SEPTEMBER 2022
Volume 54
Issue 12

14 സംരംഭ വികസനത്തിന് നിർണായക പങ്ക് വഹിയ്ക്കാൻ കെ. ഫോൺ

18 പൊരുത്തപ്പെടുത്തലും അനുരഞ്ജനവും ജി.എസ്.ടി യിൽ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

അഞ്ചുമാസം കൊണ്ട് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത്

അരലക്ഷത്തിലധികം പുതുസംരംഭങ്ങൾ

മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് ലോകവും മാറി മറിയുന്ന തൊഴിൽ രംഗവും

വിജയകരമായ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പാതയിൽ തിളങ്ങുന്ന

മലയാളിപ്പെരുമ

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

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

സെപ്റ്റംബർ 2022 പുസ്തകം 54 ലക്കം 12
September 2022 Volume 54 Issue 12

ഉള്ളടക്കം

06 വിജയകരമായ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പാതയിൽ തിളങ്ങുന്ന മലയാളിപ്പെരുമ
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

14 സംരംഭ വികസനത്തിന് നിർണായക പങ്ക് വഹിയ്ക്കാൻ കെ. ഫോൺ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

18 പൊരുത്തപ്പെടുത്തലും അനുരഞ്ജനവും ജി.എസ്.ടി യിൽ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

22 അഞ്ചുമാസം കൊണ്ട് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത് അരലക്ഷത്തിലധികം പുതുസംരംഭങ്ങൾ
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

26 മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് ലോകവും മാറി മറിയുന്ന തൊഴിൽ രംഗവും
ലോറൻസ് മാത്യു

32 ടോക്കണൈസേഷനുമായി ആർ. ബി. ഐ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

36 ഇലക്ട്രിക് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളുടെ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ
ഇന്ദു കെ.പി.

40 മെറ്റാവേഴ്സിന്റെ ലോകത്ത് ബിസിനസ്സ് സാധ്യതകൾ തേടി
ആഷിക്ക്. കെ. പി

44 ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില നിശ്ചയിക്കാൻ ഈ തന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാം
ഡോ. സുധീർ ബാബു

48 പൊന്നമ്മയ്ക്കൊരു പൊൻതൂവൽ
ബിജു. റ്റി. എസ്

വ്യവസായ കേരളം

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** : കാഞ്ചന എം.
- **കൊല്ലം** : സജീവ്കുമാർ കെ.എ.
- **പത്തനംതിട്ട**: അനൂപ് ഷിനു കെ.
- **ആലപ്പുഴ** : സുരേഷ്ബാബു ആർ.
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : പ്രേംജിത്ത് പി.
- **എറണാകുളം** : കെ.പി. അജിത്കുമാർ
- **തൃശൂർ** : അനിൽകുമാർ കെ.പി.
- **പാലക്കാട്** : തോമസ് ചാക്കോ
- **മലപ്പുറം** : ശ്രീരാജ് എം.
- **കോഴിക്കോട്** : നിധിൻ കെ.
- **വയനാട്** : അനിൽകുമാർ
- **കണ്ണൂർ** : മനോജ് പി.കെ.
- **കാസർഗോഡ്** : അഷ്കർ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
സിമിചന്ദ്രൻ വി.ആർ.,
സിന്ധു എസ്.,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ജെഫേഴ്സൺ സെബാസ്റ്റ്യൻ
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

നിറവിന്റെ നാളേയ്ക്കായി

കേരളം വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമായി രാജ്യത്തിനകത്തും പുറത്തും അംഗീകരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപ്പാക്കുന്ന "ഉത്തരവാദ നിക്ഷേപം, ഉത്തരവാദ വ്യവസായം" എന്ന നയത്തിലൂടെയാണ് ഇതു സാധ്യമാകുന്നത്. ഇന്ത്യയിലെ വ്യവസായ ഭൂപടത്തിൽ കേരളത്തിന്റെ സ്ഥാനം അതിവേഗം മുമ്പോട്ടാണ്. വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ 75.49 ശതമാനം സ്കോറോടെ 28-ൽ നിന്ന് 15-ാം സ്ഥാനത്തേയ്ക്കാണ് കേരളം കുതിച്ചിരിയ്ക്കുന്നത്. കരുത്തുറ്റ ഒരു സംരംഭ സമൂഹമുള്ള ഊർജ്ജസ്വലമായ ഒരു നിക്ഷേപ കേന്ദ്രമാക്കി കേരളത്തെ മാറ്റിത്തീർക്കുന്നതിന് അനുയോജ്യമായ പദ്ധതികളാണ് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവിഷ്ക്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും കാർഷികാധിഷ്ഠിതവുമായ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളും ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ കേരളത്തെ വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ മുൻനിരയിലെത്തിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കുന്നതിനുള്ള തീവ്ര ശ്രമത്തിലാണ് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ്.

'ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ്' എന്ന കാഴ്ചപ്പാട് വഴി കേരളത്തെ "വ്യവസായ നിക്ഷേപ ഇട"മാക്കി മാറ്റുകയെന്നതാണ് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ പ്രഖ്യാപിത ലക്ഷ്യം. കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രൊമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട് 2018, കെ- സ്വിഫ്റ്റ് ഓൺലൈൻ ഏകജാലക സംവിധാനം, നിക്ഷേപകർക്കായുള്ള ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള വെബ്പോർട്ടൽ, വ്യവസായ നിയമങ്ങളുടെ ഭേദഗതി തുടങ്ങിയ നിരവധി നടപടികൾ ഈ ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിനുള്ള ശക്തമായ മുന്നൊരുക്കങ്ങളാണ്. നവീനാശയങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന വ്യവസായങ്ങളുടെ വളർച്ചയിൽ കേരളം വളരെയേറെ നേട്ടങ്ങൾ കൈവരിച്ചിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ട് അപ് സംരംഭങ്ങൾ ലോകത്തിന് തന്നെ മാതൃകയാണ്. പൊതു- സ്വകാര്യ പങ്കാളിത്തത്തിൽ ബഹുനില വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള പുതിയ പദ്ധതി കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ വളർച്ചയെ ത്വരിതപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള ഒരു പുതിയ ചുവടുവയ്പാണ്. നവീനാശയങ്ങൾ ഉള്ള നവസംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിന് ജില്ലകൾതോറുമുള്ള ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ വ്യവസായ വളർച്ചയ്ക്ക് സഹായകരമാണ്.

സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ കേരളത്തിന് ഏറെ അനുയോജ്യകരമാണ്. ഈ മേഖലയിൽ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് നിരവധി പദ്ധതികളും ആനുകൂല്യങ്ങളും വ്യവസായ വകുപ്പും ഇതര ഏജൻസികളും ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. 2022 സംരംഭക വർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുകയാണ്. ഒരു വർഷം ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുകയെന്നതാണ് സംരംഭക വർഷത്തിൽ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ഇതുവരെയും 50,218 സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ച് കഴിഞ്ഞു. വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപ്പിലാക്കി വരുന്ന പദ്ധതികളും സേവനങ്ങളും കേരളം വ്യവസായ നിക്ഷേപത്തിന് അനുകൂലമാക്കി മാറ്റുന്നതിന് കൂടുതൽ ഉത്തേജനം നൽകുമെന്നുള്ള ശുഭാപ്തി വിശ്വാസമുണ്ട്. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

കേരളത്തിന്റെ പുതിയ കരട് വ്യവസായ നയം

കേരളത്തിന്റെ പുതിയ കരട് വ്യവസായ നയം ഔദ്യോഗികമായി പ്രഖ്യാപിക്കപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞു. നിലവിലുള്ള നയം 2018-ലാണ് ആവിഷ്കരിച്ചത്. നാല് വർഷത്തെ ഇടവേളയ്ക്ക് ശേഷമാണ് പുതിയ നയം പ്രഖ്യാപിച്ചത്. അതിവേഗം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സാഹചര്യങ്ങളനുസരിച്ച് കേരളത്തെ വൻ വ്യവസായ കുതിപ്പിലേയ്ക്ക് നയിക്കുന്നതിന് ഉത്തേജനം നൽകുകയെന്നുള്ളതാണ് പുതിയ കരട് നയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ലക്ഷ്യം. ഭാവി ജോലികൾക്കും വ്യവസായങ്ങൾക്കും സാങ്കേതിക വിദ്യകൾക്കും പര്യാപ്തമായ രീതിയിൽ യുവാക്കളുടെ നൈപുണ്യം വർദ്ധിപ്പിച്ച് ഉത്തരവാദിത്വ- സുസ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങൾ (Responsible - Sustainable Investment) ആകർഷിച്ച് സംരംഭകത്വ വളർച്ച, അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുടെ ലഭ്യത എന്നിവ മുഖേന കേരളത്തെ വ്യവസായ വിപ്ലവത്തിന്റെ 4.0 (വ്യവസായ വിപ്ലവത്തിന്റെ നാലാം പതിപ്പ്) -ലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള ഊർജ്ജിത പരിപാടികളാണ് പുതിയ നയത്തിലുള്ളത്.

ഏകദേശം 1,09,000 കോടി രൂപ മൂല്യമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ കേരളത്തിന്റെ വിപണിയിലെത്തിച്ചേരുന്നതിനായി ജി. എസ്. റ്റി അവലോകന ഡാറ്റകളിൽ നിന്നും മനസ്സിലാക്കുന്നു. അതിൽ സിംഹഭാഗവും കേരളത്തിന് വെളിയിൽ നിന്നുള്ള വാഹനങ്ങൾ, മരുന്ന്, ടെക്സ്റ്റൈൽ മുതലായ ഉൽപന്നങ്ങളാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ കൂടി കേരളത്തിന്റെ ഉൽപാദന ശേഷി ഉപയോഗിച്ച് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത് കൊണ്ട് കൂടുതൽ സംരംഭങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുവാനും തൊഴിലവസരങ്ങൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും കഴിയും. പുതിയ വ്യവസായനയം ഇത് പരിശോധന വിധേയമാക്കുന്നതാണ്. കേരളത്തിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനുവേണ്ടി ഒരു കേരള ബ്രാൻഡ് വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും പുതിയ നയം ലക്ഷ്യമിടുന്നു. നിർമ്മിത ബുദ്ധി, ഗ്രാഫിൻ, ബഹിരാകാശ മേഖല, ആയുർവ്വേദം, ബയോ ടെക്നോളജി, ഡിസൈനിംഗ്, ഇലക്ട്രോണിക് സിസ്റ്റം ഡിസൈൻ, ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ, എഞ്ചിനീയറിംഗ്, ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സാങ്കേതികവിദ്യ എന്നീ മേഖലകൾക്ക് പുതിയ നയത്തിന്റെ പ്രത്യേക ഊന്നൽ നൽകുന്നു.

പുതിയ വ്യവസായ നയത്തിൽ അനവധി പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികളുണ്ട്. എം. എസ്. എം. ഇ യ്ക്ക് 5 വർഷത്തേയ്ക്ക് 100% വൈദ്യുതി സബ്സിഡി, വ്യവസായ പാർക്കുകളിൽ ഉൽപാദന സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് 100%, സ്റ്റാമ്പ് ഡ്യൂട്ടി, രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീസ് ഇളവ്, എം. എസ്. എം. ഇ ഇതര സംരംഭങ്ങൾക്ക് മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് 5 വർഷത്തേയ്ക്ക് 100% സംസ്ഥാന ജി. എസ്. റ്റി തിരികെ നൽകുന്നത്. കൂടാതെ പുതിയ എം. എസ്. എം. ഇ സംരംഭങ്ങൾക്ക് മൊത്ത ചെലവിന്റെ 50% പരമാവധി ഒരു കോടി രൂപ വരെ തിരികെ നൽകും. പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾ നവീകരിക്കും. ഭക്ഷ്യമേഖല ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഉദയ സംരംഭങ്ങൾ (Sunrise Industry), ഐ. ടി. സംരംഭം എന്നിവയ്ക്ക് പ്രത്യേക പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കും. സ്വകാര്യ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ സർക്കാർ പകുതി വേതനം നൽകി വർഷം 1,000 അപ്രന്റീസുകളെ നിയമിക്കും. 2023 ജനുവരിയിലാണ് പുതിയ വ്യവസായ നയം പുറത്തിറങ്ങുക. 2021 ഏപ്രിൽ 1- ന് പ്രാബല്യത്തിൽ വരും. പുതിയ നയം അന്തിമമാകുന്നതിന് മുമ്പ് വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പ്രതിനിധികൾ, അഭ്യുദയകാംക്ഷികൾ, വ്യവസായ സംഘടന പ്രതിനിധികൾ എന്നിവരുമായി ചർച്ച ചെയ്ത്, അഭിപ്രായങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്. ദീർഘവീക്ഷണത്തോട് കൂടിയ പുതിയ കരട് വ്യവസായ നയം കേരളത്തെ വ്യവസായ വിപ്ലവം 4.0 -യിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിന് ഫലപ്രദമാകുമെന്നുള്ള ശുഭപ്രതീക്ഷയുണ്ട്.■

കവർസ്റ്റോറി

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

വിജയകരമായ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പാതയിൽ തിളങ്ങുന്ന മലയാളിപ്പെരുമ

ആശയങ്ങളുടെ ഉൽപത്തി (Generation of Ideas)

നല്ല പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങളാണ് സംരംഭക വിജയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനശില. "ആവശ്യം സൃഷ്ടിയുടെ മാതാവ്" എന്ന് പറയുന്നതുപോലെ ആവശ്യത്തിൽ നിന്നും ആശയങ്ങളുണ്ടാകും. നദിയുടെ ഒരു തീരത്തു നിന്ന് മറ്റേ തീരത്തേയ്ക്ക് എത്തുക എന്നാവശ്യമുണ്ടായപ്പോൾ അത് "ബോട്ട്" എന്ന ആശയം ഉത്ഭവിക്കുന്നതിന് കാരണമായിത്തീർന്നു. പണം മാത്രമുണ്ടായാൽ സംരംഭങ്ങൾ വിജയത്തിലെത്തിക്കാൻ കഴിയില്ല. അതിനൊപ്പം എണ്ണയിട്ട യന്ത്രം പോലെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന പല ഘടകങ്ങളും ഏറ്റെടുക്കുവാനുള്ള പ്രാപ്തിയുണ്ടാകണം. വാഗ്ദത്ത പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങളുടെ അന്വേഷണമാണ് വിജയകരമായ ഒരു സംരംഭം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള ആദ്യപടി.

ആവശ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്താം. കമ്പോളത്തിൽ നിലവിലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഗുണനിലവാരമില്ലാത്തതും വില കൂടിയതും എളുപ്പത്തിൽ ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയാത്തതുമാണെങ്കിൽ അതിന് പരിഹാരമായി ഒരു പുതിയ ഉൽപന്നം/ സേവനം വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നതിനുള്ള അവസരങ്ങളുണ്ടാകും. ഉദാഹരണത്തിന് സമയം ലാഭിക്കുന്നതിനുള്ള റെഡി ടു ഈറ്റ് ഭക്ഷണപദാർത്ഥങ്ങൾ. ഒരു ആശയം ജനിക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ ശക്തി- ദൗർബല്യ- അവസര- ഭീഷണി വിശകലനം (SWOT Analysis) നടത്തണം. അത് നല്ല ആശയങ്ങളുടെ ഉൽപ്പത്തിലേയ്ക്ക് നയിക്കും. നല്ല പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിന് പല സ്രോതസ്സുകളുണ്ട്:-

(എ) ലാഭസാധ്യതയും ശേഷി വിനിയോഗവും വിശകലനം (Profitability Analysis capacity utilisation analysis)

നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളുടെ ലാഭസാധ്യത, ശേഷി വിനിയോഗം (Profitability & Capacity), വിശകലനം ചെയ്യുക.

(ബി) വിഭവങ്ങൾ, ഉൽപന്നങ്ങൾ ആവശ്യം പരിശോധന (Examine Input & Output requirement)

വ്യത്യസ്ത വ്യവസായങ്ങൾക്കാവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ആവശ്യം പരിശോധിക്കണം. സമീപ സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്നു തന്നെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ കണ്ടെത്താൻ കഴിഞ്ഞാൽ സമയനഷ്ടവും ഗതാഗത ചെലവും കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും. അതുപോലെ തന്നെ വ്യത്യസ്ത വ്യവസായങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചുള്ള പഠനം വീണ്ടും സംസ്കരിച്ച് പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങളും പാഴ് ഉൽപന്നങ്ങളും മൂല്യവർദ്ധിതമാക്കി മാറ്റുവാനുള്ള അവസരം പ്രദാനം ചെയ്യുക. ഒരു വ്യക്തിയുടെ പാഴ്വസ്തു മറ്റൊരു വ്യക്തിയുടെ നിധിയാണ് (One Person's trash can be another Person's treasure)

(സി) സർക്കാർ നയം, ബഡ്ജറ്റ് പദ്ധതികൾ (Awareness about Govt. Policy, Budget & Schemes)

സർക്കാർ നയം, ബഡ്ജറ്റ് പദ്ധതികൾ തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് നല്ല ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിന് സഹായകരമാകും. കേരള സംസ്ഥാന വ്യവസായ- വാണിജ്യ വകുപ്പ് നൽകുന്ന സേവനങ്ങളും പദ്ധതികളും ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

(ഡി) ബാങ്കുകൾ/ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ/ അഭിപ്രായങ്ങൾ (Directions,

> സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങൾ/ ബാങ്കുകൾ എന്നിവയുടെ മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ അഭിപ്രായങ്ങൾ നൂതന ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിന് സഹായകരമാകും. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വികസന കോർപറേഷൻ (കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി), കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ (കെ. എഫ്. സി) എന്നിവയുടെ സഹായത്തോടെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

Guidelines & Proposal from Finanacial Institutions / Banks

സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങൾ/ ബാങ്കുകൾ എന്നിവയുടെ മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ അഭിപ്രായങ്ങൾ നൂതന ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിന് സഹായകരമാകും. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വികസന കോർപറേഷൻ (കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി), കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ (കെ. എഫ്. സി) എന്നിവയുടെ സഹായം ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

(ഇ) പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങൾ/ വൈദഗ്ദ്ധ്യം അന്വേഷണം (Search for resource/ Skill in Local Bank)

ഓരോ പ്രദേശത്തു നിന്നും പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങൾ, വൈദഗ്ദ്ധ്യം എന്നിവയെ കുറിച്ചുള്ള അന്വേഷണം നൂതന പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങളുടെ രൂപീകരണത്തിന് സഹായകരമാകും. 14-ാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതി പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം സംബന്ധിച്ച് പദ്ധതികൾക്ക് ഊന്നൽ നൽകുന്നു. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെ ടി പദ്ധതികളെ സംബന്ധിച്ചുള്ള ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്.

ആശയങ്ങളുടെ സ്ക്രീനിങ്ങ്

കണ്ടെത്തുന്ന ആശയങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ പ്രായോഗികമായി നടപ്പാക്കുവാൻ കഴിയില്ല. അതുകൊണ്ട് ലാഭകരമല്ലാത്തതും പ്രായോഗികമല്ലാത്തതുമായ ആശയങ്ങളെ സ്ക്രീനിങ്ങ് നടത്തേണ്ടതാവശ്യമാണ്. അതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ:-

(1) സംരംഭകന്റെ വ്യക്തിത്വം, താൽപര്യങ്ങൾ, വിഭവങ്ങൾ എന്നിവയുമായി ആശയങ്ങൾ പൊരുത്തപ്പെടുന്നുണ്ടോയെന്നുള്ള പരിശോധന ആവശ്യമാണ്.

(2) സർക്കാർ നയങ്ങൾ, മുൻഗണന, ലക്ഷ്യങ്ങൾ, നിയമം എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആശയങ്ങൾ നടപ്പാക്കുവാൻ കഴിയുമോയെന്നുള്ള പരിശോധന വേണം.

(3) അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത ആശയങ്ങളുമായി പൊരുത്തപ്പെടുന്നുണ്ടോയെന്നുള്ള വിലയിരുത്തൽ ആവശ്യമാണ്.

(4) പുതിയ ആശയങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി ലഭ്യമാണോയെന്ന് വിലയിരുത്തണം.

(5) പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങൾ നടപ്പാക്കാൻ കഴിയുന്നതിനുള്ള സാമ്പത്തിക സ്വീകാര്യത അവലോകനം നടത്തണം.

(6) സാങ്കേതിക രംഗം, മത്സര കമ്പോളം, വിലനിയന്ത്രണം, ഉപഭോക്താവിന്റെ താൽപര്യത്തിലുള്ള മാറ്റം എന്നിവ പുതിയ ആശയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുമ്പോൾ പരിശോധിക്കപ്പെടേണ്ടതാണ്.

(എഫ്) സാമൂഹ്യ- സാമ്പത്തിക പ്രവണത വിശകലനം (Analysis of Social-Economic Trends)

ഉപഭോക്താവിന്റെ അഭിരുചിയും താൽപര്യങ്ങളും അനുസരിച്ച് വ്യത്യസ്തമായ ഉൽപന്നങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും ആവശ്യകതയെ കുറിച്ച് പഠനം നടത്തി ആശയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ആധുനിക മനുഷ്യർ വളരെ തിരക്കുള്ളവരാണ്. അവരുടെ സമയം ലാഭിക്കുന്നതിന് റെഡി-ടു-ഈറ്റ് ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങൾ, ഓവൻസ്, ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഉപയോഗത്തിന് മുൻഗണനയുണ്ടാകും.

(ജി) സാങ്കേതിക രംഗത്തുണ്ടാകുന്ന മാറ്റം (Technological changes)

സാങ്കേതിക രംഗത്തുണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് പഠനം നടത്തി അതിൽ നിന്നും നൂതന ആശയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കാവുന്നതാണ്. ഇതിനുവേണ്ടി ഗവേഷണ ലബോറട്ടറികൾ, സാങ്കേതിക സ്ഥാപനങ്ങൾ (Incumbation Centre, Research Institutions, Engineering Colleges) എന്നിവരിൽ നിന്നും അത് മനസ്സിലാക്കാവുന്നതാണ്.

(എച്ച്) വിദേശത്തുള്ള ഉപഭോഗ രീതികളുടെ നിരീക്ഷണം (Observe the consumption style from abroad)

വിദേശത്തുള്ള ഉപഭോഗരീതികൾ നിരീക്ഷിച്ച് അതിൽ നിന്നും പുത്തൻ ആശയങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണത്തിന് വെൻഡിങ് മെഷീൻ, അമ്യൂസ്മെന്റ് പാർക്കുകൾ, റോബോട്ട് എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണം

(ഐ) നിറവേറ്റപ്പെടാതെ പോകുന്ന മാനസികാവശ്യങ്ങൾ (Utilisation Physical Needs)

മാനസികാവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റപ്പെടാതെ പോകുന്നുണ്ടോയെന്നുള്ള പഠനം നവീന ആശയങ്ങളുടെ രൂപീകരണത്തിന് സഹായകരമാകും. ഉദാഹരണം: നിലവിലുള്ള ബാത്തിംഗ് സോപ്പുകൾ, വാഷിംഗ് പൗഡർ, സൗന്ദര്യ വർദ്ധക വസ്തുക്കൾ, ടൂത്ത് പേസ്റ്റുകൾ ഉപഭോക്താവിന്റെ മാനസികാവശ്യങ്ങളെ നിറവേറ്റപ്പെടുന്നുണ്ടോയെന്നുള്ള പരിശോധനയിലൂടെ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമിക്കാനുള്ള ആശയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാം

ഉദാ: എയറില്ലാത്ത ഫോഗ്

(ജെ) എക്സിബിഷൻ/ വ്യാപാര മേളകൾ (Exhibition & Trade Fairs)

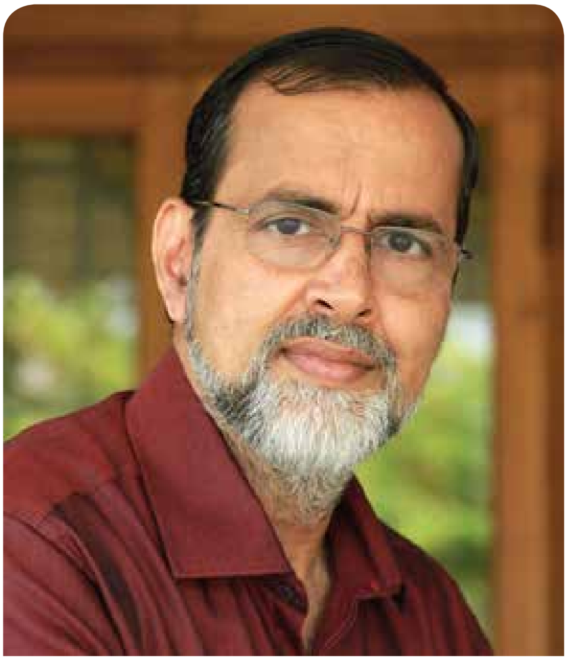
വ്യാപാർ മേളകൾ/ എക്സിബിഷൻ എന്നിവയുടെ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിയാനും വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാനും ആശയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാനും സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കും.

വിജയകരമായ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പാതയിൽ തിളങ്ങുന്ന മലയാളിപ്പെരുമ

പണം കൊണ്ട് മാത്രം സംരംഭം വിജയകരമാക്കാൻ കഴിയില്ല. ദൃഢനിശ്ചയം, ശരിയായ തീരുമാനം, ആത്മവിശ്വാസം, നല്ല ആശയങ്ങൾ, ശുഭാപ്തി വിശ്വാസം, കഠിനാദ്ധ്വാനശീലം, നേതൃത്വപാടവം, സംഘാടക ശേഷി, ഭരണ നൈപുണ്യം തുടങ്ങിയ അത്യാവശ്യം ഗുണങ്ങളെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ സംരംഭത്തെ വിജയത്തിലെത്തിക്കുവാൻ കഴിയൂവെന്ന് തെളിയിച്ച അനവധി മലയാളികളായ സംരംഭകരുണ്ട്. ഉൽപാദന സംരംഭ മേഖലയിൽ വിജയചരിത്രം രചിച്ച ഏതാനും മാതൃക സംരംഭകരെക്കുറിച്ച് അറിയുന്നതും പഠിക്കുന്നതും പുതിയ സംരംഭകർക്ക് പ്രേരണയും മാർഗ്ഗദർശനവുമായിത്തീരും.

(1) കൊച്ചൗസേപ്പ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി- കരുത്തും കരുണയും ഒത്തുചേർന്ന സംരംഭകൻ

തൃശൂരിലെ പറപ്പൂരിൽ ജനിച്ചു. തൃശൂർ സെന്റ് തോമസ് കോളേജിൽ നിന്ന് ഫിസിക്സിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദം കരസ്ഥമാക്കി ഇലക്ട്രോണിക്സ് സ്റ്റെബിലൈസറുകൾ നിർമിക്കുന്ന ടെലിക്സ് എന്ന കമ്പനിയിൽ സൂപ്പർ വൈസറായി ജോലിയിൽ പ്രവേശിച്ചു. പിതാവിൽ നിന്ന് കിട്ടിയ ഒരു ലക്ഷം രൂപ മുടക്കി വി- ഗാർഡ് എന്ന സ്റ്റബിലൈസറുകൾ നിർമിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി എസ്. എസ്. ഐ രജിസ്ട്രേഷൻ എടുത്തു. അറിവ് നേടുകയെന്നത് നല്ല കാര്യമാണ്. എന്നാൽ വിദ്യാഭ്യാസം കൊണ്ടു മാത്രം സംരംഭം വിജയത്തിലെത്തിക്കാൻ കഴിയുകയില്ലെന്ന് കൊച്ചൗസേഫ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി പറയുന്നു. വിപണനവും ആശയവിനിമയവും മാനവശേഷി ഉപയോഗവും അടക്കമുള്ള കാര്യങ്ങളിൽ അറിവുണ്ടാകണം. ടി കാര്യങ്ങളിൽ താൻ പിന്നിലായിരുന്നുവെങ്കിലും പിന്നീട് പഠനത്തിലൂടെ ടി വിഷയങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചുള്ള ശേഷി വർദ്ധിപ്പിച്ചു. കേരളത്തിൽ വ്യവസായം തുടങ്ങാനുള്ള അന്തരീക്ഷമില്ലെന്നുള്ള പലരുടെയും അനുഭവങ്ങളുണ്ടാകുമ്പോൾ അതിൽ നിന്നും വേറിട്ട പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ അദ്ദേഹം വി- ഗാർഡ് സ്റ്റെബിലൈസർ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ശ്രേണിയുടെ വിജയചരിത്രം രചിക്കുകയായിരുന്നു. സംരംഭക പാതയിൽ വി- ഗാർഡിന് പല പ്രതിസന്ധികളും ഉണ്ടായപ്പോൾ അതിനു മുമ്പിൽ അടിപതറാതെ ആത്മവിശ്വാസത്തോടും ദൃഢനിശ്ചയത്തോടും ശുഭാപ്തി വിശ്വാസത്തോടും മനുഷ്യ സ്നേഹിയായ ഈ സംരംഭകൻ നേരിട്ടു. ഉപഭോക്താവാണ് രാജാവ് എന്ന് വ്യവസായ രാജാവായ ചിറ്റിലപ്പിള്ളി വിശ്വസിക്കുന്നു. 1977-ൽ വോൾട്ടേജ് ക്ഷാമം പരിഹരിക്കണമെന്ന ആവശ്യമുണ്ടായപ്പോൾ അതിനു പരിഹാരമായി വി-ഗാർഡെന്ന ആശയം വിജയകരമായി ലക്ഷ്യപ്രാപ്തിയിലെത്തിക്കാൻ കൊച്ചൗസേപ്പ് എന്ന വലിയ മനുഷ്യൻ കഠിനാദ്ധ്വാനം ചെയ്തു. പുതിയ ഇലക്ട്രോണിക് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വരവ് വി- ഗാർഡ് സ്റ്റെബിലൈസറിന് വിപണി കുറച്ചപ്പോൾ പമ്പ്സ് ആന്റ് മോട്ടേഴ്സ്, ഇലക്ട്രിക് വാട്ടർ ഹീറ്റർ, സോളാർ വാട്ടർ ഹീറ്റർ, അമ്യൂസ്മെന്റ് പാർക്കുകൾ എന്നീ ആശയങ്ങളുടെ പൂർത്തീകരണത്തിലൂടെ വ്യവസായ സാമ്രാജ്യത്തിലൂടെ അദ്ദേഹം പ്രയാണം ചെയ്തുകൊണ്ടരിക്കുന്നു. ഇപ്പൊഴും വി - എന്ന ഇംഗ്ലീഷ് അക്ഷരം മലയാളികളുടെ മനസ്സിൽ ഒരു ബ്രാന്റായി പ്രതിഷ്ഠിക്കുവാൻ ഈ കരുത്തനായ സംരംഭകന് കഴിഞ്ഞു.



(2) ഉജാല രാമചന്ദ്രൻ

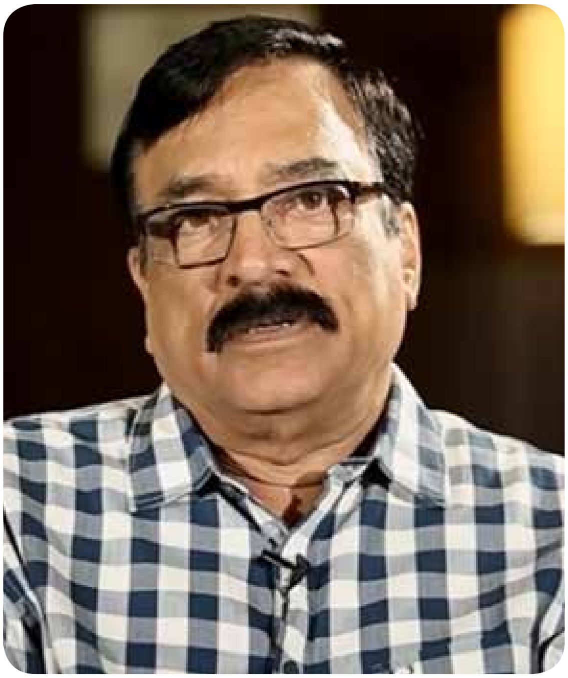
തൃശൂർ ജില്ലയിലെ കണ്ടാണിശ്ശേരിയിൽ ജനനം. സാധാരണ കർഷക കുടുംബത്തിൽ ജനിച്ച എം. പി. രാമചന്ദ്രൻ എന്ന ഉജാല രാമചന്ദ്രൻ. തൃശൂർ സെന്റ് തോമസ് കോളേജിൽ നിന്ന് ബി. കോം

ബിരുദം നേടി. 1971-ൽ മുംബൈയിൽ ഒരു കെമിക്കൽ കമ്പനിയിൽ അക്കൗണ്ടന്റ് ആയി ജോലി ചെയ്തു. മുംബൈ യൂണിവേഴ്സിറ്റിയിൽ നിന്ന് ഫിനാൻഷ്യൽ മാനേജ്മെന്റിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദം കരസ്ഥമാക്കി. 1981-ൽ കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം നിലച്ചു. ഇതിനിടെ സ്വന്തമായി എന്തെങ്കിലും തുടങ്ങണമെന്ന ചിന്ത രാമചന്ദ്രന്റെ മനസ്സിൽ ജനിച്ചു. വെള്ള വസ്ത്രങ്ങളാണ് ഉജാല രാമചന്ദ്രൻ ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. അത് നീലത്തിന്റെ കട്ട ജലത്തിൽ ലയിപ്പിച്ചായിരുന്നു വസ്ത്രങ്ങൾക്ക് വെൺമ നൽകിയിരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ വെള്ളത്തിൽ ലയിക്കാതെ കിടക്കുന്ന കട്ടകൾ വസ്ത്രങ്ങളിൽ അടയാളങ്ങൾ വീഴ്ത്തുന്നു. ഇതിനു പരിഹാരമായിട്ടാണ് തുള്ളി നീലം എന്ന ആശയത്തിലെത്തുന്നത്. 1983-ൽ മൂത്തമകൾ ജ്യോതിയുടെ പേരിൽ വെറും 5,000/- രൂപ മുടക്കി വസ്ത്രങ്ങൾക്ക് വെൺമ നൽകുന്ന ഉജാല എന്ന ബ്രാന്റിലുള്ള തുള്ളി നീലമായിരുന്നു ആദ്യഉൽപന്നം. നാലു തുള്ളിയുടെ വെൺമ രാമചന്ദ്രന്റെ സംരംഭത്തിന്റെ തിളക്കം വർദ്ധിപ്പിച്ചു. കണ്ടാണിശ്ശേരിയിലെ അച്ഛന്റെ സ്ഥലത്ത് ഒരു ഷെഡിൽ നിന്നായിരുന്നു ആദ്യ സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം. ഉജാലയുടെ വിപണനം കോടികൾക്ക് മുകളിലേയ്ക്ക് പോയപ്പോൾ അദ്ദേഹത്തിന്റെ എതിരാളികളിൽ നിന്ന് ഭീഷണിയുണ്ടാകുകയും അത് അദ്ദേഹത്തിന്റെ സംരംഭക വഴിയിൽ പ്രതിസന്ധികൾ സൃഷ്ടിച്ചു. അതിനെയെല്ലാം ആത്മവിശ്വാസത്തോടും ശുഭാപ്തി വിശ്വാസത്തോടും മറികടക്കാൻ രാമചന്ദ്രന് കഴിഞ്ഞു. 2000-ൽ മാക്സോ എന്ന ബ്രാന്റിൽ കൊതുകു നിവാരണ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിച്ചു. എക്സോ ഡിഷ്വാഷ്, ഉജാല സ്റ്റിഫ് & ഷൈൻ, ഉജാല ടെക്നോ ബ്രൈറ്റ് എന്നിവയെല്ലാം ജോ്യതി ലബോറട്ടറീസിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഉത്പന്നനിരകളാണ്. മലയാളിയുടെ മനസ്സിൽ ഉജാലയും ജ്യോതി ലബോറട്ടറീസും മറക്കാത്ത രണ്ട് നാമങ്ങളാണ്. ഇപ്പോൾ ജ്യോതി ലബോറട്ടറീസിന്റെ നേതൃത്വം തന്റെ മകൾ ജ്യോതിക്ക് നൽകുകയും മകൾ തന്റെ അച്ഛൻ തെളിച്ച വഴിയിലൂടെ പ്രയാണം ചെയ്ത് കൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

(3) കൊതുക് നിസ്സാരക്കാരനല്ല-

ഗുഡ്നൈറ്റ് മോഹന്റെ സംരംഭക വിജയം നെസസിറ്റി യിൽ നിന്നും

ഒരു സാധാരണ സർക്കാർ ഉദ്യോഗസ്ഥന്റെ മകനായി തൃശൂരിൽ ജനിച്ചു. ബാറ്റലി ബോയി കമ്പനിയിലെ ഉയർന്ന ഉദ്യോഗം ഉപേക്ഷിച്ച് സ്വന്തമായി എന്തെങ്കിലും തുടങ്ങണമെന്ന ആഗ്രഹം സഫലമാക്കിയ സംരംഭകൻ. അച്ഛനോട് കടം വാങ്ങിയ 30,000/- രൂപ ഉപയോഗിച്ച് മുംബൈയിൽ ട്രാൻസ്ഫോമറിലുപയോഗിക്കുന്ന ഇൻസുലേറ്ററുകളുടെ ബിസിനസ് ചെയ്തു. ഇതായിരുന്നു ആദ്യ സംരംഭം. അത് വിജയിച്ചില്ല. ഇനി എന്ത് ചെയ്യണമെന്ന ഒരു അവസ്ഥയിലായി അദ്ദേഹം. അപ്പോഴാണ്



മോഹന്റെ ജീവിതത്തെ ആകെ മാറ്റി മറിച്ച ഒരു സംഭവം 1981 ലുണ്ടായത്. തന്റെ മകളെ കൊതുക് കടിച്ച് അലർജിയായപ്പോൾ ഡോക്ടറുടെ അടുക്കൽ കൊണ്ടുപോയതാണ്. അലർജി മാറണമെങ്കിൽ കൊതുക് കടിക്കാതെ നോക്കണം. എന്ന് ഡോക്ടർ ഉപദേശിച്ചു. വിപണിയിൽ കൊതുക് തിരികൾ ധാരാളമുണ്ടെങ്കിലും ചാരവും പുകയും കാരണം അത് ശാരീരികാസ്വസ്ഥതകൾ സൃഷ്ടിച്ചു. അപ്പോഴാണ് പൈപ്പ മൊസ്കിറ്റോ കില്ലർ എന്ന റിപ്പലന്റ് കണ്ടത്. കൂടുതൽ ഗന്ധമോ ശാരീരിക അസ്വസ്ഥതകൾ ഉണ്ടാക്കാത്തതോ ആയ ഇത് കൂടുതൽ പേരിൽ എത്തിച്ചുകൂടേ എന്ന ചിന്തയിലായി മോഹൻ. ഇതുവാങ്ങി ഉപയോഗിച്ചപ്പോൾ മോളുടെ അലർജി മാറുകയും ചെയ്തു. ഇതായിരുന്നു കൊതുകിനെ ദൂരേക്ക് ഓടിക്കാനുള്ള ആശയത്തിൽ മോഹൻ എത്തിയത്. അപ്പോഴാണ് വിതരണക്കാർ റിപ്പലിന്റെ പേറ്റന്റ് സ്വന്തമാക്കിയത്. റിപ്പലന്റ് കമ്പനികൾ നേരിട്ട് വാങ്ങാൻ തുടങ്ങിയതോടെ ആ ബിസിനസും നിലച്ചു. ആദ്യ രണ്ട് സംരംഭങ്ങളും വിജയത്തിലെത്തിക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ലെങ്കിലും ഗുഡ്നൈറ്റ് മോഹൻ എന്ന സംരംഭക പോരാളിയുടെ പരിശ്രമം തുടർന്നുകൊണ്ടേയിരുന്നു. നാട്ടിൽ തന്നെ ഇത്തരത്തിലൊരു റിപ്പലന്റ് നിർമ്മിക്കുകയായിരുന്നു മോഹന്റെ അടുത്ത ആശയം. നിരന്തര പരിശ്രമത്തിലൂടെ ജപ്പാനിൽ പോയി സുമിത്തോമാ കെമിക്കൽസ് എന്ന കമ്പനിയിൽ നിന്നും കൊതുകുതിരി നിർമ്മാണത്തിനുള്ള സാങ്കേതികവിദ്യ കരസ്ഥമാക്കുകയും ചെയ്തു. എന്നാൽ ഫണ്ടിനു വേണ്ടി ബാങ്കിനെ സമീപിച്ചപ്പോൾ കൊതുകിനെ ഓടിക്കാൻ യന്ത്രമോ? എന്ന പരിഹാസ ചോദ്യമാണുണ്ടായത്. 27 ബാങ്കുകളും വായ്പ നിഷേധിച്ചു. ഒടുവിൽ ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ അഞ്ച് ലക്ഷം രൂപ വായ്പ കൊടുത്തു. ഇതിനിടയിൽ ഒരു കൊള്ളപ്പലിശക്കാരനായ മാർവാഡിയിൽ നിന്നും ഒരു വായ്പ തരപ്പെടുത്തിയിരുന്നു. ബാങ്ക് വായ്പ, സർക്കാർ ഇടപെടലുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് മുമ്പിൽ മോഹൻ എന്ന പോരാളി തളർന്നില്ല. വിതരണക്കാരെ കണ്ടെത്താൻ നല്ല തുക മുടക്കി പരസ്യം ചെയ്തു. രാത്രി ഉറങ്ങാൻ കിടക്കുമ്പോഴാണ് കൊതുകിന്റെ പാട്ട്. അപ്പോൾ അതുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തിയുള്ള പേര് വേണമെന്ന ആശയം ഉദിച്ചു. പരസ്യകമ്പനി തന്നെ ഗുഡ് നൈറ്റ് എന്ന് പേര് നിർദ്ദേശിച്ചപ്പോൾ അതിന്റെ കൂടെ കെ എന്ന അക്ഷരം മോഹൻ തന്നെ കൂട്ടിച്ചേർത്ത് Good Knight ആകുകയും ചെയ്തു. മാർവാഡിയുടെ കടം, ലൈസൻസ് എന്നീ പ്രശ്നങ്ങൾ വീണ്ടും അദ്ദേഹത്തെ പിന്തുടർന്നു. ലൈസൻസിനുവേണ്ടി ഉത്തരേന്ത്യയിലെ ഒരു ഉദ്യോഗസ്ഥനെ വീട്ടിൽ പോയി കണ്ടപ്പോഴുണ്ടായ അനുഭവം രസകരമാണ്. വീട്ടിൽ ചെല്ലുമ്പോൾ വെള്ളം കൊടുക്കുന്ന സവിശേഷത വടക്കേന്ത്യയിൽ

രാത്രി ഉറങ്ങാൻ കിടക്കുമ്പോഴാണ് കൊതുകിന്റെ പാട്ട്. അപ്പോൾ അതുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തിയുള്ള പേര് വേണമെന്ന ആശയം ഉദിച്ചു. പരസ്യകമ്പനി തന്നെ ഗുഡ് നൈറ്റ് എന്ന് പേര് നിർദ്ദേശിച്ചപ്പോൾ അതിന്റെ കൂടെ കെ എന്ന അക്ഷരം മോഹൻ തന്നെ കൂട്ടിച്ചേർത്ത് Good Knight ആകുകയും ചെയ്തു.

നിലനിന്നിരുന്നു. വീട്ടിൽ ചെന്നപ്പോൾ വെള്ളം കൊടുത്തുവിടാൻ കർക്കശക്കാരനായ ആ ഉദ്യോഗസ്ഥൻ തന്റെ ഗാർഡിനോട് ആജ്ഞാപിച്ചപ്പോൾ വെള്ളം മാത്രം പോര വിസ്ക്കി കൂടി ആകാമെന്ന് പെട്ടെന്ന് ഞാൻ തമാശ രൂപേണ പറഞ്ഞപ്പോൾ എന്റെ പറച്ചിൽ ഇഷ്ടപ്പെട്ട് അദ്ദേഹം എന്നെ സഹായിച്ചു. ഗുഡ്നൈറ്റ്, ഹിറ്റ്, സ്നഗ്ഗി, ഫിലിം കമ്പനി, ഷോഗൺ ഓർഗാനിക്സ് അങ്ങനെ പടിപടിയായിട്ടുള്ള വളർച്ചയിലൂടെ മോഹൻ തന്റെ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിജയചരിത്രം രചിച്ചു. സിനിമ കൂടി ചെയ്തപ്പോൾ (ഗുഡ്നൈറ്റ് ഫിലിംസ്) തന്റെ ഗുഡ്നൈറ്റ് ബ്രാന്റ് മലയാളികളുടെ മനസ്സിൽ ഇടം നേടിയെടുത്തു. വിശ്രമജീവിതം ആഗ്രഹിച്ചപ്പോൾ നല്ല ലാഭത്തോടെ കമ്പനി മറ്റൊരു കമ്പനിക്ക് വിൽപന നടത്തുകയും ചെയ്തു. ഷോഗൺ കെമിക്കൽസ് മാത്രം വിൽപന നടത്തിയില്ല. അദ്ദേഹത്തിന്റെ മകൻ ഈ കമ്പനിയുടെ കാര്യങ്ങൾ നോക്കി നടത്തുന്നു.

(4) എം. ഇ. മീരാൻ– കഠിനാദ്ധ്വാനിയായിരുന്ന സംരംഭകൻ

എറണാകുളം ജില്ലയിലെ കോതമംഗലത്ത് ജനിച്ചു. അവിടെ നിന്നും ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ

അടിമാലിയിൽ എത്തി വിവിധ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്ന ഒരു പ്രൊവിഷണൽ സ്റ്റോർ സ്ഥാപിച്ചു (1969). 1973-ൽ ഈസ്റ്റേൺ ട്രേഡിങ്ങ് ഏജൻസിയുടെ രൂപീകരണം. 1983 ലാണ് ഈസ്റ്റേൺ കറി പൗഡർ ആന്റ് കോഫി പൗഡർ എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചരിത്രം തുടങ്ങുന്നത്. 1991-ൽ 25 തൊഴിലാളികളുമായി ഈസ്റ്റേൺ കറി പൗഡർ & കോഫി പൗഡർ എന്ന സ്ഥാപനത്തെ വിപുലീകരിച്ച് ഈസ്റ്റേൺ കോണ്ടിമെന്റ്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് എന്ന കമ്പനി രൂപീകരിച്ചു. 1993-ൽ കമ്പനിക്ക് സ്പൈസസ് ബോർഡിന്റെ അംഗീകാരം ലഭിച്ചു. അതേവർഷം തന്നെ പിക്കിൾ പ്ലാന്റും സ്ഥാപിച്ചു. എം. ഇ. മീരാൻ എന്ന സംരംഭകന്റെ കഠിനാദ്ധ്വാനം കൊണ്ട് ഇന്ത്യയിലെ ഒന്നാമത്തെ സ്പൈസസ് കയറ്റുമതിക്കാരാനാകുവാൻ അദ്ദേഹത്തിന് കഴിഞ്ഞു. സംരംഭക പാതയിലൂടെ ക്രമാനുഗതമായ വളർച്ചയിലൂടെ സ്പൈസസ് കയറ്റുമതിയിലെ രാജാവാകാൻ അദ്ദേഹത്തിന് കഴിഞ്ഞു. ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പ് ഉൽപന്നങ്ങൾ മലയാളികളുടെ ഇടയിൽ തരംഗം സൃഷ്ടിച്ചു. ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പിന്റെ മുൻനിര ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളാണ് ഈസ്റ്റേൺ ചിക്കൻ മസാല, ഈസ്റ്റേൺ മീറ്റ് മസാല, ഈസ്റ്റേൺ സാമ്പാർ മസാല മുതലായവ. ഈസ്റ്റേൺ കോണ്ടിമെന്റ്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് ഗുണനിലവാരമുള്ളതും വില കുറവിലും ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന്റെ കൈകളിലെത്തിക്കാനാണ് ശ്രമിച്ചത്. രുചി, സൗന്ദര്യാത്മകമായ പാക്കിങ്ങ് എന്നിവ ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളെ വേറിട്ടതാക്കുന്നു. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വർദ്ധിച്ച ഡിമാന്റ് നിറവേറ്റുന്നതിന് തമിഴ്നാട്ടിലും പുതിയ പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിച്ചു. ഏകദേശം 16-ൽ പരം ലോകരാജ്യങ്ങളിലെ ജനങ്ങളുടെ കൈയിൽ ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിച്ചേരുന്നു. വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപന്ന ശ്രേണിയിലൂടെ ഈസ്റ്റേൺ അതിന്റെ സാമ്രാജ്യം വിപുലപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടേയിരിക്കുന്നു. സുനിദ്ര ബെഡ്, ഈസ്റ്റേൺ അക്വ മിനറൽ, ഈസ്റ്റേൺ, വിൽസ് എനർജി, അരി ഉൽപന്നങ്ങൾ, കോൾഡ് സ്റ്റോറേജ് എന്നിവയാണ് ഉൽപന്നനിരയിലെ പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങൾ.

ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ആസ്ഥാനം കൊച്ചിയാണ്. ദുബായിലും ഉൽപന്നകേന്ദ്രം ആരംഭിച്ചു. സംരംഭക പാതയിലെ തിളക്കമാർന്ന നക്ഷത്രമായിരുന്ന എം. ഇ. മീരാന്റെ മരണശേഷം പിൻഗാമിയായി മകൻ ഫിറോസ് മീരാൻ ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പ് ഓഫ് കമ്പനികളുടെ സാരഥ്യം ഏറ്റെടുത്തു. വേറിട്ട സംരംഭക ശൈലിയുടെ ഉടമയാണ് ഫിറോസ്. നവീനാശയങ്ങളിലൂടെ സംരംഭകത്വപാതയിൽ അദ്ദേഹം പ്രയാണം തുടരുന്നു. പുതിയ സംരംഭകർക്ക് മാതൃകയാക്കാവുന്ന സംരംഭകൻ. തന്റെ പാതയിൽ നിന്നുകൊണ്ടുതന്നെ വലിയ സ്റ്റാർട്ടപ് സംരംഭങ്ങൾക്ക്

ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ആസ്ഥാനം കൊച്ചിയാണ്. ദുബായിലും ഉൽപന്നകേന്ദ്രം ആരംഭിച്ചു. സംരംഭക പാതയിലെ തിളക്കമാർന്ന നക്ഷത്രമായിരുന്ന എം. ഇ. മീരാന്റെ മരണശേഷം പിൻഗാമിയായി മകൻ ഫിറോസ് മീരാൻ ഈസ്റ്റേൺ ഗ്രൂപ്പ് ഓഫ് കമ്പനികളുടെ സാരഥ്യം ഏറ്റെടുത്തു.

കൂടി ഫിറോസ് മീരാൻ തുടക്കം കുറിച്ചിരിക്കുന്നു.

സംരംഭക പാതയിലെ വനിതാ സാന്നിദ്ധ്യങ്ങൾ

1. ഷീല കൊച്ചൗസേപ്പ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി

റെഡിമെയ്ഡ് അണ്ടർ ഗാർമെന്റ്സ് എന്ന ആശയത്തിലൂടെ സംരംഭക പാതയിലെ വനിതാ സാന്നിദ്ധ്യമാണ് ഷീല കൊച്ചൗസേപ്പ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി. വി– സ്റ്റാർ ബ്രാന്റിൽ ഗുണമേന്മയുള്ള തുണിത്തരങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിച്ചുകൊണ്ട് സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിജയം ചരിത്രം കുറിച്ചിരിക്കുകയാണ് ഈ സംരംഭക. 75 കോടിയുടെ വിപണനമാണ് ഈ സ്ഥാപനം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്.

2. ബീന കണ്ണൻ

പരമ്പരാഗതമായ വസ്ത്ര വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിൽ പ്രമുഖരായ ശീമാട്ടിയുടെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ് ബീന കണ്ണൻ. പ്രമുഖ സാരി ഡിസൈനർ കൂടിയാണ്. ഒരു ചെറിയ സാരി റീട്ടെയിൽ ഷോപ്പിനെ ഒരു പ്രമുഖ സാരി റീട്ടെയിൽ സ്ഥാപനമാക്കിക്കൊണ്ടാണ് സംരംഭകത്വ വിജയം നേടിയത്.

3. ഹർഷ തച്ചേരി

ആരോഗ്യകരമായ ഭക്ഷണം നൽകുക എന്ന ആശയം നടപ്പാക്കുന്നതിൽ വിജയം വരിച്ച സംരംഭകയാണ് ഹർഷ തച്ചേരി. പ്രമുഖ ഭക്ഷണ ബ്രാന്റായ മസാല ബോക്സ് ഇതിനോടകം തന്നെ വിപണി കീഴടക്കിയിരിക്കുന്നു. ഹോം ഷെഫുകളെ

ഉപഭോക്താക്കളുമായി ബന്ധിപ്പിച്ച് കൊണ്ടുള്ള പ്രവർത്തനത്തിന് നേതൃത്വം നൽകുന്നു.

മുകളിൽ പ്രതിപാദിച്ച സംരംഭകരെല്ലാം തന്നെ നല്ല ആശയങ്ങൾ വിജയകരമായി നടപ്പിലാക്കിയ സംരംഭക പാതയിലെ തിളക്കമാർന്ന നക്ഷത്രങ്ങളാണ്. ഇന്നത്തെ ആശയങ്ങൾ നാളത്തെ സംരംഭകർക്ക് പുതിയ ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനുള്ള വഴികാട്ടിയായി മാറുമെന്നുള്ള സന്ദേശമാണ് ഇവരുടെ സംരംഭക വിജയചരിത്രം വ്യക്തമാക്കുന്നത്.

14
പടവുകൾ

സംരംഭ വികസനത്തിന് നിർണായക പങ്ക് വഹിയ്ക്കാൻ
കെ. ഫോൺ

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

മാറുന്ന സാഹചര്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് സംരംഭത്തെ രൂപപ്പെടുത്തുക എന്നത് ഒരു സംരംഭകന്റെ പ്രധാന യോഗ്യതയാണ്. ഇന്നവേറ്റീവ് ആവുക എന്നാണ് പൊതുവെ ഇതിന് പറഞ്ഞുവരുന്നത്. ഇന്റർനെറ്റ് അതിന്റെ സാധ്യതകൾ പരമാവധി ഉപയോഗിക്കുക എന്നത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യം കൂടിയാണ്. സംരംഭ വികസനത്തെ സംബന്ധിച്ച് അല്പവും ഒഴിച്ചുകൂടാനാകാത്ത ഘടകം! കെ. ഫോൺ എന്ന കേരളത്തിന്റെ സ്വപ്ന പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ വൈവിധ്യമാർന്ന മേഖലകളിൽ പുരോഗതി ദർശിക്കാനാകും. അതിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു മേഖല സംരംഭ വികസനമാണ്. ഐ. ടി. സംരംഭങ്ങളെ മാത്രമല്ല, നിർമാണ- സേവന- വ്യാപാര മേഖലകളെ മൊത്തത്തിൽ പുഷ്ടിപ്പെടുത്തുവാൻ കെ. ഫോൺ സഹായകരമാകും.

ഒരു ജി. ബി. പി. എസ് വരെ സ്പീഡ്

10 എം. ബി. പി. എസ് മുതൽ 1 ജി. ബി. പി. എസ് വരെ സ്പീഡിൽ നെറ്റ് കണക്ഷൻ ലഭ്യമാകുന്നു എന്നത് വലിയ ഒരു കാര്യം തന്നെയാണ്. 52,000 കിലോമീറ്റർ ദൂരത്തിലുള്ള കേബിൾ നെറ്റ്വർക്കിലൂടെ ഈ സൗകര്യം നൽകുന്നു എന്നതാണ് ശ്രദ്ധേയം. കേരള വൈദ്യുതി ബോർഡും ഐ. ടി. ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചറും സംയുക്തമായി മേൽനോട്ടം വഹിക്കുന്ന കെ. ഫോൺ 14 ജില്ലകളേയും ഓപ്റ്റിക്കൽ കേബിൾ വഴി ബന്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. 1,500 കോടി ഈ രംഗത്ത് നിക്ഷേപിക്കുന്നു. വീടുകൾക്ക് പുറമെ 30,000 ഓഫീസുകളിലും

ഏറ്റവും മികച്ച ഒരു സ്റ്റാർട്ട് അപ് പ്രവർത്തന സംവിധാനം നിലനിൽക്കുന്ന സംസ്ഥാനമാണ് നമ്മുടേത്. ആദ്യമായി ഒരു സ്റ്റാർട്ട് അപ് പോളിസി കൊണ്ടുവന്നതും കേരളമാണ്. 3,000 – ത്തിനടുത്ത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇന്ന് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് വിജയകരമായി പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നു. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഏറ്റവും വളക്കൂറുള്ള ഒരു മണ്ണാണ് കേരളം.

ഹൈ സ്പീഡ് നെറ്റ് എത്തുന്നു. പാവപ്പെട്ട കുടുംബങ്ങൾക്ക് സൗജന്യമായും, അല്ലാത്തവരിൽ നിന്നും ന്യായവിലയും ഈടാക്കി കെ. ഫോൺ നടപ്പാക്കുകയും ഇത് സാമൂഹിക സുരക്ഷ തലത്തിലും പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു. ഐ. ടി. പാർക്കുകൾ, എയർപോർട്ട്, തുറമുഖങ്ങൾ എന്നീ കേന്ദ്രങ്ങളിലും മികച്ച നെറ്റ് സൗകര്യം നൽകാൻ കഴിയുന്നു. കെ. ഫോൺ വിവിധ തലങ്ങളിൽ സംരംഭ വികസനത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കും.

1. സ്റ്റാർട്ട് അപ് സംരംഭങ്ങൾ

ഏറ്റവും മികച്ച ഒരു സ്റ്റാർട്ട് അപ് പ്രവർത്തന സംവിധാനം നിലനിൽക്കുന്ന സംസ്ഥാനമാണ് നമ്മുടേത്. ആദ്യമായി ഒരു സ്റ്റാർട്ട് അപ് പോളിസി കൊണ്ടുവന്നതും കേരളമാണ്. 3,000– ത്തിനടുത്ത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇന്ന് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് വിജയകരമായി പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നു. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഏറ്റവും വളക്കൂറുള്ള ഒരു മണ്ണാണ് കേരളം. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വികസനത്തിന് ഒഴിച്ചുകൂടാനാകാത്ത ഒരു ഘടകം ഹൈസ്പീഡ് നെറ്റ് ആണ്. അതിന്റെ കാരണം നമ്മുടെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ 90% വും ഐ. ടി. യുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കിടക്കുന്നു എന്നുള്ളതാണ്.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇൻക്യുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ പോലും ലഭ്യമല്ലാത്ത ഹൈസ്പീഡ് നെറ്റ് ആയിരിക്കും കെ. ഫോൺ സംഭാവന ചെയ്യുക. ധാരാളം ടെക്നോക്രാറ്റുകൾക്ക് അവരുടെ ആശയങ്ങൾ പ്രായോഗിക തലത്തിൽ കൊണ്ടുവരുന്നതിന് കെ. ഫോൺ സഹായിക്കും. സ്റ്റാർട്ടപ് ആശയങ്ങൾ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ രൂപപ്പെടുത്തുമ്പോഴാണ് സംരംഭ വികസനത്തിന് മുതൽക്കൂട്ടാകുന്നത്. അതിന് സഹായിക്കുവാൻ കെ. ഫോണിന് കഴിയുന്നു എന്നതാണ് പ്രധാനം. ഈ രംഗത്ത് മികച്ച പ്രവർത്തനം കാഴ്ച വയ്ക്കുന്ന ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ പ്രധാന സ്ഥാപനമാണ് കേരള സ്റ്റാർട്ട് അപ് മിഷൻ. അതിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൂടുതൽ കൂടുതൽ യുവാക്കളിലേയ്ക്ക് എത്തിക്കുന്നതിന് കെ. ഫോണിന് മികച്ച പങ്ക് വഹിക്കാനാകും. ഐ. ടി. ഐ, പോളിടെക്നിക്, എഞ്ചിനീയറിംഗ്

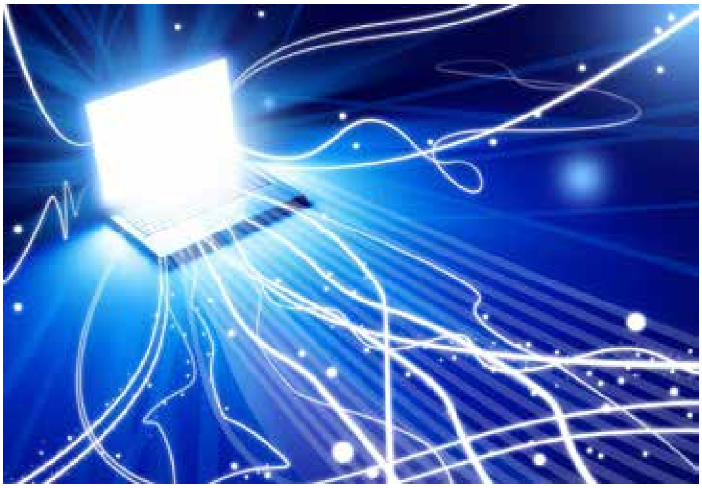
കോളേജുകൾ, മാനേജ്മെന്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവിട ങ്ങളിൽ നിന്നും പഠിച്ചിറങ്ങുന്ന യുവാക്കൾക്കും യുവതികൾക്കും സംരംഭ മേഖലയിൽ ചുവടുറപ്പിക്കുവാൻ കെ. ഫോൺ പ്രചോദനം നൽകും.

ചെറുകിട വ്യവസായവും ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗും

എം. എസ്. എം. ഇ സംരംഭ മേഖലയുടെ വികസനത്തിൽ ഒരു നാഴികക്കല്ലാകും കെ. ഫോൺ സംവിധാനം. ഏറ്റവും ആധുനികമായ സാങ്കേതിക വിദ്യ ലഭ്യമാക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു എന്നു പറയുമ്പോഴും അതനുസരിച്ച് സംരംഭത്തെ രൂപപ്പെടുത്താനും, ഉൽപാദന, വിതരണ വിപണന ചെലവുകൾ പരമാവധി കുറക്കാനും കഴിയുന്നു. സംരംഭ മേഖലയിൽ ഏറ്റവും പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഘടകം അതിന്റെ വിപണനം തന്നെയാണ്. വിപണി മികച്ചതെങ്കിൽ വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ് എന്നാണ് ആപ്തവാക്യം തന്നെ.

ഏറ്റവും ചെലവു കുറഞ്ഞതും, റിസ്ക് കുറഞ്ഞതും, എളുപ്പത്തിൽ ചെയ്യാവുന്നതുമായ ഒരു വിപണി രീതിയാണ് ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ്. ഡിജിറ്റൽ മീഡിയയെ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ പ്രമോഷനു വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ്. ഇതിൽത്തന്നെ ടെലി മാർക്കറ്റിംഗ്, സോഷ്യൽ

സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതിന് ആശ്രയിക്കാവുന്ന ഒന്നായി ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിങ്ങിനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിന് കെ. ഫോൺ സഹായിക്കുന്നു. കൂടുതൽ സംരംഭകരെ ഈ രംഗത്തേയ്ക്ക് ആകർഷിക്കുന്നതിനും അത് കാരണമാകും.



മീഡിയ മാർക്കറ്റിംഗ്, സേർച്ച് എഞ്ചിൻ ഓപ്റ്റിമൈസേഷൻ, സേർച്ച് എഞ്ചിൻ മാർക്കറ്റിംഗ്, ഇ-മെയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ്, ഇ- കോമേഴ്സ് തുടങ്ങി നിരവധി ഉപവിഭാഗങ്ങളുണ്ട്. ഇത്തരം ഘടകങ്ങളെ കോർത്തിണക്കുന്നതിന് മികച്ച നെറ്റ് സംവിധാനം ആവശ്യമാണ്. അത്തരം സംവിധാനം ഫലപ്രദമായി നൽകുന്നതിന് കെ. ഫോണിന് കഴിയുന്നു. ഇവയ്ക്കാവശ്യമായ മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുന്നതിനും മികച്ച നെറ്റ് സംവിധാനങ്ങൾ ആവശ്യമാകുമ്പോഴാണ് കെ. ഫോൺ പ്രസക്തമാകുന്നത്.

സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതിന് ആശ്രയിക്കാവുന്ന ഒന്നായി ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിങ്ങിനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിന് കെ. ഫോൺ സഹായിക്കുന്നു. കൂടുതൽ സംരംഭകരെ ഈ രംഗത്തേയ്ക്ക് ആകർഷിക്കുന്നതിനും അത് കാരണമാകും.

ഐ. ടി. അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ

2002 ലാണ് അക്ഷയ കേന്ദ്രങ്ങൾ നാം തുറക്കുന്നത്. ഗ്രാമപ്രദേശത്തെ സാധാരണക്കാർക്ക് ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതികവിദ്യ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിന് അക്ഷയകേന്ദ്രങ്ങൾ ഏറെ സഹായിച്ചു. ഐ. ടി, അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന ഒട്ടനവധി ലഘു

വളരെ ചെറിയ നിക്ഷേപത്തിൽ ഐ. ടി. അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന ചെറു സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതകൾ തുറന്ന് നൽകുന്നു. കൂടാതെ ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ലാഭകരമാകുന്നതിനും കെ. ഫോൺ സംവിധാനം ഉപകാരപ്പെടും.

സംരംഭങ്ങൾക്ക് അവസരങ്ങൾ തുറന്ന് നൽകുകയാണ് കെ. ഫോൺ വഴി. കേരളത്തിലെ 56% പേർ ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നു എന്നതാണ് കണക്ക്. ഇന്റർനെറ്റ് എല്ലാവർക്കും അവകാശമായി നാം പ്രഖ്യാപിക്കുകയുമാണ്. ഇത്തരം സേവനങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിന് സഹായകേന്ദ്രങ്ങൾ ഇനിയും ധാരാളമായി ഉണ്ടാകേണ്ടതുണ്ട്.

വളരെ ചെറിയ നിക്ഷേപത്തിൽ ഐ. ടി. അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന ചെറു സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതകൾ തുറന്ന് നൽകുന്നു. കൂടാതെ ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ലാഭകരമാകുന്നതിനും കെ. ഫോൺ സംവിധാനം ഉപകാരപ്പെടും. വളരെ വേഗം തന്നെ ആവശ്യക്കാരുടെ അപേക്ഷകൾ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുന്നതിനും, താമസം കൂടാതെ അനുമതികളും, സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളും ലഭ്യമാകുന്നതിനും ഇത് വഴിവെയ്ക്കും. കെ. ഫോൺ ഇത്തരത്തിൽ ഗ്രാമ-ഗ്രാമാന്തരങ്ങൾ തോറും ചെറിയ സേവനകേന്ദ്രങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനും, ലാഭകരമാക്കുന്നതിനും, സ്വയംതൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും സഹായം നൽകും.

ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യ കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ എല്ലാവർക്കും ലഭ്യമാക്കുക എന്നത് തന്നെ വിപ്ലവകരമായ ഒരു തീരുമാനമാണ്. Artificial Intelligence, Block chain, Internet of Things, Start up, Smart City തുടങ്ങിയ മേഖലകളെ ഫലപ്രദമായി ഉൾക്കൊള്ളുകയാണ് കെ. ഫോൺ. സംരംഭങ്ങളിലെ സാങ്കേതികവിദ്യ മികച്ചതാക്കുക വഴി ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്താനും, ചെലവ് കുറയ്ക്കുവാനും കഴിയുന്നു. വിപണനം എളുപ്പമാക്കാനും സഹായിക്കുന്നു. സംസ്ഥാനത്തെ സംരംഭ വികസനത്തിന് ആക്കം കൂട്ടുന്നതിൽ നിർണായക പങ്ക് വഹിക്കുവാൻ കെ. ഫോണിന് കഴിയുമെന്ന് നിസ്സംശയം പറയാം.

(വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിലെ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

പൊരുത്തപ്പെടുത്തലും (Matching) അനുരഞ്ജനവും (Reconciliation) ജി.എസ്.ടി യിൽ

അനുരഞ്ജനം (റീകൺസിലിയേഷൻ) എന്നാൽ രണ്ടു സെറ്റ് വിവരങ്ങൾ താരതമ്യം ചെയ്ത് അവ തമ്മിൽ വത്യാസമോ വൈരുധ്യമോ ഉണ്ടോ എന്ന് കണ്ടെത്തലാണ്. ഇതിന്റെ പ്രധാന ഉദ്ദേശ്യം, മുൻപ് വരുത്തിയ, മനഃപൂർവമല്ലാത്ത തെറ്റുകളെയും വിട്ടുപോയവയെ ശരിയാക്കലും ആണ്.

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം പൂർണമായും ജി.എസ്.ടി. പോർട്ടൽ വഴി, ഡിജിറ്റൽ മാധ്യമത്തിലൂടെയാണ് നികുതി സംബന്ധമായ കാര്യങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കുന്നത്. ഓരോ വിതരണവും നടത്തുമ്പോൾ അതിന്റെ വിവരങ്ങൾ പോർട്ടലിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഓരോ വിതരണത്തിലും അർഹമായ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ആവശ്യപ്പെടാനും ഓരോ കാലയളവിന്റെയും റിട്ടേണുകൾ സമർപ്പിക്കുവാനും അത്തരം വിവരങ്ങൾ കൃത്യമായി നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് അനുവദിക്കാൻ, നികുതി വകുപ്പ് ഓരോ ഡീലറും സമർപ്പിക്കുന്ന റിട്ടേണുകളും അനുബന്ധ ബുക്കുകളും, വാങ്ങൽ-വിൽപന വിവരങ്ങളും പരിശോധിച്ചു അവ ശരിയാണെന്നു ഉറപ്പു വരുത്തുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ വിൽപനയുടെയും വാങ്ങലിന്റെയും വിവരങ്ങൾ വിവിധ റിട്ടേണുകളുടെയും വാങ്ങൽ വിൽപന രജിസ്റ്ററുകളുമായി പൊരുത്തപ്പെടുത്തൽ നടത്തുന്നതിനെയാണ് അനുരഞ്ജനം

(റീകൺസിലിയേഷൻ) നടത്തൽ എന്ന് പറയുന്നത്. അവ തമ്മിൽ പൊരുത്തമില്ലെങ്കിൽ, നികുതി അടച്ചത് കുറഞ്ഞു പോകുകയോ അടക്കാതിരിക്കുകയോ, അധികമായി അടക്കലോ ഉണ്ടാകാം. റിട്ടേണുകൾ തമ്മിൽ വ്യത്യാസങ്ങൾ കണ്ടാൽ പരിശോധനയ്ക്കായി നികുതിദായകന് നോട്ടീസ് നൽകുകയും അവ പരിശോധിച്ചു നടപടികൾ എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു

പ്രധാന പൊരുത്തക്കേടുകൾ/ വ്യത്യാസങ്ങൾ

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിൽ കണ്ടുവരാറുള്ള ചില പ്രധാന പൊരുത്തക്കേടുകൾ/ വത്യാസങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്.

1. GSTR- 3B യിൽ കാണിക്കുന്ന ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റും GSTR 2A/ GSTR-2B ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റും തമ്മിൽ തുകയിൽ ഉള്ള വ്യത്യാസം.
2. GSTR-3B യും GSTR-1 ഉം തമ്മിൽ വിൽപനയുടെ വിവരങ്ങളിലുള്ള വത്യാസം
3. കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി. റൂൾ 36 (4) പ്രകാരം ഉന്നയിക്കുന്ന താത്കാലിക (provisional) ക്രെഡിറ്റും റിട്ടേൺ കാലയളവുകളിൽ GSTR-2B പ്രകാരമുള്ള ശരിയായ ക്രെഡിറ്റും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം (2021 ഡിസംബർ 31 വരെ).

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം പൂർണമായും ജി.എസ്.ടി. പോർട്ടൽ വഴി, ഡിജിറ്റൽ മാധ്യമത്തിലൂടെയാണ് നികുതി സംബന്ധമായ കാര്യങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കുന്നത്. ഓരോ വിതരണവും നടത്തുമ്പോൾ അതിന്റെ വിവരങ്ങൾ പോർട്ടലിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

4. GSTR-3B യിൽ ലഭ്യമായ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് തുകകളും അക്കൗണ്ട് ബുക്കുകളിൽ കാണുന്ന ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് തുകകളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം.
5. അക്കൗണ്ട് ബുക്കുകളിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന വിൽപനയും ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി

കിട്ടുന്ന GSTR-1 ഇൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന വിൽപനയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം.

6. അക്കൗണ്ട് ബുക്ക് പ്രകാരം നൽകേണ്ട നികുതിയും ആട്ടോമാറ്റിക്കായി കിട്ടുന്ന GSTR-3B ഇൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന നികുതിയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം.

പൊരുത്തക്കേടുകൾ ഉണ്ടാകാനുള്ള കാരണങ്ങൾ

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ വിവിധ രേഖകൾ തമ്മിൽ പൊരുത്തക്കേടുകൾ ഉണ്ടാകാനുള്ള ചില കാരണങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1. വിൽക്കുന്നയാൾ ബാധ്യത അറിയിക്കുകയും എന്നാൽ ക്രെഡിറ്റ് ജി.എസ്.ടി. റിട്ടേൺ നിൽ നേടാതിരിക്കുകയും ചെയ്യൽ. അത്തരം ക്രെഡിറ്റുകൾ സെപ്റ്റംബർ മാസത്തെ റിട്ടേൺ നൽകേണ്ട തീയതിയോ വാർഷിക റിട്ടേൺ ന ൽകേണ്ട തീയതിയോ ഏതാണോ ആദ്യം അതിന കം നേടിയിരിക്കണം.

2. വിതരണം നടത്തുന്നയാൾ വിതരണത്തിന്മേൽ നികുതി ബാധ്യത അറിയിക്കാതിരിക്കുകയും എന്നാൽ വാങ്ങുന്നയാൾ ജി.എസ്.ടി. റിട്ടേൺ മുഖേന വാങ്ങിയതിന്മേൽ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് നേടുകയും ചെയ്യൽ. ഇത്തരം വ്യത്യാസം ഒഴിവാക്കാൻ അടക്കാനുള്ള നികുതി ബാധ്യത വിതരണക്കാരൻ രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട് എന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തണം. ഇല്ലെങ്കിൽ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് അനുവദിക്കാത്ത സാഹചര്യവും ഉണ്ടാകും.

3. വിതരണക്കാരൻ തന്റെ വിൽപന വിവരങ്ങൾ അപൂർണമായി രേഖപ്പെടുത്തുകയും വാങ്ങുന്നയാൾ മുഴുവൻ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്താൽ നികുതി തുകകൾ തമ്മിൽ വ്യത്യാസം വരും. ഈ വ്യത്യാസം പൊരുത്തപ്പെടുത്താൻ വിവരങ്ങൾ അപൂർണമായി രേഖപ്പെടുത്തിയത് കണ്ടെത്തി ശരിയാക്കേണ്ടി വരും. അത്തരം ഇൻവോയ്സ് ഏതു സാമ്പത്തിക വർഷത്തെയാണോ തുടർന്നുള്ള സെപ്റ്റംബർ മാസത്തെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്നതിന് മുൻപോ വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്നതിന് മുൻപോ ഈ വ്യത്യാസം പരിഹരിക്കേണ്ടതാണ്. ഡെബിറ്റ് നോട്ട്, ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട് മുതലായവ ഇതിനായി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

4. സമർപ്പിച്ച വിവരങ്ങളിൽ തെറ്റ് വരുത്തുന്നത് മൂലമുള്ള വ്യത്യാസം- വിതരണക്കാരന്റെ/ സ്വീകർത്താവിന്റെ ജി.എസ്.ടി നമ്പർ,

ഇൻവോയ്സ്/ഡെബിറ്റ് നോട്ട് /ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട് എന്നിവയ്ക്കുള്ള വിവരങ്ങൾ നൽകുമ്പോൾ തെറ്റ് വരുത്തിയാലും പൊരുത്തക്കേടുകൾ ഉണ്ടാകും. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ തുടർന്നുള്ള മാസത്തെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ തെറ്റുകൾ തിരുത്താവുന്നതാണ്.

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിനു ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് അനുവദിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ജി.എസ്.ടി. അധികാരികൾ വിവരങ്ങൾ കൃത്യമായി നിരീക്ഷിക്കുന്നുണ്ട്. എല്ലാ മാസവും നികുതി ദായകർ തങ്ങളുടെ ചരക്കു സേവന നികുതി സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ പൊരുത്തപ്പെടുത്തുകയും, തെറ്റുകൾ തിരുത്തുകയും വേണ്ടതാണ്. ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ വകുപ്പ് 122 പ്രകാരം നിരവധി കുറ്റങ്ങൾ പൊരുത്തപ്പെടുത്തലും അനുരഞ്ജനവും ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട ഉത്തരവാദിത്വമാക്കുന്നു. ചരക്കു/ സേവനം വിതരണം നടത്തുമ്പോൾ തെറ്റായ ഇൻവോയ്സ് നൽകൽ /ഇൻവോയ്സ് നല്കാതിരിക്കൽ, ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ സമയത്തോ, പിന്നീടോ തെറ്റായ വിവരങ്ങൾ നൽകൽ, നികുതി വെട്ടിപ്പിനായി വ്യാജ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുകയോ/ വ്യാജ രേഖകൾ സമർപ്പിക്കുകയോ ചെയ്യൽ, നടപടികൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ, വിവരങ്ങൾ നൽകാതിരിക്കുകയോ/തെറ്റായ വിവരം നൽകുകയോ ചെയ്യൽ, തെറ്റായ വിവരങ്ങൾ നൽകി ജി.എസ്.ടി. റീഫണ്ട് വാങ്ങൽ, ചരക്കുകളോ സേവനങ്ങളോ ലഭിക്കാതെ ഐ.ടി.സി. എടുക്കുകയോ, ഉപയോഗിക്കുകയോ ചെയ്യുക, നികുതി വെട്ടിപ്പിനായി മനഃപൂർവം വിറ്റുവരവു കുറച്ച കാണിക്കൽ/ മറച്ചു വയ്ക്കൽ, ഒരു ഇൻപുട് സേവന വിതരണക്കാരൻ ആണെങ്കിൽ, നിയമത്തിനു വിരുദ്ധമായി, ഐ.ടി.സി, എടുക്കുകയോ, വിതരണം ചെയ്യുകയോ ചെയ്യൽ തുടങ്ങിയവ അത്തരം കുറ്റങ്ങളിൽ പെട്ടതാണ്. വലിയ വൈരുധ്യങ്ങൾ ഉണ്ടായാൽ ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ റദ്ദാക്കുന്നത് വരെയുള്ള നടപടികൾക്ക് സാധ്യത യുള്ളതിനാൽ നികുതി ദായകർ പ്രത്യേക കരുതൽ വച്ച് പുലർത്തേണ്ടതാണ്. ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിലെ 73 ആം വകുപ്പ് പ്രകാരം, ഗുരുതരമായ 13 കുറ്റങ്ങൾ ചെയ്താൽ പ്രോസിക്യൂഷൻ നടപടികൾ വരെ ആരംഭിക്കും. പിഴയോടാപ്പോം ആറു മാസം മുതൽ അഞ്ചു വർഷം വരെ ജയിൽ ശിക്ഷയും ലഭിക്കാം.

ചുരുക്കത്തിൽ പൊരുത്തപ്പെടുത്തലും അനുരഞ്ജനവും ജി.എസ്.ടിയിൽ സവിശേഷ പ്രാധാന്യം അർഹിക്കുന്ന ഒന്നാണ്

(മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം. ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ അസോസിയേറ്റ് പ്രൊഫസ്സറും വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ)

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

അഞ്ചുമാസം കൊണ്ട് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത്

അരലക്ഷത്തിലധികം പുതുസംരംഭങ്ങൾ

സംസ്ഥാന സർക്കാർ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കുന്ന സംരംഭകവർഷം പദ്ധതി ചരിത്രനേട്ടമായി മാറുന്നു. പദ്ധതി ആരംഭിച്ച് അഞ്ചുമാസത്തിനുള്ളിൽ 50,218 പുതിയ സംരംഭങ്ങളാണ് വിവിധ ജില്ലകളിലായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. ഇതിലൂടെ 1,10,183 തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു. പുതിയ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ 2970.47 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും സംസ്ഥാനത്തുണ്ടായി. ഓഗസ്റ്റ് ഇരുപത്താറാം തീയതി വരെയുള്ള കണക്കാണിത്. അതിനുശേഷം, ഇതുവരെയുള്ള ദിവസങ്ങളുടെ കണക്കെടുത്താൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള പുതിയ സംരംഭങ്ങളുടെയും ഇതിലൂടെ ലഭിച്ച തൊഴിലവസരങ്ങളുടെയും ഈ രംഗത്തുണ്ടായ നിക്ഷേപത്തിന്റെയുമെല്ലാം കണക്കിൽ വർദ്ധനവുണ്ടായിട്ടുണ്ട്. ഇപ്പോഴത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ നിശ്ചിത കാലാവധിക്കുള്ളിൽതന്നെ ലക്ഷ്യമിട്ടതിലധികം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ സംസ്ഥാനത്ത് പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ.

2022-23 സാമ്പത്തികവർഷം സംരംഭകവർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ചുകൊണ്ട്, ഒരുലക്ഷം സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട വ്യവസായസംരംഭങ്ങളെങ്കിലും പുതിയതായി ആരംഭിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ലക്ഷ്യം. എല്ലാ ജില്ലകളിൽനിന്നുമുള്ള വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർമാരുടെ അവലോകനയോഗം ഇതേപ്പറ്റി വിശദമായി ചർച്ച നടത്തുകയും, അതിനുശേഷം സൂക്ഷ്മമായ കർമ്മപദ്ധതിക്ക് വ്യവസായവകുപ്പ് രൂപംനൽകുകയും ചെയ്തു. ഓരോ പുതിയ സംരംഭവും ആരംഭിക്കുന്നതിലൂടെ സംസ്ഥാനത്തേക്ക് കൂടുതൽ നിക്ഷേപം എത്തുകയും ഇവിടുത്തെ തൊഴിലവസരങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വിവിധ സർക്കാർ വകുപ്പുകളുടെ സംരംഭകത്വ വികസനപദ്ധതികൾ ഏകോപിപ്പിച്ചുകൊണ്ടാണ് പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്നത്.

പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ജില്ലാതലത്തിൽ

പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്ന കാര്യത്തിൽ സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ജില്ലകൾക്കും തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും മികച്ച നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. കൃഷി-ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖലയിൽ മാത്രം സംസ്ഥാനത്ത് 7500 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ഇക്കഴിഞ്ഞ ഏപ്രിൽ-ഓഗസ്റ്റ് കാലയളവിൽ പ്രവർത്തനം തുടങ്ങി. ഇതിലൂടെ 400 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം വരികയും 19,500 പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിക്കുകയും ചെയ്തു. ഗാർമെന്റ്സ് ആൻഡ് ടെക്സ്റ്റയിൽ രംഗത്ത് 5800 പുതിയ സംരംഭങ്ങളും 250 കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപവുമുണ്ടായി. 12000 പേർക്കാണ് ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് തൊഴിൽ കിട്ടിയത്. ഇലക്ട്രിക്കൽ ആന്റ് ഇലക്ട്രോണിക്സ് മേഖലയിലെ പുതുസംരംഭങ്ങളുടെ എണ്ണം 2100-ഉം, നിക്ഷേപം 120 കോടിരൂപയും, തൊഴിലവസരം 3900-വുമാണ്. സേവനമേഖലയിൽ 4300 പുതിയ സംരംഭങ്ങളും 270 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 9900 തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു. വ്യാപാരമേഖലയിലും വൻനേട്ടമുണ്ടായി. 17000 സംരംഭങ്ങളാണ് ഈ രംഗത്ത് പുതിയതായി ആരംഭിച്ചത്. ഇതിലൂടെ 980 കോടിയുടെ നിക്ഷേപം വരികയും 32000 പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിക്കുകയും ചെയ്തു.

ജില്ലാതലത്തിലുള്ള കണക്കുകൾ നോക്കിയാൽ ഏപ്രിൽ-ഓഗസ്റ്റ് കാലയളവിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ഏറ്റവുമധികം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത് മലപ്പുറം ജില്ലയിലാണ്. സംരംഭകവർഷത്തിൽ ഇവിടെ പുതിയതായി തുടങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിച്ച 18,601 സംരംഭങ്ങളിൽ 5741 എണ്ണം ആദ്യത്തെ അഞ്ചുമാസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ തന്നെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു. ലക്ഷ്യമിട്ടതിന്റെ 31 ശതമാനത്തോളം വരും ഇത്. പുതിയ സംരംഭങ്ങളുടെ എണ്ണത്തിൽ രണ്ടാംസ്ഥാനത്ത് നിൽക്കുന്നത് എറണാകുളം ജില്ലയാണ്. 5208 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തതിലൂടെ ലക്ഷ്യമിട്ടതിന്റെ 36 ശതമാനത്തോളം നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ എറണാകുളം ജില്ലയ്ക്ക് കഴിഞ്ഞു. ഒരുവർഷം കൊണ്ട് ഇവിടെ 14,610 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയായിരുന്നു ലക്ഷ്യം.

ലക്ഷ്യമിട്ട 14,902 പുതിയ സംരംഭങ്ങളിൽ 4240 എണ്ണവും തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു. കോഴിക്കോട് ജില്ലയിൽ 13,925 പുതുസംരംഭങ്ങളാണ് തുടങ്ങാൻ ലക്ഷ്യമിട്ടതെങ്കിൽ ആദ്യത്തെ അഞ്ചുമാസം കൊണ്ട് 4346 സംരംഭങ്ങൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ 4567 സംരംഭങ്ങളും പാലക്കാട് ജില്ലയിൽ 4742 സംരംഭങ്ങളും പുതിയതായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു. ഈ രണ്ടു

ജില്ലകളിലും ഒരുവർഷത്തിനുള്ളിൽ ആരംഭിക്കാൻ ഉദ്ദേശിച്ച പുതുസംരംഭങ്ങളുടെ എണ്ണം യഥാക്രമം 13533, 12721 എന്നിങ്ങനെയാണ്. 1331 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത വയനാട് ജില്ല ലക്ഷ്യത്തിന്റെ 36.15 ശതമാനവും, 1930 സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത പത്തനംതിട്ട 35.65 ശതമാനവും 1508 സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത കാസർകോഡ് ജില്ല 25 ശതമാനവും നേട്ടം കൈവരിച്ചു.

സംരംഭകവർഷത്തിന്റെ ആദ്യത്തെ അഞ്ചുമാസത്തിനുള്ളിലെ ശതമാനക്കണക്ക് പരിശോധിക്കുമ്പോൾ 39.24 ശതമാനവുമായി കൊല്ലം ജില്ലയും 38.1 ശതമാനവുമായി ആലപ്പുഴ ജില്ലയുമാണ് ഒന്നും രണ്ടും സ്ഥാനങ്ങളിൽ നിൽക്കുന്നത്. പുതിയ സംരംഭങ്ങളുടെ എണ്ണത്തിലും കൈവരിച്ച നേട്ടത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലും പരിശോധിക്കുമ്പോൾ ഇടുക്കി ജില്ലയാണ് ഏറ്റവും പിന്നിൽ. ഇവിടെ പുതിയതായി 5007 സംരംഭങ്ങളാണ് തുടങ്ങാൻ ലക്ഷ്യമിട്ടിട്ടുള്ളതെങ്കിൽ ഏപ്രിൽ-ഓഗസ്റ്റ് കാലയളവിൽ 1228 എണ്ണം മാത്രമെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ളൂ. ഇത്, പദ്ധതിയിലൂടെ ലക്ഷ്യമിട്ടതിന്റെ 24.5 ശതമാനം മാത്രമാണ്.

ഈ സാഹചര്യത്തിൽ അടുത്ത മാർച്ച് മാസത്തിനകം ലക്ഷ്യപ്രാപ്തി കൈവരിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള സജീവപ്രവർത്തനങ്ങൾ ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ എല്ലാ തദ്ദേശസ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളും കേന്ദ്രീകരിച്ച് പുരോഗമിക്കുകയാണ്.

ചിട്ടയായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ

സംരംഭകവർഷവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് വ്യവസായവകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ ചിട്ടയായ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് നടക്കുന്നത്. തദ്ദേശസ്വയംഭരണം, ടൂറിസം, ആരോഗ്യം തുടങ്ങി മറ്റു എല്ലാ വകുപ്പുകളും ഇതുമായി സഹകരിക്കുന്നുണ്ട്. മുഖ്യമന്ത്രി, ഇത്തരമൊരു പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചതിനുശേഷം സമയബന്ധിതമായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ കാഴ്ചവെക്കാൻ വ്യവസായവകുപ്പിന് കഴിഞ്ഞു. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാനത്താകെ വിപുലമായ പ്രചാരണങ്ങൾ നടത്തി. പുതിയൊരു സംരംഭവുമായി മുന്നോട്ടുവരാൻ വ്യക്തികളെയും കൂട്ടായ്മകളെയും പ്രചോദിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളായിരുന്നു ആദ്യഘട്ടത്തിൽ നടന്നത്.

മാത്രവുമല്ല, സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ തദ്ദേശസ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളിലും സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിനും, പുതുസംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ ആവശ്യമായ കാര്യങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകാനും ഇന്റേൺസുകൾ എന്ന പേരിൽ ആളുകളെ നിയോഗിച്ചു. ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളിൽ ഒരാളെയും മുൻസിപ്പാലിറ്റികളിൽ രണ്ടുപേരെ വീതവും കോർപറേഷനുകളിൽ ഇരുപതു ഡിവിഷനുകൾക്ക് ഒരാളെന്ന കണക്കിലുമാണ് ഇന്റേൺസുകളെ നിയോഗിച്ചിട്ടുള്ളത്. സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിനായി എല്ലാ ആഴ്ചയും തിങ്കൾ, ബുധൻ ദിവസങ്ങളിൽ ഇവർ ബന്ധപ്പെട്ട തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലുണ്ടാവും. മറ്റു ദിവസങ്ങളിൽ ഇവർക്ക് സംരംഭകരെ കാണാനും അവർക്ക് ആവശ്യമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകാനുമായി ചെലവഴിക്കാം.

അതേസമയം സമയബന്ധിതമായും ചിട്ടയായുമുള്ള പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നതിനുവേണ്ടി എല്ലാ ഇന്റേൺസുകൾക്കും വ്യക്തിഗത ടാർഗറ്റ് നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇതിനുപുറമെ തദ്ദേശസ്ഥാപനങ്ങൾക്കും മറ്റു ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കും ടാർഗറ്റ് നൽകിയിരിക്കുന്നു. സമയബന്ധിതമായി ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കുന്ന ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് പ്രത്യേക പുരസ്കാരം നൽകാനും വ്യവസായവകുപ്പ് തീരുമാനിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇത്തരമൊരു സമീപനത്തിലൂടെ പ്രാദേശികതലം മുതൽ സംരംഭകർക്ക് അനുകൂലമായ അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കാനാകു

മെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഇതിനകംതന്നെ സംഘടിപ്പിച്ച ബോധവൽക്കരണപരിപാടികളും 'സംരംഭകത്വ ലോൺ-ലൈസൻസ്-സബ്സിഡി മേള'കളും ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്.

പുതിയൊരു സംരംഭം തുടങ്ങാൻ ആവശ്യമായ ലൈസൻസുകൾ, ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളിൽനിന്നും ലഭിക്കുന്ന വായ്പകൾ, സർക്കാർ നൽകിവരുന്ന സബ്സിഡികൾ എന്നിവയെപ്പറ്റി അറിയാനും അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള എല്ലാ സൗകര്യങ്ങളും ലോൺ-ലൈസൻസ്-സബ്സിഡി മേളകളിൽ ഒരുക്കിയിരുന്നു. പത്തുലക്ഷം രൂപവരെ മുതൽമുടക്കിയുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് നാലുശതമാനം പലിശനിരക്കിലാണ് വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്നത്. ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ എല്ലാ മേഖലയിലും ഉള്ളവർക്ക് ഗുണകരമായിട്ടുണ്ട്. ഏപ്രിൽ-ഓഗസ്റ്റ് കാലയളവിൽ തുടങ്ങിയ അരലക്ഷത്തിലധികം സംരംഭങ്ങളിൽ 16065 എണ്ണവും വനിതകളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ ആരംഭിച്ചവയാണ്. പട്ടികജാതി-പട്ടികവർഗ്ഗ വിഭാഗക്കാരുടെ നേതൃത്വത്തിലും 2300 സംരംഭങ്ങൾ പുതിയതായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു. പ്രവാസികൾക്ക് പ്രാധാന്യം നൽകിക്കൊണ്ട് ഒരു വെർച്വൽ സംഗമം നടത്തുന്നതിനും പദ്ധതിയുണ്ട്. ഇതൊക്കെയും ലക്ഷ്യപ്രാപ്തി കൈവരിക്കുന്നതിൽ കൂടുതൽ വേഗത ലഭ്യമാക്കുമെന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല.

വെല്ലുവിളികളെ നേരിടാനും പദ്ധതി

പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക എന്നതിനപ്പുറം അവയുടെ നിലനിൽപ്പ് ലക്ഷ്യമിട്ടുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളും വ്യവസായവകുപ്പ് തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. ദേശീയതലത്തിലുള്ള കണക്കുകൾപ്രകാരം ഓരോ വർഷവും പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്ന സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട വ്യവസായസംരംഭങ്ങളിൽ മുപ്പതുശതമാനമെങ്കിലും അടച്ചുപൂട്ടുന്നുണ്ട്. ആനുപാതികമാണ് കേരളത്തിലെ സ്ഥിതിയും. ഇത്തരമൊരു സാഹചര്യം നിലനിൽക്കുന്നതിനാൽ പുതിയതും പഴയതുമായ മുഴുവൻ സംരംഭങ്ങളുടെയും നിലനിൽപ്പിന് സഹായകരമായ നടപടികളാണ് സർക്കാർ സ്വീകരിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി എല്ലാ ജില്ലകളിലും ടെക്നോളജി ക്ലിനിക്കുകൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. മാർക്കറ്റിംഗ് പ്രതിസന്ധി, മാനേജ്മെന്റ് പ്രശ്നം തുടങ്ങി ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള വെല്ലുവിളികൾ നേരിടുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഇത്തരം ടെക്നോളജി ക്ലിനിക്കുകളെ സമീപിക്കാം. ഇവിടുത്തെ എക്സ്പേർട്ട് പാനൽ പ്രശ്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിശദമായി പഠിച്ചശേഷം പ്രതിവിധികൾ നിർദ്ദേശിക്കും. ഇതോടൊപ്പം ആ സംരംഭത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിന് ആവശ്യമായ പിന്തുണ സർക്കാർ ഉറപ്പാക്കുകയും ചെയ്യും.

ധാരാളം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ വരുമ്പോൾ നേരിടാൻ പോകുന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട വെല്ലുവിളി വിപണിയിൽ നിന്നായിരിക്കും. ഓരോ സംരംഭവും പുറത്തിറക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ആളില്ലെങ്കിൽ അവ പ്രതിസന്ധിയിലാവും. ഇതിനെ മറികടക്കാൻ ഒക്ടോബർ, നവംബർ മാസങ്ങളിലായി സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ബ്ലോക്ക്-താലൂക്ക് തലങ്ങളിലും വിപണനമേളകൾ സംഘടിപ്പിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഓരോ മേഖലയിലെയും സംരംഭകർക്ക് തങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഇത്തരം മേളകളിലൂടെ പരിചയപ്പെടുത്തുകയും വിറ്റഴിക്കുകയും ചെയ്യാം. ഇതോടൊപ്പം ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെയുള്ള ഉത്പന്നവിപണനത്തിനും ക്രമീകരണം ഒരുക്കും.

ഉപഭോക്തൃ സംസ്ഥാനമായ കേരളത്തിൽ പ്രാദേശികമായ അനേകം സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രവർത്തനസാധ്യത നിലനിൽക്കുന്നുവെന്ന തിരിച്ചറിവ് ഇപ്പോൾ സമൂഹത്തിനുണ്ട്. സംരംഭകരെ അറിയുന്നവർക്കിടയിലുള്ള ഉത്പന്നവിപണനത്തിലൂടെ ഗുണമേന്മ പരമാവധി വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇത്തരം സാഹചര്യങ്ങളെല്ലാം തിരിച്ചറിഞ്ഞുകൊണ്ടുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി വ്യവസായവകുപ്പ് നടത്തിവരുന്നത്.

ലോറൻസ് മാത്യു

പ്രധാനമായും 3 കാര്യങ്ങൾ ആണ് ലോകത്തിലെ ബിസിനസ്സ് രംഗത്തെ മാറ്റി മറിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് അഥവാ കൃത്രിമ ബുദ്ധി, റോബോട്ടിക്സ് പിന്നെ ഓട്ടോമേഷനും.

മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് ലോകവും മാറി മറിയുന്ന തൊഴിൽ രംഗവും

സാങ്കേതിക വിദ്യ മൂലമുണ്ടാവുന്ന മാറ്റങ്ങൾ സകല മേഖലയിലും പിടി മുറുക്കിയിരിക്കുന്ന ഒരു കാലഘട്ടത്തിലാണ് നാം ജീവിക്കുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ തൊഴിലിന്റെ നിർവ്വചനങ്ങൾ പൊളിച്ചെഴുതപ്പെട്ട് കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. നിലവിലുള്ള പല ജോലികളിൽ നിരവധി മാറ്റങ്ങൾ വന്നു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ചിലതൊക്കെ പാടെ ഇല്ലാതായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഇത് ബിസിനസ്സ് രംഗത്തുണ്ടാക്കുവാൻ പോകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ നിരവധിയാണ്. കാരണം ജോലികളിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങൾ ഒട്ടും തന്നെ വ്യക്തിപരമല്ലല്ലോ അത് ബാധിക്കുന്നത് ഒരു ബിസിനസ്സ് മേഖലയെത്തന്നെയാണ്. നാം ജീവിക്കുന്ന ലോകം അനുദിനം മാറ്റങ്ങളിലൂടെയാണ് കടന്ന് പോകുന്നത്. ഈ മാറ്റങ്ങൾ ഏറെയും ബിസിനസ്സ് രംഗത്താണ് പ്രതിഫലിക്കുന്നത്. ആയതിനാൽത്തന്നെ ചില തൊഴിലുകൾ നഷ്ടപ്പെടുകയും തൽസ്ഥാനത്ത് പുത്തൻ തൊഴിലുകൾ ഉദയം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇത് നമ്മുടെ തൊഴിൽ മാർക്കറ്റിൽ വരുത്തുന്ന മാറ്റങ്ങൾ നിരവധിയാണ്. ഇന്നത്തെ യുവ തലമുറ പുതിയ സ്കില്ലുകൾ ആർജ്ജിക്കേണ്ടുന്നതിന്റെ ആവശ്യകതയിലേക്ക് ഇത് വിരൽ ചൂണ്ടുന്നു. ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ ടാക്സി കമ്പനിയായ ഊബറിന് സ്വന്തമായി കാറുകളില്ല. ഇത് ഒരു കമ്പ്യൂട്ടർ ആപ്ലിക്കേഷൻ

മാത്രമാണ്. Airbnb എന്ന വെബ്സൈറ്റ് ലോകത്തെ ഹോട്ടൽ ശൃംഖലയെ നിയന്ത്രിക്കുമ്പോൾ ഓർക്കുക ഇവർക്ക് സ്വന്തമായി ഹോട്ടലുകളോ പ്രോപ്പർട്ടിയോ ഇല്ലായെന്ന്. ആമസോൺ ഗോ എന്ന പേരിൽ ആമസോൺ കമ്പനി അമേരിക്കയിൽ ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്ന 18 സ്റ്റോറുകളിൽ ക്യാഷ് കൗണ്ടറുകളോ സ്റ്റാഫുകളോ ഇല്ലായെന്നതാണ് കൗതുകകരം. നമുക്ക് ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ എടുത്ത് ബാഗിൽ ഇട്ട് കൊണ്ട് പോരാം. നമ്മൾ എടുക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി നമ്മുടെ കാർട്ടിലേക്ക് ചേർക്കപ്പെടുകയും ബിൽ ചെയ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യും. ആമസോണിന്റെ ആപ്ലിക്കേഷനിൽ സൈൻ ഇൻ ചെയ്തിട്ട് വേണം കടയിലേക്ക് കടക്കുവാൻ. സമാന സ്വഭാവമുള്ളയൊരു സൂപ്പർമാർക്കറ്റ് നമ്മുടെ എറണാകുളത്ത് ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലെ ഇത്തരത്തിലുള്ള ആദ്യത്തേതാണ് ഈ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് കമ്പനി. Watasale എന്നാണ് ഇതിന്റെ പേര്. ടെസ്ല എന്ന കമ്പനി ഡ്രൈവറുകളില്ലാത്ത കാർ പുറത്തിറക്കി കഴിഞ്ഞു. ഇനിയുള്ള നാളുകളിൽ ടെസ്ലയും ഊബറും ചേർന്നാൽ നമുക്ക് കാർ സ്വന്തമായി ഉണ്ടാകേണ്ട ആവശ്യം പോലുമുണ്ടാവില്ല. ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ വഴി കാർ വിളിക്കാം. ആവശ്യം കഴിയുമ്പോൾ തിരിച്ച് അയക്കാം. കാർ പരിപാലിക്കുന്ന ചിലവോ, പാർക്കിങ്ങ് പ്രശ്നങ്ങളോ ഉണ്ടാവുകയില്ല.

പ്രധാനമായും 3 കാര്യങ്ങൾ ആണ് ലോകത്തിലെ ബിസിനസ്സ് രംഗത്തെ മാറ്റി മറിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് അഥവാ കൃത്രിമ ബുദ്ധി, റോബോട്ടിക്സ് പിന്നെ ഓട്ടോമേഷനും. ലോകത്തിലെ ഒന്നാം കിട ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് കമ്പനിയായ ഹെഡ്ജ് ഫണ്ട് സ്റ്റോക്ക് മാർക്കറ്റിൽ നിക്ഷേപിക്കുവാൻ തീരുമാനമെടുക്കുന്നത് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന്റെ സഹായത്തോടെയാണ്. ഹൃദയ സംബന്ധമായ അസുഖങ്ങൾ നിർണ്ണയിക്കുന്നതിന് ഗൂഗിൾ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ഏറ്റവും മിടുക്കനായ ഒരു റേഡിയോളജിസ്റ്റിനേക്കാൾ കൃത്യമായി ക്യാൻസർ രോഗ നിർണ്ണയം നടത്തുവാൻ ഗൂഗിളിന്റെ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിൽ അധിഷ്ഠിതമായ ഒരു പ്ലാറ്റ്ഫോം ഉപയോഗിച്ച് ഫേയ്സ്ബുക്കിന്റെ മാതൃ കമ്പനിയായ മെറ്റ ക്വാളിറ്റിയില്ലാത്ത 60 ജീവനക്കാരെ ഈ അടുത്ത കാലത്ത് പിരിച്ച് വിട്ടത് വാർത്ത ആയിരുന്നു.

മനുഷ്യന് ജോലി ചെയ്യുവാൻ ദുസ്സഹമായ സാഹചര്യത്തിൽ ജോലി ചെയ്യുവാനാണ് നാം റോബോട്ടുകളെ ആശ്രയിക്കുന്നത്. ഒപ്പം മനുഷ്യന്റെ പങ്കാളിത്തം തീരെ കുറച്ച് കൊണ്ട് മെഷിനുകളുടെ സഹായം കൂട്ടുക എന്ന നയത്തിലേക്ക് കമ്പനികൾ എത്തി നിൽക്കുന്നു.

ഈ സാഹചര്യത്തിന്റെ അനന്തര ഫലം നിലവിലുള്ള ജോലികൾ പലതും പതിയെ അപ്രത്യക്ഷമാവുകയും പകരം പുതിയ ജോലികൾ ഇടം പിടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നുവെന്നതാണ്.

1. ബാങ്കിങ്ങ്

ഒരു മൊബൈൽ ഉപയോഗിച്ച് ബാങ്കിൽ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്ന വിധത്തിൽ കാര്യങ്ങൾ വളരെ ലളിതമായിരിക്കുന്നു ഇന്ന്. ഇന്റർനെറ്റ് ബാങ്കിങ്ങിന്റെ വരവോട് കൂടി ബാങ്കിങ്ങ് മേഖലയിലെ മൂന്നിലൊന്ന് ജോലികൾ നഷ്ടപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്നാണ് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. മൊബൈൽ ബാങ്കിങ്ങും വിവിധങ്ങളായ യു പി ഐ ആപ്ലിക്കേഷനുകളും കൂടിയാകുമ്പോൾ നമുക്ക് ബാങ്കിങ്ങ് സേവനങ്ങൾ വിരൽ തുമ്പിൽ കിട്ടുന്നുവെന്നതാണ് ഏറെ ഗുണകരമായ വസ്തുത. എന്നാലിതിന്റെ മറുപുറം ആണ് ബാങ്ക് തന്നെ അപ്രസ്ക്തമായിപ്പോകുമോയെന്നുള്ള ചിന്ത.

വലിയ ബാങ്കുകൾ ചെറിയ ബാങ്കുകളെ ഏറ്റെടുക്കുന്ന വാർത്തകൾ നാം ഇടക്കൊക്കെ കേൾക്കാറുണ്ട്. ലോകം ഒരു ഏകലോക സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിലേക്കാണ് ചുവടു വെക്കുന്നത് എന്ന്

ഒരു മൊബൈൽ ഉപയോഗിച്ച് ബാങ്കിൽ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്ന വിധത്തിൽ കാര്യങ്ങൾ വളരെ ലളിതമായിരിക്കുന്നു ഇന്ന്. ഇന്റർനെറ്റ് ബാങ്കിങ്ങിന്റെ വരവോട് കൂടി ബാങ്കിങ്ങ് മേഖലയിലെ മൂന്നിലൊന്ന് ജോലികൾ നഷ്ടപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്നാണ് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. മൊബൈൽ ബാങ്കിങ്ങും വിവിധങ്ങളായ യു പി ഐ ആപ്ലിക്കേഷനുകളും കൂടിയാകുമ്പോൾ നമുക്ക് ബാങ്കിങ്ങ് സേവനങ്ങൾ വിരൽ തുമ്പിൽ കിട്ടുന്നുവെന്നതാണ് ഏറെ ഗുണകരമായ വസ്തുത.

വർത്തമാന കാല സംഭവങ്ങൾ നമ്മളെ ഓർപ്പിക്കുന്നു. ബാങ്കിങ്ങ് സേവനങ്ങൾക്കായി ബാങ്കിൽ പോകേണ്ടതില്ല എന്ന് വരുമ്പോൾ ഈ മേഖലയും ദ്രുതഗതിയിലുള്ള മാറ്റങ്ങൾക്കാണ് വിധേയമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്.

2. അക്കൗണ്ടിങ്ങ്

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന്റെ മറ്റൊരു തലമുണ്ട്. അതാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് എന്നത്. ഇവിടെ സിസ്റ്റത്തിന് സ്വന്തം അനുഭവത്തെ അനലൈസ് ചെയ്ത് അതനുസരിച്ച് മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനുമുള്ള കഴിവുണ്ട്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ എത്ര സങ്കീർണ്ണമായ പ്രശ്നങ്ങളായാലും അത് സോൾവ് ചെയ്യുവാനുള്ള കഴിവുള്ള സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ അണിയറയിൽ ഒരുങ്ങുന്നുണ്ട്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ അക്കൗണ്ടിങ്ങ് ജോലികൾ പലതും വരും നാളുകളിൽ ഇല്ലാതെയാകുമെന്ന് തന്നെ ചിന്തിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

3. ഡ്രൈവർ

ഭാവിയിലെ തങ്ങളുടെ എതിരാളികൾ മറ്റ് കാർ കമ്പനികളാവില്ല ഗൂഗിളും ആപ്പിളും പോലുള്ള ടെക് കമ്പനികളാവും എന്നാണ് മെഴ്സിഡസ് ബെൻസിന്റെ CEO ഈ അടുത്തിടെ പ്രസ്താവിച്ചത്. ഭാവിയിലെ വാഹനങ്ങളെല്ലാം കമ്പ്യൂട്ടർ സോഫ്റ്റ് വെയറിനാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നതാവാം. അമേരിക്കയിൽ ഡ്രൈവറില്ലാത്ത ബസുകൾ ഇപ്പോൾത്തന്നെ തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു. ലോക്കൽ മോട്ടേഴ്സ് എന്ന വാഹന നിർമ്മാതാക്കളാണ് ഇതിന്റെ പിന്നിൽ. ഒല്ലി എന്ന് പേരിട്ടിരിക്കുന്ന ഈ ബസിൽ 12 പേർക്ക് യാത്ര ചെയ്യാം. ഇത് ലോകത്തിലെ ആദ്യ 3 ഡി പ്രിന്റഡ് ബസ് ആണ്. ഐ ബി എം നിർമിച്ച ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് സിസ്റ്റമായ വാട്ട്സൺ എന്ന സംവിധാനമാണ് ഇതിന്റെ പിറകിൽ. വാഹനങ്ങളിൽ ഓട്ടോ പൈലറ്റ് (Auto Pilot) മോഡ് സന്നിവേശിപ്പിക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ വിജയം കണ്ട് കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ക്യാമറയും റഡാറും റിയൽ ടൈം ട്രാഫിക് ഡേറ്റയും സോണാറും ഒക്കെയാണ് ഈ സജ്ജീകരണത്തിന് പിന്നിലുള്ളത്. അതിനാൽ ത്തന്നെ ഡ്രൈവർ വേണ്ടാത്ത കാറുകളായിരിക്കും നാളത്തെ ട്രെൻഡ്. ഗൂഗിൾ ഇപ്പോൾത്തന്നെ ഈ സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കിക്കഴിഞ്ഞു. ലിഡാർ (LIDAR - Light Detection And Ranging) എന്ന ടെക്നോളജി ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാണ് പരിസര പഠനം നടത്തുന്നത്. എലോൺ മസ്കിന്റെ ടെസ്‌ലയാണ് ഈ രംഗത്തെ പ്രമുഖ കമ്പനി. അമേരിക്കയിൽ ഡ്രൈവർ വേണ്ടാത്ത കാറുകൾ പല മലയാളികൾക്കും ഉണ്ട്.

4. പ്രിന്റിങ്ങ് ആന്റ് പബ്ലിഷിങ്ങ്

തലേന്നത്തെ വാർത്തകൾക്കായി പിറ്റേന്ന് കാലത്ത് പത്രം വരുന്നത് വരെ കാത്തിരുന്ന ഒരു തലമുറ തീരുകയാണ്. ഇതിപ്പോൾ ഓൺലൈൻ മാധ്യമങ്ങളുടെ കാലം. കമ്പ്യൂട്ടർ സക്രീനാകുമ്പോൾ അക്ഷരങ്ങൾ വലിപ്പം കൂട്ടി വായിക്കുവാൻ കഴിയുമെന്ന പ്രയോജനം, ഒപ്പം വാർത്തകൾ തത്സമയം അറിയുന്നതിലുള്ള സൗകര്യം. ആമസോൺ കിൻഡിൽ പോലുള്ളവയുള്ളപ്പോൾ പ്രിന്റ് ചെയ്ത പുസ്തകങ്ങൾ എന്തിനാണ് എന്ന് ചിന്തിച്ച് പോകുന്നത് സ്വാഭാവികം.

5. കൺസ്ട്രക്ഷൻ മേഖലയും ഫാക്റ്ററി ജോലികളും

വൻ തോതിൽ യന്ത്രവൽക്കരണം പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന മേഖലയാണ് കൺസ്ട്രക്ഷൻ മേഖല. ആവർത്തന സ്വഭാവമുള്ള കായിക ജോലികൾക്കാണ് യന്ത്രവൽക്കരണം ഭീഷണിയായി തീരുവാൻ പോകുന്നത്. കാർ നിർമ്മാണം ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഫാക്റ്ററി ജോലികൾ ഇപ്പോൾ ത്തന്നെ യന്ത്രങ്ങൾ കൈയ്യടക്കിയിട്ടുണ്ട്.

വൻ തോതിൽ യന്ത്രവൽക്കരണം പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന മേഖലയാണ് കൺസ്ട്രക്ഷൻ മേഖല. ആവർത്തന സ്വഭാവമുള്ള കായിക ജോലികൾക്കാണ് യന്ത്രവൽക്കരണം ഭീഷണിയായി തീരുവാൻ പോകുന്നത്.

6. കസ്റ്റമർ സർവീസ്

ഇപ്പോൾത്തന്നെ പല കമ്പനികളുടേയും കസ്റ്റമർ സർവീസ് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് ചാറ്റ് ബോക്സുകളാണ്. മെസ്സേജിനും ഇ മെയിലിനുമൊക്കെ മറുപടി നൽകുന്നത് ഇത്തരം ചാറ്റ് ബോക്സ്. ഈ നില തുടർന്നാൽ വരും നാളുകളിൽ കമ്പനികളുടെ കസ്റ്റമർ സർവീസ് കമ്പ്യൂട്ടർ പ്രോഗ്രാമുകൾ ഏറ്റെടുക്കുമെന്ന കാര്യത്തിൽ പക്ഷാന്തരമില്ല.

7. മാര്യേജ് ബ്രോക്കേഴ്സ്

ഒരു കാലത്ത് കേരളത്തിന്റേ ഗ്രാമ പ്രദേശങ്ങളിൽ പോലും സജീവമായിരുന്ന കല്യാണ ബ്രോക്കർമാർ ഇന്ന് ഏറെക്കുറെ ഓർമ്മയായി മാറിയിരിക്കുന്നു. അത് മാര്യേജ് ബ്യൂറോകൾക്ക് വഴി മാറിയിരുന്നു. എന്നാൽ വെബ് സൈറ്റുകൾ സജീവമായതോട് കൂടി അതും കമ്പ്യൂട്ടറും ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസും കൊണ്ട് പോകുന്ന ലക്ഷണമാണ്. ഇവർ മാത്രമല്ല റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് ബ്രോക്കർമാരുടെ ജോലിയും ഭീഷണിയായിരിക്കുകയാണിന്ന്. ഡേറ്റിങ്ങ് ആപ്ലിക്കേഷനും സോഷ്യൽ മീഡിയുമൊക്ക സജീവമായ കാലത്ത് ഇനിയും സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ലോകത്തായിരിക്കും കാര്യങ്ങളെന്ന് വ്യക്തം.

8. ഡെലിവറി സർവീസ്

ആമസോണും ഫ്ളിപ് കാർട്ടുമൊക്കെ സജീവമായപ്പോഴാണ് ഡെലിവറി സർവീസുകൾ എന്ന ജോലികൾ വ്യപകമായത്. എന്നാൽ ഡ്രോണുകളും ഡ്രൈവർ ആവശ്യമില്ലാത്ത വാഹനങ്ങളുമൊക്കെ സജീവമാകുമ്പോൾ ഇതെത്ര കാലം ഉണ്ടാകുമെന്ന് പറയുവാൻ കഴിയില്ല. ഇനിയുള്ള കാലഘട്ടങ്ങളിൽ നവീകരിച്ച ജി പി എസ് സംവിധാനങ്ങളും കൂട്ടിനുണ്ടാകുമ്പോൾ കഥ മറിച്ചാവില്ലായെന്ന് സാരം.

9. പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് ജോലികൾ

കത്തെഴുത്തും പോസ്റ്റ് കാർഡുമൊക്കെ ഗൃഹാതുരത്വം ഉണർത്തുന്ന ഓർമ്മകളായിട്ടുണ്ട് ഇന്ന് . വാട്സ് ആപ്പ് പോലുള്ള മെസേജിങ്ങ് ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ സജീവമായപ്പോൾ സന്ദേശങ്ങൾ കൈമാറുവാൻ സെക്കൻഡുകൾ മാത്രം മതിയെന്നായിരിക്കുന്നു. പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ ഇപ്പോൾത്തന്നെ ബാങ്കിങ്ങ്, ഇൻഷുറൻസ് മേഖലകളിലേക്ക് ചുവട് വെച്ചു കഴിഞ്ഞു.

10. പോലീസും മിലിട്ടറിയും

റോബോട്ടുകളും, ഡ്രോണുകളും ആയിരിക്കും ഇനിയുള്ള പോലീസ്, മിലിട്ടറി സർവീസുകളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത്. സാറ്റലൈറ്റ് മോണിറ്ററിങ്ങും കൂടിയാകുമ്പോൾ കാര്യങ്ങൾ പറയേണ്ടതില്ല. എത്ര വലിയ പ്രതികൂല സാഹചര്യങ്ങളിലും മടുപ്പില്ലാതെ ജോലി ചെയ്യുവാൻ ഇവയ്ക്കാകുമെന്നത് ചെറിയ കാര്യമല്ല.

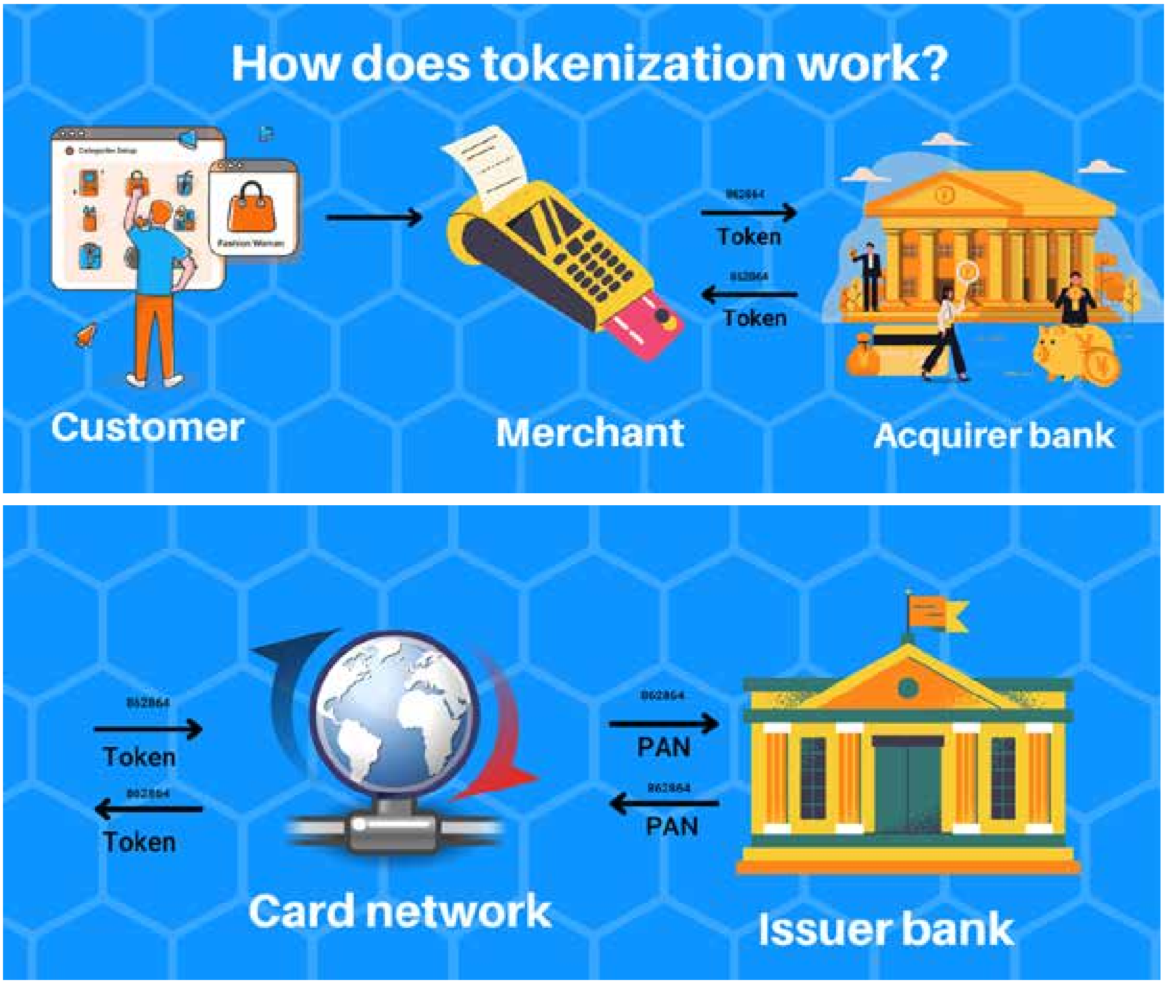
കാര്യങ്ങൾ മാറുകയാണ്. ഇനിയുള്ള തൊഴിൽ മേഖലകളിൽ പിടിച്ച് നില്ക്ക ണമെങ്കിൽ നാം അനുദിനം സ്കില്ലുകൾ ആർജ്ജിച്ചു കൊണ്ടേയിരിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഒപ്പം സംരംഭത്വത്തിലേക്കിറങ്ങുന്ന പുതു തലമുറ കാലഘട്ടത്തിന്റെ മാറ്റങ്ങൾ തിരിച്ചറിയേണ്ടതും അതിനനുസരിച്ച് ബിസിനസ്സ് സ്ട്രാറ്റജികളിൽ മാറ്റം വരുത്തേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ടോക്കണൈസേഷനുമായി ആർ. ബി. ഐ

ലോകം ഡിജിറ്റലൈസേഷനിലൂടെ ഏറെ സുഗമവും സുതാര്യവുമായ ഇടപാടുകളാൽ സമൃദ്ധമായി എന്നു കരുതുമ്പോഴും അത്ര ആശ്വാസകരമല്ലാത്ത ചില വാർത്തകൾ ലോകത്തിന്റെ വിവിധ കോണുകളിൽ നിന്നായി റിപ്പോർട്ടു ചെയ്തു വരുന്നത്. ഡബിറ്റ് അഥവാ ക്രഡിറ്റ് കാർഡ് ഉപയോഗിച്ചു നടത്തുന്ന ഡയറക്ട് പേയ്മെന്റുകളും ഓൺലൈൻ പേയ്മെന്റുകളും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഒരുപോലെ ഗുണകരമെങ്കിലും അതിനു പിന്നിൽ മറഞ്ഞിരിയ്ക്കുന്ന ചില അപകടങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് ഇന്റർനെറ്റ് രംഗത്തെ വിദഗ്ദ്ധർ ഇപ്പോൾ പറഞ്ഞു വരുന്നത്. സ്വൈപ്പ് ചെയ്ത് ഉപയോഗിയ്ക്കുന്ന രണ്ടു കാർഡുകളിലും നിന്ന് ഒരു ഇടപാടുകാരന്റെ വ്യക്തിവിവരങ്ങൾ ചോരുകയോ ചോർത്തപ്പെടുകയോ ചെയ്യാമത്രേ. ഓൺലൈൻ പേയ്മെന്റിലും നാം കാർഡു വിവരങ്ങളും കാർഡു കാലാവധിയും സി. വി. വി യും ടൈപ്പ് ചെയ്യുമ്പോഴും ഇതുതന്നെയാണ് ഉണ്ടാവുന്നതത്രേ. പേയ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിൽ ചോർത്തൽ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ നുഴഞ്ഞു കയറിയിട്ടുണ്ടോ അല്ലെങ്കിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ടോ എന്ന് പാവം ഉപഭോക്താവും കച്ചവടക്കാരനും അറിയുന്നില്ല .ഇപ്രകാരമുള്ള ഒളിച്ചു സ്ഥാപിക്കൽ (ഹിഡൻ ഇൻസ്റ്റാളേഷൻ) തടയുവാനാണ് റിസർവ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ (ആർ. ബി. ഐ) പുതിയൊരു പേയ്മെന്റ് സംവിധാനം കൊണ്ടുവരുന്നത്. ടോക്കണൈസേഷൻ എന്ന പേരിട്ട ഈയൊരു സംവിധാനത്തിലൂടെയാവും ഇനി എല്ലാ ഇടപാടുകളും നടത്താൻ. ഇതു നടപ്പിലാക്കാനായി മൂന്നു തവണ എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും നിർദ്ദേശം നൽകുകയും പൊതുജനങ്ങൾക്കായി വിവിധ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ അറിയിപ്പു നൽകിയെങ്കിലും അവ

> പേയ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിൽ ചോർത്തൽ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ നുഴഞ്ഞു കയറിയിട്ടുണ്ടോ അല്ലെങ്കിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ടോ എന്ന് പാവം ഉപഭോക്താവും കച്ചവടക്കാരനും അറിയുന്നില്ല .ഇപ്രകാരമുള്ള ഒളിച്ചു സ്ഥാപിക്കൽ (ഹിഡൻ ഇൻസ്റ്റാളേഷൻ) തടയുവാനാണ് റിസർവ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ (ആർ. ബി. ഐ) പുതിയൊരു പേയ്മെന്റ് സംവിധാനം കൊണ്ടുവരുന്നത്.



പൂർണമായി ഇൻസ്റ്റാളാക്കാൻ ബന്ധപ്പെട്ടവർ തയ്യാറായില്ല. ആയതിനാൽ സെപ്തംബർ 30 നകം ടോക്കണൈസേഷൻ നടപ്പാക്കിയിരിയ്ക്കണമെന്ന് ആർ. ബി. ഐ. ഇപ്പോൾ കർശന നിർദ്ദേശം നൽകിയിരിയ്ക്കുകയാണ്. അല്ലാത്തപക്ഷം പേയ്മെന്റുകൾ മുടങ്ങാൻ സാധ്യതയുണ്ടെന്ന് ആർ. ബി. ഐ. ഏവർക്കും മുന്നറിയിപ്പു നൽകിക്കഴിഞ്ഞു.

എന്താണ് ഈ ടോക്കണൈസേഷൻ? നിലവിൽ ഡബിറ്റ് കാർഡ്, ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് ഇവ ഉപയോഗിയ്ക്കുന്നവർക്ക് ഇനി ടോക്കണുകളിലൂടെ മാത്രം വിവിധതരം പേയ്മെന്റുകൾ നടത്താനുള്ള സംവിധാനമാണിത്. അപ്പോൾ ഇവയും കാർഡു രൂപത്തിലാണോ എന്നും ആരാവും നൽകുക എന്നും സംശയം ഉയരും. ഉപഭോക്താവിൽ മാത്രം ഡിജിറ്റലായി ലഭിയ്ക്കുന്ന കാർഡിൽ പ്രത്യേക നമ്പറുകളാവും ഉണ്ടാവുക. ഇവ ഓരോരുത്തർക്കും വ്യത്യസ്തവുമായിരിയ്ക്കും.

ഒരു ടോക്കൺ നമ്പർ കൊണ്ട് സകല ഇടപാടുകളും നടത്താമോ എന്നാവും അടുത്ത ചോദ്യം. ഒരിക്കലുമല്ല. വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി വിവിധ ടോക്കണുകളാണ് ഡിജിറ്റലായി നമുക്ക് ലഭിയ്ക്കുക. ഓരോ ഇടപാടിനും ഓരോ വെബ്സൈറ്റ് ആവും. ആയതിനാൽ അവയ്ക്കെല്ലാം വ്യത്യസ്തമായ ടോക്കൺ ഉപയോഗിയ്ക്കണം. ഇടപാടുകൾ നടന്ന പേയ്മെന്റിനായി നിർദ്ദിഷ്ട സൈറ്റിൽ നിർദ്ദിഷ്ട കോളത്തിൽ ഈയൊരു ടോക്കൺ നമ്പരാണ് ടൈപ്പ് ചെയ്യേണ്ടത്. ഇപ്രകാരമുള്ള വിഭിന്ന ടോക്കണുകൾ ഒരു കാർഡുടമയ്ക്കു ലഭ്യമാകും. അപ്പോൾ ക്രെഡിറ്റ് / ഡബിറ്റ് കാർഡ് ഉപയോഗിയ്ക്കേണ്ടി വരുന്നില്ല. തന്മൂലം സ്ഥാപനങ്ങളിലേയ്ക്ക് ഇടപാടുകാരന്റെ വിശദാംശങ്ങൾ എത്തുകയില്ല. എന്നാൽ പേയ്മെന്റുകൾ നൽകുകകയും ചെയ്യും.

ഈ സംവിധാനത്തെ വിവിധ മുറികളും അവയ്ക്കെല്ലാം പ്രത്യേക താക്കോലുകളുമുള്ള വീടിനോടുപമിയ്ക്കാം. ഇവിടെ മാസ്റ്റർ കീ മാത്രമാണ് കാർഡുകൾ. പക്ഷെ ഓരോ മുറിയിലും പ്രവേശിയ്ക്കാൻ പ്രത്യേകം താക്കോലുകൾ വേണം. ഡി. പി. പി. എസ് (ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് പ്രൊട്ടക്ഷൻ സിസ്റ്റം) യാഥാർത്ഥ്യമാകണമെങ്കിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇതു സംബന്ധിച്ച ബോധവൽക്കരണം നടത്തണം. വ്യവസായ വാണിജ്യ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ വെബ്സൈറ്റുകളിലും ഇതു സംബന്ധിച്ച മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തണം. ബാങ്കുകളിലും ഇൻലെറ്റ് ഔട്ട്ലെറ്റ് സംവിധാനത്തിൽ മാറ്റങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തണം. കാർഡ് ഐഡന്റിഫിക്കേഷൻ, ടോക്കൺ മാച്ചിങ്ങ് എന്നിവ ഇൻലെറ്റിലും കാർഡ് ഹൈഡിങ്ങ് സംവിധാനം ഔട്ട്ലെറ്റിലും വേണം. പേയ്മെന്റിനായി ടോക്കൺ നമ്പർ നൽകിക്കഴിഞ്ഞാൽ അതു വെരിഫൈ ചെയ്ത് ക്യാഷ് റിലീസിനുള്ള കമാന്റ് നിമിഷ നേരങ്ങൾക്കുള്ളിൽ നൽകണം. ടൈപ്പ് ചെയ്ത ടോക്കണും ധനകാര്യസ്ഥാപനത്തിലെ ടോക്കണും ഒന്നുതന്നെയെങ്കിൽ ഉടനെ കാർഡിലേയ്ക്കും ക്യാഷ് ബോക്സിലേയ്ക്കും (സാങ്കൽപികം) സന്ദേശം പറക്കും. പണം അവിടെ നിന്ന് സ്ഥാപനത്തിന്റെ പണപ്പെട്ടിയിലേയ്ക്കൊഴുകും. ടോക്കണിന്റെ വേലിക്കെട്ടു പൊളിയ്ക്കാൻ സൈബർ കള്ളന്മാർക്ക് നിലവിൽ അത്ര എളുപ്പമല്ല. എങ്കിലും നമ്മുടെ ഇൻഫർമേഷൻ സെക്യൂരിറ്റി സിസ്റ്റം വളരെ കരുതലോടെ ഇക്കാര്യങ്ങൾ നിരീക്ഷിക്കുന്നുണ്ട്.

മൊബൈൽ ഫോണുകളിലൂടെ അനധികൃത ആപ്പുകൾ വഴിയും, വാട്സാപ്പ് സന്ദേശങ്ങൾ വഴിയും, എന്റർടെയിൻമെന്റ് പ്രോഗ്രാമുകളുടെയും ഇൻഫർമേഷൻ പോർട്ടലുകളുടെയും ഇടയിൽ മിന്നിമറയുന്ന പരസ്യങ്ങൾ വഴിയും മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോക്താക്കളിൽ നിന്നും 500 കോടി രൂപയിലേറെ ഒരു വിദേശരാജ്യത്തേയ്ക്കു കടത്തിയതിന് 18 പേരെയാണ് ഇന്ത്യയുടെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്നായി അറസ്റ്റു ചെയ്തത്.

ടോക്കണുകൾ അനലൈസ് ചെയ്യാൻ ഏതെങ്കിലും സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകളെത്തിയാൽ അത് അലർട്ട് സന്ദേശം അതതു ബാങ്കുകൾക്കു കൈമാറും. അടച്ചിട്ട മുറികളെ താക്കോലിട്ടു തുറക്കാൻ ശ്രമിയ്ക്കുമ്പോൾ അലാറം മുഴങ്ങുന്നതിനു സമമാണിത്.

സൈബർ തട്ടിപ്പുകൾ ക്രമാതീതമായി വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ടോക്കണൈസേഷനു വലിയ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. മൊബൈൽ ഫോണുകളിലൂടെ അനധികൃത ആപ്പുകൾ വഴിയും, വാട്സാപ്പ് സന്ദേശങ്ങൾ വഴിയും, എന്റർടെയിൻമെന്റ് പ്രോഗ്രാമുകളുടെയും ഇൻഫർമേഷൻ പോർട്ടലുകളുടെയും ഇടയിൽ മിന്നിമറയുന്ന പരസ്യങ്ങൾ വഴിയും മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോക്താക്കളിൽ നിന്നും 500 കോടി രൂപയിലേറെ ഒരു വിദേശരാജ്യത്തേയ്ക്കു കടത്തിയതിന് 18 പേരെയാണ് ഇന്ത്യയുടെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്നായി അറസ്റ്റു ചെയ്തത്. ഭാവിയിൽ ഇത്തരം തട്ടിപ്പുകളെ കരുതിയിരിയ്ക്കാൻ എല്ലാ ബാങ്കുകളും നമ്മെ ആഹ്വാനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. കാർഡുകൾ ഉപയോഗിയ്ക്കുമ്പോൾ ഇടയ്ക്കിടെ പിൻ മാറ്റുക. ബാങ്കുകളിൽ നിന്നെന്നു പറഞ്ഞു വരുന്ന സന്ദേശങ്ങൾ ശരിയോ എന്നുറപ്പുവരുത്തുക; ആർക്കും അക്കൗണ്ട് നമ്പരോ പാസ്‌വേർഡോ പകർന്നു നൽകാതിരിയ്ക്കുക. ബാങ്ക് സ്റ്റേറ്റ്മെന്റുകൾ ഇടയ്ക്കിടെ എടുക്കുക. അറിയാത്ത കോളുകൾ എടുക്കാതിരിയ്ക്കുക. അജ്ഞാതമായ ലിങ്കുകളിൽ തൊടാതിരിയ്ക്കുക തുടങ്ങിയവയെല്ലാമാണ് ബാങ്കുകൾ നമ്മെ ഉപദേശിയ്ക്കുന്നത്. കാർഡുകളുടെ എക്സ്പയറി കഴിഞ്ഞു, അക്കൗണ്ട് ബ്ലോക്കായി, കെ. വൈ. സി. പുതുക്കുക തുടങ്ങിയ എല്ലാ സന്ദേശങ്ങളെയും അപ്പാടെ നിരസിയ്ക്കുക. സംശയമുണ്ടെങ്കിൽ ബാങ്കുകളേയും സൈബർ പോലീസിനേയും വിവരമറിയിയ്ക്കുക. ഏതായാലും ടോക്കണൈസേഷനെ നമുക്കു സ്വാഗതം ചെയ്യാം.

ഇന്ദു കെ പി

ഇലക്ട്രിക് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളുടെ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ

കോവിഡ് മഹാമാരിയ്ക്കിടയിൽ വാഹന വ്യവസായത്തിൽ വലിയ മാറ്റങ്ങളാണ് സംഭവിച്ചത്. ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളുടെ കുതിച്ചു ചാട്ടമാണ് അതിൽ പ്രധാനം. പല പ്രമുഖ വാഹന കമ്പനികളും ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളിലേയ്ക്ക് ചേക്കേറി കഴിഞ്ഞു. പുതിയവ വന്നുക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണം കുറയ്ക്കുക എന്നതിലുപരി നമ്മുടെ നാട്ടിലെ ഇന്ധന വില വർധനവും ആളുകളെ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളിലേയ്ക്ക് അടുപ്പിക്കുന്ന ഘടകമാണ്. 2050 ആകുമ്പോഴേയ്ക്കും നിരത്തുകളിൽ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ നിറയുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. 2021 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ 1.18 ലക്ഷത്തിലധികം ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളാണ് കേരളത്തിൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളത്. ഇതിൽ 58,264 ഇരുചക്രവാഹനങ്ങളും 59,808

ഏതാണെന്ന് തിരിച്ചറിഞ്ഞ് നടപ്പിലാക്കിയ ഈ പദ്ധതി വൻവിജയമാകുകയാണിപ്പോൾ.

സംസ്ഥാനത്ത് കെ എസ് ഇ ബിയുടെ കീഴിൽ മാത്രം ഏകദേശം 56 ൽ പരം ഇലക്ട്രിക് വാഹന ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളുണ്ട്. 1150 പോൾ മൗണ്ടഡ് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനു പുറമെ സ്വകാര്യ കമ്പനികളുടെ ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ വേറെയുമുണ്ട്. ഈ സ്റ്റേഷനുകൾ പലതും സോളാർ എനർജി ഉപ യോഗിച്ചാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഇലക്ട്രിക് ചാർ ജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ വാഹനങ്ങൾക്ക് അതിവേഗ ചാർജിങ്ങ് ആണ് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നത്. ടു വീലറുകൾ, ഓട്ടോറിക്ഷകൾ എന്നിവയുടെ ഒട്ടും ചാർജിലാത്ത ബാറ്ററികൾ പോൾ മൗണ്ട് ചാർജിങ്ങിൽ ഏകദേശം 20 മിനിറ്റുകൊണ്ട് ഫുൾ ചാർജ് ചെയ്യാനാകും. എന്നാൽ കാറുകൾക്ക് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളാണ് കൂടുതൽ നല്ലത്. പോൾ മൗണ്ടുകളിൽ 3.3 കിലോവാട്ട് മാത്രമാണ് ശേഷിയു ള്ളത്. എന്നാൽ ഇലക്ട്രിക് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളിൽ 30 കിലോവാട്ട് ശേഷിയുള്ള സംവിധാനങ്ങളാണ് ഉള്ളത്. പണമടയ്ക്കലും ചാർജിങ്ങും സ്വയം ചെയ്യാവുന്ന രീതിയാണുള്ളത്. മൊബൈലിൽ ആപ്പ് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് ചാർജിങ്ങിനുള്ള പണം

മറ്റു വാഹനങ്ങളുമാണ്. കേരളത്തിൽ വൈദ്യുത വാഹനങ്ങൾക്ക് പ്രിയമേറുമ്പോൾ ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളും അനിവാര്യമാകുകയാണ്. വീടുകളിലും ഓഫീസുകളിലും ചാർജ് ചെയ്ത് ഉപ യോഗിക്കുക എന്നത് പ്രായോഗികമല്ല. അതു കൊണ്ടു തന്നെ പൊതുസ്ഥലങ്ങളിലെ ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളുടെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കി കെഎസ്ഇബി സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ ആരംഭിക്കുകയാണ്.

2018ൽ കോഴിക്കോട് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് കോളേ ജിലെ പൂർവ്വ വിദ്യാർത്ഥികളായിരുന്ന എം.രാമനുണ്ണി, ക്രിസ് തോമസ്, വി.അനൂപ്, സി.അദ്വൈത്, മിഥുൻ കൃഷ്ണൻ, വി.വിശാഖ് എന്നിവർ പഠനം കഴിഞ്ഞിറങ്ങിയപ്പോഴുണ്ടായ ആശയമായിരുന്നു വൈദ്യുത തൂണുകളിലെ ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ. (പോൾ മൗണ്ടഡ് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷൻ) ഈ പദ്ധതിയ്ക്ക് കെഎസ്ഇബി അംഗീകാരം നൽകിയ തോടെ 'ചാർജ് മോഡ്' എന്ന സ്റ്റാർട്ട് ആപ് സംരംഭത്തിന് ഈ കൂട്ടുകാർ തുടക്കം കുറിച്ചു. കെ എസ് ഇ ബി യുമായി അഞ്ചു വർഷത്തെ കരാറുണ്ടാ ക്കുകയും ചെയ്തു. വരുംകാല വാഹനങ്ങൾ

2018ൽ കോഴിക്കോട് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് കോളേജിലെ പൂർവ്വ വിദ്യാർത്ഥികളായിരുന്ന എം.രാമനുണ്ണി, ക്രിസ് തോമസ്, വി.അനൂപ്, സി.അദ്വൈത്, മിഥുൻ കൃഷ്ണൻ, വി.വിശാഖ് എന്നിവർ പഠനം കഴിഞ്ഞിറങ്ങിയപ്പോഴുണ്ടായ ആശയമായിരുന്നു വൈദ്യുത തൂണുകളിലെ ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ.

ഒരു ഇലക്ട്രിക് വാഹന ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷൻ ഏറ്റവും ചെറിയ രീതിയിൽ ആരംഭിക്കുന്നതിന് സംരംഭകന് കുറഞ്ഞത് 3 ലക്ഷം രൂപ യെങ്കിലും മുതൽമുടക്ക് ആവശ്യമാണ്. മികച്ച അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും വിശാലമായ പാർക്കിങ്ങും മറ്റു അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങളുമായി ആരംഭിക്കണമെങ്കിൽ 20 ലക്ഷമോ 30 ലക്ഷമോ ചെലവഴിക്കേണ്ടിവരും.

അടയ്ക്കാവുന്നതാണ്. RFI D കാർഡും (Radio Frequency Identification) ഉപയോഗിക്കാനാവും.

പുതിയതായി വിപണിയിലെത്തുന്ന ഭൂരിഭാഗം ഇലക്ട്രിക് കാറുകളിലും 15 കിലോവാട്ട് ഉപയോഗിച്ച് 100 കിലോമീറ്റർ വരെ സഞ്ചരിക്കാനാവും. ഒരു യൂണിറ്റ് ചാർജ്ജ് ചെയ്യുന്നതിന് ഏകദേശം 15 രൂപ യാണ് സ്റ്റേഷനുകൾ ഈടാക്കുന്നത്. 26 കിലോവാട്ട് ആവശ്യമുള്ള ഒരു കാർ റീച്ചാർജ്ജ് ചെയ്യുന്നതിന് ഏകദേശം 40 മിനിറ്റ് സമയമാണ് ആവശ്യം. വാഹനങ്ങളുടെ മോഡലും ബാറ്ററിയിലുള്ള വ്യത്യാസവുമനുസരിച്ച് ചാർജിങ്ങ് സമയത്തിലും മൈലേജിലും വ്യത്യാസമുണ്ടാകും. സമീപ വർഷങ്ങളിൽ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളുടെ ആവശ്യക തയും വിപണനവും ഉയർന്നിട്ടുണ്ട്. പല പ്രമുഖ ഇലക്ട്രിക് വാഹന നിർമ്മാണ കമ്പനികളും, കെഎസ്ഇബിയും ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾക്ക് ഫ്രാഞ്ചൈസികൾ നൽകുന്നുണ്ട്. സംസ്ഥാനത്ത് ഇന്ധനവില കുതിച്ചുയരുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ കൂടുതൽ പേർ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടു ക്കാനുള്ള സാധ്യത വർദ്ധിച്ചിരിക്കുകയാണ്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ചാർജിഗ് സ്റ്റേഷനുകൾ ആരംഭിപ്പിക്കുന്ന സംരംഭകർക്ക് സ്ഥിരമായ വരുമാനം ഈ മേഖലയിൽ നിന്നും ലഭിക്കുമെന്ന കാര്യത്തിൽ ആശങ്കപ്പെടേണ്ടതില്ല.

ഒരു ഇലക്ട്രിക് വാഹന ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷൻ ഏറ്റവും ചെറിയ രീതിയിൽ ആരംഭിക്കുന്നതിന് സംരംഭകന് കുറഞ്ഞത് 3 ലക്ഷം രൂപയെങ്കിലും മുതൽമുടക്ക് ആവശ്യമാണ്. മികച്ച അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും വിശാലമായ പാർക്കിങ്ങും മറ്റു അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങളുമായി ആരംഭിക്കണമെങ്കിൽ 20 ലക്ഷമോ 30 ലക്ഷമോ ചെലവഴിക്കേണ്ടിവരും. എന്നാൽ വാഹന ഉടമകൾക്ക് നൽകുന്ന സൗകര്യ ങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ ചാർജിങ്ങ് സ്ഥാപനങ്ങൾ ന ൽകുന്ന പരിഗണനകൾ കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുകയും വരുമാനത്തിൽ വർദ്ധന ഉണ്ടാകുകയും ചെയ്യുമെന്നത് പ്രസ്കതമാണ്.

യാത്രക്കിടെ 40 മിനിറ്റോളം വാഹന ചാർജിങ്ങിനായി സമയം ചെലവഴിക്കപ്പെടേണ്ടി വരുന്ന ഒരു കുടുംബത്തിന് വിശ്രമിക്കുന്നതിനും ലഘു ഭക്ഷണം കഴിക്കുന്നതിനുമുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ കൂടി ഈ സ്റ്റേഷനുകൾക്കൊപ്പം സജ്ജമാക്കുകയാണെങ്കിൽ അത് കൂടുതൽ ശ്രദ്ധേയമാകുകയും മറ്റു യാത്രികരെ കൂടി ഇവിടേക്കെത്തിക്കുകയും ചെയ്യും.

അനെർട്ടിന്റെ 'കാർബൺ രഹിത കേരളം' പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ വ്യാപകമാക്കുന്നതിന് സംരംഭകർക്ക് സബ്സിഡികൾ നൽകി ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പ്രോത്സാഹനം നൽകുകയാണ്. നിലവിൽ വൈദ്യുത വകുപ്പും അനെർട്ടും ചേർന്ന് 16 ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ സ്ഥാപിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഇത്തരം സ്റ്റേഷനുകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന സ്റ്റാൻഡേർഡ് മെഷീനുകൾക്കായി അനെർട്ട് 17 കമ്പനികളെയാണ് എംപാനൽ ചെയ്തിട്ടുള്ളത്. ഇവയെല്ലാം NABL (National Accrediation Board for Testing and Calibration Laboratories) അംഗീകൃതവും വൈദ്യുത മന്ത്രാലയത്തിന്റെ അനുമതിയുള്ളതുമാണ്. ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകളുടെ പ്രവർത്തനത്തിനുള്ള ഈ യന്ത്ര സാമഗ്രികൾ വാങ്ങുന്നതിന് അനെർട്ട് 25 ശതമാനം സബ്സിഡിയാണ് നൽകുന്നത്. സൗരോർജ്ജ സംവിധാനങ്ങളുള്ള കെട്ടിടങ്ങൾക്കും സബ്സിഡി നൽകുന്നുണ്ട്. ഓരോ 1 കിലോവാട്ട് മിനി സോളാർ പ്ലാന്റിനും 20,000 രൂപയാണ് സബ്സിഡി അനുവദിക്കുന്നത്.

> അനെർട്ടിന്റെ 'കാർബൺ രഹിത കേരളം' പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ വ്യാപകമാക്കുന്നതിന് സംരംഭകർക്ക് സബ്സിഡികൾ നൽകി ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പ്രോത്സാഹനം നൽകുകയാണ്.

സംരംഭകന് ഒരു ഇലക്ട്രിക് വാഹന ചാർജ്ജിങ്ങ് സ്റ്റേഷൻ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ഒരു കാറെങ്കിലും റീചാർജ്ജ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള പാർക്കിങ്ങ് സ്ഥലവും ഇതാരംഭിക്കുന്നതിന് അധികൃതരിൽ നിന്നുള്ള അനുമതി സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളും ആവശ്യമാണ്. ചാർജിങ്ങിനാവശ്യമായ ഊർജ സ്രോതസ്സ് -കെഎസ്ഇബിയിൽ നിന്നുള്ളതിനോടൊപ്പം തന്നെ സൗരോർജ്ജവും ലഭ്യമാക്കാനായാൽ അതായിരിക്കും മികച്ചത്- വിവിധ കമ്പനികളുടെ വിവിധ തരം ചാർജിങ്ങ് സോക്കറ്റുകളും അവശ്യമാണ്. മാളുകൾ, വിനോദസഞ്ചാര കേന്ദ്രങ്ങൾ, തിരക്കേറിയ മാർക്കറ്റ്, ചെറുകിട ബിസിനസ്സുകാർ എന്നിവരുമായി സഹകരിച്ച് ചാർജിങ്ങ് സ്റ്റേഷനുകൾ ആരംഭിക്കുകയാണെങ്കിൽ ചെലവ് കുറയുകയും മറ്റു വലിയ പ്രചാരണങ്ങളില്ലാതെ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുന്നതിനും സാധിക്കും.

മെറ്റാവേഴ്സിന്റെ ലോകത്ത് ബിസിനസ്സ് സാധ്യതകൾ തേടി

ആഷിക്ക്. കെ. പി

സംരംഭകത്വം എന്നത് മാറ്റങ്ങളെ അറിഞ്ഞും മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ടും ആയിരിക്കണം. ലോകത്ത് ഇതിനകം സംഭവിച്ചവയെ ഉൾക്കൊണ്ട് തുടങ്ങുന്നതോ ഇന്നത്തെ സാധ്യതകൾ മാത്രം കണ്ട് ആരംഭിക്കുന്നതോ ആവരുത്. പുതിയ ലോകത്തെ മുൻകൂട്ടി കാണാനും ഉൾക്കൊള്ളാനും കഴിയണം. അത്തരം സാധ്യതകൾ ഉൾക്കൊണ്ടു മുന്നേറുന്ന ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പിനെയാണ് സംരംഭക യാത്രയിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്. ശ്രീനാഥ് മൂച്ചിലോട്ട് എന്ന യുവ സംരംഭകന്റെ സ്റ്റാർട്ടപ്പായ ബിസി ഫ്രോഗ് ടെക് എന്ന സ്ഥാപനം. കോഴിക്കോട് യു.എൽ സൈബർ പാർക്കിലാണ് ഈ സംരംഭം പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. വിസ്മയ കാഴ്ചകൾ ബിസിനസ് മോഡലാക്കി സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളുടെ പുതിയ രീതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയാണ് ഇവിടെ.

ആധുനിക ലോകം വിസ്മയങ്ങളുടേതാണ്. ഒരു വിരൽ തുമ്പിൽ ഈ ലോകം മുഴുവൻ ആസ്വദിക്കാനും മനസ്സിലാക്കാനും അനുഭവിക്കാനും കഴിയുന്ന സാങ്കേതിക മുന്നേറ്റം ഇന്ന് യാഥാർത്ഥ്യമായിക്കഴിഞ്ഞു.

ഓഗുമെന്റഡ് റിയാലിറ്റിയും 3D ഇമേജുകളും ഇന്ന് തരംഗമായി മാറി. ഗൂഗ്ൾ ഗ്ലാസ്സ്, മെറ്റാ വേഴ്സ് എന്നിങ്ങനെ വിവിധ മാതൃകകൾ നമ്മിൽ അൽഭുതകരവും വിസ്മയകരവുമായ ആസ്വാദന മാണ് സൃഷ്ടിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ഒരു സിനിമ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ദൃശ്യം ആസ്വദിക്കുന്നതിനപ്പുറം അത്തരം സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഒരു സംരംഭകത്വ പ്രക്രിയയിലെ വാങ്ങൽ, വിൽക്കൽ, ഉൽപാദനം, വിതരണം, ഓഫീസ് മാനേ ജ്മെന്റ് എന്നിവയ്ക്ക് ഉപയോഗിക്കാം എന്ന് ചിന്തിക്കുകയും അത് പ്രാവർത്തികമാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു യുവ സംരംഭകനാണ് ശ്രീനാഥ് എന്ന കോഴിക്കോടുകാരൻ. ഐ ടി പ്രൊഫഷനലായി ജോലി ചെയ്യുമ്പോൾ തന്നെ സംരംഭകത്വം എന്ന മോഹമായിരുന്നു മുഴുവൻ സമയവും. ഐ ടി രംഗത്തെ പുത്തൻ സാങ്കേതിക വിദ്യകളെക്കുറിച്ച റിഞ്ഞപ്പോഴാണ് ഓഗുമെന്റഡ് റിയാലിറ്റിയുടെ വിശാലമായ സാധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കിയത്. മിക്ക ആളുകളും ഇപ്പോഴും ഒരു ദൃശ്യ വിസ്മയം എന്ന രീതിയിലാണ് ഇത് എടുത്തിട്ടുള്ളത്. എന്നാൽ ഒരു സ്ഥാപനത്തിനാവശ്യമായ എല്ലാം ടോട്ടൽ സൊലൂഷൻ എന്ന നിലയിൽ ഇതിന് വിശാലമായ സാധ്യതയുണ്ടെന്നാണ് ശ്രീനാഥിന്റെ അഭിപ്രായം.

ഒരു ദൃശ്യം ആസ്വദിക്കുന്നതിനപ്പുറം അത്തരം സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഒരു സംരംഭകത്വ പ്രക്രിയയിലെ വാങ്ങൽ, വിൽക്കൽ, ഉൽപാദനം, വിതരണം, ഓഫീസ് മാനേജ്മെന്റ് എന്നിവയ്ക്ക് ഉപയോഗിക്കാം എന്ന് ചിന്തിക്കുകയും അത് പ്രാവർത്തികമാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു യുവ സംരംഭകനാണ് ശ്രീനാഥ് എന്ന കോഴിക്കോടുകാരൻ.

സ്റ്റാർട്ട് അപ്പായി തുടങ്ങി ചുരുങ്ങിയ സമയം കൊണ്ടു തന്നെ നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങളിലെ വ്യത്യസ്ഥ പ്രവർത്തനങ്ങളെ ഏകോപിപ്പിക്കുന്ന സംവിധാനം ഉണ്ടാക്കി പ്രശസ്തി നേടാൻ ബിസിഫ്രോഗ് ടെക് എന്ന യുഎൽ സൈബർ പാർക്കിലെ ഈ സ്ഥാപനത്തിന് കഴിഞ്ഞു. ചുരുങ്ങിയ ചിലവിൽ സമയം ലാഭിച്ചു കൊണ്ട് കൃത്യമായ ഓഫീസ് സംവിധാനം ഉൽപാദന വിപണന പ്രവർത്തങ്ങൾ, ഉപഭോക്തൃ സേവനങ്ങൾ എന്നിവയൊക്കെ ചെയ്യാൻ ഇതിലൂടെ കഴിയും. ഓരോ സ്ഥാപനത്തിനും യോജിച്ച രീതിയിലുള്ള സേവന വിതരണ പദ്ധതിയാണ് സംവിധാനം ചെയ്യുന്നത്.

മെറ്റാവേഴ്സിന്റെ ലോകം

ഇന്ന് ഇന്റർനെറ്റ് ഇല്ലാത്ത ലോകത്തേക്കുറിച്ച് നമുക്ക് ചിന്തിക്കാനേ കഴിയില്ല. ഓൺലൈൻ സേവനങ്ങൾ, പേയ്മെന്റ്, ഇടപാടുകൾ, വിവര ശേഖരണം, കൈമാറൽ എല്ലാം നമ്മുടെ പ്രാഥമിക ആവശ്യങ്ങളായി മാറി. ഇതിനപ്പുറമുള്ള ഒരു ലോകമാണ് ഇനി വരാൻ പോകുന്നത്. നേരിട്ടല്ലാതെ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ എന്തിനെയും അനുഭവഭേദ്യമാക്കാൻ കഴിയുന്ന വെർച്വൽ റിയാലിറ്റിയുടെ ലോകം. മെറ്റാ വേഴ്സിന്റെ ലോകം.

അതിൽ നിന്ന് ഒഴിഞ്ഞുമാറാൻ ഒരു സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ലാഭം ലക്ഷ്യമാക്കിയോ സേവനം ലക്ഷ്യമാക്കിയോ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഒന്നിനും കഴിയില്ല എന്നതാണ് വാസ്തവം. മെറ്റാ വേഴ്സ് നമുക്ക് ചുറ്റും ഒരു ലോകം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. നമ്മുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്ന ലോകം. ഇതുവരെ നാമും സാങ്കേതികവിദ്യയും രണ്ട് ധ്യുവങ്ങളിലാണെങ്കിൽ അല്ലെങ്കിൽ നാം കാഴ്ച്ചക്കാരനോ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നയാളോ ആണെങ്കിൽ മെറ്റാ വേഴ്സ് നമ്മുടെ ഇടയിൽ നമുക്ക് വേണ്ടതിനെ അനുഭവിച്ചറിയിച്ചു തരുന്നു. അതായത് ഇന്റർനെറ്റിന്റെ വിശാലമായ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുമ്പോഴും ഒരു സ്ക്രീനിനഭിമുഖമായി നാം നിൽക്കുന്നു എന്ന രീതിയാണ് ഉള്ളതെങ്കിൽ അതിനപ്പുറം അത്തരം സ്ക്രീനോ ഉപകരണങ്ങളോ ഇല്ലാത്ത രീതിയിൽ നമ്മെ യാഥാർത്ഥ്യമോ മിഥ്യയോ എന്ന് തിരിച്ചറിയാൻ പറ്റാത്ത വിധം മറ്റൊരു ലോകത്തേക്ക് എത്തിക്കുകയാണ് മെറ്റാ വേഴ്സ്. ഇവിടെയുള്ള അനന്ത സാധ്യതകളെ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തി നമ്മുടെ സേവന വിതരണ ശൃംഖലകളെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്താനും ഉല്പാദന വിതരണ പ്രക്രിയകൾ ആയാസരഹിതവും ലാഭകരവും വേഗതയേറിയതുമാക്കാനുമാണ് ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ശ്രമിക്കുന്നത്. അടുത്ത ഘട്ടം ടേസ്റ്റ്, ഫീൽ, സെൻസ് ചെയ്യുക എന്നതാണ്. സമീപ ഭാവിയിൽ

> സംരംഭകത്വം എന്നത് അനുകരണമല്ലെന്നും ചിതറിക്കിടക്കുന്ന ആശയത്തെ മൂർത്തമായ അവസരമാക്കി മാറ്റിയെടുക്കുന്നതാണെന്നും ഉള്ള അനുഭവമാണ് നാം തിരിച്ചറിയേണ്ടത്.

തന്നെ നേരിട്ടു അനുഭവഭേദ്യമാക്കി ഉൽപന്നത്തെയും സേവനങ്ങളെയും ഉപഭോക്താവിലേക്കെത്തിക്കാൻ കഴിയും എന്നതാണ് കമ്പനിയുടെ ശ്രമം എന്നാണ് യുവ സംരംഭകനായ ശ്രീനാഥിന്റെ ലക്ഷ്യം. സ്ഥാപനം തുടങ്ങി മാസങ്ങൾക്കകം തന്നെ വിവിധ കമ്പനികളുമായി ധാരണാപത്രം ഒപ്പിട്ടു കഴിഞ്ഞു ഈ സംരംഭം. വൻകിട കമ്പനികൾക്കാവശ്യമായ സേവനങ്ങൾ മെറ്റാ വേഴ്സിന്റെ വിശാലമായ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗിച്ച് നടത്തുവാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പ് തുടങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു.

സംരംഭകത്വം എന്നത് അനുകരണമല്ലെന്നും ചിതറിക്കിടക്കുന്ന ആശയത്തെ മൂർത്തമായ അവസരമാക്കി മാറ്റിയെടുക്കുന്നതാണെന്നും ഉള്ള അനുഭവമാണ് നാം തിരിച്ചറിയേണ്ടത്. ഒരു ആശയം അവസരമാക്കി മാറ്റുമ്പോൾ ഏതു സംരംഭകനും അത് ലാഭകരമാക്കി മാറ്റാൻകഴിയും എന്ന ഉറപ്പുണ്ടാവണം. കൂടാതെ പ്രായോഗികമായി നടപ്പിലാക്കാൻ കഴിയുമോ എന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തണം. സംരംഭകൻ എന്ന നിലയിൽ നമ്മുടെ യോഗ്യത അതിനുതകുന്നതാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കണം അവസാനമായി ഭാവി സാധ്യതകൾ ഉണ്ടാവണം. മേൽപറഞ്ഞ നാലു ഘടകങ്ങൾ ഉറപ്പാണെങ്കിൽ ഏതു സംരംഭവും വിജയിപ്പിച്ചെടുക്കാം. മെറ്റാ വേഴ്സിന്റെ ലോകം ഇതിന് ഊർജം നൽകും. ഏതു സ്ഥാപനത്തിനും മെറ്റാ വേഴ്സ് സാങ്കേതികത ഉപയോഗിക്കാം എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത. ക്ലാസ് മുറികളിൽ പഠനം അനുഭവഭേദ്യമാക്കാം. പാഠഭാഗങ്ങൾ എല്ലാം നേരിട്ട് അനുഭവിച്ചും പരീക്ഷിച്ചും മനസ്സിലാക്കാം. ഉപകരണങ്ങൾ കൃത്യമായി പ്രവർത്തിപ്പിച്ച് പരീക്ഷിക്കാം. പ്രായോഗിക വിദ്യാഭ്യാസം അതിന്റെ എല്ലാ അർത്ഥത്തിലും പൂർത്തിയാക്കാൻ കഴിയുന്നു എന്നത് വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് പുതിയ ഉണർവു നൽകും.

ഇനി ബിസിനസ്സിലേക്കു വന്നാൽ ഓൺലൈൻ വഴിയുള്ള വിൽപനകളിലെ തടസ്സങ്ങൾ ഓരോന്നും നീക്കി നേരിട്ട് ഉൽപന്നം അറിഞ്ഞ് അനുഭവിച്ചശേഷം ഓർഡർ ചെയ്യാം. ഒരു ഓഫീസ് സ്വന്തമായി സ്ഥാപിച്ച് എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയും അവിടെ പുനർസൃഷ്ടിക്കാം. ചുരുക്കി പറഞ്ഞാൽ അന്വേഷിച്ച് തേടി പിടിച്ച് നടക്കേണ്ടതില്ല എല്ലാം നമ്മുടെ അടുത്തേക്ക് എത്തിക്കുവാനും ആസൂത്രണവും സംഘാടനവും വിപണനവും വിതരണവും നിയന്ത്രണവും നിർദ്ദേശവും തുടങ്ങി മാനേജ്മെന്റിന്റെയും സംരംഭകത്വത്തിന്റെയും അടിസ്ഥാനധർമ്മങ്ങളെ സൃഷ്ടിക്കുവാനും അതു വഴി ഇതുവരെ കണ്ടെത്താൻ കഴിയാത്ത സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിശാലമായ സാധ്യതകൾ തുറന്നിടുകയുമാണ് മെറ്റാ വേഴ്സിന്റെ സാങ്കേതികത ഉപയോഗിച്ച് ബിസി ഫ്രോഗ് ടെക് എന്ന സംരംഭം.

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില നിശ്ചയിക്കാൻ ഈ തന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാം

നിങ്ങൾ പുസ്തകം വാങ്ങുവാൻ ബുക്ക് സ്റ്റോറിൽ കയറുന്നു. പുസ്തകങ്ങൾ മറിച്ചു നോക്കി ഇഷ്ടപ്പെട്ടൊരെണ്ണം തിരഞ്ഞെടുത്ത് വിലനോക്കിയപ്പോൾ 199 രൂപ. കുഴപ്പമില്ല, നിങ്ങൾ ആ പുസ്തകം വാങ്ങുന്നു. എന്തുകൊണ്ട് പുസ്തകത്തിന് 199 രൂപ വിലയിട്ടു? 200 രൂപയ്ക്ക് 1 രൂപ യേ കുറവുള്ളൂ. പക്ഷെ നിങ്ങളുടെ മനസ് അത് വായിച്ചത് 100 രൂപയോടടുത്ത വില എന്നതാണ്. ആ പുസ്തകത്തിന്റെ വില 200 എന്നിട്ടിരുന്നെങ്കിൽ ചിലപ്പോൾ നിങ്ങളത് വാങ്ങില്ലായിരുന്നു.പിന്നീട് ചിന്തിച്ചപ്പോൾ നിങ്ങളിത് തിരിച്ചറിഞ്ഞിട്ടുണ്ടാകാം. പുസ്തകത്തിന്റെ വില വായിച്ചപ്പോൾ 200 രൂപയേക്കാൾ ഇത് കുറവാണല്ലോ എന്നാണ് മനസിലാക്കിയത്. മറ്റ് പല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും ഈ രീതിയിലുള്ള വിലകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാകാം.

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില ഉപഭോക്താക്കളെ സ്വാധീനിക്കുകയും അത് വിൽപനയിൽ പ്രതിഫലിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സംരംഭകൻ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വില നിർണ്ണയിക്കുമ്പോൾ അതീവ ജാഗ്രത പുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിജയം അതിന്റെ വില നിർണ്ണയവുമായി അഭേദ്യമായി ബന്ധപ്പെട്ടു കിടക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പരസ്യം എങ്ങിനെ വേണമെന്നുവരെ നിശ്ചയിക്കുന്നത് അതിന്റെ വിലയുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടാണ്.

വിലനിർണ്ണയം (Pricing) ഒട്ടും തന്നെ ലളിതമായ പ്രക്രിയയല്ല. കറിപൗഡറുകൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു സംരംഭകൻ ചിലപ്പോൾ തന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില നിശ്ചയിക്കുന്നത് എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില കണക്കിലെടുത്താവാം. ഈ വിലനിർണ്ണയം സംരംഭകൻ

പലപ്പോഴും നടത്തുന്നത് തനിക്ക് എന്ത് ചെലവ് (Cost) വരുന്നു എന്ന് നോക്കാതെയാണ്. എതിരാളിയുടേതിനേക്കാൾ ഉൽപ്പാദനച്ചെലവ് കൂടുതലാണ് അയാളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കെങ്കിൽ ഈ വിലനിർണ്ണയം സംരംഭത്തെ നഷ്ടത്തിലേക്ക് നയിക്കും.

വിലനിർണ്ണയത്തിനുള്ള വിവിധ തന്ത്രങ്ങൾ കാണാം. തന്റെ സംരംഭത്തിന് ഏറ്റവും യോജ്യമെന്നു തോന്നുന്ന വിലനിർണ്ണയ രീതികളാണ് സംരംഭകൻ പിന്തുടരേണ്ടത്.

1. മനശാസ്ത്രപരമായ വിലനിർണ്ണയം (Psychological Pricing)

പുസ്തകം നോക്കിയപ്പോൾ നിങ്ങൾ കണ്ട വില ഈ രീതിയിൽ നിർണ്ണയിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളതാണ്. ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസിനെ സ്വാധീനിക്കുന്ന രീതിയിൽ വില നിശ്ചയിക്കുന്നു. വലിയ വിലയല്ലല്ലോ എന്ന് ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസിന് തോന്നിക്കുന്ന രീതിയിലാണ് ഉൽപ്പന്നത്തിന് വിലയിടുന്നത്. മൊബൈലിന്റെ വില 2,9999 രൂപ എന്ന് കാണുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവിന്റെത മനസ് കണക്കുകൂട്ടുന്നത്20,000 എന്നാണ് 30,000 എന്നല്ല. അതുപോലെ മറ്റൊരുൽപ്പന്നത്തിന് 99.95 രൂപ എന്ന് കാണുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവ് അത് ഗ്രഹിക്കുന്നത് 99 രൂപ എന്നാണ് മറിച്ച് 100 രൂപ എന്നല്ല. ഇതിനെ Left Digit Effect

എന്നും വിളിക്കാം. ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസിനെ പെട്ടെന്ന് സ്വാധീനിക്കുവാൻ ഈ വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രം ഉപയോഗിക്കാം.

പ്രീമിയം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഇതിൽ നിന്നും വളരെ വ്യത്യസ്തമായ തന്ത്രമാണ് സ്വീകരിക്കുക. അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വില കുറവാണ് എന്ന രീതിയിൽ അവതരിപ്പിച്ചാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവയോട് ആകർഷണം തോന്നുകില്ല. അതിനാൽ പൂജ്യത്തിൽ അവസാനിക്കുന്ന വിലകളായിരിക്കും പ്രീമിയം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് നൽകുക. ഒരു ഡയമണ്ടിന് 99,999 എന്ന വില നൽകുന്നതിനെക്കാൾ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുന്ന വില 10,0000 എന്നു തന്നെയായിരിക്കും. തങ്ങളുടെ പ്രീമിയം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിലകുറച്ചു കാണാൻ അവയുടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താൽപര്യമില്ല എന്നത് തന്നെ അതിന്റെ മനശാസ്ത്രം.

2. കോസ്റ്റ് പ്ലസ് (Cost-Plus / Markup)

ചെലവ് (cost) വരുന്നത് എത്രയാണോ അതിനൊപ്പം പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ലാഭത്തിന്റെ മാർജിൻ കൂടി കൂട്ടി വിലനിർണ്ണയിക്കുന്ന രീതിയാണിത്.

ചെലവ് (Cost) + ലാഭം (Profit) = വില (Price)

ഇവിടെ സംരംഭകന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന ചെലവ് കണക്കിലെടുക്കുന്നു. വിപണിയിൽ എതിരാളികളുടെ വിലകൾ നോക്കി തന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിലകൾ നിശ്ചയിക്കുന്നതിന് പകരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുമ്പോൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ വരുന്ന ചെലവ് സംരംഭകന് കണക്കിലാക്കുകയും ലാഭം അതിനൊപ്പം കൂട്ടി വില നിശ്ചയിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത് നഷ്ടം സംഭവിക്കുവാനുള്ള ചാൻസ് ഇല്ലാതെയാക്കുന്നു. തന്റെ ചെലവുകളിൽ കൂടുതൽ നിയന്ത്രണം കൊണ്ടുവരാൻ കൂടി ഇത്തരം വിലനിർണ്ണയം സംരംഭകനെ സഹായിക്കുന്നു.

3. ഉപഭോക്താവ് ഗ്രഹിക്കുന്ന മൂല്യമനുസരിച്ച് (Perceived Value)

യഥാർത്ഥ ചെലവിന് പകരം ഇവിടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ മൂല്യത്തിനാണ് വിലനിർണ്ണയിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താവ് ഉൽപ്പന്നത്തിനോ സേവനത്തിനോ ചാർത്തുന്ന മൂല്യമാണ് വിലനിർണ്ണയത്തിൽ കണക്കിലെടുക്കുക. ഫാഷൻ വ്യവസായത്തിൽ (Fashion Industry) ഇത്തരം വിലനിർണ്ണയം നിങ്ങൾക്ക് കാണാം. പ്രമുഖ ഫാഷൻ ബ്രാന്റുകൾ തങ്ങളുടെ ഡ്രസ്സുകൾക്ക് ഉയർന്ന വില ഈടാക്കുന്നത് ഈ തത്വശാസ്ത്രത്തിലൂടെയാണ്. വാഹനത്തിന്റെ നിർണ്ണായകമായ ഒരു പാർട്ട് മാറ്റുമ്പോൾ (Replacement of a crucial part) വാഹനനിർമ്മാതാവ്

അതിന് ഈടാക്കുന്ന ഉയർന്ന വില ഇങ്ങിനെ നിശ്ചയിക്കപ്പെടുന്നതാണ്. അതിന് ആ പാർട്ടിന്റെ നിർമ്മാണ ചെലവുമായി യാതൊരു ബന്ധവുമുണ്ടാവണമെന്നില്ല. ഒരു വാഹനത്തിന്റെ സീറ്റ് ബെൽറ്റ് നിങ്ങൾ മാറ്റുകയാണ് എന്ന് ചിന്തിക്കുക. അതിന് വാഹന നിർമ്മാതാവ് ചുമത്തുന്ന വില കേൾക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ ഞെട്ടും. ഒരു സീറ്റ് ബെൽറ്റിന് ഈ വിലയോ? എന്ന് കരുതും. എന്നാൽ അതിന്റെ ആവശ്യകതയും മൂല്യവുമാണ് വിലനിർണ്ണയത്തിൽ കണക്കിലെടുക്കുന്നത്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഉപഭോക്താവ് ഗ്രഹിക്കുന്ന (Perceived) മൂല്യത്തിനനുസരിച്ചാണ് (Value) ഇവിടെ വില നിശ്ചയിക്കുന്നത്. തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഉപഭോക്താവ് എന്ത് വില നൽകാൻ തയ്യാറാകും എന്ന് ഉൽപ്പാദകൻ കണക്കുകൂട്ടുന്നു അതിനനുസരിച്ച് വില നിശ്ചയിക്കുന്നു.

4. സ്കിമ്മിംഗ് (Skimming)

അതിനൂതനമായ ഒരു ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ വിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കുമ്പോൾ ഈ വിലനിർണ്ണയ രീതി അവലംബിക്കാം. ഇത്തരമൊരു വിലനിർണ്ണയ രീതിയാണ് ആപ്പിൾ ഐ ഫോൺ സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വലിയ വിലയാണ് നിശ്ചയിക്കുക. മികച്ച സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങൾ (Hi-tech Industries) ഈ തന്ത്രമാണ് പ്രയോഗിക്കുന്നത്. ഉയർന്ന വിലയും ഉയർന്ന ലാഭവുമാണ് ഈ വിലനിർണ്ണയ രീതിയുടെ പ്രത്യേകത.

എതിരാളികൾ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നം അവതരിപ്പിക്കും മുമ്പേ പരമാവധി ലാഭം വിപണിയിൽ നിന്നും ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുക എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്ന തരംഗം പൂർണ്ണമായും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക. ടെക്നോളജി കമ്പനികൾ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കുമ്പോൾ വില ശ്രദ്ധിക്കുക. ആദ്യം ഉയർന്ന വില ഈടാക്കുന്നു. പിന്നീട് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിലയിൽ കുറവ് വരുത്തുന്നു. വിപണിയുടെ ആവശ്യകതയെ പൂർണ്ണമായും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയാണ് ഇത്തരം വിലനിർണ്ണയത്തിലൂടെ ചെയ്യുന്നത്.

5. വിപണിയിൽ നുഴഞ്ഞുകയറുവാനുള്ള (Penetration) വിലനിർണ്ണയം

വിപണി പിടിച്ചടക്കുക എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. അതിനായി ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ വില നിർണ്ണയിക്കുന്നു. കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് ചെലവ് കുറച്ച് പരമാവധി വിലക്കുറവിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകി വിപണി കീഴടക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുന്നു. ചൈനീസ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഈ തന്ത്രമാണ് സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നതെന്ന് നമുക്ക് കാണാൻ സാധിക്കും. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ സന്ദർശിക്കുമ്പോൾ പുതുതായി വിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തങ്ങളുടെ എതിരാളികളുടെതിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞ വില ഈടാക്കുന്നതായി നാം കണ്ടിട്ടുണ്ടാകും. അവർ സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നത് ഇത്തരമൊരു വിപണി നുഴഞ്ഞുകയറ്റ വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രമാണ്.

6. വിലയും മേന്മയും തമ്മിലുള്ള ബന്ധത്തിലൂടെ (Price/Quality Relationship) വിലനിർണ്ണയം

ഉയർന്ന വിലയും (High Price) ഉയർന്ന മേന്മയും (High Quality) തമ്മിൽ ഉപഭോക്താക്കൾ ബന്ധപ്പെടുത്തുന്നു. ഈ ബന്ധത്തിലൂടെയാണ് വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രം പ്രയോഗിക്കുന്നത്. വലിയ വിലയുള്ള ഒരു പെർഫ്യൂം ഉന്നത മേന്മയും സവിശേഷതയുള്ളതുമാണെന്ന് കസ്റ്റമർ ധരിക്കുന്നു.

മികച്ച ബ്രാന്റുകൾ ഈ തന്ത്രം പരീക്ഷിക്കുന്നു.

7. മത്സരത്തെ എതിരിടുവാനുള്ള (Meet Competition) വിലനിർണ്ണയം

എതിരാളികളുടെ വിലയെ തോൽപ്പിക്കുവാനുള്ള വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രമാണ് ഇവിടെ പ്രയോഗിക്കുന്നത്. എയർലൈൻ ടിക്കറ്റുകളുടെ വിലനിർണ്ണയത്തിൽ നമുക്ക് ഈ തന്ത്രം ദർശിക്കാം. എതിരാളികളുടെ വിലയിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങൾ മനസിലാക്കി നിരന്തരം വിലയിൽ വ്യത്യാസം വരുത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കും. കടുത്ത കിടമത്സരമുള്ള വിപണിയിൽ നേട്ടം കൊയ്യാനോ പിടിച്ച് നിൽക്കുവാനോ ഈ തന്ത്രം ഉപയോഗിക്കുന്നു.

8. വിപണിയുടെ വലുപ്പത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ലാഭ ലക്ഷ്യം നേടുക (Meet profit goals based on the size of the market)

വിപണിയുടെ വലുപ്പം കുറവാണെങ്കിൽ എടുക്കുന്ന പ്രയത്നത്തിന് അനുസരണമായി ലാഭം ലഭ്യമാകുന്ന രീതിയിൽ വിലനിർണ്ണയം നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. വലുപ്പം കുറഞ്ഞ വിപണിയിൽ ആവശ്യകതക്കും (Demand) പരിമിതികളുണ്ട് (Limitations). ഇത് കണക്കിലെടുത്താണ് വിലനിർണ്ണയം നടത്തുക.

9. ഉപഭോക്താവിന്റെ ഇലാസ്തികതക്ക് അനുസൃതമായ വിലനിർണ്ണയം (Pricing based on the price elasticity of the buyer)

വിലയോടുള്ള ഉപഭോക്താവിന്റെ ഇലാസ്തികത (Elasticity) വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ളതാണ്. ഉപഭോക്താവിന്റെ സ്വഭാവ മാറ്റങ്ങൾ (Behavioral Changes) വിലയിലെ മാറ്റങ്ങൾക്ക് (Changes in price) അനുസരിച്ചാണ്. വിലയിൽ വരുന്ന വർദ്ധനവ് അംഗീകരിക്കാൻ ചില ഉപഭോക്താക്കൾ തയ്യാറാകുകയില്ല. വിലയനുസരിച്ചായിരിക്കും അവരുടെ വാങ്ങൽ കൂടുകയും കുറയുകയും ചെയ്യുന്നത്. ചിലർക്ക് വിലയിൽ വരുന്ന വർദ്ധനവ് പ്രശ്നമേയല്ല. അവർ അതനുസരിച്ച് വാങ്ങുന്ന അളവിൽ കുറവ് വരുത്തുകയോ അല്ലെങ്കിൽ വാങ്ങുന്ന കാലയളവിൽ വ്യത്യാസം വരുത്തുകയോ ഒന്നും ചെയ്യില്ല. മദ്യം,സിഗരറ്റ് എന്നിവയുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ ഇങ്ങിനെയുള്ളവരാണ്. വില കൂടിയാലും അവർ വാങ്ങും.

സംരംഭകന്റെ ബിസിനസിന്റെ സ്വഭാവമനുസരിച്ച് ഏത് രീതി വേണമെങ്കിലുംസ്വീകരിക്കാം. എന്നാൽ ഇതിനായി വിപണിയേയും ഉപഭോക്താക്കളേയും എത്രമാത്രം ആഴത്തിൽ സംരംഭകൻ മനസിലാക്കിയിരിക്കണം എന്ന സത്യം വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രങ്ങൾ വെളിവാക്കുന്നു. തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് / സേവനത്തിന് വിലനിശ്ചയിക്കുമ്പോൾ എന്തൊക്കെ ഘടകങ്ങൾ കണക്കിലെടുക്കണമെന്ന് സംരംഭകൻ അറിഞ്ഞിരിക്കണം. വില നിർണ്ണയിക്കുന്നതിൽ വരുന്ന പാകപ്പിഴകൾ സംരംഭത്തെ പ്രതിസന്ധിയിലാക്കാം.

ചെലവുകൾ (Costs) വിലനിർണ്ണയ രീതികൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് വലിയൊരു പങ്കു വഹിക്കുന്നു. ചെലവുകൾ ഓരോ സംരംഭത്തിലും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. എതിരാളികളുടെ വിലകൾ നോക്കി വില നിശ്ചയിക്കുമ്പോൾ ആ വില തന്റെ ചെലവ് വഹിക്കുകയും മതിയായ ലാഭം കൊണ്ടുവരുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ടോയെന്ന് സംരംഭകൻ കണക്കുകൂട്ടേണ്ടതുണ്ട്.

വിലനിർണ്ണയം അതീവ ഗൗരവത്തോടെ, ജാഗ്രതയോടെ ചെയ്യേണ്ട ഒന്നാണ്. തന്റെ വ്യവസായത്തിന് യോജിച്ച വിലനിർണ്ണയ രീതികൾ സംരംഭകൻ മനസിലാക്കിയിരിക്കണം. വിപണിയേയും എതിരാളികളേയും സസൂക്ഷ്മം നിരീക്ഷിച്ചുകൊണ്ടേയിരിക്കുക. വിപണിക്കനുസൃതമായി തന്ത്രങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്തുക.

പൊന്നമ്മയ്ക്കൊരു പൊൻതൂവൽ

ബിജു. റ്റി. എസ്

രാജ്യാന്തര തലത്തിൽ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ രംഗത്ത് ഏറെ ശ്രദ്ധേയമായ കാൽവയ്പുകൾ നടത്തിയ സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. പച്ചക്കറികൾ, പഴങ്ങൾ, ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങൾ, പാലും- പാലുല്പന്നങ്ങളും തുടങ്ങിയവയിൽ നിന്നും വൈവിധ്യമാർന്നതും ഗുണമേന്മയുള്ളതുമായ മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നൂതന വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ സാധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നവരാണ് നമ്മുടെ യുവസംരംഭകർ.

ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖലയിലെ ഏറ്റവും വേറിട്ടതും കൂടുതൽ ഗുണഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാൻ കഴിയുന്നതുമായ ഹെൽത്ത് മിക്സ് മുളപ്പിച്ച ധാന്യങ്ങളുടെ വിവിധ ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നിവയിലൂടെ ചുരുങ്ങിയ കാലം കൊണ്ട് കേരളം മുഴുവൻ ശ്രദ്ധനേടുകയാണ് കൊല്ലം ജില്ലയിലെ ഓയൂർ, കാറ്റാടിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ടിൻ ടോൺ ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ് 2022. ജനുവരിയിൽ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ച പ്രസ്തുത വനിതാസംരംഭത്തിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ജില്ലാന്തരപ്പെരുമ നേടിയതിൽ ഓയൂർ, കാറ്റാടി, പുഷ്പവിലാസത്തിൽ അനിരുദ്ധന്റെ ഭാര്യ പൊന്നമ്മയ്ക്കിത് അഭിമാനത്തിന്റെ നിമിഷങ്ങൾ. പൊന്നമ്മയ്ക്ക് പൊൻതൂവൽ നൽകിയ ആ വിജയഗാഥയിലൂടെ:

വീട്ടമ്മയിൽ നിന്ന് സംരംഭകയിലേയ്ക്കുറച്ച ചുവടുവയ്പ്

കൊല്ലം ജില്ലയിലെ ഓയൂർ എന്ന സ്ഥലത്ത് ഒരിടത്തരം കുടുംബത്തിൽ വീട്ടമ്മയായി ഒതുങ്ങിക്കൂടിയ ആളാണ് പൊന്നമ്മ. ഭർത്താവ് ഗൾഫിൽ. കൊറോണയുടെ പ്രത്യാഘാതത്തിൽ

ജോലി നഷ്ടപ്പെട്ട് ഭർത്താവ് ഭർത്താവ് മടങ്ങി വന്നതോടെ ദൈനംദിന ചെലവുകളും മക്കളുടെ പഠനകാര്യങ്ങളും ഒക്കെ പ്രതിസന്ധിയിലായി. അങ്ങനെയുള്ള വിഷമസന്ധിയിലാണ് വ്യവസായ വകുപ്പ് നൽകുന്ന സേവനങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിയാനിടവരുന്നത്. ഉടൻതന്നെ കൊട്ടാരക്കര താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിനെ സമീപിക്കുകയും അവിടുത്തെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ നൽകിയ മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പൊന്നമ്മ തന്നെ മുന്നിട്ടിറങ്ങി ഒരു വനിതാസംരംഭത്തിലേക്ക് വരികയായിരുന്നു.

ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖല തെരഞ്ഞെടുത്തതിന് പിന്നിൽ

മുമ്പ് വ്യവസായ വകുപ്പ് സംഘടിപ്പിച്ച വ്യവസായ ബോധവൽകരണ സെമിനാറുകളിൽ പൊന്നമ്മയുടെ ഭർത്താവായ അനിരുദ്ധൻ പങ്കെടുത്തിട്ടുണ്ട്. അതിൽ നിന്നും ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖലയുടെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കുറേ ആശയങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ടിരുന്നു. അങ്ങനെയാണ് ഈ മേഖലയിലേയ്ക്ക് തന്നെ ശ്രദ്ധ തിരിഞ്ഞത്.

പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങൾ

ഹെൽത്ത് മിക്സ്, ബനാന പൗഡർ, മുളപ്പിച്ച കൂവരക് പൊടി, തൊലി കളഞ്ഞ കൂവരക് പൊടി, കൂവരക് പുട്ട് പൊടി, മുളപ്പിച്ച ഗോതമ്പ് പൊടി, നാടൻ അരിപ്പൊടി, വെള്ള അരിപ്പൊടി എന്നിവയാണ് നിലവിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾ.

ബാലാരിഷ്ടതകളെക്കുറിച്ച്

യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ച് ഉൽപാദനം തുടങ്ങിയെങ്കിലും ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതിന് തുടക്കത്തിൽ വലിയ ബുദ്ധിമുട്ട് നേരിടുകയുണ്ടായി. നവസംരംഭം ആയതിനാലും, പുതിയ ഉൽപന്നമായതുകൊണ്ടും ഗുണഭോക്താക്കളെ ലഭിക്കാതെ വന്നത് ആത്മവിശ്വാസം കുറച്ചു യൂണിറ്റിന്റെ പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കാമെന്ന് ഉറപ്പിച്ച വേളയിലാണ് അവസാന അത്താണി എന്ന നിലയിൽ കൊട്ടാരക്കര താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിനെ സമീപിച്ചത്. എന്നാൽ അവിടുത്തെ ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസറും, വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാരും നൽകിയ ആത്മവിശ്വാസവും, കൈത്താങ്ങുമാണ് യൂണിറ്റുമായി മുന്നോട്ട് പോകുവാൻ പ്രചോദനമായത്. അങ്ങനെ ടിൻടോൺ ഉൽപന്നങ്ങൾ മദർക്യാൻ എന്ന പേരിൽ ബ്രാന്റ് ചെയ്യാൻ സാധിച്ചു. തുടർന്ന് കേരള സർക്കാരിന്റെ ഒന്നാം വാർഷിക പരിപാടി കൊല്ലം ആശ്രാമം മൈതാനത്ത് വച്ചു നടന്നപ്പോൾ അതിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിനും മൂന്ന് ദിവസം നീണ്ട ഉൽപന്ന പ്രദർശന വിപണന മേളയിൽ മദർക്യാൻ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിറ്റുവരവിലൂടെ ഒരു ലക്ഷത്തിലേറെ രൂപയുടെ വിറ്റുവരവ് സാധ്യമാകുകയും ചെയ്തു. എറണാകുളം ജില്ലയിൽ വെച്ച് നടന്ന വ്യാപാറിൽ പങ്കെടുത്തതിലൂടെ മദർക്യാൻ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ വിപണനസാധ്യത കണ്ടെത്തുന്നതിനും അതുവഴി യൂണിറ്റിനെ മികച്ച രീതിയിൽ മുന്നോട്ട് നയിക്കുന്നതിനും പ്രചോദനം ലഭിച്ചു.

പൊതുജനാഭിപ്രായം

ആദ്യമാദ്യം വീടുകളിലും, സമീപത്തെ കടകളിലും ഒക്കെയാണ് ഉൽപന്നങ്ങൾ നൽകിയിരുന്നത്. മികച്ച അഭിപ്രായങ്ങൾ ഉണ്ടായതോടെ പൂയപ്പള്ളി ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത്

Mother Can
OYOOR, KOLLAM
ഓയൂർ, കൊല്ലം

കാര്യാലയത്തിൽ സ്റ്റാഫ് ഉൾപെടെയുള്ളവർക്ക് ഉൽപന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് വിൽപന നടത്തി. പഞ്ചായത്ത് സെക്രട്ടറിയുടെ പൂർണ പിന്തുണയും ഇതിന് ലഭിച്ചു. ഇപ്പോഴും അവിടുത്തെ സ്റ്റാഫുകൾ ഗുണഭോക്താക്കളാണ്. വ്യവസായ വകുപ്പ് സംഘടിപ്പിച്ച വ്യാപാറിൽ പങ്കെടുത്തത് വലിയൊരു വഴിത്തിരിവായി കാണുന്നു. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണി സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ അറിയാൻ കഴിഞ്ഞു. കൂടുതൽ ഓർഡറുകൾ ലഭിച്ചു.

സർക്കാരിന്റെ ഒന്നാം വാർഷികാഘോഷം വഴി കൈവന്ന നേട്ടം

കൊല്ലം ആശ്രാമം മൈതാനത്ത് വച്ചു നടന്ന സർക്കാരിന്റെ ഒന്നാം വാർഷികാഘോഷങ്ങളിലും ടിൻടോൺ -ന്റെ ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു. ഇതിലൂടെ തിരുവനന്തപുരം കുന്നിൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ്, പോത്തീസ്, ലുലുമാൾ എന്നിവിടങ്ങളിലേക്കുള്ള ഓർഡറുകളും ലഭിച്ചു.

ടിൻടോൺ എന്ന പേരിൽ മറ്റ് ഫുഡ് പ്രോസസിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ ഉള്ളതുകൊണ്ട് മദർക്യാൻ എന്ന പേരിലേയ്ക്ക് ടിൻടോൺ ഉൽപന്നങ്ങൾ ബ്രാന്റ് ചെയ്യപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. ഹെൽത്ത് മിക്സ്, കൂവരക് പൊടി എന്നിവയ്ക്കാണ് നിലവിൽ ആവശ്യക്കാർ ഏറെയുള്ളത്. ബനാന പൗഡറിന് ആവശ്യക്കാരുണ്ടെങ്കിലും ഉൽപന്നത്തിന് വില കൂടുതലായതിനാൽ വിപണിസാധ്യത കുറവാണ്.

ഹെൽത്ത് മിക്സ് നിർമാണ രീതി

വളരെ ലളിതമായ നിർമാണ രീതിയാണ് പിന്തുടരുന്നത്. ഗുണമേന്മയുള്ള ധാന്യങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുത്ത് വാങ്ങുന്നു. ചെറുപയർ, ഉഴുന്ന്, സൂചിഗോതമ്പ്, നാടൻ പച്ചരി, ബദാം പരിപ്പ്, അണ്ടിപ്പരിപ്പ്, കപ്പലണ്ടി, കൂവരക്, ചോളം എന്നിവ ഇതിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നു. കഴുകി വൃത്തിയാക്കിയ ധാന്യങ്ങൾ 12 മണിക്കൂർ വെള്ളത്തിൽ കുതിർത്ത് വയ്ക്കുന്നു. പിന്നീട് 48 മണിക്കൂർ കൊണ്ട് മുളപ്പിക്കുന്നു. പിന്നീട് ചൂട് ക്രമീകരിക്കുന്ന ഡ്രയർ ഉപയോഗിച്ച് ഉണക്കി പൊടിച്ചെടുക്കും. യാതൊരു പ്രിസർവേറ്റീവ്സും കൂടാതെ പാക്ക് ചെയ്യുന്നു.

മനുഷ്യവിഭവം, കൂട്ട് സഹായം എന്നിവയെക്കുറിച്ച്

ഭർത്താവ് അനിരുദ്ധനും മകൾ സ്വാതിയും, മരുമകൻ ടിങ്കുവും എല്ലാ സഹായങ്ങളുമായി ഒപ്പമുണ്ട്. ടിൻടോൺ ഉൽപന്നങ്ങൾ ജില്ലകൾ തോറും നേരിട്ട് വിൽപന നടത്തുന്നതും അവരാണ്. പുറത്ത് നിന്നുള്ള മൂന്ന് പേർ കൂടി ഇവിടെ ജോലി ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭിച്ച സഹായങ്ങൾ

വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ പി. എം. ഇ. ജി. പി. പ്രകാരം 4 ലക്ഷം രൂപ ലോൺ ഇനത്തിൽ ലഭിച്ചു. സംരംഭം എന്ന ആശയവുമായി മുന്നോട്ട് വന്നത് മുതൽ കൊട്ടാരക്കര താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിലെ ഉപജില്ല വ്യവസായ ഓഫീസർ ബിജു. റ്റി. എസ്, വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ അൻസർ എന്നിവർ യഥാസമയം വേണ്ട മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളും സഹായങ്ങളും നൽകിയിരുന്നു. വ്യവസായ വകുപ്പ് സംഘടിപ്പിച്ച സെമിനാറുകളിലേക്കെല്ലാം ക്ഷണം ലഭിച്ചിരുന്നു.

വിജയരഹസ്യം

ഒരു വീട്ടമ്മ എന്ന നിലയിൽ നിന്ന് ഒരു സംരംഭകയിലേയ്ക്ക് എത്തിയത് തന്നെ ഒരു വിജയമായി കാണുന്നു. ഈ സംരംഭത്തിൽ നിന്ന് പ്രതിമാസം ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെ സമ്പാദിക്കാൻ സാധിക്കുന്നു എന്നത് മനസിന് സന്തോഷം പകരുന്ന ഒരനുഭവമാണ്. സ്ഥിരോത്സാഹം, ആത്മാർത്ഥത, ശുഭാപ്തിവിശ്വാസം- ഇതാണ് ഈ സംരംഭത്തിന്റെ വിജയരഹസ്യം എന്ന് ഉറച്ചു വിശ്വസിക്കുന്നു.

തികച്ചും വൃത്തിയും ആരോഗ്യപൂർണവുമായ അന്തരീക്ഷത്തിൽ ഗുണമേന്മയുള്ള ധാന്യങ്ങൾ മാത്രം ഉപയോഗിച്ച് ആകർഷകമായ പാക്കറ്റിൽ വിപണിയിലെത്തിയിരിക്കുന്ന ടിൻടോണിന്റെ മദർക്യാൻ ബ്രാന്റഡ് ഉൽപന്നങ്ങൾ ഇന്ന് കേരളമൊട്ടാകെ പ്രിയങ്കരമായിരിക്കുകയാണ്. കൊല്ലം ജില്ലയിലെ ഓയൂരിന്റെ മണ്ണിൽ നിന്ന് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ രംഗത്ത് വിജയഗാഥ രചിച്ച പൊന്നമ്മയുടെ സംരംഭകയാത്ര നമുക്കും മാതൃകയാക്കാം.

സംരംഭകയുടെ ഫോൺ നമ്പർ: 6235263779

ആസാദി കാ അമൃത് മഹോത്സവത്തിന്റെ ഭാഗമായി കേരളത്തിന്റെ തനത് പാരമ്പര്യവും സംസ്ക്കാരവും ഉൾക്കൊള്ളുന്ന കൈത്തറി മേഖലയിലെ മുതിർന്ന നെയ്ത്ത് കാരെ ആദരിക്കുന്ന ചടങ്ങ് കാസറഗോഡ് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ദേശീയ കൈത്തറി ദിനമായ ആഗസ്റ്റ് 7ന് കാസറഗോഡ് നെയ്ത്ത് സഹകരണ സംഘത്തിൽ വെച്ച് നടന്നു.

പ്രസ്തുത ചടങ്ങിൽ കാസറഗോഡ് ജില്ലയിൽ നിന്നും തെരെഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട നീലേശ്വരം നെയ്ത്ത് സഹകരണ സംഘത്തിലെ ശ്രീമതി .ശാന്ത. ടി, കാസറഗോഡ് നെയ്ത്ത് സഹകരണ സംഘത്തിലെ ശ്രീ. പുരുഷോത്തമ എം, ശ്രീ. രാമചന്ദ്ര.കെ എന്നിവരെ ആദരിച്ചു.

ബഹുമാനപ്പെട്ട കാസറഗോഡ് MLA ശ്രീ N.A നെല്ലിക്കുന്ന് ഉദ്ഘാടനവും പൊന്നാട അണിയിക്കലും നിർവ്വഹിച്ച ചടങ്ങിൽ ബഹുമാനപ്പെട്ട മധൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ ഗോപാലകൃഷ്ണ.കെ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ചു. ശ്രീ ഹബീബ് ചെട്ടുംകുഴി (വാർഡ് മെമ്പർ മധൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത്), ശ്രീ. പി.ചന്ദ്രൻ (പ്രസിഡന്റ് നീലേശ്വരം നെയ്ത്ത് സഹകരണ സംഘം), ശ്രീ. കെ.മാധവ ഹേരള (പ്രസിഡന്റ് കാസറഗോഡ് നെയ്ത്ത് സഹകരണ സംഘം) എന്നിവർ ആശംസകൾ അർപ്പിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ സജിത്ത് കുമാർ കെ സ്വാഗതവും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ഡെപ്യൂട്ടി രജിസ് ട്രാർ കെ.രാധാകൃഷ്ണൻ നന്ദിയും പറഞ്ഞു.വിവിധ നെയ്ത്ത് സഹകരണ സംഘങ്ങളിലെ, പ്രസിഡന്റുമാരും, ജീവനക്കാരും തൊഴിലാളികളും,ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജീവനക്കാരും ഉൾപ്പെടെ 160 പേർ ചടങ്ങിൽ പങ്കെടുത്തു.

Volume 54 Issue 12
September 2022

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
28nd September 2022

Published by Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.

Editor : Baiju R.S.