

-// પરિપત્ર // -

ગુજરાત પાણી પુરવઠા અને ગટર વ્યવસ્થા બોર્ડ,  
સેક્ટર-૧૬, ગાંધીનગર પરિપત્ર જા. નં. ટીસી/૩૩૬  
જાહેર નંબર/જોર-૨૦ તારીખ-૧૪-૨-૮૯

ગુજરાત પાણી પુરવઠા અને ગટર વ્યવસ્થા બોર્ડ ઢેચ બાલ

ગાંધીનગરમાં ૨૫૦ માણસોની વસ્તી ધીઠ એક ઢેચપ આપવાનું ધોરણ છે જ્યારે નો સોરઠી  
ગામમાં પ્રથમ વખતની વસ્તી ધીઠ એક તથા ત્યાર પછીના દરેક ૫૦૦ કે તેના ભાગ  
અર્થે એક વધારાનો ઢેચપ કરી આપવાનું ધોરણ છે. આ ધોરણસર ઓછી વસ્તી  
વાળા ફળીયા, પીવાના માણીની સગવડથી વંચિત હોવાય છે એવી સજુઆતને અનુલભ્ય  
કામથી પુર્વક વિચારવાને અને એવું નક્કી કરવામા આવે છે કે જે જાતાલુકાના ગામો  
ફળીયા એકબીજાની લગભગ ૧કી.મી. દુર હોય ત્યાં ઓછામાં ઓછી ૧૦૦

માણસોની વસ્તી હોય ત્યાં ઉપરોક્ત ધોરણ ઢેચપ આપવા સુચના આપવામા આવે છે.

સેક્ટર નં.	16
પાણી પુરવઠા	
ગટર વ્યવસ્થા	
જાહેર નંબર	જોર-૨૦
તારીખ	૧૪-૨-૮૯
અધિકારી	સહાય સચિવ

(કિ.ક. માકડ)  
સહાય સચિવ

- મુખ્ય ઇજનેરશ્રી, જોન-૧, ગાંધીનગર.
- મુખ્ય ઇજનેરશ્રી, યાંત્રિક, ગાંધીનગર.
- અધિકારક ઇજનેરશ્રી, જાહેર આરોગ્ય યાંત્રિકવર્તુળ, અમદાવાદ
- અધિકારક ઇજનેરશ્રી, જાહેર આરોગ્ય વર્તુળ, સુરત.
- કાર્યપાલક ઇજનેરશ્રી, જા.આ.બાંધકામ વિભાગ, વલસાડ
- કાર્યપાલક ઇજનેરશ્રી, જાહેર આરોગ્ય યાંત્રિક વિભાગ, સુરત.
- નાલક કાર્યપાલક ઇજનેરશ્રી, જા.આ.યાંત્રિક સુખકારી પેટા વિભાગ, વલસાડ
- માસ્ટર હાલક સારું.

જા.આ.બાંધકામ/હેડપંપ/પરિપત્ર/ ૩૨૨  
વતરાર્થે ૩૧/૧/૮૯

નકલ રવાના કરવા, કા.ઈ.શ્રી, જાહેર આરોગ્ય યાંત્રિક વિભાગ, અમદાવાદ/  
પાલનપુરા ગરેમાણા/રિતવનગર જે તા.જા.ગાંધી

૨૦/૨  
સહાય સચિવ

અધિકારક ઇજનેર  
જાહેર આરોગ્ય યાંત્રિક વર્તુળ  
પુણવતી પુ. અને ગટર વ્યવસ્થા  
અમદાવાદ.

100

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

In the second section, the author details the various methods used to collect and analyze the data. This includes both manual and automated processes. The goal is to ensure that the information is both reliable and up-to-date.

The third part of the document focuses on the results of the analysis. It shows that there has been a significant increase in sales over the period covered. This is attributed to several factors, including improved marketing strategies and better customer service.

Finally, the document concludes with a series of recommendations for future actions. These include continuing to invest in marketing, improving operational efficiency, and maintaining the high standards of data accuracy that have been established.