August 2020
Volume 52 Issue 12

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

കോവിഡ് പാക്കേജും സംരംഭമേഖലയിലെ പുത്തൻ അവസരങ്ങളും

ഡിജിറ്റലാവുന്ന ബിസിനസ്സ് ലോകം

സാധ്യതകളുടെ മായാജാലകങ്ങൾ

MALABAR GROUP

Digitally yours!

Complete digital solution for your
home entertainment and home security.

Public address system | Counter communication system
Zone calling stations | Smart/Digital classroom
Security & surveillance system | Networking
WiFi mesh | Audio Video Conferencing | IT products
Interactive Flat Panels | Signages | Home Automation
Audio Visual Mini theatre
Sound Proofing and all acoustics solutions

megatrade
Malabar Equipments & General Traders (p) Ltd

18, 438-A1-A7, Colombo Complex, M.M. Ali Road, Calicut-2 Kerala
9846265684 | 7561866866 | 9544522522 | 7510344344

Branch: Calicut | Cochin | Kollam | Hyderabad | Bangalore

Vyavasaya Keralam
hyh km bt I cfw
www.keralaindustry.org

ആഗസ്റ്റ് 2020 പുസ്തകം52 ലക്കം 12
August 2020 Volume 52 Issue 12

ഉള്ളടക്കം

6 കോവിഡ് പാക്കേജും സംരംഭമേഖലയിലെ പുത്തൻ അവസരങ്ങളും
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

12 ജി. എസ്. ടി. നിയമത്തിലെ അപ്പീൽ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

18 സാധ്യതകളുടെ മായാജാലകങ്ങൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

22 ഡിജിറ്റലാവുന്ന ബിസിനസ്സ് ലോകം
ലോറൻസ് മാത്യു

30 ചെറുതിൽ നിന്നും വലുതിലേക്കുള്ളയാത്ര
സുധീർ ബാബു

34 വ്യവസായ ഭദ്രത കേരള സർക്കാരിന്റെ കോവിഡ് പാക്കേജ്
ഷാജി. ജി

38 ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

42 ബിസിനസ്സിന് പുതുചിറകുകൾ നൽകാം, എസ്. ഇ. ഒ യിലൂടെ
ഡോ. ബ്രിജേഷ് ജോർജ് ജോൺ

46 വർഷം മുഴുവൻ പൂക്കാൻ സോണിയ മാവ്
ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

49 കൃഷി, വ്യവസായം, വിനോദ സഞ്ചാരം പാലാർ ടീ ഒരു പുത്തൻ മാതൃക
ഉദയകുമാർ ടി

പ്രേംകുമാർ വി.ആർ., ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

തളിർക്കുന്ന വിപണിയും പൂക്കുന്ന പ്രതീക്ഷകളും

കോവിഡ് 19 എന്ന മഹാമാരിയോട് പൊരുതിക്കൊണ്ട് ജനജീവിതം സാധാരണനിലയിലേക്കു എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് നാമെല്ലാവരും. ജാഗ്രതയോടെ ഒരു മാരക രോഗത്തെ നിരീക്ഷിക്കുകയും ചെറുക്കുകയും ചെയ്യുന്നതോടൊപ്പം ഉല്പാദനമേഖലയെയും ഭരണ സംവിധാനങ്ങളെയും മുമ്പോട്ടു കൊണ്ടുപോവുകയും ചെയ്യുകയാണ്. വർക്ക് ഫ്രം ഹോം, വർക്ക് നിയർ ഹോം തുടങ്ങിയ വിവിധ സമ്പ്രദായങ്ങളുടെ പരീക്ഷണത്തിലാണ് ഓഫീസുകളും, തൊഴിലിടങ്ങളും. കൊവിഡ് ഭീഷണി തളർത്തിയ വിപണി ഉണർന്നു തുടങ്ങുകയാണ്. ആവശ്യം സൃഷ്ടിയുടെ മാതാവാണല്ലോ.

പല ഉല്പന്നങ്ങൾക്കും അത്യാവശ്യം നേരിട്ടപ്പോൾ കൊവിഡ് ജാഗ്രത പുലർത്തിക്കൊണ്ടുതന്നെ ഉൽപാദന പ്രക്രിയകൾ ഭാഗികമായിട്ടാണെങ്കിലും പുനരാരംഭിച്ചത് ശുഭസൂചകമാണ്. ബാങ്കിങ്ങ് ഇൻഷ്വറൻസ് മേഖലകളിലും അതിന്റെ അനുകരണങ്ങൾ കാണാനാവും. അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളുടെ കുത്തകയായിരുന്ന പല ആരോഗ്യസംരക്ഷണ ഉല്പന്നങ്ങളും ലളിതമായ രീതിയിലാണെങ്കിലും ഇവിടെയും നിർമ്മിച്ചു തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. ഡീപ്പ് മാർക്കറ്റ് സർവ്വേ, കോസ്റ്റ് ബനിഫിറ്റ് അനാലിസിസ്, താരതമ്യ പഠനം ഇവയൊക്കെ വിവിധ ബിസിനസ് ഗ്രൂപ്പുകാർ ഇപ്പോൾ നടത്തിവരുന്നതിലൂടെ ചൈതന്യവത്തായ വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയുടെ അടിത്തറയുറപ്പിയ്ക്കാനാകും. ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്കും, കുടിൽ വ്യവസായങ്ങൾക്കും അനന്ത സാധ്യതകളാണ് ഈ കാലഘട്ടം തുറന്നിരിക്കുന്നത്. ജനപ്രിയമായ ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ നൂതന വിപണനരീതികൾ അവലംബിക്കുന്നതിലൂടെ പ്രാദേശിക വിപണികളിൽ വേരുറപ്പിയ്ക്കുവാൻ സാധിക്കുക തന്നെ ചെയ്യും. ഇതിലൂടെ പ്രതിശീർഷ വരുമാനം വർദ്ധിക്കുകയും ധാരാളം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

കോവിഡ് 19 പകർച്ചവ്യാധി സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം വ്യവസായങ്ങൾക്ക് വരുത്തിവച്ച മാന്ദ്യത്തിൽ നിന്ന് കരകയറുവാൻ ധാരാളം പദ്ധതികൾ സർക്കാരുകൾ ആവിഷ്കരിച്ചു വരുന്നു. ആത്മനിർബാർ ഭാരത് അഭിയാൻ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായിട്ടുള്ള എമർജൻസി ക്രഡിറ്റ് ലൈൻ ഗ്യാരന്റി സ്കീം (ECLGS), സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ പലിശ ധനസഹായ പദ്ധതി എന്നിവ വ്യവസായികൾക്ക് കരകയറാൻ ലഭിക്കുന്ന ഒരു അവസരമായി തീരുക തന്നെ ചെയ്യും. പ്രവാസികൾക്ക് വ്യവസായവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി ചെയ്തു വരുന്നു. ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ "പ്രവാസി രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ" സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

അവസരങ്ങൾ നമ്മോടൊപ്പമുണ്ട്. ആത്മവിശ്വാസവും കരുതലും കൈത്താങ്ങും മതി നമുക്കു മുന്നേറാൻ. തീർച്ചയായും അദ്ധ്വാനശീലരായ സംരംഭകർക്ക് അതിനു കഴിയുകതന്നെ ചെയ്യും. വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ മുൻകരുതലായി സർക്കാർ പുറപ്പെടുവിക്കുന്ന സുരക്ഷാമാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ച് നല്ലൊരു നാളെയെ സ്വപ്നം കണ്ട് നമുക്ക് മുന്നേറാം.

ചീഫ് എഡിറ്റർ

ചീഫ് എഡിറ്റർ
പ്രേംകുമാർ വി.ആർ., 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.
സുചിത്ര ഭാസ്കർ,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
സുരേഷ് കുമാർ സി.റ്റി.
അഭിലാഷ് കൃഷ്ണ ആർ.എസ്.
ജെഫേഴ്സൺ സെബാസ്റ്റ്യൻ
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

ഇ.പി. ജയരാജൻ
വ്യവസായ-വാണിജ്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി

അതിരായി ആകാശം മാത്രം

കോവിഡ്-19 എന്ന മഹാമാരിയെ ജാഗ്രതയിലൂടെയും നിയന്ത്രണങ്ങളിലൂടെയും നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ് നാമെല്ലാവരും. അപ്രതീക്ഷിതമായി കടന്നു വന്ന രോഗം നമ്മെ കുറെ പാഠങ്ങൾ പഠിപ്പിച്ചിരിയ്ക്കുന്നു. വ്യക്തിശുചിത്വത്തിൽ കൂടുതൽ ഊന്നൽ കൊടുത്തിരുന്ന നമ്മുടെ ജീവിതശൈലിയിൽ ഏറെ മാറ്റങ്ങൾ കൈവന്നുകഴിഞ്ഞു. വ്യക്തിയുടെ മാത്രമല്ല സമൂഹത്തിന്റെയും ആരോഗ്യം കാത്തുസൂക്ഷിച്ചാൽ മാത്രമേ നാടുനന്നാവൂ എന്ന തിരിച്ചറിവ് നമുക്കു മുമ്പിൽ തുറക്കുന്നത് സമൃദ്ധിയുടെ, സ്വസ്ഥതയുടെ നാളെകളായിരിയ്ക്കണം. ഉപഭോക്തൃ സംസ്ഥാനമെന്നു പേരുകേട്ട നമ്മുടെ അലസത മുതലെടുത്ത് തടിച്ചുകൊഴുത്ത മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളെ കുറ്റപ്പെടുത്താനാവില്ല. പാലിനും, പഴത്തിനും, പച്ചക്കറിയ്ക്കും, പലവ്യഞ്ജനങ്ങൾക്കും മാത്രമല്ല പണിയാളർക്കു വരെ മറ്റുള്ളവരെ ആശ്രയിക്കുന്ന സംസ്ഥാനമെന്ന ഒരു വിശേഷണത്തിൽ നിന്ന് നമുക്ക് മോചനം വേണ്ടേ? സ്വന്തം പറമ്പിൽ കൃഷിയിറക്കാൻ, പശുവിനെയും കോഴികളെയും പരിപാലിയ്ക്കാൻ, അത്യാവശ്യമായ പണികളൊക്കെ സ്വയം ചെയ്യാൻ നാമിപ്പോൾ ശീലിച്ചു. ഉപഭോക്താവിൽ നിന്ന് ഉല്പാദകനിലേക്കുള്ള മാറ്റം ആശാവഹമാണ്. കൊച്ചുകൊച്ചു വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ നാടിന്റെ മുഖച്ഛായ മാറ്റാൻ നമുക്കാവുമെന്നും തെളിയിക്കുകയാണ് ഈ രോഗകാലം. ആരോഗ്യ പരിപാലനത്തോടൊപ്പം ആരോഗ്യകരമായ വ്യാവസായികാന്തരീക്ഷവും, അതു ചെറുതാകട്ടെ, വലുതാകട്ടെ ഇവിടെ ഉയർന്നുവരുന്നത് ശുഭസൂചകമാണ്. ഇതിനായി എല്ലാ സഹകരണങ്ങളുമായി സംസ്ഥാന സർക്കാരും പ്രത്യേകിച്ച് വ്യവസായ വകുപ്പും സംരംഭകർക്കൊപ്പമുണ്ട്. പുതിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ, ഉല്പാദന, വിപണനശൈലികൾ നമുക്കിവിടെ സാക്ഷാത്ക്കരിക്കാം. മാർക്കറ്റ് റിസർച്ചും, ഇന്നവേഷനും ഇവിടെ റഫറൻസായി നമുക്കുമുമ്പിൽ കോവിഡ്-19 കാലമുണ്ട്. വെല്ലുവിളികളെ വെല്ലുവിളിയ്ക്കുന്നവനാണ് യഥാർത്ഥ ജേതാവ്. ഈ പ്രതിസന്ധികൾ കടന്നുപോകും. അവതന്ന പാർശ്വഫലങ്ങളും മാഞ്ഞുപോവുകതന്നെ ചെയ്യും. പക്ഷെ അവയിലൂടെ കൈവന്ന അവസരങ്ങളെ കൈവിട്ടുകൂടാ. വിദ്യാഭ്യാസത്തിലും സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനത്തിലും മികവു കാട്ടുന്ന പ്രബുദ്ധ കേരളത്തിനു മുമ്പിൽ അതിരായിട്ട് ആകാശം മാത്രമേയുള്ളൂ.

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

കോവിഡ് പാക്കേജും സംരംഭമേഖലയിലെ പുത്തൻ അവസരങ്ങളും

ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയിൽ (എം. എസ്. എം. ഇ) 3 ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ പാക്കേജാണ് ധനമന്ത്രി ശ്രീമതി. നിർമ്മല സീതാരാമൻ പ്രഖ്യാപിച്ചത്. ഇന്ത്യൻ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിൽ നിർണ്ണായകമായ ഈ മേഖലയിൽ 6.50 കോടി സ്ഥാപനങ്ങളിലായി 12 കോടിയിൽ ഏറെപേർ തൊഴിലെടുക്കുന്നുണ്ട്. കയറ്റുമതിയിൽ 48% സംഭാവന ചെയ്യുന്നതും ഈ മേഖലയാണ് എന്നത് പ്രാധാന്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. ലോക്ക്ഡൗൺ വന്നതോടെ ഇവയുടെ നിലനില്പ് തന്നെ അവതാളത്തിലായി. ഈ മേഖലയെ പുഷ്ടിപ്പെടുത്തുന്നതിനും ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥയിൽ നിന്നും കരകയറ്റുന്നതിനും പാക്കേജ് എത്രത്തോളം പ്രയോജനം ചെയ്യും? അതിനും അപ്പുറം വിദേശത്തുനിന്ന് തിരിച്ചെത്തുന്ന മലയാളികൾക്കും പുതുസംരംഭകർക്കും എന്തൊക്കെ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്?

ഈടില്ലാത്ത വായ്പയും മോറട്ടോറിയവും

- ഈടില്ലാത്ത വായ്പ 4 വർഷത്തേയ്ക്ക് 25 കോടിയിൽ താഴെ വായ്പയും 100 കോടി രൂപ വരെ വിറ്റുവരവും ഉള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് നിലവിലെ വായ്പയുടെ 20% വരെ അധികമായി അനുവദിക്കും. ഒരു വർഷം വരെ

മോറട്ടോറിയം ഉണ്ടാകും.

- വായ്പ തിരിച്ചടക്കാനാകാതെ കടക്കെണിയിലായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് പുതിയ വായ്പ നൽകാൻ സംവിധാനം.
- ഇ. പി. എഫ് വിഹിതം 10% ആയി കുറച്ചു (12 ആയിരുന്നു 3 മാസത്തെ വിഹിതം സർക്കാർ അടക്കും).
- എം. എസ്. എം. ഇ നിർവചനത്തിൽ വരുത്തിയ മാറ്റം വലിയ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഗുണം ചെയ്യും. സർവ്വീസ് മേഖല വിഭജനം ഇല്ലാതാക്കിയതോടെ സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കു ദോഷം ചെയ്യും.
- 4,000 കോടി രൂപ ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി ട്രസ്റ്റ് ഫണ്ടിന് കൈമാറാനുള്ള തീരുമാനം കൂടുതൽ വായ്പ അനുവദിക്കുവാൻ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് പ്രചോദനം ചെയ്യും.
- വിവിധ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും (200 കോടി രൂപ വരെ) സർക്കാർ വാങ്ങുമ്പോൾ ആഗോള ടെണ്ടർ വിളിക്കേണ്ടതില്ല എന്ന തീരുമാനം ഇന്ത്യൻ കമ്പനികൾക്ക് ഏറെ ഗുണം ചെയ്യും. സ്വാശ്രയ ഇന്ത്യ, മേക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ എന്ന ആശയങ്ങളെ ശക്തിപ്പെടുത്താൻ ഇത് ഉപകരിക്കും.
- എം. എസ്. എം. ഇ കൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്താൻ ഇ- മാർക്കറ്റ് ലിങ്കേജ്, സർക്കാർ വാങ്ങലുകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നൽകാ

വിവിധ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും (200 കോടി രൂപ വരെ) സർക്കാർ വാങ്ങുമ്പോൾ ആഗോള ടെണ്ടർ വിളിക്കേണ്ടതില്ല എന്ന തീരുമാനം ഇന്ത്യൻ കമ്പനികൾക്ക് ഏറെ ഗുണം ചെയ്യും. സ്വാശ്രയ ഇന്ത്യ, മേക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ എന്ന് ആശയങ്ങളെ ശക്തിപ്പെടുത്താൻ ഇത് ഉപകരിക്കും.

നുള്ള തുകകൾ 45 ദിവസത്തിനകം നൽകും, കരാർ ജോലികൾ തീർക്കാൻ 6 മാസത്തെ സാവകാശം, ശമ്പളക്കാരല്ലാത്ത നികുതിദായകർക്ക് 25% ടി. ഡി. എസ്. കിഴിവ്, റിട്ടേണുകൾ സമർപ്പിക്കാനുള്ള കാലാവധി നീട്ടി നൽകി. എല്ലാം സംരംഭ മേഖലയ്ക്ക് ഏറെ ഗുണം ചെയ്യുന്ന പ്രഖ്യാപനങ്ങളാണ്.

- 4 വർഷം നീണ്ട് നിൽക്കുന്ന 3 ലക്ഷം കോടി

യുടെ വായ്പ പദ്ധതി നല്ലതാണ് എന്ന് പറയുമ്പോഴും വായ്പ ലഭിക്കാത്തതല്ല അവരുടെ യഥാർത്ഥ പ്രശ്നം എന്ന് മനസ്സിലാക്കണം. ഉല്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയാത്തതും സ്ഥിര ചെലവുകൾ താങ്ങാൻ കഴിയാത്തതുമാണ് പ്രധാന വെല്ലുവിളി. മാത്രമല്ല വായ്പ കൈപ്പറ്റി ഒരു വർഷത്തെ മോറട്ടോറിയവും കഴിഞ്ഞ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിലേക്ക് ചെല്ലുമ്പോൾ പലിശ പോലും തിരിച്ചടക്കാൻ കഴിയാതെ വലിയ പ്രതിസന്ധിയിൽ പല സംരംഭങ്ങളും അകപ്പെട്ട് പോകാനും സാധ്യതയുണ്ട്. പലിശ സബ്സിഡി എന്ന കൈത്താങ്ങാണ് യഥാർത്ഥത്തിൽ സംരംഭകർ പ്രതീക്ഷിച്ചിരുന്നത്.

പ്രാദേശിക ഉല്പന്നങ്ങളെ മികച്ച ബ്രാന്റുകളാക്കി ആഗോള വിപണിയിൽ എത്തിക്കുകയാണ് ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇന്നത്തെ പ്രതിസന്ധിക്കുള്ള പരിഹാരം. ആയതിന് ഇറക്കുമതി നിയന്ത്രിക്കുകയും, ലോകോത്തര സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉല്പാദന-വിതരണ- വിപണന രംഗങ്ങളിൽ കൊണ്ട് വരാൻ ശ്രമിക്കുകയും വേണം. സംരംഭകർക്കും, ഗവൺമെന്റിനും ഇക്കാര്യത്തിൽ ഉത്തരവാദിത്തം ഉണ്ട്.

മൂന്നര കോടിയോളം വരുന്ന ജനങ്ങൾ സംരംഭകർക്ക് വൻ അവസരങ്ങളാണ് തുറന്ന് നൽകുന്നത്. ഉപഭോക്തൃ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് വലിയ കമ്പോളം തുറന്നിട്ടിരിക്കുന്നു. സ്വന്തമായി ഒരു തൊഴിൽ എന്നതിൽ ഉപരി ഒരു ചലഞ്ചിംഗ് കരിയർ ഏറ്റെടുക്കുവാൻ സംരംഭ മേഖല അവസരം നൽകുന്നു.

സംരംഭരംഗത്ത് വൻ അവസരങ്ങൾ

മൂന്നര കോടിയോളം വരുന്ന ജനങ്ങൾ സംരംഭകർക്ക് വൻ അവസരങ്ങളാണ് തുറന്ന് നൽകുന്നത്. ഉപഭോക്തൃ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് വലിയ കമ്പോളം തുറന്നിട്ടിരിക്കുന്നു. സ്വന്തമായി ഒരു തൊഴിൽ എന്നതിൽ ഉപരി ഒരു ചലഞ്ചിംഗ് കരിയർ ഏറ്റെടുക്കുവാൻ സംരംഭമേഖല അവസരം നൽകുന്നു. എത്രത്തോളം വളരണമെന്ന് സംരംഭകന് തന്നെ നിശ്ചയിക്കാം. വളരെ റിസ്ക് കുറഞ്ഞ രീതിയിലും ഇന്ന് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയും. നാമമാത്രമായ സംഖ്യയുടെ നിക്ഷേപത്തിൽ എത്രയോ സംരംഭങ്ങളാണ് ഇന്ന് രാജ്യത്ത് വിജയകരമായി നട

ത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. കുടുംബ സംരംഭമായും അല്ലാതെയും നല്ല നിലയിൽ സംരംഭങ്ങൾ നടത്തി നിരവധി പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുകയും ലക്ഷങ്ങൾ സമ്പാദിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒട്ടനവധി സംരംഭകർ ഉണ്ട് നമുക്ക് ചുറ്റും. വീട് തന്നെയായിരിക്കും ഫാക്ടറി. ചിലപ്പോൾ അടുക്കള മാത്രവും.

വിൽക്കാവുന്നവ മാത്രം തെരഞ്ഞെടുക്കുക

സമൂഹത്തെ നിരീക്ഷിക്കുകയും, അവരിലെ ആവശ്യകത കണ്ടെത്തുകയും, അത്തരം ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റി നൽകുകയുമാണ് സംരംഭകർ ചെയ്യേണ്ടത്. എന്താണോ ആവശ്യമുള്ളത് അതായിരിക്കണം സംരംഭം എന്ന് ചുരുക്കം. ഒരു തൊഴിൽ സംരംഭം സംബന്ധിച്ച് പല രീതിയിലുള്ള പരിചയം ഉണ്ടാകാം. ചില ഉല്പന്നങ്ങളോട് മാനസികമായ താത്പര്യവും ഉണ്ടാകാം. എന്നാൽ സംരംഭം തെരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതിന്റെ അളവുകോൽ ഇവ മാത്രമല്ല. വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ളതാണോ എന്നതാണ്. ഉല്പന്നം എത്ര ശ്രേഷ്ഠമായാലും വിപണിക്ക് സ്വീകാര്യമല്ലെങ്കിൽ അതിലേക്ക് കടക്കരുത് എന്നത് തന്നെ പറയാം. ഇത്തരം ഘടകങ്ങൾ അനുകൂലമായ നിരവധി സംരംഭമേഖലകൾ കേരളത്തിൽ ഉണ്ട്.

കാർഷികാധിഷ്ഠിത ഭക്ഷ്യ സംരംഭങ്ങൾ, ഭക്ഷ്യസംസ്കരണം, ഗാർമെന്റ്സ്, ഗാർമെന്റ് ഡിസൈൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ, പേപ്പർ അധിഷ്ഠിതം, എണ്ണിയാൽ തീരാത്ത ബേക്കറി ഉല്പന്നങ്ങൾ, വറപൊരികൾ, അച്ചാറുകൾ, സ്ക്വാഷ്, ജാം, സോഡ വാട്ടർ, സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്ക്സ്, കരകൗശല ഉല്പന്നങ്ങൾ, റബ്ബർ ഉല്പന്നങ്ങൾ, ഫർണിച്ചറുകൾ, ബ്യൂട്ടി പാർലറുകൾ, കാറ്ററിംഗ് സർവീസ്, ഭക്ഷ്യ എണ്ണകൾ, പ്ലാസ്റ്റിക് കണ്ടെയ്നറുകൾ, ചില്ല് കുപ്പികൾ, കർട്ടൺ വർക്കുകൾ, ഇന്റീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ, കാർട്ടൺ ബോക്സുകൾ, വർക്ക് ചെയ്ത സാരികൾ, ബെഡ്ഷീറ്റുകൾ, മോണിംഗ് കിറ്റുകൾ, വാടക കേന്ദ്രങ്ങൾ, ഓൺലൈൻ കോച്ചിംഗ്/ മാർക്കറ്റിംഗ്/ കണ്ടന്റ് റൈറ്റിംഗ്, മറ്റ് സേവനങ്ങൾ അങ്ങനെ പോകുന്നു ഭവനങ്ങളിൽത്തന്നെ പ്ലാൻ ചെയ്യാ

വുന്ന ലഘു സംരംഭങ്ങൾ. ഉണ്ണിയപ്പവും, നെയ്യപ്പവും, പരിപ്പു വടയും, പഴവടയും, ഹോം മെയ്ഡ് കേക്കും, പഫ്സും, ഉണക്കിയ പഴങ്ങളും പ്രാദേശിക രുചിഭേദങ്ങൾക്കനുസരിച്ചുള്ള കറികളും കറിക്കൂട്ടുകളും ഇന്ന് ലക്ഷങ്ങൾ വിറ്റുവരവുള്ള ലഘു സംരംഭങ്ങളാണ്.

നടപടികൾ ലളിതമായിരിക്കുന്നു

സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ വളരെ ലളിതമാക്കിയ സാഹചര്യം ഇപ്പോൾ സംസ്ഥാനത്തുണ്ട്. ഏറെ ഭയപ്പാടോടെയാണ് ലൈസൻസിംഗ് സംവിധാനത്തെ കേരളത്തിലെ സംരംഭകർ കണ്ടിരുന്നത്.

മുൻകൂർ ലൈസൻസ് എടുക്കാതെ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് ഇപ്പോൾ അനുമതി ലഭിക്കുന്നതാണ്. മലിനീകരണം കുറഞ്ഞ (റെഡ് കാറ്റഗറിയിൽ വരാത്തവ) തും, 10 കോടിയിൽ താഴെ നിക്ഷേപം വരുന്നതുമായ സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഇപ്രകാരം അനുമതി ലഭിക്കുക. 3 വർഷത്തിന് ശേഷം 6 മാസത്തിനുള്ളിൽ ഈ ലൈസൻസുകൾ എടുത്താൽ മതി. മനസ്സിലുള്ള ആശയം അതിവേഗം നടപ്പിലാക്കാൻ ഇത് മൂലം കഴിയുന്നു. 5 എച്ച്. പി. വരെ പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന നാനോ ഹൗസ് ഹോൾഡ് സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസിൽ നിന്നും പൂർണ്ണമായും ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ട് തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പ് 21.01.2020 ൽ ഉത്തരവായിട്ടുണ്ട്. 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അനുമതികൾ ലഭിക്കത്തക്കവണ്ണം ലൈസൻസിംഗ് സംവിധാനം ലഘൂകരിച്ചിട്ടുമുണ്ട്. കെ- സ്വിഫ്റ്റ് എന്ന ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോം വഴിയാണ് ഇത് സാധ്യമാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

നോക്ക് കൂലി നൽകേണ്ടതില്ല, സ്റ്റോപ്പ് മെമ്മോയ്ക്ക് നിയന്ത്രണം, ഡി. എം. ഒ യുടെ അനുമതി മെഡിക്കൽ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി പരിമിതപ്പെടുത്തൽ, ലൈസൻസുകൾക്ക് 5 വർഷത്തെ കാലാവധി, പൊതു അപേക്ഷാ ഫോറം, സംയുക്ത പരിശോധനകൾ തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങളും സംരംഭകർക്ക് ഏറെ ഗുണം ചെയ്യുന്നതാണ്. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നോ നേരിട്ടോ ഈ സൗകര്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയും.

ജാമ്യമില്ലാ വായ്പകളും സബ്സിഡികളും

4 കോടി രൂപ വരെയുള്ള വായ്പകൾക്ക് സർക്കാർ ഗ്യാരന്റി നൽകുമെന്നാണ് പുതിയ പ്രഖ്യാപനത്തിൽ ധനമന്ത്രി പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത്. ഇപ്പോൾ ഇത് രണ്ടു കോടി രൂപ വരെ ആണ്. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള സംരംഭ വായ്പയ്ക്ക് യാതൊരു വിധ ജാമ്യവും സ്വീകരിക്കാൻ പാടില്ല എന്ന നിർദ്ദേശം നിലവിലുണ്ട്. ഇവിടെ തുടങ്ങുന്ന സ്ഥാപനം മാത്രമാണ് ജാമ്യം.

പ്രധാനമന്ത്രിയുടെ തൊഴിൽ സൃഷ്ടി പദ്ധതി (പി. എം. ഇ. ജി. പി) പ്രകാരം 25 ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പയും, 35% വരെ സബ്സിഡിയും അനുവദിക്കുന്ന പദ്ധതി നടപ്പാക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ച്

വഴി രണ്ട് പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കുന്നുണ്ട്. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പയും, 25% സബ്സിഡിയും (പരമാവധി 2 ലക്ഷം രൂപ) അനുവദിക്കുന്ന മൾട്ടി പർപ്പസ് ജോബ് ക്ലബ്ബ്, ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പയും 20% സബ്സിഡിയും അനുവദിക്കുന്ന കെസ്റു എന്ന പദ്ധതിയും നിലവിലുണ്ട്. രണ്ട് വർഷത്തെ പ്രവാസ സേവനമുള്ളവർക്ക് നോർക്ക റൂട്ട്സ് വഴി 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പയും 15% സബ്സിഡിയും അനുവദിച്ചു വരുന്നുണ്ട്.

വായ്പ ഒന്നും എടുക്കാതെ സംരംഭം തുടങ്ങിയാൽ പോലും സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്ന പദ്ധതികൾ രാജ്യത്ത് ഉണ്ട്. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി നടപ്പാക്കുന്ന എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം പ്രകാരം 15% മുതൽ 40% വരെ സബ്സിഡി ലഭിക്കും. നിർമ്മാണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ആയതിന്റെ സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിനാണ് ഇപ്രകാരം സബ്സിഡി അനുവദിക്കുന്നത്. വായ്പ എടുത്തവർക്കും അല്ലാത്തവർക്കും 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഇത്പ്രകാരം സബ്സിഡി കിട്ടും. ഖാദി ബോർഡ് വഴി നടപ്പാക്കുന്ന എന്റെ ഗ്രാമം പദ്ധതി പ്രകാരം 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പയും 40% വരെ സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും. കൈത്തറി, യന്ത്രത്തറി, കരകൗശലം, നാനോ സംരംഭങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കും ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി നിരവധി ആനുകൂല്യങ്ങൾ നൽകി വരുന്നു.

ഫിഷറീസ്, നബാർഡ്, കൃഷി വകുപ്പ്, ഡയറി, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, റബ്ബർ ബോർഡ്, കയർ ബോർഡ്, വനിതാ വികസന കോർപറേഷൻ, പിന്നോക്ക വിഭാഗ വികസന കോർപറേഷൻ, ന്യൂനപക്ഷ വികസന കോർപറേഷൻ, എസ്. സി/ എസ്. റ്റി കോർപറേഷൻ, കാർഷിക സർവകലാശാല, വെറ്റിനറി യൂണിവേഴ്സിറ്റി, സ്റ്റാർട്ട് അപ് മിഷൻ തുടങ്ങിയ ഏജൻസികളിൽ നിന്നും സാമ്പത്തിക/ സാങ്കേതിക സഹായങ്ങൾ ലഭിച്ചു വരുന്നുണ്ട്. സംരംഭങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കുന്നതിന് ഇൻക്യുബേഷൻ സൗകര്യങ്ങളും ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയും.

കേരളത്തിലേക്ക് തൊഴിൽ നഷ്ടപ്പെട്ട് തിരിച്ചെത്തുന്ന പ്രവാസികൾക്കും മറ്റ് പുതുസംരംഭകർക്കും മികച്ച അവസരങ്ങൾ ഇന്ന് വ്യവസായ മേഖലയിൽ ഉണ്ട്. വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ള മികച്ച ആശയം, നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യ, പരമാവധി കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപം, സർക്കാർ നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തൽ എന്നീ കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ച് സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് ഇറങ്ങുന്ന പുതുസംരംഭകർക്ക് നന്നായി ശോഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന സാഹചര്യം ഇപ്പോൾ കേരളത്തിൽ ഉണ്ട്. കേരളത്തിന്റെ മണ്ണ് സംരംഭ വികസനത്തിന് കൂടി പാകപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്നത് സത്യമാണ്.

നിക്ഷേപത്തിന് പുതിയ മേഖലകൾ കൂടി തുറന്ന് തരികയാണ് കോവിഡ്. മെഡിക്കൽ ടെക്നോളജി, മെഡിക്കൽ ഹബ്ബ്, മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ മാത്രമല്ല ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ പ്രത്യേകിച്ച് തിന്നാൻ തയ്യാർ വിഭവങ്ങൾ, ടിന്നിലാക്കിയ ഭക്ഷണങ്ങൾ, ഡിജിറ്റൽ സംരംഭങ്ങൾ, ഡിജിറ്റൽ സെമിനാറുകൾ, മെഡിക്കൽ റിസേർച്ച് സ്ഥാപനങ്ങൾ, മെഡിക്കൽ വസ്ത്രങ്ങൾ, മെഡിക്കൽ കിറ്റുകൾ, റബ്ബർ അധിഷ്ഠിത സംരംഭങ്ങൾ (സർജിക്കൽ ഗ്ലൗസുകൾ, ഫിംഗർ ക്യാപ്പുകൾ), ക്ലീനിംഗ് ഉപകരണങ്ങൾ, റിസേർച്ച് സ്ഥാപനങ്ങൾ, ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് ആന്റ് റോബോട്ടിക് സ്ഥാപനങ്ങൾ, കുട്ടികൾ, വൃദ്ധർ എന്നിവരെ പരിചരിക്കുന്ന സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, മെഡിക്കൽ ടൂറിസം തുടങ്ങിയ രംഗങ്ങളിൽ പുതിയ വാതായനങ്ങൾ തുറക്കുകയാണ് കോവിഡ് എന്നാണ് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത്.■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

With Best Complements from

M/s. Karthika Flour Mill

XI/379A, Eruveli, Chottanikara P.O
PIN 682305
Phone No: 8281845590
(Manufacturing curry powder, Rice powder & Wheat powder)

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ അപ്പീൽ

വിവിധ ഉത്തരവുകളിലെ തീരുമാനങ്ങൾക്കെതിരെ, ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പിനും അപ്പീൽ നൽകാവുന്നതാണ്. ചുരുക്കത്തിൽ, പരാതിയുള്ള വ്യക്തിക്കും, നികുതിവകുപ്പിനും, അപ്പീൽ നൽകാൻ ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ അനുവാദമുണ്ട്. ജി.എസ്.ടി. നിയമപ്രകാരം അപ്പീൽ നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിയമവശങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് ഈ ലക്കത്തിൽ പ്രതിപാദിക്കുന്നത്.

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ നിരവധി കാര്യങ്ങളിൽ ഉത്തരവുകൾ ഇറക്കാറുണ്ട്. ഓരോ ഉത്തരവും നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തിക്ക്/ നികുതിവകുപ്പിന്, അനുകൂലമായോ പ്രതികൂലമായോ വരാം. ഒരു ഉത്തരവ്/തീരുമാനം, ഒരുവ്യക്തിക്ക്/വകുപ്പിന് പ്രതികൂലമായാൽ, അതിനെതിരെ ഉന്നത അധികാരികൾക്ക് അപേക്ഷ നൽകാം. ഇത്തരത്തിൽ ഒരു അധികാരിയുടെ ഉത്തരവിൽ അടങ്ങിയിട്ടുള്ള തീരുമാനത്തിനെതിരെ അതിലും ഉന്നത തലത്തിലുള്ള അധികാരിക്ക് അപേക്ഷ നല്കുന്നതിനെയാണ് അപ്പീൽ എന്ന് പറയുന്നത്. ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ രണ്ടു തരം ബാധ്യതകളാണ് ചുമത്തുന്നത്. ഒന്ന് നികുതിയുമായും, രണ്ടാമത്തേത് നടപടിക്രമങ്ങളുമായും ബന്ധപ്പെട്ടതുമാണ്. ഇവ വ്യക്തികൾ കൃത്യമായി പാലിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തുന്നത്

ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർമാരാണ്. അതിൽ എന്തെങ്കിലും പാലിക്കപ്പെടുന്നില്ല എന്ന് തോന്നിയാൽ അവർ ഉത്തരവുകളിലൂടെ നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുന്നു. അത്തരം ഉത്തരവുകളിൽ പരാതി ഉണ്ടാകുമ്പോളാണ് അപ്പീൽ നടപടികൾ ആവശ്യമായിവരുന്നത്. കൂടാതെ വിവിധ ഉത്തരവുകളിലെ തീരുമാനങ്ങൾക്കെതിരെ ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പിനും അപ്പീൽ നൽകാവുന്നതാണ്. ചുരുക്കത്തിൽ, പരാതിയുള്ള വ്യക്തിക്കും, നികുതിവകുപ്പിനും, അപ്പീൽ നൽകാൻ ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ അനുവാദമുണ്ട്. ജി.എസ്.ടി. നിയമപ്രകാരം അപ്പീൽ നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിയമവശങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് ഈ ലക്കത്തിൽ പ്രതിപാദിക്കുന്നത്.

അപ്പീൽനൽകുന്നതിന്റെവിവിധതലങ്ങൾ

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ ഉത്തരവ് പാസാക്കാൻ പ്രാപ്തിയുള്ള വിവിധ അധികാരികളുണ്ട്. ഇവരെ അഡ്ജുഡിക്കേറ്റിങ് അതോറിറ്റി (Adjudicating Authority) അഥവാ വിധിപറയാൻ അധികാരമുള്ളവർ എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്. ഇത് (സെൻട്രൽ ബോർഡ് ഓഫ് ഇൻഡയറക്റ്റ് ടാക്സസ് ആൻഡ് കസ്റ്റംസ് (Central Board of Indirect Taxes and Customs), ഫസ്റ്റ് അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റി, അപ്പലേറ്റ് ട്രിബ്യൂണൽ എന്നിവർ ഒഴികെയുള്ള അധികാരികളാണ്). അഡ്ജുഡിക്കേറ്റിങ് അതോറിറ്റികൾ പാസ്സാക്കിയ ഉത്തരവിനെ/

ജി.എസ്.ടി. യിലെ അഡ്ജുഡിക്കേറ്റിങ് അതോറിറ്റിയുടെ ഉത്തരവിനെതിരെ ഫസ്റ്റ് അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിയിൽ, 107 വകുപ്പ്പ്രകാരം, അപ്പീൽനൽകാം.

തീരുമാനത്തെ വിധി പ്രസ്താവിക്കലയാണ് കാണുന്നത്. ഇത്തരത്തിൽ പാസ്സാക്കിയ ഒരു ഉത്തരവ്/ തീരുമാനമാണ് തുടർന്ന് വിവിധ തലങ്ങളിലായി അപ്പീൽ നൽകാൻ അടിസ്ഥാനമാകുന്നത്. വിവിധ തലങ്ങളിലെ അപ്പീലുകൾ ചുവടെനൽകുന്നു.

1. **ആദ്യതലം**. ജി.എസ്.ടി. യിലെ അഡ്ജുഡിക്കേറ്റിങ് അതോറിറ്റിയുടെ ഉത്തരവിനെതിരെ ഫസ്റ്റ് അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിയിൽ 107 വകുപ്പ്പ്രകാരം അപ്പീൽനൽകാം.
2. **രണ്ടാംതലം**. ഫസ്റ്റ് അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിയുടെ ഉത്തരവിനെതിരെ അപ്പലേറ്റ് ട്രിബ്യൂണലിൽ 109, 110 വകുപ്പുകൾ പ്രകാരം അപ്പീൽനൽകാം.
3. **മൂന്നാംതലം**. അപ്പലേറ്റ് ട്രിബ്യൂണലിന്റെ ഉത്തരവിനെതിരെ ഹൈകോടതിയിൽ 111 മുതൽ 116 വരെയുള്ള വകുപ്പുകൾ പ്രകാരം അപ്പീൽനൽകാം.
4. **നാലാംതലം**. ഹൈകോടതിയുടെ ഉത്തരവിനെതിരെ സുപ്രീംകോടതിയിൽ 117 മുതൽ 118 വരെയുള്ള വകുപ്പുകൾ പ്രകാരം അപ്പീൽനൽകാം.

അപ്പീൽനടപടിക്രമങ്ങൾ

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ അഡ്ജുഡിക്കേറ്റിങ് അതോറിറ്റിയുടെ ഉത്തരവിനെതിരെ പരാതിയുള്ള വ്യക്തിക്കോ, ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പിനോ അപ്പീൽ നൽകാം. അപ്പീൽ നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിവിധ നിയമവശങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1 . അപ്പീലിന്റെ അപേക്ഷനൽകൽ

1. **സമയപരിധി**
   ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പാണ് അപ്പീൽ നൽകുന്നതെങ്കിൽ ആ ഉത്തരവ്/ തീരുമാനം അറിയിച്ച തീയതി മുതൽ ആറു മാസത്തിനുള്ളിൽ അപ്പീൽ നൽകേണ്ടതാണ്. വ്യക്തിയാണ് അപ്പീൽ നൽകുന്നതെങ്കിൽ ആ ഉത്തരവ്/ തീരുമാനം അറിയിച്ച തീയതി മുതൽ മൂന്ന് മാസത്തിനുള്ളിൽ അപ്പീൽ നൽകേണ്ടതാണ്. രണ്ടു സാഹചര്യങ്ങളിലും മതിയായ കാരണമുണ്ടെങ്കിൽ ഒരു മാസത്തെ കാലതാമസം അനുവദിക്കാറുണ്ട്.
2. **ഉപയോഗിക്കേണ്ടഫോറം**
   വ്യക്തിയാണ് നൽകുന്നതെങ്കിൽ GST APL-01 എന്നഫോറവും നികുതി വകുപ്പാണ് അപ്പീൽ നൽകുന്നതെങ്കിൽ GST APL-03 എന്ന ഫോറവുമാണ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടത്.
3. **സമർപ്പിക്കുന്നവിധം**
   അപേക്ഷ ഇലക്ട്രോണിക്കായോ അല്ലാതെയോ സമർപ്പിക്കാം.

ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പാണ് അപ്പീൽ നൽകുന്നതെങ്കിൽ, ആ ഉത്തരവ്/ തീരുമാനം അറിയിച്ച തീയതി മുതൽ ആറു മാസത്തിനുള്ളിൽ അപ്പീൽ നൽകേണ്ടതാണ്. വ്യക്തിയാണ് അപ്പീൽ നൽകുന്നതെങ്കിൽ, ആ ഉത്തരവ്/ തീരുമാനം അറിയിച്ച തീയതി മുതൽ മൂന്ന് മാസത്തിനുള്ളിൽ അപ്പീൽ നൽകേണ്ടതാണ്.

4. **അനുബന്ധരേഖകൾ**
   അപേക്ഷയോടൊപ്പം താഴെ പറയുന്ന വിവരങ്ങളും /രേഖകളും ചേർക്കേണ്ടതുണ്ട് - അപ്പീലിന്റെ കാരണങ്ങൾ, വെരിഫിക്കേഷൻ ഫോറം, ഉത്തരവിന്റെ/ തുക ആവശ്യപ്പെട്ടതിന്റെ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ പകർപ്പ് (ഇത്, GST APL-01 സമർപ്പിച്ചു ഏഴ് ദിവസത്തിനകം നൽകിയാൽ മതിയാകും), നിയമപരമായതുക (പ്രീ- ഡെപ്പോസിറ്റ്) നിക്ഷേപിച്ചതിന്റെ ചലാൻ (നികുതി വകുപ്പ് അപ്പീൽ നൽകുമ്പോൾ ഈ തുകയുടെ ആവശ്യമില്ല) എന്നിവയുംസമർപ്പിക്കണം.
5. **പ്രീ-ഡെപ്പോസിറ്റ്**
   പരാതിക്കാധാരമായ ഉത്തരവിൽ പരാതിക്കാരൻ അംഗീകരിച്ചതുക, നികുതി, പലിശ, പിഴ തുടങ്ങിയവ മുഴുവനായും കൂടാതെ തർക്കത്തിലുള്ള തുകയുടെ 10 ശതമാനവും നിക്ഷേപിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ തുകയാണ് 'പ്രീ- ഡെപ്പോസിറ്റ്' ആയി പരാതിക്കാരൻ അടയ്ക്കേണ്ടത്.
6. **രശീതി (Acknowledgement)**
   അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ച ഉടൻ തന്നെ അതിന്റെ താൽക്കാലിക രശീതി ലഭിക്കുന്നു. അപ്പീൽ നമ്പർ ഉൾപ്പെടുന്ന അന്തിമമായ രശീതി GST APL-02 എന്ന ഫോറത്തിൽ നൽകുന്നു. ഇത് ലഭിച്ചാൽ മാത്രമേ അപ്പീൽ സമർപ്പിച്ചതായി കണക്കാക്കൂ.
7. **അപ്പീൽസമർപ്പിച്ചതീയതി**
   GST APL-01 സമർപ്പിച്ചു ഏഴ് ദിവസത്തിനകം ഉത്തരവിന്റെ/ തുക ആവശ്യപ്പെട്ടതിന്റെ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ പകർപ്പ് സമർപ്പിച്ചാൽ താത്കാലിക രശീതി നൽകിയ തീയതിയെ 'അപ്പീൽ സമർപ്പിച്ച തീയതി'യായി കണക്കാക്കും. GST APL-01 സമർപ്പിച്ചു ഏഴ് ദിവസം കഴിഞ്ഞാണ് ഉത്തരവിന്റെ/തുക ആവശ്യപ്പെട്ടതിന്റെ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ പകർപ്പ് സമർപ്പിക്കുന്നതെങ്കിൽ ആ തീയതിയാണ് 'അപ്പീൽ സമർപ്പിച്ച തീയതി'യായി കണക്കാക്കുക.
8. **അപ്പീൽനൽകേണ്ടത്**
   പരാതിക്കടിസ്ഥാനമായ ഉത്തരവ് ഇറക്കിയത് ഡെപ്യൂട്ടി / അസിസ്റ്റന്റ് കമ്മിഷണർ ആണെങ്കിൽ അപ്പീൽ നൽകേണ്ടത് കമ്മിഷണർ (അപ്പീൽസ്)നാണ്. പരാതിക്കടിസ്ഥാനമായ ഉത്തരവ് ഇറക്കിയത് അഡിഷണൽ / ജോയിന്റ് കമ്മിഷണർ/ സൂപ്രണ്ട്ആണെങ്കിൽ അപ്പീൽനൽകേണ്ടത്

അഡിഷണൽ കമ്മിഷണർ (അപ്പീൽസ്)നാണ്.

9. **നികുതിആവശ്യപ്പെടൽ സ്റ്റേ ചെയ്യൽ**
പ്രീഡെപ്പോസിറ്റ് അടച്ചിട്ടാണ് അപ്പീൽ നല്കിയിരിക്കുന്നതെങ്കിൽ നികുതി വസൂലാക്കൽ നടപടികൾ സ്റ്റേ ചെയ്യും.

9. **അപ്പീൽമാറ്റിവയ്ക്കൽ (Adjournment)**
രേഖാമൂലം മതിയായ കാരണം കാണിക്കുകയാണെങ്കിൽ പരമാവധി മൂന്നു തവണ വരെ അപ്പീൽ മാറ്റിവയ്ക്കും.

10. **അപ്പീലിനുള്ള കൂടുതൽ കാരണങ്ങൾ**
അപ്പീൽനൽകുന്നതിന് അപേക്ഷ സമയത്തു പറയാത്ത കൂടുതൽ കാരണങ്ങൾ എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റി അത് അനുവദിക്കും. പക്ഷെ ആ കാരണങ്ങൾ പറയാൻ വിട്ടു പോയത് ബോധപൂർവ്വമോ അല്ലെങ്കിൽ കാരണം കൂടാതെയോ അല്ലെന്നു ബോധ്യപ്പെടുന്നപക്ഷം മാത്രമേ അനുവദിക്കൂ.

11. **അപ്പീലിന്മേൽ തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള സമയം**
അപ്പീൽ സമർപ്പിച്ച തീയതി മുതൽ

പരാതിക്കടിസ്ഥാനമായ ഉത്തരവ് ഇറക്കിയത് ഡെപ്യൂട്ടി / അസിസ്റ്റന്റ് കമ്മിഷണർ ആണെങ്കിൽ, അപ്പീൽ നൽകേണ്ടത്, കമ്മിഷണർ (അപ്പീൽസ്)നാണ്. പരാതിക്കടിസ്ഥാനമായ ഉത്തരവ് ഇറക്കിയത് അഡിഷണൽ / ജോയിന്റ്കമ്മിഷണർ/ സൂപ്രണ്ട്ആണെങ്കിൽ, അപ്പീൽനൽകേണ്ടത്, അഡിഷണൽ കമ്മിഷണർ (അപ്പീൽസ്)നാണ്.

സാധ്യമെങ്കിൽ ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ അതിന്മേൽ വാദംകേൾക്കുകയും തീരുമാനമെടുക്കുകയും വേണം. പക്ഷെഅപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റി ഒരു ഉത്തരവിടുന്നത്, കോടതിയോ/

ട്രിബ്യൂണലോ സ്റ്റേ ചെയ്തിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ, ആകാലയളവ്, മേൽപറഞ്ഞ ഒരു വർഷത്തിൽ കൂട്ടില്ല.

12. **തീരുമാനമെടുക്കൽ**
അപ്പീൽ തീർപ്പാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിക്ക് കാരണംകാണിക്കൽ നോട്ടീസ് നൽകാനുള്ള അധികാരമുണ്ട്. അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിക്ക് പരാതിക്കടിസ്ഥാനമായ ഉത്തരവ് ശരിവയ്ക്കുകയോ, ഭേദഗതിവരുത്തുകയോ, റദ്ദാക്കുകയോചെയ്യാം. എന്നാൽ കേസ് മുൻഅധികാരിക്ക് അയച്ചു കൊടുക്കാൻ അനുവാദമില്ല.

13. **ഉത്തരവ്നൽകൽ**
അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റി ഉത്തരവിടുകയും, അതിന്റെ ഒരു സംഗ്രഹം GST APL-04 എന്ന ഫോറത്തിൽ നൽകുകയും വേണം. ഇതിൽ അന്തിമമായി തീരുമാനിച്ച നികുതി ഉൾപ്പെടെയുള്ള തുക എത്രയാണെന്ന് വ്യക്തമായി അറിയിക്കണം.

15. **ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ്**
അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റി ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ് അപ്പീൽ നൽകിയ ആൾക്ക്, എതിർകക്ഷി നേരത്തെ ഉത്തരവിറക്കിയ അതോറിറ്റി, ആ പരിധിയിലുള്ള സി.ജി.എസ്.ടി., എസ്.ജി.എസ്.ടി/ യൂ.ടി.ജി.എസ്.ടി കമ്മിഷണർമാർ എന്നിവർക്ക് നൽകണം.

മറ്റുപ്രത്യേകതകൾ

1 ജി.എസ്.ടി. നിയമപ്രകാരം സി.ജി.എസ്.ടി. എസ്.ജി.എസ്.ടി/ യൂ.ടി.ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസർമാർ ഉത്തരവുകൾ പാസ്സാക്കാൻ അധികാരപ്പെട്ടവരാണ്. സി.ജി.എസ്.ടി.യിൽ ഒരു ഉത്തരവ് പാസ്സാക്കിയാൽ അത് എസ്.ജി.എസ്.ടി.ക്കും ബാധകമാണ്. പക്ഷെ, സി.ജി.എസ്.ടി.യുടെ ഓഫീസർ പാസ്സാക്കിയ ഒരു ഉത്തരവിനെതിരെ അപ്പീൽ/ അവലോകനം / പുനഃപരിശോധിക്കൽ / തിരുത്തൽ എന്നിവ വരുത്താൻ സി.ജി.എസ്.ടീയുടെ ഓഫീസർമാരുടെ അടുത്തേ നൽകാവൂ. അതുപോലെ, എസ്.ജി.എസ്.ടി.യുടെ ഓഫീസർ

With Best Complements from

M/s. Chithira Printers

Near Govt. H.S, Chottanikara P.O
PIN 682305, Phone No. 9747271169

(Offset and Screen Printing)

അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റി ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ് അപ്പീൽ നൽകിയ ആൾക്ക്, എതിർകക്ഷി, നേരത്തെ ഉത്തരവിറക്കിയ അതോറിറ്റി, ആ പരിധിയിലുള്ള സി.ജി.എസ്.ടി., എസ്.ജി.എസ്.ടി/ യൂ.ടി.ജി.എസ്.ടി. കമ്മിഷണർമാർ എന്നിവർക്ക് നൽകണം.

പാസ്സാക്കിയ ഒരു ഉത്തരവിനെതിരെ അപ്പീൽ/ അവലോകനം / പുനഃപരിശോധിക്കൽ / തിരുത്തൽ എന്നിവ വരുത്താൻ എസ്.ജി.എസ്.ടീയുടെ ഓഫീസർമാരുടെ അടുത്തേ നൽകാവൂ.

2 അധികാരപ്പെടുത്തിയപ്രതിനിധി –രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത നികുതി ദായകൻ തന്നെ ജി.എസ്.ടി. ഓഫീസറിന്റെ/ ഫസ്ററ്അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിയുടെ / അപ്പലേറ്റ് അതോറിറ്റിയുടെ മുൻപാകെ ഹാജരാകണമെന്നില്ല. അയാൾ അധികാരപ്പെടുത്തിയ പ്രതിനിധി അയാൾക്ക് വേണ്ടി ഹാജരായാലും മതി. എന്നാൽ നികുതിദായകൻ നേരിട്ട് ഹാജരാകേണ്ട കാര്യമാണെങ്കിൽ അയാൾ തന്നെ ഹാജരാകണം. അധികാരപ്പെടുത്തിയ പ്രധിനിധി എന്നത് ഒരു ബന്ധു, സ്ഥിരംജീവനക്കാരൻ, ചാർട്ടേർഡ് അക്കൗണ്ടന്റ്/ കോസ്ററ്അക്കൗണ്ടന്റ്/ കമ്പനി സെക്രട്ടറി ആയി പ്രാക്ടീസ് ചെയ്യാൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഉള്ളയാൾ, പ്രാക്ടീസ് ചെയ്യുന്ന അഭിഭാഷകൻ, സംസ്ഥാന നികുതി വകുപ്പിൽനിന്നും (ഗ്രൂപ്പ് ബി ഗസറ്റഡ്ഓഫീസർ റാങ്കിൽകുറയാത്തയാൾ) റിട്ടയർ ചെയ്ത ഒരു വർഷം കഴിഞ്ഞ ആൾ, നികുതി റിട്ടേൺ തയ്യാറാക്കുന്നയാൾ എന്നിവരാണ്.

അപ്പീൽ നൽകാൻ കഴിയാത്ത സാഹചര്യങ്ങൾ

ജി.എസ്.ടി ഓഫീസറിന്റെ താഴെ പറയുന്ന ഉത്തരവ്/ തീരുമാനങ്ങൾക്കെതിരെ അപ്പീൽ നൽകാൻ കഴിയില്ല.

1. ഒരു ഓഫീസറിൽ നിന്നും മറ്റൊരു ഓഫീസറിലേക്കു നടപടിക്രമങ്ങൾ കൈമാറാനുള്ള ഉത്തരവ്.
2. കണക്കുപുസ്തകങ്ങളോ മറ്റു രേഖകളോ പിടിച്ചെടുക്കാനുള്ള ഉത്തരവ്.
3. വിചാരണ അനുവദിക്കുന്ന ഉത്തരവ്.
4. തവണകളായി നികുതിയോ മറ്റു തുകകളോ അടക്കാൻ അനുവദിക്കുന്ന ഉത്തരവ്. ■

(മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം. ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ വാണിജ്യവിഭാഗം മേധാവിയാണ് ലേഖകൻ)

കവർസ്റ്റോറി

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

സാധ്യതകളുടെ മായാജാലകങ്ങൾ

പ്രതിസന്ധികളെ പ്രചോദനമാക്കാനുള്ള കാലമാണിത്. കോവിഡ് 19 ഉഴുതുമറിച്ച സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയയെ പൂർവ്വസ്ഥിതിയിലാക്കുകയാണ് നമുക്കു മുമ്പിലെ പ്രഥമ ലക്ഷ്യം. അസ്വസ്ഥതയുടെ വിളനിലങ്ങളിൽ നിന്ന് സ്വസ്ഥതയുടെ വിളവെടുപ്പു നടത്തുവാനായി നമുക്കു കഴിയണം. ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ ഇതിനുള്ള ശ്രമങ്ങൾക്കാണിനി മുൻതൂക്കം നൽകേണ്ടത്.

ഒരു ഉദാഹരണത്തോടെ തുടങ്ങാം. പോസിറ്റീവ് എനർജിക്കുള്ള വഴിമരുന്നാവട്ടെ അത്. സംസ്ഥാന സർക്കാർ സംരംഭമായ കെ. എസ്. ഡി. പി കേരള സ്റ്റേറ്റ് ഡ്രഗ്സ് ആന്റ് ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ് കഴിഞ്ഞ ഒരു മാസം കൊണ്ടു നേടിയ ലാഭം ഒരു വർഷത്തിനു തുല്യം എന്ന പത്രവാർത്തയാണ് ഇവിടെ എനർജി ബൂസ്റ്റർ ആവുന്നത്. 2019-20 കാലയളവിൽ 66 കോടി രൂപ വിറ്റുവരവും 7 കോടി രൂപ ലാഭവും ഉണ്ടാക്കിയ കമ്പനി എപ്രിൽ മാസത്തിൽ മാത്രം 15 കോടിയുടെ വിറ്റുവരവും 6 കോടിയുടെ ലാഭവും നേടി. ഒരു മാസം നേടിയത് 40 ശതമാനം ലാഭം. സാനിറ്റൈസർ നിർമ്മാണവും വിപണനവുമാണ് സ്ഥാപനത്തെ ഇത്തരമൊരു നേട്ടത്തിലേക്കു നയിച്ചത്.

കൊവിഡ് 19 കേരളത്തിൽ തുറന്ന പുതിയ അവസരങ്ങളുടെ ജാലകങ്ങളിൽ ഒന്നു മാത്രമാണ്. കെ. എസ്. ഡി. പി. വിപണിയിൽ നിന്നുള്ള ആവേശോജ്ജ്വലമായ പ്രതികരണത്താൽ പ്രചോദിതമായി പുതിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ തയ്യാറാക്കാനുള്ള പുറപ്പാടിലാണ്. എമർജൻസി വെന്റിലേറ്റർ, ഡിസ് ഇൻഫെക്ഷൻ ഗേറ്റ്‌വേ, ഐസൊലേഷൻ പോൾ, എക്സാമിനേഷൻ ബൂത്ത് തുടങ്ങിയവയുടെ ഉല്പാദനത്തിനായി ശ്രീചിത്രാ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടും എൻ. ഐ. ടി. യുമായി കെ. എസ്. ഡി. പി. കരാറിൽ ഒപ്പിട്ടു കഴിഞ്ഞുവെന്നും, സി. എസ്. ഐ. ആറും, എൻ. പി. ഒ എല്ലുമായി ചർച്ചകൾ നടത്തുന്നുവെന്നുമാണ് അറിയാൻ കഴിഞ്ഞത്.

ആരോഗ്യ മേഖലയിൽ അനന്തസാധ്യതകളാണ് കൊവിഡ് 19 മൂലം ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത്. ഫേസ് മാസ്ക്കുകൾ, ഹാൻഡ് സാനിട്ടൈസർ, ബാത്ത് സോപ്പുകൾ, വാഷിങ്ങ് സോപ്പുകൾ, ടോയ്‌ലറ്റ് ക്ലീനറുകൾ, ഫ്ളോർ ക്ലീനറുകൾ, ഡിസ് ഇൻഫക്റ്റന്റ് സ്പ്രേ, പി. പി. ഇ കിറ്റുകൾ, ഹാൻഡ് ഗ്ലൗസ്സുകൾ, ഫൂട്ട് കെയർ പ്രോഡക്ട്സ്, വൈറ്റമിൻ ടാബ്‌ലറ്റ്സ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഔഷധങ്ങൾ, ഹെൽത്ത് സപ്ലിമെന്റ്സ്, ഫുഡ് പൗഡറുകൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾക്കാണിപ്പോൾ ഡിമാന്റ് ഏറിയിരിക്കുന്നത്. ഇവയിൽ പലതും ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളായും, കുടിൽ വ്യവസായമായും ആരംഭി

ക്കാൻ കഴിയുന്നതുമാണ്.

സാനിട്ടൈസറിനെക്കുറിച്ച് അടുത്തിടെ മാത്രമാണ് മലയാളികളിൽ 98 ശതമാനം പേരും ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങിയതുതന്നെ. തന്മൂലം ഇവയുടെ വിപണനം ആശുപത്രി പരിസരങ്ങളിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിന്നിരുന്നു. ഇവയുടെ ഉല്പാദനം കേരളത്തിൽ നടന്നിരുന്നതുമില്ല. എന്നാലിതാ കോവിഡ് 19 ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭകർക്കു പുതിയ അവസരങ്ങളൊരുക്കിയിരിക്കുന്നു. കെ. എസ്. ഡി. പി യെ കൂടാതെ വിരലിലെണ്ണാവുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ മാത്രമാണിപ്പോൾ സംസ്ഥാനത്ത് സാനിട്ടൈസർ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഇവയിൽ പലതും ഡ്രഗ് ലൈസൻസ് ഇല്ലാതെയുമാണ് രംഗത്തിറങ്ങിയത്. ഇപ്പോൾ സാനിട്ടൈസറുകൾക്ക് ഡ്രഗ് ലൈസൻസ് നിർബന്ധമാക്കിക്കഴിഞ്ഞു. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം നിലനിർത്തുവാനും (നിർദ്ദിഷ്ട നിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പ്രകാരം) അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ പ്രധാനമായ സ്പിരിറ്റിന്റെ ദുരുപയോഗം തടയുവാനും ലൈസൻസും ഇൻസ്പെക്ഷനും ആവശ്യമാണ്. സംസ്ഥാനത്തെ സാനിട്ടൈസറിന്റെ 15 ശതമാനം മാത്രമേ ഇവിടെ ഇപ്പോൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നുള്ളൂ. പരസ്യങ്ങൾ ബ്രാന്റുകൾ ഇവയൊന്നും നോക്കാതെ തന്നെയാണിപ്പോൾ ജനം സാനിട്ടൈസർ വാങ്ങുന്നത്. അല്പമൊന്നു മനസ്സു വെച്ചാൽ വിപണി വിഹിതം ഫിഫ്റ്റീൻ റ്റു ഫിഫ്റ്റി ആക്കാൻ നമുക്കാവും.

മറ്റൊന്നാണ് ഹാൻഡ് വാഷുകൾ. ഇതു നമുക്കത്ര അപരിചിതമല്ല. കഴിഞ്ഞ പത്തു വർഷക്കാലമായി ലിക്വിഡ് ഹാൻഡ് വാഷുകൾ നമ്മുടെ വിപണിയിലുണ്ട്. പക്ഷെ ഉല്പാദകരെല്ലാം മറുനാടൻ സംരംഭകർ. ഇപ്പോൾ ആകെ വിപണിയുടെ 5 ശതമാനം മാത്രം കേരളീയ ഉല്പാദകർ സ്വന്തമാക്കിയിരിക്കുന്നു. ചെറുതും വലുതുമായ അമ്പതിലേറെ സോപ്പു കമ്പനികൾ ഇവിടെയുണ്ട്. പക്ഷെ ലിക്വിഡ് സോപ്പിനോട് അത്ര പ്രിയമില്ലാത്ത ഉപഭോക്താക്കളാണിവിടെ ഏറെയും. ഏതായാലും കൊവിഡ് 19 അവിടെയുമൊരു പുനർ വിചിന്തനത്തിനു വഴിതുറന്നു.

കോട്ടേജ് ഇൻഡസ്ട്രിയായി തുടങ്ങാവുന്ന ഒന്നാണ് മാസ്ക് നിർമ്മാണം. വിവിധ നിറത്തിലും കലാപരമായ ആകൃതിയിലുമുള്ള മാസ്കുകളിലേക്ക് വിപണി തിരിഞ്ഞു കഴിഞ്ഞു. ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിനെന്ന പോലെ ഫാഷൻ വെയർ എന്ന രീതിയിലും മാസ്കുകളെ കൊണ്ടു നടക്കുകയാണിപ്പോൾ മലയാളി. പുറത്തിറങ്ങുന്നതിൽ 98 ശതമാനം പേരും മുഖം മറയ്ക്കുന്നു. ഇതിൽ മാസ്കു ധാരികൾ എൺപതു ശതമാനം പേരാണ്. മറ്റുള്ളവർ ടൗവ്വൽ, ഷാൾ, തോർത്ത് ഇവയൊക്കെ മുഖക

സാനിട്ടൈസറിനെക്കുറിച്ച് അടുത്തിടെ മാത്രമാണ് മലയാളികളിൽ 98 ശതമാനം പേരും ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങിയതുതന്നെ. തന്മൂലം ഇവയുടെ വിപണനം ആശുപത്രി പരിസരങ്ങളിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിന്നിരുന്നു. ഇവയുടെ ഉല്പാദനം കേരളത്തിൽ നടന്നിരുന്നതുമില്ല. എന്നാലിതാ കോവിഡ് 19 ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭകർക്കു പുതിയ അവസരങ്ങളൊരുക്കിയിരിക്കുന്നു. കെ. എസ്. ഡി. പി യെ കൂടാതെ വിരലിലെണ്ണാവുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ മാത്രമാണിപ്പോൾ സംസ്ഥാനത്ത് സാനിട്ടൈസർ നിർമ്മിക്കുന്നത്.

വചമാക്കുന്നു. ഇതിലെ ഭൂരിഭാഗക്കാരെ ടാർജറ്റ് ചെയ്തുകൊണ്ടാണ് വെറൈറ്റി മാസ്കുകളുമായി കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾക്കും കുടിൽ വ്യവസായ സംരംഭകർക്കും ഒന്നിറങ്ങിക്കൂടേ? ഗുണമേന്മയും, വിലക്കുറവും, വ്യത്യസ്തതയുമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളെ ആരാണ് ഇഷ്ടപ്പെടാത്തത്?

വാഷിങ്ങ് സോപ്പുകളും ബാത്ത് സോപ്പുകളും ഡിറ്റർജന്റ് പൗഡറുകളും ഏറെ വിറ്റഴിയുന്ന ഒരു സംസ്ഥാനമാണിത്. ഇവിടെയും വിപണിയുടെ ആധിപത്യം അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഉല്പാദകർക്കു തന്നെ. പരസ്യങ്ങളും പാക്കിങ്ങുകളും നവീന മാർക്കറ്റിങ്ങ് തന്ത്രങ്ങളുമുണ്ടാക്കിയ അവരുടെ മേൽക്കൈ തകർക്കാനായില്ലെങ്കിലും മാർക്കറ്റ് ഷെയർ വിസ്തൃതമാക്കാൻ ഇതു നല്ല അവസരമാണ്. തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ, സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ, കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾ ഇവയുമായി വിപണനത്തിനുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ മെനയാനും സാക്ഷാത്ക്കരിക്കാനും സ്വദേശി ഉല്പാദകർക്ക് ഇതിനെക്കാൾ നല്ലൊരു അവസരമില്ല. പ്രാദേശികവാദത്തിന് ആഹ്വാനം ചെയ്യുകയാണെന്നു കരുതരുത്. നമ്മുടെ വിസ്തൃതമായ വിപണിയിൽ നമുക്കൊരു മാന്യമായ ഇരിപ്പിടം ഉണ്ടാക്കേണ്ടേ?

മറ്റൊരു രസകരമായ സ്ഥിതി വിവരക്കണക്കു കൂടി കേട്ടോളൂ. വൃത്തിയും വെടിപ്പും ഏറെയുള്ളവരാണെങ്കിലും നമ്മുടെയിടയിൽ കൈലേസ് ഉപയോഗിക്കുന്നവർ വെറും 10% മാത്രം. രണ്ടാം മുണ്ട് അഥവാ കുറിയാണ്ട് (കുറിയ മുണ്ട്) ഉപയോഗിക്കാത്ത പുരുഷന്മാർ പണ്ടില്ലായിരുന്നു. മാറു മറയ്ക്കാൻ സ്ത്രീകൾക്കും അവരുടെ പ്രായഭേദമനുസരിച്ച് വസ്ത്രങ്ങളുണ്ടായിരുന്നു. സ്ത്രീകളുടെ വസ്ത്രങ്ങൾ ഷാൾ ആയും മറ്റും ഇന്നും നിലനിൽക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും പുരുഷന്മാരുടെ രണ്ടാം മുണ്ടുകൾ ഏതാണ്ട് പൂർണമായും അപ്രത്യക്ഷമായി. ഇതിന്റെ സ്ഥാനത്തേയ്ക്കാണ് ടൗവ്വലുകളുടെ കടന്നുവരവ്. ഇതിന്റെ ഉപയോഗം കൊവിഡ് കാലത്ത് വീണ്ടും വർദ്ധിച്ചിരിക്കുന്നു. പക്ഷേ ഇതിന്റെ ഗുണം അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ വസ്ത്രനിർമ്മാതാക്കൾക്ക്. കൈത്തറി ഉല്പാദന യൂണിറ്റുകാർക്കും, ഖാദി യൂണിറ്റുകാർക്കും ഈ രംഗത്ത് സാധ്യതകൾ ഏറെയാണ്. തോർത്തു മുണ്ടുകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവയുടെ വിപണിയിൽ ഇവർക്കും അരക്കൈ നോക്കരുതോ?

മറ്റൊന്നാണ് റീപാക്കിംഗ് യൂണിറ്റുകളുടെ സാധ്യതകൾ. വൻകിട ഉല്പാദന യൂണിറ്റുകളിൽ നിർമിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ വാങ്ങി അവ ഉപഭോക്താക്കളുടെ കീശയ്ക്കിണങ്ങും വിധം ചെറിയ പായ്ക്കറ്റുകളിൽ സ്വന്തം ലേബലിൽ വിപണിയിലിറ

ക്കാൻ ചെറുകിട യൂണിറ്റുകാർക്കാവും. വൻതോതിൽ വാങ്ങുമ്പോൾ തികച്ചും ആശ്വാസകരമായ വിലയിൽ ഇവ ലഭിക്കും. ബ്ലീച്ചിംഗ് പൗഡർ, ഹാന്റ് വാഷ്, അണുസംഹാരികൾ, ക്ലീനിംഗ് പ്രോഡക്റ്റ്സ് ഇവ കൂടാതെ ഡിറ്റർജന്റ് പൗഡർ വരെ നമുക്ക് ഇപ്രകാരം ലഭിയ്ക്കും. വൻ മുതൽ മുടക്കിൽ ഇവയ്ക്കുള്ള ഉല്പാദക യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനെക്കാൾ എത്രയോ ലാഭകരമാണ്. ഇത്തരം യൂണിറ്റുകൾ അമ്പതു ശതമാനത്തിലേറെ വിലക്കുറവിൽ ലഭിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ റീപാക്ക് ചെയ്ത് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുമ്പോഴും യൂണിറ്റുകൾക്ക് നല്ല ലാഭം കിട്ടുമെന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയം വേണ്ട.

ഹാൻഡ് ഗ്ലൗസുകൾ ഫുട് കെയർ ഉല്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയുടെ കാര്യത്തിൽ നിലവിലുള്ള യൂണിറ്റുകളെ കൂടുതൽ സജീവമാക്കുകയാണ് ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത്. ചെരുപ്പു നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ ആരോഗ്യ വിദഗ്ദ്ധരുടെ ഉപദേശപ്രകാരം ഈ രംഗത്ത് പുതിയ ഡിസൈനുകൾ കൊണ്ടുവരട്ടെ. ഈ വിപണിയിൽ നമുക്ക് മത്സരിച്ച് വിജയം നേടാൻ വളരെ എളുപ്പമാണ്.

ആരോഗ്യമേഖലയ്ക്കായി വേണ്ടി വരുന്ന വിവിധതരം എക്യുപ്മെന്റുകളുടെ കാര്യത്തിൽ ഇന്ത്യൻ കൗൺസിൽ ഓഫ് മെഡിക്കൽ റിസർച്ച്, സി. എസ്. ഐ. ആർ തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ചർച്ചകൾ നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. സാങ്കേതിക മേന്മയും ഒപ്പം ആശ്വാസകരമായ വിലയും ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ അനിവാര്യമാണ്. ഈ രംഗത്ത് ശ്രീചിത്ര ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഉൾപ്പെടെയുള്ള സ്ഥാപനങ്ങൾ ചില മാതൃകകൾ സൃഷ്ടിച്ചിട്ടുണ്ട്. മെഡിക്കൽ എക്യുപ്മെന്റ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ ഏതാണ്ട് ഇരുപത്തഞ്ചു ശതമാനം വരെ മാത്രമേ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായ മേഖലകളിൽ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാനാവൂ. മാർക്കറ്റ് റിസർച്ച്, ടെക്നോളജിക്കൽ റിസർച്ച് എന്നിവയ്ക്കുശേഷം മാത്രമേ ഇക്കാര്യത്തിൽ തലയിടാവൂ. എന്നാൽ വൻകിട എക്യുപ്മെന്റുകൾക്കുൾപ്പെടെയുള്ള ചില പാർട്സുകൾ നമുക്കിവിടെ ചെറുകിട മേഖലയിൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കാനാവും. അവ സംബന്ധിച്ച പഠനങ്ങൾ ഊർജ്ജസ്വലമാകട്ടെ.

പി. പി. ഇ കിറ്റുകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ നിർമ്മിക്കാൻ ശേഷിയുള്ള സ്ഥാപനങ്ങൾ നമുക്കുണ്ട്. എല്ലാം ഒന്നു വൈവിധ്യവൽക്കരിക്കണമെന്നു മാത്രം. നവംബറിൽ കോവിഡ് 19 അതിന്റെ ഉച്ചസ്ഥായിയിൽ എത്തുമെന്നും വിദഗ്ധർ പറയുന്നു. പക്ഷെ അതിന്റെ പാർശ്വഫലങ്ങൾ ഒഴിവാകാൻ കാലങ്ങളെടുക്കും. എങ്കിലും ആരോഗ്യമേഖലയിൽ സജീവമായ ജാഗ്രത തുടർന്നേ മതിയാകവൂ. ആയതിനാൽ പുതിയ സംരംഭകർക്കും ഉല്പന്നങ്ങൾക്കുമുള്ള ഡിമാന്റ് വർദ്ധിച്ചു തന്നെ നിൽക്കും.

ഇനിയുമുണ്ട് വിവിധതരം ലബോറട്ടറി എക്യുപ്മെന്റുകളുടെ ഉല്പാദനയൂണിറ്റുകളുടെ സാധ്യത. ലാബ് കോട്ടുകൾ, പ്രൊട്ടക്റ്റീവ് സെറ്റു യൂണിറ്റുകൾ, കെമിക്കൽ ഏജന്റുകൾ, കണ്ടയിനറുകൾ എന്നിങ്ങനെ ഈ രംഗത്തെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിര നീളുന്നു. ഇവയിൽ മുതൽമുടക്കു കുറഞ്ഞതും ഡിമാന്റ് ഏറെയുള്ളവയുമായവയിൽ ആദ്യം കൈവെയ്ക്കാം. ചുരുക്കത്തിൽ കൊവിഡ് 19 നമ്മുടെ വ്യവസായ മേഖലയിൽ പുതു ചലനങ്ങൾക്കാണ് തുടക്കമിട്ടിരിക്കുന്നത്. ആശങ്കകൾ വെടിഞ്ഞ് ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ നമുക്കു മുന്നോട്ടു നീങ്ങാം.■

ടെക്നോട്രെന്റ്

ലോറൻസ് മാത്യു

ഡിജിറ്റലാവുന്ന ബിസിനസ്സ് ലോകം

മനുഷ്യരാശിയെ ആകെത്തന്നെ ആകസ്മികമായ ഒരു ദുരിതക്കയത്തിലേക്ക് തള്ളിയിട്ടയൊരു മഹാമാരിയാണ് കോവിഡ് 19. സംരംഭകരെ ആകെത്തന്നെ വളരെ പ്രതികൂലമായി ബാധിച്ചയൊന്നായിരുന്നു ഇത്. പല കമ്പനികളും വീട്ടിലിരുന്ന് ജോലി ചെയ്യുവാൻ ജീവനക്കാരെ നിർബന്ധിക്കുന്ന കാഴ്ചയാണ് നമുക്ക് കാണുവാൻ കഴിഞ്ഞത്, ആയതിനാൽ തന്നെ പ്രതിസന്ധിയുടെ ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ബിസനസ് കാർക്ക് തങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരുമായി സംവേദിക്കുവാൻ സാങ്കേതിക വിദ്യയെ വല്ലാതെ ആശ്രയിക്കേണ്ടി വന്നിട്ടുണ്ട്. ബിസിനസ് മീറ്റിങ്ങുകൾ നടത്തുവാനും മറ്റും ഉപകാരപ്രദമായ നിരവധി ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ് ഫോമുകൾ ഇന്ന് നിലവിലുണ്ട്. ബിസിനസ് മീറ്റിങ്ങുകൾ മാത്രമല്ല ഓൺലൈൻ ക്ലാസുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുവാനും ഇത് വഴി കഴിയും. സ്കൂൾ കുട്ടികൾക്കിപ്പോൾ ഓൺലൈൻ പഠനത്തിന്റെ കാലമാണല്ലോ.

കോവിഡ് മൂലം നേരിട്ടുള്ള സമ്പർക്കത്തിന് നിയന്ത്രണങ്ങൾ വന്നപ്പോൾ പ്രതിസന്ധിയിലായിപ്പോയ വിഭാഗങ്ങളിലൊന്നാണ് പരിശീലകർ. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ നിരവധി പരിശീലകർ അരങ്ങ് വാണിരുന്ന കേരളത്തിൽ അവരെല്ലാം തന്നെ ജോലി നഷ്ടപ്പെട്ട

കോവിഡ് മൂലം നേരിട്ടുള്ള സമ്പർക്കത്തിന് നിയന്ത്രണങ്ങൾ വന്നപ്പോൾ പ്രതിസന്ധിയിലായിപ്പോയ വിഭാഗങ്ങളിലൊന്നാണ് പരിശീലകർ. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ നിരവധി പരിശീലകർ അരങ്ങ് വാണിരുന്ന കേരളത്തിൽ അവരെല്ലാം തന്നെ ജോലി നഷ്ടപ്പെട്ട അവസ്ഥയിലാണിപ്പോൾ. അവർക്കെല്ലാം തന്നെ ആലംബമായി മാറുകയാണ് ഇത്തരം ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ. എന്നാൽ പ്രതിസന്ധിയിൽ അവസരങ്ങളെ കാണുന്നവരാണ് സംരംഭകർ.

അവസ്ഥയിലാണിപ്പോൾ. അവർക്കെല്ലാം തന്നെ ആലംബമായി മാറുകയാണ് ഇത്തരം ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ. എന്നാൽ പ്രതിസന്ധിയിൽ അവസരങ്ങളെ കാണുന്നവരാണ് സംരംഭകർ. ആയതിനാൽത്തന്നെ ഇത്തരം ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളുമായി വൻകിട കമ്പനികൾ രംഗത്തുണ്ട്. ഫോബ്സ് മാസികയുടെ അതി സമ്പന്നരുടെ പട്ടികയിൽ പുതുതായി സൂമിൻറെ സി ഇ ഓ എറിക് യുവാൻ സ്ഥാനം പിടിച്ചത് നാം അറിഞ്ഞതാണ്. ബിസിനസ്സ് മീറ്റുങ്ങളോടൊപ്പം സംരംഭകർക്കാവശ്യമായ നിരവധി ഓൺലൈൻ ടൂളുകളും ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്. ഇത്തരം ടൂളുകളിലേക്കൊരു എത്തിനോട്ടമാണ് ലക്ഷ്യം.

സൂം

ബിസിനസ്സ്കാർക്കായുള്ള ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോം ആയ സൂം ആയിരിക്കാം ഒരു പക്ഷേ നിലവിലുള്ളതിൽ ഏറ്റവും പ്രചാരത്തിലുള്ളത്. ഉപയോഗിക്കുവാൻ വളരെ എളുപ്പമാണ് എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത. https://zoom.us/ എന്നതാണ് ഇതിൻറെ വെബ് അഡ്രസ്. ഇതിൽ നിന്നും ഡൌൺലോഡ് ചെയ്തുപയോഗിക്കാം. മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷനും ലഭ്യമാണ്. ഒരു ഇ മെയിൽ ഐ ഡി ഉള്ള ആർക്കും ഇതിൽ മീറ്റിങ്ങുകൾ പ്ലാൻ ചെയ്യാം. മീറ്റിങ്ങുകൾ ഷെഡ്യൂൾ ചെയ്യുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന ഐ ഡി, പാസ് വേഡു എന്നിവയുപയോഗിച്ച് മറ്റാർക്കും തന്നെ ഇതിൽ ജോയിൻ ചെയ്യാം. നമ്മുടെ സ്ക്രീൻ ഷെയർ ചെയ്യുവാനുള്ള സൗകര്യവുമുണ്ട്.

വേണമെങ്കിൽ ക്ലാസുകൾ റെക്കോർഡ് ചെയ്യുവാനും സാധിക്കും. സൌജന്യമായി ഉപയോഗിക്കുവാനും ഒപ്പം ഫീസടച്ച് ഉപയോഗിക്കുവാനും കഴിയും.

ജി സ്യൂട്ട്

ബിസിനസ്സിന്റെ ലോകത്ത് ആമുഖങ്ങൾ ആവശ്യമില്ലാത്ത കമ്പനിയാണ് ഗൂഗിൾ. ബിസിനസ് ലോകത്ത് ഏറെ ഉപകാരപ്രദമായ നിരവധി ടൂളുകൾഒറ്റ പ്ളാറ്റ്ഫോമിൽ ഒരുമിച്ച് അണി നിരത്തി യിരിക്കുകയാണിവിടെ. ജി മെയിൽ ഉൾപ്പെടെയുള്ള സേവനങ്ങൾ ജി സ്യൂട്ടിൻറെ ഭാഗമാണ്. എന്നാൽ വ്യത്യസ്തമായ നിരവധി സേവനങ്ങൾ ഇതിലുണ്ട്.

ഗൂഗിൾ ഡ്രൈവ്

2012 ഏപ്രിൽ 24 ന് ആരംഭിച്ച ഗൂഗിളിന്റെ ഈ സേവനം ഏറെ പ്രയോജനപ്രദമായ ഒന്നാണ്. നമ്മുടെ വിവിധ ഡോക്യുമെൻറുകൾ ഓൺലൈനായി സൂക്ഷിച്ച് വെക്കാം എന്നതാണ് ഇതിൻറെ ഗുണം. ഒരു ജി മെയിൽ ഐ ഡി ഉപയോഗിച്ച് ലോകത്തിൻറെ ഏത് കോണിൽ നിന്നും എടുക്കുവാനും കഴിയും. 15 ജി ബി വരെ ഇങ്ങനെ സൌജന്യമായി സൂക്ഷിച്ച് വെക്കാം. കമ്പ്യൂട്ടറിൽ മാത്രമല്ല സ്മാർട്ട് ഫോണുകളിൽ വരെ ഇതുപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

ഗൂഗിൾ ഡോക്സ്, ഷീറ്റ്സ്, സ്ളൈഡ്സ്

ഗൂഗിൾ ഡ്രൈവിൽ നിന്നും അൽപ്പം വ്യത്യസ്തമായ സേവനമാണിത്. മൈക്രോസോഫ്റ്റിൻറെ ഏറ്റവും പ്രശസ്തമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളായ വേഡ്, എക്സൽ, പവർ പോയിൻറ് എന്നിവയുടെയൊക്കെ ഒരു ഓൺലൈൻ വേർഷൻ ആണിതെന്ന് പറയാം. ഒരു കമ്പനിക്ക് ആവശ്യമായ ചില വിവരങ്ങൾ അവരുടെ വിവിധ ബ്രാഞ്ചുകളിൽ നിന്നോ സെയിൽസ് മാനേജർക്ക് അദ്ദേഹത്തിൻറെ സെയിൽസ് എക്സിക്യുട്ടീവുകളിൽ നിന്നോ ശേഖരിക്കുവാനിതുപയോഗിക്കാം. എക്സൽ ഫയൽ തന്നെയായ ഇതിൽ ആർക്കും

എവിടെയിരുന്ന് വേണമെങ്കിലും മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനും ഷെയർ ചെയ്യുവാനും സാധിക്കും. ഇത് പോലെ തന്നെയാണ് ഡോക്യുമെന്റിന്റേയും സ്ലൈഡുകളുടേയും കാര്യവും.

മീറ്റിങ്ങുകൾ പ്ലാൻ ചെയ്യുവാനും അത് മറ്റുള്ളവരെ അറിയിക്കുവാനും ഏറ്റവും പ്രയോജനപ്രദമായ ഒന്നാണ് ഇത്. മീറ്റിങ്ങിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും ഇത് കാണുവാൻ കഴിയും എന്നതാണ് ഇതിൻറെ പ്രത്യേകത. ഓഫീസ് മേധാവി മീറ്റിങ്ങുകൾ ക്രമീകരിച്ചിട്ട് അത് മറ്റുള്ളവർക്ക് ഷെയർ ചെയ്യുവാനിതിൽ കഴിയും. മീറ്റിംഗുകൾ അതിന് മുന്നേ തന്നെ നമ്മളെ അറിയിക്കുവാനുള്ള ക്രമീകരണങ്ങൾ ഇതിലുണ്ട്.

ഗൂഗിൾ ഫോംസ്

ഒരു കമ്പനിക്ക് ആവശ്യമായ വിവര ശേഖരണത്തിന് ആണിത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സർവേ നടത്തുവാൻ ഏറ്റവും സഹായകരമായ ഒന്നാണിത്. ഒരു ജി മെയിൽ അക്കൗണ്ടുമായി ലിങ്ക് ചെയ്തിരിക്കുന്ന ഇത് എളുപ്പത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. ഇതിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ എക്സൽ ഷീറ്റിലേക്ക് പകർത്തി ഉപയോഗിക്കുവാനും കഴിയും. കസ്റ്റമർ ഫീഡ്ബാക്ക് എടുക്കുവാൻ ഏറ്റവും പ്രധാനമായ ഒരു സംവിധാനമാണ്.

ഗൂഗിൾ കലണ്ടർ

മീറ്റിങ്ങുകൾ പ്ലാൻ ചെയ്യുവാനും അത് മറ്റുള്ളവരെ അറിയിക്കുവാനും ഏറ്റവും പ്രയോജനപ്രദമായ

ഒന്നാണ് ഇത്. മീറ്റിങ്ങിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും ഇത് കാണുവാൻ കഴിയും എന്നതാണ് ഇതിൻറെ പ്രത്യേകത. ഓഫീസ് മേധാവി മീറ്റിങ്ങുകൾ ക്രമീകരിച്ചിട്ട് അത് മറ്റുള്ളവർക്ക് ഷെയർ ചെയ്യുവാനിതിൽ കഴിയും. മീറ്റിംഗുകൾ അതിന് മുന്നേ തന്നെ നമ്മളെ അറിയിക്കുവാനുള്ള ക്രമീകരണങ്ങൾ ഇതിലുണ്ട്.

ഗൂഗിൾഹാങ്ങ് ഔട്ട്സ്

ബിസിനസ് മീറ്റുങ്ങുകൾക്കായുള്ള ഒരു സേവനമാണിത്.
നിലവിൽ 25 പേർക്ക് വരെ ഗ്രൂപ്പായി വീഡിയോ ചാറ്റിങ്ങ് നടത്തുവാൻ ഇതിൽ സംവിധാനമുണ്ട്. https://hangouts.google.com/ എന്നതാണ് അഡ്രസ്സ്. പങ്കെടുക്കുന്നവർക്ക് തങ്ങളുടെ സ്ക്രീൻ ഷെയർ ചെയ്യുവാൻ ഇതിൽ സംവിധാനമുണ്ട്. വാട്സ് ആപ്പ് പോലെ ചാറ്റിങ്ങും നടത്തുവാൻ കഴിയും. പങ്കെടുക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും ഇ മെയിൽ ഐ ഡി നിർബന്ധമാണ്.

ഗൂഗിൾ മീറ്റ്

ഈ കൊറോണക്കാലത്ത് സൂം പോലെ തന്നെ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന ഗൂഗിളിൻറെ ഒരു സേവനമാണ് ഗൂഗിൾ മീറ്റ് എന്നത്. ഇന്ന് പല സ്കൂളുകളിലേയും ഓൺലൈൻ ക്ലാസുകൾ ഗൂഗിൾ മീറ്റ് ഉപയോഗിച്ചാണ് നടത്തുന്നത്. ഇതിൽ സൗജന്യമായി 100 പേർക്ക് വരെയുള്ള മീറ്റിങ്ങുകൾ നടത്തുവാനായിട്ട് കഴിയും. പങ്കെടുക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും മെയിൽ ഐ ഡി വേണമെന്ന് നിർബന്ധമില്ല. മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ വഴി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

മൈക്രോസോഫ്റ്റ് ടീംസ്

ഗൂഗിളിന്റെ പ്ലാറ്റ്ഫോം പോലെ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു ടൂളാണ് മൈക്രോസോഫ്റ്റ് ടീംസ് എന്നത്. ഇന്ന് പല സ്കൂളുകളും ഇത്

ഉപയോഗിച്ച് കുട്ടികൾക്ക് ക്ലാസ് എടുക്കുന്നുണ്ട്. വിവിധ ബിസിനസ് മീറ്റിങ്ങുകൾ ഇതിലൂടെയും നടത്തുവാനായിട്ട് കഴിയും. ഇതും മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ വഴി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

സിസ്കോ വെബെക്സ്

ബിസിനസ്സ് മീറ്റിങ്ങുകൾക്കും വീഡിയോ കോൺഫറൻസുകൾക്കുമായിട്ടുള്ള സിസ്കോയുടെ പ്ലാറ്റ്ഫോം ആണ് സിസ്കോ വെബെക്സ്സ് എന്നത്. https://www.webex.com/ എന്നതാണ് അഡ്രസ്സ്.

ഇത്തരം ടൂളുകൾ ഉപയോഗിച്ച് പരിശീലകർ തങ്ങളുടെ പരിശീലന രീതി തന്നെ മാറ്റേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇത്തരം ടൂളുകൾ പരിചയപ്പെടുത്തുന്ന ഓൺലൈൻ ക്ലാസുകൾ ഇപ്പോൾ വിവിധ പരിശീലകരും ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

ജിറ്റ്സി മീറ്റ്

വീഡിയോ കോൺഫറൻസിങ്ങുകൾക്കായുപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതായ മറ്റൊരു പ്ലാറ്റ്ഫോം ആണ് ജിറ്റ്സി മീറ്റ് എന്നത്. https://meet.jit.si/ ആണ് അഡ്രസ്സ്. ഇതിന് മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷനും ലഭ്യമാണ്.

ബിസിനസ് മീറ്റിങ്ങുകൾക്കായിട്ടല്ലാതെ മറ്റ് പല ആവശ്യങ്ങൾക്കും ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതായ വ്യത്യസ്തമായ പല ടൂളുകളും നിലവിലുണ്ട്.

ക്യാൻവാ

ബിസിനസ് കാർഡുകളും പോസ്റ്ററുകളും തയ്യാറാക്കുന്നതിനായുള്ള ആപ്ലിക്കേഷൻ ആണിത്. ഏകദേശം 2 ലക്ഷത്തോളം ടെംപ്ലേറ്റുകൾ ഇതിൽ ലഭ്യമാണ്. ആവശ്യമായ എഡിറ്റിങ്ങുകൾ നടത്തി ഇത് ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

കൈൻമാസ്റ്റർ

ബിസിനസ്സ് പ്രമോഷനായിട്ടുള്ള വിവിധ വീഡിയോകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിനായിട്ടുള്ള ആപ്ലിക്കേഷനാണിത്. നിർമ്മിക്കുന്ന വീഡിയോകൾ ഷെയർ ചെയ്യുന്നത് വഴി ബിസിനസുകൾ ആഗോള തലത്തിലേക്ക് വളർത്തുവാൻ കഴിയും.

പരിമിതികളും പ്രശ്നങ്ങളും

കൊറോണ പോലെയുള്ള ആഗോള പ്രശ്നങ്ങൾ അലയടിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസിൻറെ രീതി മാറ്റിയില്ലായെങ്കിൽ നാം പിന്തള്ളപ്പെട്ട് പോകുമെന്നത് വസ്തുതയാണ്. എന്നാൽ കേരളത്തെ സംബന്ധിച്ച് ഇതിനാവശ്യമായ അടിസ്ഥാന സൌകര്യങ്ങൾ അത്രക്ക് ലഭ്യമല്ലായെന്നതാണ് പ്രശ്നം. പരിധിയില്ലാത്ത ഡേറ്റ കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ലഭ്യമാക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. മാറ്റത്തെ മുൻകൂട്ടി കണ്ട് വേണ്ടതായ അടിസ്ഥാന സൌകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുവാൻ സർക്കാരുകൾ ശ്രമിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഒപ്പം മാറുന്ന ബിസിനസ് ലോകത്തെപ്പറ്റി ചെറുകിട സംരംഭകരെ ബോധവൽക്കരിക്കേണ്ടതും അവരെ ഈ മേഖലയിലേക്ക് കൈ പിടിച്ച് നടത്തേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇതിന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ തന്നെ മുൻ കൈയ്യെടുക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ■

മാവേലിക്കരയിൽ നടന്ന ടി.വി. ചലഞ്ച്

മലപ്പുറത്തിൽ നടന്ന ടി.വി. ചലഞ്ച്

തിരുവനന്തപുരത്ത് നടന്ന ടി.വി. ചലഞ്ച്

തിരൂരിൽ നടന്ന ടി.വി. ചലഞ്ച്

പൊന്നാനി താലൂക്കിൽ നടന്ന ടി.വി. ചലഞ്ച്

പത്തനംതിട്ട ജില്ലയിൽ ആറൻമുളയിൽ നടന്ന ടി.വി. ചലഞ്ച്

സുധീർ ബാബു

ചെറുതിൽ നിന്നും വലുതിലേക്കുള്ളയാത്ര

പ്രസ്ഥാനങ്ങളുടെ രൂപാന്തരത്വം വളരെ മനോഹരമായ, ഉദ്വേഗജനകമായ ഒരു പ്രക്രിയയാണ്. ചെറുതിൽ നിന്നുംവലുതിലേക്കുള്ള അത്ഭുതാവഹമായ പരിവർത്തനം. ഉടമസ്ഥനായ സംരംഭകനും (Owner - Entrepreneur) സഹായികളും (Helpers) കൂടി നടത്തിക്കൊണ്ടിരുന്ന ചെറിയൊരു പ്രസ്ഥാനം ബൃഹത്തായ പുതിയൊരു പ്രസ്ഥാനമായി മാറിക്കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ഇവിടെ മാനേജ്മെന്റിന്റെ രൂപവും ഭാവവുംമാറുകയാണ്. ചെറിയ പ്രസ്ഥാനത്തിൽ നിലനിന്നിരുന്ന മാനേജ്മെന്റ് തത്വശാസ്ത്രമോ (Philosophy) പ്രക്രിയകളോ തീരെ അപര്യാപ്തമാകും വലിയൊരു പ്രസ്ഥാനത്തെ മുന്നോട്ട് നയിക്കുവാൻ. ഒരു യഥാർത്ഥ മാനേജ്മെന്റിന്റെ ആവശ്യകത ഇവിടെ ഉടലെടുക്കുന്നു.

വിശ്വ പ്രസിദ്ധ മാനേജ്മെന്റ്ഗുരു പീറ്റർ എഫ് ഡ്രക്കർ വിവരിക്കുന്ന ഒരുദാഹരണം നോക്കുക. രണ്ടുതരത്തിലുള്ള ജീവികളുമായി നമുക്ക് പ്രസ്ഥാനങ്ങളെ താരതമ്യംചെയ്യാം. അതിലൊന്ന് ഒരു ചെറിയകീടമാണ് (Insect). ഈ കീടത്തിന്റെ ശരീരഭാഗങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് ചേർത്ത് നിർത്തുന്നത് അതിന്റെ ദൃഢമായ പുറംഭാഗമാണ് (Hard Skin). മറ്റൊരു ജീവി നട്ടെല്ലുള്ള വിഭാഗമാണ്. ഇത്തരം ജീവികളുടെ ശരീരഭാഗങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് ചേർത്ത് നിർത്തുന്നത് ദൃഢമായ അസ്ഥികൂടമാണ് (Skeleton). ദൃഢമായ പുറംതോടുള്ള കീടങ്ങൾക്ക് ഒരിക്കലും കുറച്ച് ഇഞ്ചുകൾക്കപ്പുറമുള്ള വളർച്ച സാധ്യമല്ല. നേരെമറിച്ച് അസ്ഥികൂടമുള്ള ജീവികൾക്കാവട്ടെ കൂടുതൽ വളർച്ച സാധ്യമാകുന്നു. സ്ഥാപനങ്ങളുടെ അസ്ഥികൂടമാണ് മാനേജ്മെന്റ്. പ്രസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് അനുരൂപമായ ഒരു മാനേജ്മെന്റ് ഉണ്ടായാൽ മാത്രമേ പ്രസ്ഥാനങ്ങളുടെ വളർച്ച സാധ്യമാകൂ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ പ്രസ്ഥാനങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അനിവാര്യമായ ഒരു ഘടകമാണ് യുക്തമായ ഒരു മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം. നമുക്ക് ചുറ്റും നോക്കുക.

അനിതര സാധാരണമായ വലുപ്പത്തിലേക്ക് വളരുന്ന പ്രസ്ഥാനങ്ങളുടെ ആകൃതി മനസിലാക്കുക. ശക്തമായ മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനങ്ങളുള്ള പ്രസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് മാത്രമേ വളരുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. മറ്റ് പ്രസ്ഥാനങ്ങൾ കാലമെത്ര കടന്നുപോയാലും വളർച്ചയെത്താതെ നില്ക്കുന്നു. ശക്തമായ മാനേജ്മെന്റ് ഒരു അസ്ഥികൂടത്തിന്റെ ചുമതലനിർവഹിക്കുന്നു.

ചെറുതിൽ നിന്നും വലുതിലേക്ക്

ലോകം മുഴുവൻ വ്യാപിച്ചുകിടക്കുന്ന ചില ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങളുടെ തുടക്കം ചെറിയൊരു മുറിയിൽ നിന്നോ ഒരു ഷോപ്പിൽ നിന്നോ ആയിരുന്നു. ലോകം മുഴുവൻ വളർന്ന ആപ്പിളിന്റെ തുടക്കം ഒരു ഗാരേജിൽ നിന്നായിരുന്നു. ആമസോൺ തുടങ്ങിയത് ഒരു കുടുസ്സുമുറിയിൽ നിന്നായിരുന്നു. ഉടമസ്ഥനായ സംരംഭകന്റെ അക്ഷീണ പരിശ്രമത്തിന്റെ ഫലമാണ് ആ വളർച്ച. ചെറുതിൽ നിന്നും വലുതിലേക്കുള്ള വളർച്ചയുടെ യാത്രയിൽ സംരംഭകൻ വശംവദനായിപ്പോകുന്ന ഒരു ചിന്താഗതിയുണ്ട്. താനും ചെറിയൊരു കൂട്ടമായ തന്റെ സഹായികളും മാത്രം മതി ഈ പ്രസ്ഥാനത്തെ നയിക്കുവാൻ എന്ന തെറ്റായ ഒരു ചിന്താഗതി സംരംഭകന്റെ മനസ്സിൽ ഉടലെടുക്കുന്നു. ഫോർഡ് കോർപ്പറേഷന്റെ മേധാവി ഹെൻട്രി ഫോർഡ് വരെ അത്തരമൊരു ചിന്താഗതിയ്ക്ക് അടിമപ്പെട്ട വ്യക്തിയായി ഒരു സമയത്ത് മാറിയിരുന്നു. ഫോർഡ് കോർപ്പറേഷന്റെ ചരിത്രം തന്നെ മാനേജ്മെന്റ് എന്ന ശാസ്ത്രത്തിന്റെ അല്ലെങ്കിൽ കലയുടെ പ്രാധാന്യം വെളിവാക്കുന്ന ഒന്നാണ്.

> "മാനേജർമാർ" എന്ന വിഭാഗത്തിനെ ഒരു പ്രസ്ഥാനത്തിനും ഒഴിവാക്കാനാവില്ല. ഒരു പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന വിഭവങ്ങളാകുന്നു അവർ. ഏറ്റവും ചിലവേറിയതും അനിവാര്യമായതുമായ വിഭവങ്ങൾ. മാനേജർമാരുടെ സാന്നിദ്ധ്യം കൊണ്ടു മാത്രം 'മാനേജ്മെന്റ്" സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നില്ല. വർഷങ്ങൾ നീളുന്ന നിരന്തരമായ പ്രയത്നം ഇതിനാവശ്യമാണ്.

മാനേജ്മെന്റ്സിസ്റ്റം

"മാനേജർമാർ" എന്ന വിഭാഗത്തിനെ ഒരു പ്രസ്ഥാനത്തിനും ഒഴിവാക്കാനാവില്ല. ഒരു പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന വിഭവങ്ങളാകുന്നു അവർ. ഏറ്റവും ചിലവേറിയതും അനിവാര്യമായതുമായ വിഭവങ്ങൾ. മാനേജർമാരുടെ സാന്നിദ്ധ്യം (Presence) കൊണ്ടു മാത്രം 'മാനേജ്മെന്റ്" സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നില്ല. വർഷങ്ങൾ നീളുന്ന നിരന്തരമായ പ്രയത്നം ഇതിനാവശ്യമാണ്. വർഷങ്ങളുടെ പരിശ്രമം മൂലം സൃഷ്ടിച്ചെടുത്ത യുക്തമായ ഒരു മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം തകരുവാൻ ഒരു നിമിഷത്തെ അശ്രദ്ധ മതിയാകും. മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിന്റെ രൂപീകരണവും പരിപാലനവും അതീവ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം നടത്തേണ്ട ഒരു പ്രവർത്തനമാണ്.

"മാനേജ്മെന്റ്" എന്ന പദം ഏതെങ്കിലുമൊരു പ്രത്യേക പ്രവർത്തിയേയോ വ്യക്തിയേയോ സൂചിപ്പിക്കുന്ന ഒന്നല്ല. പ്രവർത്തികളും (Functions) വ്യക്തികളും (People) ഒരുമിച്ച് ഉൾക്കൊണ്ട ഒരു സംവിധാനമാണ് മാനേജ്മെന്റ്. പ്രവർത്തികൾ മാത്രമാണ് മാനേജ്മെന്റ് എന്നോ വ്യക്തികൾ മാത്രമാണ് മാനേജ്മെന്റ് എന്നോ നമുക്ക് വിവക്ഷിക്കുവാനാവില്ല. പ്രവർത്തികളും വ്യക്തികളും കൂടിച്ചേർന്ന അസാധാരണമായ ഒരു പ്രതിഭാസമാണ് മാനേജ്മെന്റ്.

എല്ലാവരും മാനേജർമാരല്ല

പ്രത്യേക നിപുണതകളില്ലാതെ (Skills) ഒരു പ്രസ്ഥാനത്തിനെ മാനേജ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയുകയില്ല. ആർക്കെങ്കിലും മാനേജർ എന്ന പദവിയിലിരുന്ന്ചെയ്യാവുന്ന ഒരു സാമാന്യ പ്രവർത്തിയല്ല മാനേജ്മെന്റ്. മാനേജ്മെന്റ് ഒരു നിശ്ചിത പ്രവർത്തിയാണ് (Specific Job). ആ പ്രവർത്തികൾ നടപ്പിലാക്കേണ്ട മാനേജർക്ക് നിശ്ചിത യോഗ്യതകളും അറിവുകളും കഴിവുകളും ഉണ്ടായിരിക്കണം. മാനേജർമാർ എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഈ വിഭാഗത്തിന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട അടിസ്ഥാനപരമായ കഴിവുകളും നിപുണതകളും എന്തൊക്കെയാണ് എന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

- ഫലപ്രദമായ തീരുമാനങ്ങൾ ശരിയായ സമയത്ത് എടുക്കുവാനുള്ള കഴിവ്
- വ്യക്തികളെ സംബന്ധിച്ച തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളുവാനുള്ള കഴിവ്.
- ആശയവിനിമയം നടത്താനുള്ള കഴിവ്
- നിയന്ത്രണങ്ങളും മാനദണ്ഡങ്ങളും ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുവാനുള്ള കഴിവ്
- ബഡ്ജറ്റിംഗിലും പ്ലാനിംഗിലുമുള്ള കഴിവ്
- വിവരസാങ്കേതികവിദ്യയുടെ ആശയങ്ങളേയും ഉപായങ്ങളേയും കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനുള്ള കഴിവ്

മാനേജ്മെന്റിന്റെ രൂപീകരണം അതീവ ശ്രദ്ധയോടെ നിർവ്വഹിക്കേണ്ട ഒരു പ്രവർത്തിയാണ്. പ്രമോഷൻ നൽകുവാൻ ഒരു വ്യക്തിയെ മാനേജർ ആക്കുകയോ തന്റെ വിശ്വസ്തൻ ആയതുകൊണ്ട് ഒരു വ്യക്തിയെ മാനേജർ ആക്കുകയോ അല്ല സംരംഭകൻ ചെയ്യേണ്ടത്. നിശ്ചിത കഴിവുകളില്ലാത്ത വ്യക്തികൾ ഒരിക്കലും ഒരു യഥാർത്ഥ മാനേജ്മെന്റായി മാറുന്നില്ല. സ്ഥാപനത്തിന്റെ മൊത്തം മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം താളം തെറ്റുവാൻ മാനേജ്മെന്റ് എന്തെന്നറിവില്ലാത്ത ഇത്തരം വ്യക്തികളുടെ സാന്നിദ്ധ്യത്തിന് കഴിയും. മാനേജർമാരുടെ ജോലിയുടെ രൂപകല്പന നിർവ്വഹിക്കേണ്ടത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടാൻ ഉപയുക്തമായ രീതിയിലായിരിക്കണം. ലക്ഷ്യങ്ങളാവണം മാനേജർമാരെ പ്രചോദിപ്പിക്കേണ്ടതും മുന്നോട്ട് നയിക്കേണ്ടതും. പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ മൊത്തം പ്രകടനത്തിന്റെ (Overall Performance) ഉത്തരവാദിത്വം മാനേജർമാർക്കാണ്. അവരുടെ നിർവ്വചിക്കപ്പെട്ട ജോലിക്ക് ആ വ്യാപ്തിയുണ്ടാവണം, വെല്ലുവിളികളുണ്ടാവണം.

മാനേജർ എന്ന പദവി

മാനേജരുടെ പദവിക്ക് വിവിധ തലങ്ങളുണ്ട്. മാനേജർ എന്ന പദവി ചുമതലകളുടെ പ്രത്യേകതകൾ കൊണ്ടോ ബന്ധങ്ങളുടെ പ്രത്യേകതകൾ കൊണ്ടോ നിർവ്വചിക്കപ്പെടാം. മാനേജർ എന്ന പദവി നല്കിയതുകൊണ്ടു മാത്രം ഒരു വ്യക്തി മാനേജരായിമാറുന്നില്ല. അതല്ലെങ്കിൽ ആ വ്യക്തിയുടെ സാമാന്യമായ ജോലി വിവരണത്തിൽ (Job Description) മാത്രം അത് ഒതുക്കപ്പെടുന്നില്ല. അയാൾ നിർവ്വഹിക്കുന്ന ഓരോ കർത്തവ്യത്തിനും ലക്ഷ്യങ്ങളുണ്ടാവണം. അവ പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടാൻ പ്രാപ്തമായിരിക്കുകയുംവേണം. ഉചിതമായ ഫലം നല്കുന്ന രീതിയിൽ മാനേജർമാരുടെ ജോലി ചിട്ടപ്പെടുത്തുക ഒരു കലയാണ്.

മാനേജർമാരുടെ ജോലി ചില നിശ്ചിത പ്രവർത്തികളാൽ (Specific Functions) നിർവ്വചിക്കപ്പെട്ടതാകാം. ഒരു മാർക്കറ്റ് റിസർച്ച് മാനേജരുടെ ജോലി പോലെ തുടർച്ചയുള്ള കൃത്യമായ പ്രവർത്തികൾ. അതല്ലെങ്കിൽ മാനേജരുടെ ജോലി അപ്പപ്പോൾ നിർവ്വഹിക്കേണ്ട ചില ചുമതലകളാവാം. അത് റിസർച്ച് മാനേജരുടെ ജോലി പോലെ തുടർച്ച ഉണ്ടാവണമെന്നില്ല. ഒരു പ്രത്യേക ഫലം അതിൽ നിന്ന് ഉടലെടുക്കണമെന്നും നിർബന്ധമില്ല. മാനേജർ എന്ന പദവി ചിലപ്പോൾ നിർവ്വചിക്കപ്പെടുന്നത് ബന്ധങ്ങളുടെ

അടിസ്ഥാനത്തിലാവാം. അതല്ലെങ്കിൽ ആ വ്യക്തിക്ക് ലഭ്യമാക്കപ്പെടുന്ന വിവരങ്ങളുടെയും (Information) വിവരശ്രേണിയിലെ സ്ഥാനത്തിന്റേയും അടിസ്ഥാനത്തിലാവാം.

മാനേജരുടെജോലി

മാനേജർ എന്ന പദവി നിർണ്ണയിക്കുന്നത് ഇത്തരം വിവിധ മാനദണ്ഡങ്ങളാവാം. ഇവിടെ ഒരൊറ്റ ലക്ഷ്യമേയുള്ളൂ. പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം നേടിയെടുക്കുവാൻ മാനേജർമാരിൽ അർപ്പിക്കപ്പെട്ട ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നുണ്ടോ എന്നതു മാത്രം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ മാനേജർമാരുടെ ജോലി രൂപകല്പന ചെയ്യുമ്പോൾ ചിന്തിക്കേണ്ടത് താഴത്തെ തലത്തിൽ നിന്നുംമുകളിലേക്കാണ്. തൊഴിലാളികളെ നേരിട്ട് നയിക്കുകയുംഅവരുടെ പ്രകടനത്തിന്റെ (Performance) ഉത്തരവാദിത്വം മുഴുവൻ ചുമലിൽ പേറുകയുംചെയ്യുന്നവരാണ് ഫസ്റ്റ് ലൈൻ മാനേജർമാർ. ഇവരെ പിൻതുണയ്ക്കുന്ന ഉത്തരവാദിത്വമാണ് മുകളിലുള്ള മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനത്തിനുള്ളത്. ഓരോതലത്തിലുള്ള മാനേജ്മെന്റും പരസ്പരാശ്രയത്വത്തിന്റെ നല്ലൊരു ഉദാഹരണമാണ്. ഔപചാരികമായതും (Formal) അനൗപചാരികമായതുമായ (Informal) ബന്ധത്തിലൂടെ ഈ തലങ്ങൾ ബന്ധിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

തനിക്ക് കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയിൽ നിന്നും താൻ എന്തു ഫലം പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു എന്ന് അയാൾക്ക് വ്യക്തമാക്കി കൊടുക്കുവാൻ മാനേജർ ബാദ്ധ്യസ്ഥനാണ്. അത്തരം ഓരോ വ്യക്തിയുടേയും ജോലിയുടെ രൂപകല്പന ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുവാൻ അനുരൂപമായരീതിയിലാവണം. ലക്ഷ്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ ധാരണ കിട്ടുവാനും അത് നേടുന്നതിനായി ഏതു രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കണമെന്നും അവരെ പരിശീലിപ്പിക്കേണ്ട ഉത്തരവാദിത്വം മാനേജർക്കാണ്. തനിക്ക് താഴെ ജോലിയെടുക്കുന്നവരെ "ബോസ്സ്" ചെയ്യുകയല്ല തന്റെ കടമ മറിച്ച് അവരെ സഹായിക്കുകയാണ് എന്ന് ബുദ്ധിമാനായ ഒരു മാനേജർ മനസ്സിലാക്കും. അതനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കും.

ക്യാപ്റ്റനും ടീമും

ഉന്നതമായ കാഴ്ചപ്പാട് പുലർത്തുന്ന വ്യക്തിയാവണം മാനേജർ. ഇവിടെവീക്ഷണത്തിനാണ് (Vision) മുൻതൂക്കം. സ്ഥാപനത്തെ വലിയൊരു ക്യാൻവാസിൽ കാണുവാനും അതിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുവാനും മാനേജർമാർക്ക് കഴിയണം. ഉന്നതമായ കാഴ്ചപ്പാട് പുലർത്തുമ്പോൾ തന്നെ തന്റെ ഉത്തരവാദിത്ത്വം താഴെത്തട്ടിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നവരോടാണെന്ന തിരിച്ചറിവും മാനേജർക്കുണ്ടാവണം. തന്റെ ടീമിനെ ഒറ്റക്കെട്ടായി നയിച്ച് സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുന്ന ക്യാപ്റ്റന്റെ റോളാണ് മാനേജർക്ക്.

പദവിയുടെ തിളക്കമോ അധികാരമോ ആയിരിക്കരുത് ഒരു മാനേജരെ മുന്നോട്ട് നയിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ. ശ്രദ്ധ പൂർണ്ണമായും സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളിലാവണം. അവയാവണം മാനേജർമാരെ പ്രചോദിപ്പിക്കേണ്ടത്. പ്രമോഷനുകളോ ബന്ധങ്ങളോ സ്ഥാനങ്ങൾ നേടിത്തരാം. പക്ഷേ മാനേജർ എന്ന പദവികുട്ടിക്കളിയല്ല. മറ്റുള്ളവരെ തനിക്ക് ഭരിക്കുവാനുള്ള സിംഹാസനമല്ല മാനേജർ എന്ന പദവി എന്ന തിരിച്ചറിവ് തന്നെ പ്രധാനം. തന്റെ ടീമിനൊപ്പം നിന്ന് അവർക്കാവശ്യമായ സഹായങ്ങൾ നൽകി അവരുടെ ഉയർച്ചയ്ക്കായി അക്ഷീണം പ്രവർത്തിക്കേണ്ട പദവിയാണ് മാനേജർ എന്നത്. മാനേജ്മെന്റ് എന്ന അസ്ഥികൂടത്തിന്റെ മേന്മയെ (Quality) ആശ്രയിച്ചിരിക്കും സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ച.

തന്റെ പ്രസ്ഥാനത്തിൽ ശക്തമായ മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം ഒരുക്കേണ്ട കടമ സംരംഭകന്റെതാണ്. സ്ഥാപനത്തിന് അനുരൂപമായ ഒരു മാനേജ്മെന്റ് അസ്ഥികൂടം എന്ന് നമുക്കതിനെ വിശേഷിപ്പിക്കാം. മുന്നോട്ടുള്ള യാത്ര വിജയത്തിലേക്കാണോ അതോ പരാജയത്തിലേക്കാണോ എന്ന് ഇതിന്റെ മേന്മ നിശ്ചയിക്കും. സ്ഥാപനം വളരുംതോറും അത് അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങളുടെ വ്യാപ്തിയും ആഴവും വർദ്ധിക്കും. സംരംഭകന്റെ അറിവും കഴിവുകളും മാത്രം മതിയാവാതെ വരും. വിവിധ മണ്ഡലങ്ങളിൽ പരിജ്ഞാനവും കഴിവുകളും ഉള്ള വ്യക്തികൾ പ്രസ്ഥാനത്തെ നയിക്കേണ്ട ആവശ്യം വന്നു ചേരും. കൂട്ടായ മാനേജ്മെന്റ് പ്രയത്നത്തിൽ മാത്രമേ ലക്ഷ്യങ്ങളിലേക്ക് പ്രസ്ഥാനങ്ങളെ നയിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ചെറുതിൽ നിന്നും വലുതിലേക്കുള്ള യാത്രയിൽ ശക്തമായ മാനേജ്മെന്റ് പ്രതിസന്ധികളെ തരണം ചെയ്യുവാൻ സംരംഭകനെ പ്രാപ്തനാക്കുന്നു.■

ഷാജി. ജി

വ്യവസായ ഭദ്രത

കേരള സർക്കാരിന്റെ കോവിഡ് പാക്കേജ്

ലോകമാകെ അതിവേഗം പടർന്നു പിടിക്കുന്ന കോവിഡ് 19 എന്ന മഹാവ്യാധി ജനജീവിതത്തിന്റെ സമസ്ത മേഖലകളെയും ഗുരുതരമായി ബാധിച്ചിരിക്കുകയാണ്. മനുഷ്യന്റെ ജീവനും ജീവിതവും ഇതുവരെ നേരിടാത്ത പ്രതിസന്ധി നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ ജീവനാഡിയായ വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലകൾ സ്തംഭനാവസ്ഥയിലാണ്. മാർച്ച് മാസം അവസാനം ആരംഭിച്ച ദേശീയ ലോക്ക്ഡൗൺ മാസങ്ങൾ പിന്നിട്ടിട്ടും പൂർണമായി പിൻവലിക്കാനാവുന്ന അവസ്ഥയിലെത്തിയിട്ടില്ല എന്നത് ബിസിനസ് ലോകം ആശങ്കയോടെയാണ് കാണുന്നത്. നേരത്തെതന്നെ പലവിധ പ്രശ്നങ്ങളാലും ബുദ്ധിമുട്ട് നേരിട്ട് കൊണ്ടിരുന്ന ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖല ലോക്ക് ഡൗൺ മൂലം ഉണ്ടായ ഉൽപ്പാദന നഷ്ടം, വരുമാനനഷ്ടം, പ്രവർത്തനമൂലധനത്തിന്റെ അഭാവം, അതിഥിത്തൊഴിലാളികളുടെ മടങ്ങിപ്പോക്ക് എന്നീ കാരണങ്ങൾ കൂടി ചേർന്നപ്പോൾ ഏതാണ്ട് നിശ്ചലാവസ്ഥയിൽ ആയിക്കഴിഞ്ഞു. മുന്നോട്ടുള്ള പോക്കിന് പൊതുസമൂഹത്തിന്റെയും, ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളുടെയും സർക്കാരിന്റെയും പിന്തുണ അനിവാര്യമായിരിക്കുകയാണ്. സർക്കാർ കണക്കുകൾ പ്രകാരം 1,30,000 ചെറുകിട വ്യവസായ (എം. എസ്. എം. ഇ) യൂണിറ്റുകളാണ് കേരളത്തിലുള്ളത്. ഏക

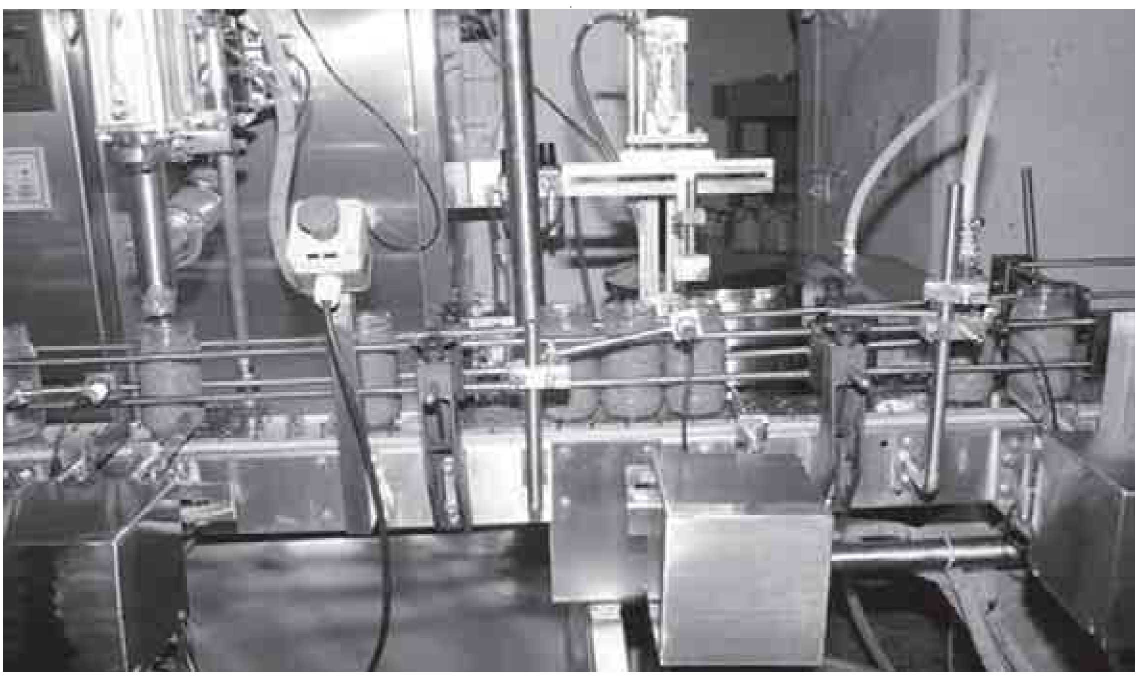
ദേശം 2675 കോടി രൂപ പ്രവർത്തന മൂലധന മായി അടിയന്തിരമായി ആവശ്യമുണ്ടെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. സംസ്ഥാനത്തെ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയെ ഈ ദുരവസ്ഥയിൽ നിന്നും കൈപിടിച്ചുയർത്താൻ വേണ്ടി വ്യവ സായ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംഘടന കളുടെ അഭിപ്രായം കൂടി കണക്കിലെടുത്ത് കൊണ്ട് സംസ്ഥാന സർക്കാർ വ്യവസായ ഭദ്രത എന്ന പേരിൽ കോവിഡ് 19 സ്പെഷ്യൽ പാക്കേജ് പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുകയാണ്. 20/05/2020 തീയതിയിലെ സർക്കാർ ഉത്തരവ് (എം. എസ്) 56/2020/ഐ. ഡി. ൽ ആണ് പാക്കേജ് സംബ ന്ധിച്ച വിശദാംശങ്ങൾ ഉള്ളത്.

പാക്കേജിലെ പദ്ധതികൾ നമുക്ക് പരിചയ പ്പെടാം

വായ്പ പലിശ തിരികെ നൽകുന്ന പദ്ധതി (Interset Subvention Scheme)

01.01.2020 മുതൽ 15.03.2020 വരെ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്ന എം. എസ്. എം. ഇ യൂണിറ്റു കൾക്ക് ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്ന പദ്ധതിയാ ണിത്. സ്ഥാപനം 01.04.2020 മുതൽ 31.12.2020 വരെയുള്ള കാലയളവിൽ എടുത്ത ടേം ലോണിനും വർക്കിംഗ് ക്യാപ്പിറ്റൽ ലോണിനും അടച്ച പലിശ തിരികെ നൽകും. പുതിയതായി എടുത്ത വായ്പകൾക്കും നിലവിലുള്ള വായ്പ കൾ പുതുക്കി എടുക്കുന്നതിനും (new loan/ additional loan) പദ്ധതി ബാധകമാണ്. ഉൽപ്പാ ദന സംരംഭങ്ങൾക്കും സേവന സംരംഭ ങ്ങൾക്കും (manufacturing, jobwork) സഹായം ലഭിക്കും. മേൽപ്പറഞ്ഞ കാലയളവിൽ എടുത്ത വായ്പത്തുകയുടെ പലിശയായി അടച്ച തുക യുടെ 50% ആണ് സഹായമായി അനുഭവിക്കു ന്നത്. ടേം ലോണിന്റെ പലിശയിനത്തിൽ ധനകാ ര്യ സ്ഥാപനത്തിൽ അടച്ച തുകയ്ക്ക് പരമാവധി 30,000/- രൂപയും വർക്കിങ്ങ് ക്യാപ്പിറ്റൽ ലോണിന്റെ പലിശയിനത്തിൽ അടച്ച തുകയ്ക്ക് പരമാവധി 30,000/- രൂപയും ചേർത്ത് ആകെ 60,000/- രൂപ വരെ സഹായമായി അപേക്ഷകന് ലഭിക്കും. ധനകാര്യസ്ഥാപനം വഴിയാണ് സംരം

> സർക്കാർ കണക്കുകൾ പ്രകാരം 1,30,000 ചെറുകിട വ്യവസായ (എം. എസ്. എം. ഇ) യൂണിറ്റുകളാണ് കേരളത്തിലുള്ളത്. ഏകദേശം 2675 കോടി രൂപ പ്രവർത്തന മൂലധനമായി അടിയന്തിരമായി ആവശ്യമുണ്ടെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു.



ഭകന് ആനുകൂല്യം നൽകുന്നത്. ബന്ധപ്പെട്ട ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേ ജർക്കാണ് അപേക്ഷ നൽകേണ്ടത്. അപേക്ഷാ ഫോമിനും വിശദാംശങ്ങൾക്കുമായി ജില്ലാ വ്യ വസായകേന്ദ്രത്തെ സമീപിക്കുക.

ഏകദേശം 2675 കോടി രൂപ പ്രവർത്തന മൂലധനമായി അടിയന്തിര മായി ആവശ്യമുണ്ടെന്നും കണക്കാക്ക പ്പെടുന്നു. സംസ്ഥാനത്തെ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയെ ഈ ദുരവസ്ഥ യിൽ നിന്നും കൈപിടിച്ചുയർത്താൻ വേണ്ടി വ്യവസായ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംഘടനകളുടെ അഭിപ്രായം കൂടി കണക്കിലെടുത്ത് കൊണ്ട് സംസ്ഥാന സർക്കാർ വ്യവസായ ഭദ്രത എന്ന പേരിൽ കോവിഡ് 19 സ്പെഷ്യൽ പാക്കേജ് പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുകയാണ്.

സംരംഭ സഹായ പദ്ധതി (ഇ. എസ്. എസ്) പ്രകാരം കൂടുതൽ ആനുകൂല്യങ്ങൾ

ഇ. എസ്. എസ് പദ്ധതിപ്രകാരം അനുവ ദിക്കുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങൾ സർക്കാർ വർദ്ധിപ്പി ച്ചിരിക്കുകയാണ്. പദ്ധതിയുടെ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാനുള്ള ഒരു വർഷം കാലപരിധി മൂന്നു മാസം കൂടി ദീർഘിപ്പിക്കും.

വനിത എസ്. സി/ എസ്. റ്റി/ യുവസംരം ഭകൻ എന്നീ വിഭാഗങ്ങളിൽ വരുന്ന സംരംഭ കർക്ക് നിലവിൽ ലഭിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന 20% സബ്സിഡി 25% ആയി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതാണ്. സാനിറ്ററി ഉപകരണങ്ങൾ, വ്യക്തി ശുചിത്വവു മായി ബന്ധപ്പെട്ട ഉപകരണങ്ങൾ, മരുന്നുകൾ, മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ (വെന്റിലേറ്റർ, ഹോസ്പിറ്റൽ ഫർണിച്ചർ, എൻ 95 മാസ്ക്, സർജിക്കൽ ഗ്ലൗസ്, ബ്ലഡ് ബാഗ്, മെഡിക്കൽ ഓക്സിജൻ തുടങ്ങിയവ) മുൻഗണനാ വിഭാഗ ത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി അധിക സബ്സിഡി അനുവദിക്കും.

സംരംഭകർക്ക് മാർജിൻ മണി സഹായം

ലോക്ക്ഡൗൺ കഴിഞ്ഞതിനുശേഷം ധന കാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും എടുക്കുന്ന പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയ്ക്ക് സംരംഭകൻ അടയ്ക്കേണ്ട മാർജിൻമണി തുകയുടെ 50%, പരമാവധി 1,00,000/- രൂപ, വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിധേമായി മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റായി നൽകും.

കൂടാതെ കിൻഫ്ര, കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി. എന്നീ ഏജൻസികളിൽ നിന്നും സ്ഥലം ഏറ്റെടുത്ത് സംരംഭങ്ങൾ നടത്തുന്നവർക്ക് താഴെപ്പറയുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങൾ നൽകും.

പുതിയ സംരംഭകർക്ക് അനുവദിക്കുന്ന ഭൂമിയുടെ അപ്ഫ്രന്റ് ലീസ് പ്രീമിയം 20% ആയി കുറയ്ക്കും. ബാക്കി തുക 5 വർഷം കൊണ്ട് തിരിച്ചടക്കാം. ഈ തുകയ്ക്ക് പലിശ ഈടാക്കില്ല.

2020 ഏപ്രിൽ 1 മുതൽ 2021 മാർച്ച് 31 വരെ കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി യ്ക്കും കിൻഫ്രയ്ക്കും അടയ്ക്കേണ്ട ലീസ് പ്രീമിയം മരവിപ്പിക്കും. കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി/ കിൻഫ്ര എന്നീ ഏജൻസികളുടെ സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറികളിലെ മാർച്ച് 2020 മുതൽ മേയ് 2020 വരെയുള്ള മൂന്നു മാസത്തെ വാടക ഒഴിവാക്കും.

കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി/ കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലെ മാർച്ച് 2020 മുതൽ മെയ് 2020 വരെയുള്ള കോമൺ ഫെസിലിറ്റി ചാർജുകൾ ഒഴിവാക്കും.

കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി യിൽ നിന്നും വായ്പ എടുത്തവർക്ക് ടോപ്പ് അപ് ലോണുകൾ നൽകും. നിലവിൽ വായ്പ എടുത്തവർക്ക് ഒരു വർഷത്തേയ്ക്ക് പിഴപ്പലിശ ഒഴിവാക്കും. വായ്പ കൾക്ക് മോറട്ടോറിയം അനുവദിക്കും.

കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി/ കിൻഫ്ര വായ്പ എടുത്തവർക്കും ലീസ് പ്രീമിയം കുടി ശ്ശിക വരുത്തിയവർക്കും വൺ ടൈം സെറ്റിൽമെന്റ് കൊണ്ടുവരും.

സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ ഇളവുകൾ നൽകിയും ബാധ്യതകൾ ഒഴിവാക്കിയും കൂടുതൽ പണം അവരുടെ കൈവശം ലഭ്യമാക്കാനുള്ള ഈ പാക്കേജിന്റെ വിശദാംശങ്ങൾ വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിന്റെ വെബ്സൈറ്റ് (www.industry.kerala.gov.in) ൽ ലഭ്യമാണ്. ■

(പത്തനംതിട്ട ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ)

മഹാരാജാ പർപ്പടകം

ആഘോഷം ഏതുമായിക്കൊള്ളട്ടെ പർപ്പടകം "മഹാരാജാ തന്നെ"

A quality product from

SRI KRISHNA ENTERPRISES

Payikuzhi, Oachira, Kollam-690526

Customer care no: 9744793601, 9947630454

Email ID: sindhusreekumarblr@gmail.com/ srikrishnaenterprisesoachira@gmail.com

Watsapp: 9947630454/ 9744793601

ഇവ മൊത്തമായും ചില്ലറയായും ലഭ്യമാണ്
സ്ഥിരം കാറ്ററേഴ്സിന് സ്പെഷ്യൽ ഡിസ്ക്കൗണ്ട് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്
പപ്പടം തൂക്കത്തിലും എണ്ണത്തിലും ലഭ്യമാണ്.

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണം

കേരളം മഹാമാരിയെ അതിജീവിച്ച് വരുകയാണ്. മഹാമാരിയെ ഫലപ്രദമായ രീതിയിൽ പ്രതിരോധിച്ചതിലൂടെ ലോകത്തിനു മുന്നിൽ അതിജീവനത്തിന്റെ പുതിയ വിജയ മാതൃക സൃഷ്ടിക്കാൻ കേരളത്തിനായി. കേരളം സുരക്ഷിതമാണ് എന്ന സന്ദേശം ലോകത്തിനു മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കാൻ നമ്മുക്കായി. ഗവൺമെന്റിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ ജനങ്ങളും ആരോഗ്യപ്രവർത്തകരും പോലീസും സന്നദ്ധപ്രവർത്തകരും ഒന്നുചേർന്ന് സൃഷ്ടിച്ചെടുത്ത ഈ വിജയം സംരംഭകത്വത്തിലും തൊഴിൽ മേഖലകളിലും മുതൽ കൂട്ടാവും. കൂടുതൽ നിക്ഷേപങ്ങൾ കേരളത്തിലെത്തുകയും തൊഴിൽ സാദ്ധ്യത വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യും. അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും വിദേശത്ത് നിന്നും തൊഴിൽ നഷ്ടം നേരിട്ട് തിരിച്ചെത്തിയ ആളുകൾ ഉപജീവനമാർഗ്ഗമായി ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ തയാറെടുക്കുന്ന സമയം കൂടിയാണ് ഇത്. നാനോ – കുടുംബ സംരംഭങ്ങളായിരിക്കും ഇത്തരം ആളുകൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രയോജനപ്പെടുക. മുൻപേ തന്നെ വീടുകളിൽ വ്യവസായം ചെയ്യുന്നതിന്ന് അനുമതി ലഭ്യമാക്കുകയും തദ്ദേശഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസുകൾ ഒഴിവാക്കി നല്കുകയും ചെയ്തുകൊണ്ട് കേരളം സംരംഭക സൗഹൃദമായി കഴിഞ്ഞതാണ്.

കൂടാതെ മഹാമാരിയെ അതിജീവിക്കുന്നതിനായി പ്രഖ്യാപിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള പായ്ക്കേജുകളും വായ്പ

പദ്ധതികളും ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുത്താം. വ്യവസായ ഭദ്രതാ പോലുള്ള സംസ്ഥാനാവിഷ്കൃത പദ്ധതികളും ഗുണം ചെയ്യും. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ വീട്ടിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന

കേരളത്തിന്റെ ശീതളപാനീയ വിപണിയും കേറ്ററിംഗ് രംഗത്തും ഹോട്ടലുകളിലും ധാരാളമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉല്പന്നമാണ്ഐസ് ക്യൂബ്. വഴിയോര ശീതളപാനീയക്കടകൾ ധാരാളമായുള്ള സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. വിവിധ തരം സർബത്ത് കടകൾക്ക് മുന്നിൽ ജനം കാത്തുനിൽക്കുന്നു.

സംരംഭമാണ് ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണം.

കേരളത്തിന്റെ ശീതളപാനീയ വിപണിയും കേറ്ററിംഗ് രംഗത്തും ഹോട്ടലുകളിലും ധാരാളമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉല്പന്നമാണ് ഐസ് ക്യൂബ്. വഴിയോര ശീതളപാനീയക്കടകൾ ധാരാളമായുള്ള സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. വിവിധ തരം സർബത്ത് കടകൾക്ക് മുന്നിൽ ജനം കാത്തുനിൽക്കുന്നു.

വഴിയോര ശീതളപാനീയകടകൾക്ക് ഗുണമേൻമയുള്ള ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ ഐസ് ക്യൂബുകൾ നിലവിൽ ലഭിക്കുന്നില്ല. ഗുണമേന്മയുള്ള ഐസ് ക്യൂബുകൾ നിർമ്മിച്ച് ഇത്തരം വ്യപാരികൾക്ക് ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വലിയ മാർക്കറ്റിംഗ് ബുദ്ധിമുട്ടില്ലാതെ ഒരു ചെറുകിട വ്യവസായത്തിന് തുടക്കമിടാൻ സാധിക്കും. കേറ്ററിംഗ് ജോലിയുടെ ഭാഗമായി വെൽക്കം ഡ്രിങ്കുകൾ നൽകുമ്പോഴും കോക്ക് ടെയിൽ പാർട്ടികൾക്കെല്ലാം ഐസ് ക്യൂബ് ആവശ്യമാണ്. ന്യൂ ജനറേഷൻ ഹോട്ടലുകളും ശീതളപാനീയങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിന് ഐസ് ക്യൂബുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ചുരുക്കത്തിൽ ഓർഡർ അനുസരിച്ച് മാത്രം വിതരണം

നടത്താവുന്ന ഉല്പന്നമാണ് ഐസ് ക്യൂബ്.

നിർമ്മാണരീതി

ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മണത്തിലെ പ്രധാന യന്ത്രം ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണ മെഷ്യനാണ്. അൾട്രാവയലറ്റ് റിവേഴ്സ് ഓസ്മോസിസ് പ്രിക്രീയയിലൂടെ ശുദ്ധീകരണം പൂർത്തിയാക്കിയ വെള്ളം ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണയന്ത്രത്തിലൂടെ കടത്തിവിട്ടാണ് ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. 20 മിനിറ്റ് സമയം കൊണ്ട് സൈക്കിൾ പൂർത്തിയാക്കും. 26gm തൂക്കത്തിലാണ് സാധാരണ ഐസ് ക്യൂബുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ചെറിയ യന്ത്രത്തിൽ ഒരു സമയം 75 ഐസ് ക്യൂബുകൾ നിർമ്മിക്കപെടും. നിർമ്മാണം പൂർത്തിയായ ഐസ് ക്യൂബുകൾയന്ത്രത്തിൽ തന്നെയുള്ള ഫ്രീസ് ചെയ്തിട്ടുള്ള സ്റ്റോറേജ് ടാങ്കിനുള്ളിലേക്ക് ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി സ്റ്റോർ ചെയ്യപ്പെടും. ഈ സ്റ്റോറേജിനകത്തേക്ക് 12 മണിക്കൂർ വരെ ഐസ് ക്യൂബുകൾ സുരക്ഷിതമായിരിക്കും. ടോട്ടൽ ഡിസോൾവ്ഡ് സോളിഡ്സ് (TDS) 30-40 വരെയുള്ള

വെള്ളമാണ് സാധാരണയായി ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണത്തിന് ഉത്തമം. സ്റ്റോറേജിൽ നിന്ന് ശേഖരിക്കുന്ന ഐസ് ക്യൂബുകൾ പിന്നീട് 1Kg വീതം പോളിത്തീൻ കവറുകളിലാക്കി ഇൻസുലേറ്റഡ് ബോക്സുകളിൽ നിറച്ച് വില്പനയ്ക്കെത്തിക്കാം. കൂടുതലായുള്ള ഉല്പാദനം ഫ്രീസറുകളിൽ സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കാം. 500 സ്ക്വയർ ഫീറ്റ് സ്ഥലസൗകര്യം ഉപയോഗിച്ച് സിംഗിൾ ഫേസ് വൈദ്യുതിയിൽ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കാം.

മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 120 Kg ഐസ് ക്യൂബുകൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കാൻ വേണ്ട യന്ത്രങ്ങൾ)

1. ഐസ് ക്യൂബ് നിർമ്മാണയന്ത്രം.	–	1,80,000.00
2 .UVRO ഫിൽറ്റർ	–	22,000.00
3. ടാങ്ക്	–	4,000.00
4. ഫ്രീസർ	–	25,000.00
5. സീലിംഗ് യന്ത്രം അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	–	5,000.00
ആകെ	–	**2,31,000.00**

(പ്രതിദിനം 120 kg ഐസ് ക്യൂബ് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. വൈദ്യുതി	–	150.00
2. പായ്ക്കിംഗ് ചാർജ്	–	120.00
3. വിതരണം	–	300.00
ആകെ	–	**570.00**

വരവ്

(പ്രതിദിനം 120 kg ഐസ് ക്യൂബുകൾ വില്പന നടത്തുന്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

വില്പന വില	–	25.00* 120 kg

ലാഭം

1. വരവ്	–	3000.00
2. ചിലവ്	–	570.00
ലാഭം	–	**2430.00**

നാനോകുടുംബ സംരംഭം

നാനോകുടുംബസംരംഭമായി വീട്ടിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാം. ഉദ്യോഗ് ആധാർ ,പായ്ക്കേജിംഗ് ലൈസൻസ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം

മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുസരിച്ച് വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് സബ് സിഡി ലഭിക്കും ■

ഡോ. ബ്രിജേഷ് ജോർജ് ജോൺ

ബിസിനസ്സിന് പുതുചിറകുകൾ നൽകാം, എസ്. ഇ. ഒ യിലൂടെ

ആധുനിക യുഗത്തിൽ ഏതൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നവരും സംരംഭത്തിന്റെ പേരിൽ ഒരു വെബ്സൈറ്റ് തുടങ്ങാറുണ്ട്. എന്നാൽ ഒരു ചടങ്ങെന്നതിനപ്പുറം ഇതിന് വലിയ പ്രാധാന്യം പലരും നൽകാറില്ല. വിസിറ്റിംഗ് കാർഡുകളിലും ഫ്ളക്സ് ഹോർഡിംഗുകളിലും വെബ് അഡ്രസ് വെക്കാറുണ്ടെങ്കിലും ഇതിലൂടെ ബിസിനസ് വരുന്നത് അപൂർവമായി മാത്രമാണ്.

ഇന്റർനെറ്റ് ഏറെ ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന ഇക്കാലത്ത് ശക്തമായ ഒരു ബിസിനസ്സ് സ്രോതസ്സായി മാറാൻ വെബ്സൈറ്റുകൾക്ക് കഴിയും. എന്നാൽ പണം മുടക്കി ഡിസൈൻ ചെയ്ത് അച്ചടിച്ച ബ്രോഷറുകൾ അലമാരയിൽ വച്ച് പൂട്ടുന്നതിന് തുല്യമായാണ് പലരും വെബ്സൈറ്റ് ചെയ്യുന്നത്. നിർമ്മിച്ച വെബ്സൈറ്റ് ഇടപാടുകാരിലേക്ക് എത്തുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പായാൽ മാത്രമേ ഇതിൽ നിന്ന് ബിസിനസ് വന്ന് തുടങ്ങൂ.

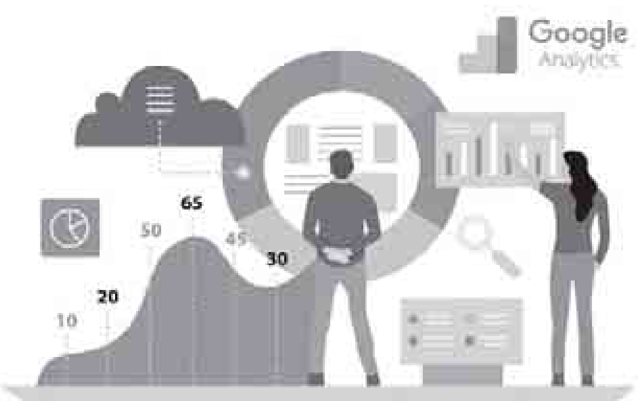
വെബ്സൈറ്റ് നിർമിക്കുമ്പോൾ മുതൽ പിന്നീടങ്ങോട് അതിനെ ഒരു മികച്ച ബിസിനസ്സ് സ്രോതസ്സാക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട ചില കാര്യങ്ങൾ ഈ ലക്കത്തിൽ പരിചയപ്പെടുത്താം.

പതിനഞ്ച് അക്ഷരത്തിൽ ഒരുങ്ങുന്ന ഒരു വെബ് അഡ്രസ് തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് ഏറെ പ്രധാനമാണ്. .com ഡൊമെയിൻ

അഡ്രസുകൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതാണ് എപ്പോഴും ഉചിതം. ഗൂഗിൾ പോലുള്ള സെർച്ച് എഞ്ചിനുകളിൽ നിങ്ങൾ നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾക്കായി ഇടപാടുകാർ തിരയുമ്പോൾ നിങ്ങളുടെ വെബ്സൈറ്റ് ആദ്യ ലിസ്റ്റിൽ വരുത്തുന്ന സംവിധാനത്തെയാണ് എസ്. ഇ. ഒ അഥവാ സെർച്ച് എഞ്ചിൻ ഒപ്റ്റിമൈസേഷൻ എന്ന് പറയുന്നത്. ഇത്തരത്തിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനവും അതിനടുത്ത സ്ഥാനങ്ങളും ലഭിക്കുന്നതിലൂടെ ബിസിനസ് വർദ്ധിക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഇതിനായി ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങളാണ് ഇനിപ്പറയുന്നത്.

ഗൂഗിൾ എസ്. ഇ. ഒ ടൂൾസ് ഉപയോഗിക്കുക

നമ്മുടെ വെബ്സൈറ്റ് എത്ര പേർ സന്ദർശിച്ചു, ഏതൊക്കെ പേജുകളാണ് കൂടുതൽ സന്ദർശിക്കപ്പെട്ടത്. ഏതൊക്കെ പ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്ന് സന്ദർശകരെത്തി, എത്ര സമയം സന്ദർശകർ വെബ്സൈറ്റിൽ ചിലവഴിച്ചു എന്ന വിവരങ്ങളെല്ലാം നൽകുന്ന ഗൂഗിൾ ടൂൾ ആണ് ഗൂഗിൾ അനലറ്റിക്സ്. ഒരു ജി മെയിൽ ഐ. ഡി. സ്വന്തമായുള്ളവർക്കെല്ലാം ഈ ടൂൾ ഉപയോഗിക്കാം. നിങ്ങളുടെ വെബ്സൈറ്റ് പരിപാലിക്കുന്ന സ്ഥാപനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നിങ്ങളുടെ വെബ്സൈറ്റ് ഗൂഗിൾ അനലറ്റിക്സുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തി എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക. അതിനുശേഷം ദൈനംദിന അടിസ്ഥാനത്തിൽ സന്ദർശകരുടെ രീതികൾ പഠിക്കാനും സൈറ്റിൽ വേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താനും സാധിക്കും. ഉദാഹരണമായി ഏതെങ്കിലും പ്രത്യേക പ്രദേശത്തു നിന്നാണ് കൂടുതൽ സന്ദർശകരെങ്കിൽ ആ പ്രദേശത്തു നിന്നുള്ളവർക്കായുള്ള സേവനങ്ങളിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാം.



വെബ്സൈറ്റിലെ എസ്. ഇ. ഒ ഇൻഫർമേഷൻ

എസ്. ഇ. ഒ സംവിധാനങ്ങൾക്കായി മികവ് നൽകുന്നതിന് വെബ്സൈറ്റിൽ ചില കാര്യങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കേണ്ടതുണ്ട്. H1, H2 ടാഗുകൾ, ചിത്രങ്ങൾക്ക് Alt ടാഗുകൾ നൽകുക, നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ഏറ്റവും പ്രാധാന്യം നൽകുന്ന വാക്കുകളെ keyword കളായി ഉൾപ്പെടുത്തുക എന്നതെല്ലാം ചെയ്യുക.

ഡയറക്ടറി / സബ്മിഷൻ ഉറപ്പാക്കുക

നമ്മുടെ വെബ്സൈറ്റ് അഡ്രസ് മറ്റ് അനുബന്ധ വെബ്സൈറ്റുകളിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെടുന്നത് എസ്. ഇ. ഒ വീക്ഷണ കോണിൽ വലിയ നേട്ടമാണ്. ഇതിനായി ഒട്ടനവധി സൗജന്യ വെബ് ഡയറക്ടറികളിൽ നമ്മുടെ വെബ്സൈറ്റ് ലിങ്ക് ഉൾപെടുത്താൻ ശ്രമിക്കുക. ഗൂഗിളിനു പുറമെ ഒട്ടനവധി സെർച്ച് എഞ്ചിനുകൾ ഉണ്ടെന്നതിനും അവയിലെല്ലാം വെബ് ലിങ്ക് സബ്മിറ്റ് ചെയ്യാൻ ശ്രമിക്കാം. അടിസ്ഥാപരമായ കമ്പ്യൂട്ടർ പരിജ്ഞാനമുള്ള ഏതൊരാൾക്കും ഇവയെല്ലാം ഏതാനും ദിവസത്തെ പ്രയത്നം കൊണ്ട് പഠിച്ചെടുക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. കമ്പ്യൂട്ടർ പരിജ്ഞാനം തീരെ കുറവാണെങ്കിൽ വെബ്സൈറ്റ് ചെയ്ത സ്ഥാപനത്തിന്റെ സഹായത്തോടെ ഇവ ചെയ്തെടുക്കാവുന്നതാണ്.

ഓൺലൈൻ പരസ്യങ്ങൾ

മുൻകാലങ്ങളിൽ ഏതൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നവരും പത്ര പരസ്യങ്ങൾ നൽകിയാണ് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതു തന്നെ. എന്നാൽ ഇന്ന് പത്രപരസ്യങ്ങൾക്ക് കുത്തനെ ചിലവ് കൂടിയെന്ന് മാത്രമല്ല ഫലം കുറയുകയും ചെയ്തു. ഇവിടെയാണ് ഓൺലൈൻ പരസ്യങ്ങളുടെ പ്രസക്തി. നമ്മൾ വികസിപ്പിച്ച വെബ്സൈറ്റിലേക്ക് പരസ്യത്തിലൂടെ താത്പര്യമുള്ളവരെ എത്തിക്കുന്ന രീതയാണിത്. ഗൂഗിൾ നൽകുന്ന സേവനമായ ഗൂഗിൾ അഡ്വേർഡ്സ് ആണ് ഇതിൽ ഏറെ പ്രചാരമുള്ളതും വിശ്വാസയോഗ്യമായതും. ഒട്ടനവധി മേന്മകളാണ് ഓൺലൈൻ പരസ്യ സംവിധാനത്തിന് അവകാശപ്പെടാനുള്ളത്.

ഗൂഗിൾ അഡ്വേർഡ്സ് എന്നാൽ ഒരു പ്രീപെയ്ഡ് അക്കൗണ്ട് പോലെയാണ്. അഞ്ഞൂറ് രൂപ അടച്ച് പരസ്യങ്ങൾ കൊടുക്കാൻ തുടങ്ങാം. നമ്മുടെ സേവനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിഷയങ്ങൾ ഗൂഗിളിൽ തിരയുന്നവർ ആണ് നമ്മുടെ പരസ്യം കാണുക. നമ്മുടെ സേവനങ്ങളുമായി യാതൊരു ബന്ധവുമില്ലാത്ത വ്യക്തി നമ്മുടെ പരസ്യം കാണുന്നില്ല എന്ന് ഇതിലൂടെ ഉറപ്പാക്കാം. പരസ്യങ്ങൾ കാണപ്പെടുന്നതിനനുസരിച്ചും സന്ദർശകർ പരസ്യ ലിങ്കുകളിൽ ക്ലിക് ചെയ്യുന്നതിനുമനുസരിച്ചാണ് നമ്മുടെ പ്രീ പെയ്ഡ് അക്കൗണ്ടിൽ നിന്ന് പണം പോവുക. പത്രപരസ്യങ്ങൾക്ക് വിപരീതമായി നമ്മുടെ പരസ്യങ്ങൾ താത്പര്യമുള്ളവർ കാണുകയും ആ ലിങ്കിൽ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുകയും ചെയ്താൽ മാത്രമേ പരസ്യ പണം നഷ്ടപ്പെടുന്നുള്ളൂ എന്നതിനാൽ മുടക്കുന്ന പണത്തിന് കൂടുതൽ മൂല്യം നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കും. വാക്കുകൾ മാത്രം ഉൾപ്പെടുന്ന പരസ്യങ്ങൾക്ക് പുറമെ ചിത്രങ്ങളും വീഡിയോകളും പരസ്യങ്ങളായി ഉപയോഗിക്കാം. ഗൂഗിൾ അഡ്വേർഡ്സ് വഴി നൽകുന്ന പരസ്യങ്ങൾ ഗൂഗിൾ സെർച്ച് പേജിൽ കൂടാതെ ജി- മെയിൽ, മറ്റു വെബ്സൈറ്റുകൾ, യൂ- ട്യൂബ് എന്നിവയിൽ കൂടി പ്രത്യക്ഷപ്പെടാൻ സാധ്യതയുണ്ടെന്നത് മേന്മയാണ്.

മറ്റ് പൊടിക്കൈകൾ

ഏറ്റവും പുതിയ കണക്കുകളനുസരിച്ച് കമ്പ്യൂട്ടറുകളിലും ലാപ്ടോപ്പുകളിലും ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നവരെക്കാൾ കൂടുതലാണ് മൊബൈൽ ഫോണിൽ ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നവരുടെ എണ്ണം. ഇക്കാരണത്താൽ തന്നെ നമ്മുടെ വെബ്സൈറ്റ് മൊബൈൽ ഫ്രണ്ട്‌ലി ആണെന്ന് ഉറപ്പാക്കേണ്ടതുണ്ട്. 2015 ന് മുമ്പ് ഡിസൈൻ ചെയ്ത വെബ്സൈറ്റുകൾ മൊബൈൽ ഫ്രണ്ട്‌ലി ആക്കാനുള്ള സാധ്യത പരിമിതമാണ്. ഇത്തരം വെബ്സൈറ്റുകളെ പുതുക്കുന്നതിനായി വെബ്സൈറ്റ് നിങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി നിർമ്മിച്ച സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സഹായം തേടേണ്ടി വരും. വെബ്സൈറ്റുകളിൽ നൽകിയിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ ഏറ്റവും പുതിയതാണ് എന്ന് ഉറപ്പാക്കുക. പഴകിയതും തെറ്റായതുമായ വിവരങ്ങളാണ് നിങ്ങളുടെ സൈറ്റിലുള്ളതെങ്കിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിശ്വാസ്യതയെ തന്നെ അത് ബാധിച്ചേക്കാം. വെബ്സൈറ്റിൽ കോൺടാക്റ്റ് ഫോമിൽ നിന്ന് വരുന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉടനടി ഉത്തരം നൽകാൻ ശ്രമിക്കുക. ഒരു വെബ്സൈറ്റ് നിർമ്മിച്ച് ഉപേക്ഷിക്കുക എന്നതിലുപരിയായി നല്ല രീതിയിൽ അത് പരിപാലിക്കുന്നതിലൂടെ തന്നെ കൂടുതൽ കസ്റ്റമേഴ്സിനെ ആകർഷിക്കുവാൻ സാധിക്കും.

വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യാമേഖലയിലൂടെ കൂടുതൽ കസ്റ്റമേഴ്സിനെ ആകർഷിക്കുവാനുള്ള നൂതന മാർഗ്ഗമാണ് സോഷ്യൽ മീഡിയ മാർക്കറ്റിങ്ങ് എന്നത്. ■

കണ്ണൂരിന്റെ പെൺകരുത്ത്

കായികരംഗത്തെ ഗ്ലാമർ ഇനമാണ് ടെന്നീസ് മത്സരം. ഈ ഗ്ലാമർ മത്സരത്തിനുള്ള ടെന്നീസ് ബോൾ നിർമ്മിക്കുന്നത് കണ്ണൂരിൽ നിന്നും. ശ്രീമതി. ലിസ മായിൻ എന്ന വനിതയാണ് ഈ പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ നായിക. ഇവിടെ നിർമ്മിച്ചിരുന്ന ടെന്നീസ് ബോളു കളാണ് ഇന്ത്യയിലും, വിദേശത്തും കോർട്ടുകളിൽ ശക്തമായി എയ്സ് തീർക്കുന്നത് എന്നറിയുമ്പോൾ ആശ്ചര്യം തോന്നുന്നില്ലേ. ആശ്ചര്യപ്പെടെണ്ടതില്ല. സാനിയ മിർസയും, ഭൂപതിയും, ഉൾപ്പെടെയുള്ള വമ്പ ന്മാർ ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഇവിടെ നിർമ്മിച്ച ബോളുകളാണ്. കണ്ണൂർ തോട്ടടയിലെ, ആദികടലായി എന്ന സ്ഥലത്താണ് ടെന്നീസ് ബോൾ നിർമ്മാണ ഫാക്ടറി. ഒരു മാസം ഏകദേശം ഒരു ലക്ഷത്തോളം ബോളു കൾ ഉണ്ടാക്കി ഇന്ത്യയിൽ വിൽപ്പന നടത്തുന്നുണ്ട്. വിൽസൺ ടെന്നീസ് ബോളുകളും, പേസർ സോഫ്റ്റ് ബോളുകളും ഇക്കൂട്ടത്തിലുണ്ട്. കയറ്റുമതിക്ക് ഉള്ള ഒരുക്കത്തിലാണ് ഇപ്പോൾ. ഇതിനുപുറമേ കേരം ബോർഡ്, ചെസ്സ് ബോർഡ് നിർമ്മാണവും ഉണ്ട്. ക്രിക്കറ്റ് താരങ്ങൾക്ക് പരിശീലനത്തിനുള്ള സോഫ്റ്റ് ബോൾ ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്.

കായികതാരം അല്ല ലിസാ മായിൻ എന്നാൽ ഈ രംഗത്ത് മിന്നും താരമാണ്. ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ ഏക ടെന്നീസ് ബോൾ നിർമ്മാണ ഫാക്ടറി ഉടമ. ഒരുപക്ഷേ ഇന്ത്യയിലെ ഈ മേഖലയിലെ ഏക വനിതാ സാന്നിധ്യം.

ബിസിനസ് വിജയിച്ചതോടെ കലാപരമായി എന്തെങ്കിലും ചെയ്യണമെന്ന ആഗ്രഹമാണ് പുതിയ ഫ്രെയിമിങ് യൂണിറ്റ് ആയി മാറിയത്. ചിത്രങ്ങൾ മാത്രമല്ല നിങ്ങൾക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട എന്തും ഇവിടെനിന്ന് ഫ്രെയിം ചെയ്തു നൽകും. തൂവൽ കിട്ടാതായതോടെ ഷട്ടിൽ കോക്ക് നിർമാണം നിർത്തി. എന്നാൽ പ്ലാസ്റ്റിക് ഷട്ടിൽ കോക്ക് നിർമ്മാണത്തിൽ ശ്രദ്ധ ചെലുത്താൻ തുടങ്ങി.

ഫാക്ടറിയിലെ തൊഴിലാളികളിൽ 90 ശതമാനവും വനിതകളാണ്. കണ്ണൂരിൽ നിന്ന് ശേഖരിക്കുന്ന ഗ്രേഡഡ് റബ്ബർ ഷീറ്റുകൾ ആണ് ബോൾ നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ടെന്നീസ് ബോൾ പൊതിയാനുള്ളവ തായ് ലൻഡിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യും. സോഫ്റ്റ് ബോളിനു ള്ളത് അമൃതസറിൽ നിന്നും. കൊല്ലം ടികെഎം എൻജിനീയറിങ് കോളേജിൽ നിന്നും കമ്പ്യൂട്ടർ എൻജിനീയറിങ് പഠനം പൂർത്തിയാക്കിയ ലിസ വിവാഹത്തോടെയാണ് കണ്ണൂരിൽ എത്തുന്നത്. വെസ്റ്റേൺ ഇന്ത്യ പ്ലൈവുഡ് എംഡി ആയ ശ്രീ. മായിൻ മുഹമ്മദിന്റെ പൂർണ്ണ പിന്തുണയും ഇവർക്ക് ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. ■

ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

വർഷം മുഴുവൻ പൂക്കാൻ
സോണിയ മാവ്

വർഷം മുഴുവൻ മാങ്ങ തരുന്ന ഒരു മാവ് വീട്ടുമുറ്റത്ത്. ഈ നല്ല ആശയം കേരളത്തിൽ നൂറു ശതമാനം വിജയിക്കുമെന്നതിൽ രണ്ടഭിപ്രായമില്ല. കാരണം മാമ്പഴസ്വാദ് ആസ്വദിക്കുന്നവരാണ് മലയാളികൾ. കാലം തെറ്റി പൂക്കുകയും കായ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്ന മാവുകൾക്കിടയിൽ കാറ്റിനു പോലും തല്ലിക്കൊഴിക്കാനാകാതെ നല്ല മാമ്പഴം എപ്പോഴും നനഞ്ഞു നിൽക്കുന്ന മാവിന്റെ തൈകൾ സൃഷ്ടിക്കാനായാൽ ആ കച്ചവടം പൊടിപൊടിക്കും.

അതാണ് സോണിയ മാവ്. തനി ഇസ്രായേലുകാരി. മാങ്ങയ്ക്ക് അധിക മധുരമില്ല. മൂവാണ്ടനേക്കാൾ രുചിയുണ്ട്. മാമ്പഴ പുളിശ്ശേരിക്കും ജ്യൂസിനും ഉത്തമം. കുംഭം, മീനം, മേടം എന്നില്ല എപ്പോഴും തളിരുവരും. മഴക്കാറ് വന്നാൽ പൊഴിയില്ല തളിർക്കുന്ന ചില്ലകളിൽ മൂന്നാം മാസം മാമ്പഴം നിറഞ്ഞിരിക്കും. പോരേ പൂരം.

നല്ല സോണിയ മാവുകൾ കേരളത്തിലെ വലിയ നഴ്സറികളിൽ കിട്ടുന്നുണ്ട്. അത് വാങ്ങി വളർത്തി അതിന്റെ നല്ല ശിഖരങ്ങൾ നാട്ടുമാവിലേയ്ക്ക് ഗ്രാഫ്റ്റ് ചെയ്ത് പിടിപ്പിച്ച് തൈകളുണ്ടാക്കിയാൽ അത് നല്ല വരുമാനമാകും. മുകുളങ്ങൾ ബഡ് ചെയ്തും മാവിൻ തൈകൾ ഉണ്ടാക്കാം.

മുക്കാൽ മീറ്റർ നീളവും ആഴവും വീതിയുമുള്ള കുഴികളിൽ വളം ചേർക്കാതെ സോണിയ മാവ് നടാം. മാവിൻ ചുവട്ടിൽ നിന്ന് ഒന്നര മി. അകലത്തിൽ ചാലു തീർത്ത് വളമിടാം. ഒന്നാം വർഷം തന്നെ സോണിയ മാവ് കായ്ക്കും. സോണിയ മാവ് വാങ്ങാം. ഫിലിപ്പ്, കൊരട്ടി– 8589889988

ആമ്പലിലും ആദായമുണ്ട്

വെള്ളയും വയലറ്റും കടും പിങ്ക് നിറവുമുള്ള ആമ്പലുകൾ കുളങ്ങളിലും വയലുകളിലുമൊക്കെ സാധാരണ കാണാം. ഇതു കൂടാതെ മഞ്ഞ, ഓറഞ്ച്, മജന്ത, പീച്ച് തുടങ്ങിയ മറുനാടൻ ആമ്പൽപ്പൂക്കളും ഇപ്പോൾ കേരളത്തിലുണ്ട്. രാത്രി വിരിയുന്നവയും പകൽ വിരിയുന്നവയുമായി രണ്ടിനം പൂക്കളുണ്ട്. ആമ്പലിൽ പകൽ വിരിയുന്നവയിൽ സദാ പുഷ്പിക്കുന്നവരെ ട്രോപ്പിക്കൽ എന്നും അപൂർവ്വം വിരിയുന്നവയെ ഹാർഡി എന്നും വിളിക്കും.

രാത്രി മാത്രമല്ല പകലും വിരിഞ്ഞ് അഴകു വിടർത്തുന്നവരാണ് ആമ്പലുകൾ. എവിടെയും വളരുന്ന അച്ചടക്കമുള്ള ഈ ജലസസ്യങ്ങളെ ചെടിച്ചട്ടിയിലൊതുക്കി വളർത്തിയാൽ ആദായവും ഉറപ്പാക്കാം.

ചോർച്ചയില്ലാത്ത ചട്ടികൾ, വാട്ടർ ടാങ്ക്, ചെറു സിമന്റ് ടാങ്കുകൾ എന്നിവയിൽ ആമ്പൽ നടാം. പൂന്തോട്ടത്തിൽ വെയ്ക്കാൻ ഒന്നരയടി വ്യാസമുള്ള ചട്ടികളും തയ്യാറാക്കാം. മണ്ണ്, ചാണകപ്പൊടി, മണൽ എന്നിവ തുല്യ അനുപാതത്തിലെടുത്ത് നടീൽ മിശ്രിതം തയ്യാറാക്കാം. ചട്ടിയുടെ പകുതിയോളം ഈ മിശ്രിതം നിറച്ച് മുകളമുള്ള കടകളോ വേരു പിടിച്ച തൈകളോ ഇതിലേയ്ക്ക് ഇറക്കി വെയ്ക്കാം. ബാക്കി ഭാഗം വെള്ളം നിറയ്ക്കാം. രണ്ട് മാസത്തിലൊരിക്കൽ 50 ഗ്രാം ചാണകപ്പൊടിയോ വേപ്പിൻ പിണ്ണാക്കോ ഇട്ടു കൊടുക്കാം. പഴയ ഇലകളും വാടിയ പൂക്കളും ഇടക്കിടെ നീക്കം ചെയ്യണം.

പൂക്കടകളിലും അമ്പലങ്ങളിലും ആഘോഷ വേളകളിലെ അലങ്കാരത്തിനും ആമ്പൽ പൂക്കൾ വിൽക്കാം. ഗാർഡനിംഗ് ആവശ്യക്കാർക്കും ജലപുഷ്പ സ്നേഹികൾക്കും ചട്ടിയിലെ ആമ്പൽച്ചെടികൾ വിൽക്കാം. ■

MARIA PLASTIC &
ALUMINIUM
INDUSTRIES, I G C,
CHERTHALA
MARIA PLASTIC

ഉദയകുമാർ ടി

കൃഷി, വ്യവസായം, വിനോദ സഞ്ചാരം

പാലാർ ടീ

ഒരു പുത്തൻ മാതൃക

സിവിൽ എഞ്ചിനിയറിംഗ് ബിരുദധാരിയായ സണ്ണി കൃഷിയിൽ അതീവ തൽപരനായിരുന്നു. കുരുമുളക് കൃഷിയിൽ നേരിട്ട തിരിച്ചടികൾ ഇദ്ദേഹത്തെ തേയില കൃഷിയിലേയ്ക്ക് ആകർഷിച്ചു.

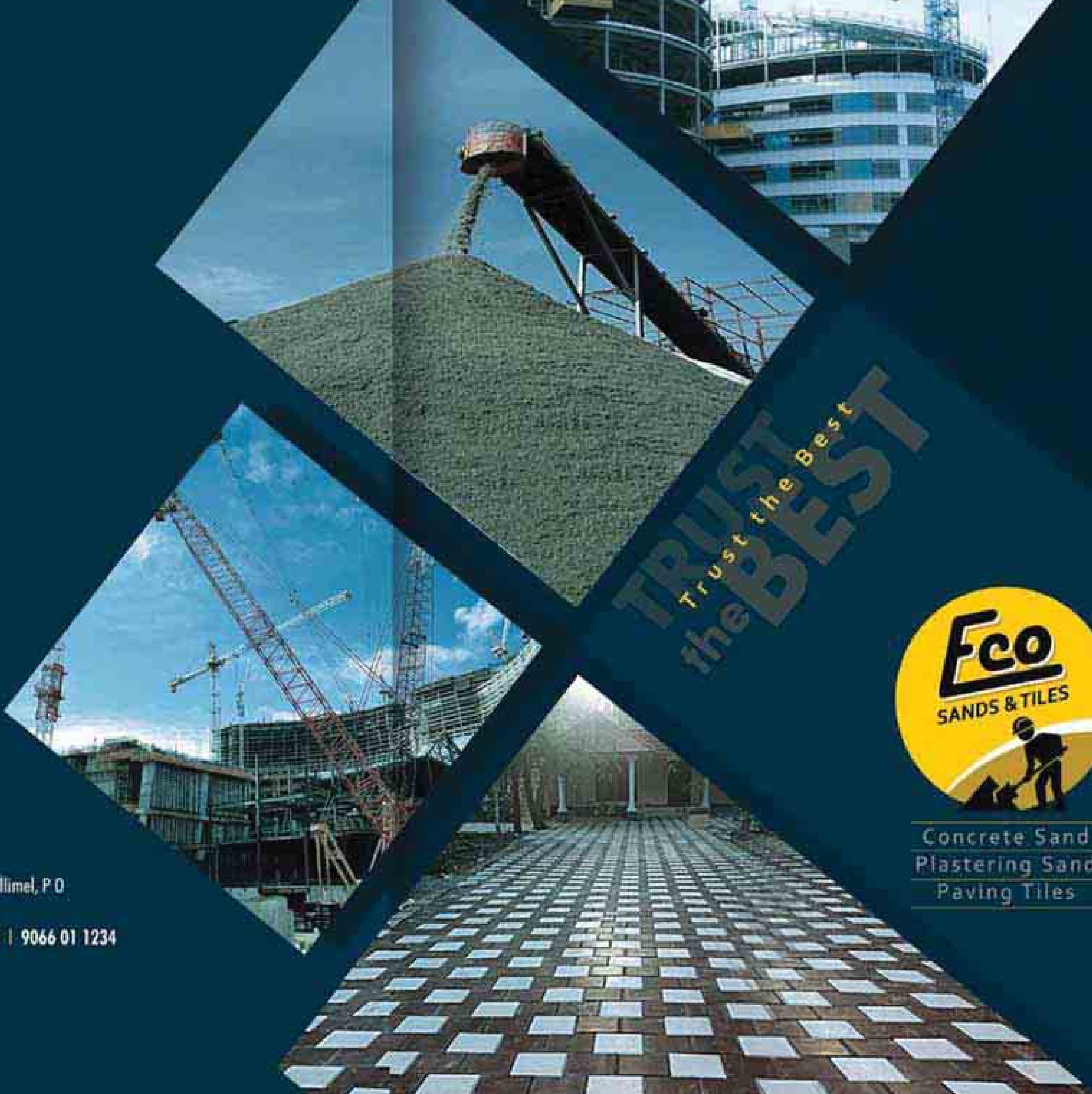
ഇടുക്കി ജില്ലയിൽ നെടുങ്കണ്ടത്തിനടുത്ത് ആനക്കല്ലിലാണ് ശ്രീ. സണ്ണി ജോസഫ് പനച്ചിനാനിക്കലിന്റെ തേയില തോട്ടവും മിനി ടീ ഫാക്ടറിയും. നാൽപത് വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പന്നനായ കൃഷിക്കാരനാണ് ഇദ്ദേഹം. 1976-ൽ തൊടുപുഴയിൽ നിന്നും ഹൈറേഞ്ചിലേയ്ക്ക് കുടിയേറിയതായിരുന്നു സണ്ണിയുടെ കുടുംബം. സിവിൽ എഞ്ചിനിയറിംഗ് ബിരുദധാരിയായ സണ്ണി കൃഷിയിൽ അതീവ തൽപരനായിരുന്നു. കുരുമുളക് കൃഷിയിൽ നേരിട്ട തിരിച്ചടികൾ ഇദ്ദേഹത്തെ തേയില കൃഷിയിലേയ്ക്ക് ആകർഷിച്ചു. ആദ്യ കാലങ്ങളിൽ ടാറ്റാ ടീ കമ്പനിക്ക് കൊളുന്തുകൾ വിൽപ്പന നടത്തിയിരുന്നു. പത്ത് വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപ് ജൈവകൃഷി രീതിയിലേയ്ക്ക് മാറുകയുണ്ടായി. എന്നാൽ ജൈവ രീതിയിൽ കൃഷി ചെയ്തെടുത്ത തേയിലയ്ക്ക് അർഹിച്ച വില ലഭിക്കാതെ വന്ന സാഹചര്യത്തിൽ സ്വന്തമായി ചായപ്പൊടി നിർമ്മിച്ച് വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് ആലോചിക്കുകയും മിനി ടീ ഫാക്ടറി എന്ന ആശയത്തിൽ എത്തി ചേരുകയും ഉണ്ടായി. കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷനിൽ നിന്നും വായ്പ എടുത്താണ് സംരംഭം ആരംഭിച്ചത്.സംരംഭകത്വ സഹായ പദ്ധതി പ്രകാരം ധന സഹായത്തിന് അപേക്ഷയും നൽകിയിട്ടുണ്ട്.

പാലാർ ടീയുടെ ഉൽപാദനത്തിനായി ഇരുപത് ഏക്കർ സ്ഥലത്ത് ജൈവരീതിയിൽ കൃഷി ചെയ്തു വരുന്നു. നാടൻ രീതിയിൽ തയ്യാറാക്കുന്ന ജീവാമൃതം മാത്രമാണ് കൃഷിക്കാർക്കായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇത് പാലാർ ടീയുടെ ഗുണമേന്മയുടെ പ്രധാന കാരണമാണ്. കൂടാതെ ഏഴ് ദിവസം ഇടവിട്ട് കൈ കൊണ്ട് അതിരാവിലെ ശേഖരിക്കുന്ന കൊളുന്ത് ഒരു മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ ഫാക്ടറിയിൽ അതീവ ശ്രദ്ധയോടെ പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ സംസ്ക്കരിച്ചെടുത്താണ് ചായപ്പൊടി തയ്യാറാക്കുന്നത്. ഗ്രീൻ ടീ, ഓർത്തഡോക്സ് ടീ, ബ്ലാക്ക് ടീ എന്നിവ ഇവിടെ പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നു.

പാലാർ മലനിരകളിലെ തേയില തോട്ടത്തിന് മദ്ധ്യഭാഗത്തായി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന തേയില ഫാക്ടറിയും പരിസര പ്രദേശങ്ങളും കണ്ട് ആസ്വദിച്ച് കൃഷി രീതികളും, സംസ്ക്കരണ പ്രക്രിയയും അടുത്തറിഞ്ഞ് ചായകുടിക്കുന്നതിന് നിരവധി വിദേശികൾ ഉൾപ്പടെയുള്ള സഞ്ചാരികൾ ഇവിടേയ്ക്ക് എത്തുന്നുണ്ട്. വിഷരഹിതമായ തേയിലപ്പൊടി ജനങ്ങളിലേയ്ക്ക് എത്തിക്കുകയെന്നതാണ് പാലാർ ടീയുടെ മുഖ്യ ലക്ഷ്യം.

കോടമഞ്ഞിനു നടുവിലൂടെ മൺപാതകൾ പിന്നിട്ട് ഫാക്ടറിയിലേയ്ക്കുള്ള യാത്രയും, മലമുകളിലെ ഫാക്ടറിയിൽ ഇരുന്ന് പ്രകൃതി ഭംഗി ആസ്വദിച്ച് ചായ കുടിക്കുന്നതിനായും ധാരാളം ആളുകൾ ഇവിടെ എത്തിച്ചേരുന്നു. ഓർഗാനിക്ക് ഷോപ്പുകളും, തിരഞ്ഞെടുത്ത മറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ വഴിയും, ഓൺലൈനിലൂടെയുമാണ് തേയില വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്. കാർഷിക ഉത്പന്നങ്ങൾ മൂല്യവർദ്ധന നടത്തിയും, കൃഷിയും ഫാം ടൂറിസത്തിന്റെ സാധ്യതകളും വിപണനത്തിനായി സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഉപയോഗവുമൊക്കെ കാർഷിക സംരംഭങ്ങളുടെ വിജയത്തിന് സഹായമാകുമെന്ന് പാലാർ ടീയുടെ അനുഭവം തന്നെ കാട്ടിത്തരുന്നു. ■

(ഉടുമ്പൻചോല ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ)



TRUST the BEST

Trust the Best

Eco SANDS & TILES

Concrete Sand
Plastering Sand
Paving Tiles

ECO SANDS & TILES

Factory: Industrial Estate, Kollakadavu, Kallimel, P O
Alappuzha, Kerala, India - 690 509

0479 235 9101 | +91 9082 888 000 | 9066 01 1234

ecosandamvk@gmail.com

www.ecobuilds.in

Volume 52 Issue 12
August 2020

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹30
Date of publication-2nd August 2020

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 Sterling Print House (P) Ltd., Door No.49/1849, Ponekkara- cheranelloor Road, AIMS Ponekkara (PO), Cochin-682041

Editor : Baiju R.S.