KSSiA NEWS

വ്യവസായ മാസിക

www.kssia.com

kssianews@gmail.com

e-magazine

JOURNAL OF THE KERALA STATE SMALL INDUSTRIES ASSOCIATION. July 2026. ₹5.00

VOL. 11 - ISSUE NO.01 - DATE OF PUBLICATIONS 25TH JULY, 2026 - NO.KERBIL/2005/23143 - TOTAL PAGES: 24

അധികാരം
വ്യവസായം
വികസനം

KERALA STATE INDUSTRIAL DEVELOPMENT
CORPORATION LIMITED
www.ksidc.org

Government of Kerala

KSIDC INVEST in KERALA

THE KERALA STATE SMALL INDUSTRIES ASSOCIATION
Building No. X/26A, HMT Industrial Estate,
Kalamassery - 683 503. ✆ 94963 60300
kssiastate@gmail.com, www.kssia.com

STATE OFFICE BEARERS

State President
A. Nizarudeen
Kollam. ✆ 94477 10078
✉ nazwoodind@gmail.com

General Secretary
Joseph Paikada
Kannur. ✆ 94972 24422
✉ josephpaikada@gmail.com

State Vice Presidents
P. J. Jose
Cochin. ✆ 98460 53553
✉ info@manoramasalescorporation.com

A. Fasiludeen
Trivandrum. ✆ 94007 04000
✉ fthoppil@yahoo.com

A.V. Sunilnath
Kozhikode. ✆ 93497 44145
✉ sunilnath@walkaroogroup.com

State Treasurer
Jayakrishnan B.
Idukki. ✆ 94475 30569
✉ jayakrishnantoyo@yahoo.co.in

State Joint Secretaries
M.S. Anaz
Alappuzha. ✆ 98470 42743

M.M. Mujeeb Rahiman
Ernakulam. ✆ 94477 36134

Anvar.K.V.
Malappuram. ✆ 93499 35511

Editorial Board

Chief Editor
S. Salim
Kollam, ✆ 93873 05751
✉ md@unicornplywoods.com

Members
A. Nizarudeen ..... ✆ 94477 10078
Joseph Paikada..... ✆ 94972 24422
Rajesh. G .... ✆ 98957 03837
Anvar.K.V........... ✆ 93499 35511
Eshaque K. .... ✆ 98470 08185
Dr. K.M. Khalid.. ✆ 94460 34576

Publisher
A. Nizarudeen
✆ 94477 10078

Printer
Rajesh G.
✆ 98957 03837

Printing, Cover Design & Layout
Rajsree Industrial Printer,
Edayar. ✆ 0484-2559701, 2558538

ഉള്ളടക്കം

➤ **എഡിറ്റോറിയൽ:**
ബഹുമാന്യരായ മുഖ്യമന്ത്രിയ്ക്കും വ്യവസായ മന്ത്രിയ്ക്കും മുൻപാകെ 3

➤ കേരളത്തിലെ ചെറുകിട വ്യവസായികൾ നേരിടുന്ന പ്രതിസന്ധികളിലേയ്ക്ക് ഗവൺമെന്റിന്റെ ശ്രദ്ധ ക്ഷണിക്കുന്നു 5

➤ പുതിയ സംസ്ഥാന മന്ത്രിസഭയും എം. എസ്. എം. ഇ. കളുടെ പ്രതീക്ഷകളും! 7

➤ നിക്ഷേപവും നവീകരണവും കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായമേഖല പുതിയ ദിശയിലേക്ക് ഗതിമാറുന്നു 8

➤ GST-യിൽ പിഴവുപറ്റിയാൽ വ്യാപാരി ഭയപ്പെടേണ്ടതില്ല. സമയപരിധി കഴിഞ്ഞാലും നിയമം അടഞ്ഞ വാതിലല്ല. 10

➤ കീമാൻ ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായികൾക്ക് ആവശ്യം വേണ്ട പോളിസി 13

➤ കെ. എഫ്. സി. മുഖാന്തിരം സംരംഭകർക്ക് കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ 5 കോടിവരെ വായ്പ 14

➤ യുദ്ധം: വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് സഹായവുമായി കേന്ദ്ര സർക്കാർ 15

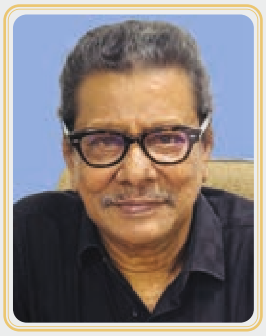
➤ അഭിമുഖം ശ്രീ. വി. നൗഷാദ് 18

➤ ജില്ലാ വാർത്തകൾ.. 22

KSSiA NEWS
വ്യവസായ മാസിക
www.kssia.com
kssianews@gmail.com e-magazine
Journal of THE KERALA STATE SMALL INDUSTRIES ASSOCIATION -JULY 2026 - ₹5.00

എഡിറ്റോറിയൽ

ബഹുമാന്യരായ മുഖ്യമന്ത്രിയ്ക്കും വ്യവസായ മന്ത്രിയ്ക്കും മുൻപാകെ



അഭിനന്ദനത്തോടെ ആരംഭിക്കട്ടെ,

പുതിയതായി അധികാരമേറ്റ ഉടനെ തന്നെ നാടിന്റെ വികസനം ലക്ഷ്യമാക്കി വ്യവസായ പുരോഗതിയും, പുതിയ വ്യവസായ സംരംഭകരെയും സ്വാഗതം ചെയ്ത, മുഖ്യമന്ത്രിയുടെയും, വ്യവസായ മന്ത്രിയുടെയും, പ്രസ്താവനയെ വ്യവസായ സംഘടനകളും സാമാന്യജനവും ഹാർദ്ദവമായി അഭിനന്ദിക്കുന്നു.

പ്രകൃതിരമണീയവും ഓക്സിജൻ സമ്പന്നതയും, താരതമേന്യ മലിനീകരണക്കുറവും ഉള്ള, ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടായ നമ്മുടെ കേരളം വ്യവസായ വികസനത്തിനും പുതിയ വ്യവസായത്തിനും, വളരെയേറെ സാധ്യതയുള്ള ഒരു സംസ്ഥാനമാണ്.

എന്നാൽ കേരളത്തിലെ ജനസാന്ദ്രതയും ഭൂമിയുടെ ലഭ്യതക്കുറവും ജലാശയങ്ങളും തണ്ണീർത്തടങ്ങളും, വ്യവസായത്തിന്റെ പരിമിതികളാണ്.

വ്യവസായത്തിന് ലഭ്യമാകുന്ന ഭൂമിയുടെ വിസ്തൃതി സാധ്യത ഇവിടെ വളരെ കുറവാണല്ലോ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ലഭ്യമാകുന്ന ഭൂമി പരമാവധി ഉപയോഗിക്കാൻ നമുക്ക് കഴിയണം.

കേരളത്തിലെ ഇപ്പോഴത്തെ കെട്ടിട നിർമ്മാണ നിയമം കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ ഗൈഡ് ലൈൻ അനുസരിച്ചിട്ടുള്ളതാണ്. നമ്മുടെ ഭൂമിയുടെ പരിമിതി പരിഗണിച്ച് മറ്റു ചില സംസ്ഥാനങ്ങളിലേതുപോലെ കേരളത്തിനും നമ്മുടേതായ പുതിയൊരു സ്റ്റേറ്റ് ബിൽഡിംഗ് റൂൾ കൊണ്ടുവരുന്നത് നന്നായിരിക്കും.

അതുപോലെ ഇന്ന് വ്യവസായികൾ നേരിടുന്നത് ഒട്ടനവധി പ്രശ്നങ്ങളാണ് വ്യവസായികൾക്ക് മാത്രമായി അവ പരിഹരിക്കാൻ ആവില്ല എന്ന സാഹചര്യമാണ് ഇപ്പോൾ നിലവിലുള്ളത്.

പ്രശ്ന പരിഹാരത്തിനുതകും വിധം ഒരു വ്യവസായ സംരക്ഷണ നിയമം കൊണ്ടുവരുന്നത് ഏറെ സഹായകമാകും.

അതിനായി വ്യവസായികൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യാനും പരിഹാര നിർദ്ദേശങ്ങൾ സമർപ്പിക്കാനുമായി സർക്കാരും വ്യവസായികളുമായി ഒരു വിശദമായ ചർച്ച അടിയന്തരാവശ്യമാണ്.

അതു സാധ്യമായി തീരാൻ, വിനയപൂർവ്വം ചില നിർദ്ദേശങ്ങൾ സമർപ്പിക്കുന്നു.

വ്യവസായ മന്ത്രി മുൻകൈയെടുത്ത് ...

മുഖ്യമന്ത്രിയുടെ അധ്യക്ഷതയിൽ റവന്യൂ, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ, വനംവകുപ്പ് മന്ത്രിമാരുടെയും, വ്യവസായവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പ് മേധാവികളും, സംഘടനാ ഭാരവാഹികളും, ഒത്തുചേർന്ന് ഒരു ചർച്ച നടത്തിയാൽ നിയമനിർമ്മാണം എളുപ്പമാകും. വ്യവസായത്തിനും വ്യവസായികൾക്കും പ്രചോദനവും, സർക്കാരിന്റെ വരുമാനവും ഏറും എന്നതിൽ സംശയമില്ല. ഒരുമയുടെ പെരുമ പ്രത്യേകിച്ചു പറയേണ്ടതില്ലല്ലോ. പ്രതീക്ഷയോടെ,

എസ് സലിം
ചീഫ് എഡിറ്റർ

SINCE 1984®
CHILTON
we innovate

GET YOUR CHILLER Free! IN 9 MONTHS.

HEAT PUMP CHILLER

SAVES 68% POWER

CHILLED WATER + FREE HOT WATER

At the same time

FACTORIES: KERALA, GUJARAT

CORPORATE OFFICE (KERALA)
5th floor, Chilton Towers, Koonamthai, NH 544, Edapally P.O, Kochi, Kerala, India,
Pincode: 682 024.
Contact: 7994443021

chiltonmktg@chiltonindia.com www.chilton.solutions

KSSIA NEWS
JULY 2026

കേരളത്തിലെ ചെറുകിട വ്യവസായികൾ നേരിടുന്ന പ്രതിസന്ധികളിലേയ്ക്ക് ഗവൺമെന്റിന്റെ ശ്രദ്ധ ക്ഷണിക്കുന്നു...

എ. നിസാറുദ്ദീൻ
സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ്

പ്രസിഡൻഷ്യൽ റിപ്പോർട്ട്

വഴിമുട്ടി നിൽക്കുന്ന എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം

കേരളത്തിലെ വ്യവസായികൾക്ക് നല്കുന്ന എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം (ESS) പ്രകാരം ഒരു വ്യവസായിക്ക് 40 ലക്ഷം രൂപ വരെ ലഭിക്കാൻ വ്യവസ്ഥയുണ്ടെങ്കിലും 2023 – ൽ പാസ്സായ ഇ. എസ്. എസ്. ആനുകൂല്യങ്ങൾ പോലും ഇതുവരെ വിതരണം ചെയ്തിട്ടില്ല. ജില്ലകളിലായി ഏകദേശം 150 കോടിയോളം രൂപയാണ് ഈ ഇനത്തിൽ മാത്രം കുടിശികയായി കിടക്കുന്നത്. ഈ വിഷയത്തിലേയ്ക്ക് സർക്കാരിന്റെ അടിയന്തിര ശ്രദ്ധ പതിയണം. മെഷിനറി വാങ്ങിയ വകയിൽ ലഭിക്കാനുള്ള 25 ശതമാനം വരെയുള്ള സബ്സിഡി മുടങ്ങിയിട്ട് നാലു വർഷത്തിലേറെയായി. സ്വകാര്യ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്കുള്ള ധനസഹായവും നിലച്ചിരിക്കുന്നു. കേരളത്തിൽ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാനും നിലവിലുള്ളവയുടെ നവീകരണത്തിനുമായി സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ച ധനസഹായങ്ങളും സബ്സിഡികളും വർഷങ്ങളായി മുടങ്ങിക്കിടക്കുന്നത് സംരംഭകരെ പ്രതിസന്ധിയിലാക്കുന്നുണ്ട്. മെഷിനറികൾ വാങ്ങുന്നതിന് സംരംഭകർക്ക് വ്യവസായ വകുപ്പ് വഴി അനുവദിക്കേണ്ട 40 ശതമാനം വരെയുള്ള സബ്സിഡി തുക കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷമായി വിതരണം ചെയ്യാനുണ്ട്. കൃത്യസമയത്ത് ധനസഹായം ലഭിക്കാത്തതിനാൽ പല യൂണിറ്റുകളും ജപ്തി അടക്കമുള്ള റവന്യു റിക്കവറി നടപടികൾ നേരിടുകയാണ്. ഫണ്ടിന്റെ ലഭ്യതക്കുറവാണ് ഈ പ്രതിസന്ധിയ്ക്ക് കാരണമായി അധികൃതരുടെ ന്യായീകരണം. പലവിധ പ്രശ്നങ്ങളാൽ നട്ടം തിരിഞ്ഞുനിൽക്കുന്ന കേരളത്തിലെ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് പ്രത്യേകിച്ച് പിന്നോക്ക ജില്ലകളിലും, വനിതാ സംരംഭകർ തുടങ്ങിയ പ്രയോരിറ്റി സെക്ടറിലുള്ള വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് വിതരണം ചെയ്യേണ്ട സബ്സിഡികളിലേയ്ക്ക് പുതിയ മന്ത്രിസഭയുടെ അടിയന്തിര ശ്രദ്ധ പതിയേണ്ടതുണ്ട്. ഈ വിഷയങ്ങളിൽ കേരള സ്റ്റേറ്റ് സ്മാൾ ഇൻഡസ്ട്രീസ് അസോസിയേഷൻ (KSSIA) സംസ്ഥാന സർക്കാരിനും മുഖ്യ മന്ത്രിയ്ക്കും അടിയന്തിര ഇടപെടൽ ആവശ്യപ്പെട്ട് നിവേദനങ്ങൾ സമർപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്.

സിഡ്കോ എസ്റ്റേറ്റുകളിലെ കാലഹരണപ്പെട്ട നിയമങ്ങൾ

വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിൽ 40 ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റുകളാണുള്ളത്. 1960 മുതൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇത്തരം എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളുടെ വികസനത്തിനും നവീകരണത്തിനും വേണ്ടിയുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിന് ഊന്നൽ നൽകണം. കൂടാതെ സിഡ്കോയുടെ കീഴിൽ പ്രവർത്തിയ്ക്കുന്ന 17 ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റുകളുണ്ട്. ഇതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട ഏറ്റുമാനൂർ, കരുനാഗപ്പള്ളി, കാസർഗോഡ് തുടങ്ങി അഞ്ചോളം ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്ക് ഇതുവരെ Sale deed നല്കിയിട്ടില്ല. കൂടാതെ നിരവധി മിനി ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റുകളിലും Sale deed നല്കാനുണ്ട്. ഈ എസ്റ്റേറ്റുകളിലെ വ്യവസായികൾ സിഡ്കോയിലേയ്ക്ക് അടയ്ക്കേണ്ട തുക മുഴുവനായും അടച്ച് തീർത്ത് 40 ഉം 50 ഉം

വർഷമായിട്ടുപോലും Sale deed ഇത്വരെ ലഭിച്ചിട്ടില്ല. സെയിൽ ഡീഡ് ഡോക്യുമെന്റിന്റെ അഭാവത്തിൽ വ്യവസായി കൾക്ക് ബാങ്ക്ലോൺ, വ്യവസായ വിപുലീകരണം എന്നിവ പ്രതിസന്ധിയിലാണ്. ബന്ധപ്പെട്ട അധികാരിക ളുടെ സത്വര ശ്രദ്ധ ഈ വിഷയ ത്തിൽ വളരെ അത്യാവശ്യമായി പതിയേണ്ടതുണ്ട്.

സ്വകാര്യ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റുകളും പ്രതിസന്ധിയിൽ

വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ഉത്തേജനം നൽകാൻ സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ച സ്വകാര്യ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് (പ്രൈവറ്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക്) പദ്ധതിയും സമാനമായ ഫണ്ട് പ്രതിസന്ധിയിലാണ്. ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം സ്വന്തമായി സ്ഥലമുള്ള സ്വകാര്യ വ്യക്തികൾക്ക് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് പദവി നൽകുകയും, അവിടെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുന്നതിനായി രണ്ട് കോടി രൂപ വരെ സർക്കാർ ധനസഹായം നല്കുവാനും വിഭാവനം ചെയ്തിരുന്നു. പുതിയ സർക്കാർ വന്നാലും ഈ പദ്ധതി തുടരുമെന്ന് പ്രഖ്യാപിച്ചിരുന്നെങ്കിലും ബഡ്ജറ്റിൽ ഇതിനായി വെറും 20 കോടി രൂപ മാത്രമാണ് മാറ്റിവെച്ചിരിക്കുന്നത്.

സംസ്ഥാനത്തെ സ്വകാര്യ ഇൻഡട്രിയൽ പാർക്കുകളുടെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിനായി നല്കുന്ന പരാമവധി 3 കോടി രൂപ സബ്സിഡി പരിധി (Ceiling limit) പൂർണ്ണമായും ഒഴിവാക്കണമെന്ന് കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ. ആവശ്യപ്പെടുന്നു. ഒരു ഏക്കറിന് 30 ലക്ഷം രൂപ വീതം യഥാർത്ഥ വിസ്തീർണ്ണത്തിന് അനുസൃതമായി സബ്സിഡി നല്കണം. വലിയ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് നല്കുന്ന 10 ശതമാനം നിക്ഷേപ സബ്സിഡിയും പൂർണ്ണ ജി. എസ്. ടി. റീമ്പേഴ്സ്മെന്റും എം. എസ്. എം. ഇ. മേഖലയ്ക്കും ബാധകമാക്കണം. വ്യവസായ പാർക്കുകൾ വ്യാപകമാകുമ്പോഴും അവിടെ തുടർച്ച യായ വൈദ്യുതി ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കാനുള്ള സബ്സ്റ്റേഷനു കൾ സ്ഥാപിക്കാൻ സർക്കാർ തയ്യാറാകുന്നില്ല എന്നതും ഒരു പ്രതിസന്ധിയായി നില്ക്കുന്നു. നിലവിൽ 550 ഏക്ക റോളം ഭൂമി സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾക്കായി മുന്നോട്ട് വന്നിട്ടുണ്ട് പക്ഷേ ഈ പദ്ധതികൾ പ്രാവർത്തി കമാക്കാൻ ബന്ധപ്പെട്ട അധികാരികൾ ഇതുവരെയും ശ്രദ്ധ ചെലുത്തിയിട്ടില്ല ഈ അവഗണന മൂലം വൻതോതിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങളും സർക്കാരി ലേയ്ക്ക് നികുതി, നികുതി ഇതര വരുമാനങ്ങളും നഷ്ടപ്പെട്ടിരിക്കുകയാണ്.

ലാൻഡ് അലോട്ട്മെന്റ് പോളിസിയിലെ വിവേചനവും ഭൂമി പ്രതിസന്ധിയുമാണ് എം. എസ്. എം. ഇ മേഖല നേരിടുന്ന മറ്റൊരു കടമ്പ. ഉദാഹരണത്തിന് കേരള റബ്ബർ പാർക്കിന്റെ ലാൻഡ് അലോട്ട്മെന്റ് പോളിസിയിൽ വൻകിടക്കാർക്കും ചെറുകിടകാർക്കും രണ്ട് നീതിയാണ്. വൻകിടകാർക്ക് ഭൂമി അനുവദിക്കുമ്പോൾ 9 വർഷവും 9 ഗഡുക്കളുമായി തുക തിരിച്ചടയ്ക്കാൻ അനുവാദ മുള്ളപ്പോൾ ചെറുകിടക്കാർക്ക് അത് 5 വർഷവും 5 ഗഡുക്കളുമാണ്. ഈ വിവേചനം അവസാനിപ്പിക്കേ ണ്ടിയിരിക്കുന്നു. കൂടാതെ വ്യവസായ ആവശ്യങ്ങൾ ക്കുള്ള ലാൻഡ് അലോട്ട്മെന്റിന്റെ 15 ഏക്കർ പരിധി എടുത്തു കളയണം.

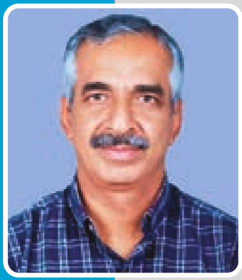
സംസ്ഥാനത്തുടനീളം കൃഷിയോഗ്യമല്ലാത്ത, തരിശു കിടക്കുന്ന ഏക്കർ കണക്കിന് റബ്ബർതോട്ടങ്ങൾ ഉൾപ്പെ ടെയുള്ള ഭൂമി ഏറ്റെടുത്ത് വ്യവസായ പാർക്കുകളാക്കി മാറ്റാൻ ഭൂനിയമത്തിൽ ഭേദഗതി വരുത്തണം. വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ ഉപയോഗിക്കാതെ കിടക്കുന്ന അധിക ഭൂമി മറ്റൊരു സംരംഭകന് വ്യവസായ ആവശ്യത്തിനു മാത്രം കൈമാറാൻ അനുമതി നല്കുന്ന നിയമ നിർമ്മാണം ഉണ്ടായാൽ കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങളും സർക്കാരിന് നികുതി വരുമാനവും ലഭിക്കും.

പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് പുതുക്കുന്നത് സംബന്ധിച്ച് വ്യവസായികളുടെ ശ്രദ്ധയിലേയ്ക്ക് :

കേരള സർക്കാർ തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ വകുപ്പ് ഓർഡർ നമ്പർ 46/2025 എൽ. എസ്. ജി. ഡി. ഓർഡർ നമ്പർ 14/08/2025 (ഗസറ്റ് നോട്ടിഫിക്കേഷൻ നമ്പർ 2982 ഡേറ്റഡ് :18/08/2025) പ്രകാരം പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് അഞ്ചു വർഷം കാലാവധിയിലേയ്ക്ക് പുതുക്കാവുന്നതാണ്. അനുബന്ധ ലൈസൻസുകളായ ഫാക്ടറി, പൊലൂഷൻ എന്നിവയുടെ ശേഷിച്ച കാലാവധി അഞ്ചു വർഷം ഇല്ലെങ്കിലും ഒരു സത്യവാങ് മൂലത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ത്തിൽ പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് 5 വർഷത്തേയ്ക്ക് പുതുക്കി നൽകേണ്ടതാണ്. ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി അല്ലെങ്കിൽ രജിസ്ട്രേഷന്റെ കാലാവധി അവസാനിക്കു ന്നതിന് 30 ദിവസം മുൻപായി നിശ്ചിത ഫീസടച്ച് സ്വയം സാക്ഷ്യപത്രവും നൽകുന്ന മുറയ്ക്ക് പരാമാവധി 5 വർഷകാലയളവ് കവിയാതെ പുതുക്കി നൽകേണ്ടതാണ്. കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് മുകളിൽ പറഞ്ഞിട്ടുള്ള സർക്കാർ **ഉത്തരവിലെ പതിനേഴാം പേജിലെ പതിമൂന്നാം ഖണ്ഡിക കാണുക.**

നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് നിലവിൽ വ്യവസായ ലൈസൻസ് ലഭിക്കുന്നതിനായി തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ വകുപ്പ്, പൊലൂഷൻ കൺട്രോൾ ബോർഡ്, ഫാക്ടറീസ് ആന്റ് ബോയിലേഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്, തുടങ്ങി വിവിധ വകുപ്പുകളിലേയ്ക്ക് കെ. സ്മാർട്ട് മുഖേന അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ച് ക്ലിയറൻസിനായി അനന്തമായി കാത്തിരി ക്കേണ്ട സ്ഥിതിയാണ്. മാത്രമല്ല സമർപ്പിക്കപ്പെട്ട അപേക്ഷ ഏതുവകുപ്പിലാണ് അനുമതിയ്ക്കായി കിട ക്കുന്നതെന്നോ അപേക്ഷയുടെ തൽസ്ഥിതി എന്തെന്നോ അപേക്ഷകന് അറിയാൻ നിർവ്വാഹമില്ല. സംഘടനയുടെ അന്വേഷണത്തിൽ തെലുങ്കാന സംസ്ഥാനത്ത് വളരെ സുതാര്യവും ഫലപ്രദവുമായ ഒരു സോഫ്റ്റ് വെയർ (TS-iPASS Portal) ഉപയോഗത്തിലുണ്ടെന്ന് അറിയാൻ കഴിഞ്ഞു. ഒരു അപേക്ഷകൻ ഈ സോഫ്റ്റ് വെയർ/ പോർട്ടലിലൂടെ അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ചാൽ വിവിധ വകുപ്പു കളെ സമന്വയിപ്പിച്ച് 30 ദിവസത്തിനകം ലൈസൻസ് ലഭ്യ മാക്കുന്ന സംവിധാനം നിലവിലുണ്ട് 30 ദിവസത്തിനകം ലൈസൻസ് ലഭ്യമായില്ലെങ്കിൽ പോർട്ടലിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ച് 30 ദിവസം കഴിഞ്ഞാൽ ആയത് Licence Deemed to be Issued ആയി കണക്കാക്കും. നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് വ്യവസായിക ഉന്നമനത്തിനും ഊർജ്ജ സ്വലതയ്ക്കും ഈ സംവിധാനം നിലവിൽ വരേണ്ടതുണ്ട് ആയതിലേയ്ക്കായി സർക്കാരിലേയ്ക്ക് സംഘടന നിവേദനം സമർപ്പിച്ചി ട്ടുണ്ട്.

KSSIA NEWS
JULY 2026



ജോസഫ് പൈകട
ജനറൽ സെക്രട്ടറി

പുതിയ സംസ്ഥാന മന്ത്രിസഭയും എം. എസ്. എം. ഇ. കളുടെ പ്രതീക്ഷകളും!

എം. എസ്. എം. ഇ. മേഖലയിലെ ഉത്പാദക രംഗത്തും വ്യവസായ വികസനത്തിലും സംസ്ഥാനത്ത് ഐക്യ ജനാധിപത്യ മുന്നണിയുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള മന്ത്രി സഭ അധികാരമേറ്റിട്ട് 2 മാസം കഴിഞ്ഞു. ബഹുമാനപ്പെട്ട മുഖ്യമന്ത്രി ശ്രീ. വി. ഡി. സതീശൻ അടക്കമുള്ള മന്ത്രിമാർ പ്രത്യേകിച്ചു വ്യവസായവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന മന്ത്രിമാർ വളരെ കഴിവുള്ളവരും അനുഭവ സമ്പത്തുമുള്ളവരാണ്. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള വികസനവും പ്രത്യേകിച്ചു വ്യവസായ വളർച്ചയിലും ശ്രദ്ധ ഊന്നി പ്രവർത്തിക്കാൻ കാര്യശേഷിയുള്ളവരാണ് മന്ത്രി സഭാംഗങ്ങൾ. വ്യവസായ മേഖല വളരെ പ്രതീക്ഷയോടെയാണ് ഈ മന്ത്രിസഭയെ കാണുന്നത്. രാജ്യത്തിന്റെ വികസന രംഗത്തു എം. എസ്. എം. ഇ. മേഖലയുടെ പങ്കിന്റെ പ്രാധാന്യം വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇത് കണക്കിലെടുത്താണ് കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ ഈ മേഖലയ്ക്ക് പ്രത്യേക പരിഗണനയും ആനുകൂല്യങ്ങളും നല്കുന്നത്. രാജ്യത്തിന്റെ മൊത്തം വ്യവസായ ഉത്പ്പാദനത്തിന്റെ 45 ശതമാനവും കയറ്റുമതിയുടെ 35 – 40 ശതമാനവും ഈ മേഖലയുടെ സംഭാവനയാണ്. രാജ്യത്ത് 6.3 കോടി എം. എസ്. എം. ഇ. കൾ ഉള്ളതിൽ 80 ലക്ഷം സ്ത്രീ സംരംഭകരാണ്. 11 കോടിയുടെ തൊഴിൽ സൗകര്യങ്ങൾ ഈ മേഖല നല്കുന്നുണ്ട്. ഇതിൽ 1.5 കോടി സ്ത്രീകളാണ്. കേന്ദ്ര സർക്കാർ നിരവധി പദ്ധതികൾ ഈ മേഖലയ്ക്ക് പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. മുദ്രാ വായ്പ, സി.ജി.ടി. എം. എസ്. ഇ. പദ്ധതി തുടങ്ങിയവ ഇതിൽ ചിലതുമാത്രമാണ്. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ ചുവടുറപ്പിച്ച് സംസ്ഥാനത്തു നിലനില്ക്കുന്ന വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള പദ്ധതികൾ പുതിയ സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. പുതിയതായി 10000 എം. എസ്. എം. ഇ.കൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനായി 100 കോടി രൂപ നീക്കിവെച്ചുകൊണ്ടുള്ള മുഖ്യമന്ത്രിയുടെ പ്രഖ്യാപനം വ്യവസായ മേഖലയിൽ ഉണ്ടാക്കുന്ന മാറ്റം വളരെ വലുതാണ്. അതുപോലെ നിക്ഷേപകരെ ആകർഷിക്കുന്നതിനായി ''ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള സെൽ'' പോലുള്ള സംവിധാനങ്ങളും കൊണ്ടുവരുമെന്ന പ്രഖ്യാപനവും വ്യവസായ മേഖലയുടെ വളർച്ചയിൽ സഹായകരമാകും. വികസന രംഗത്ത് സംസ്ഥാന സർക്കാർ സ്വീകരിക്കുന്ന ശ്രദ്ധേയമായ നടപടികളിൽ ചിലതുമാത്രമാണ്.

വ്യവസായ മേഖലയിൽ അനുകൂലമായ സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷം ഉണ്ടെങ്കിലും നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളുടെ പരിഹരിക്കപ്പെടാത്ത ചില പ്രശ്നങ്ങളിൽ സർക്കാരിന്റെ ശ്രദ്ധ പതിയേണ്ടതുണ്ട്. വ്യവസായികൾക്ക് അനുവദിക്കപ്പെട്ട മൂലധന സബ്സിഡിയുടെ കുടിശ്ശിക തീർക്കൽ, വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിലെ റോഡുകളും മറ്റു അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങളുടെ ശോചനീയാവസ്ഥ പരിഹരിക്കൽ തുടങ്ങി അസോസിയേഷൻ സർക്കാരിനു സമർപ്പിച്ച വിവിധ വിഷയങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ ഊന്നി അവ പരിഹരിക്കാനുള്ള നടപടികൾ ഉണ്ടാകണം. പുതിയ സംരംഭകരെ കൊണ്ടുവരുന്നതിനും പുതിയ നിക്ഷേപകരെ ആകർഷിക്കുന്നതിനും നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനും സർക്കാർ എടുക്കുന്ന എല്ലാ നടപടികളോടും അസോസിയേഷന്റെ എല്ലാവിധ പിന്തുണയും ഉണ്ടാകുമെന്നു വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതോടൊപ്പം ഞങ്ങൾ സമർപ്പിച്ച നിവേദനത്തിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന വ്യവസായികളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണാനുമുള്ള നടപടികൾ സ്വീകരിക്കണമെന്ന് സർക്കാരിനോട് ഒരിക്കൽക്കൂടി അഭ്യർത്ഥിക്കുന്നു.

നിക്ഷേപവും നവീകരണവും

കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായമേഖല പുതിയ ദിശയിലേക്ക് ഗതിമാറുന്നു

കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ വികസനം കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങളായി പുതിയ ദിശയിലേക്കാണ് നീങ്ങുന്നത്. ഒരു കാലത്ത് കാർഷികോൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സംസ്കരണം, കയർ, കൈത്തറി, കശുവണ്ടി തുടങ്ങിയ പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളാണ് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ മേഖലയുടെ മുഖമുദ്രയായിരുന്നത്. എന്നാൽ ഇന്ന് വിജ്ഞാനാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾ, നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യ, സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ, ഗവേഷണം, ആഗോള നിക്ഷേപം എന്നിവയ്ക്ക് പ്രാധാന്യം നൽകുന്ന ഒരു പുതിയ വ്യവസായ സംസ്കാരമാണ് കേരളത്തിൽ രൂപംകൊള്ളുന്നത്. വ്യവസായ സൗഹൃദ നയങ്ങളും മെച്ചപ്പെട്ട അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും സുതാര്യമായ ഭരണസംവിധാനവും ഈ മാറ്റത്തിന് ശക്തമായ പിന്തുണ നൽകുന്നുണ്ട്.

സംസ്ഥാന സർക്കാർ നടപ്പാക്കിയ വ്യവസായ നയങ്ങൾ കേരളത്തെ കൂടുതൽ നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കി മാറ്റുന്നതിൽ നിർണായക പങ്കുവഹിച്ചു. വ്യവസായം ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള അനുമതി നടപടികൾ ലളിതമാക്കുകയും ഡിജിറ്റൽ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ സേവനങ്ങൾ വേഗത്തിലാക്കുകയും ചെയ്തതോടുകൂടി ആഭ്യന്തരവും വിദേശവുമായ നിക്ഷേപകരുടെ വിശ്വാസം വർധിച്ചു. സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ധനസഹായം, സബ്സിഡികൾ, സാങ്കേതിക പിന്തുണ, വിപണി സാധ്യതകൾ എന്നിവ ലഭ്യമാക്കുന്നതിലൂടെ സംരംഭകത്വത്തിന് വലിയ പ്രോത്സാഹനം ലഭിച്ചു. പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും അനുയോജ്യമായ അന്തരീക്ഷം സംസ്ഥാനത്ത് സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു.

ഹൈടെക് വ്യവസായങ്ങളുടെ വളർച്ചയാണ് സമീപകാല വ്യവസായ വികസനത്തിന്റെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ പ്രത്യേകത. സെമികണ്ടക്ടർ ഡിസൈൻ, ഇലക്ട്രോണിക്സ്, മെഡിക്കൽ ഉപകരണ നിർമ്മാണം, ബയോടെക്നോളജി, ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്, റോബോട്ടിക്സ്, ഡ്രോൺ സാങ്കേതികവിദ്യ തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ കേരളം ശ്രദ്ധേയമായ മുന്നേറ്റം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. തിരുവനന്തപുരം, കൊച്ചി, കോഴിക്കോട് എന്നിവടങ്ങളിൽ രൂപംകൊള്ളുന്ന സാങ്കേതിക ആവാസവ്യവസ്ഥ ഗവേഷണത്തിനും നവീകരണത്തിനും പുതിയ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. സർവ്വകലാശാലകൾ, ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങൾ, വ്യവസായങ്ങൾ എന്നിവ തമ്മിലുള്ള സംയോജനം പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സാങ്കേതികവിദ്യകളും വികസിപ്പിക്കുന്നതിന് സഹായകരമാകുന്നു.

കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇക്കോസിസ്റ്റം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ വളർച്ചയ്ക്ക് വലിയ കരുത്താണ്. സാങ്കേതികവിദ്യ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള നിരവധി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ആരോഗ്യം, കൃഷി, വിദ്യാഭ്യാസം, ധനകാര്യ സേവനങ്ങൾ, ഗതാഗത സാങ്കേതികവിദ്യ തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ നൂതന പരിഹാരങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുന്നു.

യുവ സംരംഭകർക്ക് പരിശീലനം, ഇൻകുബേഷൻ, ധനസഹായം എന്നിവ ലഭ്യമാക്കുന്നതിലൂടെ സംരംഭക സംസ്കാരം കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുകയാണ്. ഇത് വഴി തൊഴിലവസരങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുന്നതോടൊപ്പം ഉയർന്ന മൂല്യവർദ്ധിത സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിലേക്കുള്ള മാറ്റവും സാധ്യമാകുന്നു.

അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനം വ്യവസായ വളർച്ചയ്ക്ക് ശക്തമായ പിന്തുണ നൽകുന്നു. വിഴിഞ്ഞം അന്താരാഷ്ട്ര തുറമുഖം, കൊച്ചി തുറമുഖം, ദേശീയപാത വികസനം, ലോജിസ്റ്റിക്സ് പാർക്കുകൾ, വ്യവസായ പാർക്കുകൾ, മെച്ചപ്പെട്ട ഡിജിറ്റൽ കണക്റ്റിവിറ്റി എന്നിവ ഉൽപ്പാദനത്തിനും കയറ്റുമതിക്കും അനുയോജ്യ സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. കൂടാതെ, പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷണത്തിന് പ്രാധാന്യം നൽകിക്കൊണ്ട് സുസ്ഥിര വ്യവസായ വികസനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നത് കേരളത്തിന്റെ പ്രത്യേകതയാണ്. ഹരിതോർജ്ജ ഉപയോഗം, ഊർജ്ജ കാര്യക്ഷമത, മാലിന്യ സംസ്കരണം, ജലസംരക്ഷണം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ വ്യവസായങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന നയങ്ങൾ ദീർഘകാല വികസനത്തിന് സഹായകരമാകുന്നു.

ഭൂമിയുടെ പരിമിതമായ ലഭ്യത, ഉയർന്ന ഉൽപ്പാദനച്ചെലവ്, ആഗോള മത്സരസാധ്യത തുടങ്ങിയ വെല്ലുവിളികൾ നിലനിൽക്കുമ്പോഴും മികച്ച മനുഷ്യ വിഭവശേഷി, ഉയർന്ന വിദ്യാഭ്യാസ നിലവാരം, സാമൂഹിക പുരോഗതി, സാങ്കേതിക വൈദഗ്ദ്ധ്യം എന്നിവ കേരളത്തിന്റെ പ്രധാന ശക്തികളാണ്. പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളുടെ പാരമ്പര്യം സംരക്ഷിച്ചുകൊണ്ട് നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യയും ആഗോള നിക്ഷേപവും സമന്വയിപ്പിക്കുന്ന വികസന മാതൃകയാണ് സംസ്ഥാനം സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഈ സമീപനം കേരളത്തെ ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും പ്രതീക്ഷ നൽകുന്ന വിജ്ഞാനാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നാക്കി ഉയർത്തുന്നതിനും കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും സുസ്ഥിര സാമ്പത്തിക വളർച്ച ഉറപ്പാക്കുന്നതിനും വഴിയൊരുക്കും. വ്യവസായ വികസനത്തിന്റെ ഈ പുതിയ അദ്ധ്യായം കേരളത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ഭാവിയെ കൂടുതൽ ശക്തവും മത്സരക്ഷമവുമാക്കുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല.

കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി.

GSTയിൽ പിഴവുപറ്റിയാൽ വ്യാപാരി ഭയപ്പെടേണ്ടതില്ല. സമയപരിധി കഴിഞ്ഞാലും നിയമം അടഞ്ഞ വാതിലല്ല.

ഡോ. (Adv) കെ. എസ്. ഹരിഹരൻ
B.Com, LLB, MBA, LLM, Phd
ജി.എസ്.റ്റി. & സെൻട്രൽ എക്സൈസ്
കമ്മിറ്റി ചെയർമാൻ

GST നടപ്പിലാക്കിയപ്പോൾ നികുതി വ്യവസ്ഥ ലളിതമാകുമെന്നും രാജ്യത്തെ വ്യാപാര സമൂഹം പ്രതീക്ഷിച്ചിരുന്നു. എന്നാൽ യാഥാർത്ഥ്യത്തിൽ GST-നിയമവും പോർട്ടലും നിരവധി സാങ്കേതിക സങ്കീർണ്ണതകൾ സൃഷ്ടിച്ചിട്ടുണ്ട്. ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യാപാരികൾക്ക് മാത്രമല്ല. വലിയ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കു പോലും Return filing, ITC reconciliation, place of supply, Reverse charge, E - invoice, E- way bill തുടങ്ങിയ വിഷയങ്ങളിൽ പിഴവുകൾ സംഭവിക്കുന്നത് സാധാരണമാണ്.

2024-2025 സാമ്പത്തിക വർഷവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട റിട്ടേണുകളിലെ തെറ്റുകൾ തിരുത്താനുള്ള നിയമപരമായ സമയ പരിധിയും കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ഇതോടെ നിരവധി വ്യാപാരികൾ ‘‘ഇനി എല്ലാം നഷ്ടമായോ?’’ എന്ന ആശങ്കയിലാണ്. ഈ ആശങ്കയ്ക്ക് ഒരൊറ്റ മറുപടിയേയുള്ളൂ. ‘‘ജി.എസ്.ടി. നിയമം മനുഷ്യർക്കു വേണ്ടിയാണ്; യന്ത്രങ്ങൾക്കുവേണ്ടിയല്ല’’. ജി.എസ്.ടി. ഒരുസെൽഫ് അസ്സസ്സ്മെന്റ് നിയമമാണ്. അതായത്, വ്യാപാരി തന്നെയാണ് തന്റെ നികുതി കണക്കാക്കി അടയ്ക്കുകയും റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നത്. മനുഷ്യർക്ക് പിഴവുകൾ സംഭവിക്കാം. ഒരു കോളം തെറ്റിപ്പോകാം ഒരു ഇൻവോയ്സ് ഇട്ട് പോകാം. ഒരു ജി.എസ്.ടി. റേറ്റ് മാറിപ്പോകാം. ഒരു ഐ.ടി.സി. ക്ലെയിം ചെയ്യാൻ മറന്നുപോകാം. ഇത്തരം പിഴവുകളെല്ലാം നികുതി വെട്ടിപ്പാണെന്ന് പറയാൻ കഴിയില്ല. നിയമത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന തത്വം ഇതാണ്. ‘‘സത്യസന്ധമായ പിഴവും മനഃപ്പൂർവ്വമായ വെട്ടിപ്പും ഒരുപോലെയല്ല.

Return - ൽ വന്ന തെറ്റ് നികുതി വെട്ടിപ്പാണോ?

പലപ്പോഴും വകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥരും വ്യാപാരികളും തമ്മിലുള്ള തർക്കത്തിന്റെ കേന്ദ്രബിന്ദു ഇതാണ്.

ഉദാഹരണത്തിന്:

- GSTR ൽ ഒരു ഇൻവോയ്സ് ഇട്ടുപോയി.
- GSTR-3B ൽ ITC കുറച്ച് ക്ലെയിം ചെയ്തു.
- 18% നികുതിയ്ക്ക് പകരം 12% കണക്കാക്കി.
- IGST അടയ്ക്കേണ്ടിടത്ത് CGST - SGST അടച്ചു

ഇവയിൽ പലതും സാങ്കേതിക പിഴവുകളാണ്. വ്യാപാരിയുടെ അക്കൗണ്ട് പുസ്തകങ്ങളിലും ബാങ്ക് രേഖകളിലും ഇടപാട് വ്യക്തമായി കാണുന്നുണ്ടെങ്കിൽ, അത്തരം കേസുകളിൽ യഥാർത്ഥ വസ്തുത പരിശോധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ITC വ്യാപാരിയുടെ അവകാശമോ?

GST യിലെ ഏറ്റവും വലിയ തർക്ക വിഷയം Input tax credit (ITC) ആണ്. ഒരു വ്യപാരി സാധനം വാങ്ങി, നികുതി നൽകി, ഇൻവോയ്സ് കൈവശം സൂക്ഷിച്ചു ബാങ്ക് വഴി പണം നൽകി. പക്ഷേ സപ്ലൈയർ റിട്ടേൺ സമർപ്പിച്ചില്ല. ഇതിന്റെ പേരിൽ വാങ്ങുന്ന വ്യാപാരിയുടെ ITC നിഷേധിക്കാമോ ?

രാജ്യത്തെ വിവിധ ഹൈക്കോടതികൾ ഈ വിഷയത്തിൽ പലപ്പോഴും നിരീക്ഷിച്ചിട്ടുള്ളത്, സത്യസന്ധനായ വാങ്ങുന്നയാളെ സപ്ലൈയറുടെ വീഴ്ചയുടെ പേരിൽ മാത്രം ശിക്ഷിക്കുന്നത് നീതിയല്ല എന്നതാണ്. GST നിയമത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം നികുതി ശേഖരിക്കലാണ്. നിരപരാധിയായ വ്യാപാരിയെ ശിക്ഷിക്കലല്ല.

സമയപരിധി കഴിഞ്ഞാൽ എല്ലാം നഷ്ടമാകുമോ?

Section 16 (4), Section 37, Section 39, തുടങ്ങിയ വ്യവസ്ഥകൾ ചില ഭേദഗതികൾക്ക് സമയപരിധി നിശ്ചയിക്കുന്നു. എന്നാൽ സമയപരിധി കഴിഞ്ഞാൽ;

- വിശദീകരണം നൽകാനുള്ള അവകാശം നഷ്ടമാകുന്നില്ല.
- അപ്പീൽ നൽകാനുള്ള അവകാശം നഷ്ടമാകുന്നില്ല.
- രേഖകൾ ഹാജരാക്കാനുള്ള അവകാശം നഷ്ടമാകുന്നില്ല.
- കോടതിയെ സമീപിക്കാനുള്ള അവകാശം നഷ്ടമാകുന്നില്ല.

അതുകൊണ്ട് പോർട്ടലിൽ തിരുത്താൻ കഴിയുന്നില്ല ''എന്നത് '' നിയമപരമായ അവകാശം ഇല്ല എന്നതിനുതുല്യമല്ല.

RCM - പലരും മറക്കുന്ന വലിയ ബാധ്യത.

അഡ്വക്കേറ്റ് ഫീസ്, GTA, ഡയറക്ടർ പ്രതിഫലം തുടങ്ങിയ വിഷയങ്ങളിൽ Reverse charge ബാധ്യത പലപ്പോഴും വ്യാപാരികൾ ശ്രദ്ധിക്കാറില്ല. വർഷങ്ങൾക്കുശേഷം നോട്ടീസ് തരുമ്പോഴാണ് പലരും ഇത് തിരിച്ചറിയുന്നത്. അതിനാൽ എല്ലാ വ്യാപാരികളും വർഷത്തിൽ ഒരിക്കലെങ്കിലും GST health check നടത്തണം. GST തർക്കങ്ങളിൽ ഏറ്റവും ശക്തമായ തെളിവ് രേഖകളാണ്.

താഴെപ്പറയുന്ന രേഖകൾ കൃത്യമായി സൂക്ഷിച്ചാൽ പലകേസുകളിലും വ്യാപാരിക്ക് സംരക്ഷണം ലഭിക്കും.

- Tax Invoice
- E - invoice
- E-way bill
- Purchase Register
- Sales register
- Bank statement
- Ledger accounts
- Delivery proof
- Agreements

GST നിയമം രേഖകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്; സംശയങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലല്ല.

വ്യാപാരികൾ ഇപ്പോൾ ചെയ്യേണ്ടത്.

2024 – 2025 വർഷവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് എല്ലാ വ്യാപാരികളും അടിയന്തിരമായി:

1. GST- Reconciliation നടത്തുക.
2. GSTR -1, GSTR -3B, GSTR-2B എന്നിവ ഒത്തുനോക്കുക.
3. ITC വ്യത്യാസങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക
4. RCM ബാധ്യത പരിശോധിക്കുക.
5. Place of Supply പിഴവുകൾ പരിശോധിക്കുക.
6. ആവശ്യമായിടത്ത് നിയമോപദേശം തേടുക.

സമാപനം

നിയമം വ്യാപാരികളുടെ ശത്രുവല്ല. പക്ഷേ അറിവില്ലായ്മയും അശ്രദ്ധയും വ്യാപാരിയുടെ ശത്രുവാണ്. 2024 – 2025 വർഷത്തെ ഭേദഗതി സമയ പരിധി കഴിഞ്ഞതുകൊണ്ട് ഭയപ്പെടേണ്ടതില്ല. അതേ സമയം പ്രശ്നങ്ങളെ അവഗണിക്കുകയും അരുത്. ഓരോ കേസും അതിന്റെ വസ്തുതകളുടെയും രേഖകളുടെയും നിയമപരമായ സാഹചര്യങ്ങളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ പരിശോധിക്കണം.

GST – യിൽ വ്യാപാരിയുടെ ഏറ്റവും വലിയ മൂലധനം പണമല്ല; ശരിയായ രേഖകളും സമയോചിതമായ നിയമോപദേശവുമാണ്. അറിവോടെയും ജാഗ്രതയോടെയും മുന്നോട്ടുപോയാൽ GST- ഒരു ഭീഷണിയല്ല; നിയന്ത്രിക്കാവുന്ന ഒരു നികുതി സംവിധാനമാണ്.

DEWTON® LED
GERMANY
CERTIFIED BEST-IN-CLASS QUALITY BY CUSTOMERS
Switch to Solar.
Shine Without Limits.
Dewton presents next-generation
solar outdoor lighting built to perform.
Zero Energy Cost • Easy Installation • Eco-Friendly
Solar Lights Range
Gate Lights
Outdoor Wall Washers
Flood Lights
Streetlights
Scan QR code
to visit website
ADVANCED GERMAN TECHNOLOGY
LM-80 Certified LEDs
BIS APPROVED
DOMESTIC LIGHTS I COMMERCIAL LIGHTS I ARCHITECTURAL LIGHTS I INDUSTRIAL LIGHTS
Customer Enquiry: +91 97784 22644 | Project Enquiry: 91 82819 98362 | Email: dewtonled@gmail.com | www.dewtonindia.com
METAL

KSSIA NEWS
JULY 2026

വിശ്വനാഥൻ ഒടാട്ട്

കീമാൻ ഇൻഷുറൻസ്

വ്യവസായികൾക്ക് ആവശ്യം വേണ്ട പോളിസി

കീമാൻ (Keyman) ഇൻഷുറൻസ് എന്നത് ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനത്തിലെ പ്രധാന വ്യക്തികളുടെ അഭാവത്തിലുണ്ടാവുന്ന സാമ്പത്തിക നഷ്ടങ്ങൾക്കുള്ള പരിരക്ഷയാണ്. ഇതിൽ സ്വാഭാവിക മരണവും, അപകട മരണവും ഉൾപ്പെടുന്നു. പ്രധാന വ്യക്തികൾ നഷ്ടപ്പെടുമ്പോൾ ഉണ്ടായേക്കാവുന്ന സാമ്പത്തിക ആഘാതം കണക്കാക്കിയാണ് ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്ന തുക നിശ്ചയിക്കുന്നത്. അടയ്ക്കുന്ന പ്രീമിയം തുക സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചിലവായി കണക്കാക്കാം. നഷ്ടപരിഹാരം സ്ഥാപനത്തിനാണ് ലഭിക്കുക.

ഏതൊരു ബിസിനസ്സിന്റെ വിജയത്തിനു പിന്നിലും ചില വ്യക്തികളുടെ കഴിവ് വളരെ പ്രകടമായി കാണാറുണ്ട്. ഇത്തരം ആളുകൾ അത്തരം പ്രസ്ഥാനങ്ങളുടെ ഒരു 'ഭാഗവും ആണ്. ഇവരുടെ അഭാവം കമ്പനികളെ സാരമായി ബാധിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇതിനെതിരെ നമുക്ക് കരുതലായി എടുക്കാൻ സാധിക്കുന്ന ഒന്നാണ് കീമാൻ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്ഥാപകൻ, സി.ഇ.ഒ., മാനേജിംങ് ഡയറക്ടർ, ബിസിനസ്സ് പാർട്ണർമാർ, കമ്പനിയുടെ തലപ്പത്ത് തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നവർ, ഉയർന്ന വിദ്യാഭ്യാസവും വൈദഗ്ദ്യവും ഉള്ളവർ, സ്ഥാപനത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനുവേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കുന്നവർ എന്നിവരാണ്.

എത്ര രൂപയുടെ ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണം എടുക്കണം അതായത് ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്ന ആൾ കമ്പനി/സ്ഥാപനത്തിന് വേണ്ടി പ്രവർത്തിച്ച് ലാഭം ഉണ്ടാക്കുന്ന തുകയുടെ അഞ്ചുമുതൽ 10 ഇരട്ടി തുക വരെയോ അതല്ലെങ്കിൽ പ്രതിവർഷം വാങ്ങുന്ന ശമ്പളത്തിന്റെ എട്ട്/പത്ത് ഇരട്ടിതുക വരെയോ ഇൻഷുർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

പ്രായപരിധി - 21 വയസ്സ് മുതൽ 65 വയസ്സുവരെ പ്രായമുളളവരെയാണ് സാധാരണയായി ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്നത്. മെഡിക്കൽ പരിശോധന ഭൂരിഭാഗം ആളുകൾക്കും വേണ്ടിവരുന്നതാണ്. പ്രായം, ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്ന തുക, നിലവിലുള്ള അസുഖങ്ങൾ എന്നിവയെ ആസ്പദമാക്കിയാണ് മെഡിക്കൽ പരിശോധന നിശ്ചയിക്കുന്നത്.

മേൽപറഞ്ഞ വിഭാഗത്തിൽപ്പെടുന്ന ആളുകളുടെ വിയോഗം അവരുടെ കമ്പനിയുടെ ഭാവിയെ ബാധിക്കാറുണ്ട്. അത് ജീവനക്കാരെ മാത്രമല്ല നമ്മുടെ ഉൽപന്നങ്ങളും, സേവനങ്ങളും അനുഭവിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെ വരെ ബാധിക്കുന്നു. ദൈനംദിന പ്രവർത്തനത്തെ വരെ ബാധിക്കുന്ന പോലെതന്നെ, ലാഭത്തെയും, ലോൺ തിരിച്ചടവിനെയും ഇത് ബാധിക്കുന്നു. ഇതിനെല്ലാം പരിഹാരമെന്നോണം ഒരു സുരക്ഷാകവചം എന്ന നിലയ്ക്കാണ് കീമാൻ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. തന്മൂലം സാമ്പത്തിക തകർച്ച ഉണ്ടാകാതെ പ്രസ്ഥാനത്തെ സുഗമമായി നയിക്കാനും നമ്മളുമായി സഹകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന എല്ലാവിഭാഗം ആളുകൾക്കും നമ്മുടെ കമ്പനിയിലുള്ള വിശ്വാസ്യത നിലനിർത്താനും കഴിയുന്നു.

പാർട്ണർഷിപ്പ് സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് പാർട്ണറുടെ അപ്രതീക്ഷിത നഷ്ടം വെറും മാനസികാഘാതമല്ല മറിച്ച് സാമ്പത്തിക നഷ്ടം കൂടിയാണ്. മരിച്ച പങ്കാളിയുടെ ഓഹരി അവകാശികളിൽ നിന്ന് വാങ്ങാൻ ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന പങ്കാളികൾക്ക് ഇത് ഒരു സഹായഹസ്തമാകും. തന്മൂലം സാമ്പത്തിക സ്ഥിരത ഉറപ്പ് വരുത്തുവാനും ബാധ്യതകളും പ്രവർത്തന ചിലവുകളും തടസമില്ലാതെ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്നു. പുതിയ നേതൃത്വത്തെ തിരഞ്ഞെടുക്കാനും ജീവനക്കാർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും വിശ്വാസം വീണ്ടെടുക്കാനും കഴിയുന്നു.

കേരളത്തിൽ നൂറുകണക്കിന് കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങളുണ്ട്. ഇതിന്റെ അമരക്കാരായി കഴിവും പ്രാപ്തിയുമുള്ള ഒട്ടേറെ പേരുണ്ട്. പക്ഷെ കീമാൻ പോളിസിയെകുറിച്ച് എത്രപേർക്കറിയാം? എത്രപേർ ഇത്തരം പോളിസിയെ കുറിച്ച് അറിയാൻ ശ്രമിച്ചിട്ടുണ്ട്. കോർപറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങളുടെ റിസ്കുകളെ ശരിയായി പഠിച്ച് അവർക്കുവേണ്ട പോളിസികൾ കസ്റ്റമൈസ് ചെയ്യാൻ അറിവും കഴിവും ഉള്ളവരായിരിക്കണം അവരുടെ ഇൻഷുറൻസ് സ്ഥാപനങ്ങൾ. ഇത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ സുഗമമായ നടത്തിപ്പിൽ ഒരു 'ഭീഷണിയില്ലാതെ മുന്നോട്ട് പോകുവാൻ ഇത്തരം പോളിസികൾ സഹായകരമായിരിക്കും.

പോളിസി കാലാവധി ഓരോ വ്യക്തിയുടെയും പ്രായത്തിനനുസൃതമായി തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ് അടയ്ക്കുന്ന വാർഷിക പ്രീമിയം സെക്ഷൻ 37(1) പ്രകാരം ഇൻകം ടാക്സ് ആനുകൂല്യം ലഭ്യമാണ് ബിസിനസ്സ് പിൻതുടർച്ചയ്ക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ ഒരു പോളിസിയാണിത് പ്രത്യേകിച്ച് കേരളത്തിൽ വളർന്നതും, വളർന്നുവരുന്നതുമായ ഒട്ടേറെ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇന്ന് നിലവിലുണ്ട്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിറ്റുവരവ്, ബാലൻസ് ഷീറ്റ്, ലാഭം, ഇൻകം ടാക്സ് റിട്ടേൺ എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ഇൻഷുർ ചെയ്യുക. കൂടാതെ വരുമാന സ്രോതസ്സിന്റെ തെളിവുകൾ, സാലറി സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, എംപ്ലോയ്മെന്റ് കോൺട്രാക്ട് എന്നിവയും പരിഗണിക്കുന്നതാണ്. കൂടുതൽ അറിയുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർ ബന്ധപ്പെടുക.

മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ,
എയിംസ് ഇൻഷുറൻസ് ബ്രോക്കിംങ് കമ്പനി, പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്.
ഫോൺ: 9895768333, ഇ മെയിൽ: odatt@aimsinsurance.in

കെ. എഫ്. സി. മുഖാന്തിരം സംരംഭകർക്ക് കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ 5 കോടിവരെ വായ്പ

മുഖ്യ മന്ത്രിയുടെ വികസന പദ്ധതി പ്രകാരം കെ. എഫ്. സി. 6 ശതമാനം പലിശ നിരക്കിൽ 5 കോടിരൂപ വരെ സംരംഭകർക്ക് വായ്പാ പദ്ധതി നിലവിൽ വന്നു. പദ്ധതി ചിലവിന്റെ 90 ശതമാനം വരെ വായ്പ്പ, തിരിച്ചടവ് കാലാവധി 5 വർഷം, ഒരു വർഷം വരെ മൊറോട്ടോറിയം , തുടങ്ങിയവ ഈ പദ്ധതികളുടെ സവിശേഷതകളാണ്. കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് അതാത് ജില്ലകളിലെ കെ. എഫ്. സി. ഓഫീസുമായി ബന്ധപ്പെടുക.

യുദ്ധം:
വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് സഹായവുമായി കേന്ദ്ര സർക്കാർ

ടി.എസ്. ചന്ദ്രൻ
മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ്

പശ്ചിമേഷ്യൻ സംഘർഷത്തിന്റെ സാഹചര്യത്തിൽ വ്യവസായ/വാണിജ്യ/എയർലൈൻ കമ്പനികൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിന് പ്രത്യേകമായ ഒരു പദ്ധതിക്ക് രൂപം നൽകിയിരിക്കുകയാണ് കേന്ദ്രസർക്കാർ. മെയ് അഞ്ചിന് ഇതു സംബന്ധിച്ച് വിജ്ഞാപനം പുറത്തിറങ്ങി. ഇതനുസരിച്ച് കോവിഡ് സമയത്ത് അനുവദിച്ചിരുന്നത് പോലെ അധിക ലിക്വിഡിറ്റി ലഭ്യമാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ടാണ് എമർജൻസി ക്രെഡിറ്റ് ലൈൻ സീറോ – 05 എന്ന പേരിൽ പുതിയ പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നത്.

അർഹമായ സ്ഥാപനങ്ങൾ

2026 മാർച്ച് 31ന് നിലവിലെ വർക്കിംഗ് ക്യാപിറ്റൽ ലോൺ അക്കൗണ്ടുകൾ ഉള്ള എം. എസ്. എം. ഇ. കളും മറ്റ് വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളും, യാത്ര സൗകര്യം ഒരുക്കുന്ന എയർലൈൻ കമ്പനികൾക്കും അർഹതയുണ്ട്. സ്റ്റാൻഡേർഡ് അക്കൗണ്ടുകൾ ആയിരിക്കണം. NPA ആയിരിക്കരുത് എന്നു ചുരുക്കം. 2.55 ലക്ഷം കോടി രൂപ ഇതു പ്രകാരം വായ്പ നൽകുന്നതിന് ലക്ഷ്യമിടുന്നു. ഇതിനായി 18100 കോടി രൂപ ഗ്യാരണ്ടി വിഹിതമായി സർക്കാർ ലഭ്യമാക്കി യിരിക്കുന്നു. അതിൽ വിമാന കമ്പനികൾക്കായി മാറ്റിവെച്ചിരിക്കുന്നത് 5000 കോടി രൂപയാണ്.

പദ്ധതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

സാധാരണ ബിസിനസുകാർക്ക് 2025 – 26 ഫെബ്രുവരി മാർച്ച് കാലത്ത് പീക്ക് വർക്കിംഗ് ക്യാപിറ്റലിന്റെ 20 ശതമാനം വരെയാണ് ഗ്യാരണ്ടി വായ്പയായി ലഭിക്കുക. ഇത് പരമാവധി 100 കോടി രൂപ വരെ ആയിരിക്കും. എയർലൈൻ കമ്പനികൾക്ക് നിലവിലുള്ള വായ്പയുടെ 100 ശതമാനം വരെ തുക അധിക വായ്പ ലഭിക്കും. ഒരു എയർലൈൻ കമ്പനിക്ക് പരമാവധി നൽകാവുന്ന വായ്പ 1500 കോടി രൂപ വരെയാണ്. ആദ്യ രണ്ടു വർഷത്തെ മോറട്ടോറിയം ലഭിക്കുന്നു എന്നതാണ് പ്രധാന ആകർഷകത്വം. എയർലൈൻ കമ്പനികൾ ഏഴു വർഷത്തിനുള്ളിലും മറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ അഞ്ചുവർഷം കൊണ്ടും വായ്പ തിരിച്ചടയ്ക്കണം.

ഗ്യാരണ്ടി സൗകര്യം

സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വായ്പയുടെ 100 ശതമാനം സർക്കാർ ഗ്യാരണ്ടി ലഭ്യമാക്കും. മറ്റു വ്യാപാര വാണിജ്യ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും എയർലൈൻ കമ്പനികൾക്കും 90 ശതമാനം വരെയാണ് ഗ്യാരണ്ടി ഉറപ്പ് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. ഇപ്രകാരം അനുവദിക്കുന്ന വായ്പകൾക്ക് മറ്റ് പരിധി നോക്കാതെ തന്നെ ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി സൗകര്യം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതാണ്.

2026 മെയ് 5 മുതൽ 2027 മാർച്ച് 31 വരെ അനുവദിക്കുന്ന വായ്പകൾക്കാണ് പദ്ധതി ബാധകമായിട്ടുള്ളത്. കോവിഡ് കാലത്ത് ആരംഭിച്ച ഗ്യാരണ്ടി പദ്ധതിയുടെ അഞ്ചാം പതിപ്പാണ് ഇത്. നാഷണൽ ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി ട്രസ്റ്റ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് , ബാങ്കുകൾ, ദേശസാൽകൃത, ഷെഡ്യൂൾഡ് ബാങ്കുകൾ, ബാങ്കിംഗ് ഇതര ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങിയ പ്രധാന വായ്പ വിതരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ വഴി വായ്പ ലഭ്യമാക്കും. സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അക്കൗണ്ട് ഹോൾഡ് ചെയ്യുന്ന ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തെയാണ് ഇതിനായി സമീപിക്കേണ്ടത്.

ചെറുകിട വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന വലിയ ഒരു പ്രശ്നം മതിയായ പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന്റെ അഭാവമാണ്. ഇത് പരിഹരിക്കുന്നതിനും കൂടുതൽ മേഖലകളിലേക്ക് വ്യവസായം വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനും ഇത്തരം പദ്ധതികൾ ഏറെ ഗുണം ചെയ്യും. കൂടുതൽ പരിശോധനകളും അധികമായ പദ്ധതി രൂപരേഖകളും സമർപ്പിക്കാതെ തന്നെ ഇത്തരം ആനുകൂല്യങ്ങൾക്ക് സംരംഭകർ അർഹരാണ്.

അഭിമുഖം

ശ്രീ. വി. നൗഷാദ്

National President, Confederation of
Indian Footwear Industries - CIFI
Managing Director, Walkaroo International Pvt. Ltd.

പരിചയപ്പെടുത്തൽ

ഇന്ത്യയിലെ ഫുട്‌വെയർ നിർമ്മാതാക്കളുടെയും അനുബന്ധ വ്യവസായങ്ങളുടെയും പ്രധാന ദേശീയ സംഘടനയായ Confederation of Indian Footwear Industries - CIFIയുടെ National President ആണ് ശ്രീ. വി. നൗഷാദ്. ഇന്ത്യയിലെ പ്രമുഖ ഫുട് വെയർ കമ്പനിയായ Walkaroo International Pvt. Ltd.ന്റെ Managing Director കൂടിയാണ് അദ്ദേഹം. ഫുട്‌വെയർ വ്യവസായ വികസനം, ഡിസൈൻ, ഗവേഷണം, സാങ്കേതിക നവീകരണം, നൈപുണ്യ വികസനം, വ്യവസായ ഗവേഷണ സഹകരണം എന്നീ മേഖലകളിൽ സജീവമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന അദ്ദേഹം Footwear Design & Development Institute - FDDIയുടെ Board Member ആയും CSIR-Central Leather Research Institute - CLRI യുടെ Research Council Member ആയും സേവനം അനുഷ്ഠിക്കുന്നു. ഇന്ത്യൻ ഫുട്‌വെയർ വ്യവസായത്തിന്റെ സമഗ്ര വളർച്ച, ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനം ശക്തിപ്പെടുത്തൽ, പുതിയ നിക്ഷേപങ്ങളും സാങ്കേതികവിദ്യകളും ആകർഷിക്കൽ, കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കൽ, MSMEകളെ ശക്തിപ്പെടുത്തൽ, ഇന്ത്യൻ ബ്രാൻഡുകളുടെ ദേശീയ അന്താരാഷ്ട്ര വളർച്ച എന്നിവയ്ക്കായി അദ്ദേഹം പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നു. പ്രത്യേകിച്ച് ഇന്ത്യയിലെ വളരുന്ന നോൺലെതർ ഫുട്‌വെയർ മേഖലയ്ക്ക് കൂടുതൽ അംഗീകാരവും നയപിന്തുണയും ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും, ഡിസൈൻ, ഗവേഷണം, പുതിയ മെറ്റീരിയലുകൾ, നവീകരണം, ഗുണനിലവാരം, സുസ്ഥിര ഉൽപ്പാദനം എന്നിവയിലൂടെ ഇന്ത്യൻ ഫുട്‌വെയർ വ്യവസായത്തെ ആഗോള മത്സരക്ഷമമാക്കുന്നതിനും അദ്ദേഹം സജീവമായി ഇടപെടുന്നു. ഇന്ത്യയെ ലോകത്തിലെ പ്രധാന ഫുട്‌വെയർ നിർമ്മാണ, ഡിസൈൻ, ഗവേഷണ, നവീകരണ, കയറ്റുമതി, ബ്രാൻഡിംഗ് കേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നാക്കി മാറ്റുക എന്നതാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ദീർഘകാല കാഴ്ചപ്പാട്.

ചോദ്യം 1. ഇന്ത്യയിലെ ഫുട്‌വെയർ വ്യവസായത്തിന്റെ നിലവിലെ വളർച്ചാ സാധ്യതകളെയും വെല്ലുവിളികളെയും എങ്ങനെ കാണുന്നു? മാറുന്ന ആഗോള സാഹചര്യങ്ങളും പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകളും ഈ മേഖലയ്ക്ക് എന്ത് അവസരങ്ങളാണ് നൽകുന്നത്?

മറുപടി : ഇന്ത്യൻ ഫുട്‌വെയർ വ്യവസായത്തിന് ഇന്ന് വളരെ വലിയ വളർച്ചാസാധ്യതയുണ്ട്. വലിയ ആഭ്യന്തര വിപണി, യുവജനസംഖ്യ, ഉയരുന്ന വരുമാനം, നഗരവൽക്കരണം, മാറുന്ന ജീവിതശൈലി, ശക്തമായ സംരംഭകത്വം, വികസിച്ചുവരുന്ന നിർമ്മാണ ശേഷി എന്നിവ ഇന്ത്യയുടെ പ്രധാന ശക്തികളാണ്. മുൻകാലത്ത് ഫുട്‌വെയർ ഒരു അടിസ്ഥാന ആവശ്യമായി മാത്രമാണ് പലരും കണ്ടിരുന്നത്.

എന്നാൽ ഇന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ comfort, style, design, light weight products, durabiltiy, walking, sports, active living എന്നിവയ്ക്കും കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു. ഇതിലൂടെ comfort footwear, walking footwear, sports, athleisure, casual, youth, fashion, lifestyle തുടങ്ങിയ വിഭാഗങ്ങളിൽ വലിയ അവസരങ്ങൾ തുറക്കുന്നു. ഇതിനോടൊപ്പം ആഗോള തലത്തിലും വലിയ മാറ്റം നടക്കുകയാണ്. Geopolitical uncertainties, trade discruptions, supply-chain Risks എന്നിവ കാരണം പല ആഗോള കമ്പനികളും അവരുടെ sourcingയും manufacturing ഉം ഒരേയൊരു രാജ്യത്തിൽ മാത്രം ആശ്രയിക്കാതെ വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കുകയാണ്. ഇത് ചൈനയെ പൂർണമായി മാറ്റിസ്ഥാപിക്കുക എന്നതല്ല. പല കമ്പനികളും China+1 അല്ലെങ്കിൽ diversified sourcing strategy പിന്തുടരുകയാണ്. ഈ മാറ്റം ഇന്ത്യയ്ക്ക് വലിയ അവസരമാണ്. നമ്മുടെ വലിയ തൊഴിലാളി ശക്തി, ആഭ്യന്തര വിപണി, സംരംഭകത്വം, സാങ്കേതിക ശേഷി, വളരുന്ന അടിസ്ഥാനസൗകര്യം എന്നിവ ഇന്ത്യയെ ആഗോള ഫുട്വെയർ നിർമ്മാണ കേന്ദ്രമായി വളരാൻ സഹായിക്കും.

എന്നാൽ ഈ അവസരം പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ world-class qualtiy, competitive cost, design capabiltiy, large-scale manufacturing, faster product development, speed-to-market, reliable supply chains, sustainabiltiy എന്നിവ ശക്തിപ്പെടുത്തണം. ആഗോള കമ്പനികൾ ഇന്ത്യയെ ഒരു low-cost sourcing destination ആയി മാത്രം കാണാതെ, design, innovation, manufacturing and brand-development partner ആയി കാണുന്ന സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കണം. അതേ സമയം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ വിലയിലെ മാറ്റങ്ങൾ, ചില പ്രധാന മെറ്റീരിയലുകളിലെ ഇറക്കുമതി ആശ്രിതത്വം, ഉയർന്ന input cost, നൈപുണ്യമുള്ള തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത, സാങ്കേതിക നവീകരണത്തിനുള്ള നിക്ഷേപം, ഗവേഷണം, ഡിസൈൻ, അന്താരാഷ്ട്ര വിപണനം, ബ്രാൻഡിംഗ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ ആവശ്യമാണ്. Automation, robotics, artificial intelligence, digital design, 3D modeling, rapid prototyping, advanced material research, data-based product development തുടങ്ങിയ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ ഉൽപ്പന്ന വികസനം വേഗത്തിലാക്കാനും ഗുണനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്താനും ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർധിപ്പിക്കാനും സഹായിക്കും. പുതിയ മെറ്റീരിയലുകളുടെ വികസനവും ഭാവിയിൽ നിർണായകമായിരിക്കും. കൂടുതൽ ഭാരം കുറഞ്ഞതും സൗകര്യപ്രദവും ദീർഘായുസ്സുള്ളതുമായ materials, recycled materials, bio-based materials, advanced polymers, sustainable materials എന്നിവയ്ക്ക് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം ലഭിക്കും. FDDI, CSIR-CLRI പോലുള്ള ഡിസൈൻ, ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളും വ്യവസായവും കൂടുതൽ അടുത്ത് സഹകരിക്കുന്നത് ഇന്ത്യയുടെ innovation capabiltiy ശക്തിപ്പെടുത്തും. ഇന്ത്യ ഒരു വലിയ ഉപഭോക്തൃ വിപണിയായി മാത്രം തുടരരുത്. ലോകം supply chains diversify ചെയ്യുന്ന ഈ അവസരം പ്രയോജനപ്പെടുത്തി, ഇന്ത്യയെ ലോകത്തിലെ പ്രധാന ഫുട്വെയർ നിർമ്മാണ, ഡിസൈൻ, നവീകരണ, കയറ്റുമതി, ബ്രാൻഡിംഗ് കേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നാക്കി മാറ്റണം.

ചോദ്യം 2 : Make in India പോലുള്ള സർക്കാർ പദ്ധതികൾ ഫുട്വെയർ മേഖലയ്ക്ക് എത്രത്തോളം സഹായകരമായിട്ടുണ്ട് ? FLOAT പദ്ധതിയിൽ നിന്ന് വ്യവസായം എന്താണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്?

മറുപടി: Make in India, ആത്മനിർഭർ ഭാരത് തുടങ്ങിയ പദ്ധതികൾ ഇന്ത്യൻ നിർമ്മാണ മേഖലയ്ക്ക് വലിയ ആത്മവിശ്വാസം നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇന്ത്യയിൽ കൂടുതൽ ഉൽപ്പാദനം നടത്തുന്നതിനും, പുതിയ നിക്ഷേപങ്ങൾ ആകർഷിക്കുന്നതിനും, technology adoption പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും, തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുമുള്ള അനുകൂല സാഹചര്യം ഇതിലൂടെ വളർന്നു. ഫുട്വെയർ മേഖല വളരെ വലിയ തോതിൽ തൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു labour-intensive industry ആണ്. പ്രത്യേകിച്ച് സ്ത്രീകൾക്കും യുവാക്കൾക്കും ഗ്രാമീണ മേഖലയിലുള്ളവർക്കും കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ നൽകാൻ ഈ മേഖലയ്ക്ക് കഴിയും. സർക്കാർ മുന്നോട്ടുവച്ച FLOAT പദ്ധതി ഫുട്വെയർ വ്യവസായത്തിന് വലിയ പ്രതീക്ഷ നൽകുന്നു.

ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ:

- Technology upgradation
- Modern machinery
- Automation
- Design capabiltiy
- Component manufacturing
- Raw-material ecosystem
- Testing facilities
- Skill development
- Industrial clusters
- MSME modernisation

എന്നിവ ശക്തിപ്പെടുത്താൻ കഴിയും. എന്നാൽ നിലവിലെ ആഗോള സാഹചര്യത്തിൽ സമയം വളരെ പ്രധാനമാണ്. Global companies അവരുടെ sourcing ഉം manufacturing locations ഉം പുനഃ പരിശോധിക്കുന്ന ഈ ഘട്ടത്തിൽ അവസരങ്ങൾ സ്ഥിരമായി കാത്തിരിക്കില്ല. അതുകൊണ്ട് FLOAT പദ്ധതിയുടെ guidelines, eligibiltiy, incentives, application process, implementation mechanism എന്നിവ വേഗത്തിൽ അന്തിമമാക്കി വ്യവസായത്തിന് വ്യക്തത നൽകണം. പദ്ധതി ലളിതവും സുതാര്യവും MSMEകൾക്കും എളുപ്പത്തിൽ പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്നതുമായിരിക്കണം. ഇപ്പോൾ ആവശ്യമായത് പദ്ധതി പ്രഖ്യാപനം മാത്രം അല്ല; വേഗത്തിലുള്ള, ലളിതമായ, ഫലപ്രദമായ നടപ്പാക്കലാണ്. FLOAT പദ്ധതി സമയബന്ധിതമായി നടപ്പാക്കിയാൽ ഇന്ത്യയുടെ footwear manufacturing ecosystem ശക്തിപ്പെടുത്താനും, പുതിയ നിക്ഷേപങ്ങൾ ആകർഷിക്കാനും, ഉൽപ്പാദന ശേഷി വർധിപ്പിക്കാനും, കയറ്റുമതി വികസിപ്പിക്കാനും, കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനും കഴിയും. ഇതിനോടൊപ്പം raw materials, machinery, moulds, components എന്നിവ മത്സരക്ഷമമായ ചെലവിൽ ലഭ്യമാകുന്നതും നിർണായകമാണ്. ചില അസംസ്കൃത

വസ്തുക്കൾക്കും ഫുട്വെയർ ഘടകങ്ങൾക്കും ഉയർന്ന ഇറക്കുമതി തീരുവയും തയ്യാറായ ചില ഫുട്വെയർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ തീരുവയും ഉണ്ടായാൽ ആഭ്യന്തര നിർമ്മാണത്തിന്റെ മത്സരക്ഷമതയെ ബാധിക്കാം. അതുകൊണ്ട് footwear raw materials and components-ന്റെ duty structure യുക്തി സഹമായി പുനഃപരിശോധിച്ച് ആഭ്യന്തര നിർമ്മാണത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന balanced duty structure ഉറപ്പാക്കണം.

ചോദ്യം 3 : സംഘടിത മേഖലയിലും അസംഘടിത മേഖലയിലും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം വിപണിയിൽ അനാരോഗ്യകരമായ മത്സരം സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ടോ?

മറുപടി : ഇന്ത്യൻ ഫുട്വെയർ വ്യവസായത്തിൽ സംഘടിത മേഖലയ്ക്കും അസംഘടിത മേഖലയ്ക്കും പ്രധാന പങ്കുണ്ട്. ചെറുകിട, അസംഘടിത മേഖലയിലുള്ള നിർമ്മാതാക്കൾ പ്രാദേശിക ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുകയും വലിയ തോതിൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സംഘടിത മേഖല ഗവേഷണം, product development, design, technology, qualtiy, branding, distribution, consumer service എന്നിവയിൽ കൂടുതൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നു. ഇത് സംഘടിത മേഖലയുടെയും അസംഘടിത മേഖലയുടെയും തമ്മിലുള്ള മത്സരം എന്ന രീതിയിൽ മാത്രം കാണേണ്ടതില്ല. മുഴുവൻ വ്യവസായത്തെയും ക്രമേണ കൂടുതൽ സാങ്കേതികവും ഗുണനിലവാരമുള്ളതുമായ formal economyയിലേക്ക് കൊണ്ടുവരാനുള്ള അവസരമായി കാണണം. എല്ലാവർക്കും അടിസ്ഥാന ഗുണനിലവാരവും നിയമാനുസൃതമായ പ്രവർത്തന സാഹചര്യങ്ങളും ഉണ്ടായിരിക്കണം.

അതേസമയം ചെറുകിട നിർമ്മാതാക്കൾക്ക്:

- Technology support
- Skill development
- Affordable finance
- Common testing facilities
- Common infrastructure
- Design support
- Digital adoption
- Technology upgradation
- Market access

എന്നിവ ലഭ്യമാക്കണം.

FDDI, CSIR-CLRI പോലുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഡിസൈൻ, ഗവേഷണ, പരിശീലന, പരിശോധനാ ശേഷി MSMEകൾക്ക് കൂടുതൽ എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നത് അവരെ നവീകരിക്കാനും മത്സരക്ഷമരാക്കാനും സഹായിക്കും. അസംഘടിത മേഖലയെ ഒഴിവാക്കുകയല്ല വേണ്ടത്. അവരെ വളരാനും നവീകരിക്കാനും കൂടുതൽ ഗുണനിലവാരത്തോടെയും മത്സരക്ഷമതയോടെയും സംഘടിത മേഖലയിലേക്ക് മുന്നേറാനും സഹായിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്.

ചോദ്യം 4: ലെതർ, PU, EVA, റബ്ബർ, മറ്റു നോൺലെതർ ഫുട്വെയർ വിഭാഗങ്ങളിൽ നിലവിൽ കൂടുതൽ വളർച്ച ലഭിക്കുന്നത് ഏതൊക്കെയാണ്? പുതിയ ട്രെൻഡുകളും കയറ്റുമതി അവസരങ്ങളും എന്തൊക്കെയാണ്?

മറുപടി : ഇന്ത്യൻ ഫുട്വെയർ വ്യവസായത്തിന്റെ ഭാവിയിൽ ലെതറിനും നോൺലെതറിനും പ്രധാന സ്ഥാനമുണ്ട്. ലെതർ ഫുട്വെയറിന് premium, formal, luxury, export വിപണികളിൽ ശക്തമായ സ്ഥാനം തുടരുന്നു. അതേസമയം ഇന്ത്യയിലെ വലിയ ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽ PU, EVA, റബ്ബർ, advanced polymer-based materials എന്നിവ ഉപയോഗിച്ചുള്ള നോൺലെതർ ഫുട്വെയർ വിഭാഗം വളരെ വേഗത്തിൽ വളരുകയാണ്. ഭാരം കുറവ്, കൂടുതൽ സൗകര്യം, വൈവിധ്യമാർന്ന ഡിസൈൻ, ദീർഘായുസ്സ്, നിറങ്ങളിലും സ്റ്റൈലുകളിലുമുള്ള കൂടുതൽ തെരഞ്ഞെടുപ്പ്, എല്ലാവർക്കും ലഭ്യമാകുന്ന വില എന്നിവയാണ് ഈ വിഭാഗങ്ങളുടെ പ്രധാന ശക്തികൾ.

ഇന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ ഒരേ ഉൽപ്പന്നത്തിൽ:

- Comfort
- Style
- Performance
- Durabiltiy
- Affordabiltiy

എന്നിവ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. Walking footwear, comfort footwear, sports-inspired products, athleisure, lightweight sandals, casual footwear, youth, fashion, lifestyle categories എന്നിവയിൽ വലിയ വളർച്ചാ സാധ്യതയുണ്ട്. ആരോഗ്യകരവും സജീവവുമായ ജീവിതശൈലിയോടുള്ള താൽപര്യം വർധിക്കുന്നതിനാൽ നടക്കാനും ദിവസേന ഉപയോഗിക്കാനും അനുയോജ്യമായ സൗകര്യപ്രദമായ footwear-ന് കൂടുതൽ ആവശ്യകത ഉണ്ടാകുന്നു. Fashion വളരെ വേഗത്തിൽ മാറുകയാണ്. Consumer preferences, colours, designs, silhouettes, materials, constructions എന്നിവ തുടർച്ചയായി മാറുന്നു. അതുകൊണ്ട് പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വേഗത്തിൽ വികസിപ്പിക്കാനും വിപണിയിലെത്തിക്കാനും കമ്പനികൾക്ക് കഴിവുണ്ടാകണം. Material science ഭാവിയിലെ വളർച്ചയിൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്ക് വഹിക്കും. Lightweight materials, advanced polymers, recyclable materials, bio-based materials, sustainable manufacturing, low-waste production, circular economy എന്നിവ കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നേടും. ഇതിനോടൊപ്പം ഇന്ത്യയുടെ Free Trade Agreements - FTAs ഇന്ത്യൻ ഫുട്വെയർ വ്യവസായത്തിന് പുതിയ കയറ്റുമതി അവസരങ്ങൾ തുറക്കുന്നു. FTA s വഴി tariff advantages, improved market access, simpler trade arrangements എന്നിവ ലഭിക്കുമ്പോൾ ഇന്ത്യൻ കമ്പനികൾക്ക് പുതിയ വിപണികളിലേക്ക് കൂടുതൽ മത്സരക്ഷമമായി പ്രവേശിക്കാൻ കഴിയും. എന്നാൽ ഒരു FTA ഒപ്പുവെക്കുന്നത് മാത്രം പോരാ.

ആ അവസരം ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ഇന്ത്യൻ വ്യവസായം:

- Market-specific products
- International design capabiltiy
- Competitive pricing
- Consistent quality
- Compliance
- Sustainabiltiy
- Efficient logistics
- Reliable delivery
- Strong branding

എന്നിവ ശക്തിപ്പെടുത്തണം. Middle East, Europe, United Kingdom, Australia, Africa, Southeast Asia തുടങ്ങിയ വിപണികളിൽ വിവിധ footwear categorie-ക്ക് അവസരങ്ങളുണ്ട്. ഓരോ വിപണിയുടെയും consumer preferences, climate, fashion, sizing requirements, regulations എന്നിവ മനസ്സിലാക്കി market-specific products വികസിപ്പിക്കണം. ഇന്ത്യൻ കമ്പനികൾ contract manufacturing-ൽ മാത്രം ഒതുങ്ങാതെ സ്വന്തം ഇന്ത്യൻ ബ്രാൻഡുകളെയും ആഗോള വിപണികളിലേക്ക് കൊണ്ടുപോകണം. FTAs വിപണിയിലേക്കുള്ള വാതിൽ തുറക്കും. എന്നാൽ design, innovation, quality, cost competitiveness, speed and strong Indian brands ആണ് വിജയത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നത്

ചോദ്യം 5: പാദരക്ഷകൾക്ക് BIS മാനദണ്ഡങ്ങൾ നിർബന്ധമാക്കുന്നത് MSMEകളെയും fashion footwear മേഖലയെയും ബാധിക്കുമെന്ന ആശങ്കയുണ്ട്. ഇതിനെ എങ്ങനെ കാണുന്നു?

മറുപടി: ആദ്യം പറയേണ്ടത്, ഉപഭോക്തൃ സുരക്ഷയിലും ഉൽപ്പന്ന ഗുണനിലവാരത്തിലും യാതൊരു വിട്ടുവീഴ്ചയും പാടില്ല എന്നതാണ്. BIS standards ഇന്ത്യൻ ഫുട് വെയർ വ്യവസായത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം ഉയർത്താനും ഉപഭോക്തൃ വിശ്വാസം വർധിപ്പിക്കാനും സഹായിക്കും. എല്ലാ footwear categories നും അനുയോജ്യമായ standards വികസിപ്പിക്കുന്നതിനെ വ്യവസായം പിന്തുണയ്ക്കുന്നു.

എന്നാൽ:

ഒരു standard ഉണ്ടായിരിക്കണം എന്നതും, എല്ലാ footwear categories നും ഒരേ രീതിയിൽ mandatory certification വേണം എന്നതും രണ്ട് വ്യത്യസ്ത കാര്യങ്ങളാണ്. Saftey footwear, protective footwear, industrial footwear, നിർദ്ദിഷ്ട performance ആവശ്യങ്ങളുള്ള footwear എന്നിവയിൽ ഉപഭോക്താവിന്റെ സുരക്ഷയും പ്രവർത്തനക്ഷമതയും വളരെ പ്രധാനമാണ്. അതുകൊണ്ട് ഇത്തരം വിഭാഗങ്ങളിൽ ആവശ്യമായ testing, performance requirements, mandatory quality standards എന്നിവ പ്രസക്തമാണ്.

എന്നാൽ fashion footwear വ്യത്യസ്ത സ്വഭാവമുള്ള മേഖലയാണ്. Fashion നിരന്തരം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. പുതിയ designs, colours, styles, materials, constructions, fashion trends എന്നിവ തുടർച്ചയായി വികസിക്കുന്നു. പുതിയ materials എല്ലായ്പ്പോഴും വിപണിയിലെത്തുന്നു. ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒരു season-നോ ഒരു പ്രത്യേക fashion trend-നോ വേണ്ടി മാത്രമായിരിക്കാം. ഓരോ പുതിയ design, style, colour, material variation എന്നിവയ്ക്കും testing, certification, approval എന്നിവ നിർബന്ധമാക്കിയാൽ product-development cycle വൈകാനും ചെലവ് വർധിക്കാനും വിപണിയിലെത്താനുള്ള സമയം നീളാനും സാധ്യതയുണ്ട്. ഇത് പ്രത്യേകിച്ച് MSMEകളെയും ചെറിയ fashion footwear നിർമ്മാതാക്കളെയും കൂടുതൽ ബാധിക്കും. MSMEകൾ പലപ്പോഴും ചെറിയ അളവിൽ നിരവധി designs വികസിപ്പിക്കുകയും ഉപഭോക്തൃ അഭിരുചിയിലെ മാറ്റങ്ങൾക്ക് വേഗത്തിൽ പ്രതികരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

Fashion footwear വ്യവസായത്തിന്റെ പ്രധാന ശക്തികൾ:

- Creativtiy
- Innovation
- Varitey
- Affordabiltiy
- Speed-to-Market എന്നിവയാണ്.

Regulation ഗുണനിലവാരവും ഉപഭോക്തൃ സുരക്ഷയും ഉറപ്പാക്കണം. എന്നാൽ creativtiy, innovation, new-material development, product varitey, affordabiltiy, speed-to-market എന്നിവയെ അനാവശ്യമായി ബാധിക്കരുത്.

അതുകൊണ്ട് ഞങ്ങളുടെ അഭിപ്രായത്തിൽ : എല്ലാ footwear categories-നും standards ഉണ്ടായിരിക്കാം; എന്നാൽ എല്ലാ footwearനും ഒരേ രീതിയിൽ mandatory certification ആവശ്യമില്ല.

Fashion footwear- നായി :

- Voluntary standards
- Simplified compliance
- Basic consumer-saftey requirements
- Manufacturer self-declaration
- Appropriate market surveillance

തുടങ്ങിയ പ്രായോഗിക സംവിധാനങ്ങൾ പരിഗണിക്കാം.

Regulation ഒരു risk-based, category-specific and proportionate approach പിന്തുടരണം.

Saftey footwearന് ആവശ്യമായ mandatory saftey standards ഉണ്ടായിരിക്കണം.

Performance footwearന് ആവശ്യമായ performance standards ഉണ്ടായിരിക്കണം.

എന്നാൽ fashion footwear-ന് innovation, creativity, new materials, verity, affordability, design flexibiltiy, MSME growth, speed-to-market എന്നിവ സംരക്ഷിക്കുന്ന കൂടുതൽ flexible framework ആയിരിക്കണം. നമ്മുടെ ലക്ഷ്യം ഗുണനിലവാരം കുറയ്ക്കുക എന്നതല്ല. Quality and consumer safety must be protected. At the same time, regulation should not slow down creativity, innovation, new-material development and speed-to-market.

ചോദ്യം 6 : കഴിഞ്ഞ വർഷങ്ങളിൽ വലിയ മുന്നേറ്റം നടത്തിയ കോഴിക്കോട് മലബാർ ഫുട്വെയർ മേഖലയ്ക്ക് വീണ്ടും കൂടുതൽ ശക്തമായ വളർച്ച കൈവരിക്കാൻ എന്താണ് ആവശ്യമായത് ?

മറുപടി: കോഴിക്കോട് ഫുട്വെയർ മേഖലയുടെ വളർച്ച പൂർണമായി കുറഞ്ഞു എന്ന് പൊതുവായി പറയാനാകില്ല. എന്നാൽ മുൻകാലത്തെ വേഗതയുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ചില വിഭാഗങ്ങളിൽ വളർച്ചാ മന്ദഗതിയോ കൂടുതൽ മത്സര സമ്മർദ്ദമോ അനുഭവപ്പെടുന്നുണ്ടാകാം. കോഴിക്കോട് ഉൾപ്പെടുന്ന മലബാർ മേഖലയ്ക്ക് ശക്തമായ സംരംഭകത്വ പാരമ്പര്യം, ഫുട് വെയർ നിർമ്മാണ പരിചയം, വ്യാപാര ബന്ധങ്ങൾ, വിതരണ ശൃംഖല, ദേശീയ വിപണിയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ്, പരിചയസമ്പന്നരായ സംരംഭകർ എന്നിവയുണ്ട്.

ഇവ വലിയ ശക്തികളാണ്.

അതേസമയം ഉയർന്ന ഉൽപ്പാദനച്ചെലവ്, തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത, ഭൂമിയുടെയും അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുടെയും ചെലവ്, മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ വലിയ manufacturing clusterൽ നിന്നുള്ള മത്സരം, technology and automation investment എന്നിവ വെല്ലുവിളികളാണ്.

അടുത്ത വളർച്ചാ ഘട്ടത്തിന് :

- Product innovation
- Design capabiltiy
- New materials
- Technology
- Automation
- Research and development
- Brand building
- National distribution
- E-commerce
- Exports എന്നിവയിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ നൽകണം.

Fashion, comfort, sports, athleisure, walking, lifestyle footwear തുടങ്ങിയ വളരുന്ന വിഭാഗങ്ങളിൽ പുതിയ അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തണം. ഇപ്പോൾ ആഗോള supply chains diversify ചെയ്യുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ കോഴിക്കോട് മലബാർ മേഖലയ്ക്കും പുതിയ അവസരങ്ങളുണ്ട്.

നിലവിലുള്ള സംരംഭകത്വം, നിർമ്മാണ പരിചയം, വ്യവസായ ecsoystem എന്നിവ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി:

- Export-oriented manufacturing
- Component production
- Design-led products
- Global sourcing partnerships
- International collaborations എന്നിവ വികസിപ്പിക്കാം.

FLOAT പദ്ധതി, industry clusters, common testing facilities, design centers, technology-upgradation support, skill-development centres, export facilitation, affordable finance എന്നിവ വേഗത്തിൽ ലഭ്യമാക്കിയാൽ ഈ മേഖലയ്ക്ക് ദേശീയ വിപണിയിൽ മാത്രമല്ല, ആഗോള supply chains ലും കൂടുതൽ വലിയ പങ്ക് നേടാൻ കഴിയും. FDDI, CSIR-CLRI പോലുള്ള ഡിസൈൻ, ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളുമായുള്ള സഹകരണം കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുത്തണം. കോഴിക്കോടിന്റെ സംരംഭകത്വ ശക്തിയിൽ എനിക്ക് വലിയ വിശ്വാസമുണ്ട്.

പാരമ്പര്യ ശക്തികളോടൊപ്പം പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യ, ഡിസൈൻ, ഗവേഷണം, പുതിയ മെറ്റീരിയലുകൾ, ബ്രാൻഡ് വികസനം, ദേശീയ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണികളിലേക്കുള്ള പ്രവേശനം എന്നിവ ചേർത്താൽ കോഴിക്കോട് മലബാർ ഫുട്വെയർ മേഖലയ്ക്ക് അടുത്ത വളർച്ചാ ഘട്ടത്തിലേക്ക് കടക്കാൻ തീർച്ചയായും കഴിയും.

ചോദ്യം 7: Walkarooയുടെ ഭാവി പദ്ധതികൾ എന്തൊക്കെയാണ്?

മറുപടി: Walkaroo യുടെ അടുത്ത വളർച്ച കൂടുതൽ ഫുട് വെയർ നിർമ്മിക്കുന്നതിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങുന്നതല്ല. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ജീവിതത്തിൽ കൂടുതൽ മൂല്യം സൃഷ്ടിക്കുന്ന, ഇന്ത്യയിൽ നിന്ന് വളരുന്ന, ലോകം ആദരിക്കുന്ന ഒരു ശക്തമായ consumer lifestyle brand ആയി മാറുകയാണ് നമ്മുടെ ദീർഘകാല ലക്ഷ്യം.

ഞങ്ങളുടെ ഭാവിദർശനത്തിന്റെ കേന്ദ്രത്തിൽ നാല് പ്രധാന ആശയങ്ങളുണ്ട്:

- Comfortable Movement
- Active Living
- Everyday Style
- Affordable Innovation

Comfort footwear, walking, sports, athleisure, youth, fashion, lifestyle categories എന്നിവ കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുത്തും.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ മാറുന്ന ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി :

- Comfort
- Style
- Quality
- Affordability എന്നിവ ഒരുമിച്ച് നൽകുകയാണ് ലക്ഷ്യം.

Design, research and development, പുതിയ materials, digital technology, artificial intelligence, automation, advanced manufacturing, sustainable production എന്നിവയിൽ കൂടുതൽ നിക്ഷേപിക്കും.

Fashion trends-Dw consumer preferences ഉം വളരെ വേഗത്തിൽ മാറുന്നതിനാൽ:

- Consumer insights
- Design agility
- Faster decision-making
- Rapid product development
- New-material innovation
- Speed-to-market എന്നിവയ്ക്ക് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകും.

ഡിസൈൻ, ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി സഹകരിച്ച് പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, പുതിയ മെറ്റീരിയലുകൾ, sustainable technologies, future skills എന്നിവ വികസിപ്പിക്കാനും ശ്രദ്ധ നൽകും. ഇന്ത്യയിലെ എല്ലാ പ്രധാന വിപണികളിലും Walkarooയുടെ സാന്നിധ്യം കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനൊപ്പം അന്താരാഷ്ട്ര വിപണികളിലേക്കും വളർച്ച വ്യാപിപ്പിക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. India's growing trade relationships and FTAs ഇന്ത്യൻ ബ്രാൻഡുകൾക്ക് പുതിയ വിപണികളിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാൻ കൂടുതൽ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഈ അവസരങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി Walkaroo യെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണികളിൽ കൂടുതൽ ശക്തമായി വളർത്തുകയാണ് ദീർഘകാല ലക്ഷ്യം. Walking ആരോഗ്യകരമായ ജീവിതത്തിന്റെ ഏറ്റവും സ്വാഭാവികമായ ഭാഗമാണ്. അതുകൊണ്ട് ആളുകളെ കൂടുതൽ സൗകര്യത്തോടെ നടക്കാനും സജീവമായി ജീവിക്കാനും സഹായിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കാൻ Walkaroo കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ നൽകും. ഞങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യം ഇന്ത്യയിലെ ഒരു വലിയ ഫുട് വെയർ കമ്പനിയാകുക എന്നതിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങുന്നില്ല. ലോകം ആദരിക്കുന്ന ഒരു ഇന്ത്യൻ consumer lifestyle brand നിർമ്മിക്കുകയാണ് നമ്മുടെ ദീർഘകാല ലക്ഷ്യം.

അഭിമുഖത്തിന്റെ അവസാനത്തിൽ പറയാവുന്ന സന്ദേശം :

'ഇന്ത്യൻ ഫുട് വെയർ വ്യവസായത്തിന് വളരെ വലിയ ഭാവിയുണ്ട്. നമുക്ക് ശക്തമായ ആഭ്യന്തര വിപണി, യുവജനശക്തി, നിർമ്മാണ ശേഷി, സംരംഭകത്വം എന്നിവയുണ്ട്. ഇന്ന് ലോകം geopolitical uncertainties ഉം supply-chain disruptions ഉം നേരിടുകയാണ്. Global companies അവരുടെ sourcing and manufacturing base diversify ചെയ്യുകയാണ്. ഈ മാറ്റം ഇന്ത്യയ്ക്ക് വലിയ അവസരം നൽകുന്നു. എന്നാൽ അവസരങ്ങൾ സ്ഥിരമായി കാത്തിരിക്കില്ല. ശരിയായ നയങ്ങൾ, വേഗത്തിലുള്ള implementation, competitive raw materials, modern technology, skilled workforce, world-class infrastructure, strong supply chains എന്നിവ ആവശ്യമാണ്. സർക്കാർ മുന്നോട്ടുവച്ച FLOAT പദ്ധതി വ്യവസായ ത്തിന് വലിയ പ്രതീക്ഷ നൽകുന്നു. ഈ പദ്ധതി വേഗത്തിൽ നടപ്പാക്കി technology, modern machinery, automation, design, component manufacturing, testing infrastructure, skill development, MSME modernisation എന്നിവയ്ക്ക് പിന്തുണ നൽകണം. India's growing network of FTAs പുതിയ വിപണികളിലേക്കുള്ള വാതിൽ തുറക്കുന്നു. ഈ അവസരം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഇന്ത്യ contract-manufacturing destination ആയി മാത്രം അല്ല, സ്വന്തം ശക്തമായ ആഗോള ബ്രാൻഡുകൾ സൃഷ്ടിക്കുന്ന രാജ്യമായും വളരണം. ഗുണനിലവാരവും ഉപഭോക്തൃ സുരക്ഷയും വളരെ പ്രധാനമാണ്. അതോടൊപ്പം regulation innovation- നെയും creativity യെയും പുതിയ മെറ്റീരിയലുകളുടെ വികസനത്തെയും speed-to-market-നെയും അനാവശ്യമായി ബാധിക്കരുത്. Saftey and performance footwearന് ആവശ്യമായ ശക്തമായ standards വേണം. Fashion footwear-ന് innovation, design flexibility, new materials, variety, affordability, speed-to-market, MSME growth എന്നിവ സംരക്ഷിക്കുന്ന risk-based and proportionate framework ആയിരിക്കണം. സർക്കാർ, വ്യവസായം, FDDI പോലുള്ള ഡിസൈൻ നൈപുണ്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ, CSIR-CLRI പോലുള്ള ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവ ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിച്ചാൽ ഇന്ത്യയ്ക്ക് ലോകത്തിലെ പ്രധാന ഫുട് വെയർ നിർമ്മാണ, ഗവേഷണ, നവീകരണ, കയറ്റുമതി, ബ്രാൻഡിംഗ് കേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നായി മാറാൻ കഴിയും. അതിലൂടെ കൂടുതൽ തൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കാനും, MSMEകളെ ശക്തിപ്പെടുത്താനും, ഇന്ത്യൻ ബ്രാൻഡുകളെ ലോകവേദിയിലേക്ക് ഉയർത്താനും, രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയിൽ കൂടുതൽ സംഭാവന നൽകാനും കഴിയും.

ജില്ലാ വാർത്തകൾ

എറണാകുളം ജി.എസ്.ടി. കമ്മീഷണറേറ്റിന്റെ കീഴിലുള്ള എം.എസ്.എം.ഇ. കാറ്റഗറിയിലെ ബെസ്റ്റ് പെർഫോർമിംഗ് Assessee അവാർഡ് ബഹുമാനപ്പെട്ട ജി.എസ്.ടി. കൗൺസിൽ മെമ്പർ ശ്രീമതി. രമാ മാത്യുവിൽ നിന്ന് സെൻട്രൽ സോൺ വൈസ് പ്രസിഡന്റ് സ്വീകരിക്കുന്നു.

ജൂലൈ – 19 ന് കൂടിയ കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ. കൊല്ലം താലൂക്ക് കമ്മിറ്റിയുടെ പതിനെട്ടാമത് വാർഷിക പൊതുയോഗം സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. എ. നിസാറുദ്ദീൻ ഉത്ഘാടനം ചെയ്തു.

29/06/2026 ൽ തിരുവനന്തപുരത്ത് പട്ടത്തുള്ള ഇ. പി. എഫ്. ഒ. ഓഫീസിൽ നടന്ന ഇ. പി. എഫ്. ഓ. കേരളം ആന്റ് ലക്ഷദ്വീപിന്റെ 96 -ാമത് റീജിയണൽ കമ്മിറ്റി യോഗത്തിൽ കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ. സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. എ. നിസാറുദ്ദീൻ പങ്കെടുക്കുന്നു.

22/07/2026 ൽ ഫയർ ആന്റ് റെസ്ക്യു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ സംസ്ഥാന ഫയർ പോളിസി സംബന്ധിച്ച് എക്സ്പെർട്ട് കമ്മിറ്റി മീറ്റിംഗിൽ സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. എ. നിസാറുദ്ദീൻ സംബന്ധിക്കുന്നു.

08/07/2026 ൽ കൊല്ലം കെ.എസ്.എസ്.ഐ.എ. ഹാളിൽ കൊല്ലം ജില്ലാ ലീഡ് ബാങ്ക് ഇന്ത്യൻ ബാങ്ക് വിവിധ ബാങ്കുകളുടെ എം.എസ്.എം.ഇ.സംവാദ് പ്രോഗ്രാമിൽ കെ.എസ്.എസ്.ഐ.എ. സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. എ. നിസാറുദ്ദീൻ പങ്കെടുക്കുന്നു. ചടങ്ങിൽ ആർ. ബി. ഐ.ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. പി. കെ. മുഹമ്മദ് സാജിദ്, ഇന്ത്യൻ ബാങ്ക് ഡി.ജി.എം. ശ്രീ. കെ. സുരേഷ്, കൊല്ലം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. അജിത്ത് കുമാർ, കെ.എസ്.എസ്. ഐ. എ. കൊല്ലം ജില്ലാ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. എം. ജവഹർ. കെ. എസ്. എസ്. എഫ്. കൺവീനർ ശ്രീ. ലെൻ ഫിലിപ്പ് തുടങ്ങിയവർ പങ്കെടുത്തു.

KSSIA NEWS
വ്യവസായ മാസിക
www.kssia.com
kssianews@gmail.com
e-magazine
നിങ്ങളെ അറിയാത്തവർ ഇനിയും ഉണ്ടോ?
KSSIA - യിൽ പറയൂ
[www.kssia.com | kssianews@gmail.com
e-magazine
Cover
(PREMIUM PAGES)
Front Page Bottom (Colour); Rs.18,000/-
Full Back Page (Colour); Rs.20,000/-
Cover
(INSIDE PAGES)
Full Back Page Inside (Colour); Rs.15,000/-
Full Front-Page Inside (Colour); Rs.15,000/-
Inside
(PARTIAL PAGES)
Full Page inside (Colour); Rs.13,500/-
Half Page Inside (Colour); Rs.7,500/-
Quarter Page Inside (Colour); Rs.4,500/-
ഇന്നു തന്നെ വിളിക്കൂ
+91 94963 60300
Rates are excluding GST. GST extra at applicable rate.
KSSIA
THE KERALA STATE SMALL INDUSTRIES ASSOCIATION

25th July, 2026, Kalamassery
Regn. No. KERBIL/2005/23143
KSSIA NEWS
Journal of The Kerala State Small Industries Association
Price ₹ 5.00

Publisher **A.Nizarudeen** and Printer Rajesh G. on behalf of The Kerala State Small Industries Association (KSSIA), X/26 A, HMT Industrial Estate, HMT Colony P.O., Kalamassery - 683 503, Phone: 94477 10078, Email: kssiastate@gmail.com, and Printed at Rajsree Industrial Printer, Edayar, Muppathadam, Ernakulam. Ph: 98957 03837 and published at HMT Industrial Estate, Kalamassery, Ernakulam District. Editor: S. Salim.