SEPTEMBER 2023
Volume 55
Issue 12

20 മനോഹരമായ പാക്കേജിങ്ങ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനശക്തി

42 ഓൺലൈൻ വിപണിയിൽ നാട്ടുൽപന്നങ്ങളുടെ കല്ലിയൂർ പെരുമ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

തിരിച്ചുവരവിന് ഒരുങ്ങുന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖല

fssai 21321183000364

YUMMY

9497738934

All Kerala distribution available.

Manutactured and marketed by

Flavica Spices
Kottuvallikkad, Moothakunnam P.o

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

സെപ്റ്റംബർ 2023 | പുസ്തകം 55 | ലക്കം 12
September 2023 | Volume 55 | Issue 12

ഉള്ളടക്കം

06 സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം എന്തിന്? എങ്ങിനെ ? എവിടെ ?
ആഷിക്ക്. കെ.പി

12 ബേക്കറി – മെഡിസിൻ കവറുകളുടെ നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

16 വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന്റെ അനിവാര്യത
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

20 മനോഹരമായ പാക്കേജിങ്ങ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനശക്തി
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

28 തിരിച്ചുവരവിന് ഒരുങ്ങുന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖല
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

34 വരുന്നു... ഡ്രൈവറില്ലാത്ത കാലം
ലോറൻസ് മാത്യു

38 ഹരിത സംരംഭക വർഷത്തിനായി എഫ് പി ഓ കൾ
പാർവതി. ആർ. നായർ

42 ഓൺലൈൻ വിപണിയിൽ നാട്ടുൽപന്നങ്ങളുടെ കല്ലിയൂർ പെരുമ
ഡോ. സൗമ്യ ബേബി

46 ബിസിനസിൽ ശക്തമായ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ 10 മാർഗ്ഗങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

നൂതന സംരംഭക ആശയങ്ങൾ മാറ്റുരച്ച 'ഡ്രീംവെസ്റ്റർ' ഇന്നൊവേറ്റീവ് ഐഡിയ കോണ്ടസ്റ്റ്

നവസംരംഭകർക്കും ബിസിനസ് താൽപര്യമുള്ളവർക്കും ആശയങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാനും അവ ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിനുമായി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് സംഘടിപ്പിച്ച നൂതനാശയ മത്സരമായ "ഡ്രീംവെസ്റ്റർ" ഫൈനൽ റൗണ്ട് മത്സര വിജയികളുടെ ഔദ്യോഗിക പ്രഖ്യാപനവും സമ്മാനദാനവും ബഹു. നിയമ, വ്യവസായ, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ. പി. രാജീവ്, 2023 ജൂലൈ 19 ന് 5 മണിക്ക് എറണാകുളം മറൈൻ ഡ്രൈവിലെ താജ് ഗേറ്റ്‌വേ ഹോട്ടലിൽ വെച്ച് നിർവഹിച്ചു.

സംസ്ഥാന സർക്കാർ 2022-23 സംരംഭക വർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ച പശ്ചാത്തലത്തിൽ സംരംംഭകത്വ വികസന സംരംഭങ്ങളുടെ ഭാഗമായിട്ടായിരുന്നു ഡ്രീംവെസ്റ്റർ മത്സരം സംഘടിപ്പിച്ചത്. അഭ്യസ്തവിദ്യരായ യുവജനത അന്യരാജ്യങ്ങളിലേക്ക് കുടിയേറുന്നതും അവരുടെ കഴിവും പരിശ്രമങ്ങളും മറ്റ് സ്ഥലങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് പകരം നമ്മുടെ നാട്ടിൽ തന്നെ വിനിയോഗിക്കുന്നതിനും ആയിരുന്നു മത്സരം ലക്ഷ്യം വച്ചത്. യുവജനങ്ങൾ സംരംഭക രംഗത്തേയ്ക്ക് കൂടുതലായി കടന്നു വരുന്നതിലൂടെ അവരെ തൊഴിൽ അന്വേഷകരിൽ നിന്നും തൊഴിൽ ദാതാക്കളായി മാറ്റുന്നതിനും മികവുറ്റ തൊഴിൽ അന്തരീക്ഷവും തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും സാധിക്കും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ 18 വയസ്സ് മുതൽ 35 വയസ്സ് വരെയായിരുന്നു മത്സരത്തിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിനുള്ള പ്രായപരിധി.

നൂതന സംരംംഭക ആശയങ്ങളും വ്യത്യസ്ത സംരംഭക സ്വപ്നങ്ങളുടെ അവതരണവും കൊണ്ട് ശ്രദ്ധേയമായിരുന്നു ഡ്രീം വെസ്റ്ററിന്റെ ഓരോ റൗണ്ടും. മികച്ച സംരംഭകാശയങ്ങളും അവ പ്രാവർത്തികമാക്കാനുള്ള ഇച്ഛാശക്തിയും കൈമുതലായ മികവുറ്റ മത്സരാർത്ഥികളായിരുന്നു ഫൈനലിൽ ഏറ്റുമുട്ടിയത്. അഗ്രി & ഫുഡ് പ്രോസസ്സിംഗ്, ഇലക്ട്രോണിക്സ് & ഐ. റ്റി. ബിസിനസ് ഇന്നവേഷൻ, ലൈഫ് സയൻസ് & ഹെൽത്ത് കെയർ എന്നീ വിഭാഗങ്ങളിലായി 19 പേരായിരുന്നു ഫൈനൽ റൗണ്ടിലെ മത്സരാർത്ഥികൾ. വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായി 816 എൻട്രികളാണ് ഡ്രീംവെസ്റ്റർ മത്സരാർത്ഥികളുമായി കടന്നു വന്നത്. അതിൽ നിന്നും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട മികച്ച 19 ആശയങ്ങളാണ് ഫൈനൽ റൗണ്ടിൽ ഏറ്റുമുട്ടിയത്.

സർക്കാർ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ സെൻററുകളിലെ ഇൻകുബേഷൻ സ്പേസിലേക്കുള്ള പ്രവേശനം, മെൻററിംഗ് പിന്തുണ, സീഡ് കാപ്പിറ്റൽ സഹായം, വിപണി ബന്ധങ്ങൾ തുടങ്ങിയ സഹായം ഡ്രീംവെസ്റ്റർ ഉറപ്പു നൽകും. കേരളത്തിൽ വേരൂന്നിക്കൊണ്ട് വിജയകരമായ സംരംഭങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കാനും ആഗോള അവസരങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും ഡ്രീംവെസ്റ്റർ അവസരമൊരുക്കും.

അഗ്രി & ഫുഡ് പ്രോസസ്സിംഗ് വിഭാഗത്തിൽ എറണാകുളം ജില്ലയിൽ നിന്നുള്ള രഞ്ജിത്ത് ജോൺ, ഇടുക്കി ജില്ലയിൽ നിന്നുള്ള അനഘ സുനിൽ എന്നിവരും ഇലക്ട്രോണിക്സ് & ഐ. റ്റി. വിഭാഗത്തിൽ അലക്സ് മാത്യു, പത്തനംതിട്ട, ശ്യാം പ്രദീപ്, എറണാകുളം എന്നിവരും ബിസിനസ്സ് ഇന്നവേഷൻ വിഭാഗത്തിൽ സബിൻ തോമസ്, എറണാകുളം, മുഹമ്മദ് സാദിഖ്, മലപ്പുറം എന്നിവരും ലൈഫ് സയൻസസ് & ഹെൽത്ത് കെയർ വിഭാഗത്തിൽ മുഹ്സിൻ ഒ. വി. കോഴിക്കോട്, മേഘ്ന ഡെയ്സൺ, തൃശൂർ എന്നിവരും യഥാക്രമം ഒന്നും രണ്ടും സ്ഥാനങ്ങൾ കരസ്ഥമാക്കി. വിജയികൾക്കുള്ള ക്യാഷ് അവാർഡും, മെമെന്റോയും ബഹു. വ്യവസായ, നിയമ, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി. രാജീവ് സമ്മാനിച്ചു. ഒന്നാം സമ്മാനം ലഭിച്ചവർക്ക് അഞ്ച് ലക്ഷം രൂപയും രണ്ടും മൂന്നും സമ്മാനങ്ങൾ ലഭിച്ചവർക്ക് യഥാക്രമം മൂന്ന് ലക്ഷം രൂപയും രണ്ട് ലക്ഷം രൂപയുമായിരുന്നു സമ്മാനം. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായ കേരളം

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

എഡിറ്റർ
ബിജു പി.ബി.

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

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
സിമിചന്ദ്രൻ വി.ആർ.,
സുചിത്ര ഭാസ്കർ,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ഡോണാമോൾ ഈനാസ്,
അരുൺ എസ്.,
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

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

ആദിത്യ എൽ1 ലും ചാന്ദ്രയാൻ 3ലും കരുത്തായി കേരളത്തിലെ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ

രാജ്യത്തിന്റെ രണ്ട് ബഹിരാകാശ ദൗത്യങ്ങളിൽ കേരളത്തിലെ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സുപ്രധാനമായ പങ്ക് നാട് വീക്ഷിച്ച ദിവസങ്ങളാണ് കടന്നുപോകുന്നത്. ചന്ദ്രനിൽ വിജയകരമായി ഇറങ്ങിയ ചാന്ദ്രയാൻ 3ലും ആദ്യ സൗരപര്യവേക്ഷണ ദൗത്യമായ ആദിത്യ എൽ1ലും കേരളത്തിന്റെ പേരും അടയാളപ്പെടുത്താൻ ഈ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സാധിച്ചു. ചാന്ദ്രയാൻ ദൗത്യത്തിൽ കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള 6 പൊതുമേഖലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും 20ഓളം സ്വകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളും പങ്കാളികളായി. കെൽട്രോൺ, കെ എം എം എൽ, എസ്.ഐ.എഫ്.എൽ, ടി.സി.സി, കെ.എ.എൽ, സിഡ്കോ എന്നീ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നായി നൂറിലധികം ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ചാന്ദ്രയാൻ 3 ദൗത്യത്തിനായി ഉപയോഗിച്ചിട്ടുള്ളത്. ആദിത്യ എൽ1 ദൗത്യത്തിലും നാല് പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പങ്കാളിത്തം ഉണ്ടായിട്ടുണ്ട്.

ട്രാവൻകൂർ കൊച്ചിൻ കെമിക്കൽസ് ലിമിറ്റഡിൽ നിർമ്മിച്ച സോഡിയം ക്ലോറേറ്റ് ക്രിസ്റ്റലാണ് ചന്ദ്രയാൻ 3 വിക്ഷേപണത്തിന് ഉപയോഗിച്ചത്. റോക്കറ്റ് കുതിച്ചുയരുന്നതിനാവശ്യമായ ഖര ഇന്ധനം നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുവാണിത്. ഏകദേശം 350 ടണ്ണോളം സോഡിയം ക്ലോറേറ്റ് ക്രിസ്റ്റൽ ടി.സി.സി നൽകിയിട്ടുണ്ട്. സ്ഥാപനത്തിൽ ആരംഭിച്ച ഐ.എസ്.ആർ.ഒ-ടി.സി.സി സംയുക്ത സംരംഭമായ പ്ലാന്റിലാണ് ഇവ നിർമ്മിക്കുന്നത്.

സംസ്ഥാന പൊതുമേഖലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനമായ കെ.എം.എം.എൽ ദൗത്യത്തിൽ പങ്കാളികളായത് ടൈറ്റാനിയം സ്പോഞ്ച് മെറ്റൽ ഉപയോഗിച്ച് ഉണ്ടാക്കിയ അലോയ്കൾ നൽകിക്കൊണ്ടാണ്. ചാന്ദ്രയാൻ ബഹിരാകാശ പേടകത്തിലെ ക്രിട്ടിക്കൽ കമ്പോണന്റ്സ് ഉണ്ടാക്കാനാണിവ ഉപയോഗിച്ചിരിക്കുന്നത്. രാജ്യത്തെ തന്നെ ടൈറ്റാനിയം സ്പോഞ്ച് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഏക പ്ലാന്റാണ് നമ്മുടെ കെ.എം.എം.എല്ലിലേത്.

കേരളത്തിന്റെ അഭിമാനമായ കെൽട്രോൺ ചാന്ദ്രയാൻ 3 മിഷനിലേക്ക് നൽകിയിട്ടുള്ളത് നാൽപ്പത്തിയൊന്ന് ഇലക്ട്രോണിക്സ് മോഡ്യൂൾ പാക്കേജുകളാണ്. സാറ്റലൈറ്റ് ലോഞ്ച് വെഹിക്കിൾ LVM 3 യിലെ ഇൻറർഫേസ് പാക്കേജുകൾ, ഏവിയോണിക്സ് പാക്കേജുകൾ, ചന്ദ്രയാന് വേണ്ടിയുള്ള പവർ മോഡ്യൂളുകൾ, ടെസ്റ്റ് ആൻഡ് ഇവാലുവേഷൻ സപ്പോർട്ട് എന്നിവയെല്ലാം നൽകിയത് കെൽട്രോൺ ആണ്.

അതിസങ്കീർണ്ണമായ ഫോർജിംഗ്സുകൾ തദ്ദേശീയമായി വികസിപ്പിച്ചു നൽകിയാണ് സംസ്ഥാന പൊതുമേഖലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനമായ എസ്.ഐ.എഫ്.എൽ ചാന്ദ്രയാൻ ദൗത്യത്തിൽ പങ്കാളികളായത്. ടൈറ്റാനിയം അലോയി, ഇൻകോണൽ, അലൂമിനിയം അലോയ്, സ്റ്റെയിൻലെസ്സ് സ്റ്റീൽ തുടങ്ങിയ ലോഹസങ്കര ഫോർജിംഗ്സുകൾ തദ്ദേശീയമായി എസ്.ഐ.എഫ്.എൽ വികസിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. വികാസ് എഞ്ചിൻറെ അനുബന്ധ സാമഗ്രികൾ ആയ പ്രിൻസിപ്പിൾ ഷാഫ്റ്റ്, ഇക്യുലിബ്രിയം റെഗുലേറ്റർ പിസ്റ്റൺ, ഇക്യുലിബ്രിയം റെഗുലേറ്റർ ബോഡി, സിഇ-20 ക്രയോ എഞ്ചിൻ ത്രസ്റ്റ് ചേംബർ ഭാഗങ്ങളായ കൺവെർജൻറ് ഡൈവേർജൻറ് എന്നിവയും എസ്.ഐ.എഫ്.എൽ തദ്ദേശീയമായി വികസിപ്പിച്ചതാണ്.

കേരളത്തിന്റെ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ രാജ്യത്തിന്റെ അഭിമാനപദ്ധതിയിൽ പ്രധാന ഘടകമായി പ്രവർത്തിക്കുകയും അത്തരമൊരു ദൗത്യം വിജയകരമാക്കുന്നതിൽ സഹായിക്കുകയും ചെയ്തുവെന്നത് മലയാളികൾക്കാകെ അഭിമാനകരമാണ്. പൊതുമേഖലയെ സംരക്ഷിച്ചും നവീകരിച്ചും കേരള ബദൽ രാജ്യത്തിന് മുന്നിൽ ഉയർത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ ഈ നേട്ടം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വാദങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ബലം നൽകുകയാണ്. ■

ആഷിക്ക്. കെ. പി

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം എന്തിന്? എങ്ങിനെ ? എവിടെ ?

അതിവേഗം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിൽ സംരംഭകത്വത്തിന് പ്രസക്തി ഏറെ വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സംരംഭകർ ഒരു പുതിയ ചാലകശക്തിയായി നവീനവൽക്കരണത്തിനും തൊഴിൽ സൃഷ്ടിപ്പിനും സാമ്പത്തിക വളർച്ചക്കും നിദാനമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. വാണിജ്യ വ്യാവസായിക രംഗങ്ങൾ മത്സരാധിഷ്ഠിതവും അനുദിനം മാറ്റങ്ങൾക്ക് വിധേയമായി കൊണ്ടിരിക്കുന്നതും കൊണ്ട് തന്നെ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം ഇന്ന് വലിയ പ്രാധാന്യം ഉള്ളതാണ്. സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം ഒരു വ്യക്തിയെ മാനസികമായ വളർച്ചയ്ക്കും കഠിനാധ്വാനത്തിനും സംരംഭകത്വങ്ങളെ കുറിച്ചുള്ള അറിവിനും അതിലൂടെ സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം കെട്ടിപ്പടുത്ത് വിജയിച്ച്

മുന്നേറാം എന്നുള്ള മാനസികാവസ്ഥയിലേക്കും എത്തിക്കുന്നു. ഇത്തരം മാനസികാവസ്ഥ സാധാരണ വിദ്യാഭ്യാസം കൊണ്ട് ഉണ്ടാവണമെന്നില്ല എന്നതുകൊണ്ട് തന്നെ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം ആധുനിക കാലത്ത് ഏറെ പ്രസക്തമാണ്. ഒരു സംരംഭകന് അയാളുടെ സംരംഭകത്വ യാത്രയിൽ ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികളും പ്രശ്നങ്ങളും നേരിടേണ്ടി വരുന്നു. അപ്പോഴൊക്കെ അതിന് കൃത്യമായും ശാസ്ത്രീയമായും നേരിടാനുള്ള ഒരു മാനസികാവസ്ഥ, നവീനവൽകൃതമായ ചിന്തകൾ, പ്രശ്ന പരിഹാര ശേഷി, തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള കഴിവ്, നേതൃപാടവം, മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളാനും വെല്ലുവിളികളെ നേരിടാനും ഉള്ള കഴിവ്, പുതിയ അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താനും അതിലൂടെ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ കെട്ടിപ്പടുക്കാനും ഉള്ള ശ്രമം എന്നിവ സംരംഭകത്വം വിദ്യാഭ്യാസത്തിന്റെ പ്രസക്തി വർധിപ്പിക്കുന്നു.

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിൻറെ മറ്റൊരു പ്രാധാന്യം അത് സർഗാത്മക പ്രശ്ന പരിഹാരത്തിന് മുതൽക്കൂട്ടാവും എന്നുള്ളതാണ്. ഒരു ബിസിനസുകാരൻ അനുദിനം ധാരാളം പ്രശ്നങ്ങളെ അഭിമുഖീകരിക്കുകയും സമയാസമയങ്ങളിൽ അതിനുള്ള പരിഹാരം കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് ഇത്തരം വിമർശനാത്മകവും ക്രിയാത്മകവുമായ ചിന്തകളെ പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും അതിലൂടെ കൃത്യമായ പരിഹാരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാനുള്ള നൈപുണി കൈവരിക്കുകയും ചെയ്താൽ മാത്രമേ ആധുനിക ലോകത്ത് ഒരാൾക്ക് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങാനും അത് വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാനും കഴിയുകയുള്ളൂ. നവീനവൽകൃതവും നൈപുണീകേന്ദ്രീകൃതവുമായ ഒരു സംസ്കാരം വിദ്യാഭ്യാസത്തിലൂടെ പലപ്പോഴും ലഭിക്കുന്നില്ല. കാരണം അറിവിനോ നൈപുണിക്കോ മാത്രം പ്രാധാന്യം നൽകുന്ന പരമ്പരാഗത വിദ്യാഭ്യാസമാണ് ഇന്നും നടക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ലോക വിപണിയിൽ അറിവിനോ നൈപുണിക്കോ ഉപരിയായി മറ്റു പല ശേഷികളും കൈവരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അപ്പോൾ മാത്രമേ ഒരാൾക്ക് ആഗോളതലത്തിൽ സ്വന്തമായി സംരംഭം വിജയിപ്പിക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ സംരംഭക വിദ്യാഭ്യാസം അനിവാര്യമാണ്. ആധുനിക ലോകത്ത് നിലവിലുള്ള വിദ്യാഭ്യാസ രീതി അറിവ് നേടലിന് പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്നതാണ്. നൈപുണിക്കും പരിശീലനത്തിനും പ്രാധാന്യം നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ അഥവാ യൂണിവേഴ്സിറ്റികൾ തുലോം കുറവാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം എത്രത്തോളം പ്രസക്തമാണ് എന്നത് ചിന്തിക്കേണ്ടതാണ്. അതിവേഗം മാറിവരുന്ന ഒരു ലോകക്രമത്തിൽ വ്യത്യസ്തവും വൈവിധ്യവുമാകുന്ന അറിവുകൾ ഒരേസമയം കരസ്ഥമാക്കാനും സാമ്പത്തിക ഭരണ ശേഷിയും വിപണന

സാമർത്ഥ്യവും നേതൃപാടവവും ആശയവിനിമയശേഷിയും ഒരേസമയം ആർജിക്കേണ്ടതും ആവശ്യമാണ്. സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം ഒരു വ്യക്തിയെ ഇത്തരത്തിലുള്ള പ്രായോഗിക നൈപുണികൾ കരസ്ഥമാക്കാൻ സഹായിക്കുകയും അതിലൂടെ അയാൾക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട ഒരു സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കാനോ ഇഷ്ടപ്പെട്ട സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെടാനോ സ്വന്തമായി അതിൽ ഗവേഷണം നടത്തി പടിപടിയായി അതിനെ വൈവിധ്യവൽക്കരിച്ച് ആസൂത്രണവും സംഘാടകത്വവും സാമ്പത്തിക മേൽക്കോയ്മയും ഉണ്ടാക്കി മുന്നോട്ടു ലാഭകരമായി തന്റെ സംരംഭത്തെ നയിക്കാനോ സഹായിക്കുന്നു . അതുപോലെതന്നെയാണ് റിസ്ക് ടേക്കിംഗ് അഥവാ അപകടങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുക എന്ന പരമപ്രധാനമായ ഒരു ശേഷി കൈവരിക്കുക എന്നത്. പലപ്പോഴും നമ്മുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിൽ റിസ്ക് ടേക്കിംഗ് എന്താണെന്നും എങ്ങനെയാണ് അപകടങ്ങൾ വന്നാൽ അതിനെ നേരിടേണ്ടത് എന്നും പ്രായോഗികമായി പഠിപ്പിക്കുന്നില്ല. കോമേഴ്സ് വിദ്യാർത്ഥികൾ പോലും റിസ്ക് ടേക്കിംഗ് എന്ന വിഷയം കേവലം തിയറിയായി പഠിപ്പിക്കുകയല്ലാതെ അതിൻറെ പ്രായോഗിക വശങ്ങളിലേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്നില്ല. സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിൻറെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രസക്തി അതിലൂടെ ഒരു റിസ്ക് എങ്ങനെ മുൻകൂട്ടി കാണാമെന്നും ആ റിസ്കിനെ എങ്ങനെ ലഘൂകരിക്കാം എന്നും അഥവാ അവിചാരിതമായി ഒരു റിസ്ക് വന്നാൽ അതിനെ എങ്ങനെ കൈകാര്യം ചെയ്യാം എന്നും പഠിപ്പിക്കുകയാണ്. ഇത് സംരംഭകർക്ക് മാത്രമല്ല ഏതു സംവിധാനവും മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകുന്ന ഒരാളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അത്യന്താപേക്ഷിതമായ ഒരു കാര്യമാണ്.

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന്റെ മറ്റൊരു പ്രാധാന്യം അത് ഇന്നത്തെ ലോകവുമായി ഒരാളെ അടുപ്പിക്കുന്നു എന്നുള്ളതാണ്. ആധുനിക ലോകത്ത് വിദ്യാഭ്യാസം അറിവ് നിർമ്മിക്കുന്ന മാർഗമായും നൈപുണിയും തൊഴിലും ബിസിനസും മറ്റൊരു മേഖലയായും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിലൂടെ വിപണിയെക്കുറിച്ചും ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങളെ കുറിച്ചും സാങ്കേതികത എങ്ങിനെ ഒരു ഉൽപാദന വിതരണ വിനിമയ പ്രക്രിയയിൽ ഉപയോഗിക്കാം എന്നതിനെക്കുറിച്ചും എളുപ്പത്തിൽ മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു. ഇത് സാമ്പത്തിക വാണിജ്യ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഇഷ്ടംപോലെ അവസരങ്ങൾ ഒരാൾക്ക് ഉണ്ടാക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു.

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന്റെ മറ്റൊരു കാതലായ വശം അത് സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു എന്നുള്ളതാണ്. സംരംഭകത്വം ലാഭത്തിന് മാത്രമല്ല മറിച്ച് സാമൂഹിക പുരോഗതിക്കും സാമൂഹ്യ മാറ്റത്തിന് ഉതകുന്ന പ്രക്രിയകളിൽ ഏർപ്പെടുവാനും ഒരാളെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു എന്നതുമാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം സാമൂഹ്യ പാരിസ്ഥിതിക മേഖലകളുമായി ചേർത്താൽ ഒരു ഭാഗത്ത് വിദ്യാഭ്യാസത്തിൻറെ പരമപ്രധാനമായ ലക്ഷ്യം നിറവേറ്റാൻ കഴിയുകയും ഉന്നതമായ വ്യാപാര രൂപങ്ങൾക്ക് മുതൽക്കൂട്ടാവു

കയും ചെയ്യും. ഇത് സമൂഹത്തിനും നാടിനും പുരോഗതി ഉണ്ടാകാനും അതിലൂടെ അത്തരം സാമൂഹ്യ സംരംഭങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്ന വ്യക്തികൾക്ക് ഉയരുവാനും ഉള്ള അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നു .

ഇങ്ങനെ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം കേവലം ഒരു ബിസിനസ് എന്തെന്ന് പഠിപ്പിക്കുന്നതിനപ്പുറം വിശാലമായ ലക്ഷ്യങ്ങളും ഉന്നതമായ അവസരങ്ങളും സാധ്യതകളും ഉള്ളതാണ്. ഇത് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന മത്സരാധിഷ്ഠിതമായ ലോകത്ത് ഒരാളുടെ മൈൻഡ് സെറ്റ് കൃത്യമായി ട്യൂൺ ചെയ്യുവാനും ഉയർത്തുവാനും സർഗാത്മകമായ പ്രശ്നപരിഹാര ശേഷി ഉണ്ടാക്കുവാനും സഹായിക്കുന്നു. ഇതിലൂടെ ഒരാൾക്ക് ഏതൊരു സംരംഭം ഏറ്റെടുക്കാനും റിസ്ക്കുകൾ തരണം ചെയ്യാനും മറ്റു മനുഷ്യരുമായും സമൂഹവുമായും ഏറെ എളുപ്പത്തിൽ ഇടപഴകാനും അതിലൂടെ സാമൂഹ്യ പ്രശ്നങ്ങളെ നേരിടാനും കഴിയുന്നു.

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിൽ കഴിഞ്ഞ കുറെ കാലങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഇന്ത്യ വലിയ പുരോഗതി നേടിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഗ്രാമങ്ങളെന്നോ നഗരങ്ങൾ എന്നോ ഉള്ള വ്യത്യാസമില്ലാത്ത രീതിയിൽ ചെറുതും വലുതുമായ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസ പരിശീലന പരിപാടികൾ കേന്ദ്രവും സംസ്ഥാനവും മുൻകൈയെടുത്ത് നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വത്തിനുള്ള അറിവും നൈപുണിയും മനോഭാവവും മാറ്റിക്കൊണ്ട് സംരംഭകത്വ യാത്രയിൽ പല വിദ്യാർത്ഥികളെയും മറ്റു തൊഴിൽരഹിതരെയും ആകർഷിക്കുവാൻ ഇതിലൂടെ കഴിയുന്നു. സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസപുരോഗതിക്കുവേണ്ടി ഇന്ന് സർക്കാർ ധാരാളം പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കുന്നുണ്ട്. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രാധാന്യവും അത് സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് അനിവാര്യമാണോ എന്നുള്ള കാര്യവും കണക്കിലെടുത്തുകൊണ്ട് ഇന്ന് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ, മേക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ എന്നീ പദ്ധതികളിലൂടെ സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങളും മെന്റർഷിപ്പ് തുടങ്ങിയ പരിപാടികളും നടത്തി സംരംഭകത്വത്തിന് വലിയ സഹായങ്ങൾ ആണ് നൽകിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. മിക്ക വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇന്ന് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇൻകുബേറ്ററുകൾ ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. അതിന് വലിയതോതിൽ സഹായവും സർക്കാർതലത്തിൽ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. അതുപോലെതന്നെയാണ് വെഞ്ചർ ക്യാപിറ്റൽ നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾ എന്നിവ സർക്കാർ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. വ്യാവസായിക വികസനത്തിനും സംരംഭകത്വ മനോഭാവം ആർജിക്കുന്നതിനും ധാരാളം പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ ഉണ്ട്. ഇവയുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ വർക്ക്ഷോപ്പുകളും കോൺഫറൻസുകളും ഇന്ന് നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. അങ്ങനെ സംരംഭക വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് വലിയ തോതിൽ പ്രാധാന്യം ലഭിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നുണ്ട്. കേരളത്തിലെ സംരംഭകത്വ വികസനത്തിന് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ ഇനീഷ്യേറ്റീവിലൂടെ വലിയ സ്വാധീനം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഈ പദ്ധതി

പ്രകാരം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ തുടങ്ങുന്നവർക്ക് ടാക്സ് ബെനിഫിറ്റ്, മൂന്നുവർഷത്തെ നികുതി അവധി, ക്യാപിറ്റൽ ഗെയിൻ നികുതിയിൽ നിന്നുള്ള ഒഴിവാക്കൽ തുടങ്ങി ധാരാളം സഹായങ്ങളും സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങളും ഫാസ്റ്റ് ട്രാക്കിംഗ് അപ്ലിക്കേഷൻ പോലെയുള്ള മറ്റു സൗകര്യങ്ങളും നൽകി വരുന്നു.

അതുപോലെതന്നെ വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകത്വത്തെ സഹായിക്കുകയും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന മറ്റൊരു സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസ പദ്ധതിയാണ് അടൽ ഇന്നവേഷൻ മിഷൻ . ഈ പരിപാടിയിൽ ടിങ്കറിംഗ് ലാബുകൾ, ഇൻകുബേഷൻ സെൻററുകൾ , ന്യൂ ഇന്ത്യ ചലഞ്ചസ് മുതലായ പരിപാടികളിലൂടെ സംരംഭകത്വത്തിലേർപ്പെടുന്ന വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് നൈപുണീ വികസനത്തിനും സാമ്പത്തിക സഹായം ലഭിക്കുന്നതിനും മെന്ററിങ്ങിനും ഒട്ടേറെ സൗകര്യങ്ങൾ ഉണ്ട് . ഏതൊരു വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകർക്കും ഇത്തരം സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിയുന്നു. ശാസ്ത്ര സാങ്കേതിക വകുപ്പിന്റെ കീഴിൽ നിധി പ്രയാസ് എന്ന പരിപാടി പ്രഥമ സംരംഭകർക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായം അടക്കമുള്ള പല ആനുകൂല്യങ്ങളും നൽകുന്നുണ്ട്. വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകർക്ക് ഏറെ പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്ന ഒരു പദ്ധതിയാണ് ഇത്. അതുപോലെതന്നെ കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷൻ വ്യത്യസ്തവും വൈവിധ്യവുമാർന്ന ധാരാളം പരിപാടികളാണ് വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് വേണ്ടി നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. അത് കേവലം പരിപാടികൾ മാത്രമല്ല സംരംഭകത്വത്തിനെ കുറിച്ചുള്ള അറിവും അത് തുടങ്ങാനുള്ള നൈപുണിയും നടത്തിക്കൊണ്ടുപോവാനുള്ള മാനേജ്മെൻറ് പാടവവും പോസിറ്റീവ് മനോഭാവവും സൃഷ്ടിച്ച് അവർക്ക് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് തുടങ്ങാനുള്ള സാമ്പത്തികവും സാങ്കേതികവുമായ വ്യത്യസ്ത പരിശീലനങ്ങൾ നൽകുന്നു. കേരള സർക്കാർ ആരംഭിച്ച മറ്റൊരു വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടിയാണ് സ്റ്റുഡൻറ് എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ഡെവലപ്മെൻറ് പദ്ധതി എന്നത്. വിദ്യാർത്ഥികളിൽ സംരംഭകത്വ മനോഭാവം വളർത്തുവാനും സംരംഭകത്വ സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കുവാനും ഇത് ഏറെ സഹായിക്കുന്നു. സീഡ് ഫണ്ടിങ് വെഞ്ചർ ക്യാപ്പിറ്റൽ ഫണ്ട് എന്ന രീതിയിൽ മൂലധന സഹായങ്ങൾ കേരള സർക്കാർ നൽകുകയും അതിലൂടെ വിദ്യാർഥി സംരംഭകർക്ക് തുടക്കത്തിൽ വലിയ സഹായം ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതുപോലെതന്നെ വലിയ വ്യവസായങ്ങളുമായിട്ടും മറ്റും കൂടിച്ചേർന്നുകൊണ്ട് വിദ്യാർഥി സംരംഭകത്വത്തിന് പ്രോത്സാഹനം നൽകുവാൻ വേണ്ടി ധാരാളം പദ്ധതികൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ദേശീയ അന്തർദേശീയ തലത്തിൽ പ്രശസ്തമായ ഒട്ടേറെ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉണ്ട്. ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് മാനേജ്മെൻറ് ബാംഗ്ലൂരിൽ എൻ എസ് രാഘവൻ സെൻറർ ഫോർ എൻറർ പ്രണർഷിപ്പ് ലേർണിംഗ് എന്ന സ്ഥാപനം സംരംഭകർക്ക് വ്യത്യസ്തമായ കോഴ്സുകൾ നൽകുന്ന പ്രമുഖ സ്ഥാപനമാണ്. ഇവിടെ ഫാമിലി ബിസിനസ്, സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം, മാനേജ്മെൻറ് വിദ്യാഭ്യാസം തുടങ്ങിയ കോഴ്സുകൾ നൽകിക്കൊണ്ട് സംരംഭകരെ വൈവിധ്യമാർന്ന രീതിയിൽ സഹായിക്കുന്നു.

അതേപോലെതന്നെ സംരംഭകത്വം വിദ്യാഭ്യാസം ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് തെരഞ്ഞെടുക്കാവുന്ന മറ്റൊരു പ്രമുഖ സ്ഥാപനമാണ് ഇന്ത്യൻ സ്കൂൾ ഓഫ് ബിസിനസ് (ഐ എസ് ബി). ഐ. എസ്.ബി യുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ഡി ലാബുകൾ, ഇൻകുബേഷൻ സെൻററുകൾ എന്നിവ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. ഇത് പുതിയ സംരംഭകർക്കും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും മെന്റർഷിപ്പ് തേടുന്നവർക്കും ഫണ്ടിങ്ങിനും നിക്ഷേപകരുമായുള്ള നെറ്റ്വർക്ക് ഉണ്ടാക്കാനും വ്യവസായ വിദഗ്ധരുമായി സംവദിക്കുവാനുമുള്ള നേരിട്ടുള്ള ധാരാളം പരിപാടികൾ നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നുണ്ട്. ഇതുപോലെതന്നെ പ്രമുഖമായ മറ്റൊരു സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനമാണ് ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ടെക്നോളജി (ഐഐടി) ബോംബെ . ഐഐടി ബോംബെയുടെ സൊസൈറ്റി ഫോർ ഇന്നവേഷൻ ആൻഡ് മെന്റർഷിപ്പ് പുതുതായി സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നവർക്കും നിലവിലെ സംരംഭകർക്കും സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങളും മറ്റു സാങ്കേതിക സഹായങ്ങളും നൽകുന്നു. മറ്റൊരു പ്രമുഖ സ്ഥാപനമാണ് ഇ ഡി ഐ ഐ അഥവാ എൻറർപ്രണർഷിപ്പ് ഡെവലപ്മെൻറ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഇന്ത്യ എന്ന സ്ഥാപനം. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിവിധ തലങ്ങളെ കുറിച്ചും സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ കൃത്യമായ അറിവ് നൽകുന്നതിനും ഗവേഷണത്തിനും പരിശീലനത്തിനും ഉതകുന്ന ഓട്ടോണമസ് സ്ഥാപനമാണ് ഇ ഡി ഐ ഐ.

മറ്റൊരു പ്രമുഖ സ്ഥാപനമാണ് നാഷണൽ

ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഫോർ എൻറർഷിപ്പ് ആൻഡ് സ്മാൾ ബിസിനസ് യൂണിറ്റ് ഡെവലപ്മെൻറ് എന്ന സ്ഥാപനം. സാങ്കേതിക വകുപ്പിന്റെ കീഴിൽ സംരംഭകത്വ വികസനത്തിനും സ്വയംതൊഴിൽ പരിശീലനത്തിനും ചെറുകിട കുടിൽ വ്യവസായ പ്രോത്സാഹനങ്ങൾക്കും വേണ്ടി ധാരാളം പരിശീലനങ്ങളും മറ്റും നൽകുന്ന ദേശീയതലത്തിൽ വളരെ പ്രശസ്തമായ ഒരു സ്ഥാപനമാണ് എൻ ഐ ഇ എസ് ബി യു ഡി . എൻജിനീയറിങ്ങിലും മറ്റു പരമ്പരാഗത കോഴ്സുകളിലും പഠിക്കുന്ന കുട്ടികൾക്ക് അവരുടെ പഠനത്തോടൊപ്പം സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം ലഭിക്കുന്നതിന് ഉതകുന്ന ധാരാളം സർട്ടിഫിക്കറ്റ് കോഴ്സുകളും ഇന്ന് ലഭ്യമാണ്. പഠനത്തോടൊപ്പം സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസവും സാധ്യമാകാൻ സഹായിക്കുന്നു എന്നതാണ് ഇത്തരം സർട്ടിഫിക്കറ്റ് കോഴ്സുകളുടെ പ്രത്യേകത.

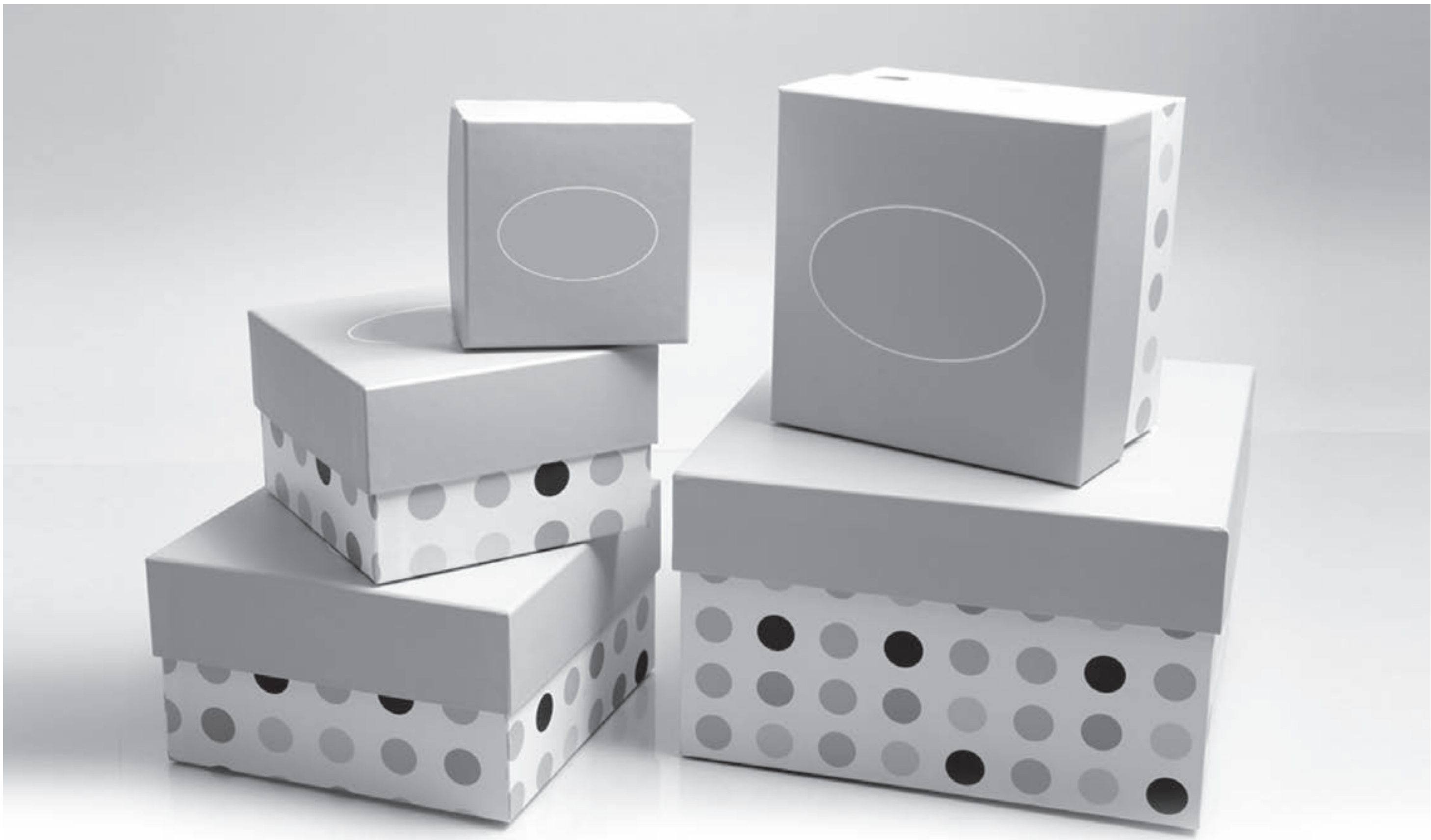
ഇതിനുപുറമേ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ഇന്ത്യക്ക് പുറത്തും പഠിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്ക് ധാരാളം അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. അമേരിക്കയിലെ സ്റ്റാൻഡ് ഫോർഡ് യൂണിവേഴ്സിറ്റിയുടെ സ്റ്റാൻഡ് ഫോർഡ് ബിരുദ സ്കൂൾ സ്റ്റാൻഡ് ഫോർഡ് സാങ്കേതിക പദ്ധതി എന്നറിയപ്പെടുന്ന പദ്ധതി ആഗോളതലത്തിൽ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ഏറെ പ്രചാരം സിദ്ധിച്ച സ്ഥാപനമാണ്. അമേരിക്കയിലെ ഹാർഡ്വർഡ് ബിസിനസ് സ്കൂൾ സംരംഭകരെ സഹായിക്കുവാൻ ധാരാളം പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്നുണ്ട്. ബിസിനസ് സ്കൂളിൻറെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സംരംഭകത്വം വികസനത്തിനുവേണ്ടി ആദർ റോക്ക് സെൻറർ ഫോർ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ധാരാളം പരിപാടികളും എങ്ങനെ സംരംഭം നടത്തി വിജയിക്കാം എന്നതിനെക്കുറിച്ചും പ്രായോഗിക പരിശീലനങ്ങൾ നൽകുന്നു.

അമേരിക്കയിലെ മസാച്ചുസ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ടെക്നോളജിയുടെ കീഴിലുള്ള മാർട്ടിൻ ട്രസ്റ്റ് സെൻറർ ഫോർ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് എന്ന സ്ഥാപനം സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ഏറെ പ്രശസ്തമാണ്.

ഇംഗ്ലണ്ടിലെ യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഓഫ് കാംബ്രിഡ്ജിന്റെ കീഴിലുള്ള ജഡ്ജ് ബിസിനസ് സ്കൂൾ , ഫ്രാൻസിലെ ഐ എൻ എസ് ഇ എ ഡി, അമേരിക്കയിലെ ബാപ്സൺ കോളേജ് എന്നിവയും സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ഏറെ അനുയോജ്യമായ വലിയ പ്രമുഖമായ സ്ഥാപനങ്ങളാണ്.

സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം എന്നത് ഇന്ന് ഏറെ പ്രചാരം സൃഷ്ടിക്കുകയും വിദ്യാർത്ഥികളെ ആകർഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒന്നാണ്. സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് താല്പര്യമുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ പഠിക്കാനും പ്രൊഫഷണൽ ആയി ഒരു സംരംഭം എങ്ങനെ തുടങ്ങുകയും എങ്ങനെ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോവുകയും ലാഭകരമായി അത് തുടർച്ചയായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുകയും ചെയ്യുന്നു എന്ന് ഔപചാരികമായ പഠനത്തിലൂടെ കഴിയും. പണമുള്ളവൻ ബിസിനസ് ചെയ്യട്ടെ എന്നും അവനു കീഴിൽ പണിയെടുക്കാൻ നമുക്ക് പഠിക്കാം എന്നുമുള്ള ധാരണകൾ മാറ്റിക്കൊണ്ട് ആധുനിക സമൂഹം സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങി അത് വിജയിപ്പിക്കാം എന്ന തലത്തിലേക്ക് മാറേണ്ടതുണ്ട്. ലോകം അതിവേഗം മാറുന്ന ഒരു ഘട്ടത്തിൽ കൃത്യമായ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസം ആധുനിക കാലത്ത് വലിയ മുതൽക്കൂട്ടാവും എന്നുള്ള കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല.■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി



ബേക്കറി – മെഡിസിൻ കവറുകളുടെ നിർമ്മാണം

കേരളത്തിൽ സംരംഭക രംഗത്ത് വലിയ മാറ്റങ്ങളുടെ കാലമാണ്. സംരംഭകത്വ വർഷാചരണം സമൂഹത്തിന്റെ താഴെ തട്ടിൽ വരെ ചലനങ്ങളുണ്ടാക്കി. തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളെ വിശ്വാസത്തിലെടുത്ത് കൊണ്ട് നടത്തിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഫലം കണ്ടു. സംരംഭകരും പ്രാദേശിക ഭരണ കൂടങ്ങളുമായി കാലങ്ങളായി നിലനിന്നിരുന്ന കലഹങ്ങൾക്ക് അറുതിയായി. ഗ്രാമങ്ങളിൽ അടക്കം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള സഹായങ്ങളുമായി ജനപ്ര തിനിധികൾ മുന്നിൽ തന്നെ നിൽക്കുന്നു. തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ സംരംഭകത്വ സെമിനാറുകളും തൊഴിൽ സഭകളും സംഘടിപ്പിക്കപെടുന്നു. പൊതുവിൽ താഴെ തട്ടിലേക്ക് സംരംഭക സൗഹൃദ കേരളം എന്ന സന്ദേശം വേഗത്തിൽ കൈമാറപ്പെട്ടു. ലൈസൻസിംഗ് നടപടി ക്രമങ്ങൾ ലഘൂകരിക്കാൻ ആവിഷ്കരിച്ച ഏകജാലക സംവിധാനം സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് കൂടുതൽ സഹായകമായി മുമ്പ് ലൈസൻസിംഗ് നടപടി ക്രമങ്ങളിൽ കുടുങ്ങികിടന്നിരുന്ന സംരംഭകത്വ സ്വപ്നങ്ങൾക്ക് ചിറക് മുളയ്ക്കാൻ ഈ

നടപടി കാരണമായി. താലൂക്ക് – ജില്ലാ തലങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഫെസിലിറ്റേഷൻ സെന്ററുകൾ ധാരാളം സംരംഭകർക്ക് സഹായം നൽകി. ചുരുക്കത്തിൽ കേരളം സംരംഭക രംഗത്ത് ഇന്ന് നടത്തുന്ന കുതിപ്പ് തുടർന്നാൽ 5 വർഷം കൊണ്ട് തദ്ദേശീയമായി നിരവധി സംരംഭകരെ വാർത്തെടുക്കുന്നതിനും ധാരാളം തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും സാധിക്കും.

കേരളത്തിൽ വലിയ വിപണിയുള്ളതും നിലവിൽ അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്ന് കേരളത്തിൽ എത്തുന്നതും ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതുമായ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം കേരളത്തിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കുക എന്നത് നിലവിലെ സാഹചര്യത്തിൽ സംരംഭകത്വ രംഗത്തെ വിജയ മാതൃകയാണ്.

ബേക്കറി– മെഡിസിൻ കവറുകളുടെ നിർമ്മാണം

വിപണിയിൽ പ്ലാസ്റ്റിക്ക് കവറുകൾക്ക് നിരോധനം വന്നതോടെ പേപ്പർ കവറുകൾക്ക് വലിയ ഡിമാന്റാണ്. ബേക്കറികളിൽ ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങൾ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് നല്കുന്നതിനും മെഡിക്കൽ സ്റ്റോറുകളിലും ആശുപത്രികളിലും മരുന്ന് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് നൽകുന്നതിനും സ്റ്റേഷനറി കടകളിലും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലും പേപ്പർ കവറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇപ്പോൾ ക്രാഫ്റ്റി യന്ത്ര സഹായത്തോടെ പ്രതിദിനം നാല്പതിനായിരം കവർ വരെ നിർമ്മിക്കുന്ന യൂണിറ്റ് നാനോ – ഗാർഹിക സംരംഭമായി വീട്ടിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാം. വെള്ളനിറത്തിലും ബ്രൗൺ നിറത്തിലുമുള്ള കവറുകൾക്കാണ് വിപണിയിൽ കൂടുതൽ ഡിമാന്റുള്ളത്. സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പേരുകൾ ലോഗോ സഹിതം പ്രിന്റ് ചെയ്ത കവറുകൾക്കും വലിയ വിപണിയുണ്ട്.

നാനോ – ഗാർഹിക സംരംഭം

നാനോ ഗാർഹിക സംരംഭത്തിന് നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങൾക്ക് ഉള്ളിൽ വരുന്നതിനാൽ വീട്ടിൽ തന്നെ ടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയും. വീട്ടമ്മമാർക്ക് പോലും ഒഴിവ് സമയം പ്രയോജനപ്പെടുത്തി പേപ്പർ കവറുകളുടെ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം. വീടുകളിൽ തന്നെ വ്യവസായം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ കുടുംബാംഗങ്ങളുടെ സേവനം പ്രയോജനപ്പെടുത്താം. വാടകപോലുള്ള പ്രതിമാസ ചിലവുകൾ ഒഴിവാക്കുകയുമാകാം.

ബേക്കറികളിൽ ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങൾ പായ്ക്ക് ചെയ്ത്നല്കുന്നതിനും മെഡിക്കൽ സ്റ്റോറുകളിലും ആശുപത്രികളിലും മരുന്ന് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് നൽകുന്നതിനും സ്റ്റേഷനറി കടകളിലും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലും പേപ്പർ കവറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

“

മാർക്കറ്റിംഗ്

പ്രാദേശിക വിപണിയെ ലക്ഷ്യം വച്ച് സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് നേരിട്ട് വിതരണം നടത്താം. പ്രിന്റിംഗ് ഇല്ലാത്ത കവറുകൾ വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ച് മറ്റ് സ്ഥലങ്ങളിലും എത്തിക്കാം. മൊത്ത വിതരക്കാർക്ക് നേരിട്ട് എത്തിച്ച് കൊടുക്കാം. പത്ര മാധ്യമങ്ങൾ വഴിയും ഓൺലൈൻ മാധ്യമങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചും വിതരണക്കാരെ കണ്ടെത്താം.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

ക്രാഫ്റ്റ് പേപ്പറുകളും ബ്രൗൺ പേപ്പറുകളുമാണ് പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ കൂടാതെ സ്പെഷ്യൽ പശയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. 44 ജി.എസ്.എം. മുതൽ മുകളിലേക്കുള്ള പേപ്പറുകളാണ് കവർ നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പേപ്പറുകൾ വലിയ റീലുകളായാണ് ലഭിക്കുന്നത്. കേരളത്തിലും തമിഴ്നാട്ടിലും ധാരാളം വിതരണക്കാറുണ്ട്.

പേപ്പർ കവർ അളവുകൾ

വിപണിയിൽ കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കുന്ന കവറുകളുടെ അളവുകൾ 6cm*10cm, 7cm*12cm, 9cm*13cm, 10 cm*16cm, 12 cm*19cm, 14 cm*18cm, 18 cm*24cm, 18 cm*26cm, 22cm*30cm എന്നിങ്ങനെയാണ്.

മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 40000 കവർ വരെ നിർമ്മിക്കാൻ ശേഷിയുള്ള യന്ത്രം)

1. ക്രാഫ്റ്റി കവർ
   നിർമ്മാണ യന്ത്രം – 3,50,000.00

2. അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങൾ	–	25,000.00
ആകെ	–	3,75,000.00
പ്രവർത്തന മൂലധനം	–	2,00,000.00
ആകെ മുതൽമുടക്ക്	–	5,75,000.00

നിർമ്മാണ രീതി

നിശ്ചിത ജി.എസ്.എം. കനമുള്ള പേപ്പർ റീൽ ക്രാഫ്റ്റി കവർ നിർമ്മാണ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്യണം. ആവശ്യമുള്ള കവറിന്റെ അളവുകൾക്ക് അനുസരിച്ച് യന്ത്രം ക്രമീകരിക്കണം. തുടർന്ന് യന്ത്രത്തിൽ പശ നിറയ്ക്കും. പ്രിന്റിംഗ് ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ മഷിയും ഫ്ലക്സോ ബോക്സും ലോഡ് ചെയ്ത് യന്ത്രം പ്രവർത്തിപ്പിച്ച് തുടങ്ങാം. നിശ്ചിത എണ്ണം സെറ്റ് ചെയ്താൽ അത്രയും എണ്ണം നിർമ്മിച്ച് കഴിയുമ്പോൾ യന്ത്രം അലാറം മുഴക്കി പ്രവർത്തനം നിലയ്ക്കും. കവറുകളെ കെട്ടുകളിലാക്കി മാറ്റുന്നതിനാണ് ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമാക്കിയിരിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് ബണ്ടിലുകളാക്കി പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കാം. 2 ജോലിക്കാരുണ്ടെങ്കിൽ യന്ത്രം സുഗമായി പ്രവർത്തിപ്പിക്കാം. ക്രാഫ്റ്റി യന്ത്രത്തിന് 2HP യാണ് മോട്ടർ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

വായ്പ – സബ്സിഡി

പേപ്പർ കവർ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുന്നതിന് വിവിധ പദ്ധതികളിൽ ഈട് രഹിത വായ്പകൾ ലഭിക്കും. മുതൽ മുടക്കിന് ആനുപാതികമായി സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും.

യന്ത്രം – പരിശീലനം

പേപ്പർ കവർ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ പരിശീലനവും യന്ത്രവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും.0485–2999990

ലൈസൻസുകൾ

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, ഗുഡ്സ് & സർവീസ് ടാക്സ്, കെ- സ്വിഫ്റ്റ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം. ■

since 2000

apple mate

Chips & Mixture

You'll love to share ..

ANUGRAHA FOOD PRODUCTS
Vakathanam P.O
Kottayam 686538

+91 9747903970,9744992856

applemate009@gmail.com

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന്റെ അനിവാര്യത

ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കു മുമ്പ് സംസ്ഥാന അവാർഡു നേടിയ ഒരു കർഷകനെ കാണാൻ പോയി. ആറു പതിറ്റാണ്ടുകൾക്കു മുമ്പ് തെങ്ങു മാത്രമായിരുന്നു അവരുടെ കുടുംബത്തിന്റെ ആദായ സ്രോതസ്സ്. വെറുതെ തേങ്ങയിട്ട് കൂട്ടി കച്ചവടക്കാർക്കു നൽകി പണം വാങ്ങുന്ന പരമ്പരാഗത ശൈലയിൽ നിന്ന് ഒന്നു മാറ്റിപ്പിടിയ്ക്കുവാൻ നമ്മുടെ കർഷകൻ തീരുമാനിച്ചു. തേങ്ങയിട്ട് അവ തൊണ്ടു നീക്കി പൊട്ടിച്ചുണക്കി, ചിരട്ട നീക്കി കൊപ്രയാക്കുകയായിരുന്നു അദ്ദേഹം ചെയ്തത്. അതോടെ തൊണ്ടിനും ചിരട്ടയ്ക്കുമെല്ലാം ആവശ്യക്കാരായി. അതനുസരിച്ച് വരുമാനവും വർദ്ധിച്ചു. പിന്നാലെ തെങ്ങിന് ഇടവിളയായി വാഴയും ഇഞ്ചിയുമൊക്കെ പരീക്ഷിച്ചു. ഇവയ്ക്കൊക്കെ വളം നൽകാനായി കുറെ പ ശുക്കളെയും വാങ്ങി. ഇവയ്ക്കു തീറ്റയ്ക്കായി പുൽകൃഷിയും വന്നു. ശുദ്ധമായ നാടൻ പാലിന് ആവശ്യക്കാരേറിയതോടെ ചെറിയ രീതിയിൽ ഒരു ഫാമും ആരംഭിച്ചു. പശു വളർത്തലിനു പിന്നാലെ കോഴിയും ആടും പന്നിയുമൊക്കെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ പതിനഞ്ചേക്കർ പുരയിടത്തെ ശബ്ദായമാനമാക്കി. ഇന്ന് അമ്പതിലധികം പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്ന ഇദ്ദേഹം ഓർഗാനിക് ഫാമിങ്ങിന്റെ പ്രചാരകന്മാരിൽ ഒരാളുമാണ്. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഒരു വാക്കിവിടെ കടമെടുക്കട്ടെ.

ഇന്നും ഞാനീ തെങ്ങുകളെ മാത്രം കെട്ടിപ്പിടിച്ചിരുന്നെങ്കിൽ ജീവിതം കോഞ്ഞാട്ടയായേനെ!

ഈയൊരു വാചകം അടിവരയിടുന്നത് വൈവിധ്യവൽകരണത്തിലേക്കാണ്. സഹസ്രകോടികൾ അമ്മാനമാടിയ, മലയാളക്കരയ്ക്കു തന്നെ അഭിമാനമായി മാറിയ ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭം അടുത്തിടെ വാർത്തകളിൽ നിറഞ്ഞത് പതനത്തിന്റെ കഥയുമായിട്ടായിരുന്നു. ബിസിനസ് തകർന്നതോടെ ഓഹരികൾ നിലംപൊത്തുകയും ബാധ്യത കുമിഞ്ഞുകൂടുകയും ചെയ്തു. സ്റ്റാഫിനെ കൂട്ടത്തോടെ പിരിച്ചുവിടുകയും ഓഫീസുകൾ പലതും അടച്ചു പൂട്ടുകയും ചെയ്ത് നിലനിൽപിനായുള്ള പരക്കം പാച്ചിലിലാണ് ഈ അന്താരാഷ്ട്ര സ്റ്റാർട്ടപ് സംരംഭം. ബിസിനസ്, അനാലിസിസ്, ഫോർകാസ്റ്റ്, പ്രക്കോഷണറി സ്റ്റെപ്സ്, ലിക്വിഡിറ്റി, ഡൈവേഴ്സിഫിക്കേഷൻ തുടങ്ങിയവയിൽ ഉണ്ടായ പരാജയമാണ് പ്രസ്തുത സ്റ്റാർട്ടപ്പിനെ നിലയില്ലാക്കയത്തിലേയ്ക്കാഴ്ത്തിയത്.

നമുക്ക് ഇവയെത്തന്നെ പരിശോധിയ്ക്കാം. ആശയങ്ങളാണ് സംരംഭങ്ങളുടെ ആത്മാവ്. ഇതിനെ പടർപ്പൻ വള്ളികളോടു നമുക്കുപമിയ്ക്കാം. ചുവട്ടിൽ വെള്ളവും വളവും ചേർത്ത് ചില്ലകളും നൽകിയാൽ സ്വാഭാവികമായും അവ വളരും, പടരും, മൊട്ടിട്ടു പൂവും കായും നൽകും. ഇവിടെയാണ് അനാലിസിസിന്റെ പ്രസക്തി. ചെടിയ്ക്കു വളരാൻ പറ്റിയ മണ്ണാണോ, പടരാൻ പറ്റിയ ഇടമാണോ ഇവയാണ് ബേസിക് അനാലിസിസ് അഥവാ അടിസ്ഥാന വിശകലനം. രണ്ടാമത് അതിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കും പടർപ്പിനും ആവശ്യമായ സൗകര്യങ്ങൾ സംബന്ധിച്ച വിശകലനമാണ്. ഇതിനെ സെക്കണ്ടറി അനാലിസിസ് എന്നു പറയും. പടർത്താനുള്ള ചില്ലകളുടെ ശക്തി കായ്കളുണ്ടാവുമ്പോൾ അവ താങ്ങാനുള്ള ശേഷി, അവ അനായാസേന ശേഖരിയ്ക്കുവാനുള്ള ശേഷി ഇവയൊക്കെ വിലയിരുത്തപ്പെടുകയും അഥവാ ചില്ലയൊടിഞ്ഞാൽ സ്വീകരിയ്ക്കേണ്ട നടപടികളെക്കുറിച്ചും ഇവിടെ ചിന്തിച്ചേ പറ്റൂ. മൂന്നാമത്തേതാണ് സസ്യസംരക്ഷണം. രോഗ കീടബാധകളെ ചെറുക്കൽ, വിളവു ശേഖരണം തുടങ്ങിയ തൃതീയ വിശകലനം. വിപണനം ഉപോൽപന്നം കണ്ടെത്തൽ എന്നിങ്ങനെ പോകുന്ന അന്തിമ വിശകലനം. ഇത്രയും കാര്യങ്ങൾ സവിസ്തരം ചിന്തിച്ചുണ്ടാക്കുന്ന ഒരു പ്രോജക്ടിനു മാത്രമേ നിലനിൽപുള്ളൂ.

ഫോർക്കാസ്റ്റ് അഥവാ പ്രവചനം പ്രിക്കോഷണറി സ്റ്റെപ്സ് അഥവാ മുൻകരുതലുകൾ ഇവ ഒരു സംരംഭത്തിന് അത്യാവശ്യമാണ്. വാഹനങ്ങളിൽ എയർ ബാഗുകൾ വയ്ക്കുന്നതും തിയേറ്ററുകളിൽ ഫയർ എക്സ്റ്റിൻഗ്വഷറുകൾ വെക്കുന്നതും അപകടങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാൻ വേണ്ടിയല്ല, മറിച്ച്, ഉണ്ടായാൽ പെടാപ്പാടു പെടാതിരിയ്ക്കുവാനാണ്. മത്സരങ്ങളുടെ ലോകത്താണ് സംരംഭങ്ങളും. സാഹചര്യങ്ങൾ മാറിമറിയാം. അപ്പോഴും നമ്മുടെ പൊസിഷൻ "സ്റ്റാറ്റിക്" ആയേ പറ്റൂ. ചിലപ്പോൾ ചില ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് പെട്ടെന്നൊരു കുതിച്ചു ചാട്ടം ഉണ്ടാവാം. ഇതിനെ ബൂം എന്ന ഓമനപ്പേരിലാണ് അറിയപ്പെടുന്നത്. അപ്രകാരം ബിസിനസ് പെട്ടെന്നു വളരുമ്പോൾ അതെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം നടത്തിയേ പറ്റൂ. ചില പ്രത്യേക കാലങ്ങളിൽ പ്രത്യേക രോഗങ്ങൾ തലപൊക്കുകയും അതിന്റെ ഔഷധ വിപണി സജീവമാവുകയും ചെയ്യും. ഒന്നോ രണ്ടോ മാസം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന ആ ബൂം താനേ ആവിയാകും. എന്നാൽ ഇതിനെപ്പറ്റി മാർക്കറ്റ് അനാലിസിസ് നടത്തുന്ന മിടുക്കന്മാർ വിപണി ഉണരും മുമ്പും ഉറങ്ങിയ ശേഷവും അത്യാവശ്യമായും ഉപയോഗിയ്ക്കേണ്ട് ഉൽപന്നം എന്ന പേരിൽ ഡോക്ടർമാരുടെയും മാധ്യമങ്ങളുടെയും സഹായത്തോടെ നിരുപദ്രവകരമായ സപ്ലിമെന്റുകൾ വിൽപനയ്ക്കെത്തിക്കും. രോഗം വരാതിരിയ്ക്കാനും, വന്നു പോയവരുടെ ആ രോഗം പൂർവ്വ സ്ഥിതിയിലാക്കാനും ഈ ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്ര കണ്ട് ഫലപ്രദമെന്നൊന്നും ആരും ചിന്തിയ്ക്കാറില്ല. ഇവിടെ അൽപം സൈക്കോളജി കൂടി "അപ്ലൈ" ചെയ്താണ് നിർമാതാക്കൾ കളിയ്ക്കുന്നത്.

“

ഫോർക്കാസ്റ്റ് അഥവാ പ്രവചനം പ്രിക്കോഷണറി സ്റ്റെപ്സ് അഥവാ മുൻകരുതലുകൾ ഇവ ഒരു സംരംഭത്തിന് അത്യാവശ്യമാണ്. വാഹനങ്ങളിൽ എയർ ബാഗുകൾ വയ്ക്കുന്നതും തിയേറ്ററുകളിൽ ഫയർ എക്സ്റ്റിൻഗ്വഷറുകൾ വെക്കുന്നതും അപകടങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാൻ വേണ്ടിയല്ല, മറിച്ച്, ഉണ്ടായാൽ പെടാപ്പാടു പെടാതിരിയ്ക്കുവാനാണ്.

വൈവിധ്യവൽകരണമാണ് ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ സുസ്ഥിരമായ നിലനിൽപിനു വേണ്ടത്. നിലവിലെ സംരംഭത്തിന്റെ ഉയർച്ച താഴ്ചകളെ നിയന്ത്രിക്കുവാനുള്ള പ്രക്രിയകൾക്കൊപ്പം സമാന്തരമായി കാണേണ്ട ഒന്നാണിത്.

നവസംരംഭങ്ങൾ പലതും പരസ്യങ്ങളിൽ ഏറെ ആകൃഷ്ടരാണ്. പരസ്യങ്ങൾ കിട്ടാൻ വേണ്ടി മഹത്വവൽക്കരിയ്ക്കൽ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവയ്ക്കു പല മാധ്യമങ്ങളും തയ്യാർ. പട്ടം പോലെ ഉയർന്നുയർന്ന് പോകുന്ന പല സംരംഭകർക്കും ഒടുവിൽ ചരടറ്റ ഗതി ഉണ്ടായിട്ടുണ്ട്. വളരെ ഫലപ്രദമായ ഒരു മീഡിയാപ്ലാൻ ഏതു സംരംഭത്തിനും ഉണ്ടാവണം. അത് ആനുവൽ ബജറ്റിന്റെ നിശ്ചിത ശതമാനത്തിൽ അധികരിയ്ക്കാനും പാടില്ല. വരവറിയാതെ ചെലവു ചെയ്താൽ പെരുവഴി എന്ന ചൊല്ല് എത്ര അന്വർത്ഥമാണ്. പരസ്യം വാങ്ങി വരുമാനമുണ്ടാക്കുക എന്നത് മാധ്യമങ്ങളിലെ അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകളുടെ ജോലിയാണ്. എന്നാൽ മീഡിയ പ്ലാൻ അനുസരിച്ച് മാത്രം ഏറ്റവും പ്രതിഫലനവും പ്രതികരണവുമുണ്ടാക്കുന്ന മാധ്യമങ്ങൾക്ക് പരസ്യം നൽകുന്നത് സംരംഭകന്റെ വിവേചനാധികാരമാണ്. എളിയ രീതിയിലാരംഭിച്ച് വലിയ നിലയിലേക്കുയർന്ന് ഒടുവിൽ എല്ലാം തകർന്ന് കാരാഗൃഹത്തിലടയ്ക്കപ്പെടുകയും ദയനീയമായി മരണത്തിന് കീഴടങ്ങുകയും ചെയ്ത ഒരു മലയാളി സംരംഭകൻ പരസ്യ പ്രചാരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായി വാരിക്കോരി ചെലവഴിച്ചപ്പോൾ ഒരു മീഡിയാ മാനേ

ജ്മെന്റും നോക്കിയിരുന്നില്ലത്രേ.

ഒരു സംരംഭത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ലിക്വിഡിറ്റി ഒരു പ്രധാന ഘടകമാണ്. സുഗമമായ രീതിയിൽ സ്ഥാപനം മുന്നോട്ടു നീങ്ങാനുള്ള സാമ്പത്തിക അടിത്തറ അഥവാ തരളധനം ഉള്ള അവസ്ഥയാണ് ലിക്വിഡിറ്റി. ജീവനക്കാരുടെ ശമ്പളം, അസംസ്കൃത വസ്തു ശേഖരണം, നിത്യനിദാന പ്രവൃത്തികൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്കൊന്നും മുടക്കം വരാത്ത വിധമുള്ള ദീർഘകാല ആസൂത്രണം ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ ലിക്വിഡിറ്റി നിലനിർത്തിക്കൊണ്ടു പോകാനാവൂ.

വൈവിധ്യവൽകരണമാണ് ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ സുസ്ഥിരമായ നിലനിൽപിനു വേണ്ടത്. നിലവിലെ സംരംഭത്തിന്റെ ഉയർച്ച താഴ്ചകളെ നിയന്ത്രിക്കുവാനുള്ള പ്രക്രിയകൾക്കൊപ്പം സമാന്തരമായി കാണേണ്ട ഒന്നാണിത്. വ്യക്തമായ പഠനവും ആസൂത്രണവും വൈവിധ്യവൽകരണത്തിലും ആവശ്യമാണ്. മംഗലാപുരത്ത് തൊഴിൽ രഹിതരായ വടക്കൻ മലബാറിലെ തൊഴിലാളികൾക്ക് സംരക്ഷണം നൽകാൻ ആരംഭിച്ച ഒരു സഹകരണ പ്രസ്ഥാനം ബീഡി വ്യവസായം തകർന്നതോടെ വൈവിധ്യവൽകരണത്തിലേക്കു തിരിഞ്ഞതും വസ്ത്രങ്ങൾ, കുടകൾ, ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ഉൽപാദിപ്പിച്ചും ഐ. ടി മേഖലയിൽ ചുവടുറപ്പിച്ചതും ഒരു ലൈവ് എക്സാംപിൾ ആയി ചൂണ്ടിക്കാണിയ്ക്കാം. ദേശീയ തലത്തിലുള്ള ഒരു പുകയില കമ്പനി സൗന്ദര്യ വർദ്ധകങ്ങൾ മുതൽ ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ വരെ ആഭ്യന്തര വിപണിയിലിറക്കിയും കയറ്റുമതി നടത്തിയും ലാഭം കൊയ്യുന്നതും ഇത്തരുണത്തിൽ പ്രതിപാദിയ്ക്കാം. തകർച്ചയിൽ പതറാതെ വളർച്ചയ്ക്കുള്ള മാർഗങ്ങൾ ആരായുകയാണ് വേണ്ടത്. ഒരു പ്രശസ്ത ഇംഗ്ലീഷ് കവിതയിൽ വിജയത്തിലും പരാജയത്തിലും ഒരു യോദ്ധാവിനെ പൊതുജനം എങ്ങനെ സ്വീകരിയ്ക്കുന്നു എന്ന വർണനയുണ്ട്. പുഷ്പഹാരങ്ങളിട്ട് ആർപ്പു വിളിച്ചവർ തന്നെ കല്ലും കുപ്പിച്ചില്ലും വലിച്ചെറിയുന്നതും ആ കവിതയിൽ വികാര ഭരിതമായി വർണിച്ചിരിയ്ക്കുന്നു. സംരംഭകൻ വെല്ലുവിളികൾ ഏറ്റെടുക്കാൻ കഴിവുള്ളവരാകണം■

Best Compliments from

PARAM EQUATIONS

PEROOR P O

Mob:7907291365

Best Compliments from

MALATHUSSERIL GRAPHIC SOLUTIONS

CHINGAVANAM

Mob:9400230027

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

മനോഹരമായ പാക്കേജിങ്ങ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനശക്തി

ഒരു കണ്ടെയിനർ/ റാപ്പർ എന്നിവയുടെ സഹായത്താൽ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിതരണം, തിരിച്ചറിയൽ, സംഭരണം, വിപണനം, സംരക്ഷണം എന്നീ ധർമ്മങ്ങൾ നിർവഹിക്കപ്പെടുന്നതിനെയാണ് പാക്കേജിങ്ങ് എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണം:- ഒരു വെള്ള ഷർട്ട് ശരിയായ രീതിയിൽ പാക്കിങ്ങ് ചെയ്യാതെ അന്തിമ ഉപഭോക്താവിന്റെ അടുക്കൽ എത്തിച്ചേരുമ്പോൾ അതിൽ പൊടിപിടിച്ച് നിറ വ്യത്യാസം സംഭവിക്കുന്നതാണ്. ഉൽപന്നങ്ങളെ അതിമനോഹരമായി അണിയിച്ച് ഒരുക്കി സുന്ദരമാക്കുന്നതിനെയാണ് 'പാക്കേജിങ്ങ്' എന്ന പ്രവൃത്തി കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഒരു ഉൽപന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവം, വലുപ്പം, കാലയളവ് എന്നീ ഘടകങ്ങളാണ് ഏത് പാക്കേജിങ്ങ് വേണമെന്നുള്ള തീരുമാനം എടുക്കുന്നതിന് വിൽപനക്കാരനെ സ്വാധീനിക്കുന്നത്. പാക്കിംഗ് നടത്തുന്നതിനുവേണ്ടി ഒരു കണ്ടെയിനർ/

റാപ്പർ/ ഡിസൈൻ കണ്ടെത്തുകയും രൂപകൽപന ചെയ്യുകയും വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് പാക്കേജിങ്ങ് എന്നത് കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

പാക്കേജിങ്ങിന്റെ പ്രാധാന്യം

ഉപഭോക്താവിനും വിൽപനക്കാരനും ഒരേ പോലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകമാണ് പാക്കേജിങ്ങ്.

(എ) ഉപഭോക്താവും പാക്കേജിങ്ങും

(1) തിരിച്ചറിയൽ (Identification)

വിപണിയിലെത്തിച്ചേരുന്ന ഉപഭോക്താവിന് എളുപ്പത്തിൽ ഉൽപന്നങ്ങളെ തിരിച്ചറിയുന്നതിന് പാക്കേജിങ്ങ് സഹായിക്കുന്നു. കൂടാതെ ഉൽപന്നത്തെ മറ്റുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നതിനും പാക്കേജിങ്ങ് സഹായകരമാകുന്നു.

(2) ഉപയോഗം (Usefulness)

ചില പാക്കേജിങ്ങ് ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഭാഗം തന്നെയാണ്. അങ്ങനെയുള്ള പാക്കേജിങ്ങ് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സഹായകരമാകുന്നു. ഉദാഹരണം:- ടൂത്ത് പേസ്റ്റിന്റെ പാക്കേജിങ്ങ് ആ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഭാഗം തന്നെയാണ്. അത് ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് അതിന്റെ പാക്കേജിങ്ങ് സഹായകരമാകുന്നു.

(3) സുരക്ഷിതത്വം (Safety) (Distribution) (Storge)

ചില ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് മുൻകരുതലുകൾ എടുക്കേണ്ടതാവശ്യമാണ്. ഉൽപന്നം മൂലമുണ്ടാകുന്ന അപകടങ്ങളിൽ നിന്നും പാക്കേജിങ്ങ് ഉപഭോക്താവിന് സംരക്ഷണവും സുരക്ഷിതത്വവും നൽകുന്നു.

(ബി) പാക്കേജിങ്ങും വിൽപനക്കാരനും

(1) വിതരണം (Distribution)

ഉൽപാദന കേന്ദ്രത്തിൽ നിന്നും ഉൽപന്നത്തെ വിൽപന കേന്ദ്രത്തിൽ എത്തിക്കുന്നതിന് പാക്കേജിങ്ങ് വിൽപനക്കാരനെ സഹായിക്കുന്നു. വിൽപനകേന്ദ്രത്തിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിന്റെ സാമീപ്യം ഉൽപന്നം എത്തിക്കുന്നതിനും പാക്കേജിങ്ങ് വിൽപനക്കാരനെ സഹായിക്കുന്നു. വിൽപനക്കാരൻ ഗതാഗതത്തിനുവേണ്ടി ഒരു പാക്കേജിങ്ങും ഉപഭോക്താവിന് വിൽപന നടത്തുന്നതിനുവേണ്ടി മറ്റൊരു പാക്കേജിങ്ങും സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

(2) സംഭരണം (Storge)

ചില ഉൽപന്നങ്ങൾ എളുപ്പത്തിൽ നശിച്ച് പോകുന്നതിനും ബാഷ്പീകരണം സംഭവിക്കുന്നതും തെറ്റായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് മൂലം നഷ്ടപ്പെട്ട് പോകുന്നതുമാണ്. അങ്ങനെയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമായ പാക്കേജിങ്ങ് രൂപകൽപന ചെയ്തത് വികസിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ അവയെ സംഭരിച്ച് സംരക്ഷിക്കുന്നതിന് സഹായകരമാകുന്നു.

(3) ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രൊമോഷൻ

ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ വളർത്തുന്നതിന് പാക്കേജിങ്ങ് സഹായിക്കുന്നു. ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട വിപണി വികസന ഉപാധിയാണ് പാക്കേജിങ്ങ്. ആകർഷണീയമായതും പ്രത്യേക നിറങ്ങളോട് കൂടിയതും നയന മനോഹരമായ പാക്കേജിങ്ങ് ഉപഭോക്താവിന് എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറിയുന്നതിനും

മറ്റുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു. ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകത, പ്രവർത്തനം, നേട്ടങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം ഉപഭോക്താവിനെ അറിയിക്കുന്നതിന് പാക്കേജിംഗിലൂടെ കഴിയുന്നു.

(4) സുരക്ഷിതത്വം

അന്തിമ ഉപഭോക്താവിന്റെ കൈവശം ഉൽപന്നം സുരക്ഷിതമായി എത്തിച്ചേരുന്നതിന് പാക്കേജിങ്ങിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു. ഉദാ: പാല് കാലാവധിയ്ക്ക് മുമ്പ് നശിക്കാതെ ഉപഭോക്താക്കളിൽ എത്തിക്കുന്നതിന് ടെട്രാ പാക്ക് (Tetra pack) സഹായിക്കുന്നു.

വിവിധ തരത്തിലുള്ള പാക്കേജിങ്ങ്

ഉപയോഗം, ലക്ഷ്യം എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പാക്കേജിങ്ങിനെ മൂന്നായി തരംതിരിക്കാം

(1) പ്രൈമറി പാക്കേജിങ്ങ്

സാധാരണയായി പ്രൈമറി പാക്കേജിങ്ങ് അറിയപ്പെടുന്നത് ഉപഭോക്തൃ പാക്കേജിങ്ങ് (Consumer Packaging) എന്നാണ്. ഈ പാക്കിങ്ങുമായി ഉപഭോക്താവിന് നേരിട്ട് ബന്ധവുമുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപന്നത്തെ തിരിച്ചറിയുന്നതിനും ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് അറിവ് നേടുന്നതിനും ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഉപയോഗം സംബന്ധിച്ച് സഹായം നൽകുന്നതിനും പ്രൈമറി പാക്കേജിങ്ങ് സഹായിക്കുന്നു. ഉപയുക്തതയ്ക്കും കാഴ്ചയ്ക്കും (utility & appearance) പ്രാധാന്യം കൊടുത്തുകൊണ്ടുള്ള ഒരു അടിസ്ഥാന പാക്കേജാണിത്. പ്ലാസ്റ്റിക് പൗച്ച്, കാർഡ് ബോക്സ് മുതലായവയിൽ അന്തിമ ഉൽപന്നങ്ങൾ പാക്കേജിങ്ങ് നടത്തുകയും അത് ഉൽപന്നങ്ങൾ നശിക്കാതെയും ബാഷ്പീകരിക്കാതെയും സംരക്ഷിക്കുകയും നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. കൂടാതെ മനോഹരമായ ഈ പാക്കേജിങ്ങ് ഉൽപന്നത്തെ മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്നും വേറിട്ട് നിർത്തുന്നു.

കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുവാൻ കഴിയുന്നുവെന്നുള്ളത് ഈ പാക്കേജിങ്ങിന്റെ മറ്റൊരു പ്രത്യേകതയാണ്. സാധാരണയായി പ്രൈമറി പാക്കേജിങ്ങ് ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ:–

(എ) ഡ്രൈ ഫ്രൂട്ട്സ്	ലാമിനേറ്റഡ് പൗച്ചസ്
(ബി) ഫ്രൂട്ട്സ്	പ്ലാസ്റ്റിക് കണ്ടെയിനർ
(സി) സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്ക്സ്	ടിൻ ക്യാൻ
(ഡി) സൗന്ദര്യ വർദ്ധക ഉൽപന്നങ്ങൾ	ലാമിനേറ്റഡ് ട്യൂബുകൾ
(ഇ) ചിപ്സ്	കംപോസിറ്റ് ക്യാൻ

ഒരു ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രൈമറി പാക്കേജിങ്ങ് നീക്കം ചെയ്യുന്നത് അതിന്റെ ഗുണത്തെയും സ്വഭാവ സവിശേഷതകളെയും ബാധിക്കും.

(2) സെക്കണ്ടറി പാക്കേജിങ്ങ്

ഉപഭോക്താവിന് കാണാൻ കഴിയാത്ത രണ്ടാമത്തെ പാക്കിങ്ങാണ് സെക്കണ്ടറി പാക്കേജിങ്ങ്. ഒരു ഉൽപന്നത്തിന്റെ വ്യക്തിപരമായ യൂണിറ്റുകൾ ഒരുമിച്ച് വിൽപനകേന്ദ്രത്തിലേക്ക് അയയ്ക്കുന്നതിനു വേണ്ടിയുള്ളതാണ് സെക്കണ്ടറി പാക്കേജിങ്ങ്. ഗ്രൂപ്പ് ചെയ്ത് തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ഉൽപന്നത്തിന്റെ ചെറിയ യൂണിറ്റുകളെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപന നടത്തുന്നതിന് മുമ്പ് ഒരു പാക്കിങ്ങിലാക്കുന്നതിനുള്ളതാണ് സെക്കണ്ടറി പാക്കേജ്.

സെക്കണ്ടറി പാക്കേജിങ്ങ് ഉപയോഗിക്കുന്ന പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങൾ:–

(എ) സോഡ ക്യാൻ എല്ലാം കൂടി ഒരുമിച്ച് പ്ലാസ്റ്റിക് റിങ്ങിലാക്കി പാക്ക് ചെയ്യുന്നു.

(ബി) ധാന്യത്തിന്റെ വ്യക്തിപരമായ പെട്ടികൾ ഒരു കാർഡ് ബോർഡ് പെട്ടിയിൽ പാക്ക് ചെയ്യുന്നു.

സെക്കണ്ടറി പാക്കേജിങ്ങ് നീക്കം ചെയ്യുന്നത് ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണത്തെയും സ്വഭാവ സവിശേഷതകളെയും ബാധിക്കുകയില്ല.

(3) ത്രിതല പാക്കേജിങ്ങ് (Tertiary packaging)

ഒരു ഉൽപന്നം വളരെ വലിയ അളവിൽ പാക്കേജിങ്ങ് നടത്തി ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേയ്ക്ക് ഗതാഗത സംവിധാനത്തിലൂടെ അയയ്ക്കുന്നതാണ്. ത്രിതല പാക്കേജിങ്ങ് ഇതിനെ (ബൾക്ക് / ട്രാൻസിറ്റ് പാക്കേജിങ്ങ് (Bulk/ Transit Packaging) എന്നും വിളിക്കുന്നു. വലിയ എളുപ്പത്തിൽ സംഭരിക്കുന്നതിനും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും കഴിയുന്ന തരത്തിൽ വലിയ അളവിൽ / വലിയ ലോഡായി ട്രാൻസ്പോർട്ട് ചെയ്യുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നതാണ് ത്രിതല പാക്കേജിങ്ങ്.

ഉദാ: കപ്പൽ മാർഗ്ഗം സാധനങ്ങൾ അയയ്ക്കുന്നതിന് തടി കൊണ്ടുള്ള പെല്ലറ്റുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

പാക്കേജിങ്ങും വിപണനവും

വിപണനത്തിന്റെ ഉപഗണമാണ് പാക്കേജിങ്ങ്. ഇത് പ്രധാനപ്പെട്ടയൊരു വിപണനമിശ്രിതം (Marketing Mix) മാണ്. ഏറ്റവും നല്ല രീതിയിൽ ഒരു ഉൽപന്നത്തെ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതും അതിന്റെ വില, മേന്മകൾ മുതലായവ ഉപഭോക്താക്കളിലേയ്ക്കും ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിനുള്ള ശക്തമായ ഉപകരണമാണ് പാക്കേജിങ്ങ്. ഉൽപന്നത്തിലേയ്ക്ക് ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കുന്നതിന് മനോഹരമായി രൂപകൽപന ചെയ്ത പാക്കേജിങ്ങിന് സഹായിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് പ്രതിഷ്ഠിക്കുന്നതിന് പാക്കേജിങ്ങ് സഹായിക്കുന്നു. പാക്കിങ്ങിന്റെ നിറം, ഫോണ്ടുകൾ, ഡിസൈൻ എന്നിവയെല്ലാം ഉൽപന്നം തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള ഉപഭോക്താവിന്റെ തീരുമാനത്തെ അനുകൂലമായി സ്വാധീനിക്കുന്നു. ഭാവിയിലും കൂടുതൽ അന്വേഷണമില്ലാതെ ഉൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനും വാങ്ങുന്നതിനും ഉപഭോക്താക്കളെ സ്വാധീനിക്കുന്നതിന് മനോഹരമായ പാക്കേജിങ്ങ് സഹായകരമാകുന്നു.

ആധുനിക വിപണന മിശ്രണത്തിലെ ഏഴ് ഘടകങ്ങളായ ഉൽപന്നം, വില, സ്ഥലം, പ്രോത്സാഹനം, ഇനങ്ങൾ, പ്രക്രിയ, ഭൗതിക തെളിവ് എന്നിവയാണ്. ഇതിൽ ഏഴാമത്തെ മിശ്രണമായ ഭൗതിക തെളിവിൽ ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് ബ്രാൻഡിങ്ങും പാക്കേജിങ്ങും. വിപണനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ശക്തമായ ഉപകരണമാണ് പാക്കേജിങ്ങ്. പാക്കേജിങ്ങ് ഒരു ഉപഭോക്താവിൽ അനുഭവം (Consumer Experience) സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഉദാ: ഐ– ഫോൺ, മാക്ക് ബുക്ക്സ്, സ്മാർട്ട് വാച്ച് എന്നിവ ആപ്പിൾ കമ്പനിയുടെ ബോക്സിൽ കാണുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കളിൽ അനുഭവം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. പാക്കിങ്ങിന്റെ സൗന്ദര്യം ഉൽപന്നത്തിന്റെ ശക്തിയാണ്. പാക്കിങ്ങിന്റെ സൗന്ദര്യം ഉൽപന്നത്തിലേയ്ക്ക് ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കുന്നു. ഉൽപന്നത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ പ്രതിഷ്ഠിച്ച് വിപണനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു. വിപണിയിൽ എത്തിച്ചേരുന്ന ഉപഭോക്താവിന് ഉൽപന്നത്തിന്റെ പാക്കിങ്ങ് കാണുമ്പോൾ തന്നെ ബ്രാൻഡിലുള്ള വിശ്വാസ്യത കൊണ്ട് അത് വാങ്ങുന്നതിനുള്ള പ്രേരണയുണ്ടാകുന്നു.

ഡിജിറ്റൽ പാക്കേജിങ്ങ്

ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതികവിദ്യ, ത്രിമാന സോഫ്റ്റ്‌വെയർ, പ്രിന്റഡ് ഇലക്ട്രോണിക്സ് (Digital Technology Three Dimensional Software & Printed Electronics) എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് പാക്കേജിങ്ങ് രൂപകൽപന (Packaging Design) ചെയ്യുകയും വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് ഡിജിറ്റൽ പാക്കേജിങ്ങ്. ക്യൂ. ആർ. കോഡ് (Q R Code) ഉൾപെടെയുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സവിശേഷതകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഏത് പാക്കേജിങ്ങ് സംവിധാനവും ഡിജിറ്റൽ പാക്കേജിങ്ങാണ്. പരമ്പരാഗത പ്രിന്റിങ്ങിനേക്കാൾ വളരെ വേഗത്തിൽ പ്രിന്റ് ചെയ്യാൻ കഴിയുമെന്നുള്ളതാണ് ഡിജിറ്റൽ പ്രിന്റിങ്ങിന്റെ നേട്ടം. ഒന്നിലധികം ഡിസൈനുകൾ ഒരേസമയം പ്രിന്റ് ചെയ്യുന്നതിന് ഡിജിറ്റൽ സംവിധാനത്തിലൂടെ കഴിയുന്നു. മൂന്ന് ഡിസൈനോ/ 300 ഡിസൈനോ ഒരേ സമയം ഡിജിറ്റൽ പ്രിന്റിങ്ങിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു. വളരെ വേഗത്തിലും ചെലവുമില്ലാതെ തന്നെ ഡിസൈനുകളിൽ മാറ്റം വരുത്താൻ ഡിജിറ്റൽ

ലീഗൽ മെട്രോളജി റൂൾസ് 2011– ലെ റൂൾ 27 അനുസരിച്ച് പ്രീ– പാക്കേജ്ഡ് സാധനങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതോ വിതരണം ചെയ്യുന്നതോ ആയ ഒരു പാക്കർ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദകൻ പാക്കേജിങ്ങ് ലൈസൻസിന് അപേക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് പ്രകാരം ലഭിക്കുന്ന സർട്ടിഫിക്കറ്റാണ് പാക്കിങ്ങ് ലൈസൻസ് രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്.

"

പാക്കേജിങ്ങ് സംവിധാനത്തിലൂടെ കഴിയുന്നു. ചുരുങ്ങിയ സമയത്തിലും ഡിസൈനുകൾക്ക് അനുസരിച്ചും പ്രൊമോഷണൽ പാക്കേജിങ്ങ് നടപ്പിലാക്കുവാൻ ഡിജിറ്റൽ പ്രിന്റിങ്ങിലൂടെ കഴിയുന്നു. കാലം മാറുന്നതനുസരിച്ചും തുടർച്ചയായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന അഭിരുചിക്ക് വിധേയമായും പാക്കേജിങ്ങ് രീതികൾ സ്വീകരിക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നുള്ളതാണ് ഡിജിറ്റൽ പാക്കേജിങ്ങിന്റെ സവിശേഷതകളിലൊന്ന്.

പാക്കിങ്ങ് & പാക്കേജിങ്ങ്

പലപ്പോഴും ഒരേ അർത്ഥത്തിൽ ഉപയോഗിക്കാറുണ്ടെങ്കിലും പാക്കിങ്ങും പാക്കേജിങ്ങും വ്യത്യസ്തമാണ്. പാക്കേജിങ്ങിന്റെ ഉപഗണമാണ് പാക്കിങ്ങ്. ഒരു ഉൽപന്നത്തെ പൊതിയുകയോ ബോക്സിലാക്കുകയോ ചെയ്യുന്നതാണ് പാക്കിങ്ങ്. എന്നാൽ ഒരു ഉൽപന്നം പാക്ക് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ഒരു റാപ്പർ/ കണ്ടെയിനർ/ ബോക്സ് എന്നിവ രൂപകൽപന (ഡിസൈൻ) ചെയ്യുന്ന പ്രവൃത്തിയാണ് പാക്കേജിങ്ങ്.

പാക്കേജിങ്ങ് നിയമങ്ങൾ

(Law Relating to Packaging)

ഒരു ഉൽപന്നത്തിന്റെ പാക്കേജിങ്ങിനെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത് സംബന്ധിച്ച് ഇന്ത്യയിലുള്ള പ്രധാനപ്പെട്ട നിയമങ്ങൾ താഴെ പരാമർശിക്കുന്നതാണ്:–

(1) ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമം 2009 & പാക്കേജ്ഡ് കൊമോഡിറ്റി റൂൾസ് 2011

(2) ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ് (ബി. ഐ. എസ്)

(3) ഫുഡ് സേഫ്റ്റി & സ്റ്റാൻഡേർഡ് അതോറിറ്റി നിയമം 2006 & റൂൾ 2011

ലീഗൽ മെട്രോളജി റൂൾസ് 2011–ലെ റൂൾ 27 അനുസരിച്ച് പ്രീ– പാക്കേജ്ഡ് സാധനങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതോ വിതരണം ചെയ്യുന്നതോ ആയ ഒരു പാക്കർ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദകൻ പാക്കേജിങ്ങ് ലൈസൻസിന് അപേക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് പ്രകാരം ലഭിക്കുന്ന സർട്ടിഫിക്കറ്റാണ് പാക്കിങ്ങ് ലൈസൻസ് രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്. ഉൽപാദകൻ അല്ലെങ്കിൽ പാക്കർ പ്രീ– പാക്കിങ്ങ് ആരംഭിച്ച് 90 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ പാക്കേജ്സ് കൊമോഡിറ്റി രജിസ്ട്രേഷൻ അല്ലെങ്കിൽ പാക്കിങ്ങ് ലൈസൻസ് ലഭിക്കുന്നതിന് അപേക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്. ഇന്ത്യയിൽ പാക്കിങ്ങിനുള്ള ലൈസൻസ് കിട്ടുന്നതിന് ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പിന് അപേക്ഷ നൽകേണ്ടതാണ്. 2009– ലെ ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമത്തിൽ ഇന്ത്യയിൽ പാക്കർ ലൈസൻസ് ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ വളരെ വ്യക്തമായി നിർവചിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ നിയമമനുസരിച്ച് വാങ്ങുന്നയാളിന്റെ സാന്നിധ്യമില്ലാതെ ഒരു ഉൽപന്നം ഒരു പാക്കിങ്ങ് ലേബലിലോ/ കണ്ടെയിനറിലോ വയ്ക്കുന്നതിനെയാണ് പ്രീ– പാക്കേഡ് കൊമോഡിറ്റി എന്നു പറയുന്നത്. എല്ലാ ഉൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചും പാക്കഡ് ലേബലിലോ കണ്ടെയിനറിലോ ഒരു വിവരണം പ്രിന്റ് ചെയ്യണം. അത് ലോഹം കൊണ്ടുള്ള കണ്ടെയിനർ ആണെങ്കിൽ അതിൽ വിവരണം ആലേഖനം ചെയ്യണം.

പാക്കേജ്ഡ് കൊമോഡിറ്റി രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ലഭിക്കുന്നതിന് പാക്കറുടെ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദകന്റെ ഡിക്ലറേഷൻ നിർബന്ധമാണ്. ഡിക്ലറേഷനിൽ താഴെപ്പറയുന്ന വിവരങ്ങളുണ്ടാകണം

(എ) ഉൽപന്നത്തിന്റെ എം. ആർ. പി

(ബി) നിർമിച്ച മാസം

(സി) നിർമിച്ച വർഷം

(ഡി) ഉൽപാദകന്റെ പേര്

(ഇ) കസ്റ്റമർ കെയറിന്റെ ഫോൺ നമ്പർ

(എഫ്) ഇ– മെയിൽ ഐ. ഡി.

പാക്കേജിങ്ങ് ലൈസൻസ് ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അർഹതാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ

(1) എല്ലാ പാക്കറും / ഉൽപാദകനും ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പ് നിർദ്ദേശിക്കുന്ന പ്രകാരമുള്ള രേഖകൾ, രജിസ്റ്ററുകൾ സൂക്ഷിക്കണം.

(2) പരിശോധ ഉദ്യോഗസ്ഥൻ മുമ്പാകെ രേഖകളും രജിസ്റ്ററുകളും ഹാജരാക്കണം.

ലൈസൻസിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ

(1) ഉപഭോക്തൃ വകുപ്പിന്റെ ഔദ്യോഗിക വെബ്സൈറ്റ് വഴി അപേക്ഷിക്കണം

(2) അപേക്ഷ അവലോകനം നടത്തുന്നു.

(3) ഇൻസ്പെക്ടർ പരിശോധന നടത്തും

(4) ലൈസൻസ് നേടുന്നു.

ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമപ്രകാരമുള്ള ശിക്ഷ നടപടികൾ (Penalities of Legal Metrology Act)

(എ) നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്ന അളവിൽ / തൂക്കത്തിൽ കുറവ് വരുത്തി സാധനങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുകയോ അയയ്ക്കുകയോ ചെയ്താൽ 2,000/- രൂപയിൽ കുറയാത്ത പിഴ ചുമത്തുന്നതാണ്. എന്നാൽ അത് 5,000/- രൂപ വരെ വർദ്ധിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. പിഴ കൂടാതെ ഒരു വർഷം വരെ ശിക്ഷയും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

(ബി) ലീഗൽ മെട്രോളജി (പാക്കേജ്ഡ് കൊമോഡിറ്റീസ്) റൂൾസ് 2011- ലെ റൂൾ 18 (2) പ്രകാരം എം. ആർ. പി. വിലയേക്കാൾ കൂടുതൽ വിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽപന നടത്തിയാൽ 5,000/- രൂപ വരെ പിഴ ലഭിക്കാവുന്ന കുറ്റമാണ്.

01.01.2023 മുതൽ പ്രാബല്യത്തിൽ വരുന്ന വിധത്തിൽ ലീഗൽ മെട്രോളജി (പാക്കേജ്ഡ് കൊമോഡിറ്റീസ്) റൂൾസ് 2011- ൽ ഭേദഗതികൾ വരുത്തിയിരിക്കുന്നു. റൂൾ 26 പ്രകാരം ചില ഉൽപന്നങ്ങൾ ഇളവുകൾ അനുവദിച്ചു.

(1) പുകയിലയും പുകയില ഉൽപന്നങ്ങളും 10 ml/ 10 ഗ്രാമിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞ അളവിൽ വിൽപന നടത്തണം.

(2) ഹോട്ടലുകളും റസ്റ്റാറന്റുകളും വിൽപന നടത്തുന്ന ഭക്ഷ്യപദാർത്ഥങ്ങൾ

(3) കൈത്തറി നെയ്ത്തുകാർക്ക് വിൽപന നടത്തുന്ന ചുരുളുകളായിട്ടുള്ള നൂൽ

(4) 1955- ലെ അവശ്യ സാധന നിയമപ്രകാരമുള്ള 2013- ലെ ഡ്രഗ് (പ്രൈസ് കൺട്രോൾ) ഓർഡർ പ്രകാരമുള്ള ഏതാനും ഉൽപന്നങ്ങൾ

കേരളവും ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമവും മറ്റും

01.04.2011 മുതൽ പ്രാബല്യത്തിൽ വന്ന 2009- ലെ ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമത്തിന്റെ തുടർച്ചയായി 20.07.2012 മുതൽ കേരളത്തിൽ ലീഗൽ മെട്രോളജി (എൻഫോഴ്സ്മെന്റ്) റൂൾസ് 2012 പ്രാബല്യത്തിൽ വന്നു. വകുപ്പ് 13 അനുസരിച്ച് നിയമിക്കപ്പെടുന്ന ഡയറക്ടറായിരിക്കും കേരളത്തിൽ ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പിന്റെ (അളവും തൂക്കവും വകുപ്പ്) ഏറ്റവും ഉയർന്ന ഉദ്യോഗസ്ഥൻ. അദ്ദേഹത്തിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിൽ വകുപ്പ് 14 പ്രകാരം നിയമിക്കപ്പെടുന്ന അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ, അഡീഷണൽ കൺട്രോളർ, ജോയിന്റ് ഡയറക്ടർ, ജോയിന്റ് കൺട്രോളർ, അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ, അസിസ്റ്റന്റ് കൺട്രോളർ, ഇൻസ്പെക്ടർ എന്നിവർ ഉണ്ടായിരിക്കും. ലീഗൽ മെട്രോളജി പാക്കേജ്ഡ് കൊമോഡിറ്റീസ് റൂൾസ് 2011 പ്രകാരമുള്ള റൂൾ 27 അനുസരിച്ച് എല്ലാ പാക്കറും ഇറക്കുമതിക്കാരനും ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണം. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത പക്ഷം റൂൾ 32 പ്രകാരമുള്ള പിഴ അടയ്ക്കേണ്ടി വരും.

മുദ്ര പതിക്കാത്ത അളവു തൂക്ക ഉപകരണങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക, അളവിലും തൂക്കത്തിലും കുറച്ച് വിൽപന നടത്തുക, നിർമാതാവിന്റെ വിലാസം, ഉൽപന്നം പാക്ക് ചെയ്യുന്ന തീയതി, ഉൽപന്നത്തിന്റെ തൂക്കം, പരമാവധി വിൽപന വില എന്നിവ ഇല്ലാത്ത ഉൽപന്ന പായ്ക്കറ്റുകൾ വിൽപന നടത്തുക, എം. ആർ. പി. യേക്കാൾ അധിക തുക ഈടാക്കുക, എം. ആർ. പി. തിരുത്തുക എന്നിവ കണ്ടെത്തിയാൽ ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമ പ്രകാരമുള്ള പിഴയും ശിക്ഷയും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം ?

1. ഓൺലൈൻ വഴി അപേക്ഷിക്കാം
2. രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീസ് 750/-
3. പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് ഉള്ളടക്കം ചെയ്യണം
4. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഭരണഘടന/ ബൈലോ ഉൾപെടുത്തണം
5. വാടക/ പാട്ട/ ഉടമസ്ഥ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വേണം
6. കെട്ടിട നികുതി അടച്ച രസീത്
7. അപേക്ഷിച്ച് 60 ദിവസത്തിനകം പാക്കർ/ ഇൻപോർട്ടർ രജിസ്ട്രേഷൻ
8. അപേക്ഷയുടെ പുരോഗതി ഓൺലൈനായി പരിശോധിക്കാം.

അളവ് തൂക്കവും നിയമപ്രകാരമുള്ള പിഴ

(Penalities under weight & measures Rules)

അളവും തൂക്കവും ചട്ടങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനപരമായ ലക്ഷ്യം ഉപഭോക്താവിന്റെ താൽപര്യം സംരക്ഷിക്കുകയെന്നതാണ്. കച്ചവടക്കാർ ഉപയോഗിക്കുന്ന തൂക്കവും അളവും കൃത്യമാണെന്നും ആവശ്യമായ കൃത്യതയ്ക്കൊപ്പമെത്തിയാൽ മാത്രമേ അത് സാധ്യമാകൂ. ഈ ലക്ഷ്യം നിലനിർത്തുന്നതിന് ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമം, ഇടപാടുകൾക്കും സംരക്ഷണത്തിനും ഉപയോഗിക്കുന്ന വാർഷിക ക്രമീകരിക്കൽ, സർട്ടിഫിക്കേഷൻ എന്നിവ നിശ്ചയിക്കുന്നു. ഒരു വർഷം മുതൽ 5 വർഷം വരെയുള്ള കാലയളവുകൾ, കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ, തൂക്കങ്ങൾ, അളവുകൾ, അളവെടുക്കുന്നതിനുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ച് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഉറപ്പാക്കുന്നു.

മുദ്ര പതിക്കാത്ത അളവു തൂക്ക ഉപകരണങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക, അളവിലും തൂക്കത്തിലും കുറച്ച് വിൽപന നടത്തുക, നിർമാതാവിന്റെ വിലാസം, ഉൽപന്നം പാക്ക് ചെയ്യുന്ന തീയതി, ഉൽപന്നത്തിന്റെ തൂക്കം, പരമാവധി വിൽപന വില എന്നിവ ഇല്ലാത്ത ഉൽപന്ന പായ്ക്കറ്റുകൾ വിൽപന നടത്തുക, എം. ആർ. പി. യേക്കാൾ അധിക തുക ഈടാക്കുക, എം. ആർ. പി. തിരുത്തുക എന്നിവ കണ്ടെത്തിയാൽ ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമ പ്രകാരമുള്ള പിഴയും ശിക്ഷയും ലഭിക്കുന്നതാണ്. വകുപ്പ് 25 മുതൽ 49 വരെയുള്ള ശിക്ഷ വിഭാഗങ്ങളും കുറ്റങ്ങളും ലീഗൽ മെട്രോളജി നിയമം വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നു. സാധാരണ അളവ്/ എണ്ണം ഉപയോഗിക്കാതിരിക്കുക, എം. ആർ. പി. യേക്കാൾ അധിക വില ചുമത്തുക, അളവിലും തൂക്കത്തിലും കുറവ് എന്നിവ പ്രധാനപ്പെട്ട കുറ്റങ്ങളാണ്.

പിഴയിൽ നിന്നും എങ്ങനെ ഒഴിവാകാം

1. ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പ് മുദ്ര ചെയ്ത അളവ് തൂക്ക ഉപകരണങ്ങൾ മാത്രം ഉപയോഗിക്കുക.

2. നിയമാനുസൃത പ്രഖ്യാപനങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തിയ പായ്ക്കറ്റുകൾ മാത്രം വിൽപന നടത്തുക.

3. നിയമം ലംഘിക്കുന്നത് ജയിൽ ശിക്ഷ വരെ ലഭിക്കാവുന്ന കുറ്റമാണെന്ന് തിരിച്ചറിയുക.

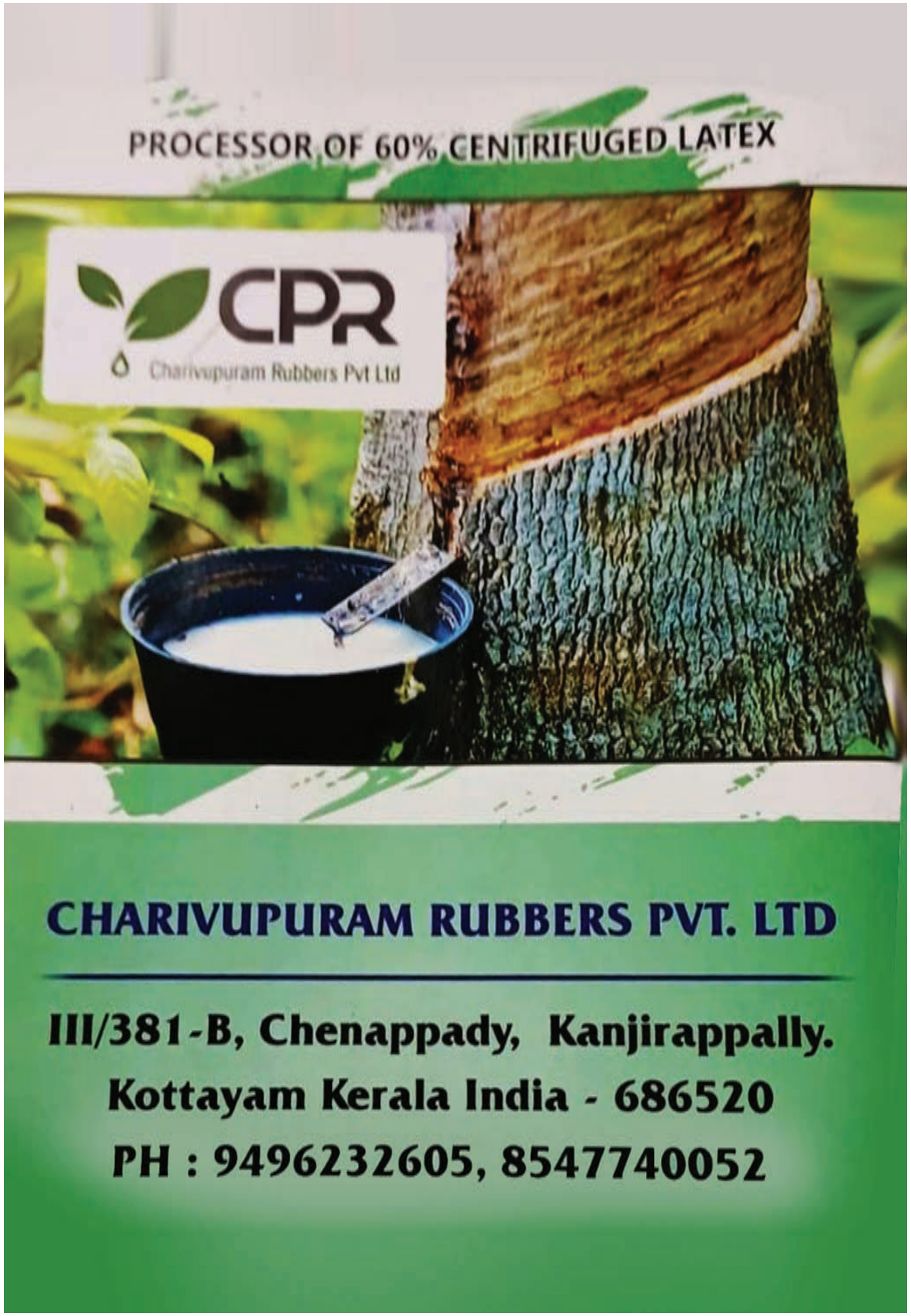
4. എം. ആർ. പി യേക്കാൾ ഉയർന്ന വില ഈടാക്കാതിരിയ്ക്കുക.

5. ഉപഭോക്താവിന് ഉണ്ടാകുന്ന സംശയങ്ങൾക്ക് വിൽപനക്കാരൻ വ്യക്തമായ വിവരങ്ങൾ നൽകുക.■

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

GREEN BUILDING CENTRE
SUPERIOR STRENGTH
SUPERIOR QUALITY
ACC GREEN CEMENT BRICKS
ACC GREEN CEMENT SOLID BLOCKS
ACC GREEN CEMENT INTERLOCKING PAVER BLOCKS
ZATA GREEN MANUFACTURING LLP
Eduppukulam Road, Pattathalachi, Elappulli, Palakkad
Call : 99469 90088
Supported by
ACC
Cementing Relationships

CCL CEMENT
BONDING GENERATIONS
ഓരോ ബാഗിലും
മാറാത്ത മേന്മ!
www.cclcement.com



PROCESSOR OF 60% CENTRIFUGED LATEX
CPR
Charivupuram Rubbers Pvt Ltd
CHARIVUPURAM RUBBERS PVT. LTD
III/381-B, Chenappady, Kanjirappally.
Kottayam Kerala India - 686520
PH : 9496232605, 8547740052

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

തിരിച്ചുവരവിന് ഒരുങ്ങുന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖല

വിവിധ കാരണങ്ങളാൽ പ്രതിസന്ധി നേരിട്ടിരുന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയുടെ തിരിച്ചുവരവിന് വഴിയൊരുക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ. വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള ടെക്സ്റ്റയിൽ മില്ലുകൾക്ക് 10.5 കോടി രൂപ പ്രവർത്തന മൂലധനമായി അനുവദിച്ചത് ഇതിന്റെ ഭാഗമായാണ്. അടച്ചിട്ടിരുന്ന അഞ്ച് സ്പിന്നിംഗ് മില്ലുകൾക്ക് വീണ്ടും പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുവാൻ ഈ സഹായധനം പ്രയോജനപ്പെടും. ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ പ്രഭുറാം മിൽസ്, കോട്ടയം ജില്ലയിലെ കോട്ടയം ടെക്സ്റ്റയിൽസ്, മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ എടരിക്കോട് ടെക്സ്റ്റയിൽസ്, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ സീതാറാം ടെക്സ്റ്റയിൽസ്, തൃശ്ശൂർ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സ്പിന്നിംഗ് മിൽ എന്നിവയാണ് വീണ്ടും തുറന്നു പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നത്. ഇതിൽ, തൃശ്ശൂർ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സ്പിന്നിംഗ് മിൽ സഹകരണരംഗത്ത് ടെക്സ്ഫെഡിന്റെ കീഴിലും മറ്റുള്ളവ ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷന്റെ നിയന്ത്രണത്തിലുമാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.

തുണിത്തരങ്ങളുടെയും നൂലുത്പന്നങ്ങളുടെയും അനിയന്ത്രിതമായ ഇറക്കുമതിയും ആഗോള സാമ്പത്തികമാന്ദ്യവും കോവിഡ് രോഗവ്യാപനവും റഷ്യ-ഉക്രയിൻ യുദ്ധവുമെല്ലാം രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയ്ക്ക് വലിയ തിരിച്ചടിയായിരുന്നു. ഇതോടൊപ്പം, അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ വിലവർദ്ധനയും ഉയർന്ന വൈദ്യുതി നിരക്കും മൂലം ഉത്പാദനച്ചെലവ് വർദ്ധിച്ചതും വിപണിയിലെ മാന്ദ്യവും കൂടിയായതോടെ തിരിച്ചടിയുടെ ആഘാതം ഇരട്ടിയായി.

ഇതേത്തുടർന്ന്, കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ കീഴിലുള്ള നാഷണൽ ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷൻ നിയന്ത്രിക്കുന്ന സ്പിന്നിംഗ് മില്ലുകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ അടച്ചുപൂട്ടിയിരുന്നു. സ്വാഭാവികമായും, സംസ്ഥാന സർക്കാരിന് കീഴിലുള്ള ടെക്സ്റ്റയിൽ മില്ലുകളും പ്രതിസന്ധിയിലായി. ഇത്തരത്തിൽ പ്രവർത്തനം നിർത്തിവെച്ച മില്ലുകളാണ് പ്രവർത്തനം പുനരാരംഭിക്കുന്നത്. ജീവനക്കാരുടെ തൊഴിലും വേതനവും ഇതിലൂടെ സംരക്ഷിക്കപ്പെടുന്നു. ആദ്യഘട്ട പ്രവർത്തന മൂലധനം എന്ന നിലയ്ക്കാണ് ഇപ്പോഴത്തെ 10.5 കോടിരൂപയുടെ ധനസഹായം.

കൂടുതൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ

ഏതു രംഗത്തായാലും പൊതുമേഖലയുടെ സവിശേഷത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ തന്നെയാണ്. ലാഭേച്ഛയേക്കാൾ ഉപഭോക്താവിന്റെ സംതൃപ്തിക്കും ആരോഗ്യത്തിനും മുൻതൂക്കം നൽകുന്നുവെന്നതാണ് ഇതിന് കാരണം. കൂടുതൽ ലാഭമുണ്ടാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരത്തെ ബാധിക്കുന്ന ഒരു തരത്തിലുള്ള വിട്ടുവീഴ്ചയ്ക്കും പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളും തൊഴിലാളികളും തയ്യാറാവില്ല. സ്വാഭാവികമായും ഇത്തരമൊരു നയം സ്വീകരിക്കുമ്പോൾ ഉത്പാദനച്ചെലവിലും കാര്യമായ വർധനയുണ്ടായേക്കാം. എന്നാൽ, ഇതിനെ മറികടക്കാനായി വിപണിവില വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സാധിക്കുകയില്ല എന്നത് ഈ മേഖല നേരിടുന്ന വെല്ലുവിളിയാണ്. ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിലൂടെ ഇതിനെ അതിജീവിക്കാനാണ് പലപ്പോഴുമുള്ള ശ്രമം. ടെക്സ്റ്റ

യിൽ മേഖലയുടെ സ്ഥിതിയും വ്യത്യസ്തമല്ല.

സ്വകാര്യകമ്പനികളെ പോലെ കാലാനുസൃത മായ ഉത്പന്നങ്ങൾ പുറത്തിറക്കുന്നതിൽ കേരള ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷൻ ലിമിറ്റഡും അതിന് കീഴിലുള്ള സ്പിന്നിംഗ് മില്ലുകളും തയ്യാറാവുന്നുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഏറ്റവും ഒടുവിലത്തെ ഉദാഹരണമാണ് ഏതാനും ആഴ്ചകൾക്ക് മുൻപ് വിപണിയിലെത്തിയ കോട്ടൺ, ബ്ലെൻഡഡ് റെഡിമെയ്ഡ് ഷർട്ടുകൾ. ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷന്റെ കീഴിൽ കണ്ണൂർ ജില്ല യിലെ പിണറായിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഹൈടെക് വീവിംഗ് മിൽസിലും ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ കോമള പുരം സ്പിന്നിംഗ് ആൻഡ് വീവിംഗ് മിൽസിലും നിർമ്മിച്ചവയാണ് ഇവ. ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്ക രണത്തിന്റെ ഭാഗമായിട്ടായിരുന്നു ഇത്തരമൊരു നടപ ടി സ്വീകരിച്ചത്. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ഗ്രീൻഫീൽഡ് പദ്ധതിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി ആരംഭിച്ച സ്ഥാപനങ്ങൾ ആയതിനാൽ ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്ന റെഡിമെയ്ഡ് ഷർട്ടുകൾ 'ഗ്രീൻ ഫീൽഡ്' എന്ന ബ്രാൻഡ് പേരിലാണ് കമ്പോളത്തിൽ എത്തുന്നത്. മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയന് നൽകിക്കൊണ്ട് വ്യവസായമന്ത്രി പി. രാജീവാണ് ഇവ വിപണിയിൽ അവതരിപ്പിച്ചത്.

നേരത്തെ ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷൻ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരുന്നത് നൂൽ ഉത്പാദന ത്തിൽ മാത്രമായിരുന്നു. എന്നാൽ, സർക്കാ രിന്റെ പുതിയ സമീപനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഉത്പന്ന നിർമ്മാണവും ആരംഭിച്ചു.

നേരത്തെ ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷൻ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരുന്നത് നൂൽ ഉത്പാദനത്തിൽ മാത്ര മായിരുന്നു. എന്നാൽ, സർക്കാരിന്റെ പുതിയ സമീ പനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഉത്പന്ന നിർമ്മാണവും ആരം ഭിച്ചു. അങ്ങനെ വ്യത്യസ്തവും ഗുണമേന്മയേറിയതുമായ മാസ്കുകളും ബെഡ്ഷീ റ്റുകളുമെല്ലാം കമ്പോളത്തിലെത്തി. കൂടാതെ, യൂണിഫോം തുണിത്തരങ്ങളും ഉത്പാദിപ്പിച്ചു തുട ങ്ങി. ഇതിനെല്ലാം ശേഷമാണ് ഗ്രീൻഫീൽഡ് ബ്രാൻഡിലുള്ള റെഡിമെയ്ഡ് ഷർട്ടുകളുടെയും വിപണനം ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ളത്. വിവിധ ശ്രേണികളി ലായി പുറത്തിറക്കുന്ന ഷർട്ടുകളുടെ വില 600 രൂപ

മുതലാണ്. വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന് പുറമെ ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയുടെ തിരിച്ചുവരവ് ത്വരിതഗതിയിൽ ആക്കുന്നതിനായി ആധുനികവൽക്കരണവും നടക്കുന്നുണ്ട്. ഉത്പന്നനിർമ്മാണത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്ന യന്ത്രസാമഗ്രികളെല്ലാം ഇത്തരത്തിലുള്ള വയാണ്.

കരുതലും കൈത്താങ്ങും

പൊതുമേഖലയെ നിലനിർത്താനായി സഹായധനം നൽകുന്ന പതിവുരീതിയിൽനിന്നും വ്യത്യസ്തമാണ് മുൻസർക്കാരിന്റെയും ഇപ്പോഴത്തെ സർക്കാരിന്റെയും പ്രവർത്തനങ്ങൾ. ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിലൂടെയും ആധുനികവൽക്കരണത്തിലൂടെയും മാർക്കറ്റിംഗിലൂടെയുമെല്ലാം ഓരോ സ്ഥാപനത്തിന്റെയും നിലനിൽപ്പ് ഉറപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള നയപരിപാടികളാണ് ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ആവിഷ്കരിച്ചു നടപ്പാക്കിയത്. നഷ്ടത്തിലായിരുന്ന പല പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളും ലാഭകരമായതിന്റെ കാരണവും മറ്റൊന്നല്ല. സമാനമായ രീതിയിലുള്ള കരുതലും കൈത്താങ്ങും ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയ്ക്കും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. കൂടുതൽ നിക്ഷേപം, കൂടുതൽ തൊഴിൽ, കൂടുതൽ വരുമാനം എന്ന കാഴ്ചപ്പാടോടെ 2021–2030 കാലഘട്ടത്തിലായി നടപ്പാക്കിവരുന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ മാസ്റ്റർപ്ലാനിന് രൂപം നൽകിയത് തന്നെ ഉദാഹരണമാണ്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി 31 പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി വരുന്നുണ്ട്. 11 ഹ്രസ്വകാല പദ്ധതികളും 11 മിഡ് ടേം പദ്ധതികളും ഒൻപതു ദീർഘകാല പദ്ധതികളും ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് മാസ്റ്റർ പ്ലാൻ.

വിവിധ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി തുടങ്ങിയതോടെ കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ വ്യത്യസ്ത കാലയളവുകളിലായി പല സ്പിന്നിംഗ് മില്ലുകൾക്കും ലാഭം കൈവരിക്കാൻ സാധിച്ചു. ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷന്റെ കീഴിലുള്ളതും സഹകരണമേഖലയിൽ ഉള്ളതുമായ മലബാർ സ്പിന്നിംഗ് ആന്റ് വീവിംഗ് മിൽ, ചെങ്ങന്നൂർ പ്രഭുറാം മിൽസ്, ആലപ്പുഴ സ്പിന്നിംഗ് മിൽ, മലപ്പുറം സഹകരണ സ്പിന്നിംഗ് മിൽ, മാൽകോടെക്സ്–പ്രിയദർശിനി മില്ലുകൾ തുടങ്ങിയവ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടും. ദീർഘവീക്ഷണത്തോടെയുള്ളതും ഫലപ്രദമായതുമായ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയും നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്താൽ ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയെ പൂർണ്ണമായും കൈപിടിച്ചുയർത്താൻ കഴിയുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. ചുരുങ്ങിയ കാലത്തേക്ക് ആണെങ്കിലും പ്രവർത്തനലാഭം കൈവരിച്ച ശേഷം വീണ്ടും നഷ്ടത്തിലേക്ക് പോയ മില്ലുകൾ നേരിടുന്ന വെല്ലുവിളികളും ഇതോടൊപ്പം പരിഹരിക്കപ്പെടും. ഈ മേഖലയ്ക്ക് അടിയന്തിരസഹായമായി 10.5 കോടിരൂപ നൽകിയതും പുനരുദ്ധാരണ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ തന്നെ ഭാഗമാണ്. ഈ മേഖലയിൽ ഘട്ടംഘട്ടമായുള്ള നവീകരണപരിപാടികളാണ് നടപ്പാക്കിവരുന്നത്.

2016–ൽ ഇടതുസർക്കാർ അധികാരത്തിൽ എത്തിയതിനുശേഷം ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയ്ക്ക് നൽകിയ പരിഗണനയും ആവിഷ്കരിച്ച പദ്ധതികളും ഒട്ടേറെയുണ്ട്. ഇതിൽ പലതും പൂർത്തിയാവുകയും മറ്റുചിലത് ഇതിനായുള്ള വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിലുമാണ്.

മലബർ സ്പിന്നിംഗ് ആൻഡ് വീവിംഗ് മിൽസ്, മാൽകോടെക്സ്, കണ്ണൂർ സഹകരണ സ്പിന്നിംഗ് മിൽ, ട്രിവാൻഡ്രം സ്പിന്നിംഗ് മിൽ എന്നിവിടങ്ങളിൽനിന്നും ഇക്കാലത്ത് നൂൽ കയറ്റുമതി ആരംഭിക്കാനായി. ആലപ്പുഴ സഹകരണ മില്ലിന്റെ നവീകരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കി. ടെക്സ്റ്റയിൽ കോർപറേഷന്റെ കീഴിലുള്ള കോമളപുരം സ്പിന്നിംഗ് ആൻഡ് വീവിംഗ് മില്ലിലും ഉദുമ ടെക്സ്റ്റയിൽ മില്ലിലും പിണറായി ഹൈടെക് വീവിംഗ് മില്ലിലും ഉത്പാദനം ആരംഭിച്ചു. കണ്ണൂർ സഹകരണ സ്പിന്നിംഗ് മില്ലിനും ആലപ്പുഴ സഹകരണ സ്പിന്നിംഗ് മില്ലിനും ഐഎസ്ഒ സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ലഭിച്ചു. കോമളപുരം സ്പിന്നിംഗ് മില്ലിന്റെ രണ്ടാംഘട്ട വികസനപ്രവർത്തനങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കുകയും ആധുനികവൽക്കരണം നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്തു.

2016 – ൽ ഇടതുസർക്കാർ അധികാരത്തിൽ എത്തിയതിനുശേഷം ടെക്സ്റ്റയിൽ മേഖലയ്ക്ക് നൽകിയ പരിഗണനയും ആവിഷ്കരിച്ച പദ്ധതികളും ഒട്ടേറെയുണ്ട്. ഇതിൽ പലതും പൂർത്തിയാവുകയും മറ്റുചിലത് ഇതിനായുള്ള വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിലുമാണ്.

എൻസിഡിസിയുടെ സഹകരണത്തോടെ മലപ്പുറം, കണ്ണൂർ, ആലപ്പുഴ സഹകരണ സ്പിന്നിംഗ് മില്ലുകളുടെ നവീകരണം, കെഎസ്ടിസി അംഗനവാടി ടീച്ചർമാർക്കായുള്ള ഓവർകോർട്ട് തയ്യാറാക്കൽ. സൗജന്യ കൈത്തറി സ്കൂൾ യൂണിഫോം പദ്ധതിക്കായുള്ള നൂൽ വിതരണം തുടങ്ങി മറ്റു നിരവധി പ്രവർത്തനങ്ങളും ഇതോടൊപ്പമുണ്ട്.

വസ്ത്രമേഖലയിലെ വ്യാപാരസാധ്യത

വസ്ത്രോത്പാദനത്തിലും വിപണനത്തിലും രാജ്യത്ത് വമ്പൻ സാധ്യതകളാണ് നിലനിൽക്കുന്നത്. ശക്തമായ ആഭ്യന്തരവിപണിയും രാജ്യാന്തരവിപണിയും എല്ലാ അർത്ഥത്തിലും ഈ രംഗത്ത് ഇന്ത്യക്ക് ഗുണകരമായിട്ടുണ്ട്. രാജ്യത്തെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഉത്പാദന-കയറ്റുമതി മേഖലകളിലൊന്ന് ടെക്സ്റ്റയിൽ വ്യവസായമാണ്. പത്തുലക്ഷം കോടി രൂപയുടേതാണ് ഇവിടുത്തെ വസ്ത്രവ്യവസായം. മറ്റൊരു രാജ്യത്തെയും ആശ്രയിക്കാതെ വസ്ത്രവ്യവസായത്തിൽ ആവശ്യത്തിലധികം ആഭ്യന്തരോത്പാദനം കൈവരിക്കാൻ ഇന്ത്യക്ക് സാധിക്കുന്നു. ഇറക്കുമതിയുണ്ടെങ്കിൽ പോലും അത് ലോകകമ്പോളത്തിലേക്ക് വീണ്ടും കയറ്റുമതി ചെയ്യുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ നടത്തിവരുന്നതാണ്. വസ്ത്രകയറ്റുമതിയിൽ ഇപ്പോൾ ഇന്ത്യക്ക് ആഗോളതലത്തിൽ രണ്ടാംസ്ഥാനമുണ്ട്. ഒന്നാംസ്ഥാനത്തുള്ള രാജ്യം ചൈനയാണ്. നിലവിൽ രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള വലിയ സാധ്യതകൾ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഈ രംഗത്ത് ചൈനയുടെ കുത്തക തകർക്കുകയെന്നത് വലിയ ബുദ്ധിമുട്ടാവില്ല.

കരുത്തുറ്റ ആഭ്യന്തരവിപണിയും അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പോളവും ഉള്ളതുകൊണ്ട് തന്നെ കേരളത്തിന്റെ ടെക്സ്റ്റയിൽ വ്യവസായത്തിനും വലിയ പ്രതീക്ഷയുണ്ട്. ഭക്ഷണത്തിന്റെയും മരുന്നിന്റെയും കാര്യത്തിൽ എന്നതുപോലെ ഒരിക്കലും ഡിമാൻഡ് കുറയില്ലെന്ന പ്രത്യേകതയും ഈ മേഖലയുടെ സവിശേഷതയാണ്. കേരളത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം കൈത്തറി എന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ ബ്രാൻഡിന് ആഗോളതലത്തിലുള്ള അംഗീകാരം വൻ കരുത്താണെന്നതിൽ തർക്കമില്ല. സംസ്ഥാന സർക്കാർ കഴിഞ്ഞ വർഷം വിജയകരമായി നടപ്പാക്കുകയും ഈ വർഷം കൂടുതൽ കരുത്തോടെ തുടരുകയും ചെയ്യുന്ന 'ഒരു വർഷം ഒരുലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ' പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ ടെക്സ്റ്റയിൽ സംരംഭങ്ങളും പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നുണ്ട്. വനിതകളും യുവജനങ്ങളുമെല്ലാം ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരുന്നത് കൈത്തറിയുടെയും മറ്റും നൂതന കാഴ്ചപ്പാടോടെയുള്ള വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിനും കമ്പോളനേട്ടത്തിനും സഹായകമാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ.

അതേസമയം ഈ രംഗത്ത് കേന്ദ്രസർക്കാരിൽ നിന്നും കാര്യമായ പിന്തുണ ലഭിക്കാത്തത് കേരളത്തിന് തിരിച്ചടിയായിട്ടുണ്ട്. കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങൾക്ക് വലിയ രീതിയിൽ ഗുണകരമാകുമായിരുന്ന ടെക്സ്റ്റയിൽ പാർക്ക് കേരളത്തിന് ലഭിച്ചിരുന്നെങ്കിൽ ഈ രംഗത്ത് വമ്പൻ നേട്ടമുണ്ടാകുമായിരുന്നു. എന്നാൽ തമിഴ്നാട്, കർണാടക, തെലങ്കാന തുടങ്ങിയ മറ്റു ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് മെഗാ ടെക്സ്റ്റയിൽ പാർക്കുകൾ അനുവദിച്ചപ്പോഴും കേരളത്തെ കേന്ദ്രസർക്കാർ തഴയുകയായിരുന്നു. നിലവിലെ സാഹചര്യത്തിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ഇവിടുത്തെ ടെക്സ്റ്റയിൽ വ്യവസായത്തിന് കൈത്താങ്ങായിട്ടുള്ളത്.

ലോറൻസ് മാത്യു

ടെക്നോട്രെൻഡ്

വരുന്നു... ഡ്രൈവറില്ലാത്ത കാലം

സാങ്കേതിക വിദ്യ എപ്രകാരമാണ് മനുഷ്യ ജീവിതത്തെ മാറ്റി മറിക്കുകയെന്നോ ഇനിയുള്ള കാലം അതെന്തെല്ലാം മാറ്റങ്ങൾ മനുഷ്യന്റെ ദൈനം ദിന ജീവിതത്തിലുണ്ടാക്കുമെന്നോ ഇപ്പോൾ പ്രവചിക്കുക അസാധ്യമെന്ന് തന്നെയാണ് മാറ്റങ്ങളുടെ ഈ കാലഘട്ടത്തെ ഗൗരവമായി വീക്ഷിക്കുന്ന ആർക്കും മനസ്സിലാവുക. ഒന്നുറപ്പാണ് ഇന്നുള്ള പല തൊഴിൽ മേഖലകളും താമസംവിനാ അപ്രത്യക്ഷമാവുകയും തൽസ്ഥാനത്ത് പുത്തൻ തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഉടലെടുക്കുകയും ചെയ്യും. അതിലൊന്നാണ് ഇനിയുള്ള കാലഘട്ടത്തിൽ ഡ്രൈവർമാർ അപ്രസക്തമാവുമെന്ന പ്രവചനം. കാരണം ഡ്രൈവറില്ലാ വാഹനങ്ങളുടെ നിര തന്നെ അണിയറയിലൊതുങ്ങുന്നുണ്ട്. ചിലതൊക്കെ ഇപ്പോൾ നിരത്തിലിറങ്ങി കഴിഞ്ഞു. അമേരിക്കയിൽ ഇപ്പോൾത്തന്നെ മലയാളികൾ പലർക്കും ഡ്രൈവറില്ലാ കാറുകൾ ഉണ്ട്. ടെസ്ല, ഗൂഗിൾ, യൂബർ തുടങ്ങിയ വമ്പന്മാമരാണ് ഇതിന് പിറകിൽ.

വാഹനങ്ങളിൽ നിന്ന് ഡ്രൈവർമാർ അപ്രത്യക്ഷരാകുന്ന കാലം ഏറെ വിദൂരമല്ലെന്ന് അടുത്തിടെ പഠന റിപ്പോര്ട്ട് പുറത്തുവന്നിരുന്നു. ഗവേഷക സ്ഥാപനമായ ഐഡിടെക്എക്സ് 2021 സെപ്തംബറിൽ പുറത്തുവിട്ട റിപ്പോർട്ടിലാണ് ഇക്കാര്യം വ്യക്തമാക്കുന്നത്. 2046 ആകുമ്പോഴേക്കും

യു.എസിൽ പ്രതിവർഷം മൂന്ന് ട്രില്ല്യൺ മൈലുകൾ യാത്ര ചെയ്യുന്ന തലത്തിലേക്ക് ഓട്ടോണമസ് കാറുകൾ വികസിക്കുമെന്നും റിപ്പോർട്ടുകളുണ്ട്. 2050-ഓടെ ലോകത്തിലെ എല്ലാ ഗതാഗത മേഖലയിലേക്കും ഓട്ടോണമസ് വാഹനങ്ങളുടെ സാന്നിധ്യം ഉറപ്പാക്കുമെന്നുമാണ് ഐഡിടെക് എക്സ് വിലയിരുത്തുന്നത്.

എന്താണ് ഡ്രൈവറില്ലാ വാഹനങ്ങൾ

പേര് സൂചിപ്പിക്കുന്നത് പോലെ തന്നെ മനുഷ്യരുടേതായ യാതൊരു ഇടപെടലും കൂടാതെ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ഓടുന്ന വാഹനങ്ങളാണ് ഇവ. കൃത്രിമ ബുദ്ധിയും സെൻസറുകളും ക്യാമറകളും, ജി പി എസും എല്ലാം ഇതിന്റെ പിറകിലുണ്ട്.

6 ലെവലുകൾ

മനുഷ്യൻ പൂർണ്ണമായും ഡ്രൈവർ ഇല്ലാത്ത കാറുകളിലേക്കെത്തിച്ചേർന്നത് 6 സ്റ്റേജുകളിലൂടെയാണ്.

1. സീറോ ലെവൽ എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഇതിൽ യാതൊരു വിധത്തിലുള്ള മാനുഷിക ഇടപെടലുകളുമില്ല.

2. ലെവൽ ഒന്നിൽ ആക്സിലേറ്റർ, സ്റ്റീയറിങ്ങ് എന്നിവയിലൊന്നിൽ ഓട്ടോമേഷൻ കൊണ്ടു വന്നു.

3. ലെവൽ രണ്ടിലാവട്ടെ അഡ്വാൻസ്ഡ് ഡ്രൈവർ അസിസ്റ്റൻസ് സിസ്റ്റം എന്ന രീതിയാണ് ഉണ്ടായത്. സ്റ്റീയറിങ്ങ്, ആക്സിലേറ്റർ എന്നിവ രണ്ടിലുമാണ് ഓട്ടോമേഷൻ കൊണ്ട് വന്നത്. എന്നിരുന്നാലും ഡ്രൈവറുടെ സഹായം ആവശ്യമാണ്.

4. അഡ്വാൻസ്ഡ് ഡ്രൈവർ സിസ്റ്റം എന്ന ഈ രിതി ഭാഗീകമായി ഓട്ടോ മാറ്റിക് ആണെന്ന് പറയുവാൻ കഴിയും.

5. ലെവൽ 5 ൽ എത്തിയപ്പോഴാകട്ടെ പല സന്ദർഭങ്ങളിലും ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ഓടുന്ന കാറുകളിലേക്കെത്തപ്പെട്ടു.

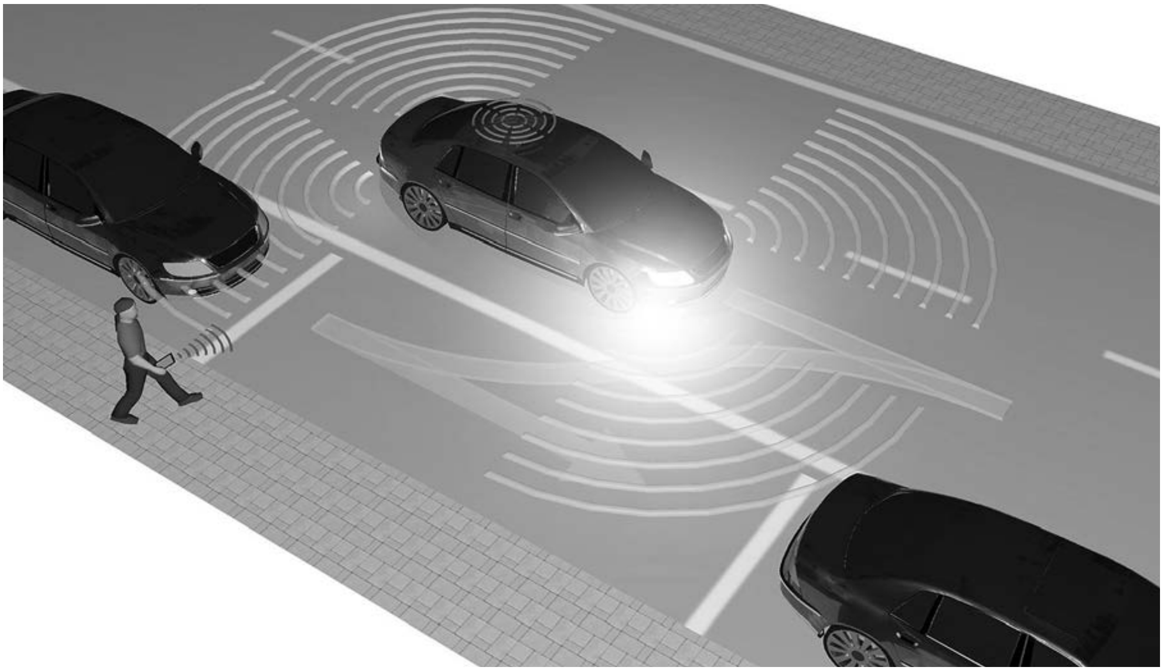
6. ഈ ലെവലിലാണ് പൂർണ്ണമായും ഡ്രൈവറില്ലാതെ ഓടുന്ന കാറുകളിലേക്ക് എത്തപ്പെട്ടത്. 5 ജി സാങ്കേതിക വിദ്യയിലാണ് ഇത് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. Adaptive Cruice Control ടെക്നോളജിയും ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. മുമ്പിലുള്ള വാഹനങ്ങളിൽ നിന്ന് സുരക്ഷിതമായ അകലം പാലിക്കുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

പേര് സൂചിപ്പിക്കുന്നത് പോലെ തന്നെ മനുഷ്യരുടേതായ യാതൊരു ഇടപെടലും കൂടാതെ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ഓടുന്ന വാഹനങ്ങളാണ് ഇവ. കൃത്രിമ ബുദ്ധിയും സെൻസറുകളും ക്യാമറകളും, ജി പി എസും എല്ലാം ഇതിന്റെ പിറകിലുണ്ട്.

പ്രവർത്തനം എങ്ങനെ

ക്യാമറകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള വിവിധങ്ങളായ സെൻസറുകളുടെ സഹായത്തോടെയാണ് ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. റഡാർ, ലിഡാർ, അൾട്രാ സോണിക് സെൻസറുകൾ, ജി പി എസ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടും. ഇവ വാഹനത്തിന്റെ എല്ലാ വശങ്ങളും സ്കാൻ ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കും. ചുറ്റുമുള്ള വാഹനങ്ങൾ, ട്രാഫിക് ബോർഡുകൾ, സിഗ്നലുകൾ, റോഡ് മാർക്കിങ്ങുകൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം സ്കാൻ ചെയ്യും.

വിവിധങ്ങളായ സെൻസറുകളിൽ നിന്നുള്ള ഡേറ്റകൾ പ്രോസസ് ചെയ്യുന്നത് വഴി വാഹനത്തിന്റെ ചുറ്റുപാടുകളെപ്പറ്റി ധാരണ ലഭ്യമാക്കുന്നു. ജി പി എസ് വഴിയാണ് വാഹനത്തിന്റെ നിലവിലുള്ള പൊസിഷൻ മനസ്സിലാക്കുന്നത്. ലഭിച്ചതായ ഡേറ്റകളെ അനലൈസ് ചെയ്തു സ്പീഡിന്റെ കാര്യത്തിലും, ബ്രേക്കിന്റെ കാര്യത്തിലുമെല്ലാം തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്നത് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് സിസ്റ്റമാണ്. വളരെ സങ്കീർണ്ണമായ ഒരു അൽഗോരിതമാണ് ഇതിന് പിറകിലുള്ളത്.



ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് സിസ്റ്റം കാറിന്റെ കണ്ട്രോൾ റൂമിലേക്ക് ഈ വിവരങ്ങളയയ്ക്കുകയും കണ്ട്രോൾ സിസ്റ്റം നിർണ്ണായകമായ തീരുമാനങ്ങളെടു ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സെൻസറുകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന സന്ദേശങ്ങളനുസരിച്ച് ഓരോ നിമിഷവും വിവരങ്ങൾ അപ്ഡേറ്റ് ചെയ്യപ്പെടുന്നുണ്ടിവിടെ. ട്രാഫിക് സിഗ്നലുകളും റോഡ് ജ്യോമട്രിയും ലൈൻ മാർക്കിങ്ങുകളുമുൾപ്പെടെയുള്ള റോഡിലെ എല്ലാ വിവരങ്ങളും അടങ്ങിയ ഒരു മാപ്പിങ്ങ് സിസ്റ്റം എപ്പോഴും ഇതിന് കൂട്ടായി ഉണ്ടായിരിക്കും. ഓട്ടോണമസ് ആയ പല വാഹനങ്ങളിലും മറ്റ് ഇത്തരത്തിലുള്ളവാഹനങ്ങളുമായി സംവദിക്കുവാനുള്ള സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കും.

ഗുണ ദോഷങ്ങൾ

ഡ്രൈവറില്ലാ വാഹനങ്ങളുടെ ഏറ്റവും പ്രധാന ഗുണമായി വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത് സുരക്ഷയാണ്. പൂർണ്ണമായും ഓട്ടോ മാറ്റിക് സെൻസറുകളാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നയിവിടെ അപകടങ്ങളുണ്ടാ കുവാനുള്ള സാധ്യത കുറവാണെന്നതായിട്ടാണ് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത്. ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾക്ക് പരസ്പരം സംവേദിക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നതിനാൽ ത്തന്നെ ട്രാഫിക് ജാം കുറക്കുവാൻ കഴിയുമെന്ന് വിവക്ഷിക്കുന്നു. പ്രായാധിക്യം മൂലം ഡ്രൈവിങ്ങ് അസാധ്യമായിട്ടുള്ളവർക്കുള്ള അത്താണിയാകും ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ. പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദമായതാണ് ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ. യാത്രികന് ഡ്രൈവ് ചെയ്യേണ്ട ആവശ്യമില്ലാത്തത് കൊണ്ട് തന്നെ ആ സമയം വായിക്കുകയോ മറ്റ് പ്ര യോജനപ്രദമായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുവാനോ കഴിയുന്നു. ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ യാത്രക്കാരനെ നിർദ്ദിഷ്ട സ്ഥലത്ത് എത്തിച്ചിട്ട് സ്വയം പാർക്ക് ചെയ്യുന്നതിനാൽ പാർക്കിങ്ങ് കണ്ട് പിടിക്കുവാൻ യാത്രക്കാരൻ മിനക്കെടേണ്ടതില്ല. മനുഷ്യരേക്കാൾ ട്രാഫിക് നിയമങ്ങളനുസരിക്കുന്നവയായിരിക്കും ഇത്തരം വാഹനങ്ങളെന്നതിനാൽ അപകട സാധ്യത കുറയുന്നു. ഇത് മുന്നോട്ട് വെക്കുന്ന സംരംഭക സാധ്യതകളും തൊഴിലവസരങ്ങളും ഏറെയാണ്.

എന്നാൽ സാങ്കേതികമായി വലിയ വെല്ലുവിളി കൾ നിറഞ്ഞതാണ് ഈ രംഗം. ഇത്രയും ഓട്ടോമാറ്റി ക്കായ സംവിധാനങ്ങളൊരുക്കുകയെന്നത് ഏറെ വിഷമകരമായ ഒന്നാണ്. ആയതിനാൽത്തന്നെ പൂർണ്ണ സുരക്ഷ ഉറപ്പ് വരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. വരും നാളുകളിൽ ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ സാധാരണമാകു മ്പോൾ ജോലി ഇല്ലാതെ വരുന്നത് ഡ്രൈവർമാരുടേ താണ്. ഇതുയർത്തുന്ന സാമൂഹിക പ്രശ്നങ്ങൾ ഇന്നേ ചർച്ച ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ഡേറ്റ അനവധിയാണ്. ഇത്

മുന്നോട്ട് വെക്കുന്ന സുരക്ഷാ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണേണ്ടതുണ്ട്. നമ്മുടെ ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ ഇത്തരം കാറുകൾക്കനുയോജ്യമായി മാറ്റിയെടുക്കുകയെന്നത് ഏറെ വെല്ലുവിളികൾ നിറഞ്ഞയൊന്നാണ്. കനത്ത മഴ പോലുള്ള മുൻകൂട്ടി പ്രവചിക്കുവാൻ കഴിയാത്തവയെ കൈകാര്യം ചെയ്യുകയെന്നുള്ളത് ഏറെ ശ്രമകരമായ ഒന്നാണ്.

സാധ്യതകൾ

ഭാവിയിൽ ഡ്രൈവറില്ലാത്ത വാഹനങ്ങൾ നിരത്ത് കീഴടക്കുമ്പോൾ എം എസ് എം ഇ മേഖലക്ക് അത് മുന്നോട്ട് വെക്കുന്ന സാധ്യതകളും വെല്ലുവിളികളും ഏറെയാണ്. ട്രക്കുകളിലൂടെയുള്ള ചരക്ക് നീക്കത്തിന് ഏറെ ഫലപ്രദമായ ഒന്നാണിത് എന്നതിനാൽ സംരംഭകർക്ക് ഏറെ ലാഭത്തിൽ ചരക്ക് നീക്കം ഇതിലൂടെ സാധ്യമാണ്. തൊഴിലാളികളുടെ കൂലി ഗണ്യമായി കുറക്കുവാൻ ഈ സംവിധാനത്തിന് സാധ്യമാണ്. ദിവസം 24 മണിക്കൂറും ഈ വാഹനങ്ങൾ ഓടുമെന്നതിനാൽ ചരക്ക് നീക്കം കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമായി നടത്തുവാൻ കഴിയും. ടൂറിസം രംഗത്ത് ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ പുത്തനുണർവ്വ് സമ്മാനിക്കും.

ഒപ്പം ഡ്രോൺ ഓപ്പറേറ്റേഴ്സ് പോലെ ഇത്തരം വാഹനങ്ങളുടെ ഓപ്പറേറ്ററുകളും ആവശ്യമായി വരുന്നതിനാൽ ഒരു പുതിയ തൊഴിലവസരം ഉയർന്ന് വരാം. ഈ മേഖലക്ക് പ്രത്യേകം സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ആവശ്യമായതിനാൽ ഇതിന്റെ ഡവലപ്പർമാരും എഞ്ചിനീയർമാരും കൂടുതലായി ആവശ്യമായി വരും. ഇത്തരം വാഹനങ്ങളുടെ സെൻസർ ടെക്നിഷ്യന്മാരും സേഫ്റ്റി ഓപ്പറേറ്റർമാരും ഇനിയുള്ള കാലത്ത് ആവശ്യമായി വരും. ഇത്തരം വാഹനങ്ങൾ സാങ്കേതികമായി ഉന്നത നിലവാരത്തിലുള്ളതിനാൽ ഇതിന്റെ സർവീസും പരിപാലനവും ഒരു തൊഴിൽ മേഖലയായി ഉയർന്ന് വരും.

വെല്ലുവിളികൾ ഏറെയുണ്ടെങ്കിലും ഭാവിയിലെ താരം ഇത്തരം വാഹനങ്ങളാവുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത്. ■

പാർവതി. ആർ. നായർ

ഹരിത സംരംഭക വർഷത്തിനായി
എഫ് പി ഓ കൾ

രാജ്യത്തെ പതിനായിരം പ്രാഥമിക കാർഷിക വായ്പാ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ എഫ്. പി. ഓ കൾ ആക്കുന്നു എന്ന് കേന്ദ്ര സഹകരണ മന്ത്രിയുടെ പ്രഖ്യാപനം കാർഷിക മേഖലയിലെ സംരംഭകർക്ക് ആഹ്ലാദം പകരുന്ന ഒന്നാണ്. പരമ്പരാഗതമായി കൃഷി ചെയ്ത് ഉൽപാദിപ്പിയ്ക്കുന്ന വിളകൾ പൂർണമായും വിപണനം ചെയ്യാത്ത, അവയ്ക്ക് ന്യായമായ വില ലഭിയ്ക്കാത്ത ഒരവസ്ഥ ഇന്നുണ്ട്. തന്മൂലം കാർഷിക വായ്പകൾ തിരിച്ചടയ്ക്കാനാവാതെ കർഷകർ കുഴങ്ങുന്നുമുണ്ട്. വായ്പ നൽകലും നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിയ്ക്കലും എന്നതിലുപരി ഉൽപാദകരായ കർഷകർക്ക് മികച്ച ആദായം ലഭിയ്ക്കുംവിധം എഫ് പി ഒ കൾ ആയി ഇനി സഹകരണ സംഘങ്ങൾ പരിവർത്തനം ചെയ്യും.

ഇന്ത്യയിൽ ഏതാണ്ട് 98,995 കാർഷിക വായ്പാ സഹകരണ സംഘങ്ങളും അവയിൽ എല്ലാം കൂടി

13 കോടി കർഷകരുമുണ്ട്. കാർഷിക മേഖലയിലെ ചാഞ്ചാട്ടം മൂലം ഇവയിൽ അറുപതു ശതമാനവും നഷ്ടത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ഇന്നും മഴയുമായുള്ള ചൂതാട്ടമാണല്ലോ ഇവിടെ. അതിവൃഷ്ടിയും അനാവൃഷ്ടിയും വിളകൾക്ക് ഒരുപോലെ ദോഷകരമാകുന്നു. ചില പ്രത്യേക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ക്ഷാമവും അതുമൂലം പൊള്ളുന്ന വിലക്കയറ്റവും ഇവിടെ സർവസാധാരണമാണ്. മുമ്പ് സവാളയായിരുന്നു താരമെങ്കിൽ ഇത്തവണ അത് തക്കാളിയായിരുന്നു. ഭക്ഷ്യക്ഷാമം മുന്നിൽക്കണ്ട് അരിയുടെ കയറ്റുമതി ഇതിനോടകം കേന്ദ്രം നിരോധിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഇതുമൂലം ഇന്ത്യയിൽ നിന്നും അരി ഇറക്കുമതി ചെയ്തിരുന്ന പത്തിലേറെ രാജ്യങ്ങളിൽ അരിവില ഉയർന്നു തുടങ്ങി. 70,000 കോടി രൂപയുടെ അരിയായിരുന്നു നമ്മൾ പോയവർഷം കയറ്റുമതി ചെയ്തത്. ഇപ്പോൾ ബസ്മതി അരിയൊഴികെ എല്ലാ ഇനങ്ങളും നാം ക്ഷാമം മുന്നിൽ കണ്ടു സംഭരിയ്ക്കുകയാണ്.

എഫ്. പി. ഓ അഥവാ കാർഷികോത്പാദക സംഘടന എന്ന പുതിയ വിലാസം പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് ചാർത്തപ്പെടുമ്പോൾ പ്രയോജനങ്ങൾ ഏറെയാണ്. അതതു പ്രദേശങ്ങളിലെ വിളകളുടെ സംഭരണം, സംസ്കരണം, വിപണനം, വൈവിധ്യവൽകരണം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം എഫ് പി ഒ കൾക്കാകും. ഇവർക്കുള്ള ധനസഹായം നബാഡ് വഴി ലഭ്യമാക്കും. സാങ്കേതിക സഹായം, വിപണനത്തിനുള്ള നെറ്റ്‌വർക്കുകൾ ഇവയും വിത്തു മുതൽ വിപണി വരെയുള്ള വിവിധ പ്രക്രിയകളിൽ വിദഗ്ദ്ധ പരിശീലനവും കർഷക സമൂഹത്തിനു ലഭ്യമാക്കും. പരമ്പരാഗത അറിവുകളും ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യകളും സമന്വയിപ്പിയ്ക്കും. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും ധനസഹായവും മാർക്കറ്റ് പ്രൊമോഷനും ലഭ്യമാകും.

എഫ്. പി. ഓ അഥവാ കാർഷികോത്പാദക സംഘടന എന്ന പുതിയ വിലാസം പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് ചാർത്തപ്പെടുമ്പോൾ പ്രയോജനങ്ങൾ ഏറെയാണ്. അതതു പ്രദേശങ്ങളിലെ വിളകളുടെ സംഭരണം, സംസ്കരണം, വിപണനം, വൈവിധ്യവൽകരണം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം എഫ് പി ഒ കൾക്കാകും.

സഹകരണ മേഖല ഔന്നത്യത്തിൽ നിൽക്കുന്ന ഒരു സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. ഇവിടെ താഴെപ്പറയും പ്രകാരമാണ് കാർഷിക മേഖലയിലെ സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ സംബന്ധിച്ച സ്ഥിതിവിവരം.

പ്രാഥമിക കാർഷിക വായ്പാ സംഘങ്ങൾ	1607
പ്രാഥമിക കാർഷിക വികസന ബാങ്കുകൾ	78
ഫാർമേഴ്സ് സർവ്വീസ് സഹകരണ സംഘങ്ങൾ	37
റൂറൽ കോ- ഓപ്പറേറ്റീവ് ബാങ്കുകൾ	31
റൂറൽ കോ- ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റികൾ	158
അഗ്രിക്കൾച്ചറൽ ഇംപ്രൂവ്മെന്റ് സംഘങ്ങൾ	353
ജോയിന്റ് ഫാമിങ്ങ് സംഘങ്ങൾ	18

Best Compliments from

S K FOOD PRODUCTS

KUTTILLAM , PALA

Mob:9446945303

ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങളോടൊപ്പം കർഷക ക്ഷേമ പ്രവർത്തനങ്ങളും നടത്തി വരുന്ന ഈ സ്ഥാപന ങ്ങൾക്കും കാർഷിക വിളകളിൽ നിന്നുള്ള വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെ ടുക്കാനും അവസരങ്ങൾ തെളിയുകയാണ്.

എഫ്. പി. ഒ കളുടെ പ്രഭവകേന്ദ്രം പ്രാഥമിക സംഘങ്ങളെങ്കിലും അത് വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളായി വികസിയ്ക്കുന്നതോടെ ചിത്രം മറ്റൊന്നാകുന്നു. നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് ഇപ്പോൾ സഹകരണ വകുപ്പും വ്യവസായ വകുപ്പും കൈകോർത്താണ് പ്രവർത്തിയ്ക്കുന്നത്. യൂത്ത് കോ- ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റികൾ, സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സൊസൈറ്റികൾ എന്നിവ ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. നൂതനാശയങ്ങളുമായെത്തുന്ന സംരംഭകർക്ക് രണ്ടു വകുപ്പുകളും സ്വാഗതമോതുന്നു. കാർഷികാധിഷ്ഠിതമായ സംരംഭങ്ങൾക്കാവും പുതിയ എഫ്. പി. ഒ സഹായഹസ്തമൊരുക്കുന്നത്. സീസണുകളിൽ പാഴാകുന്ന ഫലവർഗ്ഗങ്ങളുടെ സംഭരണവും സംസ്കരണവും മുതൽ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിച്ചു വരുന്ന ഭക്ഷ്യ വിളകളുടെയും ഭക്ഷ്യേതര വിളകളുടെയും പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ വരെ ഇതിൽ ഉൾപെടും. ഇവയ്ക്കൊക്കെയുള്ള പ്രോജക്റ്റ് റിപ്പോർട്ടുകൾ, സാങ്കേതിക ഉപദേശങ്ങൾ എന്നിവ നൽകാൻ വ്യവസായ വകുപ്പിലെ വിദഗ്ദ്ധർക്കു കഴിയും. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപ ണനശ്രേണി ഒരുക്കുന്നതിലും വ്യവസായ വകുപ്പിന് സംവിധാനങ്ങളുണ്ട്. പ്രാദേശികം മുതൽ അന്തർദേശീയ മേളകൾ വരെ ഒരുക്കുവാനും ബി റ്റു ബി മീറ്റുകളിലൂടെ അവസരങ്ങളുടെ വാതായനങ്ങൾ തുറക്കുവാനും സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന് അനായാസം സാധിയ്ക്കും. ഏതാണ്ട് നൂറിൽപരം എഫ്. പി. ഒ കൾ തുടക്കത്തിൽതന്നെ സംസ്ഥാന ത്തെത്തുമ്പോൾ അത് വ്യവസായ മേഖലയിൽ ശുഭോതർക്കമായ ചലനങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക തന്നെ ചെയ്യും. സംരംഭകവർഷം എന്ന നവീന പദ്ധതിയിലൂടെ മുന്നേറ്റം സൃഷ്ടിച്ച് ദേശീയ തലത്തിൽത്തന്നെ ശ്രദ്ധ നേടിയ നമുക്ക് ഇനി ഒരു ഹരിത സംരംഭക വർഷം കൂടി ആസൂത്രണം ചെയ്യാൻ എഫ്. പി. ഒ കൾ ഭാവിയിൽ സഹായകമാവും.

എഫ് പി ഒ കളുടെ ലിങ്കേജ് ഇഫക്റ്റായി നിലമൊരുക്കൽ, വിത്തിറക്കൽ, വിളശേഖരണം എന്നിങ്ങനെ തുടക്കത്തിലും നവീന ഉൽപന്ന വികസനം, വിപണനം എന്നിങ്ങനെ ഒടുക്കത്തിലും

പുതിയ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സമാരംഭത്തിനും സാധ്യതയേറുന്നു. ഇവ കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യും. ക്ഷേമകാലത്ത് സംഭരിയ്ക്കുന്ന എല്ലാ വിളകളും ക്ഷാമകാലത്ത് ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിയ്ക്കാനും വഴിയൊരുക്കാം. പെട്ടെന്ന് കേടാകുന്ന പഴങ്ങൾ പച്ചക്കറികൾ എന്നിവ ശീതീകരണ സംവിധാനമുപയോഗിച്ചും ഉണക്കിയും പൊടിച്ചും സൂക്ഷിയ്ക്കാനും കഴിയുന്നതിലൂടെ അമിതോൽപാദന സമയത്തെ വിലയിടിവും ദൗർലഭ്യകാലത്തെ വിലക്കയറ്റവും ഒരുപോലെ പിടിച്ചു നിർത്താനും കർഷകരുടെ ദുരിതം ശമിപ്പിയ്ക്കാനും ഇതു വഴിയൊരുക്കും.

എഫ്. പി. ഒ കൾ ഭാവിയിൽ ഐ ഡി ഒ (ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഡവലപ്മെന്റ് ഓർഗനൈസേഷൻസ്) ആവട്ടെ എന്ന് ആശംസിയ്ക്കാം. കൃഷി നാടിന്റെ ജീവസന്ധാരണോപാധി എന്നതിനെക്കാൾ വ്യവസായമായിത്തന്നെ കാണണം. 54 ശതാമനത്തിലേറെയൊണ് ഇതിൽ ഏർപെട്ടിരിയ്ക്കുന്ന ജനത എന്നതോർക്കണം. കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങളിൽ 42 ശതമാനം പേർ ഇവിടെ തൊഴിലെടുക്കുന്നു. ആകെ ജി ഡി പി യുടെ 18 ശതമാനം ഈ മേഖലയിൽ നിന്നുണ്ട് എന്ന കാര്യം പ്രത്യേകം ഓർമ്മിയ്ക്കാം. ■

Best Compliments from

V A DIGITAL SIGN

NEAR THOOKUPALAM
PARAMPUZHA P O KOTTAYAM
Mob:7510546650

Laser Cutting & Engraving/Sticker Cutting/Mug&T Shirt Printing, ID Card Printing/3D Led Board Making

ഡോ. സൗമ്യ ബേബി

ഓൺലൈൻ വിപണിയിൽ നാട്ടുൽപന്നങ്ങളുടെ കല്ലിയൂർ പെരുമ

വിളവെടുക്കുന്ന കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ ഇടനിലക്കാർക്ക് കൈമാറുമ്പോൾ പലപ്പോഴും ഉത്പാദനച്ചെലവിന് ആനുപാതികമായ വില ലഭിക്കാത്തത് കർഷകർക്ക് വലിയ തിരിച്ചടിയാകാറുണ്ട്. കൃഷിക്കാരിൽനിന്നും സംഭരിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ പക്കലെത്തുമ്പോൾ വില ഇരട്ടിയാകുമെങ്കിലും അതിന്റെ നേട്ടം മുഴുവനും ഇടനിലക്കാർക്കാണ്. ഇത്തരമൊരു പശ്ചാത്തലത്തിലാണ് തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ കല്ലിയൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്തിലുള്ള കർഷകർ സംസ്ഥാനത്തിനാകെ മാതൃകയാവുന്നത്. ഇവർ വിളവെടുക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിംഗ് സംവിധാനത്തിലൂടെ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്കെത്തുന്നു. സ്വാഭാവികമായും ഇടനിലക്കാർ കൈവശപ്പെടുത്തിയിരുന്ന പണംകൂടി ഉത്പാദകർക്ക് ലഭിക്കുകയും കൃഷി ലാഭത്തിലാകാനുള്ള സാഹചര്യമൊരുങ്ങുകയും ചെയ്തു. ഏതൊരു ഉത്പന്നത്തിനും നേരത്തെ ലഭിച്ചിരുന്നതിനേക്കാൾ കിലോഗ്രാമിന് അഞ്ചുരൂപയെങ്കിലും കർഷകർക്ക് ഇപ്പോൾ കൂടുതലായി കിട്ടുന്നുണ്ട്.

ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത്, കാർഷിക വികസനസമിതി, കാർഷിക കർമ്മസേന, കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങൾ എന്നിവയുടെ സഹകരണത്തോടെ കല്ലിയൂർ കൃഷിഭവനാണ് ഇവിടുത്തെ നാട്ടുത്പന്നങ്ങളുടെ ഓൺലൈൻ വിപണിക്ക് ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നത്. പദ്ധതിക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചിട്ട് എട്ടുമാസം മാത്രമെ ആയിട്ടുള്ളുവെങ്കിലും ഇതിനകം തന്നെ മികച്ച നേട്ടം കൈവരിച്ചുകഴിഞ്ഞു. കാർഷികവിളകളുടെ നടീൽ മുതൽ പരിചരണവും വിളവെടുപ്പും സംസ്കരണവും കച്ചവടവും വരെയുള്ള എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലും കൂടുതൽ ശാസ്ത്രീയസമീപനം സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ടാണ് കല്ലിയൂരിലെ നാട്ടുമനുഷ്യർ വിപണിയെ കൈപ്പിടിയിലാക്കുന്നത്. അങ്ങനെ കൃഷിയിലും വിപണനത്തിലുമെല്ലാം സംസ്ഥാനത്തിനാകെ അനുവർത്തിക്കാവുന്ന കല്ലിയൂർ മാതൃക രൂപപ്പെടുകയാണ്. ഫ്രഷായ ഉത്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിന് പുറമെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇതിന്റെ സാമ്പത്തികനേട്ടവും ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്.

കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസ് എന്ന ബ്രാൻഡ് നെയിം

കല്ലിയൂർ പഞ്ചായത്തിലുള്ള 212 കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങൾ വിളവെടുക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളാണ് ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിംഗിലൂടെ വിറ്റഴിക്കുന്നത്. ഇവ കമ്പോളത്തിൽ എത്തിക്കാനായി മുൻനിര വ്യാപാരകേന്ദ്രങ്ങളുടെ മാർക്കറ്റിംഗ് രീതി തന്നെ അവലംബിച്ചു. 'കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസ്' എന്ന ബ്രാൻഡ് നെയിം സ്വീകരിക്കുന്നത് അങ്ങനെയാണ്. ടെക്നോപാർക്ക് ആസ്ഥാനമായ ഐഒഎസ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് എന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനിയുടെ സഹകരണത്തോടെ ഡിജിറ്റൽ ഓർഡറിംഗ് സംവിധാനം ഒരുക്കി. ഇതിലുള്ള ക്യുആർ കോഡ് സ്കാൻ ചെയ്താൽ ഏതൊരാൾക്കും കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസ് സ്റ്റോറിൽ പ്രവേശിക്കാം. തുടർന്ന്, ലളിതമായ നടപടിക്രമങ്ങളിലൂടെ ആവശ്യമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഓർഡർ നൽകാം. സ്ഥിരം ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി "ecat menu' എന്ന പേരിൽ ആൻഡ്രോയ്ഡ് ആപ്പും തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഗൂഗിൾ പ്ലേസ്റ്റോറിൽ നിന്നും ഇത് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് ഉപയോഗിക്കാം. പണമടയ്ക്കാനുള്ള സൗകര്യവും ഇവിടെതന്നെ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു. ഇതിനുപുറമെ വാട്സാപ്പിലൂടെയും ആവശ്യമായ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഓർഡർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

"സംസ്ഥാനവ്യാപകമായി 'ഞങ്ങളും കൃഷിയിലേക്ക്' എന്നൊരു പദ്ധതി കൃഷിവകുപ്പ് നടപ്പാക്കിയിരുന്നു. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി കല്ലിയൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്തിലും കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങൾ രൂപീകരിക്കപ്പെട്ടു. ശാസ്ത്രീയമായ കൃഷിരീതിയിലൂടെ ഉയർന്ന വിളവ് ലഭിച്ചപ്പോൾ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് മികച്ച വില ലഭ്യമാക്കാനുള്ള സാധ്യതകളെപ്പറ്റിയും ആലോചിക്കേണ്ടിവന്നു. അങ്ങനെയാണ്, എട്ടുമാസം മുൻപ് കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസ് എന്ന പേരിൽ ഇത്തരമൊരു ഓൺലൈൻ വിപണന സംവിധാനം രൂപപ്പെടുന്നത്. അത് എല്ലാവരും ഏറ്റെടുത്ത് വിജയിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ വളരെ നല്ല പ്രവർത്തനം കാഴ്ചവെക്കാൻ ഇപ്പോഴും സാധിക്കുന്നുണ്ട്. ഉത്പന്നങ്ങളുടെ സംസ്കരണത്തിനും മറ്റും ആവശ്യമായ കൂടുതൽ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ വാങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഇനിയും നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ സാധിക്കുമെന്ന കാര്യത്തിൽ തർക്കമില്ല. ഇതിന് ആവശ്യമായ ഫണ്ട് കണ്ടെത്താനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ്;'' കല്ലിയൂരിലെ കൃഷി ഓഫീസറായ സ്വപ്ന പറയുന്നു.

കാർഷികമേഖല ആയതിനാൽ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് കല്ലിയൂരിൽ വിപണനസാധ്യത കുറവാണ്. അതുകൊണ്ട്, തിരുവനന്തപുരം നഗരം കേന്ദ്രീകരിച്ചാണ് വിൽപ്പനയിൽ അധികവും. ഓണക്കാലത്തും മികച്ച വിറ്റുവരവ് നേടാൻ കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസിന് കഴിഞ്ഞു. സദ്യയ്ക്ക് ആവശ്യമായ വിഭവങ്ങളടങ്ങിയ കിറ്റ്, ഫ്രഷായിട്ടുള്ള പച്ചക്കറികൾ, ശർക്കരവരട്ടി, ഉപ്പേരി, ഇഞ്ചിക്കറി, വിവിധയിനം അച്ചാറുകൾ തുടങ്ങി പ്രത്യേകമായ ഓണവിഭവങ്ങളും തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു. ഇതിനെല്ലാം വലിയ സ്വീകാര്യതയും ലഭിച്ചു. അഞ്ചുപേരുള്ള ഒരു കുടുംബത്തിന് ആവശ്യമായ ഉത്പന്നങ്ങൾ നിറച്ച 150 കിറ്റുകൾക്കാണ് ഒരു സ്ഥാപനം

മാത്രം ഓർഡർ നൽകിയത്. ഇതിനുപുറമെ, മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളും സംഘടനകളും ഓർഡർ ചെയ്തതും പലരും വ്യക്തിഗതമായി വാങ്ങിയതുമായ കിറ്റുകളും ഏറെയാണ്. കൃത്യമായ കാഴ്ചപ്പാടോടെ പ്രവർത്തിച്ചാൽ കൂറ്റൻ കമ്പനികളുടെ വിപണനസംവിധാനത്തെ പോലും മറികടക്കാൻ നമ്മുടെ നാട്ടുകൂട്ടായ്മകൾക്ക് സാധിക്കുമെന്നതിന്റെ ഉത്തമ ഉദാഹരണമാണ് കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസ്.

ഉത്പന്നങ്ങളും ഉത്പാദനവും

കല്ലിയൂരിൽനിന്നും ലഭിക്കുന്ന എല്ലാ തരത്തിലുള്ള കാർഷികോത്പന്നങ്ങളുടെയും പരമാവധി വിപണനസാധ്യതകൾ നിലവിൽ വിനിയോഗിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഫ്രഷായ ഉത്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ടും മൂല്യവർദ്ധിതമാക്കിയുമെല്ലാം കച്ചവടത്തിന് തയ്യാറാക്കുന്നു. വിഷരഹിതവും ഗുണമേന്മയുള്ളതുമായ പച്ചക്കറികൾ വെവ്വേറെയും സാമ്പാർ, അവിയൽ, തോരൻ, മെഴുക്കുപുരട്ടി, എരിശ്ശേരി തുടങ്ങിയവയ്ക്കുവേണ്ടി കട്ട് വെജിറ്റബിൾസായും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വാങ്ങാവുന്നതാണ്. ഇതിനായി പ്രത്യേക യൂണിറ്റുകൾ തന്നെ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. കൂടാതെ, മുളപ്പിച്ച പച്ചക്കറികളും ലഭ്യമാണ്. ഇതിനുപുറമെ, നാടൻ കുത്തരിയും പച്ചരിയും വയനാടൻ രീതിയിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ച നെല്ലിനങ്ങളായ നെന്മേനി, ചിറ്റുണ്ടി, കെട്ടിനാട്ടി തുടങ്ങിയവയും ഓൺലൈൻ വിപണിയിലൂടെ നൽകിവരുന്നു. ഇവയെല്ലാം പ്രാദേശികമായി ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവയാണ്.

എല്ലാ മാനദണ്ഡങ്ങളും പാലിച്ചുകൊണ്ട് തയ്യാറാക്കുന്ന ഒട്ടേറെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളും ഇവിടെനിന്നും ഉപഭോക്താക്കളെ തേടിയെത്തുന്നു. തദ്ദേശീയമായി ഉത്പാദിപ്പിച്ചെടുത്ത മഞ്ഞൾപ്പൊടി, അരിയുത്പന്നങ്ങൾ, ചക്കയിൽനിന്നുണ്ടാക്കിയ 10 മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ, മസാലപ്പൊടികൾ, കേക്കുകൾ, ഏത്തക്കായപ്പൊടി, മരച്ചീനി ഉത്പന്നങ്ങൾ, ചമ്മന്തിപ്പൊടികൾ എന്നിവയെല്ലാം ഇക്കൂട്ടത്തിലുണ്ട്. ആകെയുള്ള കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങളിൽ 13 എണ്ണം മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നനിർമ്മാണത്തിലാണ് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഇതിലൂടെ, ഓരോ വിളയുടെയും പരമാവധി വരുമാനസാധ്യത പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും ഇവർക്ക് സാധിക്കുന്നു. കഴിയുന്നിടത്തോളം ഉത്പന്നങ്ങൾ മൂല്യവർദ്ധിതമാക്കി വിറ്റഴിച്ചാൽ മാത്രമെ കർഷകർക്കും കൂടുതൽ വരുമാനം ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. ഇപ്പോൾ കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ സംഭരിക്കുന്ന ഇടനിലക്കാരായ വൻകിട സ്ഥാപനങ്ങളിൽ പലതും ഇങ്ങനെയാണ് ലാഭമുണ്ടാക്കുന്നത്. കല്ലിയൂർ ഗ്രീൻസും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത് ഇതേ സാധ്യതകൾ തന്നെയാണ്.

കായലും കരയും പാടശേഖരങ്ങളുമെല്ലാമുള്ള കല്ലിയൂർ മേഖല പല ഭക്ഷ്യവിളകളുടെയും ഉത്പാദനത്തിൽ സ്വയംപര്യാപ്തമാണ്. പ്രതിദിനം ശരാശരി നാലു മെട്രിക് ടൺ കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. "വെജിറ്റബിൾ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിലിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള സ്വാശ്രയ കർഷകവിപണികളിലൂടെയും ചാലക്കമ്പോളത്തിലൂടെയും മറ്റു ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരിലൂടെയുമാണ് ഇവയുടെ വിൽപ്പന നടക്കുന്നത്. ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റ് വികസിപ്പിച്ചെടുത്തതോടെ ഓരോ ആഴ്ചയും ശരാശരി മൂന്ന് മെട്രിക് ടൺ ഉത്പന്നങ്ങൾ അതിലൂടെ വിറ്റഴിക്കാൻ സാധിക്കുന്നുണ്ട്. ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ന്യായവില ലഭിച്ചതോടെ കർഷകരുടെ ആത്മവിശ്വാസവും വർദ്ധിച്ചു. ഈ രീതിയിൽ കൂടുതൽ ആളുകളെ കാർഷികമേഖലയിലേക്ക് ആകർഷിക്കാനും സാധിക്കും;'' കൃഷി ഓഫീസർ സ്വപ്ന കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നു.

പിന്തുടരാവുന്ന മാതൃക

കാർഷികരംഗത്ത് മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്ന നിർമ്മാണത്തിലും ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കി നേരിട്ടുള്ള വിപണനത്തിലും സോഷ്യൽമീഡിയ ഉപയോഗിച്ചുള്ള കച്ചവടത്തിലുമെല്ലാം സംസ്ഥാനത്തിനാകെ അനുവർത്തിക്കാവുന്ന മാതൃകയാണ് കല്ലിയൂരിൽ വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു പോകുന്നത്. സംസ്ഥാനത്ത് കഴിഞ്ഞ വർഷം നടപ്പാക്കിയ 'ഞങ്ങളും കൃഷിയിലേക്ക്' എന്ന പദ്ധതി വൻവിജയമാവുകയും ഇത്തവണ രണ്ടാംഘട്ടം നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്ത സാഹചര്യത്തിൽ കല്ലിയൂർ മോഡൽ വിപണനസംവിധാനത്തിന് പ്രാധാന്യം ഏറെയുണ്ട്. ഞങ്ങളും കൃഷിയിലേക്ക് പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ഇരുപത്തയ്യായിരത്തിലധികം കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങളാണ് സംസ്ഥാനത്തെ വിവിധ ജില്ലകളിലായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരി

ക്കുന്നത്. ഇതിൽനിന്നും ഒരു പഞ്ചായത്തിന്റെ പരിധിയിലുള്ള 212 കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങളിൽനിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളുടെ മാത്രം വിപണനത്തിനായി രൂപീകരിക്കപ്പെട്ടതാണ് കല്ലിയൂരിലെ ഓൺലൈൻ വിപണി. സമാനരീതിയിൽ മറ്റു സ്ഥലങ്ങളിലും ഇത് നടപ്പാക്കാനായാൽ കാർഷികമേഖലയ്ക്ക് വൻനേട്ടമാകും.

ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ന്യായവില ലഭിക്കുകയും അതിലൂടെ കർഷകന് സ്ഥിരവരുമാനം ഉറപ്പാകുന്ന സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്താൽ ഒട്ടേറെ പേരെ ഈ രംഗത്തേക്ക് ആകർഷിക്കാൻ കഴിയും. സ്ത്രീകളും യുവാക്കളും പ്രവാസികളുമെല്ലാം ഉൾപ്പെടുന്ന ഗ്രൂപ്പുകളാണ് കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങളായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ളത്. ഓരോ ഗ്രൂപ്പിലും പത്ത് അംഗങ്ങൾ വീതമുണ്ടാവും. പരമാവധി ആളുകളിൽ കാർഷികസംസ്കാരം ഉണർത്തുക എന്നതാണ് കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങളുടെ രൂപീകരണത്തിന് പിന്നിലുള്ള ലക്ഷ്യം. ഇതിലൂടെ പച്ചക്കറി കൃഷിയിൽ സ്വയംപര്യാപ്തത കൈവരിക്കാനും സുരക്ഷിതഭക്ഷണം ഉറപ്പാക്കാനും കഴിയുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഓരോ ഗ്രൂപ്പുകളും ഒരുമിച്ചോ പലയിടങ്ങളിലായോ കുറഞ്ഞത് രണ്ടേക്കർ സ്ഥലത്തെങ്കിലും കൃഷി ചെയ്യണം. ഇതിന് ആവശ്യമായ ഭൂമി കണ്ടെത്താൻ കൃഷിവകുപ്പ് സഹായിക്കുകയും വേണ്ടത്ര വിത്തും തൈകളും ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യും. വിഷരഹിത പച്ചക്കറികൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനായി പൂർണ്ണമായും ജൈവകൃഷിയാണ് കൃഷിക്കൂട്ടങ്ങൾ അനുവർത്തിക്കുന്നത്. സ്കൂളുകൾ, കോളേജുകൾ, രാഷ്ട്രീയസംഘടനകൾ, മതസംഘടനകൾ എന്നിവയെയും പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമാക്കുന്നുണ്ട്.

ഇതിനിടെ, ചിങ്ങം ഒന്നാംതീയതി കാപ്കോ (കേരള അഗ്രോ ബിസിനസ് കമ്പനി) എന്ന കാർഷികോത്പന്ന വിപണനകമ്പനി രൂപീകരിച്ച സർക്കാർ നടപടിയും കൃഷിക്കാർക്ക് ഗുണകരമാകും. കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ കൃഷിക്കാർക്ക് ലാഭകരമാകുന്ന വിലയിൽ വിപണനം ചെയ്യുകയും അവ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുകയുമാണ് കമ്പനിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഉത്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണവും സംസ്കരണവും നടത്തും. തുടർന്ന്, ദേശീയ അന്തർദ്ദേശീയ തലത്തിലുള്ള ഉത്പന്നവിപണനമാണ് കമ്പനി ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. കാപ്കോയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്ന ലാഭത്തിന്റെ ഒരു വിഹിതം കർഷകർക്ക് കൈമാറുകയും ചെയ്യും. ഇത്തരത്തിൽ, കാർഷിക രംഗത്തെ ഉത്പാദനം മുതൽ വിപണനം വരെയുള്ള എല്ലാ കാര്യങ്ങളും നേരിട്ടുചെയ്യാൻ കൃഷിക്കാരെ പ്രാപ്തരാക്കാൻ പര്യാപ്തമായ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് സംസ്ഥാനത്ത് പുരോഗമിക്കുന്നത്. ■

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസിൽ ശക്തമായ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ 10 മാർഗ്ഗങ്ങൾ

തുറന്ന, സത്യസന്ധമായ ആശയവിനിമയം ബിസിനസിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുവാൻ സഹായകരമാകും. ഉപഭോക്താക്കൾ, പങ്കാളികൾ, ജീവനക്കാർ, പൊതുജനങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ ബിസിനസ് ബന്ധപ്പെടുന്ന വ്യക്തികളുമായി ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയ സംവിധാനം ബിസിനസിൽ വളർത്തേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്.

വിഷ്ണുപ്രസാദിന്റെ കാബിനിലേക്ക് മാനേജർ ഓടിയെത്തി. അയാൾ ആകെ പരവശനായിരുന്നു. അയാളുടെ ടെൻഷൻ തിരിച്ചറിഞ്ഞ വിഷ്ണുപ്രസാദ് സൗമ്യതയോടെ കാര്യം തിരക്കി. “സർ, ഒരു മെഷീൻ പണി മുടക്കി. പ്രൊഡക്ഷൻ വൈകും. നമുക്ക് സമയത്ത് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡെലിവറി നൽകാൻ കഴിയില്ല. എന്തുചെയ്യും? അയാളുടെ മുഖം പിരിമുറുക്കത്താൽ വാടിയിരുന്നു.

“നിങ്ങൾ കസ്റ്റമറെ നേരിട്ട് വിളിച്ചു സംസാരിക്കൂ. അവരോട് സത്യസന്ധമായി പ്രശ്നം പറയൂ. ഒന്നും ഒളിച്ചു വെക്കേണ്ടതില്ല. അവർക്ക് കാര്യം മനസ്സിലാകും.'' വിഷ്ണുപ്രസാദ് മാനേജരെ ഉപദേശിച്ചു.

മാനേജർ വിഷ്ണുപ്രസാദിന്റെ ഉപദേശം സ്വീകരിച്ചു. അയാൾ കസ്റ്റമറെ അപ്പോൾ തന്നെ ബന്ധപ്പെട്ട് കാര്യം അവതരിപ്പിച്ചു. അയാൾ ഒന്നും മറച്ചു വെച്ചില്ല. യന്ത്രത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം തകരാറിലായെന്നും അത് അപ്രതീക്ഷിതമായി ഉൽപ്പാദനത്തെ ബാധിച്ചുവെന്നും അവരോട് പറഞ്ഞു. കസ്റ്റമർ അയാൾ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾ ക്ഷമയോടെ കേട്ടു. ഡെലിവറി പൂർത്തീകരിക്കാൻ പുതിയൊരു തീയതി നിശ്ചയിച്ചുകൊണ്ടാണ് അവർ സംഭാഷണം അവതരിപ്പിച്ചത്.

അയാൾ തിരിച്ചെത്തി വിഷ്ണുപ്രസാദിനോട് വിവരം അറിയിച്ചു. “നിങ്ങൾ എപ്പോഴും തുറന്ന

മനസ്സോടെ, സത്യസന്ധതയോടെ സംസാരിച്ചാൽ കസ്റ്റമർ അത് അംഗീകരിക്കും. ഒരിക്കലും നുണ പറയാതിരിക്കുക. ഇത് ബിസിനസാണ് നാം പ്രതീക്ഷിക്കാത്ത കാര്യങ്ങൾ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും സംഭവിക്കാം. തുറന്ന് സംസാരിക്കൂ, അത് പ്രശ്നങ്ങളെ ഇല്ലാതെയാക്കും'' വിഷ്ണുപ്രസാദ് അയാളോട് പറഞ്ഞു.

വിഷ്ണുപ്രസാദ് നല്ല രീതിയിൽ ബിസിനസ് നടത്തുന്ന ഒരു സംരംഭകനാണ്. വർഷങ്ങളുടെ അനുഭവസമ്പത്തുള്ളയാൾ. ആശയവിനിമയത്തിന്റെ (Communication) ശക്തിയെക്കുറിച്ച് ശരിയായ ബോധമുള്ളയാൾ. ബിസിനസിൽ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുക അത്ര എളുപ്പമല്ല. ബിസിനസ് എന്നാൽ ബന്ധങ്ങളാണ്.

ഒരു ബിസിനസിന്റെ ജീവശ്വാസമായ ബന്ധങ്ങൾ നിലനിർത്താനുള്ള വഴികൾ എന്തൊക്കെയാണ്?

1. ആശയവിനിമയം (Communication) ശക്തമാക്കുക

ബിസിനസ് ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ ജീവനും ഊർജ്ജവും എല്ലായിടത്തും എത്തിക്കുന്ന ജീവരക്തമാണ് ആശയവിനിമയം (Communication). വ്യക്തികൾ തമ്മിലുള്ള ബന്ധത്തിന്റെ ആഴമാണ് അല്ലെങ്കിൽ തീവ്രതയാണ് ബിസിനസിന്റെ ശക്തി. ഇത് ഉടലെടുക്കുവാൻ സമയമെടുക്കും. ബന്ധങ്ങൾ നിലനിർത്താനും വളർത്താനും ശരിയായ ആശയവിനിമയം കൂടിയേ തീരൂ. എന്ത് എങ്ങിനെ ഏത് സമയത്ത് സംസാരിക്കണം സംസാരിക്കേണ്ട എന്ന് പഠിക്കുക എളുപ്പമുള്ള പണിയല്ല.

തുറന്ന, സത്യസന്ധമായ ആശയവിനിമയം ബിസിനസിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുവാൻ സഹായകരമാകും. ഉപഭോക്താക്കൾ, പങ്കാളികൾ, ജീവനക്കാർ, പൊതുജനങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ ബിസിനസ് ബന്ധപ്പെടുന്ന വ്യക്തികളുമായി ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയ സംവിധാനം ബിസിനസിൽ വളർത്തേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്. ബന്ധങ്ങൾ കൂടുതൽ ദൃഢമാക്കുവാനും ലളിതമാക്കുവാനും ഫലപ്രദമാക്കുവാനും ഇത് സഹായിക്കും.

ദൂരെയുള്ള പല സ്ഥലങ്ങളിലായി ജോലി ചെയ്യുന്ന ടീമുമായി ദിനംപ്രതി നടത്തുന്ന വീഡിയോ കോൺഫറൻസിംഗ് പ്രവർത്തനത്തെ മികവുറ്റതാക്കുവാൻ സഹായകരമാകും. അകലത്തിലാണെന്ന തോന്നൽ ഒഴിവാക്കുവാനും പരസ്പരം ശക്തമായ ബന്ധം വളർത്താനും സൂക്ഷിക്കുവാനും ഇതിലൂടെ കഴിയും. ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയ സംവിധാനത്തെ ബിസിനസിലുടനീളം നടപ്പിലാക്കുവാൻ സംരംഭകർക്ക് കഴിയേണ്ടതുണ്ട്.

2. വിശ്വാസവും സത്യസന്ധതയും പുലർത്തുക

കസ്റ്റമർക്ക് ഉൽപ്പന്നം കൃത്യമായ തീയതിയിൽ നൽകാമെന്ന് ഉറപ്പു നൽകിയിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അത്

പാലിക്കേണ്ടത് നിങ്ങളുടെ കടമയാണ്. ഇനി അത് നൽകുന്നതിൽ കാലതാമസം നേരിട്ടാലോ അതിന്റെ കാരണം വ്യക്തമായി കസ്റ്റമറെ ധരിപ്പിക്കുവാനും അവരുടെ വിശ്വാസം കാത്തുസൂക്ഷിക്കുവാനും സാധിക്കണം.

ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവർത്തികൾ സമയാസമയങ്ങളിൽ പൂർത്തീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ബിസിനസിൽ വിശ്വാസം വരുത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. വാക്കു പാലിക്കാത്ത ബിസിനസുകളെ അവർ കൈവിടും. കസ്റ്റമറുടെ അവിശ്വാസം ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പിനെ പ്രതിസന്ധിയിലാക്കും. സത്യസന്ധമായി അവരെ സേവിക്കുക, വിശ്വാസം നേടിയെടുക്കുക.

3. പരസ്പര ബഹുമാനത്തോടെ പെരുമാറുക

ബിസിനസിൽ ഇടപെടുന്നവരോട് മാന്യമായി, ബഹുമാനപൂർവം പെരുമാറുക. ആരും ആർക്കും മുകളിലോ താഴെയോ അല്ല. സമഭാവനയോടെ, പരസ്പര ബഹുമാനത്തോടെ എല്ലാവരോടും ഇടപെടാൻ സാധിക്കണം. നിങ്ങൾ ബിസിനസിൽ ഏതു സ്ഥാനം വഹിക്കുന്ന വ്യക്തിയുമാവട്ടെ മറ്റുള്ളവരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾക്കും ആശയങ്ങൾക്കും വിലകൽപ്പിക്കുവാൻ കഴിയണം. തികഞ്ഞ പ്രൊഫഷണലിസം ഇത്തരം കാര്യങ്ങളിൽ സ്വീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ബിസിനസ് മീറ്റിംഗുകളിൽ ആശയങ്ങളും ചിന്തകളും പങ്കുവെക്കുവാൻ ടീമംഗങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കണം. അവർ നൽകുന്ന അത്തരം നിർദ്ദേശങ്ങളെ, ചിന്തകളെ, ആശയങ്ങളെ ബഹുമാനപൂർവം പരിഗണിക്കുക. ഇനി നിങ്ങൾ അതിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു തീരുമാനമാണ് കൈക്കൊള്ളുന്നതെങ്കിൽ കൂടി ടീമംഗങ്ങൾക്കിടയിൽ ആത്മവിശ്വാസം വളർത്താനും ടീം വർക്ക് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാനും ഇതുമൂലം സാധിക്കും.

4. മൂല്യങ്ങൾക്ക് പ്രാധാന്യം നൽകുക

കസ്റ്റമർക്ക് അതീവ പ്രാധാന്യം നൽകുക. അവരുടെ അഭിരുചികൾക്കനുസരിച്ച് സേവനവും ഉൽപ്പന്നവും നൽകുവാൻ സാധിക്കണം. ബിസിനസ് അവർക്ക് മികച്ച സേവനം നൽകുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പവരുത്തുക. കസ്റ്റമറുടെ സംതൃപ്തിയാണ് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ വളർച്ച ഉറപ്പുവരുത്തുന്ന കാതലായ ഘടകം.

ഓരോ കസ്റ്റമറേയും അവരുടെ വ്യക്തിപരമായ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി സേവിക്കുമ്പോഴാണ് അവർ ബിസിനസുമായി കൂടുതൽ അടുക്കുന്നത്. നിങ്ങൾ ഒരു കോസ്മെറ്റിക്ക് സ്റ്റോർ നടത്തുകയാണെങ്കിൽ കസ്റ്റമറുടെ നിറത്തിനും പ്രായത്തിനും അഭിരുചിക്കും അനുസരിച്ചുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ അവരെ സഹായിക്കാം. കസ്റ്റമർക്ക് വ്യക്തിപരമായ ശ്രദ്ധ ലഭിക്കുമ്പോൾ കൂടുതൽ തൃപ്തികരമായ അനുഭവം അവർക്ക് ബിസിനസിൽ ലഭിക്കുന്നു. ഇത് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിലേക്ക് വീണ്ടും വരാൻ അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കും.

5. നെറ്റ്‌വർക്കിംഗിലൂടെ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാം

ബിസിനസ് കോൺഫറൻസുകൾ, പ്രോഗ്രാമുകൾ, സെമിനാറുകൾ, മീറ്റിംഗുകൾ തുടങ്ങിയവയിൽ പങ്കെടുക്കുകയും പ്രൊഫഷണൽ നെറ്റ്‌വർക്ക് വളർത്തുകയും ചെയ്യുക. കൂടുതൽ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നിങ്ങളെ തേടിവരാൻ ഇത് സഹായിക്കും. ഇത്തരം പ്രോഗ്രാമുകളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവരുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുവാനും നല്ല ബന്ധം പുലർത്തുവാനും സാധിക്കണം.

6. തുറന്ന മനസ്സോടെ മാറ്റങ്ങളെ സ്വീകരിക്കുക

ബിസിനസ് ക്രമാനുഗതമായി വളരുന്ന ഒന്നാണ്. അതുപോലെ തന്നെയാണ് ബന്ധങ്ങളും. ഒന്നും ഒരു നിമിഷം കൊണ്ട് സംഭവിക്കുകയില്ല. വളർച്ചയ്ക്ക് അതിന്റേതായ ഒരു താളമുണ്ട്. ഒന്നിനേയും എതിർക്കേണ്ടതില്ല. നല്ലതെന്തോ അത് സ്വീകരിക്കുവാൻ മനസ്സ് ഒരുങ്ങിയിരിക്കണം.

വിപണിയിൽ സംഭവിക്കുന്ന വ്യതിയാനങ്ങൾ, സാങ്കേതികവും വ്യക്തിപരവുമായ മാറ്റങ്ങൾ എന്നിവക്കൊപ്പം സഞ്ചരിക്കുക. ഒന്നും അതേപോലെ നിലനിൽക്കുന്നില്ല. മാറ്റങ്ങൾ അനുസ്യൂതം സംഭവിക്കപ്പെടുന്നു. അവയെ സ്വീകരിക്കുവാനുംഅതിനൊപ്പം വളരുവാനും സാധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

7. അംഗീകാരവും അഭിനന്ദനവും നൽകുക

രണ്ടിനും പിശുക്ക് കാണിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല. ബിസിനസിലെ ഓരോ വ്യക്തിയുടേയും ടീമിന്റെയും

"

ബിസിനസ് കോൺഫറൻസുകൾ, പ്രോഗ്രാമുകൾ, സെമിനാറുകൾ, മീറ്റിംഗുകൾ തുടങ്ങിയവയിൽ പങ്കെടുക്കുകയും പ്രൊഫഷണൽ നെറ്റ്‌വർക്ക് വളർത്തുകയും ചെയ്യുക. കൂടുതൽ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നിങ്ങളെ തേടിവരാൻ ഇത് സഹായിക്കും.

മികച്ച പ്രകടനങ്ങൾക്ക് അംഗീകാരവും അഭിനന്ദനവും നൽകുക. ബിസിനസിൽ ബന്ധപ്പെടുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയും പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. നിങ്ങൾക്ക് അവർ നൽകുന്ന പിന്തുണ പരിഗണിക്കപ്പെടണം.

സാധാരണ സെയിൽസ് ടാർഗറ്റ് പൂർത്തീകരിക്കുന്ന സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകളെ കമ്പനികൾ അഭിനന്ദിക്കാറുണ്ട്. അവർക്ക് അതിനുള്ള പ്രതിഫലവും നൽകാറുണ്ട്. എന്നാൽ ഇതിനൊപ്പം തന്നെ അവർക്ക് പിന്തുണയായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന മറ്റ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ജീവനക്കാരെക്കൂടി അഭിനന്ദിക്കാനും അംഗീകരിക്കാനും മറക്കരുത്. ബിസിനസ് വലിയൊരു ടീംവർക്കാണ്. അതിൽ പങ്കുചേരുന്ന ഓരോ വ്യക്തിക്കും അവരുടെ പരിശ്രമത്തിനുള്ള പ്രതിഫലം ലഭിക്കേണ്ടതാണ്.

8. പ്രശ്നങ്ങളെ ഒരുമിച്ച് നേരിടുകയും പരിഹരിക്കുകയും ചെയ്യുക

ബിസിനസിൽ വെല്ലുവിളികൾ സാധാരണയാണ്. തികച്ചും അപ്രതീക്ഷിതമായാണ് പ്രശ്നങ്ങൾ കടന്നു വരുന്നത്. ഇവയെ കൂട്ടായി നേരിടാനും പരിഹരിക്കാനും കഴിയണം. മറ്റുള്ളവരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ കേൾക്കുവാനും നല്ല അഭിപ്രായങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുവാനും സാധിക്കണം. ഇതിനായി

തികച്ചും തുറന്ന സമീപനം ആവശ്യമാണ്.

നിങ്ങൾ ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു പ്രൊജക്റ്റിൽ പെട്ടെന്ന് തടസ്സങ്ങൾ കടന്നുവരുന്നു എന്നു വിചാരിക്കുക. ആ പ്രൊജക്റ്റിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട എല്ലാ വ്യക്തികളേയും ഉൾപ്പെടുത്തി ഒരു മീറ്റിംഗ് സംഘടിപ്പിക്കുക. അവരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ ആരായുക. ഒരുമിച്ച് പ്രശ്നപരിഹാരത്തിനായി ശ്രമിക്കുക. ഈ രീതിയിലുള്ള പ്രവൃത്തി വലിയ തോതിലുള്ള ഉത്തരവാദിത്തബോധം ഓരോരുത്തരിലും ഉണർത്തും. ഒരുമിച്ചുള്ള മുന്നേറ്റം ബിസിനസിന് ഈ പ്രവൃത്തിയിലൂടെ സാധ്യമാകും.

9. സ്വഭാവത്തിൽ സ്ഥിരത പാലിക്കുക

ബിസിനസിനെ നയിക്കുന്ന നിങ്ങളുടെ സ്വഭാവവും പ്രവൃത്തികളും മറ്റുള്ളവര്ക്ക് ആശയക്കുഴപ്പം ഉടലെടുപ്പിക്കുന്നരീതിയിലാണെങ്കിൽ അത് ബിസിനസിന്റെവ പ്രവര്ത്ത നങ്ങളെ ദോഷകരമായി ബാധിക്കും. നിങ്ങളുടെ പെരുമാറ്റത്തിലെ സ്ഥിരത ബിസിനസിന് കൂടുതൽ സ്ഥിരത നൽകും. മറ്റുള്ളവർക്ക് നിങ്ങളോട് ഇടപെടുവാനുള്ള ഒരു അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കേണ്ടത് നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തമാണ്.

പെട്ടെന്ന് ദേഷ്യം വരുന്ന, പൊട്ടിത്തെറിക്കുന്ന സ്വഭാവമാണ് നിങ്ങളുടേതെങ്കിൽ ആളുകൾ നിങ്ങളോട് ഇടപെടാൻ മടിക്കും. നിങ്ങൾ എപ്പോൾ, ഏതു സമയത്ത് എങ്ങിനെ പെരുമാറുമെന്ന് അവർ ഭയക്കും. ഇത് കാര്യങ്ങൾ തുറന്നു സംസാരിക്കുന്നതിൽ നിന്നും അവരെ തടുക്കും. വെല്ലുവിളികൾക്കിടയിലും സ്വഭാവത്തിലും പെരുമാറ്റത്തിലും സ്ഥിരത നിലനിർത്താൻ നിങ്ങൾക്ക് കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. നിങ്ങൾ ഏത് തരത്തിലുള്ള വ്യക്തിത്വമാണെന്നും നിങ്ങളിൽ നിന്ന് എന്ത് പ്രതീക്ഷിക്കാമെന്നും മറ്റുള്ളവർക്ക് ബോധ്യമുണ്ടായിരിക്കണം.

10. ദീർഘദൂര കാഴ്ചപ്പാട് സൂക്ഷിക്കുക

ഒരിക്കലും ഹ്രസ്വ കാലത്തേക്കുള്ള കാഴ്ചപ്പാട് ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് പുലർത്തരുത്. ബിസിനസിൽ ഉടലെടുക്കുന്ന ഓരോ ബന്ധവും ദീർഘമായ കാലയളവിലേക്കുള്ളതാണ്. ഓരോ ബന്ധത്തേയും കേവലം വിൽപ്പനക്കായി മാത്രം ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അർത്ഥവവത്തായ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ സംരംഭകൻ പരാജയപ്പെടുന്നു. മനസ്സുകൾ തമ്മിലുള്ള ഐക്യം ഒരു വിൽപ്പന കൊണ്ട് അവസാനിക്കുന്നില്ല. നിങ്ങളുമായി നിരന്തരം ബിസിനസ് നടത്താൻ മറ്റുള്ളവർ തയ്യാറാകുമ്പോഴാണ് ബന്ധങ്ങൾക്ക് അർത്ഥം കൈവരുന്നത്.

ദീർഘ ദർശികത്വമുള്ള സംരംഭകർക്ക് മാത്രമേ ഇത്തരം ബന്ധങ്ങൾ ബിസിനസിൽ വിളക്കിച്ചേർക്കാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ഇപ്പോൾ കിട്ടുന്ന ലാഭത്തിൽ മാത്രം ശ്രദ്ധിക്കുന്നവർ ബന്ധങ്ങളെ അവഗണിക്കുന്നു. "ദീപസ്തംഭം മഹാശ്ചര്യം എനിക്കും കിട്ടണം പണം'' എന്ന കാഴ്ചപ്പാടുള്ളവരുടെ ബിസിനസുകൾ വലിയ കാലം മുന്നോട്ടു പോകുകയില്ല. ലാഭം ബിസിനസിലെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ഘടകം തന്നെയാണ്. ബന്ധങ്ങളിലൂടെ ബിസിനസ് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുകയും ലാഭം നേടുകയും ചെയ്യുക എന്നതായിരിക്കണം നിങ്ങളുടെ തത്വശാസ്ത്രം.

ഉപസംഹാരം

ബിസിനസിൽ ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക വളരെ എളുപ്പമാണെന്നാണ് പല സംരംഭകരുടേയും ധാരണ. ബിസിനസിൽ ബന്ധപ്പെടുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയും നിങ്ങളെ നിരീക്ഷിക്കുന്നുണ്ട്. നിങ്ങൾ ഏതു തരത്തിലുള്ള വ്യക്തിയാണെന്ന് അവർ വിശകലനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. നിങ്ങളെ എത്രമാത്രം വിശ്വസിക്കാം എന്നവർ വിലയിരുത്തുന്നുണ്ട്. ഇത് നിരന്തരമായ ഒരു പ്രക്രിയയാണ്. ശക്തമായ, വിശ്വസനീയമായ, ആശ്രയിക്കാവുന്ന ഒരു ബിസിനസ് വളർത്തിയെടുക്കുക വലിയൊരു ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. ഒരു എളുപ്പവഴിയും ഇതിനായി സംരംഭകർക്ക് മുന്നിലില്ല.

ബിസിനസിലെ ഓരോ വ്യക്തിയും സംരംഭകനായ നിങ്ങളെയാണ് പ്രതിനിധാനം ചെയ്യുന്നത്. നിങ്ങളുടെ നയങ്ങളാണ് അവർ ബിസിനസിൽ നടപ്പിലാക്കുന്നത്. നിങ്ങളുടെ തത്വശാസ്ത്രമാണ് അവർ പിന്തുടരുന്നത്. ബിസിനസിന്റെ സംസ്കാരം ഉടലെടുക്കുന്നത് ഇതിലൂടെയാണ്. നിങ്ങളെന്താണോ അത് ബിസിനസിൽ പ്രതിഫലിക്കും. ബന്ധങ്ങൾ മൂല്യമുള്ളതാണ്. അതൊരു പളുങ്കുപാത്രം പോലെയാണ്. കരുതലോടെ സൂക്ഷിച്ചാൽ ദീർഘകാലം നിലനിൽക്കും. അല്ലെങ്കിൽ ഉടഞ്ഞുപോകാൻ സെക്കൻറുകൾ മതിയാകും.

ബന്ധങ്ങളാൽ തീർത്ത സ്തംഭങ്ങളിലാണ് ബിസിനസ് നിലനിൽക്കുന്നത്. സൂക്ഷ്മതയോടെയാവണം ഇവിടെ ബന്ധങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടത്. ഇതിനായി തന്റെ വ്യക്തിത്വത്തിൽ മാറ്റങ്ങൾ അനിവാര്യമെങ്കിൽ അത് ചെയ്യാൻ സംരംഭകൻ മടിക്കേണ്ടതില്ല. മറ്റുള്ളവർ മാറട്ടെ ഞാൻ ഇങ്ങിനെയാണ് എന്ന മനോഭാവം ബിസിനസിന് ചേർന്നതല്ല. സുതാര്യമായ, ആഴമുള്ള, സത്യസന്ധമായ ബന്ധങ്ങളാവട്ടെ നിങ്ങളുടേത്. അതു തന്നെയാവട്ടെ ബിസിനസിന്റെ സംസ്കാരവും വിജയവും. ■

Volume 55 Issue 12
September 2023

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹30
Date of publication-
2nd September 2023

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

Editor : Biju P.B.