India's manufacturing under-performance: A new clue from 'multi-plants'

ABHISHEK ANAND, ARVIND SUBRAMANIAN & NAVEEN THOMAS

Perhaps the biggest failure of India's development and an equally big puzzle is why India has under-performed in labour-intensive manufacturing whether measured in terms of output, exports or employment. For example, India's share of global apparel exports was 3 per cent in 2005 and almost two decades later, despite China's vacating its export space, it remained at 3 per cent.

Explanations abound on this under-performance. One of the prominent ones relates to plant size, in particular that Indian plants are kept too small by regulations, especially labour laws. In our latest research, we discover a new clue that speaks to this aspect of plant size but focusing not on why plants are small but why they are not large, very large.

One of the most intriguing and relatively undocumented developments of the last 20 years has been "multi-plants," whereby a single firm operates not one but multiple production facilities within a state. Last week's *Economist* magazine spotlighted Shahi Exports, India's largest garment exporters whose CEO Harish Ahuja spoke of the compulsion to "split big investments across a number of factories".

The multi-plant phenomenon has expanded over the last two decades and today they account for a large share of non-managerial employment and output of private manufacturing plants.

Focusing on labour-intensive industries and large plants (defined as those employing more than 200 workers), the share of multi-plants rose from 15 per cent in 2001 to 30 per cent of total plants in 2022, and from 17 per cent to 43 per cent in terms of total non-managerial employment.

PART-I

Why is the phenomenon of multi-plants significant? For three reasons: They change our understanding of firm size and its evolution; they are associated with lower productivity; and they shed light on how regulations and labour markets work.

The Annual Survey of Industries (ASI), one of the key sources of data on India's manufacturing sector, is susceptible to misrepresenting the size of these firms. The ASI allows firms with multiple plants in a state (but not across states) to file joint returns if they have at least two plants, each with 100-plus employees. This leads to an overestimation of the size of plants, especially larger ones — what economists call the "right tail". As a result, official statistics often suggest that India's largest manufacturing plants are bigger than they actually are.

For instance, consider the employment profile of one of India's most successful exporting firms, and largest employers. Table 1 shows that in one state where it has a large presence, it has increased the number of plants from 11 to 58 between 2005 and 2023 with average employment per plant remaining broadly the same (with small variation during the intervening years). The same is true for the maximum size of these plants. But if this is not accounted for, the ASI data would suggest that the firm has one plant in the state that has increased its employment from 14,000 to 76,000 over this period and become Foxconn-like in size.

Indeed, accounting for multi-plants changes our understanding of the evolution of large firms over time. For example, important research by Bertrand, Hsieh, and Tsivanidis suggests that large plants grew in size over the last two decades in part because changes in the law and implementation allowed for greater contractualisation of the labour force. In this view, contractualisation allowed firms to circumvent some of the burdens imposed by labour laws, especially critical ones — relating to hiring and firing — which kick in above certain employment thresholds. And, it is true that the share of contract labour in total employment has increased from 22 per cent in 2001 to 41 per cent by 2022 (the latest year for which ASI data is available).

But here is the striking new finding: Despite massive contractualisation and indeed despite the massive deregulation of trade and other policies that has taken place since 2000 (reduction in tariffs, elimination of small-scale sector reservations, etc) we estimate (making some assumptions described in our paper) that large plants have not become any larger. As Table 2 shows, regardless of whether we think of plant size in terms of the number of employees or as the employment share accounted for by large plants they have not become larger and may even have become slightly smaller.

Consider now the costs of multi-plants. We find that in labour-intensive industries, multi-plants are about 5 per cent less productive on average than single plants of equivalent employment size (after controlling for the sector and state of operation) with this wedge rising as the number of employees rises. This finding illustrates the benefits of scale. Five hundred workers are more productive if they work in one plant than if they are split into two plants of 250 workers each.

So, this pattern of large firms not becoming larger and remaining low productive is consistent with India's stagnating export performance in labour-intensive manufacturing (where perhaps scale matters substantially). Consider the comparison between Bangladesh and India in the apparel sector. While India initially had the upper hand, Bangladesh's market share in global apparel exports skyrocketed from 2.5 per cent to 8 per cent over two decades, while India's share stagnated at around 3 per cent.

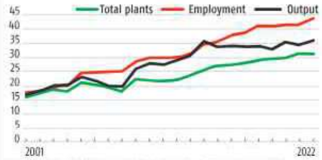
A closer examination of plant size data offers a possible explanation. Correcting for mismeasurement, we find that in 2013 Bangladeshi apparel plants were consistently larger than their Indian counterparts across all metrics. For instance, the 95th percentile plant in Bangladesh was about 40 per cent larger than a similar plant in India. This size advantage is critical, as larger plants in Bangladesh are far more efficient, exporting 95 per cent of their output compared to just 37 per cent for Indian plants. This significant size differential may be one of several reasons why Bangladesh outpaced India in the global apparel market — larger plants lead to greater efficiency and stronger export performance, providing Bangladesh with a competitive edge.

We have shown that the phenomenon of multi-plants sheds light on the sobering facts relating to firm size; and multi-plants are also less efficient which affects India's manufacturing competitiveness. But they also profoundly affect our understanding of some aspects of India's regulatory regime, especially the debate about labour laws and plant size. We turn to this tomorrow.

Abhishek Anand is Visiting Professor, Madras Institute for Development Studies (MIDS), Arvind Subramanian is Senior Fellow, Peterson Institute for International Economics, and Naveen Thomas is Professor, OP Jindal Global University. This piece is based on their latest MIDS paper: https://www.mids.ac.in/assets/doc/WP_244.pdf

Tomorrow: Part II

Share of multi-plant enterprises in private, labour-intensive industries (in %)



Note: Sample restricted to firms employing more than 200 non-managerial employees because that is the minimum size of multi-plants

Table 1: Actual and observed plants and employee size

	Number of plants		Average employees per plant		Employees in largest plant	
	Actual	Observed	Actual	Observed	Actual	Observed
2005	11	1	1,244	13,681	3,356	13,681
2023	58	1	1,317	76,392	3,681	76,392

Source: Proprietary data obtained from firm

Table 2: Estimated evolution in large firm size in labour-intensive industries

	Share in total employment				Firm size (workers)		
	Early 2000s	2022	Change (% age points)		Early 2000s	2022	Change (%)
Plants above 75th percentile	66.1%	62.5%	-3.6	75th percentile firm	591	620	5
Plants above 90th percentile	50.4%	45.0%	-5.4	90th percentile firm	1,121	1,108	-1

खबरों में रहे स्टॉक

सीजी पावर ऐंड इंड. सॉल्यूशन

रिनेसास से रेडियो फ्रीक्वेंसी कंपोनेंट कारोबार का अधिग्रहण किया

₹ 718.8 पिछला बंद भाव
₹ 758.8 आज का बंद भाव
5.6 % ▲

गुजरात पीपावाव पोर्ट

वित्त वर्ष 25 की दूसरी तिमाही में कंटेनर वॉल्यूम सालाना आधार पर 17 प्रतिशत घटा

₹ 214.3 पिछला बंद भाव
₹ 205.5 आज का बंद भाव
-4.1 % ▼

नैटको फार्मा

साझेदार माइलान फार्मा का नोवो नॉर्डिस्क के साथ पेटेंट मामला निपटा

₹ 1,354.7 पिछला बंद भाव
₹ 1,401.6 आज का बंद भाव
3.5 % ▲

कोफोर्ज

वित्त वर्ष 25 के लिए प्रति शेयर 19 रुपये के दूसरे अंतरिम लाभांश का ऐलान

₹ 7,123.2 पिछला बंद भाव
₹ 7,208.2 आज का बंद भाव
1.2 % ▲

ल्यूपिन

यूएसएफडीए ने पुणे की बायोटेक इकाई के लिए पांच टिप्पणियां जारी कीं

₹ 2,197.6 पिछला बंद भाव
₹ 2,175.3 आज का बंद भाव
-1.0 % ▼

संक्षेप में

बी737 के सुरक्षा जोखिम आकलन के निर्देश

नागरिक विमानन महानिदेशालय (डीजीसीए) ने सोमवार को भारतीय विमानन कंपनियों से अपने उन बोइंग 737 विमानों के सुरक्षा जोखिम का आकलन करने को कहा, जो कोलिन्स एरोस्पेस की दिशा नियंत्रण प्रणाली (रडर) से लैस हैं। नियामक ने इन विशिष्ट बोइंग 737 (जिन्हें बी737 भी कहा जाता है) विमानों को उन्नत कैटेगरी 3 बी उपकरण प्रणाली का इस्तेमाल करके लैंडिंग करने से भी अस्थायी रूप से रोक दिया है। इसके तहत विमानों को काफी कम दृश्यता में उतरने की अनुमति मिल जाती है। नियामक ने बयान में कहा है कि उसने यूनाइटेड स्टेट्स नेशनल ट्रांसपोर्टेशन सेफ्टी बोर्ड (एनटीएसबी) की हालिया जांच रिपोर्ट का संज्ञान लिया है। बीएस

एमएक्स प्लेयर का एमेजॉन मिनी में विलय

एमेजॉन ने सोमवार को एमएक्स प्लेयर की चुनिंदा परिसंपत्तियों के अधिग्रहण की घोषणा की है। इनमें एमएक्स प्लेयर ऐप भी शामिल है, जिसकी विज्ञापन वाली वीडियो ऑन डिमांड (एवीओडी) सेवा का एमेजॉन मिनी टीवी में विलय होगा। इस संयुक्त इकाई को एमेजॉन एमएक्स प्लेयर के तौर पर जाना जाएगा। अपने बयान में कंपनी ने कहा है कि विलय का मकसद 25 करोड़ से अधिक उपयोगकर्ताओं को प्रीमियम और निःशुल्क सामग्री की एक विस्तृत श्रृंखला प्रदान करना है। इससे यह देश की सबसे बड़ी निःशुल्क स्ट्रीमिंग सेवाओं में से एक बन जाएगी। बीएस

सवाल जवाब

'कॉग्निजेंट में फिर से जोश आ गया है'

नैस्डैक में सूचीबद्ध कॉग्निजेंट की कमान संभाले रवि कुमार को करीब दो वर्ष हो चुके हैं। कंपनी प्रतिद्वंद्वियों से वरिष्ठ प्रतिभाएं नियुक्त करके सुर्खियों में रही है। कुमार ने कंपनी को वृद्धि की राह पर वापस लाने पर ध्यान केंद्रित किया। मुंबई में शिवानी शिंदे के साथ एक साक्षात्कार में उन्होंने कहा कि कारोबार की रफ्तार फिर से तेज करने और अपनी सर्वश्रेष्ठ टीम बनाने पर ध्यान केंद्रित करने से फर्म में जोश वापस आ गया है। उन्होंने जीसीसी की चुनौतियों और जेनएआई के बारे में भी बात की। प्रमुख अंश ...

आप कॉग्निजेंट में जल्द ही दो साल पूरे कर लेंगे। अब तक आपका सफर कैसा रहा?

अगर कोई मुझसे कहता कि दो साल के अंत में मुझे यही मिलेगा, तो मैं उसे स्वीकार कर लेता। मुझे कंपनी की व्यावसायिक गति को वापस लाने की प्रक्रिया पसंद आई। कॉग्निजेंट एक बेमिसाल उद्यमशीलता की भावना से जुड़ी हुई है। 2021 से 2022-23 के बीच हम एक शांत अवधि से गुजर रहे थे। इससे बाहर आने के लिए हमें अपनी टीमों में आत्मविश्वास पैदा करने की आवश्यकता थी। मुझे लगता है कि मैंने इसे वापस पा लिया है। हमारे ग्राहक वास्तव में हमारे साथ जुड़े हुए हैं। पिछले साल हमने 10 करोड़ डॉलर श्रेणी में 17 बड़े सौदों की घोषणा की। इस साल की पहली छमाही में हमने 13 बड़े सौदे किए। दबाव से जूझ रहे वित्तीय सेवा क्षेत्र में भी सुधार आ रहा है।

वास्तविकता यह है कि कॉग्निजेंट ने 2021-22 की वृद्धि का अवसर गंवा दिया जिससे विकास की गति पुनः तेज करने में आपको ज्यादा समस्या हुई है?

यह बहुत कठिन था। लेकिन मैं शिकायत नहीं कर रहा हूं क्योंकि मुझे यह भी स्वीकार करना होगा कि प्लेटफॉर्म अपने आप में बहुत लचीला है। उन दो साल के कम प्रदर्शन ने प्लेटफॉर्म को कमजोर नहीं किया। मेरे पास अभी भी 70,000 लोग हैं जो कॉग्निजेंट में 10 साल से ज्यादा काम कर चुके हैं। हमारे पास अब मजबूत नेतृत्व टीम है, जो मैंने आंतरिक तौर पर और बाहर से तैयार की है। हमारे पास एक नया सीएफओ है। इस बारे में बहुत सारी सुर्खियां बनी हैं। लेकिन मुझे लगता है कि अब हमारे पास कंपनी का अगला अध्याय लिखने के लिए एक बहुत अच्छी टीम है।

क्या आप मानते हैं कि आंतरिक और बाहर से लाए गए कर्मी तालमेल बिठाकर काम करेंगे?

संस्कृति बेहद महत्त्वपूर्ण है। मैंने अपनी टीम को भी यह बताया है, इनकार का पहला अधिकार या पसंद का पहला अधिकार आंतरिक टीम के लिए है। मैं चाहता हूं कि कंपनी का अगला सीईओ और सीएफओ कंपनी के भीतर से ही आए। अब हमारा मिशन फर्म के भीतर से ही अगले सौ दिग्गज तैयार करना है। हर बार हमने इनसाइडर के लिए रोजगार के अवसर सृजित किए और जब हमें उपयुक्त कर्मचारी नहीं मिल पाए तो बाहर से नियुक्तियों का सहारा लिया।

मोजो वापस आ गया है, लेकिन बाजार समर्थन नहीं कर रहा है, विकास के लिए रणनीति क्या होगी?

यदि आप पिछले वित्तीय वर्ष 2024 को देखें, तो आप देखेंगे कि हमारे और हमारे प्रतिस्पर्धियों के बीच का अंतर कम हो गया है। मैं यह सुनिश्चित करना चाहता हूं कि मैं विनर सर्किल में हूं। इस बाजार में, जहां खर्च को लेकर स्थिति सतर्क है, लागत अनुकूलन और उत्पादकता-आधारित सौदों के प्रयास ज्यादा हैं और हम इन सभी श्रेणियों से जुड़े हुए हैं।

आप भारत में जीसीसी में वृद्धि को किस नजरिये से देख रहे हैं?

मेरा मानना है कि हरेक व्यवसाय के लिए टेक्नोलॉजी जरूरी है।

नेस्ले इंडिया के एमडी बनेंगे मनीष तिवारी

शार्लीन डिसूज़ा और पीरजादा अबरार
मुंबई/बेंगलूरु, 7 अक्टूबर

कंपनी के मौजूदा सीएमडी नारायण अगले साल 31 जुलाई को होंगे सेवानिवृत्त

नेस्ले इंडिया ने शेयर बाजार को दी जानकारी में कहा है कि मनीष तिवारी को 1 अगस्त, 2025 से नेस्ले इंडिया का प्रबंध निदेशक (एमडी) नियुक्त करने के लिए नामांकन मिला है क्योंकि कंपनी के मौजूदा चेयरमैन और प्रबंध निदेशक सुरेश नारायणन 26 वर्षों तक नेस्ले समूह के साथ काम कर सेवानिवृत्त हो रहे हैं।

शेयर बाजार को दी जानकारी में कहा गया है कि मनीष तिवारी के पास करीब तीन दशक का अनुभव है और वह फिलहाल एमेजॉन डिजिटल सर्विसेज ऐंड ग्लोबल कंज्यूमर के निदेशक हैं और 30 अक्टूबर को अपना पद छोड़ रहे हैं। वह एमेजॉन इंडिया के कंट्री मैनेजर भी हैं। साल 2016 में एमेजॉन में जुड़ने से पहले मनीष तिवारी रोजमर्रा के सामान बनाने वाली दिग्गज कंपनी यूनिलीवर के साथ 2 दशकों तक काम किया था। जहां उन्होंने भारत, खाड़ी और उत्तरी अफ्रीका में विभिन्न श्रेणियों और चैनलों में सेल्स, मार्केटिंग और सामान्य प्रबंधन में कार्य किया है।

झमाझम बारिश और तेज धूप भी तिवारी सुबह की दौड़ नहीं छोड़ते हैं। वह अपने होका माच 5 जूते में रोजाना कम से कम 5 किलोमीटर की दौड़ लगाते हैं। मनीष तिवारी ने ई-कॉमर्स क्षेत्र की दिग्गज कंपनी एमेजॉन के दैनिक कार्यों को देखरेख के लिए भी वही सख्ती लाई थी। फिलहाल एमेजॉन इंडिया में हजारों कर्मचारी कार्यरत हैं। मनीष तिवारी के ही कार्यकाल में एमेजॉन भारतीय ग्राहकों के लिए शॉपिंग प्लेटफॉर्म के तौर पर बढ़कर तब्दील हो रहा था।

साल 2013 में भारत में कंपनी की शुरुआत 100 विक्रेताओं के साथ हुई थी। अब देश भर में इसके 12 लाख से अधिक विक्रेता हैं। यह स्थानीय भाषा और आवाज-आधारित शॉपिंग प्लेटफॉर्म पर ध्यान केंद्रित कर रही है जिसका लक्ष्य अगले 50 करोड़ उपभोक्ताओं के लिए समावेशी और सुलभ होना है जो मुख्य रूप से भारत के छोटे और कस्बाई शहरों में रहते हैं। एमेजॉन की स्ट्रीमिंग वीडियो और म्यूजिक सेवाओं के अलावा कंपनी ने भारत में एमेजॉन ऐप-उपयोगकर्ताओं के निःशुल्क वीडियो स्ट्रीमिंग सेवा मिनी टीवी भी लॉन्च की है, जो शॉर्ट फिल्मों की तलाश में हैं।

हेल्दी फूड्स और पेटकेयर में इमामी को अधिग्रहण की तलाश

कोलकाता की रोजमर्रा के सामान बनाने वाली कंपनी इमामी लिमिटेड हेल्थ फूड, पेट केयर और न्यूट्रास्यूटिकल्स जैसी श्रेणी में अधिग्रहण के जरिये वृद्धि के मौके तलाश रही है। इमामी लिमिटेड के प्रबंध निदेशक और वाइस चेयरमैन हर्षवर्धन अग्रवाल ने कहा कि हमने कई डायरेक्ट-टू-कंज्यूमर ब्रांडों में इस विचार के साथ निवेश किया है कि धीरे-धीरे अगर कंपनी अच्छा प्रदर्शन करती है, तो हम उन्हें इमामी के दायरे में लाएंगे। बीएस

मुनाफे में बजाज ऑटो के निवेश वाली युलु

साल 2017 में शुरू की गई साझा इलेक्ट्रिक वाहन मोबिलिटी कंपनी युलु ने तीन करोड़ डॉलर का वार्षिक आवर्ती राजस्व (एआरआर) पार कर लिया है और एबिटा के लिहाज से अब वह लाभ में आ गई है। क्विक-कॉमर्स श्रेणी की बढ़ती मांग की बदौलत ऐसा हुआ है। कंपनी ने आज यह जानकारी दी। बेंगलूरु की स्टार्टअप कंपनी अब साल 2025 तक 1,00,000 ईवी उतारने की योजना बना रही है। दो से तीन साल में आईपीओ लाने पर भी विचार कर रही है। बीएस

वजीरएक्स के लेनदारों ने संस्थापक और कानूनी टीम से पूछताछ की

बीएस संवाददाता
मुंबई, 7 अक्टूबर

हाल में हुई एक बैठक में वजीरएक्स के लेनदारों ने संस्थापक निश्चल शेट्टी और पुनर्गठन कानूनी टीम पर समाधान के लिए दबाव डाला, लेनदारों की समिति (सीओसी) में प्रतिनिधित्व की मांग की, चार महीने के भीतर पुनर्गठन में तेजी लाए जाने और भविष्य में क्रिप्टो बाजार में उछाल से संभावित लाभ के पुनर्वितरण पर स्थिति स्पष्ट करने को कहा।

क्रिप्टो प्लेटफॉर्म को सिंगापुर की एक अदालत ने चार महीने की छूट दी है। इस दौरान कंपनी के अपना व्यवसाय पुनर्गठित किए जाने की संभावना है और इस अवधि में उसे कानूनी कार्यवाही से अस्थायी राहत होगी।

वजीरएक्स में कानूनी प्रक्रियाका प्रबंधन करने वाली कंपनी क्रोल के निदेशक (पुनर्गठन) जॉर्ज ग्वी ने कहा, 'हमें चार महीने की मोहलत मिली है। हमारा मानना है कि इस प्रक्रिया में इतना वक्त तो लगेगा ही। हम इसमें तेजी लाने की हरसंभव कोशश कर रहे हैं और यदि इसमें ज्यादा वक्त लगा तो हमें और मोहलत की जरूरत होगी। हालांकि, हमें उम्मीद नहीं है कि इसे लंबे समय तक बढ़ाया जाएगा।'

निवेशकों ने अगले छह महीनों में बिटकॉइन की कीमतों में संभावित तेजी से चूक जाने को लेकर अपनी चिंताएं जताई हैं।

एक निवेशक ने पूछा, 'अगर तेजी आती है तो हमारी परिसंपत्तियों को पुनर्वितरित करने के लिए आप जो चार से छह महीने की अवधि ले रहे हैं, उसका क्या होगा और बढ़ोतरी का क्या होगा? क्या आप उस लाभ को हमारे साथ साझा करेंगे या वह आपके पास ही रहेगा या आप इसकी डॉलर देनदारी हमें वितरित करेंगे।'

ग्वी ने जवाब दिया, 'उदाहरण के लिए, प्रभावी रूप से अगर आप बिटकॉइन में प्राप्त करना चाहते हैं, तो हम अपनी तरल परिसंपत्तियों के बराबर मूल्य आवंटित करेंगे और इसे बिटकॉइन में रखेंगे ताकि उस बिंदु और आगे के बीच कीमत में किसी भी उतार-चढ़ाव का आपको लाभ मिल सके।'

पुराने ट्रक हुए 21% तक महंगे

शाइन जैकब
चेन्नई, 7 अक्टूबर

सरकार के वाहन कबाड़ नीति की समीक्षा किए जाने से कुछ श्रेणियों में पुराने ट्रकों के दाम 21 प्रतिशत तक बढ़ चुके हैं। उद्योग के सूत्रों का कहना है कि पुराने ट्रकों के दामों में यह इजाफा सरकार की बुनियादी ढांचा परियोजनाओं से निकली मांग के कारण भी हुआ है।

वाहनों की खुदरा बिक्री के साथ-साथ पुराने वाहनों की बिक्री और ट्रकों के भाड़े पर नजर रखने वाली मासिक रिपोर्ट - श्रीराम मोबिलिटी बुलेटिन के अनुसार डेढ़ टन से दो टन वाली श्रेणी (जिसमें टाटा एस, अशोक लीलैंड का दोस्त और महिंद्रा ट्रेओ शामिल है) में पुराने वाणिज्यिक वाहनों के दामों में सालाना आधार पर 21 प्रतिशत का इजाफा देखा गया है। इसके बाद 7.5 से 16 टन वाली श्रेणी में 12 प्रतिशत का इजाफा दर्ज किया गया है। हालांकि 16 से 19 टन वाली श्रेणी में 16 प्रतिशत की गिरावट देखी गई।

पुराने ट्रकों की मांग में यह इजाफा सरकार के अपनी वाहन कबाड़ नीति की समीक्षा करने के कारण आया है। इसके तहत 15 साल से ज्यादा पुराने वाहनों को कबाड़ में तब्दील करना अनिवार्य है। वाहन की आयु के बजाय उत्सर्जन स्तरों पर ध्यान केंद्रित करने के लिए इसमें संशोधन किया जा सकता है। अशोक लीलैंड में प्रबंध निदेशक और मुख्य कार्य अधिकारी शेनू अग्रवाल ने कहा, 'हाल में पुराने ट्रक वाली श्रेणी की मांग में उछाल आई है।'

वह ऐसे समय हुआ है जब ट्रकों का

किराया सितंबर में मजबूत रहा है, जो माल ढुलाई का प्रमुख संकेतक है क्योंकि देश भर में त्योहारी सीजन से पहले स्टॉक तैयार जारी है। माल ढुलाई की दरें बिना किसी खासे इजाफे के मजबूत रही हैं क्योंकि ट्रकों के बेड़े का उपयोग स्तर 70 प्रतिशत से बढ़कर 90 प्रतिशत हो गया जो हाल के समय में सबसे ज्यादा है। बेंगलूरु-मुंबई-बेंगलूरु मार्ग पर ट्रक भाड़े में सबसे ज्यादा 1.6 प्रतिशत की वृद्धि देखी गई जबकि कोलकाता-गुवाहाटी-कोलकाता मार्ग में बदलाव नहीं हुआ।

दिल्ली-बेंगलूरु-दिल्ली और दिल्ली-मुंबई दिल्ली मार्गों पर भी क्रमशः एक प्रतिशत और 0.7 प्रतिशत की वृद्धि के साथ मामूली इजाफा दर्ज किया गया। रिपोर्ट में कहा गया है कि त्योहारी सीजन में वाणिज्यिक वाहनों की ज्यादा मांग के परिणामस्वरूप नए वाणिज्यिक वाहनों की बिक्री दिख रही है, जो इस बात से जाहिर होती है कि माल वाहक, कार्ट वाले ई-रिक्शा और तिपहिया (माल ढुलाई वाले) की बिक्री में तेजी का रुख देखा गया है।

श्रीराम फाइनैंस लिमिटेड के प्रबंध निदेशक और मुख्य कार्य अधिकारी वाईएस चक्रवर्ती ने कहा, 'ट्रक मालिकों ने चेतावनी दी है कि माल ढुलाई की दरों में इजाफा होने वाला है क्योंकि पिछले कुछेक सप्ताह के दौरान टायरों के दाम और टोल शुल्क में इजाफा हो चुका है। बेड़े के परिचालक ईंधन के दामों में कटौती की मांग भी कर रहे हैं जो माल ढुलाई की किसी भी दर वृद्धि को रोक सकता है।'

24 महीने में शुरू होगी हाइड्रोजन ट्रकों की वाणिज्यिक शुरुआत

हिंदुजा समूह की प्रमुख भारतीय कंपनी अशोक लीलैंड ने सोमवार को कहा कि वह अगले 18 से 24 महीनों के भीतर हाइड्रोजन से चलने वाले अपने पहले ट्रक की वाणिज्यिक शुरुआत करने की योजना बना रही है। पिछली फरवरी में रिलायंस इंडस्ट्रीज (आरआईएल) और अशोक लीलैंड ने हाइड्रोजन इंजन से चलने वाले भारत के पहले हैवी-ड्यूटी ट्रक का अनावरण किया था। कंपनी ने यह भी कहा कि लखनऊ में उसका संयंत्र अगले वित्त वर्ष की तीसरी तिमाही तक चालू हो जाएगा। अशोक लीलैंड ने सोमवार को बिलियन इलेक्ट्रिक मोबिलिटी (ग्रुप बिलियनई की सदस्य) को इलेक्ट्रिक ट्रक की आपूर्ति भी शुरू की। बीएस

चिकित्सा उपकरण कारोबार को अलग करेगी मोरपेन लैब्स

ग्लूकोमीटर और ब्लड प्रेशर मापने वाली मशीनों की निर्माता मोरपेन लैबोरेटरीज अपने चिकित्सा उपकरण कारोबार को अगले 12-24 महीने में एक अलग गैर-सूचीबद्ध सहायक इकाई में स्थानांतरित करने की योजना बना रही है। मोरपेन लैबोरेटरीज के चेयरमैन और प्रबंध निदेशक सुशील सूरी ने बिजनेस स्टैंडर्ड के साथ बातचीत में कहा कि मेडिकल डिवाइस व्यवसाय तेजी से बढ़ रहा है और यह 500 करोड़ रुपये के कारोबार के आसपास है।

सूरी ने कहा, 'अगले 12 से 24 महीने में हम इस व्यवसाय को अलग गैर-सूचीबद्ध सहायक इकाई के तहत लाने पर विचार कर सकते हैं। हमारा मानना है कि मेडिकल डिवाइस व्यवसाय 25-28 प्रतिशत की दर से बढ़ेगा। इसकी तुलना में एपीआई और फॉर्म्युलेशन व्यवसाय के 15-20 प्रतिशत की दर से बढ़ने का अनुमान है। मेडिकल डिवाइस क्षेत्र, खासकर ग्लूकोमीटर में व्यापक अवसर हैं।' मोरपेन लैब्स का शेयर इस साल अब तक 61.5 प्रतिशत बढ़कर सोमवार को बीएसई पर 78.7 रुपये पर पहुंच गया।

कंपनी ने पिछले साल करीब 1,700 करोड़ रुपये का कारोबार किया था, जिसमें मेडिकल डिवाइस व्यवसाय का योगदान करीब 450 करोड़ रुपये रहा और एपीआई, फॉर्म्युलेशन एवं ओवर द काउंटर उपभोक्ता स्वास्थ्य व्यवसाय ने 1,250 करोड़ रुपये का कारोबार किया। सूरी ने कहा कि वित्त वर्ष 2025 की पहली तिमाही में मेडिकल डिवाइस व्यवसाय का संपूर्ण कारोबार में करीब 30 प्रतिशत योगदान रहा और अगले पांच वर्षों के दौरान यह बढ़कर कुल कारोबार के 35-40 प्रतिशत पर पहुंच जाएगा।

अगस्त में मोरपेन लैब्स ने 200 करोड़ रुपये के पात्र संस्थागत नियोजन (क्यूआईपी) के सफल सब्सक्रिप्शन की घोषणा की थी। इस निर्गम को 200 करोड़ रुपये की पेशकश के मुकाबले 335 करोड़ रुपये की बोलियों के साथ 1.68 गुना अभिदान मिला था। मुख्य वैश्विक निवेशकों में बैंक ऑफ अमेरिका सिक्योरिटीज यूरोप, सैमसंग इंडिया, सिटीग्रुप, सोसियाते जेनराले, नोमुरा, बीएनपी परिबा, मॉर्गन स्टैनली आदि ने मोरपेन के साथ भागीदारी की है। बीएस

लखनऊ संस्करण : बिज़नेस स्टैंडर्ड प्राइवेट लिमिटेड के लिए प्रकाशक एवं मुद्रक नंदन सिंह रावत द्वारा इण्डोस्पेस प्रिंटिंग ऐंड पैकेजिंग लिमिटेड, बी-5, अमौसी इंडस्ट्रियल एरिया, कानपुर रोड, लखनऊ, उ.प्र. से मुद्रित एवं बिज़नेस स्टैंडर्ड प्राइवेट लिमिटेड सीओ मेसर्स बिलिनेस चैंबर्स, चैंबर नंबर-8,19-सीएफ विधान सभा मार्ग, लखनऊ - 226001 से प्रकाशित संपादक : कैलाश नौटियाल आरएनआई नं. UPHIN/2008/25502 पाठक संपादक को lettershindi@bsmail.in पर संदेश भेज सकते हैं। टेलीफोन - 033-22101314/1022/1600

सब्सक्रिप्शन और सर्कुलेशन के लिए संपर्क करें... सुश्री मानसी सिंह हेड, कस्टमर रिलेशन्स बिज़नेस स्टैंडर्ड लिमिटेड, एच/4, बिल्डिंग एच, पैरागन सेंटर, बिड़ला सेंचुरियन के सामने, पी बी मार्ग, वर्ली, मुंबई-400013 ईमेल- subs_bs@bsmail.in या 57575 पर एसएमएस करें REACHBS कोई हवाई अधिभार नहीं