

आई एस एन 0970-0000



लघु उद्योग समाचार LAGHU UDYOG SAMACHAR

ISSN 0970-7999

MSME
MICRO, SMALL & MEDIUM ENTERPRISES
सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम

नवम्बर/November, 2010

मूल्य: 20 रुपये / Price: Rs. 20

MSME EXPO 2010



Guidelines
**Micro and Small Enterprises-
Cluster Development Programme**





Shri Madhav Lal, AS&DC (MSME), Government of India lighting the lamp on the inaugural occasion of the MSME Expo - 2010. Other dignitaries are Shri Dinsha Patel, Minister of State (I/C), Ministry of MSME and Shri Uday Kumar Varma, Secretary (MSME), Government of India.



Techmart India 2010 was inaugurated by Shri Dinsha J. Patel, Hon`ble Minister, MSME (Independent Charge) in the presence of Shri Uday Kumar Varma, Secretary, Ministry of MSME, Dr H.P.Kumar, CMD, NSIC, Shri Madhav Lal, AS&DC (MSME), Government of India



सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों का जर्नल

लघु उद्योग

समाचार

LAGHU UDYOG

A Monthly Journal for Micro, Small & Medium Enterprises **SAMACHAR**

विकास आयुक्त (एमएसएमई)
सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम मंत्रालय
भारत सरकार का प्रकाशन

A Publication of Development Commissioner (MSME)
Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises
Government of India

वर्ष 36 अंक 4

Volume XXXVI No. 4

मूल्य : 20 रुपये

Price : Rs. 20

नवम्बर, 2010

November, 2010

Editorial Advisory Board

Chairman : Madhav Lal

Additional Secretary &
Development Commissioner (MSME)

Vice Chairman : M.P. Singh

Economic Advisor

Members

Praveen Mahto

Additional Economic Advisor

Debashish Bandyopadhyay

Director (IC & CD)

P.P. Muralidharan

Deputy Secretary (Ministry of MSME)

Harish Anand

Director (Publicity)

Harendra Pratap

Editor

अनुदेश

प्रकाशन के लिए सामग्री डबल स्पेस में स्वच्छ टाइप की हुई तीन प्रतियों में होनी चाहिए। समारोह, घटना आदि के सम्पन्न होने के पश्चात रिपोर्ट तुरन्त ही भेज देनी चाहिए। आलेख/रिपोर्ट के साथ यथासंभव फोटोग्राफ भी भेजे जाने चाहिए, जिनमें चित्र को पत्र के साथ जैमक्लिप लगाकर भेजना चाहिए। फोटोग्राफ में अधिक ध्यान घटना या उत्पाद विशेष आदि पर दिया जाना चाहिए न कि व्यक्ति विशेष पर।

सूचनाओं के सही और विश्वसनीय प्रकाशन में यथासंभव सावधानी बरती गई है। फिर भी किसी भूल, गलती, त्रुटि या विलोपन के लिए लघु उद्योग समाचार पत्रिका का कोई उत्तरदायित्व नहीं है। लघु उद्योग समाचार जर्नल में प्रकाशित समाचारों, तस्वीरों तथा दृष्टिकोणों से सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम मंत्रालय तथा सरकार की सहमति होना आवश्यक नहीं है।

Instructions

The material for publication should be sent, in triplicate, neatly typed in double space. The reports on functions or events should be sent immediately after its conclusion. Articles/Reports should be accompanied by photographs with captions pasted upon reverse. The photographs should be placed in between the thick paper, gem clipped and attached to the forwarding letter. Photographs should be focussed more on the events or products than personalities.

All efforts have been made to ensure that the information published is correct and reliable. However the *Laghu Udyog Samachar* journal holds no responsibility for any inadvertent error, commission or omission. Opinions, photographs and views published in *Laghu Udyog Samachar* journal do not necessarily reflect the views of *Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises* or *Government*.

Editorial Team

M.P. Singh

Editor-in-Chief

Harish Anand
Senior Editor

Harendra Pratap
Editor

Editorial Office : Advertising & Publicity Division, Office of the Development Commissioner (MSME), Nirman Bhavan, New Delhi-110108, Phone & Fax : 011-23062219

Published by : Development Commissioner (MSME), Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, Government of India, Nirman Bhavan, New Delhi-110108

www.dcmsme.gov.in

COVER STORY

- Guidelines: Micro and Small Enterprises - Cluster Development Programme 3

SPECIAL REPORT

- MSME Expo-2010 A Platform For MSMEs to Showcase their Products 23
- Khadi Pavilion Inaugurated 24
- NSIC Displays Employment Oriented Technologies at Techmart India 2010 25

NEWS 27**लेख**35**अपना हाथ जगन्नाथ**

- कैसे लगार्ये अपना उद्योग38

लघु उद्योग समाचार

मासिक पत्रिका 'लघु उद्योग समाचार' के सामान्य अंक की एक प्रति का मूल्य 15 रुपए और विशेषांक का मूल्य 20 रुपए है, जबकि वार्षिक मूल्य 200 रुपए है। वार्षिक शुल्क बैंक ड्राफ्ट के रूप में सीधे **प्रकाशन नियंत्रक, भारत सरकार, प्रकाशन विभाग, सिविल लाइंस, नई दिल्ली-110054** को भेजा जा सकता है। पत्रिका नकद भुगतान पर प्रकाशन नियंत्रक कार्यालय के विभिन्न बिक्री केंद्रों से भी खरीदी जा सकती है।

पाठकों-लेखकों से अनुरोध है कि इस मासिक को सफल बनाने में सक्रिय रूप से भागीदारी निभाएं और इसे लक्षित समूह के लिए अधिक से अधिक उपयोगी बनाने के लिए अपने बहुमूल्य सुझाव इस पते पर भेजें :-

हरीश आनन्द, वरिष्ठ संपादक/हरेन्द्र प्रताप, संपादक

लघु उद्योग समाचार

विकास आयुक्त (एम.एस.एम.ई) कार्यालय

भूतल (प्रवेश द्वार 4 व 5 के बीच)

निर्माण भवन, नई दिल्ली-110 108

दूरभाष संख्या : 011-23062219 फ़ैक्स : 011-23062219

वेबसाइट : www.dcsmse.gov.in

Udyami Helpline : 1800-180-MSME or 1800-180-6763

GUIDELINES MICRO AND SMALL ENTERPRISES - CLUSTER DEVELOPMENT PROGRAMME

BACKGROUND

1. The Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises (MSME), Government of India (GoI) has adopted the cluster development approach as a key strategy for enhancing the productivity and competitiveness as well as capacity building of Micro & Small Enterprises (MSEs) and their collectives in the country. A cluster is a group of enterprises located within an identifiable and as far as practicable, contiguous area and producing same/similar products/services. The essential characteristics of enterprises in a cluster are:
 - (a) Similarity or complementarity in the methods of production, quality control and testing, energy consumption, pollution control, etc
 - (b) Similar level of technology and marketing strategies/practices
 - (c) Channels for communication among the members of the cluster
 - (d) Common challenges and opportunities.
2. In October 2007, the erstwhile cluster development scheme 'Small Industries Cluster Development Programme (SICDP)' was renamed as 'Micro & Small Enterprises-Cluster Development Programme (MSE-CDP)'. It was also decided that the 'Integrated Infrastructural Development (IID) Scheme shall be subsumed in MSE-CDP for providing developed sites for new enterprises and upgradation of existing industrial infrastructure. A comprehensive MSE-CDP is being administered by the office of the Development Commissioner (MSME), Ministry of MSME.
3. These guidelines for the Micro and Small Enterprises-Cluster Development Programme (MSE-CDP) are issued in supersession of the previous guidelines relating to SICDP and IID schemes and encompass, *inter-alia*, the procedure and funding pattern for admissible activities, namely:
 - (i) **Diagnostic Study Reports:** To map the business processes in the cluster and propose remedial measures, with a validated action plan.
 - (ii) **Soft Interventions:** Technical assistance, capacity building, exposure visits, market development, trust building, etc. for the cluster units.
 - (iii) **Detailed Project Report:** To prepare a technical feasible and financially viable project report for setting up of a common facility center for cluster of MSE units and/or infrastructure development project for new industrial estate/area or for upgradation of infrastructure in existing industrial estate/area/cluster.
 - (iv) **Hard Intervention/Common Facility Centres (CFCs):** Creation of tangible 'assets' like Testing Facility, Design Centre, Production Centre, Effluent Treatment Plant, Training Centre, R&D Centre, Raw Material Bank/Sales Depot, Product Display Centre, Information Centre, any other need based facility.
 - (v) **Infrastructure Development:** Development of land, provision of water supply, drainage, power distribution, non-conventional sources of Energy for common captive use, construction of roads, common facilities such as First Aid Centre, Canteen, other need based infrastructural facilities in new industrial (multi-product) areas/estates or existing industrial areas/estates/clusters.

The projects sanctioned under erstwhile SICDP (renamed MSE-CDP) and Integrated Infrastructural Development (IID) schemes will also be eligible for financial support issued under the scheme as per earlier approvals.

4. Objectives of the Scheme

- (i) To support the sustainability and growth of MSEs by addressing common issues such as improvement of technology, skills and quality, market access, access to capital, etc.
- (ii) To build capacity of MSEs for common supportive action through formation of self help groups, consortia, upgradation of associations, etc.
- (iii) To create/upgrade infrastructural facilities in the new/existing industrial areas/clusters of MSEs.
- (iv) To set up common facility centres (for testing, training centre, raw material depot, effluent treatment, complementing production processes, etc).

5. Strategy and Approach

Given the diverse nature of the MSEs in terms of both geographical location and sectoral composition, the MSE-CDP scheme aims at addressing the needs of the industries, through well defined clusters and geographical areas. This will enable achieving the economies of scale in terms of deployment of resources as well as focusing on the specific needs of similar industries. The capacity building of associations, setting up of special purpose vehicles (SPVs), consortia, etc. which are integral part of the scheme would enable the MSEs to leverage their resources and also to have better access to public resources, linkages to credit and enhance their marketing competitiveness.

6. Diagnostic Study

The first and foremost activity in the cluster development process is to conduct a diagnostic study. The objective of conducting diagnostic study in a cluster is to map all the business processes of the cluster units viz. manufacturing processes, technology, marketing, quality control, testing, purchase, outsourcing, etc to find out its strengths, weaknesses, threats and opportunities (SWOT), problems and impediments, suggestions and a well-drawn action plan for enhancing competitiveness of the units of the cluster and to position the cluster on a self sustaining trajectory of growth. Diagnostic Study Report (DSR) is very important document and the study should be conducted with special attention. The Study should focus on enhanced competitiveness, technology improvement, adoption of best manufacturing practices, marketing of products, employment generation, etc. There has to be direct linkages between the problems highlighted in the report and the measures suggested for improvement.

- (a) The DSR should preferably be prepared by the end users and other agencies should only facilitate in preparation of reports. In case the DSR is prepared by other expert agencies other than end users, these reports must be thoroughly discussed with and vetted by the end users and concerned State Government. Such agencies should have relevant expertise in cluster development.
- (b) Specific needs of the cluster regarding IPRs, Technology Upgradation, Information and Communication Technologies (ICT), Enterprise Resource Planning (ERP), energy efficiency, lean manufacturing, technology benchmarking (international/national), market potential assessment, skill up-gradation/certification system, design development, comparative study with other clusters, twinning of clusters, need to improve safety, health, business literacy, welfare of workforce by the enterprises and their common bodies, social upliftment, etc. should be examined and included in the DSR.
- (c) Govt grant of maximum Rs 2.50 lakh will be provided for preparation of DSR for one cluster. For the field organizations of the Ministry of MSME, this financial support will be Rs 1.00 lakh. The

cost includes the expenses towards visits to cluster, compilation of data, validation of action plan, hiring of consultant, special studies (if required), printing & stationery, etc. 50% of the amount sanctioned will be released after the approval. Balance 50% will be released only after acceptance of report.

- (d) DSR for one cluster should be prepared within a period of 3 months, unless extended with the approval of Development Commissioner (MSME).

7. Soft Interventions

Soft activities under the programme would consist of activities which lead to creation of general awareness, counseling, motivation and trust building, exposure visits, market development including exports, participation in seminars, workshops and training programmes on technology upgradation, etc. These interventions bring about general attitudinal changes necessary to initiate improvement in the existing style of working of the MSEs in the cluster. It is necessary to prepare a Diagnostic Study Report (DSR) including validated action plan, performance indicators/milestones to evaluate the project, before undertaking Soft Interventions. Activities are undertaken as per approved action plan included in DSR.

- (a) The critical mass in a cluster for effectively realising the demonstrative impact of soft interventions should be maximum but not less than 25 units participating in the cluster development activities. However, for difficult and backward regions and for special entrepreneur groups having a sizeable presence of Women/SC/ ST/Minorities, the critical mass could be 20.
- (b) Maximum limit for project cost would be Rs 25.00 lakh per cluster. Indicative details of activities are given in Annex-1. Gol grant for the soft interventions will be 75% of the sanctioned amount of the project cost. For NE & Hill States, Clusters with more than 50% a) micro/ village, b) women owned, c) SC/ST units, the Gol grant will be 90%. The cost of project will be moderated as per size/turnover of the cluster.
- (c) The share of the cluster beneficiaries should be as high as possible but not less than 10 per cent of the total cost of Soft Interventions. State Government/other stakeholders contribution will be considered as gap funding.
- (d) Funds will be released after getting commitment from the State Government/Implementing Agencies that required share of the cost of interventions in the cluster is contributed by the cluster actors and other institutions/stakeholders. Funds will be released in two/three installments depending upon the implementation plan, requirements of funds.
- (e) The duration of soft interventions will be maximum 18 months, unless extended with the approval of Steering Committee.

8. Detailed Project Report (DPR)

A Gol grant of maximum Rs 5.00 lakh will be provided for preparation of a technical feasible and financially viable Project Report for setting up of a common facility centre for cluster of MSE units and/or infrastructure development Project for new industrial estate/area or for upgradation of existing infrastructure in existing industrial estate/ area/cluster. 50% of the amount sanctioned will be released after the approval. Balance 50% will be released only after acceptance of report.

- (a) The DPR should include financial analysis like internal rate of return, break-even point, debt-service coverage ratio, sensitivity analysis, etc., using basic templates such as projected profit & loss account, projected balance sheet etc. The indicative format for preparation of DPR is given at Annex-2.

- (b) DPR should be appraised by a bank (if bank financing is involved)/independent Technical Consultancy Organization/SIDBI.

9. Hard Interventions (Setting up of CFCs)

Hard Interventions under the programme will consist of creation of tangible "assets" as Common Facility Centres (CFCs) like Common Production/Processing Centre (for balancing/correcting/improving production line that cannot be undertaken by individual units), Design Centres, Testing Facilities, Training Centre, R&D Centres, Effluent Treatment Plant, Marketing Display/Selling Centre, Common Logistics Centre, Common Raw Material Bank/Sales Depot, etc.

- (a) The GoI grant will be restricted to 70% of the cost of project of maximum Rs 15.00 crore. GoI grant will be 90% for CFCs in NE & Hill States, Clusters with more than 50% a) micro/village, b) women owned, c) SC/ST units. The cost of project includes cost of Land (subject to max. of 25% of Project Cost), building, pre-operative expenses, preliminary expenses, machinery & equipment, miscellaneous fixed assets, support infrastructure such as water supply, electricity and margin money for working capital.
- (b) The entire cost of land and building for CFC shall be met by SPV/State Government concerned. In case existing land and building is provided by stakeholders, the cost of land and building will be decided on the basis of valuation report prepared by an approved agency of Central/State Govt. Departments/FIs/Public Sector Banks. Cost of land and building may be taken towards contribution for the project. CFC can be set up in leased premises. However, the lease should be legally tenable and for a fairly long duration (say 15 years).
- (c) It is necessary to form an SPV prior to setting up of and running the proposed CFC. An SPV is a clear legal entity (Cooperative Society, Registered Society, Trust or a Company) with evidence of prior experience of positive collaboration among its members. The SPV should have a character of inclusiveness wherein provision for enrolling new members to enable prospective entrepreneurs in the cluster to utilise the facility should be provided. In addition to the contributing members of the SPV, the organizers should obtain written commitments from 'users' of the proposed facilities so that its benefits can be further enlarged. Bylaws of SPV should have provisions for CDE/CDA and one State Govt. official as members of the SPV.
- (d) There should be a minimum of 20 MSE cluster units serving as members of the Special Purpose Vehicle (SPV). There is no ceiling on the maximum number of members. In special cases, where considerations of investments, technology or small size of the cluster warrant lesser number of units, a minimum of 10 MSE units may be considered for the SPV.
- (e) The share of the cluster beneficiaries should be as high as possible but not less than 10 per cent of the total cost of CFC. State Government contribution will be considered as gap funding. All the participating units should be independent in terms of their financial stakes and management. No single unit will hold more than 10 per cent in the equity capital (or equivalent capital contribution) of the SPV.
- (f) Large mother manufacturing firms (whether in the public or private sector), other major buyers of the cluster MSE products, commercial machinery suppliers, raw material suppliers and business development service (BDS) providers will be eligible to contribute up to 49 per cent for SPV, provided management of SPV remains clearly with the intended beneficiary SPV. The SPV may also raise loans from banks to take care of any shortfall, expansion, etc. on the condition that the plant and machinery in the CFC purchased with Government assistance will not be hypothecated and the first right thereto will rest with the Government.

- (g) Contribution by the SPV/State Government or the beneficiaries' share should be made upfront. Necessary infrastructure like land, building, water and power supply, etc must be in place or substantial progress should have been made in this regard before GoI assistance is released. Where bank finance is involved, written commitment of the bank concerned to release proportionate funds will also be necessary before release of GoI assistance.
- (h) The CFC may be utilized by the SPV members and as also others in the cluster.
- (i) The CFC should be operationalised within two years from the date of final approval, unless extended with the approval of Steering Committee.
- (j) Escalation in the cost of project above the sanctioned amount, due to any reason, will be borne by the SPV/State Government. The Central Government shall not accept any financial liability arising out of operation of any CFC.
- (k) User charges for services of CFC shall be close to prevailing market prices, as decided by the Governing Council of the SPV. The SPV members may be given reasonable preference in user charges.
- (l) The CFC with cost higher than Rs 15.00 crore may also be considered under MSE-CDP. However, the GoI grant will be calculated with project cost ceiling of Rs 15.00 crore.
- (m) Funds will be released in two/three instalments (after final approval) depending upon the implementation plan, requirements of funds.
- (n) A Tripartite Agreement among the GoI, the State Government concerned and the SPV shall be signed for CFC projects. The format of the agreement is given at Annex-3.
- (o) Exhibition Centres by Associations of Women Entrepreneurs: The GoI assistance shall also be available to Associations of Women Entrepreneurs for establishing exhibition centres at central places for display and sale of products of women owned micro & small enterprises @ 40% of the project cost. The GoI contribution will be towards furnishings, furniture, fittings, items of permanent display, miscellaneous assets like generators, etc.

10. Infrastructure Development

Infrastructure Development projects under the scheme will consist of projects for infrastructural facilities like power distribution network, water, telecommunication, drainage and pollution control facilities, roads, banks, raw materials, storage and marketing outlets, common service facilities and technological backup services for MSEs in the new/existing industrial estates/areas.

- (a) The location of the Projects should be close to district / block / taluka headquarters or any other development projects with access to the following basic facilities :
 - (i) Proximity to railway stations / state highways to facilitate transport of raw material to, and finished material from the Project;
 - (ii) Availability of water supply and adequate source of power supply. The power position should be reflected in the detailed Project Report;
 - (iii) Telecommunication facilities;
 - (iv) The location selected should not create any ecological imbalance by disturbing environment; and
 - (v) The workers in the Project should not be made to travel for more than 8-10 kilometers from their dwelling places.

- (b) The Gol grant will be restricted to 60% of the cost of project of Rs 10.00 crore. Gol grant will be 80% for projects in NE & Hill States, industrial areas/estates with more than 50% a) micro, b) women owned, c) SC/ST units. Details of components for new site development are given at Annex-4. For existing clusters, upgradation proposals will be based on actual requirements.
- (c) The State/UT Governments will provide suitable land for the Projects. In estimated cost to set up a project under Infrastructure Development projects of Rs.10.00 crore (excluding cost of land), Central Government will provide grant-in-aid. The remaining amount may be loan from SIDBI/Banks/Financial Institutions or equity from State/UT Government. The State/UT Governments will meet the cost in excess of Rs.10.00 crore or any escalation in cost.
- (d) The Project should be completed within two years from the date of final approval, unless extended with the approval of Steering Committee.
- (e) Second/subsequent project in a district will be considered only if the sites developed in the earlier project(s) have been allotted.
- (f) Funds will be released on reimbursement basis or on matching share basis (Implementing Agency will deposit its share in the dedicated bank account in the name of project and submit a bank certificate). 1st instalment may be limited to Rs. 2 crore only.
- (g) State/UT Governments may constitute State Level Committees to coordinate and monitor the progress of implementation of the Projects, with representatives from O/o DC (MSME), SIDBI, Lead Bank, etc.
- (h) Other Conditions:
- (i) Construction of sheds/structures shall not be taken up under the scheme. Sheds/structures will be built by the entrepreneurs according to their needs.
 - ii) Suitable land endowed with infrastructural facilities like water, electricity, communication and nearness to '*mandis*' should be selected.
 - iii) There should be forward and backward linkages between agriculture and industry. Efforts should be made to use local resources-both men and material.
 - iv) Any change in the layout plan should be got approved by DC (MSME).

11. Implementation Agencies

| Activity | Implementing Agency |
|---|--|
| Diagnostic study Soft Interventions Setting up of CFC | <ul style="list-style-type: none"> • Offices of the Ministry of MSME • Offices of State Governments • National and international institutions engaged in development of the MSE sector • Any other institution/agency approved by the Ministry of MSME |
| Infrastructure Development Projects | State/UT Governments through an appropriate state government agency with a good track record in implementing such projects |

12. Project Approval

The proposals under the scheme will be considered for approval by the Steering Committee of the MSE-CDP. Constitution of the Steering Committee will be:

- (i) Secretary (MSME) - Chairman
- (ii) Additional Secretary & Development Commissioner (MSME)
- (iii) Additional Secretary & Financial Adviser
- (iv) Adviser (VSE), Planning Commission
- (v) Joint Secretary, Ministry of MSME
- (vi) Representative of SIDBI
- (vii) ADC/JDC/Director - incharge of the scheme – Member-Secretary
- (viii) Representative(s) of concerned Industry Association(s)
- (ix) Special invitees (financial institutions, programme management service provider, representatives of appraisal agency etc.)

12.1 Proposals for DSR, DPR and Soft Interventions will be approved in one stage only.

12.2 Hard interventions (CFC) and infrastructure development projects will be approved in two stages: In-Principle Approval and Final Approval.

12.2.1 **In-Principle Approval:** All the proposals should be sent to the office of DC (MSME) through concerned state government. However, institutions of the Ministry of MSME may send proposals for soft interventions/DSR/DPR directly to the Office of DC (MSME). In case of infrastructure development projects/DPR thereof, State government will submit the proposal to the office of DC (MSME). Office of DC(MSME) may take assistance of Project Management Service Providers (PMS) for examining of the proposals before considering them for approval. In-Principle Approval shall be valid for a period of 6 months, and before that it is expected that the project would be ready for Final Approval. In case, final proposal is not received in 6 months, it will automatically lapse, unless it is specifically extended by the steering committee.

12.2.2 **Final Approval:** The projects which have been accorded In-Principle Approval, shall be accorded final approval on fulfilment of following conditions:

- (i) Common Facility Center (CFC)
 - (a) Formation of SPV and Trust building. Role and functions of the SPV should be defined.
 - (b) Land procured and registered in the name of SPV
 - (c) Submission of appraised Detailed Project Report (DPR).
 - (d) Details of the share holding of the SPV
 - (e) Project Specific account in Schedule A bank

- (ii) Infrastructure Development Projects
 - (a) Submission of appraised DPR with approved layout plan.
 - (b) Confirmation of availability of suitable land of the requisite size endowed with infrastructural facilities like water, electricity, communication etc. The land should be in possession in the name of the Implementing Agency (IA) with Clear Title and complying with Zoning regulations and non-agricultural conversion etc
 - (c) Constitution of State Level Committee to coordinate and monitor the progress of implementation of the Projects

13. Programme Management Service Providers (PMS)

Considering the unorganized and micro / small scale nature of enterprises and the need for very extensive project development efforts, especially for industrially backward regions, office of the Development Commissioner (MSME) with the approval of the Steering Committee, may appoint competent Programme Management Service Providers (PMS) for facilitating formation of various proposals and their implementation. PMS would act as a link between the DC (MSME) and the industry/ state government and would help in efficient and speedy roll out of the Scheme. Office of the DC (MSME) will identify, select and prepare a panel of PMSs. The PMS shall report directly to the office of DC (MSME).

13.1 Service charges for the PMS shall be paid from within the approved budget outlay of the scheme.

13.2 The PMS will have the following responsibilities:

- (a) Sensitisation and awareness creation about the scheme
- (b) Identification of need for soft and hard interventions and formulation of suitable proposals
- (c) Assist state governments/industry associations/groups of entrepreneurs/other stakeholder/agencies in conceptualizing projects and preparing comprehensive proposals / DPRs.
- (d) Assisting the identified entrepreneurs in establishment and structuring the project specific SPV
- (e) Assist office of the DC(MSME) in examining the proposals for 'in-principle' and 'final approval.
- (f) Assist SPVs in selection of agencies / experts for various services and in developing suitable operational framework for CFC
- (g) Assist in periodical monitoring of the progress of the projects and disbursement of funds
- (h) Provide need based advisory services to the office of the DC(MSME) and assist in strategy formulation for effective implementation of the scheme

14. Monitoring and Evaluation

14.1 The Development Commissioner (MSME) will be the apex body for coordinating and overseeing the progress of the projects.

- 14.2 In case of projects implemented by the State Governments, their autonomous bodies and SPVs, monitoring of the projects will be the responsibility of the State Governments concerned to ensure satisfactory and time-bound implementation of the activities. Each State Government will also be required to constitute a Project Steering Committee under the chairmanship of Secretary or Director of Industries and consisting of representatives of all stakeholders for this purpose.
- 14.3 In case of cluster development projects not covered as above, the office of the DC(MSME) will directly monitor the progress with the assistance of or through its field level offices.
15. Miscellaneous Provisions
- 15.1 Monitoring and Management Expenses: At present, interventions are being undertaken in more than 400 clusters. Project monitoring and management @ 2 % of the total budget outlay for the sanctioned funds will be utilized, mainly at the office of the DC(MSME) for
- (i) Preparation of panels of PMS/ experts/ expert agencies for preparation of DSRs, DPRs, agencies involved in cluster development, etc
 - (ii) Development of customized software for data management, specialized reports and monitoring & evaluation
 - (iii) MSE-CDP related communication and stationery expenses
 - (iv) Travel/exposure visits of the cluster cell officials in the Office of the DC (MSME) for monitoring MSE-CDP activities
 - (v) Organizing of meetings including Steering Committee ones
 - (vi) Purchase of office automation equipment like photocopier, maintenance etc
 - (vii) Outsourcing of data management services
- 15.2 National Level Miscellaneous Activities: Activities (like organizing training/national workshops, publishing of cluster related material, preparation of study material, deputation of officers from headquarters, special studies, etc.), setting up of and supporting Resource Centers, which are not part of cluster specific action plans, but are directly connected with the promotion of the scheme and duly approved by the Steering Committee subject to 5% of the total cluster development budget in a particular year, will also be permitted. Training will also be imparted to the Implementing Agencies, SPVs, and other stakeholders as and when required.
- 15.3 Cluster Development Through International Agencies: The interventions criteria/ proposal format for cluster development through International agencies like UNIDO, GTZ, DFID etc do not match with that of the MSE-CDP. However, sometimes it is required to join hand with such agencies with necessary international expertise for development of clusters on national/ regional level. Contribution for such programmes may be considered by the Steering Committee in relaxation

**Proposed Budget (Indicative)* and Means of Finance of Soft Interventions
(Per Cluster Spread Over a Period of 18 Months) (Rs in Lakhs)**

| Sl. No. | Description | Max Estimated Expenditure | Means of Finance | | |
|---------|--|---------------------------|------------------|-------------------------------------|-----------------------|
| | | | Gov assistance | State Govt. & / or PSU Institutions | SPV/ Private Partners |
| 1. | Trust building (organizing meetings, seminars for cluster actors) 4 meetings | 0.80 | upto 90% | | |
| 2. | Building awareness of various schemes of Ministry of MSME, other Ministries and Departments of State & Central Govt., other developmental agencies, Financial institutions, etc. (2 programmes) | 0.80 | upto 90% | | |
| 3. | Organizing training programmes/seminars/workshops/study tours to other clusters/demonstration of technology/equipment, including expert fees, travel, lodging, boarding, etc. (Total upto 6 programmes @ Rs.1.00 lakh) | 6.00 | upto 80% | | |
| 4. | Capacity building (exposure visits, benchmarking, brochure preparation, web-site launching, initial recruitment cost, etc.) | 1.00 | upto 60% | | |
| 5. | Services of BDS providers, (Max 20 person-days @ Rs 7000/- per day + boarding/lodging charges as per Group A officer's entitlement) | 3.00 | upto 90% | | |

| | | | | | |
|-----|--|------|----------|--|--|
| 6. | Participation in one foreign fair (for entrepreneurs in clusters). One fair per cluster | 5.00 | 50% | | |
| 7. | Miscellaneous developmental costs (translation, publications-lumpsum) | 1.50 | upto 80% | | |
| 8. | In-house institutional Staff: (a) CDA (if required) -18 month @ Rs. 30,000 p.m. | 5.40 | upto 50% | | |
| | (b) Local Organizer/NDA-18 month @ Rs.20,000 p.m. | 3.60 | upto 50% | | |
| 9. | Local travel in the cluster of the in-house staff and Telecommunications expenses (Rs 5000 per month) | 0.90 | 100% | | |
| 10. | Local purchases (computer, telephone, fax-lump sum, year-wise), if required | 0.75 | 100% | | |
| 11. | Participation of CDE/CDA/ cluster official along with entrepreneurs of the cluster. economy/ excursion fair + TA | 1.25 | 100% | | |

Note: Maximum limit for project cost would be Rs 25.00 lakh per cluster. Overall funding pattern will be guided by the details given in para 7b.

- After approval of the action plan, changes in the sub-heads up to 25% of the approved amount within the total budget may be allowed with the permission of Director, MSME-DI/DC (MSME).
- All the activities mentioned above may not be required in all the clusters. Actual action plan and budget must be prepared on the basis of requirements of the cluster and in close liaison and consent of the cluster beneficiaries/users body.

Format of Detailed Proposal for CFC

1. The Basic Details/Documentation

- (i) Name and location of the cluster
- (ii) Nature of activity and products
- (iii) Number and size (also in terms of installed capacity) of units
- (iv) Scale of investment (also in terms of net fixed and important current assets)
- (v) Value of output in the last 5 years (different enterprise segment - wise), including export output, if any
- (vi) Projected performance of the cluster after proposed intervention (in terms of production, export/ domestic sales and direct/indirect employment, etc.)
- (vii) Diagnostic study/comparative advantage benchmark survey (main findings)
- (viii) Information on nature of critical gaps identified (such as poor storage facility, poor testing and quality control facilities–item-wise cost estimates)
- (ix) Implementation schedule; structuring of the SPV, such as copy of certificate of incorporation, articles of association and letter of agreement with stakeholders
- (x) Revenue generation mechanism for sustainability of assets (service/user charges to be levied, any other-to be specified)
- (xi) Project highlights–total cost of project, contribution from cluster enterprises/stakeholders, average contribution by individual enterprises, grant-in-aid under MSE-CDP, term loans, debt-equity ratio, repayment schedule and estimated debt service coverage ratio (DSCR), annual estimated income, expenditure, gross and net profit at expected/optimal levels of operations, break even (BE)/internal rate of return (IRR) calculations, payback period, etc.
- (xii) In-principle sanction of loan from a bank, if applicable
- (xiii) Previous track record of co-operative initiatives pursued by SPV members need to be highlighted with support documentation
- (xiv) CFC may be utilized by SPV members as also others in a cluster. However, evidence should be furnished with regard to SPV member ability to utilize at least 60 per cent of installed capacity.

2. Elements of DPR

2.1 Plant and machinery

- (a) List of Plant and Machinery:

| Sl. No. | Particulars of plant and machinery | No. | Power requirement (HP/KW) | F.O.R. Price (Rs) | Name of proposed suppliers | Delivery Schedule (month-wise) |
|---------|------------------------------------|-----|---------------------------|-------------------|----------------------------|--------------------------------|
| | | | | | | |

Note: Add central sales tax, packing and forwarding charges (2%), transit insurance (1%), and freight (2%) to costs or actuals.

(b) Capacity of plant and machinery on single shift basis

(c) Production pattern

2.2 Annual requirement of raw materials and consumables at 100% capacity utilization

| Sl. No. | Particulars of raw material | Specifications/ indigenous/ imported | Quantity required at full capacity | Unit price (Rs.) | Total value (Rs.) |
|---------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------------------|-------------------|
| | | | | | |

2.3 Utilities and services at full capacity utilization

(a) Power for industrial purpose

| Sl. No. | Particulars of the machinery | KW | No. of working hrs. per month | KW/month | Rs./KWH | Total |
|---------|------------------------------|----|-------------------------------|----------|---------|-------|
| | | | | | | |

(b) Power requirement for commercial/domestic purpose

(c) Water

(d) Gas/Oil/ Other utilities

2.4 Site Development and civil construction

| | Particulars | Quantity/Nos. | Rate | Cost |
|-------|-----------------------------------|---------------|------|------|
| (i) | Cost of land | | | |
| (ii) | Development cost of land | | | |
| (iii) | Cost of compound wall | | | |
| (iv) | Cost of fabricated gates & grills | | | |
| (v) | Cost of shed | | | |
| (vi) | Cost of laboratory | | | |
| (vii) | Other RCC construction | | | |
| (vii) | Water tank/Overhead water tank | | | |
| | Total | | | |

2.5 Organizational set up and manpower requirement

| Sl. No. | Category/ Designation | No. of persons | Salary per month (Rs) | Total salary (PM) |
|---------|-----------------------|----------------|-----------------------|-------------------|
| | | | | |

Note: Add 25% towards fringe benefits and 5% annual increment

2.6 Project Cost

| | Particulars of Cost | Amount (Rs.) |
|--------|---|--------------|
| (i) | Land & site development | |
| (ii) | Building | |
| (iii) | Plant and machinery (cost of plant and machinery, 10% installation, electrification and commissioning) | |
| (iv) | Misc. fixed assets (fixture, furniture, fire fighting equipment, first aid equipment, back up power supply, etc.) | |
| (v) | Preliminary expenses (diagnostic study, DPR, legal & administrative expenses, telephone, stationery, etc.) | |
| (vi) | Pre-operative expenses (establishment, travel, interest on borrowings, committed charges during construction period, start-up expenses, etc.) | |
| (vii) | Provision for contingencies (2% building and 5% on plant and machinery) | |
| (viii) | Margin money for working capital | |
| | Total | |

2.7 Means of Finance

| Sl. No. | Agency | Amount (Rs. in lakh) | % of the Project Cost |
|---------|-----------------|----------------------|-----------------------|
| 1. | SPV | | |
| 2. | GoS | | |
| 3. | GoI | | |
| 4. | Bank Borrowings | | |
| 5. | Others | | |
| | Total | | |

2.8 Working capital and margin money (actual capacity utilisation year wise)

| Sl. No. | Particulars | No. of months | Margin | as per capacity utilisation | | |
|---------|---|---------------|--------|-----------------------------|----------|----------|
| | | | | 1st year | 2nd Year | 3rd year |
| 1. | Raw material and consumables | | | | | |
| 2. | Utilities | 1 | | | | |
| 3. | Working expenses (salary of manpower) | 1 | | | | |
| 4. | Works in process (cost of raw material, utility and salary on actuals) | | | | | |
| 5. | Stock of finished goods (cost of raw material, utility, salary, factory overheads on actuals) | | | | | |
| 6. | Bills receivables (Sales value) | | | | | |
| | Total | | | | | |

2.9 Cost of production (Projection for 10 years of operation in tabular form)

- (i) Raw materials and consumables
- (ii) Utilities
- (iii) Wages and salary
- (iv) Repairs and maintenance
- (v) Insurance
- (vi) Administrative and factory overheads
- (vii) Selling expenses

2.10 Estimation of profitability (projections for 10 years of operation in tabular form)

- (i) Installed capacity
- (ii) Number of working days (single shift basis)
- (iii) Capacity utilization
- (iv) Production (in single unit)
- (v) Sales realisation
- (vi) Cost of production
- (vii) Gross profit [(v)-(vi)]
- (viii) Financial expenses
 - (a) Interest on bank borrowing
- (ix) Depreciation on written down value method (as per separate schedule to be attached for different categories of fixed assets)
- (x) Preparatory expenses not written off
- (xi) Operating profit [(vii) – {(viii) + (ix) + (x)}]
- (xii) Tax vide separate schedule

- (xiii) Profit after tax [(xi) – (xii)]
- (xiv) Available surplus [(xiii) + (ix)]

2.11 Cash flow statement (projections for 10 years in tabular form)

(A) Sources of fund:

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------|
| (a) Gross profit less depreciation | (b) Term loan |
| (c) Subsidy/Grant | (d) Promoter's contribution |
| (e) Increase in bank borrowings | (f) Depreciation |

(B) Disposal of funds:

- | | |
|--|---------------------------|
| (a) Preliminary & pre-operative expenses | (b) Capital expenditure |
| (c) Increase in working capital | (d) Interest on term loan |
| (e) Interest on bank borrowings | (f) Decrease in term loan |
| (g) Taxes | |

(C) Opening balance of cash in hand or at bank [sum total of {(A)-(B)}]

(D) Net surplus/Deficit

(E) Closing balance of cash in hand or at bank

2.12 Debt Service Coverage Ratio (Projections for 10 years)

$$\text{DSCR} = \frac{\text{Net Profit} + \text{Interest (TL)} + \text{Depreciation}}{\text{installment (TL)} + \text{Interest (TL)}}$$

2.13 Balance Sheet & P/L Account (Projection for 10 Years)

$$\text{Break - Even Point} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Contribution (Sales - Variable Cost)}}$$

3. Commercial Viability

Following financial appraisal tools will be employed for assessing commercial viability of the project:

- (i) **Return on Capital Employed (ROCE):** The total return generated by the project over its entire projected life will be averaged to find out the average yearly return. The simple acceptance rule for the investment is that the return (incorporating benefit of grant-in-aid assistance) is sufficiently larger than the interest on capital employed. Return in excess of 25% is desirable.
- (ii) **Debt Service Coverage Ratio :** Acceptance rule will be cumulative DSCR of 3:1 during repayment period.
- (iii) **Break-Even (BE) Analysis:** Break-even point should be below 60 per cent of the installed capacity.
- (iv) **Sensitivity Analysis:** Sensitivity analysis will be pursued for all the major financial parameters/ indicators in terms of a 5-10 per cent drop in user charges or fall in capacity utilization by 10-20 per cent.
- (v) **Net Present Value (NPV):** Net Present Value of the project needs to be positive and the Internal Rate of return (IRR) should be above 10 per cent. The rate of discount to be adopted for estimation of NPV will be 10 per cent. The project life may be considered to be a maximum of 10 years. The life of the project to be considered for this purpose needs to be supported by recommendation of a technical expert/institution.

Format for Tripartite Agreement among Special Purpose Vehicle (SPV), State Government and Government of India under MSE-CDP

This agreement is made at on this theth day of 20.... between (1) the President of India, acting through and represented by Joint Development Commissioner /Director in the Office of the Development Commissioner (MSME), the Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises (MSME), New Delhi (hereinafter referred to as the 'GoI□), (2) Governor/Lt. Governor of the State/Union Territory of acting through and represented by Secretary (Industries), State/UT Government of (hereinafter referred to as the 'GoS□) and (3)..... Special Purpose Vehicle (SPV) having its registered office at..... represented by its Managing Director/Chief Executive Officer (hereinafter referred to as the 'SPV□).

WHEREAS the GoI has introduced a scheme named as 'Micro & Small Enterprises–Cluster Development Programme (MSE-CDP)" with the objective of capacity building of micro and small enterprises (including small scale service and business entities) and their collectives in the country;

AND WHEREAS the SPV has been created and constituted as a partnership firm/trust/ society/co-operative society/company, inter alia, to create, establish, run and maintain a Common Facility Centre at(the CFC) for the use and benefit of its members and of other units engaged or coming up in the same industry, trade or vocation in theof(the Cluster);

AND WHEREAS the SPV has submitted a project for approval of the GoI under the MSE-CDP;

AND WHEREAS the GoI has approved the project submitted by the SPV subject to the conditions mentioned in the sanction letter No..... dated (or to be issued) which shall be deemed to be a part of this Agreement and the GoS has also agreed to contribute towards the cost of establishment of the CFC;

AND WHEREAS for binding the Parties to their respective obligations and to ensure long term use of the CFC by the enterprises in the Cluster, the Parties are desirous to enter into an agreement;

NOW THIS AGREEMENT WITNESSETH AS FOLLOWS:

1. The SPV shall set up the CFC at..... on a piece of land to be provided by it free of all encumbrances and charges.
2. The SPV shall contribute to the cost of establishment of the CFC from its resources to the extent and in the form as laid down in the Sanction Letter.
3. The GoI and the GoS shall, on satisfactory proof of the contribution by the SPV, make their respective contributions towards the cost of establishment of the CFC, at such time, in such manner and to such extent as laid down in the Sanction Letter.
4. The establishment of the CFC, including civil works, if any, shall be completed by the SPV within one year of the receipt of the Sanction Letter, or such extended time as the GoI may, on its satisfaction as to the reasons of delay, grant.
5. The SPV shall be exclusively responsible for the day-to-day running of the CFC. The aim of running the CFC shall be to provide common services to the enterprises in the Cluster at affordable cost as well as to generate enough income to meet all its running expenditure, depreciation and provision for replacement/expansion of capital assets. However, any shortfall or excess of income over expenses shall be kept or borne by the SPV only.

6. The disbursement of funds by the Gol will be made only after the upfront contribution to be made by the SPV, the State Government or the beneficiaries.
7. Further, the SPV/implementing agency will ensure that necessary infrastructure like provisioning of land and building including water and power supply for CFC is completed before they approach Gol for release of its share.
8. Pending utilization of Gol grant, the funds will be parked in a separate dedicated account created for this purpose. Interest accrued, if any, on unutilized fund shall be adjusted against future disbursement under the scheme.
9. Gol will reserve the right to carry out physical verification of the assets acquired with the funds or initiate any other enquiry as it may deem fit to satisfy the competent authority with regard to the proper utilization of the funds released.
10. The SPV shall furnish utilization certificates for amounts released as grant-in-aid duly verified by the statutory auditors.
11. The GoS will act as a facilitator to supervise and evaluate the progress of the project separately. The GoS will also inform the Gol about the status of the establishment or running of CFC and shall also report to the Gol for any discrepancies in its management or otherwise.
12. All plant, machinery, fixtures or equipment procured for the purpose of the CFC out of or with the support of the Gol or GoS grant shall be the exclusive property of the GoS, though in the custody and use of the SPV.
13. The SPV shall, at its own cost, insure and keep insured all the plant, machinery, fixtures and equipment of the CFC for a minimum period of 10 years. In case of loss of or damage to such plant, machinery, fixtures and equipment, etc., the insurance monies shall be payable to the GoS.
14. The SPV shall observe all the conditions and stipulations of the Sanction Letter.
15. The management of the SPV and the operation of the CFC shall be in accordance with the Gol Guidelines dated, which shall be deemed to be a part of this Agreement.
16. The SPV shall keep all monies not immediately required in interest bearing deposits with any Scheduled Bank in India.
17. In the event of any liquidation or bankruptcy proceedings or any threatened distress action against the SPV or any of its assets all plant, machinery, fixtures and equipment procured for the purpose of the CFC out of or with the support of the Gol or GoS grant shall be outside such proceedings and the Gol may assume the control and management of the SPV and appoint any of its officer or officer of the GoS or any semi-government or non-government body to run the CFC.
18. The SPV represents and warrants:
 - A. That it has been duly constituted under the law as applicable and has full authority to enter into this Agreement.
 - B. That this agreement is binding upon it in all its provisions.
 - C. That it shall work on mutual co-operation basis on sound managerial and business principles and no managerial changes shall be made which may adversely affect the smooth functioning of the CFC.

- D. That it shall keep all the plant, machinery, fixtures and equipment in good working order and shall undertake all preventive and remedial maintenance and upkeep and maintain insurance.
- E. That the plant, machinery, fixtures and equipment procured out of or with support of the Gol and GoS grant, is the property of GoS and the SPV shall not sell, hypothecate, mortgage, charge or create any encumbrances against the said plant, machinery, fixtures and equipment or any part of it in favour of any person, for any reason or transaction.
- F. That the SPV shall follow the directions of the Gol and GoS, as may be issued from time to time for better management of the SPV or the better running of the CFC.
- G. That the SPV acknowledges that the MSE-CDP provides for only one time grant towards capital cost of establishing the CFC and no subsidy/grant/assistance is envisaged for the recurring expenses or for replacement, renovation or expansion of the capital assets.
- H. In the event it is found that the SPV has not utilized the amount of grant, or any part of it, for the setting up of the CFC or has subsequently sold or otherwise disposed off any of the assets of the CFC acquired out of the grant, the Gol, without prejudice to any other rights, shall be entitled to recover the amount of loss as arrears of land revenue from the SPV and / or persons connected with its management jointly and severally.
19. In case of any disputes or differences arising from, in relation to or in connection with this Agreement and not otherwise provided for in the succeeding clause, shall be settled by arbitration through reference to a sole arbitrator nominated by the Secretary, Department of Legal Affairs, Government of India, New Delhi (the Law Secretary). The provisions of the Arbitration and Conciliation Act, 1996 shall apply to the arbitration proceedings. Courts in Delhi shall have exclusive jurisdiction in all the matters.
20. In case of violation of the stipulated conditions or non observance of the Sanction Letter or the Gol Guidelines by the SPV which is not cured within 15 days of issue of notice by the Gol, the Gol in consultation with the GoS, may, for such time as it may think proper, assume the management of the SPV or delegate the same to the GoS, or a semi-government or non-government body, to assure proper functioning of the CFC. The decision of Gol in this regard will be final. In such event the SPV shall have no claims for any investment made in the CFC or its management.
21. The invalidity or unenforceability of any provision of this Agreement shall not affect the validity or enforceability of the remaining provisions, which shall remain in full force.
22. Failure or delay on the part of Gol in insisting upon strict performance by the SPV or in taking action against the SPV, or grant of time or any other indulgence by the Gol, shall not be deemed to be waiver of any breach nor waiver on any occasion of breach shall be deemed to be a waiver for other occasions or other breaches.
23. No amendment to this agreement shall be valid unless expressed in writing and duly signed by all the Parties.
24. This agreement does not constitute any partnership of the Gol or the GoS with the SPV and the Gol and the GoS shall not be responsible for any act, omission, negligence, etc. of the SPV or its employees, agents or contractors or any injury suffered or claim made by any person in respect of the working of the CFC.
- 1) Government of India, Represented by Shri.....
 - 2) State/UT Government, Represented by Shri.....
 - 3) Special Purpose Vehicle Represented by Shri.....

Details of Project Cost for Infrastructure Development for New Sites

| Sr No. | Items | Rs. in lakhs |
|--------|--|--------------|
| 1. | Land Development and Other Overhead Infrastructure | |
| (i) | Cost of land filling/leveling including boundary Wall / fencing | 100 |
| (ii) | Cost of laying roads | 200 |
| (iii) | Road side greenery & social forestry | 10 |
| (iv) | Water supply including overhead tanks, and pump houses | 110 |
| (v) | Water harvesting | 10 |
| (vi) | Drainage | 60 |
| (vii) | Power (Sub-Station and distribution network including Street light etc), Generation of non-conventional energy | 250 |
| (viii) | Others (Sanitary Conveniences etc.) | 10 |
| | Sub Total | 750 |
| 2. | Administrative and Other Services Complex | |
| (i) | Administrative Office Building | 20 |
| (ii) | Telecommunication /Cyber Centre/ Documentation Centre | 20 |
| (iii) | Conference Hall/ Exhibition centre) | 30 |
| (iv) | Bank/ Post Office | 20 |
| (v) | Raw material storage facility, Marketing outlets | 40 |
| (vi) | First Aid Centre, Crèche, Canteen facilities | 20 |
| | Sub Total | 150 |
| 3. | Effluent Treatment Facilities | 80 |
| 4. | Contingencies & Pre-operative expenses | 20 |
| | GRAND TOTAL | 1,000 |

MSME Expo-2010: A Platform For MSMEs to Showcase their Products



The MSME Expo-2010 organized by the Development Commissioner (MSME) at India International Trade Fair, was inaugurated by Shri Dinsha Patel, Minister of State (Independent Charge) for MSME at Pragati Maidan on 15th November, 2010. Shri Uday Kumar Varma, Secretary, Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises was also present on the occasion. Going around the Pavillion the Minister praised the exhibits and the work done by the clusters. He said that the need is to make special efforts to publicize the activities and schemes to create greater awareness and to reach out to the villages and bring economic prosperity and social upliftment of the rural masses. The MSME Expo will

help the MSMEs to exhibit their products manufactured by MSME entrepreneurs in order to provide marketing opportunity to MSMEs within the country and abroad to focus on their products. Encouraged with the overwhelming response of previous year, 70 MSME entrepreneurs from all over the country exhibited their products. A large variety of products like ready-made garments, artificial jewellery, leather products, food products, toys, chemical products, electrical products, consumer products etc. are put for display. Among the States the largest participation has come from Delhi and Uttar Pradesh. Special attraction of this Expo is the exclusive exhibition by the National Award winners



Shri Dinsha Patel, Minister of State (I/C), Ministry of MSME, Government of India visiting the stall after the inauguration of MSME Expo - 2010 and also seen. Shri Madhav Lal, AS&DC (MSME), Government of India.

across the country, displaying wide spectrum of products from MSME Sector. Participation in such event helps the MSMEs in enhancing their marketing avenue by way of capturing new marketing and expanding existing market and also helping them in

becoming ancillaries and partner in joint ventures. The objective of the exhibition is the recognition of micro and small-scale units by showcasing the technology adopted by them in manufacturing items and also MSME EXPO is to provide a suitable platform/place at reasonable cost to micro and small scale entrepreneurs to showcase their products and technology and according generate business including export orders. The MSMEs display their innovated and qualitative products, which are widely appreciated by the visitors and buyers. They get every year million of rupees business from local as well as

from overseas business houses/units. This exhibition has been widely appreciated by associations, MSMEs, NGOs and other similar organization. Shri Dinsha Patel also inaugurated the Coir Board pavilion and visited the Khadi Pavillion.

Khadi Pavilion Inaugurated

The Khadi Pavilion at the India International Trade Fair (IITF-2010) carries the theme "Clean & Energy Efficient Technology, Products & Services" was inaugurated by Dr. Montek Singh Ahluwalia, Dy. Chairman, Planning Commission and Sushri Kumud Joshi, Chairperson, Khadi and Village Industries Commission. Around 120 stalls of Artisans, craftsmen, KVI Institutions and REGP/ PMEGP units from all over the country right from the Jammu & Kashmir to Kanyakumari have been participating in this trade fair.

The range of products on display include Cane & Bamboo from North East, Munga &

Endi silk from Assam, Handicrafts from Rajasthan, cotton Muslin khadi of Bengal, Embroidered & Readymade garments from Jammu & Kashmir and other products like organic food, Processed food, Herbal & beauty products, wood carving, Ayurvedic products, Eco friendly Handmade Paper & conversion products, papier Mache, food products & processed food, fibre developed products, Honey & Honey based products, tribal Jewellery, Jewellery of semi precious stones etc. In addition to, Khadi Denim & Designer khadi dresses will be on display too.

NSIC Displays Employment Oriented Technologies at Techmart India 2010



The Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel inaugurating the Techmart India, 2010 and Pavillions, at India International Trade Fair, in New Delhi on November 15, 2010. The Secretary, Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises Shri Uday Kumar Varma and Additional Secretary & Development Commissioner (MSME) Shri Madhav Lal are also seen.

Techmart India 2010 by the National Small Industries Corporation Ltd. (NSIC), under the Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, was inaugurated by the Minister of State (Independent Charge) of MSME, Shri Dinsha Patel at the India International Trade Fair in Pragati Maidan here today. Going around the exhibits the Minister said that NSIC through Techmart India is providing single window platform for showcasing clean and energy efficient/employment generating technologies to start their own industry. Shri Uday Kumar Varma, Secretary, Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises and Shri H. P. Kumar, CMD, NSIC were also present on the occasion. The focus this year at the Techmart India 2010 is “Display of Employment Oriented

Technologies”. A special enclosure has been made where live demonstration of Technologies such as Brick Making Machine, Soya Milk Production, Biscuit and Cookies Plant, Hand operated Press, Wire Nail Making Machine, Hydraulic Press and many more low cost technologies suitable for employment generation is being held. About 200 MSMEs coming from all over India including North Eastern States representing various industrial sectors are participating this year and 35 foreign delegations from African and South-East Asian regions are expected to visit the Techmart. NSIC organises Techmart India exhibition every year where its showcases the Technological Development achieved by Indian MSMEs, exposing them to domestic and

international market. It is a perfect platform for those associated with the Micro, Small and Medium sector as also an ideal platform to network/establish new business contacts/renew old contacts, discover new market opportunities.

Techmart India 2010 is a significant landmark for the participants amongst the MSME units in India and abroad for providing new opportunities amongst the buyers and sellers from different countries participating in this exhibition. The main objectives of Techmart India 2010 are as under:

- To display the capabilities of Indian MSMEs and probable exports of their products and services.
- To present live demonstration of Technologies/ Machines suitable for self employment and providing information in respect of them.

- To find out new marketing opportunities and technologies by arranging the meetings with the potential customers & suppliers of India and abroad.
- To strengthen the relations between MSMEs and to establish networking by providing the information on sharing their experiences relating to industries. Exchange of views, best business practices and policies. Earlier Techmart India 2009 also received a good response from Trade and Industry and 202 units displayed their products and technologies.

Techmart India 2009 Pavilion was adjudged First for Excellence in Display in IITF-2009 by ITPO for the Public Sector Enterprises, EPCs and Commodity Boards Pavilions and NSIC was awarded the Gold Medal last year.



The Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel visiting after inaugurating the Techmart India, 2010 Pavillion, at India International Trade Fair, in New Delhi on November 15.

Packaging for Exports



Shri K.K. Pillai, Nikasu Group delivering the Inaugural address of The Two Days Training Programme on Packaging for Exports at MSME-DI Trissur.

In order to improve the competitiveness of the Micro, Small & Medium Enterprises in the Global market by adopting modern and attractive packing techniques, MSME Development Institute, Ministry of MSME, Govt. of India, Thrissur, in association with SIES School of Packaging Mumbai organized a Two days training programme on Packaging for Exports at Thrissur on 6th October, 2010.

Training programme was inaugurated by Shri K.K. Pillai, Director, of M/s Nikasu Group of Industries, CSEZ. An exhibition of Packaging Machinery was also arranged during the occasion. The exhibition was inaugurated by Shri K.V. Balakrishnan, KSSIA, Thrissur district unit President.

Shri G.S. Prakash, Dy. Director I/c presided over the function. Shri K.C. Johnson, Asstt. Director welcomed the gathering. The inaugural session was followed by Technical sessions. The Technical session was handled by Prof. C.S. Purushothaman, Director, SIES School of Packing, Mumbai and Prof. Suresh Kunjan. Shri John Mathai, Asstt. Controller, Weights and Measurements, Govt. of Kerala explained in detail the statutory requirement for Packaging and Packaging for Export. There was a lively interactive session between the participants and the faculties. The participants in general opined that the course was highly beneficial to them.

Industrial Motivation Campaign

MSME-DI, Ahmedabad organized Industrial Motivation Campaign on 28.9.2010.

Shri Jaimin Vasa, President, Gujarat Chemical Association, Ahmedabad was the Chief Guest. Shri Vasa is a leading industrialist of Ahmedabad. In his motivational address he congratulated MSME-DI, Ahmedabad for organizing IMC with an aim to motivate and guide the students pursuing MBA. While sharing his experience he advised that hard effort along with innovative thinking could lead to new idea of self employment. While discussing the characteristic of successful entrepreneur he said that determination, persuasion, knowledge, clarity in thoughts, consistent view, courage, risk taking ability, loyalty and human relation are important factors to transform oneself.

The program began with the welcome address by Ms. Hetal Jhaveri, MBA, Programme incharge, Amrut Modi School of Business Management, Ahmedabad. In her welcome address she thanked MSME-DI, Ahmedabad for bringing the different agencies on their door step and providing information to the participating students to become self employed.

Shri Arvind Patwari, Director, MSME-DI, Ahmedabad presided over the function.



Chief Guest Shri Jaimin Vasa, President Gujarat Chemical Association, Ahmedabad, inaugurating the programme.

Industrial Motivation Campaign

A one day Industrial Motivation Campaign was organised on 31.8.2010 at Department of Agri.Eco. & Agri. Business Management, Naini Allahabad for MBA & Msc. Final Year students.

In the Inaugural Session, Shri Rakesh Chandra Asstt. Director (L/F) welcome chief guests, participants and other delegates.

After that Shri V.K. Verma Asstt. Director (Food) explained about the program & activity of MSME-DI. Prof. (Dr.) Wilson Kispota, Head of Department explained the department activity on request to organize such industrial related program in future also. Prof. (Dr.) Mohd. Kaleem (Dean) Chief Guest Inaugurated the Program. During his inaugural speech, he explained about importance of the



program in present seenario & he requested the participants to utilize such type of program in prospective way.

Industrial Motivation Campaign, Solan

An Industrial Motivational Campaign was organized by MSME-DI, Solan for the students of Industrial Training Institute Shimla on 17-09-2010. Shri R.P. Vaishya, Director, MSME-DI, Solan, while motivating the students for self-employment, gave an over view of job availability in Govt. and Private sector. In his address he explained about the benefits of being self employed.

Shri Baldhari Singh, Deputy Director, Khadi & Village Industries Commission, Shimla Regional



Shri R.P. Vaishya, Director, MSME-DI, Solan addressing the participant students of IMC at Govt. ITI Shimla.

Office provided detailed information about the Prime Minister's Employment Generation Programme. He also elaborated where the persons from rural & urban areas seeking help under this scheme approach for submitting their application. Shri Ghanshyam Chand, General Manager, District Industries Centre, Shimla also motivated the students to set some career goal in the life and work hard to achieve the same. He gave an overview of state Govt. Policy for industrialization and role of DIC in promotion of MSMEs. Shri Anil Gupta, Chief Manager, PNB Zonal Office, Shimla, also motivated the young students to keep self-employment as a career option. He discussed about the charms of being and entrepreneur. Besides, he told about role of banks in promoting self-employment in general and contribution of PNB in the development of Industry in particular. Shri Raj Kumar Thakur, Vice-Principal/ Group Instructor ITI, while proposing vote of thanks advised the participating youth to make best use of the information gathered during the programme in shaping their future. Total 125 persons from ITI including 13 teaching staff participated in the programme.

Industrial Motivation Campaign, New Delhi



Shri Suresh Yadvendra, Director, MSME-DI Delhi delivering his inaugural speech on the occasion.

MSME-DI, Okhla, New Delhi organized one day Industrial Motivation campaign on 09.09.2010 at K.L. Mehta, Dayanand College for Women, K.L. Mehta Marg, N.H. 3, NIT, Faridabad .

A.D. (E.I.) & Co-ordinator of the programme welcomed all the dignitaries at the dias & participants. She explained in brief about the objective of the programme. She also told in brief, the need of self-employment & role of MSME-DI in the promotion of self-employment.

Shri V.K. Gupta, Dy. Director (E.I./Metallurgy) discussed the main features of various important Govt. Schemes of M/o MSME such as PMEGP, RGUMY & CGTMSE etc. for the development and

promotion of MSME sector. He also told briefly the role of MSME-DI for development of Micro, Small & Medium Enterprise according to their interest at the very small level. He also said if one have strong desire & will power, there is no constraint before him.

Shri B.K. Gupta, Dy. Manager (F&A), NSIC, Faridabad explained the Financing Schemes and other schemes of NSIC for the development and promotion of MSME sector. After this Shri Biswanath Dass, Sr. Manager, Syndicate Bank has also briefed the Financing Schemes of banks for MSME sector.

The programme concluded with the vote of thanks proposed by Mrs. Archana, Associate Prof., Home Science Department.

Programme on Soft Toys Manufacturing

MSME-DI, Jammu in the State organized Entrepreneurship skill Development Programme of six duration (30 working days) on "Soft Toys manufacturing" in association with Scholastic Alliance for Human Action & Rural Development, Sahara at Rai pur Satwari Jammu from 3rd August to 7th September 2010. The programme was particulary for Women participants.

The valedictory funtion of the programme was held on 13th September. The function was chaired by Shri Virinder Sharma, Director, MSME DI, Jammu.



KRDP to Revitalize the Khadi Sector

The Government has already launched 'Khadi Reform and Development Programme (KRDP)' which aims to revitalize the khadi sector with enhanced sustainability of khadi, increased incomes and employment for spinners and weavers, increased artisans' welfare and achieve synergy with village industries. Under KRDP, funds to the tune of US\$ 150 million (equivalent to around Rs.717 crore) from Asian Development Bank (ADB) are being provided to the Government of India in four tranches spread over a period of three years beginning February, 2010 to be released to Khadi and Village Industries Commission (KVIC) as 'grants-in-aid' under budgetary allocation through the Ministry of MSME as per the activities given below :

| Sr. No. | Activity | Cost (US\$ in million) |
|---------|---|------------------------|
| 1. | Khadi Sector Reforms (Khadi Mark, market linked pricing, rationalized Support to khadi, organizational reform, IT and associated capacity building, raw material procurement and assessment) | 20 |
| 2. | Marketing (Marketing organization (MO), 20 new sales outlets under MO, upgradation of 4 sales outlets in each of 300 khadi institutions) | 57 |
| 3. | Capacity and Equipment (Revitalizing Khadi Institutions – Production, equipment, capacity building etc., New khadi ventures, comprehensive capacity building of trainers and training institutions of KVIC and synergies with Village Industries) | 61 |
| 4. | Contingency | 12 |
| | Total | 150 |

Provision for updation of Central Sliver Plants of KVIC and setting up of a Marketing Organization

(MO) through private participation has also been made for market development activities like market survey, design inputs, brand building, 'Khadi Mark' promotion, development of clusters in five traditional village industries, opening of new sales outlets in metropolitan cities and State capitals and renovation and modernisation of institutional sales outlets. An amount of Rs.96 crore (first tranche) has been released to KVIC for the purpose during February, 2010.

Under KRDP, direct reforms programme will be implemented through 300 selected khadi institutions which would be supported with modern equipment such as charkhas, looms, ready warping machines, etc. and provided support for capacity building of khadi workers. It also provides for 50% representation of khadi spinners and weavers in management of khadi institutions and requires that the benefit of surpluses generated through increased sales realization is transparently passed on to the artisans.

The institutions implementing reforms under KRDP are selected keeping the needs of regional balance, geographical spread and inclusion of backward areas on the basis of a set of criteria that includes:

- The institution must be a directly aided institution under KVIC, registered with KVIC or KVIBs.
- The institutions must be involved in composite activity, i.e., spinning, weaving and marketing.
- The institutions must satisfy categorization norm
- The institution must have a minimum turnover of Rs.50 lakh [Rs.25 lakh for North-Eastern Region (NER)], must have at least 200 artisans associated with it (100 artisans for NER).

No financial assistance under the KRDP has been released to any khadi institution as on date.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small and Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Lok Sabha 30th November, 2010. ■

Target and Achievement Under MSME

The targets set for the Eleventh Plan for the Micro & Small Enterprises (MSE) sector provide for increasing the production (at current price) and employment from Rs.6,82,613 crore and 322.28 lakh persons in 2007-08 to Rs.13,98,803 crore and 391.73 lakh persons in the terminal year (2011-12) of the Plan period, respectively. As per the provisional estimates of production and employment in MSE sector for the year 2008-09 (latest available), the targets for 2008-09 have been achieved. For achieving the targets, the Government has been implementing various schemes/programmes, major of which include Credit Guarantee Scheme, Cluster Development Programme, Credit Linked Capital Subsidy Scheme, Market Development Assistance, National Manufacturing Competitiveness Programme, Prime Minister's Employment Generation Programme & Skill Development Programme.

The funds allocated and utilized by the Ministry of MSME during the first four years of XIth Five Year Plan are:

The funds are allocated Scheme-wise and not state-wise:

Rs. In crores

| Year | BE | Expenditure |
|---------|------|-----------------------------|
| 2007-08 | 1642 | 1420.53 |
| 2008-09 | 1794 | 1658.05 |
| 2009-10 | 1794 | 1375.95 |
| 2010-11 | 2400 | 1197.72 (Upto Sep. 2010) |

The Ministry of MSME is earmarking 10% of total outlay for women entrepreneurs. The Ministry has also been implementing specific schemes focused on women viz. Mahila Coir Yojana and Trade Related Entrepreneurial Assistance & Development (TREAD) Scheme. Also, special dispensations are given for women entrepreneurs under various other schemes viz., Skill Development Programme, Credit Guarantee Scheme, Prime Minister's Employment Generation Programme and Cluster Development Programmes.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Lok Sabha on 30th November, 2010. ■

Role of MSME in Poverty Alleviation and Economic Growth

As per 4th All India Census of Micro, Small & Medium Enterprises 2006-07 conducted in 2009, the share of micro and small enterprises, including the village based ones, in the manufacturing sector of the country is 45.24% for the year 2007-08 (latest available).

No large scale failure of micro and small enterprises, including those in the North-Eastern Region (NER), has been brought to the notice of this Ministry. It is however, a common knowledge that there is shortage of electricity supply in the NER besides several other constraints like physical accessibility and other basic infrastructure conducive to the development of growth of such enterprises, including uninterrupted power supply.

It has been informed by the Ministry of New and Renewable Energy that there is no State-wise allocation of funds. Central financial assistance is however, provided for installation of stand-alone Solar Photovoltaics (SPV) systems as per provision of the SPV programme, on case to case basis, based on proposals received from State implementing agencies.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Rajya Sabha on 26th November, 2010. ■

Shri Dinsha Patel asks NIESBUD to Act as a Mentor to Small Businesses

A meeting of Governing Council of National Institute for Entrepreneurship and Small Business Development (NIESBUD), was held in New Delhi on 25 November 2010 under the Chairmanship of Shri Dinsha Patel, Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises (MSME).

The Minister emphasized the need for monitoring the post training activities/requirements of trained persons with a view to establishing them as successful entrepreneurs. He also appreciated the efforts of NIESBUD in imparting training to about 12,000 persons during the year 2009-10, and encouraged NIESBUD to not only fulfill the present target of 15,000 persons for the year 2010-11, but also to exceed this target and set new records. He expressed his desire and directed NIESBUD to act as a mentor to the small businesses. He further added that NIESBUD should start taking action in this regard by keeping a track of such trained persons as well as in providing them hand holding support

under the 'Rajiv Gandhi Udyami Mitra Yojana' of the Ministry.

Accordingly, NIESBUD was directed to put in place an electronic tracking system to take stock of the post training activities of the participants trained by it. The Minister expressed the hope that increase in number of persons trained by NIESBUD would get gainful employment by setting up their own economic ventures and in return also provide employment to others. He also assured the Institute of all the assistance of the Ministry in achieving new milestones.

The three institutes, namely, National Institute for Entrepreneurship and Small Business Development (NIESBUD), Noida, National Institute for Micro, Small & Medium Enterprises (NI-MSME), Hyderabad and Indian Institute for Entrepreneurship (IIE), Guwahati under the administrative control of the Ministry of MSME, conduct entrepreneurship development and entrepreneurship-cum-skill development training for potential entrepreneurs. ■

MoU on Co-Operation on MSME between India and Mozambique

A Memorandum of Understanding (MoU) has been signed between Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises (MSME), Republic of India and Ministry of Industry and Commerce, Republic of Mozambique on 30.09.2010 for cooperation in the field of MSME sector. The objective of the MoU is to provide a platform for the two Governments to discuss issues concerning MSMEs and explore possibilities of cooperation for mutual benefit of MSME sector in the two countries including policies, business delegation, exploring the markets, transfer of technologies, participation in trade fairs/exhibitions etc.

To facilitate international cooperation in MSME sector, Ministry of MSME has so far entered into long term agreements (Memorandum of Understanding/Agreements/Joint Action Plan) with 14 countries viz., Sudan, Algeria, Sri Lanka, Lesotho, Uzbekistan,

Mexico, Rwanda, Romania, Cote D'Ivoire, Tunisia, Egypt, Botswana, South Korea and Mozambique.

The International cooperation in MSME sector, apart from generating goodwill for the country and strengthening friendly relations with the partner countries, also benefits the Indian MSMEs and opens up new opportunities for them by way of new markets, joint ventures sharing of best practices and technology collaboration. The Indian MSMEs have improved their business by participating in the trade fairs in these countries and by business delegation exchange.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Rajya Sabha on 26th November, 2010. ■

Development of MSMEs in North-Eastern Region

To develop Micro, Small & Medium Enterprises (MSMEs) with the objective of enhancing their competitiveness and to adjust to the competitive pressure caused by globalization, the Ministry of MSME is implementing the National Manufacturing Competitiveness Programme (NMCP). The scheme facilitates setting up of Mini Tool Rooms, Design Clinics, IPR facilitation Centres, etc.

The Ministry is also implementing a comprehensive integrated cluster development programme for Micro and Small Enterprise clusters viz. Micro and Small Enterprises-Cluster Development Programme. Under this scheme, financial assistance is provided for creation and upgradation of industrial infrastructure in industrial estates/clusters, training, capacity building, creation of awareness, programmes on technology upgradation, quality improvement, setting up of common facility centers, etc. Infrastructure Development proposal in 16 industrial estates and one Common Facility Centre at Hajo have been sanctioned in North-Eastern region for providing better infrastructure to Micro and Small Enterprises.

The effect of imported goods specially on the small and medium enterprises in the country is varied and not quantifiable. The Ministry has put in place several measures to help small enterprises become globally competitive like National Manufacturing Competitiveness Programme (NMCP), Single Point Registration Scheme, Raw Material Distribution, Consortia and Tender Marketing, Exhibition and Technology Fairs, Buyer Seller Meets, etc to negate the impact of import of foreign goods. Under Marketing Assistance and Technology Upgradation scheme of NMCP, a special component for North Eastern Region has been included to provide financial assistance for participation in trade fairs.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Rajya Sabha on 26th November, 2010. ■

Call Centres for MSMEs

A call centre for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) i.e. the Udyami Helpline was set up in August, 2010, in collaboration with Telecommunications Consultants India Limited, a Government of India enterprise, for providing information on a wide range of subjects including guidance on how to set up an enterprise, access loans from banks, project profiles and the various schemes being implemented by the Government for the promotion of MSMEs. The Helpline also facilitates lodging of complaints with various agencies of Central and State Governments dealing with MSMEs, including banks. The helpline is operational between 6:00 AM to 10:00 PM and operates on all 365 days including Sundays and holidays. This facility has been set up in New Delhi and can be accessed from all over the country through a single toll free number.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Lok Sabha on 23rd November, 2010. ■

Processing Centres for Fruits and Vegetables

Khadi and Village Industries Commission (KVIC) does not run any fruits or vegetable processing centres / outlets in the country. However, it does assist setting up of micro enterprises under non-farm sector including fruit or vegetable processing centres under its promotional schemes. Prime Minister's Employment Generation Programme (PMEGP) is one such credit-linked subsidy programme implemented by the Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises through KVIC as nodal agency from 2008-09 for generating self-employment through establishment of micro enterprises by organizing traditional artisans and unemployed youth, and thus preventing their migration and increasing their earning capacity. At the State/Union Territories level, the scheme is implemented through field offices of KVIC, State/Union Territory Khadi and Village Industries Boards (KVIBs) and District Industries Centres (DICs) with involvement of Banks. Under this Programme, beneficiaries can establish micro enterprises, including fruit and vegetable processing units, by availing of margin money assistance through the implementing agencies and loans from Banks, etc., for projects costing up to Rs.25 lakh each in the manufacturing sector and upto Rs.10 lakh each in the service sector. Such units are promoted by KVIC under the agro based industries group comprising inter-alia processing of cereals, pulses, spices,

condiments, masala, fruits and vegetable processing, village oil, gur and khandsari, etc. During 2009-10, 8,278 units were assisted under the agro based industries group of village industries under PMEGP, which also included fruit and vegetable processing units. KVIC however, to some extent, facilitates marketing of agro and food products through its Khadi Gramodyog Bhawans.

There is a provision of 100% physical verification by (KVIC or its engaged agency) of the units set up under PMEGP before adjustment of margin money subsidy against the loan availed by the beneficiaries. There is also a system of voluntary registration of such units with KVIC for providing guidance.

The margin money subsidy available for setting up units under PMEGP ranges from 15% to 35% of the total project cost that includes working capital requirement of the unit for one cycle of operation, and the repayment commences after an initial moratorium of three years. Also, as per Reserve Bank of India guidelines, collateral-free credit is available to the beneficiaries for loans upto Rs.10 lakh.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Lok Sabha on 23rd November, 2010. ■

Market Access for MSME Products

The Micro, Small & Medium Enterprises from the North Eastern States are provided Complete reimbursement on air travel (75% for other States) and space rent (50% for other States) with an upper ceiling of Rs. 1.25 lakh for participation in international trade fairs/exhibitions. Further, under the Marketing and Technology Upgradation Scheme of National Manufacturing Competitiveness Programme, a special component for the north eastern states permits the Micro, Small & Medium Enterprises from these States to participate in selected domestic exhibitions (outside NE Region) where 80% costs on pavilion charges, to & fro travel and transport is reimbursed subject to a limit of Rs. 75,000 per unit.

This information was given by the Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel in a written reply to a question in the Lok Sabha on 23rd November, 2010. ■

खादी क्षेत्र में सुधार

खादी ग्रामोद्योग क्षेत्र में विकास की संभावनाओं की पूर्णतया पहचान करते हुए सरकार ने केवीआईसी (खादी ग्रामोद्योग आयोग) को एशियाई विकास बैंक की सहायता से समग्र खादी सुधार एवं विकास कार्यक्रम (केआरडीपी) शुरू किया है। केआरडीपी खादी को ज्यादा टिकाऊ बनाने, रोजगार और आमदनी में वृद्धि, कारीगरों के कौशल निर्माण, सशक्तिकरण और बेहतर आमदनी के जरिए उनके बेहतर कल्याण तथा चुनिंदा परंपरागत ग्राम उद्योगों के विकास के साथ खादी ग्रामोद्योग क्षेत्र में नए सिरे से प्राण फूंकने पर बल देता है।

यह कार्यक्रम 300 चुनिंदा खादी संस्थाओं द्वारा तीन वर्ष की अवधि में लागू किया जाएगा जो मार्च 2010 में केवीआईसी (खादी ग्रामोद्योग आयोग) को 96 करोड़ रुपये की पहली किश्त जारी होने के साथ ही पहले ही शुरू हो चुका है। इस कार्यक्रम के तहत सुधार कार्यान्वित कर रही प्रत्येक खादी संस्था (केआई) को निर्धारित सुधार संबंधी गतिविधियां चलाने के लिए करीब 1 करोड़ 19 लाख रुपये की सहायता उपलब्ध कराई जाएगी। कच्चे माल के उत्पादन से लेकर बेहतरीन गुणवत्ता और कम लागत वाले खादी उत्पादों, कारगर विपणन, बिक्री संबंधी नेटवर्क, बेहतर वस्तु सूची प्रबंध और बेहतर डिजाइनों के रूप में प्रबुद्ध पेशेवर समर्थन से सुधारों की परिकल्पना की गई है। पर्यावरण के अनुकूल परंपरागत उत्पाद वाली खादी की अनूठी ब्रैंड छवि 'खादी मार्क' के विकास के माध्यम से नियंत्रित होगी। पूरी सुधार प्रक्रिया में गांधीवादी मूल्य पथप्रदर्शक सिद्धांत बने रहेंगे जिनका ध्यान निरंतरता और विकास पर होगा। केवीआईसी के माध्यम से 2009-10 के दौरान और 2011-12 में करीब 720 करोड़ रुपये खर्च किए जाएंगे।

खादी ग्रामोद्योग क्षेत्र के लिए बजट आवंटन 2009-10 के दौरान और 2011-12 में करीब 720 करोड़ रुपये कर दिया गया है, जिसका अभिप्राय है कि इसमें करीब 107 प्रतिशत वृद्धि की गई है।

छूट प्रणाली में सुधार के लिए एमडीए योजना

खादी, हाथ से काते गए सूत से बने वस्त्रों की बिक्री को बढ़ावा देने के वास्ते गांधी जयंती/स्थानीय त्यौहारों के समय 108 दिन के लिए ग्राहकों को 20 प्रतिशत छूट मुहैया कराने की सरकार की प्रणाली हुआ करती थी। सरकार द्वारा अतीत में गठित की गई समितियों ने पाया कि केवीआईसी के कामगारों और संसाधनों का बड़ा हिस्सा छूट के प्रबंध में लगा रहा, जबकि केवीआईसी का मुख्य कार्य क्षेत्र के विकास पर उपयुक्त योजनाओं और कई अन्य हस्तक्षेपों के माध्यम से अधिक बल देना था। खादी की बिक्री पर छूट प्रणाली की जगह 31 मार्च 2010 तक बाजार विकास के लिए उपयुक्त विकल्प शुरू किए जाने का सुझाव दिया गया था।

इसके मद्देनजर विभिन्न प्रायोगिक परीक्षणों और हितधारकों के साथ केवीआईसी के व्यापक विचार-विमर्श के बाद, सरकार ने बिक्री पर छूट की मौजूदा योजना की जगह खादी के उत्पादन पर एक अप्रैल, 2010 से मार्केट डेवलेपमेंट असिस्टेंट (एमडीए) नाम की ज्यादा लचीली योजना शुरू की। इस योजना को केवीआईसी द्वारा 2010-2011 और 2011-2012 में कार्यान्वित किया जाना है। इस योजना में खादी और पॉलिवस्त्र के उत्पादन मूल्य पर 20 प्रतिशत की दर से छूट की परिकल्पना की गई है, जिसे कारीगरों (यानी कताई करने वालों और बुनकरों में), निर्माता संस्थाओं और बिक्री संस्थाओं में 25:30:45 के अनुपात में बांटा जाएगा।

एमडीए की नई प्रणाली के अधीन बिक्री साल भर एक समान रहने की संभावना है और संस्था इस सहायता का इस्तेमाल ग्राहकों को लाभ या छूट देने की अतिरिक्त कताई करने वालों और बुनकरों की मजदूरी बढ़ाने, बिक्री केंद्रों और उत्पादों की गुणवत्ता बेहतर बनाने में इस्तेमाल कर सकती है।

छूट योजना की तुलना में एमडीए के लाभ

- एमडीए कताई करने वालों और बुनकरों को समर्थ बनाती है जिसके लिए उनकी सामान्य मजदूरी के अलावा पहली बार

उनके बैंक या डाकघर के खातों के माध्यम से केआई द्वारा हासिल कुल एमडीए की 25 प्रतिशत राशि लंबित नकद छूट के रूप में निर्धारित की गई है।

- छूट प्रणाली के अधीन, ग्राहक पर किए जाने वाले खर्च का भुगतान केवीआईसी द्वारा अगले साल और वह भी काफी समय के बाद किया जाता था। नतीजतन केआई की चालू पूंजी में कमी आती थी, जिसका उत्पादन और कारीगरों की मजदूरी के भुगतान पर प्रतिकूल असर पड़ता था। एमडीए योजना के तहत सहायता उसी वित्तीय वर्ष में तिमाही प्रदान की जाती है। इसलिए एमडीए से केआई की चालू पूंजी की स्थिति में सुधार आएगा।
- एमडीए योजना के तहत दावे और समझौते की प्रक्रिया छूट प्रणाली की तुलना में बेहद सरल है।
- एमडीए के अधीन, संस्थाओं को यह फैसला लेने की आजादी होगी कि वे उत्पादन/विपणन के लिहाज से अपने कामकाज को बेहतर बनाने के लिए एमडीए के अपने हिस्से (75 प्रतिशत) का इस्तेमाल किस प्रकार करें। सिवाए उस (25 फीसदी) हिस्से के, जो कटाई करने वालों और बुनकरों के वित्तीय लाभ के लिए निश्चित किया गया है।
- एमडीए संस्थाओं को उनके उत्पादन की गुणवत्ता को बेहतर बनाने और ग्राहकों को आकृष्ट करने तथा खादी को वाजिब बाजार मूल्यों पर बेचने की ज्यादा संभावनाएं उपलब्ध कराती हैं क्योंकि ये उत्पाद कॉस्ट-चार्ट प्रणाली की बंदिशों से मुक्त है।
- राज्य सरकारें भी राज्य के विशेष के लिए एमडीए के अतिरिक्त किसी भी तरह की विशेष छूट या लाभ घोषित करने के लिए स्वतंत्र हैं।

इसके अलावा, लंबे अर्से से प्रचलित यह धारणा कि खादी सिर्फ ग्राहकों को छूट देकर ही बेची जा सकती है, इस तथ्य के अनुरूप नहीं है कि बिक्री केंद्रों के नवीकरण, बेहतर डिजाइन, बेहतर सामान और तकनीक, प्रशिक्षित और कुशल विक्रेताओं के माध्यम से बेहतर वातावरण मुहैया करवाने जैसे उपाय बिक्री बढ़ाने में अहम भूमिका निभाते हैं। सितम्बर 2010 में केवीआईसी

द्वारा कराए गए त्वरित आकलन से संकेत मिलता है कि केवीआईसी क्षेत्र ने अप्रैल से अगस्त 2010 के दौरान उल्लेखनीय रूप से अधिक बिक्री (150 करोड़ 55 लाख रुपये) दर्ज की है, जबकि 2009-10 की इस अवधि के दौरान यह राशि (141 करोड़ 32 लाख रुपये) थी और इसके 2009-10 की बिक्री की तुलना में 2010-11 में आठ फीसदी ज्यादा रहने के अनुमान हैं। संस्था-वार भी खादी और पॉलिक्वैटर की कुल बिक्री पिछले साल की इसी अवधि की तुलना में करीब 26 प्रतिशत से ज्यादा रही। इसी तरह, केवीआईसी के खादी ग्रामोद्योग भवन के संबंध में भी पिछले वर्ष की आलोच्य अवधि की तुलना में बिक्री करीब 30 फीसदी ज्यादा रही। इतना ही नहीं, जैसा कि पहले कहा गया है, खुदरा क्षेत्र में नए प्रयोग (चंडीगढ़ और सहारनपुर) से बिक्री केंद्रों का नवीकरण करने और नई प्रणाली से बिक्री में व्यापक उछाल आया है। उपर्युक्त पहलुओं को ध्यान में रखते हुए एमडीए के अभिनव प्रावधानों का प्रभाव एक साल बाद महसूस किए जाने की संभावना है क्योंकि केआई इस बीच एमडीए के अभिनव प्रावधानों का प्रभाव एक साल बाद महसूस किए जाने की संभावना है क्योंकि केआई इस बीच एमडीए के अधीन कोष को अपनी जरूरत के मुताबिक रणनीतिक रूप से लगाएंगे। उपरोक्त तथ्य इस बात की ओर इशारा करते हैं कि एमडीए शुरू करने से खादी और खादी उत्पादों की बिक्री में तेजी आएगी और ऐसा महज छूट की वजह से नहीं बल्कि नवीन प्रोत्साहन उपायों और एमडीए कोष लगाने के संस्था के लचीलेपन की बदौलत होगा, जिनसे खादी की बिक्री यकीनन बढ़ेगी।

वर्तमान छूट की जगह एमडीए लागू करने का फैसला सरकार ने आर्थिक मामलों की मंत्रिमंडलीय समिति की मंजूरी से हितधारकों के साथ व्यापक विचार-विमर्श के बाद लिया है और यह इस क्षेत्र में सकारात्मक कदम है, जो संस्थाओं को पर्याप्त लचीलापन प्रदान करता है और कारीगरों को विकास में कारगर भागीदार बनाता है। एमडीए के नई योजना होने के नाते, सरकार और केवीआईसी ने सभी संबद्ध पक्षों को योजना के साथ जोड़ने के लिए विभिन्न हितधारकों के साथ विशेष बैठक आयोजित की हैं, विज्ञापन दिए हैं और ब्यौरेवार परिपत्र जारी किए हैं। लखनऊ में मई 2008 में राष्ट्रीय खादी सम्मेलनों, दिसम्बर 2009 से जून 2010 के बीच मेरठ, हुबली

और सुरेंद्रनगर, गुजरात में हुए खादी कारीगर सम्मेलनों, साथ ही साथ अगस्त-सितम्बर 2010 में खादी मिशन प्रतिनिधियों के साथ बैठकों जैसे कुछ ऐसे कदम उठाए गए हैं जिनमें हितधारकों को एमडीए योजना के लाभ समझाए गए हैं।

चालू वित्त वर्ष में उत्पादित खादी और पॉलिवस्त्र पर एमडीए के भुगतान और 2009-10 में बिके खादी और पॉलिवस्त्रों की छूट के लिए बीई 2010-11 में 260 करोड़ रुपये का प्रावधान किया गया है। संस्थाओं को एमडीए के संवितरण के लिए केवीआईसी को 39 करोड़ रुपये की अग्रिम राशि और 2009-10 में हुई बिक्री पर छूट के निबटारे के लिए 90 करोड़ 90 लाख रुपये की राशि जारी की गई है, जिससे चालू पूंजी की स्थिति में संस्थाओं को राहत मिलेगी।

लंबित छूट दावे और खादी के बिना बिके भंडार पर विशेष छूट

मंत्रालय 31.03.2010 तक बिना बिके भंडार एकमुश्त वित्तीय लाभ मुहैया कराने पर भी विचार कर रहा है। खादी संस्थाओं के वैध एवं लंबित छूट दावों को जल्द से जल्द निपटाने के भी प्रयास जारी हैं।

हितधारक से परामर्श

हितधारकों की राय इस मंत्रालय के कामकाज में सदैव मार्गदर्शक रही है। विचार-विमर्श और शिकायतें दर्ज कराने के लिए राष्ट्रीय खादी ग्रामोद्योग बोर्ड तथा सूक्ष्म, लघु और मझौले उद्योग मंत्रालय राष्ट्रीय बोर्ड सहित अब अनेक मंच उपलब्ध हैं। इसके अतिरिक्त सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्योग मंत्री की अध्यक्षता में तथा सूक्ष्म, लघु और मझौले उद्योग मंत्रालय के सचिव की अध्यक्षता में गठित किए गए दो कोर समूह इस महत्वपूर्ण क्षेत्र के प्रोत्साहन और विकास के लिए तथा नीति निर्माण में हितधारकों की भागीदारी एवं इस क्षेत्र में सरकार की विविध योजनाओं के कार्यान्वयन की निगरानी/समीक्षा के लिए बेहद कारगर माध्यम साबित हुए हैं।

अन्य कदम

मंत्रालय उत्पादकता, खादी उद्योग एवं कारीगरों में स्वस्थ प्रतिस्पर्द्धा जागृत करने, खादी कारीगरों के लिए वर्क शैड योजना, वर्तमान कमजोर खादी संस्थाओं की अवसंरचना को सशक्त बनाने संबंधी योजना और विपणन अवसंरचना के लिए सहायता तथा परंपरागत उद्योग के नवीनीकरण के लिए समूह आधारित योजना (एसएफयूआरटीआई) जैसी कई अन्य योजनाएं भी कार्यान्वित कर रहा है।

कड़ी-18 : कैसे लगायें अपना उद्योग?

युवा पीढ़ी रोजगार के अवसर तलाशने के स्थान पर यदि अपना उद्योग लगाने के लिए अपने समय का निवेश करें तो वह औरों को भी रोजगार मुहैया करा सकती है।

भावी उद्यमी के लिए सूचना एक शक्ति का काम करती है जिसके पीछे सफलता छुपी हुई होती है। लघु उद्योग समाचार पत्रिका के 'अपना हाथ जगन्नाथ' कॉलम के जरिए हम भावी उद्यमियों के लिए 'कैसे लगायें अपना उद्योग'-जैसे ज्वलंत विषय पर इस धारावाहिक शृंखला का शुभारंभ इस आशय के साथ कर चुके हैं कि उद्यमी इन सूचनाओं का लाभ उठाते हुए अपना उद्योग स्थापित करने का उद्यम स्वयं करेंगे। हमारी कोशिश है कि उद्योग स्थापित करने के बारे में आपके प्रश्नों का समाधान यथासंभव इस कॉलम में नियमित रूप से किया जाए। अतः इस कॉलम पर अपनी प्रतिक्रिया तथा संबंधित प्रश्न हमें अवश्य भेजें। साथ ही, आगे पढ़ें

नकदी

नकदी का महत्व

व्यवसाय में आज और भविष्य में बने रहने के लिए आपके पास एक निश्चित अवधि के बिलों के भुगतान के लिए पर्याप्त नगदी अर्जित होनी चाहिए। इससे ज्यादा फर्क नहीं पड़ता कि आपका व्यवसाय कितना लाभकारी है, क्योंकि लोग जिनसे आपने ऋण लिया है वे अपने भुगतान का इंतजार नहीं करेंगे।

लघु व्यवसाय के मामले में बिलों का आज भुगतान करने के लिए तैयार नकदी की कमी रहती है, इससे असफलता का खतरा पैदा हो जाता है भले ही आपका व्यवसाय कितना ही लाभकारी हो। नकदी लघु अवधि की आवश्यकता है जबकि लाभ की मध्यम और दीर्घावधि में आवश्यकता होती है। सर्वप्रथम नकदी पर ध्यान देना जरूरी है इसके बाद लाभ पर और अंत में विकास पर। कई व्यवसायी विकास पर ध्यान केंद्रित करते हैं फिर लाभ पर तथा अन्त में नकदी पर। लेकिन नकदी के संकट के कारण उनको बिजनेस बचा पाना बहुत मुश्किल हो जाता है।

प्रस्तुति
हरीश आनंद
वरिष्ठ संपादक
हरेन्द्र प्रताप
संपादक

नकदी क्या है?

नकदी आपके पास उपलब्ध वह धनराशि है जिससे आप अपने बिलों का भुगतान करते हैं।

आपके बिजनेस के लिए नकदी आपके हाथ नोटों के रूप में होती है और धनराशि बैंक में होती है इसमें किसी भी तरह के ओवरड्राफ्ट या ऋण की वह राशि भी शामिल है जिसका अभी तक आपने प्रयोग नहीं किया है।

कार्यशील पूंजी क्या है?

जब आप अपने व्यवसाय में या उसमें नकदी के प्रवाह के बारे में विचार करते हैं तो आप तीन बातों पर नियंत्रण कर सकते हैं :

- **ऋणी** : वे ग्राहक जिनसे आप धन प्राप्त करते हैं।
- **स्टॉक** : प्रक्रिया में चल रहा मैटीरियल उत्पाद जिनसे सामान को अन्तिम रूप दिया जा रहा है।
- **ऋणदाता** : आपूर्तिकर्ता और अन्य जिनके पास आपका धन है।

ऋणी आपके व्यवसाय में धन के प्रवाह के लिए और ऋणदाता धन को निकाल लेने के लिए प्रमुख होते हैं। स्टॉक इन दोनों के बीच की स्थिति है और इसके न्यूनतम रखने की आवश्यकता होती है, हालांकि आपको ग्राहकों की मांग पर अपना उत्पाद उपलब्ध कराना होता है। वे आपके नकदी

के लिए अस्थाई स्टोर हैं जिन्हें जितना जल्दी संभव हो बिक्री के जरिए नकदी में परिवर्तित करना होता है। धन के आने-जाने के अन्य स्रोत भी हैं लेकिन ये तीन मुख्य हैं जिन्हें नियंत्रित करने से आप फायदे में रह सकते हैं। ये मिलकर आपके व्यवसाय की कार्यशील पूंजी होते हैं।

इस कैश गाइड का प्रयोग कैसे करें?

इस कैश गाइड के साथ तीन अन्य गाइडें भी हैं :

- ऋणी गाइड :
- स्टॉक गाइड :
- ऋणदाता गाइड :

इनमें यह उल्लेख है कि आप इन तीन क्षेत्रों को अधिक प्रभावशाली तरीके से कैसे नियंत्रित करें। यदि आप इन तीन कारकों पर नियंत्रण पा लेते हैं तो आप नकदी प्रवाह संकट से पूरी तरह मुक्त हैं तथा बिजनेस फेल होने की आशंका से भी आप पूर्णतः मुक्त हैं।

यदि आप इन तीनों में से किसी एक को नियंत्रित करने के बारे में निश्चित नहीं हैं, तो सर्वप्रथम गाइड विशेष को देखिए।

जब आप निश्चित हो जाएं कि आप उन सबको समझते हैं और आपने राशि की प्रविष्टि कर ली है तो इस नकदी संबंधी गाइड को ले जाइए।

कार्यशील पूंजी क्या है?

रोजमर्रा के काम में, आपके व्यापार के लिए उपलब्ध 'नकदी' ऋणदाताओं, स्टॉक और कर्जदारों में फंसी होती है, इसलिए आप उनका इस्तेमाल बिल का भुगतान करने के लिए नहीं कर सकते। जो भी नकदी आपके हाथ में हो या आपके बैंक में हो आपकी कार्यशीली के अनुसार नीचे दी गई कार्यशील पूंजी के इर्द-गिर्द घूमती है।

हाथ रोकड़ और बैंक शेष या ओवरड्राफ्ट

| कर्जदार | कार्यशील पूंजी | ऋणदाता |
|---------|----------------|--------|
| | स्टॉक | |

आपका उद्देश्य यह सुनिश्चित करना होना चाहिए कि उचित मात्रा में, उचित धनराशि, उचित स्थान पर लगाई जाए। एक स्थान पर अत्यधिक धनराशि (जैसे स्टॉक) का अर्थ है दूसरे स्थान (जैसे आपके ओवरड्राफ्ट की सीमा पार होना) पर अत्यधिक कम।

अधिकांश व्यापारियों को अपने ग्राहकों (कर्जदारों) को उधार देना पड़ता है और स्टॉक रखना पड़ता है। ये दोनों मिलकर उससे अधिक हो जाते हैं जो आपूर्तिकर्ता से प्राप्त होता है। यदि आप इन व्यापारियों में से कोई एक हैं तो आपको कहीं से अतिरिक्त नकद धन की जरूरत होगी ताकि कार्यशील पूंजी चक्र को धन उपलब्ध कराना जारी रखा जा सके तथा व्यापार भी जारी रखा जा सके। यह आपकी अपनी निधियों से उपलब्ध कराई जा सकती है जो बचाए गए लाभ (अर्थात व्यापार में बचाए गए लाभ) या उधार लिए गए धन से हो सकता है।

यदि आपके व्यापार में वृद्धि होगी तो आप चक्र के आकार का विस्तार करेंगे और उसी अनुपात में अधिक धन की आवश्यकता होगी। उदाहरण के लिए, एक सुव्यवस्थित विनिर्माण से जुड़े व्यापार में प्रत्येक 1ए000 रुपए के कारोबार के लिए 250 रुपए/300 रुपए अतिरिक्त धन का इस्तेमाल किया जाता है। उसी सिद्धांत पर, आपके व्यापार के आकार में कमी आने पर कार्यशील पूंजी चक्र में विनिवेश किए गए धन में कमी आएगी।

किसी व्यापार के लिए सबसे सामान्य समस्या यह है कि काफी ज्यादा धन कर्जदारों या स्टॉक (या दोनों) में फंसा होता है जिससे ऋणदाताओं के पास पर्याप्त पूंजी उपलब्ध नहीं रह पाती ताकि वे अपने ऋणदाताओं को भुगतान कर सकें या उधारी की सीमा में रह सकें। इससे अनिवार्य रूप से नकदी-प्रवाह संकट उपस्थित हो जाएगा। यदि यही आपकी समस्या है तो कर्जदार गाइड, स्टॉक गाइड और ऋणदाता गाइड को देखिए, यह देखने के लिए कि आप बकाया राशि को किस प्रकार बहाल कर सकते हैं।

आपको नियमित तौर पर अपनी कार्यशील पूंजी पर नजर रखनी चाहिए ताकि बकाया राशि ठीकठाक बनाई रखी जा सके। यदि आपके व्यापार का प्रसार हो रहा है तो अपनी वृद्धि गाइड कार्यशीट 3 सेक्शन 3.1 का उपयोग कर आवश्यक, अतिरिक्त नकदी की राशि की गणना कर सकते हैं।

कार्यशील पूंजी को कैसे नियंत्रित किया जाए?

कार्यशील पूंजी को नियंत्रित करने का सर्वाधिक महत्वपूर्ण (और सबसे कठिन) हिस्सा वास्तविक लक्ष्य निर्धारित करना है। आपकी बिक्री का लक्ष्य ऊपर-नीचे आता जाता रहेगा इसलिए बिक्री के प्रतिशत के रूप में लक्ष्य निर्धारित किए जाने चाहिए। वैसी स्थिति में लक्ष्य मूल्य निर्धारित किया जा सकता है जिसमें बिक्री के साथ उतार-चढ़ाव आता रहेगा।

प्रत्येक व्यापार भिन्न-भिन्न होता है। आपको अपने व्यापार के लिए यथार्थवादी लक्ष्य को निर्धारित करने और नियमित तौर पर उसका पुनःमूल्यांकन करना जरूरी है।

अपनी नकद नियंत्रण कार्य-शीट के पृष्ठ 1 खंड 2.1 के कार्यशील पूंजी के सारांश का इस्तेमाल कर निम्नलिखित कदमों का अनुगमन कर यह देखिए कि कितनी अच्छी तरह से आप अपनी नकदी का नियंत्रण करते हैं।

कदम 1 : कर्जदार स्टॉक और ऋणदाता गाइड में गणना की गई राशि का इस्तेमाल कीजिए। प्रत्येक मद (कच्चा माल, कार्य में प्रगति आदि) का लक्षित मूल्य रूप में कॉलम (क) में लिखिए, या पिछले वर्ष की लेखाओं तथा अपनी बुद्धि के अनुसार जो समझदारी लगे उसका इस्तेमाल कर प्रत्येक सप्ताह के कच्चे माल का स्टॉक, आपके द्वारा चल रहे कार्य और ऋणदाता के इस्तेमाल के लिए आपके खाते से वार्षिक बिक्री लागत का एक हिस्सा है। तैयार माल और कर्जदार के लिए, वार्षिक बिक्री के कुछ हिस्से का इस्तेमाल कीजिए।

कदम 2 : कुल वर्तमान परिसंपत्तियां देने के लिए स्टॉक और कर्जदारों को शामिल कीजिए तथा निवल कार्यशील पूंजी देने के लिए ऋणदाताओं को अलग कीजिए।

कदम 3 : कालम (क) के प्रत्येक मूल्य को पिछले वर्ष की वार्षिक बिक्री से विभाजित कीजिए और 100 से गुणा करके कालम (ख) की बिक्री के प्रतिशत के रूप में लक्ष्य प्राप्त कीजिए।

कदम 4 : कालम (ग) में अवधि (प्रत्येक माह, तिमाही या वर्ष) का वास्तविक मूल्य लिखिए।

कदम 5 : कालम (घ) के मूल्य को, प्रत्येक राशि वार्षिक बिक्री से विभाजित कर और 100 से गुणा कर वास्तविक बिक्री के प्रतिशत में परिवर्तन कर दीजिए।

कदम 6 : अंत में संशोधित लक्ष्य की रूप में गणना कीजिए। कालम (ङ) जिसमें वास्तविक बिक्री की तुलना में प्रत्येक वस्तु में शामिल हो। अवधि में हुई वास्तविक बिक्री में कालम (ख) से गुणा कर और 100 से विभाजित कर इसकी गणना कीजिए। प्राप्त परिणाम का कॉलम (ङ) में लिखिए और कालम (ग) से तुलना कीजिए।

कदम 7 : कालम (ग) और कालम (ङ) का अंतर से आपको स्पष्ट होगा कि प्रत्येक मद (वस्तु) का स्तर अपेक्षित स्तर से कितना कम या ज्यादा है। यदि अंतिम कॉलम में निवल कार्यशील पूंजी के लिए अतिरिक्त मूल्य हो तो इससे पता चलेगा कि व्यापार में आवश्यकता से अधिक कितनी नकदी का इस्तेमाल हो रहा है। इस अतिरिक्त राशि को कम करने पर आपकी उधारी कम होगी या आपके धन में वृद्धि होगी।

यदि आप अपने लक्ष्य से काफी आगे या पीछे हैं तो संगत गाइड देखिए। इससे स्पष्ट होता है कि आपको अपने व्यापार के उस हिस्से पर नियंत्रण नहीं है या आपके लक्ष्य में संशोधन की आवश्यकता है।

यह दुनिया प्रतिस्पर्धा की दुनिया है, यदि आप दूसरों से आगे नहीं बढ़ते तो दूसरे आपसे आगे बढ़ जाएंगे।

कर्जदार

कर्जदार कौन है?

कर्जदार वे ग्राहक हैं जिनके पास आपका पैसा है क्योंकि आपने अपना उत्पाद या सेवाएं उन्हें बेचते समय उन्हें उधार दिया है।

आपको अपने कर्जदारों पर नियंत्रण क्यों रखना चाहिए?

कुछ व्यापार पूरी तरह 'नकदी' आधार पर चलते हैं जहां ग्राहक के लिए जाने वाले सामान के एवज में पैसे का भुगतान करते हैं जैसा कि दुकानों में होता है। परंतु अधिकांश व्यापारों में कुछ या सभी ग्राहकों को उधार पर सामान देते हैं। उधार पर सामान देना प्रायः एक अनिवार्य शर्त होती है, खासकर तब जब आपके प्रतिस्पर्धी उधार पर सामान दे रहे हों।

उधार पर सामान देने के परिणाम निम्नलिखित हैं :

- हो सकता है कि आपको बिल्कुल भुगतान प्राप्त न हो।
- ग्राहकों को उधार पर सामान देने से आपके व्यापार में नकदी का प्रवाह धीमा हो जाता है।
- ग्राहक आप द्वारा दिए गए समय में भुगतान न कर उसमें और देर कर सकते हैं।

इस पर इस प्रकार सोचिए — आपको जब तक वस्तु या सेवा के लिए पूर्ण भुगतान न कर दिया गया हो, आपने कोई बिक्री नहीं की। आपने जुआ खेला है। ऋण चुकाने में जितनी देर होगी, ऋण वसूलना उतना ही मुश्किल होगा।

नियमित अंतराल पर आपको इस बात की जानकारी मिलती रहनी चाहिए कि आपने ग्राहकों (कर्जदारों) को कितना उधार दिया है। इससे आपको दो बातों की जानकारी मिलेगी।

- ग्राहक आपकी देनदारी चुकाने में कितना समय लेते हैं, और
- समय पर भुगतान करके वे कितनी मात्रा में अतिरिक्त उधार का लाभ उठा रहे हैं।

इस 'अतिरिक्त उधार' का मूल्यांकन या व्यापार (आपके धन) या बैंक से अतिरिक्त उधार प्राप्त करने के आधार पर किया गया है। यदि यह अतिरिक्त उधार आपके व्यापार के संसाधनों से अधिक या आपके द्वारा उधार लिए जा सकने वाले धन से अधिक हो जाए तो आपके व्यापार द्वारा ऋणदाताओं के उधार का भुगतान नहीं किया जा सकेगा और आप दीवालिया हो जाएंगे।

अपने कर्जदारों पर नियंत्रण कैसे करें?

अपने नकद नियंत्रण वर्कशीट में दिए गए कर्जदार फार्म भरने के लिए निम्नलिखित गाइड के एक-एक कदम के अनुगमन कीजिए :

कदम 1 : यह तय कर लीजिए कि आपके व्यापार में परिवर्तन पर कितनी बार नियंत्रण रखा जाए। अधिकांश व्यापार के लिए, यह मासिक होगा परंतु कर्ज अधिक होते ही आपको एक-एक कर्जदार के पीछे लगे रहना चाहिए।

कदम 2 : लक्षित कर्जदारों के तहत, उतने लक्षित दिनों का उल्लेख कीजिए जितना आप ग्राहक द्वारा लिया जाना उचित समझते हैं। निम्नलिखित जोड़कर ऐसा कीजिए :

- आपकी मानक शर्तों के अनुसार उधार के लिए जितने दिनों की अनुमति हो, और
- अपने प्रतिस्पर्धियों द्वारा किए जाने वाले कार्यों और अपनी नकदी की आवश्यकता को ध्यान में रखकर आप अपने ग्राहकों को जितने अतिरिक्त दिन देना चाहते हैं।

कदम 3 : पिछले तीन महीनों की कुल बिक्री का विभाजन कर वास्तविक कर्जदारों में औसत दैनिक बिक्री की गणना कीजिए इससे पिछले वर्ष की बिक्री के प्रयोग की तुलना में आपको अधिक अद्यतन स्थिति प्राप्त होगी।

कदम 4 : अपने द्वारा दिए गए वास्तविक उधार दिवसों की गणना कीजिए (क) दैनिक औसत बिक्री से कुल राशि को विभाजित कर ऐसा किया जा सकता है। (ख) यदि आपको उधार की संपूर्ण राशि का पता न हो तो पुराने कर्जदार फार्म, का इस्तेमाल कीजिए।

कदम 5 : निष्पादन शीर्षक के तहत औसत दैनिक बिक्री (ग) द्वारा दिए गए उधार के लक्षित दिवसों को लीजिए।

कदम 6 : यदि परिणाम सकारात्मक हो तो दिए गए अतिरिक्त उधार दिवस (ङ) में औसत दैनिक बिक्री से गुणा कर (ग) अपने द्वारा ग्राहकों को दिए जाने वाले अतिरिक्त उधार के मूल्य की गणना कर सकते हैं।

कदम 7 : पिछले वर्ष और पूर्ववर्ती तीन महीनों की तुलना में अपना निष्पादन दर्शाने के लिए सारणी को भरिए। यदि आपको माह-दर-माह नकारात्मक आंकड़े प्राप्त हो रहे हों (वास्तविक दिवस लक्षित दिवसों के कम हो) तो दिए जाने वाले अतिरिक्त उधार दिवसों में कमी कर अपने लक्षित दिवसों में कमी कर अपने लक्षित दिवसों में संशोधन कीजिए ताकि आपके निष्पादन में सुधार हो सके। अपने निष्पादन में सुधार लाने के लिए आप ऐसे अनेक कदम उठा सकते हैं।

इनमें से अनेक कदम आसान परंतु कारगर हैं :

- सभी नए ग्राहकों के संबंध में उधार संबंधित संदर्भ लीजिए। उधार एजेंसियां इन खातों के संबंध में सारांश ब्यौरे उपलब्ध करा सकती हैं और आप राय जानने के लिए उनके आपूर्तिकर्ताओं और बैंकरों से भी संपर्क कर सकते हैं।
- ग्राहकों को मानक निबंधन और शर्तों की जानकारी लिखित रूप में देना सुनिश्चित कीजिए। उनके पास उनके आदेश की पावती भेजकर और भुगतान की अपनी शर्तों और निबंधनों को संलग्न कर पुनः पुष्टि कर लीजिए। इस प्रकार उन्हें आपके ग्राहकों की शर्तों और निबंधनों पर

वरीयता मिल जाती है।

- इस बात को सुनिश्चित कर लीजिए कि आपकी सूचना (इनवायस) प्रत्येक प्रकार के ब्यौरे सहित बिल्कुल सही हो। गलतियां होने पर ग्राहकों को देर करने का बहाना मिल जाता है।
- इस बात को सुनिश्चित कर लीजिए कि सूचनाएं इनवायस सही व्यक्ति को भेजी गई हैं और आवश्यक होने पर उसकी जांच कर लीजिए।
- जितनी जल्दी हो सके सूचनाएं (इनवायस) भेजिए और जहां संभव हो माह की अंतिम तिथि से पूर्व पहुंचा दीजिए (ताकि उस पर सीधी कार्रवाई हो सके)।
- पुरानी कर्जदार सूची (एजेड डेटर लिस्ट) का प्रयोग कर प्रत्येक ग्राहक को दिए जा चुके उधार की अद्यतन सूची रखिए तथा यह सुनिश्चित कीजिए कि जैसे ही समय अधिक होने लगे, ग्राहक को ताकीद करने के लिए कोई जिम्मेदार हो। एक बार नियमित ग्राहक को जानकारी हो जाए कि आप देर से किए जाने वाले भुगतान पर नजर रख रहे हैं। और उन्हें टेलीफोन आ सकता है तो वे आपको समय पर भुगतान करना शुरू कर देंगे। अंत में, कौन झूठे बहानों से आपूर्तिकर्ता को दूर करना चाहेगा।
- यदि ग्राहक कहे कि 'चेक भेजा जा चुका है' या कोई तारीख दे जिस तारीख तक वह भुगतान कर देगा तो भुगतान होने तक आप पीछे लगे रहिए। अपने वादे तोड़ने के कारण कोई भी बेनकाब होना नहीं चाहेगा। जो ग्राहक हमेशा देर से भुगतान करते हों उनके बारे में यह फैसला कीजिए कि इससे आपको कितना नुकसान हो रहा है और आपके वह ग्राहक कितना महत्वपूर्ण हैं। आपको दीवालिया बनाने वाला कोई भी ग्राहक किसी दृष्टि से महत्वपूर्ण नहीं होता। आप
 - सुपुर्दगी से पहले नकद भुगतान पर जोर दे सकते हैं।
 - समय से भुगतान के लिए कुछ प्रतिशत छूट दीजिए (इसे आप अपने लाभ में जोड़ सकते हैं) या उधार प्रभार जोड़ दीजिए।

- देर से किए जाने वाले भुगतान से हुई हानि को पूरा करने के लिए अपने मूल्य में वृद्धि कर दीजिए।
- व्यापार न करने का निर्णय लीजिए।
- अपने अनुबंध में सामान वापस लेने का अधिकार सुरक्षित रखिए।
- काफी समय से भुगतान न किए गए या विवादित 1,000 रुपए तक के छोटे मोटे ऋणों के लिए आप लघु दावा पंचाट का दरवाजा खटखटा सकते हैं जिसमें कम समय लगता है, सीधी सादी और कम खर्चीली प्रक्रिया है (इस समय तक आपको निर्णय ले लेना चाहिए कि उनके साथ व्यापार करना घाटे का सौदा है)। अपने स्थानीय निचली अदालतों की प्रक्रियाओं की जांच कीजिए (जो सरल होने के साथ-साथ सस्ती है) निचली अदालतों से आपको 'धन संबंधी निर्णयों के प्रवर्तन (इनफोर्सिंग मनी जजमेंट) की प्रति प्राप्त हो सकेगी जिसमें पूरी प्रक्रिया का स्पष्टीकरण होगा।
- काफी समय से भुगतान न किए गए या विवादित बड़े ऋणों के लिए कानूनी सलाह लीजिए। आपकी सफलता की कितनी गुंजाइश है, इस बारे में सलाह लेना निःशुल्क हो सकता है या कोई तयशुदा फीस हो सकती है।
- अपने ग्राहक के व्यापार को बंद कराने के लिए दीवालियापन या समापन का साविधिक नोटिस जारी कीजिए।
- यदि कर्ज का समय से न मिल पाना आपके व्यापार के लिए स्थाई समस्या है तो आप निम्नलिखित कदम उठा सकते हैं :
 - अपनी ओर से भुगतान के लिए पीछे लगे रहने के लिए किसी उधार (क्रेडिट) एजेंसी को नियुक्त कीजिए, या
 - किसी ऐसी एजेंसी की सेवाएं लीजिए जो ऋण का आंशिक भुगतान (फैक्टर) कर सके। इससे आपको अपनी इनवाइस का आंशिक भुगतान तत्काल हो जाएगा (आपका बैंकर या स्थानीय व्यापार संघ आपको फैक्टरिंग एजेंसी से संपर्क करवाने की स्थिति में होना चाहिए)।
 - यदि अशोध्य ऋण से आपके अस्तित्व को खतरा हो तो उसके लिए आप बीमा करा सकते हैं।

जो राशि आपने अपने ग्राहकों से प्राप्त करनी है, उस राशि पर नियंत्रण करने में काफी प्रयास और समय लगता है। उस समय का इस्तेमाल कर अधिक व्यापार प्राप्त कर सकते हैं। जब तक आपको अपने कर्जदारों पर नियंत्रण न हो तब तक समझिए कि आपके पास कोई व्यापार नहीं है।

वह प्रश्न उतना कठिन नहीं है जिस प्रश्न का उत्तर स्पष्ट हो।

पुराने कर्जदारों की सूची

पुराने कर्जदारों की सूची क्या है?

पुराने कर्जदारों की सूची से आपको निम्नलिखित रिकार्ड को ग्राहकों द्वारा आपको देय धन पर नियंत्रित रखने में मदद मिलती है।

- आपका धन किसके पास है?
- उनके पास आपका कितना धन है?
- क्या यह काफी समय से उसके पास लंबित है और यदि हां तो कितने समय से?

इससे आपको अपेक्षित कार्रवाई करने के संबंध में जानकारी मिलती है।

पुराने कर्जदारों की सूची किस प्रकार तैयार की जाती है?

अपने नकद नियंत्रण कार्यशीट (कैश कंट्रोल वर्कशीट) के दिए गए फाम में प्रत्येक ग्राहक से देय धनराशि उचित कॉलम में भरिए। इसके बाद आप प्रत्येक ग्राहक द्वारा रखी गई राशि तथा प्रत्येक अवधि की राशि को जोड़ सकते हैं।

पुराने कर्जदारों की सूची का इस्तेमाल कैसे किया जाए?

यदि आपकी शर्तें 'निवल मासिक' हैं तो सामान प्राप्त करने के एक माह के बाद तक भुगतान कर दीजिए। तब सूची में दर्शाए गए कार्य और जोखिम क्षेत्र उपयुक्त हैं। यदि आपकी शर्तें

भिन्न हैं तो आप अपनी स्थिति के अनुकूल शीर्षकों में परिवर्तन कर सकते हैं।

पुरानी कर्जदार सूची का प्रयोजन आपको अतिशीघ्र यह देखने योग्य बनाना है कि कौन से ऋण काफी समय से लंबित हैं। आपको काफी समय से लंबित ऋणों की वसूली के लिए अपने द्वारा उठाए जाने वाले कदमों और समय के बारे में स्पष्ट विचारधारा होनी चाहिए। इस तरीके से आप व्यापार के शीर्ष पर पहुंच सकते हैं।

भुगतान होने पर तथा प्रत्येक माह के अंत में पुरानी कर्जदार सूची को अद्यतन बनाइए।

जो धनराशि खतरे के क्षेत्र (डेंजर जोन) में हो उसे तत्काल वसूल करने के लिए आपको कुछ कार्रवाई करनी चाहिए। यदि उनकी वसूली नहीं की जा सकती तो अपने लेखाकार से बात कीजिए कि क्या उन्हें बट्टे खाते डाला जा सकता है।

जोखिम क्षेत्र में आने वाली किसी भी राशि के लिए तत्काल कदम उठाने की आवश्यकता पड़ती है और उनके पीछे तब तक लगे रहना चाहिए जब तक 'अशोध्य ऋण' के रूप में बट्टे खाते में डाले जाने पर भी राशि का भुगतान नहीं हो जाता या 'अशोध्य' तथा संदेहास्पद ऋण के रूप में उन्हें बट्टे खाते में नहीं डाल दिया जाता।

भयभीत लोग अच्छा विज्ञापन बनाने की दृष्टि से शक्तिहीन हैं।

स्टॉक

स्टॉक क्या है?

किसी विनिर्माण संबंधी व्यापार में तीन प्रकार के व्यापार हो सकते हैं।

- कच्चा माल जिन्हें आप खरीदते हैं और अपने उत्पाद में परिवर्तित करते हैं।
- कार्य की प्रगति से तात्पर्य आपके उत्पादन प्रक्रिया के आंशिक रूप से पूर्ण सभी उत्पादों से है यदि आपके उत्पाद निर्माण में काफी समय न लग रहा हो तो प्रायः छोटा होता है।
- तैयार माल वे उत्पाद हैं जिनका निर्माण आपने किया है और बेचे जाने अथवा सुपुर्द किए जाने के लिए स्टॉक में पड़े हैं।

आपको स्टॉक स्तरों पर क्यों नियंत्रण करना चाहिए?

बहुत कम स्टॉक रखने का अर्थ है कि आप ग्राहकों को नीचा दिखाएंगे और अंततः उन्हें खो देंगे। बहुत अधिक स्टॉक रखने का अर्थ है कि आपने अपनी नकद धनराशि का बहुत बड़ा हिस्सा खर्च कर दिया है। इसका अर्थ यह हुआ कि अपने व्यापार को बढ़ाने के लिए आपके पास नकद धनराशि की कमी है या अपने व्यापार को चलाने के लिए आपको अधिक धन प्राप्त करने की जरूरत है। इससे अतिरिक्त ओवरड्राफ्ट पर आपको ब्याज के रूप में धन देना पड़ता है। आपको सही संतुलन प्राप्त करने की जरूरत है।

यदि आप विनिर्माता व्यापारी हैं तो कच्चे माल, कार्य की प्रगति हो सकती है परंतु संभवतः तैयार माल नहीं हो सकता। उदाहरण के लिए मरम्मत कार्य करने वाले किसी गैरेज में कुछ पुर्जे हो सकते हैं जिनमें से कुछ स्टॉक की गिनती के समय फिट कर दिए जाएंगे। जिन व्यापारों में व्यावसायिक सेवाएं विज्ञापन और सेवाएं प्रदान की जाती हैं उनके पास प्रगति के संबंध में काफी विवरण हो सकता है।

यदि आप थोक/खुदरा व्यापारी हैं, तो आपके पास कच्चा

माल या कार्य की प्रगति का विवरण हो सकता है यहां तक कि जो कुछ आप बेचते हैं वह दूसरे व्यापार के लिए कच्चा माल हो सकता है।

तथापि, आप पर्याप्त माल का स्टॉक रखेंगे। अपने व्यापार के आधार पर, इस गाइड संगत खंडों का अध्ययन कीजिए:

- कच्चे माल का नियंत्रण कैसे किया जाए?
- चल रहे कार्य पर नियंत्रण कैसे किया जाए?
- तैयार माल के स्टॉक पर नियंत्रण कैसे किया जाए?

अपने कच्चे माल के स्टॉक को कैसे नियंत्रित किया जाए?

कच्चे माल के अपने स्टॉक की गणना के लिए नगद नियंत्रण कार्यशीट (कैश कंट्रोल वर्कशीट को पलटिए) और अपने कच्चे माल के फार्म को भरिए।

कदम 1 : एक दिन की सामग्री के मूल्य की गणना कीजिए (क) पिछले तीन महीनों में खरीदी गई सामग्री के मूल्य को उपयोग में लाइए और उसे 91 दिनों से विभाजित कर दीजिए।

कदम 2 : अपने व्यापार की जानकारी के आधार पर आप लक्षित अवधि के लिए सामग्री रखिए (ख) जैसी कि उत्पादन की मांग के लिए न्यूनतम आवश्यकता हो। यदि आपको न्यूनतम आवश्यकता हो। यदि आपको न्यूनतम 4 सप्ताह के कच्चे माल की आवश्यकता हो तो आपका लक्ष्य 28 दिन है। राशि जितनी कम होगी, लागत भी उतनी ही कम होगी। इसे सारणी में लिख लीजिए।

कदम 3 : (ग) एक दिन की सामग्री के मूल्य को (क) लक्षित दिवस सामग्री से गुणा कर और इसे सारणी में लिखकर लक्षित स्टॉक मूल्य निकालिए।

कदम 4 : अपने कुल मासिक स्टॉक रिकार्ड में से (घ) वास्तविक वस्तु का मूल्य लिखिए।

कदम 5 : वास्तविक मूल्य (ड) को एक दिन के स्टॉक वास्तविक दिनों की सामग्री की गणना कीजिए।

कदम 6 : वास्तविक वस्तु मूल्य (घ) में से लक्षित वस्तु मूल्य निकाल लीजिए (ग) यदि यह सकारात्मक राशि है तो यह आपका अतिरिक्त मूल्य होगा। नकद जारी करने के लिए आपको इसमें कमी करने की आवश्यकता होगी।

यदि लक्षित मूल्य, वास्तविक मूल्य से नियमित तौर पर अधिक हो तो या तो :

- आप उत्पादन की जरूरतों को पूरा करने में असमर्थ होंगे।
- या आपका लक्ष्य अत्यधिक बढ़ा हुआ है, अतः आपको उसमें कमी लानी चाहिए।

(ख) वास्तविक दिवस सामग्री में से लक्षित दिवस सामग्री निकाल कर अतिरिक्त दिवस सामग्री के लिए आप वही कीजिए। (ड) यह राशि निष्पादन का बेहतर सूचक है क्योंकि इससे बिक्री के उतार-चढ़ाव का प्रभाव समाप्त हो जाता है।

कदम 7 : दूसरी सारणी का प्रयोग करके अपने निष्पादन में आप रुझान का अनुसरण कर सकते हैं। इस बात का ध्यान रखिए कि आपके स्टॉक में यह दर माह आधार पर उतार-चढ़ाव ला सकती है और मौसम पर निर्भर कर सकती है और यदि पैसा बचाने के लिए कुछ सामग्री आप बड़ी मात्रा में खरीदते हैं तो वर्ष के इस पैटर्न की तुलना पूर्व वर्ष से कीजिए।

जारी कार्य पर कैसे नियंत्रण रखा जाए?

चल रहा कार्य, आपके उत्पादन प्रक्रिया के कुल समय से जुड़ा हुआ है। जब तक कोई समस्या न हो (उदाहरण के लिए यदि अस्वीकृत माल का ढेर न लग रहा हो) तो किसी प्रक्रिया विशेष में इसमें अंतर आने की संभावना नहीं है।

आपका जो भी व्यापार हो आप जारी कार्य की प्रगति (डब्ल्यू.आई.पी.) को तैयार माल में परिवर्तित डब्ल्यू.आई.पी. कम से

कम रखने की कोशिश कीजिए। इस तैयार माल को आप निम्नलिखित के लिए बेच सकते हैं। अपने कार्य की प्रगति की गणना करने के लिए अपनी नकद नियंत्रण कार्यशीट के उपयोग में लाइए।

कदम 1 : पिछले तीन महीने की बिक्री को 91 दिनों से विभाजित कर एक दिन की कार्य की प्रगति (डब्ल्यू.आई.पी.) की गणना कीजिए।

कदम 2 : अपने व्यापार के ज्ञान के आधार पर डब्ल्यू.आई.पी. के लिए लक्षित संख्या में दिवस निर्धारित कीजिए (घ)।

कदम 3 : एक दिन के तैयार माल में लक्षित तैयार माल दिवस का गुणा करके (1) लक्षित तैयार माल के मूल्य की गणना कीजिए (एम)।

कदम 4 : अपने स्टॉक रिकार्ड के वास्तविक तैयार माल का मूल्य लिखिए (एन)।

कदम 5 : एक दिन के तैयार माल के मूल्य से वास्तविक तैयार माल मूल्य में भाग देकर (एन) वास्तविक तैयार माल दिवस की गणना कीजिए।

कदम 6 : वास्तविक तैयार माल के मूल्य में से लक्षित तैयार माल के मूल्य को निकालिए। यदि यह राशि सकारात्मक है तो यह आपका तैयार माल मूल्य है जिसे आपको कम करने की जरूरत है जिससे नकद राशि जारी की जा सके।।

यदि लक्षित राशि नियमित तौर पर वास्तविक राशि से अधिक है तो या तो :

- आप ग्राहक की मांग पूरी नहीं कर सकेंगे, या
- आपका लक्ष्य बहुत ज्यादा है, जिसमें आपको कमी लानी चाहिए।

लक्षित दिवस तैयार माल में से (1) वास्तविक तैयार माल निकाल कर (ओ) अतिरिक्त दिवस तैयार माल के लिए वही कीजिए। यह राशि आपके स्टॉक की मात्रा का अच्चा संकेत है।

कदम 7 : निष्पादन सारणी में भरने के लिए वास्तविक दिवस के तैयार माल (ओ) और लक्षित दिवस के तैयार माल (टी) का प्रयोग कीजिए। यह बात याद रखिए कि माह दर माह आधार पर और मौसम के आधार पर स्टॉक में उतार-चढ़ाव आ सकता है। इस वर्ष के पैटर्न की पिछले वर्ष के पैटर्न से तुलना कीजिए।

निष्पादन में कैसे सुधार लाया जाए?

कच्चे माल के लिए संपूर्ण को अलग-अलग करना अच्छे स्टॉक नियंत्रण की कुंजी है। स्टॉक मूल्य को पलटने और संबद्ध करने के लिए प्रत्येक पर नजर डालिए ताकि यह देखा जा सके कि कितनी शीघ्रता से इसका (कच्चे माल का) प्रयोग होता है या बिक्री होती है। तब आप निम्नलिखित की पहचान कर सकेंगे।

- अनावश्यक उत्पाद जो न तो प्रयोग में है और न बेचे जा रहे हैं : आपको जैसे भी हो उनसे छुटकारा पाना होगा। अपने लेखाकार से कहिए कि वह इन्हें बट्टे खाते में डालने पर विचार कर सके।

- धीमी गति से बिकने वाले उत्पाद जिनका प्रयोग या बिक्री प्रायः नहीं होती : बिक्री बढ़ाने और यथार्थवादी स्तर तक स्टॉक कम करने के लिए विशेष बिक्री अभियान चलाइए।
- तेजी से बिकने वाले उत्पाद जिनका प्रयोग या बिक्री तेजी से होती है : इस बात को सुनिश्चित कीजिए कि उत्पादन जारी रखने तथा प्राप्त आर्डरों को पूरा करने के लिए आपके पास पर्याप्त भंडार (स्टॉक) है।

यदि आपके कार्य की प्रगति (डब्ल्यू.आई.पी.) काफी अधिक है तो आपको उत्पादन प्रक्रिया के बाधक तत्व पर दृष्टि डालने की जरूरत है। जब तक आप कच्चे माल को तैयार माल में परिवर्तित नहीं करेंगे आप उन्हें न तो बेच सकते हैं और न उसमें पूरी तरह डूब सकते हैं, इसलिए आपकी प्राथमिकता अपनी प्रक्रिया से उन्हें तैयार करना और ग्राहकों को बेचना होनी चाहिए। सेवा और अनुबंध व्यापार में आपका उद्देश्य, सहमति प्राप्त बिन्दु तक अपने कार्य को ले जाना जहां से आगे सूचनाएं दी जा सकें।

देरी से पहुंचने पर बड़ा ऑर्डर छिन सकता है !

ऋणदाता

ऋणदाता कौन है?

ऋणदाता वे लोग या संस्थाएं हैं जो पैसा उधार देते हैं (विशेषकर उनको जो वस्तुओं और सेवाओं के आपूर्तिकर्ता हैं)।

आपूर्तिकर्ता, सामग्री (जैसे कच्चा माल) उपलब्ध कराकर आपका व्यापार चलाने में सहायक बनते हैं जिनकी जरूरत आपको अपने ग्राहकों के साथ व्यापार चलाने के लिए होती है। यदि आपका आपूर्तिकर्ता समय पर पैसा न देने के कारण आपको आपूर्ति बंद कर और आपकी घटिया साख के दूसरा कोई आपूर्ति नहीं करेगा तो आपका व्यापार ठप्प हो जाएगा। यदि आप ऋणदाताओं को उनके बकाया का भुगतान नहीं करते तो वो आपके व्यापार को बंद भी करा सकते हैं। इसका अर्थ यह हुआ कि आपको अपने ऋणदाताओं के भुगतानों पर नियंत्रण होना चाहिए जिससे वे आपको आपूर्ति करना जारी रखें।

अपने ऋणदाताओं को कैसे नियंत्रित करें?

निम्नलिखित कदमों का अनुसरण करते हुए अपने कैश कंट्रोल वर्कशीट के का इस्तेमाल कीजिए।

कदम 1 : ऋणदाता रिकार्ड सारणी में अपने व्यापारिक ऋणदाताओं (जो सामग्री और सेवाओं की आपूर्ति करते हैं) और अन्य ऋणदाताओं (जैसे ग्राहक और बैंक के लिए उत्पादन शुल्क, पी.ए.वी.टी. के लिए अंतर्देशीय राजस्व) की सूची बनाइए तथा उचित कॉलम में देय राशि दर्शाइए। प्रत्येक अवधि और प्रत्येक ऋणदाता की कुल राशि तथा सभी ऋणदाताओं (ए) की कुल राशि का योग कीजिए।

कदम 2 : आपको ऋणदाता के एक दिन के मूल्य को प्राप्त करने की जरूरत है क्योंकि इससे आपको लक्ष्य निर्धारित करने का मानक प्राप्त होगा। अपनी कैश

कंट्रोल वर्कशीट में दी गई ऋणदाता निष्पादन सारणियों का प्रयोग कीजिए: पिछले तीन महीनों में की गई अपनी कुल खरीददारी की गणना कीजिए (इसमें उचित होने पर राष्ट्रीय बीमा, पी.ए.वाई.ई. और बैंक शामिल किए जा सकते हैं परंतु पारिश्रमिक और वेतन नहीं)। ऋणदाता के एक दिन के मूल्य को प्राप्त करने के लिए इस राशि को 91 से विभाजित कर दीजिए (बी)।

कदम 3 : आपको ऋणदाता के लक्ष्य दिवस संख्या आपूर्तिकर्ता द्वारा दिए गए मानक शर्तों पर निर्धारित करने की आवश्यकता है।

कुछ व्यापारियों की नीति देर से भुगतान करने की होती है परंतु बहुत अधिक अप्राधिकृत उधार से आपूर्तिकर्ता के साथ संबंध बिगड़ जाता है ऐसी स्थिति में यदि आपूर्तिकर्ता सही ढंग से अपने ऋणदाताओं को संभाल रहा हो तो वह माल की सुपुर्दगी के साथ ही भुगतान पर जोर देने लगेगा। अपने व्यापार के लिए धन उपलब्ध कराने के लिए अपने ऋणदाताओं पर निर्भर रहने में भी खतरा है।

कदम 4 : आप ऋणदाता के एक दिन के मूल्य द्वारा (बी) लक्षित दिवसों की संख्या में वृद्धि कर (सी) ऋण के लक्षित मूल्य की गणना कर सकते हैं। इससे आपको ऋणदाता को किए जाने वाले भुगतान के अनुमानित मूल्य का पता चलता है जिसको आप लक्ष्य कर रहे हैं।

कदम 5 : वास्तविक दिवस संख्या की गणना के लिए ऋणदाता के रिकार्ड से ऋणदाता का वास्तविक मूल्य लिया जाता है। ऋणदाता के वास्तविक मूल्य को ऋणदाता के एक दिन के मूल्य को ऋणदाता

ईश्वर दोषपूर्ण उत्पाद नहीं बनाता।

ब्रेक-इवन वर्कशीट

5.1 ब्रेकइवन बिक्री

आप लाभ और हानि के बीच रेखा कहां खींचते हैं?

5.2 सकल लाभ (मार्जिन)

आप कितना लाभ कमाते हैं?

5.3 नियम लागत

ऊपरी खर्चों में परिवर्तनों को उजागर कीजिए।

ब्रेक-इवन वर्कशीट

उदाहरण — ब्रेकइवन बिक्री निष्पादन

1. माह-दर-माह रिकार्ड रखिए (प्रायः वित्तीय वर्ष के पहले माह से शुरू करके) तथा नीचे दर्शाए गए उदाहरण के अनुसार अगले पृष्ठ पर दी गई सारणी को भरिए

2. यदि आप वर्ष भर की बिक्री का रिकार्ड रखते हैं (संचयी रिकार्ड) तो इससे अब तक की वर्ष की तस्वीर सामने आ जाती है।

| माह | अप्रैल | मई | जून | जुलाई | अगस्त | | | |
|--|--------|----|-----|-------|-------|--|--|--------|
| वास्तविक बिक्री रूप में | | | | | | | | |
| नियत लागत | | | | | | | | |
| यदि लागत (क) | | | | | | | | |
| सकल लाभ (%) | | | | | | | | |
| विभाजित बी में | | | | | | | | |
| ब्रेकइवन बिक्री | | | | | | | | |
| ब्रे कइवन वास्तविक बिक्री ब्रेकइवन बिक्री | | | | | | | | अंतराल |

यदि ब्रेकइवन अंतराल घनात्मक संख्या है तो आपको लाभ हो रहा है। यदि यह ऋणात्मक संख्या है तो आपको हानि हो रही है। तथापि, आंकड़ों से पता नहीं चलता कि आपको कितनी हानि या कितना लाभ हो रहा है। लाभ या हानि का मोटा अनुमान लगाने के लिए राशि को उस माह के सकल लाभ (मार्जिन) प्रतिशत से गुणा कर दीजिए।

3. आप संलग्न पत्र पर संचयी प्रगति की माह-दर-माह प्रगति नोट कर सकते हैं। वास्तविक बिक्री और ब्रेकइवन बिक्री में जो अंतराल दिखाई पड़ रहा है वह आपके लिए महत्वपूर्ण है। यदि वास्तविक बिक्री, ब्रेकइवन बिक्री से कम है तो आपका उद्देश्य उस अंतराल को कम करना होना चाहिए। यदि वास्तविक बिक्री, ब्रेकइवन बिक्री से अधिक हो तो आपका उद्देश्य अंतराल को बढ़ाना होना चाहिए।

| माह | अप्रैल | मई | जून | जुलाई | अगस्त | | | |
|-----------------------|--------|----|-----|-------|-------|--|--|--|
| संचयी वास्तविक | | | | | | | | |
| बिक्री (क) | | | | | | | | |
| संचई ब्रेकइवन | | | | | | | | |
| बिक्री रुपए में (ख) | | | | | | | | |
| संचयी ब्रेकइवन अंतराल | | | | | | | | |
| रुपए में (क - ख) | | | | | | | | |

आपके ब्रेकइवन बिक्री निष्पादन की सारणी

| |
|---|
| माह |
| वास्तविक बिक्री रुपए में |
| नियम लागत (क) |
| सकल लाभ (मार्जिन) प्रतिशत (ख) |
| विभाजित (ख) में ब्रेकइवन बिक्री |
| ब्रेकइवन अंतराल वास्तविक बिक्री ब्रेकइवन बिक्री |

याद रखिए : वास्तविक बिक्री और ब्रेकइवन बिक्री में जो अंतराल दिखाई पड़ रहा है, वह आपके लिए महत्वपूर्ण है।

यदि वास्तविक बिक्री, ब्रेकइवन बिक्री से कम है तो आपका उद्देश्य उस अंतराल को कम करना होना चाहिए। यदि वास्तविक

बिक्री, ब्रेकइवन बिक्री से अधिक हो तो आपका उद्देश्य अंतराल को बढ़ावा देना होना चाहिए।

शांत रहिए - तब भी जब आपकी पत्नी आपके ऊपर चिल्ला रही है।

अपने दिल में अपनी तथा (दूसरों की भी) गलतियों को बहुत समय तक मत ढोइए।

सकल लाभ (मार्जिन)

सकल लाभ मार्जिन फार्म

निम्नलिखित फार्म का उपयोग कर अपने सकल लाभ (मार्जिन) की गणना कीजिए:

माह

सकल लाभ (मार्जिन) रूप में

माह की बिक्री (नकद और उधार) = रूपए..... (क)

आदि शेष (माह के प्रारंभ में स्टॉक में सामग्री) रूपए

जमा माह के दौरान लाई गई सामग्री रूपए

ऋण अंतशेष (माह के अंत में स्टॉक में सामग्री) रूपए

माह में प्रयुक्त समकक्ष सामग्री

उत्पाद निर्मित करने या सेवा देने में श्रम की लागत रूपए.....

सकल लाभ (मार्जिन)

(बिक्री ऋण प्रयुक्त सामग्री ऋण श्रम की लागत) रूपए.....

(क - ख - ग) रूपए.....

अनुमानित निवल लाभ या हानि

माह के लिए नियम लागतें रूपए.....

अनुमानित निवल लाभ/हानि

सकल लाभ (मार्जिन) रूप में ऋण

नियत लागतें (घ - ङ) रूपए.....

सकल लाभ (मार्जिन) प्रतिशत

अपने कुल लाभ मार्जिन प्रतिशत की गणना कीजिए :

$$\text{सकल मार्जिन\%} = \frac{\text{सकल मार्जिन (घ) में}}{\text{बिक्री}} \times 100 = \% (\text{छ})$$

निष्पादन

| | लक्ष्य | इस माह | पिछले माह | दो माह पूर्व | तीन माह पूर्व | पिछले वर्ष इस माह |
|---------|--------|--------|-----------|--------------|---------------|-------------------|
| सकल लाभ | % | % | % | % | % | % |

जब तक टकटकी (विशेष ध्यान) के लिए पहुंचे हों, तो हो सकता है कि आपको न मिले परंतु आते समय आपकी मुट्ठी धूल से भी रहित होगी।

नियत लागतें

| | नियत लागत का प्रकार | औसत लागत प्रति माह | नोट |
|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| सामान्य | किराया और दर | रुपए..... | |
| | प्रकाश और ऊष्मा | रुपए..... | |
| | बीमा | रुपए..... | |
| | मरम्मत | रुपए..... | |
| | रख-रखाव | रुपए..... | |
| | वेतन और | | |
| | एन.आई.सी. | रुपए..... | आप आपका प्रबंधक |
| | बैंक प्रभार | रुपए..... | |
| | अन्य | रुपए..... | |
| | उपयोग | रुपए..... | |
| प्रशासन | लेखन सामग्री | रुपए..... | |
| | टेलीफोन | रुपए..... | |
| | पारिश्रमिक और | | |
| | एन.आई.सी. | रुपए..... | कार्यालय स्टॉफ |
| | अन्य | रुपए..... | |
| उपयोग | रुपए..... | | |
| विपणन और बिक्री | प्रान्ति | रुपए..... | विज्ञापन, ब्रोशर, प्रदर्शनी |
| | | | |
| मूल्यहास | पारिश्रमिक और | | |
| | एन.आई.सी. | रुपए..... | बिक्री बल |
| | यात्रा | रुपए..... | |
| | उपयोग | रुपए..... | तकनीकी |
| | भवन | रुपए..... | कारणों से |
| | मशीनरी | रुपए..... | यहा मूल्य हास |
| | उपस्कर | रुपए..... | शामिल किया |
| | मोटर वाहन | रुपए..... | गया है। |
| | अन्य | रुपए..... | इसकी अलग |
| | कुल | रुपए..... | कहानी है |

यदि आपको आलोचना करनी हो तो संयम से कीजिए।

यह सूची व्यापक नहीं है और प्रत्येक के लिए सही नहीं है। अपने व्यापार के अनुसार इसमें परिवर्तन कर लीजिए। इस फार्म में एन.आई.सी. से तात्पर्य नेशनल इंश्योरेंस कार्पोरेशन से है।

नोट :

इस नोट पर अपने नोट और गणनाएं कीजिए

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

वाद-विवाद की अपेक्षा मेल-मिलाप के बेहतर परिणाम निकलते हैं।

नकद कार्यशीट (कैश वर्कशीट)

6.1 नकद

अपने नकदी को नियंत्रित करना

6.2 कर्जदार

अपने कर्जदारों को नियंत्रित करना

6.3 पुराने कर्जदार

6.4 कच्चा माल

6.5 ऋणदाता

अपने ऋणदाताओं का प्रबंध करना

नकद

कार्यशील पूंजी सारांश (टेबल मेकअप में बनेगी)

| | लक्ष्य का मूल्य (रुपए) | प्रतिशत के रूप में लक्ष्य गत वर्ष की बिक्री (ख) | वास्तविक के रूप में मूल्य (रुपए) (ग) | बिक्री प्रतिशत के रूप वास्तविक मूल्य (घ) | संशोधित लक्ष्य (ङ) | अतिरिक्त मूल्य (ग - ङ) |
|---------------------------|---------------------------|---|--|--|-----------------------|------------------------------|
| स्टॉक कच्चा माल | | | | | | |
| चल रहा कार्य | | | | | | |
| तैयार माल | | | | | | |
| जमा कर्जदार | | | | | | |
| कुल वर्तमान परिसंपत्ति | | | | | | |
| ऋण-ऋणदाता | | | | | | |
| निवल कार्यशील पूंजी | | | | | | |

उपेक्षा और एकाकीपन से बहुत से भय उत्पन्न होते हैं।

कर्जदार

माह

लक्षित ऋणदाता

मानक शर्तों पर ग्राहकों के उधार दिवसों की संख्या दिन

जमा अतिरिक्त दिवस उधर जिसे आप देने को तैयार हैं दिन

वास्तविक कर्जदार

पिछले तीन महीनों की कुल बिक्री रुपए (ख)

औसत दैनिक बिक्री = $\frac{\text{पिछले तीन महीनों की कुल बिक्री}}{91 \text{ दिन (3 माह)}} = \text{..... प्रतिदिन (ग)}$

वास्तविक दिवसों का दिया गया उधार = $\frac{\text{ग्राहक द्वारा देय पूरी राशि}}{\text{औसत दैनिक बिक्री (ग)}} = \text{रुपए प्रतिदिन (ग)}$
= रुपए प्रतिदिन

निष्पादन

| | | |
|-------------------------|-------------------|---------------------|
| | वास्तविक दिवस | लक्षित दिवस |
| अतिरिक्त दिया | दिया गया उधार (घ) | दिया गया उधार (क) |
| अतिरिक्त दिनों गया उधार | दिन | दिन = दिन (ङ) |

का दिया गया उधार

अतिरिक्त उधार का मूल्य = अतिरिक्त दिवसों की संख्या × औसत दैनिक बिक्री (ग) = रुपए

रुझान निष्पादन

| | इस माह का लक्ष्य | इस माह का वास्तविक | गत माह का वास्तविक | दो माह पूर्व का वास्तविक | तीन माह पूर्व का वास्तविक | पिछले वर्ष इस माह का वास्तविक |
|--------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| ग्राहकों को दिया गया दिवस उधार | | | | | | |

यदि रुझान बढ़ता जा रहा है (उदाहरण के लिए, यदि यह माह पिछले वर्ष के इसी माह से अधिक है या यदि यह आपके निष्पादन में सुधार के अंतर्गत है तो कृपया कैश कंट्रोल देखिए।

नोट : कार्यशील पूंजी सारांश पूरा करते समय (पूर्व पृष्ठ) आपको लक्षित मूल्य को प्रयोग करने की आवश्यकता होगी। लक्ष्य दिवसों में औसत दैनिक बिक्री से गुणा कर अर्थात (क) × (ग) द्वारा इसकी गणना की जा सकती है।

पुराने कर्जदार

पुराने कर्जदारों की सूची के अनुसार कर्जदार

ग्राहकों द्वारा देय राशि

| | | कार्य क्षेत्र | | जोखिम क्षेत्र | | |
|-----|----------|---------------|--------|---------------|--------------------------|-----|
| नाम | अगला माह | इस माह | गत माह | 2 माह पूर्व | 3 माह पूर्व या इससे पहले | कुल |
| कुल | | | | | | |

कच्चा माल

कच्चा माल फार्म

$$\text{एक दिन की सामग्री का मूल्य} = \frac{\text{पिछले 3 माह में लाई गई सामग्री}}{91 \text{ दिन}} = \text{प्रतिदिन (क)}$$

| लक्ष्य सामग्री | | वास्तविक सामग्री | | अतिरिक्त सामग्री | |
|----------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|
| दिन | मूल्य | मूल्य | दिन | मूल्य | दिन |
| | क × ख | (स्टॉफ रिकार्ड) | (घ × क) | (घ - ग) | (ङ - ग) |
| दिन (ख) | सं. (ग) | सं. (घ) | दिन (ङ) | रुपए | दिन |

रुझान - निष्पादन

| इस माह का लक्ष्य | इस माह का वास्तविक | गत माह का वास्तविक | दो माह पूर्व का वास्तविक | तीन माह पूर्व का वास्तविक | पिछले वर्ष इस माह का वास्तविक |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| स्टाफ मूल्य रुपए | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए |
| स्टाफ दिवस | | | | | |

अपने स्वास्थ्य के प्रति लापरवाह उस मैकेनिक (मिस्त्री) की तरह है जो व्यस्तता के कारण अपने औजारों की देखभाल नहीं कर पाता।

कार्य प्रगति फार्म

कार्य प्रगति का एक दिन (डब्ल्यू.आई.पी.) का मूल्य दिन = $\frac{\text{पिछले 2 माह की बिक्री}}{91 \text{ दिन}}$ = रुपए ----- प्रति दिन

| लक्ष्य डब्ल्यू.आई.पी. | | वास्तविक डब्ल्यू.आई.पी. | | अतिरिक्त डब्ल्यू.आई.पी. | |
|-----------------------|----------------|---------------------------|----------------|-------------------------|--------------|
| दिन | मूल्य च × घ | मूल्य स्टाफ रिकार्ड से | दिन (ज × च) | मूल्य ज - छ | दिन झ - छ |
| दिन | (ज) | स (झ) | स (भ) | रुपए (ट) | रुपए दिन |

रुझान - निष्पादन

| इस माह का लक्ष्य | इस माह का वास्तविक | गत माह का वास्तविक | दो माह पूर्व का वास्तविक | तीन माह पूर्व का वास्तविक | पिछले वर्ष इस माह का वास्तविक |
|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| स्टाफ मूल्य रुपए | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए |
| स्टाफ दिवस | | | | | |

सोचो, धन्यवाद दो और मुस्कुराओ!

अपना हाथ जगन्नाथ

कच्चा माल फार्म

$$\text{ऋणदाता के एक दिन का मूल्य} = \frac{\text{पिछले 3 माह की उधार खरीद}}{91 \text{ दिन}} = \text{रुपए} \text{ ————— प्रति दिन (क)}$$

इस माह का निष्पादन

| | लक्ष्य | वास्तविक ऋणदाता | | | अतिरिक्त ऋणदाता |
|-----|--------------------|-----------------|--------------------|------------------|-----------------|
| दिन | मूल्य (ख) × (ग) | मूल्य (क) | दिनों (क) × (ख) | मूल्य (क - घ) | दिन ड - ग |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| दिन | (ग) रुपए | (घ) रुपए | (क) दिन | (ड) रुपए | दिन |

रुझान - निष्पादन

| सभी ऋणदाता | लक्ष्य | वास्तविक | | | | |
|------------|---------|----------|--------|-------------|-------------|----------------|
| | | इस माह | गत माह | 2 माह पूर्व | 3 माह पूर्व | गत वर्ष इस माह |
| स्टाफ | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए | रुपए |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| दिन | दिन (ग) | दिन (ड) | दिन | दिन | दिन | दिन |

कुछ जरूरतें पूरी हो सकती हैं, सभी स्वार्थ नहीं!



Udyami Helpline

1800-180-6763 (Toll Free)

(M S M E)

Information about

MARKETING ASSISTANCE

CREDIT SUPPORT

CLUSTER DEVELOPMENT

TECHNOLOGY UPGRADATION

SKILL DEVELOPMENT

SETTING UP ENTERPRISE

SCHEMES OF MINISTRY OF MSME

Udyami Helpline to provide assistance and guidance to prospective as well as existing entrepreneurs about opportunities and facilities available under various schemes of the Government.

Udyami Helpline 1800-180-6763 (Toll Free)

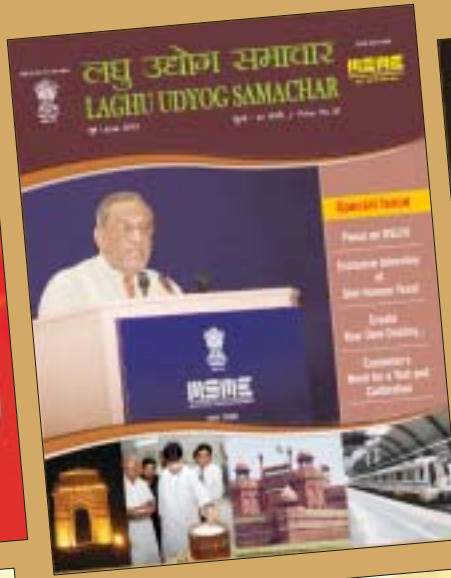
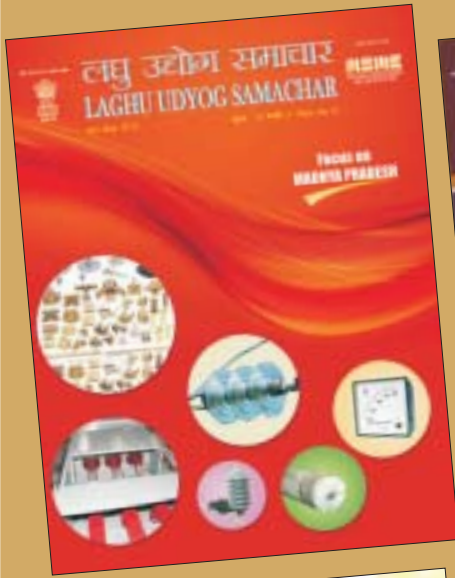
Timings: 6.00 to 10.00 p.m. in Hindi / English

We welcome all entrepreneurs to avail this facility.



MSME
MICRO, SMALL & MEDIUM ENTERPRISES
सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम

MINISTRY OF MICRO, SMALL & MEDIUM ENTERPRISES
GOVERNMENT OF INDIA



मासिक लघु उद्योग समाचार द्विभाषी देश के सभी सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम - विकास संस्थानों में भी उपलब्ध

सम्पादकीय सूचना के लिए सम्पर्क करें
विज्ञापन व प्रचार प्रभाग
विकास आयुक्त (एमएसएमई)
निर्माण भवन, नई दिल्ली-110108

वार्षिक सदस्यता के लिए सम्पर्क करें
प्रकाशन नियंत्रक
प्रकाशन विभाग
सिविल लाइंस, दिल्ली-110054