

२०२० के उपक्रम

जैसा कि हंगामा मचानेवाला २०२० खत्म हो रहा है, और दुनिया राहत की सांस ले रही है, २०२० के दौरान सीएमएआई जिन गतिविधियों को शुरू कर सकी तथा पुरी कर सकी उनका जायज़ा लेने का यही सही समय है। इनमें से कुछ हमारी पिछली गतिविधियों का विस्तार थी, कुछ नयी थी, और फिर भी कुछ अन्य थी जिन्हें हमने काम करना शुरू कर दिया है, लेकिन निष्कर्ष नहीं निकाला है।

पिछले १२ महीनों के दौरान असोसिएशन की गतिविधियों पर प्रकाश डालने का निचे प्रयास किया है:

१. ७०वा राष्ट्रीय वस्त्र मेला

हमने अपना लोकप्रिय राष्ट्रीय वस्त्र मेले का आयोजन करने का कार्य जारी रखा है, और समर फेयर मे उपस्थित होनेवाले सहभागी तथा आगंतुकों की तुलना में ७०वे एनजीएफ में सहभागी और आगंतुक व्यक्तियों के सभी रिकार्ड तोड़ दिये हैं। बाजार में उस समय (जनवरी २०२०) मौजूद सुस्त वातावरण के बावजूद, हमने ६९८ ब्रांड्स को सहभागी होने हेतु आकर्षित करने में सफलता प्राप्त की, और १४,००० रिटेलर विक्रेताओं ने मेले को भेट दी - हमारे जनवरी के संस्करणों के लिए यह एक रिकॉर्ड है।

२. सरकार को प्रस्तुत

महामारी और परिणामी संकट की वजह से हमें पिछले ३ ते ५ महिने के दौरान, केन्द्र तथा राज्य स्तरों पर, विभिन्न सरकारी एजेंसियों, संस्थाएँ, मंत्री तथा नौकरशाहों के साथ सर्वाधिक चर्चा करने का अवसर प्राप्त हुआ।

इस अवधि के दौरान, हमने ७५ से अधिक अभ्यावेदन प्रस्तुत किए, केंद्रीय तथा राज्य मंत्री, नौकरशाह, बैंकर्स, योजनाकारों, आदि के साथ लगभग २० से २५ आभासी बैठकों का आयोजन किया, प्रसिद्धी माध्यमों के साथ एक दर्जन से ज्यादा संवाद किये जिनमें हिंदी, मराठी तथा अंग्रेजी चैनल्स प्रमुख थे, तथा अपने उद्योग के स्थिती के विषय में कई वर्तमानपत्र तथा अन्य मिडिया रिपोर्ट से संवाद किया। इनमें से कई बैठकाओं का तर्था चर्चाओं का अन्य संस्थाओं के साथ संयुक्त रूप से आयोजन किया था, तथा सीएमएआई का स्थानिय वस्त्रोद्योग का आवाज के रूप में अधिक प्रचार हुआ, जिस वजह से मिडिया आजतक अपने विचार तथा मूल्यांकन जानने हेतु हमसे आज भी संपर्क कर रही है।

हम स्पष्ट रूप से जो कुछ भी सरकार से प्राप्त करने की उम्मीद कर रहे थे, उसे पाने में पूरी तरह से सफल नहीं हो सके हैं, लेकिन सीएमएआई के प्रयासों को विभिन्न एजेंसियों और सरकारी अधिकारियों ने बहुत सराहा, और सरकार के कई निर्णयों, कार्यों और नीतियों का आधार बनाया।

इन कार्यों में खास तौर पर हमारे उद्योग को जिनसे लाभ हुआ, वे थे (ए) एमएसएमई क्षेत्र के बारे में नीतियों में लाए गए विभिन्न बदलाव - परिभाषाएँ, अतिरिक्त लाभ, आदि सहित पर माननीय एमएसएमई मंत्री श्री. नितिन गडकरी जी के साथ हमारी बातचीत से काफी परिणाम हुआ, (बी) हमारी बातचीत से फेयर में हिस्सा लेने वाले सदस्यों को देय एमएसएमई मंत्रालय के पास अचका हुआ निधी मुक्त होने में मदद हुई (सी) श्री. आदित्य ठाकरे जी के साथ हमारी बातचीत से मुंबई

और आसपास के क्षेत्रों में कार्यरत सामान्य फैक्ट्री के खुलने की प्रक्रिया तेजी से हुई (डी) वित्त मंत्रालय, आरबीआई, और एमएसएमई मंत्रालय को हमने हमारे सदस्यों के लिए वित्तीय सहायता की सख्त जरूरत पर जो अभ्यावेदन प्रसूत किया उससे उससे एमएसएमई को अतिरिक्त क्रेडिट सुविधा प्राप्त हुई और अंत में (ई) डीपीआईआईटी और नीतिआयोग के साथ हमारे निरंतर अभ्यावेदन और निरंतर पुष्टी से रिटेल क्षेत्र को अनलॉक करने में गती प्राप्त हुई जिससे हमारे सदस्यों को अपने खरीदारों से अपनी इन्व्हेन्टरी उठाने में मदद मिली, जो पहले अपने स्टोर जल्दी खोलने में सक्षम थे, आदि।

३. सीएमएआई सर्वेक्षण

शायद पहली बार सीएमएआई ने विभिन्न मुद्दों पर अपने सदस्यों के साथ सर्वेक्षण की एक श्रृंखला का आयोजन किया, जिससे सरकार को किए हुए अभ्यावेदन को तथा मिडिया रिपोर्टिंग को एक अंतिम स्वरूप देने में मदद हुई। विभिन्न अवसरों पर ६०० से ९०० सदस्यों ने हमारे सर्वेक्षणों का जवाब दिया, और हमारे सभी सर्वेक्षण के परिणामों का व्यापक रूप से मीडिया एजेंसियों द्वारा अपने उद्योग के कवरेज में व्यापक रूप से संदर्भ दिया गया था, जिससे मीडिया में सीएमएआई के विषय में बड़ी मात्रा में जागरूकता और विश्वसनीयता को बढ़ावा मिली।

४. ब्रांड्स, रिटेलर्स और निर्माताओं में विशेष संबंध प्रस्थापित

सभी जानते हैं कि, हमारे सदस्यों को जिस संकट का सामना करना पड़ा कि वह था खरीदारों द्वारा ऑर्डर्स रद्द कि जाने की संभावना, जिसके लिए माल पहले ही बनवाया गया था और निर्माता गोदामों में माल तैयार पड़ा था। अभूतपूर्व लॉकडाउन और सभी बिक्री के आभासी रूकावट की वजह से एक सहज प्रतिक्रिया के कारण, कई खरीदारों ने हमारे सदस्यों को उन सभी ऑर्डर्स को रद्द करने के लिए अपने निर्देश संप्रेषित किए थे जिने पूरा नहीं किया गया था। इससे हमारे कई सदस्यों में घबराहट की स्थिति पैदा हो गई थी। सीएमएआई ने आधिकारिक संचार के माध्यम से और व्यक्तिगत संपर्क का उपयोग करते हुए, सभी खरीदारों, ब्रांड्स और रिटेलर्स को आग्रह किया कि पुष्टि किए गए ऑर्डर्स का निर्माताओं के पास पड़ा हुआ स्टॉक उठाएं, और निर्माताओं से यह भी कहा कि वे अपने खरीदारों को जो भी सहयोग दे सकें, वह दे ता कि इस संकट से दोनों सही सलामत बाहर आ सकें। सीएमएआई ने खरीदारों से भी आग्रह किया कि वे अपनी पुरानी बकाया राशि को जल्द से जल्द दें, ताकि निर्माता भी अपना व्यवसाय सही ढंग से चला सकें।

यह कुछ संतोषजनक बात है कि ज्यादातर रिटेलर्स और ब्रांड्स ने के इस प्रयास पर बहुत सकारात्मक प्रतिक्रिया दी, और देर से भुगतान, छूट देने की बिनती के मामले, और कुछ ऑर्डर्स रद्द करने कि घटना के साथ ही ज्यादातर उद्योगों द्वारा बड़े पैमाने पर परिपक्वता का प्रदर्शन किया गया और हम लडखताते हुए के कुछ मात्रा में सामान्य व्यवहार में वापस लौट रहे हैं। हमे जैसी अपेक्षा थी उतनी यह स्थिति नहीं है लेकिन परिस्थिती और भी खराब हो सकती है।

५. खरीदार-विक्रेता के लिए एक प्लेटफॉर्म

जब कि एनजीएफ द्वारा स्थानिय व्यवसायों के मार्केटिंग कैलेंडर में महत्वपूर्ण भूमिका निभाना जारी है, सीएमएआई खरीदारों की जरूरतों को विक्रेताओं तक पहुंचाना तथा विक्रेताओं को प्रतिक्रिया देने के लिए प्रोत्साहित करना इस माध्यम से खरीदार-विक्रेता में संवाद बढ़ाने के लिए एक अनूठा और नया मंच बन गया है। यह बड़ी खुशी की बात है कि हमारे सदस्यों में से एक, अरविंद ब्रांड्स ने नवंबर-दिसंबर में सदस्यों सीएमएआई सदस्य को २.५ लाख पिसेस की ऑर्डर दी है, और आनेवाले महीनों में ६ लाख और पिसेस की ऑर्डर देने की उम्मीद है।

इसके अलावा, सीएमएआई द्वारा नए व्हेन्डर्स ढुँढने वाले खरीदार तथा खरीदार ढुँढने वाले निर्माता का संबंध प्रस्थापित करने के प्रयास से कई नए खरीदार-विक्रेता संबंध के प्रस्थापित हुए हैं ।

६. सदस्यों के साथ संचार

सीएमएआई की लगातार की आलोचनाओं की जा रही थी यह अपने सदस्यों के साथ प्रभावी ढंग से संवाद नहीं करता। २०२० में हमारे सदस्यों के साथ संवाद करने के लिए हमारे दृष्टिकोण में एक बड़ा परिवर्तन हुआ है ।

संचार बढ़ाने के लिए एक बड़े पैमाने पर अभियान सोशल मीडिया प्लेटफार्मस - व्हाट्सएप, इंस्टाग्राम और फेसबुक के माध्यम से चलाया गया था। सोशल मीडिया प्लेटफार्मस पर ४०१ पोस्ट किए गए थे, और हमारी गतिविधियाँ, कार्यक्रम, घटना और हमारे उद्योग के सामान्य समाचार पर जानकारी साझा करने के लिए १०२ व्हाट्सएप ग्रुप बनाए गए थे। इन ग्रुप्स की कुल सदस्यता ७,००० से अधिक है। यहां तक कि हमारे सदस्यों के परिपत्रको में बड़े पैमाने पर वृद्धि हुई है - २०१९ के दौरान ३१ परिपत्रको की तुलना में ७७ परिपत्रक - जो कि हमारे सदस्यों के साथ ज्यादा संपर्क का प्रतिक है।

७. जीईएआर और एएसएमआई के अधिकृत सदस्य

एक अभिनव कदम में, सीएमएआई ने गारमेंट उद्योग के दो प्रमुख क्षेत्रीय संस्थाएं - गारमेंट एक्सपोर्टर्स एसोसिएशन ऑफ राजस्थान (जीईएआर) और अपैरल मैनुफैक्चरर्स सोसाइटी ऑफ इंदौर (एएसएमआई) के साथ करार किया है। इन संस्थाओं को राजस्थान और इंदौर के अपने संबंधित क्षेत्रों में जबरदस्त सम्मान प्राप्त है, और प्रत्येक के २५० से अधिक सदस्य हैं। इन क्षेत्रीय संघों के साथ एक करार के माध्यम से हमारे सदस्यों को इन क्षेत्रों में खरीदार, सप्लायर्स और इस प्रांत की अन्य संस्थाओं तक पहुंचने का अवसर मिलेगा, तथा इसके अलावा आवश्यकता पर उनका संपर्क प्राप्त होगा ।

हम देश के विभिन्न हिस्सों की अन्य व्यापार संस्थाओं के साथ संबंध प्रस्थापित करने की हमारी तलाश जारी है।

८. स्थानिय उद्योग का पहला वर्चुअल (आभासी) मेला - ७१वा एनजीएफ

कोविड-१९ महामारी के कारण २०२० में, हर साल जुलाई में आयोजित किये जानेवाला हमारे एनजीएफ का उत्सव अपने सामान्य स्वरूप में असंभव था। बड़े पैमाने पर लोगों ने इकट्ठा होने पर पाबंदी थी तथा बाजार की स्थिति बेहद अनिश्चित थी। लेकिन फिर भी ऐसे कई सदस्य थे जिन्होंने सीएमएआई से कुछ मेला या प्रदर्शनी का आयोजन करने का आग्रह किया था, जहां वे अपनी विभिन्न उत्पाद का प्रदर्शन कर सकते थे, और कुछ व्यवसाय शुरू कर सकते थे।

इस तरह से दोनो जरूरतों को का विचार करते हुए एक मंच बनाने की आवश्यकता को ध्यान में रखते हुए, सीएमएआई ने एक वर्चुअल फेयर के आयोजन की क्रांतिकारी संकल्पना प्रस्तुत की, जिसमें ३०० प्रतिभागियों और ५,००० आगंतुकों को एक जगह लाया गया।

हालांकि सुस्त बाजार की स्थिति और तकनीकी समस्याओं ने कुल कारोबार के लिए समस्याएँ खड़ी कर दी, फिर भी उद्योग ने इतनी कठिन परिस्थिति में भी यह प्लैटफॉर्म उपलब्ध करने के सीएमएआई के साहसी तथा नविनतापूर्ण उपक्रम की सराहना की।

९. समझौता के प्रयास जारी

इस महामारी के दौरान को सीएमएआई के पास आने वाली केसेस में भारी कटौती देखी गई थी, फिर भी २०२० के दौरान रिटेलर्स और निर्माताओं के बीच एक समझौते का कार्य करने के हमारे प्रयास जारी रहे। अप्रैल से अगस्त तक कार्यालय बंद रहने के कारण, सितंबर से दिसंबर २०२० के दौरान हम रु.६५.५० लाख इतनी रकम वसूल कर सके, जिससे संबंधित सदस्यों को भारी राहत मिली।

१०. सीएमएआई आर्बिट्रेशन सेल की स्थापना

कन्सिलिएशन संघ द्वारा किए जा रहे सराहनीय कार्य के बावजूद, हमारे निर्णयों को कोई भी कानूनी पुष्टि न होना यह हमारी एक कमजोरी थी। इसे दूर करने के लिए, सीएमएआई ने अब अपने नियम, प्रक्रिया और पैनल के साथ हमारी अपनी आर्बिट्रेशन सेल की स्थापना करने की प्रक्रिया शुरू की है।

हमारा मानना है कि यह हमारे उद्योग में वित्तीय अनुशासन को लागू करने और हमारे प्रयासों को पुष्टि प्रदान करने की हमारी क्षमता को इससे जबरदस्त ताकत मिलेगी। इस सेल की स्थापना करने का हमारा काम पहले से जारी है, और हमें उम्मीद है मार्च २०२१ तक तक उसका उद्घाटन होगा।

हमें पूरा विश्वास है कि एमजीएफस के बाद, यह सीएमएआई द्वारा प्रदान की जाने वाली उद्योग की यह सबसे बड़ी सेवा होगी।

११. एक बिल डिस्काउंट / फैक्टरिंग एजेंसी के साथ करार

यह एक प्रसिद्ध और स्वीकृत तथ्य है कि विस्तारित ऋण अवधि, स्थानिय निर्माता द्वारा, विशेष रूप से एमएसएमई क्षेत्र में, सामना की जाने वाली सबसे बड़ी चुनौतियों में से एक है। उनकी कमजोर बैलेंस शीट और बैंकिंग मानदंडों के अनुसार पर्याप्त सुरक्षा की कमी के कारण उनके लिए बैंक द्वारा अनुमोदित ऋण प्राप्त करना मुश्किल हो जाता है। निजी वित्त प्राप्त करना अत्यधिक महंगा हो जाता है। इसलिए एमएसएमई उद्यमी को विकास हासिल करने के लिए धन की कमी सबसे बड़ी बाधाओं में से एक बन जाती है।

सीएमएआई ने कुछ बिल डिस्काउंटिंग और फैक्टरिंग एजेंसियों के निश्चित किया है, जो उनके माल तुरन्त पैसे चाहते ऐसे निर्माता तथा जिन्हें अपने इन्वेंटरी के लिए विस्तारित ऋण अवधि की जरूरत है ऐसे रिटेलर इनके बिच एक उत्कृष्ट माध्यम बन सकती है। इस प्रकार की व्यवस्था के लिए अच्छी शर्तें प्राप्त करना एक छोटे निर्माता को मुश्किल हो सकता है, इसलिए अपने सदस्यों के लिए इन एजेंसियों के साथ अच्छी शर्तें तय करने हेतु बातचीत की सीएमएआई उम्मीद कर रही है। फरवरी २०२१ के अंत तक सीएमएआई की यह नई परियोजना शुरू होगी ऐसी अपेक्षा है।

१२. क्रेडिट बीमा

बिल डिस्काउंटिंग और फैक्टरिंग की उच्च आवश्यकता के साथही, हमारे उद्योग में क्रेडिट बीमा सुविधा की भी आवश्यकता है। आम तौर पर, निर्यात बाजार की तुलना में हमे स्थानिय क्षेत्र में बायर्स हाउसेस के बड़ा पतन नहीं दिखाई देता, यह मान्य है - लेकिन फिर भी, जब ऐसा होता है, तो इसका असर बड़ा हो सकता है। इसलिए स्थानिय क्षेत्र में किसी प्रकार के क्रेडिट बीमा का विकास करने की तत्काल जरूरत है। इसलिए सीएमएआई ने कुछ कंपनियों के साथ ऐसा क्रेडिट बिमा शुरू करने हेतु चर्चा शुरू की है और हमे आशा है कि अगले कुछ महिनो में ऐसी कोई योजनाएँ शुरू हो सकती है।

१३. सीएसआर गतिविधियां

हमारे उद्योग के कामगारों के लिए नेत्र शिविर का आयोज करना, उनकी आँखों की जाँच करना, जिने आवश्यक है उन्हे चष्मे का वितरण करना, और गंभीर गंभीर मामलों में आखों का ऑपरेशन करना इस प्रकारकी गतिविधियों का आयोजन करके सीएमएआई अपनी सीएसआर गतिविधियों के लिए प्रसिद्ध है।

अपने कार्यक्रम के अनुसार, जनवरी में इंदौर में एक नेत्र शिविर आयोजित किया गया था, और वर्ष के दौरान इसी तरह अहमदाबाद, पुणे और अन्य शहरों में आयोजन करने की योजना बनाई गई थी। लॉकडाउन की वजह से इन कार्यक्रमों में कटौती करने के लिए मजबूर किया। हालाँकि, समय की आवश्यकता को ध्यान में रखते हुए, सीएमएआई ने अपने कार्यक्रम में बदल करते हुए मुंबई में प्रवासी कामगारों को एक महिने के राशन का वितरण किया, जिससे जिसने कामगार तथा समान उद्योगों ने सराहना की।

१४. राष्ट्रीय हैंडलूम दिवस समारोह

केंद्र सरकार ने अपने वस्त्रोद्योग मंत्रालय के माध्यम से सीएमएआई को ७ अगस्त २०२० इस दिन हैंडलूम दिवस समारोह मनाने में सहायता करने की बिनती की - और सीएमएआई के प्रमुख ब्रैंडस ने अभूतपूर्व संयुक्त प्रयास में पूरे भारत में कई लक्ष ग्राहकों से संपर्क किया तथा “ये उन हाथों का सम्मान है, जो लुम्सपर कहानीयाँ बुनते हैं”। सीएमएआई के असाधारण प्रयास और के ३० से अधिक ब्रांडस का वस्त्रोद्योग मंत्री, श्रीमती स्मृति इरानी ने विशेष प्रशंसा की।

१५. व्हेन्डर सोर्सिंग मेला

और एक नविनतापूर्ण कदम में, सीएमएआई ने अप्रैल २०२० के दौरान पहली बार व्हेन्डर सोर्सिंग मेले की योजना बनाई - जिसमें निजी रिटेलर के लेबल पर आपूर्ती करना चाहने वाले निर्माताओं को संभावित ग्राहकों को अपनी उत्पाद सुविधा, क्षमता तथा संसाधनों का प्रदर्शन करना अवसर प्राप्त हुआ। एनजीएफ के पूर्ण विपरीत, जहां प्रतिभागियों ने अपने ब्रांड, उनके डिजाइन और निर्मिती का विपणन किया - वीएसएफ प्रतिभागी अपनी उत्पाद सुविधा, मशीनों की संख्या तथा श्रेणी, अनुपालन प्रमाणपत्रों और अन्य बातों पर ध्यान केंद्रित करेंगे।

खरीदार भी वे होंगे जो अपने ब्रांड और लेबल पर खरीदारी करना चाहते हैं, और आपूर्तिकर्ता के ब्रांड को स्टॉक नहीं करेंगे।

यह एक अद्वितीय और बहुत अच्छी तरह से डिजाइन की गई संकल्पना थी जिसे दुर्भाग्य से महामारी का प्रतिबंध और लॉकडाउन के कारण रद्द करना पड़ा था। हमें विश्वास है कि यह शो, जो कि इसके पहले चरण में ही पूरी तरह से बिक चुका था, सीएमएआई के २०२१ से कैलेंडर में एक महत्वपूर्ण कार्यक्रम होगा।

१६. उत्तरी क्षेत्र की समिति की पुनर्रचना

कई वर्षों के बाद, उत्तरी क्षेत्र की समिति की पुनर्रचना की गई है, और अब हमारे पास उत्तर भारत के कुछ प्रमुख ब्रांड्स हैं जो हमारे उत्तरी क्षेत्र की प्रबंध समिति के सदस्य हैं।

अब हम दिल्ली में अपना कार्यालय स्थापित करने की प्रक्रिया कर रहे हैं, और अगले कुछ महीनों में इसका कार्य शुरू होने की उम्मीद है।

१७. परियोजना एसयू.आरई

परियोजना एसयू.आरई - देश के १६ प्रमुख ब्रांड्स द्वारा हस्ताक्षर किया हुआ शाश्वत संकल्प, जिसमें हस्ताक्षरकर्ता ब्रांड अपनी संपूर्ण आपूर्ति श्रृंखला के महत्वपूर्ण हिस्से को एक शाश्वत मोड में परिवर्तित करने के लिए प्रतिबद्ध थे, लेकिन दुर्भाग्य से यह एक ऐसी परियोजना है जो कोविड-१९ तथा उसके अर्थव्यवस्थापर हुए परिणामों के कारण रूक गई है। लेकिन, हमारे सहकारी आईएमजी-रिलायन्स के साथ, सीएमएआई दोनों हस्ताक्षरकर्ता ब्रांड्स तथा साथही आपूर्ति श्रृंखला सहकारीयों के साथ २०२१ में इस परियोजनाओ को आगे ले जाने हेतू संपर्क में है।

१८. तकनिक में सुधार

उद्योगक्षेत्र में तकनिक में सुधार लाने तथा तकनिका अधिक प्रयोग करने का प्रसार करने वाली संस्था के रूप में, विभिन्न क्षेत्रों में सीएमएआई भी अपने तकनीकी के उन्नयन को बढ़ावा दे रही है, जैसे कि इसके सदस्यों का डेटा, इसके वित्तीय यंत्रणा, इसके रिकॉर्ड रखरखाव, संचार और कई अन्य। उपरोक्त सभी पहलुओं में हमारे उपयोग में अधिक सुधार करने हेतू बड़े पैमाने पर प्रयास जारी है तथा कुछ प्रगति की गई है और परिणाम दिखाई दे रहे हैं, फिर भी अब भी बहुत कुछ करने की आवश्यकता है, और वित्तीय वर्ष २०२१ के प्रारंभ तक कई बदलाव लाए जाएंगे ऐसी उम्मीद है।

१९. शिक्षा धारा

जबकि यह अभी भी अपने संकल्पना के चरण में है, यह आने वाले वर्षों में यह सीएमएआई का सबसे प्रभावी नई गतिविधिया होने की संभावना है। विभिन्न मंचों पर जिस विचार पर बहस चल रहा है, सीएमएआई द्वारा अपने सदस्यों के लिए विभिन्न प्रबंधन और तकनीकी कार्यक्रमों का संचालन करना के विषय में है, ताकि उनकी कार्यक्षमता, उत्पादकता और संचालन में सुधार हो सके। २०२१ के उत्तरार्ध में इस धारा सक्रिय होने की हम उम्मीद करके हैं।

२०. संस्था की संरचना

यह निश्चित है कि सन २०२० ने कई नए विचार, संकल्पनाएँ तथा परियोजनाओं को जनम् लेते हुए देखा है। इन सभी को प्रभावी ढंग से और कुशलतापूर्वक क्रियान्वित और कार्यान्वित करने के लिए उपयुक्त जनशक्ति की आवश्यकता होगी। इन जरूरतों का तथा हमारी संस्था की संरचना की कमियों का विश्लेषण करने हेतू एक विस्तृत अध्ययन जारी है और सही विचार और विश्लेषण के बाद आवश्यक कदम उठाए जाएंगे। उम्मीद है कि २०२१ में इस तरह के पुनर्गठन का पहला चरण आकार लेगा।