



VOL. 5 • ISSUE 5
MAY 2011

Chief Editor

Dr. T.C. Joseph

(President, KSSIA, Kottayam)

Editorial Board Members

Abraham Kuriakose

K. Dilip Kumar

James Immanuel

Benoy Kurian

Xavier Thomas Kondody

Dr. George P. Thomas

THE KERALA STATE SMALL INDUSTRIES ASSOCIATION (KSSIA) KOTTAYAM DISTRICT UNIT

No. XIV/105/A

Kottayam Municipal Industrial Estate

Kodimatha, Kottayam-686 039

Phone: 2309731, 9446083561

Phone & Fax: 2567570

www.kssiakottayam.com

E-mail:

ktmsmallind@bsnl.in

kssiaindustries@yahoo.co.in

Designing, Typesetting & Printing

3King, Ktm-1

256 9180, 944 777 9180

ഇൻഡക്സ് 2011

അഖിലേന്ത്യാ വ്യവസായ വാണിജ്യമേള

2011 സെപ്റ്റംബർ 30 മുതൽ

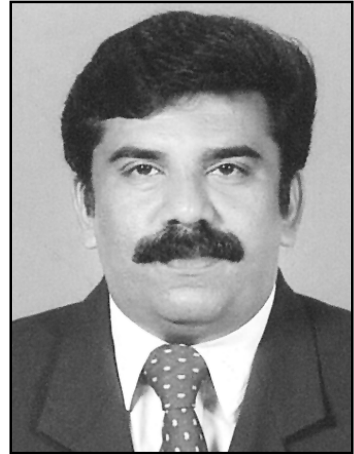
ഒക്ടോബർ 6 വരെ

കോട്ടയം മാമ്മൻമാപ്പിള ഹാളിൽ

- * വമ്പിച്ച ഉൽപ്പാദന ഉപഭോക്തൃ സംഗമം
- * ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾക്ക് മുൻഗണന.
- * ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികൾ, ധനകാര്യ, പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവരുടെ പങ്കാളിത്തം
- * സ്റ്റാൾ ബുക്കിംഗ്, പരസ്യം എന്നിവയ്ക്ക് ബന്ധപ്പെടുക.

ഫോൺ: 0481-2567570

മികച്ച നേതൃത്വ ശൈലിയിലൂടെ ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ വിജയിപ്പിക്കാം



ചെറുകിടവ്യവായങ്ങൾക്ക് വിജയം കൈയ്യുവാൻ നല്ലൊരു നേതൃത്വശൈലി അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. വ്യക്തമായ ദിശാബോധം, വിശ്വസ്തത, വിജ്ഞാനം നയിക്കാനുള്ള ആഗ്രഹം നല്ല ആശയവിനിമയം, സ്ഥാപനത്തിന്റെ തനതായ സംസ്കാരം, വ്യക്തികളുമായി നല്ല ബന്ധം നിലനിനിർത്തുക, എന്നീ നിർണായകഘടകങ്ങൾ ചേർത്ത് രൂപപ്പെടുന്നതാണ് നേതൃത്വശൈലി. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ദിശാബോധം നിർണയിക്കുന്നത് നേതൃത്വത്തിലിരിക്കുന്നവരാണ്. അതായത് എവിടെയാണ് എത്തിച്ചേരേണ്ടത് എന്ന ഉത്തമബോധവും നേതൃസ്ഥാനത്തിലിരിക്കുന്ന വ്യവസായിക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കണം. നേതൃത്വമെന്നത് വെറും നിരീക്ഷണവും വിമർശനവുമല്ലെന്ന് തിരിച്ചറിയണം. ഏതൊക്കെ മേഖലകളിലാണ് മാറ്റം ആവശ്യമുള്ളതെന്ന് നേതൃത്വത്തിന്റെ തിരിച്ചറിവാണ് സ്ഥാപനത്തെ വിജയത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നത്. എല്ലാതിനുമുപരി സ്വയം വികസിക്കണമെന്ന ആഗ്രഹം നേതൃത്വത്തിനുണ്ടായിരിക്കണം.

ദീർഘവീക്ഷണത്തോടെയുള്ള ആസൂത്രണപാടവം നല്ല നേതാവിന്റെ മുഖമുദ്രയാണ്. താൽക്കാലികമായ നേട്ടങ്ങളല്ല, മറിച്ച് ദീർഘകാലം ഫലം നൽകുന്ന പദ്ധതികളാണ് സ്ഥാപനത്തിന് ആവശ്യമെന്ന് നേതൃത്വം മനസിലാക്കണം. അതു തിരിച്ചറിയുന്ന നേതൃത്വമാണ് എന്നും സ്ഥാപനങ്ങളെ മുൻനിരയിൽ എത്തിക്കുന്നത് എന്നത് സുവ്യക്തമാണ്.

ഏറ്റവും മികച്ച നേതൃത്വശൈലി രൂപപ്പെടുത്തുകവഴി നമുക്ക് വിജയങ്ങൾ നേടുവാൻ സാധിക്കട്ടെ എന്ന് ആശംസിക്കുന്നു.

വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കു തടസം വരുന്ന ഏതൊരു പ്രശ്നങ്ങൾക്കും പരിഹാരം കാണുകയും അംഗങ്ങളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ഗവൺമെന്റിന്റെ ശ്രദ്ധയിൽ കൊണ്ടുവരുകയുമാണ് നമ്മുടെ അസോസിയേഷന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം. എങ്കിൽത്തന്നെയും അംഗങ്ങൾക്കു വേണ്ട അറിവുകൾ പകർന്നുകൊടുക്കുവാനുള്ള വേദികുടി ആയിട്ടാണ് അസോസിയേഷന്റെ ഇപ്പോഴത്തെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ. കഴിഞ്ഞ ചുരുങ്ങിയ കാലയളവിൽ പത്തോളം ട്രെയിനിംഗ് പ്രോഗ്രാമുകൾ നമുക്ക് സംഘടിപ്പിക്കുവാൻ സാധിച്ചു. കൂടാതെ നമ്മുടെ Home Magazineയുടെ പരമാവധി വിവരങ്ങൾ അംഗങ്ങളിലേക്ക് എത്തിയ്ക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുന്നുണ്ട്. നമ്മൾ നടത്തുന്ന ട്രെയിനിംഗ് പ്രോഗ്രാമുകളുടെ ഗുണഭോക്താക്കളാകുവാൻ എല്ലാ അംഗങ്ങളും ശ്രമിക്കണം. 'വ്യവസായനാദം' കൂടുതൽ പ്രയോജനപ്രദമാക്കുവാൻ എല്ലാവരുടെയും സഹകരണം ആവശ്യമാണ്. അഭിപ്രായങ്ങൾ അയച്ചുതരുന്നതോടൊപ്പം അവരവരുടെ പ്രവർത്തന മേഖലയിൽ ലഭിക്കുന്ന അറിവുകൾ മറ്റുള്ളവർക്കു പകർന്നുകൊടുക്കുവാൻ എല്ലാ അംഗങ്ങളും ശ്രദ്ധിക്കണം.

ഡോ. റ്റി.സി. ജോസഫ്
പ്രസിഡന്റ്, കെ.എസ്.എസ്.ഐ.എ., കോട്ടയം

സോഷ്യൽ സെക്യൂരിറ്റി പദ്ധതിയിൽ അംഗമാകൂ, സുരക്ഷിതത്വം ഉറപ്പാക്കൂ...

അംഗത്വം ഉടനെ തന്നെ പുതുക്കണം



അംഗത്വം ഇതുവരെ പുതുക്കാത്ത അസോസിയേഷൻ അംഗങ്ങൾ എത്രയും വേഗം അസോസിയേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അംഗത്വം പുതുക്കണം. സോഷ്യൽ സെക്യൂരിറ്റി പദ്ധതിയിലുള്ള അംഗങ്ങൾ അവരുടെ അസോസിയേഷൻ അംഗത്വം പുതുക്കി എന്നത് ഉറപ്പുവരുത്തണം. അംഗത്വം പുതുക്കാത്തവർക്ക് ഈ പദ്ധതിയുടെ ആനുകൂല്യങ്ങൾക്ക് അർഹതയില്ലാ എന്നത് പ്രത്യേകം ഓർക്കണം. ഏതാണ്ട് 75% അംഗങ്ങളും അംഗത്വം പുതുക്കിയതിനുള്ള സന്തോഷം ഓരോ അംഗങ്ങളേയും അറിയിക്കുന്നു. കഴിഞ്ഞ 27-ാം തീയതി നടന്ന എനർജി കൺസർവേഷൻ ബോധവൽക്കരണ ക്ലാസിൽ പങ്കെടുത്ത അംഗങ്ങൾക്ക് പ്രയോജനകരമായി എന്നറിയുന്നതിൽ സന്തോഷിക്കുന്നു. ഈ വ്യവസായനാദം നിങ്ങളുടെ കൈകളിൽ എത്തുമ്പോൾ പുതിയ ഗവ. സംവിധാനങ്ങൾ നിലവിൽ വരുന്നതിനാൽ ചെറുകിടവ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഗുണകരമായ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാകും എന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം.

അസോസിയേഷൻ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ എന്നും താൽപര്യത്തോടെ പങ്കെടുക്കുകയും ഇൻഡക്സ് എക്സിബിഷൻ ഏതാണ്ട് 4 കൊല്ലക്കാലം സഹായിക്കുകയും ചെയ്ത സി.ഐ.റ്റി.യു ജില്ലാ സെക്രട്ടറിയും മുൻ ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റുമായിരുന്ന ശ്രീ. കെ.പി. സുഗണന്റെ ആകസ്മിക നിര്യാണത്തിൽ അസോസിയേഷൻ അനുശോചിക്കുകയും അദ്ദേഹത്തിന് ആദരാഞ്ജലികൾ അർപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. അതുപോലെ തന്നെ അസോസിയേഷന്റെ സജീവ അംഗമായിരുന്ന ഒരവയ്ക്കൽ ഇൻഡസ്ട്രീസ് ഉടമ ശ്രീ. സാബു വർഗ്ഗീസിന്റെ നിര്യാണത്തിലും അസോസിയേഷൻ തൃശ്ശൂർ ജില്ലാ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. കെ.വി. ബാലകൃഷ്ണന്റെ ആകസ്മിക നിര്യാണത്തിലും അസോസിയേഷന്റെ അനുശോചനം അറിയിക്കുകയും ശവസംസ്കാര ശുശ്രൂഷയിൽ പങ്കെടുക്കുകയും ചെയ്തു. ഇവരുടെ ആത്മാവിന് നിത്യശാന്തി നേരുകയും ചെയ്യുന്നു.

അംഗത്വം പുതുക്കാത്തവർ അംഗത്വം കഴിവതും വേഗം പുതുക്കണമെന്ന് അഭ്യർത്ഥിച്ചുകൊണ്ടും സോഷ്യൽ സെക്യൂരിറ്റി മെമ്പർഷിപ്പ് ഫീസ് ഉയർത്തുന്നതിനാൽ ഈ മാസം തന്നെ കഴിവതും അംഗങ്ങൾ പഴയ തുകയിൽ ഈ പദ്ധതിയിൽ അംഗമാകണമെന്ന് അഭ്യർത്ഥിച്ചുകൊണ്ടും വിശ്വസ്തതയോടെ,

കെ. ദിലീപ്കുമാർ (സെക്രട്ടറി)

എനർജി കൺസർവേഷൻ ബോധവൽക്കരണ പരിപാടി

അസോസിയേഷന്റെയും എനർജി കൺസർവേഷൻ സൊസൈറ്റിയുടെയും സംയുക്താഭിമുഖ്യത്തിൽ എനർജി എഫിഷൻസി ഇംപ്രൂവ്മെന്റ് ഇൻ എസ്.എം.ഇ സെക്ടർ എന്ന ഒരു സെമിനാർ കഴിഞ്ഞ 27-ാം തീയതി ജില്ലാ കമ്മറ്റിയോഗത്തോടനുബന്ധിച്ച് നടത്തി. അസോസിയേഷൻ പ്രസിഡന്റ് ഡോ. ടി.സി. ജോസഫ് സെമിനാർ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ജില്ലാ കമ്മറ്റി അംഗം ശ്രീ. കെ.ജെ. രാജു സെമിനാറിനെപ്പറ്റി ആമുഖ പ്രസംഗം നടത്തി. എനർജി കൺസർവേഷൻ മുഖ്യ രക്ഷാധികാരിയും മുൻ കെ.എസ്.ഇ.ബി ഡെപ്യൂട്ടി ചീഫ് എൻജിനീയറുമായ ശ്രീ. പി. ശിവശങ്കരൻ എനർജി കൺസർവേഷനെപ്പറ്റി മുഖ്യപ്രഭാഷണം നടത്തി. എനർജി എഫിഷൻസി ഇംപ്രൂവ്മെന്റ് ഇൻ എസ്.എം.ഇ സെക്ടറിനെപ്പറ്റി എനർജി കൺസർവേഷൻ സൊസൈറ്റി സെക്രട്ടറി ശ്രീ. ആർ.സന്തോഷ് ക്ലാസെടുത്തു. അംഗങ്ങളായ 50 യൂണിറ്റുകൾ സെമിനാറിൽ പങ്കെടുത്തു. അസോസിയേഷൻ അംഗമായ നെബുല ഇലക്ട്രിക്കൽസ്, ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് ഏറ്റുമാനൂരാണ് സെമിനാർ സ്പോൺസർ ചെയ്തത്.

സോഷ്യൽ സെക്യൂരിറ്റി ഫണ്ട് - അംഗത്വ ഫീസ് ഉയർത്തുന്നു

നിലവിൽ ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾക്കായി അസോസിയേഷൻ ഏർപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതിയുടെ അംഗത്വഫീസ് 15,500/- രൂപയായി ഉയർത്തുന്നു. 2011 ജൂൺ മുതലാണ് പുതിയ ഫീസ് നിലവിൽ വരുന്നത്. ഈ മാസം 31 വരെ അംഗത്വം എടുക്കുന്നവർക്ക് 10,500/ രൂപ അടച്ചാൽ മതിയാകും. അപേക്ഷാ ഫോറം, 2 ഫോട്ടോ, MSME Copy 2 എണ്ണം, KSEB Bill Copy 2 എണ്ണം, Age Proof 2 എണ്ണം, പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് സ്ഥാപനമെങ്കിൽ പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് ഡീഡ് എന്നിവയുടെ കോപ്പി സഹിതം ഈ മാസം മെയ് 31നു മുമ്പുതന്നെ തന്നെ ഈ പദ്ധതിയിൽ അംഗമാകുവാൻ അഭ്യർത്ഥിക്കുന്നു.

റബ്ബർ അതിഷ്ഠിത ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ പ്രതിസന്ധിയിൽ

കോട്ടയം ജില്ലയിലെ ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളിലെ പ്രമുഖ മേഖലയായ റബ്ബർ അതിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾ ഇന്ന് വൻ തകർച്ച നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ആയതിന്റെ പ്രധാനകാരണം ഈ മേഖലയിലെ പ്രധാന അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളായ റബ്ബർ, കെമിക്കലുകൾ, ഓയിൽ ഇവയുടെ ക്രമാതീതമായ വിലവർദ്ധനവാണ്. ഉത്പാദനചെലവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് കഴിയാത്ത സാഹചര്യമാണ് ഇന്ന് നിലനിൽക്കുന്നത്. മാർക്കറ്റിൽ ആവശ്യമുള്ളതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ ഉല്പാദനം ഉണ്ടെന്നുള്ളതാണ് ഇതിനു പ്രധാനകാരണം. കൂടാതെ ഈ മേഖലയിലെ പ്രധാന ഉല്പന്നങ്ങളായ റബ്ബർമാറ്റിനും, ചെറുപ്പിനും മറ്റും പകരമായി ഉപയോഗിക്കാവുന്ന വില കുറഞ്ഞ മറ്റു ഉല്പന്നങ്ങൾ ഇന്നു മാർക്കറ്റിൽ ലഭ്യമാണ്. വേറൊരു പ്രധാന പ്രശ്നം, ഉല്പാദനത്തിൽ കൂടുതൽ മാൻപുർ ആവശ്യമായ ഈ മേഖലയിൽ ആവശ്യമുള്ള തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കുന്നില്ല എന്നതാണ്. കേരളീയരായ തൊഴിലാളികളെ ലഭ്യമല്ലാത്തതിനാൽ ആസ്താം മേഖലയിൽ നിന്നുള്ള തൊഴിലാളികളാണ് ഇവിടെ കൂടുതലും ജോലി ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇപ്പോൾ അവരുടെ ലഭ്യതയും കുറവായി കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കൂടാതെ നമ്മുടെ പ്രദേശങ്ങളിൽ അടിക്കടി ഉണ്ടായി

കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വൈദ്യുതി തടസ്സം ഈ വ്യവസായങ്ങളെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്ന ഒരു പ്രശ്നമാണ്.

റബ്ബറും മറ്റു റോ മെറ്റീരിയൽസും ഡ്യൂട്ടി ഫ്രീ ആയി ഇംപോർട്ട് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ചെയ്തു തന്ന് ഗവൺമെന്റിനു ഈ മേഖലയെ സഹായിക്കുവാൻ സാധിക്കും. കൂടാതെ ഇപ്പോഴത്തെ തൊഴിൽ നിയമങ്ങൾ കാലോചിതമായി മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തേണ്ടതാണ്. സർവ്വ സാധരണമായ പമ്പർ ഫെയിലിയർ ഒഴിവാക്കുന്നതിനുള്ള നടപടി ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബോർഡിന്റെ ഭാഗത്തു നിന്നും ഉണ്ടാകണം.

റബ്ബർ ബോർഡ് റബ്ബറിന്റെ പർച്ചേയ്സിന് ഈടാക്കുന്ന സെസ്സ് ഒഴിവാക്കുകയും, ഈ മേഖലയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്തു പരിഹാരം ഉണ്ടാക്കുന്നതിന് റബ്ബർ ബോർഡ്, ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബോർഡ്, മറ്റ് ഗവൺമെന്റ് ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകളുമായി കെ.എസ്.എസ്.ഐ.എ മുൻകൈ എടുത്തു ആലോചിച്ചു പ്രവർത്തിക്കണമെന്ന് ആഭ്യർത്ഥിക്കുന്നു.

തോമസ് തോമസ് (പ്രസിഡന്റ്)
കേരള സ്റ്റേറ്റ് റബ്ബർ മാറ്റ് മാനുഫാക്ചേഴ്സ്
അസോസിയേഷൻ, കോട്ടയം

ബാങ്കിങ് & ഫിനാൻസ്

ആർ.ബി.ഐ വീണ്ടും മണി ഫ്ളോയിൽ പിടിമുറക്കുന്നു. ഇൻഫ്ളേഷനറി ട്രെന്റ് വർദ്ധിക്കുന്നതോടൊപ്പം സെൻട്രൽ ബാങ്കിനും, കേന്ദ്ര സർക്കാരിനും അങ്കലാപ്പ്. കഴിഞ്ഞ 12 മാസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ 9-ാം തവണയാണ് റിപ്പോറേറ്റും റിവേഴ്സ് റിപ്പോറേറ്റും കൂട്ടുന്നത്. ആ.ബി.ഐ കോമേഴ്സ്യൽ ബാങ്കുകൾക്കു നൽകുന്ന ഹ്യൂസ്വകാല വായ്പയുടെ പലിശ നിരക്ക് ഏറ്റവും ഉയർന്ന നിരക്കിൽ 7.25% വരെ ഉയർത്തി. റിവേഴ്സ് റിപ്പോയ്ക്ക് 6.25 ശതമാനവും. സേവിങ്സ് ബാങ്കു നിരക്കുകളും ഉയർത്തി. ഭവന, വാഹന വായ്പയ്ക്കുള്ള പലിശ നിരക്കുകൾ വർദ്ധിക്കുന്നതോടൊപ്പം ചെറുകിട വ്യവസായ സേവന അക്കൗണ്ടുകളുടെ പലിശ നിരക്കുകൾ തീർച്ചയായും ഒരു ശതമാനം കണ്ടെങ്കിലും വർദ്ധിച്ച് 15.5 ശതമാനംവരെ ഉയർന്നേക്കും.

സഹപ്രവർത്തകരെ, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിലകൾ റീവർക്കു ചെയ്ത് പലിശ വർദ്ധനവ് കൺസ്യൂമേഴ്സിന്റെ തലയിൽ കെട്ടിവെയ്ക്കുക, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ കാളിറ്റി വർദ്ധിപ്പിക്കുക. ചെലവിലൊത്ത കസ്റ്റമർ സർവീസ് കൂടുതൽ നൽകുക.

നിങ്ങളുടെ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് അസോസിയേഷനിലെ എക്സ്പേർട്ട്സ് ഉത്തരങ്ങൾ നൽകുന്നു

കേരളത്തിൽ വ്യവസായം നടത്തുന്നത് ഒരു കേക്ക് വാക്കല്ല!

പുതിയ സംരംഭത്തിനും, ഇപ്പോൾ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതിനുമൊക്കെ നിരന്തരമായി നിങ്ങൾക്കു പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കും. സർക്കാർ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഒരുവശത്തുകൂടി, നികുതി നിയമങ്ങളും അഴിമതികളും മറുവശത്ത്. സാമ്പത്തിക പ്രശ്നങ്ങൾ, മാർക്കറ്റിങ് ഇഷ്യൂസ് എല്ലാം കൂടി ഒരു ചെറുകിട വ്യവസായിയെ ഭ്രാന്തനാക്കാം മാത്രമുണ്ട്.

നിങ്ങളുടെ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് അസോസിയേഷനിലെ എക്സ്പേർട്ട്സ് ഉത്തരങ്ങൾ നൽകുന്നു.

സുകുമാര സംരംഭം

പി.കെ. ജയകുമാർ, ചാസ്, ഏറ്റുമാനൂർ

സുകുമാരൻ ഡിപ്ലോമ പാസയതി നൂശേഷം അമ്മാവന്റെ സഹായത്താൽ ഗൾഫിൽ ജോലിതേടി പോയി. അവിടെ ഒരു ഓട്ടോ മൊബൈൽ കമ്പനിയിൽ ജോലി കിട്ടി. സുകുമാരൻ ഒരു സ്ഥിരോൽസാഹിയായിരുന്നു. അയാൾ 20 വർഷം ഗൾഫിൽ ജോലി ചെയ്തു. നല്ല ഒരു വീടും സ്ഥലവും ഉണ്ടാക്കി. ഭേദപ്പെട്ട ബാങ്ക് ബാലൻസും ഉണ്ടായി. ശിഷ്ടകാലം നാട്ടിൽ ജീവിക്കുവാൻ വേണ്ടി ഗൾഫിൽ നിന്നും തിരിച്ച് നാട്ടിൽ വന്നു.

നാട്ടിൽ ഭേദപ്പെട്ട ഒരു വ്യവസായം തുടങ്ങുന്നതിനെപ്പറ്റി ആലോചിച്ചു. അയാൾ ഗൾഫിൽ Brake shoe ഉണ്ടാകുന്ന ഒരു കമ്പനിയിൽ ആയിരുന്നു അവസാനം ജോലിചെയ്തത്. അത്യാവശ്യം വേണ്ട ടെക്നോളജി അയാൾക്ക് അറിയാം. ഇവിടെ അതിന്റെ സാധ്യത അയാൾ മനസ്സിലാക്കി. പല വണ്ടികളുടെയും Brake shoe Import ചെയ്യുകയാണ് ഇപ്പോൾ ചെയ്യുന്നത്. നല്ല രീതിയിൽ ചെയ്താൽ മാർക്കറ്റ് ഉണ്ടെന്ന് മനസിലാക്കിയ സുകുമാരൻ അതിനുവേണ്ട പ്രൊജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കി ബാങ്കിൽ കൊടുത്തു. ലോണം, സ്ഥലവും എല്ലാം റെഡിയായി. വിചാരിച്ചതിലും വേഗത്തിൽ കാര്യങ്ങൾ മുന്നോട്ടുപോയി.

അന്ന് ഒരു ഞായറാഴ്ച സുകുമാരന്റെ അമ്മാവന്റെ മകൻ വീട്ടിൽവന്നു. രാജു ഇപ്പോൾ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയിൽ അഡ്വൈസറായി ജോലി ചെയ്യുന്നു. വിശേഷങ്ങൾ പറഞ്ഞുവന്നപ്പോൾ പുതിയ വ്യവസായത്തെ



പ്പറ്റി സുകുമാരൻ രാജുവിനോടുകൂടി പറഞ്ഞു.

രാജു പറഞ്ഞു ചേട്ടാ, കേരളത്തിൽ ഈ രീതിയിൽ ഉള്ള ഒരു വ്യവസായം നല്ലതുതന്നെ. പക്ഷെ 10 വർഷം മുൻപ് കേരളത്തിൽ വ്യവസായത്തിനു തൊഴിൽപ്രശ്നമായിരുന്നു മൂന്നിൽ. പക്ഷെ ഇപ്പോൾ തൊഴിലാളികളെ കിട്ടാനില്ല എന്നതാണ് പ്രശ്നം.

മാത്രവുമല്ല ചേട്ടൻ മൂലധനമായി മുടക്കുന്ന ക്യാഷിന്റെ ഇൻസ്റ്റാൻസ് പോലും കിട്ടില്ല.

ചേട്ടൻ ഒരു കാര്യം ചെയ്യ്. ചേട്ടന്റെ കൈയ്യിലുള്ള ക്യാഷ് എന്റെ കമ്പനിയിൽ ഇൻവെസ്റ്റ് ചെയ്യ്. എന്നു പറഞ്ഞു രാജു ലാപ്സോപ്പ് തുറന്നു.

ഇപ്പോൾ ചേട്ടൻ 10 ലക്ഷം നിക്ഷേപിച്ചാൽ അടുത്ത വർഷം അത് 17 ഉം 15 ലക്ഷം എങ്കിലും ആകും. യാതൊരു റിസ്കും ഇല്ലാതെ ചേട്ടന് കിട്ടും. ഇപ്പോഴത്തെ

Growth rate അതാണ്. ചേട്ടൻ ആലോചിച്ച് തീരുമാനിക്ക്. സുകുമാരൻ രാത്രിയിൽ ഭാര്യയുമായി ഈ വിഷയം ചർച്ചചെയ്തു. വൽസലയുടെ അഭിപ്രായവും മറ്റൊന്ന് ആയിരുന്നില്ല.

പിറ്റേന്ന് തന്നെ സുകുമാരൻ വ്യവസായം തുടങ്ങുവാൻ ഉള്ള തീരുമാനം ഉപേക്ഷിച്ചു. 10 ലക്ഷം രൂപ രാജുവിന്റെ കമ്പനിയിൽ നിക്ഷേപിച്ചു. രസീതു മേടിച്ച് വീട്ടിൽ വന്നിരുന്നു.

രണ്ടുവർഷത്തിനുശേഷം? *അടുത്ത ലക്കം വായിക്കുക..*

ENERGY LIFE
CONSERVE IT

BEE Wise
Choose Right!

Your Guide to
BEE Star Ratings

SAVE ENERGY FOR BENEFIT OF SELF & NATION

സ്റ്റാർ റേറ്റിങ്ങ്സ്?

വൈദ്യുത ഉപകരണങ്ങളുടെ ഊർജ്ജക്ഷതയ്ക്ക് ബ്യൂറോ ഓഫ് എനർജി എഫിഷൻസി നൽകുന്ന അംഗീകാരമാണ് സ്റ്റാർ റേറ്റിങ്ങ്സ്. ത്രീ സ്റ്റാർ, ഫൈവ് സ്റ്റാർ റേറ്റിങ്ങ്സ് ഉള്ള വൈദ്യുതി ഉപകരണങ്ങളാണ് ഇപ്പോൾ കൂടുതലും ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

സ്റ്റാർ റേറ്റിങ്ങ്സും വൈദ്യുത ഉപഭോഗവും സൂചിപ്പിക്കുന്ന സ്റ്റിക്കർ വൈദ്യുതോപകരണങ്ങളിൽ വ്യക്തമായി കാണാവുന്ന വിധത്തിൽ പതിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ടാകും. വാങ്ങും മുൻപ് അവ പരിശോധിക്കുക. ത്രീ സ്റ്റാറിനെ അപേക്ഷിച്ച് ഫൈവ് സ്റ്റാർ റേറ്റിങ്ങ് ഉള്ളവയാണ് വൈദ്യുതി കുറച്ച് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. അവയ്ക്ക് വിലയും താരതമ്യേന കൂടുതലായിരിക്കും.

**OFFICE OF THE
DEVELOPMENT COMMISSIONER
SMALL SCALE INDUSTRIES**
*Ministry of Small Scale Industries
Government of India*



Nirman Bhavan, 7th Floor,
Maulana Azad Road, New Delhi-110 011
E-mail: dcssihq@nb.nic.in
Phone: EPABX - 3022220, 3022221,
3022211, 3022212, 3022209

Categorization of activities under manufacture or service under the MSME Act 2006-reg.

References were received by this office for clarification on categorization of activities under manufacturing or service. These were examined under the provisions of MSME Act 2006 and it is clarified:

- A) Activities considered as manufacturing:**
- i) Seed Processing (for genetic enhancement).
(Involving collection of germplasm, cleaning, gravity separation, chemical treatment etc.)
 - ii) Composite unit of Poultry with Chicken (Meat) Processing
(Poultry Farm without Chicken (Meat) Processing shall not be classified either as manufacturing or as service enterprise because this is a farming activity.
- B) Activities considered as Service:**
- i) Medical Transcription Service,
 - ii) Production of T.V. Serial and other T.V. Programmes,
 - iii) Ripening of Raw Fruits under controlled conditions,
[Subject to norms prescribed by Food Safety and Standards Authority of India, (Ministry of Health and Family Welfare, Government of India)]
 - iv) Service Rating Agency
(Rating and grading services across sectors based on set methodology and standards)
2. This supercedes all earlier clarifications issued in this regard.
3. Credit to Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) by financial institutions are as per guidelines/ instructions issued by Reserve Bank of India from time to time.

P.K. Sinha, Dy. Director (MSME. Pol.)

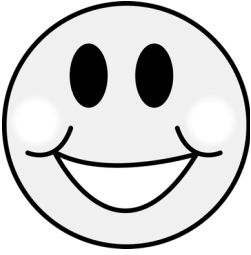
എന്താണ് ഡെബ്റ്റ് ?

വിവിധ കടപ്പത്രങ്ങളിലും മറ്റ് നിശ്ചിത വരുമാനം നൽകുന്ന നിക്ഷേപമേഖലകളിലും നിക്ഷേപിച്ച് നിക്ഷേപകൻ റിട്ടേൺ നൽകുന്ന മ്യൂചൽ ഫണ്ടുകളാണ് ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകൾ. കമേർഷ്യൽ പേപ്പർ, സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഓഫ് ഡിപ്പോസിറ്റ്, സർക്കാർ സെക്യൂരിറ്റികൾ (Govt. Securities) എന്നിവ നിക്ഷേപ മേഖലകളിൽ ഉൾപ്പെടും. അൾട്രാ ഷോർട്ട് ടേം, ഷോർട്ട് ടേം, ലോങ്ങ് ടേം, ഗിൽറ്റ് തുടങ്ങി വിവിധ ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകൾ നിലവിലുണ്ട്.

മറ്റു ഫണ്ടുകളിൽ നിന്ന് ഇതിന്റെ വ്യത്യാസം എന്താണ്. ഈ വ്യത്യാസം നിക്ഷേപകർക്ക് എങ്ങനെയാണ് പ്രയോജനപ്പെടുന്നത്?

90-100 ശതമാനം കടപ്പത്രങ്ങളിലും മറ്റും സ്ഥിര നിക്ഷേപ സെക്യൂരിറ്റികളിലും നിക്ഷേപിക്കുന്നതുവഴി ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകളിലുള്ള നിക്ഷേപത്തിന്റെ റിസ്ക് മറ്റ് ഓഹരി അധിഷ്ഠിത മ്യൂചൽ ഫണ്ടുകളെ അപേക്ഷിച്ച് കുറവായിരിക്കും. പ്രധാന

മായും കടപ്പത്രങ്ങളിൽ നിക്ഷേപമുള്ള ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകളുടെ റിട്ടേണിൽ പലിശനിരക്കിന്റെ വ്യതിയാനമനുസരിച്ച് പ്രതിഫലമുണ്ടാകും. കഴിഞ്ഞ ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ പലിശ നിരക്കിൽ വന്ന മാറ്റമനുസരിച്ച് പത്തു വർഷം കലാവധിയുള്ള ഗവൺമെന്റ് കടപ്പത്രത്തിന്റെ ലാഭത്തിലുണ്ടായ വർധനവ് പരിശോധിക്കുമ്പോൾ നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാൻ സാധിക്കും. ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകളിലുള്ള നിക്ഷേപം ഭാവിയിൽ പോർട്ട്ഫോളിയോ റിട്ടേൺ വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ ഇടയാക്കും എന്ന്. കടപ്പത്രങ്ങളിലുള്ള നിക്ഷേപത്തിന്റെ കൂടെ, പലിശനിരക്കിന്റെ കയറ്റിറക്കങ്ങളനുസരിച്ച് കടപ്പത്രങ്ങളിൽ വ്യാപാരം നടത്തുന്നതുവഴി വരുമാനം നേടാനും ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകൾക്ക് സാധിക്കുന്നു. ഇതുകൊണ്ടു തന്നെ ചുരുങ്ങിയ കാലഘട്ടങ്ങളിലുള്ള നിരക്കുവർധനയുടെ പ്രതിഫലനത്തിന് ഡെബ്റ്റ് ഫണ്ടുകളുടെ റിട്ടേണിൽ ആക്കം കൂടും.



നാം മറ്റുള്ളവർക്ക് സ്വീകാര്യരാകണമെങ്കിൽ സന്തോഷമുള്ള മനസ്സും പുഞ്ചിരിക്കുന്ന മുഖവുമുള്ള വ്യക്തിയായിരിക്കണം

Cultivate a mental attitude that will bring people and happiness എന്നതായിരിക്കണം വിൽപ്പനക്കാരുടെ സ്ഥായിയായ ഭാവമെന്നു നമ്മെ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നത് വിൽപന-വിപണന പരിശീലനത്തിന്റെ രാജാവായ ഡെയിൽ കാർണിംഗ് തന്നെ. എങ്ങനെ ഈ മനോഭാവമുണ്ടാക്കാമെന്നതിനെപ്പറ്റി അദ്ദേഹത്തിനു വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാടുണ്ടായിരുന്നു. എന്തായിരുന്നു ആ കാഴ്ചപ്പാടെന്നു നമുക്ക് വിശകലനം ചെയ്യാം.

1. സമാധാനത്തിന്റെയും ശക്തിയുടേയും ആരോഗ്യത്തിന്റെയും പ്രത്യാശയുടേയും ചിന്തകളാൽ ആയിരിക്കണം മനസ് എപ്പോഴും നിറയ്ക്കേണ്ടത്.
2. എതിരാളികളുമായി നിരന്തരം എതിരിടാൻ ശ്രമിക്കരുത്.
3. ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾക്ക് ആരിൽ നിന്നും ഒരിക്കലും നന്ദി പ്രതീക്ഷിക്കരുത്.
4. നമ്മുടെ പ്രശ്നങ്ങളെയല്ല മറിച്ച് നമുക്കു കിട്ടിയിരിക്കുന്ന കഴിവുകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയിരിക്കണം പ്രവർത്തിക്കേണ്ടത്.
5. മറ്റുള്ളവരെ അനുകരിക്കുവാൻ ഒരിക്കലും ശ്രമിക്കരുത്. നാം നാം തന്നെയായി ജീവിക്കുന്നതാണ് ഉത്തമം.

6. നഷ്ടങ്ങളിൽ നിന്നും പാഠങ്ങൾ പഠിക്കുകയും അവ അനുഭവങ്ങളായി മാറ്റി ആ അനുഭവങ്ങളുടെ വെളിച്ചത്തിൽ പിന്നീടുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ ക്രമപ്പെടുത്തുവാൻ ശ്രമിക്കുക.
7. മറ്റുള്ളവർക്ക് സന്തോഷവും ആഹ്ലാദവും സൃഷ്ടിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുക.,
8. നിരന്തരം പ്രാർത്ഥിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുക. ആകുല ചിന്ത ഒഴിവാക്കുവാനുള്ള ഏറ്റവും നല്ല പോംവഴിയാണിത്.
9. നിങ്ങൾക്കു പറ്റാവുന്നതിന്റെ ഏറ്റവും മികച്ച രീതിയിൽ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്തു തീർക്കുക.
10. സ്വന്തം തെറ്റുകളേയും കഴിവുകേടുകളേയും സ്വയം വിലയിരുത്തുകയും വിമർശിക്കുകയും ചെയ്യുക,
11. ജോലിഭാരത്താൽ പൂർണ്ണമായി തളരുന്നതിനു മുൻപെ തന്നെ വിശ്രമം എടുക്കുക.
12. തൊഴിലിനിടയിൽ വിശ്രമിക്കാൻ അല്ലെങ്കിൽ ടെൻഷനില്ലാതെ ജീവിക്കാൻ സ്വയം പരിശീലിക്കുക.
13. ഏതു മേഖലയിലും ആവേശത്തോടെ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാൻ മുനിട്ടിറങ്ങുക

അറിയാമോ? റിപ്പോ, റിവേഴ്സ് റിപ്പോ

ബാങ്കുകൾ വായ്പയായി പണം നൽകി സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയിൽ പണപ്രവാഹം ഉണ്ടാകുന്നതിനെ നിയന്ത്രിക്കാൻ റിസർവ് ബാങ്ക് ചില നടപടികൾ എടുക്കാറുണ്ട്. റിപ്പോ നിരക്ക്, റിവേഴ്സ് റിപ്പോ നിരക്ക്, കാഷ് റിസർവ് റേഷ്യോ (സി.ആർ.ആർ), സ്റ്റാറ്റ്യൂട്ടറി ലിക്വിഡിറ്റി (റേഷ്യോ എസ്.എൽ.ആർ) തുടങ്ങിയവയാണ് അത്.



നിരക്ക്.
സി.ആർ.ആർ - ഒരാളിൽ നിന്ന് 100 രൂപ നിക്ഷേപമായി കിട്ടിയാൽ മറ്റൊരാൾക്ക് 100 രൂപ മുഴുവനായും വായ്പ നൽകാൻ ഉപയോഗിക്കാൻ ബാങ്കുകൾക്ക് പറ്റില്ല. 100 രൂപയിൽ നിന്ന് 6 രൂപ ആർ. ബി. ഐ യുടെ കറന്റ് അക്കൗണ്ടിൽ ഇടണം. അതായത് നിക്ഷേപത്തിന്റെ 6 ശതമാനം. ഇതാണ് സി. ആർ. ആർ. ഇതിന് പലിശ കിട്ടില്ല.

റിപ്പോ നിരക്ക് - വായ്പ ഡിമാൻഡ് കൂടുമ്പോൾ കയ്യിൽ പണം ഇല്ലെങ്കിൽ ആർ.ബി.ഐ. ബാങ്കുകൾക്ക് കടംകൊടുക്കും. അതിനുള്ള പലിശനിരക്കാണ് റിപ്പോ നിരക്ക്. റിപ്പോ നിരക്ക് കൂടി എന്നാൽ അതിനർത്ഥം സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയിലേക്ക് പണം ഒഴുക്കാൻ ആർ.ബി.ഐ ആഗ്രഹിക്കുന്നില്ല എന്നാണ്.

റിവേഴ്സ് റിപ്പോ നിരക്ക് - വായ്പ നൽകാൻ അവസരമില്ലാതെ പണം ബാങ്കുകളുടെ കയ്യിൽ കുമിഞ്ഞുകൂടിയാൽ ആർ.ബി.ഐ. അത് നിക്ഷേപമായി സ്വീകരിക്കും. അതിന് ബാങ്കുകൾക്ക് നൽകുന്ന പലിശയാണ് റിവേഴ്സ് റിപ്പോ

എസ്.ആൽ.ആർ. - ഒരാളിൽ നിന്ന് സ്വീകരിക്കുന്ന നിക്ഷേപത്തിന്റെ 24 ശതമാനം ഗവൺമെന്റ് സെക്യൂരിറ്റീസിൽ ബാങ്കുകൾ നിക്ഷേപിച്ചിരിക്കണം. ഇതിന് പലിശ കിട്ടും. ഈ ശതമാനമാണ് സ്റ്റാറ്റ്യൂട്ടറി ലിക്വിഡിറ്റി റേഷ്യോ. 100 രൂപ നിക്ഷേപം കിട്ടിയാൽ 6 ശതമാനം സി.ആർ.ആറും 24 ശതമാനം എസ്.എൽ.ആറും മാറ്റിവെച്ചശേഷം ബാക്കിയുള്ള 70 രൂപയാണ് വായ്പ നൽകാൻ ബാങ്കുകൾക്ക് ലഭിക്കുക.

22 Steps to Become a Successful Entrepreneur

Introduction

Having been motivated to become entrepreneur, the next natural question one may now naturally ask is what next. The potential entrepreneurs would become entrepreneurs only when he or she owns an enterprise. One who does not own an enterprise can not be termed as an entrepreneur. The business to be set up can be a manufacturing venture, a trading firm or service establishment. The manufacturing firm will encompass even those steps that will be necessary for setting up a trading firm or a service venture. The various steps involved in setting up a business enterprise will be most complex when it relates to an industrial enterprise. The steps in setting up a Small enterprise are:



1. Deciding to go into business

This is the most crucial decision a prospective entrepreneur has to take. The person should decide whether to take salary based employment or opting for self employment/entrepreneurship

2. Analysing strengths/Weaknesses

Having decided to become an entrepreneur, one has to analyze his/her strengths/weaknesses. This will enable him/her to know what type of and size of business would be most suitable. This will vary from person to person

3. Training

Quite possibly the above analysis may reveal glaring deficiencies which are required to be made up through training. Such training could be:

I. Developing skills and change attitudes-

Entrepreneurship and Business Management Training skills

II. Developing Technical/work skills for proposed product/project

4. Environmental scanning

It is essential to study the environment in which you shall operate to ensure enterprise success. Get to know the business opportunities and threats in the environment. This will assist proper project identification and selection.

5. Product Selection

The next step is deciding what business to venture into. The range of products shall be taken up for manufacture and in what quantity. The level of activity will help in deciding size of business and form of

ownership .One could generate number of project ideas through environmental scanning, Short list a few items, closely examine each of them and zero in to a final product(s).

6. Market Survey

It is easy to manufacture an item but difficult to sell. So it is prudent to survey the market before embarking upon production and ensure the product chosen is in sufficient demand

Ascertain changes in product design required; determine demand supply lag, extent of competition, potential share of the market, possible pricing and distribution policy etc. The principle is to produce what people demand in a form and quantity that can be easily sold.

7. Form of Ownership

A firm can be constituted as sole proprietorship, partnership; limited company





(Public/Private) cooperative society etc. This will depend upon the type, purpose and size of your business. One may also decide on the form of ownership based on resources on hand.

8. Location

The next step will be to decide on the place where the business is to be located. Will it be hired or owned, the size of plot covered and open area and the suitability of site will have to be decided. The enterprise can be located based on the availability of skills, resources, market etc

9. Technology

To manufacture a product requires various processes. The information on various types of technology should be collected. This will be very useful in determining the type of machinery and equipment to be used.

10. Machinery and Equipment

Having chosen the technology, the machinery and equipment required for manufacturing has to be decided, suppliers identified and their cost estimated

11. Business Registration

Having known various opportunities, the prospective entrepreneur will have to register his/her business entity by way of filing a memorandum in duplicate with the designated office for this purpose.

12. Project/Business Report

After deciding on the form of ownership, location, technology for manufacturing, machinery and equipment one is ready to prepare a feasibility report or one's project report. The economic and technical viability of the project has to be selected as to be established through project report. This will be useful to obtain financial support from financial institutions/Banks.

13. Finance

An entrepreneur has to follow specified procedures to obtain finance from Financial Institutions/Banks.

14. Technical Know how

In quite few cases technical know how of the envisaged project/business may be required or arranged. This can be arranged through Technology supporting institutions and private consultants

15. Power Connection

The site chosen should have adequate power connection. One can calculate the total power requirement, voltage, [phase- single or three], determine the nearest pole from which power will be given to you as it can materially determine installation cost

16. Installation of Machinery

Having arranged for finance, work-shed, power etc., the next step is to procure the machinery and begin its installation. This should be preferably as per plant layout.

17. Recruitment of Manpower

Once machines are installed manpower will be required to run them. So the quantum and type (skilled, semi skilled, unskilled, administrative) of the labour has to be determined, source of getting desired labour has to be identified and recruited.

18. Raw materials

The labour requires raw materials to work upon the installed machines. The raw material required maybe available locally or outside. Systematic arrangement must be done to ensure constant supply of raw materials to the enterprise.

19. Production

There should be not any wastage of manpower, materials or machine capacity installed. Production of the proposed items should be taken up in two stages:

a) Trial Production

b) Commercial Production



Trial Production will help tackling of problems confronted in production and test marketing of products. This will reduce the chances of losses in the eventuality of mistakes in project/business conception. Commercial production should start after successful trial production.

20. Marketing

Having produced the products/services, the stage comes to sell it. The entrepreneur should consider various aspects on how to reach customers, distribution channels/commission structure, pricing advertising/publicity etc

21. Marketing Research

Once the products/ have reached the market, the periodic market research should continuously be done to collect information from customers using the products, this may cause the firm to change the design, taste and make necessary diversification that appeal customer's need and demand.

22. Monitoring

The prospective entrepreneur should make a periodic monitoring of all components of the business to ensure the growth and take immediate measures in case of any dwindling in sales, profitability for taking possible corrective measures.

കെ.എഫ്.സി.യിൽ നിന്ന് എങ്ങനെ വായ്പനേടാം?



കേരളത്തിലെ 44,000 സംരംഭകർക്ക് കെ.എഫ്.സി. വായ്പ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. സംരംഭകത്വശേഷിയും കഴിവും മനോഭാവവും ഉള്ളവർക്കാണ് വായ്പ കെ.എഫ്.സി. നൽകുക. ഒരു സംരംഭം കെട്ടിപ്പൊക്കുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെ വരുന്നവർ ഇന്ന് ചുരുക്കമാണ്. പലർക്കും പെട്ടെന്ന് പണമുണ്ടാക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമായ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന പദ്ധതികൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രോത്സാഹനം ലഭിക്കും. ഉൽപ്പന്നം വിൽക്കാനാവശ്യമായ മാർക്കറ്റിങ്ങിൽ വ്യക്തമായ ധാരണ സംരംഭകനുണ്ടോ എന്നും പരിശോധിക്കും.

◆ ആർക്കൊക്കെ സമീപിക്കാം?

ചെറുകിടവായ്പ മുതൽ വൻകിടവായ്പവരെ കെ.എഫ്.സി. നൽകും. പാർട്ണർഷിപ്പ് സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് 8 കോടിയും കമ്പനികൾക്ക് 20 കോടി രൂപയും വരെയെ പരമാവധി നൽകാൻ കഴിയും. ചെറുകിട ലോണുകളും കെ.എഫ്.സി. നൽകുമെങ്കിലും ജില്ലാ കേന്ദ്രങ്ങളിലെ ഓഫീസുള്ളൂ എന്നതിനാൽ പ്രശ്നമുണ്ട്. ഇത്തരം വായ്പകൾക്ക് തൊട്ടടുത്ത ബാങ്കുകളിൽ പോകുന്നതാണ് നല്ലത്.

◆ പലിശനിരക്ക് എത്രയാണ്?

ബാങ്കുകളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ കെ.എഫ്.സി.യിൽ പലിശ കുറവാണ്. സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുള്ള വായ്പയുടെ പലിശനിരക്ക് 7 ശതമാനമാണ്. ബാങ്കിൽ ഇത് 14 ശതമാനമാണ്. സ്കോൾ സ്കെയിൽ യൂണിറ്റുകൾക്കുള്ള വായ്പയ്ക്ക് പത്തു ശതമാനമാണ് പലിശ. സ്ത്രീസംരംഭത്തിന് പലിശ നിരക്കിൽ ഒരു ശതമാനം ഡിസ്കൗണ്ട് ഉണ്ട്. എൻജി സേവിങ് ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണ സംരംഭത്തിന് അഞ്ചുശതമാനമെ പലിശയുള്ളൂ. എൻ.ആർ.ഐ.കൾക്ക് പലിശ 9 ശതമാനമാണ്. പദ്ധതിചെലവിന്റെ മൂന്നിൽ രണ്ട് ഭാഗമാണ് വായ്പ നൽകുക.

◆ തിരിച്ചടവ് കാലാവധി എത്രവർഷം

പത്തു വർഷമാണ് പരമാവധി തിരിച്ചടവ് കാലാവധി. വായ്പ നൽകി രണ്ടു വർഷം കഴിഞ്ഞ് തിരിച്ചടച്ചു തുടങ്ങിയാൽ മതി. 0.25 മുതൽ 0.5 ശതമാനം വരെ പ്രോസസിങ്ങ് ഫീ ഈടാക്കും. ഇതല്ലാതെ മറ്റൊരു ഹിഡൻ ചാർജും ഈടാക്കാറില്ല.

◆ മറ്റെന്തെല്ലാം സഹായം കിട്ടും?

ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ, പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾ തുടങ്ങിയവ നൽകും. ഏതാണ് പറ്റിയ ലൊക്കേഷൻ തുടങ്ങിയ വിവരങ്ങളും നൽകും. ഇതിനായി ഒരു കൺസൾട്ടൻസി ഡിവിഷൻ ഉണ്ട്.

അപേക്ഷ കിട്ടിയാൽ ഒരു മാസത്തിനുള്ളിൽ വായ്പ നൽകും.

കടപ്പാട് : കെ.എം. നായർ, മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ, കെ.എഫ്.സി.



NSIC CONFERRED MINIRATNA STATUS

The National Small Industries Corporation Ltd (NSIC LTD), a Govt. of India, Public Sector Enterprise under the Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, New Delhi has been conferred Mini Ratna status under Category –II, due to fulfillment of the eligibility criteria set by Government of India. NSIC has been working towards promotion and fostering growth of micro, small and medium enterprises in the country.

According to the norms, the Public Sector Enterprise (PSE) should have made profit for three successive years and should have a positive net worth. During 2009-10, the state-owned unit has registered a net profit and net worth of Rs 24 crore and Rs 107 crore, respectively. In 2008-09, the company's net profit stood at Rs 6 crore and net worth at Rs 89 crore, while in 2007-08, its profit after tax was Rs 4 crore and net worth Rs 84 crore. The Result for FY:2010-11 is awaited, which definitely would be a trendsetter in terms of high Performance and Growth, echoing the spirit of Prompt and Quick Service of NSIC. Besides, NSIC also signed an agreement with the Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises for 2011-12 for fixing MOU targets. The company has set up a higher target of 40 to 50 per cent growth in its turnover to Rs 9,000 crore for 2011-12 compared to the current fiscal.

The Institute of Cost and Works Accountants of India (ICWAI) honoured Dr. H.P. Kumar, CMD, The National Small Industries Corporation (NSIC) with the prestigious "Icon of the Year Award" acknowledging the stellar role played by Dr. H.P. Kumar, CMD, NSIC for the growth of Micro, Small and Medium Enterprises sector. The award was presented by Shri R. Bandhopadhaya, Secretary, Ministry of Corporate Affairs, Govt of India at the 52nd National Convention of ICWAI held at Chennai.

NSIC has schemes aimed at Growth of MSMEs like – Single Point Registration for Government purchases, Financing for procurement of Raw Material against the Security of bank guarantee, B2B Services, Consortia and tender marketing scheme among host of other beneficial schemes.

For availing of NSIC Schemes and to get updated about NSIC, Contact:

Sri. Jeo John Chalakkal B.Tech (Mech Engg.) MBA

Deputy Manager

NSIC Business Development Extension Office

C/o. KSSIA Kottayam Office

Municipal Industrial Estate

Kodimatha, Kottayam-13.

Ph: 0481-2567570: Mob: 9895571743 / 8893866622

E-mail: nsickottayam@gmail.com

Winning Customers' Trust

Setting up a new business is tough, and most fail within the first year itself-The reasons may be due ,poorly executed plan, a lack of public awareness or shortage of money. Our business did not succeed when the difference was had for customers to grasp products like drinks, cosmetics and clothing. These products required large funds for marketing and without it is difficult to create lasting awareness. And to secure a lasting success, the most is required is securing your customers trust, which should be part and parcel of your differentiation and marketing. We must be open and reliable with our customers. Your good customers like simplicity and openers in our communications with them. It is always better if your (the CEO) control directly accept e mails and telephone calls from your customers. Instead of spending on high profile advertising under massive budgets (normally beyond our scope of things) set clear clever use of challenges and attract attention. I believe strongly this strategy of differentiating and marketing your product with a view of winning customers trust is the way to building a sustainable business.

Keep your message simple, direct honest and very public always.

I don't think the customers is always right ,but the seller just preferred to be his side as long as his demand persists. That is how attain customers trust.

A START UP PLAN

Gone are the times of lengthy start up plans, or long winded executive summaries ,It is time to kill the traditional business plan in would have you finalize your entire strategy based on a hypothesis without testing or validation.The one para start up plan is to test your hypothesis through daily experimentation.

It also serves as a fluid action strongly that grows along with you startup.

Question related to short Business Plan.

- What product or services does your business provide today how does your business produce or provide the product?
- How will customers use your product or service as it exists right now.?
- How will your business generate revenue immediately?
- Who are going to be your primary Customers?
- How will you market your startup to your prospective clients with the resources currently at your disposal
- How are your different than your competitors right now ?

Execution of work Plan.

It is the most important setup in your start up plan.

One each task is completed,evaluate your findings with these six questions? What worked and what didn't?



Business Forecasts

How it helps an entrepreneur by Future Forecasting.

In this modern era of Business, forecasting of things has got a very important role in its success. According to Nobel laureate in Physics “prediction is very difficult, especially if its about the future. Some times, as with the human body you only recognize how a management practice contributes to organizational health when it fails. This is the case with forecasting, almost every economic crash or catastrophic business failure is accompanied by the lament” how come no one saw it coming.

Fixes That don't work

- 1. The application of IT without understanding
- 2. Blind faith in sophisticated statical forecasting techniques.
- 3. Simplistic remedies based on incomplete and selective use of case studies.

Enhanced Capabilities from improved forecasting

- 1. Better anticipation
- 2. Better situational awareness.
- 3. Greater responsiveness
- 4. Enhanced condition
- 5. More relevant analysis of performance.

Potential benefits of apt forecasting.

1.Lower stocks, 2.less obsolete stocks 3.Better Customer Service,4.Labour costs,5.Better use of resources,6.Fewer Shocks,&. Quicker to exploit opportunities,*More predictable performance,9.Enhanced team work and collaboration ,10.less Risk and more profit.

Practice Forecasting Right Now

ആദായ നികുതി : ഇ - ഫയലിങ്



ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ആദായനികുതി റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്നതിനെയാണ് 'ഇ-ഫയലിങ്' എന്നു പറയുന്നത്. കമ്പനികൾക്കും ടാക്സ് ഓഡിറ്റ് നിർബന്ധമാക്കിയിട്ടുള്ള പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഈ-ഫയലിങ് നിർബന്ധമാണ്. മറ്റുള്ളവർക്കും ഇഷ്ടാനുസരണം ഈ മാർഗം തിരഞ്ഞെടുക്കാം.

ആദായനികുതി വകുപ്പിന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ പോയി (<https://incometaxindiaefiling.gov.in/portal/>) അവിടെ ഹെൽപ്പ് എന്ന ബട്ടണിൽ ക്ലിക്ക് ചെയ്താൽ നിങ്ങളുടെ ഒരു വിധിപ്പെട്ട എല്ലാ സംശയങ്ങൾക്കും മറുപടി ലഭിക്കും. ഇതിൽ FAQ's (Frequently Asked Questions) എന്ന വിഭാഗം വളരെ പ്രയോജനപ്രദമാണ്. നിങ്ങൾ ഏത് ആദായനികുതി ഓഫീസറുടെ കീഴിലാണ് വരുന്നത് എന്നു മനസ്സിലാക്കണമെങ്കിൽ Services-know your jurisdiction എന്ന വിഭാഗത്തിൽ പോയി നോക്കാം. പക്ഷേ ഇതിനായി പാസ്‌വേർഡ് ഉപയോഗിച്ച് 'ലോഗിൻ' ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഇനിയും സംശയങ്ങൾ ബാക്കിയുണ്ടെങ്കിൽ 1800-425-2229 എന്ന ടോൾഫ്രീ നമ്പറിലോ 080-43456700 എന്ന നമ്പറിലോ വിളിച്ചാൽ വേണ്ട സഹായം ലഭ്യമാകുന്നതാണ്.

അവസാന തീയതി : ജൂലൈ 31
(ഓഡിറ്റ് നിർബന്ധമുള്ളവർക്ക് സെപ്റ്റംബർ 30).