SINCE - 1998

Ahmedabad Optical Association

Group of Visionaries for Vision Care

2023માં કેવી ફ્રેમ્સ ટ્રેન્ડમાં રહેશે?

CELEBRATING 25 years ANNIVERSARY

ચીન ઉપર નિર્ભરતા કેવી રીતે ઘટાડવી?

પ્રમુખની કલમેથી

નરેશ ચોકસી

Mr. Naresh Chokshi
President
Laxmi Opticians

Mr. Kantibhai Mali
Vice President
Omega Industries

Mr. Manishbhai Dhruva
Treasurer
Rushabh Enterprise

Mr. Kalpesh Ajmera
Secretary
Arihant Optics

Mr. Ripunjay Patel
Joint Secretary
Ricko N Optician

SINCE - 1998
Ahmedabad Optical Association
Group of Visionaries for Vision Care

EDITOR : **MARISHA SAGAR SHAH**
DESIGN : **JIGAR SHAH**

નવું વર્ષ, નવી શરૂઆત

અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશન આ વર્ષે તેના 25 વર્ષની ઉજવણી કરી રહ્યું છે. આ સમયે તેના પ્રમુખપદે બિરાજમાન થવાનું મને સૌભાગ્ય મળ્યું તે માટે હું એસોસિયેશનના તમામ ઓફિસ બેરર્સ અને સભ્યોનો હૃદયપૂર્વક આભારી છું. વર્ષ 1998માં સ્થપાયેલું આ એસોસિયેશન કૂદકે અને ભૂસકે પ્રગતિના પથ પર આગળ વધે, તેમજ રાષ્ટ્રીય સ્તરે પણ અભૂતપૂર્વ પ્રતિષ્ઠા મેળવે તે માટે હું સદાય પ્રયત્નશીલ રહીશ.

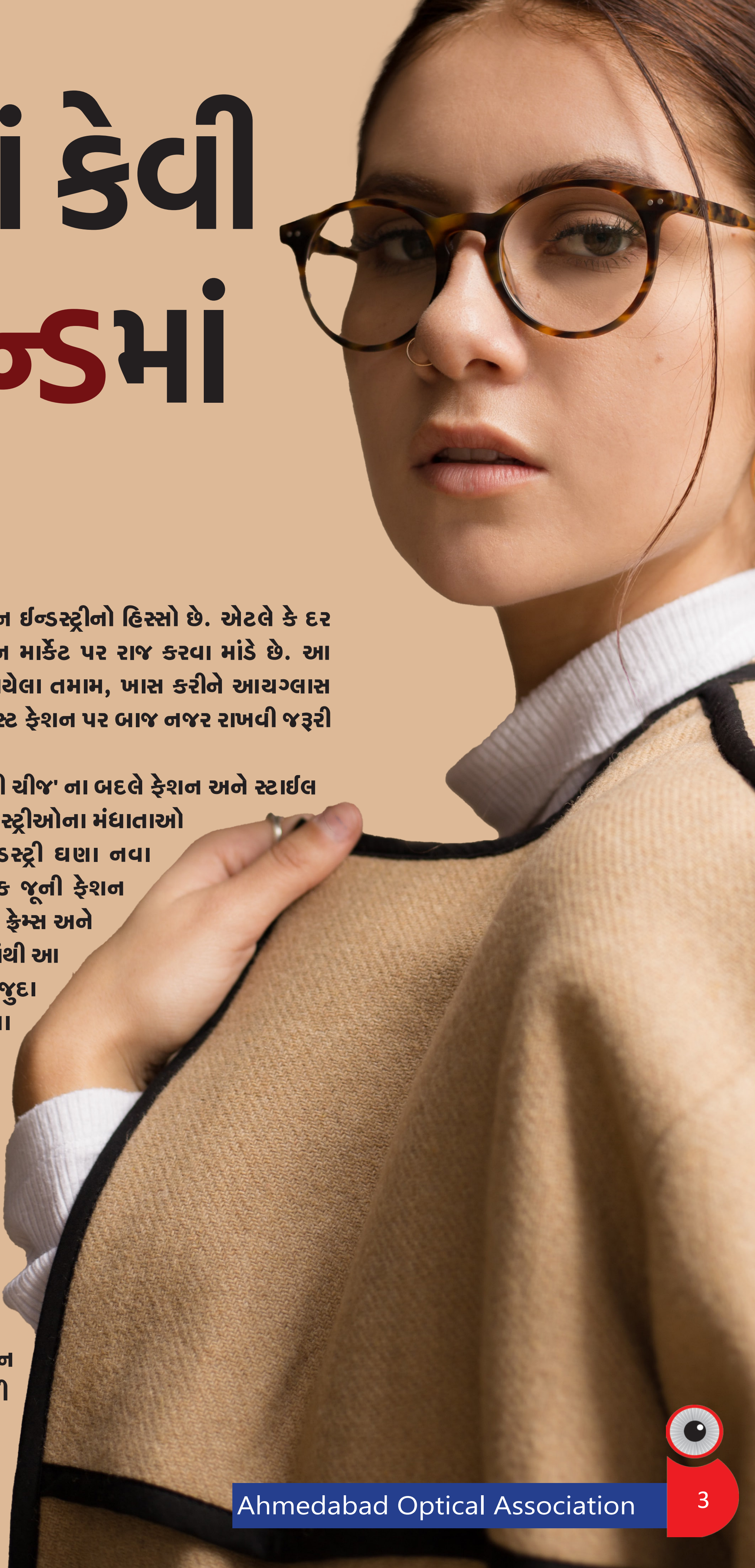
છેલ્લા 25 વર્ષના ગાળામાં અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશન સાથે 600થી વધુ ઓપ્ટિશિયન્સ,ઓપ્ટોમેટ્રિસ્ટ્સ, ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટ મેનુફેક્ચરર્સ તથા ઓપ્ટિકલ રિટેલર્સ જોડાયા છે. આપણું એસોસિયેશન શહેર આધારિત એવા જૂજ સંગઠનોમાંનું એક છે જે સીધું ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશન ઓફ ઈન્ડિયા સાથે સંકળાયેલું છે. આ ઉપરાંત ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ સાથેના પણ આપણા સુમેળભર્યા સંબંધો છે.

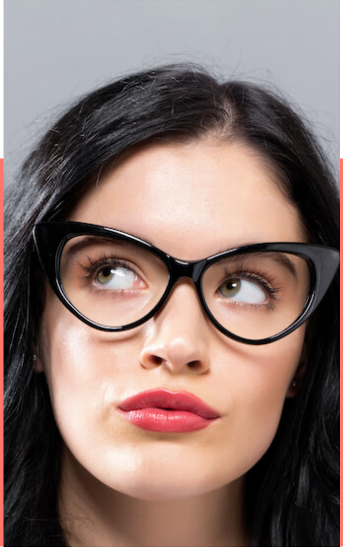
છેલ્લા 25 વર્ષમાં અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશન ફક્ત એક સંગઠન જ નહિ, પરંતુ તેના દરેક સભ્યોનો મજબૂત અવાજ બનીને રહ્યું છે. એસોસિયેશનના સભ્યોને વેપાર-ધંધામાં કનડતી સમસ્યા અંગે સંગઠન અવારનવાર સરકારને મજબૂત રીતે રજૂઆત પણ કરતું રહ્યું છે. આવા મજબૂત એસોસિયેશનનો પાયો 1998માં પ્રથમ પ્રમુખ સ્વ. શ્રી કનકભાઈ શાહ તથા અગ્રણી ઓપ્ટિશિયન સ્વ. શ્રી જયંતિભાઈ પટેલે નાંખ્યો હતો. ત્યાર બાદ 2002થી 2009ના ગાળામાં શ્રી અનુપ કુમારના નેતૃત્વમાં એસોસિયેશને નવી ઊંચાઈઓ સર કરી. તેમણે વિવિધ કાર્યક્રમો અને પહેલ મારફતે એસોસિયેશનને એક નવી ઓળખ અને દૃષ્ટિ આપી. 2019થી 2021ના ગાળામાં શ્રી શશિકાંત પંડ્યાએ પણ એસોસિયેશનના વિકાસ માટે ખૂબ ઉમદા કામ કર્યા. ત્યાર બાદ આ એસોસિયેશનનો કાર્યભાર સંભાળવાનું સૌભાગ્ય મને પ્રાપ્ત થયું છે. એસોસિયેશન વખતો વખત રિટલરો તથા ઈન્ડસ્ટ્રી સાથે સંકળાયેલા તમામ સભ્યોને લાભ થાય, કુશળતા વધે, જ્ઞાન મળે તથા જાગૃતિ વધે તેવા કાર્યક્રમોનું સતત આયોજન કરતું આવ્યું છે. 25મા વર્ષથી હવે એસોસિયેશન આ દિશામાં વધુ સક્રિય પ્રયત્ન કરવા સજ્જ થયું છે. આ બુલેટિન આ પ્રયત્નની દિશામાં પહેલું વિરાટ પગલું છે. આ બુલેટિનના માધ્યમથી અમે ઈન્ડસ્ટ્રીની સમસ્યાને પ્રકાશિત કરવાનો, અવાજ આપવાનો, યોજાઈ ગયેલા તથા નજીકના ભવિષ્યમાં યોજાનારા કાર્યક્રમો અંગે માહિતી સભ્યો સુધી પહોંચાડવાનો સંનિષ્ઠ પ્રયત્ન કર્યો છે.આ બુલેટિનના માધ્યમથી એસોસિયેશન સભ્યોની સક્સેસ સ્ટોરી પણ દુનિયા સુધી પહોંચાડવા ઈચ્છે છે. આથી શૂન્યમાંથી સર્જન કરીને આપણી ઈન્ડસ્ટ્રીમાં કાઠું કાઢનાર દરેકને તેમની સક્સેસ સ્ટોરી અમારી સાથે શેર કરવા માટે આમંત્રણ પાઠવું છું.આ પ્રયાસમાં અમને આપ સૌનો જાહેરાતના સ્વરૂપમાં અને અન્ય રીતે સહકાર મળી રહેશે તેવી અપેક્ષા છે.

2023માં કેવી ફ્રેમ્સ ટ્રેન્ડમાં રહેશે?

ચશ્મા તથા સનગ્લાસીસ ફાસ્ટ ફેશન ઈન્ડસ્ટ્રીનો હિસ્સો છે. એટલે કે દર સાત-આઠ મહિને અલગ જ ફેશન માર્કેટ પર રાજ કરવા માંડે છે. આ જ કારણે ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી સાથે સંકળાયેલા તમામ, ખાસ કરીને આયગ્લાસ મેનુફેક્ચરર્સ તથા રિટેલર્સે ઈન્ડસ્ટ્રીની લેટેસ્ટ ફેશન પર બાજ નજર રાખવી જરૂરી બની ગઈ છે.

યુવા પેઢી માટે ચશ્મા એક 'પહેરવી પડે તેવી ચીજ' ના બદલે ફેશન અને સ્ટાઈલ સ્ટેટમેન્ટ બની ગયા છે. આથી ફેશન ઈન્ડસ્ટ્રીઓના મંધાતાઓ માને છે કે આ વર્ષે પણ ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી ઘણા નવા પ્રકારના ટ્રેન્ડ્સની સાક્ષી બનશે. કેટલીક જૂની ફેશન પણ ફરી માર્કેટ પર રાજ કરવા પાછી ફરશે. ફ્રેમ્સ અને ગ્લાસીસની અઢળક સાઈઝ તથા આકારમાંથી આ વર્ષે કેવી ફ્રેમ્સ વધુ ચલણમાં રહેશે તે અંગે જુદા જુદા સ્ટાઈલિસ્ટના અનુભવના નિચોડના આધારે અમે આ વર્ષે સંભવતઃ ટોચ પર રહેનારી 6 સ્ટાઈલની વિગતો આપની સાથે શેર કરવાનો પ્રયત્ન કર્યો છે. ફેશન ઈન્ડસ્ટ્રીના મંધાતાઓ માને છે કે હવેના વર્ષમાં નવી ડિઝાઈન કે ટ્રેન્ડના બદલે 1960 કે 1970ના ટ્રેન્ડ્સ પાછા ફેશનમાં આવે તેવી શક્યતા છે. નિષ્ણાંતો આ વલણને 'ન્યુ રેટ્રો' તરીકે પણ ઓળખાવે છે. આ ઉપરાંત નવી પેઢી પર્યાવરણ અંગે વિશેષ જાગૃત બનતા ઈકોફ્રેન્ડલી 'ગ્રીન ફ્રેમ્સ'નો ટ્રેન્ડ પણ પૂરબહારમાં ખીલે તેવી સંભાવના છે.



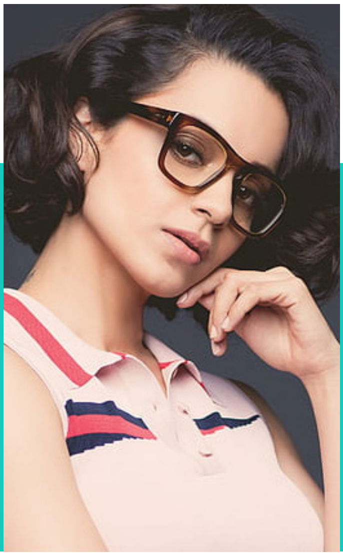


1 કેટ આઈ

આ ફ્રેમ લોકપ્રિય થવાનું સૌથી મોટું કારણ એ છે કે તે કોઈ પણ આકારના ચહેરાને શોભે છે. આમ તો તે વિન્ટેજ સ્ટાઈલની ફ્રેમ છે અને 1960મા તેની ખૂબ બોલબાલા હતી. હવે આ ફ્રેમ્સ ફરી ફેશનમાં આવી છે. હોલિવુડની હીરોઈન્સ મેરિલિન મુનરો, એવા ગાર્ડનર, કેટી પેરી અને લેડી ગાગાથી માંડીને બોલિવુડ બ્યુટીઝ સોનમ કપૂર અને કંગના રણૌત પણ ઘણી વાર કેટ આઈ ફ્રેમ્સમાં જોવા મળે છે. ખાસ કરીને ત્રિકોણ, ગોળ અને ચોરસ ચહેરો ધરાવનારાના ફીચર્સ આ ગ્લાસને કારણે બેલેન્સ થાય છે. કેટ આઈમાં પણ એન્ગ્યુલર અને શાર્પ આકારની ફ્રેમ્સની ડિમાન્ડ વધારે રહેવાની સંભાવના છે.

2 ઈકો ફ્રેન્ડલી ગ્રીન ફ્રેમ્સ

હવેના યુવાનોમાં પર્યાવરણ અંગે જાગૃતિ વધી ગઈ છે. આથી દરેક ક્ષેત્રે ઈકો-ફ્રેન્ડલી પ્રોડક્ટ્સની બોલબાલા છે. ચશ્મા અને સનગ્લાસીસ પણ તેમાં અપવાદ નથી. ઈકો ફ્રેન્ડલી ગ્રીન ફ્રેમ્સ લાકડા, બામ્બૂ, બાયો-એસિટેટ (કોટન તથા લાકડાના મટિરિયલમાં રહેલા ફાઈબર્સથી બનતું મજબૂત મટિરિયલ), કોર્ક (ઝાડની છાલમાંથી બનતું મટિરિયલ) અને અન્ય ઈકો-ફ્રેન્ડલી મટિરિયલમાંથી બનાવવામાં આવે છે. આ બધા બાયોડિગ્રેડેબલ મટિરિયલ છે. આ વર્ષે ઈકો ફ્રેન્ડલી ગ્રીન ફ્રેમ્સની ડિમાન્ડમાં જબરદસ્ત વધારો થવાની શક્યતા છે.



3 રાઉન્ડેડ સ્ક્વેર

2023માં સાવ નવા શેપ્સ કરતા જૂની ફેશન ફરી કમ બેક કરે તેવી ભરપૂર શક્યતાઓ દેખાઈ રહી છે. કાર્તિક આર્યને 'ફ્રેડી'માં જાડી ફ્રેમના રાઉન્ડેડ સ્ક્વેર ગ્લાસીસ પહેર્યા બાદ યુવાનોમાં ફ્રેમનો આ શેપ ફરી લોકપ્રિય બની રહે છે. ચોરસ અને લંબચોરસ ગ્લાસ પર રાઉન્ડેડ કોર્નર ધરાવતી ફ્રેમ હાલ ડિમાન્ડમાં રહે તેવું જણાઈ રહ્યું છે. આ શેપના ચશ્માથી પહેરનારના ચહેરાના નાક નક્શા તો હાઈલાઈટ થાય જ છે, પરંતુ સાથે સાથે ચહેરાને મોડર્ન લૂક પણ મળે છે. વળી, આવા ચશ્મા બીજી ફ્રેમ્સ કરતા આવા અનેક કારણસર 2023માં રાઉન્ડેડ સ્ક્વેર ગ્લાસીસની બોલબાલા રહે તેવું જણાઈ રહ્યું છે.

બોલો! હવે રાશિ પ્રમાણે સનગ્લાસીસ ખરીદતા થયા છે લોકો

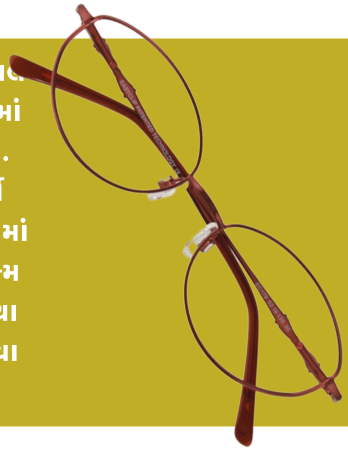
GLASSES FOR ARIES

4 લાઈવ વાયર

પાતળી મેટલની ફ્રેમ ધરાવતા લાઈવ વાયર ગ્લાસીસ રોજબરોજ પહેરવા માટે એક ઉત્તમ વિકલ્પ છે. વજનમાં સાવ હળવા અને પહેરવામાં અનુકૂળ લાઈવ વાયર ગ્લાસીસની લોકપ્રિયતા કૂદકે ને ભૂસકે વધી રહી છે. આ ઉપરાંત આ ચશ્મા તેના આકાર અને બનાવટને કારણે ચહેરાથી ખૂબ નજીક રહે છે. તેની પેડેડ ફ્રેમ્સને કારણે આંખોને ધૂળ અને પ્રદૂષકોથી પણ રક્ષા મળે છે. આ કારણે બહાર ફરવાનું વધારે થતું હોય તેવા લોકોને ચશ્માની આ ફ્રેમ ખૂબ માફક આવે છે. તેની મેટલમાંથી બનેલી ફ્રેમ્સ વધુ લાંબી ટકતી હોવાને કારણે પણ તેની લોકપ્રિયતામાં ઘણો વધારો થયો છે.

5 ઓવલ

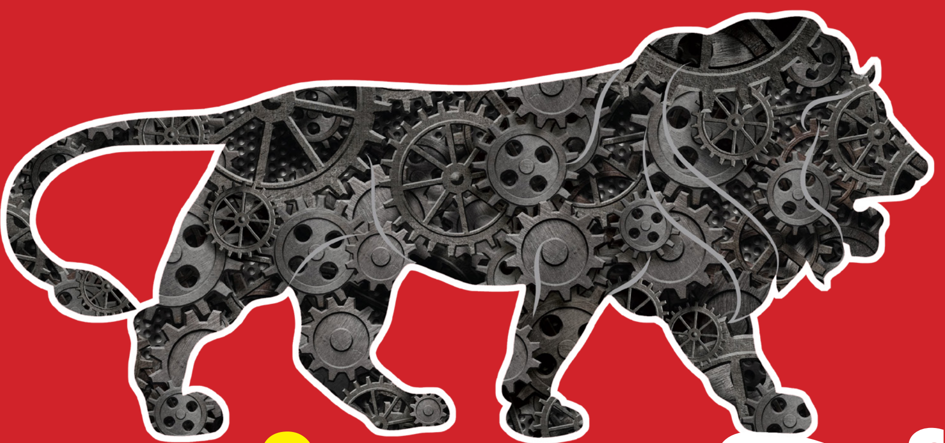
ઘણો સમય સુધી માર્કેટમાંથી લગભગ ગાયબ થઈ ગયેલી ઓવલ ફ્રેમ્સ હવે ફરી ધમાકેદાર કમ બેક કરી રહી છે. 2023માં સાઈઝમાં મોટા અને કલરફૂલ આયગ્લાસીસ ટ્રેન્ડમાં રહે તેવી શક્યતા છે. આ ટ્રેન્ડ સાથે ઓવલ ફ્રેમ્સ ખૂબ જ મેળ ખાતી હોવાથી આ વર્ષે ઓવલ ફ્રેમ્સની ધૂમ ડિમાન્ડ રહેશે તેવું જણાઈ રહ્યું છે. આ શેપમાં બ્રાઈટ ફ્રેમ્સની ડિમાન્ડ વધારે રહે તેવી સંભાવના છે. ઓવલ ફ્રેમ ડાયમન્ડ શેપનો ચહેરો, ભરાવદાર ગાલ અને સાંકડું કપાળ તથા હડપચી ધરાવનાર લોકોને ખૂબ શોભે છે. લાંબો ચહેરો હોય તેવા લોકો સાંકડી ફ્રેમમાં ઓવલ શેપ પસંદ કરે છે.



6 ટિન્ટેડ

અગાઉ જણાવ્યું તેમ 2023માં 1960 તથા 1970ના દાયકાની ઘણી ફેશન કમ બેક કરશે તેવું મનાઈ રહ્યું છે. તેમાં ટિન્ટેડ ગ્લાસનો પણ સમાવેશ થાય છે. ફેશન વર્લ્ડમાં આ ગ્લાસને 'ન્યુ રેટ્રો' તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. વિશ્વના ઘણા વિખ્યાત સેલેબ્સે તાજેતરમાં આ પ્રકારના ગ્લાસીસ પહેર્યા હોવાથી હવે સામાન્ય માણસો સુધી પણ ટિન્ટેડ ગ્લાસ પહેરવાનો ટ્રેન્ડ પહોંચી ચૂક્યો છે.

ઘણા લોકોને સનગ્લાસીસ એટલા પ્રિય હોય છે કે તેઓ તેના વિના ઘરની બહાર પગ નથી મૂકતા. વળી સનગ્લાસીસ ખરીદતી વખતે તેઓ તેનો શેપ, કલર, ફ્રેમની સાઈઝ વગેરે જેવી અનેક બાબતો ધ્યાનમાં રાખે છે. તમને જાણીને નવાઈ લાગશે પણ પશ્ચિમના દેશોમાં હવે રાશિ એટલે કે ઝોડિયાક સાઈન પ્રમાણે સનગ્લાસીસ ખરીદવાનો ટ્રેન્ડ શરૂ થઈ ગયો છે. દાખલા તરીકે, મેષ રાશિનો કારક ગ્રહ મંગળ છે અને આ રાશિના લોકો ટ્રેન્ડ ફોલો કરવાના બદલે ટ્રેન્ડ શરૂ કરવામાં માને છે. તેમને એટેન્શન મેળવવું ગમે છે. આથી તેમના માટે લાલ ફ્રેમના કેટ આઈ શેપના સનગ્લાસીસ મળે છે. એ જ રીતે ગૂઢ પર્સનાલિટી ધરાવતી રાશિ વૃશ્ચિક માટે ઓવરસાઈઝ્ડ, જાડી ફ્રેમ અને ડાર્ક લેન્સ વાળા સનગ્લાસ ડિઝાઈન કરવામાં આવે છે. આ રીતે દરેક રાશિની ખાસિયત અને સ્વભાવ મુજબ જુદા જુદા પ્રકારની ફ્રેમ્સ અને સનગ્લાસીસ ડિઝાઈન કરવામાં આવે છે. આગામી વર્ષોમાં ભારતના યુવાનોમાં પણ આ ટ્રેન્ડ ખૂબ જ પોપ્યુલર બને તો નવાઈ નહિ.



ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી માટે યક્ષ પ્રશ્નઃ

ચીન ઉપર નિર્ભરતા કેવી રીતે ઘટાડવી ?

મારિષા સાગર શાહ

ભારત સરકારે નવ વર્ષ પહેલા લોન્ચ કરેલી મેક ઈન ઈન્ડિયા યોજનાએ દેશમાં ઘણી બધી ઈન્ડસ્ટ્રીઓની કાયાપલટ કરી નાંખી છે. આમ છતાં ઘણી ઈન્ડસ્ટ્રી એવી છે જેને મેક ઈન ઈન્ડિયાની હાકલ છતાંય ચીન કે અન્ય દેશો પર ભારે મદાર બાંધવો પડી રહ્યો છે. કમનસીબે, ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી તેમાંની એક છે. આમ જોઈએ તો ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીનું ભવિષ્ય ઘણું જ ઉજળું છે. એક, સ્ક્રીન ટાઈમ વધી જતા હવે પહેલા કરતા વધુ લોકોને ચશ્મા પહેરવાની ફરજ પડી રહી છે, જેમાં નાના બાળકોનો પણ સમાવેશ થાય છે. બીજું, હવેની યુવા પેઢી ફેશન પ્રત્યે જાગૃત છે. એટલે અગાઉ વડીલો એક જ ફ્રેમમાં વર્ષો કાઢતા તેના બદલે હવેની પેઢી વધુ ઝડપથી ચશ્મા બદલે છે અને એક સાથે વધુ ફ્રેમ્સ પણ વસાવે છે. આમ છતાં, પૂરપાટ ઝડપથી વિકસતી આ ઈન્ડસ્ટ્રીનો લાભ દેશના અર્થતંત્રને જેટલો મળવો જોઈએ તેટલો મળી નથી રહ્યો. તેનું કારણ છે ઈન્ડસ્ટ્રીની ચીન પર ભારે નિર્ભરતા.

ઋષભ એન્ટરપ્રાઈઝના ઓનર તથા અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશનના ટ્રેઝરર મનીષ ધ્રુવ ભારતના ઉત્પાદકો સામેના પડકારો અંગે વાત કરતા જણાવે છે, "ઉત્પાદનમાં ભારતની ઈન્ડસ્ટ્રી ચીનને ટક્કર નથી આપી શકતી તેની પાછળ સરકારી પોલિસીથી માંડીને કુશળ કારીગરોની અછત સુધીના અનેક કારણો જવાબદાર છે. ચીનમાં ફ્રેમ બનાવતી એક ફેક્ટરી જો દિવસના 50,000 પીસનું ઉત્પાદન કરી શકતી હોય તો તેની સામે ભારતના સારામાં સારી મશીનરી

મનીષભાઇ ધ્રુવ, ઓનર,
ઋષભ એન્ટરપ્રાઇઝ

ધરાવતી ફેક્ટરી પણ દિવસની માંડ 500થી 700 ફ્રેમ્સનું ઉત્પાદન કરી શકે છે. માસ પ્રોડક્શનને કારણે ચીનના રેટ એટલા સસ્તા છે કે જાપાન, જર્મની, યુ.એસ સહિતના દેશની કંપનીઓ પણ ચીનને ટક્કર આપી શકતી નથી. ચીનથી જે ફ્રેમ ભારતમાં રૂ. 100માં આયાત કરી શકાય છે, તેવી ફ્રેમનું ભારતમાં ઉત્પાદન કરવાની પડતર કિંમત જ રૂ. 120 આવે છે. આ કારણે જો ભારતના ઉત્પાદકો મોટા પાયે ઉત્પાદન પણ કરે તો તેમને દિવસના 50,000થી 60,000 પીસનો ઓર્ડર મળવો મુશ્કેલ છે." બીજી બાજુ, ચીન આખી દુનિયામાં એક્સપોર્ટ કરતું હોવાથી ત્યાં મોટા પાયે પ્રોડક્શન થાય છે તો માલની ખપત પણ તેટલી જ ઝડપથી થઈ જાય છે.

કડવી હકીકત એ પણ છે કે ચીનમાં કાયદા ઈન્ડસ્ટ્રીની તરફેણમાં હોવાને કારણે ભારતીય ઉત્પાદક અહીં કરવા પડતા ઈન્વેસ્ટમેન્ટના ફક્ત 30 ટકા રકમ પણ ચીનમાં ઈન્વેસ્ટ કરીને મેનુફેક્ચરિંગ શરૂ કરી શકે છે. તેને કારણે તેમની પાસે અન્ય દેશોમાં એક્સપોર્ટ કરવાના દરવાજા પણ ખૂલી જાય છે. ચીનમાં સરકાર જમીન અને મશીનરી સાવ નજીવા દરે પૂરી પાડે છે. ઉપરાંત, ત્યાં માસ પ્રોડક્શન કરવા માટે રો મટિરિયલ પણ આસાનીથી મળી રહે છે.

સમસ્યાના મૂળ સુધી જતાં ચશ્માના કેસનું મેનુફેક્ચરિંગ કરતી અગ્રણી કંપની સ્પેક્ટા કેસના ઓનર તથા અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશનના કમિટી મેમ્બર જગદીશ ભૂવા જણાવે છે, "ભારતમાં હજુ મેનુફેક્ચરિંગનો બિઝનેસ જોઈએ તેવો વિકસ્યો જ નથી. આથી દેશમાં મશીનરી, ઓટોમાઈઝેશન અને મૂળભૂત કાચો માલ મેળવવામાં મુશ્કેલી પડી રહી છે. એક ઉદાહરણ આપીને વાત કરીએ તો ધારો કે, દેશમાં ચશ્મા બનાવતી 1000 ફેક્ટરી હોય તો તેના માટે જરૂરી કલર બનાવતી ફેક્ટરીઓ પણ આપોઆપ જ વિકસવા માંડશે. કારણ કે ભારતમાં મોટા સ્તરે ઉત્પાદન જ નથી થતું, તો ઉત્પાદનને સપોર્ટ કરવા માટેની ઈન્ડસ્ટ્રી, મશીનરી રિપેર કરવાની ઈન્ડસ્ટ્રી કે મશીનરીના સ્પેર પાર્ટ પૂરા પાડતી ઈન્ડસ્ટ્રી પણ વિકસતી નથી. આથી એક યા બીજી રીતે ભારતની ઈન્ડસ્ટ્રીઓએ ચીન પર

કાંતિભાઇ માલી, ઓનર,
ઓમેગા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ

મદાર બાંધવો પડે છે. સરકાર જો ટેક્નોલોજી અને ઈન્ડસ્ટ્રી વિકસાવવામાં પ્રોત્સાહન આપે, ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટ્સના ઉત્પાદનના કારખાના વધે, તેને લગતી મશીનરી ઘરઆંગણે મળતી થાય તો જ અહીં વિશાળ પાયે ઉત્પાદન શક્ય બને. આ વિના માસ પ્રોડક્શન કરતા ચીનને ટક્કર આપવી મુશ્કેલ છે." જો કે આવા અનેક પડકારો છતાંય જગદીશ ભૂવા છેલ્લા 32 વર્ષથી બાપુનગરમાં ચશ્માના કેસનું ઉત્પાદન કરે છે, અને હાલ પ્રોડક્ટ્સ સંપૂર્ણપણે મેડ ઈન ઈન્ડિયા મશીનરી તથા કાચા માલમાંથી જ બને છે. આથી ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી નિર્ધાર કરી લે તો ભારતમાં પ્રોડક્ટ્સનું ઉત્પાદન અશક્ય તો નથી જ.

જગદીશભાઈ ભૂવાની વાતને આગળ ધપાવતા ઓમેગા ઈન્ડસ્ટ્રીના ઓનર અને એસોસિયેશનના ઉપપ્રમુખ કાંતિભાઈ માલી પણ જણાવે છે, "ભારતમાં લેબરના કાયદા ઈન્ડસ્ટ્રીના વિકાસમાં અવરોધરૂપ બની જાય છે. ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટના ઉત્પાદનની ઈન્ડસ્ટ્રીમાં લેબરની ખાસ્સી જરૂર પડે છે. ભારતમાં ચીન જેટલી ઝડપ અને ક્ષમતા ધરાવતા કારીગરો મેળવવા મુશ્કેલ છે. વળી, ચીનમાં જરૂર પ્રમાણે ફેક્ટરીમાં કારીગરોની સંખ્યા વધારી કે ઘટાડી શકાય છે. કડક કાયદાને કારણે ભારતમાં આ વસ્તુ શક્ય બનતી નથી."

આવા તમામ કારણોસર વિશ્વની ટોચની આયવેર કંપનીઓએ પોતાના મેનુફેક્ચરિંગ પ્લાન્ટ ચીનમાં નાંખ્યા છે. આ કારણે પણ ચીનની આયવેર ઈન્ડસ્ટ્રી હરણફાળ ભરી રહી છે. ભારતના અગ્રણી આયવેર મેનુફેક્ચરર દીપક ઈન્ટરકોન્ટિનેન્ટલના સ્થાપક દીપકભાઈ શાહ વિડંબના અંગે વાત કરતા જણાવે છે, "ભારતની ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી કેમ ચીન પર નિર્ભર છે તે સવાલ મરઘી પહેલા આવી કે ઈંડું તેના જેવો અટપટો છે. સામાન્ય રીતે વિકસિત દેશો કોઈ વિકાસશીલ દેશમાં પ્રોડક્શનના પ્લાન્ટ નાંખે એટલે તે દેશમાં જે-તે ઈન્ડસ્ટ્રીનો વિકાસ ગતિ પકડી લે છે. હાલમાં ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં અગ્રણી અને આંતરરાષ્ટ્રીય તમામ કંપનીઓના પ્લાન્ટ ચીનમાં મોજૂદ છે. આથી ત્યાં ઓપ્ટિકલ

સરકાર શું કરી શકે?

1 ટેક્સટાઈલ, ફાર્માસ્યુટિકલ્સ, રમકડા, આઈટી હાર્ડવેર સહિતની અનેક પ્રોડક્ટ્સના ઘરઆંગણે ઉત્પાદન માટે સરકાર પ્રોડક્શન લિન્ક્ડ ઈન્સેન્ટિવ સ્કીમ (PLI) લાવી છે. આ અંતર્ગત તેનું ભારતમાં ઉત્પાદન કરનારા વેપારીઓને સરકાર વિવિધ લાભ આપે છે. આ રીતે ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી માટે પણ સરકાર PLI લાવે તો ઘરઆંગણે ઉત્પાદનને પ્રોત્સાહન મળે.

2 ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં વર્કિંગ કેપિટલની સાઈકલ ઘણી ધીમી ફરે છે. ઉત્પાદન માટે જમીન ખરીદ્યા પછી મશીનરી વસાવવી, સ્ટાફ રાખવો, પ્રોડક્શન શરૂ કરવું, તેનું માર્કેટિંગ કરવું અને તેનું વેચાણ કરવું, આમ ઉત્પાદકના હાથમાં પૈસા આવતા ઘણો લાંબો સમય લાગી જાય છે. સરકાર તરફથી સબસિડી અને અન્ય સપોર્ટ મળે તો ઉત્પાદકોને પ્રોત્સાહન મળી શકે.

3 ભારતના વેપારીઓ દુબઈ કે યુરોપિયન દેશો સહિત વિશ્વના કોઈપણ ખૂણે આંતરરાષ્ટ્રીય એક્ઝિબિશન યોજાતા હોય તો તેમાં ભાગ લઈ શકે તે માટે સરકારે બનતી આર્થિક સહાય કરવી જોઈએ. ભારતીય વેપારીઓને વિદેશમાંથી બિઝનેસ મળશે તો દેશમાં ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટ્સના નિકાસના દરવાજા ખૂલશે અને દેશમાં વિદેશી હૂંડિયામણનો નવો સ્રોત ખૂલશે.

4 ચશ્મા ફાસ્ટ ફેશન ઈન્ડસ્ટ્રીનો હિસ્સો હોવાથી તેમાં ડેડ સ્ટોકનું જોખમ ઘણું વધારે રહેલું છે. ડેડ સ્ટોક વેપારીઓના પ્રોફિટ માર્જિન સાવ પાંખા કરી નાંખે છે. તેની રિકવરી માટે પણ સરકાર તરફથી મદદ મળે તો દેશમાં ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી ઝડપથી વિકસી શકે.

5 હાલ ચશ્મા તથા સનગ્લાસીસ પર 12થી 18 ટકા જીએસટી લાગે છે. 30થી 40 ટકાના માર્જિન પર ચાલતી ઈન્ડસ્ટ્રી માટે ટેક્સનું આ ભારણ ઘણું વધારે છે. ઊંચા ટેક્સના કારણે ઘણા વેપારીઓ બિલ વિનાના વેચાણ કરવા પણ લલચાય છે. સરકાર ચશ્માને લક્ઝરીના બદલે જીવન જરૂરિયાતની પ્રોડક્ટ ગણીને 5 ટકા ટેક્સ લગાવે તો તેનાથી વેપારીઓ અને ગ્રાહકો બંનેને લાભ થઈ શકે અને બિલ સાથેના વેચાણમાં વધારો થાય.

ભારત સરકાર ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી માટે PLI સ્કીમ જેવા પ્રોત્સાહન લાવે તો ઉત્પાદનને વેગ મળે

જગદીશ ભુવા, મેન્યુફેકચરર
સ્પેક્ટા કેસ

પ્રોડક્ટ્સનું મેનુફેક્ચરિંગ સોળે કળાએ ખીલ્યું છે."

આ ઉપરાંત ચીનમાં ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીને વિકસવા માટે સરકાર પૂરેપૂરો સહયોગ આપી રહી છે. પરિણામે પ્રોડક્શન કેપેસિટી અને ઝડપમાં ચીનની તોલે બીજો કોઈ દેશ આવી શકે તેમ નથી. ચશ્મા અને ખાસ કરીને સનગ્લાસીસ એ ફાસ્ટ ફેશન ઈન્ડસ્ટ્રીનો હિસ્સો છે. પરિણામે છથી આઠ મહિનામાં તેની ફેશન બદલાઈ જાય છે અને માર્કેટમાં તદ્દન નવા જ પ્રકારના પ્રોડક્ટની ડિમાન્ડ ઊભી થઈ જાય છે. ભારતના ઉત્પાદકો આ ઝડપ સાથે હાલ કદમ મિલાવવામાં થોડા પાછા પડી રહ્યા છે.

વૂલ્ફઆઈઝ ફ્રેમ્સના બ્રાન્ડ ઓનર અને ઈમ્પોર્ટર દીપેશ બોરાડિયા આ પરિસ્થિતિ અંગે વાત કરતા જણાવે છે, "ચશ્મા બનાવવા માટે ફ્રેમ્સ, ડેમો લેન્સ, વાયર્સ, ગ્લાસ, નોઝ પેડ, મિજાગરા સહિત અનેક ચીજોની જરૂર પડે છે. આ તમામ માટે ભારતીય ઉત્પાદકોએ પણ મહદંશે ચીન પર નિર્ભરતા રાખવી પડે છે. ચીનમાં ચશ્મા બનાવવા માટે ઈન્ડસ્ટ્રીના ક્લસ્ટર્સ જ મોજૂદ છે. એટલે કે એક ફેક્ટરી ફાઈબરની ફ્રેમ્સ બનાવતી હશે તો તે તેનું જ કામ કરશે. અન્ય ફક્ત હિંજીસના પ્રોડક્શનમાં હશે. ત્રીજું યુનિટ ફક્ત કલર કોટિંગનું કામ કરતું હશે. આમ ચીનમાં ચશ્માનું ઉત્પાદન આખા એક ઈન્ડસ્ટ્રીયલ ક્લસ્ટરમાં થાય છે. જેને કારણે તેના માટે મોટા પાયે અને ઝડપી પ્રોડક્શન કરવું શક્ય બને છે. ભારતમાં મોટામાં મોટી ફેક્ટરીમાં મહિને જેટલું પ્રોડક્શન થાય તેટલું ચીનમાં પાંચ દિવસમાં થઈ જાય છે. વળી, તેનું કોસ્ટિંગ પણ ભારતના ઉત્પાદકો કરતા 30થી 40 ટકા ઓછું આવે છે. આ ઉપરાંત ભારતમાં મર્યાદિત પ્રોડક્શનને કારણે મિનિમમ પ્રોડક્ટ ક્વોન્ટિટી 600થી 900 જેટલી રાખવી પડે છે.

ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં ભારતે આત્મનિર્ભર થવું કેમ જરૂરી છે?

01 અનિશ્ચિતતા

ચીનમાં હાલ કોવિડ-19 ફરી ફાટી નીકળતા ભારતના અનેક વેપારીઓના કન્સાઈનમેન્ટ અટવાયા છે. ત્યાં લોકડાઉન લાગુ પડી જતા અપેક્ષિત ટાઈમલાઈનમાં માલ બન્યો જ નથી.

02 સરહદી સંબંધો

ભારત-ચીનની સરહદે માહોલ તંગ થાય તેવા સંજોગોમાં સરકાર બે દેશો વચ્ચે વેપાર સીમિત કરવા જેવા આકરા નિર્ણય પણ લેતી હોય છે. આવા સમયે ચીન પર વધુ પડતી નિર્ભરતા ઈન્ડસ્ટ્રીને ભારી પડી શકે છે.

03 અર્થતંત્ર

દેશમાં ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટ્સની માંગ અને કન્ઝમ્પશન કૂદકે અને ભૂસકે વધી રહ્યું છે, તેનો લાભ ભારતના વેપારીઓ અને દેશના અર્થતંત્રને ચોક્કસ મળવો જ જોઈએ.

ચીનમાંથી સસ્તો અને સારો માલ મળી જ જાય છે તો મેનુફેક્ચરિંગની જફામાં શા માટે પડવું એમ વિચારીને ઘણા વેપારીઓ ક્ષમતા હોવા છતાં પણ ઉત્પાદનમાં પડવા માંગતા નથી. પરંતુ વહેલા-મોડા ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીએ ઘરઆંગણે પ્રોડક્શન ચાલુ કરવું જ પડશે. તેના અનેક કારણ છે.

દિપેશ બોરાડિયા, બ્રાન્ડ ઓનર,
વૂલ્ફઆઈઝ ફ્રેમ્સ

જ્યારે ચીનમાં માસ પ્રોડક્શનને પગલે 200-300 પીસના પણ ઓર્ડર પ્લેસ કરી શકાય છે. આવા અનેક કારણસર ચીન એ ભારતીય વેપારીઓ માટે આકર્ષક વિકલ્પ બની રહે છે." ભારતમાં ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીના ક્લસ્ટર નથી વિકસ્યા તેની પાછળ ભારતીય ઉત્પાદકોની માનસિકતા પણ જવાબદાર છે. ભારતના ઉત્પાદકો આખી પ્રક્રિયા પોતાના જ નિયંત્રણમાં રાખવાનું વલણ ધરાવે છે, જ્યારે ચીનના ઉત્પાદકો કોઈ એક પ્રક્રિયામાં મહારત હાંસલ કરીને બીજા ઉત્પાદકોને પ્રક્રિયા સસ્તી અને ઝડપી બનાવવામાં મદદરૂપ બનવાની માનસિકતા ધરાવે છે. જગદીશભાઈ ભૂવા ભારતીય ઉત્પાદકોને માનસિકતા બદલવા હાકલ કરતા જણાવે છે, "ભારતના ઉત્પાદકોમાં મોનોપોલીની માનસિકતા જોવા મળે છે. એટલે જ આપણા દેશમાં ટેક્નોલોજીનો મર્યાદિત વિકાસ થાય છે. ઉત્પાદકો મોનોપોલીની માનસિકતા છોડીને ટીમ વર્ક તરીકે કામ કરે, તો અંદર-અંદર હરિફાઈ ચોક્કસ વધશે પરંતુ આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે ભારત બીજા બધા જ દેશોને જબરદસ્ત ટક્કર આપી શકશે."

આ ઉપરાંત, ઉદ્યોગોને વિકસાવવા માટે ચીનની સરકારનો અભિગમ ખૂબ જ હકારાત્મક છે. ભારતમાં ઉત્પાદન માટે યુનિટ નાંખવું હોય તો વેપારીની મોટા ભાગની મૂડી તો જમીન ખર્ચ કરવા પાછળ જ વેડફાઈ જાય છે. સામી બાજુ ચીનમાં સરકાર ઉદ્યોગોને લીઝ ઉપર સાવ સસ્તા ભાવે જમીન વાપરવા આપે છે. બીજું, અગાઉ જણાવ્યું તેમ ચશ્મા એ ફાસ્ટ ફેશન ઈન્ડસ્ટ્રીનો હિસ્સો છે. એટલે આજે ફાઈબરની ફ્રેમ્સ ટ્રેન્ડમાં હોય તો છ મહિના બાદ તેની ડિમાન્ડ સાવ તળિયે બેસી જાય તેવું પણ બને. તેની જગ્યાએ મેટલ કે TRની ફ્રેમ્સ ફેશનમાં આવી જાય તો એવા સંજોગોમાં ફાઈબરની ફ્રેમ્સ માટે ઉત્પાદકે જે મશીનરી વસાવી હોય તેનું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ માથે પડે છે. વળી, ઝડપથી બદલાતી ફેશન સાથે કદમ મિલાવવા માટે તેમણે નવેસરથી મશીનરીમાં રોકાણ કરવું પડે છે. આવા અનેક પડકારોને કારણે ભારતમાં ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટ્સનું જોઈએ તેવું ઉત્પાદન થતું નથી. આ ઉપરાંત, ચીનમાં લેબર લોઝ ઈન્ડસ્ટ્રીની તરફેણમાં હોવાથી ત્રણ પાળીમાં પ્રોડક્ટનું ઉત્પાદન ચાલુ જ રહે છે. પરિણામે ચશ્મા જેવી ફાસ્ટ-ફેશન પ્રોડક્ટ્સનો ઓર્ડર પ્લેસ કર્યા પછી વેપારીઓને ઝડપથી ડિલિવરી મળી જાય છે. તેની સામે ભારતમાં ઓર્ડર પ્લેસ કર્યા પછી કટકે કટકે અથવા વધુ લાંબા સમયે ડિલિવરી મળે છે.

આ પડકારો અંગે વાત કરતા દીપક ઈન્ટરકોન્ટિનેન્ટલના દીપક શાહ જણાવે છે, "ચીનનો પ્રોડક્શન બેઝ ઘણો વ્યાપક છે, તેને કારણે ઉત્પાદનને સપોર્ટ કરવા માટેની અન્ય સુવિધાઓ પણ ત્યાં સરળતાથી ઉપલબ્ધ છે. ચીનમાં ચશ્માના ઉત્પાદન માટે 5000થી વધુ ફેક્ટરીઝ હશે તો તેની સામે ભારતમાં માંડ 100થી 200 ફેક્ટરીઓ છે. ભારત સરકારે

દીપક શાહ, ફાઉન્ડર,
દીપક ઇન્ટરકોન્ટિનેન્ટલ

ઓપ્ટિકલ પ્રોડક્ટ્સનું ઘરઆંગણે પ્રોડક્શન વધારવા સક્રિય પ્રયત્ન કરવા જોઈએ કારણ કે આ લેબર ઈન્ટેન્સિવ ઈન્ડસ્ટ્રી ઘણા લોકોને રોજગારી આપવા સક્ષમ છે. સામાન્ય રૂ. 2 કરોડનું ટર્ન ઓવર કરતું મેનુફેક્ચરિંગ યુનિટ પણ 50થી 60 લોકોને રોજગારી આપી શકે છે."

ચીનમાંથી ઉદભવેલા કોવિડ-19એ આખા વિશ્વનો ભરડો લેતા યુ.એસ અને યુરોપિયન દેશો સહિત વિશ્વના અનેક દેશો ચીનથી નારાજ થઈ ગયા હતા અને ઘણી અગ્રણી કંપનીઓએ ચીનમાંથી પોતાનો મેનુફેક્ચરિંગ પ્લાન્ટ સમેટીને બીજા વિકાસશીલ દેશમાં ટ્રાન્સફર કરવાનો પણ નિર્ણય કર્યો હતો. આવી પરિસ્થિતિનો લાભ ભારતની ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રી પણ લઈ જ શકે. દીપક ઈન્ટરકોન્ટિનેન્ટલના ઋષભ શાહ આ અંગે વાત કરતા જણાવે છે કે, "ભારતીય ઉત્પાદકો આ દિશામાં સક્રિય પ્રયત્નો કરી જ રહ્યા છે. સરકારનો સહયોગ મળશે તો ઈન્ડસ્ટ્રી ઝડપથી વિકસી શકશે."

ભારતનું માર્કેટ પણ ઘણું અટપટું છે. અહીં ચશ્માની ડિમાન્ડ વધી ચોક્કસ રહી છે પરંતુ આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે જેટલું કન્ઝમ્પશન થાય છે તેની સરખામણીએ ભારતમાં ચશ્માની ખરીદી નહિવત્ છે. ઋષભ શાહ તેમના અવલોકન અંગે વાત કરતા કહે છે, "ભારતમાં ચશ્મા હજુ વેચાય છે પણ સનગ્લાસની ડિમાન્ડ ઘણી ઓછી છે. યુરોપ, અમેરિકા જેવા દેશોમાં અલ્ટ્રાવાયોલેટ કિરણોથી રક્ષણ આપતા સનગ્લાસ લગભગ બધા જ પાસે હોય છે. ભારતમાં અલ્ટ્રાવાયોલેટ કિરણોની સમસ્યા હજુ વકરી નથી, આમ છતાં ડસ્ટ વધારે હોવાથી સનગ્લાસ પહેરવા દરેક માટે હિતાવહ છે. આમ છતાં જાગૃતિના અભાવે સામાન્ય ગ્રાહકો સનગ્લાસ ખરીદતા જ નથી. આ ઉપરાંત પાશ્ચાત્ય દેશોમાં ઑફિસ, પાર્ટી, ડ્રાઈવિંગ વગેરે જુદા જુદા હેતુ માટે દરેક વ્યક્તિ પાસે ચશ્મા કે સનગ્લાસની સાતથી આઠ ફ્રેમ હોય છે. તેની સામે ભારતમાં સરેરાશ યુવાનો પાસે પણ ચશ્માની માંડ એક કે બે ફ્રેમ હોય છે. હજુ પણ અહીં ચશ્મા પાછળ વધુ ખર્ચ કરવાની માનસિકતા કેળવાઈ નથી."

ભારતમાં ઓપ્ટિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીને ઘરઆંગણે વિકસાવવા માટે પડકારો ઘણા છે અને પ્રતિસ્પર્ધી ચીન જેવો તગડો છે. જો કે સરકારનો સહયોગ મળી રહે અને ઈન્ડસ્ટ્રી ધારી લે તો ભારત ક્યાંય પાછું પડે તેમ નથી. દીપકભાઈ શાહ આ વાત સાથે સૂર પૂરાવતા જણાવે છે, "આયવેર ઈન્ડસ્ટ્રીમાં 90 ટકા કાચો માલ આયાત કરાય છે. એટલે તેનું સંપૂર્ણપણે ઘરઆંગણે ઉત્પાદન મુશ્કેલ છે પરંતુ અશક્ય નહિ. જો બધા જ ઉત્પાદકો સંકલ્પ કરી લે અને વાજબી ભાવે સારી ગુણવત્તા આપવાનું નક્કી કરે તો પાંચથી સાત વર્ષમાં ભારત આ ક્ષેત્રે પણ આત્મનિર્ભર બની શકે તેમ છે."

70 વર્ષની મહિલાની આંખમાં

23 કોન્ટેક્ટ લેન્સ ચોંટેલા મળ્યા

કેલિફોર્નિયાની એક મહિલાની આંખમાંથી ડોક્ટરે 23 જેટલા ડિસ્પોઝેબલ કોન્ટેક્ટ લેન્સ કાઢ્યા હોવાનો કિસ્સો પ્રકાશમાં આવ્યો છે. કેલિફોર્નિયા આઈ એસોસિયેટ્સ સાથે સંકળાયેલા ડો. કેટરિના કુર્ટીવાએ ટુડે નામના સામયિક સાથે વાત કરતા જણાવ્યું હતું કે 70 વર્ષની મહિલા તેની પાસે આંખમાં કંઈક ખૂંચતું હોવાની ફરિયાદ લઈને આવી હતી. મહિલાની આંખો ચેક કરતા ડોક્ટર તેની આંખમાં કોન્ટેક્ટ લેન્સનું રીતસર ઝૂમખું જોઈને આશ્ચર્યચકિત થઈ ગયા હતા. મહિલાની ઉપરની પાંપણની અંદરની બાજુ આ બધા જ કોન્ટેક્ટ લેન્સ જમા થઈ ગયા હતા. નવાઈની વાત એ છે કે તેની આંખમાં આટલા બધા કોન્ટેક્ટ લેન્સ ચોંટેલા જોઈને મહિલા પોતે પણ દંગ રહી ગઈ હતી અને તેને પણ ખબર નથી કે તેની આંખમાં આટલા લેન્સ કેવી રીતે ભેગા થયા.

ઉલ્લેખનીય છે કે 70 વર્ષની મહિલા છેલ્લા 30 વર્ષથી કોન્ટેક્ટ લેન્સનો ઉપયોગ કરતા હતા. તેમને આંખમાં કંઈક ખૂંચતું હોવાની ફરિયાદ સાથે ત્યાં પસ જેવું એકઠું થયું હોવાનું લાગતા તેમણે ડોક્ટરનો સંપર્ક કર્યો હતો. આ મહિલા કોવિડના ભયને કારણે ઓપ્થેલ્મોલોજિસ્ટને નિયમિત મળવાનું પણ ટાળતા હતા. ડોક્ટરે શરૂઆતમાં કન્જક્ટિવાઈટિસ કે કોર્નિયલ અલ્સરની શક્યતા જણાતા આંખનું ચેક અપ કર્યું હતું. મહિલાએ ડોક્ટરને પાંપણ ઊંચી કરતા જણાવ્યું કે ત્યાં કંઈક ચીજ ભરાઈ ગઈ હોય એવું લાગી રહ્યું છે. ત્યાર બાદ ડોક્ટરે પાંપણ ઊંચી કરીને જોતા તેમાં કોન્ટેક્ટ લેન્સ ચોંટેલા જોયા હતા.

થોડા કોન્ટેક્ટ લેન્સ કાઢ્યા બાદ ડો. કુર્ટીવાએ તેમના આસિસ્ટન્ટને વીડિયો ઉતારવા જણાવ્યું હતું. તેમને હતું કે કદાચ તેમના નામે આંખમાંથી સૌથી વધુ કોન્ટેક્ટ લેન્સ કાઢવાનો વર્લ્ડ રેકોર્ડ બની જશે. પરંતુ અમેરિકન એકેડમી ઑફ ઓપ્થેલ્મોલોજીના રેકોર્ડ મુજબ અગાઉ 67 વર્ષની મહિલાની આંખમાંથી 27 જેટલા ચોંટેલા કોન્ટેક્ટ લેન્સ કાઢવાનો વિક્રમ નોંધાયો છે.

આ મહિલાની આંખમાંથી કોન્ટેક્ટ લેન્સ કાઢવાના ફોટા અને વીડિયોઝ વાઈરલ થયા હતા.

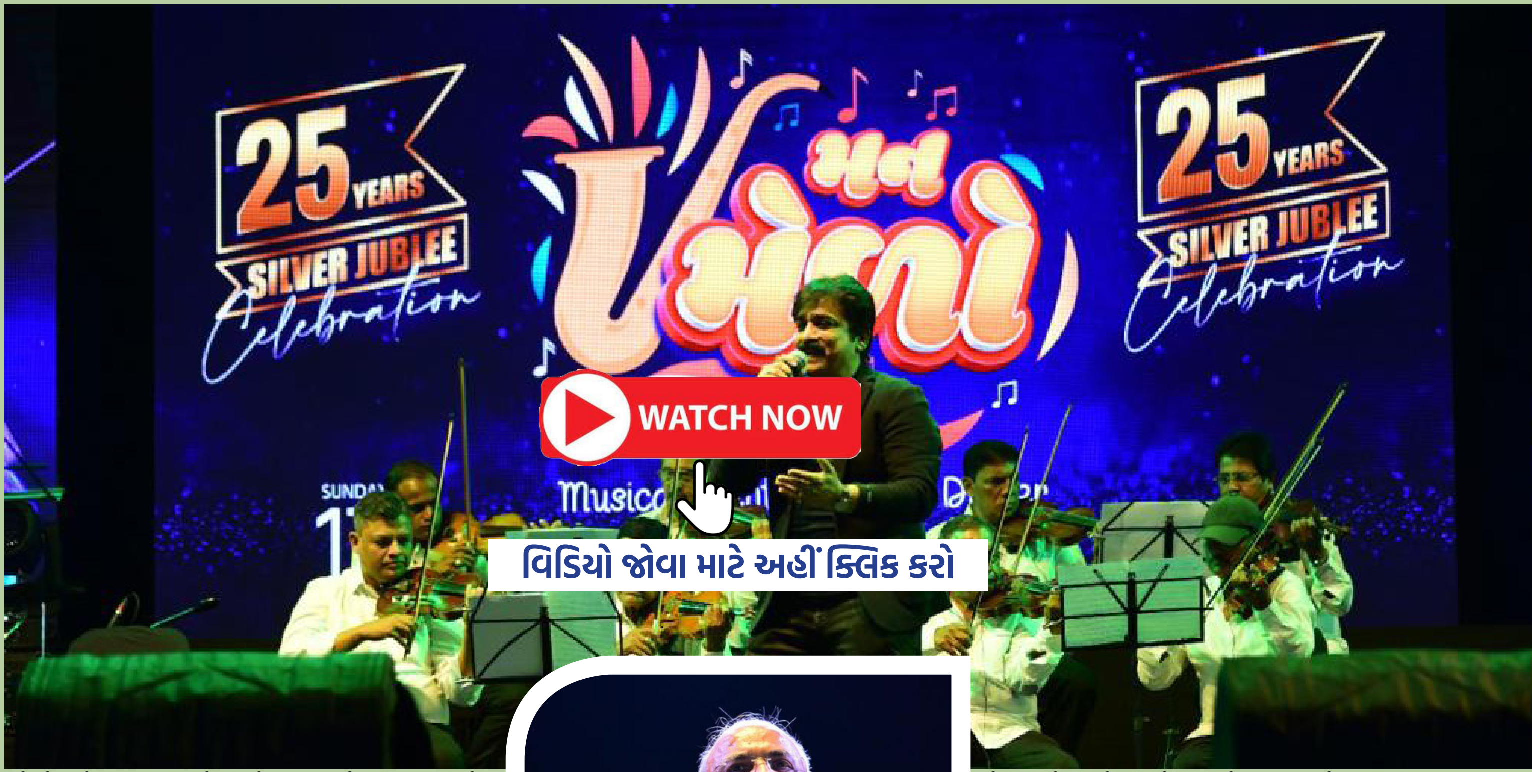
ઓપ્થેલ્મોલોજિસ્ટ ડો. ઉર્વી જાવિયા જણાવે છે કે લોકોમાં કોન્ટેક્ટ લેન્સ પહેરવાનો ક્રેઝ તો ઘણો છે પરંતુ મોટા ભાગના લોકો લેન્સ વાપરવામાં ભારે બેદરકારી દાખવે છે. તેઓ જણાવે છે, "આજકાલ યુવાનોમાં લેન્સ પહેરવાનો ટ્રેન્ડ વધી રહ્યો છે. જેમને ચશ્મા ન હોય તે કલર્ડ લેન્સ પહેરે છે. પરંતુ તેઓ લેન્સ પહેરવામાં સોલ્યુશન વાપરવામાં બેદરકારી દાખવતા હોવાથી આંખના ઈન્ફેક્શનના ઘણા કેસ જોવા મળે છે." કોન્ટેક્ટ લેન્સ વાપરવાની સાચી રીત સમજાવતા ડો. ઉર્વી જાવિયા જણાવે છે, "લેન્સને અડતા પહેલા હાથ સરખી રીતે ધોવા જોઈએ અને તેને લૂછવા માટે કપડાનો ઉપયોગ કર્યા વિના હવાથી જ તેને સૂકાવા દેવા જોઈએ. જો કપડા પર પણ કોઈ જર્મ્સ હોય તો તે હાથ લૂછતી વખતે હાથની સપાટી પર આવીને આંખમાં પ્રવેશી શકે છે. આ ઉપરાંત સોલ્યુશનની બોટલ વપરાશ પછી અચૂક બંધ કરવી જોઈએ. જો તે બંધ ન કરાય તો તેમાં બેક્ટેરિયા પનપવા માંડે છે. કોન્ટેક્ટ લેન્સ માટે ક્યારેય પીવાના પાણી કે નળના પાણીનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ નહિ. કોન્ટેક્ટ લેન્સની એક્સપાયરી ડેટને ખાસ ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ. લેન્સ ન વપરાતા હોય તો પણ દર 2 દિવસે તેનું સોલ્યુશન બદલવું જોઈએ. જો આ સાવચેતી ન રખાય તો કોન્ટેક્ટ લેન્સ આંખોને નુકસાન કરી શકે છે." કોન્ટેક્ટ લેન્સના વપરાશકર્તાઓએ આંખમાં ખૂંચવાનું સેન્સેશન થાય તો તરત જ લેન્સ આંખમાં રહી નથી ગયો તેની ખાતરી કરી લેવી જોઈએ. લેન્સ ઉપરાંત આંખમાંથી મેટલ કે પ્લાસ્ટિકના ટુકડા, મસી વગેરે જીવાતોના અવશેષો અને પાંપણો પણ મળતી હોય છે. આથી આંખોને નિયમિતરૂપે સાફ કરવી જોઈએ.

ડો. ઉર્વી જાવિયા,
ઓપ્થેલ્મોલોજિસ્ટ

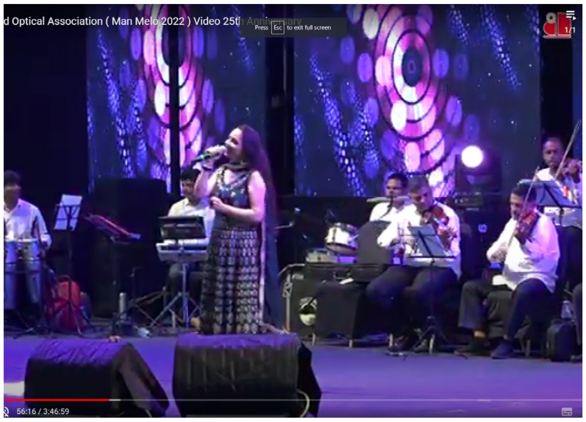
આંખમાં કશુંક પડે કે ખૂંચે તો શું કરવું?

- **આંખમાં ખૂંચે તો તરત જ આપણે આંખ મસળીએ છીએ. ડો. જાવિયા આ ભૂલ ન કરવાની સલાહ આપે છે.**
- **આંખ મસળવાથી કચરો આંખની અંદર જાય છે અને કુદરતી રીતે બહાર નીકળતો નથી.**
- **આંખની કુદરતી મિકેનિઝમ જ એવી છે કે કચરો પડતાં જ આંખમાં પાણી આવવા માંડશે અને કચરો આંખના ખૂણે આવી જશે. આમ થાય પછી તેને હાથ કાઢી શકાય.**
- **આંખો સાફ કરવા માટે પીવાનું ઠંડું પાણી વાપરો. વાડકીમાં પાણી છલોછલ ભરીને તેમાં આંખો ખોલ બંધ કરવી જોઈએ.**
- **આંખમાં છાલક મારવાથી નુકસાન થાય છે.**
- **જો તમામ પ્રયત્ન પછી પણ આંખમાં સેન્સેશન ચાલુ રહે તો આંખોના નિષ્ણાંત ડોક્ટરને મળી માઈક્રોસ્કોપથી તપાસ કરાવવી જોઈએ.**

AOA દ્વારા યાદગાર મ્યુઝિકલ નાઈટનું આયોજન



એસોસિયેશનના સભ્યો વચ્ચેના સંબંધો મજબૂત બને તે આશયથી સંગઠન દ્વારા અવારનવાર સ્નેહમિલનના કાર્યક્રમોનું આયોજન કરવામાં આવે છે. એપ્રિલ 2022માં એસોસિયેશન દ્વારા રિવરફ્રન્ટ ઈવેન્ટ સેન્ટર ખાતે ગાલા ડિનર સાથે ભવ્ય મ્યુઝિકલ ઈવેન્ટનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. આ ઈવેન્ટમાં લોકપ્રિય ગાયકો પ્રિયંકા બાસુ, ચિરાગ દેસાઈ, આનલ વસાવડા, હિમાંશુ ત્રિવેદી, કલ્પેશ ખારવા અને સંદીપ ક્રિશ્ચનના જબરદસ્ત ઓરકેસ્ટ્રાએ સાડા ત્રણ કલાક માટે ઓડિયન્સનું અભૂતપૂર્વ મનોરંજન કર્યું હતું. આ ઈવેન્ટને સફળ બનાવવામાં કો સ્પોન્સર કૂપરવિઝન, ઓમેગા સ્પેક્ટેકલ કેસ, યશ ઓપ્ટિક્સ એન્ડ લેન્સ, ઝેઈસ, તુલસી ઓપ્ટિકલ્સ, વોગ આયવેર, સ્પેક્ટા કેસ અને શાયોના ઓપ્ટિકલ્સે અગ્રણી યોગદાન આપ્યું હતું. આ ઉપરાંત મિડિયા પાર્ટનર ઓપ્ટિક ટ્રેડ સહિત અજમેરા ઓપ્ટિશિયન્સ, અતુલ ઓપ્ટિશિયન, ભૂપી ઓપ્ટિકલ્સ, કલરઆઈઝ આયકેર, ક્રિસ્ટલ કેસ, જીકેબી, જેએસડીટી, જીઆર વિઝન લેન્સિસ, જગદંબા ઓપ્ટિકલ્સ, મહાદેવ ઓપ્ટિકલ, ઓપ્ટિક્સશેલ, પેસિફિક કોર્પોરેશન, પરમેશ્વર ઓપ્ટિકલ, પ્રકાશ ઓપ્ટિકલ, રેમ પ્લાસ્ટિક, એક્વાસોફ્ટ- ઋષભ કોર્પોરેશન, સી મોર, સ્ટર્લિંગ ગ્રુપ, પલક એન્ટરપ્રાઈઝ- વૂલ્ફ આઈઝે પણ પ્રોગ્રામની સફળતામાં નોંધપાત્ર યોગદાન આપ્યું હતું.



AOA દ્વારા બ્લડ ડોનેશન કેમ્પનું આયોજન કરાયું

સ્થાપના સમયથી અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશન તેની સામાજિક જવાબદારી અંગે હંમેશાથી સભાન રહ્યું છે. એસોસિયેશન દ્વારા યોજાતી વિવિધ પ્રવૃત્તિઓમાં સમાજને મદદરૂપ થાય તેવી પ્રવૃત્તિઓને હંમેશા અદકું સ્થાન આપવામાં આવે છે.

AOAના કમિટી મેમ્બર મનુભાઈ દેસાઈ તથા સભ્ય ભરતભાઈ પટેલ દ્વારા જૂન 2022માં મેગા બ્લડ ડોનેશન કેમ્પનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. આ કેમ્પમાં સંગઠનના પ્રમુખ નરેશભાઈ ચોક્સી સહિત અનેક સભ્યોએ ઉત્સાહપૂર્વક ભાગ લીધો હતો. અમદાવાદના હરિહર મંદિર ખાતે યોજાયેલા ત્રણ કલાકના કેમ્પના અંતે 38 બોટલ બ્લડનું દાન અપાયું હતું. આ પ્રવૃત્તિ માટે એસોસિયેશનને ગુજરાત ચેમ્બર ઑફ કોમર્સ તથા ઈન્ડસ્ટ્રીઝના પ્રમુખ પથિક પટવારી તરફથી સર્ટિફિકેટ ઑફ એપ્રિસિયેશન પણ આપવામાં આવ્યું હતું. એસોસિયેશને હંમેશથી જીવતા જીવ રક્તદાન અને મૃત્યુ પછી ચક્ષુદાનને પ્રોત્સાહન આપ્યું છે. આવનારા સમયમાં પણ એસોસિયેશન આ પ્રકારની સમાજસેવાની પ્રવૃત્તિ કરવા તત્પર છે.

એસોસિયેશન દ્વારા કોન્ટેક્ટ લેન્સ અંગે ટ્રેનિંગ કેમ્પ યોજાયો

ચશ્મા અને લેન્સ એ આંખોના આરોગ્ય માટે ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે. જો તેમાં ચૂક રહી જાય તો તે લાંબા ગાળે આંખો માટે ઘાતક પૂરવાર થઈ શકે છે. તાજેતરમાં જ અમેરિકામાં 70 વર્ષની એક વૃદ્ધાની આંખમાંથી 23 કોન્ટેક્ટ લેન્સ ચોંટેલા મળી આવ્યાની ઘટના પ્રકાશમાં આવી હતી. આવામાં ઓપ્ટિશિયન્સ લેન્સ ખરીદવા માંગતા ગ્રાહકોને યોગ્ય માર્ગદર્શન આપે તે ખૂબ જરૂરી બની જાય છે. કૂપર વિઝનના સહયોગથી અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશને 2022માં કોન્ટેક્ટ લેન્સ અંગે ઓપ્ટિશિયન્સ તથા રિટેલર્સમાં જાગૃતિ ફેલાવવા માટે એક ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામનું આયોજન કર્યું હતું. તેમાં 70થી વધુ ઓપ્ટિશિયન્સે ઉત્સાહપૂર્વક ભાગ લીધો હતો.

રિટેલરોના માર્ગદર્શન માટે વેબિનારનું આયોજન

અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશન મારફતે તેના સભ્યોની ટ્રેનિંગ અને જાગૃતિ માટે અનેક કાર્યક્રમોનું આયોજન કરવામાં આવે છે. ફેબ્રુઆરી 2022માં એસોસિયેશન દ્વારા એક માહિતીસભર વેબિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું જેમાં ઓનલાઈન વેચાણના યુગમાં રિટેલરો તેમનો બિઝનેસ કેવી રીતે ટકાવી શકે અને આગળ વધારી શકે તે માટે શ્રી મનીષ ખનોલકર તથા શ્રી યોગેશ કોઠારીએ ચોટદાર માર્ગદર્શન આપ્યું હતું. આ વેબિનારમાં મોટી સંખ્યામાં રિટેલરોએ ભાગ લીધો હતો. આગામી વર્ષમાં પણ એસોસિએશન તેના સભ્યોના હિત તથા માર્ગદર્શન માટે આવા અનેક કાર્યક્રમોનું આયોજન કરશે.

નવા મેડિકલ ડિવાઈસ એક્ટ અંગે જાગૃતિ માટે AOA દ્વારા સેમિનારનું આયોજન

અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશને (AOA) 1 જાન્યુઆરી 2023, રવિવારના રોજ અમદાવાદ મેનેજમેન્ટ એસોસિયેશન ખાતે 2022માં લાગુ પડેલા નવા મેડિકલ ડિવાઈસ એક્ટ અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે સેમિનારનું આયોજન કર્યું હતું. આ સેમિનારમાં ગુજરાતના ચીફ ડ્રગ કન્ટ્રોલર શ્રી હેમંત કોશિયા અને ગુજરાત ચેમ્બર ઑફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીના ઉપપ્રમુખ શ્રી યોગેશ પરીખ ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. ઉલ્લેખનીય છે કે ભારત સરકારે 30 સપ્ટેમ્બર 2022ના રોજ જાહેર કરેલા નોટિફિકેશનમાં મેડિકલ ડિવાઈસ સેક્ટર સાથે સંકળાયેલા તમામ વેપારીઓ માટે ફૂડ એન્ડ ડ્રગ રેગ્યુલેટરી ઓથોરિટી પાસેથી રજિસ્ટ્રેશન સર્ટિફિકેટ મેળવવું ફરજિયાત બનાવી દીધું છે.

AOAએ આ અંગે જાગૃતિ ફેલાવવા માટે સેમિનારનું આયોજન કર્યું હતું. આ સાથે સેમિનારમાં ઉપસ્થિત રહેનાર 25 જેટલા સભ્યોનું તાત્કાલિક રજિસ્ટ્રેશન કરીને તેમને MD-42 સર્ટિફિકેટ પણ આપવામાં આપ્યું હતું.

આ સેમિનારમાં 250થી વધુ ઓપ્ટિશિયન્સ હાજર રહ્યા હતા. ઉપસ્થિત સર્વેને ડ્રગ્સ એન્ડ કોસ્મેટિક્સ એક્ટ 1940 અંગે જરૂરી માર્ગદર્શન પણ આપવામાં આવ્યું હતું. આ ઉપરાંત તેમને 2017માં લાગુ પડેલા મેડિકલ ડિવાઈસિસ રૂલ્સ અને મેડિકલ ડિવાઈસના ઉત્પાદન અને વેચાણ માટે લાયસન્સ મેળવવા માટેના નિયમો અને પ્રક્રિયા અંગે માહિતી આપવામાં આવી હતી. **સેમિનારમાં સ્પષ્ટ જણાવાયું હતું કે મેડિકલ ડિવાઈસના ઉત્પાદક તથા ટ્રેડર્સને જ લાયસન્સ લેવાની જરૂર પડે છે. તેના વપરાશકર્તાને લાયસન્સ લેવાની જરૂર પડતી નથી.** વળી, જે ઓપ્ટિશિયન્સ લેન્સ કે સોલ્યુશનનું વેચાણ નથી કરતા, તેમને પણ લાયસન્સ લેવાની જરૂર નથી.

AOAના પ્રમુખ નરેશ ચોક્સીએ જણાવ્યું કે, "એસોસિયેશન નવા કાયદા અને પ્રક્રિયા અંગે સભ્યોને માર્ગદર્શન આપવા માટે સતત પ્રયત્નશીલ રહેશે."

AOA Advertisement Rates

₹ 6,000 HALF PAGE — SINGLE ISSUE
(SIX ISSUES) ₹30,000

₹ 12,000 FULLPAGE — SINGLE ISSUE
(SIX ISSUES) ₹60,000

₹ 4,000 QUARTER PAGE — SINGLE ISSUE
(SIX ISSUES) ₹20,000

એડવર્ટાઈઝમેન્ટ આપવા માટે સંપર્ક કરો

● નરેશ ચોક્સી : 09327003521 ● મનીષ ધ્રુવ : 09328032295

જાહેરાત માટે આપ ચેકથી પેમેન્ટ કરી શકો છો.
આ માટે AHMEDABAD OPTICAL ASSOCIATIONના નામનો ચેક બનાવવો.

પ્રમુખ સ્વામી શતાબ્દી મહોત્સવ નિમિત્તે યોજાયેલી બિઝનેસ કોન્ફરન્સમાં AOAના 25 સભ્યોએ ભાગ લીધો

પ્રમુખ સ્વામી મહારાજાના શતાબ્દી મહોત્સવમાં ગુજરાત ચેમ્બર ઑફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ દ્વારા 16 ડિસેમ્બર 2022ના રોજ બિઝનેસ લીડરશીપ કોન્ફરન્સનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. આ કોન્ફરન્સમાં શ્રી દીપક પારેખ, શ્રી ચંદુભાઈ વીરાણી, શ્રી ગોવિંદભાઈ ધોળકિયા, સીએ નિલેશ શાહ, ડો. શર્વિલ પટેલ, શ્રી અર્જુન હાંડા જેવા અગ્રણી બિઝનેસ લીડર્સ તથા આધ્યાત્મિક ગુરુ પૂજ્ય જ્ઞાનવત્સલ સ્વામીએ શ્રોતાઓને સંબોધન કર્યું હતું. ત્યાર બાદ કોન્ફરન્સમાં ભાગ લેનારા સર્વેને પ્રમુખ સ્વામી નગરની ટૂર પણ કરાવવામાં આવી હતી. આ કાર્યક્રમમાં અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિયેશનના 25 જેટલા સભ્યોએ ભાગ લીધો હતો.

CELEBRATING 25 years ANNIVERSARY

અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિએશનના હોદ્દેદારો

શ્રી નરેશ ચોકસી, પ્રમુખ
લક્ષ્મી ઓપ્ટિશિયન્સ

શ્રી કાંતિભાઇ માલી, ઉપપ્રમુખ
ઓમેગા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ

શ્રી મનીષભાઇ ધ્રુવ, ખજાનચી
ઋષભ એન્ટરપ્રાઇઝ

શ્રી કલ્પેશ અજમેરા, સેક્રેટરી
અરિહંત ઓપ્ટિક્સ

શ્રી રિપુંજય પટેલ, જોઇન્ટ સેક્રેટરી
રિકો એન ઓપ્ટિશિયન

અમદાવાદ ઓપ્ટિકલ એસોસિએશનના કમિટી મેમ્બર

શ્રી જગદીશ ભુવા, કમિટી મેમ્બર
પ્રોસેસો પ્લાસ્ટ એન્ટ.પ્રા.લિ.

શ્રી હરેશભાઇ ભાવસાર, કમિટી મેમ્બર
જનક ચશ્માઘર

શ્રી યોગેશ પટેલ, કમિટી મેમ્બર
ઉમિયા પોલિપ્લાસ્ટ

શ્રી વિશાલ શાહ, કમિટી મેમ્બર
ઓપ્ટિક ટાઉન

શ્રી જિજ્ઞેશ અજમેરા, કમિટી મેમ્બર
અજમેરા ઓપ્ટિશિયન્સ

શ્રી અતુલભાઇ શાહ, કમિટી મેમ્બર
અતુલ ઓપ્ટિશિયન્સ

શ્રી ચિરાગ ગજ્જર, કમિટી મેમ્બર
વિશ્વકર્મા ઓપ્ટિકલ

શ્રી મનુભાઇ દેસાઇ, કમિટી મેમ્બર
રેમ પ્લાસ્ટિક્સ

શ્રી યોગેશ પંડ્યા, કમિટી મેમ્બર
પંડ્યા ઓપ્ટિશિયન્સ

શ્રી મૌલિક વખારીયા, કમિટી મેમ્બર
અનામિકા ચશ્માઘર

શ્રી મિતેષ પટેલ, કમિટી મેમ્બર
રામદેવ ચશ્માઘર

SINCE - 1998

Ahmedabad Optical Association

Group of Visionaries for Vision Care

CooperVision®

OMEGA SPECTACLE CASES

YASH OPTICS & LENS

ZEISS

TULSI OPTICALS

vogue eyewear

SPECTA CASE Life Time Guaranteed

SHAYONA OPTICALS

CELEBRATING 25 years ANNIVERSARY

AJMERA OPTICIANS

ATUL OPTICIAN

Bhupi Opticals

CEPL COLOREYES EYECARE

CRYSTAL CASE Believe in the best

GKB Prime

ISUI

GRVision Lenses

JAGDAMBA Opticals

MAHADEV OPTICAL ENTERPRISES

Optticshell® Quality forever...

Pacific CORPORATION

Parmeshwar Optical

Prakash Optical Co.

REM PLASTIC

AQUASOFT® Rushabh Corporation

See more® AN ISO : 9001-2015 Certified Company Mfg. of Spectacle Cases

Sterling GROUP

WOLF·EYES Palak Enterprise