

आई एस एन 0970-8006



# लघु उद्योग समाचार LAGHU UDYOG SAMACHAR

ISSN 0970-7999

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

सितम्बर/September, 2010

मूल्य: 15 रुपये / Price: Rs. 15





Chief Guest Smt. Pratibha Devisingh Patil, Her Excellency President of India, Shri Dinsha Patel, Union State Minister (Independent Charge) for MSMEs, Shri Dinesh Rai, then Secretary (MSME) and Shri Madhav Lal, Addl. Secretary & Development Commissioner (MSME) participating in the National Awards Presentation held on August 31, 2010 in New Delhi.

## **Uday Kumar Varma, IAS joins Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises as Secretary (MSME)**



Shri Uday Kumar Varma is presently Secretary in the Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises since 1st September 2010. Prior to this, he was Special Secretary in the Ministry of Information & Broadcasting. He belongs to 1976 batch of IAS of the Madhya Pradesh Cadre.

Shri Varma holds Masters Degree in Public Administration from the prestigious Kennedy School of Government, Harvard University, USA and is a Science (Honours) Graduate from Banaras Hindu University, Varanasi. He holds a Post-Graduate Diploma in French language.

He had a brilliant academic record and has been awarded Gold Medal for obtaining highest position in the University, and another Gold Medal at the Lal Bahadur Shastri National Academy of Administration on completion of his training.

Shri Varma has served as District Magistrate and Collector in three districts of Madhya Pradesh, namely, Panna, Mandla and Bilaspur and held positions of Director, Handlooms and Textiles, Industries Commissioner, Commissioner, Women & Child Development, Tribal Commissioner and Health Commissioner in the State of Madhya Pradesh. In Central Government, he has worked at all levels including serving as Private Secretary to Union Ministers and as Deputy Secretary/Director in the Ministries of Rural Development and Human Resource Development. He has served as Joint Secretary in Labour Ministry and as Additional Secretary and Special Secretary in the Ministry of Information & Broadcasting.

Shri Varma has an outstanding career record.

He has authored two books which are on Labour related issues and has written scores of papers which he has presented in various national and international forums.

In addition to command over English and Hindi, he has working knowledge of French and Sanskrit.



सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों का मासिक जर्नल

# लघु उद्योग समाचार LAGHU UDYOG SAMACHAR

A Monthly Journal for Micro, Small & Medium Enterprises

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 2

Volume XXXVI No. 2

मूल्य : 15 रुपये

Price : Rs. 15

सितम्बर, 2010

September, 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 जैमकिलप 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](http://www.dcmsme.gov.in)

**SPECIAL REPORT**

- MSMEs-Engines of Growth–  
Smt. Pratibha Devisingh Patil ..... 3

**SPEECH**

- Speech by Her Excellency the  
President of India, Shrimati Pratibha  
Devisingh Patil on the occasion of  
presentation of National Awards  
instituted by the Ministry of MSME ..... 5

**FEATURE**

- Stainless Steel Manufacturing  
Cluster in Kumbakomam ..... 7

**CALENDAR OF EVENTS**

- Central Institute of Hand Tools,  
Jalandhar ..... 12

**EVENTS**

- Mass Outreach Programme of  
MSME-DI, Chennai ..... 13
- MDP on I.T. Application in  
Business Management ..... 18
- Management Development  
Programme on Quality Management  
System (ISO 9001:2008) ..... 19
- MDP on Business Strategies  
for Profitability ..... 20

- IMC Organized at Gurah Kalyal,  
Tehsil Billawer, District Kathua ..... 20
- Release Ceremony of the  
Directory of Bakery Industries  
of Gujarat by Shri Dinsha Patel,  
Hon'ble Minister of MSME ..... 21
- Industrial Motivational  
Campaign Organized at Mahanpur,  
Tehsil Basholi, District Kathua ..... 22
- One-Day Awareness Training  
Programme on Productivity  
Enhancement through IT  
Awareness DIT-DPC Partnership  
Programme throughout Delhi ..... 22

**MEDIA : NEWS & VIEWS** ..... 24**भाषण**

- राष्ट्रीय पुरस्कार समारोह के अवसर पर श्री दिनशा पटेल,  
माननीय सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम  
राज्य मंत्री (स्वतंत्र प्रभार) का भाषण .....26

**प्रोफाइल**

- कांच की चूड़ियां ..... 28

**अपना हाथ जगन्नाथ**

- कैसे लगायें अपना उद्योग ..... 32

**समाचार** ..... 40**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.dcmsme.gov.in](http://www.dcmsme.gov.in)

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



*The President of India, Smt. Pratibha Devisingh Patil lighting the lamp at the presentation ceremony of the National Awards to Micro, Small & Medium Enterprises, in New Delhi on August 31, 2010. The Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small and Medium Enterprises, Shri Dinsha J. Patel and the Chairperson, Khadi and Village Industries Commission, Ms. Kumud Joshi and other dignitaries are also seen.*

The President of India, Smt. Pratibha Devisingh Patil presented the National Awards to the successful Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) and also to the Banks for Excellence in Micro & Small Enterprises Lending in New Delhi on 31<sup>st</sup> August, 2010. Congratulating all the winners of the National Awards the President said that she was “confident that this will encourage them, as well as other MSME enterprises to scale new frontiers. The contribution of MSMEs to the economic growth of countries is recognized worldwide. In India, these enterprises account for almost 45 percent of manufacturing output, 95 percent of the number of industrial units and 40 percent of exports. Clearly they are engines of growth providing employment to almost 60 million people, making it the largest source of employment after the agriculture sector”.

The President urged MSMEs “to constantly look at ways and means to be more productive, as also adopt better quality controls. In this context, I believe that it is important to address the concerns and constraints of the sector through a constructive approach, so as to realize their robust growth and development, a vision that traces its legacy to the Father of the Nation and our first Prime Minister”.

## MSMEs-Engines of Growth—Smt. Pratibha Devisingh Patil

Lauding the call centre of the Ministry of MSME—‘Udyami Helpline’ the President said, “this is a single point facility to provide information to enterprises on various schemes of the Government for promoting MSMEs, including guidance on how to set up an enterprise and access loans. Such outreach facilities are important for a sector that has a wide dispersal across the country”.

Urging the banks to give special attention in providing credit to MSMEs the President said, “availability of adequate credit is paramount to the success of the micro and small enterprises. It must be kept in mind that it is the vulnerable unorganized enterprises which are still perceived as risky by financial institutions, and suffer the greatest constraint in access to credit, because of the very nature of operations, especially of the traditional cottage industries. Timely financial support is absolutely essential for their survival, failing which they face the threat of extinction. I urge banks to give special attention to this aspect”.



*The President, Smt. Pratibha Devisingh Patil addressing at the presentation ceremony of the National Awards to MSME, in New Delhi on August 31, 2010.*



The President, Smt. Pratibha Devisingh Patil presenting the National Award (First Prize in Medium Enterprises). The Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small and Medium Enterprises, Shri Dinsha Patel is also seen.

Speaking on the occasion, Shri Dinsha Patel, Minister of State (Independent Charge) for Micro, Small & Medium Enterprises said, “MSME sector, including Khadi & Village Industries, has shown continued dynamism in terms of growth in number of enterprises, production, employment generation and overall contribution to the country’s manufacturing output and exports. It constitutes the breeding ground of entrepreneurship, often driven by individual creativity and innovation”.

The Minister said, “we have launched a number of schemes under the National Manufacturing Competitiveness Programme (NMCP). We have also revised the guidelines for the Cluster Development Scheme to make it more attractive to the MSE sector generally. Special provisions have been kept for micro enterprises, women entrepreneurs, SC/ST entrepreneurs and enterprises located in backward areas and urged the entrepreneurs to avail of the benefits of these schemes in a fruitful manner”. He emphasized on the role of State Governments as proactive partners in materializing all the programmes of the Ministry and of the associations which perform the most important function of acting as effective bridge between Government and Enterprises in formulation and implementation of various schemes.

The Minister also praised the Khadi, Village and Coir enterprises and the National Small Industries

Corporation (NSIC) for playing a pivotal role for supporting Micro and Small Enterprises in the country.

Recognizing the outstanding contribution to MSME sector and to encourage creative entrepreneurship, the Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises gives away the National Awards annually to selected entrepreneurs and enterprises. And with a view to encourage the Banks to enhance credit flow to the MSE Sector, the Awards are given to best performing Banks in the area of credit.

The National Awards Function is organized by the four important organisations under the Ministry of MSME, namely Office of the Development Commissioner (MSME), National Small Industries Corporation (NSIC), Khadi and Village Industries Commission (KVIC) and Coir Board.

Shri Dinesh Rai, Secretary (MSME), Chairperson, Khadi and Village Industries Commission, Ms. Kumud Joshi, Shri Madhav Lal, AS & DC (MSME),



Shri Madhav Lal, Additional Secretary & Development Commissioner (MSME) delivering vote of thanks.

Shri Saurabh Chandra, AS & FA, Shri V.S. Vijayaraghavan, Chairman, Coir Board, Shri H. P. Kumar, CMD, NSIC and other senior officials of the Ministry, KVIC, NSIC, Coir Board were also present on the occasion. Total 171 Awards were presented in various categories. List of Awardees is available at [www.dcmsme.gov.in](http://www.dcmsme.gov.in). ■

## Speech by Her Excellency the President of India, Shrimati Pratibha Devisingh Patil on the occasion of presentation of National Awards instituted by the Ministry of MSME



Ladies and Gentlemen,

I am happy to participate in the National Awards function of the Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME). First of all, I congratulate all the winners of the National Awards and I am confident that this will encourage them, as well as other MSME enterprises to scale new frontiers.

The contribution of MSMEs to the economic growth of countries is recognized worldwide. In India, these enterprises account for almost 45 percent of manufacturing output, 95 percent of the number of industrial units and 40 percent of exports. Clearly they are engines of growth. Besides, the sector provides employment to almost 60 million people, making it the largest source of employment after the agriculture sector. Moreover, many from the vulnerable and marginalized sectors of society, as well as a large number of women workers are engaged in MSMEs.

This imparts to this sector an important role in the national endeavour for inclusive growth. MSMEs are highly heterogeneous in terms of the size of the enterprises, the variety of products produced and level of technology involved, but it is noteworthy that 94 percent of them are in the informal, unorganized sector, which indicates their wide coverage. I mention these figures to draw attention to the multi-faceted and substantial contribution of MSMEs, as well as to emphasize their critical role in India's future.

Another aspect of MSMEs is that 54 percent of them are located in rural areas. This sector, therefore, has the capacity to generate economic activity in rural areas, by using local raw materials, local skills and providing people employment close to where they live. I have always believed that our rural economy must not be isolated, but rather integrated with other sectors of the economy, for bringing rural prosperity in our country. MSMEs can play a very important role in this regard. I call on MSMEs to become that vital link between our rural economy and our industrial sector, so that through forward and backward linkages, the benefits of growth flow widely and deeply in our country. Any talk of the MSME sector cannot be complete without a mention of the Khadi and Village Industries. Gandhiji had dreamt of an India comprising of self contained villages, and "Khadi" as a component of Swadeshi was important to him. It is, therefore, gratifying to note that the Khadi and Village Industries are now finding and experiencing a revival in a world that is becoming increasingly sensitive to organically produced materials and goods. MSMEs working in the traditional sectors are also preservers of our indigenous knowledge and of our cultural heritage. They must be encouraged.

I would urge MSMEs to constantly look at ways and means to be more productive, as also adopt better quality controls. In this context, I believe that it is important to address the concerns and constraints of the sector through a constructive approach, so as to realize their robust growth and development, a vision that traces its legacy to the Father of the Nation and our first Prime Minister.

I call on all stakeholders of the MSME sector including State Governments and industry leaders to synergize their efforts, so that MSMEs can be supported in a co-ordinated manner to enable them to grow. I was pleased that a call centre of the Ministry of MSME - 'Udyami Helpline' was launched recently. This is a single point facility to provide information to enterprises on various schemes of the Government for promoting MSMEs, including guidance on how

to set up an enterprise and access loans. Such outreach facilities are important for a sector that has a wide dispersal across the country. Similarly, the cluster development initiative with the creation of common facilities, offers opportunities for an integrated development of enterprises in this sector.

I believe that technology, marketing, credit and skills development should be major areas of focus for a sustainable and a stronger growth of the sector. The MSMEs, especially of the traditional sector are not cost effective, which escalates the price of their products facing stiff competition from other sectors. Therefore, efforts have to be made for cost effective technologies, especially in sectors like the coir industry, which employs about 5.5 lakh persons, many of whom are women in the coconut growing states of the country. Focused attention will have to be given to R&D, to evolve modern production infrastructure, thereby making them technologically competent to meet competition. It is undeniable that technology and innovations are game changers, being the key determinants of increasing productivity through improvement in skills, better capital equipment and better systems. The MSME sector is a nursery of entrepreneurship, often driven by individual creativity and innovation, and consequently also described as a nursery for new ideas of innovative products and processes. I would encourage MSME enterprises look at themselves as not only producers, but also innovators.

Secondly, availability of adequate credit is paramount to the success of the micro and small enterprises. It must be kept in mind that it is the vulnerable unorganized enterprises which are still perceived as risky by financial institutions, and suffer the greatest constraint in access to credit, because of the very nature of operations, especially of the traditional cottage industries. Timely financial support is absolutely essential for their survival, failing which they face the threat of extinction. I urge banks to give special attention to this aspect.

Thirdly, marketing is vital for the long-term sustainability of any enterprise. The market access of MSMEs can be facilitated through participation in domestic, as well as international trade fairs. In

today's era of Internet, e-commerce has become a good option for marketing of products. I understand that a B2B Web portal has been launched. These are good initiatives, but need to be multiplied to be able to meet the needs of this large sector.

India's young demographic profile has been mentioned as a favourable factor in terms of manpower availability, but this requires building their skills, so that they become productive workers or providers of employment. Given the nature of MSMEs, these provide an appropriate platform for young people to launch their businesses. The Ministry of MSME has been conducting various Entrepreneurship and Skill Development Programmes for prospective entrepreneurs, through its network of field offices across the country. But the number of trained persons is relatively small when seen from the perspective of our country's need for trained manpower. To meet Government's target of creating 500 million skilled personnel by the year 2022, our skill development initiatives need to be up-scaled substantially. It should be our endeavour to ensure at the same time that the quality of trainers, trainees and the training being imparted are of global standards.

In the end, I would once again emphasize that all stakeholders must work together. State Governments have been closely associated in implementation and a fruitful partnership has emerged between the Central and the State Governments. There is a need to further strengthen this partnership, by putting in place appropriate and suitable mechanisms, so that obstacles in the growth and development of the sector are removed.

I once again congratulate all the awardees and extend my good wishes to all the MSME entrepreneurs for success in their future endeavours. Your efforts are important for the promotion and strengthening of the economy. I am confident that under the dynamic leadership of Shri Dinsha Patel, Minister of State, his Ministry will continue its work for the promotion and development of this very important sector.

Thank you.

Jai Hind!

## Stainless Steel Manufacturing Cluster in Kumbakonam

**K**umbakonam an ancient temple town of Tanjore District of Tamil Nadu in South India has historical linkage with business and trade. Primarily, it is a market town for the predominantly agriculture based villagers. Its history could be traced to the town of *Pazhaiyaarai*, the capital of Chola, situated 8 kilometers away from Kumbakonam. The Cholas were responsible for promotion of trade and business in Kumbakonam. It is also the home town of many skilled artisans. The goldsmiths have extraordinary skills to intricately carve Panchaloha idols and other exquisite brass wares especially lamps. The renowned sculpture and architecture in the several temples of the town has drawn attention the world over and thus the town is famous in itself.

Modern Kumbakonam is the nerve-centre of all commercial activities. A large number of small scale industries engaged in various manufacturing activities do exist in this town, chief among them are Silk, Scented and Shredded Supari, Chewing-Tobacco, Brass and Stainless Steelwares, Icon & Pithware, Cosmetics etc.



**A. Muthuvezhappan**  
Dy. Director (E)  
MSME-DI  
65/1, GST Road, Guindy  
Chennai-600032

### Origin of Utensil Manufacturing Base in Kumbakonam:

The legacy of Utensil manufacturing activity in Kumbakonam town started way back in the 9<sup>th</sup> century. The Viswakarma, Ambalakaraar and Muthirayar community engage themselves in making statues as also temple ornaments. Later on, a few of them switched over to manufacturing brass based items like Kuthuvilakku and statues for the temples. Emergence of a township in and around the temples in the later period had given opportunity to the Viswakarma community to manufacture various types of brassware products that have captured greater relevance and significance in the Industrial Map of Tamil Nadu. In addition to this, in the mid 50s, a large number of entrepreneurs have come into being engaged in the manufacture of items based on stainless steel.

### Social Economic characteristics:

From time immemorial, due to the settlement of business community in the river belt of Kaveri and Arasalar in Kumbakonam and owing to the construction of temples near the river basin, in the early 9<sup>th</sup> century and in the later periods, paved way for focused attention to take up manufacturing activities, as a result this temple town became vibrant with booming commercial activities during the 19<sup>th</sup> century. The relevance of their settlement is still felt. Over a period of time, members from various other communities have come forward and started business in the other parts of the city. The stainless Steel manufactures in Kumbakonam have a special identity with strong symbiotic links and recognition among the public in this area.

Manufacturing of vessels were exclusive to the Kammalar Community who were an artisan-class from Kerala, worshiping various forms of Viswakarmas ie, Twostar, Daksha prajapathy, Takshaka, Maya Rhibhus etc. This Vedic lineage enabled them conceive their own priesthood within their community. Thus their occupational based



settlement of past time has validity and relevance even today. The art of exquisite design, carving and manufacturing capability in the utensil manufacturing area was later learnt by other communities. At present there exist more than 114 small production units situated at a radius of 4 KMs.

**Dispersal of steel Utensil manufacturing industries in Kumbakonam Town:**

*Kumbakonam-utensils* like *Kudam* and *Paathiruam* have a special recognition among the public due to its exquisite artistic style and durability. There exist about 114 units situated in and round Kumbakonam spread over a radius of 4 KMs. The said industries concentration is as under:

Sl.No.	Area of concentration	No. of units
1.	In Dharasuram - Kammalar Street	35
2.	In Kumbakonam Annal Agragaram	45
3.	Mathi	5
4.	Mallugachetti street	12
5.	Valayapettrai	7
6.	Kuttiyan Street	7
7.	Vadakku street	3
	Total	114

A chunk of the small scale utensil manufacturing units i.e. to the tune of 70% are concentrated in Annal Agragaram and Dharasuram.

**Economic profile: “thriving artisan type labour intensive cluster”**

It is an artisan type cluster and a majority of the units are located at the **backyard of the artisan’s thatched house** and thus they do not enjoy a congenial working environment. As this trend exists for generations together, they have a very dismal economic profile. It is pertinent to note that 90% of the units are in cottage scale and the rest 10% fall under the SSI category. The Kali brand and Muragan Enterprises are the two big players enjoying premier positions. The demand for almost all the Pooja and other metal based articles in South Tamilnadu are manufactured in Kumbakonam.

**Product range and turn over:**

The cluster has a poor product range. Micro players are engaged in the manufacture of age old items like Urn, Jug, filer, mug, horlicks bottle type jug, etc of different sizes. The annual turn over of the cluster is around Rs. 8 Crore of which goods worth Rs. 1 crore is manufactured by consortium members who still follow the conventional methods. Acceptance of modern technology is comparatively very slow. Only a few units have acquired modern state of art of technology. This cluster is yet to diversify their operation. Non availability of finance is another major bottle-neck being faced by the industry coupled with less drive by the members to accept the modern changes and challenges faced by this sector.



**Business Practice:**

Manufactures have got a direct link with local traders. Traders place orders with manufactures. Based on orders and specification, items are manufactured by the above groups. Items manufactured in Kumbakonam enjoy good acceptance in other parts of the countries like Kerala, Karnataka, Andhra, Bombay, Calcutta, Delhi, Orissa etc. 3% of the produce finds way to the up country markets like Taiwan, Sri Lanka, Malaysia and Singapore.

The middle man plays a vital role in procuring export orders to other countries as also from domestic market and thus the entire business operations are carried out through them leaving the manufacturers at the mercy of middlemen. The raw material required for manufacturing utensils is available locally. Some of them have own brands. However,



brand awareness is comparatively less in case of lower utility model. Local traders procure the end products from small manufactures and put a label of their own choice and preference.

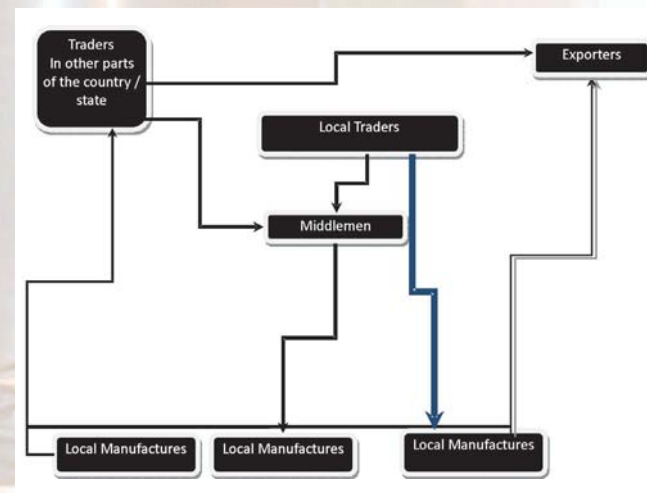
The pictorial presentation of business linkages are given in Exhibit -1

From the above Picture, it could be seen that Kumbakonam is the nerve centre for this business operation wherein the middlemen and traders play a key role. The retail industry continues to consolidate and the market is often dominated by a few large chain-stores or discount-giants. This trend has created a huge purchasing power among the fast-

growing nationwide merchandise. They place a large volume of orders but push the industry hard for low quotes and in the chain the retailers are also asked for quoting lower prices.

**Employment Potential**

It is a labour-intensive enterprising activity. The average employment opportunity existing in this sector is reported to be around 5 persons per unit. This cluster has created direct employment opportunities to 650 members. The entire activities are centered around the owners. It is seen that in



this cluster the owners also perform work along with fellow workers.

**Non-accomplished Task**

Over the years, remarkable changes have taken place in using the kitchen wears. In a traditional Indian home, the need for kitchenware was **purpose-driven and utility based**. Even till the early eighties, kitchenware in the average Indian home would constitute primarily copper, aluminum and stainless steel utensils; cutleries in the form of tea-cups, saucers and spoons; cookware of aluminum; etc. The only sophisticated gadgetry was perhaps the **pressure-cooker**. A new trend has emerged recently. There is an emerging demand to satisfy the diverse needs of the customers. The modern customers are in favour of fashion and convenience. The Kumbakonam S.S. Utensil manufacturing cluster is yet to undergo such the transformation. It is still an unattainable level. Technology and finance are the major constraints faced by the micro players to go in for a revamping exercise.

### Need for revitalizing this sector

In India, kitchens and kitchenware transform from being purely **functional to convenient and then convenient to fashion-driven**. It is a gradual shift in lifestyle bringing about changes in cooking and eating habits of Indian consumer. The **traditional outlooks, taboos and custom are no more protective mechanism for this sector**. This sector is highly volatile and fragmented. The copper bottom utensils,



thermo based utensils and plastic embossed vessels have acceptance among the consumers. It also includes a wide range of products like kitchen tongs, mixing bowls, chopping boards, hanging rack and pot stands, kitchen bins, kitchen scales, kitchen storage units, bread bins, kitchen tool sets, kitchen trolleys, knife blocks, mug trees and roll holders as well as plate stands, different types of utility based cooking and storage mediums - firing pan, saucepans, pressure cookers etc.

Indian kitchenware market has grown from Rs 5.15 billion in 2001 to Rs 9.48 billion in 2006. In terms of the share of kitchenware in the total house-ware market, it has increased from 7.9% in 2001 to 10.8% in 2006. Hence, this **cluster is bound for effecting changes**. Large players started venturing into this business in a big way.

It is also a proven fact that traditional small stainless steel manufacturing enterprises have started disappearing in other parts of the country. They rather changed the line of their activities or diversified or modernized their business operation. This sector has



a very niche-market as the kitchen market in India is still, very much, driven by purely functional requirements and thus there exists huge scope for market expansion. Hence **changes are inevitable**. Micro players are in the threshold of modern outlooks and customer grace.

### Cluster initiatives and Future outlook

The *Kudanthai* based units are also noted for producing convincing traditional type household SS utensils dating from Chola dynasty. Cluster induced drive is a group initiative focusing on accomplishing a multi-vision task by carefully choosing priorities and involving all the cluster partners in the larger interest of intended beneficiaries or group of players for business elevation and expansion. A small group of 60 members representing the SS Utensils and Vessels Manufacturing Cluster have already constituted a Consortium under society model to enhance their capabilities. The objective of these groups is to set up an Integrated Common Facility cum Service Centre which would attract high-end service to the members and non-members to manufacture household ware products including tableware, kitchenware etc.

**Cluster oriented approach will arrest the mass migration and paradigm shift in occupancy and activities by the traditional players for meek survival.**

In the first phase, the user group would like to establish a Machine Tool Centre for cutting, shaping and bending the items within the service centre which will have mechanized operation. This proposed facility will also create **fresh opportunities for making high-end appliances**.

## SWOT Analysis

Strength	Weakness
Presence of traditional players	Poor opening of this sector
Kumbakonam Pathiram – vessels gained special acceptance among the customers	Poor state of art of technology
Presence of strong network	Poor product diversification
Existence of multi brands	High exploitative nature of the business activity
Presence of skilled labour force	Less skill diversification and monotones of job activity
Opportunities	Threat
Ever-growing demand for kitchen ware	Competition from organized players
Scope for product diversification	Stiffness in mobilization of labours
Opportunity exist for modernization	Slowly disappearing the nature of business
Scope for introduction of high end application	No protection from Govt.
Untapped export opportunities	Poor institutional linkages
Availability of skilled work force	Gradual shift in lifestyle

## Role and responsibilities of Major Stakeholders

Sl.No.	Stakeholders	Role/ Responsibilities
1.	Local Communities	Able to support Should face lift this sector by encouraging them to groom in the phase of modernization
2.	NGOs/ institutions	Facilitate/impart the skilled training for better performance. Handholding to be extended for caching the fast changes taking place in the world in this sector Marketing tie ups and elimination of middlemen exploitation.
3.	Financial institution	Support for modernization and expansion
4.	Non financial institutional support	Support in training, networking and market penetration.
5.	Local Govt. support	Special concession to this target group. Provision for health support Handmade ss utensils manufacturers may be given sop of 4% VAT concession to protect this sector.
6.	SIDCO	Construction of tiny sheds and multipurpose resource centre within the cluster nearby Darasuran or Valaiyapettai.

**Institutional Linkages:**

Micro players have already established institutional linkages with Periyar Technology Business Incubator, Periyar Maniammai College of Technology for Women Periyar Nagar, Valluram

Thanjavur. They are in the process of identifying modern machinery for Buffing and Polishing of Stainless Silver Utensils in close association with the above institution. They have been conducting skill training jointly with cluster members. ■

**CENTRAL INSTITUTE OF HAND TOOLS, JALANDHAR**

**Monthly training information for the month of November 2010**

Name of the Institute	Name of the Programme	Duration	Intake	Eligibility	Commencement Date
<b>CENTRAL INSTITUTE OF HAND TOOLS, JALANDHAR</b>					
1.	CNC Milling Machine	03 Months	25	ITI	1.11.2010
2.	CNC Lathe Machine	03 Months	25	ITI	1.11.2010
3.	Machinist	06 Months	25	ITI	1.11.2010
4.	Fitter	06 Months	10	8 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma	1.11.2010
5.	Electrician	06 Months	10	8 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma	1.11.2010
6.	Welder	06 Months	10	8 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma	1.11.2010
7.	Carpenter	06 Months	25	ITI	1.11.2010
8.	Auto CAD	60 Hours	10	ITI/ Diploma/ Degree Engg.	1.11.2010
9.	CAD/ CAM	120 Hours	30	ITI/ Diploma/ Degree Engg.	1.11.2010
10.	Computer Hardware & Net Working	04 Weeks	25	10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma/ Degree	1.11.2010
11.	Programmable Logic Controller and its applications	04 Weeks	25	10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma/ Degree	1.11.2010
12.	Micro- Controller Embedded System and its applications	04 Weeks	25	10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma/ Degree	1.11.2010
13.	Personality Development	04 Weeks	20	10 <sup>th</sup> / 12 <sup>th</sup> / ITI/ Diploma/ Degree	1.11.2010
14.	Chemical Analysis of iron & steel	04 Weeks	10	B.Sc. Degree/ Diploma/ ITI/ 12 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup>	1.11.2010
15.	Measurement & Calibration	04 Weeks	10	B.Sc. Degree/ Diploma/ ITI/ 12 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup>	1.11.2010
16.	Heat-Treater	03 Months	10	B.Sc. Degree/ Diploma/ ITI/ 12 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup>	1.11.2010
17.	Forger & Press Operator	03 Months	10	B.Sc. Degree/ Diploma/ ITI/ 12 <sup>th</sup> / 10 <sup>th</sup> / 8 <sup>th</sup>	1.11.2010

## Mass Outreach Programme of MSME-DI, Chennai



His excellency the former President of India Dr. APJ Abdul Kalam has launched mass outreach programme of MSME-DI, Chennai to impart various skill development programmes for large number of participants spread across the Country. Dr. APJ Abdul Kalam, former President has launched following programs.

1. Video Conferencing through VSAT
2. Television
3. EDP Online
4. Web Portal

Objective of the new initiative is to impart training using technology & media to train a large number of unemployed youths across country at a shorter span of time, keeping in tendon with the objective of Skill Development Mission launched by Prime Minister of India with a target of 500 Million skilled manpower by 2022.

### The details of the new programme are:

#### Video Conference through VSAT

The VSAT Technology enables the lecture delivered over the satellite based platform using two way video, audio and data interactivity and the participant to have highly interactive sessions with instructor and other participants across the country. With the facility of 1000 virtual class rooms, it enables to train about 50000 youths at the same time across the country.

MSME-DI, Chennai proposed to use this platform to train educated youths and also school dropouts to acquire skill and employment/self employment.

This platform will also be useful to take up high end quality upgradation concepts like Six Sigma, Lean Practice, etc. to enhance the manufacturing competitiveness of the MSME Sector. Through this media, about 5000 MSMEs can get benefited at the same time at different places.

#### Education through TV Media:

MSME-DI, Chennai proposed to use TV Media to propagate the various schemes and support services to promote new entrepreneurs and also the existing enterprises to improve their business.

The support services and schemes in the form a documentary film will be telecast every week for the benefit of both budding and existing entrepreneurs. The first episode is ready for telecast. This will benefit about one crore viewers to know various schemes and support services of the Government and other agencies in promoting MSME Sector.

#### EDP online:

MSME-DI, Chennai has developed Online EDP Training Modules to encourage and also promote new enterprises.

The budding entrepreneurs at the convenient time and location from anywhere can take up these courses with the help of internet connectivity and get benefited. About 10000 budding entrepreneurs can get benefited through these online training courses.

#### Communication through Internet (Website):

MSME-DI, Chennai has developed a Web portal with lot of information about the technology, products, schemes, support services, training programmes, etc. is a one stop shop for all requirements for an entrepreneur. It is a technology bank, product finder and an information depository for the requirements of MSME Sector.

On this occasion, Dr. APJ Abdul Kalam has delivered a talk on “Evolution of Entrepreneurs”. His speech is reproduced below:

“Since I am in the midst of entrepreneurs and prospective entrepreneurs, I would like to give the linkage between national economic development and creative leadership”.

### **Economic development and prosperity**

- Nations Economic development is powered by competitiveness.
- The competitiveness is powered by knowledge power.
- The knowledge power is powered by Technology and innovation.
- The Technology and innovation is powered by resource investment.
- The Resource investment is powered by revenue and return on Investment.
- The Revenue is powered by Volume and repeat sales through customer loyalty.
- The customer loyalty is powered by Quality and value of products.
- Quality and value of products is powered by Employee Productivity and innovation.
- The Employee Productivity is powered by Employee Loyalty, employee satisfaction and working environment.
- The Working Environment is powered by management stewardship.
- Management stewardship is powered by Creative leadership.

For success in all missions we need creative leaders. Creative leadership means exercising the vision to change the traditional role from the commander to the coach, manager to mentor, from director to delegator and from one who demands respect to one who facilitates self-respect. The higher the proportion of creative leaders in an organization, the higher the potential of success and the growth



of organization and thereby leading to accelerated national economic growth. I am sure, the outreach programme conducted by the Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises will facilitate generation of large number of entrepreneurial leaders.

### **Defeat the problem and succeed**

Dear young friends, when you enter a new assignment as an entrepreneur, I was thinking what experience, I can share with you. After giving a big project to me to be completed in seven years, Prof. Satish Dhawan gave me one advice. That advice stood with me all the times in my career. I consider that advice may be applicable in the new entrepreneurs also. My chief gave me the advice “if do a new mission or a complex tasks, you should also expect to experience equally challenging problems. You should not allow the

problem to become your captain. You should become the captain of the problem, defeat the problem and succeed”. This may be true for everyone of you in the decision making process, venture capital acquisition, equipment procurement, commissioning equipment, paying back large loans, acquisition of human resource, training of human resource, marketing of your products and everyone of your day-to-day activities as an entrepreneur. Till you break even and start making profit, you will have to have a willpower which is stronger than diamond. I am sure, you will

develop this trait and become a very successful entrepreneur. Let me now discuss the law of development which should be known to every entrepreneur.

### Law of development

I was studying the development patterns and the dynamics of connectivity between nations, especially in trade and business. As you all know the world has few developed countries and many developing countries. What is the dynamics between them and what connects them? Developed country has to market their products in a competitive way to different countries to remain as developed country. The developing country to get transformed into developed country; they too have to market their products to other

countries in a competitive way. Competitiveness is the common driving factors between the two types of nations. Competitiveness has three dimensions: quality of the product, cost effectiveness and product is in the market just-in-time. Indeed this dynamics of

competitiveness in marketing of products by developing and developed countries is the law of development. There is a relationship between the core competence and the competitiveness of the country or the enterprise. Such a law applies to all the enterprises in the country.

Now I would like to give three case studies of entrepreneurs who have taken up entrepreneurship and succeeded in a competitive environment.



### Sakthi Masala

Sakthi Masala the household name among the million today, had a humble beginning 33 years ago. Mr. P.C. DURAISAMY, the Founder of the Company was a small time turmeric trader, from a village called Perundurai near Erode. He founded SAKTHI TRADING COMPANY in 1975 and was doing Turmeric Trading for some time. Later he entered into the arena of pure spice powders like Turmeric, Chilli and Coriander. His inquisitiveness led him to enter into masala world with boldness. He encountered a lot of hurdles, since selling masala powders during those days to the oriental women who are traditionally conservative, was not that easy. It was concept selling on "Easy Cooking" rather than marketing food products. With self determination and persistent attempts, he was able to get into the kitchens of our country. What was started with Rs. 10,000/- in 1975 has now transformed into a corporate house with an annual turn over of over Rs. 274.79 crores during the financial year ending 31st March 2009. Hard work, sweat and the perseverance to overcome the problems encounter has been responsible for this success. His life partner Mrs. Santhi Duraisamy has stood behind Mr. PC Duraisamy in all his achievements and sufferings. Now SAKTHI MASALA manufactures over 50 varieties of spice and masala powders, over a dozen varieties of pickles, flour varieties, appalams and ghee.

Success of SAKTHI MASALA lies in the innovation of manufacturing procedures in the 1980s, there were no machineries available on the shelf for production of spice and spice mixes. The experience of manual production for slowly incorporated for design of machineries which made the difference in manufacturing of spice and spice mixes keeping the aroma and flavour intact. Blending of technology and tradition is the secret of success of Sakthi Masala.

Today, the company uses modern technology in drying the new materials using solar power. The company also uses wind energy for roasting, grinding and packing the products. For its unique production characteristics Sakthi Masala has been honoured by several awards. Another unique

feature of Sakthi Masala is that the company employs specially abled people as part of its work force. These specially abled personnel are selected, trained and prepared for rehabilitation and work as a part of the human resource development programme of the company.

### **Susira**

Susira is a case study pertaining to a young engineer who had the passion to become an entrepreneur particularly in the auto-component manufacturing sector. With a resolve to emerge as an entrepreneur of repute and to become a job creator rather than a job seeker, Shri S. Sitaramaiah left his corporate job and started Susira with a modest sum of Rs. 40,000/- that he could get by way of Provident Fund savings and Gratuity. He had to cross many obstacles and face several challenges before succeeding in his business. Susira was started in 1976 and today Susira has been transformed into a job-shop to a component manufacturer and is also producing and supplying engine valve pushrods to an engine manufacturers. The transformation has been facilitated due to the perseverance of Susira in maintaining excellence in the product quality.

Susira is an example of giving value to human resource for development of complex product. When Susira started manufacture of Valve Push rods, it did not start with any imported technology or sophisticated state of the art machines. But it started with its people. People that synergized and developed a viable production system with the available production systems in the country and produce components meeting the stringent quality requirement of the original equipment manufacturer. Its belief in people also made a big difference to its competitiveness. As they say "One machine can do the job of 50 men but no machine on earth can do the job of an extra ordinary man. It is thus imperative for organizations to note that without the contribution of committed worker, we cannot succeed. During the last 33 years, Susira has been able to derived maximum benefit from its workforce and has not lost even a single hour by way of strike or lockout. This has made possible

through a very transparent human resource, development, deployment and relations policies maintained by the company.

The CEO of the company talks to the workmen on every pay-day when both shifts meet and apprises them about the status of industry, performance of the previous month and important future plans of the company. This enables the employees to become partners in the decision making process in the company. Similarly, at all levels two way communications organized for the fixed days of the week for discussing quality and productivity issues. With this approach, Susira has been able to achieve best quality, lowest cost and ensure timely delivery.

To ensure sustainability of the competitiveness, SUSIRA has established four specific task forces each task force being charged with the responsibility of improving quality enhancing productivity reducing waste and cost and value engineering respectively. Susira has received many awards for its impeccable track record in product performance and delivery.

### **Dr. Karansbhai Patel and the birth of Nirma**

Dr. Karsanbhai Kholidas Patel is a renowned Indian industrialist known for establishing the Nirma Group which is now, a company with revenue of Rs.3350 crores with major interests in soaps, detergents, cosmetics and education.

The story of Nirma and its founder, has become a classic as a marketing case-study. Karsanbhai finished his graduation in Chemistry at age 21 and worked as a lab technician, at the Geology and Mining Department of the state Government. In 1969, at the age of 24, Karsanbhai set up Nirma, selling detergent powder. This was an after-office business - the one-man company would bicycle through the neighbourhood selling handmade detergent packets door to door. Three years later, Dr. Patel left his government job and pursued Nirma as a full time enterprise.

Nirma evolved as a customer centric company with a focus on better quality at an affordable price. The mission of the company was "Better Products,

Better Value, Better Living". At a price of one third the price of leading detergents, it was an instant success. The high quality and low price of the detergent made for great value and Nirma revolutionized the detergent market, creating an entirely new segment of economy detergent powder. At the time, detergent and soap manufacture was dominated by multinational corporations with products priced around Rs. 13 per kg, while Nirma was priced at Rs. 3/kg. Within a decade, Nirma was the largest selling detergent in India. In this process, Nirma also provided value added employment for large number of people coming from economically weaker section of the society.

Nirma also became a leading employer, growing from one man company in 1960s to now over 14,000 employees. From a local neighbourhood market, Nirma today caters the remotest villages with 2 million retail outlets across the nation. Made without some phosphates, Nirma is also more environment friendly.

Nirma also diversified into other products, like soaps, industrial products, salt and also in education sector. Overall Nirma has a 20% market share in soap cakes and about 35% in detergents. Nirma has also penetrated into international market due to its extremely competitive price and quality.

I am sure, all of you participating in this outreach programme will emulate the Sakthi Masala, Susira and Nirma model of entrepreneurship and succeed in your entrepreneurial journey. I would suggest some of you to create enterprises in PURA complexes (Providing Urban Amenities in Rural Areas) which will not only service in the rural area, but also act as a route for reverse migration of technical personnel.

### Conclusion

Profit with integrity leads to sustained growth. How is it possible? We need to have National ethics for sustained growth and peace. Where from it starts?

- Nation has to have ethics in all its tasks, for sustained economic prosperity and peace.

- If nation is to have ethics; society has to promote ethics and value system.
- If society is to have ethics and value system, families should adhere to ethics and value system;
- If families have to get evolved with ethics and value system, parenthood should have inbuilt ethics.
- Parental ethics come from great learning, value based education and creation of clean environment that leads to righteousness in the heart.

As you are all setting your goals for becoming a 21st century entrepreneur, I would like to conclude with an inspiring message from Maharishi Patanjali in Yoga Sutra:

"When you are inspired by some great purpose, some extraordinary project, all your thoughts break their bounds, your mind transcends limitations, your consciousness expands in every direction, you will find yourself in a new great and wonderful world. Dormant forces, faculties and talents become alive and you discover yourself to be a greater person by far than you ever dreamed yourself to be."

I am sure, this message will inspire all the participants to unleash their capabilities and emerge as great entrepreneurs which will facilitate India to become an economically developed nation by 2020.

My best wishes to all the participants success in their entrepreneurial venture.

May God Bless you".

On this occasion, Shri Selvam, additional Chief Secretary, Government of Tamil Nadu, Shri Panner Selvam, Commissioner, Industries and Commerce and Shri Kishore, MD, Everonn Educational System Limited, Chennai were participated in the Programme. The function commenced with welcome address by Shri S. Sivagnanam, Director, MSME DI, Chennai and concluded with vote of thanks by R. Panner Selvam, Deputy Director, MSME DI, Chennai. ■

## MDP on I.T. Application in Business Management



Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, Govt. of India, MSME-Development Institute, Nagpur in association with Datta Meghe Institute of Management Studies, Nagpur recently organised Management Development Program on I.T. Application in Business management from 9<sup>th</sup> August, 2010 to 13<sup>th</sup> August, 2010 at Nagpur for the benefit of entrepreneurs.

The program was inaugurated on 9<sup>th</sup> August, 2010. While inaugurating the function Mr. Deepak Maneria, Vice-President, Global Logic, Nagpur said that constant flowing new ideas - not only for new products or services but also for new ways of doing things, by application of IT modern tools enhanced the possibilities for getting great success to the organization globally. He further said the MSME-DI is doing great job by organizing such short term courses for those entrepreneurs and managers who can not spare their long time to understand the modern technological tools for managing their enterprises.

While presiding over the function Shri C.S. Dodke, Asstt. Director (IMT) MSME-DI said that Information Technology is rewriting the policy and guiding principles of business. Therefore, tomorrow's managers, entrepreneurs, must learn how to use and

manage a variety of information Technologies and its application to revitalize business process, improve managerial decision making and gain competitive advantage.

On this occasion, Dr. Amishi Arora, Director, Datta Meghe Institute of Management studies said that internet and World Wide Web were still a novelty to most of the managers and entrepreneurs. E-mail gaining popularity as a form of fast communication in the business has made the process easy for decision making. She further stated that Organization now-a-days work for speeding up the process for various managerial functions by using electronic linkages with the employees, managers, customers, suppliers and company partners.

The concluding-cum-certificate distribution function was held on 13<sup>th</sup> August, 2010 at DMIMS, Nagpur, Smt. Renuka Baghel, Branch Manager, Tirupati Urban Co-operative Bank, Nagpur was the chief guest of the function. Shri C.S. Dodke, Asstt. Director (IMT) presided over the function. Dr. Amishi Arora delivered welcome address.

While speaking on this occasion, Mrs. Renuka Baghel, appealed to participants that her bank is having funds for the entrepreneurs for right kind of project in IT sector. Shri C.S. Dodke, Asstt. Director (IMT) & Dr. Amishi Arora, Director (MIMS), also shared their expertise on this occasion.

The view of the participants about the program was taken at this occasion. All the participants gave their high note of appreciation about the program. Mr. Vinod Waikar, DMIMS welcomed the guests and gave details about content of the course to the gathering. Mr. Sanjay Barai, DMIMS proposed vote of thanks. Total 24 entrepreneurs took the benefit of the course. ■



## Management Development Programme on Quality Management System (ISO 9001:2008)

With the objective to create awareness about the quality concept and Quality Management System to improve the efficiency and productivity in an organization/enterprise to make their product/services competitive in the global market and also to disseminate the information among the enterprises about reimbursement scheme of Ministry of MSME for obtaining ISO 9001/14001 certification, MSME-DI, Extension Centre, New Delhi had organized five day Management Development Programme on Quality Management System (ISO 9001:2008) from 23<sup>rd</sup> August to 27<sup>th</sup> August, 2010.

The MDP was inaugurated on 23<sup>rd</sup> August, 2010. First of all Shri B.M. Saxena, Assistant Director (Electrical) welcomed the participants & guests and also informed about objective of the programme. Shri H.S. Bisht, Deputy Director Incharge in his presidential address informed the participants about various activities carried out by the MSME-DI, Extension Centre, New Delhi for the development of MSMEs.

During the programme, various useful topics such as Quality Concepts, Introduction of ISO 9000, Management principle, various clauses and requirement for ISO 9001:2008, Pre-audit and Surveillance audit & documentation, how to implement ISO 9001:2008 in an organization/institution and case studies were discussed in detail. Besides, participants were also briefed about Government of India, Ministry of MSME scheme for

reimbursement for obtaining ISO 9001:2008/14001 certification. Faculties from M/s QMS Certification Services Pvt. Ltd., Ghaziabad and M/s QnQ Management Services, Faridabad have been engaged for providing training on Quality Management System.

Shri Dharmendra Prakash, Joint Deveopment Commissioner, O/o the DC (MSME), M/o MSME, Govt. of India, New Delhi graced the occasion as the Chief Guest and shared his thoughts with the participants and urged them to avail financial assistance scheme of Ministry of MSME in acquiring ISO certification. He opined that had there not been global standardization, it would have been very difficult to identify the products uniformly. These standardizations were started by NGO without any Government support several decades ago. Now, more than 150 countries and many more organizations have affiliated to International Organization for Standardization (ISO). He cited the value of ISO certification and informed that some countries like Japan are way ahead of even ISO as they have set even higher standards for their respective countries. He wished India should also become one such country. He also lauded the efforts of MSME-DI, Extension Centre, New Delhi for conducting such a good programme. As per feedback received from the participants the MDP has proved a great success. He also awarded the certificates to the successful participants. ■

## MDP on Business Strategies for Profitability



MSME-Development Institute, Nagpur in association with Shri Ramdeobaba, Kamala Nehru Engineering College, Nagpur recently organised Management Development Program on Business Strategies for Profitability from 3<sup>rd</sup> September, 2010 to 8<sup>th</sup> September, 2010 at Nagpur for the benefit of entrepreneurs.

While inaugurating the function Dr. V.S. Deshpande said that in the era of Globalization, Business Strategies on different managerial areas are considered as the effective tool for getting the success of the organization. Therefore, organization such type of program is the need of the hour.

On this occasion, Dr. Q.H. Jeevaji, Director, DMT, said that knowledge & skills go hand in hand to maintain the business culture with right mindset in implementing strategies in the organization. Dr. Neeta Shah, HOD said in her welcome address that sharing of knowledge with the entrepreneurs and vice versa is the best strategy for mutual benefit for industrial growth.

The concluding-cum-certificate distribution function was held on 8<sup>th</sup> September, 2010 at 4.00 pm at RKNEC, Nagpur. Shri B. Sikdar Dy. Director (L/F), MSME-DI, presided over the function. Shri Amjad Khan, Manager (HR), Mahindra & Mahindra Ltd., was the Chief Guest of the function. Shri C.S. Dodke, Asstt. Director (IMT) delivered welcome address. Shri Q.H. Jeevaji, Director, RKNEC, was the special guest on this occasion. ■

## IMC Organized at Gurah Kalyal, Tehsil Billawer, District Kathua

Micro, Small & Medium Enterprises-Development Institute, J&K, Jammu organized a one day Industrial Motivational Campaign for unemployed youth in association with Krishna Memorial Education & Charitable Trust, Dadwara Kathua at Gurah Kalyal, Billawer, District Kathua on 30<sup>th</sup> August, 2010. The programme was organized to make the students aware of the various schemes of MSME. Shri Virinder Sharma, Director, MSME-DI, J&K, Jammu was the chief guest. In his presidential address, he advised the students to become successful entrepreneurs and do not run for Government jobs as they are shrinking day by day. He assured full possible support to the participants regarding setting up their ventures. Dr. Ashwani Kumar, Assistant Director, MSME Development Institute, Jammu briefed the guests, dignitaries and the participants about the aim and objective of the programme and the role of MSME-DI, Jammu and its schemes. The officers from Handloom Department, Kathua, KVIB, Kathua, DIC, Kathua, Cooperative Bank, Gurah Kalyal etc. were also present in the programme and spoke about the schemes for unemployed youth of their respective departments.



Shri Ramesh Chander Verma, Director, Krishna Memorial, Education & Charitable Trust, Dadwara, Kathua presented the welcome address on the occasion. Shri Karan Dev Singh, Surpanch, Village Gurah Kalyal delivered vote of thanks to dignitaries & to the participants of Programme. The total no. of participants were 210, out of which 175 were male & 35 were women. Among these, 30 were SC, 5 ST, 15 OBC & other were 135. ■

## Release Ceremony of The Directory of Bakery Industries of Gujarat by Shri Dinsha Patel, Hon'ble Minister of MSME

A Programme for giving the information/schemes of Govt. of India, Ministry of MSME, New Delhi was organised in association with the Gujarat State Bakers Federation, Ahmedabad on 1<sup>st</sup> August, 2010 in Hotel Royal Highness, Laldarwaja, Ahmedabad. This was followed by release of the New Directory of Gujarat State Bakery Industries by Shri Dinsha Patel, Hon'ble Minister of MSME, Govt. of India.

In the beginning of the programme Shri Arvind Patwari, Director, MSME-DI, Ahmedabad welcomed the dignitaries, officers from Govt. departments and participants. He was touched upon the various schemes of MSME-DO, New Delhi and NMCP scheme. He invited the bakery Industries owners to come forward and take advantage of CLCSS scheme for modernisation of their industries.

Shri P.N. Solanki, AD (Met.) gave presentation on various schemes of MSME-DO and Ministry of MSME, New Delhi. He explained about CLCSS scheme, Credit Guarantee Trust Fund Scheme and other Schemes for strengthening of Associations, participation in seminars & exhibitions by associations in country and outside country.

Shri P.J. Sangai, Dy. Director (Food), MSME-DI, Ahmedabad also addressed the participants. He spoke on the present status of The Bakery Industries in Gujarat. There are more than 6,000 bakeries in Micro and Small sector working, many of them are in unorganised sector. Many of them are still using Wooden fired oven. There is a need to replace these by Gas Fired or Diesel Fired ovens. For changing these oven subsidy scheme is available with MSME-DO, New Delhi. There is a need of improving the working floors etc. He invited them to visit MSME-DI, Ahmedabad for taking the advantage of the schemes. Shri P.K. Jha, Sr. Manager, NSIC, Ahmedabad also spoke on the occasion. He gave information in detail on various schemes of National Small Industries Corporation for Micro & Small



Enterprises. He told about the Govt. purchase programme and registration with NSIC & benefit of this scheme to entrepreneurs. Also he informed about Credit rating scheme and other schemes for Micro and Small Enterprises. He invited participants to visit his office for getting further information to take benefit. This session was followed by release of the Directory of Bakery Industries of Gujarat by Shri Dinsha Patel, Minister of MSME, Govt. of India. Shri Mustafa A. Shaikh, President, the Gujarat State Bakers Federation, Ahmedabad welcomed the Hon'ble Minister and other dignitaries on the dais and participants. The Directory of Bakery Industries of Gujarat was released by Hon'ble Minister of MSME, Govt. of India. While addressing the gathering, he advised to work together in cluster and take benefit of schemes of Ministry of MSME, MSME-Development Organisation & National Small Industries Corporation. Shri Salauddin I. Shaikh, Secretary, Gujarat State Bakers Federation, Ahmedabad proposed the vote of thanks.

The programme was coordinated by Shri P.B. Parmar, Asstt. Director (G&C). More than 100 participants from Bakery Industries from Ahmedabad, Anand, Baroda, Rajkot, Surat & Navsari participated in the programme. ■

## **Industrial Motivational Campaign Organized at Mahanpur, Tehsil Basholi, District Kathua**

Micro, Small & Medium Enterprises-Development Institute, J&K, Jammu organized a one day Industrial Motivational Campaign for unemployed youth in association with Krishna Memorial, Education & Charitable Trust, Dadwara Kathua at Mahanpur, Basholi, District Kathua on 31<sup>st</sup> August, 2010. The programme was organized to make the students aware about the various schemes of MSME.

Shri Jagdish Kumar Sapolia, MLA, Basholi, District Kathua was the chief guest. In his presidential address, he advised the participants to become successful entrepreneur and do not run for Govt. jobs as they are shrinking day by day.

Shri Virinder Sharma, Director, MSME-DI, J&K, Jammu was the chief guest. In his address, he suggested the participants to set up their own Micro & Small units and assured full possible support to the participants regarding setting up their ventures from this Institute.

Dr. Ashwani Kumar, Assistant Director, MSME-DI, Jammu briefed the guests, dignitaries and the participants about the aim and objective of the programme and the role of MSME-DI, Jammu and its schemes.

The officers from DIC, Kathua, J&K Bank, Mahanpur etc. were also present in the programme



and spoke about the schemes for unemployed youth of their respective departments.

Shri Ramesh Chander Verma, Director Krishna Memorial, Education & Charitable Trust, Dadwara, Kathua presented the welcome address on the occasion.

Dr. Ashwani Kumar, Assistant Director, MSME-DI, Jammu delivered vote of thanks to dignitaries, staff of Govt. Degree College, Ramnagar and to the participants of Programme and assured full cooperation for every type of possible help from this Institute. The total no. of participants were 150, out of which 110 were male & 40 were women. Among these, 21 were SC, 10 ST, 11 OBC, 1 PH & others were 79. ■

## **One-Day Awareness Training Programme on Productivity Enhancement Through IT Awareness DIT-DPC Partnership Programme throughout Delhi**

Delhi Productivity Council (DPC) is conducting a series of IT Awareness Programmes throughout Delhi in partnership with the Department of Information Technology, GNCTD. The objective of the programme is to popularize, acquaint common citizens to be computer literate to utilize/avail various on-line e-services like Jeevan, e-tendering/procurement, etc. introduced over time by the Govt. of NCT of Delhi and equip people and make Delhi an effective Govt.-Public Participatory region for improved provision of citizen services.

The programme has two components :

- One is a Launch Seminar entitled Productivity Enhancement through IT Awareness as pace setter to drive home the idea, concept, objective and utility of the Awareness Programmes and also encourage people to participate in subsequent training programmes in respective District.
- The second component is 27 one-day

awareness training Programmes in 27 Sub-divisions-three in each of Delhi.

The training programmes commence East District. The first programme will be held on 4<sup>th</sup> September, 2010 at Poorva Sanskritik Kendra (PSK) after the Launch Seminar is over. The training programme is intended to impart overview and insight of use, benefit and utility of computer as also hands-on practice on computer and equip participants with access and work on various on-line internet services, especially those initiated by Govt. of NCT of Delhi e.g. Jeevan, e-tendering e-procurement, etc.

The rest of the 26 training programmes would follow consecutively till end of December, 2010 covering all 9 Districts of Delhi. There will, however, be a recess during the Commonwealth Games.

#### **About DPC**

Delhi Productivity Council (DPC) is a non-profit making autonomous service organization established in 1959 by the National Productivity Council and Delhi Administration for spreading the message of Productivity.

DPC is tripartite in its constitution with equal representation in its Governing Body from Government, Industry, Educational & Research Institution, Trade Unions and Organisations of industries, traders & employees.

The main objectives of DPC are as follows :

- To increase Productivity in all spheres of Industries, Service and Cooperative sector.
- To pave way for launching Productivity drive in all spheres of economic activities without profit motive.

- To simulate and promote productivity consciousness by disseminating information regarding Productivity.
- To encourage and assist implementation of programmes relating to increase in Productivity.

The main services offered by DPC to fulfil its objectives are in the areas of Training, Study Tours, Consultancy, Education & Research and Publication. DPC also networks with many organizations like Asian productivity Council, World Confederation of Productivity Sciences, Montreal, Canada besides National Productivity Council and other Local Productivity Councils.

DPC has its academic wing—DPC Institute of management (DPC-IM), a pioneer institute established in 1984, providing quality management education to aspiring managers by equipping them with requisite skills. Institute offers PGDM programme equivalent to MBA approved by AICTE. It also offers professional programmes of one-year Post Diploma in Industrial Safety and one & half-year Post Graduate Diploma in Construction Management (Correspondence Course). DPC plans to organize a series of short term certified courses on IT for the benefit of Senior Citizens, Housewives, Unemployed Youths and Working Executives & Managers and many other job oriented programmes for enhancing productivity in all spheres of life. It has well established library having more than 8,500 books & journals. It also has a computer centre with wi-fi internet facility for all stakeholders.

DPC also publishes a quarterly journal 'Productivity Promotion' and a news-bulletin 'DPC News' for enhancing productivity and improving the quality of work life. ■



## MSME कोटोमी ایوارڈ کی تفویض آج

نئی دہلی۔ 30 اگست (افضل) 1983 میں قائم کئے گئے تھے۔ قومی انعامات کامیاب کارخانے داروں صنعتوں اور بیٹوں کو ہر سال دئے جاتے ہیں۔ اس سال MSME کے شعبے کو 99 کمائیاں دہی صنعتوں کو 47 مختلف صنعتوں کے ذمے کو 19 اور بیٹوں 16 انعامات سے نوازا جائے گا۔ پہلے دوسرے اور تیسرے درجے کے قومی انعامات میں بالترتیب ایک لاکھ روپے 75 ہزار روپے اور 50 ہزار روپے نقد ایک صنعت اور ٹرانی دی جاتی ہے۔



یڈیا سے گفتگو کرتے ہوئے۔

## छोटे और मझोले उद्यमों को जरूरी कर्ज मुहैया कराएं बैंक : राष्ट्रपति

ई दिल्ली (ब्यूरो)। राष्ट्रपति प्रतिभा पाटिल ने बैंकों से कहा है कि वे सूक्ष्म एवं मझोले उद्यमों को जरूरी कर्ज मुहैया कराएं। बैंक इस तरह के उद्यम अच्छी तरह से फल-फूल सकें। सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों (एमएसएमई) को साल 2009 राष्ट्रीय पुरस्कार देने के अवसर पर राष्ट्रपति ने यह बात कही। इस अवसर पर खादी एवं ग्रामोद्योग क्षेत्र में उत्कृष्ट कार्य करने वाले बुनकरों, इकाइयों, तांत्रिक बैंकों आदि को भी साल 2010 के राष्ट्रीय पुरस्कार दिए गए। सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों में उत्कृष्ट कामगारों को प्रथम पुरस्कार आंध्र प्रदेश के राजेश्वर रेड्डी को दिया गया है।



राष्ट्रपति प्रतिभा पाटिल और एमएसएमई मंत्रालय के राज्य मंत्री दिनशा पटेल गाजियाबाद की उद्यमी ममता त्यागी को राष्ट्रीय पुरस्कार देते हुए। रवि बत्रा

प्रदेश से मिलन एच.दलाल, बंसदराय, हरियाणा से एच.वे. श्याम सुंदर सरदाना, प्रवीण टी.सी. कसंल, राजस्थान से मां लुणावत, महेंद्र कुमार ब. श्रीनिवास गुप्ता, तुलसी दास योगेंद्र भाटी और झारखंड : बाला शामिल हैं। गुणवत्ता मामले में 10 सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों को राष्ट्रीय पुरस्कार दिए गए। लाइटिंग फिक्सचर्स के लिए ममता त्यागी, प्लास्टिक मशीनरी के लिए इंदौर के अजायसवाल, प्लास्टिक ऑटो

## एमएसएमई को जरूर ऋण मुहैया कराएं बैंक



## राष्ट्रमंडल आयोजन समिति ने जालंधर के खेल उद्योग को भुला दिया

जालंधर, 5 सितंबर (भाषा)। हजारों करोड़ रुपए खर्च कर भारत में आयोजित किए जा रहे राष्ट्रमंडल खेल भी दुनिया भर में प्रसिद्ध जालंधर के खेल सामग्री बनाने वाले उद्योग में 'गणवायु' का संचार नहीं कर पाए। खेल सामग्री बनाने वाले निर्माताओं को इस बात का अफसोस है कि अपने ही देश में हो रहे इस खेल से उन्हें कोई फायदा नहीं मिला। जालंधर में खेल सामग्री बनाने वाले उद्योग दुनिया भर में प्रसिद्ध हैं। यहां के उत्पाद निर्यात किए जाते हैं। निर्माताओं का दावा है कि फीफा से भी उन्हें आर्डर मिलते रहे हैं, लेकिन अपने देश में हो रहे इन खेलों के लिए उन्हें किसी भी सामान का आर्डर नहीं मिला। खेल उद्योग संघ के समन्वयक विजय धीर ने कहा, 'इतना बड़ा आयोजन होने के बाद भी जालंधर उद्योग को कोई फायदा नहीं मिला है, क्योंकि सामान विदेशों से मंगवाया जा रहा है। घरेलू निर्माताओं की उपेक्षा की जा रही है।' उन्होंने कहा कि हाकी का कुछ आर्डर मिला है लेकिन वह 'दाल में जिरि की तरह' है। इससे खेल उद्योग को कोई फायदा नहीं होने वाला है। इन आयोजनों से जालंधर खेल उद्योग को बड़े आर्डर मिलने की उम्मीद थी।

सालों पहले हो गई थी कि इस साल राष्ट्रमंडल खेल भारत में आयोजित किए जाएंगे। खेल सामग्री निर्माताओं से बातचीत कर इसके लिए आर्डर दिया जा सकता था। इससे उद्योगों को बढ़ावा भी मिलता और लोगों को रोजगार भी। इसका एक और फायदा यह होता कि देश का पैसा बाहर नहीं जाता। उन्होंने यह भी कहा कि देश के खेल उद्योगों को बढ़ावा देने के लिए सरकार को खेल गांव के निकट देश में बनने वाले खेल सामग्रीयों की एक प्रदर्शनी लगानी चाहिए, जिससे कि दुनिया भर से आने वाले खिलाड़ी उसे देख सकें। अगर यह सामान उन्हें पसंद आता है तो विदेशों से भारी तादाद में खेल सामग्रीयों का आर्डर मिलने की संभावना बढ़ सकती है। धीर ने यह भी कहा कि पंजाब खेल सामग्री उद्योगों के लिए एक विडंबना यह भी है कि यहां साढ़े पांच फीसदी वेट लगता है, जबकि जम्मू, कश्मीर और उत्तर प्रदेश में कोई वेट नहीं लगता है। उन्होंने कहा कि बाजार खुल जाने के बाद चीनी, कोरियाई और अन्य देशों से खेल सामग्री के आर्डर मिलने में आने के बाद उनके सामान को



## राष्ट्रीय पुरस्कार समारोह के अवसर पर श्री दिनशा पटेल, माननीय सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम राज्य मंत्री (स्वतंत्र प्रभार) का भाषण

महामहिम राष्ट्रपति श्रीमती प्रतिभा देवी सिंह पाटिल जी; सुश्री कुमुद जोशी, अध्यक्ष, खादी और ग्रामोद्योग आयोग; श्री दिनेश राय, सचिव; श्री विजय राघवन, अध्यक्ष, कॅयर बोर्ड; श्री माधव लाल, अपर सचिव एवं विकास आयुक्त; श्री सौरभ चन्द्रा, अपर सचिव एवं वित्तीय सलाहकार; उपस्थित अधिकारीगण; पुरस्कार विजेता और छोटे एवं मझोले उद्यमी; इलेक्ट्रॉनिक मीडिया व प्रिंट मीडिया के मित्रो;

भाइयो और बहनो

सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों (एमएसएमई) के लिए राष्ट्रीय पुरस्कार में भारत की राष्ट्रपति महामहिम श्रीमती प्रतिभा देवी सिंह पाटिल की उपस्थिति हमारे लिए अत्यंत गौरव का विषय है। आपकी उपस्थिति हमें हमारे सभी भावी प्रयासों के लिए प्रोत्साहित और प्रेरित करेगी। मैं आज इस समारोह में सभी राष्ट्रीय पुरस्कार विजेताओं को बधाई देता हूँ। मैं मानता हूँ कि ये पुरस्कार हमारे देश के आर्थिक और सामाजिक विकास में और अधिक योगदान देने के लिए एमएसएमई क्षेत्र के उद्यमियों में और अधिक योगदान देने की एक भावना भरते हैं।

खादी व ग्रामोद्योगों सहित एमएसएमई क्षेत्र ने उद्यमों की संख्या, उत्पादन, रोजगार सृजन और देश के विनिर्माण उत्पादन तथा निर्यातों में उनके योगदान के अर्थों में लगातार गतिशीलता दिखाई है। यह क्षेत्र अक्सर व्यक्तिगत रचनात्मकता और मौलिकता द्वारा प्रेरित उद्यमिता के जनन स्थल के रूप में काम करता है। यह देश के जीडीपी में 8 प्रतिशत, विनिर्माण उत्पादन में 45 प्रतिशत और निर्यातों में 40 प्रतिशत का योगदान करता है। एमएसएमई 26 मिलियन उद्यमों के माध्यम से लगभग 60 मिलियन लोगों को रोजगार प्रदान करते हैं। एमएसएमई क्षेत्र में रोजगार क्षमता तथा कुल विकास बड़े उद्योगों के मुकाबले काफी अधिक हैं। एमएसएमई का क्षेत्रीय वितरण अधिक संतुलित है। इस प्रकार एमएसएमई समता और समग्रता के साथ विकास के राष्ट्रीय लक्ष्यों को पूरा करने में बहुत महत्व रखते हैं।



एमएसएमई क्षेत्र के योगदान को मान्यता देने के लिए और रचनात्मक उद्यमिता को प्रोत्साहित करने के लिए, सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम मंत्रालय हर वर्ष चुने गए उद्यमियों और उद्यमों को राष्ट्रीय पुरस्कार देता है। साथ ही, एमएसई क्षेत्र को ऋण प्रवाह बढ़ाने के लिए बैंकों को प्रोत्साहित करने के उद्देश्य से, ऋण के क्षेत्र में सबसे अच्छा प्रदर्शन करने वाले बैंकों को राष्ट्रीय पुरस्कार दिए जाते हैं। ये पुरस्कार अपनी पूर्ण क्षमता प्रदर्शित करने के लिए इस क्षेत्र के सभी स्टेकहोल्डरों के मनोबल को बढ़ावा देने की हमारे मंत्रालय की एक ईमानदार कोशिश है।

प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (पीएमईजीपी) को अब भी हमारे युवाओं से जोरदार प्रतिक्रिया मिल रही है। हमें यह सुनिश्चित करना है कि हमारे उभरते उद्यमियों की आकांक्षाओं को भी उतनी ही अच्छी प्रतिक्रिया मिले। आज, हम उन बैंकों को पुरस्कार दे रहे हैं जिन्होंने इस कार्यक्रम में मंत्रालय के भागीदारों के रूप में एक प्रशंसनीय काम किया है। हमें भविष्य के लिए अधिक गति बनाने की आवश्यकता है।

खादी, ग्रामीण और कॅयर उद्योग अपेक्षाकृत कम निवेश पर अधिक रोजगार अवसर उत्पन्न करते हुए एमएसएमई क्षेत्र के विकास में एक महत्वपूर्ण स्थान रखता है। खादी क्षेत्र को अधिक



जीवंत बनाने और मजबूत ग्रामीण अर्थव्यवस्था बनाने के लिए, दो नई योजनाएं, अर्थात्, 'खादी कारीगरों के लिए वर्कशेड योजना' और 'खादी उद्योगों व कारीगरों की उत्पादकता तथा प्रतिस्पर्धात्मकता बढ़ाने की योजना' कार्यान्वित की जा रही हैं। इसके अतिरिक्त, सरकार ने एक विस्तृत खादी सुधार कार्यक्रम कार्यान्वित करने के लिए एशियाई विकास बैंक (एडीबी) से एक ऋण का भी समझौता किया है। प्रमुख हस्तक्षेपों में केवीआईसी सुधार, खादी संस्थानों और विपणन संगठनों का नवीनीकरण, कच्चे माल की खरीद, नए खादी उद्यम और ग्रामीण उद्योगों के साथ समन्वय शामिल होंगे। सबसे पुराने परंपरागत उद्योगों में से एक कँयर उद्योग विशेषकर महिलाओं के लिए बड़े पैमाने पर रोजगार सृजित करता है और वार्षिक रूप से 600 करोड़ रुपये मूल्य के निर्यातों का योगदान करता है। परंपरागत उद्योगों के पुनः सृजन हेतु निधि की योजना (स्फूर्ति) खादी, ग्रामीण व कँयर क्षेत्र में क्लस्टरों के विकास के लिए एक और महत्वपूर्ण पहल है।

जैसा कि आप जानते होंगे कि प्रधानमंत्री के प्रधान सचिव की अध्यक्षता में गठित एमएसएमई पर कार्य दल की रिपोर्ट प्रधानमंत्री को प्रस्तुत की गई थी। यह सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम

उद्यमों (एमएसएमई) के विकास और संवर्धन के लिए एक रूपरेखा प्रदान करता है। उसने ऋण, विपणन, श्रम, पुनर्वास व एक्जिट नीति, प्रौद्योगिकी व कौशल विकास, कर निर्धारण, आदि के क्षेत्र में विस्तृत सिफारिशों की हैं। इसके अतिरिक्त, उसने देश में सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों के विकास और उद्यमिता के लिए एक अनुकूल वातावरण बनाने के लिए उपयुक्त कानूनी तथा विनियामक ढांचों की स्थापना का सुझाव दिया है। कार्य दल ने सिफारिशों की प्रभावी निगरानी और समयबद्ध कार्यान्वयन के लिए एक तंत्र भी स्थापित किया है।

मैं मानता हूँ कि मेरे मंत्रालय के सभी प्रयास देश के समग्र व टिकाऊ आर्थिक और सामाजिक विकास के उद्देश्यों को प्राप्त करने में एमएसएमई क्षेत्र को काफी आगे तक लेकर जाएंगे।

इस अवसर पर, एमएसई, खादी, ग्रामीण और कँयर क्षेत्र के उद्यमों तथा बैंकों को इस क्षेत्र में उनके उल्लेखनीय योगदान के लिए राष्ट्रीय पुरस्कार दिए जा रहे हैं। मुझे यकीन है कि उपलब्धि का यह पल सभी उद्यमियों और स्टैकहोल्डरों को अपनी प्रतिभा को विकसित करने और ऐसी जीत का अनुकरण करने के लिए प्रेरित करेगा।

एक बार फिर, मैं महामहिम, भारत की राष्ट्रपति महोदया के प्रति अपना आभार व्यक्त करता हूँ कि वह अपने व्यस्त कार्यक्रम के बावजूद पुरस्कार विजेताओं को सम्मानित करने के लिए यहां पर आईं। साथ ही, मैं सभी पुरस्कार विजेताओं को बधाई देता हूँ और देश के विभिन्न भागों से यहां आने के लिए उन्हें धन्यवाद देता हूँ।

कदम से कदम मिलाते चलो,  
एमएसएमई को बढ़ाते चलो।  
दीप से दीप जलाते चलो,  
अंधेरे को मिटाते चलो।  
युवाओं को रोजगार देते चलो।।

धन्यवाद,

जय हिन्द! ■

## कांच की चूड़ियां

### प्रस्तावना

सम्पूर्ण भारत, पाकिस्तान, बंगला देश, श्रीलंका तथा अन्य देशों में जहां भारतीय अनिवासी वास करते हैं, महिलाएं कांच की चूड़ियां पहनती हैं। कांच की चूड़ियां मुख्यतः उत्तर प्रदेश के फिरोजाबाद जिले में भी बनती हैं। फिरोजाबाद में कांच की चूड़ियां बनाने वाले कुशल कारीगर हैं जो हाथ से ही चूड़ियां बनाते हैं। पाकिस्तान में चूड़ियां बनाने हेतु ऑटोमैटिक विधि अपनायी गई जो सफल नहीं हो सकी। चूड़ियां बनाने के लिए कम ताप पर पिघलने वाले कांच का प्रयोग किया जाता है। इस काम में काफी कुशल कारीगर चूड़ियां बनाने, जोड़ने एवं सजाने में लगाए जाते हैं।

### विपणन

सारे संसार में यदि कोई भी महिला कांच की चूड़ी पहने दिखती है निश्चित ही वह चूड़ी फिरोजाबाद शहर की ही बनी होगी। साड़ी, सलवार-कुर्ता तथा कांच की चूड़ी पहले दक्षिण पूर्व एशिया की ही महिलाएं पहनती थीं। परन्तु अब इस पोशाक एवं चूड़ियों का प्रचलन और भी शहरों/देशों में हुआ है। यद्यपि

चूड़ी निर्माण का कार्य सिर्फ फिरोजाबाद में ही हो रहा है। अतः अभी चूड़ी उद्योग की अपार संभावना है।

### मूलाधान एवं कल्पनाएं

1. उत्पादन क्षमता के लिए एक वर्ष में 300 दिन, 1 दिन में 8 घंटे की शिफ्ट उत्पादन का आधार लिया गया है।
2. उत्पादन क्षमता प्रथम वर्ष 60%, द्वितीय वर्ष 70% तथा तृतीय वर्ष के पश्चात 80%।
3. पूर्ण उत्पादन क्षमता प्राप्त करने की अवधि 3 वर्ष।
4. मजदूरी राज्य के न्यूनतम मजदूरी अधिनियम के अनुसार।
5. ब्याज दर 12.5%।
6. मार्जिन मनी अंशदान 20%।
7. परियोजना की कार्य अवधि 10 वर्ष।
8. जमीन लागत विकसित औद्योगिक क्षेत्रों के औसत दर रूपए 400 प्रति वर्ग मीटर।
9. निर्माण लागत दर 2,500/- प्रति वर्ग मीटर।
10. मशीनरी की कीमत नवीनतम कोटेशन के अनुसार।

उत्पाद	: कांच की चूड़ियां
उत्पाद कोड	: 321701003
गुणवत्ता	: भारतीय मानक ब्यूरो ने अभी तक कोई मानक तैयार नहीं किया है। चूड़ियां बाजार में आवश्यकता-नुसार बनायी जाती हैं।
तैयार करने का मास एवं वर्ष	: जुलाई, 2008
तैयारकर्ता	: एमएसएमई-विकास संस्थान सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम मंत्रालय, भारत सरकार ओखला, नई दिल्ली-110020
दूरभाष	: 26838118, 26838068 26838269, 26838016

### कार्यान्वयन सूची

भूमि प्राप्त करना	2 माह
भवन निर्माण	8 माह
मशीनों का क्रम	14 माह
मशीनों की स्थापना	15 माह
ट्रायल/पूर्ण उत्पादन	18 माह

### तकनीकी पक्ष

### निर्माण विधि

### (क) बैच तैयार करना

विभिन्न कच्चे मालों को निश्चित मात्रा में तोलकर मिक्चर में डालकर पूर्णतया मिलाया जाता है। बैच तैयार करते

समय टूटे-फूटे कांच को बैच में मिलाकर पॉट फर्नेश में डाल देते हैं।

### (ख) बैच/टूटे कांच को भट्टी में डालकर पिघलाना

उपरोक्त बैच को भट्टी में 1,200 सेंटीग्रेड पर पिघलाया जाता है। इस पिघले कांच को बेलन पर कुशल कारीगर गौब बनाकर/लगाकर तेजी से घुमाता है। इस प्रकार चूड़ियों की रिंग तैयार होती है।

इस रिंग को ग्लास कटर से काटकर बाहर कर देते हैं। स्टोव लैंप पर इन चूड़ियों को जोड़ते हैं। चूड़ियों को जोड़ने के पश्चात् लिक्विड गोल्ड या सिल्वर से सजाते हैं।

### (ग) गुणवत्ता मानक

चूड़ियां बाजार में आवश्यकतानुरूप आकार एवं डिजाइन पर तैयार की जाती हैं। भारतीय मानक ब्यूरो ने अभी तक मानक तैयार नहीं किया है।

### वित्तीय पक्ष

#### (क) भूमि

चूड़ी उद्योग के लिए लगभग 600 वर्ग मीटर भूमि की आवश्यकता होगी जिसकी कीमत रुपए 400 प्रति वर्ग मीटर की दर से लगभग 2,40,000 रुपए होगी।

#### (ख) भवन

विवरण	आकार (मी.)	वेतनमान वर्ग मी.	दर (रु.) प्रति वर्ग मी.	कीमत (रुपए)
कार्यशाला	20x10	200	3,000/-	6,00,000
कार्यालय	4x2.3	10	3,500/-	35,000
बाउन्ड्रीवाल			लगभग	40,000
गेट				10,000
प्रसाधन	3x2	6	3,000/-	18,000
				<b>7,03,000</b>
10% विद्युतीकरण				70,300
			योग	<b>7,73,300</b>

### (ग) मशीनरी एवं संयंत्र

विवरण	कीमत (रुपए)
पाट फर्नेश 10 पाट	3,00,000
चिमनी	1,30,000
री हीट हेतु सहायक भट्टी	35,000
पाट आर्च	10,000
ब्लो पाइप एवं अन्य उपकरण	20,000
बेलन	25,000
थर्मोकपल एवं अन्य उपकरण	10,000
स्थापनाएं विद्युतीकरण खर्च	20,000
	<b>5,50,000</b>
प्रारंभिक खर्च	20,000
कार्यालय फर्नीचर एवं अन्य साज सज्जा	30,000
	<b>6,00,000</b>

### कुल अचल सम्पत्तियां

$$1+2+3=2,40,000+7,73,300+6,00,00=16,13,300/-$$

### कार्यशील पूंजी (प्रति मास)

#### 1. वेतन एवं मजदूरी (प्रशासन एवं कार्मिक)

विवरण	संख्या		कीमत (रुपए)
प्रबंधक/ग्लास टेक्नोलिस्ट	1	2,000/-	8,000
फोरमैन	1	4,000/-	4,000
लेखाकार	1	4,000/-	4,000
चपरासी	1	2,500/-	2,500
चौकीदार	2	2,500/-	2,500
<b>तकनीकी</b>			
बेलन चलाने हेतु कुशल कारीगर	3	4,000/-	12,000
कुशल कारीगर	5	3,000/-	15,000
अकुशल कारीगर	10	2,500/-	25,000
		15% अन्य परिलब्धियां	<b>86,825</b>

## 2. कच्चा माल (प्रति मास)

विवरण	मात्रा		कीमत (रुपए)
सिलिका रैड	50 टन	1,000/-	50,000
सोडा एस	20 टन	10,000/-	20,000
फेल्सपार	8 टन	1,000/-	8,000
वेराइट	0.5 टन	1,000/-	500
लाइम स्टोन	1.5 टन	1,000/-	1,500
डोलोमाइट	14 टन	900/-	12,600
क्लरिंग ऑक्साइड	3.5 टन		50,000
पैकिंग मैटेरियल		14,000/-	5,000
			3,27,600
	20% कांच का कलेट		65,520
	योग		3,93,120

## 3. उपयोगिताएं (प्रति मास)

विद्युत (अनुमानित)	3,000
पानी	500
कोयला 230 टन (रु. 3,000/- प्रति मास)	6,90,000
योग	6,93,500

## 4. अन्य सर्वे (प्रति मास)

पोस्टेज एवं स्टेशनरी	500
मशीनरी एवं रखरखाव	1,000
यात्रा भत्ता	2,000
टेलीफोन	1,500
इन्श्योरेंस	1,500
अन्य	1,000
योग	7,500

## 5. कुल आवर्ती सर्वे (प्रति मास)

वेतन एवं मजदूरी	86,825
कच्चा माल	3,93,120
उपयोगिता	6,93,500
अन्य सर्वे	7,500
योग	11,80,945

कुल पूंजी निवेश रु. 11,80,945  $\Delta$  3 = 35,42,835  
या रु. 35,42,000

## कुल पूंजी निवेश

1. अचल सम्पत्तियां	रु. 16,13,300
2. कार्यशील पूंजी	रु. 35,42,000
योग	रु. 51,55,300

## वित्तीय विश्लेषण

### (1) उत्पादन लागत (प्रति वर्ष)

कुल कार्यशील खर्चे	1,41,68,000
भवन पर ह्रास 5%	38,665
मशीनरी पर ह्रास 10%	60,000
कार्यालय फर्नीचर पर ह्रास 20%	6,000
कुल पूंजी निवेश पर ब्याज 12.5%	6,44,410
योग	1,49,17,000

### (2) बिक्री (प्रति वर्ष)

3,50,000 लोरा चूड़ियों की बिक्री रु. 50/- प्रति जोड़ा 1,75,00,000

### (3) लाभ (प्रति वर्ष)

बिक्री उत्पादन लागत  
1,75,00,000 - 1,49,17,000 = 25,83,000

बिक्री कर लाभ प्रति मास  
लाभ प्रति वर्ष  
----- Δ 100  
बिक्री प्रति मास

बिक्री कर लाभ प्रति मास  
25,83,000  
----- Δ 100  
1,75,00,000  
= 14%

### ब्रेक इवन प्वाइंट

फिक्स लागत

भवन पर ह्रास 5%	38,665
मशीनरी पर ह्रास 10%	60,000
फर्नीचर पर ह्रास 20%	6,000
कुल ब्याज	64,44,410
वेतन का 40	4,16,760
उपयोगिताओं का 40 कोयले को छोड़कर	16,800
अन्य वर्षों को छोड़कर 40%	36,000
	<b>12,18,635</b>

ब्रेक इवन प्वाइंट  
12,18,635 Δ 100  
-----  
1218635+2503300  
= 32%

### मशीन आपूर्तिकर्ताओं के नाम व पते

1. मै. महिन्दान्ता एण्ड एसोसिएशन, एटा रोड, शिकोहाबाद।
2. मै. एपैक्स वर्क्स, यमुना मिल रोड, विष्णु इंडस्ट्रीज, प्रताप नगर (बड़ौदा)।

3. मै. ग्लास इक्युनमैन्ट इण्डिया लिमिटेड (बहादुर गढ़) हरियाणा।

4. मै. एलाइड रिसर्च एवं इन्जी. प्रा. लि., सांगली, महाराष्ट्र।

### कच्चा माल आपूर्तिकर्ताओं के नाम व पते

1. मै. राजकमल सिलिका वर्क्स, पो. शंकरगढ़, जिला धनबाद।
2. मै. अजमेर मिनरल ग्राइडिंग कार्पो., अजमेर।
3. मै. कलकत्ता मिनरल सप्लायर्स कं. प्रा. लि.।
4. मै. पायनियर कैमिकल्स कं., तिलक मार्केट, सदर बाजार, नई दिल्ली।
5. मै. स्टैण्डर्ड मिनरल्स, 8 एस, देवली स्ट्रीट, मुंबई।

### बोराक्स

1. मै. बोराक्स मोरारजी कं. लि., महात्मा गांधी रोड, अम्बर नाथ, जिला थाना।

### सोडा एस

1. मै. टाटा कैमिकल्स, मीप्यू, गुजरात।
2. मै. साहू कैमिकल्स, साहूपुरी, वाराणसी।

### रिफ्रैक्ट्रीज आपूर्तिकर्ताओं के नाम व पते

1. मै. वेंज पहार रिफ्रैक्ट्रीज लि., 40, चौरंगी रोड, कोलकाता।
2. मै. कार्बोरणयम यूनिवर्सल लि., 11/12, नार्थवीच रोड, मद्रास।
3. मै. उड़ीसा इंडस्ट्रीज लि., पी. नारंग, जिला-कटक (उड़ीसा)।
4. मै. कुमारधुवी फायर क्ले एण्ड सिलिका वर्क्स, पी. कुमारधुवी, धनबाद।

## कड़ी-16 : 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 ज़रिए हम भावी उद्यमियों के लिए 'कैसे लगायें अपना उद्योग'-जैसे ज्वलंत विषय पर इस धारावाहिक श्रृंखला 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 .....

## व्यवस्थित उत्पादन

### याद रखने योग्य बातें

यह अध्याय आपको उत्पादकता बढ़ाने के लिए व्यवस्थित उत्पादन के महत्व को समझने में मदद करेगा।

### परिचय

प्रत्येक विनिर्माण इकाई का उद्देश्य उत्पादकता बढ़ाना होता है जिसका अर्थ है कि उत्पादन के लिए हम जो कुछ भी खर्च कर रहे हैं वह न्यूनतम होना चाहिए और बिक्री से अधिकतम राजस्व प्राप्त हों, अन्य शब्दों में इनपुट और आउटपुट अनुपात उच्च होना चाहिए। यह केवल तभी संभव है जब उत्पादन लागत में कमी लाई जाए। व्यवस्थित उत्पादन, उत्पादन लागत में कमी लाने का एक प्रमुख घटक होता है।

आप उत्पादन लागत को किस प्रकार कम रख सकते हैं :

उत्पादन लागत को कम रखने के निम्न उपाय हैं :

- उत्पादन के तरीकों का अध्ययन किया जाए और मानवीकृत हों।
- जहां कहीं भी संभव हो टूल्स, जिग्स

और फिक्सचर्स लागू किए जाएं।

- सभी कार्यों के लिए समय मानक निर्धारित किए जाएं।
- पूर्व के रिकार्ड के आधार पर कच्चा माल, औजार आदि प्राप्त करने के लिए लीड टाइम तय किया जाए।
- आसान संदर्भ के लिए स्टोरेज बिन पर नम्बर डाले जाने चाहिए।
- प्रोसेस लेआउट का अध्ययन करना चाहिए। अपने यहां नियुक्त व्यक्तियों की ड्यूटियां और जिम्मेदारियां निर्धारित की जानी चाहिए।
- कई बार ग्राहकों के यहां व्यक्तिगत तौर पर जाने और उनकी शिकायतें दूर करने से व्यवस्थित उत्पादन में मदद मिलती है।
- प्रतियोगी उत्पादों के साथ अपने उत्पादों की समय-समय पर उनके डिजाइन, फिनिश, मूल्य, विश्वसनीयता और प्रदर्शन को लेकर तुलना की जानी चाहिए ताकि आप अपने उत्पाद में समय रहते जरूरी बदलाव कर सकें।

प्रस्तुति  
हरीश आनंद  
वरिष्ठ संपादक  
हरेन्द्र प्रताप  
संपादक

**प्रमुख बातें**

**उत्पादन के तरीके :** वह तरीके जिसके द्वारा उत्पाद का निर्माण होता है। इन शब्दों का प्रयोग विनिर्माण इकाइयों में किया जाता है।

**मानक समय :** किसी भी प्रचालन/प्रोसेस के लिए न्यूनतम और अधिकतम समय नोट करना चाहिए और इसके बाद प्रोसेस हेतु समय का मानकीकरण किया जाए।

**लीड टाइम :** आर्डर देने और सामान प्राप्त के बीच का समय।

(ख) इनपुट-आउटपुट अनुपात कम होना चाहिए।  
.....

(ग) कर्मचारियों की ड्यूटियां विनिर्दिष्ट नहीं की जानी चाहिए।  
.....

(घ) लीड टाइम विनिर्दिष्ट नहीं किया जाना चाहिए।  
.....  
.....  
.....

**अभ्यास**

**व्यवस्थित उत्पादन**

1. आप उत्पादकता के बारे में क्या जानते हैं?
2. आपको अपने प्रतियोगी के उत्पादों से अपने उत्पाद की तुलना क्यों करनी चाहिए?
3. कृपया बताएं कि निम्नलिखित बातें सत्य हैं या असत्य हैं?  
(क) सभी कार्यों के लिए समय मानक निर्धारित किया जाना चाहिए।  
.....

**उत्तर**

1. अध्याय देखें।
2. अध्याय देखें।
3. (क) सत्य  
(ख) असत्य  
(ग) असत्य  
(घ) असत्य

## खरीददारी और स्टोर प्रबन्धन

### सीखने योग्य बातें

इस अध्याय को पढ़ने के उपरांत आप निम्न बातें जान पाएंगे :-

- खरीददारी की भूमिका और महत्व को समझना।
- विभिन्न प्रकार की खरीददारी के बीच भेद करना।
- अपने उद्यम में स्टॉक नियंत्रण को समझना और लागू करना।
- अपने सामान के श्रेणीकरण के लिए क.ख.ग. विश्लेषण का प्रयोग करना।

### परिचय

यह बात चौंकाने वाली है कि कोई भी विनिर्माण कंपनी, चाहे छोटी, मझौली या बड़ी कोई भी हो, औसतन अपनी 50 प्रतिशत बिक्री की आय को मैटीरियल की खरीद पर खर्च करती है। 'बचाया गया रुपया, अर्जित रुपया होता है'। यह हो सकता है आपूर्तिकर्ता, जिससे आप व्यवहार रखते हैं अपने को अद्यतन न रखता हो। अन्य आपूर्तिकर्ताओं के साथ संपर्क रखें। खरीददारी को आम बात न बनने दें।

### खरीददारी

इसका अर्थ है सही मात्रा, सही गुणवत्ता, सही समय पर और सही स्रोत से मैटीरियल की खरीद। यह निम्न प्रकार से हासिल कर सकते हैं :

- विभिन्न प्रकार की खरीददारी में भेद करना। खरीद को समूहों में विघटित करना :
  - इंजीनियरिंग के लिए बेसिक मैटीरियल (मैटल शीट), प्लंबिंग हेतु पाइपिंग और कारपेंटरी हेतु लकड़ी आदि।
  - विनिर्मित भाग (फिटिंग्स, उपकरण, हिस्से पुर्जे आदि)।

- स्वयं के प्रयोग हेतु उपकरण (टूल्स आदि)।

बेसिक मैटीरियल्स के लिए, आप अपने सप्लायर के साथ 'कॉल आफ' समझौता रख सकते हैं जो कि आपकी आवश्यकतानुसार मैटीरियल डिलीवर करता है। अपने स्टोर से आउटडेटेड वस्तुओं को हटा दें।

विनिर्मित हिस्से यदि बड़ी मात्रा में खरीदे जाएं तो ये सस्ते हो सकते हैं।

टूल्स और उपकरण जब भी आवश्यकता पड़े उपलब्ध होने चाहिए।

नए मैटीरियल और मशीनों का लगातार उत्पादन हो रहा है। इससे आप जान पाएंगे कि बाजार में क्या कुछ चल रहा है। यदि आप सही एवज की वस्तु का प्रयोग करें तो इससे लागत में कमी आ सकती है।

- समुचित स्टॉक कंट्रोल रखें, विशिष्टताओं, उपयोग दर, आपूर्ति की सफलता, क्रय मूल्य और पुनः-आर्डर मात्रा का रिकार्ड रखें।
- नियमित आपूर्ति सुनिश्चित करने और आर्डर्स में संशोधन करने हेतु, यदि आवश्यकता पड़े, अच्छे सप्लायर से संबंध विकसित करें।
- स्टॉक आउट से बचने के लिए स्प्लाइ के वैकल्पिक स्रोत तलाशें।

### स्टॉक कंट्रोल

स्टॉक कंट्रोल से यह सुनिश्चित हो सकता है कि बिक्री हेतु सामान और मैटीरियल सही मात्रा में उपलब्ध है।

- अपने स्टॉक की नियमित जांच करनी चाहिए :

आप अपने स्टॉक की जांच महीने में एक बार, सप्ताह में

एक बार या यहां तक कि दिन में एक बार कर सकते हैं जो कि आप अपने व्यवसाय और आपके स्टॉक में कितना अधिक माल आता-जाता है इस बात को ध्यान में रखकर तय कर सकते हैं।

स्टॉक की जांच में समय और प्रयास की आवश्यकता होती है लेकिन इससे आपके काफी धन की बचत हो सकती है।

यदि आपके पास स्टॉक कम पड़ेगा तो आपसे ग्राहक छूट जाएंगे और वे कहीं और चले जाएंगे जो कभी लौटकर नहीं आएंगे।

यदि आप बहुत अधिक स्टॉक रखेंगे तो इससे आपका धन ब्लॉक हो जाएगा जिसे आप कहीं दूसरे मद में खर्च कर सकते हैं।

स्टॉक में सामान इस प्रकार रखा जाना चाहिए कि वह

कीलों, स्कू, नटों, वाशर्स जैसी वस्तुओं को आकार के मुताबिक छोटे-छोटे बक्सों में रखें।

यह जानने के लिए कि स्टॉक में जब आप रिकार्ड करें कितनी, कौनसी आइटमें रहनी चाहिए :

- आपको यह जानकारी होनी चाहिए कि प्रत्येक में से कितनी आपको हर सप्ताह या हर माह बेचनी चाहिए।
- आपको इस बात की जानकारी होनी चाहिए कि प्रत्येक आइटम की डिलीवरी प्राप्त करने में कितना वक्त लगेगा।

**उदाहरण :** आपका स्टॉक रिकार्ड दर्शाता है कि आप प्रति सप्ताह 40 बैटरियां बेचते हैं। आपके द्वारा आर्डर दिए जाने के उपरांत आपका सप्लायर आपको बैटरियों की आपूर्ति कर सकता है। आपको आर्डर उस समय करना चाहिए जब आपका स्टॉक 100 हो।

आप अपने स्टॉक का रिकार्ड एक साधारण नोटबुक में नीचे दर्शाए अनुसार रख सकते हैं :

आइटम नं.	प्रकार	मात्रा	रिकार्डर पॉइंटर	मूल्य (रुपए)
----------	--------	--------	-----------------	--------------

आसानी से दिखाई दे और उसकी गिनती की जा सके। जब आपका स्टॉक कम हो तो मिनट में इसका पता चल जाना चाहिए और तब आपको और खरीद करनी चाहिए। यदि आप विभिन्न तरह की मदों की बिक्री करते हैं। (जैसे कि साइकिल के हिस्से-पुर्जे या विभिन्न प्रकार के जूते आदि) तो आपको लिखित स्टॉक रिकार्ड की आवश्यकता होगी।

### (ख) लिखित स्टॉक रिकार्ड रखें :

स्टॉक के प्रत्येक विभिन्न आइटमों को लिखकर रखें, आइटमों की संख्या (पीस, बॉक्स, केस आदि) और अलग-अलग समूह में प्रत्येक आइटम को सही प्रकार सेट करें।

शूज और रेडीमेड ड्रेसों के लिए समान तरह के स्टाइल्स और आकार के मुताबिक एक साथ स्टोर करके रखें।

इससे आपके पास आपूर्ति में सप्ताह की देरी होने पर भी 40 बैटरियां मौजूद रहेंगी और यदि वे समय पर नहीं आते हैं तो 60 और होंगी तथा सामान्य से भी अधिक ग्राहक अगले हफ्ते खरीद कर सकते हैं।

आप स्टॉक के लिए एक 'विन कार्ड' का प्रयोग कर सकते हैं जो कि आसानी से नहीं दिखाई देता या गिनती में नहीं रहता। नीचे ए.बी.सी. विश्लेषण के तहत नमूने के तौर पर विन कार्ड दर्शाया गया है।

### ए.बी.सी. विश्लेषण

आप इस तकनीक का इस्तेमाल यह पता लगाने के लिए कर सकते हैं कि कौन सी वस्तु का मूल्य कुल स्टॉक में सबसे अधिक होता है। सामान्यतः एक छोटी सी प्रतिशतता, करीब 20 प्रतिशत, पूंजी के बड़े हिस्से के रूप में होती है (70 प्रतिशत से 80 प्रतिशत)। इन आइटमों को 'ए श्रेणी की आइटमें' कहा

जाता है। अन्य 20 प्रतिशत आइटमों कुल मूल्य के 10-15 प्रतिशत के बराबर हो सकती हैं और इन्हें 'बी' श्रेणी की आइटमों कहा जाता है। शेष 60 प्रतिशत आइटमों जो कि कुल मूल्य का केवल 10 प्रतिशत होती हैं, 'सी' श्रेणी की आइटमों कहा जाता है।

(घ) सही स्रोत से सही मूल्य पर सही समय पर सही मात्रा और सही गुणवत्ता वाले मैटीरियल की खरीद

(ङ) इनमें से कोई भी नहीं

2. खरीददारी को निम्न समूहों में बांटा जा सकता है :

सं. 88		विन कार्ड	
नाम : मैटल पाइपें			
यूनिट : पीस			
रिकार्डर एट 2000 पीसिस			
तिथि	इन	आउट	स्टॉक में
15.2.2009			3,200 पीस
16.2.2009		1000	2,220 पीस
20.2.2009		700	1,500 पीस
23.2.2009	5000		6,500 पीस

### ए.बी.सी. विश्लेषण संबंधी कदम

- विनिर्माण में प्रयुक्त सभी आइटमों की सूची बनाएं।
- प्रत्येक आइटम से संबंधित कुल कीमत की गणना करें।
- कुल स्टॉक में प्रत्येक आइटम का पता लगाएं।
- आइटमों को आरोही क्रम में लगाएं।

### अभ्यास

1. कृपया सही उत्तर को इंगित करें।

खरीददारी का अर्थ है निम्नानुसार मैटीरियल की खरीद करना :

- सही समय पर सही गुणवत्ता वाली
- सहीसमय पर सही मात्रा
- सही स्रोत से सही मूल्य

(क) संयंत्र, उपकरण और मशीनरी

(ख) हिस्से पुर्जे, संघटक और सप्लायर्स

(ग) बेसिक मैटीरियल्स, विनिर्मित भाग और अपने प्रयोग के लिए उपकरण

(घ) फर्निचर, स्टेशनरी और आफिस सप्लायर्स

(ङ) उक्त सभी

3. कृपया बताएं कि निम्न बातें सत्य हैं या असत्य।

(क) स्टॉक नियंत्रण का अर्थ है आने वाले मैटीरियल की जांच रखना।

(ख) यदि आपका स्टॉक खत्म हो जाता है तो आपके ग्राहक आपके पास लौट आएंगे।

(ग) एक समय में कई तरह का स्टॉक रखना बुद्धिमानी का कदम है।

(घ) आपको अपने स्टॉक से आउटडेटेड आइटमों को हटा देना चाहिए।

(ङ) विन कार्ड स्टॉक का लिखित रिकार्ड रखने की एक प्रणाली है।

आपकी एक खुदरा दुकान है जिसमें आप शॉपिंग बैग बेचते हैं। आप इन बैगों के लिए 'विन कार्ड' का रखरखाव करते हैं। निम्न सूचना का प्रयोग करके अपना विन कार्ड भरें।

1 जनवरी, 2005	स्टोर में 85 बैग
1-15 जनवरी, 2005	28 बैग बेचे गए

16-31 जनवरी, 2005

23 बैग बेचे गए

15 जनवरी आप 100 बैगों का आर्डर जारी करते हैं

2 फरवरी आप 100 बैगों का आर्डर प्राप्त करते हैं

विन कार्ड तैयार करने के उपरांत निम्नलिखित प्रश्नों का उत्तर देने का प्रयास करें :

(क) जनवरी, 2005 के अन्त तक स्टोर में आपके पास कितने बैग हैं।

(ख) 2 फरवरी को आपके पास स्टोर में कितनी आइटमें हैं।

## गुणवत्ता नियंत्रण

### सीखने योग्य बातें

इस अध्याय को पढ़ने के बाद आप जान पाएंगे :

- गुणवत्ता नियंत्रण का महत्व समझना।
- उत्पादों की गुणवत्ता को प्रभावित करने वाले कारक।
- गुणवत्ता विपणन योजना को समझना।

### परिचय

गुणवत्ता ग्राहक के समक्ष किए गए आपके देखें अनुसार आपके उत्पाद का प्रदर्शन है। हम सब ने अपने द्वारा खरीदे जाने वाले उत्पादों की गुणवत्ता की कमी के कारण होने वाली परेशानियों का सामना किया है। उदाहरण के लिए किसी शर्ट का रंग उसकी खरीद के कुछ दिन बाद ही खराब हो सकता है। बिजली का बल्ब खरीद के कुछ घंटे बाद ही जलना बंद हो सकता है। दूसरे शब्दों में दोषपूर्ण उत्पाद हमेशा परेशान ही करते हैं। गुणवत्ता को साधारणतः प्रयोग हेतु फिटनेस के रूप में परिभाषित किया जा सकता है।

आपको गुणवत्ता की आवश्यकता है :

- अपनी मार्किट को प्राप्त करना और विस्तार करना।
- अपनी प्रतिष्ठा तथा साख को सुधारने के लिए।
- अपने उत्पादों की सुरक्षा सुनिश्चित करने हेतु।

अपने ग्राहकों को संतुष्ट करने के लिए, आपके उत्पाद में निम्नलिखित गुण होने चाहिए :

- विश्वसनीयता
- तर्कसंगत मूल्य पर आसानी से उपलब्ध हो
- आसान रखरखाव
- आसानी से सेवा
- देखने में आकर्षक हो
- ऐसा न होने पर व्यवसाय में बड़ी हानि हो सकती है।

### गुणवत्ता नियंत्रण को प्रभावित करने वाले कारण

यह सुनिश्चित करें कि अपने ग्राहकों को भेजे जाने वाले सामान की गुणवत्ता की आप जांच करें। कुछेक जांच खुद करें।

यह सुनिश्चित करें कि सारा कच्चा माल और उपकरण अच्छी गुणवत्ता वाले हैं।

उत्पाद गुणवत्ता से परिपूर्ण हों। इसका अर्थ है उत्पाद के निर्माण से जुड़ी सभी इनपुट यानि कामगारों की गुणवत्ता, दस्तकारी और पैकेजिंग की गुणवत्ता बहुत महत्वपूर्ण हैं। जांच पहले करनी चाहिए न कि वस्तु तैयार होने के बाद आप इसकी गुणवत्ता देखें। इस प्रकार किसी भी चरण में उत्पाद की कमियों को दूर

करना सही है बजाय इसके कि आप जांच के लिए तैयार उत्पाद का इंतजार करें।

उत्पादों में खराबी या तो ऑपरेटर की लापरवाही की वजह से अथवा उद्यमी की वजह से होती है। ऑपरेटर को यह समझना चाहिए कि एक काम में हुई त्रुटियों का असर बाद के कार्यों एवं गुणवत्ता पर पड़ेगा। कई दफा गुणवत्ता उत्पादों की लापरवाही से हैंडलिंग और स्टोरिंग की वजह से नुकसान हो जाता है।

ऑपरेटर की वजह से त्रुटियां रह जाती हैं क्योंकि (क) उनमें ज्ञान और कौशल का अभाव होता है और (ख) वे लापरवाह होते हैं या (ग) ध्यानपूर्वक कार्य नहीं करते।

इन सभी तीनों स्थितियों से प्रशिक्षण और प्रेरणा के जरिए निपटा जा सकता है। आप अपने ऑपरेटर को सही प्रकार का प्रशिक्षण, औजार, मशीनें, डिजाइन/ड्राइंग्स, निरीक्षण/परीक्षण सुविधाएं उपलब्ध कराकर इन त्रुटियों से बच सकते हैं। इन सबसे आप को लागत में कमी तथा नेटवर्क पर समय की बर्बादी में कमी लाने में सफलता मिलेगी।

### गुणवत्ता विपणन स्कीम

इस स्कीम की मुख्य बातें हैं :

- लघु उद्यमियों में गुणवत्ता जागरूकता पैदा करना।
- लघु उद्योगों द्वारा उत्पादित वस्तुओं और उनकी परीक्षण प्रक्रियाओं के मानक तय करना।
- भारतीय मानक संगठन, आपूर्ति एवं निपटान महानिदेशालय और निर्यात संबद्धन परिषद के बीच समन्वय रखना।
- गुणवत्ता के सामान के निर्माण हेतु तकनीकी सहायता प्रदान करना।
- कच्चे माल और उपकरणों हेतु परीक्षण सुविधाएं उपलब्ध कराना।
- लघु उद्योग क्षेत्र द्वारा विनिर्मित गुणवत्ता के सामान का निरीक्षण करना और प्रमाणित करना।
- स्थानीय उद्योगों को सरकारी नीतियों संबंधी सूचना उपलब्ध कराना।

यह स्कीम स्वैच्छिक आधार पर चलाई जाती है। उद्यमी गुणवत्ता विपणन केन्द्रों से अपने उत्पादों को अनुमोदित कराकर (देश के विभिन्न राज्यों में स्थित) और गुणवत्ता चिन्ह वाली मुहर, जिसे केन्द्र द्वारा उपलब्ध कराया जाता है, के दुरुपयोग के विरुद्ध सिक्वोरिटी फीस का भुगतान करके और एक बॉण्ड पर हस्ताक्षर करके इसका सदस्य बन सकते हैं।

ऐसे सभी उद्यमी जो ऐसे सामान का उत्पाद करने के इच्छुक हैं जोकि केन्द्रों द्वारा निर्धारित मानकों के अनुरूप हो तथा जो केन्द्रों के नियमों और विनियमों का पालन करते हैं, सदस्य बन सकते हैं। उनके पास अपेक्षित विनिर्माण और परीक्षण सुविधाएं होनी चाहिए। और विवरण के लिए आपको अपने क्षेत्र में स्थित निकटतम गुणवत्ता मार्किंग केन्द्र से संपर्क करना चाहिए।

### आईएसआई प्रमाणन चिन्ह स्कीम

आईएसआई प्रमाणन चिन्ह अधिनियम 1952, जो कि 1961 में संशोधित किया गया था, के तहत भारतीय मानक संस्थान को यह अधिकार प्राप्त है कि वह मैन्यूफैक्चरर्स को उनके द्वारा आईएसआई द्वारा प्रकाशित भारतीय मानकों के अनुरूप उत्पादित उत्पादों या प्रोसेस्ड वस्तुओं के संबंध में आईएसआई प्रमाणन हेतु लाइसेंस जारी करें।

आईएसआई द्वारा प्रमाणित आपका सामान स्वतः ही ग्राहकों को लुभाएगा।

यदि आप लाइसेंस प्राप्त करना चाहते हैं तो आपको आवेदन शुल्क के साथ निर्धारित प्रपत्र में दो प्रतियों में आवेदन करना चाहिए। आईएसआई के निरीक्षकों द्वारा प्रारंभ में आपके सामान के नमूनों की जांच की जाएगी। इसके लिए आईएसआई मामूली सी फीस लेगा।

आगामी कुछ वर्षों में सभी तरह के व्यवसायों में गुणवत्ता नियंत्रण का 'प्रमुख मुद्दा' बन जाएगा। आपको गुणवत्ता नियंत्रण को केवल एक जांच कार्य के रूप में नहीं बल्कि अपनी फर्म की रणनीति के महत्वपूर्ण भाग के रूप में लेना चाहिए। गुणवत्ता सुधार के लिए आपकी और आपके कर्मचारियों की संपूर्ण और बराबर की सहभागिता जरूरी है।

प्रमुख बातें

(iii) .....

गुणवत्ता :

(iv) .....

क्या उत्पाद का प्रदर्शन उत्पादक द्वारा ग्राहक के समक्ष किए गए दावों के अनुरूप है?

(v) .....

गुणवत्ता नियंत्रण :

(vi) .....

निरीक्षणों के जरिए यह सुनिश्चित करने की एक नियमित प्रक्रिया कि उत्पाद की गुणवत्ता प्रदर्शन के निर्धारित मानदंडों के अनुरूप है या नहीं।

(vii) .....

(viii) .....

### अभ्यास

### उत्तर

#### गुणवत्ता नियंत्रण

प्र.1 कृपया उल्लेख करें कि निम्नलिखित सूचनाएं सत्य हैं या असत्य।

1. (क) असत्य

(ख) असत्य

(ग) असत्य

(क) दोषपूर्ण उत्पाद हमेशा समस्याएं पैदा नहीं करते।

(घ) सत्य

(ख) किसी उत्पाद की गुणवत्ता का संबंध केवल इसकी तकनीकी विशेषताओं से होता है।

(ङ) सत्य

(ग) गुणवत्ता नियंत्रण उत्पाद को तैयार हो जाने के बाद ही किया जाना चाहिए।

2. (i) कच्चा माल

(ii) उपकरण

(iii) कार्यप्रणाली

(घ) अच्छी गुणवत्ता से आप अपने बाजार में टिके रह सकते हैं और इसका विस्तार कर सकते हैं।

(iv) पैकेजिंग

(ङ) उत्पाद में दोष कामगारों या उद्यमी या दोनों की कमियों के कारण होता है।

(v) स्टोरिंग

(vi) टूल्स

प्र.2 ऐसे कम से कम 8 कारणों का उल्लेख करें जो आपके उत्पाद की गुणवत्ता को प्रभावित कर सकते हैं :

(vii) डिजाइन और ड्राइंग

(viii) निरीक्षण और परीक्षण सुविधाएं

(i) .....

(ix) कामगारों को प्रशिक्षण आदि

(ii) .....

क्रमशः अगले अंक में.....

## सोलन में अभिप्रेरणा शिविर



एमएसएमई-विकास संस्थान, सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम मंत्रालय, भारत सरकार, चम्बाघाट, सोलन ने दिनांक 17 अगस्त, 2010 को औद्योगिक प्रशिक्षण संस्थान, सोलन में अन्तिम वर्ष के छात्रों के लिए एकदिवसीय औद्योगिक अभिप्रेरणा शिविर का आयोजन किया।

इस कार्यक्रम के आरम्भ में श्री शिविन्द्र डोगर, प्रधानाचार्य, औद्योगिक प्रशिक्षण संस्थान, सोलन ने सभी का स्वागत किया व उनके संस्थान द्वारा चलाये जा रहे विभिन्न कार्यक्रमों की जानकारी प्रदान की। तत्पश्चात एमएसएमई-विकास संस्थान, सोलन के सहायक निदेशक व इस कार्यक्रम के संचालक श्री ओ.पी. ठाकुर, सहायक निदेशक (आ.अ.) ने विस्तारपूर्वक इस कार्यक्रम के उद्देश्य के बारे में बताया व प्रतिभागियों को स्वरोजगार अपनाने के लिए प्रेरित किया। उसके पश्चात् जिला उद्योग केन्द्र, चम्बाघाट से पधारे प्रबंधक श्री अनिल ठाकुर ने स्वरोजगार में जिला उद्योग केन्द्र की भूमिका पर प्रकाश डाला। खादी एवं ग्रामोद्योग बोर्ड से आये सहायक विकास अधिकारी, श्री जसवीर सिंह ने प्रदेश में चल रही पी.एम.ई.जी.पी. योजना की विस्तार से चर्चा की व प्रतिभागियों से स्वरोजगार के लिए इस योजना का लाभ उठाने का आह्वान किया। तत्पश्चात श्री ओ.पी. पंवर, वरिष्ठ प्रबंधक, पंजाब नेशनल बैंक ने प्रतिभागियों को स्वरोजगार के लिए ऋण लेने हेतु बैंकों द्वारा चलाई जा रही योजनाओं की जानकारी प्रदान की व सभी प्रतिभागियों से बैंक में खाता खोल कर उनकी विभिन्न योजनाओं का लाभ उठाने का आह्वान किया।

अपने अध्यक्षीय भाषण में श्री आर.पी. वैश्य, निदेशक, एमएसएमई-विकास संस्थान, सोलन ने प्रतिभागियों को संस्थान की स्वरोजगार के लिए प्रदान की जा रही विभिन्न सेवाओं की जानकारी प्रदान की। ■

## परवाणु में अभिप्रेरणा शिविर

एमएसएमई-विकास संस्थान, सोलन ने दिनांक 19 अगस्त 2010 को रवीन्द्रनाथ टैगोर मेमोरियल औद्योगिक प्रशिक्षण केन्द्र, परवाणु में शिक्षित बेरोजगारों के लिए एकदिवसीय औद्योगिक अभिप्रेरणा शिविर का आयोजन किया।

इस कार्यक्रम का उद्देश्य केन्द्र के अन्तिम वर्ष के प्रशिक्षणार्थियों को स्वरोजगार स्थापित करने हेतु प्रेरित करना था।

श्री ललित कौशल, प्रधानाचार्य, रवीन्द्रनाथ टैगोर मेमोरियल औद्योगिक प्रशिक्षण केन्द्र, परवाणु ने अपने सम्बोधन में प्रशिक्षणार्थियों का आह्वान किया कि वे एमएसएमई-विकास संस्थान, सोलन द्वारा स्वरोजगार की दिशा में दी जाने वाली जानकारियों का भरपूर लाभ उठाये तथा उन्हें एकदिवसीय अभिप्रेरणा शिविर को अपने केन्द्र में आयोजित करने पर आभार व्यक्त किया।

अपने संबोधन में श्री ए.आर. वर्मा, सदस्य सचिव, सिंगल विंडो क्लीरिंग एजेंसी, परवाणु ने प्रतिभागियों को प्रधानमंत्री की रोजगार सृजन योजना तथा इकाई के पंजीकरण ज्ञापन दर्ज करने के बारे में विस्तृत जानकारी प्रदान की तथा राज्य सरकार द्वारा चलायी जा रही योजनाओं के बारे में जानकारी प्रदान की। तत्पश्चात श्री बलदेव मेहता, प्रबंधक, पंजाब नेशनल बैंक, परवाणु ने सरकारी योजनाओं के अंतर्गत वित्तीय लाभ लेने की प्रक्रिया के बारे में जानकारी प्रदान की।



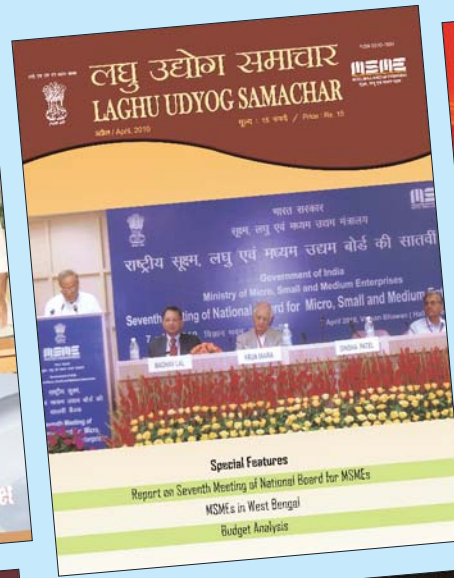
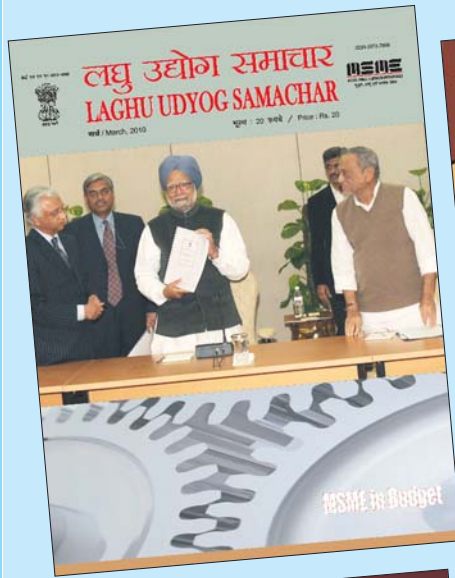
अपने अध्यक्षीय सम्बोधन में श्री आर.पी. वैश्य, निदेशक, एमएसएमई-विकास संस्थान, सोलन ने प्रतिभागियों को भारत सरकार द्वारा सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों के विकास के लिए चलायी जा रही योजनाओं की विस्तृत जानकारी प्रदान की तथा प्रतिभागियों को स्वरोजगार के महत्व के बारे में बताया। ■



राष्ट्रीय पुरस्कार वितरण समारोह के प्रथम सत्र में जहां मुख्य अतिथि श्रीमती प्रतिभा देवीसिंह पाटील, महामहिम राष्ट्रपति ने उद्यमियों को पुरस्कृत किया, वहीं द्वितीय सत्र में श्री दिनशा पटेल, माननीय सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम राज्य मंत्री (स्वतंत्र प्रभार) ने पुरस्कार प्रदान किया।



ऑल इंडिया कन्फेडरेशन ऑफ स्मॉल एवं माइक्रो इंडस्ट्रीज एसोसिएशन्स की ओर से दिनांक 30 अगस्त, 2010 को एक समारोह में तत्कालीन सचिव (एमएसएमई), भारत सरकार श्री दिनेश राय का अभिनन्दन किया गया। उसी अवसर का एक दृश्य।



## 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