November 2021
Volume 54 Issue 2

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായ കേരളം

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ ഭദ്രത

ഭാവിയ്ക്കൊരു കരുതലായി വ്യവസായ പദ്ധതികൾ

GOVERNMENT OF KERALA

Abstract

Industries Department –Revival of Stressed MSMEs - "Vyavasaya Bhadratha" - Scheme for Interest Subvention on Term Loan and Working Capital Loan – Administrative Sanction accorded - Orders issued

INDUSTRIES (B) DEPARTMENT

GO(Rt)No.831/2020/ID Dated, Thiruvananthapuram, 05.10.2020

Read 1. G.O.(Ms)No.56/2020/ID dated 20.05.2020
2. Letter No.DIC/1427/2020-FC4 dated 12.08.2020 from the Director of Industries and Commerce.
3. Minutes of the 21st Special Working Group meeting held on 24.09.2020.

ORDER

Vide the Government Order read above, a Special Package of Relief Schemes and Financial Assistance for Micro Small Medium Enterprises (MSMEs) under the title 'Vyavasaya Bhadratha' was declared to support and sustain the State MSMEs in the wake of Covid-19 pandemic.

2. In this context, as per letter read as 2nd paper above, the Director of Industries and Commerce submitted the proposal seeking Administrative Sanction for implementing the 'Scheme for interest subvention on term loan and working capital loan' under the continuing scheme 'Revival of MSMEs with Stressed assets'.

3. Vide the minutes read as 3rd paper above, the Special Working Group considered the proposal and recommended to issue Administrative Sanction for implementing the said scheme (as Appended to this order) subject to the conditions specified herewith.

4. The government have examined the matter in detail and are pleased to accord Administrative Sanction for implementing the Scheme for Interest Subvention on term loan and working capital loan at an estimated cost of Rs.37.65 crore (Thirty Seven crore and sixty five lakh only) by meeting the expenditure from the budget provision under the head of account 2851-00-102-33(P)

5. The Director of Industries and Commerce will ensure that there will not be any duplication of beneficiaries with other similar schemes like Entrepreneur Support Scheme, etc.

(By Order of the Governor)
Dr.K.ELLANGOVAN
PRINCIPAL SECRETARY

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

നവംബർ 2021 | പുസ്തകം 54 | ലക്കം 2
November 2021 | Volume 54 | Issue 2

ഉള്ളടക്കം

06 മറ്റുള്ളവരെ അറിയുന്നവരാണ് വിജയിയായ സംരംഭകർ
ആഷിക്ക്. കെ. പി

10 ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ എത്തുംമുമ്പേ വിജയിക്കുമോ എന്നറിയാനൊരു തന്ത്രം
ഡോ. സുധീർ ബാബു

16 ഭാവിയ്ക്കൊരു കരുതലായി വ്യവസായ പദ്ധതികൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

19 വനിതാ സംരംഭകർക്കുള്ള സർക്കാർ പദ്ധതികൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

22 ഗെയിമിങ്ങ് സർഗ്ഗ ശേഷിയുടെ സംരംഭകത്വ മേഖല
ലോറൻസ് മാത്യു

27 വ്യവസായ ഭദ്രത സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായങ്ങൾക്ക്
ബിനോയ് ജോർജ് പി

30 ബിസിനസ്സിന് ഉണർവ് നൽകാം ആമസോൺ സെല്ലറിലൂടെ
ഡോ. ബ്രിജേഷ് ജോർജ്ജ് ജോൺ

32 കാർഷികോത്പന്ന കയറ്റുമതിയിൽ കേരളത്തിന് നേട്ടം
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

36 കേരളത്തിൽ സാധ്യതയുള്ള 5 കെമിക്കൽ സംരംഭങ്ങൾ
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

40 കുത്തകയ്ക്കെതിരെ ഓ എൻ ഡി സി
ഇ. കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ നായർ

44 ജി. എസ്. ടി. യിലെ ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീം
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി

മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. ഹരികിഷോർ ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

കോവിഡ്-19 ലോക്ഡൗൺ കാലത്തുണ്ടായ സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധി അതിജീവിക്കാൻ വ്യവസായ ഭദ്രതാ പദ്ധതി

കോവിഡ് 19 ന്റെ വ്യാപനം തടയാൻ പ്രഖ്യാപിച്ച ലോക്ഡൗൺ വ്യവസായ സംരംഭകരെ വളരെയധികം ബാധിച്ചു. ഉല്പാദന മേഖലയിലും സേവന മേഖലയിലും സൃഷ്ടിച്ച പ്രത്യാഘാതങ്ങളെ അതിജീവിക്കാൻ മാസങ്ങൾ തന്നെ വേണ്ടിവരും. മരുന്നു കമ്പനികൾ, ഹെൽത്ത് കെയർ യൂണിറ്റുകൾ, ഫുഡ് പ്രോസസിങ്ങ് യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങിയവ ഇക്കാലത്ത് പ്രവർത്തിച്ചു. എന്നാലും വളരെ കുറച്ച് ജീവനക്കാരെ വച്ച് യൂണിറ്റിന്റെ 40 ശതമാനത്തിനും താഴെ കപ്പാസിറ്റിയിലാണ് പ്രവർത്തിച്ചത്. എം. എസ്. എം. ഇ യ്ക്ക് പല പ്രശ്നങ്ങളും അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വന്നു; അപര്യാപ്തമായ ഉല്പാദനം, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ നഷ്ടം, തൊഴിലാളികളുടെ വേതനം കൊടുക്കേണ്ടതിന് പണം കണ്ടെത്തേണ്ടത്, വായ്പാ തിരിച്ചടവ് ഇങ്ങനെ സംരംഭകർ നേരിട്ട പ്രശ്നങ്ങൾ പലതാണ്.

ലോക്ഡൗൺ മൂലം സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധിയിലായ സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായിട്ടാണ് വ്യവസായ ഭദ്രതാ പദ്ധതി സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ചത്. ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം 01.04.2020 മുതൽ 31.12.2020 വരെ എടുത്ത ടേം ലോണിന്റെയോ, വർക്കിംഗ് ക്യാപ്പിറ്റൽ ലോണിന്റേയോ, പലിശയുടെ പരമാവധി 50% വരെ ഇളവ് നൽകുന്നതാണ്. ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം പരമാവധി ലഭിക്കുന്ന സഹായം 60,000/- രൂപയാണ്. ബന്ധപ്പെട്ട ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ശുപാർശയോടെ മതിയായ രേഖകൾ സഹിതം അപേക്ഷകൾ ഓൺലൈൻ പോർട്ടൽ വഴി അതത് ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർക്കാണ് സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത്തല ഉദ്യോഗസ്ഥനായ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറുടെ സേവനം പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

ഉല്പാദന മേഖലയിൽ കൃഷി കഴിഞ്ഞാൽ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ നട്ടെല്ലായി നിലനിൽക്കുന്നത് ചെറുകിട വ്യവസായമാണ്. സംസ്ഥാനത്ത് തൊഴിലില്ലായ്മയുടെ രൂക്ഷത കുറയ്ക്കുന്നതിന് ചെറു സംരംഭങ്ങളുടെ പങ്ക് വളരെ വലുതാണ്. അതുകൊണ്ട് കോവിഡ്-19 മൂലം സംരംഭകർക്കുണ്ടായ നഷ്ടങ്ങളുടെ ആഴക്കടലിൽ നിന്ന് കരകയറുന്നതിന് ഒരു കൈത്താങ്ങാണ് ഈ പദ്ധതി. ഇതിന്റെ ആനുകൂല്യത്തിനായുള്ള അപേക്ഷയിൻമേൽ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരുടെ തീരുമാനത്തിൽ സംരംഭകൻ തൃപ്തനല്ലെങ്കിൽ വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർക്ക് 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അപ്പീൽ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇങ്ങനെയുള്ള അപ്പീൽ ആവശ്യമെങ്കിൽ സംരംഭകന്റെ വാദം കേട്ട് ഒരു മാസത്തിനുള്ളിൽ തീർപ്പ് കൽപ്പിക്കുന്നതാണ്. പലിശയിനത്തിൽ ലഭിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക സഹായം ധാരാളം സംരംഭകർക്ക് ആശ്വാസം നൽകുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുകയും അവരുടെ നിലനിൽപ്പും വളർച്ചയുമാണ് പുതിയ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നതിന് ഊർജ്ജം നൽകുന്നത് എന്ന് ഓർമ്മിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് എല്ലാവർക്കും ഒരു നല്ലനാളെ ആശംസിക്കുന്നു.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. ഹരികിഷോർ ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

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

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

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

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

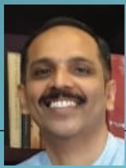
ശ്രീ. പി. രാജീവ്
വ്യവസായം, വാണിജ്യം, നിയമം, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി

വ്യവസായ അനുമതി ഇനി ദ്രുതഗതിയിൽ

സംസ്ഥാനത്ത് വ്യവസായ അനുമതിയ്ക്കായി അപേക്ഷിച്ച് കാത്തിരിക്കുന്നത് ഒരു പഴങ്കഥയാകും. അമ്പതുകോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിൽ മുതൽമുടക്കുള്ള വ്യവസായത്തിന് ഇനി ഏഴു ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അനുമതിലഭിക്കും. മതിയായ രേഖകൾ സഹിതം അപേക്ഷിച്ചാൽ ഏഴു ദിവസത്തിനകം വ്യവസായം തുടങ്ങാൻ കോമ്പോസിറ്റ് ലൈസൻസ് ലഭിക്കും. നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമെന്ന നിലയിൽ കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായിക വളർച്ചയ്ക്ക് കുതിപ്പേകുന്ന കേരള സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ സുഗമമാക്കൽ (ഭേദഗതി)ബിൽ നിയമസഭ ഏകകണ്ഠമായി പാസാക്കി.

മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ നിബന്ധന അനുസരിച്ച് ചുവപ്പ് വിഭാഗത്തിൽപ്പെടാത്തതാകണം വ്യവസായം. വിവിധ വകുപ്പുകളിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥരുൾപ്പെടുന്ന ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ബ്യൂറോക്കാണ് കോമ്പോസിറ്റ് ലൈസൻസ് നൽകാനുള്ള അധികാരം. ഏതു വകുപ്പിന്റെ അനുമതിക്കും പൊതു അപേക്ഷാഫോറം നൽകിയാൽമതി. ലൈസൻസ് കാലാവധി അഞ്ചുവർഷമാണ്. ലൈസൻസ് ലഭിച്ച് ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ നിബന്ധന പാലിച്ചതായി വ്യക്തമാക്കി സ്ഥാപനം സത്യവാങ്മൂലം നൽകണം. അഞ്ചു വർഷം കഴിഞ്ഞ് ലൈസൻസ് കാലാവധി പൂർത്തിയാകുന്നതിന് മൂന്ന് മാസം മുമ്പ് അപേക്ഷിച്ചാൽ ഏഴു ദിവസത്തിനകം പുതുക്കി നൽകും.

വ്യവസായത്തർക്ക പരിഹാരത്തിനുള്ള സംസ്ഥാന-ജില്ലാ പരാതി പരിഹാര സമിതികൾ രൂപീകരിക്കും. അഞ്ചുകോടി രൂപ വരെ മുതൽമുടക്കുള്ളവയെ സംബന്ധിച്ച് ജില്ലാതല സമിതിയും അതിനു മുകളിൽ സംസ്ഥാനതല സമിതിയും പരിഗണിക്കും. പരാതികളിൽ 30 ദിവസത്തിനകം തീർപ്പ് കൽപ്പിക്കണം. ഇതിൽ വീഴ്ച വരുത്തുന്ന ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് പിഴ ചുമത്താൻ വ്യവസ്ഥയുണ്ട്. സംസ്ഥാനത്ത് വ്യവസായ നിക്ഷേപം കൊണ്ടുവരുന്നതിന് സാധ്യമായ എല്ലാ നടപടികളും സ്വീകരിച്ചുവരുകയാണ്. രാഷ്ട്രീയ ഭേദമില്ലാതെ കാര്യങ്ങളെ വിശകലനം ചെയ്യുന്നവർക്ക് ഇക്കാര്യം ബോധ്യമാകും എന്നതിന് തെളിവാണ് സർക്കാരിന് ലഭിക്കുന്ന വർദ്ധിച്ച ജനപിന്തുണ. സംരംഭകർ അവസരത്തിനൊത്ത് ഉയർന്ന് സംസ്ഥാനത്തെ നല്ല വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം പ്രയോജനപ്പെടുത്തുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.



ആഷിക്ക്. കെ. പി

മറ്റുള്ളവരെ അറിയുന്നവരാണ്

വിജയിയായ സംരംഭകർ

ഉപഭോക്താക്കൾ, ഡീലേഴ്സ്, വിതരണക്കാർ, സഹപ്രവർത്തകർ, ജീവനക്കാർ ഇങ്ങനെ ഒരു സംരംഭവുമായി കണ്ണിചേർക്കപ്പെടുന്ന നിരവധിയാളുകൾ ഉണ്ട്. ഇവരൊക്കെ സംരംഭകവിജയത്തിന് നേരിട്ടും അല്ലാതെയും പങ്കുവഹിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

സംരംഭകൻ എത്ര ശ്രമിച്ചാലും മേൽ പറഞ്ഞവരെ ആകർഷിക്കാനും സ്വാധീനിക്കാനും കഴിഞ്ഞില്ലെങ്കിൽ സംരംഭത്തിന്റെ ലാഭകരവും വിജയകരവുമായ മുന്നോട്ടുള്ള പ്രയാണത്തിന് അത് തടസ്സം സൃഷ്ടിക്കും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ തന്നോടിടപഴകുന്ന, ഇടപഴകേണ്ട ആളുകളെക്കുറിച്ചു വ്യക്തമായ ധാരണ ഉണ്ടാക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. മാൻമാനേജ്മെന്റ് എന്നത് തൊഴിലാളികളുടെ മാനേജ്മെന്റ് മാത്രമല്ല ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ മുന്നോട്ടുള്ള പ്രയാണത്തിൽ ഇടപഴകേണ്ട എല്ലാവരുടെയും മേൽനോട്ടവും സ്വാധീനിക്കലുമാണ്. ആളുകൾ പലവിധമുണ്ട്. അവരുടെസ്വഭാവം, രീതികൾ, പെരുമാറ്റം, പ്രവർത്തനം എന്നിവയൊക്കെ വ്യത്യസ്തമാണ്. ജെനെറ്റിക് ആയതും ചുറ്റുപാടുകളിലൂടെ രൂപപ്പെടുന്നതും അനുഭവത്തിലൂടെ ആർജിച്ചെടുക്കുന്നതുമായ ഒരുപാട് ഘടകങ്ങളിലൂടെ വന്നുചേരുന്നതാണ് ഇത്. എല്ലാവരെയും ഒരേതന്ത്രത്തിൽ അഥവാ ഒരേ അളവുകോലിൽ ചലിപ്പിക്കുവാനും സ്വാധീനിക്കുവാനും കഴിയണമെന്നില്ല. കാരണം അവരുടെ സ്വാധീനഘടകങ്ങൾ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. ഡേവിഡ് മെക്ലല്ലാൻഡ് എന്ന പ്രശസ്ത തത്വചിന്തകന്റെ അച്ചീവമെന്റ് മോട്ടിവേഷൻ സിദ്ധാന്തത്തിൽ ആളുകളുടെ പെരുമാറ്റത്തെക്കുറിച്ചു പ്രതിപാദിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരാൾ നമ്മുടെ ലക്ഷ്യസാധൂകരണത്തിന് അനിവാര്യമാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞാൽ അവരുടെ സ്വാധീനഘടകങ്ങൾ ഏതെന്ന് മനസ്സിലാക്കുകയാണ് ഒരു സംരംഭകൻ ആദ്യമായി ചെയ്യേണ്ടത്. ഡ്രൈവ് എന്നാണ് അദ്ദേഹം അതിനെ വിശേഷിപ്പിക്കുന്നത്. ഓരോരുത്തരും ഇത്തരം ഏതെങ്കിലും ഒരു ഡ്രൈവിനുള്ളിൽ ആയിരിക്കും. അവരുടെ ജീവിതം, പെരുമാറ്റം സ്വഭാവം, അവരെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ എന്നിവകൊണ്ട് പ്രകൃത്യാതന്നെ നിർമിതമാവുന്നതാണ് ഡ്രൈവ്. Developmental psychology യുടെ ഉപജ്ഞാതാവായ എറിക് എറിക്സ്ൻ ഇത്തരത്തിലുള്ള സ്വഭാവരീതി എങ്ങിനെയാണുണ്ടാവുന്നത് എന്ന് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഗ്രന്ഥങ്ങളിൽ പ്രതിപാദിക്കുന്നുണ്ട്. കുട്ടിക്കാലം മുതൽ വാർദ്ധക്യം വരെ ഒരാൾക്ക് കിട്ടേണ്ടതും അതു കിട്ടിയില്ലെങ്കിൽ അതുണ്ടാക്കുന്ന സ്വഭാവവൈചിത്രീയവും അദ്ദേഹം കാണിച്ചുതരുന്നുണ്ട്.

ഏതായാലും ഇങ്ങനെ പരുവപ്പെട്ടു വരുന്ന ഒരാൾ നമ്മുടെ ഉപഭോക്താവായോ, ജീവനക്കാര നായോ മാറുമ്പോൾ അയാളെ സ്വാധീനിക്കാനുള്ള, നൂറു ശതമാനം നമ്മോടൊപ്പം ആക്കാനുള്ള തന്ത്രത്തെയാണ് സംരംഭകസ്വാധീനതന്ത്രമായി നാം കാണേണ്ടത്. സാധാരണയായി നാലുതരം ഡ്രൈവ് (സ്വാധീന പ്രേരക ഘടകങ്ങൾ) ആണുള്ളത്. നാം സ്വാധീനിക്കേണ്ട ആളുകൾ ഇതിലേതെങ്കിലും ഒരു വിഭാഗം ആയിരിക്കും.

ഒന്ന്, നേടിയെടുക്കാനുള്ള വ്യഗ്രത, ഒന്നു തീരുമാനിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ അത് നേടിയെടുക്കാനുള്ള ഒരേയൊരു ലക്ഷ്യമുള്ളവരായിരിക്കും അവർ. എന്താണോ അവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് അതു ലഭിക്കുന്നതുവരെ അതിന്റെ പുറകെ തന്നെ ഓടിക്കൊണ്ടിരിക്കും. അതിനിടയിലുള്ള നഷ്ടങ്ങളോ, പ്രശ്നങ്ങളോ, പ്രതിസന്ധികളോ അവരെ തെല്ലും അലട്ടുകയില്ല. ഒരുതരം വിഭ്രാന്തിയാണ് കാര്യംനേടുവാൻ അവർക്കുണ്ടാവുക. ഇവരോട് സ്നേഹവും പരിഗണനയുമൊന്നും കാണിച്ചതുകൊണ്ടു അവർ സ്വാധീനിക്കപ്പെടില്ല. ഞാൻ പിടിച്ച മുയലിന് മൂന്നു കൊമ്പ് എന്നതാണവരുടെ രീതി. വൈകാരികബന്ധങ്ങളൊന്നും ഇവർ പരിഗണിക്കണമെന്നില്ല. ഇത്തരം ആളുകളെ കൈകാര്യം ചെയ്യുവാൻ

“

ഒന്ന്, നേടിയെടുക്കാനുള്ള വ്യഗ്രത, ഒന്നു തീരുമാനിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ അത് നേടിയെടുക്കാനുള്ള ഒരേയൊരു ലക്ഷ്യമുള്ളവരായിരിക്കും അവർ. എന്താണോ അവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് അതു ലഭിക്കുന്നതുവരെ അതിന്റെ പുറകെ തന്നെ ഓടിക്കൊണ്ടിരിക്കും.

വിഷമകരമാണ്. അവർ പറയുന്നതായിരിക്കും ശരിയെന്നും അവർ ചെയ്യുന്നതാണ് കൃത്യമെന്നും അവർ നിഷ്കർഷിക്കുന്നു. ഇത്തരം ആളുകളെ അവഗണിക്കുകയും ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് അഭികാമ്യം. എന്നാൽ അവർ ചിലപ്പോൾ നിങ്ങളുടെ പ്രയാണത്തിലെ അവിഭാജ്യഘടകമാണെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയണമെന്നില്ല. അങ്ങനെയുള്ള പക്ഷം അയാൾ അത്തരക്കാരൻ ആണെന്നു മനസ്സിലാക്കിയാൽ ഏറ്റവും നല്ലത് ശരിയായാലും തെറ്റായാലും അത് നാം അംഗീകരിക്കുന്നു എന്ന പ്രതീതി അയാളിൽ ജനിപ്പിക്കുക എന്നതാണ്. കുറേക്കാലം അതേ രീതി തുടർന്നാൽ അയാൾക്ക് മനസ്സിലാവും നിങ്ങൾ മാത്രമേ അയാളെ

> **എപ്പോഴും മത്സരബുദ്ധിയോടെ എനിക്കാദ്യം ചെയ്യണം, ഞാൻ ഒന്നാമതെത്തണം എന്ന ചിന്താഗതിയിൽ നടക്കുന്നവരാണിവർ. പോസിറ്റീവ് ആയി ഇവരെ കണ്ടാൽ സംഗതി വളരെ നല്ലതാണ്.**

അംഗീകരിക്കുന്നുള്ളൂ എന്ന്. ആ ഒരു ഘട്ടത്തിൽ നിങ്ങൾ പറയുന്നത് എന്തും അയാൾ അംഗീകരിച്ചു എന്നു വരാം. ഇത്തരം ആളുകൾ സമൂഹത്തിൽ വളരെ കുറവായിരിക്കും എന്നതാണ് ആശ്വാസകരം.

രണ്ടാമത്തെ വിഭാഗം വൈകാരികതയാൽ സ്വാധീനിക്കപ്പെടുന്നവരാണ്. സ്നേഹം, ദയ, കാരുണ്യം, കരച്ചിൽഎന്നിവ അവരെ വല്ലാതെ സ്വാധീനിക്കും. നല്ലവാക്ക്, നല്ലപെരുമാറ്റം, അംഗീകാരം ഇതൊക്കെ ഇവരുടെ പ്രവർത്തനത്തെ ബാധിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളാണ്. ചെറുപ്പത്തിലേ ലഭിക്കാതിരുന്ന സ്നേഹം, പരിലാളന എന്നിവ കൊണ്ട് അസ്വസ്ഥനാകുന്ന ധാരാളം ആളുകൾ ഉണ്ട്. ഇവരെ പെട്ടെന്ന് തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയില്ല. എന്നാൽ ഇവരുടെ ഉള്ളിൽ അത്തരം വികാരങ്ങളുടെ ഒരു ശൂന്യത ഉണ്ടായിരിക്കും. ഇവരെ സ്വാധീനിക്കുവാൻ കഴിയുക ഇത്തരം വികാരങ്ങൾ നമ്മളിലൂടെ പരിഹരിക്കപ്പെടുമെന്നു കാണിച്ചു കൊടുക്കലാണ്. ഉദാഹരണത്തിന് അവഗണനയോ പരിഹാസമോ ചെറുപ്പത്തിലേ ഏറ്റുവാങ്ങിയ ഒരാളിൽ അത്തരം നോവുകൾ ഉണ്ടാക്കിയ ഒരു വിടവുണ്ടാകും. കാലമെത്ര കഴിഞ്ഞാലും അതവിടെ കിടക്കും. അയാളെ നാം ഇതൊന്നുമറിയാതെ അവഗണിക്കുകയോ പരിഹസിക്കുകയോ ചെയ്താൽ അവരിൽ ഉറങ്ങിക്കിടന്നിരുന്ന ആ അസ്വസ്ഥത വീണ്ടും പുറത്തേക്കുവരും. നേരെമറിച്ച് അവർക്ക് നൽകുന്ന പരിഗണന അവരെ നമ്മളിലേക്ക് അടുപ്പിക്കും.

ക്രൂരമായി കൂട്ടക്കുരുതി നടത്തിയ ഒരു ക്രിമിനലിനെ സന്ദർശിച്ച മദർതെരേസ അയാളെ ഒന്ന് സ്നേഹത്തോടെ തലോടിയപ്പോൾ അയാൾ കൊച്ചുകുട്ടിയെപ്പോലെ കരഞ്ഞു എന്ന സംഭവം എവിടെയോ വായിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇത് ഇത്തരം മാനസിക അവസ്ഥയുള്ള ആളുകളെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. എത്ര ശക്തമായി കയർത്താലും നടക്കാത്ത കാര്യം ഒരു തലോടൽ, സ്പർശം, സ്നേഹം കൊണ്ട് ലഭിക്കാം. എല്ലാവരുടെയും കാര്യമല്ല.

ഇത്തരം ആളുകളുടെ പ്രത്യേകതയാണ് ഇവിടെ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. നാം ഇടപെടുന്ന ഭൂരിഭാഗവും ഈ ഡ്രൈവിൽ ആയിരിക്കുമെന്നതാണ് വാസ്തവം. ആജ്ഞാസ്വരം ഇത്തരം ആളുകളെ സ്വാധീനിക്കുകയോ ചെയ്തു തരാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുകയോ ഇല്ല. അതുകൊണ്ടുതന്നെ വൈകാരികമായ ഇടപെടൽ ഇവരോട് കാണിക്കുക. അംഗീകരിക്കുകയും സുഹൃത്തായി പരിഗണിക്കുകയും ചെയ്യുക. മാന്യവും

സൗഹൃദപൂർണവുമായ പെരുമാറ്റം ഇവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നു.

മൂന്ന്, മത്സരാധിഷ്ഠിത ഡ്രൈവ് ആണ്. എപ്പോഴും മത്സരബുദ്ധിയോടെ എനിക്കാദ്യം ചെയ്യണം, ഞാൻ ഒന്നാമതെത്തണം എന്ന ചിന്താഗതിയിൽ നടക്കുന്നവരാണിവർ. പോസിറ്റീവ് ആയി ഇവരെ കണ്ടാൽ സംഗതി വളരെ നല്ലതാണ്. ഒരുതരം സ്പോർട്സ്മാൻ സ്പിരിറ്റ് എല്ലാ പ്രവർത്തനത്തിലും ഇവരിൽ കാണാം. പലപ്പോഴും കൂടെയുള്ളവർ അസൂയകൊണ്ടോ ഇവരുടെ സ്മാർട് പെരുമാറ്റം കൊണ്ടോ ഇത്തരക്കാരെ അംഗീകരിക്കുവാൻ വിഷമമായിരിക്കും. എന്നാൽ ഇവരെ പോസിറ്റീവ് ആയിക്കാണാനാണ് ഒരു സംരംഭകൻ ശ്രമിക്കേണ്ടത്. ഓവർസ്മാർട് എന്നു പറഞ്ഞ് അവഗണിക്കാതെ അവരെ വീണ്ടും വീണ്ടും ഉയരങ്ങളിലെത്താൻ സഹായിക്കുക. ചിലപ്പോൾ അവർ മറ്റൊരു സുവർണാവസരം കിട്ടുമ്പോൾ നിങ്ങളിൽ നിന്ന് വേർപെട്ടെന്നു വരാം. പക്ഷെ ഉള്ളിടത്തോളം അവരെ സ്വാധീനിക്കാനും അവരുടെ ആത്മാർത്ഥസേവനം പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും ഈയൊരുതന്ത്രം കൊണ്ടു കഴിയും.

നാലാമതൊരു കൂട്ടർ അവരുടെ പരിമിതമായ സൗകര്യം, ജോലി, ശമ്പളം എന്നിവയിൽ സംതൃപ്തി നേടിയവർ ആയിരിക്കും. അതുകൊണ്ടിവർ തൃപ്തരുമായിരിക്കും. ഇവരെ അവരുടെ പാട്ടിന് വിട്ടേക്കുക. അവരുടെ കാര്യങ്ങളിൽ അനാവശ്യമായി ഇടപെടാതിരുന്നാൽ മതി. അവർ ചെയ്യേണ്ടത് ആരും പറയാതെ തന്നെ ചെയ്തു കൊള്ളും. കൂടുതൽ അവരെ പരിഗണിക്കുകയോ, അടുപ്പം കാണിക്കുകയോ, കയർക്കുകയോ, അനാവശ്യമായ നിയന്ത്രണങ്ങളോ നിർദ്ദേശങ്ങളോ നൽകുകയോ അരുത്. അവർക്കൊരു രീതിയുണ്ടാകും എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും. അത് മനസ്സിലാക്കി പെരുമാറിയാൽ അവർ കൃത്യമായി നമ്മുടെ ലക്ഷ്യപൂർത്തീകരണത്തിന് തയ്യാറാകും. ഇങ്ങനെയുള്ള നാലു വിഭാഗം ആളുകളാണ് നമുക്കു ചുറ്റുമുള്ളത്. അറിയുക, ഓരോരുത്തരെയും മനസ്സിലാക്കുക, പെരുമാറുക എന്നതാണ് നാം മറ്റുള്ളവരുമായി ഇടപെടുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യം. അറിഞ്ഞുപെരുമാറുക എന്ന പഴഞ്ചൊല്ല് ഓർമയില്ലേ. അതുതന്നെ.

പല സംരംഭങ്ങളുടെയും വിജയത്തിന്റെ പിന്നിൽ ഒപ്പമുള്ളവരുടെ ആത്മാർത്ഥമായസേവനം, അർപ്പണമനോഭാവം എന്നിവ തന്നെയാണ്. അത് ലഭിക്കാൻ ഉപദേശമോ ശകാരമോ ഒന്നുമല്ല, ആളുകളെ അറിയുക, അതിനനുസരിച്ചു അവരെ സ്വാധീനിക്കുക എന്ന മാനേജ്മെന്റ് തന്ത്രം ആണ് ഏറ്റവും ഉചിതം. ■

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ എത്തുംമുമ്പേ വിജയിക്കുമോ എന്നറിയാനൊരു തന്ത്രം

റിസ്സാനും സുഹൃത്തുക്കളും കൂടി തങ്ങളുടെ സ്റ്റാർട്ടപ്പിന് തുടക്കം കുറിച്ചത് മികച്ചൊരു ആശയവുമായിട്ടായിരുന്നു. അവരുടെ മനസ്സിലെ ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ വലിയ വിജയമായിത്തീരുമെന്ന കാര്യത്തിൽ യാതൊരു സംശയവുമുണ്ടായിരുന്നില്ല. തുടക്കത്തിൽ ധാരാളം സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധികളെ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വന്നെങ്കിലും അവരുടെ ആശയത്തിൽ ആകൃഷ്ടരായ നിക്ഷേപകർ ബിസിനസിലേക്ക് പണം മുടക്കി. വാണിജ്യോൽപ്പാദനത്തിനായി ഫാക്ടറി ഉൾപ്പെടെയുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചു.

കമ്പനി വാണിജ്യോൽപ്പാദനം തുടങ്ങി ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിലെത്തി. ആവശ്യകത വിപണിയിലുള്ളതുകൊണ്ട് ഉൽപ്പന്നം ചൂടപ്പം പോലെ വിറ്റഴിഞ്ഞു. പ്രതീക്ഷിച്ചതിലും വലിയ വിൽപന ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ലഭിച്ചു. വലിയ രീതിയിലുള്ള പ്രൊമോഷൻ കാമ്പയിനുകൾ സംഘടിപ്പിക്കപ്പെട്ടു. ഉൽപ്പന്നത്തിന് പല സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരെ നിയമിക്കപ്പെട്ടു. ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ആരും കൊതിക്കുന്ന സ്വപ്ന തുല്യമായ തുടക്കമാണ് റിസ്സാനും സുഹൃത്തുക്കൾക്കും ലഭിച്ചത്.

എന്നാൽ പതിയെ അവരുടെ ഉൽപന്നം ഉപഭോക്താക്കൾ തിരസ്കരിച്ചു തുടങ്ങി. വിപണിയിൽ മോശമായ അഭിപ്രായം ഉടലെടുത്തു. ഉപഭോക്താക്കൾ പ്രതീക്ഷിച്ച സേവനം ഉൽപ്പന്നത്തിന് നൽകുവാൻ സാധിച്ചില്ല. വിൽപന ഇടിയുകയും ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ നിന്നും തുടച്ചു മാറ്റപ്പെടുകയും ചെയ്തു. ഒരിക്കലും പ്രതീക്ഷിക്കാത്ത വലിയൊരു പതനമാണ് സംഭവിച്ചത്.

മികച്ചൊരു ആശയം കയ്യിലുണ്ടായിട്ടും എന്തുകൊണ്ടാണ് മേന്മയുള്ള, ഉപഭോക്താക്കൾ സ്വീകരിക്കുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നം അവർക്ക് നിർമ്മിക്കുവാൻ സാധിക്കാതെ പോയത്? ആശയം ഉൽപ്പന്നമായപ്പോൾ എന്ത് വീഴ്ചയാണ് സംഭവിച്ചത്? ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ കുറവുകൾ കണ്ടെത്താൻ അവർക്ക് കഴിയാതെ പോയത് എന്തുകൊണ്ടാണ്? ഈ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം കണ്ടെത്തുമ്പോൾ ചില വിലപ്പെട്ട പാഠങ്ങൾ നമുക്ക് ലഭിക്കും.

മാതൃകയിൽ നിന്നും വാണിജ്യോൽപ്പാദനത്തിലേക്കുള്ള ദൂരം

ഈ ദൂരം വളരെ കൂടുതലാണ്. ഉൽപന്നത്തിന്റെ മാതൃക (Prototype) തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞാൽ ഉൽപ്പന്നം ഉൽപ്പാദനത്തിന് സജ്ജമായിക്കഴിഞ്ഞു എന്ന തെറ്റിദ്ധാരണ സംരംഭകർക്കുണ്ട്. മാതൃകയിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നം വാണിജ്യോൽപ്പാദനത്തിന് തയ്യാറാകുന്ന സമയം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ രൂപകൽപ്പനയിലെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട സമയമാണ്. ഇതിൽ സംഭവിച്ച പാളിച്ചയാണ് റിസ്സാന്റേയും കൂട്ടരുടേയും പരാജയത്തിന് വഴി തെളിച്ചത്. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പ്രവർത്തന മാതൃക തയ്യാറാക്കിയാൽ അത് പരീക്ഷിച്ചു നോക്കേണ്ട ഉത്തരവാദിത്തം സംരംഭകനുണ്ട്. അത് പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടോ എന്നല്ല മറിച്ച് ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രതീക്ഷകൾക്കനുസരിച്ച് അത് പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടോ എന്നതിനാണ് പ്രാധാന്യം.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വാണിജ്യോൽപ്പാദനം

വാണിജ്യോൽപ്പാദനത്തിലേക്ക് കടക്കുന്ന ഘട്ടത്തെ വളരെ കരുതലോടെ സംരംഭകൻ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ റിസ്ക് എടുക്കേണ്ടി വരുന്ന ഒരു സന്ദർഭം ഇതാണ്. ഭീമമായ നിക്ഷേപം ഇതിനായി മുടക്കേണ്ടി വരും. ഒരിക്കൽ നടപ്പിലാക്കിയ തീരുമാനങ്ങൾ തെറ്റെന്ന് പിന്നീട് തെളിയിക്കപ്പെട്ടാൽ തിരുത്തുക അത്ര എളുപ്പമാവില്ല. ഇവിടെ സംഭവിക്കുന്ന ഒരു ചെറിയ പാളിച്ച ബിസിനസിനെ നശിപ്പിക്കാം. അതിനാൽ വളരെ സൂക്ഷ്മമായി പഠിച്ച്, കരുതലോടെ നീങ്ങേണ്ട ആവശ്യം ഈ ഘട്ടത്തിലുണ്ട്.

വാണിജ്യോൽപ്പാദനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് എന്തുചെയ്യണം?

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ മാതൃക (Prototype) തയ്യാറായികഴിഞ്ഞാൽ അടുത്ത ഘട്ടം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പരീക്ഷണമാണ് (Product Testing). പലപ്പോഴും സംരംഭകർ ചെയ്യുക തങ്ങളുടെ ആശയത്തിന് അനുസൃതമായി, പ്രതീക്ഷകൾക്കനുസരിച്ച് ഉൽപ്പന്നം പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടോ എന്നത് പരീക്ഷിക്കുകയാണ്.

അത്തരമൊരു പരീക്ഷണത്തിന് ശേഷം ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിപ്രായങ്ങളും ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുമ്പോഴുള്ള അവരുടെ അനുഭവങ്ങളും കൂടി മനസ്സിലാക്കുകയും വേണം.

വാണിജ്യോൽപ്പാദനത്തിന് മുമ്പ് ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുകയും അവരുടെ ഉൽപ്പന്നവുമൊത്തുള്ള അനുഭവങ്ങൾ പഠിക്കുകയും അതിനനുസരിച്ച് ഉല്പ്പന്നത്തിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തി വിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കുകയാണെങ്കിൽ വിജയിക്കുവാനുള്ള സാധ്യത കൂടുതലാണ്. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഈ പരീക്ഷണം രണ്ട് രീതിയിൽ നടപ്പിലാക്കാം.

ഇൻ ഹോം യൂസേജ് ടെസ്റ്റ് (IHUT - In-Home Usage Test)

ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വീടുകളിൽ ഉപയോഗിച്ച് നോക്കുവാനായി നൽകുന്നു. അവർ ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള തങ്ങളുടെ അഭിപ്രായങ്ങളും അത് ഉപയോഗിക്കുമ്പോഴുള്ള അനുഭവങ്ങളും നിർമ്മാതാക്കളോട് പങ്കുവെക്കുന്നു. ഉപഭോക്താവിന്റെ ഗൃഹത്തിൽ തന്നെ ഇത് ഉപയോഗിച്ച് പരീക്ഷിക്കുന്നതുകൊണ്ട് ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങി ഉപഭോക്താവ് അതുപയോഗിക്കുമ്പോഴത്തെ അതേ അവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുവാനും യഥാർത്ഥ അനുഭവം മനസിലാക്കുവാനും സാധിക്കുന്നു.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പ്രവർത്തനത്തെ സംബന്ധിച്ച സത്യസന്ധമായ അഭിപ്രായങ്ങൾ ലഭിക്കുവാനും

ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനും ഇതു വഴി നിർമ്മാതാക്കൾക്ക് സാധിക്കുന്നു. ഈ വിവരങ്ങൾ വാണിജ്യോൽപ്പാദനം തുടങ്ങിയതിന് ശേഷമാണ് ശേഖരിക്കുന്നതെങ്കിൽ മാറ്റങ്ങൾ എളുപ്പമാവില്ല. വലിയൊരു റിസ്ക് എടുക്കുന്നതിനു മുമ്പ് തന്നെ ഈ പരീക്ഷണം നടത്തുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ അനാവശ്യമായ ചെലവുകൾ നിയന്ത്രിക്കുവാനും മികച്ച ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുവാനും സാധിക്കും.

സെൻട്രൽ ലൊക്കേഷൻ ടെസ്റ്റ് (CLT - Central Location Test)

ഉപഭോക്താക്കളെ പൊതുവായ ഒരു സ്ഥലത്തേക്ക് ക്ഷണിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുവാൻ നൽകുകയും ചെയ്യും. ഈ സ്ഥലം കമ്പനിയുടെ ലാബോ അല്ലെങ്കിൽ സൗകര്യപ്രദമായ മറ്റെവിടെയെങ്കിലുമോ ആകാം. ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിച്ചു നോക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ തങ്ങളുടെ അനുഭവങ്ങളും അഭിപ്രായങ്ങളും അപ്പോൾ തന്നെ നിർമ്മാതാക്കളുമായി പങ്കുവയ്ക്കുന്നു.

സെൻട്രൽ ലൊക്കേഷൻ ടെസ്റ്റിന്റെ ഗുണം ഉപഭോക്താക്കൾ ഉൽപ്പന്നം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന രീതിയും അവരുടെ സ്വഭാവസവിശേഷതകളും നിരീക്ഷിക്കുവാനും പഠിക്കുവാനും നിർമ്മാതാക്കൾക്ക് നേരിട്ട് അവസരമൊരുക്കുന്നു എന്നതാണ്. ഇത് ഉപഭോക്താക്കളെ കൂടുതൽ അടുത്തറിയുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. നേരിട്ടുള്ള അനുഭവത്തിലൂടെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള സത്യസന്ധമായ, ഉടനടിയുള്ള അഭിപ്രായം ലഭ്യമാകുന്നു.

ഏത് പരീക്ഷണം തിരഞ്ഞെടുക്കണം?

മുകളിൽ പറഞ്ഞ ഏത് മാർഗ്ഗം തിരഞ്ഞെടുക്കണം എന്നത് ഉൽപ്പന്നത്തെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചതിനു ശേഷം ഫലം ലഭിക്കുവാൻ കൂടുതൽ സമയം ആവശ്യമായി വരാം. നിങ്ങൾ പുതിയൊരു ഹെയർ ഓയിൽ നിർമ്മിക്കുകയാണെന്നിരിക്കട്ടെ. ഈ ഹെയർ ഓയിൽ ഉപയോഗിച്ച് അതിന്റെ ഫലം വിലയിരുത്തണമെങ്കിൽ ഒരു മാസം സമയമെടുക്കുമെങ്കിൽ അതിന്റെ പരീക്ഷണത്തിന് ഇൻ ഹോം യൂസേജ് ടെസ്റ്റ് (IHUT) ആണ് അനുയോജ്യം.

ഹോബാർട്ട് മാനുഫാക്ച്ചറിംഗ് കമ്പനി വീടുകൾക്കായുള്ള ചെറിയ ഗ്രൈൻഡറിന്റെ ആദ്യ മാതൃക (Prototype) നിർമ്മിച്ചതിന് ശേഷം അത് വീട്ടമ്മമാർക്ക് അവരവരുടെ വീടുകളിൽ ഉപയോഗിക്കുവാൻ നൽകി. വീട്ടമ്മമാർ ഗ്രൈൻഡർ ഉപയോഗിക്കുകയും തങ്ങളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്തു. മാതൃക തയ്യാറാക്കി പ്രവർത്തിപ്പിച്ചു നോക്കിയ ഉടനെ ഗ്രൈൻഡർവിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കുകയല്ല കമ്പനി ചെയ്തത് എന്നത് സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗ് എന്തിന് നടത്തണം?

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പരീക്ഷണം നടത്തുന്നതിന് പല കാരണങ്ങളുമുണ്ട്. തന്റെ പരീക്ഷണത്തിന്റെ ലക്ഷ്യമെന്തെന്ന് ഉൽപ്പാദകൻ മുൻകൂട്ടി നിശ്ചയിക്കണം. വ്യക്തമായി നിർവചിക്കപ്പെടാത്ത പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗുകൾ പരാജയപ്പെടും. വളരെ തുറന്ന മനസ്സോടെ വേണം സംരംഭകൻ പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗിനെ സമീപിക്കുവാൻ. ഉപഭോക്താവിന് പറയുവാനുള്ളത് കണ്ണും കാതും തുറന്ന് കേൾക്കേണ്ടതുണ്ട്.

പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗിനുള്ള കാരണങ്ങൾ

- ☐ ഉൽപ്പന്നം ചിലപ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രതീക്ഷകൾക്കനുസരിച്ചായിരിക്കില്ല രൂപകൽപ്പന ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. എന്തോ കുഴപ്പം ഉൽപ്പന്നത്തിനുണ്ട് എന്നാൽ നിങ്ങൾക്കത് കണ്ടെത്താൻ കഴിയുന്നില്ല. അത് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ രുചിയോ, കളറോ, പാക്കേജിന്റെ ഡിസൈനോ ആവാം.
- ☐ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഏതെങ്കിലും ഭാഗമോ സവിശേഷതയോ ഉപഭോക്താവിന് ഇഷ്ടപ്പെടാത്തതായോ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടതായോ ഉണ്ടാകാം.
- ☐ പുതിയ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വാണിജ്യോൽപ്പാദനം തുടങ്ങുന്നതിന് മുമ്പായി ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ തേടുക.

പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗ് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉപഭോക്താവുമായുള്ള സംവദനമാണ്. ഇതിൽ നിന്നും ലഭ്യമാകുന്ന അഭിപ്രായങ്ങൾ ഉൽപ്പാദനത്തെ ആഴത്തിൽ വിലയിരുത്താനും ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനും സംരംഭകന് പിന്തുണയാകും.

പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗിന്റെ മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങൾ

1. **ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉപഭോഗത്തിന് മുമ്പ്**

ഈ ഘട്ടത്തിൽ ഉപഭോക്താക്കൾ ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിച്ച് നോക്കുന്നില്ല. ഇതൊരു പ്രാഥമിക പരീക്ഷണമാണ്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തോടുള്ള ആദ്യ പ്രതികരണങ്ങളാണ് ഇവിടെ പ്ര

തീക്ഷിക്കുന്നത്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗന്ധം, നിറം, പാക്കേജ് ഡിസൈൻ, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ രൂപം, ഡിസൈൻ, മറ്റ് ബാഹ്യമായ വസ്തുതകൾ തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആദ്യ പ്രതികരണങ്ങൾ ഈ ഘട്ടത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തുന്നു.

2. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉപഭോഗം

ഈ ഘട്ടത്തിൽ വളരെയധികം പ്രയോജനകരങ്ങളായ വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു. എങ്ങിനെയാണ് ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുന്നത്, എന്തൊക്കെ ബുദ്ധിമുട്ടുകളാണ് / പ്രശ്നങ്ങളാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്നത്, അവരുടെ പ്രതികരണങ്ങൾ എന്താണ്. ഇത്തരം വസ്തുതകളെയൊക്കെ നിരീക്ഷിക്കുവാനും അഭിപ്രായം തേടുവാനും ഈ ഘട്ടത്തിൽ സാധിക്കും.

3. ഉപഭോഗത്തിന് ശേഷം

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള ഒരു വിലയിരുത്തലാണ് ഈ ഘട്ടത്തിൽ നടത്തുന്നത്. ഉപഭോക്താക്കൾ ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിച്ചതിനു ശേഷമുള്ള അവരുടെ ഓരോ അഭിപ്രായവും രേഖപ്പെടുത്തുന്നു. ഉപഭോഗത്തിന് ശേഷമാകും ഈ ഉൽപ്പന്നം തന്റെ പ്രതീക്ഷകൾക്കനുസരിച്ചാണോ എന്ന് ഉപഭോക്താവ് തീരുമാനിക്കുന്നത്. അങ്ങിനെയല്ലായെങ്കിൽ അതെന്തുകൊണ്ടാണ് എന്നും അവർ പ്രതികരിക്കുന്നു.

- ☐ എന്താണ് ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള നിങ്ങളുടെ മൊത്തത്തിലുള്ള വിലയിരുത്തൽ?
- ☐ നിങ്ങൾക്ക് ഈ ഉൽപ്പന്നം എത്രമാത്രം ആവശ്യമുണ്ട്?
- ☐ വിപണിയിലെ മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കാൾ നിങ്ങൾ ഈ ഉൽപ്പന്നത്തിന് മുൻഗണന നൽകുമോ?
- ☐ എന്തൊക്കെ മാറ്റങ്ങൾ നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നു?

ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾ ഈ ഘട്ടത്തിൽ ഉന്നയിക്കപ്പെടുകയും ഉത്തരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ രുചി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ടില്ല എന്ന് കരുതുക. വലിയൊരു റിസ്ക് എടുക്കുന്നതിനു മുമ്പേ നിങ്ങൾക്കത് മനസ്സിലാക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു. അതിനനുസരിച്ച് മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും ഉപഭോക്താക്കൾ സ്വീകരിക്കുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കുവാനും സാധ്യമാകുന്നു.

ആരാണ് നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ?

പ്രോഡക്റ്റ് ടെസ്റ്റിംഗിന് മുമ്പായി കൃത്യമായി ഉപഭോക്താക്കളെ നിർവചിക്കേണ്ട കടമ സംരംഭകനുണ്ട്. ആശയരൂപീകരണ ഘട്ടത്തിൽ തന്നെ ഇത് ചെയ്തിട്ടുണ്ടാകും. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലക്ഷ്യം വെക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളിൽ തന്നെ പരീക്ഷിക്കുക എന്നത് കുറ്റമറ്റ പരീക്ഷണത്തിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്.

നിങ്ങൾ തലയിൽ മുടി കിളിർക്കുവാനുള്ള ഒരു മരുന്നാണ് കണ്ടെത്തിയതെന്നിരിക്കട്ടെ. ഇത് ആരിലാണ് പരീക്ഷിക്കുവാൻ പോകുന്നത്? ഇവിടെ എല്ലാവരും ഉപഭോക്താക്കളാണോ? അതോ ചില പ്രത്യേക വിഭാഗങ്ങൾ മാത്രമാണോ?

- ☐ സ്ത്രീകൾക്കും പുരുഷന്മാർക്കും ഉപയോഗിക്കാമോ?
- ☐ കുട്ടികൾക്ക് അനുയോജ്യമാണോ? ആണെങ്കിൽ ഏത് പ്രായം മുതൽ ഉപയോഗിക്കാം?
- ☐ കഷണ്ടിയുള്ളവർക്ക് ഉപയോഗിക്കാമോ?
- ☐ പ്രായമായവർക്ക് ഉപയോഗിക്കാമോ? അല്ലെങ്കിൽ ഏത് പ്രായം വരെ ഉപയോഗിക്കാം?

വിശദമായ, ആഴത്തിലുള്ള ചിന്തകൾക്കും അവലോകനങ്ങൾക്കും ശേഷമാകും നിങ്ങൾ യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കളെ നിശ്ചയിക്കുന്നത്. പ്രോഡക്റ്റ്ടെസ്റ്റിംഗിനായി തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതും അവരെയാണ്. സമയം അനാവശ്യമായി കളയാതിരിക്കാനും കൃത്യമായ ഫലം ലഭിക്കുവാനും ഇത് സഹായിക്കും.

നാടൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഇവിടെ ലഭിക്കും
CEE PEE INDUSTRIES
Flour & Oil Mill
Kayiliad, po.
7902861301,8111831301 8111831301
നനച്ച അരി പൊടിക്കുന്നു, പൊടിച്ച അരി വറുത്തു കൊടുക്കുന്നു. കലർപ്പില്ലാത്ത കറിപൊടികൾ. മല്ലി,മുളക്,മഞ്ഞൾ, അരി, ഗോതമ്പ് എന്നിവ പൊടിച്ചു കൊടുക്കുന്നു. ധാന്യങ്ങൾ വിൽക്കപ്പെടുന്നു.

ഉപഭോക്താവ് പറയുന്നത് ശ്രദ്ധിക്കാം

കമ്പനി പുതിയൊരു ഏണി (Ladder) വികസിപ്പിച്ചെടുത്തു. ഇന്ന് വിപണിയിലുള്ള ഏണികളെക്കാളൊക്കെ സൗകര്യപ്രദവും, സവിശേഷതകളുള്ളതും, ഉപയോഗങ്ങൾ ഉള്ളതുമായ ഒന്ന്. ഇതിന്റെ മാതൃക നിർമ്മിച്ചതിനു ശേഷം കമ്പനി അത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുവാൻ നൽകി.

കമ്പനിയുടെ എഞ്ചിനീയർമാർ ഈ ഉപഭോക്താക്കൾ ഏണി ഉപയോഗിക്കുന്നത് നിരീക്ഷിച്ചു. വീടിനുള്ളിൽ, പുറത്ത്, ഏണിപ്പടികളിൽ, ഉയരങ്ങളിൽ വൃത്തിയാക്കുവാൻ, ഫലങ്ങൾ പറിക്കുവാൻ, പെയിന്റ് അടിക്കുവാൻ, യാത്ര ചെയ്യുമ്പോൾ മടക്കി കാറിനുള്ളിൽ വെക്കുവാൻ അങ്ങിനെ അവർ ചെയ്യുന്ന ഓരോ പ്രവൃത്തിയും പിന്നാലെ നടന്ന് നിരീക്ഷിച്ചു. ഓരോ ഘട്ടങ്ങളിലും ഉപഭോക്താക്കൾ അത് കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോഴുള്ള പ്രശ്നങ്ങൾ എഞ്ചിനീയർമാർ കണ്ടെത്തി. അതു കൂടാതെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്നുമുള്ള അഭിപ്രായങ്ങളും അവർ ശേഖരിച്ചു.

കമ്പനി എഞ്ചിനീയർമാരുടേയും ഉപഭോക്താക്കളുടെയും അഭിപ്രായങ്ങൾ പഠിച്ചു. ഉൽപ്പന്നത്തിൽ അതിനനുസരിച്ചുള്ള മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തി. മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തിയ ഉൽപ്പന്നം വീണ്ടും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകി. അങ്ങിനെ തങ്ങളുടെ ഏണി ഉപയോഗിക്കുവാൻ പോകുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെ അതിന്റെ രൂപകൽപ്പനയിൽ ഭാഗഭാഗാക്കി. ഈ തന്ത്രം നല്ലൊരു ഉൽപ്പന്നത്തെ നിർമ്മിക്കുവാൻ കമ്പനിയെ സഹായിച്ചു.

> **“ വിശദമായ, ആഴത്തിലുള്ള ചിന്തകൾക്കും അവലോകനങ്ങൾക്കും ശേഷമാകും നിങ്ങൾ യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കളെ നിശ്ചയിക്കുന്നത്. പ്രോഡക്റ്റ്ടെസ്റ്റിംഗിനായി തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതും അവരെയാണ്.**

ഉൽപ്പന്നം വിറ്റ് തുടങ്ങും മുമ്പേ

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പേ തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾ ബിസിനസിന്റെ ഭാഗമാകുന്ന അതി സുന്ദരമായ കാഴ്ചയാണ് നിങ്ങൾ കണ്ടത്. ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രതീക്ഷകളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ മിന്നൽ പോലെ പായും. തന്റെ മനസ്സിൽ രൂപം കൊണ്ട ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താവ് ഇഷ്ടപ്പെട്ടുകൊള്ളും എന്ന് നിർബന്ധം പിടിക്കുവാൻ ഒരു സംരംഭകനും സാധിക്കുകയില്ല. ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുക. അവർ ഉത്തരം പറയട്ടെ. അതിനു ശേഷം മാത്രം ഉൽപ്പാദനത്തിലേക്ക് കടക്കുക. ■

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ഭാവിയ്ക്കൊരു കരുതലായി

വ്യവസായ പദ്ധതികൾ

വ്യവസായ മേഖലയ്ക്കു കൂടുതൽ കരുത്തു പകരുവാനുള്ള പദ്ധതികളുമായി സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് മുന്നോട്ട്. സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ ആത്മവിശ്വാസം പകരുവാനും ഉത്തേജനം നൽകുവാനുമായിട്ടാണ് വ്യവസായ വകുപ്പുമന്ത്രി മീറ്റ് ദി മിനിസ്റ്റർ, മീറ്റ് ദി ഓൺട്രപ്രണേഴ്സ് തുടങ്ങിയ നവീനാശയങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിച്ചു നടപ്പാക്കുന്നത്. വ്യവസായ വകുപ്പിനും, സംരംഭങ്ങൾക്കുമിടയിലോ വ്യവസായ വകുപ്പുദ്യോഗസ്ഥർക്കും, സംരംഭകർക്കുമിടയിലോ വേലിക്കെട്ടുകളില്ലെന്നും, സുതാര്യമായ രീതിയിൽ നാടിന്റെ പുരോഗതിയ്ക്കായി ഒന്നിച്ചു നിൽക്കേണ്ടവരാണ് ഇരുവിഭാഗങ്ങളെന്നും അടിവരയിട്ടു ബോധ്യപ്പെടുത്തുന്ന പരിപാടികളാണ് മേൽ പ്രതിപാദിച്ചവ രണ്ടും തങ്ങളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ തുറന്നു പറയാനും, പ്രതിവിധികൾ തേടാനും അവയ്ക്കനുസരിച്ച് തുടർന്നു പ്രവർത്തിയ്ക്കാനും ഇവ സംരംഭകർക്കു പ്രയോജനപ്പെടുന്നുവെന്നാണു പ്രതികരണങ്ങൾ.

സംരംഭകർക്കു പിന്തുണ നൽകാൻ ത്രിമുഖ പദ്ധതികൾ ചേർന്ന എൻട്രപ്രണേഴ്സ് സപ്പോർട്ട് സ്കീം (ഇ. എസ്. എസ്) പതിന്നാലു ജില്ലകളിലും കളക്ടർമാർ ചെയർമാൻ ആയും ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ മെമ്പർ സെക്രട്ടറിയായും രൂപീകരിച്ച സമിതിയാണ് ഈ പദ്ധതിയ്ക്കു കരുത്ത്. ലീഡ് ബാങ്കിന്റെ ജില്ലാ മാനേജർ, കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ ജില്ലാ മാനേജർ, ധനകാര്യ വകുപ്പിന്റെയും കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ യുടെയും പ്രതിനിധിമാർ എന്നിവർ സമിതിയിൽ അംഗങ്ങളാണ്. സംസ്ഥാന തലത്തിൽ വ്യവസായ വകുപ്പു ഡയറക്ടർ ചെയർമാനും കേരളാ ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ, ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഡവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ എന്നിവയുടെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർമാർ, എം. എസ്. എം. ഇ ഡയറക്ടർ, കേരള സംസ്ഥാന ചെറുകിട വ്യവസായ അസോസിയേഷന്റെയും ധനകാര്യ വകുപ്പിന്റെയും

പ്രതിനിധികൾ എന്നിവരും ചേർന്ന ഉന്നതതല സമിതി പ്രവർത്തിയ്ക്കുന്നു. ബാങ്കുകളുടെ സംസ്ഥാനതല സമിതിയുടെ കൺവീനറും ഉൾപ്പെട്ട സമിതിയുടെ മെമ്പർ സെക്രട്ടറി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ അഡീഷണൽ ഡയറക്ടറാണ്.

മൂന്നു തരത്തിലുള്ള പിന്തുണയാണ് സംരംഭകർക്കു നൽകുന്നത്. തുടക്കത്തിൽ വേണ്ട സഹായങ്ങൾ (സ്റ്റാർട്ടിങ്ങ് സപ്പോർട്ട്), മുതൽ മുടക്കിനുള്ള സഹായങ്ങൾ (ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ട്), സാങ്കേതിക സഹായങ്ങൾ (ടെക്നോളജി സപ്പോർട്ട്) എന്നിവയാണിവ. സ്റ്റാർട്ടിങ്ങ് അപ്പ് സഹായങ്ങളിൽ ഒരു സംരംഭകന് എങ്ങനെ ഹരിശ്രീ കുറിയ്ക്കണമെന്നുള്ള ആശയങ്ങളാണ് പുതു സംരംഭകനു പകർന്നു നൽകുക. അയാളുടെ ഉള്ളിലെ ആശയങ്ങൾ, അതു പ്രാവർത്തികമാക്കുവാനായിട്ടുള്ള അഭിരുചികൾ, ലഭ്യമായ പരിശീലനങ്ങൾ, സംരംഭകന്റെ കഴിവുകൾ, ന്യൂനതകൾ ഇവയൊക്കെ ഈ ഘട്ടത്തിൽ വിശകലനം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. അഭിരുചിയും ആശങ്ങളും ആത്മവിശ്വാസവും ഒത്തു ചേർന്നാലേ കാര്യമുള്ളൂ. പ്രാഥമിക ഘട്ടത്തിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥർ സംരംഭകരിൽ വകുപ്പിനെക്കുറിച്ചുള്ള അവബോധം ജനിപ്പിയ്ക്കുന്നതിനൊപ്പം വിവിധ പദ്ധതികൾ, ആനുകൂല്യങ്ങൾ, പ്രോത്സാഹന പരിപാടികൾ, പരിശീലന സൗകര്യം തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചും അറിവു പകർന്നു നൽകുന്നു. ഇതിലൂടെ ഒരു സംരംഭകന് സ്വയം തന്നെക്കുറിച്ചു വിലയിരുത്തുവാനും സംരംഭകത്വം എന്നതിനെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാട് വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാനും കഴിയുന്നു.

രണ്ടാമത്തേതാണ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ട്. കടലിൽ കായം കലക്കരുതെന്നൊരു ചൊല്ലുണ്ട്. നാഴി വിത്തായാലും അളന്നു വിതയ്ക്കണമെന്ന് മറ്റൊരു പഴമൊഴിയുണ്ട്. ഒരു സംരംഭത്തിന് ഇന്ധനമാണ് സാമ്പത്തികമായ ഭദ്രത. മൂന്നു തരത്തിലുള്ള സംരംഭകരെ കാണാം. ഒന്ന് പൂർണമായും മുടക്കാൻ പണം കൈയിലുള്ളവർ, രണ്ട് ഭാഗികമായോ അതിലും കുറച്ചോ പണം മുടക്കാൻ കഴിവുള്ളവർ മൂന്ന് ആശയവും അഭിരുചിയും ആത്മവിശ്വാസവും ആവശ്യത്തിനുള്ള പരിചയവും സിദ്ധിച്ചവർ. ഈ മൂന്നു വിഭാഗക്കാർക്കും ഒരുപോലെ പരിഗണന നൽകാൻ വ്യവസായ വകുപ്പു തയ്യാറാണ്. എന്നാൽ ധനകാര്യ സംരംഭങ്ങൾ ഇവരെ നന്നായി വിശകലനം ചെയ്യും. ഭാഗികമായെങ്കിലും മുതൽ മുടക്കാൻ കഴിവുള്ളവർക്ക് അവർ കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകിയെന്നിരിയ്ക്കും. ചിലർക്ക് പ്രോജക്റ്റിനു വേണ്ട ഭൂമി സ്വന്തമായി ഉണ്ടാവും, മറ്റു ചിലർക്ക് ഭൂമിയും, കെട്ടിടങ്ങളും ഉണ്ടായെന്നിരിയ്ക്കും. രണ്ടു കൂട്ടർക്കും ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ അവസരങ്ങൾ നൽകും. ബാങ്കുകൾ, കേരളാ ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ എന്നിവയെ ആണിവിടെ പ്രതിപാദിച്ചത്. മൂന്നാമത്തെ വിഭാഗത്തെ സൂക്ഷ്മവിശകലനം തന്നെ അവർ നടത്തും. അവരുടെ വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യത, കഴിവ്,

“

മൂന്നു തരത്തിലുള്ള പിന്തുണയാണ് സംരംഭകർക്കു നൽകുന്നത്. തുടക്കത്തിൽ വേണ്ട സഹായങ്ങൾ (സ്റ്റാർട്ടിങ്ങ് സപ്പോർട്ട്), മുതൽ മുടക്കിനുള്ള സഹായങ്ങൾ (ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ട്), സാങ്കേതിക സഹായങ്ങൾ (ടെക്നോളജി സപ്പോർട്ട്) എന്നിവയാണിവ.

മുൻപരിചയം എന്നിവ നന്നായി വിലയിരുത്തപ്പെടും. ഇതിനു കാരണം പല സംരംഭങ്ങൾക്കും വായ്പകൾ നൽകി, തിരിച്ചടവു മുടങ്ങുന്നതു മൂലം ബാങ്കുകളുടെ എൻ. പി. എ വർദ്ധിച്ചു വരുന്നതു തന്നെയാണ് ഈ മഹാമാരിയുടെ കാലയളവിൽ 8.3 ൽ നിന്നും 9.9 ശതമാനം വരെ വർദ്ധിച്ചതായും അടുത്ത വർഷം ഇത് 10.2 ശതമാനം ആയി മാറുമെന്നും ഇന്ത്യൻ ബാങ്കേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ പറയുന്നു. കർശന മായ സാമ്പത്തിക അച്ചടക്കത്തിലേക്കാണ് ഈ കണക്കുകൾ ബാങ്കുകളെ നയിക്കുന്നത്. അടുത്തതായി സാങ്കേതിക സഹായം അഥവാ ടെക്നോളജിക്കൽ സപ്പോർട്ട് ആണ്. ഡിജിറ്റൽ യുഗത്തിലാണ് നാം. അനുദിനം സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ മാറിമറിയുന്നു. ഉല്പാദനത്തിന് പവ്വർ സേവിംഗ്, ടൈം സേവിംഗ്, ലേബർ സേവിംഗ് തന്ത്രങ്ങളാണ് ഇന്നു പ രീക്ഷിയ്ക്കപ്പെടുന്നത്. കുറഞ്ഞ ഊർജ്ജത്തിൽ കൂടുതൽ ഉല്പന്നം കായികാധ്വാനത്തിനു പകരം ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിലൂടെ മികച്ച ഉല്പാദനം, കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ കൂടുതൽ ഉല്പാദനം ഇവയൊക്കയൊണ് സംരംഭകലക്ഷ്യം. നമ്മുടെ എഞ്ചിനീയറിംഗ് കോളേജുകളിലെ ഹൈടെക് ലാബുകളിൽ മുതൽ ഗ്രാമങ്ങളിലെ സാദാ വർക്ക് ഷോപ്പുകളിൽ വരെ പുതിയ പുതിയ പരീക്ഷണങ്ങൾ നടക്കുന്നു. കണ്ടുപിടുത്തങ്ങൾ നടത്തുന്ന ഹെലികോപ്റ്ററും, ജെ സി ബിയുടെ തത്തുല്യ വാഹനവും വരെ അടുത്തിടെ നമ്മുടെ ചെറുപ്പക്കാർ വിജയകരമായി നിർമ്മിച്ച വാർത്തകൾ മാധ്യമങ്ങളിൽ കണ്ടിരുന്ന യുവതലമുറയുടെ സാഹസികതയ്ക്കും അന്വേഷണ വ്യഗ്രതയ്ക്കും സഹായ ഹസ്തവുമായി വ്യവസായ വകുപ്പ് ഒപ്പമുണ്ട്.

സാങ്കേതികരംഗത്തെ വിദഗ്ദ്ധരുടെ സേവനം അർഹരായ സംരംഭകർക്കു നൽകാൻ നമ്മൾ പ്ര തിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. ഭാവിയിലെ ടെക്നോളജി ഹബ്ബ് ആയി വ്യവസായ വകുപ്പിനെ മാറ്റാൻ ശാസ്ത്ര സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ പിൻബലത്തോടെയുള്ള ഇടപെടലുകൾക്കാണ് ഇപ്പോൾ നാന്ദി കുറിച്ചിരിക്കുന്നത്. പല വൻകിട സംരംഭങ്ങളും കേരളത്തിലേയ്ക്കെത്തുകയാണ്. അവയ്ക്ക് സഹായകരമായ ഉല്പന്നങ്ങളുമായി നമ്മുടെ എം എസ് എം ഇ കളെയും സജ്ജമാക്കിയെടുക്കാൻ ഈ നവീന പദ്ധതികളിലൂടെ കഴിയട്ടെ. ■

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

വനിതാ സംരംഭകർക്കുള്ള സർക്കാർ പദ്ധതികൾ

വനിതകളിലെ സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് നിരവധി പദ്ധതികൾ കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ നടപ്പാക്കി വരുന്നുണ്ട്. 2013 ലെ കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ പഠന പ്രകാരം ഇന്ത്യയിലെ എം. എസ്. എം. ഇ കളിൽ വനിതാ പ്രാതിനിധ്യം 13.76% മാത്രമാണ്. ഇത് ഉയർത്തിക്കൊണ്ട് വരുന്നതിന് നിരവധി ആനുകൂല്യങ്ങളും, പ്രത്യേക പരിഗണനകളും വനിതകൾക്ക് നൽകിവരുന്നുണ്ട്. വനിതകൾക്ക് മാത്രമായും, പ്രത്യേക പരിഗണന നൽകിയും നടപ്പാക്കുന്ന 10 പ്രധാന പദ്ധതികൾ ഇവയാണ്.

I സ്റ്റാന്റ് അപ് ഇന്ത്യ

- 2016-17 മുതൽ കേന്ദ്രസർക്കാർ നടപ്പാക്കിവരുന്നു
- 10 ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് മുകളിലും ഒരു കോടി രൂപയ്ക്ക് താഴെയും വായ്പ അനുവദിക്കുന്നു
- ഒരു ബാങ്ക് ബ്രാഞ്ച് മിനിമം ഒരു വനിതയ്ക്കും ഒരു എസ്. സി/ എസ്. റ്റി സംരംഭകനും ഓരോ വായ്പകൾ ഓരോ വർഷവും നൽകിയിരിക്കണം എന്നാണ് നിബന്ധന.
- പ്രത്യേക സബ്സിഡി പറയുന്നില്ലെങ്കിലും മറ്റ് സർക്കാർ സബ്സിഡികൾക്ക് അർഹത ഉണ്ടാകും.
- പുതിയ പദ്ധതികൾക്ക് കൊലാറ്ററൽ സെക്യൂരിറ്റി നൽകാതെ തന്നെ വായ്പ അനുവദിക്കും
- ബന്ധപ്പെട്ട ബാങ്കിനെ വായ്പയ്ക്കായി സമീപിക്കാം

II പി. എം. ഇ. ജി. പി

(Prime Ministers Employment Gneration Programme)

- 2008 മുതൽ കേന്ദ്രസർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്നു
- സേവന സംരംഭങ്ങൾക്ക് 10 ലക്ഷം രൂപയും, നിർമ്മാണ സംരംഭങ്ങൾക്ക് 25 ലക്ഷം രൂപയും വായ്പ

- വനിതകളെ പൂർണമായും പ്രത്യേക വിഭാഗമായി കണക്കാക്കി അവരുടെ പദ്ധതികൾക്ക് ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് 35% വും, മുൻസിപ്പൽ/ കോർപ റേഷൻ പ്രദേശത്ത് 25% സബ്സിഡി ന ൽകിവരുന്നു
- വനിതകൾക്ക് 30% സംവരണവും പദ്ധതിയിൽ ഉണ്ട്.
- കെ. വി. ഐ. സി. യുടെ വെബ് വഴി അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം.

III എന്റെ ഗ്രാമം

- സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഖാദിബോർഡ് വഴി ന ടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ്.
- 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പ അനുവദിക്കുന്നു.
- വനിതകളെ പ്രത്യേക വിഭാഗമായി കണക്കാക്കി 30% വരെ ഗ്രാന്റ് അനുവദിച്ചു വരുന്നു.
- അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുന്നതിന് ഖാദി ബോർഡിന്റെ ജില്ലാ ഓഫീസുകളുമായി ബന്ധപ്പെടണം

IV ശരണ്യ

- സംസ്ഥാന സർക്കാർ എംപ്ലോയ്മെന്റ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് വഴി നടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ്.
- വിധവകൾ, വിവാഹമോചനം നേടിയ സ്ത്രീകൾ, ഭർത്താവിനെ കാണാതായ സ്ത്രീകൾ, എസ്. സി/ എസ്. റ്റി വിഭാഗത്തിൽപ്പെടുന്ന അവിവാഹിതരായ അമ്മമാർ- ഇവർക്ക് പ്ര യോജനം ലഭിക്കും.
- 50,000/- രൂപ വരെ വായ്പയും, 50% പരമാവധി 25,000/- രൂപ സബ്സിഡിയും നൽകുന്നു.
- സർക്കാർ ഫണ്ട് ആണ് വായ്പയായി വിതരണം ചെയ്യുന്നത്.

- എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകളുമായി ബ ന്ധപ്പെടണം

V നാനോ പലിശ സബ്സിഡി

- സംസ്ഥാന സർക്കാർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി നടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണിത്
- 5 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ വായ്പ എടുത്ത് സ്വന്തം ഭവനങ്ങളിലോ, മറ്റ് സ്ഥലത്തോ സംരംഭം ന ടത്തുന്നവർക്ക് വാർഷിക പലിശ തിരികെ ന ൽകുന്ന പദ്ധതിയാണിത്.
- തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപന അനുമതിയില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കും ഇതിന് അർഹതയുണ്ട്.
- വനിതകളെ പ്രത്യേക വിഭാഗമായി കണക്കാക്കി 8% പലിശ സബ്സിഡി അനുവദിച്ചു വരുന്നു
- ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളേയോ, ആയതിന്റെ സബ് ഓഫീസുകളേയോ ഇതിനായി കാണാവുന്നതാണ്.

VI സംരംഭക സഹായ പദ്ധതി (എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം – ഇ. എസ്. എസ്)

- സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ പദ്ധതിയാണ്. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി നടപ്പാക്കുന്നു.
- നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾക്ക് സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ സബ്സിഡിയായി അനുവദിക്കുന്നു.
- വനിതകളെ പ്രത്യേക വിഭാഗമായി കണ്ട് സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്റെ 20% (കോവിഡിന്റെ പ ശ്ചാത്തലത്തിൽ 25% ആയി ഉയർത്തി) പരമാവധി 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റ് അനുവദിക്കുന്നു.
- മുൻഗണനാ വിഭാഗത്തിൽ വരുന്ന സംരംഭകയ്ക്ക് ഇപ്പോൾ 35% വരെ സബ്സിഡി ലഭിക്കുവാൻ സാഹചര്യമുണ്ട്.
- വായ്പ എടുക്കാത്തവർക്കും ഈ ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും.
- ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം/ സബ് ഓഫീസുകളെ ഇതിനായി കാണുക

VII നാരീശക്തി വായ്പ

- കേന്ദ്രസർക്കാർ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ വഴി നടപ്പാക്കിവരുന്ന വായ്പാ പദ്ധതിയാണ് നാരീശക്തി.
- സംരംഭകയുടെ വിഹിതം 5% ആയി നിജപ്പെടുത്തുന്നു
- രണ്ട് ലക്ഷത്തിന് മുകളിലുള്ള വായ്പയുടെ

പലിശയിൽ 0.5% കൺസഷൻ അനുവദിക്കുന്നു

- 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ യാതൊരു ഈടും ഇല്ലാത്ത വായ്പ അനുവദിക്കുന്നു
- ബന്ധപ്പെട്ട ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തെയാണ് കാണേണ്ടത്

VIII നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് 40% വരെ ഗ്രാന്റ്

- സംസ്ഥാന സർക്കാർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം വഴി നടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ്
- 10 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ പദ്ധതി ചെലവ് വരുന്ന നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾക്കും, ജോബ് വർക്ക് ചെയ്യുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്കും പ്രയോജനം കിട്ടും.
- വായ്പ എടുക്കുന്നവർക്ക് മാത്രമാണ് ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുക.
- വനിതകളെ പ്രത്യേക വിഭാഗമായി കരുതി പദ്ധതി ചെലവിന്റെ 40 % പരമാവധി 4 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റ് അനുവദിക്കുന്നു
- ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ/ താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളെ സമീപിക്കാം

IX വനിതാ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്ക് പ്രത്യേക സഹായങ്ങൾ

- സംസ്ഥാന സർക്കാർ കേരള സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് മിഷൻ വഴി നടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതികൾ ആണ്
- ടെക്നോളജി ട്രാൻസ്ഫർ സ്കീം, സോഫ്റ്റ് ലോൺ സ്കീം എന്നിവ പ്രധാനപ്പെട്ട രണ്ട് വനിതാ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് പദ്ധതികളാണ്.
- ടെക്നോളജി വാങ്ങുന്നതിന് വരുന്ന നിക്ഷേപത്തിന്റെ 90% പരമാവധി 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റ് അനുവദിക്കുന്നു
- വനിതാ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്ക് ലഭിച്ച ഓർഡറുകൾ നിർവഹിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന തുകയുടെ 80% പരമാവധി 15 ലക്ഷം രൂപ വരെ സോഫ്റ്റ് ലോൺ അനുവദിക്കുന്നു.
- കേരള സ്റ്റാർട്ട് അപ് മിഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വേണം അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാൻ.

X ആഷ

- കരകൗശല തൊഴിലാളികൾക്കായി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം വഴി നടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ്.
- ആർട്ടിസാൻ കാർഡ് ഉള്ള സംരംഭകയായിരിക്കണം.
- ഗാർമെന്റ് യൂണിറ്റുകൾക്ക് പോലും ഈ ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നതാണ്.
- വനിതകളെ പ്രത്യേക വിഭാഗമായി കണക്കാക്കി അവരുടെ സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്റെ 50% പരമാവധി 3 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റ് അനുവദിക്കുന്നു.
- വായ്പ എടുക്കാത്തവർക്കും ഈ സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്നതാണ്
- ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം.

വനിതാ വികസന കോർപറേഷൻ 6 മുതൽ 8% വരെ പലിശയ്ക്ക് സംരംഭ വായ്പകൾ അനുവദിച്ചു വരുന്നുണ്ട്. വനിതകൾക്ക് എസ്. സി/ എസ്. റ്റി കോർപറേഷൻ, ഒ. ബി. സി കോർപറേഷൻ, മൈനോറിറ്റി കോർപറേഷൻ, വികലാംഗ കോർപറേഷൻ, മുന്നാക്ക കോർപറേഷൻ, സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നെല്ലാം കുറഞ്ഞ പലിശനിരക്കിൽ വായ്പ ലഭിക്കുന്നതാണ്. കൃത്യമായ ഒരു പദ്ധതി ഉണ്ടെങ്കിൽ വായ്പയും സബ്സിഡിയുമായി വനിതകൾക്കൊപ്പമുണ്ടാകും സർക്കാർ.■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ലോറൻസ് മാത്യു

ഗെയിമിങ്ങ്

സർഗ്ഗ ശേഷിയുടെ സംരംഭകത്വ മേഖല

മുൻ തലമുറകൾക്ക് ചിന്തിക്കുവാൻ കഴിയാതിരുന്ന ബാല്യകാലങ്ങളിലൂടെയാണ് പുതു തലമുറ കടന്ന് പോകുന്നത്. പാടത്തും പറമ്പിലും തൊടിയിലും ഒക്കെ കളിച്ച് തിമിർത്തുല്ലസിച്ചിരുന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ നിന്നും കുട്ടികളുടെ കളിസ്ഥലം വീടിന്റെ നാലു ചുമരുകൾക്കുള്ളിൽ ഒതുങ്ങിയിരിക്കുന്നു ഇപ്പോൾ. മഞ്ചാടിക്കുരുവിനും, കുട്ടിയും കോലിനും പകരം ഇപ്പോൾ കമ്പ്യൂട്ടറും ലാപ്ടോപ്പും, മൊബൈലുമൊക്കെയായിരിക്കുന്നു കുട്ടികളുടെ കളിപ്പാട്ടമിപ്പോൾ. അതേ ഗെയിമിങ്ങ് എന്നതൊരു കോടികൾ മറിയുന്നയൊരു ബിസിനസ്സ് ആയി മാറിയിരിക്കുന്നു ഇന്ന്. 1970 കളിൽ ചെറിയ തോതിൽ തുടങ്ങിയ ഗെയിമിങ്ങ് മേഖല അവിശ്വസനീയമായ വളർച്ചയാണ് ഇക്കാലം കൊണ്ട് കൈവരിച്ചിരിക്കുന്നത്. സാങ്കേതിക വിദ്യ ഇത്രയൊന്നും വളർച്ച കൈവരിച്ചിട്ടില്ലാത്ത കാലഘട്ടത്തിൽത്തന്നെ ഗെയിമിങ്ങ് എന്നതൊരു ബിസിനസ്സ് ആയി വളർന്ന് വന്നിരുന്നു. കുട്ടികൾ മാത്രമല്ല ഇന്ന് മുതിർന്നവർ വരെ ഗെയിമുകളുടെ ആരാധകരാണ്.

ആർക്കേയ്ഡ്, കമ്പ്യൂട്ടർ സ്പേസ്, പോങ്ങ് മുതലായവ ആയിരുന്നു ആദ്യ കാല ഗെയിമുകൾ. വീഡിയോ ഗെയിം കൺസോളുകൾ വന്നതോടെ വീഡിയോ ഗെയിമുകൾ ഹോം മാർക്കറ്റുകളിൽ എത്തിത്തുടങ്ങി. കമ്പ്യൂട്ടറുകളുടെ അതിപ്രസരത്തോടെ ഗെയിമുകൾ പുതിയ തലത്തിലേക്ക് എത്തി എന്ന് വേണം പറയാൻ. അങ്ങനെ ഗെയിമുകൾ 3 ഡിയും, ഗ്രാഫിക്സും, ആനിമേഷനും ഒക്കെയായി പുതു ലോകങ്ങൾ കൈയ്യടക്കുകയാണ്.

ഗെയിമുകൾ ഇന്റർനെറ്റിന്റെ കാലത്ത്

ഇന്റർനെറ്റിന്റെ കടന്ന് വരവ് ഗെയിമുകളുടെ കൺസെപ്റ്റുകളെത്തന്നെ മാറ്റി മറിച്ച് കഴിഞ്ഞു. വീഡിയോ ഗെയിമുകളുടെ ഒരു പുതിയ പതിപ്പാണ് ഓൺലൈൻ ഗെയിമിങ്ങ്. ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള കമ്പ്യൂട്ടർ നെറ്റ് വർക്കുകളിലൂടെ കളിക്കുന്ന വീഡിയോ ഗെയിമുകൾ ആണ് ഓൺലൈൻ ഗെയിമുകൾ എന്ന് പറയാം. ലളിതമായ ടെക്സ്റ്റ് അധിഷ്ഠിതമായ ഗെയിമുകളിൽ തുടങ്ങി സങ്കീർണ്ണമായ ഗ്രാഫിക്സുകളും, ഒരുപാട് പേർക്ക് ഒരേ സമയം കളിക്കാൻ വേദിയും ഒക്കെ ഒരുക്കുന്ന ഗെയിമുകൾ വരെ ഇന്ന് സുലഭമാണ്. മിക്ക ഗെയിമുകളും ഇന്ന് ഓൺലൈൻ സമൂഹങ്ങളുമായി ചേർന്ന് കളിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. അതും കളിക്കുന്നവർ ലോകത്തിന്റെ ഏത് കോണിൽ നിന്നായാലും ഒന്നിച്ച് കളിക്കാമെന്നതാണ് പ്രത്യേകത.

ഗെയിമുകൾ മൊബൈലിൽ

ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോൺ എന്നത് ഒരു മിനി കമ്പ്യൂട്ടർ ആണ് എന്നതായിരിക്കുന്നു. എവിടെയിരുന്നും സമയഭേദമെന്യേ ആർക്കും കളിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ് മൊബൈൽ ഗെയിമുകൾ. പഴയ കാല മൊബൈൽ ഗെയിമുകൾ വളരെ ലളിതമായിരുന്നു. അവയിൽ സങ്കീർണ്ണമായ ചലനങ്ങളോ ത്രി ഡി സൗണ്ട് സിസ്റ്റമോ ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. എന്നാൽ ഇന്ന് നൂതന ഗെയിമുകൾക്ക് ആവശ്യക്കാരേറെയാണ്. ദിനവും പുതു പുത്തൻ ഗെയിമുകൾ വിപണിയിൽ എത്തുകയാണ്.

പല വിധ ഗെയിമുകൾ

ഗെയിമുകളെ പല തരത്തിൽ തരം തിരിക്കുവാനായി കഴിയും. കളിക്കുന്ന രീതിയെയും കളിക്കാരുടെ എണ്ണത്തെയും ഒക്കെ ആസ്പദമാക്കി പല തരത്തിലുള്ള ഗെയിമുകൾ ഇവിടെയുണ്ട്.

ഒരു വീഡിയോ ഗെയിം കൺസോൾ ഉപയോഗിച്ച് കളിക്കുന്ന ഗെയിമുകളാണ് കൺസോൾ ഗെയിമുകൾ. എതിരാളിയെ കൊല ചെയ്യുന്ന

> **ഇന്റർനെറ്റിന്റെ കടന്ന്വരവ് ഗെയിമുകളുടെ കൺസെപ്റ്റുകളെത്തന്നെ മാറ്റി മറിച്ച് കഴിഞ്ഞു. വീഡിയോ ഗെയിമുകളുടെ ഒരു പുതിയ പതിപ്പാണ് ഓൺലൈൻ ഗെയിമിങ്ങ്. ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള കമ്പ്യൂട്ടർ നെറ്റ് വർക്കുകളിലൂടെ കളിക്കുന്ന വീഡിയോ ഗെയിമുകൾ ആണ് ഓൺലൈൻ ഗെയിമുകൾ എന്ന് പറയാം.**

വെബ് ബ്രൗസറിനെ ഒരു ക്ലയന്റ് ആയി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഗെയിമുകളാണ് ബ്രൗസർ ഗെയിമുകൾ. ഇതിൽത്തന്നെ സിംഗിൾ പ്ലെയറും മൾട്ടി പ്ലെയറും ഉണ്ട്. എയ്തർ, ബ്ലഡി ഫൺ ഡേ, ക്യാന്റി ബോക്സ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ബ്രൗസർ ഗെയിമുകൾക്ക് ഉദാഹരണമാണ്.

ഗെയിമുകളാണ് ഫസ്റ്റ് പേഴ്സണൽ ഷൂട്ടർ ഗെയിമുകൾ. ഈ ഗെയിമുകൾക്ക് ലോകമെമ്പാടും വളരെ പ്രചാരമാണുള്ളത്. കൗണ്ടർ സ്ട്രൈക്ക്, ഹലോ, അൺ റിയൽ ടൂർണ്ണമെന്റ് തുടങ്ങിയവയാണ് പ്രധാന ഫസ്റ്റ് പേഴ്സണൽ ഗെയിമുകൾ. പണം മുതൽ ഹാർഡ് വെയർ വരെ നേടുവാൻ കഴിയുന്ന മത്സരങ്ങളും ഉണ്ട്. ഒരു ഭൂപടത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ശത്രു പാളയം കീഴടക്കുകയും, അവരുടെ വസ്തുക്കൾ നശിപ്പിക്കുകയും ഒക്കെ ചെയ്യുന്ന ഗെയിമുകളാണ് റിയൽ സ്ട്രാറ്റജി ഗെയിമുകൾ. എയ്ജ് ഓഫ് എമ്പയേഴ്സ്, സിൻസ് ഓഫ് എ സോളാർ എമ്പയർ തുടങ്ങിയവയാണ് ഇത്തരം ഗെയിമുകളിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടത്. വിവിധ തരം കമ്പ്യൂട്ടർ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള ഓൺലൈൻ ഗെയിമുകൾ ആണ് ക്രോസ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോം ഓൺലൈൻ പ്ലേ. ലോസ്റ്റ് പ്ലാനെറ്റ്സ്, കൊളനീസ്, ഷാഡറോൺ തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഈ ഗണത്തിൽ വരും. വെബ് ബ്രൗസറിനെ ഒരു ക്ലയന്റ് ആയി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഗെയിമുകളാണ് ബ്രൗസർ ഗെയിമുകൾ. ഇതിൽത്തന്നെ സിംഗിൾ പ്ലെയറും മൾട്ടി പ്ലെയറും ഉണ്ട്. എയ്തർ, ബ്ലഡി ഫൺ ഡേ, ക്യാന്റി ബോക്സ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ബ്രൗസർ ഗെയിമുകൾക്ക് ഉദാഹരണമാണ്.

വിദ്യാഭ്യാസത്തെ വളരെ അധികം സാഹായിക്കുന്ന ഗെയിമുകളുണ്ട്. ശാസ്ത്രവും ഗണിതവുമൊക്കെ ഗെയിമുകളിലൂടെ പഠിക്കുവാൻ സാധിക്കും. ബുദ്ധി വികാസത്തിന് ഉപകരിക്കുന്ന ഗെയിമുകൾ ഉണ്ട്.

ഗെയിമിങ്ങ് സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ

ഡിജിറ്റൽ ഗെയിമിങ്ങിന്റെ യഥാർത്ഥ രൂപമാണ് കൺസോൾ ഗെയിമിങ്ങ് എന്നത്. ഇന്ന് Xbox, Playstation എന്നിവ പ്രധാനപ്പെട്ട കൺസോളുകൾ ആണ്. നേരത്തെ ജോയി സ്റ്റിക്കിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിന്നിരുന്ന കൺസോളുകൾ ഇപ്പോൾ മൈക്രോ ചിപ്പിന്റെ തലത്തിലേക്ക് കടന്നിരിക്കുന്നു. 1.2 ബില്യൺ ആളുകളാണ് ഗെയിമിങ്ങിന് കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. കൂടുതൽ കരുത്തുള്ള കമ്പ്യൂട്ടറുകളാണിവ. ക്വാണ്ടം കമ്പ്യൂട്ടറുകളാണ് ഗെയിമുകൾക്ക് ഏറെ നല്ലത്. കൂടുതൽ പവറുള്ള കമ്പ്യൂട്ടറുകളാണിവ. ക്ലൗഡ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ

ഗെയിമിങ്ങ് പഠിപ്പിക്കാം

ഓൺലൈൻ ഗെയിമുകൾ കളിക്കുവാനിഷ്ടപ്പെടുന്ന പലർക്കും അത് കളിക്കുവാനുള്ള ബുദ്ധിമുട്ട് ഒരു പ്രശ്നമായി തോന്നാറുണ്ട്. അതിനാൽത്തന്നെ അത് പഠിപ്പിക്കുന്നത് ഒരു സംരംഭമായി വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഗെയിമിങ്ങ് ടൂർണ്ണമെന്റുകൾ സാധാരണമാവുന്ന കാലഘട്ടമാണ് ഇനി വരുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഗെയിം പഠിപ്പിക്കുന്ന സെന്ററുകൾ തുടങ്ങുകയും ഒപ്പം ഓൺലൈൻ ആയി ഗെയിമിങ്ങ് പഠിപ്പിക്കുകയും കൂടി ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

കളിക്കുന്ന ഗെയിമുകളാണ് ഇപ്പോഴുള്ളത്. നെറ്റ്ഫ്ളിക്സിന്റെ സ്ഥാനത്ത് ഗെയിമിങ്ങിനെ ചിന്തിച്ചാൽ ഇത് കൂടുതൽ വ്യക്തമാകും. വിർച്വൽ റിയാലിറ്റിയും ഓഗമെന്റഡ് റിയാലിറ്റിയും ഇപ്പോൾ ഗെയിമിങ്ങിനെ മറ്റൊരു തലത്തിലേക്ക് ഉയർത്തിയിട്ടുണ്ടിപ്പോൾ. 'Pokemon Go' ഇതിനൊരു ഉദാഹരണമാണ്.

ഗെയിം ബിസിനസ്സാക്കാം

ഗെയിമുകൾ ഇങ്ങനെ അരങ്ങ് വാഴുമ്പോൾ അത് മുന്നോട്ട് വെക്കുന്ന സംരംഭക സാധ്യതകളും തൊഴിലവസരങ്ങളും ഏറെയാണ്.

ഗെയിം പ്രൊഡക്ഷൻ കമ്പനികൾ

ഈ മേഖലയിലെ സംരംഭക സാധ്യതകൾ ഇവിടെ തുടങ്ങുകയാണ്. ആനിമേഷനും ഡിസൈനും പഠിച്ചവർക്കാണ് ഈ രംഗത്ത് സാധ്യത. പ്രതിഭയുള്ളവർക്ക് ഒരു വീഡിയോ ഗെയിം നിർമ്മാണ കമ്പനി ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയും. അൽപ്പം മൂലധനം കൂടുതൽ അവശ്യമുള്ള ബിസിനസ്സ് ആണിത്. സാമ്പത്തികത്തോടൊപ്പം പ്രതിഭയും വേണ്ടുന്ന മേഖലയാണിത്. 'മായ' ഉൾപ്പെടെയുള്ള ആനിമേഷൻ സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ നന്നായി ഉപയോഗിക്കുവാനും ഒപ്പം അസാധരണ സർഗ്ഗാത്മക ശേഷിയുമുള്ളവർക്ക് ഈ മേഖലയിലേക്ക് തിരിയാവുന്നതാണ്. പക്ഷേ കിടമത്സരം ഉള്ള മേഖലയാണിത് എന്നുമോർക്കുക.

വീഡിയോ ഗെയിം സെന്ററുകൾ

ഒരു വീഡിയോ ഗെയിം സെന്റർ തുടങ്ങുന്നത്

“ ഒരു വീഡിയോ ഗെയിം സെന്റർ തുടങ്ങുന്നത് ഈ രംഗത്തെ മറ്റൊരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്. ഏറ്റവും പുതിയ ഓൺലൈൻ ഗെയിമുകളുടെ ഒരു ശേഖരം കൈയ്യിലുണ്ടാവണം. വലിയ മാളുകളിലും ഷോപ്പിങ്ങ് സെന്ററുകളിലുമൊക്കെയാണ് ഇതിന്റെ സാധ്യത.

ഈ രംഗത്തെ മറ്റൊരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്. ഏറ്റവും പുതിയ ഓൺലൈൻ ഗെയിമുകളുടെ ഒരു ശേഖരം കൈയ്യിലുണ്ടാവണം. വലിയ മാളുകളിലും ഷോപ്പിങ്ങ് സെന്ററുകളിലുമൊക്കെയാണ് ഇതിന്റെ സാധ്യത. മണിക്കൂറിനോ, മാസത്തിനോ ഫീസ് ഈടാക്കുവാൻ കഴിയും. വളരെ ശക്തിയുള്ള ഗെയിമിങ്ങ് മെഷിനുകളും സ്ഥിരതയുള്ള ഇന്റർനെറ്റ് കണക്ഷനും ഇതിനാവശ്യമാണ്. ഗെയിമിങ്ങ് ടൂർണ്ണമെന്റ് പോലുള്ള സാധ്യതകളും തേടാവുന്നതാണ്. ഗെയിമിങ്ങ് കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ കാലാകാലങ്ങളിൽ

സർവ്വീസിന് വിധേയമാക്കേണ്ടതുണ്ട് എന്നത് മറക്കാതിരിക്കുക.

ഗെയിമുകൾ വിൽക്കാം

വീഡിയോ ഗെയിമുകൾ വിൽക്കുന്നത് ഒരു സംരംഭമായി വളർത്തിയെടുക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു ഷോപ്പ് ഇടുന്നതോടൊപ്പം സോഷ്യൽ മീഡിയ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളും ഇതിനായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. ഗെയിമുകൾ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നവരുടെ ഒരു നെറ്റ് വർക്ക് ഉണ്ടാക്കുകയും അത് വഴി പുതിയ ഗെയിമുകൾ വിൽക്കുവാനും കഴിയും.

ഗെയിമുകൾ വാടകക്ക് കൊടുക്കാം

ഒരേ ഗെയിമുകൾ തന്നെ കളിക്കുന്നത് ബോറടിപ്പിക്കുന്ന ഒന്നാണെന്നതാണ് ഗെയിമുകൾ വാടകക്ക് കൊടുക്കുന്ന ബിസിനസ്സിന്റെ സൈക്കോളജി. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാവുന്നതാണിത്. ഗെയിമുകൾ വില കൊടുത്ത് വാങ്ങുവാൻ കഴിവില്ലാത്തവരാണ് ഇവിടുത്തെ വിപണി. ദിവസം, മാസ വാടകക്ക് ഗെയിമുകൾ നൽകുവാൻ സാധിക്കും. ഗെയിമുകൾ വാടകക്ക് നൽകുന്നത് ഓൺലൈനായും ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. ഇതിനായി ഒരു വെബ്സൈറ്റാണ് ആവശ്യം.

ഗെയിമിങ്ങ് ടോക് ഷോ

ഒരു പ്രൊഫഷണൽ ഗെയിമർക്ക് ഗെയിമിനെപ്പറ്റി ടോക് ഷോകൾ നടത്താവുന്നതാണ്. പ്രൊഫഷണൽ ഗെയിമർമാരെ പങ്കെടുപ്പിച്ച് കൊണ്ട് ഇത്തരം പരിപാടി സംഘടിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

ഓൺലൈൻ വീഡിയോ ഗെയിമിങ്ങ് സെന്ററുകൾ

ഓൺലൈൻ വീഡിയോ ഗെയിമിങ്ങ് സെന്ററുകൾ മറ്റൊരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്. ലോകത്തിന്റെ ഏത് കോണിൽ നിന്നുള്ള വ്യക്തികളേയും കസ്റ്റമേഴ്സാക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നതാണ് പ്രത്യേകത. എന്നാൽ ഇവിടെ ഭാഷ ഒരു പ്രശ്നമാണ്.

ഗെയിമിങ്ങ് ആക്സസറി സ്റ്റോറുകൾ

ഗെയിമിങ്ങ് കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, കൺസോളുകൾ, വിവിധങ്ങളായ സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ, വീഡിയോ ഗെയിമിങ്ങ് ആക്സസറികൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഉൾപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് ഒരു വിൽപന കേന്ദ്രം തന്നെ ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്.

ഗെയിമിങ്ങ് റിയാലിറ്റി ഷോ

നല്ല ഒരു ഗെയിമർ താൻ ഗെയിമിങ്ങിൽ വളരെ പാഷൻ ഉള്ള ആൾ ആണെങ്കിൽ ടി വിയിൽ ഒരു റിയാലിറ്റി ഷോ തന്നെ പ്ലാൻ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ഗെയിമിങ്ങ് ലോഞ്ച്

കോഫിയും സ്നാക്സും ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ, ഒപ്പം വിവിധങ്ങളായ ഗെയിമിങ്ങ് ആക്സസറികളുമൊക്കെ ഉൾപ്പെടുത്തി വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ഗെയിമുകൾ കളിക്കുവാനായി നല്കുന്ന ഗെയിമിങ്ങ് ലോഞ്ചുകൾ ഈ രംഗത്തെ ഒരു സാധ്യതയാണ്.

ഈ രംഗത്തെ വിവിധ തൊഴിലുകൾ

വ്യത്യസ്തങ്ങളായ നിരവധി തൊഴിലുകൾ ഈ രംഗത്തുണ്ട്. വീഡിയോ ഗെയിം ഡിസൈനറാണ് ഇതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്ന്. കമ്പ്യൂട്ടർ സയൻസിൽ ഡിഗ്രിയോ പി ജിയോ ഒപ്പം വിവിധങ്ങളായ ആനിമേഷൻ സോഫ്റ്റ് വെയറുകളിലുള്ള പരിചയവുമാണ് ഈ രംഗത്ത് വേണ്ടത്. വീഡിയോ ഗെയിം പ്രോഗ്രാമറാണ് ഈ രംഗത്തെ മറ്റൊരു കരിയർ ഓപ്ഷൻ. ഡിസൈനറുടെ കൺസെപ്റ്റിനെ യാഥാർത്ഥ്യത്തിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ പ്രോഗ്രാമിങ്ങ് ചെയ്യുന്നത് ഇവരാണ്. ഡിഗ്രിയും ഇ++ പോലുള്ളവയിലെ അറിവുമാണ് ഇവിടെ വേണ്ടത്. വീഡിയോ ഗെയിം ആനിമേറ്റർ എന്നയൊരു പ്രധാന തസ്തിക ഈ മേഖലയിലുണ്ട്. ഇവരാണ് പ്രൊജക്ടിന് സ്ക്രിപ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കുകയും അത് വിവിധ ആനിമേറ്റർ ടൂളുകൾ ഉപയോഗിച്ച് അത് യാഥാർഥ്യമാക്കി മാറ്റുന്നത്. ഡിഗ്രിയും മൾട്ടി മീഡിയ സോഫ്ട് വെയറുകളിലും പരിചയം ആണിവിടെ ആവശ്യം. ഇത് കൂടാതെ വീഡിയോ ഗെയിം ടെസ്റ്റേഴ്സ് എന്ന ഒരു വിഭാഗം കൂടെ ഈ രംഗത്തുണ്ട്. ഗെയിമുകളുടെ ക്വാളിറ്റി കണ്ട്രോൾ ചെയ്യുന്നത് ഇവരാണ്.

ഗെയിമും ഡിസൈനും അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സംരംഭക സാധ്യതകളും ഇവിടെ അവസാനിക്കുന്നില്ല. സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ദിനം പ്രതി മാറുന്ന ഇക്കാലത്ത് പുത്തൻ സംരംഭക സാധ്യതകളും ഈ രംഗത്ത് ഉടലെടുക്കും എന്നതിന് പക്ഷാന്തരമില്ല. ■

ബിനോയ് ജോർജ് പി

വ്യവസായ ഭദ്രത

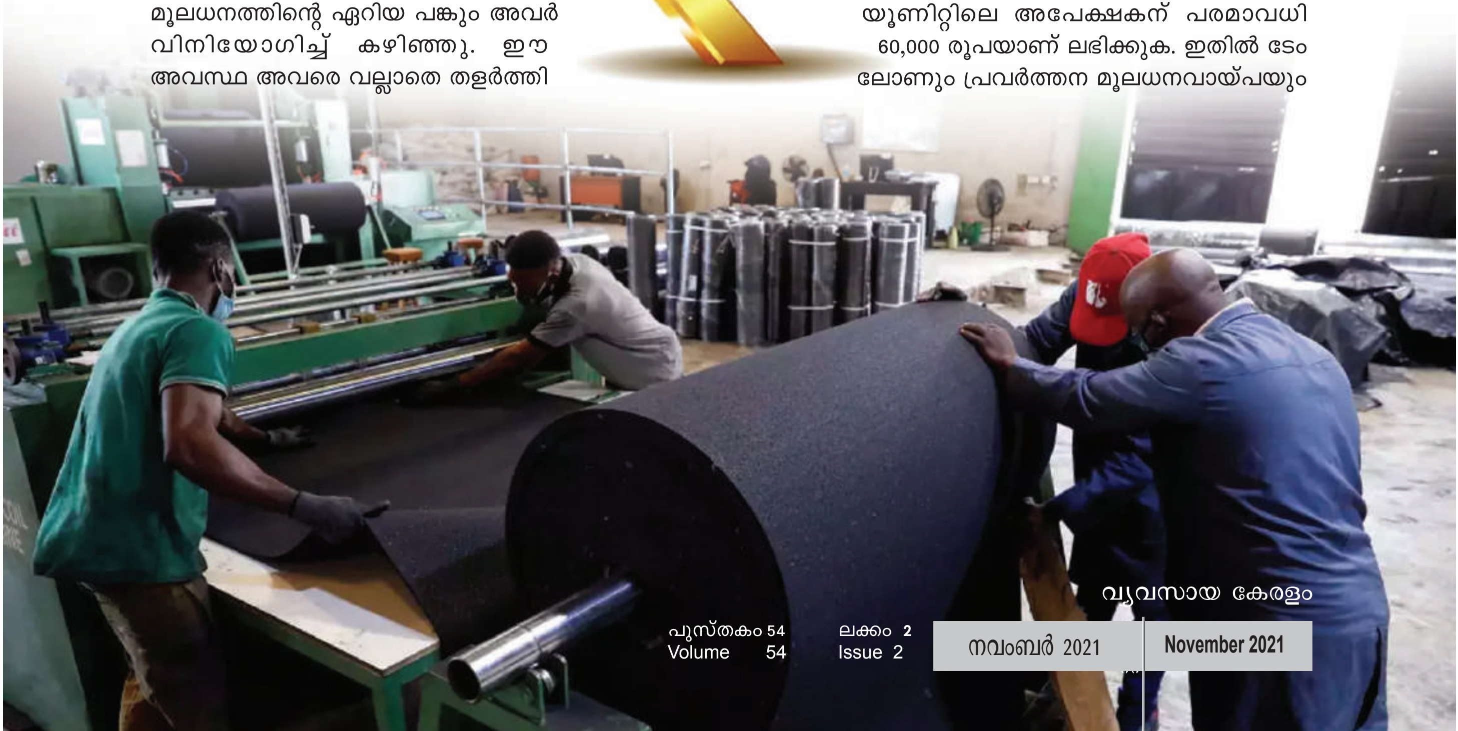
സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായങ്ങൾക്ക്

കോവിഡ് മഹാമാരിയെ പ്രതിരോധിക്കുന്നതിനായി രാജ്യവ്യാപകമായി പ്രഖ്യാപിച്ച ലോക്ക് ഡൗൺ എംഎസ്എംഇ മേഖലയെയും ഗുരുതരമായി ബാധിച്ചു. നിലവിലെ അവസ്ഥയിൽ നിന്നും ഉല്പാദന സേവന മേഖലകൾ കരകയറുന്നതിന് കാലതാമസം ഏറെയുണ്ടാകാം. ലോക്ഡൗൺ കാലയളവിൽ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്ന ആരോഗ്യ സംരക്ഷക ഉല്പന്നങ്ങൾ, കൃഷി-ഭക്ഷ്യ വിഭവങ്ങളുടെ സംസ്ക്കരണം, ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കലുകൾ, പാക്കേജിങ്ങ് മെറ്റീരിയലുകൾ മുതലായ സംരംഭങ്ങൾ 40 ശതമാനത്തിൽ കുറവ് ജീവനക്കാരുമായാണ് പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നത്. തന്മൂലം ആവശ്യത്തിനുള്ള ഉല്പാദനമില്ലായ്മ. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ നഷ്ടം, വ്യാപാര നഷ്ടം, തൊഴിലാളികൾക്കുള്ള വേതന- ശമ്പള ചെലവുകൾ, ബാങ്ക് ലോണുകളുടെ അടവുകൾ എന്നിങ്ങനെ നിരവധി പ്രശ്നങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടതായി വന്നു. ഈ അടിയന്തിരഘട്ടങ്ങളെ മറികടക്കാൻ പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന്റെ ഏറിയ പങ്കും അവർ വിനിയോഗിച്ച് കഴിഞ്ഞു. ഈ അവസ്ഥ അവരെ വല്ലാതെ തളർത്തിയിട്ടുണ്ട്, ഇനിയൊരു തിരിച്ചുവരവിന് ഏറെ സമയമെടുക്കുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല. അതുകൊണ്ട് ഇവയെ നിലനിർത്തുന്നതിന് ശക്തവും എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യവുമായ കൈത്താങ്ങ് അത്യാവശ്യമാണ്. ഈ കാഴ്ചപാടിൽ നിന്നാണ് എംഎസ്എംഇ കളെ സഹായിക്കാനുള്ള കേരള സർക്കാരിന്റെ സാമ്പത്തിക പാക്കേജായ വ്യവസായ ഭദ്രത പദ്ധതി രൂപപ്പെടുന്നത്.

പദ്ധതി

ഈ പദ്ധതി അനുസരിച്ച് 2020 ഏപ്രിൽ 1 മുതൽ 2020 ഡിസംബർ 31 വരെയുള്ള കാലയളവിൽ ലഭിച്ച പുതിയ/ അധിക ടേം ലോണിനും പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയ്ക്കും ആറു മാസത്തേയ്ക്ക് പലിശയിളവ് നൽകും.

ലോക്ഡൗൺ സാരമായി ബാധിച്ച ഉല്പാദന-നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനമേഖലയിലുള്ളവർക്കും വിവിധ തൊഴിലുകളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന എംഎസ്എംഇ കൾക്കുമാണ് പദ്ധതിയുടെ പ്രയോജനം ലഭിക്കുക. ഒരു യൂണിറ്റിലെ അപേക്ഷകന് പരമാവധി 60,000 രൂപയാണ് ലഭിക്കുക. ഇതിൽ ടേം ലോണും പ്രവർത്തന മൂലധനവായ്പയും



ഉൾപ്പെടും. ഈ ആനുകൂല്യം ഒറ്റ തവണ മാത്രമേ ലഭിക്കൂ.

അപേക്ഷകരുടെ യോഗ്യതകൾ

A. സംസ്ഥാനത്തെ ഉല്പാദന മേഖലയിലോ, ജോബ് വർക്ക് രംഗത്തോ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള എംഎസ്എംഇ കളാവണം

B. വ്യാവസായിക ഉല്പാദനത്തിനു ശേഷം അർഹതപ്പെട്ട അധികാരികൾ മുൻപാകെ UAM (Udyog Aadhar Memorandum) ഫയൽ ചെയ്തിരിക്കണം.

C. 2020ജനുവരി മാസം ഒന്നുമുതൽ 2020 മാർച്ച് 15 വരെ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്കു മാത്രം

A. പുതിയ/അധിക പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയുടെ പലിശയിളവ്

2020 മാർച്ച് 15 ൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഉല്പാദന സേവന മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓരോ യൂണിറ്റ് എംഎസ്എംഇകൾക്കും പരമാവധി 30,000 രൂപ എന്ന കണക്കിൽ പുതിയതോ അധികമായി എടുക്കുന്നതോ ആയ പ്രവർത്തന മൂലധനവായ്പയിൽ പലിശയിളവിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. യൂണിറ്റ് വായ്പയുടെ ആദ്യ ഗഡു അടച്ചതിനു ശേഷം ആറു മാസത്തിനുള്ളിൽ പലിശയുടെ 50ശതമാനം ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതായിരിക്കും. 2020 ഏപ്രിൽ 1 മുതൽ 2020 ഡിസംബർ 31വരെ പുതിയ/അധിക പ്രവർത്തന മൂലധനവായ്പയെടുത്തിട്ടുള്ള യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഇളവിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. ഇത് അപേക്ഷക യൂണിറ്റിന്റെ വായ്പ അക്കൗണ്ടിലേയ്ക്ക് ത്രൈമാസ റീ ഇംബേഴ്സ്മെൻറ് വ്യവസ്ഥയിൽ നല്കുന്നതായിരിക്കും.

B. പുതിയ/അധിക ടേം ലോണിന്റെ പലിശയിളവ്

2020 മാർച്ച് 15 ൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഉല്പാദന സേവന മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓരോ യൂണിറ്റ് എംഎസ്എംഇകൾക്കും പരമാവധി 30,000 രൂപ എന്ന കണക്കിൽ പുതിയ/അധിക ടേം ലോണിന്റെ പലിശയിളവിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. യൂണിറ്റ് വായ്പയുടെ ആദ്യ ഗഡു അടച്ചതിനു ശേഷം ആറു മാസത്തിനുള്ളിൽ പലിശയുടെ 50ശതമാനം ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതായിരിക്കും. 2020 ഏപ്രിൽ 1 മുതൽ 2020 ഡിസംബർ 31വരെയുള്ള പുതിയ/അധിക ടേം ലോൺ യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഇളവിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. ഇത് അപേക്ഷക യൂണിറ്റിന്റെ വായ്പ അക്കൗണ്ടിലേയ്ക്ക് ത്രൈമാസ റീ ഇംബേഴ്സ്മെൻറ് വ്യവസ്ഥയിൽ നൽകുന്നതായിരിക്കും.

അനുവദിക്കുന്ന അധികാരി

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിലെ ജനറൽ മാനേജർ ആണ് പദ്ധതിയുടെ രേഖകൾ പ്രകാരം പലിശയിളവ് അനുവദിക്കുന്ന ഉദ്യോഗസ്ഥൻ

നടപ്പിലാക്കുന്ന രീതി

1, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർക്ക് പലിശയിളവിനുള്ള അപേക്ഷയോടൊപ്പം

പട്ടികയിൽ പറയുന്ന രേഖകളും ഹാജരാക്കണം.

2, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരോ, ജനറൽ മാനേജർ ചുമതലപ്പെടുത്തിയ ഉദ്യോഗസ്ഥനോ അപേക്ഷ സ്വീകരിക്കുകയും പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യും. അപാകതകൾ എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ 7 ദിവസത്തിനകം അപേക്ഷകനെ അറിയിക്കും. കുറവുകൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനായി രണ്ടാഴ്ച കാലാവധി നല്കും. ഈ കാലയളവിനുള്ളിൽ കുറവുകൾ പരിഹരിക്കപ്പെട്ടില്ലെങ്കിൽ അപേക്ഷകനെ വിവരം അറിയിച്ച് അപേക്ഷ തള്ളി കളയുന്നതായിരിക്കും.

3, ജനറൽ മാനേജർ അപേക്ഷയും അനുബന്ധ രേഖകളും പരിശോധിച്ച് പദ്ധതിയുടെ മാർഗ്ഗരേഖകൾ അനുസരിച്ച് അർഹതപ്പെട്ടവർക്ക് ഇളവ് അനുവദിക്കുകയും ധനകാര്യസ്ഥാപനം വഴി വിതരണം നടത്തുന്നതുമായിരിക്കും.

അപേക്ഷക യൂണിറ്റിന്റെ കടമകൾ

1. അപേക്ഷകർ ആവശ്യമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുകയും ഈ വിവരങ്ങൾ സത്യമാണെന്ന് ബോധിപ്പിക്കുകയും വേണം.
2. ജനറൽ മാനേജർ അല്ലെങ്കിൽ അദ്ദേഹം ചുമതലപ്പെടുത്തിയ ഉദ്യോഗസ്ഥരോ ആവശ്യപ്പെടുകയാണെങ്കിൽ കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ അപേക്ഷകൻ നൽകേണ്ടതാണ്.
3. ഉദ്യോഗസ്ഥൻ ആവശ്യപ്പെടുന്ന പക്ഷം അപേക്ഷയിലെ വിവരങ്ങളെക്കുറിച്ച് പരിശോധിക്കുന്നതിനോ ശരിയാണോ എന്ന് അന്വേഷിക്കുന്നതിനോ അപേക്ഷകൻ അനുവദിക്കേണ്ടതാണ്
4. പ്രധാനപ്പെട്ട ഏതെങ്കിലും രേഖകൾ പരിശോധിച്ച് ബോധ്യപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഉദ്യോഗസ്ഥൻ ആവശ്യപ്പെടുമ്പോൾ അസ്സൽ രേഖകൾ ഹാജരാക്കേണ്ടതാണ്.

“

2020 മാർച്ച് 15 ൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഉല്പാദന സേവന മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓരോ യൂണിറ്റ് എംഎസ്എംഇകൾക്കും പരമാവധി 30,000 രൂപ എന്ന കണക്കിൽ പുതിയ/അധിക ടേം ലോണിന്റെ പലിശയിളവിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും.

പൊതു നിബന്ധനകൾ

1. അർഹതപ്പെട്ട സംരംഭകന് പദ്ധതി പ്രകാരമുള്ള ഇളവ് ബന്ധപ്പെട്ട ധനകാര്യസ്ഥാപനം വഴി മാത്രം വിതരണം ചെയ്യുന്നതാണ്.
2. പദ്ധതി പ്രകാരമുള്ള ഇളവിന് അപേക്ഷകൻ നേരിട്ട് അപേക്ഷ നല്കേണ്ടതും ബന്ധപ്പെട്ട ജനറൽ മാനേജർ മുമ്പാകെ അസ്സൽ രേഖകൾ ഹാജരാക്കേണ്ടതുമാണ്.
3. കേന്ദ്ര സർക്കാരിൽ നിന്നോ, കേരള സർക്കാരിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നോ എംഎസ്എംഇകൾക്ക് ഇതേ രീതിയിലുള്ള പലിശയിളവ് ലഭിക്കുകയാണെങ്കിൽ, ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ ഇൻക്രിമെൻറൽ ബെനിഫിറ്റ് മാത്രമേ അപേക്ഷക യൂണിറ്റിന് നല്കുകയുള്ളൂ. എന്നിരുന്നാലും ഈ യൂണിറ്റുകൾ കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ നല്കുന്ന മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡിയ്ക്ക് അർഹരായിരിക്കും.

അപ്പീലുകൾ

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിലെ ജനറൽ മാനേജർമാരുടെ ഉത്തരവ് നിലവിൽ വന്ന തീയതി മുതൽ 30 ദിവസങ്ങൾക്കകം വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഡയറക്ടർ മുമ്പാകെ അപ്പീലുകൾ ഫയൽ ചെയ്യേണ്ടതാണ്. കാലാവധിയ്ക്ക് ശേഷമുള്ള അപ്പീലുകൾ സ്വീകരിക്കുന്നതല്ല. ആവശ്യമെന്ന് തോന്നുന്ന പക്ഷം പരാതിക്കാരനെ നേരിൽ കേട്ട ശേഷം ഏറ്റവും വേഗത്തിൽ /ഒരു മാസത്തിനുള്ളിൽ തന്നെ അപ്പീൽ തീർപ്പാക്കുന്നതാണ്.

റിക്കവറികളും പെനാൽട്ടികളും

തെറ്റിദ്ധരിപ്പിച്ചോ, വ്യാജരേഖകൾ സമർപ്പിച്ചോ, യൂണിറ്റുകൾ പലിശയിളവ് നേടിയെന്ന് ബന്ധപ്പെട്ട അധികാരികൾക്ക് ബോധ്യമായാൽ, അധികാരികളിൽ നിന്നും രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഡിമാന്റ് നോട്ടീസ് ലഭിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് വർഷത്തിൽ 14 ശതമാനം പലിശ നിരക്കിൽ ലഭിച്ച ഇളവ് തിരികെ അടയ്ക്കേണ്ടതാണ്. ഈ നിബന്ധനയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സർക്കാരിന് ലഭിക്കേണ്ട മുഴുവൻ തുകയും 1968 ലെ റവന്യു റിക്കവറി ആക്ട് പ്രകാരമോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു വിധേനയോ ഈടാക്കുന്നതായിരിക്കും. യൂണിറ്റുകൾക്കെതിരെ ഇത്തരത്തിൽ ഡിമാന്റ് നോട്ടീസ് അയക്കുന്നതിന് മുൻപായി കാരണം കാണിക്കുന്നതിനുള്ള അവസരം യൂണിറ്റുകൾക്ക് നല്കും. ■

ഡോ. ബ്രിജേഷ് ജോർജ്ജ് ജോൺ

ബിസിനസ്സിന് ഉണർവ് നൽകാം

ആമസോൺ സെല്ലറിലൂടെ

മുൻകാലങ്ങളിൽ ഇലക്ട്രോണിക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും നമുക്കടുത്തുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ലഭ്യമാകാത്ത സാധനങ്ങൾക്കും വേണ്ടി നാം ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന ആമസോൺ ഇന്ന് എന്തുമേതും വാങ്ങാവുന്ന ഒരു വലിയ ഓൺലൈൻ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റാണ്. സ്റ്റേഷനറി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മുതൽ ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ വരെ ആമസോണിലൂടെ വാങ്ങുന്നവർ ഇന്ന് ധാരാളമാണ്.

ഒരു സംരംഭകൻ അഥവാ കച്ചവടക്കാരൻ എന്ന നിലയിൽ ഇത്തരം ഓൺലൈൻ വിപണന സാധ്യതകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ പുതിയ മേച്ചിൽപ്പുറങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ സംരംഭകർക്ക് സാധിക്കും. ആമസോൺ എന്ന വൻകിട പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പനയ്ക്ക് വയ്ക്കുന്ന സംവിധാനത്തെ ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് എന്നു വിളിക്കാം. ഇതിലൂടെ നമുക്ക് ഇതുവരെ കയ്യെത്തിപ്പിടിക്കാൻ സാധിക്കാതിരുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെക്കൂടി കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കുന്നു എന്ന വലിയ നേട്ടമുണ്ട്. ഒരു ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുന്നതിനായി ചില കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് എങ്ങനെ ആരംഭിക്കാം

sell.amazon.in എന്ന വെബ്സൈറ്റിൽ നേരിട്ട് ആമസോൺ സെല്ലറായി നിങ്ങൾക്ക് സ്വയം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം. ഈ പേജിൽ നിങ്ങൾക്ക് "start selling" എന്ന ഒരു ബട്ടൺ കാണാൻ സാധിക്കും. ഇതിലൂടെ അടുത്ത ഘട്ടത്തിലേക്ക് പ്രവേശിക്കുക. നിങ്ങളുടെ ഇ-മെയിൽ, പേര്, മൊബൈൽ നമ്പർ എന്നിവ നൽകുക. ഇത്

ചെയ്യുമ്പോൾ നിങ്ങൾ നൽകിയ മൊബൈൽ നമ്പറിലേക്ക് ഒരു ഒ. റ്റി. പി വരുന്നതാണ്. ഇത് അടുത്ത സ്ക്രീനിൽ നൽകി രജിസ്ട്രേഷൻ നടപടികൾ അനായാസം പൂർത്തിയാക്കാം.

നിങ്ങൾക്ക് പണം സ്വീകരിക്കുന്നതിനായി ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് വിവരങ്ങൾ, ജി. എസ്. റ്റി വിവരങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം നൽകേണ്ടതുണ്ട്. നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര് സ്റ്റോർ നെയിം ആയി നൽകാവുന്നതാണ്. പിന്നീട് ബിസിനസ്, പ്രോഡക്റ്റ് എന്നിവയുടെ വിവരങ്ങൾ നൽകാം. ചില തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട സ്ഥലങ്ങളിൽ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താവ് ഓർഡർ ചെയ്യുന്ന പക്ഷം ആമസോൺ പ്രതിനിധികൾ വന്ന് ഉൽപ്പന്നം ഷിപ്പിംഗിനായി സ്വീകരിക്കുന്ന മേന്മയുമുണ്ട്. കൂടുതലും പ്രധാന പട്ടണങ്ങളിലാണ് ഈ സേവനം ലഭ്യമാവുക.

ഏതൊക്കെ തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് നിങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് എന്നുള്ള വിവരങ്ങൾ അടുത്ത സ്ക്രീനിൽ നൽകേണ്ടതുണ്ട്.

പ്രോഡക്ട് ലിസ്റ്റിങ്ങ്

വിൽക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പല ആംഗിളുകളിലുള്ള ചിത്രങ്ങൾ, വ്യക്തമായ വിവരണം, വാറന്റി, മറ്റ് സേവനങ്ങൾ എന്നിവ വ്യക്തമായി നൽകിക്കൊണ്ട് പ്രോഡക്ടുകൾ ലിസ്റ്റ് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ആമസോൺ ഇവയെല്ലാം വെരിഫൈ ചെയ്തശേഷം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ദൃശ്യമാക്കും.

ആമസോൺ സെല്ലർ ബെനിഫിറ്റ്സ്

ലോകത്തെ തന്നെ ഏറ്റവും വലിയ ഓൺലൈൻ വിപണന ശൃംഖലയാണ് ആമസോൺ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ വിശ്വാസ്യത എന്നതാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ ആകുന്നതിലൂടെ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിന് ലഭിക്കുന്ന ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം. ബഹുഭൂരിപക്ഷം ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നവരും ആമസോൺ സേവനങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട് എന്നതിനാൽ വലിയ ഒരു വിപണനസാധ്യത ഈ മേഖലയിൽ കാത്തിരിപ്പുണ്ട്.

“ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിന് നിലവിലുള്ള പ്രാദേശിക പരിമിതികളെ അതിജീവിക്കുന്നതിന് ഇതിലൂടെ സാധിക്കും. ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണും ഇന്റർനെറ്റുമുണ്ടെങ്കിൽ അനായാസം ചെയ്യാവുന്ന ഒന്ന് മാത്രമാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുക എന്നത്.

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിന് നിലവിലുള്ള പ്രാദേശിക പരിമിതികളെ അതിജീവിക്കുന്നതിന് ഇതിലൂടെ സാധിക്കും. ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണും ഇന്റർനെറ്റുമുണ്ടെങ്കിൽ അനായാസം ചെയ്യാവുന്ന ഒന്ന് മാത്രമാണ് ആമസോൺ സെല്ലർ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുക എന്നത്. ഇത്രയും കാലം മാർക്കറ്റിംഗ്, പരസ്യങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കായി മുടക്കിക്കൊണ്ടിരുന്ന പണം ലാഭിക്കാനും ഇതിലൂടെ സാധിക്കും.

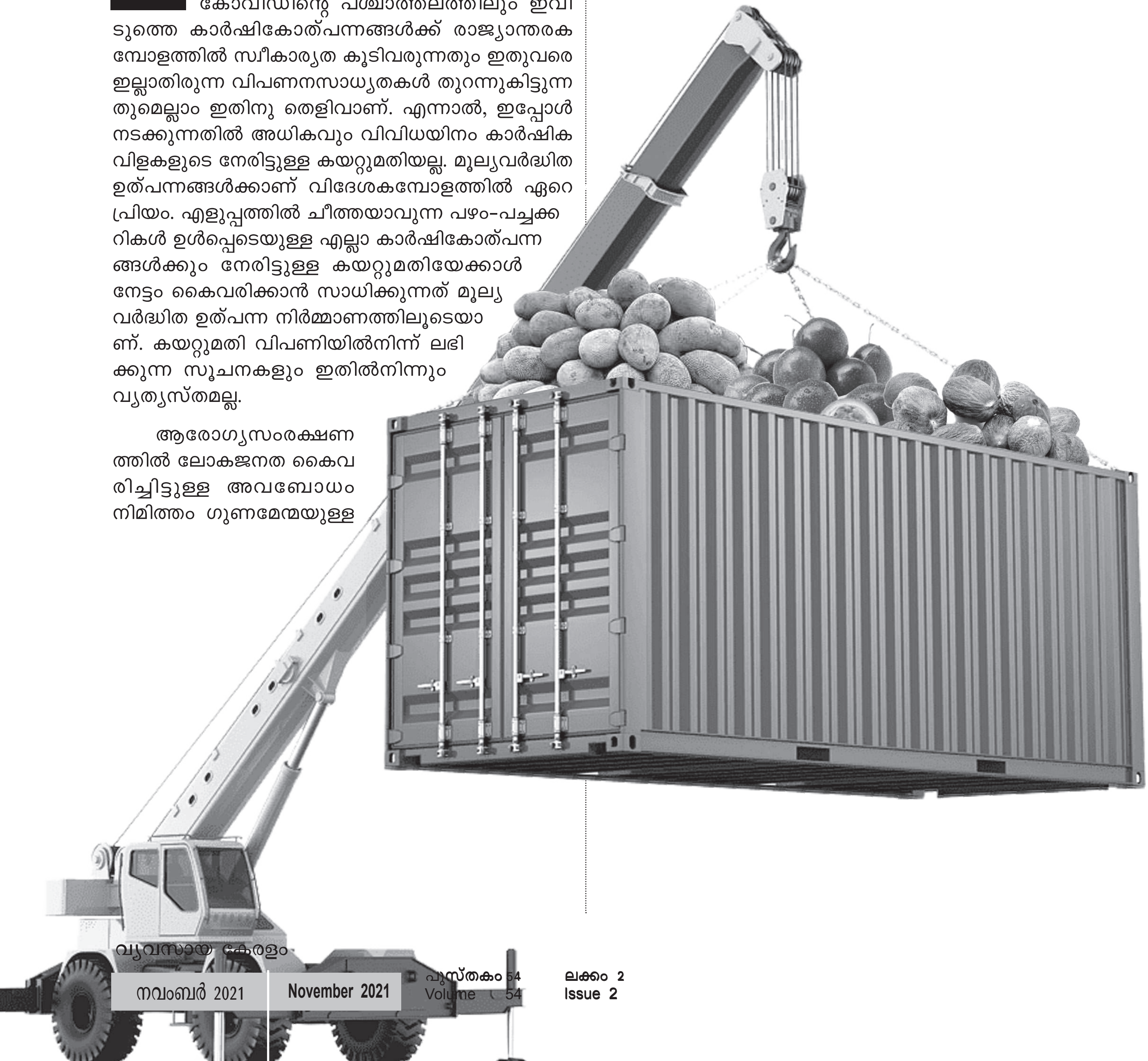
ഒരു റീട്ടെയിൽ സ്ഥാപനത്തിൽ വലിയ സ്റ്റോക്ക് പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. വളരെ ചെറിയ സ്റ്റോക്ക് മാത്രമുള്ള റീട്ടെയിൽ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്ന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ഉപഭോക്താക്കൾ മടിക്കും. എന്നാൽ ആമസോൺ സെല്ലർ ആകുവാൻ സ്റ്റോക്ക് പരിപാലിക്കേണ്ടതില്ല. ഓർഡറുകൾ വരുന്ന മുറക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കിയാൽ മതി. ഈ ആശയത്തിനെ ഡ്രോപ്പ് ഷിപ്പിംഗ് എന്നു വിളിക്കാം.

എന്നാൽ ഒട്ടനവധി വെല്ലുവിളികളും ഈ മേഖലയിലുള്ള ഒട്ടനവധി സെല്ലറുകൾ ഒരേ ഉൽപന്നം നൽകുന്നതിനാൽ വലിയ മത്സരവും ഈ മേഖലയിലുണ്ട്. ആമസോണിന് നൽകേണ്ടി വരുന്ന സെല്ലിംഗ് ഫീ നിങ്ങളുടെ ലാഭം കുറച്ചേക്കാം. എങ്കിലും പരമ്പരാഗത കച്ചവടം മാത്രം ചെയ്തുപോകുന്ന സംരംഭകർക്ക് പുത്തനുണർവ് നൽകാൻ ഏറെ സാധ്യതയുള്ള ഒന്നാണ് ആമസോൺ ഉപയോഗിച്ചുള്ള വിപണനം. ■

കാർഷികോത്പന്ന കയറ്റുമതിയിൽ കേരളത്തിന് നേട്ടം

വിവിധയിനം കാർഷികോത്പന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിയിൽ കേരളത്തിന് കൂടുതൽ നേട്ടം. കോവിഡിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിലും ഇവിടുത്തെ കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾക്ക് രാജ്യാന്തരകമ്പോളത്തിൽ സ്വീകാര്യത കൂടിവരുന്നതും ഇതുവരെ ഇല്ലാതിരുന്ന വിപണനസാധ്യതകൾ തുറന്നുകിട്ടുന്നതുമെല്ലാം ഇതിനു തെളിവാണ്. എന്നാൽ, ഇപ്പോൾ നടക്കുന്നതിൽ അധികവും വിവിധയിനം കാർഷികവിളകളുടെ നേരിട്ടുള്ള കയറ്റുമതിയല്ല. മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾക്കാണ് വിദേശകമ്പോളത്തിൽ ഏറെ പ്രിയം. എളുപ്പത്തിൽ ചീത്തയാവുന്ന പഴം-പച്ചക്കറികൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള എല്ലാ കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾക്കും നേരിട്ടുള്ള കയറ്റുമതിയേക്കാൾ നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ സാധിക്കുന്നത് മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്ന നിർമ്മാണത്തിലൂടെയാണ്. കയറ്റുമതി വിപണിയിൽനിന്ന് ലഭിക്കുന്ന സൂചനകളും ഇതിൽനിന്നും വ്യത്യസ്തമല്ല.

ആരോഗ്യസംരക്ഷണത്തിൽ ലോകജനത കൈവരിച്ചിട്ടുള്ള അവബോധം നിമിത്തം ഗുണമേന്മയുള്ള



ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് രാജ്യാന്തരവിപണിയിൽ ഡിമാൻഡ് കൂടിയിട്ടുണ്ട്. ഇത്തരമൊരു മാറ്റം കേരളത്തിനും അനുകൂലമായി. കുടുംബശ്രീ കൂട്ടായ്മകളുടെയും മറ്റും നേതൃത്വത്തിൽ പലപ്പോഴും സംഭരിക്കപ്പെടുന്ന ഇത്തരം ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണിവികസനം സമൂഹത്തിന്റെ താഴേക്കിടയിലേക്കും എത്തുന്നു. മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നനിർമ്മാണത്തിനും മറ്റും ആവശ്യമായ പഴം, പച്ചക്കറികളുടെ ഉത്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനായി സർക്കാർ നടപ്പാക്കിവരുന്ന വിവിധ പദ്ധതികളും കയറ്റുമതി മേഖലയ്ക്ക് ഗുണകരമായിട്ടുണ്ട്.

തുറന്നുകിട്ടുന്ന കമ്പോളങ്ങൾ

ഇവിടെ നിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് രാജ്യാന്തര വിപണിയിൽ മികച്ച ഡിമാൻഡുണ്ട്. അഗ്രികൾച്ചർ ആൻഡ് പ്രോസസ്ഡ് ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ് എക്സ്പോർട്ട് ഡെവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റിയുടെ (അപെഡ) നേതൃത്വത്തിൽ ചക്ക, പാഷൻഫ്രൂട്ട് എന്നിവയിൽനിന്നുള്ള പതിനഞ്ച് മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിക്ക് അടുത്തയിടെ തുടക്കം കുറിച്ചത് ഈ മേഖലയിലെ ഏറ്റവും ഒടുവിലത്തെ ഉദാഹരണമാണ്. ചക്കയുടെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ ജർമ്മനി, സിംഗപ്പൂർ, നേപ്പാൾ, ഖത്തർ എന്നിവിടങ്ങളിലേക്കാണ് കയറ്റുമതി ചെയ്തത്. ഇതിനുപുറമെ പാഷൻഫ്രൂട്ട്, ജാതിക്ക, ചക്ക ഉത്പന്നങ്ങൾ ഓസ്ട്രേലിയയിലേക്കും കയറ്റുമതി ചെയ്യാൻ ആരംഭിച്ചു. അധികം വൈകാതെ കൂടുതൽ രാജ്യങ്ങളിൽ ഇവ എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിയും അപെഡ പൂർത്തിയാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഘട്ടംഘട്ടമായിട്ടായിരിക്കും ഇത് സാധ്യമാക്കുക.

ചക്ക, പാഷൻഫ്രൂട്ട്, ജാതിക്ക എന്നിവയുടെ ഒരു ടൺ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാണ് ഓസ്ട്രേലിയയിലെ മെൽബണിലേക്ക് കയറ്റി അയച്ചത്. തൃശ്ശൂരിൽനിന്നാണ് ഇവ സംഭരിച്ചതെന്നും ഈ രംഗത്തെ ആദ്യ ചുവടുവെപ്പാണ് ഇതെന്നും അപെഡ അധികൃതർ പറയുന്നു. ചക്ക സ്ക്വാഷ്, ചക്ക പൗഡർ, ഉണങ്ങിയ ചക്ക, ചക്കയിൽ നിന്നുള്ള പുട്ടുപൊടി, ചക്ക ചപ്പാത്തി പൗഡർ, ചക്ക ദോശ, ചക്ക ഇഡ്ഡലിപ്പൊടി, ചക്ക ഉപ്പുമാവ്, ചക്ക അച്ചാർ, ചക്ക ചിപ്സ്, ചക്കവരട്ടി, ചക്ക ഫ്രൂട്ട് പൾപ്പ്, പാഷൻഫ്രൂട്ട് സ്ക്വാഷ്, ജാതിക്ക സ്ക്വാഷ്, ജാതിക്ക മിഠായി, ജാതിക്ക അച്ചാർ എന്നിവയെല്ലാം കയറ്റുമതി ചെയ്തതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

അച്ചാർ, ആന്തൂറിയം തുടങ്ങി മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെയും പൂക്കളുടെയുമെല്ലാം കയറ്റുമതിയിൽ കേരളം ഏറെക്കാലമായുണ്ടാക്കുന്ന നേട്ടത്തിന് പുറമേയാണ് ഇപ്പോഴത്തെ പദ്ധതികൾ. അച്ചാർ കയറ്റുമതിയിലൂടെ രാജ്യത്ത് ഏറ്റവുമധികം വരുമാനം നേടുന്ന സംസ്ഥാനം കേരളമാണ്. ഇപ്പോൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യപ്പെടുന്ന അച്ചാറുകളുടെ എൺപതുശതമാനവും മാങ്ങയാണെന്നാണ് കണക്കുകൾ വ്യക്തമാക്കുന്നത്. ഈ രംഗത്ത് നാടൻ മാങ്ങകൾക്കാണ് ഉയർന്ന ഡിമാൻഡ്. കേരളത്തിൽ കിളിച്ചുണ്ടൻ, പുളിയൻ, താളിമാങ്ങ, കൽക്കണ്ടവെള്ളരി, ഈരലോക്കൽ, ചന്ത്രക്കാരൻ, പൊന്നാടൻ, കറുത്ത മൂവാണ്ടൻ എന്നിവയെല്ലാം വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ അച്ചാർ ഉത്പാദനത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കട്ടികൂടിയ തൊലിയും ഉയർന്ന പുളിരസവും കുറഞ്ഞ കാമ്പും കൂടിയ ചുനയുമുള്ള ഇത്തരം നാടൻ മാങ്ങകളാണ് അച്ചാർ കയറ്റുമതിയിൽ കേരളത്തിന് അനുകൂലമായിട്ടുള്ളത്.

> **ചക്ക, പാഷൻഫ്രൂട്ട്, ജാതിക്ക എന്നിവയുടെ ഒരു ടൺ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാണ് ഓസ്ട്രേലിയയിലെ മെൽബണിലേക്ക് കയറ്റി അയച്ചത്. തൃശ്ശൂരിൽനിന്നാണ് ഇവ സംഭരിച്ചതെന്നും ഈ രംഗത്തെ ആദ്യ ചുവടുവെപ്പാണ് ഇതെന്നും അപെഡ അധികൃതർ പറയുന്നു.**

ആന്തൂറിയം കയറ്റുമതിയിൽ കേരളത്തിന്റെ സീസൺ ആരംഭിക്കുന്നതും ഒക്ടോബർ മാസത്തോടെയാണ്. വൻതോതിൽ ആന്തൂറിയം നട്ടുവളർത്തുന്ന നാഗാലാൻഡ്, മേഘാലയ, അസം തുടങ്ങിയ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെല്ലാം അതിശൈത്യത്തിന് തുടക്കമാകുന്നതോടെ ഉത്പാദനത്തിൽ ഇടിവുണ്ടാകും. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ കയറ്റുമതിക്കും ആഭ്യന്തരോപഭോഗത്തിനും ആവശ്യമായ പൂക്കൾ കിട്ടാനുള്ള സാധ്യത

കുറവായതിനാൽ കേരളം പോലെ ശൈത്യം കുറഞ്ഞ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നുമാണ് ആന്തൂറിയം സംഭരിക്കുന്നത്. നവംബർ-ജനുവരി കാലയളവിൽ ഇന്ത്യയിൽനിന്നും കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന ആന്തൂറിയത്തിന്റെ നല്ലൊരുപങ്കും കേരളത്തിൽ നിന്നാണ്.

ഭക്ഷ്യസംസ്കരണത്തിൽ വലിയ സാധ്യത

കാർഷികരംഗത്ത് ഉത്പാദനച്ചെലവ് കൂടിവരുന്നതും കൃഷിയിടത്തിലെ കുറഞ്ഞ ഉത്പാദനക്ഷമതയും കമ്പോളത്തിലെ വിലസ്ഥിരതയില്ലായ്മയുമെല്ലാം ഏറെക്കാലമായി ഈ മേഖല നേരിടുന്ന വലിയ തിരിച്ചടിയാണ്. ഇത്തരം പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിക്കാൻ കഴിയണമെങ്കിൽ കിട്ടുന്ന ഉത്പന്നത്തിൽനിന്നും പരമാവധി നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ സാധിക്കണം. വിളവെടുക്കുന്ന ഉത്പന്നം അതേപോലെയോ, ഉണങ്ങിയതിനുശേഷമോ വിൽപ്പന നടത്തിയാൽ കാര്യമായ നേട്ടമുണ്ടാകണമെന്നില്ല. എന്നാൽ ഇവയിൽനിന്നും വൈവിധ്യമാർന്ന മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുകയാണെങ്കിൽ വിചാരിക്കാത്ത രീതിയിൽ ലാഭം കിട്ടുകയും ചെയ്യും. നാളികേരം, പഴം-പച്ചക്കറികൾ, മരച്ചീനി, ചക്ക, മത്സ്യം, മാംസം, കശുമാങ്ങ, നെല്ല്, തേൻ, കൂൺ, കക്ക, കല്ലുമ്മേക്കായ എന്നിവയിൽനിന്നെല്ലാം ഇത്തരത്തിൽ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കാനാവും.

ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയുടെ പ്രത്യേക സമിതി നടത്തിയ പഠനമനുസരിച്ച് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ വ്യവസായരംഗത്ത് ആഗോളതലത്തിൽതന്നെ വൻകുതിപ്പുണ്ടാകുന്ന കാലമാണ് മുന്നിലുള്ളത്. ലോകമെമ്പാടും വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന ജനസംഖ്യയും ജനങ്ങളുടെ മാറിയ ജീവിതരീതിയുമെല്ലാം സംസ്കരിച്ച ഭക്ഷ്യോത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനസാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. ബ്രഡ്, ജാം, ജെല്ലി, സോസ്, ചീസ്, ഡയറി വൈറ്റ്നർ, ടിന്നിലടച്ച പഴങ്ങൾ, ഉണക്കി സൂക്ഷിച്ചിട്ടുള്ള ആഹാരങ്ങൾ, പഴപ്പൊടികൾ, നൂഡിൽസ്, വെർമിസെല്ലി,

മരവിപ്പിച്ച ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ, ആരോഗ്യപാനീയങ്ങൾ, മസാലപ്പൊടികൾ, മസാലപ്പേസ്റ്റുകൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ലോകകമ്പോളത്തിൽ വ്യാപകമായി വിറ്റഴിയുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ ഈ രംഗത്ത് ഇതുവരെയും കാര്യമായ നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ നമുക്ക് കഴിയുന്നില്ലെന്നതാണ് വാസ്തവം. ഇന്നിപ്പോൾ വികസിതരാജ്യങ്ങളിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഭക്ഷ്യോത്പന്നങ്ങളുടെ എഴുപതുശതമാനത്തോളവും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാക്കിയ ശേഷമാണ് കമ്പോളത്തിലെത്തിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ഇന്ത്യയിലിത് രണ്ടു ശതമാനത്തിൽ താഴെ മാത്രമാണ്.

> **ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയുടെ പ്രത്യേക സമിതി നടത്തിയ പഠനമനുസരിച്ച് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ വ്യവസായരംഗത്ത് ആഗോളതലത്തിൽതന്നെ വൻകുതിപ്പുണ്ടാകുന്ന കാലമാണ് മുന്നിലുള്ളത്. ലോകമെമ്പാടും വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന ജനസംഖ്യയും ജനങ്ങളുടെ മാറിയ ജീവിതരീതിയുമെല്ലാം സംസ്കരിച്ച ഭക്ഷ്യോത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനസാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.**

കേരളത്തിലാണെങ്കിൽ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണമേഖലയിലേക്ക് സംരംഭകരും കർഷകകൂട്ടായ്മകളും കടന്നുവരാൻ തുടങ്ങിയത് അടുത്തകാലത്താണ്. എന്നാൽ ഈരംഗത്ത് ഇവിടെ നിലനിൽക്കുന്ന സാധ്യതയുടെ ചെറിയൊരു ശതമാനം മാത്രമേ ഇതുവരെയും വിനിയോഗിക്കാൻ സാധിച്ചിട്ടുള്ളൂ. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ കിൻഫ്രയുടെയും മറ്റും നേതൃത്വത്തിൽ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണമേഖലയിൽ കേരളത്തിലും കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകിവരുന്നുണ്ട്. അതേസമയം പരമാവധി സംരംഭകർ ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരാൻ തയ്യാറാകേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇതിനായി ലഭ്യമാകുന്ന വായ്പാപദ്ധതികളും സബ്സിഡിയും പരിശീലനപരിപാടികളുമെല്ലാം പരമാവധി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. നിലവിലുള്ള സാധ്യതകളെ കഴിയുന്നിടത്തോളം വിനിയോഗിക്കുകയും ഉത്പാദനരംഗത്തും കമ്പോളത്തിലും നേട്ടം കൈവരിക്കുകയും ചെയ്യുകയെന്നതാണ് സംരംഭകർക്ക് മുന്നിലുള്ള ദൗത്യം.

സർക്കാർ തലത്തിലുള്ള പിന്തുണ

വിവിധയിനം കാർഷികോത്പന്നങ്ങളെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയുള്ള ഭക്ഷ്യസംസ്കരണത്തിലും സംരംഭകത്വത്തിലും ധനസഹായവും പരിശീലനവും പോലെയുള്ള ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കുന്ന നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങൾ പൊതുമേഖലയിലുണ്ട്. സ്മോൾ ഫാർമർ അഗ്രി ബിസിനസ് കൺസോർഷ്യം, കശുമാവ് കൃഷിവികസന ഏജൻസി, ഡയറക്ടറേറ്റ് ഓഫ് മാർക്കറ്റിങ് ആൻഡ് ഇന്റലിജൻസ്, സമുദ്രോത്പന്ന കയറ്റുമതി വികസന കേന്ദ്രം, സംസ്ഥാന ഹോർട്ടികൾച്ചർ മിഷൻ, വെജിറ്റബിൾ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിൽ, നാഷണൽ ഹോർട്ടികൾച്ചർ ബോർഡ്, അഗ്രികൾച്ചറൽ പ്രൊഡക്ട് എക്സ്പോർട്ട് ഡെവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റി, നാളികേര വികസനബോർഡ്, ടെക്നോളജി ഡെവലപ്മെന്റ് സെന്റർ, കേന്ദ്ര കിഴങ്ങുവിള ഗവേഷണകേന്ദ്രം, കശുമാവ് ഗവേഷണകേന്ദ്രം, കേരള കാർഷിക സർവകലാശാല, ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് റൂറൽ ടെക്നോളജി സെന്റർ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ചിലത് മാത്രമാണ്.

ചെറുതും ഇടത്തരം ശേഷിയിലും പ്രവർത്തിക്കുന്ന അഗ്രോ പ്രോസസിംഗ് യൂണിറ്റുകൾക്കായി ഓരോ വർഷവും കോടിക്കണക്കിന് രൂപയാണ് സംസ്ഥാനസർക്കാർ വകയിരുത്തുകയും ചെലവഴിക്കുകയും ചെയ്യുന്നത്. ഇതിനുപുറമെ മൂല്യവർദ്ധനവിനുള്ള സൂക്ഷ്മതല യൂണിറ്റുകൾക്കായും ധനസഹായം നൽകിവരുന്നു. വ്യക്തിഗതമായോ സ്വാശ്രയസംഘങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിലോ ഈ ധനസഹായം ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ട് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാം. കാർഷികോത്പന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനവും സംസ്കരണവും മൂല്യവർദ്ധനയും ബൃഹത് രൂപത്തിൽ വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ള അഗ്രോപാർക്കുകളുമുണ്ട്. അന്താരാഷ്ട്ര മാനദണ്ഡം പാലിച്ചുകൊണ്ട് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ ലോകകമ്പോളത്തിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിനും അഗ്രോ പാർക്കുകളിലൂടെ സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നു.

കാർഷികോത്പന്ന കയറ്റുമതിയിൽ നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്നതിനായി വിവിധ സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കുന്ന പദ്ധതികൾക്കു പുറമേ ദേശീയതലത്തിലും ചില ലക്ഷ്യബോധങ്ങളുണ്ട്. നടപ്പു സാമ്പത്തികവർഷം നാൽപ്പതിനായിരം കോടി ഡോളർ മൂല്യമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിയാണ് കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ ലക്ഷ്യം. ഇത് കൈവരിക്കാനുള്ള സുപ്രധാന ചുവടുവെപ്പുകളിൽ ഒന്നായാണ് മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നകയറ്റുമതിയെ അഗ്രികൾച്ചർ ആൻഡ് പ്രോസസ്ഡ് ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ് എക്സ്പോർട്ട് ഡെവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റി കാണുന്നത്. ■

കേരളത്തിൽ സാധ്യതയുള്ള

5 കെമിക്കൽ സംരംഭങ്ങൾ

കേരളത്തിന്റെ സാമൂഹീകാന്തരീക്ഷം കൂടുതൽ സംരംഭക സൗഹൃദമായി ക്കഴിഞ്ഞു. മഹാമാരിക്കാലം ഏൽപിച്ച തൊഴിൽ നഷ്ടത്തിന്റെ തോത് വളരെ ഉയർന്ന തായിരുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ജോലിയെ മാത്രം ആശ്രയിച്ചുള്ള ജീവിതത്തിന്റെ നിലനിൽപുതന്നെ അപകടത്തിലാക്കും എന്ന് നാം തിരിച്ചറിഞ്ഞ് കഴിഞ്ഞു. ഈ തിരിച്ചറിവ് സംരംഭങ്ങളോടും സംരംഭകരോടുമുള്ള സമൂഹത്തിന്റെ മനോഭാവ ത്തിൽ പുരോഗമനപരമായ മാറ്റത്തിന് വഴിയൊരുക്കി. ജോലിയോടൊപ്പം നാനോ കുടുംബ സംരംഭങ്ങ ളിലൂടെ ജോലിയിതര വരുമാനം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിന് ധാരാളം ആളുകൾ മുന്നോട്ട് വരുന്നു. ലൈസൻസിംഗ് നടപടിക്രമങ്ങൾ ലഘൂകരിച്ചതിലൂടെയും നൂതന വായ്പ - സബ്സിഡി സ്കീമുകൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കിയതിലൂടെയും സംരംഭകത്വ ആവാസ വ്യവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുള്ള ക്രിയാത്മകമായ ഇടപെടലുകൾ ഗവൺമെന്റും നടത്തിവരുന്നു. തൊഴിൽ ദാതാക്കളെക്കാൾ തൊഴിൽ അന്വേഷകർ കൂടുതലുള്ള കേരളത്തിൽ തൊഴിലന്വേഷകരെ തൊഴിൽ ദാതാക്കളാക്കാൻ പ്രാപ്തമാക്കുക എന്ന വലിയ സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വം നിറവേറ്റുന്നതിന്റെ ആദ്യപടികളാണ് ഇപ്പോൾ നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. അന്യനാടുകളിലെ തൊഴിൽ ഇടങ്ങൾ അരക്ഷിത മാകുമ്പോൾ സ്വന്തം നാട് ആശ്രയമായി മാറേണ്ട വലിയ സാമൂഹിക മാറ്റത്തിന് ബീജാവാപം നടത്തേണ്ട സമയവും കൂടിയാണിത്. ഒരു ലക്ഷം കോടിയിലധികം വരുന്ന മൊത്തവ്യാപാരകമ്മിതന്നെ ഉല്പാദന സേവന മേഖലകളിലെ അവസരങ്ങ ളിലേക്കുള്ള ചൂണ്ടുപലകയാണ്. അനുകൂലമായ ഈ സാഹചര്യങ്ങളെ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി പുതിയൊരു സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം രൂപപെടുത്തിയെടുക്കാൻ

“

തൊഴിൽ ദാതാക്കളെക്കാൾ തൊഴിൽ അന്വേഷകർ കൂടുതലുള്ള കേരളത്തിൽ തൊഴിലന്വേഷകരെ തൊഴിൽ ദാതാക്കളാക്കാൻ പ്രാപ്തമാക്കുക എന്ന വലിയ സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വം നിറവേറ്റുന്നതിന്റെ ആദ്യപടികളാണ് ഇപ്പോൾ നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്.

കഴിഞ്ഞാൽ വരുന്ന 5 വർഷം കൊണ്ട് കേരളത്തിന്റെ സാമൂഹിക - സാമ്പത്തിക രംഗത്ത് വൻ കുതിച്ച് ചാട്ടം സാധ്യമാകും. പ്രാദേശിക ഉപഭോഗത്തിന നുസരിച്ച് ഉല്പാദനവും വളരണം.

കേരളത്തിൽ സുഗമമായി വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുന്ന 5 സംരംഭങ്ങളെയാണ് പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്.

1. തിന്നർ നിർമ്മാണം

പെയിന്റിംഗ്, പോളിഷിംഗ്, ഉപകരണങ്ങളുടെ ക്ലീനിംഗ്, ഫർണീച്ചർ നിർമ്മാണം, എപോക്സി മിക് സിംഗ് തുടങ്ങി ഗാർഹിക വ്യാവസായിക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ധാരാളമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന ഉല്പന്നമാണ് തിന്നർ. എൻ.സി. തിന്നർ, ഇനാമൽ തിന്നർ, എപോക്സി തിന്നർ പി. യു. തിന്നർ തുടങ്ങി വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്കുപയോഗിക്കുന്ന വിവിധ ക്വാളിറ്റിയിലുള്ള തിന്നറുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്. റീട്ടെയിൽ മാർക്കറ്റിൽ വിറ്റഴിയുന്നതിനേക്കാൾ പ തിന്മടങ്ങ് ഉല്പാദനകേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്ന് സ്ഥിരം ഉപ ഭോക്താക്കളിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തുന്നുണ്ട്. ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾക്ക് സ്ഥിരം ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്തി വിപണനം സുഗമമാക്കാവുന്നതാണ്. കേരളത്തിൽ തിന്നർ നിർമ്മാണ കമ്പനികൾ എണ്ണത്തിൽ കുറവാണ് എന്നത് സാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

ടൊളുവിൻ, അസെറ്റോൺ, ഈതൈൽ അസറ്റേറ്റ്, ബ്യൂട്ടൈൽ അസറ്റേറ്റ് എന്നിവയാണ് തിന്നർ നിർമ്മാണത്തിന്റെ പൊതുവായ രാസവസ്തുക്കൾ. ഇവ കേരളത്തിൽ തന്നെ ലഭ്യമാണ്.

നിർമ്മാണം

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ നിശ്ചിത അളവിലും നിശ്ചിത സമയത്തും മിക്സ് ചെയ്താണ് തിന്നർ നിർമ്മിക്കുന്നത്. തിന്നറുകളുടെ ഗുണം അനുസരിച്ച് ഉല്പാദന രീതികളിലും വിത്യാസം വരും. പലപ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യം നിറവേറ്റുന്ന തരത്തിലായിരിക്കും നിർമ്മാണം നടത്തേണ്ടിവരുക.

മുതൽമുടക്ക്

സംരംഭത്തിനുള്ള ടാങ്കുകൾ, മിക്സിംഗ്,ഫില്ലിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾക്കടക്കം 2 ലക്ഷം രൂപയാണ് മൂലധന നിക്ഷേപമായി വരിക.

2. കൂളന്റ് നിർമ്മാണം

വാഹനങ്ങൾ, എഞ്ചിനുകൾ, പമ്പ് സെറ്റുകൾ, ജനറേറ്ററുകൾ തുടങ്ങി കൂളന്റിന്റെ ഉപയോഗം നാൾക്കുനാൾ വർദ്ധിക്കുകയാണ്. അന്യസംസ്ഥാന ങ്ങളിൽ നിർമിച്ച് കേരളത്തിലെ മാർക്കറ്റിലെത്തുന്ന

കൂളന്റുകളാണ് വിപണിയുടെ ഏറിയ പങ്കും കൈയടക്കി വച്ചിരിക്കുന്നത്. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ വീട്ടിൽ തന്നെ ആരംഭിച്ച് വിപണനം നടത്താൻ കഴിയുന്ന ഉൽപന്നമാണ് കൂളന്റ്. ഒപ്പം റേഡിയേറ്റർ ക്ലീനറും നിർമ്മാണം നടത്താൻ കഴിയും. പുത്തൻ തലമുറ വാഹനങ്ങളിലും ആഡംബര വാഹനങ്ങളുടെ സർവീസ് സെന്ററുകളിലെല്ലാം ഉയർന്ന അളവിൽ കൂളന്റ് ആവശ്യമാണ്.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

മോണോ എത്തിലീൻ ഗ്ലൈക്കോൾ, ഡി–മിനറലൈസ്ഡ് വാട്ടർ, കളർ എന്നിവയാണ് കൂളന്റ് നിർമ്മാണത്തിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ. ഇവ കേരളത്തിൽ സുലഭമായി ലഭ്യമാണ്.

3. സോൾവെന്റ് സിമന്റ്

വയറിംഗ്, പ്ലംബിംഗ്, ഡ്രിപ്പ് ഇറിഗേഷൻ തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പൈപ്പുകളെ തമ്മിൽ കൂട്ടി ചേർക്കുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന രാസമിശ്രിതമാണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ്. പി.വി.സി., സി.പി.വി.സി., കോൺഡ്യൂസ് തുടങ്ങി എല്ലാത്തരം പൈപ്പുകളും സോൾവെന്റ് സിമന്റ് ഉപയോഗിച്ച് കൂട്ടിച്ചേർക്കാം. ഗുണമേന്മയുള്ള സോൾവെന്റുകളുടെയെല്ലാം ക്യൂറിംഗ് സമയം 10 സെക്കന്റിൽ താഴെയാണ്. രാസ സംയുക്തങ്ങളുടെ മിശ്രണ രീതിക്ക് അനുസരിച്ച് സോൾവെന്റ് സിമിന്റിന്റെ ക്യൂറിംഗ് സമയവും വ്യത്യാസപ്പെടുത്താം. കേരളത്തിൽ ഉല്പാദകരുടെ എണ്ണം കുറവാണ് എന്നതാണ് ഈ വ്യവസായത്തെ കൂടുതൽ ആകർഷകമാക്കുന്നത്. ഏറിയ പങ്ക് ഉപഭോക്താക്കളും പ്ലംബർമാരും ഇലക്ട്രീഷ്യന്മാരും ആയതിനാൽ മാർക്കറ്റിംഗ് സുഗമമാണ്. പ്രത്യേകിച്ച് ബ്രാൻഡുകൾക്ക് പ്രസക്തി ഇല്ലാത്തതിനാൽ വിപണിയിൽ നിന്ന് കടുത്ത മത്സരം നേരിടേണ്ടി വരുന്നില്ല.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

അസറ്റോൺ, പി.വി.സി. റെസിൻ, സൈക്ലോ ഹെക്സനൈൽ, ടൊളുവിൻ തുടങ്ങിയവയാണ് പ്രധാന അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ. അവ കേരളത്തിൽ തന്നെ ലഭ്യമാണ്. പായ്ക്കിംഗിനായി ബ്രഷ് ഘടിപ്പിച്ച ടിൻ ക്യാനുകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു.

മൂലധന നിക്ഷേപം

മിക്സിംഗ് ടാങ്ക്, ഫില്ലിംഗ് മെഷീൻ എന്നിവയാണ് പ്രധാനമായി ഉപയോഗിക്കേണ്ട യന്ത്രങ്ങൾ, ഇവയ്ക്ക് 2.5 ലക്ഷം വരെ ചിലവ് പ്രതീക്ഷിക്കാം. ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ യന്ത്രങ്ങളിലല്ലാതെ മാനുവലായും മിക്സിംഗ് നടത്താം.

മാർക്കറ്റിംഗ്

ഹാർഡ്വെയർ ഷോപ്പുകൾ, ഇലക്ട്രിക്കൽ, പ്ലംബിംഗ് സാമഗ്രികൾ വില്ക്കുന്ന കടകൾ വഴിയാണ് സോൾവെന്റ് സിമിന്റിന്റെ പ്രധാന വില്പന. വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ചുള്ള വില്പന രീതിയാണ് കൂടുതൽ അഭികാമ്യം.

4. കർപ്പൂരം– നാഫ്തലീൻ ബോൾ– എയർ ഫ്രഷ്നെർ

കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി വിപണന സാധ്യതയുള്ള മുകളിൽ സൂചിപ്പിച്ച 3 ഉല്പന്നങ്ങളും ഒരു യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് നിർമിച്ച് വിപണിയിലിറക്കാം. കർപ്പൂരം, നാഫ്തലീൻ ബോൾ, എയർ ഫ്രഷ്നെർ എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണ കുത്തക അന്യസംസ്ഥാനക്കാർക്കാണ്. എന്നാൽ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ധാരാളമായി വിറ്റഴിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. മൂന്ന് ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിനും പൊടി രൂപത്തിലുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. യന്ത്രത്തിൽ അച്ചുകൾ മാറ്റി ഉപയോഗിച്ച് വ്യത്യസ്ഥ ഉല്പന്നങ്ങൾ വ്യത്യസ്ഥ അളവുകളിൽ നിർമ്മിച്ചെടുക്കാം.

കർപ്പൂരം

ക്ഷേത്രങ്ങൾ തുറക്കുകയും പൂജാദികർമ്മങ്ങൾ

സജീവവുമായ സാഹചര്യത്തിൽ കർപ്പൂരത്തിന് കൂടുതൽ സാധ്യത തെളിയുകയാണ്. കർപ്പൂര പൗഡറാണ് പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തു. വൃത്താകൃതിയിലും ക്യാപ്സൂൾ രൂപത്തിലും വിപണിയിലെത്തിക്കാം. പൂജാ സ്റ്റോറുകൾ, പലചരക്ക് കടകൾ തുടങ്ങി വില്പന കേന്ദ്രങ്ങൾ ധാരാളമുണ്ട്. ക്ഷേത്രങ്ങൾക്ക് നേരിട്ടുള്ള വിതരണവും സാധ്യമാണ്. കലർപ്പില്ലാത്ത കർപ്പൂരത്തിന് വിപണിയിൽ ഡിമാന്റ് കൂടുതലാണ്. 1 കിലോ കർപ്പൂരത്തിൽ നിന്ന് 300 മുതൽ 500 രൂപ വരെ ലാഭം നേടാൻ സാധിക്കും.

നാഫ്തലിൻ ബോൾ

ഹോട്ടലുകൾ, വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ, സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ, വീടുകൾ തുടങ്ങി വാഷ് ബൈസണുകളിലും യൂറിനൽ അറ്റാച്ച്മെന്റുകളിലുമെല്ലാം ധാരാളമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉല്പന്നമാണ് നാഫ്തലിൻ ബോൾ. നാഫ്തലിൻ പൗഡറാണ് പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തു. കളറും സുഗന്ധവും ചേർത്ത് ചെറിയ ബോളുകളാക്കി വിപണിയിലെത്തിക്കാം.

എയർ ഫ്രെഷ്നെർ

ടോയ്ലെറ്റിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നവയാണ് എയർ ഫ്രെഷ്നെർ കേക്കുകൾ. പാരാ- ഡി- ക്ലോറോ ബെൻസിൽ പൗഡറും കളറും സുഗന്ധവും ചേർത്താണ് എയർ ഫ്രെഷ്നെർ കേക്ക് നിർമ്മിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് ജലാറ്റിൻ പേപ്പറുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യും. വിപണിയിൽ 3ൽ താഴെ ബ്രാന്റുകൾ മാത്രമാണ് നിലവിലുള്ളത്. കൂടുതൽ വിപണിയുള്ള ഉല്പന്നം എന്ന നിലയിൽ കേരളത്തിൽ ഉല്പാദന സാധ്യത ഏറെയാണ്.

5. ബാറ്ററി വാട്ടർ

മിനറലുകൾ നീക്കം ചെയ്ത് ശുദ്ധീകരിച്ചെടുക്കുന്ന പച്ച വെള്ളമാണ് ഡീ മിനറലൈസ്ഡ് വാട്ടർ. ബാറ്ററികൾ റീഫിൽ ചെയ്യുന്നതാണ് പ്രധാന ഉപയോഗം. വാഹനങ്ങൾ, ഇൻവെർട്ടറുകൾ, യു.പി.എസ്കൾ എന്നിവയിലെല്ലാം ബാറ്ററികൾ ഉള്ളതുകൊണ്ട് ഡി.എം വാട്ടറും ആവശ്യമുണ്ട്. കൂടാതെ സാനിറ്റൈസർ നിർമ്മാണം, സ്പ്രേകളുടെ നിർമ്മാണം, വിനാഗരിയുടെ നിർമ്മാണം തുടങ്ങിയ രംഗങ്ങളിലെല്ലാം ഡി.എം. വാട്ടർ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. ഡി-മിനറലൈസ്ഡ് വാട്ടർ നിർമ്മിച്ചതിന് ശേഷം കാസ്റ്റിക് സോഡയും ഹൈഡ്രോ ക്ലോറിക് ആസിഡും ഉപയോഗിച്ച് റീ ജെനെറേഷൻ നടത്തുന്നതാണ് നിർമ്മാണരീതി. തുടർന്ന് 5 ലിറ്റർ ക്യാനുകളിലും 1 ലിറ്റർ, 2 ലിറ്റർ ബോട്ടിലുകളിലും നിറച്ച് വില്പനയ്ക്ക് എത്തിക്കാം. 1 ലിറ്റർ ബാറ്ററി വാട്ടറിന്റെ ഉല്പാദന ചിലവ് 4 രൂപയാണ്.

മൂലധന നിക്ഷേപം

1 മണിക്കൂറിൽ 200 ലിറ്റർ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് 1 ലക്ഷം രൂപ ചിലവ് പ്രതീക്ഷിക്കാം.

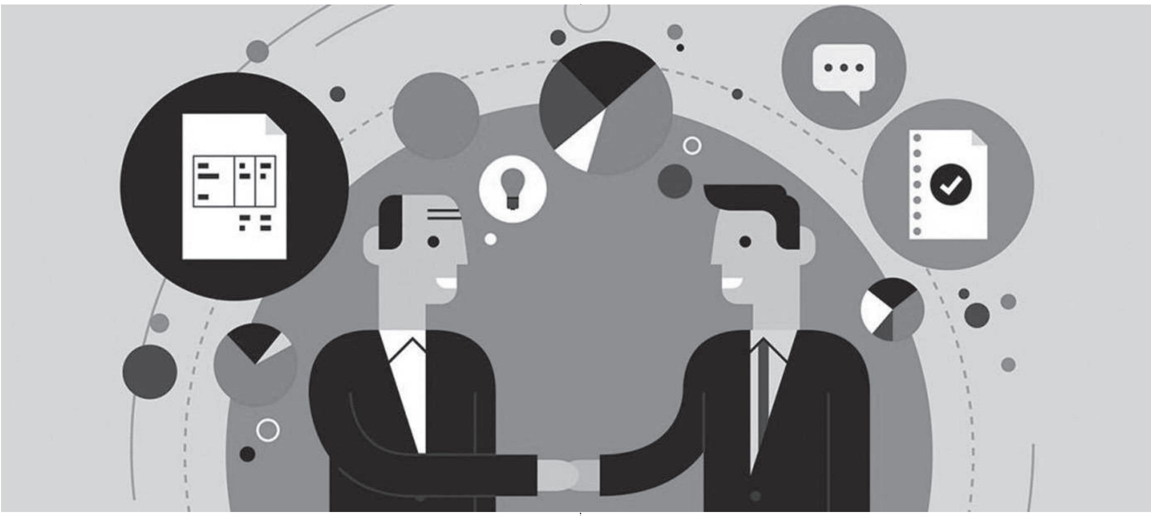
അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ - സാങ്കേതികവിദ്യ - പരിശീലനം

മുകളിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയ സംരംഭങ്ങൾക്കാവശ്യമായ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. ടി സംരംഭങ്ങൾക്കാവശ്യമായ എല്ലാ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളും റോ മെറ്റീരിയൽ ഹബ്ബിൽ ലഭ്യമാണ്.

ഫോൺ നമ്പർ: 9847315259 ■

കുത്തകയ്ക്കെതിരെ ഓ എൻ ഡി സി

ഡിജിറ്റൽ യുഗത്തിന്റെ മാസ്മരികതയിലൂടെയാണു നാം കടന്നുപോകുന്നത്. മഹാമാരിയുടെ കടന്നാക്രമണത്തോടെ ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗം മാത്രം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയും മറ്റൊരു വിഭാഗം സംശയത്തോടെ മാത്രം കാണുകയും ചെയ്തിരുന്ന ഓൺലൈൻ സമ്പ്രദായം സാർവത്രികമായി മാറി. മാർക്കറ്റിങ്ങ്, ഫിനാൻസ്, ഓഫീസ് മാനേജ്മെന്റ്, പബ്ലിക്കേഷൻസ്, ട്രീറ്റ്മെന്റ്, മീറ്റിങ്ങുകൾ, വ്യക്തിപരവും മതപരവുമായ ചടങ്ങുകൾ എന്നുവേണ്ട എല്ലായിടത്തും ഡിജിറ്റലൈസേഷൻ ഏതാണ്ട് ആധിപത്യം പുലർത്തിക്കഴിഞ്ഞു. ഓൺലൈൻ പഠനം, വർക്ക് ഫ്രം ഹോം, വെബിനാർ, ഓൺലൈൻ കോർട്ട്, ഓൺലൈൻ ഡോക്ടർ എന്നിങ്ങനെ പുതിയ പുതിയ പദങ്ങളും സംവിധാനങ്ങളും ആഗോളതലത്തിൽത്തന്നെ വ്യാപകമായി. ഇതിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ജനമറിയുന്നത് ഓൺലൈൻ വ്യാപാരങ്ങളെത്തന്നെ. ഉപ്പു തൊട്ടു കർപ്പൂരം വരെ വീട്ടിലെത്തിയ്ക്കുന്ന ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിങ്ങ് സാധാരണ ജനങ്ങൾക്ക് ഏറെ ഉപകാരപ്രദമെങ്കിലും ഈ രംഗത്ത് ചില കമ്പനികൾ ആധിപത്യം



പുലർത്തിയതോടെ പല ചെറുകമ്പനികൾക്കും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും വിപണിയിൽ നിന്നു പിൻമാറേണ്ടിവരുന്നു. ഇതിനു തടയിടാനും വ്യവസായ വാണിജ്യ രംഗങ്ങളിലെ സംരംഭകർക്കെല്ലാം തുല്യ അവസരം ഉറപ്പാക്കാനുമായി കേന്ദ്ര വ്യവസായ വാണിജ്യ മന്ത്രാലയം രൂപംകൊടുത്ത പുതിയ പ്ലാറ്റ്ഫോമാണ് ഓ എൻ ഡി സി അഥവാ ഓപ്പൺ നെറ്റ്വർക്ക് ഫോർ ഡിജിറ്റൽ കോമേഴ്സ്.

ഞൊടിയിടയിൽ പണം കൈമാറ്റം ചെയ്യാവുന്ന യു പി ഐ (യൂണിഫൈഡ് പേയ്മെന്റ് ഇന്റർഫേസ്) ഇന്ന് ഏവർക്കും പരിചിതമാണ്. നാഷണൽ പേയ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ വികസിപ്പിച്ചതും റിസർവ്വ് ബാങ്ക് അംഗീകരിച്ചതുമായ ഈ സംവിധാനമാണ് ഗൂഗിൾ പേ, പേ ടി എം തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ആധാരമാക്കിയിരിയ്ക്കുന്നത്. യു പി ഐ യിലൂടെ ഈ പേയ്മെന്റ് യാഥാർത്ഥ്യമാകും പോലെയാണ് ഓ എൻ ഡി സി യിലൂടെ ഈ മാർക്കറ്റിങ്ങ് സാധ്യമാകുന്നത്. പാർലമെന്റ് അംഗീകരിച്ച 2000 ലെ ഐ ടി ആക്റ്റിന്റെ പരിധിയിൽ നിന്നുകൊണ്ടാവും പുതിയ പ്ലാറ്റ്ഫോം പ്രവർത്തിയ്ക്കുക. സെബി (സെക്യൂരിറ്റി എക്സ്ചേഞ്ച് ബോർഡ് ഓഫ് ഇന്ത്യ) പോലെ ഇതൊരു റെഗുലേറ്ററി അതോറിറ്റി കൂടിയാവും.

വിവിധ മേഖലകളിലെ പ്രഗത്ഭർ ചേർന്ന ഒരു കൗൺസിലാണ് കേന്ദ്ര വാണിജ്യ വ്യവസായ മന്ത്രി പീയുഷ് ഗോയൽ പ്രഖ്യാപിച്ചത്. നന്ദൻ നീലേക്കനി (ഇൻഫോസിസ്), ആർ. എസ്. ശർമ്മ (നാഷണൽ ഹെൽത്ത് അതോറിറ്റി), ആദിൽ സൈനുൾഭായി (ക്യൂ സി ഐ), അഞ്ജലി ബൻസൽ (ആവണാ ക്യാപിറ്റൽസ്), അരവിന്ദ് ഗുപ്ത (ഡിജിറ്റൽ ഇന്ത്യാ ഫൗണ്ടേഷൻ), ദിലീപ് അസ്ബേ (എൻ പി സി ഐ), പ്രവീൺ ഖണ്ഡേൽവാൾ (കോൺഫഡറേഷൻ ഓഫ് ആൾ ഇന്ത്യാ ട്രേഡേഴ്സ്), സുരേഷ് സേഥി (എൻ എസ് ഡി സി), കുമാർ രാജഗോപാൽ (റീട്ടെയിലേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ) എന്നിവരാണ് അംഗങ്ങൾ.

എല്ലാ ഉല്പാദകരും അല്ലെങ്കിൽ വിപണന സ്ഥാപനങ്ങളും ഓ എൻ ഡി സി യിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിയ്ക്കണം. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ട ചുമതല അതതു സ്ഥാപനങ്ങൾക്കാണ്. ബൈ ബാക്ക് ഗാരന്റി ഉൾപെടെയുള്ള ഏർപ്പാടുകൾ അവരുടെ മാത്രം ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. ഉപഭോക്തൃ കോടതികൾ സജീവമായിരിയ്ക്കുന്ന ഒരു സമൂഹത്തിലാണ് തങ്ങൾ ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിയ്ക്കുന്നതെന്നും, വിപണനം ചെയ്യുന്നതെ

“ ഞൊടിയിടയിൽ പണം കൈമാറ്റം ചെയ്യാവുന്ന യു പി ഐ (യൂണിഫൈഡ് പേയ്മെന്റ് ഇന്റർഫേസ്) ഇന്ന് ഏവർക്കും പരിചിതമാണ്. നാഷണൽ പേയ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ വികസിപ്പിച്ചതും റിസർവ്വ് ബാങ്ക് അംഗീകരിച്ചതുമായ ഈ സംവിധാനമാണ് ഗൂഗിൾ പേ, പേ ടി എം തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ആധാരമാക്കിയിരിയ്ക്കുന്നത്.

ന്നുമുള്ള ബോധം സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുണ്ടാവണം. വിലനിർണ്ണയിക്കലും ഡിസ്കൗണ്ട് ഓഫറുകളുമൊക്കെ പ്രഖ്യാപിയ്ക്കാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം ഓരോ സ്ഥാപനത്തിനുമുണ്ട്. പരസ്യങ്ങളിൽ കാണിയ്ക്കുന്ന അതേ ഉല്പന്നം ഉപഭോക്താക്കൾക്കു നൽകുക, രാജ്യത്തു നിലവിലുള്ള നികുതികൾ നൽകുക, ജി എസ് ടി രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പരോടു കൂടിയ ബില്ല് നൽകുക ഇവയൊക്കെ ഓരോ കമ്പനിയും നിർബന്ധമായും പാലിയ്ക്കണം. ഏതെങ്കിലും വീഴ്ചമേൽ പരാതി ലഭ്യമായാൽ അതു സംബന്ധിച്ച തീർപ്പു കൽപിയ്ക്കുന്നത് ഓ എൻ ഡി സി തന്നെയാവും.

ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിങ്ങുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നാല് ആക്ഷേപങ്ങളാണ് നിലനിൽക്കുന്നത്. പരസ്യത്തിൽ പ്രദർശിപ്പിയ്ക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ ചില കമ്പനികൾ നൽകുന്നില്ല. ഉല്പന്ന വില പ്രദർശിപ്പിയ്ക്കുന്നതും ഡലിവറി സമയത്ത് വാങ്ങുന്നതും തമ്മിൽ വ്യത്യാസമുണ്ട്. ബില്ലിൽ കമ്പനിയുടെ വിശദാംശങ്ങൾ ഉണ്ടാവാറില്ല. ഡലിവറി പോയിന്റിൽ നിശ്ചിത ദിവസം ഉപഭോക്താവ് ഇല്ലെങ്കിൽ ഉടനെ ഉല്പന്നം മടക്കി

“

ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിങ്ങുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നാല് ആക്ഷേപങ്ങളാണ് നിലനിൽക്കുന്നത്. പരസ്യത്തിൽ പ്രദർശിപ്പിയ്ക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ ചില കമ്പനികൾ നൽകുന്നില്ല. ഉല്പന്ന വില പ്രദർശിപ്പിയ്ക്കുന്നതും ഡലിവറി സമയത്ത് വാങ്ങുന്നതും തമ്മിൽ വ്യത്യാസമുണ്ട്. ബില്ലിൽ കമ്പനിയുടെ വിശദാംശങ്ങൾ ഉണ്ടാവാറില്ല. ഡലിവറി പോയിന്റിൽ നിശ്ചിത ദിവസം ഉപഭോക്താവ് ഇല്ലെങ്കിൽ ഉടനെ ഉല്പന്നം മടക്കി അയയ്ക്കുക തുടങ്ങിയവയാണ് ഈ പരാതികൾ.

അയയ്ക്കുക തുടങ്ങിയവയാണ് ഈ പരാതികൾ. കൂടാതെ പരസ്യത്തിൽ ചില സ്പെഷ്യൽ ഓഫർ, റിബേറ്റ്, ഗിഫ്റ്റ് എന്നിവ പ്രഖ്യാപിച്ച ശേഷം അവ നൽകാതെയിരിയ്ക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളുമുണ്ട്. ഡലിവറി സമയത്ത് ഇക്കാര്യം ചോദിച്ചാൽ ഡലിവറി ബോയ്സ് കൈമലർത്തും. അവരെ കുറ്റം പറഞ്ഞിട്ടു കാര്യമില്ലല്ലോ. പരസ്യത്തിന്റെ പ്രിന്റൗട്ട് തെളിവായെടുക്കാമെന്നു കരുതിയാൽ അത് അപ്രത്യക്ഷമായിരിയ്ക്കും. കമ്പനികളിൽ ബന്ധപ്പെട്ട് പരാതി പറയാനും നിവൃത്തിയില്ല. മൊബൈലിൽ ഉല്പന്നം അവതരിപ്പിച്ച കമ്പനിയൊന്ന്, ഉല്പാദകൻ വേറൊന്ന്, വിതരണക്കാരൻ മറ്റൊന്ന് എന്നിങ്ങനെ പരസ്പര ബന്ധമില്ലാത്ത അവസ്ഥ. ആകെയുള്ള ആശ്വാസം ഇപ്പോൾ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ള റിട്ടേൺ ഓഫർ മാത്രം.

പുതിയ സംവിധാനം വരുന്നതോടെ ഈ രീതിയിൽ മാറ്റമുണ്ടാകും. ഓരോ കമ്പനിയ്ക്കും ഗ്രീവൻസ് സെൽ ഉണ്ടാകും. കസ്റ്റമർ സർവ്വീസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് പരാതികൾ കേൾക്കും, രേഖപ്പെടുത്തും. നടപടികളുമെടുക്കും. അതോടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രശ്നങ്ങളും പരിഹൃതമാകും. നിലവിലെ നിരുത്തരവാദമില്ലായ്മ മാറും. പത്തു ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഉല്പന്നം തൃപ്തികരമല്ലെങ്കിൽ മടക്കി നൽകാമെന്ന സ്ഥിതി മാറും. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗ്യാരണ്ടി പീരിയഡിനുള്ളിൽ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും ഉപഭോക്താവിനു കമ്പനിയെ വിളിയ്ക്കാം. ഉല്പന്നം കേടായെങ്കിൽ അതു തിരിച്ചെടുക്കാനും മാറ്റി നൽകാനും (നന്നാക്കി നൽകാനോ പകരം പണം നൽകാനോ) കമ്പനികൾക്കു ബാധ്യതയുണ്ട്. ഇത് ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ വർദ്ധിപ്പിയ്ക്കാൻ തീർച്ചയായും സഹായിക്കും.

ഏതൊരു ചെറിയ സ്ഥാപനത്തിനും തങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മയിൽ ഉറപ്പുണ്ടെങ്കിൽ ഈ സംവിധാനത്തെ സമീപിച്ച് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം. ഉല്പന്നം സെർച്ച് ചെയ്യുന്ന ഓരോ ഉപഭോക്താവിനു മുൻപിലും സ്പെസിഫിക്കേഷനോടെ എല്ലാ ഉല്പന്നങ്ങളും പ്രത്യക്ഷപ്പെടും. ആരുമിവിടെ പിന്തള്ളപ്പെടുന്നില്ല. നിലവിൽ മൊബൈൽ ഫോണുകൾ കയ്യടക്കിവെച്ച ഏതാനും ചില സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് അത്തരം പരസ്യങ്ങൾ ഉപേക്ഷിയ്ക്കേണ്ടിവരും. ഇതോടെ ഉല്പാദകർക്കിടയിൽ സമത്വമുണ്ടാകും.

ഇനി മത്സരം കൊറിയർ സ്ഥാപനങ്ങൾ തമ്മിലാവും. മികച്ച കസ്റ്റമർ സർവ്വീസിന്റെ കാര്യത്തിലും ഓ എൻ ഡി സി ഇടപെടും. വാതിലടച്ചിരുന്നു എന്ന പേരിൽ ഉല്പന്നം തിരിച്ചയയ്ക്കുന്ന കമ്പനികൾക്ക് (കൊറിയർ) പിഴ വരാനുള്ള സാധ്യതയുമുണ്ട് ആഭ്യന്തര ഉല്പാദന മേഖലയിൽ പുത്തനുണർവ്വ് സൃഷ്ടിയ്ക്കാൻ ഓ എൻ ഡി സി വഴി സാധ്യമാകും. തിമിംഗലങ്ങൾ പരൽ മീനുകളെ വിഴുങ്ങി വംശനാശത്തിനിട വരുത്തരുതല്ലോ. ■

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി

ജി.എസ്.ടി.യിലെ ക്യു.ആർ.എം.പി സ്കീം

(QRMP- Quarterly Return Filing and Monthly Payment of Taxes)

ഇന്ത്യയിലെ ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമ പ്രകാരം സാധാരണയായി എല്ലാ മാസവും ജി.എസ്. ടി റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുകയും നികുതി നൽകുകയും വേണം. ചെറുകിട ബിസിനസ്സുകൾക്ക് എല്ലാ മാസവും റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്യുക എന്നത് പ്രയാസമുള്ള കാര്യമാണ്. ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം പാലിക്കാനുള്ള നടപടി ക്രമങ്ങളെ ലഘൂകരിക്കാൻ ഉദ്ദേശിച്ചാണ് 2021 ജനുവരി ഒന്നുമുതൽ ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം നടപ്പാക്കിയത്. ചെറുകിട ബിസിനസ്സുകൾക്കായാണ് ഈ സ്കീം വന്നിട്ടുള്ളത്.

ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീം

ഒരു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ അഞ്ചു കോടി വരെ മൊത്തം വാർഷിക വിറ്റുവരവുള്ള ചെറുകിട ബിസിനസ്സ്കാർക്കുള്ള ജി.എസ്. ടി യിലെ ഒരു സ്കീമാണ് ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം. ഇതിന്റെ പൂർണരൂപം QRMP- Quarterly Return Filing and Monthly Payment of Taxes (അതായത് ത്രൈമാസ റിട്ടേൺ ഫയലിംഗും മാസ നികുതി അടയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്ന സ്കീം) എന്നാണ്. ചെറുകിട ബിസിനസ്സുകൾക്ക് ക്യു.ആർ.എം.പി സ്കീമിൽ ചേരുന്നതോടെ നിലവിൽ ഒരു വർഷം 16 റിട്ടേൺസ് സമർപ്പിക്കുന്നിടത്തു ഇനി മുതൽ കേവലം 8 റിട്ടേൺസ് (4 GSTR 1 and 4 GSTR 3B) സമർപ്പിച്ചാൽ മതിയാകും. അതിലൂടെ ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നത് ലളിതമാകുകയും ചെയ്യും.

മാസ റിട്ടേണുകൾക്ക് പകരം ത്രൈമാസ GSTR -3B സമർപ്പിക്കാനുള്ള അവസരം 2021 ജനുവരി ഒന്ന് മുതൽക്കാണ് ലഭിക്കുക. ഈ സ്കീം, താല്പര്യമുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രം തിരഞ്ഞെടുത്താൽ മതി. ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം എടുക്കണോ അതോ നിലവിലെ മാസ റിട്ടേൺ രീതി തുടരണോ എന്ന് ഓരോ ജി. എസ്.ടി. നമ്പറിനും തീരുമാനിക്കാം അതിനാൽ ഒരേ പാൻ നമ്പർ ഉപയോഗിച്ച് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തതാണെങ്കിലും ചില രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പറിന് ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാനും മറ്റുള്ളവയ്ക്ക് ഇത് വേണ്ടെന്നു വയ്ക്കാനും സാധിക്കും..

ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീമിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ ചുവടെ നൽകിയിരിക്കുന്നു.

1. ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീമിൽ ചേരാനുള്ള യോഗ്യത

GSTR-3B ഫോറം സമർപ്പിക്കാൻ ബാധ്യതയുള്ളതും കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ അഞ്ചു കോടി വരെ മൊത്തം വിറ്റു വരവുമുള്ള, രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തികൾക്കാണ് ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീമിൽ ചേരാൻ അർഹതയുള്ളത്. കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് കണക്കാക്കുന്നത് ആ വർഷത്തിൽ നികുതി ദായകൻ കോമൺ പോർട്ടലിൽ നൽകിയിട്ടുള്ള വിവരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. ഇത് പാൻ നമ്പർ

അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് കണക്കാക്കുന്നത്. ഒരു പാൻ നമ്പറിന് കീഴിൽ ഒന്നിലധികം ജി.എസ്. ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പറുകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ അവയെല്ലാം 'മൊത്തം വിറ്റു വരവ്' കണക്കാക്കുമ്പോൾ പരിഗണിക്കും. നടപ്പു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ ഏതെങ്കിലും ത്രൈമാസത്തിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് അഞ്ചു കോടി രൂപയിലധികം വന്നാൽ അടുത്ത ത്രൈമാസം മുതൽ ആ വ്യക്തിക്ക് ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീമിൽ തുടരാൻ അനുവാദമില്ല.

2. ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന വിധം

ക്യു. ആർ. എം. പി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്

1. ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പിന്റെ കോമൺ പോർട്ടൽ വഴിയാണ്. ഒരു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും (ഏതു ത്രൈമാസത്തിനു വേണ്ടിയും) ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്.

2. സ്വാഭാവിക മാറ്റം (Deemed option)

ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം നിലവിൽ വന്നത് ജനുവരി ഒന്ന് മുതലാണ്. അതിനാൽ 2019 –20 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ 5 കോടി വരെ മൊത്തം വിറ്റു വരവുള്ളതും ഒക്ടോബർ 2020 മാസത്തെ റിട്ടേൺ GSTR-3B നവംബർ 30, 2020 ഓടെ സമർപ്പിക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അത്തരം വ്യക്തികൾ ആദ്യ ത്രൈമാസത്തിൽ (അതായത് ജനവരി 2021 മുതൽ മാർച്ച് 2021 വരെയുള്ള കാലയളവ്) കോമൺ പോർട്ടലിൽ താഴെ പറയും പ്രകാരം പുതിയ സ്കീമിലേക്കു മാറ്റപ്പെടും.

രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിയുടെ പ്രത്യേകത തെരഞ്ഞെടുത്തതായി കണക്കാക്കുന്ന പ്ലാൻ (Deemed option-)

1.ഒന്നര കോടി രൂപ വരെ മൊത്ത വിറ്റു വരവുള്ളവരും നടപ്പു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ ത്രൈമാസാടിസ്ഥാനത്തിൽ GSTR -1 സമർപ്പിക്കുകയും ചെയ്തവർ ത്രൈമാസ റിട്ടേൺ

2. ഒന്നര കോടി രൂപ വരെ മൊത്ത വിറ്റു വരവുള്ളവരും നടപ്പു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ മാസാടിസ്ഥാനത്തിൽ GSTR -1 സമർപ്പിക്കുകയും ചെയ്തവർ മാസ റിട്ടേൺ

3. ഒന്നര കോടി രൂപക്കു മുകളിൽ അഞ്ചു കോടി രൂപ വരെ മൊത്ത വിറ്റു വരവുള്ളവർ ത്രൈമാസ റിട്ടേൺ

3. ഏതെങ്കിലും ത്രൈമാസത്തിൽ ആദ്യമായി ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ലഭിച്ചവർക്കും, കോമ്പോസിഷൻ നികുതിയിൽ (വകുപ്പ് 10 പ്രകാരം) നിന്നും പുറത്തു വരുന്നവർക്കും അടുത്ത ത്രൈമാസത്തിലേക്കു ഈ സ്കീം തിരഞ്ഞെടുത്താൽ

ആ തീയതി മുതൽ അത് ലഭിക്കുന്നതായിരിക്കും.

കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. നിയമം 2017 റൂൾ 61A പ്രകാരം ഒരു രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിക്ക് ഈ സ്കീം ഏതെങ്കിലും ത്രൈമാസത്തിനായ് തിരഞ്ഞെടുക്കണമെങ്കിൽ, അതിനു തൊട്ടു മുൻപുള്ള ത്രൈമാസത്തിലെ രണ്ടാം മാസത്തിലെ ഒന്നാം തീയതി മുതൽ അടുത്ത ത്രൈമാസത്തിലെ ആദ്യമാസത്തിലെ അവസാന തീയതിക്കകം തിരഞ്ഞെടുക്കണം.

ഉദാഹരണത്തിന്, ജൂലൈ മുതൽ സെപ്റ്റംബർ വരെയുള്ള ത്രൈമാസത്തിൽ ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീമിലേക്കു വരാൻ ആഗഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അത് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് മെയ് ഒന്ന് മുതൽ ജൂലൈ 31 വരെയുള്ള തീയതികൾക്കുള്ളിലാണ്. അത് പോലെ ഒക്ടോബർ മുതൽ ഡിസംബർ വരെയുള്ള ത്രൈമാസത്തിൽ ക്യു.ആർ.എം.പി സ്കീമിലേക്കു വരാൻ ആഗഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അത് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് ആഗസ്ത് ഒന്ന് മുതൽ ഒക്ടോബർ 31 വരെയുള്ള തീയതികൾക്കുള്ളിലാണ്. ജനുവരി മുതൽ മാർച്ച് വരെയുള്ള ത്രൈമാസത്തിൽ ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീമിലേക്കു വരാൻ ആഗഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അത് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് നവംബർ ഒന്ന് മുതൽ ജനുവരി 31 വരെയുള്ള തീയതികൾക്കുള്ളിലാണ്. ഏപ്രിൽ മുതൽ ജൂൺ വരെയുള്ള ത്രൈമാസത്തിൽ ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീമിലേക്കു വരാൻ ആഗഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അത് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് ഫെബ്രുവരി ഒന്ന് മുതൽ ഏപ്രിൽ 30 വരെയുള്ള തീയതികൾക്കുള്ളിലാണ്.

ഈ സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നവർ, ആ തീയതി വരെ ബാധകമായിട്ടുള്ള അവസാന റിട്ടേൺ സമർപ്പിച്ചവരാകണം. മേൽ പറഞ്ഞ ഉദാഹരണത്തിൽ, ജൂലൈ 31 നു രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തി തിരഞ്ഞെടുക്കുകയാണെങ്കിൽ ജൂൺ മാസം വരെയുള്ള റിട്ടേൺസ് സമർപ്പിച്ചിരിക്കണം. ഇത് ജൂലൈ 22 അല്ലെങ്കിൽ 24 ഓടെ സമർപ്പിക്കാൻ ബാധ്യതയുണ്ട്.

ഒരിക്കൽ ഈ സ്കീമിൽ ചേർന്നവർ ക്യു. ആർ. എം. പി സ്കീം ഓരോ ത്രൈമാസത്തിലും ചേരേണ്ടതില്ല. ഒരിക്കൽ ഈ സ്കീം സ്വീകരിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ, അത് പിൻവലിക്കുന്നത് വരെ, തുടർന്ന് വരുന്ന എല്ലാ ത്രൈമാസങ്ങളിലും അത് തുടരാവുന്നതാണ്.

ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുത്തവർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ

ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുത്തവർ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്

1. ഒരിക്കൽ ത്രൈമാസ ഫയലിംഗ് തിരഞ്ഞെടുത്താൽ ഭാവിയിലെ എല്ലാ നികുതി കാലയളവിലും ത്രൈ മാസത്തിലാണ് റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്യേണ്ടത്. എന്നാൽ താഴെ പറയുന്ന സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഇത് ബാധകമല്ല

? ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തുടരാൻ നികുതിദായകന് അർഹതയില്ലാതാകൽ

(അതായത് ഒരു ത്രൈമാസ കാലയളവിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് അഞ്ചു കോടിക്ക് മുകളിൽ വന്നാൽ അടുത്ത ത്രൈമാസം മുതൽ ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം ലഭിക്കില്ല)

? നികുതി ദായകൻ മാസം തോറും GSTR - 3B സമർപ്പിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചാൽ

2. പുറത്തേക്കുള്ള വിതരണത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ സമർപ്പിക്കുന്ന വിധം

ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുത്ത നികുതിദായകർക്ക് ത്രൈമാസത്തിൽ GSTR-1 സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ഓരോ മാസത്തേയും ഇൻവോയ്സുകൾ സമർപ്പിക്കാനായി 'ഇൻവോയ്സ് ഫർണിഷിങ്ങ് ഫെസിലിറ്റി (Invoice Furnishing Facility (IIF)- ഐ.ഐ.എഫ്.) ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. താഴെ പറയുന്ന നിബന്ധനകൾ ശ്രദ്ധിച്ചിരിക്കണം

1. ഐ.ഐ.എഫ്. ഒരു ത്രൈമാസ കാലയളവിലെ

"കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. നിയമം 2017 റൂൾ 61A പ്രകാരം ഒരു രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിക്ക് ഈ സ്കീം ഏതെങ്കിലും ത്രൈമാസത്തിനായ് തിരഞ്ഞെടുക്കണമെങ്കിൽ, അതിനു തൊട്ടു മുൻപുള്ള ത്രൈമാസത്തിലെ രണ്ടാം മാസത്തിലെ ഒന്നാം തീയതി മുതൽ അടുത്ത ത്രൈമാസത്തിലെ ആദ്യമാസത്തിലെ അവസാന തീയതിക്കകം തിരഞ്ഞെടുക്കണം.

ആദ്യ രണ്ടു മാസത്തേക്ക് മാത്രമേ ഉപ യോഗിക്കാൻ അനുവദിക്കൂ

2 ഒരു ത്രൈമാസ കാലയളവിൽ അവസാന മാസത്തെ ഇൻവോയ്സുകൾ GSTR -1 ഇൽ തന്നെ സമർപ്പിക്കണം

3 ഐ.ഐ.എഫിൽ ഇൻവോയ്സുകൾ സമർപ്പിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അവ GSTR-1 ഇൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതില്ല

4. വിൽപ്പനയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട (സംസ്ഥാനമോ അന്തർ -സംസ്ഥാനമോ) B2B ഇൻവോയ്സിലെ വിവരങ്ങൾ നൽകുമ്പോൾ B2B യുടെ ഡെബിറ്റ് നോട്ടും ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട് വിവരങ്ങളും നൽകേണ്ടതുണ്ട്

5. ഒരു മാസത്തിൽ ഇത്തരത്തിൽ സമർപ്പിക്കാവുന്ന ഇൻവോയ്സുകളുടെ മൊത്തം അറ്റ മൂല്യം 50 ലക്ഷം രൂപ വരെ മാത്രം.

6. ഐ.ഐ.എഫിൽ സമർപ്പിച്ച വിവരങ്ങൾ സ്വീകർത്താവിന്റെ GSTR 2A, 2B, 4A, (അടച്ചത്) 6A എന്നിവയിൽ കാണാൻ കഴിയും

1.1.2021 നാണ് ഐ.ഐ.എഫ് നിലവിൽ വന്നത്.

3. ക്യു. ആർ. എം.പി പ്രകാരം മാസ നികുതി ന ൽകുന്ന വിധം

ക്യു. ആർ. എം.പി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന നികുതിദായകർ ഒരു ത്രൈ മാസത്തിന്റെ ആദ്യ മാസവും രണ്ടാമത്തെ മാസവും അത് കഴിഞ്ഞു വരുന്ന മാസത്തിലെ 25-ാം തീയതിക്കകം മാസ നികുതി അടക്കണം. GST PMT-06 എന്ന ഫോറത്തിലാണ് നികുതി അടക്കേണ്ടത്. നികുതി അടക്കാൻ രണ്ടു രീതികളാണ് GST നിയമം അനുവദിക്കുന്നത്.

1. നിശ്ചിത തുക മാർഗം (Fixed Sum Method-FSM) അഥവാ 35% ചെലാൻ മാർഗം

2. സ്വയം കണക്കാക്കൽ മാർഗം Self Assessment Method (SAM)

1. നിശ്ചിത തുക മാർഗം (Fixed Sum Method-FSM) അഥവാ 35% ചെലാൻ മാർഗം

ഈ രീതി പ്രകാരം പോർട്ടലിൽ ഉള്ള GST PMT -06 ഫോറത്തിൽ സ്വയം പൂരിപ്പിച്ചു ലഭിക്കുന്ന ചെലാൻ തുകയുടെ 35% നികുതിയായി പണം ന ൽകണം. കഴിഞ്ഞ ത്രൈ മാസത്തിൽ GSTR -3B സമർപ്പിച്ചയാൾ ആണെങ്കിൽ കഴിഞ്ഞ ത്രൈ മാസത്തിൽ നൽകിയ നികുതിയുടെ 35% ആണ് ഇപ്പോൾ അടയ്ക്കേണ്ട നികുതി. കഴിഞ്ഞ ത്രൈ മാസത്തിൽ GSTR -3B മാസം തോറും സമർപ്പിച്ചയാൾ ആണെങ്കിൽ കഴിഞ്ഞ ത്രൈ മാസത്തിലെ അവസാന മാസത്തിലെ തുക തന്നെ നികുതിയായി അടക്കണം.

ഉദാഹരണത്തിന്

1. GSTR -3B ജനുവരി 2021 മുതൽ മാർച്ച് 2021 ത്രൈ മാസാടിസ്ഥാനത്തിൽ സമർപ്പിച്ച വ്യക്തിയാണെങ്കിൽ :

ജനുവരി 2021 മുതൽ മാർച്ച് 2021 ത്രൈ മാസത്തിൽ അടച്ച നികുതികൾ താഴെ പറയുന്ന പ്ര കാരമാണെന്നിരിക്കട്ടെ കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി Rs. 10000, സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി Rs. 10000, ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി. എസ്.ടി Rs. 20000, സെസ്സ് Rs. 3000. എങ്കിൽ ഏപ്രിൽ 2021 ലും മെയ് ഏപ്രിൽ 2021 ലും അടക്കേണ്ട നികുതികൾ താഴെ പറയുന്ന പ്രകാരമാണ്. കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി Rs. 3500, സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി Rs. 3500, ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി Rs. 7000, സെസ്സ് Rs.1050

2 . ജനുവരി 2021 മുതൽ മാർച്ച് 2021 ത്രൈ മാസത്തിലെ മാസാടിസ്ഥാനത്തിൽ GSTR -3 സമർപ്പിച്ച വ്യക്തിയാണെങ്കിൽ :

മാർച്ച് 2021 ഇൽ അടച്ച നികുതികൾ താഴെ പ റയുന്ന പ്രകാരമാണെന്നിരിക്കട്ടെ കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി Rs.3000, സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി Rs. 1000,

വ്യക്തി ആ മാസത്തിനു തൊട്ടു മുൻപുള്ള മാസത്തിനു തൊട്ടു മുൻപുള്ള മുഴുവൻ കാലയളവിന്റെയും റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്തെങ്കിൽ മാത്രമേ മേൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾക്ക് അർഹാനാകൂ. മുഴുവൻ കാലയളവ് എന്നാൽ ആദ്യമായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത് മുതൽ അവസാന നികുതി കാലയളവ് വരെയും ഉൾപ്പെടും.

ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി Rs. 5000, സെസ്സ് Rs. 3000. എങ്കിൽ ഏപ്രിൽ 2021 ലും മെയ് 2021 ലും അടക്കേണ്ട നികുതികൾ താഴെ പറയുന്ന പ്രകാരമാണ്. കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി Rs. 3000, സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി Rs. 3000, ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി Rs. 5000, സെസ്സ് Rs.1000

2. സ്വയം കണക്കാക്കൽ മാർഗം Self Assessment Method (SAM)

ഇത് നിലവിലുള്ള രീതി തന്നെയാണ്. ഇത് പ്രകാരം ഒരു നികുതി ദായകൻ തന്റെ വാങ്ങലും വിൽക്കലും ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റും നോക്കി സ്വയം നികുതി കണക്കാക്കുകയും അടയ്ക്കുകയും വേണം. നികുതി ദായകൻ സ്വയം ഓരോ മാസത്തേയും നികുതി കണക്കാക്കുകയും GST PMT-06 ഫോറത്തിൽ അത് അടക്കുകയും വേണം. ഓരോ മാസത്തേയും ഐ.ടി.സി. എത്രയുണ്ടെന്ന് അറിയാനും GSTR-2B ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്

താഴെ പറയുന്ന സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഒരു തുകയും അടയ്ക്കേണ്ടതില്ല

1. ത്രൈമാസത്തിലെ ആദ്യ മാസം - ഇലക്ട്രോണിക് ക്യാഷ്/ ക്രെഡിറ്റ് ലഡ്ജറിലെ ബാലൻസ് ആ മാസത്തെ നികുതി ബാധ്യത തീർക്കാൻ മതിയാകുമെങ്കിൽ / നികുതി ബാധ്യത ഇല്ലെങ്കിൽ ത്രൈമാസത്തിലെ ആദ്യ മാസം നികുതി ഒന്നും തന്നെ അടയ്ക്കേണ്ടതില്ല

2. ത്രൈമാസത്തിലെ രണ്ടാം മാസം - ഇലക്ട്രോണിക് ക്യാഷ് രജിസ്റ്ററിലെ ലഭ്യമായ തുക ത്രൈമാസത്തിലെ ആദ്യത്തെയും രണ്ടാമത്തെയും ആകെ നികുതി ബാധ്യത തീർക്കാൻ മതിയാകുമെങ്കിൽ / നികുതി ബാധ്യത ഇല്ലെങ്കിലോ പണം അടയ്ക്കേണ്ടതില്ല.

വ്യക്തി ആ മാസത്തിനു തൊട്ടു മുൻപുള്ള മാസത്തിനു തൊട്ടു മുൻപുള്ള മുഴുവൻ കാലയളവിന്റെയും റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്തെങ്കിൽ മാത്രമേ മേൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾക്കു അർഹാനാകൂ. മുഴുവൻ കാലയളവ് എന്നാൽ ആദ്യമായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത് മുതൽ അവസാന നികുതി കാലയളവ് വരെയും ഉൾപ്പെടും.

ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ഛത്തീസ്ഗഡ്, മധ്യപ്രദേശ്, ഗുജറാത്ത്, കേരളം ഉൾപ്പെടെയുള്ള ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും സമീപത്തുള്ള കേന്ദ്ര ഭരണ പ്രദേശങ്ങളിലും ആണെങ്കിൽ ത്രൈമാസം കഴിഞ്ഞു വരുന്ന മാസത്തിന്റെ 22-ാം തീയതിക്കകം GSTR -3B ഫയൽ ചെയ്യണം. മറ്റു സംസ്ഥാന / കേന്ദ്ര ഭരണ പ്രദേശങ്ങളിൽ (ജമ്മു കാശ്മീർ, ലഡാക്ക്, ഹിമാചൽ പ്രദേശ്, പഞ്ചാബ്, ചണ്ഡിഗഡ്, ഉത്തരാഖണ്ഡ്, ഹരിയാന, ഡൽഹി,

രാജസ്ഥാൻ, യു.പി., ബിഹാർ, സിക്കിം, അരുണാചൽ പ്രദേശ്, നാഗാലാൻഡ്, മിസോറം, ജാർഖണ്ഡ്, ഒഡിഷ) ത്രൈമാസം കഴിഞ്ഞു വരുന്ന മാസത്തിന്റെ 24-ാം തീയതിക്കകം GSTR -3B ഫയൽ ചെയ്യണം.

4. പലിശ ബാധ്യതകൾ

നിശ്ചിത തുക മാർഗം (Fixed Sum Method-FSM) അഥവാ 35% ചെലാൻ മാർഗം നികുതി

അടക്കുന്നവർക്ക്, വേണ്ടി വന്നാൽ, താഴെ പറയും പ്രകാരം പലിശ ചുമത്തുന്നതാണ്.

മുൻകൂട്ടി പൂരിപ്പിച്ച GST PMT-06 പ്രകാരമുള്ള നികുതി തുടർന്നുള്ള മാസത്തെ 25-ാം തീയതിക്കകം അടച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ (തൊട്ടടുത്ത ദിവസം മുതൽ അടയ്ക്കുന്ന തീയതി വരെ) നികുതി ബാധ്യതയ്ക്ക് മേൽ 18% പലിശ നൽകണം. ആദ്യ രണ്ടു മാസങ്ങളുടെ അന്തിമ നികുതി GST PMT-06 പ്രകാരം അടച്ച നികുതിയെക്കാളും അധികമാവുകയും ആ അധിക തുക ത്രൈ മാസ റിട്ടേൺ ആയ GSTR 3B മുഖേന നിശ്ചിത തീയതിക്കകം അടക്കാതിരിക്കുകയും ചെയ്താലും പലിശ ചുമത്തും. GSTR 3B പ്രകാരം അടയ്ക്കേണ്ട തീയതി (22 അല്ലെങ്കിൽ 24) മുതൽ അടയ്ക്കുന്ന തീയതി വരെയാണ് പലിശ നൽകേണ്ടത്. എന്നാൽ താഴെ പറയുന്ന സാഹചര്യങ്ങളിൽ പലിശ ചുമത്തുകയില്ല

1 . മുൻകൂട്ടി പൂരിപ്പിച്ച GST PMT-06 പ്രകാരമുള്ള നികുതി തുടർന്നുള്ള മാസത്തെ 25-ാം തീയതിക്കകം അടച്ചവർക്ക്

2. ആദ്യ രണ്ടു മാസങ്ങളുടെ അന്തിമ നികുതി GST PMT-06 ലെ മുൻകൂട്ടി പൂരിപ്പിച്ച തുകയെക്കാളും കുറവോ അതെ തുകയോ ഉള്ളവർക്ക്

3. ആദ്യ രണ്ടു മാസങ്ങളുടെ അന്തിമ നികുതി GST PMT-06 ലെ മുൻകൂട്ടി പൂരിപ്പിച്ച തുകയെക്കാളും കൂടുതലാണെങ്കിലും ആ നികുതി ബാധ്യത ത്രൈ മാസ റിട്ടേൺ ആയ GSTR 3B മുഖേന നിശ്ചിത തീയതിക്കകം അടച്ചവർക്ക്

സ്വയം കണക്കാക്കി അടക്കുന്നവർക്കുള്ള പലിശ ബാധ്യത

ഒരു ത്രൈ മാസത്തിന്റെ ആദ്യ രണ്ടു മാസത്തിലെ നിശ്ചിത തീയതിക്കകവും നികുതി ബാധ്യത അടക്കാതിരുന്നാൽ 18% നിരക്കിൽ പലിശ നൽകേണ്ടി വരും. അടക്കാത്ത തുകയ്ക്കോ വൈകി അടയ്ക്കുന്ന തുകയ്ക്കോ ആണ് പലിശ ഈടാക്കുന്നത്.

ഏതു രീതിയിലായാലും ത്രൈ മാസത്തിലെ മൂന്നാം മാസത്തിലെ നികുതി വൈകിയാണ് നൽകുന്നതെങ്കിൽ ആ വ്യക്തി 18 % പലിശ നൽകേണ്ടി വരും.

ക്യു. ആർ. എം.പി സ്കീം പ്രകാരം ഓരോ ത്രൈ മാസത്തിലും GSTR 3B നിശ്ചിത തീയതിക്കകം സമർപ്പിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ പരമാവധി 5000രൂപയോ, താഴെ പറയുന്ന തുകയോ വൈകിയതിനുള്ള പിഴയായി നൽകണം.

കേന്ദ്ര ജി. എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരവും സംസ്ഥാന ജി. എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരവും വൈകുന്ന ഓരോ ദിവസത്തിനും വെവ്വേറെ 25 രൂപ നൽകണം. നികുതി ബാധ്യത ഇല്ലാത്ത വ്യക്തിയാണെങ്കിൽ ഇത് 10 രൂപ വച്ചാണ് ഈടാക്കുന്നത്. ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി. എസ്. ടി നിയമ പ്രകാരം വൈകുന്ന ഓരോ ദിവസത്തിനും 50 രൂപ പിഴ നൽകണം. നികുതി ബാധ്യത ഇല്ലാത്ത വ്യക്തിയാണെങ്കിൽ ഇത് 20 രൂപ വച്ചാണ് ഈടാക്കുന്നത്. ത്രൈ മാസത്തിലെ ആദ്യ രണ്ടു മാസങ്ങളിലെ റിട്ടേൺ GST PMT-06 ഫയൽ ചെയ്യുന്നത് വൈകിയാൽ പിഴ ചുമത്തുകയില്ല.

5. ഐ.ഐ.എഫ് സംവിധാനം ഉപയോഗിക്കുകയാണെങ്കിൽ B2B, B2B അല്ലാത്തവ എന്നിങ്ങനെ രേഖകൾ വേർതിരിക്കണം. B2B രേഖകൾ ഐ.ഐ.എഫിലും ബാക്കിയുള്ളവ ത്രൈ മാസ GSTR -1 ലും സമർപ്പിക്കാം. അതുപോലെ ഐ.ഐ.എഫ് , വില്പന രജിസ്റ്റർ, GSTR -1 എന്നിവ തമ്മിലുള്ള പൊരുത്തപ്പെടലും (reconciliation) പരിശോധിക്കണം. അതുപോലെ ക്യു. ആർ. എം.പിയിൽ നിശ്ചിത തുക മാർഗം (Fixed Sum Method) വേണോ സ്വയം കണക്കാക്കൽ മാർഗം Self Assessment Method (SAM) വേണോ എന്നും തീരുമാനിക്കണം.

ചുരുക്കത്തിൽ റിട്ടേൺ ഫയലിംഗ് ലളിതമാക്കാൻ ഉദ്ദേശിച്ചു ഇറക്കിയ സ്കീമാണ് ക്യു. ആർ. എം.പി. ലോക ബാങ്കിന്റെ 'ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നതിൽ അനായാസത (Ease of Doing Business) റിപ്പോർട്ട് 2020 പ്രകാരം ലോകത്തിലെ 190 രാജ്യങ്ങളിൽ ഇന്ത്യ 60-ാം സ്ഥാനത്താണ്. ഈ സ്ഥാനം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. അത് പോലെ ഏതൊരു നിയമവും നന്നായി പാലിക്കപ്പെടണമെങ്കിൽ അത് പരമാവധി ലളിതവും അനായാസവും ആയിരിക്കണം. അക്കാരണവും ജി. എസ്. ടി യിലെ റിട്ടേൺ ഫയലിംഗ് ക്യു. ആർ. എം.പി യിലൂടെ എളുപ്പത്തിലാക്കാൻ കാരണമായി. ■

> **കേന്ദ്ര ജി. എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരവും സംസ്ഥാന ജി. എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരവും വൈകുന്ന ഓരോ ദിവസത്തിനും വെവ്വേറെ 25 രൂപ നൽകണം. നികുതി ബാധ്യത ഇല്ലാത്ത വ്യക്തിയാണെങ്കിൽ ഇത് 10 രൂപ വച്ചാണ് ഈടാക്കുന്നത്.**

വാണിജ്യ സപ്താഹിന്റെ ഭാഗമായി കോഴിക്കോട് ജില്ലയിൽ വ്യവസായ പ്രമുഖരെ പങ്കെടുപ്പിച്ചുകൊണ്ട് പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചു

ഇന്ത്യൻ സ്വാതന്ത്ര്യ സമരത്തിന്റെ 75-ാം വാർഷികം ആസാദി കാ അമൃത് മഹോൽസ് എന്ന പേരിൽ അടുത്ത സ്വാതന്ത്ര്യ ദിനം വരെ ഒരു വർഷം നീളുന്ന വിവിധ പരിപാടികൾ നടത്താൻ സർക്കാർ തീരുമാനിച്ചതിന്റെ ഭാഗമായി സപ്തംബർ 20 മുതൽ 26 വരെയുള്ള ഒരാഴ്ചക്കാലം വാണിജ്യസാപ്താഹ് എന്ന പേരിൽ ആചരിക്കണമെന്നും കേന്ദ്ര സർക്കാർ നിർദേശിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിന്റ ഭാഗമായി കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ പ്രമുഖരായ സംരംഭകർ, വാണിജ്യ പ്രമുഖർ കാലിക്കറ്റ് മാനേജ്മെമെൻറ് അസോസിയേഷൻ പ്രതിനിധികൾ, മലബാർ ചേംബർ ഓഫ് കൊമേഴ്സ്, വ്യാപാരി വ്യവസായി ഏകോപന സമിതി, വ്യാപാരി വ്യവസായ സമിതി എന്നീ സംഘടനകളുടെ പ്രതിനിധികൾ പങ്കെടുത്തു കൊണ്ട് ജില്ലയിൽ പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. പി. എ. നജീബ് പരിപാടി ഉൽഘാടനം ചെയ്തു. കേരള ചെറുകിട വ്യവസായ അസോസിയേഷൻ കോഴിക്കോട് ജില്ലാ പ്രസിഡണ്ട് ശ്രീ. അബ്ദുറഹിമാൻ ചടങ്ങിന് ആശംസ അർപ്പിച്ചു. തുടർന്ന് വ്യാപാര സമൂഹവും കയറ്റുമതി സാധ്യതകളും എന്ന വിഷയത്തിൽ ഡയറക്ടർ ജനറൽ ഓഫ് ഫോറിൻ ട്രേഡ് ജോയിന്റ് ഡയരക്ടർ ശ്രീ. കെ.എം . ഹരിലാൽ (ITS) മുഖ്യ പ്രഭാഷണം നടത്തി. കേന്ദ്ര സർക്കാർ കയറ്റുമതി പ്രോത്സാഹനത്തിനായി ഇപ്പോൾ നൽകി വരുന്ന വിവിധ തരം ഇളവുകൾ / ഇൻസന്റീവുകളെക്കുറിച്ചും കയറ്റുമതി നയപരിപാടികളെ സംബന്ധിച്ചും അദ്ദേഹം വിശദീകരിച്ചു. ഇന്ത്യയുടെ പ്രതീക്ഷിത കയറ്റുമതി ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കേണ്ടത് 400 ബില്യൻ യു.എസ്. ഡോളറാണെന്നും അതിനായി മുഴുവൻ വ്യാപര സംരംഭക മേഖലയിൽ ഉള്ളവരും ആത്മാർത്ഥമായി ശ്രമിക്കണമെന്നും അദ്ദേഹം അഭ്യർത്ഥിച്ചു. തുടർന്ന് സംരംഭകരിൽ നിന്നു ഉയർന്നുവന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ശ്രീഹരിലാൽ മറുപടി നൽകി. ചടങ്ങിന് വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ ശ്രീ.കെ രാജീവ് സ്വാഗതവും മാനേജർ ബാലരാജ് നന്ദിയും പറഞ്ഞു. ■

രുചിയുടെ രഹസ്യം ഇനി നിങ്ങളിലേക്ക്

CELEBRATE WITH
TRUE TASTE OF
GOD'S OWN
COUNTRY
preesa

Manufactured and Marketed / Exported by

SIDHARTH AGRO FOODS
Door No: 33/122(1), Vattanal,
south Panamana
Pin: 679501, PALAKKAD,
PH: +91 9447424093
Email: sidharth@preesafoods.in

www.preesafoods.in

Volume 54 Issue 2
November 2021

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd November 2021

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

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

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

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

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്, വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033
ഫോൺ: 6238302158

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

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.