



**Gujarat Chamber of  
Commerce and Industry**

**પ્રકાશમય ભવિષ્ય તરફ  
પ્રગતિશીલ ભારતની દરણાકાળ**

## You Will Have The Opportunity To Make Your Voice Heard

# GCCCI MEMBERSHIP BENEFITS

- 🌸 GCCI Membership offers one of the finest networking opportunities. GCCI is the apex body of all **Trade & Industry** related associations with more than **7000** direct members and more than **250,000** indirect members through our affiliated associations. As GCCI member it will be great opportunity to interact with them.
- 🌸 GCCI organizes a large number of **Seminars, Workshops, Conclaves & Conventions** round the year. You will have an opportunity to attend them free of registration fees or at a concessional rate.
- 🌸 You will get free copy of our bi-monthly bulletin free of charge. Every year, six issues of the bulletin are released.
- 🌸 You can have advertisement of your company in the bulletin at a concessional rate.
- 🌸 GCCI has two large conference halls viz. Sheth Shri Kasturbhai Lalbhai Committee Room with a sitting capacity of **90 People** and Sheth Shri Amrutlal Hargovandas Memorial Hall with a sitting capacity of **300 People**. Members are offered concessional rates to avail these services.
- 🌸 We also have three smaller facilities to organize meetings viz. **ADRC Meeting Room, Court Meeting Room & Training Room** available at concessional rates to members.
- 🌸 There are **4** smaller facilities for meetings available at concessional rates to members.
- 🌸 We offer special priority to members to represent their **Trade & Industry** related issues through us to Government & other relevant authorities.
- 🌸 Every year we organize "**Trade Delegations**" to different countries in which our members can participate.
- 🌸 Similarly, every year, various delegations from other countries visit us wherein members have the opportunity to have **B2B** discussion.
- 🌸 GCCI has been in constant liaison with the **Government Departments** so as to guide members regarding various facilities, schemes, subsidies being offered by them time & again.
- 🌸 GCCI is the authorised entity to issue "**Certificate of Origin**" which facility you can avail as GCCI Member.
- 🌸 We also issue "**Visa Recommendation Letters**" to our members.

### For Members we have following Helpdesks

GCCI MSME Help Desk 🌸 GCCI Export Import Help Desk 🌸 GCCI Insurance Help Desk  
GCCI Defence Help Desk 🌸 GCCI Legal Help Desk

Follow GCCCI on  
Social Media



**Sandeep Engineer**  
President

**Rajesh Gandhi**  
Sr. Vice President

**Apurva Shah**  
Vice President

**Ajay Patel**  
Imm. Past President

**Gaurang Bhagat**  
Hon. Secretary

**Jignesh Karia**  
Hon. Secretary (R)

**Sudhanshu Mehta**  
Hon. Treasurer

📍 Shri Ambica Mills, Gujarat Chamber Building, Ashram Road, Ahmedabad-380009, India

🌐 [www.gujaratchamber.org](http://www.gujaratchamber.org)

✉ [gcci@gujaratchamber.org](mailto:gcci@gujaratchamber.org)

☎ +91-79-2658 2301/2/3/4

📺 [GCCCI\\_Gujarat](#)

📺 [GCCIAhmedabad](#)

📺 [gcci\\_1949](#)

GCCI  
Membership





**President**  
**Sandeep Engineer**



**Sr. Vice President**  
**Rajesh Gandhi**



**Vice President**  
**Apurva Shah**



**Immediate Past President**  
**Ajay Patel**



**Hon. Secretary**  
**Gaurang Bhagat**



**Hon. Secretary (Regional)**  
**Jignesh Karia**



**Hon. Treasurer**  
**Sudhanshu Mehta**

We welcome your  
feedback and suggestions.  
Do write to us on :  
[bulletin@gujaratchamber.org](mailto:bulletin@gujaratchamber.org)

1. GCCI in Action .....04
2. Bunisess Women Committee .....20
3. Youth Committee .....23
4. અસલી હીરા ચલણમાંથી બહાર ફેંકાયા, લેબ ગ્રોનની બોલબાલા વધી ....24
5. ખાદ્ય તેલની દેશની જરૂરિયાત પ્રમાણે ઉત્પાદન વધી શકશે? .....28
6. કરોડપતિ બનવા નીકળેલા નવયુવાનો F&Oના કતલખાનામાં પ્રવેશતાં પહેલાં ચેતી જાય .....32
7. કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઇન્ડિયા હવે ઇન્ફોર્મરનાં નામ બહાર નહિ કરે .....38
8. ભારત સરકારે એમ્પ્લોયમેન્ટ લિન્ક ઇન્સેન્ટિવની ત્રણ સ્કીમ બહાર કરી .43
9. GSTના વેપારીઓ માટે 1લી ઓક્ટોબરથી ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ અમલમાં .....48
10. આરોગ્ય વીમા પર 18 ટકા જીએસટી સરકાર જતો કરવા ઉત્સુક .....54
11. Enhancing LTMD Connections: A Milestone for MSMEs .....59
12. GUJARAT Textile Policy 2024 .....60
13. ભાડેથી મિલકત આપવાના કરારમાં રેન્ટની રકમ પર 18 ટકાના દરે જીએસટી લાગશે.....64
14. સીબીઆઈસીએ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સમાં માફી યોજના બહાર કરી... .70
15. વેટ, એક્સાઈઝ અને સર્વિસ ટેક્સ વિલીન થઈ જતાં ભાવ ઘટ્યા .....72

**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



**Sandeep Engineer**

President, GCCI

**Dear Members,**

**Warm greetings to you.**

I take this opportunity to extend you and your family members “Dipawali Greetings” and best wishes for the New Year

We all witnessed a positive, progressive year for our state and for our nation and we hope that the speed of growth and progress will continue during the year ahead and India will continue its march towards becoming an advanced nation, “Viksit Bharat” as is our Hon’ble Prime Minister Shri Narendrabhai Modi’s dream & vision.

I am very happy to share with you that it has been a constant flow of activities at GCCI thanks to the utmost involvement of our office bearers and chairmen of our various committees & taskforces. Right throughout the first quarter, chamber has remained abuzz with seminars, workshops, visits of foreign delegations, various interactive sessions and our constant touch with trade & industry as a whole through our regional chambers and our affiliated associations and timely representations of many issues affecting trade & industry.

As I write this, we all feel a sense of personal loss and a vacuum in passing on of Padmavibhushan Shri Ratan Tata. He left for his heavenly abode on October 9, 2024 and left the void that cannot be filled up. Not only was he a great Industry titan, but equally a humanitarian to the core with deep, genuine empathy towards the humanity at large. To use the phrase of Oscar Wilde, he was a “Model Millionaire”, one who knew how to be enormously successful in industry, but who also knew how to utilize his wealth for the greater good of the nation and humanity at large.

We organized his “Shradhdhanjali” on 16th October, 2024 in the presence of Shri Ajay Umat, Group Editor of Ahmedabad Mirror and Navgujarat Samay and paying him rich tributes, offered our prayers for his soul.

We had the privilege of participating in the event unveiling of the Textile Policy of our state by our Hon’ble Chief Minister Shri Bhupendrabhai Patel. We also congratulate Government for their celebration of Development Week from 7th October to 15th October, 2024. The New Textile Policy will go a long way in supporting and empowering new industrial units which in turn will help create substantial employment opportunities. Various strategic approaches elaborated in the policy will ensure significant growth of Textile Industry and its contribution towards our state’s economy and employment scenario. We congratulate Hon’ble Chief Minister Shri Bhupendrabhai Patel and the government for this forward-looking policy.

We had very fruitful meetings with Hon’ble Chief Minister Shri Bhupendrabhai Patel as also with Dr. Rahul Gupta, IAS, Vice Chairman & M.D, GIDC and Shri Sandip Sagale, IAS, Commissioner of Industries where we discussed various issues affecting Gujarat’s industries as also GIDC and received positive response from the leadership.

We organized successful interactive sessions on various important subjects like 1) Development of Rural Sector, 2) Risk & Rewards of Innovation, 3) Awareness about Advancement in Postal Services & Service Providers for Exports, 4) Building a Safe Society: Our Collective Duty, and 5) LEAP Entrepreneurs Mentoring Board (LEAP – EMB).

# President Message

Our various programmes like 1) Creating Social Impact through Social Media influencing, 2) Bridging the Gap in Defense: Exploring Opportunities, Challenges and Government Support, 3) Public Awareness Programme related to Anti-Corruption Activities of CBI, ACB Branch, 4) Food Safety Awareness programme, 5) Awareness of Central & State Level MSME Schemes & Delayed Payment Resolution, and 6) Programme on developing Growth Mindset to drive business forward were very successful.

We had successful meeting with Executive Director and Consul (Commercial) of Thai Trade Centre, Mumbai. We also launched NZBCCI (New Zealand Bharat Chamber of Commerce & Industry) and participated in the Installation Ceremony as well as signed MoU between GCCCI & NZBCCI.

Equally successful proved to be our ICSI NCLT ADR Conclave 2024 as also Blue Economy Conclave (2024) which we jointly organized with Indian Chamber of Commerce.

I am happy to share with you that our “You Tube” programme of “Gujarat Udyog Jagat Ni Charcha” which was launched last year has been consistently successful. During the last months, we invited eminent personalities viz. Shri Mukesh Patel, International Tax & Investment Consultant, Shri Samir Sinha, Managing Director, SAVVY Group, Shri Alok Sharma, Director R&D & Board Member, Indian Oil Corporation Limited, Dr. Jyotsana Yagnik (Former Principal Judge), Dr. Lavina Sinha, IPS, Dr. Prasyhant Bhimani, Psychologist, Shri Ajay Umat, Group Editor, Ahmedabad Mirror & Navgujarat Samay, Shri Popatbhai Ahir, Social Worker, Mrs. Jigna Joshi, Founder & CEO, Jhansi OTT and Shri Ankit Trivedi, noted poet and writer to share their thoughts & vision with the audience. We are thankful to these leaders.

We had made a representation to the Government with regard to the IPC 304/ 304A under which upon the occurrence of accident in factories or workplace police immediately takes the step of arrest. Upon our representation, Government has now agreed to first carry out the investigation and only then make an arrest. We are thankful to our Immediate Past President Shri Ajaybhai Patel for pursuing this matter with the Government. We also thank Shri Ajaybhai for persuading Government to enhance the power supply limit from 100 kVA/kW to 150 kVA/kW which will prove to be a great support to the MSME units in the state.

Throughout the previous quarter we made many representations to resolve trade & industry related issues. These representations included implementation of Deep-Sea Disposal Pipeline for Industrial Effluent Management, Revival of Night Rebate for Power Connection, Extension of Impact Fee Scheme for GIDC Estates, Revision of Guidelines pertaining to Expansion Projects under Aatmnirbhar Gujarat Scheme, Revision of Guidelines for new R&D Centres under the Gujarat Industrial Policy 2020, Post Budget Memorandum 2024-25, Request for Reduction of IGST on Plywood, Timber and Timber products from 18% to 5%, support in addressing challenges related to section 147 of Income Tax Act, Development of Saykha Industrial Estate, Assistance to Salt Industries, Consideration of Anti-Dumping Duties on CPVC Pipes & Fittings, Expediting the work of repair at Narol-Vishala Bridge etc.

I wish you every success during the year ahead and health & happiness for you and your family members.

**Sandeep Engineer**  
President

# GCCI in Action

## INTERACTIVE SESSION ON DEVELOPMENT OF THE RURAL SECTOR WITH SHRI SUJAL MAYATRA, ADDITIONAL COMMISSIONER, RURAL DEVELOPMENT, GOVERNMENT OF GUJARAT. – DT. 09-09-2024 REAL ESTATE COMMITTEE



GCCI held an enlightening “Interactive Session on Development of the Rural Sector,” on 9th October, 2024 organized by its Real Estate & Infra Committee. The event highlighted the vital role that rural areas play in driving Gujarat’s economic progress. In his welcoming address, GCCI Vice President Shri Apurva Shah underscored the importance of the rural sector as the backbone of Gujarat’s economy, supporting agriculture, traditional industries, and grassroots entrepreneurship. His remarks emphasized that sustainable

rural development is key to the state’s overall growth. Shri Varun Patel, Chairman of the Real Estate & Infra Committee, shared his gratitude towards GCCI for facilitating the session. He stressed the importance of rural infrastructure development, describing it as a crucial foundation for economic progress. Shri Sujal Mayatra, IAS, Additional Commissioner for Rural Development, provided an insightful keynote address, detailing government initiatives aimed at empowering rural communities and strengthening

grassroots infrastructure. He outlined several programs, including the Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (MGNREGA), Pradhan Mantri Awas Yojana (PMAY-G), and Pradhan Mantri Krishi Sinchayee Yojana (PMKSY), each designed to boost rural prosperity and promote sustainable growth. The session concluded with an interactive discussion on the opportunities and challenges faced by Gujarat’s rural sector, emphasizing the need for continued collaboration to support and uplift these communities.

## SESSION ON RISK AND REWARDS OF INNOVATION BY RENOWNED US SCIENTIST, DR. G. N. PATEL. – DT. 10-09-2024



GCCI organized an insightful session titled “Risk & Rewards of Innovation,” on 10th September, 2024 featuring Dr. G. N. Patel, a celebrated U.S.

based scientist and Edison Patent Awardee, as the keynote speaker. In his welcome address, GCCI President Shri Sandeep Engineer highlighted

the necessity of balancing risk and reward when undertaking innovation, emphasizing the need for vision and maturity to navigate this complex



landscape. Dr. G. N. Patel's keynote address centered on the indispensable role of invention and innovation in national development, with a focus on the substantial investments of energy, time, and financial resources required to bring transformative ideas

to fruition. Drawing from his own journey of successes and setbacks, Dr. Patel illustrated the challenges of innovation and the critical role of patents in safeguarding these breakthroughs. He emphasized that while patents provide essential protection, they have a limited

shelf life, necessitating continuous innovation to maintain a competitive edge. Dr. Patel's message served as a powerful reminder of innovation's transformative power, inspiring attendees to embrace its risks for the potential rewards in driving economic growth and progress.

**INTERACTIVE SESSION ON AWARENESS ABOUT ADVANCEMENT IN POSTAL SERVICES & SERVICE PROVIDERS FOR EXPORTS WITH SHRI K. K. YADAV, POSTMASTER GENERAL, AHMEDABAD. – DT. 12-09-2024**



GCCI hosted an enlightening session titled "Interactive Session on Awareness About Advancement In Postal Services & Service Providers For Exports." The program was organized jointly by GCCI's Logistics Taskforce, Mahajan Sankalan Taskforce, International Trade Taskforce, and MSME Committee, highlighting the crucial role of India Post in supporting both local and international trade. In his opening remarks, GCCI President Shri Sandeep Engineer emphasized India Post's pivotal role in shaping India's socio-economic landscape. With over 1.55 lakh post offices nationwide, most located in rural areas, India Post boasts the largest postal network in the world.

Shri Engineer highlighted how the integration of information technology has transformed India Post, allowing it to expand beyond traditional mail services. Today, India Post offers IT-enabled features such as money transfers, bill payments, and fee collection. The organization also provides competitive solutions like Speed Post and Business Parcel, which are tailored to the needs of MSMEs and startups, thereby facilitating their growth. Shri Hiten Vasant, Chairman, Logistics Taskforce, in his address commended the Gujarat Postal Circle's remarkable services, particularly during the COVID-19 lockdown. He also discussed the significance of India

Post's export solutions, such as the Dak Ghar Niryat Kendra, which helps simplify international trade. He highlighted India Post's contributions to financial inclusion through services like Postal Life Insurance, India Post Payments Bank (IPPB), and its various e-commerce services. Shri K.K. Yadav, IPOs, Postmaster General of the Ahmedabad Region, provided an insightful keynote address. He outlined the reach of the Gujarat Postal Circle, which operates 8,888 post offices across the state. Shri Yadav discussed the Dak Ghar Niryat Kendra (DNK) web portal, introduced by the Department of Posts to facilitate international mail services for commercial exporters. He

shared impressive statistics, noting that the Foreign Post Office in Gujarat handled 3.04 lakh foreign mails in the fiscal year 2023-24. Shri Yadav also spoke about the Post Office Aadhaar Updation and Enrolment Centre, which offers services such as new enrollments, biometric updates, and demographic updates.

In addition to postal services, the Postmaster General underscored the broad range of financial services provided by the postal department, which includes:

- Post Office Savings Bank (POSB):

An accessible savings option for rural and urban citizens.

- India Post Payments Bank (IPPB): A digital banking solution that broadens financial inclusion.
- Insurance Schemes: Both Postal Life Insurance (PLI) and Rural Postal Life Insurance (RPLI) offer dependable coverage options, particularly to underserved populations.

The interactive session that followed enabled participants to explore new business opportunities and discuss advancements in postal services.

Attendees engaged in productive dialogues about how India Post's evolving capabilities can bolster the commercial landscape, particularly for MSMEs and exporters.

This GCCI event highlighted the important role that India Post plays in the nation's economic development and underscored the commitment of India's postal network to evolving alongside the country's growth, proving that even in the digital age, traditional institutions like India Post continue to drive progress and support businesses in remarkable way

## MEETING WITH TRADE RELATIONS WITH THE PORT OF ANTWERP-BRUGES AND FLANDERS INVESTMENT AND TRADE – DT. 17-09-2024

GCCI held a significant meeting with representatives from Flanders Investment and Trade, including Ms. Eva Verstraelen. The discussion focused on their upcoming roadshow scheduled for November 20, 2024, in Ahmedabad, aimed at enhancing bilateral trade relations between India and Belgium.

### 1. Collaboration Efforts:

- Ms. Eva Verstraelen expressed a strong desire for GCCI's support in inviting key exporters to maximize participation in the roadshow.
- Both parties emphasized the importance of involving industry stakeholders to enhance the event's impact.
- Expected Attendance: 50-60 business members from GCCI across various sectors, including steel, chemicals, engineering, pharma, and building materials. Date: November 20, 2024

### 2. GCCI Confirmation:

- GCCI is pleased to confirm its support for the proposed event, aligning with its objective of fostering connections among key exporters and enhancing trade relations. Additionally, GCCI is open to collaboration



with other associations to enrich the event further.

### 3. Next Steps:

- The team will work on confirming collaboration details and follow up as the event date approaches.
- GCCI will begin outreach to members across relevant sectors to encourage attendance.



## MEETING WITH EXECUTIVE DIRECTOR AND CONSUL (COMMERCIAL) OF THAI TRADE CENTER, MUMBAI – DT. 19-09-2024

GCCI hosted a key meeting on 19th September, 2024 with the Thai Trade Center, led by Ms. Sunchawee Pattanachak, to strengthen Thailand-India trade relations. The discussion focused on opportunities in the agriculture and dairy sectors, with Ms. Pattanachak emphasizing Thailand's expertise in tapioca-based animal feed as a promising avenue for innovation and growth in Gujarat's animal feed market.

### Meeting Highlights:

#### 1. Opening Remarks:

Ms. Sunchawee Pattanachak introduced the Thai Trade Center's initiatives and expressed enthusiasm for enhancing bilateral trade relations with India.

#### 2. Focus on Agriculture and Dairy:

The meeting highlighted specific opportunities in the agriculture and dairy sectors, particularly the potential of tapioca-based animal feed. Ms. Pattanachak detailed how this innovation could positively



impact Gujarat's animal feed market, enhancing productivity and sustainability.

#### 3. Sector-Wise Trade Details:

GCCI requested comprehensive sector-wise trade details from the Thai Trade Center to facilitate more focused trade relations and identify areas for collaboration.

#### 4. Tourism Opportunities:

The discussion also explored the potential for a direct flight from

Ahmedabad to Phuket, aimed at boosting tourism prospects between the two regions. This initiative is seen as a way to enhance cultural exchange and economic ties.

#### 5. Future Initiatives:

The meeting laid the groundwork for future initiatives that will benefit both parties. A spirit of collaboration and shared success was emphasized, with commitments to follow up on discussed opportunities

## CREATING SOCIAL IMPACT THROUGH SOCIAL MEDIA INFLUENCING BY FILM & ENTERTAINMENT TASKFORCE – DT. 20-09-2024



On 20th September 2024, GCCI organized a session on "Creating Social Impact Through Social Media Influencing," in collaboration with the Film & Entertainment Taskforce, Business Women Committee, Events & Exhibitions Taskforce and Digital

Marketing, Digital Media & Bulletin Committee. Esteemed speakers included Shri Ajay Umat - Group Editor of Ahmedabad Mirror & NavGujarat Samay, Shri Popatbhai Ahir - Influencer and Social Worker and Ms. Jigna Rajgor Joshi - Founder



& CEO of Jhansi OTT. In the welcome address given by Shri Rajesh Gandhi, Sr. Vice President of GCCI, he highlighted the increasing influence of social media and the importance of mastering it for businesses to engage effectively with their audience. Shri



Asit Shah, Chairman of the Film & Entertainment Taskforce, echoed this sentiment, emphasizing the need for talent to be paired with social media know-how to expand one’s reach. The speakers discussed the evolving role of media and the power of social platforms. Shri Ajay Umat pointed

out the growing obsolescence of print media and raised concerns about fake news and algorithm risks. Shri Popat Ahir emphasized the dual impact of social media on behavior, urging consistent practice for building influence. Ms. Jigna Rajgor Joshi encouraged greater

female participation on social platforms, noting its potential for creating impactful helplines in times of need. The session, moderated by Happiness Coach Ms. Amrita Acharya, concluded with a vote of thanks from Shri Paurash Patel.

### ICSI NCLT ADR CONCLAVE 2024 – DT. 21-09-2024



GCCI in collaboration with the Western India Regional Council (WIRC) of the Institute of Company Secretaries of India (ICSI) Ahmedabad Chapter, organized the Conclave 2024 on “Corporate Dispute Resolution: Evolving a Way Forward.” This one-day event brought together key stakeholders from the corporate and legal sectors to explore the evolving landscape of corporate dispute resolution and the role of Alternate Dispute Resolution (ADR) mechanisms.

In his welcome address, CS Yash Mehta, Chairman of WIRC of ICSI Ahmedabad Chapter, emphasized the National Company Law Tribunal’s

(NCLT) significance in shaping corporate governance in India. CS Rajesh Tarpara, Central Council Member of WIRC, expanded on the critical role of Company Secretaries in navigating the regulatory frameworks of NCLT and announced the upcoming launch of ICSI’s Alternate Dispute Resolution Centre in Noida. GCCI President Shri Sandeep Engineer discussed the theme of the conclave, introducing GCCI’s own ADR Centre, which offers a range of mediation, arbitration, and conciliation services, while GCCI Treasurer Shri Sudhanshu Mehta highlighted the importance of structured policies to reduce costly corporate disputes. Shri Mitul

Shelat, Chairman of GCCI’s ADRC Committee, underscored the need for institutional arbitration to handle the growing volume of corporate litigations, emphasizing fixed costs and time-bound schedules.

The conclave featured two insightful panel discussions. The first, on “Areas of Practice in NCLT,” delved into topics like corporate insolvency, shareholder disputes, and mergers, with panelists including CS (IP) Ravi Kapoor and legal experts Adv. Nipun Singhvi, Adv. Arjun Sheth, and Adv. Noopur Dalal. The second panel focused on “Alternate Dispute Resolution,” featuring retired Justice P.P. Bhatt and Senior

Advocates Dhaval Dave, Devang Nanavati, and Unmesh Shukla, who discussed conciliation, ad-hoc versus institutional arbitration, and

mediation's potential in the corporate world. Through this collaborative effort, GCCI and ICSI reinforced their commitment to advancing corporate

dispute resolution practices in India, promoting ADR as a viable solution for the corporate sector's evolving needs.

## LAUNCHING OF NZBCCI (NEW ZEALAND BHARAT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY) INSTALLATION CEREMONY AND MOU BETWEEN GCCI & NZBCCI – DT. 21-09-2024



GCCI proudly hosted a significant event marking the digital signing of a Memorandum of Understanding (MoU) with the New Zealand Bharat Chamber of Commerce and Industry (NZBCCI), alongside the installation of our Hon. Treasurer, Sudhanshu Mehta, as Chairman of the NZBCCI Bharat Chamber.

### Event Highlights:

#### 1. Opening Remarks:

Deputy Prime Minister Rt Hon. Mr. Winston Peters of New Zealand graced the occasion, emphasizing the importance of enhancing cooperation and partnership between New Zealand and India. He recognized the MoU as a significant milestone in strengthening economic ties, particularly in Gujarat.

#### 2. Government Commitment:

In his address, Mr. Peters underscored the New Zealand government's commitment to supporting diverse communities and promoting trade initiatives that benefit both nations. He praised the leadership of Prime Minister Shri Narendrabhai Modi and the establishment of the NZBCCI as a testament to shared goals in economic partnerships.

#### 3. Installation of Chairman:

The ceremony included the formal installation of Shri Sudhanshu Mehta as the Chairman of the NZBCCI Bharat Chamber. His appointment signifies a strong commitment to fostering trade relations and cultural exchange between India and New Zealand.

#### 4. Insights from the High Commissioner:

Ms. Neeta Bhushan, High Commissioner of India to New Zealand, highlighted India's ambitious vision of becoming a \$5 trillion



economy within three years, noting the significant progress made over the past decade. Her remarks emphasized the importance of international partnerships in realizing this transformative journey.

#### 5. Focus on India-New Zealand Relations:

Shri Mahesh Bindra, Chairman of NZBCCI, articulated the aim to open doors to India, emphasizing the nation's role as a major contributor to the global economy and the world's largest milk producer. He highlighted the evolving relationship between India and New Zealand, focusing on building beneficial partnerships.

#### 6. Cultural Heritage and Growth:

Shri Sudhanshu Mehta, in his inaugural address as Chairman, stated that the inclusion of 'Bharat' in the NZBCCI signifies a commitment to India's cultural heritage. He expressed the NZBCCI's focus on growth in sectors like technology, infrastructure, and sustainable energy through the MoU.

#### 7. Strengthening Ties:

Shri Apurva Shah, Vice President of GCCI, emphasized that the MoU reinforces economic and cultural ties, fostering collaboration and growth. He noted GCCI's 75-year legacy and its dedication to enhancing trade and investment through this partnership. He also mentioned Prime Minister Modi's vision for a "Viksit Bharat" by 2047 and the potential impact of direct flight connectivity on tourism.

## MEETING OF CHAIRMEN AND CO-CHAIRMEN OF VARIOUS COMMITTEES AND TASKFORCES OF GCCI – DT. 24-09-2024



Meeting of all committees Chairmen and Co-chairmen with team of Office Bearers led by President, Shri Sandeep Engineer held on 24th September, 2024. Key discussions held on to improve event quality, infrastructure and inter-committee collaboration. Office Bearers and Committee Chairmen agreed on the importance of diversifying speaker selections to keep events engaging and fresh. To strengthen teamwork, they decided that future events will involve supporting committees, ensuring cross-functional participation for better execution. Additionally, the members discussed creating a SOP for annual exhibitions and proposed the formation of a subcommittee to oversee their planning and management.

The chairmen and co-chairmen received updates on significant infrastructure upgrades at GCCI, including the addition of larger, tech-enabled meeting rooms, a new library,



and an MSME incubation center. These improvements are part of GCCI's commitment to providing modern resources and facilities to better serve Gujarat's business community. The meeting also explored setting up a help desk specifically for MSMEs and startups, focusing on critical areas such as insurance and banking. In tandem, they discussed enhancements to GCCI's IT platform to streamline operations and better meet members' needs.

Branding and communication were central to the discussions, with a

proposal for an SOP on logo usage and media invitation guidelines to ensure consistent GCCI representation. Strengthening the Chamber's online presence, especially on LinkedIn, was also prioritized to engage a broader audience. Additionally, it was discussed to collect feedback after events to drive continuous improvement. The meeting ended with a shared commitment to implement these initiatives promptly, aiming to reinforce GCCI's role in supporting the business community and elevating the quality of its operations and events.



## BLUE ECONOMY CONCLAVE (2024) JOINTLY ORGANIZED BY GUJARAT CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY AND INDIAN CHAMBER OF COMMERCE – DT. 26-09-2024



GCCI and the Indian Chamber of Commerce (ICC) recently hosted a high-impact program centered on the “Blue Economy,” “Sustainable Development,” and “Economic Prosperity.” In his welcome address, Mr. Sandeep P. Engineer, President of GCCCI, highlighted the importance of aligning these themes with India’s broader vision for a prosperous future, as outlined in Honorable Prime Minister Shri Narendra Modi’s “Amrit Kaal Vision 2047.” He underscored India’s commitment to achieving “Net Zero Emissions” by 2070 and noted the proactive steps taken by the Government of India and the Government of Gujarat to promote sustainable practices and enhance port infrastructure.

The program featured multiple sessions led by distinguished speakers,



covering diverse topics such as marine aquaculture, ocean technology, maritime logistics, and business opportunities linked to the Blue Economy. Notable speakers included Mr. Pathik Patwari, Chairman of ICC Gujarat Council, who emphasized the need for international collaboration on marine conservation, and Dr. Manoj Choudhary, Vice-Chancellor of Gati Shakti University, who discussed India’s infrastructure progress and its alignment with sustainable

development goals. Experts from various industries provided insights into leveraging Gujarat’s coastal resources through initiatives like the Sagarmala Project and PM Matsya Sampada Yojana, as well as advancements in marine biotechnology and aquaculture.

The event concluded with a vote of thanks by Mr. Apurva Shah, Vice President of GCCCI, who expressed appreciation to all participants and reiterated the commitment of both GCCCI and ICC to fostering sustainable economic growth in Gujarat and beyond. This program underscored the crucial role of collaborative dialogue in driving economic and environmental progress and marked a meaningful step towards establishing a sustainable economic framework for the region's future.

## SESSION ON WORLD HEART DAY : HAPPY HEART = HAPPY LIFE – DT. 29-09-2024 - CSR TASKFORCE

The GCCCI CSR Taskforce organized an engaging session on World Heart Day, themed “Happy Heart = Happy Life.” The event featured three distinguished speakers who shared valuable insights on heart health and overall well-being. Dr. Parthiv Mehta, a Senior Pulmonologist and Intensivist, emphasized the critical connection between lung and heart health. Mr. Manthan Raval, an Ironman, inspired attendees with his personal journey and the importance of fitness in maintaining a healthy heart. Dr. Zalak Vasavada, a Physiotherapist and Fitness Coach, discussed practical tips for incorporating physical activity into daily routines. The session highlighted the significance of awareness and preventive measures for heart disease. Participants engaged in interactive discussions, asking questions and sharing experiences. Overall, the event successfully raised awareness about heart health and its impact on life quality. The Taskforce aims to continue such initiatives to promote a healthier community.



## BRIDGING THE GAP IN DEFENCE: EXPLORING OPPORTUNITIES, CHALLENGES AND GOVERNMENT SUPPORT BY DEFENCE TASKFORCE – DT. 30-09-2024

GCCI organized an Interactive Seminar on Bridging the Gap in Defence: Exploring Opportunities, Challenges and Government Support.

Shri Sandeep Engineer, President, GCCI warmly welcomed the participants at the outset of the meeting. In his opening remarks, he highlighted the critical importance of Transfer of Technology (ToT) in fostering self-sufficiency and reducing import dependency. He articulated that ToT is not merely a strategic necessity but a vital pathway for empowering local industries and



## VISITS INTERNATIONAL AUTOMOBILE CENTRE OF EXCELLENCE (iACE) – DT. 26-09-2024 – EDUCATION COMMITTEE



The Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCI) Education Committee organized a productive visit to the International Automobile Centre of Excellence (iACE), Gandhinagar, as part of its ongoing efforts to strengthen industry-academic collaboration.

members of the GCCI Education Committee, explored various facilities at iACE, a state-of-the-art automotive training and research center designed to develop skills in the automobile sector. The visit aimed to foster a deeper understanding of how academic institutions and industry leaders can collaborate to create

a skilled workforce for Gujarat's growing automotive sector.

During the visit, iACE representatives Vijay Krishna Kandula showcased advanced training modules, cutting-edge equipment, and the institution's strong emphasis on hands-on learning. The discussion centered on potential collaborations between GCCI and iACE to launch specialized skill development programs and research initiatives that would help bridge the gap between academic training and industry requirements.

Dr. Rajul Gajjar, Chairperson of the GCCI Education Committee,

emphasized the need for such collaborations to enhance employability and generate industry-ready talent. He also discussed the possibility of establishing Centers of Excellence in collaboration with rural education institutes to promote skill development in underserved areas, helping reduce the urban-rural divide.

The visit concluded with a commitment to exploring further partnership opportunities between GCCI, iACE, and other industry stakeholders to ensure that Gujarat remains at the forefront of innovation and workforce development in the automotive sector.

enhancing national security. He also pointed out the opportunity to explore significant innovations and technologies developed by DIITM, specifically designed to benefit MSMEs.

Shri Anshul Nanavaty, Chairman, Defence Taskforce emphasized the critical importance of the defence and aerospace sectors in India for national security, economic growth, and technological advancement. He noted that as one of the largest military forces in the world, India is actively pursuing significant modernization and indigenization efforts to bolster its defence capabilities. The government has prioritized these sectors through initiatives such as Make in India and Aatmanirbhar Bharat with the aim of reducing dependence on foreign imports and fostering domestic manufacturing.

Shri Arun Chaudhary, Scientist 'G' and Director, Directorate of Industry Interface & Technology Management (DIITM) at DRDO, recently emphasized



key initiatives designed to strengthen collaboration between DRDO and the Indian defence industry. He outlined various policies aimed at supporting Indian industries, particularly MSMEs, in alignment with the government's vision of self-reliance in defence manufacturing. Notable initiatives include free technology transfer for Development cum Production Partners, a ₹100 crore Technology Development Fund that covers up to 90% of project costs for MSMEs and subsidized SAMAR certification for manufacturing assessment.

Furthermore, all DRDO patents are now freely accessible to Indian industries and testing facilities have been expanded to assist in high-quality product development. These efforts complement initiatives like 'Make in India' and are intended to empower Indian industries to achieve self-reliance and position India as a net defence exporter.

The interactive Question and Answer session deepened participants' understanding of the complexities of Transfer of Technology and the support available from the government.

## GCCI-NRG સેન્ટર, અમદાવાદ દ્વારા ગુજરાતના 6 NRG સેન્ટરો સાથે મીટિંગનું આયોજન - DT. 26-09-2024

શ્રી હિમાંશુ વ્યાસ, ચેરમેન, GCCI-NRG સેન્ટર, અમદાવાદ દ્વારા NRG ફાઉન્ડેશન, ગાંધીનગર હેઠળ તેના 6 સેન્ટરો વચ્ચે જોડાણને મજબૂત કરવાના હેતુથી મિટિંગનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું.

મિટિંગ માં NRG Centre- Vadodara, NRG Center- Surat, NRG Center- Rajkot, NRG Center- Mehsana, NRG Center-Anand 5 સેન્ટરો જોડાયા હતા. સેન્ટરોના પરસ્પર સંકલન અને એકરૂપતા વધારવા અને NRI/NRG માટે વિવિધ સેવાઓ પર આંતરદૃષ્ટિ શેર કરવા માટે સેન્ટરોના અધ્યક્ષો, સમિતિના સભ્યો અને પ્રતિનિધિઓ જોડાયા હતા. શ્રી વી.જી. રોર, નિયામકશ્રી, NRG ફાઉન્ડેશન, NRG/NRIને ટેકો આપવા માટે સામૂહિક પ્રયાસો વધારવા અંગે અલગ અલગ પ્રવૃત્તિઓ અંગે ચર્ચાઓ થઈ હતી.

મિટિંગ માં મુખ્યત્વે NRI/NRG's ને ગુજરાત કાર્ડ નો વ્યાપ વધારવા અંગે તથા લાભ આપતી સંસ્થાઓ વધારવા અંગે, વિદેશ માં સ્થાયી થઈ ગયેલ ગુજરાતીઓના ડેટાબેઝની



સંખ્યા માં વધારો કરવા માટે એકત્ર કરાવવા અંગે ઊંડાણ માં ચર્ચા થઈ હતી, NRG'S સ્વાગત કાર્યક્રમ શરુ કરવા અંગે ચર્ચા થઈ હતી જેમાં NRG'S ને કોઈપણ માહિતીની જરૂર હોય કે કોઈ સમસ્યા હોય તો તેના વિષે માહિતી લઈ શકે, વિદેશમાં લગ્ન કરતા પહેલા ધ્યાનમાં રાખવા જેવી બાબતો અંગે સેમિનારોના આયોજન પર ભાર ભાર મુક્યો હતો તથા વિઝા ફોડ અંગે ના સેમિનાર જેવા મહત્વના મુદ્દાઓ અંગે ચર્ચાઓ કરવામાં આવી હતી.

આ કાર્યક્રમ ખુબજ સફળ રહ્યો હતો.



## PUBLIC AWARENESS PROGRAM RELATED TO ANTI-CORRUPTION ACTIVITIES OF CBI, ACB BRANCH, GANDHINAGAR – DT. 01-10-2024



GCCI with CBI, ACB, Gandhinagar organized a Public Awareness Programme to create awareness about Anti-Corruption Activities of CBI, ACB, Gandhinagar.

The event was jointly organized by GCCI Food & Dairy Committee, Mahajan Sanklan Taskforce, MSME Committee and Youth Committee.

The Chief Guest on the occasion was Shri C. Kalaichelvan, IPS, Head of CBI, ACB, Gandhinagar and the Guests of Honour were Shri Ganesh Shankar, Dy. Superintendent of Police, Shri Ram Prasad, Dy. Superintendent of Police and Shri Neeraj Malik Police Inspector, from CBI, ACB, Gandhinagar.

Welcoming the guests and participants GCCI President Shri Sandeep Engineer congratulated

CBI, ACB, Gandhinagar in taking up this "Awareness Initiative". He remarked about the necessity for the people at large to have basic, rudimentary knowledge about whom



to contact when they encounter corrupt practices. He considered it the joint responsibility of citizens as well as Government to fight against

corruption and strive to create a just society.

Speaking on the occasion Shri C. Kalaichelvan, Head, CBI, ACB, Gandhinagar mentioned about the structure of CBI ACB, its various branches and its scope of work. He emphasized that the Transparent System is the primary requirement to deal with corruption activities. He assured participants that the information is kept confidential and hence people should not worry about their names being exposed.

Shri Ganesh Shankar, Dy. Superintendent of Police said in his speech that explained the functioning of CBI. He remarked that CBI always stands with the citizens and creating awareness is their priority. He also gave introduction of various operations. He remarked



that there is Zero Tolerance about Corruption.

Shri Ram Prasad, Dy. Superintendent of Police briefed participants about unlawful activities of Government officials and requested

participants to report the same to CBI so that necessary actions can be taken. He remarked that CBI main cases are with Central Government Agencies as well as Public Sector Units and Public Sector Banks.

Shri Neeraj Malik Police Inspector briefed about information of protection to the complainant under Whistle Blower Protection Act, 2014. He mentioned that bribe given and bribe takers are both accused.

## FOOD SAFETY AWARENESS IN THE FESTIVE SEASON FOR FOOD BUSINESS: STAY HYGIENIC, STAY SAFE – DT. 01-10-2024

GCCI held an impactful awareness session on food safety and hygiene on 1st October, 2024, featuring Dr. H.G. Koshia, Commissioner of the Food & Drug Control Administration (FDCA), Government of Gujarat. With an emphasis on safe food preparation, adherence to hygiene standards, and compliance with FSSAI regulations, the session highlighted best practices for the upcoming festival season, drawing insights from esteemed officials and industry experts.

GCCI President Shri Sandeep Engineer highlighted the significance of food safety, especially during festivities like Navratri and Diwali. He pointed out that, while food plays a central role in celebrations, maintaining hygiene standards is a shared responsibility. Echoing this, Senior Vice President Shri Rajesh



Gandhi emphasized the need for caution regarding food preparation during festivals, advocating for ongoing awareness initiatives to benefit the food industry in Gujarat. Shri Kaushik Patel, Chairman of the GCCI Food & Dairy Committee,

highlighted the committee's proactive role in educating food vendors on safety practices during the festive season, while Hon. Secretary Shri Gaurang Bhagat extended gratitude to all participants.

Dr. H.G. Koshia, in his keynote address, introduced the "Stay Hygienic, Stay Safe" initiative, stressing the importance of safeguarding public health amid increased food consumption during festivals. He also noted Gujarat's impressive record for having the lowest rate of substandard food in India. A technical presentation by Shri C.S. Gohil, Former Designated Officer of FDCA, further provided practical guidelines for food safety from preparation to serving. The session concluded with a Q&A, offering attendees insights into hygiene protocols essential for protecting consumers and upholding industry standards, making it a vital learning experience for food vendors and stakeholders alike.



## AWARENESS OF CENTRAL & STATE LEVEL MSME SCHEMES & DELAYED PAYMENT RESOLUTION – DT. 01-10-2024



GCCI organized an Interactive Seminar in association with MSME-Development & Facilitation Office, Ahmedabad on Awareness of Central and State-level MSME schemes & Delayed Payment Resolution

Shri Apurva Shah, Vice President, GCCI warmly welcomed the participants at the outset of the meeting. In his opening remarks, he highlighted the pivotal role of MSMEs in Gujarat's industrial landscape. Recognized as a vital hub for industrial development, MSMEs in Gujarat are instrumental in driving employment, fostering innovation, and shaping the state's overall economic framework. He also outlined the comprehensive support offered by both the central and state governments through various initiatives aimed at strengthening MSMEs. Furthermore, he noted that delayed payments significantly impact cash flow and operational sustainability for businesses, particularly MSMEs in Gujarat.

Shri P.N. Solanki, Deputy Director, MSME Development Institute (MSME-DI), Ahmedabad noted that out of the over 2 million registered MSMEs in Gujarat, approximately 1.91 million are micro enterprises contributing to the local economy. He emphasized that these registered units provide employment to around 11 million

people, showcasing the critical role of MSMEs in job creation and economic development within the state.

Shri R.D. Barhatt, Joint Commissioner of Industries and General Manager, District Industries Center, recently addressed MSMEs regarding the Gujarat Industrial Policy 2020 and the Atmanirbhar Gujarat Schemes aimed at bolstering industrial growth in the state. Additionally, he pointed out that special provisions are made for women entrepreneurs, young entrepreneurs, startups and differently-abled individuals, ensuring inclusivity in industrial growth.

Shri T.K. Solanki, Assistant Director, MSME Development Institute (MSME-DI), Ahmedabad discussed the significance of various initiatives aimed at enhancing the competitiveness and sustainability of MSMEs. His presentation highlighted key programs including the Zero Defect Zero Effect (ZED) Certification, Lean Manufacturing, the MSME Idea Hackathon, MSME Samadhan, TReDS and other schemes all of which fall under the MSME Sambandh framework. These initiatives are designed to foster innovation and improve operational efficiency within the MSME sector.

Shri Shahid Sachawala, Senior Manager, Business Development, InvoiceMart, shed light on the Trade

Receivables Electronic Discounting System (TReDS) platform. He explained that TReDS facilitates the discounting of trade receivables through an auction-based mechanism, allowing MSMEs to convert their invoices into immediate working capital without the need for collateral. This process not only accelerates payments but also enhances liquidity management for businesses.

Advocate Harshad Joshi, Partner, Juris Legal Practitioners, emphasized the critical role of arbitration in resolving disputes within the Micro and Small Enterprises Facilitation Council (MSEFC) framework. He highlighted that arbitration offers faster resolutions than traditional court proceedings, addressing cash flow challenges faced by MSMEs due to delayed payments. The MSEFC framework's expedited process, with strict timelines for resolution, further ensures the operational viability of businesses.

The interactive Question and Answer session deepened participants' understanding of the support available from the Central and State Government.

Shri Chintan Sheth, Chairman, Membership Drive & Nominal Membership Taskforce, explained the membership benefits of the GCCI.



**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

**SESSION ON LEAP ENTREPRENEURS' MENTORING BOARD (LEAP-EMB)  
- DT. 04-10-2024 - EDUCATION TASKFORCE**



The initiative aims to provide strategic mentorship to entrepreneurs, fostering business growth and leadership development to tackle today's complex business challenges.

The session began with a warm welcome address by Shri Rajesh Gandhi, Senior Vice President of GCCI, who reaffirmed GCCI's unwavering commitment to promoting entrepreneurship through various initiatives. He emphasized that the LEAP-EMB program is carefully crafted to bridge the gap between emerging entrepreneurs and seasoned industry leaders, enhancing skills, competitiveness, and success across sectors.

Dr. Rajul Gajjar, Chairperson of the Education Committee, delivered the theme address,

stressing the critical role mentorship plays in entrepreneurial success. She underscored the value of experienced leaders providing guidance to entrepreneurs, helping them navigate challenges and fast-tracking their growth.

Shri Vishal Gupta, Professor at IIM Ahmedabad and Faculty Chairperson of LEAP-EMB, presented the program's vision and strategic goals. He outlined how LEAP-EMB offers a robust framework including masterclasses, group mentorship sessions, and direct engagement with the executive board. Weekly skill development workshops, peer networking opportunities, and practical business solutions were highlighted as key features designed to accelerate growth and ensure long-term success for entrepreneurs.

Shri Jigar Pandya, Mentor and Visiting Faculty at LEAP-EMB, elaborated on the tailored approach of the mentorship program. He shared how personalized guidance from experienced mentors can help entrepreneurs overcome specific business challenges, providing clarity and direction needed for their ventures to thrive.

The event concluded with a vote of thanks from Shri Chintan Sheth, Chairman of the Membership Drive & Nominal Membership Taskforce, expressing appreciation to all attendees and contributors.

The LEAP-EMB initiative is poised to empower entrepreneurs with the tools, knowledge, and mentorship they need to excel, aligning with GCCI's mission to foster entrepreneurial growth and innovation across Gujarat.



## PRE-DIWALI MEDIA GET-TOGETHER – DT. 15-10-2024



GCCI hosted a pre-Diwali get-together for Press & Media representatives for creating an opportunity for personal interactions with them.

Attendees were welcomed warmly, with wishes for a joyful Diwali and a prosperous New Year.

This event emphasizes the chamber's commitment to community and relationship-building, enhancing collaboration with the media as the festive season approaches.

The pre-Diwali get-together underscores the chamber's dedication to strengthening ties within the community while celebrating the spirit of the season.

## “CONDOLENCE MEETING” TO PAY HOMAGE TO PADMA VIBHUSHAN LATE SHRI RATAN TATA – DT. 16-10-2024



GCCI, on 16th October, 2024 organized a “Condolence Meeting” to pay homage to Padma Vibhushan Late Shri Ratan Tata, Chairman Emeritus of Tata Group.

Speaking on the occasion GCCI President Shri Sandeep Engineer remarked that Shri Ratan Tata was a rare combination of a visionary leader as well as deeply humanitarian personality. He mentioned that Tata & Tata Family have become synonymous with India's Industrial Growth & Development. He remarked that the legacy of JRD has been further enriched by Shri Ratan

Tata. His passing away has created the vacuum that can't be filled up. The fact that at present every media speaks about Ratan Tata is the proof of the impact he created. He mentioned about exemplary philanthropy work of Tata Group under the leadership of Shri Ratan Tata. President expressed gratitude to the media for their presence in the condolence meeting.

Shri Ajay Umat, Group Editor, Ahmedabad Mirror & Navgujarat Samay, mentioned that Ratan Tata was the personality who was a unique presence on the



time line of past, present & future. It was Ratan Tata who initiated globalization through Tata Group and through their more than 107 brands. He mentioned about Tata Group's Nano journey from Singur to Sanand and how Shri Narendra Modi invited Ratan Tata and how Gujarat's industrialists supported Tata's entry. He mentioned about Ratan Tata's remark, "You are stupid, if you don't invest in Gujarat".

Shri Pradip Jain, Chairman, GCCI Digital Marketing,

Digital Media & Bulletin Committee mentioned that India has lost a precious son in the demise of Shri Ratan Tata. He remarked that the anecdotes from life of Ratan Tata are as effective as the stories from Panchtantra. He remarked about Shri Ratan Tata's felicitation by many nations like France, Japan and Australia.

The event concluded after the Vote of Thanks proposed by Shri Jigish Shah, Chairman, GCCI Press & Media Taskforce.

## Buniness Women Committee

### SESSION ON LAUNCHING OF EMPOWERING WOMEN HEALTH - DT. 05-09-2024



The recent breast cancer awareness event, organized by the GCCI Business Women's Committee (BWC) under the esteemed leadership of Ms. Prachi Patwari, was a powerful blend of empowerment and education. The keynote speaker, Dr. Shefali Desai, Consultant Breast Surgeon and Director of Samved Medicare, delivered an inspiring address that highlighted her groundbreaking contributions to breast cancer treatment in Gujarat,

particularly her introduction of breast reconstruction post-mastectomy.

Trained at Stanford University, Dr. Desai passionately urged women to take charge of their health through regular self-examinations and timely medical consultations. She emphasized the critical importance of early detection, describing it as the cornerstone of effective cancer treatment. To combat common misconceptions, she reassured attendees that screenings like

mammography and ultrasonography are essential tools for early diagnosis, rather than harmful procedures. Her presentation skillfully outlined the stages of breast cancer, providing age-specific advice for maintaining breast health and fostering awareness.

What truly elevated the event were Dr. Desai's personal anecdotes. Through moving stories of her patients, she showcased the resilience and strength women



can harness to reclaim their lives after a diagnosis. Her innovative work in breast reconstruction not only restores physical appearance but also reinvigorates confidence, empowering patients to face life with courage and dignity.

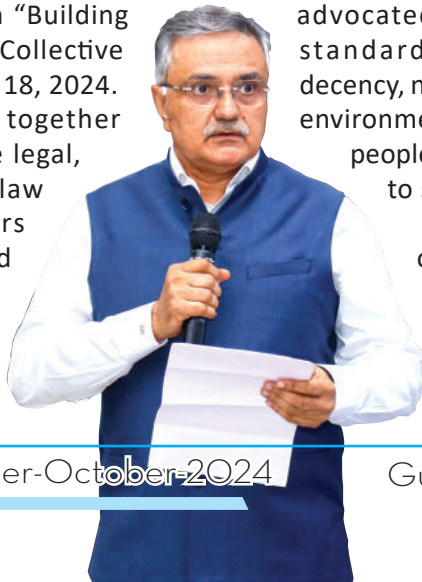
In a generous gesture, Dr. Desai gifted attendees her book, \*Tears to Triumph\*, which chronicles the inspiring stories of women who have overcome breast cancer. Her powerful message resonated: “These are women who have just

begun, and they are far from done.” This sentiment not only reflects her patients’ journeys but also embodies the spirit of Dr. Desai and countless other women who continue to uplift society with their unwavering determination.

## SESSION ON BUILDING A SAFE SOCIETY: OUR COLLECTIVE DUTY - DT. 18-09-2024



GCCI Business Women Committee, in partnership with Udayan Care and Udayan Shalini Fellowships, organized an impactful session on “Building a Safe Society: Our Collective Duty” on September 18, 2024. This event brought together key figures from the legal, psychological, and law enforcement sectors to discuss safety and security in public and private spaces. GCCI President Shri Sandeep



Engineer set the tone for the event, emphasizing the importance of fostering a zero-tolerance culture for any form of harassment. He advocated for the highest standards of safety and decency, noting that a secure environment is essential for people to fully contribute to society.

Chair person of the Business Women Committee, Ms. Prachi Patwari, highlighted the

broad scope of safety, which she described as encompassing decency in the workplace, respect for moral values, and the freedom for individuals to reach their potential. She stressed the importance of discussions like these in creating safer environments, especially for women, and acknowledged the vital work done by Udayan Care and Udayan Shalini Fellowships for empowering vulnerable girls.

During the panel discussion, Dr. Jyotsna Yagnik, Former Principal Judge, emphasized the importance of a strong legal framework and faster

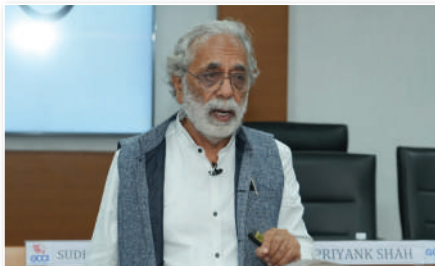
enforcement of laws to deter crime, particularly offenses against women. Psychologist Dr. Prashant Bhimani shared insights on the psychological roots of criminal behavior, advocating for mental health support as a means of preventing crime. Dr. Lavina Sinha, IPS, DCP (Cyber Crime), discussed the rise of cybercrime, emphasizing the need for digital literacy and vigilance. The session, moderated by artist and moderator Shri Dhvanit Thaker, provided a well-rounded exploration of the societal changes necessary to build a safer community.



### ADDRESS ON THE GROWTH MINDSET: DRIVING YOUR BUSINESS FORWARD – BWC EVENT - DT. 03-10-2024

GCCI, along with its Business Women Committee and with the support of Startup Committee and MSME Committee organized a session on “The Growth Mindset – Driving Your Business Forward”.

The Guest Speaker on the occasion was renowned Leadership Coach and entrepreneur Shri Shyam Taneja.



Welcoming the participants on the occasion GCCI President Shri Sandeep Engineer emphasised the importance of “Growth Mindset” to achieve success in any enterprise. He

remarked that there is a special power in our positive attitude and approach. He expressed confidence that the growth mindset of our entrepreneurs and our nation will lead us towards becoming a 7 trillion-dollar economy and a developed nation.

In his presentation Shri Shyam Taneja mentioned that “Growth Mindset” is fundamental to our personal development as also to

achieve success. The spirit of “I Can” & “I Will” will lead us to remarkable success. The attitude of taking responsibility and being accountable will help us to grow in our different ventures. He remarked that even failure is an achievement since it teaches us something. One should replace the word “Failure” with “Unsuccessful Attempt”. Every crisis has a build-in opportunity.





# Youth Committee

## BUSINESS OVER COFFEE – DT. 06-09-2024



Youth Committee of GCCI hosted the "Business Over Coffee" networking event on 6th September at Oliver Brown. The event brought together dynamic young entrepreneurs and business professionals for

insightful discussions on innovation, collaboration, and growth. Attendees exchanged ideas and explored potential partnerships, making it an ideal platform to foster new business connections. The informal setting

encouraged vibrant conversations over coffee, promoting a relaxed yet productive environment for professional networking and knowledge sharing.



## BACK TO SCHOOLS GAME BY YOUTH COMMITTEE – 13/09/2024

GCCI Youth Committee's Back to School Games event organized on 13th September, 2024 at Suryam Repose was a fun-filled initiative aimed at fostering camaraderie and teamwork among young entrepreneurs. Featuring classic school games & activities, the event brought participants back to their school days, encouraging physical activity and friendly competition. It served as a platform for networking, team-building, and creating a sense of community among the committee members in an informal, energetic setting. The event was well-received, with enthusiastic participation and great memories made by all.



## VISIT TO PARLIAMENT HOUSE AND RASHTRAPATI BHAVAN IN NEW DELHI - DT. 20-09-2024



GCCI Youth Committee organized an exclusive visit to Parliament House and Rashtrapati Bhavan in New Delhi, featuring an insightful interaction with N. C. Gupta Ji, OSD to Lok Sabha Speaker Om Birla Ji. This experience offered a unique opportunity to gain a closer look at the heart of India's democracy.





# અસલી હીરા ચલણમાંથી બહાર ફેંકાયા, લૅબ ગ્રોનની બોલબાલા વધી



સલી હીરા ચલણમાંથી આઉટ થઈ રહ્યા છે. તેની સામે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની બોલબાલા વધી રહી છે.

હા, અસલી હીરાનું વેચાણ મંદ પડ્યું છે. છતાં હાઈલી રિચ ક્લાસમાં તો અસલી હીરાની ખરીદી કરવાનું જ ચલણ અને વલણ જોવા મળે છે, પરંતુ ભારતમાં તો લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડનું માર્કેટ ક્રૂદકે અને ભૂસકે વધી રહ્યું છે.

અમદાવાદના ડાયમન્ડના બિઝનેસમેન અને જ્વેલ પ્લસના પ્રમોટર જય બેગાની કહે છે કે, “ભારતમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડનું માર્કેટ માત્ર બે વર્ષના ગાળામાં વધીને રૂ. 20,000 કરોડના આંકડાને આંબી ગયું છે. આગામી બે વર્ષમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસમાં 300 ટકા સુધીનો ઉછાળો આવી શકે છે. અત્યાર સુધી હીરાની ખરીદી માત્ર અતિ સમૃદ્ધ વર્ગના લોકો જ માટે જ શક્ય હતી તેવી માન્યતાને પણ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડે તોડી નાખી છે.”

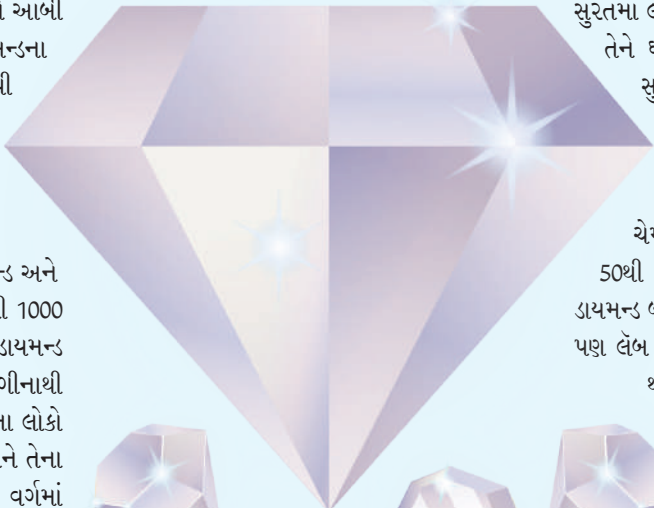
આ રહ્યાં તેનાં કારણો. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ અને અસલી ડાયમન્ડના ભાવ વચ્ચે અંદાજે 900થી 1000 ટકાનો તફાવત હોવાથી લોકો લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ તરફ વળી રહ્યા છે. અત્યાર સુધી હીરાના દાગીનાથી દૂર રહેવાનું પસંદ કરતાં અપર મિડલક્લાસના લોકો પણ આજે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની ખરીદી કરીને તેના દાગીના પહેરતા થઈ ગયા છે. હજી મોટા વર્ગમાં

લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની જાણકારી વધતાં તેનું બજાર 200થી 300 ટકા વધી જવાની શક્યતા છે. જય બેગાની કહે છે, “બે કેટેગોરી અસલી ડાયમન્ડ રૂ. 10 લાખનો મળતો હોય તો લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ માત્ર રૂ. 1 લાખમાં મળી શકે છે. બિલ્ડર્સ અને મોટા બિઝનેસ સાથે સંકળાયેલા લોકોને લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની ખાસિયતનો અંદાજ આવી ગયો છે. તેથી તેઓ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના દાગીના ખરીદવાનું પસંદ કરતા થઈ ગયા છે. નેચરલ ડાયમન્ડના સૌથી મોટા વપરાશકાર ગણાતા અમેરિકામાં પણ આજે 60 ટકા માર્કેટ લેબ

ગ્રોન ડાયમન્ડે કબજે કરી લીધું છે.” જોકે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ અંગે પ્રજામાં જોઈએ તેવી જાગૃતિ નથી. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના વધી રહેલા બિઝનેસને કારણે ઓરિજિનલ ડાયમન્ડનો બિઝનેસ તૂટી રહ્યો છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બાયબેકની સિસ્ટમ પણ છે. તેમાં 80થી 90 ટકા રકમ પરત આપી દેવામાં આવે છે.

ડાયમન્ડ માર્કેટના જાણકાર જય બેગાની કહે છે કે “હીરાઉદ્યોગનું વૈશ્વિક કેન્દ્ર ગણાતા સુરતને આજે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના હબ તરીકે પણ ઓળખાવવામાં આવી રહ્યું છે. સુરતમાં આજે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવાના અંદાજે 100થી વધુ એકમો સક્રિય છે.” સુરતમાં લેબોરેટરીમાં ડાયમન્ડ તૈયાર થઈ ગયા પછી તેને ઘસીને વ્યવસ્થિત આકાર આપવાનું કામ સુરતમાં જ સરળતાથી થઈ શકે છે. તેથી સુરતમાં આ ઉદ્યોગ વધુ ઝડપથી વિકસી રહ્યો છે.

લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ માટે ઈન્ક્યુબેટર ચેમ્બર્સ બનાવવામાં આવે છે. તેની એકસાથે 50થી 100 ચેમ્બરમાં એકસાથે જ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવામાં આવી રહ્યા છે. આજે ભારતમાં પણ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવાનાં મશીન બનતાં થઈ ગયાં છે. પરિણામે આયાતી મશીનો પર મદાર બાંધવાનું પણ ઓછું થઈ ગયું છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની ખાસિયત એ છે કે તેમાં કુદરતી ડાયમન્ડની



તુલનાએ વધુ સારી ક્વોલિટીનો કાર્બન હોય છે. લેબોરેટરીમાં એકસમાન કાર્બનનો સપ્લાય મળે છે. કુદરતી ડાયમન્ડના કિસ્સામાં આ સપ્લાયમાં વધઘટ જોવા મળી શકે છે. કેટલાક ગેસ પણ ભળી જવાની શક્યતા રહેલી છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની પ્રોપર્ટી કોન્સ્ટન્ટ રહે છે. જમીનમાં અન્ય પદાર્થો પણ ભળી જાય છે. કેમિકલ વેપર ડિપોઝિશનની સિસ્ટમથી લેબોરેટરીમાં ડાયમન્ડ બનાવવામાં આવે છે.

ટૂંકમાં અસલી હીરાના બિઝનેસની ચમક ઊડી રહી છે. તેની સામે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસનો ચળકાટ વધી રહ્યો છે. ભારતના પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્ર મોદીએ અમેરિકાની ફર્સ્ટ લેડી જિલ બાઈડનને લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ ગિફ્ટ કર્યો છે. સાડા સાત કરોડના લેબ



**જય બેગાની, પ્રમોટર  
જ્વેલ પ્લસ**

વધી રહેલા બિઝનેસને કારણે ગ્રીન લેબ ડાયમન્ડે ચાર લાખ ચોરસફૂટ વિસ્તારમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ-એલબીડી બનાવવા માટે 1600 રિએક્ટર્સનો પ્લાન્ટ નાખવાની ગ્રીન લેબના ડિરેક્ટર સંકેત પટેલે શરૂઆત કરી દીધી છે. લેબોરેટરીની ચેમ્બરમાં પૃથ્વીના પેટાળમાં જોવા મળે છે તેટલી જ ગરમી પેદા કરવામાં આવી રહી છે. પૃથ્વીના પેટાળમાં 1000થી 2000 સેન્ટિગ્રેડ ડિગ્રીના તાપમાન વચ્ચે હીરો બનવાની પ્રક્રિયા થાય છે. ત્યાર બાદ તેને પાસા પાડીને આકર્ષક ઘરેણાં બનાવવામાં આવી રહ્યાં છે. સંકેત પટેલ આઠેક વર્ષથી લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના ઉત્પાદનમાં સક્રિય થયેલા છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ તૈયાર કરતું તેમનું એકમ સવારે 9.30થી સાંજના 6.30 વાગ્યા સુધી ધમધમે જ છે.

**ઓરિજિનલ ડાયમન્ડ  
અને લેબ ગ્રોન  
ડાયમન્ડના ભાવમાં  
900 ટકાનો તફાવત  
હોવાથી મધ્યમ અને  
નાનો વર્ગ પણ લેબ  
ગ્રોન  
ડાયમન્ડ  
ખરીદતો  
થયો**

**નેચરલ ડાયમન્ડના  
હોથી મોટા  
પપરાઇટાઇ ગણાતા  
અમેરિકામાં પણ  
આજે 60 ટકા માઈક્રો  
લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ  
હબજે કબી  
લીધું છે.**

**લેબ ગ્રોન  
ડાયમન્ડનો બિઝનેસ પછીને  
૩. 20 હજાર કરોડને આંબી ગયો  
ત્રણ વર્ષમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડનો  
બિઝનેસ 200થી 300 ટકા વધી  
જવાની સંભાવના**

**બિલ્ડર્સ  
અને મોટા બિઝનેસ  
આથો સંકળાયેલા લોકોને લેબ ગ્રોન  
ડાયમન્ડની ખાસિયતનો અંદાજ  
આવી ગયો છે. તેથી તેઓ લેબ ગ્રોન  
ડાયમન્ડના દાગીના ખરીદવાનું પસંદ  
કરતા થઈ ગયા છે.**

**હીરાઉદ્યોગનું  
પૅરિષ્ક કેન્દ્ર  
ગણાતા સુરતને  
આજે લેબ ગ્રોન  
ડાયમન્ડના હબ તરીકે  
પ્રખ્યાત બન્યું: સુરતમાં  
લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ  
બનાવવાના અંદાજે  
100થી વધુ  
એકમો સક્રિય**



**લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડમાં નૅચરલ ડાયમન્ડની તુલનાએ વધુ સારી ક્વોલિટીનો કાર્બન હોય છે. લેબોરેટરીમાં કાર્બન સપ્લાય એકસમાન મળે છે. કુદરતી ડાયમન્ડના કાર્બન સપ્લાયમાં વધઘટ થયા કરે છે અને ક્યારેક ગૅસ ભળી જવાની શક્યતા પણ રહે છે. તેથી જ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની પ્રૉપર્ટી કૉન્ટ્રોલ રહે છે.**

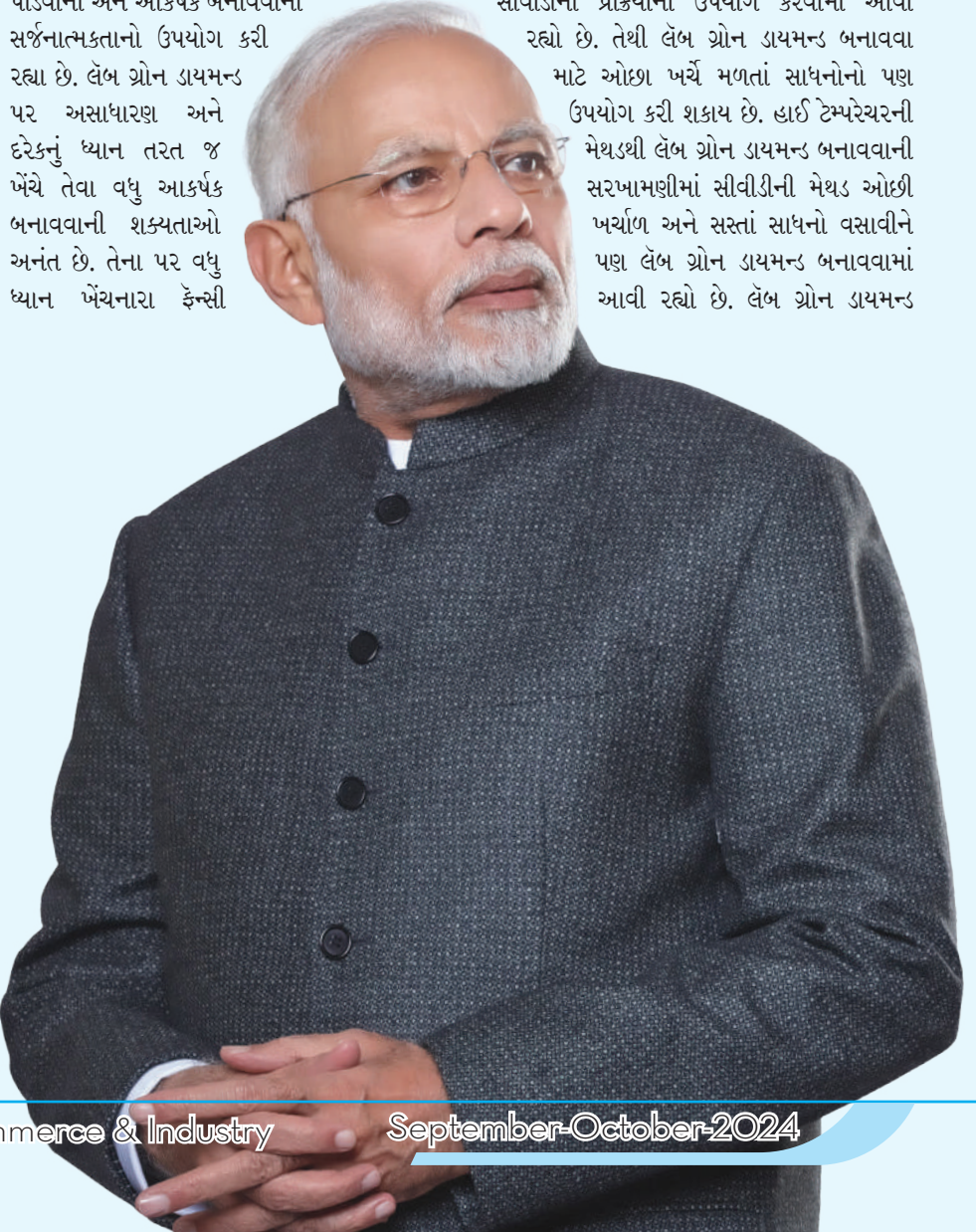
કેટલીક વાર વધુ મોટા ઓર્ડર્સ આવી જાય ત્યારે સંકેત પટેલે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવતા એકમમાં કારીગરોને રાતના નવ વાગ્યા સુધી કે તેનાથીય આગળના સમય સુધી રોકી રાખવાની ફરજ પડી રહી છે.

વિશ્વભરમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ કે અસલી ડાયમન્ડના બિઝનેસમાં આવતી દરેક હલચલની અસર સુરતના બિઝનેસ પર પડી રહી છે. હા, લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના દાગીનાની નિકાસ પણ હવે ઝડપથી વધવા માંડી છે. તેની ડિમાન્ડ વધે તો સુરતમાં તેની અસર જોવા મળી રહી છે. જોકે રશિયા-યુક્રેન તથા ઈઝરાયલ-પેલેસ્ટીન વચ્ચેના યુદ્ધના માહોલને કારણે ડાયમન્ડના બિઝનેસ પર વિપરીત અસર પડી છે. બીજું, રશિયામાં તૈયાર થતાં રફ ડાયમન્ડ-લેબ ગ્રોન કે અસલી હીરાની આયાત કરવા પર અમેરિકા અને જી-7ના દેશોએ કરેલી નાકાબંધી કે મનાઈને પરિણામે પણ સુરતના બિઝનેસ પર મોટી અસર પડી જ છે. સુરતમાં આજે અંદાજે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવા માટેની 11,000 ભટ્ટીઓ સક્રિય છે. અત્યારે યુદ્ધને કારણે કામકાજ ઘટી રહ્યા હોવાથી 11,000માંથી 4000 ભટ્ટીઓ બંધ કરી દેવાની ફરજ પડી છે. એક જ કંપનીએ 1500 ભટ્ટીઓ બંધ કરવી પડી છે.

જેમ્સ ઍન્ડ જ્વેલરી એક્સપોર્ટ પ્રમોશન કાઉન્સિલના આંકડાઓ દર્શાવે છે કે 2021-22ના વર્ષમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસમાં 100 ટકાનો વધારો થયો હતો. જોકે 2022-23ના વર્ષમાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસમાં માત્ર 28 ટકાનો વધારો જોવા મળ્યો છે. આમ પહેલી વાર લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની ડિમાન્ડમાં ઓછો વધારો જોવા મળ્યો છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની કુલ નિકાસમાં અંદાજે 16.5

ટકાનો ઘટાડો જોવા મળ્યો છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની નિકાસ 1680 મિલિયન અમેરિકન ડોલર એટલે કે રૂ. 13,468 કરોડથી ઘટીને 1402 અમેરિકી ડોલર એટલે કે રૂ. 11,611 કરોડ પર આવી ગઈ છે. આમ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડની નિકાસના મૂલ્યમાં ઘટાડો થયો છે. તેની ક્રેડેટીક કિંમતમાં પણ ઘટાડો થયો છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસમાં કોઈની પણ ઈજારાશાહી-મોનોપોલી જળવાતી નથી. તેથી જ પાંચ વર્ષ પહેલાં લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસમાં પ્રવેશવા માટે ધસારો થતો જોવા મળ્યો હતો તે થોડો મંદ પણ પડ્યો છે. જોકે લાંબા ગાળે લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના બિઝનેસની બોલબાલા વધશે તેવી આશા રાખનારાઓ હજીય તેમાં રોકાણ કરી રહ્યા છે. તેઓ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ પર અલગ જ પાસા પાડવાની અને આકર્ષક બનાવવાની સર્જનાત્મકતાનો ઉપયોગ કરી રહ્યા છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ પર અસાધારણ અને દરેકનું ધ્યાન તરત જ ખેંચે તેવા વધુ આકર્ષક બનાવવાની શક્યતાઓ અનંત છે. તેના પર વધુ ધ્યાન ખેંચનારા ફેન્સી

કટ્સ-પાસા પાડી શકાય છે. તેથી જ ઉત્તમ ક્વોલિટીના લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ માટે અમેરિકા, બ્રિટન, યુરોપિયન સંઘના દેશો અને ઑસ્ટ્રેલિયાના દાગીનાના શોપીનો અત્યારની કિંમત કરતાં વધુ કિંમત ચૂકવવા તૈયાર છે. હા, તેમની અપેક્ષા સતત બેસ્ટ-ગ્રેઇઝ ક્વોલિટીના લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડનો અને વરાયટી ઓફ કલરના લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડનો સપ્લાય મળતો રહે તેટલી જ છે. નૅચરલ ડાયમન્ડમાં આ શક્યતા સીમિત થઈ જાય છે. તેથી વિદેશના દાગીનાના શોપીનો તેને માટે ખર્ચ કરવા તૈયાર છે. તેઓ પણ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડના દીવાના બની રહ્યા છે. તેનું બીજું એક કારણ એ પણ છે કે વિશ્વમાં હીરાની ખાણો હવે સીમિત થઈ રહી છે. તેથી અસલી હીરાનું ઉત્પાદન ઘટી રહ્યું છે. સુરતમાં 2018થી લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવાનું ચલણ ખાસ્સું વધી ગયું છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ તેના કેમિકલના ઘટકો, ઓપ્ટિકલી એટલે કે દેખાવની દૃષ્ટિએ તથા તેના નક્કર સ્વરૂપમાં વધુ પ્રભાવક બની રહ્યા છે. તેને માટે કેમિકલ વેપર ડિપોઝિશન-સીવીડીની પ્રક્રિયાનો ઉપયોગ કરવામાં આવી રહ્યો છે. તેથી લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવા માટે ઓછા ખર્ચે મળતાં સાધનોનો પણ ઉપયોગ કરી શકાય છે. હાઈ ટેમ્પરેચરની મેથડથી લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવાની સરખામણીમાં સીવીડીની મેથડ ઓછી ખર્ચાળ અને સસ્તાં સાધનો વસાવીને પણ લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ બનાવવામાં આવી રહ્યો છે. લેબ ગ્રોન ડાયમન્ડ



# નેચરલ ડાયમંડની નિકાસમાં 33 ટકાનું ગાબડું પડ્યું



દિનેશ નાવડિયા,  
ડાયમંડ બિઝનેસમેન, સુરત

છેલ્લા બે વર્ષથી નેચરલ ડાયમંડનું બજાર પડી ભાંગ્યું હોવાનું જણાવતા સુરતના ડાયમંડ બિઝનેસના અગ્રણી દિનેશ નાવડિયા કહે છે, નેચરલ ડાયમંડનું મોટું બજાર ચીન છે. પરંતુ ચીનમાં બે વર્ષથી કુગાવો હોવાને કારણે નેચરલ ડાયમંડની ડિમાન્ડ ઓલમોસ્ટ ખતમ થઈ ગઈ છે. 2022 પછી ચીન સાથે ડાયમંડનો વેપાર સાવ જ બંધ થઈ ચૂક્યો છે. ચીનનું અર્થતંત્ર મંદીમાંથી બહાર આવ્યું જ નથી. ભારતના નેચરલ ડાયમંડના દાગીનાના મુખ્ય ખરીદદાર અમેરિકામાં પણ કુગાવો વધી ગયો હોવાથી ડાયમંડની લેવાલી મંદ પડીને બંધ થવા માંડી છે. ઈઝરાયલ અને ઈરાન વચ્ચેના યુદ્ધને કારણે પણ ડાયમંડ જ્વેલરીની નિકાસ પર અવળી અસર પડી હોવાનું જોવા મળી રહ્યું છે. ભારતની નેચરલ ડાયમંડની કુલ નિકાસમાંથી 70થી 75 ટકા નિકાસ ચીન અને અમેરિકામાં જ થતી હતી. બાકીના દેશોમાં નિકાસ પણ થાય છે. પરંતુ નેચરલ ડાયમંડનું બજાર નેચરલ ડાયમંડનું છે. અમેરિકામાં લેબગ્રોન ડાયમંડના બજારમાં બહુ લેવાલો જ નથી. તેથી ભારતની નિકાસમાં ગાબડું પડ્યું છે. ભારતની નેચરલ ડાયમંડ અને તેના દાગીનાની નિકાસ 2.70 લાખ ડોલરની છે. આ નિકાસમાં છેલ્લા બે વર્ષમાં ઘટાડો થયો છે. તેની નિકાસ ઘટીને 1.97 લાખ ડોલરની થઈ ગઈ છે. આમ ડાયમંડની નિકાસના બજારમાં અદાજે 33 ટકાનું ગાબડું પડ્યું છે. અમેરિકા અને ચીનના અર્થતંત્રમાં બદલાવ ન આવે ત્યાં સુધી નેચરલ ડાયમંડની નિકાસમાં વધારો થવાનો ખાસ કોઈ અવકાશ જણાતો જ નથી.

બનાવનારા મેન્યુફેક્ચરર્સ આ પદ્ધતિને ઝડપથી અપનાવતા થઈ ગયા છે, કારણ કે તેને કારણે લેબ ગ્રોન ડાયમંડ બનાવવાની ઝડપ પણ ખાસી વધી જાય છે. આ પદ્ધતિથી લેબ ગ્રોન ડાયમંડ બનાવવા માટે થતો ખર્ચ પણ ઓછો થઈ જાય છે. આ રીતે તેઓ તેમના કારીગરોને સતત કામ પણ આપી શકે છે. તેમ જ તેમની ફેક્ટરીઓ પણ ધમધમતી રાખી શકે છે. અસલી હીરાના વ્યવસાયમાં ઘણી વાર દિવાળીમાં કે અન્ય સમયમાં એક મહિનાના કે તેનાથી મોટા વેકેશન રાખવાની ફરજ પડતી હતી તે લેબ ગ્રોન ડાયમંડને કારણે ઓછી પડવાની સંભાવના છે. ડાયમંડ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં લેબ ગ્રોન ડાયમંડને કારણે લેઓફના પ્રમાણમાં ઘટાડો આવી ગયો છે.

જોકે નેચરલ ડાયમંડના બિઝનેસ સાથે સંકળાયેલા સાહસિકો કહે છે કે જોકે 2008ની સાલમાં સ્થિતિ વણસી હતી તેટલી ખરાબ સ્થિતિ આજે પણ નથી જ નથી. 2008માં તો સમગ્ર ડાયમંડ ઉદ્યોગ ઠપ થઈ ગયો હતો. હા, આજે અસલી રફ હીરાનો 25થી 30 ટકા સ્ટોક થઈ ગયો છે. તેમાં સતત વધારો પણ થઈ રહ્યો છે. તેથી જે હીરાઘસુઓ મહિને રૂ. 50,000ની આવક કરતા હતા તેમની આવક અત્યારે ઘટીને રૂ. 30,000ની આસપાસ આવી ગઈ છે. તેમને ઓવરટાઈમ મળતો બંધ થઈ રહ્યો છે તેમ જ તેમના કામના કલાકો પણ થોડા ઓછા થયા છે. જોકે આ સ્થિતિ લેબ ગ્રોન ડાયમંડના કિસ્સામાં નથી જોવા મળી રહી. લેબ ગ્રોન ડાયમંડના બિઝનેસમાં આ સ્થિતિ આવે તો સંખ્યાબંધ હીરાઘસુઓ રસ્તા પર આવી જાય તેવી શક્યતાને નકારી શકાતી નથી. આમ લેબ ગ્રોન ડાયમંડ અસલી હીરાના ઉદ્યોગ માટે છૂપા

આશીર્વાદરૂપ સાબિત થઈ રહ્યો છે. તેનાથી અસલી હીરાના બિઝનેસને ખાસો ટેકો પણ મળી રહ્યો છે.

લેબ ગ્રોન ડાયમંડના ઉત્પાદકો અસલી હીરાના બિઝનેસમેનની જેમ નુકસાન કરી રહ્યા નથી. 2022-23ના વર્ષમાં તમામ પ્રકારના હીરા અને દાગીનાની નિકાસ 15,966.47 મિલિયન ડોલરની એટલે કે રૂ. 1,32,128.929 કરોડની નિકાસ થઈ હતી. ત્યાર બાદના વર્ષમાં તેમાં 27.58 ટકાનો ઘટાડો થયો છે. સુરતનો ડાયમંડ ઉદ્યોગ આમેય વિદેશના બજારના સેન્ટિમેન્ટ પર જ 90 ટકા નિર્ભર છે. આગામી ક્વિસમસની સીઝન આવે તે પૂર્વે તેમાં સુધારો આવે

તેવી અપેક્ષા અને આશા સુરતનો ડાયમંડ ઉદ્યોગ રાખીને બેઠો છે. અત્યારે હીરાના દાગીનાનું વેચાણ 30 ટકા ઘટી ગયું છે. હીરાઘસુઓના એસોસિએશનના હોદ્દદારો પણ સ્વીકારે છે કે ડાયમંડના બિઝનેસમાં જોવા મળેલા ઘટાડાની અસર અસલી અને લેબ ગ્રોન ડાયમંડ એમ બંનેના બિઝનેસ પર જોવા મળી રહી છે. પરિસ્થિતિ છ મહિનાથી બગડી રહી છે. આ સ્થિતિમાં પણ હીરાના બજારને ટકાવી રાખવાનું કામ લેબ ગ્રોન ડાયમંડ કરી રહ્યા છે. તેથી જ તેમાં હજીય વધુ ઝડપથી વધારો થાય તેવી આશા અને અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે.



# ખાદ્ય તેલની દેશની જરૂરિયાત પ્રમાણે ઉત્પાદન વધી શકશે?

**ખા**દ્ય તેલના મોરચે આત્મનિર્ભરતા કેળવવાની બાબતમાં નીતિ આયોગે 28મી ઓગસ્ટ, 2024ના બહાર પાડેલા એક અહેવાલમાં ખાદ્ય તેલની આયાત પર ડ્યુટી વધારીને તેની આયાત ઘટાડવાની દરખાસ્ત મૂકી છે. 14મી સપ્ટેમ્બરે ડ્યુટી વધારી પણ દીધી. 14મી સપ્ટેમ્બરથી ભારત સરકારે કૂડ સોયાબીન ઓઈલ, પામ ઓઈલ અને સનફલાવર ઓઈલ પરની કસ્ટમ્સ ડ્યુટી શૂન્ય ટકાથી વધારીને 20 ટકા કરી દીધી છે. ત્રણેય તેલના રિફાઈન કરેલા ઓઈલની આયાત કરવામાં આવે તો તેના પરની ડ્યુટી 12.5 ટકાથી વધીને 32.5 ટકા થઈ જશે. આમ દેશના રિફાઈનર્સને લાભ થશે. તેમની વપરાયા વિના પડી રહેલી રિફાઈનિંગ ક્ષમતાનો ઉપયોગ થશે તેમ જ ખેડૂતોને પણ સ્થાનિક સ્તરે તેમના તેલીબિયાંની ડિમાન્ડ વધી જતાં તેમને સારા ભાવ મળવાનો રસ્તો પણ ખૂલ્યો છે.

તેલના બજારના એક્સપર્ટ અને એડવાઈઝર પરેશ શાહ કહે છે, “નીતિ આયોગ ગમે તે ભલામણ કરે અને સરકાર જે કોઈ પણ નિર્ણય લે, ઓઈલની આયાતમાં રાતોરાત ઘટી શકવાનું નથી. ટૂંકા ગાળામાં આપણે આત્મનિર્ભર પણ બની શકવાના નથી.”

હા, છેલ્લાં ત્રણેક વર્ષમાં ખાદ્ય તેલના ભાવ

2.5 કરોડ ટનની ખાદ્ય તેલની જરૂરિયાતમાંથી 1.64 કરોડ ટન ખાદ્ય તેલની આયાત કરવાની ફરજ પડી રહી છે, આમ ડિમાન્ડ અને સપ્લાય વચ્ચે 86 લાખ ટનનો ગાળો છે

ખાદ્ય તેલમાં આત્મનિર્ભરતા કેળવવા અંગેનો અહેવાલ નીતિ આયોગે 28મી ઓગસ્ટે વહેતો મૂકી તેલીબિયાંનું ઉત્પાદન વધારવા પર ભાર મૂક્યો

ખાદ્ય તેલના ઉત્પાદનને વધારવા માટે આયાત ડ્યુટીમાં વધારો કરવાની ભલામણ નીતિ આયોગે કરી છે.

ખાસ્સા તૂટી ગયા છે. બીજી તરફ વિદેશી બજારમાં સપ્લાય વધી જતાં ભાવ તૂટી ગયા હતા. ત્રીજું, ભારત સરકારે પામતેલ અને સોયાબીન પરની આયાત ડ્યુટી ઘટાડીને તેના પર બે પ્રકારના સરચાર્જ ચાલુ રાખીને પાંચ અને દસ ટકા કરી નાખી છે. તેથી ભારતમાં તેની આયાત વધી ગઈ હતી. પરિણામે પણ ભાવ તૂટ્યા હતા. બીજી તરફ આપણા દેશમાં ઓઈલ સીડ્સના અને તેમાંય ખાસ કરીને સોયાબીનના ભાવ નીચા ચાલતા હતા. તેથી ખેડૂતો તેનો પાક લેવાથી દૂર જવા માંડ્યા હતા. ભારતમાં લોકસભાની ચૂંટણી પતી તે પછી સરકારમાં જુદી જુદી સંસ્થાઓએ રજૂઆત કરી કે ખાદ્ય તેલ પરની આયાત ડ્યુટીમાં વધારો કરો તો જ ખેડૂતોને સારા ભાવ મળે તેવી શક્યતા છે.” પરિણામે સોયાબીનનું વાવેતર વધ્યું છે





**પરેશ શાહ,  
એક્સપર્ટ ઓઈલ માર્કેટ**

અને વધશે પણ ખરું. સોયાબીનનો નવો પાક ઓક્ટોબર માસમાં આવશે. તેથી તેમને સારા ભાવ મળે તે માટેના આ પ્રયાસો ચાલુ થયા છે.

કેન્દ્ર સરકારના કૃષિ મંત્રાલયે પણ જ્યુટી વધારવાની ભલામણ કરેલી છે. બીજી તરફ સરકારને કુગાવાની ચિંતા પણ રહેતી હતી. તેથી જ વચ્ચે એક પરિપત્ર કરીને 2025ની 31મી માર્ચ સુધી આયાત જ્યુટીને વર્તમાન દર ચાલુ રાખવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો હતો. કૃષિ મંત્રાલય ઉપરાંત નીતિ આયોગે પણ પોતાનો અહેવાલ બહાર પાડ્યો છે. ઓક્ટોબરથી શરૂ થનારી ઓઈલ સીડ્સની નવી

સીઝનમાં ભાવ તૂટેલા રહેવાની અને ખેડૂતો નારાજ થવાની શક્યતાને પણ અહેવાલ તૈયાર કરાયો હોવાનું માનવામાં આવે છે. બીજી તરફ ભારત તેલીબિયાં અને ખાદ્ય તેલના ઉત્પાદનમાં આત્મનિર્ભર બને તે વાગણિત સાથે આ અહેવાલ તૈયાર કરવામાં આવ્યો છે, કારણ કે સ્થાનિક ખેડૂતોને તેલીબિયાંના ઓછા ભાવ મળે તો ખેડૂતો નવા વર્ષમાં સાયોબીન, તલ, સનફલાવર, કરડી, મગફળી સહિતના ઓઈલ સીડ્સની ખેતીથી દૂર રહેવાની શક્યતા વધી જતી હતી. ભારતને આયાતની ગરજ તો છે જ છે. છતાં આયાતમાં નબળી ક્વોલિટીનું ખાદ્ય તેલ ન આવે તેવી તકેદારી



**ઑક્ટોબરથી શરૂ થનારી ઓઈલ સીડ્સની નવી સીઝનમાં ભાવ તૂટેલા રહેવાની અને ખેડૂતો નારાજ થવાની ભીતિથી નીતિ આયોગે ભલામણ કરી**

**ત્રણેક વર્ષ પહેલાં સોયાબીનના ક્વિન્ટલદીઠ ભાવ વધીને રૂ. 10,000 થયા, પથી ભાવ તૂટીને રૂ. 4200 થયા 30મી ઑગસ્ટના અરસામાં રૂ. 4400ની આસપાસ બોલાયા પણ ટેકાના ભાવ રૂ. 4892ના છે**

રાખી છે. તે માટે સરકારે ડેલિવેરેશન ઓફ કંટ્રોલ ઓરિજિન-ડીઓસીનો નિયમ લાગુ કર્યો છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો શ્રેષ્ઠ ક્વોલિટીનું ખાદ્ય તેલ જ દેશમાં આવે તે માટેનો નિયમ લાગુ કર્યો હતો. આયાત ખૂલવી નહોતી મૂકી ત્યારે એટલે કે ત્રણેક વર્ષ પહેલા સોયાબીનના ક્વિન્ટલદીઠ ભાવ વધીને રૂ. 10,000ની સપાટીને આંબી ગયા હતા, પરંતુ આયાત જ્યુટી ઘટાડી તેથી સોયાબીનના ભાવ તૂટીને રૂ. 4200ની સપાટીએ આવી ગયા હતા. આજે એટલે કે 30મી ઑગસ્ટ, 2024ની તેના ભાવ વધીને ફરી રૂ. 4400ની આસપાસ બોલાઈ રહ્યા છે. આ સ્થિતિમાં ખેડૂતોને તેલાબિયાંની ખેતી કરવાનું પ્રોત્સાહન મળતું રહે તે માટે જ્યુટી વધારવા તરફ સરકાર જઈ રહી છે. ખાદ્ય તેલ માર્કેટના નિષ્ણાત પરેશ શાહ કહે છે, “આયાત જ્યુટી 5.5 ટકાથી વધારીને 10 ટકા કરે તો પણ મનોવૃત્તિ બદલાઈ જવાની શક્યતા રહેલી છે. જોકે નીતિ આયોગની ભલામણનો કેટલો સ્વીકાર કરવો તેનો નિર્ણય સરકારે કરવાનો છે.”

આમ તો સરકાર ઈચ્છે છે કે ભારતમાં ખાદ્ય તેલની આયાતમાં ઘટાડો થાય. તેમ જ ખાદ્ય તેલની આયાત પાછળ ખર્ચાતા વિદેશી ડૂંડિયામણની બચત થાય. આ રીતે બચેલા ડૂંડિયામણમાંથી કેપિટલ ગુડ્સની એટલે કે આધુનિક મશીનરી કે

ટેકનોલોજીની આયાત કરવા માટે ઉપયોગ થાય તો ભારતમાં નવા પ્રોડક્શન વધે અને રોજગારીની તક પણ વધે તેવી શક્યતા છે. તેની સાથે સાથે જ નિકાસમાં પણ વૃદ્ધિ થવાની શક્યતા વધી જાય છે. આ જ હેતુને પાર પાડવા ભારત સરકાર કૂડ ઓઈલની આયાત ઘટાડવા માટે ઈથેનોલના ઉત્પાદન વધારવા સક્રિય બની છે. ખેડૂતો કરી શકે તેટલી મકાઈ પેદા કરે તે પૂરો જથ્થો સરકાર ખરીદી લેવા તૈયાર હોવાની જાહેરાત આ અગાઉ જ કરી દેવામાં આવી છે. ભારત કૂડ પેટ્રોલિયમ ઓઈલ અને ગોલ્ડની આયાત પણ ઓછી કરવાના મૂડમાં જ છે. દેશમાં કૂડની આયાત પાછળ દર વર્ષે 9થી 10 લાખ કરોડનો ખર્ચ થાય છે. તેમ જ ગોલ્ડની દર વર્ષે અંદાજે 800 ટનની આસપાસની આયાત થાય છે.

ભારતમાં વરસેદહાડે સરેરાશ 164.4 લાખ ટન ખાદ્ય તેલની આયાત કરવામાં આવે છે. ખાદ્ય તેલની આયાતના આંકડા નવેમ્બર 2022થી ઓક્ટોબર 2023ના બાર મહિનાના ગાળામાં ગણતરીમાં લેવામાં આવે છે. આમ ખાદ્ય તેલની આયાતમાં 2022-23ના એક જ વર્ષમાં 17 ટકાનો વધારો થયો હતો. આ આયાત માટે રૂ. 1.38 લાખ કરોડનો ખર્ચ કરવામાં આવ્યો હતો. આ જ અરસામાં સરકારે ડેલિવેરેટ કંટ્રોલ ઓરિજિન-ડીઓનો નિયમ

ખાદ્ય તેલની આયાતને લાગુ કર્યો હતો. ડીસીઓનું લેબલ લાગેલું હોય તે પ્રોડક્ટ્સ ક્યા ભૌગોલિક વિસ્તારમાંથી આવેલું છે અને તેને કઈ પદ્ધતિથી કે ટેકનોલોજીથી તૈયાર કરવામાં આવ્યો છે તેની વિગતો મળી જાય છે. પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવાને લગતા નિયમોનું ચુસ્ત પાલન કરીને પ્રોડક્ટ્સ તૈયાર કરવામાં આવી હોવાનો નિર્દેશ પણ ડીસીઓનું લેબલ આપે છે. તેથી ઈમ્પોર્ટ કરેલા ઓઈલની ક્વોલિટીની ગેરન્ટી મળતી થઈ છે.

ભારતના લોકોની ખાદ્ય તેલની જરૂરિયાત અને ભારતમાં ખાદ્ય તેલના થતા ઉત્પાદન વચ્ચે મોટો ગાળો છે. 2.5 કરોડ ટનની જરૂરિયાત પૂરી કરવા 1.64 કરોડ ટનની આયાત કરવી પડી રહી છે. 2030ની સાલ સુધીમાં ભારતમાં ખાદ્ય તેલની ડિમાન્ડ અને સપ્લાય વચ્ચેનો ગાળો 22.3 મિલિયન મેટ્રિક ટનનો થઈ જવાની સંભાવના છે. ભારત તેલીબિયાંના ઉત્પાદન વધારશે તો પણ 2047 સુધીમાં ખાદ્ય તેલની ડિમાન્ડ અને સપ્લાય વચ્ચે 15.20 મિલિયન ટનનો ગાળો રહેવાની સંભાવના છે. તેમાંય માથાદીઠ ખાદ્ય તેલનો વપરાશ 25.3 કિલોની મર્યાદામાં રહે તો જ આ સ્થિતિ નિર્માણ

**ખાદ્ય તેલ પરની આયાત ડ્યુટીમાં વધારો કરવાથી સ્થાનિક ખેડૂતોને પ્રોત્સાહન મળશે. તેમને સારા ભાવ મળશે તો તેઓ તેની ખેતી તરફ વધુ વળશે. તેમ જ તેમને લઘુતમ ટેકાના ભાવ મળશે.**

**નીતિ આયોગ ગમે તે ભલામણ કરે અને સરકાર જે કોઈ પણ નિર્ણય લે, ઓઈલની આયાતમાં શતોશત ઘટી શકવાનું નથી. ટૂંકા ગાળામાં આપણે આત્મનિર્ભર પણ બની શકવાના નથી.**

થશે. માથાદીઠ વપરાશ તેનાથી વધી જાય તો સ્થિતિ અલગ જ નિર્માણ થવાની સંભાવના છે. માથાદીઠ વપરાશ 40.3 કિલોએ પહોંચી જાય તો તેવા સંજોગોમાં 2030 સુધીમાં 29.5 મિલિયન મેટ્રિક ટનનો અને 2047 સુધીમાં 40 મિલિયન મેટ્રિક ટનનો ગાળો રહેવાની સંભાવના છે.

ભારતમાં વરસેદહાડે 2.5 કરોડ ટન ખાદ્ય તેલ ખવાઈ જાય છે. ઉત્તર અને પૂર્વ ભારતમાં સરસિયા કે રાયડાના તેલનો, પશ્ચિમ ભારતમાં મગફળી, રાજસ્થાનમાં તલના તેલનો અને દક્ષિણ ભારતમાં કોપરેલનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે. જોકે 1994ની સાલ સુધી ભારત તેની ખાદ્ય તેલની કુલ જરૂરિયાતના 94 ટકા તેલનું ઉત્પાદન પોતે કરતું હતું, પરંતુ ત્યાર બાદ સસ્તાં પામતેલની આયાત થવા માંડતાં ભારતનું પોતાનું ઉત્પાદન ઘટી ગયું હતું. ભારત સારી ગુણવત્તાના બિયારણનો ઉપયોગ કરીને પાક લે તો તેવા સંજોગોમાં તેલીબિયાની ઉપજમાં 12 ટકાનો જોવા મળતો ગાળો ઓછો કરી શકે છે. સનફલાવરનું ઉત્પાદન વધારીને 17.4 મિલિયન મેટ્રિક ટન , રાઈસબ્રાન ઓઈલનું 1.9 મિલિયન મેટ્રિક ટન તથા પામની ખેતી વધારીને 34.4 મિલિયન મેટ્રિક ટન ખાદ્ય તેલનું ઉત્પાદન વધારી શકે તેમ છે.

આ નિયમો વચ્ચે નીતિ આયોગે ખાદ્ય તેલની આયાત ઘટાડવાનો નિર્ણય લેવા સરકારને ભલામણ કરી છે. આયાત ઘટાડવા માટે તેના પર આયાત ડ્યુટીનો બોજ વધારી દેવો જરૂરી હોવાનું નીતિ આયોગે જણાવ્યું છે. ખાદ્ય તેલની બાબતમાં ભારતને આત્મનિર્ભર બનાવવાનો પણ આ જ એક વિકલ્પ હોવાનું જણાવવામાં આવ્યું છે. તેને માટે પબ્લિક પ્રાઈવેટ પાર્ટનરશિપમાં ઓઈલ સીડ્સની ખેતી કરવાનો વિકલ્પ સારો હોવાનું પણ જણાવવામાં આવ્યું છે. આમ આડકતરી રીતે કોન્ટ્રાક્ટ ફાર્મિંગને પ્રોત્સાહન મળે તે દિશામાં સરકાર જવા માગતી હોવાનો પણ નિર્દેશ મળે છે. પ્રાઈવેટ સેક્ટર પાસેની ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ તેને માટે કરવો જરૂરી છે. તેમની માર્કેટિંગની કુનેહનો ઉપયોગ કરવો જરૂરી છે તેમ જ તેલીબિયાંના પાકમાં વધારો થાય તે માટેના પ્રયાસો કરવા જરૂરી છે. માત્ર મગફળી જ નહિ, સનફલાવર, રાયડો, અળસી, તલ, કરડી સોયાબીન, કપાસિયા તેલ પેદા કરવા માટેના બિયારણની ઊપજ વધારવા પર ફોકસ કરવા જણાવવામાં આવ્યું છે. રાયડાનું ઉત્પાદન ભારતમાં સૌથી વધુ થાય છે. સોયાબીનની ખેતી પણ ઝડપથી વધી રહી છે. બાયબ્રેકની ગોઠવણ સાથે ઓઈલ પામની ખેતીને પણ પ્રોત્સાહન આપવા જણાવવામાં આવ્યું છે.

ખાદ્ય તેલ પરની આયાત ડ્યુટીમાં વધારો કરવાથી સ્થાનિક ખેડૂતોને પ્રોત્સાહન મળશે. તેમને સારા ભાવ મળશે તો તેઓ તેની ખેતી તરફ વધુ







પ્રદેશ, પશ્ચિમ બંગાળ સહિતનાં રાજ્યોમાં ઉત્પાદન વધી શકે છે.

. ફાર્મસ પ્રોડ્યુસર્સ ઓર્ગેનાઈઝેશન, સેલ્ફ હેલ્પ ગ્રુપ, એફપીસી, તમામની મદદ લઈ શકાય છે. તમામ સાથે લોન્ગટર્મ કોન્ટ્રાક્ટ કરી શકાય છે.

ભારત આગામી દસેક વર્ષમાં તેલીબિયાંના ઉત્પાદનમાં અને ખાદ્ય તેલના ઉત્પાદનમાં આત્મનિર્ભર બની જવાનું લક્ષ્ય રાખે છે. ભારત સરકારે તેના રાષ્ટ્રીય અગ્રિમતા બનાવી દીધી છે. તેની સાથે જ નીતિ આયોગે પામની ખેતી પર ફોકસ કરવા અને તેમાંથી તેલ કાઢવા પણ જણાવ્યું છે. આમ કરીને રાંધવા માટેના તેલની અછત દૂર કરી શકાશે. બીજી તરફ લોકોને પણ ખોરાક તૈયાર કરવામાં કયું ખાદ્ય તેલ કેટલા પ્રમાણમાં વાપરવું તે અંગે પણ સમજણ આપવી જરૂરી છે. તેને માટે રાંધણકળાના કુશળ રસોઈયાઓ, ગૃહિણીઓ અને તેમના મન પર પ્રભાવ પાડવાને સમર્થ લોકોને સાથે રાખીને સેમિનાર્સ કે વર્કશોપ્સ પણ યોજવા જોઈએ. કૂકિંગ શો પણ યોજવા જોઈએ. નેશનલ ઈન્સ્ટિટ્યૂશન ઓફ ન્યુટ્રિશન અને વિશ્વ આરોગ્ય સંસ્થાએ પ્રસ્થાપિત કરેલાં ધોરણો પ્રમાણે જ તેલનો વપરાશ કરવામાં આવે તેવો આગ્રહ રાખવો જોઈએ. અતિશય પ્રમાણમાં ખાદ્ય તેલના વપરાશને પરિણામે આરોગ્યને લગતી સમસ્યાઓ વધતાં હેલ્થ માટે કરવા પડતા ખર્ચાઓ પણ વધી રહ્યા છે. આ બાબતે પણ લોકોમાં જાગૃતિ લાવવી જરૂરી છે

2023-24ની ખરીફ મોસમમાં તેલીબિયાંનું ઉત્પાદન 215.33 લાખ ટન થવાનો અંદાજ મૂકવામાં આવ્યો હતો. 2022-23માં આ ઉત્પાદન 261.50 લાખ ટન થવાનો મૂકવામાં આવ્યો હતો. તેમાં સોયાબિનનું ઉત્પાદન 115.28 લાખ ટન થવાનો અને મગફળીનું ઉત્પાદન અંદાજે 78.29 લાખ મેટ્રિક ટન થવાનો અંદાજ મૂકવામાં આવ્યો હતો. ગુજરાતમાં મગફળીનું ઉત્પાદન 33.41 લાખ ટન થવાનો અંદાજ મૂકવામાં આવ્યો હતો. તેની સામે ભારતમાં ખાદ્ય તેલનો વપરાશ વધારે છે.

વળશે. તેમ જ તેમને લઘુત્તમ ટેકાના ભાવ મળશે. તેથી આ મોરચે સરકાર તરફથી વહેલામાં વહેલો ખેડૂતોને પ્રોત્સાહન મળે તેવો નિર્ણય લેવામાં આવે તેવી અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે. આગામી રવી સીઝનમાં ખેડૂતો વધુ પ્રમાણમાં તેલીબિયાંની ખેતી તરફ વળે તેવી પણ અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે. પામતેલ, સોયાબીન અને સનફલાવર પરની આયાત જ્યુટી 13.75 ટકા પણ હતી. તે પૂર્વે 38.5 ટકા હતા. તે ઘટાડીને માત્ર સરચાર્જ રાખીને 5.5 ટકા કરી દેવામાં આવી તેથી આયાતમાં વધારો થયો છે. તેથી સ્થાનિક ઉત્પાદકોને તેલીબિયાંના પૂરતા ભાવ ન મળે તેવી સ્થિતિ નિર્માણ થઈ છે. ખાદ્ય તેલની આયાત પર શૂન્ય ટકા કરવામાં આવે તેવું જવલ્લે જ બને છે. આ જ્યુટીમાં વધારો કરવામાં ન આવે તો ખેડૂતોને તેલીબિયાંના પોષણક્ષમ ભાવ મળવાની સંભાવના ઓછી છે. ખેડૂતોને પોષણક્ષમ ભાવ મળશે તો જ તેલીબિયાંની ખેતી કરશે. અત્યારે સોયાબીનના લઘુત્તમ ટેકાના ભાવ કિવન્ટલદીઠ રૂ. 4892 હોવા છતાં મધ્ય પ્રદેશમાં રૂ. 4150 અને મહારાષ્ટ્રમાં રૂ. 4185ના ભાવે સોયાબીનના સોદા થઈ રહ્યા છે. વૈશ્વિક બજારના ભાવ, સ્થાનિક બજારમાં સપ્લાય અને ડિમાન્ડને આધારે તેલીબિયાંના ભાવ નક્કી થાય છે. નીતિ આયોગનું એમ પણ માનવું છે કે ખાદ્ય તેલ પરની આયાત જ્યુટીમાં વધારો કરવામાં આવશે તો તેને પરિણામે ખાદ્ય તેલનું ઉત્પાદન કરતા સ્થાનિક ઉદ્યોગોને રક્ષણ પણ મળી રહેશે. કૂડ ખાદ્ય તેલ અને રિફાઈન્ડ ખાદ્ય તેલ વચ્ચેની જ્યુટીમાં નોંધપાત્ર ગાળો હોવાને પરિણામે પ્રોસેસિંગ ઈન્ડસ્ટ્રીઝને પણ લાભ મળી રહેશે. સ્થાનિક સ્તરે ઉત્પાદન વધતાં ગ્રાહકોને પણ સસ્તા દામે ખાદ્ય તેલ મળતું થશે.

ભારતમાં છેલ્લાં દસ વર્ષથી ખાદ્ય તેલના વપરાશના આંકડાઓ પર નજર નાખવામાં આવે તો માથાદીઠ વાર્ષિક વપરાશ 19.7 કિલોનો છે. ખાદ્ય તેલનો માથાદીઠ વપરાશ વધી જતાં સ્થાનિક ઉત્પાદન તેમની જરૂરિયાતને પહોંચી વળવામાં સક્ષમ ન રહ્યો.

તેથી ફરી એક વાર આયાત પરની નિર્ભરતામાં વધારો થઈ ગયો હતો. સ્થાનિક ઉદ્યોગની લોકોની જરૂરિયાતને પહોંચી વળવાની જરૂરિયાત વધતા તેની આયાત પણ વધારવાની ફરજ પડી હતી. નીતિ આયોગે હેક્ટરદીઠ તેલીબિયાંનું ઉત્પાદન વધારવા પર પણ ફોકસ કરવા જણાવ્યું છે. તેને માટે જરૂરી ટેકનોલોજી વિકસાવવા પર પણ ફોકસ કરવા જણાવ્યું છે. દરેક ભૌગોલિક વિસ્તારમાં પાક આધારિત મોડેલ ફાર્મ તૈયાર કરવા જણાવવામાં આવ્યું હતું. તેની સાથે જ એડવાન્સ ટેકનોલોજીનો પ્રસાર કરવો પણ જરૂરી હોવાનું જણાવવામાં આવ્યું છે. ખેતીના ક્ષેત્રના નિષ્ણાતોએ અલગ વિકલ્પ સૂચવ્યો છે. નીતિ આયોગના નિષ્ણાતોનું કહેવું છે કે ચોખાના ઉત્પાદન માટે વપરાતી જમીનમાંથી ત્રીજા ભાગની જમીનને તેલીબિયાંની ખેતી તરફ ડાયવર્ટ કરવામાં આવે તો તેલીબિયાંના ઉત્પાદનમાં 10 લાખ ટનથી વધુનો વધારો થઈ શકે છે. ભારતનાં તમામ રાજ્યોમાં આ ફેરફાર કરે તો તેલીબિયાંના ઉત્પાદનમાં 10 લાખ ટનનો વધારો થઈ શકે છે. તેમ થાય તો ભારતની આયાતી તેલ પરની નિર્ભરતામાં અંદાજે 7.1 ટકાનો ઘટાડો થઈ શકે છે. ગુજરાત, મધ્ય પ્રદેશ, આંધ્ર



શેરબજારમાં રોકાણ કરીને  
રાતોરાત કરોડપતિ બની  
જવાની યુવાનોમાં ઘેલછા

કરોડપતિ બનવા  
નીકળેલા  
નવયુવાનો  
F&Oના  
ફતલખાનામાં  
પ્રવેશતાં પહેલાં  
ચેતી જાય

એફ એન્ડ ઓમાં કમાણી કરનારા  
સાત ટકા યુવાનો છે તેમાંથી પણ માત્ર  
સાત જ ટકા રૂ. 1 લાખથી વધુની કમાણી કરી  
શક્યા હતા. એફ એન્ડ ઓમાં 1000 વ્યક્તિગત  
રોકાણકારો કમાયા હતા એમ માનીએ તો માત્ર  
70 રોકાણકારો જ એક લાખથી વધુ કમાયા હતા.

રો

રબજારમાં રોકાણ કરીને રાતોરાત કરોડપતિ બની જવાની ઘેલછામાં યુવાનો નાણાં ગુમાવી રહ્યા છે. ખુદ સિક્યોરિટીઝ એન્ડ એક્સચેન્જ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડિયાએ જાહેર કરેલા આંકડા મુજબ ભારતમાંથી શેરબજારના એફ એન્ડ ઓ-ફ્યુચર એન્ડ ઓપ્શનમાં રોકાણ કરનારા 93 ટકા યુવાનોએ રૂ. 2 લાખથી વધુ રકમ ગુમાવી છે. એફ એન્ડ ઓ એક જુગાર જ છે. એફ એન્ડ ઓમાં ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવું એ સમજ્યાવિચાર્યા વિના જ જુગારખાનામાં ઊતરવા સમાન છે. ખુદ સેબીએ આપેલા આંકડાઓ મુજબ છેલ્લાં ત્રણ વર્ષમાં એફ એન્ડ ઓમાં ભારતના મધ્યમ વર્ગના યુવાનોએ 22 અબજ ડોલરનું રોકાણ કર્યું છે. તેમાંથી 93 ટકા યુવાનોએ રૂ. 2 લાખ કે તેનાથી વધુ રકમનું નુકસાન કર્યું છે. છતાંય કરોડપતિ બનવાની ઘેલછામાં ને ઘેલછામાં યુવાનો એફ એન્ડ ઓમાં રોકાણ કરી રહ્યા છે. આમ એફ એન્ડ ઓમાં રોકાણ કરીને રાતોરાત કરોડપતિ બની જવાનું દિવાસ્વપ્ન યુવાનોએ છોડી દેવું જોઈએ તેવો મેસેજ



આપવામાં આવી રહ્યો છે. તેમ જ એફ એન્ડ ઓમાં રોકાણ કરનારાઓ કરોડપતિ બની રહ્યા છે તે એક નર્ચુ જુઠાણું હોવાનું પ્રસ્થાપિત થઈ રહ્યું છે. આ રહ્યો તેનો પુરાવો. સેબીએ દેશના ટોચના 15 બ્રોકર પાસેથી મેળવેલા એફ એન્ડ ઓમાં યુવાનો દ્વારા કરવામાં આવેલા રોકાણના આંકડાઓ મુજબ 2022-23 અને 2023-24ના નાણાકીય વર્ષમાં યુવાનોએ એફ એન્ડ ઓમાં રોકાણ કરીને 1.81 લાખ કરોડ ગુમાવ્યા છે. સેબીએ ગણતરીમાં લીધેલા 15 બ્રોકરોના માધ્યમથી જ 2024ના નાણાકીય વર્ષમાં એફ એન્ડ ઓના સેગમેન્ટમાં 90 ટકા રોકાણ આવી રહ્યું હોવાનું જોવા મળ્યું છે. આ રીતે નાણાં ગુમાવનારાઓમાં 93 ટકા વ્યક્તિગત યુવાન રોકાણકારો હોવાનું સેબીનું તારણ છે. આમ યુવાનો નાણાં ગુમાવી રહ્યા છે અને શેરબજારના અનુભવીઓ અને કાબા ગણાતા ખેલાડીઓ ખોબલે ખોબલે કમાઈ



**નીલેશ કોટક, ડિરેક્ટર  
ઘનવર્ષા સ્ટોક બ્રોકિંગ**

રહ્યા છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો મધ્યમ વર્ગનો યુવાન બરબાદ થઈ રહ્યો છે. આમ શ્રીમંતો વધુ શ્રીમંત બની રહ્યા છે. મધ્યમ વર્ગ ફરીથી ગરીબી તરફ ધકેલાઈ રહ્યો છે.

તેથી જ શેરબજારને અને તેમાંય ખાસ કરીને એફ એન્ડ ઓ સેગમેન્ટને કતલખાના તરીકે ઓળખાવવામાં આવી રહ્યું છે. મધ્યમ વર્ગ મહામહેનતે બચાવેલી મૂડી ધોવાઈ રહી છે. તેનું રોકાણ કરીને સંપત્તિ સર્જન થતું નથી. સંપત્તિ ખતમ થઈ રહી છે.

અમદાવાદની બ્રોકિંગ કંપની ઘનવર્ષા ફિનકેપ પ્રાઇવેલ લિમિટેડના ડિરેક્ટર નીલેશ કોટક કહે છે, “નવ યુવાનો ઓપ્શન્સ બાઈંગ કરે છે. તેમાંય ખાસ કરીને આઉટ ઓફ મનીના ઓપ્શન્સ બાય કરે છે. બજારમાં ઓપ્શનનો રૂ. 100નો ભાવ ચાલતો હોય તો રૂ. 120નો કોલ ઓપ્શન લઈ શકાય છે. આમ ઓપ્શનમાં ભાવ રૂ. 120 આવે તો રોકાણકારને પૈસા મળી શકે છે. તેનું પ્રીમિયમ રૂ. 5નું આવે તેવી ધારણા બાંધી લઈએ. આમ કોલ ઓપ્શન 200 લેવાથી રૂ. 1000ની નુકસાની થવાની છે તો જોખમ લેવામાં વાંધો નથી તેમ આ સોદો કરનાર યુવાનને લાગે છે. પરંતુ તેમાંના 90 ટકાથી વધુ યુવાનોના રૂ. 1000 ગુમાવવાના આવશે. આ પ્રકારના સોદાઓમાં સોમાંથી 99 સોદાઓમાં પૈસા ગુમાવવાના જ આવશે. આ ઓપ્શન્સને યુવાનો સમજતા જ નથી. તેથી એફઆઈઆઈને ઢગલો કમાણી થાય છે. યુવાનોને નુકસાની થાય છે. આમ રોજના રૂ. 1000-1000ની ખોટ કરતાં કરતાં ખોટ લાખોના આંકડાંને ક્યારેક વટાવી દે છે તેની સમજણ જ તેમની પાસે નથી. તેથી એક વાર ખોટના ખાડામાં ઊતરી ગયા પછી બજારને છોડી દેવું જોઈએ તે વાતને આજનો યુવાન સમજતો જ નથી. આમ એફ એન્ડ ઓ એક કળણ છે, તેમાં ગયેલી ખોટમાંથી બહાર નીકળવાનાં જેટલાં ફાંફાં મારવામાં આવે તેટલા ઊંડા ને ઊંડા ખૂંપતા જ જાય છે.” એફ એન્ડ ઓ કરતાં ક્રિકેટના સટ્ટામાં કે પછી કસિનોમાં જીતવાની સંભાવના 10માંથી બે કે વધુ જણની છે. આમ સટ્ટા અને કસિનો કરતાંય ખરાબ ને ખતરનાક છે F&O. નીલેશ કોટક કહે છે, “એફ એન્ડ ઓનું માર્કેટ. તેથી જ સેબીએ વીકલી ઓપ્શન્સ બંધ કર્યા છે. એક જ ઈન્ડેક્સ ઓપ્શન્સ ચાલુ રાખવાનો નિર્ણય લીધો છે. તેની સાથે જ ઓપ્શન્સની મિનિમમ સાર્જ રૂ. 5 લાખથી વધારીને રૂ. 15 લાખ કરી દીધી છે. આ જ રીતે નિફ્ટીનો લોટ 25નો મિનિમમ ખરીદવો ફરજિયાત હતો તે હવે વધારીને 60 કરી દીધો છે. બેન્ક નિફ્ટીનો લોટ પણ 15થી વધારીને 40 કરી દીધો છે. નવેમ્બરથી નવી વ્યવસ્થા અમલમાં આવશે. આમ એન્ટ્રી બેરિયર ઊભું કરીને નાના ઈન્વેસ્ટર્સ કે નવયુવાન ઈન્વેસ્ટર્સને તેનાથી દૂર



એફ એન્ડ ઓમાં  
93 ટકા યુવા  
રોકાણકારોએ 3.  
2 લાખ ગુમાવ્યા:  
2022-23 અને  
2023-24ના  
નાણાકીય વર્ષ  
દરમિયાન  
વ્યક્તિગત  
રોકાણકારોએ  
રોકાણ કરીને 3.  
1.81 લાખ કરોડ  
ગુમાવ્યા

એફ એન્ડ ઓમાં  
માત્ર કમાણી  
કરનાર કોઈ હોય  
તો તે બ્રોકરેજ  
દાઉસ છે. લોન્ગ  
કે શોર્ટ પોઝિશન  
લેનારાઓ બંને  
નુકસાન કરે તો પણ  
તેમને ટ્રાન્ઝેક્શન  
કોસ્ટ પેટે આવક  
થયા જ કરે છે.

એફ એન્ડ ઓમાં  
રોકાણ કર્યા પછી  
નાણાં ગુમાવ્યાં  
છતાં એક દિવસ  
કમાવા મળશે તેવાં  
ગણિતો સાથે 75  
ટકા યુવાનો ફરીને  
ફરી તેમાં રોકાણ  
કર્યા જ કરે છે

ફ્યુચર એન્ડ  
ઓપ્શનના  
સો વ્યક્તિગત  
રોકાણકારોમાંથી  
માત્ર સાત ટકા  
રોકાણકારો જ  
કમાય છે. ત્રણેય ટકા  
રોકાણકારો નાણાં  
ગુમાવે છે. સાત ટકા  
રોકાણકારો કમાયા  
હતી, પરંતુ તેમનો  
નફો 25 થી 50  
હજારનો જ હતો

એફ એન્ડ ઓ  
વેલ્થ-સંપત્તિ  
ટ્રાન્સફર કરવાનું  
એક મોટું માધ્યમ  
છે. સમાજના એક  
વર્ગે એકત્રિત કરેલી  
સંપત્તિ બીજા વર્ગ  
પાસે સરળતાથી  
ખંચાઈ જાય છે.

રાખવાનો પ્રયાસ કર્યો છે.”

એફ એન્ડ ઓમાં સોદા કરી રીતે પડે છે. ઉદાહરણ આપીને સમજાવે. તેમાં યજ્ઞેશ પુટ અને કોલ ઓપ્શન ખરીદે છે. તેની સામે સમર્થ પુટ અને કોલ ઓપ્શન વેચે છે. બીજું, યજ્ઞેશ ફ્યુચરમાં લોન્ગ પોઝિશન લે છે.



કિરણ શાહ, એફ એન્ડ ઓના  
અનુભવી ઈન્વેસ્ટર

તેની સામે સમર્થ લોન્ગ પોઝિશનનું વેચાણ કરે છે. આ જ રીતે શોર્ટ પોઝિશનમાં પણ બંને પક્ષકારો વચ્ચે કે ઓનલાઈન ઍક્ટિવ પક્ષકારો વચ્ચે ફ્યુચર અને ઓપ્શનની લોન્ગ પોઝિશનનું વેચાણ કે ખરીદી થયા કરે છે. તેમ જ શોર્ટ પોઝિશનનું ખરીદ કે વેચાણ

થયા જ કરે છે. આ સંજોગોમાં યજ્ઞેશને નુકસાન જાય તો સમર્થને લાભ થાય છે. તેમ જ સમર્થને નુકસાન જાય તો યજ્ઞેશને લાભ થાય છે. ત્રીજું, યજ્ઞેશ અને સમર્થ બંનેની પોઝિશન એકબીજાથી વિપરીત કે ઊંધી હોવા છતાં બંને નુકસાન કરે તો તેવા સંજોગોમાં બ્રોકરેજ દાઉસ કમાય છે. બ્રોકરેજ દાઉસને તો તેમાંથી ટ્રાન્ઝેક્શન કોસ્ટનાં નાણાં મળ્યાં જ કરે છે. સોદા ગમે તે સાઈડના પડે બ્રોકરેજ દાઉસને તો આવક થયા જ કરે છે.

આમ એફ એન્ડ ઓના સોદા ટેનિસની મેચ જેવા છે. તેમાં બેમાંથી એક જ સાઈડ જીતે છે. તેમાં ટાઈ થવાની કોઈ જ શક્યતા રહેલી નથી, પરંતુ ટેનિસ મેચની માફક બે હરીફ ખેલાડીમાંથી એક ખેલાડીની તરફેણમાં તુલા નમેલી હોઈ શકે છે. બેમાંથી એક જ ખેલાડી જીતી શકે છે. બજારના નિષ્ણાતો કહે છે કે, આ તો નસીબનો ખેલ છે, પરંતુ નસીબને બાજુએ મૂકીને વાત કરવામાં આવે તો પણ એફ એન્ડ ઓના બજારની આંટીઘૂંટીને વધુ સમજવા કે પછી તેમાં કાબો કે કાબેલ થઈ

ચૂકેલા ખેલાડીના જીતવાની શક્યતા વધારે રહેલી છે. તેની સામે આજના યુવાનો કરોડપતિ થવાની લાલચમાં એફ એન્ડ ઓની આંટીઘૂંટીને સમજ્યા વિના જ તેમાં ભૂસકો મારી દે છે. તેમને પગલે તેમનાં માતાપિતાને પણ પરેશાન થવું પડે છે. બેમાંથી એક જીતી શકે છે. છતાં બ્રોકર કે દલાલ તો જે કોઈ પણ જીતે કે જે કોઈ પણ હારે ટ્રાન્ઝેક્શન કોસ્ટની કમાણી કરતાં જ રહે છે. વરસોથી એફ એન્ડ ઓના સોદાઓ કરતા આવેલા ટ્રેડર્સ પણ કુશળ થઈ ચૂક્યા હોય છે, પરંતુ નવા



# અભ્યાસ કરીને રોકાણ કરો, રોકાણ ઊગી નીકળશે

બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો એફ એન્ડ ઓમાં પોતાની કે પરિવારના સભ્યો કે પછી માતાપિતાની મહામહેનતનું અને દાયકાઓની મૂડીને દાવ પર લગાડનારા યુવાનોની એફ એન્ડ ઓની સમજણ અને તેના અંગેની સજ્જતા એફ એન્ડ ઓમાં ડીલ કરતી કંપનીઓની કે સંસ્થાઓની સજ્જતા જેટલી સજ્જતા ધરાવતા જ નથી. તેથી કમાવા કરતાં ગુમાવવાનો વારો વધુ આવી શકે છે. હા, શેરબજારથી દૂર રહેવાની વાત કરવામાં આવતી નથી. એફ એન્ડ ઓમાં ઝડપી કમાણી કરવા માટે આંધળૂકિયા કરવાને બદલે યુવાનો દરેક સ્કિપનો અભ્યાસ કરીને મૂડીરોકાણ કરે તે જરૂરી છે. જે તે સ્કિપ ફ્લોટ કરનારી કંપનીઓનો ભૂતકાળ જોવો જોઈએ. તેમ જ તે જે ક્ષેત્રમાં છે તે ક્ષેત્રના વિકાસની કેવી શક્યતા છે. તદુપરાંત તેની ઓર્ડર બુક કેવી છે. તેના ખર્ચ અને નફા કેવા છે. તેમ જ તેને કેટલા સમય સુધી નફો ચાલુ રહેવાની સંભાવના છે. વિશ્વસ્તરે કોઈ પરિબળ તેનાં કામકાજ પર અસર કરે તેમ છે કે નહિ તેનો પણ અભ્યાસ કરો. માત્ર ને માત્ર ટિપ્સ પર કમાણી કરવાની દોટ ન મૂકો. ટિપ્સ આપનારાઓનાં સ્થાપિત હિતો હોય છે. તેની જાણકારી નવા કે કેટલાક સામાન્ય અનુભવી ઈન્વેસ્ટર્સને હોતી નથી. અરે, અનુભવીઓ પણ તેમાં થાપ ખાઈ જાય છે. તેથી જ અભ્યાસ કરીને ભાવિ વિકાસ અને નફો કરવાની સંભાવનાઓના ગણિત સમજીને યુવાનો રોકાણ કરશે તો તેમણે નાણાં ગુમાવવાની નોબત ઓછી આવશે. બહુધા તેમાં નફો થઈ શકશે. બીજું, દાયકાઓથી નફો કરતી આવેલી અને સંગીન ફૂટે જ ધરાવતી રિલાસન્ય કે ટીસીએસ કે પછી વિપ્રો અને ઈન્ફોસિસ જેવી બ્લ્યુચિપ કંપનીઓના શેર્સમાં રોકાણ કરીને તે ઈન્વેસ્ટમેન્ટને લાંબા ગાળા સુધી પકડી રાખનારાઓને કમાણી થવાની સંભાવના ખાસ્સી વધારે છે. બેન્ક ડિપોઝિટમાં મળનાર વ્યાજ કરતાં વધુ આવક થવાની સંભાવના વધારે રહેલી છે. આ જ રીતે ડિવિડંડ આપતી કંપનીઓને પસંદ કરીને પોતાના રોકાણને સલામત બનાવવાનું યુવાનો આયોજન કરી શકે છે.

નિશાળિયાને તેઓ તરત જ ગેરમાર્ગે દોરીને ખંભેરી લેતા હોવાની શક્યતાને નકારી શકાતી નથી. તેથી જ ટિપ્સ બહુ જોખમી છે. સંસ્થાકીય રોકાણકારો પાસે માહિતીનો ખજાનો હોય છે. આ માહિતીનો ઉપયોગ સંસ્થાકીય રોકાણકારો કરે છે. છૂટક ટ્રેડર્સ પાસે પણ આ માહિતી ઉપલબ્ધ હોતી નથી. સંસ્થાકીય રોકાણકારો મોટી રકમ ચૂકવીને આ માહિતી મેળવતા હોય છે. આ માહિતીનો ભરપૂર લાભ ઊઠાવવાની ક્ષમતા તેમનામાં હોવાનું જોવા મળે છે. તેમની પાસેની રિસર્ચ ટીમ પણ હોય છે. તેમની

પાસે ફંડામેન્ટલ્સને આધીન રહીને નવી નવી સ્ટ્રેટજી અપનાવીને તેઓ રોકાણ કરી શકે છે. માર્કેટ એનાલિસ્ટની સેવા હાથર કરવા માટે તેમની પાસે પૂરતાં નાણાં પણ ઉપલબ્ધ છે. તેથી તેમના નિર્ણયો વધુ સંગીન આવી શકે છે. વ્યક્તિગત રોકાણકારોને આ સેવા લેવી ઘણા કેસમાં અને તેમાંય બહુ નાનો પોર્ટફોલિયો ધરાવનારાઓ માટે આ પ્રકારની સેવા લેવી કઠિન છે. હા, તેની સાથે નસીબ પણ જોતરાયેલું જ હોય છે. મોટી સંસ્થાઓ પાસે રિસ્ક મેનેજમેન્ટના ચોક્કસ નિયમો હોવાથી તેઓ નુકસાનીને ઓછી કરવાને સક્ષમ બને છે. અલબત્ત નાના ટ્રેડર્સ એફ એન્ડ ઓમાં કમાઈ ન શકે તેવું પણ નથી જ નથી. તેઓ કુશળતા કેળવીને એફ એન્ડ ઓમાં કમાઈ શકે છે. તેમણે રોકાણ કરવામાં શિસ્તબદ્ધતા દાખવવી પડે છે. શિસ્તની બાબતમાં ઓગણીસવીસનો તકાવત પણ મોટી નુકસાની કરાવી શકે છે. તેમ છતાંય અનેક વિપરીતો વચ્ચે તેમને માટે જીતવું થોડુંક અઘરું છે.

હવે ફરી સેબીએ એકત્રિત કરેલા

આંકડાંઓની વાત પર આવીએ. સેબીના આંકડા જણાવે છે કે એફ એન્ડ ઓમાં પૈસા ગુમાવ્યા છતાં 75 ટકા યુવાનો એફ એન્ડ ઓ-ફ્યુચર એન્ડ ઓપ્શન્સમાં ટ્રેડિંગ કરવાનું ચાલુ રાખે છે. આ જ હકીકત દર્શાવે છે કે તેઓ જુગાર રમી રહ્યા છે. હાર્યો જુગારી બમણું રમે તેવો ઘાટ થઈ રહ્યો છે. એક દિવસ એફ એન્ડ ઓમાં કમાવાની તક મળશે તેવી આશા સાથે તેઓ પૈસા લગાડીને ગુમાવ્યા કરે છે. હા, એફ એન્ડ ઓમાં 100 વાર સતત નાણાં ગુમાવ્યા પછી પણ 101મી વાર તમે નાણાં કમાઈ શકો છો તેની ના નથી. ત્યાર બાદ તમે નાણાં નહિ જ ગુમાવો તેવી પણ સંભાવના નથી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ત્યાર બાદ પણ તમે નાણાં ગુમાવી શકો છો. હા, આ ગાળામાં કદાચ તમારી એફ એન્ડ ઓ અંગેની સમજણ પણ પાકી બની હોવાની સંભાવના રહેલી છે. હારી હારીને તમે એફ એન્ડ ઓને વધુ સારી રીતે સમજતા થયા હોવ તેવી પણ સંભાવના રહેલી છે. છતાંય એફ એન્ડ ઓની રમત એટલી જટિલ છે કે તમે ફરી વાર નાણાં ગુમાવી શકો છો. વીસ વર્ષથી વધુ સમયથી એફ એન્ડ ઓમાં સોદા કરતા આવેલા મુંબઈના કિરણ શાહ કહે છે, “સતત નાણાં ગુમાવવાને બદલે તે બજારથી દૂર થઈ જવામાં જ શાણપણ છે.”

કિરણ શાહ કહે છે: “કોલ અને પુટના સોદા કરતાં પહેલા રોકાણકાર પાસે પોતાની સ્ટ્રેટજી-વ્યૂહ હોવો જોઈએ. તેમાં તેજ થવાની છે કે મંદી થવાની છે તેનો અંદાજ ઈન્વેસ્ટર્સને હોવો જોઈએ..” તેજ થવાની સંભાવના હોય

# સેબી હજી આટલું કરે તો યુવાનો ભયશે

## STEP 01

શૉરબજારના જે રોકાણકારોની નેટવર્થ રૂ. 1 કરોડથી વધુ હોય તે જ રોકાણકાર કેરિપેટિલમાં સોદા કરી શકે તેવી વ્યવસ્થા કરવી જોઈએ. એક કરોડથી ઓછી નેટવર્થવાળાને તેમાં સોદા કરવાની છૂટ ન આપીને નાના રોકાણકારોને કતબાનામાં હલાલ થતાં બચાવી શકાશે.

તો કોલ લેવો જોઈએ. મંદી થવાની શક્યતા જણાતી હોય તો પુટ લેવો પડે છે. તેજ થવાના લેવલને ટેકનિકલી પારખતાં આવડતું હોય તેણે જ એફ એન્ડ ઓના માર્કેટમાં કોલ કે પુટ ઓપ્શન લેવા જોઈએ. આ બજારમાં ટિપ્સ પર કામ ચાલતું જ ન હોવાનું જણાવતાં કિરણ શાહ કહે છે, “ઇન્વેસ્ટર્સ પોતાની સમજણથી અને વ્યૂહથી આગળ વધે તો જ કમાણી કરી શકે છે. તેજ મંદીના અંદાજનો ક્યાસ કાઢતાં આવડવો જોઈએ. તેજ મંદીના પ્રમાણને નિર્દેશ આપતી ઈમ્પ્લાઈડ વોલેટાલિટી સમજતાં આવડવી જોઈએ.” ટ્રાકિક સિગ્નલની માફક રેડ, યલો અને ગ્રીન લાઈટના સમયમાં શું કરવું જોઈએ તેવી જ સમજણ એફ એન્ડ ઓના માર્કેટમાં ઈન્વેસ્ટ કરનારને સમજણ હોવી જોઈએ. એફ એન્ડ ઓના માર્કેટમાં ડેલ્ટા, થેટા, ગામા અને વેગાને સમજતાં આવડવા જોઈએ. તેમાં ઓપન ઈન્ટરેસ્ટ કેટલા છે તે પણ જોવા જરૂરી છે. તેના અર્થની સમજણ હોવી જોઈએ. એફ એન્ડ ઓની અવધિને આધીન રહીને નિર્ણય લેવા પડે છે. નિફ્ટી અને બેન્ક નિફ્ટીમાં સોદા કરનારાઓની અવધિ અઠવાડિક થઈ ગઈ છે. તેમાંથી શનિ-રવિના રજાના દિવસોને કાઢી નાખવામાં આવે તો પાંચ જ દિવસમાં તેનો ખેલ પડી જાય છે. નફો ક્યારે બુક કરવો તેનાં જજમેન્ટ લેતાં પણ આવડવું જોઈએ. એફ એન્ડ ઓમાં સ્ટોકમાં સોદા કરો તો તે મહિનાના છેલ્લા ગુરુવારે સેટલ જ થઈ જવાનું છે. આ ગાળામાં વ્યાજનો

બોજ કેટલો આવે તેની સમજણ હોવી જોઈએ. ઈમ્પ્લાઈડ વોલેટાલિટીની સમજણ હોય તો જ તેમાં રોકાણ કરવું જોઈએ. કિરણ શાહ કહે છે, “રોકાણકારોના અજ્ઞાનને કારણે બજારના ઓપરેટર્સ જ કમાય છે. અટપટું બજાર છે. તેને સમજીને સોદા ન કરનાર નાણાં ગુમાવે જ છે. સમજ્યા વિના સોદા કરે એટલે રૂપિયા જાય, જાય અને જાય જ છે. હવાલાના છેલ્લા દિવસોમાં માર્જિન પણ વધારી દેવામાં આવે છે. પાંચ પાંચ પૈસાના કોલના ભાવ સાંજ સુધીમાં રૂ. 50 થઈ જતો હોવાનું જોવા મળે છે. બજારની



આટલી મોટી અનિશ્ચિતતા છે. તેથી એક એન્ડ ઓ એ એક પ્યોર જુગાર જ છે. પ્યોર સટ્ટો છે. કોલ-તેજ કે પુટ-મંદી લો પણ મોટી અફરાતફરી જોવા મળે છે. રૂ. 25માં પુટ વેચ્યો હોય અને રૂ. 1800નો ભાવ થઈ જાય તો તેણે રૂ. 1775 ચૂકવવાની નોબત આવે છે. આમ થાય તો તેમાં હુજ લોસ આવે છે. ઓક્ટોબરના પહેલા અઠવાડિયામાં નિફ્ટીના પુટ રૂ. 48માં

## STEP 02

એફઆઇઆઇ પાસે અન્ડરલાઇન(તેની પાસે સ્ટોક હોય તેટલા જ પ્રમાણમાં) હોય તો જ તેને ઓપ્શનના કે અન્ય સોદા કરવાની છૂટ આપવી જોઈએ. જેટલા શર્સ હોય તેટલા માટે ઓપન પોઝિશન લેવાની છૂટ આપવી જોઈએ. ઓપન પોઝિશન લેવા ન દેવી જોઈએ.

## STEP 03

અત્યારે એફઆઇઆઇ બેંકમાં સદ્દો કરી રહ્યા છે. તેના પર અંકુશ લાવવો હોય તો તેમને માટે અન્ડરલાઇનની વ્યવસ્થા લાવવી જરૂરી છે. કરન્સી ટ્રેડિંગના સોદા કરવામાં સરકારે એક્સપોર્ટ અને ઇમ્પોર્ટની કોઈ લાયબિલિટી હોય તેમને જ સોદા કરવાની છૂટ આપી છે. તેથી ભારતીય રૂપિયામાં સ્થિરતા જોવા મળી છે.

## STEP 04

અગાઉના જેવી અફરાતફરી જોવા મળતી નથી. આ જ રીતે શૉરબજારમાં પણ અન્ડરલાઇન હોય તો જ સોદો કરવાની છૂટ આપવામાં આવે તો તેને પરિણામે અફરાતફરી ઓછી થઈ શકે છે. આમ એફઆઇઆઇ માટે કરન્સીમાં જે સિસ્ટ્રિકેશન લાગુ કર્યા છે તેવાં જ સિસ્ટ્રિકેશન એફ એન્ડ ઓના સોદા કરવામાં મૂકવાં જોઈએ.

# નવયુવાનોને બચાવવા સેબી વધુ ચુસ્ત પગલાં લે

નવયુવાનોને એફ એન્ડ ઓના કતલખાનામાં વધેરાઈ જતાં અટકાવવા માટે સેબીએ હજીય વધુ ચુસ્ત ધોરણો લાગુ કરવા જોઈએ. ધનવર્ષા ફિનકેપના નિલેશ કોટક કહે છે, “સેબીએ વીકલી ઓપ્શન્સ ચાલુ રાખ્યા છે તે ચાલુ ન રાખવા જોઈએ. તેને બદલે મન્યલી ઓપ્શન્સ ચાલુ રાખવા જોઈએ. સોમવારે મિડકેપ નિફ્ટીની કલોઝિંગ આવે છે. મંગળવારે ફિન નિફ્ટીની એક્સપાયરી આવે છે. બુધવારે બેન્ક નિફ્ટીનું કલોઝર અને ગુરુવારે નિફ્ટી અને શુક્રવારે સેન્સેક્સની કલોઝિંગ આવે છે. આમ રોજ ખેલો ઈન્ડિયા ખેલો ચાલે છે. આમ વીકલી એક્સપાયરી રાખવાની પણ જરૂર નથી. હા, વર્લ્ડ લેવલે એક્સપાયરીને આ ટ્રેન્ડ જોવા મળી રહ્યો છે. તેથી ભારતમાં સેબીએ આ ટ્રેન્ડ ચાલુ રાખ્યો હોવાનું માનવામાં આવે છે. પરંતુ અમેરિકાના શેરબજારમાં ડીલ કરનારા ખેલાડીઓ અને આપણા દેશમાં શેરબજારમાં ડીલ કરનારા લોકોની સમજમાં જમીન આસમાનનો તફાવત છે. અમેરિકામાં પણ યુવાનો પૈસા ગુમાવે જ છે.” યુવાનોએ શેરબજારમાંથી કમાવું હોય તો તેમણે ઈન્વેસ્ટર્સ બનવું જોઈએ ટ્રેડર બનવાથી દૂર રહેવું જોઈએ. શેરબજારમાં સફળ કરવાથી દૂર રહો. કોઈ શેર સારો લાગે તો તેમાં રોકાણ કરે બે ત્રણ મહિને તે વેચીને નીકળી જાવ. આમ ડે ટ્રેડર બનવાથી દૂર રહો. તેમ કરવાથી સારી કમાણી થઈ શકશે. નિલેશ કોટક કહે છે, “ઈન્ડિયા ડે, ડે ટ્રેડિંગ, ઓપ્શન્સ, ફ્યુચર્સ બધાંથી નવ યુવાનો દૂર રહેશે તો તે તેમના હિતમાં છે. વર્તમાન નિયમો હેઠળ તેનો લીવરેજ- એડવાન્ટેજ લેવાનો પ્રયાસ ન કરો. લીવરેજમાં છેલ્લા દિવસે જ પૈસા ભરવાની બ્રોકરેજ કંપનીઓ કહેતી હતી. આ માર્જિન મની હોય ત્યાં સુધી લીવરેજ લેવા દેતા હતા. અત્યારે સેબીએ થોડા પગલાં લીધા છે. વધુ ચુસ્ત પગલાં લેવાની જરૂર છે.”

ખરીદા પછી બે દિવસમાં ઘટીને 22-24 થઈ ગયો હતો, ત્યારબાદ એકાએક ટર્ન લઈને બે કલાકમાં જ 148 પર પહોંચી ગયો હતો. આ અફરાંતફરી અનિશ્ચિતા પેદા કરે છે. લાખોની આવક કરાવી શકે અને કરોડોની ખોટ કરાવી શકે છે. તેમાં ચુસ્ત સ્ટોપલોસ રાખનારા જ મોટી ખોટના ખાડામાં ઉતરતા બચી શકે છે. તેમણે એ પણ સમજી લેવાની જરૂર છે કે એફ એન્ડ ઓના માર્કેટમાં કમાવું બહુ જ અઘરું છે. સમય અને પૈસાની બરબાદી જ છે. હા, વિશ્વાસુ પ્રોફેશનલ કાઉન્સિલસ પણ તેનો એક વિકલ્પ છે.”

STEP  
05

**તેનાથી બજારની  
લિફ્ટિંગિટી કે પૉલેટાલિટી  
ઘટી જશે તેવો ભય ખોટો  
છે. શેરબજાર તેને માટેનો  
રસ્તો પોતાની રીતે જ  
શોધી લેશે.**

## મ્યુચ્યુઅલ ફંડનાં જોખમોને પણ સમજો

મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં પણ તેવું જ છે. મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં તમે રોકાણ કરો તો મ્યુચ્યુઅલ ફંડ તેમાંથી તેના ખર્ચના પૈસા પહેલાં કાપી લે છે. બાકી બચતી રકમ બજારમા દાવ પર લગાડે છે. આ રકમમાંથી કમાણી થયા પછી પણ તેને થયેલા લાભની રકમમાંથી પોતાનો હિસ્સો પહેલાં કાઢી લે છે. ત્યાર બાદ બચતી રકમ રોકાણકારને તેની કમાણી તરીકે આપે છે. બીજું, હવે એકદમ વિપરીત ઉદાહરણની વાત કરીએ. મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં તમે રોકાણ કરો છો. તમારા રોકાણની રકમમાંથી તમારા મ્યુચ્યુઅલ ફંડના પ્રમોટર તેના ખર્ચની રકમ બાદ કરીને બાકીની રકમનું શેરબજારમાં તેની નિર્ધારિત સ્કીમ પ્રમાણે રોકાણ કરે છે. આ રોકાણ કર્યા પછી મ્યુચ્યુઅલ ફંડ નુકસાન કરે એમ માની લઈએ. આ નુકસાન થયું હોવા છતાં તમારી બચતી મૂડીમાંથી મ્યુચ્યુઅલ ફંડ તેના ખર્ચના નાણાં કાપી લઈને પછી તમને તમારી બચેલી મૂડી પરત કરે છે. તારણ એ છે કે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ તેની સૂઝબૂઝ પ્રમાણે તમારા પૈસા દાવ પર લગાવે છે. તમે દસ કે પંદર કે પછી વીસ વર્ષ બાદ રોકાણ કર્યા પછી તમારાં નાણાંનો ઉપાડ કરવાનું આયોજન કરો ત્યારે બજાર એકાએક તૂટી જાય તો તમને તમારા કુલ રોકાણના પૈસા પણ પરત ન મળે તેવી સંભાવના છે. ખેર, તેને નસીબની વાત ગણાવીને આપણે સંતોષ માની લઈએ છે. હા અમે પણ તે વાત સ્વીકારીએ છીએ, પરંતુ સબ્જેક્ટ ટુ માર્કેટ રિસ્કની કલમ કોઈક વાર કેટલી જોખમી બની શકે છે તે તરફ ધ્યાન દોરવા માટે જ આ હકીકત જણાવવામાં આવી છે. હાર કે જીત તમારી જ થાય છે. મ્યુચ્યુઅલ ફંડના પ્રમોટરને તો પોતાની આવક થયા જ કરે છે. કેટલાક મ્યુચ્યુઅલ ફંડના ચીફ ફાઈનાન્સ ઓફિસરો કંપનીઓ સાથેના સેટિંગમાં શેર્સની ખરીદી અને વેચાણ કરીને પોતાના કટ લેતા હોવાના કિસ્સાઓ પણ બને છે. આ સેટિંગ ઈન્વેસ્ટર્સના હિતને ભોગે થાય છે. પરંતુ મોટા ભાગના ઈન્વેસ્ટર્સને આ હકીકતની જાણ જ નથી. તેઓ તો ‘મ્યુચ્યુઅલ ફંડ સહી હૈ, સહી હૈના સૂત્ર’ની પાછળ ખેંચાયા કરે છે. પરંતુ બજારની હકીકતને સમજાવવા અને યુવા ઈન્વેસ્ટર્સ તેમના સંપૂર્ણ રોકાણ આ દિશામાં ન વાળીને સલામતીની અલગ વ્યવસ્થા કરે તે હેતુથી આ રજૂઆત કરવામાં આવી છે. આમેય શેરબજારના કે ઈન્વેસ્ટર્સના માર્કેટનો એક જ ફંડા છે કે ડોન્ટ પુટ ઓલ ધ એગ્સ ઈન વન બાસ્કેટ.

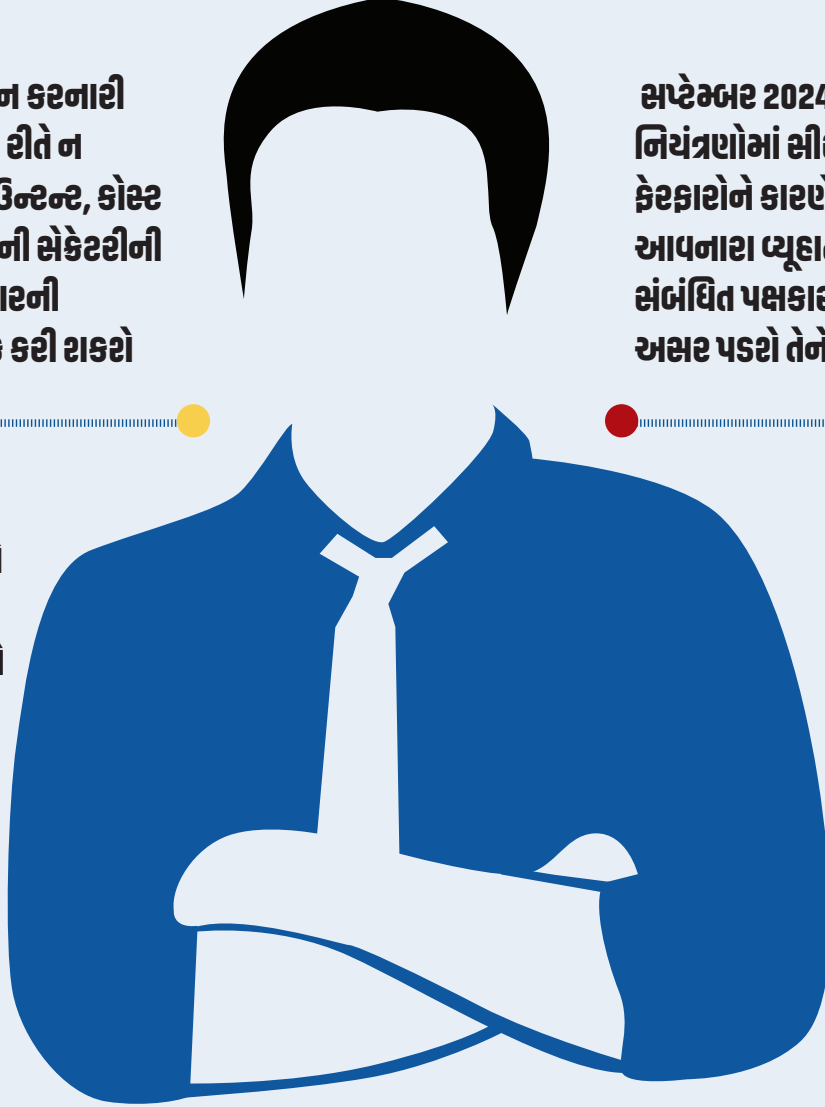
# કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ ઇન્ડિયા હવે ઇન્ફોર્મરનાં નામ જાહેર નહિ કરે

મર્જર અને ઑકવિઝિશન કરનારી કંપનીઓ સાથે કોઈ પણ રીતે ન સંકળાયેલા ચાર્ટર્ડ ઑકાઉન્ટન્ટ, કોસ્ટ ઑકાઉન્ટન્ટ કે પછી કંપની સેક્રેટરીની મોનિટર કરવા માટે બહારની એજન્સી તરીકે નિમણૂક કરી શકશે

સપ્ટેમ્બર 2024માં સીસીઆઇના નિયંત્રણોમાં સીસીઆઇએ કરેલા ફેરફારોને કારણે કંપની દ્વારા લેવામાં આપનારા વ્યૂહાત્મક નિર્ણયોની સંબંધિત પક્ષકાર પર કેવી અને કેટલી અસર પડશે તેને પણ ધ્યાનમાં લેશે

જૂન 2024થી સંબંધિત પક્ષકારોનાં મંતવ્યો અને અભિપ્રાયો મળ્યા પછી નવો મુસદ્દો જાહેર કરીને મંગાવવામાં આવેલા સૂચનોનો સમાવેશ કરી નવાં નિયંત્રણો જાહેર કરાયાં

2009માં તૈયાર કરેલાં નિયંત્રણોમાં ફેરફાર કરીને કોમ્પિટિશન કમિશને પારદર્શકતા અને ગોપનીયતા વધારવાનો નિર્ણય લીધો



ઝેનસ અને ઇન્ડસ્ટ્રીઝમાં ચાલી રહેલી ગેરવાજબી સ્પર્ધાઓને રોકવા માટે અને કોઈ કંપનીને તોડી નાખવાની માનસિકતા સાથે કરવામાં આવતી પ્રવૃત્તિ પર અંકુશ મૂકવા માટે કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ ઇન્ડિયાએ 2009માં તૈયાર કરેલાં નિયંત્રણોમાં ફેરફાર કરીને પારદર્શકતા વધારવાનો અને તેમને ગેરવાજબી ટ્રેડ પ્રેક્ટિસ અંગે ઇન્ફોર્મ કરનારા ઇન્ફોર્મરની ઓળખ છુપાવવાનો નિર્ણય લીધો છે. આ માટે 2024ની સાલમાં નવાં નિયંત્રણો જાહેર કરવામાં આવ્યાં છે. જૂન 2024થી

સંબંધિત પક્ષકારોનાં મંતવ્યો અને અભિપ્રાયો માટે નવા નિયંત્રણ માટેનો મુસદ્દો જાહેર કર્યા પછી મળેલાં સૂચનોનો સમાવેશ કરી નવાં નિયંત્રણો જાહેર કરવામાં આવ્યાં છે. તેની સાથે સાથે જ કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ ઇન્ડિયામાં ભરવાનાં થતાં ફોર્મ્સની પ્રક્રિયાને સરળ બનાવી દેવાનો અને તેણે આપેલા આદેશોનું પાલન થાય અને તેના પર દેખરેખ રાખવામાં આવે તેવી વ્યવસ્થા નિર્માણ કરવાનો નિર્ધાર કર્યો છે.

નવા રેગ્યુલેશન્સની જાહેરાત થતાં 2009ની સાલથી અમલમાં મૂકેલાં નિયંત્રણો અર્થહીન બની જશે. ગયા વર્ષે સંસદમાં કોમ્પિટિશન એમેન્ડમેન્ટ

એક્ટમાં 2023માં સુધારો જાહેર કરવામાં આવ્યો તે પછી નવાં નિયંત્રણો તૈયાર કરવામાં આવ્યાં છે. નવાં નિયંત્રણોને કારણે કંપનીઓનાં વિલીનીકરણ-મર્જર, હસ્તાંતરણ-ઑકવિઝિશન અને અન્ય કમિટમેન્ટ માટે કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ ઇન્ડિયા બહારની એજન્સીઓની નિમણૂક કરી શકશે. આ એજન્સીઓમાં ઑકાઉન્ટન્ટગનું કામ કરતી સંસ્થા, મેનેજમેન્ટ કન્સલ્ટન્ટ્સ સાથે સંકળાયેલી સંસ્થા સહિતના અન્ય પ્રોફેશન્સનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. તેમાં ચાર્ટર્ડ ઑકાઉન્ટન્ટ્સ, કોસ્ટ ઑકાઉન્ટન્ટ્સ, કંપની સેક્રેટરીનો પણ સમાવેશ થાય છે. આ એજન્સીઓ





# A MENU YOU WON'T WANT TO *miss*

Open for all (including non-members)

Reserve your table today by calling us on  
**+91 76008 50638**

FOLLOW US



**GULMOHAR GREENS - GOLF & COUNTRY CLUB**

## નવાં નિયંત્રણોની મર્યાદા પણ છે

નવાં નિયંત્રણોની કેટલીક મર્યાદા પણ છે. સીસીઆઈ દ્વારા પગલાં લેવામાં આવ્યાં તેના ત્રણ વર્ષ પછી કોઈ માહિતી સીસીઆઈને પૂરી પાડવામાં આવશે તો તેની સાથે જ વિલંબ માફી-ડીલે કોન્ડોનની અરજી પણ આપવાની રહેશે. તેની સાથે સંબંધિત પક્ષકારે એફિડેવિટ પણ ફાઈલ કરવું પડશે. તેમણે પૂરી પાડેલી વિગતોની ચકાસણી કરીને આપેલી હોવાનું એફિડેવિટ-સોગંદનામામાં જણાવવાનું રહેશે. કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયા વચગાળાનો ઓર્ડર આપે તે પછી 180 દિવસમાં ફાઈનલ ઓર્ડર આપી દેવાનું પણ ફરજિયાત કરી દેવામાં આવ્યું છે.

## નૉન-ડિજિટલ કંપનીના વહેવારો પણ જોશે

નૉન-ડિજિટલ સેક્ટરની કંપનીના વહેવારોની કુલ બજાર વેલ્યુ રૂ. 500 કરોડથી વધી જશે તો ભારતમાં સીસીઆઈ પાસેથી ફરજિયાત મંજૂરી મેળવવી પડશે. અગાઉ જે વહેવારો કરવામાં આવ્યા હશે અને સત્તાવાર રીતે તેને ફાઈનલ કરવામાં નહિ આવ્યો હોય તો તેવા સંજોગોમાં તેને લાગુ કરવા કે નહિ તે અંગે પણ સ્પષ્ટતા કરવી પડશે. આ સ્પષ્ટતા સંતોષજનક લાગશે તો જ તેને માન્ય રાખવામાં આવશે. નિષ્ણાતોનું કહેવું છે કે મર્જર અને એકિવિઝિશનના સંબંધિત પક્ષકારોએ સીધા કે આડકતરી રીતે કરેલા પેમેન્ટ, તત્કાળ કરેલા પેમેન્ટ કે પછી મુલતવી રાખેલા પેમેન્ટ બે વર્ષની મર્યાદામાં થયેલા હશે તો તેને પણ મંજૂરી માટે ગણતરીમાં લેવામાં આવશે.

હોવાનો નિર્દેશ સીસીઆઈને મળી જ જશે. તદ્દુપરાંત સીસીઆઈ સંબંધિત પક્ષકારો માટે ગોપનીયતાનું અલગ ચક્ર નિર્માણ કરશે. આ ચક્રની મદદથી કેટલી માહિતી જાહેર કરવી કે નહિ તે પણ નક્કી કરી શકાશે. કંપનીના એક્સપર્ટ્સનું કહેવું છે કે નવાં નિયંત્રણોની ખાસ વાત તો એ છે કે પરચૂરણ અરજી અને ઈન્ટરલોક્યુટરી અરજી વચ્ચેનો તફાવત તેને કારણે સ્પષ્ટ થઈ જશે.

એક જ પત્રના માધ્યમથી એકથી વધુ બાબતો માટેની સત્તા મેળવી શકાશે. તેમાં જુદા જુદા અધિકારીઓની ભૂમિકા અંગેની રજૂઆત કરી શકાશે. આ બાબતમાં સેક્ટરી અને ડિરેક્ટર જનરલની ભૂમિકાઓનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. તેની સાથે જ તપાસ કઈ રીતે શરૂ કરવી તેને લગતી વિગતવાર માહિતી મળે તેવી જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. તેમ જ કોઈ કંપની સામે ફરિયાદ મળી



વિલીનીકરણ અને હસ્તાંતરણમાં સંકળાયેલા સંબંધિત પક્ષકાર સાથે કોઈ જ સંબંધ ન ધરાવતી હોવી જોઈએ. દેશમાં બદલાઈ રહેલા ભિન્નસના માહોલમાં આ ફેરફારો સમયોચિત હોવાનું પણ એક્સપર્ટ્સ સ્વીકારે છે.

કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયા-એક્ટની કલમ 31, કલમ 48-એ કે પછી કલમ 48-બી હેઠળ કે પછી તેની હેઠળ તૈયાર કરવામાં આવેલાં નિયંત્રણોને કેન્દ્રમાં રાખીને આપવામાં આવેલા ઓર્ડરનું નિયમન કરવામાં આવશે. તેને માટે પણ એજન્સીની નિમણૂક કરવામાં આવશે. આ એજન્સીના કામકાજ માટેની શરતો સીસીઆઈ જ નક્કી કરશે. કંપનીઓ પોતાની ભૂલની કબૂલાત કર્યા વિના સમાધાનના અથવા તો કમિટમેન્ટના વિકલ્પનો પણ આશરો લઈ શકશે. હા, તેની સાથે કહેવાતા કાયદાના ભંગના અનુસંધાનમાં કંપનીએ હકીકતની સંપૂર્ણ વિગતો રજૂ કરવાની રહેશે. નવા નિયંત્રણ મુજબ બહારની એજન્સીઓએ સીસીઆઈને ચોક્કસ બાબતોનો કંપનીઓ કાયદાકીય જોગવાઈ હોવા છતાંય કાયદાનો ભંગ કરીને તેનો અમલ ન કર્યો હોવાની કે કાયદાનું પાલન ન કર્યું હોવાની બાબત પરત્વે સીસીઆઈનું ધ્યાન દોરવાનું રહેશે. આ અંગેના રિપોર્ટ્સ નિર્ધારિત કરેલા સમયાંતરે રજૂ કરવાના રહેશે. હા, તેની સાથે જ કોન્ફિડેન્શિયાલિટીનાં સર્વોચ્ચ ધોરણોનું બહારની એજન્સીઓએ પાલન કરવાનું રહેશે.

તેની સાથે સાથે જ કંપનીઓ દ્વારા કરવામાં આવતી ગેરકાયદે પ્રવૃત્તિ અંગેની ઈન્ફોર્મેશન કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયાને આપનાર ઈન્ફોર્મરને લગતી માહિતી હવે પછી સંપૂર્ણપણે ગોપનીય રાખવાનો પણ નિર્ણય કરવામાં આવ્યો છે. આ માહિતીને જાહેર પણ કરવામાં આવશે નહિ. હા, તેના પર લાલ સહીથી માહિતી પ્રગટ કરવી નહિ તેમ લખીને આપવાની રહેશે. દરેક પેજની ઉપર આ રીતે લખાણ કરીને આપવું પડશે. માહિતી ધરાવતા દરેક પાનાની ઉપરના ખૂણામાં લાલ સહીથી લખેલું હશે એટલે માહિતી કોન્ફિડેન્શિયલ

## ડિજિટલ મર્જરની પણ ચોક્કસ સંજોગોમાં મંજૂરી લેવી પડશે

સંબંધિત કંપનીઓ ડિજિટલ મર્જર કે એકિવિઝિશન કરે અને તેમાં વૈશ્વિક વપરાશકારોનું પ્રમાણ ઓછામાં ઓછું 10 ટકા હોય તથા ગ્રોસ મર્ચન્ડાઇઝ વેલ્યુ કે પછી તેના થકી જનરેટ થતા રેવન્યુનું ભારતમાં આવતું હશે તો તેવા સંજોગોમાં પણ સીસીઆઈ પાસેથી મંજૂરી મેળવવી ફરજિયાત કરી દેવામાં આવી છે. દસ ટકાથી વધુ રેવન્યુ ભારતમાં આવતું હોવાથી તેને નોંધપાત્ર બિઝનેસ ઓપરેશન્સની કેટેગરીમાં મૂકી દેવામાં આવશે. તેથી તેને માટે પણ સીસીઆઈ પાસેથી મંજૂરી મેળવવાનું ફરજિયાત કરી દેવામાં આવ્યું છે. આ જ રીતે રૂ. 2000 કરોડથી વધુ રકમના મર્જર અને એકિવિઝિશનના ડીલ થશે તો તેને માટે પણ મંજૂરી લેવાની ફરજિયાત કરી દેવામાં આવી છે. સબસ્ટાન્શિયલ બિઝનેસ કોને ગણવામાં આવશે તેની વિગતો પણ આપવામાં આવી છે.

**નવાં નિયંત્રણો અમલમાં આપતાં કંપનીઓના પિલીનીકરણ તથા હસ્તાંતરણ સહિત અન્ય કમિટમેન્ટ માટે કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ ઇન્ડિયા બહારની એજન્સીઓની નિમણૂક કરી શકશે**

હોય તો તે ફરિયાદના અનુસંધાનમાં શું અને કેવી રીતે કરવું તે અંગે પણ સ્પષ્ટતા કરી દેવામાં આવી છે. આ રીતે કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ ઇન્ડિયા એક્ટનું સંપૂર્ણ પાલન થાય તેની વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે.

કોઈ પણ કેસમાં ફાઇનલ હિયરિંગ થાય તે પૂર્વે પક્ષકારો દ્વારા ફાઇલ કરવામાં આવતી અરજીને ઇન્ટરલોક્યુટરી અરજી તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. ઇન્ટરલોક્યુટરી અરજી કરવા પાછળનો ઈરાદો કોર્ટ પાસેથી સંબંધિત પક્ષકારને જુદા જુદા ઓર્ડર્સ મળે તેવો છે. તેમ જ તેમની સામેની કાર્યવાહી વાજબી રીતે થઈ હોવાનું સંબંધિત પક્ષકારને લાગે તે માટે ઇન્ટરલોક્યુટરી એપ્લિકેશન કરવામાં આવે છે. નવાં નિયંત્રણોના માધ્યમથી સીસીઆઈએ ઇન્ટરલોક્યુટરી એપ્લિકેશનને નંબર આપવાની વ્યવસ્થા પણ દાખલ કરી છે. તેમ કરવાથી સંબંધિત પક્ષકાર તેની ઇન્ટરલોક્યુટરી એપ્લિકેશનના જે તે સમયના સ્ટેટસને તરત જ જાણી શકશે. તેમ જ ઇન્ટરલોક્યુટરી એપ્લિકેશનનો ઝડપથી નિકાલ આવે તે પણ તેનાથી નિશ્ચિત થશે. પરચૂરણ અરજી કર્યા પછી કેસની કાર્યવાહી ચાલુ થાય અથવા તો કાયદાની કલમ 19માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ હેઠળ કેસ પેન્ડિંગ હોય તેવા સંજોગોમાં સુધારેલા રેગ્યુલેશન હેઠળ તેને ઇન્ટરલોક્યુટરી એપ્લિકેશન તરીકે સ્પેસિફાય કરવામાં આવશે. ત્યાર બાદ તે અરજી હેઠળ ઓર્ડર પાસ કરવામાં આવશે તે પછી સુધારેલા રેગ્યુલેશન હેઠળ તેની કોન્ફિડેન્શિયલિટીની જાળવણી કરવામાં આવશે. તેમાંથી કોન્ફિડેન્શિયલ ઇન્ફોર્મેશન કઈ છે તેનો ફોડ પાડશે અને તે પેજ પર લાલ સહીથી ઉલ્લેખ પણ કરવામાં આવશે. આ રીતે સ્ટેક હોલ્ડરની ચિંતા અને કેસની પ્રોસિજર અસરકારક રીતે ચલાવી શકાય તે માટે તેની વચ્ચે સમતુલા જાળવી શકાશે. તેથી કેસ ચલાવવાની પ્રક્રિયા વાજબી બનશે અને આંતરાષ્ટ્રીય કોર્ટમાં જે રીતે કેસ ચલાવવામાં આવે છે તે જ રીતે ભારતની કોર્ટમાં પણ તેના કેસ ચાલશે.

બીજી તરફ ક્રિમિનલ કેસની પ્રક્રિયા શરૂ થાય ત્યારે કરવામાં આવતી અરજીને પરચૂરણ-મિસેલેનિયસ એપ્લિકેશન તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. સીસીઆઈએ પરચૂરણ અરજી ફાઇલ કરવા માટે પણ અલગથી ફી લેવાનું નક્કી કર્યું છે.

ડીલ વેલ્યુ ગ્રેશહોલ્ડ-ડીવીટી એ કોઈ પણ સોદો કરવા માટેની મિનિમમ વેલ્યુ છે. નવાં તૈયાર કરેલાં નિયંત્રણો-રેગ્યુલેશન્સમાં એકિવિઝિશન-કંપની હસ્તગત કરવાની પ્રક્રિયા બે સંબંધિત પક્ષકારો વચ્ચે વાસ્તવમાં હસ્તગત કરવામાં આવે તે પૂર્વેના બે વર્ષ અગાઉ ચાલુ થઈ જાય તો તેવા સંજોગોમાં ડીવીટીના નિયંત્રણ લાગુ પડશે. મર્જર અને એકિવિઝિશનમાં રોકડની ટ્રાન્સફર, મર્જર કે એકિવિઝિશનની તારીખ નક્કી થાય તે પછી કેટલું પેમેન્ટ કરવામાં આવશે અને તેને માટે અન્ય કયા વિકલ્પો આપવામાં આવશે તેની વિગતો આપવાની રહેશે. મર્જર કે એકિવિઝિશન માટે સંબંધિત કંપનીના બિઝનેસનું નોંધપાત્ર ઓપરેશન થતું હોવું જરૂરી છે. કોમ્પિટિશન કમિશન ઑફ

## મર્જર માટેના ફોર્મની ફી વધારી દેવામાં આવી

તેમ જ મર્જર-એકિવિઝિશન સાથે સંકળાયેલી કંપનીઓએ કોઈ પણ ટ્રાન્ઝેક્શન કરતાં પૂર્વે સીસીઆઈની મંજૂરીની રાહ જોવી પડશે. તેમાં શેર્સના હાથબદલા, વોટિંગ રાઈટ્સ અંગેના નિર્ણયોનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. તેને કારણે કંપનીઓ ઉતાવળિયા નિર્ણય લેતી અટકી જશે. જૂના સુધારાઓ પ્રમાણે કંપનીઓને ચોક્કસ સંજોગોમાં શેરમાર્કેટમાંથી સીધી ખરીદી કરીને પણ શેર્સ હસ્તગત કરવાની છૂટ મળતી હતી. જોકે શર્સ હસ્તગત કર્યા પછીય સંબંધિત કંપનીએ સીસીઆઈની મંજૂરી તો લેવી જ પડતી હતી. મર્જર અને એકિવિઝિશનમાં કંપનીઓ ઉતાવળ કરે તો તેવા સંજોગમાં તેમને દંડ કરવાની જોગવાઈ પણ કરવામાં આવેલી છે. ઓપન માર્કેટમાંથી શેર્સની ખરીદી કરીને મર્જર-એકિવિઝિશન કરનાર સંબંધિત પક્ષકારોને મર્જર માટેનું ફોર્મ ભરવાનું આવે તે માટેની ફીમાં વધારો કરી દેવામાં આવ્યો છે.



ઈન્ડિયાનાં સુધારેલાં નિયંત્રણોને પરિણામે ડીવીટી-ડીલ વેલ્યુ શ્રેણીઓલ્ડના વહેવારોનું મૂલ્ય કઈ રીતે નક્કી કરવું તેની સમજણ પણ મળી રહેશે. મર્જર-એકિવિઝિશન સાથે સંકળાયેલા સંબંધિત પક્ષકારો વચ્ચેના બે વર્ષ અગાઉ કંપની હસ્તગત કરવા માટેનાં તમામ આયોજન થાય તો તેનો સમાવેશ સીસીઆઈ-કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયાના નિયંત્રણ હેઠળ આવરી લેવામાં આવશે. ડીવીટીનો કાર્ટેરિયા નવો જ છે. તેની મદદથી મર્જર અને એકિવિઝિશનના વહેવારોનું પુનરવલોકન કરવા માટે કે મંજૂરી આપવા માટે નોટિફિકેશન બહાર પાડવું કે નહિ તે પણ નક્કી કરવામાં આવશે.

મર્જર અને એકિવિઝિશનમાં રૂ. 2000 કરોડથી વધુ એટલે કે અંદાજે 244 મિલિયન ડોલરથી વધુના આર્થિક વહેવાર વૈશ્વિક સ્તરે થવાના હોય તો તેમને ડીવીટી-ડીલ વેલ્યુ શ્રેણીઓલ્ડની જોગવાઈ લાગુ પડશે. તેમાં પણ રોકડના વહેવારોનો કે પછી મુલતવી રાખવામાં આવેલા વહેવારોનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. આ બે સિવાયના વિકલ્પોનો પણ તેમાં સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. ડીવીટી ઉપરાંત કંપનીની એસેટ્સ-અસ્ક્યામતો અને ટર્નઓવરનાં ધોરણો પણ મર્જર અને એકિવિઝિશનમાં લાગુ કરવામાં આવશે. પરંપરાગત શ્રેણીઓલ્ડ હેઠળ સ્ક્રુટિનીમાંથી છટકી જતાં મર્જર અને એકિવિઝિશનના ખાસ્સા સોદાઓને આવરી લેવા માટે ડીવીટી-ડીલ વેલ્યુ શ્રેણીઓલ્ડ નિયંત્રણનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે.

મર્જર અને એકિવિઝિશનના કિસ્સામાં સીસીઆઈએ તેને મંજૂર કે નામંજૂર કરવાનો નિર્ણય હવે 150 દિવસમાં લઈ લેવો પડશે. પહેલાં આ મર્યાદા 210 દિવસની હતી. બીજું, મર્જર અને એકિવિઝિશન પરના અંકુશની વ્યાખ્યાના ફલકને વિસ્તારવામાં આવ્યું છે. પરિણામે કંપનીના મેનેજમેન્ટ પર મર્જર એન્ડ એકિવિઝિશનની પડનારી મટીરિયલ ઈન્ફલુઅન્સને ધ્યાનમાં લેવામાં આવશે. મર્જર અને એકિવિઝિશનની કંપની કે ઔદ્યોગિક સાહસના મેનેજમેન્ટ અને તેને લગતી બાબતો પડનારી અસર ઓછામાં ઓછી આવે તેનું પણ ધ્યાન રાખવામાં આવશે. સીસીઆઈ-કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયાનાં નવાં નિયંત્રણોને કારણે ઓછામાં ઓછી અસર પડે તેનું ધ્યાન રાખવામાં આવશે. શેરના હોલ્ડિંગ સિવાય કંપનીના પ્રતિનિધિત્વ, વિશેષ અધિકાર અને નાણાકીય વ્યવસ્થાપન-અરેન્જમેન્ટ જેવી બાબતો પર ઓછામાં ઓછી અસર પડે તેના પર ફોકસ કરવામાં આવશે.

અગાઉ સીસીઆઈ મર્જર અને એકિવિઝિશનમાં કંપની પાસે 50 ટકાથી વધુનો



**નવાં નિયંત્રણોના માધ્યમથી સીસીઆઈએ જુદા જુદા ઓર્ડર્સ મળે તે માટેની ઇન્ટરલોક્યુટરી ઓપ્લિકેશનને નંબર આપવાની વ્યવસ્થા પણ દાખલ કરી, ઇન્ટરલોક્યુટરી ઓપ્લિકેશનને અલગ નંબર પણ અપાશે, અરજીના સ્ટેટસને પણ જાણી શકાશે**

**સીસીઆઈએ હવે 150 દિવસમાં મંજૂરી આપવી પડશે: સીસીઆઈની મંજૂરી મળ્યા પિના હવે કોઈ પણ ટ્રાન્ઝેક્શન કરી શકાશે નહિ**

વોટિંગ રાઈટ્સ રહે, કાયદાકીય જોગવાઈને આધીન રહીને કંપનીનું આધિપત્ય જળવાઈ રહે તેના પર ધ્યાન અપાતું હતું. ટેક્નિકલ ભાષામાં તેને ડી જ્યૂર કંટ્રોલ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. તેની જેમ જ ડી ફેક્ટો કંટ્રોલમાં કંપની પાસે બહુમતી કરતાં ઓછા વોટિંગ રાઈટ્સ હોય તેમ છતાં કંપનીનાં કામકાજ પર તેની નોંધપાત્ર અસર હોય તેવી બાબતોનો સમાવેશ કરવામાં આવતો હતો. વહેવારમાં કંપની પરનો અંકુશ અસરકારક રહે તે બાબત પણ ધ્યાન રાખવામાં આવતું હતું. સપ્ટેમ્બર 2024માં સીસીઆઈનાં નિયંત્રણોમાં સીસીઆઈએ કરેલા ફેરફારોને કારણે કંપની દ્વારા લેવામાં આવનારા વ્યૂહાત્મક નિર્ણયોની સંબંધિત પક્ષકાર પર કેવી અને કેટલી અસર પડશે તેને પણ ધ્યાનમાં લેશે. ડી જ્યૂર કંટ્રોલમાં 50 ટકાથી વધુના વોટિંગ રાઈટ્સને કારણે કંપની પર રહેતા અંકુશને ધ્યાનમાં લેવામાં આવતો હતો. કાયદાની રૂએ સત્તાવાર રીતે કે હક્ક-અધિકારની દૃષ્ટિએ રહેતા અંકુશને પણ ગણતરીમાં લેવામાં આવતો

હતો તેમ જ ડી ફેક્ટો કંટ્રોલમાં - વહેવારમાં કેટલો અંકુશ રહેશે તેના પર ધ્યાન આપવામાં આવતું હતું. તેમાં ઓછા શેરહોલ્ડિંગ છતાં મહત્વના કરારો, બોર્ડમાં પ્રતિનિધિત્વ, ટેક્નિકલ એક્સપર્ટાઈઝ સંબંધિત પક્ષકારની વાતનું કેટલું વજન પડશે તે ધ્યાનમાં લેવામાં આવતું હતું.

પક્ષકાર પાસે બહુમતી શેરહોલ્ડિંગ કે પછી વોટિંગ રાઈટ્સ ન હોવા છતાંય સીસીઆઈ પાસે દરેક ટ્રાન્ઝેક્શનની સ્ક્રુટિનીનો અધિકાર રહે તેવો ફેરફાર પણ નવાં નિયંત્રણોના માધ્યમથી લાવવામાં આવ્યો છે. આમ મર્જર અને એકિવિઝિશનને પરિણામે પડનારી અસરનો અંદાજ આપવા માટે કઈ કઈ બાબતોને ધ્યાનમાં લેવામાં આવશે તે અંગે પણ સ્પષ્ટતા કરવામાં આવી છે. તેમાં મર્જર અને એકિવિઝિશનને કારણે કંપની અંગે નિર્ણય લેવામાં એટલે કે વ્યૂહાત્મક કોમર્શિયલ નિર્ણયો લેવા પર કેવી અસર પડશે તેને પણ ધ્યાનમાં રાખવામાં આવશે.

# ભારત સરકારે એમ્પ્લોયમેન્ટ લિન્ક ઇન્સેન્ટિવની ત્રણ સ્કીમ જાહેર કરી

આ

ગસ્ટ 2024માં ઉત્તર પ્રદેશના પોલીસ વિભાગની 60,244 નોકરીઓ માટે જાહેરાત આપવામાં આવી. આ જગ્યાઓ માટે પચાસ લાખ ચૌદ હજાર નવસો ને ચોવીસ જણા એક્ઝામમાં એપિયર થવા આગળ આવ્યા હતા. ગુજરાતમાં પીએસઆઈ-લોકરક્ષક દળમાં ભરતી કરવા માટે અરજીઓ મગાવવામાં આવી હતી.



લોહિત ભાટિયા, પ્રમુખ  
ઇન્ડિજન સ્ટાફિંગ ફેડરેશન

ગુજરાતમાં બેરોજગારી ચરમસીમાએ હોવાનો નિર્દેશ મળી રહ્યો છે. ગુજરાત સરકારે PSI-લોકરક્ષક 12,272 ભરતી માટેની જાહેરાત પછી અધધ 15 લાખ અરજીઓ આવી હતી. પરિણામે વાર્ષિક ગુજરાત રોજગારીનું કેન્દ્ર હોવાની વાતમાં તથ્ય કેટલું તેવો એક સવાલ ઊભો થઈ રહ્યો છે. એક તરફ એવું કહેવામાં આવે છે કે આજેય ગુજરાતમાં બેરોજગારો નોકરી માટે ફાંફાં મારી રહ્યા છે.

બીજી તરફ એક અહેવાલ એવો પણ

ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર એક્સરમાં પ્રોજેક્ટ મેનેજરથી માંડીને જુનિયર પોઝિશન પર નવી નિમણૂકોમાં જંગી પધારો થશે તેમ જ પ્લાનિંગ, બિલિંગ, કૉન્ટ્રાક્ટ તૈયાર કરવાની, ભૂસ્તરશાસ્ત્રી અને સર્વેયર માટે મોટી તક ઊભી થશે.



2020 અને 2023ના નાણાંકીય વર્ષમાં કંપનીઓનો નફો ચારગણો થઈ ગયો હોવા છતાંય કર્મચારીઓને એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડની યોજના સાથે જોડવાની માનસિકતા તેમનામાં જોવા મળતી નથી.



## નવી નવી નવી ટેકનોલોજી આપતી હોવાથી, નવી તક નિર્માણ થતી હોવાથી કંપનીઓએ પણ પોતાના માટે જોઈતા કુશળ કારીગરોની કોષ તૈયાર કરવા માટે જોઈએ તેટલું શોધાણ કરવા તૈયાર રહેવું પડશે

છે કે વેકેન્સીની જાહેરાત થયા પછી તે ક્ષેત્રમાં રોજગારીની ઊભી થયેલી તક કરતાં અરજદારોની સંખ્યા ઓછી હતી. આ વરવી વાસ્તવિકતા છે. ઈન્ડિયન સ્ટાફિંગ ફેડરેશનના પ્રમુખ અને એક્સપર્ટ લોહિત ભાટિયા કહે છે, “દેશના કેટલાક વિસ્તારોમાં મેનપાવર છે, પરંતુ જોબ નથી. કેટલાક વિસ્તારમાં જોબ છે, પણ મેનપાવર નથી. આ મિસમેચ જુદા જુદા એરિયામાં જુદા જુદા પ્રમાણમાં જોવા મળે છે. પરિણામે વેકેન્સી હોવા છતાં મેનપાવર ન મળતો હોવાની સમસ્યા ઊભી થાય છે. નવી સ્કીમને કારણે આ મિસમેચ દૂર થવાની સંભાવના છે.”

બીજી તરફ બેરોજગાર હોવા છતાં પસંદગીની જોબ મળે તો જ જોબ લેવાની માનસિકતાથી આજનો યુથ પીડાઈ રહ્યો છે. હા, યોગ્ય જોબમાં યોગ્ય પરફોર્મન્સ આવે તે હકીકત છે. છતાં તેમની માનસિકતાને કારણે તેઓ તત્કાળ જોબથી વંચિત રહે છે. જોબ માર્કેટના નિષ્ણાતો નામ ન આપવાની શરતે કહે છે કે, “કરપ્શન કરવાનો ભરપૂર અવકાશ મળે તેવી નોકરીઓ લેવા ગાંડો ધસારો થાય છે. અન્ય જોબ્સની બાબતમાં યુવાનોમાં ઉત્સાહનો અભાવ જોવા મળી રહ્યો છે.” યુવાનો પણ સ્વીકારે છે કે, “સારા પગારની જોબ છે, પરંતુ કામ ન કરવાની માનસિકતા ધરાવનારા તેનાથી દૂર ભાગે છે. યુવાનોમાં ઓછા કામે વધુ પગાર મળે તેવી માનસિકતા છલકાઈ રહી છે. ત્યાર બાદ બેરોજગાર હોવાને નામે બુમરાણ મચાવે છે.” યુવાનો સરકારી નોકરી મેળવવા તનતોડ મહેનત કરે છે તેટલો ઉત્સાહ અન્ય જોબ માટે જોવા મળતો નથી.

હા, બેરોજગારી લોકસભાની છેલ્લી ચૂંટણીમાં મોટો મુદ્દો બની ગયો હતો. પરિણામે લોકસભાની ચૂંટણીમાં શાસક પક્ષ એનડીએને અપેક્ષા કરતાં ઓછી બેઠકો મળી હોવાનું માનવામાં આવે છે. તેથી જ 2024-25ના બજેટમાં સરકાર એમ્પ્લોયમેન્ટ લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ લઈને આવી છે. રોજગારીની નવી તક નિર્માણ કરવા માટે જ આ સ્કીમ લઈને આવી છે. કેન્દ્ર સરકારના છેલ્લા રાષ્ટ્રીય બજેટમાં રોજગારીની નવી તક નિર્માણ કરવા પર અને કાર્યકુશળ કારીગરો પેદા કરવા પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું હતું. આ તબક્કે જ

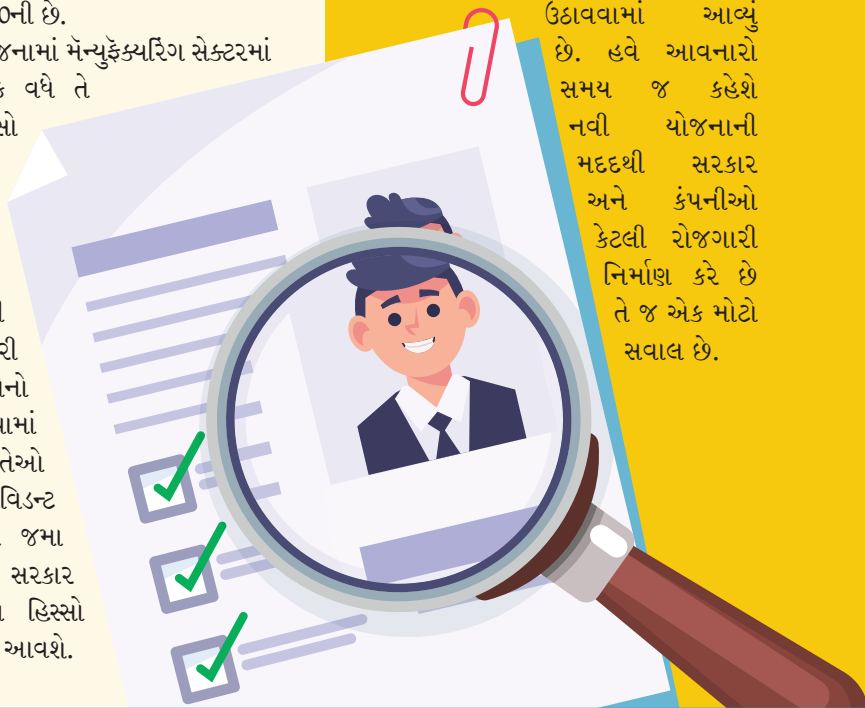
એમ્પ્લોયમેન્ટ લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ ચાલુ કરવામાં આવી હતી. 144 કરોડની વસતિને ધ્યાનમાં લઈને આ આયોજન કરવામાં આવી રહ્યું છે. સરકાર સામે રોજગારીની તક નિર્માણ કરવાનો સૌથી મોટો પડકાર છે. ભારતમાં કામ કરતા કામદારોમાંથી 80 ટકા ઔપચારિક સેક્ટરમાં છે. તેથી નિવૃત્તિ પછી તેની સામાજિક સુરક્ષા સરકારને માટે મોટી ચિંતાનો વિષય બની ગયો છે. તેથી જ સરકારે બજેટમાં રૂ. 2 લાખ કરોડની ફાળવણી રોજગારી નિર્માણ કરવા માટેના જુદા જુદા પ્રયાસો માટે કરી છે. સરકાર દેશના 4.1 કરોડ યુવાનોને રોજગારી આપવા અને તેમની કાર્યકુશળતામાં વધારો કરવા કટિબદ્ધ બની છે. ઉદ્યોગસાહસિકોને કુશળ કારીગરો મળી રહેશે તો તેઓ વધુ પ્રમાણમાં મૂડીરોકાણ કરવા માટે આગળ આવશે. સરકારે એમ્પ્લોયમેન્ટ લિન્ક ઈન્સેન્ટિવની ત્રણ યોજના જાહેર કરી છે.

1. પહેલી સ્કીમ ઔપચારિક ક્ષેત્રમાં પહેલી વાર રોજગારી મેળવતા કર્મચારીઓને કેન્દ્રમાં રાખીને તૈયાર કરવામાં આવી છે. હા, આ કંપની એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડ સાથે રજિસ્ટર થયેલી હોવી જરૂરી છે. તેમને એક મહિનાનો પગાર ત્રણ હપ્તામાં આપવામાં આવશે. આ પગારની મહત્તમ મર્યાદા રૂ. 15000ની છે.

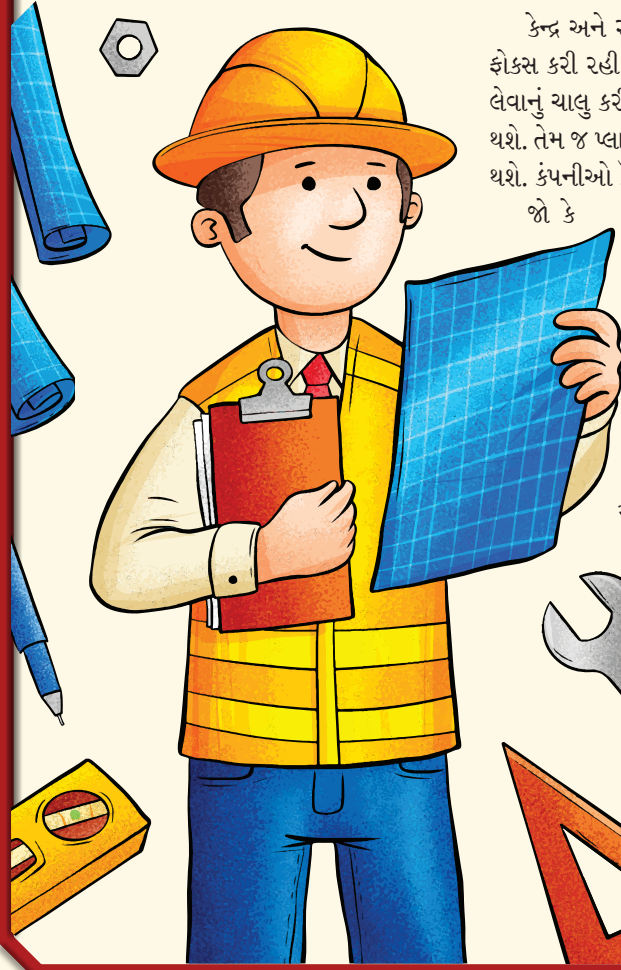
2. બીજી યોજનામાં મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટરમાં રોજગારીની તક વધે તે માટેના પ્રયાસો કરવામાં આવ્યા છે. તેમાંય ખાસ કરીને પહેલી વાર મેન્યુફેક્ચરિંગની કા મ ગી રી કરનારાઓને તેનો લાભ આપવામાં આવશે. તેઓ કર્મચારીના પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં જે રકમ જમા કરાવશે તેમાં સરકાર તરફથી ચોક્કસ હિસ્સો જમા કરાવવામાં આવશે.

## ઈન્ટર્નશિપ સ્કીમ માટેની શરત શું છે?

ઈન્ટર્નશિપ સ્કીમની આસપાસ પણ ઘણા સવાલો ઊભા થઈ રહ્યા છે. ઈન્ટર્નશિપની સ્કીમની વધુ વિગતો આવવાની પણ રાહ જોવામાં આવી રહી છે. આ સ્કીમ કઈ રીતે અમલમાં આવશે તેનો પણ વિચાર કરવામાં આવી રહ્યો છે. આ યોજનામાં દેશમાંથી અંદાજે 500થી 750 કંપનીઓ જ જોડાઈ શકે તેમ જણાય છે. તેની સામે ઈન્ટર્ન તરીકે એબ્સોર્બ કરવા માટેના યુવાનોની સંખ્યા અનેકગણી વધારે છે. અત્યારે તો એ પણ સ્પષ્ટ નથી કે વિદ્યાર્થીઓને માસિક ભથ્થું આપવા માટે કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટીના ફંડનો કઈ રીતે ઉપયોગ કરવામાં આવશે. હા, એક સારો વિચાર હોય તો ભણીગણીને તૈયાર થયેલા યુવાનોને શાળા કે કોલેજમાંથી સીધા કામ પર લઈ જવાને સક્ષમ છે. તેમાંય ખાસ કરીને પહેલી વાર નોકરી મેળવનારાઓ માટે આ આયોજન ઘણું જ લાભદાયી સાબિત થશે. આ વર્ગના યુવાનોને તો જોબ માર્કેટ શું છે તેની પણ સમજણ હોતી નથી. આર્થિક સર્વેક્ષણમાં જણાવવામાં આવ્યું છે કે બેરોજગારીની સમસ્યાને હળવી કરવા માટે ભારતે 2030ની સાલ સુધી વરસે અંદાજે 78.5 લાખ જોબ જનરેટ કરવી જરૂરી છે. આ યોજનાથી આ દિશામાં પહેલું પગલું ઉઠાવવામાં આવ્યું છે. હવે આવનારો સમય જ કહેશે નવી યોજનાની મદદથી સરકાર અને કંપનીઓ કેટલી રોજગારી નિર્માણ કરે છે તે જ એક મોટો સવાલ છે.



## સિવિલ એન્જિનિયરને લાભ થશે



કેન્દ્ર અને રાજ્ય સરકારો આગામી થોડાં વરસો સુધી માળખાકીય સુવિધાઓમાં વધારો કરવા પર ફોકસ કરી રહી હોવાથી ત્યારે ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરના સેક્ટરની કંપનીઓ મોટી સંખ્યામાં યુવાનોને નોકરી પર લેવાનું ચાલુ કરી દેશે. પ્રોજેક્ટ મેનેજરથી માંડીને જુનિયર પોઝિશન પર નવી નિમણૂકોમાં જંગી વધારો થશે. તેમ જ પ્લાનિંગ, બિલ્ડિંગ, કોન્ટ્રાક્ટ તૈયાર કરવાની, ભૂસ્તરશાસ્ત્રી અને સર્વેયર માટે મોટી તક ઊભી થશે. કંપનીઓ કેમ્પસ પ્લેસમેન્ટમાં વધુ સંખ્યામાં આવશે.

જો કે ભૂતકાળમાં પણ સ્કીમનો લાભ લેવા માટે નવી નિમણૂકો કરનારી કંપનીઓને કડવો અનુભવ થયો છે. દેશના આર્થિક માહોલ અને જમીન પરની વાસ્તવિકતાને પરિણામે સમસ્યા ઊભી થઈ હતી. તેથી મોટો સવાલ એ પણ છે કે ભારતીય કંપનીઓની ખરેખર નવી નોકરીઓ માટે નિમણૂક કરવાની ક્ષમતા કેટલી છે? કારણ કે અત્યારે કન્ઝ્યુમરની ડિમાન્ડ જોઈએ તેટલી સંગીન નથી. તેમ જ ખાનગી નિષ્ણાતો આ હકીકતને સમર્થન આપે જ છે. નિષ્ણાતો કહે છે કે મૂડીરોકાણો પણ અપેક્ષા પ્રમાણે આવી રહ્યા નથી. કોરોનાની થપાટ દેશ અને દુનિયાને લાગી તે પછી ડિમાન્ડમાં અપેક્ષા પ્રમાણે વધારો થતો જોવા મળતો નથી. આ જ રીતે ખાનગી મૂડીરોકાણમાં પણ વધારો થતો જોવા મળતો નથી. આ સંજોગોમાં એમ્પ્લોયી લિન્ક્ડ ઈન્સ્ટિટ્યુટ સ્કીમ કંપનીઓને નવી નિમણૂકો કરવા માટે પ્રેરી રહી છે. પરંતુ વાસ્તવમાં કર્મચારીઓની ડિમાન્ડના પ્રમાણમાં જ નવી નોકરીઓ માટે નિમણૂકો થવાની સંભાવના વધારે છે.

વાસ્તવિક જરૂરિયાત વિના જ સ્કીલ્ડ મેનપાવર તૈયાર કરવાથી નોકરીની નવી અને વધુ તક નિર્માણ થશે તેમ માની લેવાને કોઈ જ કારણ નથી. કુશળ માનવબળ તૈયાર થઈ જવાથી જ માત્ર કુશળ માનવબળની ડિમાન્ડ વધી જવાની શક્યતા નથી. ભણીગણીને નવા બહાર પડેલા યુવાનોની નિમણૂક કરવામાં કંપનીઓને બે સમસ્યા નડી રહી છે. એક, તેમની પાસે નોકરી માટે જોઈતી કુશળતા નથી. બીજું, વિકાસ જોઈએ તેટલો વેગવાન નથી. તેમાંય ખાસ કરીને સ્થાનિક સ્તરે યીજવસ્તુઓના વપરાશમાં અપેક્ષા કરતાં ધીમી ગતિએ વધારો થઈ રહ્યો છે.

3. ત્રીજી યોજનામાં રોજગારી નિર્માણ કરનાર કંપનીના માલિકને કેન્દ્રમાં રાખીને યોજના તૈયાર કરવામાં આવેલી છે. તેમાં દરેક સેક્ટરમાં વધારાની જોબ જનરેટ થાય તેના પર ફોકસ કરવામાં આવેલું છે. તેની સાથે સાથે જ 1000 ઔદ્યોગિક તાલીમસંસ્થાઓને અપગ્રેડ કરવાનું આયોજન પણ તેમા જ કરવામાં આવેલું છે. આ 1000 સંસ્થાઓમાં આગામી પાંચ વર્ષમાં અંદાજે 20 લાખ યુવાનોને તાલીમ આપવામાં આવશે. આગામી પાંચ વર્ષમાં ટોચની 500 કંપનીઓમાં તાલીમ આપીને તેમને સજ્જ કરવામાં આવશે.

એમ્પ્લોયમેન્ટ લિન્ક ઈન્સ્ટિટ્યુટ સ્કીમની મદદથી કંપનીના પ્રમોટર્સને વધારાના કર્મચારીઓ માટેના ખર્ચના બોજમાં રાહત આપે છે. તેમનો ખર્ચ બોજ વધી રહ્યો હોવાની ભુમરાણ ઉદ્યોગો કાયમ મચાવતા જ રહે છે. આ યોજનાને કારણે કામદારો વધુ સેટલ થશે. તેને કારણે સોશિયલ

સિક્યોરિટીની વ્યવસ્થા વધુ સંગીન બનશે. પ્રોવિડન્ટ ફંડ મેળવનારા કર્મચારીઓની સંખ્યામાં વધારો થશે. કર્મચારીઓને વીમાકવચનો પણ લાભ મળતો થશે. સ્કીમ 1 અને 2 હેઠળ આ લાભ મળશે. તેમ જ એક્યુયુઅલ એમ્પ્લોયમેન્ટ જનરેશનનો અંદાજ આવશે. સ્ટાફિંગ સેક્ટરના એક્સપર્ટ લોહિત ભાટિયા કહે છે, “અત્યાર સુધી સરકાર એમ માનતી હતી કે સરકાર ડેવલપમેન્ટનાં કામ કરતી રહેશે. તેથી કંપનીઓ રોકાણ કરવા આગળ આવશે અને તેના થકી રોજગારી નિર્માણ થતી રહેશે, પરંતુ હવે સરકાર એક્યુયુઅલ જોબ ક્રિયેશન જોવા માગે છે તેથી જ કંપનીઓ એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડ સાથે જોડાય તેવો આગ્રહ પણ સરકાર રાખી રહી છે. બીજું નોકરીના કાર્યકાળને અંતે એટલે કે નિવૃત્તિ સમયે કર્મચારીને મોટી રકમ મળે, જેથી તેના નિભાવની ચિંતા ઓછી થઈ જાય. સરકારને માથે તેમને

નિભાવવાની જવાબદારી પણ ન આવે. નિવૃત્તિના સમયની જોગવાઈ ન કરવામાં આવે તો વીસથી ત્રીસ વર્ષ પછી સમાજની સ્થિતિ બહુ જ ખરાબ થઈ જવાની શક્યતા હોવાથી પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં જોડાવાની ફરજિયાત જોગવાઈ કરવામાં આવી છે.”

આ ત્રણેય યોજનાઓ ડિસેમ્બર સુધીમાં અમલમાં લાવી દેવાની કોશિશ કરવામાં આવશે. જોકે આ યોજના વહેલી અમલમાં આવે તેવી પણ અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે. તેમાં બેરોજગારો ઉપરાંત અપેક્ષા કરતાં ઓછી કે નહિવત્ કાર્યકુશળતા ધરાવતા કર્મચારી કે કામદારની મદદથી કામકાજ ચલાવવામાં આવે છે. ટેકનિકલ ભાષામાં તેને સ્કિલ ગેપ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે. સ્કિલ ગેપ અંગે 2023-24ના વર્ષમાં કરવામાં આવેલા એમ જાણવા મળ્યું હતું કે 51.25 ટકા યુવાનો રોજગારીને

## આકરી લાગી રહેલી પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં રજિસ્ટ્રેશનની શરત

અગાઉ રોજગારી નિર્માણ કરવા માટે પ્રોત્સાહન આપતી યોજનાઓ જાહેર થઈ તેમાં મિશ્ર પરિણામો મળ્યાં છે. જોકે જૂની યોજનાઓ અંગેના પ્રતિભાવ અંગેની ઝાઝી વિગતો ઉપલબ્ધ ન હોવાથી તેનું વિશ્લેષણ કરીને તેને માટે કોઈ તારણો પર આવવું કઠિન છે. તેની ખરેખર કેટલી અને કેવી અસર પડી હતી તેવાં તારણો પર આવવું કઠિન છે. જોકે આર્થિક સર્વેક્ષણમાં નિર્દેશ આપવામાં આવ્યો છે કે એપ્રેન્ટિસશિપ સ્કીમમાં સુધારો કરવાનો પૂરો અવકાશ છે. નેશનલ એપ્રેન્ટિસ સ્કીમ 2.0 ગયા વરસે અમલમાં મૂકવામાં આવી હતી. 2022-23થી 2025-26ના ગાળામાં 46 લાખ રોજગારી નિર્માણ કરવાનું લક્ષ્ય રાખવામાં આવ્યું હતું. બીજો સવાલ એ છે કે કંપનીઓ એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડની સ્કીમ સાથે જોડાવા તૈયાર થશે કે કેમ? એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડ સ્કીમમાં જોડાવાની પ્રક્રિયા ઘણી તકલીફદાયક હોવાથી કંપનીઓ તેમાં જોડાવા ઉત્સુક નથી. તેને કારણે તેમના પર આર્થિક બોજ આવે તેમ હોવાથી પણ કંપનીઓ તેનાથી દૂર રહે છે. સ્ટાર્ટિંગ સેક્ટરના એક્સપર્ટ લોહિત ભાટિયાનું કહેવું છે, “ફોર્મલ જોબ ક્રિયેશન માટે તેમને એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં જોડવાનું ફરજિયાત કરવામાં આવ્યું છે. વર્તમાન સમયના યૂથની પણ માગણી જોબની સાથે પેન્શન, ગ્રેયુઈટી, પ્રોવિડન્ટ ફંડ અને ઈએસઆઈસી અને મેટરનિટી લીવ સહિતની તમામ સુવિધાઓ મળવી જરૂરી છે. આ સુવિધા ન કરવામાં આવે તો વીસ વર્ષ પછી પરિસ્થિતિ ઘણી જ ખરાબ થઈ જવાની સંભાવના છે.” પીએફ અને ઈએસઆઈસીમાં જાય તો નાના ઉદ્યોગનો ખર્ચ વધી જવાની દહેશત ઊભી થાય છે. તેથી બેથી ચાર વર્ષ માટે આ તમામ ખર્ચ સરકાર પોતે પોતાના માથા પર લઈ લેવા તૈયાર થઈ છે. નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં અને ઈએસઆઈમાં રજિસ્ટર થાય અને કર્મચારીઓને તેનો લાભ મળે તે જ સરકારની ગણતરી છે.

પાત્ર બનવા જેટલી કાર્યકુશળતા ધરાવતા જ હોતા નથી. આમ દર બે યુવાને એક યુવાન રોજગારી કરવાની પાત્રતા ધરાવતો નથી. આમ કોલેજમાંથી બહાર નીકળતા કુલ ગ્રેજ્યુએટ્સમાંથી અડધોઅડધ ગ્રેજ્યુએટ્સ નોકરી કરવાની પાત્રતા જ ધરાવતા હોતા નથી. તેમાં ટેકનિકલ યુનિવર્સિટીમાં ટોપ ક્લાસ વિદ્યાર્થીઓની વાત કરવામાં આવે તો અમદાવાદની નિરમા યુનિવર્સિટીમાં આઠથી દસ વર્ષ પહેલાં લેક્ચર આપવા આવેલા આઈ.ટી. કંપનીના એક્સપર્ટ કહ્યું હતું કે દેશની સારામાં સારી યુનિવર્સિટીમાંથી ભણીની જોબ માર્કેટમાં એન્ટ્રી લેતા યુવાનોમાંથી

માં 8 ટકા યુવાનો ખરેખર રોજગારી મેળવવાની પાત્રતા ધરાવતા જ હોતા નથી. નેશનલ કેરિયર સર્વિસ પોર્ટલ પર આ વિરોધાભાસ દર્શાવવામાં આવ્યો છે. એક્ટિવ વેકેન્સિસ અને નોકરી માટે શોર્ટલિસ્ટ કરેલા કર્મચારીઓની સંખ્યા વચ્ચેનો ગાળો પણ મોટો જ છે. નોકરી ઝંખતા ઉમેદવારો પાસે જરૂરી કાર્યકુશળતા હોતી જ નથી. તેમની પાસે સોફ્ટ સ્કિલ પણ હોતી નથી. નોકરી માટે ઝડપથી બદલાઈ રહેલી સ્થિતિમાં

યુવાનો પાસેની કુશળતાનો અભાવ આંખે ઊડીને વળગે છે. લોહિત ભાટિયા કહે છે, “અત્યારે મેનપાવર ઉત્તર પ્રદેશ અને બિહારમાં તૈયાર થઈ રહ્યો છે, પરંતુ જોબ જનરેશન ગુજરાતમાં વધુ છે. તેથી જ ઈએલઆઈમાં ફેશ તૈયાર થયેલા યુવાનોને અન્ય રાજ્યમાં જવાની જરૂર ઊભી થાય તો તેવા સંજોગોમાં તેમને રૂ. 15,000 સુધીની સહાય આપવાની ગોઠવણ કરવામાં આવેલી છે.” સ્કીમ બીમાં મેન્યુફેક્ચરિંગ પર ફોકસ કરવામાં આવ્યું છે. મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપનીઓ નવી રોજગારી નિર્માણ કરશે તો તેમના કર્મચારીઓ માટે બે વર્ષ સુધી ઈપીએફઓ-ઈએસઆઈની રકમ સરકાર તરફથી ભરવાની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. યુવાન નોકરિયાતદીઠ મહત્તમ રૂ. 3000 આપવાની જોગવાઈ કરવામાં આવેલી છે. આમ નોકરિયાતોના ભાવિનો વિચાર કરીને એમ્પ્લોયી લિન્કડ ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ લાવવામાં આવી છે. આજે ભારતમાં 80 ટકા ઈન્ફોર્મલ લેબર માર્કેટ છે.

**15,000 જોબ માટે  
50 લાખથી વધુ અને  
12,000 જોબ માટે 15  
લાખથી વધુ અરજીઓ  
આવી તે દર્શાવે છે કે  
બેરોજગારી મોટી છે**

**મેન્યુફેક્ચરિંગ  
કંપનીઓ નવી રોજગારી  
નિર્માણ કરશે તો તેમના  
કર્મચારીઓ માટે બે  
વર્ષ સુધી ઈપીએફઓ-  
ઈએસઆઈની રકમ  
સરકાર તરફથી ભરવાની  
જોગવાઈ કરવામાં  
આવી છે.**





## યુવાનોને કુશળ બનાવ્યા પછી ભાગી જવાની દહેશત

કંપનીઓ કુશળ કારીગરને તૈયાર કરવા ઉત્સુક ન હોવાની પણ એક છાપ છે. આ છાપ સો ટકા સાચી નથી. ઈન્ડસ્ટ્રી યુવાનોને તાલીમ આપીને તૈયાર કરે જ છે, પરંતુ તૈયાર કર્યા પછી તાલીમ આપવાના કરેલા ખર્ચની સામે તે યુવાન તૈયાર થયા પછી કંપની સાથે કેટલા સમય સુધી જોડાયેલો રહેશે તો એક સમસ્યા છે. આ ખર્ચ કર્યા પછી યુવાનો નોકરી છોડીને ચાલ્યા જાય તો કંપનીઓને તે ભારે પડે છે. તેથી તેઓ તૈયાર કરવા માટે ખર્ચવા તૈયાર હોવા છતાંય તેમની ઉત્સુકતાનો અભાવ છે. તેથી જ નવયુવાન ઈન્ફોર્મલ જોબ માર્કેટમાં ન જાય અને ફોર્મલ જોબ માર્કેટમાં આવે તે માટેના પ્રયાસ કરવામાં આવી રહ્યા છે, કારણ કે ભારત સીધા વિદેશી રોકાણ વધારવા પર ફોકસ કરી રહ્યું છે. તેથી મેનપાવર તૈયાર થાય તે માટે પણ સરકાર સજ્જ થઈ રહી છે. ભારતમાં બેરોજગારીને દર જે છ ટકાની આસપાસ છે તેમાં ઘટાડો કરવાનો પ્રયાસ થઈ રહ્યા છે. બેરોજગારીની સમસ્યા કરતાં ઓછી કાર્યકુશળતાવાળા કે કાર્યકુશળતા વિનાના કામદારો જ મોટી સમસ્યા છે. હા, મિનિમમ વેજના નિયમોનું પાલન ન થતું હોવાની ફરિયાદ છે. પરંતુ ડિમાન્ડ ેન્ડ સપ્લાયનો નિયમ કામ કરતો થઈ જશે તો તેવા સંજોગમાં માર્કેટ ફોર્સ કંપનીના માલિકોને પગાર વધારવાની ફરજ પાડશે. કંપનીઓ પગાર નહિ વધારે તો તેમને મેનપાવર મેળવવામાં તકલીફ પડશે. જે રાજ્યોમાં રોજગારી નથી તે રાજ્યો રોજગારી જનરેટ કરતાં થઈ જશે તો બીજા રાજ્યના મેનપાવર પર નભતાં રાજ્યોએ પોતાના રાજ્યમાંથી મેનપાવર મેળવવા માટે વધુ પગાર ચૂકવવાની ફરજ પડશે. સોલર પાવર જનરેટ ચાલુ કરવાની ચાલુ થઈ જતો હવે ગ્રામીણ વિસ્તારમાં પણ રોજગારી નિર્માણ થવાના રસ્તાઓ ખૂલી રહ્યા છે.

રોજ રોજ નવી નવી ટેકનોલોજી આવતી જ રહે છે. દરેક ક્ષેત્રમાં દર વર્ષે નવી તક નિર્માણ થાય જ છે. તેની સામે ઉપલબ્ધ કુશળ કારીગરોની ખાસી ખેંચ છે. કંપનીઓ પણ તેમના પોતાના માટે જોઈતા કુશળ કારીગરોની ફોજ તૈયાર કરવા માટે જોઈએ તેટલું રોકાણ કરવા તૈયાર નથી. કંપનીઓ પોતાના જ હિતમાં આઈટીઆઈમાં રોકાણ કરવા પણ એટલી ઉત્સુક નથી. કંપનીઓ પોતાની કારીગરોની જરૂરિયાત પ્રમાણે જ અભ્યાસક્રમ ચલાવવાનું સૂચન પણ કરી શકે છે. હવે કંપનીઓ જનરેટીવ આર્ટિકિશિયલ ઈન્ટેલિજન્સની ઉપયોગ કરતી થઈ ગઈ છે. આમ એઆઈનો ઉપયોગ કરવા માટે પણ કુશળ માનવબળની જરૂર પડે જ છે.

આ યોજનાઓને કંપનીઓ કે ફેક્ટરી-માલિકો તરફથી કેવો પ્રતિભાવ મળે છે તેની રાહ જોવાઈ રહી છે. અત્યારે તો કંપનીઓને આ યોજના હેઠળ માનવબળને નોકરીએ રાખીને મળતા લાભ લેવામાં જ રસ હોવાનું જોવા મળી રહ્યું છે. એમ્લોયી લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ અનિવાર્યપણે જરૂરી છે. લાંબા સમયથી ઉદ્યોગો આ અંગે પૂછપરછ કરી રહ્યા હતા. મેન્યુફેક્ચરિંગ સેક્ટર માટે પ્રોડક્શન લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ આવી ત્યારથી એમ્લોયી લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ અંગે પૂછપરછ ચાલુ જ હતી. તેથી જ ઈએલઆઈ-એમ્લોયી લિન્ક ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ કર્મચારીઓની કુશળતા વધારવામાં મોટો ફાળો આપશે તેવી આશા રાખવામાં આવી રહી છે.

આ યોજનાનો ઉપયોગ કરીને કર્મચારીઓને નોકરી પર લેવાનું સંખ્યાબંધ કંપનીઓ આયોજન કરવા માંડી છે. બજેટમાં આવેલી આ યોજનાને

પરિણામે કંપનીઓને સંખ્યાને ધ્યાનમાં લીધા વિના જ કર્મચારીઓની નિમણૂક કરવાની છૂટ મળશે. તેમની મદદથી કંપનીઓ સ્કિલ્ડ કર્મચારીઓ તૈયાર કરી શકશે. અનુભવી કર્મચારીઓને હાવર કરવા કરતાં આ સિસ્ટમ તેમને માટે વધુ અનુકૂળ બની રહેશે. આમ માત્ર અનુભવીને જ તક



**હવે સરકાર એક્ઝ્યુઅલ જોબ ફિચેશન જોવા માગે છે તેથી જ કંપનીઓ એમ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડ સાથે જોડાય તેવો આગ્રહ પણ સરકાર રાખી રહી છે**

આપવાની કંપનીઓની માનસિકતામાં બદલાવ પણ આવશે. કોઈ પણ નવી કુશળતાની સમજણ આપવામાં આવે એટલે એ કુશળતા શીખી શકાય છે. એન્જિનિયરિંગ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં મોટા માનવબળની જરૂર પડે છે. સરકાર દ્વારા તૈયાર કરવામાં આવેલી નવી યોજનાની મદદથી કંપનીઓને નવા યુવાનોને નોકરી પર રાખીને કંપનીની જરૂરિયાત પ્રમાણે કાર્યકુશળ બનાવવાની તક મળશે.

### કંપનીના ખચકાટનું કારણ શું છે?

અલબત્ત, કેટલાક નિષ્ણાતો કહે છે કે, “છેલ્લાં 15 વર્ષથી ભારતીય કંપનીઓ સતત નફો કરતી આવી હોવા છતાંય તેમનામાં પ્રોવિડન્ટ ફંડની યોજના સાથે જોડવાની માનસિકતા જ નથી 2020 અને 2023ના નાણાકીય વર્ષમાં કંપનીઓનો નફો ચારગણો થઈ ગયો હોવા છતાંય કર્મચારીઓને એમ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફંડની યોજના સાથે જોડવાની માનસિકતા તેમનામાં જોવા મળતી નથી. તેથી જ અત્યારે ડિમાન્ડ વધે તેમ લાગતું નથી તેવી વાતો કરતાં રહીને ઉદ્યોગો નવાં રોકાણ કરવાનું પણ ટાળી રહ્યા છે.” જોકે આ યોજનાની વિગતવાર માહિતી મળવાની કંપનીઓ હજી રાહ પણ જોઈ રહી છે. તેમના સુધી સ્કીમ-એ અને સ્કીમ-બી લાભ કઈ રીતે આવશે તેની વિગતો પણ મળવી જરૂરી છે. બીજું, પહેલી વાર રોજગારી મેળવનારાઓને બાર મહિના જ નોકરી પર રાખીને પછી છૂટા કરી દેવામાં આવે તો તેવા સંજોગોમાં સબસિડીની રકમ કંપનીના માલિકોએ પરત કરી દેવાની ફરજ પડશે. આ બાબત પણ તેમને આગળ વધતાં રોકી રહી છે.

1

બિલની સ્વીકૃતિ  
કે અસ્વીકૃતિની  
કામગીરીનું કારણ  
વેપારી પર કોઈ જ  
દબાણ વધશે નહિ તેવો  
જીએસટી કચેરીનો  
દાવો

2

જીએસટીઆર-2બી  
ગમે તેટલી વાર માલનો  
સપ્લાય મેળવનાર  
વેપારી જનરેટ કરી  
શકશે

3

રજિસ્ટર્ડ વેપારી  
જીએસટીઆર-3બી  
ફાઇલ નહિ કરે તો તે  
પછીના મહિને તેનું  
જીએસટીઆર-2બી  
જનરેટ જ થશે નહિ

4

ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ  
ટેક્સમાં સપ્લાયર અને  
માલ કે સેવા ખરીદનારના  
બિલ ટુ બિલ મેચિંગની  
સિસ્ટમનો અમલ  
ચાલુ થશે

# GSTના વેપારીઓ માટે 1લી ઑક્ટોબરથી ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ અમલમાં

## ગુ

ડુસ એન્ડ સર્વિસનું રજિસ્ટ્રેશન  
ધરાવતા તમામ વેપારીઓ  
માટે સીબીઆઇસીએ પહેલી  
ઓક્ટોબરથી જીએસટીના  
પોર્ટલ પર ઇન્વોઇસ

મેનેજમેન્ટ સર્વિસનો અમલ ચાલુ કરી દીધો છે.  
હા, આ સિસ્ટમનો લાભ લેવો કે નહિ તે અત્યારે  
દરેક વેપારીઓ માટે વૈકલ્પિક રાખવામાં આવ્યું  
છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો વેપારીઓ ઇચ્છે તો  
ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમનો ઉપયોગ કરવો હોય  
તો કરી શકે અને ન કરવો હોય તો પોતાની જૂની  
વ્યવસ્થા પ્રમાણે જીએસટીના પોર્ટલ પર કરવાના  
વહેવારો કરી શકે છે ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ  
લાખાણી કહે છે, “ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ  
હાલમાં માલ ખરીદનાર એ કે સેવા લેનારે ખરેખરા  
માલ કે સેવાની આઈટીસી-ઇનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ  
દર મહિને જીએસટી પોર્ટલમાં દેખાતા ટુ બીના  
આધારે લેવી પડે છે. આ ટુ બી એ માલ વેચનારે  
કે પછી સેવા પૂરી પાડનાર અથવા તો સપ્લાયરના  
દ્વારા ફાઇલ કરવામાં આવેલા જીએસટીઆર-વન કે  
આઈ. એફ. એફ. એટલે કે ઇન્વોઇસ ફર્નિશિંગ  
ફેસિલિટીના આધારે વેપારીને મળવાપાત્ર ઇનપુટ  
ટેક્સ ક્રેડિટ ખરીદનારને પોર્ટલમાં જોવા મળે છે.  
અત્યારે એટલે કે પહેલી ઑક્ટોબર પહેલાં માલ  
ખરીદનારે કે સેવા લેનારને સપ્લાયરે અપલોડ  
કરેલા બિલની વિગતોમાં કોઈ પણ જાતનો ફેરફાર



કરવાનો અધિકાર જ નહોતો. તેને ‘જેમ છે તે જ  
પોઝિશન’માં સ્વીકારી લેવું વેપારી માટે ફરજિયાત  
હતું. આમ રજિસ્ટર્ડ વેપારીઓ તેની સામે કોઈ  
સવાલ ઉઠાવી શકતા નથી.

પહેલી ઑક્ટોબરથી તેમાં ફેરફાર આવ્યો  
છે. જીએસટીઆર-1 કે આઈએફએફ-ઇન્વોઇસ  
ફર્નિશિંગ ફેસિલિટીની વિગતો સપ્લાયરે અપલોડ

કરેલા બિલને આધારે જીએસટીના પોર્ટલ પર  
જનરેટ થયેલા ટુ-બીમાં વેપારીને કોઈ ઇન્વોઇસ  
સ્વીકારવું કે ન સ્વીકારવું તેનો અધિકાર આપવામાં  
આવ્યો છે. આમ સપ્લાયરે અપલોડ કરેલું જે  
તે બિલ પોર્ટલ પર રિફલેક્ટ થાય છે તે બિલ  
ખરીદનાર વેપારીનું છે કે નહિ તે નક્કી કરીને  
પોર્ટલ પર દર્શાવી દેવાનો માલ ખરીદનાર કે સેવા

# ગુજરાત બહાર સપ્લાય કરનારાઓનાં બિલ રિફ્લેક્ટ નહિ થાય

ગુજરાતની બહાર સપ્લાય કરનારા વેપારીઓને ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મળતી નથી. પ્લેસ ઓફ સપ્લાયના નિયમ હેઠળ તેમને ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મળવાપાત્ર રહેતી નથી. આ જ રીતે સેન્ટ્રલ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ-સીઝએસટી એક્ટની કલમ 16(4)માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ હેઠળ પણ કેટલાક કિસ્સાઓમાં ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મળવાપાત્ર રહેતી નથી. તેથી તેમનાં બિલ ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં રિફ્લેક્ટ થશે જ નહિ. હા, ઈમ્પોર્ટ કરનારાઓનો રેકોર્ડ, રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ સાથે સંકળાયેલા વેપારીઓનો રેકોર્ડ તથા ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મેળવવાને પાત્ર ન હોય તેવા વેપારીઓના ઈન્વોઈસ-બિલ તેમાં રિફ્લેક્ટ થશે નહિ. જીએસટીઆર-5 અને જીએસટીઆર-6 ફાઈલ કરનારાઓનાં બિલ પણ તેમાં રિફ્લેક્ટ થશે નહિ. ઈનપુટ સર્વિસ ડિસ્ટ્રિબ્યુટર્સ તરીકે રજિસ્ટર થયેલા વેપારીઓએ ફોર્મ નંબર જીએસટીઆર-5 જમા કરાવવાનું આવે છે. દર મહિને તેમણે જીએસટીઆર-5 ફાઈલ કરાવવું પડે છે. હા, તેમણે કોઈ જ ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ લેવાની નીકળી હોવા છતાં દર મહિને નિલ-શૂન્ય આઈટીસીનું રિટર્ન ફાઈલ કરવું જ પડે છે. ઈનપુટ સર્વિસ ડિસ્ટ્રિબ્યુટર્સ જીએસટીઆર-6 પણ ફાઈલ કરવું પડે છે. તેમાં પણ તેમણે નિલ-શૂન્ય આઈટીસી બતાવવી પડે છે. દર મહિને તેમણે આ રિટર્ન ફાઈલ કરવું પડે છે.



**કરીમ લાખાણી,**  
ચાર્ટર્ડ અકાઉન્ટન્ટ

લેનાર વેપારીને અધિકાર આપવામાં આવ્યો છે.” રજિસ્ટર્ડ વેપારી સપ્લાયરના જે બિલને સ્વીકારશે તે જ તેના જીએસટીઆર-2બીમાંમાં રિફ્લેક્ટ થશે. રજિસ્ટર્ડ વેપારીએ અસ્વીકાર કરેલા બિલ તેના ડેબિટ પર જોવા મળશે જ નહિ. તેને આધારે જ તેમની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટની રકમ નક્કી થશે. વેપારીએ રિજેક્ટ કરેલા બિલ તેમાંથી નીકળી જશે. રિજેક્ટ કરેલા કે પેન્ડિંગ રાખેલા બિલની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ પણ જે તે મહિનામાં મળશે નહિ. એક્સેપ્ટ કરેલાં બિલ સિવાયનાં બિલ એટલે કે રિજેક્ટ કરેલાં કે પેન્ડિંગ રાખેલાં જ્યારે એક્સેપ્ટ કરશે ત્યારે જ તેની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મળશે. તેને માટેનો સમયગાળો પણ નિશ્ચિત કરવામાં આવેલો છે. જીએસટીઆર-2બીની કોપી ત્યાર બાદના

મહિનાની 14મીએ ઉપલબ્ધ કરાવવામાં આવશે. 14મી તારીખ પછી કોઈ વેપારી જીએસટીઆર 3બી ફાઈલ કરતાં પહેલા પણ બિલ એક્સેપ્ટ કે રિજેક્ટ કરી શકશે. તેમ થશે તો જીએસટીઆર-2બીની નવેસરથી ગણતરી કરવી પડશે. જોકે જીએસટીઆર-3બી ફાઈલ થઈ ગયા પછી તેમાં વેપારી કોઈ જ સુધારા કરી શકશે નહિ. કોઈ વેપારી જીએસટીઆર-3બી ફાઈલ નહિ કરે તો તે પછીના મહિને તેનું જીએસટીઆર-2બી જનરેટ જ થશે નહિ.

જીએસટીઆર-1 ફાઈલ કરતાં પહેલાં માલ કે સેવા ખરીદનાર વેપારીએ આ કામગીરી કરવાની રહેશે. જીએસટીઆર-1 ફાઈલ કરતાં પહેલાં તેમાં સુધારો કરવાની તક પણ વેપારીને મળશે. આમ

## બિલની સ્વીકૃતિ કે અસ્વીકૃતિની અસર શું પડશે

કોઈ બિલ રજિસ્ટર્ડ વેપારીના ઍકાઉન્ટમાં રિફ્લેક્ટ થાય તે પછી તે તેનો સ્વીકાર કે અસ્વીકાર નહિ કરે તો જીએસટીઆર 3-બી જનરેટ કરતી વખતે તે બિલ સ્વીકારી લેવામાં આવ્યું હોવાનું માની લેવાશે.

બિલનો વેપારી સ્વીકાર કરી લેશે તો તે જીએસટીઆર 2-બીનો હિસ્સો બને જશે.

બિલનો વેપારી અસ્વીકાર કરશે તો તે જીએસટીઆર-2બીનો હિસ્સો બનશે જ નહિ.

પેન્ડિંગ રાખેલા બિલને પણ જે તે મહિનામાં જનરેટ થનારા જીએસટીઆર-2બીનો હિસ્સો ગણવામાં આવશે નહિ. ત્યાર બાદના મહિનાઓમાં તે બિલ પર એક્શન લઈ શકાય તે માટેની તક આપવામાં આવશે.

# ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં કઈ રીતે એન્ટર થશો

જીએસટીનું પોર્ટલ પહેલાં ઓપન કરવું પડશે. ત્યાર બાદ ડેશબોર્ડ પર જવું પડશે. ડેશબોર્ડ પર ગયા બાદ સર્વિસિસના સેગમેન્ટમાં જવું પડશે. તે પછી વેપારીએ રિટર્નના વિભાગમાં એન્ટ્રી લેવી પડશે. રિટર્નના વિભાગમાં એન્ટ્રી લીધા પછી વેપારીઓ ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમના ડેશબોર્ડ પર પ્રવેશ કરી શકશે. આ લોકેશન પર પહોંચીને વેપારીઓએ જીએસટી પોર્ટલ પરના તેમના એકાઉન્ટમાં રિફલેક્ટ થતાં ઇન્વોઇસ-બિલનો સ્વીકાર કે અસ્વીકાર કરવાનો રહેશે. તેમ જ તેને પેનિંગ રાખવાનો પણ નિર્ણય લેવો પડશે. પહેલી ઓક્ટોબરથી આ સિસ્ટમ ચાલુ થશે. અને 14મી ઓક્ટોબરથી વેપારીઓના પોર્ટલ પરના એકાઉન્ટમાં તે રિફલેક્ટ થવા માંડશે. સપ્લાયર વેપારીએ અપલોડ કરીને સેવ કરેલી ફાઈલની વિગતો જે તે રજિસ્ટર્ડ વેપારીના એકાઉન્ટમાં રિફલેક્ટ થશે. સપ્લાયરે જીએસટીઆર-1 ફાઈલ કરીને આ તમામ વિગતો અપલોડ કરવાની રહેશે. જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતા એસઈએડ યુનિટના, ડેવલપર અને સામાન્ય ટેક્સ પેયર્સ ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં એન્ટર થઈ શકશે. તેના એન્ટર થઈ શકનારા વેપારીઓની યાદી પોર્ટલ પર આપવામાં આવેલી જ છે. તેઓ જ બિલના અનુસંધાનમાં એક્સેપ્ટ, રિજેક્ટ કે પેનિંગના એક્શન લઈ શકશે.



જીએસટીઆર-1 રિવાઈઝ કરવાની સુવિધા તેને મળશે. રિજેક્ટ કરેલું બિલ ફરીથી એક્સેપ્ટ કરી શકશે કે એક્સેપ્ટ કરેલું બિલ રિજેક્ટ પણ કરી શકશે. પેનિંગ રાખેલા બિલને ત્યાર બાદના મહિનાના જીએસટીઆર-1માં સમાવી શકાશે. ભવિષ્યમાં 19 મહિના સુધી તે સ્વીકારવાનો વિકલ્પ વેપારી પાસે રહેશે. સીજીએસટી-સેન્ટ્રલ જીએસટી એક્ટની કલમ 16(4)માં બાંધી આપવામાં આવેલી સમયમર્યાદા તેને માટે લાગુ પડશે. માલ કે સેવાના સપ્લાયરને પણ ખબર પડશે કે તેનો માલ ખરીદનાર વેપારીએ તેના બિલને સ્વીકાર્યું છે કે નકાર્યું છે. ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ અત્યારે આ વૈકલ્પિક વ્યવસ્થા તરીકે દાખલ કરવામાં આવેલી સિસ્ટમ છે. આગામી મહિનાઓમાં દરેક વેપારી માટે ફરજિયાત બની જશે. તેથી શુભસ્ય શીઘ્રમને ન્યાયે વેપારીઓ અત્યારથી જ તેનો સ્વીકાર કરી લે અને તેમાં જોડાઈ જાય તે તેમના હિતમાં જ રહેશે.

ભૂતકાળમાં માલ કે સેવા લીધા પછી પેમેન્ટ

કરવામાંથી પાછા ખસી જવાના ઇરાદાથી વેપારીઓ તેમાં વાંધા કાઢીને પેમેન્ટ આપવાનું ટાળી દેતા હતા. આ સંજોગોમાં માલ કે સેવા સપ્લાય કરનાર વેપારી પાસે તેણે માલ કે સેવા આપી હોવાનો કોઈ પુરાવો રહેતો જ નહોતો. તેથી સપ્લાયરની હાલત કફોડી થઈ જતી હતી. ઇન્વોઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ અપનાવવાને કારણે વેપારી પાસે માલ કે સેવાઓ આપનાર વેપારી પાસે તેણે માલ કે સેવા પૂરી પાડી હોવાનો પુરાવો પણ ઊભો થશે. આમ માલ ખરીદીને ફરી જનારાઓ સામે સપ્લાયર વેપારીઓને રક્ષણ મળશે.

આ ઇન્વોઇસ મેનિંગ સિસ્ટમ જ છે. એ બીજું કંઈ જ નહિ, બિલ ટુ બિલ મેનિંગ માટેની સિસ્ટમ છે. આમ પહેલી ઓક્ટોબરથી આ સિસ્ટમનો અમલ ચાલુ થઈ જશે. સૌપ્રથમ વાર જીએસટી રજિસ્ટર્ડ વેપારીના ખાતામાં 14મી ઓક્ટોબરથી બિલ રિફલેક્ટ થવા માંડશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો જીએસટી રજિસ્ટર્ડ વેપારીએ જે વેપારીઓ સાથે વેપાર-વહેવાર કર્યો

5

**બોગસ બિલિંગ કરનારાઓનાં બિલ રજિસ્ટર્ડ વેપારીએ જ રિજેક્ટ કરી દેવાનાં રહેશે: બોગસ ઇનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ લેવાની સમસ્યા પર પડદો પડવા માંડશે**

6

**જીએસટીઆર-1 ફાઈલ કરતાં પહેલાં રિજેક્ટ કરેલું બિલ એક્સેપ્ટ કરી કે એક્સેપ્ટ કરેલું બિલ રિજેક્ટ કરી શકશે, ત્યારબાદ તેમાં ફેરફાર કરવાનો અપકાર મળશે નહિ**

7

**બિલ ટુ બિલ મેચિંગ  
સિસ્ટમ અમલમાં આપતી  
હોવાથી ભવિષ્યમાં બોગસ  
બિલિંગ કરનારાઓ સાથે  
પોતે વેપાર કર્યા જ નહોતો  
તેવું બહાનું કાઢવાનું  
વેપારીના હાથમાં રહેશે  
નહિ**

હશે તેના બિલ 14મી ઓક્ટોબરથી વેપારીને તેના પોતાના એકાઉન્ટમાં જોવા મળશે. આ બિલને જોયા પછી વેપારી પોતે જ નક્કી કરી શકશે કે આ બિલ બરાબર છે કે નહિ. તે બિલ બરાબર જણાય તો તેને વેપારીએ સ્વીકાર કરી લેવાનો રહેશે. બિલ બરાબર ન હોય કે બિલ મોકલનાર વેપારી સાથે રજિસ્ટર્ડ વેપારીએ વેપાર ન કર્યો હોય કે તેનું બિલ ઉચિત ન લાગતું હોય તો તેનો વેપારી અસ્વીકાર કરી શકશે. કરીમ લાખાણી કહે છે, “આ બિલ સ્વીકારવા કે નકારવા કે પેનિંગ રાખવા તે દરેક રજિસ્ટર્ડ વેપારી જાતે જ નક્કી કરી શકશે અને જો તે બિલોમાં દેખાતી આઈટીસી સ્વીકારશે જ તો જ તેની કેડિટ ટુ બીમાં દેખાશે અને તેને આધારે શ્રી બી રિટર્ન ફાઈલ કરી શકાશે.” આમ બોગસ બિલિંગ પર પડેલો પડવાની શરૂઆત થઈ જશે એમ જણાય છે. બોગસ બિલ હશે કે વેપારીએ બિલ અપલોડ કરનાર સાથે કોઈ જ વહેવાર નહિ કર્યો હોવાનું દર્શાવશે તો તેની ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ મળતી અટકી જશે. તે બિલ હેઠળ થયેલો વહેવાર સાચો હોવાનું ગણાઈ જશે. પરિણામે રજિસ્ટર્ડ વેપારી ભવિષ્યમાં તે બિલ તેનું નહોતું તેવું બહાનું પણ કાઢી શકશે નહિ. તેથી બોગસ બિલિંગ કરનારાઓની પ્રવૃત્તિ પર અંકુશ આવી જશે. વેપારીએ એક વાર બિલને મંજૂર કર્યા પછી ફરી શકશે નહિ. તેથી તે બિલ બોગસ હોવાનું ભવિષ્યમાં વેપારી કહી પણ શકશે નહિ. તેણે જ તે બિલ મંજૂર કર્યું હોવાથી તે બિલ બોગસ નીકળશે તો વેપારી પોતે જ તેમાં ફસાઈ જશે.

બીજી તરફ માલ વેચનાર કે સેવા પૂરી પાડનાર રજિસ્ટર્ડ વેપારીને પણ પોતાના પોર્ટલમાં ખબર પડશે કે તેનાં કેટલાં બિલો ખરીદનાર દ્વારા સ્વીકારવામાં આવ્યાં છે અને કેટલા બિલનો અસ્વીકાર કરવામાં આવ્યો છે. આમ એક્સપ્ટ કે રિજેક્ટ થયા છે તેની માહિતી માલ કે સેવા વેચનાર વેપારીને પણ પોર્ટલ

પરથી જ ખબર પડી જશે. ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણી કહે છે, “આ નવતર સિસ્ટમના ફાયદા અનેક છે. માલ વેચનાર કે સેવા આપનાર વેપારીએ બિલની રકમ કે સપ્લાય કરેલા માલ કે સેવાની કેટેગરીમાં કોઈ ભૂલ કરી હશે તો તે તરત પકડાઈ જશે. ભૂલ ધ્યાનમાં આવી જતાં તેમાં સુધારો કરી શકાશે. આમ વેપારી-વેપારી વચ્ચેના વેપારમાં પારદર્શકતા વધી જશે. તેમ જ કોઈપણ વેપારીના જીએસટી રિટર્ન માં કોઈપણ પ્રકારનો તફાવત હશે તો તરત જ ખબર પડી જશે. આમ રિટર્ન ફાઈલ થતાં પહેલા જ બધી વસ્તુઓની ચકાસણી થઈ જશે. આમ બિલની ચકાસણી થઈ ગઈ હોવાથી તેની જ ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ મળશે. પરિણામે જે તે વેપારીએ ખોટી ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ લીધી છે તેવા વિવાદો પર પડેલો પડી જશે. આમ ખોટી ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ ન લેવાય તો ડિપાર્ટમેન્ટની નોટિસો મળવાની બંધ થશે. ખોટી રીતે ક્લેઈમ કરવામાં આવેલી ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ પર વ્યાજ અને પેનલ્ટી ચૂકવવાની જફામાંથી રજિસ્ટર્ડ વેપારીઓને પણ મુક્તિ મળી જશે.”

આમ ઈન્વોઈસ મેચિંગ સિસ્ટમને કારણે રજિસ્ટર્ડ વેપારીઓના ધંધાને ખાસ્સો ફાયદો થશે. વિવાદો-ડિસ્પ્યુટ્સ થવાની શક્યતાઓ ઓછી થઈ જશે. માલ કે સેવા ખરીદનાર અને વેચનાર વેપારીઓ વચ્ચેના સમન્વયમાં વધારો થશે. હા, દિવસનાં બે-પાંચ બિલ બનાવનાર વેપારીઓ પાસે ટેક્નિકલ કુશળતા હશે તો તેઓ પોતે જ તેમનાં બિલ જોઈ શકશે તેમ જ તેને મંજૂર કે નામંજૂર કરી શકશે. અન્યથા વેપારીએ નવી પ્રણાલી માટે પોતાના વર્તમાન સ્ટાફમાંથી એક બે જણને તાલીમ આપીને તેને માટે સજ્જ કરવા પડશે. દિવસમાં ઢગલાબંધ બિલ બનાવનારાઓએ તો તેને માટે સાવ અલગ માણસની નિમણૂક જ કરવી પડશે. તેણે વધારાનો પગાર ચૂકવવાની જવાબદારી નિભાવવી પડશે. કરીમ લાખાણી કહે છે, “જીએસટી રજિસ્ટર્ડ

## ત્રિમાસિક રિટર્ન ફાઈલ કરનારાઓ પર શું અસર પડશે

દર મહિને જીએસટીની રકમ જમા કરાવનારાઓ પણ દર ત્રણ મહિને જીએસટીનું રિટર્ન ફાઈલ કરનારા વેપારીઓ પર પણ તેની અસર જોવા મળશે. આઈએફએફ-ઈન્વોઈસ ફર્નિશિંગ ફેસિલિટીના માધ્યમથી વેપારીએ જે રેકોર્ડ કે બિલ આપ્યાં હશે. તે બિલ રિસીવ કરનાર સ્વીકારશે તો તેમના એકાઉન્ટમાં જશે. આ બિલ તેના જીએસટીઆર-2બીનો હિસ્સો બની જશે. બિલ મેળવનાર તેને રિજેક્ટ કરશે તો તે સપ્લાયર વેપારીના જીએસટીઆર-2બીનો હિસ્સો બનશે નહિ. મહિને જીએસટીનું પેમેન્ટ કરનાર અને ત્રણ મહિને જીએસટીનું રિટર્ન ફાઈલ કરનાર માટે જુદી વ્યવસ્થા છે. તેમના માટે જીએસટીઆર 3-બી પહેલા અને બીજા મહિને જનરેટ જ થશે નહિ. તેમના જીએસટીઆર-2બી દર ત્રણ મહિને જ જનરેટ થશે. જોકે તેમણે ભરવાપાત્ર ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ તો દર મહિને જ જમા કરાવવો પડશે.



# રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ હેઠળની જીએસટી માટે અલગ વ્યવસ્થા

રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ હેઠળના બિલ ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં રિફલેક્ટ થશે નહિ. હા, તેને માટે રજિસ્ટર્ડ વેપારીએ એટલે કે સપ્લાયર વેપારીએ આઈએફએફ-ઈન્વોઈસ ફર્નિશિંગ ફેસિલિટીના ટેબલ 4-બીમાં કે પછી જીએસટીઆર-1માં અથવા તો રિવાઈઝ જીએસટીઆર-આઈએમાં તેનો ઉલ્લેખ કરેલો હોવો જરૂરી છે. સપ્લાયર માટેના પોઈન્ટ ઓફ સેલના નિયમ હેઠળ અથવા તો પછી સીજીએસટી એક્ટની કલમ 16(4)માં કરવામાં આવેલી જોગવાઈ હેઠળ ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મળવાપાત્ર નહિ હોય તેવાં બિલ પણ ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં રિફલેક્ટ થશે નહિ. સપ્લાયર દ્વારા જે તે ફોર્મમાં જે તે ઈન્વોઈસ અપલોડ કરવામાં આવ્યા હશે તે બિલનો રેકોર્ડ તે કેટેગરીમાં આવતા વેપારીઓના ડેશબોર્ડ પર રિફલેક્ટ થશે. ત્યાર બાદ આ બિલ મેળવનાર વેપારી એટલે કે માલ કે સેવા ખરીદનાર વેપારીએ તેનો સ્વીકાર કરવો કે ન કરવો તે અંગેનો નિર્ણય લેવાનો રહેશે. પોર્ટલ પર જ તેની જાણ કરી દેવાની રહેશે. માલ કે સેવા ખરીદનાર વેપારી તેનો સ્વીકાર કરશે તો તે માલ ખરીદનાર વેપારીના જીએસટીઆર-2બીમાં રિફલેક્ટ થશે અને તેની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ તેને મળશે. માલ કે સેવા ખરીદનાર વેપારીએ સ્વીકારેલા, અસ્વીકાર કરેલા કે પછી પેન્ડિંગ રાખેલા બિલનો રેકોર્ડ ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં જળવાઈ રહેશે. તેથી માલ કે સેવા ખરીદનાર વેપારી માટે તેના ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં રિફલેક્ટ થતાં ઈન્વોઈસના સ્વીકાર કે અસ્વીકારનું એક્શન લેવું ફરજિયાત છે. રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ જીએસટીઆર-3બીનો હિસ્સો બનશે નહિ.



વેપારીઓએ તેમનાં એકાઉન્ટિંગ સોફ્ટવેર પણ કોમ્પિટિબલ બનાવવા પડશે. સોફ્ટવેર અપડેટ કરાવવાં પડશે. તેનો પણ અર્થ કરવો પડી શકે છે.” જોકે પહેલી ઓક્ટોબરથી તમામ વેપારીઓએ ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમને સ્વીકારવી ફરજિયાત નથી. તેઓ ઈચ્છે તો સ્વીકારી શકે છે. અન્યથા જૂની સિસ્ટમમાં કામ કરી શકે છે. અલબત્ત, ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં જોડાયા પછી રજિસ્ટર્ડ વેપારીએ પોર્ટલ પર રિફલેક્ટ થતાં વેચનાર બિલને મંજૂર કે નામંજૂર કરવાં જ પડશે. આ માટે બહુધા તેને સાત દિવસનો જ સમય મળશે. રજિસ્ટર્ડ વેપારી તે બિલને જોઈને તેને સ્વીકારવાનું કે અસ્વીકાર કરવાનું અથવા તો પેન્ડિંગ રાખવાનું પગલું નહિ લે તો તેવા સંજોગોમાં તે વેપારીએ તે બિલને સ્વીકારી લીધું હોવાનું માની લેવામાં આવશે. તથા તેને આધારે જ રજિસ્ટર્ડ વેપારીના ટુ-બીમાં ક્રેડિટ તરીકે દેખાશે અને તેને આધારે ગ્રી-બી રીટર્ન ફાઈલ કરી શકાશે. હા, વેપારીનું જીએસટી રિટર્ન જ્યાં સુધી ફાઈલ નથી થતું ત્યાં સુધી ઉપર દર્શાવેલ એક્શન લઈ શકાશે. આમ અત્યાર સુધી ટુ બીમાં દર્શાવેલ ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ બદલી શકાતી નહોતી, પરંતુ હવે ખરીદના વેપારી ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ બદલી શકશે.

હા, ઈન્વોઈસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ-આઈ એમ એસમાં પોર્ટલ પર જોવા મળતો ડેટા એક્સેલમાં ડાઉનલોડ પણ કરી શકાશે. આ ડેટાને પોતાના કન્સલ્ટન્ટને મોકલીને વેરિફાય કરવા માટે પણ મોકલી આપી શકાય છે. આ કામ વેપારી તેના ટેક્સ કન્સલ્ટન્ટ પાસે કરાવી શકશે અથવા તો પછી ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ પાસે કરાવી શકશે. ત્રીજો વિકલ્પ તેને માટે કોઈને નોકરીએ રાખવાનો છે,

કારણ કે દર મહિને તેણે ઢગલાબંધ બિલ બનાવવાં પડતાં હોય છે. દરેક બિલની ચકાસણી વેપારી પોતે કરી શકે તેવી સંભાવના બહુ ઓછા કિસ્સાઓમાં જણાશે. મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં વેપારીએ અન્ય વ્યક્તિની સેવા કે મદદ લેવી પડશે. તેની આડઅસર પેટે નવી રોજગારી પણ નિર્માણ થશે.

## માલ-સેવાના સપ્લાયર પર શી અસર પડશે

જીએસટીઆર-3બીમાં માલનો સપ્લાય કરનારાઓની જવાબદારી વધી જશે. જે તે મહિના પછીના જીએસટીઆર-3બી ભરવા તેમને માટે થોડા મુશ્કેલ બનશે, કારણ કે તેમનાં બિલ માલ કે સેવા લેનાર વેપારીએ રિજેક્ટ કરેલાં છે.

નીચેને કિસ્સાઓમાં સપ્લાયરને તકલીફ પડવાની સંભાવના વધી જાય છે. જો માલ-સેવા મેળવનાર જીએસટીઆર-1 ફાઈલ કરતાં પહેલાં બિલ મેળવનાર વેપારી તમામ બિલને રિજેક્ટ કરી દે તો તેવા સંજોગમાં ઈન્વોઈસ કે રેકોર્ડને એડિટ કરી શકાશે. સપ્લાયર તે તમામ ઈન્વોઈસને સમાવેશ કરીને તેમનું જીએસટીઆર-1 ફાઈલ કરી શકશે. તેમાં માલ-સેવા રિસીવ કરનારે રિજેક્ટ કરેલાં તમામ ઈન્વોઈસને સમાવી શકશે. આ રીતે એડિટ કરેલો રેકોર્ડ માલ-સેવા મેળવનાર વેપારીને ફરીથી આપવામાં આવશે. બિલ રિસીવ કરનાર જીએસટીઆર-1 ફાઈલ થયા પછીય તેનો અસ્વીકાર કરે તો તેવા સંજોગોમાં સપ્લાયરે જીએસટીઆર-1એ એટલે કે સુધારેલું



રિટર્ન ફાઇલ કરવું પડશે. તેમાં પણ માલ રિસીવ કરનાર વેપારીએ કરેલા સુધારા કે રિજેક્શન સહિતના બિલની વિગતો મૂકી શકાશે. આ રેકૉર્ડ ફરીથી માલ-સેવા મેળવનાર વેપારીને એકાઉન્ટમાં રિફલેક્ટ થશે. હા, જે બિલનો સ્વીકાર કરી લેવામાં આવ્યો હશે તે બિલનો રેકૉર્ડ જીએસટીઆર-2બીમાં ગયા પછી તે ઈન્વૉઇસ તેમાંથી કાઢી નાખવામાં આવશે. પેન્ટિંગ બિલનો રેકૉર્ડ યથાવત્ જળવાઈ રહેશે. કલમ 16(4)માં આપેલી સમય મર્યાદા વીતી જતાં તેને ઈન્વૉઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાંથી કાઢી નાખવામાં આવશે. આઈએમએસમાં ઉપલબ્ધ તમામ ડેટા ડાઉનલોડ કરી શકાશે. આ ડેટા ડાઉનલોડ કરીને સાચવી પણ શકાશે. બિલ રિસીવ કરનાર જીએસટીઆર-2બીમાં જોવા મળતા દરેક ડેટા સામે એક્શન લઈ શકશે. જીએસટીઆર-3બી ફાઇલ કરતાં પહેલા તેની સામે એક્શન લઈ શકાશે. જીએસટીઆર-2બીમાં સ્વીકાર, અસ્વીકાર કે પેન્ટિંગ તમામ ડેટા મોજૂદ હશે. જીએસટીઆર-2બી ગમે તેટલી વાર જનરેટ કરી શકાશે. હા, તેના આંકડાઓની નવેસરથી ગણતરી કરીને નવેસરથી જીએસટીઆર-2બી જનરેટ કરવું પડશે.

**1**

**બિલની ચકાસણી માટે મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં વેપારીએ અન્ય વ્યક્તિની સેવા કે મદદ લેવી પડશે.**

**3**

**ઓરિજિનલ ક્રેડિટ નોટને રિજેક્ટ કરી દશે તે વેપારીએ ત્યાર બાદ તેમાં સુધારો કરવામાં તકલીફ પડશે.**

**2**

**ઓરિજિનલ ક્રેડિટ નોટ અંગે તે મેળવનાર તરફથી જે કોઈ પણ એક્શન એટલે કે સ્વીકૃતિ કે પછી અસ્વીકૃતિનું પગલું લેવામાં આવ્યું હશે તે ક્રેડિટ નોટમાં સુધારો કરવામાં તકલીફ પડશે.**

**4**

**ક્રેડિટ નોટ મેળવનારે કે ડેબિટ નોટ મેળવનારે તે એક્સપ્ટ કરવામાં આવી દશે અને તેને આધારે જીએસટીઆર 3-બી ફાઇલ પણ કરી દીધું હશે તેવા સંજોગોમાં ઇન્વૉઇસ કે ડેબિટ નોટમાં સુધારો કરવો તેને માટે તકલીફદાયક બની જશે.**

## જીએસટીઆર 3-બી ફાઇલ કરતાં પહેલાં શું કરી શકાય?

જીએસટી રજિસ્ટર્ડ વેપારી એક કે વધુ વાર બિલ રિજેક્ટ કે એક્સપ્ટ કરવાનો નિર્ણય લઈ શકે છે. જીએસટીઆર-3બી ફાઇલ કરતાં પહેલાં આ નિર્ણય લેવાની તેને છૂટ છે. રજિસ્ટર્ડ વેપારી જે છેલ્લું પગલું લેશે તે જ તેનો ફાઇનલ નિર્ણય ગણાશે. આ નિર્ણયને તે વેપારી જીએસટીઆર-3બી ફાઇલ કરે તે પછી સ્થગિત-ફીઝ કરી દેવામાં આવશે. જો કોઈ સપ્લાયર બે જુદાં જુદાં જીએસટીઆર-3બી ફાઇલ કરતી વખતે તેના રેકૉર્ડમાં સુધારો કરે તો તેવા સંજોગોમાં તેમના ઓરિજિનલ બિલના રેકૉર્ડમાં સુધારો કરવો તેને માટે ફરજિયાત બની જાય છે. તેને માટે તેણે જીએસટીઆર-1માં સુધારો કરવો પડશે. તેમ જ રિવાઈઝ રિટર્નમાં કે પછી આઈએફએફ-ઈન્વૉઇસ ફર્નિશિંગ ફેસિલિટીના રેકૉર્ડમાં સુધારો કરવો પડશે. જો બિલ રિસીવ કરનાર વેપારી રેકૉર્ડને સુધારી દશે તો સપ્લાયર ત્યાર બાદ તેના અનુસંધાનમાં ઈન્વૉઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં કોઈ જ પગલાં લઈ શકશે નહિ. જોકે સુધારેલો રેકૉર્ડ એક જ મહિનાનો કે એક્સમાન ગાળાના જીએસટીઆર-3બીનો હશે તો સુધારેલા રેકૉર્ડ પર લેવામાં આવેલા એક્શનથી અગાઉના ઓરિજિનલ રેકૉર્ડને બદલી નાખશે.

## જીએસટીઆર-1 ફાઇલ કરતાં પહેલાં સપ્લાયર ફરી બિલને એડિટ કરી દે તો શું થાય?

માલ અને સેવા મેળવનાર વેપારી બિલને સ્વીકારે, અસ્વીકાર કરે કે પછી પેન્ટિંગ રાખે અને જીએસટીઆર-1 ફાઇલ કરે તે પહેલાં જ માલ-સેવા સપ્લાય કરનાર તેમાં ફરીથી ફેરફાર કરી દે તો તેવા સંજોગોમાં બિલ મેળવનાર વેપારીને નવેસરથી એડિટ કરવાનો વિકલ્પ મળશે. આ જ રીતે સપ્લાયર તેના જીએસટીઆર-1, આઈએફએફ કે પછી રિવાઈઝ રિટર્નમાંથી તે કાઢી નાખે કે પછી ડિલીટ કરી દે તો તેવા સંજોગોમાં તે બિલને આઈએમએસ-ઈન્વૉઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાંથી બહાર કાઢી દેવામાં આવશે. તેમ જ જીએસટી જમા કરાવવાની જવાબદારી ધરાવતા વેપારીને ઈન્વૉઇસ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં સપ્લાયરે સેવ કરેલા કે ઓનલાઈન પોર્ટલ પર સ્ટોર કરી રાખેલા તેને લગતા દસ્તાવેજો જ જોઈ શકશે. આ બિલ મેળવનાર પાર્ટી તેના પર એક્શન લઈ શકશે.



જનકલ્યાણ માટેના વીમાના પ્રીમિયમ પરના વેરાનો વિવાદ

# આરોગ્ય વીમા પર 18 ટકા જીએસટી સરકાર જતો કરવા ઉત્સુક

કે

ન્દ્રના વાહનવ્યવહાર મંત્રી નીતિન ગડકરીએ પણ હેલ્થ ઇન્સ્યોરન્સ એટલે કે આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમની રકમ પર 18 ટકા ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ લેવાય છે તે ઉચિત ન હોવાનું નિવેદન આપ્યું છે. આ જ રીતે જીવન વીમાના પ્રીમિયમ પર પણ જીએસટી લેવા સામે વિરોધ વ્યક્ત કર્યો છે. નીતિન ગડકરીનું માનવું છે કે આ તો જીવનની અનિશ્ચિતતાઓ લાદવામાં આવેલો વેરો છે. તેને પરિણામે આરોગ્ય વીમો અને જીવન વીમો લેનારાઓની સંખ્યામાં વધારો થવા પર બ્રેક લાગી રહી છે. અનિશ્ચિતતાઓથી છલોછલ

અવસાન થાય ત્યારે તેનો પરિવાર તિતરબિતર થઈ જાય છે. તેથી જ જીવનની અનિશ્ચિતતાઓ સામે રક્ષણ આપતા વીમાના કવચના પ્રીમિયમ પર જીએસટી ન લેવો જોઈએ. હા, વીમાના પ્રીમિયમ પરના જીએસટીની થતી આવકનો સરખો હિસ્સો રાજ્ય સરકારો અને કેન્દ્ર સરકારોને ફાળે જાય છે. જોકે નાણામંત્રી નિર્મલા સીતારમણ કહે છે કે આરોગ્ય અને જીવન વીમાના પ્રીમિયમ પરનો વેરો તો પહેલી જુલાઈ 2017ના જીએસટીની સિસ્ટમ અમલમાં આવી તે પૂર્વેનો છે.

## સિનિયર સિટિઝન તકલીફમાં



રમેશ શાહ  
મેમ્બર, ગુજરાત ચેમ્બર

વર્તમાન સમયમાં આરોગ્ય વીમો અને જીવન વીમો અનિવાર્ય બની ચૂક્યો છે. આ સંજોગોમાં આરોગ્ય ને જીવન વીમાના પ્રીમિયમ પરનો જીએસટી લોકોનો આર્થિક બોજ વધારી રહ્યો છે અને તેઓ જરૂર હોવા છતાં અને આર્થિક રીતે પરવડે તેમ ન હોવાથી આરોગ્ય વીમો અને જીવન વીમો લેવાનું ટાળી રહ્યા છે. પરિણામે કુટુંબના મોભીનું એકાએક

નોકરીમાં સતત તાણ  
હેઠળ જીવન પડતું હોવાથી  
હાર્ટએક, બ્લડપ્રેશર  
ઉપરાંત ડિપ્રેશનની  
બીમારી થતાં તેનાં  
વીમાકવચ મળતાં  
નથી. તેને માટે એક્સ્ટ્રા  
પ્રીમિયમ ઉપરાંત 18  
ટકાના જીએસટીના  
બોજને કારણે પૌલિસી  
લેવાનું યુવાનો પણ ટાળે  
છે

તેનાથી સિનિયર સિટિઝન્સ અને વર્ષો જૂની બચત પર નભનારાઓની હાલત કફોડી થઈ રહી છે. ગુજરાત ચેમ્બરના જ સભ્ય અને સુપર સિનિયર સિટિઝન રમેશ શાહ કહે છે, “હવે તો મારા અને મારી પત્નીના આરોગ્ય વીમા માટે અમારે સવા લાખની આસપાસનું પ્રીમિયમ ચૂકવવું પડી રહ્યું છે. પ્રીમિયમ ભરવા માટે અમારી બચતનો હિસ્સો ગણાતી ફિક્સ ડિપોઝિટ તોડાવવાની ફરજ પડી રહી છે.” આમ સિનિયર સિટિઝનની હાલત કફોડી થઈ રહી છે. નિવૃત્તિ પછી માત્ર વ્યાજની આવક પર નભનારા સિનિયર સિટિઝન્સને આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમ પરવડતા નથી. તેના પરનો 18 ટકાના જીએસટીનો બોજ અસહ્ય છે. પરિણામે સિનિયર અને સુપર સિનિયર સિટિઝન્સને જીવનગુજારો કરવાનાં નાણાંની ખેંચ પડી રહી છે. જીવનના બહુ જ જરૂરિયાતના સમયે એટલે કે સિનિયર સિટિઝન





**નિવૃત્તિ પછી ઠાટઠઠઠ  
આલ્યો અને બચતની મોટી  
રકમ ખર્ચાઈ ગઈ અને  
પત્નીને ઠાટની સમસ્યા થઈ  
ત્યારે સરકારી હોસ્પિટલમાં  
સારવાર લેવી પડી અને  
પત્નીની ચિરપિઠાય થઈ તેના  
અફસોસ સાથે આજેય જીવી  
રહેલા બેન્ક અધિકારી**

**- કંપનીઓ બલકમાં પોલિસી  
લેતી હોવાથી કર્મચારીઓને  
ઓછા પૈસે આરોગ્ય અને જીવન  
વીમાની પોલિસી મળી જાય છે.  
ઠરેક કંપનીઓ માટે આરોગ્ય  
અને જીવન વીમા અને અકસ્માત  
વીમો આપવાનું ફરજિયાત બનાવે  
તો ખાસ્સા લોકોને વીમાનું કપય  
મળી જવાની સંભાવના છે.**

તેનું એક ઉઠાહરણ. એક બેન્કના અધિકારીને નિવૃત્તિ પછી પોતાની ઠાટ સર્જરી કરાવવી પડી હતી. તેમાં મોટી રકમ ખર્ચાઈ ગયા પછી આર્થિક હાલત કફોડી થઈ. ત્યાં નિવૃત્ત બેન્ક અધિકારીનાં પત્નીને હૃદયરોગની સારવાર કરાવવાની નોબત આવી હતી. આર્થિક લાયારીને વશ થઈને પત્નીની સારવાર સરકારી હોસ્પિટલમાં કરાવવી પડી હતી. સરકારી હોસ્પિટલમાં સારવાર લેવા માટે પત્નીને ઠાખલ કર્યા પછી પત્નીનું અવસાન થતાં તેને સારી હોસ્પિટલમાં સારવાર ન અપાવી શક્યા તેનો વસવસો આજેય તે નિવૃત્ત બેન્ક અધિકારીને છે. આજેય પત્નીને યોગ્ય હોસ્પિટલમાં સારવાર ન અપાવી શક્યા તે બોજ સાથે બેન્કના નિવૃત્ત અધિકારી જીવી રહ્યા છે. આજે 75 આસપાસની વયે પોતાના નિભાવ માટે કોઈ ને કોઈ કામ કરી રહ્યા છે. આ પ્રકારની ઘટનાઓ આગામી વરસોમાં વધુ જોવા મળશે. છતાં જીએસટીનો બોજ વધી રહ્યો છે.



**ઠર્મશ પટેલ  
ઈન્શ્યોરન્સ એજન્ટ, અમઠાવાઠ**

છે. 2017થી 2023-24ના નાણાકીય વર્ષ ઠરમિયાન પ્રીમિયમની કુલ આવકમાં આરોગ્ય પોલિસી પર લેવાતા જીએસટીની આવકમાં સર્વઝાલી વિકાસ ઠર 19.27 ટકાનો રહ્યો હતો. જોકે આ ગાળામાં જ હેલ્થ ઈન્શ્યોરન્સ લેનારાઓની સંખ્યા વધી છે. હેલ્થ ઈન્શ્યોરન્સ લેનારાઓની સંખ્યા 0.22 ટકાથી વધીને 0.37 ટકા થઈ હતી. આરોગ્ય વીમા પર લેવાતા જીએસટીને કારણે ઠેશભરની જીએસટીની આવકમાં 2.05 ટકાનો વધારો થયો હતો.

બેન્કના નિવૃત્ત અધિકારીની જીવનમાં બનેલી ઘટના એકલીઅટૂલી ઘટના નથી. નિવૃત્તિ પછી આવક ઊભી ન કરી શકેલા અને મોંઘવારીના બોજ તળે કચડાઈ રહેલા અનેક પરિવારની આ કથા અને વ્યથા છે. તેથી જ 2024-25ના વર્ષનું કેન્દ્રીય બજેટ રજૂ કરવામાં આવ્યું તે પછી આરોગ્ય અને જીવન વીમાના પ્રીમિયમ પરના જીએસટીના મુઠે ખાસ્સી ચર્ચા થઈ રહી છે. બહુધા લોકો માને છે કે આરોગ્ય-જીવન વીમાના પ્રીમિયમ પરનો

થયા પછીના સમયમાં આરોગ્ય વીમાની અત્યંત વધારે જરૂરિયાત હોય તેવા સમયે તેમને આરોગ્ય વીમો બંધ કરાવવાની ફરજ પડી રહી છે,

કારણ કે રૂ. 30,000થી 45,000ની પેન્શનની આવક ધરાવનારા સિનિયર સિટિઝન્સ કપલને આરોગ્ય વીમાનો ખર્ચ પરવડતો નથી. તેના પ્રીમિયમ રૂ. 50,000થી 60,000ના થાય છે. તઠુપરાંત પ્રીમિયમની રકમ પર 18 ટકાના ઠરે જીએસટી ચૂકવવો પડી રહ્યો છે.

લાચારીને કારણે સરકારી હોસ્પિટલમાં સારવાર લેવી પડી અને....

વીમાના પ્રીમિયમનો બોજ વેંઠારવો કઠિન છે. તેમાં જીએસટીનો અઠાર ટકાનો બોજ તેમની કમર તોડી રહ્યો છે. પરિણામે તેમણે આરોગ્ય વીમો લેવાનું પડતું મૂકવું પડી રહ્યું છે. તેનાથી ઠયનીય પરિસ્થિતિ નિર્માણ થાય છે. આ રહ્યું

સરકાર બહુ ચિંતા કરતી નથી, કારણ કે તેની જીએસટીની આવકમાં વધારો થઈ રહ્યો

# આરોગ્ય-જીવનવીમાથી વંચિત રહેતા યુવાનો

માત્ર સિનિયર સિટિઝન્સને સમાધાન કરવું પડી રહ્યું છે તેવું નથી. આજના યુવાનોને પણ આરોગ્ય વીમો ન પરવડે તેવી સ્થિતિ છે. નોકરીમાં સ્ટ્રેસ-તાણ વધી રહી છે. પરિણામે બ્લડપ્રેશર અને બ્લડસુગર વધી જવાના એટલે કે ડાયાબિટીસ થવાના કિસ્સાઓ વધી ગયા છે. તેમને જીવનવીમો લેવો હોય કે પછી આરોગ્ય વીમો લેવો હોય તો 25-35 વયજૂથના યુવાનો અને યુવા કપલ્સે હેલ્થ ચેક-અપની ટેસ્ટમાંથી પસાર થવું પડી રહ્યું છે, કારણ કે આજે મહિલાઓએ પણ જોબમાં સ્ટ્રેસફુલ સ્થિતિનો સામનો કરવો પડી રહ્યો છે. તેથી પુરુષ હોય કે સ્ત્રી, બ્લડશુગર કે પછી બ્લડપ્રેશરની તકલીફ આવવાની શક્યતાઓ ખાસ્સી વધી ગઈ છે. ગેમ ચેન્જિંગ હેલ્થ એન્ડ વેલબિઈંગ રિવોલ્યુશન ઈન ઈન્ડિયાએ માર્ચ 2023માં કરેલા એક સર્વેમાં જણાવ્યા મુજબ 24 ટકા ભારતીયો સ્ટ્રેસ સંબંધી માંદગીઓનો શિકાર બની રહ્યા છે. તેમનું માનસિક આરોગ્ય કથળે છે. શરીરના કોઈ ને કોઈ અવયવમાં દુખાવો થાય છે. છાતીનો દુઃખાવો થાય છે. માથાનો દુઃખાવો થાય છે. દિવસને અંતે થાકીને લોથપોથ થઈ ગયા હોવાની લાગણી થાય છે. ચક્કર આવે છે. હાઈ બ્લડપ્રેશરના શિકાર બને છે. પાચનશક્તિ નબળી પડી જતાં ગેસની તકલીફ થાય છે. જે સમય જતાં વધુ ગંભીર તકલીફોને આમંત્રણ આપે છે.

જીએસટી જવો જોઈએ. તેનાથી વીમાકંપનીઓના વીમા લેનારાઓની સંખ્યામાં વૃદ્ધિ થવાનો દર નીચે આવી રહ્યો છે. તેથી જ સંસદસભ્ય જયંત સિંહાના વડપણ હેઠળની સંસદની નાણાકીય બાબતો અંગેની સ્ટેનિંગ કમિટીએ આરોગ્ય વીમા પરનો અને તેમાંય ખાસ કરીને સિનિયર સિટિઝન માટેના આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમ પરનો જીએસટી ઘટાડી દેવાની

દેશને કોરોનાની બીમારીએ દેશને ગિરફતમાં લીધો ત્યારે ઈન્શ્યોરન્સ રેગ્યુલેટરી એન્ડ ડેવલપમેન્ટ ઓથોરિટી ઓફ ઈન્ડિયા (ઈરડા)ના તે વખતના ચેરમેને પણ નાણામંત્રી નિર્મલા સીતારમણને જીવન અને આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમ પરના જીએસટીના દર ઓછા કરવા વિનંતી કરી હતી. ત્યાર બાદ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ કાઉન્સિલે રચેલી 13 સભ્યની સમિતિને આરોગ્ય અને જીવન વીમાની સમગ્ર સ્થિતિનો અભ્યાસ કરીને તેનો અહેવાલ ઓક્ટોબર-2024ના અંતે આપી દેવા જણાવવામાં આવ્યું છે. આ સમિતિને રિપોર્ટ સબમિટ કરવા માટે ઓક્ટોબરની જ ડેડલાઈન આપવામાં આવેલી છે. આ અહેવાલ હવે ગમે ત્યારે આવી શકે છે.

## હેલ્થ ઇન્શ્યોરન્સ

## આપતા જ નથી

સૌથી મોટી વાત તો એ છે કે માનસિક રીતે સતત તાણની સમસ્યાને કારણે યુવાનોને જાતીય સુખ માણવામાં પણ તકલીફ પડે છે. જાતીય સુખ માણતી વેળાએ જોઈતી એકાગ્રતા તૂટી જતાં સ્ત્રીઓનો અસંતોષ વધે છે. પારિવારિક ખટરાગ માટે આડકતરી રીતે આ અસંતોષ જવાબદાર બને છે. આમ સતત તાણ હેઠળ રહેવાને પરિણામે શારીરિક અને માનસિક સમસ્યાઓ વકરે છે. માનસિક સમસ્યાઓની વાત કરવામાં આવે તો ચિંતામાં વધારો થાય છે. ચિંતાને ચિતાસમાન ગણાવી છે. સતત તાણમાં રહેતી વ્યક્તિ હતાશામાં સરકી પડે છે. તેની સ્મૃતિ-સ્મરણશક્તિ ધીમે ધીમે ઓછી થવા માંડે છે. સતત તાણ વચ્ચે કામ કરનારાઓ હૃદયરોગનો હુમલો આવવાની શક્યતા વધી જાય છે. પક્ષાઘાતની તકલીફ વધી જાય છે. તેમ જ પૂરતી ઊંઘ આવતી નથી. તેમનું વજન એકાએક વધી જાય છે. તેમની ભૂખ ભાગી જાય છે. તેમ જ અલગ અલગ પ્રકારના ચેપ થવાની સમસ્યા વધી જાય છે. સતત તાણમાં રહેવાને કારણે હાઈપરટેન્શનની, મેદસ્વિતા વધી જવાની, તમામ પ્રકારના ડાયાબિટીસ થવાની, આર્થ્રાઈટિસ-સંધિવા થવાની, આંતરડાંમાં ચાંદાં પડી જવાની એટલે કે અલ્સર થવાની, આંતરડાંનું કેન્સર થવાની તેમ જ ધમનીઓમાં છારી બાઝી જવાની સમસ્યાઓ થાય છે. પરિણામ ગંભીર આવે છે, પરંતુ વીમાકંપનીઓનું વલણ તેનાથીય વધુ ગંભીર છે. ઈન્શ્યોરન્સ એજન્ટ ધર્મેશ પટેલ કહે છે, “વીમો લેવા માટે કોઈ પણ વ્યક્તિ કે કપલ જાય અને તેમની ઉંમર 30 વર્ષથી વધારેની હોય તો તેમનું હેલ્થ ચેક-અપ કરવામાં આવે છે. હેલ્થ ચેક-અપમાં મેડિકલી એબનોર્મલ આવે તો તેમને આરોગ્ય વીમો કે જીવનવીમો આપતા જ નથી. તેમને વીમો આપે

ભલામણ કરવામાં આવી ગઈ છે. 2020ના અંતમાં

# જીએસટીની પ્રથા આવી તે વખતથી ટેક્સમાં 3 ટકાનો વધારો થયો

ભારતમાં આરોગ્ય વીમો લેવાનું વલણ અને ચલણ 1980ના અરસાથી વધવા માંડ્યું હતું. આજે આરોગ્ય વીમો લેનારાઓની સંખ્યા ખાસી વધી ગઈ છે, પરંતુ ભારત સરકારનો લક્ષ્યાંક 2024 સુધીમાં એટલે કે દેશ આઝાદ થયો તેની શતાબ્દીના વર્ષ સુધીમાં દેશના દરેક નાગરિક પાસે આરોગ્ય વીમો ધરાવતો હોય તે છે. 2017ની પહેલી જુલાઈથી દેશમાં ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ લાગુ કરવામાં આવ્યો તે પૂર્વે આરોગ્ય અને જીવનવીમાના પ્રીમિયમ પર 15 ટકાના દરે સર્વિસ ટેક્સ વસૂલવામાં આવતો હતો. તેથી જીએસટીનો અમલ કરવામાં આવ્યો ત્યારે આરોગ્ય-જીવન વીમા પર વધારેલા જીએસટીના 18 ટકાના દર સામે ખાસ કોઈએ વાંધો પણ લીધો નહોતો. કોરોનાનો કાળ આવ્યો અને દેશના અઢળક પરિવારોએ પોતાના સ્વજનો ગુમાવ્યા ત્યારે આરોગ્ય વીમા પરના જીએસટીનો મુદ્દ મજબૂત વિરોધ જોવા મળ્યો હતો. કોરોના કાળ પછી જ લોકોએ તેમના આરોગ્ય વીમાની જરૂરિયાતને વધુ ગંભીરતાથી લેવાનો આરંભ કર્યો હતો. દરેક પરિવાર આરોગ્ય વીમાનું કવચ મેળવવા માટે દોડધામ કરતો થઈ ગયો હતો. આ મોકાનો ફાયદો લઈને વીમાકંપનીઓએ આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમમાં તગડો વધારો કરી દીધો હતા. તેના પર 18 ટકાનો જીએસટી હોવાથી આરોગ્યવીમો લેનારાઓ માટે પ્રીમિયમ ભરવું કઠિન બની ગયું હતું. લાચારી હોવા છતાંય ટાંકણે એટલે કે સિનિયર સિટિઝન થઈ ગયા બાદ તેમને કે તેમના પત્નીને ગમે ત્યારે બીમારી આવી જાય તો શું થશે તેવા ભય હેઠળ તેમણે આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમ ભરવાનાં ચાલુ રાખવાનો પ્રયાસ કર્યો છે. હા, તેને પરિણામે તેમણે જીવનમાં ઘણી બધી બાબતો સાથે સમાધાન કરવું પડ્યું છે.

તો તેમની પાસેથી એક્સ્ટ્રા પ્રીમિયમ લે છે. વયને અને બીમારીની ગંભીરતાને ધ્યાનમાં લઈને કેટલાક કિસ્સાઓમાં 100 ટકા એક્સ્ટ્રા પ્રીમિયમ લેવામાં આવે છે. ઈન્શ્યોરન્સની મુદત લાંબી હોય તો તેનાં પણ અલગ અને વધારાનાં પ્રીમિયમ લેવામાં આવે છે. 30 વર્ષની ઉંમરની વ્યક્તિ 10 વર્ષનો વીમો લે તો તેના મરવાના ચાન્સ ઓછા રહે છે. તેથી તેના પર એક્સ્ટ્રા પ્રીમિયમનો લોડ વધારે ન આવે તેવું બની શકે છે, પરંતુ તે જ વ્યક્તિ 80 વર્ષની વય સુધીનો વીમો લે તો તેને વધારે પ્રીમિયમ ભરવાનું આવી શકે છે. એક્સ્ટ્રા પ્રીમિયમ લે તો કંપનીએ વીમાનો ક્લેઈમ મંજૂર કરવો જ પડે છે. એક્સ્ટ્રા પ્રીમિયમ આપીને પોલિસી લેનારાઓની સંખ્યા દસથી પંદર ટકા જેટલી છે. અઢાર ટકા જીએસટી હોવાને કારણે આરોગ્ય વીમો ન લેનારા સિનિયર સિટિઝનની સંખ્યા દસથી પંદર ટકાની છે.”

## સિનિયરના પેન્શન પ્લાનમાં 18 ટકા જીએસટી

કોઈ સિનિયર સિટિઝન થાય ત્યારે તેને પેન્શનની આવક ઊભી કરવી છે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ તો તે વ્યક્તિ 55 વર્ષની ઉંમરે રૂ. 10 લાખનું રોકાણ કરે તો તે 60 વર્ષની ઉંમર વટાવે તે પછી તેને વર્ષે રૂ. 93,500 પેન્શન મળશે. આમ મહિને રૂ. પોણા આઠ હજારની આસપાસની રકમ તેને પેન્શન પેટે મળશે. કોઈ સિનિયર સિટિઝનને પેન્શન પ્લાનમાં રોકાણ કરવા માગે છે. સિનિયર સિટિઝન પેન્શન પ્લાનમાં રૂ. 10 લાખનું રોકાણ કરે છે. પેન્શન આપવા માટેનું લાઈસન્સ માત્ર વીમાકંપની પાસે જ છે. હવે સિનિયર સિટિઝન રૂ. 10 લાખનું રોકાણ કરીને પેન્શન મેળવવા માગે છે, પરંતુ આ રૂ. 10 લાખના રોકાણ પર તેણે 18 ટકાના દરથી રૂ. 1.80 લાખનો જીએસટી ચૂકવવો પડે છે.

આમ આ જીએસટી નિવૃત્તિ કાળમાં સારી આવક કરવાના તેના આયોજન પર પાણી ફેરવી દે છે.

ટર્મ ઈન્શ્યોરન્સથી પણ વંચિત રહેતા યુવાનો

ઘણા નફો ન કમાવા, પરંતુ પરિવારને સલામત બનાવવા માટે ટર્મ ઈન્શ્યોરન્સ લેવાનું પસંદ કરે છે. આ ટર્મ ઈન્શ્યોરન્સ આરોગ્ય વીમા જેવો જ છે. પાકતી મુદતે તેમાં કોઈ જ વળતર મળતું નથી, પરંતુ જીવનભર વીમાનું કવરેજ આપીને પરિવારના સભ્યોને પરિવારના મોબીની વિદાય પછી નાણાકીય સલામતી પૂરી પાડે છે. ટર્મ ઈન્શ્યોરન્સના પ્રીમિયમ પર 18 ટકા જીએસટી લેવામાં આવે છે. તેમાં પણ માંદગી આવે તો પ્રીમિયમ ડબલ સુધી થઈ જવાની સંભાવના રહેલી છે. તમાકુનું સેવન કરનારા અને ધૂમ્રપાન કરનારાઓએ લગભગ બમણું પ્રીમિયમ આપવું પડે છે. જોકે સ્ટ્રેસને કારણે જુદી જુદી બીમારીઓનો ભોગ બનેલા લોકોને ટર્મ ઈન્શ્યોરન્સ મળે છે. તેમની વય અને તેમની બીમારી પ્રમાણે



# સરકારનું મા હેલ્થ કાર્ડ આશીર્વાદરૂપ

આરોગ્ય વીમો લેવામાં પડતી તકલીફ ઓછી કરવા માટે જ પ્રધાનમંત્રી જનઆરોગ્ય સેવા ચાલુ કરવામાં આવી છે. આ સેવા હેઠળ પહેલાં રૂ. 5 લાખ સુધીની સારવાર મફત મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી હતી. ગુજરાત સરકારે તેમાં બીજા રૂ. 5 લાખની મફત સારવારની વ્યવસ્થા કરીને કુલ રૂ. 10 લાખ સુધીની સારવાર મફત મળે તેવી વ્યવસ્થા કરી આપી છે. હવે સવાલ એ છે કે આખા પરિવાર માટે રૂ. 5 લાખનો સારવાર ખર્ચ પૂરતો ગણાય ખરો? ગુજરાત સરકારે તો ઉદારતા બતાવી છે. કેન્દ્ર સરકાર તેના આરોગ્ય સુરક્ષા કવચમાં વધારો કરે તેવી અપેક્ષા છે. કેન્દ્ર સરકારે આ સુવિધા 70 વર્ષની વય સુધીના સિનિયર સિટિઝનને આપવાની વ્યવસ્થા તો કરી જ આપી છે. આ વયમાં પણ થોડો વધારો કરવો જરૂરી છે. ભારતમાં મનુષ્યનું સરેરાશ આયુષ્ય 74-75ની આસપાસ પહોંચી ગયું હોવાથી આ લાભ તે ઉંમર સુધી આપવો જરૂરી છે. સરકાર આરોગ્ય વીમા કે જીવન વીમાના પ્રીમિયમ પરના જીએસટીમાં ઘટાડો કરી દે ત્યારે વીમા કંપનીઓ તેના પ્રીમિયમમાં વધારો કરી દે છે. ઈન્શ્યોરન્સ રેગ્યુલેટરી ડેવલપમેન્ટ ઓથોરિટીએ પ્રીમિયમમાં આડેધડ વધારા કરવા પર બ્રેક લગાવી દેવી જોઈએ. તેની સાથે સાથે જ વીમા કંપનીઓ ક્લેઈમ સેટલ કરવામાં જે ઢોંગડાઈ કરે છે તેના પર પણ નિયંત્રણ લાવવાનાં પગલાં ઈરડાએ લેવાં જરૂરી છે.

## જનકલ્યાણની ભાવના કોરાણે મુકાઈ, ધૌર બિઝનેસ બન્યો

આરોગ્ય વીમો જનકલ્યાણના હેતુથી ચાલુ કરવામાં આવેલો વીમો છે. એકો ઈન્ડિયાના હેલ્થ ઈન્શ્યોરન્સના ઈન્ડેક્સ પ્રમાણે આરોગ્યની જાળવણી માટે લેવી પડતી તબીબી સારવાર માટેના ખર્ચમાં વાર્ષિક 14 ટકાના દરે વધારો થઈ રહ્યો છે. તેથી વીમો લેનારાઓએ પણ સારવાર કરાવવા માટેના વીમાકંપની તરફથી મળતા ખર્ચ ઉપરાંત 62 ટકા નાણાં પોતે કાઢવાં પડી રહ્યા છે. આ સંજોગોમાં આવનારા દિવસોમાં આરોગ્ય વીમાની પોલિસી અર્થહીન બની જાય તેવી સંભાવનાને નકારી શકાતી નથી. તેથી ટેક્સનો બોજો દૂર કરવો અનિવાર્ય બની રહ્યો છે. જીએસટીના દર ઓછા કરવા માં આ વ શે તો

વીમા પોલિસી લેનારાઓની હાલાકીમાં ઘટાડો થશે. તેમાંય ખાસ કરીને મધ્યમ વર્ગની પ્રજા અને સિનિયર સિટિઝનને ખાસી રાહત મળશે. વેરાનો બોજ ઓછો કરવાને પરિણામે વીમો લેનારાઓની સંખ્યા વધશે. વીમા કંપનીઓના ધંધામાં વધારો થશે. સરકાર આ જ હેતુથી આવકવેરાની કલમ 80 ડી હેઠળ વીમાના પ્રીમિયમના ખર્ચને આવકમાંથી બાદ કરી આપે છે. સિનિયર સિટિઝનને રૂ. 50,000 સુધીનો ખર્ચ આવકમાંથી બાદ કરી આપવામાં આવે છે. આ લાભની રકમથી પ્રીમિયમ વધી જાય તો પણ લોકો વીમો લેવાનું ટાળી રહ્યા છે. જીએસટીના દર ઘટાડીને વધુ લોકોને વીમો લેવા આકર્ષવાનું આયોજન કરીને સરકાર વીમાકંપનીઓને આવક વધારીને ક્લેઈમ ચૂકવવાના બોજામાં રાહત આપી શકે છે. તેમને સ્કેલ ઓફ ઈકોનોમીનો લાભ મળશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો પ્રીમિયમની વધનારી આવકની તુલનાએ ચૂકવવા પાત્ર ક્લેઈમની રકમ આપોઆપ જ ઘટી જશે. જોકે 2023-24ના વર્ષના આર્થિક સર્વેક્ષણમાં જણાવ્યા મુજબ વીમા યોજનાને વધુ આકર્ષક બનાવવામાં આવે તો વીમા યોજના ખરીદનારાઓની સંખ્યામાં વરસે અંદાજે 9.7 ટકાનો વધારો થવાની સંભાવના રહેલી છે. અત્યારે આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમમાં વધારો થઈ રહ્યો હોવાનું ગ્રોસ ડોમેસ્ટિક પ્રીમિયમ ઈન્કમના આંકડાઓ પરથી જોવા મળી રહ્યું છે. તેથી જીએસટીના દરમાં ઘટાડો કરવો કે જીએસટી નાબૂદ કરવો જરૂરી બની ગયો છે.

તેમની પાસે વધારાનું પ્રીમિયમ લેવામાં આવે છે. તેના પર તેણે 18 ટકા જીએસટી તો ચૂકવવો જ પડે છે. આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમમાં પણ ઘણો મોટો લોડ મૂકવામાં આવે છે. એક વાર એક કંપની વીમો આપવાની ના પાડી દે તે પછી કોઈ બીજી કંપની તેને વીમો આપવાનું ટાળી દે છે. આમ તેમનાં પ્રીમિયમ બહુ જ ઊંચાં લઈ જવામાં આવી રહ્યાં છે. આ યુવાનોના જીવનની કઠણાઈ છે. તેઓ પણ ઊંચાં પ્રીમિયમને કારણે આરોગ્ય વીમાથી કે જીવન વીમાથી દૂર જઈ રહ્યા છે. આ સંજોગોમાં પરિવારના બે મોભીમાંથી એકને કંઈક થઈ જાય તો આખો પરિવાર રઝળી પડે છે. અમદાવાદમાં જ ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખની કંપની સાથે સંકળાયેલા 38 વર્ષના યુવાને ચાલુ ડ્યુટીએ હાર્ટએટેકમાં જીવન ગુમાવી દીધું હતું. તેનાં પત્ની અને છ વર્ષની બાળકીને ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખની કંપનીએ ખાસો આર્થિક સપોર્ટ આપ્યો હતો. આમ પરિવારના મોભીને વીમાકવચ ન મળે તો પરિવારનું જીવન દોહાલું બની શકે છે. સમાજના અપર મિડલ ક્લાસને હેલ્થ સહિતની પોલિસી લેવાની પરવડતી ન હોય તો લોઅર મિડલ અને તેનાથી નીચલા વર્ગ માટે પોલિસી લેવી અશક્યવત્ બની જાય છે. હા, બેન્કો અને કેટલીક કંપનીઓ તેમના પરિવારના સભ્યોને આવરી લેતી વીમા પોલિસીનું આવરણ પૂરું પાડે છે. કંપનીઓ બલ્કમાં પોલિસી લેતી હોવાથી કર્મચારીઓને ઓછા પૈસા આરોગ્ય અને જીવન વીમાની પોલિસી મળી જાય છે. દરેક કંપનીઓ માટે આરોગ્ય અને જીવન વીમા અને અકસ્માત વીમો આપવાનું ફરજિયાત બનાવે તો ખાસા લોકોને વીમાનું કવચ મળી જવાની સંભાવના છે.



# ENHANCING LTMD CONNECTIONS: A MILESTONE FOR MSMEs

The recent enhancement of Low Tension Maximum Demand (LTMD) connections from 100 kW to 150 kW marks a significant milestone for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the region. This change, driven by the government in response to persistent challenges faced by MSMEs, aims to provide them with greater access to power and support their growth.

## Challenges Faced by MSMEs

MSMEs have historically encountered numerous obstacles that hinder their ability to thrive. Key issues include:

- **Inadequate Power Supply:** Many MSMEs struggled with limited power availability, which restricted their operational capacity.
- **High Tariff Rates:** Elevated electricity costs have been a significant burden, affecting profit margins and competitiveness.

- **Space Shortage for New Infrastructure:** Issues related to acquiring space for new infrastructure have often stalled new projects.

Gujarat Chamber of Commerce and Industry (GCCCI) has been vocal about these challenges, representing the concerns of MSMEs at various forums. Their advocacy has played a crucial role in bringing these issues to the forefront of government discussions.

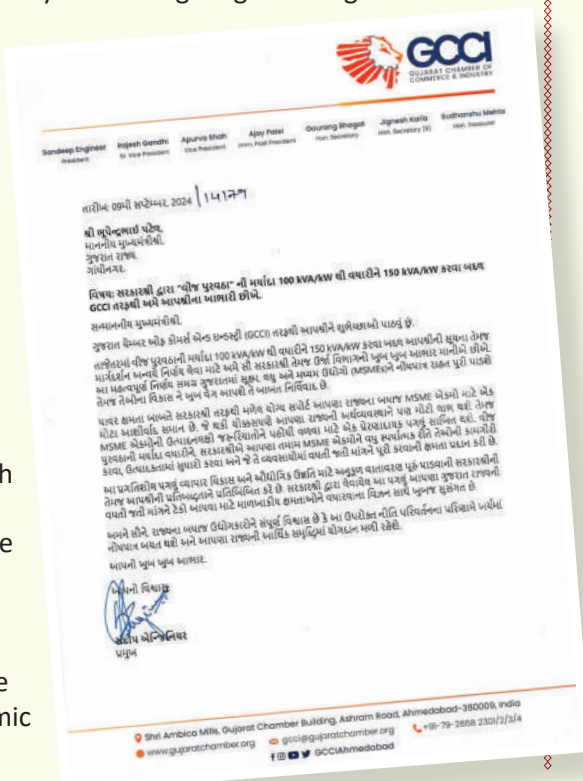


In light of these positive changes, GCCCI expresses its sincere gratitude to the government. Shri Sandeep Engineer, President, GCCCI stated:

“We are thankful for the government’s responsiveness to our concerns. The enhancement of LTMD connections is a game-changer for our members and will undoubtedly lead to increased productivity and growth opportunities for MSMEs across Gujarat.”



The enhancement of LTMD connections from 100 kW to 150 kW is a significant step forward for MSMEs in Gujarat. By addressing long-standing issues related to power supply and operational efficiency, this initiative will empower businesses to thrive in an increasingly competitive landscape. GCCCI remains committed to collaborating with the government to ensure that the needs of MSMEs are met and that they continue to play a pivotal role in driving economic growth.



## GOVERNMENT RESPONSE

Recognizing the vital role of MSMEs in the economy, the government has taken proactive measures to address these concerns. The enhancement of LTMD connections is a direct response to the requests from GCCCI and other stakeholders. This adjustment not only increases the power supply limit but also aligns with broader initiatives aimed at fostering a more conducive environment for business growth.

## BENEFITS FOR MSMEs

The increase in LTMD connections offers several benefits for MSMEs:

- **Increased Capacity:** With a higher power limit, businesses can expand their operations without the constant worry of exceeding their electricity quota.
- **Cost Efficiency:** Improved access to power can lead to reduced operational costs, enabling MSMEs to invest more in growth and innovation.
- **Enhanced Competitiveness:** By alleviating power-related constraints, MSMEs can enhance their productivity and compete more effectively in both local and global markets.

# GUJARAT Textile Policy 2024



**T**raditionally, Gujarat has a Textile Eco System and apparel value chain, from raw material availability, yarn production, fabric production to the manufacturing of apparels and made-ups. Gujarat accounts for approximately 28% of cotton production and 50% of MMF In India. Of the total fabric production, around 40% is contributed by MMF. The State also produces around 25% of Technical Textiles in the country. Its contribution of approximately 12% to the country's textile exports and around 35% to India's cotton exports underscores its pivotal role in the sector.

The "Scheme for Assistance to Strengthen Specific Sectors in the Textile Value Chain 2019" notified vide Resolution dated 10th January 2019 and Gujarat Garment & Apparel Policy 2017 notified vide Resolution dated 11th October 2017, provided impetus towards attracting investments across the textile value chain and strengthening manufacturing capabilities in the state. The Aatmanirbhar Gujarat Scheme (2022) continue to support the Textile Sector recognizing its role as one of the



The Textile Industry is considered to be the second most significant economic driver in terms of employment generation after agriculture. Once hailed as the "Manchester of the East," Gujarat has established itself as the "Textile State of India".

Inspired by the vision of Make in India and Aatmanirbhar Bharat of Hon'ble Prime Minister, the Government of Gujarat is committed to the realization of Viksit Gujarat - Viksit Bharat@2047. Widely acknowledged as the "Growth Engine of India", Gujarat owes its strength to several strategic advantages: like strategic geographic position owing to its ports and its fertile black soil that has positioned Gujarat as the highest cotton producing State in India. Under the Hon'ble Prime Minister's vision of work on five F's -Farm, Fibre, Fabric, Fashion (Garment) & Foreign (Export), the state had introduced Gujarat Textile Policy 2012 which led to comprehensive growth in textile sector and set up of approximately 46 lakh spindles.

<b>Eligible Activities</b>	Garments, Apparel & Made-ups, Technical Textiles Activity (including Composite Unit)	Weaving (with or without preparatory), Knitting, Dyeing & Processing, Texturizing, Twisting, MMF Spinning to manufacture yarn from Polyester Staple Fiber (PSF) / Viscose Staple Fiber (VSF) (excluding Spinning activity of Cotton and Synthetic Filament Yarn), and Embroidery.
----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

thrust sectors In the economic growth of the state.  
 In view of the above, the Government of Gujarat decided to formulate a new Integrated Textile Policy aimed at augmenting investments in the textile sector and to strengthen the textile value chain across each sub-sector, while also focusing on strengthening the garments and apparels as well as technical textiles Industry. The development of the upcoming greenfield

prestigious Pradhan Mantri Mega Integrated Textile Region and Apparel (PM MITRA) Textile Park In Gujarat coupled with the State Governments focus on promoting women Entrepreneurs and employment, MSMEs and Youth has also been given due consideration while formulating the Policy. The Policy also focuses on reducing the carbon footprint and promoting green growth, thereby making the sector globally competitive and environmentally sustainable.



# Government Support Capital Subsidy

Quantum of Assistance



Category of Taluka	Activity-1	Activity-2
Category I & PM MITRA Park	35% of eFCI, Maximum Rs. 100 Crore	20% of eFCI, Maximum Rs.50 Crore
Category 2	30% of eFCI, Maximum Rs. 100 Crore	18% of eFCI, Maximum Rs.50 Crore
Category 3	20% of eFCI, Maximum Rs.50 Crore	10% of eFCI, Maximum Rs.40 Crore
		Maximum

Category-wise classification of talukas will be as per GR MIS- 102020-347966-I Dt. 12/11/2020.

## Interest Subsidy Quantum of Assistance

Category of Taluka	Activity-1	Activity-2
Category 1 & PM MITRA Park	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum	@7% on Term Loan for 7 years; Maximum 2% of eFCI per annum
Category 2	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 2.5% of eFCI per annum	@7% on Term Loan for 7 years; Maximum 2% of eFCI per annum
Category 3	@5% on Term Loan for 6 years; Maximum 2% of eFCI per annum	@5% on Term Loan for 5 years; Maximum 2% of eFCI per annum

## Power Tariff Subsidy

### Quantum of Assistance

Activity	Quantum
Activity-1	Rs.1/unit (kWh) Availing power either from DISCOM or Renewable Power through open-access for period of 5 years from DoCP
Activity-2	

## Payroll Assistance

### Quantum of Assistance

Activity	Quantum
Garment, Apparel & Made-ups (Including Composite Unit)	Rs. 5000 per Female Worker & Rs. 4000 per Male Worker per month for a period of 5 years
Technical Textile (including Composite Unit)	Rs. 3000 per Female Worker & Rs. 2000 per Male Worker per month for a period of 5 years

## Assistance to SHG for job work

### Quantum of Assistance

Type of Assistance	Quantum
Training Assistance	Rs. 5000 per month per member for a period of 3 months
Payroll Assistance	25% of job work value turnover limited to Rs. 5000 per month per member for a period of 5 years



# Special Package for Labour Intensive Units

Labour Intensive Unit - Unit providing employment to minimum 4000 employees out of which minimum 1000 are female employees

## Capital Subsidy Quantum of Assistance

Category of Taluka	Activity-1	Activity-2
Category 1 & PM MITRA Park	35% of eFCI, Maximum Rs. 150 Crore	25% of eFCI, Maximum Rs.150 Crore
Category 2	30% of eFCI, Maximum Rs.150 Crore	25% of eFCI, Maximum Rs.150 Crore
Category 3	25% of eFCI, Maximum Rs. 150 Crore	25% of eFCI, Maximum Rs. 150 Crore

## Interest Subsidy Quantum of Assistance

Category of Taluka	Activity-1	Activity-2
Category 1 & PM MITRA Park	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum
Category 2	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum
Category 3	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum	@7% on Term Loan for 8 years; Maximum 3% of eFCI per annum

## Power Tariff Subsidy Quantum of Assistance

Activity	Quantum
Activity-1	Rs. 1/unit (kWh) for DISCOM Power or Renewable Power through open-access or drawl of power from group captive renewable energy plant with a cap of Rs 15 Cr/ Year for period of 5 years from DoCP
Activity-2	

## Payroll Assistance Quantum of Assistance

Activity	Quantum
Garment, Apparel & Made-ups (including Composite Unit)	Rs. 5000 per Female Worker & Rs. 4000 per Male Worker per month for a period of 10 years
Technical Textile (including Composite Unit)	Rs. 3000 per Female Worker & Rs. 2000 per Male Worker per month for a period of 10 years

## Assistance to SHG Assistance Quantum of Assistance

Type of Assistance	Quantum
Training Assistance	Rs. 5000 per month per member for a period of 3 months
Payroll Assistance	25% of job work value turnover limited to Rs. 5000 per month per member for a period of 5 years

Courtesy: Industry Commissionerate, Industries and Mines Department, GoG



# જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવતી વ્યક્તિ પોતાની મિલકત જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ધરાવનારને ભાડે આપે તો ભાડેથી મિલકત આપવાના કરારમાં રેન્ટની રકમ પર 18 ટકાના દરે જીએસટી લાગશે

**૨** હેઠાણ સિવાયની કોઈ પણ સ્થાવર મિલકત જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવતી વ્યક્તિ રજિસ્ટ્રેશન ધરાવનાર વ્યક્તિને ભાડેથી આપે તો રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતી વ્યક્તિ પોતે ભાડાની રકમના 18 ટકા રકમ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ પેટે ભાડે લેનાર વ્યક્તિએ સરકારમાં જમા કરાવવો પડશે. આ રીતે દુકાન, ઓફિસ, ગોદામ, જમીન કે પછી કો વર્કિંગ પ્લેસ ભાડે આપનાર રજિસ્ટર્ડ વ્યક્તિ હોય તો તેની પાસેથી ભાડેથી તે જગ્યા લેનારે 18 ટકાના દરે જીએસટી જમા કરાવવો પડશે. રહેઠાણ સિવાયની કોઈ પણ મિલકતને કોઈ પણ હેતુથી ભાડે આપવામાં આવશે, રજિસ્ટર્ડ ડીલર અનરજિસ્ટર્ડ વ્યક્તિ કે કંપની કે સંસ્થાને આપશે



**હેમ છાજેડ, જીએસટી એક્સપર્ટ,  
ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ**

તો તેને માટે ભાડું ઉપરાંત ભાડે લેનારે 18 ટકાના દરે જીએસટી ચૂકવવો પડશે.

સીબીઆઈસીએ આઠમી ઓક્ટોબરે બહાર પાડેલો આ પરિપત્ર દસમી ઓક્ટોબરથી સમગ્ર દેશમાં લાગુ પડશે. જોકે કોમર્શિયલ પ્રોપર્ટી ભાડે આપવા માટે પહેલાથી જ 18 જીએસટી વસૂલવામાં આવતો હતા. જીએસટીના એક્સપર્ટ અને ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ હેમ છાજેડનું કહેવું છે કે આ નવા પરિપત્ર પછી રહેઠાણ માટેનું ઘર કોઈને રહેવા માટે કોઈ વ્યક્તિ ભાડે આપશે અને ભાડે આપનાર વ્યક્તિ જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવતી હોય અને તે મકાન ભાડે લેનાર પણ રજિસ્ટર્ડ ન હોય તો તેવા સંજોગમાં તેમને ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ભરવામાંથી માફી મળશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમના પર કોઈ જ જીએસટી લાગશે નહિ.

બીજી તરફ જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ધરાવનાર

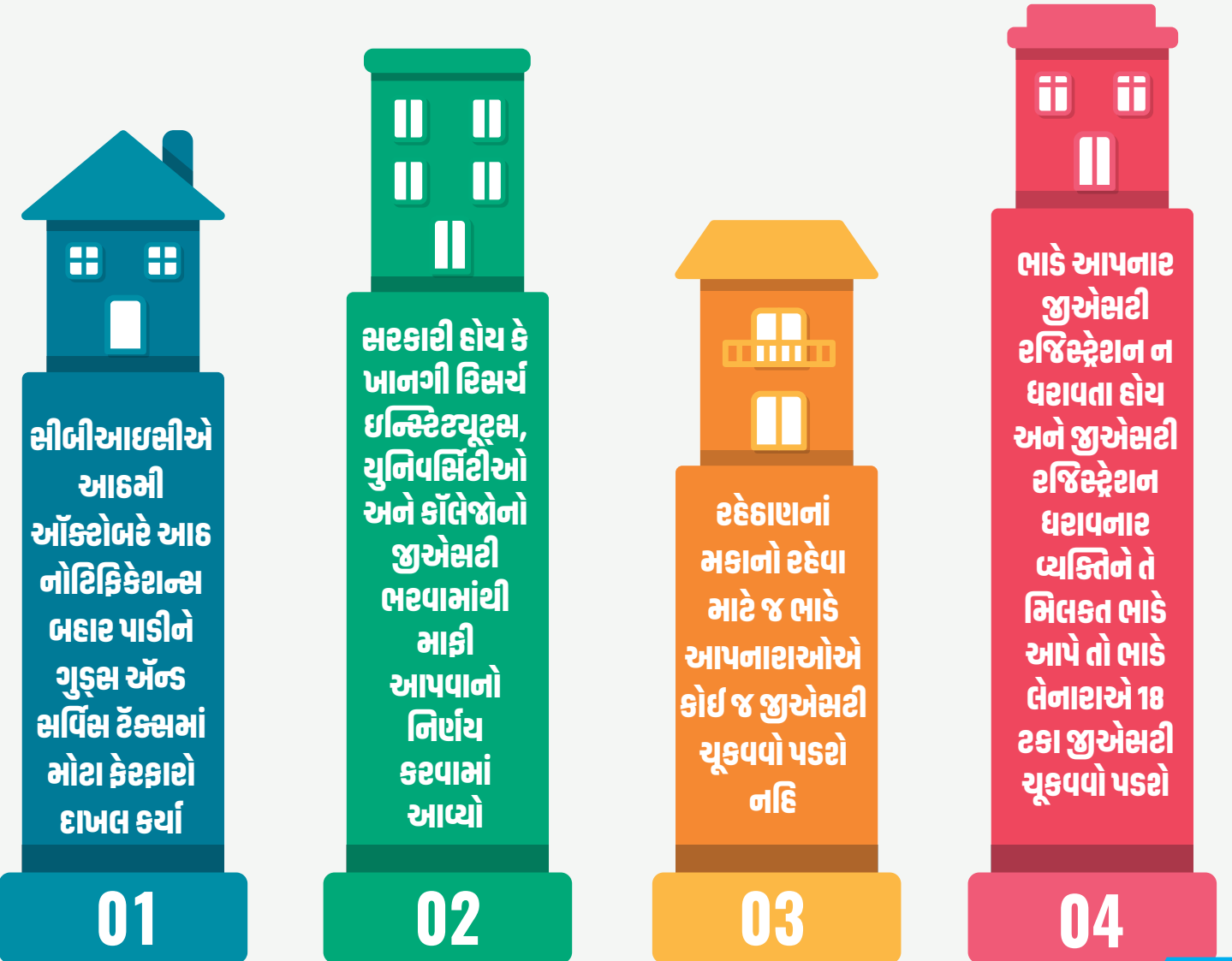
વ્યક્તિ પોતાની માલિકીની રહેઠાણની જ મિલકત હોય અને તે કોમર્શિયલ હેતુ માટે કોઈ પણ વ્યક્તિને ભાડેથી આપશે તો તેણે તેના ભાડાંની આવક પર 18 ટકાના દરે જીએસટી ચૂકવવો પડશે. આમ આ સોદામાં મિલકત ભાડે આપનારે જ ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ચૂકવવાનો આવશે.

ત્રીજું, રહેઠાણની મિલકત હોય અને રહેઠાણના હેતુથી જ તે મિલકત ભાડે આપવામાં આવશે અને ભાડે આપનાર જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવતો હોય અને ભાડે લેનાર રજિસ્ટર્ડ વ્યક્તિ કે સંસ્થા હશે તો તેમને જીએસટી ભરવામાંથી માફી મળશે. ચોથું રહેઠાણની મિલકત હોય અને તેનો કોમર્શિયલ હેતુ માટે ઉપયોગ કરવાના હેતુથી ભાડે આપવામાં આવે અને ભાડેથી આપનાર વ્યક્તિ જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવતો હોય અને જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ધરાવનાર વ્યક્તિને તે મિલકત ભાડેથી આપે તો તેવા સંજોગોમાં ભાડેથી લેનાર અને ભાડું ચૂકવનાર વ્યક્તિએ તેના પર 18 ટકા જીએસટી સરકારમાં સીધો જમા કરાવવો પડશે. આ વ્યવસ્થાને રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ

તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે.

## લમસમનો વિકલ્પ પસંદ કરનારા વેપારીઓ ભેરવાશે

કોમ્પોઝિટનો એટલે કે લમસમનો વિકલ્પ પસંદ કરનારા વેપારીઓ સામાન્ય રીતે આવકના એક ટકા અથવા તો સર્વિસ પ્રોવાઈડર હોય તો આવકના છ ટકા રકમ જીએસટી જમા કરાવી દેવી પડે છે. તેઓ ભાડેથી જગ્યા લઈને ધંધો કરતાં હશે તો તેમના ભાડાંની રકમ પર ચૂકવવાના થતાં 18 ટકા જીએસટીની રકમ તેમની કોસ્ટ વધારી દેશે. લમસમનો વિકલ્પ પસંદ કરનારાઓ જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતા જ હોય છે. તેઓ અનરજિસ્ટર્ડ વ્યક્તિ કે સંસ્થા પાસેથી તેમની મિલકત ભાડે લેશે તો તેના પર તેમણે 18 ટકા જીએસટી ચૂકવવો પડશે. આ અઢાર ટકા રકમની તેમને ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ મળી શકશે નહિ, કારણ કે તેઓ લમસમનો વિકલ્પ પસંદ કરી ચૂક્યા છે. આ જ રીતે જીએસટીમાં કોમ્પોઝિટ એટલે કે લમસમનો વિકલ્પ પસંદ કરનારા વેપારીએ



# ઇન્વર્ટેડ ડ્યુટી સ્ટ્રક્ચરમાં આવતા લોકો ભેરવાશે

દસમી ઓક્ટોબરથી અમલમાં આવનારા આ પરિપત્રને કારણે જે બિઝનેસ ઇન્વર્ટેડ ડ્યુટી સ્ટ્રક્ચર કે પછી એક્ઝમ્પ્ટેડ હશે તે બિઝનેસને આ વ્યવસ્થા હેઠળ કોઈ જ રિફંડ મળી શકશે નહિ. તેમની મોટી રકમ બ્લોક થઈ જવાની સંભાવના રહેલી છે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ તો એક કંપની કાચા માલની ખરીદી કરીને ફિનિશ પ્રોડક્ટ તૈયાર કરવા માટે અંદાજે 18 ટકા ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ચૂકવે છે. તેમી ફિનિશ પ્રોડક્ટ્સ પર 12 ટકા જીએસટી લાગતો હોવાથી તેમના અંદાજે ૯ ટકા જેટલાં નાણાં જીએસટી કચેરીમાં કાયમને માટે જમા પડ્યાં રહે છે. આ રકમ તેમની કાયમને માટે બ્લોક થઈ જાય છે. હવે તેઓ પોતે તો જીએસટીમાં રજિસ્ટર્ડ છે, પરંતુ તેઓ જો જીએસટીમાં રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવનારી વ્યક્તિ પાસેથી કોઈ પણ હેતુસર ભાડાથી મિલકત કે ઓફિસ લેશે તો તેને માટે તેમણે 18 ટકા જીએસટી ચૂકવવો પડશે. જીએસટીની આ રકમની તેમને ક્રેડિટ મળશે, પરંતુ તેનું રિફંડ મળશે નહિ. કારણ કે સર્વિસનું રિફંડ આપવામાં આવતું જ નથી. આમ ભારેથી મિલકત આપવી તે સર્વિસ છે. તેનું રિફંડ મળી શકે જ નહિ.

રહેઠાણની મિલકત કોમર્શિયલ હેતુસર ભારેથી લીધેલી હશે અને ભારેથી આપનાર જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતો નહિ હોય તો તેવા સંજોગોમાં રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ હેઠળ તેણે 18 ટકાના દરે જીએસટી ચૂકવવો પડશે. તેની ઇનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ તેને મળશે નહિ.

## ભંગારના વેપારીઓને ટીડીએસ રજિસ્ટ્રેશન કરાવવા પંદરથી વીસ દિવસનો સમય આપો

દસમી ઓક્ટોબર 2024થી મેટલ સ્ક્રેપ એટલે કે ધાતુના ભંગારનો સોદા કરનારાઓ માટે નવી જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી છે. જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન ધરાવતા ધાતુના ભંગારના વેપારી દ્વારા જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન ન ધરાવતા વેપારીને ભંગાર વેચે તો તેના પર બે ટકાના દરે ટીડીએસ-ટેક્સ ડિડક્શન એટ

ધાતુના ભંગારના સોદા પર કરવામાં આવતા પેમેન્ટની રકમ પર બે ટકા ટીડીએસ કરવાનું ફરજિયાત કરવામાં આવ્યું હોવાથી ભંગારના વેપાર સાથે સંકળાયેલા લોકોની હાલાકીમાં વધારો થશે

આઠ તારીખે પરિપત્ર કરીને ભંગારના વેપારીઓને ટીડીએસ રજિસ્ટ્રેશન કરાવવાનો પૂરતો સમય જ ન આપવામાં આવ્યો હોવાથી દસ ઓક્ટોબરથી જ પેમેન્ટ પર 2 ટકાના દરે ટીડીએસ કરવો કઠિન બન્યો

લમસમનો વિકલ્પ પસંદ કરનારા વેપારી ગુડ્સની આપકના એક ટકા અથવા તો સર્વિસની આપકના છ ટકા રકમ જીએસટી જમા કરાવી છે, પરંતુ આ વેપારી ભારેથી જગ્યા લઈને ધંધો કરતાં હશે તો તેમના ભાંડાની રકમ પર ચૂકવવાના થતાં 18 ટકા જીએસટી તેમની કૉસ્ટ વધારી દેશે.

મોટર વેહિકલ અને વિમાનોમાં વપરાતી સીટ પર લેવામાં આવતો જીએસટીને 9 ટકાથી વધારીને 14 ટકા કરી દેવામાં આવ્યો છે. તેની જુદી જુદી સાઇઝ પ્રમાણે તેના દર 9થી 14 ટકાની રેન્જમાં રાખ્યા છે. વાસ્તવમાં એસજીએસટી અને સીજીએસટી મળીને તેના દર 18થી 28 ટકા થશે.

# રેસ્ટોરાંનો ખર્ચ વધી જશે, વાનગીઓ મોંઘી થશે

રેસ્ટોરાંની જગ્યા પણ બહુધા ભાડે જ લેવાયેલી હોય છે. રેસ્ટોરાં પાસે જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન હોય જ છે, પરંતુ ભાડે આપનાર રજિસ્ટર્ડ ન હોય તો તેવા સંજોગોમાં રેસ્ટોરાં સંચાલકોએ રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ હેઠળ ભાડાની રકમ પરનો 18 ટકા જીએસટી જમા કરાવવો પડે છે. હવે આ રેસ્ટોરાં 18 ટકા જમા કરાવે છે તે તેની વધારાની કોસ્ટ થઈ જશે. તેની કેડિટ તેને મળવાનો રસ્તો રહેતો જ નથી. રેસ્ટોરાંની વાનીઓ પર લેવાતા 5 ટકા જીએસટીનું તેમને રિફંડ મળવાપાત્ર જ નથી. તેથી ભાડાની રકમ પરના 18 ટકા જીએસટીની રકમ એડજસ્ટ કરવાનો કોઈ વિકલ્પ નથી. તેવી જ રીતે આ રેસ્ટોરાં ઈ-કોમર્સ પણ કરે છે. તેની પ્રોડક્ટ્સની ડિલિવરી સ્વિગી અને ઝોમેટો જેવાં ડિલિવરીનાં કામ કરનારાઓનાં માધ્યમથી થાય છે. ડિલિવરી કરનાર સ્વિગી અને ઝોમેટો પ્રોડક્ટ્સ પરના જીએસટીની રકમ તે ખરીદનાર પાસેથી વસૂલીને સરકારમાં સીધી જમા કરાવી દે છે. તેથી રેસ્ટોરાં સામે તે એક્ઝમ્પ્ટેડ સેવા થઈ જાય છે. તેથી તે રકમ ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ તેને મળવાપાત્ર બનતી જ નથી. આ વધારાના ખર્ચનો બોજ વાનગીઓના ભાવ વધારી દઈને ગ્રાહક નામની કન્યાની કેડ પર નાખી દેવામાં આવશે.



સોર્સ કરવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી છે. આઠમી ઓક્ટોબરે કરવામાં આવેલા પરિપત્રમાં જણાવવામાં આવ્યું છે કે ધાતુના ભંગારની ખરીદી અને વેચાણ કરનારા વેપારી પાસે જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન ન હોય તેવા કિસ્સાઓમાં રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ હેઠળ માલ ખરીદનાર વેપારીએ 18 ટકા જીએસટી જમા કરાવવો પડશે. જે વેપારીએ આ નિયમ હેઠળ 18 ટકા જીએસટી જમા કરાવ્યો હશે તેમને ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ પણ મળશે એમ ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ હેમ ઇજેડનું કહેવું છે. ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સમાં ધાતુઓના ભંગારના વેપારમાં બોગસ બિલિંગ થતું અટકાવવા માટે બે ટકા ટીડીએસ કરવાની જોગવાઈ દાખલ કરવામાં આવી છે. જોકે તેમાં વેપારીઓને એક સમસ્યા નડે તેમ છે. વેપારીઓને નવું નોટિફિકેશન બહાર પાડ્યા પછી ટીડીએસ રજિસ્ટ્રેશન લેવા માટે માત્ર 24થી 36 કલાકનો જ સમય આપવામાં આવ્યો છે. રજિસ્ટ્રેશન મેળવ્યા વિના ટીડીએસ કરી શકાતું નથી. ટીડીએસનું રજિસ્ટ્રેશન મેળવીને પેમેન્ટ કરવા માટે તેમને 15થી 20 દિવસનો સમય આપવો જરૂરી છે.

ધાતુના ભંગારના સોદામાં કિલોએ વેપારીઓનું માર્જિન માત્ર 15થી 20 રૂપિયા હોય છે. આમ એક ટન માલ પર તેમને રૂ. 15,000થી 20,000નો ગાળો

મળે છે. આ સંજોગોમાં તેમની સંપૂર્ણ રકમ પર બે ટકાના ટીડીએસ કરવાનું જણાવવામાં આવે તો તેમને મળનારા નફા કરતાં વધુ રકમ ટેક્સમાં જશે. હેમ ઇજેડનું કહેવું છે કે, “નવી જોગવાઈને પરિણામે વેપારીઓને વર્કિંગ કેપિટલની તાણ ઊભી થશે. તેથી ધંધો કરવા માટે વર્કિંગ કેપિટલમાં સતત ઉમેરો કરતાં રહેવાની ફરજ પડશે.”

## આઠ ઓક્ટોબરે 8 નોટિફિકેશન બહાર પાડ્યાં

દસમી ઓક્ટોબર 2024ના સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડાયરેક્ટ ટેક્સિસ એન્ડ કસ્ટમ્સે કુલ 8 નોટિફિકેશન બહાર પાડીને જીએસટીની જોગવાઈઓમાં ખાસ્સા ફેરફાર કર્યા છે. તેમાં જીએસટીના દરમાં ફેરફાર પણ કર્યો છે. તેમ જ જીએસટીમાં માફી પણ આપવામાં આવી છે. તેવી જ રીતે કેટલાક સોદાઓમાં રિવર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમની જોગવાઈઓ દાખલ કરી છે. જીએસટીમાં ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ લેવાની જોગવાઈમાં સુધારો પણ કર્યો છે. તેમ જ વિલંબથી વેરો ચૂકવનારાઓને વિલંબ માટે ચૂકવવી પડતી ફી પણ માફ કરી આપી છે.

જીએસટી એક્ટની કલમ 73, 74 અને 107 તથા 108 હેઠળ કરવામાં



# એક્ઝમ્પ્ટેડ કેટેગરીમાં આવતા જીએસટી રજિસ્ટર્ડ વેપારીઓ પર શી અસર પડશે.

એક્ઝમ્પ્ટેડ કેટેગરીમાં આવતા બિઝનેસધારકોને આ નવા પરિપત્રને કારણે બહુ જ ખરાબ સ્થિતિમાં મુકાવું પડશે એમ જણાવતાં ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ હેમ છાજેડ જણાવે છે કે, “એક્ઝમ્પ્ટેડ કેટેગરીમાં હોસ્પિટલ સેવા આપનારા, ઈ-કોમર્સવાળાનો સમાવેશ થાય છે. ઈ-કોમર્સવાળા રજિસ્ટર્ડ છે પણ જીએસટીમાં માફીપાત્ર ગણાય છે. ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ તો સામાન્ય રીતે હોસ્પિટલ્સ જગ્યા ભાડેથી જ લે છે. હોસ્પિટલ જીએસટીમાં રજિસ્ટર્ડ હોય જ છે. તેમણે ભાડેથી લીધેલી મિલકત પર 18 ટકાના દરે જીએસટી ચૂકવવો પડશે, પરંતુ તેમના ખાતામાં તેની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ આવે તો પણ તેઓ તેનો ઉપયોગ કરી શકશે નહિ. તેનો રિફંડ તરીકે તેઓ ઉપાડ પણ કરી શકતા નથી. આમ હોસ્પિટલ્સની જગ્યા ભાડેથી લઈને ચલાવનારાઓ પર 18 ટકાનો વધારાનો બોજ આવશે.”



આવેલા ઓર્ડરને સુધારવા માટેનું નોટિફિકેશન બહાર પાડ્યું. જૂન 2022થી કલમ 51 હેઠળ ટીડીએસ કરવાની જોગવાઈના અનુસંધાનમાં લાગુ કરવામાં આવેલી લેટ ફીની માફી આપી. કલમ 128એ હેઠળ ભરવી પડતી વિલંબિત ફી અને વ્યાજ તથા દંડમાં માફી આપી છે. કલમ 16 (5) અને કલમ 16 (6)નો ભંગ કરીને ખોટી રીતે ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ લેનારા રજિસ્ટર્ડ વેપારીઓ સામેના ઓર્ડર સુધારી આપવાની વ્યવસ્થા કરી. આ માટે Notification No. 21/2024 અને Notification No. 22/2024-Central Tax બહાર પાડવામાં આવ્યા છે. ખોટી આઈટીસી લેવાના ઓર્ડરમાં સુધારો કરવાની અરજી કરવામાં વિલંબ થયો હોય તો છ મહિનામાં તે ફાઈલ કરવાની તક આપવામાં આવી છે. તેમને અરજી કર્યા પછી સુધારેલો ઓર્ડર 3 માસમાં આપી દેવાની જોગવાઈ કરવામાં આવી છે. ત્યાર બાદ સુધારેલા ઓર્ડરનો સારાંશ આપવાની જોગવાઈ પણ કરવામાં આવી છે. તેમ જ જે તે વ્યક્તિને અંગત સુનાવણીની તક પણ આપવામાં આવી છે.

## કંસરની દવા પરના ટેક્સના દર નિશ્ચિત કર્યો

10મી ઓક્ટોબર 2024થી લાગુ કરવામાં આવેલી નવી જોગવાઈ હેઠળ ટ્રાસ્ટુગુમેબ ડેરુક્ષેટેકન, ઓસિમેર્ટિનિબ અને દુર્વાલુમેબની પરનો જીએસટીનો દર 2.5 ટકા કર્યો છે. આ ત્રણેય દવાઓ પર પહેલા જીએસટીનો દર કેટલો રાખવો તે સ્પષ્ટતા કરવામાં આવી નહોતી. હવે જીએસટીનો દર 2.5 ટકા એટલે કે એસજીએસટી અને સીજીએસટી મળીને 5 ટકા કરવાનો નિર્ધારિત કરી દેવામાં આવ્યું છે. અગાઉ તેના પર

12 ટકા જીએસટી લેવાતો હતો.

બીજી તરફ મોટર વેહિકલ અને વિમાનોમાં વપરાતી સીટ પર લેવામાં આવતો જીએસટીને દર 9 ટકાથી માંડીને 14 ટકા કરી દેવામાં આવ્યો છે. તેની જુદી જુદી સાર્થક પ્રમાણે તેના દર નક્કી કરવામાં આવ્યા છે. એચએસએ કોડ નંબર 9401 હેઠળ આવતી કાર સીટ્સ કે અન્ય સામગ્રી પરની

જીએસટી 14 ટકા સીજીએસટી વત્તા 14 ટકા એસજીએસટી મળીને 28 ટકા કરી દેવામાં આવ્યો છે. 10મી ઓક્ટોબર 2024થી આ જોગવાઈ લાગુ કરવામાં આવી છે. તેવી જ રીતે હેલિકોપ્ટરથી પેસેન્જર ટ્રાન્સપોર્ટ કરવાની સેવા પર પાંચ ટકા ટેક્સ લાદી દેવામાં આવ્યો છે. હા, તેની સાથે એક શરત પણ મૂકવામાં આવેલી છે. પેસેન્જર





ટેક્સ ભરનાર સંસ્થાએ પેસેન્જર ટ્રાન્સપોર્ટ સેવા આપવા માટે ઉપયોગમાં લીધેલી વસ્તુઓ પર ચૂકવેલા જીએસટીની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ લીધેલી ન હોવી જોઈએ. ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ ન લીધી હોય તો જ તેમને પેસેન્જર ટેક્સની ઈનપુટ ટેક્સ ક્રેડિટ આપવામાં આવશે. ઓરલાઈન્સ કંપનીઓ તેમની કંપની સાથે સંકળાયેલી વ્યક્તિ કે સંસ્થા પાસેથી ભારત બહારથી કોઈ પણ અવેજ લીધા વિના સેવા મેળવે તો તેવા સંજોગોમાં તેના પર કોઈ જ જીએસટી લાગુ પડશે નહિ. ભારતીય “રલાઈન્સ કંપનીઓને પણ અન્ય દેશોમાં આ જ પ્રકારનો લાભ આપવામાં આવશે.

તેવી જ રીતે ખાદ્ય સામગ્રી કે વાનગી બનાવવા માટેના કાચા માલ જેને એક્સટ્રુડેડ સ્નેક પેલેટ તરીકે ઓળખાવવામાં આવે છે તેના

પર પણ કદ એટલે કે સાઈઝ પ્રમાણે છ ટકી એસજીએસટી અને છ ટકા સીજીએસટી મળીને 12 ટકાના દરે જીએસટી લેવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે. તેમાં મકાઈ, ચોખા અને ઘંઉના બાંધેલા લોટ તથા તેમાં ફલેવર ઉમેરવા માટે વપરાતી વસ્તુઓ, તેના ટેક્સચર માટે ઉમેરવામાં આવતી વસ્તુઓ પર છ ટકાના દરે ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ લેવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે. આ વસ્તુઓમાં બટાકાના માવા, દાણા, જુવારની બાંધેલી કણક, સોયાનો બાંધેલો લોટ, મસૂરની દાળનો લોટ, શાકભાજીને બાફીને તૈયાર કરવામાં આવેલો જથ્થો તથા સુધારાવધારા કરીને તૈયાર કરવામાં આવેલા સ્ટાર્ચનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે. આ તમામનો સ્નેક પેલેટમાં સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે અને તેના પર છ ટકાના દરે જીએસટી લેવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે.

## જીએસટીની માફી આપી

વીજળીનું જોડાણ લેવા માટેની અરજી અને તેને માટે લેવાતાં ભાડાંના દર પર, મીટરના ભાડાં પર, મીટર ટેસ્ટિંગના ચાર્જ પર, ટ્રાન્સફોર્મર કે કંપેસિટર પર, તેને માટે કસ્ટમર્સ પાસેથી લેવામાં આવતા લેબર ચાર્જ પર, મીટર કે સર્વિસ લાઈન શિફ્ટ કરવાના ચાર્જ પર, ડુપ્લિકેટ બિલ આપવાના ચાર્જ પર ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ન લેવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો છે.

એજ્યુકેશન બોર્ડ, એજ્યુકેશનલ કાઉન્સિલ તથા તેના જેવી અન્ય સંસ્થાઓ દ્વારા આપવામાં આવતી સંલગ્ન સેવાઓ પર હવેથી કોઈ જ જીએસટી લેવામાં આવશે નહિ. સરકારી શાળાઓને પણ આ માફીનો લાભ મળશે. ત્રણ પ્રકારની સંસ્થાઓને રિસર્ચ એન્ડ ડેવલપમેન્ટ માટે ગ્રાન્ટ આપવામાં આવે છે. તેમાં રિસર્ચ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ્સ, યુનિવર્સિટીઓ અને કોલેજોનો જીએસટી ભરવામાંથી માફી આપવાનો નિર્ણય કરવામાં આવ્યો છે. કેન્દ્રીય કાયદાઓ કે પછી આવકવેરામાં માફી આપવાની જોગવાઈને પણ આ માફીની જાહેરાતમાં આવરી લેવામાં આવેલી છે. સરકારી અને ખાનગી બંને પ્રકારની સંસ્થાઓને આ લાભ આપવામાં આવશે. કેન્દ્રશાસિત પ્રદેશો માટે પણ આ પ્રકારનું નોટિફિકેશન બહાર પાડવામાં આવેલું છે. જીએસટીનું રિટર્ન ફાઈલ કરવા માટેના નિયમો સરળ કરવામાં આવ્યા છે. નવા નિયમોમાં રજિસ્ટર્ડ અને અનરજિસ્ટર્ડ વેપારી માટે જીએસટી રિટર્ન ફાઈલ કરવા માટેની તારીખ અંગે કેટલીક સ્પષ્ટતા કરવામાં આવી છે.

રેસ્ટોરાંની જગ્યા પણ બહુધા ભાડે જ લેવાયેલી હોય છે. રેસ્ટોરાં પાસે જીએસટીનું રજિસ્ટ્રેશન હોય જ છે, પરંતુ ભાડે આપનાર રજિસ્ટર્ડ ન હોય તો તેવા સંજોગોમાં રેસ્ટોરાં સંચાલકોએ રિપર્સ ચાર્જ મિકેનિઝમ હેઠળ ભાડાંની રકમ પરનો 18 ટકા જીએસટી જમા કરાવવો પડેશે. તેનાથી રેસ્ટોરાં સંચાલકોનો ખર્ચ વધશે તેથી તેમણે રેસ્ટોરાંમાં પીરસાતી પાનગીઓના ચાર્જ વધારવા પડશે



# સીબીઆઈસીએ ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ ટેક્સમાં માફી યોજના જાહેર કરી

એ

ન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઇન્ડાયરેક્ટ ટેક્સિસ ઍન્ડ કર્ટરમ્સે ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ

ટેક્સની માફીયોજના ૨૦૨૪ જાહેર કરી દીધી છે. પહેલી નવેમ્બર ૨૦૨૪થી આ યોજના અમલમાં આવશે. ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ ટેક્સ ઍક્ટ ૨૦૧૭ની કલમ ૧૨૮ હેઠળ જાહેર કરવામાં આવેલી યોજનામાં ભાગ લેનારા વેપારીઓને જીએસટીની બાકી રકમ ઉપર વ્યાજ અને



દંડ ચૂકવવામાંથી માફી આપી દેવામાં આવશે. ચાર્ટર્ડ ઍકાઉન્ટન્ટ હેમ ઇજેડનું કહેવું છે કે ૨૭મી સપ્ટેમ્બરે આ અંગેના બહાર પાડવામાં આવેલા નોટિફિકેશનમાં જણાવવામાં આવ્યું છે કે જીએસટી ઍક્ટની કલમ ૧૧૮, ૧૪૨, ૧૪૮ અને ૧૫૦ની જોગવાઈઓને કેન્દ્રમાં રાખીને આ માફીયોજના તૈયાર કરવામાં આવી છે. ચાર્ટર્ડ ઍકાઉન્ટન્ટ કરીમ લાખાણીનું કહેવું છે કે આ યોજનાને અમલમાં મૂકવા માટે નવી કલમ ૧૨૮-એ ઉમેરવામાં આવી છે. આ કલમ હેઠળ જીએસટી ચૂકવવામાં ડિફોલ્ટ કરનારાઓને વ્યાજ અને પેનલ્ટી માફ કરી દઈને ટેક્સની બાકી રકમ ચૂકવી દેવાની છૂટ આપવામાં આવી છે. જોકે આ માફી શરતી છે. ફોડ ન કરનારા વેપારીઓને વ્યાજ અને પેનલ્ટીમાં માફી આપવામાં આવશે. 2017-18 અને 2019-20ના કેસોમાં આ માફી આપવામાં આવશે. અલબત્ત, વેપારીએ તેની



સીબીઆઈસીએ જાહેર કરેલી ગુડ્સ ઍન્ડ સર્વિસ ટેક્સની માફી યોજનાનો પહેલી નવેમ્બરથી અમલ શરૂ થશે

સામેની વેરાની રિમાન્ડનાં પૂરાં નાણાં જમા કરાવવાં જ પડશે.

જે વેપારીઓને કલમ ૭૩ (૧) હેઠળ નોટિસ આપવામાં આવી હશે અને કલમ ૭૩ (૩) હેઠળ સ્ટેટમેન્ટ મોકલવામાં આવ્યું હશે અને જે પાર્ટીઓના કેસમાં ઓર્ડર નહિ થયો હોય તે

પાર્ટીઓને આ યોજનાનો લાભ મળશે. આ જ રીતે જે કેસોમાં કલમ ૭૩ (૯) હેઠળ કોઈ ઓર્ડર કરવામાં આવેલો હોય અને કલમ અને કલમ ૧૦૭ (૧૧) હેઠળ કોઈ જ ઓર્ડર ન કરવામાં આવ્યો હોય અથવા તો કલમ ૧૦૮ (૧) હેઠળ ઓર્ડર કરવામાં આવ્યો હશે તેવા કેસો સાથે સંકળાયેલા પક્ષકારને પણ આ માફીયોજનાનો લાભ આપવામાં આવશે. કલમ 73 હેઠળના કેસોમાં ફોડ ન કર્યો હોય તેવા વેપારીઓને જ સમાવેશ થાય છે. તેથી ફોડ ન કરનારાઓને જ આ યોજનાનો લાભ મળશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો જે વેપારીઓની રિટર્ન ફાઈલ કરવામાં ભૂલ થઈ હોય કે પછી તેમણે કરેલા ટ્રાન્સેક્શન બતાવવામાં ભૂલ થઈ હોય તેમન જ આ યોજનાનો લાભ મળશે. તદુપરાંત જે વેપારીઓએ રિટર્ન ફાઈલ કરવામાં વિલંબ કર્યો હોય, પાત્રતા કરતાં વધુ ઈનપુટ ટેક્સ કેડિટ કલેઈમ કરી લેવામાં આવી હોય, તેમ જ જીએસટીના કાયદાના અર્થઘટનમાં ફેર પડવાને કારણે જે વેપારીઓ વિવાદમાં આવ્યા હોય તેમને જ આ માફીયોજનાનો લાભ મળશે. જીએસટી ઍક્ટની ઘણી જોગવાઈઓના અર્થઘટન



કરવામાં આજેય તકલીફ પડી રહી હોવાનું એક્સપર્ટ્સનું કહેવું છે.

વાસ્તવમાં વ્યાજ અને દંડની માફીયોજના લાવવા પાછળનો મૂળભૂત હેતુ વધુ સંખ્યામાં વેપારીઓ જીએસટીના કાયદાનું પાલન કરતા થાય તે જોવાનું છે. તેમ જ કરદાતાઓ પર વેરાનું અતિશય ભારણ ન આવે તે જોવાનો હેતુ પણ વ્યાજ-દંડની માફીયોજનાનો છે. જે વેપારીઓએ જાણીબૂજીને કાયદાનું ખોટું અર્થઘટન કર્યું હશે તેમને પણ આ યોજનાનો લાભ મળશે નહિ. તેમ જ હકીકતને છુપાવીને પછી વિવાદમાં આવ્યા હોય તેવા કરદાતાઓને પણ માફીયોજનાનો લાભ આપવામાં આવશે નહિ.

પહેલી જુલાઈ ૨૦૧૭થી માંડીને ૩૧મી માર્ચ ૨૦૨૦ સુધીના જીએસટીના બાકીદારોને માફીયોજનાનો લાભ આપવામાં આવશે. તેમાં પક્ષકારને કે વેપારીને આપવામાં આવેલી નોટિસમાં

## જીએસટીની માફીયોજનામાં ભાગ લેનાર પાસે વ્યાજ ને દંડ પસૂલવામાં આવશે નહિ



ગીબી કરવામાં આવેલી કે પછી સ્ટેટમેન્ટના માધ્યમથી નક્કી કરી આપવામાં આવેલી બાકી વેરાની ડિમાન્ડ પ્રમાણેનો વેરો તેમણે જમા કરાવી દેવાનો રહેશે. તેના ઉપર વ્યાજ કે દંડ ચૂકવવાના આવશે જ નહિ. જીએસટી એક્ટની કલમ ૫૦ની જોગવાઈ હેઠળ કરદાતાએ કોઈ પણ જાતનો દંડ ચૂકવવો પડશે નહિ. તેમ જ વેપારીને આપવામાં આવેલી નોટિસના અનુસંધાનમાં ચાલુ કરવામાં આવેલી તમામ કાર્યવાહી કે પછી સ્ટેટમેન્ટના માધ્યમથી કરવામાં આવેલા ઓર્ડર આ યોજનામાં ભાગ લીધા પછી સમાપ્ત થઈ જશે.

જીએસટી એક્ટની કલમ ૭૪ (૧) હેઠળ ઓર્ડર કરવામાં આવ્યો હોય કે પછી એપેલેટ ઓથોરિટી કે એપેલેટ ટ્રિબ્યુનલ પછી કોર્ટ કલમ ૭૫ (૨) હેઠળ કોઈ ઓર્ડર કર્યો હશે તો પણ તે ઓર્ડરને

નોટિસના અનુસંધાનમાં કરવામાં આવેલા ઓર્ડર તરીક જોવામાં આવશે. એપેલેટ ઓથોરિટીએ કરેલા ઓર્ડરના અનુસંધાનમાં સંબંધિત વેપારીએ કેટલીક રકમ જમા કરાવીને પછી માફી માટેની યોજનાનો લાભ લેવા માટે આગળ આવવાનું રહેશે. જોકે જીએસટીના એક્સપર્ટનું કહેવું છે કે શરતી માફીયોજનાનો ખરેખર લાભ લેવો હોય તો તમારે ટેક્સની સંપૂર્ણ ડિમાન્ડને સ્વીકારી લેવી પડશે. પેમેન્ટ કરી દેવું પડશે. તેમ જ તેને લગતા તમામ પેન્ડિંગ કેસો પણ પડતા મૂકી દેવાના રહેશે. આ યોજના હેઠળ તમારા કેસનો સ્વીકાર કરવામાં આવશે અને તમે ટેક્સની ડિમાન્ડના પૈસા ચૂકવી દેશો તો તમારી સામેની નોટિસ આપોઆપ જ રદબાતલ ઠરી જશે. હા, ૩૧મી માર્ચ ૨૦૨૫ પહેલાં ટેક્સ ડિમાન્ડનાં પૂરાં નાણાં જમા કરાવી

દેવાનાં રહેશે. નિર્ધારિત તારીખ પહેલાં પૈસા જમા કરાવવામાં નિષ્ફળ જનારાઓને કદાચ યોજનાનો સંપૂર્ણ લાભ મળશે નહિ.

બોગસ રિફંડ લઈ જનારાઓને વ્યાજ-દંડ માફીયોજનાનો લાભ મળશે નહિ. તેમ જ કલમ ૭૪ હેઠળના કેસોની વ્યાજ-દંડની માફીયોજનામાંથી બાદબાકી કરી દેવામાં આવી છે. તેમાં ફોડ થયો હોવાનો નિર્દેશ આપતા સોદાઓનો સમાવેશ થાય છે. તેમ જ જાણીબૂજીને કાયદાનું ખોટું અર્થઘટન કરવામાં આવેલું હોય છે અને હકીકતને છુપાવવામાં આવેલી હોય છે. આમ માત્ર ઈમાનદાર વેપારીઓને વ્યાજ-દંડ માફીયોજનાનો કેસમાંથી છૂટવાની વાજબી અને સમતોલ તક આપવાનું નક્કી કરવામાં આવ્યું છે. હા, જેમણે વ્યાજ-દંડ ચૂકવી દીધો છે તે વેપારીઓને તે વ્યાજ-દંડની રકમનું રિફંડ મળશે જ નહિ.

આ માફીયોજનાની ગાઢ અસર પડવાની છે. કાયદા મુજબ ટેક્સની રકમ જમા કરાવી દેવા તરફ વેપારી આલમને અને તેમાંય નાના બિઝનેસમેનને ટેક્સ કોમ્પ્લાયન્સ કરવા તરફ ધકેલશે. વ્યાજ-દંડ માફીયોજનાને કારણે જીએસટીના સંખ્યાબંધ કેસો ઓછા થઈ જવાની સંભાવના છે. ટેક્સ રિકવરી પણ ખાસ્સી સારી થવાની ગણતરી મૂકવામાં આવી રહી છે. વેપારીઓને કોર્ટ કેસમાંથી છૂટકારો મળશે. તેમના બિઝનેસને નિયમિત કરી શકશે. અલબત્ત, ફોડ કરનારાઓના કેસમાં સ્કુટિની થવાની શક્યતાઓ ખાસ્સી વધી જવાની સંભાવના રહેલી છે. આમ આગામી મહિનાઓમાં જીએસટીના કાયદાનો યુસ્ત અમલ થશે. જીએસટીએના પોર્ટલની ખામીને કારણે વિવાદમાં અજાણતા જ ફસાઈ ગયેલા કે પછી વેટની સિસ્ટમમાંથી જીએસટીની સિસ્ટમમાં ટ્રાન્સફર થયા તે વખતે વિવાદમાં ફસાયેલા વેપારીઓને માટે વ્યાજ-દંડ માફીની યોજના બહુ સારી સાબિત થવાની સંભાવના છે. વ્યાજ-દંડની રકમ કેટલીક વાર કુલ ડિમાન્ડના ૪૫થી ૫૫ ટકા જેટલી થઈ જતી હોવાનું જોવા મળે છે. નાના બિઝનેસમેન માટે વ્યાજ-દંડની માફીયોજના બહુ જ મોટું પરિવર્તન લાવી દેનાર યોજના સાબિત થશે.

જીએસટીની દરેક માફીયોજનામાં જેન્યુઈન કરદાતાને અન્યાય થતો જોવા મળે છે. વ્યાજ-દંડ માફીની યોજનામાં પણ જે વેપારીઓએ વ્યાજ-દંડ ચૂકવી દીધાં છે તેમને કોઈ જ ન્યાય મળતો નથી. તેમની સચ્ચાઈની અવગણના થઈ રહી છે. આમ સરકારની માફીયોજનાઓ પણ ગેરરીતિ આચરનારાઓને અછોવાનાં કરી રહી છે. તેથી સાચા વેપારીઓ અન્યાય થયાની લાગણી અનુભવી રહ્યા છે.

# વૅટ, એક્સાઈઝ અને સર્વિસ ટૅક્સ વિલીન થઈ જતાં ભાવ ઘટ્યા



૫

હેલી જુલાઈ ૨૦૧૭થી જીએસટી અમલમાં આવ્યો ત્યારે ટૅક્સમાં મળી ગયેલી રાહતનો લાભ ગ્રાહકો સુધી ન પહોંચાડનારાઓ સામે પહેલી ઓક્ટોબર ૨૦૨૪થી ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટૅક્સની ઍપેલેટ ટ્રિબ્યુનલ કેસ ચલાવશે.

અત્યાર સુધી ઍપેલેટ ટ્રિબ્યુનલ ન હોવાને કારણે આ કેસ કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયા દ્વારા ચલાવવામાં આવતા હતા. ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટૅક્સ દાખલ કરવામાં આવ્યો ત્યારે વૅટ, એક્સાઈઝ અને સર્વિસ ટૅક્સ સહિતના ટૅક્સ તેમાં સમાવી લેવામાં આવ્યા હતા. ઘણા બધા ટૅક્સ એકમાં જ સમાઈ જતાં ચીજવસ્તુઓના ભાવ ઘટી ગયા હતા. આ ઘટેલા ભાવનો લાભ ગ્રાહકોને આપવા કાયદેસર વેપારીઓ બંધાયેલા છે, પરંતુ ખાસ્સા વેપારીઓએ આ લાભ જનતા સુધી પહોંચવા દીધા નહોતા. પરિણામે તેમની સામે ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગની ફરિયાદ થઈ હતી.

આમ સરકાર તરફથી વેરામાં આપવામાં આવેલી રાહતનો લાભ ગ્રાહકો સુધી ન પહોંચાડીને વેપારીઓએ નફાખોરી કરી હોવાના આક્ષેપના અનુસંધાનમાં ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગના કેસ થયા છે. જોકે ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટૅક્સના કેટલાક એક્સપર્ટ્સ નામ ન આપવાની શરતે જણાવે છે કે આ કેસોમાં તેમણે કેટલી નફાખોરી કરી તે એસ્ટાબ્લિશ કરવું આટલાં વરસે અઘરું પડશે. પરિણામે કેટલાના કેસ ટકી રહે છે અને કેટલાના કેસમાં કેવા ચુકાદાઓ આવે છે તે જોવાનું રહ્યું. આ કેસ ચલાવવામાં સરકારે ખાસ્સો વિલંબ પણ કર્યો હોવાનું જાણકારોનું કહેવું છે. આ કેસો તત્કાળ જ હાથ પર લેવામાં આવ્યા હોત તો તેનાં પરિણામો જરૂરથી અલગ મળ્યાં હોત.

બીજી તરફ પહેલી એપ્રિલ ૨૦૨૫થી ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગના નવા કેસો રજિસ્ટર કરવાનું બંધ કરી દેવામાં આવશે. કોમ્પિટિશન કમિશન ઓફ ઈન્ડિયાની કચેરીમાં જ ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગના કેસોની સુનાવણી કરવામાં આવશે. સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડાયરેક્ટ ટૅક્સિસ એન્ડ કસ્ટમ્સે જીએસટી કાઉન્સિલની ભલામણોને આધીન રહીને ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગ માટેની ઍપેલેટ ટ્રિબ્યુનલ ચાલુ કરવામાં આવી છે.

જીએસટી ઍપેલેટ ટ્રિબ્યુનલ નફાખોરી કરનારા સામેના કેસ ૧ ઓક્ટોબરથી ચલાવવા માંડ્યા

પહેલી એપ્રિલ ૨૦૨૫થી જીએસટી ઍપેલેટ ટ્રિબ્યુનલ ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગના એક પણ કેસનું રજિસ્ટ્રેશન કરશે જ નહિ. ૨૦૧૭ની પહેલી જુલાઈથી જીએસટી લાગુ કરવામાં આવ્યો ત્યારે તેમાં એક્સાઈઝ, વૅટ અને સર્વિસ ટૅક્સ તેમાં સમાવી લેવામાં આવ્યા હતા. તેથી ટૅક્સનો બોજો ખાસ્સો ઓછો થઈ ગયો હતો. ટૅક્સનો બોજો ઓછો થયો તે પ્રમાણમાં ચીજવસ્તુઓના ભાવમાં ઘટાડો થવો જરૂરી છે. આ ઘટાડો થયો ન હોવાનું ખાસ્સા કિસ્સાઓમાં બન્યું હતું.

અત્યારે પેન્ડિંગ પડેલી અરજીઓનો ફાઈનલ નિકાલ ન થાય ત્યાં સુધી તેની સામેનો કેસ ચાલ્યા જ કરશે. પહેલી એપ્રિલ ૨૦૨૫થી ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગનો કેસ થવાના ભય ન રહેતાં કંપનીઓ તેમના ઉત્પાદનના ભાવ પોતાની જ રીતે નક્કી કરી શકશે. તેથી ઉદ્યોગો ભય વિના વેપાર કરી શકશે. આ અંકુશ હટી જતાં કંપનીઓ વચ્ચેની સ્પર્ધા વધી જશે. તેને પરિણામે અન્ય કોમોડિટીમાં જોવા મળે છે તેમ જીએસટી લાગુ પડતો હોય તેવી કોમોડિટીના ભાવમાં પણ વધઘટ જોવા મળશે.

પહેલી એપ્રિલ ૨૦૨૫થી ઍન્ટિપ્રોફિટિયરિંગના નિયમ હેઠળ નવા કેસોનું રજિસ્ટ્રેશન બંધ કરી દેવાનો નિર્ણય લેવાયો



# WE CARE

About creating a cleaner planet  
for a secure future





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

