BUSINESS મિત્ર Plus

મેડિકલ ઉપકરણો ઉદ્યોગને મજબૂત બનાવવા માટેની 500 કરોડની યોજના

કેન્દ્રીય રસાયણ અને ખાતર મંત્રાલય દ્વારા મેડિકલ ઉપકરણો ઉદ્યોગને મજબૂત બનાવવા માટેની 500 કરોડની યોજના જાહેર કરવામાં આવી છે.ડાયગ્નોસ્ટિક મશીનોથી લઈને સર્જિકલ સાધનો સુધી , સ્ટેન્ટથી લઈને પ્રોસ્થેટિક્સ સુધી , તબીબી ઉપકરણો રોગોની રોકથામ , નિદાન અને સારવાર માટે મહત્વપૂર્ણ છે . ભારતનું મેડિકલ ડિવાઈસ માર્કેટ લગભગ $14 બિલિયનનું છે અને 2030 સુધીમાં વધીને $30 બિલિયન થવાની ધારણા છે.

કુલ રૂ. 500 કરોડના ખર્ચ સાથે, આ વ્યાપક યોજના તબીબી ઉપકરણ ઉદ્યોગના મહત્વપૂર્ણ ક્ષેત્રોને લક્ષ્યાંકિત કરે છે, જેમાં મુખ્ય ભાગો અને એસેસરીઝનું ઉત્પાદન, કૌશલ્ય વિકાસ, ક્લિનિકલ અભ્યાસ માટે સમર્થન, સામાન્ય માળખાકીય સુવિધાઓનો વિકાસ અને ઉદ્યોગને પ્રોત્સાહન આપવાનો સમાવેશ થાય છે.તે એક સર્વગ્રાહી યોજના છે , જેમાં મુખ્ય ભાગો અને એસેસરીઝનું ઉત્પાદન , કૌશલ્ય વિકાસ , ક્લિનિકલ અભ્યાસ માટે સમર્થન , સામાન્ય માળખાકીય સુવિધાઓનો વિકાસ અને ઉદ્યોગના પ્રમોશન સહિત તબીબી ઉપકરણ ઉદ્યોગના સંવેદનશીલ વિસ્તારોને લક્ષ્યાંકિત કરવામાં આવે છે .

કેન્દ્રીય રસાયણ અને ખાતર મંત્રી, જે.પી. નડ્ડાએ કહ્યું હતું કે આ યોજના એક ગેમ ચેન્જર સાબિત થશે અને તે માત્ર ઉદ્યોગને જ મદદ કરશે નહીં , પરંતુ ભારતને આત્મનિર્ભર બનાવવાની દિશામાં પણ આગળ વધશે. આ પગલાં ભલે નાના લાગે પરંતુ તેના પરિણામો મોટા હશે. આ પહેલ માટે ફાર્માસ્યુટિકલ્સ વિભાગને અભિનંદન આપ્યા હતા અને યોજનાની સફળતા માટે ઉદ્યોગ પાસેથી સમર્થન માંગ્યું છે. આ યોજના તબીબી ઉપકરણો ક્ષેત્રને પ્રોત્સાહન આપશે. તેમણે એમ પણ કહ્યું હતું કે “મેડિકલ ઉપકરણો આજે હેલ્થકેર ઉદ્યોગનો એક મહત્વપૂર્ણ આધારસ્તંભ બની ગયા છે અને અમને રોજિંદા જીવનમાં તે હાજર જોવા મળે છે. દરેક વ્યક્તિ તેના મહત્વથી વાકેફ છે , કારણ કે તેની માંગ સતત વધી રહી છે. આ ઉદ્યોગને પ્રોત્સાહન આપવા માટે સરકાર નીતિઓ ઘડી રહી છે અને આયોજિત સમર્થન કરી રહી છે.તબીબી ઉપકરણ ઉદ્યોગ એ હેલ્થકેર ડિલિવરીનો આવશ્યક આધારસ્તંભ છે.નવી યોજનાનો કુલ ખર્ચ રૂ. 500 કરોડ છે. તેમાં પાંચ પેટા યોજનાઓનો સમાવેશ થાય છે જે નીચે મુજબ છે-

તબીબી ઉપકરણ જૂથ માટે સામાન્ય સુવિધાઓ માટે

બિઝનેસ વ્યૂ

110 કરોડ,આયાત નિર્ભરતા ઘટાડવા માટે સીમાંત રોકાણ યોજના 180 કરોડ,તબીબી ઉપકરણો માટે ક્ષમતા નિર્માણ અને કૌશલ્ય વિકાસ માટે 100,મેડિકલ ડિવાઈસ ક્લિનિકલ સ્ટડી સપોર્ટ સ્કીમ100 કરોડ,તબીબી ઉપકરણ પ્રોત્સાહન યોજના માટે

10 કરોડ પ્રતિ પ્રોજેક્ટ ફાળવણી કરવામાં આવી છે.

ભારતમાં તબીબી ઉપકરણ ઉત્પાદન ક્ષેત્ર સતત પડકારોનો સામનો કરી રહ્યું છે. આ પ્રાથમિક પડકારો પૈકી એક ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરનો અભાવ છે. તબીબી ઉપકરણ ક્લસ્ટરો માટેની સામાન્ય સુવિધાઓ માટેની પેટા યોજના દ્વારા , કેન્દ્ર સરકાર ક્લસ્ટરમાં સ્થિત ઉત્પાદકો માટે આર એન્ડ ડી પ્રયોગશાળાઓ ,ડિઝાઈન અને પરીક્ષણ કેન્દ્રો,સીમાંત રોકાણ સહાય પૂરી પાડતી બીજી પેટા યોજના દેશમાં મુખ્ય ભાગો , કાચો માલ અને એસેસરીઝના ઉત્પાદન પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને દેશમાં મેડટેક સપ્લાય ચેઈનને વધુ સ્કેલ કરવા માટે ડિઝાઈન કરવામાં આવી છે . આ પેટા યોજનાનો ઉદ્દેશ્ય આયાતી ભાગો પર નિર્ભરતા ઘટાડવાનો છે. હાલમાં , મોટાભાગના કાચા માલ અને મુખ્ય ઘટકોની આયાત કરવામાં આવે છે , જે ભારતીય ઉત્પાદકોને

> **ભારતનું મેડિકલ ડિવાઇસ માર્કેટ લગભગ $14 બિલિયનનું છે અને 2030 સુધીમાં વધીને $30 બિલિયન થવાની ધારણા છે**

તબીબી ઉપકરણોના ઉત્પાદન માટે બાહ્ય પુરવઠા પર નિર્ભર બનાવે છે. આ પેટા યોજના 10-20% ની એકમ મૂડી સબસિડી પૂરી પાડે છે , જેની મહત્તમ મર્યાદા રૂ. 10 કરોડ પ્રતિ પ્રોજેક્ટ છે.

ત્રીજી પેટા યોજના તબીબી ઉપકરણો ક્ષેત્ર માટે ક્ષમતા નિર્માણ અને કૌશલ્ય વિકાસ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. તેનો ઉદ્દેશ્ય મેડટેક ઉત્પાદનોની રચના અને વિકાસ કરવામાં સક્ષમ કુશળ તકનીકી કર્મચારીઓને વિકસાવવાનો છે. કેન્દ્ર સરકાર વિવિધ અનુસ્નાતક અને ટૂંકા ગાળાના અભ્યાસક્રમો ચલાવવા માટે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડશે. પેટા-યોજના હેઠળ, કેન્દ્ર સરકારની સંસ્થાઓમાં માસ્ટર કોર્સ માટે રૂ. 21 કરોડ અને ટૂંકા ગાળાના અભ્યાસક્રમો માટે રૂ. 10,000 પ્રતિ ઉમેદવાર અને NCVET માન્ય સંસ્થાઓમાં ડિપ્લોમા અભ્યાસક્રમો માટે રૂ. 25,000 પ્રતિ ઉમેદવારને સહાય આપવામાં આવશે .

ચોથી પેટા યોજના એક અગ્રણી પહેલ છે, જે ક્લિનિકલ અભ્યાસ હાથ ધરવામાં સ્થાપિત કંપનીઓ અને સ્ટાર્ટ-અપ બંનેને મદદ કરવા માટે રચાયેલ છે. આ યોજના તબીબી ઉપકરણ વિકાસકર્તાઓ અને ઉત્પાદકોને પ્રાણી અભ્યાસ માટે નાણાકીય સહાય માટે અરજી કરવા સક્ષમ બનાવે છે અને, જો સફળ થાય, તો મેડટેક ઉત્પાદનોને માન્ય કરવા માટે માનવ પરીક્ષણો માટે અરજી કરે છે. પ્રાણીઓના અભ્યાસ માટે 2.5 કરોડ રૂપિયા સુધીની નાણાકીય સહાય આપવામાં આવશે. તપાસ ઉપકરણોના ક્લિનિકલ ટ્રાયલ અને માન્ય ઉપકરણો પર પોસ્ટ-માર્કેટ ક્લિનિકલ ફોલો-અપ માટે , ક્લિનિકલ ડેટા જનરેટ કરવા માટે મહત્તમ રૂ. 5 કરોડ ઉપલબ્ધ છે. વધુમાં , નવા ઈન-વિટ્રો ડાયગ્નોસ્ટિક પ્રોડક્ટ્સના ક્લિનિકલ પર્ફોર્મન્સ મૂલ્યાંકન માટે રૂ. 1 કરોડ સુધી આપવામાં આવી શકે છે. આ પેટા-યોજનાથી ક્લિનિકલ સ્ટડીઝમાં લાંબા સમયથી ચાલતી સહાયની જરૂરિયાતને સંબોધીને ઉદ્યોગને ઘણો ફાયદો થવાની અપેક્ષા છે. તે ભારતમાં ઉત્પાદિત તબીબી ઉપકરણોની સલામતી અને અસરકારકતાને પ્રોત્સાહન આપશે અને ભારતીય ઉત્પાદકોને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારોમાં ઉત્પાદનોની નોંધણી મેળવવામાં પણ મદદ કરશે.

છેલ્લી પેટા યોજનાનો ઉદ્દેશ્ય તબીબી ઉપકરણોને લગતી પ્રવૃત્તિઓને પ્રોત્સાહન આપતા પરિષદો અને અન્ય કાર્યક્રમોના આયોજન માટે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડીને ઉદ્યોગ સંગઠનો અને નિકાસ પરિષદોને મદદ કરવાનો છે. તે સર્વેક્ષણ અને અભ્યાસ કરવામાં પણ મદદ કરશે.ભારતીય તબીબી ઉપકરણ ઉદ્યોગનું ભવિષ્ય અત્યંત આશાસ્પદ છે. ભારતીય કંપનીઓ પહેલેથી જ આગળ વધી રહી છે અને તેમના આંતરરાષ્ટ્રીય સ્પર્ધકોની સરખામણીમાં અત્યંત ઓછા ખર્ચે નવીન ઉકેલો ઓફર કરી રહી છે.

ડિપાર્ટમેન્ટ ઓફ કેમિકલ્સ એન્ડ પેટ્રોકેમિકલ્સ દ્વારા તાજેતરમાંDCPC તેની સંસ્થાઓ સાથે સ્વચ્છતાના મુખ્ય પ્રવાહમાં લાવવા અને ઓફિસોમાં પેન્ડન્સી ઘટાડવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવામાં આવ્યું છે.

વિભાગ ઈ-ફાઈલિંગ સિસ્ટમ અપનાવ્યા બાદ વિભાગમાં ખોલવામાં આવેલી તમામ 4656 ઈ-ઈલેક્ટ્રોનિક ફાઈલોની સમીક્ષા કરી છે.

રસાયણ અને પેટ્રોકેમિકલ્સ વિભાગે તેની સંસ્થાઓ સાથે 2.10.2024 થી 31.10.2024 દરમિયાન ખાસ ઝુંબેશ 4.0 માં સ્વચ્છતાના મુખ્ય પ્રવાહ તરફ વિભાગે તેના રેકોર્ડ રૂમમાં પડેલી તમામ 2443 ભૌતિક ફાઈલોની સમીક્ષા કરવાનો લક્ષ્યાંક નક્કી કર્યો હતો. સમીક્ષા પૂર્ણ થયા બાદ ઝુંબેશ દરમિયાન કુલ 1250 ફાઈલોનો નિકાલ કરવામાં આવ્યો છે. વિભાગે તમામ 4656 ઈ-ઈલેક્ટ્રોનિક ફાઈલોની પણ સમીક્ષા કરી હતી જે ઈ-ફાઈલિંગ સિસ્ટમ અપનાવ્યા બાદ વિભાગમાં ખોલવામાં આવી હતી અને ઝુંબેશ દરમિયાન 880 ઈ-ફાઈલો બંધ કરી દેવામાં આવી હતી.

પર્સનલ લોન લેનારા ઘટી રહ્યા છે, ખર્ચ ઘટી રહ્યો હોવાથી મંદીના ઓછાયાની શરૂઆત

દેશમાં લોકોએ પર્સનલ લોન લેવાનું ટાળવાનું શરૂ કર્યું છે. આનાથી અર્થતંત્રમાં વપરાશ ખર્ચ ઘટાડવાની સંભાવના વધી ગઈ છે. બેંક ધિરાણની વૃદ્ધિમાં તાજેતરની મંદી, ખાસ કરીને વ્યક્તિગત લોન, શહેરી વિસ્તારોમાં વપરાશને અસર કરી શકે છે એમ ક્રિસિલના એક રિપોર્ટમાં આ વાત કહેવામાં આવી છે.

રિપોર્ટ અનુસાર રિઝર્વ બેંક ઓફ ઇન્ડિયાના વ્યાજદરમાં વધારાની વિલંબિત અસર વ્યાપક અર્થવ્યવસ્થામાં દેખાવા લાગી છે, છેલ્લા ત્રણ મહિનામાં બેન્ક ક્રેડિટ ગ્રોથમાં ઘટાડો થયો છે.

આ મંદી ખાસ કરીને પર્સનલ લોનના કિસ્સામાં છે, જે ચિંતાજનક છે. આનો સીધો સંબંધ શહેરી

બેન્કીંગ-બઝ

વિસ્તારોમાં ગ્રાહકોના ખર્ચ સાથે છે.

પર્સનલ લોન તેમજ અન્ય આઇટમોની ખરીદી કરવા માટે ગ્રાહકો પર્સનલ લોન લેવાનું ટાળી રહ્યા છે, આવક સીમિત રહી છે, તેથી ઇએમઆઇ લેવાનું ટાળી રહ્યા છે. જે એવું દર્શાવી રહ્યા છે કે, ખર્ચ કરતા લોકો કતરાઇ રહ્યા છે અને તેના લીધે નવા ખર્ચ ઉપર બ્રેક વાગી છે. જેના ઉપરથી એવું સ્પષ્ટ માની શકાય કે મંદી આવવાની શરૂઆત છે. આ અહેવાલમાં જણાવાયું છે કે, આરબીઆઇના અગાઉના દર વધારાની વિલંબિત અસર ધીમે ધીમે વ્યાપક અર્થતંત્રમાં અનુભવાઈ રહી છે. છેલ્લા ત્રણ મહિનામાં પર્સનલ લોન સહિત બેન્ક ક્રેડિટ ગ્રોથ સુસ્ત રહ્યો છે. ખાસ કરીને શહેરી વિસ્તારોમાં આના કારણે વપરાશ પર અસર થવાની શક્યતા છે.

અહેવાલમાં એમ પણ નોંધવામાં આવ્યું છે કે ઓક્ટોબરમાં એકંદરે બેંક ધિરાણ વૃદ્ધિ સપ્ટેમ્બરમાં 13 ટકાથી ઘટીને 11.5 ટકા થઈ ગઈ છે, જે નોંધપાત્ર ઘટાડો દર્શાવે છે.

સપ્ટેમ્બર મહિનાના સેક્ટર-સ્પેસિફિક ડેટા દર્શાવે છે કે ક્રેડિટ

> **ક્રિસિલના અહેવાલમાં દાવો કરવામાં આવ્યો છે કે વપરાશ ખર્ચમાં ઘટાડો થવાની ધારણા**

ગ્રોથ અનેક કેટેગરીમાં ઘટ્યો છે. ઉદાહરણ તરીકે, કૃષિ ધિરાણનો વિકાસ દર 17.7 ટકાથી ઘટીને 16.4 ટકા થયો છે, જ્યારે ઔદ્યોગિક ક્ષેત્રને ધિરાણ 9.7 ટકાથી ઘટીને 8.9 ટકા થયું છે.

એ જ રીતે, સેવા ક્ષેત્રમાં ધિરાણ વૃદ્ધિ દર 13.9 ટકાથી ઘટીને 13.7 ટકા થયો છે, અને ગ્રાહકોના ખર્ચનું મુખ્ય ચાલકબળ પર્સનલ લોનમાં 13.9 ટકાથી 13.4 ટકાનો વધારો જોવા મળ્યો છે. રિપોર્ટ અનુસાર પર્સનલ લોન કેટેગરી પર બારીકાઈથી નજર કરીએ તો ખ્યાલ આવે છે કે ક્રેડિટ કાર્ડ ગ્રોથ, જે મોટાભાગે ખર્ચને વેગ આપે છે, તે 19.9 ટકાથી 18 ટકા સુધી ઝડપથી ધીમી પડી છે.

સેવા ક્ષેત્રના એક ઘટક, નોન-બેંકિંગ ફાઇનાન્સિયલ કંપનીઓ (એનબીએફસી)ને ધિરાણ વૃદ્ધિ પણ 11.9 ટકાથી નોંધપાત્ર રીતે ઘટીને 9.5 ટકા થઈ ગઈ છે, જેનું એક કારણ જોખમી ધિરાણ પદ્ધતિઓ પર આરબીઆઈની તાજેતરની કડક કાર્યવાહી છે. ધિરાણમાં આ મંદી શહેરી વપરાશ પર નોંધપાત્ર અસર કરી શકે છે, કારણ કે ઘણા શહેરી ઘરો આવશ્યક અને બિન-આવશ્યક એમ બંને પ્રકારની ખરીદી માટે વ્યક્તિગત લોન અને ક્રેડિટ કાર્ડ પર આધાર રાખે છે.

ધિરાણ વૃદ્ધિને અંકુશમાં રાખીને, શહેરી ઉપભોક્તાઓને ધિરાણની સુલભતામાં ઘટાડાનો સામનો કરવો પડી શકે છે, જે સંભવિતપણે તેમના ખર્ચમાં ઘટાડો કરી શકે છે અને એકંદર આર્થિક ગતિને અસર કરી શકે છે. અહેવાલમાં સૂચવવામાં આવ્યું છે કે આરબીઆઇ દર ઘટાડાને ધ્યાનમાં લેતા પહેલા ક્રેડિટ વૃદ્ધિમાં મંદીને કારણે ઉભા થયેલા જોખમોની હદ અંગે વધુ સ્પષ્ટતાની રાહ જોઈ શકે છે. આરબીઆઇ દરોમાં ઘટાડો કરતા પહેલા આ જોખમો અંગે સ્પષ્ટતા મેળવવા માંગે છે. એકંદરે, અમે આ નાણાકીય વર્ષમાં આરબીઆઇ પાસેથી રેટ કટની અપેક્ષા રાખીએ છીએ.

હાઈબ્રિડ, સીએનજી કાર આગેવાની કરે છે પણ ઈવીના નવા મોડેલો ઉપર દાવ

ભારતમાં હાઇબ્રિડ અને સીએનજી વાહનોનું વેચાણ વધી રહ્યું છે, જે ઇલેક્ટ્રિક વાહનોના વિકાસને પાછળ છોડી દે છે. નવા ઇલેક્ટ્રિક મોડલની અપેક્ષા રાખવામાં આવી રહી છે, ત્યારે ચાર્જિંગ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, વીમા ખર્ચ અને પુન:વેચાણ મૂલ્ય અંગેની અનિશ્ચિતતા જેવા પડકારો ઝડપથી ઇવી અપનાવવામાં અવરોધ ઊભો કરી રહ્યા છે. ઉદ્યોગના નિષ્ણાતો માને છે કે ભારતીય બજારમાં ઇલેક્ટ્રિક વાહનોની સફળતા માટે આ માલિકીની ચિંતાઓને દૂર કરવી નિર્ણાયક છે.

ભારતની ક્લીનર મોબિલિટી તરફના બદલાવની અપેક્ષા રાખતા ઇલેક્ટ્રિક વાહનોને હાઇબ્રિડ અને સીએનજી મોડલ્સ તરફથી અણધારી સ્પર્ધાનો સામનો કરવો પડી રહ્યો છે, જે લોકપ્રિયતામાં વધારો કરી રહ્યા છે. ભારત સરકાર ઇવી વાહનો તરફનો ઝોક વધે તે માટે અનેક પ્રયાસો કરી રહી છે, પણ હજુય ચાર્જિંગ સ્ટેશનો સહિતના અનેક જરૂરિયાતોનો અભાવ છે. આ દરમ્યાન હાઇબ્રિડ કાર તરફ લોકોનો ઝૂકાવ વધી ગયો છે.

ભારતીય બજારમાં એક ડેટા અનુસાર દેશમાં એસયુવીનું ચલણ વધતું જોવા મળી રહ્યું છે. મોટા ભાગના લોકો એસયુવી ખરીદવાનું પસંદ કરી રહ્યા છે. બીજી તરફ, પેટ્રોલ-ડિઝલના ઉંચા ભાવના લીધે સીએનજી કાર તરફ પણ ઝૂકાવ જોવા મળ્યો છે.

જેમાં કંપની દ્વારા સીએનજી મોડલ ઉમેરાતા જાય છે, તે ડિમાન્ડને અનુરૂપ છે. આમ, 2024ના વર્ષમાં સીએનજી કાર અને એસયુવીની ભારે માગ રહી હતી.

એક ડેટા અનુસાર સીએનજી પર ચાલતી કાર અને એસયુવીનું વેચાણ એક વર્ષ અગાઉની તુલનામાં 2024 ના પ્રથમ 10 મહિનામાં 32.65 ટકા વધ્યું હતું, ત્યારબાદ હાઇબ્રિડ (પ્લગ-ઇન અને મજબૂત હાઇબ્રિડ) 19.22 ટકા પર પહોંચ્યું હતું, જેમાં ઇલેક્ટ્રિક, અથવા બેટરી-સંચાલિત, સેગમેન્ટને પાછળ છોડી દેવામાં આવ્યું હતું, જે 8.56 ટકા વધ્યું હતું. આ ત્રણેય સેગમેન્ટમાં ભારતીય ઓટોમોબાઇલ માર્કેટમાં 2.25 ટકાના વિસ્તરણ કરતા વધુ ઝડપથી વૃદ્ધિ થઇ હતી, જ્યાં

> **ઇવી વાહનોના વેચાણ માટેના મોટા અંતરાયમાં ઇન્ફ્રાસ્ટ્રકચરનો અભાવ**

પરંપરાગત પેટ્રોલ અને ડિઝલ-ઈંધણવાળા ઇન્ટરનલ કમ્બશન એન્જિન સાથે જોડાયેલા વાહનો હજુ પણ વેચાયેલા 10માંથી લગભગ 8 વાહનોનો હિસ્સો ધરાવે છે.

ગ્રાહકો ઇલેક્ટ્રિકમાં સીધા બદલાવને કારણે હાઇબ્રિડ ટેકનોલોજીમાં ક્રમિક સંક્રમણની તરફેણ કરતા હોય તેવું લાગે છે, ઉદ્યોગના અધિકારીઓ કહે છે કે ઘણા નવા ઇલેક્ટ્રિક વાહનો કે જે લોન્ચ માટે જોડાયેલા છે. જેમાં અત્યંત અપેક્ષિત સુઝુકી ઇ-વિટારા, હ્યુન્ડાઇ ક્રેટા ઇવી, અને મહિન્દ્રા બીઇ.6ઇ અને સીઇવી 9ઇ 2025 ની શરૂઆતમાં ઇવી બજારમાં ઉત્તેજના ઉમેરી શકે છે. તેમ છતાં, ખરીદદારો ટકાઉપણા ઉપરાંત સગવડ, ખર્ચ-અસરકારકતા અને વ્યવહારિકતાની શોધમાં હોવાથી, શુદ્ધ ઇલેક્ટ્રિક વાહનો માટેના પડકારો ફક્ત પર્યાવરણને અનુકૂળ હોવા કરતાં વધુ છે, તેઓએ જણાવ્યું હતું. ચાર્જિંગ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરનો અભાવ હજી પણ મુખ્ય અવરોધ છે, જ્યારે આઇસીઇ વાહનો કરતા વીમો વધુ ખર્ચાળ છે, અને એક નવી તકનીક હોવાને કારણે, ઇલેક્ટ્રિક વાહનોના લાંબા ગાળાના અવશેષ મૂલ્ય વિશે અનિશ્ચિતતા છે.

માલિકીના મુદ્દાઓ ઇવીની સફળતા ઉદ્યોગની આ માલિકીના પડકારોને પહોંચી વળવાની ઉદ્યોગની ક્ષમતા પર આધારિત છે.

ટોયોટા મોટર, જે હાઇબ્રિડ ટેકનોલોજી સાથેના કેટલાક મોડેલો પ્રદાન કરે છે, જેમાં મજબૂત હાઇબ્રિડનો સમાવેશ થાય છે, જ્યાં વાહન પરંપરાગત એન્જિન અથવા ઇલેક્ટ્રિક મોટર પર સ્વતંત્ર રીતે ચાલી શકે છે.

આવા વાહનોની મજબૂત માંગ જોવા મળી રહી છે. જાપાની કંપનીના સ્થાનિક એકમ ટોયોટા

ઓફ-બીટ

કિર્લોસ્કર મોટરના કોર્પોરેટ અફેર્સ અને ગવર્નન્સના કન્ટ્રી હેડ અને એક્ઝિક્યુટિવ વાઇસ પ્રેસિડેન્ટ વિક્રમ ગુલાટીએ જણાવ્યું હતું કે, હાઇબ્રિડ અને ઇવી એ પૂરક તકનીકો છે, અને હાઇબ્રિડનો વધેલો ઉપાડ ફક્ત ઇવી પાવરટ્રેન પાર્ટ્સના ઝડપી સ્થાનિકીકરણ અને મોટા પાયે ઉત્પાદનમાં મદદ કરશે, જે સામાન્ય છે.

આમ ઇવી ઓફટેક વધારવામાં પણ મદદ કરશે. આનાથી એક મજબૂત ઇકોસિસ્ટમની રચના થશે જે ઓટોમેકર્સને બજારની જરૂરિયાતો અનુસાર કોઈપણ તકનીક સાથે આગળ વધવાનો લાભ આપે

શું સીધા અને નિયમિત મ્યુચ્યુઅલ ફંડ ખર્ચની ફરજિયાત જાહેરાત રોકાણકારોને મદદ કરશે?

કેપિટલ માર્કેટ્સ રેગ્યુલેટર સિક્યોરિટીઝ એન્ડ એક્સચેન્જ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડિયા (સેબી) એ આદેશ આપ્યો છે કે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ હાઉસે ડાયરેક્ટ અને રેગ્યુલર પ્લાન્સ માટે કુલ રિકરિંગ ખર્ચની અલગ જાહેરાત કરવી જોઈએ, જેનાથી ફંડ મેનેજમેન્ટ ફી કેવી રીતે વસૂલવામાં આવે છે તેના પર વધુ પારદર્શિતા લાવવાની અપેક્ષા છે. 13 સપ્ટેમ્બર, 2012 ના રોજ પરિપત્ર દ્વારા રજૂ કરાયેલ અને જાન્યુઆરી 1, 2013 થી અમલમાં મુકવામાં આવેલ મ્યુચ્યુઅલ ફંડ યોજનાની સીધી યોજના હેઠળના રોકાણો એવા રોકાણો છે જે મ્યુચ્યુઅલ ફંડના વિતરકો દ્વારા રૂટ કરવામાં આવતા નથી.

ડિસ્ટ્રિબ્યુશન ખર્ચ અને કમિશન ડાયરેક્ટ પ્લાનના રોકાણકારો પાસેથી વસૂલ કરી શકાતા નથી, કોઈપણ સ્કીમના ડાયરેક્ટ પ્લાનનો એક્સપેન્સ રેશિયો એ જ સ્કીમના રેગ્યુલર પ્લાન કરતા ઓછો હોય છે અને તેથી ડાયરેક્ટ અને રેગ્યુલર પ્લાનનું વળતર પણ અલગ-અલગ હોય છે. રેગ્યુલેટર મુજબ, અર્ધ-વર્ષ દરમિયાન વળતર અને અનુક્રમે ચક્રવૃદ્ધિ વાર્ષિક ઉપજ સીધી અને નિયમિત યોજનાઓ માટે અલગથી જાહેર કરવામાં આવશે. નિષ્ણાતોના મતે, ડાયરેક્ટ પ્લાન્સ પર ડિસ્ક્લોઝર એ રોકાણકારો માટે સારું પગલું છે.

રોકાણકારો વારંવાર તેમના વળતર પર ખર્ચ ગુણોત્તરની અસરને અવગણે છે. દાખલા તરીકે, ડાયરેક્ટ મ્યુચ્યુઅલ ફંડ પ્લાનમાં 20 વર્ષમાં રૂ. 10 લાખનું રોકાણ, 0.5 ટકાના એક્સ્પેન્સ રેશિયો સાથે, આશરે રૂ. 67.3 લાખ સુધી વધી શકે છે. તેનાથી વિપરીત, 1.5 ટકા ખર્ચ ગુણોત્તર સાથે નિયમિત યોજનામાં સમાન રોકાણ લગભગ રૂ. 58.1 લાખ ઉપજ આપી શકે છે - રૂ. 9 લાખથી વધુનો તફાવત. આ અસમાનતા વચેટિયાઓને ચૂકવવામાં આવતી ઊંચી ફીથી ઊભી થાય છે,

સ્પેશિયલ કોમેન્ટ

જેનાથી ઘણા રોકાણકારો અજાણ રહે છે. સ્વસ્થ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ઈકોસિસ્ટમ માટે પારદર્શિતા તરફનું આ પરિવર્તન આવશ્યક છે, જે રોકાણકારોને તેમની મહેનતથી કમાવેલા નાણાંને જાળવી રાખવાની મંજૂરી આપે છે.

એક મ્યુચ્યુઅલ ફંડ ડિસ્ટ્રિબ્યુટરે નામ ન આપવાની શરતે જણાવ્યું હતું કે, મોટા ભાગના રોકાણકારો, જ્યારે (તેઓ) ડાયરેક્ટ અને રેગ્યુલર મ્યુચ્યુઅલ ફંડ પ્લાન વચ્ચેનો તફાવત જાણે છે ત્યારે ડાયરેક્ટ પ્લાન ખર્ચની ગણતરી કેવી રીતે કરવામાં આવે છે તેની ખાતરી હોતી નથી. આ જાહેરાતો ફંડ હાઉસને વધુ પારદર્શક બનાવશે. 2013માં ડાયરેક્ટ પ્લાન રજૂ કરતી વખતે, કેપિટલ માર્કેટ રેગ્યુલેટરે કહ્યું હતું કે જો કોઈ રોકાણકાર ફંડ હાઉસમાં સીધું રોકાણ કરવા માંગે છે અને ડિસ્ટ્રીબ્યુટરની સેવાઓનો લાભ લેવા માંગતી નથી, તો તેણે ઘણી એસેટ મેનેજમેન્ટ કંપનીઓ, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ રિસર્ચ પ્લેટફોર્મ અને મીડિયા સંસ્થાઓ પહેલેથી જ ખર્ચના ગુણોત્તર સહિત સીધી અને નિયમિત યોજનાઓ પર અલગ માહિતી પ્રદાન કરે છે. “ખર્ચ ગુણોત્તર ઉત્પાદનથી ઉત્પાદન અને સંપત્તિ વર્ગોમાં પણ અલગ પડે છે. ખર્ચનો ગુણોત્તર મહત્વપૂર્ણ છે પરંતુ અગ્રતા યાદીમાં

> **ડિસ્ટ્રિબ્યુશન ખર્ચ અને કમિશન ડાયરેક્ટ પ્લાનના રોકાણકારો પાસેથી વસૂલ કરી શકાતા નથી, કોઈપણ સ્કીમના ડાયરેક્ટ પ્લાનનો એક્સપેન્સ રેશિયો એ જ સ્કીમના રેગ્યુલર પ્લાન કરતા ઓછો હોય છે અને તેથી ડાયરેક્ટ અને રેગ્યુલર પ્લાનનું વળતર પણ અલગ-અલગ હોય છે**

ડિસ્ટ્રીબ્યુટર ફી ચૂકવવી જોઈએ નહીં. સ્કીમ વિશે બીજું બધું -- ડિસ્ટ્રીબ્યુટર કમિશન, પોર્ટફોલિયો, ટેક્સેશન સ્ટેટસ, રિસ્ક પ્રોફાઈલ સિવાયના રોકાણની કિંમત-એ જ રહી.

સેબીએ આદેશ આપ્યો છે કે તમામ સ્કીમોએ ડાયરેક્ટ પ્લાન લોન્ચ કરવો જોઈએ. ખાતરી કરવા માટે, ટોચ પર ન હોવો જોઈએ. રોકાણ કેવી રીતે કરવું તે સમજતા રોકાણકારો સીધા માર્ગનો ઉપયોગ કરી શકે છે. જો કે, રોકાણકારો જેઓ સમજી શકતા નથી અને જેમને હેન્ડહોલ્ડિંગની જરૂર છે, તેઓ વિતરકો પાસે આવી શકે છે, જેઓ નિયમિત યોજનાઓ ઓફર કરે છે.