લવ MUMBAI

Mumbai is upgrading

મુંબઈ બદલાય છે...

મુંબઈની જાહોજલાલીનો મદાર અફીણનો વેપાર

અફીણના વેપારી બન્યા સખાવતના બંધાણી

પશ્ચિમના દરિયાકાંઠા પર મુંબઈ બંદરનું વ્યૂહાત્મક ભૌગોલિક સ્થાન આ ટાપુ અને પછી મહાનગર બનેલી આ પુચ્છ વિનાની મગરી માટે આશીર્વાદ રૂપ સાબિત થયું. આજે ભલે મુંબઈ આર્થિક રાજધાની કહેવાય, પણ એક સમયે ઔદ્યોગિક રાજધાની હતી અને તેનાથી પણ પહેલાં વ્યાપારી રાજધાની તરીકે તેની ખ્યાતિ વિસ્તરી હતી. મુંબાઆઈ નામના કોળીઓનાં ગામદેવી પરથી મુંબઈને નામ મળ્યું છે અને મહાલક્ષ્મીના તેના પર સદા આશીર્વાદ રહ્યા છે. આ સમૃદ્ધિનો પાયો નખાયો અફીણના વેપારથી અને પછી કાપડ ઉદ્યોગે આ પાયા પર ઈમારત ચણી. જોકે, સમયાંતરે આ વેપાર અને ઉદ્યોગનાં વળતાં પાણી થયાં. આમ તો, ચારણી છંદમાં લખાયેલી આ રચના નદીના મિજાજનું વર્ણન કરે છે, પણ મુંબઈ નગરીની બાબતમાં પણ આ રચના એટલી જ બંધબેસતી છે-

ડુંગરથી દડતી, ઘાટ ઊતરતી. પડતી પડતી આખડતી
આવે ઉછળતી જરા ન ડરતી, હરતી ફરતી મદઝરતી
આવું કેમ, એ સમજવા માટે ફ્લૅશબૅકમાં જવું પડશે.

સપ્ટેમ્બર, ૧૮૧૮- મુંબઈના પચરંગીપણાનો પરિચય અને સાહસિકતાનો પરચો આપતાં એક પારસી સજ્જને

આશિષ ભીન્ડે

જમશેદજી જીજીભોય ઍન્ડ કંપની નામની પેઢીની સ્થાપના કરી. સ્થાપકનું નામ તો કંપનીના નામમાં જ આવી ગયું, સાથે તેમના પાર્ટનર હતા- ગુજરાતના જૈન મોતીચંદ અમીચંદ, કોંકણી મુસ્લિમ મોહમ્મદ અલી રોગે અને આગળ જતાં ગોવાના કેથલિક રૉજર ડી ફારિયા પણ જોડાયા. અઢારમી સદીના અંત સુધી મુંબઈ બંદર તો હતું, પણ પોતાનો વહીવટ પોતે કરી શકે એટલી કમાણી પણ આ ટાપુ-નગર કરી શકતું નહીં. પૉર્ટુગીઝો પાસેથી દહેજમાં મળેલા આ ટાપુને બ્રિટિશ તાજ પાસેથી ભાડાપટ્ટી પર લેનાર ઈસ્ટ ઈન્ડિયા કંપની એક તબક્કે બૉમ્બેથી એટલી હજી વાજ આવી ગઈ હતી કે, આ ટાપુઓ કોઈક બીજાના ગળામાં પહેરાવી દેવાનો વિચાર ગંભીરતાથી કરવા લાગી હતી. એક તો, સતત યુદ્ધ અને બીજી તરફ બંદરને મુખ્ય ભૂમિ સુધી જોડતો કોઈ માર્ગ ન હોવાથી કંપની ગળે આવી ગઈ હતી. પણ ૧૮૧૮માં બ્રિટિશ આર્મીએ મરાઠાઓને મજબૂત શિકસ્ત આપી અને પશ્ચિમ ભારતમાં દૂર દૂર સુધી કંપની સરકારની આણ પ્રવર્તવા લાગી. એ વર્ષે જૂનમાં કંપનીએ પુણેમાંથી બાજીરાવ બીજાના પેશ્વા શાસનનો અંત આણ્યો, આ સાથે જ આ ભાગને પણ બૉમ્બે પ્રેસિડન્સીમાં ભેળવી દીધો અને આમ બંદર નગરી હવે મુખ્ય ભૂમિ સાથે જોડાણ ધરાવવા લાગી હતી.

એ પહેલાં ઈંગ્લૅન્ડમાં લેવાયેલા એક નિર્ણયે આડકતરી રીતે બૉમ્બેનું મહત્વ વધારી મૂક્યું હતું. ૨૪ વર્ષની વયે ઈંગ્લૅન્ડના સૌથી નાની વયના વડા પ્રધાન તરીકે ચૂંટાયેલા વિલિયમ પિટે (તેઓ ધ યંગર તરીકે પણ ઓળખાતા) આ કાર્યભાર સંભાળવાના એક વર્ષ પછી ચા પરની ડ્યુટી ૧૧૯ ટકાથી ઘટાડીને ૧૨.૫ ટકા કરી નાખી હતી. આશય હતો, કાળાં બજારમાં થતાં વેપારને મુખ્યધારામાં લઈ આવવાનો. બીજું કારણ એ હતું કે, ચીન પાસેથી ચાની બ્રિટનની ખરીદીમાં અસાધારણ ઉછાળો આવ્યો હતો. પણ, ચીનાઓને બ્રિટિશ માલમાં બહુ રસ નહોતો, આથી બ્રિટનની આયાત અને નિકાસ વચ્ચે બહુ મોટો

તફાવત રહી જતો હતો. વળી, બ્રિટને ચાની ખરીદી માટેનું મૂલ્ય ચાંદીમાં ચૂકવવાનું થતું, જેના કારણે ચલણ કટોકટી ઊભી થઈ હતી. એક કાંકરે હંમેશાં જ અનેક પક્ષીઓ મારવામાં પાવરધા બ્રિટિશરોને અફીણમાં આ સમસ્યાનો ઉકેલ દેખાયો, ભારતીય અફીણમાં. બ્રિટનમાં ચાની આયાત પર કંપની સરકારનો એકાધિકાર હતો. હવે, આવી જ મોનોપોલી તેમણે ભારતમાં અફીણના પુરવઠા પર નાખી. બિહાર અને બનારસના અફીણના ખેડૂતો પાસેથી કંપની તેમનો પાક ખરીદી લેતી અને પોતાની ફૅક્ટરીઓમાં તેના પર પ્રક્રિયા કરી ચીનના કેન્ટોન (એટલે કે આજનું ગુઆંગઝોઉ) ખાતે નિકાસ કરવા માટે કલકત્તામાં તેની લીલામી કરતી. મધ્ય પ્રદેશના માલવામાં પણ અફીણ ઉગાડવામાં આવતું, પણ તેના પર કંપનીનું નિયંત્રણ ન હોવાથી મુંબઈના વેપારીઓ ત્યાંથી અફીણ મેળવતા હતા. એમ તો ચીનને કપાસની નિકાસ કલકત્તા અને બૉમ્બેથી કરાતી, પણ અફીણનો ધંધો વધુ લાભદાયી હતો.

કિશોરાવસ્થામાં જ જમશેતજી જીજીભોયે જહાજ દ્વારા ચીનની પાંચ ખેપ કરી હતી. ૧૮૦૫માં ચોથી ખેપ દરમિયાન ૧૨૦૦ ટનના બ્રન્સવિક નામના બ્રિટિશ જહાજ પરથી તેમને ફ્રેન્ચ દળોએ બંદી બનાવ્યા. નેપોલિયનિક યુદ્ધોના એ કાળમાં બ્રિટન અને ફ્રાન્સ વચ્ચેની દુશ્મનાવટ હિંદ મહાસાગરમાં પણ ફેલાઈ હતી. બ્રિટન જહાજ શ્રીલંકાના અત્યારના ગૉલ ટાપુ નિકટ હતું ત્યારે ફ્રાન્સના બે યુદ્ધ જહાજો સાથે તેનો સામનો થયો. જમશેતજી જેવા અનેક વેપારીઓ આ જહાજ પર હતા અને આ બધાને બંદી બનાવી દક્ષિણ આફ્રિકા લઈ જવાયા અને છોડી મૂકાયા. આ સમયમાં જહાજ પર સર્જ્યન તરીકે કાર્યરત વિલિયમ જાર્ડન સાથે તેમની દોસ્તી થઈ. યોગાનુયોગે એકબીજાની નજીક આવેલા આ બે જણની દોસ્તીએ ઈતિહાસની રૂખ બદલી નાખી હતી, એવું ઈતિહાસવિદ જેસ એસ. પલસેતિયા પોતાના પુસ્તક

જમશેદજી જીજીભોય

જમશેતજી જીજીભોય ઑફ બૉમ્બે નામના પુસ્તકમાં લખે છે. આગળ જતાં વિલિયમે જેમ્સ મેથેસન સાથે ભાગીદારીમાં કેન્ટોનમાં અફીણની સૌથી મોટી ઍજન્સીની સ્થાપના કરી. વિલિયમ-જમશેતજીની મુલાકાતના બે દાયકા પછી જમશેતજી જીજીભોય ઍન્ડ કંપની તથા જાર્ડિન મેથેસન ઍન્ડ કંપની વચ્ચે અસરકારક વ્યાપારી સંબંધો બંધાયા. જીજીભોયની કંપની જાર્ડિનને અફીણ મોકલનારી ભારતની સૌથી મોટી કંપની હતી. જીજીભોયે પોતાની સમૃદ્ધિનો લાભ શહેરને પણ આપ્યો અને જે જે સ્કૂલ ઑફ આર્ટ્સ અને જે જે હૉસ્પિટલ ઉપરાંત અનેક સખાવતી કાર્યોમાં તેમનું યોગદાન હતું. ૧૮૪૨માં જમશેતજીને રાણી વિક્ટોરિયાએ નાઈટહૂડ એનાયત કરી અને ૧૯૫૮માં તેઓ પ્રથમ બેરોનેટ બન્યા. અફીણના વેપારની આ હતી ઊજળી બાજુ.

ચીનમાં અફીણના વેચાણ પર ૧૭૨૯માં રાજાના ફરમાન દ્વારા પ્રતિબંધ મૂકવામાં આવ્યો હતો. કેન્ટોન, કલકત્તા, બૉમ્બે, દમણ અને લંડનમાં આ વેપાર સાથે સંકળાયેલાઓ જાણતા હતા કે, તેમની પ્રવૃત્તિ ગેરકાયદે છે. કંપનીએ અફીણનું વેચાણ કેન્ટોનને કરવાને બદલે કલકત્તામાં તેનું લીલામ કરવાની વ્યવસ્થા આ કારણથી જ ગોઠવી હતી. જાર્ડિન અને મેથેસનને કંપની સરકારના આશીર્વાદ હતા અને તેમની પાસે કદાચ સ્મગ્લરોનું નેટવર્ક હતું, જે આ માલ ચીનની અંદર પહોંચાડતું. ચીનમાં કેફી પદાર્થનો વેપાર અસાધારણ હદે વધી જતાં, ચીનના સમ્રાટે તેના પર અંકુશ મૂકવાનો નિર્ણય લેતાં, લિન ઝેક્સુ નામના વાઈસરોયને આ કારોબારને ધરાશાયી કરવાની કામગીરી સોંપી. લિને કેન્ટોનમાંના અફીણનાં તમામ ગોદામો પોતાના તાબામાં લીધાં અને ફૂંકી માર્યા. વિલિયમ જાર્ડિન ઈંગ્લૅન્ડ પાછો ફર્યો અને બ્રિટન આ બાબતમાં વળતર આપે એ માટે હાથ-પગ મારવાના શરૂ કર્યા. જમશેતજીએ પણ બ્રિટનને પત્ર લખી વિનંતી કરી કે, તેઓ ચીન સામે બળનો પ્રયોગ કરી વેપારીઓને થયેલા નુકસાનની ભરપાઈ કરાવે. કલકત્તા અને બૉમ્બેના વેપારીઓએ રોકડેથી અફીણ ખરીદ્યું હતું અને કેન્ટોનમાં તેમના ભાગીદારોએ કેન્ટોનમાં સ્મગ્લર્સને આ માલ વેચ્યો એ પછી તેમને નાણાં મળ્યાં હતાં, આમાં ખાસ્સો એવો સમય લાગ્યો હતો.

૧૮૩૯માં, બ્રિટિશરોએ ચીન પર હુમલો કર્યો, તેમણે કારણ તો મુક્ત વેપારનું આગળ કર્યું હતું. ૧૮૪૨માં બ્રિટનનો યુદ્ધમાં વિજય થયો અને ચીન પર તેમણે અપમાનજનક શરતો ઠોકી બેસાડી. તેમણે હૉન્ગ કૉન્ગને પોતાના હસ્તક લીધું, જેથી અફીણનું લૅન્ડિંગ કેન્ટોનને બદલે ત્યાં કરી શકાય.

૧૮૫૮ના વર્ષમાં રાણી વિક્ટોરિયાની ભારતનાં સમ્રાજ્ઞી તરીકે તાજપોશી કરવામાં આવી, ત્યારે ઈસ્ટ ઈન્ડિયા કંપનીની ભારતમાં જમીનની મહેસૂલી આવક હતી ૧૫,૩૧૭,૩૩૭ પાઉન્ડ સ્ટર્લિંગ, જે ભારતમાંથી થયેલી કુલ આવકના ૪૮ ટકા હતી. એ જ વર્ષે અફીણનું વેચાણ ૬,૮૬,૪૨૦૯ પાઉન્ડ સ્ટર્લિંગ હતું અર્થાત એ વર્ષે ભારત સરકારની (ઈસ્ટ ઈન્ડિયા કંપની ઘેટ ઈઝ) કુલ આવકમાં અફીણના વેચાણમાંથી થયેલી આવકનું પ્રમાણ એકવીસ ટકા કરતાં વધુ હતું.

વીસમી સદીની શરૂઆતમાં ચીનની વસ્તીના પાંચ ટકા લોકો અફીણના બંધાણી હતા. પણ ત્યાં સુધીમાં તો ચીનના ખેડૂતોએ પણ અફીણની ખેતી શરૂ કરી દીધી હતી અને બ્રિટિશરોએ આસામ અને બંગાળમાં ચાની ખેતી મોટા પાયે શરૂ કરાવી દીધી અને આમ ચીન-બ્રિટન-ભારત વચ્ચેના ત્રિપાંખિયા વેપારનો અંત આવ્યો. કેફી પદાર્થના વેપારમાંથી થયેલી આવકથી મુંબઈ અને હૉન્ગ કૉન્ગ આ બે શહેરોમાં જાહોજલાલી અને સમૃદ્ધિ આવી એ વાતને વિસારે પાડી દેવાય છે.

જમશેતજીની જેમ જ ઈરાકના યહુદી ડેવિડ સાસૂનનું નામ પણ મુંબઈમાં માનભેર લેવાય છે. તેમની સમૃદ્ધિમાં પણ અફીણના વેપારનો બહુ મોટો હિસ્સો હતો. બગદાદમાં તેમનો ભારે દબદબો, સમૃદ્ધિ અને જલવો હતો, પણ ઈરાકના શાસક સાથે અણબનાવ થયા પછી, તેમનું અપહરણ થયું અને ખંડણી પેટે મોટી રકમ ચૂકવી તેઓ મુક્ત થયા. બગદાદમાં હવે અંજળપાણી ખૂટ્યાં છે એ તેમને સમજાઈ ગયું અને ૧૮૩૨માં તેઓ બૉમ્બેમાં સ્થાયી થયા. અફીણ અને કપાસના વેપારમાંથી ડેવિડ સાસૂને સંપત્તિ ઊભી કરી. અફીણના ખેડૂતોને નાણાં ધીરવાના કામથી શરૂઆત કરી તેઓ ધીરે

(અનુસંધાન પૂર્તિ પાનું B2 પર)

શતાબ્દી તરફ કૂચ કરતા
JANMABHOOMI GROUP
॥ जननी जन्मभूमिश्च स्वर्गादपि गरीयसी ॥
જન્મભૂમિને અભિનંદન
સૌરાષ્ટ્ર ટ્રસ્ટ પ્રકાશન
૯૦મા વર્ષમાં પદાર્પણ પ્રસંગે 'લિજ્જત' પરિવાર તરફથી ખૂબ ખૂબ અભિનંદન
SYMBOL OF WOMAN'S STRENGTH
Lijjat PAPAD
શ્રી મહિલા ગૃહઉદ્યોગ 'લિજ્જત' પાપડ
(ખાદી અને ગ્રામોદ્યોગ પંચ દ્વારા માન્ય)
KVIC
Email : enquiry@lijjat.com • www.lijjat.com

મુંબઈની સમૃદ્ધિનો સમુદ્ર અને મિલોના દળદરનો દરિયો

વેપાર અને ઉદ્યોગ જેવા શબ્દો આપણે એકમેકના પર્યાયવાચી હોય એ રીતે અથવા એકબીજાની એવજમાં વાપરીએ છીએ. અર્થની દૃષ્ટિએ આ જેટલું ખોટું છે એટલું જ તે વ્યવહારિક રીતે પણ ખોટું છે. જેમ કે, મુંબઈના વિકાસના પાયામાં અફીણ અને કપાસનો વેપાર હતો, પણ તે ઈમારત ચણાઈ ઉદ્યોગની. ઈનફૅક્ટ, મુંબઈને ખરેખર મુંબઈ એટલે કે પ્રવૃત્તિઓથી ખદબદતું શહેર બનાવ્યું ઉદ્યોગે. આજે ગગનચુંબી અને ઝાકઝમાળ ભરી ઈમારતોનું બિઝનેસ ડિસ્ટ્રિક્ટ ગણાતા અપર વરલી કે લૉઅર પરેલ જેવા વિસ્તારો એક સમયે કાપડની મિલોથી ધમધમતાં અને શહેરની આજની ભવ્ય જાહોજલાલીનાં મૂળમાં આ મિલો છે.

કાવસજી નાનાભોય દાવરનું નામ મુંબઈના શિલ્પકારો સમાન અન્ય પારસીઓ જેટલું જાણીતું નથી, પણ ૧૮૩૦ના દાયકામાં માત્ર સોળ વર્ષની વયે પિતાના સ્ટોક બ્રૉકિંગના ધંધામાં જોડાનારા કાવસજીએ ઍડવિન હેકૉક નામના યુવાન અંગ્રેજ સાથે મળીને મર્કન્ટાઈલ બૅન્ક ઑફ બૉમ્બેની સ્થાપના છેક ૧૮૫૩માં કરી હતી.

આશિષ ભીન્ડે

આ બૅન્ક આજે એચએસબીસી બૅન્કનો હિસ્સો છે. હેકૉક આગળ જતાં બૉમ્બેના મૅયર બન્યા.આ બેલડીએ સાથે મળી ને ૧૮૫૪માં દક્ષિણ મુંબઈના તારદેવમાં બૉમ્બે સ્પિનિંગ ઍન્ડ વીવિંગ કંપનીની સ્થાપના કરી. આના એક વર્ષ પહેલાં બોરી બંદર અને થાણા વચ્ચે પ્રથમ ટ્રેન શરૂ થઈ હતી. નામમાં ભલે કંપની શબ્દ આવતો હોય પણ કાવસજી-ઍડવિને શરૂ કરી હતી મુંબઈની પહેલી ટેક્સ્ટાઈલ મિલ. આ મિલની સફળતાએ મુંબઈમાં એક નવી ક્રાંતિના પગરણ કર્યા. સ્ટીમથી ચાલતી આ પહેલી મિલમાં વીસ હજાર જેટલા સ્પિન્ડલ્સ હતા અને હજારો યાર્ડ કાપડનું ઉત્પાદન કરવાની તેની ક્ષમતા હતી. આ પહેલાં હાથશાળ પર સૂતરના તાંતણાના તાણાવાણાથી કાપડ બનાવવાનું કામ થતું, પણ હવે મશીન આવવાને કારણે કામની ઝડપ વધી હતી. ૧૮૫૪થી ૧૮૭૦ના ગાળામાં બીજી ૧૨ ટેક્સ્ટાઈલ મિલો મુંબઈના વિવિધ ભાગોમાં શરૂ થઈ. કાવસજીએ પણ બૉમ્બેથ્રૉસ્ટલ નામની બીજી મિલ ખોલી. વિક્ટોરિયા મિલ (૧૮૬૦), આર્કરાઈટ મિલ (૧૮૬૩) અને આલ્બર્ટ મિલ (૧૮૬૭) જેવી મિલો આમાં મુખ્ય હતી. કાળો ધુમાડો ઓકતી ચીમનીઓ અનેક વર્ષો સુધી મુંબઈની ઓળખ બની જવાની હતી. ૧૮૭૦ સુધી શહેરની મિલોમાં સ્પિન્ડલર્સની સંખ્યા ૨,૯૧,૦૦૦ સુધી પહોંચી ગઈ હતી અને ૪૧૦૦ લૂમ્સ પર કામ કરવા માટે એટલી જ સંખ્યામાં મિલ મજૂરો પણ હતા.

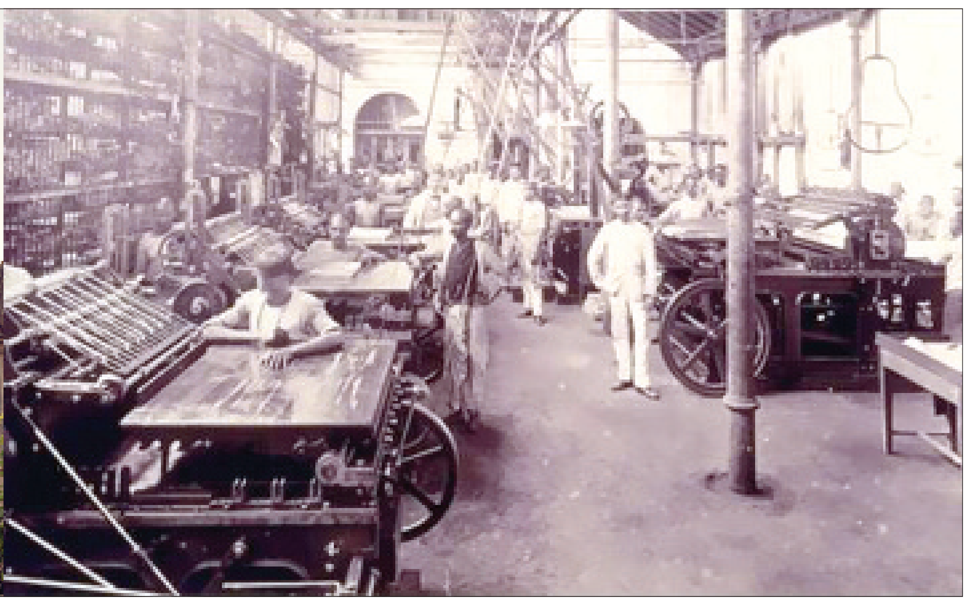
બ્રિટિશરોએ દેશના વિવિધ ભાગોમાંથી વેપારીઓને પણ મુંબઈમાં લાવી વસાવવામાં પણ અંગ્રેજોની વેપારી બુદ્ધિના દર્શન થાય છે. ભારતના અંતરિયાળ વિસ્તારોમાં કપાસનો પાક લેવાતો. દેખીતી રીતે જ આ વિસ્તારોમાં કામ લેવાનું કે કામ પર દેખરેખ રાખવાનું કામ બ્રિટિશરો માટે પડકારજનક હતું. મુંબઈના કાપડના વેપારીઓએ બ્રિટિશરો માટે આ કામ આસન કરી આપ્યું. જો કે, આમાં એક મોટો પડકાર હતો અમેરિકા દ્વારા નિકાસ થતું કપાસ. મિલો અને મશીનો માટે આ કપાસ વધુ માફક આવે એવું હોવાથી, તેમાંથી બનતું કાપડ પણ દેખીતી રીતે જ વધુ સારું બનતું. મુંબઈમાં કાપડની મિલોમાં તેજીનું એક કારણ હતું ૧૮૬૧માં અમેરિકામાં ગૃહયુદ્ધનાં મંડાણ. આના પગલે અમેરિકાથી આવતો કપાસનો પુરવઠો સદંતર બંધ થઈ ગયો અને બ્રિટન માટે કાચો માલ એટલે કે કપાસ માટેનો હવે બધો જ મદાર ભારત પર હતો. કપાસના ધંધામાં તેજી આવી અને બ્રિટનની માગને પહોંચી વળવામાં આ વેપારીઓની જાહોજલાલી વધી. કપાસની ગાંસડીઓ લૅન્કેશાયરની ટેક્સ્ટાઈલ મિલોમાંથી કાપડ બનીને નીકળતી અને ભારતીય કાચા માલમાંથી બનેલું વિલાયતી કાપડ ભારત સહિતના બ્રિટિશરોની ગુલામીમાં જીવતા દેશોમાં નિકાસ કરાતું. હવે, હાથશાળની મદદથી ભારતમાં બનતા કાપડ કરતાં મિલમાં બનેલું આ કાપડ બધી રીતે જ વધુ બહેતર હતું. હાથશાળ પર કાપડ વણતા પારંપરિક ભારતીય વણકરોના અસ્તિત્વ સામે જોખમ ઊભું થયું. કપાસના વેપારમાં કરેલી કમાણીને બૉમ્બેના વેપારીઓએ ટેક્સ્ટાઈલ મિલો ઊભી કરવામાં લગાડી. આ મિલોમાં પશ્ચિમના દેશો માટે કૉટન યાર્નનું નિકાસ કરતી અને સ્થાનિક બજારો માટે કાપડ બનાવતી. ઈંગ્લૅન્ડને કાપડ વેચવામાં કંપની સહકાર આપતી નહીં. આથી આપણા મિલ માલિકોએ આફ્રિકા, ચીન અને દક્ષિણ-પૂર્વ એશિયાની બજારોમાં પગપેસારો કર્યો. કાવસજી દાવરે બ્રિટિશ ભાગીદાર રાખવા સાથે માન્ચેસ્ટરની પેઢી જૉન હેથરિંગ્ટન ઍન્ડ સન્સને પોતાની મિલ બાંધવાનું કામ સોંપ્યું, આમ પાણી પહેલાં પાળ બાંધતાં માન્ચેસ્ટરના ઉદ્યોગપતિઓના વિરોધને ઘટાડવાનું પગલું ભર્યું, આ ઓછું હોય તેમ ત્યાંની ટેક્સ્ટાઈલ મશીન લૉબીને પણ તેમણે પોતાની પડખે કરી લીધી.

મિલો ધમધમવા લાગતાં મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓ પણ ઊભી થવા લાગી. મુંબઈ-થાણા વચ્ચેની રેલવે લાઈન પછી, કપાસનું ઉત્પાદન કરતા ક્ષેત્રો સાથે મુંબઈનું રેલવે જોડાણ મજબૂત બન્યું. શહેરમાં જાહેર રસ્તાઓ પર ઠેકઠેકાણે ગૅસલાઈટો લાગી ગઈ હતી, કૉઝવે અને પુલો બની રહ્યા હતા. ૧૮૭૫માં મુંબઈમાં ૧૩,૭૫૦ મિલ મજૂરો હતા અને બે દાયકામાં જ આ આંકડો ૭૬,૦૦૦ને પાર કરી ગયો. નવી સદીની શરૂઆત થઈ ત્યારે મુંબઈમાં વિવિધ સ્થળોએ ૧૭૮ જેટલી મિલો ધમધમી રહી હતી. આમ, મુંબઈ તથા ભારતના અન્ય ટેક્સ્ટાઈલ શહેરો માન્ચેસ્ટર ઑફ ઈસ્ટ તરીકે ઓળખાવા લાગ્યા.

વધતી મિલોને કારણે કામ કરવા માટે માનવબળની જરૂર પડી, તેના માટે કોંકણ, રત્નાગિરી અને સાતારાથી લોકોને લાવવાની શરૂઆત થઈ. આ સાથે જ શહેરમાં માળખાકીય સુવિધાઓની જરૂર પણ ઊભી થઈ. ૧૮૮૮માં ભવ્ય વિક્ટોરિયા ટર્મિનસ બન્યું, સાથે જ પોતાની નગર પાલિકા પણ મુંબઈને મળી. ૧૮૯૨ સુધીમાં તો શહેરની કુલ વસ્તીમાંથી સાત ટકા લોકો તો મિલ કામદારો હતા અને જોતજોતામાં આ આંકડો દસ ટકા સુધી જઈ પહોંચ્યો. આ સાથે જ પાવરલૂમનું ચલણ વધતાં એક તબક્કો એવો આવ્યો કે, ભારતીય બજારમાં બ્રિટિશ આયાતી કાપડ કરતાં ભારતીય કાપડનું પ્રમાણ વધુ હતું.

મિલોમાં કામ કરવા માટે આવેલા કામદારો સાથે શહેર સામે નવા પડકારો ઊભા થવા લાગ્યા. એક તો આ કામદારો સાથે આવતા તેમના પરિવારના સભ્યોને રહેવા માટેની વ્યવસ્થા, એ પછી બાળકો માટે શાળાઓ, તબીબી સેવાઓ જેવી બાબતો તરત ઉકેલ માગી રહી હતી. મિલમાલિક શેઠિયાઓએ સખાવતો દ્વારા આ સુવિધાઓ શહેરમાં ઊભી કરવા માંડી. શહેરમાં ગીચતા વધી રહી હતી અને ૧૮૯૩ સુધીમાં તો બૉમ્બેમાં પહેલું કોમી છમકલું પણ થયું. આ સાથે જ સમસ્યાઓ પણ પારાવાર હતી કૉલેરા અને પછી પ્લૅગને કારણે ૧૮૯૬માં વીસેક હજાર લોકોનાં મૃત્યુ થયાં, એક અઠવાડિયામાં હજાર લોકો ફાટી પડ્યાં એ સમાચારથી અરેરાટી જાગી. ભવિષ્યમાં આવી મહામારીઓ મુંબઈમાં મોતનું તાંડવ ન ફેલાવે એ માટે બ્રિટિશરોએ ડૉ. વાલ્દેમર હાફકિન નામના રશિયન યહુદી માઈક્રોબાયોલૉજિસ્ટને બોલાવ્યા, જેમણે ભૂતકાળમાં યુરોપમાં કૉલેરા જેવી મહામારી સામે સફળતાથી લડત આપી હતી. મધ્ય મુંબઈના પરેલમાં હાફકિને પ્લૅગ રિસર્ચ સેન્ટરની શરૂઆત કરી, જે આજે હાફકિન ઈન્સ્ટિટ્યૂટ તરીકે ઓળખાય છે અને અનેક ક્ષેત્રોમાં સંશોધનમાં તેનું મોટું યોગદાન છે.

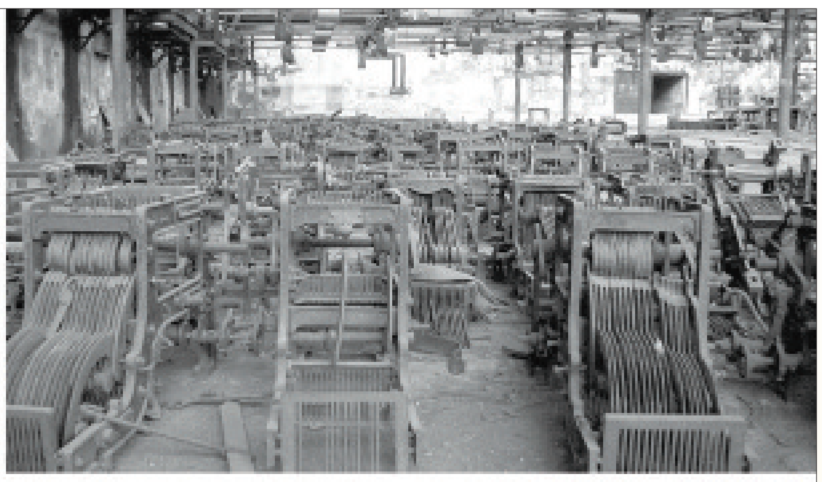
એક તબક્કે મુંબઈની સિત્તેર ટકા વસ્તી દસ બાય દસ એટલે કે સો અને બહુ બહુ તો બસો ફૂટની ઓરડીઓમાં વસતી, ચાલ કે ચાલી તરીકે ઓળખાતી આ વસાહતોમાં બેઠા ઘાટની હરોળબંધ ઓરડીઓ રહેતી, આગળ જતાં એક કે બહુ બહુ તો બે માળની આવી ચાલીઓ બૉમ્બેના ગિરણગાવ (મરાઠીમાં ગિરણી એટલે કારખાનું અને આવાં કારખાનાંનું ગામ, જેનું અપભ્રંશ આગળ જતાં ગિરગાંવ થયું) વિસ્તારમાં હતી. એ પછી તો ચાલીઓ છેક તારદેવ, ભાયખલા, પરેલ વગેરે વિસ્તારો સુધી વિસ્તરી. મોટા ભાગે તો મિલમાલિકો જ મિલની નજીકના વિસ્તારોમાં આ ચાલીઓ બાંધતા જેથી તેમના કામદારો ત્યાં રહે અને કામ પર આવી શકે. એક તો કામગારો આસપાસનાં ગામોના અને વળી અહીં ચાલીઓમાં સાથે રહેતા હોવાથી તેમની વચ્ચે નિકટતા ઓર ઘેરી બની અને



આનો ઉપયોગ સામાજિક તથા રાજકીય રીતે થવા લાગ્યો. આ ચાલીઓમાંથી એકમાં જ લોકમાન્ય બાળ ગંગાધર ટિળકની અપીલ પર સાર્વજનિક ગણેશોત્સવની શરૂઆત થઈ. ૧૮૯૩માં કેશવજી નાયક (નાઈક નહીં, નાયક, કચ્છી દશા જ્ઞાતિના) ચાલમાં મુંબઈના પ્રથમ સાર્વજનિક ગણેશોત્સવના શ્રીગણેશ થયા.

કામગારો વચ્ચે એકતા હતી, પણ તેમને જે પરિસ્થિતિમાં કામ કરવું પડતું એ અત્યંત દયનીય હતી. સવારે મિલનું ભૂંગળું (સાયરન) વાગે એટલે પહેલી શિફ્ટના કામગારો મિલ તરફ પગ ઉપાડતા. વહેલી પરોઢથી સાંજ સુધીની શિફ્ટ વચ્ચે માંડ પંદર મિનિટ કે બહુ બહુ તો અડધો કલાક જમવા માટે બ્રૅક મળે. ૧૮૯૦ના દાયકામાં ઈલેક્ટ્રિક લાઈટ આવવાને કારણે મિલ માલિકોને હવે કામદારોને મિલની નજીક રાખવામાં બહુ રસ રહ્યો નહોતો. કામના કલાકોમાં વધારો અને સગવડો વિના કામને કારણે કામદારો અને મિલ માલિકો વચ્ચે ઘર્ષણ સામાન્ય બાબત બનવા લાગી. જો કે, ૧૯૨૮ના મે મહિનાની બાવીસમી તારીખે પહેલી મિલ હડતાળ થઈ. જૉઈન્ટ સ્ટ્રાઈક કમિટીએ કામદારોની ૧૭ માગણીઓ મિલ માલિકો સામે મૂકી, જે ધ બૉમ્બે મિલ ઑનર્સ એસોસિયેશને સીધી જ નકારી કાઢી. પાંચ મહિના ચાલેલી મડાગાંઠ આખરે ઉકેલાઈ, પણ કૉમ્યુનિસ્ટો તરફ ઝોક ધરાવતા યુનિયનોનો વધી રહેલો પ્રભાવ ભાવિ માટે સારી એંધાણી તો નહોતી જ. ૧૯૨૯માં ફરી વાર હડતાળની હાકલ પડી અને જાણે કે મિલોમાં સ્ટ્રાઈકની પરંપરા શરૂ થઈ. ૧૯૨૮થી ૧૯૩૮ વચ્ચેના ગાળામાં શહેરની મિલોમાં ઓછામાં ઓછી ૪૬૦ હડતાળ પડી હતી. જે અમેરિકાના ગૃહયુદ્ધે મુંબઈમાં કાપડની મિલોનો ઉદય કર્યો તેમ અસ્તાચળ તરફ દોરી જનારી ઘટના પણ ભારત બહાર જ બની. બીજું વિશ્વયુદ્ધ શરૂ થયું અને મિલોની મુશ્કેલીઓ વધી. એ પછી દેશ આઝાદ થયો અને ધીમે ધીમે ટેક્સ્ટાઈલ ઉદ્યોગમાં સ્થિરતા આવવા લાગી. પણ, ૧૯૭૦ અને ૮૦નો દાયકો આ ઉદ્યોગ માટે ફરી મુશ્કેલીઓ લઈ આવ્યો. મોટી મિલોની માલિકી મોટા ઉદ્યોગગૃહોના હાથમાં હોવાથી, તેમની ચડતી થઈ રહી હતી, પણ નાની મિલો માટે અસ્તિત્વ ટકાવવાનું મુશ્કેલ થઈ રહ્યું હતું. સાથે જ પાવરલૂમ મોટા પાયે જૂના યંત્રોની જગ્યા લઈ રહી હતી, આથી એક કાળે કામદારોથી ચાલતા આ ઉદ્યોગને હવે તેમના પર બહુ ઓછો મદાર રાખવો પડતો.

૧૯૬૦ના દાયકામાં કામગાર નેતા તરીકે જ્યૉર્જ ફર્નાન્ડિસનું નામ મોટું હતું અને તેમની એક હાકલ પર મુંબઈના ચક્રો થંભી જતા, તેઓ સક્રિય રાજકારણ ભણી વળ્યા અને ૧૯૬૭માં સાંસદ તરીકે ચૂંટાયા. એ પછીનાં વર્ષોમાં મુંબઈમાં કોઈ કદાવર લૅબર લીડર નહોતો. આ જ અરસામાં શિવસેના નામના રાજકીય પક્ષનો ઉદય થયો અને હવે મિલના યુનિયનો પરનું વર્ચસ ડાબેરી, કૉન્ગ્રેસ અને શિવસેના એમ ત્રણમાં વહેંચાઈ ગયું. અને પછી જેનો ડર હતો એ જ થયું. ૧૯૮૨માં, રાષ્ટ્રીય મિલ મઝદૂર સંઘ (આરએમએમએસ) અને સ્ટાન્ડર્ડ મિલ્સના પ્રમોટર્સ વચ્ચે બૉનસની ચુકવણીને લઈને શરૂ થયેલી વાટાઘાટો નિષ્ફળ રહી અને વાત વણસી. થયું એવું કે, સ્ટાન્ડર્ડ મિલના કામદારોને આરએમએમએસે વચન આપ્યું હતું કે, તેઓ ૨૦ ટકા બૉનસ અપાવશે અને વાટાઘાટોના અંતે માલિકો ૧૩.૭ ટકા બૉનસ માટે તૈયાર થયા.



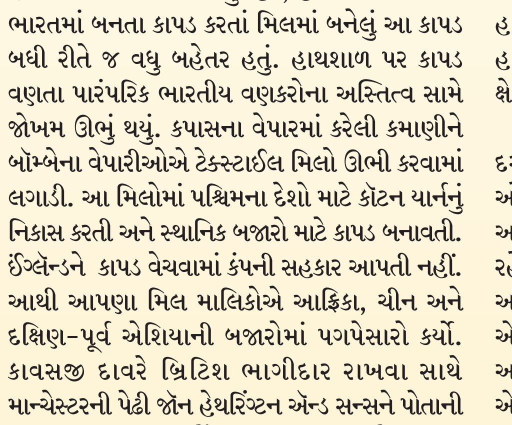
આમ પણ કૉંગ્રેસ તરફી ગણાતા સંઘથી કેટલાક કામદારોને અસંતોષ તો હતો જ અને આ નિષ્ફળતાને પગલે સીપીઆઈ તરફી ગિરણી કામગાર યુનિયને આ મામલે બેમુદ્દત હડતાળની ચીમકી ઉચ્ચારી. આ બધા વચ્ચે ડૉ. દત્તા સામંત કામદારોના બેલી તરીકે ઊભર્યા. મૂળ રત્નાગિરીના સામંત મુંબઈમાં તબીબી શિક્ષણ માટે આવ્યા અને ડૉક્ટર બન્યા પછી ઘાટકોપરમાં પ્રૅક્ટિસ કરતા. તેમના મોટા ભાગના દરદીઓ મિલ મજૂરો હતા. સ્ટાન્ડર્ડ મિલના કામદારોએ હડતાળ બાબતે દિશાસૂચન માટે સામંતનો સંપર્ક કર્યો. કૉન્ગ્રેસનો ટેકો ધરાવતા ઈન્ડિયન નેશનલ ટ્રેડ યુનિયન કૉન્ગ્રેસ સાથે ડૉક્ટર સામંત સંકળાયેલા હતા અને આ પહેલાં ખાણ મજૂરોમાં શ્વાસ સંબંધી સમસ્યાઓના મામલે તેમનું પ્રતિનિધિત્વ કરી ડૉક્ટર સામંતે કામની બહેતર પરિસ્થિતિ માટે તેમના માલિકો સાથે સફળ વાટાઘાટ કરી હતી. આ ઉપરાંત, ફાર્માસ્યુટિકલ, ઈલેક્ટ્રૉનિક્સ અને ઍન્જિનિયરિંગ ક્ષેત્રના કામગારો વતી પણ તેમણે વાટાઘાટો કરી હતી. સામંત જે વિવાદમાં હાથ નાખતા ત્યાં વર્કરોના ભાગે લાભ જ આવતો. આથી, મિલ મજૂરોએ તેમને પોતાના વતી વાટાઘાટો માટે વારંવાર વિનંતી કરી અને આખરે તેઓ માન્યા. ૧૮મી જાન્યુઆરી, ૧૯૮૨ના દિવસે દત્તા સામંતે હડતાળનું એલાન કર્યું અને આશરે અઢી લાખ જેટલા મિલ મજૂરો તેમાં જોડાયા. પગારમાં વધારો, બદલી કામગારોને કાયમી કરવા તથા રજાઓનું વધુ બહેતર માળખું તથા અન્ય અનેક માગ આગળ કરી આ હડતાળ પાડવામાં આવી હતી. સાડા અઢાર મહિના ચાલેલી આ હડતાળે મુંબઈના ટેક્સટાઈલ ઉદ્યોગની કમર ભાંગી નાખી. એક તરફ, યુનિયન લીડર્સ અને કામદારો વચ્ચે ઘર્ષણ હતા, તો બીજી તરફ મિલ માલિકો અને શહેરના સત્તાવાળાઓ સામસામે હતા. ન્યૂ યૉર્ક ટાઈમ્સને આપેલી મુલાકાતમાં તત્કાલીન કૉન્ગ્રેસ નેતા શરદ પવારે કહ્યું હતું કે, દત્તા સામંતનો વિજય થયો તો મુંબઈના મિલ માલિકો માટે વૉટરલૂ જેવી સ્થિતિ હશે અને મિલ માલિકો જીત્યા તો દત્તા સામંત માટે વૉટરલૂ જેવી સ્થિતિ હશે. સરકારને આ મડાગાંઠ ઉકેલવામાં કોઈ રસ નહોતો કેમ કે, કાપડની મિલના માલિકો સામે દત્તા સામંતનો વિજય થયો હોત તો તેઓ એ પછી તેમણે સાકર કારખાનાંના માલિકો સામે મોરચો ખોલ્યો હોત. મુંબઈ માટે આ મિલોનું જેટલું મહત્વ હતું એટલી જ મહત્તા પશ્ચિમ મહારાષ્ટ્રમાં સાકર કારખાનાંની હતી અને મોટા ભાગના રાજકારણીઓ આ ઉદ્યોગ સાથે સંકળાયેલા હતા.

હડતાળના પહેલા છ મહિના બાદ કામગારોના ગુજરાનનો સવાલ ઊભો થયો, આથી પગારમાં અઢીસો રૂપિયા જેવા વધારા સામે મિલ માલિકોએ ઑફર કરેલો પંચોતેર રૂપિયાનો વધારો સ્વીકારવા પણ સામંત તૈયાર હતા. જોકે, કેટલાંક યુનિયનોને આ મંજૂર નહોતું. હડતાળ લંબાતી ગઈ તેમ મિલો એક પછી એક બંધ થતી ગઈ અને આશરે ૭૫,૦૦૦ જેટલા કામગારોની નોકરી જતી રહી. ૧૯૮૪માં મુંબઈ દક્ષિણ-મધ્ય બેઠક પરથી અપક્ષ ઉમેદવાર તરીકે દત્તા સામંત લોકસભામાં ચૂંટાઈ આવ્યા અને ૧૯૯૭ની ૧૬મી જાન્યુઆરીએ પવઈમાં તેમના ઘરની બહાર ચાર ભાડૂતી મારાઓએ તેમના પર બે પિસ્તોલથી બેફામ ગોળીબાર કરી તેમનો જીવ લઈ લીધો. આગળ જતાં સ્પષ્ટ થયું કે અંડરવર્લ્ડ ડૉન છોટા રાજનના મારાઓએ આ કામને અંજામ આપ્યું હતું.

વર્ષ ૨૦૦૦માં મુંબઈની છેલ્લી ટેક્સ્ટાઈલ મિલ બંધ થઈ. એ પહેલાના દાયકામાં મિલની આ જમીનનું મૂલ્ય આશરે દસ હજાર કરોડ આંકવામાં આવ્યું હતું. ૧૯૯૧માં રાજ્ય સરકારે ડેવલપમેન્ટ કન્ટ્રૉલ રૂલ ૫૮ને અમલમાં મૂક્યો, જે અંતર્ગત મિલ માલિકો જમીન વેચી શકે એમ હતા, જેના માટે ત્રણ નિયમો હતા- પહેલું જમીનનો ત્રીજો ભાગ મુંબઈ મહાનગર પાલિકાને સોંપવો, ત્રીજા ભાગની જમીન મ્હાડાને મળે, જેમાંની અડધી જમીન મિલ કામગારોના હાઉસિંગ પ્રોજેક્ટમાં આપવામાં આવશે અને ત્રીજો ભાગ મિલ માલિકો પોતાની રીતે વિકસાવી શકે. આ જમીનો પર મિલો ઉપરાંત મિલ માલિકોએ બાંધેલી ચાલીઓ પણ હતી, જેમાં મિલ મજૂરો રહેતા હતા. ૨૦૦૫માં નેશનલ ટેક્સટાઈલ્સ કૉર્પોરેશન પાસે શહેરમાં આશરે પાંચ હજાર કરોડના મૂલ્યની જમીન હતી જે આ રીતે વેચવામાં આવી - જ્યુપિટર મિલની જમીન ઈન્ડિયા બુલ્સે રૂ. ૨૭૬ કરોડમાં લીધી, મુંબઈ ટેક્સ્ટાઈલ મિલની જમીન ૭૦૨ કરોડ રૂપિયામાં વેચાઈ અને કોહિનૂર મિલ નંબર ૩ મનોહર જોશી અને રાજ ઠાકરેએ ૪૨૧ કરોડ રૂપિયામાં ખરીદી હતી. આમ મિલ અને મિલની જમીન પર હવે મોટા મૉલ, રેસિડેન્શિયલ-કમર્શિયલ-ઑફિસ સ્પેસ આવી ગયા છે. જો કે, ૨૦૧૦માં એનટીસીએ ત્રણ મિલો ફરી શરૂ કરવાનો નિર્ણય લીધો અને કાલાચોકી ખાતેની ઈન્ડિયા યુનાઈટેડ મિલ્સ નં. ૫, ચિંચપોકલીમાં પોદ્દાર મિલ્સ અને હિંદમાતા પાસેની તાતા મિલ્સ શરૂ થઈ. આ લખાય છે ત્યારે એનટીસીની માલિકીની પચીસ જેટલી મિલો દક્ષિણ અને મધ્ય મુંબઈમાંની આશરે નવેક મિલો નજીકના ભવિષ્યમાં રિડેવલપમેન્ટ માટે ઉપલબ્ધ થશે, જેના કારણે આશરે ૧૩૫ એકર જમીન ઉપલબ્ધ થશે. સાપ તો બહુ પહેલા ગયા અને હવે તો લીસોટા પણ ભૂંસાઈ જાય એવી પરિસ્થિતિ છે.

(પૂર્તિ પાના B1થી ચાલુ)

મુંબઈની જાહોજલાલીનો મદાર અફીણનો વેપાર



ધીરે આ વેપારમાં ઊંડા ઊતર્યા અને ચીનમાંના પોતાના નેટવર્કની મદદથી અફીણના નિકાસકાર બન્યા (યાદ રહે, આ ધંધો ગેરકાયદે હતો). આગળ જણાવ્યું તેમ બ્રિટિનનો આડકતરો ટેકો આ ધંધાને હતો અને ચીનને હરાવીને તેમના પર આકરી શરતો લાદવામાં આવી તેમાં ડેવિડ સાસૂનની પેઢીને ચીનમાં અફીણ મોકલવા માટે સહુલિયત આપવામાં આવી. ૧૮૫૩માં ડેવિડ સાસૂનને બ્રિટનની નાગરિકતા આપવામાં આવી અને ૧૮૫૭ના પ્રથમ સ્વતંત્રતા સંગ્રામ વખતે સાસૂન બ્રિટિશરોની તરફેણમાં હતા. આ વફાદારીને અંગ્રેજોએ મોટા પાયે બિરદાવી હતી અને ૧૮૬૪માં ડેવિડનું અવસાન થયું, પણ તેમનો પરિવાર એ પછી પણ સમૃદ્ધ થતો રહ્યો.

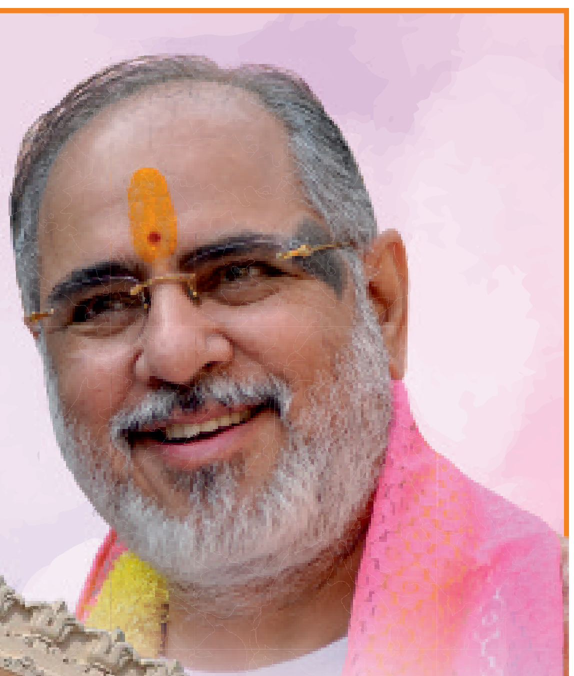
યોગાનુયોગ કહો કે બીજું કંઈ અફીણના ધંધામાંથી સદ્ધર થયેલા જમશેતજી, મોતીચંદ અમીચંદ, નાખુદા મોહમ્મદ અલી રોગે અને ડેવિડ સાસૂને મુંબઈ શહેરમાં અનેક સખાવતી કાર્યો કર્યાં છે અને દાનેશ્વરી, પરોપકારી, રહેમદિલ અને દયાવાન તરીકે નામના પામ્યાં. જમશેતજીના ચોથા ભાગીદાર ગોઅન કેથલિક રોજેરિયોને પૉર્ટુગીઝ સત્તાવાળાઓ સાથે નિકટતા હતી અને એ વખતે દમણ બંદર પર તેમનું વર્ચસ હતું. શરૂઆતમાં તો અંગ્રેજોને દમણ આંખમાં કણાની જેમ ખૂંચતું હતું, કેમ કે અફીણના વેપાર પર તેમની ઈજારાશાહી દમણથી થતાં વેપારને કારણે ઘવાતી હતી. આખરે, ખેત ઉપજ તરીકે અફીણ પર અંગ્રેજોએ કર દ્વારા થતી આવકથી સંતોષ માન્યો. દમણ આ વેપારની દૃષ્ટિએ જમશેતજી માટે મહત્વનું સ્થળ હોવાથી રોજારિયોને તેમણે ભાગીદાર બનાવ્યા.

જમશેતજીના જીવનચરિત્રમાં ઈતિહાસકાર જે આર પી મોદી લખે છે કે, પોતાના જીવન દરમિયાન સખાવતી કાર્યોમાં બે લાખ પિસ્તાળીસ હજાર પાઉન્ડ જેવી રકમ ખર્ચી હતી, આજની ગણતરી પ્રમાણે આશરે સો કરોડ જેવી આ રકમ થાય છે. બૉમ્બે અને પૂનામાં તેમની આ સખાવતના પદચિહ્નો ઠેકઠેકાણે જોઈ શકાય છે. પુણે વૉટરવર્ક્સનો બે તૃતિયાંશ ખર્ચ તેમણે આપ્યો હતો, તો તેમનાં પત્ની અવાબાઈએ માહિમ કૉઝવેનું બાંધકામ કરાવ્યું હતું, આ રસ્તો માહિમ ટાપુને બાન્દરા સાથે જોડે છે. જે જે સ્કૂલ ઑફ આર્ટ્સ માટે ઉદાર મદદ અને જે જે હૉસ્ટિપટલ માટે જમીન તથા માતબર દાન તેમણે કર્યું હતું. ૧૮૨૭માં, બોમનજી મુનોકજી, ફરામજી મંચેરજી, કુરસેતજી ફરામજી અને સોરાબજી કાવસજી આ બધા કેન્ટોનમાં મોટા પારસી વેપારીઓ હતા, વધુ એક વેપારી ફરામજી કાવસજી ૧૮૧૯થી ૧૮૨૩ સુધી જીજીભોયની કંપનીમાં ભાગીદાર હતા. તો, ૧૮૨૯થી ૧૮૩૦ની મોસમમાં મુંબઈથી આશરે પચાસેક પારસી વેપારીઓ કેન્ટોન સાથે અફીણના વેપારમાં હતા, આ બધા પોતાનો માલ જાર્ડિન મથેસનને મોકલતા. આ પારસીઓની આખી સીન્ડિકેટ હતી.

वसुधैव कुटुंबकम्
Sandipani

સાંદીપનિ વિદ્યાનિકેતન

જ્ઞાનાર્થ પ્રવેશ ★ સેવાર્થ પ્રસ્થાન ★ વિદ્યા ★ વિવેક ★ વિકાસ



ભાગવત મનિષી
શિક્ષણ ઋષિ
પ. પૂ. ભાઈશ્રી
રમેશભાઈ ઓઝા

પોરબંદર-શ્રી હરિ મંદિર

પાટોત્સવ, ગુરુપૂર્ણિમા ઉત્સવ, નવરાત્રિ ઉત્સવ, સંતોનાં પ્રવચનો
(સર્વરોગ નિદાન કેમ્પ, નેત્રયજ્ઞ ફ્રી ઓપરેશન)
નવાન્હ રામચરિત માનસ પારાયણ

અદ્યતન સભાગૃહ

વર્ષ દરમિયાન ઊજવાતા ઉત્સવો ઉપરાંત શ્રીમદ્ ભાગવત સપ્તાહ, કથા, પ્રવચનો વગેરે માટે
સર્વ પાયાભૂત સુવિધા ભોજન, નિવાસ સહિત પોરબંદરમાં આદર્શ સ્થળ

ગૌશાળા

અસલ ગીર પ્રજાતિની
૩૫૦ ગૌવંશ સાથેની સુંદર ગૌશાળા અને
ગૌશાળામાંથી દૂધ, દહીં, છાશ, માખણ, ઘી
આદિ પદાર્થો ઋષિકુમારો / વિદ્યાર્થીઓ
માટે વપરાય છે

નવી શિક્ષણનીતિ અનુસાર સ્કૂલ ઓફ એક્સલન્સની માન્યતા બધા કેમ્પસમાં આધુનિકતમ સ્માર્ટ ક્લાસિસની વ્યવસ્થા

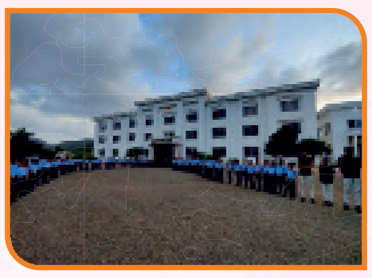
સાંદીપનિ વિદ્યાનિકેતન - પોરબંદર

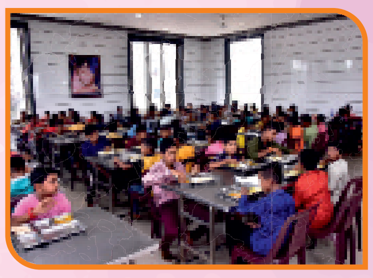
સંસ્કૃતમાં મુખ્યવિષય વ્યાકરણ
ધોરણ ૯ થી પોસ્ટ ગ્રેજ્યુએશન
(શાસ્ત્રી, આચાર્ય)
નિવાસ, ભોજન, ગણવેશ,
શિક્ષણ ફ્રી, ૩૦૦ વિદ્યાર્થીઓ

સાંદીપનિ ગૌરવ એવોર્ડ
સારસ્વત એવોર્ડ ગુરુપૂર્ણિમા પ્રસંગે
" ગુરુગૌરવ" એવોર્ડ
(શ્રેષ્ઠ શાળા, શ્રેષ્ઠ શિક્ષક, શ્રેષ્ઠ ઈનોવેશન)

ગુજરાતી - અંગ્રેજી માધ્યમની હાઈસ્કૂલ
૨૪૦૦ વિદ્યાર્થીઓ રમત-ગમતનું મેદાન,
જેમાં ફૂટબોલ, વોલીબોલ,
ક્રિકેટ વગેરે જિલ્લા કક્ષાની
સ્પર્ધા ને યોગ્ય વ્યવસ્થા.

સાપુતારા વિદ્યા સંકૂલ ડાંગના આદિવાસી વિદ્યાર્થી વિકાસને સમર્પિત





ગુજરાત રાજ્યના ડાંગ જિલ્લા સ્થિત ગીરી મથક સાપુતારામાં
આદિવાસી વિદ્યાર્થીઓ માટેની છાત્રાવાસ સાથેની હાઈસ્કૂલ - ૧૧૦૦ બાળકો
શિક્ષણ, આવાસ, ભોજન, ગણવેશ, શૈક્ષણિક સાહિત્ય તદ્દન ફ્રી (નિઃશુલ્ક)
આધુનિક વિજ્ઞાન કેન્દ્ર, ગ્રંથાલય (લાઈબ્રેરી), વાંચનાલય, આદર્શ સભાગૃહ સાથે.

ડાંગમાં આદિવાસી ક્ષેત્રને સમર્પિત ઈતર સ્કૂલો ★ નગરચોંડ ★ ચીખલી

દેવકા વિદ્યાપીઠ

સૌરાષ્ટ્રના પછાત વિસ્તારમાં શિક્ષણની ચેતનામય જ્યોત ફ્રી કન્યા કેળવણીને કેન્દ્રમાં રાખી કાર્ય કરતી સંસ્થા
* ૧૧૦૦ છાત્રાઓ * ૨૫૦ છાત્રો રમત-ગમતની અદ્યતન સુવિધાઓઃ આઉટડોર ગેમ : લૉન ટેનિસ, બાસ્કેટબોલ, વોલીબોલ, લોંગ જમ્પ, ખો-ખો, કબડ્ડી, આધુનિક સુવિધા સાથે. ઈનડોર ગેમઃ ટેબલ ટેનિસ, ચેસ, બેડમિંગ્ટન

પવિત્ર પુરુષોત્તમ માસ અંતર્ગત
૧૮-૦૭-૨૦૨૩ થી ૧૬-૦૮-૨૦૨૩

સાંદીપનિમાં વિશેષ આયોજન

૧૦૮ શ્રીમદ્ ભાગવત પાઠ **૪** નવકુંડી શ્રીવિષ્ણુયાગ **૨** કથાઓ

સાંદીપનિ ટીવીમાં લાઈવ

૧૦૮ પોથી શ્રીમદ્ ભાગવત મહાપુરાણનું સસ્વર પાઠ ૧૮ જુલાઈથી ૧૬ ઑગસ્ટ, ૨૦૨૩
સવારે આઠથી દસ વાગ્યા સુધી ★ સભાગૃહ

૪ નવકુંડી શ્રી વિષ્ણુયાગ ૨૩ અને ૩૦ જુલાઈ, ૬ અને ૧૩ ઑગસ્ટ, ૨૦૨૩
દર રવિવારે સવારે ૯થી ૪ વાગ્યા સુધી યજ્ઞશાળા

૨ - કથા : શ્રીરામ કથા ૨૨થી ૩૦ જુલાઈ, ૨૦૨૩ બપોરે ૩થી ૬.૩૦ વાગ્યા સુધીઋષિ શ્રી દિલીપભાઈ પંડ્યા
શ્રીમદ્ ભાગવત કથા ૬થી ૧૩ ઑગસ્ટ બપોરે ૩થી ૬.૩૦ વાગ્યા સુધી

સેવા માટે સંપર્ક કરો : +91 99251 96353
Sandipani Vidyaniketan | Sandipani.org

શ્રી બજરંગલાલ તાપડીયાજી

શ્રી કરુણાશંકર ઓઝા

શ્રી ધરમદાસભાઈ ઠકરાર

શ્રી રમેશભાઈ જનાણી

શ્રી ચીમનભાઈ મહેતા

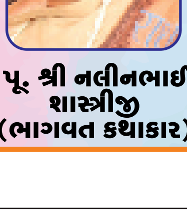
શ્રી કિરીટભાઈ મહેતા

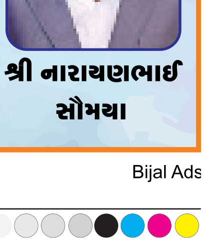
શ્રી ત્રંબકભાઈ પારેખ

શ્રી વિપુલભાઈ પારેખ

શ્રી મધુભાઈ પારેખ

શ્રી વિનોદભાઈ રાજપોપટ (સદ્ગુરૂ ફરસાણ)


પૂ. શ્રી નલીનભાઈ શાસ્ત્રીજી (ભાગવત કથાકાર)


શ્રી નારાયણભાઈ સૌમયા

બજારમાં બહાર આવી, વેપારની વસંત ખીલી...

જીતેન્દ્ર ભટ્ટ

કાપડ બજારમાં તેજી, આઉટસૉર્સ બ્રાન્ડિંગનો ટ્રેન્ડ

કાંતિલાલ જૈન
પ્રમુખ : મુંબઈ ટેક્સ્ટાઈલ મર્ચન્ટ મહાજન

કોરોનાકાળ બાદ કાપડ બજારો હવે પૂર્વવત્ ધમધમતી થઈ છે, વેપાર વધતો જાય છે થોડા સમયથી તેજી જણાઈ રહી છે, એમ મુંબઈ ટેક્સ્ટાઈલ મર્ચન્ટ મહાજનના પ્રમુખ કાંતિલાલ જૈને જણાવ્યું હતું. લૉકડાઉન બાદ ઑનલાઈન બિઝનેસ અને ડિઝિટલ પેમેન્ટનું ચલણ વધતા ક્રેડિટનો ગાળો ઘટતા વેપારમાં આર્થિક ચક્ર તેજીથી ફરતું થયું હોવાથી આર્થિક લેવડ-દેવડના મોરચે નિરાંત છે.

જૈને કહ્યું હતું કે કોરોના અને લૉકડાઉન દરમિયાન એમ જે માર્કેટના ચાલીસ ટકા જેટલા વેપારીઓએ બિઝનેસ પોતાના ઘરની આસપાસ સેટલ કર્યો અને તેના કારણે સમય અને ખર્ચ નિયંત્રણમાં આવતા આ વેપારીઓ હવે ત્યાંથી જ પોતાનો બિઝનેસ ચલાવતા થયા છે. માર્કેટમાં આજકાલ ભીડ નથી જોવા મળતી એનું કારણ એ છે કે, માર્કેટમાં પોતાના દુકાનોના ગાળા છે ત્યાં અઠવાડિયે કે એક-બે દિવસના આંતરે વેપારીઓ આવે છે. એ રીતે જ ઘરાકીની ભીડ પણ નિયંત્રણમાં આવી છે. લૉકડાઉન દરમિયાન વતનમાં ગયેલામાંથી પાંચ ટકા કર્મચારીઓ પરત નથી આવ્યા, એ ત્યાં સેટલ થઈ ગયા છે. જોકે, મુશ્કેલ સમયમાં વેપારીઓએ એમને સંભાળી લીધા હતા અને વતન સુધી પહોંચાડવા સુધીની મદદ કરી હતી.

ભિવંડી, માલેગાંવ અને ઇચલકરંજી સહિતના ટેક્સ્ટાઈલ ઉદ્યોગના હબની પાવરલૂમ્સ તેમ જ કાલબાદેવી અને પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટમાંની કાપડ માર્કેટોમાં લેબર અને ગુમાસ્તા મળતા નથી. જોકે, લૂમ્સમાં ઑટોમેશન ઉપરાંત હવે વૉટરજેટ અને ઍરજેટ લૂમ્સ નવી સિસ્ટમ છે, તેથી લેબરની અછત નથી વર્તાતી. ટેક્સ્ટાઈલ ઉદ્યોગમાં સકારાત્મક પરિવર્તન વિશે જૈને કહ્યું હતું કે હવે આઉટસોર્સ બ્રેન્ડિંગનો ટ્રેન્ડ વધતો જાય છે, મુંબઈ ટેક્સ્ટાઈલ મર્ચન્ટ મહાજનના પૂર્વ પ્રમુખ કનુભાઈ નરસાણાએ આ ટ્રેન્ડ સમજાવતા કહ્યું હતું કે બ્રેન્ડિંગ કંપનીઓ કાપડ ઉત્પાદકો નથી, પરંતુ પોતાનું મનપસંદ ફેબ્રિક્સ અને ડિઝાઈન અન્ય કંપનીઓને ઓર્ડર આપી તૈયાર કરાવે અને એના રેડીમેડ કપડાં પણ બનાવડાવે. બાદમાં પેકેજિંગ અને બ્રેન્ડિંગના માર્કેટિંગ પ્રમાણે સારો નફો કમાય છે. ખાસ કરીને સાડી અને ડિઝાઈનર વસ્ત્રોનું આવી કંપનીઓ મોટા પ્રમાણમાં એક્સપોર્ટ પણ કરે છે. હાલમાં આ સેગમેન્ટમાં ટ્રેડિશનલ કપડાનો ટ્રેન્ડ છે અને એ કાયમી છે.

કાલબાદેવી અને પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ જેવા ગીચ વિસ્તારમાંની કપડાં માર્કેટો અને નજીકના વિસ્તારોમાં માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી થઈ રહી છે એ વિશે કાંતિલાલ જૈને જણાવ્યું હતું કે મુંબઈભરમાં ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરનો વિકાસ થઈ રહ્યો છે એનો લાભ ભવિષ્યમાં દક્ષિણ મુંબઈને પણ મળશે. પરંતુ અમારા વિસ્તારની મુશ્કેલીઓ ટ્રાફિક, પાર્કિંગ અને ફેરિયાઓ સંબંધ છે. એમાં પ્રશાસન નિયંત્રણ લાવે તો વેપારી વર્ગને રાહત મળે. એમ જે માર્કેટ વિશે જૈન અને નરસાણાએ કહ્યું હતું કે અમારી માર્કેટ કાપડની એશિયાની સૌથી જૂની માર્કેટ છે, એ હેરીટેજમાં નથી. અમે એમ જે માર્કેટમાં સુવિધાઓ સહિત નૂતનીકરણનો પ્લાન આપેલો છે. મુંબઈ ડેવલપમેન્ટ પ્લાન -૩૪ (ડીપી - ૩૪)નો અમલ થાય તો આ વિસ્તારની આવી સમસ્યાઓ દૂર થશે.

મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓનાં આક્રમણથી સ્ટેશનરી ઉદ્યોગ સામે પડકાર

પારસ શાહ
પ્રમુખ : ફેડરેશન ઑફ મહારાષ્ટ્ર સ્ટેશનરી મૅન્યુફેક્ચરર્સ ઍન્ડ ટ્રેડર્સ ઍસોસિયેશન

કિશોર કેનિયા
સેક્રેટરી : ફેડરેશન ઑફ મહારાષ્ટ્ર સ્ટેશનરી મૅન્યુફેક્ચરર્સ ઍન્ડ ટ્રેડર્સ ઍસોસિયેશનન

સ્ટેશનરી બિઝનેસને હજુ કોરોનાકાળની સ્ટેકળ નથી વળી ત્યાં ઑટોમેશન અને મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓના માર્કેટમાં આક્રમક પ્રવેશથી સ્ટેશનરીના નાના વેપારીઓની હાલત કફોડી થઈ છે. ડિજિટલ દુનિયાથી સ્ટેશનરીનો બિઝનેસ મર્યાદિત થઈ ગયો હતો, એમાં આવા પરિબળોથી સ્ટેશનરી ઉદ્યોગના મોટા વેપારીઓ વધુ મોટા થઈ રહ્યા છે, જ્યારે નાના વેપારીઓ વધુ નાના થતાં જાય છે, એમ ફેડરેશન ઑફ મહારાષ્ટ્ર સ્ટેશનરી મૅન્યુફેક્ચરર્સ ઍન્ડ ટ્રેડર્સ ઍસોસિયેશનના પ્રમુખ પારસ શાહે જણાવ્યું હતું.

સ્ટેશનરી બિઝનેસની વસ્તુ સ્થિતિને સમજાવતા શાહે કહ્યું હતું કે મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓ ખોટ કરીને પણ ઑનલાઈન આક્રમક માર્કેટિંગ કરી રહી છે, આથી સ્ટેશનરીના સ્વદેશી ઉદ્યોગોને મોટું નુકસાન થઈ રહ્યું છે. લગભગ વીસેક ટકા મોટા વેપારીઓ મોટા થઈ ગયા છે અને એટલાં જ પ્રમાણમાં નાના વેપારીઓ વધુ નાના થઈ ગયા છે, સરવાળે સ્ટેશનરી ઉદ્યોગમાં પેટર્ન બદલાતા ચાલીસ ટકા ફરક પડ્યો છે. આશ્વાસનની વાત એ છે કે, ઑટોમેશનના કારણે રોજગારી નથી ઘટી, બિઝનેસમાં ટકી રહેવા ફેક્ટરીઓમાં ડિઝાઈનિંગ અને ઉત્પાદન, જાળવણી તેમ જ માર્કેટિંગમાં વધુ તકો ઊભી થઈ છે. કોરોના બાદ પચીસ ટકા કર્મચારીઓ પરત નથી આવ્યા, નવા લોકોને રોજગાર મળ્યો છે. મોંઘવારી છતાં આકર્ષક અને ગુણવત્તાસભર સ્ટેશનરીનું વેચાણ વધ્યું છે.

સ્ટેશનરી ઉદ્યોગના ભાવિ વિશે ફેડરેશન તરફથી શાહે કહ્યું હતું કે અમારા ક્ષેત્રના અનુભવી તેમ જ નાના-મોટા પ્રયોગશીલ વેપારી અગ્રણીઓ સાથે વાતચીત થતી રહે છે અને સ્ટેશનરી ઉદ્યોગને નવી ઊંચાઈએ લઈ જવા ચર્ચા-વિચારણા થાય છે. એનો નિષ્કર્ષ એ છે કે સરકારનો સહયોગ મળે તો સ્વદેશી સ્ટેશનરી ઉદ્યોગ ફરીથી ફૂલીફાલી શકે છે. ખાસ તો ગુણવત્તાસભર અભિગમથી એક્સપોર્ટ-ઈમ્પોર્ટને પ્રોત્સાહન જરૂરી છે. ભારત કોઈપણ વેપાર ઉદ્યોગ માટે મોટું વૈશ્વિક બજાર છે અને હાલમાં વિશ્વમાં ચીન વિરોધી માહોલ છે એનો ફાયદો મળી શકે છે, ભારતનો સ્ટેશનરી ઉદ્યોગ ગુણવત્તા અને ડિઝાઈનના મોરચે કોઈપણ પડકાર ઝીલવા તૈયાર છે.

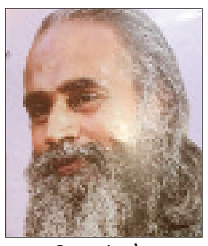
મુંબઈ મેટ્રોપોલિટનના સ્ટેશનરી ઉદ્યોગની વાત કરીએ તો ભિવંડી, વસઈ, પાલઘર જેવા વિસ્તારોમાં નોટબુક્સ અને કમ્પ્યુટર અને ફાઈલિંગ સહિતની અન્ય સ્ટેશનરીના ઉત્પાદકો છે, રોજગારી પણ સારી એવી છે એને પ્રોત્સાહનની જરૂર છે.

મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓની યોજનાઓ વિશે પારસભાઈએ કહ્યું હતું કે કાગળ અને સ્ટેશનરીના મોટા ભાગના વેપારીઓ મસ્જિદ બંદર અને અબ્દુલ રહેમાન સ્ટ્રીટની બજારોમાં છે. ગીચ વસતિ અને બજારો ધરાવતા આ વિસ્તારમાં ટ્રાફિક, પાર્કિંગ અને સામાનના લૉડિંગ-અનલૉડિંગ સહિતની સમસ્યાઓ હદ બહારની છે. આ ગીચ વિસ્તારોને ધ્યાનમાં લઇને સરકારે કોઈ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરની યોજના નથી કરી, હાર્બર લાઈનની ટ્રેન સર્વિસ પણ ખોળંગાતી ચાલે છે. મુંબઈમાં મેટ્રો, ફ્લાયઓવર, રોડના કામ ચાલી રહ્યા છે એ મુંબઈગરાઓ માટે સારા ભવિષ્યની આશા જગાવે છે. બિઝનેસને ધ્યાનમાં લઈને કોઈ યોજનાઓ થાય તો વેપારી વર્ગને રાહત મળે, એમ પારસ શાહે કહ્યું હતું.

ફેડરેશન ઑફ મહારાષ્ટ્ર સ્ટેશનરી મૅન્યુફેક્ચરર્સ ઍન્ડ ટ્રેડર્સ ઍસોસિયેશનના સેક્રેટરી કિશોર કેનિયાએ સ્ટેશનરી બિઝનેસ વિશે જણાવે છે કે, 'કોરોના વખતે વેપારીઓને ઘણી હાલાકી વેઠવી પડી. ઑનલાઈન શિક્ષણને કારણે સ્કૂલ બંધ હોવાથી સ્ટેશનરી બિઝનેસને માઠી અસર પડી હતી. હવે બિઝનેસને વેગ મળ્યો છે. પરંતુ વેપારીઓને બિઝનેસ કરવાની સ્ટાઈલ ચેન્જ કરવી પડશે.

આ સાથે ગવર્નમેન્ટ જીએસટીમાં રાહત આપે તો સારું. સ્ટેશનરીની કિંમત પ્રમાણે, સ્લૅબ પ્રમાણે જીએસટી લગાવી શકે જેથી વિદ્યાર્થીઓને સ્ટેશનરી ખર્ચમાં રાહત થશે. સાક્ષરતા અભિયાનને ટેકો આપવા સ્ટેશનરીમાં જીએસટીની રાહત આપે તો વાલીઓને સ્ટેશનરી બજેટમાં રાહત મળે.

વેપારમાં નવિનીકરણની આવશ્યકતા



શિખરચંદ જૈન
પ્રમુખ, હિંદુસ્તાન ચેમ્બર ઑફ કોમર્સ

ટેકસ્ટાઇલ વેપારની પ્રતિનિધિ સંસ્થા હિંદુસ્તાન ચૅમ્બર ઑફ કૉમર્સના પ્રમુખ શિખરચંદ જૈને જણાવ્યું હતું કે નવા દોરા, નવી ટેકનિકથી કાપડ બજારમાં નવિનીકરણની જરૂરિયાત છે. આપણા કાપડ બજારની પ્રોસેસ સિસ્ટમ (ઉત્પાદન પ્રણાલી) બહુ જૂની છે. આ સિસ્ટમ બદલવી જોઈએ, તે વિશ્વસ્તરની હોવી જોઈએ. આગામી સમયમાં ભારત કાપડના ઉત્પાદનમાં વિવિંગ અને પ્રોસેસિંગને ઠીક કરે એવી આશા છે. હવે ક્રેડિટ માલ વેચવાનું બંધ કર્યું છે.

કોરોનાકાળમાં કર્મચારીઓને આખો પગાર આપ્યો હતો. મુંબઈ ૨૧ મહિના બંધ હતું. ૮૦૦ જણને રોજ નિઃશુલ્ક ભોજન કરાવ્યા, ઉપરાંત પીએમ રાહત ભંડોળમાં રૂા. પંચાવન લાખનું દાન કર્યું હતું. હૉસ્પિટલમાં એમ્બ્યુલન્સ દાન કરી હતી. હવે પરિસ્થિતિ સુધરી રહી છે, પોતાના વેપાર પાટે ચડાવવાનું કામ ચાલી રહ્યું છે. નિકાસ વેપારને પૂર્વવત્ કરવાનું લક્ષ્યાંક છે. આ ચોમાસામાં મુંબઈ ડૂબે નહીં તેની તકેદારી સરકારે રાખવી જોઈએ. અવર-જવર સરળ થાય અને પ્રવાસ સસ્તો થાય એવી વેપારી વર્ગની ઇચ્છા છે. વર્તમાન સમયમાં વેપારની સ્થિતિ ડગમગેલી છે, પરંતુ ભવિષ્યમાં વેપારની સ્થિતિ સુધરે એવી જ અમારી મહાત્ત્વાકાંક્ષા છે.

બજાર સક્રિય થયા બાદ ઘણાં પરિવર્તનો આવ્યાં

નિકુંજ તુરખિયા
પ્રમુખ, સ્ટીલ યુઝર્સ ફેડરેશન ઑફ ઇન્ડિયા (સુફી)

કોરોનાકાળ બાદ સ્ટીલ વેપાર ફરી બેઠો થયો છે. પરંતુ વેપાર કરવાની રીત બદલાઇ ગઇ છે. સ્ટીલ બજાર એટલે કર્નાક બંદર પરંતુ હવે આ વિસ્તાર ખાલીખમ થઇ ગયો છે. કોરોના બાદ વેપારીઓએ ઘર નજીક જ પોતાનો વેપાર શરૂ કરી નાખતા બજારની રોનક જાણે કે ઊડી ગઇ છે, જે ગંભીર વાત છે. કોરોનાકાળ જેવો સમય ફરી પાછો ન આવે એવી પ્રાર્થના વેપારીઓ મનોમન કરી રહ્યા છે. કોરોનાકાળમાં વેપારીઓએ તેમના કર્મચારીઓને બને એ મદદ કરી છે. સુફીને મળેલા ભંડોળનો તેમણે યોગ્ય જગ્યાએ ઉપયોગ કર્યો તે વાતની અમને ખૂબ જ ખુશી છે.

કોરોના બાદ સ્થિતિ સામાન્ય થઇ ગઇ છે ત્યારે વેપારને ફરી વેગ મળી રહ્યો છે. સ્ટીલ બજાર ફરી બેઠું થયું એનો અમને આનંદ છે. મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓમાં વધારો થયો છે. મુંબઈ હવે સુંદર, સ્વચ્છ અને સુરક્ષિત બની રહ્યું છે. છેલ્લા થોડા વર્ષોમાં મુંબઈમાં બહુ મોટાં પરિવર્તનો આવ્યા છે. મુંબઈનો ઝગમગાટ તેને વૈશ્વિકસ્તરનું શહેર બનાવીને રહેશે. સ્ટીલ વેપાર ભારત ઉદ્યોગ જગતમાં મહત્ત્વનો ભાગ ભજવશે. હાલ ભારત લગભગ ૧૨૦ મિલિયન ટન સ્ટીલનું ઉત્પાદન કરે છે, જે વર્ષ ૨૦૩૦ સુધીમાં ચાર ગણું વધી જવાની આશા છે.

વેપાર વૃદ્ધિ સાથે નૂતનીકરણ સમયની માગ

અશોક જૈન
પ્રમુખ, બૉમ્બે સુગર મર્ચન્ટસ ઍસોસિયેશન

કોરોનાકાળ પસાર થયો અને હવે વેપાર ફરી પાટે ચઢી રહ્યો છે. વેપાર વૃદ્ધિ સાથે જ નૂતનીકરણ, આધુનિકીકરણ સમયની માગ હોવાનું બૉમ્બે સુગર મર્ચન્ટસ ઍસોસિયેશનના પ્રમુખ અશોક જૈને જણાવ્યું હતું.

કોરોનાકાળમાં તમામ વેપારીઓના વેપાર ઠપ હતા તેમ છતાં તેમણે તેમના કર્મચારીઓને શક્ય તે મદદ કરી છે. આમ છતાં મુંબઈ, થાણે, નવી મુંબઈના વેપારીઓને એવી કોઇ અડચણ-સમસ્યા થઇ નહોતી. બહારગામથી આવતા ટ્રાન્સપોર્ટરોને, ટ્રકડ્રાઇવરો, કલીનરોને પણ તમામ સુવિધાઓ મળી રહે તેની વિશેષ તકેદારી રાખવામાં આવી હતી. કોરોના બાદ હવે પરિસ્થિતિ સુધરી છે ત્યારે સામાન્ય પરિસ્થિતિમાં વેપારમાં વધારો અને વેગ આવે એવા તમામ વેપારીઓના પ્રયાસ છે. મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓ સુધરી રહી છે, જે આવકાર્ય અને પ્રશંસનીય પગલું છે. બજારો સુધીની કનેક્ટિવિટી પણ ઝડપી બની રહી છે. રોડ અને રેલની માળખાકીય સુવિધા ઉપરાંત ટોલબૂથ હટાવી દેવામાં આવે અને ઓટોમેટિક ટોલ બૂથ સિસ્ટમ લાગુ થાય તો સમયની સાથે ઇંધણની પણ બચત થશે.

મહારાષ્ટ્ર દેશના ઔદ્યોગિક વિકાસનું ઍન્જિન છે; વેપારીઓનું ભવિષ્ય ઉજ્જવળ : ફામ

જિતેન્દ્ર શાહ
પ્રમુખ : ફેડરેશન ઑફ ઍસોશિયેશન્સ ઑફ મહારાષ્ટ્ર (ફામ)

કોરોનાકાળ બાદ હવે બધા ઉદ્યોગો ફરીથી ધમધમતા થયા છે અને દેશની પ્રગતિ સાથે કદમ મિલાવી રહ્યા છે, એમ ફેડરેશન ઑફ ઍસોશિયેશન્સ ઑફ મહારાષ્ટ્ર (ફામ)ના નવા પ્રમુખ જિતેન્દ્ર શાહે જણાવ્યું હતું. મુંબઈ અને મહારાષ્ટ્રના ૭૫૦થી વધુ વેપારી ઍસોશિયેશનના ફેડરેશનના પ્રમુખ શાહે કહ્યું હતું કે મહામારી બાદ બધા બિઝનેસ સરેરાશ વીસ ટકા ઑનલાઈન થઈ ગયા છે. હવે ડિજિટલ ઇન્ડિયામાં પેમેન્ટ પણ ઑનલાઈન થતા જીએસટી બ્લોક થાય એ કોઈપણ વેપારીને ન પરવડે એથી પેમેન્ટનો ક્રેડિટ ટાઈમ ઘટતા માર્કેટમાં પૈસાની અછત નહીંવત્ છે. મોંઘવારી વધતા એની અસર કેટલાક બિઝનેસ પર વત્તાઓછા અંશે થાય, પરંતુ ક્વોલિટી માલ-સામાનની ઘરાકી પણ સારી છે. ફામના અધ્યક્ષ તરીકે બધા ઉદ્યોગ વિશે કહી શકું છું કે કોરોના અને લૉકડાઉનના સમયમાં વતનમાં ચાલ્યા ગયેલા કે બિઝનેસ સમેટી કે બદલી નાખનારા અથવા સ્થળાંતર કરનારા વીસેક ટકા લોકો પરત નથી આવ્યા.

જિતેન્દ્ર શાહ મેટલ ઍન્ડ સ્ટીલ બજારના ઍસોશિયેશનના પ્રમુખ પણ રહી ચૂક્યા છે. ગોળદેવળ નજીક કુંભારવાડા ફેલાયેલી મેટલ ઍન્ડ સ્ટીલ બજાર વિશે એમણે જણાવ્યું હતું કે અમારી બજાર ફરીથી ધમધમતી થઈ ગઈ છે. જોકે, છેલ્લાં છ મહિનાથી સ્લો ડાઉનના કારણે મેટલ ઍન્ડ સ્ટીલ બજારમાં વીસેક ટકા મંદીનું વલણ છે.

મુંબઈ દેશની આર્થિક રાજધાની છે અને મહારાષ્ટ્ર દેશના ઔદ્યોગિક વિકાસનું એન્જિન છે, એમ કહીને શાહે કહ્યું હતું કે મુંબઈ અને મહારાષ્ટ્રમાં સુવિધાઓ વધશે, એમ બધાં બિઝનેસ વિકસતા જશે, ભવિષ્ય ઉજળું છે. ભૂલેશ્વરથી ભાયખલા સુધીના મુંબઈના સૌથી ગીચ વિસ્તારોમાં સરકાર વેપારી વર્ગને ધ્યાનમાં લઈને માળખાકીય વિકસાવે તો રાહત થાય. આ વિસ્તારોમાં કેટલીય બજારો ધમધમે છે અને બિલ્ડિંગોમાં વસવાટ પણ છે. સુવિધાઓ આ વિસ્તારોમાં ટ્રાફિક, પાર્કિંગ, ફેરિયાઓની સમસ્યાનો હલ અત્યંત જરૂરી છે.

પાલિકા અને સરકારે આ ગીચ વિસ્તારોમાં માલ-સામાનની આવન-જાવન માટે ભારે વાહનોના પ્રવેશ અને નિકાસ માટે જે સમય નિર્ધારિત કર્યો છે એ બધા વેપારીઓ માટે અવરોધક છે, એમ કહીને શાહે જણાવ્યું કે હાલમાં રાત્રે અગિયારથી સવારના છ વાગ્યા સુધી જ આ વિસ્તારમાં ભારે વાહનોના પ્રવેશ અને નિકાસનો નિયમ છે. આ સમય રહેવાસીઓ અને વેપારીઓ માટે પણ ત્રાસરૂપ છે. આખો દિવસ વેપાર સંભાળ્યા બાદ સામાનના લોડિંગ-અનલોડિંગ માટે રાત્રે પણ ઑફિસમાં જ રહેવું પડે એવી હાલત છે. અમે અનેકવાર આ રજૂઆત સરકાર અને પાલિકા સમક્ષ કરી ચૂક્યા છીએ, પરંતુ એનો કોઈ જ હલ નથી આવ્યો. વેપારીઓનું સૂચન છે કે આ સમય રાત્રે બાર વાગ્યાથી દિવસના બાર વાગ્યા સુધીનો હોવો જોઈએ, કેમ કે આમ પણ બજારો સવારે અગિયાર વાગ્યા બાદ જ ખુલતી હોય છે. વેપારીઓને આનાથી રાહત મળી શકે.

કોરોનાકાળમાં મસ્જિદ બંદરના વેપારીઓએ ડિલિવરી અને સપ્લાય ચેન ઊભી કરી

યોગેશ ગણાત્રા
પ્રમુખ : મુંબઈ મેવા મસાલા મર્ચન્ટ ઍસોસિયેશન

કોરોનાકાળથી જો કોઈ બિઝનેસમાં વધારો થયો હોય તો એ મેવા અને મસાલાનો બિઝનેસ છે, એમ મુંબઈ મેવા મસાલા મર્ચન્ટ ઍસોસિયેશનના પ્રમુખ યોગેશ ગણાત્રાએ જણાવ્યું હતું. મસ્જિદ બંદરસ્થિત કરિયાણા અને ડ્રાયફ્રુટ તેમ જ મસાલા માર્કેટ લૉકડાઉનમાં પણ જીવનાવશ્યક ચીજોમાં સમાવિષ્ટ હોવાથી ખુલ્લી હતી, લોકોમાં આરોગ્ય પ્રત્યે જાગૃતિ આવી અને લાંબો સમય રાખી શકાય એના કારણે ડ્રાયફ્રુટના ગ્રાહકો વધતા ગયા. કોરોનાકાળમાં વેપારીઓએ હૉમ ડિલિવરી અને સપ્લાય ચેન વિકસાવી એના કારણે ગ્રાહકો નહોતા આવતા છતાં અમારી બજાર ધમધમતી જ રહી.

મેવા મસાલાના દસ ટકા વેપારીઓએ મસ્જિદ બંદર ઉપરાંત પરાં વિસ્તારમાં પણ પોતાના યુનિટ ઊભા કર્યા અને હવે તેમના બિઝનેસ બે જગ્યાએ ચાલવા લાગ્યા છે. હજુ એ ઘણાં વેપારીઓ આ રીતે પોતાનો બિઝનેસ વધારવા ઉત્સુક છે. કોરોના સમયે અમારા સ્ટાફને અમે સાચવી લીધેલો કેમ કે બજાર તો બંધ જ નહોતી.

મસ્જિદ બંદરની માર્કેટ એશિયાની સૌથી જૂની માર્કેટ છે. એમાં હવે ઇમ્પોર્ટેડ કિવિ, પાઈનેપલ, ઑરેન્જ સહિતના ડિહાઈડ્રેટ ફ્રુટ્સનો નવો ટ્રેન્ડ આવ્યો છે. ક્રેનબેરી,બ્લૂ બેરીની ડિમાન્ડ વધી છે. લોકો સ્વાસ્થ્ય પ્રત્યે જાગૃત થયા છે અને પરંપરાગત ઉત્સવો અને કંપનીઓ દિવાળી ગિફ્ટમાં હવે મીઠાઈને બદલે ડ્રાયફ્રુટ્સ આપતા થયા છે. એના કારણે અમારા બિઝનેસમાં ઘરાકી વધી છે. દર વર્ષે યોજાતો મેવા મસાલા મહોત્સવ કોરોનાકાળમાં નહોતો ઉજવાયો, પરંતુ આ વર્ષે વધુ ઉત્સાહથી અમે આ મહોત્સવ ઊજવવાના છીએ.

ગણાત્રાના જણાવ્યા પ્રમાણે કેન્દ્ર સરકારે ઓએનડીસી પ્લેટફૉર્મ આપ્યું, એમાં અમે જોડાઈ રહ્યા છીએ. ખાનગી ઑનલાઈન કંપનીઓ સબ બંદરની વેપારી છે તેથી આરોગ્ય સાથે સંકળાયેલી સામાનની ગુણવત્તાનો ભરોસો લોકો કરતા નથી. સરકારી પ્લેટફૉર્મમાં માત્ર બેથી ત્રણ ટકા ટૅક્સ ચૂકવવો પડે છે એની સામે વેપારના સ્થળની આસપાસના વિસ્તારના લોકો સરળતાથી તમારા સુધી ઓર્ડર આપી શકે એવું આ પ્લેટફૉર્મ છે. મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓની મોટી યોજનાઓ ચાલે છે, પરંતુ સાઉથ મુંબઈના ભાયખલાથી લઈને મસ્જિદ બંદર સુધીના ગીચ વિસ્તારમાં એનો ખાસ લાભ મળશે એવું નથી લાગતું. ફ્રીવે નજીક છે, પરંતુ ત્યાંથી બજાર સુધી પહોંચવામાં મુશ્કેલી પડી છે. પશ્ચિમના પરા માટેની હાર્બર લાઈન પણ હજુ રગડ-ધગડ ચાલે છે, એમાં સુધારો થાય એ જરૂરી છે. મસ્જિદ બંદરમાં ટ્રાફિક, પાર્કિંગ અને ફેરિયાઓની સમસ્યા હદ બહારની છે. લોકો માટે ચાલવાની જગ્યા પણ નથી ઉપરાંત માલ-સામાનના લૉડિંગ અન-લૉડિંગ સતત ચાલતા રહે છે, એમાંથી કોઈ રીતે છૂટકારો મળે એ જરૂરી છે.

પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટની ઇલેક્ટ્રિક બજારમાં તેજીનો કરન્ટ

નિર્મોહી શાહ
પ્રમુખ : ઇલેક્ટ્રિક મર્ચન્ટ ઍસોસિયેશન

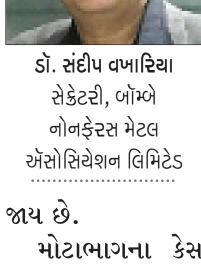
ઇલેક્ટ્રિક ક્ષેત્રે ચીનના બદલે મેઈક ઇન ઇન્ડિયાની બોલબાલા વધતી જાય છે, એમ ઇલેક્ટ્રિક મર્ચન્ટ ઍસોસિયેશનના પ્રમુખ નિર્મોહી શાહે જણાવ્યું હતું. કોરોનાકાળમાં વડા પ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીએ આત્મનિર્ભર ભારતની હાકલ કરી અને ઇલેક્ટ્રિક સામાન બનાવતી કંપનીઓએ દેશમાં જ એલઈડી ચિપ્સ, સેમિકન્ડક્ટર્સ, સિઝનલ ડેકોરેટિવ લાઈટ્સ, ફેન્સી ઇલેક્ટ્રિક આઈટમ્સના એસેમ્બલિંગ અને બ્રેન્ડિંગનું કામ શરૂ કર્યું એના પગલે આજે ચીન સહિતના દેશો પરની નિર્ભરતા ઘટી છે.

કોરોનાકાળ બાદ બિઝનેસમાં સકારાત્મક પરિવર્તન આવ્યા છે, એમ જણાવતા નિર્મોહી શાહે કહ્યું હતું કે લૉકડાઉન દરમિયાન પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટની ઇલેક્ટ્રિક બજાર બંધ હતી એ સમયે લગભગ તમામ વેપારીઓએ વર્ક ફ્રોમ હૉમ અને ઑનલાઈન બિઝનેસ શરૂ કર્યો અને દસેક ટકા વેપારીઓ પરાં વિસ્તારમાં શિફ્ટ થયા, પરંતુ પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટમાં પોતાના યુનિટ બંધ નથી કર્યા, તેથી સરવાળે અમારી બજાર વિસ્તરી એટલે વેપાર પણ વધ્યો. હજુ પણ દસેક ટકા વેપારીઓ મોટા ભાગનો બિઝનેસ પરામાંથી જ કરે છે. કોરોનાકાળમાં અમે બજારમાં કામ કરતા કર્મચારીઓને પણ પૂરો પગાર ચૂકવેલો અને કેટલાક વતનમાં ગયા હતા એ પરત આવી ગયા છે. બજારના છૂટક કામદારોને પણ સેનિટાઈઝેશન અને અનાજ સહિતની વસ્તુઓ આપેલી. હવે બધું સામાન્ય થઈ ગયું છે અને ઇલેક્ટ્રિક બજાર પૂર્વવત્ ધમધમતી થઈ ગઈ છે.

નિર્મોહી શાહે જણાવ્યું હતું કે વેપારી મંડળો અને ફામના પ્રયાસોથી જીએસટીમાં ઘટાડો થયો, પરંતુ કાચો માલ અને સામાનમાં સાતેક ટકાનો ભાવવધારો પણ થયો. ઇલેક્ટ્રિક બજાર તરફથી અમે ગ્રાહકો માટે ડિસ્કાઉન્ટ કૂપન અને ઉત્પાદક કંપનીઓ તરફથી પણ એનો પ્રતિસાદ મળ્યો એટલે બજારમાં હવે તેજી દેખાઈ રહી છે. સાથે સાથે ઑટોમેશન અને ડિઝિટાઈઝેશનના કારણે ઉત્પાદન ખર્ચમાં પણ નિયંત્રણનો પ્રયાસ કરાયો જેનાં સારાં પરિણામ મળવાં લાગ્યાં છે.

મેટ્રો અને રસ્તાના કામથી મુંબઈનું અપગ્રેડેશન થઈ રહ્યું છે એ સારી વાત છે, પરંતુ પરાંમાં એનો વધુ લાભ મળશે, પરંતુ પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટની સમસ્યાઓ જેમની તેમ છે. ખાસ તો પાર્કિંગ અને ફેરિયાઓની સમસ્યા મોટો અવરોધ છે. જૂની બિલ્ડિંગોમાં અમારી ઑફિસો છે, એમાં લિફ્ટની સુવિધા માટે પરમિશન પણ નથી મળતી. પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટમાં શૌચાલયની સુવિધા પણ પર્યાપ્ત નથી. આવી પ્રાથમિક સુવિધાઓના અભાવ અને ટ્રાફિક-પાર્કિંગ અને ફેરિયાઓની સમસ્યાના કારણે લોકો બજારમાં આવવાનું ટાળે છે. આ દિશામાં થોડું કામ થાય તો વેપારીઓ શાંતિથી પોતાનો બિઝનેસ કરી શકે અને પ્રશાસનને આ કામમાં યોગ્ય સહકાર આપવા પણ વેપારી મંડળો તૈયાર છે, એમ નિર્મોહી શાહે જણાવ્યું હતું.

જીએસટી કરમાં પારદર્શકતા ખૂબ જરૂરી



ડૉ. સંદીપ વખારિયા
સેક્રેટરી, બૉમ્બે નોનફેરસ મેટલ ઍસોસિયેશન લિમિટેડ

કોરોનાકાળ બાદ વેપારમાં સુધારો આવ્યો છે. ઑનલાઇન પૅમેન્ટની સુવિધા અને માલ માટે લાગુ કરાયેલા જીએસટી કરને કારણે વેપાર સુગમ અને સરળ બન્યો છે. જીએસટી કરમાં પારદર્શકતા ખૂબ જ જરૂરી છે. કારણ કે જે બિલ ઉપર કર આવે તે હાલ વેપારી ચૂકવી રહ્યો છે. જેને કારણે વેપારીનો વેપારી ઉપરનો વિશ્વાસ ઓછો થતો જાય છે.

મોટાભાગના કેસમાં પાંચ ટકાના સ્થાને આ દર ૧૨ ટકા જોવા મળે છે, જે અયોગ્ય છે. તેની પારદર્શકતા અને કઇ વસ્તુ ઉપર કર લાગુ કરાયો તેની ચોખવટ થવી જરૂરી બની ગઇ છે. સરકારે જીએસટીમાં ઉમેરેલા ટુ બી નિયમ બાબતે કોઇ સ્પષ્ટતા નથી. જીએસટીની કલમ ૧૬ (૨)ની પણ કોઇ ચોક્કસ માહિતી નથી. એક જ વખત ચૂકવેલો કર વારંવાર ચૂકવવાથી વેપારી પરેશાન થઇ રહ્યો છે. આ તમામ બાબતો ઉપર કેન્દ્રીય નાણાં વિભાગે વિચાર કરવો જોઇએ. વેપારીઓને લગતી તમામ સમસ્યાનું નિરાકરણ વહેલી તકે લાવવું જોઇએ. કોરોનાકાળમાં તમામ વેપારીઓએ પોતાના કર્મચારીઓ અને સ્ટાફની સાર-સંભાળ અને બને એ મદદ કરી હતી. સરકારે માર્કેટની પરિસ્થિતિ સુધારવા માટે માલના રિસાઇકલિંગ અને ભંગારના પુનઃ કામ અંગે વિચાર કરવો પડશે. સ્થાનિક કચરા અને ભંગાર માટે પણ બિલ હોવા જોઇએ. બનાવટી બિલોની માથાકૂટનો અંત આવવો જોઇએ.

ડિજિટલ અને આધુનિક વેપારનું ભવિષ્ય ઉજ્જવળ

ધ બૉમ્બે કૉમોડિટી એક્સ્ચેન્જના પ્રમુખ મહેન્દ્રભાઈ છેડાએ જણાવ્યું હતું કે મુંબઈમાં હાલ ઘણાં ફેરફાર થઇ રહ્યા છે. અમારો ઉદ્યોગ તેમને શક્ય તમામ મદદ કરવા આતુર છે. પ્રાચીન વેપારના યુગનો અંત આવ્યો છે અને ડિજિટલ અને આધુનિક વેપારનો યુગ શરૂ થયો છે. ઘણી નવી વસ્તુ જાણવા, શીખવા અને સમજવા મળી રહી છે. વેપારનું ભવિષ્ય ઉજ્જવળ છે, પરંતુ વેપારીઓનું ભવિષ્ય અંધકારમય હોય એમ જણાઇ રહ્યું છે.

સોનાનું મહત્ત્વ બરકરાર... લગાતાર

રાજેશ ભાયાણી

સુવર્ણ અને આભૂષણોના વેપારમાં છેલ્લાં થોડાં વર્ષોમાં ધરમૂળથી ફેરફાર થઈ ગયા છે. છેલ્લા એક દાયકામાં ત્રણ મોટી ઘટના બની જેની કુલ અસરરૂપે સુવર્ણ બજાર સાવ બદલાઈ ગઈ છે. મોટા ભાગના પરિવર્તનના મૂળમાં સરકારની નીતિઓ કારણભૂત છે. બીજું મહત્ત્વનું કારણ ગ્રાહકોના વલણમાં જોવા મળતું પરિવર્તન છે. કોવિડ અને લોકડાઉને ગ્રાહકોના મનમાં સુવર્ણનું મહત્ત્વ બરકરાર રાખ્યું છે એ સારી વાત છે, પરંતુ એક દાયકા પહેલાં સોનાની માગ અને ગ્રાહકો માટે સોનાની જે અગ્રતા હતી એ હવે નથી. માગ હજી દાયકા પહેલાના સ્તરથી વધી નથી.

સોનાના વેપાર - ગ્રાહકોના વલણ એ બે સ્તરે છેલ્લાં થોડાં વર્ષોમાં પરિવર્તન જોવા મળ્યાં છે.

સરકારે પ્રથમ તો મોટા રોકડ વહેવાર - રોકડા આપીને સોનું-દાગીના ખરીદવા માટે પૅન નંબર આપવાનું ફરજિયાત બનાવ્યું. એક સમય હતો જ્યારે ઘણા વેપારી કેવાયસી ડોક્યુમેન્ટ કે રેલવેના રિઝર્વેશન ચાર્ટમાં પૅન નંબર લખાયા હોય એ વચલી એજન્સીઓને પૈસા આપી મેળવી લેતા અને એ નંબરવાળા ડુપ્લિકેટ બિલ બનાવતાં. આવાં કૌભાંડો પણ પકડાયાં હતાં. પછી નીતિ વધુ કડક બની. જીએસટી ત્રણ ટકા લાગી ગયો. જીએસટી ખરીદી પર ભર્યો હોય તો વેપારીને ક્રેડિટ મળવા લાગી. ત્યાર બાદ રૂા. બે લાખથી વધુ રકમના રોકડ વ્યવહારોની વિગતો પ્રિવેન્શન ઍન્ડ મનીલોન્ડરિંગ એક્ટ હેઠળ સંબંધિત એજન્સીને આપવાનું ફરજિયાત બનાવાયું. એટલે વેપાર ઘણો જ ઓર્ગેનાઈઝ્ડ થવા લાગ્યો. જોકે હજી રોકડનો વ્યવહાર ઘટ્યો હશે પણ બંધ નથી થયો.

બીજું, પરિવર્તન સરકારે બ્યુરો ઑફ ઈન્ડિયન સ્ટાન્ડર્ડ હેઠળ ઝવેરીઓનું રજિસ્ટ્રેશન જરૂરી બનાવ્યું અને હોલમાર્કિંગ ફરજિયાત બનાવ્યું એનાથી ગ્રાહકોને વેપારી પાસેથી શુદ્ધ સોનું મળે છે કે કેમ એ શંકા રહેતી એ દૂર થઈ, પરંતુ ૨૦૧૨થી જ્યારે સોનાની આયાત વર્ષની ૧૦૦૦ ટનથી પણ વધી ગઈ અને સરકારને લાગ્યું કે સોનાની આયાત બિનજરૂરી અને અનપ્રોડક્ટીવ છે એટલે આયાત જકાત વધારવાની શરૂ કરી ત્યારે માંડ એક ટકા ડ્યૂટી હતી. ડ્યૂટી કિંમત પર નહીં વજન પર લેવાતી હતી. એ પછી ૨૦૧૩માં હૂંડિયામણની કટોકટી જોવાઈ અને આયાત જકાત વધવા લાગી તે આજે વધીને ૧૫ ટકા થઈ ગઈ છે. કિંમતો વધતાં પણ સરકારને સોનાની આયાત ડ્યૂટીમાંથી અત્યંત ઊંચી મહેસૂલી આવક થાય છે. એટલે સોનું કૃત્રિમ રીતે મોંઘું થયું છે. સોનું ઘરમાં પડયા પડ્યા આયાત ડ્યૂટી અને રૂપિયાના અવમૂલ્યનને કારણે વધુ વળતર આપવા લાગ્યું, પરંતુ એની અસરરૂપે એક દાયકા બાદ વસતિ અને જનતાની આવકમાં જે વધારો જોવાયો છે તે હજી સોનાની માગમાં પરિવર્તિત નથી થયો.

સોનાની માગ મર્યાદિત રહેવા પાછળ એક કારણ સરકારી પગલાં અને ઊંચી આયાત ડ્યૂટી છે તો બીજું ઝવેરીઓ દ્વારા સોનાના માર્કેટિંગમાં રહેલી ક્ષતિ છે. સોનું ક્યારેય એસેટ્સ કલાસ તરીકે માર્કેટ નથી થયું, સંકટ સમયની સાંકળ તરીકે નથી માર્કેટ થયું. માત્ર તહેવારો પર ડિસ્કાઉન્ટ જેવી ક્ષુલ્લક બાબતોને આગળ ધરીને માર્કેટિંગ થયું છે. ખ્યાતનામ જ્વેલરી બ્રાન્ડ આભૂષણોની ડિઝાઈનના સંદર્ભમાં માર્કેટિંગ કરે છે એટલે એકંદરે સોનું એક પ્રોડ્કટ માત્ર બની રહ્યું છે.

ડ્યૂટીની જ વાત નીકળી છે તો અહીં એ પણ મહત્ત્વનું છે કે ડ્યૂટી વધી જતાં વર્ષે સરેરાશ ૧૦૦ ટન સોનું ભારતમાં દાણચોરીથી આવે છે. લોકડાઉન પછી દાણચોરીની ચેનલ નબળી પડી હતી, પરંતુ જુલાઈ, ૨૦૨૨માં ડ્યૂટી વધારીને ફરી ૧૫ ટકા કરાઈ ત્યારે દાણચોરો સક્રિય બની ગયા. આ છતાં વિદેશ- ખાસ તો દુબઈથી આવતા પેસેન્જરો ઘણું સોનું લાવે છે, પરંતુ સો ટન સોનું સરેરાશ માગના ૧૫ ટન જેટલું છે અને એને કારણે હિસાબો જાળવીને કામ કરતા ઝવેરીઓને માઠી અસર થઈ રહી છે. દાણચોરીથી આવતું સોનું બજારમાં ડિસ્કાઉન્ટમાં વેચાય છે એટલે સોનાના જુદા જુદા ભાવ બોલાવા લાગ્યા.

હવે એવું પણ સંભળાય છે કે દાણચોરીનું સોનું અમુક રિફાઈનરીઓ જૂના દાગીનાના નામે સત્તાવાર રીતે ખરીદે છે અને તેને રિફાઈન કરી પોતાના માર્કા સાથે હિસાબી સોના તરીકે વેચે છે. આમ સોનાનું લોન્ડરિંગ થઈ રહ્યું છે.

ચિરાગ શેઠ, લંડન હેડકવાર્ટર ધરાવતી રિસર્ચ ફર્મ મેટલ ફોકસના પ્રિન્સિપલ કન્સલ્ટન્ટ જન્મભૂમિને જણાવે છે કે 'સરકારી નીતિઓ, લોકડાઉન, જીએસટી વગેરે અનેક પરિવર્તનોના કારણે ઝવેરીઓ ઓર્ગેનાઈઝ્ડ થવા લાગ્યા છે. ગ્રાહકોને સારી સેવા આપવા પર ઉત્કૃષ્ટ ડિઝાઈનની જ્વેલરી આપવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી રહ્યા છે અને મધ્યમ અને મોટા ઝવેરીઓ, રિટેલ ચેઈનનો બજાર હિસ્સો વધી રહ્યો છે.'

એ તો ખરું છે કે હોલમાર્કિંગ પછી હરીફાઈ ગ્રાહકોને સારી સેવા અને સારી ડિઝાઈન આપવા માટે જોવાઈ રહી છે. ઈન્ડિયન બુલિયન ઍન્ડ જ્વેલર્સ એસોસિયેશન રોજ સૂચિત રિટેલ ભાવ જાહેર કરે છે એને લીધે ઝવેરીઓ સોનાના ભાવ પણ પારદર્શક રીતે જાહેર કરે છે એટલે ગ્રાહક લાભમાં છે.

આ સંગઠિત ક્ષેત્રના ઝવેરીઓ, કોર્પોરેટ ઝવેરીઓ દેશભરમાં પોતાની બ્રાન્ડના રિટેલ સ્ટોર ખોલી રહ્યા છે. એને કારણે દક્ષિણ ભારતની બ્રાન્ડ વધુ ફેલાઈ રહી છે. મહારાષ્ટ્રના જ્વેલરો મહદ્અંશે મહારાષ્ટ્રમાં ફેલાયા છે. અમુક ગુજરાતી ઝવેરીઓના સ્ટોર્સ ભૌગોલિક રીતે વિસ્તર્યા છે ખરા. બીજું સોનું ખરીદવા ઝવેરી બજારમાં જવું ફરજિયાત નથી રહ્યું. હવે મુંબઈમાં તો દરેક પરાંમાં પોતાનું એક ઝવેરી બજાર વિકસી ગયું છે.

ગ્રાહકોની ઝવેરાતની પસંદ દબાઈ રહી છે.

ચિરાગ શેઠના કહેવા મુજબ 'ગ્રાહકો હળવા વજનની જ્વેલરી તરફ વળ્યા છે. બીજું ૧૮ અને ૧૪ કેરેટની જ્વેલરી પણ પસંદગી પામી રહી છે. આ ઉપરાંત લૉ-ટિકિટ ડાયમંડની માગ પણ રહે છે. ડાયમંડ કેરેટ નહીં, પોઈન્ટર્સમાં જ વેચાય છે જેને કારણ તેની કિંમત ઓછી રહે છે. અલબત્ત લૉકડાઉનને લીધે ગ્રાહકોને સોનાનું મહત્ત્વ જરૂર સમજાયું છે.'

સંગઠિત બની રહેલો જ્વેલરી ટ્રેડ

	૨૦૧૫	૨૦૨૧
સિંગલ સ્ટોર જ્વેલરી સ્ટોર	૫૦ ટકા	૩૭ ટકા
મધ્યમ કદની રીટેલ ચેઇન	૨૦ ટકા	૨૮ ટકા
રાષ્ટ્રીય-સ્થાનિક મોટી ચેઇન	૩૦ ટકા	૩૫ ટકા

- ચેઈન - અનેક સ્ટોર
આંકડા - મેટલ ફોકસ

ચિરાગ શેઠના મતે, 'લોકોની વધારાની બચત મોંઘા પ્રવાસ, વિદેશ પ્રવાસ, મોંઘા મોબાઈલ પાછળ ખર્ચાઈ રહી છે. એક સમય હતો જ્યારે થોડી પણ બચત હોય તો સોનું ખરીદવાનો આગ્રહ રહેતો હતો એ હવે નથી રહ્યો.'

જ્યાં સુધી સોનામાં રોકાણને સંબંધ છે, એમાં પણ લોકોનું આકર્ષણ ખાસ વધ્યું નથી. સોના માટે એક્સ્ચેન્જ ટ્રેડેડ ફંડ તો ૨૦૦૭થી છે પરંતુ ૨૦૧૫થી સોવરેન ગોલ્ડ બોન્ડ જાહેર થયા. એમાં અત્યાર સુધીમાં ૧૦૦ ટનથી વધુ બોન્ડ વેચાયા છે. એક બોન્ડ એક ગ્રામનો - પ્રવર્તમાન ભાવ પ્રમાણે ગણાય. બોન્ડમાં લૉકડાઉનનાં વર્ષોમાં ખૂબ રોકાણ થયું પરંતુ ૨૦૨૦ અને ૨૦૨૩માં રોકાણ ઘટ્યું છે.

ડિજિટલ ગોલ્ડનો વિકલ્પ પણ છે જેમાં ૧૦૦ રૂપિયાથી શરૂ કરીને સોનું ખરીદી શકાય અને તે એક ગ્રામ થાય ત્યારે તમે સિક્કા રૂપે મેળવી શકો અને નહીં તો વેચી શકો. આ ડિજિટલ ગોલ્ડ ઈસ્યુઅર કંપની તમારા વતી ટ્રસ્ટી કંપનીમાં સુવર્ણરૂપે જમા રાખે છે.

સોના માટે સૌથી મહત્ત્વનું છે ભવિષ્યમાં જોવાશે તે છે સ્પોટ ગોલ્ડ એક્સ્ચેન્જ. તેમાં શૅરબજારની જેમ ગોલ્ડનું બજાર બનશે જે ઈલેક્ટ્રોનિક અને પારદર્શક હશે અને સોનાની લે વેચમાં બહુ મોટા ફેરફારો લાવી શકશે. આ એક્સ્ચેન્જ માત્ર જીએસટી સંબંધી ચોખવટના અભાવે શરૂ નથી થઈ શક્યું. જો ગોલ્ડ સ્પોટ એક્સ્ચેન્જ સફળ થયું તો આખા દેશમાં સોનાનો એક સમાન ભાવ હશે. ફરક માત્ર ટ્રાન્સપોર્ટ કોસ્ટનો હશે. ઉપરાંત સોનાનો વેપાર - પારદર્શક બનશે. પારદર્શક વેપાર અને કાળાં નાણાંની સમસ્યાનો અંત આવે તો સરકાર આયાતજકાત ઘટાડવા સહિતના પ્રોત્સાહક પગલાં લેવાં પ્રલોભાશે.

આમાં જોઈ શકાય છે કે ૨૦૧૦થી ૨૦૧૪ સુધી ૧૦૦૦ ટનથી વધુ કુલ માગ હતી એ પછી ક્યારેય ૧૦૦૦ ટન સુધી પણ નથી પહોંચી.

ભારતીય સુવર્ણ આભૂષણ ઉદ્યોગની એક સમસ્યા છે. ઝવેરીઓની ધંધાની રીત બદલાઈ હોવા છતાં હજી તેઓ પ્રણાલીગત લગનસરા અને હિન્દુતહેવારો પર સોનાની માગનો મદાર બાંધીને બેસે છે. માર્કેટિંગની દૃષ્ટિએ ઉદ્યોગે ઈનોવેસન અને આધુનિકતા અપનાવ્યા નથી.

રિફાઈનિંગ બિઝનેસની વાત કરીએ તો માત્ર એક જ એમએમટીસી - પેમ્પ્સ રીફાઈનરી એલબીએમએ પાસે મંજૂર છે. લંડન બુલિયન માર્કેટ ઍસોસિયેશનની માન્યતા પ્રાપ્ત રિફાઈનરી આંતરરાષ્ટ્રીય ધોરણની હોય છે અને તેના દ્વારા રિફાઇન્ડ ગોલ્ડ બાર આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં સ્વીકાર્ય ડિલિવરી ગણાય છે. પરંતુ ભારત સરકારની પોતાની ગોલ્ડ મોન્ટ હજી એલબીએમએ એક્રેડીટેડ નથી. ભારતે ૨૦૧૫માં ઈન્ડિયા ગોલ્ડ કોઈન લોંચ કર્યો અને એમએમટીસીએ એ કોઇન બનાવ્યો. હવે એ પ્રોસેસ પણ બંધ થઈ ગઈ હોવાનું જણાય છે અન્ય રિફાઈનરીઓએ પણ.

સોનાની માગ

વર્ષ	જ્વેલરી ફેબ્રિકેશન	રોકાણ
૨૦૧૦	૬૯૯.૫	૨૯૬.૪
૨૦૧૧	૭૦૨.૧	૩૩૪.૪
૨૦૧૨	૬૫૧.૧	૩૨૨.૩
૨૦૧૩	૬૩૪.૩	૩૩૭.૫
૨૦૧૪	૬૭૬.૦	૨૦૬.૦
૨૦૧૫	૭૨૪.૧	૧૯૪.૯
૨૦૧૬	૫૦૧.૬	૧૬૧.૬
૨૦૧૭	૬૬૪.૩	૧૬૯.૩
૨૦૧૮	૬૩૬.૨	૧૬૨.૪
૨૦૧૯	૫૭૩.૮	૧૪૫.૮
૨૦૨૦	૨૮૯.૧	૧૩૦.૪
૨૦૨૧	૭૦૨.૮	૧૮૬.૫
૨૦૨૨	૬૯૯.૧	૧૭૩.૬

- મેટલ ફોકસ- આંકડા ટનમાં

પરંતુ વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલ, રીજનલ સીઈઓ, ઈન્ડિયા - પીઆર સોમસુન્દરમે જણાવ્યું હતું કે 'હાલ બીઆઈએસ દ્વારા ભારતીય ગોલ્ડ રિફાઇનરીનું રજિસ્ટ્રેશન કરાવી તેને પોતાના નિયમન હેઠળ લેવાઈ રહી છે એ ઘણું સારુ કાર્ય થઈ રહ્યું છે. બીજુ જે ભવિષ્ય માટે બહુ અગત્યનું છે તે એક્સ્ચેન્જીસો દ્વારા સૂચવાયેલા અને બીઆઈએસ દ્વારા સ્વીકારાયેલા ઈન્ડિયા ગુડ ડિલિવરી ગોલ્ડ સ્ટાન્ડર્ડ.' આ બે બાબતો ભવિષ્યમાં સોનાનો વેપાર પારદર્શક બનાવવામાં મદદરૂપ થશે. હવે પછી રિફાઇનરીઓએ - ૫-૬ રિફાઇનરીઓ સક્ષમ છે- એલબીએમના એક્રેડીશન માટે સઘન પ્રયાસ કરે એ જરૂરી છે એમ તેમણે જણાવ્યું હતું.

સ્પોટ ગોલ્ડ એક્સ્ચેન્જ માટે ઈલેક્ટ્રોનિક ગોલ્ડ રીસેટ પણ સોનાના વેપારમાં ક્રાંતિ લાવશે.

સોમસુંદરમે કહ્યું હતું કે વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલ સોનાના વેપાર અને તેને લગતી દરેક પ્રવૃત્તિ માટે એક સેલ્ફ રેગ્યુલેટરી બોડી બનાવી રહી છે જે ઇન્ડસ્ટ્રીને આધુનિક, પારદર્શક અને ગ્રાહકલક્ષી બનાવવામાં ઉપયોગી થશે.

નવસર્જન પામતાં મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓ માટે વેપારીઓની ઘણી અપેક્ષા : વેપારનું ભાવિ ઊજળું

નાણાંની પ્રવાહિતા વધી છે જે અર્થતંત્ર માટે પ્રોત્સાહક

અશોક કે. શાહ
ચૅરમૅન, વી. ટ્રાન્સ.

કોરોના કાળે લોકોને જિંદગીની વાસ્તવિક્તા અને અનિશ્ચિતતાનો પરિચય કરાવ્યો છે. દરેક વ્યવસાયમાં ઉધારી આપવાનું ઘટ્યું છે. અમુક કેમિકલ અને ઑટોમોબાઇલ ઉદ્યોગમાં ઉધારી સદંતર બંધ થઈ છે. ઑનલાઇન વ્યાપારનો વ્યાપ વધ્યો છે. ખર્ચ ઘટાડવા ઝૂમ મિટીંગો વધી છે. કોરોના દરમિયાન ઘણી પેઢીઓએ તેમનો વ્યવસાય બંધ પડતાં કર્મચારીઓના પગારમાં ખાસ્સો કાપ કર્યો હતો. કેટલાંક સામાજિક સંગઠનોએ રોજના ૫૦૦૦થી ૨૫૦૦૦ સુધીના ફૂડ પૅકેટ્સનું વિતરણ કર્યું હતું. અમારા ગામમાં અમે ૧૫૦ પરિવારોને માસિક ૪૫૦૦ રૂપિયા પ્રમાણે સતત આઠ મહિના સુધી રોકડ રકમ આપી હતી.

વેપારી સંગઠનોની એક ફરિયાદ એવી છે કે સરકાર ૮૦ ટકા લોકોને વિનામૂલ્યે રાશન આપી રહી છે પણ જેમના ટૅક્સના નાણાંથી દેશનું અર્થતંત્ર ચાલે છે તેમને કોઈ રાહત અપાઈ નથી. કોરોના પછી લોકોમાં સ્વાસ્થ્ય પ્રત્યે જાગૃતિ આવી છે. પોતાના અને પરિવાર માટે ખર્ચ કરી રહ્યા છે એટલે બજારમાં નાણાંની પ્રવાહિતા વધી છે. મહાનગર મુંબઈમાં હાલ થઈ રહેલી માળખાકીય સુવિધાઓને પગલે વેપારીઓની અપેક્ષાઓ વધી છે પણ હકીકત જુદી છે. મહાપાલિકામાં ચાલતા કહેવાતા ભ્રષ્ટાચારથી સારી ગુણવત્તાનાં કામો હજી પણ સ્વપ્ન સમાન છે. દેશમાં દિવસે દિવસે વ્યવસાયિક સાહસો વધતાં જાય છે છતાં વ્યાપારનું ભાવિ અત્યંત ઊજળું છે. સૈન્ય માટેનાં શસ્ત્રો દેશમાં બનવા લાગ્યાં છે. નાની મોટી ૧૩૨૮ વસ્તુઓની આયાત પર પ્રતિબંધ મૂકી દેશમાં જ તેનું ઉત્પાદન થવા લાગ્યું છે એ પ્રશંસનીય છે. મેઇક ઇન ઇન્ડિયા હેઠળ વિમાનથી માંડી અનેક વસ્તુઓ ઘરઆંગણે બની રહી છે. જેનાથી નોકરીની તકો પણ વધશે. સૌથી વધુ યુવાધન આપણી પાસે છે જેની સકારાત્મક અસર અર્થતંત્ર પર પડશે. અનેક ચીજો આયાત કરવાને બદલે નિકાસ થવા લાગી છે.

મણિલાલ ગાલા

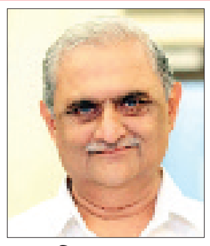
ભારતના વેપાર - ઉદ્યોગનું ભાવિ અતિ ઉજ્જવળ

કીર્તિ રાણા
ચૅરમૅન નવી મુંબઈ મર્ચન્ટ્સ ચેમ્બર અને બૉમ્બે મૂડીબજાર કરિયાણા મર્ચન્ટ્સ ઍસો.

કોરોના કાળ બાદ પરંપરાગત રિટેલ, હોલસેલ, વ્યાપાર સાથે મૉલ, મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓ, ઇકૉમર્સ દરેક ક્ષેત્રમાં ખાદ્ય ખોરાકી, કૃષિ પેદાશો, મસાલા, તેજાના, પ્રોસેસ્ડ વસ્તુઓ નાની મોટી આકર્ષક પેકિંગમાં સતત ઉપાડ રહ્યો છે. વેપાર ઉદ્યોગ સારા ચાલ્યા છે. કોરોના દરમિયાન જીવનાવશ્યક ચીજોના વેપારીઓએ જાનની જોખમે આ ચીજો જરૂરતમંદોને સપ્લાય કરી હતી. આમ છતાં અધિકારીઓની વિલંબનીતિથી નવા પ્રોજેક્ટો અમલમાં મુકાતા નથી. 'ઇઝ ઑફ ડુઇંગ બિઝનેસ' સૂત્ર કાગળ પર જ રહ્યું છે. MSMEના લાભ મળતા નથી.

વ્યાપારમાં ઈકૉમર્સ, લોજિસ્ટીકથી દુનિયાનો વેપાર નજીક થઈ ગયો છે. આપણા વ્યાપારી સંગઠનો દેશની પોસ્ટ, કુરિયર, રેલવે, જળપરિવહનની સુવિધાઓનો લાભ લઈને તમામ ચીજો વાજબી દરે વિશ્વના ગ્રાહકોને મળે તે માટેના પ્રયત્નો કરી રહ્યા છે. સમય સાથે પરિવર્તન સ્વીકારવું જ પડશે. બીજી તરફ મુંબઈમાં થઈ રહેલા નવસર્જન અને તેના જોડિયા શહેર નવી મુંબઈનું વૈશ્વિક રીતે મહત્ત્વ વધી ગયું છે. મેટ્રો રેલવે, મોનો રેલવે, ભૂગર્ભ રેલવે, કોસ્ટલ રોડ સહિતની માળખાકીય સુવિધાઓ વિકસતાં મુંબઈ વિકાસની દિશામાં અગ્રેસર છે. ડબલ કરવેરા અને તેના ઊંચા સ્લેબથી વેપારીઓ રાજી નથી. દરેક રાજ્ય, શહેરમાં અલગ અલગ કરવેરા, બૅન્ક ચાર્જિસ, વીજળી-પાણીના દર, ટોલ નાકા, રોડ ટૅક્સ, જીએસટી, ઇન્કમ ટૅક્સ વગેરેમાં અસમાનતા છે. વેપારીઓ ટૅક્સ કલેક્ટર છે. તેમને સન્માન આપો. ખાદ્ય ખોરાકીમાં કરવેરા નહિવત્ જોઈએ.

કોરોના કાળ બાદ સૂકા મેવાનો વેપાર વધ્યો છે



વિજય ભુતા
પ્રમુખ, મુંબઈ ડ્રાયફ્રૂટ ઍન્ડ ડેટ્સ મર્ચન્ટ ઍસો.
ડિરેક્ટર: એપીએમસી

કોરોના કાળ સૂકામેવાના વેપારીઓ માટે છૂપા આશીર્વાદરૂપ સાબિત થયો છે. કોરોના બાદ નવી મુંબઈમાં સૂકા મેવાનો વેપાર વધ્યો છે. મુંબઈનો જથ્થાબંધ સૂકામેવાનો વેપાર દેશમાં પ્રથમ નંબરે આવી ગયો છે. વાર્ષિક લગભગ ૧૫,૦૦૦ કરોડ રૂપિયાનું ટર્નઓવર થાય છે. બીજી એક આશ્વાસનરૂપ વાત એ છે કે મૉલવાળા પણ સૂકામેવા અમારી પાસેથી જ ખરીદી રહ્યા છે. એક સમયે મુંબઈમાં ડ્રાયફ્રૂટના જથ્થાબંધ વેપારીઓ માંડ ૨૫થી ૩૦ હતા આજે ૩૫૦થી વધુ છે. કોરોના બાદ લોકો આરોગ્યપ્રત્યે જાગૃત થયા. રોગપ્રતિકારક શક્તિ વિશે જાણતા થયા અને મીઠાઈઓને બદલે 'ઇમ્યુનિટી' વધારનાર સૂકામેવા વધુ પ્રમાણમાં ખાતા થયા છે.

જોકે એપીએમસીના અન્ય વેપારો ઘટી રહ્યા છે. ઑનલાઇન વેપાર વધ્યા છે. ઑર્ગેનાઇઝ્ડ સેક્ટરના વેપાર દેખીતી રીતે વધી રહ્યા છે. જોકે કોરોના કાળમાં પણ એપીએમસીના વેપારીઓએ ભાગ્યે જ કોઈ કર્મચારીને નોકરીમાંથી કાઢ્યા હશે. બધા જ કર્મચારીઓને સાચવી લેવામાં આવ્યા હતા. અમારી એપીએમસી બજારોને પણ પશ્ચિમ, મધ્ય, હાર્બરના પરાં સાથે સંપૂર્ણ કનેક્ટિવિટી મળે તો અમારા વેપાર હજી વધી શકે. વેપાર-ઉદ્યોગનું ભાવિ ઊજળું જ છે. ખાસ કરીને જીવનાવશ્યક ચીજો કે સૂકામેવાની ખપત રહેવાની જ છે. જે શ્રેષ્ઠ માલ વાજબી ભાવે આપતા રહેશે તેમને કોઈ વાંધો નહીં આવે.

ઑનલાઇન વેપારથી રિટેલ દુકાનદારોના ધંધા ઘટી રહ્યા છે

રમણિકલાલ છેડા
પ્રમુખ : મુંબઈ ગ્રેન ડીલર્સ ઍસો. અને રિટેલ ગ્રેન ડીલર્સ કો.ઑ. સોસાયટી

કોરોના કાળ પછી રિટેલ દુકાનદારોના વેપાર ઘટ્યા છે. કોરોના દરમિયાન ઑનલાઇન વેપાર બંધ હતા પણ હવે પરિસ્થિતિ સામાન્ય થતાં ફરી ઑનલાઇન વેપાર વધતાં રિટેલમાં ઘરાકી ઓછી થઈ છે.

કોરોના સમયમાં રિટેલરો ખાસ કરીને અનાજ-કરિયાણાના દુકાનદારોએ તેમના કર્મચારીઓને છૂટા કર્યા નહોતા. જોકે હવે ઑનલાઇન કંપનીઓનું વર્ચસ્વ અને વેપાર વધી ગયા છે. પરિણામે અનેક દુકાનદારોએ તેમનાં ધંધા સમેટીને દુકાનો ભાડાં પર આપી દીધી છે. ફૂડ સેફ્ટીના કાયદામાં કેટલીક જોગવાઈઓ તર્કસંગત નથી. તેનાથી વેપારીઓને ઘણી તકલીફ પડે છે. તેમાં સુધારા કરવા અનિવાર્ય છે. જેમણે પૅકિંગ લાઇસન્સ લીધાં છે તેમણે છ મહિનામાં ત્રણ વખત સેમ્પલ ટેસ્ટ માટે નમૂના આપવા પડે છે. તેમને આ નમૂના લૅબમાં મોકલવા પડે છે પણ લૅબની પૂરતી સુવિધા નથી. મહારાષ્ટ્રમાં બે લાખથી વધુ દુકાનો છે. છ મહિનામાં ત્રણ વાર સેમ્પલ મોકલવાનો કાયદો દમનકારી છે તે રદ થવો જોઈએ. બીજું વન વિન્ડો લાઇસન્સ પદ્ધતિની વાતો ઘણી થઈ પણ તે હજી અમલમાં આવી નથી. મુંબઈનો ભાર ઓછો કરવા નવી મુંબઈ બનાવવામાં આવ્યું પણ હવે નવી મુંબઈ પણ અતિ ભરચક બની ગયું છે. ત્યારે ત્રીજું મુંબઈ નિર્માણ કરવાનો સમય આવી ગયો છે. વેપારનું ભાવિ ચોક્કસ સારું છે પણ વેપારીઓને અનેક જટિલ કાયદા પરેશાન કરી રહ્યા છે તેનો છેહ ઉડવો જોઈએ. ઑનલાઇન વેપાર સામે વેપારીઓએ સંગઠિત થઈને ગ્રાહકોને વાજબી ભાવે ચીજો આપવી પડશે.

એપીએમસી બજારોની સુદૃઢ કનેક્ટિવિટી અનિવાર્ય

ભીમજીભાઈ ભાનુશાલી
જોઇન્ટ સેક્રેટરી : ગ્રોમા

કોરોના કાળ પછી એપીએમસીના વેપાર ઘટી ગયા છે. અનેક કંપનીઓ ઑનલાઇન વેપારમાં આવી છે. આ કંપનીઓ મથકોએથી સીધા માલ જથ્થાબંધ રીતે મગાવી રહી છે. પરિણામે નવી મુંબઈના જથ્થાબંધ ધંધાને અસર થઈ છે. માર્જિન પણ ઘટી ગયાં છે. આમ છતાં કોરોના સમયમાં કોઈપણ વેપારીએ તેમના કર્મચારીની છટણી કરી નહોતી. તેમના પરિવારોને પણ સાચવ્યા હતા. 'ગ્રોમા' તરફથી પણ તેમના વૅક્શિનેશનની વ્યવસ્થા કરવામાં આવી હતી. તેમના પરિવહનની વ્યવસ્થા કરાઈ હતી. હવે બધું સામાન્ય થઈ ગયું છે ત્યારે સંપૂર્ણ મહારાષ્ટ્રમાંથી એપીએમસી ઍક્ટ રદ કરવાની અમે માગણી કરી રહ્યા છીએ. ઉપરાંત ઑનલાઇન કંપનીઓ સામે ટકી રહેવા પણ ઉપાય યોજનાઓ વિચારી રહ્યા છીએ. દેશના વેપારીઓ માટે 'સ્વદેશી ભારત' નામની ઑનલાઇન વેપારની 'વેબસાઇટ' બનાવવામાં આવી હતી. જેને સફળતા મળી નથી. વેપારીઓને તે 'અસલામત' લાગે છે. તેમને ભય છે કે તેમના ડેટા બહાર પડી શકે છે.

હવે જ્યારે મુંબઈ નવસર્જન પામી રહ્યું છે ત્યારે નવી મુંબઈના ટોલ નાકા બંધ કરવા જરૂરી છે. એપીએમસી માર્કેટો સુધી સંપૂર્ણ કનેક્ટિવિટી જરૂરી છે. શહેરના કોઈ પણ પરાંમાંથી બજારોમાં પહોંચવું સરળ બને એવી મેટ્રો ટ્રેનોની કનેક્ટિવિટી બનાવવી જરૂરી છે. કારણ કે હાલ વેપારીઓ એક ખૂણામાં ધકેલાઈ ગયા હોય એવું લાગે છે. માર્કેટોમાં ઉઘરાણીની સમસ્યા પણ મોટી છે. વેપારીઓને કૉર્પોરેટ પદ્ધતિથી વેપાર ગોઠવવા પડશે. ઑનલાઇન સામે વ્યૂહ અપનાવવો પડશે. લાઇસન્સ રાજ- ઇન્સ્પેક્ટર રાજ શૂન્ય થાય એ સરકારે જોવું જરૂરી છે. મુક્ત વેપાર થાય તો ભાવિ ઊજળું છે. સરકારે મફતિયા સ્કીમો બંધ કરવી જરૂરી છે. કારણ કે કોરોના પછી હવે બધું સામાન્ય થઈ ગયું છે.

સંપૂર્ણ કનેક્ટિવિટી મહત્ત્વની

દેવેન્દ્ર વોરા
બ્રોકર, એપીએમસી

કોરોના બાદ ઑનલાઇન વેપાર વધ્યા છે. મોટા ભાગની ચુકવણી ડિજિટલ થઈ રહી છે જે સારી નિશાની છે. ઉધાર માલ આપવાનો યુગ પૂરો થયો છે. હજી પણ ગુનેગારો (આર્થિક) માટે કાયદાકીય છટકબારીઓ ઘણી જ છે જે બંધ કરવી જરૂરી છે.

કોરોના કાળમાં નવી મુંબઈના અનાજ-કઠોળ-કરિયાણા, બજારોનાં વેપારીઓએ મુંબઈ સહિત ચાર જિલ્લાઓમાં જીવનાવશ્યક ચીજોની પૂર્તિ કરી હતી. જેની નોંધ પીએમઓ ઑફિસે પણ લીધી હતી. મુંબઈનું નવસર્જન થઈ રહ્યું છે એ સારી વાત છે. પણ શહેર અને નવી મુંબઈ સંપૂર્ણ કાયાપલટ માગે છે. ઠેર ઠેર માર્ગો બિસ્માર છે.

નવી મુંબઈ સુધી આવતા ગ્રાહક કે વેપારીઓનો આખો દિવસ નીકળી જાય છે. પૂર્વ, પશ્ચિમ, હાર્બર અને તળમુંબઈ સાથે નવી મુંબઈ એપીએમસી બજારોની સંપૂર્ણ સીધી કનેક્ટિવિટી અત્યંત જરૂરી છે. હાલ મેટ્રો, મોનો, અંડરગ્રાઉન્ડ કોલાબા-સીપ્ઝ મેટ્રો, કોસ્ટલ રોડ વગેરે માળખાકીય સવલતોનું કામ શરૂ છે પરંતુ નવી મુંબઈ માર્કેટોમાં હજી પાયાની સગવડો સંપૂર્ણ નથી જે વિશ્વકક્ષાની હોવી જરૂરી છે.

વેપાર-ઉદ્યોગનું ભાવિ સારું છે પરંતુ સરકારી નીતિઓ નક્કી કરતી વેળા વેપારી ઍસોસિયેશનોના પ્રતિનિધિઓને સામેલ કરવા આવશ્યક છે. સરકારી બોર્ડમાં પણ વેપારના જાણકાર લોકોનો જ સમાવેશ કરવો જોઈએ. એકંદરે નવનિર્માણ પામી રહેલા મુંબઈમાં એપીએમસી બજારો પણ નવનિર્માણ પામે તો ચાર ચાંદ લાગે.

દવાના વેપારીઓએ ડિજિટલ ક્રાંતિ સ્વીકારી

દિલિપ મહેતા
પ્રમુખ, ધ ફાર્માસ્યુટિકલ હોલસેલર ઍસોશિયેશન મુંબઈ

કોરોનાકાળમાં દવાના વેપારને ઝાઝી અસર થઇ નહોતી. દવાના છૂટક અને જથ્થાબંધ વેપારીઓએ ૨૪ કલાક ખડેપગે સેવા આપી હતી. આ સેવા આપતા ઘણા વેપારીઓનાં મૃત્યુ થયા હતા. કોરોનાકાળ પછી વેપારની પદ્ધતિમાં અનેક ફેરફારો આવ્યા હતા. વેપારીઓએ ડિજિટલ ક્રાંતિને સ્વીકારીને તેનો ભરપૂર ઉપયોગ વેપારમાં અપનાવ્યો છે. કુશળ, વફાદાર સ્ટાફ અમારી મૂડી છે. સ્ટાફ, કર્મચારીઓ સાથેના સંબંધો વધુ મજબૂત બન્યા છે. ગ્રાહકો સુધી સેવા પહોંચાડવાની વાતને હંમેશાં પ્રાથમિક્તા આપવામાં આવી છે. કોરોનાકાળ દરમિયાન પ્રત્યેક વેપારીએ પોતાની નૈતિક જવાબદારી સમજીને કર્મચારીઓ અને સ્ટાફની પડખે ઊભા રહીને તેમને જરૂરિયાત મુજબ મદદ કરી છે. સંગઠનના માધ્યમથી આર્થિક મદદ પૂરી પાડી હતી. અમારા સંગઠન વતી વિશેષ કાઉન્ટરો ખોલીને ઇમરજન્સી હૉસ્પિટલ સર્વિસ-દવા-ઇન્જેક્શનો જરૂરિયાતમંદોને પૂરાં પાડવામાં આવ્યા હતા.

કોરોનાકાળે સમજાવી દીધું છે કે કોઇપણ ઘડીએ ગમે તે થઇ શકે છે, એટલે સાવધ રહેવાનું શીખવી દીધું છે. ઉધારના ધંધાનું જોખમ હવે કોઇ લેતું નથી. રોકડ ધંધા અને ડિજિટલ પેમેન્ટનું ચલણ વધ્યું છે. વેપારીઓને સજાગ કરવાની યોજનાઓને વેગ મળ્યો છે. મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓ જોતા સરકાર પાસે ભ્રષ્ટાચારમુક્ત મુંબઈની અમારી અપેક્ષા છે. ખાડા વગરના રસ્તાઓ, ટ્રાફિકમુક્ત મુંબઈ, મેટ્રો અને અન્ય જાહેર પરિવહનનો વધુમાં વધુ ઉપયોગ, ખુલ્લી જમીન-બગીચાઓ, સ્વચ્છ હવા-પાણી, દરેક બાબતમાં પહેલા ક્રમાંકે મુંબઈ હોય એવી અમારી ઇચ્છા છે. ભારત માટે નિકાસની સારી તકો છે. મુંબઈ દરેક રીતે સક્ષમ છે તેથી દવા વેપાર ઉદ્યોગનું ભાવિ અહીં ઉજ્જવળ છે.

પાવરલૂમ ઉદ્યોગ તરફ સરકારે ધ્યાન આપવું જોઈએ

પુરુષોત્તમ કે વાંગા
ભૂતપૂર્વ ચૅરમૅન, ભિવંડી પદ્માનગર પાવરલૂમ વીવર્સ ઍસો.

વર્ષ ૨૦૨૦થી વર્ષ ૨૦૨૨ દરમિયાનના બે વર્ષમાં કપાસની કિંમતમાં વધારો થતાં પાવરલૂમ ઉદ્યોગમાં કોટન યાર્નની કિંમતો બમણી થઇ હતી. જેને પગલે કાપડની કિંમતો બમણી થતાં જથ્થાબંધ બજાર અને છૂટક બજારોમાં કાપડની માગ ઘટી ગઇ હતી. વર્ષ ૨૦૨૨ બાદ કોટન યાર્નના ભાવ ગગડી જતાં તેની વિપરિત અસર કપાસની કિંમતો ઉપર પડી છે. માર્ચ ૨૦૨૩ સુધી બજારમાં તેજી જેવા મળી હતી, પરંતુ એપ્રિલથી કાપડની માગ ઘટી જતા વેપારી સંગઠનોએ સરકારને અનેક સૂચનો આપ્યા હતા. આજના પાવરલૂમ ઉદ્યોગની સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવા વેપારીઓએ સરકારને અનેક સૂચનો કર્યા છે. ટેક્સટાઇલ ઑફ ગ્રેડેશન ફંડ બંધ થયું. જે ફરી ચાલુ થવું જરૂરી છે. પાવરલૂમ ઉદ્યોગમાં રોજગાર ઊભો કરવાનો પડકાર સરકાર સામે છે. પાવરલૂમ ઉદ્યોગ ઉપર સરકારે ધ્યાન આપવું જરૂરી છે. પાવરલૂમ ઉદ્યોગમાં પારંપરિક નીતિઓને ઘટાડીને નવી વિવિંગ મશીનો લાવવા, નવી ટેકનિક અને ડિઝાઇનો લાવવાની જરૂર છે. નવા કાચા દોરા રેડીમેડ ડ્રેસ મટિરિયલમાં નવી ટેકનિકનો ઉપયોગ જરૂરી છે.

કોરોનાકાળમાં જે મજૂરો વતન ગયા હતા, તેમાંથી મોટાભાગના પરત ફર્યા નથી. કાપડ બજારમાં ઉધારી ૯૦ ટકા બંધ થઇ ગઇ છે. ગત એક-બે વર્ષમાં મોંઘવારી વધી જતાં રિટેલ વેપારમાં ઘટાડો થયો છે. મંદીને કારણે ભિવંડીની પાવરલૂમ ૪૦ ટકા ભંગારમાં વેચાઇ ગઇ છે. પાવરલૂમનું વેચાણ કરીને માલિકોએ કારખાના બંધ કર્યા છે અને સ્થિતિ હવે ગંભીર થઇ ગઇ છે. લૉકડાઉનમાં પાવરલૂમ ઉદ્યોગ બંધ હતો. સૌથી વધુ કફોડી હાલત કારીગરો અને મજૂરોની થઇ હતી. કેટલાક વતન ચાલ્યા ગયા હતા અને કેટલાકને વેપારી ઍસોસિયેશનોએ શક્ય એ મદદ કરી હતી.

રૂા. ૭૦ હજારને પાર થઇ શકે છે સોનું

સંજય શાહ
અધ્યક્ષ, નાઇન ડાયમ

સોનું એવું રોકાણ છે જે લાંબા ગાળે હંમેશાં સારું વળતર આપે છે. વિશ્વમાં સોનુ એવી વસ્તુ છે જે આર્થિક મંદીમાં પણ અને જરૂરિયાત હોય ત્યારે કામ આવતી હોય છે. સોના બાદ પ્રોપર્ટી સૌથી સુરક્ષિત રોકાણ છે. પરંતુ મંદીના સમયે તેની સાચી કિંમતો મળવી મુશ્કેલ છે. ભારતીયો સોના પ્રત્યે ખૂબ જ લગાવ રાખતા હોય છે. ગુજરાતીઓ તો વાર-તહેવારે સોનાની ખરીદી કરતા જોવા મળે છે. સોનામાં આગામી સમયમાં તેજીની શક્યતા છે. સોનુ હવે આંતરરાષ્ટ્રીય ચલણ બની ગયું છે. સોનાની કિંમત ૬૦થી ૭૦ હજારની નવી રેન્જમાં હશે. વિશ્વસ્તરે જો પરિસ્થિતિ વકરશે તો બજારોમાં સોનાની કિંમતો ૭૦ હજારથી વધુ થઇ જવાની શક્યતા છે. રોકાણકારોને સલાહ છે કે ૨૦ ટકા રોકાણમાં સોનાને સ્થાન આપો અને સોનામાં રોકાણ કરવું જ જોઇએ.

કાલબાદેવીની કાયાપલટ થવી જરૂરી

વિજય લોહિયા
પ્રમુખ, ભારત મર્ચન્ટ ચેમ્બર

કોરોનાકાળ બાદ કેટલાક લોકોના વેપારમાં વૃદ્ધિ થઇ હતી. તેમ જ નાના વેપારીઓએ પોતાનો વેપાર બંધ કરવાનો વારો આવ્યો હતો. કાલબાદેવીમાં દુકાનોની કિંમતોમાં ઘટાડો થયો હતો અને ભાડાં પણ ઓછા થયા હતા. કોરોનાકાળમાં ભારત મર્ચન્ટ ચેમ્બર્સ જેવા સંગઠનોએ મુંબઈની ખૂબ સેવા કરી હતી. ચેમ્બરે જે કામ કરી તેની નોંધ લેવાઇ હતી.

ચેમ્બર હાલ વેપારમાં આવતી અડચણોના ઉકેલો શોધી રહી છે. મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓ ઉપર રાજ્ય સરકારનું વિશેષ ધ્યાન પ્રશંસાપાત્ર છે. મુંબઈમાં વેપારને મોટો અવકાશ છે. મુંબઈ આંતરરાષ્ટ્રીય પર્યટન સ્થળ તરીકે વિકસિત થઇ રહ્યું છે. બજારોએ એ રીતે બનવું પડશે. કાપડ બજારના ઉત્થાન માટે કાલબાદેવીની કાયાપલટ તથા ભિવંડી જેવા ઉત્પાદન કેન્દ્રમાં સુવિધાજનક લોકલ ટ્રેનને વધારવી ખૂબ જ જરૂરી છે.

પેમેન્ટની સુવિધા ઑનલાઇન થવી આવકાર્ય પગલું

ભરત કડકિયા
પ્રમુખ, ધ બૉમ્બે પાઇપ્સ ઍન્ડ ફિટિંગ્સ મર્ચન્ટ્સ ઍસોસિયેશન

કોરોનાકાળ વીતી ગયાને બે વર્ષ થયાં છતાં વેપારની પરિસ્થિતિમાં જોઇએ એવો સુધરો નથી આવ્યો. કાચબા ગતિએ વેપાર-ધંધો ગતિ પકડી રહ્યો હોવાનું ધ બૉમ્બે પાઇપ્સ ઍન્ડ ફિટિંગ મર્ચન્ટસ ઍસોસિયેશનના પ્રમુખ ભરત કડકિયાએ જણાવ્યું છે. બજારમાં ધંધા-વેપારની હાલત દિન-પ્રતિદિન બગડી રહી છે. બૅન્કોમાં ધીરાણ ઉપર વ્યાજનો વધી રહેલો બોજ, ગ્રાહક તરફથી પેમેન્ટમાં વિલંબ ધંધાને ખતમ કરી રહ્યો છે. ઑનલાઇન પેમેન્ટની સુવિધા આવકાર્ય પગલું છે. કોરોનાકાળમાં તમામ વેપારીઓએ પોતાના કર્મચારીઓને સાચવવા બને એ પ્રયાસ-મદદ કરી હતી. કર્મચારીઓના પગારમાં કાપ મૂક્યો નહોતો. તેમના ઘરમાં અનાજ-કપડાં જેવી મદદ કરી હતી.

હવે પરિસ્થિતિ સામાન્ય બની રહી છે. મુંબઈમાં માળખાકીય સુવિધાઓ જેવી કે મેટ્રો લાઇન, કોસ્ટલ રોડ, ટ્રાન્સ હાર્બર લિંકથી ટ્રાફિકજામની સમસ્યાથી છૂટકારો મળશે અને દરેક વેપારને વેગ મળશે. ધીમે ધીમે મુંબઈ શહેર આંતરરાષ્ટ્રીય દરજ્જાનું બની રહ્યું છે તે જાણીને સારું લાગી રહ્યું છે. જીએસટી કાયદો આવ્યા બાદ વેપારમાં ઘણા ઉતાર-ચઢાવ જોવા મળી રહ્યા છે. જીએસટી કરમાં હજી સુધારા થાય તે આવકાર્ય છે, જે વેપારીભાઇઓ સ્વચ્છ બિઝનેસ કરવા માગે છે તેમના માટે જીએસટી કાયદો અત્યંત લાભદાયી છે. હાલ બૅન્કિંગ સિસ્ટમમાં થયેલા સુધારા આવકાર્ય છે.

સકારાત્મક રહેવાથી કોઇપણ મુશ્કેલ ઘડી પાર થઇ શકે

ધીરજ કોઠારી
પ્રમુખ, ફેડરેશન ઑફ મુંબઇ રિટેલ ક્લોથ ડીલર્સ ઍસોશિયેશન

કોરોનાકાળ બાદ શરૂઆતમાં વેપારમાં મંદી હતી. સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણથી કોઇપણ મુશ્કેલ ઘડી પાર થઇ શકે છે. ઑનલાઇન વધુ જાણીતું અને લોકપ્રિય બન્યું. વોકલ ફૉર લોકલને કારણે સ્થાનિક વેપારીઓને ખૂબ જ મદદ મળી હતી. સંકટ આવે છે તો તેની પાછળ સારો સમય પણ આવે છે. ધીરજ રાખી અને સકારાત્મક વિચારો સાથે વેપારીઓ આગળ વધ્યા હતા.

મહામારી દરમિયાન વેપારીઓ અને સંગઠનોએ પોતાના કર્મચારીઓને આર્થિક અને માનસિક રૂપે ખૂબ જ સહાય પૂરી પાડી હતી. વર્તમાનમાં ભારત દેશ આઝાદીનો અમૃત મહોત્સવ ઊજવી રહ્યું છે. હવે પરિસ્થિતિ સામાન્ય થઇ રહી છે ત્યારે વેપારને નવી ઊંચાઇઓ ઉપર પહોંચાડવા અમે સ્વાભિમાની પ્રયાસ કરી રહ્યા છીએ. અમને થયેલા આર્થિક નુકસાનથી અમે ધીમે ધીમે બહાર આવી રહ્યા છીએ. મુંબઈ ઔદ્યોગિક કેન્દ્ર છે. ભારતીય અર્થવ્યવસ્થાના નાણાકીય લેવડદેવડમાં ૭૦ ટકાનું મુંબઈનું યોગદાન છે. મુંબઈમાં વેપાર વધારવા અને તેનો આર્થિક વિકાસ કરવા સારી સરકારની તાતી જરૂર છે. વર્તમાન સમયમાં ઑનલાઇન વેચાણ ઉપર આંશિક પ્રતિબંધ મૂકતા નાના વેપારીઓ- દુકાનદારોને તેનો લાભ થવાની શક્યતા છે.

ઇલેક્ટ્રોનિક બજાર માટે આગામી સમય સાનુકૂળ રહેશે

મિતેશ મોદી
સેન્ટ્રલ પ્રમુખ, ઑલ ઇન્ડિયા ઇલેક્ટ્રોનિક ઍસોસિયેશન

ભારત સરકારના મેક ઇન ઇન્ડિયાના પ્રોગ્રામ હેઠળ ઇલેક્ટ્રોનિક બજાર માટે આગામી સમય વેપાર માટે સાનુકૂળ રહેશે એવી અમને આશા છે. ભારતીય સેમીકન્ડક્ટરની નીતિ અમલમાં મુકાય તો ભારતીય ઇલેક્ટ્રોનિક બજારનો સુવર્ણ કાળ આવશે એમ ઑલ ઇન્ડિયા ઇલેક્ટ્રોનિક ઍસોસિયેશનના સેન્ટ્રલ પ્રમુખ મિતેશ મોદીએ જણાવ્યું હતું. કોરોનાકાળ અને ત્યારબાદના બે લૉકડાઉનના બોજા હેઠળ સામાન્ય વેપારીઓ તેમ જ વેપાર-ધંધામાં અનેક અડચણો હોવા છતાં પડકારો ઝીલીને વેપારી વર્ગ ફરી બેઠો થઇ રહ્યો છે. કોરોનાકાળ બાદ વેપારીઓની કામ કરવાની રીત બદલાઇ ગઇ છે. અનેક ફેરફારો થયા છે. વેપારીઓ હવે લાંબા ક્રેડિટગાળાના ધંધાને બદલે ઓછા માર્જિનમાં જલદી પેમેન્ટના ટર્મ તરફ વળ્યા છે.

ઇલેક્ટ્રોનિક બજારમાં વેપારીઓએ તેમના કર્મચારીઓને તમામ બને એ મદદ કરી હતી. અનાજ -કરિયાણાથી ઘરખર્ચ સુધીની સહાય પૂરી પાડી હતી. પરિસ્થિતિઓ સામાન્ય થઇ રહી છે ત્યારે ઇલેક્ટ્રિક બજારમાં તેજી આવશે એવો વેપારીઓને વિશ્વાસ છે. ઇલેક્ટ્રોનિક્સમાં નવી ટેક્નૉલૉજી અને લેટેસ્ટ પ્રોડક્સ લાવવાથી જ વેપારમાં વૃદ્ધિ અને વિસ્તરણની શક્યતા છે.

ટેક્સ્ટાઇલ માર્કેટમાં મંદી એ ચિંતાનો વિષય

સંતોષ સોમાણી
ખજાનચી, ધ બૉમ્બે યાર્ન મર્ચન્ટ્સ ઍસો.

કોરોનાકાળ બાદ લગભગ તમામ વેપારો ઑનલાઇન થઇ ગયા છે, જેની સીધી અસર ટેક્સ્ટાઇલ બજાર ઉપર પડી છે. ટેક્સ્ટાઇલ બજારમાં મંદીનાં વાદળો ઘેરાયેલાં છે જે ચિંતાજનક બાબત હોવાનું ધ બૉમ્બે યાર્ન મર્ચન્ટસ ઍસોસિયેશનના ખજાનચી સંતોષ સોમાણીએ જણાવ્યું હતું.

કોરોનાકાળ બાદ યાર્ન માર્કેટમાં એવો બદલાવ જોવા મળ્યો છે કે જેનાથી મંદી આવી ગઇ છે. પહેલાં બજારો દલાલો, વેપારીઓ અને પ્રવૃત્તિઓથી ધમધમતા હતા. હવે વેપાર ઑનલાઇન થવાથી બજારો ખાલીખમ જોવા મળે છે. ઍસોસિયેશનના અને અમારા પ્રમુખ જયકૃષ્ણ પાઠકના પ્રયાસ છતાં પરિસ્થિતિમાં બહુ ફરક પડ્યો નથી. કોરોનાકાળમાં વેપારીઓએ પોતાના કર્મચારીઓની શક્ય તે મદદ કરી છે. પરિસ્થિતિ સામાન્ય થઇ રહી છે પણ કાપડ બજારમાં ગ્રાહકોની ભીડ જોવા મળતી નથી. સંપૂર્ણ ટેક્સ્ટાઇલ બજાર ભયંકર મંદીના પડછાયામાં છે. અનેક નાના વેપારીઓ અને દલાલોની હાલત કફોડી છે. મુંબઈમા માળખાકીય સુવિધામાં સુધારો આવકાર્ય પગલું છે, પરંતુ ફૂટપાથો ઉપરનાં અતિક્રમણોને હટાવવાની તાતી જરૂર છે. ભવિષ્યમાં વેપારમાં સુધારો થાય અને પહેલાંની જેમ બજારમાં ઘરાકી વધે એવી જ અમારી ઇચ્છા છે.

આધુનિક સમય સાથે કદમ મિલાવશે મુંબઈ ડબાવાળા

મુંબઈની આગવી ઓળખ સમાન ડબાવાળાઓનો ઇતિહાસ જેટલો ભવ્ય છે, ભવિષ્યમાં અનોખો રહેવાનો છે.

વર્ષ ૧૮૯૦થી આ સેવા મુંબઈમાં સરકારી અને બિનસરકારી કચેરીઓમાં ટિફિન પહોંચાડવાની સેવા આપી રહ્યું છે. આ લોકો મહેનત, લગન અને સમય નિયોજન સાથે પોતાનું કામ પૂર્ણ કરી લે છે. સવારે આઠ વાગ્યાથી પશ્ચિમ રેલવેમાં ચર્ચગેટથી વિરાર અને મધ્ય રેલવેમાં સીએસએમટીથી કલ્યાણ સુધી સેવા પૂરી પાડે છે. બપોરે બે વાગ્યા સુધીમાં કર્મચારીઓને તેમનાં ટિફિન મળી જતા હોય છે. આ સેવા સોમવારથી શનિવાર આ જ રીતે તેઓ પૂરી પાડે છે. હાલ મુંબઈ ડબાવાળા મહિનાના રૂા. એક હજારથી રૂા. બે હજારનો ચાર્જ લે છે. વર્તમાન સમયમાં ૧૫૦૦ ડબાવાળા છે. પચીસ જણનું ગ્રુપ કોલાબાથી હાજી અલીમાં કામ કરે છે તેવી જ રીતે અન્ય વિસ્તારોમાં તેઓ ગ્રુપમાં કામ કરતા હોય છે. દરેક ગ્રુપમાં વીસથી પચીસ જણ હોય છે, જે સમગ્ર મુંબઈ શહેરમાં ટિફિન સેવા પૂરી પાડે છે.

આધુનિક સમય સાથે મુંબઈ ડબાવાળા પણ પોતાની સેવાને નવો ઓપ આપવા માગે છે. આ અંગે 'જન્મભૂમિ' સાથે વાતચીત કરતાં મુંબઈ ડબાવાળાના અધ્યક્ષ ઉલ્હાસ મુકેએ જણાવ્યું હતું કે અમે પણ હવે સમય સાથે કદમ મિલાવવા માગીએ છીએ. ભવિષ્યમાં અમે સેન્ટ્રલ કિચન બનાવીને અમારી ટિફિન સેવા પૂરી પાડવાનો નિર્ણય લીધો છે. મુંબઈ ડબાવાળા જૂનું અને પ્રચલિત નામ છે. જેનો લાભ અમારી નવી યોજનાને મળશે. અમારા હાલના ગ્રાહકો અને નવા ગ્રાહકોને રાહત દરે અમારા ભોજનનો સ્વાદ માણવા મળશે. આ કિચન ઉપરાંત અમે ઑનલાઇન સેવા પણ શરૂ કરવાના છીએ, જેમાં મુંબઈ ડબાવાળાઓની અત્યારસુધીના પ્રવાસ વિશે, તેની પ્રગતિ, પુરસ્કારની વિગતો હશે.

ઑનલાઇન થતાં જ અમારી આવક પણ વધશે એવો અમને વિશ્વાસ છે. આધુનિક સમયમાં ઑનલાઇન ફૂડ ઍપ સેવા 'સ્વિગી', 'ઝોમેટો', 'ઇટ સ્યોર' આવ્યા બાદ અમારી સેવામાં પણ ઘણો ફરક આવી ગયો છે. હવે લોકો ઘરનું ખાવાને બદલે નજીકની હોટેલથી સ્વિગી કે ઝોમેટો જેવી ફૂડ ડિલિવરી ઍપના માધ્યમથી ખાવાનું મગાવતા થયા છે. કેટલાક લોકો અમને પણ સલાહ આપી રહ્યા છે કે આનો જમાનો છે તેથી તમારે પણ ઑનલાઇન જવું પડશે. તેથી અમે તમામ સભ્યો, ટ્રસ્ટીઓ સાથે બેઠક યોજીને ઑનલાઇન જવાનું અને અમારું અલાયદું કિચન શરૂ કરવાનો નિર્ણય લીધો છે.

કેવી રીતે શરૂઆત થઇ ?

એક શતાબ્દી પૂર્વે સદા વ્યસ્ત રહેતા મુંબઈમાં લોકોને વહેલી સવારે કાર્યાલયોમાં જવું પડતું ત્યારે ગૃહિણીઓ માટે વહેલી સવારે ટિફિન બનાવવું અને ધારો કે બનાવી લે તો પણ છેક બપોરે આ ભોજન કેવું રહેશે, એ ચિંતા હતી. કર્મચારીઓને બપોરનું ભોજન મળવું મુશ્કેલ થતાં તેમના આરોગ્ય ઉપર સીધી અસર થતી હતી. મુંબઈમાં અન્ય શહેરો, ગામડાંથી આવતાં લોકોને ઘર જેવું ખાવાનું મેળવવા ભારે જહેમત કરવી પડતી હતી. નાગરિકોની આ જરૂરિયાતને ધ્યાનમાં રાખીને મુંબઈ ડબાવાલાનો ઉદય થયો હતો. મહાદુ હાવજી બચેએ 'નૂતન ટિફિન' શરૂ કરીને આ પહેલની શરૂઆત કરી હતી.

વિરલ વ્યાસ

લગભગ ૧૨૫ વર્ષ પહેલાં પારસી બૅન્કરને પોતાની ઑફિસમાં ઘરેથી બનાવેલું ભોજન જોઇતું હતું ત્યારે તેમણે પહેલીવાર કોઇ ડબાવાળાને આ જવાબદારી સોંપી હતી. અનેક લોકોને આ વિચાર ગમ્યો અને ડબા ડિલિવરીની માગ મુંબઈમાં વધી ગઇ હતી. શરૂઆતમાં ડબા ડિલિવરી અનૌપચારિક અને વ્યક્તિગત પ્રયાસ હતો, પરંતુ દૂરદર્શી બચેએ બપોરના ઘરના ભોજન માટે ટિફિન સેવા શરૂ કરી હતી. ડબા ઘરેથી ઑફિસ સુધી પહોંચાડવાનું કામ ડબાવાળાઓનું હતું. શરૂઆતમાં આ કામ માત્ર ૧૦૦ ગ્રાહકો સુધી સીમિત હતું, પરંતુ જેમ જેમ તેની લોકપ્રિયતા વધતી ગઇ એમ એમ ડબા ડિલિવરીની માગ પણ વધતી ગઇ. તે સમયે પાંચ હજાર ડબાવાળા બે લાખ લોકોને ડબા પહોંચાડતા હતા. પહેલાં ડબાઓની ડિલિવરી સાઇકલ કે હાથગાડી ઉપર કરાતી હતી, પરંતુ સમય પસાર થતા મુંબઈની લોકલ ટ્રેન અને અન્ય વાહનોની મદદથી ડબા પહોંચાડવામાં આવે છે.

ડબાવાળાઓ માટે નિયમ અને અનુશાસન

તેમના સમય નિયોજન અને અનુશાસન માટે જાણીતા મુંબઈ ડબાવાળાના નિયમોમાં કોઇપણ કર્મચારીએ કામના સમયે કોઇપણ પ્રકારનો નશો કરવો વર્જિત છે. માથે સફેદ ટોપી ફરજિયાત છે. પોતાની ઓળખ માટે આઇ કાર્ડ સાથે રાખવું જરૂરી છે. આગોતરી સૂચના વગર રજા ઉપર ન જઇ શકે. ડબાવાળાઓએ ઘરેથી ઑફિસ સુધી માત્ર ત્રણ કલાકમાં ભોજન પહોંચાડવાનું રહે છે. જેને કારણે તેઓ દરરોજના બપોરે બે વાગ્યા સુધીમાં ૬૦થી ૮૦ કિમીનો પ્રવાસ કરે છે. ભૂતકાળમાં પાંચ હજાર ડબાવાળાઓ દરરોજનાં બે લાખ ટિફિન પહોંચાડતાં. આ સેવામાં સૌથી મોટી વિશેષતા સમયની પ્રતિબદ્ધતા, નિયોજન અને અનુશાસન હતું. કોઇપણ હવામાનમાં ડબાવાળા ક્યારેય મોડા થતા નથી. ટ્રેન મોડી થતા કે અન્ય કારણથી તેઓ ઑફિસે ટિફિન મોડું પહોંચાડે, પરંતુ ડબાવાળા હંમેશાં તમારાં ટિફિન સાથે સમય ઉપર પહોંચી જતા. એક વ્યક્તિનું ટિફિન કોઇ બીજાને ન પહોંચે તેની તકેદારી રાખવામાં આવે છે. ટિફિનો ઉપર કોડિંગ એ રીતે મુકાય છે કે જે-તે ગ્રાહકનું ટિફિન એને જ મળી રહે. ટિફિન ડિલિવરી કરનારાઓ ઓછું ભણેલા હોવા છતાં તેમની ભાગ્યે જ ભૂલ નોંધાઇ છે. ટિફિન ડિલિવરી માટે જ તેઓ જાણીતા છે. ડબાવાળાઓની કોડિંગ વિશે વાત કરીએ તો તે કોઇપણ નંબર કે નામનો પહેલો અક્ષર કે એ રીતે હોય છે. ડબાવાળા વધુ શિક્ષિત ન હોવાથી તેઓ હંમેશાં કોઇ નંબર કે નામના પહેલા અક્ષરનો જ ઉપયોગ કરે છે. મોટા ભાગે મરાઠીમાં જ અક્ષર કે નામ લખવાનું પસંદ કરતા હોય છે. તેમને સહેલાઇથી ટિફિન મળી રહે અને જે-તે વ્યક્તિને જ તે ટિફિન પહોંચે એ માટે સાંકેતિક ભાષા તરીકે આવા કોડને ટિફિનની ઉપર કે જમણી બાજુએ લખેલા હોય છે.

ઘડિયાળના કાટે કામ કરતા ડબાવાળા પોતાના નિયત સમયમાં જવાબદારી નિભાવતા હોય છે. જો ગ્રાહક ત્રણથી ચાર વાર ડબો પાછો આપવામાં વિલંબ કરે તો તેનો ડબો બંધ કરી દેવામાં આવે છે. એક ડબાવાળો દરરોજ ૩૫થી ૪૦ ડબાની ડિલિવરી યોગ્ય ઠેકાણે કરે છે. આ ડબાઓનું વજન લગભગ ૮૦ કિલો હોય છે. આટલું વજન ઉઠાવીને ડબાવાળા દરરોજના ૮૦ કિમીનો પ્રવાસ કરે છે. જ્યાં સુધી દરેક ગ્રાહકને ડબો ન પહોંચે ત્યાં સુધી તેઓ પોતે પણ ભોજન લેતા નથી. ડબાવાળા ત્યારબાદ એક જગ્યાએ ભેગા થાય છે અને પોતાના સાથીઓ સાથે ભોજન લે છે. આ કર્તવ્યનિષ્ઠાને ઇંગ્લૅન્ડના રાજા પ્રિન્સ ચાર્લ્સે બિરદાવી છે.

વિશેષ ઓળખ માટે ગણવેશ (યુનિફૉર્મ)

શહેરમાં જેમ શાળાઓમાં, કેટલીક ઑફિસોમાં અને સંસ્થાનોમાં ગણવેશ (યુનિફૉર્મ) હોય છે તેમ જ તેમની આગવી ઓળખ અને વિશેષ ઓળખ માટે વિશિષ્ટ યુનિફૉર્મ છે. સફેદ રંગના કુર્તા, પાયજામા અને માથે ગાંધી ટોપી, પગમાં કોલ્હાપુરી ચપ્પલ આ તેમનો ગણવેશ છે. આ પોશાકને કારણે ભીડમાં તેઓ અલગ તરી આવે છે. આ ગણવેશને કારણે કંપની કે ઑફિસોમાંના સુરક્ષા કર્મચારીઓ તેમને અટકાવતા કે સવાલ પૂછતા નથી.

ડબાવાલા બિઝનેસ મોડલ

ભારતની આઇઆઇટી કૉલેજો સાથે વિશ્વ પ્રસિદ્ધ કૉલેજોમાં વિદ્યાર્થીઓને ટાઇમ મૅનેજમેન્ટના પાઠ ભણાવવા માટે વિશેષ 'ડબાવાલા બિઝનેસ મોડલ' શિખવાડવામાં આવે છે.

તેમના સમય નિયોજન, અનુશાસન અને નિયમિતતાની કેસ સ્ટડી વિદ્યાર્થીઓને શીખવવામાં આવે છે. આ બાબતે તેમને બે કલાકના લેક્ચર પણ હોય છે. ડબાવાલાઓ બિઝનેસમૅન બનવા માટે પ્રેરણાસ્ત્રોત છે. નવા ઉદ્યોજકો માટે તેઓ આદર્શ સમાન છે. મુંબઈ ડબાવાળા એક કુશળ બિઝનેસ મોડલ છે, જેમના થકી નવા ઉદ્યોજકોને અનેક વાતો શીખવા મળતી હોય છે. વિદ્યાર્થીઓને શીખવવામાં આવતા બિઝનેસ મોડલમાં દૃઢ નિશ્ચય (ડિટરમિનેશન), સમયની કિંમત (ઇમ્પોટન્સ ઑફ ટાઇમ), કઠોર પરિશ્રમ (હાર્ડ વર્ક), વિતરણ રણનીતિ (ડિલિવરી સ્ટ્રેટેજી), નિષ્ઠા (ડેડિકેશન)ના પાઠ ભણી શકાય છે.

સૂર્યા બંધમાંથી વસઈ-વિરાર અને મીરા-ભાયંદરને દૈનિક મળશે ૪૦.૩ કરોડ લિટર પાણી

ભારતમાં સહુથી ઝડપથી વિકસતા શહેરોમાં વસઈ-વિરાર અને મીરા-ભાયંદરનો સમાવેશ થાય છે. સામાન્ય પણે શહેરોનો વિકાસ દર પાંચથી દસ ટકા હોય છે. જોકે એમએમઆરડીએના આંકડા અનુસાર આ બન્ને શહેરો ૫૦ ટકા કરતાં વધારે વિકાસ દરથી વિકસી રહ્યાં છે. તેથી આ શહેરો પાણીની તીવ્ર ખેંચનો સામનો કરી રહ્યાં છે. આ શહેરોની તરસ છીપાવવા એમએમઆરડીએ એ આદરેલી સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજના હવે અંતિમ તબક્કામાં છે. તે પૂરી થતાં આ શહેરોને દૈનિક ૪૦.૩ કરોડ લિટર પાણી મળતું થઈ જશે. આ યોજના પૂરી થતાં વસઈ-વિરારને દૈનિક વધારાનું ૧૮.૫ કરોડ લિટર અને મીરા-ભાયંદરને ૨૧.૮ કરોડ લિટર પાણી મળતું થઈ જશે. પ્રાપ્ત માહિતી અનુસાર હાલ વસઈ-વિરારની વસ્તી ૨૪ લાખ અને મીરા-ભાયંદરની વસ્તી ૧૪ લાખ છે. આ સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજનાનું કામ વર્ષ ૨૦૧૮માં આરંભાયુ હતું. વર્ષ ૧૯૯૦માં ધામણી ગામમાં બાંધવામાં આવેલા સૂર્યા બંધને આ બન્ને શહેરો સાથે જોડતી ૯૦ કિ.મી. લાંબી પાઈપલાઈન નાખવાનું કામ અંતિમ તબક્કામાં છે. એમએમઆરડીએના અધિકારીએ જણાવ્યું હતું કે સૂર્યા બંધ ૨૦૩ ચો. કિમી. વિસ્તારમાં ફેલાયેલો છે. તે ૧૦,૦૦૦ દસ લક્ષ ક્યુબિક ફૂટ પાણી સંઘરવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. દહાણુથી ૩૦ કિ.મી.ના અંતરે આવેલા કવાડાસ ખાતેના પંપ હાઉસનું કામ પૂર્ણ થવાને આરે છે. આ પાઈપલાઈન નેશનલ હાઈવે-આઠની સમાંતર તેમ જ વૈતરણા અને તાનસા નદીઓની પાસેથી પસાર થાય છે. દિવા-વસઈ રેલવે લાઈન અને તુંગારેશ્વર નેશનલ પાર્કની ૪૦થી ૫૦ મીટર નીચેથી ૪.૨૫ કિલોમીટર લાંબી પાઈપલાઈન પસાર થાય છે. સૂર્યાબંધનું પાણી કવાડાસ ખાતે બાંધવામાં આવેલા જળાશયમાં એકઠું થશે. ત્યાંથી છ મોટા પંપ મારફતે તેને ઉલેચવામાં આવશે. આખીય સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજનામાં ચાર ટનલ છે. તેમાં ૧.૭ કિલોમીટર લાંબી મેન્ધવાનખીડ ટનલનું કામ પૂરું થયું છે. તુંગારેશ્વર વન્યજીવ અભયારણ્ય ટનલનું કામ પુરજોશમાં ચાલુ છે. તેમાંથી ૩.૫ કિ.મી. જેટલું કામ પૂર્ણ થયું છે. આ ટનલ અત્યાધુનિક ટનલ બોરીંગ મશીનની સહાયથી ખોદવામાં આવી રહી છે. સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજનાનું ૮૩ ટકા કામ પૂર્ણ થયું છે.

વસઈ-વિરારમાં પાણીની દૈનિક માગ : ૩૬૦ મિલિયન લિટર
હાલ કેટલું પાણી પુરુ પાડવામાં આવે છે : ૨૩૦ મિલિયન લિટર
પાણીની દૈનિક ખેંચ : ૧૩૦ મિલિયન લિટર
વર્ષ ૨૦૨૬ સુધીમાં પાણીની અંદાજિત માગ : ૩૯૬ મિલિયન લિટર
સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજનામાંથી દૈનિક કેટલું પાણી મળશે : ૧૮૫ મિલિયન લિટર

મીરા-ભાયંદરમાં પાણીની દૈનિક માગ : ૧૯૬ મિલિયન લિટર
હાલ દૈનિક કેટલું પાણી પૂરું પાડવામાં આવે છે : ૧૧૫ મિલિયન લિટર
પાણીની દૈનિક ખેંચ : ૮૧ મિલિયન લિટર
વર્ષ ૨૦૩૬ સુધીમાં પાણીની અંદાજિત માગ : ૩૩૦ મિલિયન લિટર
સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજનામાં દૈનિક કેટલું પાણી અપાશે : ૨૧૮ મિલિયન લિટર

* આ બન્ને શહેરોમાં છેલ્લા દાયકામાં વસ્તી બમણી થઈ ગઈ છે. આમછતાં પાલિકા તંગ અને મહારાષ્ટ્ર સરકાર વસ્તીની જરૂરિયાત અનુસાર પાણી પુરવઠાના નવા સ્રોતો ઉભા નહીં કરી શકતા નાગરિકોને ભારે અગવડ સહન કરવી પડી રહી છે. આ બન્ને શહેરોમાં પાણીની ટેન્કરોનો વ્યવસાય નોંધપાત્ર પ્રમાણમાં ફૂલ્યોફાલ્યો છે. સૂર્યા પાણી પુરવઠા યોજનાનું પાણી આ બન્ને શહેરોમાં મળતું થાય પછી સ્થિતિમાં ચોક્કસપણે સુધારો થશે.

FMSMTA

Federation of Maharashtra Stationary Manufacturers & Traders Association

27, Roshan Manzil, 2nd floor, 175/179, Abdul Reheman Street,
Mumbai - 400003. Mob.: 9820070988 / 9821143299
E-mail: fmsmta.mumbai@gmail.com

FMSMTA MANAGING COMMITTEE

Chairman

Amrut Shah

Vice-Chairman

Chatrabhuj Dhingwaney

President

Paras Shah

Vice-President

Shashikant Shah

Secretary

Kishore Kenia

Secretary

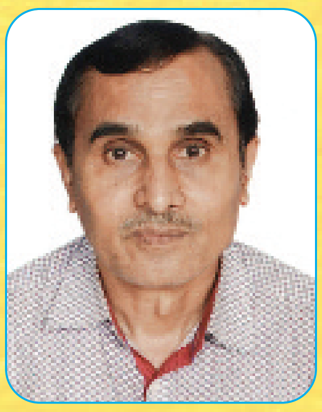
Dharmendra Bhagta

Secretary

Sunil Patkar

Treasurer

Sunil Ghelani

Treasurer

Shantilal Khandol

PRO

Purshotam Bagga

વ્યાપાર ઉદ્યોગના સમર્થક અને શતાબ્દી તરફ અગ્રેસર જન્મભૂમિને અભિવાદન

મુંબઈનાં બે વટવૃક્ષ- બીએસઈ અને એનએસઈ સમસ્યાઓને અવસરમાં બદલી રહ્યાં છે

મુંબઈની તાસીરમાં આવી રહેલા બદલાવની નોંધ લઈએ તો દેશના અર્થતંત્રની ગતિવિધિઓની અસરને ઝીલતાં મુંબઈનાં બે શેરબજારો બોમ્બે સ્ટોક એક્સચેન્જ (બીએસઇ) અને નેશનલ સ્ટોક એક્સચેન્જો (એનએસઇ) ઉલ્લેખ કરવો જ પડે.

બીએસઇ અને એનએસઇ દેશના ઇક્વિટી અને કૉમોડિટી રોકાણકારો અને ટ્રેડર્સ માટેનાં વટવૃક્ષ છે. તેમાંનું દલાલ સ્ટ્રીટમાં આવેલું બીએસઇ દેશનું સૌથી જૂનું - ૧૪૮ વર્ષનું વૃક્ષ (શૅરબજાર) છે. બીજું ઘટાદાર વૃક્ષ છે મુંબઈના બીકેસીમાં આવેલું- નેશનલ સ્ટોક એક્સચેન્જ (એનએસઇ). એનએસઈએ માંડ ત્રીસ વર્ષ પૂરાં કર્યાં છે પણ તેનાં મૂળિયાં ઊંડા અને લાંબે ફેલાયેલાં છે. આમ છતાં આ બે એક્સકચેન્જો પોતપોતાની સમસ્યાઓ સામે ઝઝૂમી રહ્યાં છે. તેમના સુકાનીઓ- બીએસઈના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર સુંદરરામન રામમૂર્તિ અને તેમના એનએસઈના સમકક્ષ આશિષકુમાર ચૌહાણ - અનુભવી અને બાહોશ અધિકારીઓ આ સમસ્યાને અવસરમાં બદલવા માટે પ્રયત્નશીલ છે.

બીએસઇ સમક્ષ પડકાર છે ઇક્વિટી (શૅર)માં તેનો બજાર હિસ્સો વધારવો, જે અત્યારે માંડ સાતેક ટકા જેવો છે. એનએસઇ સમક્ષ પડકાર છે તેનો આઇપીઓ લાવીને શેરબજારમાં લિસ્ટિંગ મેળવવું.બીએસઇ એક લિસ્ટેડ કંપની છે પણ તેનો બજાર હિસ્સો નગણ્ય છે જયારે એનએસઈ ૯૭ ટકાના બજાર હિસ્સા સાથે લગભગ ઈજારાશાહી ધરાવવા છતાં તેનું લિસ્ટિંગ વિલંબમાં પડ્યું છે

શિરીષ મહેતા

બીએસઇ સમક્ષ પડકાર છે ઇક્વિટી (શેર)માં તેનો બજાર હિસ્સો વધારવો, જે અત્યારે માંડ સાતેક ટકા જેવો છે. એનએસઇ સમક્ષ પડકાર છે તેનો આઇપીઓ લાવીને શેરબજારમાં લિસ્ટિંગ મેળવવું.બીએસઇ એક લિસ્ટેડ કંપની છે પણ તેનો બજાર હિસ્સો નગણ્ય છે જયારે એનએસઈ ૯૭ ટકાના બજાર હિસ્સા સાથે લગભગ ઈજારાશાહી ધરાવવા છતાં તેનું લિસ્ટિંગ વિલંબમાં પડ્યું છે.

બીએસઈએ ઇક્વિટીમાં બજાર હિસ્સો વધારવો હોય તો ડેરિવેટીવ્સ માર્કેટમાં ટર્નઓવર વધારવું પડે. વીતેલા વર્ષ ૨૦૨૨-૨૩માં બીએસઇ ડેરિવેટીવ્સ સેગમેન્ટમાં દૈનિક સરેરાશ વોલ્યુમ હતું રૂા.૧ લાખ ૩૨ હજાર કરોડનું. તેની સામે એનએસઇનું ટર્નઓવર હતું રૂા.૧૫૩.૫ લાખ કરોડનું !

એનએસઈનો રોકાણકારો અને ટ્રેડર્સમાં આટલો દબદબો છતાં આઇપીઓ હજી આવ્યો નથી, તેના કારણમાં છે તેના જૂના કર્મ. એનએસઇના પૂર્વ સત્તાધીશોએ આચરેલા કો-લોકેશન કૌભાંડમાં તેની છબી એટલી ખરડાઈ કે બજાર નિયામક સિક્યોરિટીઝ એન્ડ એક્સચેન્જ બોર્ડ ઓફ ઇન્ડિયા (સેબી)એ આઇપીઓ લાવવાની મંજૂરી આપી નથી. એનએસઇના પૂર્વ અધિકારીઓએ આચરેલાં કૌભાંડને સાતેક વર્ષ થયાં છતાં તેની છાયામાંથી તે સંપૂર્ણ બહાર આવ્યું નથી. કરમની કઠણાઈ એવી છે કે શેરના રોકાણકારો આ એક્સચેન્જમાં આવીને ધંધો કરી લે પણ તેમાં રોકાણ કરવાનો અવસર મળ્યો નથી. રોકાણકાર એવા બજારમાં જ રોકાણ કરે જ્યાં તેમને રોકાણનાં નાણાં (વેચવાનો) છૂટા કરવાની શક્યતા હોય.

આશિષકુમાર ચૌહાણ

બીએસઇમાંથી એનએસઇમાં આવેલા તેના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર અને સીઈઓ આશિષકુમાર ચૌહાણ સમક્ષ બે પડકાર છેઃ બજારમાં ઇન્સાઇડર ટ્રેડિંગ સહિતના નવા કૌભાંડ થાય નહીં તેવી જડબેસલાક વ્યવસ્થા કરવાની અને એક્સચન્જને લિસ્ટિંગ અપાવવું. એક્સચેન્જ ઉપર બજાર નિયામક સેબીનું વર્ચસ્વ હોય છે એ ખરું પણ એક્સચેન્જ પોતે એક સ્વ નિયમનકારી સંસ્થા છે. તેથી આશિષભાઈના પ્રયાસો હવે એ દિશામાં છે કે તેની સ્વ નિયમનકારી સંસ્થા તરીકે પ્રતિષ્ઠા ઊજળી બને.

એનએસઇ આ માટે કેવી કેવી યુક્તિ-પ્રયુક્તિ કરે છે તેની એક રસપ્રદ વાત છે : એનએસઇએ ફરતી રોકાણ માટેની ટિપ્સને રોકવા માટે કરેલા નાટ્યાત્મક અખતરાની ચર્ચા બજારમાં ચાલી રહી છે. એનએસઈ આધુનિક ટેક્નૉલૉજી ટૂલ્સ મારફતે ડબ્બા ટ્રેડિંગ કરનારા અને શેરની ટીપ ફેરવનારા અને ડબ્બા ટ્રેડિંગ કરનારા તત્ત્વોની સામે જંગ લડી રહી છે. આ માટે તેણે પોતાના એવા એજન્ટોને રોક્યા છે જેઓ બજારમાં ફરતી ટીપના મૂળ સુધી પહોંચવાના પ્રયાસો કરે છે. એનએસઈના એક એક્ઝિક્યુટિવે જણાવ્યું કે, મહામારી પછી ડબ્બા ટ્રેડિંગ પ્લેટફોર્મ ઘણા વધ્યા છે. ડબ્બા ટ્રેડિંગ ઓપરેટરો ઘણીવાર ટેક્સમાંથી બચવા માટે સ્ટોક એક્સચેન્જ પ્લેટફોર્મની બહાર ટ્રેડિંગ કરે છે. તેઓ ધંધો મેળવવા જેમની શેરબજારમાં ચાંચ ડૂબતી ન હોય તેવા રોકાણકારોને શેર ખરીદવાની કે રોકાણ યોજનાઓની માહિતી ટેલિગ્રામ, ટ્વિટરના જેવા સોશિયલ મીડિયા પ્લેટફોર્મ પરથી પ્રસારિત કરે છે. એનએસઇ બજારમાં ફરતી ટિપ્સ અને ચોક્કસ વળતરની ગેરંટી આપતી રોકાણ યોજનાઓ પર ચાંપતી નજર રાખી રહી છે. આવી ટિપ્સ આપનારા અને રોકાણની સ્કીમ વેચનારા વળી બજાર નિયામક સેબીમાં રજિસ્ટર્ડ નહીં હોવાથી એક્સચેન્જોનું કામ મુશ્કેલ બને છે. એનએસઇની ટીમના અધિકારીઓએ તેમને મળતી શેરની ટીપ અને અન્ય રોકાણ યોજનાઓની વિગતોની ખરાઈ કરવા માટે 'બોગસ' રોકાણકારોને રોક્યા છે. એનએસઇ અધિકારીઓ આર્ટિફિશિયલ ઇન્ટેલિજન્સ (એઆઇ) ટૂલ્સ મારફત બજારમાં ફરતી ટિપ્સની ખરાઈ તપાસવા માટે 'બોગસ' રોકાણકારોને વેબિનારોમાં હાજરી આપવા મોકલે છે. તેઓ આવી ટીપ જેઓ ફેરવતા હોય તેમને રૂબરૂ જઈને મળે છે. એનએસઇ આને 'મિસ્ટ્રી શોપિંગ' કહે છે. 'મિસ્ટ્રી શોપિંગ' એક એવી વિભાવના છે જેમાં ગ્રાહક ખરીદીના બહાને તેનો સર્વાંગી અનુભવ મેળવે છે. શેરબજારના સંદર્ભમાં આમાં શેર ખરીદવાના બહાને કેટલીક વ્યક્તિઓ બજારમાં ફરતી ગેરકાયદે ફરતી ટીપ અને રોકાણની સ્કીમના મૂળ શોધવાના પ્રયાસ કરે છે.

એનએસઈએ ગયા મહિને લગભગ બે ડઝન જેટલી ચેતવણીઓ આપી તેમને સાનમાં સમજાવવાની કોશિશ કરી છે. આમાં ડબ્બા ટ્રેડિંગ ઑપરેટર્સ, ગેરંટીડ - રિટર્ન સ્કીમ ઑફર કરનારાઓ અને લાઇસન્સ વગરના ઇન્વેસ્ટમેન્ટ એડવાઇઝર્સ છે. અમુક કેસમાં એક્સચેન્જે પોલીસ ફરિયાદ પણ નોંધાવી છે.

બજાર જાણકારોનું કહેવું છે કે સેબી ગેરકાયદેસર ટ્રેડિંગ પર રોક લગાવી રહ્યું છે, ત્યારે સ્ટોક એક્સચેન્જોએ પોતાના પર ઘણી જવાબદારી લીધી છે. એનએસઈએ એક નોટિસમાં નોંધ્યું છે કે સિક્યોરિટીઝ કોન્ટ્રાક્ટ્સ (રેગ્યુલેશન) એક્ટ હેઠળ અમુક નિયમોનું ઉલ્લંઘન ૧૦ વર્ષ સુધીની કેદ અથવા રૂા. ૨૫ કરોડ સુધીના દંડ અથવા બંને સાથે શિક્ષાને પાત્ર છે.

બીએસઈએ રોકાણકારોનાં હિતોની જાળવણીની પહેલી આવશ્યકતા એ છે કે તેમની આંખોમાં સતત રહેવું પડે. સુંદરરામન રામમૂર્તિએ કેટલાંક એવાં પગલાં લીધાં છે જેની દૂરગામી અસર સકારાત્મક હોવાની શક્યતા બ્રોકર્સ જુએ છે.

બીએસઇનું ડેરિવેટીવ્સમાં હિસ્સો વધારવા માટે રામમૂર્તિએ તાજેતરમાં બે મહત્વના પગલાં લીધાં છે. બીએસઈએ સેન્સેક્સ અને બેન્કેક્સ ડેરિવેટિવ્સ નવેસરથી શરૂ કર્યા છે. નવા અવતારમાં આ ડેરિવેટિવ્સની લોટ સાઈઝ અગાઉના કરતાં નાની છે. તેની એક્સપાયરી દર શુક્રવારે થશે, જે એનએસઇમાં ગુરુવારે થાય છે.

રામમૂર્તિએ કહ્યું, 'બીએસઇ પર સેન્સેક્સ કોન્ટ્રાક્ટનું કદ ૬ લાખ રૂપિયાનું છે જે નિફ્ટી-૫૦ કોન્ટ્રાક્ટનું ૯ લાખ રૂપિયાનું છે.' રામમૂર્તિને આશા છે કે કોન્ટ્રાક્ટનું કદ નાનું હોવાથી રોકાણકારો અને ટ્રેડર્સ બીએસઇ તરફ વળશે.

ગયા જાન્યુઆરી માસમાં મેનેજિંગ ડિરેક્ટર અને સીઇઓના હોદ્દાએ આવેલા રામમૂર્તિએ ડેરિવેટીવ્સ માટેની લિક્વિડિટી એન્હેન્સમેન્ટ સ્કીમ બંધ કરાવવાનું ચર્ચાસ્પદ પગલું લીધું છે. બીએસઈના ડેરિવેટીવ્સ માર્કેટમાં જાન લાવવા માટે આ સ્કીમ ચાલુ કરવામાં આવી હતી જેમાં સભ્યો લોટ ખરીદવા અને વેચવા માટે બન્ને ક્વોટ આપતા હતા. પણ એક્સચેન્જના સાધનોના જણાવવા પ્રમાણે આ સ્કીમ છતાં ડેરિવેટીવ્સ સેગ્મેન્ટનું વોલ્યુમ વધી શક્યું નથી.

શેરબજારમાં લિસ્ટેડ બનેલી બીએસઇને ટર્નઓવર વધારવાની ચિંતા છે તો એનએસઈની ચિંતા છે કે તેને આઇપીઓ ક્યારે લાવવા મળશે અને શેરને લિસ્ટિંગ માટેની પરવાનગી બજાર નિયામક સેબી તરફથી ક્યારે મળશે!

SPECIAL OFFERS IN COMPANY OUTLETS
40-60% DISCOUNT ON SELECTIVE PRODUCTS
Multiple Corporate Gifting Range
A Range of more than 8500 products

શા કેશવજી લાધા, કંસારા ચાલ, મુંબાદેવી પાયધુની સ્થિત, ૧૮૫ વર્ષ અને ૮ પેઢીથી ચાલ્યો આવતો પારિવારિક વ્યવસાય ધરાવતી વિશ્વસનીય કંપની, હવે

BHALARIA®

સમગ્ર યુરોપ, અમેરિકા,કેનેડા,ચાઇના,જાપાન,હોંગકોંગ,તાઇવાન, કોરિયા જેવા અનેક દેશો માં પ્રસિદ્ધ, ૮૦ કરતા વધારે દેશોમાં નિકાસ કરતી તથા સંખ્યાબંધ સરકારી અને વાણિજ્ય સંસ્થાઓ તરફથી એવોર્ડ્સથી નવાજિત કંપની આપની સેવામાં.
ક્રોમિયમ તથા નિકલનો અધિક વપરાશ કરીને ઉચ્ચ ગુણવત્તાના વાસણોના ઉત્પાદક.

• Tri-Ply Cookware • Kitchenware • Tableware • Hotelware

COMING SOON in GHATKOPAR

BHALARIA METAL CRAFT PVT. LTD.

Available on : www.bhalaria.in
amazon Flipkart

For Corporate and Trade Enquiries visit our Company Outlets
Bhalaria Experience Store

+91 844 77 46766

વિલે પાર્લે વેસ્ટ - મુંબઈ :
દુકાન નં. ૨, તુલસી વિલા,
૨૭, બજાજ રોડ, હરિયા સ્ટોરની સામે,
વિલે પાર્લે વેસ્ટ ૪૦૦૦૫૬.
+91 9821584495

બોરીવલી વેસ્ટ - મુંબઈ :
૩, પરાગ આર.સી.એચ.એસ,
ચંદાવરકર રોડ, જોયલુક્કાસ ની સામે,
બાટાની બાજુમાં, બોરીવલી વેસ્ટ ૪૦૦૦૯૨
+91 7977830212

ઉમરગામ - ગુજરાત :
ગામ ટીંભી, સંજાણ- ઉમરગામ રોડ,
જિલ્લો-વલસાડ ૩૯૬૧૫૦, ગુજરાત
+91 7977830212

સુરત - ગુજરાત :
ભાલરીયા એક્સપિરિયન્સ
જી-૮, વેસુ પોઈન્ટ, વેસુ મેઈન રોડ,
HDFC બેંક ની બાજુમાં, વેસુ, ૩૯૫૦૦૭
+91 9624249873