VYAVASAYA KERALAM
June 2019
Volume 52 Issue 1

# വ്യവസായ കേരളം

## കുറഞ്ഞ പലിശയിൽ സംരംഭക വായ്പ നേടാം

### കോർപ്പറേഷനുകളിലൂടെ

ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഓട്ടോമേഷൻ
ഒരു ബിസിനസ് പരിഹാര മാർഗ്ഗം

സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ പരാജയപ്പെടാനുള്ള
20 കാരണങ്ങൾ

ശബരി ഫാം മിൽക്ക്
പന്തളം
Sri Sabari
PANDALAM
Sabari
FARM MILK
Milk lolly
Sabari
FARM MILK
പരിശുദ്ധിയുടെ പാൽരുചി
JAZZ
ICE CREAM
Purity in every scoop
പ്രകൃതിദത്തമായ പശുവിൻ പാലും തൈരും
കലർപ്പില്ലാതെ നേരിട്ട് നിങ്ങളിലേക്ക്...
താങ്കളുടെ അടുത്തുള്ള കമ്പനി പ്രതിനിധി :
കസ്റ്റമർ കെയർ നമ്പർ : 9562334466 / 9061206600
www.sabarimilk.com

Vyavasaya Keralam
hyh kmbt I cfw
www.keralaindustry.org

ജൂൺ 2019 പുസ്തകം52 ലക്കം 1
June 2019 Volume 52 Issue 1

# ഉള്ളടക്കം

06 വായ്പകളും വ്യവസായവും
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

10 ജി. എസ്. ടി ചുമത്തപ്പെടുന്ന വിതരണം ഏതൊക്കെയാണ്?
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

14 നാപ്കിൻ നിർമാണം
ബൈജു നെടുങ്കേരി

16 വ്യവസായ പ്രോത്സാഹന നിയമം; നടപ്പാക്കാൻ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കർശന നിർദ്ദേശം
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

18 ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഓട്ടോമേഷൻ ഒരു ബിസിനസ് പരിഹാര മാർഗ്ഗം
ലോറൻസ് മാത്യു

24 സുഗന്ധവ്യഞ്ജനത്തിന്റെ പെരുമയിൽ ഡി സ്പൈസസ്
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

30 ആഗോള ക്ഷീര വിപണിയിൽ ഇന്ത്യൻ തലയെടുപ്പുമായി നാടൻ പശു ഇനങ്ങൾ
ആർ. ഹേലി

36 സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ പരാജയപ്പെടാനുള്ള 20 കാരണങ്ങൾ
സുധീർ ബാബു

40 കുറഞ്ഞ പലിശയിൽ സംരംഭവായ്പകൾ നേടാം; കോർപറേഷനുകളിലൂടെ
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

# സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിലൂടെ കൈപിടിച്ചുയാർത്താം വനിതാ സംരംഭകരെ

**ചീഫ് എഡിറ്റർ**
കെ. ബിജു 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

പ്രതിനിധികൾ-
- **തിരുവനന്തപുരം** : കെ. നാരായണൻകുട്ടി
- **കൊല്ലം** : കെ.ബി. ലങ്കേഷ്
- **പത്തനംതിട്ട**: ജി. ഷാജി
- **ആലപ്പുഴ** : ബി. സുരേഷ്
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : രഞ്ജിത് ബാബു
- **എറണാകുളം** : പി. സ്വപ്ന
- **തൃശൂർ** : ആർ സ്മിത
- **പാലക്കാട്** : എം.വി. ബൈജു
- **മലപ്പുറം** : എ. അബ്ദുൾ ലത്തീഫ്
- **കോഴിക്കോട്** : കെ. രാധാകൃഷ്ണൻ
- **വയനാട്** : ടി.ആർ. ബാബുരാജ്
- **കണ്ണൂർ** : ഇ.ആർ. നിധിൻ
- **കാസർഗോഡ്** : കെ. പീതാമ്പരൻ

**അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്**
എസ്. നിഷാന്ദ്,
ലക്ഷ്മി എസ്., ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
ആശാലത ടി.,
അരുൺ വി.എൻ., നിഷ,
വിപിൻ വി.എസ്.,
ബേബി. വൈ
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

ഒരു സംരംഭം വളർന്നു വരുന്നത് പ്രധാന ഘടകമായി വർത്തിക്കുന്നത്, അതിനു വേണ്ടുന്ന അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ലഭിക്കുമ്പോഴാണ്. സംരംഭകർക്ക് പൊതുവെ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ ചിലർക്കുണ്ടെങ്കിലും ചുറ്റുപാടുമുള്ള സാഹചര്യം അവരെ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിൽ നിന്നും പിന്തിരിപ്പിക്കുകയും അവർ തൊഴിൽ അന്വേഷകരായി മാറുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇപ്രകാരം ഓരോ വർഷവും കടന്നുവരുന്ന തൊഴിൽ അന്വേഷകരുടെ എണ്ണം വർദ്ധിച്ചുവരുകയാണ്.

അനുകൂല സാഹചര്യങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ച് വേണ്ട കൈത്താങ്ങ് സഹായം (Hand Holding) നൽകിയാൽ സംരംഭകരെ വളർത്തിയെടുക്കാമെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയതുകൊണ്ടാണ് സർക്കാർ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് (Start-up) എന്ന ആശയം കൊണ്ടുവന്നത്. ഇന്ന് കേരളത്തിൽ ധാരാളം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ സ്വന്തം കാലിൽ നിൽക്കാൻ പ്രാപ്തി കൈവരിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. വിദ്യാലയങ്ങളിൽ പൊലും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വിജയിക്കുന്നത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്, കേരളത്തിലെ വ്യാവസായിക അന്തരീക്ഷത്തിൽ ഉണ്ടായ മാറ്റങ്ങളാണ്.

**കെ. ബിജു,** ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ സർക്കാർ ഇടപെടുന്നതിന്റെ ഫലമായി ധാരാളം പുതു സംരംഭകരെ കേരളത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കാനും കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. സമൂഹത്തിലെ ദുർബല വിഭാഗമായ വനിതകളുടെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ്കളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് സർക്കാർ പ്രത്യേക പദ്ധതികൾ പ്രഖ്യാപിച്ചു. പതിനൊന്ന് ശതമാനം മാത്രമാണ് ഇന്ന് കേരളത്തിൽ വനിതകൾ നയിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ. വനിതാ പ്രാതിനിധ്യം വർദ്ധിപ്പിച്ച് തൊഴിലവസരം ഉയർത്താനായി പ്രിഇൻക്യുബേഷൻ, വിപണനം, ഉത്പന്ന വികസനം എന്നീ മേഖലകളിലാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നത്. ഇതിനായി കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷൻ (കെ.എസ്.യു.എം.) സമർപ്പിച്ച നിർദ്ദേശങ്ങൾക്ക് സർക്കാർ അംഗീകാരം നൽകി. ഇതനുസരിച്ച് വനിതകൾ നേതൃത്വം നൽകുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ ആദ്യഘട്ട വളർച്ചയ്ക്ക് അടിസ്ഥാനമിടുന്നതിന് മൂന്നു മാസത്തെ സൗജന്യ ഇൻക്യുബേഷൻ സഹായം ലഭിക്കും. ഇക്കാലയളവിൽ സാങ്കേതികവിദ്യാ സഹായം മാർഗനിർദ്ദേശം തുടങ്ങിയവയും കെ.എസ്.യു.എം. വഴി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ലഭിക്കും. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് അവയുടെ ഉത്പ്പന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിന് പ്രതിവർഷം അഞ്ചുലക്ഷം രൂപ വീതം രണ്ട് വർഷത്തേക്ക് നൽകും.

വനിതാ സംരംഭകരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി സർക്കാർ പ്രത്യേക പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ചതിലൂടെ അവരുടെ സാമ്പത്തികവും സാമൂഹികവുമായ ഉന്നമനമാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. മാത്രമല്ല ഇതിലൂടെ വരും തലമുറയ്ക്ക് സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ബാലപാഠങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിക്കൊടുക്കാൻ കഴിയുമെന്നും സമീപഭാവിയിൽ കേരളത്തിലെ പുതുതലമുറ വെറും തൊഴിൽ അന്വേഷകരിൽ നിന്നും തൊഴിൽ ദാതാക്കളായി മാറുമെന്നും ഈ സർക്കാർ പ്രത്യാശിക്കുന്നു.

**ചീഫ് എഡിറ്റർ**

# പുനർ നിർമ്മാണത്തിലൂടെ നവകേരളത്തിലേക്ക്

പ്രളയാനന്തര പുതുകേരളത്തിന്റെ നിർമ്മാണത്തിനായി നീങ്ങുന്ന വേളയിലാണ് സർക്കാർ നാലാം വർഷത്തിലേക്ക് കടക്കുന്നത്. രാജ്യത്തിനുതന്നെ മാതൃകയാകും വിധമുള്ള ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ ഇക്കാലയളവിൽ ആവിഷ്കരിക്കാനും നടപ്പാക്കാനും കഴിഞ്ഞു.

വികസന പ്രവർത്തനങ്ങൾ സമയബന്ധിതമായി യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിൽ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധചെലുത്തി. കൊച്ചി മെട്രോ, കണ്ണൂർ വിമാനത്താവളം, മലയോരപാത, തീരദേശപാത, ഗെയിൽ പൈപ്പ്ലൈൻ, എൽ.എൻ.ജി. ടെർമിനൽ, വാട്ടർ മെട്രോ, നാഷണൽ വാട്ടർവേ, വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

**ഇ.പി. ജയരാജൻ**
വ്യവസായ-വാണിജ്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി

പൊതുമേഖലയെ സംരക്ഷിക്കുന്ന നിലപാടാണ് ഈ സർക്കാർ തുടക്കം മുതൽ സ്വീകരിച്ചുവരുന്നത്. വ്യവസായ വകുപ്പിനു കീഴിലുള്ള പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ പുരോഗതിയുടെ പാതയിലാണ്. കേരളത്തെ മികച്ച നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമായി മാറ്റുന്നതിനുള്ള നയപരിപാടികളുടെ ഭാഗമായി കേരളത്തിലെ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തനം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുമുള്ള വിവിധ പദ്ധതികളാണ് ഈ സർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്നത്. ഇതുവഴി പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വിറ്റുവരവ് ഉയർത്തുന്നതിനും ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും നഷ്ടം ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കുന്നതിനും സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. 14 പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇതിനകം ലാഭത്തിലെത്തിക്കാൻ സാധിച്ചു.

സെന്റർ ഫോർ മോണിറ്ററിംഗ് ഇന്ത്യൻ ഇക്കണോമിയുടെ കണക്കനുസരിച്ച് 2018ൽ രാജ്യത്താകമാനം ഒരു കോടി പത്ത് ലക്ഷം തൊഴിലുകളാണ് നഷ്ടമായത്. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ തൊഴിൽ മേഖലയോടുള്ള സമീപനം വ്യക്തമാക്കുന്നതാണ് ഈ കണക്ക്. എന്നാൽ ഉദാരവൽക്കരണ നയത്തിരെ ബദൽ സമീപനം സ്വീകരിച്ച കേരള സർക്കാർ പി.എസ്.സി വഴി ഒരു ലക്ഷത്തിലധികം പേർക്ക് നിയമനം നൽകി. ജോബ് ഫെയറുകൾ മുഖേന സ്വകാര്യമേഖലയിൽ പന്ത്രണ്ടായിരത്തോളം പേർക്കും എംപ്ലോയബിലിറ്റി സെന്ററുകൾ മുഖേന കാൽ ലക്ഷത്തോളം പേർക്കും തൊഴിൽ നൽകി.

കേരളത്തിലെ ഖാദി, കൈത്തറി, കരകൗശല, കയർ, കശുവണ്ടി തുടങ്ങിയ പരമ്പരാഗത വ്യവസായ മേഖലയിലും നാളിതുവരെയില്ലാത്ത നടപടികൾക്കാണ് സർക്കാർ രൂപം കൊടുത്തിട്ടുള്ളത്. ഇതിലൂടെ അനേകായിരങ്ങൾക്ക് തൊഴിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നു എന്നുമാത്രമല്ല കേരളത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ സാമ്പത്തിക മേഖലയും വലിയതോതിൽ മുന്നോട്ട് കുതിക്കും. ചുരുക്കത്തിൽ സർക്കാരിന്റെ മികച്ച പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഫലമായി നവകേരളം സൃഷ്ടിക്കും എന്ന കാര്യത്തിൽ തർക്കമില്ല.

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

# വായ്പകളും വ്യവസായവും

ഒരു വ്യവസായ സംരംഭത്തിന് തുടക്കമിടണമെങ്കിൽ ആദ്യം സംരംഭകത്വം ഉണ്ടാവണം. അയൽപക്കത്തെ കേശവൻ നായർ പെട്ടിക്കട തുടങ്ങി വൻവിജയം നേടിയതുകൊണ്ട് ഞാനും ഒന്നു തുടങ്ങിയാലെന്താ എന്നു ചിന്തിക്കുന്നവരുണ്ട്. ഇത്തരത്തിലുള്ള അനുകരണം കൊണ്ട് സംരംഭകന് ഒന്നും നേടാനാവില്ല. വ്യക്തമായ ഒരു ആശയവും അതിന്റെ സാക്ഷാത്കാരം സംബന്ധിച്ച പദ്ധതികളും ആണ് ഒരു സംരംഭകന് ഏറ്റവും ആവശ്യമായി വേണ്ടത്. ഒരു പ്രത്യേക ഉല്പന്നം അതിനുവേണ്ടിവരുന്ന അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, അവയിൽ നിന്നും ഉല്പാദിപ്പിക്കപ്പെടാവുന്ന ഉപോല്പന്നങ്ങൾ, ആയതിലേക്കുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ, മനുഷ്യവിഭവശേഷി, സാമ്പത്തികമായ ആവശ്യങ്ങൾ, വിപണനം ആയതിനുവേണ്ടി വരുന്ന സംവിധാനങ്ങൾ ഇവയെപ്പറ്റിയെല്ലാമുള്ള സമഗ്രമായ അറിവോടുകൂടി ഒരു പ്രസ്ഥാനം ആരംഭിക്കുവാനുള്ള തീരുമാനിത്തിലേയ്ക്കു നയിക്കുന്ന പ്രേരണാഘടകത്തെയാണ് സംരംഭകത്വം എന്ന് ഒറ്റവാക്കിൽ പറയാവുന്നത്.

സംരംഭത്തിനു പറ്റിയ ലൊക്കേഷൻ ആദ്യമേ കണ്ടെത്തണം. ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ, വൈദ്യുതി, ജലം, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, ഇവയുടെ ലഭ്യത എന്നിവ ഇവിടെ ഉറപ്പാക്കാനാവണം. ഇതു സംബന്ധിച്ച

ഒരു ധാരണയായിട്ടുവേണം പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കാൻ. ആമുഖം മുതൽ വിപണനം ലാഭവിഹിതം ഇവവരെ സമഗ്രമായി സ്പർശിക്കുന്നതാവണം പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്. ഇതിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു വിഭാഗാണ് സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ എന്ന ശീർഷകത്തിലുള്ളത്. ഓഹരി പിരിച്ചും സംരംഭകൻ സ്വയം കണ്ടെത്തിയും സമാഹരിക്കുന്ന തുകയ്ക്കു പുറമെയാണ് വായ്പകൾ തരപ്പെടുത്തുന്നത്. ഇതു കൂടാതെ സംഭാവനകളുമാവാം. ഇവയ്ക്കെല്ലാം വ്യവസ്ഥാപിതമായ മാർഗങ്ങൾ തന്നെ സ്വീകരിക്കണം. കണക്കിൽപെടാത്ത പണം ഒരാൾ സംഭാവനയെന്ന പേരിൽ ഒരു സുഹൃത്തിന്റെ സംരംഭത്തിൽ മുടക്കാനിറങ്ങിയാൽ അത് അനുവദിക്കാനാവുമോ? ഇല്ലേയില്ല. ഒരു സംരംഭം അതെത്ര വലുതായാലും ചെറുതായാലും അതിലേയ്ക്കു വരുന്നതും പോകുന്നതുമായ പണത്തിന് കണക്കുകൾ ഉണ്ടാവണം. ധനകാര്യവകുപ്പ് നിഷ്കർഷിച്ചിട്ടുള്ള ഇളവുകൾ ലഭ്യമായവയാണ് സ്ഥാപനമെങ്കിലും അവിടെയും കണക്കുകൾ വേണം. ആദായം കൂടുംതോറും അവ ഇളവുപരിധിയിൽ നിന്നു പുറത്തേയ്ക്കു വരും. അതു വളർച്ചയുടെ ലക്ഷണമാണ്. അപ്പോൾ അവ നികുതിദാതാവായി മാറ്റപ്പെട്ടു. മേൽപറഞ്ഞ സുഹൃത്തിന്റെ സംഭാവന യഥാമാർഗ്ഗം ഉള്ളതാണെങ്കിൽ അതിനു സ്രോതസ്സ് ഉണ്ടാവും. അത്തരം സംഭാവനകൾക്കു സ്വീകാര്യതയുണ്ട്. ഇല്ലെങ്കിൽ നികുതി വകുപ്പിന്റെ വിജിലൻസ് വിഭാഗം മുതൽ ഡി. ആർ. ഐ. വരെ സംരംഭകന്റെ പിന്നാലെ കൂടിയെന്നു വരാം.

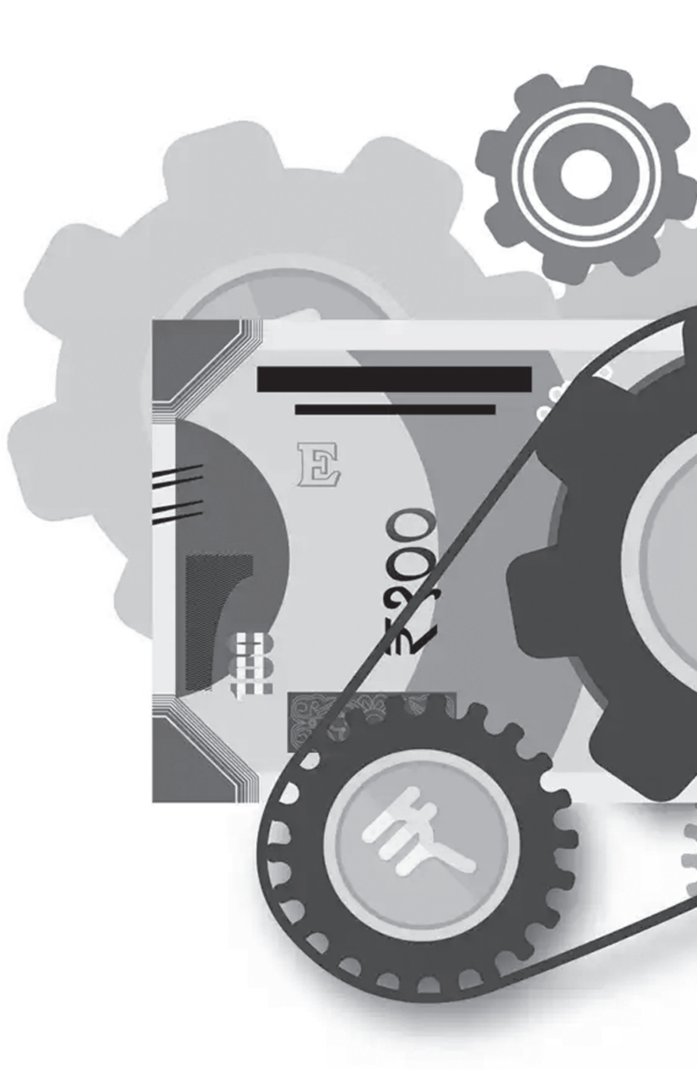
വീണ്ടും വായ്പകളിലേക്കു കടക്കാം. വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് എന്നും താങ്ങും തണലുമാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ. തുടക്കക്കാർക്കുള്ള ഇളവുകളും ധനസഹായവും മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളും പരിശീലന പരിപാടിയും വരെ വ്യവസായ വകുപ്പ് ഇന്നു ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. സംരംഭകർക്ക് കരുത്തു പകരാൻ വിപണന സംവിധാനങ്ങളൊരുക്കാനും വ്യവസായ വകുപ്പ് മുമ്പോട്ടു വരുന്നു. ഒപ്പം വിവിധ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളും വ്യവസായ സൗഹൃദ നിലപാട് സ്വീകരിച്ചു വരുന്നു.

വായ്പകൾ വികസനത്തിന്റെ ചാലകശക്തിയാണ്. ഒരു പ്രോജക്ട് ഫലപ്രദമായി പൂർത്തിയാക്കാൻ സാമ്പത്തികഭദ്രത അനിവാര്യമാണ്. ഇതിനായി ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളെ ആശ്രയിക്കാതെ തരമില്ല. നാഷണലൈസ്ഡ് ബാങ്കുകൾ,

ഷെഡ്യൂൾഡ് ബാങ്കുകൾ, ന്യൂ ജനറേഷൻ ബാങ്കുകൾ, സ്വകാര്യ ബാങ്കുകൾ എന്നിവ പ്രോജക്ടുകൾ വിലയിരുത്തി വായ്പകൾ നൽകാൻ തയ്യാറാണ്. ചില ബാങ്കുകൾ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ലോണിനു മാത്രമായി പ്രത്യേക ഡിവിഷനുകൾ തന്നെ തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. വായ്പ നൽകൽ കൂടാതെ പ്രോജക്റ്റ് കൺസൾട്ടൻസി, മാർക്കറ്റിങ്ങ് അസിസ്റ്റന്റ്സ് എന്നിവയും ബിസിനസ് ഡവലപ്മെന്റിന്റെ ഭാഗമായി ചില ബാങ്കുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നു.

സ്വകാര്യ ബാങ്കുകളിൽ വായ്പ ലഭിക്കാൻ കുറെക്കൂടി എളുപ്പമാണെന്നൊരു പറച്ചിൽ ഉണ്ട്. മറ്റു ബാങ്കുകൾ സകലരേഖകളും പരിശോധിക്കാൻ സമയമെടുക്കുമെന്നാണ് പൊതുവെയുള്ള ധാരണ. ഏതു ബാങ്ക് ആയാലും ആഡിറ്റിനു വിധേയമാണ്. ആയതിനാൽ ഒരു വായ്പ നൽകുമ്പോൾ അതനുബന്ധിച്ച എല്ലാ രേഖകളും കിറുകൃത്യമാക്കിയാൽ മാത്രമേ ഒരു ബ്രാഞ്ചു മാനേജർക്ക് വായ്പ നൽകാനാവൂ. വസ്തുവിന്റെ ആധികാരികമായ രേഖകൾ, തദ്ദേശ ഭരണ വകുപ്പിന്റെ അനുമതി, ഗ്രീൻലാൻഡ് അല്ലെന്നുള്ള സാക്ഷ്യപത്രം, പൊല്യൂഷൻ സംബന്ധിച്ച രേഖകൾ, ഉപകരണങ്ങൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്യേണ്ടത് ഉണ്ടെങ്കിൽ അത് സംബന്ധിച്ച രേഖകൾ, ഉടമ അല്ലെങ്കിൽ പങ്കാളികളുടെ വ്യക്തിഗത വിവരങ്ങൾ, വ്യവസായ വകുപ്പുമായി ബന്ധപ്പെട്ട രേഖകൾ, വൈദ്യുതി, ജലലഭ്യത സംബന്ധിച്ച രേഖകൾ തുടങ്ങിയവയുടെ പകർപ്പുകൾ ബാങ്കുകൾക്ക് വായ്പയുടെ അപേക്ഷയോടൊപ്പം സമർപിക്കണം. അതുവരെയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ കണക്കുകളും ആധികാരികമായിത്തന്നെ സമർപിക്കേണ്ടിവരും. കൂടാതെ അപേക്ഷകനോ അപേക്ഷകർക്കോ ഒരു ക്ലീൻ ബാങ്ക് ഹിസ്റ്ററിയും ഉണ്ടാവണം. വിവിധ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നു വായ്പയെടുത്തു മുങ്ങിയതാണോ ഇവർ എന്നറിയുകയാണ് ഈ ചരിത്രപരിശോധനയുടെ ഉദ്ദേശ്യം.

ചില സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ വളരെ വേഗത്തിൽ വായ്പ അനുവദിക്കുന്നതായി പരസ്യങ്ങളിൽ കാണാം. പക്ഷെ ഇവയുടെ പലിശനിരക്കും ഹിഡൻ ചാർജുകളും നാം ശ്രദ്ധിക്കാതെ പോകരുത്. വായ്പയെടുക്കുന്നവരെ കറവപ്പശുക്കളായി മാറ്റുന്ന ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ രണ്ടുതരം




കണക്കുകൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. പുറത്തു പറയുന്ന പലിശനിരക്ക് ഒരിടത്തും എക്സ്ട്രാ ചാർജ്ജുകൾ മറ്റൊരിടത്തും രേഖപ്പെടുത്തുന്നു. ഇതിലൂടെ ഇടപാടുകാരൻ കൃത്യമായി വഞ്ചിക്കപ്പെടുന്നു.

വായ്പകൾ എടുക്കുമ്പോൾ അവ അന്യന്റെ പണമാണെന്നും കൃത്യമായി പലിശയടക്കം തിരിച്ചടയ്ക്കേണ്ടതാണെന്നുമുള്ള ബോധം സംരംഭകനുണ്ടാവണം. വായ്പകൾ യഥാർത്ഥ ആവശ്യത്തിനു മാത്രമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നതെന്നും ഉറപ്പുവരുത്തണം. പലപ്പോഴും ഇവ വകമാറ്റിച്ചെലവഴിക്കാറുണ്ട്. അപ്രകാരമാവുമ്പോൾ പ്രോജക്ടുകൾ മുടങ്ങും. തിരിച്ചടവ് താളം തെറ്റുകയും ചെയ്യും.

ബാങ്കു വായ്പകൾ കുടിശ്ശികയാവുന്നതിന്റെ പ്രധാന കാരണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്.

1. പ്രോജക്റ്റ് റിപ്പോർട്ടിന്റെ വൈകല്യം
2. പ്രോജക്റ്റ് സമയബന്ധിതമായി പൂർത്തിയാക്കാതിരിക്കൽ
3. വായ്പകൾ വകമാറ്റി ചെലവഴിക്കൽ
4. പ്രകൃതി ദുരന്തങ്ങൾ
5. അപ്രതീക്ഷിതമായ മറ്റു കാരണങ്ങൾ

പ്രോജക്റ്റുകൾ ലഘൂകരിച്ചും പർവതീകരിച്ചും വായ്പ തരപ്പെടുത്തിയാൽ അത് നഷ്ടത്തിലേ കലാശിക്കൂ. ലഘൂകരിച്ചാൽ, അധികച്ചെലവു നേരിടാനാവാതെ സംരംഭകൻ കുഴഞ്ഞു. പർവതീകരിച്ചാൽ അധികം കിട്ടുന്ന പണം ധൂർത്തടിച്ച് തിരിച്ചടവു മുടങ്ങും. ആനയെ വാങ്ങാൻ പശുവിന്റെ പ്രോജക്ടും, പശുവിനെ വാങ്ങാൻ ആനയുടെ പ്രോജക്റ്റും വെച്ചാലുള്ള അനുഭവമാണിവിടെ ഉണ്ടാവുക.

പ്രോജക്റ്റുകൾക്ക് ഒരു കലണ്ടർ ഉണ്ടാവണം. ഫൗണ്ടേഷൻ, സ്ട്രക്ചറൽ ഡവലപ്മെന്റ്, ബിൽഡിംഗ് കംപ്ലീഷൻ, ഇലക്ട്രിഫിക്കേഷൻ, പ്ലംബിഗ്, പ്രെമിസസ് ഡവലപ്മെന്റ്, മെഷിനറി ഇൻസ്റ്റാളേഷൻ, ക്രോസ് ചെക്കിങ്ങ്, ഇവാലുവേഷൻ, ഫൈനൽ ചെക്ക്, ട്രയൽ റൺ എന്നിങ്ങനെ ഓരോ പ്രക്രിയയ്ക്കും കൃത്യമായ സമയപരിധി നിശ്ചയിച്ചുവേണം മുന്നേറാൻ. ഇതിൽ അല്പം വ്യതിയാനങ്ങളൊക്കെ സ്വാഭാവികമാണ്. എങ്കിലും ഒരു ചട്ടക്കൂട് നിർബന്ധമാണ്. ഇല്ലെങ്കിൽ എല്ലാം തകിടം മറിയും.

അടുത്തതാണ് വകമാറ്റിച്ചെലവഴിക്കൽ. പശു വളർത്തലിനും ലോണെടുക്കുന്ന ഒരു കർഷകൻ ആ പണം കൊണ്ട് ഭാര്യയ്ക്കും മക്കൾക്കും വസ്ത്രങ്ങളും ആഭരണങ്ങളും വാങ്ങിയാൽ എങ്ങനെയിരിക്കും. ഇതു തന്നെയാണ് വ്യവസായ വായ്പകളുടെ അവസ്ഥയും. ലഭ്യമായ വായ്പ നിശ്ചിത പദ്ധതിക്കായി നിശ്ചിത സമയത്തു നിശ്ചിത രീതിയിൽ ചെലവഴിക്കപ്പെടണം. ഇതാണു വകമാറ്റൽ. പരിപാടി ഇല്ലാതെയാക്കാനുള്ള സൂത്രവാക്യം.

അടുത്തത് പ്രകൃതി ദുരന്തങ്ങളാണ്. ഇവ മനുഷ്യനിർമിതങ്ങൾ അല്ലെങ്കിലും കുറെയൊക്കെ മുൻകരുതലുകളിലൂടെ നമുക്കു തടയാനാവും. ദുരന്ത ബാധിത പ്രദേശങ്ങൾ കഴിവതും പ്രോജക്റ്റുകൾ ആരംഭിക്കാതിരിക്കുക. ഇതു സംബന്ധിച്ച ആധികാരിക സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വിദഗ്ദ്ധോപദേശം കൃത്യമായി തേടുന്നതാണ്.

മറ്റൊന്ന് സാമൂഹ്യമായ, രാഷ്ട്രീയവും, വ്യക്തിപരമായും ഒക്കെ ഉണ്ടാകാവുന്ന ചില അപ്രതീക്ഷിത സാഹചര്യങ്ങളാണ്. ഇവയെ അതിന്റെ സ്വഭാവമനുസരിച്ച് യുക്തിപരമായി നേരിടുക. അത്രതന്നെ. ഒന്നോർക്കുക കൃത്യത പാലിച്ചാൽ ബാങ്കുകൾ നമ്മുടെ സുഹൃത്തുക്കളാണ്. ശത്രുക്കളല്ല.

**(കോ ഓപ്ഫെഡ് മുൻഡയറക്ടറും ഫ്രീലാൻസ് ജേണലിസ്റ്റുമാണ് ലേഖകൻ)**

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

# ജി. എസ്. ടി ചുമത്തപ്പെടുന്ന വിതരണം ഏതൊക്കെയാണ്?

ജൂലൈ 2017 നു ദേശീയ തലത്തിൽ, ഏകീകൃതമായ പരോക്ഷ നികുതി എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ജി. എസ്. ടി നടപ്പാക്കുകയുണ്ടായി. ജി. എസ്. ടി നിയമപ്രകാരം, സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിതരണം നടത്തുന്നവർ തങ്ങളുടെ വാർഷിക വിറ്റുവരവ് നിശ്ചിത തുകയ്ക്ക് മുകളിലാണെങ്കിൽ ഈ നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ നേടുകയും നികുതി ബാധ്യതയുള്ളവർ യഥാസമയം അടയ്ക്കേണ്ടതുമാണ്. രജിസ്ട്രേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിബന്ധനകൾ കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിൽ പ്രതിപാദിച്ചുവല്ലോ. ഈ ലക്കത്തിൽ വിവരിക്കുന്നത് ഏതൊക്കെ കാര്യങ്ങളെയാണ് വിതരണമായിട്ടു പരിഗണിക്കുന്നത് എന്നാണ്.

## വിതരണത്തിന്റെ (Supply) പ്രാധാന്യം

കേന്ദ്ര/ സംസ്ഥാനമൂല്യവർധിത (Value Added Tax) നികുതിയിൽ വില്പനയായിരുന്നു നികുതിചുമത്താനുള്ളകാരണം (taxable evnt). എക്സൈസ് തീരുവ ചുമത്തുന്നത് എക്സൈസിബിൾ ആയ സാധനംഇന്ത്യയിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുമ്പോളാണ്. അതുപോലെ ഒരു സാധനം ഇന്ത്യയുടെ കസ്റ്റംസ് പരിധി വിടുമ്പോളാണ് കസ്റ്റംസ് തീരുവ ഈടാക്കുന്നത്. എന്നാൽ ജി.എസ്.ടി. ചുമത്തപ്പെടുന്ന സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിതരണം നടക്കുമ്പോളാണ്. ചുരുക്കത്തിൽ ചരക്കു സേവന നികുതി ചുമത്താൻ കാരണമാകുന്ന സംഭവം (taxable event) ആണ് വിതരണം. അതിനാൽ ഏതൊക്കെ കാര്യങ്ങളാണ് വിതരണമായി കാണുന്നതെന്ന് നിർബന്ധമായും അറിഞ്ഞിരിക്കണം. ജി.എസ്.ടി.. ചുമത്താവുന്ന ഒരു വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്ന ഒരു പ്രവർത്തി നടത്തിയിട്ടു നികുതി നൽകാതിരുന്നാൽ നിയമപരമായ നടപടികൾ നേരിടേണ്ടിവരും.

## വിതരണം (Supply)

ജി.എസ്.ടി നിയമത്തിലെ 7(1) വകുപ്പ് പ്രകാരം താഴെ പറയുന്നവയാണ് സപ്ലൈയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്.

1. സാധനങ്ങളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ രണ്ടിന്റെയുമൊ എല്ലാ തരത്തിലുമുള്ളവിതരണം - ഒരു പ്രതിഫലത്തിനായി ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായോ, അഭിവൃദ്ധിക്കോ വില്പന, കൈമാറ്റം (transfer), വിനിമയം (exchange), സാധനത്തിനു പകരം സാധനം നൽകൽ, ലൈസൻസ് നൽകൽ, പാട്ടത്തിനു നൽകൽ,വാടകക്ക് നൽകൽ, നീക്കം ചെയ്യൽ എന്നിവയോ അല്ലെങ്കിൽ ഇവ ചെയ്യാമെന്ന് സമ്മതിക്കുകയോ ചെയ്യൽ.
2. പ്രതിഫലത്തിനായി സേവനങ്ങൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്യൽ (ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായോ അല്ലാതെയോ)
3. ഷെഡ്യൂൾ ഒന്നിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന പ്രവർത്തികൾ, പ്രതിഫലം കൂടാതെ ചെയ്തതോ സമ്മതിച്ചതോ ആയവ
4. ഷെഡ്യൂൾ രണ്ടിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന പ്രവർത്തികൾ സാധനത്തിന്റെ/ സേവനത്തിന്റെ വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്നതാണ്

**ഷെഡ്യൂൾ I. പ്രതിഫലം കൂടാതെ ചെയ്താലും വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്ന പ്രവർത്തികൾ**

താഴെ പറയുന്ന പ്രവർത്തികൾ പ്രതിഫലം കൂടാതെ ചെയ്താലും വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്നു.

1. ഒരു ബിസിനസ്സിന്റെ ആസ്തിയുടെ (ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് നേടിയിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ ) സ്ഥിരമായ കൈമാറ്റം/ നീക്കം ചെയ്യൽ.
2. ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായോ അഭിവൃദ്ധിക്കു വേണ്ടിയോ ബന്ധമുള്ള വ്യക്തികൾ അല്ലെങ്കിൽ 25-ാം വകുപ്പ് പ്രകാരം വ്യത്യസ്തതയുള്ള വ്യക്തികൾ തമ്മിലുള്ള സാധനത്തിന്റെയോ, സേവനത്തിന്റെയോ രണ്ടിന്റെയോ വിതരണം. തൊഴിൽ ദാതാവ് തൊഴിലെടുക്കുന്നയാൾക്ക് ഒരു സാമാപ്തിക വർഷത്തിൽ നൽകുന്ന 50000 രൂപ വരെയുള്ള സമ്മാനങ്ങൾ വിതരണമായി കണക്കാക്കില്ല.
3. പ്രിൻസിപ്പൽ ഒരു ഏജന്റിന് സാധനങ്ങൾവിതരണം ചെയ്യുന്നത് (അത് ഏജന്റ് പ്രിൻസിപ്പലിന് വേണ്ടി വിതരണം ചെയ്യാനാണെങ്കിൽ). അതുപോലെ ഏജന്റ് തന്റെ പ്രിൻസിപ്പലിന് സാധനം വിതരണം ചെയ്യുന്നത്. (അത് പ്രിൻസിപ്പലിനു വേണ്ടിഏജന്റ്സാധനം സ്വീകരിക്കുന്നതാണെങ്കിൽ).
4. ബന്ധമുള്ള വ്യക്തിയിൽ നിന്നോ ഇന്ത്യയ്ക്ക് പുറത്തുള്ള മറ്റൊരു സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നോ, നികുതി വിധേയനായ വ്യക്തി, ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായോ അഭിവൃദ്ധിക്കു വേണ്ടിയോ, സേവനങ്ങൾ ഇറക്കുമതിചെയ്യൽ.

തൊഴിൽ ദാതാവ് തൊഴിലെടുക്കുന്നയാൾക്ക് ഒരു സാമാപ്തിക വർഷത്തിൽ നൽകുന്ന 50000 രൂപ വരെയുള്ള സമ്മാനങ്ങൾ വിതരണമായി കണക്കാക്കില്ല.

**ഷെഡ്യൂൾ II. സാധനങ്ങളുടെ/ സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്ന പ്രവർത്തികൾ**

താഴെപറയുന്ന പ്രവർത്തികളെ സാധനങ്ങളുടെ/സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്നു.

**A. കൈമാറ്റങ്ങൾ**

1. സാധനങ്ങളുടെ മേലുള്ള ടൈറ്റിൽ (Title) കൈമാറ്റം ചെയ്യൽ.
2. സാധനങ്ങളുടെ മേലുള്ള ടൈറ്റിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്യാതെ അവ ഉപയോഗിക്കാനുള്ള അവകാശം/അതിന്മേലുള്ള അവിഭക്ത പങ്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യൽ.
3. വസ്തുവിന്മേലുള്ള അവകാശം ഭാവിയിൽ മുഴുവൻ പ്രതിഫലവും തരുന്നതോടെ കൈമാറും എന്ന കരാറോടെ സാധനത്തിന്മേലുള്ള ടൈറ്റിൽ കൈമാറുക.

**B.സ്ഥലത്തിന്റെയും കെട്ടിടത്തിന്റെയും കാര്യത്തിൽ താഴെ പറയുന്നവ വിതരണമായി കണക്കാക്കും**

1 പാട്ടത്തിന് നൽകൽ, കുടിയാന്മ, ഈസ്റ്റ്മെന്റ് (ഒരു വസ്തു ഒരു പ്രത്യേക ആവശ്യത്തിന് ഉപയോഗിക്കാനുള്ള അവകാശം നൽകൽ) നൽകൽ, സ്ഥലം ഉപയോഗിക്കാനുള്ള ലൈസൻസ് നൽകൽ
2. കെട്ടിടം (വാണിജ്യ, വ്യവസായ / താമസത്തിനുള്ള കോംപ്ലക്സുകൾ) പൂർണമായോ ഭാഗികമായോ ബിസിനസ്/ വാണിജ്യാവശ്യത്തിനു പാട്ടത്തിനു നൽകൽ / വാടകക്ക് നൽകൽ.

**C. മറ്റൊരാളിന്റെ സാധനത്തിനു നൽകുന്ന പരിചരണം (treatments)/ പ്രക്രിയകൾ (process)**

**D.ബിസിനസ് ആസ്തികളുടെ കാര്യത്തിൽ താഴെ പറയുന്ന കൈമാറ്റങ്ങൾ വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്നു.**

1. ബിസിനസ് നടത്തുന്നയാളിന്റെ നിർദേശപ്രകാരം, ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായുള്ള ആസ്തി കൈമാറുകയോ/ നീക്കം ചെയ്യുകയോ പ്രതിഫലം ഇല്ലെങ്കിലും വിതരണമായി കണക്കാക്കും
2. ബിസിനസ് ആവശ്യത്തിന് സൂക്ഷിച്ച / ഉപയോഗിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ സ്വകാര്യ ആവശ്യത്തിന് / ഏതങ്കിലും വ്യക്തിയുടെ വാണിജ്യേതര ആവശ്യത്തിന് ഉപയോഗിച്ചാൽ (പ്രതിഫലം നൽകിയാലും ഇല്ലെങ്കിലും), സേവനത്തിന്റെ വിതരണമായി കണക്കാക്കും
3. ഒരു വ്യക്തി നികുതി വിധേയനല്ലതായാൽ, അയാളുടെ ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായിട്ടുള്ള ആസ്തികൾ അയാൾ,, ബിസിനസിന് വേണ്ടിയോ/ അതിന്റെ അഭിവൃദ്ധിക്കോ വേണ്ടി (അയാൾ നികുതിവിധേയനല്ലാതാകുന്നതിന്റെ തൊട്ടുമുൻപ്) വിതരണം ചെയ്തതായി കണക്കാക്കും. അതെസമയം, ബിസിനസ് അത് പോലെ തുടർന്നും നടത്താനായി കൈമാറ്റ ംചെയ്താലും, ബിസിനസ് നികുതിവിധേയനായ ഒരു സ്വകാര്യ പ്രതിനിധിയാണ് നടത്തുന്നതെങ്കിൽ വിതരണമായി കണക്കാക്കില്ല.

**E. താഴെപറയുന്നവയെ സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കണക്കാക്കുന്നു.**

1. സ്ഥാവരവസ്തുക്കൾ (Immovable Property) വാടകക്ക്നൽകൽ
2. ഒരാൾക്കു വിൽക്കാനായി കോംപ്ലക്സ്, കെട്ടിടം, തുടങ്ങിയവനിർമിക്കൽ.( അതെ സമയം പ്രതിഫലം, നിർമാണം പൂർത്തീകരിച്ച സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ലഭിച്ചതിനു ശേഷം/ ആദ്യ കൈവശപ്പെടുത്തലിനുശേഷം മാത്രമേ നല്കുന്നുവെങ്കിൽ, സേവനമായി കണക്കാക്കില്ല).
3. ബൗദ്ദിക സ്വത്തവകാശങ്ങൾ താത്കാലികമായി കൈമാറ്റംചെയ്യൽ / ഉപയോഗിക്കാൻ അനുവദിക്കൽ
4. വിവരസാങ്കേതികവിദ്യ സോഫ്റ്റ് വെയർവികസിപ്പിക്കൽ, രൂപകൽപന, പ്രോഗ്രാമിങ്, കസ്റ്റമൈസേഷൻ, നവീകരണം, നിലവാരം ഉയർത്തൽ മുതലായവ.
5. ഒരു പ്രവർത്തിയിൽ നിന്നും പിന്മാറാനുള്ള/ ഒരുപ്രവർത്തി / ഒരു പ്രവൃത്തി ചെയ്യാൻ ആയുള്ള ബാധ്യത സമ്മതിക്കൽ.

6.ഉടൻ പണത്തിനോ, പിന്നീടുള്ള നൽകലിനോ, മറ്റെന്തെങ്കിലും പ്രതിഫലത്തിനോ വേണ്ടി ഒരു വസ്തു ഉപയോഗിക്കാനുള്ള അവകാശം കൈമാറ്റംചെയ്യൽ

**F. താഴെ പറയുന്ന സമ്മിശ്രമായ വിതരണത്തെ (Composite Supply) സേവനത്തിന്റെ വിതരണമായി കണക്കാക്കും**

1. വർക്ക് കോൺട്രാക്ടുകൾ
2. ഉടൻ പണത്തിനോ, പിന്നീടുള്ള നൽകലിനോ, മറ്റെന്തെങ്കിലും പ്രതിഫലത്തിനോ വേണ്ടി ഏതെങ്കിലും സേവനത്തിന്റെ ഭാഗമായി / ഏതെങ്കിലും തരത്തിൽ സാധനങ്ങൾ (ഭക്ഷണം / മനുഷ്യ ഉപയോഗത്തിനായുള്ള മറ്റെന്തെങ്കിലും വസ്തുക്കൾ, പാനീയം, മനുഷ്യ ഉപയാഗത്തിനുള്ള മദ്യം അല്ലാതെയുള്ളതു) എന്നിവയുടെ വിതരണം
3. ഉടൻ പണത്തിനോ, പിന്നീടുള്ള നൽകലിനോ, മറ്റെന്തെങ്കിലും പ്രതിഫലത്തിനോ വേണ്ടി ഒരു ക്ലബ്, അസോസിയേഷൻ, സൊസൈറ്റി മുതലായവ അംഗങ്ങൾക്ക് നൽകുന്ന സൗകര്യങ്ങൾ സപ്ലൈ ആയി കണക്കാക്കപ്പെടും സാധനങ്ങളുടെ വിതരണം

**G. സാധനങ്ങളുടെ/ സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കണക്കാക്കാത്ത പ്രവർത്തികൾ**

ഷെഡ്യൂൾ III പ്രകാരം താഴെ പറയുന്ന പ്രവർത്തികൾ സാധനങ്ങളുടെ/ സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കണക്കാക്കില്ല

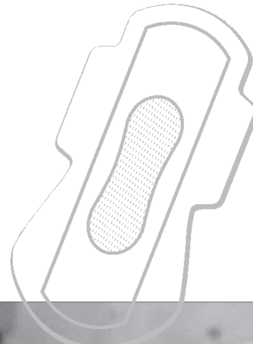
1. ഒരു തൊഴിലാളി തൊഴിൽദാതാവിന് അവന്റെ ജോലിയുടെ ഭാഗമായി നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ;
2. ഏതെങ്കിലും നിയമം അനുസരിച്ചു സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള കോടതിയോ ട്രിബ്യൂണലോ ചെയ്യുന്ന സേവനങ്ങൾ;
3. പാർലമെന്റ് അംഗങ്ങളും നിയമസഭാ അംഗങ്ങളും പ്രാദേശിക സഭാംഗങ്ങളും ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ;
4. ഭരണഘടനപരമായ പദവിയിൽ ചെയ്യുന്ന ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ
5. കേന്ദ്ര/ സംസ്ഥാന/പ്രാദേശിക ഗവൺമെന്റ് സ്ഥാപിച്ച സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ചെയർപേഴ്സൺ/മെമ്പർ/ ഡയറക്ടർ എന്ന പദവിയിൽ ചെയ്യുന്ന ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ
6. ശവസംസ്കാരചടങ്ങുകളും മോർച്ചറിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടസേവനങ്ങൾ;
7. ഭൂമിയുടെ/കെട്ടിടത്തിന്റെ വില്പന;
8. ലോട്ടറിയും, ചൂതാട്ടവും, വാതുവയ്പും ഒഴിച്ചുള്ള വ്യവഹാരപ്പെടാവുന്ന അവകാശങ്ങൾ
9. സാധനങ്ങളുടെ/ സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കാണേണ്ടതില്ല എന്ന് ഗവൺമെന്റ്, ജി.എസ്.ടി. കൗൺസിലിന്റെ ശുപാർശ പ്രകാരം വിജ്ഞാപനം ഇറക്കിയ ഇടപാടുകൾ.

ചുരുക്കത്തിൽ ജി.എസ്.ടി. നിയമപ്രകാരം വിവിധങ്ങളായ ഇടപാടുകളെ സാധനങ്ങളുടെ/സേവനങ്ങളുടെ വിതരണമായി കാണുകയും, അവയ്ക്കു മേൽ നികുതി ചുമത്തുന്നു. അതെസമയം പല ഇടപാടുകളെയും ജി.എസ്.ടി.യുടെ'വിതരണം' എന്ന നിർവചനത്തിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. അതിനാൽ ഇക്കാര്യത്തിലുള്ള അറിവ് നിയമം കൃത്യമായി പാലിക്കാനും ലഭ്യമായ ഇളവുകൾ ലഭിക്കാൻ സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

**(മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം ഗവൺമെന്റ് കോളേജ് വാണിജ്യവിഭാഗം മേധാവിയാണ് ലേഖകൻ)**

ബൈജു നെടുങ്കേരി

# നാപ്കിൻ നിർമാണം



കേരളം ആരോഗ്യ പരിപാലന രംഗത്ത് മറ്റ് ഇന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഏറെ മുന്നിലാണ്. പ്രത്യേകിച്ച് വനിതാ ശിശു ആരോഗ്യ രംഗത്ത് കേരളം കൈവരിച്ചിട്ടുള്ള പുരോഗതി അസൂയാർഹമാണ്. സ്വച്ഛ് ഭാരത് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉടലെടുക്കുന്നതിന് മുമ്പേ നടന്ന സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. സ്ത്രീകളുടെ വ്യക്തിശുചിത്വം സംബന്ധിച്ച് പുരോഗമനാത്മകമായ നിലപാടുകൾ എടുക്കുകയും അനുകരണീയമായ മാതൃകകൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്ത നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ഈ വിഷയത്തോടനുബന്ധിച്ചുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്കും വലിയ സാധ്യതയുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ചെറുകിട സംരംഭമാണ് സാനിറ്ററി നാപ്കിൻ നിർമാണം.

## സാധ്യതകൾ

സാനിറ്ററി നാപ്കിനുകൾക്ക് കേരളത്തിൽ വൻ വിപണിയാണുള്ളത്. പരസ്യ പിൻബലത്തോടെ വൻകിട ഉല്പാദകരാണ് ടി വിപണി കൈയടക്കി വച്ചിരിക്കുന്നത്. ഈ വിപണിയുടെ ചെറിയ ശതമാനം പിടിച്ചെടുക്കാൻ

സാധിച്ചാൽ പോലും നാപ്കിൻ നിർമ്മാണത്തിന് വിജയം നേടാൻ സാധിക്കും. കുടുംബശ്രീ സംവിധാനം കാര്യക്ഷമമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംസ്ഥാനത്ത് ഹോം ഷോപ്പുകൾ വഴിയും വിൽപന നടത്താം. കൂടാതെ സ്വഛ് ഭാരത് മിഷൻ സ്ത്രീകളുടെ വ്യക്തി ശുചിത്വം മുന്നിൽ കണ്ടുകൊണ്ട് സാനിറ്ററി നാപ്കിന്റെ ഉപയോഗം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പദ്ധതികൾ ആസൂത്രണം ചെയ്ത് നടപ്പാക്കി വരുന്നു.

## നിർമ്മാണരീതി

അൾട്രാവയലറ്റ് സ്റ്ററിലൈസിംഗ് മെഷീൻ, ഹൈഡ്രോളിക് പഞ്ചിംഗ് യന്ത്രം, സൈഡ് സീലിംഗ് യന്ത്രം, പാഡ് സീലിംഗ് മെഷീൻ, പൾപ്പ് പൾവറൈസർ എന്നിവയാണ് സാനിറ്ററി നാപ്കിൻ നിർമാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. വുഡ് പൾപ്പ്, നോൺ വ്യൂവൻ റോളുകൾ, കോട്ടൺ എന്നിവയാണ് സാനിറ്ററി നാപ്കിൻ നിർമാണത്തിലെ പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ. വുഡ് പൾപ്പ് പൾവറൈസർ ഉപയോഗിച്ച് പാകപ്പെടുത്തും. തുടർന്ന് നാപ്കിൻ ഡൈകളിൽ നിറച്ച് ഹൈഡ്രോളിക് പഞ്ചിംഗ് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് പഞ്ച് ചെയ്തെടുക്കും. പരമാവധി 5 ഗ്രാം വീതമാണ് വുഡ് പൾപ്പ് ഒരു പാഡിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് നോൺ വ്യൂവൻ മെറ്റീരിയൽ ഉപയോഗിച്ച് നാപ്കിന്റെ പിൻവശം സീൽ ചെയ്യും. തുടർന്ന് കോട്ടൺ പഞ്ച് ചെയ്ത് പിന്നീട് അൾട്രാ വയലറ്റ് ചേമ്പറിൽ 10 മിനിറ്റ് സ്റ്ററിലൈസേഷന് വിധേയമാക്കും. തുടർന്ന് വൃത്തിയുള്ള സാഹചര്യത്തിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കാം.

## മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 3000 പാഡുകൾ നിർമിക്കുന്നതിനുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ)

| | | |
|---|---|---|
| 1. | അൾട്രാവയലറ്റ് യന്ത്രം, ഹൈഡ്രോളിക് പഞ്ചിംഗ് യന്ത്രം സൈഡ് സീലിംഗ് മെഷീൻ, പാഡ് സീലിംഗ് മെഷീൻ, പൾവറൈസർ | = 3,50,000 |
| 2. | അനുബന്ധ സാധനങ്ങൾ | = 50,000 |
| 3. | പ്രവർത്തന മൂലധനം | = 1,00,000 |
| | **ആകെ** | **= 5,00,000** |

## പ്രവർത്തന വരവ്– ചിലവ് കണക്ക്

**ചിലവ്**

(പ്രതിദിനം 300 നാപ്കിനുകൾ നിർമിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

| | | |
|---|---|---|
| 1. | വുഡ് പൾപ്പ് 15 കിലോ | 750 |
| 2. | നോൺ വ്യൂവൻ | 750 |
| 3. | കോട്ടൺ | 1,000 |
| 4. | മറ്റ് വസ്തുക്കൾ | 1,000 |
| 5. | പായ്ക്കിംഗ് | 1,200 |
| 6. | തൊഴിലാളികളുടെ വേതനം | 2,400 |
| 7. | ഇലക്ട്രിസിറ്റി അനുബന്ധ ചിലവുകൾ | 400 |
| | **ആകെ** | **7,500** |

**അൾട്രാവയലറ്റ് സ്റ്ററിലൈസിംഗ് മെഷീൻ, ഹൈഡ്രോളിക് പഞ്ചിംഗ് യന്ത്രം, സൈഡ് സീലിംഗ് യന്ത്രം, പാഡ് സീലിംഗ് മെഷീൻ, പൾപ്പ് പൾവറൈസർ എന്നിവയാണ് സാനിറ്ററി നാപ്കിൻ നിർമാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.**

**വരവ്**

(പ്രതിദിനം 3000 നാപ്കിനുകൾ ഉല്പാദിപ്പിച്ച് വിപണനം നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

8 വീതമുള്ള 375 പായ്ക്കറ്റുകൾ വില്പന നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്

| | |
|---|---|
| 8 നാപ്കിനുകൾ അടങ്ങിയ പായ്ക്ക് എം. ആർ. പി. | 35 |
| 30% കമ്മീഷൻ കിഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത് | 24.50 |

375 * 24.50=9187

ലാഭം 9187–7500= 1687

## ലൈസൻസ്, സബ്സിഡി

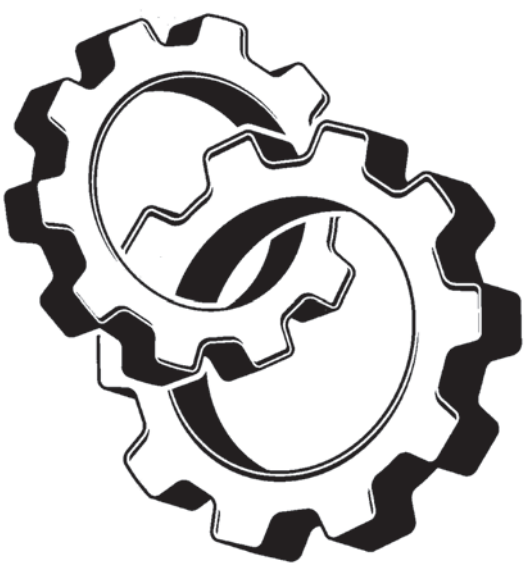
ഉദ്യോഗ് ആധാർ, ഗുഡ്സ് സർവീസ് ടാക്സ് തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലൈസൻസ് എന്നിവ നേടണം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുസൃതമായ സബ്സിഡി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭിക്കും.

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

# വ്യവസായ പ്രോത്സാഹന നിയമം;

## നടപ്പാക്കാൻ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കർശന നിർദ്ദേശം

ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ കൊണ്ടുവന്ന പുതിയ നിയമം നടപ്പാക്കാൻ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കർശന നിർദ്ദേശം. ഇതനുസരിച്ചല്ല ഇപ്പോഴും പല തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും പ്രവർത്തിക്കുന്നതെന്ന് പരാതി വന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഗവൺമെന്റ് ഇത്തരത്തിൽ ഒരു നിർദ്ദേശം പുറപ്പെടുവിച്ചിരിക്കുന്നത്. വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ സുഗമമായ നടത്തിപ്പിനായി 7 നിയമങ്ങളിലും 10 ചട്ടങ്ങളിലും ഭേദഗതി വരുത്തിക്കൊണ്ട് "കോള നിക്ഷേപം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കലും സുഗമമാക്കലും ആക്ട്-2018" ആണ് സർക്കാർ പുതുതായി കൊണ്ടുവന്ന നിയമം. 13/04/2018 ന് നിലവിൽ എന്ന് പുതിയ നിയമത്തിന് 20/10/2017 മുതൽ പ്രാബല്യമുണ്ട്. ഇതനുസരിച്ച് കേരള പഞ്ചായത്ത് രാജ് ആക്ടിലും, മുൻസിപ്പൽ ആക്ടിലും വരുത്തിയിരിക്കുന്ന ഭേദഗതികൾ നടപ്പാക്കാൻ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ബാധ്യതയുണ്ട്.



### ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ സമ്മതപത്രം വേണ്ട

വ്യവസായ- വാണിജ്യ സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ആശുപത്രി, ക്ലിനിക്ക്, ക്ലിനിക്കൽ ലാബ്, പാര മെഡിക്കൽ സ്ഥാപനങ്ങൾ, മറ്റ് ആരോഗ്യ പരിപാലന സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് ഒഴികെ മറ്റ് വ്യവസായ- വാണിജ്യ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ സമ്മതപത്രം ആവശ്യമില്ല. ഇത് മുൻസിപ്പാലിറ്റി, കോർപറേഷൻ, ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകൾ എല്ലാവർക്കും ഒരേരീതിയിൽ ബാധകമാണ്.

### ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി 5 വർഷം

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി 5 വർഷം ആയിരിക്കും. നിശ്ചിതഫീസ് ഒടുക്കിയാൽ ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി അവസാനിക്കുന്നതിന് 30 ദിവസം മുമ്പ് തന്നെ പുതുക്കി നൽകേണ്ടതാണ്.

'ആപത്കരവും അസഹ്യവുമായ വ്യാപാരങ്ങളും ഫാക്ടറികളും ലൈസൻസ്' എന്ന പേരാണ് തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപന ലൈസൻസുകൾക്ക് നൽകിവരുന്നത്. അതേരീതിയിൽ തന്നെ ഇപ്പോഴും പല തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും ലൈസൻസുകൾ നൽകു

ന്നു. ഇത് ശരിയായ പ്രവണത അല്ല കൂടുതൽ വ്യവസായ സൗഹൃദപരമായ പേരാണ് ഇപ്പോൾ ലൈസൻസുകൾക്ക് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. "വ്യവസായങ്ങളും ഫാക്ടറികളും വ്യാപാരങ്ങളും സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങളും മറ്റ് സേവനങ്ങളും" എന്നതാണ് പുതിയ ലൈസൻസിന്റെ പേര്. ഇതാണ് ഇനി ഉപയോഗിക്കേണ്ടത് എന്ന നിർദ്ദേശമാണ് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. പുതിയ ആക്ട് അനുസരിച്ചുള്ള പേരാണ് ഇനി പിൻതുടരേണ്ടത്.

## അഗ്നിസുരക്ഷ; കെട്ടിട നിർമാണത്തിൽ ഇളവ്

വ്യവസായ- വാണിജ്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കെട്ടിടം 300 നും 1000 ച. മീറ്ററിൽ താഴെയും, ഉയരം 15 മീറ്ററിൽ അധികരിക്കാതെയും ഉള്ളതാണെങ്കിൽ അത്തരം കെട്ടിടങ്ങൾക്ക് അഗ്നിസുരക്ഷ ക്ലിയറൻസ് ലഭിക്കുന്നതിന് അപേക്ഷകൾ സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നതോടൊപ്പം പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കിയ ആർക്കിടെക്ട്/ എഞ്ചിനീയറിൽ നിന്നുള്ള സർട്ടിഫിക്കറ്റ് കൂടി സമർപിച്ചാൽ മതിയാകും. ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകൾക്കും, മുൻസിപ്പാലിറ്റി, കോർപറേഷനുകൾക്കും ഇത് ഒരേ രീതിയിൽ ബാധകമാണെന്ന് സർക്കുലറിൽ പറയുന്നു. 100 മീറ്റർ ചുറ്റളവിലെ താമസക്കാരുടെ സമ്മതപത്രം സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് വേണമെന്ന യാതൊരു നിയമവും നിലവിലില്ല എന്നതും പ്രത്യേകം ഓർക്കേണ്ടതാണ്.

നിക്ഷേപങ്ങൾ ആകർഷിക്കുവാനും വ്യവസായങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാനും സംരംഭങ്ങളുടെ സുഗമമായ നടത്തിപ്പിനും വേണ്ടിയാണ് സർക്കാർ പുതിയ നിയമം കൊണ്ടുവന്നിരിക്കുന്നത്. ഇതു സംബന്ധിച്ച് പഞ്ചായത്ത്/ മുൻസിപ്പൽ ഡയറക്ടറേറ്റിൽ നിന്നും നൽകിയ നിർദ്ദേശങ്ങൾ തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ അനുസരിച്ച് കാണുന്നില്ല എന്നതിനാണ് ഇപ്പോൾ കർശന നിർദ്ദേശം നൽകുന്നത് എന്ന് സർക്കുലറിൽ വ്യക്തമാക്കുന്നു. കേരള സർക്കാരിനു വേണ്ടി തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ (ആർ. ഡി) വകുപ്പ് ആണ് 29/03/2019 ൽ പരിപത്രം ഇറക്കിയിരിക്കുന്നത്. (നമ്പർ 75/ ആർ.ഡി 3/2019) തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ 14 വകുപ്പുകളിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിക്കായി കെ-സ്വിഫ്റ്റ് (K-Swift) എന്ന ഏകജാലക സംവിധാവും നിലവിൽ വന്നു കഴിഞ്ഞു.

**(തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ഡപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)**


# ജയ ലാഷ് കയർ

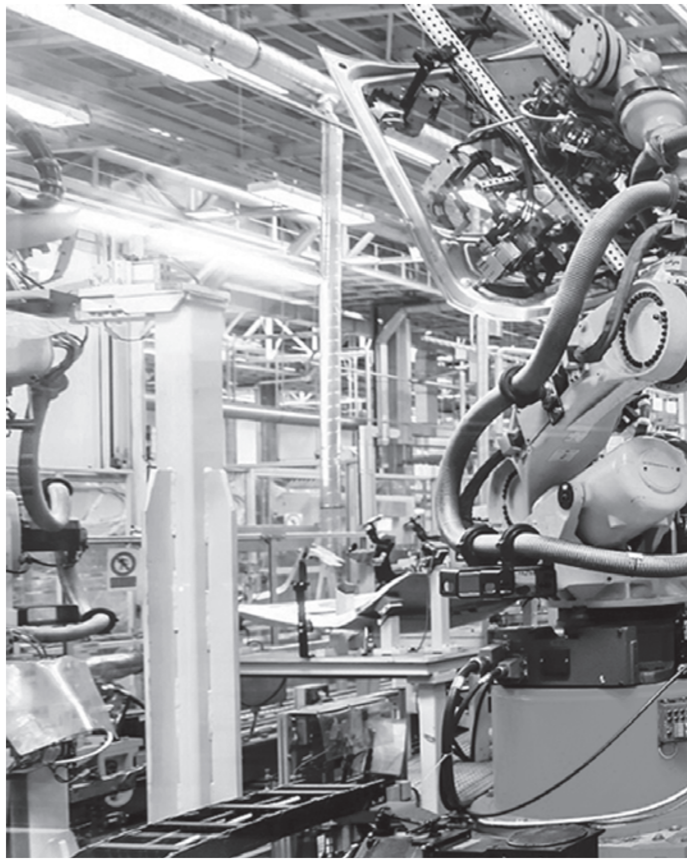
*കാരുവേലിൽ P O,*
*എഴുകോൺ,*
*കൊല്ലം,691005*
*Mob: 94461 11630 ,9495703661, 9947367363.*

*കൊല്ലം ജില്ലയിൽ അത്യാധുനിക മെഷീനു പയോഗിച്ചു പച്ച തൊണ്ടിൽ നിന്നും ഗുണമേന്മയുള്ള ചകിരി നാരും ചകിരി ചോറും ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു.*

*ഇവിടെ നിന്നും കയർ പിരിക്കുവാൻ ആവശ്യമായ ചകിരി, കൃഷിക്കും പൗൾട്രി ഫാമിനും ആവശ്യമായ ചകിരി ചോറും , Short fibre (പൊടി ചകിരി) [കുഷ്യനും വെള്ളക്കെട്ടുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ ബണ്ടു നിർമ്മാണത്തിനും] ലഭ്യമാണ്.*

*പച്ച തൊണ്ട് ആവശ്യമുണ്ട്*

ടെക്നോട്രെൻഡ്
ലോറൻസ് മാത്യു

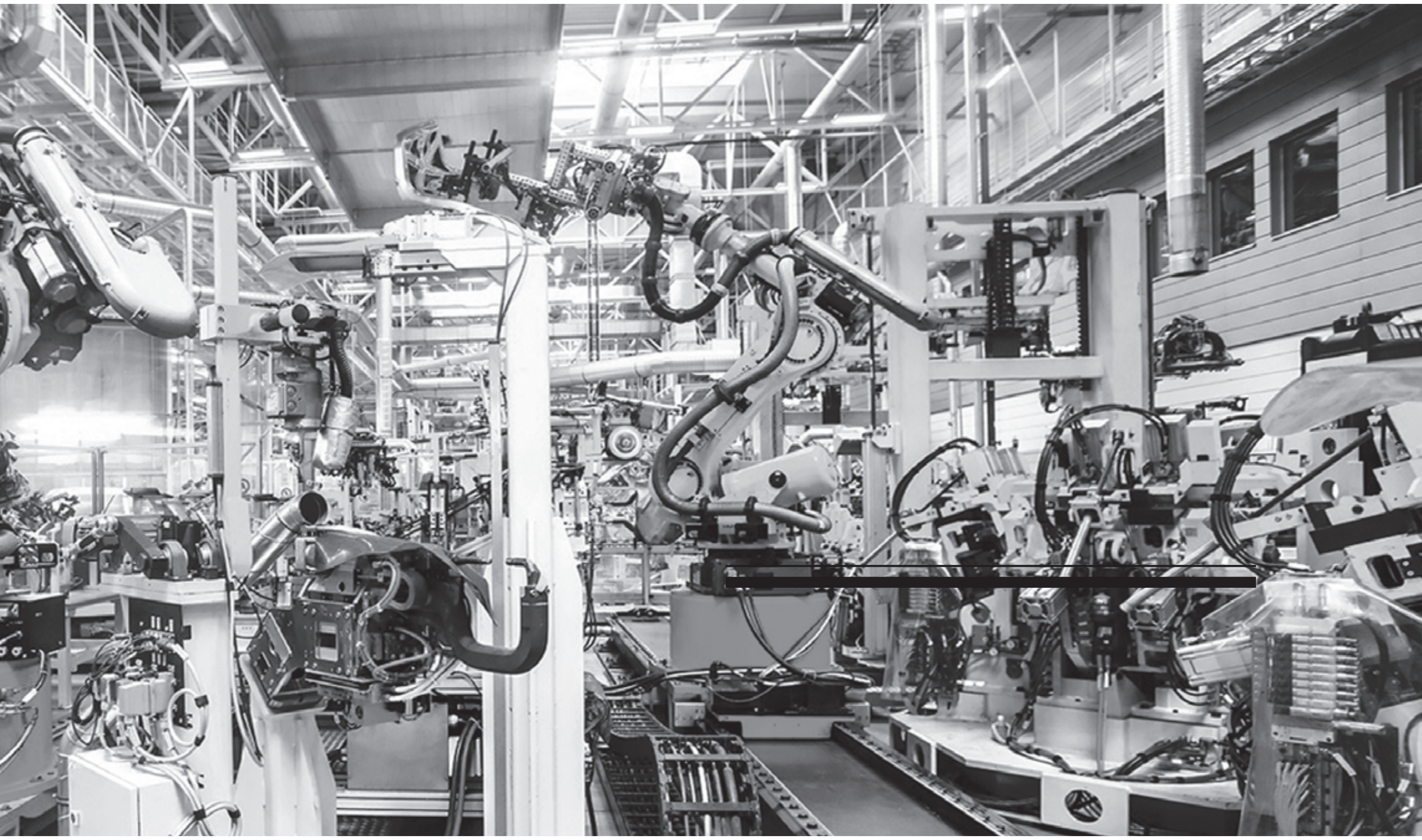


ലോകത്തു പ്രധാനമായി 800 വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട ജോലികളുണ്ടെന്നാണ് മകിൻസേയുടെ വിലയിരുത്തൽ. ഇതിൽ 30 ശതമാനത്തിലേറെയും പൂർണമായും ഓട്ടോമേഷൻ ചെയ്യാവുന്ന സ്ഥിതിയിലേയ്ക്ക് മാറിക്കഴിഞ്ഞു.

# ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഓട്ടോമേഷൻ

## ഒരു ബിസിനസ് പരിഹാര മാർഗ്ഗം

ഉയർന്ന നിലവാരവും മത്സരാധിഷ്ഠിതമായ ഉൽപന്നങ്ങളുമാണ് ഇന്നത്തെ വ്യവസായങ്ങളിലുള്ളത്. ഒപ്പം താങ്ങാവുന്ന വിലയ്ക്ക് ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിക്കുക എന്ന വെല്ലുവിളിയും ഒരു സംരംഭകൻ നേരിടുന്നുണ്ട്. മേൽപ്പറഞ്ഞ വെല്ലുവിളി പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രദ്ധേയമായ സ്വാധീനപരമായ നീക്കമാണ് ഓട്ടോമേഷൻ എന്നത്. ഉല്പാദന നിലവാരം, വിശ്വാസ്യത എന്നിവ വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ വ്യവസായ ഓട്ടോമേഷൻ സഹായിക്കുന്നു. പുതിയ, നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകളും സേവനങ്ങളും ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഉല്പാദന ചിലവ് കുറയ്ക്കുകയും രൂപകൽപ്പനയുടെ മേന്മ വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണിവിടെ.

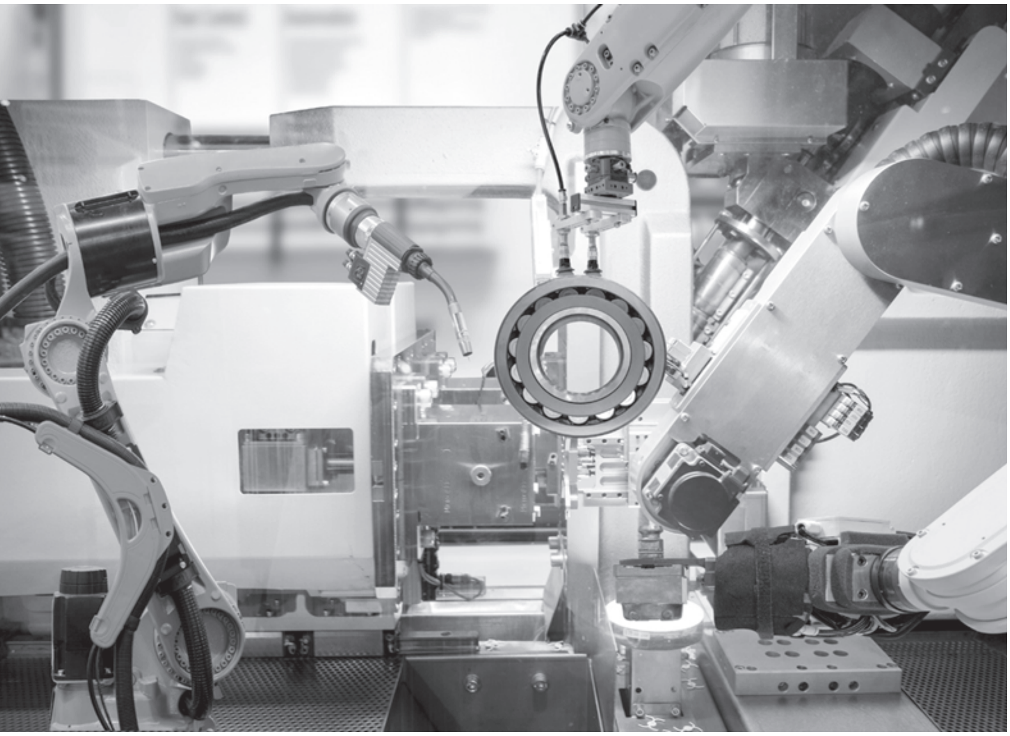


## എന്താണ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഓട്ടോമേഷൻ

മനുഷ്യാധ്വാനം കഴിയുന്നത്ര കുറച്ച്, സോഫ്റ്റ്‌വെയർ, സെൻസറുകൾ, മറ്റ് സെൻസറുകൾ, മറ്റ് ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയുടെ സഹായത്തോടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ലഘൂകരിക്കുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യയാണ് ഓട്ടോമേഷൻ. ചെറുതും വലുതുമായ വ്യാവസായിക പ്ലാന്റുകൾ മുതൽ നാം നിത്യജീവിതത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പല സംവിധാനങ്ങളും ഓട്ടോമേഷൻ ടെക്നോളജിയുടെ ഭാഗമാണ്. തൊഴിലിന്റെ കൃത്യതയും കാര്യക്ഷമതയും വർധിപ്പിക്കുമെന്നതിനാൽ പല വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും ഓട്ടോമേഷനിലേക്കു ചുവടു മാറ്റിക്കഴിഞ്ഞു.

## ഓട്ടോമേഷന്റെ പ്രസക്തി

തൊഴിൽ ശാലകൾ ഇന്നൊരു മാറ്റത്തിന്റെ പടിവാതിൽക്കലാണ്. കഠിനമായ ജോലികൾ ചെയ്യുവാൻ മനുഷ്യപ്രയത്നം ആവശ്യമില്ലായെന്ന തരത്തിലേക്കാണ് കാര്യങ്ങളുടെ പോക്ക്. തൊഴിൽരംഗം അതിവേഗത്തിൽ ഓട്ടോമേഷൻ യുഗത്തിലേയ്ക്കു മാറുകയാണ്. റോബോട്ടിക്സും ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസും മെഷീൻ ലേണിങ്ങുമൊക്കെയാണ് ഇനി തൊഴിൽ രംഗം നിയന്ത്രിക്കുവാൻ പോകുന്നതെന്ന യാഥാർത്ഥ്യം നാം മനസ്സിലാക്കുമ്പോൾ അതിനുവേണ്ടി നമ്മുടെ മനസ്സൊരുക്കവും അതിവേഗത്തിൽ നടന്നേ പറ്റൂ. തൊഴിൽ മേഖലയിൽ അടുത്ത രണ്ടു പതിറ്റാണ്ടിൽ വരാൻ പോകുന്നത് സമൂലമായ മാറ്റമാണെന്നാണ് രാജ്യാന്തര ഗവേഷണ സ്ഥാപനം മകിൻസേയുടെ റിപ്പോർട്ട്. ലോകത്തു പ്രധാനമായി 800 വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട ജോലികളുണ്ടെന്നാണ് മകിൻസേയുടെ വിലയിരുത്തൽ. ഇതിൽ 30 ശതമാനത്തിലേറെയും പൂർണമായും ഓട്ടോമേഷൻ ചെയ്യാവുന്ന സ്ഥിതിയിലേയ്ക്ക് മാറിക്കഴിഞ്ഞു. ഇപ്പോൾ പല കമ്പനികളിലും മനുഷ്യൻ ചെയ്യുന്ന പല ജോലികളും റോബോട്ടുകൾ ചെയ്യുന്ന സ്ഥിതിയിലേയ്ക്ക് മാറിക്കഴിഞ്ഞു.



ഇപ്പോൾ പല കമ്പനികളിലും ജീവനക്കാർ ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന പതിവു ജോലികൾ റോബോട്ട് അടക്കമുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ രണ്ടുവർഷത്തിനുള്ളിൽത്തന്നെ കയ്യടക്കും. സാധാരണമല്ലാത്ത കഴിവുകളും ബുദ്ധിയും പ്രയോഗിക്കേണ്ട ജോലികൾക്കു മാത്രമാകും ഇനി മനുഷ്യസഹായം വേണ്ടിവരിക.

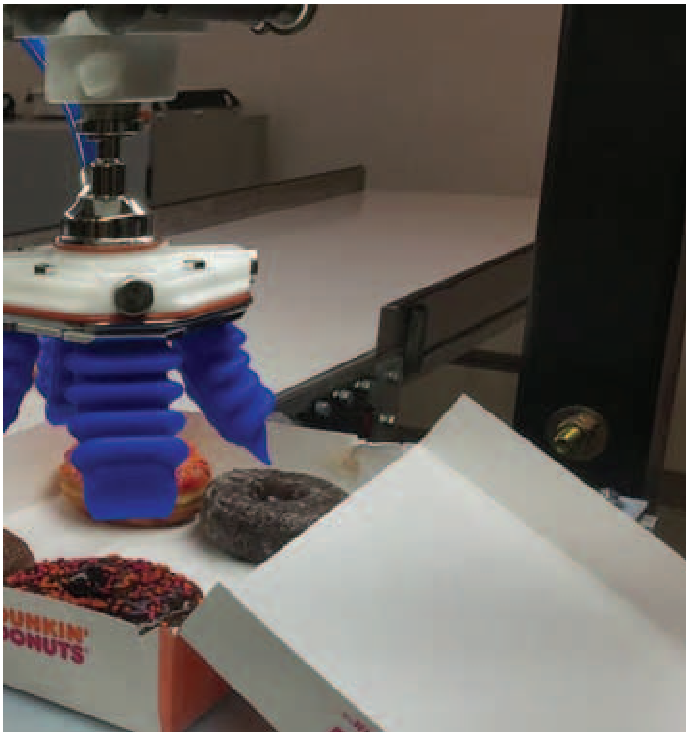
## ഏതെല്ലാം മേഖലകളിൽ ഓട്ടോമേഷൻ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു?

ഗുണമേന്മയും പ്രവർത്തന ക്ഷമതയും ഉറപ്പുവരുത്തുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ആഗോള തലത്തിലെ ചെറുതും വലുതുമായ എല്ലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും ഒട്ടുമിക്ക മേഖലകളിലും ഓട്ടോമേഷൻ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. നിർമാണത്തിന്റെയോ സേവനത്തിന്റെയോ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും ഗുണമേന്മ ചോർന്നുപോകാതെ കാര്യക്ഷമത ഉറപ്പുവരുത്തുവാൻ ഓട്ടോമേഷൻ സഹായിക്കുന്നു. വിരൽത്തുമ്പിൽ സാങ്കേതികത്തികവോടെ വ്യാവസായിക പ്ലാന്റുകളെ നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയുമെന്നതിനാൽ ആഗോളതലത്തിൽ ഓട്ടോമേഷനു സ്വീകാര്യത ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ പ്ലാന്റുകൾ മുതൽ ദുർഘടമായ തൊഴിൽ മേഖലകളായ എണ്ണ- വാതക റിഗ്ഗുകൾ വരെ ഓട്ടോമേഷൻ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു.

ഇന്ത്യയിൽ ഓട്ടോമേഷൻ നടപ്പിലാക്കുന്നതും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതും മൂന്നു മേഖലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനികളാണ്.

1. വ്യാവസായിക ഉല്പാദന പ്ലാന്റുകൾ
2. ഓട്ടോമേഷൻ സിസ്റ്റം ഇന്റഗ്രേഷൻ കമ്പനികൾ

> ഗുണമേന്മയും പ്രവർത്തന ക്ഷമതയും ഉറപ്പുവരുത്തുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ആഗോള തലത്തിലെ ചെറുതും വലുതുമായ എല്ലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും ഒട്ടുമിക്ക മേഖലകളിലും ഓട്ടോമേഷൻ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു.

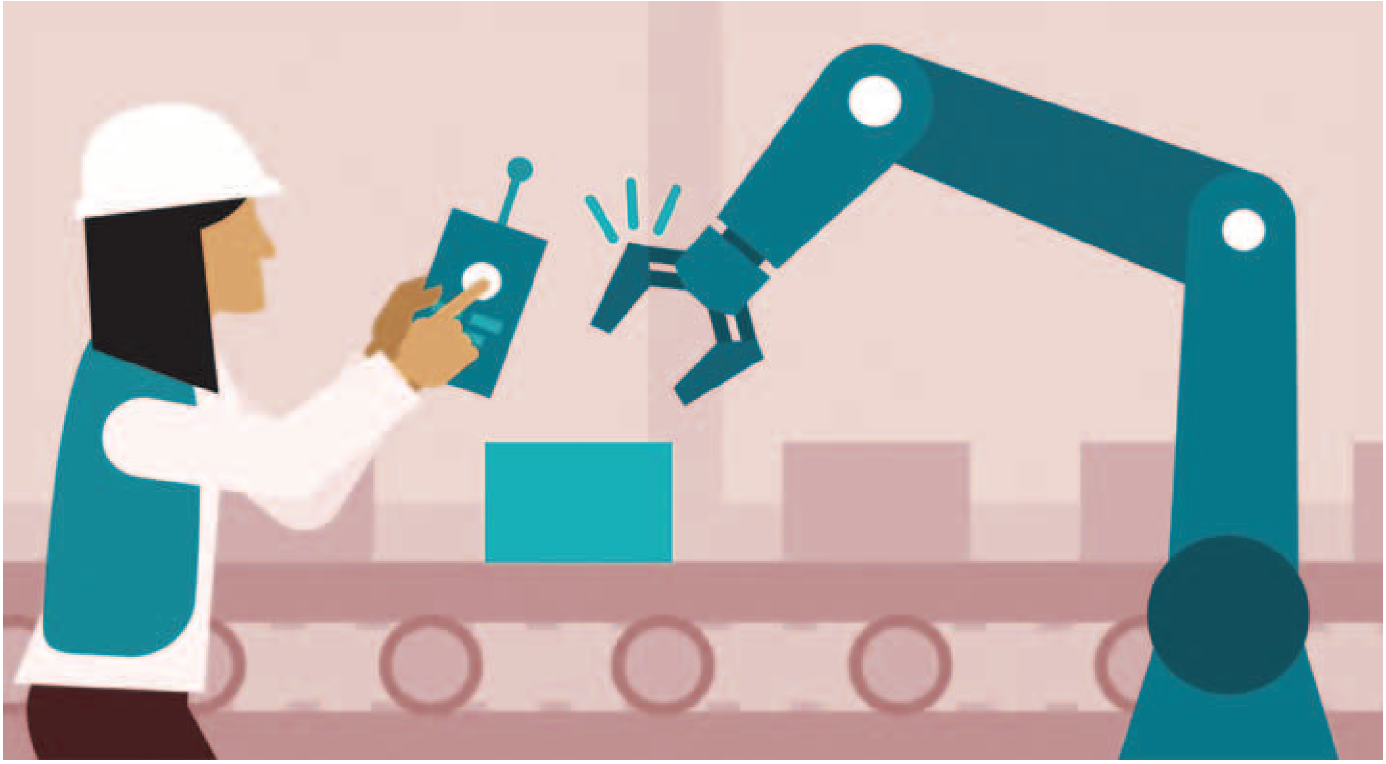


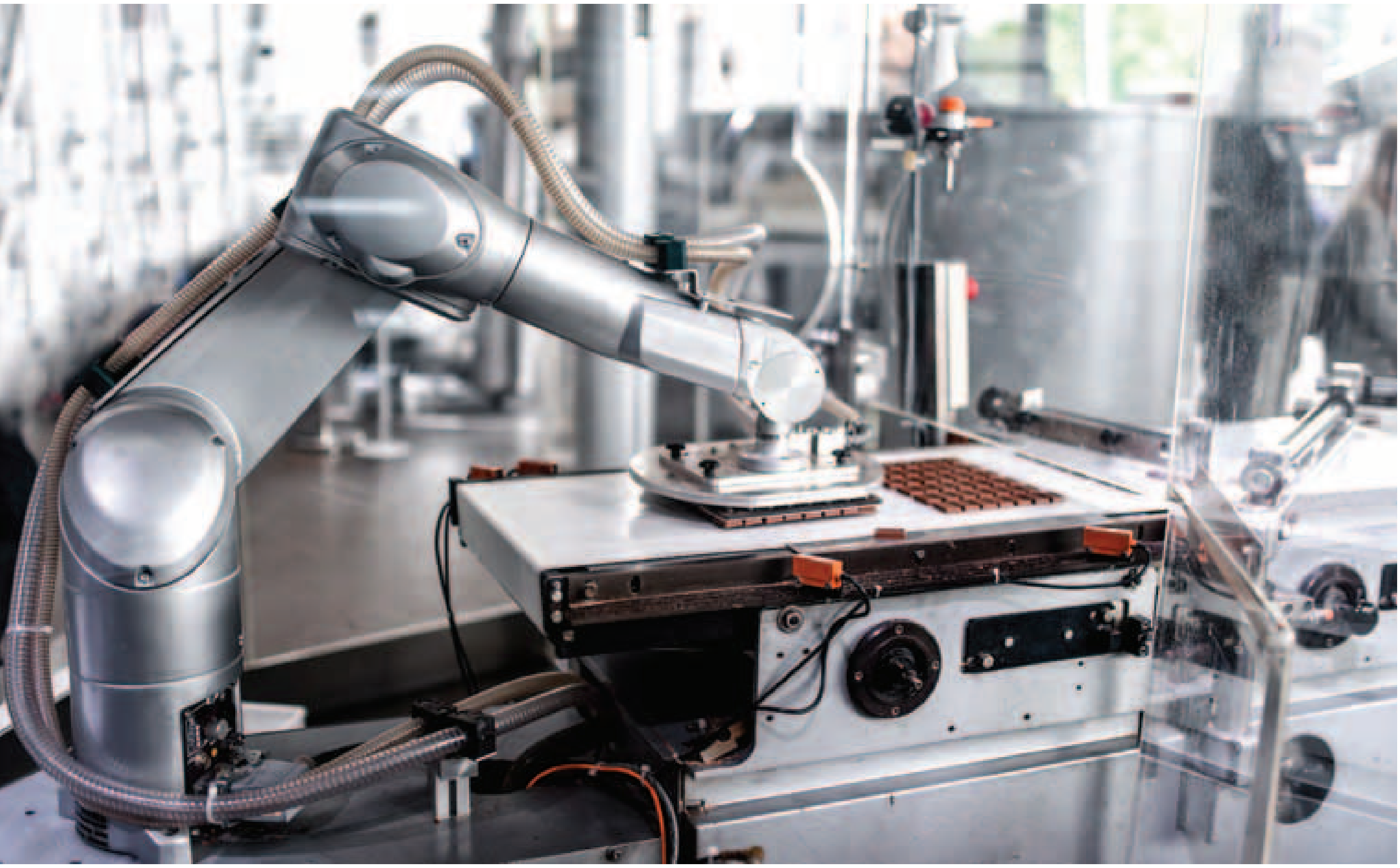

3. ഓട്ടോമൊബൈൽ സ്പെയർപാർട്ട്സുകൾ നിർമിക്കുന്നതും വിതരണം ചെയ്യുന്നതുമായ കമ്പനികൾ

## ഓട്ടോമേഷനുകൾ പലതരം

**1. ഹാർഡ് ഓട്ടോമേഷൻ**

സ്ഥിരമായി ആവർത്തിച്ച് ഒരേ പ്രവൃത്തി തന്നെ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ടെങ്കിൽ ഈ തരം ഓട്ടോമേഷൻ ആണ് ഉപയോഗിക്കുക. നിശ്ചിത സീക്വൻസ് അസംബ്ലിംഗ് അല്ലെങ്കിൽ പ്രോസസ്സിംഗ് ഓപ്പറേഷനുകൾ ഓട്ടോമേറ്റ് ചെയ്യാനാണ് ഇത്തരം ഓട്ടോമേഷൻ ഉപകാരപ്പെടുന്നത്. ഒരിക്കൽ ഉപയോഗിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ, ഉൽപ്പന്ന രൂപകൽപ്പനയിൽ മാറ്റം വരുത്തുന്നതിനോ വ്യത്യാസപ്പെടുത്തുന്നതിനോ താരതമ്യേന ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, ഉല്പന്നവൈവിധ്യം നൽകുന്നതിൽ ഇത് വളരെയേറെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. എന്നാൽ ഉൽപാദനശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും യൂണിറ്റ് ചെലവ് കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഡിസ്റ്റിലേഷൻ പ്ലാന്റുകൾ, കൺവെയറുകൾ എന്നിവയൊക്കെ ഉദാഹരണമാണ്.





**2. പ്രോഗ്രാമബിൾ ഓട്ടോമേഷൻ**

മുൻകൂട്ടി നിശ്ചയിക്കപ്പെട്ട ഒരു പ്രത്യേക പ്രോഗ്രാമിനോ പ്രോസസിനോ ഒരു നിശ്ചിത സമയത്തേക്കോ മാത്രമായി ഏർപ്പെടുത്തുന്ന ഓട്ടോമേഷൻ സംവിധാനമാണിത്. ബാച്ച് ഉത്പാദന പ്രക്രിയയ്ക്ക് ഏറ്റവും യോജിച്ചതാണ് ഇത്തരം ഓട്ടോമേഷൻ. എന്നാൽ ഇതിൽ, ഒരു പുതിയ ഉൽപന്നത്തിന്റേയോ അല്ലെങ്കിൽ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ക്രമം മാറ്റുന്നതിനായോ സിസ്റ്റം പുനർ രൂപവൽക്കരിക്കുവാൻ താരതമ്യേന പ്രയാസമാണ്. ഈ ഓട്ടോമേഷൻ സംവിധാനത്തിന്റെ ഉദാഹരണങ്ങൾ പേപ്പർ മില്ലുകൾ, ഉരുക്ക് റോളിംഗ് മില്ലുകൾ, വ്യാവസായിക റോബോട്ടുകൾ തുടങ്ങിയവയാണ്.

**3. സോഫ്റ്റ് ഓട്ടോമേഷൻ**

ഒന്നിലധികം ഉൽപന്നങ്ങൾ ഒരേസമയം ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നിടത്ത് ഏറെ പ്രയോജനകരമാണ് ഇത്തരം ഓട്ടോമേഷൻ. ഒപ്പം ഒരുപാട് പ്രോസസുകൾ ഒരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഉൽപാദനത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നിടത്തും ഇത് പ്രയോജനപ്പെടുത്താം. ഓട്ടോമാറ്റിക് നിയന്ത്രണ സംവിധാനങ്ങൾ ഇതിന്റെ പ്രത്യേകതയാണ്. ഓട്ടോമാറ്റിക് ഗൈഡഡ് വാഹനങ്ങൾ, ഓട്ടോമൊബൈൽസ്, മൾട്ടി പർപ്പസ് സി. എൻ. സി. യന്ത്രങ്ങൾ എന്നിവ ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

**പ്രയോജനങ്ങൾ എന്തൊക്കെ**

ഒരു വ്യാവസായിക പ്ലാന്റിൽ ഓട്ടോമേഷൻ ഉപയോഗിച്ചാൽ നിരവധിയായ പ്രയോജനങ്ങൾ ലഭിക്കുവാൻ കഴിയും.

**1. പ്രൊഡക്ടിവിറ്റി കൂട്ടുവാൻ കഴിയും**

ഉൽപാദനത്തിന്റെ മികച്ച നിയന്ത്രണം വഴി ഫാക്ടറി അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദന, പ്രോസസ് പ്ലാന്റുകളുടെ ഉല്പാദനനിരക്ക് മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. കുറഞ്ഞ സമയത്തിൽ, കൂടുതൽ ഉല്പന്നം നിർമിക്കുവാൻ ഇത് സഹായകരമായ ഒന്നാണ്.

**2. ചിലവ് നിയന്ത്രിക്കുവാൻ സഹായകരമാവുന്നു**

മനുഷ്യപ്രയത്നം ഗണ്യമായ തോതിൽ കുറയ്ക്കുവാൻ ഓട്ടോമേഷൻ സഹായകരമാവുന്നു. മാത്രവുമല്ല അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ സംഭരണം കുറയ്ക്കുവാൻ കഴിയുന്നതിലൂടെ ചിലവ് നിയന്ത്രിക്കുവാൻ കഴിയും.

**3. ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം ഉയർത്തുവാൻ കഴിയുന്നു**

മനുഷ്യന്റെ ഇടപെടലുകളെ ഓട്ടോമേഷൻ കുറയ്ക്കുന്നത് കാരണം, മനുഷ്യന്റെ പിഴവുകളുടെ സാധ്യതയും ഇല്ലാതാകും. ഉത്പന്നത്തിന്റെ തുടക്കം മുതൽ എല്ലാ ഘട്ടങ്ങളിലും വ്യവസായ പ്രക്രിയകൾ നിയന്ത്രിക്കാനും നിരീക്ഷിക്കാനും സംവിധാനമുള്ളതുകൊണ്ടു തന്നെ ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരത്തിൽ ഓരോ ഉൽപന്നവും നിർമിക്കാം എന്നുള്ളത് മാത്രമല്ല എല്ലാ ഉൽപന്നവും ഒരേപോലെ ആയിരിക്കുവാനും കഴിയുന്നു.

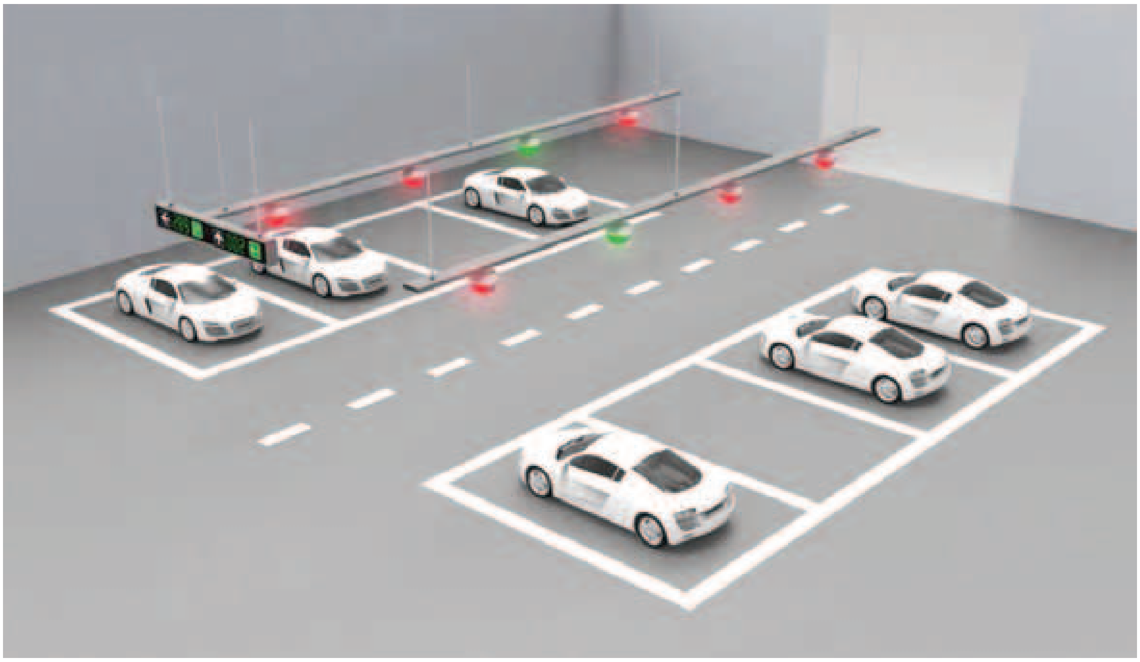
**4. മനുഷ്യവിഭവശേഷി കുറയ്ക്കുവാൻ കഴിയുന്നു**

പ്ലാന്റ് ഏതാണ്ട് പൂർണ്ണമായിത്തന്നെ ഓട്ടേമേറ്റഡ് ആക്കുക എന്ന് പറയുമ്പോൾ അതിന് ലഭിക്കുന്ന പ്രയോജനങ്ങൾ നിരവധിയാണ്. വ്യത്യസ്ത സ്വഭാവക്കാരായ തൊഴിലാളികളെ മാനേജ് ചെയ്യുന്നത് ഒഴിവാക്കുവാൻ കഴിയും. ഒപ്പം അവരുടെ തൊഴിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുന്നതിലൂടെ മാനേജ്മെന്റിന് കാര്യക്ഷമമായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ കഴിയുന്നു.

## സംരംഭസാധ്യതകൾ

ഇത് ഓട്ടോമേഷന്റെ കാലമായതിനാൽത്തന്നെ എഞ്ചിനീയറിങ്ങ് ഡിപ്ലോമ നേടിയിട്ടുള്ള കുട്ടികൾക്ക് അധിക യോഗ്യതയായി ഓട്ടോമേഷൻ കോഴ്സുകൾ ആവശ്യമായി വരുന്നുണ്ട്. ആയതിനാൽത്തന്നെ ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരിശീലന സ്ഥാപനങ്ങൾ ഈ രംഗത്തെ ഒരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്.

വിവിധങ്ങളായ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ഓട്ടോമേഷൻ ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ കഴിയും. ഒപ്പം വിവിധ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുള്ള കൺസൾട്ടൻസി സർവീസ് ഈ രംഗത്തെ സാധ്യതയാണ്. ഇന്റലിജെന്റ് കാർ പാർക്കിങ്ങ് സിസ്റ്റം ഉയർന്ന് വരുന്ന മറ്റൊരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന്റെ ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ നമ്മുടെ തൊഴിൽ സാഹചര്യങ്ങളിൽ മാറ്റങ്ങൾ വന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കുന്നു. മാറുന്ന കാലത്ത് ബിസിനസ് ലോകം മാറ്റങ്ങൾക്കനുസൃതമായി ചലിച്ചില്ലായെങ്കിൽ മത്സരത്തിൽ പിന്തള്ളപ്പെട്ട് പോവുകയായിരിക്കും ഫലം.



മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

# സുഗന്ധവ്യഞ്ജനത്തിന്റെ പെരുമയിൽ

# ഡി സ്പൈസസ്

ഇന്ത്യൻ ചരിത്രത്തിന്റെ ഗതി മാറ്റിയെഴുതിയ ഘടകങ്ങളിലൊന്നാണ് ഹൈറേഞ്ചിലെ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ. ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപുതന്നെ ഏലവും കുരുമുളകുമെല്ലാം ഉൾപ്പെടുന്ന ഇവിടുത്തെ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ പെരുമ കടലുകൾക്കപ്പുറം എത്തിയിരുന്നു. കാലം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ തേടിയെത്തിയ പോർച്ചുഗീസുകാരും ഫ്രഞ്ചുകാരും ഇംഗ്ലീഷുകാരും നമ്മുടെ ഭരണകർത്താക്കളായി. പിന്നെയങ്ങോട്ട് സ്വാതന്ത്ര്യത്തിനായി നടത്തിയ സമരപരമ്പരകളിൽപ്പെട്ട് അനേകം പേരുടെ ജീവൻ

പൊലിഞ്ഞു. എത്രയോ ആളുകൾ നാടുകടത്തപ്പെട്ടു. ഇന്ത്യൻ ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും ബൃഹത്തായൊരു അദ്ധ്യായമാണിത്.

എന്നാൽ, സ്കൂൾതലം മുതൽ ഇങ്ങോട്ടുള്ള പാഠപുസ്തകങ്ങൾ വായിച്ച കുമളി സ്വദേശിയായ എസ്. രാജേഷ് ചരിത്രത്തിനൊപ്പം മറ്റൊന്നുകൂടി തെളിഞ്ഞുകണ്ടു. അത് സുഗന്ധവ്യഞ്ജനത്തിന്റെ പെരുമയല്ലാതെ മറ്റൊന്നുമായിരുന്നില്ല. പ്രക്ഷുബ്ധമായ കടലിലൂടെ സഹസ്രാബ്ദങ്ങൾക്ക് മുൻപേ വിദേശികൾ പായ്ക്കപ്പലിൽ ഏലവും കുരുമുളകും ഇഞ്ചിയും തേടിയെത്തണമെങ്കിൽ അവയുടെ കാന്തശക്തി എത്ര വലുതായിരിക്കുമെന്നാണ് രാജേഷ് ചിന്തിച്ചത്. മാത്രവുമല്ല ഇന്ത്യയിൽനിന്നുള്ള സുഗന്ധവ്യഞ്ജന കയറ്റുമതി ഓരോ വർഷവും വർദ്ധിച്ചു വരികയും ചെയ്യുന്നു. അങ്ങനെ, ഈ രംഗത്ത് ഇപ്പോഴും അനന്തസാധ്യതയുണ്ടെന്ന തിരിച്ചറിവ് രാജേഷിനുണ്ടായി. ഈയൊരു പശ്ചാത്തലത്തിലാണ് സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ വിപണനത്തിനായി ഡി സ്പൈസസ് എന്ന ഇ-കൊമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോം രാജേഷ് ആരംഭിക്കുന്നത്.

## ഡി സ്പൈസസിന്റെ തുടക്കം

ആഭ്യന്തര കമ്പോളത്തിലും രാജ്യാന്തരവിപണിയിലും ഗുണമേന്മയുള്ള സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ എത്തിക്കുക എന്നതാണ് ഡി സ്പൈസസിന്റെ ലക്ഷ്യം. ഇടനിലക്കാരുടെ സാന്നിധ്യമില്ലാതെ കർഷകരിൽനിന്നും നേരിട്ട് ഉത്പന്നങ്ങൾ സംഭരിച്ച് ആവശ്യക്കാരിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിലൂടെ ഉത്പാദകർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഒരുപോലെ സാമ്പത്തികനേട്ടം ഉണ്ടാവുകയും ചെയ്യുന്നു. മറ്റു കച്ചവടക്കാർ വാങ്ങുന്നതിനേക്കാൾ ഉയർന്ന വിലയ്ക്കാണ് ഡി സ്പൈസസ് പല ഉത്പന്നങ്ങളും സംഭരിക്കുന്നത്. മാത്രവുമല്ല ക്വാളിറ്റിയുടെ കാര്യത്തിൽ നൂറു ശതമാനം ഗ്യാരണ്ടിയുമുണ്ട്.

കൊച്ചിയിൽ കടവന്ത്ര കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഇക്കഴിഞ്ഞ നവംബറിലാണ് കമ്പനി മാർക്കറ്റിൽ സജീവമായത്. അതിനും രണ്ടുമൂന്ന് വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപുതന്നെ ഇതിനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പുകൾ ആരംഭിച്ചിരുന്നു. ഉത്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണം, മാർക്കറ്റിംഗ്, വിതരണം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെല്ലാം വിശദമായ പഠനം നടത്തി. പിന്നീട് ആകർഷകമായ വെബ്സൈറ്റൊക്കെ രൂപീകരിച്ച് കമ്പോളത്തിലേക്ക് എത്തുകയായി

ഇടനിലക്കാരുടെ സാന്നിധ്യമില്ലാതെ കർഷകരിൽനിന്നും നേരിട്ട് ഉത്പന്നങ്ങൾ സംഭരിച്ച് ആവശ്യക്കാരിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിലൂടെ ഉത്പാദകർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഒരുപോലെ സാമ്പത്തികനേട്ടം ഉണ്ടാവുകയും ചെയ്യുന്നു.

“ഞാനൊരു കർഷകകുടുംബത്തിലെ അംഗമാണ്. ഹൈറേഞ്ചായതുകൊണ്ട് സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളാണ് എന്റെ കുടുംബവും കൃഷിചെയ്യുന്നത്. ഏലവും കുരുമുളകും ഇഞ്ചിയുമൊക്കെ ഇപ്പോഴും ഞങ്ങൾക്കുണ്ട്. സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളോടുള്ള ഈ അടുപ്പവും ബിസിനസ് രംഗത്ത് എനിക്ക് സഹായകമാണ്”, രാജേഷ് പറയുന്നു.

സ്വാഭാവികമായും ഡി സ്പൈസസിന് ആവശ്യമായ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ തൊണ്ണൂറു ശതമാനവും ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ കർഷകരിൽനിന്നാണ് സംഭരിക്കുന്നത്. വയനാട്ടിൽനിന്നുള്ള ഏതാനും പേരുമുണ്ട്. മുപ്പത്തഞ്ചോളം കർഷകർ ഇത്തരത്തിൽ ഡി സ്പൈസസിന് ഉത്പന്നങ്ങൾ നൽകിവരുന്നു. അഞ്ചുലക്ഷം രൂപയുടെ മൂലധനനിക്ഷേപവുമായി ആരംഭിച്ച കമ്പനി ചുരുങ്ങിയ കാലം കൊണ്ടു തന്നെ ദേശീയതലത്തിൽ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടുകയും മികച്ച നേട്ടമുണ്ടാക്കുകയും ചെയ്തു. ഇതോടെ രാജേഷിന്റെ ആത്മവിശ്വാസവും വർദ്ധിച്ചു. വെബ്സൈറ്റിന് പുറമെ ഫേസ്ബുക്ക്, ടിറ്റർ, ഇൻസ്റ്റഗ്രാം, മൊബൈൽ ആപ്പ് എന്നിവയിലൂടെയെല്ലാം മാർക്കറ്റിംഗ് നടക്കുന്നുണ്ട്. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലൂടെയുള്ള വിപണനവും വൈകാതെ ആരംഭിക്കും. പായ്ക്കിംഗ്, വിതരണം, വിപണനം തുടങ്ങിയ മേഖലകളെല്ലാം കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ പ്രത്യേകം ആളുകളുമുണ്ട്.

## വിശ്വാസ്യതയോടെ വിപണനം

നൂറ്റമ്പതിലേറെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഡി സ്പൈസസ് ഇപ്പോൾ ഓൺലൈനിലൂടെ ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. പശ്ചിമഘട്ടത്തിലെ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾക്കാണ് പ്രാധാന്യം നൽകുന്നതെങ്കിലും മറ്റു സ്ഥലങ്ങളിൽനിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളും കരകൗശലവസ്തുക്കളും ഡി സ്പൈസസ് കമ്പോളത്തിൽ എത്തിക്കുന്നു. ഏലം, കുരുമുളക്, ചുക്ക്, മഞ്ഞൾ, ജാതിക്ക, ഗ്രാമ്പൂ, പുൽത്തൈലം, കറുവാപ്പട്ട, കുങ്കുമം, ചുക്കുകാപ്പിപ്പൊടി, കാന്താരി, വാനില ബീൻസ്, തേയില, കാപ്പി, മുളകുപൊടി, മഞ്ഞൾപൊടി, ജിഞ്ചർ ടീ, ഗ്രീൻ ടീ, മല്ലിപ്പൊടി, ജീരകം, കടുക്, കശുവണ്ടി, അച്ചാർ പൊടികൾ, രസപ്പൊടി, സാമ്പാർപൊടി തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടും. ഇതിനും പുറമെ മറയൂർ ശർക്കരയും ആദിവാസികളിൽനിന്ന് ശേഖരിക്കുന്ന കാട്ടുതേനും വിതരണം ചെയ്യുന്നു.

“പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച് ആദ്യമാസം തന്നെ 1200 ഉപഭോക്താക്കളെ ഡി സ്പൈസസിന് ലഭിച്ചു. തുടർന്നും ക്രമാനുഗതമായ വർദ്ധനയുണ്ട്. ഉത്തരേന്ത്യയിൽനിന്നാണ് ഇപ്പോൾ ഏറ്റവുമധികം ഓർഡർ ലഭിക്കുന്നത്. മിക്കവരും സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സാണ്. ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയ്ക്കും കാര്യക്ഷമതയോടെയുള്ള വിതരണസംവിധാനത്തിനും ഇതിലധികം ഒരു തെളിവ് ആവശ്യമില്ല. വിവിധ മേഖലകളിൽപ്പെട്ടവരുടെ ടേസ്റ്റിന് അനുയോജ്യമായ തരത്തിലുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ നൽകാൻ ഞങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നുണ്ട്”, കമ്പനിയുടെ ജനറൽ മാനേജർ പ്രവീൺ സുരേഷ് പറയുന്നു.

ഡി സ്പൈസസിനെപ്പറ്റി മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ മാധ്യമങ്ങളിൽ വന്നിട്ടുള്ള റിപ്പോർട്ടുകളും കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം വിപുലമാകാൻ സഹായകമായി. സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽനിന്നും ലഭിക്കുന്ന ഓർഡർ ഒരുപോലെയല്ല. ആന്ധ്രാപ്രദേശ്, തെലങ്കാന സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ ഏറ്റവുമധികം ആവശ്യക്കാരുള്ളത് മസാലക്കൂട്ടുകൾക്കാണ്. ഡെൽഹിയിലാണെങ്കിൽ കുരുമുളകിനാണ് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം. ഗുജറാത്ത് പോലെയുള്ള സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും എല്ലാ തരത്തിൽപ്പെട്ട സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾക്കും ആവശ്യക്കാരുണ്ട്. ഓർഡർ ലഭിച്ചാൽ നാൽപത്തെട്ട് മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ ഡെലിവറി നടത്തും. പായ്ക്കിംഗ് മുതൽ ഉത്പന്നം ഉപഭോക്താവ് കൈപ്പറ്റിയെന്ന് ഉറപ്പാക്കുന്നത് വരെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ സുഗമമാണെന്ന് ഉറപ്പാക്കാൻ പ്രത്യേക ടീമിനെയും നിയോഗിച്ചിരിക്കുന്നു.

> പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച് ആദ്യ മാസം തന്നെ 1200 ഉപഭോക്താക്കളെ ഡി സ്പൈസസിന് ലഭിച്ചു. തുടർന്നും ക്രമാനുഗതമായ വർദ്ധനയുണ്ട്. ഉത്തരേന്ത്യയിൽനിന്നാണ് ഇപ്പോൾ ഏറ്റവുമധികം ഓർഡർ ലഭിക്കുന്നത്.

ഗുണമേന്മ ഉറപ്പാക്കുന്നതുകൊണ്ട് തന്നെ വർഷം മുഴുവനും വിതരണം ചെയ്യാനുള്ള ചില ഉത്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമല്ലെന്ന അവസ്ഥയുണ്ട്. ഇത് പരിഹരിക്കാൻ കറുവാപ്പട്ട പോലെ ഇവിടെ കാര്യമായ ഉത്പാദനമില്ലാത്ത ചിലത് രാജ്യാന്തരവിപണിയിൽനിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ശേഷമാണ് ആവശ്യക്കാർക്ക് നൽകുന്നത്. എന്തുതന്നെയായാലും ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയുടെ കാര്യത്തിൽ ഒരുവിധത്തിലുള്ള വിട്ടുവീഴ്ചയുമില്ല. മായമില്ലാത്ത ഉത്പന്നങ്ങൾ ജനങ്ങളിലേക്ക് എത്തിച്ചാൽ ജീവിതശൈലിരോഗം പോലെയുള്ള പല അസുഖങ്ങളെയും പ്രതിരോധിക്കാൻ കഴിയുമെന്നതും വസ്തുതയാണ്. 'നാളേയ്ക്കായി നല്ലൊരു ഭക്ഷ്യസംസ്കാരം' എന്ന ആശയത്തിലൂന്നി ഡി സ്പൈസസ് പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള കാരണവും മറ്റൊന്നല്ല.

## ഭാവിപദ്ധതികൾ

താൻ വളർന്ന ജീവിതപരിസരത്തുള്ള കർഷകരുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഡി സ്പൈസസി

ലൂടെ ലാഭകരമായി വിറ്റഴി ക്കുകയാണ് രാജേഷ് ആദ്യം ചെയ്തത്. എന്നാൽ ഇവർ ഉത്പാദിപ്പി ക്കുന്ന എല്ലാ ഉത്പന്ന ങ്ങളും പൂർണമായി സംഭരിക്കാൻ കമ്പനിക്ക് കഴിയുന്നില്ല. ഇതിന് പരി ഹാരം കണ്ടുകൊണ്ട് ഗ്രാമീണകർഷകർ കൃഷി യിടങ്ങളിൽനിന്നും വിള വെടുക്കുന്ന മുഴുവൻ ഉത്പന്നങ്ങളും സംഭരിക്കു കയും വിപണനം നടത്തു കയും ചെയ്യുകയെന്നത് ഡി സ്പൈസസിന്റെ ലക്ഷ്യമാണ്. ഇതോടൊപ്പം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽനിന്നുള്ള അനേകം കർഷ കരെ ഒപ്പം ചേർക്കാനും പദ്ധതിയുണ്ട്. ഇപ്പോൾ തന്നെ ഇത്തരമൊരു ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമി നെപ്പറ്റി കേട്ടറിഞ്ഞ് നിരവധി കർഷകരാണ് കമ്പ നിയെ സമീപിക്കുന്നത്.

"ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭം എന്ന നിലയി ലായിരുന്നു ഡി സ്പൈസസിന്റെ തുടക്കം. ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥയിൽ കൂടുതൽ അടി സ്ഥാനസൗകര്യവികസനം നടപ്പാക്കിയാൽ ഉത്പാദകർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും പരമാ വധി പ്രയോജനപ്പെടുന്ന വിധത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനം സാധ്യമാ ക്കാനാവും. കൂടുതൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുക എന്നത് മാത്രമാണ് ഇതിനുള്ള പോംവഴി. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ വിളവെടുപ്പ് സീസൺ അല്ലാത്ത സമയ ത്തേക്കും ആവശ്യമായ ഉത്പന്നങ്ങൾ സംഭരി ച്ചുവെക്കാൻ കഴിയും. എന്നാൽ ഇതിന് കഴിയണമെങ്കിൽ മികച്ച ഒരു ഇൻവെ സ്റ്ററെ ലഭിക്കണം", രാജേഷിന്റെ ഊണിലും ഉറക്കത്തിലുമെല്ലാം ഡി സ്പൈസസിന്റെ വളർച്ചയെക്കുറിച്ചുള്ള ചിന്തക ളാണ്.

ഇന്ത്യയ്ക്കകത്തും പുറത്തും കേരള ത്തിലെ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾക്കുള്ള ഉയർന്ന ഡിമാൻഡ് ഈ മേഖല യിൽ നിലനിൽക്കുന്ന വമ്പൻ സാധ്യതകൾ ശരി വെക്കുന്നതാണ്. ഉത്പന്ന ങ്ങൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ വർദ്ധിക്കുകയും വിപണി വികസിക്കുകയും കർഷ കർക്ക് കൂടുതൽ സാമ്പ ത്തികനേട്ടം ഉണ്ടാവു കയും ചെയ്താൽ ഇപ്പോൾ ചെറിയ തോതിൽ നടക്കുന്ന പല കൃഷി കളും വാണിജ്യാടിസ്ഥാന ത്തിൽ ആകുമെന്ന കാര്യ ത്തിൽ സംശയമില്ല. ഇതിന്റെ ഭാഗമായുള്ള ഉത്പന്നസംഭരണത്തിന് സ്പൈസസ് ബോർഡിന്റെ സഹായം തേടാനും രാജേഷിന് ആലോചനയുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം തനതായ ആദി വാസിഉത്പന്നങ്ങൾ സംഭരിക്കുന്നതിനുള്ള നടപ ടികളും പുരോഗമിക്കുന്നു. ഇപ്പോൾ കാട്ടുതേൻ മാത്രമാണ് ഇത്തരത്തിൽ ആദിവാസിക ളിൽനിന്നും ശേഖരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ഇത് ആവശ്യക്കാർക്ക് കൊടുക്കാൻ തികയുന്നില്ല.

കമ്പ്യൂട്ടറും ഇന്റർനെറ്റും സ്മാർട്ട്ഫോണും വ്യാപകമായതും സാമൂഹിക മാധ്യമങ്ങളുടെ പ്രചാരവുമെല്ലാമാണ് ഓൺലൈൻ വിപണിയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് കാര ണം. ഇത് പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെ ടുത്തിക്കൊണ്ട് ഒട്ടേറെ തദ്ദേശീയസ്ഥാപന ങ്ങൾ മികച്ച പ്രവർത്തനം കാഴ്ച വെക്കുകയും ചെയ്യു ന്നു. ഈ രംഗത്തെ പല അന്താരാഷ്ട്ര ഭീമ ന്മാരും ആഭ്യന്തരവിപ ണിയിലെത്തി നേട്ടം കൊയ്യുന്നുണ്ടെങ്കിലും പ്രാദേശികവും തന തായതും ഗുണമേന്മ യുള്ളതുമായ ഉത്പന്ന ങ്ങൾക്കാണ് ഡി സ്പൈസസ് പോലെയുള്ള തദ്ദേശീയകമ്പനികൾ പ്രാധാന്യം നൽകുന്നത്. ഇതുതന്നെയാണ് അവയുടെ നിലനിൽപ്പിന് ആധാരവും.

PARAVOOR ENGINEERS
Our Invention Never Ends In Technology
BANANA SLICER
POTATO& TAPIOCA SLICER
CHAPATTI HALF COOK MACHINE
CHAPATTI MACHINE
POPCORN UNIT
VEGETABLE SLICER
COCONUT SCRAPER
MIXTURE MAKING UNIT
IDIYAPPAM MACHINE
PAPER BAG MACHINES
PAPER PLATE CUTTING & FORMING UNIT 2 IN 1
SANITARY NAPKIN MACHINE
FOOD INDUSTRY / PAPER PRODUCTS INDUSTRY / AUTOMOTIVE INDUSTRY
E-mail:sales@pravoorengineers.com www.pravoorengineers.com Customer Care No : 9388477371

Topten
PAPER PRODUCTS
+919048416007
toptenindia2018@gmail.com
Near Bridge Road, Poovar
Poovar P.O. 695525
Thiruvananthapuram, Kerala, India
Shopping Bags & Gift Boxes
west elm
paper bags
laminated bag
invitation card
wedding cards
pharma box
fmcg box
promo box
gift box
shoe box
sweet box
cake box
leaflet
flyers
brochure
booklet
catalouge
poster
dangler
labels
note book
shelf talker
folder
sticker
all kind of stationery
all kind of packaging boxes etc.....

ആർ. ഹേലി

# ആഗോള ക്ഷീര വിപണിയിൽ ഇന്ത്യൻ തലയെടുപ്പുമായി

# നാടൻ പശു ഇനങ്ങൾ

**ദശലക്ഷണക്കണക്കിന് ക്ഷീര കർഷകരെ ഉടമകളാക്കി രൂപീകരിച്ച ക്ഷീരസംഘങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനമാണ് ഇന്നു നാം അഹങ്കാരത്തോടുകൂടി പറയുന്ന ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും കൂടുതൽ പാലുല്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യമെന്ന ബഹുമതി നേടിത്തന്നത്.**

ലോകത്തിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ പാൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യമെന്ന അപൂർവ്വ ബഹുമതി സ്വതന്ത്രഭാരതം നേടിയെടുത്ത ഒരു മാന്യസ്ഥാനമായി നാം അവകാശപ്പെടുന്നു. ഈ സത്യം ഇന്ന് ലോകമാകെ അംഗീകരിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും ശരാശരി പാലിന്റെയും പാൽ വിഭവങ്ങളുടെയും ഉപഭോഗത്തിന്റെയും കാര്യത്തിലും നാം വളരെ പിറകിലാണെന്നത്രേ ആരോഗ്യശാസ്ത്രജ്ഞന്മാരുടെ അഭിപ്രായം. അതേസമയം ലോകത്തിലേറ്റവും കൂടുതൽ പാൽ, ആഹാരത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്ന രാഷ്ട്രമെന്ന ബഹുമതി ഇന്ത്യയ്ക്കുള്ളതാണ്. അതുപോലെ ആഗോള കാഴ്ചപ്പാടിലൂടെ നോക്കുമ്പോൾ പാലിന്റെ ഉല്പാദനത്തിലും ഉപഭോഗത്തിലും, വിവിധ മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിർമാണത്തിലും കയറ്റുമതിയിലുമൊക്കെ വളരെയധികം മാറ്റങ്ങൾ നടക്കുന്ന രംഗമായി ഇത് മാറുകയാണ്. ചുരുക്കത്തിൽ ഒരു വമ്പിച്ച വാണിജ്യ വ്യവസായ മേഖലയായി ഈ രംഗം മാറ്റപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു.

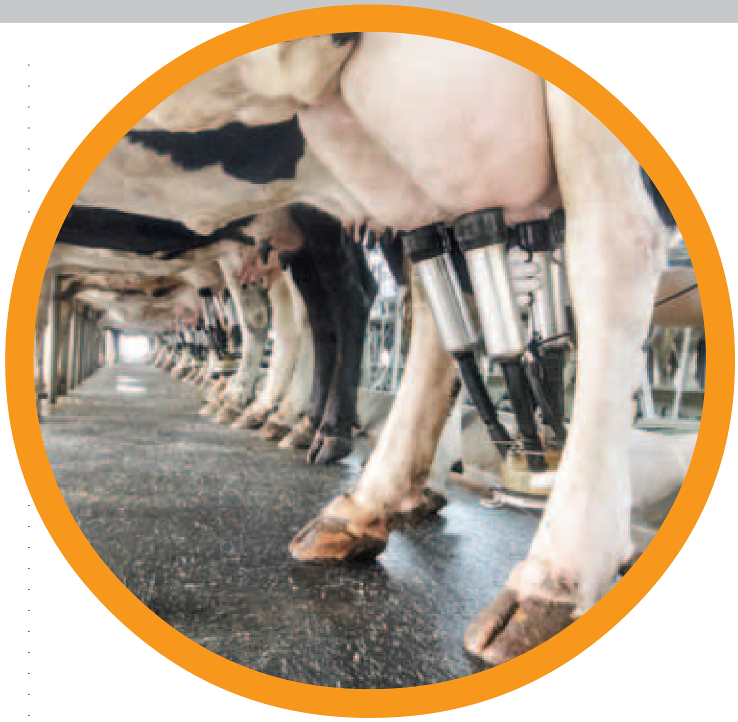
ഏറ്റവും പുതിയ മാറ്റങ്ങൾ ദൃശ്യമാകുന്നത് ഉല്പാദനമേഖലയിൽത്തന്നെ. സിറിയ ഒരു പുതിയ പാലുല്പാദന മേഖലയായി മാറുകയാണ്. അതുപോലെ പഴയ സോവിയറ്റ് യൂണിയന്റെ സ്വാധീനത്തിൽ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്ന രാഷ്ട്രങ്ങളിലും ഏഷ്യൻ രാഷ്ട്രങ്ങളിലും പാലുല്പാദനമേഖല വമ്പിച്ച രീതിയിൽ വികസിക്കാനാരംഭിച്ചിരിക്കുന്നു. പരമ്പരാഗത പാശ്ചാത്യരാഷ്ട്രങ്ങളിലെ പാലിന്റെ പറുദീസകളെന്നു വിശേഷിപ്പിക്കപ്പെട്ടിരുന്ന പല രാഷ്ട്രങ്ങൾക്കും ഇതൊരു വെല്ലുവിളിയായി ഉയരുകയാണ്. കാരണം പാലിന്റെ ഉപഭോഗം ലോകമൊട്ടാകെ പ്രതീക്ഷയ്ക്കപ്പുറമായി വർദ്ധിക്കുകയാണ്. മൂല്യവർദ്ധിത, പാൽ വിഭവങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവും വിപണനവും വാണിജ്യ മേഖലയുടെ സജീവമായ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റിയിരിക്കുന്നു.

ഇപ്പോൾത്തന്നെ ലോകത്തിലെ ഒരു വൻകിട പാൽ, പാൽവിഭവ ഇറക്കുമതി രാജ്യമായ ചൈന ഈ മേഖലയിൽ വമ്പിച്ച ഒരു മാറ്റം സൃഷ്ടിക്കാൻ തയ്യാറെടുക്കുകയാണ്. 3.5 കോടിയോളം ടൺ പാലുല്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യമാണ് ചൈന. എങ്കിലും അവരുടെ നിത്യാവശ്യങ്ങൾക്കായി ഇപ്പോൾ ക്ഷീരവിഭവങ്ങൾ വൻതോതിൽ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുകയാണ്. ചൈനയ്ക്കാവശ്യമുള്ള പാല്പൊടിയുടെ 92%വും, വെണ്ണയുടെ 86%വും ഇപ്പോഴും മറ്റൊരു ചെറിയ രാജ്യമായ ന്യൂസിലാന്റിൽ നിന്നാണ് ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നത്.

ഇപ്പോൾ യൂറോപ്യൻ യൂണിയൻ രാഷ്ട്രങ്ങളാണ് പാല്പൊടിയുടെയും പാൽ വിഭവങ്ങളുടെയും ഉല്പാദനത്തിലും, പാലധിഷ്ഠിത വിഭവങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിയിലും മുമ്പന്തിയിൽ നിൽക്കുന്നത്. ഈ രംഗത്ത് സാങ്കേതികമായും സാമ്പത്തികമായും ഒട്ടനവധി വികസ്വര വിദേശരാജ്യങ്ങളുമായി

പങ്കാളിത്തമുണ്ടാക്കുന്നതിൽ വരെ അവർ നിർണായകവിജയം നേടിയിരിക്കുന്നു. പാല്പൊടിയുടെ കാര്യത്തിലും അവർക്കുള്ള മേൽക്കോയ്മ സുവിദിതമാണ്. ഈ രാഷ്ട്രങ്ങളിലെ ഗവൺമെന്റുകൾ കൃഷിയുടെ പേരിൽ പശുവളർത്തൽ മേഖലയ്ക്ക് നൽകുന്ന സബ്സിഡികൾ വളരെ ഉദാരവും, അവയെല്ലാം തന്നെ സാമൂഹ്യസുരക്ഷയുടെ ഭാഗമായി ചിട്ടയായ ആസൂത്രണത്തോടെ വികസിപ്പിക്കുന്നതുമാണ്. ചുരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ പാലുല്പാദനമേഖലയിൽ പുതിയ ചലനങ്ങളും മാറ്റങ്ങളും സംഭവിക്കാൻ പോകുന്ന ഒരു കാലഘട്ടത്തിലൂടെയാണ് നാം കടന്നു പോകുന്നത്.

ഇത്തരത്തിൽ ഇന്ത്യൻ ക്ഷീരമേഖലയുടെ ഭദ്രത കൂടുതൽ സുരക്ഷിതമാക്കണം. ക്ഷീരരംഗത്തെ വമ്പിച്ച ശക്തിയായി ഇന്ത്യയ്ക്ക് വളരാൻ കഴിഞ്ഞത് ഡോ. കുര്യന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ വളർന്നു



വികസിച്ച അമുൽ പ്രസ്ഥാനവും അതിന്റെ തുടർച്ചയായി ഗുജറാത്തിലെ “ആനന്ദ്” ആസ്ഥാനമായി സമാരംഭിച്ച നാഷണൽ ഡയറി ഡെവലപ്പ്മെന്റ് ബോർഡിന്റെയും പ്രവർത്തനഫലമായിട്ടാണ്. ദശലക്ഷണക്കണ ക്കിന് ക്ഷീര കർഷകരെ ഉടമകളാക്കി രൂപീകരിച്ച ക്ഷീരസംഘങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനമാണ് ഇന്നു നാം അഹങ്കാരത്തോടുകൂടി പറയുന്ന ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും കൂടുതൽ പാലുല്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യമെന്ന ബഹുമതി നേടിത്തന്നത്. ശക്തമായ ഗവണ്മെന്റ് സഹായത്തോടെ കുറഞ്ഞവിലയ്ക്ക് ഇന്ത്യ പോലുള്ള വികസ്വര രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് പാൽപ്പൊടി ഇറക്കുമതി ചെയ്യാനുള്ള അവരുടെ പരിശ്രമങ്ങൾക്ക് ശക്തിയായ എതിർപ്പ് വികസ്വര രാജ്യങ്ങളിലെ കർഷകസംഘങ്ങൾ മുന്നോട്ടു വയ്ക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും ലോക വ്യാപാര സംഘടനയുടെ മറവിലും മറ്റും അതിനെ നേരിടാനുള്ള പരിശ്രമങ്ങൾ വിജയിച്ചില്ല എന്ന പറയാൻ പാടില്ല. നയപരമായി ക്ഷീരകർഷകരെ പ്രത്യേകിച്ചും, കർഷകരെ പൊതുവിലും സംരക്ഷിക്കുക മാത്രമല്ല, ഉദാരമായി സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന പരിപാടികൾ ആസൂത്രണം ചെയ്ത് നടപ്പിൽ വരുത്തിയില്ലെങ്കിൽ ക്ഷീരവിഭവങ്ങളുടെ ഇറക്കുമതി വിപുലമാവുകയും ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ക്ഷീരകർഷക കുടുംബാംഗങ്ങളും അവരുടെ പ്രിയപ്പെട്ട ക്ഷീര സഹകരണ സംഘങ്ങളും നിത്യനാശത്തിലേയ്ക്ക് മാറും.

ഇതിന്റെ പ്രതിഫലനം വളരെ മോശപ്പെട്ട രീതിയിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള ഒരു മേഖലയാണ് കേരളം. പാലുല്പാദനത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ 3-4 പതിറ്റാണ്ടുകൾക്കു മുമ്പ് വളരെ പിന്നിലായിരുന്ന കേരളം, ക്ഷീരമേഖലയിൽ സ്വയം പര്യാപ്തതയ്ക്ക് വളരെ അടുത്തെത്തിയിരിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ ഈ മേഖലയെ ക്ഷീണിപ്പിക്കുന്ന ഒരു നയങ്ങളും സ്വീകാര്യമല്ല. ഉല്പാദനമേഖലയിൽ ഉയർച്ച നേടുന്നതിനാവശ്യമായ ശാസ്ത്രീയമായ അടിത്തറയും സമർത്ഥമായ വിജ്ഞാനവ്യാപനവും സംഘടനാബലവും ഒത്തൊരുമിപ്പിച്ച് കേരളം ഇപ്പോൾ മൂല്യവർദ്ധിത ക്ഷീരവിഭവങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവും വിപണനവും ഏറ്റെടുക്കാൻ തയ്യാറുള്ള സംരംഭകരുടെ ഒരു നിര സൃഷ്ടിക്കുന്ന യത്നത്തിലാണ്. ക്ഷീരമേഖല ഒരു വൻ വ്യവസായ മേഖലയായി മാറാൻ തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു എന്നർത്ഥം. നവകേരള സൃഷ്ടിയുടെ ഭാഗമായി ക്ഷീരമേഖല ഒരു കുതിച്ചുചാട്ടത്തിന് തയ്യാറെടുക്കുന്ന സമയമാണ്.

മിൽമയുടെ അഭൂതപൂർവമായ വളർച്ച

യൂണിയൻ രാജ്യങ്ങളുടെയും ഇന്ത്യയുടെ മേൽ പാൽപ്പൊടി ഇറക്കുമതി ചെയ്യാനുള്ള സമ്മർദ്ദം പൂർവ്വാധികം വർദ്ധിക്കുന്നു. ഇത് യാഥാർത്ഥ്യമായാൽ ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ക്ഷീരകർഷകരെ ദോഷകരമായി ബാധിക്കുന്ന സംസ്ഥാനമായിരിക്കും കേരളം. ക്ഷീരമേഖലയെ ശക്തിപ്പെടുത്താൻ ഒരു പ്രത്യേക ഊർജിത നയത്തിനുതന്നെ രൂപം നൽകാനുള്ള സർക്കാരിന്റെ പരിശ്രമങ്ങളെ, ഈ മേഖലയിൽ പണിയെടുക്കുന്ന എല്ലാ ഏജൻസികളെയും കൂട്ടിയിണക്കിക്കൊണ്ട് തയ്യാറാക്കുകയായിരിക്കണം നമ്മുടെ ലക്ഷ്യം.

പാലിന്റെ വിപണനമേഖല ഒരു വൻകിട വ്യവസായ വാണിജ്യ രംഗമായി ഇതിനകം മാറ്റപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. എന്നാലും ഒരു വലിയ ശതമാനം കർഷകരും സംഘടിതമേഖലയ്ക്കു പുറത്താണ്. ഈ സമയത്ത് നാം കൂട്ടിവായിക്കേണ്ട ഒരു കാര്യം കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തിന്റേതാണ്. ഉല്പാദനശേഷിയേറിയ പശു ഇനങ്ങളുടെ പ്രചാരണം വളരെ ശക്തിപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ, ഈ ഇനങ്ങളെല്ലാം തന്നെ കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തെ ചെറുത്തുനിൽക്കാൻ താരതമ്യേന ശക്തി കുറഞ്ഞവയാണെന്ന സത്യം മറന്നുകൂടാ. അതേസമയം നാടൻ പശുക്കളെ വളരെ വിജയകരമായി വളർത്തുന്ന ചെറുകിട കർഷകരുടെ എണ്ണം ദിനംപ്രതി വർദ്ധിക്കുകയാണ്. പശുപരിചരണം, തീറ്റ നൽകൽ, സർവ്വോപരി രോഗപ്രതിരോധത്തിനും പ്രസവരക്ഷയ്ക്കുമുള്ള വളരെക്കുറഞ്ഞ ചെലവ് എന്നിവയെല്ലാം കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ നാടൻ പശുവിന്റെ വളർത്തൽ വളരെ ആകർഷകമാണ്. പക്ഷേ ഇതിന് ഒരു വമ്പിച്ച പ്രോത്സാഹനനയം ഇനിയും ഇന്ത്യയിലും വിശേഷിച്ച് കേരളത്തിലും ഉണ്ടാകേണ്ടതാണെന്നാണ് കർഷകരുടെയും വിശിഷ്യാ കർഷക വനിതകളുടെയും മൃഗസംരക്ഷണവകുപ്പിന്റെയും ക്ഷീരവികസന വകുപ്പിന്റെയും വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെയും യത്നങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ വമ്പിച്ച സാമ്പത്തിക സാങ്കേതിക പിന്തുണയോടുകൂടി കടന്നുവരേണ്ട ഒരു സന്ദർഭമാണിത്. അതേസമയം ഇന്ത്യ പോലുള്ള ഒരു പടുകൂറ്റൻ രാഷ്ട്രം പാൽപ്പൊടിക്കച്ചവടക്കാരുടെ ഒരു വിശാല വിപണിയായി മാറ്റുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു നയങ്ങളും, ഇപ്പോൾത്തന്നെ ക്ഷീണിതരായിരിക്കുന്ന ഇന്ത്യൻ കർഷകസമൂഹം സ്വീകരിക്കില്ല. ഇതോടൊപ്പം കൂട്ടിവായിക്കേണ്ട ഒരു കാര്യം പാലുല്പാദന, പാൽ വിഭവ ഇറക്കുമതി രംഗത്തെ വിദേശ ആശ്രയം ഇല്ലാതാക്കാൻ ഉള്ള ചൈനയുടെ ഊർജ്ജം നിറഞ്ഞ യജ്ഞങ്ങളാണ്. തൽഫലമായി ന്യൂസിലാന്റിന്റെയും യൂറോപ്യൻ

സാമൂഹ്യപ്രവർത്തകരുടെയും ഗ്രാമതലങ്ങളിൽ പണിയെടുക്കുന്ന ഒട്ടേറെ ക്ഷീര, പശുപരിപാലന വികസന പ്രവർത്തകരുടെയും സുചിന്തിതമായ അഭിപ്രായം. ഒരു പക്ഷെ ഇത് പാൽപ്പൊടി ഇറക്കുമതിയെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുന്ന പ്രവർത്തനത്തെ പോലെ തന്നെ സ്വാഗതാർഹമായ ഒരു കാൽവയ്പായിരിക്കും. സംയോജിത കൃഷിയുടെ വികസനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ചെറുകിട കൃഷിയിടങ്ങളിൽ നാടൻ പശുക്കളെ വളർത്തി അതിൽ നിന്നു കിട്ടുന്ന ചാണകവും മൂത്രവും കടലപ്പിണ്ണാക്കും മറ്റും ചേർത്ത് സസ്യസംരക്ഷണത്തിനും മണ്ണിന്റെ ഫലപുഷ്ടി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള ജീവാമൃതം പോലുള്ള വിഭവങ്ങൾ നിർമ്മിച്ചു വിൽക്കുന്ന രീതി നാട്ടിൻപുറങ്ങളിൽ വ്യാപകമായി വരുകയാണ്. പശുവളർത്തൽ, അതും നാടൻ പശുക്കളെ കേന്ദ്രീകരിച്ചുള്ള- സമ്മിശ്ര കൃഷിരീതി കർഷകർക്ക് കൂടുതൽ ആദായവും സാമ്പത്തിക ഭദ്രതയും നൽകുന്നതിനു പുറമെ കൃഷിച്ചെലവ് കുറയ്ക്കുന്നതിനും വലിയ സംഭാവന നൽകുമെന്ന് ഓർക്കേണ്ടതാണ്. ക്ഷീരോല്പാദന മേഖല കൂടുതൽ കർഷക ഭദ്രതയുള്ളതാക്കിത്തീർക്കാനുള്ള പദ്ധതികൾക്ക് രൂപം നൽകുമ്പോൾ നാടൻ പശുക്കളുടെ വളർത്തൽ വിപുലമാക്കാനും അവയെ അധികരിച്ച് പുതുവിഭവങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കാനുള്ള സംരംഭക പരിശീലനത്തിനും സൃഷ്ടിക്കുമുള്ള പ്രത്യേക ഊന്നൽ ഉണ്ടാകേണ്ടതാണ്. ഇതിന് രൂപം നൽകാനും നടപ്പിൽ വരുത്താനും ഒരുവിധ വിദേശസഹായമോ സാമ്പത്തിക സാങ്കേതിക സഹായമോ ആവശ്യമില്ലെന്നുള്ള കാര്യം അടിവരയിട്ട് മനസിലാക്കേണ്ടതാണ്. ലോകഭക്ഷ്യരംഗവും ക്ഷീരമേഖലയുമെല്ലാം വൈവിധ്യമേറിയ അന്തർദേശീയ പ്രശ്നങ്ങൾ കാരണം ഞെരുങ്ങുന്ന സമയത്ത് നമ്മുടെ പ്രാദേശിക സൗകര്യങ്ങൾ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ വിട്ടുപോകരുത് എന്നുമാത്രം.

സുധീർ ബാബു

# സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ പരാജയപ്പെടാനുള്ള 20 കാരണങ്ങൾ

"എത്രമാത്രം സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളാണ് നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ഉയർന്നുവരുന്നത്. തീർച്ചയായും ഇത് വളരെ സന്തോഷമുള്ള കാര്യം തന്നെ. എന്നാൽ ഇതിൽ വളരെ കുറച്ച് ശതമാനം മാത്രമാണ് നിലനിൽക്കുന്നതും വിജയിക്കുന്നതും. ഇത്തരമൊരവസ്ഥ ഒട്ടുംതന്നെ ആശാസ്യമായ ഒന്നല്ല. വിജയിക്കുന്ന ബിസിനസുകളെക്കാൾ എത്രയോ ഇരട്ടി പരാജയപ്പെടുന്നു. ഇതിന്റെ കാരണങ്ങൾ നാം കണ്ടെത്തേണ്ടതുണ്ട്. അവ പരിഹരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. എങ്കിൽ മാത്രമേ ശക്തമായ ഒരു സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ നമുക്ക് വളർത്തിക്കൊണ്ട് വരുവാൻ സാധിക്കയുള്ളൂ".- ഒരു സംരംഭകത്വ സെമിനാറിൽ ഉദ്ഘാടകന്റെ പ്രസംഗത്തിൽ നിന്നൊരു ഭാഗമാണിത്

വാസ്തവമാണ്. ബിസിനസിലേയ്ക്ക് കടന്നു വരുന്ന ഭൂരിപക്ഷം പേരും ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷത്തിനുള്ളിൽ തന്നെ പരാജയത്തിന്റെ കയ്പുനീർ കുടിക്കുന്നു. കഷ്ടപ്പെട്ട് സ്വരുക്കൂട്ടിയ മൂലധനം നഷ്ടപ്പെട്ട് ജോലി തേടി അലയുന്നു. വളരെ കുറച്ചുപേർ മാത്രം പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു. എങ്കിലും ആത്യന്തികമായി വിജയം ആശ്ലേഷിക്കുന്നത് ഒരു ചെറിയ വിഭാഗത്തെ മാത്രം.

എന്തുകൊണ്ട് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ പരാജയപ്പെടുന്നു? മികച്ച ആശയങ്ങൾ ഇല്ലാഞ്ഞിട്ടാണോ? അതോ മൂലധനത്തിന്റെ അഭാവമോ? അല്ലെങ്കിൽ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി ലഭ്യമല്ലാത്തത് കൊണ്ടോ? പരാജയത്തിന്റെ കാരണങ്ങളെ നാം കണ്ടെത്തേണ്ടതുണ്ട്. അതിനെ വിശകലനം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളുടെ സാഹചര്യങ്ങളും പ്രശ്നങ്ങളും വ്യത്യസ്തങ്ങളാകാം എങ്കിൽപോലും അവയെ പരാജയത്തിലേയ്ക്ക് നയിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾക്ക് തീർച്ചയായും സമാനതകളുണ്ടാകാം.

## സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളെ പരാജയത്തിലേയ്ക്ക് നയിക്കുന്ന കാരണങ്ങൾ

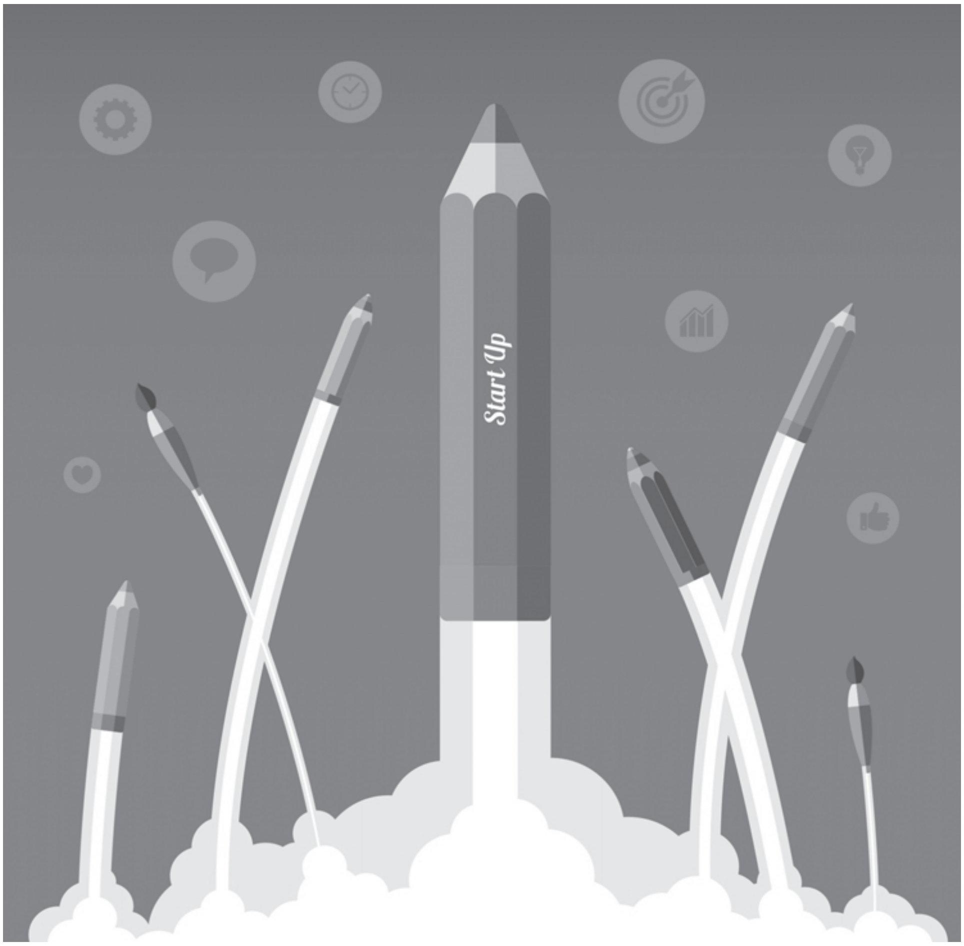
ഐ. ബി. ഇൻസൈറ്റ് 101 സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ നടത്തിയ ഒരു പഠനം നമുക്ക് ഈ പരാജയ കാരണങ്ങളിലേക്ക് വെളിച്ചം പകരുന്നു. എന്തുകൊണ്ട് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ പരാജയപ്പെടുന്നു? എന്ന ചോദ്യവുമായി അവർ നടത്തിയ പഠനവും അതിന്റെ ഫലവും തീർച്ചയായും നാം പഠിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇരുപത് പ്രധാന കാരണങ്ങളാണ് ഈ പഠനത്തിലൂടെ അവർ കണ്ടെത്തിയത്. നമുക്ക് അതിലേക്ക് ഒന്ന് കണ്ണോടിക്കാം.

**1. വിപണിക്ക് ആവശ്യമില്ലാത്തത് നൽകുക (42%)**

ഉപഭോക്താവിന് യഥാർത്ഥത്തിൽ ആവശ്യമില്ലാത്തതോ താല്പ്പര്യമില്ലാത്തതോ ആയ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ നല്കാൻ ശ്രമിക്കുക. ഉപഭോക്താവിന്റെ യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങൾ മനസിലാക്കാതെ ഉത്പന്നത്തെ രൂപപ്പെടുത്തുമ്പോഴാണിത് സംഭവിക്കുക. തങ്ങളുടെ പ്രശ്നങ്ങളെ പരിഹരിക്കുവാൻ പറ്റാത്ത ഉത്പന്നങ്ങളെ ഉപഭോക്താക്കൾ തിരസ്ക്കരിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താവിന്റെ ഭാഗത്ത് നിന്നും ചിന്തിക്കാത്ത കമ്പനികൾക്കാണ് ഇത് സംഭവിക്കുക.

**2. പണം ഇല്ലാതെയാകുന്ന അവസ്ഥ (29%)**

മൂലധനം മുഴുവൻ ചിലവിട്ടു തീരുകയും മുന്നോട്ട് പോകുവാൻ പണമില്ലാതെ




യായിത്തീരുകയും ചെയ്യുക. വളർച്ചയുടെ ഘട്ടങ്ങളിൽ ആവശ്യമുള്ള മൂലധനം സ്വരൂപിക്കുവാൻ സാധിക്കാതെ വരുന്നത് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളുടെ പരാജയത്തിന് വഴിവെക്കുന്നു.

**3. ശരിയായ ടീമിന്റെ രൂപീകരണംനടക്കാതിരിക്കുക (23%)**

പല വ്യക്തികളുടേയും സ്കിൽ സെറ്റുകൾ ഒരുമിച്ചു കൂടുമ്പോഴാണ് ഒരു പ്രസ്ഥാനം മുന്നോട്ട് പോകുന്നത്. ശരിയായ ഒരു ടീമിന്റെ സങ്കലനം ഇതിനായി ആവശ്യമുണ്ട്. നല്ലൊരു കൂട്ടായ്മ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ കഴിയാതെ പോകുന്ന പ്രസ്ഥാനങ്ങൾ പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് വലിച്ചിഴക്കപ്പെടുന്നു. മികച്ച ഒരു ടീമിന്റെ അഭാവം സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളെ പരാജയപ്പെടുത്തും.

**4. എതിരാളികളാൽ വിപണിയിൽ നിന്നും പുറംതള്ളപ്പെടുക (19%)**

കടുത്ത കിടമത്സരത്തിൽ എതിരാളികൾക്കൊപ്പം പിടിച്ചു നില്ക്കാൻ കഴിയാതെ വരിക. മുന്നോട്ടുള്ള യാത്രയിൽ തങ്ങളുടെ എതിരാളികളെ വേണ്ടത്ര ശ്രദ്ധിക്കാതെയും അവരുടെ തന്ത്രങ്ങൾക്ക് പ്രാധാന്യം കല്പ്പിക്കാതെ യുമിരിക്കുമ്പോൾ വിപണിയിൽ അവരെ നേരിടുവാനുള്ള ശക്തി നഷ്ട്ടപ്പെടുന്നു. എതിരാളികൾ ശക്തിയാർജ്ജിക്കുകയും വിപണിയിൽ പിടിച്ചുനില്ക്കാ നാകാതെ പുറംതള്ളപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു.

**5. വില നിശ്ചയിക്കുന്നതിൽ വരുന്ന അപാകതകൾ (18%)**

തങ്ങളുടെ ഉത്പന്നത്തിന് ശരിയായ വില നിശ്ചയിക്കുന്നതിൽ വരുന്ന അപാകതകൾ പരാജയത്തിന് കാരണമാകുന്നു. ചിലവുകൾ നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുവാൻ സാധിക്കുന്ന രീതിയിലും മതിയായ ലാഭം ഉറപ്പുവരുത്തുന്ന രീതിയിലും വില നിശ്ചയിക്കുവാൻ സാധിക്കാതെ വരിക അല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചയിക്കുന്ന വില ഉപഭോക്താവിന് മൂല്യം ഉറപ്പു വരുത്തുവാൻ സാധ്യമല്ലാത്ത ഒന്നായി മാറുക. ഇത്തരം ഘട്ടങ്ങൾ ഉത്പന്നത്തിന്റെന വില്പ്പനയെയും ലാഭത്തെയും ബാധിക്കുന്നു.

**6. സൗഹൃദപരമല്ലാത്ത ഉത്പന്നങ്ങൾ (17%)**

ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ അസങ്കീർണവും സൗഹാർദ്ദപരവും ആയിരിക്കണം എന്നത് ഉപഭോക്താവിന്റെ നിർബന്ധ ബുദ്ധിയാണ്. അതിന് വിഘാതമായ ഉത്പന്നങ്ങളെ അവർ തിരസ്ക്കരിക്കുന്നു. ഉത്പന്നങ്ങൾ പരമാവധി സങ്കീർണ്ണതയിൽ

നിന്നും മുക്തമായിരിക്കണം. സുഗമമായി ഉപയോഗിക്കാവുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ നല്കുവാൻ സാധിച്ചില്ല എങ്കിൽ ഉപഭോക്താക്കളെ തൃപ്തരാക്കുക എളുപ്പമല്ല.

**7. നല്ലൊരു ബിസിനസ് മോഡലിന്റെ അഭാവം (17%)**

ഉത്പന്നമുണ്ട് എന്നാൽ വളരുവാനുള്ള നല്ലൊരു ബിസിനസ് മോഡലിന്റെ അഭാവമുണ്ടാകുക. ബിസിനസിന്റെ വളർച്ച അതിന്റെ ബിസിനസ് മോഡലിന്റെ കരുത്തിനെ ആശ്രയിച്ചാണ്. ഒരു ബിസിനസ് മോഡൽ തന്നെ ഇല്ലാതെ വരിക ബിസിനസ് മുരടിക്കുന്ന ഒരു അവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

**8. മോശം മാർക്കറ്റിംഗ് (14%)**

ഉത്പന്നം എത്ര തന്നെ മികച്ചതാകട്ടെ മാർക്കറ്റിംഗ് പരാജയപ്പെട്ടാൽ ബിസിനസ് പരാജയപ്പെടും. തങ്ങളുടെ യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കളെ തിരിച്ചറിയാതെ വരിക, യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കളെ ലക്ഷ്യം വെച്ചുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങൾ മെനയാതിരിക്കുക, അവരെ ഉത്പന്നത്തിലേക്ക് ആകൃഷ്ടരാക്കുന്നതിൽ പരാജയപ്പെടുക. ഇവയെല്ലാം മാർക്കറ്റിംഗ് പരാജയപ്പെടുന്നതിൽ ഇടയാക്കുന്നു.

**9. കസ്റ്റമറെ അവഗണിക്കുക (14%)**

കസ്റ്റമർ ബിസിനസിന്റെ ആദ്യത്തെയും അവസാനത്തെയും വാക്കാണ്. അവരുടെ സംതൃപ്തി ഉറപ്പാക്കാൻ സാധിക്കാതെ വന്നാൽ ബിസിനസിന്റെ ആണിക്കല്ലിളകും. കസ്റ്റമർ നല്കുന്ന ഫീഡ് ബാക്കുകൾ ശ്രദ്ധിച്ച് മുന്നോട്ട് പോയാൽ മാത്രമേ അവരെ തൃപ്തിപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. കസ്റ്റമറെ അവഗണിക്കുന്ന ബിസിനസുകൾ നിലനില്ക്കുകയില്ല.

**10. ഉത്പന്നത്തിന്റെ അസമയത്തെ പ്രവേശം (13%)**

ഒരു ഉത്പന്നം വിപണിയിലേക്ക് നേരത്തെ തന്നെ പ്രവേശിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ വൈകി പ്രവേശിക്കുക. ഇത് രണ്ടും ആത്മഹത്യാപരമാണ്. നേരത്തെ പ്രവേശിക്കുന്ന ഉത്പന്നം വിപണി കണ്ടെത്താൻ വിഷമിക്കുന്നു. വൈകി എത്തുന്ന ഉത്പന്നം വിപണിയിൽ നിന്നും പുറത്താക്കപ്പെടുന്നു. ഉത്പന്നത്തിന്റെ വിപണിയിലേക്കുള്ള പ്രവേശനം കൃത്യ സമയത്തായിരിക്കണം. ഇത് കണക്കുകൂട്ടുന്നതിൽ പല സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളും പരാജയപ്പെടുന്നു.

**11. ശ്രദ്ധ നഷ്ടപ്പെടുന്നു (13%)**

പല കാരണങ്ങൾ കൊണ്ട് ലക്ഷ്യത്തിലേക്കുള്ള ശ്രദ്ധ നഷ്ടപ്പെടുന്നു. വിവിധ പദ്ധതികൾ ഒരേ സമയം നടപ്പിലാക്കുന്നത് കൊണ്ടാവാം. വ്യക്തിപരമായ കാരണങ്ങളാവാം. ലക്ഷ്യത്തിൽ നിന്നും ശ്രദ്ധയുടെ വ്യതിചലനം പരാജയത്തിന്റെ മറ്റൊരു കാരണമാണ്.

**12. ടീം / നിക്ഷേപകരുടെ ചേർച്ചയില്ലായ്മ (13%)**

ടീം അംഗങ്ങൾ തമ്മിലോ നിക്ഷേപകർ തമ്മിലോ ഉള്ള മാനസികമായ പ്രശ്നങ്ങളും ചേർച്ചയില്ലായ്മയും മറ്റൊരു കാരണമാണ്. ഒരേ ദിക്കിലേക്ക് ഒരേ മനസോടെ നീങ്ങുന്ന കൂട്ടായ്മയ്ക്കേ ബിസിനസിനെ മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുപോകുവാൻ കഴിയൂ. തമ്മിലുള്ള പ്രശ്നങ്ങൾ ബിസിനസിനെ നശിപ്പിക്കും.

**13. മാറ്റങ്ങൾ തിരിച്ചടിക്കുക (10%)**

ചിലപ്പോൾ ഒരു ഉത്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ബിസിനസ് മോഡൽ ഉദ്ദേശിച്ച രീതിയിൽ മുന്നോട്ട് പോകുന്നില്ല എന്ന് കാണുമ്പോൾ അത് ഒഴിവാക്കി മറ്റൊന്ന് തിരഞ്ഞെടുത്ത് മുന്നോട്ട് പോകുവാൻ തീരുമാനിക്കുന്ന അവസരങ്ങളുണ്ട്. ആവശ്യമായ പഠനത്തിന് മുതിരാതെ ഇതിന് തുനിയുന്നത് ചിലപ്പോൾ വിപരീത ഫലമായിരിക്കും നല്കുക.

**14. അഭിനിവേശം നഷ്ടപ്പെടുക (9%)**

വലിയൊരു ആവേശത്തിലായിരിക്കും ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുക. കാലം കടന്നു പോകുന്നതോടെ അഭിനിവേശം മെല്ലെ കുറഞ്ഞു വരും. പ്രവർത്തികളിൽ ഇത് മന്ദത കുത്തിവെക്കും. കാലക്രമേണ അത് യാന്ത്രികമാകും. അഭിനിവേശം നഷ്ടപ്പെടുന്നതോടെ ബിസിനസിലുള്ള ശ്രദ്ധ കുറയുന്നു.

**15. ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായി വളരാൻ കഴിയാതെ വരിക (9%)**

ബിസിനസ് ചെറിയൊരു പ്രദേശത്ത് മാത്രമായി ഒതുങ്ങി പോകുക. മറ്റ് പ്രദേശങ്ങളിലായി വളരാനുള്ള സാഹചര്യങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ പോലും അതിനെ മുതലെടുക്കുവാൻ സാധിക്കാതെ വരിക.

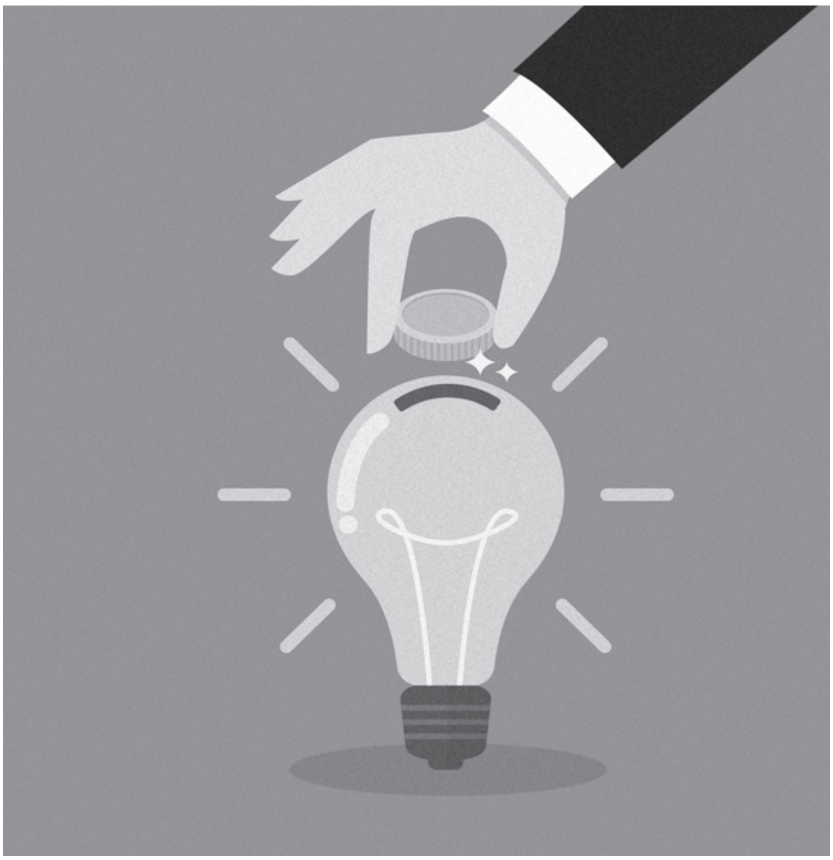
**16. നിക്ഷേപകർക്ക് താല്പ്പര്യമില്ലാത്ത ബിസിനസ് (8%)**

ഉത്പന്നങ്ങളിലോ ബിസിനസ് മോഡലിലോ നിക്ഷേപകർക്ക് താല്പ്പര്യം തോന്നാതിരിക്കുക. നിക്ഷേപകർക്ക് നിക്ഷേപിക്കുവാൻ താല്പ്പര്യം തോന്നുന്ന മോഡലുകൾ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ കഴിയാതെ പോകുക. വളർച്ചാക്കോ നിലനില്പ്പിനോ ആയി

പണം തേടുമ്പോൾ നിക്ഷേപകർ മുഖം തിരിക്കുന്നതിനുള്ള കാരണങ്ങൾ ഇവയൊക്കെയാവാം.

**17. നിയമപരമായുള്ള വെല്ലുവിളികൾ (8%)**

നിയമം അനുശാസിക്കുന്ന നിലയിൽ അതിന്റെ ചട്ടക്കൂടുകളിൽ ഒതുങ്ങി നിന്നുകൊണ്ട് ബിസിനസ് മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുപോകുവാനുള്ള പ്രതിബന്ധങ്ങൾ ബിസിനസിനെ തകർക്കാം .സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് തുടങ്ങുന്നതിന് മുമ്പെ തന്നെ ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ വ്യക്തമായി പഠിക്കേണ്ടതുണ്ട്.



**18. നെറ്റ് വർക്ക് വേണ്ടവിധം ഉപയോഗിക്കാതിരിക്കുക (8%)**

പ്രൊമോട്ടർമാരുടെയോ നിക്ഷേപകരുടെയോ ബന്ധങ്ങൾ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയാതിരിക്കുക.

**19. ജോലിയും ജീവിതവും തമ്മിലുള്ള സന്തുലിതാവസ്ഥ പാലിക്കാൻ കഴിയാതെ വരിക (8%)**

ജോലിയുടെ സമ്മർദ്ദം വ്യക്തി ജീവിതത്തെ ബാധിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ നേരെ മറിച്ചാകാം. ഇവിടെ സംരംഭകൻ തന്റെ വ്യക്തിജീവിതവും ബിസിനസും സന്തുലിതാവസ്ഥയിൽ എത്തിക്കാൻ പാടുപെടുകയും എന്നാലതിൽ പരാജയപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത് ബിസിനസിന്റെ പരാജയത്തിൽ അവസാനിക്കുന്നു.

**20. സമയത്ത് പിന്തിരിയുവാൻ കഴിയാതിരിക്കുക (7%)**

ഒരു മോശം ഉത്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു മോശം തീരുമാനം ഇത് മോശമാണെന്ന് മനസിലായാലും കൃത്യമായ സമയത്ത് അതിൽ നിന്നും പിന്തിരിയുവാൻ കഴിയാതിരിക്കുക. ഇക്കാര്യങ്ങളിൽ എടുക്കുന്ന തീരുമാനങ്ങളിലെ പിഴവുകൾ ബിസിനസിനെ കുഴപ്പത്തിലേക്ക് നയിക്കും.

മുകളിൽ നാം ചർച്ച ചെയ്ത ഏതെങ്കിലും ഒരു കാരണമോ അല്ലെങ്കിൽ പല കാരണങ്ങളുടെ മിശ്രണമോ ആകാം സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളുടെ പരാജയത്തിന്റെ കാരണങ്ങൾ. കാരണങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് അതിന്റെ പരിഹാരങ്ങൾ തേടാൻ നമ്മെ പ്രേരിപ്പിക്കും. എന്തൊക്കെ കാരണങ്ങളാൽ സ്റ്റാര്ട്ട് അപ്പുകൾ പരാജയപ്പെടും എന്ന പഠനത്തിന്റെ സാംഗത്യവും പ്രാധാന്യവും അതാണ്..

കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ ഈ പഠനത്തിലൂടെ കടന്നു പോകേണ്ടതുണ്ട്. സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ രൂപീകരിക്കുന്ന വേളയിൽ തന്നെ മുൻകരുതലുകൾ എടുക്കുവാൻ ഇത് സഹായകരമാകും. കണ്ണുംപൂട്ടി ബിസിനസ് ആരംഭിച്ച് അത് പരാജയമായേ എന്ന് നിലവിളിച്ചിട്ട് കാര്യമില്ല. കാര്യങ്ങളെ മുൻകൂട്ടി അറിയുവാനും തയ്യാറെടുപ്പുകൾ നടത്തുവാനും കഴിഞ്ഞാൽ പരാജയത്തിലേക്കുള്ള ബിസിനസിന്റെ പ്രയാണം ഒഴിവാക്കുവാൻ സാധിക്കും.അതിനുള്ള ഉൾക്കാഴ്ച പ്രദാനം ചെയ്യാൻ ഇത്തരം പഠനങ്ങൾക്ക് സാദ്ധ്യമാകും.

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

# കുറഞ്ഞ പലിശയിൽ സംരംഭവായ്പകൾ നേടാം;

## കോർപറേഷനുകളിലൂടെ

എങ്ങനെ കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ വായ്പകൾ നേടാം എന്ന് ഏതൊരു സംരംഭകനും അന്വേഷിക്കും. വളരെ കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ സംരംഭകത്വ വികസനത്തിനായി വായ്പകൾ നൽകുന്ന നിരവധി സർക്കാർ കോർപറേഷനുകൾ ഉണ്ട്.

1. പിന്നോക്ക വിഭാഗ വികസന കോർപറേഷൻ
2. വനിതാ വികസന കോർപറേഷൻ
3. ന്യൂനപക്ഷ വികസന ധനകാര്യ കോർപറേഷൻ
4. വികലാംഗക്ഷേമ കോർപറേഷൻ
5. നോർക്ക റൂട്ട്സ്
6. എസ്. സി./ എസ്. റ്റി വികസന കോർപറേഷൻ

തുടങ്ങിയവയാണ് ഇതിൽ പ്രമുഖമായിട്ടുള്ളത്. ഇവ നൽകുന്ന വായ്പാ പദ്ധതികളെക്കുറിച്ച് സമഗ്രമായി പ്രതിപാദിക്കുകയാണ് ഇവിടെ. പൊതുവെ നടപ്പാക്കിവരുന്ന വായ്പാ പദ്ധതികളും അത് ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങളുമാണ് ഇവിടെ പ്രതിപാദിക്കുന്നത്. ഇതിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ പദ്ധതികളും, വായ്പാതുകകളും പല കോർപറേഷനുകളും അനുവദിക്കാറുണ്ട്. ഓഫീസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വേണം ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തുവാൻ.

### 1. പിന്നോക്ക വിഭാഗ വികസന കോർപറേഷൻ

സംസ്ഥാന പിന്നോക്ക വിഭാഗ വികസന കോർപറേഷൻ തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനായി നിരവധി വായ്പാ പദ്ധതികളാണ് നടപ്പാക്കുന്നത്. സ്വന്തം നിലയിൽ ഒരു തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുന്നതിനുതകുന്ന വരുമാനദായകമായ ഏതൊരു സംരംഭത്തിനും വായ്പ ലഭിക്കും.

**(1) പിന്നോക്ക വിഭാഗങ്ങൾക്കുള്ള വായ്പ**

മറ്റു പിന്നോക്ക വിഭാഗത്തിൽപ്പെടുന്ന സംരംഭകർക്ക് ഇതുപ്രകാരം വായ്പ ലഭിക്കും.

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | പ്രായപരിധി 18–55 വയസ്സ് |
| (സി) വാർഷികവരുമാനം | പഞ്ചായത്ത് പ്രദേശത്ത് 98,000/- നഗരപ്രദേശത്ത് 1,20,000/- |
| (ഡി) പലിശ (വാർഷിക) | 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ 6% 5 – 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ 7 % വനിതകൾക്ക് |

| | |
|---|---|
| | സ്വയം തൊഴിലിന് 1 ലക്ഷം രൂപ വരെ 5% |
| (ഇ) തിരിച്ചടവ് | 2 ലക്ഷം വരെ 60 മാസം |
| | 2-5 ലക്ഷം വരെ 72 മാസം |
| | 5-10 ലക്ഷം വരെ 84 മാസം |

**(2) മതന്യൂന പക്ഷങ്ങൾക്കുള്ള സ്വയംതൊഴിൽ വായ്പ**

(എ) പരമാവധി വായ്പ 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ

വരുമാനം അടിസ്ഥാനമാക്കി രണ്ട് തരത്തിൽ വായ്പകൾ അനുവദിക്കും.

1. ഗ്രാമത്തിൽ 98,000/- രൂപയും, നഗരത്തിൽ 1,20,000/- രൂപയും അധികരിക്കാതെ വാർഷിക വരുമാനമുള്ളവർ

| | |
|---|---|
| പ്രായം | 18-55 |
| പലിശ | 6 % |
| തിരിച്ചടവ് | 60 മാസം |

ഗ്രാമനഗര വ്യത്യാസമില്ലാതെ 6 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ വാർഷിക വരുമാനമുള്ളവർ

| | |
|---|---|
| പ്രായം | 18-55 |
| പലിശ | സ്ത്രീകൾക്ക് 6%, പുരുഷന്മാർക്ക് 8% |
| തിരിച്ചടവ് | 60 മാസം |

മൂന്ന് ലക്ഷം രൂപ വരെ വ്യാപാര വികസന വായ്പയും മേൽമാനദണ്ഡങ്ങൾക്ക് വിധേയമായി കമ്മീഷൻ അനുവദിക്കുന്നതാണ്.

**ആവശ്യമായ രേഖകൾ**

മൂന്ന് ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് മുകളിൽ വായ്പയ്ക്ക് അപേക്ഷിക്കുന്നവർ വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് സമർപ്പിക്കണം. വരുമാന സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, റേഷൻ കാർഡ്, ആധാർ കാർഡ് സ്ഥലത്തിന്റെയും വീടിന്റെയും കരം അടച്ച രസീത്, വയസ്സ്, വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത എന്നിവ തെളിയിക്കുന്ന സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, ബാങ്ക് പാസ്സ് എന്നീ രേഖകളുടെ പകർപ്പുകൾ സമർപ്പിക്കണം.

വായ്പയ്ക്ക് വസ്തു ജാമ്യമോ ഉദ്യോഗസ്ഥ ജാമ്യമോ നിർബന്ധമാണ്. കൃത്യമായി തിരിച്ചടയ്ക്കുന്നവർക്ക് ഗ്രീൻകാർഡ് സൗകര്യം ലഭിക്കും. മൊത്തം തിരിച്ചടച്ച (പലിശ) തുകയുടെ 5% ഇങ്ങനെ ഇളവ് ലഭിക്കും. ജാമ്യമായി ബാങ്ക് എഫ്. ഡി യും ഇൻഷുറൻസ് സർട്ടിഫിക്കറ്റും സ്വീകരിക്കും.

**ബന്ധപ്പെടേണ്ട വിലാസം**

കേരള സംസ്ഥാന പിന്നോക്ക വിഭാഗ വികസന കോർപറേഷൻ (എച്ച്. ക്യു)

പാറ്റൂർ, വഞ്ചിയൂർ. പി. ഒ, തിരുവനന്തപുരം-695035

0471-2577550, 2577539

ജില്ലാ ഓഫീസ് നമ്പറുകൾ

| | | |
|---|---|---|
| 1. | തിരുവനന്തപുരം | 0471-2554522, 9447710011 |
| 2. | കൊല്ലം | 0474-2766276, 9447710022 |
| 3. | പത്തനംതിട്ട | 0468-2262111, 9447710033 |
| 4. | ആലപ്പുഴ | 0477-2254121, 9447710044 |
| 5. | കോട്ടയം | 0481-2303925, 9447710055 |
| 6. | ഇടുക്കി | 0468-2235264, 9447710066 |
| 7. | എറണാകുളം | 0484-2394005, 9447710077 |
| 8. | തൃശൂർ | 0487-2321776, 9447730011 |
| 9. | പാലക്കാട് | 0491-2545167, 9447730022 |
| 10. | മലപ്പുറം | 0483-2734114, 9447730033 |
| 11. | കോഴിക്കോട് | 0495-2701800, 9447730044 |
| 12. | വയനാട് | 0493-6246309, 9447730055 |
| 13. | കണ്ണൂർ | 0497-2706196, 9447730066 |
| 14. | കാസർഗോഡ് | 04994-227060, 9447730077 |

Web: www.ksbcdc.com

## 2. വനിതാ വികസന കോർപറേഷൻ വായ്പകൾ

ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് വനിതകളെ പ്രാപ്തരാക്കുക എന്നതാണ് ഇതിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം. എല്ലാ വിഭാഗത്തിൽപെടുന്ന വനിതകൾക്കും സംരംഭം തുടങ്ങാൻ വായ്പ ലഭിക്കും. വളരെ കുറഞ്ഞ പലിശനിരക്കിൽ വായ്പ നൽകുന്നു എന്നതാണ് പ്രധാന ആകർഷണം. രണ്ട് വിഭാഗങ്ങളായി അപേക്ഷ കരെ തരംതിരിച്ചാണ് വായ്പ അനുവദിക്കുന്നത്.

**1. ക്രെഡിറ്റ് I ന്യൂന പക്ഷ പിന്നോക്ക വിഭാഗ ത്തിൽപ്പെട്ട വനിതാ സംരംഭകർ**

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | 10 ലക്ഷം രൂപ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | വാർഷിക വരുമാന പരിധി ഗ്രാമപ്രദേ ശത്ത് 98,000/- നഗരപ്രദേശത്ത് 1,20,000/- മറ്റ് യോഗ്യതകൾ ബാധകമല്ല. |
| (സി) പലിശ | 7 % |

വാർഷിക വരുമാനം അടിസ്ഥാനമാക്കി യാണ് ക്രെഡിറ്റ് I ക്രെഡിറ്റ് II എന്നിങ്ങനെ വേർതിരിച്ചിരിക്കുന്നത്.

**2. ക്രെഡിറ്റ് II മുന്നോക്ക- പട്ടികജാതി വിഭാഗ ത്തിൽപ്പെടുന്ന വനിതാ സംരംഭകർ**

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | മൂന്ന് ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | മുന്നോക്ക വിഭാഗ വനിതകൾക്ക് വാർഷിക വരുമാനം ആറ് ലക്ഷം രൂപ വരെ<br>എസ്. സി. വിഭാഗ ത്തിലെ വനിതകൾക്ക് വാർഷിക വരുമാനം മൂന്ന് ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (സി) പലിശ | 6 % |

തിരിച്ചടവ്: 60 മാസം കൊണ്ട് തിരിച്ചടയ്ക്കണം. സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ കണ്ടെത്തുവാ നാണ് വായ്പ അനുവദിക്കുന്നത്. വായ്പ ലഭി ക്കുന്നതിന് വസ്തു ജാമ്യമോ, ഉദ്യോഗസ്ഥ ജാമ്യമോ നിർബന്ധമാണ്.

**ബന്ധപ്പെടാവുന്ന ഓഫീസുകൾ**

**സംസ്ഥാന വനിതാ വികസന കോർപറേഷൻ**
ബസന്ത്, റ്റി.സി 2170, മൻമോഹൻ ബംഗ്ലാവിന് എതിർവശം
കവടിയാർ. പി. ഒ, തിരുവനന്തപുരം
ഫോൺ: 0471-2727668, 2316006

മേഖലാ ഓഫീസുകൾ

കോഴിക്കോട്: വയനാട് റോഡ്, ഈസ്റ്റ് നടക്കാവ്. പി. ഒ എരഞ്ഞിപ്പാലം, കോഴിക്കോട്
0495-2766454, 9496015009

എറണാകുളം: ലിയോൺ അപ്പാർട്ട്മെന്റ് സരിത തിയേറ്ററിന് എതിർവശം ബാനർജി റോഡ്, എറണാകുളം, കൊച്ചി-18
0484-2394932, 9496015007

തിരുവനന്തപുരം: റ്റി.സി 15/1942 (2) വഴുതക്കാട്, തിരുവനന്തപുരം- 695014
0471-2328257, 9496015006

Web: www.kswdc.org

## 3. ന്യൂനപക്ഷ കോർപറേഷൻ വായ്പകൾ

കേരള സംസ്ഥാന ന്യൂനപക്ഷ വിക സന ധനകാര്യ കോർപറേഷൻ (കെ. എസ്.

എം. ഡി. എഫ്. സി.) സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭ മേഖലയെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് ഒട്ടനവധി വായ്പാ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി വരുന്നുണ്ട്. ദേശീയ ന്യൂനപക്ഷ വികസന ധനകാര്യ കോർപറേഷന്റെ കേരളത്തിലെ നടത്തിപ്പുകാർ ഇവരാണ്. മതന്യൂനപക്ഷ വിഭാഗങ്ങളിൽപ്പെടുന്ന പിന്നോക്കാവസ്ഥയിൽ കഴിയുന്ന വിഭാഗങ്ങളെ തൊഴിലും വരുമാനവും ഉറപ്പുവരുത്തി സമൂഹത്തിന്റെ മുഖ്യധാരയിലേയ്ക്ക് ഉയർത്തിക്കൊണ്ടുവരിക എന്നതാണ് സംരംഭ വായ്പയുടെ ലക്ഷ്യം. മൂന്ന് വിഭാഗത്തിലായി സംരംഭ വായ്പ നൽകുന്നു.

**1. ക്രെഡിറ്റ് I (ദേശീയ കമ്മീഷൻ)**

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | പ്രായം 18-56 |
| കുടുംബ വാർഷിക വരുമാനം | ഗ്രാമങ്ങളിൽ 81,000/- രൂപയും നഗരങ്ങളിൽ 1,03,000/- രൂപയും |
| (സി) വാർഷിക പലിശ | 6% |
| (ഡി) തിരിച്ചടവ് | 60 മാസം വരെ |

**2. ക്രെഡിറ്റ് II (ദേശീയ കമ്മീഷൻ)**

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | പ്രായപരിധി 18-55 |
| കുടുംബ വാർഷിക വരുമാനം | 6 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ |
| (സി) വാർഷിക പലിശ | പുരുഷന്മാർക്ക് 8% സ്ത്രീകൾക്ക് 6% |
| (ഡി) തിരിച്ചടവ് | 60 മാസം വരെ |

**3. ക്രെഡിറ്റ് III (സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ)**

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | പ്രായപരിധി 18-56 |
| കുടുംബ വാർഷിക വരുമാനം | 6 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ |
| (സി) വാർഷിക പലിശ | 8% |
| (ഡി) തിരിച്ചടവ് | 96 മാസം വരെ |

വായ്പയ്ക്ക് ഉദ്യോഗസ്ഥ ജാമ്യമോ, വസ്തു ജാമ്യമോ നിർബന്ധമാണ്.

**ബന്ധപ്പെട്ട അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ട ഓഫീസുകൾ**

ഹെഡ് ഓഫീസ്

കേരള സംസ്ഥാന ന്യൂനപക്ഷ വികസന ധനകാര്യ കോർപറേഷൻ
ചക്കോരത്ത് കുളം, വെസ്റ്റ് ഹിൽ. പി. ഒ
കോഴിക്കോട്-673005
ഫോൺ: 0495-2769366, 2369366

റീജിയണൽ ഓഫീസുകൾ

| | |
|---|---|
| 1. തിരുവനന്തപുരം | 0471- 2324232 |
| 2. എറണാകുളം | 0484- 2532855 |
| 3. മലപ്പുറം | 40933- 297017 |
| 4. കാസർകോട് | 04994- 283061 |

Web: www.ksmdfc.org

## 4. വികലാംഗക്ഷേമ കോർപറേഷൻ വായ്പകൾ

ഭിന്നശേഷിക്കാരായവരുടെ സാമ്പത്തിക ഉന്നമനം ലക്ഷ്യമിട്ട് സ്വയംതൊഴിൽ വായ്പാ പദ്ധതികൾ കേരള സംസ്ഥാന വികലാംഗക്ഷേമ കോർപറേഷൻ നടപ്പാക്കിവരുന്നു. ബാങ്കുകൾ വഴി വായ്പ അനുവദിക്കുകയും, കോർപറേഷൻ ആയതിന് സബ്സിഡി ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന രീതിയാണ് ഇപ്പോൾ ഉള്ളത്.

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ: | വായ്പയ്ക്ക് പരിധി ഇല്ല ബാങ്ക് അനുവദിക്കുന്ന തുക ശുപാർശ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | പ്രായം 18- 60 |
| കുടുംബ വാർഷിക വരുമാനം | ഒരു ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ |
| വികലാംഗത്വം | 40% വികലാംഗത്വം |

| | |
|---|---|
| ജാമ്യം | കുറഞ്ഞത് വേണം വാണിജ്യ ബാങ്കുകളുടെ നിബന്ധനകളാണ് ബാധകം |
| (സി) സബ്സിഡി | സബ്സിഡി കോർപറേഷനാണ് നൽകുന്നത് |
| (1) വായ്പാതുക 20,000 വരെ- | 50% സബ്സിഡി |
| (2) വായ്പാതുക 20,001- 50,000 | 30% സബ്സിഡി |
| (3) വായ്പാതുക 50,001- 1,00,000 | 25% സബ്സിഡി |
| (4) പരമാവധി സബ്സിഡി വ്യക്തിക്ക് | 1,00,000/- രൂപ |

അപേക്ഷ കോർപറേഷന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ ലഭ്യമാണ്. പൂരിപ്പിച്ച് നേരിട്ട് സമർപ്പിക്കണം. യോഗ്യത പദ്ധതി സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ എന്നിവ രേഖപ്പെടുത്തണം.

ബന്ധപ്പെടേണ്ട ഓഫീസുകൾ

ഹെഡ് ഓഫീസ്:
കേരള സംസ്ഥാന വികലാംഗ ക്ഷേമ കോർപറേഷൻ
പൂജപ്പുര, തിരുവനന്തപുരം- 695012
ഫോൺ: 0471-2347768, 2342225

റീജിയണൽ ഓഫീസുകൾ
കൊച്ചി: 0484- 2116880

കോഴിക്കോട്: 0495- 2765669
Web: www.hpwc.kerala.gov.in

## 5. നോർക്കയുടെ സംരംഭവായ്പ

മടങ്ങിയെത്തുന്ന പ്രവാസികൾക്ക് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാൻ പ്രത്യേക വായ്പാസംവിധാനം ഒരുക്കിയിരിക്കുകയാണ് നോർക്കാ റൂട്ട്സ്. വിവിധതരം ബിസിനസ്സുകൾ, കൃഷി, ഫാമുകൾ, ഉല്പാദന- സേവന സംരംഭങ്ങൾ എന്നിവ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പദ്ധതി ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ വഴിയാണ് വായ്പ അനുവദിക്കുന്നത്.

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ | 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | രണ്ട് വർഷത്തെ പ്രവാസി സേവനം വേണം. നോർക്കയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിക്കണം |
| (സി) പലിശ | ബാങ്ക് പലിശയാണ് ബാധകം |
| (ഡി) സബ്സിഡി | 15% പരമാവധി 3 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (ഇ) മറ്റ് നേട്ടങ്ങൾ | =വായ്പയ്ക്ക് 3 വർഷം വരെ തിരിച്ചടവ് ആവശ്യമില്ല (ഇത് പലിശലയ്ക്ക് ബാധകമല്ല)<br>= 3% പലിശ സബ്സിഡി കൃത്യമായി വായ്പ തിരിച്ചടയ്ക്കുന്നവർക്ക് ലഭിക്കും (ആദ്യ 4 വർഷം ലഭിക്കും)<br>= പ്രവാസികൾ ചേർന്ന് ഉണ്ടാക്കുന്ന സംഘങ്ങൾക്ക് ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും.<br>= സാന്ത്വനം എന്ന പേരിൽ 1 ലക്ഷം രൂപ വരെ മരണസഹായമായി നൽകാനും പദ്ധതിയുണ്ട്. നോർക്കാ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് പ്രോജക്ട് ഫോർ റിട്ടേൺ എമിഗ്രന്റ്സ് എന്നാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ പേര്. |

താഴെ പറയുന്ന ജില്ലാതല ഓഫീസുകളെ സമീപിച്ച് അപേക്ഷ സമർപിക്കാവുന്നതാണ്. പാസ്പോർട്ട് ഫോട്ടോ, പാസ്പോർട്ടിന്റെ ബന്ധപ്പെട്ട പേജുകളുടെ പകർപ്പ്, പദ്ധതി രൂപരേഖ എന്നിവ സഹിതം നിശ്ചിത ഫോറത്തിൽ അപേക്ഷ സമർപിക്കണം.

വിശദവിവരങ്ങൾക്ക് ബന്ധപ്പെടേണ്ട ഓഫീസുകൾ

1. തിരുവനന്തപുരം- തൈക്കാട് 0471-2770500
2. കൊല്ലം- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0474-2791373
3. പത്തനംതിട്ട- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0468-2229951
4. കോട്ടയം- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0481-2580033
5. ഇടുക്കി- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 04868-233140
6. എറണാകുളം- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0484-2371830
7. തൃശൂർ- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0487-2360707
8. പാലക്കാട്- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0491-2505606
9. മലപ്പുറം- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0483-2732922
10. കോഴിക്കോട്- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0495-2304882
11. കണ്ണൂർ- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0497-2765310

12. വയനാട്- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0493-6204243
13. കാസർകോട്-
സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 04994-257827
14. ആലപ്പുഴ- സിവിൽ സ്റ്റേഷൻ 0477-2239100

നോർക്ക ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്സ്
ഗവ. സെക്രട്ടറിയേറ്റ്
തിരുവനന്തപുരം- 01
ഫോൺ: 0471- 2518182
വെബ്: www.norkaroots.net

## 6. പട്ടികജാതി/ പട്ടികവർഗ്ഗ വികസന കോർപറേഷൻ

കേരളത്തിൽ എസ്. സി/ എസ്. റ്റി വികസന കോർപറേഷൻ സ്വയം തൊഴിൽ വായ്പാ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി വരുന്നുണ്ട്. സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ച് കുടുംബവരുമാനം ഉയർത്തുക, കൂടുതൽ പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുക എന്ന ഉദ്ദേശങ്ങളോടെയാണ് ഇത്തരം പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കുന്നത്.

| | |
|---|---|
| (എ) പരമാവധി വായ്പ: | 50,000 മുതൽ 5 ലക്ഷംവരെ |
| (ബി) യോഗ്യതകൾ | വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത: ഇല്ല |
| പ്രായപരിധി: | 50 വയസ്സ് വരെ |
| വാർഷിക വരുമാന പരിധി: | 3 1/2 ലക്ഷം രൂപ വരെ |
| (സി) പലിശ | 6% (5 ലക്ഷം രൂപ വരെ) 8% (5 മുതൽ 50 ലക്ഷം വരെ) |
| (ഡി) സബ്സിഡി | 10,000/- രൂപ വരെ കോർപറേഷൻ നൽകും (അതിന് കുടുംബവരുമാനം ഗ്രാമപ്രദേശത്ത് 49,000/-, നഗര പ്രദേശത്ത് 60,000/- എന്നതിന് താഴെയുള്ളവർക്ക് മാത്രം) |
| (ഇ) തിരിച്ചടവ് | 60 തുല്യമാസ തവണ |

കൃഷിഭൂമി വാങ്ങുന്നതിനും, വിദേശത്ത് തൊഴിൽ തേടുന്നതിനും പ്രത്യേക വായ്പാ പദ്ധതിയുണ്ട്. വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ആട്ടോറിക്ഷ, ടാക്സി, കൃഷി, ഫാമുകൾ, കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കെല്ലാം വായ്പ ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. മറ്റ് വിവിധ സാമൂഹ്യ സുരക്ഷാ ആവശ്യങ്ങൾക്കും വായ്പ അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്. വായ്പയ്ക്ക് ഉദ്യോഗസ്ഥ ജാമ്യമോ, വസ്തു ജാമ്യമോ (രണ്ടും കൂടിയോ) നിർബന്ധമാണ്.

അപേക്ഷകൾ ഈ പറയുന്ന ഓഫീസുകളിൽ നേരിട്ട് സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. എസ്. സി/ എസ്. റ്റി വിഭാഗക്കാർക്ക് മാത്രമാണ് ഈ സൗകര്യം.

**ബന്ധപ്പെടേണ്ട ഓഫീസുകൾ**

ഹെഡ് ഓഫീസ്

കേരള സംസ്ഥാന പട്ടികജാതി/ പട്ടികവർഗ്ഗ വികസന കോർപറേഷൻ
ടൗൺഹാൾ റോഡ്, തൃശൂർ- 20
0487- 2331064

ജില്ലാ ഓഫീസുകൾ

| | |
|---|---|
| 1. തിരുവനന്തപുരം | 0471-2723155 |
| 2. കൊല്ലം | 0474-2764440 |
| 3. പത്തനംതിട്ട | 04734- 253381 |
| 4. ആലപ്പുഴ | 0477-2269326 |
| 5. കോട്ടയം | 0481-2562532 |
| 6. ഇടുക്കി | 0486-2232365 |
| 7. എറണാകുളം | 0484-2332661 |
| 8. തൃശൂർ | 0487-2331556 |
| 9. പാലക്കാട് | 0491-2544411 |
| 10. മലപ്പുറം | 0483-2731496 |
| 11. കോഴിക്കോട് | 0495-2767606 |
| 12. വയനാട് | 04936-202869 |
| 13. കണ്ണൂർ | 0497-2705036 |
| 14. കാസർകോട് | 0467-2204580 |

Web: www.scstkerala.org

**(തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിലെ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)**

# തൃശൂർ പൂരം

## വ്യവസായ പവലിയൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു

ചരിത്രപ്രസിദ്ധമായ തൃശൂർ പൂരത്തോടനുബന്ധിച്ച് നടന്ന വ്യവസായ പ്രദർശനത്തിന്റെ പവിലിയൻ ഉദ്ഘാടനം തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ഡോ. കെ. എസ്. കൃപകുമാർ നിർവഹിച്ചു. ജില്ലാ പഞ്ചായത്തും, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രവും സംയുക്തമായിട്ടാണ് പ്രദർശനം നടത്തുന്നത്.60 സ്റ്റാളുകളും, 20 ബൊക്സുകളും ഉൾപെടെ 80 സ്ഥാപനങ്ങൾ പ്രദർശനത്തിൽ പങ്കെടുക്കുന്നുണ്ട്. കാർഷിക മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങൾ, കൈത്തറി ഉല്പന്നങ്ങൾ, കരകൗശല ഉല്പന്നങ്ങൾ, ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങൾ, ആരോഗ്യ സംരക്ഷണ ഉല്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയും പ്രദർശനത്തിലുണ്ട്. ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് മേരി തോമസ് യോഗത്തിൽ പങ്കെടുത്തെങ്കിലും തിരഞ്ഞെടുപ്പ് പെരുമാറ്റച്ചട്ടം നിലനിൽക്കുന്നതിനാൽ ഉദ്ഘാടനം നടത്തുകയുണ്ടായില്ല. ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റിനെ കൂടാതെ സെക്രട്ടറി കെ. ഉഷാനന്ദിനി, മാനേജർ ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ, ജനപ്രതിനിധികൾ എന്നിവരും ഉദ്ഘാടനയോഗത്തിൽ പങ്കെടുത്തു.

# ഫലോത്സവം 2019

ഓൾ കേരള ജാക്ക് ഫ്രൂട്ട് അസോസിയേഷനും മലബാർ മാവ് കർഷക സമിതിയും സംയുക്തമായി ചക്ക മഹോത്സവം കട്ടപ്പന മുനിസിപ്പൽ മിനി സ്റ്റേഡിയത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ചു. ചക്കയുടെ ജൈവമൂല്യവും, ഔഷധ ഗുണങ്ങളും ഉൾക്കൊണ്ടു കൊണ്ട് നിർമ്മിച്ച വിവിധ തരം ഉൽപന്നങ്ങൾ, വിവിധയിനം പ്ലാവിൻ തൈകൾ, മാവിൻ തൈകൾ, കാർഷിക നടീൽ വസ്തുക്കളുടെ പ്രദർശനവും വിൽപനയും മേളയുടെ ഭാഗമായി ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു.

ചക്കയിൽ നിന്നും നിർമ്മിച്ച നൂറിൽപരം ഉൽപന്നങ്ങൾ മേളയുടെ ഭാഗമായി വിവിധ സ്റ്റാളുകളി ൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു. ചക്ക ഐസ്ക്രീം, ചക്ക പുട്ടുപൊടി, ചക്ക പായസം, ചക്ക ഹൽവ, ചക്ക ഉണ്ണിയപ്പം, ചക്ക പപ്പടം മുതലായ ചക്ക ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു പുറമെ തേൻ ഉൽപന്നങ്ങൾ, ജാതിക്ക, നെല്ലിക്ക തുടങ്ങിയവയിൽ നിന്നുള്ള നിരവധി ഉല്പന്നങ്ങളും സന്ദർശകർക്ക് നവ്യാനുഭവമായി.

തൃശൂർ വൈറ്റിലപ്പാറ എക്സ്- സർവീസ്മെൻ സൊസൈറ്റിയുടെ സ്റ്റാളിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ച ചക്ക ഐസ്ക്രീം, സ്ക്വാഷ്, ചക്ക പപ്പടം മുതലായ ചക്ക ഉൽപന്നങ്ങൾ മേളയിലെ വ്യത്യസ്ത അനുഭവമായി. ലൈവായി പാചകം ചെയ്തു നൽകിയ ചക്ക പായസം, ചക്ക ഉണ്ണിയപ്പം എന്നിവയ്ക്ക് ആവശ്യങ്ങൾ ഏറെയുണ്ടായി.

# ഓൺലൈൻ വ്യാപാരം: പരിശീലന പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചു

കൊയിലാണ്ടി നഗരസഭയുടെ സംരംഭക ക്ലബിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ഓൺലൈൻ വ്യാപാരത്തിന്റെ നടപടിക്രമങ്ങളും സാധ്യതകളും എന്ന വിഷയത്തിൽ പരിശീലന പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചു. പ്രസ്തുത പരിപാടിയുടെ ഉദ്ഘാടനം നഗരസഭ ചെയർമാൻ അഡ്വ. കെ. സത്യൻ നിർവഹിച്ചു. നഗരസഭ സ്റ്റാന്റിംഗ് കമ്മറ്റി ചെയർമാൻ എൻ. കെ. ഭാസ്കരന്റെ അദ്ധ്യക്ഷതയിൽ ചേർന്ന യോഗത്തിൽ കൊയിലാണ്ടി നഗരസഭ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ അജിത് കുമാർ ടി. വി. സ്വാഗതവും ആർ. കെ. ചന്ദ്രൻ, യു. രാജീവൻ മാസ്റ്റർ, വി. പി. ഇബ്രാഹിം കുട്ടി, എം. സുരേന്ദ്രൻ എന്നിവർ ആശംസ അർപ്പിക്കുകയും വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ മിഥുൻ ആനന്ദ് നന്ദി രേഖപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്തു. കോഴിക്കോടുള്ള മെ. ഒറാക്സിഡ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമയായ ജിതിൻ ക്ലാസ്സെടുത്തു.

# ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ്സ് പഞ്ചായത്ത്- മുൻസിപ്പാലിറ്റി ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കുള്ള K-SWIFT ബോധവത്കരണ ശില്പശാല

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലെയും മറ്റ് വിവിധ ലൈൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളുടെയും ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കു വേണ്ടിയുള്ള കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രൊമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട് 2018 എന്ന വിഷയത്തിലും അതിനെത്തുടർന്ന് വന്ന K-SWIFT എന്ന e Portal ഏകജാലക സംവിധാനത്തെയും കുറിച്ചുള്ള ബോധവൽക്കരണ ശില്പശാല കാസർഗോഡ് ജില്ലാ വ്യാപാരഭവനിൽ വച്ച് സംഘടിപ്പിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ എസ്. അജിതിന്റെ അദ്ധ്യക്ഷതയിൽ കൂടിയ ഉദ്ഘാടന സമ്മേളനത്തിൽ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ഡെപ്യൂട്ടി രജിസ്ട്രാർ ഉണ്ണികൃഷ്ണൻ. സി. പി. സ്വാഗതം പറഞ്ഞു. കാസർകോട് ജില്ലാ കളക്ടർ ഡോ. ഡി. സജിത്ത് ബാബു ഐ. എ. എസ് സമ്മേളന ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചു. നിലവിൽ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് വേണ്ട ലൈസൻസുകൾ കാലതാമസമാക്കുന്നതിനുള്ള ബുദ്ധിമുട്ടുകളും ആയത് പരിഹരിക്കുന്നതിനും സർക്കാർ നടപ്പിലാക്കിയ e Portal നെക്കുറിച്ചും അദ്ദേഹം സംസാരിച്ചു. തുടർന്ന് ആശംസകൾ അർപിച്ചുകൊണ്ട് പഞ്ചായത്ത് ഡപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ അരുൺ. ടി. ജെ, ജില്ലാ ഇൻഫർമാറ്റിക്സ് ഓഫീസർ രാജൻ എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം മാനേജർ ആർ. രേഖ നന്ദി പ്രകാശിപ്പിച്ചു. തുടർന്ന് കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രൊമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട്, K-SWIFT എന്നീ വിഷയങ്ങളിൽ എ. കെ. റഹ്മത്തലി. എ. ഡി., ക്ലാസുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്തു. വിവിധ പഞ്ചായത്തുകളെയും, ജില്ലാ ഓഫീസുകളെയും നവസംരംഭകരെയും പ്രതിനിധീകരിച്ച് 60 പേർ ശില്പശാലയിൽ പങ്കെടുത്തു.

വിജീഷ്. എൻ. വി

# മൂല്യവർദ്ധനത്തിൽ പുതു സാധ്യതകൾ തേടി യുവസംരംഭകൻ

ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ ദേവികുളം താലൂക്കിൽ അടിമാലി പഞ്ചായത്തിലാണ് വിഷ്ണു ഗണേശന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള വി. ജി. പി. നാച്ചുറൽസ് എന്ന സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. തന്റെ കയ്യിൽ കിട്ടുന്ന ഏതൊരു പഴത്തിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന യുവസംരംഭകനാണ് വിഷ്ണു. പഴങ്ങളുടെ ലഭ്യത അനുസരിച്ച് ഉത്പന്നങ്ങൾ മാറ്റി ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഇടനിലക്കാരെ ആശ്രയിക്കാതെ ഉത്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേയ്ക്ക് എത്തിക്കുന്നു. കൂടാതെ തന്റെ ഉത്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ക്ലാസ്സുകളെടുത്ത് കൊടുക്കുന്നതിനും, ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ടെക്നോളജി പറഞ്ഞുകൊടുക്കുന്നതിനും വിഷ്ണുവിന് യാതൊരു മടിയുമില്ല.

വി. ജി. പി. നാച്ചുറൽസ് എന്ന സ്ഥാപനം ഒരു ഉത്പാദന യൂണിറ്റ് എന്നതിലുപരി ഒരു കൊച്ചു പരീക്ഷണശാല കൂടിയാണ്. തന്റെ യൂണിറ്റിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന പുതിയ റെസിപ്പികൾക്ക് ഇടുക്കി ശാന്തൻപാറയിലുള്ള കൃഷി വിജ്ഞാൻ കേന്ദ്രത്തിൽ നിന്നുള്ള വിദഗ്ദ്ധരുടെ സഹായവും കൂടിയാവുമ്പോൾ വിഷ്ണുവിന് നല്ല ഉത്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

പാഷൻ ഫ്രൂട്ടിൽ നിന്നും തുടങ്ങിയ ടി സ്ഥാപനത്തിൽ നിലവിൽ സ്ട്രോബറി, നെല്ലിക്ക, ഇഞ്ചി, ലിമോൺ, ചക്കപ്പഴം തുടങ്ങി നിരവധി പഴങ്ങ ളിൽ നിന്നുള്ള ജെല്ലികൾ, പഴച്ചാറുകൾ മുതലായവ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു.

കെ. വി. കെ. യിലെയും തൃശൂർ വെള്ളാനിക്കരയിലുള്ള കാർഷിക സർവകലാശാലയിലെ ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററിന്റെയും സൗകര്യങ്ങൾ ഈ സംരംഭകൻ നല്ല രീതിയിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

പാഷൻ ഫ്രൂട്ടിൽ നിന്നും തുടങ്ങിയ ടി സ്ഥാപനത്തിൽ നിലവിൽ സ്ട്രോബറി, നെല്ലിക്ക, ഇഞ്ചി, ലിമോൺ, ചക്കപ്പഴം തുടങ്ങി നിരവധി പഴങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ജെല്ലികൾ, പഴച്ചാറുകൾ മുതലായവ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു. വിപണിയുടെ ആവശ്യം കണ്ടറിഞ്ഞ് ഈ യുവസംരംഭകൻ ഉത്പന്നങ്ങൾ മാറ്റുന്നു. വിപണനത്തിനായി വിഷ്ണു കൂടുതൽ ആശ്രയിക്കുന്നത് പ്രദർശനമേളകളാണ്.

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നടത്തുന്ന സാങ്കേതിക പരിശീലനങ്ങൾ, സാങ്കേതിക ക്ലിനിക്കുകൾ, കെ. വി. കെ യുടെ പരിശീലന പരിപാടികൾ എന്നിവയിൽ കൂടി പുതിയ സംരംഭകർക്ക് ആശയങ്ങൾ പറഞ്ഞുകൊടുത്തും ഈ യുവ സംരംഭകൻ സമൂഹത്തിന് മാതൃകയാകുന്നു.

ജില്ലയിലെ കർഷകരിൽ നിന്നും മെച്ചമായ വില നൽകി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ശേഖരിച്ച് തന്റെ സംരംഭം വിപുലപ്പെടുത്താനാണ് വിഷ്ണു പദ്ധതിയിടുന്നത്.

**(അടിമാലി/ ദേവികുളം വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ)**

Regn.No.KL/TV(N)/183/2016-2018
Volume 52 Issue 1
June 2019

# Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
R.N.I 29441/77
Date of publication-2nd June 2019

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.