January 2022
Volume 54 Issue 4

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

ചർമ്മസംരക്ഷണത്തിന് പ്രകൃതിയുടെ ഔഷധക്കൂട്ട്

ആർ. സെറ്റികൾ
സൗജന്യതൊഴിൽ പരിശീലനം എല്ലാവർക്കും

ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ് ഫോം
എന്റർടെയ്ൻമെന്റ് ബിസിനസ്സിനൊരു പുത്തൻ രൂപഭാവം

നൈപുണ്യ വികസനവും

വ്യാവസായിക പുരോഗതിയും

MACHINERY eXpo KERALA

"Resurgent Kerala"

23 | 24 | 25 | 26 JAN 2022

TIME : 11 AM to 7 PM

Jawaharlal Nehru International Stadium Ground Kaloor

ERNAKULAM

organised by

Government of Kerala Department of Industries & Commerce

FOCUSED SECTORS

Agro based & food processing | Packaging | General Engineering | Electrical / Electronics
Wood Based industry | Rubber & Plastic | Foot wear | Printing | Pharmaceuticals | Ayurveda
Apparel | Waste Management | Plastic Recycling | e-mobility/renewable energy etc .

In Association with MSME (Ministry of MSME, Govt. of India) | KSIDC | FICCI | CII Confederation of Indian Industry | KSSIA THE KERALA STATE SMALL INDUSTRIES ASSOCIATION | NSIC | K-BIP

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജനുവരി 2022 പുസ്തകം 54 ലക്കം 4
January 2022 Volume 54 Issue 4

ഉള്ളടക്കം

6 നൈപുണ്യ വികസനവും
വ്യാവസായിക പുരോഗതിയും
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

10 ചർമ്മസംരക്ഷണത്തിന്
പ്രകൃതിയുടെ ഔഷധക്കൂട്ട്
ബിനോയ് ജോർജ് പി

14 ശർക്കര നിർമ്മാണം
ടൂറിസം – വാണിജ്യ രംഗത്തെ ലാഭ സംരംഭം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

18 ആർ. സെറ്റികൾ
സൗജന്യതൊഴിൽ പരിശീലനം എല്ലാവർക്കും
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

24 സംരംഭകത്വത്തിനു സ്വാഗതം
എതിർപ്പുകൾക്കു വിട
ആഷിക്ക്. കെ. പി

28 ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ് ഫോം എന്റർടെയ്ൻമെന്റ്
ബിസിനസ്സിനൊരു പുത്തൻ രൂപഭാവം
ലോറൻസ് മാത്യു

34 ജി.എസ്. ടി യിലെ ഇ–ഇൻവോയ്സിങ്
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി

38 മനുഷ്യ വിഭവ വികസനം
കാലഘട്ടത്തിന്റെ അനിവാര്യത
ഇ. കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ നായർ

41 പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് അഥവാ
പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം
അഡ്വ. കെ.വൈ. സുധീന്ദ്രൻ

44 ബിസിനസിൽ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ
ഏറ്റവും മികച്ച 4 മാർഗ്ഗങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

48 വ്യവസായവാണിജ്യ വിളംബരമായി
കേരള അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021

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

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

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

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

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

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

പുതുവത്സരത്തിൽ പുതുവസന്തമായി വ്യവസായ വകുപ്പ്

മനുഷ്യ വിഭവശേഷിയുടെ വികസനം രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തെയാണ് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. മനുഷ്യ വിഭവശേഷിയുടെ വികസനത്തിന് അനിവാര്യമായ ഒരു ഘടകമാണ് പരിശീലനം. സംരംഭകർക്കും തൊഴിലാളികൾക്കും പരിശീലനം നൽകുന്ന സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങളും സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളും കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. മത്സരങ്ങൾ ഏറെയുള്ള വിപണിയിൽ മുന്നേറാൻ തുടർ പരിശീലനങ്ങളും ഗവേഷണങ്ങളും വിശകലനങ്ങളും ആവശ്യമുണ്ട്. വിപണിയിൽ മാത്രമല്ല മത്സരങ്ങൾ ഉള്ളത് മത്സരങ്ങൾ ഏറെയുള്ള സംരംഭങ്ങളുമുണ്ട്.

സംരംഭകർക്കായാലും ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കായാലും പരിശീലനത്തിനു ചെലവഴിക്കുന്നതുക മനുഷ്യ വിഭവ ശേഷിയുടെ വികസനത്തിനാണ് ചെലവാക്കുന്നത്. വ്യവസായ വകുപ്പ് പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനും നിലവിലുള്ളതിനെ മെച്ചപ്പെട്ട രീതിയിൽ മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും സംരംഭകർക്ക് പരിശീലനം നൽകുന്നുണ്ട്. സാധാരണ അതത് ജില്ലകളിലാണ് സംരംഭകർക്ക് പരിശീലന പരിപാടി സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. എല്ലാവർഷവും പരിശീലന പരിപാടി സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഈ വർഷം ചില നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ പലയിടങ്ങളിലും പരിശീലനം നൽകി കഴിഞ്ഞു. വളരെ മികച്ച പരിശീലകരെ വച്ച് പരിശീലനം നൽകുന്നതോടൊപ്പം പ്രാക്ടിക്കൽ ട്രെയിനിംഗും നൽകി വരുന്നുണ്ട്.

സംരംഭകർക്ക് വേണ്ട സഹായം നൽകുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഒരു വിഭാഗം ഉദ്യോഗസ്ഥരെ കോഴിക്കോട് ഇൻഡ്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് മാനേജ്മെന്റിലും മറ്റൊരു വിഭാഗം ജീവനക്കാരെ അഹമ്മദാബാദിലെ എന്റർപ്രണേഴ്സ് ഡെവലപ്പ്മെന്റ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിലും പരിശീലനത്തിനായി അയയ്ക്കുന്നു. 2022 സംരംഭക വർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങളാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. അതിന്റെ മുന്നൊരുക്കം എന്ന നിലയിലാണ് ഈ ഉദ്യോഗസ്ഥ പരിശീലനം. ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കുള്ള പരിശീലനം പൂർത്തിയാകുമ്പോൾ അവരുടെ സമീപനത്തിലും സേവനത്തിലും ഇനിയും കൂടുതൽ മികവ് ഉണ്ടാവുകതന്നെ ചെയ്യും. 2022 വ്യവസായ മേഖലയുടെ മുൻപോട്ടുള്ള വളർച്ചക്ക് വേഗത കൂട്ടുമെന്നും ഈ പുതുവത്സരത്തെ പുതുവസന്തമാക്കി മാറ്റുമെന്നും പ്രതീക്ഷിച്ചുകൊണ്ട് ഏവർക്കും നവവത്സരാശംസകൾ.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

ദേശീയാംഗീകാരത്തിന്റെ മികവിൽ വീണ്ടും കേരളം

കേന്ദ്രസർക്കാർ പുറത്തിറക്കിയ ഗുഡ് ഗവേണൻസ് ഇൻഡക്സ്, കേരളത്തിന്റെ മികവാണ് വെളിപ്പെടുത്തുന്നത്. വ്യവസായവും വാണിജ്യവും, കൃഷിയും അനുബന്ധ മേഖലകളും, മാനവശേഷി വികസനം, പൊതുജനാരോഗ്യം, അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ, സാമൂഹ്യക്ഷേമവും വികസനവും, എന്നിങ്ങനെ 10 മേഖലകളിലായി 58 സൂചകങ്ങളെ അടിസ്ഥാന മാക്കി നടത്തിയ പഠനത്തിലാണ് കേരളം മികവ് തെളിയിച്ചത്.

ഇതിനുമുൻപ് 2019 ൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച പട്ടികയിൽ 4.98 മാർക്ക് ലഭിച്ച കേരളത്തിന് ഇപ്രാവശ്യം 5.22 മാർക്കാണ് ലഭിച്ചത്. വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ കേരളത്തിന്റെ പ്രകടനം മികവുറ്റതാണെന്ന് വീണ്ടുമൊരിക്കൽ കൂടി ദേശീയ തലത്തിൽ വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത് വലിയൊരു അംഗീകാരമാണ്.

രണ്ടുവർഷം കൊണ്ട് വ്യവസായവും വാണിജ്യവും മേഖലയിൽ ‘ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിങ് ബിസിനസ്’ സൂചികയിൽ സംസ്ഥാനം 44.82 എന്ന സ്കോറിൽ നിന്നും 85.00 എന്ന സ്കോറിലേക്കെത്തി. ഇത് സമ്മിശ്ര റാങ്കിങ്ങിൽ നേട്ടം ഉണ്ടാക്കാൻ സഹായകമായി. വ്യവസായ വളർച്ചയുടെ സൂചകമായ ഇഅഏഞ, 1.00 യിൽനിന്നും 7.91 ആയതും നേട്ടമാണ്.

പട്ടിക തയ്യാറാക്കുന്നതിന് അടിസ്ഥാനമാക്കിയ 10 മേഖലകളിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു മേഖലയാണ് വ്യവസായവും വാണിജ്യവും. ഗ്രൂപ്പ് എ, ബി എന്നിവയിൽ വരുന്ന 18 സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ ആകെ 3 സംസ്ഥാനങ്ങൾ മാത്രമേ വ്യവസായവും വാണിജ്യവും മേഖലയിൽ 2019 ൽ നിന്നും സ്ഥിതി മെച്ചപ്പെടുത്തിയതായി റിപ്പോർട്ടിൽ സൂചിപ്പിച്ചിട്ടുള്ളത്. അതിലൊന്ന് കേരളമാണ്. നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമെന്ന നിലയിൽ കേരളം നിരന്തരം മികവിലേക്ക് മുന്നേറുകയാണ് എന്നതിന്റെ ഉദാഹരണമാണ് ഈ റിപ്പോർട്ട്.

പുതുക്കിയ കെ - സ്വിഫ്റ്റ് പോർട്ടൽ നിലവിൽ വന്നിരിക്കുകയാണ്. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തര സംരംഭങ്ങൾ എന്ന വിഭാഗത്തിന്റെ നിർവ്വചനപ്രകാരമുള്ള നിക്ഷേപ പരിധി 10 കോടിയിൽ നിന്നും 50 കോടി ആയി ഉയർത്തിയതിനെ തുടർന്നാണ് പോർട്ടലിൽ ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തിയത്. നേരത്തെ 10 കോടിയിൽ താഴെ മുതൽ മുടക്കു വരുന്നതും മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ ചുവപ്പു വിഭാഗത്തിൽ പെടാത്തതുമായ സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് കെ-സ്വിഫ്റ്റ് വഴി അംഗീകാര പത്രം നൽകിയിരുന്നത്. ഏകദേശം 15,600 ൽ കൂടുതൽ സൂക്ഷ്മ – ചെറുകിട – ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ പോർട്ടൽ വഴി അംഗീകാര പത്രം നേടിയിട്ടുണ്ട്. 3000 കോടിയിലധികം നിക്ഷേപവും കേരളത്തിൽ ഇതുവഴി ലഭിച്ചു. പുതിയ കെ-സ്വിഫ്റ്റ് പോർട്ടൽ സംരംഭകർക്ക് ഏറെ പ്രയോജന പ്പെടുന്ന ഒന്നായി മാറും എന്നതിൽ തർക്കമില്ല.

നൈപുണ്യ വികസനവും വ്യാവസായിക പുരോഗതിയും

ഭൂമി, തൊഴിലാളികൾ, മൂലധനം, സംഘാടനം ഇവയെയാണ് പണ്ടു മുതലേ നാം ഉല്പാദനഘടകങ്ങൾ ആയി പറഞ്ഞു വന്നിരുന്നത്. സ്ഥൂല തലത്തിലുള്ള (മാക്രോ ലെവൽ) ഒരു വിഭജനം മാത്രമാണിത്. സൂക്ഷ്മതലത്തിലേക്കിറങ്ങുമ്പോൾ (മൈക്രോ ലെവൽ) ഇവയ്ക്കൊക്കെ ശാഖോപശാഖകൾ ധാരാളമുണ്ടാവും. പണ്ട് അലോപ്പതിയിൽ ഒരു എം ബി ബി എസ്സും പിന്നാലെ എം ഡിയും എം എസ്സും വരെ മാത്രമേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ. എന്നാൽ ജീവശാസ്ത്രശാഖ പടർന്നു വളർന്നപ്പോൾ വൈദ്യശാസ്ത്രത്തിൽ ഓരോ രോഗത്തിനും എത്രയെത്ര ചികിത്സാശാഖകളുണ്ടായി. രോഗ നിർണ്ണയ ശാസ്ത്രമൊരിടത്ത്, രോഗീ നിർണ്ണയ ശാസ്ത്രം മറ്റൊരിടത്ത്. ഉദാഹരണത്തിന് പ്രമേഹം തന്നെയെടുക്കാം. ടൈപ്പ് വൺ, ടൂ വിഭാഗങ്ങൾ, കുഞ്ഞുങ്ങൾ, സ്ത്രീകൾ, പ്രായാധിക്യമുള്ളവർ, ഗർഭിണികൾ തുടങ്ങിയവരിലെ പ്രമേഹങ്ങൾ, പാർശ്വഫല ചികിത്സ എന്നിങ്ങനെ ഒരു രോഗത്തിന് എത്രയെത്ര ഉപവിഭാഗങ്ങളാണ്. ആരോഗ്യ ശാസ്ത്രവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ലേഖനമല്ലിത്. ലോകം വളരുന്നതനുസരിച്ച് വിജ്ഞാനശാഖകളും വളരുന്നു. അനുദിനം നടക്കുന്ന ഗവേഷണ നിരീക്ഷണങ്ങളിലൂടെ പുതിയ മേഖലകൾ തെളിയുന്നു. ഇതു ശുഭോദർക്കമാണ്.

ഓരോ വ്യക്തിയിലും ഓരോ കഴിവും ഒളിഞ്ഞിരിയ്ക്കുന്നു. എന്നാൽ അവരിലെത്രപേർ അവ തിരിച്ചറിയുന്നു, തിരിച്ചറിഞ്ഞാൽത്തന്നെ വളർത്തിയെടുക്കാൻ ശ്രമിയ്ക്കുന്നു. വളർത്തിയെടുത്താൽത്തന്നെ ഫലപ്രദമായി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു എന്നിവ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യമാണ്. ചാനൽ പരിപാടികളിലൂടെ പല പ്രതിഭാശാലികളെയും പൊതുജനസമക്ഷം എത്തിയ്ക്കുന്ന ഒരു കാലഘട്ടത്തിലൂടെയാണു നാമിന്നു കടന്നു പോകുന്നത്. കായികപരമായും കലാപരമായും കഴിവുകളേറെയുള്ളവർ കൊച്ചു

കൊച്ചു നാട്ടിൻപുറങ്ങളിലെ നാലു ചുവരുകൾക്കുള്ളിൽ ഒതുക്കപ്പെടുന്നു എന്ന സങ്കടകരമായ അവസ്ഥ ഇന്നു പൊതുസമൂഹം തിരിച്ചറിയുകയും അതിലൂടെ പുതിയ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നാമെടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. മാധ്യമരംഗം, പ്രത്യേകിച്ചും സമൂഹമാധ്യമങ്ങളും ദൃശ്യമാധ്യമങ്ങളും പ്രാപിച്ച അഭൂതപൂർവ്വമായ വളർച്ച ഇന്നു നൈപുണ്യവികസനത്തിനും വളരെയേറെ പ്രയോജനകരമായി മാറുന്നു.

കഴിവുള്ളവർക്ക് ഭാഗ്യവും കരുതലും കൂടി തുണച്ചാലേ വളരാനാവൂ. ഇവരുടെ പ്രതിഭ മാധ്യമങ്ങൾ പുറത്തുകൊണ്ടു വരുന്നതു തന്നെ ഭാഗ്യം. അവർ തിരിച്ചറിയപ്പെടുകയും അവർക്കു വേണ്ട പ്രോത്സാഹനത്തിനായി വ്യക്തികളും പ്രസ്ഥാനങ്ങളും മുന്നോട്ടു വരുന്നത് മറ്റൊരു ഭാഗ്യം. എന്നാൽ മാധ്യമങ്ങളെ ആശ്രയിയ്ക്കാതെ പ്രതിഭാസമുദ്രത്തിലേക്കു നീട്ടി വലിച്ചെറിയുകയാണു നമ്മുടെ ഭരണസംവിധാനം. അന്തർലീനമായ കഴിവുകളെ സമൂഹത്തിനു പ്രയോജനപ്പെടുത്താനുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് പദ്ധതികൾ വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ കിരീടത്തിനു പൊൻതൂവൽ എന്നു വിശേഷിപ്പിയ്ക്കാതെ തരമില്ല. സംരംഭകരാവാൻ കൊതിയ്ക്കുന്നവരുടെ നൈപുണ്യം തിരിച്ചറിയാനും അവ പരിപോഷിപ്പിയ്ക്കാൻ വേണ്ട സാഹചര്യങ്ങളൊരുക്കാനും ഒരുപടി മുമ്പിലാണു സംസ്ഥാനം.

വികസന പരിപാടികളുടെ ഭാഗമായി ഗ്രാമീണ തലത്തിലെ സംരംഭകത്വത്തിന് ഇണചേർക്കാൻ ആദ്യകാലത്ത് നടപ്പാക്കി വന്ന പദ്ധതികൾ പൂർണമായും ഫലപ്രദമായിരുന്നില്ല. എൻ. ഇ. എസ്. ബ്ലോക്കുകൾ വഴി തുടക്കമിട്ട ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് റൂറൽ ഡവലപ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാം (ഐ. ആർ. ഡി. പി), ട്രെയിനിംഗ് ഫോർ റൂറൽ എംപ്ലോയ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാം (ട്രൈസെം), ഡവലപ്മെന്റ് ഓഫ് വുമൺ ആന്റ് ചിൽഡ്രൻ ഇൻ റൂറൽ ഏരിയാസ് (ഡി ഡബ്ല്യു സി. ആർ. എ), സെൽഫ് ഹെൽപ് ഗ്രൂപ്പ് (എസ്. എച്ച്. ജി), പ്രൈം മിനിസ്റ്റേഴ്സ് റോസ്ഗാർ യോജന (പി. എം. ആർ. വൈ) തുടങ്ങിയ നിരവധി പദ്ധതികൾ ദേശീയതലത്തിൽ പ്രഖ്യാപിത ലക്ഷ്യത്തിന്റെ അറുപതു ശതമാനം പോലും എത്തിയില്ല. എന്നാൽ നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് ഇവയൊക്കെ ലക്ഷ്യപ്രാപ്തി കൈവരിയ്ക്കുക തന്നെചെയ്തു. വ്യവസായ വകുപ്പ്, സാമൂഹ്യക്ഷേമ വകുപ്പ്, ഗ്രാമവികസന വകുപ്പ്,

ഓരോ വ്യക്തിയിലും ഓരോ കഴിവും ഒളിഞ്ഞിരിയ്ക്കുന്നു. എന്നാൽ അവരിലെത്രപേർ അവ തിരിച്ചറിയുന്നു, തിരിച്ചറിഞ്ഞാൽത്തന്നെ വളർത്തിയെടുക്കാൻ ശ്രമിയ്ക്കുന്നു. വളർത്തിയെടുത്താൽത്തന്നെ ഫലപ്രദമായി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു എന്നിവ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യമാണ്. ചാനൽ പരിപാടികളിലൂടെ പല പ്രതിഭാശാലികളെയും പൊതുജനസമക്ഷം എത്തിയ്ക്കുന്ന ഒരു കാലഘട്ടത്തിലൂടെയാണു നാമിന്നു കടന്നു പോകുന്നത്.

വിവിധ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇവയുടെ സംഘടിത ശ്രമമായിരുന്നു ഈ വിജയത്തിനു കാരണമായത്.

എന്നാൽ ഈ പദ്ധതികളെല്ലാം തന്നെ അതീവ വ്യാപന രീതി കൈക്കൊണ്ടവയായിരുന്നില്ല എന്നതാണു സത്യം. ഉദാഹരണമായി ഐ. ആർ. ഡി. പി. തന്നെ എടുത്താൽ കാലിവളർത്തൽ, ക്ഷീരവികസനം, കാർഷികോല്പാദന സംസ്കരണം, ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ തുടങ്ങിയ വിരലിലെണ്ണാവുന്ന പ്രോജക്ടുകൾക്കുള്ളിൽ പദ്ധതികളൊതുങ്ങി. നിർദ്ദിഷ്ട ചോയ്സുകൾക്കുള്ളിൽ നിന്നു വേണം ഗുണഭോക്താവ് ചിന്തിക്കേണ്ടതും പ്രവർത്തിയ്ക്കേണ്ടതും. വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപ്പാക്കിയിരുന്ന പി. എം. ആർ. വൈ യിലും ഈ ന്യൂനതകൾ കാണാം. എന്നിട്ടും നിരവധി പ്രോജക്ടുകൾ ഇവിടെ വിജയകരമായി നടപ്പാക്കാനായതിനു പിന്നിൽ സംരംഭകരുടെ ലക്ഷ്യബോധവും വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ അർപ്പണബോധവുമായിരുന്നു.

എന്നാൽ ഇന്നു സാഹചര്യങ്ങൾ വ്യത്യസ്തമായി. വിസ്തൃതമായി ചിന്തിയ്ക്കാനും സ്വതന്ത്രമായി പദ്ധതികൾക്കു രൂപം നൽകാനും സംരംഭകർക്കാവുന്നു. പണ്ട് അവരെ കേൾക്കുമായിരുന്നില്ല മറിച്ച് അവർ കേൾക്കപ്പെടുകയായിരുന്നു. തെരഞ്ഞെടുപ്പിനുള്ള പരിമിതികൾ അവർക്കു മുമ്പിൽ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ നിരത്തിയിരുന്നു. ഇന്നിപ്പോൾ നവീനാശയങ്ങൾ കേൾക്കാൻ വിശകലനം ചെയ്യാൻ നടപ്പിലാക്കാൻ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളെ വിവിധ സർക്കാർ

കഴിവുകളെ കൂടുതൽ ഫലപ്രദമാക്കാൻ നൈപുണ്യ വികസനവും, പരിശീലനവും സഹായിക്കുന്നു. സ്കിൽ ഡിസ്കവറി, സ്കിൽ കാറ്റഗറൈസേഷൻ, സ്കിൽ ഡവലപ്മെന്റ് ട്രെയിനിങ്ങ്, സ്കിൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ എന്നീ നാലു പഥങ്ങൾ കടന്നുവേണം പുതുതലമുറ ഉല്പാദനരംഗത്ത് പുത്തൻ ചക്രവാളങ്ങൾ ചമയ്ക്കാൻ. കൂടുതൽ വേഗത്തിൽ കൂടുതൽ കരുത്തിൽ കൂടുതൽ ഉയരങ്ങളിൽ എന്ന ഒളിമ്പിക്സ് സൂക്തം ഇവിടെ പ്രത്യേകം സ്മരണീയമാണ്.

പദ്ധതികൾ സജ്ജമാക്കിയിരിയ്ക്കുന്നു. വിവിധ മേഖലയിലെ വിദഗ്ദ്ധരുടെ സേവനം ഇന്നിവിടെ ലഭ്യമാണ്. തങ്ങളുടെ കഴിവുകളെ നിർദ്ദിഷ്ട രൂപത്തിലാക്കാൻ അവരുടെ സഹായം പോസിറ്റീവ് എനർജിയായി മാറുന്നു.

കഴിഞ്ഞ ദിവസം ഒരു പ്രമുഖ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പരസ്യം കണ്ടു. ഡസ്പാച്ച് മാനേജ്മെന്റ് വിഭാത്തി

ലേക്കുള്ള ഒഴിവുകളാണു വിഷയം. നാളിതേവരെ ക്വാളിറ്റി പ്രൊഡക്ഷൻ, മാർക്കറ്റിങ്ങ്, സെയിൽസ്, പർച്ചേസ്, പെഴ്സണൽ ലീഗൽ, കസ്റ്റമർ എക്സ്പോർട്ട് ഫിനാൻഷ്യൽ തുടങ്ങിയ മാനേജ്മെന്റ് ശാഖകളെപ്പറ്റിയേ കേട്ടിരുന്നുള്ളൂ. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവായ സുഹൃത്തുമായി സംസാരിച്ചപ്പോഴാണ് പുതിയ വിഭാഗത്തിന്റെ അർത്ഥതലങ്ങളെപ്പറ്റി കൂടുതലറിഞ്ഞത്. അമ്പതിലേറെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ശ്രേണിയുള്ള സ്ഥാപനത്തിന് ഓരോന്നിനെക്കുറിച്ചുമെത്തുന്ന അന്വേഷണങ്ങൾ അവയ്ക്കുള്ള മറുപടികൾ ഇവയുടെ വർഗ്ഗീകരണം ഈ സെക്ഷന്റെ ചുമതലകളിൽ പ്രധാനമാണ്. പരമ്പരാതമായുള്ള പ്രൊഡക്ഷൻ, സംസ്ഥാനതല സൂപ്പർ സ്റ്റോക്കിസ്റ്റ്, ജില്ലാതല ഡിസ്ട്രിബ്യൂഷൻ എന്നിങ്ങനെയുള്ള ചാനലുകൾക്കു സമാന്തരമായി ഓൺലൈൻ വ്യാപാരം കൂടി വന്നതോടെ ഡെസ്പാച്ച് വിഭാഗത്തിൽ ഓർഡർ സ്വീകരിയ്ക്കലും, ഉല്പന്നമയയ്ക്കലും, വില്പനാനന്തര സേവന മുറപ്പാക്കലും ഒക്കെ വന്നുചേർന്നു. ഒപ്പം വേറിട്ട അക്കൗണ്ട്സ് വിഭാഗവും. ചുരുക്കത്തിൽ കമ്പനിയ്ക്കുള്ളിൽ മറ്റൊരു കമ്പനി. ഇതുപോലെയാണ് ഓരോ സ്ഥാപനത്തിലും പുതിയ വികസന സമ്പ്രദായങ്ങൾ പരുവപ്പെടുന്നത്. നൈപുണ്യ വികസനത്തിലൂടെ വേണം ഇവയൊക്കെ വളരാൻ. മേൽപ്പറഞ്ഞ വിഭാഗവും അതിലേക്കു വേണ്ട ഉദ്യോഗാർത്ഥികളുടെ ശാസ്ത്രീയ പരിശീലനവും വരുംവർഷങ്ങളിൽ ഇവിടെ സാർവത്രികമാകും. ഒപ്പം കൂടുതൽ കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങളുമുണ്ടാകും.

ഗുണമേന്മയാണ് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ താക്കോൽ. ഇന്ന് ഒരു ഉല്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ സ്ഥാപനം തെരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ അതിന് ഏതൊക്കെ നാഷണൽ ഇന്റർനാഷണൽ സർട്ടിഫിക്കേഷനുണ്ടെന്നാണ് ജനങ്ങൾ നോക്കുന്നത്. അഗ്മാർക്കും ഐ. എസ്. ഐ. മാർക്കും കടന്ന് ആഗോള ക്വാളിറ്റി സർട്ടിഫിക്കേഷൻ, അത് ഉല്പന്നത്തിനു മാത്രമല്ല പരിസ്ഥിതി പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കു വരെ നിഷ്കർഷിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു കാലഘട്ടത്തിലൂടെയാണു നാം കടന്നു പോകുന്നത്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ഉറവിടം മുതൽ തുടങ്ങുന്ന ആ നിഷ്കർഷം നൈപുണ്യ വികസനത്തിന്റെ കരുത്തു കൂട്ടുന്നു.

കഴിവുകളെ കൂടുതൽ ഫലപ്രദമാക്കാൻ നൈപുണ്യ വികസനവും, പരിശീലനവും സഹായിക്കുന്നു. സ്കിൽ ഡിസ്കവറി, സ്കിൽ കാറ്റഗറൈസേഷൻ, സ്കിൽ ഡവലപ്മെന്റ് ട്രെയിനിങ്ങ്, സ്കിൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ എന്നീ നാലു പഥങ്ങൾ കടന്നുവേണം പുതുതലമുറ ഉല്പാദനരംഗത്ത് പുത്തൻ ചക്രവാളങ്ങൾ ചമയ്ക്കാൻ. കൂടുതൽ വേഗത്തിൽ കൂടുതൽ കരുത്തിൽ കൂടുതൽ ഉയരങ്ങളിൽ എന്ന ഒളിമ്പിക്സ് സൂക്തം ഇവിടെ പ്രത്യേകം സ്മരണീയമാണ്. ഗുണമേന്മയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും, താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ ചെലവിലും കൂടുതൽ വേഗത്തിലും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഗുണഭോക്താക്കൾക്കുമെത്തിക്കാൻ കഴിയുമ്പോൾ വ്യവസായ രംഗത്ത് വലിയ മാറ്റമാണുണ്ടാവുക. നൈപുണ്യ വികസനം അതിനു വേണ്ട പ്രാഥമിക പഥങ്ങളൊരുക്കുന്നു.

ബിനോയ് ജോർജ് പി

ചർമ്മസംരക്ഷണത്തിന് പ്രകൃതിയുടെ ഔഷധക്കൂട്ട്

തൃശൂരിലെ ബിനിത എന്ന സംരംഭകയുടെ ചർമ്മസംരക്ഷണ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ ഏറെയാണ്. ഇതിനു പ്രധാനകാരണം നാട്ടിൻപുറത്തുള്ള തുമ്പയും ചെമ്പരത്തിയും ശംഖുപുഷ്പവുമെല്ലാം തന്നെയാണ്. പ്രകൃതിയും സമീപദേശങ്ങളിലെ സ്ത്രീകളുമെല്ലാം ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഭാഗമാകുമ്പോൾ അതിന്റെ വിശ്വാസ്യതയും പ്രാധാന്യവും ഏറുന്നു. പ്രകൃതിയിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്നവയുടെ ഔഷധ- സൗന്ദര്യ ഗുണങ്ങൾ അനുഭവിച്ചറിഞ്ഞ മലയാളിയോട് കൂടുതൽ വിസ്തരിക്കേണ്ടതില്ല. പാരമ്പര്യമായി നാം ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന പുഷ്പങ്ങളും സസ്യങ്ങളുമെല്ലാം പുതിയ രീതിയിലെത്തുമ്പോഴും ഗുണമേന്മ നിലനിർത്താനാകുന്നു എന്നതാണ് ശ്രദ്ധേയം. ചർമസംരക്ഷണത്തിനും മുടിയുടെ അഴകിനും ശക്തിക്കുമെല്ലാം പണ്ടുപയോഗിച്ചിരുന്നവ വിപണിയിലെത്തിക്കാനുള്ള ശ്രമമാണ് വിജയത്തിലെത്തിയിരിക്കുന്നത്. തൃശൂർ കാട്ടുരെന്ന ഗ്രാമത്തിൽ മൂന്നുവർഷം

മുൻപ് ആരംഭിച്ച ഈ എളിയ സംരംഭം ഇപ്പോൾ മാസ് നാച്ചറൽസ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് എന്ന സ്ഥാപനമായി വളർന്നിരിക്കുന്നു. തൃശൂരിലെയും ഇരിങ്ങാലക്കുടയിലെയും വ്യവസായവകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെ നിർദ്ദേശങ്ങളുടെയും പിന്തുണയുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏകോപിപ്പിച്ച് ഊർജ്ജസ്വലമായി മുന്നോട്ടുപോകുന്നത്.

പ്രകൃതിയുടെ മടിത്തട്ടിലുള്ളവയെ നാട്ടറിവുകളുടെയും ശാസ്ത്രീയ നിരീക്ഷണങ്ങളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ പാകപ്പെടുത്തി മാസ് ഹെർബൽസ് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നു. ചെമ്പരത്തി, കറ്റാർവാഴ, ശംഖുപുഷ്പം, തുമ്പപ്പൂവ്, തുളസി, ആര്യവേപ്പ്, റോസ് എന്നിവയാണ് ഇവരുടെ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ പ്രധാന ചേരുവകൾ. ഇവ ശേഖരിച്ച് എത്തിക്കുന്നത് സമീപത്തെ സ്ത്രീകളും. ഇത്തരം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തിക്കുന്ന പതിനഞ്ചോള സ്ത്രീകൾക്ക് മാന്യമായ പണവും മാസ് ഹെർബൽസ് നൽകുന്നുവെന്ന് മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറായ ബിനിത പറയുന്നു. വീട്ടമ്മമാർക്ക് ഇതൊരു സഹായവുമാണ്. 200 ഓളം ഉത്പ്പന്നങ്ങളാണ് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. ഇവയൊന്നും മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തുന്നതിനോ വിൽപ്പനക്കോ കൃത്യമായ സംവിധാനങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കിയിട്ടില്ലെങ്കിലും

മോശമല്ലാത്ത വരുമാനവും സംതൃപ്തരായ ഉപഭോക്താക്കളും ഉണ്ട്. ചർമ സൗന്ദര്യ സംരക്ഷണ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ഗുണം ലഭിച്ചവരാണ് മാസ് ഹെർബലിന്റെ മാർക്കറ്റിംങ് മാനേജർമാർ എന്ന് തമാശയായി വേണമെങ്കിൽ പറയാം. ഇതിലും വലിയ ഒരു പരസ്യം ഉത്പന്നത്തിന് ആവശ്യമില്ല. മാത്രമല്ല ഓരോരുത്തരുടെയും ചർമത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾക്കനുസരിച്ച് പ്രത്യേകമായി ഉത്പ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച നൽകുന്നുവെന്നതും പ്രധാനമാണ്. ചിലർക്ക് ചില മണങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ മഞ്ഞൾ പോലുള്ളവ ഉപയോഗിക്കാനാകില്ല, ഇഷ്ടമാകില്ല. അത്തരക്കാർക്ക് യോജിച്ചവ നിർമ്മിച്ച് നൽകുന്നു. ഉപഭോക്താവിന്റെ താൽപര്യത്തിന് പ്രഥമ പരിഗണന നൽകിയാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്.

ചർമ്മ സംരക്ഷണ ഉത്പ്പന്ന നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ വമ്പന്മാർ ഉള്ളപ്പോഴും നാട്ടിൻപുറത്തിന്റെ തനതായ സസ്യ പുഷ്പ സമൃദ്ധികളെ മായങ്ങൾ ഇല്ലാതെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്നതാണ് മാസ് ഹെർബലിന്റെ ഗുണമെന്ന് ഇവർ അവകാശപ്പെടുന്നു.

ചർമ്മ സംരക്ഷണ ഉത്പ്പന്ന നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ വമ്പന്മാർ ഉള്ളപ്പോഴും നാട്ടിൻപുറത്തിന്റെ തനതായ സസ്യ പുഷ്പ സമൃദ്ധികളെ മായങ്ങൾ ഇല്ലാതെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്നതാണ് മാസ് ഹെർബലിന്റെ ഗുണമെന്ന് ഇവർ അവകാശപ്പെടുന്നു. ഉപയോഗിച്ച വ്യക്തി അവർക്കറിയാവുന്ന മറ്റുള്ളവരുമായി വിവരങ്ങൾ പങ്കു വയ്ക്കുന്നു. ഓൺലൈൻ വഴിയാണ് ഉത്പ്പന്നങ്ങൾകൂടുതലായി വിറ്റഴിയുന്നത്. ഉത്പന്നത്തിന് മിഡിൽ ഈസ്റ്റിൽ നിരവധി ആവശ്യക്കാരുണ്ട്. കൊറിയർ വഴി അയക്കുമ്പോൾ പ ണച്ചെലവ് കൂടുന്നതിനാൽ നാട്ടിൽ വന്നു പോകുന്നവരുടെ കയ്യിലാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൊടുത്തുവിടുന്നത്. മാസം രണ്ട് ലക്ഷത്തോളം രൂപയുടെ വിൽപ്പന ഈ സംരംഭകക്ക് ഉണ്ട്. യന്ത്ര

സംവിധാനങ്ങൾക്കായി വലിയ മുതൽമുടക്കുകൾ ഒന്നും ഇല്ലെങ്കിലും സ്വന്തമായ ഓഫീസിനും അതിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കുമായി എട്ടു ലക്ഷത്തോളം രൂപ ചെലവഴിച്ചിട്ടുണ്ട്. കൂടുതൽ വിപുലപ്പെടുത്തി വിദേശത്തേക്ക് കയറ്റുമതി ലക്ഷ്യമിടുന്നതിനാൽ, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം വഴി വായ്പക്കുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് ബിനിത. സ്ഥാപനത്തിൽ മൂന്ന് ജീവനക്കാരാണുള്ളത്.

17 വർഷം കുടുംബത്തോടൊപ്പം പ്രവാസിയായിരുന്ന ബിനിത നാട്ടിലെത്തി സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ആശങ്കകൾ നിരവധി ഉണ്ടായിരുന്നു. എന്നാൽ തന്റെ ജീവിതത്തിൽ ഉപകരിച്ചതും മറ്റുള്ളവർക്കും ഗുണകരമാകുമെന്ന് ഉറച്ച വിശ്വാസവുമുള്ള എന്തെങ്കിലും ആകണം ഉത്പന്നമെന്ന നിർബന്ധം ഉണ്ടായിരുന്നു. അങ്ങനെയാണ് ചർമസംരക്ഷണ മേഖല തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് . ഓയിലുകൾ, ക്രീമുകൾ, ലോഷനുകൾ തുടങ്ങി വ്യത്യസ്തമായ ഹെർബൽ മേക്കപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഇവിടെ നിർമിച്ച് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

25 ഗ്രാം മുതലുള്ള ലിപ് ബാമുകളും 100 ഗ്രാം വരെയുള്ള ക്രീമുകളും ലോഷനുകളുമെല്ലാമാണ് മാസ്സ് ഹെർബൽസ് വിപണിയിൽ ഇറക്കിയിട്ടുള്ളത്. കേട്ടറിഞ്ഞവരും ഉപയോഗിച്ച് സംതൃപ്തരായവരുമെല്ലാം സംരംഭത്തിന് ഒപ്പം നിൽക്കുന്നുവെന്നതാണ് സംരംഭകയുടെ ശക്തി. ഈ മേഖലയിൽ എത്തുന്നതിനു മുൻപ് ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നിരവധി കോഴ്സുകൾ ചെയ്യാനും ചർമ സംരക്ഷണത്തെക്കുറിച്ചും ഉത്പ്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം സംബന്ധിച്ചും ധാരാളം അറിവ് നേടാനും സാധിച്ചു. ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി ഉപയോഗിക്കുന്നവർ മറ്റൊരാൾക്ക് കൂടി അവ വാങ്ങാനും ഉപയോഗിക്കാനും പ്രചോദനമാകുകയാണെങ്കിൽ, അവരെ നിർദ്ദേശിച്ച ആൾക്ക് 20% കമ്മീഷൻ ലഭിക്കുമെന്നത് മറ്റൊരു ആകർഷണമാണ്. പരസ്യത്തിനും മറ്റുമായി നീക്കിവെയ്ക്കേണ്ട പണമാണ് ഇവർക്ക് നൽകുന്നത്. റീ സെയ്ലേഴ്സ് എന്നാണ് ഇവരെ പറയുന്നതെങ്കിലും ഇവരും ഉപഭോക്താക്കൾ തന്നെയാണെന്നതാണ് കൗതുകം. ഇത്തരത്തിലുള്ള നിരവധിപേർ വിദേശത്തും നാട്ടിലുമുണ്ട്.

200 രൂപ മുതൽ മുതൽ 550 രൂപ വരെയാണ് വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ഈ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വില. ഇവ കോംബോ പാക്കിൽ ലഭിക്കുമ്പോൾ 1500–2000 രൂപ വരെയാകും. ക്രീം, ഓയിൽ, ലോഷൻ, സ്ക്രബർ തുടങ്ങിയ അഞ്ചോ ആറോ ഇനങ്ങളുണ്ടാകും. തെരഞ്ഞെടുപ്പ് അനുസരിച്ചാണ് വിലനിലവാരം മാറുന്നത്. തുമ്പയും ദശപുഷ്പവും ചെമ്പരത്തിയുമെല്ലാം മായം ഇല്ലാതെ ഇവിടെനിന്ന് ലഭിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും ഗുണമേന്മയുള്ള റോസിന്റെ അഭാവം വലിയ വെല്ലുവിളിയാണെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. വിപണിയിൽ ലഭിക്കുന്ന റോസ് ഹെർബൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കാറില്ല. ഇവയിൽ പലതരം രാസകീടനശീനികൾ ഉപയോഗിച്ചിട്ടുണ്ടാകാമെന്നതാണ് കാരണം. ഇത്തരത്തിലുള്ള അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ എത്തിക്കുന്നവരുടെ വീട്ടിലും സമീപപ്രദേശങ്ങളിലും റോസും ക്ഷാമം നേരിടുന്ന മറ്റു പുക്കളും സസ്യങ്ങളുമെല്ലാം കൃഷി ചെയ്യാനുള്ള പദ്ധതി മാസ് ഹെർബൽസ് തയ്യാറാക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സ്വന്തം സ്ഥലത്ത് ഇതിനായി ഫാം നിർമ്മിക്കുന്നതിന്റെ പ്രാരംഭ പ്രവർത്തനങ്ങളും നടക്കുന്നുണ്ട്.

നിർമ്മിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ ഉറപ്പാക്കുകയാണ് വിപുലമായി ഉത്പാദനം നടത്തുന്നതിലും അഭികാമ്യമെന്ന ചിന്തയാണ് നയിക്കുന്നതെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. ഉത്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ ഭാഗവും യന്ത്രങ്ങളുടെ സഹായം ഒഴിവാക്കിയാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഒട്ടുമിക്ക ഉപഭോക്താക്കളും വീണ്ടും ആവശ്യക്കാരായും റീസെയ്ലേഴ്സ് ആയും മാസ് ഹെർബലിനെ സമീപിക്കുന്നവെന്ന് ബിനിത പറയുന്നു.

PEPE TAPS & VALVES

M TECH ENTERPRISES ,CHERAI

MFRS OF AGRICULTURAL PRODUCTS ☺

PROPRIETOR :DILEEP KUMAR

CONTACT NO : 9895138373

EMAIL ID : pepevalves@gmail.com

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

ശർക്കര നിർമ്മാണം
ടൂറിസം - വാണിജ്യ രംഗത്തെ
ലാഭ സംരംഭം

കാർഷിക ഉൽപന്നങ്ങളിൽ അധിഷ്ഠിതമായ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾക്ക് കേരളത്തിൽ വലിയ സാധ്യത നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. കാർഷിക വിളകളിൽ നിന്ന് മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ കൂടുതലായി ആരംഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വിളകളുടെ വിലയിടിവ് തടയുന്നതിനും കർഷകർക്ക് ന്യായവില ഉറപ്പാക്കുന്നതിനും സാധിക്കും. വിപണിയിൽ പ്രിയമേറുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളായി കാർഷിക വിളകളെ രൂപാന്തരപ്പെടുത്തണം. നാടൻ വിളകളുടെ ഗുണമേന്മയും രുചിയും നിലനിർത്തി നിർമ്മിക്കുന്ന ഏതൊരു

മൂന്നാറിൽ വിനോദയാത്രയ്ക്ക് എത്തുന്ന ആഭ്യന്തര – വിദേശ ടൂറിസ്റ്റുകളിൽ നല്ലൊരു ശതമാനം മറയൂരിൽ എത്തുന്നത് ശർക്കര നിർമ്മാണം കാണുന്നതിനായാണ്.

ഉൽപന്നത്തിനും നാട്ടിൽ തന്നെ വലിയ വിപണിയുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ നാട്ടിൽ ആവശ്യക്കാർ ധാരാളമുള്ള വേഗത്തിൽ വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉൽപന്നമാണ് ശർക്കര.

ടൂറിസം – വ്യാപാര സാധ്യതകൾ

മൂന്നാറിൽ വിനോദയാത്രയ്ക്ക് എത്തുന്ന ആഭ്യന്തര - വിദേശ ടൂറിസ്റ്റുകളിൽ നല്ലൊരു ശതമാനം മറയൂരിൽ എത്തുന്നത് ശർക്കര നിർമ്മാണം കാണുന്നതിനായാണ്. പ്രാദേശികമായി കൃഷി ചെയ്യുന്ന കരിമ്പിൽ നിന്ന് ശർക്കര ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത് നേരിട്ട് കാണുന്നതിന് ടൂറിസ്റ്റുകൾക്കും അവസരമുണ്ട്. ശർക്കര നിർമ്മാണം കാണുന്നതിന് മറയൂരിൽ എത്തുന്നവർ ഓരോരുത്തരും ഒരു കിലോ ശർക്കരയെങ്കിലും വാങ്ങിയാണ് മടങ്ങുന്നത്. ഉൽപാദന സ്ഥലത്തുതന്നെ ഉൽപന്നം പൂർണ്ണമായി വിറ്റഴിക്കുന്ന ലളിതമായ മാർക്കറ്റിംഗ്.

മലയാളികളുടെ ശർക്കര ഉപഭോഗത്തിന്റെ ചെറിയ അളവ് മാത്രമാണ് കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കുന്നത്. അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്ന് എത്തുന്ന ശർക്കരയാണ് കൂടുതലായി വിപണി കൈയടക്കിയിരിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ കരിമ്പ് കൃഷിയും ശർക്കര ഉൽപാദനവും വലിയ സാധ്യതയായി നിലനിൽക്കുന്നു.

കാർഷിക സർവകലാശാലയുടെ ഗവേഷണ വിഭാഗം വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത മാധുരി, മധുരിമ, തിരുമധുരം എന്നീ ഇനങ്ങളും കോയമ്പത്തൂർ കരിമ്പ് ഗവേഷണകേന്ദ്രം വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത CO86032 എന്ന കോയമ്പത്തൂർ ഇനവുമാണ് പൊതുവെ ജ്യൂസ് കൂടുതൽ ലഭിക്കുന്ന ഇനങ്ങൾ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ശർക്കര നിർമ്മാണത്തിൽ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതും ടി ഇനങ്ങളാണ്. കരിമ്പ് കൃഷി ചെയ്ത് 10 മാസം കൊണ്ട് വിളവ് എടുക്കാം. 80 മുതൽ 90 ടൺ വരെ ഒരു ഹെക്ടറിൽ നിന്നു വിളവെടുപ്പ് നടത്താം. കരിമ്പിൻ തലക്കം നട്ട് പിടിപ്പിക്കുന്നതിനൊപ്പവും വളപ്രയോഗത്തിനൊപ്പവും ജലസേചനം ആവശ്യമാണ്. അധികം പരിചരണം ആവശ്യമില്ലാത്ത വിളയാണ് കരിമ്പ് എന്നതുകൊണ്ടും വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ള വിള എന്ന നിലയിലും തരിശ് പ്രദേശങ്ങളിൽ ധാരാളമായി കരിമ്പ് കൃഷി ചെയ്യാൻ സാധിക്കും. കർഷക ഗ്രൂപ്പുകൾക്കും ഫാർമർ പ്രൊഡ്യൂസർ ഓർഗനൈസേഷനുകൾക്കും വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ കരിമ്പ് കൃഷി ചെയ്യാൻ വലിയ സാധ്യതയാണുള്ളത്.

സംരംഭം – ശർക്കര

നദീതട പ്രദേശങ്ങളിൽ 4 മാസം വരെയും ഉയർന്ന പ്രദേശങ്ങളിൽ 7 മാസം വരെയും കരിമ്പിന്റെ ലഭ്യത ഉറപ്പ് വരുത്താൻ സാധിക്കും. വ്യാവസായിക അടിസ്ഥാനത്തിൽ യൂണിറ്റ് പ്രവർത്തിപ്പിക്കുമ്പോൾ ആദ്യം ഉറപ്പാക്കേണ്ടത് കരിമ്പിന്റെ ലഭ്യതയാണ്. കേരളത്തിൽ പല സ്ഥലങ്ങളിലും പ്രാദേശീക കൃഷി എന്ന നിലയിൽ കരിമ്പ് കൃഷി നടന്നു വരുന്നുണ്ട്. പന്തളം, ഏറ്റുമാനൂർ, തിരുവല്ല, കിടങ്ങൂർ, പെരുമ്പാവൂർ തുടങ്ങിയ സ്ഥലങ്ങളിൽ കൃഷിയും ശർക്കര ഉൽപാദനവും നടന്നു വരുന്നു. ശർക്കര നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുംമ്പോൾ 4–5 ഏക്കർ കരിമ്പ് കൃഷി കൂടി ആരംഭിച്ചാൽ മുടക്കില്ലാതെ ഉൽപാദനം നടത്താൻ സാധിക്കും.

ടൂറിസ്റ്റുകൾക്കും പൊതുജനങ്ങൾക്കും എത്തിപെടാൻ കഴിയുന്ന സ്ഥലത്ത് യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുക എന്നുള്ളതാണ് മറ്റൊരു പ്രധാന ഘടകം. ഉത്തരവാദിത്വ ടൂറിസം പോലുള്ള സംവിധാനങ്ങളുമായി സഹകരിച്ച് കൂടുതൽ ആളുകളെ എത്തിക്കുന്നതിനും സാധിക്കും. നിർമ്മാണ പ്രക്രിയകൾ ഇപ്പോളും പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ തന്നെയാണ് തുടർന്ന് വരുന്നത്. വൃത്തിയുള്ള അന്തരീക്ഷത്തിൽ നിർമ്മാണം നടത്തി ആകർഷകമായി പായ്ക്ക് ചെയ്ത് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വിപണി പിടിക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുണ്ടാവുകയില്ല. പതിയൻ, ചുക്കുണ്ട, ഉണ്ട, വെല്ലം എന്നീ പേരുകളിൽ അറിയപ്പെടുന്ന വിവിധ രൂപത്തിലുള്ള ശർക്കരകളാണ് പ്രധാനമായും നിർമ്മിക്കുന്നത്. കൂടുതൽ മധുരം പ്രധാനം ചെയ്യുന്നതും ഉപയോഗിക്കാൻ എളുപ്പമുള്ളതും പതിയൻ ശർക്കരയാണ്.

നിലവിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പഞ്ചസാരയേക്കാൾ ഗുണമേന്മയുള്ളതും പോഷക സമൃദ്ധവുമായ ശർക്കര, ഉപയോഗിക്കാൻ എളുപ്പമുള്ളതരം ചെറിയ പായ്ക്കുകളിൽ നൽകാൻ കഴിഞ്ഞാൽ പഞ്ചനക്ഷത്ര ഹോട്ടലുകളിൽ പോലും വിപണി സാധ്യതയുണ്ട്. കൂടുതൽ വില ലഭിക്കുന്ന ശർക്കരയിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വ്യത്യസ്ത ശ്രേണി തന്നെ രാജ്യത്തെ വിവിധ കരിമ്പ് ഗവേഷണ കേന്ദ്രങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചിട്ടുമുണ്ട്.

നിർമ്മാണരീതി

വിളവെടുപ്പിന് പാകമായ കരിമ്പ് മുറിച്ചെടുത്ത്

കരിമ്പ് ചക്കിൽ കൂടി (ജ്യൂസ് എക്സ്ട്രാക്ടർ) കടത്തിവിട്ട് കരിമ്പിൻ നീര് ശേഖരിക്കും. തുടർന്ന് വലിയ അടുപ്പിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള ചെമ്പിലേക്ക് നീര് പകർത്തും. നീരെടുത്തതിന് ശേഷം പുറത്ത് കളയുന്ന കരിമ്പിൻ ചണ്ടി ഉപയോഗിച്ചാണ് അടുപ്പ് കത്തിക്കുന്നത്. കരിമ്പിൻ നീര് ചൂട് ക്രമീകരിച്ച് ഇളക്കി വറ്റിച്ചെടുക്കുന്നതാണ് അടുത്ത പടി. ബ്രിക്സ് ലെവൽ 85ൽ എത്തിയതിന് ശേഷം കുറുക്കിയെടുത്ത കരിമ്പിൻ നീര് മരവി (മാവിൻ പലകയിൽ നിർമ്മിച്ച ചതുരപാത്രം) ലേക്ക് പകർത്തും. തുടർന്ന് രണ്ട് മണിക്കൂർ സമയം തണുപ്പിക്കും. അതിനുശേഷം ഈർപ്പം കടക്കാത്ത പായ്ക്കറ്റുകളിൽ നിറയ്ക്കും. ഏറ്റവും ചെറിയ യൂണിറ്റിൽ പോലും പ്രതിദിനം 3 ടൺ കരിമ്പ് ശർക്കരയാക്കി മാറ്റാൻ സാധിക്കും.

മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 400 കിലോ ശർക്കര ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ മൂലധന നിക്ഷേപം)

ചക്ക്	– 1,50,000.00
ചെമ്പ്	– 80,000.00
അടുപ്പ് നിർമ്മാണം	– 50,000.00
മരവി	– 25,000.00
പായ്ക്കിംഗ് യന്ത്രങ്ങൾ	– 10,000.00
ആകെ	= 3,15,000.00

പ്രവർത്തന വരവ് – ചെലവ് കണക്ക്

പ്രവർത്തന ചെലവ്
(പ്രതിദിനം 400 കിലോ ശർക്കര ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ചെലവ്)

കരിമ്പ് 3000kg*4	= 12,000.00
തൊഴിലാളികളുടെ വേതനം	= 2,100.00
ഇതര ചെലവുകൾ	= 500.00
ആകെ	= 14,600.00

വരവ്
(400 കിലോ ശർക്കര വിറ്റഴിക്കുംമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

1 kg വില്പന വില	= 100.00
ഉൽപാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	= 75.00
400 kg*75.00	= 30,000.00
ലാഭം = 30,000.00 14,600.00	= 15,400.00

പരിശീലനം– യന്ത്രങ്ങൾ

കാർഷിക സർവകലാശാലയുടെ തിരുവല്ല കല്ലിംഗലിലുള്ള കരിമ്പ് ഗവേഷണ കേന്ദ്രത്തിലും പന്തളം കരിമ്പ് വിത്തുൽപാദന കേന്ദ്രത്തിലും ശർക്കര നിർമ്മാണത്തിന്റെ വിവിധ ഘടകങ്ങൾ നേരിട്ട് മനസ്സിലാക്കാൻ സൗകര്യമുണ്ട്. യന്ത്രങ്ങൾ അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭ്യമാണ്. ഫോൺ നമ്പർ: 0485–2999990

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

RSETI
Rural Self Employment Training Institutes
Powering Rural Entrepreneurship

ആർ. സെറ്റികൾ

സൗജന്യതൊഴിൽ പരിശീലനം എല്ലാവർക്കും

പുതുസംരംഭകർ ഏറെ ആവശ്യപ്പെടുന്ന ഒന്നാണ് തൊഴിൽ പരിശീലനങ്ങൾ. സാങ്കേതിക തൊഴിൽ പരിശീലനങ്ങൾ നൽകുന്ന കേന്ദ്രങ്ങൾ വളരെ കുറവാണ് കേരളത്തിലുള്ളത്. പല സ്വകാര്യ പരിശീലന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഫീസ് നൽകി പഠിപ്പിക്കാൻ കഴിയാത്ത സാഹചര്യവും നിലനിൽക്കുന്നു. സൗജന്യമായി തൊഴിൽ പരിശീലനം അന്വേഷിക്കുന്നവർക്ക് ആശ്രയിക്കാവുന്ന സ്ഥാപനമാണ് ഗ്രാമീണ സ്വയം തൊഴിൽ പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങൾ അഥവാ ആർ സെറ്റികൾ (Rural Self employment Training Institute R-SETI)- കേരളത്തിലെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും ആർ സെറ്റികൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ബന്ധപ്പെട്ട ലീഡ് ഡിസ്ട്രിക്റ്റ് ബാങ്കിന്റെ കീഴിലാണ് ഇത് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.

അംഗങ്ങൾ പരിശീലനത്തിന് തയ്യാറാകണം എന്നു മാത്രം.

പൊതുവായി നൽകുന്ന പരിശീലനങ്ങൾ

എല്ലാ ആർ സെറ്റികൾ വഴിയും പരിശീലനങ്ങൾ നടന്നു വരുന്നുണ്ട്. വ്യത്യസ്ത കോഴ്സുകളും നടത്തി വരുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ പൊതുവായി മിക്കവാറും എല്ലാ ആർ സെറ്റികളും നടപ്പാക്കി വരുന്ന ഏതാനും കോഴ്സുകൾ/ ട്രേഡുകൾ ഉണ്ട്. അവയുടെ പേരും ബ്രാക്കറ്റിൽ ദിവസവും ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

ഫോട്ടോഗ്രാഫി വീഡിയോ (30), മൊബൈൽഫോൺ റിപ്പയറിംഗ് (30), അഗർബത്തി നിർമ്മാണം (10), ഡയറി/ വെർമി കമ്പോസ്റ്റ് (10), ബ്യൂട്ടി ക്ലിനിക്ക് (30), പേപ്പർ കവർ/ എൻവലപ്പ് (10), വെൽഡിംഗ്/ ഫേബ്രിക്കേഷൻ (30), മെൻസ് ടെയിലറിംഗ് (30), എംബ്രോയിഡറി/ ഫേബ്രിക് പെയിന്റിംഗ് (30), ആഭരണ നിർമ്മാണം (13), ഇരുചക്ര വാഹന മെക്കാനിസം (30), ഹോർട്ടികൾച്ചർ (13), വീട് വയറിംഗ് (30), ടി. വി. ടെക്നീഷ്യൻ (30), വീട് പെയിന്റിംഗ് (10), കളിപ്പാട്ട നിർമ്മാണം (13), ആട് വളർത്തൽ (10), കമ്പ്യൂട്ടറൈസ്ഡ് അക്കൗണ്ടിംഗ് (30), ചണ ഉല്പന്നങ്ങൾ (13), കോഴി വളർത്തൽ (10), പപ്പടം/ അച്ചാർ/ മസാലകൾ (10), ഔഷധ സസ്യ പരിപാലനം (10), റബ്ബർ ടാപ്പിംഗ് (10), ഫാസ്റ്റ് ഫുഡ് (10), വനിതകൾക്ക് തയ്യൽ പരിശീലനം (30), ഡി. റ്റി. പി. (45), കമ്പ്യൂട്ടർ ഹാർഡ് വെയർ (45), മെഴുകുതിരി നിർമാണം (10), സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടികൾ (ഇ. ഡി. പി.) (10), പന്നി വളർത്തൽ (10), പ്ലംബിങ്ങ്/ സാനിറ്ററി ഫിറ്റിംഗ്സ് (30), റെഫ്രിജറേഷൻ ആന്റ് എയർ കണ്ടീഷനിംഗ് (30), നേഴ്സറി (10), തേനീച്ച വളർത്തൽ (10), ട്രാവൽ ആന്റ് ടൂറിസം (10), കൂൺ വളർത്തൽ (10), ആയ പരിശീലനം (10), പോളി ഹൗസ് (10),

ഗവൺമെന്റ് പദ്ധതിയായ പി. എം. ഇ. ജി. പി. യുടെ അംഗീകൃത പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങളാണ് ആർ സെറ്റികൾ. 10 ദിവസം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടിയാണ് ഇതിന്റെ ഭാഗമായി നടന്നു വരുന്നത്. വായ്പ അനുവദിച്ച് കഴിഞ്ഞ് അത് കൈപ്പറ്റുന്നതിന് മുമ്പായാണ് ഈ സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടി നടത്തി വരുന്നത്.

അലുമിനിയം ഫാബ്രിക്കേഷൻ (30), ബേക്കറി പ്രോഡക്ടുകൾ (30), ഫോട്ടോ ഫ്രെയിമിംഗ്/ലാമിനേഷൻ/സ്ക്രീൻ പ്രിന്റിംഗ് (10), മെയ്സൻ വർക്ക്സ് (10), കാർപെന്ററി (30), സി. സി. റ്റി. വി. ക്യാമറ ഓപ്പറേഷൻസ് (13), ഫിഷ് ഫാമിംഗ് (10), ഷോപ്പ് കീപ്പർ (10) ഇതുപോലെ നിരവധി തൊഴിൽ പരിശീലനങ്ങളാണ് ആർ- സെറ്റികൾ തുടർച്ചയായി നടത്തിവരുന്നത്.

മതിയായ അപേക്ഷകരെ ലഭിച്ചാൽ മാത്രമേ ബാച്ചുകളായി പരിശീലന പരിപാടികൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കുകയുള്ളൂ. കുറഞ്ഞത് 25-30 പേർ ആണ് ഒരു ബാച്ചിലേക്ക് പൊതുവെ വേണ്ടത്.

പരിശീലനങ്ങൾ പുനഃസ്ഥാപിച്ചു വരുന്നു

കോവിഡിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ സാങ്കേതിക പരിശീലന പരിപാടികൾ നിർത്തിവച്ചിരിക്കുകയായിരുന്നു. ഏതാനും മാസങ്ങളിൽ പരിശീലന പരിപാടികൾ നടന്നിട്ടില്ല. എന്നാൽ ഇപ്പോൾ പരിശീലന പരിപാടികൾ പുനരാരംഭിച്ചു വരുന്ന ഒരു സ്ഥിതിയാണ്. കൃത്യതയോടും, അടുക്കും, ചിട്ടയോടും കൂടി നടന്നുവരുന്ന ഈ പരിശീലന പരിപാടിയിൽ പങ്കെടുക്കുന്നത് ഒരു സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭം പ്ലാൻ ചെയ്യുന്നവർക്ക് ഏറെ ആത്മവിശ്വാസം പകർന്ന് നൽകുന്നതായിരിക്കും. എല്ലാ ജില്ലകളിലും ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമാണ് എന്ന പ്രത്യേകതയും ഉണ്ട്.

പി. എം. ഇ. ജി. പി. പരിശീലനവും

ഗവൺമെന്റ് പദ്ധതിയായ പി. എം. ഇ. ജി. പി. യുടെ അംഗീകൃത പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങളാണ് ആർ സെറ്റികൾ. 10 ദിവസം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടിയാണ് ഇതിന്റെ ഭാഗമായി നടന്നു വരുന്നത്. വായ്പ അനുവദിച്ച് കഴിഞ്ഞ് അത് കൈപ്പറ്റുന്നതിന് മുമ്പായാണ് ഈ സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടി നടത്തി വരുന്നത്. ഒരു സംരംഭം നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്നതിന് ആവശ്യമായ പൊതുവിഷയങ്ങളാണ് 10 ദിവസത്തെ ഈ പരിശീലന പരിപാടിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.

കൂടാതെ കേരള സർക്കാർ എംപ്ലോയ്മെന്റ്

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് വഴി നടപ്പാക്കി വരുന്ന വായ്പ പദ്ധതികൾക്കുള്ള പരിശീലനവും ആർ. സെറ്റികൾ വഴിയാണ് നടക്കുന്നത്.

പരിശീലനം മാത്രമല്ല സൗജന്യം

ആർ സെറ്റികളിൽ പരിശീലനം മാത്രമല്ല സൗജന്യമായി ലഭിക്കുന്നത്. അതിനോടനുബന്ധിച്ചുള്ള നിരവധി സൗകര്യങ്ങളും സൗജന്യമായിത്തന്നെ ലഭിക്കും. രാവിലെ 9 മുതൽ 5 വരെയാണ് സാധാരണ പരിശീലനം നടക്കുന്നത്. ഈ സമയത്ത് ചായ, സ്നാക്സ്, ഉച്ചഭക്ഷണം എന്നിവയ്ക്ക് പുറമെ താമസസൗകര്യവും ലഭിക്കും. താമസ സൗകര്യം ഉള്ള ആർ സെറ്റികളിലാണ് ഇത് ലഭിക്കുക. എല്ലാ ആർ സെറ്റികളിലും താമസസൗകര്യം ഇല്ല എന്നതും ഓർക്കണം. ഇങ്ങനെ താമസിക്കുന്നവർക്കുള്ള ഡിന്നറും സൗജന്യമായിത്തന്നെ ലഭിക്കുന്നതാണ്.

പ്രായം, വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യത

എല്ലാ പരിശീലനങ്ങൾക്കും കൃത്യമായ പ്രായപരിധിയോ, വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യതയോ പറയുന്നില്ല. 18–45 വയസ്സാണ് സാധാരണ പ്രായപരിധി. എന്നാൽ പ്രത്യേക പരിശീലനങ്ങൾക്ക് ഇതിൽ ഇളവുകൾ നൽകാറുണ്ട്. പൊതു വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യതകൾ (എല്ലാ പരിശീലനങ്ങൾക്കും) ബാധകമല്ല. വളരെ അപൂർവ്വമായ പരിശീലനങ്ങൾക്ക് മാത്രമേ വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യത മാനദണ്ഡമാക്കാറുള്ളൂ. കൂടുതൽ യുവതീ യുവാക്കളെ സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭകർ ആക്കുകയോ, ഒരു തൊഴിൽ ചെയ്ത്

ജീവിക്കുന്നതിനുള്ള സാഹചര്യം ഒരുക്കുകയോ ചെയ്യുക എന്ന ഉദ്ദേശ്യം വച്ചുകൊണ്ടാണ് തൊഴിൽ പരിശീലനങ്ങൾ നടത്തുന്നത്. ഇങ്ങനെ പരിശീലനം പൂർത്തിയാക്കുന്നവർക്ക് സ്വന്തം നിലയിൽ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനോ, തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുന്നതിനോ ആവശ്യമായ കൈത്താങ്ങ് സഹായവും ആർ സെറ്റികൾ നൽകിവരുന്നുണ്ട്.

ജില്ലകൾ തോറും പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങൾ

എല്ലാ ജില്ലകളിലും ആർ. സെറ്റികൾ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു. അതത് ജില്ലകളിലെ ഡയറക്ടർക്കാണ് (ഗ്രാമീണ തൊഴിൽ പരിശീലന കേന്ദ്രം) അപേക്ഷകൾ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. കേരളത്തിലെ ആർ സെറ്റികളുടെ വിവരങ്ങൾ ചുവടെ:-

ജില്ലയും ലീഡ് ബാങ്കും മേൽവിലാസം

1. തിരുവനന്തപുരം
   റ്റി. സി. 14/1609, ഫോറസ്റ്റ് ഓഫീസ് ലെയിൻ
   ഇന്ത്യൻ ഓവർസീസ് ബാങ്ക്
   വഴുതക്കാട്, തൈക്കാട്-695014, 0471-2322430
   iobrsetitvm@gmail.com

2. കൊല്ലം
   കല്ലട ഇറിഗേഷൻ പ്രോജക്ട് കാമ്പസ്
   ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ
   മന്നം മെമ്മോറിയൽ കോളേജിന് സമീപം
   കൊട്ടിയം- 691571
   0474-2537141, 9495245002
   syndrsetikollam@gmail.com

3. പത്തനംതിട്ട
   കിടരത്തിൽ ക്രിസ് ടവേഴ്സ് കോളേജ് റോഡ്
   ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ, പത്തനംതിട്ട- 689645,
   0468-2270244, 9847514259
   rsetipta@sbi.co.in

4. ആലപ്പുഴ
   ആര്യാട് ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് ബിൽഡിങ്
   സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ
   കലവൂർ, ആലപ്പുഴ-688522
   0477-2292427, 9446283414
   alpy@sbi.co.in

5. കോട്ടയം
   ജവഹർ ബാലഭവൻ ബിൽഡിങ്ങ്
   സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ
   ടെമ്പിൾ റോഡ്, തിരുനക്കര- 686001
   0487-2303306, 9446481957
   rsetiktm@sbi.co.in

6. ഇടുക്കി
   ഇടുക്കി ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് ബിൽഡിങ്ങ്
   യൂണിയൻ ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ
   നെടുങ്കണ്ടം- 685551
   04868-234567, 9495590779
   ubinedumkudam@gmail.com

7. എറണാകുളം
   യൂണിയൻ ബാങ്ക് ഭവൻ
   യൂണിയൻ ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ
   എ. എം. റോഡ്, പെരുമ്പാവൂർ- 683542
   0484-2529344, 9946899705
   unionbkrestipbvr@gmail.com

8. തൃശൂർ
   എസ്. ജെ. കോളനി, വില്ലടം
   കാനറ ബാങ്ക്
   രാമവർമപുരം- 680631
   0487-2694412, 9447196324
   cbrsetitr@gmail.com

9. പാലക്കാട്
   വെള്ളിനഴി ഗ്രാമ പഞ്ചായത്ത്
   കാനറ ബാങ്ക്
   കല്ലുക്കാട്, ശ്രീകൃഷ്ണപുരം- 679503
   0466-2285554
   cbrsetipkd@gmail.com

10. മലപ്പുറം
    വണ്ടൂർ ബ്ലോക്ക്
    കാനറ ബാങ്ക്
    മലപ്പുറം- 679328
    04931-247001, 9495609928
    subbaraopaiinstitute@gmail.com

11. കോഴിക്കോട്
    കോഴിക്കോട് ബ്ലോക്ക് ഓഫീസ് കോമ്പൗണ്ട്
    കാനറ ബാങ്ക്
    മാത്തറ. പി. ഒ,
    ഗുരുവായൂരപ്പൻ കോളേജ്- 679328
    0495-2432470, 9446082241
    cbrseticalicut@gmail.com

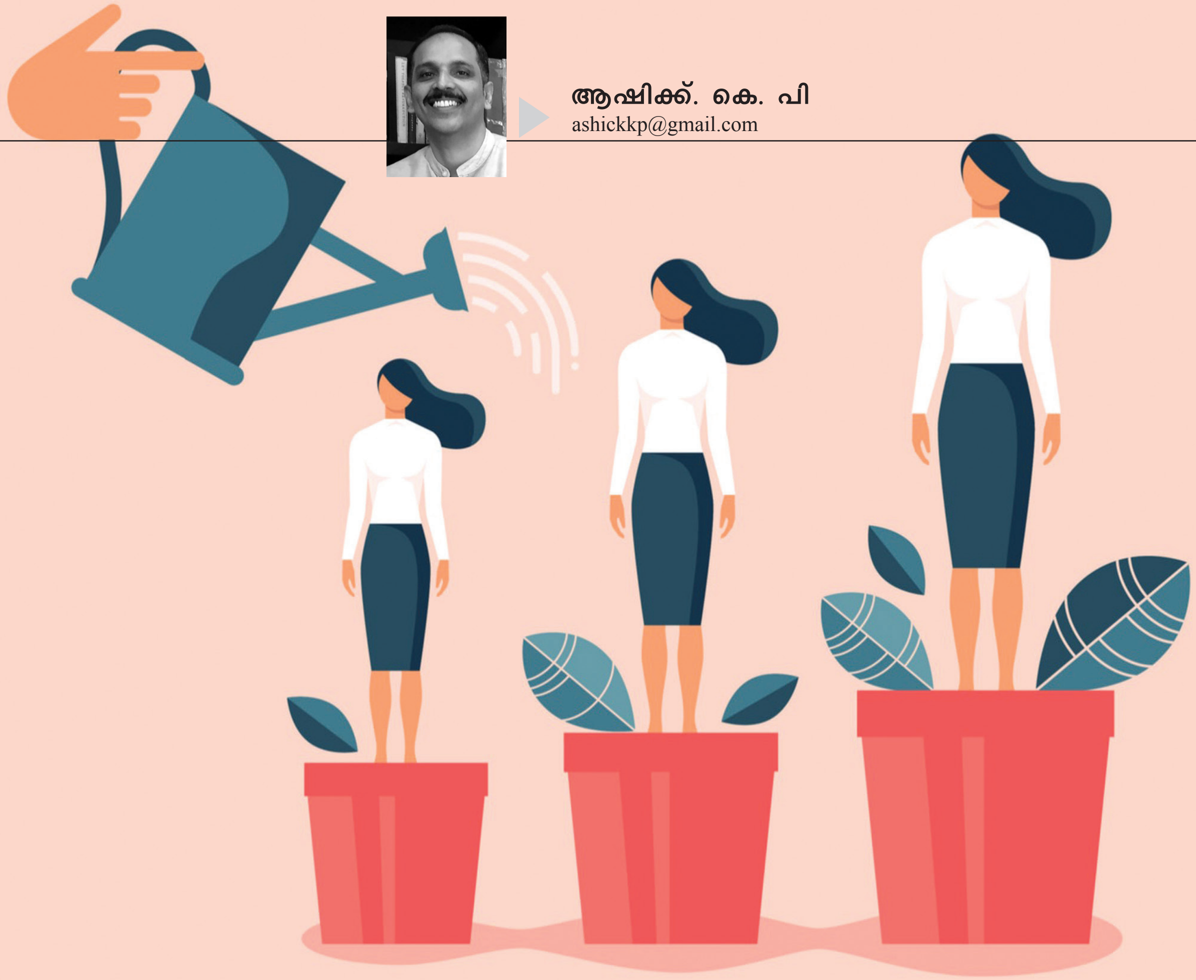
12. വയനാട്
    പുതൂർവയൽ. പി. ഒ, വയനാട്- 673121
    കാനറ ബാങ്ക്
    04936-207132, 9884041040
    rsetiw@sbi.co.in

13. കണ്ണൂർ
    ആർ. റ്റി. എ. ഗ്രൗണ്ടിനു സമീപം
    കാഞ്ഞിരങ്ങാട്. പി. ഒ, കരിമ്പവഴി, കണ്ണൂർ- 670142
    0460-2226573, 9447483648
    rudsetkerala@gmail.com

14. കാസർകോട്
    ബെല്ലിക്കോത്ത് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട്,
    കാഞ്ഞങ്ങാട്. പി. ഒ
    ആനന്ദാശ്രമം-671531
    0467-2268240, 9497289100
    bired2003@gmail.com

മനുഷ്യാദ്ധ്വാനം ഉല്പാദനക്ഷമമാകണമെങ്കിൽ അതിനെ ശാസ്ത്രീയമായി സംസ്കരിച്ചെടുക്കാൻ കഴിയണം. എങ്കിൽ മാത്രമേ രാജ്യത്തിന്റെ ഉല്പാദന പ്രക്രിയയിൽ അവരെ പങ്കാളികളാക്കാൻ പറ്റുകയുള്ളൂ. സ്വദേശത്ത് മാത്രമല്ല വിദേശത്തും ജോലി നേടാൻ ഈ പരിശീലന പരിപാടികൾ സഹായിക്കും. ഒരു സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭം പ്ലാൻ ചെയ്യുന്നവർക്ക് താങ്ങും, തണലും, പ്രോത്സാഹനവും നൽകുകയാണ് ആർ സെറ്റികൾ

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിലെ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)



ആഷിക്ക്. കെ. പി
ashickkp@gmail.com

സംരംഭകത്വത്തിനു സ്വാഗതം എതിർപ്പുകൾക്കു വിട

സ്വതന്ത്രരും നിർഭയരുമായി ജീവിക്കുക എന്നതാണ് എല്ലാവരുടെയും ആഗ്രഹം. ഒരു രാഷ്ട്രത്തിന്റെ മുഖ്യ ചുമതലയും അതുറപ്പു വരുത്തുക എന്നതാണ്. പ്രതീക്ഷാ നിർഭരമായി പഠിക്കുവാനും വളരുവാനും നമ്മുടെ കുട്ടികൾക്ക് കഴിയണം. വ്യത്യസ്തവും വൈവിധ്യവുമായ അവസരങ്ങൾ അവർക്കു മുമ്പിൽ ഉണ്ടാവണം. ഓരോരുത്തരുടെയും സാഹചര്യങ്ങളും ബുദ്ധിശക്തിയും നൈപുണീ ശേഷിയും ചിന്തയും സ്വപ്നങ്ങളും വ്യത്യസ്തമായതു കൊണ്ടുതന്നെ അതിനുതകുന്ന മേഖലയിൽ യോജിച്ച രീതിയിലുള്ള ഉപജീവനമാർഗം കണ്ടെത്താൻ അവർക്ക് കഴിയണം. ഇതിന് സാധിക്കണമെങ്കിൽ നമ്മുടെ ജനസംഖ്യക്കാവശ്യമായ വരുമാന സമ്പാദന മാർഗങ്ങൾ ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. അതിനുള്ള മാർഗങ്ങൾ രണ്ടാണ്. ഒന്ന് സർക്കാർ, സ്വകാര്യ മേഖലകളിൽ ഒരു നല്ല ജോലി തരപ്പെടുക അല്ലെങ്കിൽ സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭത്തിൽ ഏർപ്പെടുക. ഓരോ വർഷവും രണ്ടു ലക്ഷത്തിലേറെ അഭ്യസ്തവിദ്യർ എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകളിൽ പേരു രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന നാടാണ് നമ്മുടെ നാട്. തൊഴിലില്ലായ്മയാണ് നമ്മുടെ നാടിന്റെ ശാപം.

ദാരിദ്ര്യവും അസമത്വവും തുടങ്ങി എല്ലാ സമൂഹ്യപ്രശ്നങ്ങളുടെയും കാരണം തൊഴിലില്ലായ്മ തന്നെയാണ്. ജനസംഖ്യാ വർധനവും സാങ്കേതിക മുന്നേറ്റവും നഗര ഗ്രാമ വ്യത്യാസമില്ലാതെ തൊഴിലില്ലായ്മ കൂടിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. 2030 ആവുമ്പോഴേക്കും ലോകത്താകമാനം നിലവിലുള്ള തൊഴിലുകൾ 80 ശതമാനം എങ്കിലും കാലഹരണപ്പെട്ടു പോകുമെന്ന് ലോക സാമ്പത്തിക ഫോറം ആധികാരികമായി ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നു. സാങ്കേതികത മനുഷ്യവിഭവ ശേഷിയെ, അവരുടെ അധ്വാന ശേഷിയെ മറികടക്കാൻ തയ്യാറായി നിൽക്കുന്നു. 2020 ൽ സാംസങ് കമ്പനി ചൈനയിൽ മാത്രം ഒരു ലക്ഷം ആളുകളെ ജോലിയിൽ നിന്ന് പിരിച്ചു വിട്ടു പകരം യന്ത്രങ്ങളെ പുന സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. സിറ്റി ഗ്രൂപ്പ് തലവനായ വിക്രം പണ്ഡിറ്റിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ മൂന്നിലൊന്നെങ്കിലും ബാങ്ക് ജീവനക്കാർ ടെക്നോളജിയുടെ കടന്നുകയറ്റത്തിൽ തൊഴിൽ രഹിതരാവുന്നു എന്നാണ്. ഇത് നമ്മുടെ വാണിജ്യ-വ്യവസായ സാമ്പത്തിക മേഖലകളെ ചിലപ്പോൾ പെട്ടെന്ന് ബാധിച്ചു എന്ന് വരില്ല. എന്നാൽ തൊഴിലില്ലായ്മ, തൊഴിൽ സുരക്ഷിതത്വം, പരമ്പരാഗത തൊഴിൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് കനത്ത ആഘാതം ഏല്പിക്കുവാൻ ഇതിന് കഴിയുമെന്നുറപ്പാണ്. സമൂഹത്തെ, അതിന്റെ കെട്ടുറപ്പിനെ അസംതൃപ്തരായ, അരക്ഷിതരായ യുവതയെ എങ്ങനെ ബാധിക്കുമെന്ന് പറയേണ്ടതില്ലല്ലോ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പരമ്പരാഗത രീതികൾ, വിദ്യാഭ്യാസം, സാമൂഹ്യ ചിന്ത, തൊഴിൽ, സാമ്പത്തിക സംസ്കാരങ്ങൾ എന്നിവ പുനർവിചിന്തനത്തിന് വിധേയമാക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

വിദ്യാഭ്യാസത്തിൽ വരുത്തേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ :

അറിവും കഴിവും ചേരുമ്പോഴാണ് തിരിച്ചറിവുണ്ടാകുന്നത് . പഠനത്തിലൂടെ സ്വതന്ത്രനും നിർഭയനുമായി ഒരാൾ മാറേണ്ടതുണ്ട് വരുമാനമാർഗ്ഗം സ്വയം തെരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള ശേഷി കൈവരേണ്ടതുണ്ട്. ജ്ഞാനനിർമ്മിതി കൊണ്ട് മാത്രം ഇതിലേക്കെത്തിച്ചേരാൻ കഴിയില്ല. ഇപ്പോഴും നമ്മുടെ പഠനം, കരിയർ സ്വപ്നങ്ങൾ മെഡിക്കൽ എൻജിനീയറിങ് അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു നല്ല ജോലി എന്നതിലേക്ക് മാത്രമൊതുങ്ങുന്നു. പെട്ടെന്ന് മാറാനോ മാറ്റാനോ കഴിയാത്ത രീതിയിൽ ഇത് സമൂഹത്തിൽ ഉൾച്ചേർന്നു പോയിട്ടുണ്ട്. ലോകത്തിൽ ഒരിടത്തും കൊടുക്കാത്ത പ്രാധാന്യമാണ് നമ്മുടെ രക്ഷിതാക്കൾ കുട്ടികളുടെ ഔപചാരിക വിദ്യാഭ്യാസത്തിനു കൊടുക്കുന്നത്. മാർക്ക്, എൻട്രൻസ്, തുടർപഠനം, ഉന്നതപഠനം , പരീക്ഷകൾ എന്നിവ മാത്രമാണ് വിദ്യാഭ്യാസത്തിൽ നടക്കുന്നത്. ഇതിനപ്പുറം ഓരോരുത്തരുടെയും സർഗാത്മകത, മറ്റു കഴിവുകൾ, നൈപുണികൾ എന്നിവ മനസ്സിലാക്കാൻ രക്ഷിതാക്കൾക്കും കലാലയങ്ങൾക്കും വളരെ നേരത്തെ കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. അത് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന തൊഴിൽ നൈപുണീ കേന്ദ്രങ്ങൾ സ്കൂളുകളിൽ ആരംഭിക്കണം. ഔപചാരിക പഠനം കഴിഞ്ഞാൽ പഠനവും വ്യവസായവും തമ്മിലുള്ള അന്തരം കുറയ്ക്കുന്ന ഫിനിഷിംഗ് സ്കൂളുകൾ ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട് . അങ്ങനെ ഓരോരുത്തരുടെയും വ്യത്യസ്ത ശേഷികൾ പരിപോഷിപ്പിച്ച് അവരുടെ കഴിവുകൾക്കനുസരിച്ച് അവർക്ക് ഉപജീവനമാർഗ്ഗം തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്ന രീതിയിൽ നമ്മുടെ സ്കൂളുകൾ /കലാലയങ്ങൾ എന്നിവ മാറേണ്ടതുണ്ട്. പഠനവും പരീക്ഷയും എന്നത് മാറ്റി പരിശീലനവും സംരംഭകത്വവും എന്നതാവണം നമ്മുടെ പുതിയ വിദ്യാഭ്യാസ കാഴ്ചപ്പാട്. ഇപ്പോഴും സംരംഭകത്വ വികസനം, ഫിനിഷിങ് സ്കൂളുകൾ, നൈപുണീ കേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവ ഒരു ശതമാനം പോലും ഇല്ല എന്നത് ദുഃഖകരമായ വസ്തുതയാണ്. ചെറിയ ക്ലാസുകളിൽ സംരംഭകത്വ ശേഷികൾ കൊണ്ടുവരുന്ന രീതിയിൽ പാഠ്യപദ്ധതികൾ മാറ്റേണ്ടതുണ്ട്. കലാലയങ്ങളിൽ അത് ഒരു നിർബന്ധ വിഷയം ആക്കണം. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷൻ, കെ ഡിസ്ക്, ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററുകൾ കേവലം സാങ്കേതിക സംരംഭകരെ മാത്രം നോക്കാതെ എല്ലാവരെയും ഉൾക്കൊള്ളുന്ന തരത്തിൽ വിപുലമായ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

അറിവും കഴിവും ചേരുമ്പോഴാണ് തിരിച്ചറിവുണ്ടാകുന്നത് . പഠനത്തിലൂടെ സ്വതന്ത്രനും നിർഭയനുമായി ഒരാൾ മാറേണ്ടതുണ്ട് വരുമാനമാർഗ്ഗം സ്വയം തെരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള ശേഷി കൈവരേണ്ടതുണ്ട്. ജ്ഞാനനിർമ്മിതി കൊണ്ട് മാത്രം ഇതിലേക്കെത്തിച്ചേരാൻ കഴിയില്ല. ഇപ്പോഴും നമ്മുടെ പഠനം, കരിയർ സ്വപ്നങ്ങൾ മെഡിക്കൽ എൻജിനീയറിങ് അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു നല്ല ജോലി എന്നതിലേക്ക് മാത്രമൊതുങ്ങുന്നു.

സമൂഹത്തിന്റെ ചിന്താഗതിയിൽ വരുത്തേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ :

മിക്ക ആളുകളും കുട്ടികളെ പഠിപ്പിച്ച് ഡോക്ടറോ എൻജിനീയറോ ഉന്നത ഉദ്യോഗസ്ഥനോ ആക്കാൻ നോക്കുന്നതിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട കാരണം സമൂഹത്തിൽ ഒരു സ്റ്റാറ്റസ് ഉണ്ടാവണമെങ്കിൽ ഒരു വൈറ്റ് കോളർ ജോലി തന്നെ വേണം എന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. അവസാന മാർഗ്ഗമായേ സ്വയംതൊഴിൽ അഥവാ സംരംഭകത്വം എന്നത് എടുക്കാറുള്ളൂ. ഒരു സംരംഭകൻ ജനിക്കാൻ കുടുംബത്തിന്റെയും സമൂഹത്തിന്റെയും പിന്തുണ അനിവാര്യമാണ്. സാമ്പത്തിക സഹായം ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ അനിവാര്യമാണ്. എൽ കെ ജി ക്ക് ലക്ഷം രൂപ കൊടുക്കാൻ തയ്യാറാവുന്നവർപോലും സംരംഭകനാകാൻ കുറച്ചു സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകാൻ വിമുഖത കാട്ടുന്നു. കോഴ്സിന് പഠിക്കാൻ വേണ്ടി ലോൺ എടുക്കാൻ കുടുംബങ്ങൾ തയ്യാറാണ്. എന്നാൽ സംരംഭകനാകാൻ ലോൺ എടുക്കാൻ പിന്തുണ നൽകുന്ന എത്ര ആളുകളുണ്ട്. ഒരു കോഴ്സ് പഠിച്ച് ജോലി കിട്ടുന്നതിനേക്കാൾ എത്രയോ എളുപ്പവും മഹനീയവും ആണ് സംരംഭകത്വം എന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ ഇപ്പോഴും നമ്മുടെ സാമൂഹ്യബോധം വളർന്നിട്ടില്ല. അത്രയേറെ അവസരങ്ങളാണ് നമ്മുടെ മുന്നിൽ സംരംഭത്തിന് ഉള്ളത്. നാനോ ടെക്നോളജി, മൈക്രോ ഫാമിംഗ്, സൂക്ഷ്മ സേവന വിതരണ രീതികൾ എന്നിവയുടെ കാലമാണ് വരാൻ പോകുന്നത്. വൻകിട വ്യവസായങ്ങളുടെ കാലം കഴിഞ്ഞു വരുന്നു. അസ്സെംബ്ലിങ് യൂണിറ്റുകൾ, മൈക്രോചിപ്പുകൾ, ടെക്നോളജി ഔട്ട് സോഴ്സിങ്, എന്നിവയൊക്കെ വരുമാന സമ്പാദന സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ സമൂലമായ മാറ്റം കൊണ്ടുവരാൻ പോവുകയാണ്. ഇവിടെ ചെറിയ സംരംഭങ്ങൾ ചെറിയ സംരംഭകർ ചെറിയ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ എന്നിവയാണ് പ്രസക്തമാകുക. ഈയൊരു തിരിച്ചറിവ് സമൂഹത്തിൽ വന്നു ചേരേണ്ടതുണ്ട്. സംരംഭകത്വമാണ് ഇനിയുള്ള കാലഘട്ടത്തിന്റെ സവിശേഷത എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം നാം അംഗീകരിക്കണം.

ലിംഗ സമത്വത്തിൽ ഊന്നിയ സംരംഭകത്വ പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികൾ:

നമ്മുടെ നാട് എന്തൊക്കെ പറഞ്ഞാലും ഇപ്പോഴും ആൺകോയ്മയിൽ തന്നെയാണ് നിൽക്കുന്നത്. ജനസംഖ്യയിലെ പകുതിയോളം വരുന്ന സ്ത്രീശക്തിയെ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അനന്ത സാധ്യതകളിലേക്ക് നയിക്കാനുള്ള പദ്ധതികൾ, പ്രോത്സാഹനങ്ങൾ പരിശ്രമങ്ങൾ എന്നിവ ഉണ്ടായേ തീരൂ. അത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യമാണ്. വനിതാ സംരംഭകർ ഇപ്പോഴും ധാരാളം വെല്ലുവിളികൾ നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സ്ത്രീ ശാക്തീകരണ പദ്ധതികൾ പേരിന് ഒതുങ്ങിയാൽ പോരാ. സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് നയിക്കാനുള്ള രീതിയിലേക്ക് കൊണ്ടുവരണം. ഇപ്പോഴും ഭൂരിഭാഗം സ്ത്രീകളും കുടുംബിനികളായി വീട്ടിനുള്ളിലാണ്. മറ്റുള്ളവരാകട്ടെ അസംഘടിത മേഖലകളിൽ ചെറിയ വേതനത്തിൽ കൂലിവേലയോ മറ്റു ജോലിയോചെയ്ത് ജീവിച്ചു പോകുന്നു. കൃഷി, വ്യവസായങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലൊക്കെ ഒട്ടേറെ അവസരങ്ങൾ ഉൽപാദന സേവന മേഖലയിൽ നിലനിൽക്കുമ്പോഴാണ് ഈ ഭാഗികമോ പൂർണമോ ആയ തൊഴിലില്ലായ്മ ഉള്ളത് എന്ന് മനസ്സിലാക്കുക. അഭ്യസ്തവിദ്യരായ സ്ത്രീകളും കുട്ടികളും സംരംഭത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കപ്പെടുന്നില്ല. ചെറിയ ജോലി ചെയ്ത് ജീവിതം തള്ളിനീക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. തികച്ചും പാട്രിയാർക്കൽ അഥവാ ആൺകോയ്മയിൽ ഉള്ള ഒരു സമൂഹമായി നിലനിൽക്കുന്നതിന്റെ പ്രശ്നമാണിത്. ലിംഗനീതി, തുല്യത, വനിതാശാക്തീകരണമനോഭാവം എന്നിവ ഉണ്ടായേ തീരൂ. പെട്ടെന്ന് ഏത് നൈപുണിയും കരസ്ഥമാക്കുന്ന ശീലവും ധൈര്യവും ഉള്ളവരാണ് നമ്മുടെ പെൺകുട്ടികൾ. അവർക്ക് വേണ്ട പിന്തുണ മാത്രമേ കുടുംബത്തിൽനിന്നും സമൂഹത്തിൽനിന്നും കൊടുക്കേണ്ടതുള്ളൂ. സർക്കാരിന്റെ സാമ്പത്തിക സാങ്കേതിക സ്കീമുകൾ വനിതാ സംരംഭകർക്ക് ധാരാളമായുണ്ട് . അത് കൂടി മനസ്സിലാക്കി വനിതകളെ സംരംഭത്തിലേക്ക് നയിക്കാനുള്ള ശ്രമം വിദ്യാഭ്യാസം ആർജിക്കുന്നതിനോടൊപ്പവും പിന്നീടും വൈവിധ്യമാർന്ന പദ്ധതികളിലൂടെ കൊണ്ടുവരേണ്ടതാണ് . ഒരു കുടുംബശ്രീ പദ്ധതിയിലൂടെ മാത്രം നമ്മുടെ വനിത ശാക്തീകരണ പരിപാടികൾ ഒതുങ്ങി പോകാൻ പാടില്ല. നിരക്ഷരരായ സ്ത്രീകൾ, ശരാശരി വിദ്യാഭ്യാസമുള്ളവർ, ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസമുള്ളവർ, സാങ്കേതിക വിദ്യാഭ്യാസമുള്ളവർ എന്നിവർക്ക് അനുയോജ്യമായ നൈപുണീ കേന്ദ്രങ്ങൾ, ഫിനിഷിങ് സ്കൂളുകൾ, ബിസിനെസ്സ് ഇൻക്യൂബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവ ഗ്രാമ- പഞ്ചായത്ത് തലത്തിൽ ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. ചട്ടങ്ങളും രീതികളും മനോഭാവങ്ങളും മാറി തനിച്ചോ പങ്കാളിത്തത്തോടെയോ തുടങ്ങാവുന്ന രീതിയിലുള്ള പിന്തുണ സ്ത്രീകൾക്ക് ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഡൽ കമ്പനി 2012-ൽ നടത്തിയ ഒരു സർവ്വേയിൽ വനിതാ സംരംഭകരിൽ 71 ശതമാനവും വിജയിച്ച സംരംഭകർ ആണെന്ന് സൂചിപ്പിക്കുന്നു. കൂടുതൽ മേഖലകളിൽ വനിതാസംരംഭകത്വം വികസിക്കാത്തത് സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ അഭാവം കൊണ്ടാണെന്നും ഇപ്പോഴും ചില പ്രത്യേക നിർമ്മാണ സേവനമേഖലകളിൽ വനിതാ സംരംഭകർ ഒതുങ്ങിപ്പോകുന്നു എന്നും സൂചിപ്പിക്കുന്നു . 98% വനിതകൾ പകൽ മാത്രം നടത്താൻ കഴിയുന്ന

സംരംഭത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നു എന്നും 98% വനിതകളും സംരംഭത്തിലേക്ക് കടന്നു വരാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർ ആണെന്നും ഇന്ത്യയിലെ ഗ്രാമങ്ങളിൽ നടത്തിയ ഈ പഠനം സൂചിപ്പിക്കുന്നു. കേരളത്തിലെ വനിതാ സംരംഭകരുടെ ഇടയിൽ നടത്തിയ ഒരു സർവ്വേയിൽ സംരംഭം ആരംഭിച്ച വനിതകളിൽ ഭൂരിഭാഗത്തിനും പ്രാഥമികഘട്ടത്തിൽ കുടുംബത്തിന്റെയും സമൂഹത്തിന്റെയും പിന്തുണ വേണ്ടത്ര കിട്ടിയില്ല എന്നും എന്നാൽ പിന്നീട് വിജയിച്ചപ്പോൾ മനോഭാവം മാറിവരുന്നതായും നല്ല പ്രോത്സാഹനം ലഭിക്കുന്നതായും വെളിപ്പെടുത്തുന്നു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളുടെയും സർക്കാരിന്റെയും അകമഴിഞ്ഞ പ്രോത്സാഹനം ഇവർക്ക് ലഭിക്കുന്നതായും സർവേ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

നിയന്ത്രണ ഏജൻസികളുടെയും ബാങ്കുകളുടെയും ഉത്തരവാദിത്വം:

സംരംഭകരെ അകറ്റിനിർത്തുകയല്ല സംരംഭകത്വത്തിലേക്കു ആകർഷിപ്പിക്കുകയാണ് ബാങ്കുകളും സഹായ നിയന്ത്രണ കേന്ദ്രങ്ങളും ചെയ്യേണ്ടത്. സംരംഭകർക്കുള്ള പ്രാധാന്യം മനസ്സിലാക്കി ധാരാളം സാമ്പത്തിക പാക്കേജുകൾ, വായ്പാ സ്കീമുകൾ ഒക്കെ ദേശസാൽകൃത ബാങ്കുകളും മറ്റു സംവിധാനങ്ങൾ വഴിയും നല്കിവരുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ അത് വിനിയോഗിക്കുന്നതിലും ഗുണഭോക്താക്കൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ ലഭിക്കുന്നതിനും പല ബാങ്കുകളും താല്പര്യം കാണിക്കുന്നില്ല. പലതരം സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങളും നിബന്ധനകളും പറഞ്ഞ് സംരംഭകരെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുന്ന രീതി ഇപ്പോഴും ചില ബാങ്കുദ്യോഗസ്ഥരിലും മറ്റുള്ളവരിലും കണ്ടുവരുന്നുണ്ട്. ഇതിനെതിരെ കർശന താക്കീതുകൾ സർക്കാർ നല്കിവരുന്നുണ്ട്. ഉദ്യോഗസ്ഥർ റജിസ്ട്രേഷൻ, കെ സ്വിഫ്റ്റ് എന്നിവയൊക്കെ വലിയ അളവിൽ സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നുണ്ട്. ഇത്തരം മേഖലകളിൽ അവരുടെ ന്യായമായ പരാതികളിൽ ഉടൻ തീർപ്പുകല്പിക്കുന്ന ഗ്രീവൻസ് റിഡ്രസ്സൽ സെല്ലുകൾ ഉണ്ടാക്കേണ്ടതജണ്ട്. സംരംഭക സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷം എല്ലായിടത്തും ഉണ്ടാവേണ്ടതാണ്.

കാലഘട്ടത്തിൻറെ അനിവാര്യതയാണ്

സംരംഭകത്വം എന്നും ഇനി വരുന്ന തലമുറയ്ക്ക് പ്രചോദനം നൽകാനും അവരുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ സാക്ഷാത്ക്കരിക്കാനും സംരംഭകത്വമെന്ന ആശയം എല്ലായിടത്തും ഒരേപോലെ ഉണ്ടാവണമെന്നും അതിനായി കൂട്ടായ യത്നം ആവശ്യമാണെന്നും നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട് . സ്കൂളുകൾ, കലാലയങ്ങൾ, പൊതു സംവിധാനങ്ങൾ, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ, സർക്കാർ ഏജൻസികൾ, ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവരൊക്കെ ഇതിന് ഒറ്റക്കെട്ടായി മുന്നോട്ടു ഇറങ്ങണം. സംരംഭകർക്ക് സ്വാഗതം എതിർപ്പുകൾക്ക് വിട എന്നതാവണം നമ്മുടെ മുദ്രാവാക്യം.

(ലേഖകൻ എഴുത്തുകാരനും സംരഭകത്വ വികസന പരിശീലകനുമാണ്)

ലോറൻസ് മാത്യു

ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ് ഫോം

എന്റർടെയ്ൻമെന്റ് ബിസിനസ്സിനൊരു പുത്തൻ രൂപഭാവം

വിനോദ വ്യവസായ രംഗം ഇന്നൊരു മാറ്റത്തിന്റെ പാതയിലാണ്. പുതു പുത്തൻ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഈ മേഖലയിലേക്ക് കടന്ന് വരുമ്പോൾ മുമ്പെങ്ങും ചിന്തിക്കുവാൻ പോലും കഴിയാതെയിരുന്ന നിരവധി മാറ്റങ്ങളാണ് ഈ രംഗത്ത് ഉണ്ടാകുന്നത്. ഇന്റർനെറ്റിന്റെ ഇക്കാലത്ത് എന്തും സാധ്യമാകുന്ന തരത്തിലാണ് കാര്യങ്ങളുടെ പോക്ക്. തീയേറ്ററുകളെ അപ്രസക്തമാക്കി ഒ ടി ടി റിലീസിലാണ് ഇപ്പോൾ സിനിമകളെല്ലാം. ഒരു തരത്തിൽ ഇതൊരു ബ്ലൂ ഓഷ്യൻ സ്ട്രാറ്റജി ആണ്. ആരും കാണാത്ത മാർക്കറ്റ് ടാപ്പ് ചെയ്യുന്ന രീതി. തിയേറ്ററിൽ റിലീസ് ചെയ്ത് അധികം വൈകാതെ ആമസോൺ പ്രൈമിലൂടെ പ്രേക്ഷകരിലെത്തിയ ‘ലൂസിഫർ’, ‘ഇഷ്ക്’ തുടങ്ങിയവയിലൂടെയാണ് മലയാള സിനിമാപ്രേമികൾ ഒ.ടി.ടി.യെ പരിചയപ്പെട്ടു തുടങ്ങിയത്. കഴിഞ്ഞ ലോക്ഡൗൺകാലത്ത് ‘സൂഫിയും സുജാത’യും ഒ.ടി.ടി.യിൽ റിലീസ് ചെയ്യപ്പെട്ടപ്പോൾ ഈ പ്ലാറ്റ്ഫോം പതിയെ ജനകീയമാകാൻ തുടങ്ങി. മലയാള സിനിമയുടെ സാമ്പത്തികശാസ്ത്രം ‘ഓവർ ദി ടോപ്’ (ഒ.ടി.ടി.) പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ കേന്ദ്രീകരിക്കുകയാണ്. കോവിഡനാന്തര കാലഘട്ടത്തിലെ സിനിമയിൽ ഒ.ടി.ടി.യാകും മുഖ്യ കഥാപാത്രം. തിയേറ്ററുകൾ തുറന്നാലും ഒരു മാസത്തിനകം ചിത്രം ഒ.ടി.ടി. പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ എത്തും വിധമുള്ള കച്ചവട ഫോർമുലയിലേക്ക് നിർമാതാക്കൾ മാറിക്കഴിഞ്ഞു. നൂറുദിവസം തിയേറ്ററുകളിൽ നിറഞ്ഞോടുന്ന സിനിമയെന്ന സങ്കല്പത്തെക്കൂടിയാണ് കോവിഡ് കവർന്നത്. ഒന്നുകിൽ ഒ.ടി.ടി. മാത്രം അല്ലെങ്കിൽ തിയേറ്റർ+ഒ.ടി.ടി. – ഇതായിരിക്കുന്നു സിനിമാ വിൽപനയിലെ പുതിയ തരംഗം.

എന്താണ് ഒ ടി ടി

ഓവർ ദി ടോപ്പ് എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പൂർണ്ണ രൂപം. പരമ്പരാഗതമായ ടി വിയിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി ഇഷ്ടമുള്ള ചലച്ചിത്രം ഇഷ്ടമുള്ള സമയത്ത് ആസ്വദിക്കുവാൻ സൗകര്യമൊരുക്കുന്ന ഏതൊരു സേവനവും വീഡിയോ ഓൺ ഡിമാന്റാണ്. ഇത് ഇന്റർനെറ്റ് വഴി തന്നെ വരുന്നത് ആകണമെന്നില്ല. കേബിൾ വഴിയും നേരിട്ട് ഉപ

ഗ്രഹം വഴിയുമെല്ലാം ഇത് പ്രവർത്തിച്ചുവെന്ന് വരാം. സെറ്റ് ടോപ്പ് ബോക്സിന്റെ സഹായത്തോടെ ഇവ ഒരു ടെലി വിഷൻ സെറ്റിൽ ഉപയോഗിക്കാം. എന്നാൽ കേബിൾ പോലുള്ള സേവനങ്ങളെയെല്ലാം മറി കടന്ന് ഇന്റർനെറ്റ് വഴി നേരിട്ട് കാണികളിലേക്കെത്തുമ്പോൾ അത് ഓവർ ദി ടോപ്പ് അഥവാ ഓ ടി ടി ആയി. നെറ്റ് ഫ്ളിക്സും ആമസോൺ പ്രൈമുമെല്ലാം ഈ കൂട്ടത്തിൽപ്പെടും.

വീഡിയോ ആദ്യന്തം നമ്മുടെ ഉപകരണത്തിലെത്തുവാൻ കാത്ത് നിൽക്കാതെ ഡൗൺ ലോഡിങ്ങിനൊപ്പം പ്രദർശനവും നടക്കുന്നതാണ് സ്ട്രീമിങ്ങ്. മിക്ക ഒ ടി ടി സേവനങ്ങളും ഉള്ളടക്കം ഫയലായി ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തെടുക്കുവാൻ അനുവദിക്കുകയില്ല. ഇന്റർനെറ്റ് ഇല്ലാത്തപ്പോഴും കാണുവാനായി ഡൗൺലോഡിങ്ങ് അനുവദിക്കുന്ന സേവനങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും ഇത് അവരുടെ ആപ്പിൽ മാത്രമേ പ്രവർത്തിക്കുകയുള്ളു.

സ്റ്റാർ ഇന്ത്യ കമ്പനി 2015ൽ ഹോട്ട് സ്റ്റാർ തുടങ്ങിയതോടെയാണ് ഇന്ത്യയിൽ ഒ.ടി.ടി വസന്തം ആരംഭിക്കുന്നത്. ആഗോള കമ്പനിയായ നെറ്റ്ഫ്ളിക്സും ആമസോൺ പ്രൈം പോലുള്ള ഒ.ടി.ടികളും പിന്നാലെ എത്തി. സ്വാഭാവികമായും മലയാള സിനിമകളും ഒ.ടി.ടിയിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കാൻ തുടങ്ങി. ഇത് മലയാള സിനിമയെ ലോകത്തിന്റെ മുക്കിലും മൂലയിലും എത്താൻ സഹായിച്ചു. ഒ.ടി.ടിയുടെ സാധ്യത മനസിലായതോടെ പ്രാദേശിക ഭാഷാ സിനിമകൾക്കായും ഒ.ടി.ടികളുണ്ടായി. കഴിഞ്ഞ ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ കുറഞ്ഞത് 15 പുതിയ ഒ.ടി.ടി പ്ലാറ്റ് ഫോമുകളുണ്ടായി. നീ സ്ട്രീം, പ്രൈം റീല്സ്, കൂടെ, കേവ് ഇന്ത്യ, റൂട്ട്സ്, ഫിലിമി, സൈന പ്ലേ, സി ഹോം സിനിമ, ഹൈ ഹോപ്പ്, മാറ്റിനി, ഫസ്റ്റ് ഷോ, സീ കേരള, യുഎഫ്ഒ ലൈംലൈറ്റ് തുടങ്ങി നിരവധി മലയാള പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളാണ് മലയാളം സിനിമകൾ പ്രദർശിപ്പിക്കാൻ മൽസരിക്കുന്നത്. ഒരു മൊബൈൽ ഫോൺ ഉണ്ടെങ്കിൽ സിനിമ എടുക്കാമെന്ന് മാത്രമല്ല അത് നാലാളുടെ മുൻപിലേക്ക് കൊണ്ടു ചെന്ന് എത്തിക്കാമെന്നതും ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ് ഫോമുകളുടെ സാധ്യതയാണ്.

എന്ത് കൊണ്ട് ഒ ടി ടി

തങ്ങളൊരുക്കിയ ചിത്രം പരമാവധി ആളുകളിലേക്കെത്തിക്കുക എന്നത് ഏതൊരു ചലച്ചിത്ര പ്രവർത്തകരുടേയും ആഗ്രഹമാണ്. മുമ്പില്ലാത്ത വിധം ഇതിന് വഴിയൊരുക്കുകയാണ് ഒ ടി ടി. സ്വാഭാവികമായും ഇത് സിനിമയുണ്ടാക്കുന്നവർക്കും കാണുന്നവർക്കും ഒരുപോലെ ഗുണകരമാണ്.

വീഡിയോ ആദ്യന്തം നമ്മുടെ ഉപകരണത്തിലെത്തുവാൻ കാത്ത് നിൽക്കാതെ ഡൗൺലോഡിങ്ങിനൊപ്പം പ്രദർശനവും നടക്കുന്നതാണ് സ്ട്രീമിങ്ങ്. മിക്ക ഒ ടി ടി സേവനങ്ങളും ഉള്ളടക്കം ഫയലായി ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തെടുക്കുവാൻ അനുവദിക്കുകയില്ല.

* തീയേറ്ററുകളിൽ ഒരു ചിത്രമെത്തിക്കുന്നത് അത്ര എളുപ്പമല്ല. മുഖ്യധാരാ ചിത്രങ്ങളായിരിക്കും ഇവിടെ കൂടുതൽ ഇടം പിടിക്കുക. എന്നാൽ താരതമേന്യ കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ഒ ടി ടി യിൽ ഒരു ചിത്രമെത്തിക്കുവാൻ കഴിയും. കൊച്ചു ചിത്രങ്ങളും കൂടുതൽ പേരിലേക്കെത്തുവാൻ ഇത് വഴിയൊരുക്കുന്നുണ്ട്.

* ലോകത്തിലെ എല്ലാ തീയേറ്ററുകളിലും ഒരു ചിത്രമെത്തുകയെന്നത് താരതമേന്യ അപ്രാപ്യമായ ഒന്നാണ്. എന്നാൽ ഒ ടി ടി യിലുള്ള ഒരു സിനിമ ലോകത്ത് എവിടെ നിന്ന് വേണമെങ്കിലും കാണുവാൻ കഴിയും.

* വളരെ ചുരുങ്ങിയ സമയം മാത്രമാണ് ഒരു ചിത്രം തീയേറ്ററിലുണ്ടാവുക. ടി വി യിൽ വരുമെങ്കിലും നമ്മൾ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സമയത്ത് അത് വരണമെന്നില്ല. എന്നാൽ ഇഷ്ടമുള്ള ചിത്രം ഇഷ്ടമുള്ളപ്പോൾ കാണാൻ വഴിയൊരുക്കുകയാണ് ഒ ടി ടി. യാത്രക്കിടയിൽ പോലും കാണുവാൻ ഇവിടെ അവസരമുണ്ട്.

* ഓരോ തിയേറ്ററിലേക്കും ഫിലിം പ്രിന്റ് എത്തിക്കുന്ന ചെലവ് ഡിജിറ്റൽ സിനിമയുടെ വരവോടെ ഇല്ലാതായി. ഡിജിറ്റൽ സിനിമ പാക്കേജ് തയ്യാറാക്കുക, ഇത് ഹാർഡ് ഡിസ്ക് വഴിയോ ഉപഗ്രഹം വഴിയോ തീയേറ്ററുകളിലെത്തിക്കുക, പരമ്പരാഗത രീതിയിലുള്ള മാർക്കറ്റിങ്ങ് തുടങ്ങി പലതും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഇതെല്ലാം ചിലവേറിയ കാര്യങ്ങളാണ്. എന്നാൽ ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ വിതരണച്ചെലവ് ഗണ്യമായി കുറക്കുവാൻ സാധിക്കും.

* പരസ്യം നൽകുന്നവർ കൂടിയതാണ് ഈ മേഖല. തിയേറ്ററുകളും ടിവിയിലെ സിനിമാ സംബന്ധിയായ ചാനലുകളും വെച്ച് നോക്കുമ്പോൾ പരസ്യങ്ങൾ കൂടുതൽ ലാഭകരമാകുന്നത് ഒ ടി ടി യിലാണ്. കൂടുതൽ ആളുകളിലേക്കും ഉദ്ദേശിച്ച ആളുകളിലേക്കും പരസ്യമെത്തുക ഒ ടി ടി യിലാണ്.

* വലിയ താരങ്ങളൊന്നുമില്ലാത്ത ചെറിയ സിനിമകൾക്കും, സമാന്തര സിനിമകൾക്കും പോസിറ്റീവായ വൻ സാധ്യതകളാണ് ഒ.ടി.ടി തുറന്നിടുന്നത്. അന്നും ഇന്നും ഇത്തരം സിനിമകൾക്ക് തീയേറ്ററുകൾ കിട്ടുന്നതുതന്നെ അപൂർവമാണ്. അഥവാ തീയേറ്റർ കിട്ടിയാലും ഒന്നോ രണ്ടോ ദിവസംകൊണ്ട് പ്രദർശനം അവസാനിപ്പിക്കും. വലിയ പടങ്ങൾക്കിടയിലെ ഫില്ലറുകളായാണ് ഇവ പലപ്പോഴും തീയേറ്ററുകളിൽ എത്തുന്നത്. എത്രയോ നല്ല സിനിമകൾ ഇങ്ങനെ ഒന്നോ രണ്ടോ ഷോ മാത്രം കളിച്ച് തീയേറ്റർ വിട്ട ചരിത്രമുണ്ട്. ആ സിനിമകളൊക്കെ പിന്നീട് ടിവിയിൽ വരുമ്പോൾ മാത്രമേ ആസ്വാദകർക്ക് കാണാൻ അവസരമുണ്ടായിരുന്നുള്ളു. അതും അപൂർവമായി മാത്രമേ സംഭവിക്കാറുള്ളൂ. വന്നെങ്കിൽ വന്നെന്ന് പറയാം. അത്രമാത്രം. ചെറുസിനിമകളുടെ ഈ ദുരവസ്ഥയ്ക്ക് ഒന്നാന്തരമൊരു പരിഹാരമാണ് ഒ.ടി.ടി. ഇപ്പോൾത്തതന്നെ ദി ഗ്രേറ്റ് ഇന്ത്യൻ കിച്ചൺ, ബിരിയാണി, ആർക്കറിയാം, ദ ലാസ്റ്റ് ടു ഡെയ്സ്, ഓപ്പറേഷൻ ജാവ പോലുള്ള കൊച്ചു ചിത്രങ്ങൾ കൂടുതൽ ആളുകളിലേക്ക് എത്തിയത് ഒ.ടി.ടി.യിലൂടെ പുറത്തുവന്നതുകൊണ്ടുമാത്രമാണ്. അങ്ങനെ നോക്കുമ്പോൾ ഒ.ടി.ടി.യുടെ കടന്നുവരവ് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഗുണകരമാകുന്നത് ഇത്തരം ലോ ബജറ്റ് ചിത്രങ്ങൾക്കാണ്. തങ്ങളുടെ സിനിമയെ കൂടുതൽ ആളുകളിലേക്ക് എത്തിക്കാൻ സാധിക്കുന്നു എന്നത് ചെറു സിനിമാ പ്രവർത്തകർക്കും വലിയ ഊർജം നൽകും. വൻ താരനിരയുമായി പുറത്തുവരുന്ന ബിഗ്ബജറ്റ് സിനിമകൾക്കൊപ്പം നല്ല കഥയുള്ള കൊച്ചു കൊച്ചു പടങ്ങൾക്കു കൂടി സ്പേയ്സ് ഉണ്ടാവുമ്പോൾ മാത്രമേ ഒരു സിനിമാ ഇൻഡസ്ട്രി അതിന്റെ പൂർണതയിലെത്തൂ. ആ പൂർണ്ണതയെ സമ്മാനിക്കുന്ന പുതിയകാല കണ്ടെത്തലാണ് തീർച്ചയായും ഒ.ടി.ടി. പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ

വരിക്കാരാവുന്നത് എങ്ങനെ

ഒ ടി ടി സേവനങ്ങൾക്ക് വെബ്സൈറ്റും ആപ്പുമുണ്ടായിരിക്കും. ചിലതിൽ അക്കൗണ്ടോ പണമടക്കലോ ഒന്നുമാവശ്യമുണ്ടാവില്ല. സൈറ്റിൽ കയറുകയോ ആപ്പ് ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്യുകയോ ചെയ്താൽ മതി. എന്നാൽ മിക്ക സേവനങ്ങളിലും രജിസ്ട്രേഷൻ ആവശ്യമുണ്ട്. ഇ മെയിലും മൊബൈൽ നമ്പറും മാത്രമേ രജിസ്ട്രേഷന് ആവശ്യമുള്ളു. വരിക്കാരായി ചേരുന്നവയിലാണെങ്കിൽ ഡെബിറ്റ് കാർഡ്, ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ്

പോലുള്ളവ ആവശ്യമായി വരും. ഇതുപയോഗിച്ച് ഏത് ഉപകരണത്തിൽ നിന്ന് വേണമെങ്കിലും ഈ സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുവാൻ കഴിയും.

പല രീതിയിലാണ് ബില്ലിങ്ങ് രീതി. ഒരു നിശ്ചിത വരിസംഖ്യക്ക് എത്ര ചിത്രവും കാണുവാൻ കഴിയുന്ന രീതിയാണ് നെറ്റ് ഫ്ളിക്സിലുള്ളത്. യു ട്യൂബിൽ ചലച്ചിത്രങ്ങൾ ഓരോന്നായി വാങ്ങുകയോ വാടകക്ക് എടുക്കുകയോ ആവാം. ഹംഗാമയിലാവട്ടെ വാടകക്കെടുക്കുവാനും വരിക്കാരായി ചേരുവാനും കഴിയും. നിശ്ചിത സമയത്തേക്ക് മാത്രം കാണുവാൻ കഴിയുകയെന്നതാണ് വാടകക്കെടുക്കുക എന്നത് കൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്. പല തവണ കാണുവാൻ കഴിയുമെങ്കിലും ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയുകയില്ല.

വാങ്ങുവാൻ കൂടുതൽ ചിലവുണ്ടാവുമെങ്കിലും സമയ പരിധിയില്ലാതെ എത്ര തവണ വേണമെങ്കിലും കാണാം. എന്നാൽ ഡി വി ഡി പോലെ ഉള്ളടക്കം നമ്മുടെ കൈയ്യിലെത്തും എന്ന് കരുതരുത്. www.saregama.com പോലുള്ള ചുരുക്കം ചില സേവനങ്ങളേ സ്വതന്ത്ര ഫയലുകളായുള്ള ഡൗൺലോഡിങ്ങ് അനുവദിക്കുകയുള്ളു. മറ്റുള്ളവയിൽ ഉള്ളടക്കം ഓൺലൈൻ ഓൺലൈൻ പ്ലേബാക്കോ, അവരുടെ ആപ്പിൽ മാത്രം പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓഫ് ലൈൻ ഡൗൺലോഡോ ആയി മാത്രമേ ലഭിക്കൂ.

പ്രമുഖ ഒ ടി ടി സേവന ദാതാക്കൾ

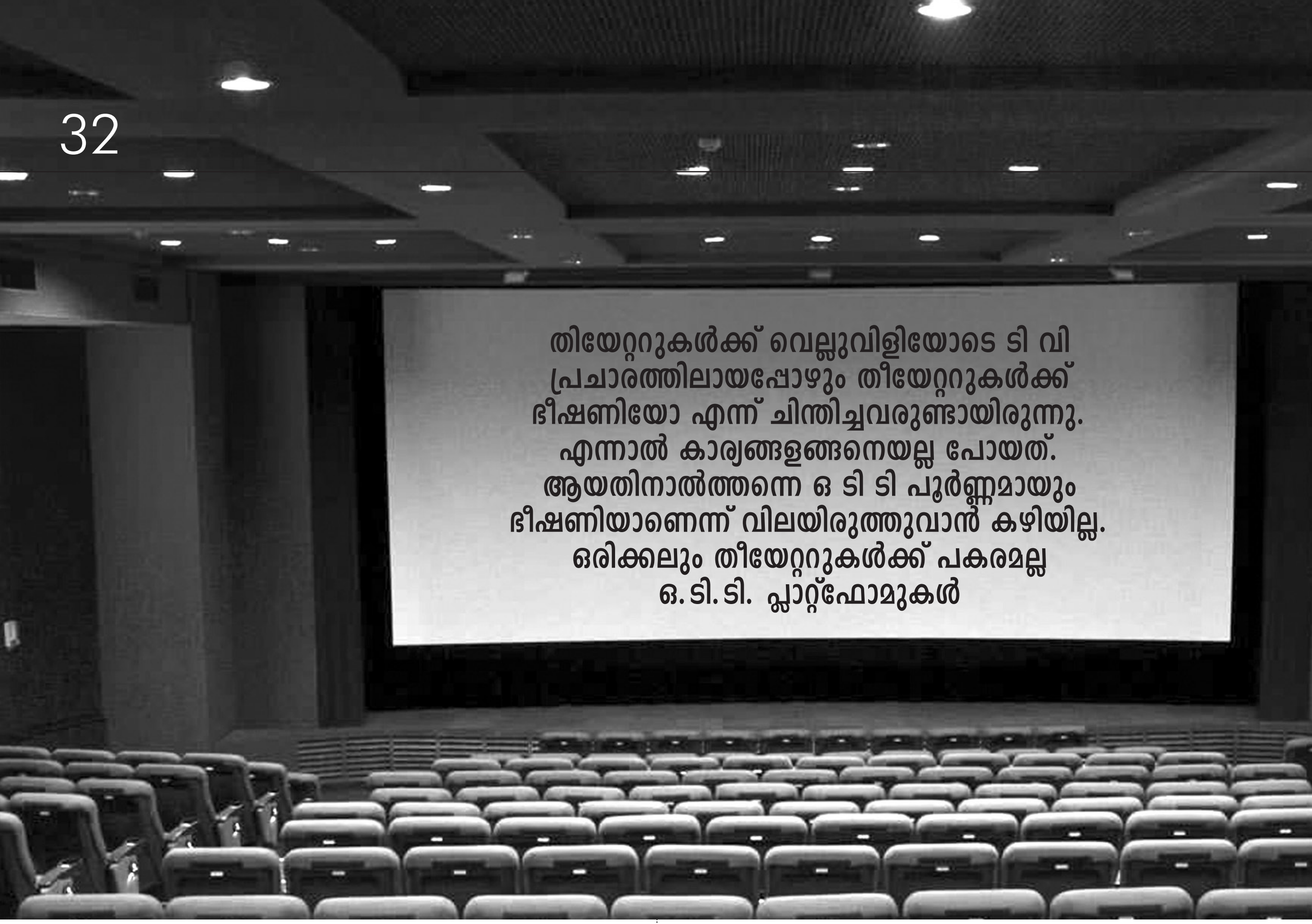
ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള ഒ ടി ടി സേവനങ്ങളിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് https://www.hungama.com/. ഇംഗ്ലീഷിലും ഇന്ത്യൻ ഭാഷകളിലുമുള്ള ചലച്ചിത്രങ്ങൾ, സംഗീതം, ലഘുചിത്രങ്ങൾ, ടി വി ഷോകൾ എന്നിവയെല്ലാമുണ്ടിതിൽ. ഡി ആർ എം ഇല്ല എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത. ചലച്ചിത്രങ്ങൾ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യാമെങ്കിലും ഇവരുടെ ആപ്പിൽ മാത്രമേ പ്രവർത്തിക്കുകയുള്ളു.

ഒ ടി ടിയുടെ പര്യായമായിപ്പോലും കണക്കാക്കപ്പെടുന്ന സേവനമാണ് നെറ്റ് ഫ്ളിക്സ്. 2016 ലാണ് ഇത് ഇന്ത്യയിലെത്തിയത്. ഹോളിവുഡ് ചലച്ചിത്രങ്ങൾ, പരമ്പരകൾ, ഡോക്യുമെന്ററികൾ, തുടങ്ങി ഇന്ററാക്ടീവ് വീഡിയോകൾ വരെയുണ്ട് ഇതിൽ. https://www.netflix.com/in/എന്ന സൈറ്റ് വഴിയോ ഔദ്യോഗിക ആപ്പ് വഴിയോ നെറ്റ് ഫ്ളിക്സ് ഉപ യോഗിക്കാം.

ഇ കൊമേഴ്സ് ഭീമനായ ആമസോണിന്റെ ഒ ടി ടി സംരംഭമാണ് പ്രൈം വീഡിയോ. അന്താരാഷ്ട്രവും പ്രാദേശികവുമായ ചലച്ചിത്രങ്ങൾ, ടി വി ഷോകൾ, ഒറിജിനലുകൾ എന്നിവയാണ് ഇതിലുള്ളത്. വേഗത്തിലുള്ള ഡെലിവറി, പ്രത്യേക ഓഫറുകൾ തുടങ്ങി ഷോപ്പിങ്ങ് സൈറ്റിലെ നേട്ടങ്ങളും കൂടി ഉൾപ്പെട്ടതാണ് പ്രൈം മെമ്പർഷിപ്പ്. പ്രൈമിൽ അംഗത്വമുള്ളവർക്ക് ആമസോൺ ഫയർ ടി വി സ്റ്റിക്ക് ഏതൊരു എച്ച്.ഡി.ടി.വിയിലും ഘടിപ്പിച്ച് പ്രൈം വീഡിയോ ആസ്വദിക്കാം. സ്മാർട്ട് ടി വി വേണമെന്നില്ല. വോയ്സ് സേർച്ച് സൗകര്യവുമുണ്ട്.

ഗൂഗിൾ വഴി ലഭ്യമായ പ്രീമിയം ചിത്രങ്ങൾ യു ട്യൂബോ ഗൂഗിൾ പ്ലേ സേവനമോ വഴി വാങ്ങുവാൻ കഴിയും. വരിക്കാരായി ചേരുന്നതിന് പകരം ആവശ്യമുള്ള ചിത്രങ്ങൾ മാത്രം വാങ്ങുകയോ വാടകക്കെടുക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന രീതിയാണിത്.

ടി വി ഷോകളും ഡോക്യുമെന്ററികളുമെല്ലാം ഉൾപ്പെടുത്തി ആപ്പിളൊരുക്കുന്ന സ്ട്രീമിങ്ങ് സേവനമാണ് ആപ്പിൾ ടി വി പ്ലസ്. ആപ്പിൾ ഉപകരണങ്ങൾ, രോക്കു അടക്കമുള്ള സ്ട്രീമിങ്ങ് ഡിവൈസുകൾ, ഗെയിമിങ്ങ് കൺസോളുകൾ എന്നിവയിൽ പ്ര വർത്തിക്കുന്ന ആപ്പുകൾ ആപ്പിൾ ടി വി പ്ലസിനുണ്ട്.



ആപ്പ് ലഭ്യമല്ലാത്ത പ്ലാറ്റ് ഫോമുകളിൽ വെബ് വഴി ഉപയോഗിക്കാം. ഇതിന് പക്ഷേ ബ്രൗസറിൽ ഡി ആർ എം പ്ലഗ്ഗിൻ വേണം.

വിദേശ ചലച്ചിത്ര നിർമ്മാതാക്കളും വിതരണക്കാരുമായ ലയൺസ് ഗേറ്റിന്റെ ഒ ടി ടി സംരംഭമാണ് ലയൺസ് ഗേറ്റ് പ്ലേ. ഇന്ത്യയിൽ പരീക്ഷണാർത്ഥത്തിൽ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ച ഈ സേവനം https://lionsgateplay.com/എന്ന വെബ്സൈറ്റ് വഴിയോ ഔദ്യോഗിക ആപ്പുകൾ വഴിയോ ഉപയോഗിക്കാം.

ടിക്കറ്റ് ബുക്കിങ്ങ് സേവനമായ ബുക്ക് മൈ ഷോ, തീയേറ്ററുകൾക്ക് സിനിമ വിതരണം ചെയ്യുന്ന യൂഫോ മൂവീസ് എന്നിവരും ഒ ടി ടി രംഗത്തേക്ക് ഇറങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. സിനിമകൾക്ക് മാത്രമായല്ലാതെയുമുള്ള ഒ ടി ടി സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാണ്. ഡിസ്കവറി ചാനലിന്റെ സ്ഥാപകൻ ജോൺ ഹെൻഡ്രിക്സ് ഡിസ്കവറി ചാനലും നാഷണൽ ജ്യോഗ്രഫിക് ചാനലും പോലെയുള്ള ഉള്ളടക്കങ്ങളുമായി ക്യൂരിയോസിറ്റി സ്ട്രീം എന്നയൊരു സംരംഭം ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

തിയേറ്ററുകൾക്ക് വെല്ലുവിളിയോടെ ടി വി പ്രചാരത്തിലായപ്പോഴും തീയേറ്ററുകൾക്ക് ഭീഷണിയോ എന്ന് ചിന്തിച്ചവരുണ്ടായിരുന്നു. എന്നാൽ കാര്യങ്ങളങ്ങനെയല്ല പോയത്. ആയതിനാൽത്തന്നെ ഒ ടി ടി പൂർണ്ണമായും ഭീഷണിയാണെന്ന് വിലയിരുത്തുവാൻ കഴിയില്ല. ഒരിക്കലും തീയേറ്ററുകൾക്ക് പകരമല്ല ഒ.ടി.ടി. പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ

സിനിമാ പ്രേമികൾ ഇത് രണ്ടും ഒരുമിച്ച് ഉപയോഗിക്കുന്നവരാണ്. എന്നാൽ സാങ്കേതിക മേന്മയില്ലാത്തതും കാണികളെ മാനിക്കാത്തതുമൊക്കെ തീയേറ്ററുകളുടെ മാത്രം പ്രശ്നങ്ങളാണ്. ഇതൊക്കെ മെച്ചപ്പെടുന്നതിനോടൊപ്പം ഒ ടി ടി ക്ക് നൽകാനാവാത്തത് നൽകുവാൻ തിയേറ്ററുകൾക്ക് കഴിയണം. കുടുംബസമേതം കുറച്ചുസമയം ഒന്നിച്ച് ചെലവഴിക്കാൻ പറ്റുന്ന ഔട്ടിങ് പോയിന്റുകളായാണ് ഒരു വലിയ വിഭാഗം ആളുകളും പുതിയ കാലത്ത് സിനിമാ തീയേറ്ററുകളെ കാണുന്നത്. ഇനി മറ്റൊരു വിഭാഗം പ്രേക്ഷകരാകട്ടെ തീയേറ്ററിൽ എപ്പോൾ സിനിമ വന്നാലും അപ്പോളൊക്കെ ആരുടെ പ്രേരണയും ഇല്ലാതെ തീയേറ്ററുകളിലേക്ക് വണ്ടി പിടിക്കുന്നവരുമാണ്. ഈ രണ്ട് കൂട്ടർ മാത്രം മതി തീയേറ്ററുകളുടെ പ്രസക്തിയെ നിലനിർത്താൻ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ സിനിമയുള്ള കാലം വരെ തീയേറ്ററുകളും ഉണ്ടാവും. ഇവർ രണ്ട് കൂട്ടരെയും

ഒ ടി ടി പോരായ്മകൾ

* തീയേറ്ററുകളെ അപേക്ഷിച്ച് ഏറെക്കാലും കിട്ടുമെങ്കിലും ഒ ടി ടി യിലെ ഉള്ളടക്കവും സ്ഥിരമല്ല. സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിലെ ചിത്രങ്ങൾ പോലും പിൻവലിക്കപ്പെട്ടേക്കാം.

* വെവ്വേറെ ചിത്രങ്ങൾക്ക് ഓരോന്നിനും പണം നൽകേണ്ട അവസ്ഥ ഇപ്പോഴുണ്ട്. ഒരൊറ്റ ചിത്രം കാണുവാൻ വരി ചേരേണ്ടയവസ്ഥ നെറ്റ്ഫ്ളിക്സ് പോലുള്ള സേവനങ്ങളിലിപ്പോഴുണ്ട്.

* ലൈസൻസിങ്ങ് നിബന്ധനകൾ കാരണം എല്ലാ ചിത്രങ്ങളും എല്ലാ രാജ്യത്തും പ്രദർശിപ്പിക്കണമെന്നില്ല

* വാങ്ങിയ ചിത്രങ്ങൾ പോലും ലൈസൻസിങ്ങിന്റെ പ്രശ്നങ്ങൾ മൂലം നാളെ പിൻവലിക്കപ്പെട്ടേക്കാം. ആമസോൺ ഇ ബുക്ക് വാങ്ങിയവർക്ക് ഇങ്ങനെ സംഭവിച്ചിട്ടുണ്ട്.

* അനധികൃത പകർപ്പെടുക്കൽ തടയാൻ 'ഡിജിറ്റൽ റൈറ്റ്സ് മാനേജ്മെന്റ്' എന്ന സങ്കേതത്തിന്റെ സഹായം തേടുന്നുണ്ട് ഇത്തരം പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ. പ്രൊപ്രൈറ്ററി സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഉപ യോഗിച്ചാൽ മാത്രമേ ഇത് പ്രവർത്തിപ്പിക്കുവാനാകു. വെബ് സാങ്കേതിക വിദ്യ പോലും സ്വതന്ത്രമല്ലാതാകുവാൻ ഇത് കാരണമായി. ഇതുണ്ടെങ്കിലും കുറ്റവാളികൾ പകർപ്പെടുപ്പുകൾ തുടരും. പണം നൽകി സേവനം ഉപയോഗിക്കുന്നവരാകും അനാവശ്യ നിയന്ത്രണങ്ങളിൽ ബുദ്ധിമുട്ടുക.

* ഓരോ വ്യക്തിയുടേയും ബ്രൗസിങ്ങ് കൃത്യമായി നിരീക്ഷിക്കുന്നുണ്ട് മിക്ക ടെക് കമ്പനികളും. ഇങ്ങനെ ശേഖരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ സ്വകാര്യതയ്ക്കും അഭിപ്രായ സ്വാതന്ത്ര്യത്തിനുമെല്ലാം ഭീഷണിയാണ്. സ്വകാര്യതാ ലംഘനം ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ് ഫോമുകളിലും നടക്കുന്നുണ്ട്.

കൂടാതെ ഒരു വലിയ വിഭാഗം ആളുകൾ കൂടിയുണ്ട്. സിനിമ കണ്ടേ തീരൂ എന്ന വാശിയൊന്നും അത്ര ഇല്ലാത്തവർ. അത്തരം നിശ്ശബ്ദ പ്രേക്ഷകരെക്കൂടി സിനിമയുടെ ലോകത്തേക്ക് ആകർഷിക്കാം എന്നതാണ് ഒ.ടി.ടി. പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളുടെ പ്രാധാന്യം. അവരെ എത്രത്തോളം വലയിലാക്കാൻ പറ്റുമോ അത്രത്തോളം സിനിമയും വളരും.

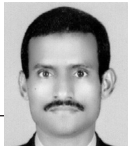
വൈഡ് സ്ക്രീൻ ദൃശ്യം, മികച്ച ശബ്ദ സംവിധാനം, ത്രി ഡി പോലുള്ള പരീക്ഷണങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം തീയേറ്ററുകൾക്ക് മാത്രം അവകാശപ്പെടുവാൻ കഴിയുന്ന പ്രത്യേകതകളാണ്. 4K ദൃശ്യം, ഡോൾബി അറ്റ്മോസ് ശബ്ദം തുടങ്ങിയ ആധുനിക സംവിധാനങ്ങൾ എല്ലാം അവകാശ വാദങ്ങൾക്കപ്പുറം യാഥാർത്ഥ്യമാകേണ്ടതുണ്ട്.

ഒ ടി ടി പ്ലാറ്റ് ഫോമുകളെല്ലാം വലിയ തോതിലുള്ള നിർമ്മാതാക്കളുമായിത്തുടങ്ങി എന്നതാണ് അവിടുത്തെ വെല്ലുവിളി. സാധാരണ നിർമ്മാതാക്കളും വിതരണക്കാരും കൂടി ഒ ടി ടി ക്ക് പ്രാധാന്യം കൊടുത്താൽ തിയേറ്ററുകൾ ബുദ്ധിമുട്ടിലാവും. തിയേറ്ററുകൾക്ക് ഭാവിയുണ്ട്. എന്നാൽ കാണികളെ ആകർഷിക്കുവാനുള്ള മികച്ച സംവിധാനങ്ങളൊരുക്കുവാൻ കഴിയേണ്ടതുണ്ട്.

ടി വിക്ക് ഭീഷണിയോ

ടെലിവിഷൻ സെറ്റും, ചാനലുകളും, കേബിൾ/ഡിഷ് സേവന ദാതാക്കളുമെല്ലാം ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് ടി വിയുമായി ചുറ്റിപ്പറ്റി നിൽക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ. ഇതിൽ ഒ ടി ടി ടിവിയിൽ ലഭ്യമാകുന്നതിനാൽ ടെലിവിഷൻ സെറ്റുകൾക്ക് ആയുസ്സുണ്ട്. സ്മാർട്ട് ടി വി അല്ലെങ്കിലും സെറ്റ് ടോപ്പ് ബോക്സോ, ഫയർ സ്റ്റിക്ക് പോലുള്ള ഉപകരണങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെയോ ഒ ടി ടി എത്തിക്കുവാൻ കഴിയും. മൊബൈലിനേക്കാളും കമ്പ്യൂട്ടറിനേക്കാളും വലിയ സ്ക്രീൻ ആണെന്നതും ടെലി വിഷൻ വിപണിക്ക് ഇതൊരു ഭീഷണിയല്ലാ. എന്നാൽ ചാനലുകൾ സിനിമക്കും പാട്ടിനുമപ്പുറം ചിന്തിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. വ്യത്യസ്തമായ പരിപാടികളൊരുക്കുകയും അത് കേബിളിനും ഡിഷിനും പുറമേ ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ കൂടിയും വിതരണം ചെയ്യണമെന്ന് മാത്രം.

ലോക്ക് ഡൗൺ കാലമാണ് ഒ ടി ടി സേവനങ്ങളിൽ പരമാവധി ശ്രദ്ധയെത്തിച്ചത്. തീയേറ്ററിനേക്കാൾ മുമ്പോ തീയേറ്ററിനൊപ്പമോ ചിത്രങ്ങൾ ഒ ടി ടി യിലെത്തുന്ന സാഹചര്യമാണ് ഇപ്പോഴുള്ളത്. നെറ്റ്ഫ്ളിക്സിന് മാത്രം 20 കോടി വരിക്കാരുള്ളപ്പോൾ ഇതൊരു സാധ്യതയാണ്.



ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി

ജി.എസ്. ടി യിലെ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ്

ജൂലെ 2017 മുതൽ ഇന്ത്യയിൽ നിലവിൽ വന്ന ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ സുപ്രധാനമായൊരു ചുവടുവെപ്പാണ് ഇ-ഇൻവോയ്സിങ്. സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സാധ്യതകൾ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തി, നടപടികൾ ലളിതവൽക്കരിക്കുകയും വേഗത്തിലാക്കാനുമായി ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ നിരവധി മാർഗങ്ങളുണ്ട്. അവയുടെ തുടർച്ചയായാണ് ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് എന്ന സംവിധാനം 2020 ഒക്ടോബർ ഒന്നുമുതൽ ഏർപ്പെടുത്തിയത്. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ്ങിന്റെ പ്രത്യേകതകളും നിയമവശങ്ങളും ലളിതമായി പരിചയപ്പെടുത്തുകയാണ് ഈ ലേഖനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം.

ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ (ഐ.ആർ.പി)

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമ സംവിധാനത്തിലെ ഇൻവോയ്സുകളുടെ സത്യാവസ്ഥ ബോധ്യപ്പെടാനും നികുതി സംബന്ധമായ നടപടിക്രമങ്ങൾ വേഗത്തിലും ആയാസരഹിതമായും കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനുമാണ് ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് കൊണ്ടുവന്നത്. ഇതിനായി 2020 ജനുവരി ഒന്ന് മുതൽ ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ (ഐ.ആർ.പി) എന്ന പുതിയൊരു വെബ്സൈറ്റും ആരംഭിച്ചു. https://einvoice1.gst.gov.in എന്നതാണ് ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് പോർട്ടലിന്റെ അഡ്രസ്. ഇതുപയോഗിച്ച് ജി.എസ്.ടി. ഇൻവോയ്സുകൾ, ഡെബിറ്റ് നോട്ടുകൾ, ക്രെഡിറ്റ് നോട്ടുകൾ എന്നിവ ഐ.ആർ.പി. വഴി രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത് അവയുടെ ഇ-ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കാം. അതായതു ഐ.ആർ.പി ഇൻവോയ്സുകൾക്കും ഡെബിറ്റ് നോട്ടുകൾക്കും ക്രെഡിറ്റ് നോട്ടുകൾക്കും രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാനുള്ള ഒരു രജിസ്ട്രാറിനെ പോലെ ഈ പോർട്ടൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. (ഇപ്പോൾ നാഷണൽ ഇൻഫോമാറ്റിക്സ് സെന്ററാണ് ഐ.ആർ.പി സൗകര്യം നൽകുന്നത്. നിയമപ്രകാരം കൂടുതൽ

രജിസ്ട്രാറുകളെ വേണമെങ്കിൽ ഗവൺമെന്റിന് അനുവദിക്കാവുന്നതാണ്.)

ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ (ഐ. ആർ.പി) ജി.എസ്.ടി. ഇൻവോയ്സുകൾക്ക് ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പർ (ഐ.ആർ.എൻ) നൽകുന്നു. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമായവർക്ക് അംഗീകൃത ഐ.ആർ.എൻ ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ നിയമ സാധുതയുള്ള ജി.എസ്.ടി. ഇൻവോയ്സുകളായി പരിഗണിക്കുകയുള്ളൂ.

ഇ – ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമായവർ

ഇന്ത്യയിൽ 2020 ഒക്ടോബർ ഒന്ന് മുതൽ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് നടപ്പാക്കി. കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. റൂൾസിലെ 48(4) പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിയുടെ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 2017 -18 മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ നിശ്ചിത പരിധി കടക്കുകയാണെങ്കിൽ അവർ ഇ-ഇൻവോയ്സ് തയ്യാറാക്കേണ്ടതാണ്. അത് പ്രകാരം 2017 -18 മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും മുൻ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 500 കോടി രൂപയിൽ കൂടുതലാണെങ്കിൽ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് നിർബന്ധമാണ്. എന്നാൽ 2021 ജനുവരി ഒന്ന് മുതൽ, 2017 -18 മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും മുൻ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 100 കോടി രൂപയിൽ കൂടുതൽ ഉള്ളവർക്കും ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമാക്കി. 2021 മാർച്ച് എട്ടാം തീയതിയിലെ വിജ്ഞാപന പ്രകാരം ഏപ്രിൽ ഒന്ന് 2021 മുതൽ, ഈ വിറ്റു വരവ് പരിധി 50 കോടി രൂപയാക്കി. മൊത്തം വിറ്റു വരവ് എന്നാൽ ഒരു പാൻ നമ്പറിൽ ഇന്ത്യയിലുടനീളം എല്ലാ ജി.എസ്.ടി. നമ്പറിലും നടത്തുന്ന എല്ലാ വിറ്റു വരവുകളും ചേർത്താണ് കണക്കാക്കുക.

ഇ – ഇൻവോയ്സിങ് ഉണ്ടാക്കുന്ന വിധം

ഇ ഇൻവോയ്സ് വരുന്നതിനു മുൻപ്, വിവിധ, രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തികൾ അവരുടെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ (അക്കൗണ്ടിംഗ് പാക്കേജുകൾ, ബില്ലിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾ, ഇ.ആർ.പി (ERP-Enterprise Resource Planning) സംവിധാനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ) അവരുടെ ഇൻവോയ്സുകൾ ഉണ്ടാക്കുകയും സ്വീകർത്താവിനു നൽകുകയും ചെയ്യുകയാണ് ചെയ്തിരുന്നത്. അത്തരം ഇൻവോയ്സുകൾ എല്ലാം ഇനി മുതൽ ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിലേക്കു (ഐ.ആർ.പി) റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യണം. അതോടെ പോർട്ടൽ, ഡിജിറ്റൽ ഒപ്പും, ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പറും (ഐ. ആർ.എൻ) QR കോഡും ഉൾപ്പെടുന്ന ഇ-ഇൻവോയ്സ് ലഭ്യമാക്കുന്നു.

ഇ ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കാനായി ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിൽ ലോഗിൻ ചെയ്ത് GST INV-01 എന്ന ഫോറത്തിൽ ഇൻവോയ്സിന്റെ വിവരങ്ങൾ സമർപ്പിക്കണം. അതിനു ശേഷം ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ (ഐ.ആർ.എൻ.) ലഭിക്കുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ പോർട്ടൽ നൽകുന്ന ഐ. ആർ.എൻ. ഉൾപ്പെടെയുള്ള വിവരങ്ങൾ അടങ്ങിയ ഇൻവോയ്സിനെയാണ് ഇ-ഇൻവോയ്സ് എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഇതാണ് വിതരണക്കാരൻ സാധനം/ സേവനം വാങ്ങുന്നയാൾക്കു നൽകേണ്ടത്. ഇ-ഇൻവോയ്സ് ബാധകമാണെങ്കിൽ ഐ.ആർ.പി. വഴിയല്ലാതെ ഉണ്ടാക്കിയ ഇൻവോയ്സുകൾ ഈ ഇൻവോയ്സായി അംഗീകരിക്കുകയില്ല. [റൂൾ 48(5)]

ഐ. ആർ. പിയുമായി ബന്ധപ്പെടാനുള്ള വഴികൾ

ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വിവിധങ്ങളായ അക്കൗണ്ടിംഗ്/ ഇ.ആർ.പി. സംവിധാനത്തിലെ ഇൻവോയ്സുകളെ നികുതി വകുപ്പിന്റെ ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലുമായി (ഐ.ആർ.പി) സംയോജിപ്പിക്കാൻ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന വഴികളുണ്ട്.

1. ജി.എസ്.പികൾ (GST Suvidha Providers- GSP) വഴി

ജി.എസ്.പി കളുടെ ഐ.ഡി.യും പാസ്‌വേർഡും ഉപയോഗിച്ചും ഇ-ഇൻവോയ്സ് സംവിധാനത്തിൽ പ്രവേശിക്കാം. അതിലൂടെ ഐ.ആർ.പിയിൽ പ്രവേശിക്കുകയും ഇ-ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യാം.

ഇന്ത്യയിൽ 2020 ഒക്ടോബർ ഒന്ന് മുതൽ ഇ – ഇൻവോയ്സിങ് നടപ്പാക്കി. കേന്ദ്ര ജി. എസ്. ടി. റൂൾസിലെ 48(4) പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തിയുടെ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 2017 – 18 മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ നിശ്ചിത പരിധി കടക്കുകയാണെങ്കിൽ അവർ ഇ – ഇൻവോയ്സ് തയ്യാറാക്കേണ്ടതാണ്.

2. സോഫ്റ്റ്‌വെയർ ദാതാക്കളുടെ സോഫ്റ്റ് വെയർ വഴി

നികുതി ദായകന് അക്കൗണ്ടിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയർ/ഇ.ആർ.പി. നൽകിയിട്ടുള്ള സോഫ്റ്റ് വെയർ ഉണ്ടെങ്കിൽ അതിലൂടെ ഐ.ആർ.പിയിൽ പ്രവേശിക്കുകയും ഇ-ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യാം. മൊബൈൽ ആപ് വഴിയും ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിൽ പ്രവേശിച്ചു ഇ-ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കാം. അതിനായി ആപ് ഡൌൺലോഡ് ചെയ്യുകയും, മൊബൈൽ ഫോണിന്റെ IMEI (International Mobile Equipment Identity) നമ്പർ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സിസ്റ്റത്തിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുകയും വേണം.

3. API കളിലൂടെ പ്രവേശനം

വ്യത്യസ്ഥങ്ങളായ സോഫ്റ്റ് വെയറുകളെ (Applications or Apps) പരസ്പരം ആശയ വിനിമയത്തിന് സഹായിക്കുന്ന ഇടനിലക്കാരനായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സോഫ്റ്റ് വെയറുകളാണിവ. ഇവ ഇന്റർഫേസ്/ മെസ്സഞ്ചർ ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. വൻകിട നികുതി ദായകർക്ക് API കളിലൂടെ ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിലേക്കു നേരിട്ട്, സ്വന്തം സോഫ്റ്റ് വെയർ വഴി പ്രവേശനം നേടാം. അതിനായി സ്വന്തം സിസ്റ്റത്തിലെ സെർവർ വിവരങ്ങൾ ഇ-ഇൻവോയ്സ് സിസ്റ്റത്തിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണം. ഇൻവോയ്സുകൾ ഒന്നൊന്നായോ, കൂട്ടത്തോടെയോ സമർപ്പിച്ചു ഇ ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കുകയും ഐ.ആർ.എൻ. നേടുകയും ചെയ്യാം.

നേരത്തെ ഇ-വേ ബിൽ API വഴി പ്രവേശനം ഉണ്ടെങ്കിൽ അതിന്റെ ഐ.ഡി (യൂസർ നെയിമും പാസ്സ്വേർഡും) ഉപയോഗിച്ച് ഇ-ഇൻവോയ്സ് സംവിധാനത്തിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാം

4. വെബ്സൈറ്റ് വഴി, മൊത്തത്തിൽ സമർപ്പിക്കാൻ

നികുതി ദായകന് എക്സൽ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഓഫ്ലൈൻ ടൂൾ ഉപയോഗിച്ചു ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ ഒരു ജേസൺ (JSON-JavaScript Object Notation) ഫയലാക്കി മാറ്റുകയും ആ ഫയൽ ഇ-ഇൻവോയ്സ് വെബ്സൈറ്റിൽ (ഐ.ആർ.പി.) അപ്ലോഡ് ചെയ്യുകയും ചെയ്യാം. അതിലൂടെ ഐ.ആർ.എൻ ഉം, QR കോഡും ഉൾപ്പെടുന്ന ഇ-ഇൻവോയ്സ് ലഭിക്കുന്നു.

ഇ – ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമാക്കിയിട്ടുള്ള വിതരണങ്ങൾ

താഴെ പറയുന്ന വിതരണങ്ങൾക്കു ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് നിർബന്ധമാണ്.

1. രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള ബിസിനസുകാർ മറ്റു ബിസിനസുകാർക്ക് (B2B) നടത്തുന്ന വിതരണങ്ങൾ.
2. പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ നികുതി നൽകിയോ അല്ലാതെയോ ഉള്ള വിതരണം
3. നികുതി അടച്ചോ അല്ലാതെയോ ഉള്ള കയറ്റുമതി
4. കയറ്റുമതിയായി കണക്കാക്കുന്ന വിതരണങ്ങൾ

നിലവിൽ ബിസിനസുകാർ ഉപഭോക്താവിന് (B2C) നടത്തുന്ന വിതരണങ്ങളുടെ ഇൻവോയ്സുകൾക്കു ഇ-ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയില്ല. റിവേഴ്സ് ചാർജ് സംവിധാനവും ഇ-ഇൻവോയ്സിങ്ങിന്റെ പരിധിയിൽ വരും. നികുതി നിരക്കില്ലാത്തതോ (Nil rated supply), പൂർണമായും നികുതി മുക്തമാക്കപ്പെട്ടതോ (Exempted supply) ആയ വിതരണങ്ങൾക്ക് ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമല്ല. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ വിതരണ ബില്ല് മാത്രമേ നൽകാറുള്ളൂ. (നികുതി ഇൻവോയ്സ് നൽകാറില്ല). കേന്ദ്ര /സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ 34ആം വകുപ്പ് പ്രകാരമുള്ള ഡെബിറ്റ്/ക്രെഡിറ്റ് നോട്ടുകൾ ഈ ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിൽ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യണം. അല്ലാതെയുള്ള സാമ്പത്തിക/ വാണിജ്യ ക്രെഡിറ്റ് നോട്ടുകൾ ഇതിൽ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യേണ്ടതില്ല.

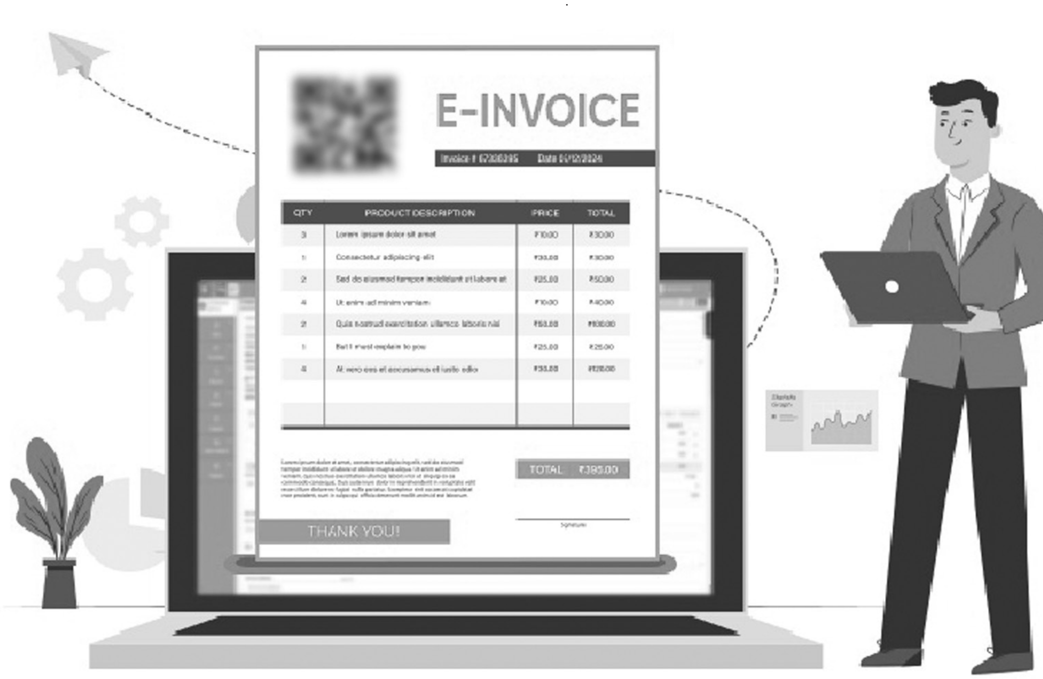
ഇ ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമല്ലാത്തവർ

വിറ്റു വരവ് എത്രതന്നെ ആയാലും താഴെ പറയുന്ന രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വ്യക്തികൾക്ക് (Persons) ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് ബാധകമല്ല.

1. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി, ബാങ്കിങ് കമ്പനി/ഒരു സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനം (ബാങ്കിങ് ഇതര സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ)
2. ചരക്കു ഗതാഗത സേവനങ്ങൾ നടത്തുന്ന ഏജൻസികൾ.
3. ആളുകൾക്കുള്ള യാത്രാ ഗതാഗത സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന ഏജൻസികൾ.
4. മൾട്ടി-പ്ലെക്സ് തീയേറ്ററുകളിൽ ചലച്ചിത്ര പ്രദർശനം നടത്തുന്നവർ.
5. ഗവൺമെന്റ് ഡിപ്പാർട്മെന്റുകൾ, പ്രാദേശിക ഭരണകൂടങ്ങൾ

ഇ- ഇൻവോയ്സിങ്ങിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

ഇ – ഇൻവോയ്സിങ്ങിന്റെ



ചില പ്രധാന ഗുണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്;

1. ഇലക്ട്രോണിക് രൂപത്തിൽ വിതരണക്കാരുടെയും സ്വീകർത്താവിന്റെയും ഇൻവോയ്സുകൾ കൈമാറുവാൻ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിന് അനായാസം സാധിക്കുന്നു. ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വിവിധങ്ങളായ അക്കൗണ്ടിംഗ്/ഇ.ആർ.പി. സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ ഉണ്ടാക്കുന്ന ഇൻവോയ്സുകളെ നികുതി വകുപ്പിന്റെ ഇ-ഇൻവോയ്സ് സംവിധാനത്തിലൂടെ ഏകീകരിക്കപ്പെടുന്നു.

2. B2B ഇൻവോയ്സുകളിലെ വിവരങ്ങൾ അവ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ തന്നെ ഒരു തവണ ഐ.ആർ.പിയിൽ സമർപ്പിച്ചാൽ പിന്നീട് വീണ്ടും റിട്ടേൺ സമർപ്പണത്തിന്റെ ഭാഗമായും മറ്റും വിവിധ മാതൃകകളിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതില്ല. ഐ.ആർ.പി.യിലെ വിവരങ്ങൾ ജി.എസ്.ടി. പോർട്ടലിൽ ലഭ്യമാവും. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനം ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ GSTR-1ൽ പൂരിപ്പിക്കേണ്ട വിവരങ്ങൾ ഇത് വഴി എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാവുന്നു.

3. ഈ ഇൻവോയ്സിങ്ങിലെ വിവരങ്ങൾ വഴി അനായാസമായി ഇ-വേ ബില്ലുകൾ തയ്യാറാക്കാം.

4. സമർപ്പിച്ച റിട്ടേണുകളും കണക്കു പുസ്തകങ്ങളും തമ്മിലുള്ള വിവരങ്ങളുടെ അനുരഞ്ജിപ്പിക്കൽ (Reconciliation) വളരെ കുറച്ചേ വേണ്ടി വരൂ.

5. വിതരണക്കാരൻ തയ്യാറാക്കിയ ഇൻവോയ്സുകളുടെ തത്സമയ ട്രാക്കിങ് സാധ്യമാവുന്നു. അതോടെ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ബോധ്യപ്പെടുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കപ്പെടുന്നു. അതിലൂടെ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് വേഗത്തിൽ ലഭ്യമാവുകയും ചെയ്യുന്നു.

6. നികുതി റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന പ്രക്രിയ ആട്ടോമാറ്റിക് ആവുകയും മികച്ച രീതിയിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനും സാധിക്കുന്നു. അതിലൂടെ സമയലാഭവും ഉണ്ടാകുന്നു.

7. നികുതി ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് ഇൻവോയ്സുകൾ തത്സമയ പരിശോധന നടത്താൻ സാധിക്കുന്നതിനാൽ നികുതി സംബന്ധമായ തട്ടിപ്പുകൾ കുറയ്ക്കാനും ഉപകരിക്കുന്നു.

8. വ്യാജ ജി.എസ്.ടി. ഇൻവോയ്സുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നത് തടയാനും സാധിക്കുന്നു

ചുരുക്കത്തിൽ ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിന് കീഴിലുള്ള ഇൻവോയ്സുകളുടെ മാതൃക ഏകീകരിക്കാനും, കൂടുതൽ വേഗത്തിലും എളുപ്പത്തിലും നികുതി സംബന്ധമായ നടപടി ക്രമങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കാനും, നിയമ പ്രകാരമുള്ള മറ്റു ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ചെയ്യുവാനും സഹായിക്കുന്ന ഒരു സംവിധാനമാണ് ഇ ഇൻവോയ്സിങ്.

(മഞ്ചേശ്വരം ജി.പി.എം ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയാണ് ലേഖകൻ)

മനുഷ്യ വിഭവ വികസനം

കാലഘട്ടത്തിന്റെ അനിവാര്യത

പത്ത് സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ജീവനക്കാര്യം എന്നൊരു വിഭാഗമുണ്ടായിരുന്നു. നിയമിയ്ക്കപ്പെടുന്ന ജീവനക്കാർ, തൊഴിലാളികൾ എന്നിവർക്കായുള്ള വ്യക്തിഗത വിവരങ്ങൾ മുതൽ ശമ്പളം അവധി ആനുകൂല്യങ്ങൾ, സ്ഥാനക്കയറ്റം, ശിക്ഷാനടപടി സ്ഥലംമാറ്റം ഇവയെല്ലാം ഈ വിഭാഗമാണു കൈകാര്യം ചെയ്യുക. ഈ എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റ് വിഭാഗം ഇന്നും സർക്കാർ സർവ്വീസുകളിൽ നിലനിൽക്കുന്നു. പിന്നീട് മറ്റു മേഖലകളിൽ ജീവനക്കാരുടെ സകല കാര്യങ്ങൾക്കുമായുള്ള പേഴ്സണൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് നിലവിൽ വന്നു. ഇതിനായി പേഴ്സണൽ ഓഫീസർമാർ, അസിസ്റ്റന്റ് മാനേജർമാർ, മാനേജർമാർ തുടങ്ങി ഡയറക്ടർമാർ, വൈസ് ചെയർമാൻമാർ വരെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആഴവും പരപ്പുമനുസരിച്ചുണ്ടായി. വീണ്ടും അത് മുനഷ്യവിഭവ വകുപ്പായി മാറി. സാക്ഷാൽ ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് കഴിവും, യോഗ്യതയും, അഭിരുചിയുമുള്ളവരുടെ നിയമനം, പരിശീലനം, നിലനിർത്തൽ, നിയന്ത്രിക്കൽ, വളർത്തിയെടുക്കൽ എന്നിവയെല്ലാം ഈ വകുപ്പിന്റെ കീഴിലായി. ഇന്നിതാ വീണ്ടും വകുപ്പിൽ രൂപമാറ്റം വരികയാണ്. നൈപുണ്യ നിരീക്ഷണം, നൈപുണ്യ വികസനം, നൈപുണ്യ പരിശീലനം എന്നിങ്ങനെ സൗകര്യപ്രദമായ പേരുകൾക്കു പിന്നാലെയാണ് കോർപ്പറേറ്റുകൾ.

എന്താണു നൈപുണ്യം? ഭാഷാ നിഘണ്ടുവിൽ ഇത് മിടുക്കാണ്. ശബ്ദതാരാവലിയിൽ തികവ് അഥവാ തിട്ടം ആണ് ശബ്ദസാഗരത്തിൽ സാമർത്ഥ്യം അഥവാ നിപുണതയാണ്. ചുരുക്കത്തിൽ ഒരു വ്യക്തിയുടെ പോസിറ്റീവ് എനർജിയാണിത്. ഒരു വിഷയത്തിലുള്ള മികവും തികവും അല്ലെങ്കിൽ പ്രായോഗിക പരിജ്ഞാനം. ഇതിലൂടെ ആ വ്യക്തിക്കു ജീവിതവിജയം നേടാൻ, അനേകർക്കു മാതൃകയാകാം, ഒരു സ്ഥാപനത്തെ അല്ലെങ്കിൽ ഏർപ്പെടുന്ന കർമ്മ മണ്ഡലത്തെ വികസിതമാക്കാം, ചൈതന്യവത്താക്കാം.

നൈപുണ്യം അഥവാ നിപുണത പ്രധാനമായും മൂന്നു തരത്തിലുണ്ട്. ജനിതക നൈപുണ്യം, ആർജ്ജിത നൈപുണ്യം, പ്രചോദിത നൈപുണ്യം എന്നിവയാണവ. പരമ്പരാഗതമായി പകർന്നു കിട്ടുന്നതാണ് ജനിതക നൈപുണ്യം.

എന്താണ് ഈ തികവ് അഥവാ തിട്ടം? നിരന്തരമുള്ള പ്രയോഗത്തിലൂടെ നേടിയെടുക്കുന്ന പരിജ്ഞാനം തന്നെ. കൈയളവ്, മനസ്സളവ് എന്നൊക്കെപ്പറയാറില്ലേ. ഒരു ഉല്പന്നത്തിൽ ചേർക്കേണ്ട ഘടകങ്ങളെ അളവു പാത്രമോ, തൂക്കൽ സംവിധാനമോ ഉപയോഗിയ്ക്കാതെ കിറുകൃത്യമായി ചേർക്കുന്ന പ്രാചീന വൈദ്യശ്രേഷ്ടരെയാണ് ഇതു മനസ്സിലേക്കു കൊണ്ടുവരുന്നത്. കറികൾക്കും പലഹാരങ്ങൾക്കും ഉപ്പും മധുരവും എരിയും പുളിയും, സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളും ഇപ്രകാരം ചേർക്കുന്ന വീട്ടമ്മമാർ പാചകക്കാർ ഇവരൊക്കെ തികവിന്റെ അഥവാ തിട്ടത്തിന്റെ ഉദാഹരണങ്ങൾ തന്നെ. ഒരു യന്ത്രഭാഗത്തിലെ നട്ടും ബോൾട്ടും ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ എവിടെന്നു കണ്ണടച്ചു പറയാൻ കഴിയുന്നവരും സ്പർശനം കൊണ്ടും ദർശനം കൊണ്ടും രോഗനിർണയം നടത്തുന്നവരും നൈപുണ്യത്തിന്റെ ആൾരൂപങ്ങൾ തന്നെ.

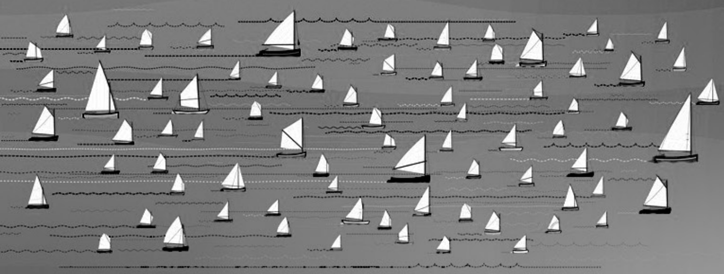
നൈപുണ്യം അഥവാ നിപുണത പ്രധാനമായും മൂന്നു തരത്തിലുണ്ട്. ജനിതക നൈപുണ്യം, ആർജ്ജിത നൈപുണ്യം, പ്രചോദിത നൈപുണ്യം എന്നിവയാണവ. പരമ്പരാഗതമായി പകർന്നു കിട്ടുന്നതാണ് ജനിതക നൈപുണ്യം. ഗായകന്റെ മകൻ സംഗീതജ്ഞനാകുന്നു, നർത്തകിയുടെ മകൾ മഹാനർത്തകിയാകുന്നു ഇതൊക്കെ ഉദാഹരണങ്ങൾ. ജനിതകമായി കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്നതുകൊണ്ടു മാത്രം ഇവരൊന്നും നിപുണത ആർജ്ജിയ്ക്കണമെന്നില്ല. ജനനം മുതൽ കണ്ടും കേട്ടും അറിയുന്നവ (ബാഹ്യചോദനകൾ) യ്ക്കൊപ്പം ഉള്ളിലുള്ള വാസന (ആന്തരിക ചോദന)യും ചേർന്നുണ്ടാകുന്ന അവസ്ഥയ്ക്ക് മതിയായ പോഷണമുണ്ടാവണം.

ചിട്ടയായ പരിശീലനം, കൃത്യമായ ഉപദേശങ്ങൾ, വ്യക്തമായ പ്രോത്സാഹനങ്ങൾ എന്നിവ കൂടിച്ചേർന്നാൽ മാത്രമേ ഇവിടെ അക്ഷരാർത്ഥ ത്തിലുള്ള നൈപുണ്യം കൈവരിയ്ക്കാനാവൂ. പൂർണ്ണത നേടാനാവൂ.

രണ്ടാമതുള്ളത് ആർജ്ജിത നൈപുണ്യമാണ്. ഇവിടെ പാരമ്പര്യമൊരു ഘടകമേയല്ല. വിഖ്യാത ശാസ്ത്രകാരനും രാഷ്ട്രപിതാവുമായിരുന്ന ഡോ. എ. പി. ജെ. അബ്ദുൾ കലാം പറഞ്ഞതു പോലെ സ്വപ്നം കാണാനുള്ള മനസ്സും അതു സത്യമാക്കാനുള്ള പ്രയത്നവും കൂടിച്ചേരുമ്പോൾ ഒരു വ്യക്തി എങ്ങനെയാകണമോ അങ്ങനെ യാവുന്നു. കാബിനറ്റു മന്ത്രിയാവാനോ എം. പി. ആകാനോ രാഷ്ട്രപതിയാകാനോ കൊതിച്ച ആളല്ല ഡോ. കെ. ആർ. നാരായണൻ എന്ന മലയാളത്തിന്റെ മഹാപ്രതിഭ അടങ്ങാത്ത വിജ്ഞാനദാഹവുമായി മികവിന്റെ പടികൾ കയറിയിറങ്ങാൻ കൊതിച്ച ഒരു അദ്ധ്യാപകന്റെ മനസ്സായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തിന്റേത്. അതിനായി കഠിനാദ്ധ്വാനം ചെയ്തു നൈപുണ്യം നേടി ഒടുവിൽ രാഷ്ട്രം അദ്ദേഹം ആഗ്രഹിച്ചതിലും വളരെയേറെ നൽകി ആദരിച്ചു. അടങ്ങാത്ത തൃഷ്ണയുമായി പുതിയ പുതിയ സാങ്കേതിക മേഖലകളിലൂടെ സഞ്ചരിയ്ക്കുന്നവർക്ക് അദ്ധ്വാനഭാരമില്ല സമയദൈർഘ്യമില്ല ആഹാര വിശ്രമ വിനോദ ചിന്തകളുണ്ടാവില്ല. അങ്ങനെ സ്വയാർജ്ജിത നൈപുണ്യം നേടി ഉയരങ്ങൾ കീഴടക്കിയ വ്യവസായ സംരംഭകർ ഏറെയാണ്.

അടുത്തതാണു പ്രചോദിത സംരംഭകർ. ഇവർക്കു പ്രത്യേകമായ ലക്ഷ്യങ്ങളൊന്നും തന്നെ ആദ്യമുണ്ടാവില്ല. പറയത്തക്ക പാരമ്പര്യ മുണ്ടാവില്ല. എന്നാൽ പ്രായോഗികബോധം അല്പമേറെയുണ്ടാവും ഇത്തരക്കാർക്ക് നിരീക്ഷണപാടവവും കാണും. വിശകലനങ്ങളി ലൂടെ സ്വയം പ്രചോദിതരായി ഇവർ മാറുന്നു. പ്രഗത്ഭമതികളുടെ പ്രവൃത്തികളിലൂടെയും പ്രഭാഷണങ്ങളിലൂടെയും ഇവർ ശാക്തീകരിക്ക പ്പെടുന്നു. ഇത് അവരെ നയിയ്ക്കുന്നത് വേറിട്ട വഴികളിലൂടെയാവും. പ്രചോദനങ്ങളിലൂടെ രൂപം കൊണ്ട ലക്ഷ്യബോധത്തിലേക്കാവും. ഇവർ ഒറ്റയ്ക്കോ സമാന ചിന്താഗതിക്കാരുമായോ ചേർന്നാവും യാത്ര. ഇടയ്ക്ക് പല കൂട്ടിക്കിഴിയ്ക്ക ലുമുണ്ടാവാം അവയെല്ലാം കർമ്മപഥങ്ങളിൽ നിപുണരാവാൻ അവർക്കു സഹായകമാവുന്നു. അനുഭവങ്ങളിലൂടെ ആർജ്ജിച്ചെടുക്കുന്ന വൈദഗ്ദ്ധ്യം പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്നു കിട്ടുന്നതിനേക്കാൾ ദൃഢതരമായിരിയ്ക്കും.

മൂന്നു തരത്തിലുള്ള നൈപുണ്യവും



അഭിരുചിയ്ക്കനുസരിച്ച് തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുക, അതിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യമാർജ്ജിക്കുക എന്നത് ഒരു വലിയ കാര്യമാണ്. ഒരിയ്ക്കൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യം നേടിയതുകൊണ്ട് പരിശീലനങ്ങളും പഠനങ്ങളും തീരുമോ ഇല്ലേയില്ല. അപ്രകാരം ചിന്തിയ്ക്കുന്നവർക്കു മുമ്പിൽ അവസരത്തിന്റെ ജാലകങ്ങൾ കൊട്ടിയടയ്ക്കപ്പെടും.

പൂർണ്ണതയിലെത്താൻ പരിശീലനം ആവശ്യമാണ്. സൈദ്ധാന്തികവും, പ്രായോഗികവുമായ പരിശീലന പരിപാടികൾ ഇതിൽ വേണ്ടിവരും. ഇവിടെ ഗ്രന്ഥങ്ങളും, ഉപകരണങ്ങളും, സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധരും, സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ ജയപരാജയങ്ങൾ മുഖാമുഖം കണ്ടവരുമൊക്കെ ഗുരുക്കന്മാരാകും. സ്കൂൾ തലം മുതൽ അഭിരുചികൾ കണ്ടെത്തി കുട്ടികൾക്ക് ലക്ഷ്യബോധമുണ്ടാക്കാനായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്ന അസാപ്പ് ഈ അവസരത്തിൽ എടുത്തു പറയേണ്ട ഒന്നാണ്. തനിയ്ക്കെന്താവാനാണിഷ്ടം? തനിയ്ക്കൊന്താവാൻ പറ്റും എന്ന തിരിച്ചറിവിലേക്ക് യുവതലമുറയെ കൈപിടിച്ചു നടത്തുന്ന ഈ പദ്ധതി ലക്ഷ്യബോധ രൂപീകരണത്തിൽ ഇന്ന് കുട്ടികൾക്ക് സഹായി ആയി മാറുന്നു.

അഭിരുചിയ്ക്കനുസരിച്ച് തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുക, അതിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യമാർജ്ജിക്കുക എന്നത് ഒരു വലിയ കാര്യമാണ്. ഒരിയ്ക്കൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യം നേടിയതുകൊണ്ട് പരിശീലനങ്ങളും പഠനങ്ങളും തീരുമോ ഇല്ലേയില്ല. അപ്രകാരം ചിന്തിയ്ക്കുന്നവർക്കു മുമ്പിൽ അവസരത്തിന്റെ ജാലകങ്ങൾ കൊട്ടിയടയ്ക്കപ്പെടും. അലസതയുടെ വാതായനങ്ങൾ മലർക്കെ തുറക്കപ്പെടുകയും സംസ്ഥാനത്തെ പ്രമുഖനായ ഒരു ഡോക്ടറുമായി ഒരു അഭിമുഖം നടത്താൻ ഈയിടെ ഇടയായി. നിത്യവും തിരക്കേറിയ ഷെഡ്യൂളുകൾക്കിടയിലും രണ്ടു മണിക്കൂർ നേരം പഠനത്തിനും നോട്ടു കുറിയ്ക്കലിനുമായി അദ്ദേഹം നീക്കിവെച്ചിരിയ്ക്കുന്നുവത്രേ ആരോഗ്യമേഖലയിലെ ഓരോ ദിവസത്തെയും മാറ്റങ്ങൾ അദ്ദേഹം സസൂക്ഷ്മം നിരീക്ഷിയ്ക്കുന്നു. നോട്ടുകൾ കുറിയ്ക്കുന്നു. ഇന്റർനാഷണൽ ജേണലുകൾ റഫർ ചെയ്യുന്നു. വിദേശ സർവ്വകലാശാലയിലെ വിദഗ്ദ്ധരുമായി അദ്ദേഹം ഓൺലൈൻ മീറ്റിലും ചാറ്റിലും ഏർപ്പെടുന്നു. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഈ അദ്ധ്വാനം തുടരുന്നതെന്ന ചോദ്യത്തിന് ഉരുണ്ടു മിനുസമായ ശിലാഗോളം കാണാനേറെ ഭംഗിയുണ്ടാവും. പക്ഷെ അനങ്ങാതെ വിട്ടാൽ അതു വെറും അനങ്ങാപ്പാറയാവും. അതിനെ ഉരുളാൻ അനുവദിയ്ക്കൂ. തിളങ്ങാൻ വെട്ടിത്തിളങ്ങാൻ അനുവദിയ്ക്കൂ. എന്നായിരുന്നു മറുപടി. നിപുണത ഒരിയ്ക്കലും നിശ്ചലമല്ല. അതു ദ്രുതചലനത്തിന്റെ പ്രതീകമാണ്. കൂടുതൽ പരിശീലനം, കൂടുതൽ അറിവ്, കൂടുതൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യം അതാകട്ടെ ലക്ഷ്യം.

പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് അഥവാ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം

മനുഷ്യൻ വ്യാപാര വ്യവസായ രംഗത്ത് ശ്രദ്ധ ചെലുത്തിയ കാലം മുതൽ പങ്കുവ്യാപാരം ഒരു കച്ചവട സമ്പ്രദായമാണ്, അതിൽ അനവധി പേർ വിജയിച്ചിട്ടുമുണ്ട്. ചിലരൊക്കെ പ രാജയപ്പെട്ടിട്ടുമുണ്ട്. ഇതിന് രണ്ടിനും അതിന്റേതായ കാരണങ്ങളുമുണ്ടാകാം. 1932 ൽ ആണ് Indian Partership Act എന്ന നിയമം ഇന്ത്യയിൽ നിലവിൽ വന്നത്. ഈ നിയമപ്ര കാരം രൂപീകരിക്കുന്ന ഏതൊരു വ്യവസായ രൂപത്തേയും 'Partnership Firm' എന്നാണ് അറിയപ്പെടുന്നത്. ടി നിയമത്തിലെ 4–ാം വകുപ്പാണ് Part- nership, Partner, Firm എന്നിവയെ നിർവ്വചിക്കുന്നത്.

ഇതിൽ പ്രകാരം Partnership എന്നാൽ ഒരു ബിസിനസ്സിന്റെ ലാഭം പങ്കിടുവാൻ സമ്മതിച്ച് വ്യക്തികൾ തമ്മിൽ അവർ ഒന്നിച്ചോ എല്ലാവർക്കും വേണ്ടി ഒരാളോ പ്രവർത്തിച്ചുകൊള്ളാം എന്ന് സമ്മതിച്ച് ഒപ്പ് വെയ്ക്കുന്ന സ്ഥാപനത്തെ ആണ് Partnership എന്ന് പറയുന്നത്. Partner എന്നാൽ അപ്ര കാരം സമ്മതിച്ച് പങ്കാളികൾ ആകുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയേയും Partner എന്ന് വിളിക്കുന്നു. അങ്ങനെ അവർ കൂടി ചേർന്ന് രൂപികരിച്ച സ്ഥാപനത്തിനെ Firm എന്നും വിളിക്കുന്നു.

Partner മാർ കൂടി ചേർന്ന് Firm ന്റെ മൂലധനമായി നിക്ഷേപിക്കുന്ന മൂല്യത്തിനേയാണ് Capital Contribution എന്ന് പറയുന്നത്. ഇത് പണമായി തന്നെ നിക്ഷേപി ക്കണമെന്ന് നിയമം നിഷ്കർഷിക്കുന്നില്ല. അതായത് Partner മാർക്ക് Firm ന്റെ മൂലധനമായി അവരവരുടെ വീതം പണം നിക്ഷേപിക്കാം, ബിസിനസ്സ് ഐഡിയ നിക്ഷേപിക്കാം. സ്ഥാവര ജംഗമ സ്വത്തുക്കൾ നിക്ഷേപിക്കാം. ഭൗതിക സ്വത്തുക്കൾ നിക്ഷേപിക്കാം, ഇത് Partner മാർ എല്ലാവരും കൂടി സമ്മതിക്കുന്ന ഏതു രൂപത്തിലുള്ള നിക്ഷേപവുമാകാം.

ഇപ്രകാരം മൂലധന നിക്ഷേപം സംബന്ധിച്ച് ലാഭം വീതം വെക്കൽ സംബന്ധിച്ചും Partnership രൂപീകരണത്തിനായി എഴുതി തയ്യാറാക്കുന്ന ഉടമ്പടിയിൽ കൃത്യമായി വ്യവസ്ഥ ചെയ്തിരിക്കണം.

Partnership കളുടെ പേരും ഓഫീസും

Firm ന്റെ രൂപീകരണത്തിനായി എഴുതി ഒപ്പ് വെക്കുന്ന ഉടമ്പടിയിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഇനമാണ് മേൽപ്പറഞ്ഞത്. ഓരോ Partnership നും Partner മാർ കൂടി ചേർന്ന് തീരുമാനിക്കുന്ന തനതായ ഒരു പേര് നിർബന്ധമാണ്. ആ പേരിലാണ് രൂപീകരണ ശേഷം സ്ഥാപനത്തെ അറിയപ്പെടുന്നത്. ആ പേരു വെച്ച് തന്നെയാണ് രജിസ്ട്രാർ ആ സ്ഥാപനത്തെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുന്നത്. അതുപോലെ തന്നെ സ്ഥാപനത്തിന് കൃത്യവും, പൂർണ്ണവുമായ ഒരു മേൽവിലാസമുണ്ടാക്കണം. അത് തുടക്കത്തിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു Partner റുടെ സ്വന്തം മേൽവിലാസമാകുന്നതുകൊണ്ടും കുഴപ്പമില്ല, പക്ഷേ മറ്റുള്ളവരെല്ലാം അത് സമ്മതിച്ചിരിക്കണം. രജിസ്ട്രേഷനു ശേഷം എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും Partner മാരുടെ ഭൂരിപക്ഷ തീരുമാന പ്രകാരം ഓഫീസ് സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥലത്തേയ്ക്ക് മാറ്റാവുന്നതാണ്.

Partnership ലെ പ്രവർത്തനം

Partnership Firm ന്റെ പ്രവർത്തനം എപ്രകാരം ആയിരിക്കണമെന്ന് അതിന്റെ Partner മാർക്ക് തീരുമാനിക്കാം. എന്നാൽ അത് Indian Partner- ship നിയമത്തിന്റെ വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിധേയമായും Indian Contract നിയമത്തിന്റെ വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിരുദ്ധമല്ലാതെയും ആയിരിക്കണം. ഇതിനായി ഓരോ Firm മും അതിന്റെ പ്രവർത്തനം ചിട്ടപ്പെടുത്തുന്ന രീതിയിൽ സാധാരണയായി എഴുതി ഒപ്പ് വെയ്ക്കുന്ന Partnership ഉടമ്പടിയിൽ വിശദമായി പ്രതിപാദിക്കാറുണ്ട്. Partner മാരുടെ ചുമതലകൾ, കടമകൾ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബിസിനസ്സ് നടത്തിപ്പ്, സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്വത്ത് സമ്പാദനം, സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്വത്തുക്കൾ വിൽക്കുകയോ പണയപ്പെടുത്തുകയോ ചെയ്യുന്നത് സംബന്ധിച്ച്, സ്ഥാപനം കടം വാങ്ങുന്നതും, കടം വീട്ടുന്നതും സംബന്ധിച്ച്, ദൈനംദിന ഭരണം സംബന്ധിച്ച്, ജീവനക്കാരെ നീക്കം ചെയ്യുന്നത് സംബന്ധിച്ച്, ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനും ഓപ്പറേറ്റ് ചെയ്യുന്നതു സംബന്ധിച്ച്, നിലവിലുള്ള ഏതെങ്കിലും Partner ന് പിരിഞ്ഞ് പോകേണ്ടതു വന്നാൽ ആയതിനെ സംബന്ധിച്ച്, ടിയാന്റെ Firm ൽ ഉള്ള അവകാശം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് സംബന്ധിച്ച്, പുതിയ ഒരു Partner കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നത് സംബന്ധിച്ച് എന്നു തുടങ്ങി സർവ്വതല സ്പർശിയായ ഒരു ഉടമ്പടിയാണ് Partnership Deed എന്ന് പറയുന്നത്. അതുകൊണ്ട് ഈ ഉടമ്പടി തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ യാതൊരു കാരണവശാലും ഒരു സംരംഭകൻ കേവല സാമ്പത്തിക ലാഭത്തിന് വേണ്ടി കുറുക്ക് വഴികൾ സ്വീകരിക്കരുത് ആ മേഘലയിൽ കാര്യമായ അറിവും, പ്രാവീണ്യവുമുള്ള ആളുകളെ കൊണ്ട് വേണം Partnership ഉടമ്പടി തയ്യാറാക്കിക്കുവാൻ, എന്തുകൊണ്ട് എന്നാൽ Partner മാർ ഒരുമിച്ച് സ്നേഹത്തിലും സന്തോഷത്തിലും ഇരിക്കുന്ന സമയം ഉടമ്പടിയിൽ പറഞ്ഞിട്ടില്ലാത്ത കാര്യങ്ങൾ പോലും ഒരു പക്ഷേ ബിസിനസ്സ് ന്റെ പുരോഗതിയ്ക്ക് വേണ്ടി സമ്മതിക്കുകയും ഒന്നു ചേർന്ന് ചെയ്യുകയും ചെയ്യും. എന്നാൽ അവർ വിരോധത്തിലും ശത്രുതയിലുമെത്തുന്ന നിമിഷം മുതൽ ഉടമ്പടിയിലെ വ്യവസ്ഥ കൾ അധികരിച്ചാണ് പ്രശ്നപരിഹാരങ്ങൾ നടത്തുന്നത്. രമ്യമായ പ്രശ്നപരിഹാരത്തിന് ഉടമ്പടിയിൽ കൃത്യമായ വ്യവസ്ഥകളില്ലെങ്കിൽ ഒരു തർക്കം വരുമ്പോൾ അത് Partner മാർ തമ്മിലുള്ള ബന്ധത്തേയും സ്ഥാപനത്തിന്റെ നിലനിൽപിനെ തന്നെയും പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കും. അതുകൊണ്ടാണ് ഈ ഉടമ്പടി തയ്യാറാക്കുവാൻ കുറുക്ക് വഴികൾ തേടരുത് എന്ന് ഉറപ്പിച്ച് പറയുന്നത്.

ഇപ്രകാരം തയ്യാറാക്കി 5000 (അയ്യായിരം) രൂപ വിലയുള്ള മുദ്രപത്രത്തിൽ പ്രിന്റ് എടുത്ത് എല്ലാവരും ഒപ്പ് വെച്ച ഈ Partnership ഉടമ്പടി തിരുവനന്തപുരം വഞ്ചിയൂർ ഉള്ള Registration IG യുടെ ഓഫീസിലെ Registrar of Firms മുമ്പാകെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത് സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വാങ്ങി ഓഫീസിൽ സൂക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്. ഈ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ തുടർന്നുള്ള പ്രവർത്തനത്തിൽ പലപ്പോഴും അനിവാര്യമായി വരും.

Partnership കളുടെ കാലാവധി അഥവാ ആയുസ്സ്

Partnership കളുടെ കാലാവധി പ്രധാനമായും രണ്ട് തരത്തിലുണ്ട്.

1. ഒന്നാമതായി നിശ്ചിതകാലയളവ് തീരുമാനിച്ചുള്ള Partnersahip കൾ. അങ്ങനെയുള്ള Partnership കൾ ആ കാലാവധി അതിന്റെ ഉടമ്പടിയിൽ തന്നെ കൃത്യമായി പറഞ്ഞിരിക്കും.

2. രണ്ടാമത്തേത് "Partnership at will" എന്നു പറയുന്ന രീതിയാണ് (ഇഷ്ട” മുള്ള കാലത്തോളം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന പങ്കാളിത്തം). ഇത്തരം Partnership ൾക്ക് കാലാവധി നിശ്ചയിക്കപ്പെട്ടിട്ടില്ല. എന്നാൽ ഒന്നൊഴികെ യുള്ള പാർട്ടണർമാരുടെ പിരിയൽ മൂലമോ, പൊതു തീരുമാനപ്രകാരമോ കോടതി നടപടികൾ മുഖാന്തിരമോ ഒക്കെ ഇത്തരം പാർട്ടണർഷിപ്പുകളുടെ പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

1. പാർട്ടണർഷിപ്പുകളുടെ പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കൽ

സർവ്വ സമ്മതത്തോടെയുള്ള അവസാനിപ്പിക്കൽ. എല്ലാ പാർട്ടണർമാരും ഏക സ്വരത്തിൽ തീരുമാനിച്ച് Firm കളുടെ പ്രവർത്തനം ഈ രീതിയിൽ അവസാനിപ്പിക്കാം. ആയത് കാണിച്ച് ഒരു Dissolution Agreement

തയ്യാറാക്കി ഒപ്പ് വെച്ച് Registrar of Firm, Thiruvananthapuram മുമ്പാകെ സമർപ്പിച്ച് അവിടുത്തെ രജിസ്റ്ററിൽ നിന്നും Firm ന്റെ പേര് നീക്കം ചെയ്യേണ്ടതാണ്. കൂടാതെ സ്ഥാപനം വ്യവസായം നടത്തിയിരുന്നപ്പോൾ ഏതൊക്കെ സർക്കാർ, Banking License കളും ഇടപാടുകളും സംബ ന്ധിച്ചിരുന്ന സ്ഥലങ്ങളിലൊക്കെയും ഈ വിവരം കാണിച്ച് വേണ്ട ഒഴിവാക്കലുകൾ നടത്തേണ്ടതാണ്. അല്ലാത്തപക്ഷം ഭാവിയിൽ പലതരത്തിലുള്ള ബുദ്ധിമുട്ടുകൾക്കും അത് ഇടയാക്കും.

2. ആകസ്മികമായ അവസാനിപ്പിക്കൽ

ഒന്നൊഴികെയുള്ള Partner മാരുടെ മരണം മൂലമോ രൂപീകരിച്ചപ്പോൾ നിശ്ച യിച്ച കാലാവധി തീരുന്നതു മൂലമോ, Partner മാരെ ഏതെങ്കിലും കോടതികൾ പാപ്പരായി പ്രഖ്യാപിക്കുന്നതുമൂലമോ ഇപ്രകാരമുള്ള അവസാനിപ്പിക്കൽ സംഭവിക്കുന്നതാണ്.

3. നോട്ടീസ് നൽകി അവസാനിപ്പിക്കൽ

ഒന്നൊഴികെയുള്ള Partner മാർ പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കണം എന്ന് കാണിച്ച് ഉടമ്പടിയിൽ പറഞ്ഞിട്ടുള്ള പ്രകാരം നിശ്ചിത നടപടി ക്രമങ്ങൾ പാലിച്ച് മറ്റെല്ലാ Partner മാർക്കും നോട്ടീസ് നൽകിയും പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

4. കോടതി മുഖാന്തിരമുള്ള അവസാനിപ്പിക്കൽ

ന്യായമായ കാരണങ്ങൾ കാണിച്ച് ഏതെങ്കിലും ഒരു Partner കോടതിയെ സമീപിക്കുകയും കോടതി ആ കാരണങ്ങൾ അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്താൽ Firm ന്റെ പ്രവർത്തനം കോടതി ഇടപെടലിലൂടെ അവസാനിപ്പിച്ചതായി കണക്കാക്കാം.

Partnership ഉം ബാധ്യതകളും

Partnership വ്യവസായത്തിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പോരായ്മ Partner മാർ ഏറ്റെടുക്കേണ്ടിവരുന്ന ബാധ്യതകൾ Unlimited ആണെന്നുള്ളതാണ്. ഈ വ്യവസായം ആരോടെങ്കിലും കൊടുത്തു തീർക്കേണ്ട ബാധ്യതകൾക്ക് കടപ്പെട്ടിരുന്നാൽ അത് ഈടാക്കിയെടുക്കുവാൻ വേണ്ടത്ര സ്വത്തുക്കളോ, മുതലുകളോ, സ്ഥാപനത്തിൽ ഇല്ലാതെ വരികയും ചെയ്താൽ പണം കിട്ടേണ്ട വ്യക്തിയ്ക്ക് Partner മാരേയും അവരുടെ സ്വകാര്യ സമ്പാദ്യത്തേയും ഉൾപ്പെടുത്തി വ്യവഹാരത്തിലൂടെ കിട്ടാനുള്ള തുകകൾ ഈടാക്കിയെടുക്കാവുന്നതാണ്. കമ്പനികളെ അപേക്ഷിച്ച് സാധാരണ Partner- ship കൾക്കുള്ള വലിയ ന്യൂനതയും ഇതുതന്നെയാണ്.

(LLP-Limited Liability Partnership അടുത്ത ലക്കത്തിൽ)...

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസിൽ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ഏറ്റവും മികച്ച 4 മാർഗ്ഗങ്ങൾ

അരവിന്ദ് ടെക്സ്റ്റയിൽ ഷോറൂം ആരംഭിച്ചിട്ട് അഞ്ചു വർഷം കഴിയുന്നു. ബിസിനസ് ലാഭകരമായി മുന്നോട്ടു പോകുന്നു. ആദ്യ വർഷങ്ങളിലെക്കാൾ വിൽപ്പന വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിലും പ്രതീക്ഷകൾക്കൊത്ത് വരുമാനത്തിൽ വലിയ വളർച്ച കാണുന്നില്ല. ഇത് അരവിന്ദിനെ നിരാശയിലാക്കി.

അരവിന്ദ് ചെലവുകൾ പരമാവധി ചുരുക്കി കർശനമായ സാമ്പത്തിക അച്ചടക്കം സ്ഥാപനത്തിൽ കൊണ്ടുവന്നു. ജീവനക്കാർക്ക് വിൽപ്പനയിൽ പരിശീലനം നല്കി. എത്രമാത്രം പരിശ്രമിച്ചിട്ടും വരുമാനം ഒരു പരിധി വിട്ട് ഉയരുന്നില്ല. വരുമാനം വർദ്ധിപപ്പിക്കുവാൻ എന്തൊക്കെയാണ് ചെയ്യേണ്ടത്? അരവിന്ദ് മാർഗ്ഗങ്ങൾ അന്വേഷിച്ചു തുടങ്ങി.

ഞാൻ അരവിന്ദുമായി സംസാരിച്ചപ്പോൾ എനിക്ക് ഒരു കാര്യം ബോധ്യപ്പെട്ടു. സാധാരണ ഒരു സംരംഭകൻ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ചെയ്യുന്ന എല്ലാ കാര്യങ്ങളും അരവിന്ദൻ ചെയ്യുന്നുണ്ട്. അനാവശ്യ ചെലവുകൾ യാതൊന്നുമില്ല. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ പരമാവധി പരിശ്രമം നടത്തുന്നുമുണ്ട്. ബിസിനസ് ലാഭകരമെങ്കിലും വരുമാനം വളർന്നു വന്നില്ലെങ്കിൽ ബിസിനസ് ഭാവിയിൽ നിലനിൽക്കണമെന്നില്ല. എന്തൊക്കെയാണ് വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ബിസിനസിൽ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങൾ? അരവിന്ദന് അറിയേണ്ടത് അതാണ്.

എന്തൊക്കെ ചെയ്താൽ ബിസിനസിൽ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാം?

ഒരു മില്ല്യൻ ഡോളർ ചോദ്യമാണ്. ഓരോ സംരംഭകനും മനസ്സിൽ ചോദിച്ചു കൊണ്ടേയിരിക്കുന്ന ചോദ്യം. ചെലവ് ചുരുക്കലിന് പരിമിതികളുണ്ട്. ചെലവുകൾ ചുരുക്കി വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക പലപ്പോഴും പ്രയോഗികവുമാവില്ല. ബിസിനസ് വളരും തോറും ചെലവുകൾ കൂടിവരും. വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിച്ചേ തീരൂ. അതിനെന്തു ചെയ്യണം?

വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ 4 മാർഗ്ഗങ്ങൾ

ബിസിനസിൽ വരുമാനം ഉയർത്താൻ വിവിധ മാർഗ്ഗങ്ങളുണ്ട്. അവയിലൂടെ നമുക്കൊന്ന് കടന്നുപോകാം. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഈ മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാം. നാം അതിലേക്ക് കടക്കുന്നതിനു മുമ്പ് ഒരു കാര്യം മനസ്സിലാക്കുക. നിങ്ങളുടെ കയ്യിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടേയും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും വിവരങ്ങൾ (Data) അതീവ പ്രാധാന്യമുള്ളവയാണ്. നിങ്ങളുടെ കയ്യിൽ അതുണ്ടെന്ന് വിശ്വസിക്കട്ടെ. എന്തിനെന്ന് നമുക്ക് വഴിയേ മനസ്സിലാക്കാം. വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്ന നാല് മാർഗ്ഗങ്ങളെക്കുറിച്ച് നമുക്കൊന്ന് ചർച്ച ചെയ്യാം.

മാർഗ്ഗം 1

ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിപ്പിക്കുക

നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയാണ് ആദ്യത്തെ മാർഗ്ഗം. ഉപ ഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണത്തിൽ ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകൾ ഇല്ലായെന്ന് കരുതുക. എന്ത് സംഭവിക്കും? അവരിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തിന് പരിധിയുണ്ട്. ഇവിടെ ഒരു പരിധി വിട്ട് വരുമാനം വളരില്ല. സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് കടന്നു വരുന്ന ഉപ ഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണത്തിൽ കാലക്രമത്തിൽ വരദ്ധനവ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടേയിരിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ബിസിനസിലേക്ക് പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ശക്തമായ മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങൾ ഇതിനായി നടപ്പിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇതൊരു തുടർച്ചയായ പ്രക്രിയയാണ്. പുതിയ ഉപ ഭോക്താക്കൾ കടന്നുവരണം, അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങണം, വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കണം. വരുമാനത്തിലിത് ഗണ്യമായ വർദ്ധനവ് വരുത്തും. നിങ്ങളുടെ ബിസിന സിനെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളെ അറിയിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കൾ എത്തുമ്പോൾ ബില്ലുകളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിക്കും, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ വിൽക്കപ്പെടും.

കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുവാൻ സാധ്യമാകുന്ന രീതിയിൽ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ, നൂതനങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുക, ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും നൽകുക, ഏറ്റവും പുതിയ ഫാഷനുകൾ അവതരിപ്പിക്കുക, മേന്മയുള്ളതും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താങ്ങാനാവുന്ന വിലയുള്ളതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തുടർച്ചയായി വിൽപ്പന നടത്തുക, മികച്ച രീതിയിൽ ഉപ ഭോക്താക്കളെ സേവിക്കുക എന്നിങ്ങനെയുള്ള നിരവധി മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഇതിനായി പിന്തുടരാം.

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിലെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം പരിശോധിക്കുക. അവയിൽ വ്യത്യാസം വരുന്നുണ്ടോ എന്ന് നിരീക്ഷിക്കുക. ആരൊക്കെയാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ എന്ന് മനസ്സിലാക്കുക. അവർ എവിടെനിന്നും വരുന്നു? എന്തൊക്കെയാണ് അവർ വാങ്ങുന്നത്? അവരുടെ അഭിരുചി എന്താണ്? എന്തുകൊണ്ടാണ് അവർ നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത്? അവർ നിങ്ങളിൽ നിന്നും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതെന്താണ്? ഇതിനൊക്കെ ഉത്തരം കണ്ടെത്തുക. നിങ്ങളുടെ കയ്യിൽ ഓരോ ഉപഭോക്താവിന്റേയും വിവരങ്ങൾ ഉണ്ടാവണം. അത് വിശകലനം ചെയ്യണം.

ഉപഭോക്താക്കളെ നിരീക്ഷിക്കുന്ന,

ആഴത്തിൽ പഠിക്കുന്ന ബിസിനസിന് അവർക്ക് എന്താണ് ആവശ്യമെന്ന് കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കുവാനും അത് നൽകുവാനും സാധിക്കും. ഇത് ബിസിനസ് സന്ദർശിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണത്തിൽ വർദ്ധനവ് വരുത്തും. രുചികരമായ ഭക്ഷണം നൽകുന്ന ഒരു റെസ്റ്റോറന്റ് തേടി ഉപ ഭോക്താക്കൾ എത്തും. അവരുടെ ആവശ്യമറിഞ്ഞുള്ള വിഭവങ്ങൾ വിളമ്പാൻ റെസ്റ്റോറന്റിന് കഴിഞ്ഞാൽ ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടേ യിരിക്കും.

മാർഗ്ഗം 2

ഓരോ ബില്ലിലേയും വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുക

ഓരോ ഉപഭോക്താവിന്റേയും ബിൽ തുക വർദ്ധിപ്പിക്കുക. ഇത് മൊത്തം വിൽപ്പനയിൽ കാര്യമായ മാറ്റം കൊണ്ടുവരും. ഇതിനായി ഓരോ ഉപഭോക്താവിനേയും ലക്ഷ്യം വെയ്ക്കണം. സാധാരണ അവർ വാങ്ങുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് പുറമേ കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവർക്ക് വിൽക്കാൻ സാധിക്കണം. ഇതിനായി ബിസിനസുകൾക്ക് പ്ര യോഗിക്കാവുന്ന വ്യത്യസ്ത തന്ത്രങ്ങളുണ്ട്.

ആയിരം രൂപയുടെ ഒരു സാരി തിരഞ്ഞെടുത്ത ഉപഭോക്താവിനോട് സെയിൽസ് ഗേൾ ചോദിച്ചു.

"മാഡം, നല്ല സാരിയാണ് തിരഞ്ഞെടുത്തത്. ഏതെങ്കിലും ഫംഗ്ഷന് ഉടുക്കാനാണോ ഇത് വാങ്ങുന്നത്?

"അതെ, ഒരു കല്യാണമുണ്ട്.'' കസ്റ്റമർ മറുപടി പറഞ്ഞു.

"വളരെ നല്ലത് മാഡം. ഈ നിറം മാഡത്തിന് ഇണങ്ങുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ കല്യാണ ഫംഗ്ഷനൊക്കെ ഉടുക്കുവാനായുള്ള സാരികളുടെ പ്രത്യേക കളക്ഷൻ തന്നെ ഞങ്ങൾക്കുണ്ട്. മാഡം എടുക്കണമെന്നില്ല. നമുക്കതൊന്ന് വെറുതെ നോക്കിയാലോ?''

അവൾ കസ്റ്റമറെ ആ സെക്ഷനിലേക്ക് കൂട്ടിക്കൊണ്ടു പോകുന്നു. ആദ്യം ആയിരം രൂപ യുടെ സാരി തിരഞ്ഞെടുത്ത കസ്റ്റമർ അവസാനം രണ്ടായിരം രൂപയുടെ സാരി ഇഷ്ടപ്പെട്ട് അതു വാങ്ങുന്നു.സെയിൽസ് ഗേൾ പ്രയോഗിച്ച ഈ തന്ത്രമാണ് അപ്പ്സെല്ലിംഗ്. കുറഞ്ഞ വിലയുള്ള ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുവാൻ വന്ന ഉപഭോക്താവിനെ ക്കൊണ്ട് അതിനെക്കാൾ വിലയുള്ള ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിപ്പിക്കുന്ന തന്ത്രം.

ഇനി അതേ കസ്റ്റമറോട് സെയിൽസ് ഗേൾ പ റയുന്നു.

"മാഡം, ഇതിന് യോജിച്ച മനോഹരമായ ബ്ലൗസ് വേണ്ടേ? ഞങ്ങൾക്ക് ഡിസൈനർ ബ്ലൗസുകൾ ഉണ്ട്. ഞാൻ കാണിച്ചു തരാം.''

അവൾ കസ്റ്റമറെ കൂട്ടി കൊണ്ടു പോയി ബ്ലൗസ് തിരഞ്ഞെടുപ്പിക്കുന്നു. പിന്നെ ബ്ലൗസിന് ലൈനിംഗ്, അടിവസ്ത്രങ്ങൾ എന്നിവയും വാങ്ങിപ്പിക്കുന്നു. കസ്റ്റമറുടെ ബിൽ തുക വീണ്ടും കൂടുന്നു. ഇങ്ങിനെ ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുവാൻ വന്ന ഉപഭോക്താവിനെ ക്കൊണ്ട് മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വാങ്ങിപ്പിക്കുന്നു. ഇതാണ് ക്രോസ് സെല്ലിംഗ് എന്ന വിൽപ്പന തന്ത്രം.

ഈ രണ്ട് വിൽപ്പന തന്ത്രങ്ങളും ശ്രദ്ധിക്കുക. ഇവിടെ ആയിരം രൂപ ചെലവഴിക്കുവാൻ വന്ന കസ്റ്റമർ അതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ തുക വിനിയോഗിക്കുന്നു. ആ കസ്റ്റമറുടെ ബില്ലിംഗ് വർദ്ധിക്കുന്നു. ഓരോ ഉപഭോക്താവിലും ഇത്തരം തന്ത്രങ്ങൾ പ്രയോഗിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസിലെ മൊത്തം വിൽപ്പനയിൽ വലിയൊരു വർദ്ധനവ് പ്ര തീക്ഷിക്കാം. ഓരോ ഉപഭോക്താവിലും ശ്രദ്ധ ചെലുത്തുക. കൂടുതൽ വാങ്ങിപ്പിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുക. ഓരോ ബിൽ തുകയും വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധ വെക്കുക. ഉപഭോക്താക്കൾ നടത്തുന്ന ഇടപാടുകളിലെ വർദ്ധനവ് ബിസിനസിന്റെ വരുമാനം ഉയർത്തുന്നു.

മാർഗ്ഗം 3

ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇടപാടുകളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിപ്പിക്കുക

നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനം ഉപഭോക്താക്കൾ കൂടുതൽ തവണ സന്ദർശിക്കട്ടെ. അതിനായി അവരെ പ്രേ രിപ്പിക്കുക എന്നതാണ് നിങ്ങളുടെ കടമ. പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ഓഫറുകൾ ഡിസ്കൗണ്ടുകൾ മുതലായവ നൽകുക. ഓരോ സന്ദരശനത്തിലും അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു, വരുമാനം ഉയരുന്നു.

ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ ഓഫർ കൂപ്പണുകൾ ന ൽകുന്നത് ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടില്ലേ? ഒരു നിശ്ചിത തീയതിക്ക് മുമ്പേ ഉലപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിയാൽ ഓഫർ ലഭിക്കുന്നു. ഇത് ഉപഭോക്താവിനെ വീണ്ടും സ്ഥാപനം സന്ദർശിക്കുവാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. അവർ കൂടുതൽ വാങ്ങുന്നു. ഇടപാടുകളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ഇതിലൂടെ കഴിയുന്നു.

വല്ലപ്പോഴും റസ്റ്റോറന്റ് സന്ദർശിക്കുന്ന ഉപ ഭോക്താവിൽ ആഴ്ചയിൽ ഒരിക്കലെങ്കിലും റസ്റ്റോറന്റ് സന്ദർശിക്കുവാനുള്ള പ്രേരണ ഉടലെടുപ്പിക്കുക. അത്യന്തം രുചികരമായ, മറ്റെവിടെയും ലഭിക്കാത്ത വിഭവങ്ങൾ വിളമ്പുക. ബർത്ത്ഡേ പാർട്ടികൾ തുടങ്ങിയ കൂടിച്ചേരലുകൾക്കായി അവസരമൊ രുക്കുക. പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുക എന്നിങ്ങനെ ധാരാളം കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാം. ഉപഭോക്താവും സ്ഥാപനവുമായി വൈകാരികമായ ബന്ധം വളർത്തിയെടുക്കാം.

ഉപഭോക്താവ് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് കൂടുതൽ തവണ സന്ദർശിക്കണമെങ്കിൽ അതിനൊരു കാരണം ആവശ്യമാണ്. ഏറ്റവും പുതിയ ഫാഷൻ ഡ്രസ്സ് എപ്പോഴും ലഭ്യമായ ഒരു അപ്പാരൽ ഷോറും ഉപഭോക്താക്കളെ നിരന്തരം സന്ദർശിക്കാൻ പ്രലോഭിപ്പിക്കും. ഓരോ പരിപാടികൾക്കും ആഘോഷങ്ങൾക്കും വസ്ത്രങ്ങൾ എടുക്കാൻ അവർ ഷോറൂമിൽ എത്തും. ഓരോ തവണയും അവർ പണം മുടക്കും, വിൽപ്പന കൂടും,വരുമാനം ഉയരും.

ഒരിക്കൽ സ്ഥാപനം സന്ദർശിക്കുന്ന ഉപഭോക്താവിനെ വീണ്ടും അവിടേക്ക് ആകർഷിക്കണം. ഏതുതരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതെന്ന ഡാറ്റ നിരന്തരം വിശകലനം ചെയ്യണം. അവർക്കിഷ്ടപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യാൻ സാധിക്കണം. മധുരമായി അവരോട് ഇടപഴകാൻ സാധിക്കണം. ബിസിനസും ഒരു കുടുംബമാണ്. ഉപഭോക്താവ് ആ കുടുംബാംഗവും. ഓരോ ഇടപാടും ഇടപഴകലാണ്. അവിടെ ഉടലെടുക്കുന്ന സ്നേഹം സ്ഥാപനം വീണ്ടും സന്ദർശിക്കാൻ അവരെ ഓർമ്മപ്പെടുത്തും. അവർ സ്ഥിര സന്ദർശകരാകും. സ്ഥിരമായി വരുമാനം നൽകുന്നവരാകും.

മാർഗ്ഗം 4

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില വർദ്ധിപ്പിക്കുക

വളരെ സൂക്ഷ്മമായി കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ട ഒന്നാണിത്. കിടമത്സരം കൂടുതലുള്ള വിപണിയിൽ വില വർദ്ധിപ്പിച്ച് വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക അൽപ്പം റിസ്ക് കൂടുതലാണ്. എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കാൾ വില കൂടുതൽ ഈടാക്കുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കൾ നഷ്ടപ്പെടാനുള്ള സാധ്യതയും കൂടുതലാണ്. എന്നാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മറ്റാരും നൽകാത്ത അത്യസാധാരണമായ സേവനം നൽകി വില വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിലും തടസ്സമില്ല.

ഇവിടെ നിങ്ങൾ അല്പം മാറി ചിന്തിക്കേണ്ട ആവശ്യമുണ്ട്. എതിരാളികളുടെ പക്കൽ ലഭ്യമല്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുക, എതിരാളികൾ നൽകുന്നതിനേക്കാൾ മികച്ച സേവനം നൽകുക, കൂടുതൽ മേന്മയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുക, വിലകൾ താരതമ്യപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കാത്ത വിധമുള്ള അനുഭവം അവർക്ക് പ്രദാനം ചെയ്യുക. ഇവിടെയൊക്കെ നിങ്ങൾക്ക് വില ഉയർത്തുവാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം ലഭിക്കും.

നാവിൽ കൊതിയൂറും രുചിയുള്ള വിഭവങ്ങൾ നൽകുന്ന, മനോഹരമായ അന്തരീക്ഷമുള്ള (Ambience) ഒരു റസ്റ്റോറന്റിന് തങ്ങളുടെ എതിരാളിയുടെ വിഭവങ്ങളെക്കാൾ കൂടുതൽ വില ഈടാക്കാൻ സാധിക്കും. വിലയുടെ താരതമ്യം ഇവിടെ അപ്രസക്തമാകുന്നു. വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രങ്ങൾ പഠിക്കുകയും അവ കൃത്യമായി പ്രയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുക. താരതമ്യത്തിനുള്ള സാധ്യതകളെ ഇല്ലായ്മ ചെയ്യുക എന്നതാണ് വില കൂട്ടുവാനുള്ള തന്ത്രം. എതിരാളികളെക്കാൾ മികച്ചു നിൽക്കുക എന്നതു തന്നെ സാരം.

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില വർദ്ധിപ്പിക്കുമ്പോൾ വരുമാനവും വർദ്ധിക്കുന്നു. വിലനിർണ്ണയം ഉപഭോക്താവിന്റെ മനശാസ്ത്രവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള ഒരു അപ്പാരൽ ബ്രാന്റിന് ഉയർന്ന വില ഈടാക്കാം. സ്വന്തം ബ്രാൻഡുകൾ വലിയൊരു മുൻതൂക്കമാണ് സംരംഭകന് നൽകുന്നത്. മറ്റു ബ്രാന്റുകൾ വിൽക്കുന്നതിന്റെ ഒപ്പം സ്വന്തം ബ്രാന്റ് കൂടി വളർത്താൻ സംരംഭകന് സാധിച്ചാൽ അത് വലിയൊരു നേട്ടം തന്നെയാണ്.

ഉപഭോക്താവും വരുമാനവും

ഉപഭോക്താവും വരുമാനവും പരസ്പരപൂരകങ്ങളാണ്. രണ്ടും തമ്മിൽ അഭേദ്യമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താവ് ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ വിൽപനയുള്ളൂ. വിൽപ്പനയിലൂടെ മാത്രമേ വരുമാനമുള്ളൂ. ഉപഭോക്താവിന്റെ ഓരോ ചലനവും വിൽപ്പനയെ ബാധിക്കുന്നു അത് വരുമാനത്തേയും. ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കുന്ന ബിസിനസിന് കൂടുതൽ വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാനും അത് ഉയർത്തുവാനും സാധിക്കും.

ഉപഭോക്താവിന്റെ ഓരോ ഇടപാടും സസൂക്ഷ്മം നിരീക്ഷിക്കുകയും പഠിക്കുകയും വിശകലനം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുക. ഇതിനായി ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത് ഉപഭോക്താവിന്റെ പൂർണ്ണ ഡാറ്റ ബിസിനസിൽ സൂക്ഷിക്കുക എന്നതാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ സാമ്പത്തിക ശേഷിയുള്ള ഒരു ഉപഭോക്താവ് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിൽ നിന്നും തുച്ഛമായ തുകക്കുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളേ വാങ്ങുന്നുള്ളുവെങ്കിൽ അതിനുള്ള കാരണം നിങ്ങൾ അറിയണം. ഓരോ അറിവും തെറ്റുകൾ തിരുത്താൻ സഹായകമാകും. ഒരിക്കൽ വന്ന ഉപഭോക്താവ് വീണ്ടും നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് കടന്നു വരുന്നില്ലായെങ്കിൽ അത് എന്തുകൊണ്ട്?

ഉപഭോക്താക്കൾ തന്നെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ നിങ്ങൾക്കുപദേശിക്കും. അവരത് നിശബ്ദമായി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. നിങ്ങളത് കാണുന്നില്ല. ഉപഭോക്താക്കളെ ശ്രദ്ധിക്കുക, അവർ പറയുന്നത് ശ്രവിക്കുക, അവരുടെ പരാതികൾക്ക് പരിഹാരം നൽകുക, അവരെ മാന്യമായി സ്വീകരിക്കുകയും പെരുമാറുകയും ചെയ്യുക, അവർക്ക് മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനവും നൽകുക. അവർ നിങ്ങളുടെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിച്ചു കൊണ്ടേയിരിക്കും.

S K Chappals

Azad Nagar,Kudlu,Kasaragod-671124

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, കോഴിക്കോട്

സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും കൈത്തറി ഉത്പന്നങ്ങൾക്കും വിപണി കണ്ടെത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ആരംഭിച്ച "സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട വ്യവസായ കൈത്തറി ഉൽപ്പന്ന പ്രദർശന വിപണന മേള'' ഡെപ്യൂട്ടി മെയർ മുസാഫർ അഹമ്മദ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. കോഴിക്കോട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ പി.എ. നജീബ് അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ചു. സബ് കലക്ടർ ചെൽസാസിനി IAS മുഖ്യ പ്രഭാഷണവും നബാർഡ് ജില്ലാ വികസന മാനേജർ മുഹമ്മദ് റിയാസ് ആദ്യ വിൽപനയും നടത്തി. കോഴിക്കോട് നഗരസഭാ കൗൺസിലർ എസ്.കെ.അബൂബക്കർ, കെ.എസ്.എസ്.ഐ ജില്ലാ പ്രസിഡണ്ട് എം. അബ്ദുറഹിമാൻ എന്നിവർ ആശംസകൾ അർപ്പിച്ച് സംസാരിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ഡെപ്യൂട്ടി രജിസ്ട്രാർ കെ.ടി.ആനന്ദകുമാർ സ്വാഗതവും, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ കെ.രാജീവ് നന്ദിയും പറഞ്ഞു. മേളയിൽ കൈത്തറി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, കരകൗശല വസ്തുക്കൾ, ഗാർഹിക ഉപകരണങ്ങൾ, സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങൾ, മൺ പാത്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ ലഭിക്കുന്നു. ഡിസംബർ 21 മുതൽ 27 വരെയാണ് മേള നടന്നത്. ആകെ 80 സ്റ്റാളുകളാണ് ഉണ്ടായിരുന്നത്. കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങൾക്ക് 20 % സർക്കാർ റിബേറ്റ്, റിബേറ്റ് കാലയളവിൽ അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്. മേളയിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവർക്ക് ഓരോ 1000 രൂപയുടെ പർച്ചേസിനും നറുക്കെടുപ്പിലൂടെ ഓരോ ഭാഗ്യവാനും 1000/ രൂപയുടെ ആകർഷകമായ സമ്മാനങ്ങൾ നൽകുന്നുണ്ട്. ഈ പദ്ധതി മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണന സാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. വ്യത്യസ്തവും നയനമനോഹരവുമായ മേളയിലെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ജനങ്ങളെ ആകർഷിച്ചു.

വ്യവസായ വാണിജ്യ വിളംബരമായി കേരള അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021

തിരുവനന്തപുരം തൈക്കാട് പോലീസ് ഗ്രൗണ്ടിൽ കാർഷികാധിഷ്ഠിത മൂല്യവർധിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വിപണന പ്രോത്സാഹനത്തിനായി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് സംഘടിപ്പിച്ച കേരള അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021 വൻ വിജയമായി. കാർഷികാധിഷ്ഠിത ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണത്തിനായുള്ള മെഷിനറികളുടെയും വ്യാപാരവും വിപണനവും സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ കൈമാറ്റവും വിവിധ ജില്ലകളിൽ നിന്നെത്തിയ സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും ഉപകരണങ്ങളുടെയും പ്രദർശനവും വിപണനവും നടന്നു.

ഓരോ പഞ്ചായത്തിലും ഓരോ ഉൽപ്പന്നം എന്ന നിലയിൽ വ്യവസായം ശക്തിപ്പെടുത്താനാണ് സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നതെന്ന് മേള ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത് വ്യവസായ നിയമ കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി. രാജീവ് പറഞ്ഞു. സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രോജക്റ്റ് ലിസ്റ്റുണ്ടാക്കി സംരംഭകർക്ക് അതിൽ നിന്ന് താല്പര്യമുള്ള സംരംഭങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ അവസരവും അതിനാവശ്യമായ എല്ലാ സഹായങ്ങളും സർക്കാർ ഒരുക്കുമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു. 2022 സംരംഭക വർഷമാക്കി മാറ്റാനാണ് സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ഒരു ലക്ഷം സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നത് ലക്ഷ്യമിട്ട് സർക്കാർ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ സംരംഭകത്വ വികസന പദ്ധതികൾ ഏകോപിപ്പിച്ചു കൊണ്ടായിരിക്കും പദ്ധതി നടപ്പാക്കുക. നിലവിലുള്ള ടെക്നോളജികൾ ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ടും പുതിയ ടെക്നോളജികളെ

അവലംബമാക്കിക്കൊണ്ടും സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാം. ഇതിനുപുറമെ സംരംഭങ്ങളുടെ മാർക്കറ്റിങ്ങിനും സർക്കാർ സഹായം ലഭ്യമാക്കുമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു.

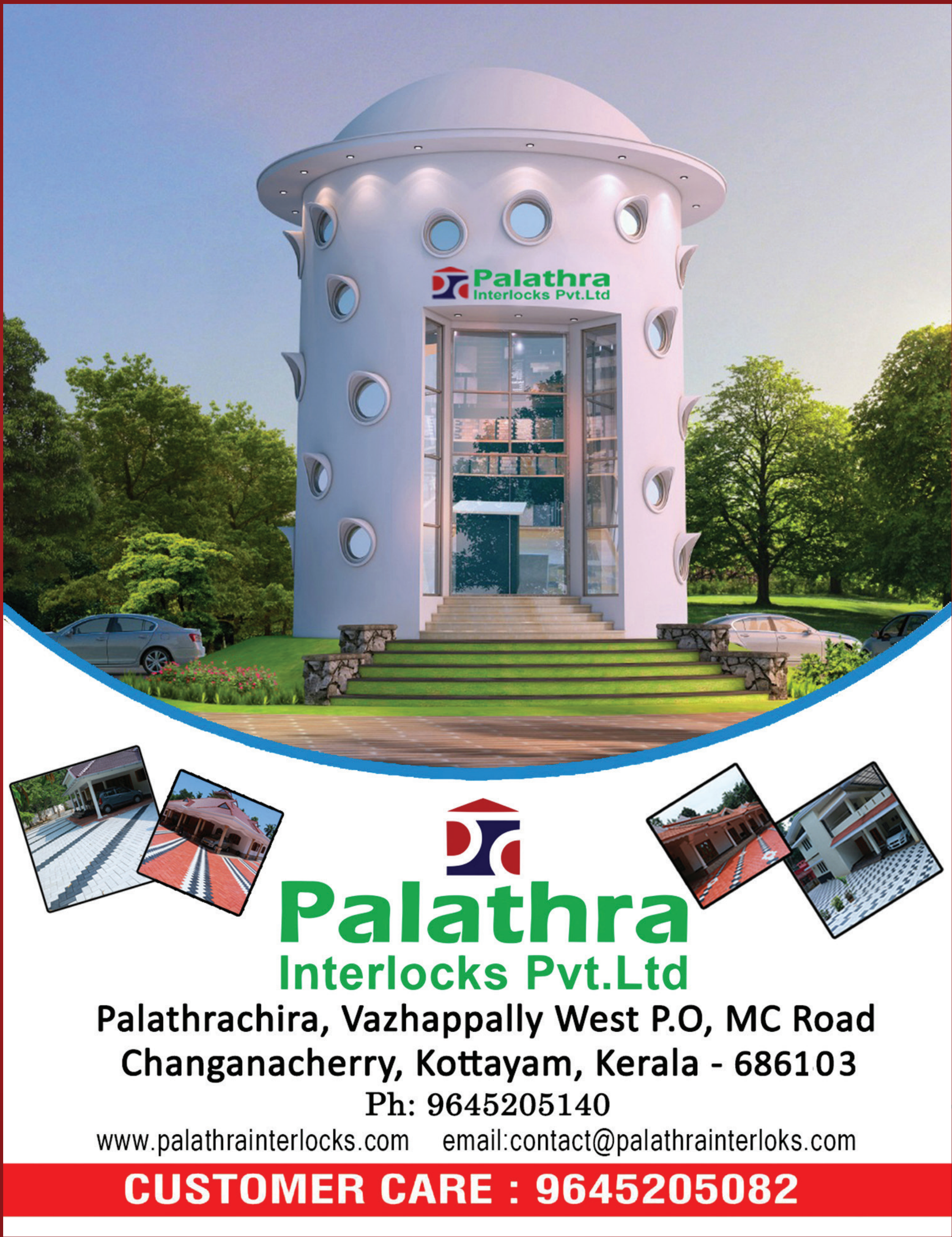
വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർ എസ്. ഹരികിഷോർ മുഖ്യപ്രഭാഷണം നടത്തി. കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി. മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ എം. ജി. രാജമാണിക്യം, തൈക്കാട് വാർഡ് കൗൺസിലർ മാധവദാസ്. ജി, തൃശൂർ എം. എസ്. എം. ഇ ഡി. ഐ ജോയിന്റ് ഡയറക്ടർ ജി. എസ്. പ്രകാശ്, എഫ്. ഐ. സി. സി. ഐ. സംസ്ഥാന കൗൺസിൽ ഹെഡ് സാവിയോ മാത്യു, കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ സ്റ്റേറ്റ് പ്രസിഡന്റ് എം. ഖാലിദ് എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021 ഓർഗനൈസിങ്ങ് കമ്മറ്റി ജനറൽ കൺവീനറും തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരുമായ രാജീവ്. ജി. സ്വാഗതവും അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021 പ്രോഗ്രാം കമ്മറ്റി കൺവീനറും തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരുമായ കെ. എസ്. കൃപകുമാർ നന്ദിയും പറഞ്ഞു. മന്ത്രി. പി. രാജീവ് പ്രദർശന മേളയിൽ ഒരുക്കിയിരുന്ന 120 സ്റ്റാളുകളും സന്ദർശിച്ചു.

ഡിസംബർ 17 ന് ആരംഭിച്ച് 20 ന് വൈകിട്ട് നടന്ന സമാപന യോഗവും സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വിതരണവും വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർ എസ്. ഹരികിഷോർ നിർവഹിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ രാജീവ്. ജി. അദ്ധ്യക്ഷനായ യോഗത്തിൽ മാനേജർ ഷിറാസ്. എ. എസ് സ്വാഗതവും മാനേജർ ഷരത്ത്. വി. എസ് നന്ദിയും പറഞ്ഞു.

Volume 54 Issue 4
January 2022

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd January 2022



Printed and Published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
Printed at Akshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174.

Editor : Baiju R.S.