

લાઇવવાયર ઇન્ફર્મેશન સિસ્ટમનો કેસ

ડો. અશ્વની કુમારને કોમ્પ્યુટર આધારિત મેનેજમેન્ટ વિકસાવવાનું કામ સોંપવામાં આવ્યું હતું કોમર્શિયલ વિભાગના ડેપ્યુટી જનરલ મેનેજર (DGM) દ્વારા માહિતી સિસ્ટમ (MIS). આ વિભાગ અત્યાર સુધી મેન્યુઅલ સિસ્ટમને અનુસરતું હતું. ડો. કુમાર પાછા વિભાગમાં જોડાયા હતા તાજેતરમાં અભ્યાસ રજા પછી. ડો. કુમારને મળેલા એક યુવાન સાથીદારે આંખ મીચીને તેમની હંમેશની વાત કહી આનંદી રીતે "તમે અહીં અસરકારક કમ્પ્યુટર આધારિત માહિતી સિસ્ટમ ડિઝાઇન કરી શકતા નથી". ડો.કુમાર તેના મજાકનું અર્થઘટન કરી શક્યું નહીં, જ્યાં સુધી તે પોતે તેનો થોડો અનુભવ ન કરે.

કંપનીએ તાજેતરમાં બીજી કંપની હસ્તગત કરી હતી, જેમાં રેકોર્ડિંગની ખૂબ જ ઔપચારિક સિસ્ટમ હતી દરેક તબક્કે અને કાર્ય પર તમામ વ્યવહારો, પ્રદર્શન ડેટા વગેરે, વિસ્તૃત પેપર વર્ક માટે આભાર જે બ્રિટિશ સહયોગી પાસેથી ટ્રાન્સફર કરવામાં આવી હતી. મૂળ કંપનીમાં રશિયન સહયોગ હતો અને ભાષાની મુશ્કેલીઓને કારણે ઔપચારિક સિસ્ટમનું પેપર વર્ક ટ્રાન્સફર થયું ન હતું. માહિતી ઓછામાં ઓછા ભાગોમાં સિસ્ટમ ખૂબ જ અનૌપચારિક અને મૌખિક હતી.

શ્રી યોગેશની ઇન્ડોર પ્લાન્ટમાંથી વરિષ્ઠ કોમર્શિયલ એન્જિનિયર તરીકે બદલી કરવામાં આવી હતી કંપની તેમણે શ્રી રસ્તોગી, કોમર્શિયલ એન્જિનિયર અને ડીજીએમના વિશ્વાસુ મદદનીશનું સ્થાન લીધું મોટર વેચાણ વિભાગ. એક દિવસ ડીજીએમએ શ્રી યોગેશને બોલાવીને પૂછ્યું:

ડીજીએમ : “શ્રી. યોગેશ, છેલ્લા મહિનામાં મોટર્સનું આઉટર્ટન (ઉત્પાદન) શું છે?”

શ્રી યોગેશ: "સર, હું ફાઇલો તપાસીશ અને તમને જણાવીશ."

ડીજીએમ: “આ શું છે, તમે નથી જાણતા? હું તેને સહન કરી શકતો નથી. મને લાઇવવાયર માહિતી જોઈએ છે સિસ્ટમ રસ્તોગીને બોલાવો.”

રસ્તોગી શ્રી પ્રવેશે છે.

ડીજીએમ : "શ્રી. રસ્તોગી, પાછલા મહિનામાં મોટર્સનું શું પરિણામ છે?"

શ્રી રસ્તોગી: (તેમની ડાયરીના પાના ફેરવતા), "સર, તે 24 મોટર્સ હતી."

DGN : "જુઓ શ્રી. યોગેશ. મને શ્રી રસ્તોગી જેવા કાર્યક્ષમ લાઈવવાયર એકિઝક્યુટિવ જોઈએ છે."

શ્રી રસ્તોગીની બાજુમાં બેઠેલા ડૉ. કુમારે જોયું, શ્રી રસ્તોગીએ જે પાનું કહ્યું હતું તે ખાલી હતું. શ્રી રસ્તોગી પાસે માહિતી કેવી રીતે હોઈ શકે, જ્યારે તેઓ હવે મોટર્સનું વેચાણ પણ કરતા ન હતા?

ડૉ. કુમારે કોમ્પ્યુટર આધારિત MIS ડિઝાઇન કરવાના તેમના પ્રયત્નો ચાલુ રાખ્યા. કંપની વિવિધ સપ્લાય કરે છે થર્મલ અને હાઇડ્રો પાવર પ્લાન્ટ્સ, મોટર્સ, કંટ્રોલ અને ઔદ્યોગિક માટેના અન્ય સાધનો ગ્રાહકો ઘટકો અને એસેમ્બલીઓ કદ અને મૂલ્યમાં ભિન્ન છે, થોડા હજારથી થોડા લાખો સુધી રૂપિયાનું. વાર્ષિક પૂરા પાડવામાં આવતી તેમની સંખ્યા હજારોમાં ચાલી હતી. ડૉ.કુમારે કોમ્પ્યુટર ડિઝાઇન કર્યું પ્રોડક્શન વિભાગોમાંથી ડેટાના સંગ્રહની આવશ્યકતા ધરાવતા પ્રોગ્રામ, તેને દરો સાથે ગુણાકાર કરો દરેક વસ્તુ માટે મહિના દરમિયાન ઉત્પાદિત વસ્તુઓનું નાણાકીય મૂલ્ય મેળવવા માટે, તેમને એકંદર કરો એકાઉન્ટ હેડ મુજબ, સંચિત ઉત્પાદન માટે ફોર્મ્યુલા ફીટ કરો અને બજેટની સાથે મૂકો આંકડા, અંતિમ ઉત્પાદન અહેવાલ પર પહોંચવા માટે તફાવતોની ગણતરી.

ટ્રાયલ ચલાવવા માટે તેણે વર્કશોપના ફોરમેનને વિવિધ ઉત્પાદનના આંકડા આપવા કહ્યું પાછલા મહિના માટે ઘટકો અને એસેમ્બલીઓ. ફોરમેને પૂછ્યું, "કયો સાહેબ?". ડૉ. કુમારને જરા આશ્ચર્ય થયું અને પૂછ્યું, "શું એક કરતાં વધુ આંકડાઓ છે?". ફોરમેને જવાબ આપ્યો, "હા સર, તમે ખરેખર ઈચ્છો છો કે અમે શું જાહેર કરીએ છીએ? દર મહિને અમે ઉત્પાદન જાહેર કરીએ છીએ મહિનો, જે વાસ્તવિક હોય તે જરૂરી નથી." ડૉ. કુમારને પાછળ લઈ ગયા અને પૂછ્યું, "મને આપો વાસ્તવિક આંકડા". માહિતી મળતાં તેણે અંતિમ અહેવાલ પૂરો કર્યો અને તેની પ્રિન્ટ આઉટ આપી ડીજીએમ.

રિપોર્ટ જોયા પછી ડીજીએમ ખૂબ નારાજ થયા અને ડૉ. કુમારને કહ્યું:

"શું? ગયા મહિને મળેલી સિદ્ધિ બજેટના માત્ર 70% છે. હું તેને એકિઝક્યુટિવમાં લઈ જઈ શકતો નથી દિગ્દર્શક. તે મને મારી નાખશે. તેને ઓછામાં ઓછું 90% બનાવવા માટે કંઈક કરો".

ડીજીએમના જવાબથી ડૉ. કુમાર હેરાન થઈ ગયા. તેને આશ્ચર્ય થયું કે ડીજીએમએ જે માંગ્યું છે તે કેવી રીતે કરવું કે ત્યાં હજારો ઘટકો અને એસેમ્બલીઓ હતી. એકંદરે કુલ ઉત્પાદન જાહેર કરવું બજેટની નજીકનું સ્તર મેન્યુઅલ સિસ્ટમમાં કામ કરી રહ્યું હોઈ શકે છે, પરંતુ એમાં તેની હેરફેર કેવી રીતે કરવી કોમ્પ્યુટરાઈઝડ સિસ્ટમ તેની સમજની બહાર હતી.

જ્યારે હસ્તગત કંપનીમાંથી નવા જનરલ મેનેજરનું શાસન સંભાળ્યું ત્યારે આશ્ચર્ય નથી પ્લાન્ટ, એકિઝક્યુટિવને તેમના પ્રથમ સંબોધનમાં તેમણે કહ્યું, "તમે લોકોએ એટલું જાહેર કર્યું છે કે જો અમે વાસ્તવિક અને ઘોષિત વચ્ચેની ખોટ પૂરી કરવી પડશે, આપણે એક આખું વર્ષ a તરીકે જાહેર કરવું પડશે ઉત્પાદન રજા".