



નાના ખેલાડીની મોટી છલાંગ...

દરેક ધંધાર્થી ધીરૂભાઈ અંબાણી બની શકતો નથી એ સાચું હોય તો પણ શેરબજારમાં પોતાની કંપનીનું લિસ્ટિંગ કરાવીને ઘણા નાના ઉદ્યોગકો એમના કારોબારને નવી ઊંચાઈએ પહોંચાડી શક્યા છે. ‘બોમ્બે સ્ટોક એક્સચેન્જ’ના ‘સ્મોલ એન્ડ મિડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (એસએમઈ) સેગ્મેન્ટ’માં જોડાઈને અનેક કંપની એમના વિકાસ માટે જોઈતી મૂડી ઉઘરાવી શકી છે. લઘુ-મધ્યમ ઉદ્યોગોને પ્રોત્સાહન આપવામાં નિમિત્ત બનનારા એસએમઈ પ્લેટફોર્મની ‘ટિકિટ કપાવવા’નું એટલું સરળ છે કે નાના દુકાનદાર પણ એનો લાભ લઈ શકે.

સમીર પાલેજા (મુંબઈ) | ફયસલ બકીલી (સુરત) | જ્વલંત છાયા (રાજકોટ)

બેન્કો પાસેથી જેટલી લોન મળી શકે એટલી લઈ લીધી. હવે ધંધો વિકસાવવા માટે નવી મૂડી ક્યાંથી લાવીશું...

૨૦૧૮માં પુણેના એક યુવાન કરખાનેદારને આ પ્રશ્ન બહુ મૂંઝવતો હતો. મિલિંદ પડોલે નામના આ ધંધાર્થીએ પછી નજર દોડાવી ધ બોમ્બે સ્ટોક એક્ચેન્જ અર્થાત્ બીએસઈ તરફ. બીએસઈના સ્મોલ એન્ડ મિડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (એસએમઈ) સેગ્મેન્ટના પ્લેટફોર્મ પર એમણે પોતાની કંપનીનો પબ્લિક ઈશ્યૂ લોન્ચ કર્યો. ૮૫ રૂપિયાના ભાવે શેર આપ્યા તોય ૩૫ કરોડ રૂપિયાનો ઈશ્યૂ રોકાણકારોએ પૂરેપૂરો છલકાવી દીધો. શેર લિસ્ટ થયો ત્યારે કંપનીનું માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન વધીને ૬૫ કરોડ થઈ ગયું. હવે તો એ ૧૨૦થી ૧૫૦ કરોડ રૂપિયા વચ્ચે રહે છે.

દેશના અનેક સ્મોલ એન્ડ મિડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝ અર્થાત્ લઘુ-મધ્યમ ઉદ્યોગો પાસે અકલાતૂન બિઝનેસ આઈડિયાઝ છે, એમની પાસે મોટા પ્રોજેક્ટ ઊભા કરવાની લાયકાત-આવડત અને સૂઝ પણ છે, છતાં કેટલીક વાર સમયસર મૂડી ન મળે તો એમનાં સપનાં નક્કર આકાર લઈ શકતાં નથી. જો કે આઠ-નવ વર્ષથી બીએસઈએ આવા નાના ઉદ્યોગોને એસએમઈ સેગ્મેન્ટ થકી મૂડી ઊભી કરવાની એક અનોખી તક ઉપલબ્ધ કરી આપી છે, જેનો લાભ મિલિંદ પડોલે જેવા અનેક ઉદ્યોગકારોને મળ્યો છે.

જોવાની વાત એ છે કે અવનવાં ક્ષેત્રના ધંધાર્થી

એસએમઈ સેગ્મેન્ટમાં જોડાઈ રહ્યા છે, જેમ કે મિલિંદ પડોલેની કંપની અક્રોઈબલ રોબોટિક એન્ડ ઓટોમેશન લિમિટેડ કોઈ પણ ઓટો કંપનીના પ્લાન્ટમાં રોબો દ્વારા જે વેલ્ડિંગ પ્રક્રિયા કરવામાં આવે એનું અથથી ઈતિ સુધીનું આયોજન કરી આપે છે. આ ઉપરાંત, બહુમાળી મકાનોમાં પાર્કિંગ એરિયાને પણ ઓટોમેટિક કરવાનું એમનું કામ છે. મહિન્દ્રા અને કુમાઉ નામની ઓટો કંપનીમાં કામ કરવાનો અનુભવ લેનારા મિલિંદ પડોલે ચિત્રલેખાને કહે છે કે કુમાઉમાં હતો ત્યારે મારી પોસ્ટિંગ જર્મનીના કોલોન શહેરમાં હતી. ત્યાં હું રોબોટિક પ્લાન્ટના ઈન્સ્ટોલેશન માટે ગયો હતો. એ વખતે ભારતમાં ઓટોમેશનનું કોઈએ નામ પણ નહોતું સાંભળ્યું. એક કર્મચારી દિવસમાં કેટલાં વાહનના પુરજા જોડશે એનાં કોઈ ધારાધોરણ નહોતાં. પાંચ વર્ષમાં હું ઘણું શીખ્યો. પછી ભારત આવીને પોતાનું કામકાજ શરૂ કર્યું. એ વખતે તમામ મહત્વના પાર્ટ્સ વિદેશથી આવતા.

આગળ જતાં મિલિંદે પ્રાઈવેટ લિમિટેડ કંપની શરૂ કરી. આ ક્ષેત્રમાં શોધ-સંશોધનની જરૂર પડે એટલે તમામ પ્રકારના એન્જિનિયરની ફોજ નિભાવવી પડે, જેનો તોલિંગ ખર્ચ થાય. અમુક સંખ્યાના ઓર્ડર સુધી ન પહોંચ્યો તો ખોટ જ ખાવી પડે ને એ શિખરે પહોંચવા ગંજાવર મૂડી જોઈએ.

મિલિંદ પડોલે કહે છે કે એક તબક્કે બેન્ક લોન લેવાની મર્યાદા આવી ગઈ ત્યારે પ્રાઈવેટ ઈક્વિટી ફંડ અમારી કંપનીના ૪૮ ટકા શેર ખરીદવાની



મિલિંદ પડોલે: આગામી છ-સાત વર્ષમાં



ઓટો ક્ષેત્રે ઓટોમેશન અને રોબોટિક્સનું ચલણ ખૂબ વધશે.

ઓફર મૂકેલી, પણ એમાં આગળ જતાં કંપનીનો કન્ટ્રોલ છોડવો પડે એવી આશંકા હતી. છેવટે બીએસઈના એસએમઈ સેગ્મેન્ટમાં જોડાવાનો વિકલ્પ જ શ્રેષ્ઠ લાગ્યો. બીએસઈમાં અમારા શેરના લિસ્ટિંગ પછી આત્મવિશ્વાસ આવ્યો કે અમને પીકબળ આપનારું કોઈ છે.

પછીથી વિજય કેડિયા નામના ઈન્વેસ્ટરે માર્કેટમાંથી અમારી કંપનીમાં ૧૫ ટકા સ્ટેક લીધો. હું તો કહીશ કે પ્રમોટર્સના ઈરાદા શુભ હોય તો એસએમઈ સેગ્મેન્ટ મૂડી ઉઘરાવવા માટેનું ઉત્તમ માધ્યમ છે.

આવો જ દાખલો સૌરાષ્ટ્રની કંપની કેપ્ટન પોલિપ્લાસ્ટનો છે. આ કંપનીના પ્રમોટર રમેશભાઈ ખીચડિયાએ ૧૯૮૯થી ૧૯૯૨ સુધી મુંબઈમાં એક મલ્ટિનેશનલ કંપનીમાં નોકરીનો અનુભવ લીધો છે. એગ્રિકલ્ચર એન્જિનિયર રમેશભાઈ ૧૯૯૫માં ઈઝરાયલ ગયા અને સિંચાઈની આધુનિક પદ્ધતિ વિશે જ્ઞાણું. ૧૯૯૭માં એમણે રાજકોટ નજીકના શાપર-વેરાવળમાં નાના પાયે આ ઉદ્યોગ શરૂ કર્યો. આજે એમની ફેક્ટરીમાં ઈઝરાયલી અને જર્મન ટેકનોલોજીથી ડ્રીપ ઈરિગેશન, સ્પ્રિન્કલિંગ જેવાં માઈક્રો ઈરિગેશન-સૂક્ષ્મ સિંચાઈનાં સાધનોનું ઉત્પાદન થાય છે. રાજકોટ ઉપરાંત આંધ્ર પ્રદેશના કુરનુલમાં પણ એક યુનિટ છે તો ૧૬ રાજ્યોમાં ૭૫૦ ડીલર્સનું નેટવર્ક છે.

કૃષિ-સિંચાઈની-માઈક્રો ઈરિગેશનની અદ્યતન ટેકનોલોજીનો વ્યાપ વધારવાનું કામ કરનાર કેપ્ટન

પોલિપ્લાસ્ટ ૨૦૧૩માં સાધારણ કહી શકાય એવા આઈપીઓ સાથે મુંબઈ શેરબજારમાં એસએમઈ કંપની તરીકે લિસ્ટ થઈ, પણ ગણતરીનાં વર્ષોમાં મેન બોર્ડ પર શિક્ષ્ટ થઈ ગઈ છે.

કંપનીના ચેરમેન અને મેનેજિંગ ડિરેક્ટર રમેશભાઈ ખીચડિયા ચિત્રલેખાને કહે છે કે બીએસઈના એસએમઈ સેગ્મેન્ટમાં લિસ્ટ થવાથી ને પબ્લિક લિમિટેડ કંપનીમાં રૂપાંતરિત થવાથી લોકોમાં, બેન્કિંગ ક્ષેત્રે બધે અમારી પ્રતિષ્ઠા વધી. આ ઉદ્યોગ વિકસાવવા માટે કરેલા વર્ષોના સંઘર્ષ પછી જે સફળતા મળી એમાં એસએમઈનો પબ્લિક ઈશ્યુ પણ નિમિત્ત બન્યો.

બે વખત બોનસ આપી ચૂકેલી અને પાંચ વર્ષથી ડિવિડન્ડ આપતી કેપ્ટન પોલિપ્લાસ્ટ ગ્રીન હાઉસ, સોલાર સિસ્ટમ, વાલ્વ, સિંચાઈ માટેનાં ફિલ્ટર જેવાં સાધનો બનાવે છે. ૨૦૨૦-૨૧ના વર્ષમાં કેપ્ટને જે સાધનોનું ઉત્પાદન-વેચાણ કર્યું એને લીધે ૪૦,૦૦૦ હેક્ટર જમીનમાં માઈક્રો ઈરિગેશનનો ઉપયોગ થયો છે. કંપનીનો દાવો તો એવો છે કે એને લીધે ૨૦ અબજ લિટર એટલે કે ઓલિમ્પિક કક્ષાના ૮૦૦૦ સ્વિમિંગ પૂલમાં ભરી શકાય એટલાં પાણીની બચત થઈ શકી છે. રમેશભાઈ ઉમેરે છે કે હવે તો અમારો બિઝનેસગ્રાફ સતત ઉપર તરફ જઈ રહ્યો છે.

એસએમઈમાં મહારાષ્ટ્ર અને ગુજરાતની કંપની જ સૌથી વધુ છે. મોટા ભાગની કંપનીઓ અત્યંત નાના પાયે શરૂઆત કરીને આગળ આવી છે.

સુરતનો દાખલો જોઈએ.

અબ મોબાઈલ બીકેગા તો ભાટિયા સે... સુરત જ નહીં, સમગ્ર ગુજરાતમાં આ ટેંગલાઈન એક સૂત્ર બની ચૂકી છે. કારણ એ કે ગુજરાતભરમાં ૧૫૦ જેટલા સ્ટોરમાં મોબાઈલની લગભગ તમામ બ્રાન્ડનું વેચાણ કરતા ભાટિયા મોબાઈલને ગુજરાતમાં લોકો ઓળખે છે. શેરબજારમાં રસ ધરાવતા પણ ઓળખે છે, કારણ કે એક નાની કંપની સ્થાપીને એસએમઈ તરીકે જોડાયા બાદ હવે ભાટિયા મોબાઈલના શેર મેન બોર્ડ પર લિસ્ટેડ છે. આ કંપની હવે લગભગ ૨૦૦ કરોડ રૂપિયાની છે.

ભાટિયા મોબાઈલના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર સંજીવ હરબંસ ભાટિયા છે તો ૪૨ વર્ષના, પણ મોબાઈલ વેચાણનો અનુભવ ૨૩ વર્ષનો છે. ભારતમાં ૧૯૯૫માં પશ્ચિમ બંગાળના તત્કાલીન મુખ્ય મંત્રી જ્યોતિ અસુએ એ વખતના કેન્દ્રીય સંચારમંત્રી સુખરામને કરેલા કોલથી મોબાઈલની શરૂઆત થઈ હતી. સંજીવ ભાટિયાએ ૧૯૯૬-૯૭માં પ્રથમ મોબાઈલની એસેસરી અને પછી મોબાઈલ વેચવાની શરૂઆત કરી હતી. જે જગ્યાએ આ દુકાન કરી એ સુરતના રિંગ રોડ પર કાપડની હજારો દુકાનો છે.

સંજીવના પિતા હરબંસ ભાટિયા ૧૯૭૨માં હરિયાણાથી કાપડ ઉદ્યોગમાં આવ્યા હતા. એમણે વાણાટ ઉદ્યોગ કર્યો અને કાપડબજારમાં દુકાન પણ કરી. ૧૯૮૪-૮૫માં હરબંસ ભાટિયાની બાઈકને અકસ્માત નડ્યો. એ વ્હીલચેર પર આવ્યા. વેપાર પડી ભાંગ્યો, બાળકો નાનાં ને માથે ૯૦ લાખ



રમેશભાઈ ખીચડિયા: શેરબજારમાં લિસ્ટ થવાથી અમારી કંપનીની શાખ ને બિઝનેસ બન્ને વધ્યાં.

નાના ખેલાડીઓનું પણ સ્વાગત છે...- આશિષકુમાર ચૌહાણ

અમુક વરસથી બોમ્બે સ્ટોક એક્સચેન્જ વિવિધ સેગ્મેન્ટમાં સક્રિય થઈને અન્ય એક્સચેન્જની તુલનાએ વધુ બહેતર કામગીરી કરી રહ્યું છે, જેમ કે એસએમઈ, સ્ટાર એમએફ (મ્યુચ્યુઅલ ફંડ), કોમોડિટીઝ, સ્ટાર્ટ-અપ, વગેરે.

એસએમઈ સંદર્ભે બીએસઈના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર અને સીઈઓ આશિષકુમાર ચૌહાણ ચિત્રલેખાને કહે છે કે ધંધાર્થીઓને એસએમઈ પ્લેટફોર્મ પર આકર્ષવા અમે વિવિધ શહેરોમાં સેમિનાર-વેબિનાર યોજીએ છીએ, જેમાં એમને માહિતગાર કરવા સાથે કઈ દિશામાં કઈ રીતે આગળ વધવું એ સંબંધી સંપૂર્ણ માર્ગદર્શન આપવામાં આવે છે. અન્ય સફળ એસએમઈ પ્રમોટર્સ પણ ઉપસ્થિત રહીને પોતાના અનુભવ જણાવે છે. એટલું જ નહીં, માર્ગદર્શન માટે મર્ચન્ટ બેન્કર્સને પણ હાજર રાખવામાં આવે છે.

આવા પરિસંવાદો માટે બીએસઈ વિવિધ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ ચેમ્બર્સ-સંસ્થાનો સહયોગ લે છે, જેમ કે મહારાષ્ટ્રમાં ઈન્ડિયન મર્ચન્ટ્સ ચેમ્બર, મહારાષ્ટ્ર



આશિષકુમાર ચૌહાણ: નાના ધંધાર્થીઓને મૂડીબજારમાં લાવવા અમે તમામ માર્ગદર્શન આપીએ છીએ.

ચેમ્બર્સ ઓફ કોમર્સ ઉપરાંત ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ અને કંપની સેક્રેટરીઝ ઈન્સ્ટિટ્યૂટના પ્રતિનિધિઓને પણ આમંત્રિત કરવામાં આવે છે. ટૂંકમાં, સંબંધિત

પાર્ટીઓને પરસ્પર વિચારો-અનુભવોની આપ-લે કરવાની તક મળે છે. આ પ્રોફેશનલ વર્ગ એમના ગ્રાહકોને (લઘુ-મધ્યમ એકમોને) એસએમઈ મંથના મહત્વ વિશે સમજાવે છે. આવી જ વ્યવસ્થા કે આયોજન વિવિધ રાજ્ય સરકાર સાથે પણ કરવામાં આવે છે.

આશિષભાઈ ઉમેરે છે કે લિસ્ટિંગ બાદ મોટા ભાગની કંપનીઓનો આત્મવિશ્વાસ વધ્યો છે. એમના બિઝનેસમાં પ્રગતિ થઈ છે. ઘણી એસએમઈ કંપનીના પ્રમોટર્સને ભય હોય છે કે લિસ્ટિંગ પછી કોઈ મોટી કંપની એમને હસ્તગત કરી લેશે. બીજો ડર બહુ બધાં ધારાધોરણોનું યુસ્ત પાલન કરવા વિશે હોય છે. આ સંબંધે સ્પષ્ટતા કરતાં આશિષકુમાર ચૌહાણ કહે છે કે એસએમઈ માટેનાં કમ્પાયલન્સ ઘણાં હળવાં છે. લિસ્ટિંગથી એમની વેલ્યૂ વધે છે. વિકાસ માટે નાણામંડોળ મેળવવાનું સરળ બને છે. બોમ્બે સ્ટોક એક્સચેન્જ આ સેગ્મેન્ટમાં દૃપ ટકા હિસ્સા સાથે એનએસઈથી ઘણું આગળ છે.

□ જયેશ ચિતલિયા (મુંબઈ)

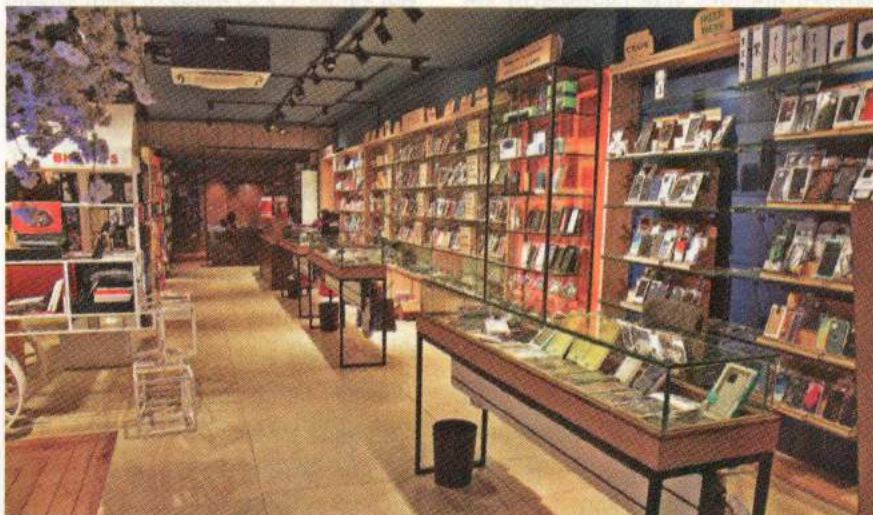
રૂપિયાનું ઢેવું. મિલકત વેચીને ઢેવું ભર્યું.

વિકલાંગ તરીકે એસટીડી-પીસીઓ બૂથ મેળવીને હરબંસ ભાટિયાએ પત્નીના સાથથી નવી ઈનિવેસ્ટ શરૂ કરી. આગળ જતાં જયુસની દુકાન પણ કરી અને સમયાંતરે ઝેરોકસ, ઘડિયાળ અને ગિક્કટ શોપ કરી. એમના બે દોકરા સંજીવ અને નિખિલ

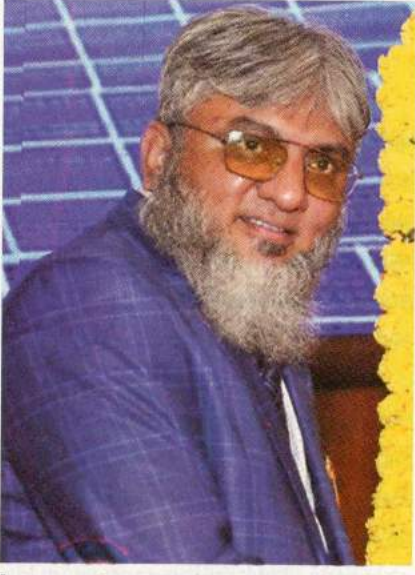
પણ દુકાને આવતા.

સંજીવ ભાટિયા ચિત્રલેખાને કહે છે કે ભારતમાં મોબાઈલ આવ્યા એ પછી અમે એની એસેસરીઝ રાખવાનું શરૂ કર્યું. લોકોને એ પસંદ આવી અને એમાં જ અમે આગળ વધતા ગયા. પછી તો મોબાઈલ ફોન પણ વેચવાના શરૂ કર્યા. એક

વાર હું હોંગકોંગ જઈને ૧૮ લાખ રૂપિયાની કિંમતના મોબાઈલ સાથે પાછો આવ્યો ત્યારે નિયમોની જાણકારી નહોતી. કસ્ટમપ્લાતાએ પકડ્યો. દેશભરનાં અખબારમાં નામ ચમક્યું ને સુરતના લોકોમાં અમારી દુકાનનો ખૂબ પ્રચાર થયો. છ વર્ષ સુધી એક જ શો-રૂમ હતો, ૨૦૦૫માં ત્રણ



સંજીવ ભાટિયા: લિસ્ટ થયા પછી અમે ઈન્વેસ્ટર્સને બોનસ અને ડિવિડન્ડ બન્ને આપ્યાં છે.



ફારુક પટેલ: લોનના ચક્કરમાં પડીને વ્યાજ ભરવા કરતાં આઈપીઓ લાવવો બહેતર છે.

શો-રૂમ થયા ને લોકોમાં ભાટિયા નામ જાણીતું થતું હતું. વર્ષોથી પપ્પા સ્કૂટરની પાછળના સ્ટેપની વ્હીલ પર ભાટિયા નામનું કવર લગાવડાવતા. એ રીતે હજારો સ્કૂટર પર અમારું બ્રાન્ડિંગ થયું. ૨૦૧૫-૧૬માં ત્યારના રાષ્ટ્રપતિ પ્રણવ મુખરજીના હસ્તે હરબંસ ભાટિયાનું વિકલાંગ બિઝનેસમેન તરીકે સમ્માન પણ થયેલું.

સંજીવભાઈ ઉમેરે છે કે ૨૦૦૮ પછી અમે ફેન્ચાઈઝી આપવાની શરૂઆત કરી ને દક્ષિણ ગુજરાતમાં પરચીસ સ્ટોર શરૂ કર્યાં. અમારા પોતાના સ્ટોર પણ ગામેગામ ખોલતા ગયા, જે ૭૫ સુધી પહોંચ્યા. ૨૦૧૭માં એસએમઈ માટે અરજી કરેલી. મારા પિતાની વર્ષગાંઠ (૮ ફેબ્રુઆરી, ૨૦૧૮)ના રોજ અમે શેરબજારમાં પ્રવેશ્યા અને અમારા પિતાએ બેલ વગાડીને શેર લોન્ચ કરેલો. એ દિવસે ભાવ ૧૫૦ હતો, આજે પણ ૧૫૦ જ છે, પણ ૨૦૧૮માં એક શેર પર એક શેર બોનસ આપેલો, ડિવિડન્ડ પણ આપ્યું છે. મોબાઈલ ફોનના બજારનો વિકાસ મોટો છે એટલે અમે એક જ વર્ષમાં મેન બોર્ડમાં આવી ગયા. આમ થવાથી ગ્રાહકોમાં શાખ મજબૂત થઈ ને નામ આખા ભારતમાં જાણીતું બન્યું. શેરબજારમાં લિસ્ટિંગ થવાથી લાભ એ થયો કે મોબાઈલ ઉત્પાદક કંપનીઓ સીધી જ ભાટિયા કમ્યુનિકેશન સાથે ડીલ કરતી થઈ, જેથી વ્યવેટિયા નીકળી ગયા. આ કંપનીએ કોવિડ કાળ પછી પણ ૬૦ નવા સ્ટોર આખા ગુજરાતમાં ખોલ્યા છે. નવા મોડેલના લોન્ચિંગની ઈવેન્ટ્સ પણ એમના શો-રૂમ પર થવા લાગી છે.

એસએમઈને સહારે વેપાર વિસ્તારવામાં સફળ

થઈ હોય એવી અન્ય કંપનીઓ પણ સુરતમાં છે. બસ કન્ડક્ટર ગુલામભાઈ અલીભાઈ પટેલે દીકરા ફારુકને સારું શિક્ષણ અપાવીને ટેકસ્ટાઈલ એન્જિનિયર બનાવેલો, એ આશાએ કે સુરતના વિશાળ કાપડ ઉદ્યોગમાં ક્યાંક ગોઠવાઈ જશે. જો કે કિસ્મત એમને અલગ દિશામાં લઈ ગઈ. એમણે ૧૯૯૪માં કેપી ગ્રુપ સ્થાપીને માલવાહક વાહનો ભાડે આપવાનું કામ કર્યું ને પછી મોબાઈલના ટાવર બનાવવામાં અને ઈન્ટોલેશનમાં ગુકાવીને દેશનાં ૧૬ રાજ્યોમાં કામ કર્યું.

એક જ ટાવર પર અલગ અલગ કંપનીઓને સાથે લાવનારા ફારુક પટેલ પહેલા. ૨૦૦૮માં કેપીઆઈ ઓબલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર લિમિટેડના નામે સોલારના વેપારમાં આવ્યા. પછી ૨૦૧૦માં કેપી એનર્જીના નામે વિન્ડ પાવર (પવનચક્કી)નું કામ શરૂ કર્યું. ભારતમાં સૌથી હાઈટેક અને સૌથી ઊંચી ૨૧૬ મીટરની પવનચક્કી લગાવવાનો રેકોર્ડ કેપી એનર્જીના નામે આજે પણ છે.

ફારુક પટેલ (કેપી) ચિત્રલેખાને કહે છે કે શુભેચ્છકોએ કહેલું કે પ્રાઈવેટ લિમિટેડ કંપની બનાવશો તો હિસાબ બંધુ રાખવા પડશે. મેં કહ્યું, મારે તો બધા જ હિસાબ રાખવા છે. એ જ સમય હતો જ્યારે બોંબે સ્ટોક એક્સચેન્જમાં એસએમઈ સેગ્મેન્ટ શરૂ થયેલું. લાંબી મસલત પછી ૨૦૧૬માં મંદીના સમયે અમે આઈપીઓ લઈને આવ્યા. કેપી એનર્જીને એ શેર ૭૦ રૂપિયાના ભાવે ખૂલ્યો હતો અને ૨૩૮ સુધી ગયેલો. એક વર્ષમાં અમે અમારા રોકાણકારોને એકની સામે અઢી શેર બોનસ આપેલા.

ધીરૂભાઈ અંબાણીને પ્રેરણાસ્ત્રોત માનતા ફારુકભાઈ ઉમેરે છે કે ૧૫ મેગાવોટ સોલાર પ્રોજેક્ટ માટે કેપીઆઈ ઓબલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર લિમિટેડનું પણ અમે ૨૦૧૮માં લિસ્ટિંગ કરાવ્યું. ૪૦ કરોડ એકકા કરવાની અપેક્ષા સામે ઈન્વેસ્ટરોએ ૧૧ ગણા વધુ એટલે કે ૪૪૦ કરોડ આપ્યા. અમારું મનોબળ વધી ગયું, સાથે જ રોકાણકારો પ્રત્યેની જવાબદારી પણ વધી. આ સફરમાં બીએસઈનો ખૂબ સહયોગ મળ્યો છે. સ્ટોક માર્કેટમાં લિસ્ટેડ થવાથી રોકાણકારોનો વિશ્વાસ વધ્યો છે.

કેપીઆઈ ઓબલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર લિમિટેડ અને કેપી એનર્જી બન્ને કંપનીનું કાર્યક્ષેત્ર હાલ ગુજરાત જ છે. કેપી ગ્રુપમાં ૪૫૦ કર્મચારી છે, પણ અન્ય ૨૦૦૦ લોકો પરોક્ષ રોજગારી મેળવે છે. ૨૦૨૫ સુધી કંપનીએ ૧૦૦૦ મેગાવોટની ક્ષમતા કેળવવાનું લક્ષ્ય રાખ્યું છે. ફારુકભાઈ કહે છે કે લોનના ચક્કરમાં પડવા કરતાં આઈપીઓ લાવવો બહેતર છે, કારણ કે એનાથી વ્યાજની ચિંતા નથી રહેતી અને કામ કરવાની સ્વતંત્રતા મળે છે. હા, પારદર્શિતા અને ઈમાનદારી રાખવી જરૂરી છે.

એસએમઈમાં કેવી રીતે જોડાવું...

આરંભથી જ એસએમઈ સેગ્મેન્ટના વિકાસમાં મહત્વની ભૂમિકા ભજવનારા બીએસઈના એસએમઈ અને સ્ટાર્ટ-અપ હેડ અજયકુમાર ઠાકુરે ચિત્રલેખાને આ વિશે એકેડેમિકથી માહિતી આપી, જેમ કે નાથર કમિટીની ભલામણો અનુસાર સેબીએ એસએમઈ સેગ્મેન્ટ શરૂ કરવાની તજવીજ કરી ત્યારે બીએસઈ તમામ ધોરણો પૂરાં કરીને એસએમઈ પ્લેટફોર્મ શરૂ કરનારું દેશનું પહેલું સ્ટોક એક્સચેન્જ

બન્યું. ૨૭ સપ્ટેમ્બર, ૨૦૧૧ના દિને સેબીની મંજૂરી મેળવ્યા પછી બીએસઈએ નાના ઉદ્યોગકારોને એસએમઈમાં જોડવા મોટી ઝુંબેશ શરૂ કરેલી. ધીમા આરંભ પછી ૧૩ માર્ચ, ૨૦૧૨ના રોજ બીએસઈએ પહેલો એસએમઈ પબ્લિક ઈશ્યૂ લોન્ચ કરેલો.

આંકડા જુઓ તો બીએસઈની ટીમ ૩૫,૦૦૦થી વધુ ઉદ્યોગકારોને મળી છે, જેમાંથી અત્યાર સુધી એસએમઈ પ્લેટફોર્મમાં ૩૪૩ કંપની લિસ્ટ થઈ છે. એમણે ૩૫૨૫ કરોડ રૂપિયાની મૂડી ઉઘરાવી છે, પણ એમનું માર્કેટ કેપિટલાઈઝેશન ૩૩,૧૦૦ કરોડ રૂપિયાએ પહોંચ્યું છે. અન્ય ૬૦ કંપનીએ એસએમઈમાં જોડાવાની પ્રક્રિયા શરૂ કરી



અજય ઠાકુર:

લઘુ-મધ્યમ ઉદ્યોગોની પ્રગતિ થશે તો દેશની વિકાસદોહ પણ તેજ બનશે.

છે. ભવિષ્યમાં એનું લિસ્ટિંગ થવા માંડશે.

અજયકુમાર કહે છે કે અમે પાછલાં સાત-આઠ વર્ષમાં લઘુ-મધ્યમ ઉદ્યોગોના માલિકોને એસએમઈ પ્રત્યે જાગ્રત કરવા વિવિધ શહેરોમાં ૨૨૦૦ સેમિનાર કર્યા છે. કોરોના કાળમાં ૩૦૦ વેબિનાર પણ કર્યાં. અમે એમને મૂડીબજારમાં લિસ્ટ થવાના લાભ સમજાવીએ છીએ, કંઈ શંકા હોય તો કાઉન્સેલિંગ પણ કરીએ છીએ. એસએમઈ કંપની તરીકે લિસ્ટ થવાની પાત્રતા પણ બહુ સહેલી છે. ત્રણ વર્ષ કે એનાથી જૂની કોઈ પણ માલિકી પેઢી કે ભાગીદારી પેઢી અથવા પ્રાઈવેટ લિમિટેડ કંપની અરજી કરી શકે છે. ત્રણ વર્ષમાંથી એક વર્ષમાં નફો કર્યો હોવો જોઈએ અને એમની નેટ ટેન્જિબલ એસેટ (ચોખ્ખી અસ્કયામતો) રૂપિયા દોઢ કરોડ કે એથી વધુની હોવી જોઈએ. લિસ્ટિંગ ફી માત્ર

૨૫,૦૦૦ રૂપિયા રાખી છે. પબ્લિક ઈશ્યૂ લાવતી વખતે કંપનીનું પેઈડ અપ કેપિટલ પરચીસ કરોડ રૂપિયા હોવું જરૂરી છે, પણ શેર પ્રાઈસ પર ગમે એટલું પ્રિમિયમ ઉઘરાવવાની છૂટ છે. કેટલીક એસએમઈ કંપની તો ઈશ્યૂ દ્વારા ૧૦૦ કરોડ રૂપિયાથી વધુ પણ ઉઘરાવી શકી છે.

ઈન શોર્ટ, આવી પાત્રતા દેશના લાખો લઘુ-મધ્યમ ઉદ્યોગો પાસે છે. એસએમઈ થકી મૂડીબજારમાં પ્રવેશતા આવા ઉદ્યોગોને લિસ્ટિંગ પછી પણ ખૂબ ઓછાં ધારાધોરણોનું પાલન કરવું પડે છે, જેમ કે વર્ષમાં બે વાર અનઓડિટેડ હિસાબો બીએસઈને આપવા અને પોતાની વેબસાઈટ પર અપલોડ કરવા. વર્ષે એક વાર ઓડિટેડ હિસાબ અને શેર હોલ્ડિંગ પેટર્ન જાહેર કરવી. આ જાહેરાત અખબારોમાં પ્રકાશિત કરાવવાનું પણ ફરજિયાત નથી. વર્ષે એક એજએમ (એન્યુઅલ જનરલ મીટિંગ) યોજવાનું અને એક કંપની સેક્રેટરી રાખવાનું જરૂરી છે. બાકી, બિઝનેસને લગતાં મોટાં ડેવલપમેન્ટ બીએસઈને જણાવવાં પડે. નૅશનલ સ્ટોક એક્સચેન્જ (એનએસઈ)ના એસએમઈ વિભાગમાં પણ ૯૨ જેટલી કંપની લિસ્ટેડ છે.

અજય ઠાકુર કહે છે કે એક વાર એસએમઈ કંપની લિસ્ટ થઈ જાય પછી એને લાભ સમજાવા માંડે છે. ૧૧૨ એસએમઈ કંપનીએ તો એટલી પ્રગતિ કરી કે હવે એ મેન બોર્ડમાં શિફ્ટ થઈ ગઈ છે. બીજી તરફ, આવી કંપનીમાં ઈન્ફોર્મ ઈન્વેસ્ટર્સ એટલે કે ધંધાને જાણતા-સમજતા હોય એવા રોકાણકાર જ પૈસા લગાવે એ હેતુથી શરૂઆતમાં જ ૧,૧૦,૦૦૦થી ૧,૩૦,૦૦૦ રૂપિયાની કિંમતના શેરની અરજી કરવાનું ફરજિયાત છે. આવા શેર્સના સોદા પણ મોટા લોટમાં કરવામાં આવે છે. મ્યુચ્યુઅલ ફંડ પણ એસએમઈમાં ઈન્વેસ્ટ કરી શકે છે. એસએમઈમાં ૨૧ જુદાં જુદાં ક્ષેત્રોની કંપની લિસ્ટ થઈ છે, એમાં કાર્બન કેડિટ કન્સલ્ટન્સી છે તથા ઈલેક્ટ્રોનિક્સ માર્ટના ધંધા જેવી કંપનીઓ પણ ખરી. મહિલા ઉદ્યોગકારોની એક કંપની આઈરિસ પણ એસએમઈમાં લિસ્ટ થઈ છે. સ્થાનિક કંપનીઓને એસએમઈમાં આકર્ષવા માટે અમે ઉત્તર પ્રદેશ, હરિયાણા, તેલંગણા, મહારાષ્ટ્ર અને ગુજરાત સરકાર સાથે એમઓયુ પણ કર્યાં છે.

feedback2samir@chitrakleha.com

હાઉસ ઓફ કીચનવેર

ગલેર

આપનો હરદેશનો સાથી

માઈલસ્ટોન

- તેલંગણના નાલગોન્ડા શહેરમાં ગાંધીજીની ૧૫૦મી જન્મજયંતીની ઉજવણી માટે બે ઓક્ટોબર, ૨૦૧૮ના દિવસે ૪૭૭૨ વિદ્યાર્થીઓ ગાંધીજીની વેશભૂષા ધારણ કરીને ભેગા થયા હતા, જે અત્યાર સુધીનો રેકોર્ડ છે. હવે થોડા દિવસમાં ગાંધીજયંતી છે ત્યારે જોવાનું કે આ વિક્રમ તૂટે છે કે નહીં?
- અમેરિકાનો વિસ્કોન્સિન પ્રાંત દર વર્ષે ત્રણ અબજ પાઉન્ડ જેટલું ચીઝ ઉત્પાદન કરે છે.
- બિલાડીના કાનમાં ૩૨ સ્નાયુ હોય છે.
- બ્રૂકલિનના એન્ટ્રુ સ્નાઈડરે સોલાર બિકિનીની નોખી શોધ કરી છે, જે સ્વિમિંગ કરતી સ્ત્રીનાં ઈલેક્ટ્રિક ઉપકરણોને ચાર્જિંગ કરવાની અનોખી સુવિધા આપે છે.
- ફ્રાન્સનો વિશ્વવિખ્યાત એફિલ ટાવર વર્ષના સૌથી ગરમ દિવસથી વરસના સૌથી ઠંડા દિવસ વચ્ચે પાંચ ઈંચ જેટલો સંકોચાય છે.
- આપણાં હાડકાં એ ૩૧ ટકા તો માત્ર પાણી છે.
- મલયેશિયામાં સંશોધકો સુગંધ દ્વારા ટેલિકમ્યુનિકેશન પર સંશોધન કરી રહ્યા છે. જેમ અત્યારે આપણે ગમે એટલા દૂર બેકાં બેકાં મેસેજ અને ઈ-મેઈલની આપ-લે કરી શકીએ છીએ એ જ રીતે સુગંધની પણ આપ-લે કરવાના રસ્તા આ સંશોધકોની ટીમ શોધી રહી છે.

