April 2022
Volume 54
Issue 7

31 സഞ്ചാരികൾ വരവായി
ടൂറിസം മേഖല
വീണ്ടും സജീവം

40 വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ
പുതുക്കിയ പ്രധാന
പദ്ധതികളും സേവനങ്ങളും

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായകേരളം
VYAVASAYA KERALAM

വിദ്യാർത്ഥികളേ വരൂ...
നമുക്ക് ക്ലബ്ബുകൾ തുടങ്ങാം

CHERUTHAZHAM MILK
" നാടിന്റെ സ്വന്തം നേരുള്ള പാൽ "
ചെറുതാഴം മിൽക്ക്
CHERUTHAZHAM KSHEERA VYAVASAYA CO.OPERATIVE SOCIETY
Ltd.No.C31(D) PILATHARA
Ph: 04972 800263, 8547936283
പ്രസിഡണ്ട് : കെ.സി.തമ്പാൻ
Mob: 9495653879
സെക്രട്ടറി : കെ.എം.രാധിക
Mob: 9947216040
CHERUTHAZHAM MILK
500 ml
ചെറുതാഴം മിൽക്ക്
HOMOGENISED
PASTEURIZED TONED MILK
CHERUTHAZHAM MILK
450 ml
CHERUTHAZHAM
SKIMMED MILK
CURD

ഉള്ളടക്കം

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ഏപ്രിൽ 2022
April 2022

പുസ്തകം 54 ലക്കം 7
Volume 54 Issue 7

06
ഈ ഡീ സി ...
വികസനത്തിന്റെ എ. ബി. സി
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

10
ആശയവിനിമയം
സംരംഭക വിജയത്തിനനിവാര്യം
ആഷിക്ക്. കെ. പി

16
ബിസിനസിലേക്ക് പണത്തിന്റെ
ഒഴുക്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കാം,
ഈ കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചാൽ മതി
ഡോ. സുധീർ ബാബു

22
വിദ്യാർത്ഥികളേ വരൂ...
നമുക്ക് ക്ലബ്ബുകൾ തുടങ്ങാം
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

28
യെമി ലൗ
പോപ്കോണിലെ അമേരിക്കൻ
വസന്തം
ബിനോയ് ജോർജ് പി

31
സഞ്ചാരികൾ വരവായി
ടൂറിസം മേഖല
വീണ്ടും സജീവം
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

36
ബൾക്ക് ഇൻവോയ്സ് തയ്യാറാക്കൽ
ജി. എസ്. ടി. യിൽ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

40
വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ
പുതുക്കിയ
പ്രധാന പദ്ധതികളും സേവനങ്ങളും
പി. വി. ജയപ്രകാശൻ

46
ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് വിനോദത്തിൽ നിന്നും
വരുമാനത്തിലേക്ക്
ലോറൻസ് മാത്യു

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

വികസനവും കരുതലും

അടിസ്ഥാന സൗകര്യവികസനം, വ്യവസായം, ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസം, കൃഷി, ടൂറിസം എന്നിവയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്ത്കൊണ്ടാണ് ധനമന്ത്രി കെ.എൻ ബാലഗോപാൽ തന്റെ കന്നി ബഡ്ജറ്റ് അവതരിപ്പിച്ചത്. ഉൽപ്പാദന മേഖലയുടെ സമഗ്ര വികസനം ലക്ഷ്യമിട്ട് നിരവധി പദ്ധതികൾ ഉണ്ട്. റബ്ബർ, നാളീകേരം, ചക്ക, പച്ചക്കറി, പഴവർഗ്ഗങ്ങൾ തുടങ്ങിയ വിളകൾ അടിസ്ഥാനമാക്കി വൻകിട കാർഷിക സംസ്കരണ-വിപണന പദ്ധതികൾ വികസിപ്പിക്കാൻ നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുന്നത് ശ്രദ്ധേയമാണ്. മൂല്യവർദ്ധിത കാർഷിക ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലൂടെ ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ നിരവധി ചുവടു വയ്പ്പുകൾ ബജറ്റിലുണ്ട്. ആയിരം കോടി മുതൽ മുടക്കിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ആരംഭിക്കുന്ന നാലു വ്യവസായ പാർക്കുകൾ നവസംരംഭകർക്ക് ചാലക ശക്തിയായി മാറും. റബ്ബർ അധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾക്കായി സ്ഥാപിതമാകുന്ന കേരളാ റബ്ബർ ലിമിറ്റഡിന്റെ പ്രാരംഭ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായി തുക അനുവദിച്ചതും കേരള പേപ്പർ പ്രോഡക്റ്റ്സിന്റെ നവീകരണങ്ങൾക്ക് ഇരുപതുകോടി നീക്കിവെച്ചതും വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഉണർവ്വ് നൽകുന്ന നടപടികളാണ്. ഗ്രാമവികസനത്തിനായി പദ്ധതികൾ പ്രഖ്യാപിച്ച ധനമന്ത്രി വ്യവസായ മേഖലയിൽ ഏറെ ശ്രദ്ധ ചെലുത്തിയിരിക്കുന്നു.

ബജറ്റിൽ 210.90 കോടി രൂപയാണ് വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റ് വഴി നടപ്പാക്കുന്ന വിവിധ പദ്ധതികൾക്കായി അനുവദിച്ചിട്ടുള്ളത്. 2021-22 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ 154.79 കോടി രൂപയായിരുന്നു വ്യവസായ ഡയറക്ടറേറ്റിനായുള്ള ആകെ ബജറ്റ്. ഈ തുകയിൽ 36% വർദ്ധനവോടുകൂടി 210.90 കോടി രൂപയുടെ അംഗീകാരം ലഭിച്ചത് മികച്ച നേട്ടമായി കണക്കാക്കാവുന്നതാണ്. വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപ്പാക്കുന്ന പ്രധാന സബ്സിഡി പദ്ധതിയായ സംരംഭക സഹായ പദ്ധതി (ഇ. എസ്. എസ്) ക്ക് വേണ്ടി 74 കോടി രൂപ പ്രത്യേകമായി വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം പദ്ധതികൾക്കായുള്ള 4560 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രത്യേക പാക്കേജ് ഇത്തവണ ബജറ്റിൽ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളിൽ സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളായും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളെ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളായും ഉയർത്തിക്കൊണ്ടു വരുന്നതിനുള്ള പദ്ധതി. നിലവിലുള്ള എം. എസ്. എം. ഇ കൾക്ക് കയറ്റുമതി പ്രോത്സാഹനത്തിനുള്ള സഹായം, സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകളുടെ പ്രോത്സാഹനത്തിനായുള്ള പദ്ധതി, ഒരു കുടുംബം ഒരു സംരംഭം പദ്ധതി, എം. എസ്. എം. ഇ കളുടെ പ്രാദേശീയ വിപണികൾക്ക് പശ്ചാത്തല സൗകര്യമൊരുക്കൽ, സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് മാനുഫാക്ചറിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായുള്ള സഹായം, സംസ്ഥാന സഹായത്തോടു കൂടിയുള്ള ക്ലസ്റ്റർ വികസന പരിപാടി എന്നിങ്ങനെ വിവിധ പദ്ധതികൾ ഉൾപെടുത്തിയാണ് 4560 ലക്ഷം രൂപയുടെ വിപുലമായ പാക്കേജ് പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ളത്.

2022-23 സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ സംരംഭക വർഷമായാണ് വ്യവസായ വകുപ്പ് വിഭാവന ചെയ്യുന്നത്. നടപ്പു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ വ്യവസായ വകുപ്പ് വ്യക്തമായ തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിച്ചിട്ടുണ്ട്. അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിനും വ്യവസായ വളർച്ചയ്ക്കും ഊന്നൽ നൽകിക്കൊണ്ട് ധനമന്ത്രി അവതരിപ്പിച്ച ബഡ്ജറ്റ് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തിന് കരുത്ത് പകരുന്നത് തന്നെയാണ്.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായകേരളം

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

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

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

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

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

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

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

പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ നേട്ടത്തിന്റെ പാതയിൽ

2021 – 22 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ വ്യവസായവകുപ്പിന് കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനം സർക്കാർ നയങ്ങൾക്കുള്ള അംഗീകാരം കൂടിയാണ്. 41 പൊതുമേഖലാസ്ഥാപനങ്ങൾ ഈ സാമ്പത്തികവർഷത്തിൽ 3884.06 കോടി രൂപയുടെ വിറ്റുവരവ് രേഖപ്പെടുത്തി. സ്ഥാപനങ്ങളുടെ മൊത്തം പ്രവർത്തനലാഭം 384.68 കോടി രൂപയും രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. 2020–21 സാമ്പത്തികവർഷത്തെ അപേക്ഷിച്ച് വിറ്റുവരവിൽ 562.69 കോടി രൂപയുടെ വർധനവും (16.94%) പ്രവർത്തന ലാഭത്തിൽ 273.38 കോടി രൂപയുടെ വർധനവും (245.62%) രേഖപ്പെടുത്താനായി.

സർക്കാരിന്റെ ആദ്യ വർഷത്തിനുള്ളിൽ അഭിമാനാർഹമായ നേട്ടം കൈവരിക്കാനായത് ആത്മവിശ്വാസം നൽകുന്നു. ദീർഘകാലത്തിന് ശേഷം ഒരു സാമ്പത്തികവർഷത്തിൽ 20 കമ്പനികൾ പ്രവർത്തനലാഭത്തിലാക്കാനും സർക്കാരിന് സാധിച്ചു. പൊതുമേഖലയെ സംരക്ഷിക്കാനുള്ള കേരളത്തിന്റെ നടപടികൾക്ക് കരുത്ത് പകരുന്നതാണ് സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനനേട്ടം. പൊതുമേഖലാസ്ഥാപനങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുകയും പ്രൊഫഷണലായി നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നതിൽ കേരളം ഒരു മാതൃക സൃഷ്ടിക്കുക കൂടിയാണ്. ചരിത്രത്തിലാദ്യമായി പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മാസ്റ്റർ പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കി ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുക എന്ന ശൈലിയും കേരളം കൈക്കൊണ്ടു.

സ്വകാര്യവൽക്കരണത്തിനു തുടക്കമിട്ട കേന്ദ്ര പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് പുനഃസംഘടിപ്പിക്കാൻ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന് സാധിച്ചു എന്നതും മറ്റൊരു സുപ്രധാന നേട്ടമാണ്. കാസർഗോഡ് ഭെൽ-ഇ.എം.എൽ ഇങ്ങനെ ഏറ്റെടുത്ത് നവീകരിച്ച് പ്രവർത്തനോദ്ഘാടനം നടത്തിയപ്പോൾ. വെള്ളൂർ എച്ച്.എൻ.എൽ കേരളം ഏറ്റെടുത്ത് പുനഃസംഘടിപ്പിച്ച് കെ.പി.പി.എൽ, കേരളാ റബ്ബർ ലിമിറ്റഡ് എന്നീ കമ്പനികൾക്ക് രൂപംന ൽകിയിട്ടുമുണ്ട്. ഇതിനൊപ്പമാണ് ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ലാറ്റക്സ് ലിമിറ്റഡ് ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ മുന്നോട്ടു പോകുന്നതും.

കേരളത്തിൽ നിലവിലുള്ള നിക്ഷേപ സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷം കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിന് സംസ്ഥാന സർക്കാർ മുന്നോട്ടുവെക്കുന്ന മറ്റൊരു പദ്ധതിയാണ് സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ. ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ 10 ഏക്കറോ അതിലധികമോ ഭൂമിയിൽ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കാൻ സ്വകാര്യവ്യക്തികൾക്കും ഗ്രൂപ്പുകൾക്കും അനുമതി നൽകും. പാർക്കുകളിൽ അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനായി ഒരു ഏക്കറിന് 30 ലക്ഷം വരെ നൽകിക്കൊണ്ട് ഒരു എസ്റ്റേറ്റിന് പരമാവധി 3 കോടി രൂപ വരെ സർക്കാർ നൽകും. ഇതിനോടകം തന്നെ സർക്കാരിനു മുന്നിൽ ഇരുപതിലധികം അപേക്ഷകൾ ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതിവേഗത്തിൽ തന്നെ ഈ അപേക്ഷകളിൽ തീരുമാനം കൈക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് ഈ മാസമോ മെയ് മാസമോ തന്നെ കേരളത്തിലെ ആദ്യത്തെ സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കിന് കല്ലിടാൻ കഴിയും എന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്.

മാർച്ച്, ഏപ്രിൽ മാസങ്ങളിലെ വലിയ മുന്നേറ്റങ്ങൾ 2022–23 വർഷം കേരളം രാജ്യത്തെ വ്യാവസായിക രംഗത്ത് ചരിത്രം രചിക്കുമെന്ന ശുഭപ്രതീക്ഷ നൽകുന്നതാണ്. സംരംഭക വർഷം പോലുള്ള പദ്ധതികളും പൊതു മേഖലയുടെ കുതിപ്പും സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകളും കേരളത്തിന്റെ തിളക്കം കൂട്ടും

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ഈ ഡീ സി ...
വികസനത്തിന്റെ എ.ബി.സി

2007 ജൂലൈ മാസത്തിലാണ് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റ് ഈ ഡി സി അഥവാ ഓൺട്രപ്രണർഷിപ്പ് ഡവലപ്മെന്റ് ക്ലബുകൾ കേരളത്തിലെ സ്കൂളുകളിലും കോളേജുകളിലും തുടങ്ങുന്നതു സംബന്ധിച്ച മാനദണ്ഡങ്ങൾ പുറപ്പെടുവിച്ചത്. നൂറു ശതമാനം സാക്ഷരത നേടുകയും മഹത്തായ സാംസ്കാരിക പാരമ്പര്യം തലമുറകളായി കൈമാറി വരികയും ചെയ്യുന്ന ഒരു സംസ്ഥാനമാണു നമ്മുടേത്. അഭ്യസ്തവിദ്യരായ യുവതയുടെ നാടാണിത്. സമ്പന്നമായ മനുഷ്യ വിഭവമുണ്ടെങ്കിലും അതിൽ നല്ലൊരു ശതമാനവും തൊഴിൽ തേടി അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കും നാടുകളിലേക്കും ചേക്കേറുന്നത്

ഇവിടെ ഒരു സാധാരണ സംഭവമാണ്. വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ നമ്മുടെ സംസ്ഥാനം ഗണ്യമായ പുരോഗതി നേടിയതും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് പ്രോത്സാഹനം നൽകുന്ന നടപടികൾ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ത്വരിതപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്തതോടെ ബാഹ്യപ്രവാഹത്തിന്റെ ശീഘ്രത കുറഞ്ഞിട്ടുണ്ടെന്നുള്ളത് ആശ്വാസകരമാണ്.

ആശയങ്ങൾ മനസ്സിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നവരുടെ താവളങ്ങളാണ് ഇന്നു സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഒരുക്കുന്നത്. വ്യക്തമായ ആശയങ്ങളില്ലാതെ ബിരുദവും ബിരുദാനന്തര ബിരുദവും നേടുന്നവരാണ് നമ്മുടെ തൊഴിൽ രഹിതരിൽ ഏറെയും. ഇത്തരം അവസ്ഥകൾ സംജാതമാകാതെയിരിയ്ക്കുവാനുള്ള ഏക പോംവഴിയാണ് കൗമാരകാലത്തു തന്നെ നമ്മുടെ സമൂഹത്തെക്കുറിച്ചും സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയെക്കുറിച്ചും ഭാവിയിലെ ജീവിതത്തെ കുറിച്ചുമൊക്കെ കുട്ടികളിൽ അവബോധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കൽ എന്നത് ഇതിനു സഹായകരമായ സ്കൂൾ, കോളേജ് കൂട്ടായ്മകളാണ് ഇ. ഡി. സികൾ എന്ന സംരംഭകത്വ വികസന സംഘങ്ങൾ.

താൻ ആരാണ്? തന്നിലെ കഴിവുകൾ എന്തൊക്കെയാണ്? തന്റെ ദൗർബല്യങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ്? തന്റെ ഭാവി എന്താവണം? അതു കരുപ്പിടിപ്പിയ്ക്കാൻ തന്റെ കഴിവുകൾ എങ്ങനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തണം? തന്റെ ദൗർബല്യങ്ങൾ എങ്ങനെ പരിവർത്തനം ചെയ്യണം എന്നിങ്ങനെ സൂക്ഷ്മതല വിശകലനത്തിന് (മൈക്രോ ലെവൽ അനാലിസിസ്) ഇത്തരം കൂട്ടായ്മകൾ സഹായകമാവും. ഒരേ രീതിയിൽ ചിന്തിയ്ക്കുന്ന ആശയങ്ങൾക്ക് സമാനതയുള്ളവരെ കണ്ടെത്താനും അപ്രകാരം പുതിയ ചിന്തകൾ

താൻ ആരാണ്? തന്നിലെ കഴിവുകൾ എന്തൊക്കെയാണ്? തന്റെ ദൗർബല്യങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ്? തന്റെ ഭാവി എന്താവണം? അതു കരുപ്പിടിപ്പിയ്ക്കാൻ തന്റെ കഴിവുകൾ എങ്ങനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തണം? തന്റെ ദൗർബല്യങ്ങൾ എങ്ങനെ പരിവർത്തനം ചെയ്യണം എന്നിങ്ങനെ സൂക്ഷ്മതല വിശകലനത്തിന് (മൈക്രോ ലെവൽ അനാലിസിസ്) ഇത്തരം കൂട്ടായ്മകൾ സഹായകമാവും.

വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാനും കൂട്ടായ പ്രയത്നത്തിലൂടെ അത്ഭുതങ്ങൾ വിരചിയ്ക്കാൻ കഴിയുന്ന പ്രോജക്റ്റുകൾക്ക് ജന്മം കൊടക്കാനും കഴിയുന്ന തലത്തിലേക്കുള്ള വിശകലനങ്ങളുടെ വികസനം ഇത്തരം ക്ലബ്ബുകളിൽ നടക്കുമ്പോൾ അവ സ്ഥൂലതല വിശകലനം (മാക്രോ ലെവൽ അനാലിസിസ്) ആയി മാറുന്നു.

രണ്ടു തരത്തിലുള്ള വിശകലനങ്ങൾക്കും ഇ. ഡി. സി. യിൽ സ്ഥാനമുണ്ട്. വ്യക്തി നന്നായാലല്ലേ സമൂഹം നന്നാകൂ. വ്യക്തിത്വ വികസനത്തിലൂടെ മാത്രമേ സമൂഹ്യ വികസനവും സംജാതമാകൂ. ക്രിയാത്മകതയുള്ളവരുടെ കൂട്ടായ്മകളാണല്ലോ ഇത്തരം ക്ലബ്ബുകൾ. പുതിയ ആശയങ്ങൾക്കായി കൂടുതൽ വായിക്കാനും ഗവേഷണങ്ങൾ ന ടത്താനുമുള്ള ത്വര ഇവരിൽ ജനിപ്പിയ്ക്കാൻ ഈ ക്ലബ്ബുകൾക്കു കഴിയും. പാഠ്യേതര പ്രവർത്തന മാണെങ്കിലും ഇവയിലൊക്കെ സയൻസും മാത്സും സോഷ്യൽ സയൻസും ആർട്സുമൊക്കെ കടന്നു വരുന്നുണ്ട്. വ്യാവസായിക മേഖല, ഉൽപന്നങ്ങൾ തിരിച്ചെടുക്കൽ, അതിനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, നിലവിലെ സമാന ഉല്പന്നങ്ങൾ, അവയുടെ ഗുണദോഷങ്ങൾ, അവയിലെ വീഴ്ചകൾ പരിഹരിയ്ക്കാനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഇവയെല്ലാം

രണ്ടു തരത്തിലുള്ള വിശകലനങ്ങൾക്കും ഇ. ഡി. സി. യിൽ സ്ഥാനമുണ്ട്. വ്യക്തി നന്നായാലല്ലേ സമൂഹം നന്നാകൂ. വ്യക്തിത്വ വികസനത്തിലൂടെ മാത്രമേ സമൂഹ്യ വികസനവും സംജാതമാകൂ. ക്രിയാത്മകതയുള്ളവരുടെ കൂട്ടായ്മകളാണല്ലോ ഇത്തരം ക്ലബ്ബുകൾ. പുതിയ ആശയങ്ങൾക്കായി കൂടുതൽ വായിക്കാനും ഗവേഷണങ്ങൾ നടത്താനുമുള്ള ത്വര ഇവരിൽ ജനിപ്പിയ്ക്കാൻ ഈ ക്ലബ്ബുകൾക്കു കഴിയും.

സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിൽ
നിർണായകസ്ഥാനം
ഉല്പാദനത്തിനുണ്ട്.
ഉല്പാദന മേഖലയിൽ
ഇ. ഡി. സി കളിൽ നിന്നും
പ്രാഥമിക പാഠങ്ങൾ
പഠിച്ചു വരുന്നവർ
വിന്യസിയ്ക്കപ്പെടുമ്പോൾ
അത്ഭുതങ്ങൾ
സൃഷ്ടിയ്ക്കപ്പെടും.
മികവിന്റെ നവജാലകങ്ങൾ
അവിടെ തുറക്കപ്പെടും.

ക്ലബ്ബുകളിൽ ചർച്ചയാവും.

ഓരോ ആഴ്ചകളിലും നിശ്ചിത സമയത്ത് നടത്തപ്പെടുന്ന ചർച്ചകൾക്ക് മുന്നേ തന്നെ വിഷയങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടും. അതിൽ പങ്കെടുക്കേണ്ട വരെപ്പറ്റിയും മുൻധാരണയുണ്ടാവും. അപ്രകാരം പങ്കെടുക്കുന്നവർ നല്ല തയ്യാറെടുപ്പോടു കൂടിയാവും അവതരണത്തിനും അഭിപ്രായപ്രകടനത്തിനുമെത്തുക. ഇത് കേൾവിക്കാരിലും ആവേശം ജനിപ്പിയ്ക്കുക തന്നെ ചെയ്യും. ഇന്നത്തെ അവതാരകർ നാളെ ശ്രോതാക്കളാവും. അതായത് ഒരു ജനാധിപത്യരീതി ക്ലബുകളിൽ ഉണ്ടാവും. ഇത് സമത്വവും ഐക്യവും ഒരുപോലെ ഊട്ടിയുറപ്പിയ്ക്കാൻ കുട്ടികളെ സഹായിയ്ക്കും.

സംരംഭകത്വവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ വായിയ്ക്കാനും, കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ വ്യവസായ വികസന പദ്ധതികൾ ചർച്ച ചെയ്യാനും, സമീപത്തോ അകലെയോ ഉള്ള വൻകിട, ഇടത്തരം, ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ സന്ദർശിയ്ക്കാനും വിശദാംശങ്ങൾ ചോദിച്ചറിഞ്ഞ് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കാനും ഈ ക്ലബ്ബുകൾ ചാലകശക്തിയാവുന്നു. ഓരോരുത്തരും തയ്യാറാക്കുന്ന റിപ്പോർട്ടുകൾ ക്രോഡീകരിച്ച് പ്രോജക്റ്റ് ആക്കാനും അത് നിലവിലെ ക്ലബ് അംഗങ്ങൾക്ക് ഭാവിയിലേയ്ക്കുള്ള ചവിട്ടുപടിയാക്കാനും കഴിയും. മടിയന്റെ മനസ്സ് സാത്താന്റെ വിളനിലം എന്നൊരു ചൊല്ലുണ്ടല്ലോ. പാഠ്യപുസ്തകത്തിനുമപ്പുറത്തെ സജീവമായ പാഠങ്ങൾ കൗമാരകാലത്ത് കൗതുകകരമായ, ആവേശകരമായ പലതും കുട്ടികളെ പഠിപ്പിയ്ക്കുന്നു. ഇത്തരം ക്ലബ്ബുകളിലൂടെ പ്രാഥമിക പരിശീലനം കഴിഞ്ഞു പുറത്തിറങ്ങുന്നവർക്ക് ആശയ ദാരിദ്ര്യമുണ്ടാകയില്ല. പുതിയ കണ്ടെത്തലുകളെപ്പറ്റിയാവും അവർ ചിന്തിയ്ക്കുന്നത്. അവർക്ക് ആശങ്കകളും കാണില്ല. ഇവർക്കാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഏറെ പ്രയോജനം ചെയ്യുക. സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിൽ നിർണായകസ്ഥാനം ഉല്പാദനത്തിനുണ്ട്. ഉല്പാദന മേഖലയിൽ ഇ. ഡി. സി കളിൽ നിന്നും പ്രാഥമിക പാഠങ്ങൾ പഠിച്ചു വരുന്നവർ വിന്യസിയ്ക്കപ്പെടുമ്പോൾ അത്ഭുതങ്ങൾ സൃഷ്ടിയ്ക്കപ്പെടും. മികവിന്റെ നവജാലകങ്ങൾ അവിടെ തുറക്കപ്പെടും.

മാർഗങ്ങൾ കാട്ടിക്കൊടുക്കുമ്പോൾ അവ ലക്ഷ്യബോധം ആന്തരികമായി സൃഷ്ടിയ്ക്കപ്പെടാൻ കാരണമായി മാറും. അത്തരത്തിലുള്ള പ്രക്രിയയിലേക്ക് യുവമനസ്സുകളെ ഒരുക്കിയെടുക്കാൻ ഇ. ഡി. സികൾ സഹായകമാവും. ഡോക്ടറോ എഞ്ചിനീയറോ ആകണമെന്ന പരമ്പരാഗതമായ ചിന്തകളും ഉപദേശങ്ങളും സംരംഭകൻ, പുതിയൊരു പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ ചിന്തകൾ, വ്യത്യസ്തമായ ആശയങ്ങളുടെ അമരക്കാരൻ എന്ന പുതിയ വ്യക്തിത്വങ്ങളിലേക്കു നമ്മുടെ യുവജനങ്ങളെ നയിയ്ക്കട്ടെ. വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് തൊഴിലുകളുടെ ദാതാവെന്നതിനേക്കാൾ പുതിയ അവസരങ്ങളുടെ വഴികാട്ടി എന്ന നിലയിൽ ഇ. ഡി. സികൾക്കു മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളുമായി മുന്നോട്ടു വരട്ടെ. സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെയും വികസനത്തിന്റെയും എ. ബി. സി യുവമനസ്സുകളിൽ നിറയ്ക്കാനുള്ള മാധ്യമമാകട്ടെ. ■

ആഷിക്ക്. കെ. പി

ആശയവിനിമയം സംരംഭക വിജയത്തിനനിവാര്യം

സംരംഭക ശേഷികളിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനം എന്തെന്ന് പലരും ചോദിക്കാറുണ്ട്. സാമൂഹ്യ ജീവിയായ മനുഷ്യരുടെ ഇടയിലാണ്, അവരുടെ സംതൃപ്തിയിലും ആഹ്ലാദത്തിലുമാണ് ഉറച്ച ബന്ധങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കപ്പെടുന്നത് എന്നത് സുവ്യക്തമാണ്. അങ്ങിനെയെങ്കിൽ സംരംഭകൻ ഒരു സമൂഹത്തിലെ വ്യത്യസ്ഥരും വൈവിധ്യമാർന്ന സ്വഭാവശേഷികളുമുള്ള വിവിധതരം ആളുകളോടൊപ്പം മുഴുവൻ സമയവും ചിലവഴിക്കുന്ന ഒരാൾ എന്ന നിലയ്ക്ക് ഇവരെല്ലാവരുമായും നല്ല സൗഹൃദം, ആത്മ ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കേണ്ടതാണ്. സൗഹൃദങ്ങൾ പലവിധമുണ്ട്. തമ്മിലറിയാവുന്ന സൗഹൃദം, ഇടക്കിടെ ബന്ധങ്ങൾ വച്ചുപുലർത്തുന്ന സൗഹൃദം, ആത്മാർത്ഥ ബന്ധങ്ങൾ ഇങ്ങനെ പോകുന്നു അവ. വളരെ ഫോർമലായ ഒരു സൗഹൃദത്തെ ആത്മബന്ധമാക്കിയെടുക്കുമ്പോഴാണ് നാം യഥാർത്ഥ സാമൂഹ്യജീവിയായി മാറുന്നത്. ഒരു സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിജയത്തിന്റെ പാതയിൽ അത് അനിവാര്യവുമാണ്. ആശയവിനിമയ ശേഷി വർധിപ്പിക്കുക, അത് ഫലവത്തായി നടപ്പിലാക്കുക എന്നതു തന്നെയാണ് ബന്ധങ്ങൾ സുദൃഢമാക്കുന്നതിനു ഏറ്റവും പ്രധാനം.

ഒരു സംരംഭകൻ ഇടപെടേണ്ട ആളുകൾ വ്യത്യസ്തരാണ്. ഉപഭോക്താക്കൾ, ഉല്പാദകർ, വിതരണക്കാർ, തൊഴിലാളികൾ, പങ്കാളികൾ, നിയന്ത്രണ ഏജൻസികൾ, തുടങ്ങിയവരൊക്കെ ആ ഗണത്തിൽ പെടും. ഇവരെ സ്വാധീനിക്കാനും ആത്മാർത്ഥ സൗഹൃദം വച്ചു പുലർത്താനും കഴിയുമ്പോഴാണ്

ആശയ വിനിമയം എന്നത് കേവലം സംസാരം മാത്രമല്ല, മൗനം പോലും ചില സന്ദർഭങ്ങളിൽ നല്ല ആശയവിനിമയ ഉപാധിയാവും. സംസാരിക്കുന്നതിനെക്കാൾ കേൾവിക്കു പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുക, ഉപഭോക്താക്കൾ പലപ്പോഴും പല അവശ്യക്കാരായിരിക്കാം.

ഒരു സംരംഭകൻ വിജയിയായി മാറുന്നത്. ഇവിടെയാണ് ആശയ വിനിമയത്തിന്റെ പ്രസക്തിയും.

ആശയ വിനിമയം എന്നത് കേവലം സംസാരം മാത്രമല്ല, മൗനം പോലും ചില സന്ദർഭങ്ങളിൽ നല്ല ആശയവിനിമയ ഉപാധിയാവും. സംസാരിക്കുന്നതിനെക്കാൾ കേൾവിക്കു പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുക, ഉപഭോക്താക്കൾ പലപ്പോഴും പല അവശ്യക്കാരായിരിക്കാം. അവരുടെ എല്ലാ അവശ്യങ്ങളെയും പൂർത്തീകരിക്കാൻ നമുക്ക് കഴിയണമെന്നില്ല. എന്നാൽ അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കേൾക്കാൻ , സംശയങ്ങൾ ക്ഷമയോടെ മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയണം. ഭഗവദ്ഗീതയിൽ കൃഷ്ണൻ അർജ്ജുനന് നൽകുന്ന ഒരുപദേശമുണ്ട്. Truth about the action must ne known, Truth about the inaction must be known, Truth about the prohibited action must be known but mysterious are not the way of action എന്ന്. സത്യം ചെയ്താൽ പോര ധരിപ്പിക്കണം, എല്ലാം ചെയ്തുകൊടുക്കാൻ കഴിയില്ല, അതും ധരിപ്പിക്കണം, നിഗൂഢത വച്ചുപുലർത്തി, മറ്റുള്ളവർക്ക് ഉത്തരം നല്കാതി

രിക്കരുത്. ആശയ വിനിമയം എങ്ങിനെയാവണം എന്നതിന് ഇതിൽ കൂടുതൽ എന്താണ് വേണ്ടത്.

പലപ്പോഴും പല സംരംഭങ്ങളും പരാജയപ്പെട്ടു പോകുന്നത് സംരംഭകനെ കൊണ്ടു മാത്രമല്ല, അവർ സംരംഭ നടത്തിപ്പ് ഏൽപ്പിക്കുന്ന ജീവനക്കാരുടെ ദരിദ്രമായ ആശയ വിനിമയ ശേഷി കൊണ്ട് കൂടിയാവാം.

ഒരു സ്ഥലത്ത് വളരെ നല്ല രീതിയിൽ നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്ന ഒരു സ്റ്റേഷനറി കടയുണ്ടായിരുന്നു. ഉടമ നല്ല കഠിനാധ്വാനിയും എല്ലാവരുമായും നല്ല സൗഹൃദം കാഴ്ചവയ്ക്കുന്ന ആളുമായിരുന്നു. മകനെ ലണ്ടനിൽ MBA പഠിപ്പിക്കാനയച്ചു. MBA കഴിഞ്ഞു മകൻ തിരിച്ചു വന്നപ്പോൾ അച്ഛൻ കട മകനെ ഏല്പിച്ചു. മകൻ കട നവീകരിച്ചു. മനോഹരമായ സൂപ്പർമാർക്കറ്റാക്കി മാറ്റി. അപ്പോഴാണ് ശ്രദ്ധിച്ചത് കടയുടെ കുറച്ചകലെ റോഡിനടുത്തു ഒരു പെട്ടിക്കട. തന്റെ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന് അതൊരഭംഗിയായി തോന്നുന്നു എന്ന ധാരണയിൽ കുറെ പൈസയുമായി ചെന്ന് പെട്ടിക്കടയുടെ ഉടമയോട് അത് മാറ്റാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു. പെട്ടിക്കടക്കാരൻ എത്രയോ കാലമായി നടത്തുന്ന കച്ചവടം മാറ്റാൻ തയ്യാറായില്ല. കോപം കൊണ്ട് സ്വയം മറന്ന യുവാവ് അവിടെ വിൽക്കുന്ന സാധനങ്ങളുടെ പകുതി വിലയ്ക്ക് തന്റെ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ വിൽക്കാൻ തീരുമാനിച്ചു. പിറ്റേന്ന് നോക്കുമ്പോൾ പെട്ടിക്കടക്കാരന്റെ കടയുടെ മുന്നിൽ ഒരു ബോർഡ് അതിലും വിലകുറച്ച്. യുവാവിന് കോപം കലശലായി. വീണ്ടും വിലകുറച്ചു.

പെട്ടിക്കടക്കാരൻ ബോർഡ് തൂക്കി അതിലും വിലകുറച്ച്. ഒരാഴ്ച കഴിഞ്ഞ് അച്ഛൻ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ എത്തി, കണക്കു പരിശോധിച്ചപ്പോൾ ഒരാഴ്ചകൊണ്ട് വലിയ നഷ്ടം. നല്ല കച്ചവടമുണ്ടായിട്ടും എങ്ങിനെ നഷ്ടം വന്നു എന്ന കാര്യം തിരക്കിയ അച്ഛനോട് മകൻ നടന്ന സംഭവങ്ങൾ അവൾ വിവരിച്ചു. അച്ഛൻ കുറച്ചു നേരം ഒന്നും മിണ്ടിയില്ല. പിന്നീട് മകനോട് ശാന്തമായി ഇങ്ങനെപറഞ്ഞു . മുതലിലും കുറച്ചു വിലയ്ക്ക് വിറ്റാൽ നഷ്ടം വരുമെന്ന് നിന്റെ എം ബി എ യിൽ പഠിപ്പിച്ചിട്ടില്ലേ. നീ വീണ്ടും പോയി വേറെ എന്തെങ്കിലും പഠിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ എവിടെയെങ്കിലും ജോലിക്ക് ശ്രമിക്കുകയോ ചെയ്യുക. ഈ കച്ചവടം വളരെ ചെറുതാണ്. അത് ഞാൻ തന്നെ നടത്തി കൊള്ളം.

മകൻ പോയതിനുശേഷം അച്ഛൻ ഇറങ്ങി പെട്ടിക്കടക്കാരന്റെ അടുത്ത് പോയി മകൻ ചെയ്ത കാര്യങ്ങൾക്ക് ക്ഷമാപണം നടത്തി. അദ്ദേഹത്തിന് നേരത്തെ അറിയാവുന്ന കച്ചവടക്കാരനായതു കൊണ്ടുതന്നെ വളരെ സൗഹൃദ പൂർണമായ ബന്ധമായിരുന്നു അവർ തമ്മിൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്. എല്ലാം പറഞ്ഞു തീർന്നപ്പോൾ സംരംഭകൻ ഒരു കൊച്ചു ചോദ്യം ചോദിച്ചു. വലിയ കച്ചവടം നടത്തിയ ഞങ്ങൾക്ക് ഇത്രയും നഷ്ടം സംഭവിച്ചിട്ടും എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങൾക്ക് ഇത്രയും വിലകുറച്ച് കച്ചവടം തുടർന്നുകൊണ്ടുപോകാൻ ആയത്. പെട്ടിക്കടക്കാരൻ ചിരിച്ചുകൊണ്ടു സാവധാനം പറഞ്ഞു . ഞാനതിന് ഒന്നും വിറ്റിട്ടില്ല സുഹൃത്തേ. ഞാൻ വെറുതെ ബോർഡ് തൂക്കിയെന്നേയുള്ളു. ആളുകൾ വരുമ്പോൾ ഇവിടെ ഇപ്പോൾ സ്റ്റോക്ക് തീർന്നു, തൊട്ടടുത്ത കടയിൽ ഉണ്ട് എന്ന് പറഞ്ഞു നിങ്ങളുടെ സൂപ്പർമാർക്കറ്റിലേക്കു ആളുകളെ അയക്കും. എനിക്കറിയാം രണ്ടുമൂന്നു ദിവസം കൊണ്ട് തന്നെ വലിയ നഷ്ടം നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിന് ഉണ്ടാവുമെന്ന്.

യഥാർത്ഥത്തിൽ ഇതാണ് നമ്മൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം. മറ്റുള്ളവരോട് ആശയ വിനിമയ സാധ്യതകൾ മുഴുവനായി അടച്ചുകൊണ്ട് ഒരു സംരംഭം മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയില്ല. ആരെയും ചെറുതാക്കി കാണാനും പാടില്ല. എത്ര ചെറിയവനെന്നോ വലിയവനെന്നോ കരുതേണ്ടതില്ല. തുറന്നതും മാന്യവുമായ ആശയ വിനിമയം നമ്മെ സ്വീകാര്യനും ബഹുമാന്യനുമാക്കുകയെയുള്ളൂ. ഉപഭോക്താക്കൾ മാത്രമല്ല, ഒരു കച്ചവടം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു സംരംഭം മുന്നോട്ടു നയിക്കുന്നത് എന്ന വ്യക്തമായ ധാരണ നമുക്ക് ഉണ്ടാവണം . ആത്മാർത്ഥതയുള്ള തൊഴിലാളികളും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളും ആളുകളും സർക്കാർ ഉദ്യോഗസ്ഥരും ഉപഭോക്താക്കളും എല്ലാവരും കൂടിച്ചേർന്നതാണ് ഒരു സംരംഭം എന്ന് പറയുന്നത് . അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇവരുമായി വളരെ നല്ല , തുറന്ന ആശയവിനിമയം നടത്താൻ ഒരു സംരംഭം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്.

സൗഹൃദ പൂർണമായ പെരുമാറ്റമാണ് ഒരാളെ വലിയവനാക്കുന്നത്. എത്ര ചെറിയ സാധനം വാങ്ങുന്നവരോടും എത്ര വലിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവരോടും ഒരേ ബഹുമാനത്തോടെയും ഒരേ താൽപര്യത്തോടെയും സംസാരിക്കുകയും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ അവരെക്കൊണ്ട് തന്നെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന തരത്തിലേക്ക് ഒരു സൗഹൃദബന്ധം സ്ഥാപിക്കേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഒരു കാരണവശാലും ഉപഭോക്താക്കളെ തെറ്റായ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകി കബളിപ്പിക്കരുത്. കച്ചവടം വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ നടത്തുന്ന ഇത്തരം തെറ്റായ

> ഒരാൾ എങ്ങനെ പെരുമാറണമെന്ന് നാം ആഗ്രഹിക്കുന്നുവോ ആ രീതിയിൽ പെരുമാറുക എന്നുള്ളതാണ് ആശയവിനിമയശേഷിയിലെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം. നാം എന്ത് ഉദ്ദേശിക്കുന്നു എന്നതല്ല, സ്വീകർത്താവ് എങ്ങിനെ അത് മനസ്സിലാക്കുന്നു എന്നതാണ് ആശയ വിനിമയത്തിൽ മുഖ്യം.

രീതികൾ ഒന്നോ രണ്ടോ പ്രാവശ്യം കച്ചവടം ലാഭത്തിലാക്കുമായിരിക്കും. എന്നാൽ ഉത്പന്നത്തിന്മേലും സ്ഥാപനത്തിന്മേലും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിശ്വാസം നഷ്ടപ്പെട്ടാൽ പിന്നീട് അത് തിരിച്ചു കൊണ്ടുവരാൻ ഒരിക്കലും കഴിയില്ല. ഇതുപോലെ തന്നെയാണ് വിതരണക്കാരുമായും. തുറന്ന ആശയ വിനിമയം വിതരണക്കാരുമായി ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. പലപ്പോഴും വിതരണക്കാരുമായി നല്ല ബന്ധം സ്ഥാപിക്കാൻ കഴിയാതെ വരുമ്പോൾ അവരുടെ വിശ്വാസം നഷ്ടപ്പെടും. കേരളത്തിലെ ഒരു വൻ ബേക്കറി ശൃംഖല ഈ രീതിയിൽ തകർന്നുപോയിട്ടുണ്ട്. അതുപോലെ തന്നെ സ്ഥാപനവുമായി നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ ബന്ധമുള്ള ധാരാളം ആളുകൾ ഉണ്ടാവാം. ഇവരുമായൊക്കെ മാന്യമായ ബന്ധം പുലർത്തുക. അതിനർത്ഥം അവരുമായി ആത്മാർത്ഥമായ സൗഹൃദം സ്ഥാപിക്കുക എന്നത് തന്നെയാണ്.. ആത്മാർത്ഥമായ സൗഹൃദം സ്ഥാപിക്കണമെങ്കിൽ നിരന്തരമായി അവരുമായി ഇടപഴകുകയും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുകയും അവരെ തന്നോടൊപ്പം തൻറെ

സംരംഭത്തിലെ വളർച്ചയ്ക്ക് ഉപകരിക്കുന്ന ആളുകൾ ആക്കി മാറ്റുകയും ചെയ്യണം. ഒരാൾ എങ്ങനെ പെരുമാറണമെന്ന് നാം ആഗ്രഹിക്കുന്നുവോ ആ രീതിയിൽ പെരുമാറുക എന്നുള്ളതാണ് ആശയവിനിമയശേഷി യിലെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം. നാം എന്ത് ഉദ്ദേശിക്കുന്നു എന്നതല്ല, സ്വീകർത്താവ് എങ്ങിനെ അത് മനസ്സിലാക്കുന്നു എന്നതാണ് ആശയ വിനിമയത്തിൽ മുഖ്യം. പലപ്പോഴും തന്റെ തൊഴിലാളികളെ ആശ്രിതരാക്കിയും എന്തിനും കുറ്റപ്പെടുത്തിയും സംസാരിക്കുന്ന പ്രവണതകൾ ചില സംരംഭകരിൽ കാണാം. അവരുടെ അഭിപ്രായത്തിനു പരിഗണന കൊടുക്കാതിരിക്കുക, അവജ്ഞ യോടെ പെരുമാറുക, അധിക്ഷേപിക്കുക തുടങ്ങിയവ ചെയ്യുന്ന സംരംഭകൻ ഓർക്കേണ്ടത് എളുപ്പത്തിൽ നാം ഒരു ശത്രുവിനെ സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് എന്നതാണ്. നമ്മുടെ കീഴിൽ ഒരാൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്ന തോന്നൽ മാറ്റി നമ്മുടെ പ്രയാണത്തിലെ സഹയാത്രികൻ, പങ്കാളി എന്ന രീതിയിൽ പെരുമാറാൻ കഴിയണം. തൊഴിലാളികളുമായി തുറന്ന ആശയ വിനിമയം സാധ്യമാക്കണം. അവരുടെ ആവലാതികളും നിർദേശങ്ങളും അഭിപ്രായങ്ങളും ചെവികൊടുക്കുന്ന ആളായി മാറണം.

ഒരു നല്ല ആശയവിനിമയം നടത്തുന്ന സംരംഭകൻ എപ്പോഴും ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട ചില കാര്യങ്ങളുണ്ട്. ഒന്ന്, പറയുന്നതിനുമുമ്പ് ഒന്നുകൂടി ചിന്തിക്കുകയും ആവശ്യമുള്ളത് മാത്രം പറയുകയും ചെയ്യുക. രണ്ട്, സന്ദേശം ലളിതവും ഹ്രസ്വവുമാക്കുക. മൂന്ന്, നാം എന്തുദ്ദേശിക്കുന്നുവോ അത് സ്വീകർത്താവിന് മനസ്സിലായോ എന്ന് തിട്ടപ്പെടുത്തുക. നാല്, സന്ദേശം വ്യക്തവും അനാവശ്യമായ സംശയങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതോ ആയിരിക്കരുത്.

കൂടാതെ നമ്മുടെ ആശയ വിനിമയം അർത്ഥവത്താവണമെങ്കിൽ ചില ഘടകങ്ങൾ ഉണ്ടായേ തീരൂ. ഒന്ന് സന്ദേശം നൽകുന്നയാൾ, രണ്ട് കൃത്യമായ സന്ദേശം, മൂന്ന് സ്വീകർത്താവിന് എളുപ്പം ലഭിക്കാവുന്ന മാർഗ്ഗം, നാല് ഭാഷ, അഞ്ച് സ്വീകർത്താവ്, ആറ് സ്വീകർത്താവിന് മനസ്സിലാവൽ, ഏഴ് സ്വീകർത്താവിന്റെ അനുകൂല പ്രതികരണം.

ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ സംരംഭകൻ മാത്രം അറിഞ്ഞാൽ പോര ഒരു സംരംഭകനോടൊപ്പം സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിന് വേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കുന്ന എല്ലാവരും അറിയേണ്ടതും അതിനനുസരിച്ചു പെരുമാറേണ്ടതുമാണ്.

ആശയവിനിമയം എളുപ്പമാണ് എന്നാൽ ആരോടാണോ ആശയ വിനിമയം നടത്തുന്നത് അവരെ സ്വാധീനിക്കാൻ നമ്മുടെ ആശയവിനിമയത്തിന് കഴിയുമ്പോഴാണ് അത് പൂർണ അർത്ഥത്തിൽ വിജയിക്കുന്നത്. അതിന് നാം ഏറെ കരുതലോടെ, മറ്റുള്ളവരെ പരിഗണിച്ച് , തീർത്തും സുതാര്യവും ലളിതവും തുറന്ന സമീപനത്തോടെയും ആശയവിനിമയം നടത്തുക. ഒരു മത്സരാധിഷ്ഠിത കമ്പോളത്തിൽ വിജയം എന്നത് കുറെയേറെ ഘടകങ്ങൾ ഒന്നിച്ചു ചേരുമ്പോഴാണ്. അതിൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്ന് ആശയ വിനിമയം തന്നെയാണ്.■

(ലേഖകൻ എഴുത്തുകാരനും സംരംഭക പരിശീലകനുമാണ്)

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസിലേക്ക് പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കാം,

ഈ കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചാൽ മതി

ലാഭനഷ്ട കണക്കുകൾ പരിശോധിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസിൽ വലിയ ലാഭം എന്നാൽ കയ്യിൽ കാശൊന്നുമില്ല. ഇങ്ങനെയൊരു അവസ്ഥ നിങ്ങൾ എപ്പോഴെങ്കിലും അഭിമുഖീകരിച്ചിട്ടുണ്ടോ ഭൂരിഭാഗം ബിസിനസുകാരും മിക്കവാറും ഇത്തരമൊരു പ്രതിഭാസം കണ്ടിട്ടുണ്ടാകും. ബിസിനസ് നല്ല ലാഭത്തിൽ നടക്കുമ്പോഴും ബിസിനസിൽ ആവശ്യത്തിന് പണമില്ലാത്ത അവസ്ഥ. ബിസിനസുകളുടെ പതനത്തിനു തന്നെ ഇത് കാരണമാകുന്നു. ഒട്ടുമിക്ക ബിസിനസുകളും പരാജയപ്പെടുന്നത് ഒരൊറ്റ കാര്യത്തിൽ സംഭവിക്കുന്ന പിഴവൊന്നു കൊണ്ടുമാത്രമാണ്, പണം കാര്യക്ഷമമായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിൽ വരുന്ന വീഴ്ച.

ഒരുപഴമൊഴിയുണ്ട് “പണമാണ് രാജാവ്'' (Cash is King). ബിസിനസിനെ വിജയിപ്പിക്കുന്നതും പരാജയപ്പെടുത്തുന്നതും ഈ രാജാവാണ്. ബിസിനസിലെ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് മനസിലാക്കാത്ത സംരംഭകർക്ക് അടിപതറും. കണക്കുകൾ ലാഭം കൂടുതൽ കാണിക്കുമ്പോഴും പണം എവിടെ പോകുന്നു? എന്തുകൊണ്ട് ലാഭം പണമായി മാറുന്നില്ല? ബിസിനസ് നഷ്ടം കാണിക്കുമ്പോഴും ബിസിനസിൽ പണം നിലനിൽക്കുന്നതായി കാണുന്നു. ഇതെന്തൊരു അത്ഭുതം? സംരംഭകന് പിടിതരാതെ പണം ഒരു പ്രഹേളിക തീർക്കുന്നു.

ലാഭവും നഷ്ടവും പണവും

ബിസിനസിലെ ലാഭനഷ്ട കണക്ക് (Profit & Loss Account) ബിസിനസിന്റെ ലാഭം അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടം സംരംഭകർക്ക് മുന്നിൽ വരച്ചിടുന്നു. എന്നാൽ ഇത് ബിസിനസിലെ യഥാർത്ഥ പണത്തിന്റെ ചിത്രം നൽകുന്നില്ല. സംരംഭകൻ ലാഭനഷ്ട കണക്കിനെ മാത്രം ആശ്രയിച്ചു കൊണ്ട് തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുമ്പോൾ അത് എപ്പോഴും ശരിയാകണമെന്നില്ല. ബിസിനസിലെ പണത്തിന്റെ ചലനങ്ങൾ (Movements) ഈ കണക്കുകളിൽ നിന്നും ലഭ്യമല്ല. പണം എവിടെനിന്നൊക്കെ വരുന്നു എങ്ങോട്ടൊക്കെ പോകുന്നു എന്ന് മനസിലാക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ

മാത്രമേ ബിസിനസിനെ ശരിയായ പാതയിലൂടെ നയിക്കാൻ സംരംഭകന് സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

അടിപൊളി വിൽപ്പന എന്നാൽ പണം എവിടെ പോയി?

ബിസിനസ് അടിപൊളിയായി നടക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾ കടന്നു വരുന്നു, വിൽപ്പന കുതിച്ചുയരുന്നു, ബിസിനസിലെ ലാഭം കണക്കുകളിൽ കുമിഞ്ഞുകൂടുന്നു എന്നാൽ ബിസിനസ് ഞെരുങ്ങിയാണ് മുന്നോട്ടു പോകുന്നത്. ഈ വരുന്ന ലാഭമൊക്കെ എവിടെ? എന്തുകൊണ്ട് അത് പണമായി കാണുന്നില്ല. നിങ്ങൾ അസ്വസ്ഥനാകുന്നു. വിൽപ്പന കൂടുംതോറും ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ അഭാവം നിങ്ങളെ കുഴയ്ക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൂടുതൽ കടം നൽകുന്നു

നിങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയിൽ ഉടനെ പണം ലഭിക്കുന്നില്ല. നിങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കടം നൽകുന്നു. അവർ പണം ഒരു നിശ്ചിത സമയത്തിനുള്ളിൽ മാത്രമേ നൽകുകയുള്ളൂ. നിങ്ങളുടെ വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കുന്തോറും നിങ്ങളുടെ ഡെബ്റ്റേഴ്സും (Debtors) വർദ്ധിക്കുന്നു. വിൽപ്പനയിലെ വർദ്ധന ബിസിനസിൽ കൂടുതൽ ലാഭം കൊണ്ടുവരുന്നു. എന്നാൽ അത് അപ്പോൾ തന്നെ പണമായിമാറുന്നില്ല. പണം വരുന്നത് പിന്നീട് മറ്റൊരു സമയത്താണ്. അതാണ് ലാഭം മുഴുവൻ പണമായി അപ്പോൾ തന്നെ ബിസിനസിൽ കാണാത്തത്.

കൂടുതൽ കടം നൽകി വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ ഞെരുക്കം സ്വാഭാവികമായി ഉടലെടുക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുന്നതിനും അത് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നതിനും നിങ്ങൾക്ക് പണം ചെലവഴിച്ചേ കഴിയൂ. വിൽപ്പനയുടെ ചെലവ് (Cost of Sales) വഹിക്കുകയും എന്നാൽ ഉടനെ തന്നെ അത് വിൽപ്പനയിലൂടെ പണമാക്കി മാറ്റാൻ കഴിയാതാകുകയും ചെയ്യുന്നു. ചെലവ് ഇപ്പോൾ തന്നെ വഹിക്കുന്നു എന്നാൽ വിൽപ്പനയുടെ പണം പിന്നീടേ ലഭിക്കുന്നുള്ളൂ. പണം പെട്ടിയിൽ കാണില്ല എന്ന് ചുരുക്കം.

ഡെബ്റ്റേഴ്സിൽ നിന്നും പണം ലഭിക്കാൻ വരുന്ന കാലതാമസം

ഡെബ്റ്റേഴ്സിന് നൽകിയിരിക്കുന്ന സമയ പരിധിക്കുള്ളിൽ പണം പിരിച്ചെടുക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലായെങ്കിൽ ബിസിനസിൽ പണത്തിന്റെ അഭാവം എപ്പോഴും അനുഭവപ്പെടും. നീണ്ട കാലം കടം നൽകുന്നത് ബിസിനസിനെ ദോഷകരമായി ബാധിക്കുന്നത് ഇവിടെയാണ്. ക്യാഷ് സൈക്കിളിന്റെ (Cash Cycle) വലുപ്പം കൂടുന്നത് ദോഷം ചെയ്യും. പണം ചെലവഴിക്കപ്പെടുകയും എന്നാൽ അത് ബിസിനസിൽ തിരികെയെത്താൻ കാലതാമസം എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നത് പണത്തിന്റെ ലഭ്യത കുറയ്ക്കും.

അകത്തേക്ക് വരുന്ന പണവും പുറത്തേക്ക് പോകുന്ന പണവും തമ്മിലുള്ള സമയത്തിന്റെ അന്തരം (Time Gap) നിങ്ങൾ കണ്ടു കഴിഞ്ഞു. ഇത് ഒരിക്കലും ലാഭനഷ്ടകണക്കുകളിൽ ദൃശ്യമാകുന്നില്ല. വിൽപ്പനയുടെ വർദ്ധന ലാഭന ഷ്ടകണക്കുകളിൽ കാണാം. അതിനനുസരിച്ചുള്ള ലാഭവും അതിൽ രേഖപ്പെടുത്തും.

വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ വാരിവലിച്ച് കടം നൽകുമ്പോൾ ഇത്തരം പ്രശ്നങ്ങൾ ഉയർന്നു വരും. കൃത്യമായ ക്രെഡിറ്റ് പോളിസി (Credit Policy) ഇല്ലാത്ത ബിസിനസുകൾക്ക് കടം നിയന്ത്രിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയില്ല. പണം കൃത്യസമയത്ത് തിരികെ ലഭിക്കേണ്ടത് ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഡെബ്റ്റേഴ്സിനെ ഫോളോഅപ്പ് ചെയ്ത് പണം യഥാസമയം പിരിച്ചെടുക്കാൻ കഴിയണം. കടം നൽകി വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനൊപ്പം അത് മാനേജ് ചെയ്യാനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ കൂടി സംരംഭകർ ഒരുക്കിയില്ലെങ്കിൽ വെളുക്കാൻ തേച്ചത് പിന്നീട് പാണ്ടായി മാറും.

സ്റ്റോക്ക് കൂടുന്നു പണം കുടുങ്ങുന്നു

വിൽപ്പന കൂടുമ്പോൾ കൂടുതൽ സ്റ്റോക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്നു. ഉൽപ്പാദനം വർദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിനനുസൃതമായി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങി ശേഖരിക്കണം. ഉൽപ്പാദനത്തിനായുള്ള മറ്റു ചെലവുകളും ഇതിനൊപ്പം വർദ്ധിക്കുന്നുണ്ട്. കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നു, അവ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുന്നു. വിൽപ്പന കൂടുമ്പോൾ അതിന് ആനുപാതികമായി മറ്റു ചെലവുകളിലും വ്യത്യാസം വരുന്നു. ഒരു വശത്ത് വിലപ്പന വർദ്ധിക്കുമ്പോൾ മറുവശത്ത് അതിനാവശ്യമായ ചെലവുകൾക്കായി പണം ബിസിനസിൽ നിന്നും പുറത്തേക്ക് പോകുന്നു.

അകത്തേക്ക് വരുന്ന പണവും പുറത്തേക്ക് പോകുന്ന പണവും

അകത്തേക്ക് വരുന്ന പണവും പുറത്തേക്ക് പോകുന്ന പണവും തമ്മിലുള്ള സമയത്തിന്റെ അന്തരം (Time Gap) നിങ്ങൾ കണ്ടു കഴിഞ്ഞു. ഇത് ഒരിക്കലും ലാഭനഷ്ടകണക്കുകളിൽ ദൃശ്യമാകുന്നില്ല. വിൽപ്പനയുടെ വർദ്ധന ലാഭനഷ്ടകണക്കുകളിൽ കാണാം. അതിനനുസരിച്ചുള്ള ലാഭവും അതിൽ രേഖപ്പെടുത്തും. എന്നാൽ പണം അതെവിടെ നിന്നും വന്നു എവിടേക്ക് പോയി എന്നൊന്നും സംരംഭകർക്ക് പറഞ്ഞു നൽകുന്നില്ല. ബിസിനസിലെ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് എങ്ങിനെയാണ് കണ്ടെത്തുക. ലാഭം നോക്കി തീരുമാനമെടുക്കുമ്പോൾ അത് നടപ്പിൽ വരുത്താനുള്ള പണം എവിടെ നിന്ന് ലഭ്യമാകും? ബിസിനസിലേക്ക് വരുന്നതും പോകുന്നതുമായ പണത്തിനെ പിന്തുടർന്നാൽ മാത്രമേ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുവാൻ കഴിയൂ. ഇതിനായി ക്യാഷ് ഫ്ളോ നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

ബിസിനസിലെ ക്യാഷ് ഫ്ളോ

ബിസിനസിലേക്ക് വരുന്നതും അതിൽ നിന്നും പോകുന്നതുമായ പണത്തിന്റെ യാത്ര കൃത്യമായി മനസിലാക്കുവാൻ ക്യാഷ് ഫ്ളോ സംരംഭകനെ പ്രാപ്തനാക്കുന്നു. ബിസിനസിൽ രണ്ട് രീതിയിലുള്ള ക്യാഷ് ഫ്ളോ ഉണ്ട്.

പോസിറ്റീവ് ക്യാഷ് ഫ്ളോ

ബിസിനസിലേക്ക് വരുന്ന പണത്തിന്റെന അളവ് ബിസിനസിൽ നിന്നും പുറത്തേക്ക് പോകുന്ന പണത്തിന്റെ അളവിനേക്കാൾ കൂടിയിരിക്കും. ബിസിനസിൽ പണം നിലനിൽക്കാൻ പോസിറ്റീവ് ക്യാഷ് ഫ്ളോ സഹായിക്കുന്നു.

നെഗറ്റീവ് ക്യാഷ് ഫ്ളോ

ബിസിനസിലേക്ക് വരുന്ന പണത്തിന്റെ അളവ് ബിസിനസിൽ നിന്നും പുറത്തേക്ക് പോകുന്ന പണത്തിന്റെ അളവിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞിരിക്കും. ഇത് ബിസിനസിൽ പണം ഇല്ലാതെയാക്കും. ബിസിനസ് പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് പോകും. തുടർച്ചയായ നെഗറ്റീവ് ക്യാഷ് ഫ്ളോ ബിസിനസിന്റെ അന്തകനാകും.

എന്തിനാണ് ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ്?

ബിസിനസിന്റെ ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് പണത്തിന്റെ വരവും പോക്കും ബിസിനസിന്റെ ഇപ്പോഴത്തെ സാമ്പത്തിക അവസ്ഥയും വരച്ചിടുന്നു. നിശ്ചിത ഇടവേളകളിൽ ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് തയ്യാറാക്കുകയും അത് വിശകലനം ചെയ്യുകയും വേണം. പണത്തിനു മേൽ ശക്തമായ നിയന്ത്രണം

ചുമത്താൻ ഇത് സഹായകരമാകും.

ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റിൽ മൂന്ന് വിഭാഗത്തിലായാണ് പണത്തിന്റെ ബിസിനസിലേക്കുള്ള വരവും (Cash Inflow) ബിസിനസിൽ നിന്നുള്ള പോക്കും (Cash Outflow) രേഖപ്പെടുത്തുന്നത്.

ബിസിനസിലേക്ക് വരുന്ന പണത്തിന്റെ അളവ് ബിസിനസിൽ നിന്നും പുറത്തേക്ക് പോകുന്ന പണത്തിന്റെ അളവിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞിരിക്കും. ഇത് ബിസിനസിൽ പണം ഇല്ലാതെയാക്കും. ബിസിനസ് പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് പോകും. തുടർച്ചയായ നെഗറ്റീവ് ക്യാഷ് ഫ്ളോ ബിസിനസിന്റെ അന്തകനാകും.

1. ബിസിനസിലെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള പണം (Cash from Operating Activities).
2. നിക്ഷേപ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള പണം (Cash from Investing Activities).
3. ഫിനാൻസിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള പണം (Cash from Financing Activities).

ഈ മൂന്ന് ഹെഡുകളിലായി പണത്തിന്റെ ബിസിനസിലേക്കുള്ളവരവും പോക്കും വിശകലനം ചെയ്യുന്നു. എവിടെ നിന്നൊക്കെ പണം വന്നു. അത് എന്തിനായി ചെലവഴിച്ചു എന്നതൊക്കെ ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ്സംരംഭകന് പറഞ്ഞു നൽകുന്നു. ലാഭനഷ്ട കണക്കുകളിൽ നിന്നും വേറിട്ടൊരു കാഴ്ചയും അറിവും ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റിലൂടെ സംരംഭകന് ലഭ്യമാകുന്നു.

ബിസിനസിലെ ക്യാഷ് ഫ്ളോ മെച്ചപ്പെടുത്താം

ലാഭമുണ്ടെങ്കിലും പണമില്ലാത്ത അവസ്ഥ മാറ്റി ബിസിനസിലെ പണത്തിന്റെ വരവ് മെച്ചപ്പെടുത്താൻ കഴിയും. ബിസിനസിലേക്കുള്ള പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ബിസിനസിൽ നിന്നുള്ള പണത്തിന്റെ പോക്ക് നിയന്ത്രിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ട

തുണ്ട്. ക്യാഷ് ഫ്ളോ മെച്ചപ്പെടുത്താൻ ചില തന്ത്രങ്ങൾ സ്വീകരിക്കാം.

1. ക്യാഷ് സെയിൽസ് വർദ്ധിപ്പിക്കുക

രൊക്കം പണത്തിന് (Cash and Carry) വിൽപ്പന നടത്തുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കുക. ഇന്ന് വിൽപ്പന നടത്തി രണ്ടു മാസത്തിനു ശേഷം പണം ലഭിക്കുന്നതിലും നല്ലത് വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ തന്നെ പണം ലഭിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുന്നതാണ്. ഇതിനായി ക്യാഷ് ഡിസ്കൗണ്ട് ഓഫർ ചെയ്യാം. പരമാവധി ക്യാഷ് സെയിൽസ് നടത്തുക. ഇത് ബിസിനസിൽ പണം എപ്പോഴുമുണ്ടാവാൻ സഹായകരമാകും.

2. ഡെബ്റ്റേഴ്സിൽ നിന്നും കൃത്യമായി പണം പിരിച്ചെടുക്കുക

ഡെബ്റ്റേഴ്സിന് നൽകിയ സമയപരിധിക്കുള്ളിൽ തന്നെ പണം പിരിച്ചെടുക്കുവാൻ ശ്രമിക്കണം. ഇതിനായി ശക്തമായ കളക്ഷൻ സംവിധാനങ്ങൾ ബിസിനസിൽ ഏർപ്പെടുത്തണം. വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കുകയും കളക്ഷൻ സംവിധാനങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമല്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്താൽ പണം ലഭിക്കുവാൻ കാലതാമസം നേരിടും. ഇത് സംഭവിക്കാതിരിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കുക. വ്യക്തമായ ക്രെഡിറ്റ് പോളിസി തയ്യാറാക്കുക.അനർഹരായവർക്ക് കടം നൽകാതിരിക്കുക. ഓരോ ഉപഭോക്താവിനേയും ശരിയായി വിലയിരുത്തിയതിനു ശേഷം മാത്രമേ ക്രെഡിറ്റ് അനുവദിക്കാവൂ. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ആളും തരവും നോക്കാതെ വാരി വലിച്ച് ക്രെഡിറ്റ് നൽകുന്നത് ഭാവിയിൽ കെണിയാകും. പണത്തിന്റെ വരവും കൂടി പ്ലാൻ ചെയ്തതിന് ശേഷമാവണം ക്രെഡിറ്റ് നൽകേണ്ടത്. മോശമായ ഉപഭോക്താക്കളെ ഒഴിവാക്കുവാനുള്ള ബുദ്ധിവൈഭവം സംരംഭകൻ കാണിക്കണം.

3. സ്റ്റോക്കിൽ അനാവശ്യമായി നിക്ഷേപിക്കാതിരിക്കുക

ആവശ്യത്തിനുള്ള സ്റ്റോക്ക് മാത്രം നിലനിർത്തുക. അനാവശ്യമായി സൂക്ഷിക്കുന്ന ചരക്കുകൾ ബിസിനസിലെ പണം തിന്നു തീർക്കും. വിൽപ്പനക്ക് ആനുപാതികമായി മാത്രം ചരക്കുകൾ സൂക്ഷിക്കുക. ഡെഡ് സ്റ്റോക്ക് പരമാവധി ഒഴിവാക്കുക. ഓരോ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെയും വിൽപ്പനയ്ക്ക് അനുസൃതമായി മാത്രം ചരക്കുകൾ പ്ലാൻ ചെയ്യുക. നിരന്തരം സ്റ്റോക്ക് പരിശോധിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുക. പണം അനാവശ്യമായി ചരക്കുകളിൽ കുടുങ്ങിക്കിടക്കുന്നത് ഇല്ലാതെയാക്കുക.

ആവശ്യത്തിനുള്ള സ്റ്റോക്ക് മാത്രം നിലനിർത്തുക. അനാവശ്യമായി സൂക്ഷിക്കുന്ന ചരക്കുകൾ ബിസിനസിലെ പണം തിന്നു തീർക്കും. വിൽപ്പനക്ക് ആനുപാതികമായി മാത്രം ചരക്കുകൾ സൂക്ഷിക്കുക. ഡെഡ് സ്റ്റോക്ക്പരമാവധി ഒഴിവാക്കുക. ഓരോ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെയും വിൽപ്പനയ്ക്ക് അനുസൃതമായി മാത്രം ചരക്കുകൾ പ്ലാൻ ചെയ്യുക.

> ഉടമസ്ഥരുടെ ഡ്രോയിംഗ്സിന് പരിധി നിശ്ചയിക്കുക. തോന്നിയതു പോലെ ബിസിനസിൽ നിന്നും പണമെടുക്കുന്നത് ഒഴിവാക്കുവാൻ ഇത് സഹായകരമാകും. ഇതിനായി വ്യക്തമായ ഒരു നയം രൂപീകരിക്കുക. അനാവശ്യമായ ചെലവുകൾ നിയന്ത്രിക്കുവാൻ ഇതുമൂലം കഴിയും. ബിസിനസിന്റെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ ഇതു ചെയ്യാൻ സാധിച്ചാൽ വളരെ നല്ലത്.

4. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുമ്പോൾ കൂടുതൽ ക്രെഡിറ്റ് നേടുക

രൊക്കം പണം നൽകാതെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുവാൻ സാധിക്കുമെങ്കിൽ ആ അവസരം ഉപയോഗിക്കുക. പരമാവധി ക്രെഡിറ്റ് ലഭിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുക. ഇത് വില കൂടി പരിഗണിച്ചാവണം തീരുമാനിക്കേണ്ടത്. രൊക്കം പണം നൽകുമ്പോൾ ബിസിനസിൽ നിന്നും പണം ഉടനെ പുറത്തേക്ക് പോകുന്നു. ഇത് വൈകിപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കുമെങ്കിൽ അത് ശ്രമിക്കാവുന്നതാണ്.

5. അനാവശ്യമായ മറ്റ് നിക്ഷേപങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുക

ബിസിനസിൽ തന്നെ നിലനിർത്തി അതിനെ മെച്ചപ്പെടുത്താൻ ഉപയോഗിക്കേണ്ട പണമെടുത്ത് അനാവശ്യ നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്താതിരിക്കുക. പ്രത്യേകിച്ചും ബിസിനസിനു പുറത്തുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾക്കായി ബിസിനസിൽ നിന്നും പണം വലിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസിൽ രൂക്ഷമായ സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധി ഉടലെടുക്കുന്നു. ബുദ്ധിപരമല്ലാത്ത നിക്ഷേപങ്ങൾ ബിസിനസിനെ ഇല്ലാതെയാക്കും. ബിസിനസിൽ മിച്ചം വരുന്ന പണം ബിസിനസിനെ വളർത്താൻ ഉപയോഗിക്കുക.

6. ഡ്രോയിംഗ്സിന് (Drawings) പരിധി നിശ്ചയിക്കുക

ഉടമസ്ഥരുടെ ഡ്രോയിംഗ്സിന് പരിധി നിശ്ചയിക്കുക. തോന്നിയതു പോലെ ബിസിനസിൽ നിന്നും പണമെടുക്കുന്നത് ഒഴിവാക്കുവാൻ ഇത് സഹായകരമാകും. ഇതിനായി വ്യക്തമായ ഒരു നയം രൂപീകരിക്കുക. അനാവശ്യമായ ചെലവുകൾ നിയന്ത്രിക്കുവാൻ ഇതുമൂലം കഴിയും. ബിസിനസിന്റെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ ഇതു ചെയ്യാൻ സാധിച്ചാൽ വളരെ നല്ലത്. ഓരോരുത്തരും സ്വയം നിയന്ത്രിക്കുക. ബിസിനസിലെ അച്ചടക്കം പണത്തെ കാത്തുസൂക്ഷിക്കും.

ബിസിനസിന്റെ ജീവരക്തം

പണമാണ് ബിസിനസിന്റെ ജീവരക്തം. പണത്തിന്റെ ഒഴുക്കിനെ കാര്യക്ഷമമായി, ന്യൂനതകളില്ലാതെ നിയന്ത്രിക്കേണ്ടതുണ്ട്. വിൽപ്പന കൂടിയത് കൊണ്ടുമാത്രം പണം ബിസിനസിൽ ഉണ്ടാവണമെന്നില്ല എന്ന് നിങ്ങളിപ്പോൾ കണ്ടു കഴിഞ്ഞു. പണത്തിനെ പിന്തുടരുകയും അതിനെ മാനേജ് ചെയ്യുകയും ചെയ്യേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയും പ്രാധാന്യവും വളരെ വലുതാണ്. ക്യാഷ് ഫ്ളോ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് തയ്യാറാക്കുക. പണത്തിന്റെ വരവും പോക്കും നിങ്ങളുടെ കൈവെള്ളയിലെ രേഖകൾ പോലെ പരിചിതമാകട്ടെ. പണം ബിസിനസിൽ നിലനിൽക്കും, ബിസിനസ് അഭിവൃദ്ധിപ്രാപിക്കും.■

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

വിദ്യാർത്ഥികളേ വരൂ...
നമുക്ക് ക്ലബ്ബുകൾ തുടങ്ങാം

പഠനത്തോടൊപ്പമോ അതിനുശേഷമോ സ്വന്തമായി ഒരു തൊഴിലും വരുമാനവും നേടുന്നതിനെക്കുറിച്ച് ചിന്തിപ്പിക്കുക. അതിന്റെ സാധ്യതകളെ തൊട്ടറിയാൻ വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് തുടങ്ങാം സംരംഭകത്വ വികസന ക്ലബ്ബുകൾ (Entrepreneurship Development Clubs) അഥവാ ഇ. ഡി. സികൾ. സർക്കാർ പ്രോത്സാഹനവും, സാമ്പത്തികവും നൽകും. വ്യവസായത്തോട് ആഭിമുഖ്യം പുലർത്തുന്ന ഒരു യുവനിരയെ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുക എന്നത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യമാണ്. കേരളത്തിന് ഏറെ വളക്കൂറുള്ള സ്റ്റാർട്ട് അപ് സാധ്യതകൾ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്. പുതുപുത്തൻ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്തുകയും അവയെ ഇൻക്യുബേറ്റ് ചെയ്ത് വ്യവസായ വാണിജ്യ സ്ഥാപനങ്ങളായി വളർത്തി എടുക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് സ്റ്റാർട്ട് അപ് പോളിസിയുടെ ഭാഗമായി പുതുസംരംഭകർ ചെയ്യേണ്ടത്. അത്തരം ആശയങ്ങൾക്ക് ആക്കം കൂട്ടുന്ന ഒന്നാണ് കാമ്പസുകളിലെ സംരംഭകത്വ ക്ലബ്ബുകൾ. സ്വന്തമായി ഒരു തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുന്നതിന് മാത്രമല്ല മറ്റുള്ളവർക്ക് കൂടി തൊഴിൽ നൽകുന്നതിന് വ്യവസായ വാണിജ്യ രംഗത്തെ അവസരങ്ങളെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങളാണ് ഇ. ഡി. സി കളുടെ ഭാഗമായി വിദ്യാലയങ്ങളിൽ നടക്കുന്നത്.

ധാരണകൾ മാറ്റണം

കേരളത്തിലെ യുവത്വത്തെക്കുറിച്ച് ആക്ഷേപമുണ്ട്. ഏതെങ്കിലും ഒരു ജോലിയുടെ പുറകെ പോകുന്നവരാണ് അവർ എന്നാണ്. ടെക്നോക്രാറ്റുകൾ ആകട്ടെ ഐ. ടി. കമ്പനികളുടെ പുറകേയും. കുറെ ഏറെപ്പേർ വിദേശത്തും അദ്ധ്വാനം വിൽക്കുന്നു. എന്നാൽ ആരുടേയും കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യാതെ സ്വന്തം സ്ഥാപനത്തിലൂടെ ആകാശത്തോളം വളരാനുള്ള അവസരങ്ങളാണ് സംരംഭമേഖല തുറന്ന് തരുന്നത്. തൊഴിൽ അന്വേഷകർക്ക് തൊഴിൽ ദാതാവായി മാറുവാനുള്ള അവസരം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു. ബിസിനസ് രംഗത്തേയ്ക്ക് വരുന്ന പുതുസംരംഭകർ ചെറുതായി തുടങ്ങാൻ ശ്രമിച്ചാൽ മതി. വലുതാകണമെന്ന ആഗ്രഹം ഉണ്ടായാൽ മതി. വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ്. ബിസിനസ് രംഗത്ത് വിജയിച്ച് നിൽക്കുന്നവരുടെ

കേരളത്തിലെ യുവത്വത്തെക്കുറിച്ച് ആക്ഷേപമുണ്ട്. ഏതെങ്കിലും ഒരു ജോലിയുടെ പുറകെ പോകുന്നവരാണ് അവർ എന്നാണ്. ടെക്നോക്രാറ്റുകൾ ആകട്ടെ ഐ. ടി. കമ്പനികളുടെ പുറകേയും. കുറെ ഏറെപ്പേർ വിദേശത്തും അദ്ധ്വാനം വിൽക്കുന്നു. എന്നാൽ ആരുടേയും കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യാതെ സ്വന്തം സ്ഥാപനത്തിലൂടെ ആകാശത്തോളം വളരാനുള്ള അവസരങ്ങളാണ് സംരംഭമേഖല തുറന്ന് തരുന്നത്.

കഥ പരിശോധിച്ചാൽ വളരെ എളിയ രീതിയിൽ ആരംഭിച്ചവയാണ് പിന്നീട് വൻ വ്യവസായ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടാക്കിയത് മനസ്സിലാകും. നല്ല ആശയം, ഉറച്ച തീരുമാനം, ചിട്ടയായ പ്രവർത്തനം ഇവയാണ് അതിന്റെ വിജയ കാരണങ്ങൾ. യുവാക്കളെക്കുറിച്ചുള്ള ധാരണകൾ സംരംഭത്തിന് അനുകൂലമായി മാറ്റേണ്ടതുണ്ട്.

25 പേർ മതി ക്ലബ്ബ് തുടങ്ങാം

വിദ്യാർത്ഥികളിലും, യുവതീ യുവാക്കളിലും വ്യവസായ വാണിജ്യ രംഗത്തെക്കുറിച്ച് അവബോധമുണ്ടാക്കുക, അവരിൽ വ്യവസായ സംസ്കാരം വളർത്തുക എന്നീ ലക്ഷ്യങ്ങൾ വച്ചുകൊണ്ട് കേരളത്തിൽ ഇ. ഡി. ക്ലബ്ബുകൾക്ക് രൂപം നൽകുന്നത്. കേരളത്തിലെ വ്യവസായ- വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ മേൽനോട്ടത്തിലാണ് ഇവ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ആർട്സ് ആന്റ് സയൻസ് കോളേജുകൾ, പ്രൊഫഷണൽ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ടെക്നിക്കൽ സ്കൂളുകൾ, +2 വരെയുള്ള വിദ്യാലയങ്ങൾ, ഐ. ടി. ഐ. കൾ, പോളിടെക്നിക്കുകൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ സംരംഭകത്വ വികസന ക്ലബ്ബുകൾ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. സ്വകാര്യ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഇ. ഡി. സി. കൾ രൂപീകരിക്കാം. ഈ ക്ലബ്ബിലെ അംഗങ്ങൾ എല്ലാം വിദ്യാർത്ഥികളാണ്. കുറഞ്ഞത് 25 വിദ്യാർത്ഥികളാണ് വേണ്ടത്. അവരെ നയിക്കുന്നതിന് ഒരു കോ- ഓർഡിനേറ്റർ ഉണ്ടായിരിക്കും. ഇദ്ദേഹം ഒരു അധ്യാപകനോ ഫാക്കൽറ്റി മെമ്പറോ ആയിരിക്കും. കൂടാതെ പ്രസ്തുത സ്ഥാപനത്തിലെ ഒരു മുൻ വിദ്യാർത്ഥിയും, സംരംഭകനുമായ ഒരു മെന്ററും (Mentor) ക്ലബ്ബിൽ ഉണ്ടായിരിക്കും. (സ്ഥാപനത്തിന്റെ മുൻ വിദ്യാർത്ഥി വേണമെന്ന് നിർബന്ധമില്ല) ഇ. ഡി. സി. കളുടെ രൂപീകരണത്തിലും, പ്രവർത്തനത്തിലും ജില്ലാ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പ്രധാന പങ്കുണ്ട്.

വൈവിധ്യമാർന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ

വ്യവസായ സംസ്കാരം വളർത്തുന്നതിനും, സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും ഉതകുന്ന വൈവിധ്യമാർന്ന പരിപാടികൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുകയാണ് ഇ. ഡി സി കൾ ചെയ്യേണ്ടത്.

1. വ്യവസായ/ സംരംഭകത്വ വിഷയങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന സെമിനാറുകൾ, ചർച്ചകൾ, സിമ്പോസിയങ്ങൾ, ശില്പശാലകൾ എന്നിവ സംഘടിപ്പിക്കുക.

2. വിജയകരമായി സംരംഭങ്ങൾ നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നവരുമായി അനുഭവങ്ങൾ പങ്ക് വയ്ക്കുന്ന പ്രോഗ്രാമുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുക.

3. വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ നേരിട്ട് സന്ദർശനം നടത്തി ഉല്പാദന, വിതരണ രീതികൾ നേരിട്ട് മനസ്സിലാക്കാൻ അവസരം ഒരുക്കുക.

4. പ്രത്യേക മേഖലകളെ സംബന്ധിച്ച് (ഉദാഹരണം ഭക്ഷ്യസംസ്കരണം, റബ്ബർ അധിഷ്ഠിതം, സ്റ്റാർട്ട് അപ്സ് ഇലക്ട്രോണിക്സ്, ഐ. റ്റി., ബി. ടി, ഐ. ഐ. റോബോട്ടിക്സ്, കരകൗശലം) പ്രത്യേക സാധ്യതാ പഠനങ്ങൾ നടത്തുക. കൂടുതൽ അറിവ് നൽകുന്ന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുക.

5. വിഭവസമാഹരണം, കയറ്റുമതി, വിപണനം, ജി. എസ്. റ്റി, നിയമപരമായ നടപടികൾ, ഗുണമേന്മ സർട്ടിഫിക്കേഷനുകൾ എന്നിവയെ സംബന്ധിച്ച് അറിവ് പകരുന്ന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുക.

6. ലഘു ഉല്പാദന/ സേവന/ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയും, നടത്തുകയും ചെയ്യുക. താത്പര്യമുള്ളവർക്ക് അതിൽ പരിശീലനം നൽകുക.

7. സാങ്കേതിക- വ്യവസായ പരിശീലന പരിപാടികൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുക.

8. സംരംഭകരുടെ യോഗ്യതകൾ, അവരുടെ സമീപനങ്ങൾ എന്നിവ ബോധ്യപ്പെടുത്തിക്കൊടുക്കുക.

മനുഷ്യ വിഭവശേഷി സംസ്കരിച്ചെടുത്ത് എങ്ങനെ ഉല്പാദന പ്രക്രിയയിൽ ഉപയോഗിക്കാം എന്നും, അതുമൂലം രാജ്യത്ത് ഉണ്ടാകുന്ന പുരോഗതി എന്താണ് എന്നും വിദ്യാർത്ഥികളെ ബോധ്യപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് പരമ പ്രധാനം.

വ്യവസായ സംസ്കാരം ലക്ഷ്യമാക്കുന്നത് നമ്മുടെ സാമൂഹിക ചുറ്റുപാടുകളിൽ വ്യവസായങ്ങൾക്കും, അനുബന്ധ പ്രക്രിയകൾക്കും മതിയായ സ്ഥാനവും പരിഗണനയും നൽകുന്ന ഒരു ജീവിതക്രമം രൂപപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ്.

9. വ്യവസായ/ നൈപുണ്യ പ്രദർശനങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുക.

10. മനുഷ്യ വിഭവശേഷി സംസ്കരിച്ചെടുത്ത് എങ്ങനെ ഉല്പാദന പ്രക്രിയയിൽ ഉപയോഗിക്കാം എന്നും, അതുമൂലം രാജ്യത്ത് ഉണ്ടാകുന്ന പുരോഗതി എന്താണ് എന്നും വിദ്യാർത്ഥികളെ ബോധ്യപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് പരമ പ്രധാനം.

സർക്കാർ സഹായവും

ക്ലബ്ബുകളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായവും സർക്കാർ നൽകി വരുന്നുണ്ട്. അതത് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളിലാണ് ഇതിനായി അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. അതിന്റെ സബ് ഓഫീസുകളിലും വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ മുഖേന അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം. ഇതിന്റെ രജിസ്ട്രേഷനായി ഒറ്റപേജ് വരുന്ന നിർദ്ദിഷ്ട ഫോറത്തിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം. പ്രിൻസിപ്പാളിന്റെയും, കോ ഓർഡിനേറ്ററുടെയും പേരിൽ ഇതിനായി തുടങ്ങിയ ഒരു ജോയിന്റ് എസ്. ബി അക്കൗണ്ടിന്റെ വിവരങ്ങൾ, വിദ്യാർത്ഥികളുടെ ലിസ്റ്റ്, (പേര്, ക്ലാസ്സ് മുതലായവ) നടപ്പാക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന പദ്ധതികളുടെ വിവരങ്ങൾ എന്നിവയാണ് അപേക്ഷയോടൊപ്പം സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. 10-ാം ക്ലാസ്സിന് മുകളിൽ കോഴ്സുകൾ നടത്തുന്ന എല്ലാത്തരം വിദ്യാലയങ്ങൾക്കും ഇ. ഡി. സി കൾക്ക് രൂപം നൽകാം.

ഇപ്പോൾ ആനുകൂല്യം ഒരുമിച്ച്

വർഷം തോറും 20,000/- രൂപയാണ് സർക്കാർ ഇ. ഡി. സി. കൾക്ക് ഗ്രാന്റ് നൽകുന്നത്. കഴിഞ്ഞ വർഷം വരെ ഇത് രണ്ട് ഗഡുക്കളായാണ് നൽകിവന്നിരുന്നത്. എന്നാൽ 2001-22 മുതൽ ഈ തുക ഒറ്റ ഗഡുവായി അനുവദിച്ചു വരുന്നു.

രണ്ട് ഗഡുവായി നൽകിയിരുന്നപ്പോൾ പല സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഈ തുക പൂർണമായും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നില്ല. ഇത് മനസ്സിലാക്കിയാണ് ഒറ്റ ഗഡുവായി 20,000/- രൂപയും അനുവദിക്കാൻ സർക്കാർ തീരുമാനിച്ചത്. ഇപ്പോൾ ഈ തുക പൂർണമായും വിദ്യാലയങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയുന്ന സ്ഥിതിയാണ് ഉള്ളത്. കേരളത്തിൽ ഏകദേശം 400-ൽ പരം

വിദ്യാലയങ്ങളിൽ സർക്കാർ സഹായത്തോടെ ഇ.ഡി.സി കൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. നിരവധിയായ കണ്ടുപിടുത്തങ്ങൾ ഇ. ഡി. സി കൾക്ക് കീഴിൽ വിദ്യാർത്ഥികൾ നടത്തിയിട്ടുണ്ട്. അതുപോലെ നിരവധി ലഘു സംരംഭങ്ങളും അവർ തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു.

വ്യവസായ സംസ്കാരം

വ്യവസായ സംസ്കാരം ലക്ഷ്യമാക്കുന്നത് നമ്മുടെ സാമൂഹിക ചുറ്റുപാടുകളിൽ വ്യവസായങ്ങൾക്കും, അനുബന്ധ പ്രിക്രിയകൾക്കും മതിയായ സ്ഥാനവും പരിഗണനയും നൽകുന്ന ഒരു ജീവിതക്രമം രൂപപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു സംസ്കാരത്തിന് മാത്രമേ രാജ്യത്തെ ജി. ഡി. പി. ഉയർത്തുവാൻ കഴിയൂ. സ്വിറ്റ്സർലന്റ്, സിംഗപ്പൂർ, ഡെൻമാർക്ക് തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിലെ ഉയർന്ന ജീവിത നിലവാരം അവിടുത്തെ വ്യവസായ വികസനത്തിന്റെ പരിണത ഫലമാണ്.

പാഴായിപ്പോകുന്ന അദ്ധ്വാന ശേഷിയെ സംസ്കരിച്ച് ഉല്പാദന പ്രിക്രിയയിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഇതുകൊണ്ടാണ് പാഠ്യപദ്ധതികളിൽ ഇ. ഡി. സി. കൾ ഇടം പിടിക്കുന്നത്. എന്തുകൊണ്ട് തൊഴിൽ അന്വേഷകർ ആകുന്നതിന് പകരം അത് നൽകുന്നതിന്റെ സുഖത്തെക്കുറിച്ച് വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ചിന്തിച്ച് കൂടാ? ■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ- വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ബിനോയ് ജോർജ് പി

യെമി ലൗ

പോപ്പ്കോണിലെ അമേരിക്കൻ വസന്തം

പോപ്പ് കോണിൽ വ്യത്യസ്തതയുമായി തൃശൂർ ചെറുതുരുത്തിയിലെ 'യെമി ലൗ'. സിനിമ തീയറ്ററുകളിലും ഉത്സവ പറമ്പുകളിലും കൂടുതൽ കണ്ടുവരുന്ന പോപ്പ് കോണിൽ നിന്നും രുചിയിലും ഗുണത്തിലും വലുപ്പത്തിലും മുൻപന്തിയിലാണ് 'യെമി ലൗ'. യുവ സംരംഭകനായ സന്തോഷിന്റെ ലച്ചുസ് എൻന്റർപ്രൈസസ് ആണ് യെമി ലൗ വിപണിയിലെത്തിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഇവർ പോപ്പ് കോണിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നത് അമേരിക്കയിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന മുന്തിയ ഇനം ചോളമാണ്. ലോകത്ത് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ചോളം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യമാണ് അമേരിക്കൻ ഐക്യനാടുകൾ. പോപ്പ്കോണിന്റെ ജന്മദേശവും അമേരിക്ക

നാം കണ്ടു പരിചയിച്ച രീതിയിലുള്ള ഗ്ലാസ്സുകളിലോ കടലാസ്-പ്ലാസ്റ്റിക് പൊതികളിലോ അല്ല യെമി ലൗ' ഉത്പന്നം വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. മാറ്റ് ഫിനീഷിൽ തയ്യാറാക്കിയ മികച്ച പാക്കറ്റുകൾ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തിയാണ് ഗുജറാത്തിൽ നിന്നുമെത്തിക്കുന്നത്. ഗുണമേന്മയിൽ വിട്ടുവീഴ്ചകളില്ലാതെ കെട്ടിലും മട്ടിലും നവഭാവത്തോടെ വിപണിയിലെത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന യെമി ലൗ പോപ്പ്കോൺ കോവിഡിന്റെ പരാധീനതകളെ മറിക്കടക്കാനുള്ള തീവ്രശ്രമത്തിലാണ്.

തന്നെയാണ്. ചോളം പ്രത്യേക രീതിയിൽ ഉണക്കി ചൂടാക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ ഒന്നാണ് പോപ്പ്കോൺ അഥവാ ചോളം പൊരി. വിറ്റാമിനുകൾ, നാരുകൾ, ആൻറി ഓക്സിഡൻറുകൾ എന്നിവ ധാരാളം അടങ്ങിയ ചോളത്തിൽ നിന്ന് ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന പോപ്പ്കോൺ ചെറിയ കുട്ടികൾ മുതൽ മുതിർന്നവർ വരെ ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന ഒരു ഇടവേള ഭക്ഷണമാണ്.

നാം കണ്ടു പരിചയിച്ച രീതിയിലുള്ള ഗ്ലാസ്സുകളിലോ കടലാസ്-പ്ലാസ്റ്റിക് പൊതികളിലോ അല്ല യെമി ലൗ' ഉത്പന്നം വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. മാറ്റ് ഫിനീഷിൽ തയ്യാറാക്കിയ മികച്ച പാക്കറ്റുകൾ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തിയാണ് ഗുജറാത്തിൽ നിന്നുമെത്തിക്കുന്നത്. ഗുണമേന്മയിൽ വിട്ടുവീഴ്ചകളില്ലാതെ കെട്ടിലും മട്ടിലും നവഭാവത്തോടെ വിപണിയിലെത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന യെമി ലൗ പോപ്പ്കോൺ കോവിഡിന്റെ പരാധീനതകളെ മറിക്കടക്കാനുള്ള തീവ്രശ്രമത്തിലാണ്. ട്രാവൽ ആന്റ് ടൂറിസം മേഖലയിൽ ജോലി ചെയ്തിരുന്ന യുവ സംരംഭകനായ സന്തോഷിന് ഇങ്ങനെയൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് പ്രചോദനം ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ പോപ്പ്കോണിന് ലഭിച്ച സ്വീകാര്യതയാണ്. 2020 ഡിസംബറിൽ യെമി ലൗ എന്ന ബ്രാൻഡ് നെയിമിൽ ആരംഭിച്ച ഈ സംരംഭം പോപ്പ്കോണിന്റെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ രുചികളെ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നു. നിലനിന്നിരുന്ന സാമ്പത്തിക സ്രോതസ്സുകൾ നിലച്ചപ്പോൾ കോവിഡ് കാല സംരംഭകത്വമായിരുന്നു പോപ്പ്കോൺ ഉത്പാദനം. സന്തോഷിന് മാത്രമല്ല സമീപത്തെ ചിലർക്ക് കൂടി തൊഴിൽ സാധ്യതയുള്ള സംരംഭമാണിത്. പക്ഷേ കോവിഡ് അടച്ചുപൂട്ടൽ മൂലം രണ്ടുതവണ പ്രവർത്തനം നിർത്തിവെയ്ക്കേണ്ടി വന്നത് കുറച്ച് ക്ഷീണമായി. എങ്കിലും പുതിയ ഉത്പന്നവുമായി വിപണിയിലെത്താനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് ലച്ചൂസ്.

ബട്ടർ സാൾട്ട്, പെരി പെരി, ചില്ലി ലൈം എന്നീ മൂന്ന് രുചികളിലാണ് യെമി ലൗ ഉത്പന്നം വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. പേര് സൂചിപ്പിക്കുന്നതു പോലെ തന്നെയാണ് രുചികൾ. ഇന്ത്യയിൽ ധാരാളമായി ചോളം ലഭിക്കുമെങ്കിലും അമേരിക്കയിൽ നിന്നുമെത്തിക്കാനുള്ള പ്രധാന കാരണം ഗുണമേ

ന്മയും വ്യത്യസ്തതയുമാണ്. മുന്തിയ, വലിയ ഇനം ചോളമായതിനാൽ പോപ്പ്കോണിന് രുചിയും കൂടുതലാണെന്ന് നിർമ്മാതാക്കൾ അവകാശപ്പെടുന്നു. മാത്രമല്ല കേരളത്തിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള ആദ്യ സംരംഭവുമാണിത്. ഉത്പാദന യൂണിറ്റിന്റെ കാര്യത്തിലാണെങ്കിലും ഉത്പന്നത്തിന്റെ കാര്യത്തിലാണെങ്കിലും സംസ്ഥാനത്ത് ഇതേവിധം മറ്റൊന്നില്ലെന്ന് പറയുന്നു. അതു കൊണ്ടുതന്നെ സാധാരണ ലഭിക്കുന്ന ചോളത്തേക്കാൾ വിലയും ഇതിന് കൂടുതലാണ്. അമേരിക്കയിൽ നിന്ന് ഡൽഹിയിലെത്തുന്ന ചോളം മൊത്ത വിതരണക്കാരിൽ നിന്നുമാണ് ഇവർ വാങ്ങുന്നത്. കോവിഡ് കാലമായതിനാലും തീയറ്ററുകളാണ് പ്രധാന വിപണിയെന്നതിനാലും വലിയതോതിൽ സംഭരിക്കാതെ 200, 400, കിലോയായി വാങ്ങുകയാണ് പതിവ്. മഷ്റൂം കോണും ബട്ടർഫ്ളൈ കോണുമാണ് പ്രധാനമായും വാങ്ങുന്നത്. നാട്ടിലെത്തുമ്പോൾ ഒരു കിലോവിന് 150 രൂപയോളം വിലവരും.ഇന്ത്യയിലെ ചോളത്തിന് 80 രൂപ മുതൽ 100രൂപ വരെയാണ് വില. ഒരു മണിക്കൂറിൽ 45 കിലോ പോപ്പ്കോൺ ഉത്പാദിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്ന യന്ത്രമാണ് ഇവിടെയുള്ളത്. ഒരു കിലോ ചോളത്തിൽ നിന്നും 80നും 100നുമിടയിൽ പോപ്പ്കോൺ പാക്കറ്റുകൾ സജ്ജമാക്കാൻ ഇവർക്ക് കഴിയും. ഇതിനായി മികച്ച സൺഫ്ളവർ ഓയിലാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഉത്പാദനത്തിന് ആവശ്യമായ-ഹീറ്റിങ്ങ്, ഫ്ളേവർ മിക്സിങ്ങ്, പാക്കിങ്ങ് -എന്നിവയ്ക്കുള്ള യന്ത്രങ്ങൾക്ക് 5 ലക്ഷത്തോളം രൂപ വിലവരും. ഇവ പഞ്ചാബിൽ നിന്നാണ് കൊണ്ടുവന്നിരിക്കുന്നത്.

പാലക്കാട്, തൃശൂർ, ആലപ്പുഴ എന്നീ ജില്ലകളിലെ 20 ഓളം തീയറ്റർ-മൾട്ടിപ്ലക്സുകളാണ് യെമിലൗവിന്റെ പ്രധാന വിപണി. മറ്റു കടകളിലും ചെറിയതോതിൽ വിൽപ്പനക്കെത്തിച്ചു തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. 28 ഗ്രാം തൂക്കം വരുന്ന മൂന്ന് രുചികളിലുള്ള പാക്കറ്റ് 30 രൂപയ്ക്കാണ് കടകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കുക. മൾട്ടിഫ്ളക്സുകളിൽ വില ഇതിലും അല്പം കൂടും. ഗുണമേന്മയും നല്ല പാക്കിങ്ങും ഉള്ളതിനാൽ വില കൂടുതലായാലും ആവശ്യക്കാരുണ്ടെന്ന് യെമിലൗവിന്റെ സാരഥി സന്തോഷ് പറയുന്നു. നല്ല രീതിയിൽ പാക്ക് ചെയ്ത ഉത്പന്നം 2 മാസം മുതൽ നാലുമാസം വരെ കേടുകൂടാതെയിരിക്കും. മഴക്കാലത്താണ് പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ ആവശ്യമായിട്ടുള്ളത്. ദിവസ വേതന അടിസ്ഥാനത്തിൽ അഞ്ചുപേർ ഇവിടെ ജോലി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇപ്പോൾ സാഹചര്യങ്ങൾ അനുകൂലമായിട്ടുണ്ടെന്നും റെഡി ടു കുക്ക് പോലുള്ള പോപ്പ്കോൺ വിപണിയിലെത്തിക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയാണെന്നും സന്തോഷ് പറയുന്നു. പോപ്പ്കോണിന്റെ റെഡി ടു കുക്ക് ഇപ്പോൾ പൂർണമായും കേരളത്തിന് പുറത്തുനിന്നാണ് എത്തുന്നത്. ഇതിലൊരു മാറ്റത്തിനൊപ്പം മികച്ച ഉത്പന്നം കൂടി നൽകാൻ കഴിഞ്ഞാൽ നല്ല വിപണിയുണ്ടാകുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ.

വാടക കെട്ടിടത്തിലാണെങ്കിലും യന്ത്രസാമഗ്രികൾക്കും ഹ്യുമിടിഫെയർ, എയർകണ്ടീഷനറുകൾ ത്രീഫോസ് വൈദ്യുതി കണകഷ്ൻ എന്നിവയ്ക്കെല്ലാമായി 20 ലക്ഷത്തോളം രൂപ ചെലവഴിച്ചിട്ടുണ്ടെന്നു പറയുന്നു. ജില്ല വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിന്റെ കഴിഞ്ഞ പ്രദർശനത്തിലും സന്തോഷ് പങ്കെടുത്തിരുന്നു. ലോകത്തെല്ലായിടത്തും ലഭ്യമാകുന്ന പോപ്പ്കോണിന് നമ്മുടെ നാട്ടിലും നല്ല വിപണി ലഭിക്കുമെന്നും സ്ഥിരമായ വരുമാനം ഉണ്ടാക്കാൻ സാധിക്കുമെന്നുമുള്ള ശുഭപ്രതീക്ഷയാണ് ഈ യുവ സംരംഭകനുള്ളത്. ■

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

സഞ്ചാരികൾ വരവായി ടൂറിസം മേഖല വീണ്ടും സജീവം

രണ്ടുവർഷത്തിലേറെയായി നിലനിന്നിരുന്ന പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിച്ച് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിനോദസഞ്ചാരമേഖല വീണ്ടും സജീവമാകുകയാണ്. കോവിഡിനെ തുടർന്ന് ഏർപ്പെടുത്തിയിരുന്ന നിയന്ത്രണങ്ങൾ പിൻവലിച്ചതും രാജ്യാന്തര വിമാനസർവ്വീസുകൾ പുനരാരംഭിച്ചതും രോഗവ്യാപനം കുറഞ്ഞതുമെല്ലാം ഇതിന് സഹായകമായിട്ടുണ്ട്. കോവിഡ് മൂലം ആഗോളസമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയ്ക്ക് നേരിടേണ്ടിവന്ന തിരിച്ചടികളെ മറികടക്കാൻ വിനോദസഞ്ചാരമേഖലയിലെ ഉണർവ്വും സഹായക

മാകും. കോവിഡ് രോഗവ്യാപനം തടയുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഏർപ്പെടുത്തിയിരുന്ന നിയന്ത്രണങ്ങൾ നീക്കിയതിനെ തുടർന്ന് ജനജീവിതം സാധാരണ നിലയിലായതോടെ മിക്കവാറും കേന്ദ്രങ്ങളിലെല്ലാം ഇപ്പോൾ നല്ല തിരക്കാണ്. മുൻകാലങ്ങളിൽനിന്നും വ്യത്യസ്തമായി ആഭ്യന്തരടൂറിസ്റ്റുകളാണ് ഏറ്റവും അധികമെത്തുന്നത്.

വേനൽച്ചൂട് പതിവിലുമധികം രൂക്ഷമായ സാഹചര്യത്തിൽ കൂടുതൽ തിരക്ക് അനുഭവപ്പെടുന്നത് ഹിൽസ്റ്റേഷനുകളിലാണ്. മൂന്നാറിലും തേക്കടിയിലും പൊന്മുടിയിലും വയനാട്ടിലുമെല്ലാം അവധിദിനങ്ങളിൽ വലിയ തിരക്കുണ്ട്. കടലും കായലും പുഴകളും ഉൾപ്പെടെ ജലസാന്നിധ്യമുള്ള വിനോദസഞ്ചാരകേന്ദ്രങ്ങളിലും നിരവധി പേർ സന്ദർശനം നടത്തുന്നു. ഇപ്പോഴത്തെ പരീക്ഷാക്കാലം കൂടി കഴിയുന്നതോടെ എല്ലാ ദിവസങ്ങളിലും ധാരാളം സഞ്ചാരികൾ എത്തുമെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. വരാനിരിക്കുന്ന വലിയ സാധ്യത വിനിയോഗിക്കാൻ ടൂറിസം വകുപ്പും ടൂർ ഓപ്പറേറ്റർമാരും സംരംഭകരുമെല്ലാം ഊർജ്ജിതമായി രംഗത്തുണ്ട്. പ്രൊമോഷണൽ വീഡിയോകളിലൂടെയും സോഷ്യൽ മീഡിയയിലൂടെയും ടൂറിസം മീറ്റുകളിലൂടെയും മറ്റും പരമാവധി സഞ്ചാരികളെ ആകർഷിക്കാനാണ് ശ്രമം.

"രണ്ടുമാസം കൂടി കഴിഞ്ഞാൽ കേരളത്തിന്റെ വിനോദസഞ്ചാരമേഖലയിൽ ഓഫ് സീസൺ ആരംഭിക്കും. മൺസൂൺ ടൂറിസത്തിന് വലിയ പ്രചാരം കൊടുക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും കഴിഞ്ഞ രണ്ടുവർഷമായി തുടരുന്ന കനത്ത മഴയുടെയും ഉരുൾപൊട്ടലിന്റെയും വെള്ളപ്പൊക്കത്തിന്റെയുമൊക്കെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ മഴക്കാലത്ത് പൊതുവെ സഞ്ചാരികൾ കുറവാണ്. മാത്രവുമല്ല, മലയോരമേഖലയിലും മറ്റും ദുരിതകാലത്ത് വിനോദസഞ്ചാരം നിരോധിക്കാറുമുണ്ട്. എങ്കിലും മെയ് അവസാനം വരെയുള്ള ആഴ്ചകളിൽ ധാരാളം സഞ്ചാരികൾ എത്തുമെന്ന് തന്നെയാണ് പ്രതീക്ഷ. ഇപ്പോഴത്തെ എൻക്വയറിയും ബുക്കിംഗും നൽകുന്ന സൂചനയും മറ്റൊന്നല്ല''; മൂന്നാറിലെ ടൂറിസം സംരംഭകനായ ജോജോ പറയുന്നു.

വിദേശസഞ്ചാരികളും എത്തിത്തുടങ്ങി

പ്രതിവർഷം നാൽപ്പതിനായിരം കോടിയോളം രൂപയാണ് വിനോദസഞ്ചരമേഖലയിൽനിന്നും കേരളത്തിന് ലഭിക്കുന്ന വരുമാനം. ഇതിൽ നല്ലൊരു വിഹിതവും വിദേശസഞ്ചാരികളുടേതാണ്. 2019-ൽ പന്ത്രണ്ടുലക്ഷത്തോളം വിദേശടൂറിസ്റ്റുകൾ കേരളം സന്ദർശിച്ചിരുന്നു. ഓരോ വർഷവും ഇവിടെത്തുന്ന വിദേശസഞ്ചാരികളുടെ എണ്ണത്തിൽ ശരാശരി പത്തുശതമാനത്തിനടുത്ത് വർദ്ധനയും ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. സ്വാഭാവികമായും വരുമാനത്തിലും ആനുപാതികമായ വളർച്ചയുണ്ടാകും. പക്ഷേ, കോവിഡിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ കഴിഞ്ഞ രണ്ടുവർഷമായി വിദേശടൂറിസ്റ്റുകൾ സംസ്ഥാനത്ത് എത്തിയിരുന്നില്ല. ലോകമെമ്പാടുമുണ്ടായ സാമ്പത്തികപ്രതിസന്ധിയും രാജ്യാന്തര വിമാനസർവ്വീസുകൾ റദ്ദാക്കിയതുമെല്ലാം ഇതിന് കാരണമാണ്.

എന്നാൽ, 156 രാജ്യങ്ങളിലുള്ളവർക്ക് ഇ-വിസ പുനഃസ്ഥാപിക്കാൻ കേന്ദ്രസർക്കാർ നടപടി സ്വീകരിച്ചതോടുകൂടി ടൂറിസം രംഗത്തെ വലിയൊരു പ്രതിസന്ധിയാണ് പരിഹരിക്കപ്പെട്ടത്. കോവിഡ് വ്യാപ

വേനൽച്ചൂട് പതിവിലുമധികം രൂക്ഷമായ സാഹചര്യത്തിൽ കൂടുതൽ തിരക്ക് അനുഭവപ്പെടുന്നത് ഹിൽസ്റ്റേഷനുകളിലാണ്. മൂന്നാറിലും തേക്കടിയിലും പൊന്മുടിയിലും വയനാട്ടിലുമെല്ലാം അവധിദിനങ്ങളിൽ വലിയ തിരക്കുണ്ട്. കടലും കായലും പുഴകളും ഉൾപ്പെടെ ജലസാന്നിധ്യമുള്ള വിനോദസഞ്ചാരകേന്ദ്രങ്ങളിലും നിരവധി പേർ സന്ദർശനം നടത്തുന്നു. ഇപ്പോഴത്തെ പരീക്ഷാക്കാലം കൂടി കഴിയുന്നതോടെ എല്ലാ ദിവസങ്ങളിലും ധാരാളം സഞ്ചാരികൾ എത്തുമെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്.

നത്തെ തുടർന്ന് 2020 മാർച്ചിലാണ് വിദേശികൾക്ക് ടൂറിസ്റ്റ് വിസ നൽകിവന്ന നടപടി കേന്ദ്രസർക്കാർ നിർത്തിവെച്ചത്. പുതിയ തീരുമാനപ്രകാരം 156 രാജ്യങ്ങളിലുള്ള പൗരന്മാർക്ക് അഞ്ചുവർഷത്തെ പുതിയ ഇ-ടൂറിസ്റ്റ് വിസകൾ അനുവദിക്കാൻ നടപടി സ്വീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം, അഞ്ചുവർഷത്തെ കാലാവധിയുള്ളതും എല്ലാ രാജ്യങ്ങളിലെ പൗരന്മാർക്കും നൽകുന്നതുമായ സാധാരണ പേപ്പർ വിസയും പുനഃസ്ഥാപിച്ചു. അമേരിക്കയിലെയും ജപ്പാനിലെയും പൗരന്മാർക്കാണെങ്കിൽ പത്തുവർഷത്തെ ദീർഘകാല റഗുലർ ടൂറിസ്റ്റ് വിസയും പുനഃസ്ഥാപിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഇതോടൊപ്പം, രാജ്യാന്തര വിമാന സർവ്വീസുകളും സാധാരണനിലയിലായതോടെയാണ് കൂടുതൽ വിദേശസഞ്ചാരികളും എത്തിത്തുടങ്ങിയത്.

കോവിഡ് ആരംഭിക്കുന്നതിനും മുൻപ് ഏപ്രിൽ, മെയ് മാസങ്ങളിൽ കേരളത്തിൽ എത്തിയിരുന്നതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ വിദേശടൂറിസ്റ്റുകൾ ഈ വർഷം സംസ്ഥാനത്ത് എത്തുമെന്നാണ് നിഗമനം. "ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടായ കേരളം വിദേശസഞ്ചാരികൾക്ക് എന്നും പ്രിയങ്കരമാണ്. ചുരുങ്ങിയ ഭൂവിസ്തൃതിക്കുള്ളിൽ കാടും മലയും പുഴയും കായലും കടലുമെല്ലാം കാണാമെന്നതാണ് ഇതിനുള്ള പ്രധാന കാരണം. മാത്രവുമല്ല, ഇക്കോടൂറിസം, അഡ്വഞ്ചർ ടൂറിസം, മൺസൂൺ ടൂറിസം, ഫെസ്റ്റിവൽ ടൂറിസം, പിൽഗ്രിം ടൂറിസം, ഹെൽത്ത് ടൂറിസം തുടങ്ങിയവയ്ക്കെല്ലാമുള്ള അനന്തസാധ്യതകളും ഇവിടെയുണ്ട്. വിദേശടൂറിസ്റ്റുകൾ എത്തിതുടങ്ങിയാൽ ഹോംസ്റ്റേ മുതൽ വൻകിട റിസോർട്ടുകൾ വരെയുള്ള എല്ലാവർക്കും നേട്ടമുണ്ടാകുമെന്ന കാര്യത്തിൽ യാതൊരു സംശയമില്ല. കോവിഡിന്റെ മനംമടുപ്പിൽനിന്നും സ്വതന്ത്രമാകാനുള്ള സാധ്യത തുറന്നുകിട്ടുമ്പോൾ തന്നെ അവരുടെ ആദ്യപരിഗണനയിൽ കേരളവുമുണ്ടാകും. അടുത്ത രണ്ടുമാസത്തേക്കുള്ള വിദേശസഞ്ചാരികളുടെ ബുക്കിംഗ് കൂടിവരുന്നതും അതുകൊണ്ടാണ്''; കൊച്ചിയിലെ ടൂർ ഓപ്പറേറ്ററായ വിനോദ് പറയുന്നു.

സഞ്ചാരികളെ ആകർഷിക്കാൻ ശ്രമം

വിനോദസഞ്ചാരമേഖലയുടെ ഉയിർത്തെഴുന്നേൽപ്പിന്റെ ഭാഗമായി കൂടുതൽ പേരെ ആകർഷിക്കാൻ നൂതനപദ്ധതികളുമായി ടൂറിസം വകുപ്പും സജീവമാണ്. ഇത്തരത്തിൽ കേരളം നടപ്പാക്കുന്ന ഏറ്റവും പുതിയ പദ്ധതിയാണ് കാരവൻ ടൂറിസം. ആഗോളതലത്തിൽ വൻപ്രചാരം നേടിയിട്ടുള്ള കാരവൻ ടൂറിസം ഇതാദ്യമായാണ് കേരളത്തിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്. ഈ വർഷാരംഭത്തിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ആദ്യത്തെ കാരവൻ പാർക്ക് വാഗമണ്ണിൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു. അഡ്രാക്

എന്ന സ്വകാര്യകമ്പനിയുടെ സഹകരണത്തോടെ ആരംഭിച്ച പാർക്ക് ടൂറിസം മന്ത്രി പി.എ. മുഹമ്മദ് റിയാസാണ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തത്. കോവിഡ് സാഹചര്യത്തിൽ ആളുകൾക്ക് കൂടുതൽ സുരക്ഷിതമായി കാരവനിൽ തന്നെ താമസിച്ച് യാത്ര നടത്തുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് ഇത്തരമൊരു പദ്ധതി ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കിയിട്ടുള്ളത്.

എയർകണ്ടീഷൻ ചെയ്ത കാരവനുകളിൽ കിടപ്പുമുറി, ഡൈനിംഗ് ടേബിൾ, സോഫ-കം-ബെഡ്, ഫ്രിഡ്ജ്, ടോയ്‌ലറ്റ് ക്യുബിക്കിൾ, ഇന്റർനെറ്റ് കണക്ഷൻ, ഓഡിയോ-വീഡിയോ സൗകര്യങ്ങൾ, ചാർജ്ജിംഗ് സംവിധാനം തുടങ്ങിയവയെല്ലാമുണ്ട്. പകൽയാത്രയിൽ സഞ്ചാരികൾക്ക് കാരവനിലിരുന്നും പുറത്തിറങ്ങിയും കാഴ്ചകൾ ആസ്വദിക്കാം. രാത്രിയായാൽ നിർത്തിയിടുന്ന കാരവനുകളിൽതന്നെ എല്ലാ സൗകര്യങ്ങളോടുംകൂടി അന്തിയുറങ്ങാം. വെറുതെ ഏതെങ്കിലുമൊരു സ്ഥലത്ത് നിർത്തിയിടുന്നതിനുപകരം എല്ലാവിധ സുരക്ഷയുമുള്ള പ്രത്യേക സ്ഥലങ്ങൾ ഇതിനായി ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്. കാരവൻ പാർക്കുകൾ എന്നാണ് ഈ സ്ഥലങ്ങൾ അറിയപ്പെടുക. വാഗമണ്ണിൽ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത ആദ്യപാർക്കിൽ രണ്ടു കാരവനുകൾക്ക് നിർത്തിയിടാനുള്ള സൗകര്യമാണുള്ളത്. ഇത് ഘട്ടം ഘട്ടമായി 12 വാഹനങ്ങൾക്ക് പാർക്ക് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിൽ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കും. ഇത്തരത്തിൽ, സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായി ഒട്ടേറെ കാരവൻ പാർക്കുകൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിനാണ് പദ്ധതി.

ഇതോടൊപ്പം ഈ വർഷത്തെ കേരള ട്രാവൽമാർട്ട് അതിവിപുലമായി കൊച്ചിയിൽ നടത്താനുള്ള ഒരുക്കങ്ങളും പുരോഗമിക്കുകയാണ്. മെയ് അഞ്ചുമുതൽ എട്ടുവരെ തീയതികളിലായിരിക്കും ഇത്തവണത്തെ ട്രാവൽമാർട്ട് നടക്കുക. ഒരുലക്ഷം ചതുരശ്രയടി വിസ്തീർണ്ണത്തിലാണ് മേളയുടെ വേദിയൊരുങ്ങുന്നത് കോവിഡിനുശേഷം തിരിച്ചുവരുന്ന ടൂറിസം മേഖലയ്ക്ക് വലിയൊരു ഉണർവ്വ് നൽകാൻ കേരള ട്രാവൽമാർട്ടിലൂടെ കഴിയുമെന്ന് കരുതപ്പെടുന്നു. കാരവൻടൂറിസത്തിനും സാഹസികസഞ്ചാരത്തിനും ഉത്തരവാദിത്വടൂറിസത്തിനും മുൻതൂക്കം നൽകുന്ന ഈ വർഷത്തെ മേളയിൽ പങ്കെടുക്കാൻ ഇതിനകംതന്നെ വിദേശികൾ ഉൾപ്പെടെ 1600-ലധികം ബയർമാർ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തുകഴിഞ്ഞു. 76 വിദേശമാധ്യമങ്ങളും രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. സമീപകാലത്ത് കേരളത്തിന്റെ ടൂറിസം മേഖല കണ്ട ഏറ്റവും വലിയ ഉത്സവമായിരിക്കും അടുത്ത മെയ് മാസത്തിൽ നടക്കാൻ പോകുന്ന ട്രാവൽ മാർട്ട് എന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. സ്വാഭാവികമായും അതിന്റെ നേട്ടം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിനോദസഞ്ചാരമേഖലയ്ക്ക് ഉണ്ടാവുകയും ചെയ്യും.

വിനോദസഞ്ചാരമേഖലയുടെ ഉയിർത്തെഴുന്നേൽപ്പിന്റെ ഭാഗമായി കൂടുതൽ പേരെ ആകർഷിക്കാൻ നൂതനപദ്ധതികളുമായി ടൂറിസം വകുപ്പും സജീവമാണ്. ഇത്തരത്തിൽ കേരളം നടപ്പാക്കുന്ന ഏറ്റവും പുതിയ പദ്ധതിയാണ് കാരവൻ ടൂറിസം. ആഗോളതലത്തിൽ വൻപ്രചാരം നേടിയിട്ടുള്ള കാരവൻ ടൂറിസം ഇതാദ്യമായാണ് കേരളത്തിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്. ഈ വർഷാരംഭത്തിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ആദ്യത്തെ കാരവൻ പാർക്ക് വാഗമണ്ണിൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു.

വർഷം മുഴുവനും ടൂറിസം

2022-നെ കേരള വിനോദസഞ്ചാര വർഷമാക്കിക്കൊണ്ട് വലിയൊരു ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് കുതിക്കാനാണ് സംസ്ഥാന വിനോദസഞ്ചാരവകുപ്പിന്റെ ശ്രമം. വർഷം മുഴുവനും ആഭ്യന്തര-വിദേശസഞ്ചാരികളെ കേരളത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്നതിനുള്ള കർമ്മപരിപാടികളാവും ഇതിനായി നടപ്പാക്കുക. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാന വിനോദസഞ്ചാരവകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ രാജ്യതലസ്ഥാനത്ത് അടുത്തയിടെ ഈ രംഗത്തുള്ളവരുടെ പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് മീറ്റും നടത്തുകയുണ്ടായി. ഹൗസ്ബോട്ടുകൾ, കാരവനുകൾ, ഇക്കോടൂറിസം, വില്ലേജ് ടൂറിസം, പ്ലാന്റേഷൻ സന്ദർശനം, ട്രക്കിംഗ്, ആയുർവ്വേദടൂറിസം, പിൽഗ്രിം ടൂറിസം, ഫെസ്റ്റിവൽ ടൂറിസം എന്നിവയിലൂടെയെല്ലാം വർഷം മുഴുവനും ടൂറിസ്റ്റുകളെ ഇവിടേക്ക് ആകർഷിക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. സംസ്ഥാനത്തെ വിവിധ ജില്ലകളിലെത്തുന്ന സഞ്ചാരികളെ കൂടുതൽ ദിവസം ആകർഷിച്ചുനിർത്താൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഈ രംഗത്തുനിന്നുള്ള വരുമാനവും വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സാധിക്കും.

ആഭ്യന്തരടൂറിസത്തിന് ഊന്നൽ നൽകേണ്ട ആവശ്യകത കഴിഞ്ഞ രണ്ടുവർഷത്തെ കോവിഡ് നമുക്ക് കാണിച്ചുതന്നിരുന്നു. രോഗവ്യാപനം പെട്ടെന്ന് അവസാനിക്കുകയില്ലെന്ന് ബോധ്യപ്പെട്ടതോടെ ഇറ്റലി പോലെയുള്ള പല രാജ്യങ്ങളും ആഭ്യന്തരടൂറിസത്തിന് വൻപ്രചാരമാണ് നൽകിയത്. ഇത്തരമൊരു സമീപനം പിന്നീട് കേരളവും സ്വീകരിച്ചു. മറ്റു ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും ഉത്തരേന്ത്യയിൽനിന്നുമുള്ള പരമാവധി സഞ്ചാരികളെ ഇവിടേക്ക് ആകർഷിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ അതൊരു വലിയ നേട്ടമാകും. ഏതെങ്കിലുമൊരു ഘട്ടത്തിൽ രാജ്യാന്തര വിമാനസർവ്വീസുകൾ നിർത്തിവെച്ചാൽ പോലും തന്മൂലം ടൂറിസം മേഖലയ്ക്ക് വലിയ ക്ഷീണമുണ്ടാവുകയില്ല.

ഓരോ വർഷവും രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ സന്ദർശനം നടത്തുന്ന ആഭ്യന്തരസഞ്ചാരികളുടെ എണ്ണം എഴുപതു കോടിയോളമാണ്. ഇവരിൽ 1.83 കോടി ആളുകൾ മാത്രമാണ് കേരളത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ ടൂറിസ്റ്റുകളായി എത്തുന്നത്. ഇതിൽതന്നെ 1.13 കോടിയും മലയാളികളാണ്. ബാക്കി എഴുപതു ലക്ഷം ആളുകൾ മാത്രമെ മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും എത്തുന്നുള്ളൂ. ഇത് അന്യസംസ്ഥാനക്കാരായ മൊത്തം ടൂറിസ്റ്റുകളുടെ ഒരുശതമാനം മാത്രമാണ്. തന്നെയുമല്ല, ഓരോ വർഷവും മൂന്നേകാൽ കോടി ഇന്ത്യൻസഞ്ചാരികൾ വിദേശരാജ്യങ്ങളിലേക്കും പോകുന്നുണ്ട്. ഇവരിൽ രണ്ടോ മൂന്നോ ശതമാനം പേരെയെങ്കിലും ഇവിടേക്ക് ആകർഷിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ കേരളത്തിന് ലഭിക്കാൻ പോകുന്ന ടൂറിസം വരുമാനം മൂന്നിരട്ടിയാകും. ഈയൊരു ലക്ഷ്യം സാക്ഷാത്കരിക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമങ്ങളാണ് വിവിധ മേഖലകളിൽ നടക്കുന്നത്. ■

36

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

ബൾക്ക് ഇൻവോയ്സ് തയ്യാറാക്കൽ ജി.എസ്.ടി.യിൽ

ചരക്കു സേവനനികുതി നിയമത്തിലെ ഇൻവോയ്സുകളുടെ മാതൃക ഏകീകരിക്കാനും, എളുപ്പത്തിലും, സുതാര്യമായും ഇടപാടുകൾ രേഖപെടുത്താനുമായി 2020 ഒക്ടോബർ ഒന്ന് മുതൽ ഇന്ത്യയിൽ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനം പ്രാബല്യത്തിൽ വന്നു. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് വഴി വിൽക്കൽ- വാങ്ങൽ രജിസ്റ്ററുകൾ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ഉണ്ടാക്കാനും, വിതരണക്കാരുടെയും സ്വീകർത്താവിന്റെയും വിവരങ്ങൾ പരസ്പരം പരിശോധിക്കാനും, കൃത്യമായി ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് കണക്കാക്കാനും, നൽകാനും സാധിക്കുന്നു. ഇത് വ്യാജ ഇൻവോയ്സുകളെ ഇല്ലാതാക്കാനും കൃത്യമായ വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാനും സഹായിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഓരോ ഇൻവോയ്സും ഇ-ഇൻവോയ്സാക്കുക എന്നത്, ദിനംപ്രതി നിരവധി ഇടപാടുകൾ ഉള്ള വിതരണക്കാർക്ക് ഒരു പ്രയാസമായിരിക്കും. അത്തരക്കാർക്കു ലഭ്യമായിട്ടുള്ള ഒരു സൗകര്യമാണ് വൻതോതിലുള്ള ഇൻവോയ്സ് തയ്യാറാക്കൽ (ബൾക്ക് ഇൻവോയ്സ് ജനറേഷൻ- Bulk Invoice Generation) സംവിധാനം. അതേക്കുറിച്ചു വിശദമാക്കുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.

ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ (ഐ.ആർ.പി.) വഴിയാണ് വൻതോതിലുള്ള ഇൻവോയ്സ് തയ്യാറാക്കൽ സാധ്യമാകുന്നത്. ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിലെ ബ ൾക്ക് ഇൻവോയ്സ് ജനറേഷൻ സൗകര്യമുപയോഗിച്ചു നിരവധി ഇൻവോയ്സുകൾ ഒറ്റഘട്ടമായി സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. നികുതിദായകൻ തന്റെ കംപ്യൂട്ടറിൽ 'EINV

ബൾക്ക് കൺവെർട്ടർ' ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്തിട്ടുണ്ടാകണം. നികുതിദായകന്റെ എന്റർപ്രൈസ് റിസോഴ്സ് പ്ലാനിങ് (ERP- Enterprise Resource Plaaning)/ അക്കൗണ്ടിംഗ് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ/ ബില്ലിംഗ് സോഫ ്റ്റ്‌വെയറിൽനിന്നുംഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ ഉപ യോഗിച്ച് ഇ- ഇൻവോയ്സിങ് ഉണ്ടാക്കാൻ ഓഫ്‌ലൈൻ എക്സൽ (Excel) അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള ഒരു സംവിധാനമാണിത്.

ഇൻവോയ്സുകളുടെ ജേസൺ (JSON) ഫോർമാറ്റിലുള്ള ഫയലുകൾ പോർട്ടലിലേക്കു ബൾക്കായി സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. അവയുടെ ആധികാരികത ഉറപ്പുവരുത്തിയശേഷം, പോർട്ടൽ ഓരോ ഇൻവോയ്സിനും ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പറും (ഐ.ആർ. പി.), ക്വിക്ക് റെസ്പോൺസ് കോഡും (Quick Response (QR) Code) നൽകുകയും, ഇ-ഇൻവോയ്സിൽ ഡിജിറ്റലായി ഒപ്പു രേഖപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.

ബൾക്ക് ഇ – ഇൻവോയ്സ് ജേസൺ ഉണ്ടാക്കാനുള്ള ഫോർമാറ്റുകൾ

ബൾക്ക് ഇ-ഇൻവോയ്സ് ജേസൺ ഉണ്ടാക്കാൻ നാല് തരം ഫോർമാറ്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. ഇവ വിവിധതരം നികുതിദായകരെയും, ഇടപാടുകളെയും അനുസരിച്ചു തിരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ളതാണ്. ഓരോ നികുതിദായകനും തന്റെ ബിസിനസിന് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായതു ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് ഉപ യോഗിക്കേണ്ടതാണ്.

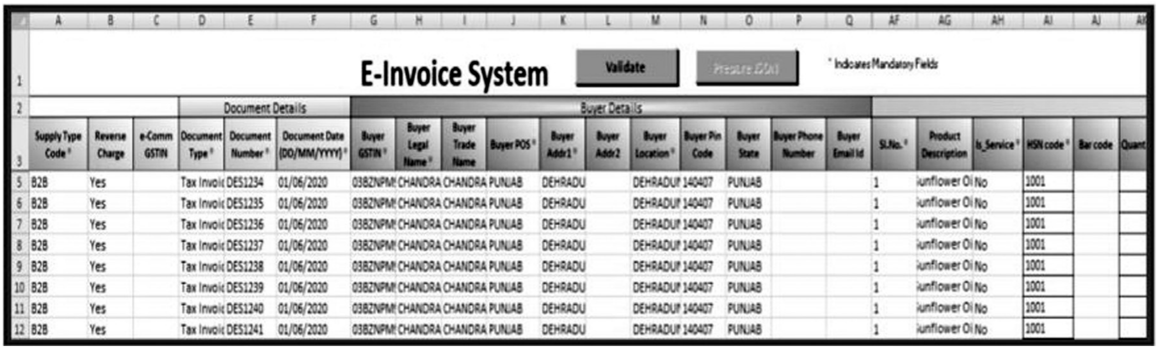
ഫോർമാറ്റ് എ

ഫോർമാറ്റ് എ യിൽ ഇൻവോയ്സും ഇനവിവര ങ്ങളും നൽകുവാനായി ഒരൊറ്റ വർക്ക്ഷീറ്റ് ആണുള്ളത്. ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ട ലിലേക്ക് ജേസൺ ഫയലിന്റെ ഒറ്റസമർപ്പണത്തിലൂടെ നിരവധി ഇ-ഇൻവോയ്സുകൾ ഉണ്ടാക്കാൻ ഇത് സഹായിക്കുന്നു. തങ്ങളുടെ ഇൻവോയ്സിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ഇനങ്ങൾ ഉള്ള ബിസിനസ്സുകൾക്ക് ഫോർമാറ്റ് എ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. ബിസിനസുകാർ തമ്മിലുള്ള (B2B) ഇടപാടുകൾ ഉൾപ്പെടുന്ന ഇൻവോയ്സുകൾക്ക് ഈ ഫോർമാറ്റാണ് ഉചിതം. എന്നാൽ ഈ ഫോർമാറ്റിന്റെ ഒരു ന്യൂനത എന്നത് പണംനൽകിയതിന്റെയോ റഫറൻസ് വിവരങ്ങളോ നൽകാൻ കഴിയില്ല എന്നതാണ്.

ഫോർമാറ്റ്ബി

ഫോർമാറ്റ് ബി യിൽ ഇൻവോയ്സിനും ഇനവിവരങ്ങൾക്കുമായി രണ്ടു വർക്ക് ഷീറ്റുകൾ ഉണ്ട്. ഇവയിൽ വിവരങ്ങൾ വെവ്വേറെ നൽകാവു ന്നതാണ്. ഇൻവോയ്സുകളിൽ നിരവധി ഇനങ്ങൾ ഉള്ള ബിസിനസുകാർക്ക് ഫോർമാറ്റ് ബി അനുയോജ്യ മാണ്. ഇനവിവരങ്ങൾ രണ്ടു വ്യത്യസ്ത വർക്ക്ഷീ റ്റുകളിൽ നൽകേണ്ടതിനാൽ ഓരോ ഇനത്തേയും സംബന്ധിച്ച രേഖനമ്പർ, രേഖയുടെ തരം, ഇൻവോയ്സിലെ തീയതി എന്നിവയുടെ വിവരങ്ങൾ കൃത്യമായി നൽകേണ്ടതുണ്ട്. കയറ്റുമതിയുടെ

> ഫോർമാറ്റ് എ യിൽ ഇൻവോയ്സും ഇനവിവരങ്ങളും നൽകുവാനായി ഒരൊറ്റ വർക്ക്ഷീറ്റ് ആണുള്ളത്. ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ട ലിലേക്ക് ജേസൺ ഫയലിന്റെ ഒറ്റസമർപ്പണത്തിലൂടെ നിരവധി ഇ–ഇൻവോയ്സുകൾ ഉണ്ടാക്കാൻ ഇത് സഹായിക്കുന്നു. തങ്ങളുടെ ഇൻവോയ്സിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ഇനങ്ങൾ ഉള്ള ബിസിനസ്സുകൾക്ക് ഫോർമാറ്റ് എ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.



E-Invoice System

Validate | Prepare JSON | * Indicates Mandatory Fields

	Supply Type Code *	Reverse Charge	e-Comm GSTIN	Document Type *	Document Number *	Document Date (DD/MM/YYYY) *	Buyer GSTIN *	Buyer Legal Name *	Buyer Trade Name	Buyer POS *	Buyer Addr1 *	Buyer Addr2	Buyer Location *	Buyer Pin Code	Buyer State	Buyer Phone Number	Buyer Email Id	Sl.No. *	Product Description	Is_Service *	HSN code *	Bar code	Quant
				Document Details			Buyer Details																
5	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1234	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
6	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1235	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
7	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1236	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
8	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1237	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
9	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1238	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
10	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1239	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
11	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1240	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		
12	B2B	Yes		Tax Invoic	DES1241	01/06/2020	03BZNPM!	CHANDRA	CHANDRA	PUNJAB	DEHRADU		DEHRADUI	140407	PUNJAB			1	unflower Oi	No	1001		

വിശദാംശങ്ങൾ പോലുള്ള മറ്റു വിവരങ്ങൾ ഇൻവോയ്സ് വർക്ക് ഷീറ്റിൽ തന്നെ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇ-വേ ബില്ല് വേണമെങ്കിൽ ഇൻവോയ്സ് വർക്ക്ഷീറ്റിലെ പാർട്ട് ബി യിലെ വിവരങ്ങൾ കൂടി നൽകിയാൽ മതി. എന്നാൽ ഈ ഫോർമാറ്റിന്റെയും ന്യൂനത എന്നത് പണം നൽകിയതിന്റെയോ റഫറൻസ് വിവരങ്ങളോ നൽകാൻ കഴിയില്ല എന്നതാണ്.

ഫോർമാറ്റ്സി

ഫോർമാറ്റ് സി യിൽ ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ, ഇനവിവരങ്ങൾ, പണംനൽകിയതിന്റെ വിവരങ്ങൾ, റഫറൻസ് വിവരങ്ങൾ, അധികവിവരങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ അഞ്ചു വർക്ക്ഷീറ്റുകളിലായി വെവ്വേറെ വിവരങ്ങൾ നൽകാനുള്ള സൗകര്യമുണ്ട്. ഇൻവോയ്സുകളിൽ, പണം നൽകിയതിന്റെ വിവരങ്ങൾ, റഫറൻസ് വിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ, നിരവധി ഇനങ്ങൾ ഉള്ള ബിസിനസുകാർക്ക് ഫോർമാറ്റ് സി അനുയോജ്യമാണ്. ഇന വിവരങ്ങൾ വ്യത്യസ്ത വർക്ക്ഷീറ്റുകളിൽ നൽകേണ്ടതിനാൽ ഓരോ ഇനത്തേയും സംബന്ധിച്ച രേഖനമ്പർ, രേഖയുടെതരം, ഇൻവോയ്സിലെ തീയതി എന്നിവയുടെ വിവരങ്ങൾ കൃത്യമായി നൽകേണ്ടതുണ്ട്. കയറ്റുമതിയുടെ വിശദാംശങ്ങൾ പോലുള്ള മറ്റു വിവരങ്ങൾ ഇൻവോയ്സ് വർക്ക്ഷീറ്റിൽ തന്നെ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇ-വേ ബില്ല് വേണമെങ്കിൽ ഇൻവോയ്സ് വർക്ക്ഷീറ്റിലെ പാർട്ട് ബി യിലെ വിവരങ്ങൾ കൂടി നൽകിയാൽ മതി.

ഫോർമാറ്റ് ഡി

ഫോർമാറ്റ് ഡി യിൽ, ഒറ്റ വർക്ക് ഷീറ്റിൽ ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ, ഇനവിവരങ്ങൾ, പണം നൽകിയതിന്റെ വിവരങ്ങൾ, റഫറൻസ് വിവരങ്ങൾ, അധിക വിവരങ്ങൾ എന്നിവ നൽകാനുള്ള സൗകര്യമുണ്ട്. പണം നൽകിയതിന്റെ വിവരങ്ങൾ, റഫറൻസ് വിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ, നിരവധി ഇനങ്ങൾ ഉള്ള ബിസിനസുകാർക്ക് ഫോർമാറ്റ് ഡി അനുയോജ്യമാണ്. കയറ്റുമതിയുടെ വിശദാംശങ്ങൾ പോലുള്ള മറ്റു വിവരങ്ങൾ ഇൻവോയ്സ് വർക്ക് ഷീറ്റിൽ തന്നെ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇ-വേ ബില്ല് വേണമെങ്കിൽ ഇൻവോയ്സ് വർക്ക്ഷീറ്റിലെ പാർട്ട് ബി യിലെ വിവരങ്ങൾ കൂടി നൽകിയാൽ മതി.

ജേസൺ ഫയൽ സമർപ്പിക്കുന്നതിനും ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ ഉണ്ടാക്കുന്നതിനുമുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ ബൾക്ക് ഇൻവോയ്സ് ജനറേഷൻ യൂട്ടിലിറ്റി ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തു കഴിഞ്ഞാൽ, താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യണം.

ഒന്നാംഘട്ടം :

പ്രൊഫൈൽ ഷീറ്റിൽ ആവശ്യപ്പെടുന്ന എല്ലാ അടിസ്ഥാന വിവരങ്ങളും നൽകുക

ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ നൽകി കഴിഞ്ഞാൽ ഇ ഇൻവോയ്സ് സ്കീം പാലിക്കുന്നെണ്ടെന്നു ഉറപ്പാക്കാനായി 'വാലിഡേറ്റ്' ബട്ടൺ ഉപ യോഗിച്ച് വിവരങ്ങൾ സാധൂകരിക്കുക.

രണ്ടാംഘട്ടം :

ഇൻവോയ്സ്ഷീറ്റിൽ ആവശ്യപ്പെടുന്ന വിവിധ വിവരങ്ങൾ ഇൻവോയ്സ് പ്രകാരം നൽകുക.

മൂന്നാംഘട്ടം:

ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ നൽകി കഴിഞ്ഞാൽ ഇ ഇൻവോയ്സ് സ്കീം പാലിക്കുന്നെണ്ടെന്നു ഉറപ്പാക്കാനായി 'വാലിഡേറ്റ്' ബട്ടൺ ഉപയോഗിച്ച് വിവരങ്ങൾ സാധൂകരിക്കുക.

നാലാംഘട്ടം :

വിജയകരമായി വിവരങ്ങൾ സാധൂകരിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ 'ജേസൺ തയ്യാറാക്കുക' എന്ന ബട്ടൺ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുക. അതോടെ ജേസൺ ഫയൽ ലഭിക്കുന്നു. ആ ഫയലിൽ സമർപ്പിച്ച വിവിധ ഇൻവോയ്സുകളുടെ വിവരങ്ങൾ ഉണ്ടാകും.

അഞ്ചാംഘട്ടം :

അതിനുശേഷം ഇ ഇൻവോയ്സ് പോർട്ടലിലേക്കു ലോഗിൻ ചെയ്യണം. അതിനുശേഷം, ഇ ഇൻവോയ്സ്, പിന്നീട് ബൾക്ക് അപ്ലോഡ് എന്നീ ഓപ്ഷനുകൾ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുക. അതോടെ അപ്ലോഡ് ചെയ്യേണ്ട ഫയൽ തിരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള അവസരം ലഭിക്കും

ആറാംഘട്ടം.:

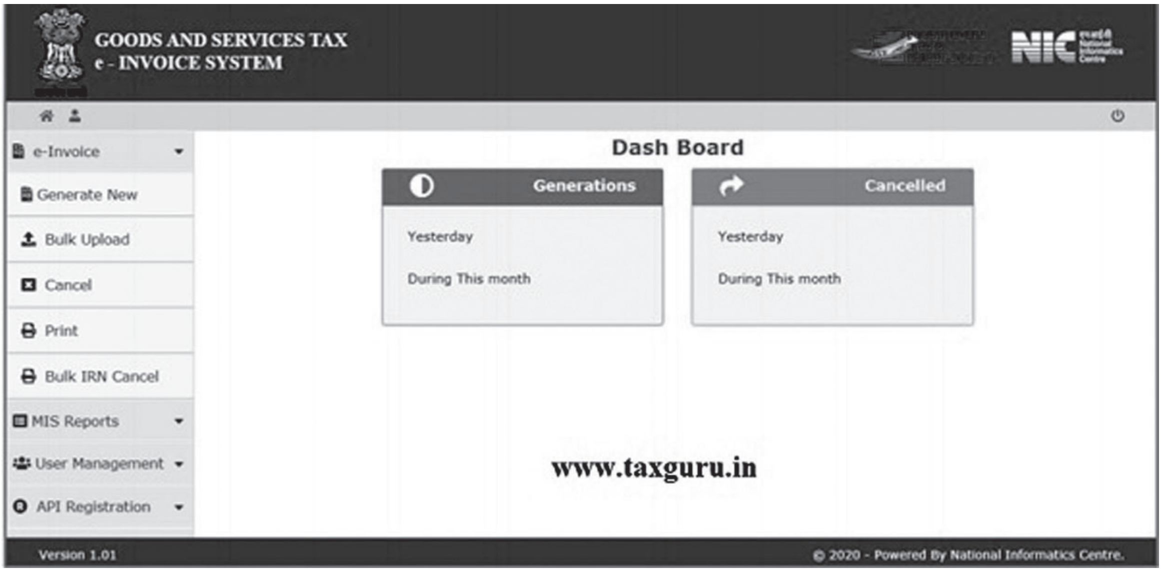
നേരത്തെ ഉണ്ടാക്കിയ ജേസൺ ഫയൽ സെലക്ട് ചെയ്തു അപ്ലോഡ് ചെയ്യുക. ജേസൺ ഫയലിന്റെ വലിപ്പം പരമാവധി 2 എം.ബിയിൽ (2 MB) കൂടാൻപാടില്ല. അത് സമർപ്പിക്കുന്നതോടെ, ജേസൺ ഫയലിലെ വിവരങ്ങളുടെ ചുരുക്കം കാണാൻ സാധിക്കും

ഏഴാംഘട്ടം:

അതിനുശേഷം 'കൺഫേം' (confirm) ബട്ടൺ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുക. തെറ്റുകൾ ഒന്നുമില്ലെങ്കിൽ, ഓരോ ഇൻവോയ്സിനും, 64 അക്ഷരങ്ങളുള്ള ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ ഇതോടെ ലഭ്യമാവുന്നു. ഇത് എക്സൽ ഫയൽ ആയി ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യാനും സാധിക്കുന്നു.

അതോടൊപ്പം സിസ്റ്റം ഈ ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ ഇ വേ ബില്ല് സംവിധാനത്തിൽ അപ്ഡേറ്റ് ചെയ്യുന്നു. ഈ വിവരങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ഇ വേ ബില്ല് സംവിധാനം, ഇ വേ ബില്ലിന്റെ പാർട്ട് എ ഉണ്ടാകുന്നു. പിന്നീട് പാർട്ട് ബി യിൽ വാഹനത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ മാത്രമേ നൽകേണ്ടതുള്ളൂ. ■

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



പി. വി. ജയപ്രകാശൻ

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ

പുതുക്കിയ പ്രധാന പദ്ധതികളും സേവനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ വ്യാവസായിക വളർച്ച ത്വരിതപ്പെടുത്തുന്നതിനും കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും സർക്കാർ ആവിഷ്ക്കരിച്ചു നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുള്ള പുതിയ വ്യവസായ നയം. സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ വികസനത്തിന് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകിക്കൊണ്ടുള്ളതാണ്. ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഭാരത സർക്കാർ, എം. എസ്. ഇ. ഡി (മൈക്രോ, സ്മോൾ, മീഡിയം എന്റർപ്രൈസസ് ഡെവലപ്പ്മെന്റ്) ആക്ട് പുറപ്പെടുവിക്കുകയുണ്ടായി.

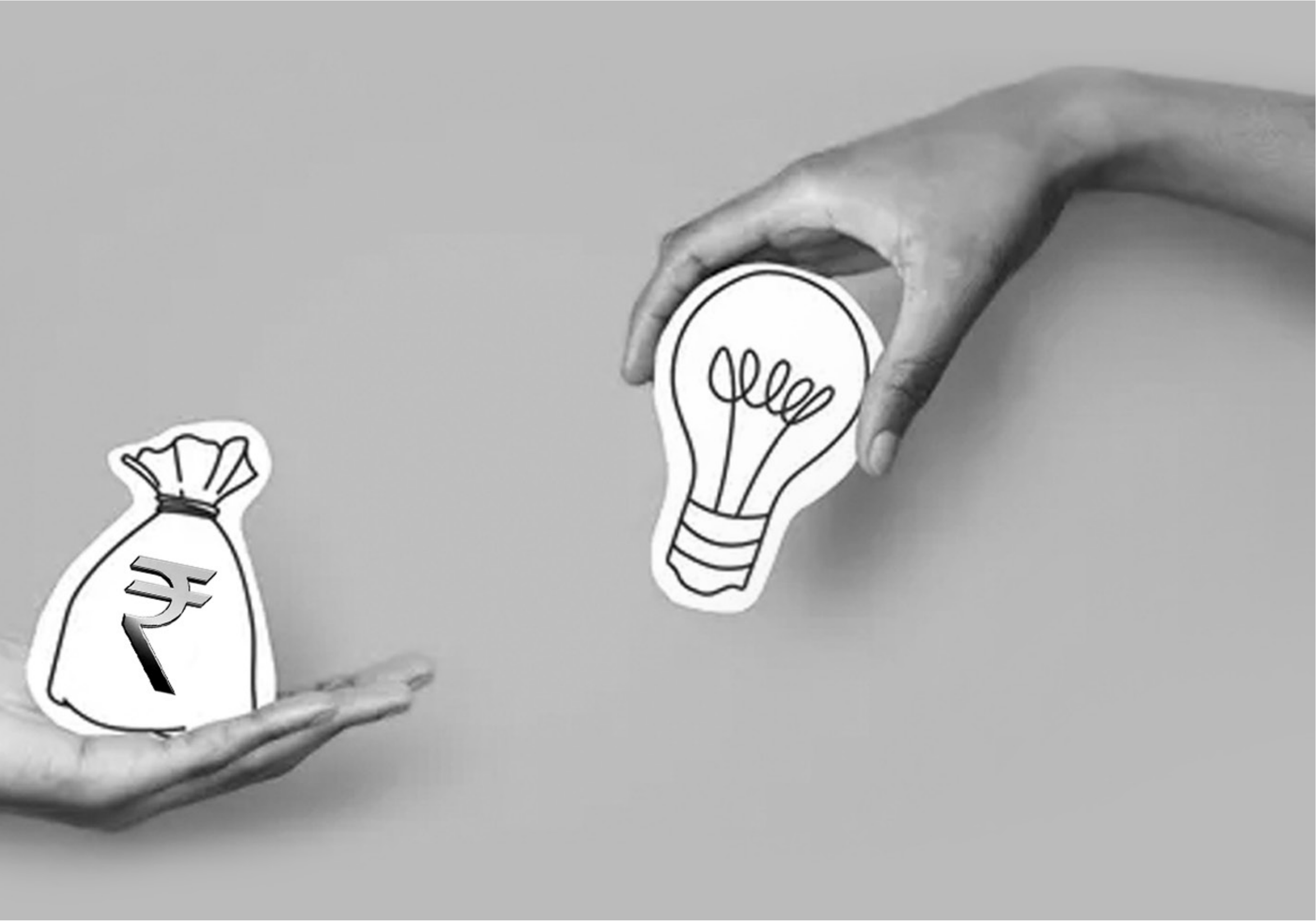
സംരംഭങ്ങളുടെ വിഭജനം 2021

ഉൽപ്പാദന മേഖല/ സേവന മേഖല			
ക്രമ നമ്പർ	**സംരംഭം**	**യന്ത്ര സാമഗ്രികളുടെ നിക്ഷേപം**	**വാർഷിക വിറ്റുവരവ്**
1	സൂക്ഷ്മം	1 കോടി	5 കോടി
2	ചെറുകിട	10 കോടി	50 കോടി
3	ഇടത്തരം	50 കോടി	250 കോടി

പദ്ധതികൾ:

സംരംഭക സഹായ പദ്ധതി: (Entrepreneur Support Scheme)

ഉൽപാദന മേഖലയിലുള്ള സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്ക്



സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുന്നതിനായി കേരള സർക്കാർ GO (MS) 156/ID/12 തീയതി 28.12.2012 പ്രകാരം ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ് സംരംഭക സഹായ പദ്ധതി. നെഗറ്റീവ് ലിസ്റ്റിൽ ഉൾപ്പെടാത്ത ഉൽപാദന സംരംഭങ്ങൾക്ക് ധനസഹായം ലഭിക്കുന്നു.

1. പ്രാരംഭ സഹായം (Startup Support)

വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സംരംഭക സഹായ പദ്ധതിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും വായ്പ ലഭ്യമാക്കി ആരംഭിക്കുന്ന വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾക്ക് നിക്ഷേപ സഹായമായി ലഭിക്കാവുന്ന സാമ്പത്തിക ആനുകൂല്യത്തിന്റെ 50% (പരമാവധി 3 ലക്ഷം) മുൻകൂറായി ലഭ്യമാക്കുന്നു.

2. നിക്ഷേപ സഹായം (Investment Support)

വ്യാവസായിക ഉൽപാദനം ആരംഭിച്ച യൂണിറ്റുകളുടെ സ്ഥിരാസ്തികൾക്ക് നിശ്ചിത നിരക്ക് പ്രകാരം പരമാവധി 40 ലക്ഷം രൂപ വരെ ധന സഹായം ലഭ്യമാക്കുന്നു.

3. സാങ്കേതികവിദ്യ സഹായം (Technology Support)

സർക്കാർ അംഗീകൃത സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്ന് നവീന സാങ്കേതിക വിദ്യ ലഭ്യമാക്കി പ്രവർത്തനം നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സ്ഥിരാസ്തികളിലെ നിക്ഷേപത്തിന്റെ 10% അധിക സഹായമായി (പരമാവധി 10 ലക്ഷം) ലഭ്യമാക്കുന്നു.

പ്രാരംഭ സഹായം (Startup Support)

* ഉല്പാദന മേഖലയിൽ വ്യവസായ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനായി വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മുഖേന ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിൽ സമർപ്പിച്ചത് പ്രകാരം വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് Startup Support ന് അർഹതയുണ്ട്.
* സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്ഥിരാസ്തികൾക്ക് പദ്ധതി പ്രകാരം ലഭിക്കാവുന്ന ധനസഹായത്തിന്റെ 50% (പരമാവധി 3 ലക്ഷം രൂപ) പ്രാരംഭ സഹായമായി ലഭിക്കുന്നു.
* സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനായുള്ള വായ്പയ്ക്ക് അംഗീകാരം ലഭിച്ചാലുടൻ ഉൽപാദനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ധനസഹായം ലഭ്യമാക്കുന്നു.
* Startup Support നായി പ്രത്യേകമായ ജാമ്യ

വ്യാവാസിയിക ഉൽപാദനം ആരംഭിക്കാവുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് അവയുടെ സ്ഥിരാസ്തികളിലെ നിക്ഷേപത്തിന്റെ നിശ്ചിത ശതമാനം നിരക്കിൽ പരമാവധി 40 ലക്ഷം രൂപ വരെ ധനസഹായം പദ്ധതിപ്രകാരം ലഭ്യമാക്കുന്നു

വ്യവസ്ഥകളോ, സെക്യൂരിറ്റിയോ ഹാജരാക്കേണ്ടതില്ല. എന്നാൽ നൂറ് രൂപ മുദ്രപത്രത്തിൽ തയ്യാറാക്കിയ നിശ്ചിത സത്യവാങ്മൂലം സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.

* Startup Support ലഭിക്കുന്ന സ്ഥാപനം ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ വ്യവസായ ഉൽപാദനം ആരംഭിക്കേണ്ടതും, തുടർന്ന് അഞ്ച് വർഷക്കാലം തുടർച്ചയായി പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതുമാണ്.
* നിശ്ചിത അപേക്ഷ (പാർട്ട്- എ & ബി) യോടൊപ്പം ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ശുപാർശ, ധനകാര്യ സ്ഥാപനം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ വായ്പ അംഗീകാരപത്രം, പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് മറ്റ് അനുബന്ധ രേഖകൾ എന്നിവ സമർപ്പിച്ചാൽ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ അർഹമായ ധനസഹായം ധനകാര്യ സ്ഥാപനം മുഖേന ലഭ്യമാക്കുന്നതാണ്.

നിക്ഷേപ സഹായം
(Investment Support)

വ്യാവാസിയിക ഉൽപാദനം ആരംഭിക്കാവുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് അവയുടെ സ്ഥിരാസ്തികളിലെ നിക്ഷേപത്തിന്റെ നിശ്ചിത ശതമാനം നിരക്കിൽ പരമാവധി 40 ലക്ഷം രൂപ വരെ ധനസഹായം പദ്ധതിപ്രകാരം ലഭ്യമാക്കുന്നു.

നിക്ഷേപസഹായം നിരക്കുകൾ
(Investment Support)

* ജനറൽ കാറ്റഗറി- ആകെ സ്ഥിരാസ്തികളുടെ 15% (പരമാവധി 30 ലക്ഷം രൂപ)
* വനിത, യുവസംരംഭകർ (പ്രായം 18- 45), എസ്. സി/ എസ്. റ്റി സംരംഭകർ- ആകെ സ്ഥിരാസ്തികളുടെ 25% (പരമാവധി 40 ലക്ഷം)
* മുൻഗണന വ്യവസായങ്ങൾ- ആകെ സ്ഥിരാസ്തികളുടെ 10% അധിക ധനസഹായം (പരമാവധി 10 ലക്ഷം)
* പിന്നാക്ക ജില്ല (പത്തനംതിട്ട, ഇടുക്കി, വയനാട്, കാസർകോഡ്) യിലെ സംരംഭകർ ആകെ സ്ഥിരാസ്തിയുടെ 10% അധിക ധനസഹായം (പരമാവധി 10 ലക്ഷം)
* ഉൽപാദനം ആരംഭിച്ച് ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ അപേക്ഷ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ന്യായമായ കാരണം ബോധിപ്പിക്കാനുണ്ടെങ്കിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുന്നതിന് രണ്ട് വർഷം വരെ ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതാണ്.
* പുതിയ സംരംഭങ്ങളെ കൂടാതെ നിലവിലുള്ളവരുടെ Modernisation/ Expansion/ Diversification എന്നിവയ്ക്കും നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി ധനസഹായം ലഭിക്കുന്നതാണ്.

മുൻഗണനാ വ്യവസായങ്ങൾ

* Rubber Based Industries, Agro Based and Food Processing, Ready Made Garments, Non convertional energy generation equipments, Bio Technology, Bio degradable plastic, Plastic waste recycling, Bio fertilizer Industries, 100% export oriented units & Pharmacutical Industries and Health care products manufacturing Industries

സാങ്കേതിക സഹായം (Technology Support)

കേന്ദ്ര- സംസ്ഥാന സർക്കാർ അംഗീകൃത ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യ ലഭ്യമാക്കി ഉൽപാദനം നടത്തുന്ന വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾക്ക് പദ്ധതിപ്രകാരം സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്ഥിരാസ്തികളിലുള്ള നിക്ഷേപത്തിന്റെ 10% അധികധന സഹായം (പരമാവധി 10 ലക്ഷം രൂപ) പദ്ധതിപ്രകാരം ലഭ്യമാകുന്നു.

* ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളായ CFTRI, CSIR, DFRL, Rubber Board, DRDO, CTCRI, ICAR, KVR തുടങ്ങിയവയും ഗവേഷണ പരിപാടികൾ ന

ടത്തുന്നതിന് അംഗീകാരമുള്ള സർക്കാർ എഞ്ചിനീയറിംഗ് കോളേജുകൾ, യൂണിവേഴ്സിറ്റികൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യ ലഭ്യമാക്കി പ്രവർത്തിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് പദ്ധതി പ്രകാരം ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നതാണ്.

പി.എം.ഇ.ജി.പി (PMEGP)

അപേക്ഷകരുടെ മാനദണ്ഡങ്ങൾ:-

* വ്യക്തിയാണെങ്കിൽ 18 വയസ്സ് തികഞ്ഞിരിക്കണം. വരുമാന പരിധി ബാധകമല്ല.
* ഉല്പാദന വ്യവസായങ്ങൾക്ക് 25 ലക്ഷം രൂപ വരെയും സേവന സംരംഭങ്ങൾക്ക് 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയും പദ്ധതി ചെലവു വരുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഈ പദ്ധതിയിൽ നടപ്പിലാക്കാവുന്നതാണ്.
* 10 ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് മുകളിലുള്ള വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്കും 5 ലക്ഷത്തിന് മുകളിലുള്ള സേവന സംരംഭങ്ങൾക്കും അപേക്ഷകർ 8-ാം ക്ലാസ് പാസ്സായിരിക്കണം.
* പദ്ധതി പ്രകാരമുള്ള സഹായം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കു മാത്രം.
* വ്യക്തികൾക്കു പുറമെ സ്വയം സഹായ സംഘങ്ങൾ, സഹകരണ സംഘങ്ങൾ, ചാരിറ്റബിൾ ട്രസ്റ്റുകൾ, സന്നദ്ധ സംഘടനകൾ എന്നിവയ്ക്കും അപേക്ഷിക്കാം.
* നിലവിലുള്ള കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ ഏതെങ്കിലും സഹായങ്ങൾ ലഭിച്ചിട്ടുള്ളതുമായ സ്ഥാപനങ്ങൾ അപേക്ഷിക്കാൻ പാടുള്ളതല്ല.

പൊതുമേഖല, ഷെഡ്യൂൾഡ് വാണിജ്യ ബാങ്കുളിൽ നിന്ന് വായ്പകൾ ലഭ്യമാക്കുന്നു.

പി. എം. ഇ. ജി. പി. യൂണിറ്റുകളുടെ വിപുലീകരണം

* പി. എം. ഇ. ജി. പി. പദ്ധതിപ്രകാരം നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് വിപുലീകരണത്തിന് അപേക്ഷിക്കാം.
* സബ്സിഡി തുക അഡ്ജസ്റ്റ് ചെയ്തശേഷം സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിപുലീകരണത്തിന് അധിക വായ്പ നൽകുന്നു.
* ഉൽപാദന മേഖലയിൽ ഒരു കോടി വരെയും സേവന മേഖലയിൽ 25 ലക്ഷം രൂപ വരെയും മുതൽ മുടക്കു വരുന്ന വിപുലീകരണത്തിനുള്ള പ്രോജക്ടുകൾക്ക് അപേക്ഷിക്കാം. സബ്സിഡി 15% നൽകുന്നു.

നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്കുള്ള സഹായ പദ്ധതി

* നാനോ സംരംഭങ്ങൾ:- സ്ഥിര മൂലധന നിക്ഷേപം 5 ലക്ഷത്തിൽ താഴെയുള്ളതും വൈദ്യുതി ലോഡ് 5 എച്ച്. പി. വരെയുള്ളതും, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ വൈറ്റ്, ഗ്രീൻ കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്നതുമായ ഉൽപാദന സംരംഭങ്ങൾ.
* നാനോ സംരംഭങ്ങളുടെ സ്ഥിര മൂലധന വായ്പ യിൽ സംരംഭകർ അടച്ച പലിശയുടെ 6% മുതൽ

പി.എം.ഇ.ജി.പി. പ്രകാരം ഗുണഭോക്താക്കൾക്കുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായവും സബ്സിഡിയും മേഖല തിരിച്ച്

പദ്ധതിയുടെ ഗുണഭോക്താക്കളുടെ വിഭാഗം	ഗുണഭോക്തൃ വിഹിതം (പദ്ധതി ചെലവിന്റെ)	സബ്സിഡി നിരക്ക് (പദ്ധതി ചെലവിന്റെ)	
		പട്ടണ പ്രദേശം	ഗ്രാമീണ മേഖല
പൊതുവിഭാഗം	10%	15%	25%
പ്രത്യേക വിഭാഗം (പട്ടികജാതി/ പട്ടിക വർഗ്ഗം etc)	05%	25%	35%

പ്രത്യേക വിഭാഗം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് പട്ടിക ജാതിക്കാർ, പട്ടിക വർഗ്ഗക്കാർ, മറ്റു പിന്നാക്ക വിഭാഗക്കാർ, ന്യൂനപക്ഷ വിഭാഗക്കാർ, സ്ത്രീകൾ, വിമുക്ത ഭടന്മാർ, വികലാംഗർ എന്നിവരെയാണ്.

നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റ് പദ്ധതി

10 ലക്ഷം രൂപ വരെ പദ്ധതി തുക വരുന്ന ഉൽപാദന/ സേവന മേഖലയിൽ ആരംഭിക്കുന്ന പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് 3 ലക്ഷം രൂപ മുതൽ 4 ലക്ഷം രൂപ വരെ മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റ് ലഭ്യമാക്കുന്നു. വായ്പ ബന്ധിത പദ്ധതികൾക്ക് മാത്രം അർഹത.

വിഭാഗം	സംരംഭക വിഹിതം	ബാങ്ക് വായ്പ	മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റ്
ജനറൽ	30%	40%	30%
വനിത/ എസ്. സി./എസ്. ടി/ യുവസംരംഭകർ/ ഭിന്നശേഷിക്കാർ/ വിമുക്ത ഭടന്മാർ	20%	40%	40%

8% വരെ പലിശ സബ്സിഡി തുടർച്ചയായി 3 വർഷം തിരികെ ലഭിക്കുന്നു.

* പൊതു വിഭാഗത്തിന് 6% വനിത/ എസ്. സി./ എസ്. റ്റി വിഭാഗത്തിന് 8% പലിശ സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്നു.

കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട്- 2018

* കേരളത്തെ വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് നിലവിൽ ബാധകമായ 7 നിയമങ്ങളും 8 റൂളുകളും ഭേദഗതി വരുത്തി.
* തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി 5 വർഷമാക്കി.
* ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ ക്ലിയറൻസ്, ഹോസ്പിറ്റൽ/ ക്ലിനിക്ക്/ ലബോറട്ടറി/ പാരാ മെഡിക്കൽ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് മാത്രം ബാധകമായി.
* വൈദ്യുതി കണക്ഷൻ ലഭിക്കുന്നതിന് അപേക്ഷകന്റെ തിരിച്ചറിയൽ കാർഡ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശം തെളിയിക്കുന്ന രേഖ എന്നിവ മാത്രം ഹാജരാക്കിയാൽ മതി. കെട്ടിടങ്ങളുടെ ലേഔട്ട് അപ്രൂവൽ എല്ലാം തന്നെ ജില്ലാ തലത്തിൽ തീരുമാനം എടുക്കുന്നതാണ്.
* വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച പരാതിയിൽ ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പുകളുടെ വിദഗ്ദ്ധരുടെ അഭിപ്രായം ലഭ്യമാക്കി മാത്രമേ തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ, സ്റ്റോപ്പ് മെമ്മോ നൽകാൻ പാടുള്ളൂ.
* ഈ ആക്ടിന്റെ ഭാഗമായി രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ള Kerala Investment Promotion And Facilitation Council അപേക്ഷകൾ പരിശോധിക്കുകയും ഓൺലൈൻ വഴി നൽകിയിട്ടുള്ള അപേക്ഷകളുടെ പുരോഗതി വിലയിരുത്തി സമയബന്ധിതമായി അനുമതികൾ നൽകുന്നുണ്ടോയെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.

MSME Facilitation Act 2019 (MSME Facilitation Rule 2020)

* സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിലേക്കായി MSME ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട് 2019 നിലവിൽ ഉണ്ട്.
* മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ് നിബന്ധനകൾ പ്രകാരം റെഡ് കാറ്റഗറിയിൽ പെടാത്തതും സ്ഥലത്തിന്റെ തരം നിലം വിഭാഗത്തിൽ പെടാത്തതുമായ യൂണിറ്റുകൾക്കാണ് പ്രസ്തുത ആക്ട് പ്രകാരം കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രം എടുക്കാവുന്നതാണ്. കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രം, അനുമതികൾക്കും അംഗീകാരങ്ങൾക്കും പകരമായി 3 വർഷക്കാലത്തേക്ക് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. അതിനുശേഷമുള്ള 6 മാസം കൊണ്ട് അനുമതികൾ കരസ്ഥമാക്കിയാൽ മതിയാകും.
* 50 കോടിയിൽ താഴെ മൂലധന നിക്ഷേപമുള്ള വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ബാധകമാണ്. KSWIFT
* വിവിധ വകുപ്പുകളിൽ നിന്നും ആവശ്യമായ

ലൈസൻസുകൾ, ക്ലിയറൻസ്, അനുമതികൾ എന്നിവ ലഭിക്കുന്നതിന് www.kswift.kerala.gov.in എന്ന സൈറ്റിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

* ഓൺലൈനായി ഫീസടയ്ക്കുവാനുള്ള സൗകര്യമുണ്ട്.

* സമയബന്ധിതമായി അപേക്ഷകൾ തീർപ്പാക്കുന്നു.

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ

നിലവിൽ സംരംഭം തുടങ്ങിയവർക്കും തുടങ്ങാൻ പോകുന്നവർക്കും ആധാർ കാർഡ്, പാൻ കാർഡ് എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് Udyam Registration Portal വഴി സർട്ടിഫിക്കറ്റ് എടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്കൊണ്ട് താഴെ പറയുന്ന പ്രയോജനങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു.

1. പഞ്ചായത്ത്/ മുനിസിപ്പാലിറ്റി/ കോർപറേഷൻ ലൈസൻസുകൾ ഉൾപെടെ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ മറ്റ് സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളും ക്ലിയറൻസുകളും നേടുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
2. ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഏരിയയിലെ സ്ഥലത്തിനും മിനി ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റടിലെ ഷെഡ്ഡിനും അപേക്ഷിക്കാം.
3. ബാങ്കിൽ നിന്നോ മറ്റ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നോ ധനസഹായം ലഭിക്കുന്നതിന് അപേക്ഷിക്കാം.
4. വ്യവസായ വകുപ്പ് നടത്തുന്ന വ്യവസായ മേളകളിൽ പ്രത്യേക പരിഗണന ലഭിക്കുന്നു.
5. സർക്കാർ ടെൻഡറുകളിൽ പങ്കെടുക്കുമ്പോൾ നൽകേണ്ടുന്ന സെക്യൂരിറ്റി ഡെപ്പോസിറ്റ് തുകയിൽ ഇളവ്
6. ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബില്ലുകളിൽ ഇളവ്

വിശദവിവരങ്ങൾക്ക് ജില്ലാ, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളുമായി ബന്ധപ്പെടുക.■

(കണ്ണൂർ ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ)

ലോറൻസ് മാത്യു

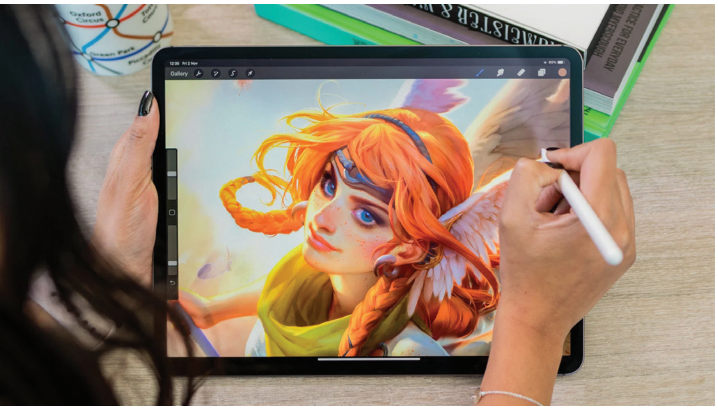
ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് വിനോദത്തിൽ നിന്നും വരുമാനത്തിലേക്ക്

> സത്യത്തിൽ ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്നത് ഒരു അംബ്രല്ലാ ടേം ആണ്. കമ്പ്യൂട്ടർ ഉപയോഗിച്ച് രൂപപ്പെടുത്തുന്ന എല്ലാ ആർട്ട് വർക്കുകളും ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്ന ഗണത്തിലാണ് വരുന്നത്. ക്രിയാത്മകതയലിലും അവതരണത്തിലും ഡിജിറ്റൽ ടെക്നോളജി ഉപയോഗിക്കുന്ന ആർട്ടിസ്റ്റിക് വർക്കുകൾക്ക് പൊതുവായിപ്പറയുന്ന പേരാണ് ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്നത്.

പ്രാചീന കാലം മുതൽ തന്നെ മനുഷ്യ രാശിയോടൊപ്പം ഉണ്ടായിരുന്ന കലാരൂപമാണ് ചിത്ര കല എന്നത്. ആശയ വിനിമയത്തിനാണ് ആദ്യ കാലങ്ങളിൽ മനുഷ്യൻ ചിത്രങ്ങളുപയോഗപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്. പൗരാണിക കാലഘട്ടം മുതൽ ചിന്തിച്ചാൽ പ്രഗത്ഭരായ പല ചിത്രകാരൻമാരുടേയും പേരുകൾ നമ്മുടെ മനോമുകരത്തിൽ തെളിഞ്ഞു വരും. അത്രക്കും മനുഷ്യ ജീവിതത്തോട് ചേർന്ന് നിൽക്കുന്ന ഒന്നത്രെ. മുട്ടയും ചില ചായങ്ങളുമുപയോഗിച്ച് വരക്കുന്ന രീതിയിൽ നിന്നും ജലഛായ ചിത്രങ്ങളും പിന്നീട് എണ്ണച്ഛായാചിത്രങ്ങളും സാധാരണമായി. എന്നാലിത് ഡിജിറ്റൽ യുഗം. ഇവിടെ ചിത്രങ്ങളും ഡിജിറ്റലാവുകയാണ്. അത് പുത്തൻ അവസരങ്ങളും വരുമാന മാർഗ്ഗങ്ങളും തുറന്നിടുന്നു.

എന്താണ് ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ്

സത്യത്തിൽ ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്നത് ഒരു അംബ്രല്ലാ ടേം ആണ്. കമ്പ്യൂട്ടർ ഉപയോഗിച്ച് രൂപപ്പെടുത്തുന്ന എല്ലാ ആർട്ട് വർക്കുകളും ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്ന ഗണത്തിലാണ് വരുന്നത്. ക്രിയാത്മകതയലിലും അവതരണത്തിലും ഡിജിറ്റൽ ടെക്നോളജി ഉപയോഗിക്കുന്ന ആർട്ടിസ്റ്റിക് വർക്കുകൾക്ക് പൊതുവായിപ്പറയുന്ന പേരാണ് ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്നത്. കമ്പ്യൂട്ടറുകളും സോഫ്റ്റ് വെയറുകളും കൈയ്യെത്തും ദൂരത്ത് ആയപ്പോൾ ഇന്ന് ചിത്രകലയും ഡിജിറ്റലിലേക്ക് പരിണാമം പ്രാപിച്ചു. ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ വരവോടെ ചിത്ര രചന, പെയിന്റിങ്ങ്, ശിൽപ്പകല എന്നിവയൊക്കെ മികച്ച പരിവർത്തനങ്ങൾക്ക് വിധേയമായി. ഒപ്പം വളരെയേറെ സാധ്യതകൾ ഉള്ളതായ ഒന്നായി അത് മാറിക്കഴിഞ്ഞു. മുഴുവനായി കമ്പ്യൂട്ടർ നിർമ്മിതമാവുകയോ അല്ലായെങ്കിൽ സ്കാൻ ചെയ്ത ഫോട്ടോയെ മൗസുപയോഗിച്ച് വെക്ടർ ഗ്രാഫിക്സ് സോഫ്ട് വെയർ മുഖേന വരച്ച ഇമേജുകൾ പോലുള്ള സോഴ്സുകളിൽ നിന്ന് എടുത്തവയോ ആകാം.



എന്തൊക്കെയാവാം ഡിജിറ്റൽ ആർട്സുകൾ

പൊതുവേ ഡജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്ന് പറുയുന്നെങ്കിലും ഇതിന് പല രൂപ ഭാവങ്ങളുണ്ട്. ടെക്നോളജിയോടൊപ്പം ആർട്സ് എന്ന മേഖലയും കൈകോർക്കുന്നിടമാണിത്. ഡിജിറ്റൽ ഫോട്ടോഗ്രാഫിയാണ് എടുത്ത് പറയേണ്ട ആദ്യത്തെ ഡിജിറ്റൽ ആർട്. ഒരു ഡിജിറ്റൽ ക്യാമറയോ അല്ലെങ്കിൽ പരമ്പരാഗത ക്യാമറയോ ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇവിടെ ചിത്രങ്ങൾ പകർത്തുന്നത്. ഇവ പിന്നീട് ഡിജിറ്റലൈസ് ചെയ്ത് കമ്പ്യൂട്ടറിലേക്ക് മാറ്റുന്നു. ഇമേജ് എഡിറ്ററിന്റേയും സ്പെഷ്യൽ സോഫ്റ്റ് വെയറുകളുടേയും സഹായത്തോടെ ചിത്രങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ പരിവർത്തനങ്ങൾ നൽകുവാൻ കഴിയും.

പരമ്പരാഗതമായ ഫിലിം ക്യാമറയിൽ നിന്നും ഡജിറ്റൽ ഫോട്ടോഗ്രാഫിയിലേക്കുള്ള പരിവർത്തനം പെട്ടന്നായിരുന്നു. ഇത്തരത്തിലുള്ള മാറ്റം മുൻകൂട്ടി കാണുവാൻ പരാജയപ്പെട്ടുവെന്നുള്ളതാണ് കൊഡാക് എന്ന വലിയ കമ്പനിയുടെ പതനത്തിന് കാരണം. വിപണിയിലെയും സാങ്കേതിക വിദ്യയുടേയും മാറ്റങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുകയും അതിനനുസരിച്ച് മാറേണ്ടതുമാണ് ബിസനസ്സ് രംഗം. സാങ്കേതിക വിദ്യക്കുണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ എപ്പോഴം പ്രതിഫലിക്കുന്നത് ബിസിനസ്സ് രംഗത്താണെന്നതാണ് ശ്രദ്ധേയം. ആയതിനാൽ ത്തന്നെ സാങ്കേതിക വിദ്യക്കുണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ സസൂഷ്മം നിരീക്ഷിക്കുകയും അത് തങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിനെ എപ്രകാരമാണ് ബാധിക്കുക എന്നത് മനസ്സിലാക്കുകയും മുൻകൂട്ടി പദ്ധതികൾ തയ്യാറാക്കി മുന്നോട്ട് പോവേണ്ടത് ഏറ്റവും അത്യന്താപേക്ഷികമായ ഒന്നാണ്.

മുൻകാലങ്ങളിൽ ഉണ്ടായിരുന്ന സ്റ്റുഡിയോകൾ വളരെ പെട്ടന്നാണ് ഡിജിറ്റൽ ഫോട്ടോ സ്റ്റുഡിയോ ആയി രൂപാന്തരം പ്രാപിച്ചത്. ഫോട്ടോഗ്രാഫിയുടേയും പെയിന്റിങ്ങിന്റെയും ഒരു മിശ്രിതമായ ഫോട്ടോ പെയിന്റിങ്ങാണ് മറ്റൊരു ഡിജിറ്റൽ ആർട്. ഇമേജ് എഡിറ്റിങ്ങ് സോഫ്റ്റ് വെയറും പെയിന്റ് സോഫ്റ്റ് വെയറും ഉപയോഗിച്ച് ചിത്രങ്ങൾക്ക് ഡാർക്ക് റൂം പരിവർത്തനങ്ങൾ നൽകുവാൻ കഴിയും. ഡിജിറ്റൽ കൊളാഷ് ആണ് മറ്റൊരു ഡിജിറ്റൽ ആർട്. വിവിധ ചിത്രരൂപങ്ങളുടെ സംയോജനത്തിലൂടെ മറ്റൊരു ചിത്രരൂപം സൃഷ്ടിക്കുന്ന ഒരു ദൃശ്യ കലാരൂപമാണ് കൊളാഷ് (Collage). വാർത്താപത്രങ്ങളുടെ ചെറുകഷണങ്ങൾ, റിബ്ബണുകൾ, വർണ്ണക്കടലാസുകൾ, ചിത്രങ്ങൾ, മറ്റുകലാരൂപങ്ങളുടെ ചെറുഭാഗങ്ങൾ എന്നിവ ഒരു കടലാസിലോ ക്യാൻവാസിലോ പശചേർത്ത് ഒട്ടിച്ചെടുത്താണ് കൊളാഷ് സൃഷ്ടിക്കുന്നത്. കൊളാഷിന്റെ ഉത്ഭവം ആയിരക്കണക്കിനു വർഷങ്ങൾ മുമ്പാണ്. പക്ഷേ ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ ആദ്യത്തിലാണ് ഈ സാങ്കേതികത ഒരു പുത്തൻ കലാരൂപം എന്ന നിലയിൽ നാടകീയമായി പുനരവതരിക്കപ്പെടുന്നത്. ഇത് സെപ്ഷ്യൽ സോഫ്റ്റ് വെയറുകളുടെ സഹായത്തോടെ കമ്പ്യൂട്ടറിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്നതാണ് ഡിജിറ്റൽ കൊളാഷ്. സാധാരണയായി ഇമേജ് എഡിറ്റിങ്ങ് സോഫ്റ്റ് വെയറിലെയും പെയിന്റ് സോഫ്റ്റ് വെയറിലെയും ലെയറിങ്ങ് ടെക്നിക് ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇത് സാധ്യമാക്കുന്നത്. ഇന്നിപ്പോൾ ഡിജിറ്റൽ കൊളാഷ് മത്സരങ്ങൾ വരെ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിലേക്ക് എത്തിനിൽക്കുന്നു ഈ മേഖലയിലെ മാറ്റങ്ങൾ.

2 ഡി ഡിജിറ്റൽ പെയിന്റിങ്ങ് ഡിജിറ്റൽ ആർട്സിന്റെ മറ്റൊരു ഭാവം. വിവിധങ്ങളായ പെയിന്റിങ്ങ് ടൂൾസ് ഉപയോഗിച്ച് പൂർണ്ണമായും കമ്പ്യൂട്ടർ വെർച്വൽ എൻവയോൺമെന്റൽ ആണ് 2 ഡി ഇമേജുകൾ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്നത്. നാച്ചറൽ മീഡിയ എന്നും ഇതറിയപ്പെടുന്നുണ്ട്. പത്രപ്രവർത്തനത്തിലും മറ്റ് സമാനമായ രംഗങ്ങളിലുമാണ് ഇത് വ്യപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നത്. ഒരു പെയിന്റിങ്ങ് സോഫ്റ്റ് വെയറും ഡ്രോയിങ്ങ് ടാബ്ലെറ്റുമാണ് ഇതിനാവശ്യമായി വരുന്നത്. കോറൽ പെയിന്റിങ്ങ് മുതൽ അഡോബിയുടെ ഫോട്ടോഷോപ്പ് വരെ ഇതിനായി ഉപയോഗിക്കു

2 ഡി ഡിജിറ്റൽ പെയിന്റിങ്ങ് ഡിജിറ്റൽ ആർട്സിന്റെ മറ്റൊരു ഭാവം. വിവിധങ്ങളായ പെയിന്റിങ്ങ് ടൂൾസ് ഉപയോഗിച്ച് പൂർണ്ണമായും കമ്പ്യൂട്ടർ വെർച്വൽ എൻവയോൺമെന്റൽ ആണ് 2 ഡി ഇമേജുകൾ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്നത്. നാച്വറൽ മീഡിയ എന്നും ഇതറിയപ്പെടുന്നുണ്ട്. പത്രപ്രവർത്തനത്തിലും മറ്റ് സമാനമായ രംഗങ്ങളിലുമാണ് ഇത് വ്യപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നത്.

ന്നുണ്ട്. ഈയടുത്ത കാലത്തായി ഓൺലൈനായി വെബ് അധിഷ്ഠിത സോഫ്റ്റ് വെയറുകളുപയോഗിച്ചും ഇത് ചെയ്യാമെന്നായിട്ടുണ്ട്.

3 D ഡിജിറ്റൽ പെയിന്റിങ്ങാണ് മറ്റൊന്ന്. വെർചൽ സ്പെയിസിൽ ചിത്രപ്പണി ചെയ്യുവാനായി 3 ഡി മോഡലിങ്ങും റെണ്ടറിങ്ങ് സോഫ്റ്റ് വെയറുമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. അഡോബിയുടെ Substance Painter 2 പിക്സോലോജിക്കിന്റെ Zbrush എന്നിവയാണ് സാധാരണയായി ഉപയോഗിക്കുന്ന സോഫ്റ്റ് വെയർ ടൂളുകൾ. ഐ എസ് ആർ ഒ പോലുള്ള ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളിലുമൊക്കെ ഏറെ ഫലപ്രദമാണ് ഇത്തരം 3 ഡി പെയിന്റിറങ്ങുകൾ. വെബ് ഡിസൈനിലും ഗ്രാഫിക് ഡിസൈനിലും മാത്രമല്ല പ്രഡക്ട് ഡിസൈൻ ഉൾപ്പെടെയുള്ള എതാണ്ടെല്ലാം ഡിസൈൻ വർക്കുകളിലും 3 ഡി ഡിജിറ്റൽ പെയിന്റിങ്ങുകൾ ഇനി വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടും.

ഇമേജുകൾ പൂർണ്ണമായും വെർചൽ എൻവയോൺമെന്റലിൽ നിർമ്മിക്കുന്നതാണ് വെക്ടർ ഡ്രോയിങ്ങിൽ ചെയ്യുന്നത്. ഔട്ട്ലൈൻ ചെയ്തിരിക്കുന്ന ആകൃതികൾ ഉപയോഗിക്കുകയും നിറങ്ങളും പാറ്റേണുകളും ഉപയോഗിച്ച് നിറയ്ക്കുകയും ചെയ്യാം ഇവിടെ. അങ്ങനെ ഒരു ഗ്രാഫിക് രൂപം കിട്ടുകയാണ് ഇവിടെ.

കണക്കിന്റെ കൗശലം മാത്രം ഉപയോഗിച്ച് കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ സഹായത്തോടെ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്ന ആർട്ട് ആണ് വളരെ ക്രിയാത്മകമായി ചെയ്യേണ്ട ഒന്നാണിത്. ഒരു ജ്യാമിതീയ ചിത്രം സൃഷ്ടിക്കുന്ന സങ്കീർണ്ണമായ ഗണിത സമവാക്യം അല്ലെങ്കിൽ പാറ്റേണാണ് ഫ്രാക്ടൽ. മാത്തമാറ്റിക്സിലും കമ്പ്യൂട്ടർ സോഫ്റ്റ് വെയറിലും ഹാർഡ് വെയറിലുമൊക്കെ അവഗാഹം ഉള്ളവരായിരിക്കണം ഇത് ചെയ്യേണ്ടത്. 70-കളുടെ അവസാനത്തിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെട്ട ഫ്രാക്റ്റൽ, ഫ്രാക്റ്റൽ ജ്യാമിതിയുടെ ആശയങ്ങൾ 20-ാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ 80-കളുടെ പകുതി മുതൽ ഗണിതശാസ്ത്രജ്ഞരും പ്രോഗ്രാമർമാരും ശക്തമായി ഉപയോഗിച്ചു. ഇന്ന് കമ്പ്യൂട്ടർ ഗ്രാഫിക്സിൽ ഫ്രാക്റ്റലുകളുടെ പങ്ക് വളരെ വലുതാണ്. അവർ രക്ഷാപ്രവർത്തനത്തിലേക്ക് വരുന്നു, ഉദാഹരണത്തിന്, ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ, നിരവധി ഗുണകങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെ, വളരെ സങ്കീർണ്ണമായ ആകൃതികളുടെ വരകളും ഉപരിതലങ്ങളും നിർവചിക്കാൻ. കമ്പ്യൂട്ടർ ഗ്രാഫിക്സിന്റെ വീക്ഷണകോണിൽ, കൃത്രിമ മേഘങ്ങൾ, പർവതങ്ങൾ, കടൽ ഉപരിതലങ്ങൾ എന്നിവ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന് ഫ്രാക്റ്റൽ ജ്യാമിതി ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്തതാണ്.

ഡിജിറ്റൽ ആർട്ട് രൂപത്തിന്റെ ഒരു മിശ്രിതം ആണ് ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ആർട്ട് എന്നത്. ഈ രീതിയിലും ഇന്ന് കലാകാരന്മാർ ഡിജിറ്റൽ ആർട്ട് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്.

എങ്ങനെ ഡിജിറ്റൽ ആർട്ട് സൃഷ്ടിക്കാം

ഒരു ഡിജിറ്റൽ ആർട്ട് ഉണ്ടാക്കുവാനായി ഒരു കമ്പ്യൂട്ടറും ഡിജിറ്റൽ ഡ്രോയിങ്ങ് സാധ്യമാക്കുന്ന ഒരു സോഫ്റ്റ് വെയറും ഒരു ടാബലെറ്റുമാണ് ആവശ്യമായി വരുന്നത്. പല തരം പ്രോഗ്രാമുകൾ ഈ ആവശ്യത്തിനായി ലഭ്യമാണിന്ന്. അഡോബി ഫോട്ടോഷോപ്പ് ഉപയോഗിച്ചും ഡിജിറ്റൽ ആർട്ടുകൾ ചെയ്യാറുണ്ടെങ്കിലും ഇതിനായി മാത്രം നിരവധി പുതിയ സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ടിന്ന്. പ്രോസർ പ്രോ 2014, ഗോ അനിമേറ്റ്, സ്കെച്ച് ബുക്ക് പ്രോ, മഡ് ബോക്സ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഇവയിൽ ചിലതാണ്.

സാധ്യതകൾ

ആനിമേഷൻ കലാകാരന്മാർക്കും, ചിത്രകാരന്മാർക്കുമൊക്കെ നിരവധി സാധ്യതകളാണ് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ തുറന്നിടുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഒരു വിനോദം എന്നതിലുപരി വരുമാന മാർഗ്ഗം എന്ന നിലയിലാണ് ഇത് ഇന്ന് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നത്. നിരവധി പുത്തൻ സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ അണിയറിയിൽ ഒരുങ്ങുന്നുണ്ട്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഡിസൈനിങ്ങ് ലോകത്തും ഗ്രാഫിക് ആർട്ട് ലോകത്തുമൊക്കെ എന്തൊക്കെ മാറ്റങ്ങളുണ്ടാകുമെന്ന് കാത്തിരുന്ന് കാണേണ്ടതാണ്.

വെല്ലുവിളികൾ

സാധാരണ സ്റ്റുഡിയോകൾ ഡിജിറ്റലിലേക്ക് മാറിയപ്പോൾ അതിന് കഴിയാതിരുന്ന പലരും കളമൊഴിഞ്ഞുവെന്നതൊരു യാഥാർത്ഥ്യമാണ്. ദിന പ്രതിയെന്നോണം പുത്തൻ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ അണി നിരക്കുമ്പോൾ സ്റ്റുഡിയോ പോലുള്ളവ നടത്തുന്ന ഒരു സാധാരണ സംരംഭകന് ഇതിനൊത്ത് എത്ര മാത്രം ചലിക്കാനാവുമെന്നത് ചിന്തിക്കേണ്ടയൊന്നാണ്. പുത്തൻ സോഫ്റ്റ് വെയറുകളും ഉപകരണങ്ങളുമൊക്കെ വില കൊടുത്ത് വാങ്ങുകയെന്നത് എത്ര മാത്രം പ്രായോഗികമാണെന്നത് ചിന്തനീയമാണ്. എന്നാൽ മാറ്റങ്ങൾക്ക് മാത്രം മാറ്റമില്ലാത്ത കാലത്ത് ഡിജിറ്റൽ ആർട്സ് എന്നത് കലാലോകത്ത് ഒരു പൊൻ തൂവലായിരിക്കും എന്നതിന് പക്ഷാന്തരമില്ല. ■

ടെക്നോളജി മാനേജ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാം സംഘടിപ്പിച്ചു

സംസ്ഥാന സർക്കാറിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ കോഴിക്കോട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മുഖേന നടത്തുന്ന ടെക്നോളജി മാനേജ്മെന്റ് ഡെവലപ്പമെന്റ് പ്രോഗ്രാമിന്റെ സമാപന പരിപാടി ബഹു. കോഴിക്കോട് നോർത്ത് MLA ശ്രീ തോട്ടത്തിൽ രവീന്ദ്രൻ നിർവ്വഹിച്ചു. ജില്ലയിലെ ഭക്ഷ്യ സംസ ്കരണമേഖലയിൽ പുതിയ സംരംഭം തുടങ്ങാൻ താത്പര്യമുള്ള 18 – നും 45 നും മധ്യേ പ്രായമുള്ള തെരെഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട 25 യുവതീ യുവാക്കൾക്കാണ് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണമേഖലയിൽ തീവ്ര പരിശീലനം നൽകിയത്. 20 ദിവസം നീണ്ടു നിൽക്കുന്ന ഈ പ രിശീലനത്തിന്റെ ആദ്യ 8 ദിവസം അന്താരാഷ്ട്ര ലേബർ ഓർഗനൈസേഷൻ മുഖേന പരിശീലനം ലഭിച്ച സ്റ്റേറ്റ് മാസ്റ്റർ ട്രെയിനർ ശ്രീ. ഐസക്ക് സിംഗ് തിയറി ക്ലാസും തുടർന്നുള്ള 12 ദിവസം സ്റ്റേറ്റ് ഇസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഹോസ്പിറ്റാലിറ്റി മാനേജ്മെന്റ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിൽ വെച്ച് പ്രത്യേക പ്രായോഗിക പരിശീലനവും നൽകി. സംസ്ഥാന സർക്കാർ 2022 സംരംഭക വർഷമായി ആചരിക്കുന്നതു തന്നെ ഈ മേഖലയ്ക്ക് പ്രത്യേക ഊന്നൽ നൽകുന്നു എന്നതിന്റെ തെളിവാണ് എന്ന് ബഹു MLA തന്റെ ഉൽഘാടന പ്രസംഗത്തിൽ പറഞ്ഞു. നാടിന്റെയും വിശിഷ്യാ രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കാൻ ഇത്തരം ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ കൂടിയേ തീരു എന്നും നമ്മുടെ സമൂഹത്തിന്റെ പിന്നാക്കാവസ്ഥ പരിഹരിക്കുന്നതിന് നിങ്ങളെപ്പോലുള്ള ചെറുപ്പക്കാർ സംരംഭകരാകേണ്ടതുണ്ടെന്നും ബഹു:MLA കൂട്ടി ച്ചേർത്തു. ജില്ലാ വ്യസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ.ബിജു പി. അബ്രഹാം അധ്യക്ഷത വഹിച്ച ചടങ്ങിന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ എം.കെ ബാലരാജൻ സ്വാഗതവും അസിസ്റ്റന്റ് ഡയരക്ടർ നിതിൻ.P നന്ദിയും പറഞ്ഞു. പരിപാടിയ്ക്ക് ആശംസകളർപ്പിച്ചു കൊണ്ട് കോഴിക്കോട് കോർപറേഷൻ 72–ാം വാർഡ് കൗൺസിലർ ശ്രീ മഹേഷും SIHM ലക്ച്ചർ ആയ ശ്രീ. നവീൻ നജീബും സംസാരിച്ചും. SIHM പ്രിൻസിപ്പാൾ ശ്രീ അരുൺ രാഘവ് പരിപാടിയിൽ മുഖ്യപ്രഭാഷണം നടത്തി. പരിശീലനം പൂർത്തിയാക്കിയവർക്കുള്ള സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വിതരണവും MLA നിർവ്വഹിച്ചു. ഈ നവ സംരംഭർക്ക് സംരംഭം തുടങ്ങതിനാവശ്യമായ എല്ലാ കൈതാങ്ങ് സഹായവും നൽകുമെന്ന് യോഗത്തിൽ അധ്യക്ഷതവഹിച്ച ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ഉറപ്പുനൽകി. ■

FLOW WELL
PIPES

Manufactures

AMARAVATHI POLYMERS
KSIDC, Valiyavelicham
P.O.Mooriyad, Koothuparamba,
KANNUR-670 643
Ph : 9846989555, 0490 2960320
amaravathipolymers18@gmail.com

Volume 54 Issue 7
April 2022

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd April 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.