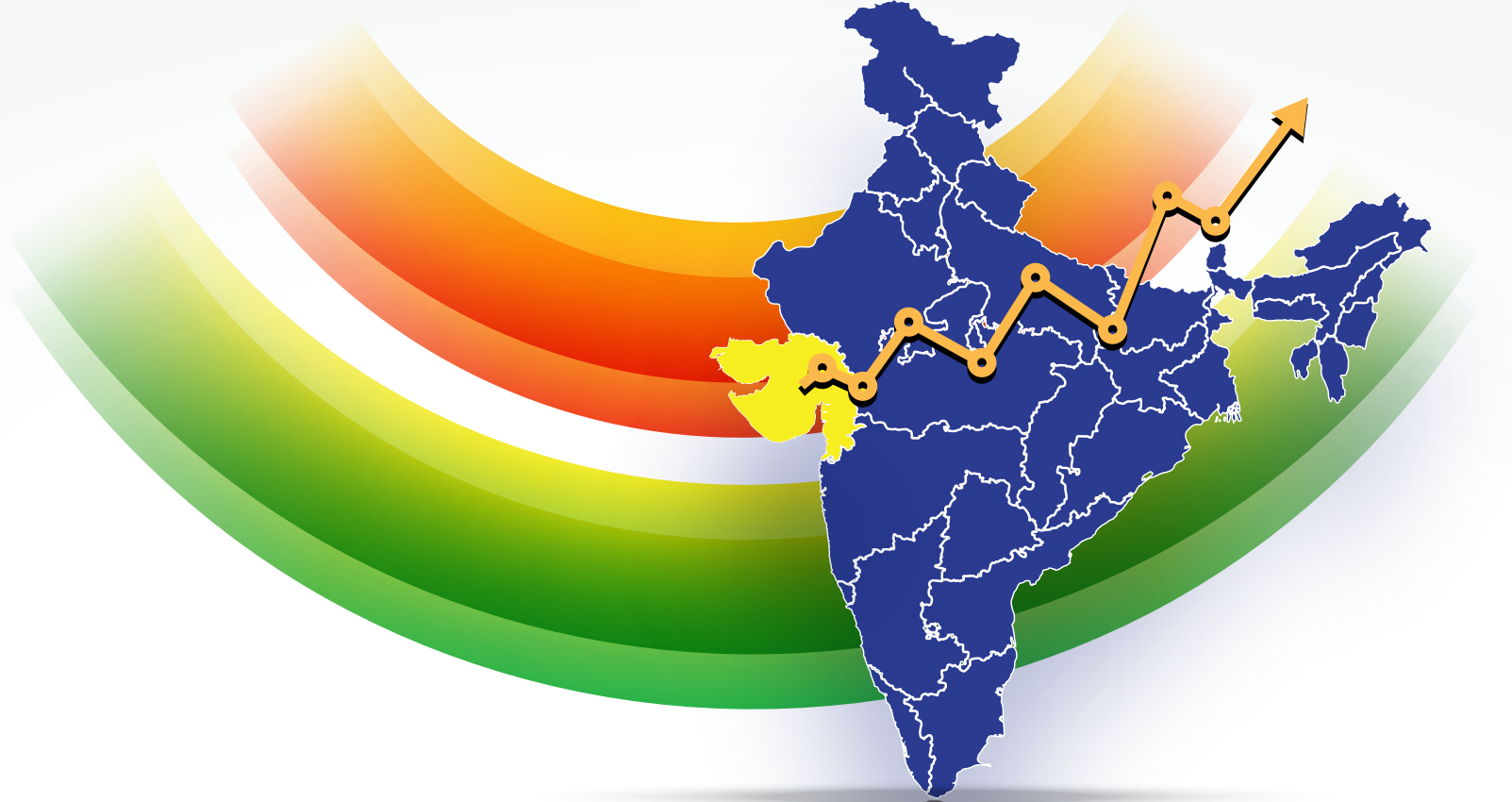


# Gujarat Chamber of Commerce and Industry

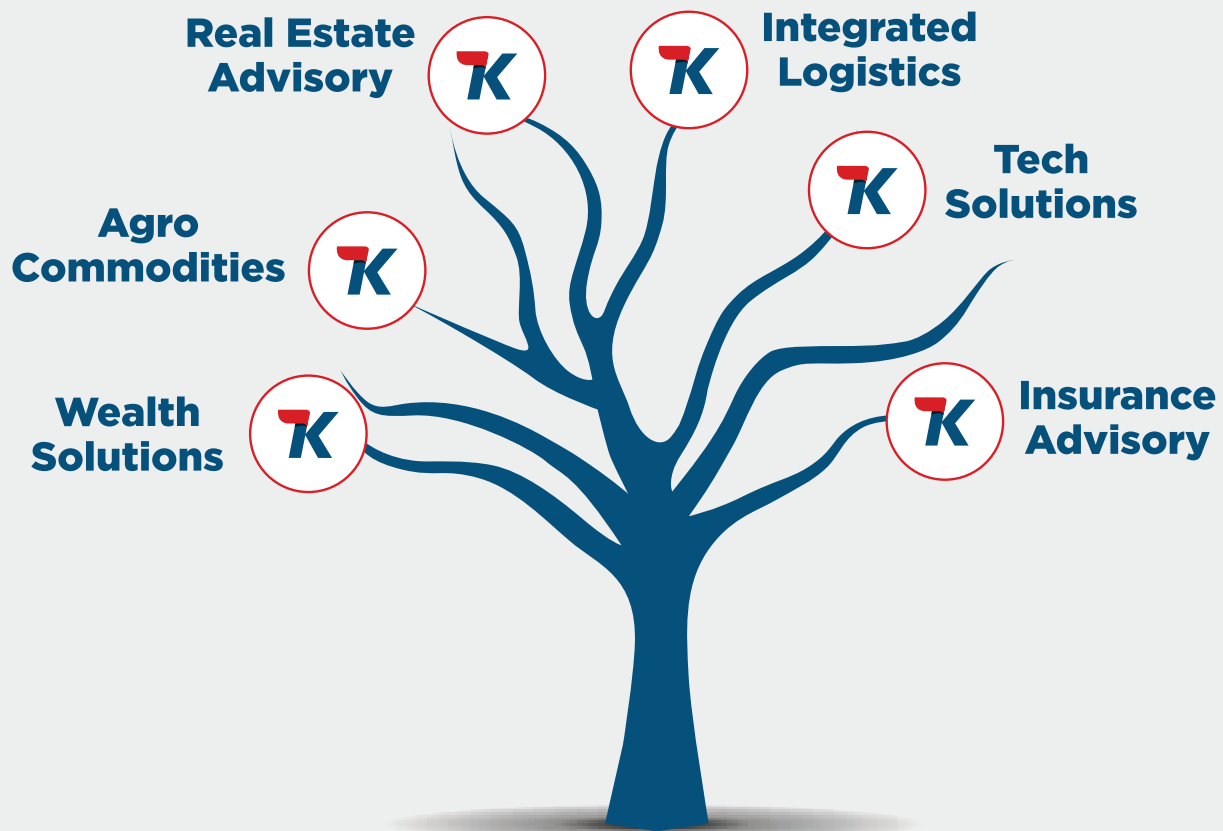


**GCCI**  
GUJARAT CHAMBER OF  
COMMERCE & INDUSTRY



**દેશનું અર્થતંત્ર**  
**સફળતાની નવી ટોચે:**  
**ગુજરાત મોખરે**

# 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.

# Leading From The Front

# Contents

President

**Ajay Patel**

Sr. Vice President

**Sandeep P. Engineer**

Vice President

**Mihir. V. Patel**

★

Immediate Past President

**Pathik S. Patwari**

★

Hon. Secretary

**Apurva K. Shah**

Hon. Secretary (Regional)

**Prashant Patel**

Hon. Treasurer

**Gaurang Bhagat**

1. ઘટકોનો વિવાદ, ગુજરાતનો કૂડ પ્રોસેસિંગ ઉદ્યોગ ચેતી જાય .....06
2. ડિસેમ્બરમાં સોનું વધીને રૂ. 1 લાખને મથાળે પહોંચશે? ..... 12
3. સંબંધો સુધારી, પડકારોને પહોંચી વળી માર્ગ કાઢવો એ જ વિદેશનીતિ ... 16
4. રાજ્યમાં MSMEને મજબૂત બનાવવા માટે ગુજરાત સરકારની આકર્ષક યોજના ..... 22
5. દિલ વિદાઉટ બિલ: કેશ કાઉન્ટર વિના ચાલતી અનોખી સેવાભાવી હોસ્પિટલ ..... 27
6. બાળકોને આર્થિક બાબતોની સમજણ નાનપણથી જ કેવી રીતે આપી શકાય? ..... 31
7. શ્રીમતી ઇન્દુબેન ખાખરાવાલા: પોળના નાનકડા ઘરમાંથી શરૂ થયેલો ગૃહઉદ્યોગ આજે બની ગયો છે ઇન્ડસ્ટ્રી ..... 34
8. મહેનતનો કોઈ પર્યાય નથી, ધીરજ ન ગુમાવો: જિતેન્દ્ર ચૌહાણ ..... 38
9. પેટન્ટ-આઈપીઆરમાં સરકારી પ્રયાસોથી ખાસ્સી સફળતા મળી, યુવાનો જાગૃત થયા ..... 41
10. હવે વૃદ્ધોને પણ આરોગ્ય વીમાનો વધુ સારો લાભ મળતો થશે ..... 44
11. પોતાની જાતને અન્યો સાથે સરખાવવી સૌથી મોટી ભૂલ છે: બી. કે. ચંદ્રિકાબહેન ..... 46
12. આપણે પછીની પેઢીને નહીં, આપણી જાતને સુધારવાની જરૂર છે: સિસ્ટર શિવાની ..... 48
13. દેશનું અર્થતંત્ર સફળતાની નવી ટોચે ..... 53
14. સડસડાટ સફળ થતાં સ્ટાર્ટઅપ્સ તેટલી જ ઝડપથી પડી શકે ..... 66
15. મરીમસાલાની નિકાસ ને તૂટતી અટકાવવા ભારત સરકાર સક્રિય ..... 72
16. GCCI in Action ..... 76

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

**Economic Growth of India : Gujarat** થીમ પર આધારિત GCCIનો અંક આપ સૌ સમક્ષ પ્રસ્તુત છે.

તે એક નિર્વિવાદ હકીકત છે કે ભારત એક આત્મનિર્ભર, વિકસિત દેશ બનવા તરફ દૃઢ આત્મવિશ્વાસ સાથે આગળ વધી રહ્યું છે. એપ્રિલ, 2024 દરમિયાન આપણું GST કલેક્શન રૂપિયા 2.10 લાખ કરોડ થયું છે એટલે કે GST કલેક્શનનું રૂપિયા 2 લાખ કરોડનું સીમાચિહ્ન આપણે પાર કર્યું છે તેમજ આ અભૂતપૂર્વ કલેક્શનથી સ્પષ્ટ થાય છે કે આપણા સ્થાનિક વપરાશમાં નોંધપાત્ર વધારો થયો છે. ખાસ નોંધવા જેવી બાબત તે છે કે આપણો આ આર્થિક વિકાસ એક ખાસ વર્ગ પૂરતો મર્યાદિત ન રહેતાં અલગ અલગ સ્વરૂપે તેનો લાભ સમગ્ર દેશની જનતાને પ્રાપ્ત થયો છે. દેશના લગભગ 400 મિલિયન લોકો ગરીબીરેખાની બહાર આવ્યા છે તે જ આપણા આ આર્થિક વિકાસના “સબકા સાથ સબકા વિકાસ”ના અભિગમની પારાશીશી છે. અમેરિકાની ઈન્વેસ્ટમેન્ટ બેન્કિંગ કંપની જે. પી. મોર્ગન ચેલના સી.ઈ.ઓ. જેમી ડીમોને ઈકોનોમિક ક્લબ ઓફ ન્યુ યૉર્ક ખાતે બોલતાં માનનીય પ્રધાનમંત્રીશ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદીની પડકારોને વિકાસની તકોમાં ફેરવવાની આવડત તેમજ દેશના લાંબા સમયના હિતને ધ્યાનમાં રાખી દેખીતી રીતે અણગમતા લાગે તેવા નિર્ણયો પણ હિંમતપૂર્વક લેવાના સ્વભાવની ખૂબ પ્રશંસા કરી હતી.

આપણો દેશ જ્યારે એક મક્કમ ગતિથી આર્થિક મહાસત્તા બનવા તરફ આગળ વધી રહ્યો છે ત્યારે આપણા સૌ માટે તે બાબત સમજવી જરૂરી છે કે આવી સફળતાના પાયામાં “વિઝન - મિશન - એક્ઝિક્યુશન”ની ફોર્મ્યુલા રહી હોય છે. આપણે સૌ એ કેન્દ્ર સરકાર તેમજ માનનીય પ્રધાનમંત્રીશ્રીને ધન્યવાદ આપવા જોઈએ કે તેઓએ દેશને માત્ર “આત્મનિર્ભર ભારત”, “વિકસિત ભારત”, “મેક ઈન ઈન્ડિયા”, “સ્ટાર્ટઅપ ઈન્ડિયા” વગેરે વિઝન જ નથી આપ્યાં, પરંતુ આ વિઝનને સાકાર કરવા એક રૂપરેખા તૈયાર કરી અનેકવિધ અડચણોની મધ્યમાં પણ આવાં વિઝનને વાસ્તવિક બનાવવા માટેના દૃઢ પગલાં લીધેલાં છે અને અથાગ પરિશ્રમ થકી આ તમામ વિઝનને ચરિતાર્થ કર્યાં છે, જે આપણા દેશ માટે ચોક્કસ એક ખૂબજ મોટી ઉપલબ્ધિ છે. JAM એટલે કે જનધન, આધાર તેમજ મોબાઈલનો ત્રિવેણી સંગમ દેશના એક અદના નાગરિકને પણ આ આર્થિક ક્રાંતિના સહભાગી બનાવવા માટે ખૂબજ ઉપયોગી સાબિત થયો છે. બેન્કિંગ સુવિધા આજે 700 મિલિયનથી પણ વધુ લોકોને પ્રાપ્ત થઈ છે તેમજ છેક છેવાડાના નાગરિક સુધી પહોંચી છે, જેને કારણે સરકારશ્રી દ્વારા આપવામાં આવતા અનેકવિધ લાભો ત્વરિત ગતિથી તેમજ પારદર્શક રીતે તેઓનાં બેંક ખાતાંમાં પહોંચતા થયા છે તેમજ આધાર કાર્ડના માધ્યમથી સમગ્ર અર્થતંત્રને એક અભૂતપૂર્વ પારદર્શિતા પ્રાપ્ત થઈ છે અને સાથે સાથે UPI એટલે કે “યુનિફાઈડ પેમેન્ટ ઈન્ટરફેસ” થકી એક એવી “ડિસર્પ્ટિવ ક્રાંતિ” થઈ છે કે જેની નોંધ સમગ્ર વિશ્વના દેશોએ લીધી છે. “Responsibility, Ownership, Accountability અને Discipline” આપણી આ આર્થિક પ્રગતિના પાયામાં રહી છે. સમગ્ર દેશને જોડતું “ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર” તૈયાર કરવાની દિશામાં થયેલા અભૂતપૂર્વ કાર્ય થકી પણ આપણી આ આર્થિક પ્રગતિને અદ્વિતીય વેગ મળ્યો છે. આજે સમગ્ર દેશ જમીન પરના ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર તેમજ ડિજિટલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર દ્વારા એટલી વ્યાપક રીતે જોડાઈ ગયો છે કે જેનાં નોંધનીય પરિણામો અકલ્પ્ય ગતિથી પૂર્ણ થઈ રહેલી આર્થિક, વ્યાવસાયિક તેમજ ઔદ્યોગિક ગતિવિધિઓમાં પ્રતિબિંબિત થાય છે.

દેશની આ અભૂતપૂર્વ આર્થિક વિકાસયાત્રામાં આપણા સૌ માટે ગૌરવની બાબત છે કે આપણા ગુજરાત રાજ્યનો ફાળો પણ નોંધપાત્ર રહ્યો છે. ગુજરાત આજે નિર્વિવાદ રીતે દેશના ગ્રોથ એન્જિન તરીકે ઊભરી આવ્યું છે. સમગ્ર વિશ્વનું સૌથી મોટું રિફાઈનરી કોમ્પ્લેક્સ હોય કે પછી વિશ્વની સૌથી વિશાળ, સમગ્ર રાજ્યને આવરી લેતી આપણી નર્મદા કેનાલ હોય કે પછી સમગ્ર વિશ્વમાં સૌથી વિશાળ એવું સુરત ડાયમંડ બુર્સનું ઓફિસ કોમ્પ્લેક્સ હોય, કે વિશ્વનો સૌથી મોટો હાઈબ્રીડ રિન્યુએબલ

## President Message

એનર્જી પાર્ક હોય કે ભારતમાં સર્વપ્રથમ કમ્પ્યુટર ચિપ ઉત્પાદન માટેની ફેસિલિટી હોય, કે દેશની પ્રથમ બુલેટ ટ્રેનનો પ્રોજેક્ટ હોય - આ તમામ શ્રેય આપણા રાજ્યને જાય છે. વર્ષ 2003થી આયોજિત થઈ રહેલી આપણી “વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત ગ્લોબલ સમિટ” થકી દેશનાં અન્ય રાજ્યો માટે આપણે એક બેન્ચમાર્ક ઊભો કર્યો છે. હમણાં જ આપણા માનનીય મુખ્યમંત્રીશ્રી ભૂપેન્દ્રભાઈ પટેલના નેતૃત્વ હેઠળ સંપન્ન થયેલા આપણા દસમા વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત થકી પણ આપણે દેશના ગ્રોથ એન્જિન હોવાનું એક સીમાચિહ્ન પ્રસ્તુત કર્યું છે. “ગેટવે ટુ ધ ફ્યુચર”ના થીમ સાથે આયોજિત થયેલી આ સમિટ દરમિયાન રૂપિયા 26.33 લાખ કરોડ જેટલા સંભવિત રોકાણના એમઓયુ પર હસ્તાક્ષર થયા છે જે બાબત જ સમગ્ર વિશ્વ તેમજ દેશના ઉદ્યોગપતિઓના આપણા રાજ્ય તેમજ તેના નેતૃત્વમાં શ્રદ્ધાનો પરિચય પૂરો

પાડે છે. 26.33 લાખ કરોડ રૂપિયાના આ રોકાણ થકી લગભગ 41,299 પ્રોજેક્ટ્સ સંપન્ન થશે, જેમાં રિન્યુએબલ એનર્જી, ગ્રીન હાઈડ્રોજન, ઈ-મોબિલિટી, સેમિકન્ડક્ટર્સ અને નાણાકીય સેવાઓ અને ફિન્ટેક જેવાં અનેકવિધ ક્ષેત્રોનો સમાવેશ થાય છે. સાથે સાથે વાઈબ્રન્ટ ગુજરાતના આ સફળ આયોજન થકી શહેરી વિકાસ, ખનિજ, રસાયણો, પેટ્રોકેમિકલ્સ, પશુપાલન અને માછીમારી, પાવર, તેલ અને ગેસ, કૃષિ અને ખાદ્ય પ્રક્રિયા, કાપડ અને વસ્ત્રો વગેરે ઉદ્યોગોને પણ પ્રોત્સાહન મળ્યું છે તેમજ અન્ય ક્ષેત્રો, જેવાં કે પર્યાવરણ, વન અને આબોહવા પરિવર્તન, ગ્રામીણ વિકાસ અને શહેરી આવાસ, શિક્ષણ, એન્જિનિયરિંગ અને ઓટો, આરોગ્ય સંભાળ, ફાર્મા અને પ્રવાસન વગેરેમાં રોકાણ માટે પણ નોંધપાત્ર દરખાસ્તો આવી છે. આપણું ગિફ્ટ સિટી કે પછી ખૂબ જ ઝડપથી

આકાર લઈ રહેલું ધોલેરા સિટી આપણું રાજ્ય સમગ્ર દેશ માટે ગ્રોથ એન્જિન હોવાની પારાશીશી સમાન છે.

આપણા રાજ્યની અભૂતપૂર્વ આર્થિક, ઔદ્યોગિક વિકાસયાત્રામાં GCCIએ હંમેશાં નોંધપાત્ર ભૂમિકા ભજવી છે. સાત દાયકાથી પણ વધુ સમયની આપણી કારકિર્દી દરમિયાન આપણે અનેકવિધ પ્રવૃત્તિઓ દ્વારા વ્યાપાર-ઉદ્યોગને પ્રોત્સાહન આપતા રહ્યા છીએ. “Grow Business - Transform Gujarat” આપણું મિશન રહ્યું છે. આ વર્ષે પણ, સમગ્ર વર્ષ દરમિયાન આપણે અનેકવિધ સેમિનાર, વર્કશોપ, વાર્તાલાપ તેમજ વિચારગોષ્ઠિ, અન્ય દેશોનાં પ્રતિનિધિમંડળોની આપણે ત્યાં મુલાકાત તેમજ તેઓ સાથે વ્યાપાર-ઉદ્યોગ અંગે વિચારવિમર્શ, ખાસ તો દસમા વાઈબ્રન્ટ ગુજરાત ગ્લોબલ સમિટમાં રાજ્ય દ્વારા નિયુક્ત “સ્ટેટ પાર્ટનર” તરીકે આપણું યોગદાન, આપણા દ્વારા સરકારશ્રી સમક્ષ અવારનવાર વ્યાપાર-ઉદ્યોગ નીતિવિષયક સૂચનો, સમગ્ર રાજ્યમાં અલગ-અલગ કેન્દ્રોના વ્યાપાર-ઉદ્યોગને અસર કરતા પ્રશ્નોની જે તે વિભાગ સમક્ષ સચોટ રજૂઆત વગેરે પ્રવૃત્તિઓ આપણે સંપન્ન કરી છે.

થોડા સમય પહેલાં જ આપણા કેન્દ્રીય વિદેશમંત્રી ડૉ. એસ. જયશંકર GCCIની મુલાકાતે પધાર્યા

## President Message

હતા તેમજ તેઓએ દેશની “વિકસિત ભારત” બનવાની યાત્રામાં ગુજરાતના વિશાળ યોગદાનનો ઉલ્લેખ કર્યો હતો. તેઓએ “વિકસિત ભારત” બનવાની યાત્રામાં પાંચ બાબતના મહત્વ વિશે વાત કરી હતી, જેમાં ઉત્પાદન, વપરાશ, ટેકનોલોજી, લોજિસ્ટિક્સ અને ડેમોગ્રાફીનો સમાવેશ થાય છે. આપણું રાજ્ય ગુજરાત કે જે સમગ્ર દેશનું અત્યંત આધુનિક ઉત્પાદન કેન્દ્ર છે, જ્યાં ટેક્સટાઇલ, ઓટોમોબાઇલ, ફાર્માસ્યુટિકલ, પ્લાસ્ટિક, કૃષિઉદ્યોગ, ડેરીઉદ્યોગ, સેમિ-કન્ડક્ટર, પોટર્સ તેમજ મેરીટાઇમ ઉદ્યોગ, ફૂડ પ્રોસેસિંગ, કેમિકલ, પેટ્રોકેમિકલ, એન્જિનિયરિંગ, જેમ્સ એન્ડ જ્વેલરી, સિરામિક વગેરે ઉદ્યોગો દ્વારા સમગ્ર દેશની GDP પરત્વે નોંધપાત્ર ફાળો આપવામાં આવ્યો છે. વાસ્તવમાં દેશના ઔદ્યોગિક ઉત્પાદન તેમજ નિકાસ ક્ષેત્રે ગુજરાતનું યોગદાન લગભગ 20% જેટલું રહ્યું છે. સાથે સાથે આપણો દેશ ડેમોગ્રાફિક ડિવિડન્ડને કારણે સ્થાનિક વપરાશ બાબતે પણ અગ્રગણ્ય છે. આપણી રાજ્ય સરકાર તેમજ કેન્દ્ર સરકાર ઉત્પાદન ક્ષેત્રે સતત વિશ્વ કક્ષાના ટેકનોલોજી આધુનિકીકરણ અંગે ખૂબ જ જાગૃત છે તેમજ ભૂતકાળમાં ક્યારેય પણ ન જોયેલું સમગ્ર દેશવ્યાપી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર આજે ઉપલબ્ધ થયું છે. આપણી યુવા પેઢીના સ્કિલ ડેવલપમેન્ટ બાબતે પણ સરકાર ખૂબ જ જાગૃત છે તેમજ તે વિશે વિસ્તૃત યોજનાઓ હાથ ધરવામાં આવી છે. “વિકસિત ભારત” બનવાનું એક સકારાત્મક વાતાવરણ ઊભું થયું છે અને આપણા સૌના સંયુક્ત પ્રયત્નો થકી આ સ્વપ્ન એક વાસ્તવિકતા બનવા જઈ રહ્યું છે.

આપણાં કેન્દ્રીય નાણામંત્રી શ્રીમતી નિર્મલા સીતારામને પણ GCCI દ્વારા ICAIની વેસ્ટર્ન ઈન્ડિયા રિજિયોનલ કાઉન્સિલ સાથે સંયુક્ત રીતે આયોજિત કાર્યક્રમમાં ભાગ લીધો હતો. આ કાર્યક્રમનો વિષય પણ “સંવાદ - વિકસિત ભારત @ 2047” હતો. આવા કાર્યક્રમોનું આયોજન તેમજ કેન્દ્ર સરકાર અને આપણી રાજ્ય સરકારની દેશના સર્વાંગી આર્થિક તેમજ ઔદ્યોગિક વિકાસ પરત્વેની વિવિધ નીતિ દેશને “વિકસિત ભારત” બનાવવાના આપણા દૃઢ નિર્ધારની ખાતરી આપે છે.

“વિકસિત ભારત” વિષય પર જ આપણે એક સફળ કોન્કલેવનું આયોજન શ્રી અમિતાભ કાન્ત, પ્રધાનમંત્રીશ્રીના G20 ખાતેના શેરપાની ઉપસ્થિતિમાં કર્યું. આ કોન્કલેવનો વિષય હતો “વિકસિત ભારત 2047 - ટેપિંગ ધ ઓપોર્ટ્યુનિટીઝ”. શ્રી અમિતાભ કાન્તે આ વિષય પર સુંદર માહિતી અને પ્રોત્સાહન પૂરું પાડ્યું.

ગત સમયમાં GCCI ખાતે અનેકવિધ પ્રવૃત્તિઓનું સફળ આયોજન થયું. આપણા યુટ્યૂબ ઉપર ખૂબ જ સફળ સાબિત થયેલા કાર્યક્રમ ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં મેઘમણિ ઓર્ગેનિકના એક્ઝિક્યુટિવ ચેરમેન શ્રી જયંતીભાઈ પટેલે મર્યાદિત મૂડી અને અમર્યાદિત પ્રયત્નો થકી સફળતા વિશે વાત કરી. આ જ શ્રંખલા થકી શ્રી અંકિતભાઈ ઝવેરી અને શ્રી સત્યેનભાઈ શાહ, IKCના પાર્ટનર્સ પણ વાર્તાલાપમાં ભાગ લીધો. શ્રી આર. ડી. બારહટ, જોઈન્ટ ઈન્ડસ્ટ્રી કમિશનર સાથે પણ વાર્તાલાપનું આયોજન થયું. આ જ શ્રંખલા અંતર્ગત જીવનની સમજ અને સેલ્ફ-અવેરનેસ પર બ્રહ્માકુમારી ચંદ્રિકાબહેન તેમજ ઈનર સક્સેસ પર બ્રહ્માકુમારી શિવાનીબહેન સાથેનો વાર્તાલાપ પણ રસપ્રદ બની રહ્યો.

ગત સમયમાં દુબઈ ખાતેના ઓસ્ટ્રેલિયન કોન્સ્યુલેટ જનરલ આપણી મુલાકાતે આવ્યા. કેનેડાથી આવેલા ત્યાંની વિવિધ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર કંપનીઓનું પ્રતિનિધિત્વ કરતા ઉદ્યોગકારો સાથેની આપણી B2B મીટિંગ પણ સફળ રહી. આપણી એમ.એસ.એમ.ઈ. કમિટીએ આપણા સભ્યશ્રીઓ માટે સાણંદ ખાતેની વોલ્ટાસ બેકો ઈન્ડસ્ટ્રીની મુલાકાતનું આયોજન કર્યું. આપણા ટેક્સટાઇલ ટાસ્કફોર્સ તેમજ એમ.એસ. એમ.ઈ. કમિટી દ્વારા આયોજિત ટેક્સટાઇલ ટ્રેન્ડ્સ અકોસ યુરોપ વિષય અંતર્ગત સેમિનાર ખૂબ સફળ રહ્યો. ઈન્ડિયન ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ સાથે આપણે “સકસેશન પ્લાનિંગ ઈન ફેમિલી બિઝનેસ” વિષય ઉપર વાર્તાલાપનું સફળ આયોજન કર્યું. આપણી યુથ કમિટી દ્વારા અનેકવિધ પ્રવૃત્તિઓ, જેવી કે GYPL-6, HL ક્રિકેટ લીગ, વિવિધ બિઝનેસ સ્ટ્રેટેજી વિશે અરવિંદ લિમિટેડના વાઈસ ચેરમેન શ્રી પુનિત લાલભાઈ સાથે તેમજ અદાણી પોટર્સના મેનેજીંગ ડાયરેક્ટર શ્રી કરણ અદાણી સાથે

## President Message

વાર્તાલાપ સફળ રહ્યા. યુથ કમિટી દ્વારા રણથંભોર ખાતે આયોજિત રિટ્રીટ પણ યાદગાર રહી. તેઓ દ્વારા બિઝનેસ નેટવર્કિંગ વિશેના કાર્યક્રમ “બિઝનેસ ઓવર કોફી”નું સફળ આયોજન થયું. આપણી બિઝનેસ કમિટી દ્વારા “રંગ સુતા” વિષયક એક હસ્તકલાને પ્રોત્સાહિત કરતા કાર્યક્રમનું આયોજન કરવામાં આવ્યું. તેઓ દ્વારા આયોજિત નેશનલ કમિશન ઓફ વીમેન (NCW) નાં ચેરપર્સન શ્રીમતી રેખા શર્મા તેમજ નામાંકિત અદાકાર જુહી ચાવલા સાથે આયોજિત વાર્તાલાપનો કાર્યક્રમ પણ સફળ રહ્યા. NCW સાથે સંયુક્ત રીતે આયોજિત કાર્યક્રમ પ્રિવેન્શન ઓફ સેક્સ્યુઅલ હેરેસમેન્ટ વર્કશોપ પણ સફળ રહી. બિઝનેસ વુમન કમિટી દ્વારા આયોજિત અજંતા ક્વાર્ટર્સ અને ઓરપટ કંપનીની મુલાકાત પણ સફળ રહી.

મિત્રો, ગત સમય દરમિયાન GCCI તરફથી સરકારશ્રી સમક્ષ તેમજ વિવિધ વિભાગો સમક્ષ આપણે કરેલી રજૂઆત ખૂબ સફળ રહી. IGST રિફંડ બાબતે નજીવી ટેકનિકલ ખામીઓને કારણે થતા વિલંબ અંગે સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઈનડાયરેક્ટ ટેક્સિસ સમક્ષ રજૂઆત, ICE GATE ઉપર બેંક એકાઉન્ટ ડીટેલ અપડેટ ન થવાને કારણે રિફંડ ન દેખાવા બાબતે રજૂઆત, GUVNL સમક્ષ ટેરિફ

પિટિશન બાબતે વિવિધ ઓબ્જેક્શન, ગુજરાત પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ સમક્ષ સ્પેન્ટ હાઈડ્રોકલોરિક એસિડ અને સ્પેન્ટ સલ્ફ્યુરિક એસિડના ઉપયોગની પરવાનગી બાબતે રજૂઆત, જી.આઈ.ડી.સી.ના વાઈસ ચેરમેન સમક્ષ અલગ અલગ જી.આઈ.ડી.સી.ના પ્રશ્નોની રજૂઆત, LTMD કનેક્શન 100KWથી વધારી 150KW કરવા બાબત ઊર્જા અને પેટ્રોકેમિકલ વિભાગના અગ્ર સચિવશ્રી સમક્ષ રજૂઆત, ગુજરાતભરમાં માટીના ખોદાણની રોયલ્ટીનાં નાણાં અનુસંધાને નોટિસ બાબતે ઉદ્યોગ અને ખાણ વિભાગના અધિક મુખ્ય સચિવશ્રી સમક્ષ રજૂઆત,

ઈટિલાઈઝર કંટ્રોલ ઓર્ડરમાંથી બાયો સ્ટિમ્યુલન્ટ પાછી ખેંચવા બાબતે કેન્દ્ર સમક્ષ રજૂઆત, કંડલા એરપોર્ટના વિસ્તરણ બાબતે કેન્દ્રીય સિવિલ એવિયેશન મંત્રીશ્રી સમક્ષ રજૂઆત વગેરે સફળ રહ્યાં.

સમગ્ર ગુજરાતના વ્યાપાર-ઉદ્યોગને અસર કરતા પ્રશ્નો બાબતે વિવિધ રિજિયોનલ કાઉન્સિલ, સંલગ્ન અસોસિએશન તેમજ ઔદ્યોગિક એકમો સાથે ચર્ચા કરી, ઉકેલ પરત્વે તેઓના વિચારો સમજી, જે તે બાબતે આપણે રજૂઆત કરતા હોઈએ છીએ અને ત્યારબાદ જે તે વિભાગ સાથે તેનું સતત ફોલોઅપ પણ કરતા હોઈએ છીએ. આવી બાબતો ઘણી વખત સમય પણ લેતી હોય છે, જેને કારણે કેટલીક રજૂઆતો અનિર્ણીત પણ રહેતી હોય છે, જે અંગે આપણું ફોલોઅપ નિયમિત રીતે ચાલુ છે અને આવી રજૂઆત બાબતે પણ હકારાત્મક ઉકેલ અંગે આપણે આશા રાખીએ છીએ.

મિત્રો, “વિકસિત ભારત @ 2047”ની યાત્રામાં આપણા ગુજરાત રાજ્યની નિર્ણાયક ભૂમિકા નિર્વિવાદ છે. આપણા સૌ માટે જરૂરી છે કે વિકસિત ભારતનું આ વિઝન આપણા સૌનું અંગત વિઝન બને તેમજ આપણા સર્વાંગી પ્રયત્નો આ સર્વોચ્ચ મિશનને અનુરૂપ હોય અને ત્યારે જ “સબકા સાથ, સબકા વિકાસ”નું આપણા પ્રધાનમંત્રીશ્રી નું સ્વપ્ન સંપન્ન થશે.

અજય પટેલ

પ્રમુખ

# નેસ્લે બેબી ફૂડ ઘટકોનો વિવાદ, ગુજરાતનો ફૂડ પ્રોસેસિંગ ઉદ્યોગ ચેતી જાય



**ધ**

ન્ટરનેશનલ બેબી ફૂડ એક્શન નેટવર્ક (આઈબીએફએએન-IBFAN) આક્ષેપ કર્યો છે કે ભારત સહિત વિશ્વના ઘણા દેશોમાં નેસ્લે કંપની દ્વારા વેચવામાં આવતા બેબી ફૂડ્સમાં શુગર-ખાંડ અને મધનું પ્રમાણ જરૂર કરતાં વધારે છે. આઈબીએફએએન-IBFANએ જાહેર જનતા વતીથી કંપનીઓની પ્રોડક્ટ્સની ગુણવત્તા પર નજર રાખતી તપાસ સંસ્થા છે. આઈબીએફએએન-IBFANના હેવાલને પરિણામે આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે મોટો હોબાળો થતાં મીઠી ખાંડને મામલે નેસ્લેએ કડવો ઘૂંટ ગળા નીચે ઉતારવો પડ્યો છે. નેસ્લે અને બોર્નવિટાના વિવાદ પછી હવે ગુજરાત અને ભારતના ફૂડ પ્રોસેસિંગ ઉદ્યોગે પણ ચેતી જવા જેવું છે. રાષ્ટ્રીય સ્તરની અને આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરની એજન્સીઓ તેમની પ્રોડક્ટ્સની ક્વોલિટી પર નજર રાખી રહી છે. તેથી જરાય આમ તેમ કરવામાં તેઓ તેમનો બિઝનેસ અને બ્રાન્ડ ઈમેજ ગુમાવી દે તેવી સંભાવના રહેલી છે. પરિણામે તેમણે આ ઘડીથી તેમની પ્રોડક્ટ્સની ગુણવત્તાની

બાબતમાં સમાધાનકારી વલણ અપનાવવાનું છોડી દેવું જોઈએ.

નેસ્લે સેરેલેકના નામથી બેબી ફૂડની પ્રોડક્ટ્સ બજારમાં મૂકી રહી છે. બાળકને એક વાર સેરેલેક આપવામાં આવે તો તેમાં ત્રણ ગ્રામ શુગર જાય છે. સેરેલેકની જુદી જુદી પંદર પ્રોડક્ટ્સમાં શુગરનું લેવલ ત્રણ ગ્રામનું જ આવે છે. જુદા જુદા દેશોમાં સેરેલેકની પ્રોડક્ટ્સ વેચવામાં આવે છે તેમાં શુગરના

કંપનીઓનો ધંધો વધે છે, નિયમોને લાગુ કરવાની સિસ્ટમ નબળી

બ્રેસ્ટ ફિડિંગ પ્રમોશન નેટવર્ક ઓફ ઈન્ડિયાના ડૉ અરુણ ગુપ્તાનું કહેવું છે કે, “બેબી ફૂડની ફોર્મ્યુલામાં તેમ જ શુગરનો ઉમેરો કરો છો ત્યારે મનને ભાવતો ગળ્યો ટેસ્ટ આવવાને કારણે બાળકો તે તરત ખાઈ લે છે. તેનાથી ખુશ માતા-પિતા તે પ્રોડક્ટ્સ પરીદવાનું ચાલુ રાખે છે. તેને કારણે કંપનીઓનો વેપાર વધે છે. કંપનીઓ નિયમ ભંગ કરીને પણ બચી જાય છે, કારણ કે નિયમોનું પાલન કરાવવાની દેશની સિસ્ટમ જ વીક-નબળી છે.”

## નેસ્લે ઈન્ડિયાનું શું કહેવું છે?

આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે કુદરતી શુગર ઉપરાંતની શુગર ઉમેરીને સેરેલેક વેચવાના નેસ્લે પર આક્ષેપો કરવામાં આવ્યા તેના અનુસંધાનમાં સેરેલેકે સ્પષ્ટતા કરતાં જણાવ્યું છે કે અમે બાળકો અને શિશુઓ માટેની અમારી પ્રોડક્ટ્સની પોષક ગુણવત્તામાં અમે માનીએ છીએ. છેલ્લાં પાંચ વર્ષથી નેસ્લે ઈન્ડિયાએ શુગર કન્ટેન્ટમાં 30 ટકાનો ઘટાડો કરી દીધો છે. હા, સેરેલેકની જુદી જુદી પ્રોડક્ટ્સ પ્રમાણે તેમાંની શુગરના લેવલમાં ઘટાડો કરવામાં આવ્યો છે. શિશુઓને આપવાની થતી આહાર માટેની અમારી પ્રોડક્ટ્સ પોર્ટફોલિયોનું અમે નિયમિત સમયાંતરે અવલોકન કરતાં રહીએ છીએ અને તેમાં નવાં નવાં ફીચર્સ ઉમેરતાં જઈએ છીએ. તેને માટે અમે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાના ઘટકોનો ઉપયોગ કરીએ છીએ. પ્રોડક્ટ્સની ગુણવત્તા, સલામતી અને ટેસ્ટમાં ફરક ન પડે તે રીતે અમે તેમાં વધારાની શુગરના લેવલમાં ઘટાડો કરતાં આવ્યા છીએ.

લેવલમાં મોટો તફાવત જોવા મળી રહ્યો છે. જુદા જુદા દેશોમાં વેચાતા સેરેલેકના 150 નમૂનાઓ લઈને તેના બેલ્કેમની લેબોરેટરીમાં ટેસ્ટિંગ કરીને પછી આ અહેવાલ આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે વહેતો મૂકવામાં આવ્યો છે. આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરની ફૂડ સેફ્ટી માટેની ગાઈડલાઈન્સનો તેનાથી ભંગ થતો હોવાનું સ્પષ્ટ તારણ આપવામાં આવ્યું છે. ફૂડ પ્રોડક્ટ્સમાં શુગરનું લેવલ હોવું જોઈએ તેના કરતાં ઘણું વધારે હોવાનું





# Nestlé

બાળકને શુગરવાળો આહાર આપવામાં આવે તો તે પછી બાળકો અન્ય પોષક આહાર લેવાનું પસંદ જ કરતાં નથી. પરિણામે અપૂર્તા પોષણવાળા આહારને લગતી સમસ્યાઓ પણ બાળકોમાં જોવા મળે છે.

પ્રસ્થાપિત કરવામાં આવ્યું છે. નેસ્લે દ્વારા યુરોપના દેશોમાં વેચવામાં આવતા સેરેલેકનાં જુદાં જુદાં ઉત્પાદનોની તુલનાએ દક્ષિણ એશિયા, આફ્રિકાના દેશો, લેટિન અમેરિકાના દેશોમાં મૂકવામાં આવતી સેરેલેકની પ્રોડક્ટ્સમાં ખાંડ-શુગરનું પ્રમાણ ખાસ્સું વધારે છે.

છ માસના બાળક માટેના નેસ્લેની ઘઉં આધારિત પ્રોડક્ટ સેરેલેક ઓટન અને જર્મનીમાં વેચવામાં આવે છે તેમાં ઉપરથી શુગર-ખાંડ ન ઉમેરવામાં આવતી હોવાનો દાવો કરવામાં આવે છે. તેની સામે ભારતમાં વેચવામાં આવતા સેરેલેકમાં 2.7 ગ્રામ શુગર ઉમેરવામાં આવે છે. બાળકને એક વાર સેરેલેક ખવડાવવામાં આવે તો કુદરતી ખાંડ ઉપરાંત બાળકના પેટમાં 2.7 ગ્રામ વધારાની શુગર જાય છે. આ જ રીતે થાઈલેન્ડમાં વેચવામાં આવતા સેરેલેકની પ્રોડક્ટ્સમાં બાળકને એક વાર સેરેલેક આપવામાં આવે તો તેમાં છ ગ્રામ શુગર હોવાનું જોવા મળ્યું છે. થાઈલેન્ડમાં વેચાતા સેરેલેકમાં દુનિયાના કોઈ

પણ દેશની તુલનાએ શુગરનું પ્રમાણ વધારે હોવાનું જોવા મળે છે. ભારતમાં વેચાતા સેરેલેકની તમામ 15 પ્રોડક્ટ્સમાં નેચરલ શુગર ઉપરાંત બાળકને એક વાર ખવડાવવામાં આવતા સેરેલેકમાં 2.7 ગ્રામ શુગર જોવા મળે છે. હા, ભારતમાં સેરેલેકના પેકેટ પર શુગર લેવલનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો હતો, પરંતુ ફિલિપિન્સમાં લેવામાં આવેલા દરેક આઈ સેમ્પલ્સમાંથી પાંચ સેમ્પલ્સમાં શુગર કન્ટેન્ટ 7.3 ગ્રામ જેટલું ઊંચું હોવાનું જોવા મળ્યું છે. મતલબ કે એક વાર બાળકને સેરેલેક ખવડાવો તો તેના શરીરમાં 7.3 ગ્રામ શુગર જાય. ફિલિપિન્સમાં વેચવામાં આવતા સેરેલેકનાં પેકેટ્સ પર શુગરનું કન્ટેન્ટ કેટલું છે તેનો પણ ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો નહોતો. ઓટન સહિતના યુરોપના દેશો અને સ્વિટ્ઝર્લેન્ડમાં વેચવામાં આવતી પ્રોડક્ટ્સમાં વધારાની શુગર નાખવામાં આવતી નથી.

બાળકને જરૂર કરતાં વધારે શુગર આપવામાં આવે તો તેના વજનમાં વધારો થઈ જાય છે. તેથી બાળકોમાં મેદસ્વિતાની સમસ્યા ઊભી થાય છે.

**પ્રોડક્ટ્સમાં નાખેલી વધારાની ખાંડ અત્યંત જોખમી**  
વધારાની શુગરની વાત કરીએ. કંપનીઓ પ્રોડક્ટ્સનું વેચાણ વધારવા માટે પ્રોસેસ ફૂડમાં



## ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનરનું શું કહેવું છે?

ઈન્ફન્ટ ફોર્મ્યુલા-શિશુઓ માટેના પૌષ્ટિક આહારમાં સીધી શુગર નાખી શકાતી ન હોવાનું જણાવતા ગુજરાતના ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનર હેમંત કોશિયા કહે છે કે, “ કાર્બોહાઈડ્રેટ્સના સ્રોત તરીકે જરૂર હોય તો જ ઈન્ફન્ટ ફોર્મ્યુલામાં સુકોઝ અને ફુક્ટોઝ પણ ઉમેરી શકાય છે. જોકે કાર્બોહાઈડ્રેટ્સના કુલ ટકાના 20 ટકાથી વધુ પ્રમાણમાં સુકોઝ અને ફુક્ટોઝ પણ ઉમેરી શકાતાં નથી. ઈન્ફન્ટ ફોર્મ્યુલામાં તેને બદલે લેક્ટોઝ અને ગ્લુકોઝ પોલીમર્સનો કાર્બોહાઈડ્રેટ્સ તરીકે ઉપયોગ કરી શકાય છે.”

તેમનું કહેવું છે કે ઈન્ફન્ટ ફોર્મ્યુલામાં કદાચ ફુક્ટો-ઓલિગોસેકાઈડ્સ અથવા ગેલેક્ટો-ઓલિગોસેકાઈડ્સનો ઉમેરો કરી શકાય છે. બંને કિસ્સાઓમાં સો એમએલ ઈન્ફન્ટ ફોર્મ્યુલાના 100 મિલિલિટરમાં 0.8 મિલિલિટરથી વધુ પ્રમાણમાં ફુક્ટો-ઓલિગોસેકાઈડ્સ અથવા ગેલેક્ટો-ઓલિગોસેકાઈડ્સ ન હોવું જોઈએ. બીજી તરફ તેમાં શુગર નાખી ન શકાય, પરંતુ તેમાં ઉમેરવામાં આવેલા અન્ય ઘટકોમાં રહેલા કાર્બોહાઈડ્રેટ્સમાંના સુકોઝ અને ફુક્ટોઝની માત્રા કુલ કાર્બોહાઈડ્રેટ્સના ૨૦ ટકાથી વધુ ન થવી જોઈએ. આ જ રીતે ફળમાંથી મળતા ફુક્ટો-ઓલિગોસેકાઈડ્સ અથવા ગેલેક્ટો-ઓલિગોસેકાઈડ્સનું પ્રમાણ 90 જેમ 10ના રેશિયોમાં જ હોવું જોઈએ. તેનાથી વધવું ન જ જોઈએ.



અને પીણાંઓમાં સિરપનો ઉમેરો કરે છે. ફળ અને દૂધમાંથી મળતી કુદરતી ખાંડ કરતાં ઉપરથી ઉમેરેલી ખાંડ વધુ જોખમી સાબિત થાય છે. વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થા કોઈ પણ પ્રોડક્ટ્સમાં વધારાની ખાંડ ઉમેરવાની વાતને માન્ય રાખતી નથી. તેમાંય ખાસ કરીને બે વર્ષ સુધીનાં બાળકોને આપવામાં આવતા કોઈ પણ આહારમાં વધારાની શુગર હોવી ન જોઈએ તેમ વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાનું માનવું છે. વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થા માને છે કે વધારાની શુગર તેમના આહારમાં નાખવામાં આવે તો તે ગળપણનું તેમને વ્યસન થઈ જાય છે. તેમને નાની વયથી જ ગળ્યું ભાવતું થઈ જાય છે. બાળકને જરૂર કરતાં વધારે શુગર આપવામાં આવે તો તેના વજનમાં વધારો થઈ જાય છે. તેથી બાળકોમાં મેદસ્વિતાની સમસ્યા ઊભી થાય છે. મેદસ્વિતા વધતાં ટાઇપ ટુ ડાયાબિટીસ, હાર્ટ-હૃદયરોગ થવાની સંભાવના વધી જાય છે તેમજ જિંદગીના પાછલા દિવસોમાં ચોક્કસ પ્રકારના કેન્સર થવાની શક્યતા પણ વધી જ જાય છે. પરિણામે બાળકોને આરંભથી જ વધારે શુગર આપવી એ મોટી ચિંતાનો વિષય છે. નાની વયમાં

બાળકને વધુ શુગર ખવડાવવામાં આવે તો તેના દાંતને સડો લાગી જવાનું જોખમ પણ વધી જાય છે. બાળકના આહારમાં શુગર વધુ અપાય તો બાળકને પૂરતા પોષણવાળો આહાર ઓછો મળે છે. બાળકને શુગરવાળો આહાર અપાય તો તે પછી બાળક અન્ય પોષક આહાર લેવાનું પસંદ જ કરતાં નથી.

### દિવસ દરમિયાન કેટલી શુગર લેવાય

2015ની સાલમાં વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાએ એક ગાઈડલાઈન બહાર પાડીને વિશ્વના દરેક રાષ્ટ્રને વિનંતી કરી હતી કે વ્યક્તિ દ્વારા દિવસ દરમિયાન લેવામાં આવતા કુલ આહારના દસ ટકાથી વધુ શુગર તેના પેટમાં ન જવી જોઈએ. તદુપરાંત આ મ યાં દા ઘટાડીને દિવસના 25 ગ્રામ કરી દેવા જણાવ્યું હતું. આ ભલામણમાં ફળ અને દૂધ જેવા આહાર સાથે આવતી કુદરતી શુગરનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો નહોતો. તેને બદલે પ્રોસેસ્ડ ફૂડમાં નાખવામાં આવતી શુગર પર ફોકસ કરવા જણાવવામાં આવ્યું હતું.

### ભારત સરકારની ગાઈડલાઈન શું છે

શિશુઓ માટેના પોષક આહાર અંગેની ભારત સરકારની માર્ગદર્શિકામાં કે નિયમો ને નિયંત્રણોમાં વધારાની શુગર અંગેની કોઈ જ અપર લિમિટ આપવામાં આવી નથી. તેને બદલે પ્રોટીન, ફેટ અને કાર્બોહાઈડ્રેટ્સ ઉપરાંત વિટામિન સી, વિટામિન ડી અને ઝિન્ક જેવાં માઈક્રો ન્યુટ્રિયન્ટ્સ પર ફોકસ

કરવામાં આવ્યું છે. હા, ભારત સરકારે મૂકેલાં નિયંત્રણોમાં શિશુઓ માટેના અનાજ આધારિત પોષક આહારમાં કોર્ન સિરપ, માલ્ટ જેવાં દ્રવ્યોનો ઉપયોગ કરવાની છૂટ આપવામાં આવેલી છે. હા, તેની માત્ર આહારમાંના કુલ કાર્બોહાઈડ્રેટ્સના પ્રમાણના વીસ ટકાથી ઓછી હોવી જોઈએ તેવી શરત મૂકવામાં આવી છે.

### 2021માં પણ નેસ્લે અંગે વિવાદ થયેલો

નેસ્લેના મુખ્ય આહાર અને પીણાંઓ આરોગ્ય અંગેનાં નિર્ધારિત કરેલાં ધોરણોની તુલનામાં ઊણાં ઊતરે તેવાં હોવાનો આક્ષેપ થયો હતો. નેસ્લેએ આ અંગે કરેલી આંતરિક રજૂઆતમાં તેની પર કરવામાં આવેલા આક્ષેપનો વિરોધ કર્યો હતો. નેસ્લેએ સ્વીકાર્યું હતું કે તેનાં આહાર અને પીણાંની 60 ટકા પ્રોડક્ટ્સ પોર્ટફોલિયોમાંની પ્રોડક્ટ્સ આરોગ્યની દૃષ્ટિએ નિર્ધારિત કરેલાં બેન્યુમાર્ક-ધોરણો કરતાં ઊણી ઊતરે તેવી જ છે. હા, તેમાં પાળેલાં જાનવરો માટેના આહાર, બેબી ફૂડ ફોર્મ્યુલા અને કોફીનો સમાવેશ થતો નથી. આ તબક્કે નેસ્લેએ પોષક આહારની બાબત આરોગ્યને લગતા પેરામીટરને મુદ્દે પ્રતિબદ્ધતા વધારવાની ખાતરી આપી હતી. તેની સાથે જ તેમાં નાખવામાં આવતાં સોડિયમ અને શુગરના લેવલમાં આગળનાં સાત વર્ષની તુલનાએ 14થી 15 ટકાનો ઘટાડો કર્યો હતો. 2015ની સાલમાં નેસ્લેના મેગી નૂડલ્સ પર પણ

મેદસ્વિતા વધતાં ટાઇપ ટુ ડાયાબિટીસ, હાર્ટ-હૃદયરોગ થવાની સંભાવના વધી જાય છે તેમજ જિંદગીના પાછલા દિવસોમાં ચોક્કસ પ્રકારના કેન્સર થવાની શક્યતા પણ વધી જ જાય છે.

પ્રતિબંધ મૂકવામાં આવ્યો હતો. નૂડલ્સમાં જરૂર કરતાં વધુ પ્રમાણમાં સીસું અને મોનો સોડિયમ ગ્લુટામેટ હોવાથી તેના પર પ્રતિબંધ મૂકવામાં આવ્યો હતો. પરિણામે 38,000 ટનથી વધુ મેગી નૂડલ્સ બજારમાંથી પાછી ખેંચી લઈને તેનો નાશ કરવાની ફરજ પડી હતી. તેની અસર નેસ્લેના માર્કેટ હિસ્સા પર અને તેની આવક પર ખાસ્સી પડી હતી. ઉત્તર પ્રદેશમાંથી આ વિવાદનો આરંભ થયો હતો અને દેશભરનાં રાજ્યોમાંથી નૂડલ્સ પાછી મગાવીને તેનો નાશ કરવાની ફરજ પડી હતી. ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્ડ્સ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાએ દરમિયાનગીરી કરતાં આ નોખત આવી હતી.

બેબી ફોર્મ્યુલાનું વેચાણ વધારવા માટે નેસ્લેએ 1977માં તો સ્તનપાન ઘટાડવાની વાત પણ કરી હતી. તેને પરિણામે આખા અમેરિકામાં તેની ટીકા થઈ હતી. પરિણામે અમેરિકા અને યુરોપના દેશોમાં નેસ્લેની પ્રોડક્ટ્સનો બહિષ્કાર પણ કરવામાં આવ્યો હતો. આ બહિષ્કાર લગભગ સાત વર્ષ એટલે કે 1984 સુધી ચાલ્યો હતો. ત્યાર બાદ વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાએ આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ માટેની નક્કી કરી આપેલી સંહિતાની મર્યાદામાં રહીને કામ કરવાની તૈયારી તેણે દર્શાવી તે પછી જ તેની પ્રોડક્ટ્સની ખરીદી ચાલુ કરવામાં આવી હતી. 2021માં આઈવરી કોસ્ટના કોકો ફાર્મમાં ચાઈલ્ડ લેબર-બાળમજૂરનો ઉપયોગ કરવા બદલ પણ નેસ્લેએ કાનૂની પડકારોનો સામનો કરવો પડ્યો હતો. અમેરિકાની ડિસ્ટ્રિક્ટ કોર્ટે પૂરતા પુરાવાઓને અભાવે 2022માં તેની સામેનો બાળમજૂરી અંગેનો કેસ કાઢી નાખતાં વિવાદ શમી ગયો હતો.

### પ્લાસ્ટિક મેનેજમેન્ટ અને પર્યાવરણ

નેસ્લેના પ્રોડક્ટ્સના પેકેજિંગમાં પ્લાસ્ટિકનો વપરાશ થતો હોવાને મુદ્દે અને તેની પર્યાવરણ પર ખરાબ અસર પડે તે રીતે તેનું નિયમન કંપની દ્વારા કરવામાં આવતું હોવાનો આક્ષેપ પણ કરવામાં આવ્યો હતો. તેના પ્લાસ્ટિક પેકેજિંગનું 2025ની સાલ સુધીમાં 95 ટકા રિસાઈકલિંગ કરવાની નેસ્લેએ

બે વર્ષ સુધીનાં બાળકોને આપવામાં આવતા કોઈ પણ આહારમાં વધારાની શુગર હોવી ન જોઈએ તેમ વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાનું માનવું છે - વધારાની શુગર તેમના આહારમાં નાખવામાં આવે તો તે ગળપણનું તેમને વ્યસન થઈ જાય છે. તેમને નાની વયથી જ ગળ્યું ભાવતું થઈ જાય છે.

ખાતરી આપી હોવા છતાંય કંપની પ્લાસ્ટિકને બાળી રહી હોવાથી પર્યાવરણને થતું નુકસાન વધી રહ્યું હોવાના આક્ષેપો પણ થયા જ છે. આ જ રીતે પાકિસ્તાનમાં ભૂગર્ભ જળનો વધુ પડતો ઉપયોગ કરવાના આક્ષેપો પણ નેસ્લે સામે થયા હતા. પાકિસ્તાનની સંસ્થાએ કરેલા ફોરેન્સિક ઓડિટના સુપ્રીમ કોર્ટમાં રજૂ કરવામાં આવેલા અહેવાલમાં પણ નેસ્લે દ્વારા કરવામાં આવતા પાણીના બગાડનો ઉલ્લેખ પણ કરવામાં આવ્યો હતો. તેથી નેસ્લેની વોટર મેનેજમેન્ટની પદ્ધતિની સ્ક્રૂટિની પણ કરવામાં આવી હતી.

ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્ડ્સ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાએ આ વિવાદમાં તપાસ કરવાનું ચાલુ કરી દીધું છે. એએસએસએઆઈનું કહેવું છે કે આ અંગે તપાસ કર્યા પછી કંપની જવાબદાર જણાશે તો તેની સામે જરૂર પગલાં લેવામાં આવશે. ભારતમાં વેચાતી શિશુઓ માટેની પ્રોડક્ટ્સની ગુણવત્તા સારી રહે તેનું અમે ધ્યાન રાખવા માગીએ છીએ. 2022ની સ્થિતિએ જોવામાં આવે તો 25 કરોડ ડોલરની આસપાસનું બેબી ફોર્મ્યુલાનું વેચાણ છે.

### બેબી ફૂડમાં શુગરના વિવાદને કારણે નેસ્લેના શેરના ભાવ તૂટ્યા

બેબી ફૂડમાં શુગરનું પ્રમાણ વધારે હોવાના વિવાદને કારણે ફાસ્ટ મૂવિંગ કન્ઝ્યુમર ગુડ્સના સેક્ટરની અગ્રણી કંપનીઓમાંની એક નેસ્લેના શેરના ભાવમાં પણ ગાબડું પડ્યું છે. કંપનીના શેરનો ભાવ 18મી એપ્રિલે તૂટીને રૂ. 2409.55ની સપાટીએ આવી ગયો હતો. આમ તેના ભાવમાં એકસામટું 5 ટકાનું ગાબડું પડ્યું છે અને ચાર મહિનાની નીચી સપાટીએ આવી ગયો છે. 30મી નવેમ્બર રૂ. 2460નો ભાવ હતો. આરોગ્યને થનારા લાભ અને પોષક તત્ત્વોની ગુણવત્તાને આગળ કરીને પ્રોડક્ટ્સ અંગે ખોટા દાવાઓ કર્યા હોવાથી કંપનીને સરકારની તપાસ હેઠળ મૂકી દેવામાં આવી છે. તેથી તેના શેરના ભાવમાં ગાબડું પડ્યું છે. ભારત સરકારનો કન્ઝ્યુમર અફેર્સ ડિપાર્ટમેન્ટ પણ આ મુદ્દે તપાસ કરી રહ્યું છે.



## ભારત સરકારે બોર્નવિટાને પણ હેલ્થ ટ્રિન્કની કૅટેગરીમાંથી હટાવી દીધું

ભારત સરકારે બોર્નવિટાને પણ હેલ્થ ટ્રિન્કની કૅટેગરીમાંથી હટાવી દેવાનો આદેશ કર્યો છે. ભારત સરકારના વાણિજ્ય મંત્રાલયે 10મી એપ્રિલના અરસામાં બોર્નવિટા અને તેના જેવાં અન્ય ટ્રિન્કને હેલ્થ ટ્રિન્કની કૅટેગરીમાંથી હટાવી દેવા આદેશ કર્યો છે. ઈ-કોમર્સના પ્લેટફોર્મને આ આદેશ કર્યો છે. ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્ડ્સ એક્ટની જોગવાઈ હેઠળ આ પગલું લેવામાં આવ્યું છે. નેશનલ કમિશન ફોર પ્રોટેક્શન ઓફ ચાઈલ્ડ રાઈટ્સ સીઆરપીસી એક્ટની કલમ 15ની જોગવાઈ મુજબ આ મુદ્દે તપાસ કર્યા પછી જણાવ્યું છે કે ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ્સ એક્ટમાં હેલ્થ ટ્રિન્કની કોઈ જ વ્યાખ્યા આપવામાં આવેલી નથી. બોર્નવિટામાં પણ શુગરનું કન્ટેન્ટ વધુ હોવાને કારણે એક વર્ષ પહેલાં તે અંગે ભારે હોબાળો થયો હતો. બોર્નવિટા હેલ્થ ટ્રિન્ક હોવાનો દાવો ગેરમાર્ગે દોરનારો હોવાનું તારણ પણ ઘણાં કાઢ્યું છે. મોટા ભાગની જાહેરાતોમાં તેને હેલ્થ ટ્રિન્ક તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. તેનાથી બાળકનો વિકાસ સારો થતો હોવાનો કેડબરી ઈન્ડિયાનો દાવો પોકળ હોવાનું તારણ કાઢવામાં આવ્યું હતું.

## રેસ્ટોરાંમાં પીરસાતી વાનીઓમાંના પોષક ઘટકો અને કૅલરિફિક વૅલ્યુ મેનુમાં દર્શાવવી પડશે

રેસ્ટોરાંમાલિકોએ પણ તેમના દ્વારા પીરસવામાં આવતી દરેક ડિશની કૅલરિફિક વૅલ્યુ અને પોષક તત્ત્વો અંગેની માહિતી તેમના મેનુમાં પછી રેસ્ટોરાંમાં બોર્ડ લગાવીને કસ્ટમર્સને પહોંચતી કરવાની જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. રેસ્ટોરાં દ્વારા તૈયાર કરવામાં આવેલા તાજા આહાર અને પીણાંઓને લગતી માહિતી પૂરી પાડવાની સૂચના એફએસએસએઆઈ દ્વારા આપવામાં આવી છે. સેન્ટ્રલ લાઈસન્સ ધરાવતા એકમોએ કે પછી દસ કે તેનાથી વધુ સ્થળે ફૂડ સર્વિસના એકમો ધરાવતી હોય તેવી કંપનીઓએ મેનુમાં લેબલિંગ નોર્મ્સ પણ લગાડવાનાં રહેશે. આહારની ગુણવત્તા અને પોષક ઘટક અંગેનાં આ ધારાધોરણોનું પાલન કરતાં રેસ્ટોરાંને વધુ પરેશાન પણ ન કરવાની સૂચના સરકારી તંત્રની કચેરીઓને આપી છે. રેસ્ટોરાં ચલાવનારાઓએ ફૂડ એલરજન, વેજ કે નોનવેજ સહિતની વિગતો વિવિધ ઓપ્શનનો ઉપયોગ કરીને આપવાની રહેશે. રેસ્ટોરાં તેને માટે મેનુ કાર્ડનો ઉપયોગ કરી શકે છે અથવા તો પછી તેના માટે અલગથી બુકલેટ, હેન્ડ આઉટ્સ અને તેમની વેબસાઈટ્સ પર મૂકીને ગ્રાહકોને બતાવી શકે છે. આહારની ગુણવત્તા અને પોષક ઘટકો અંગેની માર્ગદર્શિકામાં દર્શાવેલી દરેક વિગતો તેમણે પૂરી પાડવાની રહેશે. ઈ-કોમર્સના પોર્ટલે પણ આહારમાંના પોષક ઘટકો અંગેની માહિતી મેળવી લેવાની રહેશે અને પોર્ટલ પર તે વિગતો અપલોડ કરીને ગ્રાહકોને જોવા મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવી પડશે. રેસ્ટોરાંને લાઈસન્સ આપતી સત્તાઓને પણ આ ધોરણોનું ચુસ્ત પાલન થાય તે જોવા જણાવ્યું હતું. તેમ જ બિનજરૂરી નોટિસો ન આપવા અને લાઈસન્સ કેન્સલ કરવાનાં પગલાં ન લેવા પણ જણાવ્યું છે.



## વિદેશી મેન્યુફેક્ચરર્સે પણ રજિસ્ટ્રેશન લેવું પડશે

વિદેશી ફૂડ મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપનીઓએ એફએસએસએઆઈનું રજિસ્ટ્રેશન લેવું પડશે. વિદેશમાંથી ભારતમાં દૂધ કે દૂધની બનાવટોની આયાત કરવામાં આવતી હોય તો તેવા કિસ્સાઓમાં વિદેશની મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપનીઓએ ભારતમાં રજિસ્ટ્રેશન કરાવવું પડશે. ૩૧મી ઓગસ્ટ, ૨૦૨૪ સુધી જૂની વ્યવસ્થા ચલાવવામાં આવશે. પહેલી સપ્ટેમ્બર ૨૦૨૪થી નવી વ્યવસ્થા લાગુ કરી દેવામાં આવશે. આ લાઈસન્સમાં તેઓ કયા આહારની નિકાસ કરવા માગે છે અને કયા આહારની ભારતમાં નિકાસ કરવા માગે છે તેની વિગતો આપવી પડશે. તેમાં શિશુ આહાર, પોષક તત્ત્વો ધરાવતી પ્રોડક્ટ્સ, ઈંડાનો પાવડર, માછલી અને તેનાં ઉત્પાદનો, મરઘાં-બતકાંને લગતાં માંસાહારી ઉત્પાદનોનો સમાવેશ થાય છે. આ પ્રોડક્ટ્સની ભારતમાં નિકાસ કરનારાઓએ તેમનું રજિસ્ટ્રેશન કરાવવું પડશે. કાર્ગોનું શિપમેન્ટ કરે તેના ૩૦ દિવસ અગાઉથી તેમણે તેની વિગતો એફએસએસએઆઈને આપી દેવાની રહેશે. આ રીતે વિગતો આપી દેવાથી અધવચ્ચે વેપાર ખોરવાઈ જશે નહીં.



## વિમાનના પ્રવાસીઓ માટેના ફૂડની ક્વાલિટી પણ જળવાય તે જરૂરી

વિમાનના પ્રવાસીઓને પણ આહારની ગુણવત્તાની ફરિયાદ કરવાનો અવકાશ આપવા એફએસએસએઆઈએ ઓરલાઈન્સના સત્તાવાળાઓને જણાવ્યું છે. વિમાનમાં પ્રવાસ કરતા પ્રવાસીઓને ઓરલાઈન્સને ફૂડ સપ્લાય આપતી કંપનીઓના લાઈસન્સ નંબર (કેટરર્સ અને મેન્યુફેક્ચરર્સના) મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવા પણ જણાવ્યું છે. વિમાનના પ્રવાસીઓ માટે તૈયાર કરીને આપવામાં આવતા દરેક આહાર પર દરેક વિગતો લેબલ પર લગાવેલી હોવી જોઈએ. તેમાં કઈ તારીખ સુધીમાં તે આહારનો ઉપયોગ કરી લેવો તેની વિગતો પણ આપવાની રહેશે. ફ્લાઈટ કિચન ઓપરેટર્સ અને ઈન્સાઈડ ફ્લાઈટ ફૂડ સર્વિસ પ્રોવાઈડરે પણ ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ એક્ટની જોગવાઈઓનું પાલન કરવાનું રહેશે. તેમણે આહારનાં પેકેટ્સ પર પોષક તત્ત્વો અને તેના અન્ય ઘટકો વિશેની માહિતી આપવાની રહેશે. આ માટેના તમામ નિયમોનું ચુસ્ત પાલન કરવા બધી જ ઓરલાઈન્સને પણ તેમને જણાવી દેવામાં આવ્યું છે.



# upgrade to the electric world of pin — drop silence

## Punch.ev

- Range of 421\*\* km
- Low EMI of ₹8,517/month\*\*
- Savings of ₹10,500/month\*\* as compared to petrol/diesel cars
- Based on acti.ev architecture

## Nexon.ev

- Range of 465\*\* km
- Low EMI of ₹9,999/month\*\*
- Savings of ₹10,500/month\*\* as compared to petrol/diesel cars
- Additional benefits upto ₹55,000\*\* on limited stock

## Tiago.ev

- Range of 315\*\* km
- Low EMI of ₹5,520/month\*\*
- Savings of ₹7,000/month\*\* as compared to petrol/diesel cars
- Additional benefits upto ₹70,000\*\* on limited stock



## Punch.ev

Price starts at ₹10.99 Lakh\*

## Nexon.ev

Price starts at ₹14.49 Lakh\*

## Tiago.ev

Price starts at ₹7.99 Lakh\*

book TATA.ev

Up to 100% on-road financing and attractive interest rates\*\*

1,40,000+ happy customers

2.80 billion+ km driven in India

Growing network of 10,000+ public chargers across India\*\*\*

Complimentary and immediate home charger installation\*\*\*

**GAJANAND MOTORS PVT. LTD.**

**Kunal Agrawal (Director)**  
89808 87878

**Sales Helpline : 99099 69121**

### Palanpur

Near Old RTO  
NH-27, Abu Highway

### Deesa

Opp. Vraj Arcade, Akhol Circle,  
Deesa-Palanpur Highway

### Tharad

Vajegadh Patiya,  
Opp.Axis Bank, Deesa Road

# ડિસેમ્બરમાં સોનું વધીને ૩.૧ લાખને મથાળે પહોંચશે?

**સો**

નું રૂ.  
76,500ની  
સપાટીને  
વળો ટી

ગયું. કેમ? સવાલનો જવાબ શોધવો જરૂરી છે. આ રહ્યો તેનો જવાબ, સોનામાં વિશ્વના ઘણા દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કો એટલે કે આપણા દેશની રિઝર્વ બેન્ક જેવી બેન્કોએ જોરદાર લેવાલી ચાલુ કરી છે. બજારમાં એકાએક ભડકો થઈ ગયા પછી એક્સપર્ટ્સ તેનાં કારણોની તલાશ ચાલુ કરે છે. છેલ્લા છ માસમાં વૈશ્વિક બજારોમાં સોનાના ભાવમાં 30 ટકાનો ઉછાળો જોવામાં આવ્યો છે. ઓક્ટોબર 2023માં સોનાનો ટ્રોય ઓંસદીઠ ભાવ 1820 ડોલર હતો તે આ લખાય છે ત્યારે એટલે કે 19મી એપ્રિલના અરસામાં વધીને 2390 ડોલરની સપાટીને આંબી ગયો છે. સોનાના ભાવમાં ભડકો થવાનું બીજું કારણ એ છે કે વિશ્વના ઘણા દેશો વચ્ચેનો સંઘર્ષ વધી રહ્યો છે. ચીનની સોનામાં જોરદાર લેવાલી છે. તેથી 2024ના અંત સુધીમાં સોનાનો ભાવ ટ્રોય ઓંસદીઠ 2700થી 3000 ડોલરની સપાટીને વળોટી જવાની સંભાવના જોવામાં આવી રહી છે. જોકે મોટા ભાગના લોકો આ ભાવ થવાની શક્યતાને શંકાની દૃષ્ટિએ જોઈ રહ્યા છે. કોઈ પણ આ ભાવસપાટીએ સોનું પહોંચવાની શક્યતાને સહજ સ્વીકારી શકતા નથી. તેમજ સોનાના ભાવમાં અત્યારે જોવા મળી રહેલો ભડકો સ્પષ્ટ થતો નથી. જુદા જુદા દેશો વચ્ચેના વૈમનસ્યપૂર્ણ સંબંધોને કારણે બુલિયનના ભાવ વધી રહ્યા હોવાનું કારણ હાથવગું બની ગયું છે.

અગાઉ સોનું સપ્ટેમ્બર, 2011માં 1920 ડોલરના મથાળાને આંબી ગયું હતું. તે વખતે તેજની સુપર સાઈકલ જોવા મળી હતી. ત્યાર બાદ નવ વર્ષ સુધી સોનામાં બહુ મોટી તેજ જોવા મળી

**દાગીનાની ખરીદી  
કરનારાઓ અને ગોલ્ડ  
ઇન્વેસ્ટર્સ સોનાની ખરીદી  
કરવાથી દૂર જઈ રહ્યા છે  
ત્યારે મધ્યસ્થ બેન્કોની  
સોનામાં જોરદાર લેવાલી  
ચાલુ હોવાથી ભાવમાં થઈ  
રહેલો વધારો**



સોનામાં સપ્લાય કરતાં ડિમાન્ડ વધારે થાય તો જ ભાવ સતત ઊંચે જાય છે. વાસ્તવમાં વૈશ્વિક સ્તરે સોનામાં પરંપરાગત સ્રોતમાંથી ડિમાન્ડમાં કોઈ જ ચમક જોવા મળતી નથી. વાસ્તવમાં તેનો સપ્લાય જ ઓછો છે. વાસ્તવમાં કોવિડના સમયથી સોનામાં સપ્લાય ઓછો હોવાનું વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલના આંકડાઓ દર્શાવે છે. 2018થી 2023 સુધીના આંકડાઓ જોવામાં આવે તો સોનાની ડિમાન્ડમાં છ ટનનો વધારો થયો છે. તેની સામે સપ્લાયમાં 123 ટનનો વધારો થયો છે. 2023ના ઓક્ટોબરથી ડિસેમ્બરના ગાળામાં સોનાની ડિમાન્ડમાં વાસ્તવમાં વાર્ષિક ધોરણે 12 ટકાનો ઘટાડો જોવા મળ્યો છે. તેની ડિમાન્ડ ઘટીને 1150 ટન થઈ છે. તેની સામે સપ્લાય 1221 ટન થયો છે. ઐતિહાસિક રીતે જોવામાં આવે તો જ્વેલર્સ સોનાના મોટા લેવાલ રહ્યા છે. વિશ્વમાં 40થી 50 ટકા સોનું

જ્વેલર્સ જ ખરીદી લે છે. 2018ની સાલમાં સોનાના દાગીનાની ડિમાન્ડ 2290 ટન હતી તે 2020માં ઘટીને 1324 ટન થઈ ગઈ હતી. કોવિડનો પ્રભાવ વધતા લોકોએ બેન્ક રિપોઝિટ ઉપાડવા માંડી હતી. તેની સાથે જ જ્વેલરીની ડિમાન્ડ વધીને 2168 ટન થઈ ગઈ હતી. છતાંય 2018ની સાલની ડિમાન્ડ કરતાં સોનાની ડિમાન્ડ ઓછી જ રહી હતી. ભારત અને ચીનમાં સોનાની ડિમાન્ડ વધારે રહેતી હોય છે. છતાં 2021થી 2023ના ગાળામાં સોનાની ડિમાન્ડમાં 4થી 6 ટકાનો ઘટાડો જોવા મળ્યો હતો. જોકે 2024માં ડિમાન્ડ સપ્લાયની સ્થિતિ કેવી રહી હતી તે અંગેના આંકડાઓ અત્યારે મળી રહ્યા નથી. જોકે સોનાનું બજારભાવની બાબતમાં અત્યંત

**સપ્લાય કરતાં ડિમાન્ડ વધારે**



**મનોજ સોની**  
**એ.બી. જ્વેલર્સ**

સંવેદનશીલ રહ્યું છે. ભાવ વધી જાય ત્યારે સોનાની ખરીદી અટકી પડે છે.

દેશ અને દુનિયામાં કટોકટી ઊભી થાય સોનાની ખરીદી કરવા માટે લેવાલો દોરે છે. ફિઝિકલ ગોલ્ડને બદલે તેઓ એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડમાં રોકાણ કરવાનું પસંદ કરે છે. એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડના રોકાણકારોને સોનાના ભાવ ઊંચા હોય તો પણ તેમાં રોકાણ કરવામાં કોઈ જ વાંધો હોવાનું જોવા મળતું નથી. તેઓ માત્ર રિટર્ન મેળવવા પર જ ફોકસ કરે છે. 2011ની સાલમાં પણ એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડમાં લેવાલી નીકળી તે પછી સોનાના ભાવમાં મોટો ઉછાળો આવ્યો હોવાનું જોવા મળ્યું છે. વર્તમાન સમયની

## કોવિડ પછી કયા દેશની મધ્યસ્થ બેંકોએ કેટલું સોનું ખરીદ્યું

દેશ	સોનું ખરીદ્યું
ચીન	309 ટન
ભારત	182 ટન
તુર્કસ્તાન	154 ટન
સિંગાપોર	105 ટન
પોર્લેન્ડ	130 ટન
થાઇલેન્ડ	90 ટન

વાત કરવામાં આવે તો એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડના લેવાલો હજી સોનાની તેજની દોડમાં જોડાયા જ નથી. છેલ્લા દસ મહિનાથી એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડમાં ઈન્વેસ્ટ કરનારાઓ તેમનું સોનું ઉપાડી રહ્યા હોવાનું જોવા મળી રહ્યું છે. તેમાં નવું રોકાણ ઓછું આવ્યું છે. જૂના રોકાણ પાછાં ખેંચી લેવાનું વલણ વધુ જોવા મળી રહ્યું છે.

કોવિડ પછીના કાળમાં શેર્સ અને બોન્ડમાં કરવામાં આવતા રોકાણ થકી થતી આવકમાં

વધારો થયો છે. તેથી સોનામાં રોકાણ કરવાનું આકર્ષણ ઓછું થઈ ગયું છે. સોનાના ભાવ સતત વધતા રહેશે તો એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડમાં સોનાની ડિમાન્ડમાં વધારો થવાની શક્યતા રહેલી છે, પરંતુ શેરના ભાવ ઘટે અથવા તો વ્યાજના દર ઓછા થાય તો જ સોનાના ભાવમાં વધારો આવતો હોવાનું જોવા મળે છે. બીજી તરફ સોનાની લગડી અને સોનાના કોઈનની લેવાલી પણ વધી હોવાનું જોવા મળતું નથી. 2023ના વર્ષમાં લગડી અને કોઈનની લેવાલીમાં ત્રણ ટકાનો ઘટાડો જોવા મળ્યો છે. 2023ના ચોથા ત્રિમાસિક ગાળાની ડિમાન્ડ અને 2022ના ચોથા ત્રિમાસિક ગાળાની ડિમાન્ડની સરખામણી કરવામાં આવે તો તેમાં 7 ટકાનો ઘટાડો જોવા મળ્યો છે.

આમ સોનાની મૂળભૂત લેવાલી કરનારા રોકાણકારો હાજર ન હોવા છતાંય તેમાં તેજ છે. તેથી સોનાની લેવાલી કરવામાં સટોરિયાઓ સક્રિય થયા હોવાનું અનુમાન કરવામાં આવી રહ્યું છે. વાસ્તવમાં સટોરિયાઓ આજની તારીખે સોનાના માર્કેટમાં ઓછામાં ઓછા સક્રિય છે. વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલના આંકડાઓ દર્શાવે છે કે ઓક્ટોબર, 2023માં ગોલ્ડની લોન્ગ પોઝિશન 190 ટનની હતી તે નવમી એપ્રિલ, 2024 સુધીમાં વધીને 730 ટન થઈ ગઈ છે. તેને પરિણામે સોનાની તેજને ટેકો મળ્યો હોવાનું અનુમાન કરી શકાય તેમ છે. બીજી તરફ કોમેક્સ-કોમોડિટી એક્સચેન્જમાં સોનાના લાંબા ગાળાના સોદાઓ 850 ટનથી વધીને 1200 ટનની સપાટીને વળોટી ગયા છે.

## ત્રણ ગણા ભાવ થવાની શક્યતા ઓછી

અમદાવાદના બુલિયન માર્કેટના ચારથી પાંચ દાયકાના અનુભવે વેપારી હર્ષવર્ધન ચોકસીનું કહેવું છે કે અત્યારે ઈઝરાયલ-ઈરાન, ઈઝરાયલ-હમાસ તથા રશિયા-યુક્રેન વચ્ચે યુદ્ધ જેવી ઘટનાઓને કારણે ઊભી થયેલી અનિશ્ચિતતામાં સોનામાં આ લેવાલી રહી છે. અત્યારે જે બજાર વધી ગયું છે તે ખોટું જ છે. યુદ્ધની અનિશ્ચિતતા ઓછી થાય તો સોનું હજીય બે-ચાર હજાર તૂટી જવાની શક્યતા રહેલી છે. અત્યારે બુલિયન કે દાગીનામાં જોઈએ તેવી લેવાલી નથી. દાગીનામાં રિટેલ ઘરાકી બહુ જ ઓછી છે. ઈન્વેસ્ટર્સ પણ આ ભાવે ઈન્વેસ્ટ કરવા ઉત્સુક નથી. તેઓ લે તો પણ એકઝાટેકે જેટલું ખરીદતા હોય તેના ચાર ટુકડા કરીને ખરીદવાનું પસંદ કરશે. સોનાના ભાવ વધી શકે છે, પરંતુ બહુ જ ધીમી ગતિએ ભાવમાં વધારો આવી શકે છે. રૂ. 75000ના દોઢ લાખ વીસ વર્ષે પણ નહીં આવે. લોકો ગમે તે વાત કરે. તેમને બોલવામાં કોઈ જ વાંધો નથી.



બીજાં પરિબલોમાં સોનામાં વૈશ્વિક સ્તરની મધ્યસ્થ બેન્કો મોટી લેવાલ બની ગઈ છે તે છે. 2011થી 2019 સુધીના ગાળામાં સોનામાં મધ્યસ્થ બેન્કોની વાર્ષિક લેવાલી અંદાજે 540 ટનની રહી છે. 2020-21ના વર્ષમાં તેમણે સોનામાં બહુ ખરીદી કરી નથી. ત્યાર બાદ તેમની ખરીદીમાં વધારો થઈ રહ્યો છે. 2022માં તેમણે 1082 ટન, 2023માં તેમણે 1037 ટન સોનાની ખરીદી કરી છે. સોનાના વૈશ્વિક સપ્લાય કરતાં તેમણે 20 ટકા વધારે ખરીદી કરી છે.

2008 પહેલાંની વાત કરવામાં આવે તો મધ્યસ્થ બેન્કો તેમની પાસેના સોનાના અનામત જથ્થામાંથી ખરીદી અને વેચાણ કરતી હતી. વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલના આંકડાઓ દર્શાવે છે કે 2002થી 2008ના ગાળામાં વિશ્વની મધ્યસ્થ બેન્કો પાસેના સોનાની અનામતમાં 4137 ટનનો ઘટાડો જોવા મળ્યો હતો, પરંતુ વૈશ્વિક સ્તરે 2008માં નાણાકીય કટોકટી જોવા મળી ત્યાર બાદ વિશ્વની મધ્યસ્થ બેન્કોએ નાણાં એટલે કે ચલણી નોટ્સ વધુ છાપવાનું વલણ રાખ્યું છે. પરિણામે વિશ્વના દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કો

**ડિસેમ્બર 2024**  
**સુધીમાં જ ભારતમાં**  
**દસગ્રામ સોનું 1 લાખ**  
**રૂપિયાની સપાટીને**  
**પળોટી જાય તેવી**  
**સંભાવના**

સોનાની સતત ખરીદી કરતી આવી છે. કોવિડકાળ પછી મધ્યસ્થ બેન્કોની સોનામાંની લેવાલી મજબૂત બની છે. 2009થી 2024 ફેબ્રુઆરી સુધીના ગાળામાં વિશ્વની મધ્યસ્થ બેન્કો પાસેના સોનાના જથ્થામાં 6681 ટનનો વધારો થયો છે. કોવિડ પછીનાં ત્રણ વર્ષના ગાળામાં જ તેમની પાસેના સોનાના અનામત જથ્થામાં 1576 ટનનો વધારો થયો છે. પશ્ચિમના દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કોએ લગભગ બમણી ખરીદી કરી હતી. વિશ્વના દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કો ક્યારેય કહેતી નથી કે તે સોનાનું રિઝર્વ શા માટે વધારી રહી છે. માત્ર અમેરિકા, જર્મની, ઈટાલી અથવા ફ્રાન્સની મધ્યસ્થ બેન્કો જ સોનાની મોટી ખરીદી કરી રહી છે તેવું નથી. ચીન, ભારત, તુર્કસ્તાન, સિંગાપોર, પોલેન્ડ અને થાઈલેન્ડ જેવા દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કો સોનાની ખરીદી કરી રહી છે.

નોન-ઝીરો ઈન્ટરેસ્ટના સમયમાં એટલે કે વ્યાજને નામે જે મળે તે સ્વીકારી લેવાના યુગમાં અમેરિકા જેવો દેશ તેનું દેવું કેવી રીતે ચૂકવશે તે જ એક મોટો સવાલ છે. 2023માં અમેરિકાની સરકારની નાણાખાધ 8.8 ટકા રહી છે. તેનું દેવું જીડીપીના 122 ટકા જેટલું થઈ ગયું છે. જોકે અમેરિકાની સરકાર તેને એક ગંભીર સમસ્યા તરીકે જોઈ રહી નથી. અમેરિકાના અર્થતંત્રમાં તેને કારણે મોટો ફેરફાર આવી ગયો છે. વિશ્વના અન્ય દેશો ગ્રીનબેક-ડોલરના વિકલ્પની તલાશ કરી રહ્યા છે, તેથી જ પશ્ચિમના દેશો સિવાયના દેશનાં અર્થતંત્રો મધ્યસ્થ બેન્કોના ખભા પર બેસીને દુનિયાનાં અર્થતંત્રોને નિહાળી રહ્યાં છે અને ચૂપચાપ તેમના ગોલ્ડ રિઝર્વમાં વધારો કરી રહ્યાં છે.

**તારીખ 999-શુદ્ધ સોનું 10 ગ્રામના ભાવ ત્રણ ગણા થયા**

**19 એપ્રિલ 2024 રૂ. 73,596 8 વર્ષ 9 મહિના**

**24 જુલાઈ 2015 રૂ. 24,740 9 વર્ષ 5 મહિના**

**3 માર્ચ 2006 રૂ. 8250 18 વર્ષ 11 માસ**

**31મી માર્ચ 1987 રૂ. 2570 8 વર્ષ**

**31મી માર્ચ 1979 રૂ. 791.22 6 વર્ષ**

**31મી માર્ચ 1973 રૂ. 278.5**

**(માહિતીનો સ્ત્રોત: ઇન્ડિયન બુલિયન અન્ડ જ્વેલર્સ એસોસિયેશન)**

## **દસ ગ્રામ હીરાના રૂ. 30 લાખનો ભાવ છે છતાં ખરીદી ચાલુ છે, સોનામાં પણ લેવાલી રહેશે**

સોનું રૂ. 75000ને સ્પર્શી આવ્યું છે. એ. બી. જ્વેલર્સના મનોજ સોની કહે છે, “સોનાના ભાવની વધઘટ માટે લોકલ કારણો જવાબદાર નથી. તેથી તેના શોર્ટટર્મ કે લોન્ગટર્મ ફ્યુચર વિશે વાત કરવી અઘરી છે. ઘણા દેશો વચ્ચે યુદ્ધનો માહોલ હોવાથી પણ સોનાના ભાવ વધી રહ્યા છે. વિશ્વના દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કોએ ખરીદી ચાલુ કરી છે. ચીન મોટું લેવાલ બન્યું છે. પહેલાં એશિયન દેશો જ સોનાનો સંગ્રહ કરતા હતા, હવે વિશ્વના ઘણા દેશોએ સોનાનો સંગ્રહ કરવા માંડ્યો છે. ઉપરોક્ત તમામ કારણો શાંત પડી જાય તો બજાર અટકેલું કે ટકેલું રહે તેમ કહી શકાય.”

અત્યારે જ્વેલરીની ખરીદીમાં ઘટાડો જોવાયો છે. માર્ચ-એપ્રિલમાં અને એપ્રિલમાં પરીક્ષા હોવાથી અને ઉનાળામાં ફરવા જવાનાં આયોજન કરવામાં આવતાં હોવાથી પણ ઓફ-સીઝન જેવો માહોલ છે. તેથી અત્યારે બજારમાં દાગીનાની લેવાલી ઓછી રહી છે. અખાત્રીજથી લેવાલી ચાલુ રહેશે. મનોજ સોની કહે છે, “ભાવ વધે તો પણ દાગીનાની લેવાલી પણ ચાલુ જ રહેવાની છે. પહેલાં રૂ. 10,000ના તોલાના ભાવનું સોનું રૂ. 20,000 થયું ત્યારે પણ આ જ સવાલ ઉઠાવવામાં આવ્યો હતો, કારણ કે લોકોની આવક વધી છે. એક ઘરમાં એકની જગ્યાએ ચાર જણ કમાતા થયા છે. પગારો વધ્યા છે. શૉરબજારના ઈન્વેસ્ટમેન્ટનાં વળતર વધ્યાં છે. ઈન્કમના સોર્સ મજબૂત બન્યા છે. બિનનિવાસી ભારતીયોને ભારતના ટ્રેડિશનલ દાગીનાની ખરીદી ચાલુ જ રહેવાની છે. તેઓ વિદેશમાંથી દાગીના ઓછા ખરીદે છે. તેઓ લગડી લાવી શકે છે. લગડી લાવવાનું જોખમ રહેલું છે. તેથી લગડી લાવવાનું ઓછું પસંદ કરી રહ્યા છે.”

દર નવ વર્ષે સોનાનો ભાવ ત્રણ ગણો થતો હોવા અંગે પૂછવામાં આવેલા સવાલના જવાબમાં મનોજ સોનીએ કહ્યું હતું કે, “સોનાના ભાવ કોઈ પણ સપાટી સુધી વધવાની શક્યતાને નકારી શકાતી નથી. સોનાનો ભાવ ત્રણ ગણો થઈ જાય તો અજુગતુ નહીં જ ગણાય. સોનાના ભાવ દસ ગ્રામમાં છે, તેની સામે હીરા-ડાયમન્ડના ભાવ કેરેટમાં છે. એક કેરેટ ડાયમન્ડનો ભાવ રૂ. 50,000થી 60,000નો ભાવ છે. તેમાં એક ગ્રામનો ભાવ રૂ. 3 લાખ થાય છે. દસ ગ્રામ હીરાના ભાવ રૂ. 30,00,000 થાય છે. છતાંય જેમની પાસે અનુકૂળતા છે તેઓ હીરાની ખરીદી કર્યા જ કરે છે.”



# સોનાનો ભાવ રૂ. 2 લાખને વળોટી જશે?

કુગાવા સામે રક્ષણ આપવામાં સોનું સૌથી વધુ પ્રભાવ પાડનારું રોકાણ ગણાય છે. આર્થિક અનિશ્ચિતતાના કાળમાં પણ સોનું તેનું મૂલ્ય જાળવી રાખી શકે છે. સરેરાશ આઠથી અઠાર વર્ષના ગાળામાં સોનાનો ભાવ ત્રણ ગણો થઈ જતો હોવાનું જોવા મળતું હોવાનું ઈન્ડિયન બુલિયન એન્ડ જ્વેલર્સ એસોસિયેશન-આઈબીજેએનું તારણ છે. છેલ્લાં 50 વર્ષની સોનાના ભાવની ચાલ પર નજર નાખવામાં આવે તો આ હકીકત પ્રસ્થાપિત થાય છે. 18મી એપ્રિલ, 2024ના 10 ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 73500થી રૂ. 74500ની રેન્જમાં આવ્યો છે. સોનાના ભાવની ઐતિહાસિક મૂલ્યમેન્ટને ધ્યાનમાં લેતાં 2042 સુધીમાં દસ ગ્રામ સોનાના ભાવ વધીને રૂ. 2 લાખને વળોટી જાય તેવી સંભાવના હોવાનો તર્ક કરી શકાય તેમ છે. દરેક ઘરમાં સોના પ્રત્યે લગાવ જોવા મળે છે. સોનું આકર્ષક વળતર આપતું આવ્યું છે તે દાયકાઓના તેના ભાવમાં આવેલા વધારા પરથી પ્રસ્થાપિત થાય છે. 19મી એપ્રિલ, 2024ના દિને દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 73,595 બોલાયો હતો. આ અગાઉ 24મી જુલાઈ, 2015ના દિવસે દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 24,740નો બોલાયો હતો. તેની પહેલાં ત્રીજી માર્ચ, 2006ના દિવસે દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 8250ની સપાટીને સ્પર્શી ગયો હતો. 31મી માર્ચ 1987ના દિવસે દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 2570 હતો. આમ 18 વર્ષ અને 11 મહિને સોનાનો ભાવ ત્રણ ગણો થઈને 24,740ની સપાટીએ પહોંચી ગયો હતો. આ સંજોગમાં વર્તમાન ભાવસપાટીથી સોનાનો ભાવ ત્રણ ગણો ક્યારે થાય તે અંગે તર્ક કરવામાં આવી રહ્યો છે.

વિશ્વના કોઈ પણ ખૂણામાં સંઘર્ષ વધે અને પરિસ્થિતિમાં અનિશ્ચિતતા આવતી જોવા મળે ત્યારે સોનાના ભાવમાં વધારો આવતો હોવાનું ભૂતકાળમાં જોવા મળ્યું જ છે. અત્યારે ઈઝરાયલ અને ઈરાન વચ્ચે સંઘર્ષ ચાલુ છે. ચીન અને તાઈવાન વચ્ચે પણ સંઘર્ષનો માહોલ જોવા મળી રહ્યો છે. પાકિસ્તાન અને અફઘાનિસ્તાન વચ્ચેનો સંઘર્ષ પણ વધી રહ્યો છે. રશિયા અને યુકેન વચ્ચેનો સંઘર્ષ પણ લગભગ બે વર્ષથી ચાલુ છે. રાતા સમુદ્રમાં વેપારી વહાણોની અવરજવરમાં અવરોધ ઊભો થઈ રહ્યો છે. તેની અસર દરેક દેશની આયાત-નિકાસ પર પડી રહી છે. આ તમામ પરિબળોની સોનાના ભાવ પર અસર પડી શકે છે. તેથી જ કદાચ દુનિયાભરના દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કો એટલે કે ભારતની રિઝર્વ બેન્ક જેવી દેશની સૌથી મોટી બેન્કો સોનામાં લેવાલી કરી રહી છે. બીજું, છેલ્લાં પાંચ વર્ષમાં ભારતીય રૂપિયો નબળો પણ પડ્યો છે. આ બધાં કારણોની સહિયારી અસર હેઠળ દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 40,000થી વધીને રૂ. 75,000ને વળોટી ગયો છે. ચારેક વર્ષના ગાળામાં આ વધારો આવ્યો છે. 2014ની સાલમાં દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 28000નો હતો. 2018માં દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ વધીને રૂ. 31,250 થયો હતો. આમ પાંચ વર્ષમાં દસ ગ્રામ સોનાના ભાવમાં માત્ર 12થી 13 ટકાનો વધારો આવ્યો હતો. નવ વર્ષના ગાળામાં સોનાના ભાવ ત્રણ ગણા થઈ જતા હોવાનું જોવા મળે છે. દસ ગ્રામ સોનાના વર્તમાન ભાવ રૂ. 74000ની આસપાસના છે. આ સ્થિતિમાં તેના ભાવ નવ વર્ષમાં ત્રણ ગણા થઈ જશે ખરા? આ સવાલના જવાબની તલાશ બજારના નિષ્ણાતો કરી રહ્યા છે. નવ વર્ષના ગાળામાં સોનાના ભાવ ત્રણ ગણા થવાની પરંપરા ચાલુ રહે તો 2133ની સાલમાં દસ ગ્રામ સોનાના ભાવ વધીને રૂ. 2.20 લાખ થઈ જવાની શક્યતા નિર્માણ થાય છે. બજારના નિષ્ણાતોના મતાનુસાર આગામી 8થી 13 વર્ષના ગાળામાં દસ ગ્રામ સોનાના ભાવ રૂ. 2 લાખને વળોટી જશે. કેટલાક એક્સપર્ટ્સ કહે છે કે આગામી 6થી 7 વર્ષમાં જ સોનાના ભાવ ત્રણ ગણા થઈ જશે. જોકે સોનાના ભાવ ત્રણ ગણા થવામાં 18 વર્ષ 11 મહિનાનો ગાળો થયો હોવાનું પણ છેલ્લાં 45થી 50 વર્ષમાં નોંધાયું જ છે. આ સ્થિતિમાં આજથી 18 વર્ષ બાદ એટલે કે 2044-45ની સાલમાં સોનાના

ભાવ ત્રણ ગણા થવાની શક્યતા પણ કેટલાક દર્શાવી રહ્યા છે.

હા, સોનાના ભાવ ત્રણ ગણા થશે કે નહીં તે કલ્પનાનો વિષય છે, પરંતુ અત્યારે નિશ્ચિતતા સાથે એક વાત કરી શકાય તેમ છે કે મૂડીરોકાણ માટે સોનું આજે અવ્વલ કેટેગરીમાં આવી રહ્યું છે. તેથી સોનામાં મૂડીરોકાણ થાય છે અને થતું જ રહેશે તેમાં કોઈ જ બેમત નથી. કુગાવાના દરની અસર પણ સોનાના ભાવ પર પડતી જોવા મળી શકે છે. કુગાવો એટલે કે ભાવના વધારા સામે રૂપિયાની ખરીદશક્તિમાં થતા ઘટાડાની અસર ઓછી કરવા માટેના શ્રેષ્ઠ રોકાણ તરીકે સોનાને જોવામાં આવે છે. આમ સોનું રૂપિયાની પરચેઝ પ્રાઈસને ટકાવી રાખવામાં અને તેની ખરીદશક્તિ કરતાં વધુ મૂલ્ય અપાવવાને સમર્થ છે. સોનું ખરીદીને તિજોરીમાં મૂકી રાખવાનું વલણ વધતું જોવા મળશે.

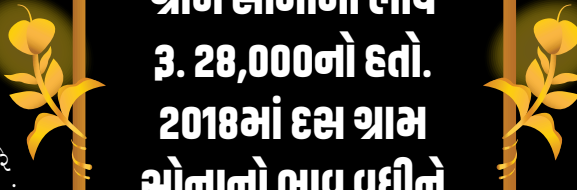
આજે સમગ્ર વિશ્વના દેશોમાં સોનાના થતાં ઉત્પાદન કરતાં તેનું પ્રોડક્શન ઓછું હોવાથી ડિમાન્ડ સામે સપ્લાય ઓછો જ છે અને ઓછો જ રહેવાનો છે. ખાણમાંથી ઓછું સોનું મળતું હોવાથી પણ સપ્લાય ઓછો છે. આમ સોનાનું ઉત્પાદન લગભગ એક સ્થિર સપાટીએ આવી ગયું છે. તેની સામે ડિમાન્ડ વધી રહી છે.

તેથી સોનાના ભાવમાં વધારાની ચાલ ચાલુ જ રહેવાની ધારણા મૂકવામાં આવી રહી છે. બીજી તરફ ભારત, ચીન અને રશિયા બજારમાંથી મોટા જથ્થામાં સોનાની ખરીદી કરી રહ્યાં છે. બીજી તરફ નાના-મોટા દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કોની સોનામાં ખરીદી જોરશોરથી ચાલી રહી છે.

હા, સોનાના ઢાગીનાની ડિમાન્ડ ઓછી થઈ શકે છે. અત્યાર સુધી સ્ત્રીઓ મોકો મળ્યે ઢાગીનાની ખરીદી કરી લેતી હતી, પરંતુ હવે તેના ભાવ ઊંચા હોવાથી અને સોનાના ઢાગીના લૂંટી લેવાના કિસ્સાઓ વધ્યા હોવાથી અમુક અંશે સોનાના ઢાગીનાની ખરીદી કરવાથી દૂર જઈ રહી છે. ઘરેણાંની ખરીદીમાં ઘટાડો થવાનો દર ધીમો પણ મક્કમ હોવાનું જણાઈ રહ્યું છે. પરિણામે સોનું વપરાશની વસ્તુને બદલે

મૂડીરોકાણ કરવા માટેની કીમતી ધાતુ બની રહી છે. આ રીતે રૂપાંતર થવાની ઝડપ ઘણી જ વધારે છે. તેથી આગામી વર્ષોમાં ઢાગીનાનું વેચાણ ઘટી જવાની સંભાવના છે. બીજી તરફ બુલિયનમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવાનું વલણ મજબૂત બની રહ્યું છે. ઢાગીનાની ડિમાન્ડ નીચે જશે. જૂનું સોનું રિસાઈકલ કરવાના વલણમાં વધારો થશે. ઘણા દેશોની મધ્યસ્થ બેન્કોએ સોનામાં ચાલુ કરેલી ખરીદી પણ સોનાના ભાવની તેજને ટેકો આપતી રહેશે. કુગાવાના દરમાં થતા વધારાને આધારે પણ સોનાના ભાવ કેટલા ઝડપથી વધશે તેનો અંદાજ માંડી શકાય છે. વિશ્વના ઘણા દેશોમાં કુગાવાના દર ખાસ્સા ઊંચા છે. કુગાવાના દર નીચે આવતા થોડા મહિનાઓ લાગી જશે. કુગાવાના દર ઊંચા રહેશે ત્યાં સુધી સોનાના ઊંચા ભાવને ટેકો મળતો રહેશે. તેમ જ સોનાના ભાવ વધતા જ રહેશે. આ સ્થિતિમાં દરેક ઘટાડે સોનામાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરતાં રહેવાનું વલણ લાભદાયી સાબિત થઈ શકે છે.

**2014ની સાલમાં દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ રૂ. 28,000નો હતો. 2018માં દસ ગ્રામ સોનાનો ભાવ વધીને રૂ. 31,250 થયો હતો.**



# વિદેશમંત્રી જયશંકરનું ગુજરાત ચેમ્બરને ખાસ સંબોધન સંબંધો સુધારી, પડકારોને પહોંચી વળી માર્ગ કાઢવો એ જ વિદેશનીતિ



**વિ**

કસિત ભારતની યાત્રામાં વિદેશનીતિની બહુ જ મોટી ભૂમિકા રહેલી છે. બીજું, વિકસિત ભારતની યાત્રામાં ગુજરાતનું યોગદાન સ્પેશિયલ છે. હા, ગુજરાત ભારતનું એક ગ્લોબલાઈઝ સ્ટેટ-રાજ્ય છે. બીજું, ગુજરાત એ ભારતનું એક ઈકોનોમિક પાવર હાઉસ છે. આ હકીકતને દેશ અને દુનિયા સ્વીકારે છે. મને લાગે છે કે દુનિયામાં એક પણ દેશ એવો નહીં હોય, જ્યાં ગુજરાતી નહીં હોય. ગુજરાતની પ્રજાની કુનેહથી દેશ અને દુનિયા પરિચિત છે જ છે. ગુજરાતીઓની પ્રતિભાથી દુનિયા પરિચિત છે. નાના, મધ્યમ અને મોટા ઉદ્યોગોના ક્ષેત્રમાં ગુજરાતની છાપ-ઈમેજ બહુ જ મોટી છે. સમગ્ર દુનિયા જ્યારે ભારતની વાત કરે છે ત્યારે જાણતાં અજાણતાં ગુજરાતનો ઉલ્લેખ આવી જ જાય છે. આજે ભારતનું નેતૃત્વ પણ ગુજરાત જ સંભાળી રહ્યું છે, એમ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝમાં ઇન્ટરનેશનલ પોલિસી, એ કંટાલિસ્ટ ફોર વિકસિત ભારત અંગે બોલતાં વિદેશમંત્રી એસ. જયશંકરે જણાવ્યું હતું.

ગ્લોબલાઈઝ વર્લ્ડમાં આપણા એટલે કે ભારતના સંબંધો સતત ઘનિષ્ઠ થઈ રહ્યા છે. આ ઘનિષ્ઠતામાં સતત વધારો થઈ રહ્યો છે. કોઈ પણ દેશના

વિકાસની કે અર્થતંત્રની વાત કરવામાં આવે ત્યારે તેમાં પાંચ પરિબળોને ધ્યાનમાં લેવામાં આવે છે. પાંચ પરિબળોમાં દેશનું પ્રોડક્શન, કન્ઝમ્પશન, ટેકનોલોજી, લોજિસ્ટિક્સ-કનેક્ટિવિટી અને ડેમોગ્રાફીનો સમાવેશ થાય છે. આજે દુનિયાના ઘણા દેશોમાં વસતિ ઘટી રહી છે, પ્રતિભાશાળી વ્યક્તિઓની ઊણપ વર્તાઈ રહી છે. આ સ્થિતિમાં જે દેશમાં ટેલન્ટ-પ્રતિભા છે તેને માટે આ દુનિયામાં બહુ જ મોટું બજાર છે. આપણે વિકસિત ભારતનો વિચાર કરી એ છીએ ત્યારે આ પાંચેય પરિબળોને સાથે લઈને આગળ વધવાનું હોય છે. આ પાંચેય પરિબળોની વિકાસ પર, મેન્યુફેક્ચરિંગમાં, ટેકનોલોજીમાં, કૃષિ ક્ષેત્રમાં અને ઇનોવેશન પર તેની અસર જોવા મળે છે.

આ તમામ ક્ષેત્રમાં છેલ્લા એક દસકામાં ગુજરાતે પોતાની વિશેષ છાપ ઊભી કરી જ છે. આ સંજોગોમાં આંતરરાષ્ટ્રીય નીતિ પણ મહત્વની બની રહે છે.

વિદેશનીતિ બધાં જ ક્ષેત્રમાં જુદી જુદી રીતે કામમાં આવી શકે છે. દુનિયામાં અન્યને મદદ કરીને સંબંધોને ઘનિષ્ઠ બનાવવામાં, દુનિયામાં ઊભા થતા અવરોધોને-પડકારોને પહોંચી વળવામાં, દુનિયામાં ઊભી થતી તકને ઝડપી લેવામાં વિદેશ-નીતિ મદદ કરે છે. દુનિયામાં કેપિટલ છે, દુનિયામાં

ટેકનોલોજી છે. દુનિયામાં ઊભી થતી તકનો કઈ રીતે મહત્તમ લાભ ઉઠાવવો તે પણ વિદેશનીતિનો જ એક હિસ્સો છે. દુનિયામાં ક્યારેક યુદ્ધ પણ થાય છે. દુનિયામાં ક્યારેક દબાણ પણ ઊભું થાય છે. આ તમામ બાબતોમાંથી ઘણું શીખવા જેવું પણ છે. વિદેશનીતિ બનાવવાનું ધ્યેય એ છે કે સામે આવતા પડકારોને કઈ રીતે પહોંચી વળવું.

પડકારોને કઈ રીતે પહોંચી વળવા અને તકનો કઈ રીતે લાભ લેવો એ જ વિદેશ નીતિનો એક સરળ દૃષ્ટિકોણ છે. આર્થિક વિકાસમાં આ રીતે નીતિને લાગુ કરવામાં આવે તે જરૂરી છે.

**રાતા  
સમુદ્રમાં જહાજો  
પરના હુમલાથી ત્રસ્ત  
નિકાસકારો માટે ગુજરાતથી  
યુએઈ-સાઉદી અરેબિયા તરફ  
નવો માર્ગ વિકસાવવામાં  
આપણે**

અર્થતંત્રના  
ડિજિટાઇઝેશનમાં  
ભારતે મોટી દરજ્જાબાજી મેળવી  
છે તેથી જ ભારતની ડિજિટલ  
ડિલિવરી અમેરિકા અને  
યુરોપના દેશો કરતાં ઘણી  
આગળ નીકળી ચૂકી  
છે.



ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ. યુકેન અને રશિયા વચ્ચે યુદ્ધ થયું. ભારત પહેલેથી જ શાંતિ જાળવાઈ રહે તેની તરફેણ કરવાના મતનું હતું, પરંતુ ભારત સામે પડકાર ઊભો થયો. યુદ્ધના પ્રભાવ હેઠળ કૂડની ખરીદીની સમસ્યા આવી. ભારત પર દબાણ હતું કે રશિયા પાસે કૂડ ન ખરીદવું. ભારતે તેમ ક્યું હોત તો અખાતના દેશો પર તેનાથી દબાણ વધી ગયું હોત. તેમની પાસે કૂડનો સપ્લાય મર્યાદિત હતો. બીજા દેશો જે રશિયા પાસેથી કૂડ ખરીદતા હતા તેમણે અખાતના દેશો પાસેથી કૂડ ખરીદવાનું ચાલુ કરી દીધું હતું. ભારતે જોયું કે તેમ કરવાથી કૂડની આયાતના બિલમાં ભયંકર વધારો થઈ જાય તેમ છે. આ સમસ્યાનું સમાધાન વિદેશની તિના માધ્યમથી કરવું પડ્યું. ભારતે રશિયા પાસેથી કૂડ ખરીદ્યું. ભારતની સરકાર માટે ભારતનો ગ્રાહક

મોટો છે. દેશના અર્થતંત્રનું હિત છે. તેથી રશિયા પાસેથી કૂડ ખરીદવાનું પસંદ કર્યું. ભારતની માથાદીક આવક ૩૦૦૦ ડોલરથી ઓછી છે. તેની સામે જેમણે અખાતના દેશોમાંથી કૂડ ખરીદવાનો નિર્ણય કર્યો. અન્ય દેશોએ પોતાનો સપ્લાય મેનેજ કરી લીધો. તે પછી ભારત પર દબાણ વધાર્યું. ભારતે પોતાની રીતે રશિયા પાસેથી કૂડ ખરીદવાનો નિર્ણય કરીને રસ્તો કાઢ્યો. રાષ્ટ્રહિતને ધ્યાનમાં લઈને અન્ય દેશોના

## નવાં બજાર શોધી આપે છે વિદેશનીતિ

દુનિયાના અન્ય દેશોમાં ભારતનાં ઉત્પાદનો માટેનાં નવાં બજારો મળતાં હોય તો તે શોધી આપવાનું અને વેપારને પાટે ચઢાવવાનું કામ પણ વિદેશનીતિનો જ હિસ્સો છે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરવામાં આવે તો સાઉથ આફ્રિકાના બજારની વિગતો આવી શકે છે. સાઉથ આફ્રિકામાં ગુજરાતીઓ વધારે છે. તેથી નેટવર્ક ઊભું કરવું સરળ છે. સાઉથ આફ્રિકાના બજારમાં વેપાર કરવામાં એક અવરોધ આવી રહ્યો છે. તે છે પેમેન્ટ્સ કરવાની તકલીફનો. તેમની પાસે ડોલર નથી. તેમની કરન્સીમાં બિઝનેસ કરવો પડી શકે છે. તેમની સાથે કઈ રીતે બિઝનેસ કરવો તે માર્ગ કાઢવાનું કામ પણ વિદેશનીતિના માધ્યમથી કરવામાં આવે છે.



દબાણને વશ ન થયું.

બીજું ઉદાહરણ જોઈએ. દોઢ-પોણા બે વર્ષ પૂર્વે પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદી અમેરિકાની મુલાકાતે ગયા હતા. આ મુલાકાતનાં બે મોટાં પરિણામ મળ્યાં. દુનિયામાં સૌથી મહત્વની ટેકનોલોજી જેટ એન્જિનની ટેકનોલોજી છે. આ ટેકનોલોજી તેઓ બીજા દેશોને આપવાનું પસંદ કરતા નથી. આ ટેકનોલોજી મેળવવા ભારત વરસોથી પ્રયાસ કરી રહ્યું હતું. અમેરિકાની કંપની જી-494 એન્જિનની ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર કરવા તૈયાર થઈ. ભારતમાં આ

**ટુ-જી, ટ્રી-જી અને ફોર-જી ટેકનોલોજીની ટેલિકોમમાં વાત થાય છે ત્યારે ભારતમાં ફાઇવ-જી ટેકનોલોજી ઉપલબ્ધ થઈ ગઈ છે. પિરપમાં ચીન અને યુરોપ પછી માત્ર ભારત પાસે ફાઇવ-જી ટેકનોલોજી ઉપલબ્ધ છે. અમેરિકા પાસે પણ ફાઇવ-જી ટેકનોલોજી આજે ઉપલબ્ધ નથી.**

એન્જિન બનાવવાનું ચાલુ કરવામાં આવ્યું. આ પણ એક મોટી સફળતા છે. વિદેશનીતિને કારણે અમેરિકા સાથેના સંબંધો એટલા ઘનિષ્ઠ થઈ ગયા હતા તેથી તે શક્ય બન્યું છે. ભારત આ ટેકનોલોજીનો ક્યારેય અમેરિકા સામે ઉપયોગ નહીં કરે તેવો વિશ્વાસ બેસી ગયો હોવાથી તેમણે આ ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર કરવાનો નિર્ણય લીધો હતો.

આજકાલ દુનિયામાં હોટ ટોપિક કોઈ હોય તો તે સેમિ-કન્ડક્ટર્સનો છે. સેમિ-કન્ડક્ટર્સ ચિપ્સની ટેકનોલોજીની વાત કરીએ તો ચિપ્સ બનાવવામાં જે દેશ આગળ હશે તે દેશ દુનિયાનું નેતૃત્વ કરશે. આજે દરેક વસ્તુમાં ચિપ્સની જરૂર પડે છે. ભારતની જાહેર ક્ષેત્રની ચંડીગઢમાં આવેલી કંપની સેમિ-કન્ડક્ટર્સ બનાવવાનું કામ કરતી હતી, પરંતુ તેની ટેકનોલોજી ઘણી જૂની હતી. ઉત્પાદનની ક્વોન્ટિટી પણ

## ભારત મંગળ ચંદ્ર પર પહોંચ્યું અને માન વધી ગયું

ભારતના યાનને ચંદ્ર પર ઉતારવામાં આવ્યું તે સાથે જ ટેકનોલોજીના મોરચે પણ ભારત એક વિશિષ્ટ કાબેલિયત ધરાવતા દેશ તરીકે ખ્યાત થઈ ગયો છે. તેથી ટેકનોલોજીની બાબતમાં પણ ભારતનું નામ પણ રિસ્પેક્ટથી લેવાય છે.

ઓછી જ હતી. કોરોનાકાળમાં ચિપ્સના ઉત્પાદન પર અવળી અસર પડી છે. તેથી ઓટો ઈન્ડસ્ટ્રી સહિતની ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ઉપકરણની ઈન્ડસ્ટ્રી તકલીફમાં આવી ગઈ હતી. ભારતમાં મોટરકાર તૈયાર હતી, પરંતુ ચિપ્સ તૈયાર નહોતી. આ ચિપ્સ રેફ્રિજરેટરમાં, એરકન્ડિશનર્સમાં, ટેલિફોનમાં લાગે છે. ભારતને વિકસિત બનાવવું હોય તો સેમિ-કન્ડક્ટર્સની ટેકનોલોજીમાં માસ્ટરી મેળવવી અનિવાર્ય હતી. ભારતે વિદેશનીતિના માધ્યમથી આ કામ સિદ્ધ કરી બતાવ્યું છે. પ્રધાનમંત્રી તેમની જૂન, 2022ની અમેરિકાની મુલાકાત દરમિયાન તે કંપનીના વડાને મળ્યા. અમેરિકાના પ્રમુખ જો બાઈડનની સાથે પણ કંપનીના પ્રમોટર્સને મળ્યા. પ્રધાનમંત્રીની આ મુલાકાત દરમિયાન જ માર્શકોન, લેમ રિસર્ચ અને એપ્લાઈડ મટીરિયલ નામની કંપની આ ચિપ્સ બનાવવા માટેની મશીનરી તૈયાર કરે છે. પ્રધાનમંત્રી ત્રણેય કંપનીને ગુજરાત અને ભારતમાં ખેંચી લાવવામાં સફળ થયા છે.

આજકાલ દુનિયાના દેશો ટેકનોલોજી આપવામાં બહુ જ શંકાશીલ છે. તેમની ટેકનોલોજીમાં ફેરફાર કરી દેવામાં આવે તેવી શક્યતા છે. તેમની ટેકનોલોજીનો તેમની સામે જ ઉપયોગ થવાનો પણ તેમને ભય લાગે છે. આ સંજોગોમાં ફોરેન પોલિસીનું કામ તેમની ટેકનોલોજી તેમની સામે ઉપયોગમાં નહીં કરવામાં આવે અને તેમ જ તેમાં ફેરફાર કરીને દુરુપયોગ પણ કરવામાં નહીં આવે તેવો વિશ્વાસ ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર કરનાર દેશને અપાવવાનો છે. ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર માટેના કરારનું ભારત જરૂર પાલન કરશે તેવો વિશ્વાસ અપાવવો પડે છે. કરારનો ભંગ થાય તો તેમાં કરાર કરનારને

**મણિપુર બોર્ડરથી વિયેટનામ સુધી જઈ શકાય તેવી વ્યવસ્થા કરી આપતો હાઈપે તૈયાર કરવામાં આવી રહ્યો**

રક્ષણ આપે તેવી સિસ્ટમ ભારતમાં મોજૂદ છે તેની પ્રતીતિ કરાવવાનું કામ વિદેશનીતિ જ કરે છે. ભારત આ કામ કરવામાં સારું સફળ રહ્યું છે. તેથી નવી નવી ટેકનોલોજી ભારત પાસે આવી રહી છે. સેમિ-કન્ડક્ટર્સની ટેકનોલોજી આપવા માટેનો કરાર બે કંપનીઓ વચ્ચેનો જ નહીં, પરંતુ બે દેશ વચ્ચેનો કરાર છે. તેનાથી એકબીજાને વિશ્વાસ અપાવવામાં આવે છે. ભારતની કહેણી અને કરણીમાં એકરૂપતા છે તેની પ્રતીતિ કરાવવાનું કામ વિદેશનીતિ કરે છે. ડ્રોનની ટેકનોલોજી હોય કે પછી સ્પેસની ટેકનોલોજી હોય, સોલર ટેકનોલોજી, સ્ટોરેજ બેટરીની ટેકનોલોજી હોય - આ વિશ્વાસને કારણે એક દેશ અન્ય દેશને ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર કરવા તૈયાર થાય છે.

ભારતના વિદેશમંત્રી એસ. જયશંકરે કહ્યું હતું કે આ શક્ય બન્યું કોરોનાની મહામારીના સમયમાં દુનિયાના અમેરિકા સહિતના ૧૦૧ દેશોને હાઈડ્રોક્સિ કલોરોક્વિનનો સપ્લાય આપીને ભારતે અમેરિકા સહિત અનેક દેશોને મદદ કરી હતી. આ મદદના ફળસ્વરૂપે જ અમેરિકાએ વેક્સિનનો વિશ્વના દેશોને સપ્લાય આપવા માટેની ચેઈન પૂરી પાડવાની તૈયારી દર્શાવી હતી. અમેરિકાએ માત્ર ને માત્ર ભારત માટે જ તે સપ્લાય ચેઈન ખુલ્લી કરી હતી. જોકે સપ્લાય ચેઈન પૂરી પાડવા માટે અમેરિકાને સમજાવવાનું કામ ભારતે કર્યું હતું. આ જ છે વિદેશનીતિ. આ જ સપ્લાય ચેઈનનો ઉપયોગ કરીને દુનિયાના ૧૧૧ દેશ અને યુનાઈટેડ નેશન્સની બે એજન્સીઓને વેક્સિન પૂરી પાડવા માટે ઉપયોગ કર્યો હતો. આમ દુનિયાના દેશોને વેક્સિન આપીને તમામ સાથે ધનિષ્ઠ

સંબંધો વિકસાવી ભારતે પોતાના બિઝનેસ માટેનો માર્ગ મોકળો કર્યો છે. સેમિ-કન્ડક્ટર્સનું મેન્યુફેક્ચરિંગ કરવાનો માર્ગ ખોલ્યો અને જેટ એન્જિનની ટેકનોલોજી ટ્રાન્સફર પણ મેળવી છે.

દેશના બિઝનેસમાં વિદેશનીતિનો મુખ્ય હેતુ યોગ્ય પાર્ટનર શોધવાનો છે. પાર્ટનર્સ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ યોગ્ય પાર્ટનર હોય, ઇન્વેસ્ટમેન્ટમાં, પ્રાઈવેટ ઇકિવટી મેળવવા માટે વિદેશનીતિના ભાગરૂપે ઇન્ડિયા સ્ટોરી લોન્ચ કરવામાં આવે છે. તેને માટે ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરમાં પણ મોટું પરિવર્તન લાવવામાં આવ્યું છે. આમ દુનિયાનાં બજારોના દરવાજા ખોલવાનું કામ વિદેશનીતિના માધ્યમથી કરવામાં આવે છે. ભારતમાં તેને માટે બ્યુરોક્રસી પર સારો અંકુશ મેળવવામાં આવ્યો છે. આ જ રીતે ઍરપોર્ટ, પોર્ટ, રોડ સહિતની માળખાકીય સુવિધામાં બદલાવ લાવવામાં આવ્યો છે. એક જમાનામાં અન્ય દેશોની માળખાકીય સુવિધાઓ એટલે કે રોડ, રસ્તા, બંદરો, ઍરપોર્ટ્સ જોઈને ચકિત થઈ જતા હતા. હવે ભારતમાં પણ તેવા જ રસ્તાઓ અને બંદરો તથા ઍરપોર્ટ્સ બનવા માંડ્યાં છે. ભારતનાં બંદરો પર વિદેશથી આવતાં જહાજો માલ ઠાલવીને પાછાં જવા માટે એક સમયે ઘણા દિવસો લાગતા હતા. આ જે ટર્નઅરાઉન્ડ ટાઈમ ઘણો ઓછો થઈ ગયો છે.

વિદેશનીતિનું કામ છે દુનિયામાં જઈને દુનિયાના દેશોને ભારતની આ ખાસિયતો અંગે માહિતગાર કરવાનું. આમ વિદેશનીતિમાં આ તમામનું માર્કેટિંગ કરવામાં આવે છે. તેનું માર્કેટિંગ કરવામાં આપણે સફળ થઈએ તો દુનિયામાંથી ઇન્વેસ્ટમેન્ટ પાર્ટનર્સ પણ શોધી શકાય છે. તેનો જ ઉપયોગ કરીને ઇન્વેસ્ટમેન્ટ પાર્ટનર મેળવવામાં આવે છે. તેની સાથે જ

**દુનિયાના ૧૧૧ દેશોને  
કોરોનાકાળમાં રક્ષી  
પહોંચાડીને સંબંધો ધનિષ્ઠ  
બનાવ્યા બાદ અમેરિકા  
પાસેથી જેટ એન્જિન તથા  
સેમિ-કન્ડક્ટર્સ બનાવવાની  
ટેકનોલોજી મેળવીને તેના  
એકમો ભારતમાં સ્થાપ્યા છે**



**કોવિડ વેક્સિનેશનનું  
સર્ટિફિકેટ મોબાઈલ પર  
બતાવ્યું ને ચકિત થયા**

કોરોના કાળ પછી ન્યુયોર્ક ગયા ત્યારે કોરોનાની વેક્સિન લીધી હોવાનું પ્રમાણપત્ર એસ.જયશંકરે મોબાઈલ પર બતાવ્યું ત્યારે ન્યુયોર્કના અધિકારીઓ પણ ચકિત થઈ ગયા હતા. આમ ટેકનોલોજીના મોરચે પણ ભારત ખાસ્સું આગળ વધ્યું હોવાથી દુનિયા ભારતને સન્માનની નજરે જોતી થઈ ગઈ છે. આજે દુનિયામાં પ-જીની ટેકનોલોજી માસ્ટર કરનારા દુનિયાના ત્રણ દેશોમાં ચીન, બીજું, યુરોપ છે અને ત્રીજું ભારત છે. અમેરિકામાં પણ પ-જી ટેકનોલોજીની માસ્ટરી નથી.

ભારતની પ્રોડક્ટ્સ માટે વિદેશમાં માર્કેટ ઊભું કરવાનું કામ પણ વિદેશનીતિના માધ્યમથી કરવામાં આવે છે. દુનિયાના માર્કેટના દરવાજા ખોલવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવે છે. ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટના માધ્યમથી કે પછી ઓપન ઈકોનોમીના માધ્યમથી પણ તે શક્ય બને છે. માત્ર ભારતમાં જ બ્યુરોક્રસી નડે છે તેવું નથી. તેઓ પણ ભારતને ઘણી બધી બાબતોથી દૂર રાખવાનો પ્રયાસ કર્યા કરતા હોય છે.

અન્ય દેશો સાથે બિઝનેસ કરવામાં સલામતીનો માહોલ ઊભો કરવો તે પણ વિદેશનીતિનો જ હિસ્સો છે. નોર્થ અમેરિકા, યુરોપ અને અખાતના દેશો સલામત માર્કેટ ગણાય છે. આ દેશોમાં ભારતીય પ્રોડક્ટ્સને માર્કેટ મળે તેનો પ્રયાસ પણ વિદેશનીતિના માધ્યમથી કરવામાં આવે છે. જોકે વિકસિત દેશોના મેચ્યોર માર્કેટમાં બિઝનેસ કરવો એ આજકાલ ઘણો સલામત બની ગયો છે. વિકસિત દેશોમાં બિઝનેસ માટેના કોન્ટ્રાક્ટ્સનું પાલન કરવામાં આવે છે. વિકસિત દેશોના રેગ્યુલેશન્સ-નિયંત્રણોમાં પારદર્શકતા જોવા મળે છે. આ દેશોમાં ભારતનો બિઝનેસ કઈ રીતે વધે તે માટેના પ્રયાસો પણ વિદેશનીતિના માધ્યમથી જ કરવામાં આવે છે.

## ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ વેપારનાં દ્વાર ખોલે છે

માર્કેટ એક્સેસ મહત્વનું છે. તેમાં કોઈ દેશ સાથે ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ થાય તો તેવા સંજોગોમાં વેપારના દરવાજા વધુ સારી રીતે ખૂલી જાય છે. નવા દેશના બજારમાં પ્રવેશવા માટે માર્કેટ ઈન્ટેલિજન્સ એટલે કે તે દેશના માર્કેટ અંગેની સમજણ આપતી બારીકમાં બારીક માહિતી પણ હોવી જરૂરી છે. આ પ્રકારની માહિતી મેળવવા અને બિઝનેસને આગળ વધારવા

માટે દરેક કંપની કે પછી વ્યક્તિગત બિઝનેસમેન જુદા જુદા દેશોમાં આવેલા ભારતીય રાજદૂતાવાસનો ઉપયોગ કરી જ શકે છે. દુનિયાના દરેક દેશમાં આવેલાં ભારતીય રાજદૂતાલયોને સૂચના આપી દેવામાં આવી છે કે તેમના દેશમાં ભારતીય વેપાર-ઉદ્યોગ સાહસિકો વેપાર કરવા તત્પર હોય તો તેમને બને તેટલી મદદ કરવાની રહેશે. આ સંજોગોમાં દરેક વેપાર-ઉદ્યોગોએ રાજદૂતાલય કે એમ્બસીની ઓફિસોની સેવાઓનો ઉપયોગ કરવો જ જોઈએ. તેમની સેવાઓ લેવાશે તો રાજદૂતાલયોને પણ તેમનો કોઈ ઉપયોગ કરશે તો ગમશે.

દેશનું બ્રાન્ડિંગ કરવું પણ એટલું જ મહત્વનું છે. દેશનું બ્રાન્ડિંગ સારું કરવામાં આવે તો બિઝનેસને તેનો ફાયદો મળે જ છે. વિદેશીનીતિનો આ પણ એક હિસ્સો છે. ચંદ્રયાન મોકલીને કોઈ પણ ન જાય તે સ્થાન પર ચંદ્રયાન મોકલીને ભારતે વિશ્વભરમાં ટેકનોલોજિકલી પ્રોગ્રેસિવ નેશન તરીકે નામના મેળવી લીધી છે. કોઈ પણ દેશ ન ઉતાર્યું તે જગ્યાએ ભારતે તેનું યાન ઉતારી દેખાડ્યું છે. તેનો પ્રચાર અને પ્રસાર દુનિયાભરમાં થયો જ છે. તેનો મોટો પ્રભાવ પડ્યો છે. ભારત ટેકનોસેવી દેશ બની ગયો છે.

આ જ રીતે ભારતનું આખું અર્થતંત્ર ડિજિટલ ફોર્મેટમાં ચાલી રહ્યું હોવાનું પણ દુનિયાના લોકો માનતા થઈ ગયા છે. ભારતમાં અનાજ વિતરણ કે



## લૉજિસ્ટિકનું પણ મહત્વ

બિઝનેસમાં માલની હેરફેર પણ એટલી જ મહત્વની છે. લૉજિસ્ટિકનો ફાળો તેમાં મહત્વનો આવે છે. લૉજિસ્ટિકનો ખર્ચ વેપારનાં ગણિતોને ખોરવી નાખવા સક્ષમ છે. એક જ લડાઈ લૉજિસ્ટિકમાં બહુ જ મોટો ફરક પાડી શકે છે. સુએઝ કેનાલની શિપિંગ લાઈન ખોરવાઈ જતાં શિપિંગ કંપનીઓ તકલીફમાં આવી ગઈ છે. આયાત-નિકાસનો બિઝનેસ કરનારાઓ તકલીફમાં આવી ગયા છે. રાતા સમુદ્રમાં સોમાલિયાના ચાંચિયાઓના હુમલા અને ડ્રોન એટેકના ખતરાથી સૌ વાકેફ છે. પરિણામે લૉજિસ્ટિક સુધારવું જરૂરી છે. મોટા બિઝનેસ જેમ એક જ સપ્લાયર પર મદાર નથી બાંધતા તેમ જ મોટાં અર્થતંત્ર ધરાવતા દેશો પણ લૉજિસ્ટિક માટે એક જ રૂટ પર મદાર બાંધતા નથી. એકથી ઘણા વધારે વિકલ્પો તૈયાર કરી રાખે છે. તેથી જ ગુજરાત અને મહારાષ્ટ્રના સમુદ્રકિનારાથી અરબી સમુદ્ર પાર કરીને યુનાઈટેડ આરબ અમિરાત અને સાઉદી અરેબિયાને પાર કરીને ભૂમધ્ય સમુદ્રમાં થઈને યુરોપ સુધી જવાનો અલગ કોરિડોર બનાવવાની છીએ. આમ લૉજિસ્ટિક માટે અલગથી કનેક્ટિવિટી બનાવવામાં આવશે. આ માર્ગ વિકસાવીને સુએઝ કેનાલને સાવ જ ચાતરી જઈને પણ વેપાર ચાલુ રાખી શકાય તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી રહી છે. આયાત-નિકાસના વેપારમાં કનેક્ટિવિટી ઊભી કરીને જોખમ ઓછું કરવામાં આવી રહ્યું છે. આ જ રીતે



ઈરાન-ચોબહાર થઈને, અઝરબૈજાન, રશિયા તરફ માલને લાવવા-લઈ જવાનો રૂટ તૈયાર કરવામાં આવી રહ્યો છે. આ રીતે સુએઝ કેનાલને કારણે આયાત-નિકાસમાં ઊભી થયેલી સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવામાં આવી રહ્યો છે. આ કોરિડોરનો આજકાલ વધુ ઉપયોગ થવા માંડ્યો છે. ઉત્તર ધ્રુવમાં બરફ ઓગળવા માંડ્યો હોવાથી રશિયાથી આગળ થઈને યુરોપના દેશોમાં પણ જવાનો માર્ગ આ વિસ્તારમાંથી થઈ જશે. આ એક કલ્પના નથી. આવનારા

દિવસોની વાસ્તવિકતા છે. આ રૂટથી જહાજો લઈ જવાના અખતરાઓ કરવામાં આવી રહ્યા છે. તેમાંય પાર્ટનરશિપની તલાશ કરવામાં આવી રહી છે.

આ જ રીતે મણિપુરની સીમાથી આગળ વધીને હાઈવે તૈયાર કરવામાં આવશે. મણિપુર બોર્ડરથી વિયેટનામ સુધી જઈ શકાય તેવી વ્યવસ્થા કરી આપતો હાઈવે તૈયાર કરવામાં આવી રહ્યો છે. તેની મદદથી પૂર્વમાં વિયેટનામ સુધી અને પશ્ચિમમાં યુરોપના દેશો સુધી જઈ

શકાશે. આમ ભારત સેન્ટરમાં આવી જશે. આમ એટલાન્ટિકથી પેસિફિક સમુદ્રને જોડતો કોરિડોર બની શકશે. આ કોરિડોર ભારતમાંથી પસાર થશે અને તેનાથી ભારતની લૉજિસ્ટિક કોસ્ટમાં ખાસ્સો ઘટાડો થઈ શકે છે. ઑસ્ટ્રેલિયા, સાઉદી અરેબિયા સહિતના દેશો સાથે ફી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ કરીને ભારતે નવાં માર્કેટ ઊભાં કરવામાં પણ સફળતા મેળવી છે.



## ભારત પાંચમા ક્રમનું અર્થતંત્ર

ભારત આજે વિશ્વનું પાંચમા ક્રમનું અર્થતંત્ર છે. થોડાં વરસોમાં ત્રીજા ક્રમનું અર્થતંત્ર બની જશે. ત્રીજા ક્રમનું અર્થતંત્ર બનશે ત્યારે તેને આપણા કુદરતી સ્રોતોની પણ જરૂર પડશે. ભારત ટેકનોલોજી, ઈન્વેસ્ટમેન્ટ, કનેક્ટિવિટી પાર્ટનર શોધે છે. તે જ રીતે રિસોર્સ પાર્ટનર પણ શોધવા જ પડશે. ભારત અને રશિયાના સંબંધો એક સમયે માત્ર હથિયારો માટે જ હતા એમ માનવામાં આવતું હતું. આજે આપણે રશિયા પાસેથી કૂડ, મેટલ્સ અને મિનરલ્સ, રાસાયણિક ખાતર, કોલસા લઈએ છીએ. રશિયા ઉપરાંત ઓસ્ટ્રેલિયા, ઈન્ડોનેશિયા, બ્રાઝિલ અને કેનેડા પાસેથી નૈચરલ રિસોર્સ પણ લઈએ જ છીએ. વિદેશનીતિનો આ પણ એક હિસ્સો જ છે. જુદા જુદા દેશોમાં ભારતીયોને પહોંચાડવા માટે તેમને હાથ ઝાલીને આગળ લઈ જવા પડે છે.



પછી આરોગ્ય સુવિધા સંપૂર્ણપણે ડિજિટલ ફોર્મેટમાં જ ચાલે છે તેમ દુનિયાભરના દેશો માનતા થયા છે. ખેડૂતોને અપાતા લાભ હોય કે અન્ય વહેવારો હોય, તે બધું જ ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ પરથી થઈ રહ્યું છે. ભારતની ડિજિટલ ડિલિવરી અમેરિકા અને યુરોપના દેશો કરતાં ઘણી આગળ નીકળી ચૂકી છે. ભારતમાં દર મહિને દસથી બાર અબજ ડોલરનું કેશલેસ ડિજિટલ પેમેન્ટ થાય છે. આજની તારીખે અમેરિકામાં વરસે 4 અબજ ડોલરનું કેશલેસ ડિજિટલ પેમેન્ટ કરે છે. તેનાથીય વિશેષ કામગીરી કોરોનાના કાળમાં વેક્સિનેશન થયા પછી તેનાં પ્રમાણપત્રો ઓનલાઇન આપવામાં આવ્યાં તેનાથી ભારતની ટેકનોસેવી દેશ તરીકેની ઈમેજ વધુ સંગીન બની છે. દુનિયા ભારતની આ કુશળતાને જોઈને અચંબામાં પડી ગઈ છે. વિદેશમંત્રી જયશંકરે આ સંદર્ભમાં એક કિસ્સો જણાવતાં કહ્યું હતું કે કોરોના પછી હું એક વાર અમેરિકા ગયો. મારા પુત્ર સાથે હું રેસ્ટોરાંમાં ગયો. તેમણે વેક્સિનેશનનું પ્રમાણપત્ર માગ્યું. મારા પુત્રે પાકીટમાંથી ચિકી કાઢી બતાવી. મેં મારો ફોન જ તેમને બતાવ્યો. તેમણે ફોનને વારંવાર જોયો. કેવી રીતે આ પ્રમાણપત્ર ઓનલાઇન આપી દેવામાં આવ્યું. આ કઈ રીતે શક્ય બન્યું તે અંગે પૂછપરછ કરી. આ જ રીતે વેક્સિનેશનને કારણે

ભારતની ઈમેજ ફાર્મસી ઓફ ધ વર્લ્ડની બની ગઈ છે. ચંદ્ર પર જવાનું હોય કે વેક્સિન બનાવવાની હોય, ભારત ખાસ્સું આગળ ગયું છે તેવી ઈમેજ દુનિયાભરમાં બરકરાર થઈ ગઈ છે. ભારતે ઓછા ખર્ચે બહુ જ ઝડપથી વેક્સિન તૈયાર કરી આપી છે. ટેલિકોમમાં પણ ભારત આગળ છે. ટુ-જી, થ્રી-જી અને ફોર-જી ટેકનોલોજીની ટેલિકોમમાં વાત થતી હતી. આજે ભારતમાં ફાઈવ-જી ટેકનોલોજી ઉપલબ્ધ થઈ ગઈ છે. તમને સાંભળીને નવાઈ લાગશે કે પૂરા વિશ્વમાં ચીન અને યુરોપ પછી માત્ર ભારત પાસે ફાઈવ-જી ટેકનોલોજી ઉપલબ્ધ છે. અમેરિકા પાસે પણ ફાઈવ-જી ટેકનોલોજી આજે ઉપલબ્ધ નથી.

તેનાથી ભારતની છબી બની છે.

ભારત હવે દુનિયામાં સોફ્ટ લોન પણ આપતું થયું છે. સોફ્ટ લોન લાંબા ગાળાની અને ઓછા વ્યાજદરની લોન છે. તેનું લક્ષ્ય એ છે કે દેશની બહાર જતી કોઈ પણ ચીજ મેડ ઈન ઈન્ડિયા હોવી જોઈએ. સોફ્ટ લોન આપીને જે તે દેશના બજારમાં ભારતીય પ્રોડક્ટ્સને લોન્ચ કરાવવામાં આવે છે. ભારતની પ્રોડક્ટ્સની એન્ટ્રી તેમના માર્કેટમાં થઈ જાય છે. કસ્ટમરને તમારી પ્રોડક્ટ્સનો પરિચય થઈ જાય તે પછી તે તમારી સાથે સીધો વહેવાર કરતો હોય છે. આ પણ માર્કેટ ડેવલપમેન્ટની જ આ કવાયત છે. આમ ભારતના બિઝનેસ ડેવલપમેન્ટમાં વિદેશનીતિ બહુ જ કામ આવી શકે છે. આજે બિઝનેસ માટે, પ્રવાસ માટે કે એજ્યુકેશન માટે લોકો વિદેશ જાય છે. ભારતમાંથી અંદાજે 2 કરોડ લોકો વિદેશ જઈને વસેલા છે તેમ જ 1.5 કરોડ ભારતીયોએ વિદેશી નાગરિકત્વ મેળવેલું છે. આ તમામ નાગરિકોની સલામતીની જવાબદારી ભારતની જ છે. યુકેન-રશિયા વોર વખતે ભારતીય વિદ્યાર્થીઓને ભારત સલામત લાવવામાં આવ્યા હતા. સુદાનમાંથી આ જ રીતે ભારતીય નાગરિકોને લાવવામાં આવ્યા હતા. આ પ્રકારની સ્થિતિમાં ભારતના નાગરિકના પાસપોર્ટને ઓન ધ સ્પોટ વેરિફાય કરી શકાય છે. રાજદૂતાલયના કર્મચારીઓ આ ચકાસણી સરળતાથી કરી શકે છે. પરદેશમાં વસેલા લોકો પર હુમલા થાય કે અન્ય દુર્ઘટનામાં તેમને તકલીફ પડે ત્યારે ભારતીય રાજદૂતાલયના અધિકારીઓ તેમને પડખે ઊભા રહે છે. આગામી વર્ષોમાં ભારત દુનિયાનું શ્રેષ્ઠ એન્જિન બનવાને સક્ષમ છે. ગ્લોબલ વિલેજમાં ભારતના સંબંધો અનેક દેશો સાથેના સંબંધો ઘનિષ્ઠ થઈ રહ્યા છે અને આ સંબંધો જ વિકસિત ભારતનો પાયો નાખી રહ્યા છે.



# રાજ્યમાં MSMEને મજબૂત બનાવવા માટે ગુજરાત સરકારની આકર્ષક યોજના



## M

SME એટલે કે સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને દેશના અર્થતંત્રની કરોડરજીત માનવામાં આવે છે. 5 ટ્રિલિયન

ડોલરની ઈકોનોમી બનવાનું ભારતનું જે સ્વપ્ન છે તેમાં MSME ઘણી મહત્વની ભૂમિકા ભજવશે. GCCIની પહેલ 'ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્યા' અંતર્ગત નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોને વિકાસ માટે સરકાર કેવી રીતે સહાય કરી રહી છે તે અંગે ગુજરાત સરકારના સિનિયર ઓફિસર અને જોઈન્ટ કમિશનર ઓફ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ આર. ડી. બરહાટ સાથે વિસ્તૃત ચર્ચા થઈ હતી. તેઓ અમદાવાદ ડિસ્ટ્રિક્ટ ઈન્ડસ્ટ્રી સેન્ટરના જનરલ મેનેજર પણ છે.

GCCI MSME કમિટીના ચેરમેન તેજસ મહેતા સાથે વાત કરતાં તેમણે જણાવ્યું, "GCCI દ્વારા ચર્યાનો આ ઉપક્રમ સરાહનીય છે. આ પહેલ થકી ઉદ્યોગજગત ઘણા પ્રશ્નો અંગે માર્ગદર્શન મેળવી શકશે."

ભારતદેશમાં MSMEનો વ્યાપ ઘણો મોટો છે. ગુજરાતને ઉદ્યોગસાહસિકોની અને તકની ભૂમિ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. હવે ગુજરાત રાજ્ય ઉપરાંત કેન્દ્ર સરકાર પણ નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોના વિકાસને જુદી જુદી યોજનાઓના માધ્યમથી પ્રોત્સાહન આપી રહી છે. તેનું મુખ્ય કારણ એ છે કે MSME ઓછા ઈન્વેસ્ટમેન્ટથી વધારે

સૂક્ષ્મ-  
નાના-મધ્યમ  
ઉદ્યોગોને SGSTના  
રિએમ્બર્સમેન્ટ  
ક્લેઇમ કરી શકે છે.

ઔદ્યોગિક  
વિકાસ ઓછો હોય  
તેવા વિસ્તારમાં ઔદ્યોગિક  
એકમ શરૂ કરવાથી નાના-  
મધ્યમ ઉદ્યોગોને વિશેષ  
લાભ મળી શકે છે.

આત્મનિર્ભર  
ગુજરાત અંતર્ગત  
MSMEને ટર્મ લોનના  
વ્યાજ પર સબસિડી  
મળે છે.





## નવા શરૂ થયેલા સૂક્ષ્મ એકમો એક્સપાન્શનની શરૂઆત સંતોષતા હોય તો તેમને રાજ્ય સરકાર મેન્યુફેક્ચરિંગ માટે ટર્મ લોન પર સબસિડી આપે છે

એમ્પલોયમેન્ટ જનરેટ કરી આપે છે. બીજું, બધા ઉદ્યોગો શરૂઆતથી લાર્જ ઇન્ડસ્ટ્રી નથી બની શકતા. મોટા ભાગના ઉદ્યોગસાહસિકો નાના પાયાથી શરૂઆત કરે છે.

આર. ડી. બરહાટે જણાવ્યું, “ભારતદેશમાં 96 ટકા ઇન્ડસ્ટ્રી MSME છે, જ્યારે 4 ટકા ઇન્ડસ્ટ્રી લાર્જ છે. દેશમાં મોટા ભાગની રોજગારી MSME પૂરી પાડે છે. દેશમાં મેન્યુફેક્ચરિંગમાં 33 ટકા આઉટપુટ MSMEનું છે, જ્યારે દેશની જીડીપીમાં MSMEનો ફાળો 29 ટકા જેટલો છે. દેશમાંથી થતી કુલ નિકાસના 40-42 ટકા એક્સપોર્ટ MSME દ્વારા કરવામાં આવે છે. MSMEમાં પણ 95 ટકા યુનિટ માઈક્રો છે, 4.5 ટકા નાના ઉદ્યોગો છે અને ફક્ત 0.5 ટકા ઉદ્યોગો મીડિયમ કેટેગરીના છે.”

વર્ષ 2020માં ભારત સરકારે સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોની પરિભાષામાં ફેરફાર કર્યા હતા. મેન્યુફેક્ચરિંગ અને સર્વિસ એકમોને એક્સાથે MSMEની વ્યાખ્યામાં સાંકળી લેવામાં આવ્યા છે. પ્લાન્ટ અને મશીનરીમાં રોકાણ 1 કરોડથી ઓછું અને ટર્નઓવર 5 કરોડથી ઓછું હોય તેને માઈક્રો ઇન્ડસ્ટ્રી એટલે કે સૂક્ષ્મ એકમ ગણવામાં આવે છે. રોકાણ 10 કરોડથી ઓછું અને ટર્નઓવર 50 કરોડથી ઓછું હોય તેને નાના ઉદ્યોગની શ્રેણીમાં મૂકવામાં આવે છે. 50 કરોડથી ઓછું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ અને ટર્નઓવર 250 કરોડથી ઓછું હોય તેને મીડિયમ ઇન્ડસ્ટ્રી ગણવામાં આવે છે.

2020 પહેલાં ઉદ્યોગ આધારથી MSMEનું રજિસ્ટ્રેશન થતું હતું. હવે ઉદ્યમ રજિસ્ટ્રેશનની વ્યવસ્થા છે. કોઈ પણ સૂક્ષ્મ, નાના કે મધ્યમ ઉદ્યોગો સેલ્ફ ડેક્લેરેશન કરીને નિ:શુલ્ક ઉદ્યમ રજિસ્ટ્રેશન કરાવી શકે છે. વળી, આ રજિસ્ટ્રેશન ITના ડેટા સાથે સંકળાયેલું હોવાથી પોર્ટલ પર ઓટોમેટિકલી સ્ટેટસ જનરેટ થાય છે.

તેજસ મહેતા સાથેની વાતચીતમાં આર.ડી. બરહાટે ગુજરાત સરકારની

## ભારતના અર્થતંત્રમાં MSMEનો ફાળો

**96%**

ભારતની ઇન્ડસ્ટ્રી  
MSME ક્ષામાં  
આપે છે

**33%**

ફાળો  
મેન્યુફેક્ચરિંગ  
આઉટપુટમાં

**29%**

ફાળો દેશની  
GDPમાં

**40-42%**

એક્સપોર્ટમાં  
ફાળો

**95%**

ઉદ્યોગો માઇક્રો  
શ્રેણીમાં આપે છે

**4.5%**

ઉદ્યોગો સ્મૉલ  
શ્રેણીમાં આપે છે

**0.5%**

ઉદ્યોગો મીડિયમ  
કેટેગરીમાં  
આપે છે



## ગુજરાતના દરેક જિલ્લાનો સમતોલ વિકાસ થાય તે માટે રાજ્યના દરેક જિલ્લા, તાલુકાને ત્રણ કૅટેગરીમાં વિભાજિત કરી દેવાયા છે.

MSMEને પ્રોત્સાહિત કરવા માટેની જુદી જુદી યોજનાઓ અંગે માહિતી આપી હતી. ભારત રાજ્યના બંધારણ મુજબ ઉદ્યોગોના વિકાસની જવાબદારી દરેક રાજ્યની સરકારના ખભે છે. દરેક રાજ્ય પોતાની રીતે ઔદ્યોગિક પ્રગતિનું આયોજન કરી શકે છે. કેન્દ્ર સરકાર તેમાં યોગદાન આપે છે. ગુજરાતમાં ઔદ્યોગિક વિકાસને વેગ આપવા માટે દર પાંચ વર્ષે ઔદ્યોગિક નીતિ બહાર પાડવામાં આવે છે. કોરોનાને કારણે ઉદ્યોગજગતમાં જે પરિસ્થિતિ નિર્માણ થઈ અને અર્થતંત્રને મોટો ફટકો પડ્યો તેમાંથી MSMEને ઉગારવા નવું લોહી સિંચવાની જરૂર પડી હતી. ગુજરાત સરકારે તેને ધ્યાનમાં રાખીને 5-10-2022ના રોજ આત્મનિર્ભર ગુજરાતની નવી યોજના જાહેર કરી હતી. આ યોજના મુખ્યત્વે 2020-21 પછી જે ઉદ્યોગો અસ્તિત્વમાં આવ્યા કે એક્સપાન્શન કર્યું તેમના માટે છે.

આર.ડી. બરહોટે જણાવ્યું, “ગુજરાતના દરેક જિલ્લાનો સમતોલ વિકાસ થાય તે માટે રાજ્યના દરેક જિલ્લા, તાલુકાને ત્રણ કૅટેગરીમાં વિભાજિત કરી દેવાયા છે. જે તાલુકામાં પહેલેથી જ ઔદ્યોગિક વિકાસ સારો છે તેને ત્રીજી કૅટેગરીમાં મૂકવામાં આવ્યા છે, કારણ કે તેમને ઈન્સેન્ટિવની જરૂર ઓછી છે. જે જિલ્લા કે તાલુકામાં ઔદ્યોગિક વિકાસ મધ્યમ કક્ષાએ ફૂલ્યોફાલ્યો છે તેને કૅટેગરી 2માં મૂકવામાં આવ્યા છે. જે જગ્યાએ ઔદ્યોગિક વિકાસની તાતી જરૂર છે તેમને કૅટેગરી 1માં મુકાયા છે. આવાં સ્થળોએ ઉદ્યોગ શરૂ કરનારને



## સૂક્ષ્મ એકમોને કેટલી કૅપિટલ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ સબસિડી મળી શકે

### કૅપિટલ સબસિડી

કૅટેગરી 1

25%( વધુમાં વધુ 35 લાખ)

કૅટેગરી 2

20%(વધુમાં વધુ30 લાખ)

કૅટેગરી 3

10%(વધુમાં વધુ10 લાખ)

# ગુજરાતની ઔદ્યોગિક નીતિ 2020 મુજબ મળતું નેટ SGST રિએમ્બર્સમેન્ટ

તાલુકાની ક્રેટેગરી

ઇન્સેન્ટિવ

ક્રેટેગરી 1

10 વર્ષ માટે નેટ SGSTના 100 ટકા, અને દર વર્ષે 7.5% સુધી

ક્રેટેગરી 2

10 વર્ષ માટે નેટ SGSTના 90 ટકા અને દર વર્ષે 6.5% સુધી

ક્રેટેગરી 3 અને મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશન વિસ્તારો

10 વર્ષ માટે નેટ SGSTના 80 ટકા અને દર વર્ષે 5 ટકા સુધી

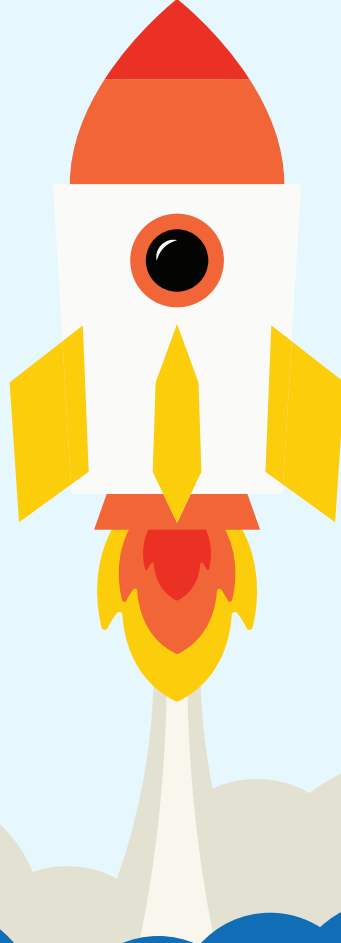


સૌથી વધારે ઇન્સેન્ટિવ મળશે. આ વર્ગીકરણ પાછળનો આશય લોકોને ઓછા વિકસિત તાલુકામાં જઈ ઉદ્યોગ શરૂ કરવાની પ્રેરણા આપવાનો છે.”

જે સૂક્ષ્મ એકમો નવા શરૂ થયા હોય, અથવા એક્સપાન્શનની શરતો સંતોષતા હોય તેમને મુખ્યત્વે મેન્યુફેક્ચરિંગ માટે ટર્મ લોન પર સબસિડી રાજ્ય સરકાર દ્વારા આપવામાં આવે છે. આમ ઉદ્યોગ શરૂ કરવામાં કેપિટલ સબસિડીની સરકાર મદદ કરે છે. જ્યારે ટર્મ લોન પર વ્યાજમાં સબસિડી તો સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ એ ત્રણે ક્રેટેગરીના ઉદ્યોગોને મળે છે.

રાજ્ય સરકારની આ દરેક યોજના અંગેની માહિતી ઉદ્યોગ કમિશનરની વેબસાઇટ પર અપડેટ કરવામાં આવે છે. સબસિડી મેળવવા માટે કઈ શરતો લાગુ પડે છે તેનું પણ વિસ્તારપૂર્વક વર્ણન તેના પર ઉપલબ્ધ છે. આથી MSME કમિશનરની અધિકૃત વેબસાઇટનો અભ્યાસ કરવો જોઈએ.

ગુજરાત સરકારે સૂક્ષ્મ, નાના ઉદ્યોગોના વિકાસ માટે નેટ SGST રિએમ્બર્સમેન્ટ શરૂ



કરી છે. EGFI (એલિજિબલ ગ્રોસ ફિક્સ કેપિટલ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ) ક્રેટેગરી 1માં 10 વર્ષ સુધી SGST ભર્યા બાદ 75 ટકા રિએમ્બર્સમેન્ટ પાછું મળે છે. એ રીતે ક્રેટેગરી 2માં 65 ટકા અને ક્રેટેગરી 3માં 50 ટકા રિએમ્બર્સમેન્ટ મળે છે.

આ રીતે કર્મચારીના પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં એમ્પ્લોયરનો જે ફાળો હોય તેના પર પણ રિએમ્બર્સમેન્ટ આપવામાં આવે છે. આ યોજના અંતર્ગત સ્ટેચ્યુટરી કોન્ટ્રિબ્યુશનની 100 ટકા રકમ રિએમ્બર્સમેન્ટમાં ક્લેઈમ કરી શકાય છે. જોકે આ ઇન્સેન્ટિવમાં એમ્પ્લોયીની બેઝિક સેલરી, DA અને રિટેનિંગ એલાઉન્સના 12 ટકા અથવા તો રૂ. 1800 બંનેમાંથી જે ઓછું હોય તેટલી રકમ રિએમ્બર્સમેન્ટમાં ક્લેઈમ કરી શકાય છે.

સૂક્ષ્મ, નાના કે મધ્યમ ઉદ્યોગોને કોલેટરલ સિક્યોરિટી વિના બેન્કમાંથી લોન લેવી હોય તો તેના માટે CGTMSE (કેડિટ ગેરન્ટી ફંડ ટ્રસ્ટ ફોર માઈક્રો એન્ડ સ્મોલ એન્ટરપ્રાઇઝ) ની વ્યવસ્થા છે. તેમાં ઉદ્યોગોની 2 કરોડ સુધીની ટર્મ લોન ઇન્શ્યોર થાય છે. જો કોઈ

## સ્ટાર્ટઅપ માટે રાજ્ય સરકારની વિશેષ યોજના

રાજ્યમાં સ્ટાર્ટઅપ કલ્ચરને પ્રોત્સાહન આપવા માટે ગુજરાત સરકારે 2020-25ની યોજના બનાવી છે. કોઈ ઉદ્યોગસાહસિક નવો આઈડિયા કેવલપ કરે, નવી પ્રોડક્ટ માર્કેટમાં લાવે અથવા ઇમ્પેક્ટ જનરેટ થાય તેવું સંશોધન કરે તો તેમને પ્રોટોટાઇપ કેવલપ કરવા માટે રૂ. 30 લાખ સુધીની સહાય સરકાર તરફથી અપાય છે. આ ઉપરાંત દર મહિને રૂ. 20,000 સસ્ટેનેબલ અલાઉન્સ મળે છે. ગુજરાત સરકાર રાજ્યનાં 50થી વધુ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર સાથે જોડાયેલી છે અને આવાં સેન્ટર્સ મારફતે સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર્સ રાજ્ય સરકારની સ્ટાર્ટઅપ યોજનાનો લાભ ઉઠાવી શકે છે.

# 27 ફેબ્રુઆરી 2024 મુજબ ઉદ્યમ રજિસ્ટ્રેશનની સંખ્યા

	કુલ	ભૂક્ષ્મ	લઘુ	મધ્યમ
ભારત	23651024	22990908	604834	55282
ગુજરાત	1703716	1626921	69747	7048
અમદાવાદ	362450	344278	16288	1884

સંજોગોમાં ઉદ્યોગ નાદારી નોંધાવે તો લોનની રકમની 80 ટકા રકમ ફંડમાંથી બેન્કને ચૂકવાઈ જાય છે. આ યોજનામાં જોડાવા માટે એક વખતની સબસ્ક્રિપ્શન ફી ભરવાની હોય છે અને પછી દર વર્ષે પ્રીમિયમ ભરવાનું હોય છે, જે રિએમ્બર્સમેન્ટમાં મળી જાય છે. આ યોજનાથી ઉદ્યોગો કોલેટરલ સિક્યોરિટી વિના લોન મેળવી શકે છે. આ તમામ યોજનાઓની જાણકારી ઉદ્યોગસાહસિકો [ifp.gujarat.gov.in](http://ifp.gujarat.gov.in) વેબસાઈટ પરથી મેળવી શકે છે. તેમાં દરેક યોજના માટે ઓનલાઈન એપ્લિકેશન કરી શકાય છે. ડિસબર્સમેન્ટ માટેની અરજી પણ ઓનલાઈન થાય છે. અરજી કર્યા બાદ RTGS મારફતે ઉદ્યોગસાહસિકના બેન્ક ખાતામાં રૂપિયા જમા થઈ જાય છે. આ માટે સરકાર દ્વારા 60 દિવસની સમયમર્યાદા નિશ્ચિત કરવામાં આવી છે. દરેક



જિલ્લો  
અમદાવાદ

કેટેગરી 1  
ધોલેરા  
દેત્રોજ-રામપુરા  
ધંધુકા

કેટેગરી 2  
વિરમ ગામ

કેટેગરી 3  
ધોળકા  
સાણંદ  
માંડલ

જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રમાં ગ્રાન્ટની ઉપલબ્ધિ આધારે ડિસબર્સમેન્ટ કરાય છે, પરંતુ વધુમાં વધુ 60 દિવસમાં પૈસા ડિસબર્સ કરી દેવાય છે. અમુક કિસ્સામાં 90 દિવસની સમયમર્યાદામાં રૂપિયા ડિસબર્સ કરાય છે.

તમે સબસિડી માટે ક્લેઈમ કરો પછી તે ક્લેઈમ પ્રોસેસ થાય છે, જરૂર જણાય તો ઈન્સ્પેક્શન થાય છે. ત્યાર બાદ અરજીની કોનોલોજી પ્રમાણે પૈસા ચૂકવવામાં આવે છે. નાના-મધ્યમ ઉદ્યોગોએ સરકારે જણાવેલી સમયમર્યાદામાં સબસિડી માટે નિશ્ચિત રૂપે અરજી કરી દેવી જોઈએ.



# દિલ વિધાઉટ બિલ: કૅશ કાઉન્ટર વિના ચાલતી અનોખી સેવાભાવી હોસ્પિટલ

## ગુ

જરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સની 'ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા' પહેલ અંતર્ગત GCCIના વિનોદ માલવિયાએ સ્વાસ્થ્ય ક્ષેત્રે સેવા અંગે શ્રી સત્ય સાંઈ હોસ્પિટલના મેનેજિંગ ટ્રસ્ટી મનોજ ભીમાણી સાથે વાતચીત કરી હતી. અમદાવાદમાં આવેલી આ અનોખી હાર્ટ હોસ્પિટલમાં કૅશ કાઉન્ટર જ નથી. હૃદયની તકલીફ ધરાવતાં બાળકો માટે અહીં સાવ મફત સારવાર કરવામાં આવે છે. કોઈ પણ પ્રકારની વ્યાવસાયિક લેણદેણ વિના અહીં દર્દીઓને ઉત્તમ સારવાર આપવામાં આવે છે.

હોસ્પિટલ શરૂ કરવાની પ્રેરણા મનોજ ભીમાણીના ગુરુ સત્ય સાંઈબાબાએ આપી હતી. તેમનું માનવું હતું કે આરોગ્ય, શિક્ષણ અને પાણીમાં વેપાર ન થવો જોઈએ. આથી 1997માં તેમણે હૃદયરોગના દર્દીઓને ફ્રી ઓફ ચાર્જ સારવાર આપી શકે તેવી હોસ્પિટલ શરૂ કરવાનો આદેશ આપ્યો હતો. મનોજભાઈ ભીમાણી જણાવે છે, “તે સમયે સોરાષ્ટ્રમાં હાર્ટની કોઈ હોસ્પિટલ નહોતી. આથી રાજકોટના કાલાવાડ રોડ પર અમે 4 ઓગસ્ટ, 2000ના રોજ હોસ્પિટલ શરૂ કરી. આ હોસ્પિટલ ખૂબ સારી રીતે ચાલી. ત્યાર બાદ 2018માં અમદાવાદમાં પીડિયાટ્રિક કાર્ડિયાક હોસ્પિટલ બનાવી.” આ ભારતની સૌથી મોટી ચેરિટેબલ હોસ્પિટલ છે. આ હોસ્પિટલ સાથે જોડાયેલા ટ્રસ્ટીઓનો હેતુ એ છે કે પૈસાના અભાવે સારવાર ન મળવાથી કોઈનું મૃત્યુ થવું જોઈએ નહીં.

મનોજભાઈ જણાવે છે, “ગુજરાત બહાર ઘણા રાજ્યોમાં કાર્ડિયોલોજિસ્ટ અને કાર્ડિયાક સર્જનની અછત છે. અમે આ હોસ્પિટલ દ્વારા નાનાં બાળકોને હૃદયની તકલીફમાં સારવાર આપી શકીએ તો એક રીતે અમે યંગ ઈન્ડિયામાં અમારો ફાળો જ આપી રહ્યા છીએ.”

રસપ્રદ વાત એ છે કે હોસ્પિટલને દિલ વિધાઉટ બિલનું ઉપનામ ભારતના ભૂતપૂર્વ રાષ્ટ્રપતિ ડૉ. અબ્દુલ કલામ દ્વારા આપવામાં આવ્યું હતું. તેમણે 27 મે, 2009ના રોજ રાજકોટમાં આવેલી હોસ્પિટલની મુલાકાત લીધી હતી. હોસ્પિટલના સેવાકાર્ય જોઈને તેમણે કહ્યું, “મનોજ, આ હોસ્પિટલને તમે હોસ્પિટલ



**સત્ય સાંઈબાબાની પ્રેરણાથી અમદાવાદમાં હૃદયની સમસ્યા ધરાવતાં બાળકોને મફત સારવાર આપવા માટે હોસ્પિટલ ચાલી રહી છે**  
- શ્રી સત્ય સાંઈ હોસ્પિટલ મેનેજિંગ ટ્રસ્ટી



ન કહો. અહીં કોઈ બિલિંગ કાઉન્ટર નથી અને દિલથી દિલનું કામ થાય છે.” આમ તેમણે હોસ્પિટલને દિલ વિધાઉટ બિલનું ઉપનામ આપ્યું હતું. ડો. એપીજે અબ્દુલ કલામ તેમના જીવનમાં બે વ્યક્તિથી વિશેષ વ્યક્તિથી પ્રભાવિત હતા - પ્રમુખસ્વામી મહારાજ અને ગુરુ સત્ય સાંઈબાબા. તેમણે ભારતના રાષ્ટ્રપતિ તરીકે મળેલી પહેલી સેલરી સત્ય સાંઈબાબા ટ્રસ્ટને ડોનેટ કરી દીધી હતી. તેઓ ટ્રસ્ટના કામથી પ્રભાવિત હતા અને કામ જોવા રાજકોટ આવ્યા હતા.

કલામ સરનું કેવી રીતે આવવાનું થયું. કલામ બુક વાંચશો. બે વ્યક્તિથી પ્રભાવિત હતા. પ્રમુખસ્વામી મહારાજ. સત્ય સાંઈબાબા જે ગુરુ હતા.

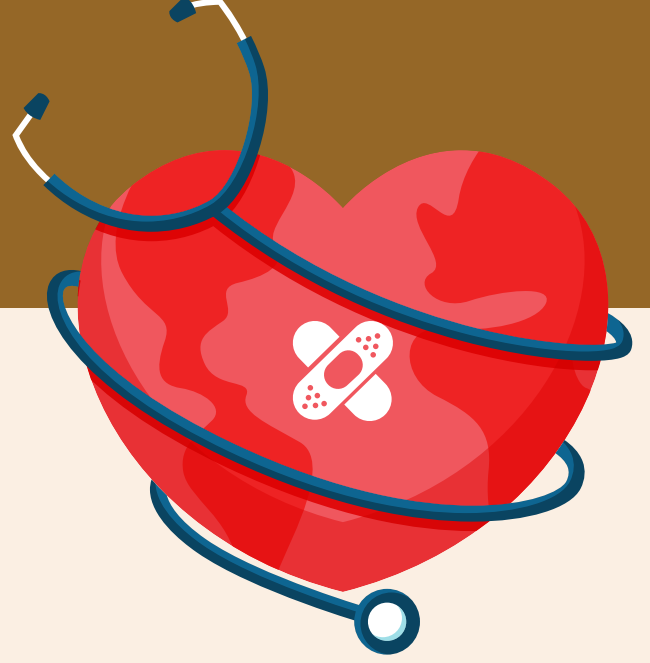


પ્રેસિડન્ટ ઓફ ઈન્ડિયા - પહેલી સેલરી અમારા ટ્રસ્ટને ડોનેટ કરી હતી. સાંઈબાબાના કામથી પ્રભાવિત હતા. અને કામ જોવા રાજકોટ આવ્યા હતા. આ હોસ્પિટલ અંગે ડો. કલામે જણાવ્યું હતું, “સાંઈબાબા ટ્રસ્ટની રાજકોટની હોસ્પિટલ હેલ્થનો બિઝનેસ નથી કરતી. તેઓ સત્યસાંઈના આશીર્વાદથી ઈશ્વરનું કામ કરે છે અને તેઓ આ કામ ખૂબ સરસ રીતે કરી રહ્યા છીએ.” દેશના ભૂતપૂર્વ વડા પ્રધાન અટલ બિહારી વાજપેયીએ પણ આ હોસ્પિટલ અંગે વાત કરતાં જણાવ્યું હતું, “આ એવી હોસ્પિટલ છે, જ્યાં દવા અને દુઆ બંને છે.”

રાજકોટમાં 2000ની સાલમાં હોસ્પિટલ બની તો ખરી, પરંતુ શરૂઆતમાં એડમિનિસ્ટ્રેટિવ પ્રોબ્લેમ આવતા હતા. ત્યારે સાંઈબાબાએ મનોજ ભીમાણીને કહ્યું કે, “જો તું હોસ્પિટલ જોઈશ તો જ ચાલુ રાખીશું.” ગુરુજીના આદેશથી મેડિકલમાં કોઈ બેકગ્રાઉન્ડ ન હોવા છતાં તેમણે હોસ્પિટલના સંચાલનમાં ઝંપલાવ્યું. આજે તેઓ તેમના ગુરુજીનો હૃદયપૂર્વક આભાર માને છે કે તેમણે હોસ્પિટલનું સંચાલન સંભાળવા માટે આગ્રહ કર્યો.

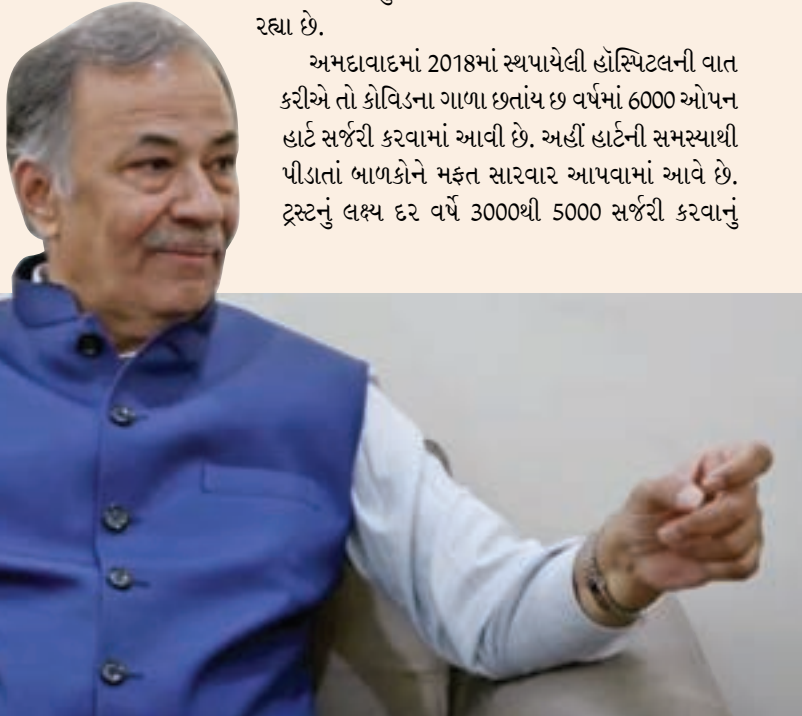
24 વર્ષમાં રાજકોટની હોસ્પિટલમાં 25,000થી વધુ ઓપન હાર્ટ

## ટ્રસ્ટ દ્વારા ચલાવાતી આ હોસ્પિટલમાં આંતરરાષ્ટ્રીય ધારાધોરણો મુજબ હાર્ટની સારવાર આપવામાં આવે છે



સર્જરી કરવામાં આવી છે. જો દરેક સર્જરીનો ઓછામાં ઓછો ખર્ચ રૂ. 2 લાખ ગણીએ તો પણ રૂ. 500 કરોડની માર્કેટ વેલ્યુનું સેવાનું કામ આ હોસ્પિટલમાં કરાયું છે. ધીરે ધીરે હોસ્પિટલની કેપેસિટીમાં પણ વધારો કરવામાં આવી રહ્યો છે. 65 બેડની જગ્યાએ વધારીને 130 બેડ કરવામાં આવ્યા છે. હાર્ટની ટ્રીટમેન્ટમાં ડિમાન્ડ અને સપ્લાય વચ્ચેનું અંતર ઘણું મોટું છે. અને દરેક જીવમાં ઈશ્વરને જોતાં સત્ય સાંઈ ટ્રસ્ટ દ્વારા વેઈટિંગ લિસ્ટ ઝડપથી ઓછું કરવા માટે પ્રયત્નો હાથ ધરવામાં આવી રહ્યા છે.

અમદાવાદમાં 2018માં સ્થપાયેલી હોસ્પિટલની વાત કરીએ તો કોવિડના ગાળા છતાંય છ વર્ષમાં 6000 ઓપન હાર્ટ સર્જરી કરવામાં આવી છે. અહીં હાર્ટની સમસ્યાથી પીડાતાં બાળકોને મફત સારવાર આપવામાં આવે છે. ટ્રસ્ટનું લક્ષ્ય દર વર્ષે 3000થી 5000 સર્જરી કરવાનું



છે અને આ લક્ષ્ય હાંસલ કરવા તે હોસ્પિટલની કેપેસિટીમાં વધારો કરી રહ્યા છે.

હૃદયને લગતી સમસ્યા મુખ્યત્વે બે પ્રકારની હોય છે - કોન્જેનિટલ એટલે જન્મથી જ સમસ્યા હોય અને કોરોનરી જે લાઈફસ્ટાઈલના કારણે ઉત્પન્ન થાય. રાજકોટમાં હોસ્પિટલ કોરોનરી ડિસીઝની સારવાર આપે છે, જ્યારે અમદાવાદમાં હૃદયની ખોડખાંપણ સાથે જન્મેલાં બાળકોની સારવાર થાય છે. જો બાળકોની હૃદયની સારવાર શરૂઆતનાં વર્ષોમાં જ થઈ જાય તો તે નોર્મલ લાઈફ જીવી શકે છે. આ હોસ્પિટલની સારવાર જરૂરિયાતમંદ દરેક બાળક મેળવી શકે તે માટે હોસ્પિટલે આસામથી માંડીને રાજસ્થાન સુધી છ રાજ્યની સરકારો સાથે MoU કર્યાં છે. તેમાં દર્દીનો અમદાવાદ સુધી આવવા-જવાનો ફ્લાઈટનો ખર્ચ રાજ્ય સરકાર આપે છે અને પછી અમદાવાદની હોસ્પિટલમાં ફીમાં સારવાર થાય છે.

વિશ્વના વિકસિત દેશોમાં બાળક ગર્ભમાં હોય ત્યારે બીજા-ત્રીજા મહિનામાં જ તેના હૃદયરોગનું પરીક્ષણ થઈ જાય છે, પરંતુ ભારતમાં વસ્તીવધારા અને જાગૃતિના અભાવે હજુ પણ મોટી સંખ્યામાં બાળકો હૃદયની તકલીફ સાથે જન્મે છે. વળી હૃદયરોગની સારવાર સાથે સંકળાયેલી ઈકો, કાર્ડિયોગ્રામ, એન્જિયોગ્રાફી વગેરેની પ્રક્રિયા ઘણી મોંઘી છે. જે માતા-પિતા બાળકના હૃદયરોગની સારવારનો ખર્ચ ન ઉઠાવી શકતાં હોય તેમના માટે સત્ય સાંઈ હોસ્પિટલ કામ કરે છે.

મનોજ ભીમાણી જણાવે છે, “નવજાત બાળ નોર્મલ ફીડિંગ અવોઈડ કરે, તેને શ્વાસ લેવામાં તકલીફ પડતી હોય, સતત શરદી-કફ રહેતાં હોય તો તેને હૃદયની સમસ્યા હોવાની શક્યતા છે. હવે તો જન્મ સમયે ગાયનેકની સાથે પીડિયાટ્રિશિયન પણ રહે છે. આથી તેમને જાણ થાય તો તેઓ તરત જ બાળકને હાર્ટ હોસ્પિટલમાં લઈ જવાની સલાહ આપે છે.” તાજેતરમાં બાવળામાં એક બાળકના જન્મ બાદ પીડિયાટ્રિશિયને સત્ય સાંઈ ટ્રસ્ટની હોસ્પિટલના ડોક્ટરને જણાવ્યું કે તેમને બાળકના હાર્ટમાં તકલીફ લાગી રહી છે. ત્યાર બાદ બાળકને અમદાવાદની



હોસ્પિટલમાં લાવીને 1 દિવસના બાળકનું ઓપરેશન કરાયું હતું. આ હોસ્પિટલના ડોક્ટરો કેમ્પસમાં જ રહે છે. વળી, હોસ્પિટલની મેડિકલ ટીમ આખા દેશમાં ફરે છે અને મેડિકલ કેમ્પ લગાવે છે. ત્યાં જે દર્દીઓને સારવારની જરૂર જણાય તેમને ફ્લાઈટ મારફતે અમદાવાદ મોકલવામાં આવે છે. આ સારવાર દરમિયાન દર્દીનાં માતા-પિતાને ભાષા સમજવામાં મુશ્કેલી ન પડે તે માટે સ્થાનિક ડોક્ટર પણ સારવાર પૂરી થાય ત્યાં સુધી ડોક્ટર તેમની સાથે જ રહે છે.

નાના ગામમાં આવા મેડિકલ કેમ્પ અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે કેન્દ્ર સરકાર દ્વારા રાષ્ટ્રીય બાલ સુરક્ષા કાર્યક્રમ (RBSK) ચલાવવામાં આવે છે. તેમાં નિષ્ણાત ડોક્ટરોની ટીમ પહોંચે તે પહેલાં બાળકોનું પ્રાઈમરી સ્ક્રીનિંગ કરવામાં આવે છે. રાજ્ય સરકાર આ સ્કીમ અંતર્ગત જિલ્લા સ્તર સુધી લોકોને જાણકારી થાય તેવો પ્રયત્ન કરે છે. બહારની હોસ્પિટલ રાજ્યનાં હૃદયરોગ ધરાવતાં બાળકોની મફત સારવાર કરે તે કોઈ પણ રાજ્યની સરકાર માટે પણ મોટી વાત છે. આથી રાજ્ય સરકાર જ હોસ્પિટલ સાથે પાર્ટનરશિપ કરીને દર્દીઓને અમદાવાદ સુધી પહોંચાડવાની વ્યવસ્થા કરે છે.

હોસ્પિટલમાં ઘણા દર્દીઓ સીધા કે કોઈ પરિચિતના માધ્યમથી પણ આવે છે. હોસ્પિટલમાં સોમવારથી શનિવાર સવારે 9થી 3 સુધી ઓપીડી



**અમદાવાદમાં આવેલી આ હોસ્પિટલમાં પણ 1000 જેટલી સર્જરી ફ્રી ઑફ કોસ્ટ થાય છે.**





ચાલે છે. ત્યાં બાળકની તપાસ અને જરૂર જણાય તો તેને દાખલ કરવામાં આવે છે. અમદાવાદની હોસ્પિટલમાં સારવાર લેનારાં બાળકોની ઉંમર ઘણી નાની હોવાથી તેમને માતા-પિતાની હૂંફ જોઈએ છે. પરંતુ આ હોસ્પિટલમાં આવતાં તમામ બાળકો આર્થિક રીતે નબળા વર્ગમાંથી આવતાં હોવાથી હોસ્પિટલ તેમનાં માતા-પિતાના સ્ટે અને ખાવા-પીવાના ખર્ચની જવાબદારી પણ ઉઠાવે છે. છ વર્ષથી નાનું બાળક હોય તો માતા-પિતા બંને અને છ વર્ષથી મોટા બાળકના કોઈ પેરન્ટમાંથી કોઈ એકને રહેવાની અને જમવાની સુવિધા હોસ્પિટલમાં આપવામાં આવે છે.

ક્લિનિકલ નિકના વિશ્વવિખ્યાત કાર્ડિયોલોજિસ્ટ સ્વીન નિસેને જ્યારે શ્રી સત્ય સાંઈ હોસ્પિટલ વિશે જાણ્યું તો તેમને વિશ્વાસ જ નહોતો થયો કે એક પણ રૂપિયો લીધા વિના હાર્ટની સારવાર કરવામાં આવે છે. તેઓ પોતે હોસ્પિટલની મુલાકાત લેવા આવ્યા હતા અને હોસ્પિટલ જોઈને તેમની આંખમાં પાણી આવી ગયાં હતાં. તેમણે જણાવ્યું હતું કે તેમની હોસ્પિટલમાં સર્જરીની શરૂઆત રૂ. 2 કરોડથી થાય છે. તેમની હોસ્પિટલ અને ટ્રસ્ટની હોસ્પિટલમાં ફરક એટલો જ છે કે તેઓ દર્દીને એસી રૂમ આપે છે અને અહીં એસી ડોર્મેટરી આપવામાં આવે છે. બાકી મેડિકલ સ્ટાન્ડર્ડ પ્રમાણે તેમની હોસ્પિટલ અને ટ્રસ્ટની હોસ્પિટલમાં બિલકુલ ફરક નથી. મનોજભાઈ જણાવે છે, “અમે ફી ટ્રીટમેન્ટ આપીએ છીએ એટલે દર્દીને કંઈ પણ સારવાર આપીએ તેવું નથી. અમારી હોસ્પિટલમાં અમે વિશ્વસ્તરીય સુવિધાઓ ઉપલબ્ધ કરાવીએ છીએ. તમે વિશ્વની કોઈ પણ હોસ્પિટલ સાથે તેની સરખામણી કરી શકો છો.”

હાર્ટની સારવાર મોંઘી જ હોય છે. આથી આટલી મફત સર્જરી સ્પોન્સર કરવા માટે હોસ્પિટલને પણ કેપિટલની જરૂર પડે જ છે, પરંતુ આ હોસ્પિટલ આટલાં વર્ષોથી ડોનેશન પર

ચાલી રહી છે. શરૂઆત અંગે વાત કરતાં મનોજભાઈ જણાવે છે, “અમે જ્યારે રાજકોટની હોસ્પિટલ માટે જમીન લેવા ગયા ત્યારે અમારી પાસે 5 લાખ રૂપિયા પણ નહોતા. છ મહિનામાં પૈસા ચૂકવવાની શરત હતી, પરંતુ અમે આગળ વધતા ગયા અને સારા કામમાં લોકો જોડાતા ગયા. દરેક વ્યક્તિને ઈચ્છા હોય છે કે તે કોઈ સારા કામમાં જોડાય. જો તમારે સેવાનું કામ કરવું હોય તો થોટ પ્રોસેસમાં ખોરિટી અને ટીમમાં યુનિટી જોઈએ. અંદર અંદર રાજકારણ અને એકબીજાના પગ ખેંચવાથી આગળ ન આવી શકાય.”

છ વર્ષમાં અમદાવાદની હોસ્પિટલમાં 6000 હાર્ટ સર્જરી થઈ છે. પીડિયાટ્રિક સર્જરીનો ખર્ચ પુખ્ત વ્યક્તિ પર કરાતી સર્જરી કરતા બે ગણો હોય છે, પરંતુ ડોનેશન અને દાતાઓના ઉત્સાહથી હોસ્પિટલ 6000 બાળકોને સ્વસ્થ જીવન આપી શકી છે. હાર્ટ સર્જરીમાં વિશ્વ સ્તરે મોર્ટાલિટી રેશિયો એટલે કે મરણદર 12.5 ટકા છે, જ્યારે સત્ય સાંઈ હોસ્પિટલમાં આ રેશિયો 1.5 ટકાથી ઓછો છે. મનોજભાઈ ભીમાણી તેને

ઈશ્વરની કૃપા જ માને છે.

અમદાવાદની હોસ્પિટલમાં હાલ ચાર ઓપરેશન થિયેટર છે. ટ્રસ્ટનું આયોજન બીજાં 6 ઓપરેશન થિયેટર બનાવવાનું છે. આ તમામ થિયેટર અમેરિકન સ્ટાન્ડર્ડ પ્રમાણે બનાવવામાં આવશે. હોસ્પિટલનું લક્ષ્ય દર વર્ષે 5000 બાળકોની સર્જરી કરીને તેમને સ્વસ્થ જીવન આપવાનું છે. ભારતમાં ભાગ્યે જ બીજી કોઈ હોસ્પિટલ આટલા મોટા સ્તરે હાર્ટ સર્જરીના ક્ષેત્રે કામ કરી રહી છે

GCCI સાથેની ચર્ચામાં તેમણે આગ્રહપૂર્વક જણાવ્યું કે ઘણા સભ્યોની ફેક્ટરીમાં કામ કરતા વર્કર્સના કોઈ બાળકને હૃદયની સમસ્યા સર્જાય, તેમની પાસે આયુષ્માન કાર્ડની સુવિધા ન હોય તો

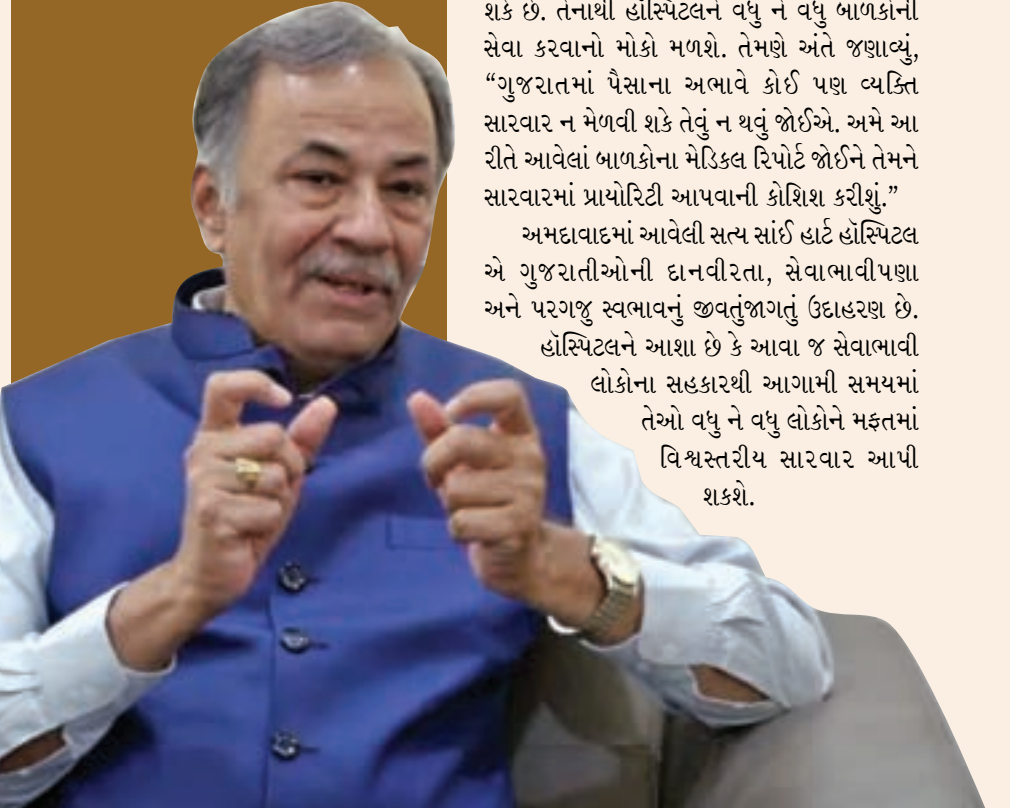


## હોસ્પિટલને દિલ વિધાઉટ બિલનું ઉપનામ ભારતના ભૂતપૂર્વ રાષ્ટ્રપતિ ડૉ. અબ્દુલ કલામ દ્વારા આપવામાં આવ્યું

તેઓ તેમને હોસ્પિટલની મુલાકાત લેવા જણાવી શકે છે. તેનાથી હોસ્પિટલને વધુ ને વધુ બાળકોની સેવા કરવાનો મોકો મળશે. તેમણે અંતે જણાવ્યું, “ગુજરાતમાં પૈસાના અભાવે કોઈ પણ વ્યક્તિ સારવાર ન મેળવી શકે તેવું ન થવું જોઈએ. અમે આ રીતે આવેલાં બાળકોના મેડિકલ રિપોર્ટ જોઈને તેમને સારવારમાં પ્રાયોરિટી આપવાની કોશિશ કરીશું.”

અમદાવાદમાં આવેલી સત્ય સાંઈ હાર્ટ હોસ્પિટલ એ ગુજરાતીઓની દાનવીરતા, સેવાભાવીપણા અને પરગજુ સ્વભાવનું જીવંતુજાગતું ઉદાહરણ છે.

હોસ્પિટલને આશા છે કે આવા જ સેવાભાવી લોકોના સહકારથી આગામી સમયમાં તેઓ વધુ ને વધુ લોકોને મફતમાં વિશ્વસ્તરીય સારવાર આપી શકશે.





# બાળકોને આર્થિક બાબતોની સમજણ નાનપણથી જ કેવી રીતે આપી શકાય?

## આ

પણે બાળકોને બાળપણથી જ જુદા જુદા વિષયોની તાલીમ આપીએ છીએ. શાળામાં પણ તેઓ સમાજવિદ્યા, ભાષા, ગણિત સહિતના વિષયો શીખે છે, પરંતુ આર્થિક વ્યવહાર એક એવો વિષય છે જેમાં જ્યાં સુધી પ્રેક્ટિકલ નોલેજ ન



સ્વાતિ પંચાલ  
સી.એ

મળે ત્યાં સુધી બાળક તેની પૂરી સમજ કેળવી શકાતી નથી. આથી બાળકોને અન્ય વિષયોની જેમ આર્થિક બાબતોનું જ્ઞાન આપવું જરૂરી છે. આ માટે તેમને ફાઇનાન્શિયલ સ્કીમ, પ્રોડક્ટ્સ અને સેવાઓ અંગે જાણકારી આપવી જોઈએ. મારો અભિપ્રાય છે કે દરેક વિદ્યાર્થીએ બેન્કિંગ, ઇન્શ્યોરન્સ, પોસ્ટ ઓફિસ, ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ફર્મ્સ, ઇન્કમેટેક્સ ઓફિસ અને સી.એ. ફર્મની મુલાકાત લેવી જોઈએ. આમ કરવાથી તેમને આર્થિક બાબતોને લગતો પ્રેક્ટિકલ અનુભવ મળે છે અને તેઓ તે આર્થિક વ્યવસ્થાના મૂળભૂત સિદ્ધાંતો અંગે પણ માહિતી મેળવી શકે છે.

આપણે આજે એવી દુનિયામાં જીવી રહ્યા છીએ જેમાં જીવનના દરેક પાસામાં પૈસાની અગત્ય ખૂબ વધારે છે. આથી આવા સમયે બાળકો માટે ફાઇનાન્શિયલ લિટરસી જરૂર બની જાય છે. શાળામાં બાળકોને આ વિષયોનું જ્ઞાન આપવામાં આવતું નથી. આથી પૈસાનું મેનેજમેન્ટ

કેવી રીતે કરવું તેના બોધપાઠ માતા-પિતાએ જ તેમનાં સંતાનોને આપવા પડે છે. આપણે બાળકોને ન માત્ર ફાઇનાન્શિયલ બાબતોની જાણકારી આપવી જોઈએ, પરંતુ સાથે સાથે તેમને સમજપૂર્વક અને જવાબદારીપૂર્વક પૈસા ખર્ચવા માટેની દૂરંદેશી પણ આપવી જોઈએ.

માતા-પિતા જ્યારે બાળકોને આર્થિક બાબતોની સમજણ આપે ત્યારે હેલ્થ અને લાઈફ ઇન્શ્યોરન્સ અંગેની જાણકારી આપવી જોઈએ. તેમનામાં બચતની ભાવના જાગે તેવી કોશિશ કરવી જોઈએ. તેમને પબ્લિક પ્રોવિડન્ટ ફંડ, ફિક્સડ ડિપોઝિટના વ્યાજદર તથા મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સના છેલ્લાં પાંચ વર્ષના

પરફોર્મન્સ અંગે જાણકારી આપવી જોઈએ. શક્ય હોય તો તેમને ભારતીય અને વૈશ્વિક અર્થવ્યવસ્થાથી પણ માહિતગાર કરાવવાં જોઈએ. આ ઉપરાંત બેન્કિંગ ક્ષેત્રે નવી પ્રોડક્ટ્સ તથા ટેકનોલોજીથી શું પરિવર્તન આવી રહ્યું છે તે અંગે માહિતગાર કરવાં જોઈએ. બાળકને કિંમતની ગણતરી માંડતા, જરૂરિયાત અને શોખના ખર્ચા વચ્ચે ભેદ કરતા અને આવકના એકથી વધુ સ્ત્રોત ડેવલપ કરતા શીખવવું જોઈએ. આ ઉપરાંત બાળક બિઝનેસ કરવા માંગતું હોય કે ન માંગતું હોય, તેમને GST અને આવકવેરાના મૂળભૂત નિયમો અંગેની જાણકારી હોવી જોઈએ.

## થોડા માસિક ભથ્થાથી શરૂઆત કરો

બાળકોને દર મહિને વાપરવા માટે થોડું માસિક ભથ્થું આપો. તેનાથી તેમને પૈસાની કિંમત સમજાશે અને બજેટ સેટ કરવાનું મહત્ત્વ સમજાશે. તમે આ પૈસાના બદલામાં તેમની પાસે થોડા ઘરનાં કામ કરાવી શકો છો. તેનાથી તેમને પૈસા કમાવા સાથે જોડાયેલી જવાબદારીઓ અને નૈતિકતાનો અહેસાસ થશે.



આર્થિક શિક્ષણ આપવા માટે બાળક કોલેજમાં આવે તેની રાહ જોવા કરતાં નાનપણથી જ તેમનામાં આ ગુણો વિકસાવવા જોઈએ. કુમળું મગજ જેમ વાળીએ તેમ વળવા સક્ષમ હોય છે. નાની ઉંમરથી જ બજેટ, બચત અને સમજદારીપૂર્વક ખર્ચ કરતા શીખવાડીને આપણે તેમનામાં જીવનભરની સારી ફાઈનાન્શિયલ હેબિટ્સનો પાયો નાખીએ છીએ. જો તમને મૂંઝવણ હોય કે બાળકને આ વિષયની સમજણ કેવી રીતે આપવી તો તમે નીચેની બાબતો ધ્યાનમાં લઈને તેને જ્ઞાન આપી શકો છો.

## બોર્ડ ગેમના માધ્યમથી શીખવાડો

મોનોપોલી અને ગેમ ઓફ લાઈફ જેવી બોર્ડ ગેમ્સ આખો પરિવાર સાથે બેસીને રમી શકે છે. તેનાથી બાળકોમાં ફાઈનાન્શિયલ પ્લાનિંગ, નિર્ણયશક્તિ, બચતનું મહત્ત્વ, રોકાણ જેવી બાબતો અંગે સમજ કેળવાય છે.

## ઉંમર અનુસાર પુસ્તકો

એવી ચોપડીઓમાં રોકાણ કરો જે બાળકને આર્થિક જવાબદારી અને બચતની આદત અંગે શીખવે. તમારા બાળકની ઉંમર અનુસાર પુસ્તક પસંદ કરો. તેનાથી તેઓ સેવિંગ અને

## સમજદારીથી શોપિંગ કરતાં શીખવાડો

બાળકને શોપિંગ કરવા લઈ જાવ અને તેમને ચીજોની કિંમત સરખાવતાં શીખવાડો. તેમને બારગેઈન કરતા અને સમજદારીપૂર્વક ખરીદીના નિર્ણય કરતાં પણ શીખવાડો. તેમને વાસ્તવિક દુનિયાનો પરિચય કરાવીને આપણે બાળકોને સમજદાર ગ્રાહક બનાવીએ છીએ અને તેમના સ્ત્રોતોનો સમજણપૂર્વક ઉપયોગ કરતાં શીખવીએ છીએ. બાળકને ફાઈનાન્શિયલ લિટરસી આપીને આપણે તેમનું ભવિષ્ય આર્થિક રીતે સુરક્ષિત બનાવીએ છીએ અને તેમને સાચા નિર્ણય લેતા અને સમાજમાં યોગદાન આપતા શીખવીએ છીએ.



## બચતને એક રમત બનાવો

બચતને તમે એક ફન એક્ટિવિટી બનાવી શકો છો. તેમની બચત સાથે તેમને ગમતી કોઈ ચીજને ઈન્સેન્ટિવ તરીકે જોડી દો. આમ પોતાની મનપસંદ ચીજ મળવાના લોભે બાળક બજેટિંગ કરતા, ગમતી વસ્તુ માટે રાહ જોતાં અને પૈસાની બચત કરતાં શીખી જશે.

## 50:30:20 નિયમ અનુસાર બજેટ ગોઠવતાં શીખવો

બાળકને તેમની આવકને વિવિધ કેટેગરીમાં વહેંચતાં શીખવો. જેમ કે, 50 ટકા આવક જરૂરિયાત માટે, 30 ટકા જે વસ્તુ જોઈતી હોય તેના માટે ખર્ચાને 20 ટકા રકમ બચાવતાં શીખવો. આ સરળ પણ કારગત નિયમ તેમને ખર્ચાને પ્રાયોરિટી આપતાં શીખવશે. આ ઉપરાંત તેઓ કયો ખર્ચ જરૂરી છે અને કયો ઈચ્છાપૂર્તિ માટે છે તેના વચ્ચેનો ફરક પણ સમજતાં થઈ જશે.

## નિવૃત્તિ અને પેન્શન પ્લાનિંગ

બાળકોને રિટાયરમેન્ટ પ્લાનિંગના મહત્ત્વ અંગે બાળપણથી જ શિક્ષા આપો. તેમને રિટાયરમેન્ટ અને પેન્શન સ્કીમો અંગે જાણકારી પૂરી પાડો. આ ઉપરાંત તેમને વહેલું રોકાણ અને બચત શરૂ કરીને રિટાયરમેન્ટ પ્લાનિંગ કરવાના ફાયદા પણ સમજાવો.



તમે બાળકોને આર્થિક બાબતોનું જ્ઞાન આપતા હોવ તો નીચેની બાબતો અંગે જાણકારી અવશ્ય આપો

આર્થિક બાબતોના કોન્સેપ્ટ ખૂબ સારી રીતે શીખી શકશે.

### ગવર્નમેન્ટ બોન્ડ્સ

બાળકને ગવર્નમેન્ટ બોન્ડ્સ અને તેઓ સરકારના પ્રોજેક્ટને કેવી રીતે ફાઇનાન્સ કરે છે તે અંગે જ્ઞાન આપો. તેમને બોન્ડ્સમાં રોકાણ કરવાના જોખમ અને ફાયદા અંગે જાણકારી આપો. આ બોન્ડ્સને ફાઇનાન્શિયલ પોર્ટફોલિયોમાં કેવી રીતે સમાવી શકાય તે અંગે જ્ઞાન આપો.

### ઇન્શ્યોરન્સ અંગે જાગૃતિ

બાળકને વિવિધ પ્રકારના ઇન્શ્યોરન્સ અંગે માહિતી હોવી જોઈએ. તેમાં હેલ્થ ઇન્શ્યોરન્સ, લાઇફ ઇન્શ્યોરન્સ, વેહિકલ ઇન્શ્યોરન્સ અને ઘરના ઇન્શ્યોરન્સનો સમાવેશ થાય છે. તેમને જુદી જુદી ઇન્શ્યોરન્સ કંપની અને પોલિસી વચ્ચે સરખામણી કરતાં શીખવો. આ ઉપરાંત તેમને અણધારી પરિસ્થિતિમાં રિસ્ક મેનેજમેન્ટના પાઠ પણ શીખવાડો.

### મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સ અને SIP

બાળકને ઇન્વેસ્ટમેન્ટના સાધન તરીકે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સ અને SIPથી પરિચિત કરાવો. તેમને ડાયવર્સિફિકેશન અને શિસ્તબદ્ધ રોકાણ સ્ટ્રેટેજીથી લાંબા ગાળે વેલ્ય ક્રિયેટ કરતાં શીખવાડો.

### PPF ઇન્વેસ્ટમેન્ટ

બાળકને PPF સ્કીમ અને લાંબા ગાળાના રોકાણમાં તેના ફાયદા અંગે પરિચિત કરાવો. તેના ટેક્સ બેનિફિટ અને કમ્પાઉન્ડિંગ ઇફેક્ટ અંગે પણ શીખવો. તેમને આવા લાંબા ગાળાના રોકાણથી આર્થિક લક્ષ્યો કેવી રીતે હાંસલ કરી શકાય તે અંગે સમજણ આપો.

## કન્યાઓ માટે સરકારની યોજના

બાળકોને છોકરીઓ માટેની સરકારની સુકન્યા સમૃદ્ધિ યોજના જેવી સ્કીમ વિશે જાણકારી આપો. તેમાં કોણ રોકાણ કરી શકે, તેના ફાયદા અને નિયમ અંગે બાળકોને જાણકારી આપો.

બાળકોને જ્યારે નાનપણથી જ આ વિષયોનું જ્ઞાન હશે તો તેઓ જ્યારે પુખ્ત વયના થશે ત્યારે તેઓ ન માત્ર પોતાના ફાઇનાન્સ સારી રીતે મેનેજ કરી શકશે પરંતુ સાથે સાથે આવનારી પેઢી માટે એક મજબૂત અર્થવ્યવસ્થાનું સર્જન કરી શકશે. આથી આજથી જ આપણે બાળકોને આર્થિક બાબતોનું શિક્ષણ આપવાની શરૂઆત કરવાનો સંકલ્પ કરીએ.

# શ્રીમતી ઇન્દુબેન ખાખરાવાલા: પોળના નાનકડા ઘરમાંથી શરૂ થયેલો ગૃહઉદ્યોગ આજે બની ગયો છે ઇન્ડસ્ટ્રી



## ગુ

જરાતીઓ ખાણી-પીણીના શોખ માટે આખી દુનિયામાં જાણીતા છે. ભાગ્યે જ કોઈ ગુજરાતી ઘર એવું હશે જેમાં ચા અને ખાખરા વિના સવાર પડતી હશે. ગુજરાતમાં ખાખરાનું નામ પડે એટલે ઇન્દુબેન ખાખરાવાલાનું નામ તરત જ યાદ આવે. પહેલાં મોટા ભાગે જૈનોના જ ઘરમાં ખવાતા ખાખરાને ગુજરાતના ઘરેઘર સુધી પહોંચાડવામાં ઇન્દુબેનનો બહુ મોટો ફાળો છે. એક નાનકડા રૂમમાંથી શરૂ કરેલો ગૃહઉદ્યોગ આજે ફરસાણ-નાસ્તા ક્ષેત્રે એક મોટી બ્રાન્ડ બની ગયો છે. આજે ઇન્દુબેન ખાખરાવાલા કંપની (IKC)નો સમગ્ર વહીવટ તેમના પૌત્ર અંકિત ઝવેરી તથા સત્યેન શાહ અને છ સભ્યોની ટીમ સંભાળી રહી છે.

ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચામાં અંકિત ઝવેરી અને સત્યેન શાહે GCCIના રોઅન એચ. પી. શેઠ સાથે ઇન્દુબેનની શરૂઆતથી માંડીને સફળતાના શિખર સુધીની વાત મોકળા મને કરી હતી. આ સાથે ભવિષ્યમાં કંપની નવું શું કરવા માગે છે તે અંગે પણ ચર્ચા કરી હતી.

ઇન્દુબેન ખાખરાવાલા ગૃહઉદ્યોગની શરૂઆત અંકિતભાઈનાં દાદી ઇન્દુબેન દ્વારા રતનપોળ હાથીખાનામાં એક નાનકડા રૂમમાં વર્ષ 1965માં કરવામાં આવી હતી. અંકિતભાઈ ભૂતકાળને વાગોળતાં જણાવે

છે, “એક જ રૂમના ઘરમાં દાદી-દાદા, બે ફોઈ સહિત મોટો પરિવાર રહેતો હતો. મારાં દાદી ઓર્ડર મુજબ ઘરે ખાખરા બનાવીને સપ્લાય કરતાં હતાં. ધીરે ધીરે તેમણે જૈન દશા ઓશવાળ કોમ્યુનિટી સેન્ટરમાં ખાખરાનો સપ્લાય શરૂ કર્યો. ત્યાર બાદ સેન્ટરમાં બીજા બહેનો સાથે મળીને ખાખરા બનાવવાની શરૂઆત કરી. ધીમે ધીમે લોકોમાં ઇન્દુબેનનું નામ જાણીતું થયું. ઘરેથી લોટ આપીને ખાખરા બનાવવાના ઓર્ડર મળવા માંડ્યા. કામનો વ્યાપ વધતાં હાથીખાનામાંથી નીકળી મીઠાખળી, હાલ જ્યાં ઇન્દુબેન ખાખરાવાલાની સૌથી જૂની દુકાન છે ત્યાં શિફ્ટ થયાં. પહેલાં ત્યાં ઘર હતું.”

આમ ઘરઘરાઉ બિઝનેસમાંથી તેમણે પોતાની બ્રાન્ડ સ્થાપિત કરી. ઇન્દુબેને જે સમયગાળામાં ઉદ્યોગ શરૂ કર્યો ત્યારે ફીમેલ આંત્રપ્રોન્યોરશિપ શબ્દથી કોઈ પરિચિત નહોતું. આ ઉપરાંત સ્ત્રીઓ ધંધામાં ઝંપલાવવાનું સાહસ ભાગ્યે જ કરતી હતી, પરંતુ એ સમયે પણ ગૃહઉદ્યોગમાંથી વિશાળ બિઝનેસ ઊભો કરનારાં ઇન્દુબેન અનેક મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે પ્રેરણાનો સ્રોત છે. આજની તારીખે ઇન્દુબેન ખાખરાવાલા કંપનીના સ્ટાફમાં સ્ત્રીઓની સંખ્યા ઊડીને આંખે વળગે તેટલી વધારે છે. અંકિતભાઈ જણાવે છે, “ખાખરા બનાવવાનું સંપૂર્ણ કામ બહેનો જ કરે છે. અમે જે સ્તરે

હેલ્થ-કોન્સાયસ યુવાનોની પસંદને ધ્યાનમાં રાખીને ઇન્દુબેન ખાખરાવાલામાં રોસ્ટેડ આઇટમ્સની સંખ્યામાં વધારો કરાયો છે.



બહેનોને અપોઈન્ટ કરી શકીએ ત્યાં તેમની જ નિમણૂક કરીએ છીએ.”

આ ઉપરાંત ઈન્દુબેન ખાખરાવાળા કંપની તરફથી બહેનોને ઈન્દુબેન મેમ્બરશિપ પણ આપવામાં આવે છે. આ મેમ્બરશિપ મેળવીને આખા ભારતમાં મહિલાઓ ઘેર બેઠાં ઈન્દુબેનની પ્રોડક્ટ ઓર્ડર કરી શકે છે અને ઘરેથી જ વેચી શકે છે. આમ અનેક બહેનોને નાનો બિઝનેસ શરૂ કરવા સક્ષમ બનાવવા માટે IKC દ્વારા એપ પણ વિકસાવવામાં આવી છે.

આ ઉપરાંત બાવળા નજીક માનસિક રીતે વિકલાંગ લોકોને રોજગારીની તક આપવા માટે તેમને પણ પ્રોડક્શનમાં જોડવામાં આવ્યા છે. આવા 64 છોકરાઓ IKC સાથે કામ કરી રહ્યા છે. સત્યેન શાહે જણાવ્યું, “અમે આ છોકરાઓને પ્રોડક્ટ બનાવવા માટે રો મટીરિયલ તેમ જ ટેક્નિકલ સહાય પણ આપીએ છીએ. તેઓ અમારી બ્રાન્ડ અંતર્ગત પ્રોડક્ટ્સ વેચી પણ શકે છે.”

IKCનું ફેક્ટરી સિટલ આઉટલેટ એક પ્રજ્ઞાચક્ષુ કપલ ચલાવે છે.

“એવું જ પેયો જે તમે તમારા  
બાળકને નિશ્ચિંત રીતે  
ખવડાવી શકો” - ઈન્દુબહેનના  
આ સિદ્ધાંતને આજ પણ પટેલી  
છે કંપની.

કંપનીનું માનવું છે કે સમાજે તેમને ઘણું આપ્યું છે અને આથી જ સમાજને પાછું આપવું એ તેમનો મુખ્ય ઉદ્દેશ છે.

કંપનીનું સંગીન કલ્ચર ઊભું કરવામાં ઈન્દુબહેનના પુત્ર અને અંકિતભાઈના પિતા હિરેનભાઈ ઝવેરીનો ઘણો મોટો હાથ છે. તેમણે કંપની માટે એવાં નીતિ-નિયમો ઘડ્યાં છે, જેથી કંપની નૈતિકતાથી સાચી દિશામાં આગળ વધી શકી છે. ઈન્દુબહેન હંમેશાં કહેતાં કે વસ્તુ એવી બનાવો જે તમે તમારાં બાળકોને નિશ્ચિંત થઈને ખવડાવી શકો. આજની તારીખે પણ કંપની પોતાના રો-મટીરિયલથી માંડીને મસાલા સુધીની દરેક ચીજની ખરીદી કે પ્રોડક્ટ્સની બનાવટમાં આ સૂત્રને યાદ રાખે છે અને ફક્ત ઉત્કૃષ્ટ ગુણવત્તાની જ પ્રોડક્ટ બનાવે છે.

1981માં આ ઉદ્યોગનાં પ્રણેતા ઈન્દુબહેનનું અવસાન થયા બાદ તેમનાં પુત્રવધૂ સ્મિતાબહેને બિઝનેસ આગળ ધપાવ્યો. હિરેનભાઈ ઝવેરી પણ મિલની નોકરી છોડીને બિઝનેસમાં જોડાયા અને તેમાં ખાખરા ઉપરાંત એક



પછી એક નમકીન પ્રોડક્ટ્સ ઉમેરવાની પ્રેરણા આપી.

ફૂડ બિઝનેસના પડકારો અંગે વાત કરતાં અંકિત ઝવેરી જણાવે છે, “આ ક્ષેત્રે સૌથી મોટો પડકાર ક્વોલિટી જાળવવાનો છે. ફૂડ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં ક્વોલિટી સૌથી મહત્વની છે. અમારે ક્વોલિટી મેઈન્ટેઈન કરવા અમુક પેરામિટર્સ ફોલો કરવાં પડે છે. ઘણા વર્કર્સને તેનું પાલન કરવામાં તકલીફ પડે છે, પરંતુ અમે વાતચીત કરીને વચગાળાનો રસ્તો કાઢવાનો પ્રયત્ન કરીએ છીએ.”

તેમણે જણાવ્યું કે ગૃહઉદ્યોગને જ્યારે ફેક્ટરી લેવલ પર લઈ જવાનો હતો ત્યારે તેમણે ઘણા પડકારોનો સામનો કરવો પડ્યો હતો. કંપની સાથે પહેલેથી જોડાયેલા વર્કર્સ કે બીજાં મોટાં માથાં આ પરિવર્તન માટે તૈયાર નહોતાં, પરંતુ તેમને ધીમે ધીમે સમજાવીને ગૃહઉદ્યોગની જ ક્વોલિટી જાળવીને તેમણે ફેક્ટરી લેવલ પર પ્રોડક્શન શરૂ કર્યું. તેમની સામે સૌથી મોટો પડકાર વધેલા પ્રોડક્શન સાથે પણ ક્વોલિટી જાળવવાનો અને તેમની યુ.એસ. પી ગણાતો હેન્ડ ટચ જાળવી રાખવાનો હતો. જોકે સમજાવટથી બધાને સાથે રાખીને તેમણે આ પડકારનો પણ સફળતાપૂર્વક સામનો કર્યો.

ઈન્દુબહેને શરૂઆત કરી ત્યારે તે રોજના પાંચ કિલો ખાખરા બનાવતાં હતાં. તેમાંથી આજે IKC રોજના ૩ ટન ખાખરા બનાવે છે, પરંતુ તેમાં તેઓ ક્વોલિટી, ક્લીન્લીનેસ અને હાઈજીનને ખૂબ મહત્વ આપે છે. તેમની વિશાળ ફેક્ટરી 50,000 સ્કવેર ફીટ વિસ્તારમાં પથરાયેલી છે. તેની ચોખ્ખાઈ



પ્રત્યે નિશીથભાઈ વિશેષ ધ્યાન આપે છે. કંપનીનું માનવું છે કે ક્વોલિટી જાળવવા માટે સ્વચ્છતા અને હાઈજીન સર્વોપરી છે. જો તેનું ધ્યાન ન રાખવામાં આવે તો બ્રાન્ડને અસર પહોંચે છે. અંકિતભાઈ ભારપૂર્વક જણાવે છે કે હવેના યુવાનો હેલ્થ, હાઈજીન અને ક્લીન્લીનેસ પર વિશેષ ધ્યાન આપતા થયા છે. આથી તેમને સંતોષ મળે તે પ્રકારની પ્રોડક્શન પ્રક્રિયા તેઓ જાળવી રાખે છે. તેમની દરેક પ્રોડક્ટમાં વપરાતા રો-મટીરિયલનું પરીક્ષણ ઈન-હાઉસ લેબોરેટરીમાં થાય છે. આ ઉપરાંત મસાલા પણ સારામાં સારી બ્રાન્ડના વાપરવામાં આવે છે.

હવે જમાનો એવો છે કે જો દિખતા હૈ, વો બિકતા હૈ, યુવાનો પેકેજિંગથી પણ વસ્તુ ખરીદવા આકર્ષાતા હોય છે. આથી IKCએ વખતોવખત પેકેજિંગની ગુણવત્તા સુધારવા પર પણ ખૂબ જ ધ્યાન આપ્યું છે. પરંતુ તેમનું માનવું છે કે પ્રેઝન્ટેશન કે પેકેજિંગ જોઈને ગ્રાહક એક વખત વસ્તુ ખરીદે છે, પરંતુ તેમને ફરીથી બોલાવવા માટે તમારે પ્રોડક્ટની ક્વોલિટી સારી આપવી જ પડશે. સારી ક્વોલિટી હશે તો જ રિપીટ કસ્ટમર્સ મળશે. આ ટ્રેન્ડને જોઈને IKCએ છેલ્લાં પાંચ-સાત વર્ષમાં પેકેજિંગમાં ઘણો ખર્ચ કર્યો છે. એક્સપોર્ટ કરવાની પ્રોડક્ટ્સ માટે તેઓ અલગ પેકેજિંગ કરે છે. પેકેજિંગમાં તેમણે ઝિપર પાઉચ, વેક્યુમ પેકિંગ, નાઈટ્રોજન ફ્લશ જેવી લેટેસ્ટ ટેકનોલોજી અપનાવી છે. કંપની આગામી સમયમાં પણ પેકેજિંગને વધુ ઉત્તમ બનાવવા





માટે સતત નવી ટેકનોલોજી અપનાવતી રહેશે.

પેકેજિંગના મહત્વ અંગે વાત કરતાં સત્યેન શાહ જણાવે છે, “અમે IKCની અમદાવાદ ડોમેસ્ટિક એરપોર્ટ પર આવેલી શોપ માટે કેબિન લગેજ જેવી બેગ બનાવી હતી. તેમાં એસોર્ટેડ આઈટમ મૂકી શકાય તેવી વ્યવસ્થા કરી હતી. મેરેજ ફંક્શનમાં જાનના મહેમાનોને આપવા માટે આ બેગ ખૂબ લોકપ્રિય બની હતી. તેના અમને ખૂબ ઓર્ડર મળ્યા હતા.” હવે યુવાનોમાં સ્વાસ્થ્ય પ્રત્યે જાગૃતિ વધી છે. આથી તેઓ તળેલા નાસ્તાને બદલે બેક કરેલા કે શેકેલા (રોસ્ટેડ) નાસ્તા પસંદ કરે છે. આ બદલાતા ટ્રેન્ડને ધ્યાનમાં રાખીને IKC હવે મિલેટ બેક, ગ્લુટન ફ્રી ખાખરા અને નાસ્તા પણ લોન્ચ કરે છે, જેની ઘણી સારી ડિમાન્ડ છે. અંકિતભાઈ જણાવે છે, “એક સમયે અમારી નમકીનની રેન્જમાં પાંચ કે સાત વસ્તુઓ જ રોસ્ટેડ મળતી હતી. આજે અમે 40થી 50 જેટલી રોસ્ટેડ પ્રોડક્ટ વેચીએ છીએ. તેમાં કેળાંની વેફર અને ફાફડાનો પણ સમાવેશ થાય છે. નવી પેઢી ડીપ ફ્રાય કરેલા નાસ્તા ખાવાનું ટાળે છે. આ ટ્રેન્ડને ધ્યાનમાં રાખી અમે રોસ્ટેડ આઈટમ્સ ઉમેરી રહ્યા છીએ.”

ઉલ્લેખનીય છે કે 2023નું વર્ષ મિલેટ યર તરીકે ઊજવાયું હતું અને વડા પ્રધાન નરેન્દ્ર મોદી પણ જુવાર, બાજરી, રાગી સહિતનાં મિલેટ્સનો ઉપયોગ વધારવા પ્રોત્સાહન આપી રહ્યા છે.

ઈન્દુબહેન ફૂડ ક્ષેત્રે બિઝનેસ ઊભો કરવા માગતા અનેક લોકો માટે પ્રેરણારૂપ છે, પરંતુ સત્યેન શાહ જણાવે છે, “ફૂડ બિઝનેસ શરૂ કરવો સહેલો છે. તેમાં કેપેક્સ પણ ઓછી લાગે છે. બેઝિક સ્કિલ હોય તો આ બિઝનેસ શરૂ કરી શકાય છે. આ ઉપરાંત આ બિઝનેસ શરૂ કરવા માટેના લાઈસન્સ પણ સરળતાથી મળી જાય છે. તેમાં એન્ટ્રી બેરિયર્સ ઓછા છે, પરંતુ આ બિઝનેસને સસ્ટેન કરવો ખૂબ મુશ્કેલ છે.” ક્વોલિટી પર વધારે ભાર આપીને ઈન્દુબેન ખાખરાવાળા કંપનીની સમગ્ર ટીમ આટલા દાયકા પછી પણ તેમનો બિઝનેસ જાળવી અને વિસ્તારી શકી

છે. તેમનું માનવું છે કે આ એક નીડ-બેઝ ઈન્ડસ્ટ્રી છે. ક્વોલિટી પ્રોડક્ટ્સ આપનારને 15-20 દિવસે રિપીટ કસ્ટમર મળે જ છે. બીજું, તેમાં પૈસા આપીને માલ ખરીદવાનો હોવાથી ઉઘરાણી માટે જવું પડતું નથી. જોકે આ વન મેન શો નથી. IKCમાં છ લોકોની ટીમ કંપનીને સફળતાના નવા મુકામ પર પહોંચાડવા માટે રાત-દિવસ મહેનત કરી રહી છે.

ઈન્દુબહેનના પૌત્ર અંકિતભાઈ ઝવેરી નવી પ્રોડક્ટ્સ ઉમેરવાનો અને ટેસ્ટિંગનો પોર્ટફોલિયો સંભાળે છે. IKC દર મહિને એક-બે નવી પ્રોડક્ટ્સ ઉમેરે છે. અંકિતભાઈના મોટા ભાઈ નિશીથભાઈ ખાખરા બનાવવાની પ્રક્રિયાના જાણકાર છે. તેમના નેતૃત્વ હેઠળ 70 જેટલી બહેનો ખાખરા બનાવવાનું કામ કરે છે. હેલ્થ અને હાઈજીન અંગે ખૂબ જ સજાગ હોવાથી તેઓ પ્રોડક્ટ્સની ઉત્કૃષ્ટ ગુણવત્તા જળવાઈ રહે તેની ખાતરી રાખે છે. કંપનીના ફાઈનાન્સની પુરા સી.એ પ્રત્યેશ પટેલ સંભાળે છે, જ્યારે ફેક્ટરી મેનેજર ચિંતન પટેલે પણ પોતાનું જીવન IKCની ફેક્ટરીને સમર્પિત કરી દીધું છે. બેકરી ડિવિઝન બેકરી આઈટમ્સના સ્પેશિયાલિસ્ટ કશ્યપ પટેલને સોંપવામાં આવ્યું છે. તે ડિસ્પેચના કામમાં પણ જોડાયેલા છે, જ્યારે સત્યેન શાહ કંપનીને લગતું બધું જ કોર્ડિનેશન, પીઆર વગેરે કામ સંભાળે છે.

આ ટીમના સભ્યો જ્યારે પણ કોઈ સમસ્યામાં અટવાય અથવા તો તેમને ઉકેલ જોઈતો હોય ત્યારે તેઓ ગોપી ડાઈનિંગ હોલના દિલીપભાઈ ઠક્કરનું માર્ગદર્શન લે

છે. તેમની સાથે વાતચીત કરવાથી તેમને સમસ્યાનું સમાધાન મળી જ જાય છે. છેલ્લા પાંચ દાયકાની યાત્રામાં કંપનીએ અકલ્પનીય વિકાસ કર્યો છે. કંપનીનું વિઝન છે કે જેમ આજે દુનિયાના દરેક ખૂણે બ્રેડ નાસ્તામાં ખવાય છે તે રીતે ખાખરા ખવાતા હોય. આજે ગુજરાતના ખાખરા જેમ આખા દેશમાં ખવાય છે, તેમ આખા વિશ્વના ખૂણે ખૂણે ખવાતા હોય તેવું તેમનું વિઝન છે.

**મહિલા સશક્તિકરણમાં  
માનતી ઈન્દુબેન ખાખરાવાળા  
કંપનીના સ્ટાફમાં સ્ત્રીઓની  
સંખ્યા ઊડીને આંખે પળગે  
તેટલી વધારે છે.**

# મહેનતનો કોઈ પર્યાય નથી, ધીરજ ન ગુમાવો: જિતેન્દ્ર ચૌહાણ



## દે

સફળતા બધાને જ દેખાય છે, પરંતુ સફળતા મેળવવા પાછળ વ્યક્તિએ કરેલો સંઘર્ષ ભાગ્યે જ કોઈને દેખાય છે. આ વાત 'જેડ બ્લુ'ના ઓનર જિતેન્દ્ર ચૌહાણના જીવનને સો ટકા લાગુ પડે છે. તેમનો જન્મ 20 ઓગસ્ટ, 1959માં લીમડી ખાતે થયો હતો. બાળપણમાં 1થી 7 ધોરણ તેમણે મ્યુનિસિપાલિટીની સ્કૂલમાં અને ત્યાર પછી માણેકચોકની સર્વોદય હાઈસ્કૂલમાં અભ્યાસ કર્યો. એક દરજ્જાના પરિવારમાં જન્મ થયો હોવાથી નાનપણથી જ તેઓ સ્કૂલેથી ઘરે આવે એટલે તેમને ગાજ પડાવવા, હાથસિલાઈ, બટન ટાંકવા વગેરે કામ સોંપી દેવાતું. પરિણામ સ્વરૂપે 15 વર્ષની ઉંમરે તો જિતેન્દ્રભાઈ એકલા હાથે દિવસના 12થી 14 શર્ટ સીવતા થઈ ગયા હતા. તેમના મોટા ભાઈ દિનેશભાઈ પાસેથી તેઓ સ્ટ્રિચિંગ અને કટિંગની કળા શીખ્યા.

1981માં એચ. કે આર્ટ્સ કોલેજમાંથી

માર્કેટિંગ,  
અંડર્પાર્ટાઈમિંગમાં કરેલા  
ખર્ચને ઇન્વેસ્ટમેન્ટ જ  
ગણવું જોઈએ

સાઈકોલોજી વિષયમાં ગ્રેજ્યુએશન પૂર્ણ કર્યા બાદ તેમણે પોતાનો નાનકડો શોરૂમ ખોલવાનું નક્કી કરી લીધું. પરિણામ સ્વરૂપે એલિસબ્રિજ વિસ્તારમાં તેમણે 'સુપ્રીમો' નામનો 250 ફૂટનો શોરૂમ શરૂ કર્યો. તે સમયે વન મેન શોની જેમ ગ્રાહકને કાપડ બતાડવાથી માંડીને, માપ લેવું, કટિંગ કરવું, એ

તમામેતમામ કામ જિતેન્દ્રભાઈ એકલા જ કરતા. બે વર્ષમાં તેમના મોટા ભાઈ બિપિનભાઈ પણ તેમની સાથે જોડાયા. સંઘર્ષના એ દિવસો યાદ કરતાં જિતેન્દ્રભાઈ કહે છે, "દિવાળીના સમયે તો રાત્રે બે-ત્રણ વાગ્યા સુધી અમે કટિંગ કરીને કાઉન્ટર પાછળ જ સૂઈ જતા. ફક્ત થોડા સમય માટે જ ઘરે જતા." આ આકરા પરિશ્રમ અને પરસેવામાંથી ઊભી થઈ છે 'જેડ બ્લુ' બ્રાન્ડ, જે આજે મેન ફેશનવેર ક્ષેત્રે સમગ્ર વિશ્વમાં પ્રખ્યાત છે.

જિતેન્દ્ર ચૌહાણે 'ગુજરાત ઉદ્યોગજગતની ચર્ચા' પરિસંવાદમાં GCCIના વિતાસ્તા કૌલ વ્યાસ સાથે પોતાની જીવનયાત્રા અંગે રસપ્રદ વાતચીત કરી હતી. 'નિશાનચૂક માફ પણ નહીં માફ નીચું નિશાન'ની પંક્તિ જીવનમાં ઊતારનારા જિતેન્દ્રભાઈ બિઝનેસનાં શરૂઆતનાં વર્ષોથી મુંબઈની મુલાકાત લેતા ત્યારે મોટા સ્ટોરને જોઈને પોતાની આગવી બ્રાન્ડ ઊભી કરવાનો મનોમન સંકલ્પ કરતા. આ સંકલ્પને વાસ્તવિકતામાં



- 250 ફૂટની દુકાનથી  
શરૂઆત કરી હતી, આજે  
2.50 લાખ ફૂટ રિટેલ  
સ્પેસ ધરાવે છે 'જેડ બ્લુ'

પરિવર્તિત કરવા તે આકરી મહેનત પણ કરતા. તેઓ જણાવે છે, “હું રિટેલમાં ન આવ્યો હોત તો ઈન્ડિયાનો ટોચનો ટેલર હોત. હું મુંબઈ જતો અને મોટા સ્ટોર જોતો તો મને લાગતું કે પોતાની આવી બ્રાન્ડ હોવી જોઈએ. મને તક મળી ત્યારે મેં 2800 ફૂટનો સ્ટોર ખોલ્યો. હું મુંબઈમાં અનેક સેમિનારમાં જતો અને કિશોર બિયાની, બી. એસ નાગેશ જેવા ટોચના લોકોને સાંભળતો. ત્યારે મને એમ જ થતું કે આપણે આવા કેમ ન બની શકીએ?” ટોચના રિટેલર બનવાના સંકલ્પ સાથે તેમણે જેડ બ્લુ ઉપરાંત બીજી 5500 ફૂટની જગ્યા ખરીદી અને મલ્ટિબ્રાન્ડ સ્ટોર બનાવ્યો. ત્યાર પછી બીજી 2000 સ્કવેર ફીટ જગ્યા ખરીદી. આમ કરીને તેમણે 15,000 સ્કવેર ફૂટનો વિશાળ જેડ બ્લુનો સ્ટોર ઊભો કર્યો. 2004માં તેમણે બરોડામાં અને ત્યાર બાદ રાજકોટ, સુરત, મણિનગર એમ અનેક જગ્યાએ પોતાના મોટા સ્ટોર્સ ખોલ્યા.

રિટેલ ઈન્ડસ્ટ્રી અંગે વાત કરતાં તેમણે જણાવ્યું, “રિટેલ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં ઘણી સ્ટ્રગલ છે. રોજેરોજ નવા રિટેલ આઉટલેટ ખૂલે છે અને ઘણી જ કોમ્પિટેશન છે, પરંતુ ગ્રાહકોને સારા લોકો અને સારી સર્વિસ જોઈએ છે. જેડ બ્લુમાં અમે ગ્રાહકોને ભગવાન માનીએ છીએ. આ સાથે જ તેમને બેસ્ટ સર્વિસ અને બેસ્ટ પ્રોડક્ટ આપવાની કોશિશ કરીએ છીએ. ગ્રાહકોને સારામાં સારી બ્રાન્ડ, લેટેસ્ટ ડિઝાઇન, સારું એમ્બિયન્સ આપવાને કારણે અમને રિટેલ માર્કેટમાં એટલી કોમ્પિટેશન નડી નથી. અમે આ પ્રતિસ્પર્ધાના માહોલમાં પણ ટકી રહ્યા છીએ અને આગળ વધી રહ્યા છીએ.”

બાકી ઉદ્યોગસાહસિકોની જેમ કોવિડનો સમય જેડ બ્લુ માટે પણ કઠિન હતો. આ ગાળા અંગે વાત કરતાં જિતેન્દ્ર ચૌહાણ જણાવે છે, “કોવિડના સમયમાં અમારા 56 સ્ટોર હતા અને 900 કર્મચારીઓ પેરોલ પર કામ કરી રહ્યા હતા. કોવિડમાં અમને જગ્યા ભાડે આપનાર લેન્ડલોર્સ પૂબ જ સપોર્ટ કર્યો. કોવિડના ગાળાનું ભાડું વેવ-ઓફ કર્યું. કર્મચારીઓની વાત કરું તો

## ‘જેડ બ્લુ’ નામ કેવી રીતે પડ્યું?



‘સુપ્રીમો’ના નાના સ્ટોરમાંથી મોટો શોરૂમ કરવા માટે 1993-94માં જિતેન્દ્રભાઈ ચૌહાણે જગ્યા બુક કરાવી હતી. તેનું કામ આર્કિટેક્ટ નીલેન્દુ શાહ જોઈ રહ્યા હતા. જિતેન્દ્રભાઈએ તેમને આ નવા સ્ટોર માટે નવું નામ શોધવાની જવાબદારી સોંપી હતી. થોડા દિવસ બાદ નીલેન્દુ શાહે જિતેન્દ્ર ચૌહાણની મુલાકાત સુબ્રતો ભૌમિક સાથે કરાવી. તે મુદ્દામાં ક્રિયેટિવ ડિરેક્ટર હતા અને NIDમાં ભણાવતા હતા. સુબ્રતો ભૌમિકે જિતેન્દ્રભાઈને ઘણા પ્રશ્નો પૂછ્યા. જિતેન્દ્રભાઈએ જણાવ્યું, “મારે શોરૂમના નામમાં જિતેન્દ્ર અને બિપિન એમ બંને ભાઈનાં નામ આવે તેવું જોઈએ છે. આ નામ વર્ષો પછી આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે પણ ચાલે તેવું હોવું જોઈએ.” લગભગ છ મહિના બાદ સુબ્રતો ભૌમિકે તેમને ઘરે બોલાવ્યા અને બોર્ડ પર નામ લખ્યું - ‘જેડ બ્લુ’. જેડ એક પ્રેશિયસ સ્ટોન છે. તેમની બ્રાન્ડ પ્રીમિયમ લોકોને ટાર્ગેટ કરતી હોવાથી બ્રાન્ડના નામમાં ‘જેડ’ શબ્દનો સમાવેશ કરાયો. વળી તેમની બ્રાન્ડ મેન્સ વેરની હોવાથી પુરુષોનો રંગ ગણાતો ‘બ્લુ’ શબ્દ તેમાં જોડી દેવાયો. આમ ‘સુપ્રીમો’ને નવું નામ મળ્યું ‘જેડ બ્લુ’.

## આધ્યાત્મિકતામાંથી ઘણી શક્તિ મળે છે:

જિતેન્દ્ર ચૌહાણ સ્વભાવે ઘણા આધ્યાત્મિક છે. 1996માં તેઓ શિવાનંદ આશ્રમ ગયા હતા અને આકસ્મિક રીતે બીજા જ દિવસે તેમને ચિદાનંદ સ્વામી પાસેથી મંત્ર દીક્ષા મળી હતી. તે સમયે જાણે તેમનો નવો જન્મ થયો હતો. લોકો સાથે કેવી રીતે વર્તન કરવું, ગ્રાહકોનું કેવી રીતે ધ્યાન રાખવું વગેરે ઘણી બાબતો તેઓ તેમના ગુરુજી પાસેથી શીખ્યા. તેઓ જણાવે છે, “હું જ્યારે સીધો ગ્રાહકો સાથે ડીલ કરતો હતો ત્યારે ઘણા ગર્ભશ્રીમંત લોકો સાથે સીધી વાત થતી હતી. તેમને ઘણી નમ્રતાથી વાત કરતા જોઈને મને થયું કે ખરેખર જીવનમાં આ જ શીખવા જેવું છે. હું નાની-મોટી કોઈ પણ વ્યક્તિ પાસેથી સારી ચીજ અપનાવીને શીખવામાં માનું છું.”

ટોચના વધુ સેલરી ધરાવતા કર્મચારીઓએ સામેથી માર્કેટમાં ચાલતા ટ્રેન્ડ મુજબ તેમના પગારમાં 50 ટકા કપાત મૂકવાનો પ્રસ્તાવ મૂક્યો હતો, પરંતુ અમે ફક્ત 2-3 મહિના માટે તેમના પગારમાં 20 ટકા કપાત મૂકીને એ કઠિન સમય કાઢ્યો હતો.”

જિતેન્દ્ર ચૌહાણ ટીમવર્કમાં માનનાર વ્યક્તિ છે. તેમનું માનવું છે કે તમે ટીમ ચલાવતા હોવ ત્યારે તમારે બોસ નહીં, લીડરની જેમ ટીમ સંભાળવી જોઈએ. આ ઉપરાંત તમારા કર્મચારીઓ સાથે ઈમોશનલી કનેક્ટ થવું પણ જરૂરી છે. જો ટીમમાં ઓનરશિપની ભાવના આવે તો તે બધું જ કરી શકે છે.

1981માં ‘સુપ્રીમો’ની સ્થાપના બાદ જેડ બ્લુની બ્રાન્ડ ઊભી કરવા તેમણે 14 વર્ષ આકરી મહેનત કરી. તે સમયે 2800 સ્ક્વેર ફીટનો મેન્સવેર સ્ટોર ઊભો કરવા માટે તેમણે રૂ. 50 લાખની લોન લેવી પડી હતી, જે તે સમયે તેમના માટે ઘણો મોટો પડકાર હતો, પરંતુ તેમની મહેનત અને આવડતના કારણે બિઝનેસ જામતો ગયો અને ‘જેડ બ્લુ’ના શોરૂમનો વિસ્તાર 2800 સ્ક્વેર ફીટથી વધીને 15,000 સ્ક્વેર ફીટ સુધી વધતો ગયો. જિતેન્દ્રભાઈનું માનવું છે, “બિઝનેસ અટકે ત્યાં જ પ્રોબ્લેમ ઊભો થાય છે. અમે હંમેશાં એ વિચારતા રહીએ છીએ કે બિઝનેસ કેવી રીતે ધમધમતો રહે. કેશ ફ્લો આવે તો બિઝનેસ ચાલતો રહેવો જોઈએ.”

પોતાના જીવનનના અનુભવોમાંથી તેમણે નવા આંત્રપ્રોન્યોર્સને સલાહ આપતાં જણાવ્યું, “તમારી પાસે રિસ્ક લેવાની કેપેસિટી હોવી જોઈએ અને તમે જે પ્રોડક્ટ બનાવો તેમાં તમારી માસ્ટરી હોવી જોઈએ. જો તમારી પ્રોડક્ટ શ્રેષ્ઠ હશે અને તેની પૂરેપૂરી જાણકારી તમારી પાસે હશે તો તમે શ્રેષ્ઠ આંત્રપ્રોન્યોર બનશો. બીજું, બિઝનેસ એકલી પ્રોડક્ટથી નથી ચાલતો. તેના માટે ટીમ બિલ્ડિંગ અને માર્કેટિંગ પણ અગત્યનું છે. હું શરૂઆતથી જ એડવર્ટાઈઝિંગ અને માર્કેટિંગમાં ખર્ચો કરતો આવ્યું છે. હું તેને ખર્ચ નહીં, ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ગણું છું. હવે તો સોશિયલ મીડિયાને કારણે ફાસ્ટ માર્કેટિંગ શક્ય બન્યું છે અને તમે સેંકડો લોકો સુધી પહોંચી શકો છો.”

તેમણે આંત્રપ્રોન્યોર્સને સલાહ આપતાં એ પણ જણાવ્યું કે તમે સારા લોકોને હાથર કરવા માગતા હોવ તો તેને સારી સેલરી આપવાની તૈયારી પણ દાખવવી પડશે. તેની સેલરીનો ખર્ચ કેવી રીતે રિકવર કરવો તે તમારે વિચારવાનું રહેશે. વ્યક્તિ સારી હશે તો તે સેલરી પણ સારી જ માગશે અને એ તમારે આપવાની તૈયારી દાખવવી જોઈએ.

આજે પણ જિતેન્દ્રભાઈ દિવસના 12થી 14 કલાક તેમના કામને આપે છે. મહેનત કરવાના આ સંસ્કાર તેમને પોતાની માતા પાસેથી મળ્યા છે. આ ઉપરાંત દેશના વડા પ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીમાંથી પણ તેઓ મહેનત કરવાની પ્રેરણા મેળવે છે. તેઓ કહે છે, “આટલું કામ કર્યા પછી પણ મોદીજી બીમાર નથી પડતા. તેમને જોઈને મહેનત કરવાની પ્રેરણા

મળે છે. બીજું, આટલાં વર્ષોમાં મારી પત્નીએ ક્યારેય મોડા આવવાની અથવા તો વધારે ટ્રાવેલ કરવા અંગે ફરિયાદ નથી કરી. આ યાત્રામાં મને મારા જીવનસાથીનો ખૂબ સહકાર મળ્યો છે. બીજું, મારી સમગ્ર ટીમના સહકારથી આજે કંપની ઓ થઈ રહી છે.”

જિતેન્દ્રભાઈ પછીની પેઢી પણ હવે બિઝનેસમાં પ્રવેશી ચૂકી છે. અમદાવાદના પલેડિયમ મોલમાં તેમના રિટેલ આઉટલેટને ખૂબ સારો પ્રતિસાદ મળ્યો હતો. હવે તેઓ એક્સક્લુઝિવ બ્રાન્ડ આઉટલેટ ખોલવાની દિશામાં આયોજન કરી રહ્યા છે. ગુજરાત ઉપરાંત આંધ્ર પ્રદેશ અને તેલંગાણાના માર્કેટમાં તેઓ પ્રવેશ મેળવવા માગે છે. જિતેન્દ્ર ચૌહાણ જણાવે છે, “અમે એરપોર્ટ પર પણ નાનો સ્ટોર ખોલ્યો હતો. ટોમી હિલફિંગર અને કેલ્વિન ક્લેઈનની હરોળમાં આવેલા અમારા આ આઉટલેટનું વેચાણ તે બંને સ્ટોરને સમકક્ષ છે તે જોતા મને વિશ્વાસ થઈ ગયો છે કે અમારી પ્રોડક્ટમાં દમ છે.” હવે ‘જેડ બ્લુ’ ગ્લોબલ ફૂટપ્રિન્ટ વધારવાની દિશામાં આયોજન કરી રહ્યું છે.

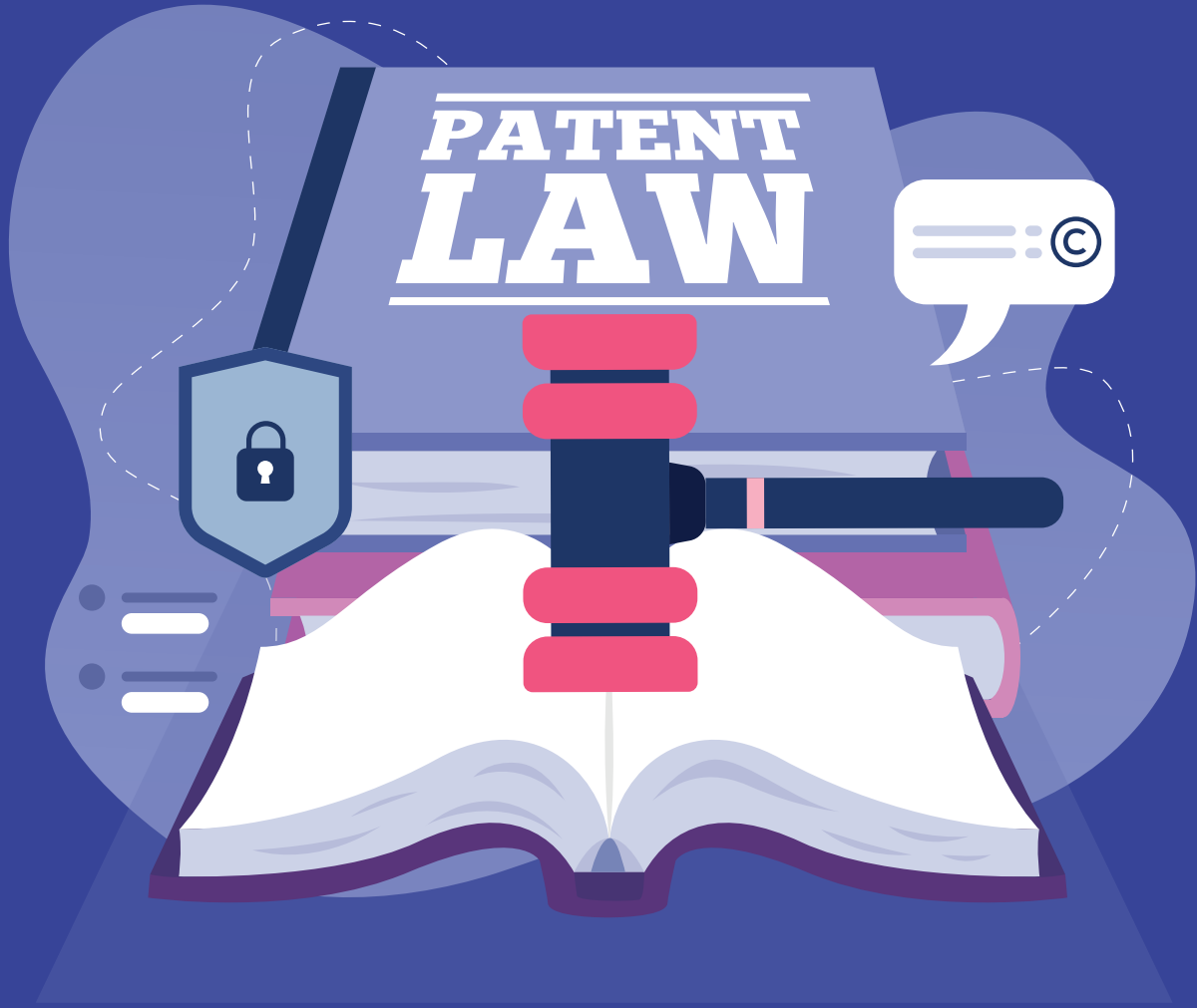
યુવા ઉદ્યોગસાહસિકોને સલાહ આપતા તેમણે જણાવ્યું કે દરેકે લાંબો સમય માટે મહેનત કરવાની તૈયારી રાખવી જોઈએ. બિઝનેસ એ શોર્ટ ટર્મ ગેમ નથી અને તેમાં મહેનતનો કોઈ પર્યાય નથી. આથી વ્યક્તિએ ધીરજ ગુમાવ્યા વિના મહેનત કરતાં રહેવી જોઈએ.

આંત્રપ્રોન્યોર્સને પોતાના બિઝનેસના વિષયની પૂરેપૂરી જાણકારી હોવી જોઈએ

## મોદી જૅકેટ વિશ્વવિખ્યાત બન્યું



જેડ બ્લુએ ડિઝાઈન કરેલું મોદી જૅકેટ આજે વિશ્વવિખ્યાત બની ગયું છે. આજે તે વૈશ્વિક ફલક પર આઈકોનિક ઈન્ડિયન ટ્રેસનો પર્યાય બની ગયું છે. જિતેન્દ્ર ચૌહાણ જણાવે છે, “જ્યારે કોઈ પાવરફુલ વ્યક્તિ પોશાક પહેરે તો લોકોને તે ધ્યાનમાં આવી જ જાય છે. મોદીજીએ આ પહેરવેશને નવી ઓળખ અને નામ આપ્યું છે. અમે જાપાનના પ્રમુખ શિન્જો આબે અને ચીનના જિનપિંગને પણ આવાં જૅકેટ્સ ભેટમાં આપ્યાં હતાં. અમે નસીબદાર છે કે વડા પ્રધાન અમારા કુર્તા અને જૅકેટ્સ પહેરે છે.”



# પેટન્ટ-આઈપીઆરમાં સરકારી પ્રયાસોથી ખાસી સફળતા મળી, યુવાનો જાગૃત થયા

**પે**

ટન્ટમાં કે આઈપીઆરમાં ભારતનું રેન્કિંગ સુધર્યું છે. ગ્લોબલ ઈનોવેશન ઈન્ડેક્સ અને ગ્લોબલ ઈન્ટેલેક્યુઅલ પ્રોપર્ટી ઈન્ડેક્સ પરથી દેશની સ્થિતિનો અંદાજ મેળવી શકાય છે. 10 વર્ષ પહેલાં ભારત આઈપીઆરમાં છેલ્લા 15માં સ્થાન ધરાવતું હતું, પરંતુ 2012 પછી કાયદામાં સુધારા આવ્યા, લોકોમાં જાગૃતિ વધારવામાં આવી તેને પરિણામે ઈનોવેશન વધવા માંડ્યું. પેટન્ટ અને આઈપીઆર વધવા માંડ્યા. 2023ની જ વાત કરવામાં આવે તો ભારતમાં 90,300 પેટન્ટ માટેની અરજીઓ

આવી છે. આમ દર છ મિનિટે પેટન્ટની એક અરજી ભારતમાં ફાઈલ થઈ રહી છે. કૉપીરાઈટ માટેની અરજીઓની સંખ્યા પણ વધીને 36,378ની થઈ છે. ડિઝાઈનના રાઈટ માટે 27,819 અરજીઓ થઈ હતી. વિકસિત ભારતની દિશામાં ભારતે દોટ મૂકી હોવાનો આ સૌથી મોટો બોલતો પુરાવો છે. સરકારે ઈન્વેન્ટરશિપ માટે પ્રમાણપત્ર આપવાની નવી જોગવાઈ દાખલ કરી છે. પેટન્ટ માટેની અરજી ફાઈલ કર્યા પછી પહેલા છ માસે જવાબ મળતો હતો, હવે ત્રણ માસમાં જવાબ આપવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી છે. તેમજ પેટન્ટની ચકાસણી કરવાની સમયમર્યાદા 48



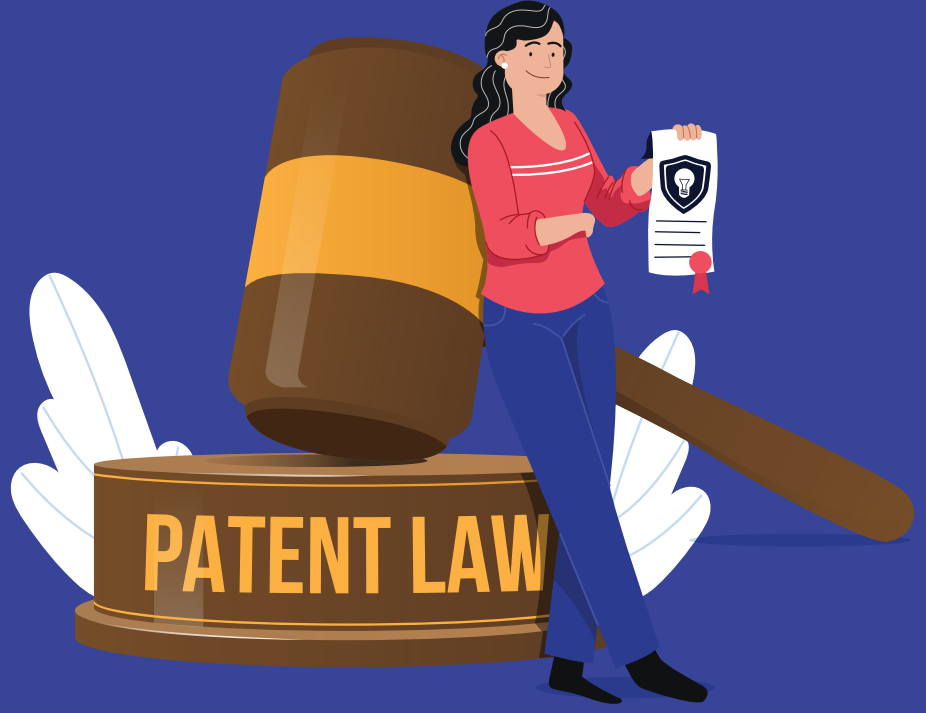
**પ્રતીક ચૌધરી**  
- પેટન્ટ એક્સપર્ટ, એડવોકેટ

માસથી ઘટાડીને 31 માસ કરી દેવામાં આવી છે. ઈન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રોપર્ટી રાઇટ માટેની તાલીમ આપીને બે વર્ષમાં 24 લાખ યુવાનોને તૈયાર કરવામાં આવ્યા છે. 2016થી 2021ના પાંચ વર્ષના ગાળામાં 61,000 ગ્રીન પેટન્ટ આપવામાં આવ્યા છે. તેમાંથી 90 ટકા પેટન્ટ ઓલ્ટરનેટિવ એનર્જી પ્રોડક્શનને અને ઘન કચરાના સુપેરે નિકાલને લગતા છે.

અરો ગ્રીનટેકે તાજેતરમાં જ મેડિકેટેટ બેન્ડ બનાવવા માટેના પેટન્ટ મેળવ્યા છે. ઈન્ડિયન પેટન્ટ એક્ટ હેઠળ મેળવેલા આ પેટન્ટમાં એક ઘાવ પર એકસાથે અનેક દવાઓ અપ્લાય કરી શકે તેવી વ્યવસ્થા છે. ડૉ. રેડ્ડીઝ લેબોરેટરી, બાયોકોન, સિપ્લા અને ઝાયડસ જેવી કંપનીઓ પેટન્ટ મેળવતી થઈ છે. ઝાયડસે વિકિવડ ઓરલ ફોર્મ્યુલેશન માટે, વાલસાર્ટન અને સેક્યુબિટ્રીલ ટેબ્લેટ માટે, પ્રાઈમરી બિલિયરી કોલેન્જિસ્ટિસની સારવાર માટેની, સલ્ફોક્સિમાઈન કમ્પાઉન્ડના સબસ્ટ્રીટ્યૂટ માટેની, નોવેલ હેટરોસાઈક્લિક કમ્પાઉન્ડ માટેના પેટન્ટ અને આઈપીઆર મેળવેલા છે. ગુજરાતમાં પેટન્ટ આઈપીઆર મેળવનારી ઘણી કંપનીઓ છે. પેટન્ટના જાણકાર પ્રતીક ચૌધરી કહે છે, “ડિપાર્ટમેન્ટ ઓફ ઈન્ડસ્ટ્રી એન્ડ ટેકનોલોજીએ સતત અવેરનેસ પ્રોગ્રામ્સ કરી કરીને લોકોમાં આ મોરચે જાગૃતિ ખાસ્સી લાવી દીધી છે. માત્ર શહેરની કક્ષાએ જ નહીં, પરંતુ તાલુકા ને ગ્રામીણ સ્તરે પણ તેમણે આ પ્રોગ્રામ્સ કર્યા છે. સ્કૂલ અને કોલેજના લેવલે પણ જાગૃતિ લાવવાની મોટી કામગીરી કરવામાં આવી છે.”

**2023માં 90300 પેટન્ટ માટેની અરજીઓ આવી છે. આમ દર છ મિનિટે પેટન્ટની એક અરજી ભારતમાં ફાઇલ થઈ રહી છે.**

નાની કંપનીઓ ફાર્માસ્યુટિકલ્સના ઈન્ટરમીડિયેટ્સના ક્ષેત્રમાં સારી કામગીરી કરી રહી છે. અંકલેશ્વરની ઘણી કંપનીઓએ આ મોરચે કાઠું કાઢ્યું છે. અંકલેશ્વરની એસપીસી લાઈફસાયન્સ નામની કંપનીએ પાણીનો વપરાશ ઓછો થાય અને દૂષિત પાણી ઓછું



## સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે સસ્તા દરે કામ કરતા એજન્ટ્સની ફોજ ઊભી કરી

સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે ફેસિલિટેટરના પ્રોગ્રામ્સ સરકારે ચાલુ કર્યા છે. ઓછા પૈસામાં પેટન્ટ અને આઈપીઆર રજિસ્ટ્રેશન અને ટ્રેડમાર્કના કામ કરાવી શકે તેવી વ્યવસ્થા ઊભી કરી દીધી છે. સ્ટાર્ટઅપ પોલિસી લાવ્યા તે પછી આ વ્યવસ્થા કરી છે. પેટન્ટ ફાઈલિંગ માટેના પ્રોફેશનલ ચાર્જ બધાને પરવડે તેવા ન હોવાથી સરકારે આ વ્યવસ્થા ઊભી કરી છે. આ વ્યવસ્થામાં એજન્ટ્સ પણ સામેથી જોડાયા છે. એજન્ટ્સનું લિસ્ટ સરકારની વેબસાઈટ પર મૂકવામાં આવેલું છે. સરકારની વેબસાઈટ પર પેટન્ટ અને ટ્રેડમાર્ક માટેના એજન્ટ્સની સ્ટાન્ડર્ડ ફી નક્કી કરી આપીને સ્ટાર્ટઅપ્સને પ્રોત્સાહન આપ્યું છે. પેટન્ટ મેળવ્યા પછી કોમર્શિયલ લેવલે તેને લોન્ચ કરવાની ઘડી આવે ત્યારે તેને માટેના ફંડ નાના સાહસિકો માટેની મોટી સમસ્યા બની રહ્યા છે. એન્જલ ઈન્વેસ્ટર્સ તેમાં છે, પરંતુ તેમને તક જણાય તો તેઓ તેમના નફાને પહેલા જ જોશે. એન્જલ ઈન્વેસ્ટર્સને 60 ટકા પ્રોજેક્ટ્સ લોસ મેકિંગ અને માત્ર 40 ટકા પ્રોજેક્ટ્સ પ્રોફિટ મેકિંગ બનતા હોવાથી તેઓ ઈન્વેસ્ટમેન્ટના નફા પર ફોકસ વધુ કરી રહ્યા છે. સરકારે પેટન્ટ સ્કેલેબલ એટલે કે વધુ ઊંચા લેવલે કે માસ લેવલે લઈ જઈ શકાય છે કે નહીં તેના પર ફોકસ કરી કરાવીને નવયુવાનોના માર્ગદર્શન આપવાની વ્યવસ્થા ઊભી કરવી જોઈએ. અત્યારે આ વ્યવસ્થા નથી તેવું નથી, પરંતુ તેને વધુ સંગીન બનાવવામાં આવે તો તે લાભદાયી સાબિત થશે.

### પેટન્ટ માટેના સરકારી ફી અને પ્રોફેશનલ ફીના ધોરણો

કામ	સરકારી ફી	પ્રોફેશનલ ફી
પેટન્ટને પાત્ર છે કે નહીં તે ચકાસવા	કોઈ ફી નથી	રૂ. 15,000થી 30,000
પેટન્ટની અરજી તૈયાર કરવા	કોઈ ફી નથી	રૂ. 25,000થી 75,000
પેટન્ટની અરજી ફાઇલ કરવા	રૂ. 1600થી 8000	રૂ. 5000થી 12,000
પેટન્ટની વિગતો વહેલી પ્રગટ કરવા	રૂ. 2500થી 12,500	રૂ. 5000થી 12,000
પેટન્ટની ચકાસણી માટેની ફી	રૂ. 4000થી 20,000	રૂ. 5000થી 12,000
ચકાસણીના અહેવાલનો પ્રતિભાવ	કોઈ ફી નથી	રૂ. 20,000થી 60,000
સૂનાવણી	કોઈ ફી નથી	રૂ. 1000થી 5000
માન્યતા આપવી-રિન્યુ કરવી	કોઈ ફી નથી	રૂ. 1000થી 5000

2016થી 2021ના પાંચ વર્ષના  
ગાળામાં 61000 ગ્રીન પેટન્ટ  
આપવામાં આવી છે. તેમાંથી  
90 ટકા પેટન્ટ ઓલ્ટરનેટિવ  
એનર્જી પ્રોડક્શનને અને ઘન  
કચરાના સુપેરે નિકાલને લગતી  
છે.

## Intellectual Property Rights (IPR)



નીકળે તેવું ઈન્ટરમીડિયેટ્સ ડેવલપ કર્યું છે. પેટન્ટ માટેની અરજી પેટન્ટ ઓફિસમાં કર્યા પછી પેટન્ટ ઓફિસ તેને પ્રગટ કરે કે જાહેર કરે તે પછી મળવાપાત્ર સહાયની 50 ટકા રકમ પેટન્ટની અરજી કરનારને આપી દેવામાં આવે છે. બાકીની 50 ટકા રકમ પેટન્ટને માન્યતા આપે તે પછી આપવામાં આવે છે. ભારતમાં પેટન્ટ ઓફિસ પેટન્ટને માન્ય કરે છે.

પ્રતીક ચૌધરીનું કહેવું છે, “પેટન્ટની બાબતમાં યુવાનો વધુ સક્રિય બન્યા છે. વડોદરાની પારુલ યુનિવર્સિટી અને બાબરિયા

ઈન્સ્ટિટ્યૂટના વિદ્યાર્થીઓએ તેમના ઈનોવેશન ડેવલપ કર્યા પછી તેના પેટન્ટ અને ટ્રેડમાર્ક કરવા માટે શું કરવું પડશે તેવા સવાલો કોલેજના 20-21 વર્ષના વિદ્યાર્થીઓ પૂછતા થઈ ગયા છે. તે જ બતાવે છે કે જાગૃતિ ઘણી વધી ગઈ છે. જાગૃતિ તો ગ્રામીણ લેવલ સુધી પહોંચી ગઈ છે. સ્પ્રિન્કલરની ખામી દૂર કરીને તેણે વધુ સારી રીતે કામ કરતાં સ્પ્રિન્કલર ડેવલપ કરીને તેની પેટન્ટ મેળવી લીધા છે. આમ ખેતીની સાથેસાથે પેટન્ટ મેળવી જળગાંવના ખેડૂતો વધારાની આવક પણ ઊભી કરી છે.”

ઈનોવેશનની પેટન્ટ મેળવ્યા કે આઈપીઆર મેળવ્યા પછી તેને કોમર્શિયલ ધોરણે લઈ જવા માટે કરવા પડતા ટેસ્ટિંગ અને અન્ય પ્રક્રિયા માટેના ફંડની ખામી અત્યારે જોવા મળે છે. મોટી કંપનીઓ પાસે આ ટેસ્ટિંગની સુવિધા છે. તે ઈનોવેટર્સના પ્રોડક્ટ્સનું ટેસ્ટિંગ ન કરી આપે તેવું બની શકે છે. તેનું ટેસ્ટિંગ ન થાય તો આખો પ્રોજેક્ટ પડી ભાંગે છે. બીજી તરફ એન્જલ ઈન્વેસ્ટર્સ છે, પરંતુ તેઓ વગર વિચાર્યે તેમનાં નાણાં દાવ પર લગાવવા ઉત્સુક નથી. આ ક્ષતિઓ દૂર થાય તે માટે નક્કર આયોજન થવું જરૂરી છે.

ગુજરાત સરકાર સ્ટાર્ટઅપ્સને મહિને રૂ.20000નું સસ્ટેનન્સ એલાઉન્સ આપે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સમાં મહિલા ફાઉન્ડર હોય ત તેમને મહિને રૂ. 25000નું સસ્ટેનન્સ એલાઉન્સ આપે છે. સ્ટાર્ટ અપને રૂ. 30 લાખ સુધીનું બેઝિક ફંડ પણ ગુજરાત સરકાર આપે છે. તેમાં માર્કેટ રિસર્ચના, ટેસ્ટિંગ અને ટ્રાયલ્સના, પબ્લિસિટીના ખર્ચનો સમાવેશ થઈ જાય છે. ઈનોવેટિવ પ્રોજેક્ટ ધરાવતા સ્ટાર્ટ અપ્સને વધારના રૂ. 10 લાખની સહાય પણ આપવામાં આવે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સને માન્યતા મળી હોય તો તેમને વ્યાજમાં 1 ટકાની સબસિડી આપવામાં આવે છે. આ વ્યવસ્થા હેઠળ મહત્તમ નવ ટકાની સબસિડી મળે છે. નેશનલ કે ઈન્ટરનેશનલ એક્સિલરેશન પ્રોગ્રામ હેઠળ રૂ. 3 લાખ સુધીની સહાય આપવામાં આવે છે. પ્રોડક્ટ્સના કોમર્શિયલ પ્રમોશન માટે રૂ. 1 લાખની સહાય આપવામાં આવે છે. મેન્ટરિંગ માટે પણ રૂ. 1 લાખની સહાય આપવામાં આવે છે. એક સંસ્થાને આ શીર્ષક હેઠળ મહત્તમ રૂ. 15 લાખની સહાય આપવામાં આવે છે. પ્રમોશન માટે કરવામાં આવેલા ખર્ચની 75 ટકા રકમ સંસ્થાને પરત આપવામાં આવે છે.

## ઇનોવેટિવ આઇડિયા હોય તો સોશિયલ મિડિયામાં ન મૂકો

કોઈ પણ ઈનોવેટિવ આઇડિયા હોય તો ઉત્સાહમાં આવી જઈને સોશિયલ મીડિયા પર મૂકવો ન જોઈએ. આ પગલું આઇડિયાને જાહેર કરી દઈને પેટન્ટ મેળવવામાં અવરોધ ઊભો કરી શકે છે. પહેલાં આઇડિયા અંગે એક્સપર્ટ સાથે વાત કરવી જોઈએ. કોલેજના વિદ્યાર્થીઓ તેમના અધ્યાપકોનું માર્ગદર્શન પણ

લઈ શકાય છે. ત્યાર બાદ આઈ.પી. એટર્નીનો સંપર્ક કરીને આગળ અરજી કરી શકાય છે. એક વાર અરજી થઈ ગયા પછી કોઈ પણ તમારા આઈડિયા પર તરાપ મારી શકતું નથી. ઈનોવેટર્સ તેમના આઈડિયાને પોપ્યુલર બનાવવા માટે અન્ય કોઈ કંપનીના વિડિયો ઉપયોગ ન કરે તે જરૂરી છે. તેની અવળી અસર પણ તમારી પેટન્ટની



આઈપીઆરની ઈમેજ પર પડી શકે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સ લિટિગેશન કરીને લડવાની માનસિકતા ધરાવતા નથી. તેમને તે ખર્ચ પરવડે તેવો પણ હોતો નથી. તેથી આ પ્રકારની પ્રવૃત્તિથી દૂર રહેવું જોઈએ.

# હવે વૃદ્ધોને પણ આરોગ્ય વીમાનો વધુ સારો લાભ મળતો થશે

**આ**

રોગ્ય વીમાના ક્ષેત્રમાં પરિવર્તન આવી રહ્યાં છે. સિનિયર સિટિઝન્સને માટે આરોગ્ય વીમાની યોગ્ય

સુવિધા ન હોય તેવી સ્થિતિ બદલાવા માંડી છે. વયસ્ક અને પહેલાં કોઈ બીમારીનો ભોગ બન્યા હોય તેવી વ્યક્તિઓને પણ આરોગ્ય વીમો હવે સારી શરતો સાથે મળતો થાય તે માટે ઈન્સ્યોરન્સ રેગ્યુલેટરી ડેવલપમેન્ટ ઓથોરિટી પ્રયાસ કરી રહી છે. વીમો લેવામાં આવે તેના 48 મહિના પહેલાં કોઈ બીમારી આવી હોય તો તે બીમારીને પહેલેથી અસ્તિત્વ ધરાવતી બીમારી તરીકે ગણવામાં આવે છે. પ્રેગન્ટ એટલે કે સગર્ભા સ્ત્રી માટે પણ સારી શરતો સાથેનો આરોગ્ય વીમો હવે મળતો થશે. સ્ત્રી સગર્ભા બન્યા પછી આરોગ્ય વીમો લે તો તેને સગર્ભા તરીકેની સારવારનો ખર્ચ વીમા પોલિસી હેઠળ મળવાપાત્ર રહેતો નથી. થોડાં વર્ષ પહેલાં માત્ર સ્વસ્થ વ્યક્તિઓ અને યુવાનોને જ વીમો મળતો હતો તે સ્થિતિ હવે ધીમે ધીમે બદલાઈ રહી છે. આમ વીમાની બદલાતી શરતોને પરિણામે હવે આરોગ્ય વીમો ધરાવનારાઓની સંખ્યા વધી જશે. યુવોનો અને સ્વસ્થ વ્યક્તિઓને ઓછા પ્રીમિયમથી આરોગ્ય વીમો મળી જતો હતો.

ઈન્સ્યોરન્સ રેગ્યુલેટરી ડેવલપમેન્ટ ઓથોરિટી- ઈરડએ તાજેતરમાં બહાર પાડેલા બે નોટિફિકેશનને પરિણામે પરિસ્થિતિમાં મોટો બદલો આવી રહ્યો છે. સગર્ભા સ્ત્રીઓના સીઝેરિયન કરવાનું પ્રમાણ 70થી 80 ટકા જેટલું થઈ ગયું હોવાથી અને નોર્મલ ડિલિવરી કરાવવાનું ડોક્ટર્સનું વલણ પણ ન રહ્યું હોવાથી સગર્ભા સ્ત્રીઓ માટેના આરોગ્ય વીમા વધુ આકર્ષક બનાવવાના પ્રયાસો કરવામાં આવી રહ્યા છે. સગર્ભા સ્ત્રીના પેટમાં ઊછરી રહેલા બાળકને પણ આરોગ્યને લગતી કોઈ સમસ્યા હોય તો ગર્ભમાં પણ તેની સારવાર થઈ શકે છે. આમ સગર્ભા સ્ત્રીઓની પહેલાં કરતાં

વધુ સારસંભાળ રાખવી પડતી હોવાથી તેના આરોગ્ય વીમાની જરૂરિયાતો પણ વધી ગઈ છે.

બેઠાડું અને વૈભવી જીવનશૈલીને પરિણામે પણ આરોગ્ય વીમાની જરૂરિયાત વધી ગઈ છે. તેને પરિણામે જ લાંબી માંદગીઓ પણ વધી રહી છે. આરોગ્ય વીમામાં આખું વર્ષ વીઆઈપી ટ્રીટમેન્ટ ડોક્ટર આપી દે તેવી સુવિધા પણ આપવામાં આવી રહી છે. તેને બાઉટિક કેર તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. ખાસ કરીને સગર્ભાના કેસમાં આ પ્રકારની સારવાર મળે છે. તેથી ગર્ભાવસ્થા દરમિયાનનો ખર્ચ ઊંચો ગયો છે. હવે સગર્ભા સ્ત્રીઓને સીઝેરિયન માટે રૂ. 1 લાખ સુધીનું વળતર આપવામાં આવે છે. પહેલાં આ પ્રમાણ રૂ. 25000નું જ હતું.

સ્ત્રી સગર્ભા બને અને તેનું બાળક ગર્ભમાં હોય ત્યારના ગાળાની સારવાર પણ આરોગ્ય વીમામાં હવે કવર કરવામાં આવે છે. તેમ જ શિશુના જન્મ પછીના ગાળા માટેની સારવારનો ખર્ચ પણ આરોગ્ય વીમામાં મળી શકશે. નવજાત શિશુને જોન્ડિસ-કમળો થઈ જવાના કેસમાં સારવારનો ખર્ચ આપવાની વ્યવસ્થા નવી આરોગ્ય વીમા પોલિસીમાં કરવામાં આવી છે. સગર્ભા સ્ત્રીઓ માટેના આરોગ્ય વીમામાં રૂ. 10,000 સુધીનો રસી આપવાનો ખર્ચ પણ સમાવી લેવામાં આવ્યો છે. સગર્ભા સ્ત્રીઓના રૂ. 5 લાખ સુધીના વીમા માટે વર્ષે રૂ. 8000થી રૂ. 10,000નું પ્રીમિયમ ભરવાનું આવી શકે છે. લાંબી માંદગી ધરાવતી વ્યક્તિ પણ હવે આરોગ્ય વીમો લેવાનું પસંદ કરતી થાય તેવા પરિવર્તનો આવ્યા છે. ડાયાબિટીસ, અસ્થમા-દમ, હૃદયરોગ, ક્રીડની, હાઈબ્લડ પ્રેશરની બીમારી ધરાવનારાઓને પહેલાં વીમો લીધા બાદ

ચાર વર્ષે તેને લગતા રોગની સારવારનો ખર્ચ આ પ વા માં આવતો હતો. હવે આ સમયગાળો ચાર વર્ષથી ઘટાડીને ત્રણ વર્ષ કરવામાં આવ્યો છે. આ દર દી ઓ ને કલે ઈ મ ના ના ણાં ચૂ ક વ વા માં



**આરોગ્ય વીમામાં આખું વર્ષ વીઆઈપી ટ્રીટમેન્ટ ડોક્ટર આપી દે તેવી સુવિધા પણ આપવામાં આવી રહી છે.**

**અત્યારે સિનિયર સિટિઝન્સની સંખ્યા 12થી 15 કરોડની છે. 2050 સુધીમાં તેની સંખ્યા વધીને 25 કરોડથી ઉપર થઈ જવાની સંભાવના હોવાથી આરોગ્ય વીમાનો સારો લાભ મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી**

**બાળક ગર્ભમાં હોય ત્યારના ગાળાની સારવાર, તેમ જ શિશુના જન્મ પછીના ગાળા માટેની સારવારનો ખર્ચ પણ આરોગ્ય વીમામાં મળી શકશે.**

**સગર્ભા સ્ત્રીઓના રૂ. 5 લાખ સુધીના વીમા માટે વર્ષે રૂ. 8000થી રૂ. 10,000નું પ્રીમિયમ ભરવાનું આવી શકે છે.**

**નવજાત શિશુને જોન્ડિસ-કમળો થઈ જવાના કેસમાં સારવારનો ખર્ચ આપવાની વ્યવસ્થા નવી આરોગ્ય વીમા પોલિસીમાં કરવામાં આવી છે.**

અગાઉ ઘણી સમસ્યાઓ નડતી હતી. હવે આ સમસ્યાઓ ઓછી કરવાના પ્રયાસ કરવામાં આવ્યા છે.

ભારતમાં અત્યારે સિનિયર સિટિઝન્સની સંખ્યા 12થી 15 કરોડની છે. 2050 સુધીમાં તેની સંખ્યા વધીને 25 કરોડથી ઉપર થઈ જવાની સંભાવના છે. તેથી તેમને આરોગ્ય વીમાનો સારો લાભ મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. આ માટે 65 વર્ષથી મોટી વયના નાગરિકે રૂ. 40,000થી રૂ. 50,000નું પ્રીમિયમ ચૂકવવું પડશે.



**N.G. Group**

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

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

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

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




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

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

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

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

*Varun Patel*  
**N.G. Group**

 varunpatel80  varunpatel80  varunpatel80

# પોતાની જાતને અન્યો સાથે સરખાવવી સૌથી મોટી ભૂલ છે: બી. કે. ચંદ્રિકાબહેન

“આ

જના યુવાનોને શું જોઈએ છે?” બ્રહ્માકુમારીઝનાં ચંદ્રિકાબહેન વર્ષ 2002માં યુથ પ્રોગ્રામ માટે દુબઈ ગયેલાં ત્યારે તેમને આ પ્રશ્ન પૂછવામાં આવ્યો હતો. ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીના પ્રાંગણમાં પધારેલાં ચંદ્રિકાબહેને જીવનની સમજ અને સેલ્ફ અવેરનેસના પરિસંવાદના ભાગરૂપે તેમના વક્તવ્યની શરૂઆતમાં શ્રોતાઓને પણ આ જ સવાલ પૂછ્યો હતો. તેમને ઓડિયન્સ પાસેથી પ્રેમ, રેકગ્નિશન, સફળતા જેવા જવાબ મળ્યા. તેમણે જણાવ્યું, “મને આ પ્રશ્ન પુછાયો તો મેં જવાબ આપ્યો- એપ્રિશિયેશન. ખુશામત યુવાનોને નહીં, ઈશ્વરને પણ પસંદ છે. તો મનુષ્યને તો તે જોઈએ જ. જોકે ખુશામત સાથે બે ચીજોનું કનેક્શન છે. ખુશામત સસ્તી નથી મળતી. તેના માટે સમજ અને પ્રેમની જરૂર પડે છે.”

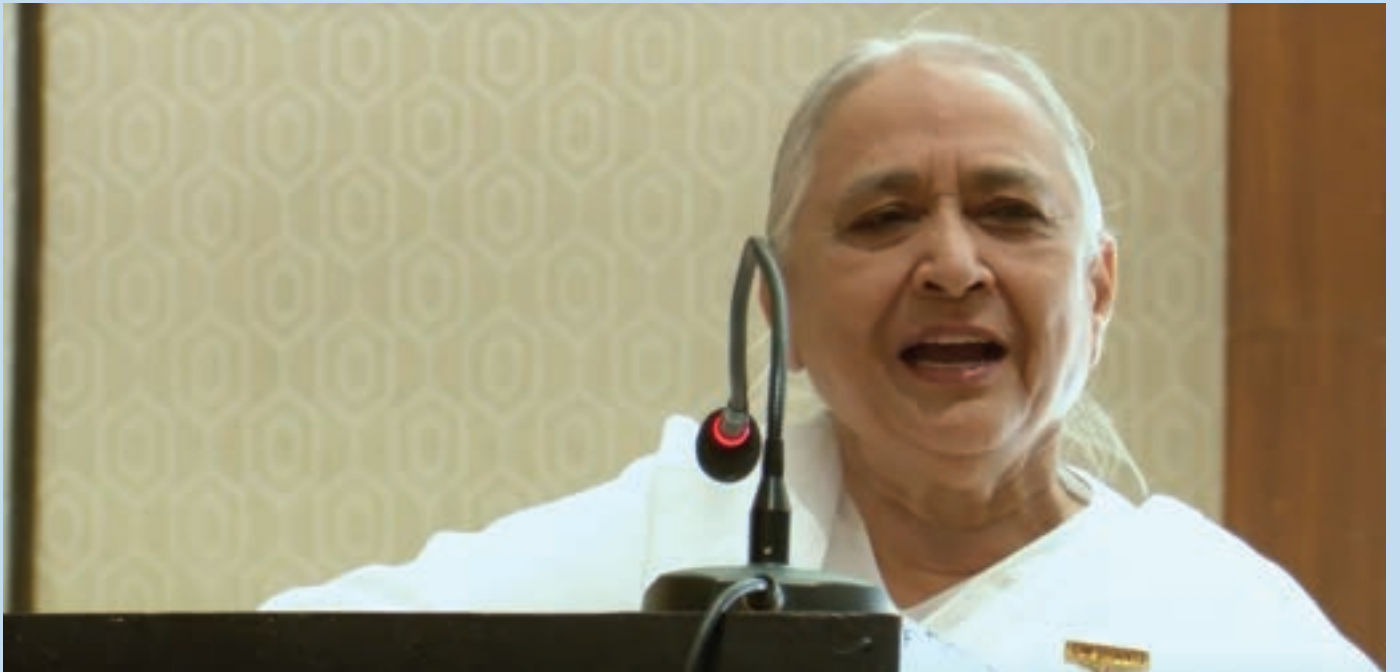
બી. કે. ચંદ્રિકાબહેને તેમના વક્તવ્યમાં જણાવ્યું કે સંસારના બધા લોકો મિસગાઈડ થાય છે, કારણ કે તેઓ પોતાની જાતને જ સમજી નથી શકતા. આ અણસમજને કારણે તેઓ બહુ ખોટી માનસિકતા સાથે જીવે છે. જેમ કે, આપણે આપણી જાતની બીજા લોકો સાથે સરખામણી કરીએ છીએ. આપણા 95 ટકા વિચારો બીજા

સાથે સરખામણી કરવામાં વેડફાઈ જાય છે. પરિણામે કાં તો આપણે ઈન્ફિરિયર ફીલ કરીએ છીએ અથવા તો સુપિરિયર ફીલ કરીએ છીએ. વાસ્તવમાં તો અભિમાન અને હીનતા - એ બંને ભાવ વ્યક્તિને ખતમ કરી નાખે છે. આથી દરેક વ્યક્તિ પોતાની જાતને સમજે તે ખૂબ જરૂરી છે.

તેમણે જણાવ્યું, “સંસારમાં એક વ્યક્તિ જેવી જ બીજી વ્યક્તિ શોધવી મુશ્કેલ છે. સૌથી પહેલાં આપણે એ સત્ય સમજવું પડશે કે હું યુનિક છું, મારા જેવું આ દુનિયામાં કોઈ નહોતું, છ નહીં અને થશે નહીં. આ ગૌરવ સાથે આપણને આપણા અસ્તિત્વ અને વ્યક્તિત્વમાં વિશ્વાસ હોવો જોઈએ. આપણે માનવું જોઈએ કે હું યુનિક વ્યક્તિ છું. આ વિશ્વ નાટકમાં મારો જે રોલ છે, તે હું જ ભજવી શકીશ, કોઈ બીજું નહીં. બીજા કોઈનો રોલ હું નહીં ભજવી શકું. મારે મારી યુનિકનેસ જાળવી રાખવી જોઈએ.”

જે વ્યક્તિ પોતાના અસ્તિત્વને સમજી જાય છે તે અન્યો સાથે કમ્પેરિઝન કે કોન્ટ્રાસ્ટમાં પોતાનો સમય વેડફતી નથી. તેમણે શ્રોતાઓને પોતાની જાતને યુનિક સમજવાની નેમ આજથી જ લેવાની હાકલ કરી હતી. તેમણે વધુમાં જણાવ્યું, “પોતાની જાતને ઓળખ્યા બાદ બીજી વસ્તુ એ ધ્યાનમાં રાખો કે તમે આખરે છો કોણ. થોડા સમય માટે

અભિમાન અને  
હીનતા એ બંને ભાવ  
મનુષ્યને ખતમ કરી  
નાખે છે





## મેડિટેશનની પ્રાર્થના

◎ તમારું સમગ્ર ધ્યાન તમારા મસ્તિષ્ક પર કેન્દ્રિત કરો.

◎ હું વિરવના માલિક પરમાત્માની સંતાન છું. જેવા મારા પિતાના ગુણ છે, શક્તિ છે, તે બધા મારા અધિકારમાં છે.

◎ અનુભવ કરો કે હું એક જ્યોતિબિંદુ આત્મા છું, મસ્તિષ્ક વચ્ચે બિરાજમાન છું, ચૈતન્ય સ્વરૂપ છું.

◎ હું આ શરીરનો માલિક છું, શરીરને પોતાના અધિકારથી ચલાવનાર છું.

◎ આ વિરવનાટકમાં હું એક યુનિક હીરો એક્ટર છું.

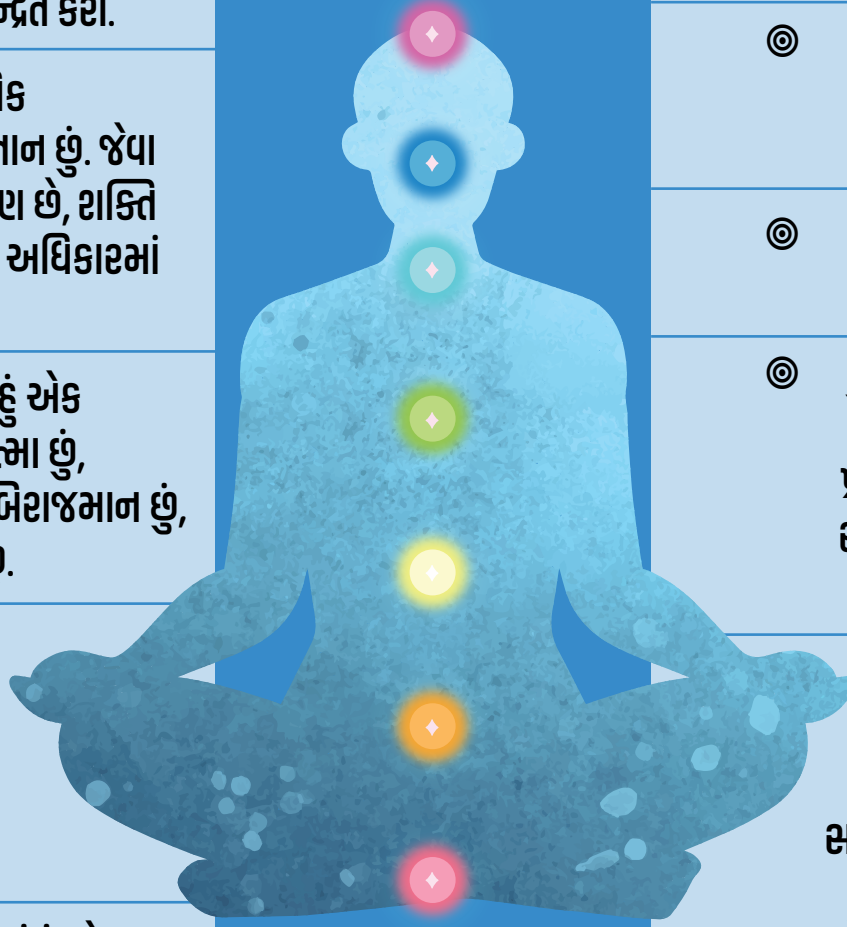
◎ હું મહાભાગ્યવાન છું.

◎ હું મારા પરમાત્મા પિતાને ખૂબ પ્રેમ કરું છું.

◎ હું પોતાની જાતને પણ ખૂબ પ્રેમ કરું છું.

◎ હું આત્મા શાંત સ્વરૂપ છું, પ્રેમ સ્વરૂપ છું, પ્રેમના સાગર પિતાની સંતાન છું અને પ્રેમનો અવતાર છું.

◎ મને સમગ્ર વિરવ સાથે પ્રેમ છે. વિરવની સર્વાત્માને શાંતિ, પ્રેમ, શક્તિ પ્રાપ્ત થાય તેવી હું મંગલકામના કરું છું.



વિચારી લો કે કોઈ દુર્ઘટનામાં બધાનાં શરીર ખતમ થઈ જાય તો પછી અસ્તિત્વ કોનું રહેશે? આત્માનું. આપણે યાદ રાખવું જોઈએ કે હું પરમાત્માનું સંતાન છું. પરમાત્માને જાણો કે ન જાણો, પરંતુ એટલું યાદ રાખો કે તે સર્વશક્તિમાન છે. ભગવાન સાથે સંબંધ બનાવી લો, અને તેમની સાથે જ પોતાની જાતની સરખામણી કરો. એવું વિચારો કે તે તમારા પિતા સમાન છે અને જેવા પિતા તેવાં બાળકો. આ સમજ આવી જાય એટલે તમને સમજાશે કે તમે યુનિક છો, પરમાત્માના સંતાન છો, તે તમારા પિતા છે અને તમે તેમના જેવા જ છો.”

ચંદ્રિકાબહેને જણાવ્યું કે એક વખત આ સમજ આવી જાય પછી વ્યક્તિને કાયમ એવું લાગશે કે

**જે લોકો ખુશ રહે છે તે આસાનીથી સફળતા મેળવી શકે છે**

તેને એપ્રિસિયેશન મળી રહ્યું છે. વ્યક્તિ પોતાની જાતને નસીબદાર સમજવા માંડશે. તેનામાં ભાગ્યને પોતાની ઈચ્છા પ્રમાણે ઘડવાની હિંમત આવશે. જાતમાં વિશ્વાસ ફરી જાગશે. તેઓ જણાવે છે, “વિચારો કે હું મારી જાતને ભગવાનનો બાળક સમજું છું તો હું મારી જાતને પ્રેમ કેમ ન કરી શકું? આપણને સૌથી વધારે પ્રેમ આપણી જાત પ્રત્યે હોવો જોઈએ. આપણે આપણી જાતને જેટલો પ્રેમ કરીશું, તેટલો પ્રેમ આપા બ્રહ્માંડમાં ફેલાવી શકીશું.”

ચંદ્રિકાબહેને જણાવ્યું કે જીવનમાં સફળતાની ચાવી પણ આ જ છે. જે લોકો પાસે આ અન્ડરસ્ટેન્ડિંગ છે તેઓ હંમેશાં ખુશ રહે છે અને જે લોકોના જીવનમાં ખુશી છે તેઓ જેવું ઈચ્છે તેવું મેળવી શકે છે.

# આપણે પછીની પેઢીને નહીં, આપણી જાતને સુધારવાની જરૂર છે: સિસ્ટર શિવાની



## દે

શની આર્થિક પ્રગતિના આંકડા ઉત્સાહજનક છે. ભારત ખૂબ ઝડપથી વિશ્વની ટોચની ત્રણ અર્થવ્યવસ્થામાં સ્થાન

મેળવવા તરફ હરણફાળ ભરી રહ્યું છે, પરંતુ બીજી બાજુ યુવાનોમાં હતાશા, માનસિક તનાવ, સ્ટ્રેસ, એન્જાઈટી જેવી માનસિક સમસ્યાઓમાં અભૂતપૂર્વ વધારો થયો છે. તો શું ખરેખર આપણે પ્રગતિ સાધી છે ખરી? બ્રહ્માકુમારીઝ સંસ્થાનાં જગવિખ્યાત વક્તા અને આધ્યાત્મિક માર્ગદર્શક સિસ્ટર શિવાનીએ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રાંગણમાં આ પ્રશ્ન ઊભો કરીને શ્રોતાજનોને વિચારમાં મૂકી દીધા હતા. ઈનર સક્સેસ વિષય પર યોજાયેલા પરિસંવાદમાં તેમણે શ્રોતાઓને સફળતાની પરિભાષા ફરીથી નિશ્ચિત કરવા માટે મજબૂર કરી દીધા હતા અને સાથે સાથે સમતોલ જીવન કેવી રીતે જીવવું તે અંગે પણ માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

સિસ્ટર શિવાનીએ તેમના વક્તવ્યની શરૂઆત

**દે પછીની પેઢીને માનસિક રીતે મજબૂત બનાવવા આપણે જીવનશૈલીમાં પરિવર્તન લાવવું જરૂરી છે.**

દરેક વ્યક્તિ પોતાની જાતને સાંકળી શકે તેવા મુદ્દાથી જ કરી હતી. તેમણે જણાવ્યું, “આપણને દરેક વસ્તુનો ફોટો પાડવાની અને તેને કેપ્ચર કરવાની આદત પડી ગઈ છે. આ બધું કેપ્ચર કરીને આપણે

શું કરીશું? આપણને જ ખબર નથી કે અમુક વસ્તુ આપણે કેમ કરીએ છીએ. કોઈ પ્રસંગ, કોઈ ક્ષણ કે કોઈ અનુભવ વાઈબ્રેશનથી ક્રિયેટ થાય છે. આપણે ફોટો કે વિડિયોમાં તે વાઈબ્રેશન તો કેપ્ચર નથી કરી શકતા.

તો તે એક્સપિરિયન્સના બદલે વિઝ્યુઅલ કેપ્ચર કરીએ છીએ. જ્યારે વ્યક્તિનું ધ્યાન કેપ્ચર કરવા પર હોય ત્યારે તે બહારથી ચીજ કેવી લાગે છે તેને પરકેક્ટ કરવાની કોશિશ કરે છે. આપણે દુનિયા જ એવી બનાવી છે કે આપણું ફોકસ જે આંખોથી દેખાય છે તેના પર જ છે, પરંતુ જે આંખોથી દેખાય, તે જીવન નથી. આપણે ચીજોને કેવી રીતે એક્સપિરિયન્સ કરીએ છીએ તે જીવન છે.”

સિસ્ટર શિવાનીએ ઓડિયન્સને વરવી વાસ્તવિકતાથી પરિચિત કરાવતાં જણાવ્યું, “આપણે જે સેકન્ડે શરીર છોડીશું, ત્યારે આંખોથી જે દેખાય છે તે પાછળ રહી જશે. વિઝિટિંગ કાર્ડમાં છપાયેલું ડેઝિગ્નેશન, બેન્ક બેલેન્સ, ઘરની સાઈઝ, પરિવાર અને શરીર સુધ્ધાં પાછળ છૂટી જશે. શરીરમાંથી આત્મા

## GEN Zના 42 ટકા યુવાનો રહેસ, એન્જાઇટી, ડિપ્રેશન જેવી કોઇ ને કોઇ માનસિક પીડાથી પીડાય છે.

ઊંડીને જશે, પરંતુ આત્મા સાથે આપણા સંસ્કાર અને કર્મ પણ જશે.” આથી તેમણે બાહ્ય દેખાતી ચીજો કરતા સંસ્કાર અને કર્મ પર વધારે ફોકસ કરવા શ્રોતાઓને જણાવ્યું હતું.

આ જટિલ વિષયને સરળ બનાવવા તેમણે કહ્યું, “તમારા ધારો કે બે બિઝનેસ છે. એક લોન્ગ ટર્મ બિઝનેસ છે અને બીજો શોર્ટ ટર્મ બિઝનેસ એવો છે જે સવારે શરૂ થાય છે અને રાત્રે ખતમ થઈ જાય છે. તમે આ બંને બિઝનેસ કરતા હોવ તો વધારે મહત્ત્વ કોને આપશો? અગર જો તમે કોઈ એવી વ્યક્તિને જુઓ જે લોન્ગ ટર્મ ચાલનારા બિઝનેસને બદલે શોર્ટ ટર્મ પર ફોકસ કરે તો તેને તમે ઈન્ટેલિજન્ટ કહેશો? રાત્રે તમે થનારા શોર્ટ ટર્મ બિઝનેસ માટે લોન્ગ ટર્મ બિઝનેસમાં લોસ કરવા તૈયાર હોય તેવા વ્યક્તિને તમે શું કહેશો?” આમ તેમણે માર્મિક રીતે સમજાવ્યું કે આ જીવન અને આ શરીર શોર્ટ ટર્મ બિઝનેસ જેવા છે જ્યારે આત્મા જે જન્માંતરની મજલ કાપે છે તે લોન્ગ ટર્મ બિઝનેસ સમાન છે. આ જીવન માટે આત્મામાં ખોટા કર્મ અને સંસ્કાર દાખલ કરવા અનુચિત હોવાનું તેમણે જણાવ્યું હતું. તેમણે કહ્યું કે વ્યક્તિનું ધ્યાન તેના લોન્ગ ટર્મ અને શોર્ટ ટર્મ બંને બિઝનેસ પર હોવું જોઈએ, પરંતુ વ્યક્તિને પ્રાયોરિટી સેટ કરતાં આવડવી જોઈએ. લોન્ગ ટર્મના બિઝનેસને નુકસાન કરી શોર્ટ ટર્મના બિઝનેસમાં ફાયદો કરવાના નિર્ણયને ઈન્ટેલિજન્ટ કહી ન શકાય.

તેમણે એમ પણ જણાવ્યું કે આ શરીર રોબો સમાન છે જ્યારે મગજ એ કોમ્પ્યુટર છે જે આ રોબોને ચલાવે છે. આત્મા એ ઊર્જા છે જે રોબો અને કોમ્પ્યુટરને ચાલવાની એનર્જી આપે છે. એક રીતે આત્મા એ રોબો અને કોમ્પ્યુટર બંનેનો ઓપરેટર છે. જો વ્યક્તિ રોબો કે કોમ્પ્યુટરના બદલે ઓપરેટર પર ધ્યાન આપે તો રોબો સરસ જ ચાલશે. આપણે ઓપરેટર પર ધ્યાન આપવાને બદલે રોબો પર ધ્યાન આપ્યું એટલે જ સમસ્યાઓ ઊભી થઈ છે.

પરંતુ આ ઓપરેટરને સ્વસ્થ રાખવા માટે શું કરવું જોઈએ? તેના જવાબમાં સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું કે મેડિટેશન તેનો શ્રેષ્ઠ ઉપાય છે. સવારે 10 મિનિટ પણ ધ્યાન માટે ફાળવી શકાય તો આપણા જીવનમાં મોટું પરિવર્તન આવી શકે તેમ છે. તેમણે મેડિટેશનને નજરઅંદાજ કરવાનાં પરિણામો અંગે વાત કરતાં જણાવ્યું, “છેલ્લાં 15-20 વર્ષમાં જે ઇોકરાઓ ઊદ્ધર્યા છે તેમને જોઈને બધાને એમ થાય છે કે આજકાલનાં બાળકોને શું થઈ ગયું છે? આજે તેમની પાસે પૈસા ખરીદી શકે તેવું બધું જ છે, પરંતુ શું આપણે એ વિચાર્યું હતું કે તેમને એ શક્તિની જરૂર પડશે જે પૈસાથી ખરીદી શકાતી નથી?”

## તમારા મગજમાં પોઝિટિવ વિચારો કેવી રીતે નાખવા?

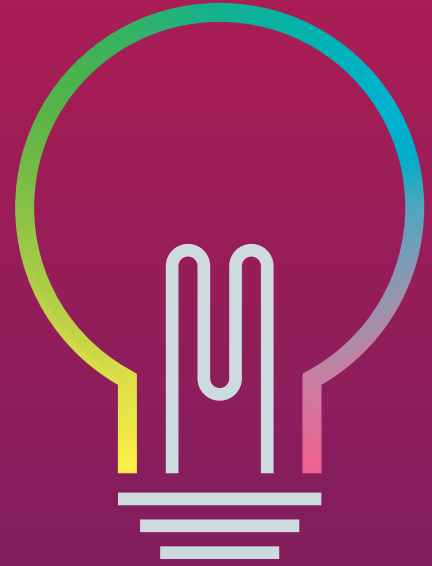
સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું કે સૂતાં પહેલાં વ્યક્તિએ પોઝિટિવ અફર્મેશન્સ એટલે કે સંકલ્પ મગજમાં નાખવા જોઈએ. આ સંકલ્પથી જ સિદ્ધિ મળે છે. જે વિચારો આપણે ક્રિયેટ કરીએ છીએ તે રિયાલિટી બને છે. તેમણે કહ્યું, “સંકલ્પ માટે સારી ભાષા પસંદ કરવી જોઈએ, જેમ કે હું એક શક્તિશાળી આત્મા છું. હું રિએક્ટ નહીં, રિસ્પોન્ડ કરું છું. મને ખુશી જોઈએ છેને બદલે તમે મનને કહો કે હું હંમેશાં ખુશ છું. હું સ્થિર અને શાંત છું, મને કોઈ ભય નથી અને હું આત્મવિશ્વાસથી તરબતર છું. મને કોઈના પ્રેમ, એપ્રિસિયેશન, શાંતિ કે માનની જરૂર નથી. હું આ બધું જ બીજાને આપનાર છું.” આમ અફર્મેશન લખીને આત્માના સંસ્કાર બદલી શકાય છે.

**હેલ્થને લગતી સમસ્યા હોય તો તેના માટે સંકલ્પ લખો- MY BODY IS PERFECT AND HEALTHY ALWAYS.**

**રિલેશનશિપને લગતી સમસ્યા હોય તો તેના માટે સંકલ્પ લખો- I ACCEPT PEOPLE, PEOPLE ACCEPT ME. ALL MY RELATIONSHIPS ARE STRONG. MY HOME IS A HEAVEN.**

**પ્રોફેશનલ લાઇફને લગતો સંકલ્પ- I HAVE ACHIEVED WHAT I WANT.**

**સુરક્ષા માટે સંકલ્પ- GOD'S POWER AND BLESSINGS HAVE CREATED A SECURITY COVER AROUND MY HOME AND OFFICE.**



“હું હંમેશાં શાંત રહું છું, હું હંમેશાં ખુશ રહું છું. મને કોઈની પાસથી કશું નથી જોઈવું. હું બધાને આપવાવાળો આત્મા છું. હું મારા ઘરનો દીપો અને મારા ઘરનું શક્તિસ્થાન છું. મારું શરીર સ્વસ્થ, નીરોગી છે અને હંમેશાં રહેશે. હું લોકોને સ્પીકાઉં છું, લોકો મને સ્પીકારે છે, મારા સંબંધો મજબૂત છે. મારું ઘર સ્વર્ગ છે. પરમાત્માની શક્તિ મારી ચારેય તરફ રક્ષાકવચ બનાવે છે. જીવન મારી યાત્રા છે.”

તેમણે જણાવ્યું કે આવા આઠથી દસ સંકલ્પ દરેક વ્યક્તિએ બનાવવા જોઈએ. આદત હોય તો રાત્રે સૂતા પહેલા ડાયરીમાં આવા સંકલ્પ લખવા જોઈએ.

# પીઅર પ્રેશરમાં ન આવશો

તેમણે જણાવ્યું કે જો માતા-પિતા પીઅર પ્રેશર સામે ઝીંક ઝીલી શકે તો તેવા જ સંસ્કાર તેમનાં બાળકોમાં પડે છે. ઘણાં બાળકો સાચા-ખોટા વચ્ચેનો ભેદ સમજે છે, પરંતુ સ્કૂલમાં તેઓ માર્ઠનોરિટીમાં આવી જાય છે. આથી જો સમાજમાં ભલે બહુમતીમાં પણ કંઈ ખોટું ચાલતું હોય તો તેનો ભાગ ન બનવાની હિંમત માતા-પિતાએ દાખવવી જોઈએ. જો માતા-પિતા તે ખમી શકશે તો બાળકો પણ તેમનામાંથી હિંમત કેળવશે. આથી સમાજ ગમે તે દિશામાં જતો હોય છતાં તે પોતાના ઘર-પરિવારની મર્યાદા જાળવીને રહેશે. આમ કરવાથી જ આપણે કહી શકીશું કે આ પૃથ્વી પર આપણું જીવન અને આપણો સમય સફળ થયો.

એક રિસર્ચ પેપર જણાવે છે કે વિશ્વમાં 11થી 26 વર્ષના યુવાનોમાંથી 42 ટકાને એન્ઝાઈટી, ડિપ્રેશન, પેનિક અટેક, એટેન્શન સિકિંગ ડિસઓર્ડર, સ્ટ્રેસ જેવી કોઈ ને કોઈ માનસિક સમસ્યા છે. અર્થાત્, વિશ્વનાં લગભગ અડધોઅડધ બાળકો કોઈ ને કોઈ માનસિક સમસ્યાથી પીડાય છે. છેલ્લાં 20 વર્ષમાં સ્કૂલોમાં બાળકો માટે કાઉન્સેલરને બોલાવવાની જરૂર પડવા માંડી છે, જ્યારે થોડા દાયકા પહેલાં સ્કૂલમાં કાઉન્સેલરની જરૂર પડતી જ નહોતી. સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું, “આપણે ફક્ત બિઝનેસ પ્રોફિટનો જ ગ્રાફ નથી દોરવાનો. સમાજ, ઘર-પરિવાર કઈ દિશામાં જાય છે તે પણ જોવાનું છે. અગાઉ તો બાળકો માતા-પિતાની વઢ ખાતાં ને બધું ઠીક થઈ જતું હતું, કારણ કે બાળકોને ખબર હતી કે જીવન હંમેશાં પરફેક્ટ નહીં હોય. ક્યારેક તેમનું ધાર્યું થશે, તો ક્યારેક નહીં પણ થાય. બાળકો રડે પણ ખરાં અને જાતે ઊભાં પણ થઈ જતાં હતાં. તે સમયે માતા-પિતાનું બાળકો પ્રત્યેનું વલણ પણ કડક હતું.”

સિસ્ટર શિવાનીએ આ માહોલમાં ઊછરેલી પેઢીની માનસિકતા અંગે વાત કરતાં જણાવ્યું, “કડક માતા-પિતાના ઓછાયામાં ઊછરેલાં બાળકોએ વિચાર્યું કે જ્યારે અમે માતા-પિતા બનીશું ત્યારે સ્ટ્રિક્ટ નહીં બનીએ, અમે બાળકોના ફેન્ડ્સ બનીશું. તેનું પરિણામ એ આવ્યું કે આજનાં બાળકોને ફેન્ડ્સ જ મળ્યા છે, જે તેમની બધી વાતમાં હામાં હા જ કરે છે. તેમને માતા-પિતા જ નથી મળ્યાં. તેમને જે જોઈએ તે એક ક્લિકમાં મળી જાય છે. તો પછી તેઓ ના સાંભળવાની આદત ક્યારે કેળવશે? તેઓ ના સાંભળતા, નિષ્ફળ થતા, ઝૂકતાં નહીં શીખે.” આ જ બાબત આજની પેઢીમાં છલકાઈ રહી છે. તેમને બધું જ ધાર્યું ફટાફટ મેળવવાની આદત પડી ગઈ છે. તેને પરિણામે તેમનામાં ફોકસ અને કોન્સન્ટ્રેશનનો અભાવ છે, અને તેમનામાં વળવા અને ઝૂકવાની તાકાત નથી.

તેમણે જૂની પેઢીના પેરન્ટિંગના ઉદાહરણને ટાંકતાં કહ્યું હતું કે અગાઉ માતા-પિતા બાળકોને રાહ જોતાં શીખવાડતાં હતાં. તેઓ નવાં કપડાં માગે તો દિવાળી ભલે દસ મહિના દૂર હોય, ત્યાં સુધી રાહ જોવાનું તેમને સમજાવતાં હતાં. પરિણામે જ્યારે દિવાળીમાં નવાં કપડાં મળે ત્યારે તેમને

તેની કિંમત થતી હતી. તેનાથી તેઓ ધીરજ કેળવતાં અને મળેલી વસ્તુની કદર કરતાં શીખ્યાં હતાં. આ સંસ્કાર આત્માની સહનશક્તિને વધારનારા હતા. પરંતુ હવે એક ક્લિકથી બધું જ મળી જતાં આ ધીરજ અને સહનશક્તિના સંસ્કાર બાળકોમાં કેળવાતા નથી. પછી માતા-પિતા અચાનક 25 વર્ષે બાળકમાં ધીરજ અને સહનશક્તિ કેળવાય તેવી અપેક્ષા રાખે તો તે શક્ય બનતું નથી. વધારે પડતી વસ્તુઓ મળવાને કારણે બાળકો હવે કોઈ પણ ચીજને જોઈને જલદી ઉત્સાહિત પણ થતાં નથી. સિસ્ટર શિવાનીએ કહ્યું,

**બાળકોને જે માગે તે બધું તરત જ આપી દેવાથી તેમની ધીરજ અને સંઘર્ષ કરવાની ક્ષમતા ઘટી જાય છે.**

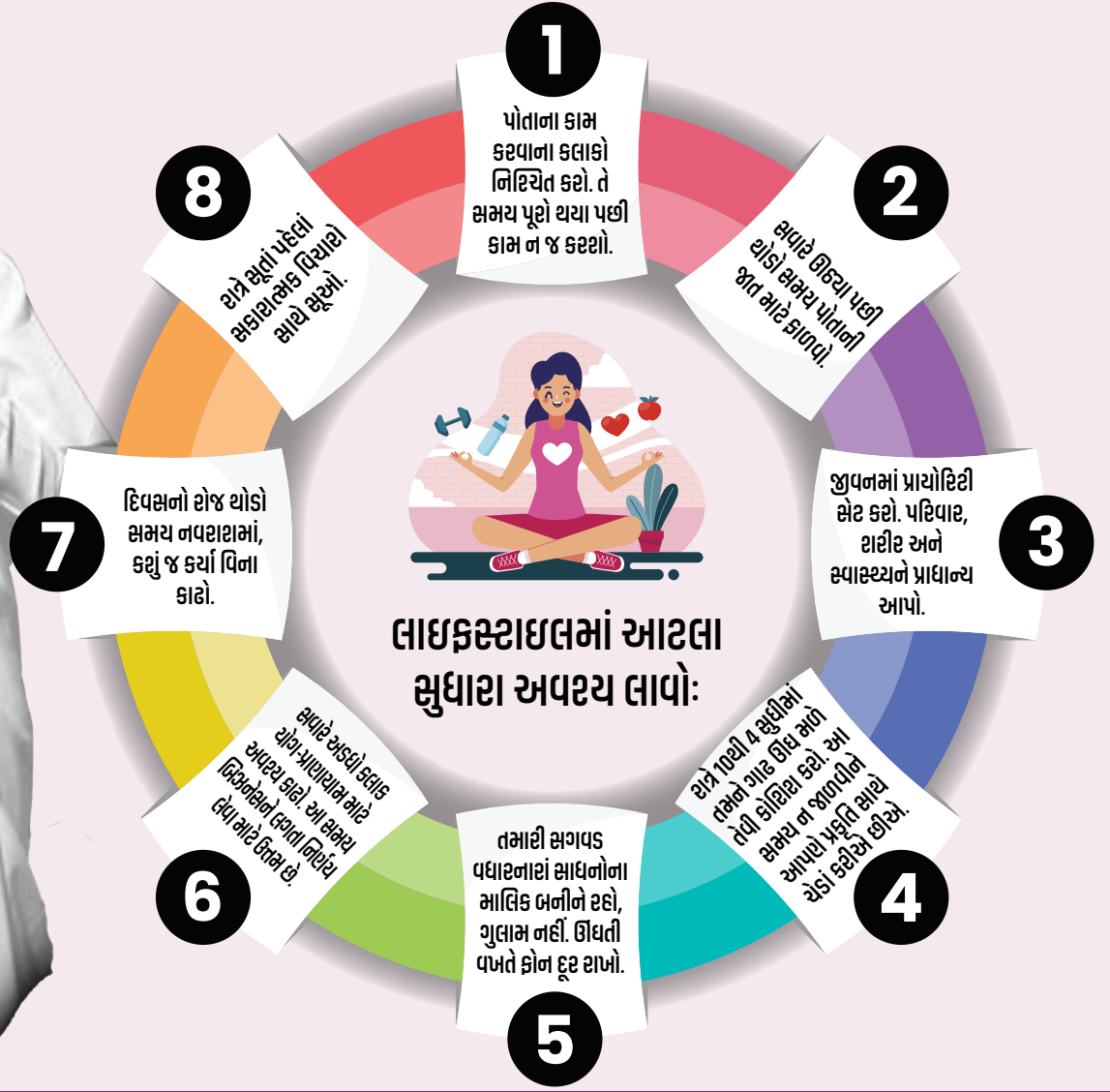
“આ જ બાળકો આવતી કાલે તમારી કંપનીના લીડર બનશે અથવા તો કર્મચારી તરીકે તમારી કંપનીનો હિસ્સો બનશે. શું તેમનામાં હાર અને જિંદગીના ઉતાર-ચડાવ જોવાની તાકાત છે? તેમને તો માતા-પિતાએ જીવનમાં ઉતાર જોવા જ નથી દીધો? હવે આ નવી પેઢીને બદલવાનો નહીં, પરંતુ પોતાની જાતને બદલવાનો સમય છે.”

આ સહનશક્તિના અભાવે જ નાની-નાની બાબતોમાં બાળકો એક્સ્ટ્રીમ પગલું ભરી લેતાં હોવાનું જોવા મળે છે. આથી માતા-પિતા પણ બાળકોને કશું પણ કહેતાં ખચકાય છે. સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું કે આ સંજોગોમાં બાળકોને બદલવાની કોશિશ કરવાને બદલે માતા-પિતાએ પોતાની આધ્યાત્મિક શક્તિ વધારવાની જરૂર છે. તેમનો પાવર વધશે તો તેમના સંપર્કમાં આવનાર દરેક વ્યક્તિ ધીર ધીર એમ્પાવર થતું રહેશે.

તેમણે એ પણ જણાવ્યું કે ‘સમય નથી મળતો’ એ સૌથી મોટી મિથ છે, પરંતુ ડિસ્ટ્રેક્શન વધી જતાં અને લોકોની આધ્યાત્મિક ઊર્જા ઘટી જતાં હવે તેમની પાસે શક્તિ નથી બચી. તેમણે જણાવ્યું કે વ્યક્તિ જો ધીર ધીર મેડિટેશનમાં મન પરોવે તો તેમનો આધ્યાત્મિક પાવર વધશે અને તેમને ઘણો એક્સ્ટ્રા સમય દેખાશે. તેમને શરીરમાં વધુ ઊર્જાનો સંચાર થયેલો જણાવેશે. આ ઉપરાંત દરેક કામ સરળતાથી થતાં જશે. તેમણે જણાવ્યું, “મન સ્થિર થશે અને વિચારોનો શોરબકોર ઓછો થશે તો નિર્ણય લેવામાં પણ ઓછો સમય લાગશે. તમારા મગજમાંથી નકામા વિચારો ધીર ધીર જતા રહેશે અને સારા વિચારો જ ચાલશે. આથી તમારી પાસે ડિસિઝન મેકિંગનો ઓપ્શન જ નહીં રહે. તમારા મગજમાં જે સાચો વિચાર આવશે એ જ તમારું ડિસિઝન હશે. હવે ઓપ્શન વધારે મળે છે એટલે નકામા વિચારો પણ વધારે આવે છે. ધ્યાન કરવાથી તમારા કયા નિર્ણય તમારા પરિવાર, તમારી સંસ્થા માટે સારા છે તે તમે સુપેરે સમજી શકશો. તમારી સંસ્થામાં પણ બધાના મગજ સતેજ હશે તો પ્રોડક્ટિવિટી આપોઆપ વધી જશે.”

સિસ્ટર શિવાનીએ તેમના વક્તવ્યમાં વહેલા સૂઈ જવાની આદતને પણ ખૂબ ભારણ આપ્યું હતું. તેમણે જણાવ્યું “10





વાગે માણસે ઊંડી ઊંઘમાં સરી પડવું જોઈએ, પરંતુ આ ત્યારે જ શક્ય બને જ્યારે તમે 8 વાગ્યે કામને લગતા કોમ્યુનિકેશનથી ડિસ્કનેક્ટ થઈ જાવ. તમારું મગજ એક્ટિવ સ્ટેટમાં હશે ત્યારે તમે સૂવા જશો તો તમને 8 કલાક ઊંઘ પછી પણ થાક લાગશે. સવારે ઊઠ્યા પછી પણ સ્ફૂર્તિ નહીં જણાય. લોકો મોડી રાત સુધી કામ કરે છે અને ઊંઘ ઊડે તો પણ રાત્રે કોનમાં ઈ-મેઈલ ચેક કરે છે. આમ કરવાથી સારી ઊંઘ થતી જ નથી અને શરીરને હિલિંગ કરવાનો મોકો જ નથી મળતો.” તેમણે એમ પણ જણાવ્યું કે રાત્રે સૂતાં પહેલાં અને સવારે જાગ્યા બાદ વ્યક્તિ જે વિચારો કરે તે તેના સબકોન્શિયસ માઈન્ડમાં ઊંડા ઊતરે છે. આથી તેમણે સૂતાં પહેલાં નકારાત્મક વિચારો, ન્યુઝ, સિરિયલ્સથી દૂર રહેવાની સલાહ આપી હતી. ન્યુઝ ચેનલના બદલે ન્યુઝપેપર વાંચવાની સલાહ આપી હતી.

તેમની આ સલાહને મુંબઈસ્થિત અગ્રણી ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ફર્મ મોતીલાલ ઓસ્વાલે અમલમાં મૂકી હતી. કંપનીએ 17,000 કર્મચારીઓને રાત્રે 8 વાગ્યા

## જીવન પ્રતિસ્પર્ધા નહીં, પણ યાત્રા છે

સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું કે જીવન એક કોમ્પિટિશન નહીં, પરંતુ જર્ની છે. આથી બાળકોને એ જ સમજાવવાની જરૂર છે. આ માટે બાળકની અન્ય સાથે તુલના કરવાનું છોડી દેવું પડશે. એક સરળ ઉદાહરણ આપતાં તેમણે કહ્યું, “અમદાવાદથી બરોડા તમે કારમાં ફેમિલી સાથે જતા હોવ અને સાથે મળીને તમે ગીતો સાંભળો, ખાવ-પીઓ તો તમે તે જર્ની એન્જોય કરશો, પરંતુ તેના બદલે તમે હાઈવે પર જતી બીજી ગાડીને જોઈને તેની સાથે રેસ લગાડવાનું વિચારશો તો પછી તમારી ડ્રાઈવની બધી જ મજા મરી જશે. તમે ગીત ગાવા કે ખાવા-પીવાને બદલે તે ગાડી કરતાં ગમે તેમ કરીને આગળ જવાનો જ વિચાર કરશો. તેના માટે રેડ સિગ્નલ તોડતાં પણ તમે ખચકાશો નહીં. તમામ અનૈતિક કામ અન્ય કરતાં આગળ જવાની ઘેલછામાં જ થાય છે, પરંતુ તમારે એ યાદ રાખવું જોઈએ કે દરેક ગાડીની ક્ષમતા જુદી જુદી હોય છે.” બીજું, પ્રતિસ્પર્ધાની ભાવના આપણને બીજાની મદદ કરતા પણ અટકાવે છે. ઊલટું, પ્રતિસ્પર્ધા સાથે કંઈ ખરાબ થાય તો આપણે તેમાંથી આનંદ પણ મેળવીએ છીએ. જ્યારે વ્યક્તિનું બધામાં પહેલાં આવવાનું ઓરિક્શન ખતમ થઈ જાય ત્યારે તે જીવનની યાત્રાને માણવા માંડે છે. તેમણે એમ પણ જણાવ્યું કે જે સેકન્ડે આત્મા શરીર છોડી દે છે તે સમયે તમે જેમાં જેમાં ફર્સ્ટ થવાનો આનંદ લેતા હતા તે બધું અહીં જ રહી જાય છે. આથી દરેક વ્યક્તિએ પોતાનું જીવન બદલવાની દિશામાં કોશિશ કરવી જોઈએ.

પછી કોઈ પણ પ્રકારનું કામ ન કરવાની સલાહ આપી હતી અને સાથે સાથે તેની કર્મચારીના જીવન પર શું અસર પડે છે તેનો અભ્યાસ પણ કર્યો હતો. સિસ્ટર શિવાની જણાવે છે, “કામના સ્થળે માનસિક રીતે અસ્વસ્થ લોકો આવતા હોય અને તેને સારું આઉટપુટ આપવા માટે આપણે ધક્કો આપીએ છીએ. તેના બદલે શું ખુશ થઈને લોકો કામ કરવા આવશે તો આપણું કામ વધારે સારું નહીં થાય? જો કામના નિશ્ચિત કલાકોને કારણે 10 ટકા કામ ઓછું પણ થાય તો શું કંપનીના લોકો ખુશ છે તે વાત મોટી નથી? સંસ્થાના લીડર તરીકે આપણે કર્મચારીઓ સાથે જે વર્તન કરીએ છીએ તે આપણું કર્મ બને છે. જો નોકરીને કારણે લોકોનાં મન થાકી જતાં હોય, સંબંધો બગડતા હોય, તેઓ બાળકોને સમય ન ફાળવી શકતા હોય તો આ બધાં કર્મ આપણા જ ઘરે પાછાં આવે છે. આપણે આપણા કર્મમાં થોડું પરિવર્તન લાવીએ તો અનેક લોકોનું ભાગ્ય બદલાઈ જાય તેમ છે.”

સિસ્ટર શિવાનીએ એ પણ જણાવ્યું કે છેલ્લાં 20-30 વર્ષમાં જ વર્ક કલ્ચરમાં એવા બદલાવ આવ્યા છે, જેને કારણે શારીરિક રોગ, સ્ટ્રેસ, ડિપ્રેશન, સંબંધોને લગતી સમસ્યાઓ વધી ગઈ છે. શું તેને સફળતા ગણી શકાય? સરળ ઉદાહરણ આપતાં તેમણે જણાવ્યું કે સોફાના ચાર પાયા સમાન હોય ત્યારે જ સોફો કામ લાગે છે. જો તેનો એક પગ લાંબો કરી દેવાય અને બાકીના ત્રણ કાપી નાખવામાં આવે તો તે સોફો કશાય કામનો રહેતો નથી. તેમણે જણાવ્યું, “આ ચાર પાયા છે ઈમોશનલ મેન્ટલ હેલ્થ, સોશિયલ હેલ્થ, ફિઝિકલ હેલ્થ અને પ્રોફેશનલ હેલ્થ. ભારત જેવા દેશમાં તો ડિપ્રેશન જેવી બીમારી હોવી જ ન જોઈએ. આ એ જ દેશ છે જેમાં યોગા, પ્રાણાયમ, ધર્મ, અધ્યાત્મ, જોઈન્ટ ફેમિલી જેવી વ્યવસ્થા છે. આજે આ દેશમાં છૂટાછેડાનો દર વધી રહ્યો છે. કેન્સર, હૃદયરોગની બીમારીઓમાં વધારો થયો છે. તો આપણો દેશ સફળ થયો ગણાય? આપણા જીવનનો આર્થિક પાયો મજબૂત બન્યો છે,

પરંતુ બાકીના ત્રણ પાયા પર આપણે ધ્યાન નથી આપ્યું. એટલે જ સમાજના સૌથી વેલ-ટુ-ડુ લોકોમાં આ સમસ્યાઓ સૌથી વધારે જોવા મળે છે.” નાના ગામડામાં આજે પણ જ્યાં અસ્તિત્વ માટે સંઘર્ષ કરવો પડે છે, જીવન મુશ્કેલ છે ત્યાં ડિપ્રેશનની સમસ્યા જોવા

## બદલાવની શરૂઆત તમે પોતે કરો

તમે વહેલી સવારે ગાડી ચલાવતા હોવ, કોઈ કેમેરા કે ટ્રાફિક પોલીસ ઉપસ્થિત ન હોય અને તમને ચાર રસ્તા પર રેડ સિગ્નલ દેખાય તો તમે ગાડી રોકશો? જો તમે સિગ્નલ પર અટકશો તો એવું બની શકે છે કે બીજા લોકો તમે મૂર્ખ છો એમ માનીને તમારા પર હસે, પરંતુ જો આમ છતાંય તમે એમ માનતા હોવ કે તમે રેડ સિગ્નલ પર ગાડી અટકાવીને સાચું જ કામ કર્યું છે તો તે તમારા નેતૃત્વના ગુણ દર્શાવે છે. શક્ય છે કે શરૂઆતમાં લોકો તમારી મજાક ઉડાવે, પરંતુ પાછળથી તમારા જેવી જ માનસિકતા ધરાવતા લોકો તમારી પાછળ હરોળમાં ઊભા રહી જશે. સિસ્ટર શિવાનીએ આ ઉદાહરણ આપીને જણાવ્યું કે એમ્પલોયર્સમાં કર્મચારીઓનું જીવન બદલાવવાની ક્ષમતા રહેલી છે. તેમના માટે, તેમના પરિવાર માટે શું સારું છે તે સમજીને તેઓ કામના કલાકો કે પોલિસીમાં બદલાવ લાવે તો લાંબે ગાળે તેમને જોઈને અન્ય લોકો પણ આ બદલાવને જીવનમાં ઉતારતા થશે. તેમણે જણાવ્યું કે મનુષ્યનું મગજ કાયમ કામ કરવા સજ્જ નથી હોતું. આથી વર્ક પ્લેસ પર કામ કરવાના કલાક નિશ્ચિત હોય તે જરૂરી છે. ત્યાર બાદ કર્મચારીને ફોન ઉપાડવાની કે મેઈલ જોવાની ફરજ ન જ પડવી જોઈએ.

તેમણે

એમ પણ જણાવ્યું કે ફોનમાં સતત પોપ-અપ થતાં નોટિફિકેશન મગજને બધું જ કામ અર્જન્ટ હોવાનો મેસેજ આપતાં રહે છે. આ નોટિફિકેશન્સ સાઈલન્ટ કરવાથી પણ મન ઘણું શાંત થઈ જાય છે. મનને શાંત બેસવાની પણ આદત પાડવી જોઈએ. જો ઘરના વડીલોને આમ કરતાં જોશે તો આ ગુણ બાળકોમાં પણ આપોઆપ વિકસશે.



મળતી નથી, કારણ કે ત્યાંના લોકો હારતાં, ઝૂકતાં અને લડતાં શીખી જાય છે.

સિસ્ટર શિવાનીએ વધુ એક ઉદાહરણ આપતાં જણાવ્યું કે જીવન નાનપણની લીંબુ ચમચીની રમત જેવું જ છે. તેમાં જીતે છે એ જ વ્યક્તિ જેની ચમચીમાં રેસ પૂરી થયા પછી પણ લીંબુ રહે છે. લોકો પહેલાં પહોંચી જાય છે, પરંતુ તેમનું લીંબુ ક્યાંય પાછળ પડી ગયું છે તેનો તેમને અહેસાસ નથી થતો. આથી જ તેમણે લોકોને પોતાના સંસ્કાર અને કર્મ પર વધારે ધ્યાન આપવાનું જણાવ્યું હતું.

આ માટે તેમણે યોગ-પ્રાણાયામના માધ્યમથી લોકોને પોતાની એનર્જી વધારવા જણાવ્યું હતું.

## રાત્રે 10થી 4માં ગાઢ નિદ્રા મળે તો ઘણી સમસ્યાઓ હલ થઈ જાય

હવે વિશ્વભરમાં 5 am લીડરશિપ કલબનો ટ્રેન્ડ ચાલી રહ્યો છે, પરંતુ ભારતીય સંસ્કૃતિમાં સદીઓથી સવારે 4થી 5 વાગ્યાના સમયને બ્રાહ્મમુહૂર્ત અને અમૃતકાળ માનવામાં આવે છે. સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું કે સારા શારીરિક-માનસિક સ્વાસ્થ્ય માટે રાત્રે 10 વાગે ગાઢ નિદ્રામાં સરી પડવું આવશ્યક છે. જેમ ખેડૂત યોગ્ય સમયે, યોગ્ય ઋતુમાં બીજ વાવે તો ઉત્તમ પાક થાય છે, તેમ કુદરતે મનુષ્યો માટે રાત્રે 10થી 4નો સમય ગાઢ નિદ્રા માટે નિશ્ચિત કર્યો છે. આ સમયે શરીરનું હીલિંગ થાય છે અને ઊર્જાનો સંચાર થાય છે. ડાયાબિટીસ કે હાર્ટની સમસ્યા હોય તો પણ આ શ્રેષ્ઠ સમય છે, જેમાં પેનક્રિયાસ અને હાર્ટ હીલ થાય છે. જો તમે 11 વાગ્યે પણ સૂઓ છો તો તમે હીલિંગના 1-2 કલાક ગુમાવો છો. તે તમારા શારીરિક સ્વાસ્થ્ય સાથે ચેડાં કરવા સમાન જ છે. ઊંઘની ગુણવત્તા સારી ન હોવાને કારણે જ લોકોને 8 કલાકની ઊંઘ પછી પણ સ્કૂર્તિ અનુભવાતી નથી. જો યોગ્ય આહાર-વિહાર અને નિદ્રાના સમય જાળવવામાં આવે તો 6 કલાકની ઊંઘમાં પણ શરીર સ્કૂર્તિ સાથે કામ કરી શકે છે. સિસ્ટર શિવાનીએ જણાવ્યું, “આપણું મન બ્લોટિંગ પેપર જેવું છે. તેના પર જે મૂકો તે બધું જ તે શોષી લે છે. તમે 6-7 કલાકની ઊંઘ પછી આખી દુનિયાના સમાચાર મન પર ઠાલવી દો તો તે યોગ્ય નથી. સવારે અડધો કલાક પોતાના માટે કાઢો. રાત્રે થાકેલા મગજ સાથે નિર્ણય લેવાને બદલે સવારે ઈન્ટ્યુટિવ આઈડિયા આવે છે. તમે સારી ઊંઘ કરશો તો સવારે ફલેશ લાઈટની જેમ તમને તમારા જવાબ મળી જશે.”

**2014 પછીનાં દસ વર્ષમાંથી પાંચ વર્ષ તો દેશના કથળી ગયેલા અર્થતંત્રને ઠેકાણે પાડવામાં જ ગયા: નિર્મલા સીતારમણ**

# દેશનું અર્થતંત્ર સફળતાની નવી ટોચે

**ભા** રતનું અર્થતંત્ર 2014ની સાલમાં વિશ્વનું 10મું મોટું અર્થતંત્ર હતું. આજે ભારતનું અર્થતંત્ર વિશ્વનું પાંચમા ક્રમે આવતું મોટું અર્થતંત્ર બની ગયું છે. હવે 2030 સુધીમાં ભારતના અર્થતંત્રને ભાજપ સરકાર વિશ્વના ત્રીજા મોટા અર્થતંત્રની ક્રેટેગરીમાં મૂકી શકશે ખરું? આ ઘડીએ તેનો નિશ્ચિત જવાબ આપી શકાય તેમ નથી, પરંતુ વર્તમાન સરકારના અભિગમને ધ્યાનમાં લેતાં તે અશક્ય જણાતું નથી. આ રહ્યા તેના પુરાવાઓ. 2014થી ભારતના અર્થતંત્રની શરૂ થયેલી વિકાસયાત્રામાં બ્રાઝિલ, બ્રિટન, ફ્રાન્સ, ઇટાલી અને કેનેડાના અર્થતંત્રને પાછળ મૂકી દેવામાં સફળતા મેળવેલી છે. તેથી જ આશા બળવાન છે. બીજું દેશના વર્તમાન નેતૃત્વની ઇચ્છાશક્તિ પણ એટલી જ બળવાન છે. જ્યાં ઇચ્છાશક્તિ બળવાન હોય તો દરેક અવરોધોને પાર કરીને આગળ વધી જ શકાય છે. ભારતના અર્થતંત્રની બાબતમાં તેવું બનવાની શક્યતા વધારે દેખાય છે. પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીના શાસનકાળમાં કુલ રાષ્ટ્રીય ઊપજનો આંક ઊંચો જ રહ્યો છે. હા, કોવિડકાળમાં જીડીપી નીચો જરૂર આવ્યો હતો. ફરી તે એક વાર નવી ઊંચાઈએ જવાની તૈયારીમાં છે. નાણામંત્રી નિર્મલા સીતારમણે ગુજરાત ચેમ્બરમાં એપ્રિલ, 2024ના બીજા પખવાડિયામાં આપેલા વક્તવ્યમાં આ હકીકત પડઘાઈ રહી છે. છેલ્લાં દસ વર્ષમાં કુળાવો વધ્યો છે, પરંતુ આ વધારો અસહ્ય ગણાય તે કક્ષાએ દસ વર્ષમાં ક્યારેય પહોંચ્યો નથી, જે એક મોટી સિદ્ધિ ગણાય. બીજી તરફ બેરોજગારીના પ્રમાણમાં પણ વધારો થયો નથી. બેરોજગારીના આંકડા એકત્રિત કરવાની સિસ્ટમ પરત્વે ધ્યાન દોરતાં નિર્મલા સીતારમણે જણાવ્યું હતું કે માત્ર



**ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સના અમલ પૂર્વે 65 લાખ વેપારીઓનું રજિસ્ટ્રેશન પછીને 1.40 કરોડ થયું અને જીએસટીની માસિક આવક ૩. 2.10 લાખ કરોડને આંબી ગઈ**

ઔપચારિક સેક્ટરના આંશિક ડેટા-આંકડાંઓ એકત્રિત કરીને બેરોજગારીનો અંદાજ આપવામાં આવે છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો શ્રમિકોના કાયદા હેઠળ નિયંત્રિત થતાં, વેરો ભરતાં અને મેન્યુફેક્ચરિંગ કે પ્રોડક્શન યુનિટમાં સલામતીનાં પગલાં લેતાં તથા પર્યવારણનાં ધોરણોનું પાલન કરતાં એકમોના રોજગારીના આંકડાંઓ લઈને જ તારણ કાઢવામાં આવતું હતું. તેની સામે અનૌપચારિક સેક્ટરમાં આ પ્રકારના કોઈ જ નિયમો કામ કરતાં નથી. તેમાં સેવાઓ પણ અપાય છે અને રોજગારી પણ નિર્માણ થાય છે. શ્રમિકોને લગતા કોઈ પણ નિયમોનું પાલન કરાતું નથી. આ સેક્ટરની રોજગારી અને તેના થકી અર્થતંત્રના વિકાસમાં આપવામાં આવતા યોગદાનને ગણતરીમાં લેવામાં આવતાં જ નથી. આમ અધૂરા આંકડાંઓને આધારે બેરોજગારીના આંકડાંઓ અંગે આપવામાં આવતાં નિવેદનો ઉચિત નથી. વાસ્તવમાં બેન્ક પાસેથી મળતા આંકડાંઓ દર્શાવે છે કે સરકારી યોજનાઓના લાભાર્થીઓ ઘણા જ વધારે છે. તેમાં રસ્તા પર ઠેલો લગાડીને બેસનારાઓ, સ્ટાર્ટઅપ્સ ચાલુ કરનારાઓ સહિત કરોડો લોકો છે. તેમને લાભ મળી રહ્યા છે. રોજગારમેળાઓના માધ્યમથી 10 લાખથી વધુ રોજગારી

આપવામાં આવી રહી છે. જોકે 2014માં નરેન્દ્ર મોદીએ સત્તાનો દોર હાથમાં લીધો ત્યારે બેરોજગારીનો દર 5.4 ટકા હતો. ત્યાર બાદ જાન્યુઆરી, 2016માં બેરોજગારીનો દર વધીને 8.72 ટકા થઈ ગયો હોવાનું સેન્ટર ફોર મોનિટરિંગ ઇન્ડિયન ઈકોનોમીના આંકડાઓમાં દર્શાવવામાં આવ્યું છે. ત્યાર બાદ બેરોજગારીના આંકડાઓમાં ઘટાડો થયો છે. જાન્યુઆરી-માર્ચ 2022માં બેરોજગારીનો આંક 8.2 ટકા હતો તે જાન્યુઆરી-માર્ચ 2023માં ઘટીને 6.8 ટકા પર આવી ગયો હતો, એમ નેશનલ સેમ્પલ સર્વેના આંકડાઓ દર્શાવે છે.

2014 પહેલાંની આર્થિક સ્થિતિ બહુ જ ખરાબ હતી. ભારતનું અર્થતંત્ર બટકાણું એટલે કે ગમે ત્યારે પડી ભાંગે તેવું ગણાતું હતું. આ ગાળામાં કુળાવાનો દર સતત 22 મહિના સુધી 10 ટકાથી ઉપર રહ્યો હતો.



નિર્મલા સીતારમણનું કહેવું છે, “2014 પછીનાં દસ વર્ષમાંથી પાંચ વર્ષ તો દેશના કથળી ગયેલા અર્થતંત્રને ઠેકાણે પાડવામાં જ ગયાં છે. આમ નબળા અર્થતંત્રને સબળા અર્થતંત્રમાં રૂપાંતર કરવાને પરિણામે બંનેના ચિત્રમાં જમીન આસમાનનો તફાવત છે. જોકે તેનોય એડવાન્ટેજ મળી રહ્યો છે.”

ભારતના અર્થતંત્રના વિકાસને જોઈને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝ માટેની વ્યાખ્યામાં બદલાવ કરવાની માગણી પણ વેપાર-ઉદ્યોગ દ્વારા કરવામાં આવી રહી છે. અત્યારની વ્યવસ્થા હેઠળ રૂ. 50 કરોડનું ટર્નઓવર ધરાવનારી કંપનીઓને અને રૂ. 50 કરોડનું મૂડીરોકાણ કરનારી કંપનીઓને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝ ગણવામાં આવે છે. મૂડીરોકાણની અને ટર્નઓવરની મર્યાદા રૂ. 50 કરોડથી ઘટાડીને રૂ. 20 કરોડ કરી દેવાની માગણી કરવામાં આવી રહી છે. સરકાર આ મુદ્દે વિચાર પણ કરવા તૈયાર થઈ ગઈ છે. જુલાઈમાં રજૂ થનારા સંપૂર્ણ વાર્ષિક બજેટમાં તેનો પડથો પડી શકે છે.

## દેશમાં જીએસટીની આવક વધી જતાં માળખાકીય સુવિધા સુધરી

પહેલી જુલાઈ, 2017ની મધરાતે 12 કલાકથી ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ લાગુ કર્યો ત્યારથી વેરાની આવક વધતાં દરેક રાજ્યોને કેન્દ્રે ચૂકવવાનાં થતાં નાણાં ચૂકવવામાં અવરોધ આવ્યો નથી. જૂની વ્યવસ્થા હેઠળ એટલે કે વેટ, વેચાણવેરા અને અન્ય વેરાઓની વ્યવસ્થા હેઠળ થતી કુલ વાર્ષિક આવકની તુલનાએ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સની વેરા પદ્ધતિને પરિણામે વેરાની આવકમાં 24 ટકાનો વધારો થયો છે. તેની સાથે જ અન્ય 17 વેરાઓ અને 13 પ્રકારની સેસ ભરવાની જઠ્ઠામાંથી વેપારઉદ્યોગોને મુક્તિ મળી છે. નાણામંત્રી નિર્મલા સીતારમણનું કહેવું છે કે રાજ્યો સરકારોએ એસજીએસટી પેટે કેન્દ્ર પાસેથી મેળવવાના થતાં 100 ટકા નાણાં મળી ચૂક્યા છે. તેમાં આઈજીએસટીના 50 ટકાનો પણ સમાવેશ થાય છે. તેમ જ સીજીએસટીના નોંધપાત્ર હિસ્સાનો પણ સમાવેશ થાય છે. ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સનો અમલ કરવામાં આવ્યો તે પૂર્વે દેશમાં અંદાજે 65 લાખ વેપારીઓ અને કંપનીઓ વેટ-વેચાણવેરાનું રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતાં હતાં, પરંતુ જીએસટીનો અમલ ચાલુ થયો તે પછી તેમનું રજિસ્ટ્રેશન 100 ટકાથી વધુ

વધીને 1.40 કરોડને વળોટી ગયું છે. જીએસટીનો આરંભ થયો ત્યારે માસિક રૂ. 75000થી 80,000 કરોડથી શરૂ થયેલી જીએસટીની આવક એપ્રિલ, 2024ના માસને અંતે વધીને રૂ. 2.10 લાખ કરોડને વળોટી ગઈ છે. આ એક મોટી ઉપલબ્ધિ છે. જીએસટીની વધતી આવક દર્શાવે છે કે વેરાની ચોરી ઘટી રહી છે. બીજી તરફ કેન્દ્ર સરકારે સંજય કુમાર મિશ્રાના પ્રમુખપણા હેઠળ જીએસટી એપેલેટ ટ્રિબ્યુનલનો પણ આરંભ કરી દેવામાં આવ્યો છે. પરિણામે જીએસટીને લગતા વિવાદોનો અંત લાવવાની દિશામાં પણ મહત્વનું પગલું લીધું છે. નિર્મલા સીતારમણ કહે છે, “આ આંકડાઓ દર્શાવે છે કે વેરો ભરનારાઓની સંખ્યા વધી છે. તેમનું કોમ્પ્લાયન્સ વધતાં વેરાની આવક પણ વધી છે.”

પરિણામે માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી કરવા સહિતનાં વિકાસનાં કાર્યોને જબરદસ્ત વેગ મળ્યો છે. ગુજરાતમાં અમદાવાદ અને સુરતમાં મેટ્રો રેલ અને રાજ્યના ધોરીમાર્ગ વિકસાવવાનું આયોજન જોરશોરથી અમલમાં મૂકવામાં આવી રહ્યું છે.

દેશનાં 18 જેટલાં શહેરોમાં મેટ્રો રેલના પ્રોજેક્ટ ચાલુ થઈ ગયા છે. અમદાવાદમાં એસજીવીપી અને રાજકોટમાં એઈમ્સ જેવી હોસ્પિટલ્સ બની રહી છે. શિક્ષણ અને સંશોધનનાં કાર્યો વધી રહ્યાં છે. આરોગ્ય માટેની જનસુવિધાઓમાં સુધારો આવવા માંડ્યો છે. પાનગીકરણ ઉપરાંત અન્ય શિક્ષણ વ્યવસ્થામાં ધીમો, પણ મક્કમ સુધારો જોવા મળી રહ્યો છે. ઈનોવેશન-નવસંસ્કરણ સાથે નવાં નવાં સ્ટાર્ટઅપ્સ આવી રહ્યાં છે. અલબત્ત, સ્ટાર્ટઅપ્સની સફળતાનો આંક બહુ જ નાનો છે, પરંતુ વિકાસની સીડી પર ઉપર ચઢવાની શરૂઆત થઈ ચૂકી છે. બૈજુ અને પે ટીએમ તેનાં મોટાં મોટાં ઉદાહરણ છે. ગુજરાતમાં પણ સ્ટાર્ટઅપ્સ કાઠું કાઢવા માંડ્યાં છે. પેટન્ટ નોંધાવવાની સંખ્યા વધી રહી છે. 2023ના એક વર્ષમાં 1 લાખથી વધુ પેટન્ટ નોંધાયા છે. નેશનલની માફક ઈન્ટરનેશનલ પેટન્ટ મેળવનારાઓની સંખ્યા પણ વધી રહી છે.







## ખેડૂતોની આવક વધારવાનો પ્રયાસ કર્યો

દેશના 11 કરોડ ખેડૂતોને દર વર્ષે રૂ. 6000 ચૂકવ્યા છે. પ્રધાનમંત્રી કિસાન સન્માન યોજના હેઠળ દર ચાર મહિને તેમના બેન્ક ખાતામાં રૂ. 2000 જમા આપવામાં આવી રહ્યા છે. દસ વર્ષમાં કૃષિ ક્ષેત્ર માટેના બજેટમાં છથી સાત ગણો વધારો કરી દેવામાં આવ્યો છે. ખેડૂતોને આપવામાં આવતા ટેકાના ભાવમાં અંદાજે 30થી 50 ટકાનો વધારો કરી આપવામાં આવ્યો છે. સોલર પાવરની યોજના મૂકીને ગામડાંના ઘરે ઘરે રોશની ફેલાતી કરી છે તેમજ દિવસ દરમિયાન પણ તેમને ખેતીના કામ માટે વીજળી મળી રહે તેવી વ્યવસ્થા કરી આપી છે. અગાઉ માત્ર રાત્રિના સમયે જ વીજળીનો પુરવઠો મળતો હોવાથી ખેડૂતોને રાત્રે ખેતીને પાણી પાવા જવું પડતું હતું. તેમાં જાનવરો કરડી જવાની સમસ્યા થતી હતી તેમજ ઘણા ખેડૂતોનાં મૃત્યુ પણ થતાં હતાં. તેમાં સોલર યોજના થકી ખાસ્સી રાહત મળી છે. સોલર યોજના હેઠળ અરજી કરનારાઓને 30 ટકા સુધીની સબસિડી આપી છે. ખેડૂતો માટે સોઈલ હેલ્થકાર્ડની વ્યવસ્થા કરીને ક્યો પાક લેવો તેનું માર્ગદર્શન આપવામાં આવ્યું છે. નીમ કોટેડ યુરિયા અને નેનો યુરિયા લાવીને યુરિયા મેળવવાની ખેડૂતોની સમસ્યા હળવી કરી આપી છે.

અત્યારે ટેક્સટાઈલ અને કેમિકલ ઉદ્યોગ તકલીફનો સામનો કરી રહ્યા છે. રાતા સમુદ્રના ટંટાના કારણે તેમની નિકાસ પર અવળી અસર પડી રહી છે. તેમની લૉજિસ્ટિક કૉસ્ટ અને ઈનશ્યોરન્સ કૉસ્ટ ઉપર જઈ રહી છે. ઈનશ્યોરન્સના પ્રીમિયમમાં 800 ટકાનો વધારો આવી ગયો છે. તેની સામે શિપિંગ કૉસ્ટમાં 300 ટકાનો વધારો આવી ગયો છે.

સરકાર આ સમસ્યાઓનો ઉકેલ લાવવા માટે પોતાની રીતે પગલાં જરૂર લેશે, પરંતુ ઉદ્યોગોએ પણ હાથ જોડીને બેસી રહેવાને બદલે આ સ્થિતિનો ઉકેલ કઈ રીતે આવી શકે તે અંગે લેખિતમાં સરકારને જાણ કરવી જોઈએ. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો સરકાર સમક્ષ તેમનાં સૂચનો રજૂ કરવાં જોઈએ. જોડો પહેરનારને જ ખબર પડે છે કે જોડો ક્યાં ખૂંચી રહ્યો છે. તેથી તે જ તેનો ઉકેલ વધુ સારી રીતે લાવી શકે એ ન્યાયે ઉદ્યોગોએ તેમનાં સૂચનો-સુઝાવો આપવા સક્રિય થવું જોઈએ. છેલ્લાં દસ વર્ષમાં સરકારે



## માળખાકીય સુવિધાઓમાં વધારો કર્યો

રોડ, રસ્તાઓ અને રેલવે ટ્રેક બનાવવાની ઝડપ વધારી દીધી છે. દસ વર્ષમાં નવા 54,000 કિલોમીટરના નેશનલ હાઈવે બનાવવામાં આવ્યા છે. હાઈવે બનાવવાની ઝડપ બમણી કરી દેવામાં આવી છે. છેલ્લાં દસ વર્ષમાં ગ્રામીણ વિસ્તારમાં 3.55 લાખ કિલોમીટર રસ્તાઓ બનાવવામાં આવ્યા છે. તેની સાથે આધુનિક અને અત્યંત ઝડપથી દોડતી ટ્રેનો પણ ચાલુ કરી છે. વંદે ભારતના નામથી સંખ્યાબંધ સેમિહાઈસ્પીડ ટ્રેન ચાલુ કરવામાં આવી છે. ગુજરાતના અમદાવાદ અને સુરતની માફક દેશનાં 20 શહેરોમાં મેટ્રો રેલની યોજના ચાલુ કરી દેવામાં આવી છે. દસ વર્ષમાં ભારતમાં એરપોર્ટ્સની સંખ્યા 74થી વધારીને 150ની કરી દેવામાં આવી છે.



ઈઝ ઓફ ડુઈંગ બિઝનેસના માધ્યમથી વેપાર-ઉદ્યોગોમાં ખાસ્સી સરળતા કરી આપી જ છે. દેશના અર્થતંત્રને વેગ મળે તે હેતુથી આ પગલાં લઈ રહી છે.

ભારત આજેય કૃષિપ્રધાન દેશ છે જ છે. માત્ર ને માત્ર મેન્યુફેક્ચરિંગ પર ફોકસ કરીને આગળ આવી શકાશે નહીં તેવી માન્યતા ભૂલભરેલી છે. નિર્મલા સીતારમણ કહે છે, “2047 સુધીમાં ભારતમાં મધ્યમ વર્ગના 70 કરોડ પરિવારો હશે. તેમની વસ્તુઓની જરૂરિયાત સંતોષવા માટે મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટરને આગળ લઈ જવું અનિવાર્ય છે. આમ મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટરનો વિકાસ થવો પણ એટલો જ જરૂરી છે. આ ગાળામાં માથાદીઠ આવક વધી જતાં તેમની ખરીદશક્તિમાં પણ જબરદસ્ત વધારો આવી જશે. તેથી પણ મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટરનો વિકાસ અનિવાર્ય છે.”

જોકે કૃષિ ક્ષેત્રને સાવ અવગણી શકાય તેમ જ નથી. અન્નની સલામતી માટે તે અનિવાર્ય છે. તેથી જ કૃષિ ઉત્પાદન વધારવા પર ફોકસ કરવામાં આવી રહ્યું છે. તેની સાથેસાથ જંતુનાશક દવાઓનો કૃષિ સેક્ટરમાં વપરાશ ઘટાડીને લોકોને પ્રાકૃતિક ખેતી તરફ વાળવામાં આવી રહ્યા છે. પ્રાકૃતિક ખેતીને પરિણામે જંતુનાશક દવાઓનો વપરાશ ઘટતાં અને નેનો યુરિયાને કારણે જમીન પર યુરિયા ઓછું પડતાં જમીનની ગુણવત્તા કથળતી અટકશે. પાકની ગુણવત્તા સુધરશે. તેમ જ પાકમાં જંતુનાશક ભળી જવાથી કેન્સર અને ડાયાબિટીસ સહિતની સંખ્યાબંધ બીમારીઓ વધી જવાને કારણે સરકાર પર આવી રહેલો આરોગ્ય જાળવણીનો ખર્ચ પણ નીચે લાવી શકાશે. કૃષિઉપજ વધારવાની સાથેસાથ ખેડૂતોની આવક વધે તે માટે લઘુત્તમ ટેકાના ભાવમાં વધારો કરવામાં આવ્યો છે. પરિણામે ખેતી તરફથી મોટું ફેરવી લેનારા ખેડૂતો ફરી ખેતી ભણી વળતા થશે. શહેરીકરણની અને શહેરોમાં વધી રહેલી ગીચતાની સમસ્યા પણ કાચબાની ગતિએ ઓછી થશે. ખેતઉપજ વધારવાની સાથે જ ખાદ્ય સામગ્રી અને અનાજ કઠોળનો સંચય કરવા માટે ગોદામો અને આધુનિક સ્ટોરેજ વધારીને તેની જાળવણી કરવાની દિશામાં પણ સરકારે મોટું કામ કર્યું છે. ફળો અને શાકભાજી લાંબા સમય સુધી તાજાં રહે અને ફૂડ પ્રોસેસિંગને વધારીને મૂલ્યવૃદ્ધિ કરીને ખેડૂતોની આવક વધારવાનો અને તેના માધ્યમથી અર્થતંત્રને વેગ આપવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવ્યો જ છે.

ભારતે મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટર પર ફોકસ કરવાની જરૂર ન હોવાની કેટલાકની માન્યતા ભૂલભરેલી છે. મેન્યુફેક્ચરિંગને વેગ આપીને ભારતના નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને આગળ

# મેડિકલ ડિવાઇઝ સેક્ટર જંગી ગ્રોથની દિશામાં

છેલ્લાં પાંચ જ વર્ષની વાત કરવામાં આવે તો ગુજરાતના ફાર્માઉદ્યોગનો વિકાસ 40થી 45 ટકા જેટલો થયો છે. 2026 સુધીમાં ગુજરાતનો ફાર્માઉદ્યોગ રૂ. 2 લાખ કરોડના આંકને વળોટી જાય તેવી સંભાવના છે. કોરોનાકાળ પછી ગુજરાતના ફાર્માઉદ્યોગમાં નવા 500 પ્લાન્ટ સ્થાપાયા છે. 1700થી વધારે નવાં લાઇસન્સ ઈશ્યુ કરવામાં આવ્યાં છે. આ એકમોએ ઉત્પાદન ચાલુ કરી દીધાં છે. 2024ના અંતે ભારતનો ફાર્માઉદ્યોગ 65 અબજ ડોલરને પાર કરી જાય તેવી ગણતરી છે. ભારતમાં ઉત્પાદન કરવામાં આવતી દવાઓમાંથી 50 ટકા દવાઓની આફ્રિકાના દેશોમાં નિકાસ કરવામાં આવે છે. અમેરિકાની જેનરિક દવાઓની કુલ જરૂરિયાતમાંથી 40 ટકા ડિમાન્ડ ભારત સંતોષે છે. બ્રિટનની જેનરિક દવાઓની કુલ જરૂરિયાતમાંથી 25 ટકા જરૂરિયાત ભારતના દવાના ઉત્પાદકો પૂરી કરે છે. વિશ્વમાં 2 સીની કુલ માગમાંથી 60 ટકા 2 સીનો પુરવઠો ભારતમાંથી જ આપવામાં આવી રહ્યો છે.

ગુજરાતમાં નિકાસના જ હેતુથી કેટલીક કંપનીઓએ દવાના ઉત્પાદન માટેના પ્લાન્ટ્સ નાખ્યા છે. તેને પરિણામે આગામી પાંચ વર્ષમાં ગુજરાતમાંથી દવાઓની થતી નિકાસમાં ખાસ્સો વધારો થઈ જવાની સંભાવના રહેલી છે. ઈન્ડિયન ડ્રગ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસિએશન (ઈડમા)ના પ્રમુખ વિરંચી શાહ કહે છે, “ફાર્મા ઉત્પાદનોની નિકાસ દસ ટકાથી વધુના દરે વધી રહી છે. દવાનું સ્થાનિક બજાર પણ 10થી 15 ટકાના દરે વધી રહ્યું છે. દવાઓની નિકાસ વધારવાનો ઘણો જ સારો અવકાશ છે. સરકાર તરફથી પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ આવી તે પછી ઓક્ટિવ ફાર્માસ્યુટિકલ ઈન્વેસ્ટિવન્ટ્સનું સ્થાનિક સ્તરે ઉત્પાદન વધી રહ્યું છે. ભારતની

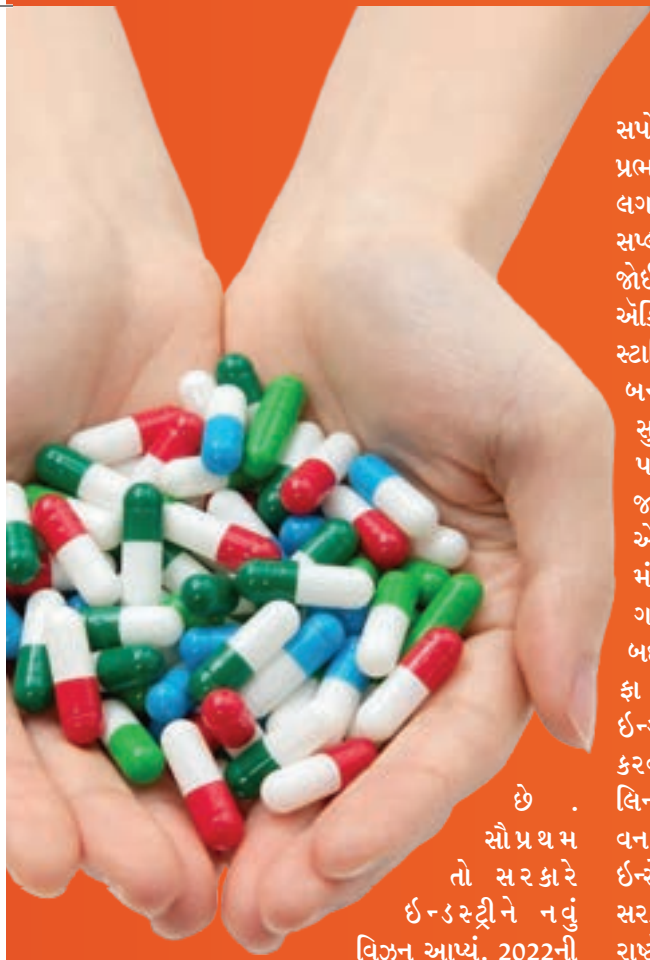
ચીન પરની નિર્ભરતા ઘટી રહી છે. બલ્ક ડ્રગના પાર્ક પણ ચાલુ થઈ ગયા છે.” ગુજરાતમાંથી મ્યાંમાર, કમ્બોડિયા, વિયેટનામ, મલેશિયા, શ્રીલંકા ઉપરાંત રશિયા, ઉઝબેકિસ્તાન, મોલડોવા, અઝરબૈજાન, આર્મિનિયા, કઝાકિસ્તાન, તઝાકિસ્તાન, કિર્ગિઝસ્તાન અને બેલારૂસ જેવા સીઆઈએસ-કોમનવેલ્થ ઈન્ડિપેન્ડન્ટ સ્ટેટ્સ અને આર્જેન્ટિના, ચીલી, બોલિવિયા, કોસ્ટારિકા, હોન્ડુરાસ, ઈક્વોડોર જેવા લેટિન અમેરિકાના દેશોમાં દવાની નિકાસ કરવા માટેનો સારો અવકાશ છે. ગુજરાતની સન ફાર્મા, ઝયડસ લાઈફ સાયન્સ અમેરિકામાં તેમનો બિઝનેસ વધારી રહી છે.

જર્મનીમાં પણ ગુજરાત અને ભારતીય દવાઓની કંપનીઓ બજાર કેપ્ચર કરી રહી છે. પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમનાં પરિણામો આગામી વરસોમાં જોવા મળશે.

ઈડમાના પ્રમુખ વિરંચી શાહ કહે છે, “છેલ્લા દોઢ દાયકાની વાત કરવામાં આવે તો ભારતના ફાર્માઉદ્યોગનો ગ્રોથ રેટ જીડીપીના ગ્રોથ રેટ કરતાં લગભગ દોઢો રહ્યો છે. એટલ કે જીડીપી 8 ટકા હોય તો ફાર્માઉદ્યોગનો ગ્રોથ રેટ 12 ટકા રહ્યો છે. અત્યારે દેશનો જીડીપી છ સાડા છ ટકાની આસપાસ છે. જ્યારે ફાર્માઉદ્યોગનો વિકાસદર 10થી 11 ટકાની આસપાસનો રહ્યો છે. જીડીપી કરતાં વધુ દરથી વિકસી રહી હોય તેવી કોઈ ઈન્ડસ્ટ્રી હોય તો તે ફાર્મા ઈન્ડસ્ટ્રી છે.”

વિરંચી શાહ કહે છે, “છેલ્લા દસકામાં અને તેમાંય ખાસ કરીને 2019-20ના વર્ષમાં કોરોનાનો રોગચાળો ફેલાયો તે પછી ભારત સરકાર તરફથી ફાર્માઉદ્યોગને મજબૂત સપોર્ટ આપવામાં આવ્યો





એ સૌ પ્રથમ તો સરકારે ઈન્ડસ્ટ્રીને નવું વિઝન આપ્યું. 2022ની સાલમાં દેશનાં 75 વર્ષ પૂરાં થયાં ત્યારે ફાર્માઉદ્યોગ 50 અબજ ડોલરની આસપાસ હતો. તેમાં 25 અબજ ડોલરની નિકાસ અને 25 અબજ ડોલરનું સ્થાનિક બજાર હતું. 2022 પહેલાં અગાઉ ઈન્ડસ્ટ્રીનું ફ્યુચર ગ્રોથ માટેનું પોતાનું વિઝન હતું. પહેલી વાર સરકારે ફાર્માઉદ્યોગને વિઝન આપ્યું. અમૃતકાળમાં 2047નું વિઝન નક્કી કરવામાં આવ્યું. આ વખતે ફાર્માઉદ્યોગને 2030 સુધીમાં 120 અબજ ડોલર અને 2047માં 450થી 500 અબજ ડોલરની સપાટીએ લઈ જવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું. આરોગ્યમંત્રી મનસુખ માંડવિયાએ વિઝન આપ્યું. જેનરિક દવાઓ એટલે કે પેટન્ટનો ગાળો પૂરો થઈ ગયો હોય તેવી દવા બનાવવાની અજોડ કુશળતા ભારત પાસે છે. આ કુશળતાનો ઉપયોગ કરીને ઓફ પેટન્ટ બજાર પર કઈ રીતે વર્ચસ્વ વધારવું તેનું આયોજન કરવા પર ફોકસ કરવા જણાવવામાં આવ્યું. ફાર્માઉદ્યોગ ઈનોવેશન કે વેલ્યુ એડેડ પ્રોડક્ટ્સની દિશામાં આગળ વધવું જોઈએ. આમ ઈનોવેશન અને વેલ્યુ એડેડ પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવા માટેનું વિઝન આવ્યું. ત્રીજું, ઈન્ડિયા સ્પેસિફિક એટલે કે ચિકુનગુનિયા જેવા રોગ છે તેમ જ ઈસબગૂલ જેવી વનસ્પતિઓ છે. તેમાં રિસર્ચ કરીને કંઈક કરવું જોઈએ તે સરકારે જણાવ્યું. આ તમામનો એડવાન્ટેજ લઈને આગળ વધવા સરકારે સૂચન કર્યું.”

સરકારે સૂચનો કરવાની સાથોસાથ નાણાકીય

સપોર્ટ આપવાની પણ વાત કરી જ છે. કોવિડનો પ્રભાવ વધ્યો ત્યારે ભારતની ફોર્મ્યુલેશન ઈન્ડસ્ટ્રી લગભગ સ્થગિત થઈ ગઈ હતી. આમ ભારતની સપ્લાય ચેઇન ડિસ્ટર્બ થાય તો તેને માટે શું કરવું જોઈએ તેનો વિચાર કરવામાં આવ્યો. ક્રિટિકલ એક્ટિવ ફાર્માસ્યુટિકલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, ડાઈઝના સ્ટાર્ટિંગ મટીરિયલ કે ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર ભારતમાં બનાવવા પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું. 1990 સુધી ભારત આ બધું જ બનાવતું હતું, પરંતુ પર્યાવરણના ઈશ્યુની સમતુલા જાળવી ન શક્યા. તેથી એપીઆઈનું ઉત્પાદન મંદ અને બંધ થઈ ગયું. પરંતુ પરિસ્થિતિ બદલવા માટે એક્ટિવ ફાર્માસ્યુટિકલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર તૈયાર કરવા માટે પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ વન અને પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ ટુ એમ બે યોજના સરકારે મૂકી છે. ભારતનાં પાડોશી

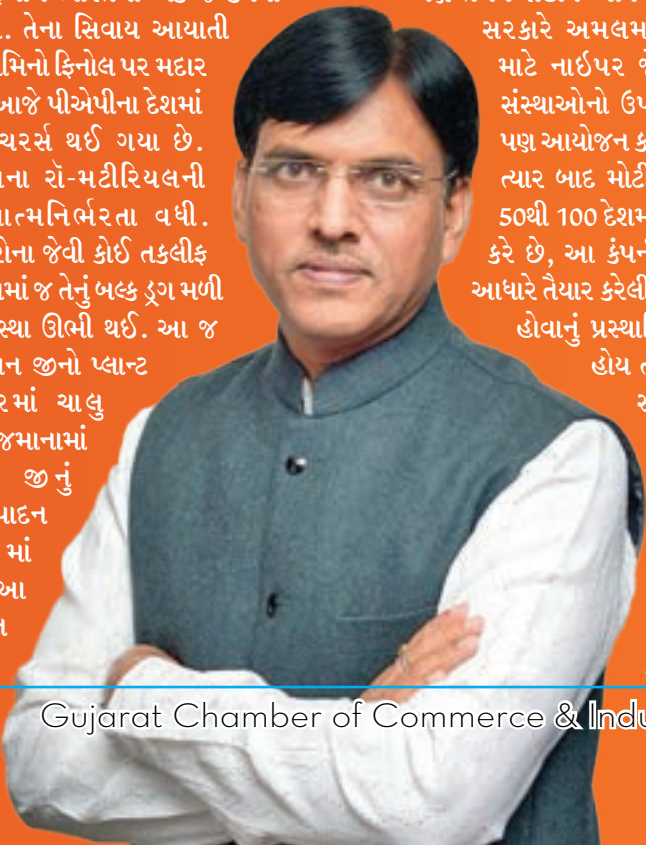
રાષ્ટ્રો બલ્ક ડ્રગ બહુ ઓછી કિંમતે મોટે પાયે પ્રોડ્યુસ કરે છે. તેથી ભારત સરકારે બલ્ક ડ્રગ પાર્ક ચાલુ કરવાનું આયોજન કર્યું. બલ્ક ડ્રગ પાર્કમાં કે બલ્ક ડ્રગ પાર્કની બહાર ઈન્ડસ્ટ્રી હોય તેમને 10થી 20 ટકા પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ આપવાનું ભારત સરકારે ચાલુ કર્યું. તેને કારણે ક્રિટિકલ એપીઆઈ ભારતમાં બનવા માંડ્યા. વિરંચી શાહ કહે છે, “કોવિડમાં સૌથી ઉપયોગી સાબિત થયેલી પેરાસિટામોલ માટેનું રો-મટીરિયલ પેરાએમિનો ફિનોલ ભારતમાં એક જ કંપની બનાવતી હતી. તેના સિવાય આયાતી પીએપી-પેરાએમિનો ફિનોલ પર મદાર બાંધતા હતા. આજે પીએપીના દેશમાં ત્રણ મેન્યુફેક્ચરર્સ થઈ ગયા છે. પેરાસિટામોલના રો-મટીરિયલની બાબતમાં આત્મનિર્ભરતા વધી. ભવિષ્યમાં કોરોના જેવી કોઈ તકલીફ આવે તો ભારતમાં જ તેનું બલ્ક ડ્રગ મળી રહે તેવી વ્યવસ્થા ઊભી થઈ. આ જ રીતે પેનિસિલિન જીનો પ્લાન્ટ પણ તાજેતરમાં ચાલુ થયો છે. એક જમાનામાં પેનિસિલિન જીનું સૌથી વધુ ઉત્પાદન વ ડો દ રા માં થતું હતું. આ પેનિસિલિન જી માંથી

**10થી 20 ટકા પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ આપવાનું ભારત સરકારે ચાલુ કર્યું. તેને કારણે ક્રિટિકલ એપીઆઈ ભારતમાં બનવા માંડ્યા**

એમ્પિસિલિન અને એમોક્સિસિલિન જેવાં ઘણાં એન્ટિબાયોટિક્સ બને છે. તેમાંથી બેઝિક અને લાઈફ સેવિંગ એન્ટિબાયોટિક્સ તેમાંથી બને છે. ભારતમાંથી લુપ્ત થયેલી આ ઈન્ડસ્ટ્રી ફરી ધમધમવા માંડી છે.” આમ એપીઆઈમાં નિર્ભરતા ઘટી રહી છે.

બીજો સપોર્ટ સરકાર તરફથી પીઆરઆઈપીના માધ્યમથી મળ્યો છે. દેશમાં ફાર્મા પ્રોડક્ટ્સની બાબતમાં સંશોધન અને વિકાસ થાય તે માટે પ્રમોશન ઓફ રિસર્ચ એન્ડ ઈનોવેશન ઈન ફાર્મા મેડિટેકની સ્કીમ આવી. તેના માધ્યમથી સરકાર ભારતના ફાર્માઉદ્યોગને વેલ્યુ એડેડ પ્રોડક્ટ્સ એટલે કે રિસર્સ આધારિત ઓરિજિનલ પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવાની દિશામાં લઈ જવા માગે છે. નાની, મધ્યમ કંપનીઓ અને સ્ટાર્ટઅપ્સ કે મોટી કંપનીઓ પણ આ ક્ષેત્રમાં આવે

તેવું આયોજન ભારત સરકારે અમલમાં મૂક્યું છે. સ્ટાર્ટઅપ્સ હોય અને તેની પાસે રિસર્ચ કરવા માટે બહુ મોટું ભંડોળ ન હોય તો તેમને કોઈ એક પ્રોડક્ટ્સ માટેના આઈડિયાને પ્રૂફ ઓફ કન્સેપ્ટ સુધી લઈ જવા સુધીની કામગીરી કરી આપવા માટે આર્થિક સપોર્ટ આપવાનું આયોજન અમલમાં મૂકવામાં આવ્યું. સ્ટાર્ટઅપથી મોટા કદની કંપની તે દવાની અસરકારકતા અને સલામતીનું સંશોધન કરીને નક્કર માહિતી સાથે પ્રસ્થાપિત કરવાનું કામ કરે તો તેને માટે પણ તેમને સહાય આપવાનું આયોજન સરકારે અમલમાં મૂક્યું. તેને માટે નાઈપર જેવી શૈક્ષણિક સંસ્થાઓનો ઉપયોગ કરવાનું પણ આયોજન કરવામાં આવ્યું. ત્યાર બાદ મોટી કંપનીઓ જે 50થી 100 દેશમાં દવા સપ્લાય કરે છે, આ કંપનીઓ રિસર્ચને આધારે તૈયાર કરેલી દવા સલામત હોવાનું પ્રસ્થાપિત થઈ ગયું હોય તો તેની વૈશ્વિક સ્તરે તેની ક્લિનિકલ ટ્રાયલ કરીને પેટન્ટ મેળવવા સહિતની કામગીરી કોઈ મોટી



લાવી શકાશે. દેશની રાષ્ટ્રીય ઊપજમાં નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગોનો ફાળો નાનોસૂનો નથી. મોટી કંપનીઓ માર્કેટની ડિમાન્ડ પૂરી કરીને અર્થતંત્રને વેગ આપે છે. કુલ રાષ્ટ્રીય ઊપજ-જીડીપી-ગ્રોસ ડોમેસ્ટિક પ્રોડક્ટ્સમાં વધારો કરે છે. આ રીતે અર્થતંત્રને વેગ આપે છે. મેન્યુફેક્ચરિંગ વધારીને ભારતની આયાત પરની નિર્ભરતા ઘટાડી શકાશે. નિર્મલા સીતારમણ કહે છે, “સર્વગ્રાહી પ્રયાસોને પરિણામે જ 2047 સુધીમાં વિકસિત ભારતના ધ્યેયને હાંસલ કરવામાં સફળતા મળશે.”

સાડા છ લાખથી દસ લાખ કરોડની ફસાયેલી મૂડી એટલે કે એનપીએ ધરાવતી ભારતીય રાષ્ટ્રીયકૃત બેન્કોને પાટે ચઢાવીને ધમધમતી કરી તે બાબત હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીના નિષ્ણાતોના અભ્યાસ માટેનો વિષય છે. 2008ની સાલમાં અને



ત્યાર બાદ અમેરિકામાં બેન્કો કાચી પડી જવાની અનેક ઘટનાઓ બની હોવાથી ભારતે બેન્કોને થાળે પાડી હોવાની ઘટના વિશેષ અભ્યાસનો વિષય બની ગઈ છે. ત્યાર બાદ જ ભારતની જાહેર ક્ષેત્રની બેન્કોના મર્જર-વિલીનીકરણની કાર્યવાહી થઈ છે અને અનેકવિધ પડકાર વચ્ચે પણ બેન્કો વધુ સ્થિર થઈ હતી. પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીના વડપણ હેઠળની સરકારે બેન્કિંગ સેક્ટરમાં સુધારાઓ દાખલ કર્યા તેને પરિણામે બેન્કો ડૂબતી અટકી હતી. તેમના ધિરાણ આપવાનાં કામકાજ સ્થગિત થઈ ગયાં હતાં. મોટી કંપનીઓએ અબજોની લોન લીધા પછી લોનની પરત ચુકવણી તેમને માટે કઠિન થઈ જતાં ધિરાણના કામકાજ પર પણ અવળી અસર

કંપની કરે તો તેને માટે પણ આર્થિક સહાય આપવાનું આયોજન અમલમાં મૂકવામાં આવ્યું.

આ જ રીતે ઓફ પેટન્ટ દવાઓ આખી દુનિયાને ભારત આજે પૂરી પાડે છે. તેની ક્વોલિટીમાં ભારત વધુ મજબૂત બને તેવું આયોજન પણ કરવામાં આવ્યું છે. તેને માટે ગુડ મેન્યુફેક્ચરિંગ પ્રોસેસનો 2002ની સાલમાં બનેલો કોડ 2023માં બદલી નાખીને નવો કોડ તૈયાર કર્યો. તેથી ભારતના મેન્યુફેક્ચરિંગ એકમોને ડબલ્યુએચઓના મિનિમમ સ્ટાન્ડર્ડ પર લઈ આવ્યો. આ સંગીનતા નાના મેન્યુફેક્ચરિંગ એકમોમાં પણ આવી જાય તે માટે સરકારે એસપીઆઈ તરીકે ઓળખાતી સ્કીમ એટલે કે સ્ટ્રેન્થનિંગ ઓફ ફાર્મા સ્યૂટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીના નામની સ્કીમ મૂકી. તેમાં સૌથી પહેલા પીટીયુએએસ એટલે કે ફાર્માસ્યૂટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી માટેની ટેકનોલોજી અપગ્રેડ કરવા માટેનું ફંડ ચાલુ કરવામાં આવ્યું. દવા બનાવતા નાના એકમોને એક સ્ટાન્ડર્ડ સુધી પહોંચવા માટે સરકારે આ રીતે મદદ કરી છે. નાના એકમોને 20 ટકા જેટલી સહાય આપી. મધ્યમ એકમો માટે અંદાજે 10 ટકા સહાય આપવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે.

તેની સાથે સ્કિલ્ડ મેનપાવર તૈયાર કરવાની પણ સરકારે પહેલ કરી દીધી છે. જૂના તૈયાર માનવ બળને નવી ટેકનોલોજી માટે તૈયાર કરવાનું આયોજન કર્યું. આઈટીએમએ અને સીડીએસસીઓ જેવી સરકારી સંસ્થાના માધ્યમથી ઈન્ડસ્ટ્રીના અનુભવી માણસોને નવી ટેકનોલોજી સાથે કામ કરવાની તાલીમ આપવાનું ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યું. દેશભરમાં તાલીમ આપવાનો આરંભ કરવામાં આવ્યો. નવા સમયના ફાર્માઉદ્યોગની રિક્વાયરમેન્ટનો અંદાજ આપ્યો અને તેમાં તેમને કોઈ સમસ્યા નડતી હોય તો તેને ઉકેલ લાવી આપવા માટે માર્ગદર્શન આપવાનું ચાલુ કરવામાં આવ્યું. તેને માટે ભારતની બહુ જ વિકસેલી ફાર્મા કંપનીઓના એક્સપર્ટને એક જગ્યાએ એકત્રિત કરીને તેમના માધ્યમથી નવા વિકસી રહેલા એકમોને માર્ગદર્શન આપવા અપાવવાની કામગીરી ચાલુ કરવામાં આવી છે. મોટી કંપનીઓના એક્સપર્ટ્સ અમેરિકા સહિતના વિકસિત દેશોના ઓરિટનો સામનો કર્યો હોવાથી તેમની પાસે તેના પ્રેક્ટિકલ સોલ્યુશન્સ હોય છે. આમ વિશ્વસ્તરે સમસ્યા આવે તો તેના સોલ્યુશન્સ કઈ રીતે લાવવા તેને માટે નાના અને મધ્યમ એકમોને તૈયાર કરવાની કામગીરી પણ કરવામાં આવી છે. પરિણામે ફાર્મા ઉદ્યોગને નવી ઊંચાઈએ લઈ જવાનો

ભરપૂર પ્રયાસ કરવામાં આવ્યો છે. અત્યારે 50 અબજ ડોલરના ઉદ્યોગને આવનારા વર્ષોમાં નવથી દસ ગણો એટલે કે 450થી 500 અબજ ડોલરનો કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. ઈન્ડસ્ટ્રી ડેવલપ થાય તો રોજગારી નિર્માણ થાય, કેપેસિટી વધે, પેટન્ટ વધે તેના પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું છે.

**સ્કિલ્ડ મેનપાવર તૈયાર કરવાની પણ સરકારે પહેલ કરી દીધી છે. જૂના તૈયાર માનવબળને નવી ટેકનોલોજી માટે તૈયાર કરવાનું આયોજન કર્યું છે.**

ઓ પિ ય મ એટલે કે અફીણની કાયદેસરની ખેતી કરવામાં ભારત વિશ્વનો મોટામાં મોટો દેશ છે. અફીણ એક વ્યસન જ છે. તેની દવાઓ લેવામાં આવે તો તેની પણ આદત પડી જવાની સંભાવના રહેલી છે. આ સંજોગોમાં તેની આદત ન પડે તેવા પ્રોડક્ટ્સ તેમાંથી તૈયાર કરવાની દિશામાં અખતરાઓ કરીને પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવાની દિશામાં ઈન્ડસ્ટ્રીઝને આગળ વધવા સરકારે સૂચન કર્યું છે. આ એક આઈડિયા છે. વિચાર છે. તેમાં કટલું આગળ વધી શકાય તે સંશોધન કરનારાઓએ જોવાનું છે. તેના ક્લિનિકલ ટ્રાયલ તેમણે કરવાના છે. ભારતની બીજી તાકાત ઈન્ફોર્મેશન ટેકનોલોજી છે. મેડિસિન અને આઈટીનો ઉપયોગ કરીને પેશન્ટ્સની વચ્ચેની ટેલિમેડિસિન જેવી કડી ઊભી કરી શકવાનું કામ કરી શકે છે. ઓક્સિમીટર કે પલ્સ મીટરની જેમ જ માત્ર સ્પર્શથી જ શુગર માપી આપતું ગ્લોકોમીટર ડેવલપ કરી શકાય કે તેના જેવા અન્ય ઉપકરણો વિકસાવવાની દિશામાં આગળ વધી શકાય છે. ક્લિનિકલ વેલિડેશન સાથેના ઉપકરણો ડેવલપ કરવાની દિશામાં આગળ વધી શકાય છે.

# મેડિકલ ડિવાઇઝ માટે નવો કંટ્રોલ ઑર્ડર આવશે

મેડિકલ ડિવાઇઝ માટે પણ સરકારે પ્રોડક્શન લિન્ક ઇન્સેન્ટિવ સ્કીમ ચાલુ કરેલી છે. અત્યારે ભારતમાં 60 ટકા મેડિકલ ડિવાઇઝની આયાત કરવામાં આવી રહી છે. લોકલ ઉત્પાદન માંડ 40 ટકા છે. તેને માટે પીએલઆઈ આપવામાં આવેલી છે. પીઆરઆઈપી સ્કીમમાં પણ મેડિકલ ડિવાઇઝને આવરી લેવામાં આવી



છે. વિદેશી બનાવટની પ્રોડક્ટ્સના કેઝને કારણે ભારતમાં બનેલી મેડિકલ ડિવાઇઝ વિદેશમાં જઈને પેક થઈને ભારતમાં આવે છે. હૃદયરોગના દર્દીઓ માટેના સ્ટેન્ટ અને મોતિયાના ઓપરેશન પછી બેસાડવામાં આવતા ઓક્યુલર લેન્સ તેનું એક ઉદાહરણ છે. લોકો ભારતની સસ્તી અને સારી વસ્તુઓ છોડીને માત્ર ને માત્ર વિદેશી વસ્તુઓ પર પસંદગી ઉતારતા આવ્યા છે. પેશન્ટ વિદેશી વસ્તુ માટે ત્રણ ગણા દામ આપવા તૈયાર થઈ જતાં હતા. હવે સરકાર તેમને કન્વિન્સ કરવા સક્રિય થઈ છે કે બંનેની ક્વોલિટી એટલે કે દેશી અને વિદેશી ઉપકરણોની ક્વોલિટી એકસમાન છે. આમ

## ઇન્ટરનેશનલ ચેર ઊભી કરાશે

મેડિકલ રિસર્ચના કામ દુનિયાભરમાં ચાલી રહ્યા છે. તેમાંથી જર્મની કે એસ્ટરડેમમાં કોઈ રિસર્ચ ચાલુ છે. આ દરેક દેશની એક ચેર ભારતમાં ઊભી કરવાનું આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું છે. દેશનો અનુભવી વિજ્ઞાની ભારત આવે અને ભારતના બ્રાઈટ સ્ટુડન્ટ્સને દત્તક લે અને તેમને તેમના ફિલ્ડમાં થયેલા સંશોધન અંગેનું નોલેજ ટ્રાન્સફર કરે તેવી વ્યવસ્થા પણ ઊભી કરવાનું આયોજન થઈ રહ્યું છે. આઈપીએલ જેવી ક્રિકેટ ટુર્નામેન્ટ ભારતને સેંકડો નવા ક્રિકેટરો શોધી આપ્યા તે જ રીતે ફાર્મા ઇન્ડસ્ટ્રીમાં નવા રિસર્ચ કરનારાઓની જમાત ઊભી કરવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. વિરંચી શાહ કહે છે, “આ તમામ આયોજનને પરિણામે કોલેજમાં સ્ટાર્ટઅપ્સ આવવા માંડ્યા છે. તેઓ નવા સંશોધનના માધ્યમથી નવ વસ્તુઓ ડેવલપ કરી રહી છે. આમ કોલેજમાંથી ઇનોવેટર્સ અને આન્ટ્રપ્રેન્યોર્સ તૈયાર થઈ રહ્યા છે. આમ અનેક મોરચે ભારત સરકાર સક્રિય બની હોવાથી ફાર્મા ઇન્ડસ્ટ્રીનું ભાવિ ઉજ્જવળ જ છે.”

આ પરિસ્થિતિને બદલવા માટે પણ સરકાર સક્રિય બની છે. હવે ડ્રગ એન્ડ મેડિકલ ડિવાઇઝ કંટ્રોલ ઑર્ડર તૈયાર કરવામાં આવી રહ્યો છે. આગામી ચાર છ મહિનામાં આ નવો ડ્રગ એન્ડ મેડિકલ ડિવાઇઝ કંટ્રોલ ઑર્ડર જાહેર થઈ જશે. તેનાથી દવાની માફક મેડિકલ ડિવાઇઝના ભાવ પણ નિયંત્રિત થવા માંડશે. ડિસેમ્બર, 2024 સુધીમાં નવો ડીપીસીઓ અમલમાં આવી જવાની સંભાવના છે. આમ મેડિકલ ડિવાઇઝ ભારતમાં બને અને દુનિયાની પ્રોડક્ટ્સની ક્વોલિટીને પહોંચી વળે તથા પ્રાઈસની બાબતમાં તેની સામે સ્પર્ધા કરે તેવી મેડિકલ ડિવાઇઝ તૈયાર થાય તેના પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું છે. મેડિકલ ડિવાઇઝના ભાવ રિઝનેબલ રહે તેવા પ્રયાસો પણ સરકાર દ્વારા કરવામાં આવી રહ્યા છે. આમ ફાર્મા ઉદ્યોગના દરેક તબક્કે નવી તક નિર્માણ કરી આપવામાં આવી છે.

ક્વોલિટી મેડિકલ ડિવાઇઝ ભારત અને ગુજરાતમાં તૈયાર થવા માંડી છે. મેડિકલ ડિવાઇઝનું ગુજરાત હબ છે. તેનો ફાયદો ગુજરાતને પણ મળશે. ફાર્મા ઇન્ડસ્ટ્રી

માટે મશીન બનાવવાના ક્ષેત્રમાં પણ ગુજરાતે કાઠું કાઢેલું છે. અત્યાર સુધી જે મશીનરીઓ વિદેશથી આયાત કરવામાં આવતી હતી તે જ મશીનરીઓ ગુજરાત અને ભારતમાં બનતી થઈ ગઈ છે. તેથી જ આવનારા દિવસોમાં ફાર્મા મશીનરીની નિકાસનો પણ સારો અવકાશ રહેલો છે. ભારતમાં મેડિકલ ડિવાઇઝનો બિઝનેસ 15 અબજ ડોલરની આસપાસનો છે. 2030 સુધીમાં તેનો બિઝનેસ વધીને 45થી 50 અબજ ડોલરને વળોટી જાય તેવી સંભાવના છે. આગામી 25 વર્ષમાં એટલે કે 2047 સુધીમાં ભારતનો મેડિકલ ડિવાઇઝનો બિઝનેસ દુનિયામાં સૌથી મોટો બિઝનેસ બની જવાની સંભાવના છે. અત્યારે મેડિકલ ડિવાઇઝનો બિઝનેસ વર્ષે 16.5 ટકાના દરે વધી રહ્યો છે. ભારત સરકારે મેડિકલ ડિવાઇઝ ઇન્ડસ્ટ્રીના વિકાસ માટે પણ નવી પ્રોડક્શન લિન્ક ઇન્સેન્ટિવ યોજના જાહેર કરી દીધી છે. મેડિકલ ડિવાઇઝ તૈયાર કરવાના ક્ષેત્રમાં મોટું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ આવે તે હેતુથી પ્રોડક્શન લિન્ક ઇન્સેન્ટિવ-પીએલઆઈ સ્કીમની જાહેરાત કરવામાં આવી છે. કેન્સરના દરદીઓ માટેની ડિવીજ બનાવવા પર ફોકસ કરવાના હેતુથી ખાસ પ્રોત્સાહન આપવામાં આવ્યું છે. પીએલઆઈ માટે રૂ. 3420 કરોડની ફાળવણી કરવામાં આઈવી છે. એપ્રિલ, 2024 પીએલઆઈ હેઠળ મેડિકલ ડિવાઇઝના 26 પ્રોજેક્ટ મંજૂર કરી દેવામાં આવ્યા છે.

મેડિકલ ડિવાઇઝ બનાવવા માટે તાલીમ પામેલું માનવબળ તૈયાર કરવાની પણ વિશેષ યોજના સરકાર તરફથી તૈયાર કરવામાં આવેલી છે. મેડિસિન અને મેડિકલ ડિવાઇઝના સેક્ટરમાં સંશોધન અને વિકાસના કામો થાય તે માટેના પ્રયાસો પણ સરકાર તરફથી કરવામાં આવી રહ્યા છે. મેડિકલ ડિવાઇઝનો બિઝનેસ સરળતાથી ચાલે તે માટે મેડિકલ ડિવાઇઝ પાર્ક પણ તૈયાર કરવામાં આવી રહ્યો છે.

## પ્રોફેસર ઑફ પ્રોક્લેસની સિસ્ટમ આવશે

સરકાર 20થી 25 વર્ષમાં દુનિયાની બેસ્ટ મેડિકલ કોલેજમાં ભારતની બેથી ત્રણ મેડિકલ કોલેજ સ્થાન મેળવે તેવા પ્રયાસો પણ કરવામાં આવી રહ્યા છે. નાઈપરના માધ્યમથી આ દિશામાં પ્રયાસ કરવામાં આવી રહ્યા છે. અત્યારે ઇન્ડસ્ટ્રી અને કોલજ સહઅસ્તિત્વ છે. બંને બાજુ બાજુમાં હોવા છતાં એકબીજાથી અલગ છે. તેલ ને પાણી જેવો તેમનો સંબંધ છે. તેને નિકટ લાવવા માટે પ્રોફેસર ઑફ પ્રોક્લેસની સિસ્ટમ અમલમાં લાવવામાં આવશે. તેને માટે ઇન્ડસ્ટ્રીમાં આખી જિંદગી કાઢી હોય અને અનુભવનું જ્ઞાન મેળવ્યું હોય તેવા માણસોની પસંદગી કરીને તેમને કોલેજમાં આવીને ભણાવવાની કામગીરી સોંપવામાં આવશે. તે પીએચડી થયેલો નહીં હોય, પણ ફાર્માઉદ્યોગના ચોક્કસ કામકાજનો બહુ જ મોટો અનુભવ મેળવ્યો હોય તેમને તેના લેકચર આપીને મની પેઢીને તેને માટે તૈયાર કરવાની કામગીરી સોંપવામાં આવશે. આ રીતે નવા મેનપાવરને તૈયાર કરવામાં આવશે.



**છેલ્લાં ત્રણ વર્ષથી ભારતીય  
અર્થતંત્રનો વિકાસદર 7  
ટકાથી ઉપરનો જ રહ્યો છે.  
2022-23માં 7.2 ટકા, 2021-  
22માં 8.7 ટકા અને 2023-  
23માં 7.3 ટકાનો વિકાસદર  
જળપાઈ રહ્યો છે.**

પડી હતી. 2019માં કોવિડ-કોરોનાને કારણે વેપારઉદ્યોગ ઠપ થઈ જતાં અર્થતંત્ર ખાસ્સું નબળું પડી ગયું હતું. આ વિપરીત સંજોગોમાંથી બહાર આવ્યા વિકાસની ગતિ ખાસ્સી જાળવી રાખવામાં આવી છે. આ મોરચે સહિયારા પ્રયાસ થઈ રહ્યા હોવાથી 2147 સુધીમાં વિકસિત ભારતનું સ્વપ્ન સાકાર કરી શકાશે. સબકા પ્રયાસથી વિકસિત ભારતનું સ્વપ્ન પણ સાકાર થશે.

આ દિશામાં સૌથી પહેલું ટાર્ગેટ છે કે 2030ની 31મી માર્ચ સુધીમાં ભારતના અર્થતંત્રનું કદ વધારીને 7 લાખ કરોડનું કરી દેવાનું છે. તેનાથી ભારતની જનતાના જીવનની ગુણવત્તામાં મોટો તફાવત આવી જશે. ભારતની જનતાનું જીવનધોરણ નવી ઊંચાઈએ પહોંચશે.

તેથી જ 2024-25ના વર્ષમાં ભારતીય અર્થતંત્રના વિકાસનો દર 7 ટકાની આસપાસનો રહેવાનો અંદાજ છે. છેલ્લાં ત્રણ

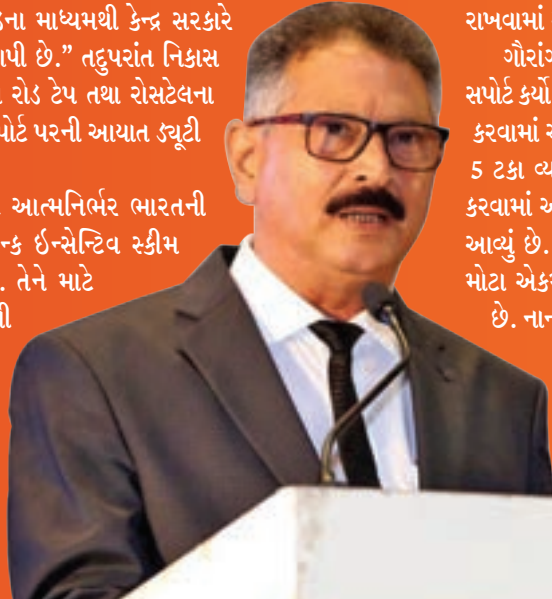


# ટેક્સટાઇલ અને રેડીમેડ ગારમેન્ટના સેક્ટરમાં આગેક્રુચ

ફેબ્રિક્સ અને રેડીમેડ ગારમેન્ટના ઉત્પાદનના ક્ષેત્રમાં ભારત વિશ્વના અગ્રણી ઉત્પાદકોમાં સ્થાન ધરાવે છે. દેશની કુલ રાષ્ટ્રીય ઊપજમાં ટેક્સટાઇલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝનો ફાળો 2.3 ટકા જેટલો છે. ભારતમાં થતા કુલ ઔદ્યોગિક ઉત્પાદનમાં ટેક્સટાઇલ ઉદ્યોગોનો ફાળો 13 ટકાનો અને એક્સપોર્ટમાં ટેક્સટાઇલ ઉદ્યોગનો ફાળો 12 ટકાની આસપાસનો છે. વિશ્વના ટેક્સટાઇલ અને રેડીમેડ ગારમેન્ટના કુલ વેપારમાં ભારતનો હિસ્સો 4 ટકાની આસપાસનો છે. કોટન જ્યુટના ઉત્પાદનમાં ભારત વિશ્વમાં નંબર વન અને સિલ્કના ઉત્પાદનમાં વિશ્વમાં બીજા ક્રમે આવે છે. વિશ્વમાં હાથસાળ પર તૈયાર કરવામાં આવતા કુલ કાપડમાંથી 95 ટકા કાપડ ભારતમાં તૈયાર થાય છે. 2026ની સાલ સુધીમાં ટેક્સટાઇલ પ્રોડક્ટ્સની નિકાસ વધીને 65 અબજ ડોલરને વળોટી જાય તેવી ધારણા છે. પીપીઈના ઉત્પાદનમાં ભારત વિશ્વમાં બીજા ક્રમ ધરાવે છે. કોરોનાકાળના આરંભ વખતે ભારતની ક્ષમતા બહુ જ ઓછી હતી, પરંતુ કોરોનાકાળમાં જ ભારતે આ ક્ષેત્રમાં સિંહ છલાંગ લગાવીને વિશ્વને મોટા પ્રમાણમાં પીપીઈ કિટ સપ્લાય કરી હતી. 2025ની સાલ સુધીમાં પીપીઈમાંથી બનતી વસ્તુઓની નિકાસ વધીને 92.5 અબજ ડોલરને આંબી જશે. સમગ્રતયા ટેક્સટાઇલ ઉદ્યોગનો વિકાસ દસ ટકાનાદરે થતો રહેવાનો અંદાજ છે. ટેક્સટાઇલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ભારતના 4.5 કરોડ લોકોને રોજગારી પૂરી પાડે છે. તેની સાથે સંકળાયેલા બીજા ઉદ્યોગોમાં બીજા 10 કરોડ લોકોને રોજગારી આપે છે. 2030ની સાલ સુધીમાં ભારતમાંથી ટેક્સટાઇલ અને તેની સાથે સંકળાયેલાં અન્ય ઉત્પાદનોની નિકાસ 100 અબજ ડોલરને પાર કરી જાય તેવી ધારણા છે. ટેક્સટાઇલનું ઉત્પાદન 250 અબજ ડોલર સુધી પહોંચી જવાની ધારણા છે. 2026ની સાલ સુધીમાં ટેક્સટાઇલ પ્રોડક્ટ્સની નિકાસ વધીને 65 અબજ ડોલરને વળોટી જાય તેવી ધારણા છે.

મસ્કટી કાપડ મહાજનના પ્રમુખ અને ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના સેક્ટરી ગૌરાંગ ભગતનું કહેવું છે, “ભારત સરકાર અને ગુજરાત સરકારે ટેક્સટાઇલ સેક્ટરને મજબૂત બનાવવા પ્રયાસ કર્યા છે. ટેક્સટાઇલ અપગ્રેડેશન ફંડમાંથી વિવિંગ સેક્ટરને 30 ટકા સબસિડી આપી છે. 20 ટકા સબસિડી અન્ય સેક્ટરને આપી છે. ટકનો લાભ લેનારાઓને વ્યાજની 5 ટકા સબસિડી પણ આપી છે. ગારમેન્ટ અને ટેક્નિકલ ટેક્સટાઇલમાં 15-15 ટકા સબસિડી આપી છે. સ્પિનિંગ સિવાયના સેક્ટરને 10 ટકા સબસિડી આપી છે. છેલ્લાં દસ વર્ષમાં ટક-ટેક્નિકલ અપગ્રેડેશન ફંડના માધ્યમથી કેન્દ્ર સરકારે રૂ. 3600 કરોડની સહાય આપી છે.” તદુપરાંત નિકાસ કરનારાઓ ડ્યૂટી ડ્રોબેક અને રોડ ટેપ તથા રોસ્ટેલના લાભ આપ્યા છે. કોટનની ઇમ્પોર્ટ પરની આયાત ડ્યૂટી 10 ટકા ઘટાડી આપી છે.

ટેક્સટાઇલ સેક્ટર માટે આત્મનિર્ભર ભારતની યોજના હેઠળ પ્રોડકશન લિન્ક ઇન્સેન્ટિવ સ્કીમ જાહેર કરવામાં આવેલી છે. તેને માટે રૂ. 10,683 કરોડની ફાળવણી કરવામાં આવેલી છે. ટેક્સટાઇલ ઉદ્યોગ નવી ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ કરતો થાય તે માટેની ટેક્સટાઇલ અપગ્રેડેશન ફંડની સ્કીમ પણ સરકારે તૈયાર કરેલી છે.



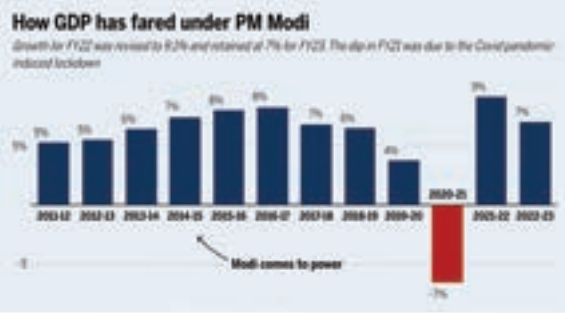
**ટેક્સટાઇલ અપગ્રેડેશન ફંડમાંથી વિવિંગ સેક્ટરને 30 ટકા સબસિડી આપી છે. 20 ટકા સબસિડી અન્ય સેક્ટરને આપી છે.**

જૂની સ્કીમમાં સુધારો કરીને નવી આકર્ષક સ્કીમ આપી છે. આ જ રીતે ઇન્ટિગ્રેટેડ ટેક્સટાઇલ પાર્ક બનાવવા સરકારે સ્કીમ મૂકેલી છે. ટેક્સટાઇલ સેક્ટરના નાના એકમો એક કલસ્ટર બનાવીને ટેક્સટાઇલ પાર્ક તૈયાર કરવા સક્રિય થાય તેવી ઈચ્છા સાથે સરકારે આયોજન કર્યું છે. તેને પરિણામે પીએમ મિત્રના નામ હેઠળ ચાલુ કરવામાં આવેલી આ યોજનાના ભાગરૂપે સુરત નજીક નવસારી પાસે એક ટેક્સટાઇલ પાર્ક ચાલુ થઈ રહ્યો છે. ભારતમાં કુલ મળીને 54 ટેક્સટાઇલ પાર્ક બનાવવાની ભારત સરકારે જાહેરાત કરી છે. તેમાંથી 31 ટેક્સટાઇલ પાર્ક સક્રિય થઈ રહ્યા છે. બાકીના 23 ટેક્સટાઇલ પાર્ક આગામી મહિનાઓમાં પૂરા થઈ જશે અને તેમાં કામકાજ પણ ચાલુ થઈ જશે. નાના અને મધ્યમ કદના ટેક્સટાઇલ એકમોને તેનાથી ખાસ્સો ફાયદો થશે. તેમના પ્રોડકશન અને વેચાણમાં વધારો થશે. તેમ જ નિકાસના બજારમાં વધુ વર્ચસ્વ જમાવવાની તેમને તક મળશે. ટેક્સટાઇલ ઉદ્યોગને તાલીમ પામેલું

માનવ બળ મળી રહે તે માટે સમર્થ સ્કીમ ફોર કેપેસિટી બિલ્ડિંગ ઈન ટેક્સટાઇલ સેક્ટર ચાલુ કરીને તાલીમ આપવાનું ચાલુ કર્યું છે. આ જ રીતે ટેક્સટાઇલ સેગમેન્ટમાં કેપેસિટી બિલ્ડિંગ કરવા માટે માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવા તેમ જ માર્કેટિંગમાં પણ મદદરૂપ થવા માટે સરકારે નોર્થ ઈસ્ટ રિજન ટેક્સટાઇલ પ્રમોશન સ્કીમ ચાલુ કરી છે. આ રીતે અત્યાર સુધી નોંધપાત્ર વિકાસ ન સાધી શકેલાં રાજ્યોમાં પણ વિકાસને વેગ આપવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવ્યો છે. આ પ્રોગ્રામ હેઠળ ઈનોવેટિવ પાવરલૂમ માટેના સંશોધન અને વિકાસ તથા નવા માર્કેટ વિકસાવવા માટે, બ્રાન્ડિંગ કરવા માટે સહાય અને સબસિડી આપવામાં આવી રહી છે. તેમ જ ટેક્સટાઇલના કામદારોના કલ્યાણનું આયોજન પણ કરવામાં આવ્યું છે. સિલ્ક ટેક્સટાઇલ માટે સમગ્ર નામની સ્કીમ ચાલુ કરવામાં આવી છે. પરિણામે ભારતે વિદેશમાંથી સિલ્કની આયાત કરવા પર મદાર ન રાખવો પડે તે જોવામાં આવ્યું છે. ભારતમાં જ સિલ્ક અને સિલ્કની બનાવટોનું ઉત્પાદન વધે તેનું ધ્યાન રાખવામાં આવી રહ્યું છે. શણના ઉત્પાદકોની સમસ્યા હળવી કરવા માટે પણ ભારતની વર્તમાન સરકાર 2015થી સક્રિય થઈ ચૂકી છે. પર્યાવરણના જતનની નેમ સાથે શણની બનાવટોને લોકપ્રિય બનાવવાની કામગીરી પણ સરકારે કરી છે. નેશનલ ટેક્સટાઇલ મિશન હેઠળ 2024ના અંત સુધીમાં દેશમાં ટેક્સટાઇલ પ્રોડક્ટ્સનું માર્કેટ 40 અબજ ડોલરથી વધીને 50 અબજ ડોલરને પાર કરી જાય તેવી અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે.

ગૌરાંગ ભગતનું કહેવું છે, “ગુજરાત સરકારે પણ ટેક્સટાઇલ સેક્ટરને મજબૂત સપોર્ટ કર્યો છે. ગુજરાત સરકારે પણ જમીન અને મકાન સિવાય ટેક્સટાઇલ સેક્ટરમાં કરવામાં આવેલા ખર્ચ માટે લેવામાં આવેલા ધિરાણની રકમ પરના કુલ વ્યાજમાંથી 5 ટકા વ્યાજ સબસિડી આપી છે. સ્પિનિંગ સિવાયની મશીનરી ખરીદવા માટે કરવામાં આવેલા રોકાણ પર ચૂકવેલા જીએસટીની સંપૂર્ણ રકમનું રિફંડ આપવામાં આવ્યું છે. છેલ્લા પાંચ વર્ષમાં વિવિંગ-પ્રોસેસિંગમાં વ્યાજની સબસિડી આપી છે. મોટા એકમોને વીજળીના બિલમાં યુનિટદીઠ રૂ. 2ની રાહત આપવામાં આવેલી છે. નાના અ મધ્યમ ઉદ્યોગને યુનિટદીઠ વીજબિલમાં રૂ. 3ની રાહત આપી છે. ગારમેન્ટ સેક્ટરમાં મહિલા મજૂર એટલે કે નોકરિયાત દીઠ રૂ. 4000 અને પુરુષ નોકરિયાત દીઠ રૂ. 3500ની રાહત આપવામાં આવી છે. ગુજરાત સરકારની 2012થી 2018ની ટેક્સટાઇલ પોલીસીમાં સૌથી વધુ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ખેંચી લાવવામાં સફળતા મળી છે.”

વર્ષથી ભારતીય અર્થતંત્રનો વિકાસદર 7 ટકાથી ઉપરનો જ રહ્યો છે. 2022-23માં 7.2 ટકા, 2021-22માં 8.7 ટકા અને 2023-24માં 7.3 ટકાનો વિકાસ દર જળવાઈ રહ્યો છે. આમ ભારતનું અર્થતંત્ર વિશ્વમાં સૌથી ઝડપથી વિકસતું અર્થતંત્ર છે. સ્થાનિક સ્તરની ડિમાન્ડ ઉપરાંત ખાનગી વપરાશ અને નવા મૂડીરોકાણને કારણે ભારતનો વિકાસદર 7 ટકાની ઉપરની સપાટીએ જળવાઈ રહ્યો છે. સરકારે છેલ્લાં દસ વર્ષથી અમલમાં મૂકવા માંડેલા આર્થિક સુધારાઓને પરિણામે વિકાસનો ઊંચો દર જાળવી રાખવામાં



## 2014 પહેલાની આર્થિક સ્થિતિ બહુ જ ખરાબ હતી. ભારતનું અર્થતંત્ર બટકણું હતુ અને કુગાવાનો દર સતત 22 મહિના સુધી 10 ટકાથી ઉપર રહ્યો હતો.

સફળતા મળી છે. દસ વર્ષમાં ફ્લાયઓવરથી માંડીને રસ્તાઓ, રેલવે ટ્રેક, વિમાનમથકો, બંદરો સહિતના મોરચે માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી કરવામાં સરકારે સતત પ્રયાસો કર્યા છે. તેની સાથે જ ડિજિટલ પેમેન્ટ માટેની માળખાકીય સુવિધાઓ પણ ઊભી કરી જ છે. પરિણામે દેશના અર્થતંત્રને ખાસ્સો વેગ મળ્યો જ છે. નાણાકીય વર્ષ 2025માં પણ કુલ રાષ્ટ્રીય ઉપર 7 ટકાથી વધુના દરે વધશે તેવું જણાઈ રહ્યું છે. 2030ની સાલ પછી તો સુધીમાં તો ભારતનો વિકાસદર 7 ટકાથી ઉપર નીકળી જવાની સંભાવના રહેલી છે.

ભારત તમામ મોરચે પ્રગતિ કરી રહ્યું હોવાથી આ શક્ય બન્યું છે. ભારતમાં ડિજિટલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સુધરી રહેલું છે. સંસ્થાકીય કાર્યક્ષમતામાં વધારો-સુધારો થઈ રહ્યો છે. ટેકનોલોજીના મોરચે ભારત આગળ વધી રહ્યું છે. ચંદ્રયાનને સફળતાથી ઉતારવામાં મેળવેલી સફળતાએ ભારતની

## નારીશક્તિના માધ્યમથી રાષ્ટ્રીય પ્રગતિ

ખેતીમાં ડ્રોનનો ઉપયોગ વધારવાની યોજના કરી છે. ડ્રોન દીદી બનાવીને ગ્રામીણ વિસ્તારની મહિલાઓની આવકમાં વૃદ્ધિ કરવાનો પ્રયાસ કર્યો છે. ડ્રોનથી જ ખેતરમાં દવાઓનો છંટકાવ થાય અને ડ્રોનથી જ ઊભા મોલને રોગ લાગ્યો છે કે નહીં તેની ચકાસણી કરીને જે તે જગ્યાએ જ જંતુનાશકોનો છંટકાવ કરીને સમસ્યા હળવી કરી દેખાડી છે. એક માનવ કરે તેનાથી દસગણું કામ ડ્રોન એક કલાકમાં જ કરી આપે છે. નારીશક્તિને સંગીન બનાવીને રાષ્ટ્રને પ્રગતિના પથ પર મૂકી આપ્યું છે. દસ કરોડ મહિલાઓને રાંધણગેસના ચૂલા અને સિલિન્ડરનાં જોડાણ આપ્યાં છે. ઉજ્જવલા યોજના હેઠળ આ સુવિધા આપીને લાકડાં બાળીને ચૂલા ફૂંકતી મહિલાઓને તકલીફમાં રાહત અપાવી છે. સશસ્ત્રદળમાં મહિલાઓને કાયમી સ્થાન અપાવીને મહિલાઓનું સન્માન વધાર્યું છે. 27.5 કરોડ મહિલાઓને મુદ્રા લોન આપવાની વ્યવસ્થા કરી છે. નવી માતા બનતી સ્ત્રીઓને પહેલાં બાર અઠવાડિયાંની ભરપગારી રજા મળતી હતી. આ રજાઓ વધારીને 26 અઠવાડિયા કરી આપીને મહિલાઓની મોટી સેવા કરી છે.



## ગરીબોના ઉત્થાનના પ્રયાસ કર્યા

દસ વર્ષમાં ગરીબોના ઉત્થાન માટે ખાસ્સા પ્રયાસ કરવામાં આવ્યા છે. 80 કરોડ લોકોને મફતમાં અનાજ આપ્યું છે. પ્રધાન મંત્રી આવાસ યોજના હેઠળ સવા ત્રણ કરોડથી વધુ લોકોને પાકા ઘર બાંધી રહેવા આપવામાં આવ્યા છે ગામડાંઓની અને અમુક શહેરી વિસ્તારોમાં મહિલાઓને પુલ્લામાં જાજરૂ માટે જવું પડતું હતું. આ મહિલાઓની અગવડ દૂર કરવા માટે દેશમાં 11.90 કરોડ જજરૂઓ બાંધીને તેમની સમસ્યા હળવી કરવામાં આવી છે. તદુપરાંત નલ સે જલની યોજના હેઠળ 12.50 કરોડથી વધુ ઘરમાં સ્વચ્છ જળ પહોંચાડી બતાવ્યું છે.





ટેકનોલોજિકલ કાબેલિયતનો પરિચય આપ્યો જ છે. સેમિ-કન્ડક્ટર્સ અને જેટ ટેકનોલોજી મેળવીને ભારત સરકાર વિદેશી કંપનીઓના સહયોગમાં ઉત્પાદન ચાલુ કરવાની દિશામાં આગળ વધી રહી છે. માઈક્રોન સહિતની કંપનીઓ સેમિ-કન્ડક્ટર્સ બનાવવાના કામ માટે ગુજરાતમાં આવી છે. તેની સાથે જ માનવમૂડીનો પણ મહત્તમ વિકાસ કરીને તેનો શ્રેષ્ઠતમ ઉપયોગ કરવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવી રહ્યો છે. તેની મદદથી મૂડીરોકાણ માટે અનુકૂળ માહોલ ઊભો કરવામાં આવી રહ્યો છે. તેથી જ આગામી ત્રણ વર્ષમાં ભારતનું અર્થતંત્ર ત્રીજા ક્રમનું સૌથી મોટું અર્થતંત્ર બની જવાની સંભાવના છે. 2030ની સાલ સુધીમાં ભારતના અર્થતંત્રનું કદ વધીને 7 લાખ કરોડથી આગળ નીકળી જવાની સંભાવના રહેલી છે. આ એક મહત્ત્વની સિદ્ધિ ગણાશે. ભારતના અર્થતંત્રનો વિકાસદર અને માથાદીઠ કે પરિવાર દીઠ આવકમાં થઈ રહેલો વધારો નોંધપાત્ર હોવાથી કુગાવાનો દર બહુ અસર કરતો નથી તેમ જ કેન્દ્રના સ્તરે રાજકીય સ્થિરતા હોવાથી અને નાણાનીતિને યુસ્ત બનાવવાનાં પગલાં રિઝર્વ બેંક દ્વારા લેવામાં આવી રહ્યાં હોવાથી વિકાસની ગતિ જળવાઈ રહેશે.

## કુગાવો નિયંત્રણમાં રહ્યો

પ્રધાનમંત્રી તરીકેની જવાબદારી નરેન્દ્ર મોદીએ સ્વીકારી ત્યાર બાદ કુગાવાનો દર નિયંત્રણમાં રહ્યો છે. 2014માં કેન્દ્રની સત્તા હાથમાં લીધી તે વખતે કુગાવાનો દર 8.33 ટકા હતા. કુગાવાનો આ દર રિઝર્વ બેંકે નિર્ધારિત કરેલા 2થી 6 ટકાની રેન્જ કરતાં ખાસ્સો ઊંચો હતો. રિઝર્વ બેંકના મતાનુસાર કુગાવાનો દર 2થી 6 ટકાની ઉપર જાય તો ભારતના અર્થતંત્રને તે પરવડે તેવો જ નહોતો. કન્ઝ્યુમર પ્રાઈસ ઈન્ડેક્સને આધારે તૈયાર કરવામાં આવતા

## કેમિકલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ

કેમિકલ ઉદ્યોગના અવિરત વિકાસ માટે ભારત સરકારે ખાસ્સા પ્રયાસો કર્યા છે. કેમિકલ ઉદ્યોગ અત્યારે અંદાજે 250 અબજ ડોલરનું કામકાજ કરે છે. 2025 સુધીમાં તેનું કામકાજ વધીને 300 અબજ ડોલરનું થઈ જવાની સંભાવના છે. 2040 સુધીમાં કેમિકલ ઉદ્યોગ 1 લાખ કરોડ ડોલરને આંબી જાય તેવી ધારણા છે. નવથી સાડા નવ ટકાના દરે વિકસી રહેલો ભારતનો કેમિકલ ઉદ્યોગ જુદી જુદી મળીને 80,000થી 85000 પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરે છે. કેમિકલ્સના ઉત્પાદનમાં ભારત વિશ્વમાં છઠ્ઠા ક્રમે અને કેમિકલની નિકાસમાં વિશ્વમાં 14માં ક્રમે છે. કેમિકલ ઉદ્યોગમાં કૃષિ ક્ષેત્ર માટેના રસાયણો, ફાર્માસ્યુટિકલ્સ માટેનાં રસાયણો, ટેક્સટાઈલ, પેપર, પેઈન્ટ ઈન્ડસ્ટ્રી માટેનાં રસાયણો, સાબુઉદ્યોગ માટેનાં રસાયણો અને પેટ્રોકેમિકલ્સનો સમાવેશ થાય છે.

કેમિકલ્સની ડિમાન્ડમાં આગામી 20 વર્ષ સુધી 20 ટકાના દરે વધારો થતો રહેવાનો અંદાજ છે. સ્થાનિક એટલે કે ભારતના બજારમાં કેમિકલની ડિમાન્ડ 2040 સુધીમાં એક લાખ કરોડ ડોલરને વળોટી જવાની ધારણા છે. તેનો લાભ લેવા અને ચીન પરની નિર્ભરતા ઘટાડવા માટે ફાર્માસ્યુટિકલ્સના એપીઆઈ-એક્ટિવ ફાર્માસ્યુટિકલ ઈન્ગ્રેડિયન્ટ્સ માટે પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ જાહેર કરવામાં આવેલી છે. આ જ રીતે વિદેશમાંથી કેમિકલની આયાત ઓછી થાય તે માટે પણ પીએલઆઈ જાહેર કરવામાં આવેલી છે. 2035 સુધીમાં આ સેક્ટરમાં રૂ. 276.46

અબજ ડોલરનું નવું રોકાણ આવવાની ધારણા સરકારે મૂકેલી છે. ગ્રીન હાઈડ્રોજન મિશન અને ડાઈ-એમોનિયા ફોસ્ફેટના

ઉત્પાદનમાં ભારત આત્મનિર્ભર બનવા માગે છે. તેને માટે

જ આ રોકાણ આવવાની સંભાવના છે. તેથી જ ગુજરાત સહિત દેશમાં પાંચ પીસીપીઆઈઆર

ડેવલપ કરવાનું

આયોજન કર્યું

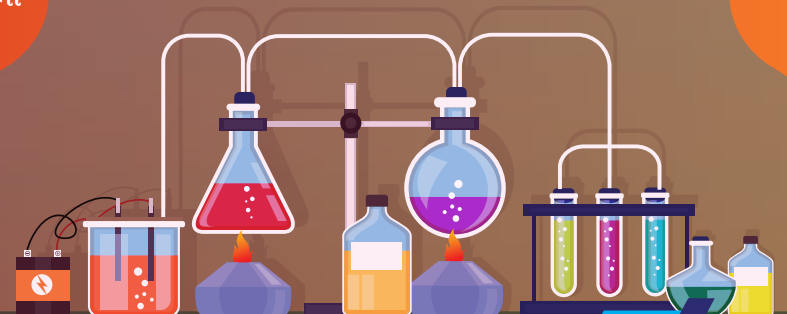
છે. આ જ રીતે

પ્લાસ્ટિક પાર્ક

પણ ડેવલપ

કરવામાં

આવી રહ્યા છે.



કુગાવાના દર મુજબ 2014 પછી કુગાવાનો દર અંકુશમાં રહ્યો છે. ત્યાર બાદ કુગાવાનો દર રિઝર્વે બેન્કે દર્શાવેલા કમ્ફર્ટ ઝોનની વચ્ચે જ રહ્યો છે. એપ્રિલ 2022માં કુગાવાનો દર 7.7 ટકાની સપાટીને આંબી ગયો હતો. આ ગાળામાં રશિયાઓ યુક્રેન પર હુમલો કર્યાના ઘટના બની હતી. એપ્રિલ, 2023માં તો કુગાવાનો દર ઘટીને 4.7 ટકાની સપાટીએ આવી ગયો હતો.

## દર બે દિવસે એક નવી કૉલેજ સ્થાપી

યુવાનોને અભ્યાસ કરવાનો પૂરતો અવકાશ

## દુનિયાના દેશોમાં ભારતનો પ્રભાવ વધ્યો

છેલ્લાં દસ વર્ષમાં ભારતનો પ્રભાવ વધી ગયો છે. ચંદ્ર પર યાન ઉતારવાને કારણે અને કોરોનાકાળમાં દુનિયાના 99 દેશોને રસી પૂરી પાડવા બદલ ભારતનું સ્ટેટસ વધી ગયું છે. ભારત ટેકનિકલી સાઉન્ડ દેશ હોવાની ઈમેજ મજબૂત બની છે. તેથી જ ભારતમાં તૈયાર થતાં ઉત્પાદનોની ગુણવત્તા પર વિશ્વાસ વધ્યો છે. પરિણામે ભારતમાંથી થતી નિકાસ વધીને 760 અબજ ડોલરના આંકને આંબી ગઈ છે. જી-20ના પ્રમુખ તરીકે દુનિયાની સમસ્યાઓનો ઉકેલ આપવાના ભારત દ્વારા કરવામાં આવેલા પ્રયાસને પરિણામે સમગ્ર વિશ્વમાં ભારતની સરાહના થઈ છે. વિશ્વના મંચ પર ભારતની ભૂમિકા મહત્વની બની છે. છેલ્લા એક દસકામાં જ આંતરરાષ્ટ્રીય યોગ દિવસની ઉજવણી ચાલુ થઈ છે. આંતરરાષ્ટ્રીય મિલેટ યરની ઉજવણી ચાલુ થતાં જાડાં ધાન્યોની બોલબોલા વધી છે. સોલાર ટેકનોલોજીની બાબતમાં આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે જોડાણો થયાં છે.



મળે તેની તકેદારીના ભાગરૂપે કેન્દ્રમાં સત્તા ગ્રહણ કર્યા પછી દર બે દિવસે એક નવી કૉલેજની દેશના કોઈ ને કોઈ ખૂણામાં સ્થાપના થાય તેવી તકેદારી રાખવામાં આવી છે. આ જ રીતે દર અઠવારિયે એક નવી યુનિવર્સિટીની સ્થાપના થાય તેવું આયોજન અમલમાં મૂકી દેખાડ્યું છે. દસ વર્ષમાં દેશમાં મેડિકલ કૉલેજની સંખ્યામાં અંદાજે 350નો વધારો થયો છે. દસ વરસમાં સાત નવી આઈઆઈએમની સ્થાપના કરવામાં આવી છે. આ જ રીતે સાતથી આઠ જેટલી આઈઆઈટીની સ્થાપના પણ દસ વર્ષમાં કરાઈ છે. સ્ટાર્ટઅપ્સને પણ દસ વર્ષમાં ખાસ્સું પ્રોત્સાહન આપવામાં આવ્યું છે. દેશમાં દસ વર્ષમાં 1 લાખ જેટલાં સ્ટાર્ટઅપ્સ ચાલુ થયાં છે. તેમાંથી 100થી વધુ તો રૂ. 100 કરોડથી વધુનું ટર્નઓવર કરતાં થયું છે.

## જનતાને મળતી આરોગ્ય સુવિધા સુધારી

જાહેર જનતાને ઓછા ખર્ચે સારી સારવાર મળે તેવી વ્યવસ્થા પણ કેન્દ્ર સરકારે તેના દસ વર્ષના શાસન કાળમાં કર્યો છે. આ ગાળામાં ઓલ ઈન્ડિયા ઈન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ મેડિકલ સાયન્સ-એઈમ્સ તરીકે ઓળખાતી હોસ્પિટલ્સની સંખ્યામાં 15નો ઉમેરો કર્યો છે. પહેલા માત્ર 8 એઈમ્સ હતી આજે 23થી વધુ એઈમ્સ છે. દેશના 50 કરોડથી વધુ લોકોને આયુષમાન ભારત યોજના હેઠળ હેલ્થ કાર્ડ આપવામાં આવ્યા છે. આ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને વ્યક્તિ રૂ. 10 લાખ સુધીના ખર્ચની મેડિકલ સારવાર મફતમાં કરાવી શકે છે. માત્ર સરકારી નહીં, દરેક હોસ્પિટલ્સમાં આ કાર્ડથી સારવાર લઈ શકાય તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. જન ઔષધિકેન્દ્રો ચાલુ કરીને દરદીઓને જરૂરી દવાઓ 70થી 80 ટકા ઓછી કિંમતે મળે તેવી વ્યવસ્થા કરી આપી છે. આ રીતે વરસે દહાડા દવાના ખર્ચ પર રૂ. 21000થી 22000 કરોડની બચત કરી આપી છે.



# એન્જિનિયરિંગના નાના એકમોને વધુ સહાય આપે તો આર્થિક વિકાસને વેગ મળે

## આ

ર્થિક વિકાસ માટે એન્જિનિયરિંગ સેક્ટર પણ એક મહત્વનું ક્ષેત્ર છે. જુદાં જુદાં ઉદ્યોગ માટે જોઈતી

મશીનરી તૈયાર કરી આપવાનું, માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવાનું, એડવાન્સ ટેકનોલોજી તૈયાર કરીને સમસ્યાનું સમાધાન શોધી આપવાનું કામ એન્જિનિયરિંગ સેક્ટર કરે છે. ઔદ્યોગિક વિકાસને વેગ આપવાનું અને ઈન્નોવેશનને પ્રમોટ કરવાનું કામ પણ એન્જિનિયરિંગ ઉદ્યોગ કરે છે. ભારતના આર્થિક વિકાસમાં પાયાની ભૂમિકા એન્જિનિયરિંગ ઈન્ડસ્ટ્રી કરે છે. છેલ્લા પાંચદસ વર્ષમાં એન્જિનિયરિંગ ઈન્ડસ્ટ્રીની કામગીરી ઘણી જ સુધરી છે. વિશ્વસ્તરે આવી રહેલા બદલાવનું પગલે પગલું દબાવીને ભારતનો એન્જિનિયરિંગ ઉદ્યોગ વિકાસ સાધી રહ્યો છે. તેમાં નવું રોકાણ પણ આવી રહ્યું છે. બીજીતરફ સ્થાનિક સ્તરે એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સ અને સર્વિસની ડિમાન્ડ પણ વધી રહી છે. માળખાકીય સુવિધા, રિન્યુએબલ એનર્જી અને ટ્રાન્સપોર્ટેશનમાં એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સની ડિમાન્ડ વધી રહી છે. સરકારના શહેરીકરણના પ્રોજેક્ટ્સ હેઠળ માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી થતાં અને કંપનીઓ તેમના કામકાજ વધારવા માટે આધુનિક ટેકનોલોજી અપનાવતી થઈ હોવાથી એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સની ડિમાન્ડ વધી ગઈ છે. શહેરીકરણ વધતા પણ એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સની ડિમાન્ડ વધી છે. ભારતમાંથી થતી કુલ નિકાસમાં એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સનો ફાળો અંદાજે 25 ટકાની આસપાસનો છે. ભારતમાંથી એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સની નિકાસ અંદાજે 55થી 57 અબજ ડોલરની આસપાસની છે. ગ્રીન હાઈડ્રોજન બનાવવાના ક્ષેત્રમાં પણ ટેકનોલોજી ક્રાન્તિકારી પરિવર્તન લાવી શકે તેમ છે. આ સંજોગોમાં અમૃતકાળમાં સ્થાનિક સ્તરે અને આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે એન્જિનિયરિંગ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસની ડિમાન્ડ વધવાની જ છે. બીજીતરફ એન્જિનિયરિંગના સેક્ટરની કંપનીઓની એક્સપોર્ટ્સ ટિવસે ટિવસે વધી રહી છે.

અમદાવાદ એન્જિનિયરિંગ મેન્યુફેક્ચરિંગ એસોસિયેશનના પ્રમુખ અશ્વિન પટેલ કહે છે, “સરકારે નવી મશીનરી વસાવનારાઓને ઈન્ટેરેસ્ટ સબસિડી 15 ટકા આપી છે. સિડબીના માધ્યમથી



**અશ્વિન પટેલ, પ્રમુખ  
અમદાવાદ એન્જિનિયરિંગ  
મેન્યુફેક્ચરિંગ એસોસિયેશન**

**ભારતમાંથી એન્જિનિયરિંગ  
ગુડ્સની નિકાસ અંદાજે 55થી  
57 અબજ ડોલરની આસપાસની  
છે. ગ્રીન હાઈડ્રોજન બનાવવાના  
ક્ષેત્રમાં પણ ટેકનોલોજી  
ક્રાન્તિકારી પરિવર્તન લાવી શકે  
તેમ છે.**

કેપિટલ સબસિડી પણ આપવામાં આવી છે. સ્ટેટ ગવર્નમેન્ટે પણ એન્જિનિયરિંગ ઉદ્યોગને રાહત આપી છે. ભારતનો એન્જિનિયરિંગ ઉદ્યોગ અત્યાધુનિક ટેકનોલોજી બનાવવાની કક્ષાએ હજી પહોંચ્યો નથી. હજી આ મોરચે ઘણી લાંબી મજલ કાપવાની છે. કેપિટલ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પર કે પછી કેશ કેડિટ પર રાહત આપવાની વધુ આકર્ષક યોજના સરકારે લાવી જોઈએ. કેશ કેડિટ પરના વ્યાજદર ત્રણ ટકા ઊંચા પડી રહ્યા છે. બીજું નાના ઔદ્યોગિક એકમોને બેન્ક દ્વારા ધિરાણ આપવામાં આનાકાની કરવામાં આવી રહી છે. બેન્કોને નાના ઉદ્યોગોને ધિરાણ આપવામાં વિશ્વાસ નથી. તેથી નાના ઉદ્યોગો 10થી 15 કરોડનું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરીને આધુનિકતા સાથે

**કેપિટલ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પર કે પછી  
કેશ કેડિટ પર રાહત આપવાની  
વધુ આકર્ષક યોજના સરકારે  
લાવી જોઈએ. કેશ કેડિટ પરના  
વ્યાજદર ત્રણ ટકા ઊંચા પડી  
રહ્યા છે.**

તાલ મેળવવો હોય તો પણ મેળવી શકતી નથી. આ બાબત તેમના વિકાસમાં અવરોધ ઊભો કરી રહી છે. નાના એકમોએ મશીનરી લાવવી હોય તો તેના મોર્ટગેજનો સવાલ ઊભો થાય છે. મોર્ટગેજ ન લે તો બેન્કો તેના પર જલદી લોન આપતી નથી. બીજીતરફ 10થી 15 કરોડનું ધિરાણ લે તો તેની પ્રોડક્શન કોસ્ટ ઉપર જાય છે. તેથી મશીનરીના પાર્ટ્સ મેન્યુઅલી બનાવનારાઓ સામે ઓટોમેશન કરનારા એકમો ટકી શકતા નથી. ઓટોમેશનમાં પણ બલ્ક ઓર્ડર ન હોય ત્યાં સુધી પ્રોડક્શન કોસ્ટ ઊંચી જ રહે છે. મોટા એકમોને 500થી 1000 પીસનો (સ્પેરપાર્ટ્સનો) ઓર્ડર આપવો હોય તો તેની વધુ કિંમત ચૂકવવી પડે છે. તેમનો બલ્ક ઓર્ડર હોય તો તેમને સસ્તુ મળી શકે છે. અન્યથા મેન્યુઅલી કામ કરનારાઓ પાસે કામ કરાવી લે છે. મેન્યુઅલી કામ કરનારાઓ અને ઓટોમેશનનો આશરો લેનારાઓની બજાર કિંમતમાં 15 ટકાની આસપાસનો તફાવત આવે છે. પરિણામે તેમને માટે સ્પર્ધા કરવી કઠિન બની ગઈ છે. ફાઉન્ડ્રીને આ પ્રકાસની સમસ્યાઓનો સામનો કરી શકે છે. બીજું વિદેશની કંપનીઓ વચેટિયાઓને રાખીને ઓર્ડર અપાવે છે. વચેટિયાનો ગાળો પણ તેમના બિઝનેસની સ્પર્ધાત્મકતા ઘટાડી રહ્યું છે. વચેટિયાઓ ગાળો વધારવા માટે મેન્યુઅલ મેન્યુફેક્ચરિંગનો ઉપયોગ કરે છે. તેથી નાના એકમો માટે ઓટોમેશનમાં જવા માટેનો ખર્ચ કરવો વાજબી રહેતો નથી. તેમને લેવલ પ્લેયિંગ ફિલ્ડ મળી શકે તે માટેની રાહત નાના ઔદ્યોગિક એકમોએ આપવી જોઈએ. તેવી પોલીસી તૈયાર કરવી જોઈએ.”

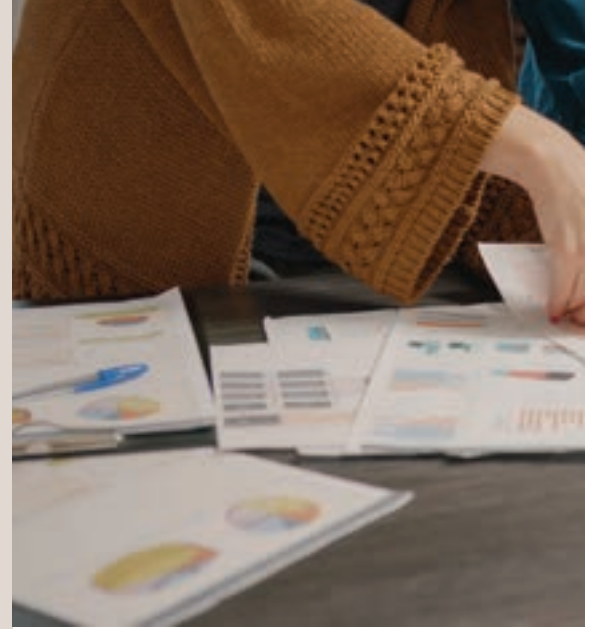
આવકવેરાની કલમ 43 (બી) (એચ) હેઠળ 45 દિવસની પેમેન્ટ સાર્ઈકલ ચાલુ કરીને સારુ કામ કર્યું છે. પરંતુ આ માત્ર નાના ઉદ્યોગોને લાગુ કરવામાં આવ્યું હોવાથી તેમનો બધો જ બિઝનેસ મિડિયમ ઈન્ડસ્ટ્રી તરફ ખેંચાઈ રહ્યો છે. તેથી આ જોગવાઈ તમામ ઉદ્યોગો માટે લાગુ કરવામાં આવે તે જરૂરી છે. આ પગલું લઈને નવી લાભદાયી જોગવાઈની નકારાત્મક અસરને ઓછી કરી શકાય તેમ છે.

# સડસડાટ સફળ થતાં સ્ટાર્ટઅપ્સ તેટલી જ ઝડપથી પડી શકે

## સ્ટાર્ટ

ટઆપ્સ જેટલી ઝડપથી સફળતાની સીડી પર ચઢે છે તેટલી જ ઝડપથી નીચે ગબડી શકે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સ શરૂ કર્યા પછીય તેમને અનેક સમસ્યાઓનો સામનો કરવો પડે છે. આ સમસ્યાઓનો ઉકેલ વહેલામાં વહેલો તેની સાથે સંકળાયેલા સરકારી વિભાગોએ લાવી આપવો જોઈએ. ગુજરાતમાં સ્ટાર્ટઅપ્સના સમર્થક અને પ્રોત્સાહન આપનાર ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝના અમિત પરીખ કહે છે, “સ્ટાર્ટઅપ્સને ખરે ટાંકણે સમસ્યાનું સમાધાન મળી જાય તો તેવા સંજોગોમાં સ્ટાર્ટઅપ્સની સફળતાનો રેશિયો વધી શકે છે. અત્યારે સ્ટાર્ટઅપ્સની સફળતાનો રેશિયો અંદાજે માંડ 10 ટકાનો છે. 10 ટકા સ્ટાર્ટઅપ્સ તો સ્થાપનાના પહેલા વર્ષમાં જ નિષ્ફળ જાય છે. સમગ્રતયા ગણતરી માંડીએ તો 90 ટકા સ્ટાર્ટઅપ્સ

સ્ટાર્ટઅપ્સ પર  
વ્યવસ્થિત ધ્યાન  
ન અપાય તો ભાવિ  
ધૂંધળું બની જવાની  
શક્યતા દર્શાવતા  
નિષ્ણાતો: સ્ટાર્ટઅપ્સની  
સમસ્યાઓનો ઉકેલ  
લાવવા માટે સ્ટેક  
હોલ્ડર્સે તત્પરતા  
દાખવવી પડે



## યુવા સાહસિકો ક્યાં ટકવું, ક્યાં અટકવું અને ક્યાં છટકવું તે સમજે

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીઝની સ્ટાર્ટઅપ કમિટીના અમિત શાહનું કહેવું છે કે સ્ટાર્ટઅપને માર્કેટ મળવું સૌથી



અમિત પરીખ, ચેરમેન

સ્ટાર્ટ અપ અને ઇનોવેશન કમિટી, GCCI

પહેલું જરૂરી છે. આ સ્ટાર્ટઅપ પિકઅપ ન કરતાં હોવાને માટે જવાબદાર મોટી સમસ્યા

છે. તેથી તેને માર્કેટ અપાવવામાં સૌએ મદદ કરવી જોઈએ. સ્ટાર્ટઅપને વિદેશમાં પ્રોડક્ટ્સ મોકલવી હોય કે તેને ગુજરાત રાજ્યની બહાર મોકલવી હોય તો તેને માટે સ્ટાર્ટઅપને સ્રોત ઓછા પડે છે. બીજા રાજ્યના લોકો તેના પર વિશ્વાસ મૂકશે નહીં. તેમને માર્કેટિંગમાં મદદ મળે તે માટે મોટા ઉદ્યોગોએ અને સરકારે સહાયભૂત થવું જોઈએ. રેફરન્સ આપીને કે પછી તેની પ્રોડક્ટ્સને અન્ય કોઈ રીતે પ્રમોટ કરીને પ્રોત્સાહન આપવું જોઈએ. તેમની અને તેમની પ્રોડક્ટ્સની વિશ્વસનીયતા વધે તેવું કશુંક કરવું જોઈએ, કારણ કે સ્ટાર્ટઅપ્સ પાસે માર્કેટિંગનો ખર્ચ કરવા માટે પૈસા હોતા નથી. સરકાર તરફથી ગ્રાન્ટ તેમને જરૂર મળે છે, પરંતુ સરકારી ગ્રાન્ટની પણ મર્યાદા હોય છે. આ સંજોગોમાં માર્કેટિંગ માટે તેમને પૈસાની ખેંચ પડે છે.

અમિત પરીખ કહે છે, “સ્ટાર્ટઅપ પાસે વર્ષ દરમિયાન ખર્ચ કરવા માટે 50 રૂપિયા હોય છે. આ રૂપિયા છ માસમાં જ વપરાઈ જાય છે. બાકીના છ માસ માટે તેમની પાસે

પૈસા પણ હોતા નથી અને છ મહિનાનો લાંબો ગાળો કાઢવો પડે છે. આ સ્થિતિ સ્ટાર્ટઅપ્સનાં ગણિતોને ખોરવી નાખે છે.” બીજી તરફ સંપન્ન પરિવારનો છોકરો હોય તો માર્કેટિંગ માટે એક લાખની જરૂરિયાત હોય ત્યાં તે બે લાખ

સ્ટાર્ટ અપ પાસે વર્ષ દરમિયાન ખર્ચ કરવા માટે 50 રૂપિયા હોય છે. આ રૂપિયા છ માસમાં જ વપરાઈ જાય છે. બાકીના છ માસ માટે તેમની પાસે પૈસા પણ હોતા નથી અને છ મહિનાનો લાંબો ગાળો કાઢવો પડે છે.

ફેલ જાય છે. બીજાથી દસમા વર્ષના ગાળામાં બીજાં 20થી 30 ટકા સ્ટાર્ટઅપ્સ ફેલ જાય છે. પાંચ વર્ષ પછી ફેલ જનારાં સ્ટાર્ટઅપ્સનું પ્રમાણ 40થી 50 ટકા જેટલું છે. દસ વર્ષ સુધીમાં નિષ્ફળ જનારાં સ્ટાર્ટઅપ્સની સંખ્યા 65થી 70 ટકાની છે. જોકે સમયસર મદદરૂપ થઈને આ સ્થિતિમાં સુધારો લાવી શકાય તેમ છે.



સફળતાની નિસરણી પર સડસડાટ આગળ વધેલા બાયઝૂસ અને પેટીએમ સફળતાના શિખરને સર કર્યા પછી ગભડવા માંડ્યાં હોવાનાં જીવંત ઉદાહરણ છે (ગુજરાતનાં કોઈ ઉદાહરણ હોય તો તે પણ લેવાં). પહેલાં પીટીએમની જ વાત કરીએ. એકથી સવા વર્ષ પહેલા પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીએ ડિજિટલ ફાઇનાન્સના મોરચે પીટીએમે કંડારેલી કેડીની ભરપૂર સરાહના કરી હતી, પરંતુ આજે પેટીએમ તકલીફમાં આવી ગયું છે. કાયદાકીય જોગવાઈ હેઠળ ફરજિયાત પાલન કરવાને પાત્ર કેટલાક નિયમોના પાલન કરવાનો બોજ પીટીએમને માથે આવ્યો ત્યારે પેટીએમ તેનું પાલન કરવા માટે સંઘર્ષ કરી રહ્યું છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો આ નિષ્ફળતાએ જ તેની ઘોર ખોદવાનો આરંભ કરી દીધો છે.

એક, પીટીએમ સૌપ્રથમ તો ફાઇનાન્શિયલ ટ્રાન્ઝેક્શનમાં કે.વાય.સી. (તમારા કસ્ટમર્સને ઓળખો)ની રિઝર્વ બેન્ક ઓફ ઈન્ડિયાએ જાહેર કરેલી માર્ગદર્શિકાનું પાલન કરવામાં વિફળ રહ્યું છે. ફાઇનાન્શિયલ સિસ્ટમમાં લોકો સાથે ફોડ-છેતરપિંડી ન થાય તે માટે અને ફાઇનાન્શિયલ ઈન્સ્ટિટ્યૂટમાં ગેરકાયદે એક્ટિવિટીઓ ન થાય તે માટે કસ્ટમર્સ અંગે ચોક્કસ માહિતી એકત્રિત કરવી અનિવાર્ય છે. પીટીએમ જ નહીં, દરેક નાણાસંસ્થાઓએ આ

## ચાલુ થયા પછી 90 ટકા સ્ટાર્ટઅપ્સ કોઈ ને કોઈ કારણસર બંધ થઈ જાય છે

માર્ગદર્શિકાનું

પાલન કરવું

ફરજિયાત છે. પીટીએમ કે.વાય.સી.નાં ધારાધોરણો જાળવી રાખવામાં નિષ્ફળ ગયું તેથી તેને સૌથી મોટો ફટકો પડ્યો છે.

બીજું, સાયબર સિક્યોરિટીને લગતી ઘટનાઓની વિગતો સમયસર રિઝર્વ બેન્કને જણાવવામાં પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ નિષ્ફળ ગયું હતું. સાયબર સિક્યોરિટીમાં કોઈ ગાબડું પડ્યું હોય તો તેની રિઝર્વ બેન્કને તત્કાળ જાણ કરવાની હોય છે. પેટીએમનું બોર્ડ તે કામગીરી પાર પાડવામાં નિષ્ફળ ગયું હતું. હેકર્સ દ્વારા કરવામાં આવતા હુમલા અને તેના થકી થતાં ફોડ અંગે સાયબર સિક્યોરિટીના નિયમોના થઈ રહેલા ભંગ અંગે પેટીએમે રિઝર્વ બેન્કના સમયસર જાણ કરી નહોતી. તેમની ફાઇનાન્શિયલ ટ્રાન્ઝેક્શનની

ખર્ચવાનો છે. આમ બમણો ખર્ચ કરવાથી તેમને સફળતા વધુ સરળતા અને ઝડપથી મળી જાય છે. જ્યારે નાનાં સ્ટાર્ટઅપ્સ રૂ. 50,000ના ખર્ચમાં પણ હાંફી જાય છે. ગુજરાતનાં સ્ટાર્ટઅપ્સની પ્રોડક્ટ્સ માર્કેટમાં દેખાતી નથી. થોડીઘણી દેખાતી હોય તો પણ તેની લોકોને ખબર જ નથી હોતી. તેથી સ્ટાર્ટઅપ્સ પાછાં પડે છે.

કેટલાંક સ્ટાર્ટઅપ્સને લાયકાત કરતાં વધુ પૈસા બજારમાંથી મળી જાય છે. સ્ટાર્ટઅપને ફાઇનાન્સ કરનારાઓ તેને વધુ પૈસા આપી દે છે. તેથી પણ સ્ટાર્ટઅપને તેની કિંમત ન હોવાથી તે જરૂર કરતાં વધુ પૈસા ખર્ચી નાખે છે. આ સંજોગોમાં વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટે તેના પર નજર રાખવી જરૂરી છે. સ્ટાર્ટઅપ્સમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરીને કમાણી કરી લેવાની તક ગુમાવી રહ્યા હોવાનું એટલે કે ફોમો-FOMO-Fear of missing out- સ્ટાર્ટઅપ્સના ઘણા ફાઇનાન્સર કે વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટમાં જોવા મળે છે. વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટે તેને જે બિઝનેસનો અંદાજ હોય તેને લગતાં સ્ટાર્ટઅપ્સમાં જ રોકાણ કરવું જોઈએ. તેમાં રોકાણ કર્યા પછી સ્ટાર્ટઅપ લોન્ચ કરનારાઓને અડવાડિયે એક વાર મળવું પણ જોઈએ. તેમ તેમની કામગીરી કેવી રીતે ચાલે છે તેનો ટ્રેક પણ રાખવો જોઈએ. તમામ



સ્ટાર્ટઅપ્સ યુનિકોર્ન બનતાં નથી તે પણ વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ ભૂલી જાય છે. સ્ટાર્ટઅપ પણ રાતોરાત બહુ જ મોટી સફળતા મળી જશે તેવાં સપનાંઓ જુએ છે. તેમની આ અતિ ઝડપ તેમને ઈતિ સુધી ધકેલી દે છે.

### સ્ટાર્ટઅપની ફેલ્યરને હાંસીને પાત્ર ન ગણો

સ્ટાર્ટઅપ એ મોટું સાહસ છે. કોઈ પણ બિઝનેસ કરવાની હિંમત ન કરે ત્યારે સ્ટાર્ટઅપ લોન્ચ કરનારાઓ બિઝનેસ કરવા આગળ આવે છે. નિષ્ફળ જાય તે પછી તેઓ જોબ પણ કરી શકતા નથી, પરંતુ આ સ્ટાર્ટઅપ ચાલુ કરનારાઓને મળીને તેણે ક્યાં ભૂલ કરી

તે અંગે પૂછવું જોઈએ. તેના રિયલાઈઝેશનને સૌની સમક્ષ મૂકવું જોઈએ. તેને પરિણામે નવા સાહસિકો તે ભૂલને રિપીટ ન કરે તેમ જ તેમના આઈડિયા ખરેખર સ્કેલ-અપ કરી શકે તે જોવું જોઈએ. તેમનામાં તેની સમજણ કેળવાય તે જોવાવું જોઈએ. તેને પોતાને પણ પૂછવું જોઈએ કે તેણે પોતે કઈ ભૂલ કરી તે તેને પોતાને જ પૂછવું જોઈએ. ગુજરાતમાંથી જ એક યુવાને પાવડર ડેવલપ કર્યા. બિસ્કિટમાં નાખી તો તે ન્યુટ્રિશન બની જાય. તેને માર્કેટ અપાવવાનો પ્રયાસ કર્યો. ત્રણ વર્ષ સુધી મથામણ કરી. સફળતા ન મળતાં પાવડર ડેવલપ કર્યા. તેને સ્કેલ ન કરી શક્યો. સ્કેલ થાય તેવી વસ્તુ કોઈ મોટી કંપની લેવા આવે ત્યારે સ્ટાર્ટઅપ્સના સાહસિકોને એમ લાગે છે કે તેમના બિઝનેસને મોટી કંપની પડાવી લેવાનો પ્રયાસ કરી રહી છે. આ યુવાને બિસ્કિટ બનાવતી મોટી કંપનીને તેનો પાવડર આપી દીધો હોત તો તે ખાસ્સી કમાણી કરી શક્યો હોત. મોટી કંપની તેની પ્રોડક્ટ્સ પડાવી લેવા માગે છે તેવી માન્યતામાંથી યુવા સ્ટાર્ટઅપ સાહસિકોએ બહાર આવવું જોઈએ. આમ યુવા સાહસિકોએ ક્યાં ટકવું, ક્યાં અટકવું અને ક્યાં છૂટકવું તે પણ સમજવું જોઈએ.



સિસ્ટમ પર સાયબર ફોડનું જોખમ તોળાતું હોવા છતાંય તેણે મૌન ધારણ કરી લીધું હતું.

ત્રીજું, પેટીએમની સિસ્ટમનો ઉપયોગ નાણાકીય લેવડદેવડ કરનારાઓ કરતા હતા. નાણાકીય લેવડદેવડની તેમની સેવાનો ઉપયોગ કરનારાઓમાંથી થતા નાણાકીય લાભના અંતિમ લાભાર્થી કોણ હતા તેની વિગતો પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ આપી શક્યું નહોતું. તેને કારણે પેટીએમમાં મની લોન્ડરિંગ થવાની પ્રવૃત્તિ પર અંકુશ આવી શક્યો ન હોવાનું અનુમાન છે. તેમ જ ગેરકાયદે આર્થિક વહેવારો થવાની શક્યતાઓ

વધી ગઈ હતી. ચોથું, પેટીએમના પ્લેટફોર્મ પરથી થઈ રહેલા આર્થિક વહેવારોનું નિયમન કરવામાં પીટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ અપેક્ષા પ્રમાણે સફળ રહ્યું નહોતું. તેણે એકએક આર્થિક વહેવારો પર બારીક નજર રાખવી જોઈતી હતી. શંકાસ્પદ વહેવારો થાય કે છેતરપિંડી થાય તો ઝડપથી તેણે પકડી પાડવી જોઈતી હતી. આ પ્રવૃત્તિનું મોનિટરિંગ કરવામાં તેઓ અપેક્ષિત સફળતા મેળવી શક્યા નહોતા.

પાંચમું, પેટીએમની પેઆઉટ સર્વિસનો ઉપયોગ કરનારાઓની પ્રવૃત્તિ સાથે સંકળાયેલાં જોખમોની

આંકણી કરવામાં પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ અપેક્ષા મુજબ સફળ રહ્યું નહોતું. તેમણે દરેક વહેવાર કરનારાઓની રિસ્ક પ્રોફાઇલ તૈયાર કરવી જોઈતી હતું. તેમ થવાથી તેઓ તેમના આર્થિક વહેવારો પાછળનાં સંબંધિત જોખમોનો અંદાજ મેળવી શક્યા હોત, પરંતુ આ મોરેચે તેમની અપેક્ષાથી ઓછી સક્રિયતાએ સ્ટાર્ટઅપને મોટો ફટકો માર્યો છે. છઠ્ઠું, દિવસના અંતે પેટીએમના કસ્ટમર્સના વોલેટમાં બાકી રહેતા મહત્તમ બેલેન્સ અંગેનાં નિયંત્રણો અને નિયમનોને ચાતરી ગયાં હતાં. આમ મહત્તમ બેલેન્સની મર્યાદાનું ઉલ્લંઘન થતું હોય તો પણ પેટીએમના બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટે ઓંખ આડા કાન કર્યા હતા. સાતમું, પેટીએમનું સાયબર સિક્યોરિટીનું માળખું પણ જડબેસલાક નહોતું. તેનો અર્થ એ થયો કે પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ ઓનલાઇન અને મોબાઇલ બેન્કોના તમામ વહેવારોનો સંપૂર્ણ ડેટા કદાચ સાચવી શકતા નહોતા. પરિણામે કસ્ટમર્સ ડેટાનું રક્ષણ થતું નહોતું આઠમું, પેટીએમ પર થતાં દરેક ટ્રાન્ઝેક્શન સાથે એસએમએસ મેસેજ જાય તેવી સુવિધા હોવી જરૂરી છે. કસ્ટમર્સની સલામતી માટે પણ તે જરૂરી છે. આ એસએમએસ મોકલવાની વ્યવસ્થા હોય તો તેમની ડિવાઇઝ કે સિસ્ટમનો ઉપયોગ કરનારા અધિકૃત વ્યક્તિઓ જ તેને લગતો ડેટા કે માહિતી

## ટેક્નિકલ કે હાર્ડવેર સ્ટાર્ટઅપ કેમ નિષ્ફળ જાય છે

સ્ટાર્ટઅપના ક્ષેત્રમાં પા પા પગલી ભરી રહેલાં જિનલ નિકુલ શાહ કહે છે, “ટેકનોલોજી અને હાર્ડવેરનાં સ્ટાર્ટઅપ્સ સામે જુદા જ પ્રકારના પડકારો છે. આ પડકારોને તેઓ બરાબર સમજી ન શકતા હોવાથી આગળ ખાઈ આવી રહી છે તે પારખી શકતા નથી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમની સમસ્યાઓને સમજી શકતા નથી પરિણામે પટકાય છે.”

એક હાર્ડવેર સ્ટાર્ટઅપને મોટા ખર્ચ કરવા પડે છે. રિસર્ચ એન્ડ ડેવલપમેન્ટ માટે, પ્રોટોટાઇપ બનાવવા માટે, મેન્યુફેક્ચરિંગ કરવા માટે અને ઈન્વેન્ટરી ઊભી કરવા માટે બહુ જ મોટા ભંડોળની જરૂર પડે છે. આ ફંડ મેળવવું તેમને માટે મોટો પડકાર છે. પરિણામે તેઓ આત્મનિર્ભર બને તે પહેલાં જ ફંડ ખતમ થઈ જાય છે.

બીજું, ક્યા સમયે માર્કેટિંગ ચાલુ કરવું તેની સૂઝ તેમનામાં હોતી નથી. હાર્ડવેર તૈયાર કરવાની એટલે કે વિકસાવવાની સમયની સાઈકલ મોટી હોય છે. સોફ્ટવેર કરતાં હાર્ડવેરમાં વધુ લાંબો સમય લાગી જાય છે. તેની ડિઝાઇન તૈયાર થવામાં, પ્રોટોટાઇપ



**જિનલ નિકુલ શાહ**  
સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર

તૈયાર કરવામાં અને મેન્યુફેક્ચરિંગ કરવામાં વિલંબ થાય છે. તેથી પ્રોડક્ટ્સને લોન્ચ કરવામાં મોડું થાય છે. આ ગાળામાં કોઈ અન્ય હરીફ તેવી જ પ્રોડક્ટ્સ સાથે બજારમાં એન્ટ્રી લઈ લે છે તેમજ તે પ્રોડક્ટ્સ માટેનો બજારનો ખરીદનારાઓનો રસ

ઓછો થઈ જાય છે.

હાર્ડવેર તૈયાર કરનારાઓએ સપ્લાય ચેઇન પણ ઊભી કરવી પડે છે. તેને માટે નાના નાના પૂરજાઓ મેળવવાની પણ ગોઠવણ કરવી પડે છે. ઈન્વેન્ટરી જળવાઈ રહે તે પણ જોવું પડે છે તેમજ વિશ્વસનીય મેન્યુફેક્ચરિંગ પ્રોસેસ ઊભી કરવાની જવાબદારી પણ અદા કરવી પડે છે. સપ્લાય ચેઇનમાં કોઈ પણ ગાબડું પડે તો પણ વિલંબ થાય છે. તેમ જ ઉત્પાદન ખર્ચ વધી જાય છે. તેની સાથે જ ક્વોલિટી કંટ્રોલની સમસ્યાઓ પણ ઊભી થાય છે.

હાર્ડવેર બનાવનારાઓએ ઘણી વાર રેગ્યુલેટરી નોર્મ્સની જરૂરિયાત પરિપૂર્ણ કરવી પડે છે. તેને માટે બહુ જ આકરાં પરીશ્રાણ કરવાં પડે છે તેમજ તેને માટે યોગ્ય પ્રમાણપત્રો પણ મેળવવા પડે છે. આ તમામ પ્રક્રિયા પૂરી કરવી ખર્ચાળ અને સમય લગાવે તેવી છે. તેમાંય ખાસ કરીને સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે આ કામગીરી પૂરી કરવી બહુ જ અઘરી છે.

માર્કેટની જરૂરિયાતને સમજીને સ્ટાર્ટઅપ્સે પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવી પડે છે. સ્ટાર્ટઅપ તે પ્રોડક્ટ માટેની માર્કેટની ડિમાન્ડ અંગે અંદાજ બાંધવામાં

મેળવી શકે છે. આ મોરચે પણ પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટનું પરફોર્મન્સ કંગાળ રહ્યું હતું. એસએમએસની સિસ્ટમનો યોગ્ય અમલ કરવામાં પેટીએમ નિષ્ફળ ગયું હતું. નવમું, પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ વી-સીઆઈપી એટલે કે વિડિયો આધારિત કસ્ટમર આઈડેન્ટિફિકેશન પ્રોસેસ માટેની વ્યવસ્થિત માળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવામાં નિષ્ફળ ગયું હતું. તેમનું વી-સીઆઈપીનું નેટવર્ક જોઈએ તેટલું સંગીન નહોતું. તેથી ભારતની બહારના આઈપી-ઈન્ટરનેટ પ્રોટોકોલ એક્સેસને તેમાં એન્ટ્રી લેતા રોકવામાં કે તેમને ઓળખી કાઢવામાં નિષ્ફળ ગયા હતા. પરિણામે દેશની બહારના એક્સેસ પરથી પણ તેમની જાણ બહાર ટ્રાન્ઝેક્શન થઈ શકતાં હતાં. ઈન્ટરનેટ પ્રોટોકોલ એ એક અજોડ નંબર છે. અજોડ એક્સેસ છે. તેના જેવું બીજું એક્સેસ બનતું નથી. તેથી કઈ સિસ્ટમ પરથી અને ક્યા નેટવર્કમાંથી તેના વહેવારો થયા છે તે જાણી શકાય છે. બીજી તરફ વી-સીઆઈપી કસ્ટમર્સ અંગેની પૂરતી માહિતી મેળવી લે છે. તેને ટુંકમાં કસ્ટમર્સ ડ્યૂટ ડિલીવરી તરીકે પણ ઓળખાવવામાં આવે છે. પેટીએમના નેટવર્કમાં પ્રવેશતી દરેક વ્યક્તિની ઓળખ પાક્કી કરવા માટે તેમની સહમતી મેળવી લે છે. આ વિડિયો અને કન્સેન્ટ પ્રોસિજર તરીકે ઓળખાય છે. કસ્ટમરના



ખાતા અંગેનો મિનિમમ કે.વાય.સી. તે મેળવી લે છે. તેને માટેના અધિકૃત અધિકારી તેની સાથે ઓડિયો-વિડિયુઅલ ઈન્ટરેક્શન પણ કરી શકે છે. આમ વાતચીત કરીને પણ તેના અંગેની માહિતી મેળવી શકાય છે. સિસ્ટમમાં કામ કરવાને પાત્ર વ્યક્તિના કે.વાય.સી. અપડેટ કરવાની કામગીરી પણ વી-સીઆઈપી કરી શકે છે. આ વ્યવસ્થાને લગતી માર્ગદર્શિકા પણ રિઝર્વ બેન્કે આપેલી છે. આ માર્ગદર્શિકાનું પાલન કરવામાં પણ પેટીએમનું બોર્ડ ઓફ મેનેજમેન્ટ નિષ્ફળ રહ્યું છે. આ સિસ્ટમ

જાન્યુઆરી, 2020થી અમલમાં મૂકવામાં આવેલી છે. આ સિસ્ટમ કસ્ટમર્સની ઓળખ મેળવવા ઉપરાંત તેના વહેવારને લગતા સર્વગ્રાહી ડેટાનું વિશ્લેષણ કરી શકે છે. તેમ જ તેનું પગેરું પણ રાખી શકે છે. આ નિષ્ફળતા માટે રિઝર્વ બેન્કે પેટીએમને રૂ. 5.39 કરોડનો દંડ પણ કર્યો હતો. આ બેદરકારીને પરિણામે પેટીએમ સફળતાના શિખર પરથી નિષ્ફળતાની ખાઈ તરફ ધકેલાવા માંડ્યું છે. તેના શેર્સના ભાવ ગગડી ગયા અને તેની પ્રતિષ્ઠાને ફટકો પડ્યો.

થાપ પણ ખાઈ જાય છે. તેથી પણ નિષ્ફળ જાય છે તેમજ તેમના પ્રોડક્ટનાં મૂલ્યો અંગેનાં ગણિતો યોગ્ય રીતે સંભવિત ગ્રાહકના મનમાં ઉતારી શકતા નથી. ગ્રાહકને બરાબર સમજાવી શકતા નથી.

હાર્ડવેર બનાવવા માટે સંકુલ ટેકનોલોજીનો જરૂર પણ ઊભી થાય છે. તેમાં વપરાશકારને અનુકૂળ બને તેવી ડિઝાઇન પણ આપવી પડે છે. આ સમતુલા જાળવવામાં નિષ્ફળ જનારા સ્ટાર્ટઅપ્સની પ્રોડક્ટ્સ એટલી ગૂંચવાડાવાળી બની જાય છે કે એટલી બધી સરળ થઈ જાય છે કે તેને કારણે તેનું અપેક્ષિત મૂલ્ય તેમને મળી શકતું નથી. તેમની સામે ઈન્ટેલેક્ચુઅલ પ્રોપર્ટીના પણ મોટા પડકારો હોય છે. પેટન્ટ મેળવવા અઘરા પડે છે. પેટન્ટ મેળવતાં પૂર્વ તેમણે કાનૂની લડાઈ પણ લડવાની નોબત આવે છે. આ લડાઈ લડવામાં જ તેના ઘણા સ્રોત વપરાઈ જાય છે. તેમની પ્રોડક્ટ્સને મોટા સ્કેલ પર લઈ જવામાં પણ તકલીફ પડે છે. સપ્લાય ચેઇન મેનેજ કરવામાં, ડિસ્ટ્રિબ્યુશન નેટવર્ક ઊભું કરવામાં, વેચાણ પછીની સપોર્ટ સિસ્ટમ ઊભી કરવામાં પણ તેમને તકલીફ પડે છે. કસ્ટમર્સનો અસંતોષ વધી જાય તે પણ તકલીફ પડે છે. તેનાથી ગ્રાન્ડને



**પ્રોડક્ટ્સને મોટા સ્કેલ પર લઈ જવામાં, સપ્લાય ચેઇન મેનેજ કરવામાં, ડિસ્ટ્રિબ્યુશન નેટવર્ક ઊભું કરવામાં, વેચાણ પછીની સપોર્ટ સિસ્ટમ ઊભી કરવામાં સ્ટાર્ટઅપ્સને તકલીફ પડે છે અને કસ્ટમર્સનો અસંતોષ વધી જાય છે.**

નુકસાન પહોંચે છે. રિપીટ બિઝનેસ મળતો નથી. આ બધી વ્યવસ્થા કર્યા વિના જ આગળ જનારાં સ્ટાર્ટઅપ્સ નિષ્ફળ જાય છે. તેમનો સંઘર્ષ વધી જાય છે.

હાર્ડવેર ઉદ્યોગમાં ગણાકાપ સ્પર્ધા ચાલે જ છે. સ્ટાર્ટઅપ્સે આ ક્ષેત્રમાં વરસોથી જમાવટ કરી ચૂકેલા ખેલાડીઓ સામે પણ લડવું પડે છે. જમાવટ કરી ચૂકેલી કંપનીઓ પાસે મજબૂત કસ્ટમર્સ બેઝ અને ગ્રાન્ડ ઈમેજ પણ હોય છે.

# ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર સ્ટાર્ટઅપ અને ઇન્ડસ્ટ્રીઝને જોડતી કડી બને



## પથિક પટવારી

તત્કાલીન પૂર્વ પ્રમુખ, GCCI

ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીના પૂર્વ પ્રમુખ અને વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ પથિક પટવારીનું કહેવું છે, “સ્ટાર્ટઅપને રાઈટ ટાઈમે ફંડ મળતું નથી. બીજું, ઇન્ડસ્ટ્રીઝની રિકવાયરમેન્ટ પ્રમાણેના સ્ટાર્ટઅપ હોતાં જ નથી. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ કે ઇન્ડસ્ટ્રીઝનું પ્રોડક્શન ફાસ્ટ કરી આપે તેવા ઇનોવેશન સાથે સ્ટાર્ટઅપ આવે છે, પરંતુ વાસ્તવમાં ઇન્ડસ્ટ્રીઝને પ્રોડક્શન ફાસ્ટ કરવાની જરૂર જ ન હોય તો તે ઇનોવેશન કેટલું સફળ થઈ શકે તે જ એક મોટો સવાલ છે. ઇન્ડસ્ટ્રીઝને જોઈએ તેવું ઇન્વેશન લઈને

» ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રોબ્લેમને સ્ટાર્ટઅપ યોગ્ય રીતે ઓળખીને ઇનોવેશન લઈને આવી શકતાં નથી. ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રોબ્લેમ સમજવાની વધારે કોશિશ કરશે તો સારાં ઇનોવેશન મળશે

» ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર સ્ટાર્ટઅપના ઇનોવેશન અને ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રોબ્લેમ્સની ડિટેલ્સ પોતાના ડેશબોર્ડ પર મૂકીને ઇન્ડસ્ટ્રી અને સ્ટાર્ટઅપને જોડતી કડી બનવાનું કામ કરી શકે

સ્ટાર્ટઅપ આવતાં નથી. ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રોબ્લેમને સ્ટાર્ટઅપ યોગ્ય રીતે ઓળખીને ઇનોવેશન લઈને આવી શકતા નથી. ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રોબ્લેમ સમજવાની વધારે કોશિશ કરવી જોઈએ.”

ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ. ઇન્ક્યુબેશન ઇન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રોબ્લેમની વાત ડેશબોર્ડ પર લખવી જોઈએ. વેબસાઈટ પર પણ મૂકી શકે છે. કેમિકલ ઇન્ડસ્ટ્રીને તેના બોઈલરમાં, રિએક્ટરમાં, ડ્રાઈંગમાં જે તકલીફ હોય તે મૂકવી જોઈએ. સ્ટાર્ટઅપ તે વિગતોને જોઈ શકે તે રીતે તેને ડિસ્પ્લે કરવા જોઈએ. ત્યાર બાદ સ્ટાર્ટઅપ તેનાં રિસર્ચ કરીને સૌલ્યુશન્સ સાથે આગળ આવી શકે છે. આ જ રીતે સ્ટાર્ટઅપ્સે જે ઇનોવેશન કર્યા હોય તેની વિગતો પણ તેના ડેશબોર્ડ પર મૂકવી જોઈએ. તેમ કરવાથી

ઇન્ડસ્ટ્રીઝને તેમની સમસ્યાનો ઉકેલ મળતો હશે તો તે ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટરના માધ્યમથી ઇનોવેશન કરનારાઓ સુધી પહોંચી શકશે. ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર ઇન્ડસ્ટ્રી અને સ્ટાર્ટઅપને જોડતી કડી બનવાનું કામ કરી શકે છે. છેલ્લાં બે વર્ષમાં સ્ટાર્ટઅપ વધુ રજિસ્ટર થયાં છે. સ્ટાર્ટઅપ જે પ્રોડક્ટ બનાવે છે, તેનું માર્કેટ છે કે નહીં તેનો ક્યાસ કાઢીને પછી જ તેમણે આગળ વધવું જોઈએ. ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટરે જ તેમને યોગ્ય દિશામાં વાળવા જોઈએ.

છોકરાઓ તેમને મળતા ફંડનો ઉપયોગ કરવા માટેનું પૂરતું ગાર્ઇડન્સ નથી ધરાવતા. વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ તેમના બોર્ડ પર પોતાના ડિરેક્ટરને બેસાડે છે. તેથી તેનો ઉપયોગ કરવામાં આડેધડ હોવાની શક્યતા ઓછી થઈ જાય છે.

બાયઝૂસ પણ સફળતાના શિખર પર સડસડાટ ચઢ્યું હતું. બાયઝૂસની સફળતા પછી તેની તિજોરીમાં ફંડનો દરિયો ઠલવાયો હતો. આ ફંડનું મિસમેનેજમેન્ટ તેના પતન માટે જવાબદાર બન્યું છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો પૈસાનો સમજણ પૂર્વકનો ઉપયોગ કરવામાં બાયઝૂસ નિષ્ફળ ગયું છે. બાયઝૂસની શરૂઆત નાને પાયે થઈ હતી. તેનો વિકાસ સડસડાટ થયો હતો. બાયઝૂસ નવસંસ્કરણ અને ઔદ્યોગિક સાહસિકતામાં અગ્રેસર રહી હતી. એજ્યુ ટેકમાં બાયઝૂસે સડસડાટ સફળતા મેળવી હતી. કેરળના બહુ જ નાના ગામ બાયઝૂના નિવાસી રવીન્દ્રને તેની સ્થાપના કરી હતી. ગણિત શીખવાડવાની તેની તમન્નાને કારણે તેણે ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ કરીને શીખવાડવાનો આરંભ કર્યો હતો. ત્યાર બાદ કોરોના આવતાં દરેક વિદ્યાર્થી માટે ઘરની બહાર નીકળવું અશક્ય બની ગયું. તેથી બાયઝૂસની ચાલી પડી. લોકપ્રિયતા આસામાને

પહોંચી ગઈ. બીજું, તેમાં ગણિત શીખવાડવાની અસાધારણ પદ્ધતિનો આશરો લેવામાં આવ્યો હતો. તેથી લાખો વિદ્યાર્થીઓ તેની તરફ આકર્ષાયા હતા. તેમને સબસ્ક્રાઈબ પણ કરતાં થઈ ગયા હતા. તેથી બહુ જ ટૂંકા ગાળામાં બાયઝૂસે યુનિકોર્નનું સ્ટેટસ મેળવી લીધું. બાયઝૂસની સ્થાપના 2011માં થઈ હતી. 2015થી 2021 દરમિયાન તેના સબસ્ક્રાઈબર્સ લાખોમાં પહોંચી ગયા. તેથી એજ્યુકેશનના એક નવા યુગનો આરંભ થઈ ગયો. તેના પોર્ટલની અને કંપનીની વેલ્યુ પણ વધી ગઈ. તેણે અંદાજે 9.32 કરોડ ડોલર બજારના ઇન્વેસ્ટર્સ પાસે પ્રાઈવેટ ઈક્વિટી આપીને એકત્રિત કરી લીધા હતા. પરિણામે ભારતની સ્ટાર્ટઅપ સિસ્ટમમાં બાયઝૂસ ટોચના ક્રમે આવી ગયું.

ત્યાર બાદ એકાએક બાયઝૂસનો ડાઉનફોલ ચાલુ થયો. આ રહ્યા તેનાં કારણો. એક, ટીચિંગ પદ્ધતિ બાયઝૂસનો યુનિક સેલિંગ પોઈન્ટ-યુએસપી

હતો. તેને બદલે બાયઝૂસે તેના સબસ્ક્રાઈબર્સ વધારવા પર ફોકસ કરી દીધું. એજ્યુકેશન પરથી ફોકસ હટીને માર્કેટિંગ પર ફોકસ આવી ગયું. તેથી એક જમાનામાં ટીચિંગની પદ્ધતિ માટે વિખ્યાત બનેલું બાયઝૂસ નાના બાળકથી માંડીને પ્રોફેશનલ ડેવલપમેન્ટ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરના આકર્ષણનું કેન્દ્ર બન્યા બાદ તેની ઈમેજને ધક્કો પહોંચ્યો. એજ્યુકેશન ડિલિવરી પડદા પાછળ ધકેલાઈ ગઈ. વેચાણ વધારવા પર જ ફોકસ આવી ગયું. તેથી તેનો વપરાશ કરનારાઓ હતાશ થવા માંડ્યા. તેની લોકપ્રિયતાનાં વળતાં પાણી થવા માંડ્યાં. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો અંતનો આરંભ થઈ ગયો.

બાયઝૂસની આક્રમક માર્કેટિંગ શૈલી પણ તેના પતન માટે જવાબદાર બની છે. તેની પ્રોડક્ટ્સ ખરીદવા માટે તથા તેની સર્વિસ હાયર કરવા માટે દરેક વિદ્યાર્થીઓનાં માબાપને તથા ટીચર્સને આકર્ષવાનો પ્રયાસ કર્યો. તેની સાથે જ





બાયઝૂસે તેની લોન પરત ચૂકવવામાં ફાંફાં પડી રહ્યાં હોવાની હકીકતની કોઈને જાણ થવા દીધી નહોતી. તેથી પરિસ્થિતિ વણસતી ગઈ હતી. તેથી તેના બોર્ડના મહત્વના સભ્યો તેને છોડી ગયા. તેના ઓડિટરે તેમનો હાથ છોડી દીધો. તેને માટે કામ કરનારા કર્મચારીઓની સંખ્યા ઘટી ગઈ. તેથી પુનઃ સ્થિરતા પ્રાપ્ત કરવા કંપની સંઘર્ષ કરવા માંડી. એક સમયે કંપનીનું મૂલ્ય 22 અબજ ડોલરનું થઈ ગયું હતું. નાણાકીય શિસ્ત જાળવ્યા વિના જ બેફામ વિસ્તરણ કરવાનું ચાલુ કરી દીધું હતું. તેથી તેનું પતન વધુ ઝડપથી થયું. આમ એક તેજલિસોટાની જેમ બાયઝૂસ સમગ્ર શિક્ષણના આકાશમાં એક તેજસ્વી તારલાની જેમ છવાઈ ગયું અને જોતજોતાંમાં ફરી અદૃશ્ય પણ થઈ ગયું. તેનો વિકાસ કરવામાં ઈન્વેસ્ટર્સ પણ પોતાના પૈસા લગાડ્યા હતા. વૈશ્વિક સ્તરે તેણે વિસ્તરણ પણ કર્યું. ત્યાર બાદ એકાએક હતા ત્યાંના ત્યાં જ આવી ગયા. બાયઝૂસે માર્કેટિંગમાં બેફામ ખર્ચ કર્યો. શાહરૂખ ખાન જેવી સેલિબ્રિટીને બ્રાન્ડ એમ્બેસેડર બનાવ્યો. તેને માટે લખલૂટ ખર્ચ કર્યો. આ ખર્ચનો બોજ ઉપરાંત બાર અબજ ડોલરની લોન લીધી તેથી દેવાના વધેલા તેના બોજે તેની કમર તોડી નાખી. આખરે બાયઝૂસનો ડાઉનફોલ થયો. આજે બાયઝૂસ ઈન્વેસ્ટર્સ સામે કાનૂની લડાઈ લડી રહ્યું છે. ઈન્વેસ્ટર્સ પણ કંપની પર મિસમેનેજમેન્ટ કરતી હોવાનો આક્ષેપ કરી રહ્યા છે. ઈન્વેસ્ટર્સ નેશનલ કંપની લો ટ્રિબ્યુનલમાં પિટિશન કરી છે. એનસીએલટીએ તેને રાઈટનો ઈશ્યુ કરવાની છૂટ આપીને તેને બચાવવાનો પ્રયાસ કર્યો છે. રાઈટના ઈશ્યુ થકી બાયઝૂસ વધારાની મૂડી ઊભી કરી શકશે. છતાંય પરિસ્થિતિની અનિશ્ચિતતા દૂર થઈ જ જશે તેની પાક્કી ખાતરી નથી. આ લખાય છે ત્યાં સુધીમાં એનસીએલટીએ બાયઝૂસના કેસમાં ચુકાદો આપ્યો નથી. બીસીસીઆઈ અને અમેરિકાના ધિરાણકારોએ પણ બાયઝૂસ સામે કેસ

કર્યો છે. આમ બાયઝૂસનું ભાવિ અધ્ધરતાલ છે. આ સમસ્યામાંથી બાયઝૂસ બહાર આવીને પુનઃ દોડતી થશે કે કેમ તે અક મોટો સવાલ જ છે.

જોકે બાયઝૂસે તેના માળખાને નવેસરથી ગોઠવવાની અને નાણાકીય પડકારોને પહોંચી વળવા માટે પહેલ તો કરી લીધી છે. તેના ખર્ચ ઘટાડવાની શરૂઆત કરી દીધી છે. કર્મચારીઓને લેઓફ આપવા માંડ્યા છે. લોનનો બોજ ઓછો થઈ જાય તે માટે બાયઝૂસ ઈન્વેસ્ટર્સ સાથે ચર્ચાવિચારણા કરી રહ્યું છે. આ રીતે તેની સામે કાયદેસરનાં પગલાં ન લેવાય તેનાથી બચવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવી રહ્યો છે. બીજી તરફ બાયઝૂસે તેના વહેવારોને પારદર્શક બનાવવાની કવાયત ચાલુ કરી દીધી છે. ઈન્વેસ્ટર્સ અને કર્મચારીઓનો વિશ્વાસ જીતવાનો પ્રયાસ ચાલુ કરી દેવામાં આવ્યો છે. સમગ્ર બાજીને સાચવી લેવા માટેની પોતાની કવાયતનો મીડિયાના માધ્યમથી લોકો સુધી પહોંચાડવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવી રહ્યો છે.

પેટીએમ અને બાયઝૂસ જેવા હાલ ન થાય તે માટે સ્ટાર્ટઅપ્સે શી કાળજી રાખવી જોઈએ.

સ્ટાર્ટઅપ્સે અનૈતિક બિઝનેસ પ્રેક્ટિસનો

ક્યારેય આશરો ન લેવો જોઈએ. તેને માટે ધંધો ગુમાવવો પરંતુ ગુમાવી દેવાની તૈયારી રાખવી જોઈએ. લાંબા ગાળાની સફળતા માટે આ બંને બાબતો બહુ જ મહત્વની છે. નૈતિક નીતિરીતિ અને વેચાણની પ્રયુક્તિઓનો આશરો લઈને જ તે સૌનો વિશ્વાસ જીતવાની બાબતને જ દરેક સ્ટાર્ટઅપ્સે અગ્રક્રમ આપવો જોઈએ. તેમ થાય તો જ સફળતા મળે અને લાંબા ગાળા સુધી ટકી રહે છે. કંપનીનાં દરેક પાસાંઓનું નિયમન કરવા માટે ગવર્નન્સની સંગીન વ્યવસ્થા પણ દરેક સ્ટાર્ટઅપ્સ પાસે હોવી જરૂરી છે. કાયદાકીય જોગવાઈનું પાલન કરવામાં જરાય સુસ્તી પણ ન રાખવી જોઈએ. કાયદાકીય જોગવાઈની અવજ્ઞા કરવામાં આવે તો પેટીએમની માફક પ્રતિષ્ઠામાં ગાબડું પડી જવાની દહેશત રહે છે. આ જ રીતે નાણાકીય નિયમન અને નિયંત્રણ તથા નાણાકીય શિસ્ત પણ બહુ જ મહત્વની બાબત છે. દરેક સ્ટાર્ટઅપ્સે તેનું ધ્યાન રાખી લેવું જોઈએ. વોરેન બફેટે કહ્યું છે, “એક સામ્રાજ્ય ઊભું કરવા માટે વીસથી ત્રીસ વર્ષ લાગી જાય છે, પરંતુ તેને ખતમ પાંચ જ મિનિટમાં કરી શકાય છે.” બાયઝૂસ અત્યારે આ જ સ્થિતિમાંથી પસાર થઈ રહી છે.



# મરીમસાલાની નિકાસ ને તૂટતી અટકાવવા ભારત સરકાર સક્રિય

**મિ**

મિક્સ મસાલાની નિકાસ ન ઘટે તે માટે ભારત સરકારે આકાશપાતાળ એક કરવા માંડ્યા છે. ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાએ મિક્સ મસાલાની ક્વોલિટીની બાબતમાં નિશ્ચિત કરી આપેલાં ધોરણોને વધુ યુસ્ત બનાવીને ભારતની નિકાસ પર અવળી અસર ન આવે તે માટેના પગલાં લીધાં છે. હળદર, મરચાં ભૂકી, ધાણાજીરું, મરી પાવડર સહિતના મસાલાઓનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરવામાં ભારત દુનિયાનો નંબર



**ભારતમાં દર વર્ષે  
1.10 કરોડ ટન મસાલાના  
થતાં કુલ ઉત્પાદનમાંથી  
અંદાજે 44 લાખ ટન  
મસાલાની થઈ રહેલી નિકાસ**

વન દેશ છે. ભારતમાં દર વર્ષે 1.10 કરોડ ટન મસાલાનું ઉત્પાદન થાય છે. તેમાંથી અંદાજે 44 લાખ ટન મસાલાની નિકાસ કરવામાં આવે છે. હોન્ગકોન્ગ અને સિંગાપોરમાં ભારતીય મસાલાઓમાં ઈથિલીન ઓક્સાઈડનું પ્રમાણ વધુ જણાતા તેની નિકાસ પર પ્રતિબંધ મૂક્યો તે પછી ભારત સરકારે મસાલાની નિકાસ ન ઘટે તે માટેના પ્રયત્નો આદરી દીધા છે. ગુજરાતના ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનર હેમંત કોશિયાનું કહેવું છે, “દેશનાં દરેક રાજ્યોના ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનર તથા ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાની દરેક રાજ્ય કે શહેરમાંની ઓફિસોને મિક્સ મસાલાના સેમ્પલ્સ લઈને તેની ગુણવત્તાની ચકાસણી કરી લેવાની સૂચના આપવામાં આવી છે.” આમ નિકાસ પર અવળી અસર પડે તેવી કોઈ જ ક્ષતિ ન રહે તે જોવા ભારત સરકાર મક્કમ છે. હોન્ગકોન્ગ અને સિંગાપોરની સરકારે એમડીએચ અને એવરેસ્ટ મસાલાની આયાત પર માર્ચના અંતે

**મસાલામાં જંતુનાશક દવાઓના પ્રમાણની મર્યાદા નક્કી કરવા પારદર્શક નિર્ણયો લેવાશે તો જ આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં ભારતની પ્રતિષ્ઠા જળવાઈ રહેશે અને નિકાસ પર અવળી અસર પડશે નહિ**

અને એપ્રિલના આરંભમાં પ્રતિબંધ મૂક્યો તે પછી ભારત સરકારે તેની નિકાસ ઘટતી અટકાવવા માટે આ પગલાં લીધાં છે. ઈથિલીન ઓક્સાઈડનું પ્રમાણ વધુ નીકળ્યું હોવાથી ભારતના મિક્સ મસાલાની નિકાસ 50 ટકા ઘટી જવાની દહેશત વ્યક્ત કરવામાં આવી રહી છે.

જનઆરોગ્યની ચિંતા કરતાં ગ્રુપે લોકોના આરોગ્ય પર અવળી અસર પડે તેવા ઘટકો હોવાની ચેતવણી ઉચ્ચારી તે પછી આ

પગલાં લેવામાં આવ્યાં છે. મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશકોના ઘટકોના સ્તર અંગેના નિયમોને હળવા બનાવવામાં આવ્યા તેથી જનઆરોગ્યની સલામતી માટે સક્રિય જૂથો ગિનાયાં હતાં. ભારતમાં તૈયાર થતા ચોક્કસ મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશકોના ઘટકો થોડા વધારે હોય તો તે ચલાવી લેવાની છૂટ એફએસએએસએઆઈએ આપી હતી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ડિફોલ્ટ લિમિટ વધારી દીધી હતી. તેમાંય ખાસ કરીને



મિક્સ મસાલા બનાવનારા સામે ફૂડ કમિશનરની ઝુંબેશ

## ઈથિલીન ઓક્સાઈડના ઘટકો શોધવા ગુજરાતમાં મસાલાના 300 સેમ્પલ્સ લીધા

મિક્સ મસાલા અને રસોઈમાં જુદી જુદી વાનગીઓ બનાવવા માટે વપરાતા મસાલાઓ માટે આ છૂટ આપવામાં આવી હતી. આ લેવલ કિલોદીઠ 0.01 એમ.જી-મિલીગ્રામનું હતું તે વધારીને 0.1 એમ.જી.-મિલીગ્રામ કરી દેવામાં આવ્યું હતું. સેન્ટ્રલ ઈન્સેક્ટિસાઈડ બોર્ડ એન્ડ રજિસ્ટ્રેશન કમિટી-સીઆઈબી એન્ડ આરસી પાસે રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતાં જંતુનાશકો માટેનાં ધોરણોમાં પ્રસ્તુત છૂટછાટ આપવામાં આવી હતી. વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાએ કે પછી ગ્લોબલ ફૂડ કોડિંગ બોડીએ કે પછી એફએસએસએઆઈએ મિનિમમ રેસિડ્યૂ લેવલ નક્કી કર્યાં નથી.

### ધોરણો હળવાં કેમ બનાવવામાં આવ્યાં

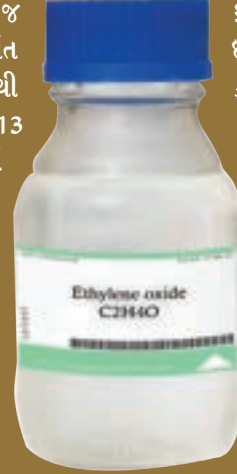
મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશકોના ઘટકોના પ્રમાણ અંગેના નિયમોમાં રાહત આપવા પાછળની વિગતોમાં ઊંડા ઊતરીએ. મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશકોના ઘટકોનું નિયમન કરતી સંસ્થાએ તેના વિજ્ઞાનીઓની પેનલે કોડેક્સ અલમન્ટારિયસ કમિશન ઓન પેસ્ટિસાઈડ રેસિડ્યૂ ઓન સ્પાઈસિસ અંગે 2021-23ના વર્ષમાં તૈયાર કરેલા અહેવાલમાં તબક્કાવાર મિનિમમ રેસિડ્યૂ લેવલ-એમઆરએલમાં તબક્કાવાર ફેરફાર કરવા અંગેના સૂચનોને સ્વીકારીને રેસિડ્યૂ-જંતુનાશકના લઘુત્તમ પ્રમાણ અંગે ભલામણ કરી હતી. કોડેક્સ અલમન્ટારિયસ કમિશન ઓન પેસ્ટિસાઈડ રેસિડ્યૂ ઓન સ્પાઈસિસે એક કિલોએ 0.1 થી 80 એમ.જી સુધી લઈ જવાની ભલામણ કરી હતી. મસાલાના આંતરરાષ્ટ્રીય વેપારમાં અવરોધ ન

મસાલામાં ઈથિલીન ઓક્સાઈડના ઘટકો પકડાતાં ભારતમાંથી મસાલાની થતી નિકાસમાં ગાબડું પડી જતું અટકાવવા માટે ગુજરાતના ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનરની કચેરીએ ગુજરાતમાંથી મસાલાના ઉત્પાદન સાથે સંકળાયેલી 300 ફેક્ટરીઓમાંથી સેમ્પલ્સ લઈને તેની ચકાસણીનો આરંભ કરી દીધો છે. હજી વધુ સેમ્પલ્સ એકત્રિત કરવાની કામગીરી ચાલુ જ હોવાનું ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનર હેમંત કોશિયાનું કહેવું છે. ગુજરાતમાંથી મિક્સ મસાલાની નિકાસ કરતાં 13 એકમોના સેમ્પલ્સ પણ લેવામાં આવ્યા છે.

ગુજરાતમાં પાંચ લેબોરેટરીઓમાં તેની ચકાસણી ચાલુ કરવામાં આવી છે. એનએબીએલ એકેડિટેશન ધરાવતી લેબોરેટરીમાં જ તેની ચકાસણી કરાવીને રિપોર્ટ આપવાનો ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાએ આદેશ કર્યો છે. જોકે અમદાવાદની એફએસએસએઆઈના અધિકારીઓ આ બાબતમાં જોઈએ તેવી સક્રિયતા દર્શાવતા ન હોવાનું જણાય છે. ગુજરાતમાં મિક્સ મસાલા તૈયાર કરવા માટે 1000થી વધુ ફેક્ટરીઓના માલિકોને લાઈસન્સ આપવામાં આવેલા છે. તેમને ત્યાં જઈને હળદર, લાલ મરચાંનો પાવડર, ધાણા, જીરુ સહિતના અન્ય મસાલાઓના સેમ્પલ્સ લેવામાં આવી રહ્યા છે. ઈથિલીન ઓક્સાઈડ એક પ્રકારનો રંગહીન ગેસ છે. છેલ્લાં 30

વર્ષથી ઈથિલીન ઓક્સાઈડનો મસાલામાં સ્ટરિલાઈઝિંગ એજન્ટ તરીકે ઉપયોગ કરવામાં આવી રહ્યો છે. ઈ-કોલી અને સાલ્મોનેલ્લા જેવી જીવાતો મસાલામાં ન પડે તે માટે તેનો છંટકાવ કરવામાં આવે છે. મેડિકલ ડિવાઈઝને જંતુમુક્ત કરવા માટે પણ ઈથિલીન ઓક્સાઈડનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે. યુઝ એન્ડ શ્રો સિરિન્જ અને કેથેટરમાં પણ ઈથિલીન ઓક્સાઈડનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.

એમડીએચ મસાલામાં ઈથિલીન ઓક્સાઈડનું પ્રમાણ વધુ આવ્યું તે પછી નેપાળે પણ ભારતમાંથી આયાત કરેલા મસાલાના કન્સાઈનમેન્ટ પર બ્રેક લગાવી દીધી છે. ઈથિલીન ઓક્સાઈડને બદલે વરાળમાંથી પસાર કરીને મસાલાને જંતુમુક્ત બનાવી શકાય છે. પરંતુ તે પ્રક્રિયા ઈથિલીન ઓક્સાઈડની પ્રક્રિયાથી ચારથી પાંચ ગણી મોંઘી છે. સરકાર ઈથિલીન ઓક્સાઈડની સમસ્યાનો નિવેડો ન લાવે તો આ વરસે મસાલાની નિકાસમાં 40થી 45 ટકાનું ગાબડું પડી જવાની દહેશત વ્યક્ત કરવામાં આવી છે. 2021-22ના વર્ષમાં ભારતમાંથી 15 લાખ ટનથી વધારે મસાલાની નિકાસ કરવામાં આવી હતી. ચીન, અમેરિકા, કેનેડા, મલેશિયા, સિંગાપોર, ઓસ્ટ્રેલિયા, યુરોપિયન સંઘના દેશો, બ્રિટનમાં ભારતીય મસાલાની નિકાસ કરવામાં આવે છે.



આવે અને એક્સપોર્ટના કન્સાઈનમેન્ટનું રિજેક્શન ન આવે તે માટે આ નિર્ણય લેવામાં આવ્યો હતો. મિક્સ મસાલાની આયાત કરનારા દેશોના મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશક દવાઓના ઘટકો અંગેના નિયમોનો ભંગ ન થાય તેવા હેતુથી આ ફેરફારો કરવામાં આવ્યા હતા. ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયા પોતાનો બચાવ કરતાં જણાવે છે કે મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશકોના ઘટકો અંગેનાં ધારાધોરણોમાં ફેરફાર કરવા માટે અને તેને સરળ બનાવવા માટે મિક્સ મસાલાના વેપાર સાથે સંકળાયેલાં એસોસિયેશનો અને સંસ્થાઓ તરફથી ઘણી રજૂઆતો તેમને મળી હતી. મિનિમમ રેસિડ્યૂના લેવલ અંગેનાં ધોરણો જે જંતુનાશકો માટે નક્કી કરવામાં આવ્યા નહોતા તે જ જંતુનાશકો માટે કિલોદીઠ મસાલાએ એમઆરએલનું લેવલ ફિક્સ કરવામાં આવ્યું હતું. અગાઉ આ લેવલ કિલોદીઠ 0.01 એમજી-મિલીગ્રામનું હતું. આ ધોરણ જે મસાલાઓમાં જંતુનાશક દવાઓના અંશના પ્રમાણ અંગેના ધોરણો ફિક્સ નહોતા કરવામાં આવ્યા તેને માટે લાગુ કરવામાં આવ્યા હતા.

ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાનું કહેવું છે કે સેન્ટ્રલ ઈન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ફોડ સેફ્ટી અને રિજિસ્ટર ન થયા હોય તેવા પેસ્ટિસાઈડ્સ-જંતુનાશકોના મિનિમમ રેસિડ્યૂ લેવલ નક્કી કરવામાં આવ્યા હતા. આ જ બાબત સમગ્ર વિવાદના મૂળમાં હતી. ડાઉન ટુ અર્થ નામના સામયિકમાં પ્રગટ કરવામાં આવેલા એક અહેવાલમાં એક સ્વતંત્ર સંશોધક અને પર્યાવરણના ક્ષેત્રમાં જનહિતમાં કામ કરનાર નરસિમ્હા રેડ્ડી ડોન્થીએ તૈયાર કરેલા રિપોર્ટમાં જણાવવામાં આવ્યું હતું કે સીઆઈબી એન્ડ આરસી દ્વારા વપરાશ માટે મંજૂર કરવામાં આવેલા જંતુનાશકના કિલોદીઠ રેસિડ્યૂનું પ્રમાણ કિલોદીઠ 0.1 એમજી-મિલીગ્રામ નક્કી કરવું જોઈતું હતું અને જે જંતુનાશક મંજૂર કરવામાં આવ્યા નથી તેના રેસિડ્યૂનું લેવલ એક કિલોએ શૂન્યનું રાખવું જોઈતું હતું.

## નરસિમ્હા રેડ્ડી-ડોન્થીનું શું કહેવું છે?

જનઆરોગ્યના હિતમાં સક્રિય પર્યાવરણવાદી નરસિમ્હા રેડ્ડી-ડોન્થીનું કહેવું છે કે આ નિયમ હળવો કરવામાં આવ્યો છે. પરિણામે માનવશરીરમાં વધુ પ્રમાણમાં જંતુનાશકો અંદર જઈ શકે છે. તેને પરિણામે માનવઆરોગ્ય પર ગંભીર અસર પડી શકે છે. રજિસ્ટર ન થયેલા જંતુનાશકોના ઘટકો મિક્સ મસાલામાં જોવા મળે તો તેને પરિણામે એક્સપોર્ટ કરવામાં આવેલા મિક્સ મસાલાના કન્સાઈનમેન્ટ રિજેક્ટ થઈ શકે છે. તેને પરિણામે નિકાસનાં કામકાજ ખોરવાઈ જવાની સંભાવના રહેલી છે. યુરોપિયન સંઘના દેશોમાં મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશકોનું લઘુત્તમ પ્રમાણ કિલોદીઠ 0.01 એમ.જી.-મિલીગ્રામનું નથી.

# એમડીએચ અને એવરેસ્ટ મસાલાની ગુણવત્તા સામે પ્રશ્નાર્થ

હોન્ગકોન્ગના સેન્ટર ફોર ફૂડ સેફ્ટીએ તેના દેશના ગ્રાહકોને અને વેપારીઓને એમડીએચ મસાલાની ત્રણ પ્રોડક્ટ્સ અને એવરેસ્ટ મસાલાની ત્રણ પ્રોડક્ટ્સનો ઉપયોગ ન કરવાની સૂચના આપી હોવાથી ભારત સરકારે પણ મસાલાની તમામ પ્રોડક્ટ્સની ચકાસણી કરવાનો નિર્ણય લીધો છે. એમડીએચ મસાલા અને એવરેસ્ટ મસાલામાં ઈથિલીન ઓક્સાઈડ તરીકે ઓળખાતા જંતુનાશકોના ઘટકો જોવા મળ્યા હોવાથી હોન્ગકોન્ગની સરકારે તેનો ઉપયોગ કરવાની મનાઈ ફરમાવી છે. ત્યાર બાદ સિંગાપોરની સરકારે પણ એવરેસ્ટ મસાલાના ફિશ કરી મસાલામાં ઈથિલીન ઓક્સાઈડની હાજરીનું કારણ આગળ કરીને તેનો ઉપયોગ કરવા સામે મનાઈ ફરમાવી દીધી છે. સિંગાપોરની સરકારે જણાવ્યું છે કે ઈથિલીન ઓક્સાઈડનો ઉપયોગ કરવા સામે ભારતમાં મનાઈ ફરમાવવામાં આવેલી છે. આ નિયમનો ભંગ કરવામાં આવ્યો હશે તો જે તે બ્રાન્ડ ધરાવતી કંપનીઓ સામે આકરાં પગલાં લેવામાં આવશે. એફએસએસએઆઈનું કામ સ્ટાન્ડર્ડનું પાલન કરવામાં આવે છે કે નહીં તે જોવાનો છે, પરંતુ ભારતમાંથી નિકાસ કરવામાં આવતી પ્રોડક્ટ્સનાં ધોરણો અને ગુણવત્તાનું પાલન તો સ્પાઈસ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડિયા દ્વારા કરવામાં આવે છે, તેથી સ્પાઈસ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડિયા પણ આ કિસ્સાઓમાં ચકાસણી કરશે. FSSAI-એફએસએસઆઈએ 2022-23ના વર્ષમાં આહારના 1.77 લાખ સેમ્પલ્સ આખા દેશમાંથી એકત્રિત કરીને તેની લેબોરેટરી ટેસ્ટ કરી હતી.



## ઈથિલીન ઓક્સાઈડની આરોગ્ય પર શી અસર પડે

મસાલામાં જીવાત હોય તો તે મરી જાય અને જીવાત નવેસરથી સક્રિય ન થાય તે માટે તેના પર ઈથિલીન ઓક્સાઈડનો હળવો છંટકાવ કરીને નિકાસ કરવામાં આવે છે. પરંતુ તેને પરિણામે માથાનો દુઃખાવો થવો, ચક્કર આવવા, ઊબકા આવવા, થાક લાગવો, થસનતંત્રમાં અસહજ અસ્વસ્થતાની લાગણી થવી, ઊલટી થવી અને પેટમાં ગરબડ થવાની સમસ્યા થતી હોવાનું જોવા મળે છે. ગુજરાતના ફૂડ એન્ડ ડ્રગ કમિશનર હેમંત કોશિયા કહે છે કે મસાલાના એક અબજ પાર્ટિકલ્સ-કણમાં એટલે કે અંદાજે એક કિલો મસાલામાં 0.1 એમએલથી ઓછી માત્રામાં ઈથિલીન ઓક્સાઈડ હોવું જરૂરી છે. તેનાથી વધુ હોય તો તેને માનવઆરોગ્ય માટે જોખમી ગણવામાં આવે છે. ઈથિલીન ઓક્સાઈડના ઘટકો લાંબા સમય સુધી માનવશરીરમાં જાય તો તેને પરિણામે કેન્સર થવાનો ખતરો પણ રહેલો છે. અમેરિકા અને કેનેડા જેવા દેશોમાં એક કિલોએ તેમાં સાત મિલીગ્રામ ઈથિલીન ઓક્સાઈડ હોય તો તેને માન્ય રાખવામાં આવે છે. સિંગાપોરમાં 50 એમજી જેટલું ઈથિલીન ઓક્સાઈડ હોય તો તેને માન્ય રાખવામાં આવે છે.





## અમદાવાદની ત્રણ સહિત ગુજરાતની કુલ પાંચથી સાત લેબોરેટરીઓમાં મિક્સ મસાલાના એમ્પલ્સની ચકાસણી ચાલુ કરાઈ

### જંતુનાશકોનું પ્રમાણ કઈ રીતે નક્કી કરવામાં આવે છે

ફિલ્ડ ટ્રાયલના આંકડા, જંતુનાશકોના વપરાશની પદ્ધતિ-પેટર્ન, ટોકસોલોજિકલ ઈવેલ્યુએશન (વિષારી ઘટકોનું મૂલ્યાંકન) અને આહારમાં તે કેટલા પ્રમાણમાં જઈ શકે તેના અંદાજો મેળવીને મિનિમમ રેસિડ્યૂ લેવલ નક્કી કરવામાં આવે છે. જુદી જુદી ખાદ્ય સામગ્રી માટે આ લેવલ અલગ અલગ જ હોય છે. ખાદ્ય સામગ્રીમાં જંતુનાશક દવાઓના અવશેષોને કારણે માનવઆરોગ્ય પર કેટલાં અને કેવાં જોખમો ઊભાં થાય છે તે નક્કી કર્યા બાદ જ જુદી જુદી ખાદ્ય સામગ્રીમાં તેનું કેટલું પ્રમાણ ચલાવી શકાય છે તે નક્કી કરવામાં આવે છે. જોકે આ પ્રકારનો ખરેખર અસરકારક ડેટા મેળવવા માટે એક કરતાં વધુ સ્થળે પાકની ત્રણ મોસમ સુધી પ્રતિબંધિત જંતુનાશકોના છંટકાવ અને પાકની ખેતીની પદ્ધતિનો અભ્યાસ કરવો પડે છે. જો મર્યાદિત વિસ્તારમાં જે તે મસાલાનો પાક લેવામાં આવતો હોય તો તેવા સંજોગોમાં જંતુનાશકનું ઉત્પાદન કરનારાઓ માટે તેની બાયો-ઈફેક્ટિવિટી અને ખાદ્ય સામગ્રીમાંના તેના અવશેષોના પ્રમાણ અંગેની ચકાસણી કરવા માટે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવું લાભદાયી સાબિત થતું નથી. તેથી જ અનેક મિક્સ મસાલાઓમાં ભારતમાં જંતુનાશકોનું પ્રમાણ એટલે કે મિનિમમ રેસિડ્યૂ લેવલ કેટલું રહે છે તેની વિગતો ઉપલબ્ધ નથી. અત્યારે સીઆઈબી એન્ડ આરસ-સેન્ટ્રલ ઈન્સેક્ટિસાઈડ બોર્ડ એન્ડ રજિસ્ટ્રેશન કમિટીમાં 295 જંતુનાશકો રજિસ્ટર થયેલા છે. તેમાંથી 139 જંતુનાશકોનો મિક્સ મસાલામાં વપરાશ થાય

છે. ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાના 2022ના ઓર્ડરમાં જણાવવામાં આવ્યું છે કે ભારતમાં મસાલાઓ અને તેમાંય ખાસ કરીને જુદી જુદી વાનગીઓ બનાવવા માટેના મસાલા માટે ફિલ્ડ ટ્રાયલ ન થતી હોવાથી તેમાં જંતુનાશક દવાઓના અવશેષોના પ્રમાણ અંગે કોઈ નિર્ધારિત ધોરણો નથી.

### મસાલાના ઉત્પાદનમાં ભારત મોખરે

મસાલાના ઉત્પાદનની વાત કરવામાં આવે તો ભારતમાં વિશ્વના અન્ય કોઈપણ દેશની તુલનાએ વધુ મરીમસાલાઓનું ઉત્પાદન થાય છે. ભારતમાં વરસે દહાડે અંદાજે 1.10 કરોડ ટન મસાલાનું ઉત્પાદન થાય છે. વિશ્વમાં થતી મસાલાની કુલ નિકાસમાં ભારતનો હિસ્સો 12 ટકા જેટલો છે. લાલ મરચાંના પાવડરની સૌથી વધુ નિકાસ થાય છે. મસાલાનો વપરાશ બહુ જ ઓછો થાય છે. માથાદીઠ મસાલાનો વપરાશ અડધા ટકાનો જ છે. તેથી માનવઆરોગ્ય પર મોટાભાગના મસાલાની ઓછામાં ઓછી

અ સ ર



પડતી હોવાનું જોવા મળે છે. તેમ છતાંય તેની ગુણવત્તા સામે સવાલ ઉઠાવવામાં આવે તો તેવા સંજોગોમાં મસાલાની ભારતમાંથી થતી નિકાસ પર અવળી અસર પડી શકે છે. ગ્લોબલ ટ્રેડ રિસર્ચ ઈનિશિયેટિવ-જીટીઆરઆઈના એક્સપર્ટ્સના જણાવ્યા મુજબ મિક્સ મસાલાની નિકાસ પર મોટી અસર આવી શકે છે. તેથી મિક્સ મસાલામાં જંતુનાશક દવાઓના પ્રમાણની મર્યાદા નક્કી કરવા માટે પારદર્શકતાથી નિર્ણયો લેવાવા જરૂરી છે. તેમ કરવાથી જ આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં ભારતની પ્રતિષ્ઠા જળવાઈ રહેશે. અન્યથા નિકાસ ઘટી જતાં વિદેશી હૂંડિયામણની આવક ઘટશે. એક તરફ ભારત સરકાર ભારતમાંથી દરેક વસ્તુઓની નિકાસ વધારવા માટે આકાશપાતાળ એક કરી રહી છે ત્યારે મસાલાના ઉત્પાદનમાં મોખરાનો દેશ ગણાતા ભારતની નિકાસ તૂટે તો તેની મસાલાના ઉત્પાદકો અને ખેડૂતો પર પણ અવળી અસર પડી શકે છે. તેની અસર માની ન શકાય તેટલી મોટી આવી શકે છે.

### વિદેશમાં મસાલાના વેચાણ પર પડનારી અસર

એમડીએચ અને એવરેસ્ટના મસાલાઓની આયાત પર પ્રતિબંધ મૂકવામાં આવ્યો હોવાથી ફૂડ સેફ્ટી સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયાએ દરેક મસાલાઓના સેમ્પલ્સ લઈને તેની ચકાસણી કરવાનું નક્કી કર્યું છે. તેની સાથે જ મસાલા તૈયાર કરીને બજારમાં મૂકનારાઓ પર દરોડા પાડવાની કામગીરી પણ કરવામાં આવી છે. ભેળસેળિયા મસાલા વેચનારાઓ પર તવાઈ આવી ગઈ છે.

# GCCI in Action

## INDUSTRIAL VISIT TO MAGOKORO FOODS PVT.LTD. -DT.-01-03-2024 - MSME COMMITTEE

The visit aimed to provide GCCI members with insights into the cashew processing industry, specifically focusing on Magokoro Foods' operations and best practices.

Magokoro Foods Pvt Ltd is a leading processor of cashews in Gujarat. The company has established itself as a reputable player in the industry, known for its commitment to quality and innovation.

The visit commenced with a welcome address by the Shri Jainil Shah followed by a detailed presentation outlining Magokoro Foods' operations, including:

**Procurement:** The company's sourcing strategies for raw cashews from African origins.

**Processing:** A comprehensive overview of the cashew processing stages, including shelling, sorting, grading, roasting and packaging.

**Quality Control:** The stringent quality control measures implemented throughout the processing chain to ensure product consistency and safety.



**Sustainability Practices:** The company's commitment to sustainable practices, such as waste management and responsible sourcing.

Following the presentation, the participants were led on a guided tour of the processing facility. The tour provided firsthand experience of the various stages involved in cashew processing, allowing participants to observe the machinery, equipment and hygiene protocols in place.

The GCCI members gained valuable insights from the visit, including:

- The intricacies of the cashew processing industry and the factors influencing its operations.

- The significance of quality control measures in ensuring food safety and product consistency.
- The adoption of sustainable practices in the food processing sector.

The industrial visit to Magokoro Foods Pvt Ltd proved to be an informative and enriching experience for the GCCI members. The visit not only provided insights into the cashew processing industry but also fostered networking opportunities among the participants. The GCCI acknowledges the hospitality extended by Magokoro Foods and appreciates the opportunity to learn about their operations.

## INDUSTRIAL VISIT TO VOLTAS BEKO HOME APPLIANCES INDIA PRIVATE LTD-DT.-01-03-2024 - MSME COMMITTEE



The purpose of this industrial visit was to provide members of the Gujarat Chamber of Commerce and

Industry (GCCI) with an opportunity to:

- Gain firsthand experience of

the manufacturing processes at Voltas Beko.

- Learn about the latest

technologies and innovations being used in the home appliance industry.

The visit began with a welcome address from Viralkumar Shah, Head OEM Development & Factory Operations, Voltas Beko who provided a brief overview of the company's history, operations and product portfolio. Following the welcome address, the participants were taken on a guided tour of the manufacturing facility. During the tour, the participants observed the various stages of production from the assembly of components to the final testing and packaging of finished products.

The company representatives emphasized the importance of quality control throughout the manufacturing process. The participants were able to see firsthand the various quality checks that are conducted at each stage of production. The company has invested heavily in automation, which has helped to improve efficiency and productivity. The participants were impressed by the use of automated equipment in the manufacturing process. The company is committed to sustainable manufacturing practices. The participants learned about the company's efforts to reduce its environmental impact by

using recycled materials and energy-efficient technologies.

The industrial visit to Voltas Beko Home Appliances India Private Ltd. was a valuable learning experience for the members of the GCCI. The participants gained a deeper understanding of the manufacturing processes involved in the production of home appliances and learned about the latest technologies and innovations being used in the industry. The visit also provided an opportunity for the participants to network with other industry professionals and learn about the challenges and opportunities facing the manufacturing sector in India.

## TEXTILE TRENDS ACROSS EUROPE: EXPLORING BEST MANUFACTURING PRACTICES - DT. 08-03-2024 - TEXTILE TASKFORCE AND MSME COMMITTEE

The event commenced with a warm welcome from Shri Saurin Parikh, Chairman, Textile Taskforce who extended greetings to all attendees. The event's proceedings continued with Shri Rinish Sekhani providing a thoughtful introduction for Ms. Gea Eleveld, acknowledging her expertise and setting the stage for the insightful presentation.

Ms. Gea Eleveld, representing PUM Netherlands, delivered an engaging presentation providing a comprehensive overview of the key dynamics shaping the textile manufacturing landscape in Europe.

### 1. Sustainable Manufacturing:

Ms. Gea highlighted the increasing emphasis on sustainable manufacturing practices in the European textile industry. She showcased successful cases where companies have adopted eco-friendly materials, implemented circular economy principles and reduced environmental impact. The



presentation underscored the crucial role of sustainability in the industry's

long-term viability.

### 2. Innovation and Technology Integration:

Attendees gained insights into how digital technologies, including AI and automation, are enhancing production efficiency and fostering creative advancements in textile design. Real-world examples illustrated the tangible benefits of integrating technology into manufacturing processes.

### 3. Market Trends and Consumer Dynamics:

Ms. Gea Eleveld explored the



ever-evolving market trends and consumer preferences in Europe. Her presentation provided valuable insights into staying abreast of changing consumer behaviors and aligning product development with market demands. Attendees gained a deeper understanding of the intricate relationship between market trends and successful product development strategies.

**4. Collaborative Approaches in the Textile Industry:**

Emphasizing the power of collaboration, Ms. Gea Eleveld showcased successful examples of partnerships within the textile industry. Drawing on PUM Netherlands' expertise, the presentation encouraged manufacturers, designers and suppliers to explore collaborative approaches. She highlighted the potential of partnerships to drive innovation, share resources and collectively address industry



challenges.

**5. Regulatory Compliance and Quality Standards:**

The presentation covered the regulatory landscape of the European textile industry. Gea Eleveld provided a comprehensive overview of the latest compliance requirements and quality standards. Attendees gained valuable insights into ensuring regulatory compliance, fostering consumer trust and meeting industry

expectations for product quality.

Shri Saurin Parikh, Chairman, Textile Taskforce took a moment to felicitate Gea Eleveld for her esteemed presence.

The event concluded with vote of thanks by Shri Prashant Gandhi. He acknowledged the insightful contributions of Ms. Gea Eleveld, thanking her for sharing valuable perspectives on textile manufacturing trends in Europe.

**MEETING WITH AUSTRALIAN CONSULATE GENERAL - DUBAI - DT - 12-03-2024 - ITTF**



An Interactive meeting held with Mr. Sidharth Mehta, Regional Director, MENA & India, Department of Trade & Investment, South Australia on March 12th, 2024 at GCCI.

Australia and India enjoy excellent ties, and the meeting highlighted the vast array of opportunities available for collaboration between the trade and industry sectors of both nations.



The discussions highlighted the potential for further strengthening these relationships and exploring new avenues for mutual growth and cooperation.



## INTERACTIVE MEETING WITH THE DELEGATION OF SINGAPORE ECONOMIC DEVELOPMENT BOARD LED BY MR. BENG KONG PEE, EXECUTIVE VICE PRESIDENT AND MEMBER OF EXCO - DT - 18-03-2024 - ITTF

On 18th March, 2024, the Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCCI) hosted a delegation from the Singapore Economic Development Board led by Mr. Beng Kong Pee, Executive Vice President, and Member of EXCO, the delegation engaged in fruitful discussions exploring avenues for bilateral cooperation, particularly in the growing Electric Vehicles (EV) market.

In his welcome address, Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President of GCCCI, highlighted the inherent entrepreneurial spirit of Gujarati people and the steadfast commitment of both the public and the government to facilitate seamless trade and industry interactions. He emphasized Gujarat's proactive stance towards renewable and sustainable energy, aligning with Hon'ble Prime Minister Shri Narendra Modi's ambitious vision to increase renewable energy production capacity fivefold by 2030 and achieve net-zero carbon emissions by 2070. Highlighting the exponential growth in Gujarat's EV sector, He stated a 28% increase in EV sales in 2023 compared



to the previous year, with over 88,000 vehicles sold.

Shri Anil Jain, Chairman, International Trade Taskforce, GCCCI emphasized Gujarat's leadership in the semiconductor industry and the establishment of numerous Japanese auxiliary units in the state. He expressed optimism regarding the scope for collaboration between Gujarat and Singapore across various industries, laying the groundwork for mutually beneficial partnerships. He invited a delegation from Singapore to engage in fruitful B2B meetings, with a primary focus on SME members of GCCCI.

Mr. Beng Kong Pee provided a brief overview of the Singapore EDB's role in driving economic development and fostering innovation within Singapore's dynamic business landscape. He highlighted Singapore's strategic strengths in key sectors, notably Electric Vehicle (EV) batteries and petrochemicals, reflecting the nation's commitment to sustainability and technological advancement. He also expressed admiration for the infrastructure initiatives undertaken in Gujarat International Finance Tec-City (GIFT City), Mr. Beng Kong Pee lauded Gujarat's proactive approach towards creating a conducive environment for business growth. He emphasized that Gujarat's robust infrastructure, coupled with its strategic location and favorable policies, positions the state as an attractive investment destination for global stakeholders.

In his closing remarks, Shri Anil Jain, Chairman, International Trade Taskforce expressed hope that the interactive meeting would serve as a catalyst for concrete progress and will pave the way for an enduring vision of collaboration between Singapore and Gujarat.



## CERTIFICATE COURSE ON TEXTILE AT A GLANCE DT. 19.03.2024 – 23.03.2024 - CENTRE FOR LEARNING

The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) hosted an insightful training program to shed light on the vast opportunities available for textile manufacturers.

### Day 1:

Prof. Dr. Ashwin Thakkar provided an in-depth overview of the textile industry, highlighting the classification of textile processes along the textile chain. Attendees gained insights into the various stages involved in textile production.

Shri Chirag Thakar elucidated the classification of fibers and explained the process of ginning in detail. Participants learned about different types of fibers and their suitability for various textile applications.

Shri Rahul Shah provided comprehensive insights into yarn manufacturing techniques, focusing on both ring and open-end spinning methods. He also discussed critical parameters affecting yarn quality.

Shri Rajesh Goradia elaborated on weaving preparatory processes such as warping, drawing, denting, and gaiting. He also discussed various types of weaving, fabric construction techniques, common fabric faults, and their end usage.

### Day 2:

Participants embarked on industry visits to Pashupati Cotspin Ltd. and Centurion Polyplast Pvt. Ltd. These visits offered practical insights into textile manufacturing processes, machinery, and quality control measures implemented in real-world production settings.

### Day 3:

Shri Dipen Patel provided a detailed overview of circular knitting processes, technology advancements, and the types of fabrics produced through this



method. Attendees gained insights into the circular knitting industry and its significance in textile manufacturing.

Prof. Dr. Ashwin Thakkar delivered an informative session on technical textiles, exploring their diverse applications, properties, and market trends. Participants learned about the growing importance of technical textiles in various sectors.

Shri Vikram Jain discussed fabric processing techniques for suiting, shirting, denim, and knits. He highlighted the specific requirements and processes involved in producing different types of fabrics to meet market demands.

Shri Krupesh Thakkar provided insights into printing processes, including various printing technologies, color mixing in the color kitchen, types of dyes and chemicals used and strategies to minimize value loss during printing.

### Day 4:

Participants visited Ankur Textiles and Komal Worldwide Pvt. Ltd., gaining

firsthand exposure to advanced textile manufacturing processes, quality control measures, and technological innovations implemented by leading industry players.

### Day 5:

Ms. Sejal Pandya provided insights into texturizing processes, exploring techniques to create various textures in yarns and fabrics. Participants learned about the significance of texturizing in enhancing fabric aesthetics and performance.

Shri Kabir Arora discussed yarn and fabric dyeing processes, including different types of dyes, dyeing techniques, color options, and chemicals used in the dyeing process. Participants gained insights into achieving desired color effects and ensuring dyeing quality.

Shri Mrinal Kanti Ghosh explored the manufacturing process of home textiles, focusing on terry towels and bedsheets. Attendees learned about the specialized processes involved in producing high-quality home textile products. The program concluded with a valedictory session, where participants reflected on the knowledge gained throughout the week. Certificates of participation were distributed, and speakers were thanked for their valuable contributions to the workshop.

## GCCI MEMBERS' ANNUAL MEET IN THE ESTEEMED PRESENCE OF HIS GRACE GAUR GOPAL DASJI - DT - 22.03.2024

GCCI Members' Annual Meet was held on 22nd March, 2024 at Karnavati Club, Ahmedabad.

Large number of GCCI members as well as office bearers and members from various regional chambers and our affiliated associations and guests graced the meet and enjoyed this opportunity of networking. The representatives from Press & Media also graced the occasion.

The Annual Meet was graced by His Grace Gaur Gopal Dasji from ISKCON. He is a renowned Lifestyle Coach and Motivational Speaker with a large following.

On the occasion, GCCI Hon. Secretary Shri Apurva Shah welcomed the members and guests. He remarked about the growing importance of GCCI right from the time of its inception in the year 1949. He mentioned that GCCI is not only the witness of phenomenal growth of trade and industry in Gujarat, but also the source of noteworthy contribution towards this growth. He remarked about GCCI's mission of "Grow Business – Transform Gujarat". Through his speech, he set the tone of enthusiasm and collaboration for the proceedings.

Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President of GCCI, shared insights into the various committee activities carried out at GCCI. He also highlighted the visionary goal set forth by Hon'ble Prime Minister to propel India towards becoming a \$5 Trillion Economy. He remarked about a special committee set up by GCCI viz. "Gujarat – Global Positioning & Coordination for Indian Economy's 5 Trillion \$ Target", since Gujarat is destined and driven towards



playing crucial and important role in achieving this mission. He remarked about various suggestions shared by GCCI to the Government towards this mission of 5 Trillion Dollar Economy.

He further commended the positive approach of Hon'ble Prime Minister, Shri Narendrabhai Modi as well as Hon'ble Home Minister of India, Shri Amitbhai Shah, and Hon'ble Chief Minister of Gujarat Shri Bhupendrabhai Patel towards addressing the challenges faced by the trade & industry. He remarked about proactive steps that are being taken at the state and the central level to ensure that our trade & industry remain competitive across the world and we can expand our economy further.

Shri Ajaybhai Patel, President of GCCI, in his address expressed

gratitude towards the members for their unwavering support and participation. He emphasized the significance of networking and explained the purpose behind the Members' Annual Meet, highlighting the importance of collective action and collaboration within the business community. He welcomed officebearers and members from various Regional chambers as well as affiliated associations and remarked that this vast network of GCCI has made its possible for us to represent the relevant issues of Trade & Industry in various effective manner. He remarked about proactive policies of Government in the growth of trade & industry and admired the vision of Hon'ble Prime Minister Shri Narendrabhai Modi, Hon'ble Union Home Minister

Shri Amitbhai Shah, Hon'ble Chief Minister Shri Bhupendrabhai Patel, Hon'ble Ministers of Gujarat State and Hon'ble Union Ministers and thanked them for their support.

In his enlightening address at the Annual Members' Meet, His Grace Gaur Gopal Dasji captivated the audience with his profound insights on leading a positive and purposeful life. One of the key themes he emphasized was the significance of working from the foundation. He remarked that it is important that



in every aspect of our life, we focus on the fundamentals and strive to strengthen the same, instead of our knee-jerk reactions to the problems. He stressed that true excellence stems from a commitment to constant self-improvement, advocating for the idea that genuine success is built upon a solid groundwork of personal growth and development. He remarked that it is important that our goals and our way are on the same level and we develop the habit of walking our talk, to earn credibility in everything that we may do.

Moreover, he highlighted the importance of simplicity and purpose in life. He conveyed that amidst the complexities of modern living, it is essential to embrace simplicity and focus on a clear purpose to navigate

through life's challenges effectively. By encouraging attendees to prioritize simplicity and purpose, he provided a refreshing perspective on how to lead a fulfilling and meaningful life. Furthermore, He highlighted the value of building genuine relationships and working with detachment. He reminded the members about Gita's directive of focus on one's efforts only without craving for the results, since results and outcome will follow by themselves and when we are focused only on the performance, we shall not be adversely affected by occasional results that may not be to our expectations. His words resonated deeply with the audience, leaving a lasting impact and inspiring them to adopt a renewed sense of optimism and determination in

both their personal and professional pursuits.

The Annual Members' Meet provided a platform for GCCI members to come together, exchange ideas, and reaffirm their commitment to the growth and development of the business landscape in Gujarat and beyond.

The Annual Members' Meet was concluded with a vote of thanks proposed by Vice President, GCCI, Shri Mihir Patel. He expressed deep gratitude to His Grace Gaur Gopal Dasji for his words of wisdom and all the motivation provided by him. He also thanked Karnavati Club management for all the support. He thanked members for gracing the Annual Meet putting aside their other commitments.

## INTERNATIONAL POLICY- A CATALYST TO VIKSIT BHARAT - AN INTERACTION WITH DR. S. JAISHANKAR, HON'BLE MINISTER OF EXTERNAL AFFAIRS, GOVERNMENT OF INDIA - DT - 02-04-2024



Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) organized an interactive session - "International Policy: A Catalyst to Viksit Bharat," with Dr. S. Jaishankar, Hon'ble Minister of External Affairs, Government of India.

Welcoming the participants President GCCI, Shri Ajaybhai Patel highlighted Hon'ble Prime Minister's Vision of Viksit Bharat, emphasized on a robust role of foreign policy framework to boost India's global standing and economic prowess. He discussed the notable surge in FDI witnessed over the past decade, attributing it to India's strategic alliances, conducive business environment, and progressive policy

reforms. Moreover, he commended the Ministry of External Affairs for its commendable efforts in orchestrating successful evacuation operations, ensuring the safety and well-being of Indian nationals abroad during crises.

In his Key Note Address Union External Affairs Minister Dr. S. Jaishankar mentioned about the huge contribution of Gujarat towards India's journey to become "Viksit Bharat". He also mentioned about the importance of five parameters viz. Production, Consumption, Technology, Logistics and Demography in becoming a developed nation. He remarked that the work of diplomacy is to manage the external challenges

as and when they arise. He also discussed the nuanced intricacies of India's foreign policy and its pivotal role in advancing national interests, fostering global partnerships, and navigating the evolving geopolitical landscape. He also discussed the importance of diplomacy as a cornerstone of India's international engagements, highlighting the nation's commitment to promoting peace, stability and prosperity on the global stage. Further he added that the Central Government under the decisive leadership of Hon'ble Prime Minister, Shri Narendrabhai Modi is proactive towards leveraging economic diplomacy to propel India's growth trajectory and enhance its global competitiveness.

The session also included an interactive session which was moderated Hon. Secretary, GCCI, Shri Apurva Shah, wherein members of GCCI actively participated which witnessed insightful questions and exchanging perspectives with Hon'ble Union Minister, Dr. S. Jaishankar.

Shri Mihir Patel, Vice President of GCCI, delivered the vote of thanks, expressing gratitude to Hon'ble Minister Dr. S. Jaishankar for his enlightening insights and unwavering commitment to advancing India's diplomatic interests.



## “FAMILY BUSINESS & TRANSITION”.- DT - 03-04-2024 - GCCI AND INDIAN CHAMBER OF COMMERCE



GCCI jointly with Indian Chamber of Commerce (ICC) organized a seminar on “Family Business & Transition” on 3rd April, 2024.

In his opening remarks & Theme Setting ICC President Mr. Ameya Prabhu mentioned that with the business environment becoming more and more complex and many family businesses surviving and thriving for generations it is important that there is smooth transition of leadership through generations. He remarked that today’s seminar will prove to be beneficial to all participants.

In his Special Remarks on the occasion GCCI President Shri Ajaybhai Patel mentioned that GCCI & Indian Chamber of Commerce were signing an MoU on this occasion which will

be mutually beneficial to both the organizations and complement each other’s strengths. He congratulated GCCI Immediate Past President Shri Pathikbhai Patwari upon his appointment as the Chairperson of Indian Chamber of Commerce, Gujarat Chapter and remarked that his leadership will prove to be trend setting in the coming year. He remarked about the importance of succession planning especially in the present times. He mentioned that succession planning also needs to ensure that the competent leadership is prepared for the future years. He appreciated the participation of renowned Khaitan & Company in this event.

Ms. Bijal Ajinkya, Partner and

Head, PCP, Khaitan & Company made Keynote Presentation on Importance and Purpose of Succession Planning.

During The Panel Discussion on Succession in Family Business moderated by Mr. Siddharth Shah, Partner, Khaitan & Company, Mr. Rajiv Gandhi, CEO & Managing Director, Hester Biosciences, Mr. Samir Mistry, Chairman Supernova Engineers Limited, Mr. Ashish Soparkar, Managing Director, Meghmani Organics, Mr. Ganpatraj Chowdhary, Chairman and Managing Director, Riddhi Siddhi Gluco Biols and Mr. Jinand Shah, MD & CEO, Online PSB Loans shared their own experience and views about the importance of Succession Planning in Family Business and how to move about it.

## CONCLAVE ON VIKSIT BHARAT 2047 - TAPPING THE OPPORTUNITIES: A GRAND SUCCESS – DT. 20-04-2024

GCCI jointly organized a Conclave on Viksit Bharat 2047 - Tapping the Opportunities jointly with leading business and industry associations. It witnessed an inspiring gathering of esteemed personalities, visionaries, and industry leaders held at AUDA Auditorium, Shela, Ahmedabad marked a significant milestone in the journey towards realizing India's potential as a Developed Nation by the year 2047.





Conclave was graced by the esteemed presence of Shri Amitabh Kant (Retd. IAS), a distinguished figure renowned for his contributions to India's economic growth and development. Shri Amitabh Kant, known for his pivotal roles as the CEO of NITI Aayog and Secretary of DIPP, has been instrumental in driving key initiatives such as Startup India and Make in India.

Shri Nakul Shredalal, Secretary, Gujarat Innovation Society, extended a warm welcome to all attendees, highlighting the Conclave's focus on honoring India's impressive trajectory of growth. He emphasized the nation's unwavering dedication to advancement and development, attributing it to the visionary leadership of the Hon'ble Prime Minister. He added that India's journey is marked by innovative endeavors and strategic reforms, all geared towards fostering comprehensive progress and prosperity.

Shri Sunil Shah, Chairman, Gujarat Innovation Society in his address extended gratitude to all participants and emphasized the significance of the Conclave in shaping India's future. He stated that more than 20 leading industry associations are present here in one platform. Which symbolizes a unified commitment towards India's development agenda. This convergence of diverse perspectives, expertise,

and experiences not only reflects the vibrancy of India's business ecosystem but also underscores the shared vision of stakeholders in fostering sustainable growth and prosperity.

Shri Amitabh Kant in his keynote address praised the infrastructure development in Ahmedabad, citing it as a model for other cities to emulate. He hailed the current era as the "Amrit Kaal" of our nation, emphasizing the substantial economic growth being witnessed. He highlighted the significant improvement in the country's fiscal deficit over the past decade, alongside key economic reforms such as the implementation of GST, which has broadened the tax base and led to annual growth in tax collection. He also highlighted the importance of reforms like the Insolvency and Bankruptcy Code and the Real Estate Regulation Act, which have instilled credit discipline and boosted the real estate sector. He commended the government's prioritization of digitalization under the decisive leadership of the Hon'ble Prime Minister, noting its role in digitization and fostering a conducive environment for startups, many of which have flourished into unicorns. He urged that we need to expedite growth, advocating for a consistent growth rate of 9-10%, with at least 12 states achieving around 12% growth, with Gujarat leading this growth.

Shri R.R. Patel, President, Vishwa Umiya Foundation, while addressing the audience applauded Government's continued efforts and interventions in developing countries' economies have been pivotal in driving growth and progress. He also added that the Government's commitment to good governance, transparency, and inclusive economic policies has helped create an environment conducive to sustainable development and poverty alleviation.

Shri Pathik Patwari, Immediate Past President, GCCCI and Chairman, Indian Chamber of Commerce, Gujarat chapter, in his vote of thanks, highlighted Shri Amitabh Kant's instrumental role in the resounding success of the G20 Summit in India, where he served as the G20 Sherpa, representing the nation on the global stage. He expressed gratitude for Shri Amitabh Kant's dedication and commitment to India's progress. The Conclave was organized through the collaborative efforts of esteemed organizations including GCCCI, Gujarat Innovation Society, ASSOCHAM, Confederation of Indian Industry (CII), FICCI, Vishva Umiya Foundation, JITO Ahmedabad Chapter, and Indian Chamber of Commerce. Their unwavering resolve and support reflects a shared commitment to realizing India's aspirations of becoming a Developed Nation.

## “SAMVAAD – VIKSIT BHARAT @ 2047”

### INTERACTION WITH HON'BLE UNION FINANCE MINISTER SMT. NIRMALA SITHARAMAN – DT - 20/04/2024

GCCI joined hands with WIRC of ICAI Ahmedabad Chapter in organizing interaction with Hon'ble Union Finance Minister Smt. Nirmala Sitharaman on the subject “Samvaad – Viksit Bharat @ 2047” on 20th April, 2024.

In his welcome address GCCI President Shri Ajaybhai Patel mentioned about record number of six union budgets presented by Hon'ble Union Finance Minister Smt. Nirmala Sitharaman and added that each budget took us nearer to the goal of “Atma Nirbhar Bharat” & “Viksit Bharat”. He also remarked that each budget reflected the commitment to Hon'ble Prime Minister Shri Narendra Modi's mission of “Sab Ka Saath Sab Ka Vikas” and our direction towards “Skill Based Bharat” with “Make in India” as our focus. He remarked about many incentives given to start ups and MSMEs to generate employment and make us “Factory of the World”. He remarked about ECLGS scheme launched during Covid'19 pandemic to support MSME businesses. He admired the Government's commitment to green growth, infrastructure development, promoting research and development, encouraging start-ups and MSMEs, ensuring agricultural growth and farmers' welfare as well as providing relief to the salaried middle class.

In his address CA Aniket Talati,



Immediate Past President, ICAI, highlighted that the Ahmedabad branch holds the distinction of being the second-largest branch in the country. He further remarked that the new curriculum, recently approved by Smt. Nirmala Sitharaman, has garnered widespread acclaim for its exceptional quality.

In her keynote address, Hon'ble Union Finance Minister Smt. Nirmala Sitharaman underscored the Government's commitment to realize a "Viksit Bharat" by 2047. She highlighted India's economic transformation, noting past challenges such as double-digit inflation and businesses moving abroad before the Hon'ble Prime Minister's tenure. However, decisive actions and concerted efforts have propelled the economy to its current robust state. The RBI now sees the twin balance sheet problem as an advantage, reflecting effective government

measures. Following the COVID-19 pandemic, Indian banks have demonstrated resilience, standing in contrast to their global counterparts. Successful banking resolutions and mergers showcase India's financial strength. Additionally, revitalized sectors like MSMEs, space and coal align with India's manufacturing-focused economic vision. Gujarat's pivotal role is evident attracting investments and championing progressive policies like PLI. Its success in textiles, chemicals, semiconductors and aerospace highlights its global economic potential. She appreciated that with 5% of the land mass Gujarat contributes over 8.3% to the national GDP.

GCCI Hon. Secretary (R) Shri Prashant Patel moderated the interactive session.

The session concluded after the vote of thanks proposed by GCCI Hon. Secretary Shri Apurva Shah.





# Buniness Women Committee

**GCCI BUSINESS WOMEN COMMITTEE JOINED HANDS WITH “HASTAKA SETU”, COMMISSIONER, COTTAGE & RURAL INDUSTRY, INDEXT-C AND EDII IN ORGANIZING A THREE-DAY “RANG SOOTA” EVENT AT RAJPATH CLUB. – DT - 02-03-2024**



GCCI Business Women Committee joined hands with “Hastaka Setu”, Commissioner, Cottage & Rural Industry, INDEXT-c and EDII in organizing a three-day event “Rang Soota” from 1-3 March, 2024 at Rajpath Club with a view to show-casing cottage & weaving artistry of curated artisans.

The event was inaugurated on 1st March, 2024 by GCCI President Shri Ajaybhai Patel along with Shri Pravin Solanki, Commissioner & Secretary, Cottage & Rural Industry. The distinguished guests present on the occasion included Dr. Sunil Shukla, Director, EDII, Shri N. D. Parmar, Executive Director, INDEXT-c,

Shri Pathik Patwari, Immediate Past President, GCCI as well as Hon. Secretary, Shri Apurva Shah, Business Women Committee Chairperson Smt. Kajal Patel, Co. Chairperson Smt. Prachi Patwari and Smt. Binjan Sheth.

Speaking on the occasion, GCCI President Shri Ajaybhai Patel remarked about the wide & rich cultural diversity and heritage of India. He mentioned that the three-day “Rang Soota” event will provide opportunity to 45 gifted artisans curated by “Amounee” organization to show case their creations which will surely lead to many B2B opportunities. He also expressed gratitude to Government of

Gujarat towards supporting Handicraft & Weaving Traditions of Gujarat and congratulated “Hastakala Setu” in organizing this worthy event.

GCCI President Shri Ajaybhai Patel and other dignitaries visited various stalls and appreciated as well as encouraged the talented artisans. The 3-day exhibition met with great response from the people on its first day itself.

Business Women Committee Chairperson Smt. Kajal Patel, Co. Chairperson Smt. Prachi Patwari, Smt. Binjan Sheth and other Business Women Committee members remained present and encouraged the participants.

## MEETING WITH CHAIRPERSON OF NATIONAL WOMEN COMMISSION - DT - 14-03-24



GCCI Business Women Committee members joint the High Tea program with Smt. Rekha Sharma, Chairperson, National Commission for Women, Govt of India. The program was organised by Ahmedabad management association jointly with Jet Social Impact to bring awareness about gender equality and workplace safety.

## EMPOWERING DIALOGUE ON WORK & HEALTH BALANCE - DT - 20-03-2024



GCCI Business Women Committee today organized “Empowering Dialogue on Work & Health Balance”.

Welcoming the participants BWC Chairperson Ms. Kajal Patel mentioned that in today’s fast paced life where women are participating more and more in public roles as also playing important role on the home front it is important to learn ways to achieve Work & Health Balance. She extended warm welcome to Dr. Chaitasiben Shah, renowned Gynecologist who graced the dialogue as the key note speaker. She mentioned about the huge onslaught of social media in our life resulting into the whole world shrinking to the size of our mobile

screen and the world news coming to us in real time, adding further to the stress and urgency of situation and the need to find and achieve work & health balance. She remarked that the dialogue with Dr. Chaitasiben Shah will prove to be very fruitful to all the participants.

Introducing the Key Note Speaker, BWC Co-Chairperson Mrs. Prachi Patwari mentioned that Dr. Chaitasiben Shah is a renowned Gynecologist practicing in Ahmedabad. She pursued her medicine and Gynecology in Chennai and Vadodara. She did her fellowship in laparoscopic Gynec surgery from Germany and fellowship in Cosmetic and reconstructive

surgery from USA. She has to her credit numerous awards, articles, publications, presentations and educational sessions.

Addressing the audience, Dr. Chaitasiben Shah mentioned that one should have their priorities clear and at times one should focus on such priorities only without indulging into multitasking. She emphasized that the major priority must be their individual health. She remarked that generally the delay in execution occurs because of stress level.

After the vote of thanks proposed by Mrs. Binjan Sheth, BWC Co. Chairperson, the session was concluded.

## INDUSTRY VISIT TO AJANTA- ORPAT - DT - 23-04-24

GCCI Business Women Committee recently had the privilege of visiting Orpat Group and was blown away by their relentless dedication and technological innovation. With over 50 years of experience. Orpat Group has become a trusted and reputable brand across the globe, present in over 45 countries.

During our visit, we witnessed firsthand the remarkable work being done at Orpat Group. It was an unforgettable experience! We were particularly impressed by the company’s commitment to women empowerment, with over 1800 women working in different departments. The professional yet family-oriented atmosphere in the company was also noteworthy.

Orpat Group’s focus on quality, efficiency, and research and development is truly inspiring. They are a phenomenal example of Make in India and a testament to the country’s potential.

Thank you, Orpat Group, for the incredible experience and for setting the bar high in the industry.



## INTERACTIVE SESSION ON HCP'S WORK IN URBAN DEVELOPMENT WITH PADMASHRI DR. BIMAL PATEL – DT - 26-04-2024

GCCI Business women committee members had the privilege of meeting Padmashri Dr. Bimal Patel at his office. Dr. Patel generously shared insights into the development of 'Aapdu Amdavad' (Our Ahmedabad) and his personal journey.

Dr. Patel's honesty, humility, and perseverance left a lasting impression on the attendees. His willingness to candidly discuss his experiences and the city's development was truly inspiring. It's not often that one encounters a personality of such stature who remains grounded and humble.

The delegation extends its gratitude to Dr. Patel for the enlightening discussion and to Kajal and the Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) for organizing this valuable opportunity. This meeting has undoubtedly enriched our understanding of urban development and leadership.



## Youth Committee

### GCCI YOUTH COMMITTEE ORGANIZED CRICKET LEAGUE "GYPL-6" - DT - 02 & 03-03-24



**GCCI Youth Committee organized Cricket League "GYPL-6" on 2<sup>nd</sup> & 3<sup>rd</sup> March at Adani Shantigram Cricket Ground.**

The eight teams that participated in the "GYPL-6" were as under:

Male Teams:

Sr. No	Team Name	Team Owner	Captain	Result
1	Bhavna Royals	Jimit Sonigra	Dhirav Raval	Winner
2	Ebco Swifter's	Harsh Kagrana	Hardik Mehta	Runner up
3	Riyaasat Risers	Gaurang Galiya	Gaurang Galiya	
4	RMP Risers	Rajnikant Patel	Nirav Patel	
5	Imark Sign Star	Viren Trivedi	Viren Trivedi	
6	H2O Carzspa Smashers	Harsh Tanna	Sneh Thakkar	

Following titles were awarded:

- 1) Best Batsman Mr. Devam Sheth,
- 2) Best Bowler Mr. Hardik Mehta
- 3) Most Valuable Player Mr. Avnish Kothari.

Female Teams:

Sr. No	Team Name	Team Owner & Captain	Result
1	Concept Diagnostic Strikers	Dr. Sanjana Dharaiya	Winner
2	Smile Craft Titans	Dr. Nirali Patel	Runner up

The Best Batsman, Best Bowler & Most Valuable Player was awarded to Ms. Hemangi Patel.

## HL CRICKET LEAGUE - DT - 09-03-24



The Youth Committee of the Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) actively participated in the HL Cricket League, showcasing their enthusiasm and sportsmanship on March 9, 2024, at the H.L College Ground.

## INTERACTIVE SESSION ON BUSINESS STRATEGIES - DT - 13-03-2024



GCCI Youth Committee organized “Interactive Session on Business Strategies” with Mr. Punit Lalbhai, Vice Chairman and Executive Director, Arvind Limited.

In his welcome address, Shri Sandeep Engineer, Senior Vice President, GCCI expressed pleasure having Mr. Punit Lalbhai as the Chief Guest in the interactive session. He remarked about the achievements

made by Arvind Limited under the leadership of Shri Punit Lalbhai and effective strategies that the youth could learn from him. He remarked that relevant strategies are essential to ensure robust and consistent growth of any business.

Ms. Shumona Agarwal, Chairperson, Youth Committee gave introduction of Mr. Punit Lalbhai and remarked about the noteworthy

achievements made by Arvind Limited with their commitment to innovative business strategies.

In his keynote address, Mr. Punit Lalbhai emphasized on the use of modern business strategies in the development of any industry or business. He underscored the necessity for businesses to adapt and embrace innovative methodologies to stay competitive in an increasingly

dynamic global market. He also emphasized the importance of fostering a culture of innovation within organizations. He further emphasized on the 4 effective factors that should be kept in mind while formulating strategies to run business more effectively:

- 1) Geopolitics & Reinvention
- 2) Climate & Sustainability
- 3) Technology, Innovation & Circle of 5
- 4) Change & Inner Well-being

The interactive session concluded after the vote of thanks proposed by Mr. Shashwat Desai, Committee Member, Youth Committee.

## SEMINAR ON “PATHWAY TO INNER SUCCESS” IN PRESENCE OF BK SISTER SHIVANI - DT - 28-03-2024

GCCI’s Youth Committee on 28th March, 2024 organized a seminar on “Pathway to Inner Success” in presence of Brahmakumari Shivaniben as the Key Note Speaker at HYATT, Vastrapur, Ahmedabad.

Welcoming the participants Youth Committee, Chairperson Shumona Agarwal mentioned about the importance of confidence and determination to scale heights outward and achieve success. She also welcomed the Key Note Speaker B.K. Shivaniben and B.K. Chandrika Didi.



She remarked on how the learnings shared by the Brahma Kumari’s are useful to her in making important decisions in life.

GCCI’s Immediate Past President Shri Pathik Patwari in his address remarked that it was a great privilege to have BK Sister Shivani as the Key Note Speaker. He mentioned that BK Shivani was awarded the prestigious Nari Shakti Puraskaar, the highest



civilian honor for women in India, for her role in transforming human behaviours and she was appointed as a Goodwill Ambassador by the World Psychiatric Association. He further stated that BK Sister Shivani instantly connects with the audience because of her own spiritual way of living and sterling qualities.

In her address, B.K. Didi Chandrika emphasized the fundamental human necessities as follows:

1. Understanding,
2. Appreciation,
3. Love

She highlighted that individuals often grapple with the question of

their identity, leading to misguided comparisons that result in feelings of inferiority or superiority, both of which are equally perilous.

To navigate this challenge, Sister Chandrika advocated for the following principles:

1. Embrace your unique qualities.
2. Acknowledge that you are children of God, pursue your aspirations, and cultivate self-love.

In her keynote address, BK Sister Shivani shared the following tips:

1. Maintaining a calm mind facilitates making the right decisions. Lack of deep sleep can lead to work-life imbalances, highlighting the

- need to leave work at work and prioritize mental well-being. Employers should also take care of their employees' mental health.
2. She outlined four pillars of life: 1) Mental and emotional well-being, 2) Physical health, 3) Personal and professional growth, 4) Nurturing relationships and social connections.
  3. Life should be viewed as an experience rather than a competition. It is essential to establish personal priorities and avoid unnecessary competition.
  4. Cultivating a positive culture within the family is essential, and it is the responsibility of parents to transform themselves and empower their children.
  5. A concerning statistic reveals that 42% of Gen Z individuals suffer from depression. Sister Shivani advised parents to adopt a parental role rather than being overly friendly with their children. Learning to say no and teaching children the realities of life. She also believes that today's children will become future industry leaders and emphasized the importance of being cautious in parenting.
  6. Life is defined by our daily experiences rather than external events. Our Sanskar (inner tendencies) and karma (actions) hold significance after our soul departs.
  7. She emphasized that life should be viewed as an experience rather than a competition.
  8. She also advised individuals to establish their own priorities and refrain from engaging in competitive behaviors.

### EXCLUSIVE INTERACTION WITH MR KARAN ADANI - DT - 10-04-2024



The GCCI Youth Committee had an exclusive interaction with Mr Karan Adani, MD, Adani Ports and SEZ Ltd on 10th April 2024 at Adani Corporate House. They learnt about his journey, his 360 degree view on the future of business in India and the role young entrepreneurs can play.

### VISIT TO RANTHAMBORE - DT - 11 & 14-04-2024



The GCCI Youth Committee's visit to Ranthambore on 11th – 14th April was a thrilling adventure immersed in wildlife conservation, encountering majestic tigers in their natural habitat, fostering a deeper appreciation for environmental sustainability and wildlife protection.

## BUSINESS OVER COFFEE - DT - 25-04-2024

The GCCI Youth Committee organized Business Over Coffee Know & Grow Business Networking with fun activities Event on April 25th at FTV Café which served as a platform designed for committee members to connect, share knowledge, and expand their business networks. It offered opportunities for meaningful conversations, idea exchange, and collaborative growth in a relaxed and informal setting.



## CONGRATULATIONS



Let's extend our heartfelt congratulations to our Senior Vice President, Mr. Sandip Engineer, on becoming an alumnus of Harvard Business School (HBS).



Congratulations to GCCI Immediate Past President Shri Pathikbhai Patwari on his appointment as the Chairperson of the Indian Chamber of Commerce, Gujarat Chapter.



We congratulate Mr. Sudhanshu Mehta, Chairman of the Chamber's 5 Trillion Economy Target Committee, on his appointment as the Chairman of the New Zealand India Chamber of Commerce and Industry's India Chapter

## Regional Chamber Activities

### SHRI ZALAWAD CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

વાર્ષિક સ્નેહમિલન - તા. ૧૭-૦૩-૨૦૨૪



આ સ્નેહમિલન કાર્યક્રમમાં વિશ્વ વિખ્યાત હાસ્ય કલાકાર 'પદ્મ શ્રી' શ્રી શાહબુદ્દીન રાઠોડની વિશેષ ઉપસ્થિતિ રહી હતી. તેમજ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીના રીજીયોનલ સેક્રેટરી શ્રી પ્રશાંતભાઈ પટેલ ઉપસ્થિત રહ્યાં હતા. તેમજ ઝાલાવાડ ચેમ્બરના પ્રમુખ શ્રી મયુરભાઈ ત્રિવેદી, ઉપ-પ્રમુખ શ્રી દિનેશભાઈ તુરખીયા, સહ-માનદ્યમંત્રી શ્રી કેયુરભાઈ કોઠારી, પાંચાળ સીરામીક એસોસીએશનના પ્રમુખ શ્રી સુરેશભાઈ સોમપુરા, વઢવાણ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ એસોસીએશનના પ્રમુખ શ્રી સુમિતભાઈ સહિત બહોળી સંખ્યામાં ઝાલાવાડ ચેમ્બરના સભ્યો ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.

## VADODARA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

### YOUNG INDIAN (YI VADODARA) ALONG WITH CII AND WITH THE SUPPORT OF VCCI ORGANIZED PROGRAM - DT. 27-02-2024



YI Vadodara along with CII Vadodara and supported by VCCI organized a seminar to provide information related to various schemes offered by District Industries Centre for the ease and expansion of business. Present at the event were Shri Shaktisinh Thakor, Joint Commissioner of Industries – DIC Vadodara, Ms. Hiral Patel – Chairman of YI Vadodara, Shri Chintan Shah – National Entrepreneurship Co-Chair of YI, Shri Mehul Tolia – Chair of Entrepreneurship & Innovation at YI Vadodara, Shri Himanshu Patel – Sr. Vice President of VCCI and representatives from different trade and industries. Shri Shaktisinh Thakor briefed upon different schemes for MSMEs and how to avail those schemes.

### MOU WITH AAZIKO GLOBAL LLP - DT. 09-03-2024



VCCI entered into an MoU with Gujarat based Startup and an International Trade Felicitator company Aaziko Global LLP to establish a strategic partnership for facilitating international trade and empowering MSMEs, Manufacturers & Traders associated with VCCI to become successful International Exporter. Mr. Sagar Sheliya – Founder & CEO of Aaziko Global LLP and Mr. M. D. Patel – President signed the MoU and greeted each other for this strategic partnership.



## MOU WITH INDIA ACCELERATOR - DT. 09-03-2024



On this day VCCI marked another success into the strategic partnership by entering into an MoU with India Accelerator (IA) to felicitate and support startups in Vadodara region. This collaboration aims to foster Innovation, entrepreneurship, and economic growth by providing valuable resources, connections, new opportunities and seed capital to emerging startups. Further, Hon. Secretary – Mr. Jalendu Pathak added that

another objective of this strategic partnership is to develop one single platform on which all Startup Incubation Centers of Vadodara will align with VCCI and create one single platform to felicitate startups from their incubation period to further growth possibilities with India Accelerator. Mr. Munish Bhatia, Co-founder of India Accelerator and Mr. M. D. Patel, President of VCCI signed the MoU and greeted each other for this strategic partnership.

## INTERACTIVE SESSION WITH SMT. NIRMALA SITHARAMAN JI - DT. 20-04-2024



Forum of Industries & Trade Association of Vadodara comprise of VCCI along with 16 Industrial & Trade Associations organised a session on “Forecast of Indian Economy 2047” on 20th April 2024 at Hotel Grand Mercure Vadodara Surya Palace. It was an immense pleasure for the Forum of Industries & Trade Association welcoming the distinguished guest of the event, Hon’ble Minister of Finance, Government of India – Smt. Nirmla Sitharaman ji.

Presidents of all 16 Industrial Associations greeted Madam Finance Minister with Flowers and Mr. Himanshu Patel – Sr. Vice President of VCCI & Forum Coordinator along with Mr. Babulal Patel – Chairman of Nandesari Industries Association greeted Madam with memento. Present at the event were representatives from different chambers & associations, industry leaders, esteemed guests from political spectrum and representatives from Print & media.

## MEETING WITH MUNISH BHATIA - DT. 04-04-2024



Mr. Munish Bhatia, Co-founder of India Accelerator came at VCCI for the courtesy meeting with VCCI Office Bearers. All Office Bearers except Mr. Hemant Vadalia – IPP were present at the meeting. During the visit he discussed upon mutual strength building, making a single platform for all start-up Incubators of Vadodara at VCCI, Skill enhancement of Managers at Incubation Centres, Utilization of CSR Funds, and Corporate Innovation Program for Scalable Industries.

## SAURASHTRA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY



તા.૦૪.૦૩.૨૦૨૪ નાં રોજ ભારત સરકારનાં MSME મંત્રાલય દ્વારા સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રીનાં સહયોગમાં ઉત્પાદન એકમો માટેની LEAN સ્કીમ અંતર્ગત એક માર્ગદર્શક સેમીનારનું આયોજન કરવામાં આવેલ તેની તસ્વીરી ઝલક



તા.૦૫.૦૪.૨૦૨૪ નાં રોજ સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બરની તાજેતરમાં યોજાયેલ વર્ષ ૨૦૨૪-૨૬ ની ટર્મની ચૂંટણીમાં ચૂંટાયેલ પ્રમુખશ્રી પ્રકાશભાઈ ગોરસિયા તથા ઉપ-પ્રમુખશ્રી તેજસભાઈ શેઠ તથા મેનેજીંગ કમિટીનાં સભ્યને પુષ્પગુચ્છથી શુભેચ્છાઓ પાઠવવામાં આવેલ.



તા.૦૭.૦૪.૨૦૨૪ નાં રોજ લઘુ ઉદ્યોગ ભારતી- ભાવનગર દ્વારા આયોજિત “વિકસિત ભારત માટે વિદેશ નીતિ” અંતર્ગત વિચાર ગોષ્ઠીમાં ચેમ્બર પ્રમુખશ્રી દિલીપભાઈ કમાણી ઉપસ્થિત રહેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક



તા.૧૬.૦૪.૨૦૨૪ નાં રોજરાજ્યસભાના સાંસદ એવમ કેન્દ્રીય મંત્રીશ્રી ડૉ. મનસુખભાઈ માંડવીયા તથા ભારતીય જનતા પાર્ટીના ભાવનગર સીટનાં ઉમેદવાર શ્રીમતી નીમુબેન બાંભણિયા દ્વારા સૌરાષ્ટ્ર ચેમ્બરના સભ્યો, વેપારીઓ અને ઉદ્યોગકારો સાથે એક વિચાર ગોષ્ઠિનું આયોજન કરવામાં આવેલ તે પ્રસંગની તસ્વીરી ઝલક



# WE CARE

About creating a cleaner planet  
for a secure future





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

