

VYAVASAYA KERALAM

December 2019
Volume 52 Issue 7

വ്യവസായ കേരളം

ക്രിസ്തുമസ്
പുതുവത്സര ഭദ്രശംസകൾ

വരും... കേരളം കാത്തിരിക്കുന്നു

സാമ്പത്തിക മാന്യത്തെ നേരിടാൻ
ചില നിർദ്ദേശങ്ങൾ

വനവിഭവങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന്
ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സ്





Gifts for any Celebrations...



- Personalised Wooden Gifts • Glass Printing • Tile Printing
- Canvas Printing • Wooden Printing • Photo Frames

ANY SURFACE PRINTING

SNUGGLE
G I F T S

THE PERSONALISED GIFT MAKER

INDOT
photobook

Chakkalamattathu Tower, CCMK Junction
North Chalakudy, Thrissur, Kerala - pin: 680 307

9447006146, 9745696888

www.indotphotobook.com ckdy@indotphotobook.com



26

വരു... കേരളം കാത്തിരിക്കുന്നു

എഴുതാവിൽ വെദിന്ദ്രനാഥ്

06 ഡയറി പ്രോസസിങ്ങ്
ആധുനിക സംസ്കരണ മാർഗ്ഗങ്ങൾ
ലോറൻസ് മാത്യു

10 വനവിഭവങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന്
ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സ്
മനോജ് മാതിരവള്ളി

16 എങ്ങനെ ഒരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്
സ്വയം തയ്യാറാക്കാം
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

22 സാമ്പത്തിക മാന്യത്തെ നേരിടാൻ
ചില നിർദ്ദേശങ്ങൾ
ആർ. ഹേലി

31 സ്മാർട്ടാകാം
ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിങ്ങിലൂടെ
വോ. ബ്രിജേഷ് ജോർജ്ജ് ജോൺ

34 പൊട്ടറ്റോ - ടപ്പിയോക്ക ചിപ്പ്സ്
ബൈജു നെടുങ്കേരി

36 വിപണി ബ്രാന്റുകളുടെ
വാട്ടർലൂ ആകുമ്പോൾ
സുധീർ ചൊമ്പു

41 ജി. എസ്. ടി. യിലെ
റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് സംവിധാനം
വോ. ശ്യാമപ്രസാദ് വി





കെ. ബിജു, എഡിറ്റോറിയൽ വാർഷിക, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

ചീഫ് എഡിറ്റർ
കെ. ബിജു, എഡിറ്റോറിയൽ വാർഷിക, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടെക്സ്റ്റ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ്
വ്യവസായ വകുപ്പ്
വോക്യാലേഷൻ സെന്റർ
ഡി.എ.സി. ബിൽഡിംഗ്
വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033

ഫോൺ: 6238302158
ഇമെയിൽ-
vyavasayakeralam@gmail.com
വെബ്സൈറ്റ്-
www.keralaindustry.org

- പ്രതിനിധികൾ:
- മിടുവനമ്പലം : കെ. നാരായണൻകുട്ടി
 - കോട്ടയം : കെ.ജി. ജോർജ്ജ്
 - പത്തനംതിട്ട : ഡി. അനീ
 - ആലപ്പുഴ : ഡി. ഗൗരവ്
 - കോട്ടയം : ഡോ.സി.എ. ജോർജ്ജ്
 - ഇടുക്കി : ഡി.ജി. സാബു
 - എറണാകുളം : പി. അനീ
 - മൂലപ്പുഴ : ഡി. ഗൗരവ്
 - പാലക്കാട് : എ.പി. ബാബു
 - മലപ്പുറം : എ. അമിൻ ഡബ്ബിൾ
 - കോഴിക്കോട് : കെ. റാമകൃഷ്ണൻ
 - വാണി : ടി.ജി. സാബു
 - കണ്ണൂർ : ഇ.ജി. റിഷി
 - കടലാശ്ശേരി : കെ. ഹിരണ്യൻ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
ബിപിൻ റോയി എൽ.ഡി.
സുചിത്ര രാജ്കുമാർ,
ശ്യാമള ബെയ്ലിസ്,
സുരേഷ് കുമാർ സി.റ്റി,
അഭിലാഷ് കൃഷ്ണൻ ആർ.എസ്.
വിപിൻ വി.എസ്,
ബേബി റൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എസ്.ആർ.

വെബ്സൈറ്റ് അഡ്മിനിയറേഷൻ
നർസാജി രാമദാസം
വെബ്സൈറ്റ് ഡെവലപ്മെന്റ്
ബേബി റൈ.

സംരംഭം തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്ക് സുവർണ്ണാവസരം

വ്യവസായ മേഖലയിലേക്ക് നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ലൈസൻസുകൾ ഒന്നുതന്നെ മുൻകൂർ വാങ്ങാതെ സംരംഭം നടത്താൻ സാധിക്കുന്ന പുതിയ നിയമം സർക്കാർ കൊണ്ടുവന്നിരിക്കുന്നു. 10 കോടിയിൽ താഴെ നിക്ഷേപം വരുന്ന സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് മാത്രമാണ് ഈ സൗകര്യം ലഭിക്കുക.

സംരംഭം തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വ്യക്തി സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ നിശ്ചിത ഫോറത്തിലുള്ള ഒരു അപേക്ഷ ഏകജാലക ക്ലിയറൻസ് ബോർഡിനു മുമ്പാകെ സമർപ്പിക്കുകയാണ് ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത്. ഏകജാലക ക്ലിയറൻസ് ബോർഡ് ആക്ട് പ്രകാരം കേരളത്തിൽ നിലവിലുള്ള ജില്ലാ ബോർഡാണ് നോഡൽ ഏജൻസി. ഇതിന്റെ അധ്യക്ഷൻ ജില്ലാ കളക്ടറും കൺവീനർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരുമാണ്.

മലിനീകരണത്തിന്റെ തോതനുസരിച്ച് സംരംഭങ്ങളെ വൈറ്റ്, ഗ്രീൻ, ഓറഞ്ച്, റെഡ് എന്നിങ്ങനെ തരം തിരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിൽ റെഡ് കാറ്റഗറിയിൽ ഉൾപ്പെടാത്ത സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമേ മേൽ നിയമപ്രകാരം പരിഗണിക്കുകയുള്ളൂ. പൂർണ്ണമായ അപേക്ഷ ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ ജില്ലാ ബോർഡിൽ നിന്ന് കൈപ്പറ്റ് രസീത് നൽകും. ഈ രസീത് ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ പിറ്റേദിവസം തന്നെ സംരംഭം ആരംഭിക്കാം. ഇതിന്റെ കാലാവധി മൂന്ന് വർഷമാണ്. കാലാവധി അവസാനിച്ച് ആറ് മാസത്തിനുള്ളിൽ നിയമപരമായി എടുക്കേണ്ടതായ എല്ലാ ലൈസൻസുകളും അനുമതിപത്രങ്ങളും എടുത്താൽ മാത്രമേ തുടർന്ന് സംരംഭം നടത്താനാകൂ.

കേരളത്തിൽ വ്യവസായ- വാണിജ്യ അടിത്തറ കൂടുതൽ ശക്തമാക്കാനും, സുസ്ഥിരവും ദ്രുതഗതിയിലുള്ള സാമ്പത്തികവളർച്ച കൈവരിക്കാനും പുതിയ നിയമം നിലവിൽ വരുന്നതിലൂടെ കഴിയും. യുവതലമുറയ്ക്ക് സംരംഭങ്ങളിലൂടെ വളരാനും ഉയരങ്ങളിൽ എത്തിപ്പിടിക്കാനും ഏറെ അവസരങ്ങളാണ് ഉള്ളത്. സ്വന്തം നിലയിൽ ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കാനും നിരവധി പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്ന ഒന്നായി അതിനെ വളർത്തിക്കൊണ്ടുവരാനുമുള്ള വ്യാവസായിക അന്തരീക്ഷം സംസ്ഥാനത്ത് വന്നുകഴിഞ്ഞു. ഇത് സംരംഭകർ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

ചീഫ് എഡിറ്റർ



അനായാസം സംരംഭം തുടങ്ങാം

കേരളത്തിന്റെ സമഗ്ര പുരോഗതി ലക്ഷ്യം വച്ചുകൊണ്ട് പല നിയമങ്ങളും സംസ്ഥാന സർക്കാർ കൊണ്ടുവന്നിട്ടുണ്ട്. 2018- ലെ കേരള നിക്ഷേപം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കലും സുഗമമാക്കലും നിയമം കൊണ്ടുവന്നത് സംസ്ഥാനത്തെ വ്യാവസായിക മേഖലയിലെ വലിയ മാറ്റത്തിനുവേണ്ടിയായിരുന്നു. ലൈസൻസിനുള്ള അപേക്ഷകളിൽ 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ തീരുമാനം വേണമെന്നും അത് ഉണ്ടായില്ലെങ്കിൽ ലൈസൻസ് ലഭിച്ചതായി കണക്കാക്കാം എന്ന് വ്യവസ്ഥ ചെയ്യപ്പെട്ടു. ഇതനുസരിച്ചുള്ള അപേക്ഷകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കെ- സിഫ്റ്റ് എന്ന ഓൺലൈൻ സംവിധാനം നിലവിൽ വന്നു. ഇതുപ്രകാരമുള്ള നടപടികൾ കൂടുതൽ ലളിതമാക്കി ലൈസൻസുകൾ ഒന്നും തന്നെ മുൻകൂർ വാങ്ങാതെ സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ സാധിക്കുന്നതിന് പുതിയ ബിൽ നിയമസഭയിൽ കൊണ്ടുവന്നു. ദ്രുതഗതിയിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാനും മുൻ വർഷത്തേക്ക് തുടർന്ന് നടത്താനും സാഹചര്യം ഒരുക്കുകയാണ് പുതിയ ബിൽ. എന്നാൽ മുൻ വർഷം കഴിഞ്ഞാൽ ആറു മാസത്തിനകം എല്ലാ ലൈസൻസുകളും നേടുകയും വേണം. നാട്ടിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന പ്രവാസി മലയാളികൾക്കും, പഠിച്ചിറങ്ങിയാൽ സ്വന്തം നിലയിൽ ബിസിനസ്സ് തുടങ്ങണമെന്ന് സ്വപ്നം കാണുന്നവർക്കും ഏറെ ഉത്തേജനം പകരുന്ന ഒന്നായിരിക്കും വരാൻ പോകുന്ന പുതിയ നിയമം. നിയമത്തിന്റെ നൂലാമാലകൾ ഇല്ലാതെ, കാലവിളംബം കൂടാതെ, സംരംഭം തുടങ്ങാൻ കഴിയുമെന്നത് അവരെ ആവേശം കൊള്ളിക്കും.

നിയമവിധേയമായി ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന ബിസിനസുകൾ മുൻകൂർ അനുമതി കൂടാതെ തുടങ്ങാൻ കഴിയുന്നു. നിരവധി തൊഴിലവസരങ്ങൾ നുതന സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളിലൂടെ വളർത്തിയെടുക്കാൻ കഴിയും. ഈസ് ഓഫ് ഡ്യൂയിങ്ങ് ബിസിനസിലെ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ റാങ്കിങ്ങ് നില ഇനിയും മെച്ചപ്പെടുത്താൻ ഈ ബിൽ സഹായകമാകും. നിയമപരമായ ലൈസൻസുകൾ എല്ലാം സംരംഭത്തിന് ആവശ്യമാണെന്ന് പറയുകയും, എന്നാൽ അവ മുൻകൂറായി വാങ്ങുന്നതിൽ നിന്ന് സംരംഭകരെ ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന 2019- ലെ കേരള സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ സുഗമമാക്കൽ നിയമം നിലവിൽ വരുമ്പോൾ കേരളത്തിന്റെ സംരംഭകത്വ വികസനത്തിൽ ഒരു നാഴികക്കല്ലായി മാറുക തന്നെ ചെയ്യും.



ടെക്നോട്രെന്റ്
ലോറൻസ് മാത്യു

ഡയറി പ്രോസസിങ്ങ് ആധുനിക സംസ്കരണ മാർഗ്ഗങ്ങൾ

സംരംഭക സാധ്യതകൾ ഏറെയുള്ള മേഖലയാണ് പാലിന്റേത്. നമ്മുടെ രാജ്യം ലോകത്തിലെ പാൽ ഉല്പാദനത്തിൽ മുമ്പിൽ നിൽക്കുന്നതായെന്നാണ്. ഇന്ത്യയിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന പാലിന്റെ 54 ശതമാനവും വിവിധങ്ങളായ മുല്യ വർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളായി മാറ്റപ്പെടുന്നുണ്ട്. മൈക്രോ ഓർഗാനിസങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുകയും അത് വഴി ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉപയോഗ കാലാവധി കൂട്ടുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിനായി വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകളാണ് ഉയർന്ന താപ നിലയിൽ ചെയ്യപ്പെടുന്നതായ Pasteurization, Sterilization എന്നിവ. എന്നാലിത് ചെയ്യുമ്പോൾ പാലിന്റെ Nutrition Value കൂടുതലായി നഷ്ടപ്പെടുന്നതായിട്ടാണ് കണ്ടെത്തിയിട്ടുള്ളത്.

എന്നാലിപ്പോൾ ഇതിന് ബദലായി ചുട്ട്

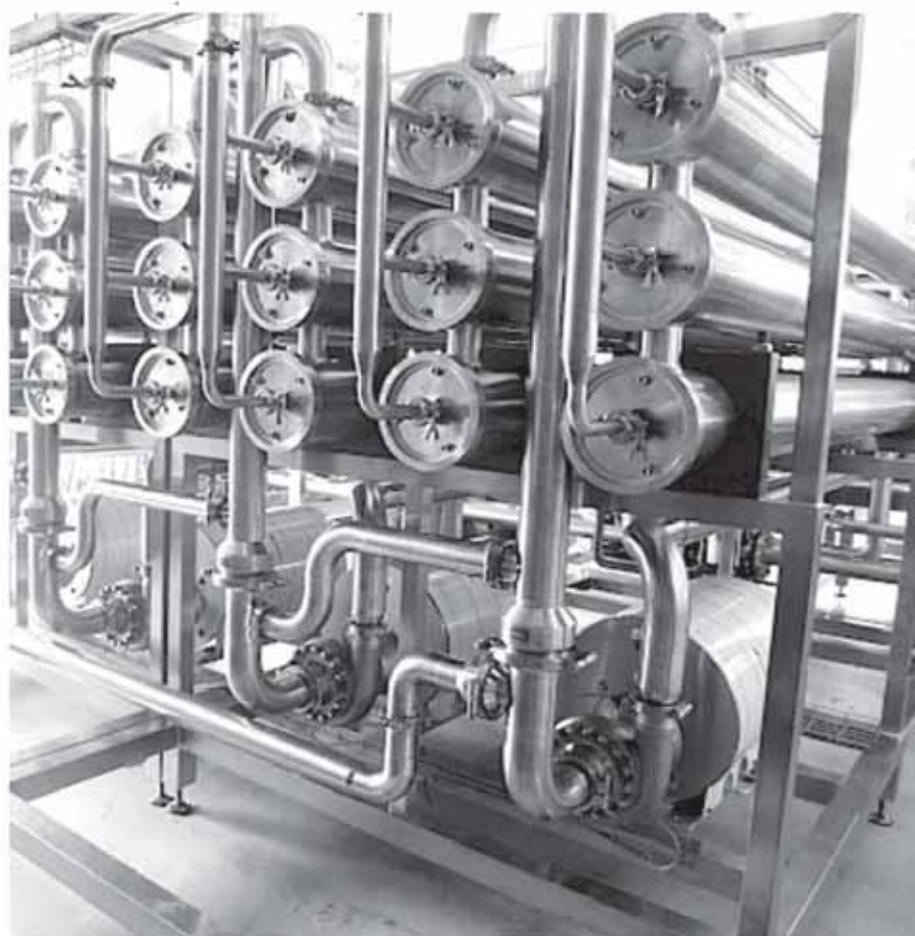


ഉപയോഗിക്കാത്ത സാങ്കേതിക വിദ്യകളാണ് കണ്ടെത്തിയിട്ടുള്ളത്. കാരണം പാലിന്റെ Nutrition Value നഷ്ടപ്പെടുത്താതെ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുക എന്നത് ഏറെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ആയതിനാൽ ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുവാനായിട്ട് കഴിയും.

പുത്തൻ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ

1. High Pressure Processing

100 മുതൽ 800 മെഗാ പാസ്കൽ (Mpa) എന്ന ഉയർന്ന മർദ്ദത്തിലാണ് ഇത് സംസ്കരിക്കപ്പെടുന്നത്. ആടിന്റെ പാല് 500 Mpa എന്ന ഉയർന്ന മർദ്ദത്തിൽ 15 മിനിട്ട് പ്രോസസ് ചെയ്തെടുത്താൽ അത് പാസ്ചറൈസ് ചെയ്ത പാലിനേക്കാൾ ഗുണ മേന്മയുള്ളതായിരിക്കും. ഉയർന്ന ചൂടിലുള്ള



പ്രോസസിങ്ങിൽ പാലിന്റെ പല ന്യൂട്രിയന്റുകളും നശിക്കും, എന്നാൽ ഹൈ പ്രഷർ പ്രോസസിങ്ങിൽ അതിലുള്ള വിറ്റാമിനുകളും അമിനോ ആസിഡുകളും നശിക്കാതിരിക്കും. എന്നാൽ പാലിലുള്ള വെള്ളത്തിന്റെ അളവ് കാര്യമായി കുറയ്ക്കുന്നില്ല എന്നതാണ് കാര്യമായ പ്രശ്നം. ഒപ്പം ഇൻസ്റ്റലേഷന്റെ ചിലവും താരതമ്യേന കുടുതലാണ്. എന്നാൽ ഈ പ്രോസസിങ്ങിലൂടെ നിരവധി പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയും.

2. Membrane Filtration Technique

ഇത് ഒരു Low Temperature Process ആണ്. ഇവിടെ പാലിൽ നിന്നും വെള്ളത്തെ വേർതിരിക്കുന്നതിന് ഒരു Semi Permeable Membrane ആണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്. ഇത് തന്നെ നാലു തരത്തിലുണ്ട്.

എ. മൈക്രോ ഫിൽറ്ററേഷൻ ഇതിൽ താരതമ്യേന വലിയ Pore Size ആയിരിക്കും (1.4 to 0.1 μm). മാത്രവുമല്ല കുറഞ്ഞ മർദ്ദത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവയാണ്. പാലിന്റെ കൊഴുപ്പ് കളയുവാൻ, Protein Fractionation, Casein Production എന്നിവയ്ക്കെല്ലാം ഈ രീതി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും.

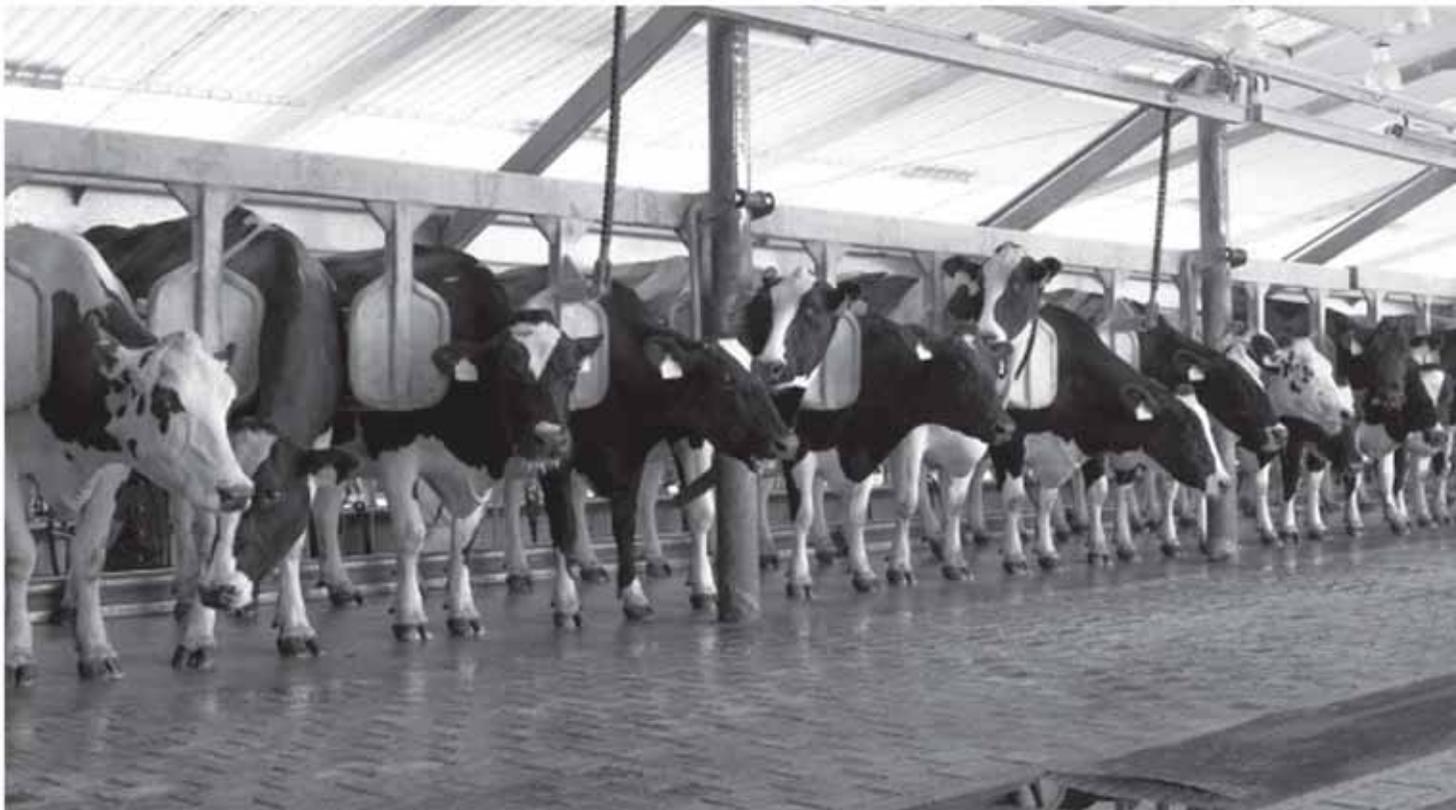
ബി. അൾട്രാ ഫിൽറ്ററേഷൻ അൽപം കൂടി ഉയർന്ന മർദ്ദത്തിലുള്ള (0.1 to 0.01 μm) പ്രോസസിങ് ആണിത്. പാലിൽ ലയിച്ച് ചേർന്നിരിക്കുന്നവയെ വേർതിരിക്കുവാൻ ഈ രീതി ഉപയോഗിക്കുന്നു. Milk Protein Concentrate, Whey Protein Concentrate എന്നിവയെല്ലാം ഇതിന്റെ പ്രായോഗിക ഉപയോഗങ്ങളാണ്.

സി. നാനോ ഫിൽറ്ററേഷൻ



Membranesâ size 0.001to 0.01 µm എന്നതാണ് ഈ ഫിൽറ്ററേഷനിലുള്ളത്. അയോണുകളെ വേർതിരിക്കുവാനാണിത് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്. High Quality Lactose free milk, Purification of CIP solution എന്നിവയ്ക്കായി ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഡി. റിവെഴ്സ് ഓസ്മോസിസ് വളരെ ഉയർന്ന മർദ്ദത്തിൽ ചെയ്യുന്ന

ഇതിന്റെ Membrane ന്റെ Pore Size വളരെ ചെറുതായതിനാൽ (0.0001 to 0.001 µm) വെള്ളത്തെ മാത്രമേ ഇതിലൂടെ കടത്തി വിടുകയുള്ളൂ. പാൽ Concentrate ചെയ്യുവാനും വെള്ളം എടുത്ത് കളയുവാനും ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നു. 3. അൾട്രാസോണിക് ക്ഷേൺ



മനുഷ്യർക്ക് കേൾക്കുവാൻ കഴിയാത്ത FREQUENCY ഉള്ള (> 18 kHz) ശബ്ദ തരംഗങ്ങളാണ് അൾട്രാ സൗണ്ട് എന്നത്. പാലിന്റെ Extraction, Emulsification എന്നിവയ്ക്ക് അൾട്രാ സൗണ്ട് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. Ultra Sound ന്റെ ഉയർന്ന മർദ്ദമാണ് ഇവിടെ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്. പാൽക്കട്ടിയുടെ ഉൽപാദനത്തിൽ ഇതുപയോഗിച്ചാൽ പൊട്ടിപ്പോകുന്നവയെ തിരിച്ചറിയുവാൻ കഴിയും. Lactose Free Milk ന്റെ ഉൽപാദനത്തിലും ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ വ്യാപകമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. പാലിൽ മായം ചേർത്തിട്ടുണ്ടുവോ എന്ന് തിരിച്ചറിയുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ വഴി സാധ്യമാണ്. പാലിലെ കൊഴുപ്പ് നിയന്ത്രിക്കുവാനും തദാരാ വ്യത്യസ്ത Fat ഉള്ള പാൽ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുവാനും ഇത് വഴി സാധ്യമാണ്.

4. ഇറാഡിയേഷൻ

ക്ഷേപ്യ വസ്തുക്കളിൽ നിയന്ത്രിത അളവിൽ ഗാമാ റേഡിയേഷനോ എക്സ്റേയോ, ഇലക്ട്രോൺ ബീമോ ഉപയോഗിച്ച് അവയുടെ Shelf Life കൂട്ടുന്നതിനെയാണ് ഇറാഡിയേഷൻ എന്ന വാക്ക് കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. മൈക്രോ ഓർഗാനിക്സുകളുടെ DNA യെ നശിപ്പിക്കുന്നത് മൂലം അവ പെരുകുന്നത് തടയുവാൻ സാധിക്കുന്നു എന്നതാണ് ഇതിന്റെ ഗുണം. പാൽ അധികം ചൂടാക്കാതെ തന്നെ ഇത്

ചെയ്യുവാൻ കഴിയും . അതായത് മറ്റ് രാസ വസ്തുക്കൾ ഒന്നും ചേർക്കാതെ തന്നെ Shelf Life കൂട്ടുവാൻ സാധിക്കുമെന്നർത്ഥം. എന്നാൽ ഈ രീതി അത്ര കണ്ട് സുരക്ഷിതമല്ലായെന്നും വിമർശനമുണ്ട്. ഇത് പാരിസ്ഥിതിക പ്രശ്നങ്ങൾ ഉളവാക്കിയേക്കാം എന്നതിനാൽ ജീവനക്കാരുടെ സുരക്ഷയും ഏറെ പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതായെന്നാണ്.

കൂടിയ അളവിൽ ചൂട് ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് ഡയറി പ്രോസസിങ്ങ് മേഖല നേരിടുന്ന പ്രശ്നം. അതിന് ബദലായി ഉയർന്ന് വന്നിരിക്കുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകളെല്ലാം തന്നെ സ്വീകാര്യമാണെങ്കിലും താരതമ്യേന ഉയർന്ന Installation Cost ഒരു പ്രശ്നമായി നില നിൽക്കുന്നു. എന്നിരുന്നാലും ഈ മേഖലയിലെ തുടർ ഗവേഷണങ്ങൾ ഫലപ്രദമാകുമെന്ന് പ്രത്യാശിക്കാം.



Design Your day

**M/S AB
Wedding
Planners**

Elanji PO
Muvattupuzha

www.abweddingplanners.in

Ph : 9061854463,
9061874463

വനവിഭവങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന് ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സ്

പശ്ചിമഘട്ടത്തിലെ കാടുകളിൽനിന്നും ശേഖരിക്കുന്ന ഗുണമേന്മയേറിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ നഗരവിപണിയുടെ വമ്പൻ സാധ്യതകളിലേക്കും മലയിറങ്ങി വരികയാണ്. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലെ ആദിവാസികൾ സംരംഭിക്കുന്ന വനവിഭവങ്ങളും, കാടിനോടു ചേർന്നുള്ള കൂടികളിൽ കൃഷിചെയ്തു ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഭക്ഷ്യവോൽപന്നങ്ങളുമാണ് ഇത്തരത്തിൽ കമ്പോളത്തിലേക്ക് എത്തുന്നത്. ഇതിലൂടെ ഉത്പാദകർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഒരേപോലെ നേട്ടമുണ്ടാകുകയും ചെയ്യുന്നു. സർക്കാരിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള പദ്ധതി ആയതിനാൽ ഇടത്തട്ടുകാരുടെ ചൂഷണങ്ങളില്ലാത്തതാണ് സാമ്പത്തികലാഭത്തിന് കാരണം. മാത്രവുമല്ല, ഗുണമേന്മയുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളും ഇവിടുത്തെ പ്രത്യേകതയാണ്.

കൊച്ചിയിൽ പുതിയതായി ആരംഭിച്ച ഗോത്ര സാംസ്കാരിക സമുച്ചയത്തിലൂടെയാണ് നഗരവിപണിയിലെ കമ്പോളസാധ്യതകൾ വിനിയോഗിക്കാനുള്ള സംവിധാനം ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നത്. ആദിവാസികൾ ശേഖരിക്കുന്നതും കൃഷി ചെയ്തു ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതുമായ കാട്ടുതേൻ, മുളയരി, റാഗി, നെല്ല്പിക്ക, കുന്തിരിക്കം, സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ, കാപ്പിക്കുരു, മറ്റു കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾ, കരകൗശലവസ്തുക്കൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇവിടുത്തെ വിവിധ ഷോറൂമുകളിൽ വിൽപ്പനയ്ക്കുണ്ട്. കേരളത്തിനുപുറമെ രാജ്യത്തെ മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നുള്ള ആദിവാസികളുടെ ഉത്പന്നങ്ങളും ഇവിടെ വിപുലമായ രീതിയിൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു. ഞായറാഴ്ച ഉൾപ്പെടെയുള്ള ദിവസങ്ങളിൽ രാവിലെ 10.30 മുതൽ രാത്രി എട്ടുമണി വരെയാണ് ഗോത്ര സാംസ്കാരിക സമുച്ചയത്തിലെ ഷോറൂമുകളുടെ പ്രവർത്തനം.

നഗരഹൃദയത്തിലെ ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സ്

കൊച്ചിയുടെ നഗരഹൃദയത്തിലുള്ള



ഫോർഷോർ റോഡിലാണ് സംസ്ഥാന പട്ടിക വർഗ്ഗ വികസനവകുപ്പിന്റെ കീഴിലുള്ള ഗോത്ര സാംസ്കാരിക സമുച്ചയം അഥവാ ട്രൈബൽ കൾച്ചറൽ കോംപ്ലക്സ് ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഒരു ഏക്കർ 18 സെന്റ് സ്ഥലത്ത് മൂന്നു നിലകളിലായി നിർമ്മിച്ചിട്ടുള്ള കെട്ടിടത്തിന് 2229.22 ചതുരശ്ര മീറ്റർ വിസ്തൃതിയുണ്ട്. “8.31 കോടി രൂപ ചെലവഴിച്ചുള്ള ഈ കേന്ദ്രത്തിന്റെ നിർമ്മാണച്ചുമതല കിറ്റ്കോയ്ക്ക് ആയിരുന്നു. പട്ടിക

കൊച്ചിയുടെ നഗരഹൃദയത്തിലുള്ള ഫോർഷോർ റോഡിലാണ് സംസ്ഥാന പട്ടികവർഗ്ഗ വികസനവകുപ്പിന്റെ കീഴിലുള്ള ഗോത്ര സാംസ്കാരിക സമുച്ചയം അഥവാ ട്രൈബൽ കൾച്ചറൽ കോംപ്ലക്സ് ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഒരു ഏക്കർ 18 സെന്റ് സ്ഥലത്ത് മൂന്നു നിലകളിലായി നിർമ്മിച്ചിട്ടുള്ള കെട്ടിടത്തിന് 2229.22 ചതുരശ്ര മീറ്റർ വിസ്തൃതിയുണ്ട്.



വർഗ്ഗ വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ടവർക്ക് സ്ഥിരവരുമാനം ലഭ്യമാക്കുന്ന ഒരു തൊഴിൽസംരംഭം എന്ന നിലയ്ക്കും ഒരു വൈതുക ടൂറിസം കേന്ദ്രമെന്ന നിലയിലും ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സിനെ മാറ്റുക എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം; പട്ടികവർഗ്ഗ വികസനവകുപ്പിലെ സ്പെഷ്യൽ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസർ ജിജി തോമസ് പറയുന്നു.

ആദിവാസികൾ ശേഖരിക്കുന്നതും ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതുമായ വിവിധ ഉൽപ്പന്ന

ങ്ങൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്തുന്നതിനായി സജ്ജീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ഷോറൂമുകൾ ആദ്യഘട്ടത്തിൽതന്നെ ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സിൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. പട്ടികവർഗ്ഗ വികസനവകുപ്പിന്റെ കീഴിൽ കൽപ്പറ്റ കേന്ദ്രമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന അംബേദ്കർ മെമ്മോറിയൽ റൂറൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഫോർ ഡെവലപ്മെന്റിന്റെയും (അമ്യത്) സർക്കാർ സ്ഥാപനമായ അട്ടപ്പാടി കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് ഫാമിംഗ് സൊസൈറ്റിയു

ടെയും (എസിഎഫ്എസ്) വനംവകുപ്പിന്റെ കീഴിലുള്ള ഇക്കോഷോപ്പിന്റെയുമെല്ലാം സ്റ്റാളുകൾ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. നൂറുരൂപ മുതൽ ആറായിരം രൂപവരെ വിലയുള്ള മനോഹരമായ കരകൗശലവസ്തുക്കളാണ് അമൃതിന്റെ സ്റ്റാളിലുള്ളത്.

പൂർണ്ണമായും ജൈവോത്പന്നങ്ങൾ എന്ന സവിശേഷത എസിഎഫ്എസിനുണ്ട്. ജൈവ സർട്ടിഫിക്കേഷനുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളാണ് ഇവിടെയുള്ളതെല്ലാം. അട്ടപ്പാടിക്ക് പുറമെ സൊസൈറ്റിയുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ കഴിയുന്ന ഒരേയൊരു ഔട്ട്ലെറ്റും ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സിലേതാണ്. “മുളയരി, കുന്തിരിക്കം, റാഗിയരിയും പുട്ടുപൊടിയും, മല്ലിപ്പൊടി, മുള കുപൊടി, ചായപ്പൊടി, കൂരുമുളകുപൊടി, ചുക്കുപൊടി തുടങ്ങിയ നിരവധി ഉത്പന്നങ്ങൾ നമുക്കുണ്ട്. ഇതിനുപുറമെ, തികച്ചും പ്രകൃതി സൗഹൃദമായ രീതിയിൽ പാള ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിച്ചിരിക്കുന്ന പാത്രങ്ങളും ലഭ്യമാണ്. നീട്ടേയിലിന് പുറമെ ഹോൾസെയിൽ വിൽപ്പനയ്ക്കുള്ള സംവിധാനവും ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു”;

എസിഎഫ്എസ് സ്റ്റാളിലെ ജീവനക്കാരനായ അർഷാദ് നൈന പറഞ്ഞു.

മലയാറ്റൂരിലും പരിസരപ്രദേശങ്ങളിലുമുള്ള കാടുകളിൽനിന്നും ആദിവാസികൾ സംഭരിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളാണ് വനംവകുപ്പിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇക്കോഷോപ്പിലുള്ളത്. ഗുണമേന്മയും ന്യായവിലയുമാണ് ഇവിടുത്തെയും പ്രത്യേകത. വിവിധ മേഖലകളിലായി അനുദിനം കോടികളുടെ വ്യാപാരം നടക്കുന്ന കൊച്ചിയിൽ ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സ് പോലൊരു കച്ചവടസംവിധാനം പുതിയ അനുഭവമാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഗോത്രജീവിതത്തിന്റെ തനിമയും വിഷാംശം ഇല്ലാത്തതുമായ ഉത്പന്നങ്ങളെ നഗരവാസികൾ ഇരുകയ്യും നീട്ടി സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്തിരിക്കുന്നു.

ട്രൈബ്സ് ഇൻഡ്യ വിപണനകേന്ദ്രം

രാജ്യത്തെ മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നുള്ള ആദിവാസി ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിനായി ഒരുക്കിയിരിക്കുന്ന ട്രൈബ്സ്





ഇൻഡ്യ ഷോറൂമും കോംപ്ലക്സിലെ സവിശേഷതയാണ്. കേന്ദ്ര ആദിവാസി ക്ഷേമന്താലയത്തിന്റെ കീഴിലുള്ള ട്രൈബൽ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഡെവലപ്മെന്റ് ഫെഡറേഷൻ ഓഫ് ഇൻഡ്യാ ലിമിറ്റഡ് ഇതിന് നേതൃത്വം നൽകുന്നു. കേരളവുമായി അതിർത്തി പങ്കിടുന്ന സംസ്ഥാനങ്ങളിലെയും ഉത്തരേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെയും വടക്കുകിഴക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെയും നിരവധി ആദിവാസി വിഭാഗങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ട്രൈബ്സ് ഇൻഡ്യയുടെ ഷോറൂമിലുള്ളത്. ഇക്കാലമത്രയും, വർഷത്തിലൊരിക്കൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ആഴ്ച നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന പ്രദർശന വിപണനമേളകളിലൂടെ മാത്രം മലയാളികൾക്ക് പരിചിതമായിരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സ്ഥിര വിപണനകേന്ദ്രമെന്ന സൗകര്യം ഇതിലൂടെ യാഥാർത്ഥ്യമായിരിക്കുന്നു.

പതിനഞ്ചു രൂപയുടെ അഗർബത്തി മുതൽ 22,000 രൂപയുടെ കൂപ്പായം വരെ ട്രൈബ്സ് ഇൻഡ്യയുടെ ഷോറൂമിലുണ്ട്. വിവിധ തരം സോപ്പുകൾ, എസൻഷ്യൽ ഓയിലുകൾ, പശ്ചിമബംഗാളിലെ ആദിവാസികൾ തയ്യാറാക്കുന്ന ജ്യൂട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, അസമിലെ ഗോത്രജനത നെയ്തെടുക്കുന്ന സിൽക്ക്,

കർണാടകയിലെയും ചെത്തിസ്ഗവിലെയും വനവാസികൾ തയ്യാറാക്കുന്ന മനോഹരമായ മറ്റേൽ നിർമ്മിതികൾ, രാജസ്ഥാനിൽനിന്നുള്ള ബ്ലൂ പോട്ടറികൾ തുടങ്ങി അനേകം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇവിടെനിന്നും വാങ്ങാനാവും. മണ്ണും ചാണകവും അരിപ്പൊടിയും ഉപയോഗിച്ച് ഒഡീഷയിലെയും മഹാരാഷ്ട്രയിലെയും ആദിവാസികൾ തുണിയിലൊരുക്കുന്ന പെയിന്റിംഗുകളാണ് മറ്റൊരു പ്രത്യേകത. ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കെല്ലാം ന്യായവില മാത്രമേ ഉള്ളൂവെന്നത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേട്ടമാകുന്നുണ്ട്.

രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള ട്രൈബ്സ് ഇൻഡ്യയുടെ 160 ഷോറൂമുകളിലൊന്നാണ് ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സിലുള്ളത്. “ജനങ്ങളിൽനിന്നും ലഭിക്കുന്നത് തികച്ചും പോസിറ്റീവായ പ്രതികരണമാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ തികച്ച കച്ചവടവുമുണ്ട്. ലോകമെമ്പാടുമുള്ള വിപണിയിൽ ഇത്തരം പ്രകൃതിസൗഹൃദ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന അനുകൂല സമീപനവും നേട്ടമാണ്. നിരവധി പേർ മികച്ചൊരു സമ്മാനമെന്ന നിലയിലും ഇവിടെനിന്നും വാങ്ങുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മറ്റുള്ളവർക്ക് കൈമാറുന്നു”; ട്രൈബ്സ് ഇൻഡ്യ ഷോറൂമിലെ ജൂബി സെബാസ്റ്റ്യൻ തി.കുഞ്ഞു ഉത്സാഹത്തിലാണ്. ഉൽപ്പന്നവിപണനത്തിലൂടെ



ടെബിൾ ഇൻഡ്യയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തിന്റെ 80 ശതമാനവും അതാതു ആദിവാസി വിലാസങ്ങൾക്ക് തന്നെ കൈമാറുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ഗോത്രസമൂഹങ്ങളുടെ വൈവിധ്യമാർന്ന കലാരൂപങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാനുള്ള വേദിയൊരുക്കുക, വംശീയ ഭക്ഷണത്തിന് പ്രചാരം നൽകുക, ആദിവാസിജനതയുടെ തനിമ സംരക്ഷിക്കുക തുടങ്ങിയ ഉദ്ദേശ്യങ്ങളോടെയാണ് ഇവ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

കോംപ്ലക്സിലെ മറ്റു സൗകര്യങ്ങൾ

ആദിവാസി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പ്രദർശനവിപണന കേന്ദ്രം എന്നതിനു പുറമെ മറ്റു നിരവധി സൗകര്യങ്ങളും ടെബിൾ കോംപ്ലക്സിന്റെ മൂന്നു നിലകളിലായി ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഗോത്രസമൂഹങ്ങളുടെ വൈവിധ്യമാർന്ന കലാരൂപങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാനുള്ള വേദിയൊരുക്കുക, വംശീയഭക്ഷണത്തിന് പ്രചാരം നൽകുക, ആദിവാസിജനതയുടെ തനിമ സംരക്ഷിക്കുക തുടങ്ങിയ ഉദ്ദേശ്യങ്ങളോടെയാണ് ഇവ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്. കോംപ്ലക്സിലുള്ള ആധുനിക ശബ്ദസംവിധാനങ്ങളോടു കൂടിയതും ശീതീകരിച്ചതുമായ ഓഡിറ്റോറിയത്തിൽ 200 പേർക്ക് ഇരിക്കാവുന്നതാണ്. കോംബോ സംവിധാനത്തോടെയുള്ള അകാസ്റ്റിക് ട്രീറ്റ്മെന്റും വീഡിയോ പ്രൊജക്ടർ ആൻഡ് കൺട്രോൾ സിസ്റ്റവും ഇവിടെ ക്രമീകരിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇതിനു പുറമെ കലാവതരണത്തിനുള്ള സംവിധാനം, ഇതര സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഗോത്രകലകളുടെയും അവരുടെ സാംസ്കാരിക പൈതൃകത്തിന്റെയും പരസ്പര വിനിമയത്തിനുള്ള വേദി, ഭക്ഷണം പാകം ചെയ്യാനും കഴി

ക്കാനുമുള്ള സൗകര്യം, താമസിക്കാനുള്ള ഡോർമെറ്ററി തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഗോത്ര സാംസ്കാരിക സമുച്ചയത്തിൽ ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്. പുരുഷന്മാർക്കും സ്ത്രീകൾക്കുമായി 20 കിടക്കകൾ വീതം 40 പേർക്ക് താമസിക്കാനുള്ള സൗകര്യമാണ് ഡോർമിറ്ററിയിലുള്ളത്. കൂടാതെ, ചെറിയ രീതിയിലുള്ള റസിഡൻഷ്യൽ ക്യാമ്പുകളും സെമിനാറുകളും വർക്ക്ഷോപ്പുകളും നടത്താനുള്ള സംവിധാനവും ഇവിടെ ലഭ്യമാണ്.

അടുത്തയിടെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സിന്റെ എല്ലാ സൗകര്യങ്ങളും പൂർണ്ണമായും വിനിയോഗിച്ച് തുടങ്ങിയിട്ടില്ല. എന്നാൽ, ഉടൻ തന്നെ ഇതിനു മാറ്റമുണ്ടാകും. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുള്ള ആദിവാസികളുടെയും ഈ മേഖലയിലെ മറ്റു സൊസൈറ്റികളുടെയും കൂടുതൽ ഷോറൂമുകൾ ഇവിടെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നതാണ്.

ആദിവാസികളുടെ സാമ്പത്തികവും സാമൂഹികവുമായ പുരോഗതിയിൽ ഊന്നി നിൽക്കുന്ന ക്ഷേമപ്രവർത്തനമാണ് ട്രൈബൽ കോംപ്ലക്സിന്റെ ലക്ഷ്യം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഗോത്രജനതയ്ക്ക് സ്ഥിരവരുമാനം ലഭ്യമാക്കുന്ന തൊഴിൽ സംരംഭമായി ഈ കേന്ദ്രത്തെ മാറ്റാനുള്ള നടപടികളാണ് പട്ടിക വർഗ്ഗ വികസനവകുപ്പ് സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഇതിനുപുറമെ, അന്യം നിന്നുപോകുന്ന ഗോത്ര കലാരൂപങ്ങളും പാരമ്പര്യ അറിവുകളും പുതിയ തലമുറയ്ക്ക് പകർന്നുകൊടുക്കാനുള്ള സാംസ്കാരിക സായാഹ്നങ്ങൾക്കും ഇവിടം വേദിയാകും. കിർത്താഡ്സ്, കൊച്ചിൻ ബിനാലെ, ജില്ലാ ടൂറിസം പ്രമോഷൻ കൗൺസിൽ, സാംസ്കാരികവകുപ്പ്, കേരള സംഗീത നാടക അക്കാദമി, കേരള ഫോക്ലോർ അക്കാദമി തുടങ്ങിയവയുമായി സഹകരിച്ചുകൊണ്ട് വിവിധ കലാപരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കാനും പദ്ധതി തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

ഇനി സൽക്കാരങ്ങൾക്ക് ശുദ്ധീകരിച്ച വെള്ളത്തിന്റെ ഐസ്കൂബുകൾ കരുത്തു പകരട്ടെ



Merry™



ICE CUBES

KOTTIYODU, ATTINGAL
Mob: 9847330169

പൂർണ്ണമായും അണുവിമുക്തമാക്കിയും ശുദ്ധീകരിക്കപ്പെട്ടതുമായ വെള്ളത്തിൽ തയ്യാറാക്കിയ ഐസ് ക്യൂബ്സ്

പാർട്ടി ഓർഡറുകൾ സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്.

Manufactured and marketed by



LAKSHMI AG
AMC XXX/58(4), KOTTIYODU, ATTINGAL
Mobile : 8547121746, 7012439229



21318127000244

വർഷങ്ങളുടെ പ്രവർത്തന പാരമ്പര്യമുള്ള ലക്ഷ്മി ഏജൻസിയുടെ പുതിയ സംരംഭം

24x7 Helpline : **9495902987**

വ്യവസായ കേരളം



എങ്ങിനെ ഒരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് സ്വയം തയ്യാറാക്കാം



പുതുസംരംഭകർ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന ഒരു പ്രധാന പ്രശ്നമാണ് പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് അഥവാ പദ്ധതി രൂപരേഖ തയ്യാറാക്കൽ. ഏതൊരു സംരംഭത്തിനും ഒഴിച്ചുകൂടാനാകാത്ത ഒന്നാണ് പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്. ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റ്മാരും, ബിസിനസ്സ് കൺസൾട്ടന്റ്മാരും പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കി നൽകുന്നതാണ് കണ്ടുവരുന്നത്. സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് സ്വയം തയ്യാറാക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. തുടങ്ങുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഭാവി

ആസൂത്രണവും, പ്രവർത്തനങ്ങളും അടങ്ങിയ ഒരു രൂപരേഖയാണ് പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് എന്ന് ലളിതമായി പറയാം. തുടങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന പദ്ധതി സാങ്കേതികമായും, ധനപരമായും വിജയപ്രദമായിരിക്കുമോ എന്ന അന്വേഷണമാണ് ഇവിടെ നടക്കുന്നത്.

പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടിൽ എന്തെല്ലാം വേണം

പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് പരിശോധിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക്, താൻ തെരഞ്ഞെടുത്ത ബിസിനസ്സ്

ആശയം എവിടെ എങ്ങനെ തുടങ്ങും, എന്ത് ലാഭം കിട്ടും, സാങ്കേതികവിദ്യ ലഭ്യമാണോ, എന്ത് നിക്ഷേപം വേണ്ടിവരും തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ വായിച്ചെടുക്കാൻ കഴിയണം.

1. സംരംഭകന്റെ ബയോഡാറ്റ

തുടങ്ങുന്ന വ്യക്തിയുടെ പ്രായം, പരിചയം, വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യതകൾ, സാമൂഹ്യ പശ്ചാത്തലം, സാമ്പത്തികസ്ഥിതി തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ ഇതിൽ ചേർക്കണം. മുൻകാല ബിസിനസ്സ് പരിചയം പ്രത്യേകമായി കാണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

2. ഉല്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവവും നിർമ്മാണപ്രക്രിയയും

എന്തൊക്കെയാണ് ഉല്പാദിപ്പിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്, ആയതിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ എന്തെല്ലാമാണ്. അതിന്റെ നിർമ്മാണ പ്രക്രിയ, ടെക്നോളജി എന്നിവ പ്രതിപാദിക്കണം.

3. സ്ഥാനവും അതിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങളും

തുടങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സ്ഥലത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ എന്തെല്ലാമാണ് ലഭ്യമായ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ. വെള്ളം, വൈദ്യുതി, ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങളെപ്പറ്റിയും വിവരിക്കണം.

4. സ്ഥലവും കെട്ടിടവും

എത്ര സ്ഥലമാണ് ഉള്ളത്. യഥാർത്ഥത്തിൽ എത്രയാണ് വേണ്ടത്. കെട്ടിടം എത്ര ച. മീറ്റർ ആണ് വേണ്ടത്. നിർമ്മാണം കോൺക്രീറ്റ് കെട്ടിടമായാണോ അതോ ഷീറ്റ് റൂഫ് ചെയ്യുന്നതാണോ. കണ്ടെത്തിയിരിക്കുന്നത് സ്വന്തം നിലയ്ക്കോ വാടകയ്ക്കോ ആണോ. സ്വന്തം നിലയിൽ ആണെങ്കിൽ ആയതിന് വരുന്ന ചെലവ് എത്രയാണ് എന്നിവ വേണം.

5. മെഷീനറികളും ഉപകരണങ്ങളും

ആവശ്യമായ മെഷീനറികൾ/ ഉപകരണങ്ങൾ ഫർണിച്ചറുകൾ, ഇലക്ട്രിഫിക്കേഷൻ ഉൾപ്പെടെയുള്ള പട്ടികയും വിലയും കാണിക്കണം. വലിയ പ്രോജക്ടാണ് എങ്കിൽ ഇലക്ട്രിഫിക്കേഷൻ പ്രത്യേകമായി കാണിക്കാറുണ്ട്. ഇവ പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാണോ അതോ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതാണോ എന്ന വിവരവും ആയതിന് വരുന്ന ചെലവും കാണിക്കണം.

6. പ്രവർത്തന മൂലധനം

ഉല്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവം അനുസരിച്ച് ഒരു നിർമ്മാണഘട്ടം പൂർത്തിയാക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, ആയതിന്റെ വില ആദ്യം കാണിക്കണം. ആവശ്യമായ അളവ്, വില, ആയതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ കരുതേണ്ട അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെയും ഫിനിഷ്ഡ്

പ്രോഡക്ട്സിന്റെയും ചെലവ്. സ്റ്റോക്ക്, ഉല്പാദന പ്രക്രിയയിലെ ഉപയോഗം, ഉല്പന്നം എന്നിവയിൽ ആവശ്യമായി വരുന്ന ആകെ തുക കാണിക്കണം.

7. തൊഴിലാളികളും വേതനവും

പ്രതിമാസം ആവശ്യമായ തൊഴിലാളികൾ, ഓഫീസ് സ്റ്റാഫ് ഉൾപ്പെടെ അതിന് വരുന്ന ചെലവ് കാണിക്കണം. കൂടാതെ ഇ. എസ്. ഐ., പി. എഫ് തുടങ്ങിയ ആനുകൂല്യങ്ങൾക്കുള്ള ചെലവുകളും ഉൾപ്പെടുത്തണം.

8. ഭരണപരമായ ചെലവുകൾ

യന്ത്രകൾ, ടെലഫോൺ, നെറ്റ് സൗകര്യങ്ങൾ, പ്രിന്റിംഗ്, സ്റ്റേഷനറി, കൺസൾട്ടന്സി ചെലവുകൾ എന്നിവ ഈ ഹെഡിൽ കാണിക്കണം.

9. ആകെ പദ്ധതി ചെലവും അത് കണ്ടെത്തുന്ന മാർഗ്ഗവും

കെട്ടിടം (വാടക അല്ലാത്തവ), മെഷീനറികൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, ഇലക്ട്രിഫിക്കേഷൻ, ഫർണിച്ചറുകൾ എന്നിവയിൽ വന്നിട്ടുള്ള ആകെ സ്ഥിരനിക്ഷേപം എത്രയാണ്, പ്രവർത്തനമൂലധനം (അസംസ്കൃതവസ്തു, സ്റ്റോക്ക്, പ്രോഡക്റ്റ് സ്റ്റോക്ക്, വേതനം, ഭരണപരമായ ചെലവുകൾ) ആകെ എത്രയാണ്. ഇവ രണ്ടും ചേർന്നതാണ് പദ്ധതി ചെലവ്. പദ്ധതിചെലവിന് തുല്യമായ ഫണ്ടിന്റെ

എത്ര സ്ഥലമാണ് ഉള്ളത്. യഥാർത്ഥത്തിൽ എത്രയാണ് വേണ്ടത്. കെട്ടിടം എത്ര ച. മീറ്റർ ആണ് വേണ്ടത്. നിർമ്മാണം കോൺക്രീറ്റ് കെട്ടിടമായാണോ അതോ ഷീറ്റ് റൂഫ് ചെയ്യുന്നതാണോ. കണ്ടെത്തിയിരിക്കുന്നത് സ്വന്തം നിലയ്ക്കോ വാടകയ്ക്കോ ആണോ. സ്വന്തം നിലയിൽ ആണെങ്കിൽ ആയതിന് വരുന്ന ചെലവ് എത്രയാണ് എന്നിവ വേണം.

ഉറവിടവും കാണിക്കണം. സമയവായ്പ, പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പ, സംരംഭകന്റെ വിഹിതം എന്നിവ ചേർന്നതാണ് സാധാരണ രീതിയിൽ ഫണ്ടിന്റെ ഉറവിടമായി കാണിക്കുന്നത്. എന്നാൽ മുൻകൂർ ലഭിക്കുന്ന സർക്കാർ ആനുകൂല്യങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ ആയതും കാണിക്കാവുന്നതാണ്. സാധാരണ പദ്ധതികൾക്ക് സ്ഥിരനിക്ഷേപത്തിന്റെ 80% വും പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന്റെ 60% വും വായ്പയായി ലഭിക്കുന്നതാണ്. പ്രത്യേക പദ്ധതികൾ പ്രകാരം (ഉദ. PMEGP) വായ്പ എടുക്കുമ്പോൾ അതിലെ വ്യവസ്ഥകൾ അനുസരിച്ചുള്ള സംരംഭവിഹിതം കാണിച്ചാൽ മതിയാകും.

(10) ലാഭനഷ്ടക്കണക്ക്

മുകളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന പസ്തുതകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ലാഭനഷ്ടക്കണക്ക് തയ്യാറാക്കണം. ലാഭകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന പ്രോജക്ടുകൾക്ക് മാത്രമേ ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങൾ വായ്പ



അനുവദിക്കുകയുള്ളൂ. സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട പ്രോജക്ടുകൾക്ക് 5 വർഷത്തെ ലാഭനഷ്ടക്കണക്കാണ് മിനിമം വേണ്ടത്. പലിശ, തേയ്മാനം എന്നിവ കണക്കാക്കി തനിലാഭം എത്രയാണെന്നു കൂടി പറയണം.

ഇത്രയും ആയാൽ ഒരു സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട സംരംഭത്തിനുവേണ്ട മിനിമം പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് ആയി. മേൽക്കാണിച്ച 10 തലക്കെട്ടുകളിലായി തന്റെ സംരംഭത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്താൻ ശ്രമിച്ചാൽ സ്വന്തം നിലയിൽത്തന്നെ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കി നൽകാം. ആമുഖത്തോടെ തുടങ്ങി ഉപസംഹാരത്തോടെ വേണം പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് അവസാനിപ്പിക്കുവാൻ.

അനുപാദ പട്ടികകൾ

Dept. service coverage Ratio, BEP (Break Even Point), പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ബാലൻസ് ഷീറ്റ്, ക്യാഷ് ഫ്ലോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ്, തേയ്മാന പട്ടിക തുടങ്ങിയ പട്ടികകളും സംരംഭത്തിന്റെ സ്വഭാവം, വലുപ്പം എന്നിവ

**St.Mary's
Flour Mill**

IV/310, Emakulam Piravom Road,
Peppathy, Pazhoor.P.O, Ernakulam Dist.

Ph.9895673797

*(Manufactures of : Curry Powder, Rice
Powder & Wheat Powder)*



അനുസരിച്ച് അനുബന്ധമായി ചേർക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ 10 ലക്ഷം രൂപവരെയുള്ള പ്രോജക്ടുകൾക്ക് ഇവ നിർബന്ധിക്കാറില്ല.

വിവണിയുടെ ആവശ്യകത മനസ്സിലാക്കി സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽ ആയത് പ്രായോഗികതലത്തിൽ കൊണ്ടുവരണം. സർക്കാരിന്റെ കീഴിലുള്ള വ്യവസായമുമി, ഷെഡ് എന്നിവ ലഭിക്കാനും, ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും വായ്പ ലഭിക്കാത്ത സബ്സിഡി ആനുകൂല്യങ്ങൾക്കും പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. പെരുപ്പിച്ച കണക്കുകൾ ഇല്ലാതെ യാഥാർത്ഥ്യബോധത്തോടെ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് സ്വയം തയ്യാറാക്കുകയാണെങ്കിൽ ആയത് കൂടുതൽ സ്വീകാര്യമായിരിക്കും. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകൾ, ബ്ലോക്ക്/ മുൻസിപ്പൽ/ കോർപ്പറേഷൻ ഓഫീസുകളിലെ വികസന ഓഫീസർമാർ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും മാതൃകാ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾ റഫറൻസിനായി ലഭിക്കുകയും ചെയ്യും.

പദ്ധതി തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ അളവുകോൽ

ഒരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ പ്രധാനമായി ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ട രണ്ട് അനുപാദവിശകലനങ്ങളാണ് ബ്രേക്ക് ഇറവാൻ പോയിന്റും (BEP) , ഡെറ്റ് സർവ്വീസ് കവരേജ് റേഷ്യോയും (DSCR). ഒരു സംരംഭം ലാഭകരമായി പ്രവർത്തിക്കുമോ ഇല്ലയോ എന്ന് മനസ്സിലാക്കാനുള്ള അളവുകോലാണ് ഇവ എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രാധാന്യം. ഇവ അനുകൂലമല്ലെങ്കിൽ അത്തരം പദ്ധതികളിൽ നിന്നും മാറി ചിന്തിക്കുവാൻ നിക്ഷേപത്തിലേക്ക് ഇറങ്ങും മുമ്പേ സംരംഭകന് കഴിയുന്നു.

- 1. **ബ്രേക്ക് ഇറവാൻ പോയിന്റ് (BEP)**
ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം മുതൽ തന്നെ അതിന്റെ ഉല്പാദനശേഷി പൂർണ്ണമായും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയുകയില്ല. ഘട്ടം ഘട്ടമായി മാത്രമേ ഉല്പാദനം വർദ്ധിക്കുകയുള്ളൂ. എന്നാൽ ഉല്പാദനത്തിന് അനുസരിച്ച് ചില ചെലവുകളെ

ഉല്പാദനം ആരംഭിച്ച് വില്പനവരുമാനം സ്ഥിര ചെലവുകളും, ആനുപാദിക ചെലവുകളും ചേർന്ന തുകക്ക് ഒപ്പം എത്തുന്നതുവരെ സ്ഥാപനം നഷ്ടത്തിൽ ആയിരിക്കും. ലാഭവും നഷ്ടവും ഇല്ലാത്ത ബിന്ദുവിൽ എത്തിച്ചേരുന്നതിനെയാണ് ബ്രേക്ക് ഈവൻ പോയിന്റ് എന്ന് പറയുന്നത്.

നിയന്ത്രിക്കാനും കഴിയില്ല. ഉദാ: വാടക, ജീവനക്കാരുടെ ശമ്പളം, ട്രോ ലോണിന്റെ പലിശ, തേയ്മാനം എന്നിവ. ഉല്പാദനം



നടന്നില്ലെങ്കിലും ഈ ചെലവുകൾ നടത്തേണ്ടതായി വരും. എന്നാൽ ഉല്പാദനം പൂർണ്ണതോതിൽ നടന്നാൽ പോലും ഈ ചെലവുകളിൽ വർദ്ധന ഉണ്ടാവുകയില്ല. ഇവയെ സ്ഥിര ചെലവുകൾ എന്നും, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, കൂലി എന്നിവയുടെ ചെലവുകൾ അനുപാദിക ചെലവുകളും ആണ്.

ഉല്പാദനം ആരംഭിച്ച് വില്പനവരുമാനം സ്ഥിര ചെലവുകളും, ആനുപാദിക ചെലവുകളും ചേർന്ന തുകക്ക് ഒപ്പം എത്തുന്നതുവരെ സ്ഥാപനം നഷ്ടത്തിൽ ആയിരിക്കും. ലാഭവും നഷ്ടവും ഇല്ലാത്ത ബിന്ദുവിൽ എത്തിച്ചേരുന്നതിനെയാണ് ബ്രേക്ക് ഈവൻ പോയിന്റ് എന്ന് പറയുന്നത്. ഇത് വളരെ പ്രധാനമാണ്. കാരണം ഈ പോയിന്റിന് ശേഷം മാത്രമേ സ്ഥാപനത്തിൽ ലാഭം ലഭിച്ച് തുടങ്ങുകയുള്ളൂ. ഇതിന്റെ സൂത്രവാക്യം ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

സ്ഥിര ചെലവുകൾ
 വില്പന വരുമാനം (-) അനുവാദിക ചെലവുകൾ
 ഉദാഹരണം: ഒരു യൂണിറ്റ് ഉല്പന്നം വിൽക്കുന്ന വില 24 രൂപയും അതിന് വരുന്ന ആനുപാദിക ചെലവ് 7 രൂപയും സ്ഥിര ചെലവ് 3200/- രൂപയും ആണെങ്കിൽ എത്ര യൂണിറ്റ് ഉല്പന്നം വിറ്റാലാണ് നഷ്ടത്തിൽ നിന്നും കരകയറുന്നത് എന്ന് നോക്കാം.

$$\frac{3200}{(24-7)} = 188 \text{ യൂണിറ്റ്}$$

അതായത് ഈ സ്ഥാപനത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ 188 യൂണിറ്റ് ഉല്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുമ്പോഴാണ്

DELTA
MICRO COMPUTERS PVT LTD

39/6389, 2 NDFLOOR, KURISUPALLY ROAD,
 RAVIPURAM, KOCHI-15

PHONE:0484-2356935/4029052 MOB:9846041363

? ENGAGED IN TOTAL IT SOLUTIONS FOR THE
 LAST 25 YEARS BASED IN KOCHI

? CUSTOMERS RANGING FROM SINGLE –
 USER TO CORPORATE ENTITIES

? SUPPLY OF HP/DELL/ACER/LENOVO
 DESKTOPS AND LAPTOPS

? SUPPLY OF LASER PRINTERS/DOT MATRIX PRINTERS/
 THERMAL PRINTERS

? SUPPLY OF ASSEMBLED COMPUTERS

? ANNUAL MAINTENANCE CONTRACT OF ANY
 BRANDED /ASSEMBLED COMPUTERS AND PERIPHERALS



സ്ഥാപനം BEP യിൽ എത്തിച്ചേരുന്നത്. ഇതിൽ കൂടുതലായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഓരോ യൂണിറ്റിനും ലാഭം നൽകുന്നതാണ്.

ഈ 180 യൂണിറ്റ് പ്രസ്തുത സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉല്പാദന ശേഷിയുടെ എത്ര ശതമാനമാണ് എന്ന് കണ്ടെത്തുകയാണ് വേണ്ടത്. ഉല്പാദനശേഷിയുടെ 30-40% ന് അകത്ത് BEP യിൽ എത്തിച്ചേരാൻ കഴിഞ്ഞാൽ തീർച്ചയായും പ്രസ്തുത സംരംഭം വിജയകരമായിരിക്കും. സംരംഭകന് ധൈര്യമായി തീരുമാനവുമായി മുന്നോട്ട് പോകാം. കഴിയുന്നില്ല എങ്കിൽ മറ്റൊരു സംരംഭത്തിലേക്ക് തിരിയുന്നതാകും ഉചിതം.

ഡെറ്റ് സർവ്വീസ് കവരേജ് റേഷ്യോ (DSCR)

സംരംഭത്തിന്റെ പലിശയും മുതലും തിരിച്ചടക്കാനുള്ള ശേഷിയാണ് ഇവിടെ വിലയിരുത്തുന്നത്. ട്രോ ലോണുകൾ തിരിച്ചടക്കേണ്ടത് എല്ലാ ചെലവുകളും കഴിച്ചുള്ള ലാഭത്തിൽ നിന്നുമാണ് എന്നറിയാമല്ലോ. അതിന്റെ കൂടെ പണചെലവ് ഇല്ലാത്ത തേയ്മാനം പോലുള്ളവയും കൂടി കൂട്ടാവുന്നതാണ്.

രണ്ടിനേയും കൂട്ടിയാൽ പണലാഭം എത്രയെന്ന് കിട്ടും. അത് കാലാകാലം ആക്കേണ്ടിവരുന്ന തുകയുടെ എത്ര തവണവരും എന്ന് കണക്കു കൂട്ടുന്നതിനെയാണ് ഡെറ്റ് സർവ്വീസ് കവരേജ് റേഷ്യോ എന്ന് പറയുന്നത്. വാർഷിക അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഇത് കണക്കാക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ സൂത്രവാക്യം ചുവടെ.

$$DSCR = \frac{A+B+C}{D+E}$$

- A- നികുതി കഴിച്ചുള്ള തൻവർഷലാഭം
 - B- തേയ്മാന ചെലവ്
 - C- ട്രോ ലോണിന്റെ പലിശ
 - D- തൻവർഷം തിരിച്ചടക്കേണ്ട മുതൽ തുക
 - E- തൻവർഷത്തെ ട്രോ ലോൺ പലിശ
- സാങ്കല്പികമായ ഒരു കണക്ക് നോക്കുക. A- 4.86 lakhs, B- 1.80 lakhs, C- 2.58 lakhs, D- 3.00 lakhs, E- 2.58 ആണ് ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്ഥിതി എന്ന് വിചാരിക്കുക.

$$DSCR = \frac{4.86+1.80+2.58}{3.00 + 2.58} = \frac{9.24}{5.58} = 1.65$$

ഈ അനുപാദം ഒന്നരയിൽ താഴെ ആണെങ്കിൽ പ്രസ്തുത പദ്ധതി ഉപേക്ഷിക്കുന്നതായിരിക്കും ഉചിതം. രണ്ടോ അതിൽ അധികമോ വരുന്നു എങ്കിൽ വളരെ മികച്ചതായിരിക്കും. 1.65 തെറ്റില്ലാത്ത ലാഭവിഹിതം തരുന്ന ഒരു സംരംഭമായിരിക്കും. ആയതുമായി മുന്നോട്ട് പോകുന്നതിൽ തെറ്റില്ല. ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ അംഗീകരിക്കുകയും, വായ്പ ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യും.

സാമ്പത്തിക മാന്യതെ നേരിടാൻ ചില നിർദ്ദേശങ്ങൾ



ലോക സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ വീണ്ടുമൊരു വലിയ മാന്യത്തിന്റെ പിടിയിലേക്ക് കടന്നു കയറുമോ എന്ന ഭീതിയിലാണ് എല്ലാ വിഭാഗങ്ങളിലും പെട്ട സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രജ്ഞരുടെ ആശങ്ക. ഇതിന് ആക്കം കൂട്ടുന്നതിന് ഉതകും വിധത്തിലാണ് ലോകത്തിന്റെ പല ഭാഗത്തും യുദ്ധം പ്രഖ്യാപിക്കാതെ രാഷ്ട്രങ്ങൾ തമ്മിൽ നടത്തുന്ന അപകടകരമായ സംഘർഷങ്ങളും സംഘട്ടനങ്ങളും. ക്രൂഡ് മേഖലയിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ദിവസം മാത്രം നീണ്ടുനിന്ന ആക്രമണം മൂലം പ്രവചിക്കാനാകാത്ത വിധം പെട്രോളിന്റെയും ഡീസലിന്റെയും വില ഏറുകയാണ്. ഇതിന്റെ രൂക്ഷത കുറയ്ക്കാൻ ഉൽപ്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും സംഭവിച്ചുപോയ നാശനഷ്ടങ്ങൾ പരിഹരിക്കപ്പെടാൻ അടുത്തകാലത്തൊന്നും

സാധ്യതയില്ല. ഇത്തരമൊരു മാന്യത്തിന്റെ ശക്തമായ അലക്ഷ്യം ഇന്ത്യൻ സാമ്പത്തിക വ്യവസ്ഥയെയും ബാധിക്കുമെന്ന് തീർച്ചയാണ്. ധനകാര്യമന്ത്രി കാര്യായം അടുത്തകാലത്ത് പ്രഖ്യാപിച്ച നികുതിയിളവുകളും റിസർവ് ബാങ്ക് പ്രഖ്യാപിച്ച സാമ്പത്തിക നയവുമെല്ലാം ഈ വസ്തുത സ്ഥിരീകരിക്കുന്നു. എന്നാൽ സാമ്പത്തിക മാന്യതെ നേരിടാനുള്ള മാർഗങ്ങളെപ്പറ്റി വ്യക്തമായ രൂപങ്ങളോ നിർദ്ദേശങ്ങളോ ലോകത്തൊരു ഭാഗത്തും മാതൃകാപരമായി ഉയർന്നു വരുന്നില്ല എന്ന വസ്തുത പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധേയമാണ്. സാമ്പത്തിക മാന്യതെ നേരിടാനുള്ള അത്യന്താപേക്ഷിതമായ ഘടകം സർവ്വമേഖലയിലുമുള്ള ഉല്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്നതാണ്.



ഉല്പാദനവർദ്ധനവിന്റെ ഗുണം ഉല്പാദനശക്തികൾക്കും, വ്യവസായികൾക്കും, വാണിജ്യ ശക്തികൾക്കും കുറച്ചൊക്കെ ഗവൺമെന്റിനും മാത്രം കിട്ടുന്നതിലൊതുങ്ങരുത്. ഇതിന്റെ ഗുണം ഉപഭോക്താക്കളായ എല്ലാ വിഭാഗത്തിലും പെട്ട ജനസമൂഹത്തിന് ലഭിക്കത്തക്കവിധത്തിൽ നയങ്ങളും നിയമങ്ങളും ഭരണപരമായ സംവിധാന ക്രമങ്ങളും ഉണ്ടാക്കുന്നതിനും ആയിരിക്കണം നമ്മുടെ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടത്. വ്യവസായ-വാണിജ്യ മേഖലകളെ എന്തുവിലകൊടുത്തും സംരക്ഷിക്കാനാണ് ലോകവ്യാപാരസംഘടന ഉൾപ്പെടുന്ന എല്ലാ സാമ്പത്തിക ശക്തികളുടെയും ലക്ഷ്യം എന്നു തോന്നും വിധമാണ് കാര്യങ്ങൾ പുരോഗമിക്കുന്നതെങ്കിൽ സഫലീകരിക്കപ്പെടാത്ത ഒരു പ്രതീക്ഷയായി ഇതു മാറും. ഉൽപാദന വർദ്ധനവിന്റെയും

ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിന്റെയും കാര്യം പറയുമ്പോൾ കാർഷിക മേഖലയിലേക്കാണ് സാമ്പത്തിക വിദഗ്ധരുടെ അധിക ശ്രദ്ധയും തിരിയുന്നത്. ലോക കാർഷിക രംഗം കൂടുതൽ കൂടുതൽ കോർപ്പറേറ്റുകളുടെ ചൊൽപ്പടിക്ക് മാറ്റാനുള്ള നീക്കങ്ങൾക്കാണ് കൂടുതലും വാചാലമായ ശുപാർശകൾ ഗമിക്കുന്നതെന്നു കാണുന്നത് പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരം കാണുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങളെ അടയ്ക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ഇന്ത്യ ഇന്നത്തെ സ്ഥിതിഗതികളനുസരിച്ച് കാർഷിക മേഖലയിൽ ശ്രദ്ധേയമായ ശക്തിയാണ്. ഒരുവർഷം 260 ദശലക്ഷം ടണ്ണിലധികം ധാന്യങ്ങൾ വിളയിക്കുന്ന ഒരു രാഷ്ട്രമായി മാറിയിരിക്കുന്നു. ഇന്ത്യയ്ക്ക് ഇത്രയും ധാന്യം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ഉപയോഗിക്കേണ്ട സ്ഥിതിയല്ലാത്തതിനാൽ ഇന്നിപ്പോൾ ലോക ധാന്യ വിപണിയിലെ വിശ്വസിക്കാവുന്ന ഒരു ശക്തിയായി നാം മാറിയിരിക്കുന്നു. ചുരുക്കത്തിൽ ആഭ്യന്തര രംഗത്തെ ഉൽപാദനം ഇതേ പടി നിലനിർത്താൻ ധാന്യക്കയറ്റുമതി നമ്മുടെ ഒരു ആവശ്യമായി മാറിയിരിക്കുന്നു.

കോർപ്പറേറ്റുകളുടെ ചൊൽപ്പടിക്ക് മാറ്റാനുള്ള നീക്കങ്ങൾക്കാണ് കൂടുതലും വാചാലമായ ശുപാർശകൾ ഗമിക്കുന്നതെന്നു കാണുന്നത് പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരം കാണുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങളെ അടയ്ക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ധാന്യങ്ങളുടെ കൃഷിസ്ഥല വിസ്തീർണത്തിലും ഉൽപാദനത്തിലും നിലവിലുള്ള ഉൽപാദന ഉയർച്ച സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയുന്നത് താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ ഒരു ഉൽപാദനക്ഷമതയുടെ കരുത്തിലാണ്. അതിയുടെ ഉല്പാദനക്ഷമത നാം ഇപ്പോഴും രണ്ടര ടൺ കടന്നിട്ടില്ല. ഉല്പാദനക്ഷമതയിൽ ഹെക്ടറിന് നാലും ആറും ടൺ അരി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യങ്ങളുണ്ട്. അതിനി വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ വളരെ വിപുലമായ സാമ്പത്തിക-സാങ്കേതിക നിക്ഷേപങ്ങൾ

ആവശ്യമാണ്. ഈ കാര്യത്തിലധിഷ്ഠിതമായ ഒരു ഉൽപാദന തന്ത്രവും വിപണന സംവിധാനവും ലോക കാർഷിക മേഖലയിൽ ഒരു വമ്പിച്ച മാന്യത്തെ നേരിടാൻ ആശങ്കയോടെ കഴിയുന്ന ഈ സമയത്ത്, ഇന്ത്യക്കു കഴിയണം.

ലോകത്ത് ചൈന കഴിഞ്ഞാൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ നെല്ല് ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യം ഇന്ത്യയത്രേ. ചൈനയുടെ ശരാശരി ഉൽപാദനക്ഷമത ഇപ്പോൾതന്നെ ഹെക്ടറിന് 5 ടണ്ണോളം വരും. ഇത് വർദ്ധിപ്പിക്കേണ്ടത് വളരെ ശ്രമകരമായ ഒരു യത്നമായതിനാൽ ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുവരെ അരി വാങ്ങാൻ അവർ സന്നദ്ധമാണെന്ന് പല സാമ്പത്തിക പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളും ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നു. വിശ്വപ്രസിദ്ധമായ ഹരിതവിപ്ലവത്തിന്റെ ഫലമായി അരിയുൽപാദനത്തിൽ സ്വയം പര്യാപ്തത രാഷ്ട്രങ്ങളും പിന്നോട്ട് പോയിരിക്കുന്നു ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ അവസാനകാലത്ത് അരിയുടെ കാര്യത്തിൽ സ്വയംപര്യാപ്തത അനുഭവിച്ചിരുന്ന ഇന്തോനേഷ്യ ഇന്നൊരു പ്രമുഖ അരി ഇറക്കുമതി രാജ്യമാണ്. മൊത്തം അരിയിൽപാദനത്തിന്റെ 15 % മാത്രമേ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ വരുന്നുള്ളൂ. തന്മൂലം കാർഷികമേഖലയുടെ അരിയുല്പാദനരംഗത്ത് മാന്യം കടന്നുകൂടിയത് നിരവധി രാഷ്ട്രങ്ങളുടെ ഭക്ഷ്യഭദ്രത തെറിച്ചുപോകുന്നു. വിദേശമാന്യം ഉണ്ടാക്കിയാലും വിപണിയിൽ അരി ലഭിക്കാത്ത ഒരു സ്ഥിതിവിശേഷമാണ് ഉണ്ടാക്കുന്നത്. ഇത് കന്നുകാലി വളർത്തലിനെയും കോഴിവളർത്തലിനെയും മാത്രമല്ല പല രാഷ്ട്രങ്ങളുടെയും ആഭ്യന്തര സമാധാനത്തെത്തന്നെ പിടിച്ചുലയ്ക്കും.

ഇന്ത്യയിൽ ഈ സ്ഥിതിവിശേഷങ്ങളെല്ലാം കണക്കിലെടുത്തുകൊണ്ട് നെല്ലിനും അതുപോലെ മറ്റു വിളകൾക്കും വളർച്ചയ്ക്കനുകൂലമായ ഒരു നയരൂപീകരണം നാം നടത്തണം. അതിനോടേറ്റവും അത്യന്താപേക്ഷിതമായ ഘടകം നിലവിൽ മോശമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കർഷകസുരക്ഷയുടെ കാര്യത്തിൽ വലിയ സാമൂഹ്യ വ്യതിയാനങ്ങൾ സാമ്പത്തികഭദ്രതയോടെ നടപ്പിലാക്കാൻ



കഴിയണം. യുവതലമുറയെ കൃഷിയിലേക്ക് പൊതുവിലും കർഷക സമൂഹത്തെ ധാന്യ കൃഷിയിലേക്ക് പ്രത്യേകിച്ചും ആകർഷിക്കുകയായിരിക്കണം നമ്മുടെ ലക്ഷ്യം. ലോകമൊട്ടാകെ അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണത്തിന്റെ പേരിൽ ധാന്യകൃഷി മറ്റ് സാമൂഹ്യ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ചുരുക്കണമെന്ന വാദം ശക്തിപ്പെട്ടുവരികയാണ്. കളിസ്ഥലങ്ങൾ, വിനോദ കേന്ദ്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ കൂടുതൽ



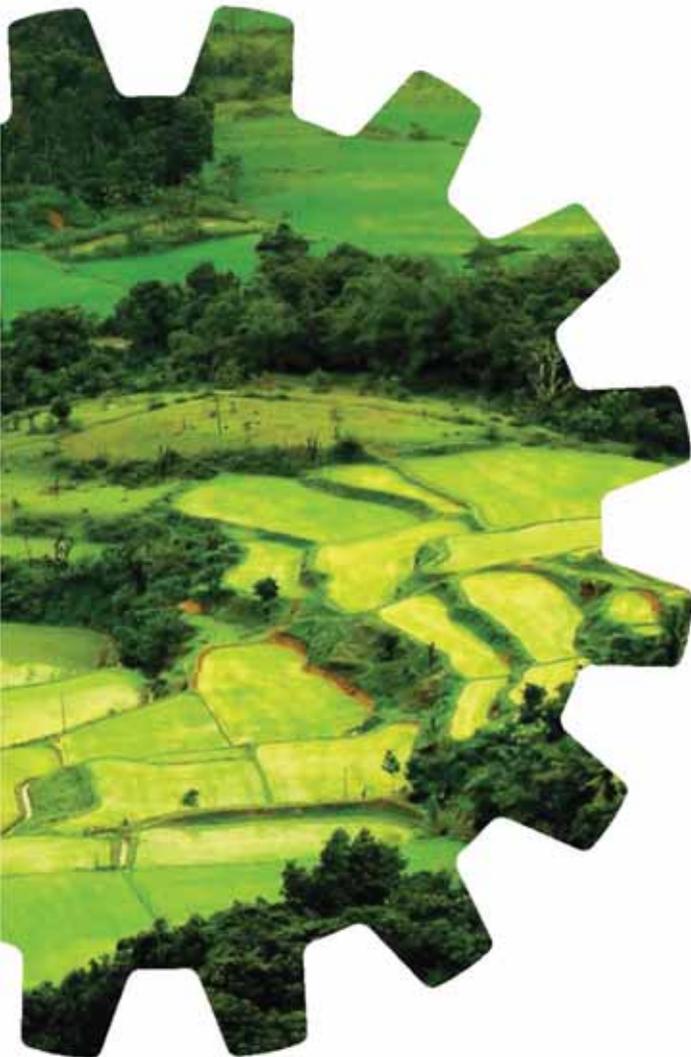
വിശാലമായി തീർക്കുവാൻ ധാന്യകൃഷിക്കുപയോഗിക്കുന്ന ഭൂമിയും ജലവും വെട്ടിക്കുറയ്ക്കാനുള്ള നീക്കങ്ങൾ ഗവേഷണ മേഖലയിൽ പോലും പ്രാമുഖ്യം നേടിയിരിക്കുന്നു. ജനലക്ഷങ്ങളെ കൃഷിയിൽ നിന്നു മാറ്റുകയെന്നത് വികസാര രാജ്യങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന അവരുടെ ജനസംഖ്യാനുപാതത്തോടുള്ള ഒരു വെല്ലുവിളിയായി മാറിയിരിക്കുന്നു. ജനസംഖ്യ ഉയരുകയും അതിനനുസരിച്ച് കാർഷിക വിഭവങ്ങളുടെ ആവശ്യം വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ കൃഷിഭൂമിയും ഉൽപാദന ഉപാധികളുടെ ലഭ്യതയും ഏതെങ്കിലും കാരണവശാൽ കുറഞ്ഞുപോയാൽ അതിനുള്ള മറുപടി കൃഷിയുടെ കോർപ്പറേറ്റുവൽക്കരണമല്ല. കാർഷികരംഗമാണ് ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ തൊഴിൽദായക രംഗമെന്ന് നാം ഓർക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൃപ്രസിദ്ധമായ ബംഗാൾ ക്ഷാമത്തെക്കുറിച്ച്

നടത്തിയ പഠനങ്ങളും വിശകലനങ്ങളും വ്യക്തമാക്കുന്നത്, എവിടെയെല്ലാം തൊഴിൽ ലഭ്യതയും അതിനുള്ള കൂലിയും ലഭിച്ചിരുന്നുവോ അവിടെയെല്ലാം ക്ഷാമത്തിന്റെ ആഘാതം താരതമ്യേന കുറവായിരുന്നു എന്നാണ്. ഇപ്പോൾ വന്നുകൂടുമെന്ന് ഭയപ്പെടുന്ന സാമ്പത്തികമാന്ദ്യം ഏറ്റവും രൂക്ഷമായി ബാധിക്കുന്നത് കാർഷികമേഖലയെ തന്നെയായിരിക്കും. ഇപ്പോൾത്തന്നെ ധാന്യകയറ്റുമതി നടത്തുന്ന രാഷ്ട്രമാണ് ഇന്ത്യ. നമ്മുടെ ധാന്യ ഉല്പാദനരംഗത്ത് നെടുംതുണുകളായ കർഷകലക്ഷങ്ങൾ ഒട്ടുംതന്നെ തൃപ്തരല്ല. നമുക്ക് നിർത്താൻ കഴിയാത്ത കർഷക ആത്മഹത്യകൾ ഗ്രാമമടച്ച് ജനസമൂഹം കൃഷിഭൂമി വിൽക്കാൻ തയ്യാറെടുക്കുന്ന വാർത്തകളെല്ലാം തന്നെ കാർഷിക രംഗത്ത് വളർന്നു വരുന്ന അശാന്തിയുടെ അപായസൂചനകളായി കണക്കാക്കാം.

ഇന്ത്യയിൽത്തന്നെ കാർഷിക മേഖലയിലെ ഉല്പാദനക്കുറവിനെ നേരിടാൻ ഏറ്റവും ശക്തി കുറഞ്ഞ സംസ്ഥാനങ്ങളിലൊന്നാണ് കേരളം. ഉല്പാദനത്തിൽ മാത്രമല്ല ധാന്യസംഭരണവും സംസ്കരണവും വിതരണവും കൂടുതൽ സുതാര്യവും സുദൃഢവുമാക്കുന്നതോടൊപ്പം തന്നെ ധാന്യക്കയറ്റുമതിരംഗം സമ്പൂർണ്ണമായി സ്വകാര്യ മേഖലയ്ക്കും കോർപ്പറേറ്റുകൾക്കും അവയെ നിയന്ത്രിക്കുന്ന മൾട്ടി നാഷണലുകൾക്കും വിട്ടു കൊടുക്കുന്ന നയം പരിഷ്കരണവിധേയമാക്കണം. ഇന്ത്യൻ വിദേശനയത്തിൽ വരെ മർമ്മപ്രധാനമായ ഒരു വിലപേശൽ മേഖല ഈ രംഗത്തെ കരുത്തുവഴി നമുക്ക് സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിഞ്ഞേക്കുമെന്ന അഭിപ്രായം പഠനവിധേയമാക്കേണ്ടതുണ്ട്. സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യത്തിന്റെ ആദ്യ അലകൾ ലോകമാകെ വ്യാപിച്ചു തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. കാലാവസ്ഥാവ്യതിയാനവും പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷണവുമൊക്കെ ഇതോടൊപ്പം ചേർത്തു വായിക്കേണ്ട കാലം സമാഗതമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇത്തരൂണത്തിൽ രൂപം നൽകുന്ന ഏതു പദ്ധതിയുടെയും ഒരു പ്രമുഖ ഭാഗം വമ്പിച്ച പ്രാധാന്യത്തോടെ കർഷക ക്ഷേമത്തിനും പുതുതലമുറയെ കൃഷിയിലേക്കാകർഷിക്കുന്നതിനുമുള്ള യത്നങ്ങൾക്കായി നീക്കിവെയ്ക്കാൻ മറക്കാൻ പാടില്ല. കാരണം ജനശക്തി അഥവാ കർഷക പങ്കാളിത്തമാണ് ഉല്പാദനവർദ്ധനവിന്റെ വിജയം തീരുമാനിക്കുന്നത്.

വരു...

കേരളം കാത്തിരിക്കുന്നു



ഇതു കേരളം ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാട്..... കലകളുടെ കേളീരംഗം..... സാംസ്കാരിക സമന്വയത്തിന്റെ, സമ്പൂർണ്ണ സാക്ഷരതയുടെ, മതസൗഹാർദ്ദത്തിന്റെ നാട്. സഹസ്രാബ്ദങ്ങൾക്കു മുമ്പേ... ഏഴു കടലിനുമപ്പുറത്തു നിന്ന് സ്വപ്നദർശനത്തിലെന്നോണം വണിക്കുകൾ ആകർഷിക്കപ്പെട്ട ഹരിതായുടെ ഇടം. ഏലവും, കുമ്പുളകും, ഇഞ്ചിയും, മഞ്ഞളും, രാമച്ചവും, ചന്ദനവും സുഗന്ധം പകർന്ന ദിവ്യഭൂമി. കച്ചവടത്തിനെത്തിയ വൈദേശിക സംഘങ്ങളെ ഹൃദയം തുറന്നു സ്വീകരിച്ച മഹാമനസ്കത പുത്തുലഞ്ഞ ദേശം. കേരളം സ്വാഗതം ചെയ്യുകയാണ്. വീക്ഷണവും യാഥാർത്ഥ്യബോധവും ആത്മവിശ്വാസവും കൈമുതലായുള്ള സംരംഭകരെ, അവർ മറുനാടനാവട്ടെ, തനിനാടനാവട്ടെ, കരുത്തുറ്റ സഹായഹസ്തങ്ങൾ നീട്ടുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാറും വ്യവസായ വകുപ്പും.

എന്തുകൊണ്ട് കേരളം

വിദ്യാഭ്യാസ നിലവാരത്തിലും, പൊതുജനാരോഗ്യരംഗത്തും ഒന്നാം സ്ഥാനം നിലനിർത്തുന്ന സംസ്ഥാനമാണിത്. പ്രൊഫഷണലിസ്റ്റുകളുടെയും ടെക്നോക്രാറ്റുകളുടെയും സമൃദ്ധിയാലനുഗ്രഹീതമാണിവിടം. ജി. ഡി. പി യുടെയും ഉൽപാദനക്ഷമതയുടെയും കാര്യത്തിൽ ദേശീയതലത്തിൽ എട്ടാം സ്ഥാനമാണ് നമുക്ക്. ക്രമസമാധാനപാലന രംഗത്തും, രാഷ്ട്രീയ സ്ഥൈര്യതയുടെ കാര്യത്തിലും മികവുപുലർത്തുന്ന ഒരു കൊച്ചു സംസ്ഥാനം. നാല് അന്തർദേശീയ വിമാനത്താവളങ്ങൾ, 18 തുറമുഖങ്ങൾ,

സമീപകാലത്ത് മഹാനഗരമായ ദില്ലിയിൽ പ്രഖ്യാപിക്കപ്പെട്ട ആരോഗ്യ അടിയന്തിരാവസ്ഥയുടെ ഞെട്ടലിൽ നിന്നും നാമാരും പൂർണ്ണമായും മുക്തരായിട്ടില്ല. വിഷമയമായ പുകയിൽ നിന്നും ഇന്നും കരകയറാത്ത ഈ നഗരം പ്രകൃതിസ്നേഹികൾക്ക് എന്നും വിഷാദമുണർത്തുന്നു.

പൂർത്തിയായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു അന്തർദേശീയ തുറമുഖം, പതിനാല് ചെറു തുറമുഖങ്ങൾ, 1457 കിലോമീറ്റർ ദൈർഘ്യമുള്ള ദേശീയപാത, 4460 കിലോമീറ്റർ നീളുന്ന സംസ്ഥാന ഹൈവേ, 100 ചതുരശ്ര കിലോമീറ്ററിന് 446 കിലോമീറ്റർ എന്ന അനുപാതത്തിലുള്ള റോഡ് സാന്ദ്രത, 1,148 കിലോമീറ്റർ റെയിൽ പാത, 200 സ്റ്റേഷനുകൾ എന്നിവ ഗതാഗതരംഗത്ത്, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെയും ചടുല നീക്കത്തിന് സഹായകമായി ഇവിടെയുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ ഡിജിറ്റൽ സംസ്ഥാനമെന്ന ഖ്യാതി നമുക്ക് മാത്രം സ്വന്തം. സംസ്ഥാനത്തുടനീളം വൈഫൈ സൗകര്യങ്ങൾ കേരളത്തെ വിവര സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ

ശ്രദ്ധാ കേന്ദ്രമാക്കി മാറ്റിയിരിക്കുന്നു. ലോകത്തിലെ തന്നെ മികച്ച പ്രകൃതിസൗഹൃദ തൊഴിലിടമെന്നു പേരുകേട്ട തിരുവനന്തപുരത്തെ ടെക്നോപാർക്കിൽ 410 കമ്പനികളിലായി അമ്പതിനായിരത്തിലേറെ വിവര സാങ്കേതിക വിദഗ്ധർ സേവനമനുഷ്ഠിക്കുന്നു. കൊച്ചിയിലെ പ്രത്യേക സാമ്പത്തികമേഖലയിൽ 260 ലേറെ ഏക്കറിൽ പടർന്നുകിടക്കുന്ന ഇൻഫോപാർക്ക് സംരംഭകരുടെ പറുദീസ തന്നെ. അതിദ്രുതം വികസിച്ചുവരുന്ന കോഴിക്കോട്ടെ സൈബർ പാർക്ക് അതിനുതന്നെയും രീതിയിൽ ആസൂത്രണം ചെയ്ത സംരംഭക കേന്ദ്രമാണ്.

പ്രകൃതി സൗഹൃദം

സമീപകാലത്ത് മഹാനഗരമായ ദില്ലിയിൽ പ്രഖ്യാപിക്കപ്പെട്ട ആരോഗ്യ അടിയന്തിരാവസ്ഥയുടെ ഞെട്ടലിൽ നിന്നും നാമാരും പൂർണ്ണമായും മുക്തരായിട്ടില്ല. വിഷമയമായ പുകയിൽ നിന്നും ഇന്നും കരകയറാത്ത ഈ നഗരം പ്രകൃതിസ്നേഹികൾക്ക് എന്നും വിഷാദമുണർത്തുന്നു. ചരിത്രമുറങ്ങുന്ന ദില്ലിക്കുണ്ടായ ഈ ഒരു ദുരന്തഭവം നാം എന്നേ കണ്ടു കഴിഞ്ഞു. ഹരിത കേരളം മിഷൻ ഈ രംഗത്ത് സ്തുത്യർഹമായ സേവനമാണിവിടെ



നടത്തിവരുന്നത്. മണ്ണും, ജലവും, വായുവും മലിനമാകാതെ കാത്തു സൂക്ഷിക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയെപ്പറ്റി ജനങ്ങളെ ബോധവൽക്കരിക്കുകയും ഉറവിട മാലിന്യസംസ്കരണവും അലേയ മാലിന്യസംഭരണവും ഇവിടെ വ്യാപകമായി നടപ്പാക്കുവാനും നമ്മുടെ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കഴിഞ്ഞു. വ്യവസായരംഗത്തും ഈയൊരു നയമാണ് സർക്കാർ നടപ്പാക്കിവരുന്നത്. പണിയെടുക്കുന്നവരുടെ മാത്രമല്ല, പൊതുജനങ്ങളുടെയും ആരോഗ്യം കാത്തുസൂക്ഷിക്കാൻ വ്യവസായശാലകൾ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ മലിനീകരണനിയന്ത്രണം ഇന്നിവിടെ സാധിതമായിക്കഴിഞ്ഞു. ഉദ്യാനങ്ങൾ തീർത്തും, ഉപവനങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ചും നമ്മുടെ വ്യവസായ മേഖലകൾ ഹരിതഭംഗിയിലേക്കു നീങ്ങുകയാണ്.

കരുത്തായി വ്യവസായനയം

കൂടുതൽ സംരംഭകർ, അതിലൂടെ കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ, കരുത്താർജ്ജിക്കുന്ന സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ, ഉയരുന്ന ജിഡിപി, വികസനത്തിന്റെ പാരമ്യതയിലേക്ക് നീങ്ങുന്ന സംസ്ഥാനം ഇതാണ് പുതിയ വ്യവസായ നയത്തിലൂടെ സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. 2018 ലെ കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെൻറ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട് ഇതിലെ ഒരു

സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ ഉത്തേജനം പകരുന്നതാണ് കെ-സിഫ്റ്റ്. നവീനാശയങ്ങളുമായി എത്തിച്ചേരുന്നവർക്ക് സുതാര്യവും വേഗമേറിയതുമായ സേവനങ്ങളാണ് ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ ഉറപ്പുനൽകുന്നത്.

രജതരേഖയായി കാണാനാവും. ചുവപ്പ് നാടകങ്ങളുടെ കുരുക്കുകളില്ലാതെ വരട്ടെ നിയമങ്ങളുടെ തടസ്സവാദങ്ങളില്ലാതെ വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ സമാരംഭം ഈ ആക്റ്റ് ലക്ഷ്യമിടുന്നു.

സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ ഉത്തേജനം പകരുന്നതാണ് കെ-സിഫ്റ്റ് (കേരള സിംഗിൾ വിൻഡോ ഇന്റർഫേസ് ഫോർ ഫാസ്റ്റ്, ട്രാൻസ്പറന്റ് ക്ലിയറൻസ്). നവീനാശയങ്ങളുമായി എത്തിച്ചേരുന്നവർക്ക് സുതാര്യവും വേഗമേറിയതുമായ

സേവനങ്ങളാണ് ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ ഉറപ്പുനൽകുന്നത്. തദ്ദേശസ്വയംഭരണം, തൊഴിൽ, ഭൂഗർഭജലം, നഗരാസൂത്രണം, ഖനനം, വനം, ജലസേചനം, ഫാക്ടറീസ് ആന്റ് ബോയിലേഴ്സ്, അഗ്നിശമനം, വൈദ്യുതി, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണം തുടങ്ങി ഒരു ഡസനിലേറെ വകുപ്പുകളെ കോർത്തിണക്കിയ

SSI Reg: MOB : 7025 516 476 8289 907 476

CHALLENGE
Cotton carry
Bag
UNIT

Kuttapura, Kammanthara, Vadakkencherry



ഈ സംവിധാനം സംരംഭകരുടെ 'അലഞ്ഞു തിരിയലിന്' അറുതി വരുത്തുന്നു.

സൗഹാർദ്ദപരമായ അന്തരീക്ഷത്തിൽ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങി സ്വന്തം വികസനവും നാടിന്റെ അഭിവൃദ്ധിയും ഉറപ്പാക്കുവാൻ ലക്ഷ്യമിട്ട് വ്യവസായവകുപ്പ് ആവിഷ്കരിച്ച ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള പോർട്ടൽ പുതിയ സംരംഭകർക്ക് ഊർജ്ജം പകരുന്നതാണ്. ലാഘവത്തോടെയുള്ള തുടക്കം, ബുദ്ധിപരമായ മുന്നേറ്റം, സമർത്ഥമായ നിർവ്വഹണം, കൂട്ടായ്മയിലൂടെ വിജയം ഇവയാണ് ഈ പോർട്ടൽ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.

മറ്റൊന്നാണ് സർക്കാരിന്റെ ഐ. ബി. പി. എം. എസ് (ഇന്റലിജന്റ് ബിൽഡിംഗ് പ്ലാൻ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം) 30 ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ പെർമിറ്റുകൾ ലഭ്യമാക്കുക എന്നതു മുതൽ മുടക്കുന്ന വരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ആഹ്ലാദകരമാണ്. ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ നോ ഒബ്ജക്ഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ പരിമിതപ്പെടുത്തിയതും 15 ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ അപേക്ഷകളിൽ തീരുമാനമെടുക്കാൻ നിർദ്ദേശിച്ചതും, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ സമയേയ്ക്ക് തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളുന്നതിനുപകരം വിദഗ്ദ്ധസേവകൾ തേടാൻ നിർദ്ദേശിച്ചതും, 5 വർഷക്കാലത്തേക്ക് ലൈസൻസ് നൽകാൻ തീരുമാനിച്ചതും ഹരിത വ്യവസായങ്ങൾക്കും 25 പേർ വരെ പണിയെടുക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കും

ഉടമയുടെ സ്വയം സാക്ഷ്യപത്രം മതിയെന്നു വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നതും അനുകരണീയമായ കേരള മോഡൽ തന്നെ.

സുസജ്ജമായ ഫെസിലിറ്റേഷൻ സെന്ററുകൾ വ്യവസായ സംരംഭകർക്കായി സംസ്ഥാന, ജില്ലാ തലങ്ങളിൽ ഇവിടെ സജീവമാണ്. വ്യവസായവകുപ്പിന്റെ ഹെൽപ്പ് ഡെസ്ക് എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കാവുന്ന ഈ സംവിധാനം നവാഗതരുടെ സംശയങ്ങൾ ദൂരീകരിക്കുന്നതിനും ആശങ്കകൾ അകറ്റുന്നതിനും പര്യാപ്തമാണ്. സ്വന്തം സംവിധാനങ്ങൾ ഉള്ളവർക്ക് പുറത്തു നിന്നുള്ള കയറ്റിറക്കു തൊഴിലാളികളുടെ സേവനം ഇനിയും ഇവിടെ തേടേണ്ടതില്ല. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, മെഷീനറികൾ, കെട്ടിടനിർമ്മാണ സാമഗ്രികൾ തുടങ്ങി എന്തും സംരംഭകർക്കോ അവരുടെ ജീവനക്കാർക്കോ സ്വയം ഇറക്കാം, കയറ്റാം. എന്നും ഏവർക്കും തലവേദന ഉയർത്തിയിരുന്ന അമിതകൂലി ആരോപണങ്ങളും തടഞ്ഞുവെക്കലുമൊക്കെ ഇവിടെ പഴങ്കഥയായി മാറി. തൊഴിൽ സമരങ്ങൾ കാര്യമായി ബാധിക്കാത്ത വ്യവസായ മേഖല ഇവിടെ യാഥാർത്ഥ്യമായിക്കഴിഞ്ഞു. വികസനം വരണം തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാകണം, വരുമാനം വർദ്ധിക്കണം, നാടു നന്നാവണം എന്ന അവബോധം തൊഴിലാളി സമൂഹത്തിന്റെ ഹൃദയങ്ങളിൽ വേരോടിയതാണ് ഈ ഒരു മാറ്റത്തിന് കാരണം.

വ്യവസായ മേഖലയുടെ സമുന്നതി ലക്ഷ്യമിട്ടുള്ള കേരള സർക്കാരിന്റെ ഈ നിയമപ്രകാരം വ്യവസായ ലൈസൻസിൻമേൽ 30 നാൾക്കകം തീരുമാനം കൈക്കൊള്ളണം. ഇല്ലെങ്കിൽ അതു ലഭിച്ചതായി കണക്കാക്കി സംരംഭകന് മുന്നോട്ട് പോകാം.

ഭൂഗർഭജലം ഉപയോഗിക്കുന്നവർ അതിനുള്ള സജ്ജീകരണങ്ങൾക്കൊപ്പം ഉപയോഗിച്ച ജലം സംഭരിച്ച് പുനരുപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ അമിത ജലചൂഷണത്തെ തടയാൻ നമുക്കാവുന്നു. സ്വന്തം ഐഡിയയും കൈവശാവകാശ രേഖയും മാത്രം സമർപ്പിച്ചാൽ വൈദ്യുതി കണക്ഷൻ ലഭ്യമാകുന്ന രീതി ശ്രാഘനീയം തന്നെ. ഫക്ടറീസ് ആക്റ്റുകളിലെ നൂലാമാലകളും സംരംഭകർക്കായി ഇന്ന് അഴിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. സമയലാഭത്തിനായി വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ ഏകോപിച്ചുള്ള പരിശോധനയാണിവിടെ ഇപ്പോൾ നടത്തിവരുന്നത്. എസ്കലേറ്ററുകൾക്കും ലിഫ്റ്റുകൾക്കും ഇനി മൂന്ന് വർഷത്തേക്കുള്ള ലൈസൻസ് ലഭിക്കും. കെട്ടിട നിർമ്മാണച്ചട്ടങ്ങളിലും സംരംഭങ്ങളുടെ സ്വഭാവമനുസരിച്ചുള്ള ഇളവുകൾ ഇവിടെ ലഭ്യമാണ്.

നിക്ഷേപം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കൽ, സുഗമമാക്കൽ നിയമം

വ്യവസായ മേഖലയുടെ സമുന്നതി ലക്ഷ്യമിട്ടുള്ള കേരള സർക്കാരിന്റെ ഈ നിയമപ്രകാരം വ്യവസായ ലൈസൻസിൻമേൽ 30 നാൾക്കകം തീരുമാനം കൈക്കൊള്ളണം. ഇല്ലെങ്കിൽ അതു ലഭിച്ചതായി കണക്കാക്കി സംരംഭകന് മുന്നോട്ട് പോകാം.

സുകുഷ്മ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആദ്യത്തെ മൂന്ന് വർഷത്തേക്ക് ലൈസൻസ് വേണ്ടേ വേണ്ട. ഇതിനുശേഷം ആറ് മാസത്തിനകം എല്ലാ ലൈസൻസുകളും സമ്പാദിച്ചിരിക്കണം. കേരള സുകുഷ്മ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ സുഗമമാക്കൽ നിയമം 2019 ഈ രംഗത്തെ വിപ്ലവകരമായ കാൽവെയ്പാണ്. സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ സാക്ഷ്യപത്രങ്ങളുടെ പകർപ്പുകൾ ജില്ലയിലെ ഏകജാലക ക്ലിയറൻസ് ബോർഡിനു മുമ്പിൽ സമർപ്പിക്കുകയാണ് സംരംഭകർ ചെയ്യേണ്ടത്. ജില്ലാ കളക്ടർ അദ്ധ്യക്ഷനും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ കൺവീനറുമായ ബോർഡ് സുതാര്യമായിത്തന്നെ പ്രക്രിയകൾ പൂർത്തിയാക്കും. കേരളം വളരുകയാണ് വെല്ലുവിളികളെ അതിജീവിച്ച് നിശ്ചയദാർഢ്യത്തോടെയുള്ള ഈ മുന്നേറ്റത്തിൽ സംരംഭകർക്ക് ഒത്തുചേരാം. വരു.... ഞങ്ങൾ കാത്തിരിക്കുന്നു.



എല്ലാം ഒരു കൂടക്കീഴിലൊരുക്കുന്ന സിംഗിൾ വിൻഡോ ബോർഡ് അധികാരങ്ങളും ശക്തിയും ഒരുപോലെ സമന്വയിപ്പിച്ച സംവിധാനമാണ്. വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ ഈ ഏകോപനകേന്ദ്രം സംസ്ഥാനത്ത് പുതിയ 'വ്യവസായ വിപ്ലവം' ലക്ഷ്യമിടുന്നു. കിട്ടുന്ന അപേക്ഷകളിൻമേൽ മുപ്പത് ദിവസങ്ങൾക്കകം തീരുമാനമെടുക്കുവാൻ ബോർഡിനാവും.

സ്മാർട്ടാകാം ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിങ്ങിലൂടെ



ഇന്റർനെറ്റ് സാങ്കേതികവിദ്യ നമുക്ക് പരിചിതമായിട്ട് പതിറ്റാണ്ടുകളായെങ്കിലും ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിച്ചുള്ള വിപണന സാധ്യതകൾ ഉപയോഗിക്കാൻ നമ്മളിലെത്രപേർ ശ്രമിച്ചിട്ടുണ്ട്. ന്യൂ ജനറേഷൻ കുട്ടികളുടെ പാത പിന്തുടർന്ന് വാട്ട്സ് ആപ്പും ഫേസ് ബുക്കും ഇൻസ്റ്റഗ്രാമും ഉപയോഗിക്കാൻ തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ടെങ്കിലും ഇവയിൽ ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്ന വിപണന സാധ്യതകൾ പലരും ഉപയോഗിച്ചിട്ടുണ്ടാകില്ല. പരമ്പരാഗത മാധ്യമങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിച്ചുള്ള നവമാധ്യമങ്ങളുടെ പ്രത്യേകതകളും അവസരങ്ങളും ഇതിനായി മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

പരമ്പരാഗത മാധ്യമങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച്

നവമാധ്യമങ്ങൾക്കുള്ള മെച്ചങ്ങളും അവ കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങളും ഈ പംക്തിയിൽ ചർച്ച ചെയ്യാം. ഇവയ്ക്ക് പുറമെ ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് സഹായകരമാകുന്ന തന്ത്രങ്ങളും മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളും ഇവിടെ പരാമർശിക്കപ്പെടും. മുൻകാലങ്ങളിൽ ഉത്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനായി വിവിധ പരസ്യ തന്ത്രങ്ങൾ സ്വീകരിച്ചിരുന്നു. ദിനപത്രം, പ്രമുഖ മാധ്യമങ്ങൾ, ടെലിവിഷൻ എന്നീ മാധ്യമങ്ങൾ എക്കാലവും സമ്പന്നരായ വ്യവസായികൾക്ക് മാത്രം പ്രാപ്യമായിരുന്നതിനാൽ ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് പരിമിതമായ സാധ്യതകൾ മാത്രമേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ. നോട്ടീസ്



നൽകുന്ന പരസ്യങ്ങൾക്ക് താരതമ്യേന ചെലവ് കുറവാണെന്ന വലിയ മേന്മ ഉണ്ട്. ആയിരം പേരിലേക്ക് എത്തുന്നതിനായി നോട്ടീസ് വിതരണം നടത്തുവാൻ പോലും കുറഞ്ഞത് രണ്ടായിരത്തി അഞ്ഞൂറ് രൂപയോളം ചെലവാക്കുന്ന ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ഫേസ്ബുക്ക് പോലെയുള്ള നവമാധ്യമങ്ങളിൽ ഇരുനൂറ് രൂപ മുതൽ പരസ്യം നൽകാമെന്നതും ഏറെ ആകർഷണം നൽകുന്നുണ്ട്.

മിന്നൽ വേഗതയിൽ പുതിയ മേച്ചിൽപ്പുറങ്ങൾ

നവമാധ്യമങ്ങളുടെ ഏറ്റവും വലിയ മികവാണ് വേഗത എന്നത്. ഒരു പരസ്യം പ്രസിദ്ധീകരിക്കാൻ ഞോടിയിടയിൽ സാധിക്കുമെന്നത് ഓൺലൈൻ പരസ്യങ്ങൾക്ക് അധിക ആകർഷണം നൽകുന്നുണ്ട്. പരസ്യം പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നതിനുള്ള സമയദൈർഘ്യം കുറവാണെന്നതിനോടൊപ്പം

വിതരണവും പ്രാദേശികമായി പോസ്റ്ററുകൾ പതിക്കുകയും മറ്റുമാണ് ചെറുകിട വ്യാപാരികൾ അവലംബിച്ചിരുന്ന മാർഗം. എന്നാൽ ഇന്റർനെറ്റിന്റെയും നവമാധ്യമങ്ങളുടെയും വരവോടു കൂടി സ്ഥിതിയാകെ മാറി. ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് പോലും സ്വന്തമായി വെബ്സൈറ്റ് നിർമ്മിക്കാമെന്ന സ്ഥിതിയായി. ഇതിനായുള്ള ചെലവും ഗണ്യമായി കുറഞ്ഞു. പരമ്പരാഗതമായ പരസ്യ രീതികളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഇന്റർനെറ്റ് അധിഷ്ഠിത നവമാധ്യമങ്ങളിലൂടെയുള്ള പരസ്യ സംവിധാനങ്ങളുടെ മേന്മയാണ് ഇനിപ്പറയുന്നത്.

കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ കൂടുതൽ പേരിലേക്ക്

പരമ്പരാഗത പരസ്യരീതികളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ നവമാധ്യമത്തിലൂടെ

കാണുന്ന ഉപഭോക്താവിന് നിമിഷനേരം കൊണ്ട് വ്യാപാരിയുടെ വെബ്സൈറ്റിലേക്കോ പേജിലേക്കോ എത്തിച്ചേരാമെന്നതിനാൽ നിമിഷങ്ങൾ കൊണ്ടുതന്നെ സേവനങ്ങളുടേയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയോ വിപണനം ഉടൻടി നടന്നേക്കാമെന്ന മെച്ചവും ഇതിലുണ്ട്.

ലോകവിപണി വിരൽത്തുമ്പിൽ

സുഗന്ധദ്രവ്യങ്ങൾ കരകൗശല വസ്തുക്കൾ, പ്രാദേശിക വ്യവസായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പോലെ തദ്ദേശീയമായി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നതും ആഗോള വിപണന സാധ്യതയുള്ളതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിലും അന്യ രാജ്യങ്ങളിലുമുള്ള ഉപഭോക്താവിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ നവമാധ്യമ മാർക്കറ്റിങ്ങിലൂടെ സാധിക്കും. ഇതിലൂടെ ഇതുവരെ ലക്ഷ്യം

വയ്ക്കാത്ത മാർക്കറ്റുകളിലേക്ക് വിപണന മേഖല വളർത്തുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

ഒരുപടി മുന്നിലേക്ക് ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ

സോഷ്യൽ മീഡിയകളിലുള്ള പരസ്യത്തിലൂടെ ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ വിദൂര ഉപഭോക്താക്കളിലേയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എത്തിച്ചെടുക്കാൻ സാധിക്കുന്നു. പല

ഇന്റർനെറ്റ് പരിജ്ഞാനം, നവമാധ്യമങ്ങളായ ഫേസ്ബുക്ക്, യൂട്യൂബ്, ഇൻസ്റ്റഗ്രാം എന്നിവയിലുള്ള ധാരണ എന്നിവയെല്ലാം അടിസ്ഥാന ആവശ്യകതകളാണ്.



ജില്ലകളിലും, സംസ്ഥാനത്തിന് പുറത്തുമുള്ള സ്റ്റോക്കിങ്ങ് സെന്ററുകളിലും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിച്ച് അവിടെ നിന്ന് വിപണനം ക്രോഡീകരിക്കുന്നതിന് പകരം കേന്ദ്രീകൃതമായി ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ വിപണനം ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്നു. Drop shipping എന്ന് വിളിക്കുന്ന ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ ഷോറൂമുകളും ബ്രാഞ്ചുകളും പുതുതായി തുടങ്ങാതെ തന്നെ ആഗോള വിപണി കീഴടക്കുവാനുള്ള അവസരം നൽകുന്നു.

ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് അറിയേണ്ടതെല്ലാം

വിജയകരമായി നവമാധ്യമങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിങ്ങ് നടത്തുന്നതിനായി കൂറെയധികം മേഖലകളിൽ അറിവ് നേടേണ്ടതുണ്ട്. ഇന്റർനെറ്റ് പരിജ്ഞാനം, നവമാധ്യമങ്ങളായ ഫേസ്ബുക്ക്, യൂട്യൂബ്, ഇൻസ്റ്റഗ്രാം എന്നിവയിലുള്ള ധാരണ എന്നിവയെല്ലാം അടിസ്ഥാന ആവശ്യകതകളാണ്. ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറുകൾ മാത്രം കൈമുതലായി വിജയം കൈവരിച്ച ഒട്ടനവധി സംരംഭകർ നമുക്കിടയിൽ തന്നെയുണ്ട്. സ്മോൾ ബിസിനസ് ആന്റ് മീഡിയം ബിസിനസ് മേഖലയിൽ സംരംഭങ്ങൾ നടത്തുന്ന വ്യാപാരികൾക്ക് ബിസിനസ് മേഖലയെ അടുത്ത തലത്തിലേക്ക് ഉയർത്തുന്നതിനുള്ള മാർഗ നിർദ്ദേശങ്ങളിൽ ആദ്യത്തേത് എന്ന നിലക്കാണ് ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് എന്ന വിഷയം പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്.

ഒരു ഓൺലൈൻ സ്റ്റോർ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ പ്രസ്തുത സ്റ്റോറിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിനുമുള്ള മാർഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ.

കാലത്തിനൊപ്പം സഞ്ചരിക്കാൻ തയ്യാറായാൽ, പുതിയ സങ്കേതങ്ങൾ പടിഞ്ഞാറേക്കാൾ ഒരല്പം സമയം മാറ്റിവെച്ചാൽ ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് നൽകുന്ന അനന്ത സാധ്യതകളെ നമുക്ക് കൈപ്പിടിയ്ക്കലാക്കാം.



പടവുകൾ

ബൈജു നെടുങ്കേരി

പൊട്ടറ്റോ - ടപ്പിയോക്ക ചിപ്സ്

(ഉരുളകിഴങ്ങ് കപ്പയും വറുത്ത് വിൽക്കാം)



കേരളം വ്യവസായ രംഗത്ത് പുതിയ ദിശാബോധത്തോടെ മുന്നേറുകയാണ്. വ്യവസായം ആരംഭിച്ചതിന് ശേഷം ലൈസൻസിംഗ് നടപടികൾ പൂർത്തീകരിക്കാൻ 3 വർഷക്കാലത്തെ സമയം സംരംഭകർക്ക് ലഭിക്കുകയാണ്. ലൈസൻസുകൾ ലഭിക്കുന്നതിന് നേരിട്ട കാലതാമസം പലപ്പോഴും പിന്നീട് ആരംഭിക്കുംമുമ്പേ ആശയങ്ങളുടെ പ്രസക്തി തന്നെ നഷ്ടപ്പെടുത്തുന്ന അവസ്ഥ സൃഷ്ടിച്ചിരിക്കുന്നു. സ്വപ്നങ്ങൾ ആശയങ്ങളായി മാറുന്നതിനൊപ്പം സംരംഭകർക്ക് വിത്തുപാകാനും പുതിയ നിയമം സംരംഭകരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു.

ലൈസൻസിംഗ് നടപടികൾ ഉദാരമാക്കിയതും അഭ്യസ്തരുടെ ലഭ്യതയും മികച്ച കാലാവസ്ഥയും സ്ഥലപരിമിതിയെ മറികടന്ന് കൊണ്ട് വരുന്ന 10 വർഷത്തിനുള്ളിൽ വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനത്തേക്ക് കേരളത്തെ ഉയർത്തും എന്നുതന്നെ പ്രതീക്ഷിക്കാം.

ഈ നിയമം ഏറ്റവും കൂടുതൽ പ്രയോജനം ചെയ്യുക ചെറുകിട സംരംഭകരെയാണ്. വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ ചെറുകിട സംരംഭകർ ആരംഭിച്ച് വ്യവസായ രംഗത്തേക്ക് കാൽ വെക്കുന്നതിന് കഴിയും. പ്രത്യേകിച്ചും ഉപജീവനത്തിനായുള്ള സ്വയം

തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നത് ഇപ്പോൾ കൂടുതൽ എളുപ്പമായി കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ചെറിയ സൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന സംരംഭമാണ് പൊട്ടറ്റോ - ടപ്പിയോക്ക ചിപ്സ് നിർമ്മാണം.

ഉരുളകിഴങ്ങ് - കപ്പ വറുത്ത് വിൽക്കുന്ന സംരംഭം

ഉരുളകിഴങ്ങ് ലോകത്ത് ആകമാനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന കാരീഷിക ഉല്പന്നമാണ്. ഇന്ത്യയിൽ ധാരാളമായി ഉരുളകിഴങ്ങ് കൃഷി ചെയ്യുകയും കേരളത്തിൽ സുലഭമായി ലഭ്യമാകുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. മരച്ചീനി കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി കൃഷി ചെയ്യുന്നതും വർഷത്തിൽ എല്ലാ കാലത്തും ലഭ്യമായതുമായ കാരീഷിക വിളയാണ്. ഉരുളകിഴങ്ങിൽ നിന്നും മരച്ചീനിയിൽ നിന്നും ആസാദ്യകരമായ ചിപ്സുകൾ നിർമ്മിക്കാൻ സാധിക്കും. ടി ചിപ്സുകൾക്ക് കേരളത്തിൽ വലിയ വിപണിയുണ്ട്. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ മികച്ച ലാഭം നേടിത്തരുന്ന സംരംഭം കൂടിയാണ് ചിപ്സുകളുടെ നിർമ്മാണം. പ്രാദേശിക വിപണി നേടിയാൽ തന്നെ സംരംഭം സുഗമമായി മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുപോകാം.

നിർമ്മാണരീതി:-

ഉരുളക്കിഴങ്ങ് പീലിംഗ് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് പുറം തൊലി നീക്കം ചെയ്ത് വൃത്തിയാക്കിയെടുക്കും. തുടർന്ന് ശുദ്ധജലത്തിൽ കഴുകി വൃത്തിയാക്കും. തുടർന്ന് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് നിശ്ചിത കനത്തിൽ അരിഞ്ഞെടുക്കും. വീണ്ടും ശുദ്ധജലത്തിൽ കഴുകി വൃത്തിയാക്കും. പിന്നീട് ഉപ്പ് ലായനിയിൽ അരമണിക്കൂർ സമയം മുക്കിവെയ്ക്കും. ലായനിയിൽ നിന്ന് പുറത്തെടുക്കുന്ന ഉരുളക്കിഴങ്ങ് സ്നൈസുകൾ തിളച്ച എണ്ണയിൽ വറുത്തെടുക്കും. എണ്ണ നന്നായി വാർന്നുപോയതിനു ശേഷം നിശ്ചിത തൂക്കത്തിൽ പാക്ക് ചെയ്തു എടുക്കും. തെക്കേ ഇന്ത്യയിൽ ധാരാളമായി ലഭിക്കുന്ന "ഊട്ടികിഴങ്ങ്" ചിപ്പ്സ് നിർമ്മാണത്തിന് ഉത്തമമാണ്. സ്നൈസവും അനു ബന്ധ സവിധാനങ്ങളും ഉപയോഗപ്പെടുത്തി മരച്ചീനി ചിപ്പ്സും നിർമ്മിക്കാവുന്നതാണ്. മസാലകൾ ചേർത്ത് വ്യത്യസ്ത രുചികളിലും വിപണിയിൽ എത്തിക്കാം.

മൂലധനനിക്ഷേപം

പീലർ , സ്നൈസർ , സീലിംഗ് മെഷീൻ	= 96,500.00
ശ്രാസ് , ടേബിൾ വറുത്തെടുക്കുന്നതിനായുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ	= 25,000.00
അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	= 10,000.00
ആകെ	= 1,31,500.00

പ്രവർത്തന മൂലധനം
500 kg ചിപ്പ്സ് നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള തുക
= 44,000.00



പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(പ്രതിദിനം 300 kg ഉരുളക്കിഴങ്ങ് സംസ്കരിക്കുന്നതിന്റെ ചിലവ്)

ഉരുളക്കിഴങ്ങ്	300*30	= 9000.00
എണ്ണ		= 1000.00
വേതനം		= 1200.00
പായ്ക്കിംഗ് ചിലവുകൾ		= 1500.00
അനുബന്ധ ചിലവുകൾ		= 500.00
ആകെ		= 13,200.00

വരവ്

(പ്രതിദിനം 300 kg ഉരുളക്കിഴങ്ങ് സംസ്കരിച്ച് വില്പന നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

300 kg ഉരുളക്കിഴങ്ങു സംസ്കരിച്ചാൽ 150 kg ചിപ്പ്സ് ലഭിക്കും. ടി ചിപ്പ്സ് 130 g/m വിതരണ പായ്ക്കുകളിൽ നിറച്ച് വിൽപന നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്.

1. 130 g MRP = 30.00
2. കമ്മീഷൻ കിഴിച്ച് ഉൽപാദകന് ലഭിക്കുന്നത് = 19.50
3. 1153 പായ്ക്ക് X 19.50 = 22483.00

ലാഭം

വരവ്	= 22483 .00
ചിലവ്	= 13,200.00
ലാഭം	= 9283.00

സാങ്കേതികവിദ്യ പരിശീലനം

പൊട്ടറ്റോ ചിപ്പ്സ് നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതികവിദ്യയും പരിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും .
0485-2242310

ലൈസൻസ്, സബ്സിഡി

ഭക്ഷ്യസുരക്ഷാ വിഭാഗത്തിന്റെ ലൈസൻസ്, ഉദ്യോഗ് ആധാർ, ജി.എസ്.ടി. എന്നിവ നേടിയിരിക്കണം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുസൃതമായ സബ്സിഡി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭിക്കും.



സുധീർ ബാബു



വിപണി ബ്രാന്റുകളുടെ വാട്ടർലൂ ആകുമ്പോൾ

കിരൺ ഓയോ വഴിയാണ് ഹോട്ടലിൽ മുറി ബുക്ക് ചെയ്തത്. സ്ഥലത്തെത്തിയപ്പോൾ രാത്രിയായി, നേരെ ഹോട്ടലിലേക്ക് ചെന്ന് പണമടച്ച് റൂമിലേക്ക് ചേക്കേറി.

മുറി കണ്ട കിരൺ ഒന്ന് തെട്ടി. സാധാരണ മുറിയുടെ പകുതി പോലും വലുപ്പമില്ലാത്ത ഒന്ന്. തിങ്ങിത്തെരുങ്ങി കഴിഞ്ഞുകൂടാം. ഓയോയിൽ ബുക്ക് ചെയ്തത് കൊണ്ട് വാടക കുറവാണ്. പക്ഷേ ബുക്ക്

ചെയ്യുന്നവർക്ക് ഹോട്ടൽ നൽകുന്ന മുറികൾ ഇത്തരമാണ്. മുറിയെക്കുറിച്ച് പരാതിപ്പെട്ട കിരണിനോട് മാനേജർ പറഞ്ഞു. ഇവിടെ മറ്റ് മുറികളൊന്നും ഒഴിവില്ല. ഈ ഒരു മുറി മാത്രമേ ഒഴിവുള്ളൂ. മറ്റ് ഗത്യന്തരമില്ലാതെ കിരണിന് അന്നവിടെ കഴിയേണ്ടി വന്നു. ഇനി ഓയോ വഴി ബുക്ക് ചെയ്യില്ല എന്ന പ്രതിജ്ഞ എടുത്തിട്ടാണ് കിരൺ ഹോട്ടൽ വിട്ടത്.

ഇനി അന്നയുടെ കഥ നോക്കാം.

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ കയറിയ അന്ന കുറിപ്പൊടികൾ ഷെൽഫിൽ നിന്നും എടുക്കുകയാണ്. ഒപ്പമുള്ള ഭേദത്താൽ ഷെൽഫിലുള്ള ഒരു ബ്രാന്റ് നോക്കി അതെടുക്കാൻ അന്നയോട് പറഞ്ഞു. അന്ന മറുപടി പറഞ്ഞു “ഏതെടുത്താലും വിഷമാണ്. ഒന്നും വിശ്വസിക്കാൻ പറ്റില്ല.”

ഒന്നും വിശ്വസിക്കാൻ പറ്റില്ലേ? അങ്ങിനെ ഒരു മാനസികാവസ്ഥയിലേക്ക് കസ്റ്റമർ എങ്ങിനെ മാറ്റപ്പെടുന്നു? നമുക്ക് ചുറ്റും രൂപം കൊള്ളുന്ന ഒരു സാമൂഹ്യ വ്യവസ്ഥിതി ബ്രാന്റുകളുടെ വിശ്വാസ്യതയെ ബാധിക്കുന്നുണ്ടോ? തീർച്ചയായും ആഴത്തിലുള്ള ഗവേഷണം ആവശ്യമുള്ള ഒരു വസ്തുത തന്നെയാണിത്.

കസ്റ്റമർ അവിശ്വസിയായി മാറുന്നു

എന്തുകൊണ്ട് അന്ന അത്തരമൊരു ചിന്താഗതിയിൽ എത്തി? ഒന്നും വിശ്വസിച്ചു കഴിക്കാൻ കൊള്ളില്ല എന്ന വിശ്വാസം ജനങ്ങളിൽ രൂഢമൂലമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു സമൂഹത്തിൽ ജനങ്ങൾ എത്ര നല്ല ബ്രാന്റിനെപ്പോലും വിശ്വാസത്തിലെടുക്കാതെയായി മാറും. മായമുള്ള ഭക്ഷണമാണ് പൊതുവായി ലഭ്യമാകുന്നത് എന്ന് ജനം ഇന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നു. ഞങ്ങൾ നിങ്ങൾക്കു നൽകുന്നത് മികച്ച മേന്മയുള്ള ഭക്ഷണമാണ് എന്ന് ബ്രാന്റുകൾ പറയുകയും സമൂഹത്തിൽ രോഗങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ അവകാശവാദവും അനുഭവവും തമ്മിൽ പൊരുത്തപ്പെടാതെ വരുന്നു.

കസ്റ്റമർ മേന്മ എങ്ങിനെ തിരിച്ചറിയാം?

ഇന്ന് മാർക്കറ്റിൽ എല്ലാം ലഭ്യമാണ്. മേന്മയുള്ളതും, ഇല്ലാത്തതും, നല്ലതും, മോശവും എല്ലാം. ഇത് തമ്മിൽ തിരിച്ചറിയാൻ കസ്റ്റമർക്ക് മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഒന്നും തന്നെയില്ല. ആർക്കും എന്തും കൊണ്ടു വന്നു വില്ക്കാം എന്ന അവസ്ഥ. അത്തരമൊരു വിപണിയിൽ

ജനങ്ങൾക്ക് മികച്ചവ ലഭ്യമാക്കണമെന്ന് ആർക്കും നിർബന്ധമില്ല. നല്ല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കൊപ്പം മോശം ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്നു. മായം കലർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കസ്റ്റമറുടെ ആരോഗ്യം അപകടത്തിലാക്കുന്നു. കസ്റ്റമർ നല്ലതിനേയും മോശമായതിനേയും തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയാതെ എല്ലാത്തിനെയും അവിശ്വസിക്കുന്നു. ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള നല്ല ബ്രാന്റുകളെപ്പോലും ഈ ചിന്ത മോശമായി കാണുവാൻ കസ്റ്റമറെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു.

മേന്മക്ക് പ്രാധാന്യമില്ലാത്ത വ്യവസ്ഥിതിയിൽ ബ്രാന്റുകൾ നിലനിൽക്കില്ല

വിപണിയിൽ മേന്മക്ക് പ്രാധാന്യം ഇല്ല എന്നിരിക്കട്ടെ. എത്ര നല്ല ബ്രാന്റും ശക്തമായ കിടമത്സരത്തിൽ അകപ്പെടും. കാരണം അവരും



ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത ബ്രാന്റുകളോട് മത്സരിക്കേണ്ടി വരുന്നു. വില കുറവുള്ള ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത ബ്രാന്റുകളുടെ ഒപ്പം അവരും പ്രതിഷ്ഠിക്കപ്പെടുന്നു. കസ്റ്റമറെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിലക്കൂടുതൽ മേന്മ ഉറപ്പുനൽകുന്നു എന്നതിന് യാതൊരു

ഗാരണ്ടിയും നൽകുന്നില്ലല്ലോ. അവർക്ക് ഇത് രണ്ടും ഒന്നുതന്നെ. ആരാണ് ഇത് പരിശോധിച്ചു ഗുണമേന്മ ഉറപ്പു നൽകുന്ന ബ്രാൻഡ് ആണ് എന്ന് സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നത്.

സമൂഹത്തിൽ ഗുണമേന്മ ഒരു അളവുകോൽ അല്ലാതായി മാറുമ്പോൾ ഒരു ബ്രാൻഡ് വലുതോ ചെറുതോ അല്ല. എല്ലാം സമം തന്നെ. കൂടുതൽ പരസ്യം ചെയ്യുന്ന ബ്രാൻഡുകൾ നോക്കി കസ്റ്റമർ വാങ്ങുന്നത് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയിൽ വിശ്വാസം ഉണ്ടായത് കൊണ്ടല്ല. അത് പരസ്യത്തിന്റെ ശക്തിയാണ്. നാളെ മറ്റൊരു ബ്രാൻഡ് കൂടുതൽ സാധ്യമായ പരസ്യവുമായി വന്നാൽ കസ്റ്റമർ ആ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പിന്നാലെ പോകും. പരസ്യവും ഗുണമേന്മയുമായി ആരും ബന്ധപ്പെടുത്തുന്നില്ല എന്ന് സാരം.

തുറന്ന വിപണി

ആർക്കും എന്തും കൊണ്ടുവന്ന് വിലക്കോം . വിപണിയുടെ അവസ്ഥ അതാണ്. ആരാണ് ഇവ പരിശോധിച്ചു ജനങ്ങളുടെ ആരോഗ്യത്തിന് പ്രശ്നമില്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നമാണ് എന്ന് പറയുന്നത്? അത്തരം സംവിധാനങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമായി പ്രവർത്തിക്കാത്ത ഒരു സമൂഹത്തിൽ ബ്രാൻഡുകൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ അഭിമുഖീകരിക്കുന്നത് ചോര ചീന്തുന്ന വലിയൊരു യുദ്ധത്തെയാണ്. ചിലപ്പോൾ നമുക്ക് തോന്നും ഇത്തരമൊരു വിപണി ഇങ്ങിനെ തുറന്ന് കിടക്കുന്നത് ബിസിനസുകൾക്ക് നല്ലതാണെന്ന്. പക്ഷേ യഥാർത്ഥ്യം നേരെ തിരിച്ചാണ്. ഒന്നിനേയും വിശ്വസിക്കാൻ പറ്റില്ല എന്ന ചിന്താഗതി കസ്റ്റമറിൽ വളർന്നു തുടങ്ങിയാൽ അത് ബിസിനസുകളെ ദോഷകരമായി ബാധിക്കും. ബ്രാൻഡുകൾ നാശത്തിലേക്ക് നയിക്കപ്പെടും.

നല്ലതും ചീത്തയും തിരിച്ചറിയുക കസ്റ്റമറുടെ അവകാശമാണ്. ഈ അവകാശത്തെ സംരക്ഷിക്കുന്ന ബ്രാൻഡുകൾക്ക് മാത്രമേ നിലനിൽപ്പുള്ളൂ. തങ്ങൾ നന്നായി പരസ്യം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ആളുകൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ അല്പം മേന്മ കുറഞ്ഞിരുന്നാലും കുഴപ്പമില്ല എന്ന് ബ്രാൻഡുകൾ ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങും. മാർക്കറ്റിൽ നന്നായി വിൽപ്പന നടക്കുന്ന ഒരു ബ്രാൻഡ് പെട്ടെന്ന് ഇത്തരമൊരു ചിന്താഗതിയിലേക്ക് പോകുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ കുറയുകയും ചെയ്താൽ ആർക്ക് ഇത് കണ്ടെത്താനാകും? ജനങ്ങളുടെ ആരോഗ്യവും, ക്ഷേമവും നിലനിർത്തുകയും പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും

ചെയ്യുന്ന ഒരു സാമൂഹ്യ വ്യവസ്ഥിതിയുടെ അഭാവം യഥാർത്ഥത്തിൽ ബ്രാൻഡുകളുടെ വാട്ടർലൂ ആണ്. അത് ബ്രാൻഡുകൾ തിരിച്ചറിയുന്നില്ല എന്നു മാത്രം.

വിപണിയാണ് പ്രശ്നം

യഥാർത്ഥത്തിൽ കസ്റ്റമർ ബ്രാൻഡുകളെ അവിശ്വസിക്കുകയല്ല ചെയ്യുന്നത്. അവർ അവിശ്വസിക്കുന്നത് വിപണിയെയാണ്. വിപണി വിശ്വാസയോഗ്യമല്ല. അവിടെ എന്തും ലഭിക്കും. അത് തിരിച്ചറിയാൻ കസ്റ്റമർക്ക് മുന്നിൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ യാതൊന്നുമില്ല. ഒരേ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പല പേരിൽ, പല വിലയിൽ, പല ഗുണമേന്മയിൽ ലഭ്യം. ഏത് നല്ലത്? ഏത് മോശം? കസ്റ്റമർ ചിന്താക്കുഴപ്പത്തിലാണ്. ഈ ചിന്താക്കുഴപ്പം ബ്രാൻഡുകളുടെ വിശ്വാസ്യതയേയും ബാധിക്കുന്നു. തങ്ങളെ പരിരക്ഷിക്കുന്ന ഒരു സാമൂഹ്യ വ്യവസ്ഥിതിയുടെ അഭാവം വിപണിയെ അവിശ്വസിക്കാൻ അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു.



കെണികൾ നിറഞ്ഞ വിപണി

വല്ലപ്പോഴും മാത്രം നടക്കുന്ന പരിശോധനകൾ. അതിൽ പിടിക്കപ്പെട്ടാലും എളുപ്പത്തിൽ ഊരിപ്പോരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരു പേരിൽ അവ വിപണിയിലേക്ക് തിരിച്ചെത്തുന്നു. ഗുണമേന്മയുടെ അളവുകോലുകൾ നടപ്പിലാക്കപ്പെടാത്ത വിപണി അപകടകരങ്ങളായ കെണികൾ ഒളിച്ചിരിക്കുന്ന ഒരു ഭൂപ്രദേശം പോലെയാകുന്നു. എങ്ങിനെ നടന്നാലും കെണിയിൽ വീഴും എന്നുറപ്പുള്ള കസ്റ്റമർ ഒന്നിനേയും വിശ്വസിക്കില്ല. പരസ്യങ്ങൾ പോലും കാലക്രമേണ വിശ്വസിക്കുവാൻ അവർ മടിക്കും. ഏറ്റവും കൂടുതൽ പരസ്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നവർ തങ്ങളുടെ ബുദ്ധിയേയും ശക്തിയേയും ആരോഗ്യത്തേയും



ജീവിതത്തെയും രക്ഷിക്കുവാനല്ല മറിച്ച് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ലാഭം ഉണ്ടാക്കുവാനാണ് ശ്രമിക്കുന്നതെന്ന് അവർ കരുതിത്തുടങ്ങും. കാരണം വിപണിയെ അവർക്ക് വിശ്വാസമില്ല. ആ വിപണിയിലേക്ക് എത്തുന്ന ഒന്നിനേയും വിശ്വാസത്തിലേടുക്കുവാൻ അവർ മടികാണിച്ചു തുടങ്ങും.

എത്ര നല്ല ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിലെത്തിച്ചാലും രക്ഷപ്പെടാൻ കഴിയാത്ത അവസ്ഥ ഇത്തരം വിപണികളിൽ ബിസിനസുകൾക്കുണ്ടാകും. സെക്കന്റ് ഹാന്റ് സാധനങ്ങൾ വീൽക്കുന്ന ഒരു വിപണിയിൽ നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും പുതിയതും, മികച്ചതുമായ ഉൽപ്പന്നം വീൽക്കാൻ ശ്രമിച്ചു നോക്കൂ. നിങ്ങൾ എന്തു പാഞ്ഞാലും കസ്റ്റമർ വിശ്വസിക്കുകയില്ല. നിങ്ങൾ വീൽക്കുന്നത് സെക്കന്റ് ഹാന്റ് തന്നെയെന്നും അവരെ പറ്റിക്കുകയാണെന്നും അവർ പറയും. നിങ്ങൾ ഉൽപ്പന്നം വീൽക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്ന വിപണി അതാണ്. അതുതന്നെ ഇവിടെയും സംഭവിക്കും.

നല്ല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരാജയപ്പെടുവാൻ സാധ്യത കൂടുന്നു

ഇത്തരമൊരു വിപണിയിൽ കസ്റ്റമർക്ക് മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കണമെന്ന സമുദേശത്തോടെ ഒരു ബിസിനസ് ആരംഭിച്ചു ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിച്ചാൽ വിജയിക്കും എന്ന് ഉറപ്പുണ്ടോ? സാധ്യതകൾ വളരെ വിരളമാണ്. അത്തരം മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളും മത്സരിക്കേണ്ടത് നിലവാരമില്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളോടാണ്. കസ്റ്റമറുടെ കണ്ണിൽ നിലവാരമില്ലാത്ത ആ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും തമ്മിൽ എന്ത് വ്യത്യാസം? ആരിതിന്റെ ഗുണഭോഷങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നു. രണ്ടു ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അതിന്റെ ഗുണമേന്മകളിൽ എങ്ങിനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്ന സാങ്കേതിക ജ്ഞാനം കസ്റ്റമർക്ക് ഇല്ല. അത്തരം അളവുകോലുകൾ നടപ്പിലാക്കേണ്ട സംവിധാനം അപര്യാപ്തമാണ്. ഇവിടെ മത്സരം സമന്മാർ തമ്മിലല്ല. ചിലപ്പോൾ ഗുണമേന്മ

കൂടിയ വളരെ മികച്ച ഒരു ബ്രാന്റിനെക്കാൾ വിൽപ്പന ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത ഒരു ബ്രാന്റിനാകാം. വിപണി അത്രമാത്രം മലീമസമായിരിക്കുന്നു.

ശുദ്ധീകരണം അനിവാര്യം

ജനങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ ഉറപ്പു വരുത്തുന്ന കർശനമായ സംവിധാനങ്ങൾക്കേ നല്ല ബ്രാന്റുകളെ രക്ഷപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയൂ. പരസ്യങ്ങൾ നൽകി ഉല്പന്നത്തിന്റെ വില്പനന എല്ലാസമയവും പിടിച്ചു നിർത്താൻ കഴിയും എന്നത് മോഹം മാത്രമാണ്. ശുദ്ധീകരിക്കപ്പെട്ട വിപണി ഗുണമേന്മയുള്ള ബ്രാന്റുകൾ തമ്മിൽ ആരോഗ്യകരമായ ഒരു മത്സരം സൃഷ്ടിക്കുന്നു.



കസ്റ്റമർക്കും ബിസിനസുകൾക്കും ഇത് ഗുണകരമാകുന്നു. മികച്ച ഉല്പന്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാനാകും പിന്നീട് മത്സരം. ഗുണമേന്മയില്ലാത്തവ വിപണിയിൽ നിന്നും പുറന്തള്ളപ്പെടും. നിയമത്തിന്റെ ഒരു കണ്ണ് ഗുണമേന്മയിൽ ശ്രദ്ധയൂന്നിയാൽ വിപണിയിൽ വലിയൊരു വിപ്ലവം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടും.

ഏതൊരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ കാര്യമെടുത്താലും ഇത് വാസ്തവമാണ്. മോശമായ വിപണി മോശമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ ഉല്പാദകനെ പ്രേരിപ്പിച്ചു കൊണ്ടേയിരിക്കും. ഉയർന്ന ലാഭത്തിനായി

തങ്ങളുടെ സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധത സംരംഭകർ അടിയറ വെക്കും. വിപണിയുടെ സ്വഭാവം സംരംഭകനെ കീഴടക്കും. നിലനിൽക്കാനുള്ള പോരാട്ടം മാത്രമാകും ലക്ഷ്യം. ജനങ്ങളെ പിന്തുണക്കൊത്ത ഒരു സാമൂഹ്യ വ്യവസ്ഥിതിയിൽ സത്യസന്ധരായ സംരംഭകർക്ക് മാത്രമായി നിലനിൽപ്പില്ല. വിപണി എന്താവശ്യപ്പെടുന്നുവോ അത് നൽകുവാനായി അവർ നിർബന്ധിതരാകും. അല്ലെങ്കിൽ വിപണിയുടെ ഈ അവസ്ഥ അവർ മുതലെടുത്തു തുടങ്ങും.

വരുത്തൽ കടന്നെത്തും

വിപണിയേയും തദ്ദേശ ബ്രാന്റുകളേയും വിശ്വസിക്കുവാൻ സാധ്യമല്ലാത്ത അവസ്ഥയിൽ കസ്റ്റമർ വിദേശ ബ്രാന്റുകൾ തേടിപ്പോകും. ഇത് തദ്ദേശ ബ്രാന്റുകളെ തകർച്ചയിലേക്ക് നയിക്കും. നല്ല ഗുണമേന്മയുള്ള വിദേശ ബ്രാന്റുകൾ കൃത്യമായ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ച് കസ്റ്റമർക്ക് പ്രാപ്യമായ വിലയിൽ വിപണിയിലെത്തട്ടെ. കളിയിൽ മാറ്റം വരും. നാം കലക്കിയ വിപണി നമ്മുടെ തന്നെ അന്ത്യം കുറിക്കും. തുറന്ന് കിടക്കുന്ന ആഗോള വിപണി വലിയൊരു വെല്ലുവിളി തന്നെയാണ്. നാം ശുദ്ധീകരിക്കുവാൻ തയ്യാറാകാത്ത നമ്മുടെ

വിപണിയെ വരുത്തരായ ഉല്പന്നങ്ങൾ ശുദ്ധീകരിക്കും. കലക്ക വെള്ളത്തിൽ മീൻ പിടിക്കുന്ന നമ്മുടെ തന്ത്രങ്ങൾക്ക് ദീർഘായുസ്സില്ല എന്ന് ഇനിയെങ്കിലും മനസിലാക്കിയില്ലെങ്കിൽ തദ്ദേശ ബ്രാന്റുകളുടെ നിലനിൽപ്പ് വലിയൊരു ചോദ്യചിഹ്നമാകും. മൂന്നരക്കോടി ജനസംഖ്യയുള്ള വിശാലമായ ഈ വിപണിയിൽ എന്തുകൊണ്ട് സംരംഭങ്ങൾ വിജയിക്കുന്നില്ല എന്ന ചോദ്യത്തിന് ഉത്തരം കണ്ടെത്താൻ ചൊവ്വാഗ്രഹത്തിൽ പോകേണ്ട ആവശ്യമില്ല. ഇതാ ഈ മുക്കിനു താഴെ അതിന്റെ ഉത്തരമുണ്ട്.



ഡോ. ശജീന്ദ്രൻ. വി



ജി.എസ്.ടി.യിലെ റിവേഴ്സ് ചാർജ് സംവിധാനം (Reverse Charge Mechanism)

1/7/2017 മുതൽ ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കിയ ജി.എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരം സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിതരണം നടത്തുമ്പോൾ ചരക്ക് സേവന നികുതി ഈടാക്കുന്നതാണ്. ജി.എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരം ഒരു സംസ്ഥാനത്തിനുള്ളിലെ/ യൂണിയൻ ടെറിട്ടറിയിലെ (യു.ടി.) സാധനത്തിന്റേയോ സേവനത്തിന്റേയോ രണ്ടിന്റേയോ വിതരണം

- നടത്തുമ്പോൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നയാൾ
- സംസ്ഥാന/ യു.ടി. ജി.എസ്.ടിയും കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടിയും സ്വീകർത്താവിൽ നിന്നും
- ശേഖരിച്ചു ഗവൺമെന്റിന്റേയ്ക്കു അടക്കണം.
- അതുപോലെ ഒരു സംസ്ഥാനത്തിൽ നിന്നും /
- യു.ടി.യിൽ നിന്നും മറ്റൊരു
- സംസ്ഥാനത്തേക്കു/യു.ടിയിലേക്ക് വിതരണം
- നടത്തുമ്പോൾ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി.യും

അടക്കണം സാധനം/ സേവനം വിതരണം നടത്തുന്നയാളാണ് അത് സ്വീകർത്താവിൽ നിന്നും ഈടാക്കി അടക്കേണ്ടത്. അതിനായി വിതരണം നടത്തുന്നയാൾ ഈ നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ആളായിരിക്കണം.

എന്നാൽ ചില സാഹചര്യങ്ങളിൽ വിതരണം നടത്തുന്നയാൾ ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ഉള്ള ആളാകണം എന്നില്ല. ഉദാഹരണത്തിന് ഒരു കർഷകൻ, നോട്ടീഫൈ ചെയ്ത മറ്റു വിഭാഗങ്ങൾ എന്നിവർക്ക് രജിസ്ട്രേഷന്റെ ആവശ്യമില്ല. അതുപോലെ

- രണ്ടിന്റെയോ വിതരണം നടന്നാൽ അത്
- സ്വീകരിക്കുന്നയാൾ ജി.എസ്.ടി തുക
- ഗവൺമെന്റിലേക്കു അടക്കാൻ
- ബാധ്യതപ്പെട്ടവനാകുന്നതിനെയൊണ് റിവേഴ്സ്
- ചാർജ്ജ് സംവിധാനം എന്നത് കൊണ്ട്
- അർത്ഥമാക്കുന്നത്. സാധാരണ നിലയിൽ
- വിതരണം നടത്തുന്നയാൾക്കാണ് ജി.എസ്.ടി
- ഗവൺമെന്റിലേക്കു അടക്കാൻ
- ബാധ്യതയുള്ളത്. എന്നാൽ റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ്
- സംവിധാനം ബാധകമാണെങ്കിൽ വിതരണം
- സ്വീകരിക്കുന്നയാൾക്കാണ് ജി.എസ്.ടി
- അടക്കാനുള്ള ബാധ്യത
- ഉണ്ടാകുന്നത്.

റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസം വേണ്ടി വരുന്ന സാഹചര്യങ്ങൾ

മുഖ്യമായും രണ്ടു തരം സാഹചര്യങ്ങളിലാണ് റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസം വേണ്ടി വരുന്നത്

1. വിതരണത്തിന്റെ സ്വഭാവം / വിതരണം നടത്തുന്നയാളിന്റെ രീതി അനുസരിച്ച് - കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലേയും, സംസ്ഥാന/യു.ടി. ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലേയും 9 (3) വകുപ്പും ഇന്റേഗ്രറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ 5 (3) വകുപ്പും പ്രകാരം
2. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത വ്യക്തി രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിക്ക് നികുതി വിധേയമായ വിതരണം നടത്തുന്ന സാഹചര്യം. കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലേയും, സംസ്ഥാന/യു.ടി. ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലേയും 9 (4) വകുപ്പും ഇന്റേഗ്രറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ 5 (4) വകുപ്പും പ്രകാരം.

റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസം വേണ്ടി വരുന്ന വിവിധ സാഹചര്യങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു

1. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത വ്യക്തിയിൽ നിന്നും രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഡീലർമാർക്ക് വിതരണം ചെയ്യൽ
- മേൽ സൂചിപ്പിച്ച പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത ഒരു വ്യക്തിയിൽ നിന്നും രജിസ്റ്റർ



വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുമ്പോൾ വിതരണം നടത്തുന്ന വ്യക്തിയിൽ നിന്നും ഇന്ത്യയിലെ നികുതി വകുപ്പിന് ജി.എസ്.ടി. ഈടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞെന്നു വരില്ല. അങ്ങനെയുള്ള, രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത വ്യക്തികൾ വിതരണം നടത്തുമ്പോൾ ജി.എസ്.ടി. ഇനത്തിൽ ഗവൺമെന്റിന് നികുതി നഷ്ടപ്പെടും. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ നികുതി വരുമാനം ഉറപ്പു വരുത്താനാണ് റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസം.

റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് സംവിധാനം

സാധനത്തിന്റെയോ സേവനത്തിന്റെയോ



ചെയ്ത ഡീലർക്ക് സാധനം/സേവനം വിതരണം ചെയ്യുമ്പോൾ, രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സ്വീകർത്താവിനു അതിന്മേൽ ജി.എസ്.ടി. അടക്കാൻ ബാധ്യതയുണ്ട്. ഇവിടെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഡീലർ വെണ്ടർ ഇൻവോയ്സിന് പകരം 'സെൽഫ് ഇൻവോയ്സിങ്ങിലൂടെ, ജി.എസ്.ടി. തുക കണക്കാക്കി ഗവൺമെന്റിലേക്കു നൽകേണ്ടി വരും. സാധാരണ നിലയിൽ വിൽപ്പനക്കാരൻ ഇൻവോയ്സ്മെന്റാക്കി വാങ്ങുന്നയാൾക്ക് നൽകുകയാണ് ചെയ്യാറുള്ളത്. ഇതിനെ വെണ്ടർ ഇൻവോയ്സിങ് (vendor Invoicing) എന്ന് പറയുന്നു. റിവേഴ്സ് ചാർജ് മെക്കാനിസം ബാധകമായ സാഹചര്യങ്ങളിൽ വെണ്ടർ ഇൻവോയ്സിങ്ങിനു പകരം സെൽഫ് ഇൻവോയ്സിങ് ആണ് ചെയ്യേണ്ടത്. അതായതു വിതരണം സ്വീകരിക്കുന്നയാൾ ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കി വിതരണക്കാരന് അയക്കുന്നു. സ്വീകർത്താവ് ജി.എസ്.ടി.യിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സ്ഥാപനമായതിനാൽ, ഇൻവോയ്സിൽ തന്റെ ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പർ കാണിക്കണം.



ഇവിടെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഡീലർ വെണ്ടർ ഇൻവോയ്സിന് പകരം 'സെൽഫ് ഇൻവോയ്സിങ്ങിലൂടെ, ജി.എസ്.ടി. തുക കണക്കാക്കി ഗവൺമെന്റിലേക്കു നൽകേണ്ടി വരും. സാധാരണ നിലയിൽ വിൽപ്പനക്കാരൻ ഇൻവോയ്സ്മെന്റാക്കി വാങ്ങുന്നയാൾക്ക് നൽകുകയാണ് ചെയ്യാറുള്ളത്.



അതെ സമയം രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഒരു വ്യക്തി ഒരു ദിവസം രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടില്ലാത്ത ഏതെങ്കിലും/എല്ലാ വിതരണക്കാരിൽ നിന്നും കൂടി വാങ്ങിക്കുന്ന സാധനത്തിന്റെ/സേവനത്തിന്റെ/ രണ്ടിന്റേയോ ആകെ വില 5000 രൂപയിൽ ത്യിൽ താഴെയാണെങ്കിൽ റിവേഴ്സ് ചാർജിന്റെ ആവശ്യമില്ല

2. ഇ കോമേഴ്സ്

വെബ്സൈറ്റിലൂടെയുള്ള സേവനങ്ങൾ

ഒരു ഇ കോമേഴ്സ് വെബ്സൈറ്റ് ഏതെങ്കിലും സേവനം നൽകുമ്പോൾ, ഇ കോമേഴ്സ് ഓപ്പറേറ്റർക്ക് റിവേഴ്സ് ചാർജ് മെക്കാനിസം ബാധകമാകുന്നു. അത്തരം സേവനങ്ങൾക്ക്, ആ ഓപ്പറേറ്റർ ആണ് ഗവൺമെന്റിലേക്കു ജി.എസ്.ടി. നൽകേണ്ടത്. ഇ കോമേഴ്സ് ഓപ്പറേറ്റർക്ക് ഇന്ത്യയിലെ നികുതി ഈടാക്കുന്ന മേഖലയിൽ സാന്നിധ്യമില്ലെങ്കിൽ ആ ഓപ്പറേറ്ററെ പ്രതിനിധീകരിക്കുന്ന വ്യക്തിക്കാണ് നികുതി നൽകാനുള്ള ബാധ്യത. അങ്ങനെ ഒരു വ്യക്തി ഇല്ലെങ്കിൽ ഒരു പ്രതിനിധിയെ നിയമിക്കേണ്ടതാണ്.

3. സെൻട്രൽ ബോർഡ് ഓഫ് ഇൻഡയറക്ട് ടാക്സസ് ആൻഡ് കസ്റ്റംസ് (Central Board of Indirect Taxes and Customs- CBIC) പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ലിസ്റ്റിലുള്ള സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിതരണം

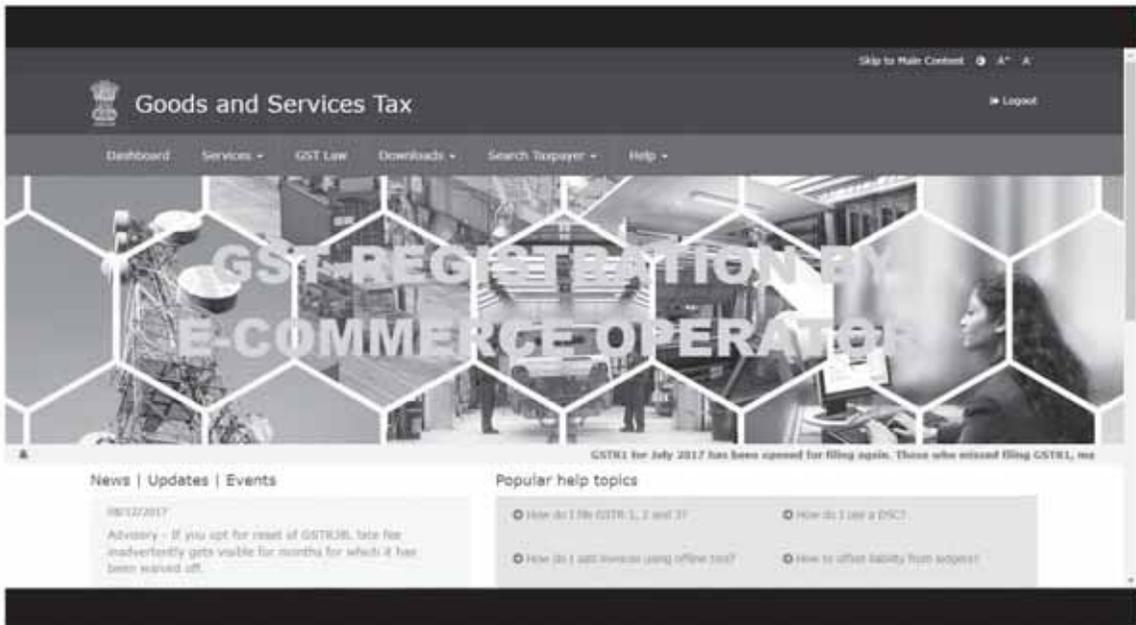
സെൻട്രൽ ബോർഡ് ഓഫ് ഇൻഡയറക്ട് ടാക്സസ് ആൻഡ് കസ്റ്റംസിന്റെ ലിസ്റ്റിലുള്ള പ്രത്യേക സാധനങ്ങളുടെ വിതരണം നടത്തുമ്പോൾ റിവേഴ്സ് ചാർജ് മെക്കാനിസം ബാധകമാണ്. കശുവണ്ടി പരിപ്പ്, സിൽക്ക് നൂൽ, പുകയില, തുടങ്ങിയ സാധനങ്ങൾ ഇത്തരത്തിൽ പെട്ടവയാണ്. ട്രാൻസ്പോർട്ട് ഏജൻസികൾ, വക്കീലിന്റെ സേവനം, ഇൻഷുറൻസ് ഏജൻസിന്റെ സേവനം തുടങ്ങിയ നിരവധി സേവനങ്ങളും ഈ വിഭാഗത്തിൽ പെട്ടവയാണ്.

റിവേഴ്സ് ചാർജ് സംവിധാനത്തിൽ വിതരണത്തിന്റെ സമയം

റിവേഴ്സ് ചാർജ് സംവിധാനം ബാധകമാണെങ്കിൽ, വിതരണത്തിന്റെ സമയം താഴെ പറയും പ്രകാരമാണ് കണക്കാക്കുന്നത് :
സാധനം ലഭിച്ച തീയതിയോ, തുക നൽകുന്ന തീയതിയോ ഇവയിൽ ഏതാണോ ആദ്യം ആ തീയതിയാണ് വിതരണത്തിന്റെ സമയം. അല്ലെങ്കിൽ ഇൻവോയ്സ് നൽകിയ

ഒരു ഇ കോമേഴ്സ് വെബ്സൈറ്റ് ഏതെങ്കിലും സേവനം നൽകുമ്പോൾ, ഇ കോമേഴ്സ് ഓപ്പറേറ്റർക്ക് റിവേഴ്സ് ചാർജ് മെക്കാനിസം ബാധകമാകുന്നു. അത്തരം സേവനങ്ങൾക്ക്, ആ ഓപ്പറേറ്റർ ആണ് ഗവൺമെന്റിലേക്കു ജി.എസ്.ടി. നൽകേണ്ടത്.





തീയതി മുതൽ 30 ദിവസം . (ഇത് സേവനത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ 60 ദിവസമാണ്). 'തുക നൽകുന്ന തീയതി' എന്നത് നൽകിയ പണം സ്വീകർത്താവ് തന്റെ ബുക്കിൽ തുക രേഖപ്പെടുത്തിയ തീയതി അല്ലെങ്കിൽ തുക ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയ തീയതി ഇവയിൽ ഏതാണോ ആദ്യം ആ തീയതിയാണ്.

ഈ രീതിയിൽ വിതരണത്തിന്റെ സമയം തീരുമാനിക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ സാധനം സ്വീകരിച്ചയാളിന്റെ ബുക്കിൽ ഇടപാട് രേഖപ്പെടുത്തുന്ന തീയതിയാണ് വിതരണത്തിന്റെ സമയം.

റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മറ്റു നിബന്ധനകൾ

1. റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസത്തിൽ നികുതി നൽകാൻ ബാധ്യതപ്പെട്ട വ്യക്തികൾ തങ്ങളുടെ വാർഷിക വിറ്റു വരവ് എത്ര തന്നെയായാലും ജി.എസ്.ടി നിയമ പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിക്കണം.

2. റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് അടിസ്ഥാനത്തിൽ അടച്ച നികുതിയിന്മേലും ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ലഭ്യമാണ്. ഇൻപുട്ടിന്മേൽ നികുതി അടക്കുകയും, അവ കൊണ്ട് ഉണ്ടാക്കിയ സാധനം/ സേവനം ബിസിനസ്സിനായി ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്താൽ, ഇവിടെ സ്വീകർത്താവിനു (റിവേഴ്സ് നികുതി നൽകുന്ന ഡീലർക്ക്) ആണ് ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ലഭിക്കുക.

3. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തികൾ, തങ്ങൾക്ക് റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് വഴി വരുന്ന നികുതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ രേഖകളും സൂക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്.

4. റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസം വഴി അടക്കാനുള്ള നികുതി ഇലക്ട്രോണിക് ക്യാഷ് രജിസ്റ്റർ ഡെബിറ്റ് ചെയ്ത് വേണം അടക്കാൻ. ഇതിനായി ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ഉപയോഗിക്കാൻ പറ്റില്ല. അതേ സമയം റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് നികുതി അടച്ചതിനു ശേഷം ഐ.ടി.സി നേടാവുന്നതാണ്.

5. ജി.എസ്.ടി.ആർ- 1 (GSTR 1) ന്റെ ടേബിൾ 4 ബി യിൽ റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് സംവിധാനത്തിൽ ഇൻവോയ്സ് തലത്തിലുള്ള വിവരങ്ങൾ നൽകേണ്ടതാണ്

ചുരുക്കത്തിൽ നികുതി വിധേയമായ എല്ലാ ഇടപാടിൽ നിന്നും ജി.എസ്.ടി. വരുമാനം ഉറപ്പു വരുത്താനുള്ള ഒരു സംവിധാനമാണ് റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് മെക്കാനിസം. ഇതിലൂടെ ഇടപാടുകൾ കൂടുതൽ സുതാര്യവും കൃത്യമായും നികുതി വകുപ്പിന്റെ ശ്രദ്ധയിലൂടെ നടക്കുവാനും ഗവൺമെന്റിന്റെ നികുതി വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും സാധിക്കുന്നു.

(മഞ്ചേശ്വരം ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയാണ് ലേഖകൻ) shachica@rediffmail.com

രൂപിക്കൂട്ടുമായി 'ഐശ്വര്യ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ്'



ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ ദേവികുളം താലൂക്കിൽ അടിമാലിയ്ക്കടുത്തുള്ള 200 ഏക്കറിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഐശ്വര്യ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ് ചക്കയിൽ നിന്ന് എൺപതോളം വിഭവങ്ങൾ ഒരുക്കി ഇതിനോടകം ശ്രദ്ധ നേടിക്കഴിഞ്ഞു.

അടിമാലിയിൽ ഇടുക്കി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ച വ്യവസായ പ്രദർശന വിപണന മേളയിൽ ഐശ്വര്യ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സിന്റെ സ്റ്റാളാണ് ഏവരുടെയും ശ്രദ്ധാ കേന്ദ്രമായത്. ചക്ക കൊണ്ടുള്ള നാലുതരം പായസം, കടലറ്റ്, ബിരിയാണി, ഹൽവ, അവലോസ് പൊടി, ചമ്മന്തിപ്പൊടി, പുട്ടുപൊടി, അച്ചാർ, ഉണ്ണിയപ്പം, സ്കാഷ്, ജാം തുടങ്ങി വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മേളയിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ചു. ചക്കപ്പഴ പായസം, പച്ചചക്ക പായസം, ചക്കക്കുരു പായസം തുടങ്ങി വിവിധയിനം പായസങ്ങളുടെ രുചിയറിഞ്ഞാണ് മേളക്കെത്തിയവർ മടങ്ങിയത്. സംഭവം പത്ര മാധ്യമങ്ങളിൽ വന്നതോടെ ചക്ക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അന്വേഷിച്ച്

വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്ന് ഓർഡറുകളുമെത്തി.

ശ്രീമതി.

ഗീതാകുമാരിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിൽ ഒന്നര വർഷം മുമ്പാണ് ഐശ്വര്യ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ് എന്ന സ്ഥാപനം തുടങ്ങിയത്. ഹൈറേഞ്ചിൽ സുലഭമായി ലഭിക്കുന്ന ചക്ക പാഴാക്കാതെ തന്റെ സംരംഭത്തിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാക്കി വിപണിയിലെത്തിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ആരംഭിച്ച സ്ഥാപനം കൂടുതലായും പ്രദർശന വിപണന മേളകളിൽ പങ്കെടുത്താണ് വിപണി കണ്ടെത്തുന്നത്.

ഇടുക്കി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ച ടെക്നോളജി മാനേജ്മെന്റ് ഡവലപ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാമിലൂടെയാണ് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുക എന്ന ആശയത്തിലേയ്ക്ക് ശ്രീമതി.



പരിശീലനം നൽകുന്നതിലും ഗീതാകുമാരി ശ്രദ്ധിക്കുന്നു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റേതുൾപ്പെടെ വിവിധ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പരിശീലന പരിപാടികൾക്ക് ഇപ്പോൾ ഈ സംരംഭക നേതൃത്വം നൽകി വരുന്നു.

ഇടുക്കി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ഈ വർഷവും മുൻ വർഷവും പഴ സംസ്കരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നടത്തിയ പരിശീലന പരിപാടികളിൽ പങ്കെടുത്ത അഞ്ചോളം ആളുകൾ ചേർന്നാണ് ഓണം പ്രദർശന വിപണന മേളയ്ക്കുള്ള വിഭവങ്ങൾ ഒരുക്കിയത്. കൂടുതൽ ആളുകൾക്ക് ഈ മേഖലയിൽ പരിശീലനം നൽകുന്നതിനും കൂടുതൽ മേളകളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിനും തയ്യാറായി ഇരിക്കുകയാണ് ഗീതാകുമാരി. ചക്കയിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിനുള്ള പരിശീലനത്തിനും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും ഗീതാകുമാരിയുടെ ഐശ്വര്യ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെടാം.



ഗീതാകുമാരി എത്തിയത്. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെയും കൃഷി വിജ്ഞാൻ കേന്ദ്രത്തിന്റെയും സാങ്കേതിക പരിശീലനങ്ങൾ വിവിധയിനം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിന് ഇവരെ പ്രാപ്തമാക്കി. പിന്നീട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ സഹായത്തോടെ എസ്.ബി.ഐ. അടിമലി ശാഖയിൽ നിന്നും ലോൺ എടുത്ത് സംരംഭം ആരംഭിച്ചു.

ഒരു സംരംഭക എന്നതിലുപരി ചക്ക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനായ്

വിലാസം:

ഗീതാകുമാരി,
ഐശ്വര്യ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ്,
200 ഏക്കർ, അടിമലി പി.ഒ.
ഫോൺ നമ്പർ: 9497030965.

(ദേവികുളം താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിലെ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ
ഫോൺ: 9495471074)



വ്യവസായ സെമിനാർ നടത്തി



മീനച്ചിൽ താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിന്റേയും ഈരാറ്റുപേട്ട ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്തിന്റേയും സംയുക്താഭിമുഖ്യത്തിൽ ഏകദിന സംരംഭകത്വ ബോധവൽക്കരണ സെമിനാർ നടത്തി. സെമിനാർ ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ പ്രേം ജി. ആർ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. വൈസ് പ്രസിഡന്റ് ശ്രീമതി ലിസ്സി തോമസ് അധ്യക്ഷയായി. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സംരംഭക സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻ ഡയറക്ടർ രജിസ്റ്റാർ ശ്രീ. ഇ എം നാസർ ക്ലാസ് നയിച്ചു. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ പദ്ധതികളേയും സേവനങ്ങളേയും കുറിച്ച് ഉാലം ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ ശ്രീ ലോറൻസ് മാത്യു, തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ വഴി നടപ്പിലാക്കുന്ന സബ്സിഡി സ്കീമുകളെപ്പറ്റി ഉഴവൂർ ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസർ ശ്രീമതി ഇ. എ. രജനി എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാരായ ശ്രീ. ചന്ദ്രൻ, ശ്രീമതി നിഷാ മോൾ എ വി എന്നിവർ പരിപാടിക്ക് നേതൃത്വം നൽകി.

വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർക്കുള്ള ഏകദിന ശില്പശാല സംഘടിപ്പിച്ചു

വ്യവസായ വകുപ്പിനു കീഴിലുള്ള കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്ററിന്റെ ഉദ്ദേശ്യലക്ഷ്യങ്ങൾ പൊതുജനങ്ങളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിലേക്കായി വകുപ്പിലെ ഫീൽഡ് ലെവൽ ഓഫീസറായ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർക്കായുള്ള “Know your CFSC” എന്ന ഏകദിന ശില്പശാല മഞ്ചേരി കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്ററിൽ 27/09/2019 ന് നടന്നു. മലപ്പുറം ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. അബ്ദുൾ വഹാബ്. ടി ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ചടങ്ങിൽ കോഴിക്കോട് ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. നജീബ്. പി. എ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ചു. അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ ആയ ശ്രീ. ശ്യാം. എസ് സ്വാഗതം പറഞ്ഞു. മലപ്പുറം വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിലെ മാനേജർ



ശ്രീ. ഗൗതം യോഗീശ്വർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിലെ അസിസ്റ്റന്റ് ജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ ആയ ശ്രീ. എം. എസ്. മോഹൻ കുമാർ, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസർ ശ്രീ. സതീഷ്. കെ. പി., പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ പ്രതിനിധിയായ ശ്രീ. നബീൽ തുടങ്ങിയവർ ആശംസകൾ അർപ്പിച്ച് സംസാരിച്ചു. ചടങ്ങിന് ട്രെയിനിംഗ് കോ-ഓർഡിനേറ്റർ ശ്രീ. വിനോദ് കുമാർ. ജി നന്ദി രേഖപ്പെടുത്തി. തുടർന്ന് മലപ്പുറം ജില്ലാ



കേരളത്തിൽ മികച്ച നിക്ഷേപ അവസരങ്ങൾ

വ്യവസായരംഗത്ത് കൂടുതൽ നിക്ഷേപം കൊണ്ട് വരുന്നതിന് ആവശ്യമായ നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചു വരികയാണ് എന്ന് ശ്രീ. കെ. വി. അബ്ദുൾ ഖാദർ എം. എൽ. എ പ്രസ്താവിച്ചു. തൃശൂർ ജില്ലയിൽ ചാവക്കാട് താലൂക്ക് തല നിക്ഷേപക സംഗമം ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത് സംസാരിക്കുകയായിരുന്നു അദ്ദേഹം. കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട് വന്നതോടുകൂടി ലൈസൻസിംഗ്



നടപടികൾ ലഘൂകരിച്ചുവെന്നും, ഇനി 3 വർഷത്തേക്ക് യാതൊരു ലൈസൻസും നേടാതെ തന്നെ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാനുള്ള സൗകര്യം ഒരുക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയാണെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. യുവാക്കൾ സംരംഭരംഗത്തേക്ക് കൂടുതലായി ഇറങ്ങിവരണമെന്നും അദ്ദേഹം ആവശ്യപ്പെട്ടു. യോഗത്തിൽ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം മാനേജർ ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ അദ്ധ്യക്ഷനായി. ചാവക്കാട് മുൻസിപ്പൽ ചെയർമാൻ എൻ. കെ. അക്ബർ, സ്റ്റാന്റിംഗ് കമ്മിറ്റി ചെയർമാൻ മഞ്ജുഷ സുരേഷ്, അസി. ജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ കെ. ബി. രാജൻ, ഐ. ഇ. ഒ. മനോജ്. ടി. ജയശ്രീ. എം. ഡി., വിജയകുമാരി സി. എ,

ഗിരീഷ്. ടി. ആർ എന്നിവർ ഉദ്ഘാടന സമ്മേളനത്തിൽ പങ്കെടുത്തു.

ജില്ലയിൽ സാധ്യതയുള്ള 51 സംരംഭങ്ങളുടെ അവതരണം നിക്ഷേപ സംഗമത്തിൽ നടന്നു. കാനറ ബാങ്ക് സീനിയർ മാനേജർ വിദ്യാധരൻ ധനകാര്യ വിശദീകരണം നടത്തി. കെ- സിഫ്റ്റിനെക്കുറിച്ച് ശ്രീ. പ്രണാബ്. ജി. ക്ലാസ്സ് നയിച്ചു. കെ. എസ്. ഇ. ബി എഞ്ചിനീയർ സുരേഷ്. കെ. എസ്. പാക്കേജിംഗിന്റെ പ്രസക്തിയെക്കുറിച്ച് ലീഗൽ മെട്രോളജിയിലെ അസി. കൺട്രോളർ സേവ്യർ ഇഗ്നേഷ്യസും സംരംഭകരുടെ സംശയങ്ങൾക്ക് മറുപടി നൽകി. 100-ൽ പരം സംരംഭകർ നിക്ഷേപക സംഗമത്തിൽ പങ്കെടുത്തു.

വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിലെ മാനേജർ ആയ ഗൗതം യോഗീശ്വർ “Techno Trends for Innovation in Industries” എന്ന വിഷയത്തിലും വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിലെ എ. ഡി. ഐ. ഒ. ശ്രീ. മോഹൻകുമാർ. എം. എസ് “Organizational Attitude” എന്ന വിഷയത്തിലും ക്ലാസ്സ് എടുത്തു.

സി. എഫ്. എസ്. സി യിലെ പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് റബ്ബർ വിഭാഗം ഫോർമാൻ ശ്രീ. വിനോദ് കുമാർ. ജി, ടൂൾ റൂം വിഭാഗം ഫോർമാൻ & അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ (ഇൻചാർജ്ജ്) ആയ ശ്രീ. ശ്യാം. എസ്. എന്നിവർ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർക്ക് മനസ്സിലാക്കിക്കൊടുത്തു. ഈ

സ്ഥാപനത്തിൽ പരിശീലനത്തിൽ ഏർപ്പെട്ട നവസംരംഭകരുമായുള്ള മുഖാമുഖം പരിപാടിയിൽ ട്രെയിനിംഗ് കോ-ഓർഡിനേറ്റർ ആയ ശ്രീ. വിനോദ് കുമാർ. ജി. മോഡറേറ്ററായിരുന്നു. ടി പരിപാടിയിൽ നവസംരംഭകരുടെ സംശയങ്ങൾ ദുരീകരിക്കുവാനും നവസംരംഭകരിൽ വളരെ മതിപ്പുള്ളവാക്കുവാനും സാധിച്ചു. പരിപാടിയിൽ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാരുൾപ്പെടെ 38 പേർ പങ്കെടുത്തു. കൂടാതെ മഞ്ചേരി സി. എഫ്. എസ്. സി- യിൽ ജൂൺ മുതൽ സെപ്തംബർ വരെ വിവിധ പരിശീലനപരിപാടിയിലായി 217 പേർക്ക് പരിശീലനം നൽകുകയുണ്ടായി.



ജില്ലാ വ്യവസായ നിക്ഷേപക സംഗമം

ഇടുക്കി ജില്ലയുടെ ഊർജ്ജിത വ്യവസായവൽക്കരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഇടുക്കി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭകർക്കായി 13.11.2019 ന് ചെറുതോണിയിലുള്ള ഇടുക്കി ജില്ലാ പോലീസ് അസോസിയേഷൻ സൊസൈറ്റി ഹാളിൽ വച്ച് വ്യവസായ നിക്ഷേപക സംഗമം നടത്തി. ഇടുക്കി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. ബിജു കുര്യൻ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച ശില്പശാലയുടെ ഉദ്ഘാടനം ബഹു ഇടുക്കി ജില്ലാ കളക്ടർ ശ്രീ. എച്ച്. ദിനേശൻ ഐ.എ.എസ് അവർകൾ നിർവ്വഹിച്ചു. ജില്ലാ ലീഡ് ബാങ്ക് മാനേജർ ശ്രീ.ജി.രാജഗോപാലൻ, ചെറുകിട വ്യവസായ അസോസിയേഷൻ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. ബി. ജയകൃഷ്ണൻ, ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് വൈസ് പ്രസിഡന്റ് ശ്രീമതി. ടിന്റൂ സുഭാഷ്, പ്രമുഖ സംരംഭകനും പൊതു പ്രവർത്തകനുമായ ശ്രീ.ആന്റണി പാറത്തോട് എന്നിവർ ആശംസകൾ നേർന്നു. വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർമാരായ ശ്രീ. ബനഡിക്ട് വില്യം ജോൺസ് സ്വാഗതവും ശ്രീ. പി. കെ.അജിത്കുമാർ കൃതജ്ഞതയും രേഖപ്പെടുത്തി. തുടർന്ന് കേന്ദ്ര സർക്കാർ പദ്ധതികൾ സംബന്ധിച്ച് എം.എസ്.എം.ഇ ഡിഐ, റിട്ട. അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ ശ്രീ. കെ.സി.ജോൺസൺ, വരും ദശാംബ്ദങ്ങളിലേയ്ക്ക് വേണ്ട 10 നൈപുണികൾ എന്ന വിഷയത്തിൽ ജില്ലാ ഡെപ്യൂട്ടി പ്ലാനിംഗ് ഓഫീസർ ശ്രീ.സാബു വർഗീസ്, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ് മാനദണ്ഡങ്ങളെക്കുറിച്ച് അസിസ്റ്റന്റ് എൺവോയ്മെന്റ് എഞ്ചിനീയർ ശ്രീ. ജി. എം. ചിറയിൽ, സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ വ്യവസായ പദ്ധതികളെ കുറിച്ച് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ ശ്രീ.രഞ്ജിത് ബാബു എന്നിവർ ക്ലാസ്സുകൾ എടുത്തു.



വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ
സ്വപ്നങ്ങളറിയാൻ
വായിക്കുക...
വരിക്കാരാവുക...

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ



നിങ്ങളുടെ ഉൾപണരോ
സേവനരോ യഥാർത്ഥ
ആവശ്യകതകളിൽ
കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ
പരസ്യപ്പെടുത്താൻ
ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക
വ്യവസായകേരളം



പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക് & 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 ഹാഫ് പേജ്	4,000 രൂപ	2,500 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ക്വാർട്ടർ പേജ്	2,500 രൂപ	1,500 രൂപ

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

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

Email: vyavasayakeralam@gmail.com



7 8 9 10 February 2020
Thekkinkadu Maidanam
Students corner, Thrissur Kerala, India

For information & more details
GENERAL MANAGER, District Industries Centre Thrissur, Kerala , Phone 0487 2360647, 2360847
JOINT DIRECTOR, Directorate of Industries & Commerce, Thiruvananthapuram, Phone 0471 2300910
Email: machineryexpokerala@gmail.com

www.machineryexpokerala.in