



ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

(આઈ. એસ. ઓ. ૯૦૦૧:૨૦૧૫ પ્રમાણિત સંસ્થા),

"સમૃદ્ધિ", ૪થો માળ, મક્કાઈ પુલ, નાનપુરા, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૧

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

રેફ નં.

તા: ૨૫/૪/૨૦૨૦

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

(ખાતાકીય વડા)

‘થિયરી ઓફ કોન્સ્ટ્રેન્ટ્સ’ વિશે વેબીનાર યોજાયો

સુરત. ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી અને ટાઈ- સુરતના સંયુક્ત ઉપક્રમે ગઈકાલે સાંજે ૫:૦૦ કલાકે ‘થિયરી ઓફ કોન્સ્ટ્રેન્ટ્સ’ વિષય ઉપર વિડિયો કોન્ફરન્સ (વેબીનાર)નું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં નિષ્ણાંત વક્તા તરીકે અંબુજા સિમેન્ટ્સ લિમિટેડમાં જે-ટેક સોલ્યુશન પ્રોજેક્ટના ગૃપ ડાયરેક્ટર શ્રી જિનેન્દ્ર જૈન દ્વારા ઇન્ડસ્ટ્રીના પ્રોથ માટે થિયરી ઓફ કોન્સ્ટ્રેન્ટ્સ ફન્ડામેન્ટલ વિશે મહત્વનું માર્ગદર્શન આપવામાં આવ્યું હતું. ટીઓસી ફન્ડામેન્ટલના ઉપયોગથી ચાર વર્ષ દરમિયાન અત્યારના વાર્ષિક ટર્નઓવરને નફામાં ફેરવી શકાય છે તેવી શક્યતા તેમણે વર્ણવતા ઉદ્યોગકારો અને વેપારીઓ માટે ઇન્ડસ્ટ્રીને ફરીથી બુસ્ટઅપ કરવા માટે આશા બંધાઈ હતી. ‘ભારત એક સોને કી ચિડીયા’ દેશના આ ઇતિહાસને ફરીથી ભવિષ્ય બનાવવા માટે ભારત પાસે તક ઉભી થશે એ દિશામાં ઉદ્યોગકારોને તેમણે વિચારતા કરી દીધા હતા.

ચેમ્બરના માનદ્ ખજાનચી શ્રી શૈલેષ દેસાઈએ સર્વેને આવકાર્યા હતા. જ્યારે ટાઈ- સુરતના પ્રમુખ શ્રી સંજય પંજાબીએ વેબીનારની રૂપરેખા આપી હતી.

શ્રી જિનેન્દ્ર જૈને ટીઓસી ફન્ડામેન્ટલ ઉપર વક્તવ્ય રજૂ કર્યું હતું. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, ટીઓસી ફન્ડામેન્ટલ એ ઇન્ડસ્ટ્રીના પ્રોથ માટે જનરીક એપ્રોચ છે પણ જનરીક સોલ્યુશન નથી. વિવિધ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં જુદા-જુદા એપ્રોચિસમાં કયું ફન્ડામેન્ટલ ફીટ થાય છે તે રીતે તેને લાગુ કરવામાં આવે છે. કંપનીમાં એ દરેક ડિપાર્ટમેન્ટ જેવા કે એડમિન, માર્કેટીંગ અને સેલ્સ બધાને જ લઈને ચાલતા હોય છે. તમારું અત્યારનું ટર્નઓવર ચાર વર્ષ દરમિયાન તમારો નફો બની જવો જોઈએ તે બાબત ઉપર ધ્યાન આપવામાં આવે છે. તેમણે ટીઓસી ફન્ડામેન્ટલના રાઈટ નોલેજ, રાઈટ એટીટ્યુડ, રાઈટ સ્પીચ, રાઈટ લાઈવલીહૂડ, રાઈટ માઈન્ડફુલનેસ, રાઈટ ઇકેક્ટ અને રાઈટ એક્શન વિશે વિસ્તૃત માહિતી આપી હતી.

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, સામાન્યપણે આપણે દસ ટકાનો ગોલ લઈને ચાલતા હોય છે પણ ટીઓસી ફન્ડામેન્ટલ ૮૦ ટકાનો ગોલને એચિવ કરવા માટે પ્રોસેસ કરતું હોય છે. સામાન્ય સિસ્ટમને બદલે કોમ્પ્લેક્સ સિસ્ટમને અપનાવીને આગળ વધે છે. આપણી પાસે ઘણી બધી સ્ટડીઝ ઉપલબ્ધ છે પણ કોમ્પ્લેક્સ સિસ્ટમને સિમ્પ્લીફિકેશન કરવી પડે છે. કંપનીમાં એવું બનતું હોય છે કે રો મટિરિયલ સારું જોઈતું હોય છે, પૂરતું ફાયનાન્સ જોઈએ અને ક્વોલિટી પ્રોડક્ટ બનાવી તેને ઓનટાઈમ ડિલીવર કરવાનું હોય છે. પરંતુ પ્રોડક્શન, માર્કેટીંગ, સેલ્સ અને ફાયનાન્સ વિગેરેમાંથી કોઈ એકાદ ચેઈન કમજોર પડતી હોય છે. ટીઓસીમાં આ કમજોર ચેઈનને પકડવા માટે અલગ-અલગ પાસાઓને ચકાસવામાં આવે છે. ત્યારબાદ આ કમજોર ચેઈનને મજબૂત બનાવી કંપનીના દરેક પાસાને ઇમ્પ્રુવ કરવામાં આવે છે.

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, કંપનીઓ મેન્યુફેક્ચરીંગ તો કરી લે છે પણ ગ્રાહકને તેના ઓર્ડર મુજબ ફુલ પ્રોડક્ટ ઓનટાઈમ ડિલીવર કરવાનું મહત્વનું રહે છે. આવા કેસમાં ગ્રાહકને બિઝનેસ દેખાતો હોય ત્યારે તે વ્યવસ્થિત અને સમયસર પેમેન્ટ આપે છે. પેમેન્ટ ક્યારેય પ્રોડક્ટનું નહીં પણ તમારી સર્વિસ અને બ્રાન્ડનું આવે છે. આ અંગેના મેનેજમેન્ટમાં દરેક બાબત માટે સિક્વન્સ અવેલેબલ છે પણ પ્રોસેસ કરવાનું અગત્યનું હોય છે.

હાલ કોવિડ- ૧૯ની સ્થિતિમાં વૈશ્વિક તબક્કે વેન્ટીલેટર, માસ્ક, હેન્ડ ગ્લોવ્ઝ, સેનીટાઇઝર વિગેરેની માંગમાં વધારો થયો છે. આવા સંજોગોમાં મેડીકલ ઇકવીપમેન્ટ મેન્યુફેક્ચરીંગ માટે સારી તક ઉભી થઈ છે, જેનો ઉદ્યોગકારોએ લાભ લેવો જોઈએ. ઓછી કિંમતે ક્વોલિટી પ્રોડક્ટ બનાવવાનો સમય છે અને એમાં જે કંપની પહોંચી વળશે તેનું ભવિષ્ય સારું બનશે. વિશ્વના માર્કેટો ચાઈનાની પ્રોડક્ટ ઉપર નિર્ભર રહેતા હતા પણ કોરોના બાદ ભારત માટે આ માર્કેટોમાં પ્રોડક્ટ સપ્લાય કરવા માટેની વિશાળ તક ઉભી થશે. વિવિધ પ્રોડક્ટના મેન્યુફેક્ચરીંગ માટે ઇન્ડસ્ટ્રીને ૨૪ કલાક ધમધમતી રાખવી પડશે અને ઓવરટાઈમ કરીને પણ આપણે પોતાની કાબેલિયત સાબિત કરવી પડશે.

શ્રી પ્રકાશ આનંદાનીએ વેબીનારનું સંચાલન કર્યું હતું. અંતે ચેમ્બરના એક્ઝીક્યુટિવ સેલના હેડ શ્રી દેવેશ પટેલે વેબીનારનો ટૂંકમાં સાર રજૂ કરી સર્વેનો આભાર માન્યો હતો અને ત્યારબાદ વેબીનારનું સમાપન થયું હતું.