

A CASE STUDY OF PIDILITE COMPANY

પિડિલાઇટ કંપની : એક વિશ્લેષણાત્મક અભ્યાસ

Solanki Rubina N.

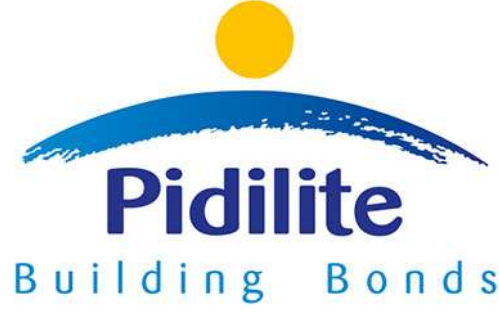
Ph.D. Scholar

Saurashtra University, Rajkot. India

: સારાંશ :

ભારત જેવા વિકાસશીલ રાષ્ટ્રમાં જ્યારે બાંધકામ ક્ષેત્રનો કુલ GDPમાં ફાળો 2022ના ત્રીજા ક્વાર્ટરમાં 2696.47 INR બિલિયનથી 2022ના ચોથા ક્વાર્ટરમાં વધીને 3048.83 INR બિલિયન થયો હતો. Ministry of Statistics and Programme Implementation (MOSPI). આથી આ ક્ષેત્ર વિકાસનું મહત્વપૂર્ણ સૂચક ગણાય. બાંધકામ રસાયણોનું ઉત્પાદન કરતી ભારતની શ્રેષ્ઠ પાંચ કંપનીઓમાં જેની ગણના થાય છે તેવી પિડિલાઇટ કંપનીનો અહીં કેસ સ્ટડી કરવામાં આવ્યો છે. અહીં ગૌણ માહિતીનો ઉપયોગ કરવામાં આવ્યો છે. આ અભ્યાસમાં પિડિલાઇટ કંપનીને એકમ તરીકે લેવામાં આવી છે. એડહેસિવ્સ અને સિલન્ટના ઉત્પાદન અને વેચાણમાં રાષ્ટ્રીય અને આંતરરાષ્ટ્રીય ક્ષેત્રે પોતાનું આગવું સ્થાન જમાવનારી પિડિલાઇટ કંપનીના કેસ સ્ટડી દ્વારા બીજી કંપનીઓને પ્રોત્સાહન મળશે અને સાથે તેની વ્યુહરચના અને સંઘર્ષો પણ જાણવા મળશે. આ હેતુને સિદ્ધ કરવા માટે કંપનીનો ઉદ્ભવ, વિકાસ, કંપનીના સ્થાપકની માહિતી, કંપનીએ પ્રાપ્ત કરેલા પુરસ્કારો અને પ્રોત્સાહન, કંપનીનું વિહંગાવલોકન અને આંતરરાષ્ટ્રીય વિસ્તરણ તથા તેના જોખમો, તારણો અને નિષ્કર્ષ આપવામાં આવ્યા છે. અહીં આ કંપનીના વાર્ષિક અહેવાલનું પણ વિશ્લેષણ કરવામાં આવ્યું છે. જેના આધારે કહી શકાય કે આ કંપનીના યોગદાનથી ભારતના આર્થિક વિકાસમાં પણ વધારો થયો છે.

ચાવીરૂપ શબ્દ- પિડિલાઇટ કંપની, વાર્ષિક અહેવાલ, કેસ સ્ટડી.



: પ્રસ્તાવના :

ભારત જેવા વિકાસશીલ રાષ્ટ્રમાં રોજગારની દ્રષ્ટિએ અસંગઠિત ક્ષેત્રનો ફાળો ખુબ જ મહત્વનો છે. અસંગઠિતક્ષેત્ર એ અર્થતંત્રનું એક મહત્વપૂર્ણ અંગ છે. આ ક્ષેત્રમાં મુખ્યત્વે એવા વર્ગનો સમાવેશ થાય છે, જેમાં યુનિટી નથી એટલે કે તેઓ છુટા છવાયેલા છે. 'જેઓ માલ અને સેવાઓના વેચાણ અથવા ઉત્પાદનમાં રોકાયેલા વ્યક્તિઓ અથવા પરિવારો માલિકી અથવા ભાગીદારીના આધારે અને કુલ 10 કરતા ઓછા કામદારો સાથે સંચાલિત છે'- નેશનલ કમિશન ફોર એન્ટરપ્રાઇઝ. આર્થિક સર્વેક્ષણ 2007-08 મુજબ ભારતમાં 93% રોજગારી આ ક્ષેત્રમાં કાર્યરત છે. અસંગઠિત ક્ષેત્રમાં બાંધકામ ક્ષેત્રનો સમાવેશ થાય છે. તે કૃષિ ક્ષેત્ર પછીનું રોજગારી આપતું વિશાળ ક્ષેત્ર છે. ભારતમાં બાંધકામ ઉદ્યોગ એ વિકાસનું મહત્વપૂર્ણ સૂચક છે. કારણ કે તે વિવિધ સંબંધિત ક્ષેત્રોમાં રોકાણની તકોનું સર્જન કરે છે. આશરે 8.2%ના હિસ્સા સાથે બાંધકામ ઉદ્યોગે 2011-12માં રાષ્ટ્રીય જીડીપીમાં અંદાજિત ₹670,778 કરોડ ફાળો આપ્યો છે. આ ક્ષેત્ર શ્રમ સઘન છે અને પરોક્ષ નોકરીઓ સહિત 49.5 મિલિયનથી વધુ લોકોને રોજગાર પ્રદાન કરે છે. બધા વિભાગોમાં બાંધકામ પ્રવૃત્તિઓ સાથે સંકળાયેલી મુઠ્ઠીભર મોટી કંપનીઓનું નેતૃત્વ વધુ છે. વિશિષ્ટ પ્રવૃત્તિઓમાં વિશેષતા ધરાવતી મધ્યમ કદની કંપનીઓ પણ છે. પરંતુ નાના અને મધ્યમ ઠેકેદારો જેઓ કોન્ટ્રાક્ટર તરીકે કામ કરે છે તેમની સંખ્યા વધુ છે. 2011માં સમગ્ર ભારતમાં 500થી થોડી વધુ બાંધકામ સાધનોનું ઉત્પાદન કરતી કંપનીઓ હતી. બાંધકામ ક્ષેત્રના વિકાસની સાથે તેને લગતા સાધનોના ઉત્પાદન કરતી કંપનીઓનો પણ વિકાસ થતો ગયો. પિડિલાઇટ કંપની પણ બાંધકામ ક્ષેત્રે ઉપયોગમાં આવતા એડહેસિવ્સ અને સિલન્ટનું ઉત્પાદન કરતી કંપની છે. એડહેસિવ્સ તરીકે ઉપયોગમાં લેવાતા પદાર્થનો પ્રથમ જાણીતો ઉપયોગ 4,000 BCનો છે. એવું માનવામાં આવે છે કે શરૂઆતમાં તે ઝાડના રસમાંથી બનાવવામાં આવતું હતું. 1500 થી 1000 BCની વચ્ચે ચિત્રો અને બિનચિત્રો કામગીરી દર્શાવે છે કે બદલાતી જરૂરિયાત અને સતત વિકસતી ટેકનોલોજી સાથે નવા કૃત્રિમ એડહેસિવ્સનો વિકાસ થયો જે વર્તમાનમાં ચાલુ છે. બજારના સંશોધકોએ 2019માં વૈશ્વિક માર્કેટ લગભગ યુએસ ડોલર 50 બિલિયનના ટર્ન ઓવરની આગાહી કરી હતી. ખાસ કરીને ચીન, ભારત, રશિયા અને બ્રાઝિલ જેવા

ઉભરતા દેશોનો આર્થિક વિકાસ ભવિષ્યમાં એડહેસિવ્સની માંગમાં વધારો કરશે. બાંધકામમાં રાસાયણિક ઉત્પાદનોના ઉત્પાદક અને સપ્લાયર તરીકે એક દાયકાથી વધુની ઓળખ સાથે પિડિલાઇટ કંપનીએ બુદ્ધિશાળી પરિવર્તનને પ્રોત્સાહન આપવામાં સક્રિય ભૂમિકા ભજવી છે. બાંધકામ ક્ષેત્રના રાસાયણિક ઉત્પાદનમાં એડહેસિવ્સ, જોઇન્ટ પ્રોટેક્ટિવસ કોમ્પ્રીક એડમીટ, સિમેન્ટ, ઇન્ડસ્ટ્રીયલ ફ્લોરિંગ, કોન્ક્રીટ રીપેર વગેરે જેવા ઉત્પાદનોનો સમાવેશ થાય છે. ભારતની પ્રથમ પાંચ એડહેસિવ્સ તથા સિલન્ટ ઉત્પાદનમાં પિડિલાઇટ કંપનીનું સ્થાન મોખરે છે.

એડહેસિવ્સ શું છે?-

તેનો સરળ અર્થ ગુંદર કરી શકાય. એડહેસિવ્સના સૌથી પહેલા જાણીતા ઉપયોગના પુરાવા મધ્ય ઇટાલીમાં મળી આવ્યા હતા. આજથી ઘણા વર્ષો પહેલા વૃક્ષની છાલને બાળીને અથવા વૃક્ષમાંથી ગુંદર મેળવવામાં આવતો હતો. 2019ના અભ્યાસ મુજબ બિર્ય-બાર્ક-ટાર નામનું એડહેસિવ્સ બિર્ય નામના વૃક્ષની છાલને બાળીને બનાવવામાં આવતું હતું. આ ઉપરાંત દક્ષિણ આફ્રિકામાં 7,00,000 વર્ષ જૂના પથ્થરના ભાગો ગુંદર અને લાલ કોચરથી બનેલા એડહેસિવ્સથી ઢંકાયેલા મળી આવ્યા હતા. આમ મજબૂત એડહેસિવ્સ ઉત્પન્ન કરવાની ક્ષમતા એ યુગના માણસોમા પણ હતી. તથા લાકડીઓ અને પથ્થરની મુર્તિઓના ભાગોને જોડવા માટે તેનો ઉપયોગ થતો.

આમ તેના પ્રથમ સંદર્ભો આશરે 2000-2020માં દેખાયા હતા. પરંતુ જ્યારે પિડિલાઇટ કંપની દ્વારા એડહેસિવ્સનું ઉત્પાદન શરૂ થયું ત્યારથી ફેવીકોલ એ ગુંદરનો પર્યાય બની ગયો. કારણકે એ પહેલા એડહેસિવ્સ બિનબ્રાંડેડ વેચાતા હતા.



: અભ્યાસનું મહત્વ :

અહીં પિડિલાઈટ કંપનીનો કેસ સ્ટડી કરવામાં આવ્યો છે. કંપનીના ઉદ્ભવથી લઈને તેની વર્તમાન સ્થિતિ સુધીની ચર્ચા કરવામાં આવી છે. જેથી જાણી શકાશે કે કઈ રીતે એક નાનકડા વેપારીએ ચાર દાયકાની લાંબી મુસાફરી બાદ એક 'અનરોયક' પ્રોડક્ટને દેશની 'ટોચની બ્રાન્ડ'માં રૂપાંતરિત કરી. એટલું જ નહીં પરંતુ ભારત ઉપરાંત વિદેશમાં પણ પોતાની હાજરી વધારવા માટે આ કંપનીએ ઘણું યોગદાન આપ્યું છે. હવે આપણે આ કંપનીની ઉદ્ભવથી લઈને વર્તમાન પરિસ્થિતિ સુધીની સફર પર એક નજર કરીશું.

: સંદર્ભ સાહિત્યની સમીક્ષા :

Anuj Tiwari(2021)- The story of india's Fevicol man, Balvant parekh.- આ આર્ટીકલમાં પિડિલાઈટ કંપનીના ઓનર અને સ્થાપક બળવંત પારેખની "કોઈ નહીં" થી "ભારતના ફેવિકોલ મેન" બનવા સુધીની સફરનું વર્ણન છે. ગુજરાતના ભાવનગર જિલ્લાના મહુવાના વતની એવા બળવંત પારેખે મુંબઈની સરકારી લો-કોલેજમાં કાયદાનો અભ્યાસ કર્યો હતો. બળવંતરાય પારેખ પોતાનો અભ્યાસ છોડીને સ્વતંત્રતાની ચળવળમાં જોડાયા હતા. તેઓ ભારતના પ્રથમ પેઢીના ઉદ્યોગ સાહસિકોમાંના એક હતા. તેમણે દેશ આઝાદ થયા પછી તેની આર્થિક સ્થિતિને સુધારવામા મહત્વનું યોગદાન આપ્યું હતું. તેમણે ઈસ 1959માં ઔદ્યોગિક રસાયણ ઉત્પાદનની નાની કંપનીની સ્થાપના કરી હતી. ત્યારબાદ તેમણે ઉત્તરોત્તર પ્રગતિ કરતા તમામ અવરોધો અને મુશ્કેલીઓનો સામનો કરીને સફળતાના શિખર સુધી પહોંચ્યા હતા. પુર્વેની એક નાનકડી કંપની જે આજે આંતરિક અને આંતરરાષ્ટ્રીય વ્યાપાર ક્ષેત્રે પોતાનું આગવું મહત્વ ધરાવે છે. આજે આ કંપનીનું વાર્ષિક ટર્નઓવર અબજ ડોલર છે. 2013ની ફોર્બ્સની યાદી અનુસાર બલવંત પારેખ એ ભારતના 45મા સૌથી ધનિક વ્યક્તિ બન્યા હતા. બલવંત પારેખ હંમેશા માનતા હતા કે જો તમે જોશ અને ઉત્સાહથી તમારા સપનાને આગળ ધપાવશો તો કોઈ સીમાચિહ્ન દૂર નથી. તેમણે મહુવામાં આર્ટસ એન્ડ સાયન્સ કોલેજ શરૂ કરવામાં સહાય પૂરી પાડી હતી. આ ઉપરાંત ભાવનગરના સાયન્સ સિટી પ્રોજેક્ટ માટે રૂપિયા 20 મિલિયનનું દાન પણ આપ્યું હતું. તેમણે 2009માં બરોડા સિમેન્ટિક્સ ઓફ અધર હ્યુમન સાયન્સની સ્થાપના કરી હતી. આ ઉપરાંત તેમને ઘણા બધા સન્માનો પણ પ્રાપ્ત કર્યા હતા. આમ પિડિલાઈટ કંપનીને એક વૈશ્વિક પહેચાન આપીને 2013માં 88 વર્ષની વયે બળવંતરાય પારેખનું અવસાન થયું. આમ તેમના જીવનની ઝાંખી જોવાથી આપણને આ કંપની કેટલી મહેનત અને ભોગને અંતે આટલી સફળ બની તેની સમજણ પ્રાપ્ત થાય છે.

pidilite.com-આ કંપનીની પોતાની વેબસાઈટ છે. તેમાં કંપનીની સ્થાપનાથી લઈ કંપનીના ઓનર અને સ્ટાફ વિશેની માહિતી આપેલી છે. તેમાં જણાવ્યા અનુસાર 1959માં બળવંતરાય પારેખે પિડિલાઈટ કંપનીની સ્થાપના કરી હતી. તેમના પછી તેમના પુત્ર મધુકાંત બી પારેખ કંપનીના ઓનર બન્યા હતા. 1972માં તેમની સફરની શરૂઆત થઈ હતી. યુએસમાં લેબોરેટરીઝ સાથેના તેમના કાર્યકાળ પછી જેમાં તેઓ યુનિવર્સિટી ઓફ વિસ્કોનસીનમાંથી કેમિકલ એન્જિનિયરિંગમાં માસ્ટર્સ પૂર્ણ કર્યા પછી જોડાયા હતા.

IITમાં ચોથા ક્રમે પાસ થયા હતા. ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ કેમિકલ ટેકનોલોજી(ICT)ના તેઓ ભૂતપૂર્વ સુવર્ણચંદ્રક વિજેતા છે, જે પહેલા યુનિવર્સિટી ડિપાર્ટમેન્ટ ઓફ કેમિકલ ટેકનોલોજી(UDCT) ના પણ વિદ્યાર્થી રહી ચૂક્યા છે. જે ભારતની અગ્રણી રસાયણીક તકનીક સંશોધન સંસ્થા છે. પિડિલાઈટને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં પોતાનું આગવું સ્થાન મેળવવા ઘણી બધી કંપનીઓને હસ્તગત કરવી પડી હતી. મધુકાંત પારેખને કન્ઝ્યુમર પ્રોડક્ટ કેટેગરીમાં EY આંગપ્રિન્ચોર ઓફ ધ યર એવોર્ડ 2014 આપવામાં આવ્યો હતો. તેમના માર્ગદર્શન હેઠળ CNBC-TV 18,11માં ઇન્ડિયા બિઝનેસ લીડર એવોર્ડ, (IBLA) ખાતે 'મોસ્ટ પ્રોમિસિંગ કંપની ઓફ ધ યર' જેવા ઘણા પ્રતિષ્ઠિત પુરકારો જીત્યા છે. ઇન્ડિયન કેમિકલ કાઉન્સિલે તેમને વર્ષ 2017 માટે આઈસીસી લાઈફ ટાઈમ એચિવમેન્ટ એવોર્ડ એનાયત કર્યો હતો. આ રીતે મધુકાંત પારેખે કંપનીનો વિકાસ કર્યો હતો. સાથે ગ્રામીણ વિકાસ, શિક્ષણ અને આરોગ્ય ક્ષેત્રે પણ મહત્વનું યોગદાન આપીને સારા કાર્ય પણ કર્યા છે.

Aditya Shastri(2021)- In Depth Marketing Strategy of Pidilite: A Case Study.- આ આર્ટિકલમાં પીડિલાઈટ કંપની શું છે અને તેના માર્કેટિંગના 4Ps જાણવાનો પ્રયત્ન કરવામાં આવ્યો છે. અહીં માર્કેટિંગ વ્યૂહ રચનાઓ અને ઝુંબેશને ધ્યાને લઈ તેનું સ્વોટ વિશ્લેષણ કરવામાં આવ્યું છે. આ કંપનીનું મુખ્ય મથક મુંબઈ મહારાષ્ટ્રમાં છે. તે એડહેસિવ્સ, રેઝિન, બાંધકામ સામગ્રી વગેરે પ્રોડક્ટનું ઉત્પાદન કરે છે. આ કંપની પ્રોડક્ટની બાબતમાં હંમેશા ગુણવત્તા અને નવીનતા માટે સજાગ રહે છે. અહીં કંપનીના માર્કેટિંગ મિક્સ એટલે કે તેની માર્કેટિંગ યોજના 4Ps જાણવાનો પ્રયત્ન કરવામાં આવ્યો છે. 4Ps એટલે પ્રોડક્ટ, પ્રાઇઝ, પ્લેસ અને પ્રમોશન આ ચાર પેરામીટરને ધ્યાનમાં રાખીને કંપનીનું એનાલિસિસ કરવામાં આવ્યું છે. જે મુજબ કંપની પાસે બ્રાન્ડનો મજબૂત પોર્ટફોલિયો છે જે કંપનીને માત્ર સ્કેલની અર્થવ્યવસ્થા દ્વારા દૂરના પ્રદેશોમાં પ્રવેશવામાં મદદ કરે છે. અહીં એવું તારણ મળે છે કે કંપની તેના ઉદ્યોગમાં ગ્રાહકોને આકર્ષે છે તે માટે અનેક જાહેરાતો દ્વારા અને માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓની મદદ લે છે. આ ડિજિટલ દુનિયામાં કંપની પોતાને સતત અપડેટ કરી રહી છે અને વિશ્વમાં વ્યાપાર ક્ષેત્રે પોતાનું સ્થાન જમાવી રહી છે.

Aditya Shastri(2022)- Marketing Strategy of Pidilite- Complete behavior- આ આર્ટિકલમાં પિડિલાઈટ કંપનીની માર્કેટિંગ રચના પર અભ્યાસ કરવામાં આવ્યો છે. તેનો મુખ્ય ઉદ્દેશ કેવી રીતે આ ગુણવત્તા અને નવીનતા માટે પ્રતિબદ્ધ એવી ભારતની અગ્રણી મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપની બની તે જાણવા માટેનો છે. અહીં પિડિલાઈટની સમગ્ર માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના તથા કંપનીની સ્થાપના હાજરી વિશે જાણીશું. અહીં કંપનીએ કેવી રીતે એક પછી એક શિખરો સર કર્યા અને નવી-નવી બ્રાન્ડને પોતાની કંપનીમાં ઉમેરતા ગયા તે વિશેની માહિતી આપવામાં આવી છે. પિડિલાઈટ કંપનીએ તેની પ્રભાવક માર્કેટિંગ યોજના દ્વારા દેશના લોકોમાં તેના ઉત્પાદનો પ્રત્યે લોકપ્રિયતા વધારી છે. આ ઉપરાંત પિડિલાઈટ ગુરુકુલ એ સતત ક્ષમતા, વિકાસ અને વ્યવસાયિક વિકાસ માટેનું એક પ્લેટફોર્મ છે જે વ્યવસાયિક પ્રભાવ બનાવવા માટે શીખવા અને કામ કરવા વચ્ચેના અંતરને દૂર કરે છે.

પિડિલાઈટ કંપનીનો વાર્ષિક અહેવાલ- પિડિલાઈટ કંપની દ્વારા બહાર પાડવામાં આવતા આ વાર્ષિક અહેવાલથી તેનું નાણાકીય નિવેદન, રોકડ પ્રવાહ, નફો, આવક-ખર્ચ, નફાકારકતા ગુણોત્તર, કંપનીના શેરની સ્થિતિ વગેરે બાબતોને જાણી શકાય છે. આ અહેવાલનું વિશ્લેષણ કરતા જાણવા મળે છે કે કંપનીના છેલ્લા એક વર્ષના નફામાં અને રોકડ પ્રવાહમાં ઘટાડો થયો હોવાનું જણાય

: અભ્યાસનો હેતુ :

પીડિલાઈટ કંપનીનો કેસ સ્ટડી(સંપૂર્ણ વિહંગાવલોકન)કરવામાં આવશે. અહીં કંપનીના કેસસ્ટડી માટેના મુખ્ય હેતુને સિદ્ધ કરવા માટે અભ્યાસને નીચે મુજબના ભાગોમાં વહેંચવામાં આવશે.

1. કંપનીનો ઉદ્ભવ અને વિકાસ
2. કંપનીના સ્થાપક
3. કંપની વિહંગાવલોકન અને આંતરરાષ્ટ્રીય વિસ્તરણ
4. મુખ્ય વ્યવસ્થાપન કર્મચારીઓ
5. પુરસ્કારો અને સિદ્ધિઓ
6. વાર્ષિક અહેવાલ
7. વિવિધ બ્રાન્ડની ઉત્પત્તિ અને વિશ્લેષણ
8. નાણાકીય નિવેદન વિશ્લેષણ અને અંદાજો
9. જોખમ અને ચિંતાઓ
10. કંપનીનું ભવિષ્ય

: સંશોધન પદ્ધતિ :

અહીં વ્યક્તિ અભ્યાસ પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરવામાં આવેલ છે. અહીં એકમ તરીકે પિડિલાઈટ કંપનીને લેવામાં આવી છે. તેનું ગૌણ માહિતીના આધારે આર્થિક વિશ્લેષણ કરવામાં આવશે. કંપનીના ઉદ્ભવથી માંડીને અત્યાર સુધીના ઉત્તરોત્તર વિકાસનું તાદૃશ્ય રજૂ કરવામાં આવશે. અહીં ગૌણ માહિતી પિડિલાઈટ કંપનીની વેબસાઈટ તથા તેના દ્વારા બહાર પાડવામાં આવતા વાર્ષિક અહેવાલ અને અન્ય સંબંધિત સાહિત્યમાંથી મેળવવામાં આવશે.

1. કંપનીનો ઉદ્ભવ અને વિકાસ-

પિડિલાઈટ કંપનીની સ્થાપના 1959માં થઈ હતી. તે ઔદ્યોગિક રસાયણો બનાવતી હતી. એ સમયે એડહેસિવ્સ બિન બ્રાન્ડેડ વેચાતા હતા. સૌપ્રથમ વખત ફેવિકોલ નામે ગુંદર બનાવ્યો હતો. પરંતુ ત્યારથી ફેવિકોલ જાણે ગુંદરનો પર્યાય બની ગયો. ભારતીય સુથારો જેના શપથ લે છે. (indiatimes.com) સૌપ્રથમ વખત તો ફક્ત એક પ્રોડક્ટનું જ ઉત્પાદન કરવામાં આવ્યું હતું અને નાના પાયે તેનું વેચાણ થતું હતું. પરંતુ થોડાક સમયમાં ભારતીય એડહેસિવ્સ બજારમાં ફેવિકોલે ડંકો વગાડ્યો અને તેને સફળતા મળી. એડહેસિવ્સની દુનિયામાં તેણે સફળતાપૂર્વક નામના મેળવી. ત્યારબાદ ફેવિક્વીક અને એમ-સીલ

પણ લોન્ય થઈ. જેનો શેર બજારમાં 70% ફાળો રહ્યો. જેણે પિડિલાઇટને દેશમાં અને વિદેશમાં જાણીતી એડહેસિવ્સ ઉત્પાદિત કંપની તરીકે નામના અપાવી.

2. કંપનીના સ્થાપક-

કોઈપણ કંપનીના ઉદ્ભવથી લઈને વિસ્તૃતિકરણ અને વિકાસની ટોચ સુધી પહોંચવાની સફરને જાણવા માટે તે કંપનીના ઓનરની માહિતી પણ મેળવવી જરૂરી છે. કારણ કે એ વ્યક્તિ થકી જતો કંપનીની શરૂઆત થઈ હોય છે. આ કંપનીના સ્થાપક બલવંતરાય કલ્યાણજી પારેખ છે. આપણે તેમના અગાઉના સંઘર્ષ અને કંપનીની સ્થાપના અને ત્યાર પછીના વિકાસની રૂપરેખા જોઈશું. તેઓ ગુજરાતના ભાવનગર જિલ્લાના મહુવાના વતની હતા. આગળ જતા તેમણે મુંબઈની સરકારી લો કોલેજમાં કાયદાનો અભ્યાસ કર્યો હતો. બલવંતરાય પારેખે તેમનો અભ્યાસ અધવચ્ચે છોડીને ભારત છોડી ચળવળમાં ઝંપલાવ્યું હતું. તેમણે સૌપ્રથમ પ્રિન્ટિંગ પ્રેસમાં કામ કર્યું. આ ઉપરાંત લાકડાના વેપારીની ઓફિસમાં પટાવાળા તરીકે નોકરી પણ કરી. આ સમય દરમિયાન તેઓ ઘણા ઉદ્યોગપતિઓના સંપર્કમાં આવ્યા અને એ જ સમયે તેમને જર્મન જવાની તક મળી. એ તકનો એમણે પૂરો લાભ લીધો ત્યાંથી તેઓ ઘણી ઉદ્યોગની રીતો અને યુક્તિઓ શીખીને આવ્યા. જે તેમને ભવિષ્યમાં ખૂબ ઉપયોગી થઈ. ભારતમાં Hoechstની પેઢી માટે બલવંત પારેખને કામ કરવાનો મોકો મળ્યો. ત્યારબાદ તેમણે 1954માં તેમણે મુંબઈના જેકબ સર્કલમાં પારેખ ડાયકેમ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ સાથે દુકાન શરૂ કરી. અહીં તેમણે ટેક્સટાઇલ પ્રિન્ટિંગ માટે વપરાતા પિગમેન્ટ ઈમલ્સનનું ઉત્પાદન કરવાનું શરૂ કર્યું હતું, તેમાં તેમના ભાઈ સુશીલ પારેખ પણ તેમની સાથે હતા. ત્યારબાદ 1959માં તેમણે કંપનીની સ્થાપના કરી. આ એ સમય હતો જ્યારે ઔદ્યોગિક રસાયણો બિન બ્રાન્ડેડ વેચાતા હતા. પરંતુ ફેવિકોલના આગમનથી ફેવિકોલ એ ગુંદરનો પર્યાય બની ગયો. આમ એક નાના સાહસથી જેની શરૂઆત થઈ હતી તે કંપનીએ ભારતીય બજારમાં સફળતાનો ડંકો વગાડ્યો. પરિણામે એડહેસિવ્સની દુનિયામાં ફેવિકોલે પોતાની આગવી ઓળખ ઉભી કરી.

3. કંપની વિહંગાવલોકન અને આંતરરાષ્ટ્રીય વિસ્તરણ-

1959માં ફક્ત ફેવિકોલનું જ ઉત્પાદન થતું હતું. ત્યારબાદ 1984માં કંપનીના કન્ઝ્યુમર પ્રોડક્ટ ડિવિઝનની શરૂઆત થઈ. અને 1889માં કંપની દ્વારા ફેવિકીલ, ટ્રાન્સપોર્ટ ફેબ્રિક, એકેલિક કલર્સ, અને મલ્ટી સરફેસ પેઇન્ટિંગનું પણ સમાવેશ થતો હતો. ફેવિકોલ કંપનીની પ્રીમિયર બ્રાન્ડ, FE બ્રાન્ડવેગન યર બુક 1997 દ્વારા બહાર પડેલી યાદી મુજબ ટોચની 15 ભારતીય બ્રાન્ડમાં સ્થાન ધરાવે છે.(indiatimes.com). સાથે તે ભારતની પ્રથમ વાયોલેટ પિગમેન્ટનું ઉત્પાદન કરતી કંપની બની. ફેવિકોલથી શરૂ કરીને હવે એમ સીલ, ફેવિક્વિક, ડો. હોબી, ડો.ફિક્સિટ અને ફેવિસ્ટીક, આ બધી બ્રાન્ડનો પણ સમાવેશ કંપનીમાં થતો ગયો. સિંગાપોરમાં એક સંશોધન કેન્દ્ર પણ બનાવ્યું છે. 2006થી પિડિલાઇટ કંપનીએ ભારત સિવાય વિદેશમાં પણ બિઝનેસ વધાર્યો. આ કંપનીએ દુબઈ, થાઈલેન્ડ, યુએસ, બાંગ્લાદેશ અને ઇજિપ્તમાં પણ પોતાની ફેક્ટરીઓ સ્થાપી છે અને આંતરરાષ્ટ્રીય ધોરણે પણ ખૂબ નામના મેળવી છે.

4. મુખ્ય વ્યવસ્થાપન કર્મચારી-

પિડિલાઇટ કંપનીના સ્થાપક બળવંતરાય કલ્યાણજી પારેખ હતા. જેમણે આ કંપનીની નિવ નાખી હતી અને 'કોઈ નહીં' માંથી ભારતના 'ફેવિકોલમેન' બનવા સુધીની સફર કરી હતી. આ કંપની પોતાની સફળતાનો શ્રેય તેના મહેનતુ અને મજબૂત બોર્ડ ઓફ ડિરેક્ટર્સને આપે છે. આ તમામ લોકોની આવડત, કુશળતા, અનુભવો અને કંપની પ્રત્યેની તેમની પ્રતિબદ્ધતાને કંપનીની સફળતા માટે જવાબદાર કારણોમાં ભુલી શકાય તેમ નથી. અહીં આપણે કંપનીના આવા મહત્વપૂર્ણ કાર્યકારી બોર્ડ ઓફ ડિરેક્ટર વિશે માહિતી મેળવીશું

- 1 કાર્યકારી અધ્યક્ષ- શ્રી એમ બી પારેખ 35.70m
- 2 વાઇસ ચેરમેન- શ્રી એન કે પારેખ 412.90m
- 3 વહીવટી સંચાલક- શ્રી ભરતપુરી
- 4 ઉપાધ્યક્ષ અને સંપૂર્ણ સમય નિર્દેશક- એ બી પારેખ
- 5 સંપૂર્ણ સમય નિર્દેશક- એ એન પારેખ
- 6 ડેપ્યુટી મેનેજિંગ ડિરેક્ટર- સુધાંશુ વત્સ
- 7 સ્વતંત્ર નિયામક- બંસી એસ મહેતા, સંજીવ આગા, ઉદયચંદર ખન્ના, મીરાશંકર, વિનોદકુમાર દાસારી, પિયુષ પાંડે, રાજીવ વાસુદેવ, મહેર પુદ્ગમજી.
- 8 સંપૂર્ણ- સમય નિર્દેશ- જોસેફ વર્ગીસ, સંદીપ બત્રા.

5. પુરસ્કારો અને સિદ્ધિઓ-

બળવંતરાય પારેખ ઉત્સાહ પુર્વક અથાગ પ્રયત્નો કરવામા માનતા હતા. આટલી બધી સફળતા મેળવ્યા બાદ પણ તેઓ એક ઉચ્ચ સમાજ કલ્યાણ વાદી પણ હતા. તેમણે સમાજ કલ્યાણ માટે પણ ઘણા કાર્યો કર્યા હતા. તેમણે ભાવનગરના સાયન્સ સિટી પ્રોજેક્ટ માટે રૂપિયા 20 મિલિયનનું દાન આપ્યું હતું ગુજરાતના મહુવામાં આર્ટ એન્ડ સાયન્સ કોલેજ શરૂ કરવામાં તેમણે ઘણી મદદ કરી હતી. અને ગુજરાતી સાહિત્ય પરિષદને પણ દાન આપ્યું હતું. 2009 માં બળવંત પારેખ સિમેન્ટીક્સ એન્ડ અધર હ્યુમન સાયન્સની સ્થાપના કરી હતી. 28-10-2011ના રોજ ધી ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ જનરલ સિમેન્ટિક્સે તેમને પ્રતિષ્ઠિત જે ટેલ્બોટ વિન્ચેલ પુરસ્કાર એનાયત કર્યો હતો .આ સન્માન મેળવનાર પ્રથમ એશિયન બન્યા. તેઓ ડોલર 1.36 બિલિયનની સંપત્તિ ધરાવનાર બન્યા હતા. તેઓ ફોર્બ્સ એશિયાની ઇન્ડિયા રીચ લીસ્ટમાં 45 મા ક્રમે આવેલા છે.(indiatimes.com)

6. પિડિલાઇટ કંપનીનો વાર્ષિક અહેવાલ-

Pidilite industries income statement 2020-21

No. of Mths Year Ending		12 Mar-20	12 Mar-21	% Change
Net Sales	Rs m	72,945	72,927	0.0%
Other income	Rs m	1,494	794	-46.9%

Total Revenues	Rs m	74,439	73,721	-1.0%
Gross profit	Rs m	15,208	16,770	10.3%
Depreciation	Rs m	1,699	2,007	18.1%
Interest	Rs m	336	372	10.8%
Profit before tax	Rs m	14,667	15,185	3.5%
Tax	Rs m	3,477	3,964	14.0%
Profit after Tax	Rs m	11,190	11,222	0.3
Gross profit margin	Rs m	20.8	23.0	
Effective tax rate	Rs m	23.7	26.1	
Net profit margin	Rs m	15.3	15.4	

Source : <https://pidilite.com/> annual report 2020-21)

ઉપરોક્ત કોષ્ટકમાં પિડિલાઇટ કંપનીની વર્ષ 2020-21ની આવકની માહિતી વાર્ષિક અહેવાલને આધારે આપેલી છે. કંપનીના ઉત્પાદનનું ચોખ્ખું વેચાણ બંને વર્ષમાં સરખું રહ્યું છે. તે મુજબ વર્ષ દરમિયાન કંપનીના નફામાં 10.3%નો વધારો થયો છે. ગ્રોસ પ્રોફિટ માર્જિનમાં FY20માં 20.8%ની સરખામણીએ FY21માં 23.0% ના સ્તરે ઘટાડો જોવા મળ્યો હતો. અન્ય આવકમાં 46.9% વાર્ષિક ધોરણે ઘટાડો થયો છે. વર્ષ દરમિયાન ચોખ્ખો નફો માર્જિન FY20 માં 15.3% થી FY21 માં 15.4% થયો. અવમૂલ્યન શુલ્ક અનુક્રમે 18.1% અને ફાઇનાન્સ ખર્ચમાં 10.8%નો વધારો થયો છે. વર્ષ માટે ચોખ્ખો નફો વાર્ષિક ધોરણે 0.3% વધ્યો છે.

Pidilite industries balance sheet analysis

No of mths year ending		12 mar-20*	12 mar-21*	% change
Networth	Rs m	44,447	55,675	25.3
Current liabilities	Rs m	16,147	24,347	50.8
Long-term debt	Rs m	251	124	-50.7
Total liabilities	Rs m	65,227	88,138	35.1

Current assets	Rs m	37,610	35,154	-6.5
Fixed assets	Rs m	27,618	52,985	91.9
Total assets	Rs m	65,227	88,138	35.1

Source : <https://pidilite.com/>(annual report 2020-21)

ઉપરોક્ત કોષ્ટકમા પિડિલાઇટ કંપનીનું વર્ષ 2021-22ની બેલેંશીટનું વિષ્લેષણ કરેલ છે. તે મુજબ નાણાકીય વર્ષ 2020 દરમિયાન રૂ.251 મિલિયનની સરખામણીમાં લાંબા ગાળાનું દેવું રૂ. 124 મિલિયન ઘટીને 50.7% ઘટી ગયું છે. નાણાકીય વર્ષ 21મા જવાબદારીઓ રૂ. 24 અબજ છે, જે 20માં રૂ.16 બિલિયનની હતી. જેમાં 50.8% નો વધારો જોવા મળ્યો હતો. એકંદરે, FY21 માટે કુલ અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓ FY20 દરમિયાન રૂ. 65 બિલિયનની સામે રૂ. 88 અબજ હતી, જેમાં 35%ની વૃદ્ધિ જોવા મળી હતી. વર્તમાન અસ્કયામતો 7% ઘટીને રૂ. 35 બિલિયન રહી હતી, જ્યારે ફિક્સ્ડ એસેટ્સ 92% વધીને FY21માં રૂ. 53 બિલિયન રહી હતી.

7. વિવિધ બ્રાન્ડની ઉત્પત્તિ-



પીડિલાઇટ કંપનીનો ઉદભવ ઈસ 1959માં થયો હતો. તે સૌપ્રથમ સફેદ સિન્થેટિક રેઝિંગ સોલ્યુશનનું ઉત્પાદન કરતી હતી. સૌપ્રથમ તેણે ફેવિકોલ નામની બ્રાંડથી આનું ઉત્પાદન શરૂ કર્યું. તેનો પ્રતીક હાથી હતો. 90ના દાયકામાં જેણે ટીવીમાં જાહેરાત જોઈ હોય તેમણે આ ફેવિકોલની અવિસ્મરણીય જાહેરાતો યાદ જ હશે. 1973માં ભારતમાં સૌપ્રથમ વખત આ કંપની વાયોલેટ પીગમેન્ટનું ઉત્પાદન શરૂ કર્યું હતું. 1989માં કંપનીએ ફેવિકોલ, એકેલિક કલર, ટ્રાન્સફોર્મ ફેબ્રિક અને મલ્ટી સરફેસ પેઇન્ટિંગ માર્કેટમાં પણ પ્રવેશ કર્યો હતો. ત્યારબાદ 1993માં ઈક્વિટી શેરની પ્રથમ જાહેર ઓફર કરી હતી. આ ઉપરાંત સ્ટેશનરી એડહેસીવ, સિલેન્ટ ફૂડ અને ફેબ્રિક કેર, એડહેસીવ્સ ઇન્ડસ્ટ્રીલ પીગમેન્ટ ચામડાના રસાયણો, બાંધકામ રસાયણો, ઔદ્યોગિક અને ટેક્સટાઇલ રિસર્ચ વગેરે ઉત્પાદનોનું પણ સમાવેશ કર્યો છે. આમ ફેવિકોલ

બિઝનેસ અને વોટરપ્રૂફિંગમાં પીડિલાઇટ કંપનીનો એક અધિકાર બની ગયો છે. અહીં કંપનીના મુખ્ય ઉત્પાદનોની યાદી આપેલ છે.

- ફેવિકોલ
- ફેવીસ્ટીક
- ફેવી ક્વીક
- એમસિલ
- ડો. ફિક્સ ઇટ.

8. નાણાકીય વિશ્લેષણ અને અંદાજો-

55 Key Financial Ratios					
Ratios	Numerator	Denominator	As at 31 st March 2022	As at 31 st March 2021	% change
Current Ratio	Current Assets	Current Liabilities	1.67	1.29	29.3% #
Debt-Equity Ratio	Borrowings	Total Equity	0.02	0.01	65.5% *
Debt Service Coverage Ratio	EBITDA @	Interest on borrowings	126.83	351.43	(63.9%) *
Return on Equity Ratio	Profit After Tax (PAT)	Average Total Equity	21.18%	21.60%	(1.9%)
Inventory turnover ratio	COGS \$	Average Inventory	3.91	3.30	18.6%
Trade Receivables turnover ratio	Sale of Products	Average Trade Receivable	7.70	6.90	11.5%
Trade payables turnover ratio	COGS \$	Average Trade Payables	5.59	4.40	27.1% **
Net capital turnover ratio	Sale of Products	Working Capital (Current Assets - Current Liabilities)	6.93	11.42	(39.3%) #
Net profit ratio	Profit Before Tax (PBT)	Sale of Products	19.61%	23.60%	(16.9%)
Return on Capital employed	Profit Before Interest and Tax (PBIT)	Average Capital Employed -	26.93%	28.81%	(6.5%)
Return on investment:					
Return on Mutual Fund	Income during the year	time weighted average of investments ***	4.42%	5.42%	(18.5%)
Return on Fixed Deposit			3.27%	3.05%	7.2%

source: [https://pidilite.com/annualreport\(2021-22\)](https://pidilite.com/annualreport(2021-22))

પિડિલાઇટ ઇંડસ્ટ્રીઝે માર્ચ- 2022ના રોજ તેનો વાર્ષિક અહેવાલ બહાર પાડ્યો હતો. તે મુજબ કંપનીનો કુલ વાર્ષિક ચોખ્ખો નફો 16.9% વધ્યો હતો. ઉપરોક્ત કોષ્ટકમાં તેની પુરી વિગત આપેલી છે. નફાકારકતા ગુણોત્તર-રીટન ઓન કેપિટલ એમ્પ્લોઈડ(ROCE):વર્ષ 2021 દરમિયાન 28.81% થી વર્ષ 2022 દરમિયાન ઘટીને 26.93% થયો હતો. કંપનીનો નેટ કેપીટલ ટર્નઓવર રેશિયો- વર્ષ 2021માં 11.42 હતો તે ઘટીને વર્ષ 2022માં 6.93 થયો હતો. કંપનીનો ટ્રેડ રિસિવેબલ ટર્નઓવર રેશિયો - વર્ષ 2021માં 6.90 હતો તે વર્ષ 2022માં વધીને 7.70 થયો હતો. કંપનીના શેરની વાર્ષિક કમાણી ગયા વર્ષ કરતા વધારે છે. આ દ્વારા જાણી શકાય કે કંપનીની કુલ મૂડીમાંથી પેઢીની નફો ઉત્પન્ન કરવાની ક્ષમતા કેટલી છે. આમ અહીં કંપનીની કુલ મૂડીમાંથી નફો ઉત્પન્ન કરવાની ક્ષમતામાં વધારો થયો છે. ઈક્વિટી પર વળતર(ROE)- આ કંપનીના શેરધારકોની મૂડીમાંથી નફો પેદા કરવાની પેઢીની ક્ષમતાને માપે છે.

2021માં 21.60% હતો, જે 2022માં ઘટીને 21.18% થયો હતો. આમ કંપનીના શેરધારકોની મૂડીમાંથી નફો પેદા કરવાની ક્ષમતામાં થોડો ઘટાડો થયો છે. અસકયામતો પર વળતર(ROA)- આ દ્વારા જાણી શકાય કે કંપની નફો કરવા માટે પોતાની કેટલી સંપત્તિઓ અસરકારક રીતે ઉપયોગ કરે છે. 2021માં 1.29% હતો. જે 2022માં વધીને 1.67% થયો હતો. અહીં કંપની દ્વારા નફો ઉત્પન્ન કરવા અસકયામતોના ઉપયોગમાં વધારો થયો છે. પિડિલાઈટ કંપનીના હાલના શેરનો ભાવ ₹2,347.2 છે. છેલ્લા એક વર્ષમાં શેરના ભાવમાં ₹62.8 એટલે કે 2.8% નો વધારો થયો છે. પિડિલાઈટ કંપનીની આવક 2022માં 85,705 મિલિયન હતી. જે ગત વર્ષ ₹73,721 મિલિયનની સરખામણીમાં 16.3% વધી હતી. આમ પિડિલાઈટ કંપનીનો 2022નો ચોખ્ખો નફો ₹12,686 મિલિયન હતો. જે 2021ના ₹1122 મિલિયનની સરખામણીમાં 13.1% વધારે હતો.

કંપનીની તરલતા જાણવા માટે તેના રોકડ પ્રવાહ અને નાણાકીય નિવેદન સૌથી ઉપયોગી સાધનો છે. આ નિવેદનમાંના ગુણોત્તર અને પરિણામો કંપનીના નાણાકીય દ્રશ્યને રજૂ કરે છે. પિડિલાઈટ કંપનીનું નાણાકીય નિવેદન રજૂ કરે છે કે 2021માં કામગીરીમાં 13,921 રોકડ પ્રવાહનું પ્રમાણ ઘટીને 2022માં 7656 મિલિયન થયું હતું જે રોકડ પ્રવાહમાં ઘટાડો થયું હોવાનું જણાવે છે. જ્યારે રોકાણમાં 2021માં રૂપિયા 3,262 મિલિયનની સરખામણીમાં 2022માં 16,879 મિલિયનનો વધારો થયો હતો. નાણાકીય પ્રવૃત્તિમાં રોકડ પ્રવાહ 2021માં રૂપિયા 4,328 મિલિયન હતો. જે ઘટીને 2022માં 762 મિલિયન થયો હતો. ચોખ્ખો નફો માર્જિન 2021 માં 23.60% હતો જે ઘટીને 2022માં 19.61% થયો હતો. ડેબ્ટ ઈક્વિટી રેશિયો 2021 માં 0.1ની સરખામણીએ 2022 માં 0.02 રહ્યો હતો. આમ કહી શકાય કે છેલ્લા એક વર્ષમાં કંપનીનો નફો, રોકડ પ્રવાહ વગેરેમાં ઘટાડો થયો હતો. કંપનીએ આ બાબતે ધ્યાન દઈ તાકીદે પગલાં લેવા જોઈએ.

9. જોખમો અને ચિંતાઓ-

પિડિલાઈટ કંપનીની નબળી બાજુઓ- અહીં મોટાભાગની આવક ફેવિકોલ અને એમ-સીલ દ્વારા પ્રાપ્ત થાય છે. જેથી અન્ય બ્રાન્ડના વિકાસમાં અને તેની પાછળ થતા રોકાણમાં ઘટાડો થાય છે. બજારમાં ભારે સ્પર્ધા હોવાથી તેણે પોતાનું સ્થાન જાળવી રાખવું જરૂરી છે. આ ઉપરાંત તેણે બદલાતા ટ્રેન્ડને પણ ધ્યાનમાં રાખવું જરૂરી છે.

10. પિડિલાઈટનું ભવિષ્ય-

આજે જ્યારે વિશ્વમાં ડિજિટલ માર્કેટિંગનું મહત્વ વધી રહ્યું છે ત્યારે આ કંપની દ્વારા પણ જો એ તરફ વધુ ધ્યાન કેન્દ્રિત થાય તો તેનો વ્યવસાય આંતર રાષ્ટ્રીય સ્તરે વિકાસ પામી શકે છે. કોઈપણ વ્યક્તિ કે પછી કંપની હોય તેની સફળતા માટે ઘણા બધા પ્રયત્નો અને નિષ્ફળતાઓનો સામનો કરીને અને હાર માન્યા વગર અથાક પ્રયત્ન કરીને એ સફળતા મેળવાતી હોય છે. એ જ રીતે પીડિલાઈટ કંપનીની સ્થાપના કર્યા બાદ બહુવંતરાય પારેખને પણ ઘણી બધી નિષ્ફળતાઓનો સામનો કરવો પડ્યો હતો. તેમણે આ કંપનીને ખૂબ જ નાના પાયે શરૂઆત કરી હતી. એ સમયે તેમનું જીવન નિર્વાહનો એ આધાર હતો આ .

.દિવસો દરમિયાન બળવંતરાય તેમની પત્ની સાથે એક મિત્રના વેરહાઉસમાં રહેતા હતા તેઓએ પટાવાળાની પણ નોકરી કરેલી છે. તેઓ હંમેશા નવી તકની શોધમાં રહેતા હતા. તેમણે પોતાના સંપર્કો અન્ય ઉદ્યોગપતિઓ સાથે વિકસાવ્યા અને દરેકમાંથી એ કંઈક ને કંઈક નવું શીખતા. તેમણે આયાત અને નિકાસની વસ્તુઓની સૂચિ તૈયાર કરવાનું શરૂ કરી .તેમના આ પ્રયત્નોને લીધે જ એક ઉદ્યોગપતિની સહાયથી તેમને જર્મન જવાની તક મળે છે. બળવંતરાય તકને હંમેશા ઝડપી લેતા હતા. તે તુરંત જ વિદેશ પ્રવાસ માટે નીકળી ગયા. પોતાના એ પ્રવાસ દરમિયાન પણ તેમણે બિઝનેસ અને લોકો પાસેથી નવીન શીખવાનું શરૂ રાખ્યું. ત્યાંથી તેઓ ઘણી બધી બિઝનેસની ટીપ્સ અને ટ્રિક્સ શીખીને આવ્યા. જેનો ઉપયોગ તેમણે ભારત પરત આવી પોતાની કંપનીને આગળ વધારવામાં કર્યો. આમ ઘણી બધી મહેનત, વિશ્વાસ અને સતત શીખતા રહેવાની વૃત્તિને લીધે બળવંતરાય કંપની માટે આ વિશાળ પ્લેટફોર્મની રચના કરી.

: નિષ્કર્ષ અને તારણ :

પિડિલાઇટે ઘણા સંઘર્ષોનો સામનો કર્યો હોવા છતાં માર્કેટમાં પોતાનું આગવું સ્થાન પ્રાપ્ત કર્યું છે અને તે જાળવી રાખ્યું છે. તેણે જે લોકપ્રિય જાહેરાતો દ્વારા વિશાળ શ્રેણીના લોકોને આકર્ષિત કર્યા છે તે તેની ઉત્તમ માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાનું ઉદાહરણ છે. તે સંશોધન, વિકાસ અને નવીનતા તરફ પણ પોતાનું લક્ષ્ય સેવે છે જે તેના ઉજ્જવળ ભવિષ્યનું સુચન કરે છે. આ સાથે પિડિલાઇટ પોતાની અન્ય નવી બ્રાન્ડ પણ વિકસાવી રહ્યું છે. જે તેને સ્પર્ધામાં ટકાવી રાખે છે. આમ સાબિત થાય છે કે વ્યવસાય જગતમાં તે કેવી રીતે સ્પર્ધાત્મક રહ્યું છે તેવી જ રીતે, તેની પાસે ડિજિટલ એડવર્ટાઇઝિંગ સ્પેસમાં પણ શ્રેષ્ઠ બનવાની ક્ષમતા છે. ઉપરોક્ત અભ્યાસ મુજબ કહી શકાય કે કંપની નાણાકીય રીતે મજબૂત છે. છેલ્લા એક વર્ષમાં તેની નફાકારકતામાં ઘટાડો થયો છે, પરંતુ જેમ વિશાળ દરિયામાંથી એક લોટો પાણી કાઢતા કઈ ઓછું ન થાય તેમ પોતાની કુશળ મેનેજમેન્ટ, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ હોલ્ડિંગ અને ભાવી દ્રષ્ટિકોણથી કંપની ફરી આગળ વધી જશે.

: સંદર્ભ સૂચિ :

Shastri, A. (2021). In Depth Marketing Strategy of Pidilite: A Case Study. Retrieved from

<http://iide.co>

Shastri, A. (2022). Marketing Strategy of Pidilite- Complete behavior. Retrieved from

<http://iide.co>

Tiwari, A. (2021). The Story of India's Fevicol Man, Balvant Parekh.

<https://pidilite.com/>