

मिटको की भूमिका

Dr. Ranjan Kumar*

ICHR, JRF, UGC Net, Patna University, Patna, Bihar

सार - भारत सरकार के वाणिज्य मंत्रालय के अधीन स्थापित माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड (मिटको) खनिज एवं धातु प्रशिक्षण निगम (मिनरल एण्ड मेटलस ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन) का एक सहायक संगठन था। संसाधित अश्वक के निर्यात के लिए मिटको को कुछ सामाजिक-आर्थिक लक्ष्य भी थे जैसे - देश के अन्दर अश्वक आधारित वस्तुओं एवं सभी प्रकार के अश्वक के संसाधन, निर्माण एवं गठन को संगठित करना एवं अपने अधीन लेना, अश्वक श्रमिकों को सही एवं उचित मजदूरी भुगतान करना, निर्यात से इकाई मूल्य प्राप्ति को बढ़ावा देना, निर्यात व्यापार में छोटे अश्वक मालिकों एवं डीलरों की भागीदारी को बढ़ावा देना, संसाधित अश्वक से लेकर निर्मित अश्वक तक निर्यात में प्रगतिशील परिवर्तन को प्राप्त करना और छोटे डीलरों से अश्वक खरीदने पर बल देना तथा उन्हें सही एवं उचित भुगतान दिलाना तथा व्यापार में होने वाले मौसमी उतार-चढ़ाव से सुरक्षा प्रदान करने के लिए खरीददारी की एक अन्य योजना चलाना।

मिटको की स्थापना के एक महत्त्वपूर्ण उद्देश्य निर्यात व्यापार को संगठित करना, तथा गढ़े हुए एवं निर्मित अश्वक के निर्यात को तेजी प्रदान करना था। इसी कारण मिटको की कार्यप्रणाली को निम्नलिखित भागों में विभाजित किया जाता है- कमजोर वर्गों से अश्वक उत्पादों को खरीदना, तात्कालिक निर्यातकों के उत्पादकों को सूचीबद्ध करना, मिटको द्वारा संचालित इकाई में विभागीय उत्पादन।

मिटको की स्थापना का प्रमुख उद्देश्य निर्यात व्यापार को संगठित करना और अश्वक के निर्यात को तेजी प्रदान करना था। अतः इस दिशा में मिटको ने अनेक सहायनीय कार्य किये। मिटको न केवल अश्वक व्यापार के विकास के लिए कार्य किया, बल्कि अश्वक व्यापार के कमजोर वर्ग को सहायता प्रदान किया।

समय-समय पर मिटको पर अनेक आरोप भी लगे। 'झारखण्ड के अश्वक उद्योग से जुड़े एक वर्ग अश्वक उद्योग में आए संकट के लिए मिटको को ही दोषी मानता है। समाचार पत्रों में भी मिटको के खिलाफ ओक आरोप लगे। उदाहरण के लिए- गिरिडीह-हजारीबाग की अधिकांश अश्वक खाने बंद होने के बावजूद भी अश्वक उद्योग में आए वर्तमान संकट के लिए मिटको पर ही आरोप लगाया। बिहार विधान परिषद के तत्कालीन सदस्य श्री एस० एन० शर्मा ने भी अश्वक खानों के बंद होने में मिटको की गलत नीतियों को जिम्मेवार ठहराया है।

मुख्य शब्द: मिटको, झारखण्ड अश्वक का निर्यात, अश्वक की मार्केटिंग, खनिज एवं धातु प्रशिक्षण निगम, भारतीय राज्य व्यापार निगम।

-----X-----

मुख्य आलेख:

झारखण्ड के अश्वक उद्योग के विकास में माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड (मिटको) की महत्त्वपूर्ण भूमिका रही। मिटको ने अश्वक के व्यापार और उसके विकास एवं प्रोत्साहन की दिशा में सहायनीय कार्य किए। इसके फलस्वरूप अन्तर्राष्ट्रीय बाजार में झारखण्ड के अश्वक उद्योग ने एक नई पहचान स्थापित की। मिटको के कार्यों से न केवल झारखण्ड के

अश्वक उद्योग को फायदा पहुँचा बल्कि उसमें काम करने वाले श्रमिकों को भी काफी लाभ हुआ। किन्तु विभिन्न कारणों से झारखण्ड के अश्वक उद्योग में आई गिरावट के चलते अश्वक की मार्केटिंग के लिए स्थापित माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन बन्द हो चुका है।

जून, 1974 में स्थापित माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया (मिटको) लिमिटेड एक सार्वजनिक विभाग का संगठन था जो

भारत सरकार के वाणिज्य मंत्रालय के अधीन कार्य करता था। इसका मुख्यालय पटना में स्थित था जो अभी बंद हो चुका है। सन् 1964 के बाद मिटको ने अभ्रक उद्योग के विकास हेतु अनेक कदम उठाए। इसने अभ्रक के स्थानीय उत्पादकों एवं डीलरों के हितों की रक्षा के लिए अनेक नीतियाँ बनाई और उन्हें क्रियान्वित भी किया। इसने अभ्रक के छोटे उत्पादकों एवं डीलरों को निर्यात व्यापार हेतु प्रोत्साहन भी दिया। इसके अलावे मिटको ने विश्व के 30 से अधिक देशों में अभ्रक के निर्यात को बढ़ावा दिया और भारतीय निर्यातकों के मध्य व्याप्त अस्वस्थ प्रतिस्पर्द्धा का अंत किया। मिटको के इन सभी कार्यों के फलस्वरूप झारखण्ड के अभ्रक उद्योग को नया जीवन मिला।

भारत सरकार के वाणिज्य मंत्रालय के अधीन स्थापित माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड (मिटको) खनिज एवं धातु प्रशिक्षण निगम (मिनरल एण्ड मेटलस ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन) का एक सहायक संगठन था। खनिज एवं धातु प्रशिक्षण निगम (एम0एम0टी0सी0) की स्थापना नई दिल्ली में 26 नवम्बर, 1963 को हुई। निगम ने 01 अक्टूबर से काम करना शुरू किया। कम्पनी का मुख्य उद्देश्य खनिज अयस्कों का निर्यात और आवश्यक धातुओं का आयात करना। यद्यपि माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन (मिटको) का प्रमुख कार्यालय पटना में था, किन्तु इस निगम की कार्यवाही फैक्ट्रियाँ झारखण्ड के गिरिडीह, झुमरी तिलैया, चंदौरी और डोमचाँच में स्थित थी। झारखण्ड के अलावे आंध्र-प्रदेश के गुंटूर और राजस्थान के भीलवाड़ा में भी मिटकों की फैक्ट्रियाँ थीं। इस निगम का नौ-परिवहन कार्यालय कलकत्ता और मद्रास में था और इसका संपर्क कार्यालय नई दिल्ली में था। इसके अतिरिक्त देश से बाहर बेल्जियम की राजधानी एण्टवर्प में भी इस निगम का कार्यालय काम करता था।

सन् 1964 ई0 तक अभ्रक उद्योग कोई विस्तृत एवं संगठित रूप नहीं ले सका था। इस समय तक भारत में अभ्रक व्यापार कुछ बड़े निर्यातकों तक ही सीमित था। बड़े निर्यातकों के बीच भी काफी प्रतिस्पर्द्धा थी। इसलिए भारतीय अभ्रक की जो कीमत होती थी, वह काफी कम होती थी। इसके कारण स्थानीय उत्पादकों एवं सप्लायरों द्वारा जिस कीमत पर अभ्रक निर्यातकों को बेचा जाता था, वह उनके लिए काफी लाभप्रद था। अतः भारत में संपूर्ण अभ्रक उद्योग जो कि निर्यात पर ही आधारित था, काफी संकट में था। इस स्थिति को समाप्त करने के लिए राज्य सरकार द्वारा सितम्बर, 1961 में 'अभ्रक व्यवसाय संघ' की स्थापना की गई थी। इसकी स्थापना का उद्देश्य यह था कि अभ्रक की माँग में उतार-चढ़ाव से अभ्रक उद्योग की रक्षा के लिए उत्पादकों, डीलरों एवं निर्यातकों की मदद की जाएगी। इसके साथ ही अभ्रक पर आधारित उद्योगों की स्थापना की जाएगी और अभ्रक के परिष्करण एवं संशोधन में लगे लोगों के शोषण को कम किया

जाएगा। सन् 1961 से 1978 तक इन 15 वर्षों में अभ्रक व्यवसाय संघ अभ्रक को 425.98 लाख रुपये में खरीदती थी और फिर उसे संसाधित करने के बाद विदेशी बाजार में 505.95 लाख रुपये में बेचा जाता था। इस प्रक्रिया में अभ्रक व्यवसाय संघ मुश्किल से अपने उद्देश्य को प्राप्त करने में सफल रहा। खनन क्षेत्र में 1971 से 1978 के बीच 8 वर्षों में लगभग 61.3 लाख रुपये का नुकसान हुआ।

भारत सरकार ने इस स्थिति से निपटने के लिए हस्तक्षेप करने का निर्णय लिया। 1964 में भारत से संसाधित या परिष्कृत अभ्रक के निर्यात के लिए एक न्यूनतम कीमत तय किया गया। इससे निर्यातकों द्वारा खरीददारों को जो छूट दी जाती थी, उस पर रोक लग गई। हालाँकि इस कदम से अभ्रक की कीमत में स्थिरता आई, लेकिन इसने एक दूसरी गंभीर बीमारी को जन्म दिया। इससे भारी संख्या में छोटे-छोटे डीलरों एवं प्रोसेसरों को कोई मदद नहीं मिली जो अभी भी मुद्बुंभर निर्यातकों की दया पर निर्भर थे। अतः भारत सरकार को 1964 में एक दूसरा कानून बनाना पड़ा जिसके तहत भारतीय बैंकों में खरीददारों द्वारा निर्यातकों के पक्ष में 100% साखपत्र की शुरुआत की गई। इसने भी समस्या को सुलझाने के बजाय और भी जटिल बना दिया। क्योंकि अब निर्यातकों ने सभी प्रकार के अभ्रक में छूट देना शुरू किया। चूँकि कीमत निर्धारित थी, इसलिए उन्होंने उच्चतम प्रकार के अभ्रक को कम कीमत पर बेचना शुरू किया। इसने अभ्रक उद्योग के समक्ष एक नई समस्या को जन्म दिया।

अंततः अभ्रक के निर्यात को एक निश्चित आधार प्रदान करने के उद्देश्य से भारत सरकार ने धातु एवं खनिज प्रशिक्ष निगम (एम0एम0टी0सी0) के द्वारा संसाधित अभ्रक को सूचीबद्ध किया जो जनवरी 1972 से प्रभावी हुआ। ध्यातव्य है कि धातु एवं खनिज प्रशिक्षण निगम (एम0एम0टी0सी0) भारत के सार्वजनिक क्षेत्र का सबसे बड़ा व्यापारिक निका है। भारत के संविधान में खनिज अधिकार एवं खदान के प्रबंधन नियम राज्य सरकार में निहित हैं। राज्य सरकार को इनकी देख-रेख करना होता है। हालाँकि केन्द्र सरकार ने खनिजों के विकास के लिए 1957 में खदान एवं खनिज अधिनियम बनाया। 1963 में खनिज एवं धातु प्रशिक्षण निगम की स्थापना भारतीय राज्य व्यापार निगम (स्टेट ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया (एस0टी0सी0) के सहायक के रूप में हुई। जबकि भारतीय राज्य व्यापार निगम (एस0टी0सी0) की स्थापना 1956 में हुई थी। खनिज एवं धातु प्रशिक्षण निगम (एम0एम0टी0सी0) की स्थापना खनिज एवं धातु के व्यापार विशेष रूप से लौह-अयस्क

के व्यापार के लिए की गई। 1963 में लौह अयस्क के पश्चात् एम0एम0टी0सी0 के अन्य खनिज भी जुड़ने लगे।

1965 में मैंगनीज, 1971 में कोयला, 1972 में अभ्रक, 1976 में बैराइट्स और 1978 में क्रोम अयस्क के निर्यात में एम0एम0टी0सी0 ने भूमिका निभानी शुरू कर दी। इस प्रकार एम0एम0टी0सी0 विभिन्न खनिज निभानी शुरू कर दी। इस प्रकार एम0एम0टी0सी0 विभिन्न खनिज एवं धातु से संबद्ध था और अभ्रक व्यापार में आई जटिलता के कारण यह महसूस किया जा रहा था कि इसके व्यापार पर विशेष ध्यान देना आवश्यक है। अतः इस विचार ने माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड (मिटको) की स्थापना में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई। संसाधित अभ्रक के निर्यात के लिए एक एजेंसी के रूप में कार्यरत मिटको को कुछ सामाजिक-आर्थिक लक्ष्य भी सौंपे गए जो निम्नलिखित हैं-

- (क) देश के अन्दर अभ्रक आधारित वस्तुओं एवं सभी प्रकार के अभ्रक के संसाधन, निर्माण एवं गठन को संगठित करना एवं अपने अधीनलेना।
- (ख) अभ्रक श्रमिकों को सही एवं उचित मजदूरी भुगतान।
- (ग) निर्यात से इकाई मूल्य प्राप्ति को बढ़ावा।
- (घ) निर्यात व्यापार में छोटे अभ्रक मालिकों एवं डीलरों की भागीदारी को बढ़ावा।
- (ङ) संसाधित अभ्रक से लेकर निर्मित अभ्रक तक निर्यात में प्रगतिशील परिवर्तन को प्राप्त करना।
- (च) छोटे डीलरों से अभ्रक खरीदने पर बल देना तथा उन्हें सही एवं उचित भुगतान दिलाना।
- (छ) अभ्रक व्यापार को सालों भर चलाने के लिए छोटे डीलरों को मौसमी उतार-चढ़ाव से सुरक्षा प्रदान करने के लिए खरीददारी की एक अन्य योजना चलाना।

मिटको की स्थापना के पीछे एक महत्वपूर्ण उद्देश्य निर्यात व्यापार को संगठित करना, गढ़े हुए एवं निर्मित अभ्रक के निर्यात को तेजी प्रदान करना था। मोटे तौर पर मिटको की कार्यप्रणाली निम्नलिखित भागों में विभाजित है-

- (क) कमजोर वर्गों से अभ्रक उत्पादों को खरीदना।
- (ख) तात्कालिक निर्यातकों के उत्पादकों को सूचीबद्ध करना।
- (ग) मिटको द्वारा संचालित इकाई में विभागीय उत्पादन।

मिटको द्वारा सूचीकरण के प्रारंभ होने के बाद भी निर्यातकों को यह छूट प्राप्त थी कि वे विदेशी खरीददारों के साथ अभ्रक निर्यात को लेकर सौदेबाजी कर सकें ताकि अभ्रक व्यापार की वर्तमान धारा विघटित न हो जाए। ये तात्कालिक निर्यातक हालाँकि मिटको के प्रतिनिधि के रूप में कार्य करते थे और अभ्रक व्यापार की प्रगति में अपने द्वारा किए गए प्रयास के बदले उन्हें यह अधिकार प्राप्त था कि वे अपना सेवा लाभ या अंश प्राप्त कर सकें। प्रारंभ में यह अनुपात 30:70 निर्धारित किया गया था जो 1975 में बदलकर 40:60 हो गया। लेकिन 1976 में छोटे आकार वाले अभ्रक इस बाँटनेवाले नियम से पूरी तरह अलग हो गए थे। बाद में 1980 से इस व्यवस्था को संशोधित किया गया और 50:50 का अनुपात निर्धारित किया गया। साथ ही छोटे आकार के अभ्रक, जो कि कमजोर वर्गों के लिए जीविका का साधन था, को भी इस साझेदारी वाली व्यवस्था में शामिल किया गया।

मिटको शिपमेंट के लिए अभ्रक की प्राप्ति डीलरों से करता था और निर्यात के लिए तैयार अभ्रक, अर्द्ध-संसाधित, मिश्रित एवं कच्चे अभ्रक के रूप में खरीदता था। कच्चे अभ्रक को जहाँ तक संभव हो, खरीदने से परहेज किया जाता था, क्योंकि इससे मुनाफा अनिश्चित होता था। मिश्रित अभ्रक एवं अर्द्ध-संसाधित अभ्रक को खरीदा जाता था और फिर उसे मिटको के स्वयं के फैक्ट्री में पुनः संसाधित किया जाता था ताकि निर्यात के लायक उसकी क्वालिटी में सुधार हो सके। व्यापार के लिए अभ्रक की पैकिंग के पहले उन्हें मिलाया जाना आवश्यक होता है। क्योंकि अभ्रक की जो खरीददारी होती थी, वह अलग-अलग डीलरों द्वारा होती थी और उनकी क्वालिटी में भी अंतर होता था। साथ ही, अलग-अलग आपूर्तिकर्ताओं (सप्लायरों) द्वारा उसके परिष्करण में भी अंतर होता था। उन्हें इसलिए मिलाया जाता था ताकि ज्यादा से ज्यादा देशी लगे।

अभ्रक की क्वालिटी का मानक (स्टैंडर्ड) खरीददारों की जरूरत के अनुसार निर्धारित होता था या फिर परंपरागत मानक विशेष के आधार पर। हालाँकि यह ज्यादा प्रयास किया जाता था कि अभ्रक की खरीददारी कमजोर वर्ग के डीलरों से ही की जाए। अभ्रक को खरीदने का निर्णय जो ऑर्डर पास में होते थे और जो मिलनेवाले होते थे, उन्हें ध्यान में रखकर लिया जाता था। अभ्रक के पुराने गोदाम पर खरीददारों को प्रभावशाली बनाने के लिए निम्नलिखित कार्य-प्रणाली अपनाई गई थी-

- (क) अल्प निविदा सूचना पर- जब मिटको नियमित संविदा के आधार पर अपेक्षित मात्रा में अभ्रक प्राप्त करने में असफल रहा तो उसने अल्प निविदा सूचना

का सहारा लिया और अल्प समय 10 से 15 दिन के अन्दर माल की सप्लाई के लिए सूचना निकाला।

- (ख) नियमित संविदा- मिटको को जिस उत्पादन की माँग होती थी, उस माँग का ऑफर देनेवाले पंजीकृत डीलर के साथ दोनों प्रकार के अभ्रक यथा तैयार अभ्रक एवं मिश्रित अभ्रक के निर्यात के लिए एक समझौता किया जाता था। यथानुपात के आधार पर समझौता होता था। यह एक लंबी अवधि जैसे तीन से छः माह के लिए मान्य होता था। साथ ही यह समझौता ऑर्डर की मात्रा एवं वस्तु की प्रकृति पर आधारित होता था। ऐसा इसलिए किया गया ताकि डीलरों को सामान्य निर्माण में समर्थ बनाया जा सके और यह भी सुनिश्चित हो जाए कि सालोंभर खरीददारी हो सके।
- (ग) तत्काल क्रय- जब उपर्युक्त (क) एवं (ख) के आधार पर निर्यात के लिए अपेक्षित माल की प्राप्ति नहीं होती थी तक इस प्रक्रिया को अपनाया जाता था। इस प्रक्रिया के द्वारा डीलरों को तीन दिन के भीतर माल की आपूर्ति करना होता था।
- (घ) जेब (थ्वइ) के आधार पर खरीददारी- मिटको माल (घ) वर्ग के डीलरों से जेब के आधार पर खरीदता था। सामान्यतः इस तरह की जेब खरीददारी विदेशी खरीददारों के विशेष माँग के कारण किया जाता था।
- (ङ) बी0एम0डी0सी0 खदान उत्पादन- मिटको ने बिहार सरकार के निवेदन पर बिहार खनिज विकास निगम (बी0एम0डी0सी0) के साथ समझौता किया कि सपही क्षेत्र में स्थित उसके स्वयं के खान में संपूर्ण अभ्रक खरीदा जाए। मिटकों ने कमजोर वर्गों की मदद हेतु क्रय की एक नई योजना को भी लागू किया था। डोमचाँच क्षेत्र में हर तीसरे दिन काउन्टर खोला जाता था, जहाँ कमजोर वर्ग के डीलर अपना माल बेचते थे और अगले ही दिन उन्हें पैसा मिल जाता था।

अभ्रक की खरीददारी के मामले में कमजोर वर्ग के डीलरों को प्राथमिकता दी जाती थी। अभ्रक डीलरों की क्षमता को ध्यान में रखकर उन्हें चार वर्गों में बाँटा गया था जो कि बिक्री पर आधारित था। वर्ग 'ए' में 2 लाख से कम वार्षिक बिक्री वाले, वर्ग 'बी' में 2 लाख से 6 लाख के बीच वार्षिक बिक्री वाले तथा वर्ग 'सी' में 6 लाख से 12 लाख के बीच वार्षिक बिक्री वाले तथा वर्ग 'डी' में निर्यातक जिनकी वार्षिक बिक्री 10 लाख से ज्यादा नहीं था, को रखा गया था।

जुलाई, 1975 में मिटको द्वारा एक महत्वपूर्ण निर्णय लिया गया। इसके अनुसार, वे सभी अभ्रक डीलर जो निर्यात व्यापार में हिस्सा नहीं ले रहे हैं अर्थात् जो मिटको के संविदा के तहत माल नहीं आपूर्ति कर रहे हैं, उन्हें व्यापार के कमजोर वर्ग के अन्तर्गत पंजीकृत करना चाहिए। इस तरह 1975-77 की अवधि के दौरान मिटको के साथ पंजीकृत होने वाले कमजोर डीलरों की संख्या 807 थी। 1978 में यह पुनः अवलोकन किया गया और कमजोर वर्ग की परिभाषा को संशोधित किया गया। यह कहा गया कि उन अभ्रक डीलरों को कमजोर वर्ग में रखा जाएगा जिनका वार्षिक टर्नओवर 12 लाख से ज्यादा न हो। अतः फिर से पंजीकरण किया गया और डीलरों की संख्या 448 हो गई। निर्यातकों के कमजोर वर्ग को मदद करने के उद्देश्य से उन्हें मिटको को माल आपूर्ति करने की भी इजाजत प्राप्त हुई। हालांकि इन्हें निर्यात के लिए तैयार अभ्रक की आपूर्ति करना होता था। साथ ही कठिन एवं आसान वस्तु को सामान्य अनुपात में आपूर्ति करना होता था। इस वर्ग के डीलरों को D वर्ग में रखा गया है।

निर्यात एवं आयात व्यापार में भारत सरकार अपने कुछ एजेंसियों जैसे भारतीय राज्य व्यापार निगम (स्टेट ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया- एस0टी0सी0), खनिज एवं धातु व्यापार निगम (मिनरल्स एण्ड मेटल्स ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया- एम0एम0टी0सी0) तथा अभ्रक व्यापार निगम (माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया- मिटको) के द्वारा प्रत्यक्ष रूप से शामिल है। चूँकि मिटको की स्थापना का प्रमुख उद्देश्य ही निर्यात व्यापार को संगठित करना और अभ्रक के निर्यात को तेजी प्रदान करना था। अतः इस दिशा में मिटको ने सराहनीय कार्य किया। सन् 1971-72 में मिटको द्वारा 17.5 करोड़ रुपये का अभ्रक निर्यात किया गया। मिटको ने 1984-85 के वर्ष में 27.00 करोड़ रुपये की कीमत वाले अभ्रक का निर्यात किया जो कि पिछले वर्ष की तुलना में एक बहुत ही महत्वपूर्ण सुधार था। क्योंकि पिछले वर्ष 25.64 करोड़ के ही अभ्रक निर्यात किये गये थे। अभ्रक के टुकड़े का निर्यात वर्ष 1983-84 में 7820 टन से बढ़कर 1984-85 में 13500 टन हो गया। मिटको ने साल के दौरान दुनियाँ के 30 देशों में अभ्रक का निर्यात किया और निर्यात में बढ़त प्राप्त हुई। साथ ही दुर्लभ मुद्रा क्षेत्र के देशों द्वारा क्रय में 37: बढ़त हुई। साथ ही मिटको के असारणाबद्ध माल (Non-canalise Items) के निर्यातक ने 1983-84 में 132 लाख रुपये की तुलना में अगले वर्ष 180 लाख रुपये के अभ्रक को पंजीकृत किया। इस प्रकार, मिटको को 1984-85 के दौरान 53 लाख रुपये का फायदा हुआ जबकि पिछले वर्ष 23 लाख रुपये का ही लाभ हुआ था। नए साल में व्यवसाय पक्ष में दिखने लगा, क्योंकि विभिन्न देशों यथा- अमेरिका, बुल्गारिया, सोवियत संघ, पोलैण्ड आदि से प्रतिनिधि मंडल भारत आने लगे। जनवरी, 1985 में सोवियत संघ के

प्रतिनिधिमंडल ने भारत की यात्रा की और संसाधिक अभ्रक की आपूर्ति के लिए 11.24 करोड़ रुपये का अनुबंध किया। इसी तरह बुल्गारिया, पोलैण्ड, संयुक्त राज्य अमेरिका आदि देशों से मिटको को निर्यात ऑर्डर प्राप्त हुआ। इसके फलस्वरूप 1989-90 के दौरान मिटको का कारोबार 322.85 मिलियन का रहा।

मिटको न केवल अभ्रक व्यापार के विकास के लिए कार्य किया, बल्कि अभ्रक व्यापार के कमजोर वर्ग को सहायता प्रदान करने हेतु भी वचनबद्ध था। वर्ष 1984-85 के दौरान संपूर्ण क्रय में कमजोर वर्ग से जो व्यापार हुआ था वह आश्चर्यजनक रूप से 96: था। अतः यह कमजोर वर्गों के लिए अच्छे भविष्य का संकेत था। सन् 1985 ई0 में भारतीय व्यापार नीति पर आबिद हुसैन समिति द्वारा कुछ सिफारिशों की गईं। इसके फलस्वरूप 1985 के बाद राज्य व्यापार पर भारत सरकार की नीति में एक बड़ा परिवर्तन आया। भारत के कुछ प्रमुख राज्य व्यापार संगठन निम्नलिखित हैं-

- (1) एम.एम.टी.सी. (मिनरल्स एण्ड मेटलस ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन)
- (2) मिटको (माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड)
- (3) हस्तशिल्प एवं हथकरघा निर्यात निगम (हैण्डिक्राफ्ट एण्ड हैण्डलूम एक्सपोर्टर्स कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड-एच.एच.ई.सी.)
- (4) एस0टी0सी0 (स्पाइस ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन लिमिटेड-मसाला व्यापार निगम लिमिटेड)

भारत सरकार द्वारा भारतीय अभ्रक के निर्यात के लिए विभिन्न उपाय अपनाए गए जो निम्नलिखित हैं-

- (क) अभ्रक पाउडर, साथ ही गढ़ा हुआ अभ्रक के अलावे अभ्रक अन्य उत्पाद पर निर्यात-कर को समाप्त कर दिया गया।
- (ख) अभ्रक की खरीद के प्रचार हेतु यात्रा की अनुमति दी गई। साथ ही, अन्तर्राष्ट्रीय उद्योग मेला में शामिल होने के लिए प्रोत्साहित किया गया।
- (ग) अभ्रक की बिक्री के प्रोत्साहन हेतु विभिन्न देशों में निर्यात प्रोत्साहन केन्द्र (एक्सपोर्ट प्रमोशन सेंटर) खोले गए।

(घ) गढ़े हुए अभ्रक पर निर्यात कर को 30: से घटाकर 10: कर दिया गया।

(इ) अन्य अभ्रक उत्पादक देशों से खुली वार्ता इस उद्देश्य से की गई कि अभ्रक उत्पादन के लिए एक समान नीति और एक श्रेष्ठ कीमत विकसित की जाए।

(च) विस्तृत बाजार अध्ययन द्वारा देश के बाहर बाजार का विकास।

झारखण्ड के अभ्रक उद्योग से जुड़े हुए लोगों का एक वर्ग अभ्रक उद्योग में आए वर्तमान संकट के लिए मिटको को जिम्मेदार मानता है। समाचार पत्रों ने भी मिटको की नीति के खिलाफ उनकी माँगों को अभिव्यक्त किया था। समकालीन स्थानीय समाचार-पत्रों में आए लेखों यथा- 'अभ्रक उद्योग मौत के कगार पर' गिरिडीह-हजारीबाग की अधिकांश अभ्रक खाने बंद में भी अभ्रक उद्योग में आए वर्तमान संकट हेतु मिटको पर ही आरोप लगाया गया है। बिहार विधान परिषद के तत्कालीन सदस्य श्री एस0एन0 शर्मा ने भी अभ्रक खानों के बंद होने में मिटको की गलत नीतियों को जिम्मेवार ठहराया है।

मिटको के खिलाफ जो पहला आरोप लगाया गया वह यह था कि मिटको द्वारा जो प्राप्ति कीमत दी जाती थी, वह न्यूनतम मूल्य से कम नहीं होता था। इसके कारण खान मालिकों को शायद ही कोई फायदा होता था और इसके परिणामस्वरूप खनन अलाभकर हो जाता था। न्यूनतम मूल्य वह मूल्य था जिस मूल्य पर मिटको अभ्रक को बेचता था और प्राप्ति कीमत वह कीमत थी जिस कीमत पर मिटको व्यापारियों से अभ्रक खरीदता था। अभ्रक व्यापारियों से अभ्रक प्राप्त करने के बाद मिटको को बहुर सारे खर्चे उठाने पड़ते थे, जैसे- अभ्रक को छाँटना, पैक करना, परिवहन श्रमिक शुल्क जो श्रमिकों को अभ्रक चढ़ाने और उतारने के लिए दिया जाता था, बन्दरगाह शुल्क, कल्याण उपकर, निर्यात शुल्क, नौ-परिवहन शुल्क इत्यादि। इन सबके बाद ही अभ्रक को निर्यात किया जाता था। इन सब खर्चों को उठाने के बाद मिटको को बहुत कम ही बच पाता था। इन आरोपों के बावजूद व्यापारी अपने माल की सुरक्षा के लिए निजी निर्यातकों की अपेक्षा मिटको को ही बेहतर मानते थे। यह इस बात को साबित करता है कि निजी निर्यातकों द्वारा जो कीमत दी जाती थी, उसकी तुलना में मिटको का प्रस्ताव (ऑफर) लाभप्रद था।

मिटको के खिलाफ दूसरा आरोप यह लगाया जाता है कि इसने सिर्फ अच्छी क्वालिटी के अभ्रक के दाम बढ़ाए, परंतु निम्न क्वालिटी के अभ्रक के दाम पहले जैसे ही रहे। इस कारण से खान के मालिक निम्न क्वालिटी के अभ्रक को एक अलाभकर

उत्पादन मानते थे। अभ्रक की कीमत अन्तर्राष्ट्रीय बाजार की माँग के आधार पर तय होती है और इसी को ध्यान में रखकर मिटको ने अपनी प्राप्ति कीमत तय की था। भारत को अच्छी किस्म के अभ्रक उत्पादन में एकाधिकार प्राप्त है। निम्न क्वालिटी के अभ्रक के मामले में यह अन्य देशों में भी उत्पादित होता था, परंतु इसकी माँग उच्च क्वालिटी के अभ्रक की तुलना में काफी कम थी। मिटको ने इस आरोप को स्वीकार किया और कहा कि वह निम्न क्वालिटी के अभ्रक के निर्यात को बढ़ाने के लिए अपनी तरफ से पूरी कोशिश करेगा। मिटको ने 1980 में निम्न क्वालिटी के अभ्रक की बिक्री को बढ़ाने के लिए आयातकों के लिए यह अनिवार्य कर दिया कि यदि वे 1 किलोग्राम उच्च क्वालिटी का अभ्रक खरीदेंगे तो उन्हें साथ में 2 किलोग्राम निम्न क्वालिटी का अभ्रक भी खरीदना होगा। जैसा कि उच्च क्वालिटी के अभ्रक के संदर्भ में भारत को एकाधिकार प्राप्त है, इस कदम ने निम्न क्वालिटी के अभ्रक व्यापार को बढ़ाया। इस तरह मिटको पर यह आरोप नहीं लगाया जा सकता कि उसने निम्न क्वालिटी के अभ्रक की बिक्री को बढ़ाने की कोशिश नहीं की। वस्तुतः उसने निम्न क्वालिटी के अभ्रक की बिक्री को बढ़ाने में अपनी तरफ से पूरी कोशिश की।

मिटको का एक प्रमुख उद्देश्य यह था कि वह निर्यात व्यापार में छोटे अभ्रक मालिकों एवं डीलरों की भागीदारी को बढ़ाए। इस उद्देश्य की प्राप्ति के लिए कि व्यापार में कमजोर वर्गों की भागीदारी को मौका मिलेगा, मिटकों ने समय-समय पर व्यापारिक सूचना प्रचारित किया और प्रत्येक व्यापारी के लिए एक कोटा (अभ्यांश) निर्धारित किया। यद्यपि मिटको के उद्देश्य पर ऊँगली नहीं उठायी जा सकती। फिर भी इस नीति में कुछ कमजोरियाँ थी जिसके परिणामस्वरूप छोटे-छोटे जाली डीलरों का उदय हुआ। परंतु इसके लिए मिटको को अकेले जिम्मेदार नहीं ठहराया जा सकता है। अभ्रक व्यापार का जो स्वरूप है, उसमें सही डीलरों का पता लगा पाना काफी मुश्किल काम है। इसमें स्थानीय अधिकारियों के शामिल होने को भी पूरी तरह नकारा नहीं जा सकता। यह आरोप लगाया जाता है कि खरीददारी में अधिकारियों द्वारा सही छोटे डीलरों को अनदेखी कर जाली रजिस्ट्रेशन वाले नकली डीलरों से अभ्रक को खरीदा जाता था। मिटको अकेले बढ़ते हुए जाली रजिस्ट्रेशन की जाँच नहीं कर सकता था। इसके लिए इस व्यापार से जुड़े स्थानीय अधिकारियों, छोटे-बड़े डीलरों, व्यापारियों एवं विभिन्न संगठनों को आगे आना जरूरी था ताकि भ्रष्ट अधिकारियों का पता लगाया जा सके और समस्या के समाधान में मदद मिल सके।

स्थानीय समाचार पत्रों में मिटकों के जाली रजिस्ट्रेशन वाले जाली डीलरों की सूची को भेजने के लिए निवेदन वाले विज्ञापन के बावजूद मिटको के कार्यालय में एक भी शिकायत नहीं पहुँचा था।

अभ्रक उद्योग में यह भ्रष्टाचार देश में सामान्य रूप से फैला हुआ था, लेकिन झारखण्ड में विशेष रूप से विस्तृत रूप में इसका फैलाव था।

मिटकों के अधिकारियों पर यह भी आरोप लगाया गया कि इस संगठन ने पूँजीवादी देशों से निर्यात के लिए अभ्रक का ऑर्डर प्राप्त करने में सफलता नहीं प्राप्त किया। इसने केवल समाजवादी ब्लॉक से ऑर्डर प्राप्त करने में सफलता हासिल की। यह आरोप मिटको के चेयरमैन द्वारा भी स्वीकार किया गया और उन्होंने यह आश्वासन भी दिया कि मिटको पूँजीवादी देशों से भी ऑर्डर प्राप्त करने में अपनी तरफ से पूरी कोशिश करेगा। पूँजीवादी देशों द्वारा ऑर्डर प्राप्त करने में मिटको के साथ व्यावहारिक मुश्किल यह था कि पूँजीवादी देश निजी उद्यम के पक्ष में थे। मिटको को अभ्रक व्यापार के क्षेत्र में नया अनुभव था, जबकि निजी निर्यातकों का पूँजीवादी देशों के साथ जो संबंध था, वह विभिन्न पीढ़ियों से चला आ रहा था और काफी मजबूत था। निजी निर्यातक उनके साथ सौदाबाजी करने में काफी माहिर थे, जबकि मिटको नहीं।

मिटको के समक्ष अनेक स्थानीय समस्याएँ थी। मिटको पर मजदूरी के भुगतान में देरी का भी आरोप लगाया गया। माल के चुनाव में ईमानदारी का अभाव, स्थानीय मिटको अधिकारियों का भ्रष्ट होना, खरीददारी विभाग में अपर्याप्त एवं अकुशल स्टाफ का होना आदि आरोप भी लगाए गए। डीलरों के अनुसार, मिटको द्वारा क्वालिटी को नकारना काफी मनमाना था। उनकी माँग पर विभिन्न संगठनों के प्रतिनिधियों का एक सलाहकार बोर्ड बनाया गया। जिस डीलर के माल को नकार दिया जाता था, वह अपने मामले की सुनवाई के लिए बोर्ड के पास अपना निवेदन कर सकता था। यदि बोर्ड जरूरी समझे तो नमूने की जाँच कर सकता था। सालों तक इस प्रक्रिया के दौरान मुश्किल से ही एकसा कोई उदाहरण हो जब बोर्ड और मिटको के क्रय अधिकारियों द्वारा लिया गया फैसला भिन्न हो।

मिटको की प्रमुख समस्या यह थी कि लोगों को इससे काफी अपेक्षा थी और अपने सीमित संसाधनों के साथ मिटको उनकी उम्मीदों को पूरा कर पाने में असक्षम है, न कि कल्याण संस्थान। पिछले कुल वर्षों में झारखण्ड में जनसंख्या तीव्र गति से बढ़ी है। वर्तमान में झारखंड की ग्रामीण जनसंख्या 2,09,52,088 और शहरी जनसंख्या 59,93,741 है। कुल ग्रामीण-शहरी जनसंख्या का अनुपात 77.25:22.25 है। झारखंड के ग्रामीण क्षेत्र में अभ्रक उद्योग के अलावा और कोई उद्योग नहीं है। साथ ही अभ्रक उद्योग के पास बहुत सारे सामाजिक एवं आर्थिक उत्तरदायित्व हैं। जिन लोगों ने अभ्रक उद्योग से सम्पत्ति अर्जित की है, वे अपनी संपत्ति किसी

अन्य उद्योग में लगाना नहीं चाहते। उन्होंने अपनी पूँजी को झारखण्ड के बारह दूसरे कार्यों में निवेश किया है। इस क्षेत्र की अर्थव्यवस्था बड़े पैमाने पर भूमिगत संसाधनों पर आधारित है। कृषि यहाँ की अर्थव्यवस्था को ज्यादा सहायता नहीं प्रदान कर सकती है। क्योंकि झारखण्ड में कुल कृषि योग्य भूमि लगभग 38 लाख हेक्टेयर है। किन्तु कुल फसल योग्य क्षेत्र मात्र 18.07 लाख हेक्टेयर है और कुल सिंचित क्षेत्र मात्र 1.95 लाख हेक्टेयर है। खेतों में भी काफी मुश्किल से उपज होता है। अतः यह आवश्यक है कि इस क्षेत्र में अन्य उद्योग भी स्थापित हों। मिटको द्वारा झुमरी तिलैया (कोडरमा) के निकट अभ्रक नगर में अभ्रक प्लांट की स्थापना इस दिशा में एक सराहनीय कदम था।

मिटको ने आधुनिक एवं परिष्कृत अभ्रक आधारित ईकाई की स्थापना के लिए यूनाईटेड किंगडम, संयुक्त राज्य अमेरिका, जापान जैसे देशों के साथ सहयोग किया। लेकिन जब यह महसूस किया गया कि सतत अनिश्चित काल तक अभ्रक उद्योग मात्र परिष्कृत एवं संसाधित अभ्रक के निर्यात पर नहीं टिक सकता, तो मिटको ने अभ्रक आधारित उद्योगों के विकास हेतु अनेक कदम उठाये। 1976 में गिरिडील में इस निगम द्वारा अभ्रक निर्मित ईकाई (माइका फैब्रिकेशन यूनिट) की स्थापना की गई। अगले वर्ष इसे पूर्ण रूप से सुसज्जित उपकरण-रूम में परिवर्तित कर दिया गया। 1977 ई0 में झुमरी तिलैया में ड्राई ग्राउण्ड माइका पाउडर प्लांट शुरू किया गया। 1983 में झुमरी तिलैया स्थित अभ्रक नगर में माइक्रोनाइज्ड माइका पाउडर प्लांट को चालू किया गया। इस प्लांट की स्थापना संयुक्त राज्य अमेरिका की मदद से की गई थी।

मिटको ने अभ्रक पेपर निर्माण के लिए विभिन्न ईकाईयों की स्थापना पर भी बल दिया। इन ईकाईयों में शर्मा-केमिकल और मशीनी विघटन प्रमुख हैं। मिटको द्वारा भारतीय अभ्रक टिबरा से निर्मित अभ्रक पेपर और टेप भी अपने उत्कृष्ट बनावट और मजबूती के लिए विख्यात है।

मिटको द्वारा 1982 में सिल्वर्ड अभ्रक और अभ्रक संधारित्र प्लांट की स्थापना की गई। स्थापना के तुरंत बाद ही इस ईकाई ने उत्पादन करना शुरू कर दिया और सिल्वर्ड अभ्रक एवं अभ्रक संधारित्र के नमूने घरेलू और विदेशी खरीददारों को भेजे गए। इस ईकाई ने शीघ्र ही गति पकड़ ली और सोवियत संघ भारत से सिल्वर्ड माइका का सबसे विशाल आयातक था। 1985-86 में सोवियत संघ ने 21.50 मिलियन की कीमत वाले सिल्वर्ड अभ्रक की आपूर्ति का ऑर्डर दिया। हंगरी और बुल्गारिया ने भी भारत से सिल्वर्ड अभ्रक का आयात किया। घरेलू खरीददार भी अपने नियमित माँग के लिए प्रतिवर्ष इस ईकाई को ऑर्डर देते थे।

वस्तुतः अभ्रक उद्योग एवं व्यापार के विकास में मिटको काफी हद तक सफल रहा। उसके प्रयासों से भारत को अभ्रक की दुनियाँ में एक महत्त्वपूर्ण स्थान प्राप्त हो गया। अभ्रक निर्यात हालांकि सफलतम वर्षों में काफी धीरे-धीरे आगे बढ़ा, परंतु इसके लिए अकेले मिटको को जिम्मेवार नहीं माना जा सकता। मिटको ने अपने सभी प्रमुख सामाजिक एवं आर्थिक लक्ष्यों को प्राप्त करने में सफलता प्राप्त की। कमजोर वर्गों के हितों को ध्यान में रखकर मिटको ने प्रारंभ से ही अभ्रक की खरीददारी में उनको प्राथमिकता दी। उसके कार्यों से छोटे अभ्रक मालिकों एवं डीलरों की निर्यात व्यापार में काफी भागीदारी बढ़ी। मिटकों ने छोटे-छोटे डीलरों से अभ्रक खरीदने पर उन्हें सही एवं वास्तविक कीमत दी। इस सच्चाई को कोई भी झुठला नहीं सकता और सभी डीलर अपने माल को बेचने के लिए किसी निजी निर्यातकों की अपेक्षा मिटको को ही वरीयता देते थे। मिटको निर्यात से ईकाई मूल्य प्राप्ति को बढ़ाने में काफी सफल रहा।

मिटको के समय-समय पर ज्यादा से ज्यादा रोजगार प्रदान किया वह निम्नलिखित सूची से ज्ञात होता है:-

मिटको के संसाधित फैक्ट्रियों में कार्यरत श्रमिकों की संख्या

वर्ष	गिरिडीह	झुमरी तिलैया	डोगचोच	भीलवाड़ा	गुदुर	कुल
1973-74	—	7	—	—	—	7
1974-75	—	14	2	—	—	16
1975-76	—	28	2	—	—	30
1976-77	—	54	2	—	—	56
1977-78	—	123	2	—	4	129
1978-79	—	133	2	—	25	160
1979-80	—	133	2	—	28	163
1980-81	—	154	90	03	49	296
1981-82	—	156	90	74	49	369
1982-83	—	135	90	58	46	329
1983-84	—	131	87	53	46	297
1984-85	—	134	87	49	46	316
1985-86	578	133	89	47	49	896
1986-87	578	—	—	46	78	672

स्रोत : माइका ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया, पटना

उपर्युक्त सूची से यह स्पष्ट होता है कि मिटको के प्रारंभ से 1974 से 1980 में सेशोधित यूनिट में कार्यरत कर्मचारियों की संख्या काफी कम थी। बाद के वर्षों में मिटको के विभिन्न फैक्ट्रियों में कार्यरत कर्मचारियों की संख्या 1979-80 में 163 से बढ़कर 1985-86 में 896 हो गया ज्यादा से ज्यादा रोजगार प्रदान कर मिटको ने श्रमिकों की आर्थिक स्थिति को काफी सुधारा। क्योंकि प्राइवेट सेक्टर की तुलना में यहाँ श्रमिकों को उचित वेतन एवं भत्ता मिलता था।

मिटको ने लोगों को न केवल रोजगार प्रदान किया, बल्कि अभ्रक मजदूरों को सही एवं वास्तविक मजदूरी भी दिया। मिटको के फैक्ट्री ईकाई में रोजाना पर काम करनेवाले मजदूरों को राज्य सरकार द्वारा निर्धारित वेतन एवं भत्ता मिलता था। इसके अलावा इस फैक्ट्री में मासिक कर्मचारी यथा- दरबान,

क्लर्क, सुपरवाइजर आदि भी थे, जिन्हें राज्य सरकार एं केन्द्र सरकार द्वारा निर्धारित वेतन मिलता था। यह आरोप भी लगाया जाता है कि कुछ मिटको डीलर अपने श्रमिकों को न्यूनतम मजदूरी भी नहीं देते थे। साथ ही बहुतों का मानना था कि मिटको इस मामले को देखे। लेकिन मिटको निजी सेक्टर में कार्यरत श्रमिकों को न्यूनतम मजदूरी के भुगतान को सुनिश्चित कराने के लिए सही अधिकारी नहीं था। फिर चाले वो मिटको का एजेंट हो या फिर उसका व्यापार सहायक (बिजनेस एसोसिएट) मिटको को अभ्रक खरीदते समय उनके द्वारा एक घोषणा-पत्र मिलता था जिसमें वे कहते थे कि उन्होंने अपने श्रमिकों को न्यूनतम मजदूरी दिया है। लेकिन एकसा लगता है कि मिटको के पास यह अधिकार नहीं था कि वह यह जाँच कर सके कि उनके द्वारा की गई घोषणा सही है या गलत। वस्तुतः यह राज्य सरकार को सुनिश्चित करना चाहिए था कि उनके द्वारा समय/समय पर निश्चित की गई न्यूनतम मजदूरी का भुगतान हो रहा है कि नहीं।

इस प्रकार मिटको ने लगभग अपने सभी प्रमुख लक्ष्यों को प्राप्त करने में सफलता प्राप्त की। लेकिन छोटे-छोटे डीलरों को मौसमी अस्थिरता से मिटको सुरक्षित नहीं कर पाया। इस उद्देश्य की प्राप्ति के लिए मिटको ने डोमचाँच क्षेत्र में एक प्रयोग किया। लेकिन प्रयोग सफल होने से पहले ही मिटको बंद हो गया।

मिटको ने अभ्रक के उपयोग एवं नए उत्पादों के विकास को प्रोत्साहित करने के एक प्रस्ताव भारत सरकार को भेजा। इस प्रस्ताव में अभ्रक के लिए एक पूर्ण विकसित शोध एवं विकास केन्द्र (रिसर्च एण्ड डेवलपमेंट सेन्टर) की स्थापना की माँग की गई। भारत में इस केन्द्र की लागत अनुमानतः 317 लाख है। मिटको द्वारा प्रस्तावित 'शोध एवं विकास केन्द्र' भारत सरकार के विज्ञान एवं तकनीकी विभाग के द्वारा प्रस्तावित केन्द्र के रूप में रजिस्टर्ड कर लिया गया है। इसके कार्यान्वयन हेतु कदम भी उठाए जा रहे हैं।

मिटको ने विदेश तथा भारत में विख्यात शोध संस्थानों की मदद से अभ्रक के शोध परियोजना को भी स्पोसर किया। भारत में अभ्रक ढिबरा को सीमेंट में इस्तेमाल करने के लिए रिएक्टिव पोज्जोलान को सेन्ट्रल गवर्नमेंट बिल्डिंग रिसर्च इंस्टीच्यूट, रुड़की द्वारा विकसित किया गया। पोज्जोलान के नमूने लेबोरेटरी की जाँच में सफल रहे और देश में तथा देश के बाहर बहुत सारे सीमेंट निर्माता इस उत्पादन को परखने हेतु आगे आए। सेन्ट्रल बिल्डिंग रिसर्च इंस्टीच्यूट द्वारा विकसित बिल्डिंग बोर्ड ने इसे तकनीकी रूप से स्वीकार भी कर लिया।

मिटको के प्रयासों के बावजूद झारखण्ड में अभ्रक आधारित उद्योग ने अभी तक संतोषजनक प्रगति नहीं की है। मिटको एवं झारखण्ड राज्य विद्युत विकास निगम के पास विभिन्न योजनाएँ

थी, मगर वे सभी केवल कागज पर ही रहें। यह कहना गलत होगा कि झारखण्ड में अभ्रक उद्योग की वर्तमान दयनीय स्थिति हेतु केवल मिटको को ही जिम्मेदार ठहराया जाए। वास्तव में भारत सरकार द्वारा नियुक्त "स्वामीनाथन कमेटी" ने इस उद्योग की बहुत सारी समस्याएँ जिन्हें अभी तक छोड़ दिया गया था, को परखा (देखा)। इसने अपने रिपोर्ट में अभ्रक उद्योग को पुनर्जीवित करने के लिए बहुत सारी सिफारिशें भी की।

निष्कर्ष:

यह कहा जा सकता है कि मिटको ने झारखण्ड के अभ्रक उद्योग के विकास हेतु अनेक कदम उठाए। इसने अपने स्वयं के संसाधन एवं निर्माण केन्द्र झारखण्ड के गिरिडीह, झुमरी तिलैया और डोमचाँच में स्थापित किए। अपने उत्पादों को विविधता देने के लिए मिटको ने विभिन्न अभ्रक उत्पादों के लिए अभ्रक आधारित उद्योगों की स्थापना की। इसने गिरिडीह में माइका फैब्रिकेशन यूनिट की स्थापना की। गिरिडीह में ही सिल्वर्ड अभ्रक और अभ्रक संधारित (कैपेसिटर) की स्थापना की। इसके द्वारा झुमरी तिलैया स्थित अभ्रक नगर में एक माइक्रोनाइज्ड माइका पाउडर प्लांट की स्थापना की गई। इसने अभ्रक पेपर, अभ्रक पाउडर, शीशाबद्ध अभ्रक, सिल्वर्ड अभ्रक आदि उत्पादों के निर्माण पर बल दिया जिससे अभ्रक उद्योग को एक नया जीवन मिला। मिटको ने परिष्कृत अभ्रक आधारित यूनिट की स्थापना के लिए यूनाईटेड किंगडम, यू0एस0ए0, जापान जैसे देशों से सहयोग किया। इसने अभ्रक उद्योग के विकास के साथ-साथ अभ्रक श्रमिकों को उचित मजदूरी भी प्रदान किया। इस संगठन ने श्रमिकों के कल्याणार्थ अनेक कार्य किए। मिटको ने शोध कार्य को भी बढ़ावा दिया। इसके द्वारा प्रस्तावित 'शोध एवं विकास केन्द्र' को भारत सरकार के विज्ञान एवं तकनीकी विभाग द्वारा स्वीकार भी कर लिया गया। वर्तमान में मिटको का अपना स्वतंत्र अस्तित्व नहीं है। भारत सरकार ने अपने होल्डिंग कम्पनी मेटलस एण्ड मिनरल ट्रेडिंग कम्पनी (एम0एम0टी0सी0) के साथ मिटको का विलय कर लिया है।

संदर्भ सूची:

1. 'आउटलुक साप्ताहिक,' जुलाई 2005, पृ0-20
2. <http://www.moneycontrol.com/stocks/company-info/companyhistory.php?sc-did=MMT>
3. बिहार गजट, 1984, पृ0-43
4. वही

5. <http://www.Fundinguniverse.com/company-histories/MINERALS-amp%3B-METALSTRADING-CORPORATION-OF-INDIA-LTD-company>
6. वही
7. फ्रांसिस चेरुनिलम, 'इन्टरनेशनल बिजनेस: टेक्स्ट एण्ड केसेज' पृ0-144
8. वही
9. <http://www.Fundinguniverse.com/company-histories/MINERALS-amp%3B-METALSTRADING-CORPORATION-OF-INDIA-LTD-company-History.html>
10. वही
11. संजय कुमार, 'प्रोब्लम्स एण्ड प्रोस्पेक्टस ऑफ़ मिनरल इन्डस्ट्री इन इण्डिया', मित्तल पब्लिकेशन्स, नई दिल्ली, 1993, पृ0-103
12. फ्रांसिस चेरुनिलम, 'इन्टरनेशनल बिजनेस: टेक्स्ट एण्ड केसेज' पी0एच0आई0 लर्निंग प्राइवेट लिमिटेड, नई दिल्ली, 2007, पृ0-144
13. संजय कुमार, 'प्रोब्लम्स एण्ड प्रोस्पेक्टस ऑफ़ मिनरल इन्डस्ट्री इन इण्डिया', पृ0-103
14. वही
15. <http://www.123management.ent/content/state-trading-organisation-India>
16. वही
17. वही
18. 'अभिनव बिहार', जून-1 1985, पृ0-28
19. आज, जून 28, 1985 पृ0-1
20. वही, पृ0-1
21. एम0के0सिंह, 'झारखण्ड: डेवलपमेंट एण्ड पॉलिटिक्स', पृ0-8
22. वही, पृ0-23
23. संजय कुमार, 'प्रोब्लम्स एण्ड प्रोस्पेक्टस ऑफ़ मिनरल इन्डस्ट्री इन इण्डिया', पृ0-106
24. www.afmasiapacific.org/download-file.php?uid=86
25. संजय कुमार, 'प्रोब्लम्स एण्ड प्रोस्पेक्टस ऑफ़ मिनरल इन्डस्ट्री इन इण्डिया', पृ0-106
26. <http://www.123management.ent/content/state-trading-organisation-India>
27. वही

Corresponding Author

Dr. Ranjan Kumar*

ICHR, JRF, UGC Net, Patna University, Patna, Bihar

ranjan.kumar1201@gmail.com