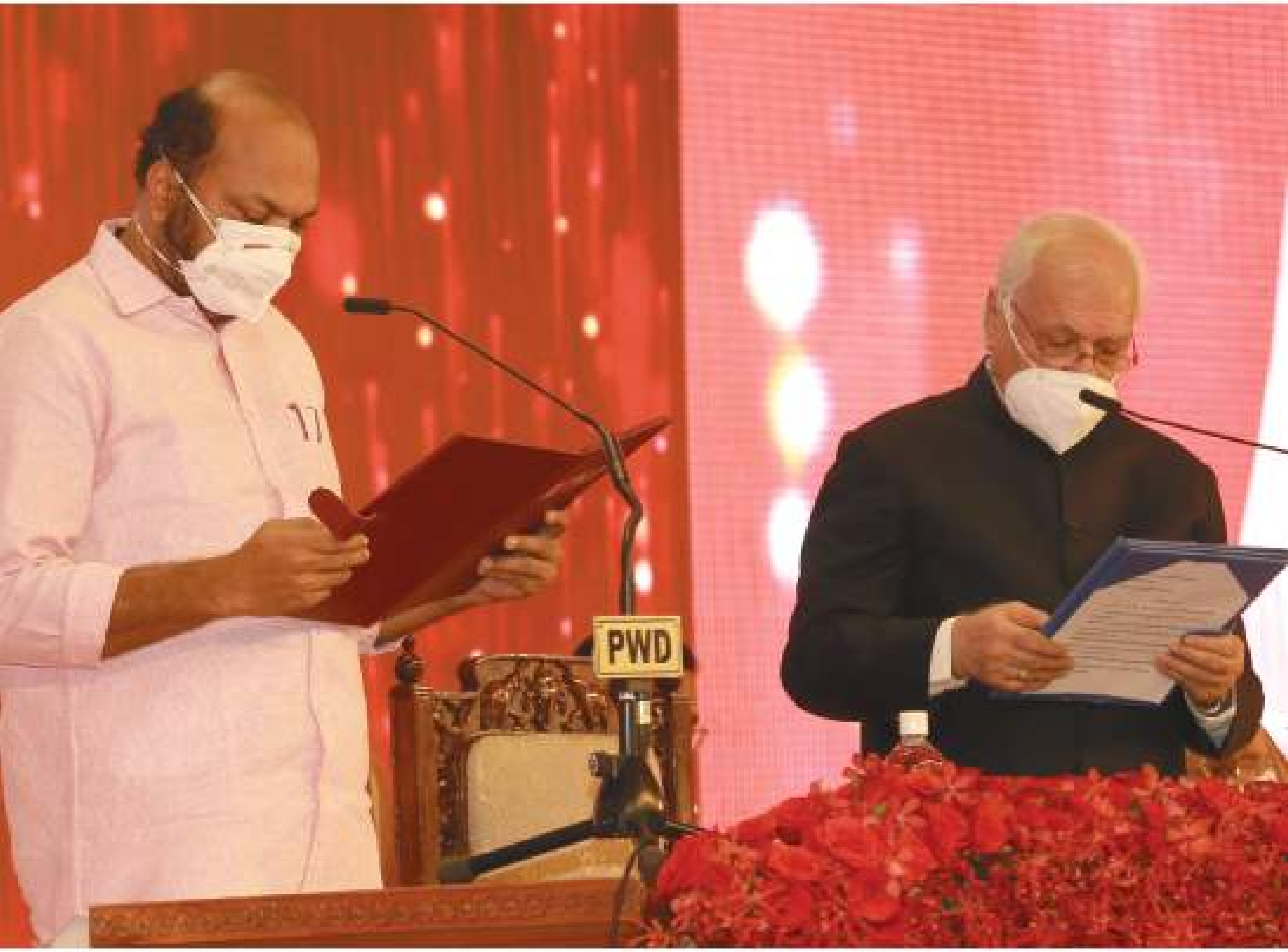
June 2021
Volume 53 Issue 9

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായ കേരളം

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം



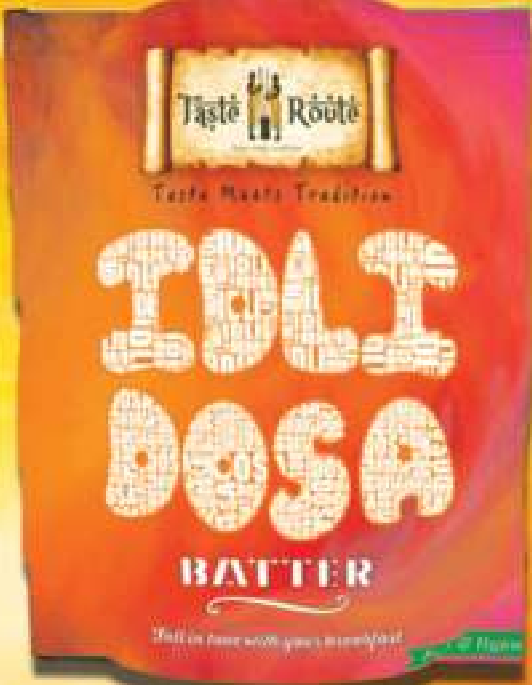
കൂടുതൽ ജാഗ്രത....
അതിലേറെ കരുതൽ....

പ്രതിരോധത്തിന് വ്യവസായ വകുപ്പും

മഹാമാരിയെയും അതിജീവിച്ച് കിൻഫ്രയുടെ മുന്നേറ്റം

Taste Route
Taste meets Tradition

100% ശുദ്ധമായ ഇഡ്ഡലി/ദോശ മാവ്



**RO/UV സംവിധാനം ഉപയോഗിച്ച്
മലിന വിമുക്തമാക്കിയ വെള്ളം
ഉപയോഗിച്ചുണ്ടാക്കിയ ശുദ്ധമായ മാവ്**

DELIVERY WITHIN 5 KM

MRP ₹50/- per KG

For DOSA / IDLI BATTER delivery at your doorstep

Order time : 9.30 am to 3 pm **Delivery :** 4 pm to 7 pm

: 9946 399 980, : 9746 722 495

CHEKKOTTU AGENCIES

South Pipeline Road, Palarivattom, Kochi - 682025
E-mail: tasteroute23@gmail.com

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജൂൺ 2021 | പുസ്തകം53 | ലക്കം 9
June 2021 | Volume 53 | Issue 9

ഉള്ളടക്കം

6 പ്രതിരോധത്തിന് വ്യവസായ വകുപ്പും

8 ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ വീണ്ടെടുക്കൽ (റിക്കവറി) രീതികൾ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

12 ചെറുകിട സംരംഭകരും ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റും
ലോറൻസ് മാത്യു

16 സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

18 സാങ്കേതിക വിദ്യയും ഉപകരണങ്ങളും വാങ്ങുമ്പോൾ സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട 10 കാര്യങ്ങൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

22 സംരംഭകത്വ പ്രാപ്തി
ആഷിക്ക്. കെ. പി

26 നിറമേഴും വിരിയും നിലംതൊടാമണ്ണ്
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

30 സിമ്പിളല്ലയോ അല്പം കാശ് വീട്ടുമുറ്റത്തുണ്ടാക്കാം
ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

32 സർവ്വം ഓൺലൈൻ മയം
പാർവ്വതി ആർ നായർ

34 ബിസിനസ് ശക്തമാണ്. പക്ഷേ....?
ഡോ. സുധീർ ബാബു

40 രണ്ടാം വരവിൽ രണ്ടും കൽപ്പിച്ച്
ഇ. കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ തായർ

44 മഹാമാരിയെയും അതിജീവിച്ച് കിൻഫ്രയുടെ മുന്നേറ്റം
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

ശ്രീമതി ഭണ്ഡാരി സ്വാഗത് രൺവീർചന്ദ് ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

കൂടുതൽ ജാഗ്രത.... അതിലേറെ കരുതൽ....

കൊവിഡ് 19 ന്റെ ഒന്നാം വരവ് തളർത്തിയ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ തിരിച്ചുവരവിന്റെ പാതയിലായിരുന്നു. സംരംഭകർ മുറിവുകളുണക്കി വീണ്ടും സജീവമാകുകയും വ്യാവസായിക മേഖല സാധാരണ നിലയിലേയ്ക്ക് നീങ്ങുകയായിരുന്നു. അപ്പോഴാണ് കോവിഡ് 19 ന്റെ രണ്ടാം വരവ്. രണ്ടാം വരവിൽ രോഗം വ്യാപിച്ച് മറ്റ് ചില സംസ്ഥാനങ്ങളിലേതുപോലെ ദുരന്തം ആകുന്നത് തടയാൻ നമുക്ക് കഴിഞ്ഞു പ്രതിരോധ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ വിവിധ സർക്കാർ വകുപ്പുകളും സന്നദ്ധ സംഘടനകളും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും ഒറ്റക്കെട്ടായി പ്രവർത്തിച്ചതിന്റെ ഫലമായാണ് ഇത് സാധ്യമായത്.

കോവിഡിന്റെ രണ്ടാം വരവ് വ്യവസായ മേഖലയിൽ ആഘാതം സൃഷ്ടിച്ചു എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉൾക്കൊള്ളുന്നുണ്ട്. സർക്കാരിന്റെ നൂറുദിന കർമ്മ പരിപാടിയിൽ വ്യവസായ മേഖലയെ ഉണർവിന്റെ പാതിയിലേക്ക് കൊണ്ടുവരുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്. നൂറുദിനങ്ങൾ കൊണ്ട് 3005 എം. എസ്. എം. ഇ കളും 364 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 12,750 പേർക്ക് തൊഴിലും നൽകാനാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കി നൽകുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി പുഴയ്ക്കൽ പാടം, പുന്നപ്ര എന്നിവിടങ്ങളിൽ വികസിപ്പിച്ചു വരുന്ന വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ 100 ദിനത്തിനുള്ളിൽ ഉദ്ഘാടനത്തിന് സജ്ജമാവും.

കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ തമ്മിൽ 60:40 എന്ന അനുപാതത്തിൽ ചെലവ് പങ്കിടുന്ന പദ്ധതിയാണ് പി. എം. എഫ്. എം. ഇ. നൂറുദിനങ്ങൾ കൊണ്ട് ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം 83 യൂണിറ്റുകളാണ് സംസ്ഥാനത്ത് സ്ഥാപിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. മൈക്രോ ഫുഡ് പ്രോസസ്സിംഗ് യൂണിറ്റുകൾക്ക് ക്രെഡിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് സബ്സിഡിയായി നേരിട്ട് സഹായവും ലഭിക്കും.

കോവിഡ് 19 മൂലം പ്രതിസന്ധിയിലായ വ്യവസായങ്ങളെ സഹായിക്കാൻ സംസ്ഥാന സർക്കാരും വ്യവസായ വകുപ്പും കഠിന പ്രയത്നത്തിലാണ്. പൊതു ജനങ്ങളുടെയും സംരംഭകരുടെയും സഹകരണത്തോടെ എല്ലാ പ്രതിസന്ധിയും തരണം ചെയ്യാനാവുമെന്ന് ഉറച്ച വിശ്വാസമുണ്ട്.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീമതി ഭണ്ഡാരി സ്വാഗത് രൺവീർചന്ദ് ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ്
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്
വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033

ഫോൺ: 6238302158
ഇമെയിൽ-
vyavasayakeralam@gmail.com
വെബ്സൈറ്റ്-
www.keralaindustry.org
www.industry.kerala.gov.in

പ്രതിനിധികൾ-
- **തിരുവനന്തപുരം** : എൻ.സി. അനിൽകുമാർ
- **കൊല്ലം** : റഹുമത്ത് ആർ.
- **പത്തനംതിട്ട**: ജി. ഷാജി
- **ആലപ്പുഴ** : സുരേഷ്ബാബു ആർ.
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : മനു വിശ്വനാഥ്
- **എറണാകുളം** : കെ.പി. അജിത്കുമാർ
- **തൃശൂർ** : റഹുമത്തലി എ.കെ.
- **പാലക്കാട്** : തോമസ് ചാക്കോ
- **മലപ്പുറം** : കാഞ്ചന എം.
- **കോഴിക്കോട്** : കെ. രാധാകൃഷ്ണൻ
- **വയനാട്** : അനിൽകുമാർ
- **കണ്ണൂർ** : മനോജ് പി.കെ.
- **കാസർഗോഡ്** : രാധാകൃഷ്ണൻ നായർ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
ലിപിൻ റോയി എൽ.ഡി.
സിന്ധു എസ്.,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ജെഫേഴ്സൺ സെബാസ്റ്റ്യൻ
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

ശ്രീ. പി. രാജീവ്
വ്യവസായം, വാണിജ്യം, നിയമം, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി

പ്രതിസന്ധിയിലും പ്രതീക്ഷാനിർഭരം

ഒന്നാം പിണറായി വിജയൻ സർക്കാർ ചരിത്രത്തിൽ എഴുതിച്ചേർത്ത വികസനകുതിപ്പിന്റെയും കരുതലിന്റെയും സാർത്ഥകമായ തുടർച്ചയും മുന്നേറ്റവുമാണ് പുതിയ സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. വ്യവസായ രംഗത്ത് കഴിഞ്ഞ അഞ്ച് വർഷമുണ്ടായ പുരോഗതിയും നേട്ടങ്ങളും കൂടുതൽ അരക്കിട്ടുറപ്പിക്കാനാണ് ഈ സർക്കാർ ശ്രമിക്കുക. കോവിഡ് സൃഷ്ടിച്ച പ്രതിസന്ധി മറികടക്കുന്നതിനും സമ്പത്തുത്പാദന മേഖലയെ പൂർവ്വാധികം ശക്തിയോടെ ചലനാത്മകമാക്കുന്നതിലും വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് വലിയ പങ്കാണ് വഹിക്കാനുള്ളത്. അതിനുതകുന്ന പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയാണ് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ അടിയന്തിരലക്ഷ്യം. വ്യവസായം ആരംഭിക്കുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതിലും സംരംഭകർക്കുള്ള പരാതികൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനും നിയമാനുസൃത സംവിധാനം രൂപീകരിക്കാൻ സർക്കാർ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഏതു വകുപ്പുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരാതികളിലും തീരുമാനമെടുക്കാൻ ഈ സമിതിക്ക് അധികാരമുണ്ടായിരിക്കും. കേരളത്തിന് സ്വന്തമായി അന്താരാഷ്ട്ര നിലവാരത്തിലുള്ള എക്സിബിഷൻ കം ട്രേഡ് സെന്റർ കൊച്ചിയിൽ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളിലേക്ക് സർക്കാർ കടന്നു. പരമ്പരാഗതവും ആധുനികവുമായ വ്യവസായ വളർച്ചയ്ക്കും കാർഷിക മേഖലയുടെ ഉണർവിനും സഹായകരമാകുന്നതാണ് ഈ പദ്ധതി. 30 കോടി രൂപ ചെലവ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന പ്രദർശന വിപണന കേന്ദ്രത്തിന് വേണ്ടി 15 ഏക്കർ സ്ഥലം കണ്ടെത്തിയിട്ടുണ്ട്. വ്യവസായ വളർച്ചക്ക് കരുത്ത് പകരുന്നതാണ് പുതിയ സർക്കാരിന്റെ ആദ്യ ബജറ്റും. ഓരോ ജില്ലയിലേയും പ്രധാന കാർഷികോല്പന്നത്തിൽ നിന്ന് വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിൽ മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്ന 'ഒരു ജില്ല ഒരു ഉല്പന്നം' പദ്ധതിയിൽ 108 യൂണിറ്റുകളാണ് ഈ വർഷം ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. വ്യക്തിഗത സംരംഭങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് 4.5 കോടി രൂപ സംസ്ഥാന ബജറ്റിൽ വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ആരോഗ്യ മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ അനുരണങ്ങളും വ്യവസായ മേഖലയിലേക്കെത്തുന്നു. സംസ്ഥാനത്തിന് ആവശ്യമായ ഓക്സിജനും കരുതൽ ശേഖരവും ഉറപ്പാക്കാനുള്ള ഓക്സിജൻ പ്ലാന്റ്, വാക്സിൻ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ്, കോവിഡ് പ്രതിരോധനത്തിനായി ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കുള്ള വായ്പയും സബ്സിഡിയും എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾക്കായി 1600 കോടിയുടെ വായ്പയാണ് ഈ വർഷം നൽകുന്നത്. കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളുടെ സംരംഭങ്ങൾക്കായി 1000 കോടി രൂപയാവും അനുവദിക്കുക.

കൃത്യമായി തിരിച്ചടവ് നടത്തിയ സംരംഭകർക്ക് കെ.എഫ്.സി വഴി പുനർവായ്പ നൽകാൻ 500 കോടി വകയിരുത്തിയത് വിപണിയിൽ ഉണർവേകും. എം. എസ്. എം. ഇ കൾക്ക് വായ്പ നൽകാനായി 2000 കോടി പ്രഖ്യാപിച്ചതും 50 കോടിയുടെ പലിശയിളവ് നൽകുന്നതും സംരംഭകർക്ക് ആവേശം പകരുന്നവയാണ്.

മുഖ്യമന്ത്രി ചെയർമാനും ധനമന്ത്രി വൈസ് ചെയർമാനുമായ കെ-ഡിസ്ക് അഭ്യസ്തവിദ്യരായ യുവജനങ്ങൾക്ക് ഏറെ പ്രത്യാശ നൽകുന്നു.

4000 തൊഴിൽ ദാതാക്കളും 3 ലക്ഷത്തിൽപരം തൊഴിലവസരങ്ങളുമുള്ള മോൺസ്റ്റർ എന്ന ആഗോള കൺസൾട്ടൻസിയുമായും, 247 രാജ്യങ്ങളിലായി പടർന്നുകിടക്കുന്ന ഫ്രീലാൻസർ ഡോട്ട് കോം എന്ന വിഖ്യാത റിക്രൂട്ടിങ്ങ് ഏജൻസിയുമായും സഹകരിച്ച് കെ-ഡിസ്കിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിലുള്ള നോളഡ്ജ് മിഷൻ നമ്മുടെ യുവതയുടെ സ്വപ്ന സാക്ഷാത്ക്കാരങ്ങൾക്കായി പ്രവർത്തിക്കുമെന്ന പ്രഖ്യാപനം തൊഴിലന്വേഷകർക്ക് ഏറെ ആഹ്ലാദം പകരുന്നു; ആവേശവും.

ഇച്ഛാശക്തിയോടെ മുന്നേറിയാൽ പ്രതിസന്ധികളെയൊക്കെ തരണം ചെയ്യാനാവുമെന്ന് ഇതിനോടകം തെളിയിച്ച ഒരു സംസ്ഥാനമാണ് നമ്മുടേത്. പുതുക്കിയ ബജറ്റും അതിലെ പ്രഖ്യാപനങ്ങളും സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയ്ക്ക് ഊർജ്ജദായകമാവട്ടെ.

പ്രതിരോധത്തിന് വ്യവസായ വകുപ്പും

> സാനിട്ടൈസറും ഡിസ്ഇൻഫക്റ്റന്റുകളുമൊക്കെ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖല ആവശ്യാനുസരണം നിർമ്മിച്ചു വരുന്നു. ഓക്സിജൻ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകളും പൂർണ്ണമായ തോതിൽ ഇവിടെ ഉൽപാദനം നടത്തി വരുന്നു. ഇവയൊക്കെയും സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ കൃത്യമായി മോണിറ്റർ ചെയ്തു വരുന്നു.

സംരംഭകർക്കും സംരംഭകത്വത്തിനും മാത്രമല്ല സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ആരോഗ്യ സംരക്ഷണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ഒപ്പമുണ്ടെന്നു തെളിയിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ്. ഭീതിയുടെ കാർമേഘങ്ങൾ നാടെങ്ങും പരത്തിയ കൊവിഡ് 19 ന്റെ രണ്ടാം തരംഗവും ഏവരെയും ആശങ്കാകുലരാക്കിയിരിക്കുന്ന മൂന്നാം തരംഗവും സംബന്ധിച്ച ഐ. സി. എം. ആർ പ്രഖ്യാപനവുമാണ് ഇന്നു മാധ്യമങ്ങളിൽ നിറഞ്ഞു നിൽക്കുന്നത്. ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളിൽ വാർഡുതലം മുതൽ സംസ്ഥാന തലത്തിൽ മുഖ്യമന്ത്രിയുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള ഉന്നതസമിതി വരെ ഈ മാരക രോഗത്തിനെ പ്രതിരോധിക്കുവാനുള്ള കർമപരിപാടികളുമായി മുന്നോട്ടു പോവുകയാണ്. ഈയൊരു പ്രതിസന്ധിഘട്ടത്തിൽ നാടിന്റെ ക്ഷേമത്തിനായി വ്യവസായ വകുപ്പും കൊവിഡ് പ്രതിരോധപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ സജീവമായുണ്ട്.

കുടിൽ വ്യവസായരംഗം മുതൽ വൻകിട വ്യവസായരംഗം വരെ കൊറോണാ വൈറസിനെ തുരത്താനുള്ള യുദ്ധകാല പ്രവർത്തനങ്ങളിലാണ്. മാസ്കുകൾ ആവശ്യാനുസരണം ന്യായമായ വിലയ്ക്കു വിപണിയിലെത്തിക്കുവാൻ നമ്മുടെ കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളും കുടിൽ വ്യവസായങ്ങളും സ്തുത്യർഹമായ സേവനങ്ങൾ തന്നെയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ലോഷനുകൾ, ഹാൻഡ്മേഡ് സോപ്പ്, ഡിറ്റർജന്റ് പൗഡർ ഇവയൊക്കെ ഇവർ നിർമ്മിക്കുയും വിപണനം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

സാനിട്ടൈസറും ഡിസ്ഇൻഫക്റ്റന്റുകളുമൊക്കെ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖല ആവശ്യാനുസരണം നിർമ്മിച്ചു വരുന്നു. ഓക്സിജൻ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകളും പൂർണമായ തോതിൽ ഇവിടെ ഉൽപാദനം നടത്തി വരുന്നു. ഇവയൊക്കെയും സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ കൃത്യമായി മോണിറ്റർ ചെയ്തു വരുന്നു. രോഗപ്രതിരോധത്തിനും രോഗനിവാരണത്തിനും ആവശ്യമായ വസ്തുക്കൾക്ക് യാതൊരു കുറവും വരാതെയിരിക്കാൻ എല്ലാ ഉല്പാദകർക്കും വേണ്ടത്ര പ്രോത്സാഹനമാണ് വ്യവസായ വകുപ്പു നൽകി വരുന്നത്.

മഹാമാരിക്കെതിരെയുള്ള പോരാട്ടം ശക്തമാക്കാൻ തുടക്കം മുതൽക്കേ ജില്ലാ തലത്തിലും സംസ്ഥാന

തലത്തിലും വാർ റൂമുകൾ സജ്ജമാക്കുകയായിരുന്നു കേരളം ചെയ്തത്. ഔഷധങ്ങളുടെ സംഭരണം വിപണനം ഇവയൊക്കെ ആരോഗ്യ വകുപ്പും ഡ്രഗ്സ് കൺട്രോൾ വിഭാഗവും ചെയ്യുമ്പോൾ ആശുപത്രികളിലെ രോഗികൾക്ക് ആവശ്യം വേണ്ടി വരുന്ന ശുദ്ധമായ പ്രാണവായുവിന്റെ കാവലാളായി മാറുവാൻ സംസ്ഥാന വ്യവസയ വകുപ്പിനു കഴിയുന്നു എന്നത് സന്തോഷകരമായ ഒരു വസ്തുതയാണ്.

ജില്ലാതല വാർറൂമുകളിൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എക്സ്റ്റൻഷൻ ആഫീസർമാരുടെ നേതൃത്വത്തിലാണ് ഓക്സിജൻ മോണിറ്ററിങ്ങ് നടക്കുന്നത്. ഇതിനെ വേണമെങ്കിൽ ഓക്സിജൻ ആഡിറ്റിങ്ങ് എന്നു തന്നെ പറയാം. ഒരു പ്രത്യേക കാലയളവിലെ വരവും ചെലവും കണക്കാക്കി കമ്മിറ്റിയോ, മിച്ചമോ എന്നു കണക്കാക്കി ടാലി ചെയ്യുന്നതാണല്ലോ ആഡിറ്റ്. ഇവിടെ ധനതത്വശാസ്ത്രം പറയുന്ന ചോദനം (ഡിമാന്റ്), പ്രദാനം (സപ്ലൈ) എന്നിവ കൃത്യമായി വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥർ നിർണയിച്ചിരിക്കുന്നു.

ഓക്സിജൻ സപ്ലൈയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മറ്റു പല സംസ്ഥാനങ്ങളിലും പ്രതിസന്ധികൾ ഉണ്ടായതും നിരവധി ഹതഭാഗ്യർ പ്രാണവായു ലഭിക്കാതെ മരണപ്പെട്ടതായും ഒന്നിലേറെ വാർത്തകൾ പുറത്തു വന്നിരുന്നു. ആശുപത്രി കളുടെ എണ്ണം, രോഗികളുടെ എണ്ണം, രോഗതീവ്രത, ആകെ ഓക്സിജൻ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ (ആഭ്യന്തരമായുള്ളത്), അവയുടെ ശേഷി, അവയുടെ സ്റ്റോക്ക്, വിതരണ ചാനലുകൾ തുടങ്ങിയവ സംബന്ധിച്ച കൃത്യമായ സ്ഥിതി വിവരക്കണക്ക് സൂക്ഷിക്കാത്തതോ അവ സാഹചര്യത്തിന്റെ അടിയന്തിരമായ അവസ്ഥക്കനുസരിച്ച് നിരീക്ഷണം നടത്താത്തതുമാണ് പ്രസ്തുത ദുരന്തങ്ങൾക്കു കാരണമായത്. കുറവു വരാൻ സാധ്യതയുള്ള അളവ് എത്രയെന്നറിഞ്ഞ് മുൻകൂട്ടി തിട്ടപ്പെടുത്തിയാൽ മാത്രമേ അത്രയും ഓക്സിജൻ പുറത്തു നിന്നും എത്തിക്കുകയോ ആഭ്യന്തരമായി ഉല്പാദിപ്പിയ്ക്കുകയോ ചെയ്യാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

മറ്റു പല കാര്യങ്ങളിലുമെന്ന പോലെ ഓക്സിജൻ ഉല്പാദനത്തിലും വിതരണത്തിലും എന്നും മുമ്പന്തി യിലാണു നമ്മുടെ സംസ്ഥാനം. അധികമായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നത് അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങൾക്കു നാം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. കൊവിഡ് കാലത്തുപോലും ഇക്കാര്യത്തിൽ നാം വീഴ്ച വരുത്തിയിട്ടില്ല.

ഇവിടെ ജില്ലാ വാർ റൂമുകളിൽ ഓക്സിജൻ സ്റ്റോക്ക്, സപ്ലൈ, പ്രൊഡക്ഷൻ, പ്രോസസിങ്ങ്, അലൊക്കേഷൻ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂഷൻ തുടങ്ങിയ ഔട്ട്ഗോയിങ്ങ് പ്രോസസുകളും ആവശ്യകത അഭാവം, അധികമായി തുടങ്ങിയ ഇൻകമിങ്ങ് പ്രോസസുകളും കൃത്യമായി വ്യവസായ വകുപ്പിലെ അർപ്പണബോധമുള്ള ജീവനക്കാർ നിരീക്ഷിച്ചുകൊണ്ടേയിരിക്കും. പതിനാലു ജില്ലകളിലും ഇക്കാര്യത്തിൽ യാതൊരു അലംഭാവവുമില്ലാതെയാണു നമ്മുടെ സഹപ്രവർത്തകർ തങ്ങളെ ഏൽപിച്ച ചുമതലകൾ വളരെ ഭംഗിയായി നിർവഹിച്ചു വരുന്നത്.

മറ്റു പല കാര്യങ്ങളിലുമെന്ന പോലെ ഓക്സിജൻ ഉല്പാദനത്തിലും വിതരണത്തിലും എന്നും മുമ്പന്തി യിലാണു നമ്മുടെ സംസ്ഥാനം. അധികമായി ഉല്പാദിപ്പി ക്കുന്നത് അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങൾക്കു നാം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. കോവിഡ് കാലത്തുപോലും ഇക്കാര്യത്തിൽ നാം വീഴ്ച വരുത്തിയിട്ടില്ല. രോഗതീവ്രത വർദ്ധിക്കുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ ആഭ്യന്തര ഉപയോഗത്തിനുള്ള കരുതൽ വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്ന നിലയിൽ അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങൾ ക്കുള്ള ഓക്സിജൻ സപ്ലൈ നമുക്കു മന്ദീഭവിപ്പിക്കേണ്ടി വന്നേക്കുമെന്ന് മുഖ്യമന്ത്രി സൂചന നൽകുകയുണ്ടായി. ഇത് ജില്ലകളിലെ വാർ റൂമുകളിൽ നിന്നുള്ള ഫീഡ് ബാക്കിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംസ്ഥാന വാർ റൂമിൽ നടന്ന നിരീക്ഷണങ്ങളുടെയും ഉന്നത തലത്തിലെ നിഗമനങ്ങളു ടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തപ്പെട്ട അഭിപ്രായ മാണ്.

സംസ്ഥാനതല വാർറൂമിലും വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സജീവസാന്നിധ്യമുണ്ട്. ജില്ലാതലങ്ങളിൽ നിന്നും റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യപ്പെടുന്ന കാര്യങ്ങളുടെ വിശകലനങ്ങൾ ഇവിടെ നടക്കുന്നു. ജില്ലാതലത്തിൽ പരിഹരിക്കപ്പെടാനാവാത്തതോ അവരുടെ അധികാര പരിധിക്കോ നിയന്ത്രണങ്ങൾക്കോ അപ്പുറത്തുള്ളതുമായ കേസുകൾ സംസ്ഥാന സമിതിയിലേക്ക് എസ്കലേറ്റു ചെയ്യുകയാണ്. നയപരമായതും ഭരണപരമായതും ധനവിനിയോഗം സംബന്ധിച്ചുള്ളതുമായ ഇഷ്യൂ അവ എന്താണെങ്കിലും സ്റ്റേറ്റ് കോവിഡ് വാർറൂമിൽ അന്തിമതീരുമാനത്തിനു വിധേയമാക്കുന്നു. കൊവിഡ് 19 ന്റെ തുടക്കത്തിൽ തൃശൂരിൽ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യപ്പെട്ടത് ഒരു കേസ് മാത്രമായിരുന്നു. അതിപ്പോൾ ലക്ഷങ്ങൾ കടന്നിരിക്കുന്നു. സംസ്ഥാന തലത്തിലുള്ള ആദ്യ ലോക്ഡൗൺ നിലവിലെ സ്ഥിതി നിയന്ത്രണവിധേയമാ ക്കുമെന്നാണ് കരുതുന്നത്. ഓരോ ദിവസത്തെയും സ്ഥിതിഗതികൾ വാർറൂമിൽ വിലയിരുത്തുന്നുണ്ട്. ആശങ്കകളകറ്റി പൊതുജനാരോഗ്യരംഗം സുസ്ഥിരമാക്കാ നുള്ള സമ്പൂർണ യജ്ഞത്തിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് സദാ ജാഗരൂകരാണ്. സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയും ജീവിത നിലവാരവും ഉയർത്താൻ, സംസ്ഥാന താല്പര്യങ്ങൾ കാത്തു സൂക്ഷിക്കാൻ എന്നും ഒരുപടി മുമ്പിൽ നാമുണ്ടാവും.■

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ വീണ്ടെടുക്കൽ (റിക്കവറി) രീതികൾ

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ നികുതി ആവശ്യപ്പെട്ടുള്ള ഉത്തരവ് ഇറങ്ങി മൂന്നു മാസം കഴിഞ്ഞിട്ടും അത് അടച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ വീണ്ടെടുക്കൽ നടപടികൾ ആരംഭിക്കും. അതെ സമയം, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർക്ക് ഗവൺമെന്റിന്റെ വരുമാനം സംരക്ഷിക്കാൻ അത്യാവശ്യമാണെന്ന് തോന്നിയാൽ, അതിലും കുറഞ്ഞ കാലയളവിനുള്ളിൽ തന്നെ തുക അടയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടാം.

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമ പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഓരോ വ്യക്തിയും സ്വന്തമായി നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തുകയും, നികുതി യഥാസമയം ഗവൺമെന്റിലേക്കു അടയ്ക്കുകയും, റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്യുകയും വേണം. തന്റെ നികുതി ബാധ്യത സ്വയം കണക്കാക്കേണ്ടതും, ലഭ്യമായ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് രേഖകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സ്വയം നേടിയെടുക്കേണ്ടതുമാണ്. ഓരോ വ്യക്തിയും, സത്യസന്ധമായും സമയബന്ധിതമായും ഈ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്താൽ മറ്റു നിയമ നടപടികളുടെ ആവശ്യമില്ല. എന്നാൽ നികുതി ഗവൺമെന്റിലേക്കു അടയ്ക്കാതിരിക്കുകയോ, ബാധ്യതയേക്കാൾ കുറച്ചു തുക മാത്രം അടയ്ക്കുകയോ, തെറ്റായി ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് വാങ്ങുകയോ, ഉപയോഗിക്കുകയോ ചെയ്താൽ ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പ് ആ തുകകൾ അടയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടുകയും, അടയ്ക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ വസൂലാക്കൽ/വീണ്ടെടുക്കൽ നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇത്തരത്തിൽ നികുതി വസൂലാക്കൽ/വീണ്ടെടുക്കൽ നടത്തുന്നതിന്റെ നടപടിക്രമങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് ഈ അധ്യായത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം.

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ നികുതി ആവശ്യപ്പെട്ടുള്ള ഉത്തരവ് ഇറങ്ങി മൂന്നു മാസം കഴിഞ്ഞിട്ടും അത് അടച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ വീണ്ടെടുക്കൽ നടപടികൾ ആരംഭിക്കും. അതെ സമയം, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർക്ക് ഗവൺമെന്റിന്റെ വരുമാനം സംരക്ഷിക്കാൻ അത്യാവശ്യമാണെന്ന് തോന്നിയാൽ, അതിലും കുറഞ്ഞ കാലയളവിനുള്ളിൽ

തന്നെ തുക അടയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടാം. അതിനുള്ള കാരണങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തണം എന്ന് മാത്രം. ഏതു സാഹചര്യത്തിലും ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പ് ആവശ്യപ്പെട്ട തുക സമയബന്ധിതമായി അടച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ വീണ്ടെടുക്കൽ നടപടികൾ ആരംഭിക്കാം.

നികുതി വീണ്ടെടുക്കാനുള്ള മാർഗങ്ങൾ

ജി.എസ്.ടി. നിയമ പ്രകാരം, ഒരു വ്യക്തിയിൽ നിന്നും നികുതി ഉൾപ്പെടെയുള്ള തുകകൾ വസൂലാക്കാൻ നിരവധി മാർഗങ്ങളുണ്ട്. അവ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1. ആരിൽ നിന്നാണോ തുക വസൂലാക്കാനുള്ളത്, ആ വ്യക്തിക്ക് നികുതി വകുപ്പ് നൽകാനുള്ള തുകയിൽ നിന്നും, കിട്ടാനുള്ള തുക കുറയ്ക്കാം.
2. ആ വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ചരക്കു പിടിച്ചെടുക്കാനും, ആവശ്യമെങ്കിൽ വില്പന നടത്തിയും കിട്ടാനുള്ള തുക വസൂലാക്കാം.
3. ആ വ്യക്തിക്ക് ഇപ്പോൾ പണം നൽകാനോ/ഭാവിയിൽ പണം നൽകാൻ സാധ്യതയോ ഉള്ള ആളിൽ നിന്നും പണം ഈടാക്കാം
4. ആരിൽ നിന്നാണോ തുക വസൂലാക്കാനുള്ളത്, ആ വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിൽ/ നിയന്ത്രണത്തിൽ ഉള്ള വസ്തു വകകൾ കണ്ടുകെട്ടാനും, തടഞ്ഞു വയ്ക്കാനും ജി.എസ്.ടി വകുപ്പിന് അധികാരമുണ്ട്. 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ നികുതി അടച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ ആ വസ്തു വകകൾ വിൽക്കുകയും അതിന്റെ വിറ്റു വരവ്, അടയ്ക്കാനുള്ള തുക, വിൽക്കാനുള്ള ചിലവ് എന്നിവയിലേക്കും വിനിയോഗിക്കുകയും ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
5. ലാൻഡ് റെവന്യൂ കുടിശ്ശിക എന്ന നിലയിൽ കണക്കാക്കി, ആ വ്യക്തിക്ക് സ്വന്തമായി സ്ഥലം ഉള്ളതോ / താമസിക്കുന്നതോ/ ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നതോ ആയ സ്ഥലത്തെ, ജില്ലാ കളക്ടർ വഴി വീണ്ടെടുക്കൽ നടത്താം.
6. നികുതി വസൂലാക്കാനായി മജിസ്ട്രേറ്റിനു അപേക്ഷ നൽകാം. അത് സ്വീകരിച്ചു, മജിസ്ട്രേറ്റ് , അത് താൻ ചുമത്തിയ ഒരു പിഴ എങ്ങനെ ഈടാക്കുമോ ആ രീതിയിൽ വീണ്ടെടുക്കൽ നടപടികൾ ആരംഭിക്കണം.
7. ഈ നിയമത്തിനു കീഴിൽ അല്ലെങ്കിൽ അതിനോടനുബന്ധിച്ചിട്ടുള്ള മറ്റു നിയമങ്ങൾ പ്രകാരം നിർവഹിച്ചിട്ടുള്ള ബോണ്ടുകൾ/രേഖകൾ മുഖേന വീണ്ടെടുക്കൽ നടത്താം.
8. കിട്ടാനുള്ള സി.ജി.എസ്.ടി. കുടിശ്ശിക ഒരു എസ്.ജി.എസ്.ടി./ യൂ.ടി.ജി.എസ്.ടി. കുടിശ്ശിക എങ്ങനെ വീണ്ടെടുക്കുമോ, അതെ രീതിയിൽ (അതുപോലെ തിരിച്ചും) വീണ്ടെടുക്കാം.

മറ്റു പ്രത്യേകതകൾ

നികുതി വസൂലാക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മറ്റു പ്രത്യേകതകൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു

1. വസ്തു വകകളുടെ കൈമാറ്റം അസാധുവായിരിക്കും

ജി.എസ്. ടി. നിയമമനുസരിച്ചു, നികുതി അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ അത് വീണ്ടെടുക്കുന്നതിനായി, ആ വ്യക്തിയുടെ വസ്തു വകകൾ പിടിച്ചെടുക്കാനുള്ള അധികാരം നികുതി വകുപ്പിനുണ്ട്. അതൊഴിവാക്കാൻ, നികുതി കുടിശിക വരുത്തിയ വ്യക്തികൾ, തങ്ങളുടെ വസ്തു വകകൾ മറ്റൊരാൾക്ക് വിൽക്കുകയോ മറ്റേതെങ്കിലും തരത്തിൽ കൈമാറുകയോ ചെയ്തേക്കാം. അതിനാൽ നികുതി ബാധ്യതയുടെ അറിയിപ്പ് ലഭിച്ചതിനു ശേഷം, ഗവൺമെന്റിനെ വഞ്ചിക്കാൻ നടത്തുന്ന എല്ലാത്തരം കൈമാറ്റങ്ങളും (വില്പന, പണയപ്പെടുത്തൽ, കൈമാറൽ, തുടങ്ങിയ എല്ലാം), (ആ വ്യക്തിയുടെ നികുതിയോ, അടയ്ക്കാനുള്ള മറ്റെന്തെങ്കിലും തുകയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം), അസാധുവായി കണക്കാക്കും. അതെ സമയം ആ കൈമാറ്റം, മതിയായ പ്രതിഫലത്തിന്, ഉത്തമ വിശ്വാസത്തിൽ, നികുതി ബാധ്യത ഉണ്ടെന്നു

ജി.എസ്. ടി. നിയമമനുസരിച്ചു, നികുതി അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ അത് വീണ്ടെടുക്കുന്നതിനായി, ആ വ്യക്തിയുടെ വസ്തു വകകൾ പിടിച്ചെടുക്കാനുള്ള അധികാരം നികുതി വകുപ്പിനുണ്ട്. അതൊഴിവാക്കാൻ, നികുതി കുടിശിക വരുത്തിയ വ്യക്തികൾ, തങ്ങളുടെ വസ്തു വകകൾ മറ്റൊരാൾക്ക് വിൽക്കുകയോ മറ്റേതെങ്കിലും തരത്തിൽ കൈമാറുകയോ ചെയ്തേക്കാം.

നികുതി ആവശ്യപ്പെട്ടു ലഭിച്ച നോട്ടീസിലെ ബാധ്യതകൾക്കെതിരായി അപ്പീലിനുള്ള/റിവിഷനുള്ള അപേക്ഷ നൽകുകയാണെങ്കിൽ, ഇതിനു അനുകൂലമായോ പ്രതികൂലമായോ വിധി വരാം. നൽകാനുള്ള നികുതി വർദ്ധിക്കുകയാണെങ്കിൽ, അധിക തുകയ്ക്ക് കമ്മീഷണർ മറ്റൊരു നോട്ടീസ് നൽകും. പഴയ നോട്ടീസ് പ്രകാരം പഴയ തുകയും നൽകണം. നൽകാനുള്ള തുക കുറയുകയാണെങ്കിൽ, ഏതു ഇനത്തിലാണ് തുക നൽകേണ്ടത് എന്ന് അറിയിക്കും. പുതിയ നോട്ടീസ് നൽകില്ല.

അറിയാതെയോ, അല്ലെങ്കിൽ ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസറിന്റെ മുൻകൂർ അനുമതിയോടെയാണ് നടത്തിയതെങ്കിലും, അസാധുവല്ല.

2. മുൻഗണന

ഒരു വ്യക്തിയുടെ വസ്തു വകകൾക്ക് മേൽ, മറ്റേതൊരു ബാധ്യതയേക്കാളും മുൻഗണന, ജി.എസ്.ടി നിയമത്തിന് കീഴിലുള്ള ബാധ്യതയ്ക്കായിരിക്കും. ഇത് പാപ്പരത്ത നിയമ പ്രകാരമുള്ള (Inoslvency and Bankruptcy Code) ബാധ്യതയ്ക്ക് ബാധകമല്ല .

3. വസ്തു വകകൾ താത്കാലികമായി പിടിച്ചെടുക്കൽ –

ജി.എസ്.ടി. നിയമപ്രകാരം, ഗവൺമെന്റിന് വരുമാന നഷ്ടം ഉണ്ടാകാൻ സാധ്യതയുണ്ടെന്ന് തോന്നിയാൽ, ഏതു ഘട്ടത്തിലും, താത്കാലികമായി, ഒരു വ്യക്തിയുടെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള വസ്തു വകകൾ പിടിച്ചെടുക്കാൻ ജി.എസ്.ടി. കമ്മീഷണർക്ക് അധികാരമുണ്ട്. ഇത് ഒരു വർഷം വരെ പിടിച്ചു വയ്ക്കാം. നികുതി കുടിശ്ശിക വരുത്തിയയാളെ പിന്നീട് കണ്ടെത്താൻ കഴിയില്ല എന്ന് തോന്നുമ്പോഴാണ് ഇത് ചെയ്യുക.

4. കുടിശ്ശിക തവണകളായി നൽകൽ

കുടിശ്ശികയുള്ള നികുതി, മാസ തവണകളായി അടയ്ക്കാൻ, നികുതി ദായകൻ രേഖാമൂലം അപേക്ഷിക്കുകയാണെങ്കിൽ, ജി.എസ്.ടി. കമ്മീഷണർ അത് അനുവദിക്കുന്നു. എന്നാൽ സ്വയം നിർണ്ണയിച്ച നികുതി (self assessed tax) അടയ്ക്കാനുള്ള സമയം നീട്ടി നൽകില്ല. പരമാവധി, 24 മാസ തവണകളായാണ് അടയ്ക്കാൻ അനുവദിക്കുക. അടയ്ക്കാൻ വൈകുന്നതിനാൽ, പലിശയും അടയ്ക്കേണ്ടി വരും. ഏതെങ്കിലും ഒരു തവണ മുടങ്ങിയാൽ, ബാക്കിയുള്ള മൊത്തം തുകയും ആ തീയതിക്ക് തന്നെ അടയ്ക്കണം. ഇതിനായി മറ്റൊരു നോട്ടീസ് നൽകില്ല.

5. അപ്പീലും റിവിഷനും

നികുതി ആവശ്യപ്പെട്ടു ലഭിച്ച നോട്ടീസിലെ ബാധ്യതകൾക്കെതിരായി അപ്പീലിനുള്ള/റിവിഷനുള്ള അപേക്ഷ നൽകുകയാണെങ്കിൽ, ഇതിനു അനുകൂലമായോ പ്രതികൂലമായോ വിധി വരാം. നൽകാനുള്ള നികുതി വർദ്ധിക്കുകയാണെങ്കിൽ, അധിക തുകയ്ക്ക് കമ്മിഷണർ മറ്റൊരു നോട്ടീസ് നൽകും. പഴയ നോട്ടീസ് പ്രകാരം പഴയ തുകയും നൽകണം. നൽകാനുള്ള തുക കുറയുകയാണെങ്കിൽ, ഏതു ഇനത്തിലാണ് തുക നൽകേണ്ടത് എന്ന് അറിയിക്കും. പുതിയ നോട്ടീസ് നൽകില്ല.

6. ബിസിനസ് കൈമാറ്റം

നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തി, നികുതി ബാധ്യത ബാക്കി നിൽക്കെ, ബിസിനസ് മറ്റൊരാൾക്കു കൈമാറ്റം നടത്തിയാൽ, ആ വ്യക്തിയും, ആർക്കാണോ കൈമാറിയത് അയാളും, നികുതി, പലിശ, പിഴ എന്നിവ അടയ്ക്കാൻ ഒരുമിച്ചോ, പ്രത്യേകമായോ (joint and severally) ബാധ്യത ഉള്ളവരാകും. വസ്തു വകകൾ കൈമാറുന്നതിന് മുൻപ് ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും അടക്കാതിരുന്നതോ, കൈമാറിയതിന്

ശേഷം വന്നതോ ആയ ബാധ്യതകൾക്കു ഇത് ബാധകമാണ്.

7. ഒരു കമ്പനി അടച്ചുപൂട്ടൽ (liquidation)

ഒരു കമ്പനി (നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തി) അടച്ചുപൂട്ടുമ്പോൾ, ഒരു ലിക്വിഡേറ്ററെ നിയമിക്കുന്നു. ആ ലിക്വിഡേറ്റർ ചുമതല ഏറ്റെടുത്തു 30 ദിവസത്തിനകം, തന്റെ നിയമനം ജി.എസ്.ടി. കമ്മീഷണറെ അറിയിക്കണം. അത് ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ 3 മാസത്തിനകം, കമ്മീഷണർ, നികുതി ബാധ്യതകൾ തീർക്കാനാവശ്യമായ തുക എത്രയെന്നു ലിക്വിഡേറ്ററെ അറിയിക്കുന്നു. ഒരു സ്വകാര്യ കമ്പനി അടച്ചുപൂട്ടിയാൽ, അതിന്റെ ഡയറക്ടർമാർക്ക് അടച്ചു പൂട്ടലിനു മുൻപും പിൻപും ഉള്ള നികുതിയുൾപ്പെടെയുള്ള തുക അടയ്ക്കാൻ, പ്രത്യേകമായും ഒന്നിച്ചും ബാധ്യത യുണ്ട്. നികുതി ബാധ്യത ഏതു കാലയളവിലെ ആണോ, ആ കാലയളവിൽ ഡയറക്ടറായിരുന്നവർക്കാണ് ബാധ്യത. അതെ സമയം, ആ തുകകൾ അടയ്ക്കാതിരുന്നത് തന്റെ അവഗണന (gross neglect) /കടമ നിർവഹിക്കാതിരിക്കൽ (misfeasance)/കൃത്യവിലോപം (breach of duties) മൂലമല്ല എന്ന് തെളിയിച്ചാൽ, ആ ഡയറക്ടറെ, ബാധ്യതയിൽ നിന്നും കമ്മീഷണർ ഒഴിവാക്കും.

8. പാർട്ണർമാരുടെ നികുതി ബാധ്യത

ഒരു പാർട്ണർഷിപ്പിലെ (നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തി) പാർട്ണർമാർക്ക് നികുതിയുൾപ്പെടെയുള്ള തുക അടയ്ക്കാൻ ഒരുമിച്ചോ, പ്രത്യേകമായോ (joint and severally) ബാധ്യതയുണ്ട്. വിരമിക്കൽ തീയതിവരെയുള്ള തുക, അത് വിരമിക്കുന്ന സമയത്തു കണക്കാക്കിയിട്ടുണ്ടെങ്കിലും, ഇല്ലെങ്കിലും, അടയ്ക്കാനുള്ള ബാധ്യത വിരമിച്ച പങ്കാളിക്കും ഉണ്ട്. ഏതെങ്കിലും ഒരു പാർട്ണർ വിരമിച്ചാൽ അക്കാര്യം കമ്മീഷണറെ രേഖാമൂലം, ഒരു മാസത്തിനകം, അറിയിക്കണം. ഇല്ലെങ്കിൽ കമ്മീഷണറെ അറിയിക്കുന്ന തീയതി വരെ ആ പാർട്ണറുടെ ബാധ്യത തുടരും.

9. മൈനറിന്റെ/കഴിവില്ലായ്മയുള്ള ഒരാളുടെ ബിസിനസ്സ്

ഒരു മൈനറിന്റെ/കഴിവില്ലായ്മയുള്ള ഒരാളുടെ ബിസിനസ്സ്, അയാളുടെ നേട്ടത്തിന് വേണ്ടി, ഒരു രക്ഷിതാവോ, ട്രസ്ടീയോ, ഏജന്റോ ആണ് നടത്തുന്ന തെങ്കിൽ, അതിന്മേലുള്ള, നികുതിയുൾപ്പെടെയുള്ളവ അടയ്ക്കാനുള്ള ബാധ്യത രക്ഷിതാവിനു/ ട്രസ്റ്റിക്ക്/ ഏജന്റിന് ആണ്.

10. ട്രസ്റ്റിയുടെ/അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്ററിന്റെ/റിസീവറിന്റെ ഭരണത്തിലുള്ള ബിസിനസ്സ്

ഒരു നികുതി ദായകന്റെ ബിസിനസ്സ് കോടതി നിയോഗിച്ച ഒരു ട്രസ്റ്റിയുടെ /അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്ററിന്റെ/ റിസീവറിന്റെ ഭരണത്തിൽ ആണെങ്കിൽ, അതിന്മേലുള്ള നികുതിയുൾപ്പെടെയുള്ള തുക അടയ്ക്കാനുള്ള ബാധ്യത, അതിന്റെ ഭരണം നടത്തുന്ന വ്യകതിക്കാണ്.

ചുരുക്കത്തിൽ ചരക്കു സേവന നികുതി ബാധ്യത തീരുമാനിക്കാനും, ആവശ്യപ്പെടാനും അത് വസൂലാക്കാനും വിശദമായ നടപടി ക്രമങ്ങളാണ് ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ നൽകിയിട്ടുള്ളത്. നികുതി വസൂലാക്കുന്ന കാര്യത്തിലാകട്ടെ, തികച്ചും ലളിതവും സൗകര്യപ്രദവുമായ രീതിയിലാണ് നടപടികൾ വിഭാവനം ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. ■

ലോറൻസ് മാത്യു ■ ടെക്നോട്രെന്റ്

ചെറുകിട സംരംഭകരും ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റും

അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ ഇന്ത്യയെ ഡിജിറ്റൽ ഇക്കണോമിയിലേക്ക് മാറ്റുവാനുള്ള നടപടികളുമായാണ് കേന്ദ്ര സർക്കാർ മുന്നോട്ട് പോയിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. അതിനാൽത്തന്നെ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനങ്ങൾ ഡിജിറ്റലൈസ് ചെയ്യേണ്ടത് ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ നില നിൽപ്പിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്.

ഈ വർത്തമാന കാലത്ത് ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റുകളുടെ പ്രസക്തി വർദ്ധിക്കുകയാണ്. ഇത് പ്രതിസന്ധികളിലാക്കിയിരിക്കുന്നത് ചെറുകിട സംരംഭകരെയാണ്. പല സംരംഭകരും ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനത്തിലേക്ക് മാറാത്തതിനാൽത്തന്നെ പല കച്ചവടങ്ങളും നഷ്ടപ്പെടുന്നത് ഒരു സാധാരണ കാഴ്ചയാണിന്ന്. എന്നാൽ വിചാരിക്കുന്നയത്ര പ്രശ്നമാണോ ഇത്?. ഉപഭോക്താവിനെ സംബന്ധിച്ച് ഒരു ഉല്പ്പന്നം അല്ലായെങ്കിൽ സേവനം ലഭ്യമാകുന്ന പല സ്ഥാപനങ്ങളുണ്ട്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഒരു പ്രത്യേക സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്ന് തന്നെ സേവനം അല്ലായെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നം സ്വീകരിക്കണം എന്ന് നിർബന്ധമില്ല. പക്ഷേ തങ്ങളുടെ തന്നെ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങണമെന്നത് സംരംഭകന്റെ മാത്രം ആവശ്യമാകുന്നു. അപ്പോഴാണ് സംരംഭകൻ കാലഘട്ടത്തിന്റെ മാറ്റം തിരിച്ചറിയേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയെപ്പറ്റി നാം ചിന്തിക്കുന്നത്. ഈ ഇന്റർനെറ്റ് യുഗത്തിൽ ലോകം ഒറ്റക്കുടക്കീഴിലാവുകയും ബിസിനസിന്റെ വിപണി ആഗോളമാവുകയും ചെയ്തിട്ടുള്ളപ്പോൾ പ്രത്യേകിച്ചും.

സത്യത്തിൽ നോട്ട് പിൻവലിക്കലിന്റെ ആഘാതം കേരളിയരെയാണ് ഏറ്റവും കൂടുതലായി ബാധിച്ചത്. കാരണം അത് വരേയും നമ്മൾ കറൻസി നോട്ടുകളെയാണ് കൂടുതലായി ആശ്രയിച്ചിരുന്നത്. കേരളത്തെ അപേക്ഷിച്ച് മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളാണ് പ്ലാസ്റ്റിക് മണി സ്വീകരിക്കുന്നതിൽ മുൻ പന്തിയിലുണ്ടായിരുന്നത്. അതിന് ശേഷമാണ് നാം ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനത്തിലേക്ക് കൂടുലായി മാറുന്നതായി കണ്ടത്. നോട്ട് അസാധുവാക്കിയതിന് ശേഷമുള്ള 10 ദിവസത്തിനിടെ ഡെബിറ്റ്/ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് വഴിയുള്ള കച്ചവടം കേരളത്തിൽ മാത്രം വർദ്ധിച്ചത് 400 ശതമാനമാണ്.

അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ ഇന്ത്യയെ ഡിജിറ്റൽ ഇക്കണോമിയിലേക്ക് മാറ്റുവാനുള്ള

നടപടികളുമായാണ് കേന്ദ്ര സർക്കാർ മുന്നോട്ട് പോയിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. അതിനാൽത്തന്നെ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനങ്ങൾ ഡിജിറ്റലൈസ് ചെയ്യേണ്ടത് ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ നില നിൽപ്പിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. 1660 ൽ ലോകത്തിലാദ്യമായി കറൻസി ഉപയോഗിച്ച രാജ്യമായ സ്വീഡനിൽ ഇപ്പോൾ 97 ശതമാനം സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകളും ഈ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനത്തിലൂടെയാണ്.

കറൻസി രഹിത സമൂഹമെന്ന വഴിക്ക് നീങ്ങാൻ ഇന്ത്യൻ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയും ചിന്തിച്ച് തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. അതിനുള്ള ഒരുക്കങ്ങളിലാണ് കേന്ദ്ര ഗവണ്മെന്റിപ്പോൾ. എല്ലാവർക്കും ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് എന്ന ലക്ഷ്യം പൂർത്തീകരിക്കുക എന്നതായിരുന്നു ഇതിന്റെ ആദ്യ ചുവട്. അതിനായി ഇത് വരെ ബാങ്ക് ശാഖകൾ ഇല്ലാതിരുന്ന ഗ്രാമങ്ങളിൽ പോലും ബാങ്ക് ശാഖകൾ ആരംഭിച്ച് കഴിഞ്ഞു. അടുത്ത ഘട്ടമായി പ്രധാന മന്ത്രിയുടെ ജൻധൻ പദ്ധതി പ്രകാരം ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഇല്ലാത്ത 20 കോടി ഗ്രാമീണർ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഉടമകളായി. ഇതിന് പുറമേ സബ്സിഡികളെല്ലാം ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുകളിലൂടെയാക്കിയതോടെ അക്കൗണ്ടില്ലാത്തവർ കൂടി അക്കൗണ്ട് എടുത്തു. ഇതോടെ ഏകദേശം 90 ശതമാനം കുടുംബങ്ങൾക്കും ഇന്ന് ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുണ്ട്. ഒപ്പം അതേ പദ്ധതി പ്രകാരം കിട്ടിയ റുപേ ഡെബിറ്റ് കാർഡും. ഇത്തരുണത്തിലാണ് നാം ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനങ്ങളിലേക്ക് സംരംഭകർ മാറേണ്ടുന്നതിന്റെ ആവശ്യകതയെപ്പറ്റി ചിന്തിക്കുന്നത്.

എന്ത് കൊണ്ട് ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റുകൾ

- രാജ്യത്തെ കുടുംബങ്ങളുടെ എണ്ണത്തേക്കാൾ നാലിരട്ടിയാണിവിടുത്തെ മൊബൈൽ ഫോണുകളുടെ എണ്ണം.
- ബാങ്കുകൾ ഫോണുകളിൽ ലഭ്യമാക്കിയിട്ടുള്ള ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ ലളിതമാണ്
- ഇന്റർനെറ്റ് സുലഭമായി സാധാരണക്കാർക്ക് പ്രാപ്യമായ ചിലവിൽ ലഭ്യമാണ്.
- വിദ്യാഭ്യാസമുള്ള തലമുറയുടെ എണ്ണം കാലങ്ങൾ കൂടുന്തോറും വർദ്ധിക്കുന്നു.
- ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോൺ ഉപയോഗിച്ച് ബാങ്ക് ഇടപാടുകൾ സുഗമമായി നടത്തുവാൻ കഴിയും
- ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിങ്ങ് സൈറ്റുകളുടെ അഭൂതപൂർവ്വമായ വളർച്ച

കേരളത്തിൽ സാധാരണ ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് വഴിയുള്ള ഒരു മാസത്തെ പി ഒ എസ് (പോയിന്റ് ഓഫ് സെയിൽ) ഇടപാട് ഏതാണ്ട് 1300 കോടി രൂപയുടേതാണ്. ഡെബിറ്റ് കാർഡ് വഴിയുള്ളത് 100 കോടി രൂപയുടേതും.

അതിനാൽത്തന്നെ ലോക വ്യാപര സമൂഹം ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റിലേക്ക് നീങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്.

കേരളത്തിൽ സാധാരണ ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് വഴിയുള്ള ഒരു മാസത്തെ പി ഒ എസ് (പോയിന്റ് ഓഫ് സെയിൽ) ഇടപാട് ഏതാണ്ട് 1300 കോടി രൂപയുടേതാണ്. ഡെബിറ്റ് കാർഡ് വഴിയുള്ളത് 100 കോടി രൂപയുടേതും.

ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റുകൾ ഏതൊക്കെ

ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് എന്നതൊരു അംബ്രല്ലാ ടേം ആണ്. ഡെബിറ്റ്, ക്രെഡിറ്റ് കാർഡുകൾ സ്വൈപ്പിങ്ങ് മുതൽ വിവിധ കമ്പനികളുടെ വാലറ്റുകളും, യു പി ഐ പോലുള്ള സംവിധാനങ്ങളും എല്ലാം ഉൾപ്പെട്ടയൊന്ന്.

1. പി ഒ എസ് (പോയിന്റ് ഓഫ് സെയിൽ) സംവിധാനം

വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിൽ കാർഡുകൾ സ്വൈപ്പ് ചെയ്യുന്ന മെഷിനുകളാണിവ. ഡെബിറ്റ്, ക്രെഡിറ്റ് കാർഡുകളിതിലുപയോഗിക്കാം. എന്നാൽ ഇത് വഴിയുള്ള ഓരോ ഇടപാടിനും ഒരു തുക കമ്മീഷനായി ബാങ്കുകൾക്ക്

നല്കേണ്ടതുണ്ട്. മാത്രവുമല്ല മെഷിനുകൾക്ക് വേണ്ടി വരുന്ന ചിലവുകളും പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അത് കൊണ്ടായിരുന്നു ഭൂരിഭാഗം സംരംഭകരും ഇതിനോട് മുഖം തിരിച്ച് നിന്നിരുന്നത്. എന്നാൽ വ്യാപാര നഷ്ടമുണ്ടാകുമെന്ന് അപകടം ഭയന്ന് ഭൂരിപക്ഷം പേരും ഈ സംവിധാനത്തിലേക്ക് മാറുവാൻ തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു. എന്നാൽ സാധാരണക്കാർ നിത്യവും ഇടപെടുന്ന പച്ചക്കറി, പഴം, പാൽ തുടങ്ങിയ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിലേക്കും ഈ സംവിധാനം എത്തേണ്ടതുണ്ട്.

2. ഇ വാലറ്റുകൾ

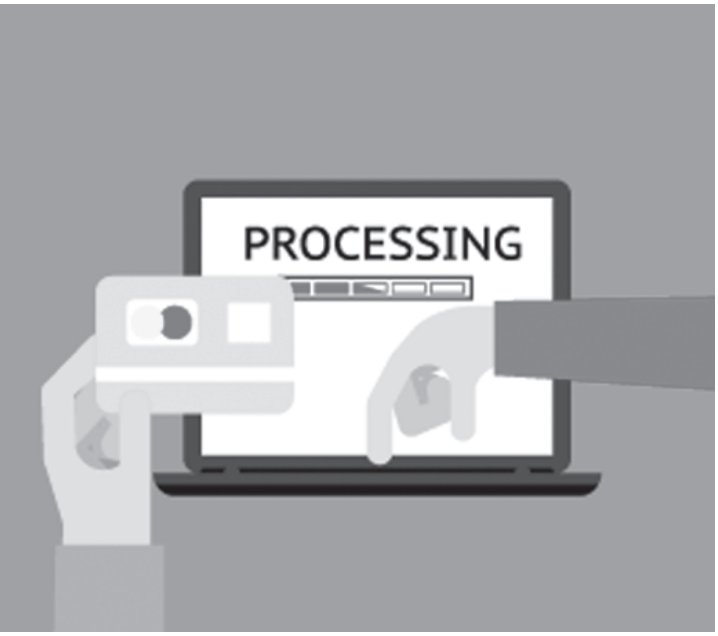
ഒറ്റ വാക്കിൽ പറഞ്ഞാൽ മൊബൈൽ ഫോണുപയോഗിച്ച് പണം പരസ്പരം കൈമാറുന്ന സംവിധാനമാണ് ഇത്. പോക്കറ്റിൽ പണം സൂക്ഷിക്കുന്നതിന് പകരം ഡിജിറ്റലായി സൂക്ഷിക്കുന്നുവെന്ന് മാത്രം. ഇ വാലറ്റുകൾ മുഖേനം എന്നും വാങ്ങാം. പണം സ്വീകരിക്കുവാൻ മാത്രമല്ല ബില്ലുകളടക്കുവാനും പണം മറ്റുള്ളവർക്ക് കൈമാറുവാനും ഇ വാലറ്റ് മതിയാകും. മൊബൈൽ റീ ചാർജ്ജിങ്ങ്, ഡി ടി എച്ച്, ഷോപ്പിങ്ങ്, സിനിമാ ടിക്കറ്റ് ബുക്കിങ്ങ്, ഫ്ളൈറ്റ് ടിക്കറ്റ് ബുക്കിങ്ങ് എന്നിങ്ങനെ എന്താവശ്യത്തിനും ഇതുപയോഗിക്കാം. ഇന്ത്യയിലെ മെട്രോ നഗരങ്ങളിലെ ഓട്ടോ റിക്ഷകൾ പോലും ഡിജിറ്റൽ വാലറ്റുകളിൽ നിന്നും പണം സ്വീകരിക്കുവാൻ തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. കടകളിൽ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന ക്യൂ ആർ കോഡ് സ്വന്തം ഫോണിലെ ആപ്പ് തുറന്ന് സ്കാൻ ചെയ്ത് നിമിഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ പണം കൈമാറുവാൻ സാധിക്കും.

ഇ വാലറ്റ് ആപ്പുകളിൽ ഏറ്റവും പ്രചാരത്തിലുള്ളതാണ് പേ റ്റി എം. മറ്റ് വാലറ്റുകളേക്കാൾ വളരെയധികം ഓപ്ഷനുകൾ ഇതിൽ ചേർത്തിട്ടുണ്ട്. ഒരേ സമയം ഇ വാലറ്റായും ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിങ്ങ് ആപ്പായും ഇത് പ്രവർത്തിക്കുന്നു. മൊബൈൽ ലാന്റ് ഫോൺ ബില്ലുകൾ, ഡി റ്റി എച്ച് റീ ചാർജ്ജിങ്ങ്, തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട സ്ഥലങ്ങളിലെ ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബില്ലുകൾ, ബസ് ട്രെയിൻ – വിമാന ടിക്കറ്റുകൾ, സിനിമ ടിക്കറ്റുകൾ, തിരിഞ്ഞെടുത്ത ഭക്ഷണ ശാലകളിൽ നിന്നും ഭക്ഷം ഓർഡർ ചെയ്യുവാനുള്ള സൌകര്യം തുടങ്ങി നിരവധി സംവിധാനങ്ങൾ പേ ടി എമ്മിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ഇന്ന് വ്യപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ലളിതമായ ഒരു ആപ്ലിക്കേഷനാണ് ഗൂഗിൾ പേ എന്നത്. നമ്മുടെ ബാങ്ക് അക്കൌണ്ടുമായി ബന്ധിപ്പിച്ചാണ് ഇതിന്റെക പ്രവർത്തനം. റിയൽ ടൈമിൽ പണം കൈമാറ്റം ചെയ്യുവാൻ ഇത് വഴി സാധ്യമാണ്.

പേ റ്റി എം പോലെ തന്നെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന മറ്റൊരു വാലറ്റാണ് മൊബിക്വിക്ക്. നിയർ ബൈ എന്ന ഓപ്ഷനാണ് ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. നിങ്ങൾ നില്ക്കുതന്നതിന്റെന പരിസരത്ത് മൊബിക്വിക്ക് ഉപയോഗിച്ച് പണം നൽകുവാൻ കഴിയുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ

> മൊബൈൽ ലാന്റ് ഫോൺ ബില്ലുകൾ, ഡി റ്റി എച്ച് റീ ചാർജ്ജിങ്ങ്, തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട സ്ഥലങ്ങളിലെ ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബില്ലുകൾ, ബസ് ട്രെയിൻ – വിമാന ടിക്കറ്റുകൾ, സിനിമ ടിക്കറ്റുകൾ, തിരിഞ്ഞെടുത്ത ഭക്ഷണ ശാലകളിൽ നിന്നും ഭക്ഷണം ഓർഡർ ചെയ്യുവാനുള്ള സൗകര്യം തുടങ്ങി നിരവധി സംവിധാനങ്ങൾ പേ ടി എമ്മിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.



ഏതൊക്കെയാണെന്ന് ഈ ഓപ്ഷനിലൂടെ കാണുവാൻ കഴിയും.

ലളിതമായ മറ്റൊരു വാലറ്റാണ് ഫ്രീ ചാർജ്ജ്. ക്യാഷ് ബാങ്ക് ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന ഫ്രീ ചാർജ്ജിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത വില പേശാനുള്ള സൌകര്യമാണ്.

യെസ് ബാങ്ക് നിർമ്മിച്ച ഒരു ഇ വാലറ്റ് ആണ് ഫോൺ പേ (PhonePe). ആപ്പ് ഇൻസ്റ്റാൾ ആകുമ്പോൾത്തന്നെ ഉപയോഗിക്കുന്ന ആളുടെ മൊബൈൽ നമ്പർ രജിസ്റ്റർ ആകും. വളരെ എളുപ്പത്തിൽ പണം കൈമാറുവാൻ ഇത് വഴി സാധ്യമാണ്.

വളരെ ഉയർന്ന സുരക്ഷ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന മറ്റൊരു വാലറ്റാണ് ട്രൂപേ. ബാങ്ക് ടു ബാങ്ക് സംവിധാനം ഇതിലുമുണ്ട്.

മൈ പൂളിനാണ് മറ്റൊരാപ്പ്. ഇൻസ്റ്റാളാകുമ്പോൾ ത്തന്നെ ഫെയ്സ്ബുക്ക് പ്രൊഫൈലിന്റെ വിവരങ്ങൾ ഇതാവശ്യപ്പെടും. ഇതിലൂടെ മൈപൂളിൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഫേയ്സ്ബുക്ക് കൂട്ടുകാരെ കണ്ടെത്താം.

ഓൺലൈനായും ഓഫ് ലൈനായും പണം കൈമാറാമെന്നത് ഇ വാലറ്റുകളുടെ പ്രത്യേകതയാണ്. പണം കൈമാറ്റത്തിന് ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുകളെ ആശ്രയിക്കുന്നത് കുറയ്ക്കുവാൻ ഇതിലൂടെ കഴിയും. വ്യക്തിപരമായ അക്കൗണ്ട് വിവിരങ്ങൾ അപരിചിത വെബ് സൈറ്റുകളിൽ നൽകേണ്ടതില്ല എന്നത് ഇതിന്റെ സാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നയൊന്നാണ്.

3. യൂണിഫൈഡ് പേയ്മെന്റ് ഇന്റർഫെയ്സ് (യു പി ഐ)

ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണിലൂടെ പണം കൈമാറ്റം സാധ്യമാകുന്ന ഒരു ബാങ്കിങ്ങ് ഇന്റർഫെയ്സ് ആണ് യു പി ഐ. ഈ സംവിധാനം വഴി ഇഷ്ടമുള്ള ബാങ്ക് അക്കൌണ്ടിലേക്ക് നമ്മുടെ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണം അയയ്ക്കുവാനും സ്വീകരിക്കുവാനും കഴിയും. അക്കൗണ്ട് നമ്പരോ, ഐ എഫ് സി കോഡോ ഓർത്തിരിക്കേണ്ടതില്ല എന്ന ഗുണമിവിടെയുണ്ട്. റിയൽ ടൈമിൽ ട്രാൻസ്ഫർ നടക്കുന്നത് മൂലം പണം സ്വീകരിക്കുന്ന വ്യക്തിക്ക് ആ നിമിഷം തന്നെ അത് ലഭിക്കുമെന്ന പ്രത്യേകത ഇവിടെയുണ്ട്. വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിലെ പേയ്മെന്റ് നടത്തുവാനും ഓൺലൈൻ സൈറ്റുകളിൽ നിന്നും പർച്ചേസ് ചെയ്യുവാനും ഇത് വഴി സാധ്യമാണ്.

20 ബാങ്കുകൾക്കാണ് നിലവിൽ നാഷണൽ പേയ്മെന്റ് കോർപ്പറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ യു പി ഐ അനുമതി നൽകിയിരിക്കുന്നത്. ഗൂഗിൾ പ്ലേ സ്റ്റോറിൽ നിന്നും ഇത് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യാം. അത് നമ്മുടെ ബാങ്കിന്റെ ആപ്പ് ആകണമെന്ന് നിർബന്ധമില്ല. മൊബൈൽ നമ്പർ ഓതന്റിഫിക്കേഷൻ ചെയ്യുകയാണ് അടുത്ത പടി. തുടർന്ന് ഒരു വിർച്വൽ ഐ ഡി ക്രിയേറ്റ് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. തുടർന്ന് നമ്മുടെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിനെ ഈ വിർച്വൽ ഐഡിയുമായി ബന്ധിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അക്കൗണ്ടും നമ്പറും ഡെബിറ്റ് കാർഡിന്റെ നമ്പറും ഉപയോഗിച്ച് ഇത് ചെയ്താൽ പ്രവർത്തന സജ്ജമാകും ഇത്. പണം നൽകേണ്ട ആളുടെ വിർച്വൽ ഐ ഡി കിട്ടിക്കഴിഞ്ഞാൽ പണം നൽകുവാൻ കഴിയും.

നിരവധിയായ ഓൺലൈൻ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനങ്ങൾ ലഭ്യമാണെങ്കിലും ഇന്നും പല ചെറുകിട സംരംഭകരും ഇതൊന്നും അറിഞ്ഞ മട്ട് കാണിക്കുന്നില്ലായെന്നതാണ് ഖേദകരം. കാർഡ് സ്വൈപ്പിങ്ങ് സംവിധാനം ഇല്ലാത്ത ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് ഇ വാലറ്റ് വഴി കറൻസി രഹിത സംവിധാനത്തിലേക്ക് മാറുവാൻ ആവശ്യമായത് ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണും ഇന്റർനെറ്റ് കണക്ഷനുമാണ്. സാധാരണ പ്രചാരത്തിലുള്ള വാലറ്റുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് പ്രായോഗികം. വിവിധ വാലറ്റുകളുടെ വിവരം സ്ഥാപനത്തിന്റെ മുമ്പിൽ പ്രചരിപ്പിക്കുന്നത് നല്ലതാണ്.

കറൻസി അച്ചടിക്കുന്നതിനുള്ള ഭീമമായ ചിലവും രാജ്യത്തെ ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനത്തിലേക്കെത്തിക്കുവാൻ കേന്ദ്ര ഗവണ്മെന്റിനേയും റിസർവ്വ് ബാങ്കിനേയും പ്രേരിപ്പിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളിലൊന്ന്. ലോകം തന്നെ ഡിജിറ്റൽ കറൻസിയിലേക്ക് ചുവട് വെച്ചിരിക്കുന്ന ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ നാം മാറാതെ ഇരുന്നാൽ പിന്തള്ളപ്പെട്ട് പോകുന്നത് നമ്മൾ മാത്രമായിരിക്കും, നഷ്ടം നമുക്ക് മാത്രമാകും എന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം. ■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി ■ പടവുകൾ

സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണം

കേരളം കോവിഡ് 19 മഹാമാരിയുടെ രണ്ടാം വരവിനെ അഭിമുഖീകരിക്കുകയാണ്. മഹാമാരിക്കാലത്തിന്റെ ആദ്യപാദത്തെ മികച്ച ആരോഗ്യ പരിചരണം ഉറപ്പാക്കിക്കൊണ്ട് വലിയ ദുരന്തമാകാതെ നാം അതിജീവിച്ചു. പ്രതിരോധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമാക്കിയും പ്രതിരോധ വസ്തുക്കളുടെ ഉപയോഗം നിർബന്ധിതമാക്കിയും ബോധവത്കരണം നടത്തിയും നിയമ നടപടികളുമെടുത്തുമാണ് നാം അതിജീവനം സാദ്ധ്യമാക്കിയത്.

മഹാമാരിക്കാലം നിലവിലുള്ള പല സംരംഭങ്ങൾക്കും തിരിച്ചടി നൽകുകയുണ്ടായി. അതോടൊപ്പം പുതിയ പല സംരംഭങ്ങൾക്കും വാതായനങ്ങൾ തുറന്നിടുകയും ചെയ്തു. ഡിസ്പോസിബിൾ ഫെയ്സ് മാസ്കും സാനിറ്റൈസറും സാനിറ്റൈസർ ഡിസ്പെൻസറും അണുനശീകരണ സംരംഭങ്ങളുമെല്ലാം മഹാമാരിക്കാലത്ത് പ്രസക്തമായി മാറി.

വൈറസിന്റെ സാന്നിദ്ധ്യം അടുത്തകാലത്തെങ്ങും വിട്ടുപോകില്ല എന്നുള്ള തിരിച്ചറിവിലാണ് മലയാളികൾ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ സുരക്ഷ ഒരുക്കുന്ന വസ്തുക്കളുടെ ഉപഭോഗവും വർദ്ധിക്കും. തുണിയിൽ നിർമ്മിച്ച മാസ്കുകളുടെ വിശ്വസ്തത ചോദ്യം ചെയ്യപ്പെട്ടതോടെ ഡിസ്പോസിബിൾ സർജിക്കൽ മാസ്കുകളിലേക്ക് ഉപഭോഗം മാറി. മാസ്കുകൾ ജീവിതരീതിയുടെ തന്നെ ഭാഗമായിക്കഴിഞ്ഞതും മാസ്ക് ധരിക്കുന്നതിന്റെ ഗുണഫലങ്ങൾ ജനങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞതുംകൊണ്ട് മഹാമാരിക്കാലം കഴിഞ്ഞാലും മാസ്കിന്റെ ഉപയോഗം തുടരുക തന്നെ ചെയ്യും. സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണം വർത്തമാനകാല സാധ്യതയുള്ള സംരംഭമാണ്.

സർജിക്കൽ മാസ്ക് – സാധ്യതകൾ

മഹാമാരി നമ്മളിലേക്ക് കൊണ്ടു വന്ന ശീലങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് മാസ്കിന്റെ ഉപയോഗം. സൂക്ഷ്മ വ്യാപികളായ വൈറസുകളെ പ്രതിരോധിക്കുന്നതിനൊപ്പം തന്നെ വായു മലിനീകരണത്തിൽ നിന്ന് രക്ഷനേടുന്നതിനും മാസ്കുകൾ ഉപകരിക്കുന്നു. നിലവിൽ മാസ്കുകൾക്കായി

അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളെയാണ് ആശ്രയിക്കുന്നത്. ഉപഭോഗം വർദ്ധിച്ചതിനൊപ്പം നാട്ടിൽ തന്നെ ഉല്പാദനവും വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സാധിച്ചാൽ ഈ ഇനത്തിൽ അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കുള്ള പണമൊഴുക്ക് തടയാൻ സാധിക്കും. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ ഓട്ടോമാറ്റിക് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം. നിർമ്മാണത്തിനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളായ പോളിപ്രൊപ്പലിൻ ഷീറ്റുകൾ സുലഭമായി ലഭിക്കും.

നിർമ്മാണരീതി

സ്പൺ ബോൺഡ് പോളി പ്രൊപ്പലിൻ, തെർമൽ ബോൺഡ് പോളിപ്രൊപ്പലിൻ എന്നിവയാണ് പ്രധാനമായും സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ. 3 ലയർ മാസ്കുകളിൽ നീലയും നീലകലർന്ന വെള്ള നിറത്തോടുകൂടിയതുമായ സ്പൺ ബോൺഡ് പോളിപ്രൊപ്പലീൻ മെറ്റീരിയലുകൾ പുറം വശങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കും. തെർമൽ ബോൺഡ് പോളിപ്രൊപ്പലിൻ ഉള്ളിലും ഉപയോഗിക്കും. ഓട്ടോമാറ്റിക്ക് യന്ത്രത്തിൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ റോളുകൾ ലോഡ് ചെയ്യും. ഒപ്പം നോസ് ബ്രിഡ്ജ് റോളും ലോഡ് ചെയ്യും. തുടർന്ന് യന്ത്രത്തിന്റെ വേഗത ക്രമീകരിച്ചാൽ

മാസ്ക് നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം. 3 ലയർ മാസ്ക്കിൽ നോസ് ബ്രിഡ്ജ് ചേർത്ത് വച്ച് പുറത്തുവരുമ്പോൾ ഇയർ ലൂപ്പ് വെൽഡിംഗ് യന്ത്രത്തിന്റെ സഹായത്തോടെ ഇലാസ്റ്റിക് ഇയർ ലൂപ്പുകൾ ഘടിപ്പിക്കും. തുടർന്ന് സ്റ്റെറിലൈസേഷൻ നടത്തി പായ്ക്ക് ചെയ്യാം. മിനിറ്റിൽ 150 മാസ്ക്കുവരെ നിർമ്മിക്കുന്ന യന്ത്രങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്.

മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 50,000 മാസ്കുകൾ വരെ നിർമ്മിക്കുന്നതിന്)

ഓട്ടോമാറ്റിക് സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണ യന്ത്രം+ ഇയർലൂപ് വെൽഡിംഗ് യന്ത്രം	= 17,00,000.00
അൾട്രാ വയലറ്റ് മാസ്ക് സ്റ്റെറിലൈസേഷൻ മിഷ്യൻ	= 3,00,000.00
അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	= 1,00,000.00
ആകെ	**= 21,00,000.00**

പ്രവർത്തന മൂലധനം

1 മാസത്തെ പ്രവർത്തന മൂലധനം	– 1000000

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(പ്രതിദിനം 50000 മാസ്ക് നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. സ്പൺ ബോൺഡ് പോളിപ്രൊപ്പലിൻ, തെർമൽ ബോൺഡ് പോളിപ്രൊപ്പലിൻ, നോസ് ബ്രിഡ്ജ് ഇയർ ലൂപ്പ് തുടങ്ങി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ	= 50,000.00
2. തൊഴിലാളികളുടെ വേതനം	= 3,000.00
3. ഇലക്ട്രിസിറ്റി അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	= 3,000.00
4. ട്രാൻസ്പോർട്ടിംഗ് ചിലവുകൾ	= 5000.00
ആകെ	**= 61,000.00**

വരവ്

(പ്രതിദിനം 50000 മാസ്കുകൾ വിറ്റഴിക്കുന്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

2.20*50,000.00	= 1,10,000.00

ലാഭം

1,10,000.00– 61,000.00	= 49,000.00

സാങ്കേതിക വിദ്യ പരിശീലനം

സർജിക്കൽ മാസ്ക് നിർമ്മാണത്തിന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യയും പരിശീലനവും അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. 0485– 2242310

ലൈസൻസുകൾ – സബ്സിഡി

മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുപാതികമായി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് സബ്സിഡി ലഭിക്കും. ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, ജി.എസ്.ടി, കെ- സ്വിഫ്റ്റ് രജിസ്ട്രേഷൻ എന്നിവ നേടി വേണം വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ. ■

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

സാങ്കേതിക വിദ്യയും ഉപകരണങ്ങളും വാങ്ങുമ്പോൾ

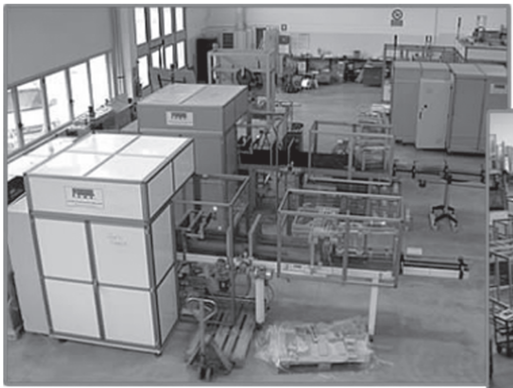
സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട 10 കാര്യങ്ങൾ

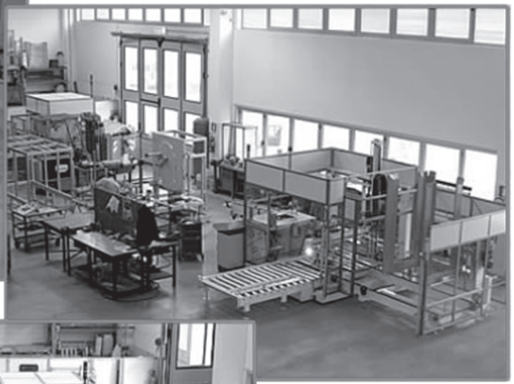
സംരംഭങ്ങളിലെ മത്സരക്ഷമത ഉയർത്തുന്നതിന് സാങ്കേതിക വിദ്യക്കും, മെഷിനറികൾ/ ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കും വലിയ പങ്കുണ്ട്. പുതുസംരംഭകർ വേണ്ടത്ര പ്രാധാന്യം കൊടുക്കാതെ പോകുന്ന ഒരു മേഖലയാണ് ഇത്. ഉല്പന്നങ്ങളിൽ ഐക്യരൂപ്യം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാനും, മികച്ച ഗുണമേന്മ ഉറപ്പു വരുത്താനും, ഉല്പാദന ചെലവ് കുറക്കാനും ഈ ഘടകങ്ങളെ വേണ്ട രീതിയിൽ ഉപയോഗിച്ചാൽ സംരംഭകർക്ക് കഴിയും. അധ്വാനം കൂടുതൽ ആവശ്യമായ തൊഴിലാളി വിഭാഗങ്ങളെ കുറക്കാനും ഇത്തരം സാങ്കേതിക വിദ്യകൾക്ക് കഴിയും. മെഷിനറികളും സാങ്കേതിക വിദ്യകളും തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ ചില കാര്യങ്ങൾ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്.

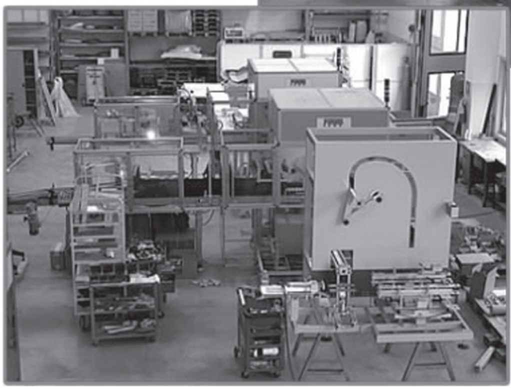
1. അതിനൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കണം

ഏറ്റവും നൂതനമായ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കാനായിരിക്കണം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്. ഇതിനെ സഹായിക്കുന്ന ഇൻക്യുബേഷൻ സ്ഥാപനങ്ങളും ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇന്ന് കേരളത്തിലുണ്ട്. കേരള അഗ്രിക്കൾച്ചർ യൂണിവേഴ്സിറ്റി, പിറവം അഗ്രോ പാർക്ക്, എം. പി. ഇ. സി. എ, എൻ. ഐ. ടി കൾ, സി. എസ്. ടി. ആർ. ഐ തുടങ്ങി നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങൾ ഈ രംഗത്ത് സേവനം നടത്തുന്നുണ്ട്. പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യ അനുസരിച്ചുള്ള മെഷിനറികളും, ഉപകരണങ്ങളും ഡിസൈൻ ചെയ്യാനും ഇതുകൊണ്ട് കഴിയും.

സംരംഭം തുടങ്ങിയാൽ കെട്ടിടം പണിയും മുമ്പ് സ്ഥാപിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന മെഷിനറികൾ സംബന്ധിച്ച് കൃത്യമായ ധാരണ ഉണ്ടാകണം. ഇതിന്റെ പൊക്കം, വിസ്തീർണം, ഭാരം ഇവയെ സൗകര്യപ്പെടുത്തുന്ന രീതിയിൽ വേണം കെട്ടിടം നിർമിക്കുവാൻ. കെട്ടിടത്തിന്റെ മുകളിലെ നിലകളിൽ മെഷിനറികൾ സ്ഥാപിച്ചാൽ നിരന്തരമായ കയറ്റിറക്ക് ചെലവുകൾ അധിക ബാധ്യതയായി വരാറുണ്ട് എന്നതും ശ്രദ്ധിക്കണം.







2. ഇതനുസരിച്ച് കെട്ടിട നിർമാണം

സംരംഭം തുടങ്ങിയാൽ കെട്ടിടം പണിയും മുമ്പ് സ്ഥാപിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന മെഷിനറികൾ സംബന്ധിച്ച് കൃത്യമായ ധാരണ ഉണ്ടാകണം. ഇതിന്റെ പൊക്കം, വിസ്തീർണം, ഭാരം ഇവയെ സൗകര്യപ്പെടുത്തുന്ന രീതിയിൽ വേണം കെട്ടിടം നിർമിക്കുവാൻ. കെട്ടിടത്തിന്റെ മുകളിലെ നിലകളിൽ മെഷിനറികൾ സ്ഥാപിച്ചാൽ നിരന്തരമായ കയറ്റിറക്ക് ചെലവുകൾ അധിക ബാധ്യതയായി വരാറുണ്ട് എന്നതും ശ്രദ്ധിക്കണം.

3. വിലകൾ മാത്രം തട്ടിച്ചുനോക്കിയാൽ പോരാ

വിലകൾ താരതമ്യം ചെയ്ത് മെഷിനറികൾ വാങ്ങുന്ന രീതിയാണ് പൊതുവിൽ സംരംഭകർ സ്വീകരിച്ചു വരുന്നത്. ഇതിന്റെ ശേഷി, നിർമ്മിച്ചിരിക്കുന്ന മെറ്റീരിയലുകൾ, ഇന്ധനക്ഷമത, തൊഴിലാളി ഉപയോഗം എന്നിവ കൂടി പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്. MS, GI, SS എന്നീ മെറ്റീരിയലുകൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് സാധാരണ മെഷിനറികൾ നിർമ്മിച്ചു വരുന്നത്. ഇവ തമ്മിലുള്ള വില വ്യത്യാസം കൂടി പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

4. ഇൻസ്റ്റലേഷനും, ട്രയൽ റണ്ണും ഉറപ്പാക്കണം

മെഷിനറികൾക്ക് ഓർഡർ നൽകുമ്പോൾ ആയത് സൈറ്റിൽ എത്തിക്കുന്നതിനും, ഇൻസ്റ്റലേഷൻ നടത്തുന്നതിനും, ട്രയൽ റൺ എടുക്കുന്നതിനും കൂടിയുള്ള വ്യവസ്ഥ ഉണ്ടാക്കിയിരിക്കണം. ഉദാഹരണത്തിന് ഫാക്ടറി എന്ന രീതിയിലുള്ള ക്വട്ടേഷൻ സ്വീകരിക്കുമ്പോൾ അതിൽ ഇത്തരം സേവനങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നില്ല എന്ന കാര്യം പല സംരംഭകരും ഓർക്കാറില്ല. കുറച്ച് പ്രവൃത്തി പരിചയവും മെഷിനറി സപ്ലയറിൽ നിന്നും നേടിയെടുക്കാൻ കഴിയും.

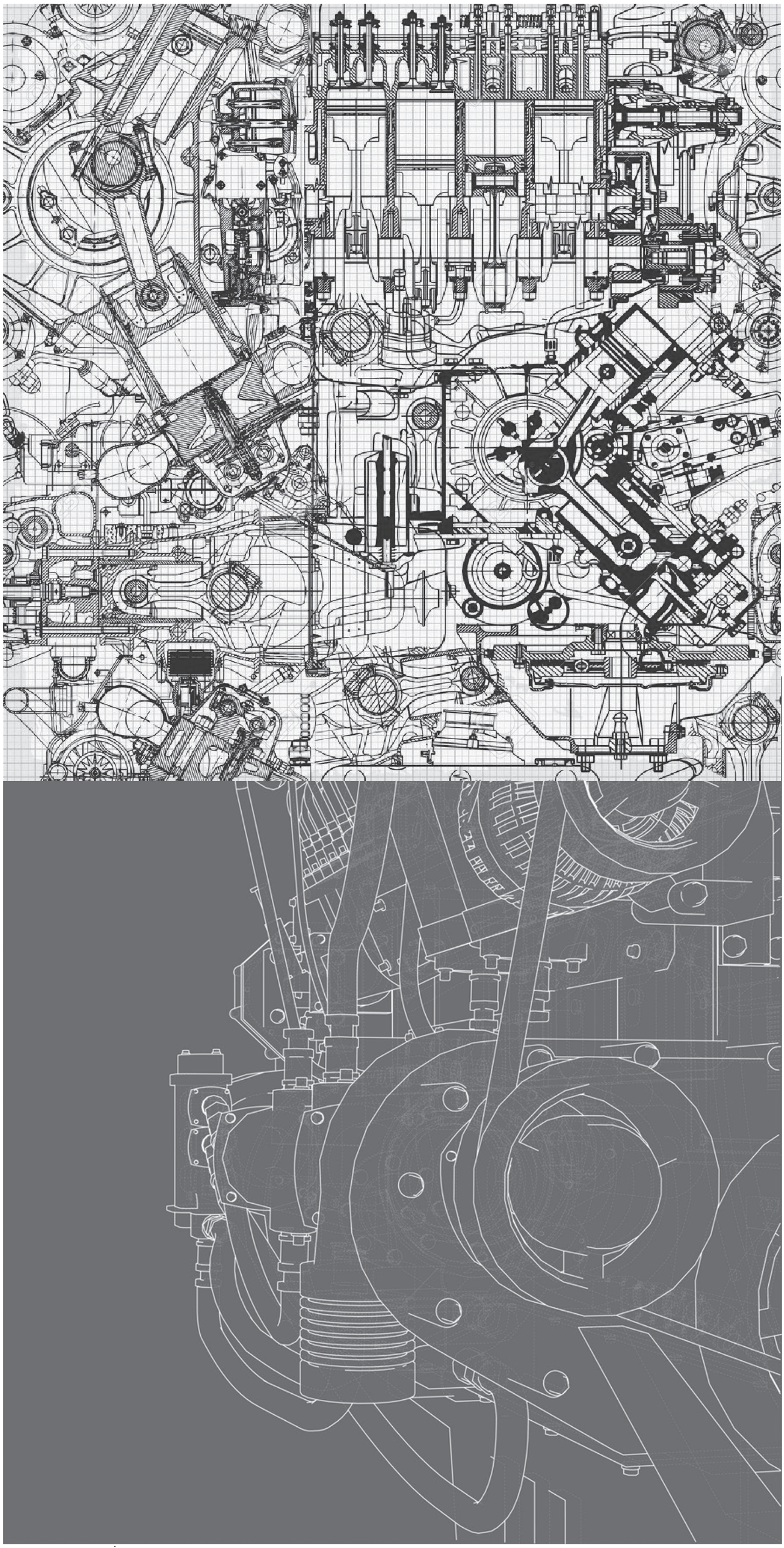
5. സംരംഭം നേരിട്ട് കാണാൻ ആവശ്യപ്പെടാം

ഓർഡർ ചെയ്തിരിക്കുന്ന മെഷിനറികളുടെ പ്രവർത്തനം കാണണമെന്ന് സപ്ലയറോട് ആവശ്യപ്പെടാം. നേരത്തെ ഇത്തരം മെഷിനറികൾ സ്ഥാപിച്ച് കൊടുത്തിരിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളിൽ കൊണ്ട് പോയി കാണിച്ച് തരുന്നതതാണ്. ഇങ്ങനെ കാണുന്നതുകൊണ്ട് ഫലപ്രദമായ രീതിയിൽ ഇൻസ്റ്റലേഷൻ സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കാനും, അത്യാവശ്യമില്ലാത്തവയെ ഒഴിവാക്കാനും സാധിക്കും. ധാരാളം പാഴ്ചെലവുകൾ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയും.

6. വില്പനാനന്തര സേവനം ഉറപ്പാക്കണം

പുതുസംരംഭകർ പലപ്പോഴും ഇക്കാര്യം

ഓർഡർ ചെയ്തിരിക്കുന്ന മെഷിനറികളുടെ പ്രവർത്തനം കാണണമെന്ന് സപ്ലയറോട് ആവശ്യപ്പെടാം. നേരത്തെ ഇത്തരം മെഷിനറികൾ സ്ഥാപിച്ച് കൊടുത്തിരിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളിൽ കൊണ്ട് പോയി കാണിച്ച് തരുന്നതതാണ്. ഇങ്ങനെ കാണുന്നതുകൊണ്ട് ഫലപ്രദമായ രീതിയിൽ ഇൻസ്റ്റലേഷൻ സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കാനും, അത്യാവശ്യമില്ലാത്തവയെ ഒഴിവാക്കാനും സാധിക്കും. ധാരാളം പാഴ്ചെലവുകൾ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയും.



ശ്രദ്ധിക്കാറില്ല. ഏതെങ്കിലും ഒരു മെഷിനറിയ്ക്കോ ഉപകരണത്തിനോ കേടുപാടുകൾ സംഭവിച്ചാൽ അല്പം പോലും സമയം നഷ്ടമാക്കാതെ തന്നെ അത് റിപ്പയർ ചെയ്യാൻ കഴിയണം. ഒരു ഫോൺകാൾ കൊണ്ട് ഇത്തരം സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്ന തരത്തിൽ ഒരു ധാരണ സപ്ലയറുമായി മുൻകൂട്ടി ഉണ്ടാക്കണം. കോയമ്പത്തൂർ പോലുള്ള കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നും വില കുറച്ച് മെഷിനറികൾ വാങ്ങുമ്പോൾ ഇത്തരം സൗകര്യങ്ങൾ ലഭിക്കാറില്ല.

7. വില കൂട്ടി കാണിക്കാൻ ശ്രമിക്കരുത്

കൂടുതൽ വായ്പ എടുക്കാനായി മെഷിനറികളുടെ ക്വട്ടേഷൻ തുകകൾ കൂട്ടിക്കാണിക്കാൻ പല സംരംഭകരും ശ്രമിക്കാറുണ്ട്. ഇത് വലിയ നഷ്ടം ഉണ്ടാക്കി വയ്ക്കും. മെഷിനറികളുടെ ജി. എസ്. റ്റി 18% ആണ് എന്ന് ഓർക്കണം. സാധാരണ ഗതിയിൽ കമ്മീഷൻ കൂടി എടുക്കാതെ സപ്ലയർമാർ തുക അനുവദിച്ചു തരികയില്ല. യാഥാർത്ഥ്യ ബോധത്തോട് കൂടിയുള്ള കൃത്യമായ ക്വട്ടേഷനുകൾ വാങ്ങിവേണം സമർപ്പിക്കുവാൻ.

8. റെഡി മെഷിനറികൾ ലഭ്യമല്ലാതാകുമ്പോൾ?

ചില സംരംഭകർ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന രീതിയിലുള്ള റെഡി ടു ഇൻസ്റ്റാൾ മെഷിനറികൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാകണമെന്നില്ല. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. നല്ല നിലയിൽ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന എഞ്ചിനീയറിംഗ് സ്ഥാപനത്തെ കണ്ട് ആവശ്യം കൃത്യമായി പറഞ്ഞ് അത്തരം മെഷിനറികൾ ഫേബ്രിക്കേറ്റ് ചെയ്ത് എടുക്കുവാൻ കഴിയും.

9. പഴയ മെഷിനറികൾ വാങ്ങുമ്പോൾ ജാഗ്രത വേണം

വളരെ കുറച്ച് സമയം മാത്രം ഉപയോഗിച്ച മെഷിനറികൾ പലപ്പോഴും ലഭിക്കാറുണ്ട്. ആധുനിക സാങ്കേതിക സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിയുന്നവയാണ് അവ എങ്കിൽ വലിയ പ്രശ്നം ഉണ്ടാകില്ല. അപ്രകാരം അല്ലാത്തവ വാങ്ങാൻ ശ്രമിക്കരുത്. സർക്കാർ ആനുകൂല്യങ്ങൾക്കോ, വായ്പ ലഭിക്കുന്നതിനോ പഴയ മെഷിനറികൾ പരിഗണിക്കുകയില്ല. എന്ന കാര്യം കൂടി സംരംഭകർ ഓർത്തിരിക്കണം.

10. 50% വരെ സർക്കാർ സബ്സിഡി

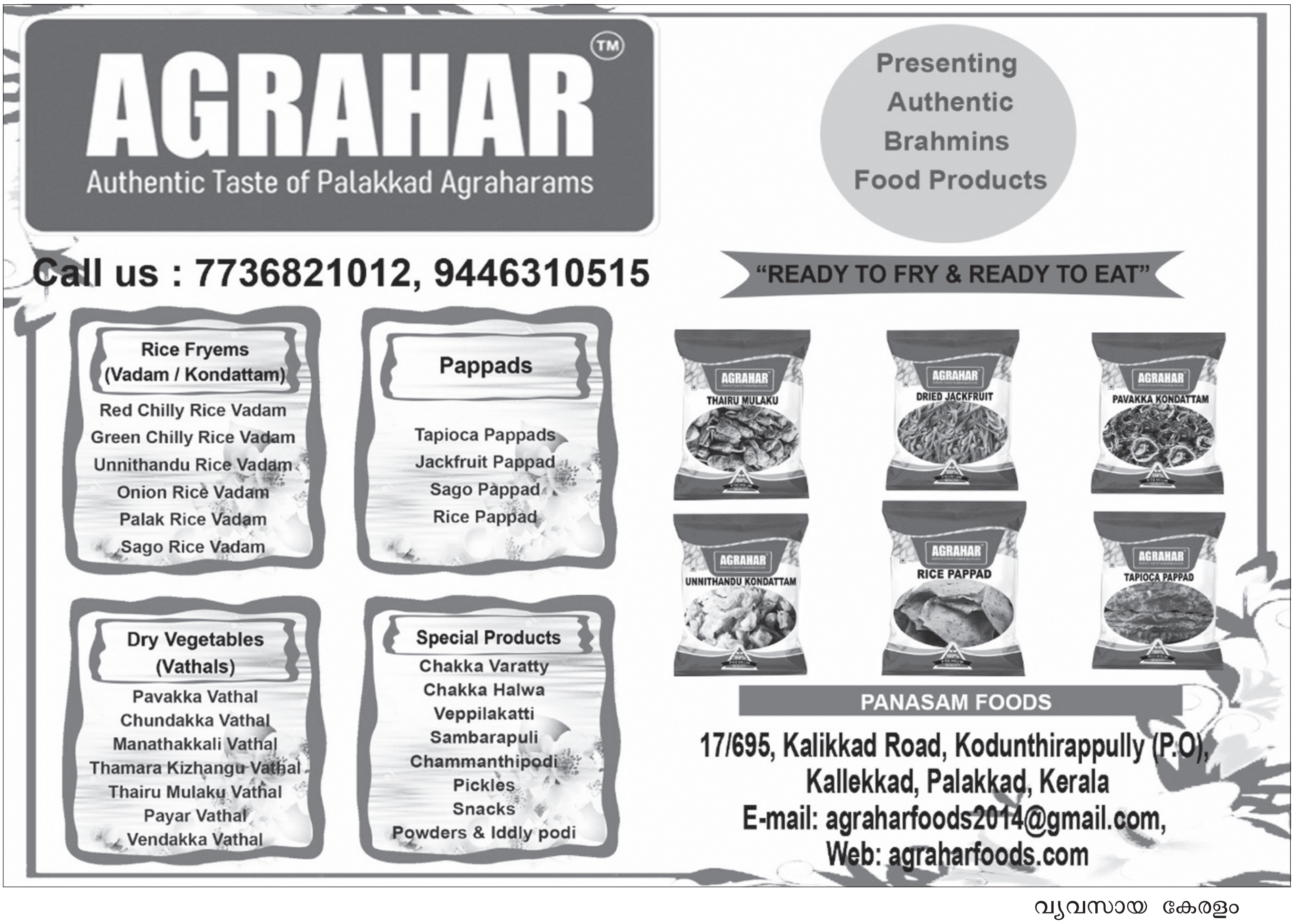
പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ വാങ്ങുന്നതിനും, സ്വന്തം നിലയിൽ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും 50% വരെ സബ്സിഡി നൽകി വരുന്നുണ്ട്. കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റിന്റെ ടെക്നോളജി അക്വിസിഷൻ ആന്റ് ഡവലപ്മെന്റ് ഫണ്ട് (റ്റി. എ. ഡി. എ) അനുസരിച്ചാണ് ഇത്. സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾക്ക് 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഇങ്ങനെ ലഭിക്കും.

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം പ്രകാരം പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ സ്വന്തമാക്കുന്നതിന് സാധാരണ സബ്സിഡിക്ക് പുറമെ 10% അധിക സബ്സിഡിയും നൽകി വരുന്നു. ടെക്നോളജി സപ്പോർട്ട് എന്നാണ് ഈ ആനുകൂല്യം അറിയപ്പെടുന്നത്.

നിർമാണ സ്ഥാപനത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന ഏത് തരം മെഷിനറികൾ വാങ്ങിയാലും (ഏതാനും നെഗറ്റീവ് ഇനങ്ങൾ ഒഴികെ) 35% വരെ സബ്സിഡി നൽകുന്നതിന് ഈ പദ്ധതിയിൽ വ്യവസ്ഥയുണ്ട്. വായ്പ എടുക്കാതെ വാങ്ങിയാലും ഈ സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്നതാണ്.

സാങ്കേതിക വിദ്യയും, മെഷിനറികളും ശ്രദ്ധയോടെ തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ട രണ്ട് പ്രധാന ഘടകങ്ങളാണ്. വിദ്യാഭ്യാസ ഗവേഷണ സാങ്കേതിക സ്ഥാപങ്ങളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ കൂടി സ്വീകരിച്ച് തീരുമാനമെടുക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ നല്ലതാണ്. ■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ- വാണിജ്യ വകുപ്പിലെ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)



ആഷിക്ക്. കെ. പി

സംരംഭകത്വ പ്രാപ്തി

ആധുനിക സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ സംരംഭകന് സുപ്രധാനമായ ഒരു സ്ഥാനമാണുള്ളത്. എല്ലാ രംഗത്തും കടുത്ത കിട മത്സരങ്ങൾ നിലനിൽക്കുകയാണ്. ഓരോ വർഷവും ആയിരക്കണക്കിന് പുതിയസംരംഭങ്ങൾ നിലവിൽ വരുന്നു. എന്നാൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ വിജയകരമായ നിലനിൽപ്പ് മുഴുവനായും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നത് കാര്യക്ഷമതയോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭകനെയാണ്. കഴിവും പ്രാപ്തിയുമുള്ള ഒരു സംരംഭകന് മാത്രമേ മത്സരങ്ങളെ അതിജീവിച്ച് ഒരു സംരംഭം ലാഭകരമായി നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഇത്തരത്തിലുള്ള കഴിവുകൾ എങ്ങനെ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാം എന്നതാണ് പ്രധാനമായും നാം ചിന്തിക്കേണ്ടത്. ഒരു സംരംഭകൻ കഴിവും പ്രാപ്തിയുമുള്ള ഒരാളായി ജനിച്ചുവീഴുന്നതല്ല, മറിച്ച് സ്വന്തം പരിശ്രമങ്ങളിലൂടെ അയാളുടെ കഴിവുകൾ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുകയാണ് . ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുവാൻ ഉള്ള ആശയം മനസ്സിൽ കണ്ടെത്തുന്നതു മുതൽ ആ സംരംഭം ലാഭകരമായി നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നത് വരെയുള്ള ഘട്ടങ്ങളിൽ കാര്യക്ഷമമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ അയാൾ പ്രാപ്തനായിരിക്കണം. ഇത്തരത്തിൽ ഒരു സംരംഭകനുണ്ടായിരിക്കേണ്ട പ്രധാനപ്പെട്ട പ്രാപ്തികൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം

താൽപര്യത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള കഴിവ് : ഓരോ കാര്യവും സ്വന്തമായി ഉത്സാഹം എടുത്തു ചെയ്യുവാനുള്ള കഴിവ് സംരംഭകന് ഉണ്ടായിരിക്കണം. പരപ്രേരണ കൂടാതെ സാഹചര്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് എല്ലാ കാര്യങ്ങളും സ്വയം താത്പര്യമെടുത്ത് ചെയ്യുവാൻ ഒരു സംരംഭകന് പ്രാപ്തി ഉണ്ടായിരിക്കണം.

അവസരങ്ങൾക്കൊത്തു പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള കഴിവ്

സംരംഭകൻ അവസരങ്ങൾ സ്വയം കണ്ടെത്തുകയും അതിനുവേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കുകയും വേണം. വ്യത്യസ്ത സന്ദർഭങ്ങളിൽ അതിനനുസരിച്ച് ബുദ്ധിപൂർവ്വം പ്രവർത്തിക്കാൻ അയാൾക്ക് കഴിയണം. സാഹചര്യങ്ങൾ ശരിയായി വിലയിരുത്തി യഥാസമയം വേണ്ട തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള പ്രാപ്തി സംരംഭകൻ ഉണ്ടായിരിക്കണം.

അന്വേഷണ മനോഭാവം

താൻ ഏർപ്പെടുന്ന വിവിധതരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളെ പറ്റി വിശദമായി അന്വേഷിക്കാനും യഥാർത്ഥ വിവരങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാനുള്ള പ്രാപ്തി സംരംഭകന് ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിജയകരമായ നടത്തിപ്പിന് ഇത് അത്യാവശ്യമാണ്. സ്വന്തമായി ഒരു ഗവേഷണം നടത്താൻ പ്രാപ്തിയുള്ളവനായിരിക്കണം സംരംഭകൻ സങ്കീർണമായി തോന്നുന്ന വിഷയങ്ങൾ വിദഗ്ധരുമായി ചർച്ച ചെയ്തു വ്യക്തമായി മനസ്സിലാക്കുവാനുള്ള ഒരു സംരംഭകന്റെ പ്രാപ്തിയാണ് അന്വേഷണ മനോഭാവം.

ഉന്നതനിലവാരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനം

ഒരു സംരംഭകന്റെ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഉന്നത നിലവാരം പുലർത്തുന്നവയായിരിക്കണം. മേന്മയേറിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ തൻറെ സംരംഭത്തിന്റെ യശസ്സ് വർധിപ്പിച്ച് സ്ഥാപനത്തിൻറെ നടത്തിപ്പ് സുഗമമാക്കുന്നു.

നിശ്ചയദാർഢ്യം

ഒരു സംരംഭകന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കിടയിൽ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ധാരാളം പ്രശ്നങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടി വരുന്നു. ഇതിൽ പലതും സങ്കീർണ്ണങ്ങളായിരിക്കാം. തുടർച്ചയായുള്ളതും സ്ഥിരോൽസാഹപൂർവ്വവുമായുള്ള പരിഹാര ശ്രമത്തിലൂടെ ഓരോ പ്രശ്നവും അവ എത്ര സങ്കീർണമായാലും പരിഹരിക്കുവാൻ അയാൾക്ക് കഴിയുന്നു. നിരന്തരമായ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ എല്ലാ തടസ്സങ്ങളെയും അതിജീവിച്ചു ലക്ഷ്യപ്രാപ്തിയിൽ എത്തുന്നതിനെയാണ് നിശ്ചയദാർഢ്യം എന്ന് പറയുന്നത്.

ജോലിയോടുള്ള പ്രതിബദ്ധത

താൻ ഏർപ്പെടുന്ന എല്ലാ പ്രവൃത്തിയോടും ചെറുതും വലുതുമെന്നുള്ള വ്യത്യാസമില്ലാതെ അങ്ങേയറ്റം പ്രതിബദ്ധത ഒരു സംരംഭകന് ഉണ്ടായിരിക്കണം. ആത്മാർത്ഥതയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളും പ്രതിബദ്ധതയും നഷ്ടങ്ങൾ ലഘൂകരിച്ച് സ്ഥാപനത്തെ വിജയത്തിലെത്തിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യത്തിന് മുൻതൂക്കം നൽകി സ്വാർത്ഥമോഹങ്ങൾ ദൂരീകരിച്ചു പൊങ്ങച്ചവും പത്രാസും ഒഴിവാക്കി പ്രവർത്തിക്കാൻ അയാൾ സന്നദ്ധനായിരിക്കണം. ചുമതലകൾ ഏറ്റെടുക്കുവാനും അവ യഥാക്രമം നിർവഹിക്കാനുമുള്ള പ്രാപ്തി അയാൾക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.

ആസൂത്രണവും പ്രശ്നം പരിഹരിക്കാൻ ഉള്ള കഴിവും

നേരായ മാർഗ്ഗത്തിൽ പ്രശ്നങ്ങളെ മുൻകൂട്ടി

വിലയിരുത്തുകയും അതിനനുസരിച്ച് ഭാവി പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചിട്ടപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് ആസൂത്രണം എന്നുപറയുന്നത്. അനിശ്ചിതമായ ഭാവി പ്രവർത്തനങ്ങളെ മുൻകൂട്ടി മനസ്സിലാക്കുവാനും വിശകലനം ചെയ്തു പരിഹാരം കണ്ടെത്തുവാനും ഒരു സംരംഭകൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. അതുപോലെ തന്നെ ഓരോ പ്രശ്നത്തെയും ശരിയായി മനസ്സിലാക്കി അവ യഥാസമയം യുക്തമായി പരിഹരിക്കാനുള്ള ഒരു സംരംഭകന്റെ കഴിവിനെയാണ് പ്രശ്നപരിഹാര കഴിവ് എന്ന് പറയുന്നത്. പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പരിഹാരമാർഗങ്ങൾ കണ്ടുപിടിക്കുകയും അവ വിശകലനം ചെയ്തു ഉചിതമായ പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും വേണം. പുതിയ ആശയങ്ങളും മാർഗ്ഗങ്ങളും പ്രശ്നപരിഹാരത്തിന് അയാൾ കണ്ടെത്തണം.

ആത്മവിശ്വാസം

ഒരു സംരംഭകൻ തികച്ചും ശുഭാപ്തി വിശ്വാസി ആയിരിക്കണം. തൻറെ പ്രവർത്തനങ്ങളിലും അത് നിർവഹിക്കുന്നതിനുള്ള തൻറെ കഴിവിലും പരിപൂർണ്ണമായ വിശ്വാസം അയാൾക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കണം. സധൈര്യം ആത്മവിശ്വാസത്തോടുകൂടി പ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി അതിനെ നേരിടുകയും മനസ്സാന്നിധ്യം വെടിയാതെ അവ പരിഹരിക്കുകയും ചെയ്യുവാനുള്ളപ്രാപ്തി സംരംഭകനെ വിജയിയാക്കി മാറ്റും.

മറ്റുള്ളവരെ സ്വാധീനിക്കാനുള്ള കഴിവ്

മറ്റുള്ളവരെ എളുപ്പത്തിൽ സ്വാധീനിക്കാനുള്ള പ്രാപ്തി ഒരു സംരംഭകന് ഉണ്ടായിരിക്കണം. മറ്റുള്ളവരുടെ പെരുമാറ്റങ്ങളെയും പ്രവർത്തനങ്ങളെയും ഏറെ സ്വാധീനിച്ചു അവയെ സംരംഭ വിജയത്തിന് ഉതകുന്ന രീതിയിൽ തിരിച്ചുവിടാൻ സംരംഭകന് കഴിയണം. ആകർഷകവും മാന്യമായ പെരുമാറ്റവും വ്യക്തവും ലളിതവുമായ സംഭാഷണ ചാതുര്യവും മറ്റുള്ളവരെ സ്വാധീനിക്കാനുള്ള മാർഗമാണ്. മറ്റുള്ളവർക്ക് പറയാനുള്ളത് മുഴുവനും ശ്രദ്ധയോടെ കേൾക്കുകയും മിതഭാഷിയും കാര്യമാത്ര പ്രസക്തിയോടെ പ്രതികരിക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടയാളുമായി തീരുമ്പോഴാണ് ഒരു സംരംഭകൻ മറ്റുള്ളവരുമായി ഹൃദയബന്ധം ഉണ്ടാക്കുന്നത്.

സദൃഢമായ ബന്ധം വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ ഉള്ള കഴിവ്

ആത്മാർത്ഥതയും സത്യസന്ധതയും ആകർഷകവുമായ പെരുമാറ്റത്തിലൂടെയും പ്രവർത്തനത്തിലൂടെയും താനുമായി നിരന്തരം ഇടപഴകുന്നവരുമായി ദൃഢമായ ഒരു ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുവാൻ ഒരു സംരംഭകൻ പ്രാപ്തനായിരിക്കണം. തന്റെ ജീവനക്കാരുമായി സഹകരണ മനോഭാവത്തോടു കൂടി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ അയാൾ തയ്യാറാവണം . സ്നേഹവും ശാന്തതയും നിറഞ്ഞു നിൽക്കുന്ന ഒരു പ്രവർത്തനാന്തരീക്ഷം വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ലക്ഷണമാണ്.

ഉറച്ച തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള കഴിവ്

വ്യക്തമായ അവലോകനത്തിലൂടെയും ആസൂത്രണത്തിലൂടെയും എടുത്തിട്ടുള്ള എല്ലാ തീരുമാനങ്ങളും പ്രാവർത്തികമാക്കാൻ ഒരു സംരംഭകൻ സധൈര്യം പ്രയത്നിക്കേണ്ടതാണ്. അതിനുവേണ്ട എല്ലാ നിർദ്ദേശങ്ങളും ആജ്ഞകളുമയാൾ കൃത്യസമയത്തുതന്നെ നൽകേണ്ടതാണ്. പ്രശ്നങ്ങൾ വലിച്ചുനീട്ടി കൊണ്ടു പോകാതെ എളുപ്പത്തിൽ പരിഹരിക്കേണ്ടതാണ് . എപ്പോഴും പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പിന്നാലെ ആവരുത് പരിഹാരങ്ങൾക്ക് പിന്നാലെ ആയിരിക്കണം സംരംഭകൻ.

സംരംഭക മൂല്യങ്ങൾ

ഒരാളുടെ ചിന്തകളെയും പെരുമാറ്റങ്ങളെയും പ്രവർത്തനങ്ങളെയും രൂപപ്പെടുത്തുന്ന ആദർശങ്ങൾ ആണ് മൂല്യങ്ങൾ. അയാളുടെ ജീവിത രീതിയെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത് ഇത്തരം മൂല്യങ്ങൾ ആയിരിക്കും. ഓരോരുത്തരുടെയും കാഴ്ചപ്പാടുകൾക്ക് അനുസരിച്ചായിരിക്കും ഈ മൂല്യങ്ങൾ. ഒരാളുടെ പ്രവർത്തനരീതികളും മറ്റുള്ളവരോടുള്ള സമീപനങ്ങളും ഈ മൂല്യം അനുസരിച്ചായിരിക്കും. ഒരു സംരംഭത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇത്തരം സംരംഭകൻ മൂല്യങ്ങൾക്ക് വളരെയേറെ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. കാരണം സംരംഭകന്റെ പ്രവർത്തനരീതികളും ഇടപാടുകളും ഈ മൂല്യങ്ങളാൽ സ്വാധീനിക്കപ്പെടുന്നു. ജീവനക്കാരുമായും പുറത്തുള്ളവരുമായും ഇടപെടുമ്പോൾ ഇത്തരം മൂല്യങ്ങൾ വളരെയേറെ സ്വാധീനിക്കുന്നു. ഇത്തരം മൂല്യങ്ങൾ ജന്മസിദ്ധം ആണെന്ന് നമുക്ക് കണ്ടെത്താൻ കഴിയും. അഥവാ കുടുംബം, സമൂഹം തുടങ്ങിയവ ഒരാളുടെ മൂല്യങ്ങളിൽ കാര്യമായ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നുണ്ട് എന്ന് പറയാം. നിങ്ങൾ ഏതു വലിയ കുടുംബത്തിൽ, ഏതു വലിയ സമൂഹത്തിൽ ജനിക്കുന്നു എന്നതല്ല ഈ പറഞ്ഞതിന് അർത്ഥം. മറിച്ച് നിങ്ങളുടെ ജീവിതം കൊണ്ട് നിങ്ങൾ സ്വായത്തമാക്കിയിട്ടുള്ള നന്മനിറഞ്ഞതും മാന്യവുമായ ആദർശങ്ങൾ ആണ് നിങ്ങളുടെ മൂല്യങ്ങൾ. സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അയാളുടെ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെയും അടിസ്ഥാനം അഥവാ ആണിക്കല്ല് എന്ന് പറയുന്നത് ഇത്തരത്തിലുള്ള മൂല്യബോധത്തോടെയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് എന്നത് നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നീതി ബോധത്തോടെയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ

സമൂഹം പൊതുവേ നല്ലതെന്നും ശരിയായിരുന്നു എന്നും കരുതുന്ന ആചാരങ്ങളാണ് നൈതികത അഥവാ നീതിശാസ്ത്രം എന്നു പറയുന്നത് . തെറ്റും ശരിയും തമ്മിലുള്ള അന്തരത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്ന ആചാരം എന്ന് ഇതിനെ വിശേഷിപ്പിക്കാം. ഒരു സംരംഭകന്റെ ഇടപാടുകൾ നൈതികത മുറുകെ പിടിച്ചു കൊണ്ടായിരിക്കണം. ഒരു സംരംഭം ഏറ്റെടുത്തു നടത്തുമ്പോൾ ധാരാളം തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടി വരും. കരാറിൽ ഏർപ്പെടേണ്ടി വരുമ്പോഴും ഇടപാടുകാരുമായി ബന്ധപ്പെടേണ്ടി വരുമ്പോഴും തൊഴിലാളികളെ നിയമിക്കുമ്പോഴും അവരുമായി ഇടപെടേണ്ടി വരുമ്പോഴും ധാരാളം തീരുമാനങ്ങൾ അയാൾക്ക് എടുക്കേണ്ടതായി വരുന്നു . ഇത്തരം അവസരങ്ങളിൽ ധാർമികമൂല്യങ്ങൾക്ക് അനുസരിച്ചായിരിക്കണം അയാളുടെ നടപടികൾ . ഇത് അയാളുടെയും സ്ഥാപനത്തിന്റെയും പ്രതിച്ഛായ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നു. ധാർമിക മൂല്യങ്ങൾക്കെതിരായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്ന ഒരു സംരംഭകന് പിന്നീട് വലിയ വില കൊടുക്കേണ്ടി വരും. നേരെ മറിച്ചാണെങ്കിൽ മുന്നോട്ടുള്ള പ്രയാണത്തിൽ തീർച്ചയായും വലിയ വിജയം ഉണ്ടാകും എന്നുള്ളത് ഉറപ്പാണ്.

മേൽ പറഞ്ഞ സംരംഭക ശേഷികൾ തനിക്കുണ്ടോയെന്ന് വിലയിരുത്തുകയും എവിടെയാണ് മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടത് എന്ന് സ്വയം അറിയുകയും ചെയ്യുക. ഓർക്കുക വിജയിക്കുന്നവരേക്കാൾ പരാജിതരാവാം കൂടുതൽ. പരാജിതനിൽ നിന്ന് വിജയിയിലേക്കുള്ള അകലം കുറയ്ക്കുക നിങ്ങളുടെ പ്രാപ്തിയാണ്. അത് ഉണ്ടാവുക തന്നെ വേണം. ■

(ലേഖകൻ സംരംഭകത്വ വികസന പരിശീലകനും എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ഡവലപ്പ്മെന്റ് അധ്യാപകനും എഴുത്തുകാരനുമാണ്)

നിറമേഴും വിരിയും
നിലംതൊടാമണ്ണ്

ഏതാനും ദിവസങ്ങൾക്കു മുമ്പാണ് ഒരു പ്രമുഖ സൂപ്പർമാർക്കറ്റ് ശൃംഖലയുടെ ഡയറക്ടർമാരിലൊരാൾ വിളിച്ച് ഒരു വിചിത്രമായ ചോദ്യം "സർ...... കുറെ മണ്ണു കിട്ടാനെന്താ മാർഗ്ഗം?" ഭൂമി (വസ്തു) വാങ്ങാനാണെന്നു കരുതി ഞാൻ വിശദാംശങ്ങൾ തിരക്കി. അപ്പോൾ അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഉത്തരം "സ്ഥലമൊന്നുമല്ല സർ. നമുക്കു നല്ല മണ്ണാണു വേണ്ടത്. നിലം നികത്താനൊന്നുമല്ല. പ്രോസസ് ചെയ്ത് പാക്കറ്റിലാക്കി വിൽക്കാനാണ്". മണ്ണ് പ്രോസസ്സ് ചെയ്യുക, അതു പായ്ക്കു ചെയ്യുക എന്നത് ആദ്യമായാണു കേൾക്കുന്നത്. സാധാരണ കർഷകർ നിലം കിളച്ചും, ഉഴുതും കല്ലും, കട്ടയുമുടച്ചും മണ്ണു പരുവപ്പെടുത്തുക എന്നു കേട്ടിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ മണ്ണു പ്രോസസ്സ് ചെയ്യുക എന്നത് കൗതുകകരമായ ഒരു പ്രയോഗമായാണു തോന്നിയത്. എന്നാൽ ഇതിനെപ്പറ്റി കൂടുതൽ അന്വേഷിച്ചപ്പോൾ അത് അർത്ഥവത്തും മൂല്യവർത്തുമാണെന്നു മനസ്സിലാക്കാനായി.

പൂക്കളെയും ചെടികളെയും സ്നേഹിയ്ക്കാത്ത മനുഷ്യരില്ല. ഗാർഡനിങ്ങ് ഹോബിയാക്കാത്തവർ പോലും തങ്ങളുടെ മുറ്റത്ത് ഏതാനും ചുവട് ചെടികൾ വെച്ചുപിടിപ്പിയ്ക്കുക സാധാരണമാണ്. വീടുകളുടെ എണ്ണം കൂടുകയും കൃഷിസ്ഥലം കുറയുകയും ചെയ്യുന്ന നഗര സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഒറ്റവീടുള്ളവർ മതിലിലും ടെറസ്സിലും ചെടികളും പച്ചക്കറികളും വെച്ചു പിടിപ്പിയ്ക്കുകയാണിപ്പോൾ. ടെറസ്സുകളിൽ കാർഷികവിപ്ലവം തന്നെ നടത്തിയ ഒരു സംസ്ഥാനമായാണു കേരളം. ഇതിന് സംസ്ഥാന കൃഷിവകുപ്പും സ്റ്റേറ്റ് ഹോർട്ടികൾച്ചർ മിഷനും, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പും ഏറെ പ്രോത്സാഹനം നൽകി വരുന്നു. പരോക്ഷമായാണെങ്കിലും വ്യവസായ വകുപ്പും ഈ വിപ്ലവത്തിലെ പങ്കാളിയാണെന്ന കാര്യം സാഭിമാനം പറയാം. ടെറസ് കൃഷിയ്ക്ക് ആവശ്യമായ ഗ്രോബാഗുകൾ, ടാർപാളിൻ, ഫെർട്ടിലൈസർ, കാൽസ്യം കാർബണേറ്റ് തുടങ്ങിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ നമ്മുടെ വ്യവസായ സംരംഭകരുടെ സംഭാവനയാണ്.

ഏതാണ്ട് 80 ലക്ഷത്തോളം വാസയോഗ്യമായ വീടുകൾ സംസ്ഥാനത്തുണ്ട്. 36,334 ഫ്ളാറ്റ് സമുച്ചയങ്ങളും 1,032 അപ്പാർട്ട്മെന്റുകളും ഇതിനു പുറമെയാണ്. 20

ലക്ഷത്തോളം ഭവനങ്ങളിലാണ് ടെറസ് കൃഷിയും പൂച്ചെടി വളർത്തലും ഉള്ളത് ഇത് ഒരു ഹോബിയായി കൊണ്ടു നടക്കുന്നവർ ഏതാണ്ട് ഒരു ലക്ഷത്തോളം ആളുകൾ മാത്രം. കുഞ്ഞൻ മാവും, പ്ലാവും, വാഴയും വരെ ടെറസ്സിനു മുകളിൽ വളർത്തുന്നവരുടെ എണ്ണം പതിനായിരത്തോളം.

കൊവിഡ് 19 മൂലം സമ്പൂർണ ലോക്ഡൗൺ ഏർപെടുത്തിയ വേളയിലാണ് ഏതാണ്ട് 20 ശതമാനം ജോലിക്കാർ ടെറസ്സ് കൃഷി പരീക്ഷണത്തിനിറങ്ങിയത്. ഉണ്ടും ഉറങ്ങിയും ടി. വി. കണ്ടും ഫേസ്ബുക്കും വാട്സാപ്പും ചവിട്ടിക്കുഴച്ചും മടുത്തവർ മേലനങ്ങാനായും മാനസികോല്ലാസത്തിനുമായാണ് കൊച്ചു കൊച്ചു പരീക്ഷണങ്ങൾക്കിറങ്ങിയത്. ഫ്ളാറ്റുകളിൽ മുരടിച്ചു പോയവർ സഹപ്രവർത്തകരുടെ പരീക്ഷണങ്ങളറിഞ്ഞ് ഒരു കൈ നോക്കാനിറങ്ങുമ്പോഴാണ് “മണ്ണൊരു മഹാ പ്രശ്നമായി” മാറിയത്. വിത്തിടാനും, കമ്പുകളും, വള്ളി കളും, നാട്ടാനും മണ്ണു വേണം. മണ്ണ് ഉറച്ചു നിൽക്കാനുള്ള സംവിധാനം വേണം. അങ്ങനെയാണവരൊക്കെ മണ്ണുതേടി സൂപ്പർമാൻ കാറ്റുകളിലും നഴ്സറികളിലുമെത്തിയത്.

പൂച്ചെടികളോ, പച്ചക്കറിത്തൈകളോ വളർത്തിയ ചട്ടികളോ, പോളീ ബാഗുകളോ ആയിരുന്നു നഴ്സറികളിൽ മുമ്പുണ്ടായിരുന്നതെങ്കിൽ ഇപ്പോൾ ഗ്രോബാഗുകളിൽ പ്രോസസ്സ്ഡ് സോയിൽ അഥവാ പോട്ടിങ്ങ് മിക്സ്ചറും ലഭ്യമാണ്. ഇവയെല്ലാം നഴ്സറികൾ സ്വയം തയ്യാറാക്കുന്നതുതന്നെ. ഇതിന്റെ അനുപാതത്തെപ്പറ്റി ചോദിച്ചാൽ “എല്ലാം ഒരു കണക്കിനങ്ങു ചേർക്കും” എന്നാണു മറുപടി. മണ്ണ്, മണൽത്തരികൾ, മണ്ണിരക്കമ്പോസ്റ്റ്

പൂച്ചെടികളോ, പച്ചക്കറിത്തൈകളോ വളർത്തിയ ചട്ടികളോ, പോളീ ബാഗുകളോ ആയിരുന്നു നഴ്സറികളിൽ മുമ്പുണ്ടായിരുന്നതെങ്കിൽ ഇപ്പോൾ ഗ്രോബാഗുകളിൽ പ്രോസസ്സ്ഡ് സോയിൽ അഥവാ പോട്ടിങ്ങ് മിക്സ്ചറും ലഭ്യമാണ്. ഇവയെല്ലാം നഴ്സറികൾ സ്വയം തയ്യാറാക്കുന്നതുതന്നെ. ഇതിന്റെ അനുപാതത്തെപ്പറ്റി ചോദിച്ചാൽ ‘എല്ലാം ഒരു കണക്കിനങ്ങു ചേർക്കും’ എന്നാണു മറുപടി.

എന്നിവയാണു ചിലർ ചേർക്കുന്നതെങ്കിൽ മണൽ, മണ്ണ്, ചാണകപ്പൊടി എന്നതാവും മറ്റു ചിലരുടെ കോംബിനേഷൻ. ചിലർ ആട്ടിൻ കാഷ്ഠവും, കോഴി വളവും, ഉണക്കിപ്പൊടിച്ച പച്ചില വളവും മണ്ണിൽച്ചേർത്താവും മിക്സ്ചർ തയ്യാറാക്കുക. ചുരുക്കത്തിൽ തങ്ങൾക്ക് ലഭ്യമായ അസംസ്കൃത

> എല്ലാ ചെടികൾക്കും ഒരുപോലെയുള്ള മണ്ണല്ല വേണ്ടത്. കൃഷികൾക്കും ഇതുതന്നെയാണു പ്രമാണം. റോസിനു പറ്റിയ മണ്ണല്ല ടേബിൾറോസിന്. ഇതൊരു ഉദാഹരണം മാത്രം. നടേണ്ട ചെടികൾ, പച്ചക്കറികൾ ഇവയ്ക്കനുസരിച്ചു പരുവപ്പെടുത്തിയ മണ്ണാണ് ഗ്രോബാഗുകൾ നിറയ്ക്കേണ്ടത്.

വസ്തുക്കൾ മിക്സ് ചെയ്ത് പായ്ക്ക് ചെയ്യുകയാണു പലരും. ഇതിൽ ചെടികൾ വളർന്നെന്നിരിയ്ക്കാം, കരിഞ്ഞെന്നുമിരിയ്ക്കാം.

എല്ലാ ചെടികൾക്കും ഒരുപോലെയുള്ള മണ്ണല്ല വേണ്ടത്. കൃഷികൾക്കും ഇതുതന്നെയാണു പ്രമാണം. റോസിനു പറ്റിയ മണ്ണല്ല ടേബിൾറോസിന്. ഇതൊരു ഉദാഹരണം മാത്രം. നടേണ്ട ചെടികൾ, പച്ചക്കറികൾ ഇവയ്ക്കനുസരിച്ചു പരുവപ്പെടുത്തിയ മണ്ണാണ് ഗ്രോബാഗുകൾ നിറയ്ക്കേണ്ടത്. ആദ്യംതന്നെ മണ്ണിന്റെ പി. എച്ച് മൂല്യം നിർണയിയ്ക്കണം. ഇത് 6 നും 7 നും ഇടയ്ക്കാവുന്നതാണു നന്ന്. ഉയർന്ന തോതിൽ ഫലഭൂയിഷ്ഠമായ മേൽമണ്ണ് ശേഖരിച്ച് അത് പരിശോധനാ വിധേയമാക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. ഏതൊക്കെ മൂലകങ്ങൾ കുറവ്, അമ്ലത എങ്ങനെ, നീർവാഴ്ച എങ്ങനെ ഇതൊക്കെ പരിശോധിച്ച് ആ കുറവുകൾ ഒരു വിദഗ്ദ്ധന്റെ സഹായത്തോടെ പരിഹരിച്ച് വേണം മണ്ണു നിറയ്ക്കാൻ.

ഓരോ ബാച്ചായി വേണം ഇവ "പ്രോസസ്സ് ചെയ്യാൻ". ബാച്ച് നമ്പർ ഇട്ട് ആ ബാച്ചിലെ മണ്ണിന്റെ പ്രോസസ്സിങ്ങ് ഒരു രജിസ്റ്ററിൽ രേഖപ്പെടുത്തണം. അടുത്ത ബാച്ചിൽ വേറെ സ്വഭാവം ഉള്ള മണ്ണായിരിയ്ക്കണം. ഓരോ പായ്ക്കിങ്ങിലും ലേബൽ പതിച്ച് അതിൽ ഘടക മൂലകങ്ങളും മറ്റും രേഖപ്പെടുത്തിവേണം വിപണിയിലെത്തിയ്ക്കാൻ. ഗുണമേന്മയ്ക്കാണു പ്രാധാന്യം.

ഏതൊക്കെ ചെടികൾക്ക്, അല്ലെങ്കിൽ വിളകൾക്ക് എന്നുകൂടി പാക്കിങ്ങിൽ ഉണ്ടാകണം. വില്പന ക്കാരന്റെയും ഉപഭോക്താവിന്റെയും ആശങ്കകൾ ഇല്ലാതാക്കാൻ ഇതു സഹായകമാവും.

ചെറുകിട സംരംഭമായി ഇത്തര ത്തിലുള്ള ഗ്രോബാഗ് മിക്സ്ചർ വിപണനം ചെയ്യാനുള്ള സാധ്യതകൾ ഏറെയാണ്. പരമ്പരാഗത പായ്ക്കിങ്ങുകൾ മാറ്റി കൂടുതൽ ആകർഷണീയമായ ഗ്രോ ബാഗുകളിൽ ഇൻഗ്രീഡിയൻസ്, ഇൻസ്ട്രക്ഷൻസ്, എക്സ്പയറി, കസ്റ്റമർ കെയർ തുടങ്ങിയ വിശദാംശങ്ങളും പ്രദർശിപ്പിച്ച് വിപണിയിലെത്തിച്ചാൽ ഇവ വാങ്ങാൻ ആളുകൾ ഏറെയുണ്ടാവും. ഗുണമേന്മയുടെ കാര്യവും അത് ഉറപ്പുവരുത്താൻ സ്വീകരിച്ച നടപടികളുടെ കാര്യവും പാക്കിങ്ങിൽ ഉണ്ടാവണം. മിഡിൽ ക്ലാസ്സ്, അപ്പർ മിഡിൽ ക്ലാസ്സ് തുടങ്ങിയവരാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ എന്നു പ്രത്യേകമോർക്കുക. അവയിൽത്തന്നെ വിദ്യാസമ്പന്നരും, ഉദ്യോഗസ്ഥ കളുമായ സ്ത്രീജനങ്ങളാവും എൺപതു ശതമാനവും എന്നതും മറക്കരുത്. പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങൾക്കു കാരണമാകാതെയും സർക്കാർ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചും വേണം ഈ സംരംഭത്തിലേയ്ക്ക് വലതുകാൽ വെച്ചിറങ്ങാൻ. ■

വാൽക്കഷണം

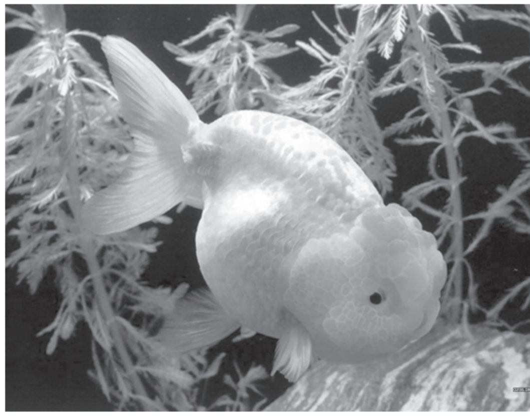
കടന്നൽ വർഗ്ഗത്തിൽപ്പെട്ട വേട്ടാവളിയൻ നനഞ്ഞ പ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നും തന്റെ കൊമ്പുകൊണ്ട് മണ്ണെടുത്ത് ഉമിനീരും ചേർത്തുണ്ടാക്കുന്ന കൂടുകളെ നിലം തൊടാമണ്ണ് എന്ന് പറയുന്നു. ഇത് ഒരു ഔഷധം കൂടിയാണ്.

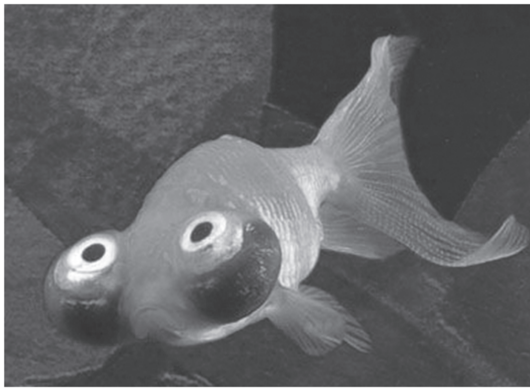
ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

ഇലയും പൂവും പണംവാരും

അധികപരിചരണം വേണ്ട എന്നാൽ അലങ്കാരത്തിന് സദാ സമൃദ്ധം 'ഇലച്ചെടികൾ അങ്ങനെയാണ് ന്യൂ വരുമാനമാകുന്നത്' ഇലച്ചെടികളെ ആകർഷകമായ പോട്ടുകളിൽ വളർത്തി വിറ്റാൽ വലിയ വരുമാനസാധ്യതയാണ്. തായ്‌ലൻറിൽ നിന്നും മലേഷ്യയിൽ നിന്നും ധാരാളം പുതു ചെടികൾ ഇപ്പോൾ കേരളത്തിലെത്തുന്നുണ്ട്. ഫിലാഡെൻ ഡ്രോൺ, കലാത്തിയാ, അഗ്ലോണിമ, എപ്പിസിയാ, ഫിറ്റോണിയ തുടങ്ങിയ വിഖ്യാത ചെടികളെ പ്രവർധനം നടത്തിയാൽ നിത്യവരുമാനമാണ് ഇരിക്കുന്തോറും വളരുകയും വളരുന്തോറും പണമാകുകയും ചെയ്യും. ഇലച്ചെടികൾ, ചകിരിച്ചോർ, വെർമിക്കമ്പോസ്റ്റ്, ചാണകപ്പൊടി, മണ്ണ് എന്നിവ പോട്ടിംഗ് മിശ്രിതമാക്കാം. സെൽഫ് വാട്ടറിംഗ് പോട്ടുകളാണ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടത്. പന്നൽച്ചെടികൾ അഥവാ ഫേണുകൾ ഇപ്പോൾ ഹരമാണ്. ചുവട്ടിലെ മുകളങ്ങൾ ഇളക്കിയും കാണ്ഡങ്ങൾ മുറിച്ചും പ്രവർധനം നടത്താം

ദിവസവും നന വേണം പത്തു മണി, (പോർട്ടുലാക്ക) എട്ടു മണി (പേർസി ലീന) എന്നിവയും വീട്ടുമുറ്റത്ത് നട്ട് വരുമാനമാക്കാവുന്ന ചെടികളാണ്. പത്തു മണിയുടെ 4 ഇഞ്ച് നീളമുള്ള 4 തണ്ടുകൾ ഒരു ചട്ടിയിൽ തന്നെ വളർത്തി അലങ്കാരമാക്കാം പത്തു മണിയുടെ റോസി, ജംബോ ഇനങ്ങളായ വൈറ്റ് പിങ്ക്, പീച്ച് യെല്ലോ, പർപ്പിൾ എന്നിവയും എട്ടു മണിയുടെ സിൻഡ്രല, ബേബി പിങ്ക് എന്നിവയും വിപണി പ്രിയ ഇനങ്ങളാണ് ■





സിമ്പിളല്ലയോ അല്പം കാശ് വീട്ടുമുറ്റത്തുണ്ടാക്കാം

ഇനി നോക്കി നിന്നിട്ട് കാര്യമൊന്നുമില്ല. പണ്ടേ പോലെയല്ല കാര്യങ്ങൾ പ്രളയമോ കൊറോണയോ ഒക്കെ വന്നു പോകാം. തൊടുന്നതും പിടിക്കുന്നതുമൊക്കെ വരുമാനമാക്കാൻ നോക്കിയില്ലെങ്കിൽപെടും. ദൂരെയൊന്നും പോകേണ്ട, അടുത്തുന്ന് വലിയ ക്ലേശങ്ങൾ കൂടാതെ അല്പം വരുമാനമുണ്ടാക്കാവുന്ന വിദ്യകൾ ഏറെയുണ്ട്; മനസ്സുണ്ടെങ്കിൽ മുന്നേറാം.

വർണ്ണമത്സ്യങ്ങളിൽ സ്വർണ്ണമത്സ്യം (ഗോൾഡ് ഫിഷ്) പോലെ ആരാധകരെ നേടിയ മറ്റൊരു മത്സ്യ മില്ല. സെലസ്റ്റിയൽ, റെഡ് ക്യാപ്പ്, ഒറാൻഡ ഹബബ്ളിൾ ഐ, ബ്ലാക്ക് മൂർ എന്നിവരാണ് ഇപ്പോൾ വിപണി വാഴുന്നത് സ്വർണ്ണമത്സ്യങ്ങൾ ഗപ്പിയെപ്പോലെയല്ല മുട്ടയിടുന്നവരാണ്. ഒരു മീറ്റർ ആഴത്തിൽ വെള്ളം വേണം. ബക്കറ്റ് ഫിൽട്ടർ നിർബന്ധമാണ്. 5 ആൺ മത്സ്യത്തിന് ഒരു പെൺ മത്സ്യത്തെ ജോഡിയാക്കാം രണ്ടാഴ്ചയെങ്കിലും ഇണകളെ ഒരുമിച്ചിടണം. ചിതറി വീഴുന്ന മുട്ടകൾ ഒട്ടിപ്പിടിക്കാൻ കളവാഴയോ വള്ളിപ്പായലുകളോ വെള്ളത്തിലിടാം. ഒരു കിലോ വരുന്ന പെൺ മത്സ്യം ഒരു ലക്ഷം മുട്ടകളിടും എന്നതാണ് കണക്ക്. മുട്ടയൊട്ടിച്ചാൽ അപ്പോഴേ മാതൃമത്സ്യങ്ങളെ മറ്റൊരു ടാങ്കിലേക്ക് മാറ്റാം. മാസത്തിൽ ഒരു ബ്രീഡിംഗ് സാധ്യമാണ്. കുഞ്ഞുങ്ങൾക്ക് ജൈവ തീറ്റകളായ അർട്ടീമിയ മൊയ്ന ഇൻഫ്യൂസേറിയ എന്നിവ തിരയാക്കാം.

ഒരു ബ്രീഡിംഗിൽ 500 കുഞ്ഞുങ്ങളെയെങ്കിലും കിട്ടും കുഞ്ഞുങ്ങളെ നന്നായി വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിലാണ് മിടുക്ക് വേണ്ടത്.ഇനമനുസരിച്ച് 100 രു മുതൽ 300 രൂപ വരെ ഗോൾഡ് വിലയുണ്ട്. ■

സർവ്വം ഓൺലൈൻ മയം

കൊവിഡ് 19 പടർന്നു പിടിച്ചതോടെയാണ് മനുഷ്യർ ഓൺലൈനിന്റെ അനന്തസാധ്യതകൾ തേടിയിറങ്ങിയത്. ആവശ്യമാണല്ലോ സൃഷ്ടിയുടെ മാതാവ്. മുമ്പ് ബാങ്കിങ്ങ് രംഗത്തു മാത്രമായിരുന്നു ഓൺലൈൻ ഉപയോഗിച്ചു വന്നത്. പിന്നീട് ടിക്കറ്റ് ബുക്കിങ്ങിനും, പർച്ചേസിനും ഇതിന്റെ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി. കൊവിഡ് 19 വ്യാപകമായതോടെ ഓൺലൈൻ ക്ലാസ്സുകളും, മീറ്റിങ്ങുകളും സർവ്വസാധാരണമായി ഇപ്പോൾ വിവാഹനിശ്ചയവും മുഹൂർത്തവും പൊരുത്തവും നോക്കലും മംഗല്യവും വരെ പുതിയ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലേക്കു മാറിക്കഴിഞ്ഞു.

ധനവിനിമയരംഗത്ത് ഓൺലൈൻ വ്യാപകമായതും വൻവർദ്ധനവുണ്ടായതും മഹാമാരിയുടെ കാലയളവിലാണ്. അതിനുമുമ്പ് ക്രഡിറ്റ് കാർഡ്, ഡബിറ്റ് കാർഡ് ഇവ കൊണ്ടുള്ള പർച്ചേസുകളിൽ നാമൊതുങ്ങി. ഇത്തരം പ്രക്രിയകൾക്കായി ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതികവിദ്യ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാനുള്ള റിസർവ്വ് ബാങ്കിന്റെയും ഇന്ത്യൻ ബാങ്കേഴ്സ് അസോസിയേഷന്റെയും ശ്രമഫലമായാണ് 2008-ൽ നാഷണൽ പേയ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ മുംബൈയിൽ സ്ഥാപിതമായത്. 2007 ലെ പെയ്മെന്റ് ആന്റ് സെറ്റിൽമെന്റ് സിസ്റ്റം ആക്റ്റ് അനുസരിച്ചാണ് കോർപറേഷന്റെ തുടക്കം.

വിസ്തൃതവും അതിസങ്കീർണവുമായ ബാങ്കിങ്ങ് ശൃംഖലകളെ കോർത്തിണക്കി ധനവിനിമയത്തിനുള്ള സോഫ്റ്റ്വെയർ തയ്യാറാക്കി ഇന്ത്യൻ കമ്പനിനിയമം 2013-ലെ സെക്ഷൻ 8 പ്രകാരം തൽക്ഷണ പണമിടപാടു സേവനം (ഐ. എ. പി. എസ്) യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള യു പി ഐ (യൂണിഫൈഡ് പേയ്മെന്റ് ഇന്റർഫേസ്) 2016 ലാണ് കോർപറേഷൻ സജ്ജമാക്കുന്നത്. ഇതിൽ 216 ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളാണ് സജീവ പങ്കാളികളായി മാറിയത്.

നാഷണൽ ആട്ടോമാറ്റഡ് ക്ലിയറിങ്ങ് ഹൗസ്, (എൻ എ സി എച്ച്), ആധാർ എനേബിൾഡ് പേയ്മെന്റ് സർവീസ് (എ ഇ പി എസ്), നാഷണൽ ഫിനാൻഷ്യൽ സ്വിച്ച് (എൻ എഫ് എസ്), ഭാരത് ബിൽപേ (ബി ബി പി), നാഷണൽ കോമൺ മൊബിലിറ്റി കാരഡ് (എൻ സി എം സി), പേഴ്സണൽ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജന്റ്സ് (പി എ ഐ), നാഷണൽ യൂണിഫൈഡ് യു എസ് എസ് ഡി

പ്ലാറ്റ്ഫോം (എൻ യു യു പി), റൂപേ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഈ കോർപറേഷന്റെ കീഴിൽ നടപ്പാക്കപ്പെട്ട സംവിധാനങ്ങളാണ്.

ബാങ്കുകൾ, മറ്റു ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ, സർക്കാർ വകുപ്പുകൾ ഏജൻസികൾ മുതലായവ തമ്മിലുള്ളവ വൻകിട ഇടപാടുകൾ അതും തുടർച്ചയായി നടന്നു കൊണ്ടിരിയ്ക്കുന്നതുമായ ധനവിനിമയത്തിനുള്ളതാണ്. എൻ എ സി എച്ച് എ ഇ പി എസ് അനുസരിച്ച് ആധാർ കാർഡ് ഉടമകൾക്ക് അതിലെ പന്ത്രണ്ട് അക്കനമ്പർ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത് സേവന ദാതാവായ കമ്പനിയിൽ നിന്നു ലഭ്യമാക്കുന്ന കാർഡ് ആണ് ബാങ്കിടപാടുകൾക്കായി ഉപയോഗിയ്ക്കാൻ കഴിയുന്നത്.

രാജ്യത്തെ എ ടി എം ശൃംഖലയുടെ അമരക്കാരാണ് എൻ എഫ് എസ്. ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഫോർ ഡവലപ്മെന്റ് ആന്റ് റിസർച്ച് ഇൻ ബാങ്കിങ്ങ് ടെക്നോളജിയാണ് ഈ ശൃംഖല വികസിപ്പിച്ചതും സാക്ഷാത്കരിച്ചതും.

നിർമ്മിത ബുദ്ധിയുടെ പിൻബലത്തിൽ ഇടപാടുകാർക്ക് ധനവിനിമയം സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ ആവശ്യാനുസരണം തൽക്ഷണം നൽകുന്ന സേവനമാണ് പി എ ഐ നടത്തിവരുന്നത്.

ധനരഹിത വിനിമയം ലക്ഷ്യമിട്ടു തയ്യാറാക്കി മൊബൈൽ ഫോൺ വഴി ഇടപാടുകൾ സാധ്യമാക്കിയ സംവിധാനമാണ് അൺസ്ട്രക്ചേർഡ് സപ്ലിമെന്ററി ഡാറ്റാ

(യു എസ് എസ് ഡി). ഇതനുസരിച്ച് ഓരോ സേവനദാതാവിനും അനുവദിച്ച കോഡ് വഴിയാണ് ഇടപാടുകൾ നടന്നു വരുന്നത്. ഇവയ്ക്കുള്ള പൊതുവേദിയാണ് എൽ യു യു പി.

കേന്ദ്ര ഹൗസിങ്ങ് ആന്റ് അർബൻ അഫയേഴ്സ് മന്ത്രാലയം ആവിഷ്ക്കരിച്ച മൊബിലിറ്റി കാർഡ് ചരക്കു ഗതാഗതവും, ടോൾ പിരിവും, യാത്രച്ചെലവുകൾ ധനരഹിതമായും വേഗത്തിലും നിർവ്വഹിയ്ക്കാൻ ഇന്നു വ്യാപമായി ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു.

നെറ്റ്‌വർക്കിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെട്ട എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും ഉപഭോക്താക്കളുടെ ബില്ലുകൾ തൽക്ഷണം അടയ്ക്കുവാനുള്ള സംവിധാനമാണിത്. വീട്ടിലിരുന്നുകൊണ്ട് വിവിധ നികുതികൾ, കരം, വൈദ്യുതി, വെള്ളച്ചാർജ്ജുകൾ ഇവയൊക്കെ അടയ്ക്കാൻ സഹായകമായ ഈ സംവിധാനം മഹാമാരിക്കാലത്ത് എൺപതു ശതമാനം ആളുകളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു.

വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും സംരംഭകരുമെല്ലാം ഇന്ന് ഓൺലൈൻ ഇടപാടുകളിലേക്കു മാറിയിരിയ്ക്കുന്നു. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ നൽകുന്നവർക്കുള്ള ബിൽ പേയ്മെന്റുകളും ജീവനക്കാരുടെ ശമ്പളവും മാർക്കറ്റിങ്ങിനുള്ള ഇൻസന്റീവും വില്പനക്കാരുടെ കമ്മീഷനും സർക്കാരിലേക്കുള്ള നികുതിയുമെല്ലാം ഇലക്ട്രോണിക് ഫണ്ട് ട്രാൻസ്ഫർ വഴിയായതോടെ എല്ലാ ഇടപാടുകൾക്കും ഡിജിറ്റൽ രേഖകളായി. ഇത് ആഡിറ്റർമാർക്കും ആദായ, വില്പന നികുതി ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കും വളരെ സൗകര്യപ്രദമായ സംവിധാനമായി മാറിയിരിയ്ക്കുന്നു.

എങ്കിലും ഏതാണ്ട് പത്തു ശതമാനം ഇടപാടുകൾക്ക് ഇന്നും ചെക്കുകളാണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്. മാഗ്നറ്റിക് ഇങ്ക് ക്യാരക്റ്റർ ടെക്നോളജി റെക്കഗ്നീഷൻ (എം. ഐ സി. റ്റി. ആർ) വഴി ചെക്കുകൾ സുരക്ഷിതമായിരിയ്ക്കുന്നു. ഇലക്ട്രോണിക് ക്ലീയറൻസ് സിസ്റ്റത്തിലൂടെ (ഇ. സി. എസ്) ചെക്കുകൾ മാറാൻ തയ്യാറാക്കിയ ബാങ്ക് കേഡുകൾ രേഖപ്പെടുത്തിയ ചെക്കുകൾ വളരെ വേഗം പ്രോസസ്സ് ചെയ്യാനാവുന്നു.

ഒരിടത്തു നിന്നും മറ്റൊരിടത്തേക്ക് പണമയയ്ക്കാൻ നാഷണൽ ഇലക്ട്രോണിക്സ് ഫണ്ട് ട്രാൻസ്ഫറും (എൻ. ഇ. എഫ്. റ്റി, റിയൽ ടൈം ഗ്രോസ്സ് സെറ്റിൽമെന്റ് (ആർ. റ്റി. ജി. എസ്സ്) മാണ് ഇന്ന് വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും വ്യക്തികൾക്കും ഏറെ പ്രയോജപ്പെടുന്നത് എൻ. ഇ. എഫ്. റ്റി വഴി 24 മണിക്കൂറും പണമിടപാടു നടത്താം. പേര്, അക്കൗണ്ട് നമ്പർ, ബാങ്ക്, ഐ. എഫ്. എസ്. സി (ഇന്ത്യൻ ഫിനാൻഷ്യൽ സിസ്റ്റം കോഡ്) എന്നിവ വേണമെന്നു മാത്രം. ഓരോ അര മണിക്കൂറും ഇടവിട്ട് നടത്തപ്പെടുന്ന ട്രാൻസ്ഫറിൽ എത്ര തുക വേണമെങ്കിലും വിനിമയം നടത്താം. എന്നാൽ ആർ റ്റി ജി എസ്സിൽ ഒറ്റത്തവണ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് രണ്ടു ലക്ഷം രൂപയാണ്. രണ്ടു ലക്ഷം മുതൽ പത്തു ലക്ഷം വരെ എന്ന് ബാങ്കുകൾ ധാരണയിലെത്തിയിട്ടുണ്ടെങ്കിലും സ്ഥാപനത്തിന്റെയും ഇടപാടിന്റെയും സ്വഭാവമനുസരിച്ച് കോടികളും കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്നുണ്ട്. എല്ലാം തന്നെ കേന്ദ്ര ഏജൻസികൾ നിരീക്ഷിയ്ക്കുന്നു എന്നതിനാൽ വ്യാജ ഇടപാടുകളോ കണക്കിൽപ്പെടാത്ത പണമോ ഈ പ്രക്രിയയിലൂടെ നടക്കില്ല. ■

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസ് ശക്തമാണ്. പക്ഷേ....?

"എക്സ്പൻഡിച്ചറും (Expenditure) എക്സ്പൻസും (Expense) തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം എന്താണ്?"

ചില ചോദ്യങ്ങൾ രസകരങ്ങളാണ്. ക്ലാസുകളിൽ ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾ ഇടയിൽ കയറിവരും. ബിസിനസ് ഫിനാൻസിനെക്കുറിച്ചുള്ള ക്ലാസിലാണ് ഈ ചോദ്യം ഉയർന്നത്. ചോദ്യം ചോദിച്ച പെൺകുട്ടിയുടെ മുഖത്തേക്ക് എല്ലാവരും നോക്കി.

ഞാൻ എല്ലാവരോടുമായി ചോദിച്ചു "ആർക്കെങ്കിലും ഇതിന് ഉത്തരം നൽകാമോ?" "സർ, രണ്ടും ഒന്ന് തന്നെയല്ലേ? എക്സ്പൻഡിച്ചറും എക്സ്പൻസും ചെലവ് എന്ന അർത്ഥം വരുന്ന വാക്കുകൾ തന്നെയല്ലേ?" ആരോ ഒരാൾ പറഞ്ഞു. ശരിയാണോ? രണ്ട് വാക്കുകളും "ചെലവ്" എന്ന അർത്ഥത്തിൽ തന്നെ നാം പലയിടങ്ങളിലും ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഇവ തമ്മിൽ സാങ്കേതികമായി എന്തെങ്കിലും വ്യത്യാസമുണ്ടോ?

ബിസിനസിലെ സാമ്പത്തിക സ്റ്റേറ്റ്മെന്റുകൾ (Financial Statements) വായിക്കുമ്പോഴും പഠിക്കുമ്പോഴും ഇത്തരം പദങ്ങളിലൂടെ നിങ്ങൾ കടന്നുപോകാറുണ്ട്. മികച്ച ഒരു ബിസിനസുകാരനാ യി വളരണമെങ്കിൽ ബിസിനസിലെ കണക്കുകൾ മനസിലാക്കുവാനും അവ ഉപയോഗിച്ച് യുക്തമായ തീരുമാനങ്ങൾ യഥാസമയം എടുക്കുവാനും നിങ്ങൾക്ക് സാധിച്ചിരിക്കണം. ബിസിനസിലെ സാമ്പത്തിക സ്റ്റേറ്റ്മെന്റുകൾ വായിക്കുമ്പോൾ അതിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പദങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് ഗ്രഹിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നുണ്ടോ?

അത്തരം ചില വാക്കുകളിലൂടെ / നാമങ്ങളിലൂടെ നാം കടന്നുപോകുവാൻ പോകുകയാണ്. ഇത്തരം വാക്കുകൾ അല്ലെങ്കിൽ നാമങ്ങൾ എന്തിനെ പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നു എന്ന് മനസിലാക്കുന്നത് ലാഭ നഷ്ട

കണക്കുകളും (Profit & Loss Account) ആസ്തി ബാധ്യത പട്ടികയും (Balance Sheet) കൂടുതൽ ആഴത്തിൽ മനസിലാക്കുവാൻ സംരംഭകനെ പ്രാപ്തനാക്കും. കൂടാതെ പ്രവർത്തന മൂലധനം എങ്ങിനെ കണക്കുകൂട്ടാം എന്നതും അതിന്റെ പ്രസക്തിയും കൂടി മനസിലാക്കാം.

എക്സ്പൻഡിച്ചർ (Expenditure), എക്സ്പൻസ് (Expense)

രണ്ട് വാക്കുകളും പൊതുവേ "ചെലവ്" എന്ന അർത്ഥത്തിലാണ് ഉപയോഗിക്കാറുള്ളത്. എന്നാൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ അവയുടെ ഉപയോഗം ബിസിനസിൽ അങ്ങിനെയല്ല. എക്സ്പൻഡിച്ചർ (Expenditure) എന്നാൽ വിനിയോഗം അല്ലെങ്കിൽ ചെലവഴിക്കൽ (Spending) എന്ന് പറയാം. പണം ചെലവഴിക്കുന്നതിനെയാണ് എക്സ്പന്ഡിച്ചർ എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. പണം ചെലവഴിക്കുന്നത് ആസ്തി (Asset) വാങ്ങുവാനാകാം അല്ലെങ്കിൽ ബിസിനസിലെ ചെലവുകൾ (Expenses) നടത്തുന്നതിനാകാം.

ബിസിനസിലെ ചെലവുകളെയാണ് നാം എക്സ്പൻസ് (Expense) എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ശമ്പളം, വാടക എന്നിവ ഉദാഹരണം. ആസ്തികൾ വാങ്ങുന്നത് എക്സ്പൻസ് അല്ല.

എക്സ്പൻസ് എന്നത് ചെലവുകളെ സൂചിപ്പിക്കുമ്പോൾ കുറച്ചു കൂടി വിശാലമായ അർത്ഥമാണ് എക്സ്പൻഡിച്ചർ എന്ന പദത്തിനുള്ളത്. ആസ്തികൾ വാങ്ങുന്നതും ബിസിനസിലെ ചെലവുകളും ഉൾപ്പെട്ട പണത്തിന്റെ വിനിയോഗമാണ് എക്സ്പൻഡിച്ചർ.

നിങ്ങൾ ബിസിനസിലെ ആവശ്യത്തിനായി താഴെ പറയുന്ന പണം ചെലവഴിച്ചു എന്ന് കരുതുക.

യന്ത്രം (Machinery) വാങ്ങുന്നതിനായി	= 500000 രൂപ
ശമ്പളം നല്കുവാൻ	= 20000 രൂപ
വാടക നല്കുവാൻ	= 10000 രൂപ
മറ്റ് ചെലവുകൾക്കായി	= 15000 രൂപ
എക്സ്പൻഡിച്ചർ = 500000 + 20000 + 10000 + 15000	= 545000 രൂപ
എക്സ്പൻസ് = 20000 + 10000 + 15000	= 45000 രൂപ

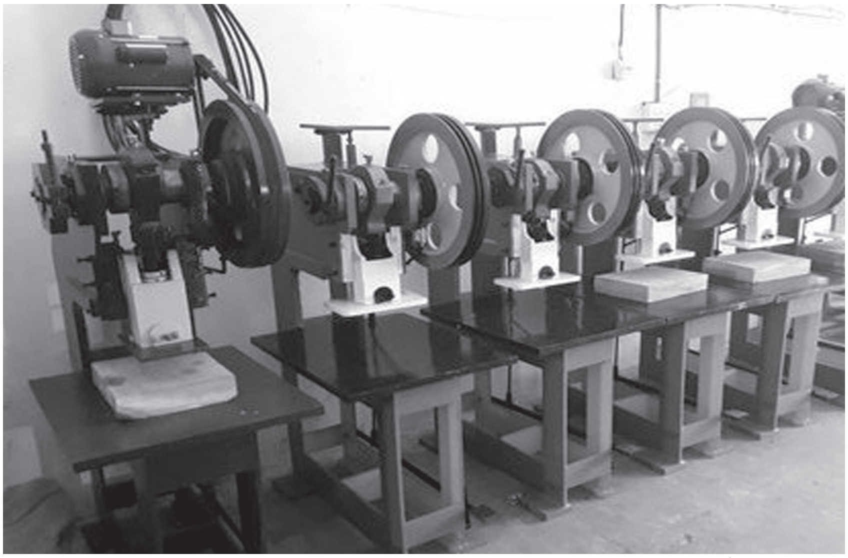
ഇനി മുതൽ എക്സ്പൻഡിച്ചർ എന്ന് കേൾക്കുമ്പോൾ ഓർക്കുക അത് ചെലവ് മാത്രമല്ല പണത്തിന്റെ മറ്റ് ചില വിനിയോഗങ്ങൾ കൂടി അതിൽ അടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. എക്സ്പൻസ് എന്ന അർത്ഥത്തിൽ മാത്രം ഒരിക്കലും നമുക്ക് എക്സ്പൻഡിച്ചർ എന്ന പദം ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധ്യമല്ല. ബിസിനസിലെ ചെലവുകളെക്കുറിച്ച് പ്രതിപാദിക്കുമ്പോൾ എക്സ്പൻസ് എന്ന വാക്ക് തന്നെ പ്രയോഗിക്കണം.

ഫിക്സഡ് അസെറ്റ്സ് (Fixed Assets), കറന്റ്അസെറ്റ്സ് (Current Assets)

രണ്ടും ബിസിനസിലെ ആസ്തികൾ (Assets) തന്നെയാണ്. എന്നാൽ രണ്ടും വ്യത്യസ്തവുമാണ്. രണ്ടും തമ്മിലുള്ള കാതലായ വ്യത്യാസം നോക്കാം. ഫിക്സഡ് അസെറ്റ്സ് എന്നാൽ സ്ഥിര ദീർഘകാല ആസ്തികളാണ്.

രണ്ട് വാക്കുകളും പൊതുവേ "ചെലവ്" എന്ന അർത്ഥത്തിലാണ് ഉപയോഗിക്കാറുള്ളത്. എന്നാൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ അവയുടെ ഉപയോഗം ബിസിനസിൽ അങ്ങിനെയല്ല. എക്സ്പൻഡിച്ചർ (Expenditure) എന്നാൽ വിനിയോഗം അല്ലെങ്കിൽ ചെലവഴിക്കൽ (Spending) എന്ന് പറയാം. പണം ചെലവഴിക്കുന്നതിനെയാണ് എക്സ്പന്ഡിച്ചർ എന്ന് വിളിക്കുന്നത്.

> ബിസിനസിൽ ഉല്പന്നത്തിന്റെ നിർമ്മാണത്തിനായി നിങ്ങൾ ഒരു യന്ത്രം വാങ്ങിക്കുന്നു. ദീർഘകാലത്തേക്ക് ബിസിനസിൽ ഉൽപ്പാദനത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുവാനും അതിൽ നിന്നും വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാനുമാണ് നിങ്ങൾ ആ യന്ത്രം വാങ്ങിയിട്ടുള്ളത്. അത് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ ഫിക ്സഡ് അസെറ്റ് ആണ്.



കറന്റ് അസെറ്റ്സ് എന്നാൽ ഹ്രസ്വകാല ആസ്തികളും.

ബിസിനസിൽ വരുമാനം ജനിപ്പിക്കുവാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന മൂർത്തമായ, സ്ഥിര ആസ്തികളെ നമുക്ക് ഫിക്സഡ് അസെറ്റ്സ് എന്ന് പറയാം. ഭൂമി (Land), കെട്ടിടം (Building), യന്ത്രസാമഗ്രികൾ (Machineries), വാഹനങ്ങൾ (Vehicles) എന്നിവ ഉദാഹരണം.

ബിസിനസിൽ ഹ്രസ്വ കാലയളവിൽ (ഒരു വർഷം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ബിസിനസ് സൈക്കിളിനുള്ളിൽ) പണമാക്കി മാറ്റുവാൻ കഴിയുന്ന ആസ്തികളാണ് കറന്റ് അസെറ്റ്സ്. ചരക്കുകൾ (ടഭേരസ), സണ്ഡ്രിഡെബ്റ്റേഴ്സ് (Sundry Debtors), ക്യാഷ്, ബാങ്ക് ബാലൻസുകൾ എന്നിവ ഉദാഹരണം.

ബിസിനസിൽ ഉല്പ്പന്നത്തിന്റെ നിർമ്മാണത്തിനായി നിങ്ങൾ ഒരു യന്ത്രം വാങ്ങിക്കുന്നു. ദീർഘകാലത്തേക്ക് ബിസിനസിൽ ഉൽപ്പാദനത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുവാനും അതിൽ നിന്നും വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാനുമാണ് നിങ്ങൾ ആ യന്ത്രം വാങ്ങിയിട്ടുള്ളത്. അത് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ ഫിക്സഡ് അസെറ്റ് ആണ്.

ആ യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് നിങ്ങൾ ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റ് ബിസിനസിലേക്ക് ലാഭം കൊണ്ടുവരാനാണ് നിങ്ങൾ ശ്രമിക്കുന്നത്. ബിസിനസിലെ വിൽപന (Sales) അനുസരിച്ച് ആവശ്യമായ ഉല്പ്പന്നങ്ങളുടെ സ്റ്റോക്ക് നിങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നു. ഇങ്ങിനെ സൂക്ഷിക്കുന്ന സ്റ്റോക്ക് കറന്റ് അസെറ്റ് ആണ്. ബിസിനസിൽ ഹ്രസ്വകാലയളവിൽ (ഒരു വർഷം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ബിസിനസ് സൈക്കിളിനുള്ളിൽ) കൊടുത്ത് തീർക്കേണ്ട ബാധ്യതകളെ കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ് (Current Liabilities) എന്നാണ് വിശേഷിപ്പിക്കുന്നത്. സപ്ലയേഴ്സിന് നൽകാനുള്ള പണം, കൊടുത്തു തീർക്കേണ്ട ചെലവുകൾ എന്നിവ ഈ ഗണത്തിൽ പെടുന്നു.

സണ്ഡ്രി ഈ ഡെബ്റ്റേഴ്സ് (Sundry Debtors), സണ്ഡ്രി ഈ ക്രെഡിറ്റേഴ്സ് (Sundry Creditors)

ബിസിനസിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ സ്വീകരിക്കുകയും പണം ഉടനെതന്നെ നൽകാതെ ഭാവിയിൽ നൽകാൻ കടമായി നിർത്തുകയും ചെയ്യുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെയാണ് (Customers) സണ്ഡ്രി ഡെബ്റ്റേഴ്സ്

> ബിസിനസിൽ ഉല്പന്നത്തിന്റെ നിർമ്മാണത്തിനായി നിങ്ങൾ ഒരു യന്ത്രം വാങ്ങിക്കുന്നു. ദീർഘകാലത്തേക്ക് ബിസിനസിൽ ഉൽപാദനത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുവാനും അതിൽ നിന്നും വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാനുമാണ് നിങ്ങൾ ആ യന്ത്രം വാങ്ങിയിട്ടുള്ളത്. അത് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ ഫിക്സഡ് അസെറ്റ് ആണ്.

(Sundry Debtors) എന്ന് പറയുന്നത്. അക്കൗണ്ട്സ് റിസീവബിൾസ് (Accounts Receivables) എന്നും ഇവരെ വിശേഷിപ്പിക്കാറുണ്ട്.

ബിസിനസിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ നൽകുകയും പണം ഉടനെതന്നെ സ്വീകരിക്കാതെ ഭാവിയിൽ സ്വീകരിക്കുവാൻ കടമായി നിർത്തുകയും ചെയ്യുന്ന സപ്ലയേഴ്സിനെയാണ് (Suppliers) സണ്ഡ്രി ക്രെഡിറ്റേഴ്സ് (Sundry Creditors) എന്ന്പറയുന്നത്. അക്കൗണ്ട്സ്പേയബിൾ (Accounts Payable) എന്നും ഇവരെ വിശേഷിപ്പിക്കാറുണ്ട്.

ഗ്രോസ് വർക്കിംഗ്കാപിറ്റൽ (Gross Working Capital)

ബിസിനസിൽ മൊത്തത്തിലുള്ള കറന്റ് അസെറ്റ്സിനെയാണ് (Current Assets) ഗ്രോസ് വർക്കിംകഗ് കാപിറ്റൽ എന്ന് കണക്കാക്കുന്നത്. ഒരു ബിസിനസിലെ കറന്റ് അസെറ്റ്സ് താഴെ പറയുന്നവയാണെന്ന് കരുതുക.

സ്റ്റോക്ക്	1000000 രൂപ
സണ്ഡ്രി ഡെബ്റ്റേഴ്സ്	500000 രൂപ
ക്യാഷ്& ബാങ്ക് ബാലൻസ്	100000 രൂപ
മൊത്തംകറന്റ് അസെറ്റ്സ്	1600000 രൂപ

ബിസിനസിലെ മൊത്തം കറന്റ് അസെറ്റ്സ് 16 ലക്ഷം രൂപയാണ്. അപ്പോൾ ബിസിനസിലെ ഗ്രോസ് വർക്കിംബ് കാപിറ്റൽ എന്ന് പറയുന്നത് 16 ലക്ഷംരൂപയാണ്.

അതായത്

ഗ്രോസ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ = കറന്റ് അസെറ്റ്സ്

നെറ്റ് വർക്കിംഗ്കാപിറ്റൽ (Net Working Capital)

ഗ്രോസ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ നാം കണ്ടുകഴിഞ്ഞു. ഇനി നെറ്റ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ എന്താണെന്ന് നോക്കാം.

നെറ്റ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ = ഗ്രോസ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ – കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ്

അതായത് കറന്റ് അസെറ്റ്സിൽ നിന്നും കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ് കുറച്ചാൽ നെറ്റ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ ലഭിക്കും.

മുകളിലത്തെ ഉദാഹരണം തന്നെയെടുക്കാം. ആ ബിസിനസിലെ കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ് 8 ലക്ഷം രൂപയാണെന്ന് വിചാരിക്കുക. അങ്ങനെ വന്നാൽ നെറ്റ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ നമുക്കൊന്ന് കണക്കുകൂട്ടാം.

നെറ്റ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ = 16ലക്ഷം 8 ലക്ഷം = 8ലക്ഷം

ഏത് സമയത്തും അനായാസം പണമാക്കി മാറ്റുവാനുള്ള വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യതയെയാണ് ഉയർന്ന പ്രവർത്തന മൂലധന റേഷ്യോ വെളിവാക്കുന്നത്. ബിസിനസിന്റെ ലിക്വിഡിറ്റി എന്ന് ഇതിനെ വിശേഷിപ്പിക്കാം. ഇത് ബിസിനസിന് കൂടുതൽ സുരക്ഷിതത്വം നൽകുന്നു. എന്നാൽ അസാധാരണമായി ഉയർന്ന പ്രവർത്തന മൂലധനറേഷ്യോ ബിസിനസിന്റെ വളരെയധികം ഉയർന്ന ലിക്വിഡിറ്റി സൂചിപ്പിക്കുന്നുവെങ്കിലും കാര്യക്ഷമമായി വിനിയോഗിക്കപ്പെടാത്ത ആസ്തികളുടെ ദുരവസ്ഥ കൂടിയാണ് അത് വെളിപ്പെടുത്തുന്നത്.

ബിസിനസിന്റെ പ്രവർത്തന മൂലധന ആവശ്യകത എത്രമാത്രമാണ് എന്ന് നെറ്റ് വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ കണക്കിലാക്കുന്നതോടെ കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കുന്നു.

വർക്കിംഗ്കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ (Working Capital Ratio)

കറന്റ് അസെറ്റ്സ്, കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ് എന്നിവ എന്താണെന്ന് മനസിലാക്കിയതാണ്. ഇവയിൽ നിന്നും വളരെ ലളിതമായി വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ കണ്ടെത്താം.

വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ = കറന്റ് അസെറ്റ്സ് / കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ്

കറന്റ് അസെറ്റ്സിനെ കറന്റ് ലയബിളിറ്റീസ് കൊണ്ട് ഹരിച്ചാൽ വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ എത്രയാണ് എന്ന് കണക്കുകൂട്ടുവാൻ സാധിക്കും. മുകളിൽ കണ്ട ഉദാഹരണത്തിലേക്ക് ഈ ഫോർമുല ഒന്ന് പ്രയോഗിച്ചു നോക്കാം.

വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ = 16 ലക്ഷം / 8 ലക്ഷം = 2

ഇത്തരമൊരു റേഷ്യോ ബിസിനസിന്റെ മികച്ച ലിക്വിഡിറ്റി അല്ലെങ്കിൽ സാമ്പത്തിക ശക്തിയെ വെളിവാക്കുന്നു. തങ്ങളുടെ ഹ്രസ്വകാല ബാദ്ധ്യതകളുടെ ഇരട്ടിയോളം പ്രവർത്തന മൂലധനം ബിസിനസിൽ ലഭ്യമാണ്. റേഷ്യോ 1 ൽ താഴെയാണെങ്കിൽ അത് മോശമായ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയെ വെളിപ്പെടുത്തുന്നു. 1.2 മുതൽ 2 വരെയുള്ള റേഷ്യോ മികച്ച സാമ്പത്തിക അടിത്തറയെ വെളിപ്പെടുത്തുന്നു.

ബിസിനസിന്റെ ലിക്വിഡിറ്റി (Liquidity)

ഏത് സമയത്തും അനായാസം പണമാക്കി മാറ്റുവാനുള്ള വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യതയെയാണ് ഉയർന്ന പ്രവർത്തന മൂലധന റേഷ്യോ വെളിവാക്കുന്നത്. ബിസിനസിന്റെ ലിക്വിഡിറ്റി എന്ന് ഇതിനെ വിശേഷിപ്പിക്കാം. ഇത് ബിസിനസിന് കൂടുതൽ സുരക്ഷിതത്വം നൽകുന്നു. എന്നാൽ അസാധാരണമായി ഉയർന്ന പ്രവർത്തന മൂലധനറേഷ്യോ ബിസിനസിന്റെ വളരെയധികം ഉയർന്ന ലിക്വിഡിറ്റി സൂചിപ്പിക്കുന്നുവെങ്കിലും കാര്യക്ഷമമായി

വിനിയോഗിക്കപ്പെടാത്ത ആസ്തികളുടെ ദുരവസ്ഥ കൂടിയാണ് അത് വെളിപ്പെടുത്തുന്നത്.

കസ്റ്റമേഴ്സിന് കൂടുതൽ കടം നൽകി ബിസിനസ് വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുന്നു എന്ന് കരുതുക. വില്പനക്കനുസരിച്ച് ചരക്കുകൾ കൂടുതൽ സൂക്ഷിക്കും. സണ്ഡ്രി ഡെബ്റ്റേഴ്സ് വർദ്ധിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇത് ഉയർന്ന പ്രവർത്തന മൂലധനറേഷ്യോ കാണിക്കും. എന്നാൽ ബിസിനസിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇത് തികച്ചും ആരോഗ്യകരമായ പ്രവണതയായിരിക്കണം എന്നില്ല.

ബിസിനസിൽ വിൽപന വർദ്ധിക്കുകയും ധാരാളം പണം ലഭ്യമാകുകയും ചെയ്യുന്ന അവസ്ഥ ചിന്തിക്കുക. ഇത് ക്യാഷ് & ബാങ്ക് ബാലൻസ് വർദ്ധിപ്പിക്കും. കൂടുതൽ പണം ലഭ്യമാകുന്നതോടെ സംരംഭകൻ അതെടുത്ത് ബിസിനസിന് പുറത്തും അകത്തുമുള്ള ദീർഘ കാലയളവുകളിലേക്കുള്ള സ്ഥിര ആസ്തികളിലേക്ക് നിക്ഷേപിക്കും. ഇത് ബിസിനസിന്റെ ലിക്വിഡിറ്റിയെ ബാധിക്കുകയും ബിസിനസ് ഭാവിയിൽ പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് പോകുകയും ചെയ്യും. ഹ്രസ്വകാല ആസ്തികൾ ദീർഘകാല ആസ്തികളിൽ നിക്ഷേപിക്കുവാൻ ഒരിക്കലും സംരംഭകൻ മുതിരരുത്. പ്രവർത്തന മൂലധനം കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമായി ബിസിനസിൽ തന്നെ ഉപയോഗിച്ചാൽ അത് ബിസിനസിനെ വളർത്തും.

ഉയർന്ന വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ നിങ്ങളോട് പറയുന്നത് ബിസിനസിന്റെ ലിക്വിഡിറ്റി സുരക്ഷിതമായ നിലയിലാണ്.

ശക്തമായ സാമ്പത്തിക ശേഷി ബിസിനസിനുണ്ട്.

ബിസിനസിലെ ആസ്തികൾ (Assets) ഉത്പാദനക്ഷമമായി വിനിയോഗിക്കപ്പെടുന്നുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. അനാവശ്യ നിക്ഷേപങ്ങൾ കറന്റ് അസെറ്റ്സിൽ സംഭവിക്കുന്നുണ്ടോ എന്ന് വിശകലനം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചക്കായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടേണ്ട ആസ്തികൾ ഉപയോഗക്ഷമമല്ലാതെ (Idle) നിലനിൽക്കുന്നുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. സപ്ലയേഴ്സിൽ നിന്നും ലഭിക്കേണ്ട ക്രെഡിറ്റ് ഫസിലിറ്റി കൃത്യമായി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നുണ്ടോ എന്ന് വിലയിരുത്തേണ്ടതാണ്.

വളരെയധികം ഉയർന്ന വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ ബിസിനസിന്റെ ചില ദൗർബല്യങ്ങളിലേക്കുള്ള വിരൽ ചൂണ്ടലാണ്. വർക്കിംഗ് കാപിറ്റൽ റേഷ്യോ കണക്കാക്കുകയും അത് ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്ന ശക്തിയും ദൗർബല്യങ്ങളും തിരിച്ചറിയുകയും ചെയ് താൽ ബിസിനസിനെ ശക്തിപ്പെടുത്തുവാനും വളർത്തുവാനും സംരംഭകന് സാധിക്കും.

മുകളിൽ ചർച്ച ചെയ്ത കാര്യങ്ങൾ സൂക്ഷ്മമായി മനസിരുത്തി ഗ്രഹിക്കുവാൻ സംരംഭകന് സാധിച്ചാൽ പ്രവർത്തന മൂലധനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കണക്കുകൂട്ടലുകൾ സംരംഭകന് തന്നെ സ്വയം നടത്തുവാൻ സാധിക്കും. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ പ്രവർത്തന മൂലധനവും റേഷ്യോയും ഒന്ന് കണക്കുകൂട്ടി നോക്കുക. അത് നിങ്ങളോട് സംവദിക്കുന്നത് എന്തെന്ന് തിരിച്ചറിയുക. അതിനനുസരിച്ച് ബിസിനസിൽ മാറ്റങ്ങൾ സംഭവിക്കട്ടെ. കൂടുതൽ ഉയരങ്ങളിലേക്ക് ബിസിനസ് പറക്കട്ടെ. ■

രണ്ടാം വരവിൽ രണ്ടും കൽപ്പിച്ച്

അപ്രതീക്ഷിതമായിരുന്നില്ലെങ്കിലും അതിവേഗത്തിലായിരുന്നു കൊവിഡ്-19 ന്റെ രണ്ടാം പതിപ്പ് രാജ്യത്തെത്തിയത്. വാക്സിനേഷൻ പ്രക്രിയ വിജയകരമായി നടന്നുകൊണ്ടിരിയ്ക്കുന്നതിനിടയിലാണ് ആരോഗ്യമേഖലയെ ആശങ്കാകുലരാക്കിക്കൊണ്ടുള്ള രോഗവ്യാപനം. ആദ്യത്തെ ആക്രമണം ഏല്പിച്ച ആഘാതത്തിൽ നിന്ന് സാധാരണനിലയിലേക്കു മന്ദഗതിയിലാണെങ്കിൽപ്പോലും മടങ്ങിവന്നു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന നമ്മുടെ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയെ രൂപമാറ്റം വന്ന കൊറോണാ വൈറസ് എപ്രകാരമായിരിയ്ക്കും ബാധിയ്ക്കുക എന്നത് വിശകലനം ചെയ്തു വരുന്നതേയുള്ളൂ. കൊവിഡ് 19 ന്റെ ഒന്നാം പതിപ്പിൽ നാം പാലിച്ച കരുതലും ജാഗ്രതയും എവിടെയൊക്കെയോ നഷ്ടമായതിൽ നിന്നാണ് പുതിയ വൈറസിന്റെ അതിദ്രുത വ്യാപനമുണ്ടായത്. സർക്കാർ സംവിധാനങ്ങൾ എത്ര ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിച്ചാലും ജനങ്ങൾ അവ ഹൃദയത്തോടു ചേർത്തില്ലെങ്കിൽ പ്രതിരോധവും നിർമ്മാർജ്ജനവും എങ്ങനെ സാധ്യമാകും?

വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഏറെ പങ്കു വഹിയ്ക്കാനുള്ള സമയമാണിത്. ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ് രംഗത്തെ കൂടുതൽ ഊർജ്ജസ്വലമാക്കി ഉല്പാദനപ്രക്രിയ പൂർണതോതിൽ നിർവഹിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തിലേക്കാണ് രാഷ്ട്രം. വാക്സിൻ നിർമാണം, വേദന സംഹാരികൾ, അലർജി, ആസ്ത്മാ, ജീവിതശൈലീ രോഗങ്ങൾ ഇവയ്ക്കുള്ള ഔഷധങ്ങൾ

സജീവമായുണ്ട്. 22 പി. പി. ഇ കിറ്റ് നിർമാതാക്കൾ പൂർണ തോതിലുള്ള ഉല്പാദനം നടത്തി വരുന്നു മെഡിക്കൽ എക്യുപ്മെന്റ്സ് ഉല്പാദിപ്പിയ്ക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളും അവസരത്തിനൊത്തുയർന്നു കഴിഞ്ഞിരിയ്ക്കുന്നു. ഹാൻഡ് വാഷ്, ഡിറ്റർജന്റ് മേഖലകളിൽ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ യുദ്ധകാലാടിസ്താനത്തിലാണു പ്രവർത്തിയ്ക്കുന്നത്. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നീക്കത്തിന് ഗതാഗത തടസ്സങ്ങളൊന്നും തന്നെ ഇല്ലാത്തത് വിപണനവും ഉപഭോഗവും സുഗമമാക്കുക തന്നെ ചെയ്യും.

പുര കത്തുമ്പോൾ വാഴ വെട്ടുന്നവരുടെ നാടാണിത്. ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് ഏറുമ്പോൾ അവ കരിഞ്ചന്തയിൽ വിൽക്കുകയും പൂഴ്ത്തി വെപ്പു നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നവർ ഏറെയാണ്. അടിയന്തിര ഘട്ടത്തിൽ ഉപയോഗിയ്ക്കുവാനുള്ള റെംഡിസീവർ രണ്ടും മൂന്നും ഇരട്ടി വില്പനയ്ക്കാണ് ചില സാമൂഹ്യ ദ്രോഹികൾ ശ്രമിയ്ക്കുന്നത്. നിലവിൽ 20 പ്ലാന്റുകളിലായി ഉല്പാദിപ്പിയ്ക്കപ്പെടുന്ന ഈ ഔഷധത്തിന്റെ നിർമാണത്തിനായി 20 പ്ലാന്റുകൾ കൂടി അനുവദിച്ചത് ഈ രംഗത്തെ കരിഞ്ചന്ത ഒഴിവാക്കും. ഔഷധം സുലഭമാക്കുമ്പോൾ വിലസ്ഥിരയുമുണ്ടാവും മറ്റു ചില പ്രവണതകൾ വിപണിയിൽ നടക്കുന്നത് നാം കാണാതെ പോകരുത്. ഉല്പന്നങ്ങൾ റീപാക്ക് ചെയ്ത് വിപണനം ചെയ്യുന്നിടത്താണ് ഇത്തരം ചൂഷണങ്ങൾ ശ്രദ്ധയിൽപെട്ടിട്ടുണ്ട്. 12 എണ്ണമുള്ള മാസ്ക്സെറ്റിൽ പത്തെണ്ണം വെച്ചു പാക്ക് ചെയ്യുക 100 മി ഗ്രാം ഉള്ള സാനിട്ടൈസറിൽ 90 മി. ഗ്രാം നിറയ്ക്കുക തുടങ്ങിയ ചൂഷണങ്ങൾ നിസ്സാരമെന്നു കരുതാം. പക്ഷെ വൻതോതിൽ വിപണനം ചെയ്യുമ്പോൾ ഇടനിലക്കാരൻ ഇതിലൂടെ കൊയ്യുന്ന ലാഭം വളരെ വലുതാണ്. ഉല്പാദകനെയും വ്യാപാരിയെയും വെട്ടിലാക്കുന്നതാണിത്.

മാസ്ക്ക് ഉല്പാദനരംഗത്താണ് ഇന്ന് വമ്പിച്ച

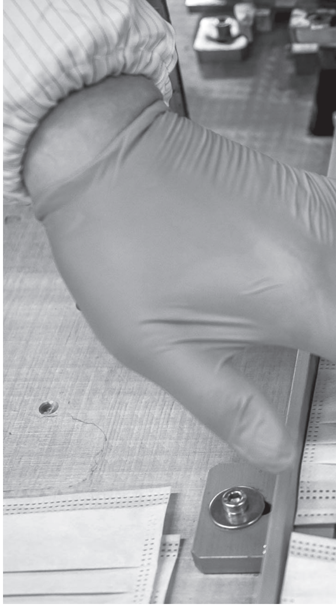
> പുര കത്തുമ്പോൾ വാഴ വെട്ടുന്നവരുടെ നാടാണിത്. ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് ഏറുമ്പോൾ അവ കരിഞ്ചന്തയിൽ വിൽക്കുകയും പൂഴ്ത്തി വെപ്പു നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നവർ ഏറെയാണ്. അടിയന്തിര ഘട്ടത്തിൽ ഉപയോഗിയ്ക്കുവാനുള്ള റെംഡിസീവർ രണ്ടും മൂന്നും ഇരട്ടി വില്പനയ്ക്കാണ് ചില സാമൂഹ്യ ദ്രോഹികൾ ശ്രമിയ്ക്കുന്നത്.

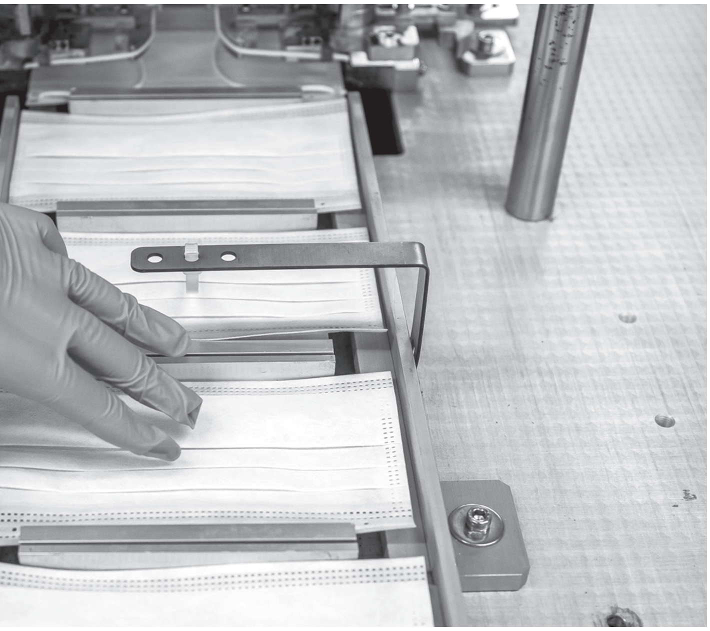
ഇവയുടെ നിർമാണം, വിതരണം ഇക്കാര്യങ്ങളിൽ വളരെയധികം ശുഷ്കാന്തിയാണ് കാട്ടുന്നത്. പ്രതിദിനം 1290 മെട്രിക് ടൺ ഓക്സിജന്റെ ആവശ്യമുണ്ടായിരുന്നിടത്ത് അതിപ്പോൾ 4800 മെട്രിക് ടൺ കടന്നിരിയ്ക്കുന്നു. സഹകരണ മേഖലയിൽ നാലു വൻകിട ഓക്സിജൻ പ്ലാന്റുകൾ യുദ്ധകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ തയ്യാറായി വരുന്നു. ഇന്ത്യൻ റെയിൽവേ പ്രാണവായുവുമായി ഓക്സിജൻ എക്സ്പ്രസ്സുകൾ ഓടിച്ച തുടങ്ങിയിരിയ്ക്കുന്നു.

മൂവായിരത്തി നാനൂറിൽപ്പരം ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളാണിപ്പോൾ ഗ്ലൗസ്സുകൾ നിർമ്മിച്ചു വരുന്നത്. പതിനഞ്ച് വൻകിട ഉല്പാദകരും എഴുന്നൂറ് ചെറുകിട ഉല്പാദകരും സാനിട്ടൈസർ രംഗത്ത്

വളർച്ച രേഖപ്പെടുത്തിയിരിയ്ക്കുന്നത്. 24 ലക്ഷം യൂണിറ്റുകൾ ഇന്ത്യ മുഴുവൻ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നത് സന്തോഷകരമായ കാര്യമാണ്. ബ്രൻഡഡ് മേഖലയിൽ നാല്പതു സ്ഥാപനങ്ങൾ വിപണിയിൽ ശക്തമായ സാന്നിധ്യം അറിയിക്കുമ്പോൾ ഖാദി ഗ്രാമോദ്യോഗ്, മഹിളാ സശാക്തീകരൺ പരിയോജന, കുടുംബശ്രീ സംരംഭങ്ങളും സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങളും ഈ രംഗത്ത് ചെറുതല്ലാത്ത പങ്കു വഹിയ്ക്കുന്നു. കുടിൽ വ്യവസായമായും കുടുംബ വ്യവസായമായും ഒരു ലക്ഷത്തിലേറെപ്പേർക്ക് വരുമാനമാവുകയാണ് മാസ്കുകൾ.

കൊവിഡ് 19 ന്റെ രണ്ടാം തരംഗം സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയെ സാരമായി ബാധിയ്ക്കുമെന്ന് നീതി ആയോഗ് വ്യക്തമാക്കിക്കഴിഞ്ഞു. പൂർണാരോഗ്യത്തോടെ നമ്മുടെ മനുഷ്യ വിഭവശേഷി പ്രവർത്തന സജ്ജമാകുവാൻ മാസങ്ങളെടുക്കും. ആരോഗ്യമേഖലയിലെ കൂടുതൽ മുതൽ മുടക്കുകൾ ആഭ്യന്തര ഉപഭോഗത്തിനും കയറ്റുമതിയ്ക്കും ഭാവിയിൽ ഒരു പോലെ പ്രയോജനം ചെയ്യും. അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണവും ആഗോള താപനവും നിയന്ത്രണ വിധേയമാകുംവരെ വിവിധ തരത്തിലുള്ള ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങൾ ലോകത്തെയാകെ വേട്ടയാടിക്കൊണ്ടിരിയ്ക്കും. ഇവയുടെ നിയന്ത്രണവും പ്രതിരോധവും ആരോഗ്യ, വ്യവസായ, സാമൂഹ്യക്ഷേമ മേഖലകളുടെ കൈയ്യിൽത്തന്നെയാവും. ഇന്ത്യയിൽ നിലവിൽ 3000 കമ്പനികളും 10,500 ഉല്പാദക യൂണിറ്റുകളുമാണ് പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നത്. ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ് വ്യവസായത്തിൽ ലോകത്ത് മൂന്നാം സ്ഥാനമാണ് നമുക്കുള്ളത്. 1.4 ലക്ഷം കോടിയുടെ ആഭ്യന്തര വിപണിയുള്ള നമ്മുടെ ഈ വ്യവസായം 100 ബില്യൺ യു എസ് ഡോളറിലേക്ക് വിസ്തൃതി വ്യാപിപ്പിയ്ക്കുമെന്ന് വിദഗ്ദ്ധർ





> **ആരോഗ്യമേഖലയിലെ കൂടുതൽ മുതൽ മുടക്കുകൾ ആഭ്യന്തര ഉപഭോഗത്തിനും കയറ്റുമതിയ്ക്കും ഭാവിയിൽ ഒരു പോലെ പ്രയോജനം ചെയ്യും. അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണവും ആഗോള താപനവും നിയന്ത്രണ വിധേയമാകുംവരെ വിവിധ തരത്തിലുള്ള ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങൾ ലോകത്തെയാകെ വേട്ടയാടിക്കൊണ്ടിരിയ്ക്കും.**

പറയുന്നു. പുതുതലമുറ രോഗങ്ങൾ ഈ കണക്കുകളെ ശരിവെയ്ക്കുന്നതാണ്.

ആരോഗ്യമേഖലയിൽ ശ്ലാഘനീയമായ കേരളത്തിന് ഈ രംഗത്ത് സുശോഭനമായ ഭാവയാണുള്ളത്. നിലവിൽ നൂറു കണക്കിന് ആയുർവ്വേദ ഔഷധ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ ഉണ്ടെങ്കിലും മറ്റു ശാഖകളിൽ നാമിപ്പോഴും പുറകിൽത്തന്നെ. ലോകാരോഗ്യസംഘടനയുടെയും ഡ്രഗ്സ് കൺട്രോൾ ജനറലിന്റെയും സംസ്ഥാന ആരോഗ്യ, വ്യവസായവകുപ്പുകളുടെയും മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചുകൊണ്ടുതന്നെ ഈ രംഗത്തേയ്ക്ക് പുതിയ സംരംഭകർക്ക് പദമൂന്നാം. ഉല്പന്നങ്ങളിൽ പലതും പൂർണമായോ ഭാഗികമായോ കേന്ദ്ര, സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളും അയൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളും വാങ്ങുന്നതായ ഉല്പന്നങ്ങളിലേയ്ക്കാകട്ടെ ഇവരുടെ ശ്രദ്ധ ആദ്യം പതിയേണ്ടത്. ഇതിലേക്ക് ബന്ധപ്പെട്ട രംഗങ്ങളിലെ വിദഗ്ദ്ധരുടെ ഉപദേശങ്ങളും, മാർക്കറ്റ് സർവ്വേ റിപ്പോർട്ടുകളും നേടേണ്ടതുണ്ട്.

ഏതായാലും രണ്ടാം തരംഗം യാഥാർത്ഥ്യമായിക്കഴിഞ്ഞു. ഒറ്റക്കെട്ടായി നമുക്കു രംഗത്തിറങ്ങിയേ മതിയാവൂ. രണ്ടും കല്പിച്ചാവട്ടെ നമ്മുടെ നീക്കങ്ങൾ. ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ..... അതീവജാഗ്രതയോടെ...... ■

മഹാമാരിയെയും അതിജീവിച്ച് കിൻഫ്രയുടെ മുന്നേറ്റം

വ്യവസായ മേഖലയും സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുമെല്ലാം ലോകമെമ്പാടും വൻതിരിച്ചടി നേരിടുന്ന കാലമാണ് കടന്നുപോകുന്നത്. കോവിഡ് പടർന്നുപിടിച്ചതിന് പിന്നാലെ അനേകായിരം കോടികളുടെ നഷ്ടം ഈ രംഗത്തുണ്ടായി. ദേശീയതലത്തിൽ പോലും കോവിഡ് കാലത്തെ അതിജീവിക്കാനാകാതെ പൂട്ടിപ്പോയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് കണക്കില്ല. എന്നാൽ, എല്ലാ വെല്ലുവിളികളെയും മറികടന്ന് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ വികസനരംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനമായ കിൻഫ്ര (കേരള ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ) നേട്ടത്തിന്റെ പാതയിലാണ്. വിവിധ ജില്ലകളിലായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലേക്ക് കോവിഡ് കാലത്തും ധാരാളം നിക്ഷേപവും നിക്ഷേപകരും ഒഴുകിയെത്തി. ഒട്ടേറെ സംരംഭങ്ങൾക്കായി സ്ഥലവും കെട്ടിടങ്ങളുമെല്ലാം ഇങ്ങനെ ഏറ്റെടുക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട് ടാറ്റയെ പോലെയുള്ള വൻകിട കമ്പനികൾ പോലും കിൻഫ്ര ഒരുക്കിയിരിക്കുന്ന അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങളിൽ ആകൃഷ്ടരായി എത്തിക്കഴിഞ്ഞു.

കാലാകാലങ്ങളിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാർ ആവിഷ്കരിക്കുന്ന വ്യവസായനയങ്ങളുടെയും സമീപനങ്ങളുടെയും ചുവടുപിടിച്ചാണ് കിൻഫ്രയുടെ പ്രവർത്തനം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, കഴിഞ്ഞ അഞ്ചു വർഷത്തിനുള്ളിൽ കേരളത്തിലുടനീളം ഏറ്റവും മികച്ച വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. കോവിഡ്-19 താണ്ഡവമാടുന്ന കാലത്തും വ്യവസായ വികസനരംഗത്ത് കിൻഫ്രയ്ക്ക് വൻമുന്നേറ്റമുണ്ടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞതും ടാറ്റ പോലെയുള്ള വൻകിട കമ്പനികൾ അതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നതുമെല്ലാം ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്. ഇത്തരത്തിൽ സംസ്ഥാനത്തെ കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിൽ നിലവിലുള്ള സൗകര്യങ്ങളെല്ലാം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കായി നീക്കിവെച്ച സാഹചര്യത്തിൽ കൂടുതൽ സ്ഥലവും കെട്ടിടങ്ങളും കണ്ടെത്താനുള്ള ശ്രമവും കിൻഫ്ര ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ നില തുടർന്നാൽ മുൻകാലങ്ങളിൽനിന്നും വ്യത്യസ്തമായി രാജ്യത്തെ പ്രമുഖ കമ്പനികളെല്ലാം കേരളത്തിൽ നിക്ഷേപമിറക്കാനുള്ള സാധ്യതയും

തള്ളിക്കളയാനാകില്ല.

രാജ്യാന്തരതലത്തിൽ മികവ് കാഴ്ചവെച്ചിട്ടുള്ള കമ്പനികൾ കേരളത്തിലേക്കും എത്തുന്നതോടെ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥ കൂടുതൽ കരുത്ത് ആർജ്ജിക്കുന്നതിനൊപ്പം തൊഴിലന്വേഷകർക്കും ഗുണകരമാകും. നിലവിൽ ഇത്തരം കമ്പനികൾക്കായി കേരളത്തിന് പുറത്തും ഇന്ത്യയ്ക്ക് പുറത്തും ജോലിചെയ്യുന്ന മലയാളികൾക്ക് സ്വന്തം നാട്ടിൽ തൊഴിലെടുക്കാൻ സാധിക്കുമെന്നതാണ് ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം.

കാലാകാലങ്ങളിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാർ ആവിഷ്കരിക്കുന്ന വ്യവസായനയങ്ങളുടെയും സമീപനങ്ങളുടെയും ചുവടുപിടിച്ചാണ് കിൻഫ്രയുടെ പ്രവർത്തനം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, കഴിഞ്ഞ അഞ്ചു വർഷത്തിനുള്ളിൽ കേരളത്തിലുടനീളം ഏറ്റവും മികച്ച വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്.

കിൻഫ്രയും വ്യവസായവികസനവും

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ വികസനത്തിൽ പുതിയൊരു കാഴ്ചപ്പാടുമായി 1993-ലാണ് കിൻഫ്രയ്ക്ക്

രൂപം നൽകിയത്. ഇവിടുത്തെ ചെറുതും വലുതുമായ എല്ലാ വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളെയും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക, ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരുന്നവർക്ക് ആവശ്യമായ അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുക, തികച്ചും അനുയോജ്യമായ ഒരു വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുക തുടങ്ങിയവയെല്ലാമാണ് കിൻഫ്രയുടെ ലക്ഷ്യം. ഘട്ടംഘട്ടമായി, ഈ മേഖല നേരിട്ടിരുന്ന പ്രശ്നങ്ങളിലേറെയും പരിഹരിക്കപ്പെട്ടു. കേരളത്തിലുടനീളം സ്ഥാപിക്കപ്പെട്ട കിൻഫ്രയുടെ 32 വ്യവസായ പാർക്കുകളിലൂടെയാണ് ഇത് സാധ്യമായത്. നിക്ഷേപകർക്ക് പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ ആവശ്യമായ ഭൂമി, സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനത്തിനുവേണ്ട വൈദ്യുതിയും വെള്ളവും, ചരക്കുനീക്കത്തിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമായ ഗുണമേന്മയുള്ളതും ഗതാഗതയോഗ്യവുമായ റോഡുകൾ എന്നിവയെല്ലാം കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലൂടെ ലഭ്യമായി. സംരംഭകർ വ്യക്തിഗതമായി ഒരുക്കേണ്ട ഇത്തരം സൗകര്യങ്ങളെല്ലാം എല്ലാ ക്ലിയറൻസുകളോടും കൂടി കിൻഫ്ര തന്നെ ഏർപ്പെടുത്തി കൊടുത്തപ്പോഴാണ് ശരിയായ രീതിയിലുള്ള വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടത്.

ഇതിനുപുറമെ, സംരംഭകർക്കായി മറ്റു നിരവധി പദ്ധതികളും കിൻഫ്ര നടപ്പാക്കുന്നുണ്ട്. കിൻഫ്രയുടെ വ്യവസായ ഭദ്രതാ സ്കീം തന്നെ മികച്ച ഉദാഹരണം. ഏതൊരു സംരംഭവും പുതുതായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ നീക്കിവെച്ചിട്ടുള്ള മൂലധനത്തിന്റെ നല്ലൊരു ശതമാനവും ഭൂമി വാങ്ങാനായി ചെലവഴിക്കേണ്ടി വരും. എന്നാൽ, കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലെ സ്ഥലം സ്വന്തമാക്കാൻ ഭൂമിവിലയുടെ 20 ശതമാനം അടച്ചാൽ മതി. ബാക്കി 80 ശതമാനം തുക അടയ്ക്കാൻ അഞ്ചുവർഷത്തെ കാലാവധി ലഭ്യമാണ്. യാതൊരു തരത്തിലുള്ള പലിശയുമില്ലാതെ ഘട്ടംഘട്ടമായോ, അല്ലെങ്കിൽ അഞ്ചാമത്തെ വർഷമോ ഈ തുക അടയ്ക്കാനുള്ള സൗകര്യവുമൊരുക്കിയിരിക്കുന്നു. ഇത് നിക്ഷേപകർക്ക് നൽകുന്ന സാമ്പത്തികാശ്വാസം ചെറുതല്ല. സ്വാഭാവികമായും കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലുള്ള നൂറുകണക്കിന് ഏക്കർ ഭൂമി എളുപ്പത്തിൽ വിറ്റുപോയി. ഇനി പുതിയ സ്ഥലവും കെട്ടിടങ്ങളും കണ്ടെത്തിയാൽ മാത്രമെ സംരംഭകർക്ക് അവ ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളുവെന്ന സ്ഥിതിയാണ്. അതിനുള്ള നടപടികളും ദ്രുതഗതിയിൽ പുരോഗമിക്കുന്നു.

ഓരോ മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പാർക്കുകളിൽ അതാതു രംഗത്തെ സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമെ അനുവദിക്കുകയുള്ളുവെന്ന സവിശേഷതയും കിൻഫ്രയ്ക്കുണ്ട്. ഫുഡ് പാർക്കിലാണെങ്കിൽ ഭക്ഷ്യോത്പന്ന മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമെ ഉണ്ടാവുകയുള്ളൂ. ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ മുട്ടത്തുള്ള സ്പൈസസ് പാർക്കിലെ സംരംഭങ്ങളെല്ലാം ഈ മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവ ആയിരിക്കും. സ്വന്തം നിലയിൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്ന വ്യവസായ പാർക്കുകൾക്കൊപ്പം

നിരവധി സംയുക്ത സംരംഭങ്ങളും കിൻഫ്രയ്ക്കുണ്ട്. റബ്ബർ ബോർഡുമായി ചേർന്നുള്ള റബ്ബർ ഇന്ത്യ, പാലക്കാട് വെസ്റ്റേൺ ഇന്ത്യയുമായി സഹകരിച്ചുള്ള വൈസ് പാർക്ക് (വെസ്റ്റേൺ ഇന്ത്യ കിൻഫ്ര ലിമിറ്റഡ്), എംപിഇഡിഎയുമായി (മറൈൻ പ്രൊഡക്ട്സ് എക്സ്പോർട്ട് ഡെവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റി) ചേർന്നുള്ള ആലപ്പുഴ സീഫുഡ് പാർക്ക്, സൗത്ത് ഇന്ത്യൻ ചേംബറിനൊപ്പമുള്ള കോട്ടയം പോർട്ട് (ഐസിഡി) തുടങ്ങിയവയെല്ലാം സംയുക്ത സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണമാണ്.

കോവിഡ് കാലത്തെ അതിജീവനം

വ്യവസായമേഖലയുടെ നിലനിൽപ്പിനും അതിജീവനത്തിനുമായി കോവിഡ് കാലത്ത് കിൻഫ്ര നടപ്പാക്കിയ പദ്ധതികളും സ്വീകരിച്ച നടപടികളും സുപ്രധാനമായിരുന്നു. 2020-ൽ കോവിഡ് തീവ്രമായി തുടങ്ങിയ മാർച്ച്, ഏപ്രിൽ, മെയ് മാസങ്ങളിൽ കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളുടെ വാടക ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ടായിരുന്നു തുടക്കം. ഇതോടൊപ്പം ഒറ്റത്തവണ തീർപ്പാക്കലിലൂടെ സംരംഭകരുടെ പലിശയും എഴുതിത്തള്ളി. ഇതിലൂടെ കിൻഫ്രയ്ക്ക് എട്ടുകോടി രൂപയുടെ നഷ്ടമുണ്ടായെങ്കിലും വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളെ വലിയ പ്രതിസന്ധിയിലേക്ക് തള്ളിവിടാതെ നിലനിർത്താൻ സാധിച്ചു. മാത്രവുമല്ല, ഓരോ വർഷവും നിശ്ചിത ശതമാനം വീതം കൂട്ടിക്കൊണ്ടിരുന്ന സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറികളുടെ വാടകവർദ്ധന മരവിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. ഇത്തരം നടപടികളിലൂടെയാണ് കോവിഡ് കാലത്തിന്റെ പ്രഹരം നേരിടാൻ സംസ്ഥാനത്തെ സംരംഭങ്ങളെ കിൻഫ്ര പ്രാപ്തമാക്കിയത്.

ഈ രീതിയിൽ ഒട്ടേറെ സംരംഭങ്ങളെ നിലനിർത്താൻ സാധിച്ചുവെന്ന് മാത്രമല്ല കൂടുതൽ യൂണിറ്റുകൾ കിൻഫ്രയുടെ പാർക്കുകളിൽ ആരംഭിക്കാനും കഴിഞ്ഞു. കോവിഡ് വ്യാപനം തുടങ്ങിയതിന് ശേഷമാണ് കിൻഫ്രയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഏറ്റവുമധികം സംരംഭങ്ങൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചത്. ഇത് നിക്ഷേപരംഗത്തും വൻകുതിപ്പിന് കാരണമായി. 2019-2020, 2020-2021 സാമ്പത്തികവർഷങ്ങളിൽ നടപ്പാക്കിയ സംരംഭസഹായപദ്ധതികൾ ഇത്തരമൊരു ലക്ഷ്യത്തോടെ ഉള്ളതായിരുന്നു. ഇതോടൊപ്പം, മുൻകാലങ്ങളിൽനിന്നും വ്യത്യസ്തമായി പരസ്യങ്ങളിലൂടെയും റോഡ് ഷോകളിലൂടെയും ഈ രംഗത്ത് ഫലപ്രദമായ മാർക്കറ്റിംഗും നടപ്പാക്കി. കിൻഫ്ര പാർക്കുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഒട്ടേറെ പുതിയ ബിസിനസ് യൂണിറ്റുകൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കാൻ ഇത്തരം മാർക്കറ്റിംഗ് സഹായകമായി.

> ഓരോ മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പാർക്കുകളിൽ അതാതു രംഗത്തെ സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമെ അനുവദിക്കുകയുള്ളുവെന്ന സവിശേഷതയും കിൻഫ്രയ്ക്കുണ്ട്. ഫുഡ് പാർക്കിലാണെങ്കിൽ ഭക്ഷ്യോത്പന്ന മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമെ ഉണ്ടാവുകയുള്ളൂ. ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ മുട്ടത്തുള്ള സ്പൈസസ് പാർക്കിലെ സംരംഭങ്ങളെല്ലാം ഈ മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവ ആയിരിക്കും.

ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ കിൻഫ്ര ഏറ്റവുമധികം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ചതും കോവിഡ് കാലത്താണ്. കഴിഞ്ഞ അഞ്ചുവർഷത്തിനുള്ളിൽ 14020 തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഒരുക്കാൻ കിൻഫ്രയ്ക്ക് സാധിച്ചു. ഇതിൽ 11000 തൊഴിലവസരങ്ങളും കഴിഞ്ഞ രണ്ടുവർഷത്തിനുള്ളിലാണ്. കോവിഡ് കാലത്ത് വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും രാജ്യങ്ങളിൽനിന്നും സ്വദേശത്തേക്ക് മടങ്ങിയെത്തിയ പ്രവാസി മലയാളികൾക്കും ആശ്രയമാകാൻ കിൻഫ്രയ്ക്ക് സാധിച്ചിരിക്കുന്നു. കിൻഫ്രയുടെ കീഴിലുള്ള പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിലും റബ്ബർ പാർക്കിലും പ്രവാസികളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ളത് ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്.

വരാനിരിക്കുന്ന പദ്ധതികൾ

ഇതിനെല്ലാം പുറമെ കിൻഫ്രയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ നിരവധി പദ്ധതികളാണ് വരാനിരിക്കുന്നത്. 20 കോടി രൂപ ചെലവഴിച്ച് തൊടുപുഴയ്ക്കടുത്തുള്ള മുട്ടത്ത് സ്ഥാപിക്കുന്ന സ്പൈസസ് പാർക്ക് ഏറെ വൈകാതെ കൂടുതൽ സജീവമായ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കും. സുഗന്ധവ്യഞ്ജനമേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യവസായങ്ങൾ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന

തിന് വേണ്ടിയുള്ള പദ്ധതിയാണിത്. വയനാട്ടിലെ കൽപ്പറ്റയ്ക്കടുത്ത് കാർബൺ ന്യൂട്രൽ കോഫി പാർക്ക് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളും പുരോഗമിക്കുകയാണ്. ഇതിനുവേണ്ടി അനുയോജ്യമായ സ്ഥലം കണ്ടെത്തിയെങ്കിലും അന്തിമതീരുമാനം ആയിട്ടില്ല. വിദേശവിപണി ലക്ഷ്യമിട്ട്, കാർബൺ നിർഗ്ഗമനം പരമാവധി ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ടുള്ള കോഫിയായിരിക്കും ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുക.

കണ്ണൂർ വിമാനത്താവളത്തോട് ചേർന്ന് 5000 ഏക്കർ ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങളും ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. അടുത്ത ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ 1000 ഏക്കർ സ്ഥലം വിട്ടുകിട്ടുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ. വിമാനത്താവളത്തിന്റെ സാമീപ്യം കൊണ്ടുതന്നെ, രാജ്യാന്തരകമ്പോളത്തിലേക്കുള്ള കയറ്റുമതിക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മിതിക്കുള്ള സാധ്യതയും ഇവിടം കേന്ദ്രീകരിച്ചുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം, പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ കഞ്ചിക്കോട് നിലവിലുള്ള കിൻഫ്ര പാർക്കിനോട് ചേർന്ന് അഞ്ചേക്കറിൽ റൈസ് പാർക്കും സ്ഥാപിക്കും. കൂടാതെ, കൊച്ചിൻ-ബംഗലൂരു വ്യവസായ ഇടനാഴിയും കാസർഗോഡ്-മംഗലാപുരം വ്യവസായ ഇടനാഴിയും ഡിഫൻസ് പാർക്കുമെല്ലാം കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് വലിയ കരുത്തേകും. ഇത്തരത്തിൽ, സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും കിൻഫ്രയുടെ വ്യവസായ പാർക്കുകൾക്കായി കൂടുതൽ ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം.

എല്ലാ വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട വ്യവസായങ്ങൾക്കുമുള്ള മൾട്ടി ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾക്കൊപ്പം നിരവധി സെഗ്മെന്റ് പാർക്കുകളും കിൻഫ്രയ്ക്കുണ്ട്. നിപ്പ വൈറസ് ബാധ, തുടർച്ചയായ പ്രളയങ്ങൾ, കോവിഡ് വ്യാപനം എന്നിവയെയെല്ലാം അതിജീവിച്ചുകൊണ്ട് 2016-2021 കാലയളവിൽ കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലേക്ക് ഒഴുകിയെത്തിയ നിക്ഷേപം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഏറെ ആശ്വാസം പകരുന്നതാണ്. ഇക്കാലത്ത് 1260 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം കൊണ്ടുവരാൻ കിൻഫ്രയ്ക്ക് സാധിച്ചു. ഇതിൽ ആയിരം കോടിയോളം രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും കഴിഞ്ഞ രണ്ടുവർഷത്തിനുള്ളിലാണ്. സർക്കാരിന്റെ ഇപ്പോഴത്തെ ഭരണത്തുടർച്ച കൂടിയാകുന്നതോടെ കിൻഫ്ര മുഖേനെ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് കൂടുതൽ നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ കഴിയുമെന്ന കാര്യത്തിൽ യാതൊരു സംശയവുമില്ല. ■

GIBIN PRODUCTS
METAL LASER CUTTING
CHERANELLOOR, COCHIN - 682034
PH : 9847770857, 9947167002

സി.എഫ്.എസ്.സി മഞ്ചേരിയുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ വനിതകൾക്കായുള്ള സൗജന്യ തൊഴിൽ പരിശീലനം നടന്നു

കേരള സർക്കാരിന്റെ ജൻഡർ ബഡ്ജറ്റിന്റെ അനുബന്ധമായി സ്ത്രീ ശാക്തീകരണ പദ്ധതി പ്രകാരം മഞ്ചേരി കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്ററിന്റെ 2020-21 കർമ്മ പദ്ധതിയിൽ വനിതകൾക്കായുള്ള സൗജന്യ തൊഴിൽ പരിശീലന പരിപാടി കോവിഡ് പ്രോട്ടോകോൾ പാലിച്ചു കൊണ്ട് കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്റർ മഞ്ചേരിയിൽ വച്ച് നടന്നു.

16/03/2021 മുതൽ 19/03/2021 വരെ നീണ്ടു നിന്ന ഈ പരിശീലന പരിപാടിയിൽ റബ്ബർ പാലിൽ നിന്നും വിവിധ ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രായോഗിക പരിശീലനമാണ് നൽകിയത്.ജില്ലയിലെയും സമീപ ജില്ലയിലെയും അപേക്ഷകരിൽ നിന്നും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട 20 വനിതകൾക്കാണ് പരിശീലനം നൽകിയത്.

റബ്ബർ ഗ്ലൗസ്, ഫിംഗർ ക്യാപ് എന്നിവ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ വി.കെ.ആർ ഗ്ലൗസ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമ ശ്രീ വിനീതൻ കെ.വി ഉത്പന്ന നിർമ്മാണത്തെ കുറിച്ചും വിപണന സാധ്യതകളെ കുറിച്ചും ക്ലാസ് എടുത്തു, 4 ദിവസം നീണ്ടു നിന്ന പരിപാടിക്ക് സി.എഫ്.എസ്.സി ഫോർമാൻ (റബ്ബർ) ശ്രീ വിനോദ് കുമാർ ജി ,ജൂനിയർ സയന്റിഫിക് ഓഫീസർ ശ്രീ ജയഫർ ടി എന്നിവർ നേതൃത്വം നൽകി.പരിശീലനാർത്ഥികൾക്ക് പയ്യനാട് ഫംഗ്ഷണൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റിലെ റബ്ബർ ബാൻഡ് കമ്പനി സന്ദർശിക്കുന്നതിന് അവസരമൊരുക്കി.

ഏറനാട് വ്യവസായ ഓഫീസിലെ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ ശ്രീ സന്തോഷ്കുമാർ.പി ഹൗസ്ഹോൾഡ് നാനോ യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകി

പരിശീലനത്തിന്റെ സമാപന ചടങ്ങിൽ സി.എഫ്.എസ്.സി അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ (ഇൻചാർജ്ജ്) ശ്രീ. ശ്യാം. എസ് പരിശീലനാർത്ഥികളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾക്കും സംശയങ്ങൾക്കും മറുപടി പറഞ്ഞു. ജൂനിയർ സൂപ്രണ്ട് ശ്രീ .അനിൽകുമാർ എം.പി, ക്ലർക്ക് കുമാരി. നദീറ. ടി. സി എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. ചടങ്ങിൽ മലപ്പുറം ജില്ലാ വനിത പ്രൊട്ടക്ഷൻ ഓഫീസർ ശ്രീമതി പ്രമീള .എ.എസ് മുഖ്യ പ്രഭാഷണം നടത്തുകയും സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വിതരണം ചെയ്യുകയും ചെയ്തു.

സെന്ററിൽ 2020-2021 വർഷം വിവിധ ജില്ലകളിൽ നിന്നും തമിഴ്നാട്ടിലെ ജെ.ജെ കോളേജിൽ നിന്നുമുള്ള കെമിസ്ട്രി, പോളിമർടെക്നോളജി വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് റബ്ബർ ഉൽപന്ന നിർമ്മാണത്തിൽ പ്രായോഗിക പരിശീലനം നൽകി.കൂടാതെ വനിത സംരംഭകർ, റബ്ബർ വ്യവസായം തുടങ്ങുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന സംരംഭകർ ഉൾപ്പെടെ മൊത്തം 185 പേർക്ക് 2021 ജനുവരി, ഫെബ്രുവരി, മാർച്ച് മാസങ്ങളിലായി റബ്ബർ ഉൽപന്ന നിർമ്മാണത്തിൽ ഈ സെന്ററിലൂടെ പ്രായോഗിക പരിശീലനം നൽകി. ■

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്
ബാക്ക് കവർ	15,000 രൂപ	
ഫ്രണ്ട് കവർ ഇൻസൈഡ്	10,000 രൂപ	
ബാക്ക് കവർ ഇൻസൈഡ്	9,000 രൂപ	
ഇൻസൈഡ് ഫുൾപേജ്	8,000 രൂപ	5,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ഹാഫ്പേജ്	4,000 രൂപ	2,500 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ക്വാർട്ടർപേജ്	2,500 രൂപ	1,500 രൂപ

"K-Bip, Vyavasayakeralam" എന്ന പേരിൽ തിരുവനന്തപുരത്ത് മാറാവുന്ന ഡി.ഡി/ചെക്ക് ആയി പരസ്യത്തിന്റെ ചാർജും നിങ്ങളുടെ വാർഷിക വരിസംഖ്യയും അയക്കേണ്ട വിലാസം

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ യഥാർത്ഥ ആവശ്യക്കാർക്കിടയിൽ കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ പരസ്യപ്പെടുത്താൻ ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക
വ്യവസായ കേരളം

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്, വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം – 695 033
ഫോൺ: 0471 2322789

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

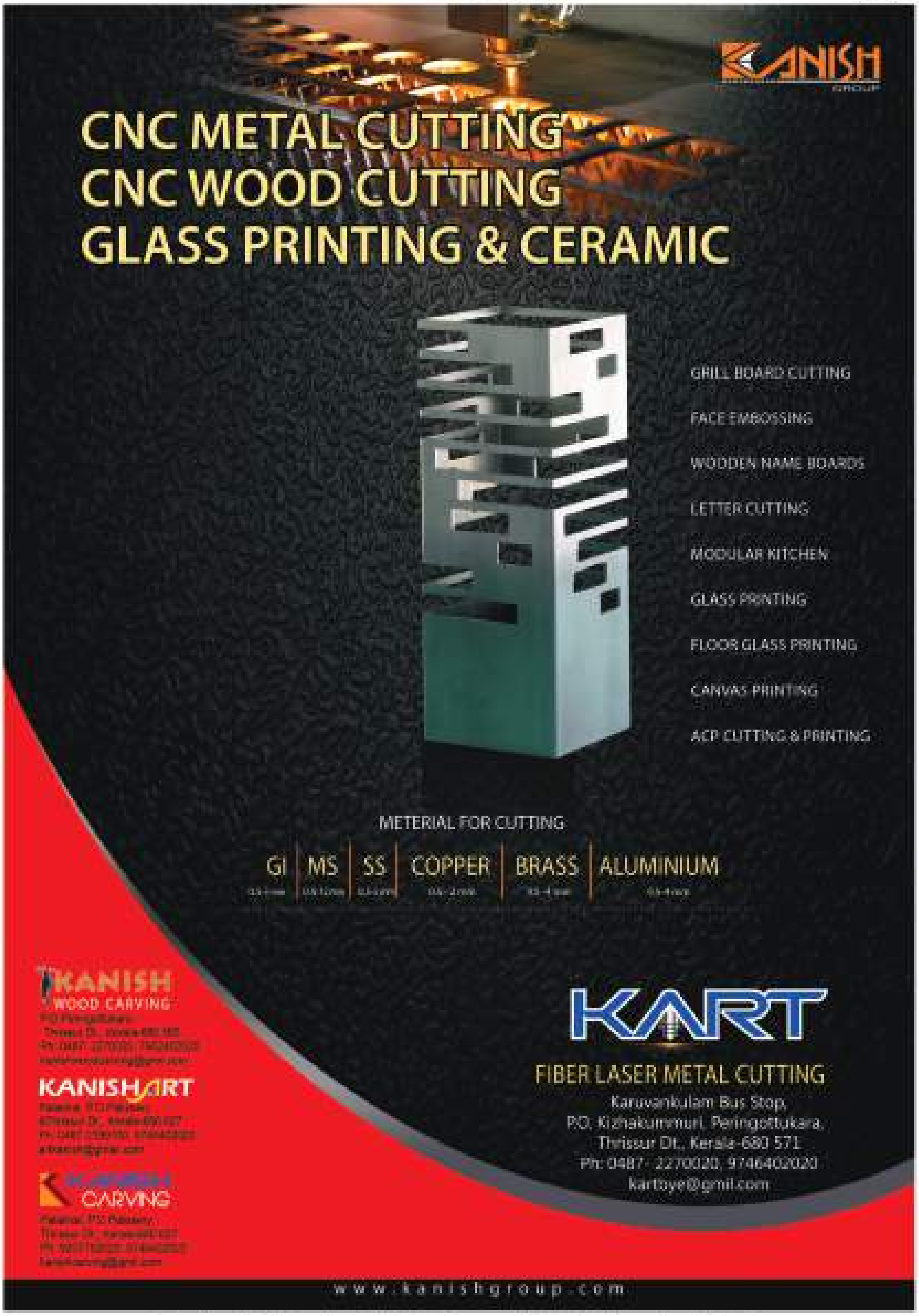
വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം

Volume 53 Issue 9
June 2021

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd June 2021



Printed and Published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
Printed at Akshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174.

Editor : Baiju R.S.