February 2022
Volume 54 Issue 5

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായ കേരളം

നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ

ചെറുതായി തുടങ്ങാനും വലുതായി വളരാനും

അതിസൂക്ഷ്മതയുടെ ഇന്ദ്രജാലം ● തൃശൂർ വ്യവസായ–കൈത്തറി പ്രദർശന–വിപണന മേള

ABA APPAREL

Garment Factory

Pookkattiri, Valanchery.
Ph: +914942644134
www.abaapparel.in, info@abaapparel.in

Vyavasaya Keralam

വ്യവസായകേരളം

www.keralaindustry.org

ഫെബ്രുവരി 2022 പുസ്തകം 54 ലക്കം 5

February 2022 Volume 54 Issue 5

ഉള്ളടക്കം

06 **നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ**
ചെറുതായി തുടങ്ങാനും
വലുതായി വളരാനും
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

12 **ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ അതികായൻ**
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

16 **വളർച്ച – മുന്നേറ്റം – വിജയം**
ആഷിക്ക്. കെ. പി

20 **സ്മാർട്ട് ഫോണും**
മാറുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകളും
ലോറൻസ് മാത്യു

26 **അതിസൂക്ഷ്മതയുടെ ഇന്ദ്രജാലം**
ഇ. കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ നായർ

30 **ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി**
പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് (LLP)
അഡ്വ. കെ. വൈ. സുധീന്ദ്രൻ

34 **അരിമാവ് ഹൽവ നിർമ്മാണം**
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

36 **ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ**
ആംനെസ്റ്റി സ്കീം
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി.

40 **തൃശൂർ വ്യവസായ–കൈത്തറി**
പ്രദർശന–വിപണന മേള
ബിനോയ് ജോർജ് പി

47 **ചെറിയ അദ്ധ്വാനവും**
വലിയ സന്തോഷവും
പാർവതി ആർ. നായർ

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

പുത്തൻ പ്രതീക്ഷകളുമായി നാനോ യൂണിറ്റുകൾ

കേരളം വളരുകയാണ്. കഴിഞ്ഞ ആറു സംവത്സരങ്ങളായി സമാനതകളില്ലാത്ത വികസനമാണ് വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഉണ്ടായത്. ചുവപ്പു നാടകളുടെ കുരുക്കുകളില്ലാത്ത ഒരന്തരീക്ഷം, സംരംഭ സൗഹൃദമെന്ന് വിമർശകർ പോലും തലകുലുക്കി സമ്മതിക്കുന്നതിനു കാരണം നിശ്ചയദാർഢ്യമുള്ള ഒരു ജനകീയ സർക്കാരിന്റെ സമയബന്ധിത നയപരിപാടികളാണ്. സാധാരണക്കാരായ സംരംഭകർക്കായി കൊച്ചു കൊച്ചു യൂണിറ്റുകളിലൂടെ വലിയ നേട്ടം ലക്ഷ്യമിടുന്നു. വലിയ മുതൽ മുടക്കോ സ്ഥല വിസ്തൃതിയോ ആവശ്യമില്ലാത്ത എന്നാൽ ആശയ സമ്പുഷ്ടമായ പുതിയ സംരംഭങ്ങളാണ് നാനോ യൂണിറ്റുകൾ.

വൻകിട വ്യവസായങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന ഭൂമി കണ്ടെത്തുന്നത് കേരളത്തിൽ അത്ര എളുപ്പമല്ല. ജനസാന്ദ്രത കൂടിയ സംസ്ഥാനത്ത് വൻകിട വ്യവസായങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് പരിമിധികൾ ഉണ്ട്. അതുകൊണ്ട് പൊതുവെ പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദങ്ങളായ നാനോ യൂണിറ്റുകൾ തന്നെയാണ് അനുയോജ്യം. പത്തുലക്ഷം രൂപ വരെ മൂലധന നിക്ഷേപമുള്ള യൂണിറ്റുകളാണ് നാനോ യൂണിറ്റുകളായി കണക്കാക്കുന്നത്. ഇത്തരം യൂണിറ്റുകളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് പുതുതായി തുടങ്ങുന്ന നാനോ യൂണിറ്റുകൾക്ക് ആകെ മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന്റെ മുപ്പത് ശതമാനം പരമാവധി മാർജിൻമണി ഗ്രാന്റ് ആയി വ്യവസായ വകുപ്പ് നൽകുന്നു.

സംരംഭകരോടുള്ള സമീപനത്തിൽ തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും മറ്റുലൈൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെ ന്റുകൾക്കും വലിയ മാറ്റം വന്നിട്ടുണ്ട്. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ നിരന്തര ഇടപെടലുകളുടെ ഫലമായിട്ടാണ് ഈ നേട്ടം കൈവരിക്കാനായത്. ഇനിയും നാം മുന്നോട്ടുപോകേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. അതിനുവേണ്ടിയാണ് സംസ്ഥാനം നിയമ നിർമ്മാണത്തിലൂടെയും ബോധവൽക്കരണത്തിലൂടെയും കേരളത്തിൽ നല്ലൊരു വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം കൊണ്ടുവന്നിട്ടുള്ളത്.

പത്ത് ലക്ഷം രൂപ മുതൽ മുടക്കിൽ പത്ത് പേർക്കെങ്കിലും തൊഴിലവസരമൊരുക്കുക എന്ന ചിന്ത അഭ്യസ്തവിദ്യർക്കിടയിൽ ഉണ്ടാകട്ടെ. അവർ തൊഴിൽ അന്വേഷകരിൽ നിന്നും തൊഴിൽ ദാതാക്കൾ ആകട്ടെ. സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങളും സാങ്കേതിക വിദഗ്ദരും സംരംഭകരും ഒത്തു ചേർന്ന പുതിയ ഒരു വ്യവസായ സംസ്ക്കാരം സാക്ഷാത്ക്കരിയ്ക്കട്ടെ. പുത്തൻ പ്രതീക്ഷകളോടെ ആശംസകൾ

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

സംസ്ഥാനത്ത് വ്യവസായ മേഖലയിൽ പുത്തനുണർവ് പകർന്ന്

ആഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021, മെഷിനറി എക്സ്പോ 2022

വ്യവസായ മേഖലയിൽ ഒരു സർക്കാരിന് എന്തെല്ലാം ചെയ്യാമോ അതെല്ലാം കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ വളർച്ചയ്ക്ക് സർക്കാർ ഊർജ്ജസ്വലതയോടെ ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കോവിഡ് -19 എല്ലാ മേഖലയിലും കരിനിഴൽ വീഴ്ത്തിയപ്പോൾ ഇക്കൊല്ലം സർക്കാർ അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോയും മെഷിനറി എക്സ്പോയും കോവിഡ് മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചു കൊണ്ട് നടത്തുകയുണ്ടായി. അത് സർക്കാരിന്റെ നിശ്ചയ ദാർഢ്യത്തെയാണ് കാണിക്കുന്നത്.

കാർഷിക വിളകൾക്ക് വിലകിട്ടണമെങ്കിൽ അതിൽ നിന്ന് മൂല്യ വർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കണം. സംരംഭകർക്ക് സാങ്കേതിക വിദ്യയും പരിശീലനവും നൽകിയാൽ മാത്രമേ അവർ ആ മേഖലയിൽ മുന്നേറുകയുള്ളൂ. അതിലേക്കുള്ള ചുവടുവയ്പ്പായിരുന്നു തിരുവനന്തപുരത്ത് സംഘടിപ്പിച്ച അഗ്രോ ഫുഡ് പ്രോ 2021. ഈ മേളകളിൽ ഭക്ഷ്യ സംസ്ക്കരണ രംഗത്തെ നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ആധുനിക യന്ത്രങ്ങൾ എന്നിവ പ്രദർശനത്തിന് ഉണ്ടായിരുന്നു. കൂടാതെ ഭക്ഷ്യ സംസ്ക്കരണ മേഖലയിലെ നൂതന പ്രവണതകളെക്കുറിച്ച് സെമിനാറുകളും സംഘടിപ്പിച്ചിരുന്നു. ഇതെല്ലാം ഭക്ഷ്യ സംസ്ക്കരണ മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഏറെ പ്രയോജനപ്രദമായിരുന്നു.

വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ മറ്റൊരു പ്രദർശന മേളയായിരുന്ന മെഷിനറി എക്സ്പോ 2022 കൊച്ചിയിൽ നടക്കുകയുണ്ടായി. എല്ലാ മേഖലയിലെയും സംരംഭകർക്ക് ആധുനിക യന്ത്ര സാമഗ്രികൾ പരിചയപ്പെടുത്തുകയായിരുന്നു മേളയുടെ ലക്ഷ്യം. പ്രദർശനത്തിൽ ഉണ്ടായിരുന്ന യന്ത്രങ്ങളുടെ വൈവിധ്യം കൊണ്ടും ജനപങ്കാളിത്തം കൊണ്ടും മേള ഒരു വൻ വിജയമായിരുന്നു. എല്ലാ വർഷവും സംരംഭകർക്ക് ഏറെ പ്രയോജനപ്രദമായ ഇത്തരം മേളകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നത് കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഉത്തേജനം നൽകും എന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല.

 റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ

ചെറുതായി തുടങ്ങാനും വലുതായി വളരാനും

നാനോ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ സാമ്പത്തിക പുരോഗതി എന്നതാണ് ഈ കാലഘട്ടത്തിന്റെ മുദ്രാവാക്യം. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ പുതിയ കാഴ്ചപ്പാട് നാനോ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ സംരംഭങ്ങളെ വളർത്തിക്കൊണ്ടുവരിക എന്നുള്ളതാണ്. ഇതാണ് കേരളത്തിലെ ഭൂപ്രകൃതിയും സാമൂഹിക ചുറ്റുപാടുകളും പരിഗണിക്കുമ്പോൾ സംരംഭ രംഗത്ത് ഏറ്റവും അനുയോജ്യം. ചെറുതായി തുടങ്ങിയാൽ മതി എന്നതും വലുതാകണം എന്നുള്ള ആഗ്രഹം സംരംഭകരിൽ ഉണ്ടായിരുന്നാൽ മതി

ഏതൊരു സംരംഭത്തെയും പോലെ നാനോ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോഴും പ്രധാനമായും വിലയിരുത്തേണ്ട രണ്ടു ഘടകങ്ങൾ സാങ്കേതികവും സാമ്പത്തികവുമായ സാധ്യതകളാണ്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനും അവ നിലനിർത്തുന്നതിനും ഭൗതികസാഹചര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കുകയും പദ്ധതി ചെലവിനേക്കാൾ ഉപരിയായി ലാഭകരമായി വിറ്റഴിക്കാൻ അവസരമുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ആഴത്തിലുള്ള പഠനമാണ് ഈ രണ്ട് ഘടകങ്ങളും.

എന്നതും വിജയിക്കാനുള്ള സാധ്യത വളർത്തുന്നു. കൂടുതൽ പേർക്ക് സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരാനും ഒട്ടനവധി സംരംഭങ്ങൾ പുതുതായി ഉദയം കൊള്ളാനും നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ വഴി തുറക്കും. വലിയ സാമ്പത്തിക റിസ്ക് ഇല്ലാതെ തന്നെ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരാൻ ഇതു കൊണ്ടു സാധാരണക്കാരനും സാധിക്കും. നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ വളരുന്നതനുസരിച്ച് കൂടുതൽ നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തി ഉൽപ്പാദനം വിപുലപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യാം.

നാനോ സംരംഭങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ

ഏതൊരു സംരംഭത്തെയും പോലെ നാനോ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോഴും പ്രധാനമായും വിലയിരുത്തേണ്ട രണ്ടു ഘടകങ്ങൾ സാങ്കേതികവും സാമ്പത്തികവുമായ സാധ്യതകളാണ്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനും അവ നിലനിർത്തുന്നതിനും ഭൗതികസാഹചര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കുകയും

പദ്ധതി ചെലവിനേക്കാൾ ഉപരിയായി ലാഭകരമായി വിറ്റഴിക്കാൻ അവസരമുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ആഴത്തിലുള്ള പഠനമാണ് ഈ രണ്ട് ഘടകങ്ങളും. വിപണന സാധ്യതകൾ ആണ് ഒരു സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകം എന്ന് പറയാം. ഏറെ പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ട ഘടകവും ഇതാണ്. വിപണനം സാധ്യമെങ്കിൽ വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ്.

പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും

നാനോ സംരംഭങ്ങളുടെ ഒരു സവിശേഷത അത് പാർട്ട്ടൈം ആയും ഹോബിയായും ബിസിനസ് രംഗത്തേക്ക് കടന്നു വരാൻ കഴിയും എന്നതാണ്. നമ്മുടെ പല ഹോബികളും വലിയ വ്യവസായ സാധ്യത ഉള്ളതും കുറഞ്ഞ കിടമത്സരം നിലനിൽക്കുന്നതുമായ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ ആണ് . കാർഷികാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങൾ, ആർട്ട് വർക്കുകൾ, ഇൻറീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ, പെയിൻറിംഗ്കൾ, ഗാർമെൻറ്സ് മേക്കിങ്, ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ, മൃഗപരിപാലനം, നഴ്സറി കൾചറൽ ഫാമുകൾ, ആടയാഭരണങ്ങൾ, ഡ്രസ്സുകൾ, സൗന്ദര്യവർധകവസ്തുക്കൾ, തുടങ്ങി നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ഹോബി എന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മാത്രം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നവയാണ്. ഇത്തരം പ്രവർത്തികൾ ഹോബിയാക്കിയവർ മനസ്സുവെച്ചാൽ വലിയതോതിലുള്ള ബിസിനസ് അവസരങ്ങളും ഇതിലൂടെ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ കഴിയും. ഇതിന് നാനോ സംരംഭങ്ങൾ വഴി ഒരുക്കും

എന്തുകൊണ്ട് നാനോ

കൂടുതൽഅതിസൂക്ഷ്മസംരംഭങ്ങളെ വളർത്തിയെടുക്കാൻ നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ എന്ന ആശയത്തിന് കഴിയും

വളരെ കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ തുടങ്ങാം

* ഉൽപാദനത്തിന് അനുസരിച്ചുള്ള വിപണി കണ്ടെത്താൻ എളുപ്പമാണ്.
* ഏറെ സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങൾനിർമ്മാണ പ്ര

നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്കുള്ള പലിശ സബ്സിഡി കൂടുതൽ ഉദാരമാക്കി ഇരിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ . വീടിനുള്ളിലും വീടിനോട് ചേർന്നും നടത്തുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആണ് ഈ ആനുകൂല്യം. അവർ കൈപ്പറ്റിയ വായ്പയുടെ പലിശയാണ് സബ്സിഡിയായി അനുവദിക്കുന്നത്. 2016 നവംബർ മുതൽ നടപ്പാക്കി വന്നിരുന്ന ഒരു പദ്ധതിയാണ് ഇത്. കേന്ദ്ര – സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളിൽ നിന്നും യാതൊരു സബ്സിഡി ആനുകൂല്യം ലഭിക്കാത്ത കുടുംബ സംരംഭങ്ങളെ കൈപിടിച്ചുയർത്തി കൊണ്ടുവരിക എന്നതാണ് പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം.

ക്രിയയിൽ ഉണ്ടാകില്ല

* ക്രെഡിറ്റ് വിൽപ്പന ഉണ്ടാകാനുള്ള സാധ്യത കുറവായിരിക്കും
* നേരിട്ട് വിൽപന നടത്തുന്നത് ആകയാൽ മെച്ചപ്പെട്ട ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കാനും സാധ്യതയുണ്ട്
* പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും വ്യവസായങ്ങൾ ചെയ്യാം.
* പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും കുടിൽ വ്യവസായവും ആയിരിക്കും
* കുടുംബ കൂട്ടായ്മകളിലൂടെ ഉൽപാദന ചെലവ് കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും
* വീട്ടമ്മമാർക്ക് സ്വയംതൊഴിൽ എന്ന നിലയിൽ അനായാസം ആരംഭിക്കാം
* ടെൻഷനില്ലാതെ സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരാം
* വിപണന സാധ്യതകൾക്ക് അനുസരിച്ച് ഉല്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും പുതിയ പ്ലാൻറുകൾ തുടങ്ങുവാനും സൗകര്യം ലഭിക്കും
* ചെറിയ തുകകൾ ആകയാൽ വായ്പ ലഭിക്കുവാനുള്ള സൗകര്യം മികച തായിരിക്കും
* സംരംഭകർ തന്നെ തൊഴിലാളിയായും പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ നാനോ വ്യവസായങ്ങളിൽ നിന്നും വൻ വിജയങ്ങൾ കൊടുക്കുവാൻ കഴിയും.

5 HP വരെ പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് വേണ്ട

അഞ്ച് എച്ച്.പി വരെ പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ട് സർക്കാർ ഉത്തരവായിട്ടുണ്ട്. നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് സർക്കാർ നൽകുന്ന വലിയ പ്രോത്സാഹനമാണ് ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. 2020 ജനുവരി 21നാണ് സർക്കാർ ഇതുസംബന്ധിച്ച് ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. എന്നാൽ വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിയും മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിയും സംരംഭകർ സമ്പാദിക്കേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്

നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്കുള്ള പലിശ സബ്സിഡി കൂടുതൽ ജനകീയമാക്കി സംസ്ഥാന സർക്കാർ

നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്കുള്ള പലിശ സബ്സിഡി കൂടുതൽ ഉദാരമാക്കി ഇരിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ . വീടിനുള്ളിലും വീടിനോട് ചേർന്നും നടത്തുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആണ് ഈ ആനുകൂല്യം. അവർ കൈപ്പറ്റിയ വായ്പയുടെ പലിശയാണ് സബ്സിഡിയായി അനുവദിക്കുന്നത്. 2016 നവംബർ മുതൽ നടപ്പാക്കി വന്നിരുന്ന ഒരു പദ്ധതിയാണ് ഇത്. കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളിൽ നിന്നും യാതൊരു സബ്സിഡി ആനുകൂല്യം ലഭിക്കാത്ത കുടുംബ സംരംഭങ്ങളെ കൈപിടിച്ചുയർത്തി കൊണ്ടുവരിക എന്നതാണ് പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. നിലവിലുള്ള പദ്ധതി പരിഷ്കരിച്ചു കൊണ്ട് 2021 ഡിസംബർ 3 ന് സർക്കാർ ഉത്തരവിറക്കിയിട്ടുണ്ട്.

പരിഷ്കരിച്ച പദ്ധതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

* സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും എടുക്കുന്ന സമയ വായ്പയുടെ (Term loan) ആറ് ശതമാനം പലിശ സബ്സിഡിയായി അനുവദിക്കുന്നു.
* വനിതകൾക്കും എസ് സി എസ് ടി വിഭാഗങ്ങളിലെ സംരംഭകർക്കും വാർഷിക പരീക്ഷയിൽ 8 ശതമാനം വരെ പലിശ സബ്സിഡി നൽകുന്നു.
* ഈ ആനുകൂല്യം മൂന്നുവർഷം തുടർച്ചയായി ലഭിക്കുന്നതാണ്.
* ഇപ്പോൾ പത്ത് ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള വായ്പ യ്ക്ക് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഈടാക്കുന്ന വാർഷിക പലിശ ഏഴ് മുതൽ 9.25 ശതമാനം വരെയാണ് . അതുകൊണ്ടുതന്നെ വളരെ കുറഞ്ഞ റിസ്കിൽ വായ്പയെടുത്തു സംരംഭം നടത്തുവാൻ ഈ പദ്ധതി സഹായിക്കും

പരിഷ്കരിച്ച ഉത്തരവ് പ്രകാരമുള്ള അർഹതാ മാന ദണ്ഡങ്ങൾ

* 10 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ സ്ഥിരനിക്ഷേപം വരുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ ആയിരിക്കണം. വസ്തു കെട്ടിടം എന്നിവയിലെ നിക്ഷേപം ഇതിൽ കണക്കാക്കില്ല.
* അഞ്ചു കുതിരശക്തിയിൽ താഴെ ശേഷിയുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ മാത്രമേ പ്രവർത്തിക്കാൻ പാടുള്ളു. വൈദ്യുതി ആവശ്യമില്ലെങ്കിലും ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും
* ഉൽപാദന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും സേവന സ്ഥാപന ങ്ങൾക്കും ജോബ് വർക്ക് ചെയ്യുന്ന സ്ഥാപന ങ്ങൾക്കും അർഹത
* പിന്നാക്ക /വനിതാ / ന്യൂനപക്ഷ/ പട്ടികജാതി പട്ടികവർഗ ക്ഷേമ കോർപ്പറേഷനുകളിൽ നിന്നും കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ വായ്പ എടുത്തവർക്ക് ഈ

ആനുകൂല്യം ലഭിക്കില്ല

* തദ്ദേശസ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളുടെ അനുമതിയില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്കും അർഹതയുണ്ട്
* പൊതുമേഖലാ ബാങ്കുകൾ ഷെഡ്യൂൾഡ് ബാങ്കുകൾ ആർ ആർ ബി ടാസ്ക് ഫോഴ്സ് അംഗീകരിച്ച സഹകരണ ബാങ്കുകൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും വായ്പ എടുക്കുന്നവർക്ക് അർഹത ഉണ്ടാകും
* വായ്പയെടുത്ത് യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുന്ന ആദ്യവർഷം കുടിശിക നോക്കാതെ തന്നെ പലിശ സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്നതാണ്. രണ്ട് മൂന്ന് വർഷങ്ങളിൽ കുടിശ്ശിക കാർക്ക് ഈ ആനുകൂല്യം ലഭിക്കില്ല. വായ്പാ കൃത്യമായി തിരിച്ചടയ്ക്കുന്നവർക്ക് മാത്രമേ ഈ സൗകര്യം ലഭിക്കൂ എന്ന് ചുരുക്കം

ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ് മെഷീന് പോലും അർഹത

മൂന്ന് വർഷത്തെ പലിശ ആനുകൂല്യം ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ് യൂണിറ്റിന് പോലും ലഭിക്കുമെന്ന് പുതിയ ഉത്തരവിൽ പറയുന്നു. ഇറച്ചി, മത്സ്യം എന്നിവയുടെ സംസ്കരണം സൂക്ഷിക്കൽ, പഴം പച്ചക്കറി സംസ്കരണം, സൂക്ഷിക്കൽ, എംബ്രോയ്ഡറി, മെറ്റൽ വർക്ക്, റിപ്പയർ, എ.സി ,ടിവി, വീഡിയോ , ക്യാമറ, വാച്ച്, ക്ലോക്ക്, കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, മൊബൈൽ ഫോണുകൾ, എന്നിവയുടെ റിപ്പയറിങ് സർവീസിംഗ് വെൽഡിങ്, സോൾഡറിംഗ് സർവീസ്, ഡ്രൈ ക്ലീനിങ് , ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ്, മോട്ടോർ വാഹനങ്ങളുടെ റിപ്പയറിങ്, സർവീസിംഗ് വർക്കുകൾ, ഫിഷിംഗ് ബോട്ടുകൾ, മെറ്റൽ വർക്കുകൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, എന്നിവയുടെ റിപ്പയറിംഗ് സർവീസിംഗ്, ഐ ടി.ഐടി അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ, വർക്ക് ഷോപ്പുകൾ, തുടങ്ങിയ എല്ലാ സംരംഭങ്ങൾക്കും ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ആനുകൂല്യത്തിന് അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കും. നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് കൾക്കും, ജോബ് വർക്ക് ചെയ്യുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും, സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഇതുപ്രകാരമുള്ള ആനുകൂല്യത്തിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും

ലളിതമായി അപേക്ഷിക്കാം

ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും അര പേജ് വരുന്ന ഒരു സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ആണ് ഈ ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നതിന് ഹാജരാക്കേണ്ട പ്രധാന രേഖ. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ വഴിയോ അദ്ദേഹത്തിൻറെ കീഴിലുള്ള ഓഫീസുകൾ വഴിയോ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം. ഓൺലൈൻ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാൻ ആവില്ല .

ഒരു കോടി രൂപ വരെ നിക്ഷേപമുള്ള സംരംഭങ്ങളാണ് സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങൾ എന്ന് കേന്ദ്ര സർക്കാർ നിർവചിച്ചിരിക്കുന്നത്. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ നിക്ഷേപം വരുന്ന സംരംഭത്തിന് കാറ്റഗറി ഇതിൽ ഇല്ല . സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഇത്തരം സംരംഭങ്ങളെ നാനോ സംരംഭങ്ങൾ എന്നു നിർവചിച്ചിരിക്കുകയാണ്. നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് വലിയ തോതിലുള്ള ആനുകൂല്യങ്ങളാണ് സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നത്.

മറ്റ് സബ്സിഡികൾ വാങ്ങാത്ത ഒരു കുടുംബശ്രീ എസ് എച്ച് ജി സംരംഭത്തിന് അവരുടെ സ്ഥിരനിക്ഷേപം 10 ലക്ഷത്തിൽ താഴെ ആണെങ്കിൽ ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം പ്രയോജനം ലഭിക്കും എന്നുള്ളതാണ് സവിശേഷത. ■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ-വാണിജ്യവകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

വര: ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ അതികായൻ

ആരോഗ്യ മേഖലയിൽ പൊതുവെയും ഔഷധ നിർമ്മാണരംഗത്തു പ്രത്യേകിച്ചും, നേട്ടം കൈവരിക്കുവാനായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ സംരംഭമായ ലൈഫ് സയൻസസ് പാർക്ക് ഒരുങ്ങുമ്പോൾ പകർച്ചവ്യാധികളുടെ ഫലപ്രദമായ നിയന്ത്രണത്തിന് സ്വന്തമായി വാക്സിൻ നിർമ്മിക്കുകയും അതു വ്യാപകമായി ഉപയോഗിച്ച് പതിനായിരങ്ങൾക്ക് രക്ഷകനാകുകയും ചെയ്ത മലയാളക്കരയിലെ ഒരു വൈദ്യശാസ്ത്രജ്ഞനെ നാം ഓർക്കാതെപോകരുത്.

തിരുവിതാംകൂർ പബ്ലിക് ഹെൽത്ത് ലബോറട്ടറി സൂപ്രണ്ടും മെഡിക്കൽ കോളേജ് പ്രിൻസിപ്പലും ആയിരുന്ന ഡോ. സി. ഒ. കരുണാകരൻ ആണ് ആ മനുഷ്യസ്നേഹി. 1892 ൽ മധ്യതിരുവിതാംകൂറിലെ കാർത്തികപ്പിള്ളി താലൂക്കിൽ മുട്ടം ആലുമ്മൂട്ടിൽ തറവാട്ടിലായിരുന്നു കരുണാകരന്റെ ജനനം. മാവേലിക്കര ഗവൺമെന്റ്ഹൈസ്കൂളിലും എറണാകുളം മഹാരാജാസ് കോളേജിലും പഠനം പൂർത്തിയാക്കിയ ആ മിടുക്കനായ യുവാവിനു മദ്രാസ് മെഡിക്കൽകോളേജിൽ എം.ബി.ബി.എസ്. പഠനത്തിനു പ്രവേശനംലഭിച്ചു. പഠനകാലത്തു തന്നെ ആരോഗ്യസർവ്വേകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിലും

വെറുമൊരു ഡോക്ടർ എന്നതിലുപരി ആശുപത്രികളുടെ ഡിസൈനിങ്, ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിനുള്ള ഉപകരണങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം, രോഗചികിത്സയ്ക്കും പ്രതിരോധത്തിനുമുള്ള ജൈവരാസഘടകങ്ങൾ വേർതിരിച്ചെടുത്തുള്ള ഗവേഷണം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെല്ലാം ഒരുപോലെ ശ്രദ്ധാലുവായിരുന്നു അദ്ദേഹം.

മെഡിക്കൽ ക്യാമ്പുകൾ സജ്ജീകരിക്കുന്നതിലും ഏറെ താല്പര്യം കാണിച്ചിരുന്ന കരുണാകരനെ 'അൻപുള്ളചിന്നഡോക്ടർ' എന്നാണ് തമിഴകത്തെ ഗ്രാമീണർ സ്നേഹപൂർവ്വം വിളിച്ചിരുന്നത്.

റാങ്കോടുകൂടി എം.ബി.ബി.എസ് പഠനംകഴിഞ്ഞു പുറത്തിറങ്ങിയ അദ്ദേഹത്തെ മലയായിലെ ചീഫ്മെഡിക്കൽ ഓഫീസർ പദവി തേടിവരികയായിരുന്നു. ഇംഗ്ലീഷ് മാദ്ധ്യമങ്ങളിൽ വന്ന ചിന്ന ഡോക്ടറുടെ അൻപിന്റെ ഹൃദയംകുളിർപ്പിക്കുന്ന വാർത്തകളാണ് മലയായിലെ ഭരണാധികാരികളെ ഒരു മലയാളി യുവാവിനുവേണ്ടി ചുവപ്പു പരവതാനി വിരിയ്ക്കാൻ പ്രേരിപ്പിച്ചത്.

വെറുമൊരു ഡോക്ടർ എന്നതിലുപരി ആശുപത്രികളുടെ ഡിസൈനിങ്, ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിനുള്ള ഉപകരണങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം, രോഗചികിത്സയ്ക്കും പ്രതിരോധത്തിനുമുള്ള ജൈവരാസഘടകങ്ങൾ വേർതിരിച്ചെടുത്തുള്ള ഗവേഷണം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെല്ലാം ഒരുപോലെ ശ്രദ്ധാലുവായിരുന്നു അദ്ദേഹം. 1929 ൽ നാട്ടിലേയ്ക്ക് മടങ്ങിയെത്തിയ അദ്ദേഹത്തിന് ഇംഗ്ലണ്ടിൽ ഉപരിപഠനത്തിനുള്ള ക്ഷണമെത്തി. കേംബ്രിഡ്ജ് സർവ്വകലാശാലയിൽ നിന്നും ഡി.റ്റി.എം.എച്ച്,ഡി.പി.എച്ച്. ബിരുദങ്ങൾ നേടിയ അദ്ദേഹത്തിന് അമേരിക്കയിലെ റോക്ഫെല്ലർ ഫൗണ്ടേഷനും ഫെല്ലോഷിപ്പ് നൽകി ആദരിച്ചു.

മിടുക്കനായ ഈ ചെറുപ്പക്കാരനെ തിരുവിതാംകൂറിലെ ആരോഗ്യമേഖലയ്ക്ക് ആവശ്യമുണ്ടെന്നു തിരിച്ചറിഞ്ഞ ദിവാൻ സർ സി.പി. രാമസ്വാമി

അയ്യരുടെആവശ്യപ്രകാരമാണ് 1932-ൽ അദ്ദേഹം തിരുവിതാംകൂർ മെഡിക്കൽ സർവീസിൽ പ്രവേശിയ്ക്കുന്നത്. പബ്ലിക്ഹെൽത്ത് ലബോറട്ടറി സൂപ്രണ്ട് ആയിട്ടായിരുന്നു നിയമനം. ഒരു ഡോക്ടർ എന്ന നിലയിൽ ആശുപത്രിയിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങിക്കൂടാൻ വേണ്ടിയല്ല താൻ വിജ്ഞാനം ആർജ്ജിച്ചതെന്നും, പൊതുജനാവബോധത്തിനുള്ളപരിപാടികൾ, രോഗനിർണ്ണയത്തിനുള്ള സംവിധാനങ്ങളുടെ വികസനം, ഔഷധ നിർമ്മാണത്തിനുള്ള സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനം വികസിപ്പിക്കൽ തുടങ്ങിയ തന്റെ ആശയങ്ങളെയെല്ലാം സശ്രദ്ധം മൂളിക്കേട്ടശേഷമാണ് സി.ഒയ്ക്കായി സർ സി.പി വ്യത്യസ്തവുംവെല്ലുവിളികൾനിറഞ്ഞതുമായ ലാവണമൊരുക്കിയത്.

വൃത്തിയും വെടിപ്പുമുള്ളചുറ്റുപാടുകൾ ഒരു സ്ഥാപനത്തിനുണ്ടാവണം. ശുദ്ധവായു സുലഭമായ, മനസ്സിനും കണ്ണുകൾക്കും കുളിർമ്മ പകരുന്ന അന്തരീക്ഷത്തിലായിരിക്കണം പബ്ലിക് ഹെൽത്ത് ലബോറട്ടറി പ്രവർത്തിയ്ക്കുവാൻ. പുറം മോടിയ്ക്കൊപ്പം അകംമോടിയുമുണ്ടാവണം. ആവശ്യത്തിനുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ, അവ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായജീവനക്കാർ അവർക്ക് സ്വസ്ഥമായി ജോലി ചെയ്യാൻ വേണ്ട സൗകര്യങ്ങൾ ഇവയൊക്കെ അത്യന്താപേക്ഷിതമാണെന്ന സി.ഒയുടെ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്, പക്ഷേ അക്കൗണ്ടൻറ് ജനറൽ തടഞ്ഞുവച്ചുവത്രേ. കൂടുതൽ സാമ്പത്തിക ബാധ്യത വരുത്തുന്നതാണത്രേ നിർദ്ദേശങ്ങൾ. ചെലവഴിയ്ക്കേണ്ടപ്പോൾ ചെലവഴിച്ചില്ലെങ്കിൽ പലവഴിയ്ക്കും പണംപാഴ്ച്ചെലവ്ചെയ്യേണ്ടി വരുമെന്നായിരുന്നു ഇതിൽസി.ഒയുടെ സൗമ്യമായ പ്രതികരണം.

ഈ സമയത്താണ് തിരുനെൽവേലിയിൽ ആകസ്മികമായി കോളറ പൊട്ടിപ്പുറപ്പെടുന്നത്. ഇത് തെക്കൻ തിരുവിതാംകൂറിലേയ്ക്കും പടർന്നതോടെ യുദ്ധകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ രക്ഷാപ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്താൻ സി.ഒയും സംഘവും തയ്യാറായി. ഇതോടെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ പ്രൊപ്പോസലിനും അംഗീകാരമായി. രോഗം പടർന്ന സ്ഥലം, സാഹചര്യം എന്നിവയെക്കുറിച്ചു വളരെ വേഗത്തിൽ തന്നെ പഠനം നടത്തിയശേഷമായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള ദ്രുതകർമ്മസേന പ്രതിരോധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ സജ്ജീവമാക്കിയത് .

പേപ്പട്ടി വിഷത്തിനുള്ള പ്രതിരോധ കുത്തിവയ്പ്പ് 1885 ലാണ് ലൂയിസ് പാസ്ച്ചറും, എമിലിറൂക്സും ചേർന്ന് കണ്ടെത്തിയത്. 9 വയസ്സ് മാത്രം പ്രായമുള്ള ജോസഫ്മെയ്സ്റ്റർ എന്ന രോഗബാധിതനായ ബാലനിലായിരുന്നു ഇതിന്റെ പ്രാഥമികപരീക്ഷണം. പേ വിഷബാധ മൂലം ചത്തമുയലിന്റെ സുഷുമ്നാനാളത്തിൽനിന്നും വികസിപ്പിച്ച വാക്സിൻ 1885 ജൂലൈ 6 ന് ആണ് ആദ്യമായി മനുഷ്യരിൽ പരീക്ഷിച്ചതും വിജയം കൈവരിച്ചതും. സി.ഒയുടെ മനസ്സിൽ പതിഞ്ഞു കിടന്ന ഒരു സംഭവമായിരുന്നു ഇത്.

തിരുനെൽവേലിയിലൂടെ തിരുവനന്തപുരത്തേയ്ക്കുള്ള കോളറയുടെ യാത്ര ചെറുക്കാൻ സി.ഒ പുറപ്പെടുമ്പോൾ 1854 ൽ ഫില്ലിപ്പോപാസിനി എന്ന ഇറ്റാലിയൻ അനാട്ടമിസ്റ്റു വേർതിരിച്ചെടുത്ത വിബ്രിയോകോളറ ബാക്ടീരിയത്തിന്റെയും, അതു ശരി വെച്ച് തുടർപരീക്ഷണങ്ങൾ നടത്തിയ ജർമ്മൻ ബാക്ടീരിയോളജിസ്റ്റ് ആയ ഹെൻറിച്ച്ഹെർമൻറോബർട്ട് കൊച്ചിന്റെയും ആദ്യ വാക്സിൻ വിജയകരമായി 50000 പേരിൽപരീക്ഷിച്ച (1885) ജെയിംസ് ഫെറാൻ എന്ന സ്പാനിഷ് ശാസ്ത്രജ്ഞന്റെയും മുഖങ്ങൾ

വൃത്തിയും വെടിപ്പുമുള്ളചുറ്റുപാടുകൾ ഒരു സ്ഥാപനത്തിനുണ്ടാവണം. ശുദ്ധവായു സുലഭമായ, മനസ്സിനും കണ്ണുകൾക്കും കുളിർമ്മ പകരുന്ന അന്തരീക്ഷത്തിലായിരിക്കണം പബ്ലിക് ഹെൽത്ത് ലബോറട്ടറി പ്രവർത്തിയ്ക്കുവാൻ. പുറം മോടിയ്ക്കൊപ്പം അകംമോടിയുമുണ്ടാവണം. ആവശ്യത്തിനുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ, അവ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായജീവനക്കാർ അവർക്ക് സ്വസ്ഥമായി ജോലി ചെയ്യാൻ വേണ്ട സൗകര്യങ്ങൾ ഇവയൊക്കെ അത്യന്താപേക്ഷിതമാണെന്ന സി.ഒ യുടെ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്, പക്ഷേ അക്കൗണ്ടൻറ് ജനറൽ തടഞ്ഞുവച്ചുവത്രേ.

മനസ്സിൽ തെളിഞ്ഞു.

കുടിവെള്ള സ്രോതസ്സുകൾ ശുദ്ധമാക്കിയും ആഹാരപദാർത്ഥങ്ങളിലൂടെയുള്ള അണുബാധ തടഞ്ഞും ഹെൽത്ത് വോളണ്ടിയർമാരെ നിയമിച്ചു മായിരുന്നു സംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം. ഒപ്പം സ്വന്തം പരീക്ഷണശാലയിൽ (പബ്ലിക്ഹെൽത്ത് ലബോറട്ടറി) കോളറ വാക്സിനും വികസിപ്പിച്ചെടുത്തു. ഔഷധങ്ങളും ബോധവൽക്കരണവും പ്രതിരോധവും ഒരു പോലെ തീർത്ത് കോളറയെ പിടിച്ചു കെട്ടാൻ കഴിഞ്ഞത് ആരോഗ്യമേഖലയിൽ വിപ്ലവം സൃഷ്ടിച്ചുവെന്ന് അദ്ദേഹം പിൽക്കാലത്ത് ഒരു അഭിമുഖത്തിൽപറഞ്ഞിട്ടുണ്ട്.

ഗോവസൂരി, പേയ് വിഷബാധ എന്നിവയ്ക്കുള്ള വാക്സിനും മലയാളക്കരയിൽത്തന്നെ വികസിപ്പി ച്ചെടുത്തു പ്രയോഗത്തിൽ വരുത്തിയതും സി.ഒ.തന്നെ. വിവിധ രോഗങ്ങൾക്കുള്ള വാക്സിൻ, ഔഷധങ്ങൾ, രോഗപ്രതിരോധത്തിനായുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ ഇവയുടെ നിർമ്മാണത്തിലൂടെ വൻകിടവ്യവസായ സംരംഭം, അതിലൂടെ ആരോഗ്യവിദ്യാഭ്യാസം നേ ടിയവർക്കു തൊഴിലവസരങ്ങൾ, എന്നിവയുണ്ടാ ക്കാനാവുമെന്ന് അദ്ദേഹം തിരുവനന്തപുരം മെഡിക്കൽകോളേജിന്റെ സ്പെഷ്യൽ ഓഫീസർ ആയിരിക്കെ പറഞ്ഞു.

സ്വാമിവിവേകാനന്ദന്റെ പേരിൽ ഒരു ഗവേഷണകേന്ദ്രം, ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ വിവിധ ശാഖകളിലേക്കു യുവതയെ പരിശീലിപ്പിച്ചെടുക്കാ നുള്ള ഒരു ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് തുടങ്ങിയവ അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വപ്നമായിരുന്നു. ലൈഫ്സയൻസസിന്റെ കേന്ദ്രമായി നമ്മുടെ നാടിനെ മാറ്റണമെന്ന് ദശകങ്ങൾക്ക് മുൻപ് അദ്ദേഹം ആഹ്വാനം ചെയ്തത് ഇപ്പോഴിതാ പ്രവർത്തിപഥത്തിലെത്തുന്നു. 1948ൽ പബ്ലിക് ഹെൽത്ത് ലബോറട്ടറിയിൽ നിന്നും വിരമിച്ചശേഷവും ആരോഗ്യമേഖലയിൽ അദ്ദേഹം സജീവമായിരുന്നു 1951 ൽ തിരുവനന്തപുരം മെഡിക്കൽ കോളേജ് രൂപീകൃതമായപ്പോൾ അതിന്റെ ആദ്യ പ്രിൻസിപ്പാളുംഅദ്ദേഹമായിരുന്നു. 1954 മുതൽ ഇന്ത്യൻ മെഡിക്കൽ അസോസിയേഷന്റെ മുഴുവൻ സമയപ്രവർത്തകനായഅദ്ദേഹം 1959 ൽ അതിന്റെ ദേശീയ പ്രസിഡന്റായി. റെഡ്ക്രോസ്സിലും സജീവമായിരുന്ന അദ്ദേഹം 1970 നവംബർ 30 ന് അന്തരിച്ചു. ■

ആഷിക്ക്. കെ. പി
ashickkp@gmail.com

വളർച്ച - മുന്നേറ്റം - വിജയം

സംരംഭകത്വം എന്നത് ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങുക മാത്രമല്ല അത് വിജയകരമായി നടത്തി കൊണ്ടുപോവുക എന്നതുമാണ്. ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങുകയും ലാഭകരമായി മാറുകയും ചെയ്യുക എന്നതിൽ മാത്രം ഒരു സംരംഭം പൂർണ വിജയമാണെന്നു പറയാൻ കഴിയില്ല. സംരംഭകത്വം ഒരു നീണ്ട പ്രയാണമാണെന്നു പറയാം. ഈ യാത്രയിൽ പരിപൂർണ ആനന്ദവും സന്തോഷകരവും സമാധാന പൂർണവുമായ അവസ്ഥയും അനുഭവിക്കണമെങ്കിൽ മൂന്നു ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ സംരംഭകനും സംരംഭവും കടന്നുപോകേണ്ടതുണ്ട്.

പലപ്പോഴും സംരംഭം തുടങ്ങി ആദ്യകാല ഘട്ടങ്ങളിൽ വലിയ ലാഭം ഉണ്ടാക്കുകയും എന്നാൽ പിന്നീട് പ്രതീക്ഷിച്ച രീതിയിൽ വളർച്ച കാണാതെ തള്ളിനീക്കി, കുറച്ചുകഴിഞ്ഞ് ഉദ്ദേശിച്ച രീതിയിൽ

വിജയകരമായ യാത്ര തുടരുവാൻ ഏതൊക്കെ ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ ഒരു സംരംഭം കടന്നുപോകേണ്ടതുണ്ട്. ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അതിനനുസരിച്ച് അവരുടെ സംരംഭ യാത്ര തുടരുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് പരിപൂർണ വിജയത്തിലേക്ക് ഒരു സംരംഭകനും സംരംഭവും എത്തിച്ചേരുക.

മുന്നോട്ടു കൊണ്ടു പോകാൻ കഴിയാത്തതിനാൽ സംരംഭം തന്നെ അവസാനിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന കാഴ്ച പല സംരംഭങ്ങളിലും കാണാൻ കഴിയുന്നു. എന്താണ് ഇതിന് കാരണം? ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന തത്വം എന്താണ്? എവിടെയാണ് സംരംഭക യാത്രയുടെ അവസാനം? വിജയകരമായ യാത്ര തുടരുവാൻ ഏതൊക്കെ ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ ഒരു സംരംഭം കടന്നുപോകേണ്ടതുണ്ട്. ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അതിനനുസരിച്ച് അവരുടെ സംരംഭ യാത്ര തുടരുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് പരിപൂർണ വിജയത്തിലേക്ക് ഒരു സംരംഭകനും സംരംഭവും എത്തിച്ചേരുക.

മൂന്നു ഘട്ടങ്ങളാണ് ഒരു സംരംഭയാത്രയയിലെ വഴിത്തിരിവുകൾ. ഈ മൂന്നു ഘട്ടങ്ങളിലൂടെയും തന്റെ സംരംഭം മുന്നോട്ടു പോകുന്നുണ്ടോ എന്ന് വിലയിരുത്താൻ സംരംഭകന് സാധിക്കുന്നെങ്കിൽ ആ സംരംഭം എല്ലാ കാലത്തും അജയ്യമായി നിലനിൽക്കും.

വളർച്ച

ഒരു നല്ല വ്യാപാരം മനസ്സിൽ ഉടലെടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽ അതിനെ കുറിച്ച് വിശദമായ സാധ്യതാ പഠനം നടത്തി വിപണി അവലോകനം ചെയ്തു അവയൊക്കെ ഏറെക്കുറെ തൃപ്തികരമെങ്കിൽ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ സ്വരൂപിച്ച് സംരംഭം ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്. ശാസ്ത്രീയമായ ഒരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് ഇതിനുവേണ്ടി തയ്യാറാക്കാം. സംരംഭം ആരംഭിച്ചു മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ട് കൊണ്ടു മുന്നോട്ട് നയിക്കുന്ന ഈ യാത്രയുടെ ഒന്നാം ഘട്ടത്തിൽ മെല്ലെ മെല്ലെ ഒരു സംരംഭം വളർച്ചയിലേക്ക് കടക്കുന്നു. ഇതിനെ യാത്രയുടെ ഒന്നാം ഘട്ടം അഥവാ വളർച്ചാഘട്ടം എന്ന് പറയുന്നു. ഒരു യാത്രയുടെ 25 ശതമാനം മാത്രമേ പിന്നിട്ടിട്ടുള്ളൂ എന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ ഇവിടെ സംരംഭകൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ലാഭം കിട്ടുക എന്നത് ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനലക്ഷ്യം തന്നെയാണ് എന്നതിൽ സംശയമൊന്നുമില്ല. എന്നാൽ അതിനപ്പുറം സ്ഥായിയായി അതു ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അപ്പോൾ മാത്രമേ ഒരു സംരംഭം അതിന്റെ യാത്രയിൽ മുന്നേറുന്നു എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയൂ. ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ പെട്ടെന്ന് തന്നെ ലാഭകരമായി മാറും. എന്നാൽ പിന്നീട് അത് കാണില്ല.

മുന്നേറ്റം

എത്രകാലം തുടർച്ചയായി ഈ ലാഭം മുന്നോട്ടു

കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയും എന്നത് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു കാര്യമാണ്. രണ്ടാംഘട്ട യാത്ര ഇവിടെയാണ് തുടങ്ങുന്നത്. ഒരു സംരംഭത്തെ സ്ഥായിയായി നിലനിർത്തേണ്ടതുണ്ട്. തുടർച്ചയായി മുന്നോട്ടുപോകേണ്ടതുണ്ട്. പരസ്പരം മത്സരം, ട്രെൻഡ് മാറൽ, നയവ്യത്യാസം, തൊഴിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ, ഇങ്ങനെ പലതരം പ്രശ്നങ്ങൾ ഈ ഘട്ടത്തിൽ ഒരു സംരംഭകൻ നേരിടേണ്ടി വരും. ഇതിനെയൊക്കെ അതിജീവിച്ചു മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോവാനുള്ള ഒരു സംരംഭകന്റെ ഇച്ഛാശക്തി, ആത്മവിശ്വാസം, നേതൃപാടവം, ദീർഘവീക്ഷണം, എന്നിവ ഇവിടെ വളരെ പ്രസക്തമാണ്. തുടർച്ചയില്ലാത്ത സ്ഥാപനത്തിന് വളർച്ചയില്ല എന്നതാണ് തത്വം. തുടർച്ച ഉണ്ടാവണമെങ്കിൽ ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലാഭം വർധിപ്പിക്കുന്നതോടൊപ്പം എന്തൊക്കെയാണ് അനുബന്ധ ഘടകങ്ങൾ, ആസ്തികൾ എങ്ങിനെ നിലനിർത്തണം, തൊഴിലാളി-മുതലാളി ബന്ധം ശക്തമാക്കാൻ എന്തൊക്കെ ചെയ്യണം, തൊഴിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ, ഉപഭോക്താക്കളെ നിലനിർത്താൻ, അവർക്ക് കൂടുതൽ വിശ്വാസ്യത ഉണ്ടാക്കാൻ, ഒരു നല്ല ടീം ആയി പ്രവർത്തിക്കാൻ ഒക്കെയുള്ള തന്ത്രപരമായ നൈപുണികളാണ് ഉണ്ടാക്കേണ്ടത്. എല്ലാം ഉൾക്കൊള്ളാനും അറിയാനും മനസ്സിലാക്കാനും കഴിയുന്ന തരത്തിലേക്ക് നാം സ്വയമേവ വളരുകയും വേണം. നമ്മുടെ അദ്ധ്വാനം, ലാഭം, സാമ്പത്തിക വളർച്ച , നേട്ടങ്ങൾ എന്നിവ നമ്മിൽ അപ്പോഴേക്കും ഉണ്ടാക്കിയേക്കാവുന്ന അഹങ്കാരത്തെ മറികടക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിലേക്ക് സംരംഭകൻ ഉയരേണ്ടതുണ്ട്. സ്വയം തിരിച്ചറിയുകയും പ്രചോദനങ്ങൾ മറികടക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോഴേ ഈ നിലയിലെത്താൻ കഴിയൂ.

പലപ്പോഴും പ്രശസ്തി, ലാഭം എന്നിവ നമ്മെ അഹങ്കാരത്തിലേക്ക്, അല്ലെങ്കിൽ ഉപജാപക-വാഴ്ത്തുപാട്ടുകാരുടെ പ്രലോഭനകളിലേക്കു നയിക്കും. എത്ര പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ കൊണ്ടുവന്നാലും പഴയ ഉപഭോക്താക്കളെ നിലനിർത്തുന്നിടത്താണ് സംരംഭകൻ വിജയിക്കേണ്ടത്. ബാഹ്യപ്രചോദനങ്ങൾ പലപ്പോഴും നമ്മെ മറ്റൊരു ലോകത്തേക്ക് എത്തിക്കാം. പ്രശസ്തിക്കു വേണ്ടിയും സ്വാധീന ശേഷിയുള്ളവരാവാനും അതിനു വേണ്ടി പണവും സമയവും മുടക്കാൻ തുടങ്ങിയാൽ, അതിനു വേണ്ടി ധാരാളിത്തം കാണിക്കാൻ തുടങ്ങിയാൽ രണ്ടാം ഘട്ടത്തോടെ സംരംഭം അവസാനിക്കും. ഈ ഘട്ടത്തിൽ നിന്ന് അടുത്ത തലത്തിലേക്ക് നയിക്കാൻ ഓരോ സംരംഭകനും സ്വയം സജ്ജ നാവുകയും അതിലേക്കു സംരംഭത്തെ സ്വയം ഉയർത്തി കൊണ്ടുവരികയും വേണം. വിജയിയായ സ്ഥാപനം, സംരംഭകൻ എന്ന വിശേഷണം അപ്പോഴേ യാഥാർഥ്യമാകൂ.

വിജയം

വളർച്ചയിൽ നിന്ന് മുന്നേറ്റവും മുന്നേറ്റത്തിൽ നിന്ന് വിജയവും ഉറപ്പാക്കുന്ന ഘട്ടമാണിത്. ആത്യന്തികമായ വിജയം സംഭവിക്കുക ഈ ഘട്ടത്തിലാണ്. എല്ലാവരും സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത് ഏതെങ്കിലും ആന്തരികവും ബാഹ്യവുമായ പ്രചോദനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലായിരിക്കും. പണം, അധികാരം, അംഗീകാരം ഇവയൊക്കെയാണ് പലപ്പോഴും പ്രേരക ഘടകങ്ങളായി വർത്തിക്കുന്നത്. അതിനപ്പുറം അതൊരു അനുഭൂതിയായി മാറേണ്ടതുണ്ട്. അത് ഒരു സാമൂഹ്യ പ്രക്രിയയുടെ ഭാഗമായി മാറുന്നു എന്ന തോന്നൽ ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. തനിക്ക് ഉണ്ടാകുന്ന ഇത്തരം സുഖസൗകര്യങ്ങൾക്കപ്പുറം

വളർച്ചയിൽ നിന്ന് മുന്നേറ്റവും മുന്നേറ്റത്തിൽ നിന്ന് വിജയവും ഉറപ്പാക്കുന്ന ഘട്ടമാണിത്. ആത്യന്തികമായ വിജയം സംഭവിക്കുക ഈ ഘട്ടത്തിലാണ്. എല്ലാവരും സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത് ഏതെങ്കിലും ആന്തരികവും ബാഹ്യവുമായ പ്രചോദനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലായിരിക്കും. പണം, അധികാരം, അംഗീകാരം ഇവയൊക്കെയാണ് പലപ്പോഴും പ്രേരക ഘടകങ്ങളായി വർത്തിക്കുന്നത്.

ഉപഭോക്താവിനും സമൂഹത്തിനും തന്റെ സംരംഭം നിലനിൽക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണെന്ന ബോധം ഉണ്ടാകണം. അപ്പോൾ മാത്രമേ സംരംഭകന് സന്തോഷവും സമാധാനവും ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. വിജയം ഈ ഘട്ടത്തിലാണ്. നൈതികതയും മൂല്യബോധവുമാണ് അവിടെ ചാലക ശക്തികൾ. രത്തൻ ടാറ്റ മിസ്ട്രിയെ മാറ്റി വീണ്ടും ടാറ്റയുടെ നേതൃപദവി ഏറ്റെടുത്തത് ലാഭം കുറഞ്ഞതുകൊണ്ടല്ല, മറിച്ചു നാളേറെയായി പുലർത്തിയിരുന്ന മൂല്യബോധത്തിൽനിന്നു സ്ഥാപനങ്ങൾ വഴിമാറുന്നു എന്ന തോന്നാലുണ്ടായപ്പോഴാണ്. അത് ടാറ്റ യുടെ ലാഭവും വളർച്ചയും വിജയവും നേടിക്കൊടുക്കാനെ സഹായിച്ചുള്ളൂ. നൈതികത എന്താണെന്ന് പലപ്പോഴും സംരംഭകർ ചോദിക്കാറുണ്ട്. എഴുതപ്പെടാത്തതോ കൃത്യമായ ശരിതെറ്റുകൾ നിർവചിക്കപ്പെടാത്തതോ ആയിരിക്കാം അത്. എന്നാൽ ശരിയും തെറ്റും ഉണ്ട് എന്ന് നമുക്കറിയാം. ശരിയോടൊപ്പം ഉറച്ചുനിൽക്കാൻ മനസ്സാക്ഷിയെ ഊട്ടിയുറപ്പിക്കുന്നതാണ് നൈതികത. ചോദ്യംചെയ്യാൻ ആളില്ലാത്തതും ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ ശിക്ഷ ഇല്ലാത്തതും ആയ എത്രയോ കാര്യങ്ങളുണ്ട്. പക്ഷേ അപ്പോഴും മനസ്സാക്ഷിയെ മുൻനിർത്തി ബോധത്തോടെ തന്നെ മുന്നോട്ടു കൊണ്ടു പോകുമ്പോൾ സമാധാനത്തോടെയും സന്തോഷത്തോടെയും സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ടു നയിക്കാൻ കഴിയുന്നു. മാത്രമല്ല, ആ സംരംഭത്തിന് ചുറ്റുമുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾ, വിതരണക്കാർ, അധികാര കേന്ദ്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയ എല്ലാ സൂക്ഷ്മ, സ്ഥൂല ഘടകങ്ങൾക്കും ആനന്ദം പകരുന്നു. സംരംഭം സ്ഥായിയായി വിജയിക്കാൻ, തലമുറകളിലൂടെ അത് മറ്റുള്ളവരുടെ വിശ്വാസം നിലനിർത്തി മുന്നേറാൻ വളർച്ച, ഉയർച്ച, വിജയം എന്നിവ സാധ്യമാക്കി കൊണ്ടു സ്ഥായിയായി സമൂഹത്തിന്റെ അംഗീകാരം നിലനിർത്തി തന്റെ സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ടു നായിക്കുന്നവരായിരിക്കണം സംരംഭകർ. അതുതന്നെയാണ് സംരംഭകത്വ വിജയവും. ■

(ലേഖകൻ സംരംഭകത്വ ഫാക്കൽറ്റിയും പരിശീലകനും എഴുത്തുകാരനുമാണ്)

ലോറൻസ് മാത്യു ■ ടെക്നോട്രെന്റ്

സ്മാർട്ട് ഫോണും മാറുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകളും

ഈയടുത്ത കാലത്ത് നമ്മളെ ഏറെ സ്വാധീനിച്ച സാങ്കതിക ഉപകരണം ഏതാണെന്ന ചോദ്യത്തിന് ഒറ്റ മറുപടിയേയുള്ളു, സ്മാർട്ട് ഫോൺ. സാധാരണ മൊബൈൽ ഫോണുകളേക്കാൾ ശേഷിയുള്ളതും ഏതെങ്കിലും മൊബൈൽ ഓപ്പറേറ്റിങ് സിസ്റ്റം ഉപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നതുമായ ആധുനിക മൊബൈൽ ഫോണുകളാണ് സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ. 1991-ടു കൂടിയാണ് മൊബൈൽ കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ് പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്മാർട്ട് ഫോണുകളെ കുറിച്ചുള്ള ആശയങ്ങൾ ഉയർന്നുവന്നത്. ആദ്യ സ്മാർട്ട് ഫോണായ ഐ ബി എം സിമോൺ പേഴ്സണൽ കമ്മ്യൂണിക്കേറ്റർ 1994 -ൽ വിപണിയിലെത്തി. ഇത്തരം ഫോണുകൾക്ക് സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ എന്ന വിശേഷണം നൽകിയത് 1997-ൽ എറിക്സൺ കമ്പനിയാണ്.ഫോണിന്റെ ഉപയോഗം ഏറെ ചിലവേറിയതായ ഒരു കാലഘട്ടത്തിൽ നിന്നും ഫോൺ എന്നത് മനുഷ്യന്റെ സന്തത സഹചാരിയായി മാറിയിരിക്കുന്നു ഇന്ന്. ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ഉടലെടുത്തിരിക്കുന്നുവെന്നത് എടുത്ത് പറയേണ്ടയൊന്നാണ്. ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണിനാവശ്യമായ ആക്സസറികളുടെ കണക്കെടുക്കുമ്പോൾ നാം പലപ്പോഴും അതിന്റെയൊക്കെ ഉൽപ്പാദനമെന്നത് മറന്നുപോകുന്നു. സ്മാർട്ട് ഫോണുകളുടെ ഹാർഡ് വെയറിലും ഒപ്പം സോഫ്റ്റ് വെയറിലുമൊക്കെയുള്ള

സംരംഭക സാധ്യതകളും തൊഴിലവസരങ്ങളും ഏറെയാണ്.

ഇന്ന് സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ ദിനം പ്രതി നിരവധി പരിണാമങ്ങളിലൂടെ കടന്ന് പോകുന്നു. ഓഗ്മെന്റഡ് റിയാലിറ്റിയും വെർച്വൽ റിയാലിറ്റിയുമെല്ലാം സ്മാർട്ട് ഫോണുകളെ മാറ്റി മറിക്കുന്നു. മൊബൈൽ ഫോണുകളുടെ ആദ്യ കാലത്തിൽ നിന്ന് അതിന്റെ ഉപയോഗം ഒരുപാട് വളർന്നിരിക്കുന്നു ഇന്ന്. പാട്ടുകൾ കേൾക്കാനും വെബ് ബ്രൗസ് ചെയ്യാനും, ഗെയിമിങ്ങിനും വീഡിയോയ്ക്കുമെല്ലാം ഉതകുന്ന വിധത്തിലാണ് ഇന്ന് സ്മാർട്ട് ഫോണുകളുടെ രൂപ കൽപ്പന.

മടക്കാവുന്ന ഫോൺ

മടക്കാവുന്ന സ്ക്രീനുകളുള്ള ഫോണുകൾ ഇപ്പോൾ ട്രെൻഡ് ആയിരിക്കുന്നു. സാംസങ്ങ് ഗ്യാലക്സി ഫോൾഡ് എന്ന മോഡൽ അവതരിപ്പിച്ചതോടെയാണ് ഇത്തരമൊരു സാധ്യത തിരിച്ചറിഞ്ഞത്. വിടർത്തിയാൽ 7.3 ഇഞ്ചുള്ള ഡിസ്പ്ലേയും ഒറ്റക്കൈ ഉപയോഗത്തിനായി മറു വശത്ത് ഒരു 4.6 ഇഞ്ച് ഡിസ്പ്ലേയുമാണ് ഇതിനുള്ളത്. കട്ടി കുറക്കൽ, വൈവിധ്യമാർന്ന സ്ക്രീനുകൾക്ക് അനുയോജ്യമായ ആപ്പുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിലുള്ള പുരോഗതിയുണ്ടായാൽ ഇത്തരം ഫോണുകൾ ഭാവിയിൽ ട്രെൻഡാവാം.

വലിച്ച് നീട്ടാവുന്ന ഫോണുകൾ

ഫോൾഡബിൾ ഫോണുകൾ ഇപ്പോൾത്തന്നെ വിപണിയിലുണ്ട്. സ്ട്രെച്ചബിൾ ഫോണുകളായിരിക്കും നാളത്തെ താരം. അതായത് ഉപയോക്താവിന്റെ താല്പ്പര്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഫോണിന്റെ വലിപ്പം കൂടുവാനും കുറക്കുവാനും സാധിക്കുന്ന ഇത്തരം ഫോണുകൾക്ക് വിപണി സാധ്യതയുണ്ട്.

ഡിസ്പ്ലേയിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങൾ

സ്മാർട്ട് ഫോൺ ഡിസ്പ്ലേ വളരെയധികം നൂതനമായ മാറ്റങ്ങൾ വന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു മേഖലയാണ്. പണ്ടുകാലത്തെ ഫോണുകളെ അപേക്ഷിച്ചു വ്യക്തതയും മിഴിവാർന്നതുമായ ദൃശ്യങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കാൻ പ്രാപ്തമാണ് ഇന്നത്തെ സ്മാർട്ട് ഫോൺ ഡിസ്പ്ലേകൾ. എൽ സി ഡിയിൽ നിന്നും എൽ ഇഡിയിലേക്ക് മാറുകയാണ് സ്മാർട്ട് ഫോൺ ഡിസ്പ്ലേകൾ. ഉയർന്ന റിഫ്രെഷ്മെന്റ് നിരക്കാണ് ഇത്തരം ഡിസ്പ്ലേകളുടെ പ്രത്യേകത. ഒരു സെക്കന്റിൽ സ്ക്രീനിലെ ഡിസ്പ്ലേ എത്ര തവണ പുതുക്കുന്നു എന്നതാണ് ഇത് കൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്. പൂർണ്ണമായും സുതാര്യമായ ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണിനായുള്ള പരിശ്രമത്തിലാണ് സാംസങ്ങ്.

ഇപ്പോൾ വീഡിയോകൾ കാണുന്നതിനും ഗെയിമിങ്ങിനും എൽ ഇ ഡി ഡിസ്പ്ലേകൾ മികച്ചതാണ്. എന്നാലിത് വായനക്ക് ഉത്തമമായ ഒന്നല്ല വായനക്ക് ഏറ്റവും നല്ലത് ആമസോണിന്റെ കിൻഡിലിലുള്ളത് പോലെ ഇ ഇങ്ക് ഡിസ്പ്ലേകളാണ്. ഭാവിയിൽ ഒ എൽ ഇ ഡി, ഇ ഇങ്ക് ഡിസ്പ്ലേയുടെ സവിശേഷതകൾ ഒരുമിച്ച് ചേർത്തുള്ള ഡിസ്പ്ലേയായിരിക്കും ഫോണുകളിൽ ലഭ്യമാവുക.

മാറുന്ന ക്യാമറകൾ

ഇന്ന് സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ വാങ്ങുന്നവർ പ്രധാനമായും ശ്രദ്ധിക്കുന്നതാണ് ക്യമാറകൾ. അതിനാൽത്തന്നെ ഇതിൽ പരീക്ഷണങ്ങൾ നിരവധിയാണ്. കമ്പ്യൂട്ടേഷണൽ ഫോട്ടോഗ്രാഫി ഇന്ന് സ്മാർട്ട് ഫോണിലെ ഒരു പ്രധാനിയായി മാറിക്കഴിഞ്ഞു. ഈ വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് ഒരു സീനിലെ ത്വക്ക്, വസ്ത്രങ്ങൾ മുതലായ വിവിധ ഭാഗങ്ങൾ വേർതിരിച്ച് എടുക്കുവാനും ഇവ ഓരോന്നിലേക്കും വ്യത്യസ്ത ഫോക്കസ് ചേർക്കുവാനും കഴിയും. ചിത്രം കൂടുതൽ മികവുറ്റതാക്കാൻ കളർ എൻഹാൻസ് മെന്റുകൾ, ഷാർപെനിങ്ങ്, എക്സ്പോഷൻ, ഫിൽറ്ററുകൾ എന്നിവ ഉപയോഗിക്കാം.

ബാറ്ററി തീരുന്നോ വഴിയുണ്ട്

സ്മാർട്ട് ഫോൺ ഉപയോക്താക്കളുടെ സ്ഥിരം പരാതിയാണ് പെട്ടെന്ന് തീർന്ന് പോകുന്ന ബാറ്ററി ചാർജ്ജ്. ടോർച്ച് മുതൽ ലാപ്ടോപ്പിന് വരെ പകരക്കാരനാകുന്ന മൊബൈലിന്റെ ചാർജ്ജ് തീർന്നാൽ പലരുടേയും

ജീവിതം തന്നെ നിലച്ച മട്ടാകും. സാധാരണയായുള്ള ലിഥിയം അയേൺ ബാറ്ററികളുടെ സ്ഥാനത്ത് മൂന്നിരട്ടി വരെ പവർ ഫുൾ ആയ സാന്ഡ് പവർ ബാറ്ററി ആയിരിക്കും ഇനിയത്തെ ട്രെൻഡ്. പേപ്പർ പോലെ മടക്കാവുന്ന ബാറ്ററിയാണ് മറ്റൊരു വിപ്ലവം. മടക്കാം എന്നതിന് പുറമേ വാട്ടർ പ്രൂഫും ആണിത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ വെയറബിൾ ഗാഡ്ജെറ്റ് മേഖലക്ക് വൻ കുതിപ്പായിരിക്കും ഈ കണ്ട് പിടുത്തം. 30 മിനിറ്റിൽ ഫുൾ ചാർജ്ജ് ആകുന്ന ബാറ്ററിയാണ് സാംസങ്ങ് അവതരിപ്പിക്കുന്ന ഗ്രാഫൈൻ ബാറ്ററി. ലിഥിയം അയേൺ ബാറ്ററിയുടെ വേഗം ചൂടാകും എന്ന പരിമിതി ഇതിനില്ല. സ്റ്റീലിനേക്കാൾ സ്ട്രോങ്ങും ഡയമണ്ടിനേക്കാൾ ഹാർഡും ആണ് ഗ്രാഫൈൻ. മൊബൽ ഫോൺ സ്ക്രീനിന് മുകളിൽ ഒരു ട്രാൻസ്പാരന്റ് സോളാർ ചാർജ്ജർ, സൂര്യപ്രകാശത്തിൽ വെച്ചാൽ ഫോൺ ചാർജ്ജ് ആകും. അധികം താമസമില്ലാതെ ഇത് യാഥാർത്ഥ്യമാകുമെന്ന് കരുതാം. മൂത്രത്തിലെ ബാക്ടീരിയയുടെ ശക്തി കൊണ്ട് ബാറ്ററി ഉണ്ടാക്കുക. ഈ ആശയത്തിനായുള്ള പരീക്ഷണത്തിന് പിന്നാലെയാണ് ഇപ്പോൾ മൊബൈൽ ബാറ്ററി നിർമ്മാതാക്കൾ. ബാക്ടീരിയകളിൽ ഓക്സിഡേഷൻ നടക്കുമ്പോൾ ഇലക്ട്രോണുകൾ മോളിക്യൂബുകളിലേക്ക് പുറം തള്ളപ്പെടും. അങ്ങനെ ഇലക്ട്രിസിറ്റി ഉണ്ടാകും. ഈ പവറിൽ നിന്നും ബാറ്ററി ചാർജ്ജ് ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കും എന്നാണ് റിസേർച്ചുകൾ പറയുന്നത്. റീ സൈക്ലിങ്ങ് എന്ന ആശയവും ഈ ബാറ്ററി ടെക്നോളജിയെ വേറിട്ട് നിർത്തുന്നു. പ്രകൃതിയിലെ ശബ്ദം സ്വീകരിച്ച് ചാർജ്ജ് ചെയ്യുന്ന ബാറ്ററിയാണ് സൗണ്ട് പവേർഡ് ബാറ്ററി. പീസോ ഇലക്ട്രിക്കൽ ഇഫക്ടിൽ ആണിത് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഫോണിലെ ബാറ്ററി ചുറ്റുമുള്ള ശബ്ദം സ്വീകരിച്ച് സ്വയം ചാർജ്ജ് ആയിക്കൊള്ളും.

മനുഷ്യന്റെ സംസാരവും ഇതിന്റെ എനർജി സോഴ്സാണ്. സംസാരിക്കും തോറും ബാറ്ററി കുറയുമെങ്കിലും സംസാരം കേട്ട് ബാറ്ററി ചാർജ്ജ് ആകും. സൂപ്പർ ഫാസ്റ്റ് ചാർജ്ജിങ്ങ് കപ്പാസിറ്റിയുള്ള കാർബൺ അയൺ ബാറ്ററികൾ ഇപ്പോൾ വിപണിയിലേക്ക് എത്തിക്കഴിഞ്ഞു. റീസൈക്കിൾ ചെയ്യാം എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത. എനർജൈസ് എന്ന പേരുള്ള കമ്പനി വായുവിലൂടെ ചാർജ്ജ് ചെയ്യാൻ ഉപകരിക്കുന്ന ഒരു ഡിവൈസ് വികസിപ്പിച്ച് കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഈ ട്രാൻസ്മിറ്ററുകൾ വളരെയധികം ശക്തിയുള്ളതും ദൂരത്ത് നിന്ന് പോലും വായുവിലൂടെ ചാർജ്ജ് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നതും ആണെങ്കിൽ ഭാവിയിൽ ഇന്നത്തെപ്പോലെ സെൽഫോൺ ടവറുകൾ പോലെ ട്രാൻസ്മിറ്ററുകൾ സ്ഥാപിക്കുവാൻ സാധിക്കും. അങ്ങനെയെങ്കിൽ ഫോണിൽ ഒരിക്കലും ചാർജ്ജ് നഷ്ടമായി ഓഫ് ആകും എന്ന് ഭയക്കേണ്ട. എപ്പോഴും ബാറ്ററി 100

ബാക്ടീരിയകളിൽ ഓക്സിഡേഷൻ നടക്കുമ്പോൾ ഇലക്ട്രോണുകൾ മോളി ക്യൂബുകളിലേക്ക് പുറം തള്ളപ്പെടും. അങ്ങനെ ഇലക്ട്രിസിറ്റി ഉണ്ടാകും. ഈ പവറിൽ നിന്നും ബാറ്ററി ചാർജ്ജ് ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കും എന്നാണ് റിസേർച്ചുകൾ പറയുന്നത്. റീ സൈക്ലിങ്ങ് എന്ന ആശയവും ഈ ബാറ്ററി ടെക്നോളജിയെ വേറിട്ട് നിർത്തുന്നു.

ശതമാനം നില നിർത്തുവാൻ ഈ മാർഗ്ഗം പ്രയോജന പ്പെടുത്തുവാൻ സാധിക്കും.

വിർച്ച്വൽ റിയാലിറ്റിയും ഓമെന്റഡ് റിയാലിറ്റിയുമുള്ള ഫോണുകൾ

സോഫ്റ്റ് വെയറും പ്രത്യേകം സൃഷ്ടിക്കുന്ന ഹാർഡ് വെയറും ഉപയോഗിച്ച് കൃത്രിമ അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുകയാണിവിടെ. ഒരു ഉപയോക്താവിന് സ്ക്രീനിൽ കാണുന്നതിനോടൊപ്പം ഒരു വിർചാൽ വേൾഡിൽ പൂർണ്ണമായും മുഴുകുവാൻ സാധിക്കും. അതായത് ഉത്തര ദക്ഷിണ ധ്രുവങ്ങളിൽ പെൻഗ്വിൻ കോളനിയുടെ മധ്യത്തിലോ ഒരു ഡ്രാഗണിന്റെ പിറകിലോ വരെ അതിന് നമ്മെ കൊണ്ടെത്തിക്കുവാൻ കഴിയും. ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണിലെ ക്യാമറ ഉപയോഗിച്ച് സൃഷ്ടിക്കു ന്നതാണ് ഓഗ്മെന്റഡ് റിയാലിറ്റി. നാം മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ വഴി ഒരു ഫർണിച്ചർ തിരഞ്ഞെടു ത്തുവെന്നിരിക്കട്ടെ. അവ നമ്മുടെ വീടിന് യോജിച്ചതാണോ എന്ന് കണ്ടെത്തുവാൻ ഓമെന്റഡ് റിയാ ലിറ്റിയാൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ട വീടുൾപ്പെട്ട വിർചാൽ വേൾഡിൽ ഫർണീച്ചർ ഉൾപ്പെടുത്തി നോക്കി യാൽ സാധിക്കും. നമ്മിൽ ഭൂരിഭാ ഗവും പുതിയ ഫോണുകൾക്കൊപ്പം ഹെഡ്ഫോണുകളും വാങ്ങുന്നവരാണ്. പക്ഷേ ഒരു വെർചാൽ റിയാലിറ്റി ഹെഡ്സെറ്റ് ചെലവ് അധികമണെന്നത് കൊണ്ട് തന്നെ ഭാവിയിൽ ഹെഡ് സെറ്റുകളിൽ വി ആർ അനുഭവം നില നിർത്തുന്ന സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ പുതിയ അനുഭവുമായി രംഗത്ത് വരും. വിർചാൽ റിയാലിറ്റി ഉടൻ തന്നെ സ്മാർട്ട് ഫോണുകളുടെ ഭാഗമാകും എന്നിരിക്കെ പ്രധാന വസ്തുത എന്ന നിലയിൽ ഗെയിമിങ്ങ്, ആശയ വിനിമയം, സോഷ്യൽ മീഡിയ ഷെയറിങ്ങ്, ജി പി എസ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെല്ലാം നവ്യമായ അനുഭൂതി വി ആർ സിസ്റ്റങ്ങൾ ഉൾപ്പെട്ട സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾക്ക് നൽകുവാൻ സാധിക്കും. ഇത് ഉപ

ഭോക്താക്കൾക്കും നിർമ്മാതാക്കൾക്കും ഒരു പോലെ ഗുണം ചെയ്യും. അരിസോണ സ്റ്റേറ്റ് യൂണിവേഴ്സിറ്റി പോലുള്ള നിരവധി സ്കൂളുകളും യൂണിവേഴ്സിറ്റികളും AR/VR സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ ഉൾപ്പെടുത്തിയുള്ള ഗെയിം അധിഷ്ഠിതമായ പുതിയ ഓൺലൈനിൻ പഠന രീതികൾ വികസിപ്പിച്ച് വരികയാണ്.

മനസ്സ് കൊണ്ട് നിയന്ത്രിക്കാവുന്ന ഫോണുകൾ

കുറച്ച് വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് ഒരു കീ പാഡ് മാത്രമേ മൊബൈൽ ഫോൺ നിയന്ത്രിക്കുവാനുള്ള ഇൻപുട്ട് രീതിയായി ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളു. എന്നാൽ ഇപ്പോൾ നമുക്ക് മൊബൈൽ ഉപകരണങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുവാൻ വോയ്സ്, ടച്ച്, കണ്ണിന്റെ ചലനം എന്നിവയൊക്കെ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. നമ്മുടെ തലച്ചോറിൽ സംഭവിക്കുന്ന ഓരോ ചിന്തക്കും അതിന്റേതായ ബ്രെയിൻ വേവ് പാറ്റേൺ ഉണ്ട്. ഓരോ വൈദ്യുത സിഗ്നലുകളും വ്യത്യസ്ത മായിരിക്കും. നിർദ്ദിഷ്ട കമാൻഡുകൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിന് ഈ സവിശേഷ വൈദ്യുത സിഗ്നലുകൾ മാപ്പ് ചെയ്യുന്നതിലൂടെ സാധിക്കും. അതിനാൽത്തന്നെ ബ്രെയിൻ വേവ് മാപ്പിങ്ങ് മുഖേന സ്മാർട്ട് ഫോണിന് ബ്രെയിൻ കമ്പ്യൂട്ടർ ഇന്റർഫേസ് ഉപയോഗിച്ച് നമ്മുടെ ചിന്തകളിലൂടെ പുറപ്പെടുവിക്കുന്ന ബ്രെയിൻ വേവ്സ് കണ്ടെത്തുവാനും സെറ്റ് കമാൻഡ് നടപ്പിലാക്കുവാനും സാധിക്കും. 2016 ൽ എലോൺ മസ്ക് ബ്രെയിൻ മെഷിൻ ഇന്ററർഫെയ്സുകൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനായി ന്യൂറ ലിങ്ക് സ്ഥാപിച്ചു. ബ്രെയിൻ മെഷിൻ ഇന്റയർഫെയ്സുകളെ സ്മാർട്ട് ഫോണുകളുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യക്കാവുമെന്ന് മസ്ക് അവകാശപ്പെടുന്നു. മൈൻഡ് സൊല്യൂഷൻസ് കോർപ്പറേഷൻ വികസിപ്പിച്ച വയർലെസ്സ് ഹെഡ്സെറ്റ് തത്സമയ മസ്തിഷ്ക പ്രവർത്തന രീതികൾ കണ്ടെത്തുകയും പ്രോസസ് ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു. സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഈ ബ്രെയിൻ വേവുകളെ ഒരു ഉപയോക്താവിന്റെ ചിന്തയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള പ്രവർത്തനത്തിലേക്ക് വിവർത്തനം ചെയ്യുന്നു. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന ഇ ഇ ജി സിഗ്നൽ മുഖേന ഇലക്ട്രിക് വീൽ കസേരകൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനും വെബ് ബ്രൗസറുകൾ തുറക്കുന്നതിനും ഇ മെയിലുകൾ അയക്കുന്നതിനും മറ്റും സാധിക്കും. മൊബൈൽ ബി സി ഐ യുമായി പൊരുത്തപ്പെടുന്ന നൂറിലധികം ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ നിലവിൽ വിപണിയിലുണ്ട്. ഈ ഫ്യൂച്ചറിസ്റ്റ് സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നമ്മുടെ അഭിരുചിക്കും ചിന്തകൾക്കുമനുസരിച്ച് ഹാൻഡ്സെറ്റുകൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാം. നമ്മുടെ ചിന്തകൾ കൊണ്ട് ഫോൺ ഓണാക്കാനും ഓഫ് ചെയ്യുവാനും ഫോട്ടോ എടുക്കുവാനും കോൾ ചെയ്യുവാനുമൊക്കെ സാധിക്കും.

മോഡുലാർ ഫോണുകൾ

വരും കാലങ്ങളിൽ നമ്മൾ പറയുന്നതിനനുസരിച്ച് ഡിസൈൻ ചെയ്ത് നൽകപ്പെടുന്ന ഫോണുകളായിരിക്കാം ട്രെൻഡ്. നമുക്ക് വേണ്ടാത്ത ഫീച്ചറുകളെ ഒഴിവാക്കുവാനും ആവശ്യമുള്ളത് കൂട്ടിച്ചേർക്കുവാനും ഒക്കെ കഴിയുന്ന ഫോണുകൾ.

മാറ്റങ്ങളുടെ ഈ കാലത്ത് ഒന്നും അസാധ്യമല്ല എന്നതാണ് വസ്തുത. നാളെയുടെ നാളുകളിൽ നമുക്ക് ഇപ്പോൾ ചിന്തിക്കുവാൻ പോലും കഴിയാത്ത നിരവധി പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ സമ്മിശ്രമായിരിക്കാം സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ. ■

അതിസൂക്ഷ്മതയുടെ ഇന്ദ്രജാലം

സൂക്ഷ്മത്തിലും സൂക്ഷ്മം. അതിൽ അന്തർലീനമായ ശക്തിയുടെ വികാസവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സാങ്കേതികവിദ്യ. അതാണല്ലോ നാനോ ടെക്നോളജി. പ്രശസ്ത ആംഗലേയകവി എലിസബത്ത് ജെയിൻ കോട്സ്വർത്ത് എഴുതിയ സ്വിഫ്റ്റ് തിങ്ങ്സ് ആർ ബ്യൂട്ടിഫുൾ (Swift things are beautiful) എന്നൊരു കവിതയുണ്ട്. അതിവേഗതയെ പ്രകീർത്തിച്ചു തുടങ്ങുന്ന ഈ കവിതയുടെ രണ്ടാം ഭാഗത്ത് സാവധാനം നടക്കുന്ന ചില പ്രതിഭാസങ്ങളുടെ സൗന്ദര്യവും വർണ്ണിയ്ക്കുന്ന അതിസൂക്ഷ്മതയുടെ മാസ്മരികതയും ഇതിനോടു ചേർത്തു വെക്കാനാവും. ആറ്റംബോംബിന്റെ ശക്തിയെക്കുറിച്ചു നാം പഠിച്ചിട്ടുണ്ട്. അണുവിസ്ഫോടനം സൃഷ്ടിക്കും വിനാശത്തിനും ഒരുപോലെ പ്രയോജനപ്പെടുത്താമെന്നും ചരിത്രം നമ്മെ പഠിപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഇവിടെയിതാ പുതിയൊരു സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ

പുതിയ ആശയങ്ങൾ ഉള്ളവർക്ക് സംരംഭങ്ങളിലൂടെ ആവേശം പകരുകയാണിവിടെ സർക്കാർ ഉദ്ദേശിയ്ക്കുന്നത്. കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിയ്ക്കുക, അതിലൂടെ ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരമുയർത്തുക, സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയെ ഉത്തേജിപ്പിയ്ക്കുക തുടങ്ങിയ ലക്ഷ്യങ്ങളാണിവിടെയുള്ളത്. സംരംഭകരും സർക്കാരും സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതിനായി കൈകോർക്കുന്നു.

വശ്യത ഉൾക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവിഷ്ക്കരിച്ചിരിയ്ക്കുന്ന നവീനാശയമാണ് നാനോ യൂണിറ്റുകൾ.

പുതിയ ആശയങ്ങൾ ഉള്ളവർക്ക് സംരംഭങ്ങളിലൂടെ ആവേശം പകരുകയാണിവിടെ സർക്കാർ ഉദ്ദേശിയ്ക്കുന്നത്. കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിയ്ക്കുക, അതിലൂടെ ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരമുയർത്തുക, സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയെ ഉത്തേജിപ്പിയ്ക്കുക തുടങ്ങിയ ലക്ഷ്യങ്ങളാണിവിടെയുള്ളത്. സംരംഭകരും സർക്കാരും സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതിനായി കൈകോർക്കുന്നു. തൊഴിലില്ലായ്മയും ദാരിദ്ര്യവും നിർമ്മാർജ്ജനം ചെയ്യപ്പെടുന്ന ഈ സംരംഭങ്ങൾ നാടിന്റെ വികസന ചരിത്രത്തിലെ നാഴികക്കല്ലായി മാറും.

ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ സാക്ഷാത്ക്കാരത്തിന് വിവിധ ഘടകങ്ങളുടെ സമന്വയമാണു വേണ്ടത്. വ്യത്യസ്തമായ ആശയവും അതു യാഥാർത്ഥ്യമാക്കാൻ നിശ്ചയദാർഢ്യമുള്ള ഒരു സംരംഭകനാണ് ഇവിടെ ആദ്യം വേണ്ടത്. അവർക്കുവേണ്ട വിദഗ്ദ്ധോപദേശം വിശകലനങ്ങൾക്കും പഠനങ്ങൾക്കും അന്വേഷണങ്ങൾക്കും സഹായം നൽകാൻ മനസ്സുള്ള ഒരു ഭരണസംവിധാനമാണു രണ്ടാമത് വേണ്ടത്. കേരള സർക്കാർ ഇക്കാര്യത്തിൽ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ്

അഞ്ചു ലക്ഷം രൂപ വരെ ചെലവു വരുന്നതും അഞ്ചു പേർക്കെങ്കിലും തൊഴിലവസരം ഉറപ്പാക്കുന്നതുമായ ചെറു സംരംഭങ്ങളെ നമുക്ക് നാനോ ഗണത്തിൽപ്പെടുത്താം. ഇവിടെ ഉല്പ്പാദിപ്പിക്കുന്നവ യന്ത്രങ്ങളോ യന്ത്രഘടകമോ, നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങളോ, നിയമം അനുശാസിയ്ക്കുന്ന ഔഷധങ്ങളോ, ലഘു ഉപകരണങ്ങളോ എന്തുമാവാം. പക്ഷെ, അതിലൂടെ സ്ഥിരവരുമാനം ഉണ്ടാകണം. തൊഴിലവസരങ്ങളും ഉറപ്പാക്കണം.

ഇതിലേക്കു സുസജ്ജവുമാണ്. മൂന്നാമതായി ഇതിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമായിട്ടുള്ളത് സാമ്പത്തിക സാങ്കേതിക സഹായങ്ങളാണ്. ഇക്കാര്യത്തിലും സംരംഭകർക്കു കൈത്താങ്ങുമായി വ്യവസായ വകുപ്പ് ഇവിടെ നിക്ഷേപക സൗഹൃദ നിലപാടുമായി സംരംഭക സേവന സംവിധാനങ്ങളുമായി സജീവമായുണ്ട്.

എന്താവും ഈ നാനോ യൂണിറ്റുകൾ? യന്ത്ര

ങ്ങളുണ്ടാക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളാണോ? ഇലക്ട്രോണിക്സ് വ്യവസായത്തിലെ ചെറുഘടകങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന ഗ്രൂപ്പുകളാണോ? ഉത്തരം രണ്ടുമാവാം. പക്ഷെ അതിനുമപ്പുറവുമുള്ള സംരംഭങ്ങളും ഗ്രൂപ്പുകളും ഉൾപ്പെട്ട വിശാലമായ ഭൂമികയാണ് നാനോ ഇൻഡസ്ട്രി. കോട്ടേജ് ഇൻഡസ്ട്രിയാണോ? മൈക്രോ യൂണിറ്റാണോ? ഇതിന്റെ ഉത്തരം രണ്ടിന്റെയും വകഭേദമാണ് എന്നാവും. (ഇന്നിപ്പോൾ വകഭേദങ്ങളുടെ കാലമാണല്ലോ കൊറോണ, ഡെൽറ്റാ, ഒമിക്രോൺ.........)

അഞ്ചു ലക്ഷം രൂപ വരെ ചെലവു വരുന്നതും അഞ്ചു പേർക്കെങ്കിലും തൊഴിലവസരം ഉറപ്പാക്കുന്നതുമായ ചെറു സംരംഭങ്ങളെ നമുക്ക് നാനോ ഗണത്തിൽപ്പെടുത്താം. ഇവിടെ ഉല്പ്പാദിപ്പിക്കുന്നവ യന്ത്രങ്ങളോ യന്ത്രഘടകമോ, നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങളോ, നിയമം അനുശാസിയ്ക്കുന്ന ഔഷധങ്ങളോ, ലഘു ഉപകരണങ്ങളോ എന്തുമാവാം. പക്ഷെ, അതിലൂടെ സ്ഥിരവരുമാനം ഉണ്ടാകണം. തൊഴിലവസരങ്ങളും ഉറപ്പാക്കണം.

യൂണിറ്റുകളുടെ വിജയം സംരംഭകരെ ആശ്രയിച്ചിരിയ്ക്കുന്നു. കൂട്ടുത്തരവാദിത്തം ഉള്ളവയാവണം യൂണിറ്റുകൾ. ഗുണമേന്മയുള്ളവയാവണം ഉല്പന്നങ്ങൾ. വിപണിയുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റാൻ കഴിയും വിധമാവണം ഇവയുടെ അവതരണം. പുതുമ ഏറെ ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പ്രതീക്ഷ നൽകുന്നതും ആ പ്രതീക്ഷയ്ക്കൊത്തുയരുന്നതുമാവണം പ്രവർത്തനങ്ങൾ.

നാനോ യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഏറെ സവിശേഷതകളുണ്ട്. ഒരു കുടുംബം എന്ന പോലെയുള്ള ബന്ധം അംഗങ്ങൾക്കിടയിലുണ്ടാവും. പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ എ മുതൽ ഇസഡ് വരെ ഇവർക്കു മന:പാഠമായിരിയ്ക്കും. ഒരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ തെരഞ്ഞെടുപ്പു മുതൽ നിർമ്മാണപ്രക്രിയയുടെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും ഇവരുടെ സജീവമായ ഇടപെടൽ ഉണ്ടാകുമെന്നതിനാൽ ഗുണമേന്മയിലും അത് പ്രതിഫലിയ്ക്കും.

മറ്റൊന്ന് യൂണിറ്റിനുള്ള സ്ഥലവിസ്തൃതി മിക്കവാറും വളരെ കുറച്ചു മാത്രം മതിയാകും. യന്ത്ര സാമഗ്രികളുടെ കാര്യത്തിലും ഇതുതന്നെയാവും സ്ഥിതി. വളരെ വേഗത്തിലുള്ള സജ്ജീകരണങ്ങളൊരുക്കൽ ഇത്തരം യൂണിറ്റുകളിൽ സാധിതമാകും. മലിനീകരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രശ്നങ്ങളും പൊതുവേ കുറവായിരിയ്ക്കും.

വിപണന കാര്യത്തിലും നാനോ യൂണിറ്റുകൾക്ക് ചില സൗകര്യങ്ങളൊക്കെയുണ്ട്. പ്രാദേശിക വിപണിയാവും ഇവയ്ക്കു തുടക്കത്തിൽ പഥ്യമായവ. യൂണിറ്റുകളുടെ വളർച്ച എന്നത് ഉല്പന്നത്തെയും വിപണനരീതിയേയും മാർക്കറ്റിൽ അവതരിപ്പിയ്ക്കലിനെയും ആശ്രയിച്ചിരിയ്ക്കുമെന്നു നേരത്തെ പറഞ്ഞുവല്ലോ.

ഉല്പാദനച്ചെലവുകൾ ഇവയ്ക്കു താരതമ്യേന കുറവായിരിയ്ക്കും. ഇത് ഉല്പന്നത്തിന്റെ വിലയിലും പ്രതിഫലിയ്ക്കണം. ഇതിനോടു മത്സരിയ്ക്കുന്ന വൻയൂണിറ്റുകളുടെ അല്ലെങ്കിൽ കമ്പനികളുടെ, അവ നാഷണൽ ആവാം, മൾട്ടിനാഷണൽ ആവാം, ഉല്പന്നങ്ങളെക്കാൾ വിലക്കുറവ് വിപണിയ്ക്കൊരു ആകർഷണീയത കൈവരുത്തും. ലോക്കൽ മാർക്കറ്റുകൾക്കു പ്രിയങ്കരമായ പല കൺസ്യൂമർ പ്രൊഡക്റ്റുകൾ വൻകിട കമ്പനികൾ വമ്പൻ പരസ്യങ്ങളുടെ പിൻബലത്തോടെ വിപണിയിൽ അവതരിപ്പിച്ച് കൈയ്യടി നേടിയിട്ടുണ്ട്. ഇത് പ്രാദേശികമായി പ്രവർത്തിച്ചു വന്ന നിരവധി ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളുടെ വയറ്റത്തടിച്ചിട്ടുമുണ്ട്. ഇതിന് തടയിടാനായി പ്രാദേശിക യൂണിറ്റുകളിൽ പലതിനും കഴിഞ്ഞത് തങ്ങളുടെ പഴഞ്ചൻ ശൈലിയിലെ കെട്ടും മട്ടും മാറ്റിയതിലൂടെയാണ്. ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങൾ നിരവധിയുണ്ടെങ്കിലും ചില സാങ്കേതിക കാരണങ്ങളാൽ അവയുടെ പേരുകൾ ഉദാഹരണത്തിനായി പ്രതിപാദിയ്ക്കുന്നില്ല. എങ്കിലും ഒരെണ്ണത്തെപ്പറ്റി പറഞ്ഞുപോകാം. പണ്ടുകാലങ്ങളിൽ ഗ്രാമീണരുടെ ഒരു സ്നാക്സ് ആയിരുന്നു റസ്ക്. നാലുകാലുള്ള അലമാരികളിൽ ഒരു തട്ടിന്റെ പകുതി ഇതിനായി നീക്കിവെച്ചിരുന്നു. പിന്നെ നാടൻ ബേക്കറികളിലും ഇവ പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നു. നാടു വളർന്നതോടെ ചായക്കടകളിൽ നിന്നും റസ്ക് അപ്രത്യക്ഷമായി. ബേക്കറികളിലും ഇവയുടെ ഇടം പിന്നാമ്പുറത്തായി. എന്നാൽ കഴിഞ്ഞ അഞ്ചു വർഷക്കാലം കൊണ്ട് പ്രമുഖ കമ്പനികൾ ബിസ്ക്കറ്റിനൊപ്പം ആകർഷണീയമായ ആകൃതിയിലും പായ്ക്കിങ്ങിലും വിവിധതരം റസ്ക്കുകൾ (സ്വീറ്റ് റസ്ക്, മിൽക്ക് റസ്ക്, വീറ്റ് റസ്ക്, ഫ്രൂട്ട് റസ്ക് മുതലായവ) വിപണിയിലിറക്കിയതോടെ കഥ മാറി. കോടികളുടെ ബിസിനസ്സാണിന്ന് ഭക്ഷ്യവിപണിയിൽ റസ്ക്കിനുള്ളത്.

വിപണിയെക്കുറിച്ചും വിപണന തന്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ചും വളരെ ശ്രദ്ധാലുക്കളാവണം യൂണിറ്റുകൾ എന്നു ചുരുക്കം. വാഴയിലയിൽ പൊതിഞ്ഞ് ദോശയും ചമ്മന്തിയും പാഴ്സലായി നൽകുന്നിടത്തു നിന്നും തിളങ്ങുന്ന അലുമിനിയം ഫോയിൽ പേപ്പറിലേക്കു ഹോട്ടലുകൾ പോലും മാറി. കാലത്തിനനുസരിച്ചുള്ള മാറ്റം ഇവിടെ അനിവാര്യമാണ്. വിവിധ മേഖലകളിലായി നേട്ടം കൊയ്യാനും അതിലൂടെ പുതിയൊരു ഉല്പാദന വിപണന സംസ്കാരം വളർത്തിയെടുക്കാനും നാനോ യൂണിറ്റുകൾക്കു കഴിയട്ടെ. ■

ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് (LLP)

ഇന്ത്യൻ പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് നിയമപ്രകാരമുള്ള പാർട്ട്ണർഷിപ്പുകളുടെ വിവിധ വശങ്ങളെപ്പറ്റിയാണല്ലോ കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിൽ നമ്മൾ ചർച്ച ചെയ്തത്. എന്നാൽ വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ വളരെ മുമ്പ് മുതൽ നിലവിലുണ്ടായിരുന്നതും ഇന്ത്യയിൽ 2008 ലെ ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് ആക്റ്റ് മുഖാന്തരം നടപ്പിൽ വന്നതുമായ ഒരു ബസിനസ്സ് രൂപമാണ് LLP കൾ അഥവാ ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി പാർട്ട്ണർഷിപ്പുകൾ. ഒറ്റവാചകത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ ഇത് പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് ഫേമിന്റെയും പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയുടെയും ഒരു സങ്കര രൂപമാണ് (ഹൈബ്രിഡ്). LLP കളുടെ സവിശേഷതകൾ, LLP കൾ എങ്ങനെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം, LLP കളുടെ നേട്ടങ്ങൾ, LLP കളുടെ കോട്ടങ്ങൾ എന്നിവ നമുക്ക് ഇവിടെ ചർച്ച ചെയ്യാം.

LLP കളുടെ സവിശേഷതകൾ

പ്രധാനമായും 5 പ്രത്യേക സവിശേഷതകളാണ് LLP കൾക്കുള്ളത്.

1. LLP കൾ പ്രൈവറ്റ് കമ്പനികളെപ്പോലെ ഒരു പ്രത്യേക ലീഗൽ എന്റിറ്റി (നിയമപരമായി

നിലനിൽപ്പുള്ള സ്ഥാപനം) കളാണ്.

2. LLP യിലെ പാർട്ട്ണർമാരുടെ ബാധ്യത കമ്പനികളുടെ ഡയറക്ടർമാരുടേതിന് സമാനമായി ക്ലിപ്തപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളതാണ്.

3. LLP കളുടെ ലീഗൽ ആന്റ് റെഗുലേറ്ററി കോംപ്ലിയൻസ് കമ്പനികളെ അപേക്ഷിച്ച് തുലോം കുറവാണ്.

4. LLP കൾക്ക് ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ മൂലധന നിക്ഷേപം ഇത്ര രൂപയെന്ന് ക്ലിപ്തപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ല.

5. LLP കളുടെ രൂപീകരണ ചിലവ് കമ്പനി രൂപീകരണത്തേക്കാൾ കുറവാണ്.

ഇവ കൂടാതെ ഒരു LLP രൂപീകരിക്കുവാൻ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് രണ്ട് പാർട്ട്ണർമാർ വേണമെന്നുണ്ടെങ്കിലും കമ്പനികളെപ്പോലെ പരമാവധി എത്രയാകാം എന്ന് നിജപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ല. എന്നാൽ LLP കൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിന് മിനിമം രണ്ട് "Designated Partner" മാർ ഉണ്ടായിരിക്കണം.

LLP കൾ എങ്ങനെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം

രജിസ്ട്രേഷന്റെ ആദ്യപടി എന്ന നിലയിൽ LLP യിൽ ചേരാനുദ്ദേശിക്കുന്ന പാർട്ട്ണർമാർ ഓരോരുത്തരും അവരവരുടെ ഡിജിറ്റൽ സിഗ്നേച്ചർ (DSC) സമ്പാദിക്കുക എന്നുള്ളതാണ്. ഇത് നിങ്ങളുടെ കൺസൾട്ടന്റുമാർ മുഖാന്തിരമോ, കമ്പനി സെക്രട്ടറിമാർ മുഖാന്തിരമോ ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റുമാർ മുഖാന്തിരമോ സമ്പാദിക്കാവുന്നതാണ്. രണ്ടാമത്തെ ഘട്ടം ഡസിഗ്നേറ്റഡ് പാർട്ട്ണർസ് ഐഡന്റിഫിക്കേഷൻ നമ്പർ (DPIN) നേടുക എന്നുള്ളതാണ്. LLP യിലെ ഡസിഗ്നേറ്റഡ് പാർട്ട്ണർമാർ ആകുവാൻ തീരുമാനിക്കുന്ന എല്ലാവരും നിർബന്ധമായും DPIN നമ്പർ കരസ്ഥമാക്കിയിരിക്കണം. മൂന്നാമത്തെ ഘട്ടം LLP യുടെ പേര് അപ്രൂവ് ചെയ്യൽ/ റിസർവ്വ് ചെയ്യൽ എന്നതാണ്. ഇവിടെ ഒരു കാര്യം പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കണം. നിങ്ങൾ തുടങ്ങുവാനുദ്ദേശിക്കുന്ന LLP യ്ക്ക് പേര് കണ്ടുപിടിക്കുമ്പോൾ അത് നിലവിലുള്ള മറ്റ് ഏതെങ്കിലും LLP യുടേയോ കമ്പനികളുടേയോ രജിസ്റ്റേർഡ് ട്രേഡ് മാർക്കുകളുടേയോ സാമ്യമോ സമാനതയോ ഉള്ളതാവരുത്. അങ്ങനെ വന്നാൽ നിങ്ങൾ അപേക്ഷിക്കുന്ന പേര് നിരസിക്കപ്പെടുവാൻ സാധ്യത ഏറെയാണ്. അപ്പോൾ വായിക്കുന്നവർക്കും, കേൾക്കുന്നവർക്കും, കാണുന്നവർക്കും പെട്ടെന്ന് ഓർമ്മ നിൽക്കുന്ന അല്ലെങ്കിൽ മനസ്സിൽ തങ്ങുന്ന സ്വതന്ത്രമായ ഒരു പേര് കണ്ടുപിടിക്കുന്നതാകും എപ്പോഴും ഉചിതം. അങ്ങനെ തിരഞ്ഞെടുത്ത പേര് കമ്പനി കാര്യ വകുപ്പിന്റെ പോർട്ടലിൽ നമുക്ക് LLP റിസർവ് യൂണീക്ക് നെയിം എന്ന പേരിൽ റിസർവ്വ് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഇപ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെട്ട് കഴിഞ്ഞാൽ തുടർനടപടികൾ ആവുന്നത്ര വേഗത്തിൽ പൂർത്തീകരിക്കേണ്ടതാണ്. അടുത്ത ഘട്ടം LLP Incorpioration നടപടികളാണ്.

ഇത് നിങ്ങളുടെ കൺസൾട്ടൻസിയോ കമ്പനി സെക്രട്ടറിയുടേയോ, ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റിന്റെയോ സഹായത്തോടു കൂടി കൃത്യവും വ്യക്തവുമായി പൂർത്തീകരിക്കാവുന്നതാണ്. കാരണമെന്തെന്നാൽ ഈ നടപടിക്രമങ്ങളുടെ ഭാഗമായി കമ്പനി കാര്യ വകുപ്പിൽ കൃത്യമായി പൂരിപ്പിച്ച് സമർപ്പിക്കേണ്ട് ഏതാനും ഫോമുകളുണ്ട്. അവയൊക്കെ ന്യൂനതകൾ കൂടാതെ വേഗത്തിൽ സമർപ്പിക്കുവാൻ മേൽപ്പറഞ്ഞവരുടെ സഹായം നിങ്ങൾക്ക് ഗുണം ചെയ്യും.

അഞ്ചാമത്തെ ഘട്ടം LLP എഗ്രിമെന്റ് തയ്യാറാക്കലും അത് ഒപ്പ് വെച്ച് MCA Portal ലിൽ അനുബന്ധ ഫോമുകളോടു കൂടി സമർപ്പിക്കലുമോ ഒരു പാർട്ട്ണർഷിപ്പിന്റെ സർവ്വതലസ്പർശിയായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എപ്രകാരമാണോ പാർട്ട്ണർഷിപ്പ്

രജിസ്ട്രേഷന്റെ ആദ്യപടി എന്ന നിലയിൽ LLP യിൽ ചേരാനുദ്ദേശിക്കുന്ന പാർട്ട്ണർമാർ ഓരോരുത്തരും അവരവരുടെ ഡിജിറ്റൽ സിഗ്നേച്ചർ (DSC) സമ്പാദിക്കുക എന്നുള്ളതാണ്. ഇത് നിങ്ങളുടെ കൺസൾട്ടന്റുമാർ മുഖാന്തിരമോ, കമ്പനി സെക്രട്ടറിമാർ മുഖാന്തിരമോ ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റുമാർ മുഖാന്തിരമോ സമ്പാദിക്കാവുന്നതാണ്.

ഉടമ്പടിയിൽ രേഖപ്പെടുത്തുന്നത് അതുപോലെ ഗൗരവമുള്ളതാണ് LLP എഗ്രിമെന്റ് തയ്യാറാക്കലും, രജിസ്റ്റർ ചെയ്യലും. LLP യുടെ ദൈനംദിന ഭരണം സംബന്ധിച്ച്, മൂലധന നിക്ഷേപം സംബന്ധിച്ച്, LLP നടത്തുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച്, ആയതിന് കൂടുതൽ പ്രവർത്തന മൂലധനം വേണ്ടതുണ്ടെങ്കിൽ അത് സമാഹരിക്കുന്ന നിയമാനുസരണ മാർഗ്ഗങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച്, ഡസിഗ്നേറ്റഡ് പാർട്ട്ണർമാരുടെയും മറ്റ് പാർട്ട്ണർമാരുടെയും അവകാശ അധികാരങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച്, പാർട്ട്ണർമാരുടെ പിരിഞ്ഞുപോകലും പുതിയ ആളുകളെ ചേർക്കലും സംബന്ധിച്ച്, ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കുന്നതും, പുറത്താക്കുന്നതിനുമുള്ള അധികാരം സംബന്ധിച്ച് പാർട്ട്ണർമാർ തമ്മിലുള്ള തർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നത് സംബന്ധിച്ച്, LLP കളുടെ സ്വത്തുക്കളും മുതലുകളും സംരക്ഷിക്കുന്നത് സംബന്ധിച്ച്, സകലവിധമായ വ്യവസ്ഥകളും ഈ ഉടമ്പടി ഉണ്ടാക്കുമ്പോൾ അതിൽ ഉൾക്കൊള്ളിക്കുവാൻ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. അതുകൊണ്ട് ആ മേഖലയിൽ പരിചയ സമ്പന്നരായ ലീഗൽ കൺസൽട്ടന്റുമാരുടെയും കമ്പനി സെക്രട്ടറിമാരുടെയും ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റുമാരുടെയും ഒറ്റയ്ക്കോ കൂട്ടായോ ഉള്ള സേവനം തേടുന്നത് വളരെ നന്നായിരിക്കും. ഇപ്രകാരം അന്തിമമായി അംഗീകരിച്ച ഉടമ്പടി കേരളത്തിനാണെങ്കിൽ അയ്യായിരം രൂപ വിലയുള്ള മുദ്രപ്പത്രത്തിലാണ് എഴുതി ഒപ്പിടേണ്ടത്. ഈ മുദ്രവില ഓരോ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും നിലവിലുള്ള സ്റ്റാമ്പ് ആക്ടിലെ ചട്ടങ്ങൾക്ക് വിധേയമായി വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കും. ഇപ്രകാരം എഴുതി ഒപ്പുവെച്ച് രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത LLP എഗ്രിമെന്റ് മേൽ ഖണ്ഡികയിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന ഇൻകോർപറേഷൻ തീയതി മുതൽ 30 ദിവസത്തിനകം MCA പോർട്ടലിൽ ബന്ധപ്പെട്ട ഫോമുകൾ സഹിതം സമർപ്പിച്ചിരിക്കണം.

LLP യുടെ നേട്ടങ്ങൾ

1. മേൽ പ്രതിപാദിച്ച പ്രകാരം ഓരോ LLP യും ഓരോ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയെപ്പോലെ വ്യത്യസ്ഥ ലീഗൽ എൻറ്റിറ്റികളാണ്. LLP കൾക്ക് കമ്പനികളെപ്പോലെ അതിന്റെ പേരിൽ, വാദിയായോ പ്രതിയായോ വ്യവഹാരങ്ങൾ നടത്തുവാൻ അതുവഴി സാധിക്കുന്നു. കൂടാതെ LLP കൾക്ക് അതിന്റെ പേരിൽ വിവിധ കരാറുകളിൽ ഏർപ്പെടാനും സാധിക്കും.

2. പാർട്ട്ണർമാരുടെ ബാധ്യത– LLP യിലെ പാർട്ട്ണർമാരുടെ ബാധ്യത കമ്പനികളുടേതു പോലെ ക്ലിപ്തമാണ്. അത് ഓരോ പാർട്ട്ണർമാരുടേയും മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് സമാനമാണ്. കൂടാതെ LLP യുടെ ബാധ്യത എത്ര കൂടുതലായിരുന്നാലും ഒരു പാർട്ട്ണർ തന്റെ മൂലധന നിക്ഷേപത്തിൽ കഴിച്ചുള്ള

തുകയ്ക്ക് ബാധ്യതക്കാരനായിരിക്കുന്നതല്ല. എന്നാൽ സാധാരണ പാർട്ട്ണർഷിപ്പുകളിൽ ബാധ്യതയ്ക്ക് ഒരു പരിധിയുമില്ല. വേണ്ടി വന്നാൽ പാർട്ട്ണർമാരുടെ സ്വകാര്യ സ്വത്തുക്കളിൽ വരെ ബാധ്യത ഈടാക്കി എടുക്കുവാൻ ആവലാതിക്കാരന് അവിടെ നടപടി സ്വീകരിക്കാം.

3. LLP കളുടെ രൂപീകരണ ചെലവ്- സാധാരണ കമ്പനികളുടെ രൂപീകരണ ചെലവ് കുറഞ്ഞത് തന്നെയായിരിക്കും. കൂടാതെ കമ്പനികൾ ഓരോ പാദങ്ങളിലും, ഓരോ മാറ്റങ്ങളിലും ഫയൽ ചെയ്യുന്നതു പോലെയുള്ള നിരന്തരമായ ROC filing കൾ LLP ക്കില്ല. പരമാവധി രണ്ട് സ്റ്റേറ്റ്മെന്റുകളാണ് ഓരോ ആണ്ടിലും LLP കൾ ഫയൽ ചെയ്യേണ്ടത്, അത് വാർഷിക റിട്ടേണുകളും സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് ഓഫ് അക്കൗണ്ട്സ് ആന്റ് സോൾവൻസിയുമാണ്.

4. LLP കൾക്ക് മിനിമം അടച്ചു തീർത്ത മൂലധനം എത്ര വേണമെന്ന് നിജപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ല. അത് പാർട്ട്ണർമാരുടെ ഇഷ്ടത്തിനനുസരിച്ച് നിശ്ചയിക്കുന്ന ഏതു തുകയുമാകാം.

2. Winding Up/ Dissolution

സാധാരണ പാർട്ട്ണർഷിപ്പുകളുടെ പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കുവാൻ പാർട്ട്ണർമാർ ഒന്നുചേർന്ന് തീരുമാനിച്ചാൽ ആ സംഗതിയ്ക്ക് അവർ ആസ്തി ബാധ്യതകൾ തിട്ടപ്പെടുത്തി കൊടുക്കൽ വാങ്ങൽ ഇടപാടുകളും കടമിടപാടുകളും അവസാനിപ്പിച്ച് ആയിരം രൂപ വിലയുള്ള മുദ്രപത്രത്തിൽ Deed of Dissolution എഴുതി ഒപ്പ്വെച്ച് അത് രജിസ്ട്രാർ ഓഫ് ഫേംസിൽ സമർപ്പിക്കുന്നതോടു കൂടി അതിന്റെ പ്രവർത്തനം അവസാനിക്കും. രജിസ്ട്രാറുടെ ലിസ്റ്റിൽ നിന്ന് ആ ഫേമിന്റെ പേര് നീക്കം ചെയ്യുന്നതുമാണ്. എന്നാൽ LLP കളുടെ കാര്യത്തിൽ അങ്ങനെ സാധ്യമല്ല. മൂന്ന് തരത്തിലാണ് Winding Up ഉള്ളത്. സ്വമേധയാലുള്ള Winding Up. IBC Code അനുസരിച്ച്, (Company Law Tribunal Liquidation നടപടികളിലൂടെ Winding Up)NCLT ഉത്തരവ് പ്രകാരമുള്ള നിർബന്ധിത Winding Up

3. പ്രവർത്തന മൂലധനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനുള്ള ബുദ്ധിമുട്ട്

LLP കളുടെ രൂപീകരണ ചിലവ്- സാധാരണ കമ്പനികളുടെ രൂപീകരണ ചെലവിലും കുറഞ്ഞത് തന്നെയായിരിക്കും. കൂടാതെ കമ്പനികൾ ഓരോ പാദങ്ങളിലും, ഓരോ മാറ്റങ്ങളിലും ഫയൽ ചെയ്യുന്നതു പോലെയുള്ള നിരന്തരമായ ROC filing കൾ LLP ക്കില്ല.

LLP യുടെ കോട്ടങ്ങൾ

സാധാരണ പാർട്ട്ണർഷിപ്പുകളെ അപേക്ഷിച്ച് LLP കളുടെ കോട്ടങ്ങൾ ആയി കാണുന്നത് ഇവയൊക്കെയാണ്.

1. നിയമലംഘനത്തിനുള്ള പിഴ

കമ്പനികൾ ആണ്ടോടാണ്ട് നിരവധി ROC filing കൾ ചെയ്യുന്നതുപോലെ LLP കൾ അത്രയും ചെയ്യേണ്ടതില്ല എന്നു പറഞ്ഞുവല്ലോ? എന്നാൽ LLP കൾ ഫയൽ ചെയ്യേണ്ട മിനിമം രണ്ട് ഫയലിങ്ങുകൾ ചെയ്യാത്തപക്ഷം MCA (Ministry of Corporate affairs), LLP കളുടെ മേൽ കനത്ത പിഴ തന്നെ ചുമത്തും എന്നതിൽ തർക്കമില്ല.

പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികളുടേതു പോലെ ഓഹരി വിൽപ്പന നടത്തി LLP കൾക്ക് മൂലധന സമാഹരണം സാധ്യമല്ല. കൂടാതെ ഏഞ്ചൽ ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സിനോ, വെൻചർ കാപ്പിറ്റലിസ്റ്റുകൾക്കോ ഓഹരി ഉടമകൾ എന്ന പേരിൽ LLP നിക്ഷേപവും സാധ്യമല്ല. അവർക്ക് വേണമെങ്കിൽ LLP യിലെ പാർട്ട്ണർ ആയി ചേർന്ന് പാർട്ട്ണറുടെ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് കൊണ്ട് LLP യിലേയ്ക്ക് പണം നിക്ഷേപിക്കാം. അതല്ലാതെ കേവലം ഒരു ഇൻവെസ്റ്റർ എന്ന നിലയിൽ നിക്ഷേപം അനുവദനീയമല്ല.

മേൽ വിവരിച്ചതൊക്കെയാണ് ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി പാർട്ട്ണർഷിപ്പ് എന്ന വ്യവസായ രൂപത്തിന്റെ ഏകദേശ വിവരണം. ■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

അരിമാവ് ഹൽവ നിർമ്മാണം

കേരളത്തിൽ ഗ്രാമ നഗര വ്യത്യാസമില്ലാതെ എല്ലാവരും ഉപയോഗിക്കുന്നതും എല്ലായിടത്തും വിൽക്കപ്പെടുന്നതുമായ ഉല്പന്നമാണ് ഹൽവ. കോഴിക്കോടൻ ഹൽവ, മാഞ്ഞാലി ഹൽവ എന്നിവയെല്ലാം സ്ഥലനാമങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധമായ ഹൽവകൾ ആണ്. വിവാഹാനന്തരമുള്ള പല ചടങ്ങുകളുടെയും ഭാഗമായി കിലോക്കണക്കിന് ഹൽവ സമ്മാനമായി നൽകുന്ന രീതി കേരളത്തിന്റെ പല ഭാഗത്തും നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. കറുപ്പുനിറത്തിലും വിവിധ കളറുകൾ ചേർത്തും ഹൽവ നിർമ്മിക്കും. പ്രധാനമായും അരിപ്പൊടിയും മൈദമാവും ഉപയോഗിച്ച് രണ്ട് തരത്തിലുള്ള ഹൽവകൾ നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട് ,രണ്ട് തരം ഹൽവകൾക്കും അതിന്റേതായ മാർക്കറ്റും നിലവിലുണ്ട്. ചെറുകിട സംരംഭം എന്ന നിലയിൽ വീട്ടിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന വ്യവസായമാണ് ഹൽവ നിർമ്മാണം. വനിതാ യൂണിറ്റുകൾക്കും ലാഭകരമായി വിപണനം നടത്താൻ കഴിയും.

സാധ്യതകൾ

ഹൽവനിർമ്മാണത്തിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളെല്ലാം സുലഭമായി കേരളത്തിൽ എല്ലായിടത്തും ലഭ്യമാണ്. പ്രാദേശികമായി 20 കിലോമീറ്റർ ചുറ്റളവിലുള്ള ബേക്കറികൾക്ക് വിതരണം നടത്തിയാൽ പോലും ആവശ്യത്തിന് വില്പന നേടാൻ സാധിക്കും. ഗുണമേന്മ ഉറപ്പാക്കിയാൽ തുടർ

വില്പനയും സാധ്യമാക്കാം. സാങ്കേതിക വൈദഗ്ധ്യം ആവശ്യമില്ലാത്തതിനാൽ സംരംഭകർക്ക് തന്നെ നിർമ്മാണ പ്രക്രിയയിൽ ഏർപെടാൻ സാധിക്കും.

വിപണനത്തിലെ പുതുമകൾ

നിലവിൽ 5 കിലോ ബാറുകളായാണ് ഹൽവ കടകളിൽ എത്തുന്നത്. ഇതിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്ഥമായി 1 kg 500 ഗ്രാം വീതമുള്ള ആകർഷകമായ ഗിഫ്റ്റ് ബോക്സുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്തും ബ്രാൻഡ് ചെയ്തും വിപണി പിടിക്കാം. ഉദാഹരണത്തിന് ഹൃദയത്തിന്റെ ആകൃതിയിൽ മോൾഡ് ചെയ്യുന്ന ഹൽവ മധുരമൂറുന്ന സമ്മാനമായി നൽകാൻ കഴിയുന്ന കുലീനമായ പായ്ക്കിംഗുകളിലേക്ക് ക്രീയാത്മകമായ ഒരു മാറ്റം സാധ്യമാക്കണം. വിവിധ

ഡ്രൈഫ്രൂട്ട്സുകളും, നട്ട്സുകളും ചേർത്ത് ആകർഷകമാക്കാം.

മാർക്കറ്റിംഗ്

പാരമ്പര്യ രീതിയിൽ വിൽപന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നേരിട്ട് എത്തിച്ച് നൽകാം. കൂടാതെ പ്രാദേശിക ഓൺലൈൻ വില്പന സൈറ്റുകളെയും ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. വിശേഷാവസരങ്ങളിൽ കൂടുതലായി വാങ്ങുന്നവർക്ക് നേരിട്ട് ഡോർ ഡെലിവറി നൽകുന്നതും മാർക്കറ്റിംഗിനെ സഹായിക്കും.

നിർമ്മാണരീതി

പച്ചരി പൊടിപ്പിച്ച് വെള്ളം ചേർത്ത് മാവ് രൂപത്തിലാക്കി 2 ദിവസം പുളിപ്പിയ്ക്കും. ഓട്ടുരുളിയും അജിറ്റേറ്ററും ഉൾപ്പെടുന്ന ഒറ്റയൂണിറ്റാണ് ഹൽവ നിർമ്മാണ യന്ത്രം. ശർക്കര ഓട്ടുരുളിയിൽ ഉരുക്കിയെടുത്ത് ശർക്കര പാനിയാക്കി മാറ്റും തുടർന്ന് അരിമാവിലെ പുളിപ്പുള്ള വെള്ളം നീക്കം ചെയ്തശേഷം വെള്ളം ചേർത്ത് നന്നായി മിക്സ് ചെയ്യും.തുടർന്ന് ഈ മാവ് ശർക്കരപാനിയോടൊപ്പം ചേർത്ത് ഏകദേശം രണ്ടര മണിക്കൂർ സമയം ചൂടാക്കും. ഈ സമയത്ത് അജിറ്റേറ്റർ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനാൽ മാവും പാനിയുമായി മിക്സാകും. തുടർന്ന് കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പ് ചേർക്കും. 45 മിനിറ്റു സമയം കൂടി മിക്സിംഗും ചൂടാകുന്ന പ്രക്രിയയും തുടരും. ഈ സമയത്ത് പലഘട്ടങ്ങളിലായി വെളിച്ചെണ്ണ ചേർക്കും. ഹൽവയുടെ പാകത്തിൽ എത്തുമ്പോൾ ഏലയ്ക്കാപ്പൊടി തൂവി നെയ് ഒഴിച്ച് ഡൈകളിലേക്ക് പകരും. ഒരു ദിവസം ഹൽവ സെറ്റ് ആകുന്നതിനുള്ള സമയമാണ് അടുത്ത ദിവസം മുതൽ വിതരണം ആരംഭിക്കാം. രാസ സംയുക്തങ്ങൾ ചേർക്കാത്തതിനാൽ 10 ദിവസം വരെയാണ് സൂക്ഷിപ്പ് കാലാവധി. അരിപൊടി ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിക്കുന്ന ഹൽവ കൂടുതൽ രുചി പകരുന്നതും ആരോഗ്യദായകവുമാണ് .

പ്രതിദിനം 180 കിലോ ഹൽവ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ.

1) ഹൽവ നിർമ്മാണ യന്ത്രം.	: 260000/
2) അച്ചുകൾ, അനുബന്ധ സാധനങ്ങൾ	: 25000 /
	285000/
മൂലധന നിക്ഷേപം	150000 /

പ്രവർത്തന വരവ് ചെലവ് കണക്ക്

ചെലവ്

(പ്രതിദിനം 180 kg നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

അരിപൊടി	34x40.00	= 1360 .00
ശർക്കര	96x 48.00	= 4608 .00
പഞ്ചസാര	4x 40	= 160 .00
നെയ്	600 g	= 200.00
കശുവണ്ടിപരിപ്പ്	2.8 kg	= 1200.00
വെളിച്ചെണ്ണ	12 kg	= 2040.00
ഏലക്ക	180 kg	= 180.00
വിറക് / ഗ്യാസ്		= 770.00
പണിക്കൂലി		= 2000 .00
ആകെ		= 12318 .00
മാർക്കറ്റിംഗ് ചിലവ്		1800 .00
ആകെ		14118 .00

വരവ്

(പ്രതിദിനം 180 kg ഹൽവ നിർമ്മിച്ച് വില്പന നടക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത് .)

1 കിലോ വിൽപന വില	: 170.00
കമ്മീഷൻ കഴിഞ്ഞ്	
ഉൽപ്പന്നത്തിന് ലഭിക്കുന്നത്	: 120 .00
120 x 180 kg =	21,600 .00

ലാഭം –

21600 – 14118	= 7482.00

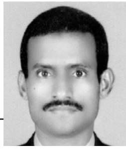
കൊച്ചിൻ ഹൽവ

കോട്ടയം ജില്ലയിൽ തലയോലപറമ്പിനടുത്തു വെട്ടിക്കാട്ടുമുക്കിൽ 35 വർഷമായി അരിമാവിൽ നിന്ന് ഹൽവ നിർമ്മിക്കുന്ന 'കൊച്ചിൻ ഹൽവ' എന്ന സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു .പൊതുപ്രവർത്തന രംഗത്ത് സജീവമായ ശ്രീ . പി എ ഷാജിയാണ് സംരംഭകൻ .ഗുണമേന്മയിൽ വിട്ടുവീഴ്ചയില്ലാതെയാണ് യൂണിറ്റ് മുന്നോട്ട് പോകുന്നത് .പരിസരപ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നു തന്നെ ആവശ്യത്തിന് ഓർഡറുകൾ ലഭിക്കുന്നുണ്ട് .

ലൈസൻസ് – വായ്പ – സബ്സിഡി –

രജിസ്ട്രേഷൻ : ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷാ ലൈസൻസ് , മൂല്യ വർദ്ധിത നികുതി രജിസ്ട്രേഷൻ, പായ്ക്കിംഗ് ലൈസൻസ് , കെ. സിഫ്റ്റ് എന്നിവ ഓൺലൈനായി നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം.

വ്യവസായവകുപ്പ് വഴി നടപ്പാക്കുന്ന വിവിധ വായ്പാ പദ്ധതികൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്താം. മുതൽമുടക്കിനു അനുപാതികമായി സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും. ■



ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി.

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ
ആംനെസ്റ്റി സ്കീം

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം ബാധകമായിട്ടുള്ള വ്യക്തികൾ അത് പാലിക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തുവാൻ നിയമത്തിൽ തന്നെ നിരവധി സംവിധാനങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. അതിൽ വീഴ്ചകൾ വരുത്തിയാൽ പോലും, സാധ്യമായ പരിഹാരങ്ങൾ നികുതി വകുപ്പ് നിർദേശിക്കാറുണ്ട്. കോവിഡ് മഹാമാരിക്കിടയിൽ ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമപ്രകാരമുള്ള റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കൽ നടത്താത്തവർ ഉണ്ടാവാം. അത്തരക്കാർക്കു വേണ്ടി നികുതി വകുപ്പ് അവതരിപ്പിച്ച പദ്ധതിയാണ് ജി.എസ്.ടി. ആംനെസ്റ്റി സ്കീം. അതേകുറിച്ചുള്ളതാണ് ഈ ലേഖനം.

റിട്ടേൺ സമർപ്പണം

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള എല്ലാ സാധാരണ നികുതി ദായകരും സമർപ്പിക്കേണ്ട ഒരു റിട്ടേൺ ഫോറമാണ് GSTR-3B. ഇതിൽ ഓരോ മാസത്തേയും സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും പുറത്തേക്കുള്ള എല്ലാ വിതരണത്തിന്റെയും (വിൽപനകൾ) വിവരങ്ങൾ, അർഹമായ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ്, കണക്കാക്കിയ നികുതി ബാധ്യത, അടച്ച നികുതി എന്നിവ കാണിക്കുന്നു. ഇത് എല്ലാ മാസവും സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ഓരോ മാസത്തേയും റിട്ടേൺ അടുത്ത മാസം 20 ാം തീയതിക്കകം ഫയൽ ചെയ്യണം.

ജി.എസ്.ടി. ആംനസ്റ്റി പദ്ധതി

മുൻ നികുതി കാലയളവുകളിൽ GSTR-3B സമർപ്പിക്കാത്തവരെ ഉദ്ദേശിച്ചുള്ളവരെയാണ് ആംനെസ്റ്റി സ്കീം. ജി.എസ്.ടി ആംനസ്റ്റി സ്കീം ആദ്യമായി അവതരിപ്പിച്ചത് ജൂലൈ 2017 മുതൽ 2018 സെപ്റ്റംബർ വരെയായിരുന്നു. അത് പ്രകാരം, നികുതി ദായകർ സമർപ്പിക്കാതിരുന്ന റിട്ടേണുകൾ മാർച്ച് 31 2019 വരെ സമർപ്പിക്കാൻ അനുമതി ഉണ്ടായിരുന്നു. കോവിഡ്

മൂലമുള്ള തടസ്സങ്ങളാണ് ആംനസ്റ്റി സ്കീം വീണ്ടും അനുവദിക്കാൻ നികുതി വകുപ്പിന് പ്രേരണയായത്. അത് പ്രകാരം ജൂൺ 1 2021 മുതൽ രണ്ടാമതും ജി. എസ്.ടി ആംനസ്റ്റി സ്കീം കൊണ്ട് വന്നു. അത് ജൂലൈ 2017 മുതൽ ഏപ്രിൽ 2021 വരെയുള്ള നികുതി കാലയളവിൽ സമർപ്പിക്കാതിരുന്ന GSTR-3B റിട്ടേണുകളുടെ കാര്യത്തിലാണ് ബാധകം. കോവിഡ് മൂലമുള്ള പ്രതിസന്ധി തുടരുന്നതിനാൽ തുടർന്നും ഈ സ്കീം അനുവദിച്ചേക്കാം. അതിനാൽ ഇത്തരം സ്കീമിനെ കുറിച്ചു അറിഞ്ഞിരിക്കുന്നത് നല്ലതാണ്.

ജി.എസ്.ടി. ആംനസ്റ്റി സ്കീം 2021 – കാലപരിധി

ആഗസ്ത് 2021 ലെ നോട്ടിഫിക്കേഷൻ പ്രകാരം നവംബർ 30, 2021 വരെയാണ് ആംനെസ്റ്റി സ്കീം ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നത്. അത് ജൂലൈ 2017 മുതൽ ഏപ്രിൽ 2021 വരെയുള്ള GSTR-3B റിട്ടേണുകൾക്ക് ലഭിക്കും. അത് പ്രകാരം ജൂലൈ 2017 മുതൽ ഏപ്രിൽ 2021 വരെയുള്ള സമർപ്പിക്കാത്ത റിട്ടേണുകൾ നവമ്പർ 30 2021 വരെ, കുറഞ്ഞ പിഴയോടെ സമർപ്പിക്കാം.

യും, എസ്.ജി.എസ്.ടി പ്രകാരം 100 രൂപയും ആണ്. (ആകെ പ്രതി ദിനം 200 രൂപ.) പരമാവധി 5000 രൂപ വരെ ചുമത്തും. ഐ.ജി.എസ്.ടി. വൈകുന്നതിന് പിഴ ഇല്ല. ജി.എസ്.ടി. റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാതിരുന്നാൽ, 10,000 രൂപ, നികുതിയുടെ 10% ഇവയിൽ ഏതാണോ അധികം, ആ തുക പിഴയായി ഈടാക്കുന്നു.

ആംനസ്റ്റി സ്കീം പ്രകാരം റിട്ടേൺ വൈകിയതിനുള്ള പിഴ പരമാവധി ഒരു റിട്ടേണ്ണിന് 1000 രൂപയായി നിജപ്പെടുത്തിയിരിക്കുകയാണ്. 500 രൂപ കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിന്റെയും 500 രൂപ സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിന്റെയും വകയിലാണ് ഈടാക്കുന്നത്. ഇത് നികുതി ബാധ്യതയോടൊപ്പം അടക്കണം. നികുതി ബാധ്യത ഇല്ലാതെ GSTR-3B സമർപ്പണം മാത്രമാണെങ്കിൽ പിഴ പരമാവധി ഒരു റിട്ടേണ്ണിന് 500 രൂപയായി നിജപ്പെടുത്തിയിരിക്കുകയാണ്. 250 രൂപ കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിന്റെയും 250 രൂപ സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിന്റെയും വകയിലാണ് ഈടാക്കുന്നത്.

ഉദാഹരണത്തിന് ഒരു വ്യക്തി 2021 ജനുവരിയിലെ റിട്ടേൺ (GSTR-3B) ഫെബ്രുവരി 20, 2021 ഓടെ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. അത് ചെയ്തിട്ടില്ല എന്ന് കരുതുക. ആ റിട്ടേൺ ആഗസ്ത് 2, 2021 നു സമപ്പിക്കു

ആഗസ്ത് 2021 ലെ നോട്ടിഫിക്കേഷൻ പ്രകാരം നവംബർ 30, 2021 വരെയാണ് ആംനെസ്റ്റി സ്കീം ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നത്. അത് ജൂലൈ 2017 മുതൽ ഏപ്രിൽ 2021 വരെയുള്ള GSTR-3B റിട്ടേണുകൾക്ക് ലഭിക്കും. അത് പ്രകാരം ജൂലൈ 2017 മുതൽ ഏപ്രിൽ 2021 വരെയുള്ള സമർപ്പിക്കാത്ത റിട്ടേണുകൾ നവമ്പർ 30 2021 വരെ, കുറഞ്ഞ പിഴയോടെ സമർപ്പിക്കാം.

ആംനസ്റ്റി സ്കീമിന്റെ പ്രയോജനം

ചരക്കു സേവന നികുതിയുടെ ഓരോ റിട്ടേൺ ഫോമും സമർപ്പിക്കാൻ നിശ്ചിത സമയം ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിൽ പറഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ആ തീയതിക്കകമോ അല്ലെങ്കിൽ നികുതി വകുപ്പ് നീട്ടി നൽകിയ സമത്തിനുള്ളിലോ റിട്ടേൺ സമർപ്പിച്ചിരിക്കണം. വൈകിയാണ് റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്യുന്നതെങ്കിൽ പിഴകളും ഫൈനും ഈടാക്കും. നികുതി അടയ്ക്കാൻ വൈകിയാൽ, അടയ്ക്കാൻ ബാക്കിയുള്ള തുകയ്ക്ക് മേൽ, 18 ശതമാനം വാർഷിക നിരക്കിൽ പലിശ ഈടാക്കും. ഈ തുക 'നികുതി ബാധ്യത രജിസ്റ്ററിൽ' കാണാൻ കഴിയും. വൈകുന്നതിനുള്ള ഫീ ഒരു ദിവസത്തേയ്ക്ക് സി.ജി.എസ്.ടി പ്രകാരം 100 രൂപ

കയാണെങ്കിൽ സാധാരണ ജി.എസ്.ടി. നിയമമനുസരിച്ചു പിഴ അടക്കേണ്ടി വരും. അത് പ്രകാരം, പ്രതിദിനം 50 പ്രകാരം 163 ദിവസത്തേക്ക് 8150 രൂപയോളം പിഴയിനത്തിൽ മാത്രം നൽകേണ്ടി വരും. എന്നാൽ ആംനസ്റ്റി സ്കീം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയാണെങ്കിൽ പരമാവധി പിഴ ഒരു റിട്ടേണ്ണിന് 1000 രൂപയായി നിജപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. അതിനാൽ ആ വ്യക്തി, മേല്പറഞ്ഞ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ആയിരം രൂപ മാത്രമേ വൈകിയതിനുള്ള പിഴയായി അടക്കേണ്ടതുള്ളൂ. അതോടൊപ്പം റിട്ടേൺ, ബാധകമായ നികുതി, പലിശ എന്നിവയും നൽകണം.

ജി.എസ്.ടി. റിട്ടേൺ സമർപ്പണം പൂർണമായും ഇലക്ട്രോണിക്ക് മാധ്യമത്തിലൂടെയാണ് നടത്തുന്നത്.

റിട്ടേൺ ഫോറങ്ങൾ എല്ലാം ജി.എസ്.ടി. വകുപ്പിന്റെ വെബ്പേജിൽ ഓൺലൈനായി ലഭിക്കുന്നതാണ്. അതിനാൽ ജി.എസ്.ടി. ആംനസ്റ്റി സ്ക്കീം പ്രകാരവും റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കേണ്ടത് പോർട്ടൽ വഴി തന്നെയാണ്.

2021 ലെ ജി.എസ്.ടി. ആംനസ്റ്റി സ്കീമിന്റെ പ്രയോജനങ്ങൾ

ആംനസ്റ്റി സ്കീമിന്റെ പ്രയോജനങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്;

1. സാധാരണ നിലയിൽ മുൻകാലങ്ങളിലെ റിട്ടേണുകൾ സമർപ്പിക്കാത്തവർക്കു തുടർന്നുള്ള GSTR-3B സമർപ്പിക്കാൻ സാധിക്കില്ല. അത് മാത്രമല്ല ഒരു നികുതി ദായകൻ GSTR-3B തുടർച്ചയായ ആറു നികുതി കാലയളവിലോ മൂന്നു തുടർച്ചയായ ത്രൈ മാസത്തിലോ സമർപ്പിക്കാതിരുന്നാൽ ജി. എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ റദ്ദാക്കപ്പെടും. അങ്ങനെ വന്നാൽ അത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വിതരണം നടത്താൻ തുടർന്ന് അനുവാദമില്ല. അതോടെ അവരുടെ ബിസിനസ്സ് തടസ്സപ്പെടുകയും, വ്യാപാര പങ്കാളികളെ നഷ്ടപ്പെടുകയും ചെയ്യും. അതിനാൽ ആംനസ്റ്റി സ്കീമിലൂടെ മുൻകാല റിട്ടേണുകൾ സമർപ്പിക്കാൻ പ്രചോദനം ലഭിക്കുന്നു. അതിലൂടെ ബിസിനസ്സ് നിലനിർത്തുവാനും നികുതി നിയമത്തിനു വിധേയമായി വിതരണം തുടരുവാനും സാധിക്കുന്നു.
2. സാധാരണ നിലയിൽ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാൻ വൈകിയാൽ വലിയ പിഴ ഈടാക്കുമെങ്കിലും ആംനസ്റ്റി സ്കീമിലൂടെ മുൻകാല റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ പിഴയിൽ ഇളവ് ലഭിക്കുന്നു.
3. നികുതി വകുപ്പിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പരമാവധി നികുതിദായകരെ ഇതിന്റെ നിയമ സംവിധാനത്തിൽ നിലനിർത്തേണ്ടതും അതിലൂടെ ഗവൺമെന്റിന്റെ വരുമാനം വർധിപ്പിക്കേണ്ടതും

നികുതി വകുപ്പിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പരമാവധി നികുതിദായകരെ ഇതിന്റെ നിയമ സംവിധാനത്തിൽ നിലനിർത്തേണ്ടതും അതിലൂടെ ഗവൺമെന്റിന്റെ വരുമാനം വർധിപ്പിക്കേണ്ടതും പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നതാണ്. ആംനസ്റ്റി സ്കീമിലൂടെ നികുതി ദായകരെ ജി.എസ്.ടി. സംവിധാനത്തിൽ നിലനിർത്താൻ സാധിക്കുന്നു.

പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നതാണ്. ആംന സ്റ്റി സ്കീമിലൂടെ നികുതി ദായകരെ ജി.എസ്.ടി. സംവിധാനത്തിൽ നിലനിർത്താൻ സാധിക്കുന്നു.

ചില ആശങ്കകൾ

ജി.എസ്.ടി. ആംനസ്റ്റി സ്കീമുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ചില ആശങ്കകൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു

1. ബാധ്യതാ പ്രകാരമുള്ള തീയതിക്ക് ശേഷം നികുതി അടച്ചാൽ 18 ശതമാനം വാർഷിക നിരക്കിൽ പലിശ നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ജി.എസ്.ടി. ആംന സ്റ്റി സ്കീമിലൂടെ പിഴ തുക കുറയുമെങ്കിലും പലിശ നിയമപ്ര കാരം തന്നെ അടക്കണം. അത് നികുതി ദായാകാരെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തിയേക്കാം.

2. യഥാ സമയം റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാത്തതിനാൽ ഇന്പുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ആ മാസത്തേതു ലഭിക്കില്ല. ഐ.ടി.സി. നേടുന്നത് താഴെ പ റയുന്നവയിൽ ഏതാണോ ആദ്യം ആ തീയതിക്കുള്ളിൽ ആയിരിക്കണം

(എ) വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി അല്ലെങ്കിൽ

(ബി) അടുത്ത സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ സെപ്റ്റംബർ മാസത്തെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി

ഉദാഹരണത്തിന് 10/11/2017 നു നൽകിയിട്ടുള്ള ഒരു ഇൻവോയ്സിന്മേലുള്ള ഐ.ടി.സി. നേടുന്നത് താഴെ പറയുന്ന വയിൽ ഏതാണോ ആദ്യം ആ തീയതി ക്കുള്ളിൽ ആയിരി ക്കണം .

(എ) വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പി ക്കുന്ന തീയതി (10/11/2018 ആണെന്ന് കരുതുക)

(ബി) അടുത്ത സാമ്പത്തിക വർഷ ത്തെ സെപ്റ്റംബർ മാസത്തെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി (20/10/2018).

ഇവിടെ 20 /10 /2018 വരെ ഐ.ടി.സി. നേടാവുന്നതാണ്. അതിനായി റിട്ടേൺ യഥാ സമയത് തന്നെ നല്കിയിട്ടുണ്ടാവണം. അങ്ങനെ സമർപ്പിക്കാതിരുന്നാൽ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കുകയില്ല

3. ആംനസ്റ്റി സ്കീമിന്റെ പരിധിയിൽ GSTR-1, GSTR-9, GSTR-10 എന്നീ റിട്ടേണുകളും ഉൾപെ ടുത്തേണ്ടതുണ്ട്

ചുരുക്കത്തിൽ ജി.എസ്.ടി. റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കാ ത്തവർക്ക് ബിസിനസ്സ് തുടർന്നും നിയമ വിധേയമായി തന്നെ നടത്തി കൊണ്ട് പോകാൻ സഹായിക്കുന്നതാന് ആംനസ്റ്റി സ്കീം. പിഴയിനത്തിൽ വലിയ തുക ലാഭിക്കാൻ ഈ സ്കീം സഹായിക്കുന്നു. ■

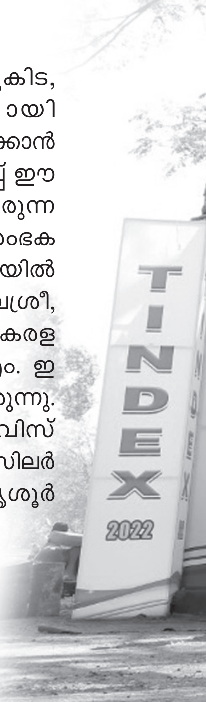
(ജി.പി.എം ഗവൺമെന്റ് കോളേജ് മഞ്ചേശ്വരത്തിലെ വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയാണ് ലേഖകൻ)

AM PAPER BAGS
23/29(2), R.C. Compound, Court Road, Palakkad
0491 - 2515334
9188197747
9447358407
justincril@gmail.com
We can supply any type of Paper bags as per Customer requirements

ബിനോയ് ജോർജ് പി

തൃശൂർ വ്യവസായ-കൈത്തറി പ്രദർശന-വിപണന മേള

തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ച ടിൻഡെക്സ് 2022 വ്യവസായ കൈത്തറി പ്രദർശന മേള തെക്കേ ഗോപുരനടയിൽ ജനുവരി 13 ന് പി ബാലചന്ദ്രൻ എം എൽ എ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. നാലു ദിവസത്തെ മേളയിൽ ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ, ഗാർമെന്റ്സ്, കൈത്തറി-കരകൗശല വസ്തുക്കൾ, ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നിവയുടെ വൈവിധ്യമാർന്ന പ്രദർശനവും വിപണനവും ഉണ്ടായിരുന്നു. ഭക്ഷണ വൈവിധ്യത്തിന്റെ പ്രത്യേക ഫുഡ് കോർട്ടും ഒരുക്കിയിരുന്നു. മലപ്പുറം, ആലപ്പുഴ, തൃശൂർ ജില്ലകളിലെ രുചികരവും വൈവിധ്യവുമാർന്ന ഭക്ഷ്യപദാർത്ഥങ്ങളാണ് ഇവിടെ ഒരുക്കിയത്. വൈകുന്നേരം വിവിധ കലാ സാംസ്കാരിക പരിപാടികളും അരങ്ങേറി. ജില്ലയിലെ ചെറുകിട, സൂക്ഷ്മ സംരംഭകർക്ക് കൈതാങ്ങായി ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ ഉൽപന്നങ്ങൾ നേരിട്ടെത്തിക്കാൻ ലക്ഷ്യം വെച്ചാണ് വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഈ പ്രദർശനം സംഘടിപ്പിച്ചിച്ചത്. ആകെയുണ്ടായിരുന്ന 48 സ്റ്റാളുകളിൽ 26 എണ്ണം വ്യവസായ സംരംഭക സ്റ്റാളുകളാണ്. കൈത്തറി കരകൗശല മേഖലയിൽ നിന്ന് 17 സ്റ്റാളുകളും ഖാദി ബോർഡ്, കുടുംബശ്രീ, കയർ മേഖലയിൽ നിന്നുള്ള സ്റ്റാളുകളും കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷൻ എം. എസ്. എം. ഇ ലീഡ് ബാങ്ക് എന്നിവയുടെ സ്റ്റാളുകളും ഉണ്ടായിരുന്നു. ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് പി കെ ഡേവിസ് അധ്യക്ഷത വഹിച്ച ഉദ്ഘാടന ചടങ്ങിൽ കൗൺസിലർ പൂർണിമ സുരേഷ്, എംഎസ്എംഇ ഡിഐ തൃശൂർ



ജോയിന്റ് ഡയറക്ടർ ജി എസ് പ്രകാശ്, കെഎസ്എസ് ഐഎ പ്രസിഡന്റ് നോജി ജോസഫ് എന്നിവർ ആശംസകൾ അറിയിച്ചു. എക്സിബിഷൻ കോർഡിനേറ്റർ സജി എസ് നന്ദി പറഞ്ഞു.

കോവിഡ് കാലത്ത് ഇത്തരം ഒരു മേള സംഘടിപ്പിച്ച് ചെറുകിട വ്യവസായികൾക്ക് സഹായമാകുകയാണ് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രമെന്ന് ഉദ്ഘാടന പ്രസംഗത്തിൽ എംഎൽഎ പറഞ്ഞു. ഇടത്തരക്കാരുടെ ചൂഷണമില്ലാതെ സംരംഭകർക്ക് ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളുടെ കൈകളിൽ എത്തിക്കാൻ ടിൻഡെക്സ് മേള അവസരമൊരുക്കുന്നു. പ്രതിസന്ധികളിലും സംരംഭകരെ എങ്ങനെ കൈപിടിച്ച് ഉയർത്താം എന്നതിന്റെ ഉദാഹരണമാണിത്. അഞ്ചുവർഷം കൊണ്ട് 20 ലക്ഷം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക എന്ന സർക്കാരിന്റെ ലക്ഷ്യ പൂർത്തീകരണത്തിന് സംരംഭകരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന ഇത്തരംമേളകൾ സഹായിക്കുമെന്നും ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് ചൂണ്ടിക്കാട്ടി. നാല് ദിവസത്തെ പ്രദർശന വിൽപന മേള ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളെ സഹായിക്കുക, അവർക്കാവശ്യമുള്ള ലൈസൻസ് സംവിധാനങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തുക എന്നീ ലക്ഷ്യങ്ങളോടെയാണ് സംഘടിപ്പിച്ചത്.

നാല് ദിവസത്തെ പ്രദർശന വിൽപന മേള ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളെ സഹായിക്കുക, അവർക്കാവശ്യമുള്ള ലൈസൻസ് സംവിധാനങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തുക എന്നീ ലക്ഷ്യങ്ങളോടെയാണ് സംഘടിപ്പിച്ചത്.

ഉൾക്കാഴ്ച്ചയുടെ ഗുണമേന്മ

പേരു പോല തന്നെ പുതുമയുള്ള ഉൽപന്നവുമായി മേളയുടെ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രമായിരുന്നു കാഴ്ചപ രിമിതിയുള്ള ഗീത. മേളയിലെ ആദ്യ സ്റ്റാൾ ഗീതയുടെ ഉൽപന്നമായ കുർക്കുമീലിന്റേതായിരുന്നു. 13-ാം വയസിൽ കാഴ്ച്ച നഷ്ട്ടപ്പെട്ട ഗീത തന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുക കൂടിയാണ് ഈ സംരംഭത്തിലൂടെ. മഞ്ഞളിന്റെ ഗുണങ്ങൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് അതിന്റെ പ്ര ധാന ഘടകങ്ങൾ തന്റേതായ ചേരുവകൾ ചേർത്ത് നിർമിച്ചെടുക്കുകയാണ് ഗീത. പ്രായഭേദമില്ലാതെ എല്ലാവർക്കും കഴിക്കാവുന്നതും പ്രതിരോധശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതുമാണ് കുർക്ക് മീൽ എന്ന് ഗീത പ റയുന്നു. തൃശൂരിൽ 2011 ൽ ഓർഗാനിക്ക് ഭക്ഷ്യപ ദാർത്ഥങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്ന അനേകം രുചി വട്ടങ്ങൾ ഒരുക്കിക്കൊണ്ടാണ് ഗീത തന്റെ പ്രവർത്തന മേഖലയിലേക്ക് കടക്കുന്നത്. ഹോം ടു ഹോം എന്ന പേരിൽ തുടങ്ങിയ ഓൺലൈൻ വിൽപന വഴി ഉൽപന്നത്തിന് കേരളം മുതൽ കശ്മീർ വരെ ഇപ്പോൾ ആവശ്യക്കാരുണ്ട്.

ചേച്ചിയുടെ വീട്ടിൽ മഞ്ഞൾ കൃഷി തുടങ്ങിയ ശേഷമാണ്, പുതിയ ആശയം തോന്നി മഞ്ഞൾ ഉൽപ്പന്നമായ കർക്കുമീൽ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കുന്നത്. പിന്നീട് ഗീതാസ് ഹോം ടു ഹോം എന്ന പേരിൽ വിൽപ്പന തുടങ്ങി. തൃശൂർ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ

ട്രെയ്നിംങ് പൂർത്തിയാക്കിയ ഗീതയ്ക്ക് അവിടെ നിന്നും മികച്ച പിന്തുണയും കൂടുതൽ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള പ്രചോദനവും ലഭിച്ചു. കാഴ്ചയുടെ പരിമിതികളെ മറിക്കടന്ന് മഞ്ഞളിന്റെ വിവിധ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കായി അന്വേഷണങ്ങൾ ത്വരിതപ്പെടുത്തി. വാട്ട്സാപ്പ് ഉൾപ്പെടെ ഓൺലൈൻ ഫ്ലാറ്റ് ഫോം വഴി തുടങ്ങിയ ബിസിനസ്സ് ഇപ്പോൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വാങ്ങാവുന്ന തരത്തി ലെത്തി. പ്രധാന ചേരുവയായ മഞ്ഞൾ, പ്രതിഭ എന്ന ഗുണമേന്മയേറിയ പ്രത്യേകം ഇനം ദേശീയ സുഗന്ധ വിള ഗവേഷണ കേന്ദ്രത്തിന്റെ പിന്തുണയോടെ കർഷകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് വാങ്ങുന്നു. ഓർഡർ ലഭിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് ചെറിയ ബാച്ചുകൾ ആയി പാകം ചെയ്തു ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൊറിയർ വഴി അയച്ചു കൊടുക്കുന്നു.

പ്രതിഭ മഞ്ഞൾ മാത്രം ലഭിക്കുന്നതിന് ഇന്ത്യൻ

മഞ്ഞളിൽ നിന്നും ഗീതയുടെ കുർക്ക് മീൽ

ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് സ്പൈസ് റിസർച്ച് സെന്ററിന്റെ സഹായത്തോടെ നേരിട്ട് ലൈസൻസികളുമായി സംസാരിച്ച് ഉറപ്പാക്കിയിട്ടുണ്ട്. കുർക്കുമീൽ എന്ന പേരിൽ ഉള്ള മഞ്ഞൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഇന്ത്യയിലെ ഒട്ടുമിക്ക സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ഓർഡർ ഉണ്ട്. ഉപയോഗിച്ച് നോക്കിയവർ വിദേശത്തേയ്ക്ക് പോകുന്നവർക്ക് ഉൾപ്പെടെ പരിചയപ്പെടുത്തി കൊടുക്കുന്നു. 4 സ്ഥിരം ജോലിക്കാരുണ്ട്. തിരക്കുള്ള സമയങ്ങളിൽ അടുത്തുള്ള വനിതകൾക്ക് തൊഴിൽ നൽകുവാനും സാധിക്കുന്നു. ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും ഗുണമേന്മ പരിശോധിക്കുന്നതിന് ഭർത്താവുൾപ്പടെയുള്ളവരുടെ സഹായവും ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നു. ഗീതയുടെ എല്ലാ ശ്രമങ്ങൾക്കും പ്രോത്സാഹനവുമായി ഭർത്താവ് സലീഷ് കുമാറും മക്കളുമുണ്ട്.

രുചിക്കൂട്ടിന്റെ കരുത്തിൽ കുടുംബശ്രീ

കോവിഡ് പ്രതിസന്ധിയിലും തളരില്ലെന്ന ആത്മവിശ്വാസത്തിന്റെ കരുത്തിൽ രുചിമേള ഒരുക്കുകയാണ് കുടുംബശ്രീ. കുടുംബശ്രീയുടെ അഞ്ച് സ്റ്റാളുകളാണ് മേളയിലുള്ളത്. തൃശൂർ ജില്ലയിലെ കല്യാണി കഫേ യൂണിറ്റ് ഒരുക്കുന്ന വിവിധതരം കപ്പ വിഭവങ്ങൾ, മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ ട്രാൻസ്ജെൻഡർ ഗ്രൂപ്പായ പുനർജന്മം ഒരുക്കുന്ന വിവിധ തരം ജ്യൂസുകൾ, മലബാർ സ്നാക്ക്സ്, ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ രുചി കഫെ ഒരുക്കുന്ന വിവിധ തരം പായസങ്ങൾ, പുത്തൂർ പഞ്ചായത്തിലെ കാര്യാട്ട് കഫെ യൂണിറ്റിന്റെ വിവിധ തരം പുട്ടുകൾ, ആളൂർ പഞ്ചായത്തിലെ എംപൈർ കഫെ യൂണിറ്റ് ഒരുക്കുന്ന വിവിധ തരം ദോശകൾ എന്നിവ മേളയിൽ ശ്രദ്ധേയമായി. മേളയിലെ മുരിങ്ങയില, ചോളം, റാഗി പുട്ടുകൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ ഏറെയായിരുന്നു. രാവിലെ 11 മുതൽ വൈകീട്ട് 8.30 വരെയാണ് ഫുഡ് കോർട്ട് പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നത്.

ഹോട്ട് ചിപ്സ് രുചി വൈവിധ്യം

തലമുറകളായി കൈമാറി കിട്ടിയ രുചിക്കൂട്ടിന്റെ കൈപുണ്യവുമായാണ് ഇളവരശി എന്ന വീട്ടമ്മ

പ്രതിഭ മഞ്ഞൾ മാത്രം ലഭിക്കുന്നതിന് ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് സ്പൈസ് റിസർച്ച് സെന്ററിന്റെ സഹായത്തോടെ നേരിട്ട് ലൈസൻസികളുമായി സംസാരിച്ച് ഉറപ്പാക്കിയിട്ടുണ്ട്. കുർക്കുമീൽ എന്ന പേരിൽ ഉള്ള മഞ്ഞൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഇന്ത്യയിലെ ഒട്ടുമിക്ക സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ഓർഡർ ഉണ്ട്. ഉപയോഗിച്ച് നോക്കിയവർ വിദേശത്തേയ്ക്ക് പോകുന്നവർക്ക് ഉൾപ്പെടെ പരിചയപ്പെടുത്തി കൊടുക്കുന്നു.

മേളയുടെ മുഖ്യ ആകർഷണമായത്. ഇളവരശി പി ജയകാന്ത്, അശ്വതി ഹോട്ട് ചിപ്സ് എന്ന സംരംഭത്തിലൂടെയാണ് മേളയിൽ നിറഞ്ഞത്. ബേക്കറി – ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ നാടൻ കൈപുണ്യത്തിന്റെ കയ്യൊപ്പിലൂടെ അശ്വതി ഹോട്ട് ചിപ്സും ഇളവരശിയും ഇന്ന് വിദേശ വിപണിയ്ക്ക് ഉൾപ്പെടെ സുപരിചിതയാണ്.

ചിപ്സ്, ഹൽവ, മിക്സ്ചർ, അരിമുറുക്ക്, ചക്ക അച്ചാർ, ചക്ക വരട്ടിയത്, ചക്കക്കുരു, അവലോസുപൊടി, അവലോസുണ്ട, ഉണ്ണിയപ്പം, വട്ടയപ്പം, അച്ചാറുകൾ തുടങ്ങി വിവിധ തരം ഉൽപന്നങ്ങൾ ഇവർ നിർമിച്ച് വിൽക്കുന്നു. കൂവപ്പൊടി കൊണ്ടുള്ള വിഭവങ്ങളുൾപ്പടെ പുതുമയാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളും അശ്വതി ഹോട്ട് ചിപ്സിന്റെ മാത്രം പ്രത്യേകതയാണ്. തികച്ചും പ്രകൃതിദത്ത സാധനങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് പുതുമ നഷ്ടപ്പെടാതെ വിഭവങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുകയാണ് ഇളവരശി. സസ്യ എണ്ണകൾ, പ്രത്യേകിച്ച് എള്ളെണ്ണ, വെളിച്ചെണ്ണ എന്നിവ മാത്രം ഉപയോഗിക്കുന്നു എന്നതും കളർ, പ്രിസർവേറ്റീവ്സ് ചേർക്കുന്നില്ല എന്നതും ഇളവരശിയുടെ രുചിക്കൂട്ടുകൾക്ക് പ്രിയം കൂട്ടുന്നു. കാനഡ, ഖത്തർ, അമേരിക്ക ഉൾപ്പെടെയുള്ള രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്കും ഇളവർശിയുടെ വിഭവങ്ങൾക്ക് വിപണിയുണ്ട്. ഓൾ ഇന്ത്യ വുമൺ എന്റർപ്രണർ, ഓൾ കേരള വുമൺ എന്റർപ്രണർ, പാചക റാണി പുരസ്കാരം തുടങ്ങി നിരവധി അംഗീകാരങ്ങളും ഇളവരശിയെ തേടിയെത്തിയിട്ടുണ്ട്. 2022–ൽ യു എ ഇ യിൽ നടക്കുന്ന എക്സ്പോയിൽ സ്റ്റാൾ ഒരുക്കാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ് ഇളവരശി ഇപ്പോൾ.

നേന്ത്രക്കായുപ്പേരിയുടെ രുചിക്കൂട്ടുകൾ

നേന്ത്രക്കായയിലെ രുചി വൈവിധ്യങ്ങൾ

തലമുറകളായി കൈമാറി കിട്ടിയ രുചിക്കൂട്ടിന്റെ കൈപുണ്യവുമായാണ് ഇളവരശി എന്ന വീട്ടമ്മ മേളയുടെ മുഖ്യ ആകർഷണമായത്. ഇളവരശി പി ജയകാന്ത്, അശ്വതി ഹോട്ട് ചിപ്സ് എന്ന സംരംഭത്തിലൂടെയാണ് മേളയിൽ നിറഞ്ഞത്.

കൊണ്ട് ശ്രദ്ധേയമായി ചേറൂർ സ്വദേശി കൃഷ്ണകുമാർ. കേരളത്തിന്റെ തനത് വിഭവമായ നേന്ത്രക്കായ ചിപ്സിൽ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ രുചിക്കൂട്ടുകൾ പരീക്ഷിച്ചു കൊണ്ടാണ് ഹെവൻ എന്ന പേരിൽ നാല് മാസങ്ങൾക്ക് മുൻപ് കൃഷ്ണകുമാർ സംരംഭം തുടങ്ങിയത്. ടൊമാറ്റോ, ചീസ്, ബിരിയാണി, ന്യൂഡിൽസ്, ബ്ലാക്ക് പെപ്പർ എന്നീ അഞ്ച് തരം രുചിക്കൂട്ടുകൾ വഴി തനതായ വിപണി ഒരുക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയാണ് ഹെവൻ. കേരളത്തിൽ പ്രാദേശിക വിതരണക്കാർ വഴി എല്ലായിടത്തും ഉൽപന്നം എത്തിക്കാനും തമിഴ്നാട്, ബംഗലൂരു എന്നിവിടങ്ങളിലും ഓൺലൈനായും ഉൽപ്പനം ലഭ്യമാക്കാനുമുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് കൃഷ്ണകുമാർ. എല്ലാ ശ്രമങ്ങൾക്കും പിന്തുണയുമായി സുഹൃത്തുക്കൾ ഒപ്പമുണ്ട്. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ മേളയുടെ ഭാഗമാകാൻ കഴിഞ്ഞതിൽ സന്തോഷമുണ്ടെന്നും തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നം കൂടുതൽ പേരിലെത്തിക്കാൻ അധികൃതർ എല്ലാ പിന്തുണയും നൽകുന്നുണ്ടെന്നും കൃഷ്ണകുമാർ പറഞ്ഞു.

ട്രാൻസ്ജെന്റേഴ്സിന്റെ പുനർജന്മം മൊബൈൽ തട്ടുകട

കുടുംബശ്രീ ട്രാൻസ്ജെന്റേഴ്സിന്റെ പുനർജന്മം മൊബൈൽ തട്ടുകട ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത റവന്യൂ മന്ത്രി കെ രാജൻ ,കലക്ട്രേറ്റ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള സർക്കാർ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ ട്രാൻസ്ജെന്റേഴ്സിന് തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഒരുക്കുമെന്ന് പ്രഖ്യാപിച്ചു.

മലപ്പുറത്തെ കുടുംബശ്രീ ട്രാൻസ്ജെന്റേഴ്സ് കൂട്ടായ്മയാണ് പുനർജന്മം എന്ന പേരിൽ മൊബൈൽ തട്ടുകട ആരംഭിച്ചത്. മോനിഷ ശേഖർ, ആയിഷ സന, ജമീല, ഷംന എന്നിവരാണ് കോഴിക്കോട്ടെയും തൃശൂരിലേയും കുടുംബശ്രീയുടെ സഹായത്താൽ മൊബൈൽ തട്ടുകട തുടങ്ങിയത്. വിവിധ തരം ജ്യൂസുകൾ, സ്നാക്സ് എന്നിവയാണ് തട്ടുക്കടയിലുള്ളത്. പല വിധത്തിൽ ചൂഷണം നേരിടുന്ന തങ്ങളുടെ അതിജീവനവും പുനർജന്മവും കൂടിയാണ് ഈ മൊബൈൽ തട്ടുകടയെന്ന് ചടങ്ങിൽ അധ്യക്ഷത വഹിച്ച മോനിഷ ശേഖർ പറഞ്ഞു.

ബദ്രീസ് ആയുർവേദിക്സ്

ഗുണമേന്മയുള്ള ആയുർവേദ കോസ്മെറ്റിക് ഔഷധങ്ങളുടെ മികച്ച ശ്രേണിയാണ് ബദ്രീസ് ആയുർവേദിക്സ് മേളയിൽ ഒരുക്കിയിട്ടുള്ളത്. നീണ്ട പതിനാറ് വർഷത്തെ ഗവേഷണ പരീക്ഷണങ്ങളിലൂടെ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ഉത്പന്നങ്ങൾ, സർക്കാർ അംഗീകൃത ലാബുകളിലും ഗവേഷണ കേന്ദ്രങ്ങളിലും ഗുണനിലവാര പരിശോധനകൾ നടത്തി ഗുണകര

മെന്ന് തെളിയിച്ചവയാണ് ബദ്രീസ് ആയുർവേദിക്സിന്റെ ഉത്പന്നങ്ങൾ. കൂടുതൽ ഗുണമേന്മ ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിന് പൈലറ്റ് സ്റ്റഡി, ക്ലിനിക്കൽ സ്റ്റഡി, സ്റ്റബിലിറ്റി സ്റ്റഡി എന്നിവ നടത്തിട്ടുണ്ട്. ബദ്രീസ് ആയുർവേദിക്സിന്റെ പ്രധാന ഔഷധങ്ങളിൽ, കേശസമൃദ്ധി ബ്ലാക്ക് ആൻഡ് തിക്ക് ഹെയർ കെയർ ഓയിൽ, പപ്പായ ഫേഷ്യൽ ക്രീം, നവോമി ബോഡി ലോഷൻ, വെക്സ് വോക്സ് സ്കിൻ ക്രീം, പെയിൻ ഒ റിലീഫ് പെയിൻ ഓയിൽ, ശിരോരക്ഷ മൈഗ്രെയിൻ ഓയിൽ, യൂഷം താളി ഷാംപൂ തുടങ്ങി പത്തൊൻപത് പേറ്റന്റ് ഔഷധങ്ങളും ലേഹ്യങ്ങൾ, കഷായങ്ങൾ, തൈലങ്ങൾ, ചൂർണ്ണങ്ങൾ എന്നിവുമുണ്ട്.

ആമവാതത്തെ തോൽപ്പിച്ച് ഉഷ സംരംഭകയായി

നൃത്തം ജിവിതത്തിൽ ചേർത്ത് വെച്ച ഉഷക്ക് പെട്ടെന്നാണ് ആമവാതം പിടിപ്പെട്ടത്. ഏറെ നാൾ കിടപ്പിലായശേഷം ഉഷ രാധാകൃഷ്ണൻ ഉയർത്തെഴുന്നേറ്റത് സംരംഭയായിട്ടാണ്. വ്യവസായ മേളയിൽ ഉഷയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ ധാരാളമുണ്ടായിരുന്നു. ചിക്കറി ചേർക്കാത്ത ശുദ്ധമായ കാപ്പിപ്പൊടിയാണ് ബെറി ബിൻ എന്ന ബ്രാന്റിൽ ഉഷ രാധാകൃഷ്ണൻ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. വയനാട്ടിൽ നിന്നും കുടകിൽ നിന്നും ശേഖരിച്ച ശുദ്ധമായ കാപ്പിക്കുരു പൊടിച്ചാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഫിൽട്ടർ കോഫി, ബ്ലെൻഡഡ് കോഫി, പുവർ കോഫി , ബ്ലെൻഡഡ് ടീ, ഫിൽട്ടർ കോംപോ പാക്ക് എന്നിവയാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ . 1960കൾ മുതൽ 1988 വരെ ഉഷയുടെ അച്ഛൻ ഈ ബിസിനസ് നടത്തിയിരുന്നെങ്കിലും പിന്നീട് അവസാനിപ്പിക്കുകയായിരുന്നു. ഉഷ രോഗാവസ്ഥകളിൽ നിന്നും കുതറിമാറി ജീവിതത്തിന്റെ ചുവടുകൾ ഉറപ്പിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചപ്പോൾ അതിന് പ്രേരണയായി അച്ഛന്റെ പഴയ കോഫി ബിസിനസ്. ഒരു മാസം ഒരു ടൺ കോഫിക്ക് ഇപ്പോൾ വിപണിയുണ്ട്. തൃശൂർ തന്നെയാണ് ഇപ്പോൾ പ്രധാന വിപണി. രാജേന്ദ്ര കോഫി വർക്ക് എന്ന സംരംഭം വളർച്ചയിലേക്ക് കുതിക്കുമ്പോൾ കരുത്തും ആത്മവിശ്വാസവും പകർന്ന് ഭർത്താവ് ടി.എസ്. രാധാകൃഷ്ണൻ ഒപ്പമുണ്ട്. വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ ഇത്തരം സംരംഭകത്വ വികസന പദ്ധതികൾ ഗുണഭോക്താക്കളുമായി നേരിട്ട് സംവദിക്കാനുള്ള നല്ല അവസരമാണെന്ന് ഉഷ പറഞ്ഞു.

വ്യവസായ കേന്ദ്രം സംഘടിപ്പിച്ച വ്യവസായ കൈത്തറി പ്രദർശന മേള സംരംഭകർക്കെന്ന പോലെ ഉപഭോക്താക്കൾക്കും പുത്തൻ ഉണർവേകിയെന്ന് പറയാം. കോവിഡ് വ്യാപനവും അടച്ചുപൂട്ടലും മൂലം ഇത്തരത്തിലുള്ള മേളകളിൽ നിന്നും അകന്നു നിൽക്കേണ്ടിവന്നവർക്കും തൊഴിൽ നഷ്ടപ്പെട്ട് പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കായി ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കുമെല്ലാം പ്രത്യാശയും പ്രോത്സാഹനവും മേളയിലുടെ ലഭിച്ചു. ജില്ലയിൽ മാത്രം ഇത്രയും വ്യത്യസ്തമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കപ്പെടുകയും വിപണി കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുന്നുവെന്നത് സാധാരണക്കാർക്ക് പുതിയൊരു അറിവായി മാറി. ■

ചെറിയ അദ്ധ്വാനവും വലിയ സന്തോഷവും

പെരുന്നാളും, ചന്ദനക്കുടവും, ഉറൂസും, ക്ഷേത്രോത്സവങ്ങളുമൊക്കെ കൊവിഡ് മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചുകൊണ്ടാണെങ്കിലും നടന്നു വരുകയാണല്ലോ. വിശ്വാസികൾ മനസ്സില്ലാ മനസ്സോടെയെങ്കിലും സർക്കാർ ഉത്തരവുകൾ അനുസരിയ്ക്കുന്നുവെങ്കിലും അവരുടെ നേർച്ചകൾക്കോ വഴിപാടുകൾക്കോ ഇതു ബാധകമാവുന്നില്ല. ആരാധനകൾക്കായി കൃത്യമായെത്താനവർക്കു കഴിയുന്നില്ലെങ്കിലും നേർച്ചദ്രവ്യങ്ങൾ അവർ ദേവാലയങ്ങളിൽ സമർപ്പിയ്ക്കുന്നു. കൊറോണയുടെ ആക്രമണത്തെത്തുടർന്ന് കാണിയ്ക്കകകളിൽ നാല്പതു ശതമാനത്തിലേറെയും കാഴ്ചദ്രവ്യങ്ങളിൽ മുപ്പതു ശതമാനത്തോളവും കുറവുണ്ടായി എന്നതു നേരു തന്നെ. ഈ വർഷം സ്ഥിതിയൊന്നു മെച്ചപ്പെട്ടപ്പോഴാണ് ഡൽറ്റയും, ഒമിക്രോണും ഭീഷണിയുമായെത്തിയത്.

ദൈവഭയവും, ഭക്തിയും വ്യവസായമാക്കി വളർത്തിയെടുത്തതും അതിലൂടെ 12,000 ചെറുകിട യൂണിറ്റുകളും 24 ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളും ഇന്നു നമ്മുടെ അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു. എളുപ്പമാർഗ്ഗങ്ങൾ എന്തിനും തിരയുന്ന മലയാളികൾ അവരുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ

അവരിടുന്ന വിലയ്ക്കു വാങ്ങി ആരാധനാലയങ്ങളിൽ സമർപ്പിയ്ക്കുന്നു. കൊള്ളലാഭം മുഴുവൻ അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കു പോകുന്നു.

ദേവാലയങ്ങളിൽ സമർപ്പിയ്ക്കുന്ന കാഴ്ചദ്രവ്യങ്ങളുടെ പായ്ക്കിങ്ങുകളിൽ ആരെങ്കിലും ഒന്നു കണ്ണോടിച്ചിട്ടുണ്ടോ? അവയിൽ എഴുപത്തഞ്ചു ശതമാനവും തമിഴ്നാട്ടിലും ബാക്കിയുള്ളതിൽ 20 ശതമാനം കർണാടകത്തിലും കേവലം അഞ്ചു ശതമാനം മാത്രം കേരളത്തിലും പായ്ക്ക് ചെയ്തവയാണ്. പായ്ക്ക് എന്ന വാക്ക് അടിവരയിട്ടു പറയുന്നതിനു കാരണമുണ്ട്. ഈ ഉല്പന്നങ്ങളുടെയൊന്നും നിർമ്മാതാക്കൾ അവരല്ല വൻകിട കമ്പനികളോ ഇടത്തരക്കാരോ നിർമ്മിയ്ക്കുന്നവ ഇവർ റീപായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നതേയുള്ളൂ. പായ്ക്കിങ് ചാർജ്ജും ട്രാൻസ്പോർട്ടേഷനും ലേബർ കോസ്റ്റും മാത്രം അവർക്ക് ചെലവാകുന്നുള്ളു. ഉല്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ വാങ്ങുമ്പോൾ വളരെ വില കുറച്ച് അവർക്കു ലഭിയ്ക്കുന്ന കാര്യം പ്രത്യേകമായിപ്പറയാം.

ഇനി ഇത്തരം പ്രക്രിയകളിൽ ഏർപ്പെട്ടവരെപ്പറ്റി പറയാം. പത്തു പേരിൽ താഴെയുള്ള കൊച്ചു യൂണിറ്റുകൾ. അവയിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ കുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങൾ മാത്രം പണിയെടുക്കുന്നു. അതും അവരുടെ ഒഴിവുവേള അനുസരിച്ച്.

ഏതെങ്കിലും വീട്ടിലെ ചായ്പ്പിലോ ഷെഡ്ഡിലോ ഒക്കെയാവും ഇവയുടെ റീപായ്ക്കിങ്. സ്വന്തം പേരിലുള്ള എംബ്ലവും മറ്റു വിശദാംശങ്ങളും പ്രിന്റ് ചെയ്ത പോളിത്തീൻ അഥവാ പേപ്പർ പാക്കറ്റുകളിലേക്ക് വമ്പൻ കമ്പനികളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ നിശ്ചിത അളവിലോ, എണ്ണത്തിലോ, തൂക്കത്തിലോ നിറച്ച് സീൽ ചെയ്യുക, കാർട്ടണുകളിൽ നിറയ്ക്കുക എന്നിവയാണിവിടെ ചെയ്യുന്നത്.

ഓരോ മതവിശ്വാസികളെയും ആകർഷിയ്ക്കാൻ അതതു മതങ്ങളിലെ ആരാധനാ മൂർത്തികളുടെ ചിത്രങ്ങൾ ആലേഖനം ചെയ്ത പാക്കിങ്ങുകളാണ് ഇവരിൽ പലരും തയ്യാറാക്കുന്നത്. ഇതിനെയൊക്കെ ബിസിനസ് തന്ത്രം എന്നുമാത്രം കണ്ടാൽ മതി.

ചന്ദനത്തിരികൾ, കർപ്പൂരം, എണ്ണ, നെയ്യ്, എള്ള്, കൽക്കണ്ടം, ഉണക്കമുന്തിരി, ഏലക്കായ, ചുക്ക്, അഷ്ടഗന്ധം, വിളക്കുതിരി, മെഴുകുതിരി, സുഗന്ധലേപനങ്ങൾ, പനിനീർ, കുന്തിരിക്കം തുടങ്ങി ഇരുപത്തഞ്ചോളം ഉല്പന്നങ്ങളാണ് ചെറിയ പാക്കിങ്ങിലൂടെ ഭക്തജനങ്ങൾക്കായി പൂജാ സ്റ്റോറുകളിലെത്തുന്നത്.

എല്ലാവർക്കും ഭക്തിയുടെ നിറവിൽ സമർപ്പിയ്ക്കാൻ ഉല്പന്നങ്ങൾ വേണം. അതിനാൽ ആരു തയ്യാറാക്കുന്നു എന്നതിൽ തർക്കം വേണ്ട.

ഇവിടെ മറ്റൊരു ചൂഷണം നടക്കുന്നുണ്ട്. ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾക്ക് മാർക്കറ്റിങ്ങ് നെറ്റ്‌വർക്ക് ആത്ര കാര്യമായിട്ടില്ല. ആയതിനാൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി നെറ്റ്‌വർക്കു വഴി വിപണനം നടത്താൻ മറ്റൊരു ഏജൻസി കാണും (ഒന്നല്ല, ഒന്നിലേറെ). ഇവർ പറയും വിധമാവും പായ്ക്കിങ്ങുകൾ. എം ആർ പി നിശ്ചയിയ്ക്കുന്നതും ഇവർ തന്നെ. ഇത് യഥാർത്ഥ വിലയിൽ നിന്നും വളരെ കൂടുതലാണു താനും. വമ്പൻ മാഫിയകൾ പിന്നിൽ പ്രവർത്തിയ്ക്കുന്ന ഇത്തരം ഏജൻസികളോടൊന്നും ഏറ്റുമുട്ടാൻ കുടിൽ വ്യവസായം നടത്തുന്നവർക്കു കഴിയില്ല. നേരിയ ലാഭത്തിന്നവർ പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഉല്പന്നങ്ങൾ അവർക്കു കൈമാറുന്നു.

ഇരുപത്തഞ്ചോളം ഉല്പന്നങ്ങളാണ് ചെറിയ പാക്കിങ്ങിലൂടെ ഭക്തജനങ്ങൾക്കായി പൂജാ സ്റ്റോറുകളിലെത്തുന്നത്. ചെറിയ പായ്ക്കിങ്ങും കൈയ്യിലൊതുങ്ങുന്ന വിലയുമായതിനാൽ ഭക്തജനങ്ങൾ രണ്ടാമതൊന്നാലോചിയ്ക്കാതെ അവ വാങ്ങും സമർപ്പിയ്ക്കും. ഒരു ലിറ്റർ എണ്ണയുടെ സ്ഥാനത്ത് ഇരുപത്തഞ്ചു മില്ലി ലിറ്റർ മുതലുള്ള പായ്ക്കുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്.

ഇത്തരം യൂണിറ്റുകൾക്ക് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് സാധ്യതകളേറെയാണ്. വൻകിട ഉല്പാദകരിൽ നിന്നും കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഇവ സംഭരിച്ച് ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ തന്നെ വിപണിയിൽ റീപായ്ക്കു ചെയ്ത് വിതരണം ചെയ്താൽ അതു വൻവിജയമാകും. മേല്പറഞ്ഞ ഇരുപത്തഞ്ചുരൂപാ ഉല്പന്നം പതിനഞ്ചു രൂപയ്ക്കു വിപണിയിൽ എത്തിച്ചാൽ വൻഡിമാന്റും ന്യായമായ ലാഭവും ലഭിയ്ക്കുമെന്ന കാര്യം ഉറപ്പാണ്.

തങ്ങളുടെ നെറ്റ്‌വർക്കിലൂടെ വിപണിയിലെത്തിയ്ക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ ചൂടപ്പം പോലെ വിറ്റഴിയുമെന്നവർക്കറിയാം. മിനി യൂണിറ്റുകൾ ഇവിടെ വെറും നോക്കുകുത്തികൾ മാത്രം. പത്തുരൂപ വില വരുന്ന ഉല്പന്നം 25 രൂപ വിലയിട്ട് ഇരുപത്തി മൂന്നു രൂപയ്ക്കു കച്ചവടക്കാർക്കു നൽകുന്നു. അവർക്ക് അത് ഇരുപത്തി നാലിനോ ഇരുപത്തഞ്ചിനോ വിൽക്കാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യമുണ്ട്. ഇവിടെ ലാഭം മുഴുവൻ ഏജൻസികൾ കൊയ്യുന്നു.

ചന്ദനത്തിരികൾ, കർപ്പൂരം, എണ്ണ, നെയ്യ്, എള്ള്, കൽക്കണ്ടം, ഉണക്കമുന്തിരി, ഏലക്കായ, ചുക്ക്, അഷ്ടഗന്ധം, വിളക്കുതിരി, മെഴുകുതിരി, സുഗന്ധലേപനങ്ങൾ, പനിനീർ, കുന്തിരിക്കം തുടങ്ങി ആകർഷകമായ പായ്ക്കിങ്ങും തുടക്കത്തിൽ അല്പം കഠിനാദ്ധ്വാനവും വേണം. മറുനാടൻ ഉല്പാദകരുടെ പ്രതിനിധികളുടെ സ്വാധീന വലയത്തിൽ നിന്നു നമ്മുടെ കച്ചവടക്കാരെ ഒന്നു പുറത്താക്കിയാൽപ്പിന്നെ കാര്യങ്ങൾ എളുപ്പമായി.

മിനി യൂണിറ്റുകൾക്ക് പറുദീസയായി നമ്മുടെ സംസ്ഥാനം മാറട്ടെ. അതിനൊരു ചെറിയ ഉദാഹരണം മാത്രമാണു മേൽ സൂചിപ്പിച്ചത്. കാര്യമായ അദ്ധ്വാനമോ, സ്ഥലവിസ്തൃതിയോ, യന്ത്ര സജ്ജീകരണങ്ങളോ ഇല്ലാതെ മാന്യമായ ലേബലിൽ സൗകര്യപ്രദമായ നിരവധി യൂണിറ്റുകൾ ഇതുപോലെ നമുക്ക് ആരംഭിയ്ക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. മറ്റു സാങ്കേതിക ഉപദേശങ്ങളുമായി വ്യവസായ വകുപ്പ് ഓരോ യൂണിറ്റിനും ഒപ്പമുണ്ടാവും. ■

തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ടെക്നോളജി ക്ലിനിക് സംഘടിപ്പിച്ചു

ഐ. റ്റി. ഐ, ഡിപ്ലോമ സാങ്കേതിക യോഗ്യതയുള്ളവരിൽ നിന്ന് തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട 44 സംരംഭകർക്ക് ഡിസംബർ 28, 29 തീയതികളിൽ സി. സി. റ്റി. വി. ഇൻസ്റ്റലേഷൻ & സർവീസിംഗ് എന്ന വിഷയത്തിൽ ദ്വിദിന ശില്പശാല സംഘടിപ്പിച്ചു.

ശില്പശാല ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ രാജീവ്. ജി ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. മാനേജർമാരായ വിനോദ് കുമാർ. എസ്, ഷരത്ത്. വി. എസ് എന്നിവർ പങ്കെടുത്തു.

പരിശീലനം വളരെ മികച്ചതും ഉപകാരപ്രദവുമായിരുന്നുവെന്ന് പരിശീലനാർത്ഥികൾ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. പങ്കെടുത്തവർക്ക് സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വിതരണവും നടത്തി.

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്
ബാക്ക് കവർ	15,000 രൂപ	
ഫ്രണ്ട് കവർ ഇൻസൈഡ്	10,000 രൂപ	
ബാക്ക് കവർ ഇൻസൈഡ്	9,000 രൂപ	
ഇൻസൈഡ് ഫുൾപേജ്	8,000 രൂപ	5,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ഹാഫ്പേജ്	4,000 രൂപ	2,500 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ക്വാർട്ടർപേജ്	2,500 രൂപ	1,500 രൂപ

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

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ യഥാർത്ഥ ആവശ്യക്കാർക്കിടയിൽ കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ പരസ്യപ്പെടുത്താൻ ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക
വ്യവസായ കേരളം

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

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

Volume 54 Issue 5
February 2022

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd February 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.