March 2021
Volume 53 Issue 6

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായ കേരളം

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

സംരംഭക ശേഷികൾ

കാലത്തിനൊപ്പം മാറുന്ന വിപണനമേളകൾ

ചെറിയ കാര്യങ്ങളുടെ വലിയ ലോകം

Nile
since 1985
Food products
ഓരോ പ്രഭാതവും
നൈലിനൊപ്പം
www.nilefoods.in
Nile
Since 1985
STEAMED PUTTU PODI
സ്റ്റീം പുട്ടുപൊടി
مسحوق الرز الأبيض للبوتو
NEW DAY
100%
PURE
10th mile, Adimali,Idukki, Kerala
Ph: 04864272838 / Mob: +91 9995882714

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

മാർച്ച് 2021 പുസ്തകം 53 ലക്കം 6
March 2021 Volume 53 Issue 6

ഉള്ളടക്കം

05 ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ
നികുതി നിർണയം
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

10 ബിസിനസ്സിന് നൽകാം പുതുജീവൻ
ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പിലൂടെ
ഡോ. ബ്രിജേഷ് ജോൺ

12 സംരംഭക ശേഷികൾ
ആരാണ് സംരംഭകരാകാൻ യോഗ്യതയുള്ളവർ
ആഷിക്ക്. കെ. പി

18 കാലത്തിനൊപ്പം
മാറുന്ന വിപണനമേളകൾ
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

22 അലുമിനിയം ഫോയിൽ നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

24 ഉണ്ണിയപ്പം അരിയുണ്ട
റെഡി റ്റു ഈറ്റ്
ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

26 ചെറിയ കാര്യങ്ങളുടെ വലിയ ലോകം
പാർവ്വതി. ആർ. നായർ

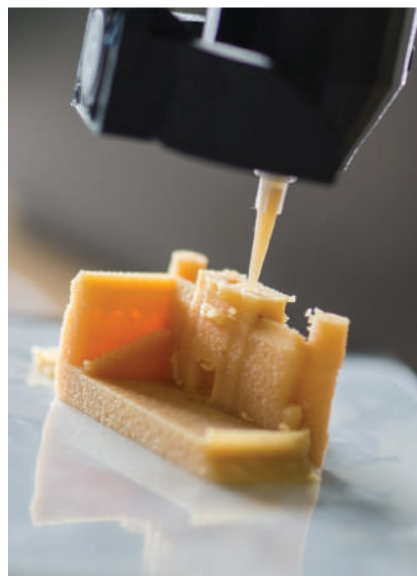
32 കൊച്ചു കൊച്ചു കച്ചോടങ്ങൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

34 ബിസിനസിൽ പണം
നിലനിർത്താൻ ഒരു തന്ത്രം
സുധീർ ബാബു

40 വരുന്നു
ഭക്ഷണവും പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുന്ന കാലം
ലോറൻസ് മാത്യു

44 നവജീവൻ
സ്വയം തൊഴിൽ കണ്ടെത്താൻ
എംപ്ലോയ്മെന്റ് വകുപ്പിന്റെ പുതിയ പദ്ധതി
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

47 കളിയല്ല കളിപ്പാട്ട നിർമ്മാണം
ഇ. കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ നായർ



എം.ജി. രാജമാണിക്യം, ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

ചീഫ് എഡിറ്റർ
എം.ജി. രാജമാണിക്യം, 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.

നവീനാശയങ്ങൾക്ക് മനമൊരുക്കാം

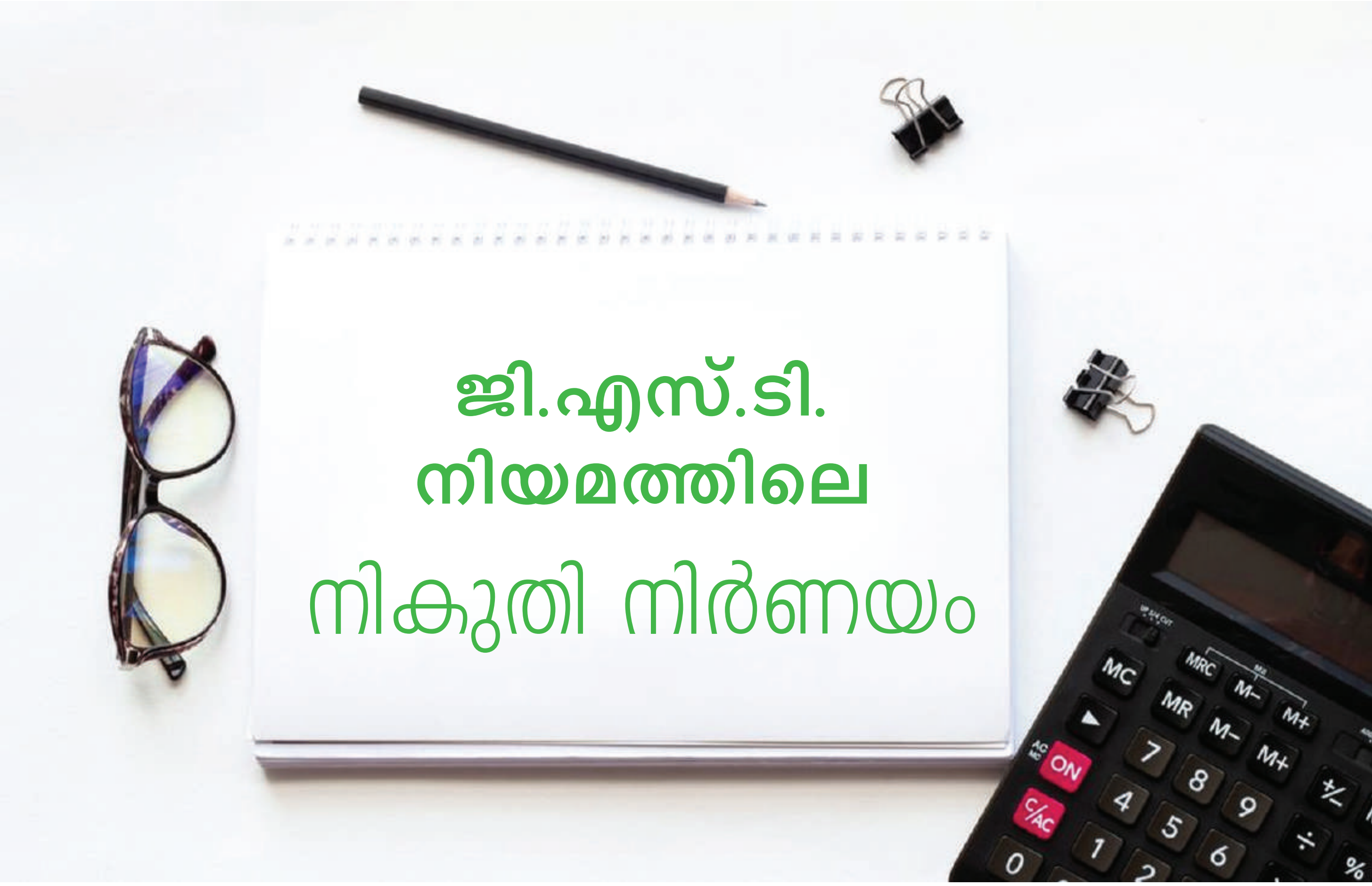
ഇന്നലെ കണ്ട ഗ്രാമമാണോ ഇത്? ഇന്നിതൊരു വലിയ പട്ടണമായിരിക്കുന്നല്ലോ; ചില സ്ഥലങ്ങളെപ്പറ്റി നമ്മളിൽപ്പലരും അത്ഭുതത്തോടെ ഇങ്ങനെ അഭിപ്രായപ്പെടാറുണ്ട്. പെട്ടിക്കടകളുടെ സ്ഥാനത്തു ഷോപ്പിങ്ങ് കോംപ്ലക്സുകൾ ഓലകെട്ടിയ സിനിമാക്കൊട്ടകയ്ക്കു പകരം മൾട്ടിപ്ലക്സുകൾ.. മുറിഞ്ഞു കത്തുന്ന ബൾബുകളുള്ള ഇടറോഡുകൾ മാറി ഹൈടെക് ഹാലൊജൻ സ്ട്രീറ്റുകൾ .... കാലം മാറുകയാണ് .... സാങ്കേതിക വിദ്യകളും. ആദ്യത്തെ സൂപ്പർ കമ്പ്യൂട്ടർ ഒരു മുറിയോളം വലുപ്പമുള്ളതായിരുന്നെങ്കിൽ ഒരു തീപ്പെട്ടിയേക്കാൾ ചെറുതാണ് ഇന്നത്തെ ന്യൂജെൻ കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ.

ശാസ്ത്രവും സാങ്കേതിക വിദ്യകളും വ്യവസായ ലോകവും കൈകോർത്തപ്പോൾ ഉണ്ടായ മാറ്റങ്ങളാണിവ. പെട്ടി പോലെ വലുതായിരുന്നു പണ്ടത്തെ റേഡിയോ. ഇന്നിതാ മൊബൈൽ ഫോണിന്റെ ബട്ടണമർത്തിയാൽ (അല്ല സ്ക്രീനിലൊന്നു ടച്ച് ചെയ്താൽ) എത്ര റേഡിയോ നിലയങ്ങളാണ് നമുക്കു മുമ്പിൽ വാർത്തകളും വിശേഷങ്ങളും വിനോദങ്ങളും വിളമ്പുന്നത്. ഓരോ ആശയങ്ങളും ഓരോ ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും പിറവിയ്ക്കു കാരണമാകുന്നു. പിന്നീടവയുടെ പരിണാമ പ്രക്രിയയ്ക്കായി നവീനാശയങ്ങൾ കാരണമാകുന്നു. ഒരു ആശയത്തിൽ നിന്നും ഉരുത്തിരിയുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ സാർവത്രികമാകുന്നു. പിന്നീടവയുടെ ചുവടുപിടിച്ച് നൂറുനൂറു പുതുമയേറിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ പിറവിയെടുക്കുന്നു. ആശയങ്ങളാണ് എല്ലാത്തിനും കാരണം. പിന്നീടവ സാക്ഷാത്കരിയ്ക്കാനുള്ള മനസ്സും അധ്വാനിയ്ക്കാനുള്ള തന്റേടവും ക്ഷമയും ഉണ്ടാവണം. പലവട്ടം വീണാലേ നടക്കാൻ പഠിക്കൂ. ഒരു വീഴ്ചയോടെ പിന്തിരിയുന്നവർക്ക് ഒന്നും നേടാനാവില്ല. പലവട്ടം വീണിട്ട് തലയുയർത്തി നടന്നവർക്കുള്ളതാണ് ഈ ലോകം.

പുതിയ പുതിയ ആശയങ്ങൾക്കായി നമുക്ക് മനസ്സൊരുക്കാം.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി



ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ നികുതി നിർണയം

ചില സാഹചര്യങ്ങളിൽ വ്യക്തികളുടെ നികുതി നിർണ്ണയം ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പ് നടത്താറുണ്ട്. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി സമർപ്പിച്ച റിട്ടേൺ പരിശോധിക്കാനോ, സ്വന്തം നിലയിൽ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്താനോ നികുതി വകുപ്പിന് അധികാരമുണ്ട്.

നികുതി നിയമത്തിൽ, 'അസ്സസ്സ്മെന്റ്' എന്നാൽ നികുതി ബാധ്യത നിർണ്ണയിക്കലാണ്. ഇതിലൂടെയാണ് ഗവൺമെന്റിന് അർഹമായ നികുതി വരുമാനം ലഭിക്കുന്നത്. നികുതി ബാധ്യത കുറയ്ക്കാനോ ഇല്ലാതാക്കാനോ വ്യക്തികൾ ശ്രമിക്കാൻ സാധ്യത ഉള്ളതിനാൽ അതൊഴിവാക്കാനുള്ള വിവിധങ്ങളായ നിയമ വശങ്ങൾ ജി.എസ്.ടിയിൽ ഉണ്ട്. കൃത്യമായും, പൂർണ്ണമായും നികുതി നിർണ്ണയിക്കാനാവശ്യമായ പല തരത്തിലുള്ള നടപടി ക്രമങ്ങളും നിയമം നൽകുന്നുണ്ട്. എങ്ങനെയാണ് വിവിധ തരത്തിൽ നികുതി നിർണയം നടത്തുന്നതെന്ന് പ്രതിപാദിക്കുന്നതാണ് ഈ അദ്ധ്യായം.

ജി.എസ്.ടി. നിയമ പ്രകാരം വിവിധതരം നികുതി നിർണ്ണയിക്കലുകളുണ്ട്. അവ ചുവടെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

വിവിധ തരം അസ്സെസ്സ്മെന്റുകൾ

1. നികുതിദായകർ സ്വന്തമായി നടത്തുന്ന അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Self Assessment) (സെ.59)
2. നികുതി വകുപ്പ് നടത്തുന്നത്
3. ഇടക്കാല അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Provisional Assessment) (സെ.60)

4. സമ്മറി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Summary Assessment) (സെ.64)
5. റിട്ടേണുകളുടെ പരിശോധന (സെ.61)
6. ഉത്തമ വിശ്വാസ അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Best Judgement Assessment). റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാത്തവരുടേതോ (സെ.62), രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്തവരുടേതോ (സെ.63)

1. നികുതിദായകർ സ്വന്തമായി നടത്തുന്ന അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Self Assessment) (സെ.59)

ഏതൊരു നികുതി നിയമത്തിന്റെയും ഒരു പൊതു സ്വഭാവമാണ് സെൽഫ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ്. സാധാരണ നിലയിൽ ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ഉള്ള എല്ലാ വ്യക്തികളും, എല്ലാ മാസവും നികുതി ബാധ്യത സ്വയം നിർണ്ണയിക്കുകയും അടയ്ക്കുകയും, റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുകയും വേണം. ഒരു രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി, തന്റെ ജി.എസ്.ടി. ബാധ്യത സ്വയം നിർണ്ണയിക്കുന്നതിനെയാണ് സെൽഫ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് എന്ന് പറയുന്നത്. അത് നികുതി വകുപ്പിന് എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും പുനർ നിർണ്ണയ്ക്കുകയോ/സ്വന്തം നിലയിൽ നിർണ്ണയം നടത്താനോ അധികാരമുണ്ട്. ജി.എസ്.ടി യിലെ എല്ലാ റിട്ടേൺ സമർപ്പണങ്ങളും നികുതി ദായകന്റെ സ്വന്തമായുള്ള അസ്സെസ്സ്മെന്റിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉള്ളതാണ്.

2. നികുതി വകുപ്പ് നടത്തുന്ന നികുതി നിർണ്ണയങ്ങൾ

ചില സാഹചര്യങ്ങളിൽ വ്യക്തികളുടെ നികുതി നിർണ്ണയം ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പ് നടത്താറുണ്ട്. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി സമർപ്പിച്ച റിട്ടേൺ പരിശോധിക്കാനോ, സ്വന്തം നിലയിൽ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്താനോ നികുതി വകുപ്പിന് അധികാരമുണ്ട്. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാതിരുന്നാൽ നികുതി വകുപ്പ് തന്നെ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തുന്നു. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്തവരുടെ നികുതി നിർണയിക്കാനും വകുപ്പിന് അധികാരമുണ്ട്. അത്തരം അസ്സെസ്സ്മെന്റുകൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

3. ഇടക്കാല അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Provisional Assessment)(സെ.60)

ഓരോ വിതരണത്തിന്മേലും നികുതി കണക്കാക്കാൻ രണ്ടു കാര്യങ്ങൾ അറിയണം. അവ, നികുതി കണക്കാക്കേണ്ട സാധനത്തിന്റെ/ സേവനത്തിന്റെ മൂല്യം, അതിന്മേൽ ബാധകമായ നികുതി നിരക്ക് എന്നിവയാണ്. ചിലപ്പോൾ അവ ഉടൻ കണ്ടെത്താൻ, രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിക്ക് സാധിക്കാതെ വരും. ഇടപാട് മൂല്യം കണക്കാക്കാൻ സാധിക്കാത്തതോ, ചില ഇനങ്ങൾ മൂല്യത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്താമോ എന്നറിയാത്തതോ, സാധനത്തിന്റെ/സേവനത്തിന്റെ ശരിയായ കാറ്റഗറി മനസ്സിലാവാത്തതോ, ഏതെങ്കിലും നിയമ നിർദ്ദേശങ്ങൾ ബാധകമാണോ എന്ന് കണ്ടെത്താനാകാത്തതോ ഒക്കെ ഈയൊരു സാഹചര്യം ഉണ്ടാക്കും. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ സമയബന്ധിതമായി ശരിയായി നികുതി നിർണ്ണയിക്കാൻ സാധിക്കാതെ വരും. അത്തരം ഘട്ടത്തിലാണ് ഇടക്കാല അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്താറുള്ളത്.

ഇടക്കാല അസ്സെസ്സ്മെന്റിന്റെ നടപടി ക്രമങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1. വിതരണത്തിന്റെ മൂല്യം/ ബാധകമായ നികുതി നിരക്ക് തീരുമാനിക്കാൻ സാധിക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ, ഇടക്കാല അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്താനും, അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നികുതി അടയ്ക്കാനുമുള്ള അപേക്ഷ, അനുബന്ധ രേഖകളോടൊപ്പം നികുതി വകുപ്പിന് നൽകണം. ഇത്

രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി നികുതി നിർണ്ണയിച്ചു, റിട്ടേൺ സമർപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പ് അത് ശരിയാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കുന്നതിനെയാണ് സ്ക്രൂട്ടിനി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഈ പരിശോധനയിൽ ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ എന്തെങ്കിലും വൈരുധ്യങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയാൽ അത് ആ വ്യക്തിയെ അറിയിക്കുകയും, വിശദീകരണം ആവശ്യപ്പെട്ട് നോട്ടീസ് നൽകുകയും ചെയ്യും.

ഇടക്കാല നികുതി അടയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ഉത്തരവിന്റെ തീയതിക്ക് ശേഷം ആറു മാസത്തിനകം, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ അന്തിമ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തി ഉത്തരവിടണം. വേണമെങ്കിൽ, ആറു മാസമെന്നത് വീണ്ടും ആറു മാസത്തേക്ക് നീട്ടി നൽകാൻ ജോയിന്റ്/അഡിഷണൽ കമ്മീഷണർക്കും, നാല് വർഷം വരെ നീട്ടി നൽകാൻ കമ്മീഷണർക്കും, അധികാരമുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ ഇടക്കാല നികുതി നിർണ്ണയം പരമാവധി അഞ്ചു വർഷത്തേക്ക് മാത്രം നില നിൽക്കുന്നതാണ്.

നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തിക്ക് നേരിട്ടോ, സഹായക കേന്ദ്രങ്ങൾ (Facilitation Centre) വഴിയോ നൽകാം.

2. ജി.എസ്.ടി. ഓഫിസർ അപേക്ഷ പരിശോധിക്കുകയും, വേണമെങ്കിൽ അധിക വിവരങ്ങൾ ബന്ധപ്പെട്ട വ്യക്തിയിൽ നിന്നും ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യും. ഇതിനായി ASMT 02 എന്ന ഫോറത്തിൽ ആ വ്യക്തിക്ക് നോട്ടീസ് നൽകണം. അതിനുള്ള മറുപടി ASMT 03 എന്ന ഫോറത്തിൽ നൽകുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ഓഫീസർക്ക് മുൻപാകെ നേരിട്ട് ഹാജരായി നൽകുകയോ ചെയ്യാം. പരിശോധനകൾക്കു ശേഷം, അപേക്ഷ നൽകി 90 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ, ഓഫീസർ തീരുമാനിക്കുന്ന മൂല്യത്തിൽ/നികുതി നിരക്കിൽ, തത്കാലികമായി നികുതി അടയ്ക്കാൻ അനുവദിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതിനുള്ള ഉത്തരവ് ASMT-04 എന്ന ഫോറത്തിലാണ് നൽകുക.

3. മേൽ ഉത്തരവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തി, ഇടക്കാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ നികുതി അടയ്ക്കുന്നു. അന്തിമമായി നിർണ്ണയിക്കപ്പെടുന്ന നികുതി, ഇടക്കാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ അടച്ച നികുതിയേക്കാൾ കൂടുതലാണെങ്കിൽ അത് അടയ്ക്കണമെന്ന് വാഗ്ദാനം നൽകുന്ന, ASMT-05 എന്ന ഫോറത്തിലുള്ള, ഒരു ബോണ്ട് നൽകണം. അതോടപ്പം ആവശ്യമായ ഈടും (Security) നൽകണം. ഈട്, ബാങ്ക് ഗാരന്റിയായാണ് നൽകേണ്ടത്. ഇത് ബോണ്ട് തുകയുടെ 25 ശതമാനമായിരിക്കും.

4. ഇടക്കാല നികുതി അടയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ഉത്തരവിന്റെ തീയതിക്ക് ശേഷം ആറു മാസത്തിനകം, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ അന്തിമ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തി ഉത്തരവിടണം. വേണമെങ്കിൽ, ആറു മാസമെന്നത് വീണ്ടും ആറു മാസത്തേക്ക് നീട്ടി നൽകാൻ ജോയിന്റ്/ അഡിഷണൽ കമ്മീഷണർക്കും, നാല് വർഷം വരെ നീട്ടി നൽകാൻ കമ്മീഷണർക്കും, അധികാരമുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ ഇടക്കാല നികുതി നിർണ്ണയം പരമാവധി അഞ്ചു വർഷത്തേക്ക് മാത്രം നില നിൽക്കുന്നതാണ്.

അന്തിമ നികുതി നിർണ്ണയത്തിനായി ഓഫീസർക്ക്, ബന്ധപ്പെട്ട വ്യക്തിയുടെ കണക്കു പുസ്തകങ്ങളും രേഖകളും ആവശ്യപ്പെടാവുന്നതാണ്. അന്തിമ നികുതി നിർണയത്തിന്റെ ഉത്തരവ് ASMT07 എന്ന ഫോറത്തിലാണ് നൽകുക. ഈ ഉത്തരവിൽ, അടയ്ക്കേണ്ട നികുതി/ തിരിച്ചു നൽകേണ്ട തുക എന്നിവ അറിയിക്കണം.

5. ഇടക്കാല ഉത്തരവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അടച്ച തുക അന്തിമമമായി നിർണ്ണയിച്ച തുകയേക്കാളും കുറവാണെങ്കിൽ, ബാക്കിയുള്ള നികുതി തുക, പലിശ സഹിതം അടയ്ക്കാൻ നികുതി ദായകന് ബാധ്യതയുണ്ട്. പലിശ നൽകേണ്ടത്, നികുതി അടയ്ക്കാൻ ബാധ്യത വന്ന ഒറിജിനൽ തീയതി മുതൽ (ഇടക്കാല നികുതി അടച്ച ദിവസം മുതലല്ല) ബാക്കി നികുതി അടയ്ക്കുന്ന തീയതി വരെയാണ്. പലിശ നിരക്ക് പരമാവധി 18 ശതമാനമായിക്കും. അന്തിമമമായി നിർണ്ണയിച്ച നികുതി തുക, ഇടക്കാല ഉത്തരവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അടച്ച തുകയേക്കാളും കുറവാണെങ്കിൽ, അധികമായി അടച്ച തുക, പലിശ സഹിതം, തിരിച്ചു ലഭിക്കും. അടയ്ക്കാനുള്ള തുക അടച്ചതിനു ശേഷം, ഈട് തിരിച്ചു ലഭിക്കാൻ അപേക്ഷ നൽകണം.

3. റിട്ടേണുകളുടെ സൂക്ഷ്മ പരിശോധന (Scrutiny Assessment)

രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി നികുതി നിർണ്ണയിച്ചു, റിട്ടേൺ സമർപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പ് അത്

ശരിയാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കുന്നതിനെയാണ് സ്ക്രൂട്ടിനി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഈ പരിശോധനയിൽ ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ എന്തെങ്കിലും വൈരുധ്യങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയാൽ അത് ആ വ്യക്തിയെ അറിയിക്കുകയും, വിശദീകരണം ആവശ്യപ്പെട്ട് നോട്ടീസ് നൽകുകയും ചെയ്യും. ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ, കണക്കുകളിൽ വൈരുധ്യങ്ങൾ ചൂണ്ടി കാണിക്കുമ്പോൾ, സാധ്യമെങ്കിൽ, അത് മൂലമുണ്ടാകുന്ന നികുതി ബാധ്യത, പലിശ തുടങ്ങിയവയും കണക്കാക്കേണ്ടതാണ്. നോട്ടീസ് ലഭിച്ചു 30 ദിവസത്തിനകം വിശദീകരണം, ASMT 11, എന്ന ഫോറത്തിൽ, നൽകണം. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി വൈരുധ്യങ്ങൾ, ശരിയാണെങ്കിൽ, അംഗീകരിക്കുകയും നോട്ടീസിൽ പറഞ്ഞ തുക അടയ്ക്കുകയും, മറ്റു നിർദ്ദേശിക്കപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടതുമാണ്. മറുപടി തൃപ്തികരമാണെങ്കിൽ അത് ആ വ്യക്തിയെ അറിയിക്കുന്നു. അപ്പോൾ അതിന്മേൽ തുടർ നടപടികളുണ്ടാവില്ല.

നോട്ടീസ് ലഭിച്ച് 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ, തൃപ്തികരമായ മറുപടി നല്കാതിരിക്കുകയോ, ആ വ്യക്തി വൈരുധ്യങ്ങൾ അംഗീകരിച്ചിട്ടും പരിഹാര നടപടികൾ ചെയ്യുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തുകയോ ചെയ്താൽ, തുടർ നടപടിയുണ്ടാകും. അത്തരം സാഹചര്യത്തിൽ ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ താഴെ പറയുന്ന ഏതെങ്കിലും നടപടി ആരംഭിക്കും .

1. വകുപ്പ് 65 പ്രകാരം ഓഡിറ്റ് നടത്തുക
2. വകുപ്പ് 66 പ്രകാരമുള്ള പ്രത്യേക ഓഡിറ്റ് നടപടികൾ ആരംഭിക്കുക
3. നികുതി ദായകന്റെ ബിസിനസ്സ് സ്ഥലം പരിശോധിക്കുകയും (inspection), തിരയുകയും (search) നടത്തുകയും ചെയ്യുക.
4. നികുതി ആവശ്യപ്പെടുകയും, വീണ്ടെടുക്കൽ (recovery) നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യുക

ഇത്തരത്തിൽ, മേൽ നടപടികളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നികുതി കണക്കാക്കി അത് അടയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടുകയും ഈടാക്കുകയും ചെയ്യാം.

5. ഉത്തമ വിശ്വാസത്തിലുള്ള നികുതി നിർണ്ണയം. (ബെസ്ററ് ജഡ്ജ്മെന്റ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് - Best Judgement Assessment)

രണ്ടു സാഹചര്യങ്ങളിലാണ് ബെസ്റ്റ് ജഡ്ജ്മെന്റ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്താറുള്ളത്.

1. റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാത്ത വ്യക്തികളുടെ നികുതി ബാധ്യത നിർണ്ണയിക്കാൻ (സെ.62)
2 രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്തവരുടെ നികുതി ബാധ്യത നിർണ്ണയിക്കാൻ (സെ.63)

1. റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാത്ത വ്യക്തികളുടെ നികുതി ബാധ്യത നിർണ്ണയിക്കൽ (സെ.62)

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത എല്ലാ വ്യകതികളും റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അല്ലാത്ത പക്ഷം, 62 ആം വകുപ്പ് പ്രകാരം, നികുതി വകുപ്പ് നോട്ടിസ് അയക്കും. നോട്ടീസ് ലഭിച്ചിട്ടും റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാതിരുന്നാൽ, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ തനിക്ക് ഉത്തമമെന്നു തോന്നുന്ന രീതിയിൽ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തുന്നു. ഇതിനെയാണ് ബെസ്റ്റ് ജഡ്ജ്മെന്റ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് എന്ന് പറയുന്നത്. ഇതിനായി ഓഫീസർ ആ വ്യക്തിയിൽ നിന്നും ആവശ്യമായ എല്ലാ രേഖകളും

നികുതി വിധേയനായ ഒരു വ്യക്തി ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാതിരുന്നാൽ, നികുതി വകുപ്പ്, ബെസ്ററ് ജഡ്ജ്മെന്റ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്തുന്നു. അതായത്, ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ, നികുതി നൽകാൻ ബാധ്യതയുണ്ടായിരിന്നിട്ടും ഒരു വ്യക്തി ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാതിരുന്നാലോ, എടുത്ത രജിസ്ട്രേഷൻ റദ്ദാവുകയോ ചെയ്താൽ 63 ആം വകുപ്പ് ഉപയോഗിച്ച് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്തുന്നതായിരിക്കും.

ആവശ്യപ്പെടുന്നു. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നികുതി നിർണയം നടത്തുന്നു. നിർണ്ണയത്തിന്മേൽ ആ വ്യക്തിക്ക് തന്റെ ഭാഗം അവതരിപ്പിക്കാനുള്ള അവസരം നൽകില്ല. വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കേണ്ട തീയതി മുതൽ അഞ്ചു വർഷത്തിനുള്ളിൽ നികുതി നിർണ്ണയം പൂർത്തിയാക്കി, ASMT13 എന്ന ഫോറത്തിൽ അസ്സെസ്സ്മെന്റ് ഉത്തരവ് നൽകുന്നു. ആ വ്യക്തി, ഈ ഉത്തരവ് ഇറങ്ങി 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ, ശരിയായ റിട്ടേൺ സമർപ്പിച്ചാൽ, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ ഇറക്കിയ നികുതി നിർണ്ണയ ഉത്തരവ് പിൻവലിച്ചതായി കണക്കാക്കും. അങ്ങനെ സമർപ്പിക്കുന്ന റിട്ടേണിൽ ആ വ്യക്തി, തനിക്ക് ബാധകമായ എല്ലാ നികുതികളും അടയ്ക്കേണ്ടി വരും. വൈകിയതിനുള്ള പിഴയും, ഫീസും പലിശയും, മറ്റും ബെസ്ററ് ജഡ്ജ്മെന്റ് ഉത്തരവ് പ്രകാരം നൽകിയാൽ മതി

2. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത വ്യക്തികളുടെ നികുതി ബാധ്യത നിർണ്ണയിക്കൽ (സെ.63)

നികുതി വിധേയനായ ഒരു വ്യക്തി ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാതിരുന്നാൽ, നികുതി വകുപ്പ്, ബെസ്ററ് ജഡ്ജ്മെന്റ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്തുന്നു. അതായത്, ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ, നികുതി നൽകാൻ ബാധ്യതയുണ്ടായിരിന്നിട്ടും ഒരു വ്യക്തി ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാതിരുന്നാലോ, എടുത്ത രജിസ്ട്രേഷൻ റദ്ദാവുകയോ ചെയ്താൽ 63 ആം വകുപ്പ് ഉപയോഗിച്ച് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്തുന്നതായിരിക്കും.

ഏതു സാഹചര്യത്തിലാണ് ബെസ്ററ് ജഡ്ജ്മെന്റ് അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്തുന്നത് എന്ന്, ഫോറം ASMT 15 ൽ നോട്ടീസ് നൽകി, ആ വ്യക്തിയെ അറിയിക്കുന്നു. ഇതിനായി ഓഫീസർ, ആ വ്യക്തിയിൽ നിന്നും ആവശ്യമായ എല്ലാ രേഖകളും ആവശ്യപ്പെടുന്നു. അങ്ങനെ, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർ തനിക്ക് ഉത്തമമെന്നു തോന്നുന്ന രീതിയിൽ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തുന്നു. ഉത്തരവ് ഇറക്കുന്നതിനു മുൻപ്, ആ വ്യക്തിക്ക് കാരണം കാണിക്കൽ നോട്ടീസ് നൽകുകയും, അതിന്മേൽ തന്റെ ഭാഗം പറയാനുള്ള അവസരം നൽകുകയും ചെയ്യും. വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കേണ്ട തീയതി മുതൽ അഞ്ചു വർഷത്തിനുള്ളിൽ നികുതി നിർണ്ണയം പൂർത്തിയാക്കി, ASMT14 എന്ന ഫോറത്തിൽ അസ്സെസ്സ്മെന്റ് ഉത്തരവ് നൽകുന്നു. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആ വ്യക്തി വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.

ഒരു വ്യക്തി ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ, ചെയ്യാൻ ബാധ്യത ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും, ചെയ്തിരുന്നില്ല എന്ന് കണ്ടെത്തിയാൽ, അടയ്ക്കാത്ത നികുതിയും, രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്തതിനുള്ള പിഴയും ആവശ്യപ്പെടുകയും, അവ വീണ്ടെടുക്കാനുള്ള നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യും.

5. സമ്മറി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് (Summary Assessment)

നികുതി നിർണ്ണയം വൈകിയാൽ ഗവൺമെന്റിന് കിട്ടാനുള്ള വരുമാനം നഷ്ടപ്പെടുമെന്ന് ജി.എസ്.ടി ഓഫീസറിനു കരുതാൻ ന്യായമായ കാരണമുണ്ടെങ്കിൽ നടത്തുന്ന അസ്സെസ്സ്മെന്റാണ് സമ്മറി അസ്സെസ്സ്മെന്റ്. ഒരു വ്യക്തി സമർപ്പിച്ച റിട്ടേൺ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയുള്ള ഒരു 'ഫാസ്റ്റ് ട്രാക്ക് അസ്സെസ്സ്മെന്റ്' (fast track Assessment) ആണിത്.

ഗവൺമെന്റിന്റെ വരുമാനം നഷ്ടപ്പെടാതിരിക്കാൻ, നികുതി ബാധ്യതയെകുറിച്ചു ലഭ്യമായ തെളിവുകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസറിനു സമ്മറി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്താം. അതിനായി അഡിഷണൽ/ ജോയിന്റ് കമ്മീഷണറിന്റെ മുൻകൂർ അനുമതി വാങ്ങിയിരിക്കണം. വൈകിയാൽ വരുമാന നഷ്ടമുണ്ടാകുമെന്നതിനാൽ, ഇത് മുൻഗണനാടിസ്ഥാനത്തിൽ പൂർത്തിയാക്കുന്നു. നികുതി അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തുന്നതോ/ നികുതി നൽകാതെ കടന്നു കളയുന്നതോ ആയ വ്യക്തികളിലാണ് ഇത് സാധാരണ നടത്താറുള്ളത്.

അസ്സെസ്സ്മെന്റിനു ശേഷം അതിന്റെ ഉത്തരവ് GST ASMT 16 എന്ന ഫോറത്തിൽ നൽകണം. എന്തെങ്കിലും പരാതികൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ ഉത്തരവ് ലഭിച്ചു 30 ദിവസത്തിനകം GST ASMT 17 എന്ന ഫോറത്തിൽ, ഉത്തരവ് പിൻവലിക്കാൻ, അപേക്ഷ നൽകാം. ആ ഉത്തരവ് തെറ്റാണെന്നു അഡിഷണൽ/ജോയിന്റ് കമ്മീഷണറെ ബോധ്യപ്പെടുത്തിയാൽ, അത് റദ്ദാക്കും. അഡിഷണൽ/ ജോയിന്റ് കമ്മീഷണർക്ക് ആ ഉത്തരവ് തെറ്റാണെന്നു തോന്നിയാൽ സ്വന്തം നിലയ്ക്കും പിൻവലിക്കാം. അഥവാ ഉത്തരവ് നിലനിൽക്കുന്നതാണെങ്കിൽ, നികുതി ആവശ്യപ്പെടുകയും, വീണ്ടെടുക്കൽ നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യും.

വിതരണം ചെയ്ത സാധനത്തിന്മേൽ, നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തിയെ കണ്ടെത്താൻ കഴിയാത്തപ്പോഴോണു സമ്മറി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്താറുള്ളത്. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ, സാധനം ആരുടെ കൈവശം ഉണ്ടോ, അയാളെ അതിന്റെ നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തിയായി കണക്കാക്കുകയും, അയാളിന്മേൽ നികുതി നിർണ്ണയം നടത്തുകയും, നികുതിയും മറ്റു തുകകളും അടയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യും. സേവനങ്ങൾക്ക് മേൽ സമ്മറി അസ്സെസ്സ്മെന്റ് നടത്താറില്ല. ■

ബിസിനസ്സിന് നൽകാം പുതുജീവൻ

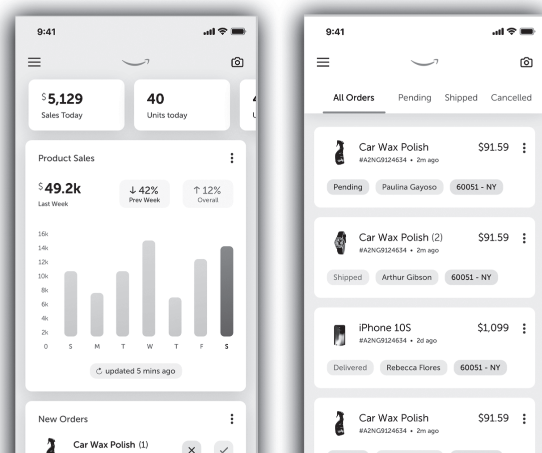
ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പിലൂടെ

കോവിഡ് 19 മഹാമാരി ലോകത്തെമ്പാടുമുള്ള ബിസിനസ്സ് മേഖലയെ ചെറുതായല്ല ബാധിച്ചിരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ഏത് തരം പ്രതിസന്ധികളെയും അതിജീവിച്ച് തോൽപ്പിച്ചവരാണ് എന്നും വിജയം നേടിയിട്ടുള്ളത്. വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് ചിലവ് കുറഞ്ഞ രീതിയിൽ ബിസിനസ്സ് മുന്നോട്ട് നയിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങളാണ് ഈ പംക്തിയിൽ തുടക്കം മുതൽ തന്നെ നൽകുവാനായി ഞാൻ ശ്രമിച്ചിരുന്നത്. പലതരം സംരംഭകർക്ക് സ്ഥാപനങ്ങൾ തുറന്നു പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനും ഇനി പ്രവർത്തിച്ചാൽ തന്നെ ആവശ്യത്തിന് ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിക്കുന്നതിനും ബുദ്ധിമുട്ടു നേരിടുന്ന ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിലും ബിസിനസ്സിന് പുതുജീവൻ നൽകാവുന്ന ഒരു സങ്കേതമാണ് ഇന്ന് ഇവിടെ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്.

ആമസോൺ ബിസിനസ് ആപ്പിലൂടെ പുതുവിപണി തുറക്കാം

ആമസോൺ എന്ന് കേൾക്കാത്തവർ ബിസിനസ് മേഖലയിൽ ഉണ്ടാവില്ല. എന്നാൽ ഓൺലൈൻ ആയി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ഒരു ഉപാധിയായി മാത്രമാണ് ആമസോണിനെ സംരംഭകർ പോലും നോക്കിക്കാണുന്നത്. സാധനങ്ങൾ നമുക്ക് വാങ്ങാൻ സാധിക്കുന്നതുപോലെ നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കാനും ഇതിലൂടെ സാധിക്കും. ആമസോൺ നൽകുന്ന ഈ വിപണന സാധ്യതയാണ് ആമസോൺ ബിസിനസ് ആപ്പ് എന്നത്.

നിങ്ങൾക്ക് കേരളത്തിൽ മാത്രം വിപണിയുള്ള ഒരു സംരംഭം ഉണ്ട് എന്ന് കരുതുക. ഈ സംരംഭത്തെ ലോകവിപണിയിലേക്കുയർത്തണമെങ്കിൽ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങൾ മുൻ ലക്കങ്ങളിൽ സൂചിപ്പിച്ചിരുന്നു. വെബ്സൈറ്റ് നിർമ്മിക്കുക, സമൂഹ മാധ്യമങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക എന്നിവയെല്ലാം അവയിൽ ചിലതാണ്. എന്നാൽ ഇവയെല്ലാം നേടുന്നതിന് ചെറുതും വലുതുമായ ചിലവുകളുണ്ട്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കാൻ പര്യാപ്തമായ വെബ്സൈറ്റുകൾ നിർമ്മിച്ചെടുക്കാൻ വളരെ ഉയർന്ന



ചിലവ് തന്നെ വന്നേക്കാം. ഇതൊക്കെ ചെയ്താലും ഉപഭോക്താക്കൾ പുതുതായി നിർമ്മിച്ച നിങ്ങളുടെ സൈറ്റിലേക്ക് എത്തിച്ചേരുവാൻ കാലങ്ങൾ എടുത്തേക്കാം. ഇവിടെയാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പിന്റെ പ്രസക്തി.

എന്താണ് ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പ്?

നിങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ആമസോൺ എന്ന ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ വിപണിയിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ച് ലക്ഷക്കണക്കിന് വരുന്ന ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള സൗജന്യ ഉപാധിയാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പ്. ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം നിങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിനെ തേടി അലയേണ്ട, ഉപഭോക്താവ് നിങ്ങളെ തേടി എത്തും എന്നതാണ്. ഏഴ് ലക്ഷത്തോളം ചെറുതും വലുതുമായ ബിസിനസ്സുകളാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ സംവിധാനത്തിൽ ഇന്ന് നിലവിലുള്ളത്. പൂർണമായും സൗജന്യമായി ഇത് ഉപയോഗിക്കാം എന്നതും ഇതിനെ ഏറെ ആകർഷകമാക്കുന്നുണ്ട്.

> നിങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ആമസോൺ എന്ന ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ വിപണിയിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ച് ലക്ഷക്കണക്കിന് വരുന്ന ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള സൗജന്യ ഉപാധിയാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പ്.

ഇപ്പോൾ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് സേവനങ്ങൾ അഥവാ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ കൂടാതെ ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ കൂടി ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവസരമാണ് ആമസോൺ നൽകുന്നത്.

ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് എങ്ങനെ ആരംഭിക്കാം?

services.amazon.in എന്ന വെബ്സൈറ്റിലൂടെ ആമസോൺ സെല്ലർ ആപ്പ് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് ഈ സേവനത്തിനായി നിങ്ങൾക്ക് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം. ആദ്യ സ്ക്രീനിൽ തന്നെ ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് തരുന്ന സേവനങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ വായിച്ച് മനസ്സിലാക്കാം. സ്റ്റാർട്ട് സെല്ലിംഗ് എന്ന ബട്ടൺ ഉപയോഗിച്ച് രജിസ്ട്രേഷൻ മെനുവിലേക്ക് കടക്കാം. നിങ്ങളുടെ പേര്, മേൽവിലാസം, ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിവരങ്ങൾ, കാറ്റഗറികൾ എന്നിവയെല്ലാം കൊടുത്ത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിലയിൽ തന്നെ ഷിപ്പിംഗ് കോസ്റ്റ് ഉൾപെടുത്തുന്നതിനും അതല്ലാതെ ഉപഭോക്താവ് ഉൽപ്പന്ന വിലയ്ക്കു മീതെ ഷിപ്പിംഗ് കോസ്റ്റ് പ്രത്യേകമായി പണം അടക്കുന്ന രീതിയിൽ ക്രമീകരിക്കുവാനുള്ള അവസരവും ലഭ്യമാണ്. ഈസി ഷിപ്പിംഗ് എന്ന സൗകര്യത്തിലൂടെ ആമസസോൺ പ്രതിനിധി നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിലെത്തി പാക്ക് ചെയ്തു വച്ച ഉൽപ്പന്നം ഷിപ്പിംഗിനായി വന്നെടുത്തു കൊണ്ടു പോകുന്ന സൗകര്യവും ലഭ്യമാണ്. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുമ്പോൾ തന്നെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ തുക നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കേണ്ട ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് വിവരങ്ങൾ, പാൻ, ജി. എസ്. റ്റി, വിവരങ്ങൾ എന്നിവ നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ചെറിയ ഒരു തുക ആമസോൺ സേവനങ്ങൾക്കുള്ള കമ്മീഷനായി നിങ്ങളിൽ നിന്ന് ഈടാക്കും.

വിപണിയിലെ മാന്ദ്യത്തെ അതിജീവിക്കാനായി എല്ലാ സംരംഭകരും കിണഞ്ഞു ശ്രമിക്കുന്ന ഇക്കാലത്ത് പണച്ചെലവില്ലാതെ ആഗോള വിപണി ലക്ഷ്യം വയ്ക്കാവുന്ന മികച്ച ഒരു സങ്കേതമാണ് ആമസോൺ ബിസിനസ് അക്കൗണ്ട്. ■

ആഷിക്ക്. കെ. പി

സംരംഭക ശേഷികൾ

ആരാണ് സംരംഭകരാകാൻ യോഗ്യതയുള്ളവർ

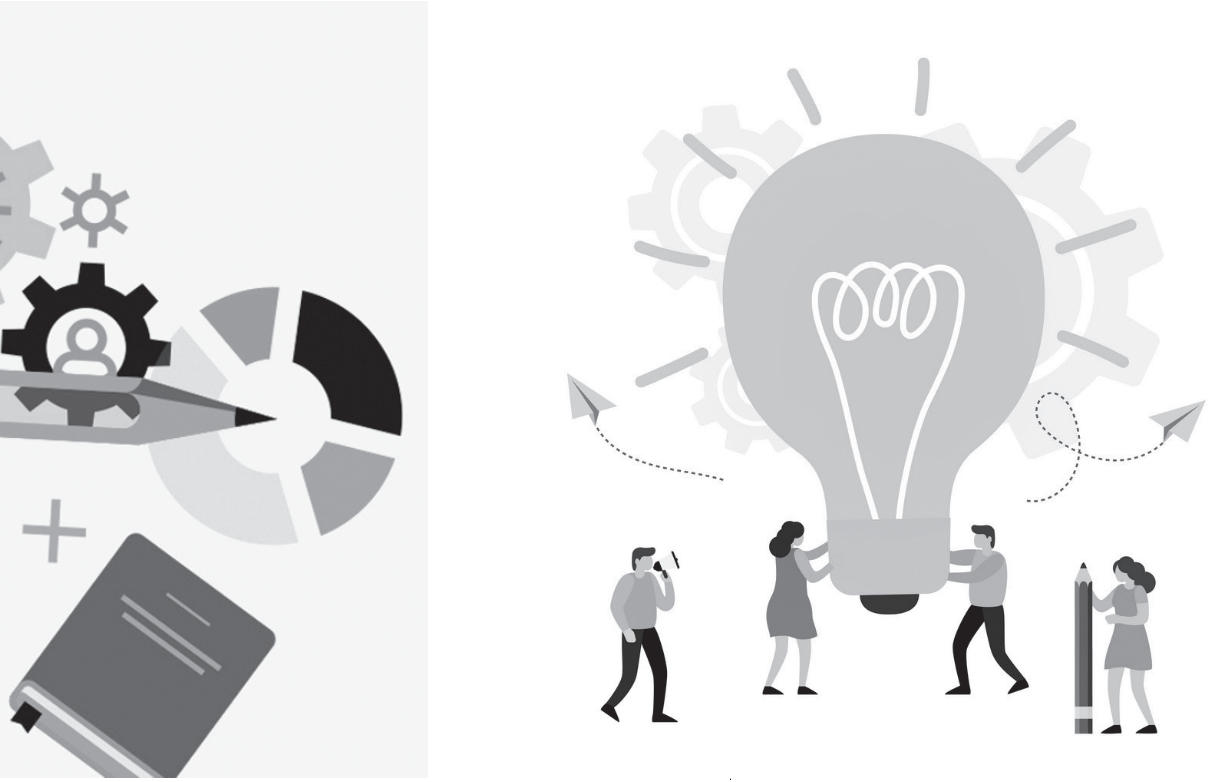
പലയിടങ്ങളിൽ നിന്നായി സ്ഥിരമായി കേൾക്കുന്ന ഒരു ചോദ്യമാണ് ഒരു നല്ല സംരംഭകനാകാൻ വേണ്ട ശേഷികൾ/ യോഗ്യതകൾ എന്തൊക്കെയാണ് എന്നത്. ഏതൊരു ജോലി കാര്യക്ഷമതയോടെയും ആത്മാർത്ഥത യോടെയും ചെയ്യുവാൻ ആ ജോലിക്ക് അനുഗുണമായ ചില ശേഷികൾ വിദ്യാഭ്യാസത്തിലൂടെയോ ചെയ്തുശീലിച്ചോ ആർജിക്കുന്നതുപോലെതന്നെ അടിസ്ഥാനപരമായി സംരംഭകനും ഇത്തരം ചില യോഗ്യതകൾ ആവശ്യമാണ്. ഒന്നോർക്കുക, യഥാർത്ഥത്തിൽ സംരംഭകത്വത്തെ നാം ആശ്രയിക്കുന്നത് ഒരു ഉപജീവനമാർഗമെന്ന നിലക്കു തന്നെയാണ്.

പരാജയപ്പെട്ട ഇരുപതു സംരംഭകരേയും വിജയിച്ച പത്തു പ്രശസ്തരായ സംരംഭകരേയും ഇന്റർവ്യൂ ചെയ്യാൻ എനിക്ക് അവസരം ലഭിച്ചപ്പോൾ അവരുടെ പരാജയത്തിന്റെയും വിജയത്തിന്റെയും മൂലകാരണങ്ങൾ അവരെല്ലാവരും പറഞ്ഞത് ഒന്ന്തന്നെയായിരുന്നു എന്നത് എന്നിൽ അത്ഭുതം ഉണർത്തിയിട്ടുണ്ട്. കേവലം ഒരു നേരമ്പോക്ക് എന്ന രീതിയിലോ മുഖ്യ വരുമാനത്തോടൊപ്പം ഒരു സൈഡ് എന്ന നിലയിലോ ഒരു സംരംഭത്തെ കാണരുത് എന്നതായിരുന്നു അതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടത്.

നിങ്ങൾ ഒരു സംരംഭകൻ ആവാൻ തയ്യാറെടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽ പൂർണമായി അതിൽ മുഴുകി കേവലം ഒരു ജോലി എന്നതിലുപരി അതിനെ നമ്മിലേക്ക് ലയിപ്പിക്കുവാൻ *(Design of Life)* കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. അത്തരം ഉറച്ച വിശ്വാസമാണ്, മനസ്സാന്നിധ്യമാണ് ഒരു സംരംഭം വിജയിക്കുന്നതിന് അടിസ്ഥാനം. എങ്ങിനെയാണോ ഒരു വിത്ത് മുളച്ചു മരമായി അതിൽ പൂവും കായും ഉണ്ടാവുന്നത്, ആ ചെടിയുടെ സഹനതയും സ്വപ്നങ്ങളും പ്രതീക്ഷയും ആത്മവിശ്വാസവും കരുതലും നാം കാണുന്നത് അതുപോലെ അനുഭവിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒന്നാണ് സംരംഭകത്വം എന്ന യാഥാർഥ്യം. പെട്ടെന്ന് പണക്കാരനാവാൻ വേണ്ടിയോ, ജോലിചെയ്യാനുള്ള വിമുഖതകൊണ്ടോ, ജോലിയിലെ ആസ്വസ്ഥതകൊണ്ടോ, കുറച്ചു സമ്പാദ്യം ബാക്കിയുള്ളതുകൊണ്ടോ, എന്തെങ്കിലും തുടങ്ങിക്കളയാം എന്ന രീതിയിലോ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങിയാൽ അത്തരം ഉദ്യമങ്ങൾ വിജയിക്കാൻ ഉള്ള സാധ്യത വളരെ കുറവായിരിക്കും എന്നത് മനസ്സിലാക്കുക.

സംരംഭകത്വം ഒരു കല

ഒരു കലാകാരൻ ജനിക്കുന്നത് ഒരു സുപ്രഭാതം കൊണ്ടല്ല. മറിച്ച് തന്നിലെ കലാപരതയെ ജീവിതത്തിലുട



നീളം കൊണ്ടുനടന്ന് അനുഭവങ്ങളിലൂടെയും നിരീക്ഷണങ്ങളിലൂടെയും ആസ്വാദനത്തിലുടെയും പരീക്ഷണ നിരീക്ഷണങ്ങളിലൂടെയും പരാജയവും വിജയവും തുടർച്ചയായി നേരിട്ടും അതിൽനിന്നൊക്കെ പാഠങ്ങൾ പഠിച്ചും അതിൽ പൂർണമായർപ്പിച്ചു മുഴുകുമ്പോഴാണ്. ഇതുതന്നെയാണ് സംരംഭകത്വ വിജയത്തിന്റെയും അടിസ്ഥാനം. ഉന്നതങ്ങളിലെത്തിയവരൊക്കെ ഒറ്റക്കുതിപ്പിന് മുകളിലെത്തിയവരല്ല, മറിച്ച് ലോകം ഉറങ്ങുമ്പോൾ അവർ ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ തളരാതെ പതറാതെ നടന്നു കയറുകയായിരുന്നു.

സംരംഭകന് തന്നിൽനിന്ന് സംരംഭകത്വത്തെ അടർത്തി മാറ്റാൻ കഴിയില്ല. അത് അവരിൽ ഒരു ഉന്മത്താവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുന്നതുവരെ അയാൾ അതിനു പിറകിലൂടെ സഞ്ചരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു ഘട്ടത്തിൽ അത് നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നത്തിൽ നിന്ന് പുറത്തേക്കു വന്ന് യാഥാർത്ഥ്യമാവുക തന്നെ ചെയ്യും. അത്തരം യാഥാർത്ഥ്യങ്ങൾ സംരംഭമായി മാറുമ്പോൾ നമ്മുടെ സ്വന്തമായി അതിനെ കാണുകയും മെല്ലെ മെല്ലെ പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും. കേവലം കൃത്രിമമായ പഠനങ്ങൾ കൊണ്ടോ താരതമ്യം കൊണ്ടോ ആർത്തിയും അസൂയയും കൊണ്ടോ അവിടെ നമ്മൾ സംരംഭസൃഷ്ടി നടത്തില്ല. മറിച്ച് സ്വന്തം എന്ന് തിരിച്ചറിയുമ്പോൾ ഉണ്ടാകുന്ന യാഥാർത്ഥ്യബോധം അതിനെ പരിപോഷിപ്പിച്ചു, കരുതലോടെ വളർത്തി വികസിപ്പിക്കാൻ നമ്മെ പ്രേരിപ്പിക്കും.

> സംരംഭകന് തന്നിൽനിന്ന് സംരംഭകത്വത്തെ അടർത്തി മാറ്റാൻ കഴിയില്ല. അത് അവരിൽ ഒരു ഉന്മത്താവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുന്നതുവരെ അയാൾ അതിനു പിറകിലൂടെ സഞ്ചരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു ഘട്ടത്തിൽ അത് നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നത്തിൽ നിന്ന് പുറത്തേക്കു വന്ന് യാഥാർത്ഥ്യമാവുക തന്നെ ചെയ്യും. അത്തരം യാഥാർത്ഥ്യങ്ങൾ സംരംഭമായി മാറുമ്പോൾ നമ്മുടെ സ്വന്തമായി അതിനെ കാണുകയും മെല്ലെ മെല്ലെ പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഞാൻ ആരാണെന്നുള്ള തിരിച്ചറിവ്

ഒരു സംരംഭകന് വേണ്ട മറ്റൊരു പരമ പ്രധാനമായ ഘടകമാണ് സ്വയം തിരിച്ചറിയൽ. ആത്യന്തികമായി മനുഷ്യൻ വിദ്യാഭ്യാസം നേടുന്നതും ജോലി ചെയ്യുന്നതും വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുന്നതും സന്തോഷത്തോടെ ജീവിക്കാൻ ആണ്. എന്നാൽ വിദ്യാഭ്യാസം കൊണ്ട് മാത്രം അത് സാധ്യമാകണമെന്നില്ല. വിദ്യാഭ്യാസംകൊണ്ട് അറിവ് ലഭിച്ചാൽ മാത്രം പോര അത്തരം അറിവുകളെ തിരിച്ചറിവാക്കാനും സ്വന്തം ജീവിതവുമായി ഉൾചേർത്തു

ഒരു കൃത്യമായ ആശയം ശാസ്ത്രീയമായി നടപ്പിൽ വരുത്തുമ്പോൾ ആണ് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുക, അത് നടപ്പിലാക്കുക, വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു പോവുക എന്നീ കാര്യങ്ങൾ ആയാസരഹിതമായി ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നത്. കാഴ്ചപ്പാടും പ്രവർത്തനവും ഒരേതരത്തിൽ സംയോജിപ്പിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വിജയം സുനിശ്ചിതമായിരിക്കും.

മനസ്സിലാക്കാനും പ്രാവർത്തികമാക്കാനും കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. നാം ആരാണെന്നും നമ്മുടെ കഴിവും കഴിവുകേടുകളും എന്തെന്നും അപ്പോഴേ നമുക്ക് അറിയാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. നമ്മെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് തന്നെയാണ് ഇതിൽ മുഖ്യം. അതിലെത്താത്ത പക്ഷം കേവലം ബാഹ്യമായ ജാഡക ളിലോ പൊങ്ങച്ച ങ്ങളിലോ ആയിരിക്കും നാം ഉണ്ടാവുക. യാഥാർത്ഥ്യബോധത്തോടെ ഒരു കാര്യത്തെ സമീപിച്ച് അവിടെ അത് പ്രാവർത്തികമാ ക്കണമെങ്കിൽ ഇത്തരം തിരിച്ചറിവ് കൂടിയേതീരൂ. അത്തരം അറിവുകൾ നമ്മെ സ്വയം നാം എന്തു ചെയ്യണമെന്നും എന്തു ചെയ്യേണ്ട എന്നും കൃത്യമായി പറഞ്ഞുതരും. ഇവിടെ പക്വമായ ഒരു സംരംഭ സമീപനം സാധ്യമാവും. അത്തരം പക്വമായ സംരംഭ സമീപനത്തിൽ മാത്രമേ നാം തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന ആശയം നമ്മുടെ കൈപ്പിടിയിൽ ഒതുങ്ങുകയും നമുക്ക് പൂർണമായി നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയുകയുമുള്ളൂ . ഇനി അത്തരം ഘട്ടങ്ങളിൽ ആശയം ഉടലെടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽപോലും പൂർണമായി ഒരു സംരംഭത്തെ കുറിച്ച് അറിയാൻ കഴിഞ്ഞില്ലെങ്കിൽ പരിപൂർണ്ണമായ അറിവ് നേടുന്നതുവരെ ഏതെങ്കിലും സമാനഗതിയിലുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ജോലിക്കാരനായി നിന്നുപോലും അറിവ് കരസ്ഥമാക്കേണ്ടതുണ്ട്. അപ്പോൾ മാത്രമേ അറിവിനെ തിരിച്ചറിവായും തിരിച്ചറിവിനെ പ്രാവർത്തികമാക്കാനും കഴിയൂ. അതുവരെ നാം സംരംഭകർ അല്ല, ആന്തരിക സംരംഭകൻ (Intrapreneur) മാത്രമേ ആവുകയുള്ളൂ.

ആശയ രൂപീകരണത്തിന് ശാസ്ത്രീയമായ സമീപനം

ഒരു കൃത്യമായ ആശയം ശാസ്ത്രീയമായി നടപ്പിൽ വരുത്തുമ്പോൾ ആണ് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുക, അത് നടപ്പിലാക്കുക, വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു പോവുക എന്നീ കാര്യങ്ങൾ ആയാസരഹിതമായി ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നത്. കാഴ്ചപ്പാടും പ്രവർത്തനവും ഒരേതരത്തിൽ സംയോജിപ്പിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വിജയം സുനിശ്ചിതമായി രിക്കും. ഇതിന് ചിലപ്പോൾ യാത്രകൾ, നിരീക്ഷണങ്ങൾ, ചോദിച്ചു മനസ്സിലാക്കൽ, പരിശീലന പരിപാടികളിൽ പങ്കെടുക്കൽ ഒക്കെ വേണ്ടിവരും. ഇതൊക്കെ നമ്മുടെ ആശയരൂപീകരണത്തെ വളരെയേറെ സഹായിക്കും. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ, താലൂക്ക് വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ആവശ്യമായ ഹ്രസ്വകാല പരിശീലനങ്ങൾ പലതും നൽകിവരുന്നുണ്ട്. അത്തരം

പരിശീലന പരിപാടികൾ നാം ആരെന്നും നമ്മുടെ കപ്പാസിറ്റി എന്തെന്നും നമ്മുടെ വിവിധ മേഖലകളിലുള്ള അറിവുകൾ എങ്ങനെയെന്നും നമ്മുടെ സ്വപ്നങ്ങളെ എങ്ങനെ എളുപ്പം യാഥാർഥ്യമാക്കാമെന്നും എവിടെ നിന്നൊക്കെ സാമ്പത്തിക - സാങ്കേതിക സഹായങ്ങൾ ലഭിക്കുമെന്നും നമുക്ക് അറിയാൻ കഴിയും. ഒപ്പം സമാന ഗതിയിലുള്ള ഒരുകൂട്ടം സുഹൃത്തുക്കളെയും ചിലപ്പോൾ പങ്കാളികളെതന്നെയും കിട്ടിയെന്നുമിരിക്കും.

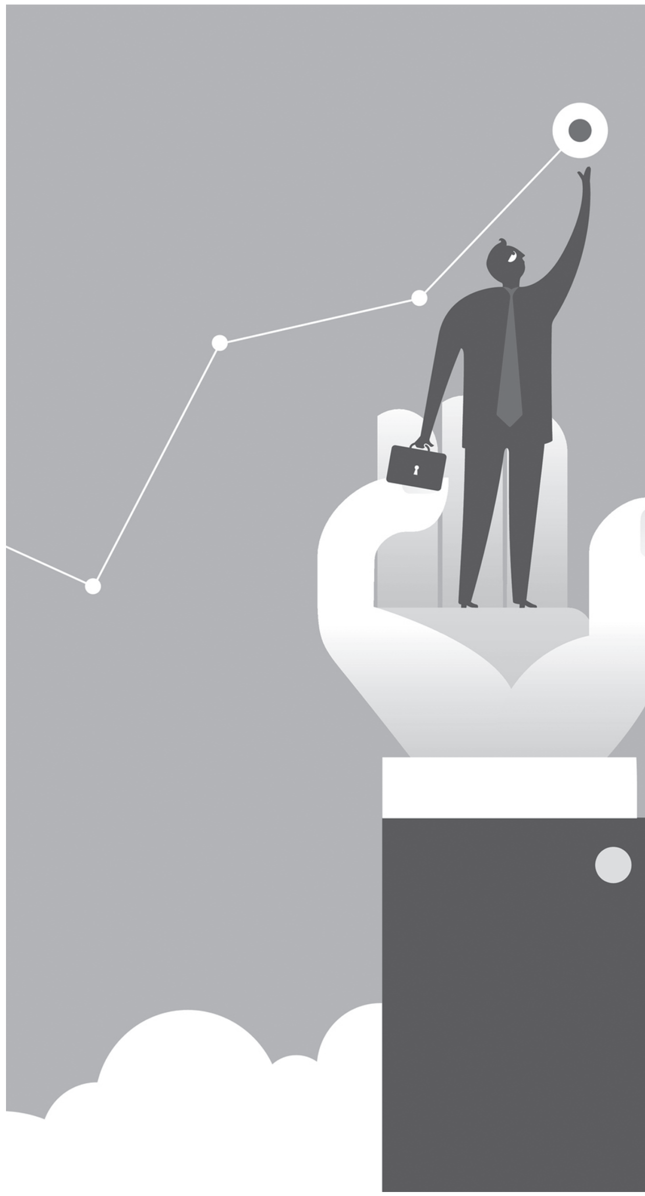
പുതുതായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്ന ആളുകളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ധാരാളം സംശയങ്ങൾ അവർക്കുണ്ടായേക്കാം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇത്തരം പരിശീലന പരിപാടികളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നത് അല്ലെങ്കിൽ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, സഹായ കേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവയെയൊക്കെ സമീപിക്കുന്നത് അവർക്ക് ഗുണം ചെയ്യും.

സംരംഭകൻ ചെയ്യേണ്ട പ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങൾ

ആശയം കണ്ടെത്തൽ

യോജിച്ച ആശയം കണ്ടെത്തുക എന്നതുതന്നെയാണ് പ്രാഥമികമായ ഒരു കർത്തവ്യം. നൂതനവും ആകർഷകവുമായ ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും ഇത്തരം ആശയങ്ങളുടെ സൂക്ഷ്മവും സ്ഥൂലവുമായ പഠനങ്ങളും വിലയിരുത്തലുകളും നടത്തി ഒരു മൂർത്തമായ തലത്തിലേക്ക് കൊണ്ടുവരികയാണ് ഇവിടെ സംരംഭകൻ ചെയ്യേണ്ടത്. ആശയം തെരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ അവ നൂതനവും ആകർഷകവും എളുപ്പം തുടങ്ങാൻ കഴിയുന്നതും ഭാവി വളർച്ച സാധ്യമാവുന്നതും മെച്ചപ്പെട്ട വിപണി ഉറപ്പാക്കുന്നതും ഡിമാൻഡ്, മത്സര സാധ്യത, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത തുടങ്ങിയ എല്ലാ കാര്യങ്ങളും സ്വയമേവ പരിശോധിച്ച് ഉറപ്പാക്കണം. കൂടാതെ മൂലധന സ്രോതസ്സുകളെയും വിപണന രീതികളെയും കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കണം.

ആശയം തെരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ അവ നൂതനവും ആകർഷകവും എളുപ്പം തുടങ്ങാൻ കഴിയുന്നതും ഭാവി വളർച്ച സാധ്യമാവുന്നതും മെച്ചപ്പെട്ട വിപണി ഉറപ്പാക്കുന്നതും ഡിമാൻഡ്, മത്സര സാധ്യത, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത തുടങ്ങിയ എല്ലാ കാര്യങ്ങളും സ്വയമേവ പരിശോധിച്ച് ഉറപ്പാക്കണം. കൂടാതെ മൂലധന സ്രോതസ്സുകളെയും വിപണന രീതികളെയും കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കണം.



ആശയം പ്രാവർത്തികമാക്കാൻ

ആശയങ്ങൾ എല്ലാ അർത്ഥത്തിലും ഏറെക്കുറെ നമ്മുടെ സങ്കൽപ്പങ്ങളിൽ യോജ്യം എങ്കിൽ പിന്നീട് ആശയങ്ങളെ പ്രായോഗികമായി നടപ്പിലാക്കാൻ ഉള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുക എന്നതാണ് അടുത്ത ചുമതല. നല്ല ഒരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് ഉണ്ടാക്കുക എന്നതാണ് ഇവിടെ മുഖ്യമായും ചെയ്യേണ്ടത്. പദ്ധതി റിപ്പോർട്ട് കേവലം ഒരു രേഖ മാത്രമല്ല, നമ്മുടെ പ്രൊജക്ടിന്റെ / സംരംഭത്തിന്റെ

അധികാരിക പത്രമാണ്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഓരോ ഘടകങ്ങളും കൃത്യമായും സൂക്ഷ്മമായും ശാസ്ത്രീയമായും രേഖപ്പെടുത്തി, പദ്ധതി റിപ്പോർട്ട് വിലയിരുത്തൽ പ്രക്രിയയ്ക്ക് വിധേയമാക്കേണ്ടി വരുമെന്ന തിരിച്ചറിവോടെ (Project Appraisal), കൃത്യമായ ധാരണയോടെ വേണം തയ്യാറാക്കാൻ. ഇതിനു സമാന സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾ പരിശോധിക്കുകയോ സഹായിക്കുന്ന ഏജൻസികളെയോ മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളെയോ സമീപിക്കുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഓർക്കുക, കേവലം സാമ്പത്തിക സഹായം ലഭിക്കാൻ, ഇല്ലാത്ത കാര്യങ്ങൾ, നടക്കാത്ത പരിപാടികൾ, പൊലിപ്പിച്ച് കാട്ടി പദ്ധതി റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കരുത്. ഓരോഘട്ടത്തിലും നമുക്ക് വഴികാട്ടിയാകാൻ സഹായിക്കുന്ന ഒരു രേഖയായി അത് മാറണം. ആര് വിലയിരുത്തിയാലും അതിന്റെ കൃത്യത, അധികാരികത ബോധ്യപ്പെടണം.

> ഓർക്കുക, കേവലം സാമ്പത്തിക സഹായം ലഭിക്കാൻ, ഇല്ലാത്ത കാര്യങ്ങൾ, നടക്കാത്ത പരിപാടികൾ, പൊലിപ്പിച്ച് കാട്ടി പദ്ധതി റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കരുത്. ഓരോഘട്ടത്തിലും നമുക്ക് വഴികാട്ടിയാകാൻ സഹായിക്കുന്ന ഒരു രേഖയായി അത് മാറണം. ആര് വിലയിരുത്തിയാലും അതിന്റെ കൃത്യത, അധികാരികത ബോധ്യപ്പെടണം.

സാമ്പത്തിക ആസൂത്രണം സമാഹരണം

ഒരു സംരംഭകന്റെ പരമ പ്രധാനമായ മറ്റൊരു പ്രവർത്തനമാണ് സാമ്പത്തിക ആസൂത്രണവും സമാഹരണവും. എല്ലാ സംരംഭങ്ങളുടെയും ജീവരക്തം ആണ് പണം. ധനകാര്യ മാനേജ്മെന്റ് എന്നാൽ കിട്ടാവുന്ന പണം മുഴുവൻ സ്വരൂപിക്കുകയോ, പണം തോന്നിയ രീതിയിൽ ചെലവഴിക്കുകയോഅല്ല, മറിച്ച് നമ്മുടെ സംരംഭത്തിന് എത്ര പണം വേണം, എന്തൊക്ക ആവശ്യത്തിന്, സ്ഥിര മൂലധനം എത്ര വേണം, ദൈനം ദിന മൂലധനമെത്രവേണം, തനതു ഫണ്ട് എത്രയുണ്ട്, മറ്റു ധന സമാഹരണ മാർഗങ്ങൾ ഏതൊക്കെ, അതിനു വേണ്ടി വരുന്ന ചിലവ് (Cost of Capital), തിരിച്ചടവ്, സർക്കാർ സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ഓരോ കാര്യങ്ങളും കൃത്യമായി ആസൂത്രണം ചെയ്തു ഓരോ ഘട്ടത്തിലും സൂക്ഷ്മത പുലർത്തി കൊണ്ടുപോകേണ്ടതുണ്ട്. മുൻകൂട്ടിതന്നെ ഇത്തരം ധനകാര്യ ആസൂത്രണം നടത്തി ഒരു ബഡ്ജറ്റ് തയ്യാറാക്കുകയും ബഡ്ജറ്റിന് അനുസരിച്ചുതന്നെ ചെലവഴിക്കാനും ശ്രദ്ധിക്കുക.

പലപ്പോഴും പരാജയപ്പെട്ട സംരംഭകരിൽ നിന്നും മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയുന്നത് ആദ്യഘട്ടങ്ങളിൽ കുറെ പണം സ്വന്തമായോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു മാർഗ്ഗങ്ങളിൽ നിന്നും മറ്റും കടമായോ ഒക്കെ എടുത്തു ബിൽഡിങ്, ഇന്റീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ, ഉൽഘാടനം എന്നിവയങ്ങു നടത്തും. പിന്നെ ഉൽപാദന പ്രവർത്തനത്തിനാവശ്യമായ മൂലധനത്തിന് പണം തികയാതെ വരും. വീണ്ടും കിട്ടുന്ന സ്ഥലത്തുനിന്ന് വായ്പയെടുക്കും. എത്ര വിപണനസാധ്യത ഉണ്ടായാലും ലാഭം ലഭിക്കാത്ത അവസ്ഥ വരും. ഉത്പന്നമേ വിൽക്കാൻ കഴിയൂ, വിൽക്കുന്നതിൽനിന്നേ ലാഭമുണ്ടാകൂ, ലാഭത്തിൽനിന്നേ തിരിച്ചടവും വരുമാനവും ഉണ്ടാകൂ എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

സംഘാടനം

ധനകാര്യ സമാഹരണം പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ് അടിസ്ഥാനസൗകര്യ വികസനവും. ബിസിനസിന് യോജിച്ച അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളെ കുറിച്ച് കൃത്യമായ ധാരണ സംരംഭകന് വേണം. ഇത്തരം മേഖലകളിൽ എത്ര പണം നിക്ഷേപിച്ചാലും മതിയാവാത്ത അവസ്ഥയാണ് പലപ്പോഴും ഉണ്ടാവുക. ധാരാളം അടിസ്ഥാന, സാങ്കേതിക ഘടകങ്ങൾ ആവശ്യമാണെങ്കിൽ അവ ഏതൊക്കെ, അതിനുള്ള ചിലവ് എത്ര, അത്തരം വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത, നിർമ്മാണ ഘട്ടങ്ങൾ, എന്നിവ കൃത്യമായി എഴുതി തയ്യാറാക്കേണ്ടതാണ്. ലളിതമായി തുടങ്ങി ഘട്ടംഘട്ടമായി വികസിപ്പിക്കുന്നതാണ് ഉചിതമായ മാർഗ്ഗം. ഇന്ന് നമ്മുടെ നാട്ടിൽ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ, ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററുകൾ, ഫെസിലിറ്റേഷൻ സെന്ററുകൾ മുതലായവയൊക്കെ ഉണ്ട്. മൂന്നു നാല് വർഷം വരെയൊക്കെ ഇത്തരം കേന്ദ്രങ്ങളിൽ വച്ച് ബിസിനസ് നടത്തി കൊണ്ടുപോകുന്നതാണ്. എല്ലാ സംരംഭങ്ങളും ഇങ്ങനെ കഴിയണമെന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് നിർമാണച്ചെലവ്, വാടക, വരവുചെലവ് അനുപാതം, അവശിഷ്ട നിർമാർജനം, വൈദ്യുതി തുടങ്ങിയ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങളെ കുറിച്ച് കൃത്യമായ പഠനം നടത്തുക. അല്ലെങ്കിൽ സംഘാടന ചെലവ് കൂടുകയും വിജയ സാധ്യത കുറയുകയും ചെയ്യും.

ദൈനംദിന നടത്തിപ്പ്

ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതുവരെ അഹോരാത്രം കഠിനാധ്വാനം ചെയ്യുകയും കൊട്ടിഘോഷിച്ചു തുടങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു തൊഴിലാളികളെയും മറ്റു നടത്തിപ്പുകാരുടെയും ഏൽപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന പ്രവണത ചില സംരംഭകരിൽ കണ്ടു വരുന്നുണ്ട്. ഓർക്കുക നിങ്ങളുടേതാണ് ആശയം, നിങ്ങളുടേതാണ് മൂലധനം, നിങ്ങളാണ് ലാഭത്തിലും നഷ്ടത്തിലും അവകാശി/ ഉത്തരവാദി. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു മുഴുവൻ സമയ പ്രവർത്തകനായി നിങ്ങളുടെ സംരംഭത്തിൽ നിങ്ങൾ ഉണ്ടാവണം. നിങ്ങളുടെ കണ്ണും കാതും എല്ലായിടത്തും എത്തണം. ഇന്ന് സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഏറെ പുരോഗമിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഒന്നുകിൽ നേരിട്ട് മേൽനോട്ടം വഹിക്കുക, അല്ലാത്ത പക്ഷം IoT (Internet of Things) പോലെയുള്ള മൊബൈൽ സാങ്കേതിക വിദ്യകളോ മറ്റോ ഉപയോഗിച്ചു

സംരംഭത്തിന്റെ നടത്തിപ്പിൽ നിങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ പൂർണ്ണമായും ഉണ്ടാവുക. ഉടമസ്ഥന്റെ ശ്രദ്ധ, നിയന്ത്രണം പൂർണമായി ഉണ്ടാവില്ല എന്ന് തോന്നുകയാണെങ്കിൽ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാതിരിക്കുകയാണ് ബുദ്ധി.

> ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതുവരെ അഹോരാത്രം കഠിനാധ്വാനം ചെയ്യുകയും കൊട്ടിഘോഷിച്ചു തുടങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു തൊഴിലാളികളെയും മറ്റു നടത്തിപ്പുകാരുടെയും ഏൽപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന പ്രവണത ചില സംരംഭകരിൽ കണ്ടു വരുന്നുണ്ട്. ഓർക്കുക നിങ്ങളുടേതാണ് ആശയം, നിങ്ങളുടേതാണ് മൂലധനം, നിങ്ങളാണ് ലാഭത്തിലും നഷ്ടത്തിലും അവകാശി/ ഉത്തരവാദി.

സംരംഭകൻ മാറ്റങ്ങളുടെ അഥവാ നവീന വൽക്കരണത്തിന് വക്താവ്

എത്ര നല്ല രീതിയിൽ മുന്നോട്ടു പോകുന്ന സംരംഭം ആയാലും എത്ര നല്ല രീതിയിൽ വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉൽപ്പന്നം ആയാലും കാലത്തിനനുസരിച്ച് രൂപത്തിലും ഭാവത്തിലും മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തി എന്നും പുതുമ തോന്നിക്കുന്ന രീതിയിൽ സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ടു നയിക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. നവീന വൽക്കരണമെന്നത് ഉൽപ്പന്നത്തെ മാറ്റുക മാത്രമല്ല, രൂപത്തിൽ, വിലയിൽ, പരസ്യത്തിൽ, വിപണനതന്ത്രങ്ങളിൽ, ഉപഭോക്താക്കളെ പിടിച്ചുനിർത്തുന്ന കാര്യങ്ങളിൽ ഒക്കെ കാലത്തിനനുസരിച്ച് മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുക എന്നതാണ്.

ലോകം മാറുകയാണ്. ഉപഭോക്താക്കളും മാറ്റങ്ങളെ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നു. മാറ്റങ്ങളെ അറിയുക, മാറ്റങ്ങളെ ഉൾക്കൊള്ളുക, മാറ്റങ്ങളോടൊപ്പം നടക്കുക, മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുക, അല്ലെങ്കിൽ സമൂഹം മുന്നിലും നിങ്ങൾ പിന്നിലും ആവും.

മുകളിൽ പറഞ്ഞിട്ടുള്ള ലളിതവും എന്നാൽ പരമ പ്രധാനവുമായ കാര്യങ്ങൾ ഓർത്തുകൊണ്ട് ഒരു സംരംഭ സൃഷ്ടിപ്പിന് മുതിരുന്നവർക്ക് അവരുടെ കർത്തവ്യ നിർവഹണം എളുപ്പത്തിലും ശാസ്ത്രീയമായ രീതിയിലും നിർവഹിക്കാൻ കഴിയും. വൻ ആശയങ്ങളും വലിയ മൂലധനവുമല്ല സംരംഭക യോഗ്യതകൾ. ചെറിയ തുടക്കം, പടിപടിയായ ഉയർച്ച, ആത്മവിശ്വാസം,കഠിനധ്വാനശീലം, കാര്യങ്ങളെ മുൻകൂട്ടിക്കാണാനുള്ള കഴിവ് ക്രിയാത്മക പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവയാണ്. ■

(സംരഭകത്വ വികസന പരിശീലകനും എഴുത്തുകാരനും എന്റർപ്രെന്യൂർഷിപ് ഡെവലപ്പ്മെന്റ് അധ്യാപകനുമാണ് ലേഖകൻ)

കാലത്തിനൊപ്പം മാറുന്ന വിപണനമേളകൾ

ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ജനജീവിതത്തിന്റെയും സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെയും ഗതിവേഗങ്ങൾ മാറിമറിഞ്ഞ ഒരു വർഷക്കാലമാണ് കടന്നുപോകുന്നത്. 2020 മാർച്ച് മുതലാണ് ഇന്ത്യയിൽ കോവിഡ് രോഗം വ്യാപകമായി തുടങ്ങിയതും സമ്പൂർണ്ണ ലോക്ഡൗൺ പോലെയുള്ള കടുത്ത നടപടികളിലേക്ക് രാജ്യം നീങ്ങിയതും. തുടർന്ന് ഇങ്ങോട്ടുള്ള മാസങ്ങളിൽ രാജ്യത്തെ വ്യവസായ -തൊഴിൽ-ജീവിത മേഖലകളെല്ലാം കടുത്ത പ്രതിസന്ധിയെ നേരിട്ടു. ചെറുതും വലുതുമായ അനേകം വ്യവസായസ്ഥാപനങ്ങൾ അടച്ചുപൂട്ടേണ്ട സ്ഥിതി വന്നു. ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകൾക്ക് തൊഴിൽ നഷ്ടമുണ്ടായി. പുറംലോകവുമായി കാര്യമായ സമ്പർക്കമില്ലാതെ, ജനങ്ങൾ സ്വന്തം വീട്ടിലും പരിമിതമായ ചുറ്റുപാടുകളിലും മാത്രമായി മാസങ്ങളോളം കഴിച്ചുകൂട്ടി.

കോവിഡ് കാലത്തിന്റെ ആദ്യനാളുകളിൽ കേരളവും അമ്പരപ്പിലായിരുന്നു. എന്നാൽ, രാജ്യത്ത് ആദ്യമായി കോവിഡ് സ്ഥിരീകരിക്കപ്പെട്ട സംസ്ഥാനമായ കേരളം രോഗപ്രതിരോധത്തിന്റെ വൻമതിൽ തീർത്ത് വൈകാതെ തന്നെ ലോകത്തിന് മാതൃകയായി. ആദ്യമെല്ലാം കോവിഡ് എന്ന മഹാമാരിയെ പ്രതിരോധിക്കുന്നതിലും ജനക്ഷേമത്തിലുമാണ് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരുന്നതെങ്കിൽ സാവധാനം മറ്റു മേഖലകളെയും സർക്കാർ കൈപിടിച്ചുയർത്തി. ഇത്തരത്തിലുള്ള ശ്രമങ്ങൾ ഇപ്പോഴും തുടരുകയും ചെയ്യുന്നു. കോവിഡ് ഏറ്റവുമധികം പ്രതികൂലമായി ബാധിച്ച വ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് എങ്ങനെ ഉണർവ്വേകാൻ കഴിയുമെന്ന ചിന്തയാണ് പുത്തൻ വിപണനമേളകളിലേക്ക് വഴിതുറന്നത്.

ഏതൊരു സമ്പദ്മേഖലയ്ക്കും കരുത്താർജ്ജിക്കാനുള്ള സാധ്യതകൾ തുറന്നുവെക്കുന്ന വ്യവസായമേളകൾ കോവിഡിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ പല സംസ്ഥാനങ്ങളും ഉപേക്ഷിച്ചപ്പോൾ ഇവിടെയും പുതിയ സാധ്യതകൾ വിജയകരമായി നടപ്പാക്കാൻ കേരളത്തിന് കഴിഞ്ഞു. വിർച്ചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിനെ ആശ്രയിച്ചുകൊണ്ടാണ് സംസ്ഥാനത്ത് ഇത് സാധ്യമാക്കുന്നത്. ഇതുമൂലം വ്യവസായമേഖലയ്ക്കും കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ നേട്ടമുണ്ടായിട്ടുണ്ട്. കോവിഡ്

ബാധിതരുടെ എണ്ണം ഉയർന്നുനിന്നാൽ പോലും വിർചൽ മേളകൾ സുഗമമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാമെന്നതും അനുകൂലഘടകമാണ്. വരുംകാലത്ത്, കോവിഡ് വ്യാപനം നിയന്ത്രണവിധേയമായതിനുശേഷവും ഇത്തരം പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളുടെ തുടർപ്രവർത്തനം ഉറപ്പാക്കുന്ന തരത്തിലേക്ക് ഓൺലൈൻ മേളകൾ സ്വാധീനമുറപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞു.

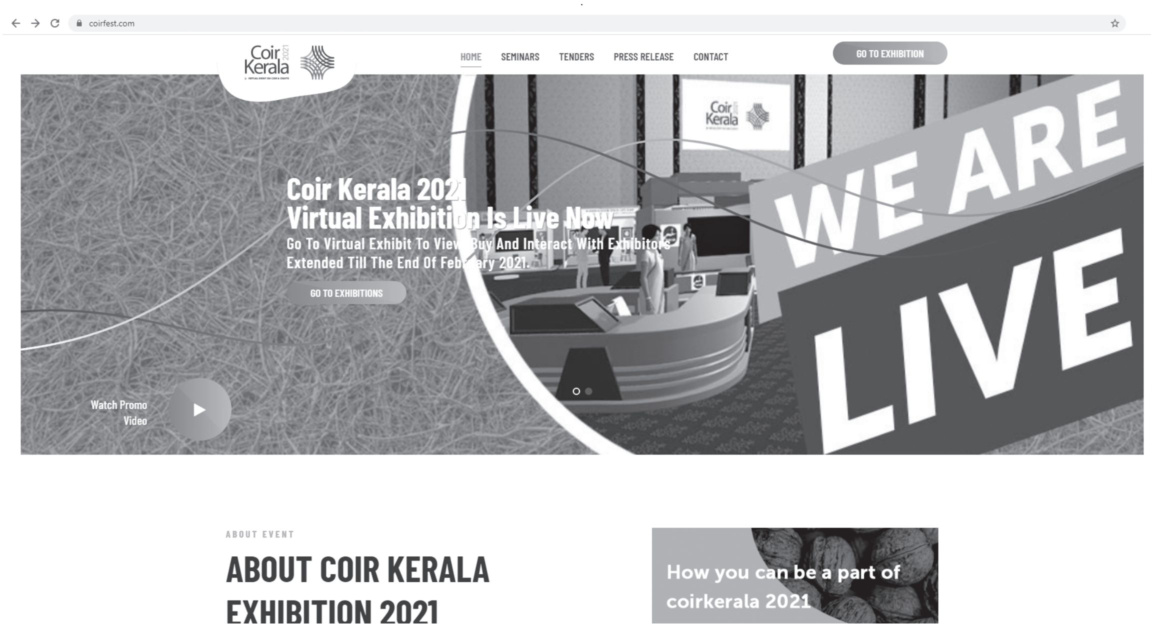
ഏതൊരു സമ്പദ്മേഖലയ്ക്കും കരുത്താർജ്ജിക്കാനുള്ള സാധ്യതകൾ തുറന്നുവെക്കുന്ന വ്യവസായ മേളകൾ കോവിഡിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ പല സംസ്ഥാനങ്ങളും ഉപേക്ഷിച്ചപ്പോൾ ഇവിടെയും പുതിയ സാധ്യതകൾ വിജയകരമായി നടപ്പാക്കാൻ കേരളത്തിന് കഴിഞ്ഞു. വിർച്ച്വൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിനെ ആശ്രയിച്ചുകൊണ്ടാണ് സംസ്ഥാനത്ത് ഇത് സാധ്യമാക്കുന്നത്.

വിർച്ച്വൽ മേളകളുടെ ഉത്സവകാലം

സംസ്ഥാനത്ത് ഇപ്പോൾ വ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് സഹായകമായ തരത്തിലുള്ള വിർചൽ മേളകളുടെ ഉത്സവകാലമാണ്. പഴയതുപോലെ ജനക്കൂട്ടങ്ങളെ ആകർഷിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള വമ്പൻ മേളകൾക്ക് പകരം വിർചൽ പ്ലാറ്റ് ഫോമിനെ ആശ്രയിക്കുന്നുവെന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത. ഫെബ്രുവരിയിൽ നടന്ന കയർ കേരള വിർചൽ മേളയും കേരള ബാംബൂ വിർചൽ ഫെസ്റ്റിവലും ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്. കയർ കേരള ഫെസ്റ്റിവൽ ഫെബ്രുവരി 16 മുതൽ 21 വരെയും കേരള ബാംബൂ ഫെസ്റ്റ് ഫെബ്രുവരി 16 മുതൽ 20 വരെ തീയതികളിലുമാണ് സംഘടിപ്പിച്ചത്. മുൻകൂട്ടി നൽകിയ ലിങ്കുകൾ ഉപയോഗിച്ചും ക്യൂആർ കോഡ് സ്കാൻ ചെയ്തും ലോകത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുള്ള അനേകായിരം ആളുകൾ ഇവയുടെ ഭാഗമാവുകയും ചെയ്തു.

ഇന്ത്യയിൽ പ്രകൃതിദത്ത നാരുത്പന്നങ്ങളുടെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രദർശന വിപണനമേളയായ കയർ കേരളയുടെ ഒൻപതാം പതിപ്പാണ് ഫെബ്രുവരിയിൽ നടന്നത്. സംസ്ഥാനത്ത് കയറിന്റെയും കയറുത്പന്നങ്ങളുടെയും ഉത്പാദനം, കോവിഡ് കാലം ആയിരുന്നിട്ടുപോലും ഏഴായിരം ടണ്ണിൽനിന്ന് മുപ്പതിനായിരം ടണ്ണായി ഉയർന്നിട്ടുണ്ട്. അടുത്ത വർഷത്തെ ടാർഗറ്റ് അമ്പതിനായിരം ടണ്ണാണ്. ഇവയ്ക്ക് വിപണി കണ്ടെത്തുന്നതിൽ സുപ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കുന്നത് എല്ലാ വർഷവും ആലപ്പുഴയിൽ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന കയർ മേളയാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, കോവിഡ് സാഹചര്യത്തിൽ കയർ മേള നടക്കാതിരിക്കുമോയെന്ന ആശങ്ക ഈ മേഖലയിലുള്ളവർക്ക് ഉണ്ടായിരുന്നു. ഇത്തരമൊരു പശ്ചാത്തലത്തിലാണ് വിർചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ മേള സംഘടിപ്പിച്ചത്.

കേരളത്തിന്റെ സുവർണ്ണനാരും അത് ഉപയോഗിച്ച് ഉണ്ടാക്കിയ വൈവിധ്യമാർന്ന ഉത്പന്നങ്ങളുമെല്ലാം ഉൾപ്പെടുന്ന ഇരുനൂറ്റമ്പതോളം വിർചൽ സ്റ്റാളുകൾ ഇത്തവണത്തെ കയർ മേളയുടെ ഭാഗമായി. നമ്മുടെ കയറുത്പന്നങ്ങൾക്ക് രാജ്യാന്തരവിപണിയിൽ കൂടുതൽ നേട്ടമുണ്ടാകത്തക്ക വിധത്തിൽ നിരവധി വിദേശ, ആഭ്യന്തര വ്യാപാരികളും ഓൺലൈനായി മേളയിൽ പങ്കെടുത്തു. വിർചൽ സ്റ്റാളുകളിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ച മുഴുവൻ ഉത്പന്നങ്ങളുടെയും വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഒരൊറ്റ ക്ലിക്കിലൂടെ ലഭ്യമാകുന്ന തരത്തിലായിരുന്നു മേളയുടെ ക്രമീകരണം. ഇതോടൊപ്പം, ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ താൽപ്പര്യമുള്ളവർക്ക് ഓരോ സ്റ്റാളുകാരുമായും ചാറ്റ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സംവിധാനവും ഒരുക്കിയിരുന്നു.



സമാനമായ രീതിയിൽ തന്നെയാണ് കേരള ബാംബൂ ഫെസ്റ്റും സംഘടിപ്പിച്ചത്. കഴിഞ്ഞ 16 തവണയും വിജയകരമായി നടപ്പാക്കിയ മേളയുടെ പതിനേഴാമത് എഡിഷൻ വിർചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലേക്ക് മാറ്റിയപ്പോൾ ദേശത്തിന്റെയും സമയത്തിന്റെയുമൊന്നും പരിമിതികളില്ലാതെ അനേകം ആളുകൾക്ക് കൂടുതൽ നേട്ടമുണ്ടാവുകയും ചെയ്തു. മുളയധിഷ്ഠിത മേഖലയിലെ ചെറുകിട-വൻകിട സംരംഭകർക്കാണ് ഇതിന്റെ നേട്ടം ലഭിച്ചത്. മുളയുടെയും മുളയധിഷ്ഠിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെയും പ്രദർശന വിപണനമേളയ്ക്കൊപ്പം ബിസിനസ് മീറ്റും ഇതോട് അനുബന്ധിച്ച് നടന്നു. ഫെഡറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ ചേമ്പേഴ്സ് ഓഫ് കൊമേഴ്സ് ആൻഡ് ഇൻഡസ്ട്രിയുമായി (ഫിക്കി) സഹകരിച്ച് സംസ്ഥാന ബാംബൂ മിഷനും കേരള ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പ്രൊമോഷനും സംസ്ഥാന വ്യവസായവകുപ്പുമാണ് മേള സംഘടിപ്പിച്ചത്.

വിർച്വൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമായിരുന്നുവെങ്കിലും വിപണി തേടി മുൻവർഷങ്ങളിൽ ഏർപ്പാടാക്കിയിരുന്ന സൗകര്യങ്ങൾക്കൊന്നും ഇത്തവണയും കുറവുണ്ടായിരുന്നില്ല. ഓഫീസ് സ്റ്റേഷനറി, ബ്ലിൻഡ്സ്, അടുക്കള ഉപകരണങ്ങൾ, അലങ്കാരവസ്തുക്കൾ, ഇന്റീരിയർ ഡിസൈൻ, ബാംബൂ ഫർണീച്ചർ, കെട്ടിട നിർമ്മാണവസ്തുക്കൾ, ബാംബൂ സീലിംഗ്സ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇത്തവണയും പ്രദർശനവിപണനത്തിനായി ഒരുക്കിയിരുന്നു.

വിർചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമായിരുന്നുവെങ്കിലും വിപണി തേടി മുൻവർഷങ്ങളിൽ ഏർപ്പാടാക്കിയിരുന്ന സൗകര്യങ്ങൾക്കൊന്നും ഇത്തവണയും കുറവുണ്ടായിരുന്നില്ല. ഓഫീസ് സ്റ്റേഷനറി, ബ്ലിൻഡ്സ്, അടുക്കള ഉപകരണങ്ങൾ, അലങ്കാരവസ്തുക്കൾ, ഇന്റീരിയർ ഡിസൈൻ, ബാംബൂ ഫർണീച്ചർ, കെട്ടിട നിർമ്മാണവസ്തുക്കൾ, ബാംബൂ സീലിംഗ്സ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇത്തവണയും പ്രദർശന വിപണനത്തിനായി ഒരുക്കിയിരുന്നു. മുള ഉത്പന്ന നിർമ്മാതാക്കൾ, കരകൗശല വിദഗ്ധർ, പൊതു-സ്വകാര്യസ്ഥാപനങ്ങൾ, ഏജൻസികൾ തുടങ്ങിയവരെല്ലാം പങ്കെടുത്തു. ദേശീയ-രാജ്യാന്തര ബയർമാരെല്ലാം പങ്കെടുത്തുവെന്ന് മാത്രമല്ല, ബയർ-സെല്ലർ മീറ്റുകൾക്കും ബിടുബി, ജിടുബി സെഷനുകൾക്കും മാറ്റമുണ്ടായില്ല.

തുറന്നുകിട്ടുന്ന പുതിയ സാധ്യതകൾ

കേരളത്തിൽ പുതിയൊരു പരീക്ഷണമെന്ന നിലയിൽ നടക്കുന്ന വിർചൽ മേളകൾ വലിയ സാധ്യതകളാണ് തുറന്നുവെക്കുന്നത്. പ്രദർശകരുടെ പങ്കാളിത്തം തന്നെ ഇതിനൊരു തെളിവാണ്. ഉദാഹരണത്തിന്, മുൻവർഷങ്ങളിലെ കയർമേളയിൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്രയും എക്സിബിറ്റർമാർ വിർചൽ മേളയിലും പങ്കെടുത്തു. 240 വിർചൽ സ്റ്റാളുകളാണ് ഇത്തവണത്തെ കയർ മേളയിൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്. മാത്രവുമല്ല, പ്രദർശകരുമായി വീഡിയോ സംഭാഷണം നടത്തുന്നതിനും ഉത്പന്നങ്ങൾ വിശദമായി കാണുന്നതിനും പ്രൊഡക്ടുകൾ ഓർഡർ ചെയ്യുന്നതിനും ബ്രോഷറുകൾ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യുന്നതിനുമെല്ലാമുള്ള വിർചൽ സംവിധാനവും ഇതോട് അനുബന്ധിച്ച് ഏർപ്പെടുത്തിയിരുന്നു. ഏതു പ്രതിസന്ധി ഉണ്ടായാലും ഇത്തരമൊരു പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ വിപുലമായ മേളകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിന് തടസ്സമില്ലെന്നതാണ് ആദ്യത്തെ നേട്ടം.

ഏതെങ്കിലും ഉത്പന്നത്തിന് ദേശീയ-രാജ്യാന്തര വിപണി കണ്ടെത്തുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി സംഘടിപ്പിക്കുന്ന പല മേളകളിലും സാധാരണയായി പൊതുജനങ്ങൾക്കുള്ള

> ഇക്കാലമത്രയും നടന്നിരുന്ന മേളകളെ അപേക്ഷിച്ച് വിർച്വൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിനെ ആശ്രയിക്കുമ്പോൾ പല സൗകര്യങ്ങളും കൂടുതലായി ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. താൽപ്പര്യമുള്ള എല്ലാവർക്കും യാതൊരു തടസ്സവുമില്ലാതെ പങ്കെടുക്കാൻ സാധിക്കുമെന്നതാണ് ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം.

പ്രവേശനാനുമതി ഒന്നോ രണ്ടോ ദിവസത്തേക്ക് മാത്രമായിരിക്കും. മറ്റു ദിവസങ്ങളിൽ വലിയ കയറ്റുമതിക്കാരുടെയും ഇറക്കുമതിക്കാരുടെയും സന്ദർശനവും ബയർ-സെല്ലർ മീറ്റുകളും ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സെമിനാറുകളുമൊക്കെയാണ് നടക്കുക. എന്നാൽ വിർചൽ മേളകളിലാണെങ്കിൽ ആർക്കും ഏതുസമയത്തും ഓൺലൈൻ സ്റ്റാളുകൾ സന്ദർശിക്കാം. ഇതിന് സമയപരിധിയുമില്ല. 24 മണിക്കൂറും ഇത്തരം സ്റ്റാളുകളിൽ വിർചൽ സന്ദർശനം സാധ്യമാകും. ഈ രീതിയിൽ മേളയോട് അനുബന്ധിച്ച് നടക്കുന്ന കലാപരിപാടികൾ വീക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യവുമുണ്ട്.

മറ്റൊന്ന്, ദൂരത്തിന്റേതും ദേശത്തിന്റേതുമായ പരിമിതികളൊന്നും വിർചൽ മേളകളെ ബാധിക്കില്ല എന്നതാണ്. മുൻവർഷങ്ങളിൽ കയർമേളയിൽ നടത്താനിരുന്ന സന്ദർശനം പലവിധ കാരണങ്ങളാൽ അവസാനനിമിഷം മാറ്റിവെക്കേണ്ടി വന്ന നിരവധി രാജ്യാന്തര ബയർമാരുണ്ട്. എന്നാൽ, വിർചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ ആയതിനാൽ അവർക്ക് പ്രദർശനനഗരിയിൽ സന്ദർശനം നടത്തേണ്ട ആവശ്യമുണ്ടാകുന്നില്ല. ലോകത്തിന്റെ ഏതു കോണിലിരുന്നും ഏതു സമയത്തും ഓരോ ഉത്പന്നങ്ങളും കാണാനും, പ്രദർശകരുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തി വിശദാംശങ്ങൾ അറിയുന്നതിനും താൽപ്പര്യമുള്ളവ ഓർഡർ ചെയ്യാനും സാധിക്കുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ തന്നെ കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ വിപണനനേട്ടം ഓരോ മേഖലയിലുമുണ്ടാകും.

ഇക്കാലമത്രയും നടന്നിരുന്ന മേളകളെ അപേക്ഷിച്ച് വിർചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിനെ ആശ്രയിക്കുമ്പോൾ പല സൗകര്യങ്ങളും കൂടുതലായി ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. താൽപ്പര്യമുള്ള എല്ലാവർക്കും യാതൊരു തടസ്സവുമില്ലാതെ പങ്കെടുക്കാൻ സാധിക്കുമെന്നതാണ് ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം. മറ്റൊന്ന്, മേളകളുടെ നടത്തിപ്പിനുള്ള ചെലവ് കുറയുമെന്നതാണ്. ഏറ്റവുമധികം ജനപങ്കാളിത്തം വിർചൽ മേളകൾക്ക് ലഭിക്കുന്നുണ്ട് എന്നതാണ് ഇതുവരെയുള്ള അനുഭവം. ഓരോ മേഖലയിലെയും സംരംഭകർക്കായി നടക്കുന്ന സാങ്കേതിക സെഷനുകളും ബിടുബി മീറ്റുകളും പരിശീലന പരിപാടികളുമെല്ലാം ഓൺലൈനിലൂടെ കൂടുതൽ ക്രിയാത്മകമായും ഏകാഗ്രമായും നടക്കുന്നതായും വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നു.

മാർച്ച് മാസത്തിൽ തന്നെ പല വിർചൽ മേളകളും കേരളത്തിൽ നടക്കാനിരിക്കുന്നുണ്ട്. കേരള ട്രാവൽ മാർട്ടും ഗ്ലോബൽ ആയുർവ്വേദ ഫെസ്റ്റിവലുമെല്ലാം വിർചൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെയാണ് നടക്കുന്നത്. അഞ്ചുദിവസത്തെ ട്രാവൽ മാർട്ടിൽ ടൂറിസം മേഖലയിലെ എഴുന്നൂറിലേറെ സ്ഥാപനങ്ങൾ പങ്കെടുക്കുന്നുണ്ട്. എട്ടുദിവസത്തെ ഗ്ലോബൽ ആയുർവ്വേദ ഫെസ്റ്റിവലിലും വലിയ പങ്കാളിത്തമുണ്ടാകും. ഇത്തരത്തിൽ, എല്ലാ പ്രതിസന്ധികളെയും അതിജീവിച്ചുകൊണ്ട് കാലാനുസൃതമായ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ വാണിജ്യ-വ്യവസായ മേഖലകളിൽ കേരളം വലിയ നേട്ടമുണ്ടാക്കുകയാണ്. മറ്റു പല സംസ്ഥാനങ്ങളിലും രാജ്യങ്ങളിലും ഓരോ രംഗത്തും ലോകപ്രശസ്തമായ പല മേളകളും റദ്ദാക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളപ്പോഴാണ് കേരളത്തിന്റെ ഈ നേട്ടമെന്നതും അഭിമാനകരം തന്നെ. ■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി ■ പടവുകൾ

അലൂമിനിയം ഫോയിൽ നിർമ്മാണം

> തൊഴിൽ തേടിയുള്ള കുടിയേറ്റങ്ങൾക്ക് അറുതിയായിരിക്കുന്നു. സംരംഭങ്ങൾക്കൊപ്പം വൈഞ്ജാനിക കേരളം പോലുള്ള പദ്ധതികൾക്കും ഗവൺമെൻറ് തുടക്കം കുറിക്കുകയാണ്. ഇന്നവേഷൻ കൗൺസിലിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ വൺ ഡിസ്ട്രിക്റ്റ് വൺ ഐഡിയ പദ്ധതി വഴി, ചെറുകിട വ്യവസായ ക്ലസ്റ്ററുകളുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വികസനത്തിനും വഴിയൊരുക്കും.

മഹാമാരിക്കാലത്തിന്റെ അവസാന പാദത്തിൽ സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ തൊഴിൽ വർദ്ധനവിനും സ്വാശ്രയത്തിനും ഊന്നൽ നൽകിയുള്ള പദ്ധതികൾ മികവോടെ നടപ്പാക്കി കേരളം സംരംഭകസൗഹൃദമായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കൂടുതലായി ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കേണ്ടതിന്റെ പ്രാധാന്യം പൊതുസമൂഹവും മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കുന്നു. പുതിയ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക എന്നത് നിലനിൽപ്പിന്റെ അനിവാര്യതയാണ്. തൊഴിൽ തേടിയുള്ള കുടിയേറ്റങ്ങൾക്ക് അറുതിയായിരിക്കുന്നു. സംരംഭങ്ങൾക്കൊപ്പം വൈഞ്ജാനിക കേരളം പോലുള്ള പദ്ധതികൾക്കും ഗവൺമെൻറ് തുടക്കം കുറിക്കുകയാണ്. ഇന്നവേഷൻ കൗൺസിലിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ വൺ ഡിസ്ട്രിക്റ്റ് വൺ ഐഡിയ പദ്ധതി വഴി, ചെറുകിട വ്യവസായ ക്ലസ്റ്ററുകളുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വികസനത്തിനും വഴിയൊരുക്കും. ഇവയൊക്കെ വ്യക്തിഗത സംരംഭങ്ങളുടെയും കൂട്ടായ സംരംഭങ്ങളുടെയും വളർച്ചയ്ക്ക് സഹായകരമാകും. വീടുകളിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതും കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാൻ

കഴിയുന്നതുമായ പായ്ക്കിംഗ് മെറ്റീരിയൽ റീവൈൻഡിംഗ് സംരംഭമാണ് അലൂമിനിയം ഫോയിൽ

അലൂമിനിയം ഫോയിൽ

മഹാമാരിക്കാലത്ത് ഭക്ഷണങ്ങളുടെ പാഴ്സൽ വില്പന വളരെയധികം വർദ്ധിച്ചു. ഭക്ഷണങ്ങൾ പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നതിന് അലുമിനിയം ഫോയിലുകൾ ധാരാളമായി ആവശ്യമുണ്ട്. ഹോട്ടലുകൾ ഈ രംഗത്തെ സംരംഭകർക്ക് വലിയ വിപണിയാണ്. നേരിട്ടുള്ള വില്പനയിലൂടെയും വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ചും വിപണി കണ്ടെത്താം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ജംബോ റോൾ ആയി വാങ്ങാൻ കഴിയും.

നിർമ്മാണരീതി

അലൂമിനിയം ഫോയിലുകളുടെ ജംബോ റോളുകൾ 12000 മീറ്റർ നീളത്തിലും 100 കിലോ തൂക്കത്തിലുമാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ടി റോളുകൾ റീവൈൻഡിംഗ് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് 9 മീറ്റർ , 72 മീറ്റർ ,1kg അളവുകളിൽ ചെറിയ റോളുകളാക്കി മാറ്റും. ഇതിനാവശ്യമായ പേപ്പർ കോറുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്. തുടർന്ന് ഡ്യൂപ്ളെക്സ് ബോക്സുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കും.

പ്രതിദിനം 600kg റോളുകൾ വരെ ടി യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് റീവൈൻഡ് ചെയ്യാനാകും. കൂളിംഗ് ഫിലിമും ഈ വിധം റീവൈൻഡ് ചെയാൻ ടി യന്ത്രം ഉപയോഗപ്പെടുത്താം.

മൂലധനനിക്ഷേപം

അലൂമിനിയം ഫോയിൽ റീവൈൻഡ് യന്ത്രം	:-	1,80,000.00
അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങൾ	:-	20,000.00
ആകെ	:-	2,00,000.00
പ്രവർത്തന മൂലധനം	:-	2,00,000.00

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(400kg റോൾ റീവൈൻഡ് ചെയുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

റോൾ വില 400*240	:-	96,000.00
പായ്ക്കിംഗ് ചാർജ് (കോറും ,കാർട്ടണും ഉൾപ്പെടെ)	:	5500.00
വേതനം	:-	600.00
വൈദ്യുതി അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	:-	300.00
ട്രാൻസ് പോർട്ടേഷൻ & മാർക്കറ്റിംഗ്.	:-	1000.00
ആകെ	=	1,03,400.00

വരവ്

(400 kg റോളിൽ നിന്നും 9 m നീളമുള്ള 5383 ചെറിയ റോളുകൾ നിർമ്മിച്ച് വില്പന നടത്തുന്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

9 m റോൾ MRP	:	45.00
കമ്മീഷൻ കിഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	:-	25.00
5383*25.00	=	1,45,950.00

അലൂമിനിയം ഫോയിലുകളുടെ ജംബോ റോളുകൾ 12000 മീറ്റർ നീളത്തിലും 100 കിലോ തൂക്കത്തിലുമാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ടി റോളുകൾ റീവൈൻഡിംഗ് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് 9 മീറ്റർ , 72 മീറ്റർ ,1 സഴ അളവുകളിൽ ചെറിയ റോളുകളാക്കി മാറ്റും. ഇതിനാവശ്യമായ പേപ്പർ കോറുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്. തുടർന്ന് ഡ്യൂപ്ളെക്സ് ബോക്സുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കും.

ലാഭം

വിറ്റുവരവ്	:-	145950.00
ഉല്പാദന ചിലവ്	:-	103400.00
ലാഭം	:-	42550.00

സാങ്കേതിക സഹായം

അലൂമിനിയം ഫോയിൽ റീവൈൻഡിംഗ് ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതിക സഹായം പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും 0485 -2242310

ലൈസൻസ്, സബ് സിഡി

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ , ചരക്ക് സേവന നികുതി രജിസ്ട്രേഷൻ, പായ്ക്കേജിംഗ് ലൈസൻസ് എന്നിവ നേടണം . മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുപാതികമായി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്നും സബ്സിഡി ലഭിക്കും ■

ഉണ്ണിയപ്പം അരിയുണ്ട
റെഡി റ്റു ഈറ്റ്

വലിയ വിപണി, ചെറിയ മുതൽ മുടക്ക്, മികച്ച ലാഭ വിഹിതം റെഡി ക്യാഷ് വില്പന കുറഞ്ഞ പരിസ്ഥിതി/ സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങൾ എന്ന മേന്മ കൂടിയുണ്ട് ഇത്തരം ഭക്ഷ്യ സംസ്കരന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക്. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ വീട്ടിലെ പരിമിതമായ സാഹചര്യങ്ങളിൽ ലളിതമായി നിർമ്മിക്കാൻ കഴിയുമെന്നതാണ് ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങളുടെ മേന്മ

ആരിലും കൊതിയുണർത്തുന്ന രണ്ട് മധുരങ്ങളാണ് ഉണ്ണിയപ്പവും അവിലോസ് ഉണ്ടയും. അതിമധുരമില്ലാതെ അരിപ്പൊടിയുടെയും ശർക്കരയുടെയും നാളികേരത്തിന്റെയും ചക്കിലാട്ടിയ വെളിച്ചെണ്ണയുടെയുമൊക്കെ രുചിയറിയാനുള്ള ഊഴത്തിൽ നിന്ന് മലയാളക്കരയിൽ പിറന്നവരാരും മാറിനിൽക്കുമെന്ന് തോന്നുന്നില്ല. ഇതാണ് അവസരം നല്ല രുചിയുള്ള ഉണ്ണിയപ്പവും അവിലോസുണ്ടയും വിപണിയിലിറക്കിയാൽ ബിസിനസ്സ് പൊടിപൊടിക്കുമെന്നുറപ്പ്.

വലിയ വിപണി, ചെറിയ മുതൽ മുടക്ക്, മികച്ച ലാഭ വിഹിതം റെഡി ക്യാഷ് വില്പന കുറഞ്ഞ പരിസ്ഥിതി/ സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങൾ എന്ന മേന്മ കൂടിയുണ്ട് ഇത്തരം ഭക്ഷ്യ സംസ്കരന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക്. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ വീട്ടിലെ പരിമിതമായ സാഹചര്യങ്ങളിൽ ലളിതമായി

നിർമ്മിക്കാൻ കഴിയുമെന്നതാണ് ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങളുടെ മേന്മ

ഉണ്ണിയപ്പം എണ്ണിച്ചുടാം

ഓർക്കേണ്ടതൊന്നുണ്ട്. തരിപ്പൊടിയാണ് ഉണ്ണിയപ്പത്തിന്റെ വിജയം. നല്ല പച്ചരി വാങ്ങി നനച്ചു പുട്ടിനും അപ്പത്തിനും ഇടയ്ക്കുള്ള പരുവത്തിൽ തരിയായി പൊടിക്കണം. നല്ല ശർക്കരവാങ്ങി . വെള്ളം ചേർത്ത് പാത്രത്തിൽ കാച്ചി യെടുക്കണം. അരിപ്പൊടിയും ശർക്കരയും തമ്മിലുള്ള അനുപാതം 2:1 എന്ന രീതിയിൽ നിജപ്പെടുത്തണം. ഒരു നുള്ള് ബേക്കിംഗ് സോഡ ചേർത്ത് മിശ്രിതം കോരിയൊഴിക്കാവുന്ന പരുവത്തിലാക്കാം

61 കുഴിയുള്ള വലിയ ഉണ്ണിയപ്പ ചട്ടിയിൽ ചക്കിലാട്ടിയ വെളിച്ചെണ്ണ ഒഴിച്ച് തിളപ്പിച്ച ശേഷം മാവ് നിറയ്ക്കണം .ഉണ്ണിയപ്പത്തിന്റെ രൂപം ഉറച്ച ശേഷം അതെടുത്ത് തിളച്ച എണ്ണയിലിട്ട് വേവിച്ച് കോരിയെടുത്ത് പായ്ക്ക് ചെയ്യാം .

മേന്മയുള്ള അരിയും ശർക്കരയുമാണ് സ്വാദും ഗുണമേന്മ യുമുള്ള ഉണ്ണിയപ്പത്തിന്റെ വിജയ മന്ത്രം

ഒരു കിലോ അരിപ്പൊടിയിൽ നിന്നും 13 പായ്ക്കറ്റ് (130 എണ്ണം) ഉണ്ണിയപ്പം ഉണ്ടാക്കാം . ഒരുണ്ണിയപ്പത്തിൽ നിന്ന് എല്ലാ ചെലവും കഴിഞ്ഞ് ഒരു രൂപ ലാഭം കിട്ടും എന്നതാണ് ഉണ്ണിയപ്പത്തിന്റെ ലാഭതന്ത്രം

ഉണ്ണിയുടെ ഉണ്ണിയപ്പം

കൊല്ലം നഗരത്തിൽ വന്ന് ഉണ്ണിക്കട ഏതെന്ന് ചോദിച്ചാൽ ആർക്കും സംശയമുണ്ടാവില്ല

നഗരത്തിലെ സ്റ്റേഡിയത്തിനടുത്ത് തിളയ്ക്കുന്ന എണ്ണയിൽ ഉണ്ണിയപ്പം കോരുകയായിരിക്കും അപ്പോഴും ഉണ്ണിക്കൃഷ്ണപിള്ള. കൊല്ലത്തെ തിരുമുല്ലാ " വാരത്തെ പുത്തൻ വിള വീട്ടിൽ നിന്നാണ് തുടക്കം വീടിനോട് ചേർന്ന ചെറു കടയിൽ മത്സ്യത്തൊഴിലാളികൾക്ക് ചായയും കടിയും തയ്യാറാക്കി വില്പ്പന നടത്തിയിരുന്ന പിള്ളയും ഉണ്ണിയപ്പത്തിന്റെ രുചി ക്രമേണ നാടാകെ പ്രസിദ്ധമാകുകയായിരുന്നു. ഉണ്ണിയപ്പത്തിന് പിള്ളയുടേതായ ഒരു കൂട്ടുണ്ട്

5 കിലോ അരിപ്പൊടി രണ്ടര കിലോ ശർക്കര 4 കിലോ പഴുത്ത പാളയൻ കോടൻ പഴം മുക്കാൽ കിലോ എള്ള്, മുക്കാൽ കിലോ തേങ്ങാ കൊത്ത് മൂപ്പിച്ചതു്, പാകത്തിന് ഏലക്ക എന്നതാണ് ആ മിശ്രിതം. ഉണ്ണിയപ്പത്തിന് പുറത്തു നിന്നും ആവശ്യക്കാർ എത്തിയതോടെ കട കൊല്ലം നഗരത്തിലേക്ക് മാറ്റി. 'ദിവസം അഞ്ഞൂറ് ഉണ്ണിയപ്പം വില്ക്കുന്നുണ്ട് ഇപ്പോൾ. രാവിലെ 11 മണിയ്ക്ക് തുടങ്ങും ഉച്ചയോടെ ജോലി തീരും' എല്ലാ ചെലവും കഴിഞ്ഞ് 2000 രൂപ ദിവസവും കിട്ടുന്നുണ്ട് ലാഭം കൂടിയാലും രുചിയിൽ ഞാൻ കുറയ്ക്കില്ല' പിള്ള പറഞ്ഞു. അങ്ങനെ കൊല്ലത്തിന്റെ

പെരുമകളിൽ ഒന്നു കൂടിയാവുകയാണ് ഉണ്ണിയുടെ ഉണ്ണിക്കട.

ഉണ്ട പിടിച്ചാൽ രണ്ടുണ്ട് കാര്യം

പ്രാദേശികവില്പനയും വിപണി വില്പനയും ഉറപ്പാകുന്ന ഉല്പന്നമാണ് അരിയുണ്ട. ഓട്ടുരുളിയിൽ അരിപ്പൊടി പാകത്തിന് വറുത്തെടുക്കുന്നതിലാണ് കാര്യം. മേൽത്തരം പച്ചരി നന്നായി കഴുകി വാരി കുതിർത്ത് പൊടിച്ച് അവശ്യത്തിന് നാളികേരവും തിരുകി ചേർത്ത് ഉണ്ട പിടിച്ചെടുക്കണം. ഒരുണ്ട 4 രൂപയ്ക്ക് വിറ്റാൽ 1.50 രൂപ ലാഭം കിട്ടുന്നതാണ് ഈ ബിസിനസ്സ്.

ഒരു കിലോ അരിപ്പൊടിയിൽ നിന്നും 35 അരിയുണ്ടകൾ ഉണ്ടാക്കാം

റെഡി ക്യാഷ് ബിസിനസ്സ്

അരിയുണ്ടയും ഉണ്ണിയപ്പവുമൊക്കെ റെഡി ക്യാഷ് ബിസിനസ്സുകളാണ്. ഫ്ളാറ്റുകൾ ഓഫീസ് സമുച്ചയങ്ങൾ, ക്യാന്റീനുകൾ, ബേക്കറികൾ, സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾ എന്നിവ വിപണിയാക്കാം.■

ചെറിയ കാര്യങ്ങളുടെ വലിയ ലോകം

കണ്ണൂരിലെ ചെറുകുന്ന് ഭൂവിയിൽ രാധാകൃഷ്ണൻ, മിനി ദമ്പതികളുടെ രണ്ടു പെൺമക്കളിൽ മൂത്തയാളായ ആതിരയ്ക്ക് പോസ്റ്റ് ഗ്രാജ്വേഷനുശേഷം ബി. എഡ് പഠനം നടത്തുമ്പോഴുണ്ടായ ഒരു ഉൾവിളിയാണ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് എന്ന ഗ്രേറ്റ് തിങ്കിങ്ങിലേക്ക് വർണശബളമായ പന്ഥാവു വെട്ടിത്തുറന്നത്.

ഇത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ കാലമാണ്. ഇന്നൊവേഷൻസിന്റെയും. വ്യത്യസ്തമായ രീതിയിൽ ചിന്തിയ്ക്കുകയും വ്യത്യസ്തമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിക്കുകയും, അതിലൂടെ വ്യക്തിമുദ്ര രൂപപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നവർക്കാണു വിജയം. കാര്യമായ മുതൽമുടക്കില്ലാതെ, യന്ത്രസാമഗ്രികളോ, മനുഷ്യവിഭവമോ അത്രയൊന്നും വേണ്ടാതെ പരസ്യ ഏജൻസികളുടെയോ, ബ്രാന്റ് അംബാസഡർമാരുടെയോ സഹായമില്ലാതെ, ബാങ്കു വായ്പകൾ തേടാതെ എങ്ങനെയൊരു സംരംഭം തുടങ്ങാനാവും? അതു വിജയപഥത്തിൽ എത്തിക്കാനാവും? ഇതിനെ അസാധ്യമെന്നു കരുതി എഴുതിത്തള്ളുന്നവർക്കു മുമ്പിൽ വിജയ പതാകയുമായി നിൽക്കുകയാണ് ആതിര എന്ന ഈ യുവസംരംഭക.

കണ്ണൂരിലെ ചെറുകുന്ന് ഭൂവിയിൽ രാധാകൃഷ്ണൻ, മിനി ദമ്പതികളുടെ രണ്ടു പെൺമക്കളിൽ മൂത്തയാളായ ആതിരയ്ക്ക് പോസ്റ്റ് ഗ്രാജ്വേഷനുശേഷം ബി. എഡ് പഠനം നടത്തുമ്പോഴുണ്ടായ ഒരു ഉൾവിളിയാണ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് എന്ന ഗ്രേറ്റ് തിങ്കിങ്ങിലേക്ക് വർണശബളമായ പന്ഥാവു വെട്ടിത്തുറന്നത്. അനുജത്തിയുടെ സ്കൂൾ പ്രോജക്റ്റിനു വേണ്ടി വാങ്ങിയ ചാർട്ട് പേപ്പറുകളുടെയും കളർ പെൻസിലുകളുടെയും മിച്ചം വന്നവ കൊണ്ട് ഒരു തമാശയ്ക്കുവേണ്ടി രൂപം കൊടുത്ത ചില കടലാസു ശില്പങ്ങളാണ് പിന്നീട് "സംഭവങ്ങളായി" പരിണമിച്ചത്. ഇവയൊക്കെ "ഒരു രസത്തിനുവേണ്ടി"യാണത്രേ ഫേസ്ബുക്കിൽ പോസ്റ്റ് ചെയ്തത്. "ലൈക്കുകളും കമന്റുകളു"മായി ചിത്രത്തുണ്ടുകൾക്കു പിന്നാലെ

കൂടിയവരൊക്കെ അവ "ഷെയർ" ചെയ്യുകയും ചെയ്തതോടെ ആതിരയുടെ ശുക്രദശ തെളിഞ്ഞു. ഇവ വില്പനയ്ക്കുണ്ടോ? തയ്യാറാക്കിത്തരുമോ? എന്നു തുടങ്ങി നിരവധി അന്വേഷണങ്ങൾ ഇന്ത്യയ്ക്കകത്തു നിന്നും പുറത്തുനിന്നുമെത്തി. ഇവയിൽ സർക്കാരുകളും സ്ഥാപനങ്ങളും ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇതോടെ ഒരു വരുമാനമാർഗ്ഗം ആ കുട്ടിക്കു മുമ്പിൽ തെളിഞ്ഞുവരുകയായിരുന്നു. ബുക്ക് മാർക്കുകൾ, ഗ്രീറ്റിങ്ങ് കാർഡുകൾ, ഇൻവിറ്റേഷനുകൾ എന്നിവ ഹാൻഡ്മേഡ് ആയി തയ്യാറാക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ചും അവ ആവശ്യക്കാർക്ക് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ചും ആതിര അതോടെ ഗൗരവമായിത്തന്നെ ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങി. പഠനത്തോടൊപ്പം തൊഴിലും എന്ന വർണാഭമായ ആശയത്തിന്റെ സാക്ഷാത്കാരമാണ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് എന്ന മെറ്റിൽ ട്രിംസ് (Mettle Trims)

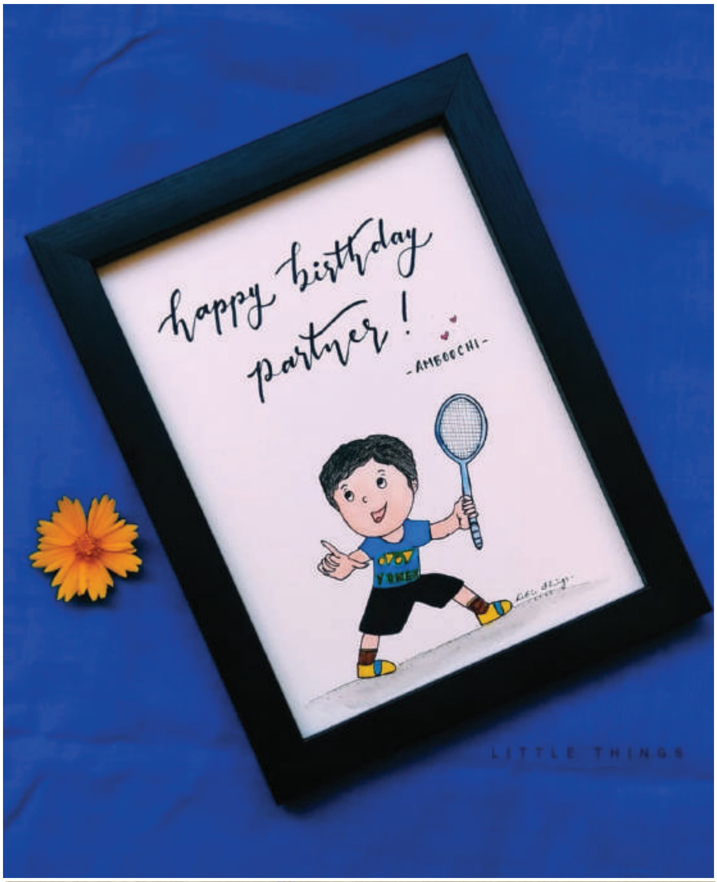
ഉപരിപ്ലവമായ ലൈക്കും കമന്റും ഷെയറുകളുമല്ല, ഹൃദയപൂർവ്വമുള്ള പ്രതികരണങ്ങളായിരുന്നു തനിയ്ക്ക് സമൂഹമാധ്യമങ്ങളിലൂടെ ലഭിച്ചതെന്ന് മഹാപ്രളയമാണ് ആതിരയ്ക്ക് ബോധ്യപ്പെടുത്തിക്കൊടുത്തത്. പ്രളയക്കെടുതിയിൽപ്പെട്ടവരെ സഹായിക്കാൻ ആയിരക്കണക്കിനാളുകൾ മുഖ്യമന്ത്രിയുടെ ദുരിതാശ്വാസനിധിയിലേക്കു സംഭാവനകളയയ്ക്കുന്ന വാർത്തകൾ മാധ്യമങ്ങളിൽ നിറയുമ്പോൾ അവരോടൊപ്പം പങ്കുചേരാൻ ആതിരയും കൊതിച്ചു. എന്നാൽ കേവലമൊരു വിദ്യാർത്ഥിനി മാത്രമായ തനിയ്ക്ക് സാമ്പത്തികപരിമിതികൾ ഏറെ. പക്ഷേ

ആരെയും ആകർഷിയ്ക്കുന്ന ഓമനത്തമുള്ള വരികളും വരകളും ലളിതമായ നിറക്കൂട്ടിലൊരുക്കുന്ന ആതിര സ്റ്റൈലിനു കൂട്ടായി പതിനായിരങ്ങളാണിപ്പോൾ. വിശേഷാവസരങ്ങളെ അതിവിശിഷ്ടമാക്കാൻ അവളുടെ ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് തന്നെ വേണമെന്ന അവസ്ഥ!

ഭാവനയ്ക്കു പരിധിയില്ലല്ലോ. ദുരന്തബാധിതർക്കു തുണയാകാൻ അവൾ പേനയും ബ്രഷും ചായക്കൂട്ടുകളുമെടുത്തു. തുടർന്ന് സമൂഹമാധ്യമങ്ങളുടെ വിശാലവാതായനം തുറന്ന് ഒരു പ്രഖ്യാപനമങ്ങു നടത്തി. മുഖ്യമന്ത്രിയുടെ ദുരിതാശ്വാസനിധിയിലേയ്ക്ക് അഞ്ഞൂറു രൂപ സംഭാവന ചെയ്യുന്ന സുഹൃത്തുക്കൾക്ക് എന്റെ കലാസൃഷ്ടികൾ സൗജന്യമായി അയച്ചു തരുന്നതാണ്. ഈയൊരു പരോക്ഷമായ അഭ്യർത്ഥനയ്ക്കു ലഭിച്ച പ്രതികരണം ആതിരയെ ഞെട്ടിച്ചുകളഞ്ഞു. ഒരു മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ ചീഫ് മിനിസ്റ്റേഴ്സ് ഫ്ളഡ് റിലീഫ് ഫണ്ടിലേക്ക് ഒഴുകിയെത്തിയത് അമ്പതിനായിരം രൂപയായിരുന്നു. കലയോടുള്ള ആദരവോ സഹജസ്നേഹത്തിന്റെ കൈനീട്ടമോ എന്തായാലും മനുഷ്യത്വത്തിന്റെ പച്ചപ്പുകൾ കാത്തു സൂക്ഷിയ്ക്കുന്ന വലിയൊരു സമൂഹം ഈ കലിയുഗത്തിലും ഉണ്ടെന്ന് ഈ സംഭവം തെളിയിച്ചു.

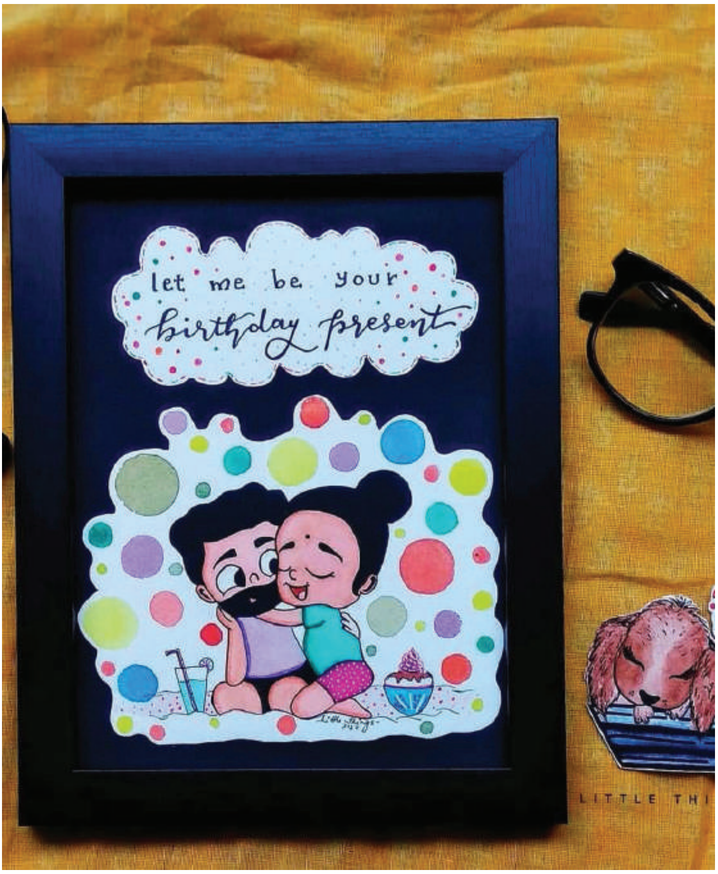
ആരെയും ആകർഷിക്കുന്ന ഓമനത്തമുള്ള വരികളും വരകളും ലളിതമായ നിറക്കൂട്ടിലൊരുക്കുന്ന ആതിര സ്റ്റൈലിനു കൂട്ടായി പതിനായിരങ്ങളാണിപ്പോൾ. വിശേഷാവസരങ്ങളെ അതിവിശിഷ്ടമാക്കാൻ അവളുടെ ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് തന്നെ വേണമെന്ന അവസ്ഥ! ഓഫ്സെറ്റ് പ്രസ്സുകളിലും, സ്ക്രീൻ പ്രിന്റിംഗ് യൂണിറ്റുകളിലും കമ്പ്യൂട്ടർ ഗ്രാഫിക്കുകളിലും ഡിജിറ്റൽ ഇമേജിങ്ങുകളിലും ലഭിയ്ക്കാത്ത എന്തോ ഒന്ന് ആതിരയുടെ വിരലുകളും മനസ്സും ചേർത്തൊരുക്കുന്ന കുഞ്ഞൻ പടങ്ങൾ നൽകുന്നതായി ആരാധകരുടെ അനുഭവസാക്ഷ്യം. ഓരോന്നിനും അതിന്റേതായ ഐഡന്റിറ്റി! വെറൈറ്റി തേടുന്ന

കല്യാണമോ, ജന്മദിനമോ, വിവാഹ വാർഷികമോ, ഗൃഹപ്രവേശമോ, നാമകരണമോ, ഉദ്ഘാടനമോ, പ്രകാശനമോ എന്തായാലും സംഗതി റോയലാകാൻ ആതിരയുടെ റോയൽ ടച്ച് വേണമെന്നാഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കൊപ്പം ഉയരാൻ ഈ കൊച്ചു കലാകാരി എപ്പോഴും ശ്രമിയ്ക്കാറുണ്ട്. ഓൺലൈനിൽ സ്വീകരിയ്ക്കുന്ന ഓർഡറുകൾക്ക് കൃത്യസമയത്തെ ഡലിവറി ഉറപ്പാക്കാൻ പ്രമുഖ കൊറിയർ കമ്പനികളും ആതിരയ്ക്കൊപ്പമുണ്ട്.



ജീവൻ തുടിയ്ക്കുന്ന ചുന്നരൻ ചിത്രങ്ങൾ! ആസ്വാദക ഹൃദയങ്ങളുടെ അസ്വസ്ഥതകള കറ്റാനുള്ള ഒറ്റമൂലികളായി അവ മാറി. ഏഴു കടലുകൾക്കപ്പുറത്തു നിന്നും ഹാൻഡ്മേഡ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് എന്ന പ്രെറ്റിതിങ്ങ്സിനു വേണ്ടിയുള്ള ഓർഡറുകൾ സവിനയം സ്വീകരിക്കുമ്പോഴും ഈ മേഖലയിലെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കലാവാസനയുള്ളവർക്കായി മോട്ടിവേഷൻ ക്ലാസ്സുകൾ നടത്താനും ആതിര സമയം കണ്ടെത്തുന്നു.

പുതുതലമുറയ്ക്കും ശാലീനത തേടുന്ന പഴയ തലമുറയ്ക്കും ഒരുപോലെ ഹൃദ്യമാവുകയാണ് ഈ ഹാൻഡ് മേഡ് കലാരൂപങ്ങൾ. ആവശ്യക്കാരുടെ താല്പര്യമനുസരിച്ച് വരകളും വരികളും സാക്ഷാത്ക്കരിക്കപ്പെടുമ്പോൾ അതു നൽകുന്ന സംതൃപ്തിയൊന്നു വേറെ തന്നെ. സ്വദേശത്തു നിന്നും വിദേശത്തു നിന്നുമായെത്തുന്ന ഓർഡറുകൾ സമയവുമായി ക്രമപ്പെടുത്തിയാണു സ്വീകരിക്കുന്നത്. കൃത്യസമയത്തു തന്നെ ആവശ്യക്കാർക്ക് ഉല്പന്നമെത്തിയാലല്ലേ പ്രയോജനമുള്ളൂ. കല്യാണമോ, ജന്മദിനമോ, വിവാഹ വാർഷികമോ, ഗൃഹപ്രവേശമോ, നാമകരണമോ, ഉദ്ഘാടനമോ, പ്രകാശനമോ എന്തായാലും സംഗതി റോയലാകാൻ ആതിരയുടെ റോയൽ ടച്ച് വേണമെന്നാഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കൊപ്പം ഉയരാൻ ഈ കൊച്ചു കലാകാരി എപ്പോഴും ശ്രമിയ്ക്കാറുണ്ട്. ഓൺലൈനിൽ സ്വീകരിയ്ക്കുന്ന ഓർഡറുകൾക്ക് കൃത്യസമയത്തെ ഡലിവറി ഉറപ്പാക്കാൻ പ്രമുഖ കൊറിയർ കമ്പനികളും ആതിരയ്ക്കൊപ്പമുണ്ട്. കൊവിഡ് 19 ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ മാന്ദ്യം വിതച്ചപ്പോൾ ചിത്രശലഭങ്ങളും, കുന്നുകളും, കുളങ്ങളും, കുഞ്ഞാറ്റക്കുരുവികളും, പൂത്തുമ്പികളും, പുന്നാരപ്പൂക്കളും, പുഴകളും, പുൽമേടുകളും, കാടുകളും, തോടുകളും നിറഞ്ഞ ഭാവനാലോകത്തിലൂടെ സഞ്ചരിച്ച് അവൾ അസംഖ്യം കുഞ്ഞരിച്ചിത്രങ്ങൾക്കു ജന്മമേകുകയായിരുന്നു. ജീവൻ തുടിയ്ക്കുന്ന ചുന്നരൻ ചിത്രങ്ങൾ! ആസ്വാദക ഹൃദയങ്ങളുടെ അസ്വസ്ഥതകള കറ്റാനുള്ള ഒറ്റമൂലികളായി അവ മാറി. ഏഴു കടലുകൾക്കപ്പുറത്തു നിന്നും ഹാൻഡ്മേഡ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് എന്ന പ്രെറ്റിതിങ്ങ്സിനു വേണ്ടിയുള്ള ഓർഡറുകൾ



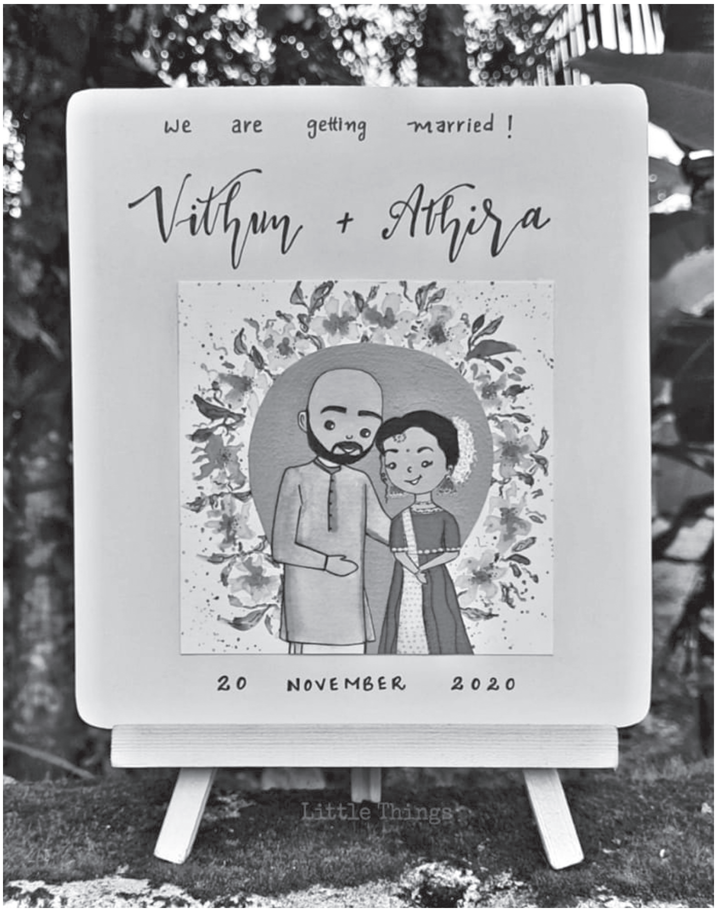
സ്വന്തം ഭാവനയിൽ വിരിയുന്ന പദക്കൂട്ടുകൾ കൂടാതെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ താല്പര്യാർത്ഥം മഹദ്വ്യക്തികളുടെ വിശ്വവിഖ്യാതമായ ഉദ്ധരണികളും ചിത്രങ്ങൾക്കൊപ്പം ചേർക്കാറുണ്ട്. കഥകളിലെയും, നോവലുകളിലെയും ചെറുതെങ്കിലും അർത്ഥസമ്പുഷ്ടമായ വരികളും, കവിതാശകലങ്ങളും, സിനിമാ നാടക ഡയലോഗുകളുമൊക്കെ ആവശ്യാർത്ഥം വരകളിലേക്കു സന്നിവേശിപ്പിയ്ക്കുമ്പോൾ കസ്റ്റമേഴ്സിനെ ഉൾപ്പുളകമായി മാറുന്നു.

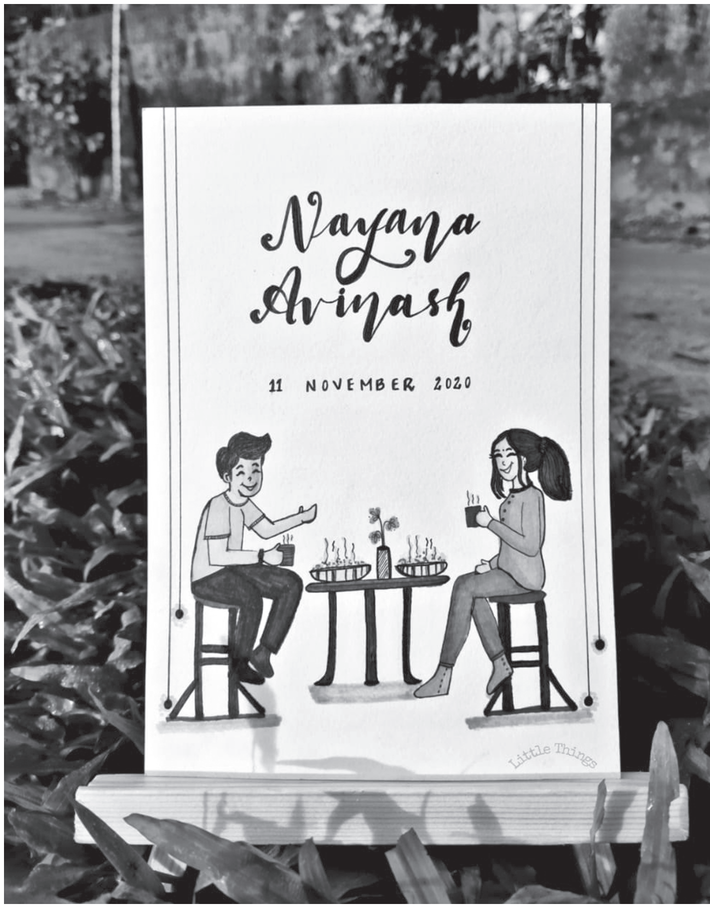
സവിനയം സ്വീകരിക്കുമ്പോഴും ഈ മേഖലയിലെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കലാവാസനയുള്ളവർക്കായി മോട്ടിവേഷൻ ക്ലാസ്സുകൾ നടത്താനും ആതിര സമയം കണ്ടെത്തുന്നു.

സ്വന്തം ഭാവനയിൽ വിരിയുന്ന പദക്കൂട്ടുകൾ കൂടാതെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ താല്പര്യാർത്ഥം മഹദ്വ്യക്തികളുടെ വിശ്വവിഖ്യാതമായ ഉദ്ധരണികളും ചിത്രങ്ങൾക്കൊപ്പം ചേർക്കാറുണ്ട്. കഥകളിലെയും, നോവലുകളിലെയും ചെറുതെങ്കിലും അർത്ഥസമ്പുഷ്ടമായ വരികളും, കവിതാശകലങ്ങളും, സിനിമാ നാടക ഡയലോഗുകളുമൊക്കെ ആവശ്യാർത്ഥം വരകളിലേക്കു സന്നിവേശിപ്പിയ്ക്കുമ്പോൾ കസ്റ്റമേഴ്സിനെ ഉൾപ്പുളകമായി മാറുന്നു. പെൻഡുലം ബുക്ക്സ് എന്ന പ്രസാധക കമ്പനിയ്ക്കു വേണ്ടിയും പ്രമുഖമായ ബൗട്ടിക്കുകൾക്കു വേണ്ടിയും സ്ഥിരമായി ബുക്ക്മാർക്കുകൾ തീർക്കുന്ന ഈ കലാകാരി മലയാള ചലച്ചിത്രവേദിയിലെ മിന്നുംതാരങ്ങ ൾക്കും വർണ്ണക്കൂട്ടുകളൊരുക്കുന്നു.

നിമിത്തമായി വീണു കിട്ടുന്നതു വരദാനങ്ങളാണ്. അവയെ ഇരുകൈകളും നീട്ടി സ്വീകരിയ്ക്കുക. ചെയ്യുന്ന ജോലിയിൽ നൂറുശതമാനം ആത്മാർത്ഥതയും സത്യസന്ധ തയും കാട്ടുക. കൃത്യനിഷ്ഠ വ്രതമാക്കുക. ഈ മൂന്നു കാര്യങ്ങളാണ് ഓരോ സംരംഭകനുമുണ്ടാവേണ്ടതെന്ന് പറയുന്നത് അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്നാണ്. ഉപഭോക്താക്കൾ ആദ്യം സംശയദൃഷ്ടിയോടെ നോക്കിയെന്നിരിക്കാം. പിന്നീടവർക്ക് യാഥാർത്ഥ്യം ബോധ്യപ്പെടും. ഗുണമേന്മയി ലാണവർക്കു നിർബന്ധം. അവരുടെ പ്രതീക്ഷകൾ ഭൂരിഭാഗവും നിറവേറ്റപ്പെടുന്നു എന്ന തോന്നലുണ്ടായാ ൽപ്പിന്നെ അവർ നമുക്കൊപ്പമുണ്ടാവും. ഏതൊരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ കാര്യത്തിലും ഇതുതന്നെയാണു സത്യം.

കലയുടെ കാര്യത്തിൽ മൂല്യനിർണയം അല്പം വിഷമമുള്ള കാര്യമാണ്. ആസ്വാദകർ ഉള്ളിൽത്തട്ടി നിശ്ചയിയ്ക്കുന്നതു തന്നെയാവും അതിന്റെ വില. അതു പലപ്പോഴും നമ്മുടെ പ്രതീക്ഷകൾക്കും അപ്പുറത്തായി രിക്കും. ആതിര പറയുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ ഒരു നിശ്ചിത വില നിർണ്ണയിച്ച് ആർട്ട് വർക്കുകൾ വാങ്ങുകയും വിപണനം





കൂടുതൽ കൂടുതൽ ഓർഡറുകൾക്കു പിന്നാലെ പോകുന്നതിനോട് ആതിരയ്ക്ക് താല്പര്യമില്ല. അതു സൂകര പ്രസവത്തിനു കാരണമായേക്കാം. ഗുണമേന്മ, കലാമൂല്യം ഇവയുടെ സമന്വയം കൊണ്ടാണ് ഇന്ന് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് സ്വന്തമായൊരു ഇരിപ്പിടം കണ്ടെത്തിയത്. അത് സുസ്ഥിര മാവണം എന്നു മാത്രമേ ആഗ്രഹമുള്ളൂ. ആശയങ്ങളോട് ആത്മാർത്ഥമായ സമീപനവും അദ്ധ്വാനിയ്ക്കാനുള്ള മനസ്സുമുണ്ടെങ്കിൽ പ്രതിബന്ധങ്ങൾ താനെ വഴിമാറും എന്ന പാഠമാണ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് നമ്മെ പഠിപ്പിയ്ക്കുന്നത്.

ചെയ്യുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ അവർക്കൊരു ബിസിനസ് ലക്ഷ്യമുണ്ടാവും. അവരുടെ വില്പനവിലയെപ്പറ്റി തിരക്കാറേയില്ല. ചൂടപ്പം പോലെ വിറ്റുതീരുന്ന ബുക്ക്മാർക്കുകൾക്ക് അവർ നൽകുന്ന പ്ലാറ്റ്ഫോം, പ്രൊപ്പഗൻഡാ എന്നിവ നാം മറന്നുകൂടാ. കലാകാരിയ്ക്കും കലാസ്വാദകർക്കും വിപണന കേന്ദ്രത്തിനും ഒരുപോലെ സംതൃപ്തി നൽകുന്ന കംഫർട്ട് സോണിൽ ആശങ്കകൾക്കടിസ്ഥാനമില്ല.

കൂടുതൽ കൂടുതൽ ഓർഡറുകൾക്കു പിന്നാലെ പോകുന്നതിനോട് ആതിരയ്ക്ക് താല്പര്യമില്ല. അതു സൂകര പ്രസവത്തിനു കാരണമായേക്കാം. ഗുണമേന്മ, കലാമൂല്യം ഇവയുടെ സമന്വയം കൊണ്ടാണ് ഇന്ന് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് സ്വന്തമായൊരു ഇരിപ്പിടം കണ്ടെത്തിയത്. അത് സുസ്ഥിര മാവണം എന്നു മാത്രമേ ആഗ്രഹമുള്ളൂ. ആശയങ്ങളോട് ആത്മാർത്ഥമായ സമീപനവും അദ്ധ്വാനിയ്ക്കാനുള്ള മനസ്സുമുണ്ടെങ്കിൽ പ്രതിബന്ധങ്ങൾ താനെ വഴിമാറും എന്ന പാഠമാണ് ലിറ്റിൽ തിങ്ങ്സ് നമ്മെ പഠിപ്പിയ്ക്കുന്നത്. ആതിരയുടെ ചെറിയ കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതലറിയാൻ താഴെപ്പറയുന്ന ലിങ്കിൽ ബന്ധപ്പെടാം.

instagram.com/aathislittlethings ■

വാൽക്കഷണം

കഴിവില്ലാത്തവരായി ആരും ജനിയ്ക്കുന്നില്ല. പക്ഷെ, അതു കണ്ടെത്താനുള്ള കഴിവുകൂടി വേണം. ഈ കഴിവാണ് ആ കഴിവിനെ മിഴിവുറ്റതാക്കുന്നത്.

കൊച്ചു കൊച്ചു **കച്ചോടങ്ങൾ**

തൊണ്ണൂറുകളിൽ കേരളാ എക്സ്പ്രസ്സിലെ ഒരു സ്ഥിരം യാത്രക്കാരനായിരുന്നു ഞാൻ. എല്ലാ മാസവുമുള്ള ന്യൂഡൽഹി യാത്രയ്ക്കിടയിൽ നെടുമങ്ങാട് സ്വദേശിയായ ഒരു പിള്ളയെ പരിചയപ്പെടുവാനിടയായി. സ്ഥിരമായി രാജധാനിയിലേക്കു യാത്ര ചെയ്യുന്ന ആ ചെറുപ്പക്കാരന്റെ തൊഴിൽ എന്തെന്നു വിശദീകരിച്ചപ്പോൾ അത്ഭുതം തോന്നി. തിരുവനന്തപുരത്തിന്റെ പ്രാന്തപ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നു ശേഖരിയ്ക്കുന്ന പപ്പായ കേടുകൂടാതെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് രാജ്യ തലസ്ഥാനത്തെത്തിക്കുക. അവിടെ നിന്നും ഇലക്ട്രിക്കൽ സാധനങ്ങൾ ഇങ്ങോട്ടേയ്ക്കു കൊണ്ടുവരുക. കൊച്ചു കൊച്ചു ചണച്ചാക്കുകളിലായി വിവിധ കമ്പാർട്ടുമെന്റുകളിലായി അയാൾ കയറ്റിവിടുന്ന പപ്പായ ശേഖരിക്കാൻ ഡൽഹിയിൽ ആളുണ്ട്. "ആർക്കും വേണ്ടാത്ത പപ്പായ അവിടെയെത്തുമ്പോൾ പിടിച്ചുപറിയാ സാറേ" പിള്ളയുടെ നിഷ്കളങ്കമായ കമന്റ്. വയറിംഗ് സാധനങ്ങൾക്ക് ചാന്ദ്നി ചൗക്കിൽ വളരെ വിലക്കുറവാണ്. ഗുണമേന്മ കുറഞ്ഞതും കൂടിയതും കാണും. നല്ലതു നോക്കിയേ വാങ്ങൂ. അവ നമ്മുടെ നാട്ടിലെ വിപണി വിലയേക്കാൾ വളരെ കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്കു കിട്ടും. ഇലക്ട്രീഷ്യന്മാർക്കു നേരിട്ടാണു കച്ചോടം. എനിക്കും ലാഭം. അവർക്കും ലാഭം. വീട്ടുകാർക്കും ലാഭം തന്നെ. വർഷങ്ങൾക്കുശേഷം ഇയാളെ വീണ്ടും കണ്ടുമുട്ടി. അനന്തപുരിയിലും രാജധാനിയിലും ഒരേപോലെ വേരുകളുള്ള ഒരു കൊച്ചുമിടുക്കനായി മാറിക്കഴിഞ്ഞിരുന്ന ഈ കറിനാദ്ധ്വാനിയ്ക്ക് ഇന്ന് രണ്ടിടത്തും വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളുണ്ട്.

നാം നിസ്സാരമെന്നു കരുതി തള്ളിക്കളയുന്ന പലതും മറ്റു പലർക്കും വഴികാട്ടികളാകുന്നു. ഉയരങ്ങളിലേക്കുള്ള ചവിട്ടുപടികളാകുന്നു.

മധ്യ തിരുവിതാംകൂറിലെ നഗരക്കാഴ്ചകളിലൊന്നായിരുന്നു പ്ലാവിലക്കച്ചവടം. ചെറിയ തുണ്ടുഭൂമിയിൽ വീടുവെച്ചിട്ടുള്ളവർ പോലും ആടിനെ വളർത്തൽ ഹോബിയാക്കിയിരുന്നു. ജോലിത്തിരക്കിനിടയിൽ ആടിനുള്ള തീറ്റ ശേഖരിയ്ക്കാൻ അവർക്കെവിടെ നേരം? ഇവിടെയാണു

പ്ലാവിലക്കച്ചവടക്കാർ സഹായഹസ്തവുമായെത്തുന്നത്. ഗ്രാമങ്ങളിലെ പ്ലാവുകളിൽ കയറി ശിഖരങ്ങൾ വെട്ടിയെടുത്ത് അവ സൗകര്യപ്രദമായ ചെറുപിടികളാക്കി ആവശ്യക്കാർക്കു നൽകുക. അവ ആട്ടിൻകൂട്ടിൽ കെട്ടിത്തൂക്കിയിട്ട് വലിയൊരു പാത്രത്തിൽ കാടിവെള്ളവും കലക്കി വെച്ചാൽ ഗൃഹനാഥന്റെ ഒരു ദിവസത്തെ ഡ്യൂട്ടി തീർന്നു.

പ്ലാസ്റ്റിക് ബാഗുകൾ വ്യാപകമാവും മുമ്പ് വട്ടയിലയും തേക്കിലയുമായിരുന്നു നമ്മുടെ മാർക്കറ്റുകളിലെ പാക്കിങ്ങ് മീഡിയം. ഇവകൊണ്ട് കുമ്പിൾ കോട്ടി അതിലാണ് മത്സ്യവും മാംസവും പച്ചക്കറികളുമൊക്കെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് തന്നിരുന്നത്. തേക്കിലും വട്ടമരത്തിലും കയറി ഇലകൾ ശേഖരിച്ച് കാളവണ്ടികളിൽ വലിയ കെട്ടുകളാക്കി നിറച്ചായിരുന്നു ഗ്രാമീണർ ചന്തകളിലേക്ക് ഇവകൊണ്ടുവന്നിരുന്നത്. പ്രകൃതി സൗഹൃദമായിരുന്ന ഈ പായ്ക്കിങ്ങ് പ്രക്രിയ കാരിബാഗുകൾക്ക് മുമ്പിൽ മുട്ടുമടക്കി.

പ്ലാസ്റ്റിക് സാർവ്വത്രികമായതോടെ ചെറു പാക്കറ്റുകളിലെ വിപണനമെന്ന ആശയം സജീവമായി. കുട്ടികളെ ആകർഷിയ്ക്കുന്ന മിഠായികളും കുഞ്ഞു മധുര പലഹാരങ്ങളുമൊക്കെ സുതാര്യമായ പായ്ക്കറ്റുകളിൽ മാലകൾ പോലെ മുറുക്കാൻ കടകളിലും പെട്ടിക്കടകളിലും ഇളംകാറ്റിലാടി. ഇതിനു പിന്നാലെ മിക്സ്ചറും, അച്ചാറും, കടലയുമൊക്കെ "ടൈംപാസ്സ്" സീരീസ്സിൽ അവതരിച്ചു. തമിഴകത്തു നിന്നായിരുന്നു മലയാളദേശത്തേയ്ക്ക് ഇവയൊക്കെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് മാർക്കറ്റു ചെയ്തിരുന്നത്. കുടിൽ വ്യവസായമായി ഇവ അവിടെ വ്യാപകമായപ്പോൾ നമ്മുടെ സംരംഭകരും അരക്കൈ നോക്കി. സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ മുതൽ ഉണക്കമീൻ വരെ കൊച്ചു പാക്കറ്റുകളിൽ വിപണിയിലെത്തി. വലിയ ചെലവില്ലാതെ ചെറിയ കുടുംബങ്ങൾക്ക് വാങ്ങാൻ പറ്റുമെന്ന സൗകര്യമാവും ഇവയ്ക്കു ജനപ്രീതി നേടിക്കൊടുത്തത്. ഫ്ളാറ്റിലും മറ്റും താമസിയ്ക്കുന്നവർക്ക് വറ്റൽ മുളകു പോലുള്ള സാധനങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗം വളരെ കുറവ്, സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിൽ ചെറുപാക്കറ്റുകളായി ഇവ ലഭ്യമല്ല താനും. ഇത്തരക്കാരെ ലക്ഷ്യമിട്ടാണ് പത്തു രൂപാ പാക്കിങ്ങുകൾ വിപണിയിൽ വന്നത്. മൊത്ത വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നു വാങ്ങി തരംതിരിച്ച് കൊച്ചു പാക്കറ്റുകളിലാക്കി ചില്ലറ വില്പന കേന്ദ്രങ്ങളിലെത്തിക്കുന്ന നൂറു കണക്കിനു സംരംഭകർ നമ്മുടെ ചുറ്റുപാടുമുണ്ട്.

മിനി പാക്കറ്റുകളുടെ സാധ്യത കണ്ടെത്തിയ വമ്പൻമാർ വിവിധതരം ഉല്പന്നങ്ങളാണ് ഈ മാധ്യമമുപയോഗിച്ച് വിപണിയിലെത്തിച്ച് വിജയം നേടിയത്. ഇവർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത് യാത്രക്കാരെയാണ്. ഒന്നോ രണ്ടോ നേരം പല്ലു തേക്കാനുള്ള പേസ്റ്റ്, വെളിച്ചെണ്ണ, സോപ്പ്, പൗഡർ, ഡിറ്റർജന്റ്, മോയിസ്ചറൈസർ, ഷാമ്പൂ, ഹെയർഡൈ എന്നിങ്ങനെ ഇവയുടെ നിര നീളുന്നു. വൻകിട കമ്പനികളുടെ ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾക്കും വൻഡിമാന്റാണ്. ഇപ്പോഴിതാ കൊറോണാ സ്പെഷ്യലായി സാനിട്ടൈസറും മിനിപാക്കിങ്ങിൽ അവതരിച്ചു കഴിഞ്ഞു.

വില തുച്ഛം ഗുണം മെച്ചം എന്ന് ഈ പാക്കിങ്ങുകളെപ്പറ്റി പറയാറുണ്ട്. യാത്രാവേളകളിലും മറ്റും അധികസാധനങ്ങൾ ലഗേജിൽ വേണ്ട. യൂസ് ആന്റ് ത്രോ സംസ്കാരത്തിന്റെ ഭാഗമായി വാങ്ങുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ ബാധ്യതയുമാകുന്നില്ല. ചെറു പാക്കറ്റുകളിലൂടെ വിപണിയിൽ സജീവമായ മുന്നൂറിലേറെ കുടുംബശ്രീ

പ്ലാസ്റ്റിക് സാർവ്വത്രികമായതോടെ ചെറു പാക്കറ്റുകളിലെ വിപണനമെന്ന ആശയം സജീവമായി. കുട്ടികളെ ആകർഷിയ്ക്കുന്ന മിഠായികളും കുഞ്ഞു മധുര പലഹാരങ്ങളുമൊക്കെ സുതാര്യമായ പായ്ക്കറ്റുകളിൽ മാലകൾ പോലെ മുറുക്കാൻ കടകളിലും പെട്ടിക്കടകളിലും ഇളംകാറ്റിലാടി. ഇതിനു പിന്നാലെ മിക്സ്ചറും, അച്ചാറും, കടലയുമൊക്കെ ടൈംപാസ്സ് സീരീസ്സിൽ അവതരിച്ചു.

യൂണിറ്റുകൾ ഇവിടെയുണ്ട്. അറുപതിനായിരത്തോളം വ്യക്തികളുണ്ട്. ഇവരിൽ പലർക്കും രോഗം മൂലമോ മറ്റോ കായികാദ്ധ്വാനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടാനാവാത്തവരുമാണ്. വലിയ മുതൽമുടക്കും ഇത്തരം കുടുംബയൂണിറ്റുകൾക്ക് ആവശ്യമില്ല. കുടുംബാംഗങ്ങൾ തന്നെ ഉല്പന്നങ്ങൾ വൃത്തിയാക്കുകയും പായ്ക്ക് ചെയ്യുകയും കടകളിലെത്തിയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനാൽ ലേബർ കോസ്റ്റുമില്ല. പെട്ടെന്നു വിറ്റുതീരുന്നവ ആയതിനാൽ കടംപോകുമെന്ന ഭയവും വേണ്ട. മൾട്ടികളർ പാക്കിങ്ങ് ഇവയ്ക്ക് ആവശ്യവുമില്ല. അതിനാൽ അങ്ങനെയും ചെലവു ചുരുക്കാം. പക്ഷെ ഗുണമേന്മ ഒരു മുഖ്യഘടകമാണ്. വിപണി വിലയെപ്പറ്റി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഏകദേശധാരണ ഉള്ളതിനാൽ വിലയുടെ കാര്യത്തിലും സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിയ്ക്കണം. വൃത്തിയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ലളിതമായ ലേബലോടെ സുതാര്യമായ പാക്കറ്റുകളിൽ വിലയും തൂക്കവും യൂണിറ്റിന്റെ പേരും പാക്കിങ്ങ്/ എക്സ്പയറി ഡേറ്റും വിലാസവും രേഖപ്പെടുത്തി വില്പനയ്ക്കെത്തിച്ചാൽ അവർക്ക് പിൻതിരിഞ്ഞു നോക്കേണ്ടി വരില്ല.

പാക്കിങ്ങ് സ്ഥലവും സാമഗ്രികളും ശുചിത്വ പൂർണമായ അന്തരീക്ഷത്തിലായിരിയ്ക്കണം. ഫേസ് മാസ്കും ഹെയർ ക്യാപ്പും ഉപയോഗിക്കാനും യൂണിറ്റിലുള്ളവർ മറക്കരുത്. ഇത്തരം യൂണിറ്റുകളെപ്പറ്റി അടുത്തയിടെ നടന്ന ഒരു സർവ്വേയിൽ ലാഭക്കണക്കുകൾ മാത്രമാണു രേഖപ്പെടുത്തപ്പെട്ടത്. കൊറോണക്കാലത്തു പോലും തളരാതെ തകരാതെ നിന്ന കൊച്ചു കൊച്ചു കച്ചോടങ്ങളിൽ ഇനിയും സാധ്യതകളേറെയുണ്ട്. പുതിയ പുതിയ ആശയങ്ങൾ പുതിയ പുതിയ വിപണനതന്ത്രങ്ങൾ ഇവ കുടിൽ വ്യവസായരംഗത്തെ പരിപോഷിപ്പിക്കുക തന്നെ ചെയ്യും. ■

സുധീർ ബാബു

ബിസിനസിൽ പണം
നിലനിർത്താൻ ഒരു തന്ത്രം

മാത്യൂസ് വളരെ നന്നായി ബിസിനസ് ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരാളാണ്. വളരെ വർഷങ്ങളായി ഉത്പാദന രംഗത്തുള്ള സംരംഭകൻ. ഇലക്ട്രിക്കൽ ഗുഡ്സ് നിർമ്മിക്കുന്നതിൽ മുമ്പന്തിയിലുള്ള കമ്പനിയാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റേത്. കേരളത്തിന് അകത്തും പുറത്തും തന്റെ ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാൻ മാത്യൂസിന് സാധിക്കുന്നു.

അദ്ദേഹത്തിന്റെ ക്ഷണപ്രകാരം ഒരിക്കൽ ഫാക്ടറി സന്ദർശിക്കാൻ എനിക്ക് പോകേണ്ടി വന്നു. വലിയ ഫാക്ടറി. ആർക്കും അസൂയ തോന്നുന്ന രീതിയിൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു. ചിട്ടയായി ജോലി ചെയ്യുന്ന ജീവനക്കാർ. ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നതും പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നതും സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുന്നതൊക്കെ മാത്യൂസ് കാണിച്ചും വിശദീകരിച്ചും തന്നു.

സംസാരിക്കുന്നതിനിടെ മാത്യൂസ് പറഞ്ഞു ‘‘കാണുമ്പോൾ വലിയ സെറ്റ് അപ്പും ബിസിനസുമൊക്കെയാണ്. എന്നാൽ ഏത് നേരം നോക്കിയാലും പണത്തിന്റെ ടൈറ്റ് ആണ്. കച്ചവടമുണ്ട് എല്ലാ വർഷവും വളർച്ചയുമുണ്ട്. എന്നാൽ ബിസിനസിലേക്കുള്ള പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് വളരെ കുറവാണ്. കാരണം മനസിലാവുന്നതേയില്ല.”

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ശരീരത്തിന്റെ വലുപ്പം മികച്ച ആരോഗ്യത്തിന്റെ ലക്ഷണമാണോ? ഒരിക്കലുമല്ല. ശരീരത്തിന്റെ വലുപ്പവും ആരോഗ്യവും തമ്മിൽ ബന്ധമൊന്നുമില്ല. അതുപോലെ തന്നെയാണ് ഓർഗനൈസേഷന്റെ വലുപ്പവും അതിന്റെ ആരോഗ്യവും. ഒരു ഓർഗനൈസേഷൻ വലുതായത് കൊണ്ടോ മികച്ച വില്പന നടക്കുന്നത് കൊണ്ടോ അത് ശക്തമായ ഒരു പ്രസ്ഥാനമാകണമെന്നില്ല.

മാത്യൂസിന്റെ ബിസിനസിൽ നല്ല വില്പനയുണ്ട്. വർഷം തോറും വളർച്ചയുമുണ്ട്. എന്നാൽ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് സുഗമമല്ല. ബിസിനസിൽ ലാഭം കുമിയുമ്പോഴും അത് പണത്തിന്റെ രൂപത്തിൽ കാണുന്നില്ല. ലാഭ നഷ്ട കണക്കിൽ ലാഭം വരുന്നുണ്ട് അതിന് ആദായനികുതിയും നല്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ പണം എവിടെ പോകുന്നു. ബിസിനസിനകത്ത് പണത്തിന് എന്താണ് സംഭവിക്കുന്നത്? ഇത് ബിസിനസുകാർക്ക് പലപ്പോഴും പിടുത്തം കിട്ടാത്ത പ്രഹേളികയായി മാറുന്നു.

പണത്തിന്റെ പരിക്രമം

ബിസിനസിനെ കുറിച്ച് ലളിതമായി ചിന്തിച്ചാൽ പണത്തിന്റെ പരിക്രമമാണ് ബിസിനസ് എന്ന് പറയാം. പണം ബിസിനസിൽ കിടന്ന് കറങ്ങുന്നു. കറങ്ങുന്തോറും പണത്തിന്റെ വലുപ്പം(Quantity) വർദ്ധിക്കുന്നു. ലാഭം കൊണ്ടാണ് പണത്തിന്റെ വലുപ്പത്തിന് വ്യത്യാസം സംഭവിക്കുന്നത്. നഷ്ടമാണെങ്കിൽ പണത്തിന് വലുപ്പം കുറയും. അത് ശുഷ്കമാകും. ക്രമേണ അത് ബിസിനസിൽ നിന്നും അപ്രത്യക്ഷമാകും.

ലാഭകരമായ ബിസിനസിൽ പണത്തിന് വലുപ്പം വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടേയിരിക്കും. അതായത് ചെലവഴിക്കപ്പെടുന്ന പണത്തിനെക്കാൾ കൂടുതൽ ബിസിനസിനകത്തേക്ക് പ്രവഹിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കും. എന്നാൽ ബിസിനസിൽ ഈ പ്രവാഹം കൃത്യമായി നടക്കുന്നില്ല എന്ന് കരുതുക. ലാഭം കടലാസിൽ കാണുകയും ചെയ്യും. എന്നാൽ ആവശ്യത്തിന് പണം ലഭ്യമല്ലാതെ വരികയും ചെയ്യും.

ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ യാത്ര

പണത്തിന്റെ ഈ കറങ്ങൽ എങ്ങിനെയാണ് എന്നൊന്ന് പരിശോധിച്ചാലോ? ഒരു സ്ഥാനത്ത് നിന്ന് പണം യാത്ര ആരംഭിക്കുകയും അതേ സ്ഥാനത്തേക്ക് തന്നെ എത്തിപ്പെടുകയും ചെയ്യുകയാണ്. അതായത് ഒരു ചക്രം കറങ്ങുന്ന പോലെ പണം ബിസിനസിൽ കറങ്ങികൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. പണം യാത്ര ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഉള്ള

പണത്തിന്റെ ഈ കറങ്ങൽ എങ്ങിനെയാണ് എന്നൊന്ന് പരിശോധിച്ചാലോ? ഒരു സ്ഥാനത്ത് നിന്ന് പണം യാത്ര ആരംഭിക്കുകയും അതേ സ്ഥാനത്തേക്ക് തന്നെ എത്തിപ്പെടുകയും ചെയ്യുകയാണ്. അതായത് ഒരു ചക്രം കറങ്ങുന്ന പോലെ പണം ബിസിനസിൽ കറങ്ങികൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. പണം യാത്ര ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഉള്ള വലുപ്പത്തിലല്ല അത് ഒരു ഭ്രമണം പൂർത്തിയാകുമ്പോൾ തിരിച്ചെത്തിച്ചേരുക. അതിന്റെ വലുപ്പത്തിൽ മാറ്റം വരുന്നു. ബിസിനസിലൂടെയുള്ള പണത്തിന്റെ ഈ ഭ്രമണം നമുക്കൊന്ന് കാണാം.

> നിങ്ങളിൽ നിന്നും ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവർക്ക് കൂടുതൽ ക്രെഡിറ്റ്കൊടുക്കുകയും നിങ്ങൾ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നവർക്ക് വളരെ പെട്ടെന്ന് പേയ്മെന്റ് നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന സ്വഭാവക്കാരനാണോ? അങ്ങനെയെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടുതലായിരിക്കും. രണ്ടിലും നിയന്ത്രണം ആവശ്യമാണ്

വലുപ്പത്തിലല്ല അത് ഒരു ഭ്രമണം പൂർത്തിയാകുമ്പോൾ തിരിച്ചെത്തിച്ചേരുക. അതിന്റെ വലുപ്പത്തിൽ മാറ്റം വരുന്നു. ബിസിനസിലൂടെയുള്ള പണത്തിന്റെ ഈ ഭ്രമണം നമുക്കൊന്ന് കാണാം.

1. പണം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളായി മാറുന്നു.
2. മറ്റ് ഉത്പാദന ചെലവുകൾക്കായി (വേതനം, മറ്റ് നേരിട്ടുള്ള ചെലവുകൾ) അത് വിനിയോഗിക്കപ്പെടുന്നു.
3. പണം ഉത്പന്നമായി രൂപാന്തരപ്പെടുന്നു.
4. ഉത്പന്നം വില്ക്കപ്പെടുന്നു പണം ഇപ്പോൾ ഡെബ്റ്റേഴ്സ് ആയി മാറിയിരിക്കുന്നു.
5. ഡെബ്റ്റേഴ്സിൽ നിന്നും പണം കളകട് ചെയ്യുന്നു. ഇവിടെ ഒരു ചക്രം (Cycle) പൂർത്തിയാകുന്നു.

പണം യാത്ര ആരംഭിച്ച് വിവിധ രൂപങ്ങളായി മാറി വീണ്ടും പണമായി രൂപാന്തരത്വം പ്രാപിക്കുന്നു. പണത്തിന്റെ ഒരു വട്ടം ഭ്രമണമായി നമുക്കിതിനെ കണക്കിലാക്കാം.

പണത്തിന്റെ വലുപ്പം (Quantity) കൂടുന്നു

ഈ ചക്രം പൂർത്തിയാക്കി കഴിഞ്ഞപ്പോൾ പണത്തിന്റെ വലുപ്പം മാറിയിരിക്കുന്നു. അതായത് യാത്ര തുടങ്ങിയ പണത്തിന്റെ അതേ വലുപ്പമല്ല യാത്ര അവസാനിപ്പിച്ചപ്പോൾ. ഈ ചക്രം ഇങ്ങിനെ കറങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കും.

നിങ്ങൾ പണംമുടക്കി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങി അത് ഉത്പന്നമാക്കി മാറ്റുകയാണ്. ഉത്പാദന ചെലവ് ഒരു ലക്ഷം രൂപയാണ് എന്ന് കരുതുക. ഈ ഉത്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങൾ വിൽക്കുന്നത് 20% ലാഭത്തിനാണ്. അപ്പോൾ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വില്പന വില 1,20,000/- രൂപയാകുന്നു. അതായത് പണമുപയോഗിച്ച് ഉത്പന്നം നിർമ്മിച്ച് അത് വിറ്റ് പണം തിരികെയെത്തുമ്പോൾ ഒരു ലക്ഷം രൂപ 1.20 ലക്ഷമായി വളർന്നിരിക്കുന്നു.

പ്രവർത്തന ചക്രം (Operating Cycle)

പണത്തിന്റെ ഈ പരിക്രമത്തെ നമുക്ക് ബിസിനസിന്റെ പ്രവർത്തന ചക്രം (Operating Cycle) എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കാം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നത് മുതൽ വില്പന നടന്ന് പണം കളക്റ്റ് ചെയ്യുന്നത് വരെയുള്ള കാലയളവാണ് ഒരു പ്രവർത്തന ചക്രം.

ഈ കാലയളവ് ഒന്ന് പരിശോധിച്ചാലോ?

ഇത് കണ്ടെത്താൻ 3 പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ കണക്കുകൂട്ടേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു വർഷത്തെ ഡാറ്റ നിങ്ങൾ എടുക്കുകയാണ്.

ഇനം	ഓപ്പണിംഗ് (A) ലക്ഷത്തിൽ	ക്ലോസിംഗ് (B) ലക്ഷത്തിൽ	ശരാശരി(Average) (A+B/2) ലക്ഷത്തിൽ
ഇൻവെന്ററി (Inventory)	96	102	99
ഡെബ്റ്റേഴ്സ് (വിൽപനയിൽ നിന്നും ലഭിക്കുവാനുള്ളപണം)	86	90	88
ക്രെഡിറ്റേഴ്സ് (അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങിയ പണം കൊടുക്കുവാനുള്ളത്)	56	60	58

ഇനം	തുക (ലക്ഷത്തിൽ) (A)	ഒരു ദിവസത്തെ ഡാറ്റ (A/365)
ഒരു വർഷതത്തെ വില്പന	800	2.19 (D)
ഒരു വർഷം വിറ്റ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ചെലവ് (വില്പനയിൽ നിന്ന് ലാഭം മാറ്റിയാൽ ഇത് ലഭിക്കും)	720	1.97 (E)

1. ഇൻവെന്ററിപീരീഡ് (Inventory Period)

ഇത് കണ്ടെത്താൻ ശരാശരി ഇൻവെന്ററിയെ E കൊണ്ട് ഹരിച്ചാൽ മതി.

ഇൻവെന്ററിപീരീഡ് = 99 / 1.97 = 50 ദിവസങ്ങൾ

2. അക്കൗണ്ട്സ് റിസീവബിൾ പീരീഡ് (Accounts Receivable Period)

ഇത് കണ്ടെത്താൻ ശരാശരി ഡെബ്റ്റേഴ്സിനെ D കൊണ്ട് ഹരിച്ചാൽ മതി.

അക്കൗണ്ട്സ് റിസീവബിൾ പീരീഡ് = 88 / 2.19 = 40 ദിവസങ്ങൾ

3.അക്കൗണ്ട്സ്പേയബിൾ പീരീഡ് (Accounts Payable Period)

ഇത് കണ്ടെത്താൻ ശരാശരി ക്രെഡിറ്റേഴ്സിനെ E കൊണ്ട് ഹരിച്ചാൽ മതി.

അക്കൗണ്ട്സ് പേയബിൾ പീരീഡ് = 58 / 1.97 = 29 ദിവസങ്ങൾ

ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട 3 കാര്യങ്ങൾ കണ്ടെത്തിക്കഴിഞ്ഞു. ഇനിയാണ് നിങ്ങൾ ബിസിനസിന്റെ പ്രവർത്തന ചക്രം (Operating Cycle) കണക്കുകൂട്ടുവാൻ പോകുന്നത്.

പ്രവർത്തന ചക്രം = ഇൻവെന്ററിപീരീഡ്+ അക്കൗണ്ട്സ് റിസീവബിൾ പീരീഡ്

പ്രവർത്തന ചക്രം = 50 + 40 = 90 ദിവസങ്ങൾ

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിൽ പണം അസംസ്കൃത വസ്തുവും ഉത്പന്നവുമായി മാറി വില്പന നടന്ന് പണം തിരികെ എത്തുമ്പോൾ 90 ദിവസങ്ങൾ എടുക്കും. നേരത്തെ കണ്ട 1 ലക്ഷം രൂപ നിക്ഷേപിക്കുമ്പോൾ അത് ലാഭവും കൂടി

തിരികെ എത്തുവാൻ 90 ദിവസങ്ങൾ എടുക്കുന്നു എന്ന് സാരം.

കാഷ് സൈക്കിൾ (Cash Cycle or Cash Conversion Cycle)

വിൽപന ഉണ്ടെങ്കിലും എന്തുകൊണ്ട് പണം ബിസിനസിലേക്ക് കൃത്യമായി എത്തുന്നില്ല എന്നുള്ളതിന്റെ ഉത്തരം കാഷ് സൈക്കിൾ നിങ്ങൾക്ക് പറഞ്ഞു തരും. ബിസിനസിലെ പണത്തിന്റെ പരിക്രമത്തിനായി എത്ര ദിവസങ്ങൾ എടുക്കുന്നു എന്ന് നിങ്ങൾ ഇനി കണക്കാക്കുവാൻ പോകുകയാണ്.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങിയതിന് പണം നൽകുന്നത് മുതൽ വിൽപനയുടെ പണം ലഭിക്കുന്നത് വരെയുള്ള സമയമാണ് കാഷ് സൈക്കിൾ.

പ്രവർത്തന ചക്രവുമായി ഇതിനുള്ള വ്യത്യാസം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നത് മുതൽ പ്രവർത്തസ ചക്രം കണക്കാക്കുന്നു. എന്നാൽ ഇവിടെ വാങ്ങിയതിന് പണം നൽകുന്നത് മുതലാണ് കാഷ് സൈക്കിൾ കണക്കാക്കുക.

പണത്തിന്റെ ബിസിനസിലെ പരിക്രമം നമുക്കിവിടെ കണ്ടെത്താൻ കഴിയും. പണം ചെലവാകുന്നതും പണം ലഭിക്കുന്നതും തമ്മിലുള്ള ദൂരം അളക്കാൻ കാഷ് സൈക്കിൾ സഹായിക്കും.

നേരത്തെ കണ്ട ഉദാഹരണത്തിൽ കാഷ് സൈക്കിൾ കാണാം.

കാഷ് സൈക്കിൾ = പ്രവർത്തന ചക്രം – അക്കൗണ്ട്സ് പേയബിൾ പീരീഡ്

കാഷ് സൈക്കിൾ = 90 – 29 = 61 ദിവസങ്ങൾ

നിങ്ങളുടെ പണം കറങ്ങിയെത്താൻ 61 ദിവസങ്ങൾ എടുക്കുന്നു. ബിസിനസിലേക്ക് പണം നിക്ഷേപിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ അത് 61 ദിവസങ്ങള്ക്ക് ശേഷമേ തിരികെയെത്തുന്നുള്ളൂ എന്ന് കാഷ് സൈക്കിൾ നിങ്ങൾക്ക് കാണിച്ചു തരുന്നു.

വിൽപന ഉണ്ടെങ്കിലും എന്തുകൊണ്ട് പണം ബിസിനസിലേക്ക് കൃത്യമായി എത്തുന്നില്ല എന്നുള്ളതിന്റെ ഉത്തരം കാഷ് സൈക്കിൾ നിങ്ങൾക്ക് പറഞ്ഞു തരും. ബിസിനസിലെ പണത്തിന്റെ പരിക്രമത്തിനായി എത്ര ദിവസങ്ങൾ എടുക്കുന്നു എന്ന് നിങ്ങൾ ഇനി കണക്കാക്കുവാൻ പോകുകയാണ്.

കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടിയാൽ

കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടുതലാണെങ്കിൽ എന്ത് സംഭവിക്കും? ബിസിനസിൽ പണം തിരികെ എത്തുന്നത് വൈകും. വിൽപന കൂടിയാലും പണം സമയത്തിന് എത്തണമെന്നില്ല. ഈ സമയം ബിസിനസ് നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുവാൻ പണം കണ്ടെത്തേണ്ടി വരും.

കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടുവാനുള്ള കാരണങ്ങൾ

- അനാവശ്യമായി കൂടുതൽ പണം സ്റ്റോക്കിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നത്.
- വില്പനയിൽ കൂടുതൽ ക്രെഡിറ്റ് പീരീഡ് നല്കുന്നത്.
- കുറഞ്ഞ ക്രെഡിറ്റ് പീരീഡിൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നത്.
- കൃത്യമായി പണം കളക്റ്റ് ചെയ്യുന്നതിൽ വരുന്ന വീഴ്ച.

നിങ്ങൾക്ക് രണ്ട് കാര്യങ്ങൾ ഇപ്പോൾ മനസിലാകും.

1. കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടിയാൽ ബിസിനസ് രോഗാവസ്ഥയിലാണ്
2. കാഷ് സൈക്കിൾ കുറഞ്ഞാൽ ബിസിനസ് ആരോഗ്യമുള്ളതാണ്.

മുകളിൽ നിങ്ങൾ കണ്ട കാഷ് സൈക്കിൾ 40 ദിവസമായിരുന്നെങ്കിൽ അതിനർത്ഥം 40 ദിവസം മതി

ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് സുഗമമാക്കുക. അതിനായിട്ടാവണം ബിസിനസിലെ നയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കേണ്ടത്. പണത്തിന്റെ യാത്രയുടെ വേഗത വർദ്ധിപ്പിക്കുകയാവണം ബിസിനസുകാരന്റെ ലക്ഷ്യം. എത്ര വേഗതയിൽ പണം തിരികെ എത്തുന്നുവോ അത്രയും ആരോഗ്യമുള്ളതായി ബിസിനസ് മാറും. പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിനായി അത്തരം ബിസിനസുകൾ ബുദ്ധിമുട്ടു കയില്ല.

നിങ്ങളുടെ പണം കറങ്ങിത്തിരിഞ്ഞ് തിരിച്ചെത്താൻ. എന്നാൽ ഇവിടെ 61 ദിവസങ്ങളെടുക്കുന്നു. ഇത് കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തന മൂലധനത്തെ ബാധിക്കും.

നിങ്ങളിൽ നിന്നും ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവർക്ക് കൂടുതൽ ക്രെഡിറ്റ് കൊടുക്കുകയും നിങ്ങൾ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നവർക്ക് വളരെ പെട്ടെന്ന് പേയ്മെന്റ് നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന സ്വഭാവക്കാരനാണോ? അങ്ങനെയെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടുതലായിരിക്കും. രണ്ടിലും നിയന്ത്രണം ആവശ്യമാണ്.

വിൽപന കൂടട്ടെ പക്ഷെ ശ്രദ്ധ വേണം

വിൽപന കൂടുന്നതിനൊപ്പം കാഷ് സൈക്കിൾ ശ്രദ്ധിക്കണം. കൂടുതൽ വിൽപനക്കായി കൂടുതൽ കടം കൊടുക്കുകയും അത് തിരികെ കിട്ടുവാൻ വൈകുകയും ചെയ്താൽ ബിസിനസ് പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് പോകും. വിൽപന കൂടുമ്പോൾ ഉത്പാദനം കൂടണം. ഉത്പാദനം കൂടുമ്പോൾ ചെലവുകൾ വർദ്ധിക്കും. കൂടുതൽ പ്രവർത്തന മൂലധനം ആവശ്യമായി വരും. സ്റ്റോക്കിൽ കൃത്യമായ നിയന്ത്രണമില്ലെങ്കിൽ കാഷ് സൈക്കിൾ വർദ്ധിക്കും. വിൽപന വർദ്ധിച്ചാലും ബിസിനസ് പണത്തിനായി ഞെരുങ്ങും.

പണത്തിന്റെ ഒഴുക്കാണ് മുഖ്യം

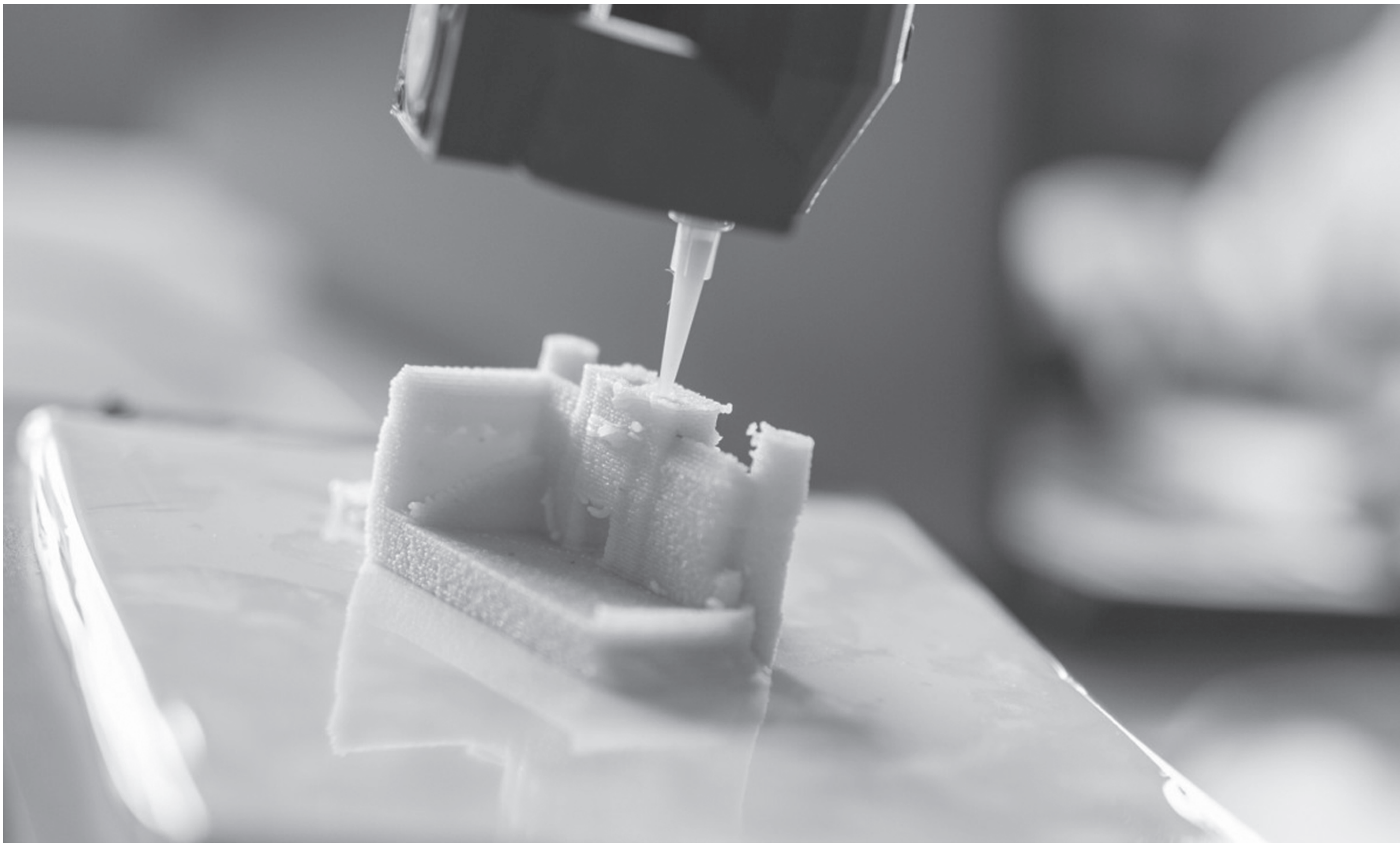
ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് സുഗമമാക്കുക. അതിനായിട്ടാവണം ബിസിനസിലെ നയങ്ങൾ (Policies) രൂപീകരിക്കേണ്ടത്. പണത്തിന്റെ യാത്രയുടെ വേഗത വർദ്ധിപ്പിക്കുകയാവണം ബിസിനസുകാരന്റെ ലക്ഷ്യം. എത്ര വേഗതയിൽ പണം തിരികെ എത്തുന്നുവോ അത്രയും ആരോഗ്യമുള്ളതായി ബിസിനസ് മാറും. പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിനായി അത്തരം ബിസിനസുകൾ ബുദ്ധിമുട്ടു കയില്ല.

ഇതിനായി നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങൾ

- ക്രെഡിറ്റ് കൊടുക്കുവാനും വാങ്ങുവാനും കൃത്യമായ നയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുക.
- ആവശ്യമായ സ്റ്റോക്ക് മാത്രമാണോ സൂക്ഷിക്കുന്നത് എന്ന് സമയാസമയങ്ങളിൽ പരിശോധിക്കുക.
- കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ക്രെഡിറ്റ് പീരീഡിനുള്ളിൽ തന്നെ പണം കളക്റ്റ് ചെയ്യുക.
- ബിസിനസിന്റെ കാഷ് സൈക്കിൾ കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ കണക്കാക്കുക. അതിനനുസരിച്ച് തന്ത്രങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുക.
- വിൽപന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ അനിയന്ത്രിതമായി കടം കൊടുക്കുന്ന സ്വഭാവം ഉപേക്ഷിക്കുക.
- നിർമ്മിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ കാലം സ്റ്റോക്കിൽ ഇരിക്കാതിരിക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കുക.
- കളക്ഷൻ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാൻ പദ്ധതികൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യുക.

ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ ഞെരുക്കം വരാൻ കാത്ത് നിൽക്കേണ്ടതില്ല. കാഷ് സൈക്കിൾ ഒന്ന് ഇപ്പോൾ തന്നെ കണക്കുകൂട്ടി നോക്കുക. അപ്പോൾ മനസിലാകും ബിസിനസ് എവിടെ നില്ക്കുന്നുവെന്ന്. കാഷ് സൈക്കിൾ കൂടുതലാണോ? എങ്കിൽ മൊത്തം ഒരു അഴിച്ചു പണിയുടെ ആവശ്യമുണ്ട്. ■

ലോറൻസ് മാത്യു ■



വരുന്നു ഭക്ഷണവും പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുന്ന കാലം

വ്യവസായങ്ങൾ അതിന്റെ രൂപഭാവങ്ങൾ മാറി മറിഞ്ഞു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിലാണ് നാം ജീവിക്കുന്നത്. സാങ്കേതിക വിദ്യ ഏറെ മാറ്റം വരുത്തിയിട്ടുള്ള ഒരു വ്യവസായമാണ് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായം. ഇന്ന് ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്ങ് എന്നത് കേവലമൊരു ആശയമല്ല മറിച്ച് മെഡിക്കൽ, എയ്റോസ്പേസ്, ഓട്ടോമൊബൈൽ, പാക്കിങ്ങ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ ഒട്ടേറെ മാറ്റങ്ങൾക്ക് വഴി മരുന്നിടുവാൻ സഹായകരമായ ഒന്നാണ്. വ്യാവസായിക രംഗത്ത് ഏറെ മാറ്റങ്ങൾക്ക് വഴി തെളിക്കുന്ന ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിലേക്കും കടന്ന് വരികയാണ്.ഇന്ന് നമുക്കാവശ്യമുള്ള ഭക്ഷണ സാധനങ്ങൾ പ്രിന്റ് ചെയ്യുന്നതിലേക്കാണ് ഈ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനികളുടെ ശ്രദ്ധ. ഒരു പേപ്പറിൽ ഹലോ എന്ന് പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുന്ന ലാഘവത്തോടെ ഒരു ബട്ടൺ അമർത്തിയാൽ ഭക്ഷണം പാത്രത്തിൽ റെഡിയാകുന്ന കാലത്തിലേക്കെത്തിയിരിക്കുന്നു. അതും കാലറി മൂല്യം, ഇഷ്ടമുള്ള രൂപം, നിറം എന്നിവക്കനുസരിച്ച്. ഇതിന് സഹായകരമായ സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ത്രീ ഡി ഫുഡ് പ്രിന്റിങ്ങ്.

എന്താണ് ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്ങ്

വരും കാലങ്ങളിൽ വ്യവസായിക ലോകത്ത് തന്നെ നിരവധി മാറ്റങ്ങളുണ്ടാക്കുവാൻ പര്യാപ്തമായ ഒന്നാണ് അഡിറ്റീവ് മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് എന്ന പേരിലും അറിയപ്പെടുന്ന ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്ങ്. സാങ്കേതിക ലോകം ഇതിനെ മൂന്നാം വ്യാവസായിക വിപ്ലവം എന്നാണ്

വിശേഷിപ്പിക്കുന്നത്.

സ്ക്രീനിൽ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ മഷി നിറച്ച കാട്രിഡ്ജുകൾ ഉപയോഗിച്ച് പേപ്പറിൽ പ്രിന്റ് ചെയ്യുന്ന രീതി നമുക്ക് സുപരിചിതമാണ്. മഷിക്ക് പകരം വിവിധ നിറങ്ങളിലുള്ള പ്ലാസ്റ്റിക് ചേരുവകൾ കാട്രിഡ്ജിൽ നിറച്ച് പ്രിന്ററുകൾ വഴി ത്രിമാന രൂപങ്ങൾ, മോഡലുകൾ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്നതാണ് ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്ങ്. കമ്പ്യൂട്ടറിൽ ഡിസൈൻ ചെയ്ത ഒരു വസ്തുവിന്റെ ത്രിമാന തലത്തിലുള്ള രൂപം പുന:സൃഷ്ടിക്കുന്നതാണ് ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്ങ് എന്ന് പറയാം. ഏതെങ്കിലും ഒരു കാഡ് സോഫ്റ്റ് വെയറുപയോഗിച്ചോ ത്രീ ഡി സ്കാനറിലൂടെ പകർത്തപ്പെടുന്നതോ ആയ ത്രിമാന മോഡലിലോ ആണ് ഇതിന്റെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നത്. ത്രീ ഡി ഇമേജിനെ പ്രിന്ററിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും ഫയൽ ഫോർമാറ്റിൽ സേവ് ചെയ്യുകയെന്നതാണ് അടുത്ത ഘട്ടം. പ്രിന്റിങ്ങ് സൈസ്, ഓറിയന്റേഷൻ തുടങ്ങിയ സെറ്റപ്പുകളും പ്രിന്ററിൽ മെറ്റീരിയൽ നിറയ്ക്കുകയൊക്കെ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. നിർമ്മിക്കേണ്ട ഒബ്ജക്ടിന്റെ സൈസ്, മെറ്റീരിയൽ, പ്രിന്റർ ടൈപ്പ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ അനുസരിച്ച് ഏതാനും മണിക്കൂറുകൾ മുതൽ ദിവസങ്ങൾ വരെ നിർമ്മാണം നീളാറുണ്ട്. സാധാരണ 0.1 മില്ലി മീറ്റർ കനത്തിലാണ് ഓരോ ലയറും നിർമ്മിക്കപ്പെടുക. നിർമ്മാണം പൂർത്തിയായിക്കഴിഞ്ഞാൽ ഒബ്ജക്ട് പ്രിന്ററിൽ നിന്നും നീക്കം ചെയ്ത് ചില പോസ്റ്റ് പ്രോസസിങ്ങ് ജോലികൾ കൂടി ചെയ്താൽ 3 ഡി പ്രിന്റിങ്ങ് പൂർത്തിയായി. വെർച്വൽ വേൾഡിൽ രൂപം കൊണ്ടയൊന്ന് റിയൽ വേൾഡിലേക്കെത്തിപ്പെടുകയായി.

എന്താണ് ത്രീ ഡി ഫുഡ് പ്രിന്റിങ്ങ്

ഇതേ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ചുവട് പിടിച്ച് മോഡലിങ്ങ് അസംസ്കൃത സാമഗ്രികൾക്ക് പകരം ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമല്ലാത്ത ഭക്ഷ്യ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ നിറച്ച് ഇഷ്ടമുള്ള ഫ്ളേവറിലും രൂപത്തിലും ഉണ്ടാക്കുകയാണ് ത്രീ ഡി ഫുഡ് പ്രിന്റിങ്ങിൽ ചെയ്യുന്നത്. ഭക്ഷ്യ യോഗ്യമായ പേസ്റ്റുകൾ, പൗഡറുകൾ, ക്രീമുകൾ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ വസ്തുക്കൾ മഷിക്ക് പകരമായി ഈ ഭക്ഷണ അച്ചടിയന്ത്രത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നു. റെസ്റ്റോറന്റുകൾ മുതൽ വീടുകൾ വരെ ആവശ്യാനുസരണം വലിപ്പമുള്ള ഫുഡ് പ്രിന്ററുകൾ ഇന്ന് ലഭ്യമാണ്.

സാധാരണയായി പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുന്ന ഭക്ഷണ വസ്തുക്കളുടെ ഗുണ നിലവാരം മൂന്ന് കാര്യങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. പ്രിന്റ് ചെയ്യുവാനുള്ള ഭക്ഷണ വസ്തുക്കളുടെ വിസ്കോസിറ്റി, സൈസ് എന്നിവയാണ് ആദ്യത്തേത്. പ്രിന്ററിന്റെ നോസിലിന്റെ വലിപ്പവും, പ്രിന്ററിന്റെ വേഗതയുമാണ് മറ്റൊന്ന്. പ്രിന്റിങ്ങിന് ശേഷം ഉപയോഗിക്കുന്ന ബേക്കിങ്ങ്, മൈക്രോ വേവ് രീതി എന്നിവയാണ് അടുത്തത്.

സാധാരണയായി പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുന്ന ഭക്ഷണ വസ്തുക്കളുടെ ഗുണ നിലവാരം മൂന്ന് കാര്യങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. പ്രിന്റ് ചെയ്യുവാനുള്ള ഭക്ഷണ വസ്തുക്കളുടെ വിസ്കോസിറ്റി, സൈസ് എന്നിവയാണ് ആദ്യത്തേത്. പ്രിന്ററിന്റെ നോസിലിന്റെ വലിപ്പവും, പ്രിന്ററിന്റെ വേഗതയുമാണ് മറ്റൊന്ന്. പ്രിന്റിങ്ങിന് ശേഷം ഉപയോഗിക്കുന്ന ബേക്കിങ്ങ്, മൈക്രോ വേവ് രീതി എന്നിവയാണ് അടുത്തത്.

വിവിധ പ്രിന്റിങ്ങ് രീതികൾ

സാധാരണയായി ഫുഡ് പ്രിന്റിങ്ങ് എന്ന് പറയാമെങ്കിലും വ്യത്യസ്തമായ രീതികളിൽ ഇത് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും.

എക്സ്ട്രൂഷൻ പ്രിന്റിങ്ങ്

സാധാരണയായി കംപ്രസ്ഡ് വായു ആണ് ഇതിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കേണ്ടുന്ന വസ്തുക്കൾ ഒരു നോസിലിനുള്ളിലൂടെ കെട്ടി വിടുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. പ്രിന്ററിന്റെ വേഗത്തിനനുസരിച്ചും ഉപയോഗിക്കുന്ന ഭക്ഷ്യ വസ്തുവിനനുസരിച്ചും നോസിലുകൾക്ക് മാറ്റമുണ്ടാവും. സാധാരണയായി ഇത്തരം പ്രിന്ററുകൾ വീട്ടാവശ്യത്തിന് ഏറെ ഉപകാരപ്രദമാണ്.

ഹോട്ട് മെൽറ്റ് എക്സ്ട്രൂഷൻ

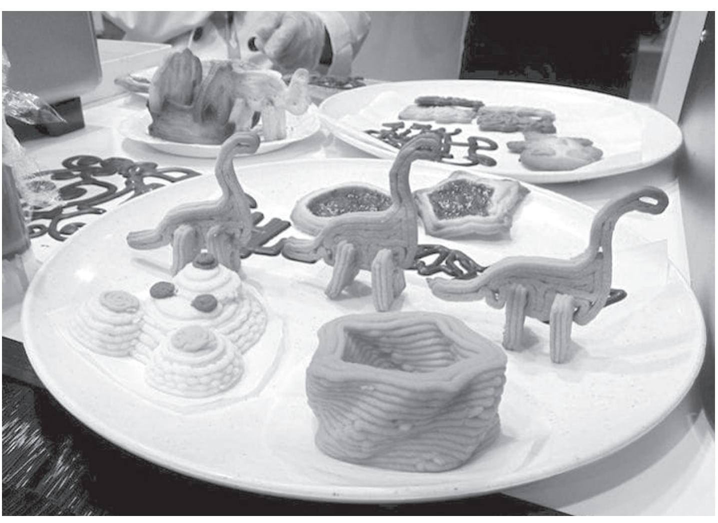
എക്സ്ട്രൂഷൻ ബേസ്ഡ് പ്രിന്ററിന്റെ മറ്റൊരു വേർഷനാണിത്. എക്സ്ട്രൂഷൻ നടക്കുന്നതിന് മുമ്പായി ഭക്ഷണ വസ്തുക്കളെ അതിന്റെ മെൽറ്റിങ്ങ് പോയിന്റിന് മുകളിൽ ചൂടാക്കുന്നുണ്ടിവിടെ. ഉരുകിയ പദാർത്ഥം നോസിലിലൂടെ കടന്ന് പോവുകയും ഉടൻ തന്നെ ഖര രൂപത്തിലാവുകയും ചെയ്യുന്നു. ചോക്കലേറ്റ് പോലുള്ളവ പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുവാൻ ഇത്തരം പ്രിന്ററുകൾ ആണുപയോഗിക്കുന്നത്.

സെലക്ടീവ് ലേസർ സിന്ററിങ്ങ്

പൗഡർ രൂപത്തിലുള്ള മെറ്റീരിയലുകൾ ചൂടാക്കി ഒരുമിച്ച് ചേർത്ത് ഖര രൂപത്തിലാക്കുകയാണിവിടെ ചെയ്യുന്നത്. തുടർന്ന് അത് ലേസർ രശ്മികളുടെ സഹായത്തോടെ ലെയറുകളായി മാറ്റുന്നു. വിവിധ തരം സ്വീറ്റ്സ് പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുവാൻ ഈ രീതി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

ബൈൻഡർ ജെറ്റിങ്ങ്

ഏകദേശം ലേസർ പ്രിന്റിങ്ങ് പോലെ തന്നെയാണിത്. പൗഡർ രൂപത്തിലുള്ള വസ്തുക്കൾ തന്നെയാണ് ഇവിടെയും ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ചൂടാക്കുന്നതിന് പകരം



ഇവിടെ ഒരു ലിക്വിഡ് ബൈൻഡർ ആണ് ബോണ്ടിങ്ങിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

ഇങ്ക് ജെറ്റ് പ്രിന്റിങ്ങ്

സാധാരണയായി കേക്ക് പോലുള്ളവ അലങ്കരിക്കുവാനാണ് ഇത്തരം പ്രിന്ററുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. വ്യത്യസ്ത തരം കളറുകൾ ഉപയോഗിക്കുവാൻ ഇവിടെ സാധ്യമാണ്. ഗ്രാവിറ്റി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്.

മൾട്ടി പ്രിന്റഡ് രീതി

വ്യത്യസ്തമായ നിരവധി മെറ്റീരിയലുകൾ ഒരേ സമയം പ്രിന്റ് ചെയ്യുവാൻ ഇവിടെ സാധ്യമാണ്. വ്യാവസായിക ആവശ്യത്തിന് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നതാണിത്.

പ്രിന്റിങ്ങിന് ശേഷം പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കുന്ന ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങൾ പലപ്പോഴും അതിന് ശേഷം പല പ്രോസസുകളിലൂടെയും കടന്ന് പോവേണ്ടതുണ്ട്. ബേക്കിങ്ങോ, വറുക്കലോ ഒക്കെ പലപ്പോഴും വേണ്ടി വന്നേക്കാം. ഈ ഘട്ടം ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണ്.

ഉപയോഗങ്ങൾ

വ്യക്തിപരമായിട്ടുള്ള ഭക്ഷണങ്ങൾക്കായി ഇതുപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. അതായത് ഓരോരുത്തർക്കും ആവശ്യമായ ന്യൂട്രീഷനുകൾ ഉറപ്പു വരുത്തിക്കൊണ്ട് ഭക്ഷണം തയ്യാറാക്കുന്നിടത്ത് ഇത് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. ലോക ജനസംഖ്യ ക്രമാതീതമായി വർദ്ധിച്ച് വരുന്ന ഇക്കാലഘട്ടത്തിൽ എല്ലാവർക്കും ഭക്ഷണമൊരുക്കുവാൻ പ്രയോഗിക ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ട്. ഇവിടെ ഇൻസെക്ടുകളെ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയുമെന്നാണ് വിദഗ്ദർ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. താരതമേന്യ കുറഞ്ഞ അളവിലുള്ള

ആഹാരം വേണ്ട ഇൻസെക്ട്സുകളെ പൊടിച്ച് ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്ങ് വഴി വ്യത്യസ്തമായ ആഹാരമുണ്ടാക്കാമോ എന്നാണ് ഗവേഷണ ലോകം ഇപ്പോൾ നോക്കുന്നത്.

സ്പേസിൽ പോകുന്ന ശാസ്ത്രജ്ഞന്മാർക്ക് ഉപയോഗിക്കുവാനുള്ള ഭക്ഷണം പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുവാൻ നാസ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. പോഷകാംശങ്ങൾ നഷ്ടപ്പെടാതെ ഇത് 30 വർഷം വരെ കേടു കൂടാതെ ഇരിക്കുവാൻ കഴിയുമോ എന്നാണ് നാസ ഇപ്പോൾ നോക്കുന്നത്.

മീറ്റ് പ്രോസസിങ്ങിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങളുടെ വേസ്റ്റേജ് കുറക്കുവാൻ ഇത് വഴി സാധ്യമാണ്. ഒരു വർഷം ലോകത്താകമാനം 1.6 ബില്യൺ ടൺ ഭക്ഷമാണ് വേസ്റ്റായി മാറുന്നുവെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്.

പ്രയോജനങ്ങൾ

ഭക്ഷണം ഏത് രീതിയിലും കസ്റ്റമൈസ് ചെയ്യാം എന്നതിനാൽ ഇഷ്ടമുള്ള രൂപം, നിറം എന്നിവയ്ക്ക് പുറമേ കാലറി, പോഷക ഘടകങ്ങൾ, പ്രോട്ടീൻ, ധാതുക്കൾ, വൈറ്റമിനുകൾ എന്നിവ കൃത്യമായി ഭക്ഷണത്തിൽ ഉൾക്കൊള്ളിക്കുവാൻ സാധിക്കും. അങ്ങനെ പോഷകാഹാര കുറവിനും പൊണ്ണത്തടിക്കും ഒരു പരിധി വരെ പരിഹാരം കാണുവാൻ കഴിയും. ദുർഘട സാഹചര്യങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നവർക്കും, ബഹിരാകാശ സഞ്ചാരികൾക്കും ഇഷ്ട ഭക്ഷണം രുചിയോടെ കഴിക്കുവാൻ ഇത് വഴി സാധിക്കും. ഈ തിരക്കേറിയ കാലഘട്ടത്തിൽ ഭക്ഷണം പാകം ചെയ്യുവാനെടുക്കുന്ന സമയം ഗണ്യമായി കുറക്കുവാൻ ഇത് വഴി സാധ്യമാണ്.

വെല്ലുവിളികൾ

ഫുഡ് പ്രിന്റിങ്ങ് ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമായി വന്നുവെങ്കിലും വ്യാവസായിക അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള ഉല്പാദനത്തിന് വെല്ലുവിളികൾ ഏറെയാണ്. ഉയർന്ന വേഗതയിലുള്ള പ്രിന്ററുകളാണ് വ്യാവസായിക ലോകത്തിന് ആവശ്യം. അതേ സമയം ഭക്ഷണത്തിന്റെ ക്വാളിറ്റിയും ഡിസൈനും നഷ്ടപ്പെടാതെ സൂക്ഷിക്കുകയും വേണം. ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണ്. അത് നില നിർത്തിക്കൊണ്ട് തന്നെ പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കണമെങ്കിൽ ഏറെ കടമ്പകൾ കടക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഭാവി

നിരവധി വെല്ലുവിളികൾ ഉണ്ടെങ്കിൽത്തന്നെയും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ രംഗത്ത് വരും നാളുകളിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുമെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. ചെറുതും വലുതുമായ ഭക്ഷണ നിർമ്മാണ ശാലകൾ, കേറ്ററിങ്ങ് യൂണിറ്റുകൾ, റെസ്റ്റോറന്റുകൾ, വീടുകൾ എല്ലായിടത്തും വലിയൊരു ഭക്ഷണ വിപ്ലവത്തിന് ഇത് വഴി തെളിക്കും. അമേരിക്കൻ ബഹിരാകാശ ഏജൻസിയായ നാസ ഈ മേഖലയിൽ ബഹുദൂരം മുന്നോട്ട് പോയിരിക്കുന്നു. അവർ വിഭാവനം ചെയ്യുന്ന പ്രിന്ററുകൾ അടുക്കളയെ ഒരു കോംപാക്ട് കൃഷിയിടം തന്നെയാക്കി മാറ്റും. ഈ സംവിധാനത്തിൽ വിത്തുകൾ മുളക്കുവാനും വളരുവാനുമുള്ള കൃത്രിമ അന്തരീക്ഷം, അന്നജത്തിന്റെ ചെറിയ കെയ്സുകളിൽ ഒളിപ്പിച്ച വിത്തുകൾ, ഈസ്റ്റ് തുടങ്ങിയ വസ്തുക്കളുടെ സാന്നിധ്യം എന്നിവയെല്ലാം ഉപയോഗിച്ച് ഭക്ഷ്യ വ്സ്തുക്കൾ അടുക്കളയിൽത്തന്നെ വിളയിക്കുവാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ് അവർ. അതായത് ഏത് കാലാവസ്ഥയിലും വിളവെടുപ്പ് നമുക്ക് തന്നെ തീരുമാനിക്കാമെന്നർത്ഥം. ഇത് ചുരുങ്ങിയ ചിലവിൽ പ്രാവർത്തികമാക്കിയാൽ ജലം, കൃഷിഭൂമി, ട്രാൻസ്പോർട്ടേഷൻ, പാക്കിങ്ങ് തുടങ്ങി ഭക്ഷ്യോല്പ്പാദന മേഖലയിലെ വൻ ചിലവ് കുറയ്ക്കുവാനും സാധിക്കും. ഒപ്പം കൂടുതൽ പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ധമായ ഭക്ഷ്യോൽപ്പാദനം സാധ്യമാകുമെന്നും പ്രതീക്ഷിക്കാം. ■

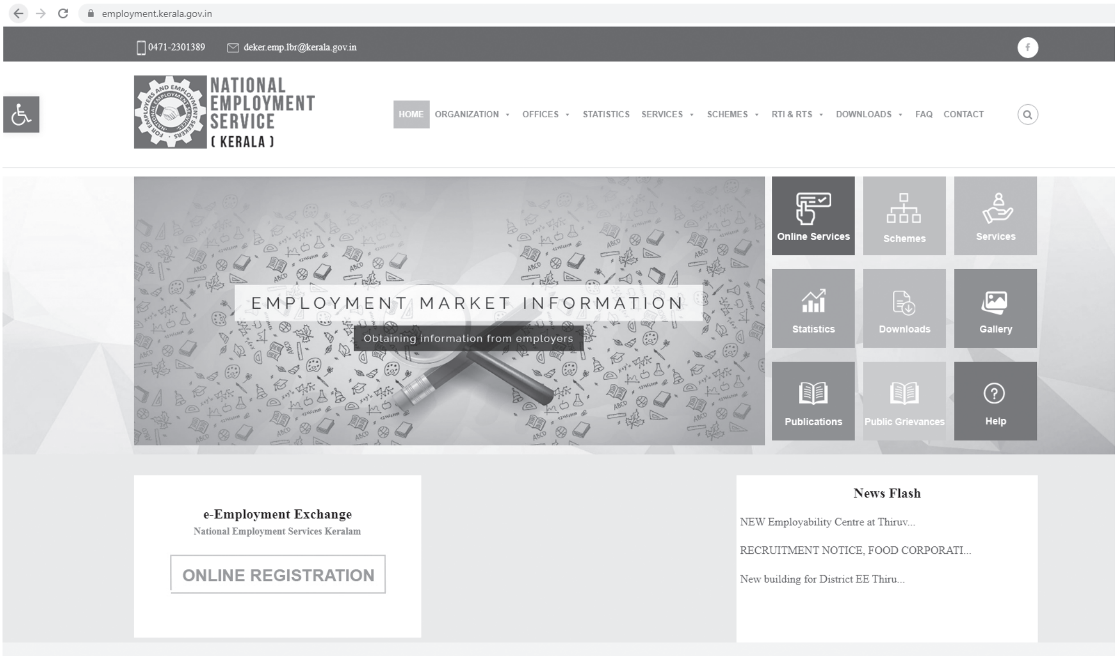
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

നവജീവൻ

സ്വയം തൊഴിൽ കണ്ടെത്താൻ എംപ്ലോയ്മെന്റ് വകുപ്പിന്റെ പുതിയ പദ്ധതി

കച്ചവടം, സേവനം, വ്യവസായം, കൃഷി, ഫാമുകൾ തുടങ്ങി ഏത് തരം സംരംഭവും ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്. കാറ്ററിംഗ്, പലചരക്ക് കട, സ്റ്റേഷനറി കട, ഗാർമെന്റ്സ്, കുട നിർമ്മാണം, മെഴുകുതിരി, സോപ്പ്, ഡി. റ്റി. പി, ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ്, സ്പെയർ പാർട്സ്, ഇന്റർനെറ്റ് കഫേ, റിപ്പയറിംഗ് സർവ്വീസിംഗ് സെന്ററുകൾ തുടങ്ങി എല്ലാത്തരം ബിസിനസ്സുകൾക്കും ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം വായ്പ ലഭിക്കും.

കേരളത്തിലെ തൊഴിലും നൈപുണ്യവും (എംപ്ലോയ്മെന്റ്) വകുപ്പ് പുതിയ ഒരു സ്വയംതൊഴിൽ വായ്പാ പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നു. കേരളത്തിലെ എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകളിൽ പേര് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടും തൊഴിൽ ലഭിക്കാത്തവർക്കായാണ് ഈ പദ്ധതി. ഇത് സംബന്ധിച്ച് 28/12/2020-ൽ സർക്കാർ ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിച്ചു. സർക്കാർ സബ്സിഡിയോടു കൂടി വായ്പ അനുവദിക്കുന്നു എന്നാണ് പദ്ധതി വിഭാവന ചെയ്യുന്നത്. സ്വയംതൊഴിൽ വായ്പ പദ്ധതി, മുതിർന്ന പൗരന്മാരുടെ പരിചയം സംബന്ധിച്ച ഡാറ്റാ ബാങ്ക് സൃഷ്ടിക്കലും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.



പദ്ധതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

* ഈ പദ്ധതിയുടെ കീഴിൽ ഓരോരുത്തരും സമർപ്പിക്കുന്ന പ്രോജക്ടുകൾക്ക് 50,000/- രൂപ വരെ ബാങ്ക് വായ്പ അനുവദിക്കുന്നു.
* വായ്പയുടെ 25% പരമാവധി 12,500/- രൂപ വരെ സബ്സിഡി അനുവദിക്കുന്നു.
* സബ്സിഡി ആദ്യമേ ലഭിക്കും എന്നതിനാൽ ഇതിന് സമാനമായ തുകയ്ക്ക് പലിശ നൽകേണ്ടതില്ല.
* ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി പദ്ധതിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തുന്നതിനാൽ പ്രത്യേക ജാമ്യം നൽകേണ്ടതില്ല.
* മൂന്ന് വർഷത്തിനുശേഷം സബ്സിഡിതുക സംരംഭകന്റെ വായ്പ കണക്കിലേക്ക് വരവ് വയ്ക്കും. ഇതിനായി സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം കൂടി പരിശോധിക്കും.
* മുതിർന്ന പൗരന്മാർക്ക് സാധാരണയായി ലഭിക്കുന്ന വായ്പയിന്മേലുള്ള പലിശ ഇളവും ലഭിക്കും.
* സംയുക്ത സംരംഭങ്ങൾക്കും ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും.

യോഗ്യതകൾ

* എംപ്ലോയ്മെന്റിൽ പേര് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടും സ്ഥിരം ജോലി ലഭിക്കാത്ത 50-65 വയസ്സ് പ്രായമുള്ളവർ ആയിരിക്കണം. (ജനുവരി 1 ന് പ്രായം കണക്കാക്കും)
* എംപ്ലോയ്മെന്റ് രജിസ്ട്രേഷൻ നിലവിൽ ഉണ്ടാകണം.
* വാർഷിക വരുമാനം ഒരു ലക്ഷം രൂപയിൽ കവിയരുത്.
* പ്രത്യേക വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യത ഇല്ല. സാക്ഷരത മതി.
* രജിസ്ട്രേഷൻ സീനിയോരിറ്റി, സ്ഥിരമായി പുതുക്കൽ, 55 വയസ്സ് കഴിഞ്ഞിട്ടുള്ള വിധവകൾ, ഭിന്നശേഷിക്കാർ എന്നിവർക്ക് മുൻഗണന നൽകുന്നതാണ്.
* 25% സ്ത്രീകൾക്കും, 25% ബി. പി. എൽ വിഭാഗങ്ങൾക്കും മാറ്റിവച്ചിരിക്കുന്നു.

ഏത് തരം സംരംഭവും തിരഞ്ഞെടുക്കാം

കച്ചവടം, സേവനം, വ്യവസായം, കൃഷി, ഫാമുകൾ തുടങ്ങി ഏത് തരം സംരംഭവും ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്. കാറ്ററിംഗ്, പലചരക്ക് കട, സ്റ്റേഷനറി കട, ഗാർമെന്റ്സ്, കുട നിർമ്മാണം, മെഴുകുതിരി, സോപ്പ്, ഡി. റ്റി. പി, ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ്, സ്പെയർ പാർട്സ്, ഇന്റർനെറ്റ് കഫേ, റിപ്പയറിംഗ് സർവ്വീസിംഗ് സെന്ററുകൾ തുടങ്ങി എല്ലാത്തരം ബിസിനസ്സുകൾക്കും ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം വായ്പ ലഭിക്കും.

അപേക്ഷയിലെ നടപടികൾ

നിശ്ചിത ഫോറത്തിലുള്ള അപേക്ഷ സൗജന്യമായി

ലഭിക്കും. www.employmentkerala.gov.in എന്ന സൈറ്റിൽ നിന്നും ഫോറം ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് ഉപയോഗിക്കാം. ബന്ധപ്പെട്ട എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകളിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം. വില്ലേജ് ഓഫീസറുടെ വരുമാന സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഹാജരാക്കണം. ജില്ലാതല സമിതി കൂടി അഭിമുഖം നടത്തിയാണ് അന്വേഷകരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്. പിന്നീട് ആവശ്യപ്പെടുന്ന ബാങ്കുകളിലേക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു. വായ്പ അനുവദിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് സർക്കാർ സബ്സിഡി ലഭ്യമാക്കുന്നതാണ്. ഏതാനും ദിവസത്തെ സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടിയും പദ്ധതിയിൽ വിഭാവന ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

പരിഷ്കാരങ്ങൾ ആവശ്യം

'നവജീവൻ' കൂടുതൽ ഉപകാരപ്രദമാകണമെങ്കിൽ ഇതിൽ നിരവധി പരിഷ്കാരങ്ങൾ ഇനിയും വേണം.

* വായ്പ തുക 50,000/- ആണ്. ഒരു പശുവിനെ വാങ്ങാൻ പോലും തികയാത്ത തുകയാണ്. ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് 5 ലക്ഷം രൂപയെങ്കിലും ആയി ഉയർത്തണം.
* ഒരു ലക്ഷം വാർഷിക വരുമാന പരിധി എടുത്തുകളയണം. സംരംഭം ചെയ്യുന്നവർക്ക് മതിയായ സാമ്പത്തികശേഷി ഉണ്ടാകണം.
* 25% സബ്സിഡി മതിയാകും. പരമാവധി സബ്സിഡി തുക ഒരു ലക്ഷം രൂപയെങ്കിലും നൽകാൻ കഴിയണം.
* അപേക്ഷകൾ അതത് എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകളിൽത്തന്നെ വച്ച് പ്രോസസ്സ് ചെയ്ത് ബാങ്കുകളിലേക്ക് അയയ്ക്കാൻ കഴിയണം. പല ഓഫീസുകളും കയറി ഇറങ്ങാൻ അവസരം ഉണ്ടാക്കരുത്.
* അപേക്ഷിക്കുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കായി ഒരു ഏകദിന ബോധവൽക്കരണ പരിപാടിയും, വായ്പ അനുവദിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടിയും ഏർപ്പാടാക്കി നൽകണം.

50 വയസ്സ് തികഞ്ഞിട്ടും സ്ഥിരം ജോലി ലഭിക്കാത്തവർക്കായി ഒരു പ്രത്യേക പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചത് അഭിനന്ദനാർഹമാണ്. എന്നിരുന്നാലും ആവശ്യമായ പരിഷ്കാരങ്ങൾ വരുത്തിയാൽ മാത്രമേ ഇതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിച്ച ഫലം ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. ■

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിലെ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

കളിയല്ല
കളിപ്പാട്ട നിർമ്മാണം

പ്രഥമ ഇന്ത്യാ ടോയ്ഫെയർ ഇക്കഴിഞ്ഞ ഫെബ്രുവരി 27 മുതൽ മാർച്ച് 2 വരെ വെർച്വൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ സംഘടിപ്പിയ്ക്കുകയുണ്ടായി. ആയിരത്തിൽ പരം സ്റ്റാളുകളിൽ രാജ്യത്തെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും കേന്ദ്രഭരണ പ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നുമുള്ള സംരംഭകരും എൻ സി ഇ ആർ റ്റി, ഗാന്ധിനഗർ ഐ. റ്റി, നാഷണൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഡിസൈൻ, എസ് സി ഇ ആർ റ്റി കൾ, അഹമ്മദ്ബാദിലെ ചിൽഡ്രൻ യൂണിവേഴ്സിറ്റി എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങളും പങ്കെടുത്തു. ഇന്ത്യൻ കളിപ്പാട്ട വ്യവസായത്തിന്റെ വികസനവും വളർച്ചയും ലക്ഷ്യമിട്ട് സംഘടിപ്പിയ്ക്കപ്പെട്ട ഈ മെഗാഫെയർ ആറു മന്ത്രാലയങ്ങളുടെ സംയുക്ത സംരംഭമായിരുന്നു.

25 ലക്ഷം പേർ പണിയെടുക്കുന്ന ഒരു വ്യവസായമേഖലയാണ് കളിപ്പാട്ട നിർമാണം. ഇതിന് അയ്യായിരം വർഷത്തിലേറെ പഴക്കവും പാരമ്പര്യവുമുണ്ട്. വിഖ്യാതമായ സിന്ധുനദീതട നാഗരികതയുടെ കാലം മുതൽ ഇവിടെ കളിപ്പാട്ട നിർമാണം നടന്നിരുന്നു. മോഹഞ്ചദാരോയിൽ നിന്നും ഹാരപ്പായിൽ നിന്നും ഗവേഷകർക്കു ലഭിച്ച കളിപ്പാട്ടങ്ങളിൽ പക്ഷികളുടെയും മൃഗങ്ങളുടെയും മറ്റും രൂപങ്ങൾ നിരവധിയുണ്ടായിരുന്നു. ഒഴിവുവേളകളിലെ വിനോദമെന്ന നിലയിലോ ഒരു തൊഴിൽ എന്ന നിലയിലോ പിന്നീട് ഇവയുടെ നിർമാണം

> തടി, പഞ്ഞി, തുണി, മരപ്പൊടി, മണ്ണ്, മൃഗരോമങ്ങൾ, തൂവലുകൾ, തോൽ, വൈക്കോൽ തുടങ്ങിയ വിവിധ വസ്തുക്കൾ കൊണ്ടായിരുന്ന കളിപ്പാട്ടനിർമ്മാണം ഇവിടെ പരമ്പരാഗതമായി നടന്നു വന്നിരുന്നത്. പിന്നീട്, ലോഹങ്ങളും, പ്ലാസ്റ്റിക്കും റബ്ബറുമൊക്കെ ഈ രംഗത്തേക്കു കടന്നു വന്നു. 1.25 ബില്യൺ യു. എസ്. ഡോളറിന്റെ വിപണിയാണ് നമുക്കിവിടെ കളിപ്പാട്ട രംഗത്തിനായുള്ളത്.

വ്യാപകമായി. പ്രകൃതിദത്ത വസ്തുക്കളും വർണങ്ങളും ചേർത്തു നിർമിയ്ക്കുന്ന ചെറുതും വലുതുമായ കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ പിന്നീട് വിവിധ ആഘോഷങ്ങളും ആചാരങ്ങളുടേയും ഭാഗമായി മാറി. എങ്കിലും കുട്ടികൾക്കും പ്രിയങ്കരമായ വസ്തു എന്ന നിലയിലാണ് ഇവയ്ക്ക് എക്കാലവും പ്രാധാന്യമുള്ളത്.

തടി, പഞ്ഞി, തുണി, മരപ്പൊടി, മണ്ണ്, മൃഗരോമങ്ങൾ, തൂവലുകൾ, തോൽ, വൈക്കോൽ തുടങ്ങിയ വിവിധ വസ്തുക്കൾ കൊണ്ടായിരുന്നു കളിപ്പാട്ടനിർമ്മാണം ഇവിടെ പരമ്പരാഗതമായി നടന്നു വന്നിരുന്നത്. പിന്നീട്, ലോഹങ്ങളും, പ്ലാസ്റ്റിക്കും റബ്ബറുമൊക്കെ ഈ രംഗത്തേക്കു കടന്നു വന്നു. 1.25 ബില്യൺ യു. എസ്. ഡോളറിന്റെ വിപണിയാണ് നമുക്കിവിടെ കളിപ്പാട്ട രംഗത്തിനായുള്ളത്. ശാസ്ത്രം പുരോഗമിച്ചതോടെയും സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ വളർന്നതോടെയും വിവിധ തരം കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ വിദേശത്തു നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യപ്പെട്ടു. ഭാരം കുറഞ്ഞവയും കുട്ടികളെ ഏറെ ആകർഷിയ്ക്കുംവിധം വൈവിധ്യമുള്ളവയുമായ കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ ഇന്ത്യൻ വിപണിയിലേക്കു പമ്പു ചെയ്യപ്പെട്ടതോടെ നമ്മുടെ നിർമാണ യൂണിറ്റുകളിൽ മാന്ദ്യം വ്യാപിച്ചു. കാലത്തിനൊത്ത് അവർ മാറുമ്പോഴും വിപണിയിൽ വിദേശാധിപത്യം വന്നു കഴിഞ്ഞു.

ഇറക്കുമതി ചെയ്യപ്പെടുന്നവയിൽ 30 ശതമാനവും ദോഷകരമായ രാസവസ്തുക്കളും ഘനലോഹങ്ങളുമടങ്ങിയവയാണെന്നും ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമാണെന്നും ശാസ്ത്രലോകം തിരിച്ചറിഞ്ഞുകഴിഞ്ഞു. ഇവയെ വിപണിയിൽ നിന്നും തുടച്ചു നീക്കുവാനും അതിനു വേണ്ട പ്രചാരണപ്രവർത്തനങ്ങൾ ഊർജിതമാക്കുവാനും ടോയ് ഫെയർ സഹായകമാകുമെന്നാണ് സംഘാടകരുടെ പ്രതീക്ഷ. വിദേശം കൊട്ടിഘോഷിക്കുന്ന യന്ത്ര പാവകളും മറ്റും നൂറ്റാണ്ടുകൾക്കു മുമ്പേ ഭാരതത്തിലെ കരകൗശല വിദഗ്ധർ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിരുന്നതായി നമ്മുടെ പുരാണങ്ങളിലും അതും മറ്റു പ്രാചീന ഗ്രന്ഥങ്ങളിലും പറയുന്നുണ്ട്. വിഖ്യാതമായ പെരുന്തച്ചന്റെ യന്ത്രപ്പാവ ഈ കൊച്ചു കേരളത്തിന്റെ ഈ രംഗത്തെ സംഭാവനകളിലൊന്നാണ്.

ചെറുകിട വ്യവസായമായും വ്യക്തിഗത തൊഴിൽ സംരംഭമായും വളർത്തിയെടുക്കാൻ പറ്റുന്ന ഒന്നാണ് കളിപ്പാട്ട വ്യവസായം. പ്രകൃതിദത്ത

ഉൽപന്നങ്ങളെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളാക്കി മാറ്റുന്നതോടൊപ്പം ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യകൾ വേണ്ടവിധം പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയും കൂടി ചെയ്യുമ്പോൾ മാത്രമേ ഈ വ്യവസായത്തിന് ഇന്നത്തെ മത്സരങ്ങളിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാനാവൂ. ഇതിന് കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ കൈത്താങ്ങ് കൂടിയേ കഴിയൂ. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ശേഖരണം മുതൽ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനം വരെ ഈ സഹായം തുടക്കത്തിൽ വേണ്ടിവരും. കരകൗശല വ്യവസായ മേളകൾ കൂടാതെ കളിപ്പാട്ടങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി പ്രാദേശികതലത്തിലും സംസ്ഥാനതലത്തിലും വിപണനമേളകളും വിദേശങ്ങളിൽ പോലും പ്രചാരണ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഫലപ്രദമായി സംഘടിപ്പിക്കപ്പെടുവാൻ സർക്കാർ സഹായം അനിവാര്യമാണ്.

ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ യുവജന സംഖ്യ ഇന്ത്യയിൽ തന്നെയാണ് . കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെടാത്ത കുഞ്ഞുങ്ങളില്ല. കളിപ്പാട്ടങ്ങളുടെ ഉപയോഗം സംബന്ധിച്ച് താഴെ പറയും പ്രകാരമുള്ള ഒരു സ്ഥിതിവിവര കണക്കാണ് നമുക്ക് ലഭ്യമായിട്ടുള്ളത്. വിനോദോപാധി എന്ന നിലയിൽ

ചെറുകിട വ്യവസായമായും വ്യക്തിഗത തൊഴിൽ സംരംഭമായും വളർത്തിയെടുക്കാൻ പറ്റുന്ന ഒന്നാണ് കളിപ്പാട്ട വ്യവസായം. പ്രകൃതിദത്ത ഉൽപന്നങ്ങളെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളാക്കി മാറ്റുന്നതോടൊപ്പം ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യകൾ വേണ്ടവിധം പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയും കൂടി ചെയ്യുമ്പോൾ മാത്രമേ ഈ വ്യവസായത്തിന് ഇന്നത്തെ മത്സരങ്ങളിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാനാവൂ.

70 ശതമാനവും ഷോ കേസുകളിലെ പ്രദർശന വസ്തുക്കളായി 18 ശതമാനം പേരും സമ്മാനങ്ങളായി 12 ശതമാനം പേരും ഇവ വാങ്ങുന്നു വത്രേ. ഇനി ഇതിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളെ കൂടി നോക്കാം. 85 ശതമാനം കുട്ടികളും 10% യുവതീയുവാക്കളും 5% മുതിർന്നവരും ആണ് ഇവ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. വിനോദോപാധി എന്ന നിലയിൽ 70 ശതമാനവും ആഘോഷങ്ങൾക്കും മറ്റുമായി 30 ശതമാനവും ഇത് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു.

മൊബൈൽ ഫോൺ കമ്പ്യൂട്ടർ ഇവയുടെ വ്യാപകമായ ഉപയോഗം കളിപ്പാട്ട വിപണിയെ തെല്ലൊന്നു ബാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഏതാണ്ട് പത്ത് ശതമാനത്തിലേറെ കുറവാണ് ഇവമൂലം വിപണിയിൽ സംഭവിച്ചിട്ടുള്ളത്. എന്നാൽ

ആഘോഷങ്ങൾക്കും മറ്റുമായി ഇവയുടെ ഉപയോഗത്തിൽ 15 ശതമാനത്തിന് വർധന രേഖപ്പെടുത്തപ്പെട്ടത് ഈ മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് സഹായകമാവും. പ്രതിവർഷം അഞ്ച് ശതമാനത്തിലേറെ വികസിതമാകുന്ന വ്യവസായമാണിത്. 2021 - 26 കാലയളവിൽ ഇത് 12.2 ശതമാനമായി വർധിക്കുമെന്നാണ് വിദഗ്ധർ പറയുന്നത്.

വിനോദത്തിനും വിജ്ഞാനത്തിനും ഒരുപോലെ ഉതകുന്നവയാവണം കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ. ഭാരത സംസ്കാരത്തിന്റെ സംവർധനത്തിനും ഇവയിലൂടെ കഴിയണം. വേദങ്ങളിലെയും പുരാണങ്ങളിലെയും ഇതിഹാസങ്ങളിലെയും കഥാനായകർ സ്ഥലങ്ങൾ വസ്തുക്കൾ കൊട്ടാരങ്ങൾ കോട്ടകൊത്തളങ്ങൾ തുടങ്ങി ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിലെ വിവിധ വസ്തുക്കൾ വരെ കളിപ്പാട്ടങ്ങളിലൂടെ പുനർജനിക്കുമ്പോൾ വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് പ്രായോഗിക പരിശീലനത്തിനും വിജ്ഞാന വ്യാപനത്തിനും ഇവ സഹായകമാവും.

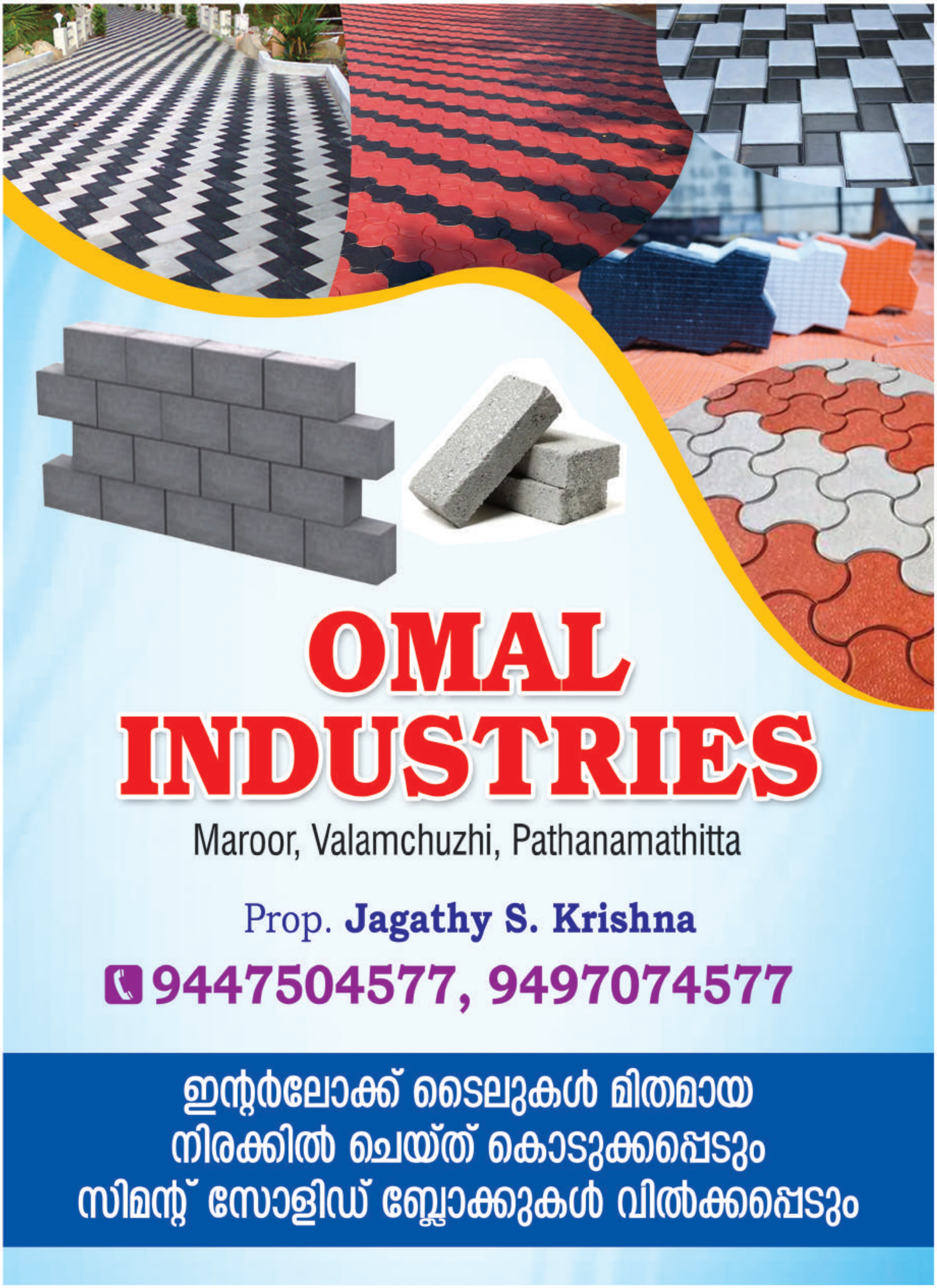
വിപണിയിലെ ഉപഭോക്തൃ നിര വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ വൈവിധ്യവൽക്കരണം കൂടിയേ കഴിയൂ. പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷിച്ചുകൊണ്ടുള്ള എത്രയെത്ര കൗതുക വസ്തുക്കൾ നമുക്ക് കണ്ടെത്താനാവും. ഈർക്കിൽ ഓല ചിരട്ട ചകിരി മടൽ തുടങ്ങി തെങ്ങിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന വിവിധ വസ്തുക്കൾ കൊണ്ട് ഭാവനയിൽ ഇതൾവിരിയുന്ന കൗതുക വസ്തുക്കൾ എത്ര എത്രയാണ്. ഇവയിൽ ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ കൂടി ചാലിച്ചു ചേർക്കാം. ഇതൊരു ഉദാഹരണം മാത്രം. പരമ്പരാഗത നിർമ്മാണരീതി വിട്ട് ഡിജിറ്റലായി നമുക്കും മാറാം. കേരളത്തിന് ഈ രംഗത്ത് ഏറെ മുന്നോട്ടു പോകാനുണ്ട് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ ഈ രംഗത്ത് കൂടി ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കട്ടെ . ■

Eltek Motor
...Dependable Drive
CE
ISO 9001 : 2008
APPROVED BY IRQS
IRQS
Compact Light Weight & Elegant Gear Box & Gear Motors
Hollow Shaft Gear Box
Gear Motor
Helical Gear Box
Solid Input Top Output Gear Box
Hollow Gear Box with Motor
Inline Gear Motor
Three Phase Motor Flange mounted
Three Phase Motor Foot mounted
Brake Motor
Solid Input & Solid Output Gear Box
Double Reduction Worm Gear Motor
Helical Gear Box Flange mounted
We are offering Special Price On AC3 Phase Standard Motor, Plz Contact: 9867730597 / 9820041721
Eltek Motor (India) Pvt. Ltd.
Works & Sales Office: Plot No. 45, Sector-2. The Vasai Taluka Co-op. Indl. Estate Ltd., Gauraipada, Vasai (E), Dist. Palghar-401 208.
Tel: (250)-2455822 / 2457270 M: +91 9920035135 / 7410041044 / 7410041045
Email: sales@eltekmotor.com / info@eltekmotor.com Website: www.eltekmotor.com

Volume 53 Issue 6
March 2021

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd March 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.