી ગુજરાતના મુખ્યમંત્રી હતા ત્યારે તેમનું સપનું હતું કે ભારતમાં પણ એક એવું શહેર બને જે હૉન્ગકૉન્ગની જેમ ભારતમાં વિદેશી રોકાણ માટેનો ગેટ વે બને. આના પગલે ગિફ્ટ સિટીનું સર્જન કરવામાં આવ્યું છે. જે કંપની ત્યાં રોકાણ કરે છે તેને પંદર વર્ષમાંથી દસ વર્ષ ટેક્સ નથી લાગતો. અને ટેક્સ લાગે ત્યારે પણ ઓછો લાગે છે. આથી દુનિયાની ઘણી અગ્રણી બૅન્કોની બૅક ઑફિસ અહીં જ છે. આ રીતે ફૉરેન બૅન્ક્સનું સ્કિલ સેન્ટર GIFT સિટીમાં તૈયાર થઈ રહ્યું છે. જેમ ભારતે દુનિયાને સૉફ્ટવેરની સ્કિલની ભેટ આપી એમ હવે ફાઇનાન્સની સ્કિલની ભેટ આપવા માટે પણ ભારત થનગની રહ્યું છે.

આ ઉપરાંત GIFTને કારણે હજારો નોકરીની તકોનું સર્જન થઈ રહ્યું છે. સાથે સાથે અહીં રહેવા માટે મકાનો, સ્કૂલ અને હૉસ્પિટલ પણ બની રહ્યાં છે. આગામી સમયમાં GIFT સિટી એવું કેન્દ્ર બનશે, જ્યાં ફાઇનાન્સ અને ટેક્નૉલૉજીને લગતી અઢળક તકોનું સર્જન થશે. આ ઉપરાંત વિદેશની પ્રતિષ્ઠિત યુનિવર્સિટીઝ પણ GIFT સિટીમાં જોવા મળશે.

ગત વર્ષના જુલાઈ મહિનામાં GIFT સિટીમાં નિફ્ટી ઈન્ડેક્સની પણ શરૂઆત થઈ હતી. અગાઉ તે સિંગાપોરમાં ચાલતો હતો. આ પાછળ વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીનું વિઝન સમજાવતાં આશિષ ચૌહાણ જણાવે છે, "આપણો ઈન્ડેક્સ નિફ્ટી સિંગાપોરમાં ચાલતો હોવાથી ત્યાં હજારોને નોકરી મળતી હતી અને અબજો ડૉલરનું ટ્રેડિંગ થતું હતું. વડાપ્રધાન મોદીનું વિઝન હતું કે આપણે આપણું ઈન્ટરનૅશનલ ફાઈનાન્સ સેન્ટર ખોલ્યું છે તો પછી ઈન્ડેક્સ પણ અહીં લાવવો જોઈએ. જુલાઈથી અહીં નિફ્ટી ઈન્ડેક્સનું કામકાજ શરૂ થયું છે અને તેમાં 1 દિવસમાં 16 બિલિયન ડૉલર સુધીનું ટ્રેડિંગ થાય છે."

GIFTમાં નિફ્ટી શરૂ કરવા માટે વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીએ આશિષ ચૌહાણને ખાસ એ સલાહ આપી હતી કે, "આપણે જાપાન જાગે તે પહેલાં જાગવાનું છે અને કૅલિફૉર્નિયા સૂએ પછી સૂવાનું છે. અહીં નિફ્ટી લાવવા માટે તમારે ખૂબ મહેનત કરવી પડશે. આખા વિશ્વને તમે સર્વિસ આપી શકશો તો જ ગિફ્ટ સિટીમાં લોકો આવશે." આ સલાહને આશિષ ચૌહાણે સાકાર કરી બતાવી છે. આજે ગિફ્ટ સિટીમાં 21 કલાક ટ્રેડિંગ સેશન ચાલે છે અને તેની ક્ષમતા 24 કલાક સેશન ચલાવવાની પણ છે. આજે તેના પર 80-85 બિલિયન ડૉલર્સના બૉન્ડ લિસ્ટ થઈ ચૂક્યા છે. એક જ દિવસમાં રેકૉર્ડ 16 બિલિયન ડૉલર એટલે કે રૂ. 128 લાખ કરોડનું ટ્રેડિંગ પણ થયું છે.

હવે વિદેશી રોકાણકારો માટે નિફ્ટીમાં ટ્રેડિંગ કરવા માટે સરકાર સરળ નિયમો બનાવી રહી છે. આખા વિશ્વના રોકાણકારો અને આન્ત્રપ્રેન્યોર્સ આકર્ષાય તે માટે અનેક પહેલ હાથ ધરાઈ રહી છે. એક તબક્કે આવું પણ થશે કે વિદેશી કંપનીને વિદેશી રોકાણકારોનું ફંડ જોઈતું હશે તો પણ તે નિફ્ટી પર પોતાના શૅર લિસ્ટ કરાવીને ફંડ મેળવી શકશે. યુ.એસ. કે ગલ્ફ દેશોની કંપનીઓને ફાયદો એ થશે કે તેમનો લિસ્ટિંગનો ખર્ચ ઓછો થશે અને આખી દુનિયામાંથી તેઓ રોકાણકારોને આકર્ષી શકશે. ગિફ્ટ સિટીમાં IFSC ઑથોરિટી રેગ્યુલેટર તરીકે કામ કરે છે અને તેની પરવાનગીથી ભારતીય કે વિદેશી કંપની લિસ્ટ કરી શકે છે.

સમજ ન હોય તો ડેરિવેટિવ્ઝ, F&O અને ટ્રેડિંગમાં ન પડશોઃ

રિટેલરોને સલાહ આપતાં આશિષ જણાવ્યું કે "સવારે ખરીદી સાંજે વેચો તો તેને ટ્રેડિંગ કહેવાય છે. તેને ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ન ગણાય. ઈન્વેસ્ટમેન્ટ માટે તમારે અભ્યાસ કરવો પડે છે. જો તેની સમજ ન હોય તો ડેરિવેટિવ્ઝ, ફ્યુચર ઍન્ડ ઑપ્શન્સ અને ટ્રેડિંગમાં ન પડવું જોઈએ." તેમણે વધુમાં જણાવ્યું કે ટિપ્સ પર ભરોસો ન કરવો જોઈએ. આપણે ફ્રિજ કે ફોન જેવી વસ્તુ ખરીદતાં પહેલાં પણ રિસર્ચ કરતા હોઈએ તો આપણા પૈસા રોકતાં પહેલાં આપણે પૂરતું સંશોધન કરવું જ જોઈએ. લોકો લાખો રૂપિયાના ઈન્વેસ્ટમેન્ટ એક ટિપ પર કરે છે તે યોગ્ય નથી. આપણું ધન હોય તો તેના માટે આપણે મહેનત કરવી પડે, કંપની, અર્થવ્યવસ્થા અને ઈન્ડસ્ટ્રી વિશે વાંચવું પણ પડે. આ ઉપરાંત સમગ્ર વિશ્વમાં થતી હિલચાલ પર પણ ધ્યાન રાખવું પડે. તેમણે જણાવ્યું કે આ સંશોધન કરવાનો સમય ન હોય તો મ્યુચ્યુઅલ ફંડ, પોર્ટફોલિયો મૅનેજમેન્ટ સ્કીમ કે વેલ્થ ઍડવાઈઝર મારફતે રોકાણ કરવું જોઈએ. તેમણે રોકાણકારોને 5, 10 કે 25 વર્ષ સુધીના લાંબા ગાળા માટે રોકાણ કરવાની સલાહ આપી હતી. તેમણે ભારપૂર્વક જમાવ્યું કે રોજ બચત કરવાની વૃત્તિ રાખવી જોઈએ. લૉટરી 1 કરોડમાં 1 જણને લાગે છે. આથી નસીબના ભરોસે બેસી ન રહેવું જોઈએ. તમે SIP કે અન્ય સ્વરૂપે બચત કરશો તો ભારતનો ગ્રોથ થશે તેની સાથે તમારો ગ્રોથ પણ થશે.

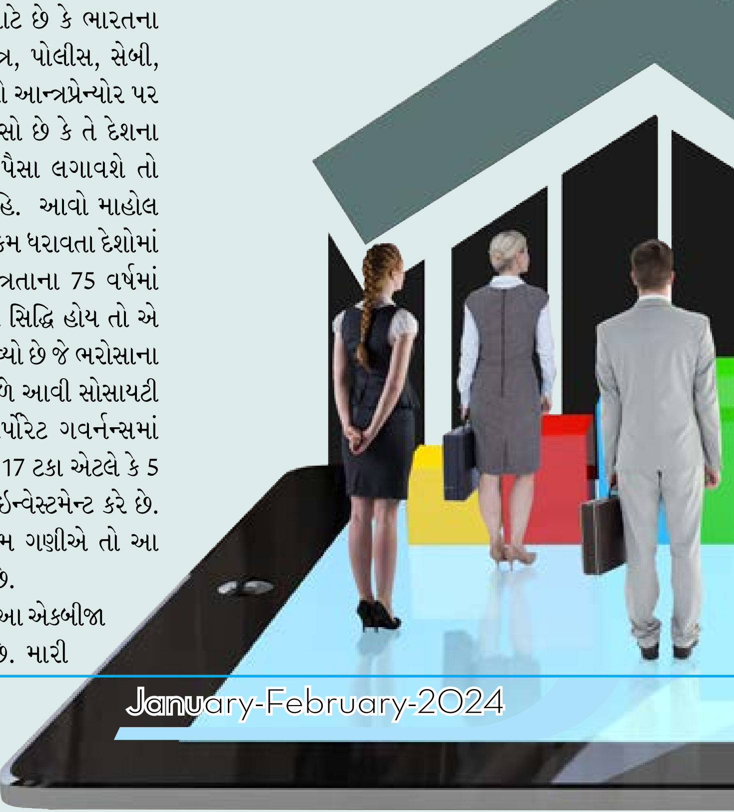
બહાર પડ્યો ત્યારે 70 રૂપિયામાં ઈશ્યુ લેવા કોઈ તૈયાર નહોતું. જેમણે મને-કમને અંડરરાઈટિંગ કર્યું તેઓ આજે આકસ્મિક રીતે બિલિયોનેર થઈ ગયા છે. આ એક કંપનીની સફળતા જોઈને પછી ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકો આગળ આવ્યા. આશિષ ચૌહાણે ભારપૂર્વક જણાવ્યું, "આપણે ત્યાં આન્ત્રપ્રેન્યોરશિપ ક્ષેત્રે જે ઝુકાવ છે તે આઈટી અને રિલાયન્સ જેવી કંપનીઓની સફળતાને કારણે છે. યુવાનો માને છે કે ચોરી કર્યા વિના વેલ્થ ક્રિયેટ કરવી હોય તો ટેક્નૉલૉજીનો ઉપયોગ કરીને તમે પોતાની જાતને, પોતાના કર્મચારીઓને અને સમાજને પણ સમૃદ્ધ બનાવી શકો છો. તેનાથી સંપત્તિ અને વિશ્વાસનું સર્જન થયું છે."

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું કે ભારતની પર કૅપિટા ઈન્કમ 2700 ડૉલર જેટલી છે. ભારત તેમાં દુનિયામાં સૌથી નીચા ક્રમમાં આવે છે. તેના કરતાં ઘણા આફ્રિકન દેશોની પર કૅપિટા ઈન્કમ સારી છે, પરંતુ આજે ભારતના સ્ટૉક માર્કેટનો ઈન્ડેક્સ જુઓ તો તે અમેરિકા, ચીન અને જાપન પછી ચોથા ક્રમે આવે છે. આવું એટલા માટે છે કે ભારતના રોકાણકારને સરકાર, ન્યાયતંત્ર, પોલીસ, સેબી, એક્સચેન્જ અને સૌથી વધારે તો આન્ત્રપ્રેન્યોર પર ભરોસો છે. રોકાણકારોને ભરોસો છે કે તે દેશના કોઈ પણ રાજ્યની કંપનીમાં પૈસા લગાવશે તો કંપની તેમના પૈસા ડુબાડશે નહિ. આવો માહોલ 5000 કે 10,000 પર કૅપિટા ઈન્કમ ધરાવતા દેશોમાં પણ જોવા મળતો નથી. સ્વતંત્રતાના 75 વર્ષમાં આપણી જો કોઈ મોટામાં મોટી સિદ્ધિ હોય તો એ છે કે આપણે એવો સમાજ બનાવ્યો છે જે ભરોસાના આધાર પર ચાલે છે. લાંબા ગાળે આવી સોસાયટી વધારે વેલ્થ ક્રિયેટ કરે છે. કૉર્પોરેટ ગવર્નન્સમાં ભારત ટોચ ઉપર છે. ભારતનાં 17 ટકા એટલે કે 5 કરોડ ઘર સ્ટૉક માર્કેટમાં સીધું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરે છે. EPFO સહિતની અન્ય સ્કીમ ગણીએ તો આ આંક 30 ટકાને પાર કરી શકે છે.

આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, "આ એકબીજા પ્રત્યેના વિશ્વાસનું પરિણામ છે. મારી GCCIના ઉદ્યોગસાહસિકોને એ જ વિનંતી છે કે રોકાણકારોનો ભરોસો ન તોડશો. એક ઉદ્યોગસાહસિક આવું કરશે તો તેની અસર બધાને પડશે. વિશ્વાસ જીતતાં વાર લાગે છે, પરંતુ ગુમાવતાં વાર નથી લાગતી. ચીનમાં માર્કેટ નીચે જાય તો સરકાર પૈસા નાખે છે, પરંતુ આપણા દેશમાં કોઈ પણ પરિસ્થિતિમાં સરકાર ટેક્સ જ ઉઘરાવે છે. તે સ્ટૉક માર્કેટમાં સામેલ નથી. તેનો અર્થ એ જ કે આ બધું રોકાણકાર અને ઉદ્યોગસાહસિકના અરસપરસ વિશ્વાસ પર જ ચાલે છે. તમે જે કરશો તેની અસર તમારી આગામી પેઢીના આન્ત્રપ્રેન્યોરને પણ પડશે. આથી કોઈ પણ સંજોગોમાં રોકાણકારોનો વિશ્વાસ ડગે તેવું ન કરશો."

છેલ્લાં 10 વર્ષમાં ભાજપ સરકારની પૉલિસીને કારણે ભારત ફ્રેજાઈલ 5માંથી ટૉપ 5 ઈકૉનૉમીમાં પહોંચી ગયું

જોકે સમયની સાથે સાથે સરકારે પણ નિયમો અને પૉલિસીઓમાં એવા સુધારા કર્યા છે કે રોકાણકારો સાથે છેતરપિંડી કરવી અને તેમાંથી છટકવું મુશ્કેલ બની ગયું છે. કંપનીઓએ રોકાણકારોનો વિશ્વાસ જાળવવો જ પડે છે અને સંપૂર્ણ પારદર્શકતા જાળવવી પડે છે. આશિષ ચૌધરીનું માનવું છે કે જો વ્યક્તિએ વેલ્થ ક્રિયેટ કરવી હોય તો તેમણે માર્કેટમાં આવવું જ પડશે. તેઓએ જણાવ્યું, "હું પહેલાં ગુજરાતમાં આવતો કે મુંબઈમાં લોકોને મળતો તો ઘણા લોકો



શું સ્ટૉક માર્કેટ એ દેશના અર્થતંત્રના વિકાસનો સાચો માપદંડ છે?

દેશના અર્થતંત્રના આંકડા સ્ટૉક માર્કેટ અને જીડીપીમાં જુદા જુદા દર્શાવાતા હોય છે. તો અર્થવ્યવસ્થાનો સાચો માપદંડ કોને ગણી શકાય? તે અંગે વાત કરતાં આશિષ ચૌહાણે કર્યું કે ઈકૉનૉમીના બે માપદંડ છે - એક તો લિસ્ટેડ કંપનીનું વૅલ્યુએશન અને બીજું જીડીપી. હાલ લિસ્ટેડ કંપનીના વૅલ્યુએશન જોઈએ તો દેશની ઈકૉનૉમી 4-5 ટ્રિલિયન ડૉલરની છે. જીડીપીની દૃષ્ટિએ આ આંક 3.6 ટ્રિલિયન જેવો છે, પરંતુ એ યાદ રાખવું જોઈએ કે જીડીપી નાણાકીય વર્ષ પૂરું થયાના 6 મહિના બાદ બહાર પડે છે. આથી તે સ્ટેલ અર્થાત્ વાસી ઈન્ડિકેટર છે, જ્યારે સ્ટૉક માર્કેટ દર સેકન્ડે અપડેટ થાય છે. આ કૉન્સેપ્ટ સમજવાની અન્ય સરળ રીત એ પણ છે કે રૂ. 2 કરોડના ઘરમાં રહેતી વ્યક્તિની માસિક આવક રૂ. 20,000 હોઈ શકે છે. જીડીપી આ જ ઈન્કમને દર્શાવે છે, જ્યારે શૅર માર્કેટમાં રોકાણ કરેલું ધન દર્શાવાય છે. એ દૃષ્ટિએ તો ભારતની ઈકૉનૉમી 12-15 ટ્રિલિયન ડૉલરની હોવાનો અંદાજ માંડી શકાય છે.

કહેતા કે અમારી ઈન્કમ છે, પણ દેખાડતા નથી, પરંતુ હું તેમને પૂછતો કે તમારે ઈન્કમ જોઈએ છે કે વેલ્થ? જો વેલ્થ જોઈતી હોય તો માર્કેટમાં આવજો. આવક તો માંદગીમાં પણ તણાઈ શકે છે.” આથી વેલ્થ ક્રિયેટ કરવા માગતા ઉદ્યોગોએ સ્ટૉક માર્કેટમાં એન્ટ્રી લેવાનું આયોજન કરવું જોઈએ.

હાલ ભારતની ઈકૉનૉમી 5 ટ્રિલિયન ડૉલરના ટાર્ગેટ સામે 3.5 ટ્રિલિયન સુધી પહોંચી ગઈ છે. તો આ સંજોગોમાં વેલ્થ ક્રિયેટ કરવા માગતા આન્ત્રપ્રેન્યોર કે SMEએ શેના પર ફોકસ કરવું જોઈએ? તેના જવાબમાં આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, “SME એવું ક્ષેત્ર છે જેમાંથી મોટી કંપનીઓ આવે છે. એક સમયે ઈન્ફોસિસ અને રિલાયન્સ પણ નાની કંપની જ હતી. રિલાયન્સનો પહેલો પ્લાન્ટ નરોડામાં હતો. મોટા ઉદ્યોગો આ જ રીતે જન્મ લે છે. આથી જે પણ પ્રગતિ થશે તે SMEના માધ્યમથી થશે. હાલ PLIને કારણે આઈફોન, માઈક્રોન વગેરેનું મૅન્યુફૅક્ચરિંગ ભારતમાં શરૂ થયું છે. હવે આ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ માટે ઍન્સિલરી કંપનીઝની જરૂર પડશે. તેમના ટ્રાન્સપોર્ટ માટે અલગ પ્રકારનાં મશીન, ટ્રક અને અલગ સપ્લાયચેઈનની જરૂર પડશે. આ ઉપરાંત દેશમાં ટેસ્લા સહિતની અલગ અલગ કાર કંપનીઓ પણ આવી રહી છે. આ દરેક ઉદ્યોગ પોતાની ટેક્નૉલૉજી લઈને આવશે. આ ઉપરાંત પ્રાઈવેટ સેક્ટરમાં સ્પેસ ટેક્નૉલૉજીનું પણ આગમન થઈ રહ્યું છે. તેના માટે CNC અને તે પ્રકારનાં અન્ય મશીનોની જરૂર પડશે. ગુજરાતમાં SMEએ ઘણું કામ કર્યું છે. આજે નિફ્ટી પર લિસ્ટેડ 400 કંપનીમાંથી 120 કંપનીઓ ગુજરાતની છે.”

તેમણે જણાવ્યું કે હવે આન્ત્રપ્રેન્યોર્સની માનસિકતા પણ બદલાઈ રહી છે. એક સમયે કલ્પના પણ ન કરી હોય તેવી કંપનીઓ હવે એક્સચેન્જ પર લિસ્ટ થઈ રહી છે.,જેમ કે એક કંપની બાયોમાસ સૂકવીને રાખે છે, ટર્બાઈન ચલાવી આપે છે અને જે ઈંધણની બચત થાય તેમાં હિસ્સો લે છે. આ પ્રકારના નવાં બિઝનેસ મૉડેલ આવી રહ્યાં છે. પહેલાં લોકોને લાગતું હતું કે આવા બિઝનેસમાં કરોડો કેવી રીતે બનશે, પરંતુ હવેના જમાનામાં એ શક્ય બન્યું છે. ફાર્મા અને આઈટી જેવી પરંપરાગત ક્ષેત્રોની કંપની સારું પરફૉર્મ કરી રહી છે, પરંતુ આગળ જતાં બાયોટેકમાં સારું રિટર્ન મળવાની પુષ્કળ સંભાવના છે. ગુજરાતમાં ઘણી કંપનીઓ બાયોટેકમાં કામ કરી રહી છે. ફાર્મસ્યુટિકલનું હબ ગણાતા ગુજરાતમાં જે R&d થાય છે તે ઝડપથી કૉમર્શિયલ થઈ જાય છે. વળી નાનામાં નાનો ઉદ્યોગ પોતાનું કામ તેજીથી વધારી શકે છે. આથી ગુજરાતમાં બાયોટેક ક્ષેત્રે વિકાસની વિપુલ તકો છે.

એક સમયે ચીને ભારતની ઈન્ટરમિડિયેટ ફાર્મસ્યુટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીને ટાર્ગેટ કરીને ખતમ કરી દીધી હતી, પરંતુ કોવિડ પછી ભારતીયોએ એ ઈન્ડસ્ટ્રી ફરી બેઠી કરી છે. આ ઉપરાંત વેન્ટિલેટર બનાવવાના ક્ષેત્રે પણ ભારતે સારી પ્રગતિ સાધી છે. આશિષ ચૌહાણની એ જ સલાહ છે કે, “તમે ટ્રેડિશનલ બિઝનેસમાં પણ હાઈટેકને સાથે લઈને ચાલશો તો સારી પ્રગતિ થશે. તમારા ક્ષેત્રે વિશ્વમાં હાઈએસ્ટ ટેક્નૉલૉજી શું ચાલી રહી છે તેનો ખ્યાલ રાખશો તો ફાયદો થશે.” ઘણા ભારતીય ઉદ્યોગપતિ સારું પરફૉર્મ કરી રહ્યા છે, પરંતુ તેમણે પણ દુનિયામાં ફરીને એક્સપોઝર લેવું જરૂરી છે. જો તેઓ બહારના ઑર્ડર લેતા થશે તો તેઓ વૈશ્વિક સ્તરે પ્રતિસ્પર્ધામાં ટકી શકે છે તેવો આત્મવિશ્વાસ બુલંદ થતો જશે.

ભારત સરકારે ઉદ્યોગોની સરળતા

ભારતની પર કૅપિટા ઇન્કમ 2700 ડૉલર જેટલી છે. ભારત તેમાં દુનિયામાં સૌથી નીચા ક્રમમાં આવે છે.

વધારવા માટે ઘણાં પગલા ભર્યાં છે. તેમાં એક મહત્વનું પગલું ટ્રાન્સપોર્ટેશનની કૉસ્ટ ઘટાડવાનું છે. ભારતમાં પહેલાં લોજિસ્ટિક કોસ્ટ 15 ટકા હતી. હવે તે ઘટીને 8-9 ટકા થઈ ગઈ છે. ગતિ શક્તિ દ્વારા સરકાર લૉજિસ્ટિક કૉસ્ટ ઘટાડવા પ્રયત્નશીલ છે. આ ઉપરાંત ઈન્ડસ્ટ્રિયલ અને ટ્રેડ કોરિડોર બની રહ્યા છે. ધોલેરા જેવા SIR પણ ઊભરી રહ્યાં છે. આ તમામ પગલે આગામી વર્ષોમાં ઝડપથી ઔદ્યોગિકીકરણ થતું જોવા મળશે.

આશિષ ચૌહાણે ભારપૂર્વક જણાવ્યું કે અર્થતંત્રના વિકાસ માટે ઈન્ડસ્ટ્રી તો મહત્ત્વની છે જ, પરંતુ સર્વિસ સેક્ટર ઈકૉનૉમીનું ગ્રોથ એન્જિન છે. આજે અમેરિકા, ગલ્ફ, યુરોપમાં કામ કરતા ભારતીયો થકી દેશમાં 125 બિલિયન ડોલરનું રેમિટન્સ આવે છે. તેની સામે ભારતની કંપનીઓ 450 બિલિયન ડૉલરની સર્વિસ એક્સપોર્ટ કરે છે. આવનારાં વર્ષોમાં આ જ ગેમચેન્જર પુરવાર થશે. આ આંક 1 ટ્રિલિયન વટાવી જશે. આ ઉપરાંત હાઈટેકથી થતું મૅન્યુફૅક્ચરિંગ ભારતીય ઈકૉનૉમીને અલગ મુકામ પર લઈ જશે. આ સંજોગોમાં 1600 કિ.મી લાંબો દરિયાકિનારો ગુજરાતની તાકાત બની જશે. આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, “ઉત્તર ભારતમાં કોસ્ટ નથી. ગુજરાત પાસે દરિયાકિનારો છે અને ગુજરાતે આયાત-નિકાસમાં સારું નામ કમાયું છે. રિફાઈનરી, સ્ટીલની મિલો પણ અહીં છે. હવે જે હાઈટેક કામ આવશે તે પણ દરિયાકિનારો હશે એવા પ્રદેશમાં આવવાની સંભાવના વધી જશે, કારણ કે અહીંથી લૉજિસ્ટિક કૉસ્ટ ઓછી પડે છે.”

ભારતમાં ગુજરાતમાં દરિયાકિનારો છે, પરંતુ વર્કર પોપ્યુલેશન મહદંશે ઉત્તર ભારતમાંથી આવે છે. આથી ગુડ્સ-સર્વિસિસની ફાસ્ટ મૂવમેન્ટ માટે પગલાં ભરવાં પડશે. ગુજરાતમાં ટેલિકૉમની સારી સુવિધાને કારણે સર્વિસિસ તો ઝડપથી પહોંચી શકે છે અને માલસામાનના પરિવહન માટે પણ આઠ અને સોળ લેનના રોડ તૈયાર થઈ રહ્યા છે. આ તમામ મુદ્દાને ધ્યાનમાં લેતા આગામી સમયમાં ભારત વિકાસની દિશામાં હરણફાળ ભરતું જોવા મળશે. સૌથી વિશેષ ભારતીયોના અરસપરસ પ્રત્યેના વિશ્વાસને કારણે સમાજ આગળ વધશે તેવું આશિષ ચૌહાણનું માનવું છે.

એક્સચેન્જની કામગીરી અંગે વાત કરતાં તેમણે જણાવ્યું, “સ્ટૉક માર્કેટમાં ત્રણ ગ્રુપ ઈન્ટરપ્લે કરે છે - રોકાણકાર, કંપની અને સ્ટોક બ્રૉકર. બ્રોકર ઈન્ટરમીડિયરી છે. એક્સચેન્જ આ ત્રણે પર સેબી કે ફાઈનાન્સ મિનસ્ટ્રીના નિયમો અને પૉલિસી અનુસાર નજર રાખે છે, પરંતુ મુખ્ય સંબંધ ઈન્વેસ્ટર અને કંપની વચ્ચેનો છે. ભારતમાં 8.35 સીધા રોકાણકારો છે. તમે જે કંપનીના શૅર ખરીદો તેની સાથે તમે શૅર ન વેચો ત્યાં સુધી તમારો સંબંધ રહેશે. અમે તો રોકાણકાર પૈસા આપે એટલે તેને શૅર અપાવી દઈએ છીએ, પરંતુ વાસ્તવિક સંબંધ તો રોકાણકાર અને કંપની વચ્ચેનો છે. કંપની સાથે રોકાણકાર જોડાય એટલે કંપનીની ફરજ બને છે કે તે ક્વાર્ટરલી રિઝલ્ટ આપે, પ્રૉફિટ-લૉસની માહિતી શેર કરે. કોઈ ઘટના બને, મોટી ઑર્ડર આવે, આગ જેવો બનાવ બને તો સ્ટૉક એક્સચેન્જની ડિટેલ તેમણે સ્ટોક એક્સચેન્જ સાથે શેર કરવી જોઈએ. વેબસાઈટ પર આ માહિતી મુકાય તો રોકાણકાર જોઈ શકે. કંપનીની ફરજ છે કે તેમાં કોઈ પૈસા રોકે તો કંપની સારી રીતે ચલાવે અને પ્રૉફિટ આવે તે રોકાણકારોમાં વહેંચે.”

આને કૉર્પોરેટ ગવર્નન્સ કહેવાય છે અને આશિષ ચૌહાણનું માનવું છે કે કૉર્પોરેટ ગવર્નન્સની નીતિમાં ભારત સમગ્ર વિશ્વમાં શ્રેષ્ઠ છે. આખી દુનિયામાં એવું ફ્રેમવર્ક ક્યાંય નથી જ્યાં આન્ત્રપ્રેન્યોર ઓનર હોય, તેનો કંપનીમાં હિસ્સો હોય અને તે કંપની ચલાવતો પણ હોય. તેને ભારતમાં પ્રમોટર કહેવાય છે. રોકાણકારો એ પ્રમોટરોનો બહોળો પરિવાર છે. જેમ પરિવારમાં પિતા પોતે ખાતાં પહેલાં બાળકને ખવડાવે તેમ કંપનીમાં પણ પ્રોફિટ લેતાં પહેલાં પ્રમોટરે તે રોકાણકારોમાં વહેંચવાનો હોય છે. આશિષ ચૌહાણે જણાવ્યું, “કોઈ પણ કંપની એક્સચેન્જ પર લિસ્ટિંગ માટે આવે ત્યારે હું એ જ સલાહ આપું છું કે સારી મહેનત કરો, ખૂબ પ્રગતિ કરો અને પ્રોફિટ આવે તો નાના રોકાણકારોનું ખાસ ધ્યાન રાખો.”

કૉર્પોરેટ જગતમાં મૅનેજર પાસે નિર્ણયશક્તિ હોય છે અને ઈન્ફોર્મેશનનો એક્સેસ હોય છે. તેને એસેમ્ટ્રી ઑફ પાવર, એસેમેટ્રી ઓફ ઈન્ફોર્મેશન અને કૉન્ફ્લિક્ટ ઑફ ઈન્ટરેસ્ટ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. તેમના દ્વારા સગાંવહાલાંને કૉન્ટ્રાક્ટ અપાય, તેમના સગાંવહાલાં દ્વારા ટ્રાન્ઝેક્શન થાય,

પ્રૉફિટ કંપની પોતાની પાસે જ રાખી લે વગેરે દૂષણોને નાથવા માટે મજબૂત કાયદા અને પૉલિસી ઘડવામાં આવ્યાં છે, જેથી નાના રોકાણકારોને અન્યાય ન થાય. આ ઉપરાંત કૉર્પોરેટ કંપનીઓ સમાજસેવામાં ફાળો આપે તે માટે 2 ટકા CSRનો નિયમ પણ લાવવામાં આવ્યો છે. આશિષ ચૌહાણનું સ્પષ્ટ માનવું છે કે પ્રમોટર ઇન્વેસ્ટરનું ધ્યાન રાખશે અને પારદર્શિતા રાખશે તો તેમનો અને રોકાણકાર બંનેનો વિકાસ થશે.

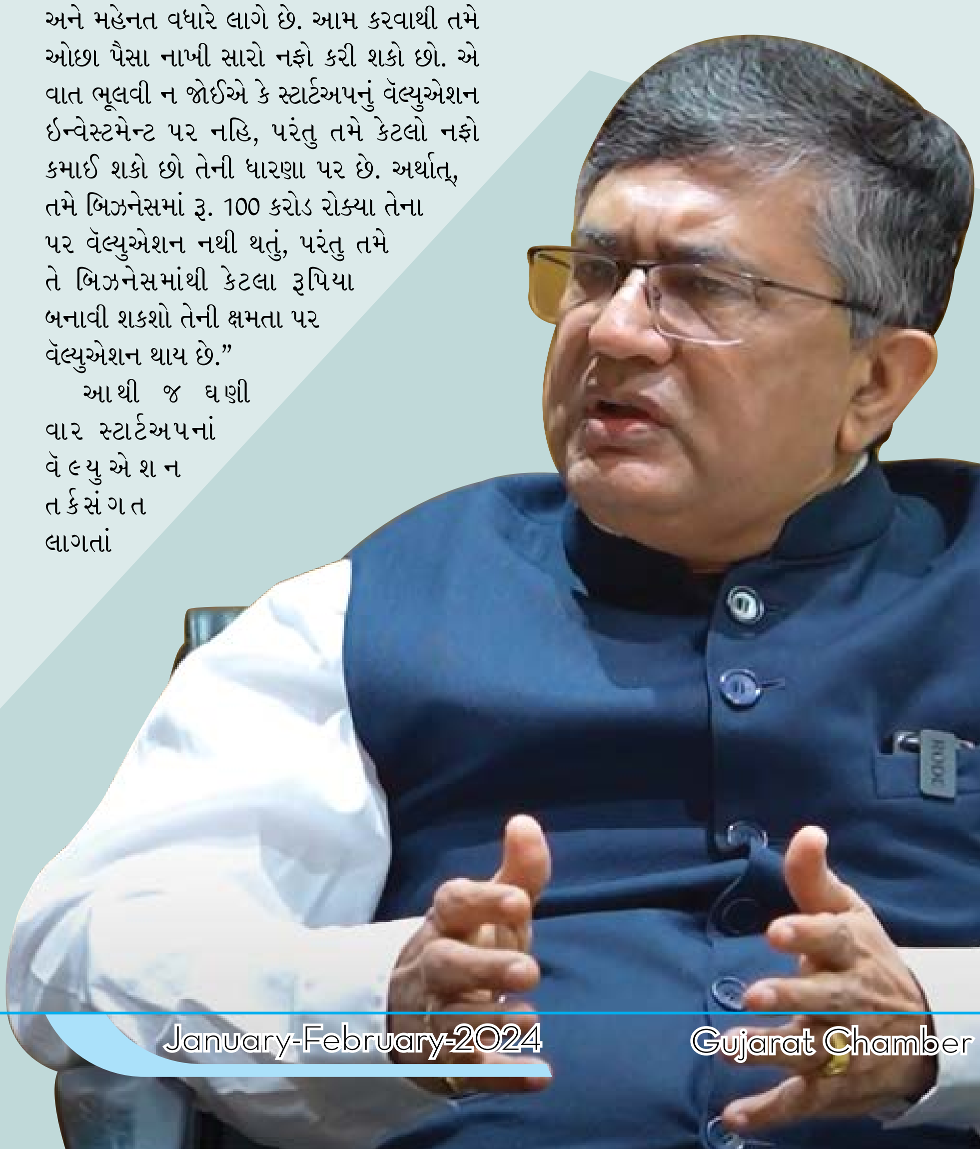
> **આશિષ ચૌહાણે ભારપૂર્વક જણાવ્યું કે અર્થતંત્રના વિકાસ માટે ઇન્ડસ્ટ્રી તો મહત્ત્વની છે જ, પરંતુ સર્વિસ સેક્ટર ઇકૉનૉમીનું ગ્રોથ એન્જિન છે.**

દેશની ઇકૉનૉમી તો વિકસી રહી છે અને હવે નવો ઉદ્યોગ શરૂ કરવા માટે પહેલાં જેટલી મૂડીની જરૂર પડતી નથી. ઘણાં સ્ટાર્ટઅપ્સ એવું પણ વિચારે છે કે ઍસેટ લાઇટ મૉડેલ પર બિઝનેસ શરૂ કરીએ, કંપની બનાવીએ, વૅલ્યુએશન ક્રિયેટ કરીએ અને પછી પૈસા મળી જાય એટલે માર્કેટમાંથી એક્ઝિટ લઈ લઈએ. આવા અનેક કિસ્સા સામે આવતાં ઘણા નિષ્ણાંતો એવું પણ માનતા થઈ ગયા છે કે સ્ટાર્ટઅપનો પરપોટો ગમે ત્યારે ફૂટી જશે. જોકે આશિષ ચૌહાણ થોડો જુદો અભિપ્રાય ધરાવે છે. તેમણે કહ્યું, "અગાઉ પૈસા બનાવવા માટે મોટું રોકાણ કરવું પડતું હતું. તેને કૅપિટલિઝમ કહેવાય છે. હવે જેમ જેમ ટેક્નૉલૉજી આગળ વધતી ગઈ છે, તેમ બિઝનેસ સેટઅપ માટે ઓછા પૈસાની જરૂર પડે છે. તેની સામે દિમાગ વધારે દોડાવવું પડે છે અને મહેનત વધારે લાગે છે. આમ કરવાથી તમે ઓછા પૈસા નાખી સારો નફો કરી શકો છો. એ વાત ભૂલવી ન જોઈએ કે સ્ટાર્ટઅપનું વૅલ્યુએશન ઇન્વેસ્ટમેન્ટ પર નહિ, પરંતુ તમે કેટલો નફો કમાઈ શકો છો તેની ધારણા પર છે. અર્થાત્, તમે બિઝનેસમાં રૂ. 100 કરોડ રોક્યા તેના પર વૅલ્યુએશન નથી થતું, પરંતુ તમે તે બિઝનેસમાંથી કેટલા રૂપિયા બનાવી શકશો તેની ક્ષમતા પર વૅલ્યુએશન થાય છે."

આથી જ ઘણી વાર સ્ટાર્ટઅપનાં વૅલ્યુએશન તર્કસંગત લાગતાં નથી. વળી, પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી, વેન્ચર કૅપિટલિસ્ટ એકબીજાને સ્ટાર્ટઅપની સ્ટેક વેલ્યુ વધારી વધારીને વેચ્યા કરે છે તેના કારણે પણ ઘણી કંપનીઓનું વૅલ્યુએશન વધ્યા કરે છે. સ્ટૉક માર્કેટની દુનિયા સ્ટાર્ટઅપ કરતાં સાવ વિપરીત છે. તેમાં રોકાણકાર કંપની કેટલો પ્રૉફિટ કમાય છે તે જ પૂછે છે. તમારો અત્યારે બિઝનેસ રૂ. 10 લાખનો છે અને ભવિષ્યમાં રૂ. 100 કરોડનો થઈ જશે તેવી ધારણા પર સ્ટાર્ટઅપ્સ ચાલતાં હશે, પરંતુ નાના રોકાણકારો તેની ચુંગાલમાં ફસાતા નથી. તેઓ કંપનીનો નફો જુએ છે, તેનું પાસ્ટ પરફૉર્મન્સ જુએ છે અને પછી રોકાણ કરે છે.

આશિષ ચૌહાણ સ્પષ્ટ કહે છે, "નવી મેથેડોલોજી લો કે જૂની, બંનેમાંથી જે પ્રૉફિટ કમાવી આપે તે જ સાચું, બાકીનું બધું બકવાસ છે." આશિષ ચૌહાણ તેમની પાસે સલાહ માગવા આવતા યુવાનોને પણ કંપની સ્ટૉક માર્કેટમાં લિસ્ટ કરાવવાની સલાહ આપે છે. એક કિસ્સો ટાંકતાં તેમણે જણાવ્યું કે પ્રાઇવેટ ઇક્વિટીમાં નુકસાન થાય તો કંપની તમારા હાથમાંથી સરી પડે છે, પરંતુ તેની સામે તમને લાગતું હોય કે તમારું બિઝનેસ મૉડેલ પ્રૉફિટેબલ છે તો કંપની લિસ્ટ કરાવો. ઇઝ માય ટ્રિપના ઓનરને તેમણે આ જ સલાહ આપી હતી. તે આજે સારી વેલ્થ ક્રિયેટ કરી શક્યા છે. બીજી બાજુ, કોટામાં ક્લાસીસ ચલાવતા એક આન્ત્રપ્રેન્યોરનો 100 કરોડનો પ્રોફિટ હતો. તેમણે વ્યાપ વધારવા રૂ. 500 કરોડની પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી લીધી. આ રૂપિયા તેમણે સમજ્યા વિના ખર્ચ કરી નાખ્યા. પાંચ-સાત વર્ષમાં જ્યારે તેઓ કંપનીનો IPO ન લાવી શક્યા તો કંપની તેમના હાથમાંથી નીકળી ગઈ.

વેલ્થ ક્રિયેટ કરવા માગતા દરેક રોકાણકાર માટે આ બંને એક્સ્ટ્રીમ કિસ્સા છે. તમને લાગે કે તમારી પ્રૉફિટેબલ કંપની છે, તમે ઉત્તરોત્તર પ્રગતિ કરી રહ્યા છો અને માર્કેટમાં આવવાથી જે પૈસા મળશે તેનાથી બિઝનેસનો વ્યાપ વધારી શકશો તો તમારે માટે લિસ્ટિંગ કરાવવું ખૂબ ફાયદાકારક છે. પરંતુ તમે જો એમ વિચારીને પ્રાઇવેટ ઇક્વિટીમાં પડતા હોવ કે તેમના કૉન્ટેક્ટ કે મૅનેજમેન્ટની ક્ષમતાને કારણે તમને લાભ થશે તો તમારે ચેતીને ચાલવું જોઈએ. ઉદ્યોગસાહસિકો NSE, BSE, CDSL, NSDL જેવાં પ્લૅટફૉર્મ્સ પરથી લિસ્ટિંગ કરાવી શકે છે.



53 વર્ષના અથાગ પરિશ્રમથી ઊભું કર્યું વિશાળ કૅટરિંગ એમ્પાયર

કડકડતી ભૂખ લાગી હોય ત્યારે કોઈ પણ ગુજરાતીને જો સૂકી ભાજી, પૂરી અને કેરીના રસનો વિચાર આવે તો તેના મનમાં ગોરધન મહારાજનું નામ તરત જ સ્ફુરે. શું તમે માનશો કે રાજસ્થાનના નાનકડા ગામમાં જન્મેલી જે વ્યક્તિને બાળપણમાં બે ટંક ખાવાના પણ સાંસા હતા તે આજે ગુજરાતના કૅટરિંગ કિંગ તરીકે ઓળખાય છે? આજે તેમના થકી 1000થી 1500 માણસોના ઘરમાં રોજ ચૂલા સળગે છે. ગુજરાતમાં કૅટરિંગ ક્ષેત્રે ગોરધન મહારાજ તમામ પ્રતિસ્પર્ધીઓથી પર છે, પરંતુ આ બ્રાન્ડ નસીબથી નથી બની. તેના પાયામાં છે ગોરધન મહારાજે કરેલો અથાગ પરિશ્રમ અને ગ્રાહકોને શ્રેષ્ઠ પીરસવાનું તેમનું સમર્પણ. ઊભરતા યુવા આન્ત્રપ્રેન્યોર્સ માટે પ્રેરણાસ્રોતસમાન ગોરધનભાઈ પુરોહિતે GCCI ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં વ્રજ ઘોડા સાથેની વાતચીતમાં પોતાના બિઝનેસના અનુભવો, જીવનમાંથી શીખેલા પદાર્થપાઠ અંગે વાત કરી હતી.

ગોરધન મહારાજનું સફળતાનું એક જ સૂત્ર છે - અથાગ મહેનત. તેમનું માનવું છે કે જે વ્યક્તિ મહેનત કરે તે સફળ થાય જ છે. મહેનત વિના કશું જ મળતું નથી. હરીફાઈ ભલે ગમે તેટલી હોય, પરંતુ જે વ્યક્તિને સારું કરવું છે તેને પ્રતિસ્પર્ધા ક્યારેય નડતી નથી. આજે કૅટરિંગ ક્ષેત્રની જ વાત કરીએ તો દર વર્ષે દસ-બાર નવા કૅટરર ઉમેરાય છે, પરંતુ તેની સામે અમદાવાદ શહેરમાં દર વર્ષે લાખો નવા લોકો આવીને વસે છે. તો કૅટરર્સની સંખ્યા કરતા ગ્રાહકોની સંખ્યા અનેક ગણી વધુ ઝડપથી વધી રહી છે. આથી જે મહેનત કરવા સક્ષમ છે તેમને ક્યાંય પ્રતિસ્પર્ધા બાધારૂપ બનતી નથી.

ગોરધનભાઈ પુરોહિતનો જન્મ રાજસ્થાનના પાવા ગામમાં થયો હતો. તેમનું બાળપણ દારુણ ગરીબીમાં વીત્યું હતું. બે વર્ષ સળંગ દુકાળ પડ્યો ત્યારે તેમના પરિવારે રેશનિંગમાં મળતા અનાજ પર મદાર રાખવો પડતો હતો. તેમાંથી સડેલું અનાજ આવે તે ધોઈને, સૂકવીને તેમની માતા રોટલી બનાવતી, પરંતુ અનાજની ખરાબ ગુણવત્તાને કારણે આ ખોરાક પેટમાં ટકતો પણ નહિ. તેમના પરિવારે આખો શિયાળો દૂધ અને શક્કરિયાં ખાઈને વિતાવવો પડ્યો હતો. તેમની આર્થિક પરિસ્થિતિ એટલી નાજુક હતી કે તેમના પિતાએ પાંચમા ધોરણમાં ભણતા દીકરા ગોરધનને પાંચ રૂપિયા કમાવા માટે મુંબઈ મોકલવાનો કપરો નિર્ણય લેવો પડ્યો. ગોરધનભાઈ તે સમયને યાદ કરતાં કહે છે, "હું પાંચ ધોરણ સુધી ભણ્યો ત્યારે હંમેશાં પહેલા જ ક્રમે આવતો, પરંતુ પરિસ્થિતિને કારણે હું આગળ ભણી ન શક્યો અને મને મારા પિતાએ કમાવા મોકલી દીધો, પરંતુ એ માટે હું તેમનો ખૂબ આભારી છું. તેમણે મને ભણાવ્યો હોત તો હું માસ્ટર, ચપરાસી કે તલાટી બનત. ન ભણાવ્યો એટલે પરિશ્રમ કરીને મેં એમ્પાયર ઊભું કર્યું. મારા ધંધાને કારણે આજે 500-1000 લોકોને રોજીરોટી મળે છે તેનો મને ખૂબે જ આનંદ છે."

> બે ટંક રોટલાના સાંસા હતા તેવા ગોરધન મહારાજ થકી આજે 1500-2000 માણસોને રોજીરોટી મળે છે

તેમણે એમ પણ જણાવ્યું કે ગરીબીના દિવસો માણસને ઘણું શીખવાડે છે. તે સતત તમને જીવનશૈલી સુધારવા માટે વધારે પૈસા કમાવાની પ્રેરણા આપતી રહે છે. એ જ ગાળામાં થયેલા અમુક કપરા અનુભવને કારણે તેમણે મનોમન ગાંઠ બાંધી લીધી હતી કે જો ઈશ્વરકૃપાથી તેમને ધન મળશે તો તે સમાજમાં એવું નામ કરશે કે તેમના પિતાની ઓળખ તેમના નામથી થાય. આજની તારીખે સમાજમાં કોઈ કામ થાય તો તે તેમના પિતાનું નામ તે સારા કાર્ય સાથે જોડાય તેવો આગ્રહ રાખે છે.

મુંબઈથી અમદાવાદ આવ્યા બાદ ગોરધન મહારાજે મિલમાલિકોને ત્યાં રસોડું સંભાળતા મહારાજો સાથે કામ કરવાનું શરૂ કર્યું. એકાદ વર્ષ કામ કર્યા બાદ ગોરધન મહારાજની આવડત અને કુશળતા જોઈને તેમને 10 પૈસાની ભાગીદારી પણ આપી. તેઓ પહેલેથી સ્વભાવે મહેનતુ અને ઉત્સાહી હતા. શેઠાણીઓ જે કામ બતાવે તે કરી લેતા. પૂરી, શાક અને ફૂલવડીના જમાનામાં પણ તેમણે સૂપથી માંડીને બેક ડિશ બનાવવાની આવડત કેળવી લીધી હતી. તેમના ખંતીલા સ્વભાવને કારણે તે બીજા કરતાં 2-3 રૂપિયા વધુ લેબર માગે તો પણ તેમને હોંશે હોંશે લોકો આપતા હતા. ધીરે ધીરે તેમની લોકપ્રિયતા એટલી વધી ગઈ કે શેઠિયાઓને ત્યાંથી એવી ડિમાન્ડ આવવા માંડી કે ગોરધન મહારાજને સાથે લાવશો તો જ કામ આપીશું. તે તેમના સહભાગીઓને ગમતું નહિ. છેલ્લે તો કેડિલાના પંકજભાઈ પટેલને ત્યાં 4000 માણસનું રસોડું હતું ત્યારે તેમની સાથે કોઈ બીજા મહારાજ ફરક્યા પણ નહિ. તે સમયે ગોરધન મહારાજને થયું કે આ ધંધામાં દગાખોરીથી ફસાઈ જવાય તેમ છે. આથી તેમણે પોતાનો અલગથી કેટરિંગ બિઝનેસ કરવાનું નક્કી કર્યું.

તેઓ કહે છે, "આજે કેડિલાના પંકજભાઈ, ટૉરેન્ટના સુધીરભાઈ, અદાણી સહિત અમદાવાદના અગ્રણી લોકોને ત્યાં મેં કામ કર્યું છે. મને આનંદ એ વાતનો છે કે તેઓ પ્રેમથી કહે છે કે ગોરધન તો અમારા ઘરનો છે. તેનાથી વધારે આનંદ મને જોઈતો જ નથી."

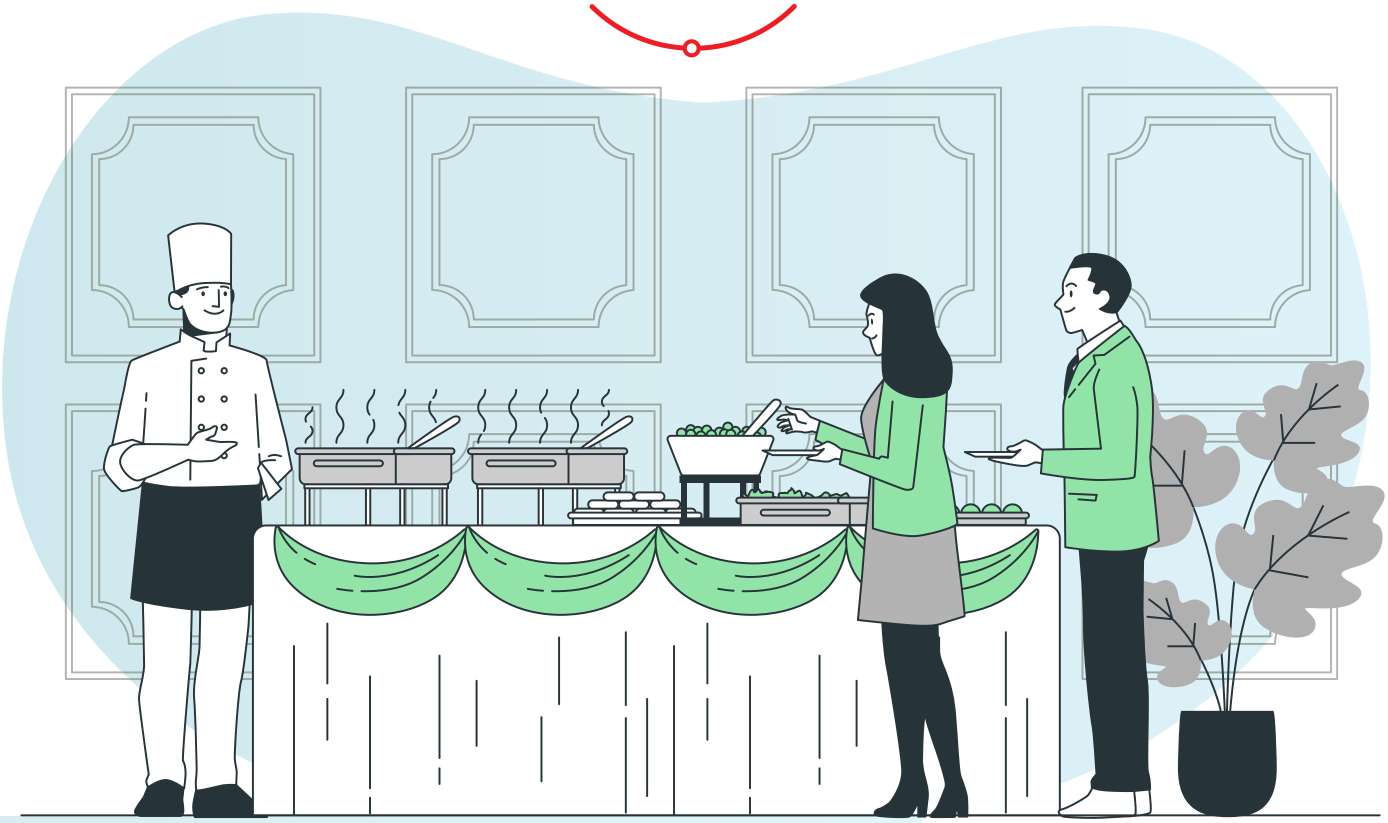
જ્યારે નરેન્દ્ર મોદી ગોરધન થાળમાં જમવા આવ્યા

વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદી જ્યારે ગુજરાતના મુખ્યમંત્રી હતા ત્યારે તેમની શપથવિધિ વખતે ગોરધન મહારાજ તેમના બંગલે રસોડુ સંભાળી રહ્યા હતા. ત્યારે થયેલી મુલાકાતમાં તેમણે મોદીને ગોરધન થાળમાં જમવા આવવાનું ભાવભીનું નિમંત્રણ આપ્યું. એટલું જ નહિ, મુખ્યમંત્રી આવવાના હોય તે દિવસે બીજા લોકો માટે હોટેલ બંધ રાખવાની પણ તૈયારી દર્શાવી, પરંતુ નરેન્દ્ર મોદીએ અન્ય લોકો સાથે જ જમવાની ઈચ્છા વ્યક્ત કરી. વચન મુજબ નરેન્દ્ર મોદી 80 જણ સાથે ગોરધન થાળમાં જમવા આવ્યા. આટલું જ નહિ, ત્યાં ભોજન કેવી રીતે તૈયાર થાય છે તેની પ્રક્રિયામાં પણ તેમણેરુચિ દાખવી હતી.

વડાપ્રધાન બન્યા બાદ પણ તેઓ ગોરધન મહારાજને મળ્યા ત્યારે ખભે હાથ મૂકીને તેમણે તેમના ખબર-અંતર પૂછ્યા હતા અને ભવિષ્યમાં આગળ વધવાનું શું આયોજન છે તે અંગે પૃચ્છા કરી હતી. ગોરધન મહારાજ કહે છે, "નરેન્દ્ર મોદી કળિયુગના રામ જ છે."

લોકો જમી જમીને જતા રહ્યા અને ધંધો ખોટમાં ગયોઃ

ગોરધન મહારાજે અમરેલીમાં 1975માં ડાઈનિંગ હૉલ શરૂ કર્યો હતો. તેમનું ભોજન ખૂબ સ્વાદિષ્ટ બનતું એટલે પુષ્કળ લોકો જમવા આવતા, પરંતુ તે સમયે તેમને હિસાબ રાખતાં આવડતો નહોતો. ઘણાય લોકો પંદર-પંદર દિવસ લૉજમાં જમીને જતા રહ્યા અને પૈસા આપવા જ ન આવ્યા. ગોરધનભાઈ પુરોહિતનું ધ્યાન તો લોકોને ઉત્તમ ગુણવત્તાનું ભોજન ખવડાવવા પર જ હતું. આથી બજારમાં ઘણા પૈસા બાકી રહ્યા અને સારા પ્રતિસાદ છતાંય તેમને લૉજ બંધ કરવાનો વારો આવ્યો.



કૅટરિંગનો સ્વતંત્ર બિઝનેસ શરૂ કર્યા બાદ ગોરધન મહારાજને ક્યારેય પાછું વળીને જોવાનો વારો નથી આવ્યો. મહેનતુ સ્વભાવને કારણે આખા વર્ષમાં તેઓ ભાગીદારીમાં રૂ. 35,000 કમાતા હતા તેની સામે ત્રણ જ મહિનામાં પાંચ લાખનો નફો કરી બતાવ્યો. આ સફળતાથી તેમનો આત્મવિશ્વાસ પણ બુલંદી પર પહોંચી ગયો. આમ 1987માં આકસ્મિક રીતે ગોરધન કૅટરર્સની શરૂઆત થઈ. ત્યાર બાદ તેમણે લેબર કામ બંધ કરીને કૅટરિંગમાં ઝંપલાવ્યું.

ગોરધનભાઈ પુરોહિતનું માનવું છે કે જીવનમાં સફળતા મેળવવા માટે મહેનત અને શિસ્ત ખૂબ જરૂરી છે. શિસ્તબદ્ધ માણસ જીવનમાં ઘણા આગળ વધે છે. તેમની દિનચર્યા જણાવતા તેઓ કહે છે, “હવે 67 વર્ષની ઉંમરે મેં થોડી ભાગદોડ ઓછી કરી છે. પરંતુ શરૂઆતમાં તો ચાર-ચાર દિવસ સુધી ઘરે પણ નહતા જતા. રાત-દિવસ ઉજાગરા થતા. આજની તારીખે હું

> **“ કૅટરિંગનો ધંધો કાચા-પોચાનું કામ નથી, સફળ થવા માટે સતત ગ્રાઉન્ડ ઉપર ઊભા રહેવાની તૈયારી જોઇએ ”**

> “આજની તારીખે જેટલા ઑર્ડર હોય તેટલી જગ્યાએ અંગત રીતે રસોડા પર નજર રાખે છે ગોરધન મહારાજ”

સવારે 5.30 વાગે ઊઠી જાઉ છુ, ગરમ પાણી તથા બ્લેક ટી પીને 4 કિલોમીટર ચાલવા જાઉ છું. પૂજાપાઠ કર્યા બાદ હું બાર-સાડા બાર સુધી જેટલા રસોડા હોય તે બધા રસોડે ફરું છું. કોઈની સાથે મેનુ નક્કી કરવાનું હોય તો તેની ચર્ચામાં ભાગ લઉ છું. જ્યાં લગ્ન હોય, જાન આવવાની હોય તે રસોડે પહેલા જાઉ છું. અમારો જમણવાર શરૂ થાય તેની પહેલા એકે એક વસ્તુ મેં ચાખી જ હોય.”

તેઓ આજની તારીખે તેમણે જેટલા પણ ઓર્ડર લીધા હોય તેમાં બરાબર કામ થયું છે કે નહિ તેની પોતે અંગત મુલાકાત લઈને ખાતરી કરે છે. તેનો બીજો એક લાભ જણાવતા તે કહે છે કે પ્રસંગ સ્થળે જવાથી શેઠ સાથે ફરી મુલાકાત થાય છે, ઓળખાણ પાક્કી થાય છે. વળી, તેમની હાજરીથી યજમાનને ખાતરી થઈ જાય છે કે રસોઈ સારી જ હશે.

કૅટરિંગનો બિઝનેસ શરૂ કરવા માંગતા ઉદ્યોગ સાહસિકોને ગોરધનભાઈ સલાહ આપે છે કે, “આ ધંધામાં કોઈ નાનું મોટું નથી. જન્મથી કોઈ મોટું નથી હોતું, બધા નાની શરૂઆત કરીને જ મોટા થાય છે. મોટો માણસ કેવી ડિસિપ્લિનથી કૅટરિંગ કરે છે તે શીખી લો એટલે તમે મોટા થઈ જાવ. આજે મને કોઈ એક ડિશના રૂ. 2000 આપે છે, તો તમને પણ આપશે જ. કસ્ટમરને નાના-મોટા માણસથી નહિ, સારા કામથી જ મતલબ છે.” તેમણે જણાવ્યું કે તેમના ધંધામાં મેન પાવર, શિસ્ત અને ચોખ્ખાઈ મુખ્ય પાસા છે.

અગાઉ તે એક દિવસમાં 15-15 રસોડા પણ કરતા હતા. આજની તારીખે તેઓ 7થી 8 રસોડા કરે છે. 600-800 માણસોના જમણવાર હોય તો તેમને ત્યાં દરરોજ 1500થી 2000 માણસોને રોજગારી મળે છે. તેમનું કહેવું છે કે અગાઉ 1000 માણસમાં 15થી 20 વેઈટરની જરૂર પડતી હતી. આજે 100 માણસમાં પણ તેનાથી વધારે વેઈટરની જરૂર પડે છે. આથી મેનેજર્સ અને મજબૂત સિસ્ટમના આધારે તેઓ આટલો વિશાળ કૅટરિંગ બિઝનેસ સંભાળી રહ્યા છે.

પોતાની કામ કરવાની પદ્ધતિ અંગે વાત કરતા તેઓ જણાવે છે, “પ્રસંગ હોય ત્યારે ફાઈલમાં તેની

કૅટરિંગનો ધંધો મુશ્કેલ, ખૂબ મહેનત કરવાની તૈયારી રાખવી પડશે

ગોરધનભાઈ પુરોહિતની પછીની પેઢી પણ આ જ બિઝનેસ સાથે સંકળાયેલી છે. જોકે ગોરધનભાઈ બદલાતા સમયને વર્તીને ચાલનાર પ્રૅક્ટિકલ વ્યક્તિ છે. તેઓ કહે છે, “અમારો ધંધો ઉદ્યોગપતિ જેવો નથી કે ઑફિસમાં બેસીને કામ કરવાનું હોય. અમારા ધંધામાં સતત ગ્રાઉન્ડ વર્ક કરવું પડે છે અને રાત-દિવસના ઉજાગરા ચાલે છે. મેં જે કામ કર્યું તે હવે પછીની પેઢી કરશે નહિ. રવિવારે પરિવારને સમય ન આપી શકાય તેવું કામ હવેની પેઢીને ગમતું નથી. અમારું કામ એવું છે કે પાર્ટી રવિવારે હોય અને ઘરના સભ્યો રાતે બાર વાગ્યે જમવા બેસે. ત્યાં સુધી હાજર રહેવું પડે. આથી કૅટરિંગના બિઝનેસમાં પત્ની અને છોકરાં સૂઈ જાય પછી ઘરે પહોંચવાનો વારો આવે.” તેમનું માનવું છે કે ખૂબ મહેનત માગી લેતી આ ફીલ્ડમાં હવેની ભણેલીગણેલી પેઢીને બિઝનેસ કરવો મુશ્કેલ જણાશે. આથી જ તેઓ બૅન્ક્વેટ બનાવવાનું વિચારી રહ્યા છે જેથી તેમની પછીની પેઢી પરિવાર અને બિઝનેસ વચ્ચે સરસ બૅલૅન્સ જાળવીને જીવન વિતાવી શકે.

આ બિઝનેસના સૌથી સંતોષજનક પાસા અંગે વાત કરતાં તેમણે જણાવ્યું, “ઘણી વાર એવું થાય કે આ કેવો ધંધો શીખ્યા છીએ? રાત્રે બાર વાગ્યા સુધી ગ્રાઉન્ડ પર રહેવાનું, સવારે પાંચ વાગ્યે પાછું દોડવાનું. તેમાં પૈસા સારા મળે છે અને ઈજ્જત પણ ળે છે. સૌથી મોટો સંતોષ એ વાતનો છે કે જે લોકોના ઘરમાં એન્ટ્રી ન મળે તેવા શેઠિયાઓના ડાઈનિંગ ટેબલ સુધી તમને જવા મળે.” જીવનના અન્ય સુખનો ત્યાગ કરવાની તૈયારી હશે તો તમે આ ધંધામાં આગળ વધી શકશો, પરંતુ જો તમે સુખ-શાંતિથી જીવવું હશે તો આ બિઝનેસ તમારા માટે નથી.

જ્યારે કોઈએ ખાઉસે સૂપનું નામ પણ નહતું સાંભળ્યું ત્યારે ગોરધન મહારાજ તે બનાવતા:

ગોરધનભાઈ પુરોહિતની સફળતાનું એક રહસ્ય એ પણ છે કે તે હંમેશા બદલાતા સમય સાથે તાલ મિલાવીને ચાલે છે. 35 વર્ષ પહેલા જ્યારે કોઈએ ખાઉસે સૂપનું નામ નહતું સાંભળ્યું ત્યારથી ગોરધન મહારાજ તે બનાવતા. તેઓ કહે છે કે આજની તારીખે તો બધા ઈન્ગ્રેડિયન્ટ તૈયાર મળી જાય છે. પરંતુ પહેલા તો કોકોનટ મિલ્ક બનાવવા માટે તેને ખમણીને લસોટવું પડતું. તેને ગાળીને લાકડાના ચૂલા પર લોખંડની કડાઈમાં ખાઉસે સૂપ બનતો હતો. તેઓ જણાવે છે, મને ઈંગ્લિશ વાંચતા નથી આવડતું પણ કોઈ વિદેશી ડિશ બનાવવાનું કહે તો હું તરત તેની રેસિપી બતાવવાનું જણાવું. ત્યાર પછી તેમાં ભારતીય સ્વાદ પ્રમાણે ફેરફાર સૂચવીને ડિશ સૂચવું. ભોજન સંસ્કૃતિ પ્રમાણે બને તે જરૂરી છે.

આખી વિગતો લખાઈ જાય છે. સવારે સફાઈ માટે કેટલા લોકો આવશે, મજૂરો કેટલા હશે, વેસ્ટ ઉપાડવા માટે કેટલા માણસ હશે, જલેબી પાડવા કારીગર ક્યાંથી આવશે, જ્યુસની જવાબદારી કોની છે તે તમામ વિગતો વ્યક્તિના ફોન નંબર સાથે ફાઈલમાં લખેલી હોય છે. આ બધાને ફોન કરીને કોર્ડિનેશન કરીને સમયસર તેમને સ્થળે બોલાવી લેવામાં આવે છે."

તેમની સાથે કામ કરતા લોકોને સાચવવા માટે તેઓએ એક જ મંત્ર જીવનમાં ઉતાર્યો છે- સૌની સાથે સારો વહેવાર રાખો અને સમયસર મહેનતાણું આપો. આજની તારીખે તેમણે તેમના બિઝનેસમાં એક પણ માણસનો રૂપિયો બાકી નથી રાખ્યો. આવા મજબૂત સિદ્ધાંત ઉપર ઊભું થયેલું તેમનું વિશાળ કેટરિંગ એમ્પાયર આજે એક પછી એક મુકામ હાંસલ કરી રહ્યું છે. તેમણે કામ કરવાની પદ્ધતિમાં એટલી પારદર્શિતા રાખી છે કે તેઓ ગોડાઉન પર 1000 કિલો બદામની ડિલિવરી લખાવે તો પણ વેપારી પૈસા ક્યારે આપશો તેવો પ્રશ્ન પૂછતો નથી. તે ડિલિવરી કરે તેવો તેને ચેક મળી જાય છે. તેમનું માનવું છે કે આ પૈસા બેન્કમાં પડ્યા રહે તો બેન્ક વ્યાજ નથી આપતી, તો પછી બાકી શું કામ રાખવા?

આજે મોટા ભાગના કેટરર 100 ટકા પેમેન્ટ લઈને કામ કરવાનો ચીલો ચાતરી રહ્યા છે ત્યારે ગોરધન મહારાજ આજે પણ ટોકન એમાઉન્ટ લઈને ઓર્ડર લે છે. તેઓ કહે છે, "હું 51,000નો ચેક લઈને 1 કરોડનું કામ કરું છું. આ મારી ક્રેડિટ છે. હું સામેથી પૈસા નથી માંગતો પરંતુ શેઠિયા જ સામેથી ફોન કરીને કહે છે કે હિસાબ આપી જાવ. કોઈ પૈસા નથી આપતા એવું છે જ નહિ. ઉલ્ટું સામેથી ફોન કરે છે. તેઓ કહે છે કે આ એક જ માણસ બચ્યો છે જે પૈસા લીધા વિના કામ કરી આપે છે."

કેટરિંગના બિઝનેસમાં વિકાસની ભરપૂર તક હોવાની વાત કરતા ગોરધન મહારાજ કહે છે, "કોઈ પણ કેટરર એવું કહે કે મને લોસ ગયો તો એ હું સ્વીકારવા તૈયાર નથી. તમારી પાસેથી પૈસા લઈ અમે જમાડીએ તો કોઈ ઓર્ડરમાં રૂ. 200નું માર્જિન મળે, કોઈમાં રૂ. 500નું માર્જિન મળે તો કોઈકમાં રૂ. 100 પણ મળે. પરંતુ ખોટ તો ન જ જાય. મારો અનુભવ કહે છે કે મેં કામ કર્યું હોય અને તેમાંથી 2 પૈસા કમાવા ન મળ્યા હોય એવું નથી. 1000 માણસનો ઓર્ડર હોય અને તેમાંથી તમે સીધું સામાન ખરીદો તો 500 માણસના જમવા જેટલો ખર્ચ થાય. બાકીનો પ્રોફિટ છે."

આટલું વિશાળ એમ્પાયર ઊભું કર્યા પછી પણ ધંધાનો દરેક મોરચો ગોરધન મહારાજ અંગત રીતે સંભાળે છે. ફાયનાન્સ, સ્ટોર વગેરે અલગ વિભાગો તેમણે પાડ્યા નથી. જ્યારે પણ તેમને ગોડાઉનથી કોઈ ચીજ ખૂટતી હોવાનો ફોન આવે તો તેઓ તરત વેપારીને ફોન કરી, ભાવ પૂછીને ઓર્ડર આપી દે છે.

બીજું, આજકાલ સ્ટાર્ટઅપ કલ્ચરમાં કંપનીનું વેલ્યુએશન ઊંચું બતાવવાનો દોર ચાલે છે. ઘણા તો પછી વેલ્યુએશન બતાવીને ધંધો વેચી દે છે. પરંતુ ગોરધન મહારાજનું માનવું છે કે ધંધો પ્રોફિટ પર જ ચાલે છે, વેલ્યુએશન પર નહિ. પૈસા અંગે તેમની માન્યતા સાવ સરળ અને સીધી છે. તેઓ કહે છે, "જો મારા નસીબમાં બહુ વધારે પૈસા લખ્યા હોત તો મારો જન્મ મુકેશભાઈ અંબાણીના ઘરે થાત. ધરતી પર ધનની કમી નથી પરંતુ બધું આપણને જ મળે તેવું જરૂરી થોડી છે. આજે મીઠું મરચું નાખવા વાળા ગોરધન મહારાજને અમદાવાદના શ્રીમંત લોકો એવું કહે કે ગોરધન અમારા ઘરનો જ છે, તેથી વિશેષ શું જોઈએ? ઈશ્વરે આટલો પ્રેમ, એશ-આરામ, બંગલા બધુ આપી દીધું. હું તો ઈશ્વરને પ્રાર્થના પણ એ જ કરું છું કે જો મને બીજો જન્મ મનુષ્યનો મળે તો ગુજરાતમાં જ જન્મ આપજે. જો રાજસ્થાનમાં બધું મળી ગયું હોત તો હું અહીં આવત જ નહિ. ત્યાં કશું નહતું એટલે અહીં આવ્યો."

> **"કોઈ પણ કેટરર એવું કહે કે મને લોસ ગયો તો એ હું સ્વીકારવા તૈયાર નથી."**

નસીબની સાથે સાથે ગોરધનભાઈ પુરોહિત કર્મમાં પણ માને છે. તેઓ માનીએ છે કે સારુ વિચારીએ, સારા કામ કરીએ, કોઈ પ્રત્યે ખરાબ ભાવના ન રાખીએ તે કર્મ જ છે. નસીબમાં બધુ લખેલું હોય પરંતુ કામ કરશો તો જ આવક મળશે. કોઈ થાળી પીરસીને રાખે પરંતુ ખાવું તો આપણે જ પડે. આપણા ઘરમાં બદામ પડી હોય પરંતુ હલવો બનાવવાની મહેનત આપણે જ કરવી પડે. તેમનું માનવું છે કે આપણે મહેનત કરતા રહીએ તો આપણને અને આપણા થકી બીજાને પણ મળે છે.

INTERVIEW

કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદઃ સાત-સાત પેઢીઓની 180 વર્ષની મહેનતથી બનેલી મજબૂત બ્રાન્ડ

> ફૅમિલી બિઝનેસથી બધા વિમુખ થતા જાય છે ત્યારે સાત પેઢીથી એક જ બિઝનેસમાં સંકળાયેલો કંદોઈ પરિવાર સૌના માટે પ્રેરણાદાયક છે.

ગુજરાતીઓ તેમની મીઠાશ માટે આખા વિશ્વમાં પ્રખ્યાત છે. મીઠાશ આપણા જમણમાં જ નહિ, આપણી વાણી અને જીવનશૈલીમાં પણ વણાયેલી છે. ઘણા ગુજરાતીઓ એવા પણ હશે જેમને થાળીમાં રોજ મીઠાઈ ખાવાની આદત હશે. ગુજરાતે વિશ્વને મોહનથાળ, હલવાસન, ઘારી, શ્રીખંડ જેવી સ્વાદિષ્ટ મીઠાઈઓની ભેટ આપી છે. મીઠાઈની વાત આવે તો મોટા ભાગના અમદાવાદીઓની જીભે સૌથી પહેલા કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદનું જ નામ ચડે. આજે સ્ટાર્ટઅપ અને ફંડિંગના યુગમાં ફૅમિલી બિઝનેસ ભૂતકાળ બનતો જાય છે ત્યારે કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદનો 180 વર્ષથી સાત-સાત પેઢીઓ દ્વારા ચલાવાતો મીઠાઈનો બિઝનેસ સૌના માટે ઉદાહરણરૂપ છે. કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદના પાર્ટનર કમલેશભાઈ કંદોઈએ ગુજરાત ચેમ્બર ઑફ કૉમર્સ ઍન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીના રોહન શેઠ સાથે ફૅમિલી બિઝનેસ, ધંધામાં ઉતારચડાવ અને ગુણવત્તા તથા શ્રેષ્ઠતાના વારસા અંગે મોકળા મને વાતચીત કરી હતી.

કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદનો બિઝનેસ વર્ષ 1845થી ચાલે છે. ત્યારથી એક જ ફૅમિલી આ બિઝનેસ ચલાવે છે. કમલેશભાઈ જણાવે છે કે, “વડવાઓના આશીર્વાદથી અત્યારે સાતમી પેઢી ધંધો સંભાળી રહી છે. અમે પ્યૉર ઘીની મીઠાઈ, નમકીન અને ડેરી પ્રોડક્ટનું કૉમ્બિનેશન કરીને ધંધો આગળ વધાર્યો છે. આજે અમારું આખું ફૅમિલી ધંધામાં સાથે છે.”

કમલેશભાઈના દાદાના દાદા કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદે મીઠાઈના ધંધાની શરૂઆત કરી હતી. કંદોઈ હોવાથી મીઠાઈ બનાવવાની કળા જાણે તેમના લોહીમાં વણાઈ ગઈ હતી. પહેલેથી તેમનો અભિગમ ગ્રાહકોને શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાની પ્રોડક્ટ આપવાનો જ હતો. આથી તે ક્વૉલિટીમાં કોઈ કૉમ્પ્રોમાઇઝ કરતા નહિ. આથી જ આ ધંધામાં તેમની ધીરે ધીરે ખૂબ પ્રગતિ થઈ. અમદાવાદ જ્યારે પૂર્વનું માન્ચેસ્ટર ગણાતું અને કાપડની મિલોથી ધમધમતું એ સમયે બધી મિલોનાં ખાતાં કંદોઈ ભોગીલાલ પાસે ચાલતાં હતાં. એ રીતે શહેરમાં થિયેટર બનવા માંડ્યાં તો ત્યાં પણ મીઠાઈ તો કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદને ત્યાંથી જ આવતી. પરિણામે લક્ષ્મીજીના એટલા આશીર્વાદ મળ્યા કે પહેલો ટેલિફોન તેમના પરિવાર પાસે આવ્યો હતો અને જ્યારે સૌ પગપાળા જતા ત્યારે તેમની પાસે બગી હતી, પરંતુ દાદાજીએ તેમની પછીની પેઢીને એક જ સંદેશો આપ્યો કે તમે ગુણવત્તા જાળવશો તો ગ્રાહકો તમને શોધતા આવશે, તમારે ક્યાંય જવું પડશે નહિ. તેઓ કહે છે, “સિદ્ધિ જઈ તેને વરે જે પરસેવે નહાય. સફળ થવા માટે સતત પ્રયત્નો અને મહેનત કરવી પડે. ધંધામાં ઉતાર-ચડાવ તો આવ્યા જ કરે. અમે પણ સાત પેઢીમાં ઘણા ઉતાર-ચડાવ જોયા છે, પરંતુ અમે અમારા નીતિ-નિયમને વળગી રહ્યા એટલે આ સ્ટેજ પર પહોંચ્યા છે.”

આ છ પેઢી જૂના વ્યવસાયમાં તેમને અનેક પડકારોનો પણ સામનો કરવો પડ્યો છે. 1972નું વર્ષ તેમના માટે ઘણું કપરું હતું. એ વર્ષે હાર્ટઍટેકમાં તેમના પિતાનું અચાનક અવસાન થયું. તે સમયે ભાઈઓની ઉંમર ઘણી નાની હતી અને ભણવાનું ચાલુ હતું. અધૂરામાં પૂરું દિવાળીના ગાળામાં દુકાન પર સેલ્સ ટૅક્સની રેઇડ પડી. તેનો આખા

> “ સ્વાસ્થ્ય માટે લાભકારક ભારતીય મીઠાઈઓનો ટ્રેન્ડ ક્યારેય ઓસરશે નહિ તેવો મજબૂત વિશ્વાસ ”

ગુજરાતમાં પડઘો પડ્યો. આ સમયે તેમને બિઝનેસમાં બહારથી પાર્ટનર્સ જોડવાની ફરજ પડી હતી, પરંતુ કમલેશભાઈ આત્મવિશ્વાસથી કહે છે, “અમારી નીતિ સાચી હતી તો અમે આગળ આવ્યા. 1977માં અમે પાર્ટનર્સને છૂટા કરીને ડ્રાઇવિંગ સીટ સંભાળી લીધી. 1987 સુધી વર્કિંગ પાર્ટનર રાખ્યા અને પછી કમાયેલી મૂડી તેમને આપી તેમને પણ છૂટા કરી દીધા. 1987થી ધંધો ફરી સંપૂર્ણ રીતે અમારા પરિવારના હાથમાં આવ્યો અને અમારો ગોલ્ડન પિરિયડ ચાલુ થયો. અમે એક પછી એક નવી બ્રાન્ચ શરૂ કરી અને આગળ વધતા ગયા.” તેઓ માને છે કે આ પ્રગતિમાં તેમના પિતૃઓ અને ઈશ્વરની અસીમ કૃપાનો ઘણો મોટો હાથ છે.

બિઝનેસમાં પડકારના પ્રકાર જુદા જુદા હોય છે, જેમ કે કોઈ આર્થિક પડકારોનો સામનો કરતા હોય તો કોઈમાં મેનપાવર, એક્સપાન્શન કે સરકારની પૉલિસીને લીધે આવેલા મોટા પરિવર્તનને કારણે પડકારો ઊભા થયા હોય. મીઠાઈ બનાવવી એક કળા છે. અને તેમાં કુશળ કારીગરોની જરૂર પડે છે. આથી ફૂડ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં મેનપાવરની ચૅલેન્જ સૌથી વ્યાપક જોવા મળે છે, પરંતુ કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદ બ્રાન્ડ વર્ષોથી તેની ક્વૉલિટી માટે વખણાય છે. તેમનો મોહનથાળ વિશ્વવિખ્યાત છે. જે લોકો બાળપણથી તેમનો મોહનથાળ ખાતા આવ્યા હોય તે પણ સ્વીકારે છે કે તેમનો ટેસ્ટ એકસરખો જળવાયો છે, પરંતુ ફૂડ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં આટલી ગુણવત્તા જાળવવી ખૂબ મુશ્કેલ છે, કારણ કે કારીગરો બદલાયા કરે છે. કમલેશભાઈ કહે છે, “અમે પ્યૉરિટી, શ્યૉરિટી, ક્વૉલિટીના સિદ્ધાંતમાં માનીએ છીએ. અમે રેસિપી તૈયાર કરી છે. કારીગરો બદલાયા કરે, પરંતુ અમે સતત કારખાનામાં અવરજવર રાખીએ છીએ, મીઠાઈ બનાવનારા માણસો સાથે પ્રેમભાવ રાખીએ છીએ. તેમને શીખવાડીએ અને વખતોવખત તાલીમ આપીને તેમને કેળવીએ છીએ.” વળી, આ એકમાત્ર એવી પેઢી હશે ત્યાં 35 વર્ષ જૂના કારીગર ટક્યા છે અને દાદા, પપ્પા અને દીકરો એમ ત્રણે પેઢી કામ કરતી હોય તેવાય અનેક દાખલા જોવા

વેસ્ટર્ન ડેઝર્ટ કે ફ્યુઝન મીઠાઈ ક્યારેય ભારતીય મીઠાઈનું સ્થાન નહિ લઈ શકે:

પહેલાં લગ્નપ્રસંગ કે પાર્ટીમાં પરંપરાગત ભારતીય મીઠાઈઓનો દબદબો હતો. છેલ્લાં થોડાં વર્ષોથી વેસ્ટર્ન ડેઝર્ટ અને ચૉકલેટ્સનું કન્ઝમ્પશન વધી ગયું છે. યુવાનો પણ હવે ડેઝર્ટ તરફ ઢળ્યા છે, પરંતુ કમલેશભાઈ માને છે કે આ ટેમ્પરરી ફેઝ છે. વિસ્તૃત વાત કરતાં તેઓ જણાવે છે, “વર્ષો પહેલાં અમારા બાપ-દાદાના સમયમાં ડાયાબિટીસ રોગનું નામનિશાન નહોતું. અમારા દાદા વાટકી ભરીને ઘી પીતા હતા અને તેમને જમણમાં સવાર-સાંજ મીઠાઈ જોઈતી જ. અમારી દુકાનમાં કોઈ ડાયાબિટીસના પેશન્ટ આવે તો હું સમજાવું કે જો મીઠાઈ ખાવાથી ડાયાબિટીસ અને રોગો થતા હોત તો 1845થી અમારી દુકાન જ ન હોત. ટૉપ લેવલના ડૉક્ટરો અમારી મીઠાઈ ખાવાની સલાહ આપે છે. શુગર સિરપમાંથી બનતી બંગાળી મીઠાઈ નડે છે. જ્યારે અમારી મીઠાઈ ચોખ્ખા ઘી, ચણાની દાળ, બેસન, એલચી, કેસર, પિસ્તાં, બદામ જેવા પૌષ્ટિક આહારમાંથી બને છે. તે નડતી નથી. નાનાં છોકરાંઓને જો બાળપણથી થોડો થોડો મગસ ખવડાવો તો તેમને ક્યારેય સાંધાના દુઃખાવા નહિ થાય. જેમણે દેશી મગસ, મોહનથાળ ખાધા છે તેમને ની રિપ્લેસમેન્ટની જરૂર નથી પડી.” તેમણે સાથે જણાવ્યું કે મીઠાઈ ખાતી વખતે વિવેક હોવો જરૂરી છે. કોઈ પણ ચીજનો અતિરેક નુકસાન કરે છે.

તેમણે વધુમાં એ પણ જણાવ્યું કે હવે યુ.એસ.માં રિવર્સ ટ્રેન્ડ ચાલુ થયો છે. ત્યાં ભારતીય પ્રસંગોમાં દાણેદાર બરફી, ખારી પૂરી, મગસ, મોહનથાળ, મેસૂબ એમ પાંચ પકવાનનો ટ્રેન્ડ ચાલી રહ્યો છે. ચૉકલેટ હાનિકારક છે. સ્વાસ્થ્યને લગતા ફાયદાને કારણે દેશી ઘીની મીઠાઈ આગામી સમયમાં આનાથી વધારે ચાલશે તેવી આશા છે.

જોકે બદલાતા સમય સાથે કદમ મિલાવવા તેમણે પોતાની મીઠાઈ બનાવવાની પદ્ધતિમાં થોડા ફેરફાર કર્યા છે. હાલ સોશિયલ મીડિયાનો યુવાનો પર ખાસ્સો પ્રભાવ છે. આથી વર્ષોથી દૂધ કે દૂધની પ્રોડક્ટ્સ ખાનારા લોકો અચાનક લેક્ટોસ ઇન્ટોલરન્ટ થઈ રહ્યા છે કે પછી દૂધ કે દૂધની પ્રોડક્ટ્સ વિનાનું વીગન ડાયટ ફોલો કરવા માંડ્યા છે. સોશિયલ મીડિયાના પ્રભાવને કારણે ઘણા લોકોએ ઘઉની રોટલી ખાવાનું બંધ કરી દીધું છે. આવામાં ઝેન-ઝી કે મિલેનિયલ્સને પારંપરિક ભારતીય મીઠાઈ તરફ આકર્ષવા મુશ્કેલ છે. કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદ પેઢીએ આ બદલાતા સમયને વર્તીને ઘણી મીઠાઈમાં શુગરની જગ્યાએ કફ ન થાય તે માટે સાકર વાપરવાનું શરૂ કર્યું છે. તેમના બદામપાક, સાલમપાક, અડદિયા આયુર્વેદિક પદ્ધતિથી બને છે. તેમાં ગાયનું ઘી, ખડી સાકર, ગરમ મસાલા અને મામરો બદામ નાખવામાં આવે છે. ઘણી મીઠાઈમાં શુગરના બદલે મીઠાશ માટે ખજૂર અને અંજીર પણ વપરાય છે. મેંદા અને બટરથી ભરપૂર બ્રાઉની અને ફ્યુઝન સ્વીટ્સ કરતા આ મીઠાઈ સ્વાસ્થ્ય માટે અનેકગણી વધારે પૌષ્ટિક છે.

મળે છે. કમલેશભાઈ માને છે કે તેઓ નીતિને વળગી રહ્યા છે તેની આ અસર છે.

તેઓ પૂર્વ વડાપ્રધાન અટલ બિહારી વાજપેયી અને વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીને પોતાનો આદર્શ માને છે. તેઓ કહે છે, “મોદીજીએ સ્લોગન આપ્યું છે કે સપનાં તો ઊંચાં જ હોવાં જોઈએ. તો જ તમે આગળ વધી શકો. મહેનત કરશો તો ફળ મળશે. અમારી નીતિને કારણે અમારે તકલીફના સમયમાં પણ અનેક બૅન્કો સામેથી અમને અપ્રોચ કરતી. તેમની મદદથી અમે આગળ આવ્યા.” તેઓ માને છે કે પરિવાર સાથે મળીને ધંધો કરવામાં આગળ વધવાનું ઘણું વધારે પોટેન્શિયલ છે.

ફૅમિલી બિઝનેસમાં પરિવારમાં કોઈ વિખવાદ થાય છે, તડાં પડે તો આખું બિઝનેસ એમ્પાયર વીખરાય છે, પરંતુ ગ્રાહકોની શુભેચ્છા, પ્રેમભાવ અને ઈશ્વરની કૃપાથી કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદની સાતમી પેઢી પણ સાથે મળીને ધંધાના વિકાસ માટે કામ કરી રહી છે. આટલા લાંબા સમયથી ફૅમિલી બિઝનેસ ચાલતો હોય અને વિકસતો હોય તેવી આ જવલ્લે જ જોવા મળતી ઘટના છે.

હાલ ટેક્નોલૉજી અને આર્ટિફિશિયલ ઇન્ટેલિજન્સ વિશ્વમાં મોટા બદલાવ આણી રહ્યાં છે. દરેક ફીલ્ડમાં ઓટોમેશન આવી રહ્યું છે, પરંતુ ફૂડ બિઝનેસ એવો છે જેમાં હજુ પણ હાથનો ઉપયોગ કરવાની જરૂર પડે છે. કમલેશભાઈ કહે છે કે તેમણે ઘણે અંશે ઑટોમેશન અપનાવ્યું છે, પરંતુ હાથનો જાદુ પણ જાળવી રાખ્યો છે. તેઓ કહે છે, “પહેલાં બિઝનેસ માટે બહુ મહેનત કરવી પડતી હતી. હવે ઑટોમેશનના કારણે મહેનતાળા ઘણાં કામ મશીન કરે છે. તાવડાની સાઇઝ નાની થઈ ગઈ છે અને તેમાં મશીન ઑટોમેટિક ફર્યા કરે છે. જોકે મીઠાઈને હાથનો સ્પર્શ ન થાય તો તેમાં સ્વાદ આવતો જ નથી.” તેમનું માનવું છે કે જેમ રસોઇયાએ બનાવેલા અને માતા કે પત્નીએ બનાવેલા ભોજનનો સ્વાદ જુદો પડી જાય છે તેમ હાથે બનેલી મીઠાઈનો સ્વાદ અલગ જ પડે છે. તેમાં અન્નપૂર્ણાદેવીની કૃપા ઊતરતી હોવાનું તેઓ માને છે. તેઓ જણાવે છે, “અમે તો કારીગરોને પણ કહીએ છીએ કે તમે ફ્રેશ મૂડમાં આવો, પૂજાપાઠ કરીને કામ ચાલુ કરો. તમારી ભાવના એવી હોવી જોઈએ કે કાલ કરતાં આજે હું વધારે સારી મીઠાઈ બનાવું. અમે કોઈ કેટલો માલ વાપરે તેમાં પડતા નથી. જે બનાવે તે વ્યક્તિનો પ્રેમ મીઠાઈમાં છલકાતો હોય છે.”

જોકે મીઠાઈ બનાવવામાં જ્યાં હાથનો ઉપયોગ થતો હોય ત્યાં તેઓ હાઈજિનની વિશેષ કાળજી રાખે છે. તેમની ફૅક્ટરીની દીવાલો પર પૉલીશ્ડ ટાઈલ્સ લાગેલી છે અને તેઓ દર મહિને બે અગિયારસના દિવસે ફૅક્ટરી બંધ રાખે ત્યારે આખી ફૅક્ટરીને ધોવામાં આવે છે. આ ઉપરાંત તેઓ સ્ટેનલેસ સ્ટીલનાં જ વાસણ વાપરે છે, જેનાથી તેમની પ્રોડક્ટની ઉચ્ચ ગુણવત્તા જળવાઈ રહે.

હાલ યુવા પેઢી, અને ભારતમાંથી ફૂડ પ્રોડક્ટ્સ વિદેશ લઈ જતા ભારતીયો ફ્રોઝન ફૂડ આઇટમ્સનો ખાસ્સો ઉપયોગ કરે છે. જોકે કમલેશભાઈએ જણાવ્યું કે ફ્રેશ ફૂડ એ ફ્રોઝન ફૂડ કરતાં અનેક ગણું વધારે સ્વાદિષ્ટ અને સ્વાસ્થ્યવર્ધક છે, જ્યારે ફ્રિજમાં મૂકેલા ફૂડને અવારનવાર ગરમ કરવામાં આવે તો તેનો સ્વાદ અને પોષકતત્ત્વો ઓછાં થઈ જાય છે અને રંગ પણ બદલાઈ જાય છે. વળી, વિદેશમાં વસતા ભારતીયો ફ્રોઝન ફૂડને માઇક્રોવેવમાં રિહીટ કરીને ખાવાથી ટેવાયેલા છે, જ્યારે ઘણા ભારતીય ઘરોમાં માઇક્રોવેવનું હજુ ચલણ નથી. આથી જ તેઓ તેમના ગ્રાહકોને ફ્રેશ મીઠાઈ જ ખાવાની સલાહ આપે છે. તેઓ કહે છે, “હું તો ગ્રાહકોને કહું છું કે ફરી જોઈએ તો ફરી આવો, પરંતુ ફ્રેશ જ મીઠાઈ ખાવ. ફ્રેશ મીઠાઈનો સ્વાદ અતુલ્ય છે.” આ ઉપરાંત તેમની મીઠાઈ સ્વાસ્થ્યવર્ધક બને તે માટે તેઓ તેમાં કેમિકલ્સ કે પ્રિઝર્વેટિવ્ઝનો ઉપયોગ કરવાનું ટાળે છે અને અમુક જ અંશે નૅચરલ કલરનો ઉપયોગ કરે છે.

ફૅમિલી બિઝનેસમાં ઊગતી પેઢીને બિઝનેસ સાથે જોડવાનો પડકાર પણ ઘણો મોટો હોય છે. કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદમાં સાત-સાત પેઢીથી બધા એકતાંતણે બંધાઈને ધંધા સાથે જોડાયેલા છે, પરંતુ હવેની જનરેશન આ બિઝનેસ આગળ વધારવા તૈયાર છે? હવેનાં દસ વર્ષનો તેમનો બિઝનેસ પ્લાન શું છે? તેના જવાબમાં કમલેશભાઈએ કહ્યું, “અમને હવે આખા વિશ્વમાં લોકો ઓળખતા થઈ ગયા છે. અમે અમારા પછીની પેઢીને કહીએ છીએ કે આપણે આનાથી પણ આગળ જવું છે. તમે ભલે ભણો, ગમે તે કામ કરો, પરંતુ તમારે દુકાને તો આવવાનું જ છે. આ બ્રાન્ડને આગળ ધપાવવા તમારે પણ અથાગ મહેનત કરવી જ પડશે. અમારા દાદાએ બહુ વર્ષો પહેલાં માણેકચોકની દુકાનમાં લખ્યું હતું - પ્રામાણિકતા અમારો મુદ્રાલેખ છે, સત્યમેવ જયતે.

“ અનેક ઉતાર-ચડાવ બાદ પણ ‘પ્યૉરિટી, શ્યૉરિટી, ક્વૉલિટી’ના મજબૂત સિદ્ધાંતો અને નીતિને કારણે ટકી રહી છે આ બ્રાન્ડ ”

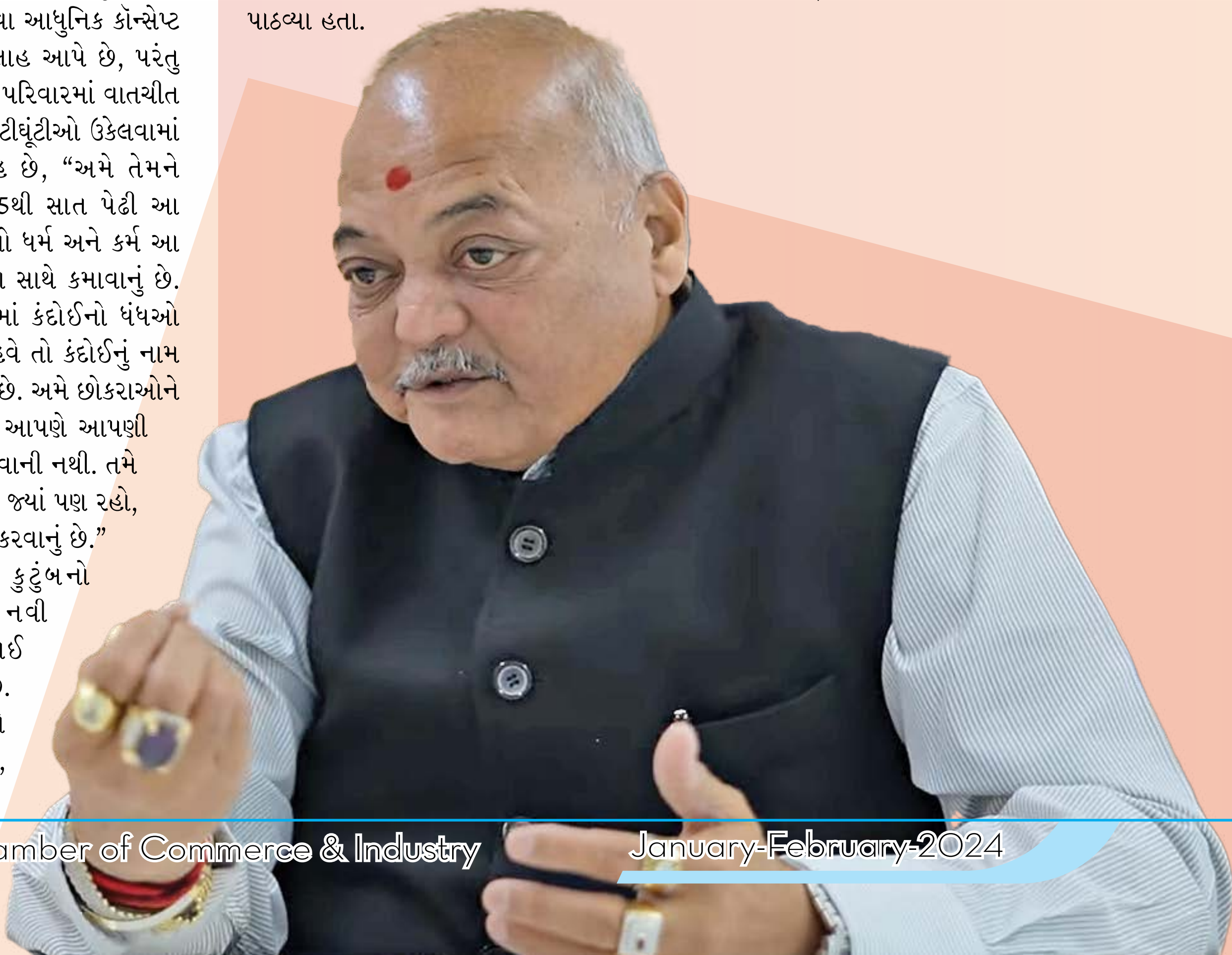
આ પ્યૉરિટી, ક્વૉલિટી, શ્યૉરિટી જળવાશે તો જ બાપદાદાનું નામ ચાલશે. આ રસ્તે જે આગળ ચડે તેને અવરોધ નડે, લોકો નડે, તકલીફ પડે પરંતુ તે પાસ થઈ જાય તો બીજાં વિઘ્ન ન આવે. આમાંથી જ અમારી ફ્યુચર જનરેશન પ્રેરણા લે છે."

તેમનાં હાલ તમામ આઉટલેટ્સ કંપની દ્વારા જ સંચાલિત છે. તેમની ઊગતી પેઢી યુવાનોની જેમ જ ફ્રેન્ચાઇઝી મૉડેલ જેવા આધુનિક કૉન્સેપ્ટ પર ધંધો વિકસાવવાની સલાહ આપે છે, પરંતુ કંદોઈ ભોગીલાલ મૂળચંદના પરિવારમાં વાતચીત અને સમજાવટથી આવી આંટીઘૂંટીઓ ઉકેલવામાં આવે છે. કમલેશભાઈ કહે છે, "અમે તેમને સમજાવીએ છીએ કે 1845થી સાત પેઢી આ ધંધામાં જોડાયેલી છે. આપણો ધર્મ અને કર્મ આ જ છે. આપણે લોકોની સેવા સાથે કમાવાનું છે. અમારા બાપ-દાદાના ધંધામાં કંદોઈનો ધંધઓ થોડો નીચો લાગતો, પરંતુ હવે તો કંદોઈનું નામ પડે એટલે લોકોને ગર્વ થાય છે. અમે છોકરાઓને એ જ સમજાવીએ છીએ કે આપણે આપણી કંદોઈ તરીકેની ઓળખ ભૂલવાની નથી. તમે અમેરિકા, ઑસ્ટ્રેલિયા, કૅનેડા જ્યાં પણ રહો, ત્યાં પણ તમારે કામ આ જ કરવાનું છે."

આ ઉપરાંત તેમના કુટુંબનો માહોલ અને ઉછેર પણ નવી પેઢીમાં પરિવાર સાથે જોડાઈ રહેવાના સંસ્કાર આપે જ છે. નવી પેઢીના આન્ત્રપ્રેન્યોર્સને સલાહ આપતા તેઓ કહે છે,

"ફૂડ બિઝનેસમાં જે ક્વૉલિટી અને ટેસ્ટ ક્રિયેટ કરે તે આગળ વધે છે. કાયદાનું સારી રીતે પાલન કરીને ધંધો કરશો તો પાછા નહિ પડો, વખતોવખત પ્રગતિ થશે. ચા સારી બનતી હોય, એક જ સરખો ટેસ્ટ જળવાતો હોય તો લોકો લારી પર પણ ચા પીવા જાય છે. અમે કોઈ પણ નવી પ્રોડક્ટ લૉન્ચ કરતાં પહેલાં ટેસ્ટ કરીએ છીએ. જો તે સારી લાગે તો જ પ્રોડક્શનમાં લઈ છીએ. આ બિઝનેસમાં ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ કાયમ જળવાયેલો રહે તે જરૂરી છે."

આ સાથે તેમણે GCCIને 'ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા'ની પહેલ કરવા બદલ અને યુવા ઉદ્યોગસાહસિકોને પ્રેરણા અને માર્ગદર્શન આપે તેવા એપિસોડ્સ તૈયાર કરવા બદલ અભિનંદન પાઠવ્યા હતા.



સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનમાં ભારત ટોચના 5 દેશની હરોળમાં આવી જશે

સેમીકન્ડક્ટર્સ એ ભવિષ્યની ટેક્નોલોજી છે. તેના વિના આ દુનિયા ચાલવી અશક્ય લાગશે. તેથી જ ગુજરાત સરકાર સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનનું હબ બનવાના પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીના સપનાંને સાકાર કરવા માગે છે. આગામી પાંચ વર્ષમાં ભારત વિશ્વમાં સેમિકન્ડક્ટર્સનું ઉત્પાદન કરતાં વિશ્વના ટોચના પાંચ દેશોમાં સ્થાન મેળવી લેશે અને સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનમાં વૈશ્વિક સ્તરનો શક્તિશાળી દેશ બની જશે. માત્ર ભારતના જ જુદી જુદી ઈલેક્ટ્રોનિક આઈટમ્સના ઉત્પાદકોને નહિ, વિશ્વના સંખ્યાબંધ દેશોના ઉત્પાદકોને ભારત સેમિકન્ડક્ટર્સ સપ્લાય કરીને સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનનું હબ બની જશે.

પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદી કહે છે, "ભારત જે બોલે છે તે કરી બતાવે છે. ધોલેરા સરમાં ટાટા ગ્રુપના ચિપ્સના મેન્યુફેક્ચરિંગના પ્લાન્ટ્સની સ્થાપનાનો આરંભ થતાં અનંત શક્યતાઓના દ્વાર ખૂલી ગયા છે. જોકે સમગ્ર વિશ્વને માટે અત્યંત ઉપયોગી સેમિકન્ડક્ટર્સનું ઉત્પાદન કરવાના ક્ષેત્રમાં ભારત એક દસકા જેટલું મોડું પ્રવેશ્યું છે, પરંતુ હવે જરાય વિલંબ કરવા માગતું નથી. બે વર્ષ પહેલા સેમિકન્ડર્ક્ટસ મિશનની કેન્દ્ર સરકારે જાહેરાત કરી હતી, બે જ વર્ષમાં તેના એકમોની સ્થાપના ચાલુ કરી દેવામાં આવી છે." તેમણે એ પણ જણાવ્યું કે અગાઉની કોન્ગ્રેસની સરકારે ભારતની સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનના ક્ષેત્રમાં ઝંપલાવવાની જરૂરિયાતને દાયકાઓ સુધી અવગણી છે. ધોલેરામાં પહેલી ચિપ્સ ડિસેમ્બર ૨૦૨૬માં તૈયાર થઈ જશે. મોટરથી માંડીને મશીનરી સુધીની દરેક વસ્તુઓમાં વપરાતી થઈ જશે. સાણંદમાં સ્થપાયેલા માઈક્રોનના એકમમાંથી પહેલી ચિપ્સ ડિસેમ્બર ૨૦૨૪માં બહાર આવતી થઈ જશે.

એકવીસમી સદી ટેક્નોલોજીથી દોરવાતી સદી છે. આ સ્થિતિમાં ઈલેક્ટ્રોનિક ચિપ્સ વિનાના ભારતની આપણે કલ્પના જ કરી શકતા નથી. મેડ ઈન ઈન્ડિયા અને ડિઝાઈન ઈન ઈન્ડિયાની ચિપ્સ ભારતને સેમિકન્ડક્ટર્સની બાબતમાં આત્મનિર્ભર બનાવવામાં બહુ જ મોટો ફાળો આપશે. આ શક્ય બને તે જ હેતુથી કોમ્પ્લાયન્સનો બોજ પણ હળવો કરી નાખ્યો છે. તેમ જ પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ પણ આપી જ છે. નરેન્દ્ર મોદીએ કહ્યું હતું કે આજે મોબાઈલના મેન્યુફેક્ચરિંગમાં ભારત વિશ્વનો બીજા ક્રમનો દેશ બની ગયો છે. ભારત હવે આર્ટિફિશિયલ ઈન્ટેલિજન્સ મિશનને પણ પ્રોત્સાહન આપવા માગે છે. ભારત ટેક્નોલોજીને અપનાવવા જ નહિ, તેને આગળ લઈ જવા પણ ઉત્સુક છે. તેનો લાભ ભારતના યુવાનોને મળશે. ચિપ્સની મદદથી નવી નોકરીઓની તકોનું સર્જન થશે. તેમ જ ટેક્નોલોજીને પણ વધુ એડવાન્સ સ્ટેજમાં લઈ જવાનું કામ કરશે. અત્યારે સેમિકન્ડક્ટર્સ અને ચિપ્સ બનાવવા માટેની ઈકોસિસ્ટમ અમે ડેવલપ કરી રહ્યા છીએ.

ધોલેરામાં રૂ. ૯૧૦૦૦ કરોડનું અને આસામમાં રૂ. ૨૭૦૦૦ કરોડનું મૂડીરોકાણ કરવામાં આવશેઃ ભારત હવે આર્ટિફિશિયલ ઇન્ટેલિજન્સ મિશનને પણ પ્રોત્સાહન આપવા ઉત્સુક

સેમિકન્ડક્ટર્સ ઈન્ડસ્ટ્રીના ભારતના ભવિષ્યનો નરેન્દ્ર મોદીએ પાયો નાખ્યો હોવાનું જણાવતા રેલવેમંત્રી અશ્વિની વૈષ્ણવે જણાવ્યું હતું કે સેમિકન્ડક્ટર્સ મેન્યુફેક્ચરિંગમાં લાગતા ઈક્વિપમેન્ટની આઠ કેટેગરી છે. તેમાંથી પાંચ કેટેગરીના ઈક્વિપમેન્ટ ભારતમાં બનતા થઈ ગયા છે. બીજી ત્રણ કેટેગરીના ઈક્વિપમેન્ટ બનાવવા માટે વધુ મહેનત કરવી પડશે અને વધુ લોકોને આકર્ષવા પડશે. સાણંદ, ધોલેરા અને આસામના મોરીગાંવમાં એક સાથે ત્રણ પ્લાન્ટનો શિલાન્યાસ સમારોહમાં બોલતા તેમણે ઉપર મુજબની રજૂઆત કરી હતી. સાણંદ, ધોલેરા અને આસામમાં તૈયાર થનારી ચિપ્સ દુનિયાની દરેક કારમાં દરેક મોબાઈલમાં, દરેક ઈલેક્ટ્રોનિક ઉપકરણમાં લાગશે. ભારતના હજારો લાખો નવયુવાનોને તેનો લાભ મળશે. નવી રોજગારી નિર્માણ થશે. ચિપ્સ બનાવવા માટેના કાચો માલ આપનારા નાના નાના ઉદ્યોગો પણ ધોૌલેરામાં આવશે. દેશમાં સેમિકન્ડક્ટર્સ બનવાનું ચાલુ થાય તે પછી તેનો ઉપયોગ કરતાં અનેક ઉત્પાદન એકમો ચાલુ થવા માંડે છે. લેપટોપ મેન્યુફેક્ચરિંગ, સર્વર અને મોબાઈલ મેન્યુફેક્ચરિંગમાં સેમિકન્ડક્ટર્સ જરૂર પડે જ છે. ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ, ઓટોમોબાઈલ, ફેક્ટરીમાં લાગતા મશીનોમાં સેમિકન્ડક્ટર્સ લાગુ પડે છે. સેમિકન્ડક્ટર્સ સાથે સંકળાયેલા નાના ઉદ્યોગો એટલે કે સેમિકન્ડક્ટર્સ બનાવવા માટે જોઈતા કાચા માલના સપ્લાયર્સ પણ મોટી સંખ્યામાં ધોલેરામાં આવશે અને તેમ થતાં હજારો નવી રોજગારી નિર્માણ થશે.

તેમણે કહ્યું હતું કે તાઈવાનના સિંચુંમાં સેમિકન્ડક્ટર્સનું કામ ચાલુ થયું તે વખતની તેની કન્ડિશનની તુલનાએ આજે ધોલેરામાં ઘણી સારી સ્થિતિ છે. અહીં લાગનારી ફેબની ફેક્ટરીને ગ્રીન પાવર મળશે. આ ફેક્ટરીમાં મહિને ૫૦,૦૦૦ વેફર્સનું ઉત્પાદન કરવામાં આવશે. ગુજરાતમાં ૩૦,૦૦૦ મેગાવોટનો રિન્યુએબલ પાવર પ્લાન્ટ લાગી રહ્યો છે તેથી મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટરને સો ટકા ગ્રીન પાવર મળશે. ટાટા અને પાવર ચિપ્સની કંપનીઓ સંપૂર્ણપણે પોતાની ટેક્નોલોજી ડેવલપ કરી લેશે. દુનિયાની સૌથી સારામાં સારી લેબોરેટરીઓ સાથે આ માટે એમ.ઓ.યુ. કરી લીધા છે. દરેક પાસેથી બેસ્ટ નોલેજ મેળવીને સારામાં સારી ટેક્નોલોજી ડેવલપ કરવામાં આવશે.

અશ્વિની વૈષ્ણવે કહ્યું હતું કે, “સેમિકન્ડક્ટર્સ બનાવવા માટે તાલીમ પામેલા કર્મચારીઓ તૈયાર કરવા માટેની કામગીરી બે વર્ષથી ચાલુ કરી દેવામાં આવી છે. આગામી દિવસોમાં વિશ્વની અને દેશની ટેક્નિકલ ઈન્સ્ટિટયૂટની મદદથી સ્કીલ્ડ મેનપાવર ડેવલપ કરવાનું ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યું છે. એટીએમપી ટેક્નોલોજી જેવું જ સ્કીલ્ડ મેનપાવર ડેવલપ કરવા માટેનું, વિદ્યાર્થીઓને તાલીમ આપવા માટેની સંપૂર્ણ ઈકોસિસ્ટમ ડેવલપ કરવાનું, અને સેમિવર્સની તાલીમ આપી શકાય તેવી કાબેલિયત કેળવી લેવાની દિશામાં કામ શરૂ કરી દેવામાં આવ્યું છે. માઈક્રો ચિપ્સ પર પ્લાઝમા, ગેસ અને કેમિકલ્સ એપ્લાય કરવાની સ્કીલની તાલીમ પણ આપવાનું ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યું છે. વિદ્યાર્થીઓ તેમાં તૈયાર થઈ ચૂક્યા છે. ઈક્વિપમેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગના કામની તાલીમ પણ આપવામાં આવી રહી છે.

ભારતની તૈયારીને જોતાં ૨૦૨૯ સુધીમાં ભારત વિશ્વના ટોચના પાંચ સેમિકન્ડક્ટર ઉત્પાદક દેશોની હરોળમાં આવી જ જશે. પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીની આ ગેરન્ટી છે. સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનમાં ભારતમાં ઘણાં મોટા ખેલાડીઓ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ લઈને આવી રહ્યા છે. પ્રધાનમંત્રીએ સેમિકન્ડક્ટર્સ ઈન્ડસ્ટ્રીના ડેવલપમેન્ટનો ૨૦ વર્ષનો રોડ મેપ તૈયાર કર્યો છે. સેમિકન્ડક્ટર્સ બનાવવા માટે રો મટિરિયલમાં પણ ભારત ચીન કે અન્ય દેશો પર નિર્ભર ન રહે તેનું ધ્યાન રાખવામાં આવ્યું છે. ભારતની પોલીસી અને ભારત પાસેની ટેલન્ટ ભારતનો સૌથી મોટો જમા પોઈન્ટ છે.

ધોલેરામાં શાળા-કોલેજ, આવાસ અને હોસ્પિટલ્સ માટે ટેન્ડર બહાર પાડી દીધા

ગુજરાત સરકાર ધોલેરાને આધુનિક શહેર તરીકે વસાવવા તેટલી જ સક્રિય છે. ગુજરાતના મુખ્યમંત્રી ભૂપેન્દ્ર પટેલે કહ્યું હતું કે ધોલેરાના વિસ્તારમાં શાળાઓ, હોસ્પિટલ્સ અને હાઉસિંગના પ્રોજેક્ટ્સ સહિતની તમામ સુવિધાઓ ઊભી કરવા માટે ટેન્ડરની પ્રક્રિયા ચાલુ કરી દેવામાં આવી છે. કેન્દ્ર સરકારને જે પ્રોજેક્ટને મંજૂરી આપશે તે પ્રોજેક્ટને ગુજરાતમાં આપોઆપ મંજૂરી આપી દેવાનો નિર્ણય લઈ લેવામાં આવ્યો છે. પરિણામે કેન્દ્ર સરકાર જે પ્રોજેક્ટને મંજૂર કરે તે પ્રોજેક્ટ આપોઆપ જ ગુજરાતમાં મંજૂરીને પાત્ર બની જાય છે. ધોલેરામાં પ્લે એરિયા અને ગ્રીન ગાર્ડન સહિત અન્ય સુવિધાઓ વિકસાવવા માટેના આયોજન પણ ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યા છે. ધોલેરાને ગ્રીન ધોલેરા તરીકે ડેવલપ કરવામાં આવશે. ધોલેરા સરમાં મેન્યુફેક્ચરિંગ એકમ નાખનારા દરેક એકમોને ટાટાના એકમની જેમ જ ઝડપથી મંજૂરી આપી દેવામાં આવશે. તેમાં નોકરી આપવામાં પણ સ્થાનિક લોકોને નોકરીમાં અગ્રક્રમ આપવાનો નિયમ છે. પરંતુ કંપનીની ક્વોલિફિકેશન માટેના પેરામીટર્સ અને અરજી કરનાર કર્મચારીના ક્વોલિફિકેશનમાં મેચિંગ હોય તો તેમન જ પહેલી તક આપવામાં આવશે. મહિલા કર્મચારીઓને પણ સેમિકન્ડક્ટર ઈન્ડસ્ટ્રીમાં પુરુષ જેટલી જ તક મળે તેનું ધ્યાન રાખવામાં આવશે.

ચાર પ્રકારની ચિપ્સ તૈયાર થશે

માઈક્રોનના સાણંદ યુનિટમાં મેમરી ચિપ્સ બનશે. મોબાઈલ, લેપટોપ્સ, એ.આઈ. પી. સર્વરમાં અને કોમ્પ્યુટરમાં તે લાગશે. તેમ જ ઓટોમોબાઈલમાં પણ તેની ચિપ્સ લાગશે. દેશના દરેક મેન્યુફેક્ચરિંગમાં જશે અને તેની નિકાસ પણ થશે. સાણંદમાં જ રેનેસાં નામથી સી.જી. પાવરનો બીજો પ્લાન્ટ લાગી રહ્યો છે. આ પ્લાન્ટમાં સ્પેશિયાલાઈઝ ચિપ્સ તૈયાર થશે. સ્પેસ અને સેટેલાઈટ ટેક્નોલોજીમાં આ ચિપ્સ કામમાં આવશે. રોકેટ ટેક્નોલોજીમાં તેનો ઉપયોગ કરી શકાશે. સ્ટીલની ફેક્ટરીમાં મશીન લાગે છે તેમાં જે ચિપ્સ લાગશે તે સાણંદના રેનેસાં પ્લાન્ટમાં તૈયાર થશે. ત્રીજો ધોલેરામાં ફેબનો પ્લાન્ટ લાગશે. તેમાં ૨૮, ૫૦, ૫૫ નેનોમીટર-નોડ્સનીચિપ્સ બનશે. મોબાઈલ, પાવર ઈલેક્ટ્રોનિક્સ, ડિફેન્સ ઈલેક્ટ્રોનિક્સમાં આ ચિપ્સ લાગશે. ટેલિકોમના ટાવરમાં આ ચિપ્સ લાગશે. રેડિયો ફ્રિક્વન્સીની મિસાઈલમાં આ ચિપ્સ લાગશે. ચોથો આસામના મોરીગાંવનો ચિપ્સનો પ્લાન્ટ છે. તેમાં ઈલેક્ટ્રિક વેહિકલ અને ઓટોમોબાઈલ સેક્ટર માટે ચિપ્સ તૈયાર થશે. અમેરિકા, યુરોપ, જાપાન અને ભારતમાં જેટલા ઈલેક્ટ્રિક વ્હીકલ બનશે તેમાં આ ચિપ્સ લાગશે. મોબાઈલ ફોન, સર્વર અને પાવર મેનેજમેન્ટના દરેક ઉપકરણમાં આ ચિપ્સ લાગશે. લેપટોપમાં પાવર મેનેજમેન્ટ છે. તેમાં પણ આ જ ચિપ્સ લાગુ પડશે. મોરીગામમાં ચિપ્સ બનાવવા માટેની જે ટેક્નોલોજી તૈયાર થઈ છે તે સંપૂર્ણ સ્વદેશી ટેક્નોલોજી છે. કેમિકલ સપ્લાયર સાથે બે વર્ષમાં ત્રણ વર્કશોપ કર્યા છે. દહેજના કેમિકલ ઈકોસિસ્ટમનો મહત્તમ લાભ સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદકોને મળી રહેશે.

આસામનું ઔદ્યોગિક નકશા પર મોટું પગલું

ગુજરાતમાં રૂ. ૯૧૦૦૦ કરોડનું અને આસામમાં રૂ. ૨૭૦૦૦ કરોડનું રોકાણ કરવામાં આવશે. તેમ જ સાણંદમાં અંદાજે રૂ. 8000 કરોડનું રોકાણ મળીને કુલ મળીને રૂ. 1.26 લાખ કરોડનું રોકાણ કરવામાં આવશે. તેમાં 50 ટકા રોકાણ રાજ્ય સરકારનું હશે. આ રોકાણ જમીનની ફાળવણી સહિતના અન્ય ખર્ચના સ્વરૂપમાં આપવામાં આવશે. આસામના ચીફ મિનિસ્ટર હેમંત બિશ્વાએ આસામને સેમિકન્ડક્ટર્સના ઉત્પાદનનું કેન્દ્ર બનવાની તક આપી તે માટે વડાપ્રધાનનો આભાર માન્યો હતો. રૂ. ૨૭૦૦૦ કરોડના મૂડી રોકાણ સાથે ઉત્તર-પૂર્વ ભારતનું રાજ્ય આસામ ઔદ્યોગિક નકશામાં નોંધપાત્ર રીતે પદાર્પણ કરશે. સેમિકન્ડક્ટર્સ અને ચિપ્સ બનાવવા માટે અત્યાર સુધીનું કુલ રોકાણ ૧.૨૬ લાખ કરોડનું થશે.

GCCI in Action

INTERACTIVE MEETING WITH THE AMBASSADOR OF REPUBLIC OF INDONESIA TO INDIA H. E. MS. INA H. KRISHNAMURTHI & INDONESIAN DELEGATION - DATE: 09-01-24 – ITTF

H. E. Ambassador of Republic of Indonesia to India H.E. Ms. Ina H. Krishnamurthi and Indonesian delegation visited GCCI and had interaction with the members.

GCCI Senior Vice President Shri Sandeep Engineer extended warm welcome to H.E. Ambassador and the delegates. He shared information about GCCI's activities towards growth and development of trade and industry in Gujarat. He also mentioned about the 10th Vibrant Gujarat Global Summit where GCCI has been appointed as the State Partner. Further he remarked that Indonesia has always been the Key Economic Partner of India among ASEAN nations and Indonesia has been the second largest trading destination for India among the entire ASEAN region. He remarked about the growing trade opportunities between Gujarat and Indonesia.

Speaking on the occasion, Shri Anil Jain, Chairman, GCCI International Trade Taskforce mentioned about Gujarat's trade & industry and how liaison between Gujarat & Indonesia could be of great benefit.

H. E. Ambassador Ms. Ina H. Krishnamurthi mentioned about strong commercial bonds between the two nations and assured GCCI full support to create liaison between trade & industry from both the nations. She appreciated great strides made by Gujarat and wished every success to 10th Vibrant Gujarat Global Summit.

The interactive meeting concluded with the vote of thanks proposed by GCCI Hon. Secretary Shri Apurva Shah.

INTERACTIVE MEETING WITH BUSINESS DELEGATION OF REPUBLIC OF TANZANIA - DT-17-01-24- INTERNATIONAL TRADE TASK FORCE

Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) hosted an interactive business meeting with a high-profile delegation from the Republic of Tanzania, led by Her Excellency, Mrs. Anisa Kapufi MBEGA, the High Commissioner of Tanzania to India.

Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President welcomed Her Excellency Mrs. Anisa Kapufi Mbega, the High Commissioner of the United Republic of Tanzania to India, and the Business Delegation from Tanzania. He highlighted GCCI's seven-decade history of supporting trade and industry in Gujarat and its role as a State Partner in the recent Vibrant Gujarat Global Summit. He emphasized the strong historical ties between India and Tanzania, with Gujarat being a leading industrial and economic power. He acknowledged the significant Gujarati diaspora in Tanzania and expressed confidence that the meeting would lead to fruitful collaborations and concrete steps for mutual growth. He assured

the delegation of GCCI's support in establishing and strengthening ties between Tanzania and Gujarat across various sectors.

H.E. Mrs. Anisa Kapufi Mbega, the High Commissioner of the United Republic of Tanzania to India in her address gave brief details about Tanzania Investment Centre and mentioned that India is one of top 5 trading partners for Tanzania. She also stated that around 632 projects worth USD 3.7 Billion from India are

registered in Tanzania, which has generated large scale employment in Tanzania. She also added that Tanzania is the largest democratic nation in Africa.

The delegation, representing Tanzania's diverse economic landscape, engaged in productive discussions with key stakeholders from GCCI's business community. The sectors under discussion included, Industrial Park, Healthcare Industry, Agro-Processing, Food Processing, Engineering, Leather Industry and Mining.

Shri Apurva Shah, Hon. Secretary, GCCI concluded the meeting with a vote of thanks.

"MILLET TECHNOLOGY AWARENESS SEMINAR & INDUSTRY INTERACTION MEET" ORGANIZED JOINTLY BY GCCI & NATIONAL RESEARCH & DEVELOPMENT CORPORATION- DT- 18-01-24

GCCI Food & Dairy Committee, MSME Committee and Business Women Committee organized a seminar to create awareness about Millet Technology jointly with National Research & Development Corporation (NRDC) on 18th January, 2024.

Speaking on the occasion, GCCI Senior Vice President Shri Sandeep Engineer emphasised the importance of Millets and how it would be transformative for the whole nation. He remarked about the growing awareness of Millets across the nation and important role played towards this by NRDC. He emphasised the fact that millets are the generational old food, about which we know since long, but now there is greater awareness about the same leading to emerging good habits and awareness about millets.

Welcoming the participants, Shri Prashant Patel, GCCI Hon. Secretary (Regional) mentioned about the importance of Millets and how NRDC has been spearheading their use among the consumers and how they are important for the entrepreneurs also. He welcomed the key note speaker Dr. Akanksha Jain, Deputy Manager, NRDC.

In his Subject Preface, Shri Kaushik Patel, Chairman, GCCI Food

& Dairy Committee spoke about the importance of Millet Technology. He remarked how Hon'ble Prime Minister Shri Narendrabhai Modi has been emphasising Millets for consumers as well as for the nation also and how it is highly relevant for "Agriculture" as well as our "Culture". He remarked that India is one of the biggest producers of Millets globally. He mentioned that Millets are healthy and value based food grains rich in protein and fibre. He mentioned that this is the reason why GCCI & NRDC decided to join hands in promoting the same. He appreciated the exemplary role of NRDC in technology transfer.

During the theme address, Dr. Akaksha Jain mentioned that the idea behind this seminar is to reach out to masses & market with the importance of millets, which are the first as well as future crops of the world. She provided detailed introduction of NRDC in promotion of Science, Technology & Innovation and narrowing the gap between rural and urban India. She also remarked that it is the oldest and largest technology transfer organization in India. She provided details as to how NRDC helps startups in Lab 2 Market Technology transfer.

Speaking about Millets she mentioned that they are the kind of grasses and small seeded cereals & coarse grains evolved millions of years back. They are the ancient crops originated in Asia and Africa. They are good for farmers, consumers and entrepreneurs also. She provided details about how Millets can be beneficial to all these segments. She also provided comparison between millets and Wheat & Rice etc.

The seminar concluded with vote of thanks proposed by Shri Tejas Mehta Chairman, GCCI MSME Committee.

INTERACTIVE MEETING WITH THE DELEGATION OF MYANMAR IN THE PRESENCE OF HON'BLE UNION INDUSTRY MINISTER, GOVERNMENT OF MYANMAR, DR. CHARLIE THAN. -DT. 19-01-2024 INTERNATIONAL TRADE TASK FORCE

Hon'ble Union Industry Minister, Government of Myanmar Dr. Charlie Than and business delegation from Myanmar visited GCCI and had interaction with the members today i.e. on 19th January, 2024 at GCCI.

GCCI Senior Vice President, Shri Sandeep Engineer extended warm welcome to the Honorable Minister and the delegates. He mentioned about GCCI's work over the years in empowering and facilitating trade & industry in Gujarat as well as to provide platform for their liaison with the counterparts in other countries. He also mentioned about centuries old bonds of culture & friendship between Myanmar and India and collaboration that the two nations have enjoyed for mutual success and prosperity. Further he expressed hope that the interactive meeting will result into concrete steps forward towards trade & industry between Gujarat and Myanmar.

Speaking on the occasion, Shri Anil Jain, Chairman, GCCI International Trade Taskforce mentioned about Gujarat's trade & industry and liaison between Gujarat & Myanmar and how the interactive meeting will be beneficial to the counterparts from Gujarat and Myanmar.

Honorable Minister Dr. Charlie Than mentioned about excellent trade relations that Myanmar enjoys with India. He also remarked about great strides Gujarat has made. He assured full support of Myanmar towards strengthening trade and industry between Gujarat and Myanmar. In his address, Honorable Minister extended invitation to industries from Gujarat, specifically those involved in textiles and pharmaceuticals, urging them to invest in Myanmar. During the discussion, Hon'ble Minister highlighted favorable factors, including the growing economy and extensive coastline of Myanmar.

The interactive meeting concluded with vote of thanks proposed by GCCI Hon. Secretary, Shri Apurva Shah.

GCCI EXTENDS WARM CONGRATULATIONS ON THE HISTORIC OCCASION OF THE INAUGURATION OF THE SHRI RAM TEMPLE AT AYODHYA – DT-22-01-2024

On the historic occasion of the Pran Pratishtha at Shri Ram Temple at Ayodhya, GCCI extended warm congratulations to all fellow countrymen on this momentous event. GCCI President, Shri Ajay Patel stated that after a wait of more than 500 years, finally due to the equanimity of all religions and the ideologies and with the motto of Sarva Dharm Sambhav victory of the secular faith of crores of countrymen has been achieved. He remarked that the Business fraternity at Gujarat is elated to witness the realization of a dream that has been cherished by millions of Indians for generations. He applauded the efforts of the individuals, organizations, and the government that have worked tirelessly to make this dream a reality.

Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President congratulated all Indians on this very auspicious and glorious moment of consecration of Ayodhya Ram Temple. He also mentioned that this moment marks a significant chapter in India's cultural and religious history, embodying the spirit of unity, harmony and shared cultural heritage.

On this auspicious occasion, GCCI premises at Ashram Road is decorated and lit up with vibrant colourful lights and diyas and Aarti of Shri Ram Bhagwan was done by Office Bearers and Members of Executive Committee. The live streaming of Pran Pratishtha rituals at Ayodhya was organized for members of the Executive Committee, who attended in large numbers.

DEMO DAY FOR ASSISTIVE & INCLUSIVE TECHNOLOGY EMPOWERMENT & UPLIFTMENT OF PEOPLE WITH DISABILITIES - DT-25-01-2024 - START UP COMMITTEE, CSR TASKFORCE AND YOUTH COMMITTEE

GCCI organized a Demo Day for innovative technologies for Empowerment & Upliftment of People with Disabilities through promising startups today i.e. on 25th January,2024.

Shri Sandeep Engineer, Sr. Vice President, GCCI in his welcome address congratulated GCCI's, Start Up Committee, CSR Taskforce and Youth committee for organizing this event. He acknowledged the significant groundbreaking technologies on display and highlighted the importance of fostering innovation that caters to the diverse needs of our society.

Shri Amit Parikh, Chairman, Startup & Innovation Committee applauded the spirit of innovation and entrepreneurship showcased during the Demo Day. He expressed pride in the diverse range of startups and innovators who demonstrated their commitment to making a positive impact on society through assistive technologies.

Following 9 start-ups made detailed presentation on their solutions of Assistive & Inclusive Technology:

1) Enablemart
2) Flexmo: All Terrain Mobility
3) H-Vision India Pvt. Ltd.
4) Neomotion
5) Nobaflix
6) Torchit: Empowering Vision
7) WeHear Innovations Pvt. Ltd.
8) Freedom Wheels
9) Sunboarsh

Ms. Jayshree Mehta, Chairperson, CSR Taskforce, in her concluding remarks, stated the pivotal role of CSR in driving positive change, emphasizing that businesses have a responsibility to contribute meaningfully to societal well-being. She commended the Demo Day as a prime example of how corporate entities can channel their resources and expertise towards creating inclusive solutions.

Ms. Shumona Agrawal, Chairperson, Youth Committee concluded the demo day with a vote of thanks

SESSION ON GLOBAL CHEMICALS REGULATORY OUTLOOK 2024 -DT. 21-02-24 - GCCI ENVIRONMENT & CHEMICAL TASKFORCE, GPC, RRMA AND CHEMEXCIL.

On 21st February, 2024, GCCI organized an Interactive Session on "Global Chemicals Regulatory Outlook 2024" jointly with Global Product Compliance (GPC), Regulatory Representatives & Managers Association (RRMA) and CHEMEXCIL.

Shri Ankit Patel, Chairman, GCCI Environment Taskforce in his welcome address mentioned about various global headwinds affecting the Chemicals Industry as a whole and remarked that prudent approach will be imperative in devising Regulatory Outlook for the year 2024.

Dr. Nair, CEO, GPC India and Member Secretary, RRMA introduced regulatory representatives and managers to the audience and also provided updates on Global Regulatory update. Mr. Mangesh Barbate, COO, GPC India provided EU REACH: Evaluation & UK REACH updates in the chemical industry. Ms. Drishti Patel, Regulatory Manager, GPC India provided updates about K reach (Korea) & KK DIK (Compliance

in Turkey) Bylaw. Ms. Shweta Deoskar, Senior Manager, GPC India gave updates about Safety Data Sheet (SDS), Poison Centre Notification (PCN), Classification, Labelling and Packaging CLP Regulation.

The session was concluded after the panel discussion moderated by Dr. Nair in which Dr. Jaimin Vasa, Past President, GCCI and President, Gujarat Chemical Association, Mr. Ankit Patel, Chairman, Environment Taskforce and Ms. Parul Gupta, Chemexcil were the panelists.

SEMINAR ON UNLOCKING SUCCESS: BUSINESS INTELLIGENCE FOR MSME- DT. 22-02-24 - MSME COMMITTEE, YOUTH COMMITTEE AND B.K. SCHOOL OF PROFESSIONAL AND MANAGEMENT STUDIES

Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) in collaboration with the Department of Business Intelligence at B.K. School of Professional and Management Studies, Ahmedabad hosted an insightful seminar to shed light on the pivotal role played by Business Intelligence tools in enhancing the operational and financial landscapes of MSMEs.

Shri Tejas Mehta, Chairman MSME Committee, GCCI extended a warm welcome to the attendees emphasizing the transformative power of business intelligence tools in unlocking new possibilities for growth, efficiency, and competitiveness for MSMEs.

Prof. (Dr.) Mamta Brahmbhatt, Head of the Department of Business Intelligence (DBI), discussed the significance of Microsoft Power BI in enhancing the success of MSMEs. She highlighted that inefficiencies in MSME operations can impede growth, limiting their ability to meet demand and scale effectively. Microsoft Power BI, with its operations performance dashboard, allows MSMEs to generate comprehensive reports, streamline processes, and analyze operational Key Performance Indicators (KPIs), including Gantt charts for project timelines, stacked bar charts for resource allocation, and line charts for downtime trends.

Shri Jay Desai, Founder of Wealthkare and a Certified Financial Planner, emphasized the vital role of Tableau and other Business Intelligence tools in addressing funding challenges for MSMEs. He explained how Tableau enables MSMEs to proactively manage finances, track optimal funding sources, and assess risk factors. This strategic approach empowers businesses to attract potential investors by showcasing essential financial insights through visual representations such as stacked area charts for revenue, pie charts for expense distribution, and line charts for profit margins over time.

Ms. Shumona Agarwal Sutaria, Chairperson of the Youth Wing, expressed gratitude to the participants and underscored the importance of integrating Business Intelligence tools into the operations and financial strategies of MSMEs.

CERTIFICATE COURSE ON ESSENTIALS FOR HOME CHEFS -DT. 23-02-24- CENTRE FOR LEARNING COMMITTEE AND INNOVATIVE FOOD ENTREPRENEURS ASSOCIATES

The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) in collaboration with Innovative Food Entrepreneurs Associates hosted an insightful training program. The workshop aimed to provide valuable insights into the essential aspects of running a successful and compliant home chef business. Participants gained knowledge on various key areas crucial for the growth and sustainability of their ventures.

Shri Dilip Thakar, with over 45 years of experience and the founder of Gopi Dining Hall and Innovative Food Entrepreneurs Associates, delivered a comprehensive lecture, sharing his wealth of knowledge and practical insights.

Key Learnings:

FSSAI & Compliance: Participants were educated on the importance of adhering to Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI) regulations. The workshop covered the necessary licenses and compliance requirements to ensure a legal and safe operation.

Ingredients Sourcing: Understanding the intricacies of sourcing high-quality ingredients at competitive prices was emphasized. Participants learned effective strategies for

building reliable supplier relationships and ensuring the freshness and authenticity of their ingredients.

Menu Setting: The workshop provided insights into crafting a well-balanced and appealing menu. Participants learned the art of diversifying offerings to cater to different preferences while maintaining a focus on cost-effectiveness.

Maintaining Hygiene: Proper hygiene practices were highlighted as a non-negotiable aspect of a successful home chef business. The session covered best practices for kitchen cleanliness, food handling, and sanitation to ensure customer safety and satisfaction.

Marketing: Participants gained knowledge on creating an effective marketing strategy to promote their home chef businesses. The workshop covered online and offline marketing techniques, brand building, and leveraging social media platforms to reach a wider audience.

Handling Crisis & Complaints: A crucial aspect of business management, participants were equipped with skills to handle crises and customer complaints effectively. Strategies for maintaining customer satisfaction during challenging situations were discussed.

Cost Calculations: Understanding the financial aspects of the business was emphasized, including cost calculations for ingredients, overheads, and pricing strategies. Participants learned how to maintain profitability while offering competitive prices.

Scaling Up: The workshop provided insights into scaling up a home chef business. Participants were guided on strategic planning, resource allocation, and operational considerations for expanding their operations without compromising quality. to shed light on the vast opportunities available for textile manufacturers seeking to manufacture technical textiles.

The workshop successfully equipped participants with the knowledge and skills necessary for navigating the complexities of a home chef business. The comprehensive coverage of FSSAI compliance, sourcing, menu planning, hygiene, marketing, crisis management, cost calculations, and scaling up ensures that participants are well-prepared to run successful and sustainable ventures in the home chef industry.

MEETING WITH MS. GRACE D'SOUZA, SENIOR TRADE OFFICER, CONSULATE GENERAL OF CANADA- DT. 28-02-24 - FILM AND DIGITAL MEDIA COMMITTEE

Ms. Grace D'Souza, Senior Trade Officer, Consulate General of Canada visited GCCI and held a meeting Chairman and member of Film and Digital Media Committee on 28th February, 2024 at GCCI. The Indo-Canadian Business Chamber (ICBC) has a dedicated Media & Entertainment Committee, aiming to strengthen cultural ties between the two nations. Funding for film production is provided by the Government of Canada. Coproduction treaty should be explored by filmmakers of both regions. Cultural offices are present in various regions of Canada. Various tax incentives are offered by the Government of Canada to film production companies for shooting and logistics activities.

It was discussed to host a networking event for directors, filmmakers and producers from both Canada and Gujarat. Chairman, Film and Digital Media Committee, Shri Aasit Shah asked Ms. D'Souza about the opportunities for Canadian origin Gujarati citizen for getting funding for a movie produced and curated by him It was mutually discussed to organize

one joint event on Opportunities for Filmmakers of both the Countries. Content produced in Canada can be shared and distributed in Gujarat and vice versa.The "RdvCanada" website serves as a comprehensive resource, containing information about Canadian producers.

Bunisess Women Committee

COURTESY VISIT TO HER EXCELLENCY PRESIDENT OF INDIA SMT. DROUPADI MURMUJI – DT. 02-01-2024

GCCI Business Women Committee delegation paid a Courtesy Visit to Her Excellency President of India Smt. Droupadi Murmuji on Tuesday, 2nd January, 2024. The 13-member delegation comprised of Chairperson Kajal Patel, Co. Chairperson Prachi Patwari and other members.

Her Excellency President interacted with all the members of delegation and took time to understand each attendee's business and their entrepreneurial journey. She also shared her own experiences with the members of the delegation.

She remarked about the significant contribution of women entrepreneurs towards India's economy and congratulated the delegation members for their dedicated efforts as successful entrepreneurs.

Conversation with Her Excellency President also delved upon India's fast rising economic stature and how women entrepreneurs could contribute towards the same.

The Courtesy Visit to Her Excellency President greatly inspired the members to put in renewed efforts towards their entrepreneurial missions.

INDUSTRIAL VISIT AT FIT AND FLEX BY NIVA NUTRIFOODS LLP – DT. 19-01-2024

GCCI BWC, led by Ms. Kajal Patel and Co-Chairs Ms. Prachi Patwari, Ms. Binjan Sheth, and Asha Vaghasia, organized an Industrial Visit at Fit and Flex. Pathik, an IT Engineer, and second-gen entrepreneur, actively drives operations with a hands-on approach. Fit and Flex, renowned for its 100% baked, oat-based breakfast cereals and snacks, stands out under Pathik's dynamic leadership. With state-of-the-art European machinery and innovative 3600 slow bake technology, the brand has a robust presence in over 5000 GT & MT stores in India and 500+ stores in the UAE, Africa, and the Maldives. The insightful session with Pathik enriched GCCI BWC members' understanding of the industry, and we extend our gratitude for sharing his expertise.

GCCI BUSINESS WOMEN COMMITTEE - BIZZWELL RETREAT RUSHIKESH – 31-01-2024 TO 03-02-2024

The GCCI Business Women Committee recently organized an enriching retreat in Rishikesh, providing a unique fusion of health, wellness, knowledge, adventure, and spirituality.

From a VIP puja at the banks of the sacred Ganges to an insightful industrial visit to Forest Essentials, participants experienced a holistic journey of rejuvenation and learning. Thrilling adventures like river rafting were balanced with serene moments, including leisurely walks along the Ganges' banks and visits to renowned local eateries.

A highlight of the retreat was a visit to Devprayag, where the confluence of rivers held deep spiritual significance. Free from the constraints of business, committee members were able to immerse themselves fully in the experience, fostering personal growth and camaraderie.

This retreat exemplifies the GCCI Business Women Committee's commitment to empowering women through holistic experiences that nurture the mind, body, and spirit. As participants return home, they carry with them not only cherished memories but also renewed inspiration to excel in both their professional and personal lives.

Forest Essentials

The GCCI Business Women Committee, led by Chairperson Ma Kajal Patel, embarked on an industrial visit to "Forest Essentials." This renowned brand's success story is credited to Mira Kulkarni, who transformed Ayurveda into a symbol of luxury. From modest origins in a garage office to establishing 110 stores across 28 Indian cities and expanding globally to 98 countries, Mira's journey reflects unwavering determination and courage. During the visit, members of the GCCI Business Women Committee gained invaluable insights into the Forest Essentials brand, leaving them inspired by its remarkable trajectory.

WE INSPIRE – EPISODE -2: INDUSTRIAL VISIT INTERACTIVE MEETING WITH MS. PRIYANSHI PATEL, DIRECTOR, TIRUPATI EDIBLE OILS (N K PROTEINS PVT LTD.) -DT. 12-02-2024

GCCI Business Women Committee organized an industrial visit to Tirupati Edible Oils, also known as N K Proteins Pvt Ltd. on 12 February, 2024. The visit provides an excellent opportunity for our team to gain insights into the operations and processes of one of the leading companies in the edible oil industry.

N K Proteins Pvt Ltd., formerly known as Maruti Proteins Ltd., has been a stalwart in the edible oil industry for over three decades. Established on 27th March 1992, the company has flourished by consistently delivering quality products and earning a special place in the hearts of Indian families. Purity has been the core idea driving the success of Tirupati Edible Oils, making it a trusted name in the industry.

Key Highlights:

1. Product Range: Tirupati Edible Oils is renowned for its diverse product range, manufacturing 1775 MT of refined oil per day. The company is not only a major player in edible oils but also a significant exporter of castor oils, its derivatives, by-products, and de-oiled cake (DOC) globally.

2. Leadership: The company stands strong on three pillars – Quality, Research, and Innovation. Guided by Mr. Nimish Patel and the Late Shree Nilesh Patel, Tirupati Edible Oils has built an empire based on a pure love for food.

3. Vertical Integration: Complete vertical integration is a key strength of Tirupati Edible Oils, ensuring control over the entire production process and maintaining high-quality standards.

During the visit, participants had the opportunity to observe the manufacturing processes, quality control measures, and learn about the company's commitment to innovation and research.

SHILP AARAMBH - GIFT CITY RUN 2024 --DT. 18-02-2024

The Gujarat Chamber of Commerce & Industries' Business Women's Committee (GCCI BWC) and members led by Ms Kajal Patel participated in Shilp Marathon to raise awareness about health. Led by Mary Kom, the event aimed to encourage to focus on staying healthy.

This collaboration underscored the commitment of GCCI BWC to empower women and foster a culture of wellness, leveraging Mary Kom's influence and expertise in fitness to advocate for a healthier lifestyle.

Youth Committee

INDUSTRY VISIT OF RAJRATNA VENTURES LTD BY YOUTH COMMITTEE: - DT. 19-01-2024

GCCI youth Wing organised an industrial visit at Raajratna Ventures. The visit features a technical tour of three manufacturing units i.e. pipes, fasteners, and solar panels. Followed by an interaction with the senior management team. A detailed discussed was also conducted on "Efficient use of resources and quality assurance during diversification"

AUTHOR CONVERSATION AND EXPERIENTIAL INDIAN LOCAL FOOD TABLE ORGANIZED BY GCCI YOUTH COMMITTEE IN ASSOCIATION WITH AISHWARYA JAIN: : - DT. 27-01-2024

GCCI Youth Committee in association with Aishwarya Jain organized an Author Conversation and Experiential Indian Local food table event on 27th January, 2024 at Vivanta Ahmedabad, SG Highway.

Ms. Sonal Ved, Author and Editor, Harper Bazaar and Cosmopolitan Magazine exemplified her profound knowledge in the field of gastronomy and food journalism. She also shared her insights on how can an entrepreneur start their journey and thrive in the foodservice industry and shared input from her recently released cookbook titled "India Local: Classic Street Food Recipes," wherein she provided detailed insights into the multifaceted nature and abundance of Indian cuisine.

EXPERIENTIAL JOURNEY WITH GUJARATI FILMS BY YOUTH COMMITTEE : - DT. 05-02-2024

GCCI youth wing organised a session of interaction with stalwarts from the Gujarati film industry. Renowned film makes Darshan Jariwala, Hitu Kanodia and Meet Jani.

The purpose of the event was to understand the growth and vision of the film industry in Gujarat and understand how the youth can contribute to the growth of this industry. Followed by a private screening of Gujarati Film Kamthaan.

AUCTION OF CRICKET TEAMS FOR GYPL- 6 - DT. 10-02-2024

Youth committee of GCCI organized auction of cricket teams for GYPL- 6 at Air Bistro on 10th February, 2024 and trophy for GYPL was launched before the auction. Owners of teams Gaurang Galiya - Riyaasat Risers; Jimit Sonigra – Bhavna Royals; Harsh Kagrana - Ebco Swifter's; Harsh Tanna - H2O Carzspa Smashers, Rajnikant Patel - RMP Risers; Viren trivedi - Imark Sign Star remained present.

Below is the list of 8 teams including 2 female teams and their captains:

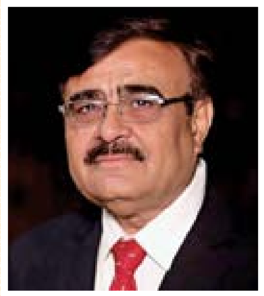
1.	Riyaasat Risers	-	Gaurang Galiya
2.	Bhavna Royals	-	Dhirav Raval
3.	Ebco Swifter's	-	Hardik Mehta
4.	H2O Carzspa Smashers	-	Sneh Thakkar
5.	RMP Risers	-	Nirav Patel
6.	Imark Sign Star	-	Viren Trivedi

CONGRATULATIONS

Congratulations to Shri Mukesh Patel, GCCI Past President, on being appointed Honorary Consul of Japan in Ahmedabad

Congratulations to Dr. Jaimin Vasa, GCCI Past President, on receiving the prestigious award for Best Supporting Partner from the Vice Chancellor of GUSEC at Gujarat University

Congratulations to Ms. Purvi Upadhyay on receiving the Women's Achievement Award from Sadvichar Parivar for her outstanding work in innovating Temple Interior design



Congratulations to Prof (Dr.) Ashwin Thakkar, Members, Textile Taskforce for your pioneering work as the patentee of the invention "MULTILAYER FABRIC FOR ELECTROMAGNETIC SHIELDING."

Congratulations to Ms. Kavita Modi for being selected as a Jury in IIW Inspiring Indian Global IN UK

Congratulations to Shri Dhiresh T. Shah for being recognized as Ambassador of Goodwill for his exemplary social service and leadership across Lions Clubs

Congratulations to Ms. Purvi Upadhyay for being honored with the "Naari Shakti Vandana" by Brahm Bhagini Award on International Women's Day.

Congratulations to Ms. Kavita Modi for being honored with the "Naari Shakti Vandana" by Brahm Bhagini Award on International Women's Day.

VADODARA CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

29TH JAN 2024 – ALL ASSOCIATION MEETING FOR IT CLAUSE 43B (H)

A meeting with all associations in and around Vadodara was held at VCCI in reference to various issues pertaining to the impact of introduction of section 43B (h) of the Income Tax act, 1961. VCCI Office Bearers', Representatives from more than 17 different Industrial Associations in and around Vadodara and Tax Consultants were present at the meeting and it was decided to represent the issue briefly to the Finance Ministry as a forum of associations.

31ST JAN 2024 – OLEA GLOBAL PROGRAM

Seminar on Supply Chain Financing Solutions for Indian Importers and Exporters was organized at VCCI by Olea Global Pte. Ltd. with the support of VCCI. Present at the event were Shri Rahul Saxena, Managing Director, Head of Origination - Olea Global, Ms. Shobha Iyer, Director, Origination – Olea Global, Shri Ashutosh Mankad, Senior Associate Director, Origination – Olea Global, Shri M. D. Patel – President VCCI, Shri Jalendu Pathak – Hon. Secretary VCCI and representatives from different trade & industries.

7TH FEB – 2024 – ECGC PROGRAM

Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC) in association with Vadodara Chamber of Commerce & Industry (VCCI) organized a seminar on "Exporter awareness about Credit Risk and Mitigation of Loss". Present at the seminar were Shri Pankaj Jadhav, Branch Manager – ECGC Vadodara Branch, Shri M. D. Patel – President VCCI and Shri Jalendu Pathak – Hon. Secretary VCCI. Shri Pankaj Jadhav briefed upon all possible credit risk the exporters would have to look after and suggested solutions to mitigate the loss.

7TH FEB – 2024 – SEND OFF CEREMONY OF MANJALPUR POLICE INSPECTORS

VCCI received an invitation from Manjalpur Police Station for the Send off Ceremony organized for their Police Inspectors Shri D. B. Vala and Shri N. L. Pandor. From VCCI, Mr. Himanshu Patel – Sr. Vice President and Mr. Jalendu Pathak – Hon. Secretary greeted both the Police Inspectors with flowers and expressed their gratitude towards the dedication and unwavering support both the Police Inspectors showed during their tenure of services. At the end, they offered warm regards to both the Police Inspectors for their future endeavours.

15TH FEB 2024 - SOFT LAUNCHING OF MEGA HEALTH CHECKUP

On 2nd Feb 2024, VCCI entered into an MoU with City TB Centre – VMC, Deepak Foundation and Lions Club of Baroda for providing comprehensive health checkup to workers working in GIDC Makarpura with a vision of TB free GIDC Makarpura.

In accordance with the same, on 15th February, Soft launching of Mega Health checkup was organized with the Help of VCCI, VMC, Deepak Foundation & Lions Club of Baroda Karelibaug in Electrical Control & Systems Industry situated in Makarpura GIDC made after successfully completed Pilot Project on 6th to 8th February, in the presence of Dr. Upendra Gandhi (RDD - Govt of Gujarat), Dr. Devesh Patel - Chief medical officer VMC, Dr Rashendu Patel - VMC TB officer, Mr. Himansu Patel – Sr. Vice President VCCI, Mr Jalendu Pathak – Hon. Secretary VCCI, Mr Amit Shah – Hon. Treasurer VCCI, Dr Sandip Soni, Mr. Laksha Thakar from Deepak Foundation & Lions Clubs International, District 3232 F1 District Governor MJF Ln Vijayshin Umat, District Secretary Ln Mukesh Bhargav, DD Ln Alka Bhagav, ZC MJF Ln Harshad Shah, LCOB Karelibaug President Ln Kiranbhai Shah & Secretary Ln Mitesh Vaishnav and Representative from ECS 2.

All dignitaries welcome & Felicitated by Dipak Foundation by presenting saplings plants with organic Fertilizer.

15TH FEB 2024 – MEETING WITH CGST AUDIT COMMISSIONER

VCCI received an invitation the Office of the Commissioner, CGST, Audit Vadodara in reference to strengthen trade relations and to provide feedback on the audit system to improve GST Audits. From VCCI, Mr. Himanshu Patel – Sr. Vice President, Mr. Jalendu Pathak – Hon. Secretary and Mr. Amit Shah – Hon. Treasurer attended the meeting along with the representatives from different Industrial Associations of Vadodara. Mr. Himanshu Patel greeted Shri Surya Teja, Commissioner – CGST & C.Ex., Vadodara-I with flowers and discussed on different aspects related to current GST Audit system and remarked on all possible improvements required for smooth GST Audits.

29TH JAN 2024 – ALL ASSOCIATION MEETING FOR IT CLAUSE 43B (H)

તા.૧૨.૦૧.૨૦૨૪નાં રોજ વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત ગ્લોબલ સમિટ-૨૦૨૪ ગાંધીનગર ખાતે સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બરનાં સભ્યો દ્વારા એક્ઝિબિશનમાં વિઝીટ કરવામાં આવેલ અને સાથે સાથે MSME કોન્કલેવમાં સહભાગી થયેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક.

તા.૦૪.૦૨.૨૦૨૪ નાં રોજ ચેમ્બર દ્વારા ઓલ ગુજરાત ફેડરેશન ઓફ ટેક્ષ કન્સલ્ટન્ટસનાં સંયુક્ત ઉપક્રમે કેન્દ્ર સરકાર દ્વારા રજૂ થયેલ વોટ ઓન એકાઉન્ટ અંતર્ગત જીએસટી અને ઈન્કમટેક્ષ વિષે એક માર્ગદર્શન સેમીનાર યોજાયેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક.

તા. ૦૯.૦૨.૨૦૨૪ નાં રોજ સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર દ્વારા શાળાના બાળકોની સાયન્સ અને ટેકનોલોજી પ્રત્યે રૂચી વધે તે માટે સરકારી પ્રાથમિક શાળાનાં ધોરણ ૬ થી ૮ નાં ૧૮૦ જેટલા વિદ્યાર્થીઓને ભાવનગર ખાતે આવેલ રીજીયોનલ સાયન્સ સેન્ટરની મુલાકાત કરાવવામાં આવેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક

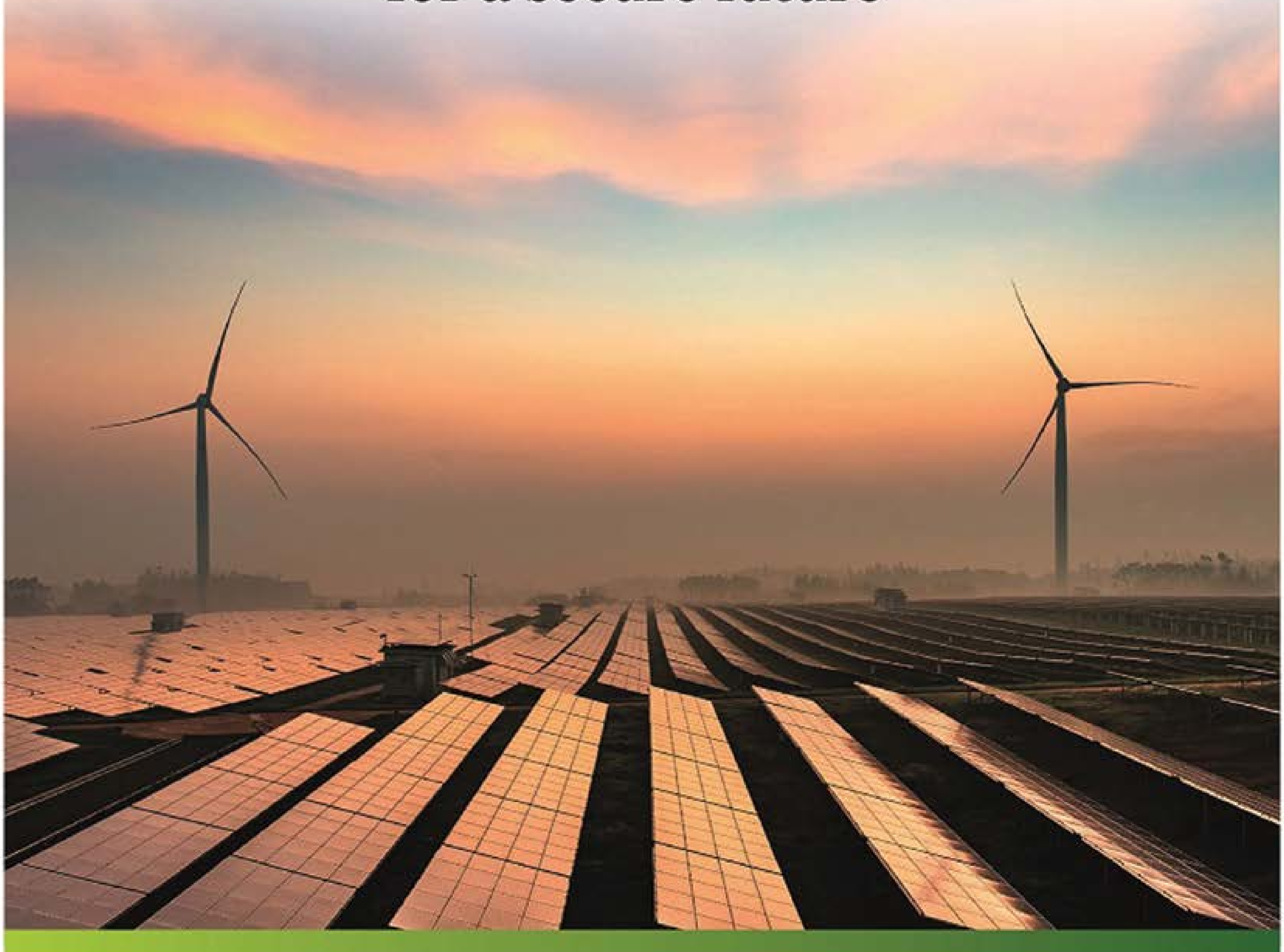
તા.૧૫.૦૨.૨૦૨૪ નાં રોજ સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી તથા ભાવનગર પ્લાસ્ટિક મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસિએશન દ્વારા પ્લાસ્ટિક ઉદ્યોગની મંદીમાં નવી સંભાવનાઓ વિષય અંતર્ગત એક માર્ગદર્શન સેમીનારનું આયોજન થયેલ પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક

તા. ૨૭.૦૨.૨૦૨૪ નાં રોજ PGVCLનાં એક્ઝીક્યુટીવ એન્જીનીયર એના તેમની ટીમ દ્વારા મેનેજીંગ કમિટીનાં સભ્યો માટે રીન્યુએબલ એનર્જી અને ડીજીટલ એનર્જી બીલ પેમેન્ટ અંગે એક વાર્તાલાપનું આયોજન કરવામાં આવેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક

Reliance
New Energy Ltd

WE CARE

About creating a cleaner planet
for a secure future



torrent GROUP

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

torrent PHARMA | torrent POWER | torrent GAS