DECEMBER 2023
Volume 56
Issue 3

06 സംരംഭകത്വ വിജയത്തിന് പരീശീലന മന്ത്രം
11 ഐ.ഐ.ടി.എഫ് 2023 മികവു കാട്ടി കേരളം
36 വ്യവസായ സൗഹൃദത്തിന്റെ കേരളാമോഡൽ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം
VYAVASAYA KERALAM

സംരംഭകർക്ക് ലഭ്യമായ 4 പ്രധാന മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി പദ്ധതികൾ

Teyila
Fresh · Aromatic · Full of Flavour
Teyila
High Quality Leaf · Gently Rolled · Superior Flavour
100% Black Orthodox Tea
Net Wt.
250g
Teyila
100% Black Orthodox Tea
Misty Mountain Experience, Kuttikkanam P.O, Peermade, Idukki Dist., Kerala - 685 531
+91 90725 72999 customercare@glenview.in teyilatea
Available on
amazon

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ഡിസംബർ 2023 DECEMBER 2023 | പുസ്തകം 56 Volume 56 | ലക്കം 3 Issue 3

ഉള്ളടക്കം

06 സംരംഭകത്വ വിജയത്തിന് പരിശീലന മന്ത്രം
ആഷിക്ക് കെ പി

11 ഐ.ഐ.ടി.എഫ് 2023 മികവു കാട്ടി കേരളം
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

14 ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ് നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

17 നാളികേര പാൽ വിപണിയിൽ പിടിമുറുക്കി 'ഗ്രീൻ ഓറ'
ഇന്ദു കെ.പി.

20 വ്യവസായിക കേരളത്തിന്റെ കുതിപ്പിന് കൈയ്യൊപ്പ് ചാർത്തി കേരളീയം സെമിനാർ; ലഭിക്കുന്നത് വലിയ പിന്തുണയെന്ന് വ്യവസായികൾ

24 കോവിഡാനന്തര കേരളം: ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങളും വിപണന തന്ത്രങ്ങളും – ഒരു വിശകലനം
പ്രൊഫ. ഡോ. ജേക്കബ് ജോർജ്ജ്

27 ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ് മാറ്റങ്ങളുടെ കൊടുങ്കാറ്റ്
ലോറൻസ് മാത്യു

32 ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനി
ബിനോയ് ജോർജ് പി

36 വ്യവസായ സൗഹൃദത്തിന്റെ കേരളാമോഡൽ
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

40 എഫ്.എം.സി.ജി. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ റൂട്ട് സെയിൽസ് സ്ട്രാറ്റജി
ഡോ. സുധീർ ബാബു

44 സംരംഭകർക്ക് ലഭ്യമായ 4 പ്രധാന മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി പദ്ധതികൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

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-
https://vyavasayakeralam.industry.kerala.gov.in
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.

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

മൈക്രോ & സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ

സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ, വിപണന/ നിർവ്വഹണ ശേഷം ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിനുള്ളിൽ ആയതിനു ലഭിക്കേണ്ട പ്രതിഫലം (തുക) ലഭ്യമാകുന്നതിൽ കാലതാമസം വരുകയാണെങ്കിൽ പ്രസ്തുത തുക പലിശ സഹിതം ഈടാക്കി ഉത്പാദകന് / സേവന ദാതാവിനു സമയബന്ധിതമായി നൽകാൻ പര്യാപ്തമായ അർദ്ധ ജുഡീഷ്യൽ സ്വഭാവമുള്ള ഒരു സ്റ്റാറ്റ്യൂട്ടറി സംവിധാനമാണ് മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ.

കേന്ദ്ര സർക്കാർ 2006 ൽ പാസ്സാക്കിയ MSMED നിയമം പ്രകാരമാണ് പ്രസ്തുത കൗൺസിലിന്റെ രൂപീകരണവും പ്രവർത്തനവും. രാജ്യത്തെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും, കേന്ദ്ര ഭരണ പ്രദേശങ്ങളിലും ഈ സംവിധാനം നടപ്പാക്കണമെന്നും മൂന്നിൽ കുറയാത്തതും അഞ്ചിൽ കവിയാത്തതുമായ അംഗങ്ങൾ അടങ്ങിയ ഒന്നോ അതിൽ കൂടുതലോ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിലുകൾ അധികാര പരിധി നിർണ്ണയിച്ചുകൊണ്ടുള്ള സർക്കാർ നോട്ടിഫിക്കേഷൻ പുറപ്പെടുവിച്ചു കൊണ്ട് സ്ഥാപിക്കേണ്ടതാണ് എന്നും പ്രസ്തുത നിയമം നിഷ്കർഷിക്കുന്നു.

ഉത്പന്നമോ/ സേവനമോ, വിപണന/ നിർവ്വഹണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് തുക ലഭിക്കേണ്ടതിനെ സംബന്ധിച്ച് ഒരു കൃത്യമായ തീയതി രേഖാമൂലം നിഷ്കർഷിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ പ്രസ്തുത തീയതിക്കകം തുക ലഭിച്ചില്ലെങ്കിലോ രേഖാമൂലം കൃത്യമായി ഒരു തീയതി ഇല്ലെങ്കിൽ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ ഗുണഭോക്താവ് കൈപ്പറ്റി പരമാവധി 45 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ തുക ലഭിച്ചില്ലെങ്കിലോ ഉത്പാദകന്/ സേവനദാതാവിന് പ്രസ്തുത കൗൺസിലിനെ സമീപിക്കാവുന്നതാണ്. അപേക്ഷകർ 2006 ലെ MSMED നിയമപ്രകാരമുള്ള രജിസ്ട്രേഷൻ (ഉദ്യം/ ഉദ്യോഗ് ആധാർ) ശരിയായ രീതിയിൽ ആർജിച്ചിട്ടുള്ളവരായിരിക്കണം. അപേക്ഷകർ അവരുടെ പരാതികൾ https://samadhaan.msme.gov.in എന്ന വെബ്പോർട്ടൽ വഴി അവശ്യം വേണ്ട രേഖകൾ സഹിതം സമർപ്പിക്കണം.

MSME സമാധാൻ വെബ് പോർട്ടലിലൂടെ സമർപ്പിക്കപ്പെടുന്ന അപേക്ഷകളുടെ ബാഹുല്യം പരിഗണിച്ച് സമയബന്ധിതമായി നീതി ലഭ്യമാക്കുന്നതിന് കേരള സർക്കാർ, 2006 ലെ MSMED, നിയമത്തിലെ വകുപ്പ് 20, 30 പ്രകാരം സംസ്ഥാന മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിലിനു പുറമേ തിരുവനന്തപുരം, എറണാകുളം, കോഴിക്കോട് എന്നീ ജില്ലകളിലെ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ ആസ്ഥാനമാക്കിക്കൊണ്ട് റീജിയണൽ മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിലുകളും രൂപീകരിച്ചു പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

കേരള സംസ്ഥാനത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ (ഉദ്യം/ ഉദ്യോഗ് ആധാർ) ആർജിച്ചിട്ടുള്ള അപേക്ഷകരിൽ നിന്നുള്ള ഒരു കോടി രൂപയ്ക്കു മേൽ അവകാശവാദം (Claim) ഉന്നയിച്ചിട്ടുള്ള അപേക്ഷകൾ തിരുവനന്തപുരം വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിലെ സംസ്ഥാന മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിലിനു മുമ്പാകെ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു കോടി രൂപയ്ക്കു താഴെ അവകാശവാദം (Claim) ഉള്ള അപേക്ഷകളിൽ, തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, പത്തനംതിട്ട, ആലപ്പുഴ എന്നീ ജില്ലകളിൽ നിന്നുള്ള അപേക്ഷകൾ തിരുവനന്തപുരം റീജിയണൽ മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ (ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, തിരുവനന്തപുരം) മുമ്പാകെയും; കോട്ടയം, ഇടുക്കി, എറണാകുളം, തൃശ്ശൂർ, പാലക്കാട് എന്നീ ജില്ലകളിൽ നിന്നുള്ള അപേക്ഷകൾ എറണാകുളം റീജിയണൽ മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ (ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, എറണാകുളം) മുമ്പാകെയും; മലപ്പുറം, കോഴിക്കോട്, വയനാട്, കണ്ണൂർ, കാസർകോഡ് എന്നീ ജില്ലകളിൽ നിന്നുള്ള അപേക്ഷകൾ കോഴിക്കോട് റീജിയണൽ മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ (ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, കോഴിക്കോട്) മുമ്പാകെയും സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

സംരംഭകർക്ക് ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു ആവശ്യമുള്ള മാർഗ നിർദേശങ്ങൾക്കായി അതത് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിലെ ജനറൽ മാനേജർ, മാനേജർ, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസർ, വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ എന്നിവരെ സമീപിക്കാവുന്നതും ഇതിന് ആവശ്യമായ എല്ലാ കൈത്താങ്ങ് സഹായവും ഇവിടെ നിന്നും ലഭിക്കുന്നതുമാണ് . സൂക്ഷ്മ - ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് ആശ്വാസം പകരുന്ന ഒരു പുത്തൻ നാഴികക്കല്ലായി മൈക്രോ ആൻഡ് സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിലുകളുടെ പ്രവർത്തനത്തെ അടയാളപ്പെടുത്താം.■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

നവകേരള സദസ്സ് – കേരള ചരിത്രത്തിലെ ആദ്യാനുഭവം

ജനകീയ മന്ത്രിസഭ ജനങ്ങളിലേക്ക് എന്ന സന്ദേശമുയർത്തി നാടിന്റെ വികസനത്തിൽ ജനങ്ങൾക്ക് നേരിട്ട് പങ്കാളിയാകാൻ കഴിയുംവിധത്തിൽ ജനങ്ങളുടെ പരാതികളും നിർദേശങ്ങളും മന്ത്രിസഭയുമായി നേരിട്ട് പങ്കുവയ്ക്കാനുള്ള അവസരം ഒരുക്കിക്കൊണ്ട് മുഖ്യമന്ത്രിയും, 20 വകുപ്പ് മന്ത്രിമാരും നവംബർ 18 മുതൽ ഡിസംബർ 23 വരെ കേരളത്തിലെ 140 മണ്ഡലങ്ങളിലുമായി സംഘടിപ്പിക്കുന്ന പരിപാടിയാണ് നവകേരള സദസ്സ്. കേരള ചരിത്രത്തിലെ ആദ്യാനുഭവം. 30 ലക്ഷത്തിലധികം ആളുകളുടെ പങ്കാളിത്തമാണ് നവകേരള സദസ്സിലൂടെ സർക്കാർ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. ജനങ്ങളുടെ പരാതികൾ സ്വീകരിക്കുന്നതിനും ആയതിന്മേൽ നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുന്നതിനും വിപുലമായ സംവിധാനമാണ് ഈ പരിപാടിയിലൂടെ സർക്കാർ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നത്.

നവകേരള നിർമ്മിതിയിൽ നേരിട്ട് പങ്കാളികളാകാൻ കേരളത്തിലെ ജനങ്ങളോട് ആഹ്വാനം ചെയ്തുകൊണ്ട് നവംബർ 18 ന് കാസർഗോഡ് ജില്ലയിലെ പൈവളിഗെയിൽ ആരംഭിച്ച നവകേരള സദസ്സ് കാസർഗോഡ്, കണ്ണൂർ, വയനാട്, കോഴിക്കോട്, മലപ്പുറം ജില്ലകളിലെ മണ്ഡലങ്ങളിൽ പര്യടനം പൂർത്തിയാക്കി. ജനലക്ഷങ്ങളുടെ പങ്കാളിത്തം കൊണ്ട് ശ്രദ്ധേയമായിരുന്നു ജില്ലകളിലെ സദസ്സുകളെല്ലാം തന്നെ. കേരളത്തിന്റെ മന്ത്രിസഭ ജനങ്ങളെത്തേടി എത്തിയപ്പോൾ ജനങ്ങൾ കേരളത്തിന്റെ മന്ത്രിസഭയെ തേടിയെത്തുന്ന തരത്തിലുള്ള പങ്കാളിത്തമായിരുന്നു എല്ലാ മണ്ഡലങ്ങളിലെയും സദസ്സിൽ കാണാൻ കഴിഞ്ഞത്. നാടിന്റെ വികസന വിഷയങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്തുകൊണ്ട് നടത്തുന്ന നവകേരള സദസ് യാത്രയെക്കുറിച്ച് ഏറെ വിവാദങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ മാധ്യമമടക്കമുള്ളവർ ശ്രമിച്ചെങ്കിലും, വൻ ജനപങ്കാളിത്തവും, പിന്തുണയും കണ്ട് യാത്രയെ അംഗീകരിക്കേണ്ട വ്യവസ്ഥിതിയാണ് സംജാതമായിരിക്കുന്നത്.

ജനങ്ങളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണുന്നതിനൊപ്പം നാടിനാവശ്യമായ വികസനങ്ങൾ ഒറ്റവേദിയിൽ എല്ലാ മന്ത്രിമാരുമിരിക്കെ ഉന്നയിക്കാൻ സാധിക്കുമെന്നതാണ് നവകേരള സദസ്സിന്റെ നേട്ടമായി ജനം കണക്കാക്കുന്നത്. എഴുത്തുകാർ, വ്യവസായികൾ, മതപുരോഹിതർ, കർഷകർ, ട്രാൻസ്ജെന്റർ വ്യക്തികൾ തുടങ്ങി സമസ്തമേഖലയിൽ നിന്നുമുള്ള ആളുകൾ മണ്ഡലത്തെ പ്രതിനിധീകരിച്ചുകൊണ്ട് അവരുടേതായ മേഖലയിൽ കൊണ്ടുവരേണ്ട നവീകരണത്തെകുറിച്ച് പ്രതിപാദിക്കുന്നതിനും, അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ എല്ലാം പറയാനും കഴിയുന്ന വേദിയായി നവകേരള സദസ്സിനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. ഓരോ മണ്ഡലത്തിലും വളരെ വൈകിപോലും അവസാനിക്കുന്ന സദസ്സിൽ പങ്കെടുത്തുകൊണ്ട് ആയിരക്കണക്കിന് ജനങ്ങൾ ഇരിക്കുന്നു എന്നത് എത്രമാത്രം പ്രതീക്ഷയോടെയാണ് ജനങ്ങൾ ഈ പരിപാടിയെ നോക്കിക്കാണുന്നത് എന്നതിന്റെ ഉദാഹരണമാണ്. കൂട്ടായ പരിശ്രമങ്ങളിലൂടെ പുത്തൻ കേരളത്തെ സൃഷ്ടിക്കുക എന്ന വലിയ ലക്ഷ്യത്തിലേക്കുള്ള ഉറച്ച ചുവടുവെയ്പ്പുകൾക്ക് ആത്മവിശ്വാസം നൽകുന്നതാണ് സദസ്സിന് കേരളജനത നൽകുന്ന വലിയ പിന്തുണ. ഡിസംബർ 23 ന് തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ വട്ടിയൂർക്കാവ് മണ്ഡലത്തിൽ അവസാനിക്കുന്ന ഈ നവകേരള സദസ്സ് യാത്ര ചരിത്രത്തിന്റെ ഏടുകളിൽ ഒരു നാഴികകല്ലായിരിക്കും എന്നത് നിസ്സംശയം പറയാനാവുന്നതാണ്. ■

ആഷിക്ക് കെ പി

സംരംഭകത്വ വിജയത്തിന് പരിശീലന മന്ത്രം

Workers are the perishable Commodity എന്ന കാറൽ മാർക്സിന്റെ പ്രശസ്തമായ ഒരു വാക്യമുണ്ട്. ഒരുൽപാദന പ്രക്രിയയിൽ ഭൂമി, മൂലധനം, തൊഴിലാളി, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള വ്യത്യസ്തമായ ഘടകങ്ങളിൽ തൊഴിലാളി ഒരു പെരിഷബിൾ കമ്മോഡിറ്റി ആണ് എന്നാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ വാക്യം. നശിച്ചു പോയേക്കാവുന്ന ഉൽപാദനക്ഷമത എന്ന് അർത്ഥം. എന്താണ് പെരിഷബിൾ കമ്മോഡിറ്റി എന്ന് കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കുമ്പോഴാണ് ഓരോ വ്യവസായ ശാലകളിലും സംരംഭങ്ങളിലും അത് ചെറുതോ വലുതോ എന്നുള്ളതല്ല ഏതായിരുന്നാലും അവിടെയുള്ള മറ്റ് ഉൽപാദന ഘടകങ്ങളെക്കാളൊക്കെ പ്രാധാന്യം തൊഴിലാളിക്കാണ് എന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയുന്നത്. കാരണം മറ്റു ഘടകങ്ങൾ ഒക്കെ ഇന്നോ നാളെയോ ഉപയോഗിച്ചാലും വലിയ മാറ്റങ്ങൾ വരാത്ത സ്ഥായിഭാവമുള്ളവയാണ്. എന്നാൽ ഒരു തൊഴിലാളിയുടെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത ഓരോ ദിവസവും കൂടിയും കുറഞ്ഞും ഇരിക്കും. അത് അയാളുടെ അതാത് ദിവസത്തെ മാനസിക അവസ്ഥയ്ക്ക് അനുസരിച്ച് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കും എന്നുള്ളതാണ് മേൽ വാക്യം സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഏതൊരു വ്യവസായിയുടെയും സംരംഭകരുടെയും പ്രധാന ശ്രദ്ധാകേന്ദ്രമായി മാറേണ്ടത് അവരുടെ തൊഴിലാളികളുടെ കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്നത് തന്നെയാണ്. കാരണം കാര്യക്ഷമത എന്നത് ഓരോ തൊഴിലാളിയിലും വ്യത്യസ്തമാണ്. അത് അവരുടെ മാനസികാവസ്ഥയുമായും വൈജ്ഞാനിക തലവുമായും നൈപുണി കേന്ദ്രീകൃതമായും വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കും. എത്ര ബുദ്ധിമാനായ തൊഴിലാളിയും സ്ഥാപനത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ ആത്യന്തികമായി

ഉൽപാദനക്ഷമത കുറയുകയും സ്ഥാപനത്തിന്റെ മൊത്തം ഗുണമേന്മയെ അത് ബാധിക്കുകയും ചെയ്യും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ വളർച്ച, ഉയർച്ച, വിജയം എന്നീ മൂന്ന് ആപ്തവാക്യങ്ങളിൽ ഊന്നി നിന്നുകൊണ്ട് ഒരു സംരംഭം നയിക്കണമെങ്കിൽ തീർച്ചയായും അവിടെയുള്ള എല്ലാതരം ജീവനക്കാരെയും സ്ഥാപനത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിന് അനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിപ്പിക്കാനുള്ള ആന്തരിക പ്രചോദനം നൽകി എന്താണോ സ്ഥാപനം ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് അതേ തലത്തിലേക്ക് എത്തിക്കുവാനുള്ള പരിശീലനങ്ങൾ നൽകേണ്ടതുണ്ട്. പലപ്പോഴും സംരംഭകരും വ്യവസായികളും ചിന്തിക്കുന്നത് പരിശീലനം എന്നത് എല്ലാവർക്കും ആവശ്യമില്ല എന്നും അത് നൈപുണികേന്ദ്രീകൃതമാണെന്നും പുതിയ ടെക്നോളജിയോ മറ്റോ മാറുന്ന സമയത്ത് അവർക്ക് നൽകേണ്ട ഒന്നാണ് എന്നുമാണ്. അതേ പോലെ അത് തുടർച്ചയായി നൽകേണ്ടതല്ല എന്നും തൊഴിലാളിയുടെ മാനസിക ഉല്ലാസം അവരുടെ ഉൽപാദനക്ഷമതയെ ബാധിക്കില്ല എന്നതൊക്കെയാണ്. എന്നാൽ യാഥാർത്ഥ്യം പരിശീലനങ്ങൾ കേവലം അറിവ് പകർന്നു കൊടുക്കാൻ വേണ്ടിയോ നൈപുണി മാറുന്നതിനനുസരിച്ച് നൽകാൻ വേണ്ടിയോ മാത്രം ഉള്ളതല്ല മറിച്ച് കാലാനുസൃതമായി ഒരു തൊഴിലാളിക്ക് അയാൾ എങ്ങനെയൊക്കെ മാറി ചിന്തിക്കണമെന്നും എത്രമാത്രം സന്തോഷത്തോടെയും അഭിമാനത്തോടെയും തന്റെ തൊഴിലിടത്തെ കാണാം എന്നു ചിന്തിപ്പിക്കുകയും പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന മാനസിക വ്യായാമമാണ്. ലോകപ്രശസ്ത മന:ശാസ്ത്ര വിദഗ്ധരായിട്ടുള്ള അബ്രഹാം മാസ്ളോ, ഡേവിഡ് മെക്ലല്ലാൻ, ഡെയ്ൽ കാർണേജ് തുടങ്ങിയവരുടെ അഭിപ്രായത്തിൽ ഓരോ വ്യക്തികളുടെയും മാനസിക ഉന്നതി അവരുടെ ഉത്പാദന ക്ഷമതയിൽ വലിയ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു എന്നതാണ്.

“

ലോകപ്രശസ്ത മന:ശാസ്ത്ര വിദഗ്ധരായിട്ടുള്ള അബ്രഹാം മാസ്ളോ, ഡേവിഡ് മെക്ലല്ലാൻ, ഡെയ്ൽ കാർണേജ് തുടങ്ങിയവരുടെ അഭിപ്രായത്തിൽ ഓരോ വ്യക്തികളുടെയും മാനസിക ഉന്നതി അവരുടെ ഉത്പാദന ക്ഷമതയിൽ വലിയ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു എന്നതാണ്.

എന്താണ് ഒരു വ്യവസായശാലയിൽ അല്ലെങ്കിൽ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനത്തിൽ തൊഴിലാളിക്ക് നൽകേണ്ട പരിശീലനം എന്നത് വളരെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഒരു സംശയമാണ്. ഏതുതരം പരിശീലനവും അറിവിന്റെ നിർമ്മാണമോ വിനിമയമോ എന്നതിനപ്പുറം ഒരു തൊഴിലാളിയുടെ നിലവിലുള്ള അറിവിനെയും കഴിവിനെയും നൈപുണിയെയും മനോഭാവത്തെയും അയാൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ബിസിനസ് പരിസ്ഥിതിക്ക് വേണ്ട രീതിയിൽ ഉയർത്തി കൊണ്ടുവരാനുള്ള പ്രക്രിയയാണ്. അതായത് അവർ കഴിവ് കുറഞ്ഞവരെന്നോ സാമർത്ഥ്യം ഇല്ലാത്തവരെന്നോ മനോഭാവം നെഗറ്റീവ് ആയവരെന്നോ അല്ല മറിച്ച് ഒരു സ്ഥാപനം കാര്യക്ഷമമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ വേണ്ട അറിവും കഴിവും മനോഭാവവും ഉണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കുകയും അത് സ്ഥാപനത്തിന് കാര്യക്ഷമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ തക്ക രീതിയിൽ എത്തിക്കുവാനുള്ളത്ര കൈവരിച്ചിട്ടുണ്ടോ എന്നും കൈവരിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ ഇനി എത്രമാത്രം മാറേണ്ടതുണ്ട് എന്ന് ബോധ്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്ന പ്രക്രിയയാണ് പരിശീലനം. എല്ലാ പരിശീലനങ്ങളുടെയും ആത്യന്തികമായ ലക്ഷ്യം മേൽപ്പറഞ്ഞതാണ്. കാരണം അസ്വസ്ഥനായ ഒരു തൊഴിലാളിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അയാൾക്ക് ഒരു ഉൽപാദന പ്രവർത്തനത്തിൽ മറ്റു തൊഴിലാളികളോടൊപ്പം കാര്യക്ഷമമായി ഇടപെടാനും പ്രവർത്തിക്കാനും കഴിയില്ല. ഇത്തരം അസ്വസ്ഥതകളുടെ കാരണം പ്രധാനമായും എന്താണെന്ന് അറിഞ്ഞു അതിനുതകുന്ന രീതിയിൽ അവരെ എത്തിക്കുകയാണ് ഒരു ശാസ്ത്രീയമായ പരിശീലനത്തിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു വ്യവസായ സ്ഥാപനം ഒരു പരിശീലന പരിപാടി സംഘടിപ്പിക്കുമ്പോൾ അത് കേവലം തൊഴിലാളികളുടെ മാനസിക ഉല്ലാസത്തിന് വേണ്ടി ഉള്ള ഒരു കാര്യപരിപാടിയല്ലെന്നും ഒരു സ്ഥാപനത്തിൻറെ ഓരോ പ്രവർത്തനങ്ങളിലും ഓരോ തൊഴിലാളിയും വഹിക്കേണ്ട പങ്ക്,

ഉത്തരവാദിത്വം, എത്രയാണെന്ന് കൃത്യമായി നിർവഹിച്ചു അതിലേക്ക് എത്തുന്നതിനുള്ള തടസ്സങ്ങൾ എന്താണെന്ന് കണ്ടെത്തി അത്തരം തടസ്സങ്ങൾ നീക്കുവാൻ എന്തൊക്കെ ചെയ്യണം എന്ന് മനസ്സിലാക്കി കൊടുക്കുകയുമാണ്. ഏതൊരു സംരംഭക പ്രവർത്തനത്തിനും ഇന്ന് തൊഴിലാളി പരിശീലനം അത്യന്താപേക്ഷിതമായി മാറുന്നത് അതുകൊണ്ടാണ്. കാരണം കുറെ വർഷങ്ങളായി ജോലി ചെയ്യുന്ന ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാർക്ക് നീണ്ട വർഷത്തെ ഇടവേളയ്ക്കുശേഷം ഒരു പരിശീലനം ലഭിക്കുമ്പോൾ അവർ ഇപ്പോൾ എവിടെ എത്തി നിൽക്കുന്നു എന്നും ഇനി എത്ര ദൂരം മുന്നോട്ടു പോകേണ്ടത് ഉണ്ട് എന്നും സ്വയം മനസ്സിലാക്കാനും തിരുത്താനുമുള്ള അവസരം ലഭിക്കുന്നു. തുടക്കകാലങ്ങളിൽ പൊതുമേഖല വ്യവസായങ്ങളിൽ റിയാബിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ധാരാളം മനുഷ്യ വിഭവ ശേഷി പരിശീലനങ്ങൾ നടത്തിയിരുന്നു. മുപ്പതു വർഷത്തിലേറെയായി ഒരേ സ്ഥാപനത്തിൽ വർക്ക് ചെയ്യുന്ന തൊഴിലാളി ഏത് മനോഭാവത്തിലും ഏത് രീതിയിലും ആയിരിക്കും ജോലി ചെയ്യുന്നത് എന്ന് അപ്പോഴാണ് ഒരു പരിശീലകൻ എന്ന രീതിയിൽ നേരിട്ട് ബോധ്യപ്പെട്ടത്. പരിശീലനത്തിന് മുമ്പും പരിശീലനത്തിനു ശേഷവും അവരിൽ ഒരാളായി നിന്നുകൊണ്ട് അവരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ ആരാഞ്ഞപ്പോഴാണ് എത്രമാത്രം പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള പരിശീലനങ്ങൾ എന്ന് മനസ്സിലായത്. ഓരോ തൊഴിലാളിയും ഓരോ മാനസികാവസ്ഥയ്ക്ക് ഉടമകളാണ്. വ്യക്തിപരമായ പ്രശ്നങ്ങളും കുടുംബ പ്രശ്നങ്ങളും തൊഴിലിടങ്ങളിൽ ഉണ്ടാകുന്ന പ്രശ്നങ്ങളും ഉടമസ്ഥരുമായുള്ള പ്രശ്നങ്ങളും അവരെ പല രീതിയിൽ പിന്നോട്ട് നയിക്കാറുണ്ട്. വർഷങ്ങളായി ഒരേ തൊഴിലിടങ്ങളിൽ പണിയെടുക്കുമ്പോൾ ഉണ്ടാകുന്ന ഈഗോ ക്ലാഷസുകളും മടുപ്പും നിരാശയും ഒക്കെ തൊഴിലാളികളിൽ അടിഞ്ഞുകൂടിയേക്കാം. ഇവിടെ ഓരോരുത്തരുടെയും ധർമ്മവും കർമ്മവും എന്താണ് എന്ന് കൃത്യമായി അവരിലേക്ക് എത്തിച്ചു കൊടുത്താൽ മാത്രമേ സ്വയം തിരിച്ചറിയാനും കൂടുതൽ മുന്നേറാനും മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിനനുസരിച്ച് തന്റെ ചിന്തകളെയും രീതികളെയും മാറ്റണമന്നും ബോധ്യപ്പെടുത്താൻ സ്വയം അവർക്ക് കഴിയുകയുള്ളു.

അപ്പോൾ മാത്രമേ ഒരു തൊഴിലാളിക്ക് തന്റെ കഴിവും കഴിവു കേടുകളും തിരിച്ചറിയാനും ഞാനിപ്പോൾ എവിടെയെന്ന് മനസ്സിലാക്കാനും കഴിയുകയുള്ളൂ. ആധുനിക മാനേജ്മെൻറ് സിദ്ധാന്തത്തിൽ ട്രാൻസ്ഫർമേഷൻ ലീഡർഷിപ്പ് എന്ന് ഇതിനെ വിളിക്കാം. ചിൻമയാനന്ദ സ്വാമിയുടെ ട്രാൻസ്ഫോർമിംഗ് ഇന്ത്യൻസ് ടു ട്രാൻസ്ഫോം ഇന്ത്യ പുസ്തകത്തിൽ എന്താണ് ട്രാൻസ്ഫർമേഷൻ എന്ന് വിവരിക്കുന്നുണ്ട്. സ്വയം ആരെന്നു തിരിച്ചറിയുമ്പോൾ മാത്രമേ തൻറെ ചുറ്റുപാടുമുള്ള ആളുകൾ ആരെന്നും എന്താണ് ഒരു ഗ്രൂപ്പിൽ താൻ ചെയ്യേണ്ടതെന്നും ഒരു വ്യക്തിക്ക് കൃത്യമായി തിരിച്ചറിയുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഇത്തരം തിരിച്ചറിവുകളാണ് ഏതൊരു വ്യക്തിക്കും കാര്യക്ഷമമായി പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള ഊർജ്ജം നൽകുന്നത്. പിന്നീട് അങ്ങോട്ട് അവരുടെ പ്രവർത്തനത്തിൽ തന്നെ മാറ്റങ്ങൾ വരുന്നതായി കാണാം. കൃത്യമായ

എത്ര യോഗ്യതയുള്ള തൊഴിലാളി ആയാലും എത്ര പരിചയസമ്പന്നൻ ആയാലും ഒരു സ്ഥാപനം ഡിസൈൻ ചെയ്തിരിക്കുന്ന രീതിയിൽ തന്നെ അയാൾ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അപ്പോൾ മാത്രമേ മാനേജ്മെന്റിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിനനുസരിച്ച് സ്ഥാപനത്തെ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

ഇടവേളകളിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള പരിശീലനങ്ങൾ നൽകുമ്പോൾ അവർക്ക് പുതിയ ഊർജ്ജം ലഭിക്കുകയും മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിന് അനുസരിച്ച് കൃത്യമായി അവരെ അപ്ഡേറ്റ് ചെയ്യുവാനും കഴിയുന്നു.

എത്ര യോഗ്യതയുള്ള തൊഴിലാളി ആയാലും എത്ര പരിചയസമ്പന്നൻ ആയാലും ഒരു സ്ഥാപനം ഡിസൈൻ ചെയ്തിരിക്കുന്ന രീതിയിൽ തന്നെ അയാൾ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അപ്പോൾ മാത്രമേ മാനേജ്മെന്റിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിനനുസരിച്ച് സ്ഥാപന

ത്തെ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു പരിശീലന പ്രക്രിയയിൽ എല്ലാവരെയും അവർ എന്തൊക്കെ ചെയ്യണം എങ്ങനെ ചെയ്യണം എപ്പോൾ ചെയ്യണം ഏതു രീതിയിൽ ചെയ്യണം എന്നീ കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൃത്യമായ ധാരണ നൽകണം.

തിരിച്ചറിവുപകർന്നു നൽകട്ടെ പരിശീലനങ്ങൾ

അറിവിനെ മിനുക്കിയെടുക്കുക എന്നു വേണമെങ്കിൽ ചുരുക്കി നമുക്ക് ഇതിനെ പറയാം. ഒരു തൊഴിലിടത്തിൽ തനിക്കിടപെടേണ്ട എല്ലാ മേഖലകളെ സംബന്ധിച്ചും അറിവുള്ള ഒരു തൊഴിലാളി മറ്റൊരാളെയും ആശ്രയിക്കാതെ സ്വതന്ത്രനായും നിർഭയനായും സന്തോഷത്തോടെയും സർവ്വോപരി ആത്മവിശ്വാസത്തോടെയും പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിവുള്ളവനായിരിക്കും. ഇത്തരം ഊർജ്ജസ്വലരായ തൊഴിലാളികളാണ് മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ ഓരോ സംരംഭങ്ങൾക്കും വ്യവസായ ശാലകൾക്കും വേണ്ടത്. അറിവ് ഒരു മനുഷ്യന് ആത്മവിശ്വാസവും സ്വാതന്ത്ര്യവും നൽകും. അറിവില്ലാത്ത ഒരാൾക്ക് എപ്പോഴും മറ്റുള്ള ആളുകളെ ആശ്രയിക്കേണ്ടി വരുന്നു. ഈ ആശ്രയത്വം മറ്റൊരാൾക്ക് അയാളെ ചൂഷണം ചെയ്യാനും തൻറെ കീഴിലാക്കാനും തന്റെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ അടിച്ചേൽപ്പിക്കാനും സാധ്യമായേക്കും. തിരിച്ചു പ്രതികരിക്കാൻ ആവാത്ത രീതിയിൽ അവരെ തന്റെ കീഴിലാക്കാനും കഴിയും. ഇങ്ങനെ ഒരാളുടെ കീഴിൽ ചൂഷണത്തിന് വിധേയമായി കൊണ്ട് പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ അയാളിൽ വലിയ മാനസിക സമ്മർദ്ദം, അടിമത്ത മനോഭാവം, അസ്വസ്ഥത എന്നിവയൊക്കെ ഉണ്ടാവും. ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ തൊഴിലാളിയുടെ കീഴിൽ ആ സ്ഥാപനത്തിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ മുഴുവൻ കേന്ദ്രീകരിച്ചാൽ സ്ഥാപനം മുന്നോട്ടു പോവില്ല എന്ന് നമുക്കറിയാം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഓരോ തൊഴിലാളിക്കും കൃത്യമായി അവർ ചെയ്യേണ്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്താണെന്നുള്ളതിനെ കുറിച്ചും അത് എങ്ങനെ എന്നതിനെക്കുറിച്ചും അറിവുണ്ടായിരിക്കണം. അവരെ നിയന്ത്രിക്കുന്ന നേതൃത്വമുള്ള മാനേജർക്ക് അതിനേക്കാൾ ഒരു പടി കൂടെ അറിവ് ഉണ്ടാവണം. ഇത്തരം ഘട്ടത്തിൽ എല്ലാവരും സ്വതന്ത്രരും നിർഭയരും ആത്മവിശ്വാസം ഉള്ളവരും ആയി മാറും.

സഹപ്രവർത്തകരെ തിരിച്ചറിയാം

രണ്ടാമതായി മറ്റുള്ളവരെ അറിയുക എന്നുള്ളതാണ്. തന്റെ സഹപ്രവർത്തകരെയും അവരുടെ രീതികളെയും സ്വഭാവത്തെയും അറിയാനും അവരെ മനസ്സിലാക്കാനും ഉൾക്കൊള്ളാനും ഓരോരുത്തർക്കും കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. അപ്പോൾ മാത്രമേ ഒരു

ഓരോ തൊഴിലാളിയും മാനസികമായി ഉയർന്നു കഴിഞ്ഞാൽ അനായാസമായി സ്ഥാപനം മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയും. ഇങ്ങനെ തൊഴിലാളിയുടെ സ്വഭാവ രൂപീകരണത്തിലും ചിന്തയിലും മനോഭാവത്തിലും മാറ്റം വരുത്തുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ഒരു സംരംഭകൻ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വ്യവസായി തന്റെ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രഥമ പരിഗണനയോടെ നൽകേണ്ട പരിശീലനങ്ങൾ.

സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു ടീം വർക്ക് രൂപപ്പെടുകയുള്ളൂ. വിഘടിച്ച് നിന്നുകൊണ്ട് ഓരോരുത്തരും ഒറ്റപ്പെട്ട് ചെയ്യുന്നതല്ല വിജയകരമായ സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനം എന്നും അത് കൂട്ടായി ഒന്നിച്ച് മുന്നേറേണ്ടതാണെന്നുമുള്ള ചിന്ത എല്ലാവരിലും ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. പല വ്യവസായ ശാലകളിലും സംരംഭങ്ങളിലും ജീവനക്കാർ പല തട്ടുകളിലായി വ്യത്യസ്ത ഗ്രൂപ്പുകളിലായി കാണുന്നുണ്ട്. തൊഴിലിടങ്ങളിലെ ടീം വർക്ക് ഇതിലൂടെ ഇല്ലാതായി മാറും. ടീം വർക്ക് ഇല്ലാത്ത ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് ആധുനിക കാലത്ത് മെച്ചപ്പെട്ട ഒരു പ്രവർത്തനവും ചെയ്യാൻ കഴിയില്ല. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു നല്ല സിസ്റ്റം മാനേജ്മെൻറ് എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. ഇല്ലെങ്കിൽ കൃത്യമായ പരിശീലനങ്ങളിലൂടെ അത് ഉണ്ടാക്കി എടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഓരോ തൊഴിലാളിക്കും മറ്റുള്ളവർ തന്നെ പരിഗണിക്കുന്നു എന്നും തൻറെ ആശയങ്ങളെ മുഖവിലക്കെടുക്കുന്നുണ്ടെന്നും ബോധ്യപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു ഗ്രൂപ്പിൽ ഒരാളെ അവഗണിച്ചാൽ അയാളിൽ അപകർഷതാബോധം ഉണ്ടാവുകയും അത്തരം അപകർഷതാബോധം അയാളെ കൂട്ടത്തിൽ നിൽക്കാതെ ഒറ്റപ്പെട്ടു പ്രവർത്തിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുമെന്നും അത് പിന്നീട് നെഗറ്റീവ് മനോഭാവം അയാളിൽ വളർത്തുമെന്നും അവർ അത്തരം ഗ്രൂപ്പുകളുടെ ഭാഗമായി മാറും എന്നും സ്ഥാപനം മുഴുവൻ ഇത്തിൾ കണ്ണിപോലെ വ്യാപിക്കും എന്നും ഒരു സംരംഭകൻ അഥവാ വ്യവസായ സ്ഥാപനം നടത്തുന്ന ആൾ മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. പരിശീലനത്തിന്റെ മറ്റൊരു സുപ്രധാന മേഖലയായി മേൽപ്പറഞ്ഞതിനെ കണക്കിലെടുക്കേണ്ടതാണ്. ഇതിന് തക്ക രീതിയിൽ അവരുടെ മാനസികാവസ്ഥയെ ഉയർത്തി കൊണ്ടുവരേണ്ടതുണ്ട്. ഇന്ന് വിജയാവസ്ഥയിൽ നിൽക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളും തൊഴിലാളികൾക്ക് ഒരു ടീമായി പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള ധാരാളം പരിശീലനങ്ങളും സൗകര്യങ്ങളും ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നുണ്ട്. ഇൻഫോസിസിന്റെ വിജയത്തിന്റെ പ്രധാന കാരണം എന്തെന്ന് ഈയിടെയായി ഒരു ഇന്റർവ്യൂവിൽ നാരായണമൂർത്തി പറഞ്ഞത് ഒറ്റക്കെട്ടായി ഒരു ടീമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ ഞാൻ ശ്രമിക്കുന്നു എന്നതാണ്. ഇങ്ങനെ താനാരാണെന്നും തന്നോടൊപ്പമുള്ള മറ്റുള്ളവർ ആരാണെന്നും അവരുടെ കഴിവും കഴിവുകേടുകളും എന്തൊക്കെയാണെന്നും അവരോട് എത്രമാത്രം കരുതലോടെ പെരുമാറണമെന്നും അവരെ പരിഗണിക്കണമെന്നും സ്വയം ബോധ്യപ്പെടുത്തുകയും ഒരു ടീമായി പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യുവാനുള്ള തരത്തിലേക്ക് ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ തൊഴിലാളികളെ ഉയർത്തി കൊണ്ടുവരേണ്ടതാണ്.

ഈ രീതിയിൽ ഓരോ തൊഴിലാളിയും മാനസികമായി ഉയർന്നു കഴിഞ്ഞാൽ അനായാസമായി സ്ഥാപനം മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയും. ഇങ്ങനെ തൊഴിലാളിയുടെ സ്വഭാവ രൂപീകരണത്തിലും ചിന്തയിലും മനോഭാവത്തിലും മാറ്റം വരുത്തുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ഒരു സംരംഭകൻ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വ്യവസായി തന്റെ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രഥമ പരിഗണനയോടെ നൽകേണ്ട പരിശീലനങ്ങൾ. കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ ഇത്തരം പരിശീലനങ്ങൾ നൽകുമ്പോൾ ഓരോ വ്യക്തിയിലും നൈതികത മൂല്യബോധം കൂടുതൽ പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള ഉത്തേജനം മറ്റുള്ളവരെ മനസ്സിലാക്കാനുള്ള വിശാലമനസ്സ് അഭിമാന ബോധം സ്വയം തിരിച്ചറിയാനുള്ള മാനസിക തലം എന്നിവയ്ക്ക് നിദാനമാവും. ഇത് അനായാസമായി ഒരു സ്ഥാപനത്തിൻറെ വളർച്ചയ്ക്ക് അഥവാ ലാഭകരമായ മുന്നേറ്റത്തിന് കാരണമായി മാറും. ■

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ഐ.ഐ.ടി.എഫ് 2023 മികവു കാട്ടി കേരളം

നൂതനമായ സർഫസ് പ്രൊജക്ഷൻ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലൂടെ മായാജാലങ്ങൾ കാട്ടിയ സംസ്ഥാനമെന്ന ഖ്യാതി നേടിക്കൊണ്ട് നാൽപത്തി രണ്ടാമത് ഐ.ഐ.ടി.എഫ് (ഇന്ത്യാ ഇന്റർനാഷണൽ ട്രേഡ് ഫെയർ 2023) എന്ന മെഗാ ഇവന്റിൽ കേരളം ചരിത്രം സൃഷ്ടിച്ചു. ഒരു ലക്ഷത്തി പ്പതിനായിരം ചതുരശ്ര അടി വിസ്തീർണത്തിൽ ന്യൂഡൽഹിയിലെ പ്രഗതി മൈതാനിൽ ഒരുക്കിയ വമ്പൻ പ്രദർശന, വിപണന മേളയിൽ പങ്കെടുത്ത 28 സംസ്ഥാനങ്ങളും യൂണിയൻ ഭരണ പ്രദേശങ്ങളും 13 രാജ്യങ്ങളും ഉറ്റുനോക്കിയത് കേരളത്തിന്റെ ചരിത്രവും, പൈതൃകവും, സാങ്കേതിക രംഗത്തെയും സാമ്പത്തിക മേഖലയിലെ വികാസങ്ങളെയും വ്യക്തമാക്കുന്ന ആറായിരം ചതുരശ്ര അടിയിൽ തീർത്ത അത്യാകർഷകമായ പവലിയനിലേക്കായിരുന്നു. മഹാ ഉപനിഷത്തിലെ വിഖ്യാത സൂക്തമായ “വസുധൈവ കുടുംബകം”- മുഖ്യ വിഷയമാക്കി രൂപകൽപന ചെയ്ത കേരളത്തിന്റെ പവലിയൻ മുപ്പത് കലാകാരൻമാരുടെ അശ്രാന്ത പരിശ്രമത്തിന്റെ ഫലമായിട്ടാണ് രാജ്യാന്തരശ്രദ്ധ പിടിച്ചു പറ്റിയത്.

ലോകം ഒരു കുടുംബം എന്ന ആശയത്തെ സാർത്ഥകമാക്കും വിധമായിരുന്നു കേരളത്തിന്റെ പ്രദർശന നഗരിയിലെ

ഒരുക്കങ്ങൾ. പ്രബുദ്ധ കേരളത്തിന്റെ നാല് നെടും തൂണുകളായ വ്യവസായം, ടൂറിസം, വിവര സാങ്കേതികവിദ്യ, അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനം എന്നിവയെ സവിസ്തരം പ്രതിപാദിയ്ക്കുന്ന കേരള പവലിയനായിരുന്നു തിരക്കു കൊണ്ട് മുന്നിൽ നിന്നത്. അഫ്ഗാനിസ്ഥാൻ, ബംഗ്ലാദേശ്, ഒമാൻ, ഈജിപ്റ്റ്, നേപ്പാൾ, തായ്‌ലന്റ്, ടർക്കി, വിയറ്റ്നാം, ടുണീഷ്യ, കിർഘിസ്ഥാൻ, ലെബനൺ, ഇറാൻ, യു.എ.ഇ തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങൾ തങ്ങളുടെ സ്റ്റാളുകളെ തനതു സൗന്ദര്യത്തിൽ അണിയിച്ചൊരുക്കിയപ്പോഴും കേരളത്തിന്റെ വിഷയ വൈവിധ്യത്തിലൂന്നിയുള്ള പ്രദർശന സംവിധാനത്തോടൊപ്പം നിൽക്കാൻ അവർക്കുമായില്ല. പ്രകൃതി സൗഹൃദ വ്യവസായം, സംരംഭക സൗഹൃദ പദ്ധതികൾ കേരളത്തനിമയാർന്ന

ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സ്റ്റാളിന് ഒട്ടേറെ വിഭവങ്ങൾ സന്ദർശകർക്കായി ഒരുക്കാനായി. കുടിൽ വ്യവസായങ്ങൾക്കും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾക്കും കൈത്താങ്ങാകുന്ന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ നയങ്ങളെ ജവഹർലാൽ നെഹ്റു യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഉൾപ്പെടെയുള്ള വിദ്യാകേന്ദ്രങ്ങളിലെ യുവതലമുറ ഏറെ കൗതുകത്തോടെയാണ് കണ്ടിറങ്ങിയത്. യുവാക്കൾക്കും വനിതകൾക്കുമായുള്ള സംരംഭങ്ങളെയും കലാലയങ്ങളോടനുബന്ധിച്ചുയരുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളെയും പറ്റിയായിരുന്നു വിദേശികൾക്കറിയേണ്ടിയിരുന്നത്.

എല്ലാ പുഴകളും കടലിൽ വന്നു ചേരുന്നു എന്നു പറയുംപോലെയായിരുന്നു ഇവിടെ വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ മിന്നുന്ന പ്രകടനം. ഡയറക്ടറേറ്റ് ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ആന്റ് കൊമേഴ്സ് കൂടാതെ ടൂറിസം, കോ-ഓപ്പറേഷൻ, ആർട് ആന്റ് കൾച്ചർ, അഗ്രിക്കൾച്ചർ, ഫിഷറീസ്, ഹാൻഡ്‌ലൂം ആന്റ് ടെക്സ്റ്റയിൽസ്, പ്ലാന്റേഷൻ ഡയറക്ടറേറ്റ്, ഡയറക്ടറേറ്റ് ഓഫ് കയർ ഡെവലപ്മെന്റ്, ഹാൻഡിക്രാഫ്റ്റ് ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ, മാർക്കറ്റ് ഫെഡ്, ബാംബൂ മിഷൻ, കുടുംബശ്രീ, കയർ ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ, ഹാൻവീവ്, ഖാദി ആന്റ് വില്ലേജ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് തുടങ്ങി 46 സ്റ്റാളുകളായിരുന്നു രണ്ടു വരികളായി കേരളത്തെ പ്രതിനിധീകരിച്ചിരുന്നത്. എല്ലാറ്റിനും പ്രത്യക്ഷമായോ പരോക്ഷമായോ സംസ്ഥാനത്തെ വ്യവസായ വാണിജ്യ മന്ത്രാലയവുമായി ബന്ധമുണ്ട്. കൂടുതൽ സംരംഭങ്ങൾ കൂടുതൽ വിപണി അതാണല്ലോ

വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ലക്ഷ്യം.

വൈവിധ്യത്തിലും അവതരണത്തിലും പുതുമകൾ നിറച്ച കേരളം നവംബർ 20 ന് പവലിയനോടു ചേർന്നുള്ള ആംഫി തിയേറ്ററിൽ അവതരിപ്പിച്ച കലാപരിപാടികൾ ഭാഷയ്ക്കും ദേശത്തിനുമപ്പുറമുള്ള ആരാധകരാണ് ഏറെ ആസ്വദിച്ചത്. പത്തു ലക്ഷത്തിലേറെ ആളുകളാണ് 3500 സ്റ്റാളുകളിൽ സന്ദർശകരായെത്തിയത്. കല, ചരിത്രം, വ്യവസായം, ശാസ്ത്രം തുടങ്ങി വിവിധ മേഖലകളോട് ആഭിമുഖ്യം പുലർത്തുന്ന ഏവരേയും തൃപ്തിപ്പെടുത്താൻ പോന്നതായിരുന്നു ഈ വർഷത്തെ ഈവന്റ്.

ഇന്ത്യൻ ഉൽപന്നങ്ങൾ, സംരംഭങ്ങൾ, ആശയങ്ങൾ ഇവയെ ലോകത്തിനു പരിചയപ്പെടുത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ഇന്ത്യാ ട്രേഡ് പ്രമോഷൻ ഓർഗനൈസേഷൻ (ഐ.റ്റി.പി.ഒ) 1980 മുതലാണ് മഞ്ഞു വീണു തുടങ്ങുന്ന നവംബർ 14 മുതൽ 27 വരെ പ്രഗതി മൈതാനിയിൽ എല്ലാ വർഷവും ഇത്തരമൊരു മേള സംഘടിപ്പിച്ചു തുടങ്ങിയത്. കയറ്റുമതി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക, വിദേശനിക്ഷേപം മുതൽമുടക്ക് ഇവ ആകർഷിക്കുക എന്നതായിരുന്നു തൊണ്ണൂറു വരെ

itf

GOVERNMENT OF KERALA
INFORMATION & PUBLIC RELATIONS DEPARTMENT

Certificate

This is to certify that **Department of Coir Development** has been adjudged the **Second Best Theme Exhibitor** in the Kerala Pavilion at the India International Trade Fair 2023 held from November 14 - 27 at Pragati Maidan, New Delhi. The Department of Information and Public Relations, Government of Kerala appreciates its participation and performance in the event.

New Delhi
27-11-2023

Director

പ്രഥമ ലക്ഷ്യം. തുടർന്നാണ് വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിലേക്കു ചുവടു മാറ്റിയത്. സ്റ്റാളുകളുടെ വൈപുല്യം കൊണ്ടും, വിദേശ രാഷ്ട്രങ്ങളുടെ പങ്കാളിത്തം കൊണ്ടും, സന്ദർശകരുടെ ബാഹുല്യം കൊണ്ടും ലോകത്തെ തന്നെ മികച്ച മേളകളിലൊന്നായി ഐ.ഐ.ടി.എഫ് മാറിക്കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. സംരംഭകർ, തൊഴിലന്വേഷകർ, ഗവേഷകർ, വിപണന ഏജൻസികൾ തുടങ്ങി വിവിധ വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ടവർക്ക് ഹൃദ്യമായ വിഭവങ്ങളൊരുക്കുന്ന ഈ മഹാ സംഭവത്തിൽ സജീവമായി പങ്കെടുക്കാനും പുരസ്കാര നിറവിലേയ്ക്കുയരാനും കേരളത്തിനു സാധിക്കുന്നു എന്നത് ഭരണ സാരഥികളുടെ കാര്യക്ഷമതയും സംഘാടകരുടെ വൈദഗ്ദ്ധ്യവും സംരംഭകരുടെ മികവും കൊണ്ടാണ്. മേളയിൽ പാർട്ണർ സ്റ്റേറ്റായി പങ്കെടുത്ത കേരളം ഇന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ മികച്ച പവലിയനുള്ള സ്വർണ്ണം ബീഹാറുമായി പങ്കിട്ടു. തീം സ്റ്റാളുകളുടെ ഇനത്തിൽ ഡയറക്ടറേറ്റ് ഓഫ് കയർ ഡെവലപ്മെന്റ് രണ്ടാം സ്ഥാനം കരസ്ഥമാക്കി. കേന്ദ്രമന്ത്രി ആർ. കെ. സിങ്ങ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത മേളയിൽ കേരള പവലിയൻ ഔപചാരികമായി തുറന്നു കൊടുത്തത് ചീഫ് സെക്രട്ടറി ഡോ. വി. വേണു ആണ്. ■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ് നിർമ്മാണം

കേരളത്തിൽ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായം മുന്നേറ്റത്തിന്റെ പാതയിലാണ്. കേരളത്തിൽ അടുത്ത കാലത്തായി നിരവധി ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. നമ്മുടെ നാട്ടിൽ സുലഭമായി ലഭിക്കുന്ന കാർഷിക വിളകളുടെ സംസ്കരണവും മൂല്യവർദ്ധനവും മുൻനിർത്തിയാണ് ടി യൂണിറ്റുകളുടെ പ്രവർത്തനം. വീടുകളിൽ വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ സർക്കാർ അനുമതി നൽകിയതോടുകൂടി ഉപജീവനസംരംഭം എന്ന നിലയിൽ നിരവധിയാളുകൾ ചെറുകിട ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ വ്യവസായങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു. കയറ്റുമതി ലക്ഷ്യമിട്ട് ലോകോത്തര സാങ്കേതികവിദ്യകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്ന കമ്പനികളും കേരളത്തിൽ പ്രവർത്തിച്ച് വരുന്നുണ്ട്. സമുദ്രോൽപന്ന കയറ്റുമതിയിലും കേരളത്തിന് നല്ലൊരു പങ്കാളിത്തമുണ്ട്.

അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ കേന്ദ്രങ്ങളിലെ ശുചിത്വവും സുരക്ഷയും ഉറപ്പാക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും കേരളത്തിൽ നല്ല വിപണിയുണ്ട്. കേരളത്തിൽ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായത്തിൽ ധാരാളമായി ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നമാണ് ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ് അഥവാ ഡിസ്പോസിബിൾ ഹെയർ ക്യാപ്പ്.

എന്താണ് ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ്

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവർ പ്രോസസ്സിംഗ് ഏരിയയിൽ പ്രവേശിക്കുമ്പോൾ തലമുടി മുഴുവനായി മറച്ചുകൊണ്ട് ധരിക്കുന്ന ഡിസ്പോസിബിൾ ഹെയർ ക്യാപ്പാണ് ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ്. കനം കുറഞ്ഞ പോളി പ്രൊപ്പലീൻ ഫാബ്രിക്കിൽ നിന്നാണ് ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഇതിനായി ഓട്ടോമാറ്റിക് യന്ത്രങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്.

കേരളത്തിലെ സാധ്യതകൾ

ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളുടെ സംസ്കരണശാലകൾ, കാറ്ററിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ, ഹോട്ടലുകൾ, മത്സ്യ ഉൽപന്ന കയറ്റുമതി ശാലകൾ, ചെറുകിട ഭക്ഷ്യഉൽ പന്ന നിർമ്മാതാക്കൾ, സുഗന്ധ വ്യജ്ഞന സംസ് കരണ കേന്ദ്രങ്ങൾ, ലബോറട്ടറികൾ, ഹോസ്പിറ്റലുകൾ തുടങ്ങി ഭക്ഷണവുമായി ബന്ധ പ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടക്കുന്ന ഇടങ്ങളിലെല്ലാം ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകൾ ആവശ്യമുണ്ട്. ഒരു ഷിഫ്റ്റിൽ ഒരു തൊഴിലാളിക്ക് ഒന്ന് വീതം ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഈ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനുള്ള ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകൾ ഭൂരിഭാഗവും അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നാണ് കേരളത്തിലേക്ക് എത്തുന്നത്. കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കാനായാൽ വലിയ അവസരം പ്രധാനം ചെയ്യുന്ന ഒരു സംരംഭമാണ് ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകളുടെ നിർമ്മാണം.

മാർക്കറ്റിംഗ്

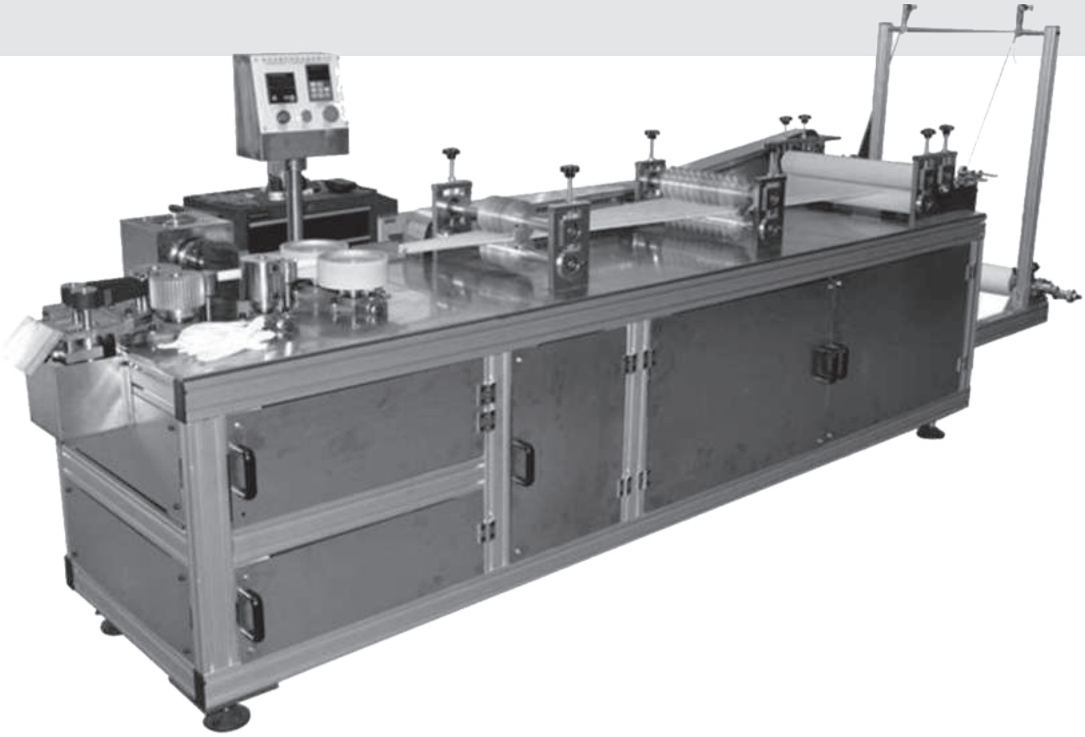
ഹോട്ടലുകൾ, കാറ്ററിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ, ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായങ്ങൾ, ചെറുകിട ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പാദകർ, സമുദ്രോൽപ്പന്ന കയറ്റുമതിക്കാർ തുടങ്ങിയ ബൾക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് വിൽക്കുന്ന രീതിയാണ് ഏറ്റവും ലാഭകരം.1000 ക്യാപ്പുകൾ നിറച്ച ബോക്സുകളിൽ വിൽപ്പനക്ക് എത്തിക്കാം. നേരിട്ട് ഓർഡർ ശേഖരിച്ച് പാഴ്സൽ വഴിയോ കൊറിയർ വഴിയോ അയച്ച് നൽകാം. ചെറിയ ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി 500 എണ്ണം, 200 എണ്ണം, 100 എണ്ണം തുടങ്ങിയ ചെറിയ പായ്ക്കുകളും വിപണിയിലെത്തിക്കാം. ചെറിയ പായ്ക്കുകളുടെ വിൽപ്പനയ്ക്ക് വിതരണക്കാരെ നിയോഗിക്കുന്നതാണ് നല്ലത്. വലിയ പായ്ക്കുകളും ചെറിയ പായ്ക്കുകളും തമ്മിൽ വിലയിലും വിത്യാസങ്ങളുണ്ടാകും. കേരളത്തിൽ തന്നെ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നം എന്ന ലേബലിൽ മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നത് ഗുണകരമാകും.

അസംസ്കൃത വസ്തു

8 മുതൽ 10 വരെ gsm ഉള്ള പോളി പ്രൊപ്പിലീൻ ഫാബ്രിക്കിൽ നിന്നാണ് ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്.കേരളത്തിൽ ഇത്തരം ഫാബ്രിക്കുകൾക്ക് ഡീലർമാരുണ്ട്. പ്രധാനമായും നീല, പച്ച, വെള്ള നിറങ്ങളിലുള്ള ക്യാപ്പുകളാണ് വിപണിയിലുള്ളത്. അതാത് കളറുകളിലുള്ള ഫാബ്രിക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് ക്യാപ്പുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്. വലിയ റോളുകളായാണ് ഇത്തരം ഫാബ്രിക്കുകൾ ലഭിക്കുന്നത്.റോളുകൾ നേരിട്ട് യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്യാനാകും. പായ് ക്കിങ്ങിനായി കോർഗേറ്റഡ് കാർട്ടൺ, ഡ്യൂപ്ളെക്സ് കാർട്ടൺ, പ്ലാസ്റ്റിക്ക് കവറുകൾ എന്നിവയാണ് ഉപ യോഗിക്കുന്നത്. 100 എണ്ണം വീതം പ്ലാസ്റ്റിക്ക് കവറുകളിൽ നിറച്ച് സീൽ ചെയ്ത് കോർഗേറ്റഡ് കാർട്ടണുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്താണ് വിപ ണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. ചെറിയ പായ്ക്കുകൾക്ക് ഡ്യൂപ്ളെക്സ് കാർട്ടണുകൾ ഉപയോഗിക്കും.

നിർമ്മാണ രീതി

നിർമ്മാണത്തിന് പൂർണ്ണമായും ഓട്ടോമാറ്റിക്ക് യന്ത്രമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. 21"–24" എന്നീ സൈസുകളാണ് പ്രധാനമായും നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത് 21" ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകളാണ്. പോളിപ്രോപ്പലിൻ ഫാബ്രിക്ക് റോൾ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്ത് അളവുകളും സെറ്റ്



ചെയ്ത് കഴിഞ്ഞാൽ യന്ത്രം തനിയെ നിർമ്മാണം നടത്തും. ഒരു മണിക്കൂറിൽ 5000 ക്യാപ്പുകൾ നിർമ്മിക്കാം. ടി ക്യാപ്പുകൾ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നതാണ് നിർമ്മാണ രീതി. രണ്ട് ജീവനക്കാരാണ് നിർമ്മാണത്തിനും പായ്ക്കിങ്ങിനുമായി ആവശ്യമായി വരിക.

മൂലധന നിക്ഷേപം

പ്രതിദിനം 40000 ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന് ശേഷിയുള്ള യന്ത്രം

ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ് നിർമ്മാണ യന്ത്രം	– 9,80,000
പ്രവർത്തന മൂലധനം	– 2,50,000
ഇതര ചിലവുകൾ	– 50,000
ആകെ	**– 12,80,000**

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

പ്രതിദിനം 40000 ക്യാപ്പുകൾ
ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ചിലവ്

ഫാബ്രിക്കിന്റെ വില	– 9800
വേതനം	– 1000
വൈദ്യുതി ചാർജ്	– 250
ഇതര ചിലവുകൾ	– 200
പായ്ക്കിങ് & ട്രാൻസ്പോർട്ടിംഗ്	– 1500
ആകെ	– 12750

വരവ്

പ്രതിദിനം 40000 ക്യാപ്പുകൾ വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ
ലഭിക്കുന്നത് 40000 X 0.60 = 24,000

ലാഭം

24000 – 12750 = 11,250

യന്ത്രങ്ങൾ പരിശീലനം

ബൗഫന്റ് ക്യാപ്പ് നിർമ്മാണ യന്ത്രവും പരിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും.

0485 – 2999990, 9446713767

ലൈസൻസ്

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, കെ-സ്വിഫ്റ്റ്, ജി എസ് ടി, പായ്ക്കിംഗ് ലൈസൻസ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം. ■

ഇന്ദു കെ. പി.

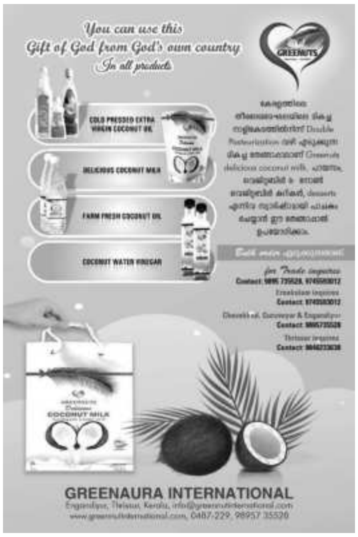
നാളികേര പാൽ വിപണിയിൽ പിടിമുറുക്കി 'ഗ്രീൻ ഓറ'

ദിവസം ആയിരം ലിറ്റർ നാളികേര പാൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമാണ് തൃശൂർ ജില്ലയിലെ ഗ്രീൻ ഓറ. നാളികേരത്തിന്റെയും അതിൽ നിന്നും ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന വിവിധ ഉത്പന്നങ്ങളുടെയും ഗുണഗണങ്ങൾ ഒരു മലയാളിയോടും വിശദീകരിക്കേണ്ടതില്ല. എന്നാൽ ശ്രമകരമെന്ന് തോന്നാവുന്ന ഈ പ്രക്രിയകളെ സുഗമമാക്കി നാളികേര പാൽ കയറ്റുമതിയിലൂടെ ശ്രദ്ധേയരാകുകയാണ് ഈ സ്ഥാപനവും ഉടമ സുമില ജയരാജും. നാളികേരപാൽ ചേർത്ത ഫിഷ് മോളിയും സവിശേമായ മീൻ കറികളും മട്ടൻ മപ്പാസും തുടങ്ങി പായസവും ഓലനുമെല്ലാം രുചികരമായി പാകം ചെയ്യണമെങ്കിൽ നല്ല നാളികേര പാൽ തന്നെ വേണം. ലോകത്ത് എവിടെ ജീവിക്കുന്ന മലയാളിക്കും ഇത്തരം രുചികളെ കൂടെ കൂട്ടാൻ സഹായിക്കുക കൂടിയാണ് ഇത്തരം ഉത്പന്നങ്ങൾ.

ഗ്രീൻ ഓറയിൽ നിന്നും ഏറ്റവും അധികം വിപണിയിലെത്തുന്നത് നാളികേര പാലാണ്. ഡബിൾ പാസ്ചുറൈസ് ചെയ്ത നാളികേര പാലിന് വിദേശ വിപണിയിൽ നല്ല ഡിമാന്റാണെന്ന് സംരംഭക പറയുന്നു. ഒരു കിലോ, 200 മില്ലി ലിറ്റർ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ അളവുകളിലായി ഇവ ലഭ്യമാണ്. ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മ തന്നെയാണ് വീണ്ടും ഉപഭോക്താക്കളെ ഇതിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്നത്. ഫുഡ് സേഫ്റ്റി സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, ISO, HACCP, KOSHER എന്നീ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളും യൂണിറ്റിന് ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ഏറ്റവും ശുദ്ധമായ രൂപമാണ് വിർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ.

ഉല്പാദന ചെലവ് കുറവുള്ള തായ് ലാന്റ്, ഫിലിപ്പീൻസ് തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നു മെത്തുന്ന വിർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലിനോടാണ് രാജ്യാന്തര വിപണിയിൽ ഗ്രീൻ ഓറയുടെ ഉൽപന്നത്തിന് മത്സരിക്കേണ്ടിവരുന്നത്. എന്നാൽ ഉൽപാദന ചെലവ് കൂടിയതിനാൽ വില കുറച്ച് നൽകാനും സാധിക്കാതെ വരുന്നു.

രണ്ട് തൊഴിലാളികളുമായി ആരംഭിച്ച ചെറിയ യൂണിറ്റിൽ കോക്കനട്ട് വിർജിൻ ഓയിലും വെളിച്ചെണ്ണയുമാണ് തുടക്കത്തിൽ ഉൽപാദിപ്പിച്ചിരുന്നത്. എന്നാൽ ആവശ്യക്കാരുടെ എണ്ണം വർദ്ധിച്ചപ്പോൾ സ്വന്തമായി ഒരു സ്ഥലം വാങ്ങുകയും അവിടെ കൂടുതൽ സൗകര്യത്തോടെ വലിയ യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുകയുമായിരുന്നു. ഇതിനായി കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റിന്റെ സ്റ്റാൻഡ് അപ് ഇന്ത്യ സ്കീമിൽ നിന്നും 70 ലക്ഷം രൂപ ടേം ലോണും 20 ലക്ഷം പ്രവർത്തനം മൂലധനവും ലഭിച്ചു. എട്ടു സ്ത്രീകളും ആറു പുരുഷന്മാരും ഉൾപ്പെടെ 14 തൊഴിലാളികളാണ് ഇവിടെയുള്ളത്. ഏങ്ങണ്ടിയൂരിലെ 'ഗ്രീൻ ഓറ ഇന്റർനാഷണൽ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് കോക്കനട്ട് പ്രോസസിംഗ് യൂണിറ്റിന്റെ' സ്ഥാപകയായ സുമില ജയരാജ് പത്തുവർഷമായി ഈ നാളികേരോൽപന്ന യൂണിറ്റിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ സജീവമാണ്. സുമില ഒരു കേരോൽപന്ന യൂണിറ്റിൽ മാനേജരായി ജോലി ചെയ്ത പരിചയമാണ് സംരംഭത്തിലേക്ക് നയിച്ചത്. മൂല്യ വർദ്ധിത ഉൽപന്നമായ നാളികേരത്തിന്റെ വിപണന സാധ്യത ഇവർ മനസ്സിലാക്കുന്നത് അവിടെ നിന്നാണ്.



2012-ൽ തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ 30 ശതമാനം സബ്സിഡിയോടുകൂടി പന്ത്രണ്ട് ലക്ഷം രൂപ ലോണെടുത്ത് വീടിനോട് ചേർന്ന് ഒരു യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചപ്പോൾ ഇവർക്ക് ഒരുപാട് പ്രതിസന്ധികൾ നേരിടേണ്ടി വന്നു. എന്നാൽ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥരിൽ നിന്നും നിർലോഭമായ പ്രോത്സാഹനം ലഭിച്ചു. നാളികേര വികസന ബോർഡിലെയും മൈസൂരിലെ സെൻട്രൽ ഫുഡ് ടെക്നോളജി റിസർച്ച് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിലെയും പരിശീലനം കൂടി പൂർത്തിയാക്കിയപ്പോൾ ഇതു തന്നെയാണ് തന്റെ മേഖലയെന്ന് സുമില തീരുമാനിക്കുകയായിരുന്നു. നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണങ്ങൾ കൂടുതൽ അറിയാൻ കഴിഞ്ഞതോടെ

വരുമാന മാർഗ്ഗം എന്നതിനുമപ്പുറം ഇതൊരു പാഷനുമായി മാറി.

ഗ്രീൻ ഓറയിൽ നിന്നും 'ഗ്രീൻ നട്ട്സ്' എന്ന ബ്രാൻഡിൽ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ, വെളിച്ചെണ്ണ, കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്, തേങ്ങ ചട്നി, തേങ്ങ അച്ചാർ, നാളികേര വെള്ളത്തിൽ നിന്നും ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന വിനാഗിരി എന്നിങ്ങനെ വിവിധങ്ങളായ ഉത്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തുന്നുണ്ട്. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലും കടകളിലും ഇവ ലഭ്യമാണെങ്കിലും കേരളത്തിന് പുറത്തും വിദേശത്തുമാണ് ഗ്രീൻ ഓറയുടെ ആവശ്യക്കാർ കൂടുതലുള്ളത്. ഇന്ത്യാ മാർട്ട്, ആമസോൺ തുടങ്ങി ഡിജിറ്റൽ പ്ലാറ്റുഫോമുകളിലൂടെയും ഫേസ് ബുക്ക്, വാട്ട്സ് ആപ്പ് എന്നീ സോഷ്യൽ മീഡിയകൾ വഴിയും വിപണനം നടത്തുന്നുണ്ട്. സ്ഥാപനത്തിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കുള്ള നാളികേരം പ്രാദേശിക കർഷകരിൽ നിന്നുമാണ് വാങ്ങുന്നത്. തീരദേശ മേഖലയായതിനാൽ നാളികേരത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം മികച്ചതാകും. വിപണി വിലയേക്കാൾ ഒന്നോ രണ്ടോ രൂപ കൂടുതൽ നൽകിയാണ് അവ ശേഖരിക്കുന്നത്. പ്രദേശത്ത് അമ്പതോളം കുടുംബങ്ങൾ സ്ഥാപനത്തെ ആശ്രയിച്ച് ജീവിക്കുന്നുണ്ട്.

7448.5 ദശലക്ഷം നാളികേരം പ്രതിവർഷം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന കേരളത്തിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ നാളികേരം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നത് കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലാണ്. നാളികേരം, വെളിച്ചെണ്ണ, പിണ്ണാക്ക് എന്നതിനപ്പുറം നൂതന ആശയങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ട് പ്രവർത്തിക്കുകയും കേര ഉൽപന്നങ്ങളെകുറിച്ച് കൃത്യമായ അവബോധം ജനങ്ങളിൽ ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്താൽ സ്ഥിര വരുമാനമുള്ള ധാരാളം യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും ജോലി സാധ്യതയ്ക്കും എല്ലാറ്റിനുമുപരി കേരകർഷകർക്ക് കൈത്താങ്ങാകുന്നതിനും സഹായകരമാകുമെന്ന് സുമില പറയുന്നു. കാൽസ്യം, പൊട്ടാസ്യം, മഗ്നീഷ്യം, സോഡിയം, വൈറ്റമിൻ സി തുടങ്ങിയ പോഷകങ്ങളും ധാരാളം പൂരിതകൊഴുപ്പുകളും അടങ്ങിയ ഭക്ഷ്യ ഉത്പന്നമാണ് നാളികേരം. ഇതിലടങ്ങിയിരിക്കുന്ന ലോറിക് ആസിഡ് ശരീരത്തിൽ ആഗിരണം ചെയ്യുമ്പോൾ മോണോലാറിൻ എന്ന പദാർത്ഥം രൂപം കൊള്ളുന്നു. ഇത് ഫംഗസ്, ബാക്ടീരിയ, വൈറസ് എന്നിവക്കെതിരെ പ്രവർത്തിച്ച് രോഗപ്രതിരോധ ശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

കേരള സംസ്ഥാന വ്യവസായ വികസന കോർപറേഷൻ, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, കാർഷിക സർവ്വകലാശാല, കേരള ഗസറ്റഡ് ഓഫീസേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നെല്ലാം നിരവധി പുരസ്ക്കാരങ്ങൾ ഗ്രീൻ ഓറക്ക് ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇപ്പോഴും കേരള കാർഷിക സർവ്വകലാശാല, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം എന്നിവിടങ്ങളിലെ നാളികേരവും സംരംഭകത്വവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരിപാടികളിലും സുമില പങ്കെടുക്കാറുണ്ട്. നാളികേരത്തിന്റെ നാടെന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കുന്ന കേരളത്തിൽ മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേര സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതകളേറെയാണെന്നാണ് ഇവരുടെ അഭിപ്രായം. ■

വ്യവസായിക കേരളത്തിന്റെ കുതിപ്പിന് കൈയ്യൊപ്പ് ചാർത്തി കേരളീയം സെമിനാർ;

ലഭിക്കുന്നത് വലിയ പിന്തുണയെന്ന് വ്യവസായികൾ

വ്യവസായ രംഗത്ത് അടുത്ത കാലത്തായി കേരളം കൈവരിച്ച നേട്ടങ്ങൾക്ക് കൈയൊപ്പ് ചാർത്തി വ്യവസായ സെമിനാർ. ഐക്യകേരളത്തിന്റെ 67–ാം വാർഷികത്തിന്റെ ഭാഗമായി വിവിധ മേഖലകളിൽ സംസ്ഥാനം കൈവരിച്ച നേട്ടങ്ങൾ ലോകത്തിനു മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ സംസ്ഥാന സർക്കാർ സംഘടിപ്പിച്ച 'കേരളീയം 2023' –ന്റെ ഭാഗമായുള്ള ശിൽപശാലയുടെ മൂന്നാം ദിവസം 'കേരളത്തിലെ വ്യവസായരംഗം' എന്ന വിഷയത്തിൽ ബഹു. വ്യവസായ, നിയമ കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ. പി. രാജീവിന്റെ അദ്ധ്യക്ഷതയിൽ സെമിനാർ സംഘടിപ്പിച്ചു. സംസ്ഥാന സർക്കാർ കൈക്കൊണ്ട വ്യവസായ സൗഹൃദ നയങ്ങളും നടപടികളും ഈ മേഖലയിൽ മുമ്പെങ്ങും കണ്ടിട്ടില്ലാത്ത പുരോഗതി കൈവരിക്കാൻ സഹായകമായതായി കേരളീയത്തിന്റെ ഭാഗമായി നിയമസഭയിലെ ആർ ശങ്കരനാരായണൻ തമ്പി ഹാളിൽ നടന്ന സെമിനാറിൽ സംസാരിച്ച പാനലിസ്റ്റുകളും വ്യവസായികളും സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തി. കേരളത്തിലാരംഭിച്ച് ആഗോള വിപണിയിൽ

ശക്തമായ സാന്നിധ്യമായി മാറിയ ഒട്ടേറെ കമ്പനികളുടെ വിജയകഥകൾ പലരും പങ്കുവെച്ചു.

യുവജനങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക, തൊഴിലാളികളുടെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്നിവയിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചു കൊണ്ട് പൊതു, സ്വകാര്യ, സഹകരണ മേഖലകളിലുള്ള വ്യവസായ വികസനത്തിന് കേരള സർക്കാർ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണെന്നും അതിവേഗം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ദേശീയ, ആഗോള സാഹചര്യങ്ങൾ മുന്നോട്ടു വയ്ക്കുന്ന വെല്ലുവിളികളും അവസരങ്ങളും കണക്കിലെടുത്ത് തയ്യാറാക്കിയ കരട് വ്യവസായ നയത്തിനു കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ മേഖലയിൽ സമഗ്രമായ മാറ്റം കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയുമെന്ന് ശിൽപശാലയുടെ അദ്ധ്യക്ഷനും ബഹു. വ്യവസായ വകുപ്പ് മന്ത്രിയുമായ ശ്രീ. പി. രാജീവ് അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. നിക്ഷേപ പ്രോത്സാഹനത്തിനും തൊഴിലവസരങ്ങളുടെ സൃഷ്ടിയിലും ഊന്നൽ നൽകുന്ന കരട് വ്യാവസായിക നയം 2023, പരമ്പരാഗത, സൺറൈസ് മേഖലകലുൾപ്പെടെ 22 മുൻഗണനാ മേഖലകളും 18 സാമ്പത്തിക ആനുകൂല്യ (ഇൻസെന്റീവ്) പദ്ധതികളും മുന്നോട്ട് വയ്ക്കുന്നു. പ്ലാന്റേഷൻ മേഖലയുടെ നിർണായക പ്രാധാന്യം സംസ്ഥാനം തിരിച്ചറിഞ്ഞു കൊണ്ട് ഇന്ത്യയിലാദ്യമായി ഒരു പ്ലാന്റേഷൻ ഡയറക്ടറേറ്റ് സ്ഥാപിച്ച സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം.

രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെട്ട സംരംഭങ്ങളുടെ (സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം) എണ്ണത്തിൽ കേരളത്തിന് 12–ാം സ്ഥാനമുണ്ട്. കേരളത്തിലെ വ്യവസായ രംഗം 44.64 ലക്ഷം നേരിട്ടുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും 12,000 കോടിയുടെ നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. 36.5 ശതമാനം വരുന്ന വ്യവസായരംഗത്തെ സ്ത്രീതൊഴിൽ പങ്കാളിത്തം ദേശീയ ശരാശരിയെക്കാൾ (23.7) വളരെ കൂടുതലാണെന്നത് ശ്രദ്ധേയമാണ്. വ്യവസായ രംഗത്ത് വൻ കുതിച്ചുചാട്ടത്തിനുള്ള അന്തരീക്ഷമാണ് സംസ്ഥാനത്തുള്ളതെന്ന് ആമുഖ പ്രഭാഷണത്തിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി. രാജീവ് പറഞ്ഞു. സാങ്കേതിക മേഖലാ വ്യവസായങ്ങളുടെ വലിയ വളർച്ചയിലേക്ക് കേരളം നീങ്ങുകയാണ്. 2022ൽ ആരംഭിച്ച 'സംരംഭക വർഷം' പദ്ധതിയിലൂടെ 1.4 ലക്ഷത്തോളം സംരംഭങ്ങൾ കേരളത്തിൽ ആരംഭിക്കാനായി. ഇതിൽ 45000 ത്തോളം വനിതാ സംരംഭകരുടേതായിരുന്നു. ഇതുവഴി 8422 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ടായി. മൂന്ന് ലക്ഷത്തിലധികം പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിച്ചു.

100 കോടി രൂപ വിറ്റുവരവുള്ള 1000 സ്ഥാപനങ്ങൾ സംസ്ഥാനത്ത് സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് വകുപ്പിന്റെ 'മിഷൻ 1000' പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ ഗ്രഫീൻ ഉത്പാദന കേന്ദ്രം സംസ്ഥാനത്ത് ആരംഭിക്കാനായത് വലിയ നേട്ടമാണ്. പൊതുമേഖല സ്ഥാപനങ്ങളെ പുനരുജ്ജീവിപ്പിക്കുന്നതിന് 9000 കോടി രൂപയുടെ മാസ്റ്റർപ്ലാൻ തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു. സംസ്ഥാനത്ത് 15 സ്വകാര്യ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾക്കാണ് ഇതിനകം അനുമതി നൽകിയത്. ഡിസംബറോടെ 15 എണ്ണത്തിന് കൂടി അനുമതി നൽകും. കാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ കുതിപ്പിൽ പുതിയ നാഴികക്കല്ലായി മാറുമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു.

വ്യവസായങ്ങൾക്കായി പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഭൂമി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന കാര്യം പരിഗണനയിലാണ്. സംസ്ഥാനത്തെ യുവജനങ്ങൾക്ക് തൊഴിൽ ലഭ്യമാക്കാനുതകുന്നതും നമ്മുടെ

സാഹചര്യങ്ങൾക്ക് ഇണങ്ങുന്നതുമായ വ്യവസായങ്ങൾ ശക്തിപ്പെടുത്തുകയാണ് സർക്കാർ നയം. അതോടൊപ്പം പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെ വൈവിധ്യവത്കരിക്കുമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു. കൊച്ചിയിൽ 100 പേരെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്ത് തുടങ്ങിയ ഐബിഎം, രണ്ടാം വർഷം തന്നെ 1800 പേരെയാണ് റിക്രൂട്ട് ചെയ്തത്. ഇതിൽ 200 പേർ അമേരിക്കയിലും ബാംഗ്ലൂരിലും ജോലി ചെയ്യുകയായിരുന്ന മലയാളികളാണ്. ചികിൽസാ ഉപകരണ നിർമാണ രംഗത്തെ രാജ്യത്തെ ആകെ വിറ്റുവരവിന്റെ 20 ശതമാനം കേരളത്തിൽ നിന്നാണ്. എഫ്.എ.സി.ടിയിൽ 1600 കോടിയുടെ നിക്ഷേപം വരുന്നതും കൊച്ചിൻ ഷിപ്പ്‌യാർഡിന് പുതിയ ഓർഡർ ലഭിച്ചതും വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം പ്രവർത്തനക്ഷമമാകുന്നതും വലിയ നേട്ടങ്ങളാണെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു.

കഴിഞ്ഞ ദശാബ്ദ കാലയളവിൽ നമ്മുടെ വ്യവസായരംഗത്തെ വൈവിധ്യവൽക്കരിക്കുന്നതിൽ കേരളത്തിനു ഗണ്യമായ പുരോഗതി കൈവരിക്കാൻ കഴിഞ്ഞുവെന്നും, ഇക്കാലയളവിലെ ഫാക്ടറി മേഖലയിൽ നിന്നുള്ള കേരളത്തിന്റെ മൊത്ത ദേശീയ മൂല്യവർദ്ധനവ് ദേശീയ ശരാശരിയേക്കാൾ കൂടുതലാണെന്നും ബഹു. മന്ത്രി കൂട്ടിച്ചേർത്തു.

കരട് വ്യവസായ നയം-2023 കൂടാതെ ഇ.എസ്.ജി (Environment Social & Corporate Governance), കയറ്റുമതി, ലോജിസ്റ്റിക്സ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ സർക്കാർ നടത്തിയ നയപരമായ ഇടപെടലുകളെക്കുറിച്ചും സംസ്ഥാനത്ത് ഒരു ദൃഢമായ വ്യാവസായിക ആവാസ വ്യവസ്ഥ (ഇൻഡസ്ട്രി 4.0) സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും ഊന്നൽ നൽകുന്ന പുതിയ വ്യവസായ നയത്തിന്റെ ഭാഗമായ സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക, അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനം, ഹൈ-ടെക് സാങ്കേതിക വിദ്യ, സെക്ടറൽ ആവാസവ്യവസ്ഥയുടെ സൃഷ്ടി, കേരള ബ്രാൻഡ് മെച്ചപ്പെടുത്തൽ, ഭാവിയിലേക്കാവശ്യമായ നൈപുണ്യവികസനം, പിന്തുണയുള്ള വ്യാവസായിക പരിസ്ഥിതി തുടങ്ങിയ ഏഴ് അടിസ്ഥാന തത്വങ്ങളെക്കുറിച്ചും വ്യവസായ വകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി ശ്രീ. സുമൻ ബില്ല ഐ. എ. എസ് വിശദീകരിച്ചു.

വ്യാവസായിക അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിന് കേരള സർക്കാർ നൽകുന്ന പിന്തുണ അഭിനന്ദനാർഹമാണെന്നും സംസ്ഥാനം വ്യസായിക വികസനം ത്വരിതപ്പെടുത്തുന്നതിന് വേണ്ട നടപടികൾ സ്വീകരിക്കണമെന്നും ഒ.ഇ.എൻ ഇന്ത്യയുടെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറായ ശ്രീമതി. പമേല ആൻ മാത്യു ചൂണ്ടിക്കാണിച്ചു. സംരംഭത്വ മേഖലകളിൽ വനിതകൾക്ക് ക്രിയാത്മകമായി ഇടപെടാൻ സാധിക്കുമെന്ന് സ്വ അനുഭവം വിവരിച്ചു കൊണ്ട് ശ്രീമതി. പമേല പറഞ്ഞു.

മെഡിക്കൽ ഉപകരണ നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ കേരളത്തിനു വലിയ സാധ്യതകളുണ്ടെന്ന് ടെർമോ പെൻപോളിന്റെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറായ ശ്രീ. ചേതൻ മകം നിരീക്ഷിച്ചു. ഇന്ത്യയിലെ മെഡിക്കൽ ഉപകരണ നിർമ്മാണത്തിന്റെ ഏകദേശം 20 ശതമാനവും കേരളത്തിലാണ് ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നതെന്നും മെച്ചപ്പെട്ട മനുഷ്യവിഭവശേഷിയും ശുദ്ധജലത്തിന്റെ ഉൾപ്പെടെയുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യതയും, സർക്കാരിന്റെ വ്യാവസായിക സൗഹാർദ്ദ നയങ്ങളും ഈ നിർമ്മാണ മേഖലയെ പിന്തുണയ്ക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അഗാപ്പെ ഡയഗ്നോസ്ടിക്സ് ലിമിറ്റഡിന്റെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറായ ശ്രീ. തോമസ് ജോൺ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു.

തികച്ചും വൈവിധ്യമാർന്ന വ്യാവസായിക

അടിത്തറയുള്ള സംസ്ഥാനമാണ് കേരളമെന്ന് FACT യുടെ ചെയർമാനും മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറുമായ ശ്രീ. കിഷോർ റുങ്ത പരാമർശിച്ചു. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ ശക്തിയും അവസരങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് സുസ്ഥിരവും സർവ്വസ്പർശിയുമായ വളർച്ചയിൽ ഊന്നൽ നൽകണമെന്ന് അദ്ദേഹം ആവശ്യപ്പെട്ടു.

സുസ്ഥിര വളർച്ചയ്ക്കും സാമൂഹിക ക്ഷേമത്തിനും വേണ്ടിയുള്ള പ്രതിബദ്ധത, ശാസ്ത്രബോധം എന്നിവയാണ് കേരളത്തിന്റെ പുരോഗതിയുടെ കാതൽ എന്ന് നിറ്റജെലാറ്റിൻ ലിമിറ്റഡിന്റെ ഡയറക്ടറായ ഡോ. ഷിന്യതക്കഹാഷി അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. സാമൂഹിക ക്ഷേമത്തിലധിഷ്ഠിതമായ പുരോഗതികൾ കൈവരിക്കുന്നതിൽ കേരളം നടത്തിയ മുന്നേറ്റം തികച്ചും പ്രശംസനീയവും മാതൃകാ പരവുമാണെന്ന് അദ്ദേഹം കൂട്ടിച്ചേർത്തു.

കയർ വ്യവസായമേഖലയിൽ യന്ത്രവൽക്കണത്തിന്റെ സാധ്യതയെക്കുറിച്ചും, യന്ത്രവൽക്കണത്തിൽ ഇതര സംസ്ഥാനങ്ങൾ പിന്തുടരുന്ന മികച്ച മാതൃകകളെക്കുറിച്ചും ഇന്ത്യൻ കൊയർ എക്സ്പോർട്ടേഴ്സ് ഫെഡറേഷൻ ചെയർമാനായ ശ്രീ. ജോൺ ചാക്കോ പരാമർശിച്ചു. കയറിന്റെ ഉപോൽപ്പന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതി സാധ്യതകളെക്കുറിച്ചും ഈ മേഖലയിൽ കൂടുതൽ ഗവേഷണം ആവശ്യമാണെന്നും ശ്രീ. ജോൺ ചാക്കോ ചൂണ്ടിക്കാണിച്ചു.

മൂല്യവർദ്ധനവ്, വിതരണ ശൃംഖലയിലെ തടസ്സങ്ങൾ, നൈപുണ്യത്തിന്റെ അഭാവം തുടങ്ങിയ തോട്ടം മേഖല നേരിടുന്ന വെല്ലുവിളികളെക്കുറിച്ച് എച്ച്.എം.എൽ പ്ലാന്റേഷൻ ചീഫ്എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറായ ശ്രീ. എൻ.ധർമ്മരാജ്പറഞ്ഞു.

അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെയും മനുഷ്യവിഭവശേഷിയുടെയും ലഭ്യതയ്ക്കനുസരിച്ച് വ്യവസായിക മേഖലയിലെ കാലാനുസൃതമായ മാറ്റത്തെ ഒരു പ്രതിസന്ധിയായി കണക്കാക്കേണ്ടതില്ലെന്നും അവയെ അവസരങ്ങളാക്കി മാറ്റേണ്ടാതാണെന്നും ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ടെക്നോളജി, ഡൽഹിയിലെ സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്ര വിഭാഗം പ്രൊഫസറായ ശ്രീ. ജയൻ ജോസ് തോമസ് അഭിപ്രായപ്പെട്ടു.

2023-ഓടു കൂടി മെഡിക്കൽ ഉപകരണനിർമ്മാണ വ്യവസായത്തിന്റെ ഒരു ഹബ്ബായി കേരളം മാറുന്നതിനുള്ള സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കേരള മെഡിക്കൽ ടെക്നോളജി കൺസോർഷ്യത്തിന്റെ സ്പെഷ്യൽ ഓഫീസറായ ശ്രീ. സി. പത്മകുമാർ വിശദീകരിച്ചു. കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്ന മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ ലോകോത്തര ഗുണനിലവാരമുള്ളതാണെന്ന് അദ്ദേഹം അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. ■

പ്രൊഫ. ഡോ. ജേക്കബ് ജോർജ്ജ്

കോവിഡാനന്തര കേരളം: ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങളും വിപണന തന്ത്രങ്ങളും – ഒരു വിശകലനം

യുദ്ധത്തിലാണെങ്കിലും വ്യാപാരത്തിലാണെങ്കിലും സ്ട്രാറ്റജികൾക്ക് (തന്ത്രങ്ങൾക്ക്) വളരെ പ്രാധാന്യം നാം കൽപിക്കുന്നു. അടവുകൾ രണ്ടു മേഖലകളിലും എതിരാളികൾക്കെതിരെ ഉപയോഗിക്കുന്നു. യുദ്ധത്തിൽ രാജ്യം പിടിച്ചെടുക്കുന്നെങ്കിൽ വ്യാപാരത്തിൽ വിപണി പിടിച്ചെടുക്കുന്നു. യുദ്ധത്തിലൂടെ പ്രജകളെ നേടുമ്പോൾ വ്യാപാരത്തിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളെ നേടുന്നു.

ഈ ഉപമ ഇനിയും മുമ്പോട്ട് കൊണ്ടു പോകാവുന്നതാണ്. ഫലഭൂയിഷ്ഠമായ ദേശം എന്ന പോലെ മെച്ചപ്പെട്ട വിപണിയാണ് ലക്ഷ്യം. ഇങ്ങനെ വിപണി കീഴടക്കുവാൻ വൻകിട വ്യവസായങ്ങൾ മത്സരിക്കുമ്പോൾ കേരളത്തിലെ ചെറുകിട വ്യവസായികൾ എങ്ങനെ വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നില്ക്കണമെന്നുള്ളതാണ് ഇന്നത്തെ ചിന്താ വിഷയം.

ഇവിടെയാണ് ഫോക്കസ് സ്ട്രാറ്റജിക്ക് (കേന്ദ്രീകൃത തന്ത്രം) പ്രസക്തിയേറുന്നത്. വിപണി മൊത്തതിൽ ലക്ഷ്യമാക്കാതെ ഏതെങ്കിലും ഒരു പ്രത്യേക ഉപഭോക്തൃ വിഭാഗത്തെ ഉന്നം വയ്ക്കുന്ന തന്ത്രമാണിത്.

ഒരു കടലിൽ വലിയ മീനുകളുടെ ഇടയിൽ ചെറുമീനുകൾ എങ്ങനെ കഴിയുന്നു എന്നു നോക്കാം.

ചിലത് വലിയ മീനുകളുടെ ത്വക്കിൽ പറ്റിച്ചേർന്ന് അവയെ ശുദ്ധീകരിക്കുന്നു. ആശ്രിത വ്യവസായത്തെ അങ്ങനെ കരുതാവുന്നതാണ്. പൂനെയിലെ വാഹന നിർമ്മാണമായി ബന്ധപ്പെട്ട ആശ്രിതവ്യവസായം പ്രസിദ്ധമാണല്ലോ.

വേറേ ചില ചെറുമത്സ്യങ്ങൾ വലിയ മത്സ്യങ്ങൾ കഴിച്ചാൽ വയറു നിറയാതെ ഇരകൾ തേടിപ്പോകുന്നു. നമ്മുടെ നാട്ടിലെ പ്രാദേശിക വിപണിയും അതിലെ രുചി വിഭവങ്ങളും ഇതിനു നല്ല ഒരു മാതൃകയാണ്.

കേന്ദ്രീകൃത തന്ത്രത്തിൽ നിന്ന് ഉരുത്തിരിയുന്ന ഈ നിചെ മാർക്കറ്റിങ്ങ് (വിപണിയുടെ ഒരു മൂലയിൽ ഒതുങ്ങിയുള്ള വിപണനം) രണ്ടു തരമുണ്ട്. ഏറ്റവും ചിലവു ചുരുക്കി താഴ്ന്ന വിലയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വിപണി പിടിക്കുന്നതാണ് മേൽപ്പറഞ്ഞ രണ്ടു ഉദ്ദാഹരണങ്ങൾ.

പക്ഷേ സിറ്റ്സ്വർലാണ്ട് എന്ന യൂറോപ്പിലെ കൊച്ചു രാജ്യത്തിലെ ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ ബ്രാന്റിന്റേയും (വ്യക്തി മുദ്ര) ക്വാളിറ്റിയുടേയും (ഗുണനിലവാരം) പേരിൽ ഉയർന്ന വിലയ്ക്ക് അന്താരാഷ്ട്ര വിപണി പിടച്ചവയാണ്. ഇത് നമ്മൾ കേരളീയരെ ഇരുത്തി ചിന്തിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.

കേരളവും സിറ്റ്സർലാണ്ടും തമ്മിൽ ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായും, കാലാവസ്ഥയിലും, സാസ്കാരികമായും വളരെ വത്യാസങ്ങളും സാമ്പത്തികമായി വളരെ അന്തരവുമുണ്ടെങ്കിലും ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട വിഷയത്തിൽ വലിയ സാദൃശ്യം ഉണ്ട്.

അത് മാനവവിഭവശേഷിയിലാണ്. ഹ്യൂമൻ ഡെവലപ്മെന്റ് ഇൻഡെക്സിൽ (മാനവ വികസന സൂചിക) കേരളത്തിന്റെ ഇപ്പോഴത്തെ നില 0.79 ആണ്. ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മെച്ചപ്പെട്ട സ്കോറായ ഇത് സിറ്റ്സർലാണ്ടിലെ ഇപ്പോഴത്തെ നിലയായ 0.962– വിനെക്കാൾ ബഹു ദൂരം പിന്നിൽ തന്നെയാണ്.

പക്ഷേ, 1980–ൽ ഇത് അവിടെ നമ്മളെപ്പോലെ വെറും 0.806 ആയിരുന്നു. വെറും 40 വർഷം കൊണ്ടാണ് അവർ സൂചികയിൽ ലോകത്തിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനത്ത് എത്തിയത്. ചെറുകിട വ്യവസായത്തിൽ ഊന്നിയുള്ള ഒരു സാമ്പത്തിക വ്യവസ്ഥിയും, സംസ്കാരവും അവർ പടുത്തുയർത്തി.

സ്വിറ്റ്സർലാണ്ടിൽ 5,99,686 (99.72 ശതമാനം) ചെറുകിട സ്ഥാപനങ്ങളും അതിൽ 30,69,129 (67.15 ശതമാനം) ജീവനക്കാരും ഉണ്ട്. ഇവയിൽ നിന്നും വരുന്ന ലോകോത്തര ഉത്പന്നങ്ങളും, സേവനങ്ങളും ലോകവിപണി കീഴടക്കുന്നു. സ്വിസ് ചോക്ലേറ്റ്സ്, സ്വിസ് കത്തി, സ്വിസ് വാച്ച്, സ്വിസ് മൗണ്ടൻ ടൂറിസം, സ്വിസ് ബാങ്ക് അങ്ങനെ എല്ലാത്തിലും സ്വിസ്സ് രാജ്യത്തിന്റെ വ്യക്തിമുദ്ര പതിഞ്ഞിരിക്കുന്നു.

കേരളവും അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാരത്തിൽ മികച്ച വ്യക്തിമുദ്ര പതിപ്പിച്ചിരുന്ന ഒരു കാലഘട്ടമുണ്ടായിരുന്നു. അന്നു നമ്മുടെ വ്യക്തിമുദ്ര 'മലബാറി' എന്ന നിലയിലായിരുന്നു. പ്രാചീനകാലത്തെ സുഗന്ധവിളകളിൽ നിന്നും നമ്മൾ ഇപ്പോൾ തോട്ടവിളകളിലേക്കും വ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നു. അവയിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും കേരള തനിമയോടെ അഥവാ വ്യക്തിമുദ്രയോടെ അന്താരാഷ്ട്രവിപണിയിൽ എത്തിച്ചാൽ എന്തുകൊണ്ട് കേരളം ഒരു ഏഷ്യൻ സ്വിറ്റ്സർലാന്റ് ആയിക്കൂടാ.

ഇവിടെയാണ് ടൂറിസത്തിന്റെ അനന്ത സാധ്യതകളെപ്പറ്റി നാം ചിന്തിക്കേണ്ടത്. നമ്മുടെ സുഗന്ധ വിളകളും തോട്ടവിളകളും ആഗോള വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടുകയാണ്. പഴയ മദ്ധ്യ തിരുവിതാംകൂറായ ഇപ്പോഴത്തെ കോട്ടയം, ഇടുക്കി, പത്തനംതിട്ട ജില്ലകൾക്ക് ഇവിടെ വ്യക്തമായ ഒരു നേതൃത്വം കൊടുക്കാൻ സാധിക്കും.

ആഗോള സഞ്ചാരികളെ കേരളതനിമയുള്ള സുഗന്ധവിള, തേയില, കാപ്പി എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ ആതിഥേയത്വം നൽകുന്നത് ഒരു വലിയ സാമ്പത്തിക മുന്നേറ്റത്തിന് തുടക്കം കുറിക്കും. എസ്റ്റേറ്റുകളുടെ 10 ശതമാനം ഭൂമി കാർഷികേതിര ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കാമെന്ന സംസ്ഥാന സർക്കാർ നിലപാട്

ഈ സമയത്തിൽ അഭിനന്ദനം അർഹിക്കുന്നു.

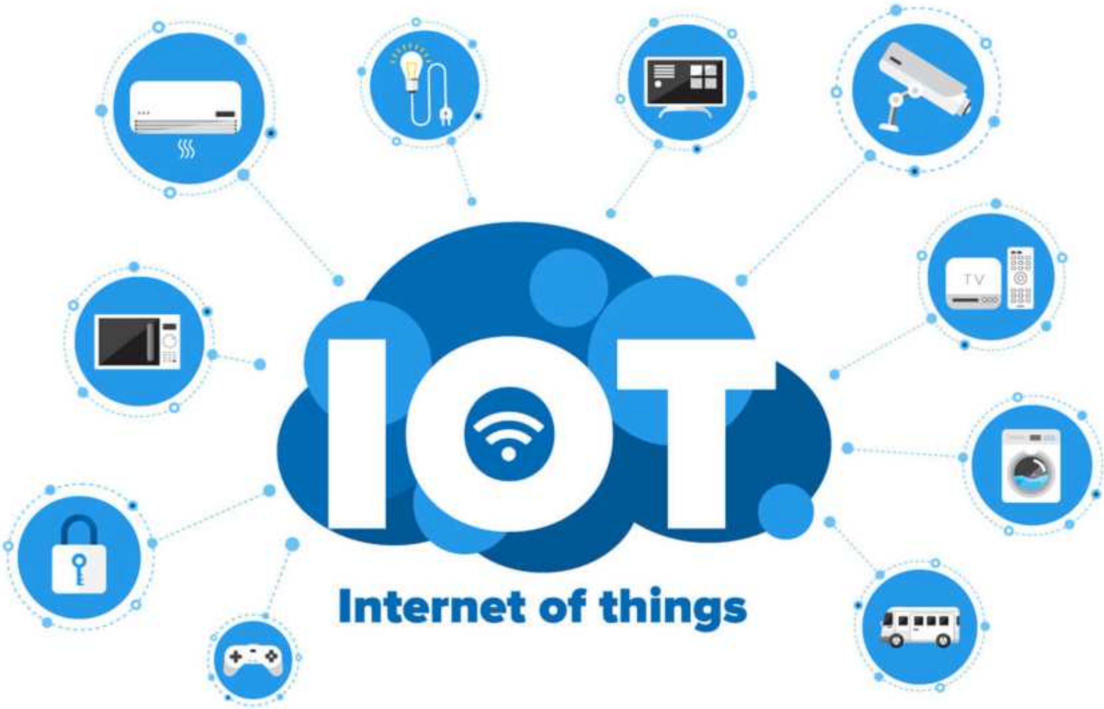
ജനപങ്കാളിത്തവും ഈ സാമ്പത്തിക മുന്നേറ്റത്തിന്റെ ഒരു അവശ്യ ഘടകമാണ്. ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം എന്ന പേരിൽ അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിൽ അറിയപ്പെടുന്ന ജനപങ്കാളിത്ത ടൂറിസത്തിന്റെ വിജയഗാഥയാണ് കോട്ടയം ജില്ലയിലെ മറവൻതുരുത്ത് വാട്ടർ സ്ട്രീറ്റ് പദ്ധതി. ഈ നേട്ടത്തിന് റെസ്പോൺസിബിൾ ടൂറിസം മിഷൻ പ്രത്യേക അനുമോദനം അർഹിക്കുന്നു.

അതേ പോലെ ലാഭകരമല്ലാത്ത, വളർച്ച മുരടിച്ച തോട്ടങ്ങളിൽ തെങ്ങും, ഫലവൃക്ഷങ്ങളും നട്ടാൽ അതു ഒരു പരിതസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദ കൃഷി മുന്നേറ്റത്തിന് കാരണമാകും. റബ്ബർ കൃഷിയിൽ അസംതൃപ്തരായ കർഷകർ പുതിയ വഴികൾ കണ്ടെത്തിയേ തീരൂ. ഇവിടെ മൂല്യവർധിത കൃഷി മിഷന് ഫലപ്രദമായി ഇടപെടലുകൾ നടത്താൻ സാധിക്കും. ഇങ്ങനെ കൃഷി ചെയ്തു കിട്ടുന്നവയിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കി വേണ്ട പോലെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിദേശത്തേക്ക് അയച്ചാൽ കേരളീയ തനിമയുള്ള പലഹാരങ്ങളും, മറ്റു ഭക്ഷണപദാർത്ഥങ്ങളും അന്താരാഷ്ട്രവിപണി പിടിച്ചെടുക്കാവുന്നതേ ഉള്ളൂ.

സമയം ആർക്കുവേണ്ടിയും കാത്തു നിൽക്കില്ല. കോവിഡാനന്തര സാമ്പത്തിക കുതിപ്പുണ്ടാകുമെന്ന് പകൽപോലെ സ്പഷ്ടമാണ്. എന്നാൽ നമ്മൾ കേരളീയർ അതിൽ പങ്കാളികളാകുമോ എന്നത് രാത്രി പോലെ അവ്യക്തവുമാണ്. കേരള ജനതക്ക് ദിശാബോധം നൽകാൻ അനുഭവസമ്പന്നരായ കർഷകരുടേയും, വ്യവസായികളുടേയും, വ്യാപാരികളുടേയും പിന്തുണയും, ഈപ്പറഞ്ഞ സാമ്പത്തിക ഉന്നതി ഉറപ്പുവരുത്താൻ ചുറുചുറുക്കുള്ള യുവസംരംഭകരുടെ കഠിനപ്രയത്നവും, സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കാൻ വിദ്യാഭ്യാസവുള്ള തൊഴിലാളികളുടെ സമർപ്പണബോധവും കേരളനാടിനു ആവശ്യമുണ്ട്. ■

(മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടന്റാണ് ലേഖകൻ)

ലോറൻസ് മാത്യു



ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ് മാറ്റങ്ങളുടെ കൊടുങ്കാറ്റ്

ഒരു കാലത്ത് നാം ഏറെ എതിർത്തിരുന്ന ഒന്നാണ് കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ. മനുഷ്യരുടെ തൊഴിൽ ഇല്ലാതാക്കുന്ന ഒന്ന് എന്ന നിലയിലാണ് നാം അതിനെ കണ്ടിരുന്നത്. എന്നാലിപ്പോൾ കമ്പ്യൂട്ടറുകളും ഇന്റർനെറ്റുമില്ലാത്ത ഒരു നിമിഷത്തെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് ചിന്തിക്കുവാൻ തന്നെ കഴിയുകയില്ല എന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം. ഇന്റർനെറ്റിലധിഷ്ഠിതമായ സാങ്കേതിക വിദ്യകളാണ് ഇന്ന് ലോകത്തെ മാറ്റി മറിച്ച് കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇതിലൂടെ പുത്തൻ തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നു എന്ന് മാത്രമല്ല, പരമ്പരാഗതമായി നിലനിൽക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങളിൽ വരെ ഏറെ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നു. നിത്യ ജീവിതത്തിൽ പല കാര്യങ്ങൾക്കായി ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നവരുടെ എണ്ണവും അനുദിനം കൂടിവരികയാണ്. എണ്ണിയാൽ അവസാനിക്കാത്ത തരത്തിൽ മനുഷ്യ ജീവിതത്തിന്റെ സമസ്ത മേഖലയിലും ഇന്റർനെറ്റിന്റെ സേവനം ഇന്ന് ഉപയോഗപെടുത്തി വരുന്നു.

എന്താണ് ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ്

ഇന്റർനെറ്റിൽ നമ്മൾ നൽകുന്ന റിക്വസ്റ്റിന്റെ (Request) അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് വിവരങ്ങൾ (Information)

അല്ലെങ്കിൽ സർവീസ് (Service) നമുക്ക് ലഭിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ഒരു സേവനത്തിനായുള്ള നിർദേശം നമ്മൾ നൽകാതെ തന്നെ നമ്മൾ നിത്യജീവിതത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ (തിങ്സ്) പരസ്പരം വിവരകൈമാറ്റം നടത്തി നമ്മുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി സ്വയം പ്രവർത്തിച്ചാലോ? അങ്ങനെ യെങ്കിൽ എത്ര എളുപ്പമാകും നിത്യ ജീവിതത്തിൽ നമ്മൾ ചെയ്യുന്ന ഓരോ കാര്യവും! ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സ് (Internet of Things-IoT) എന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ഇത്തരത്തിൽ വ്യത്യസ്ത ഉപകരണങ്ങൾ പരസ്പരം വിവരകൈമാറ്റം നടത്തി സ്വയം പ്രവർത്തിക്കുന്നതിന് സഹായമാകുന്നത്. ഇലക്ട്രോണിക്സ്, സോഫ്റ്റ്‌വെയർ, സെൻസറുകൾ, ആക്ച്ചുവേറ്ററുകൾ, കണക്റ്റിവിറ്റി എന്നിവ അടങ്ങിയിട്ടുള്ള വിവിധ ഭൗതികോപകരണങ്ങൾ, വാഹനങ്ങൾ, ഗൃഹോപകരണങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയെ പരസ്പരം ബന്ധിപ്പിച്ചു കൊണ്ട് അവയ്ക്കിടയിൽ വിവര കൈമാറ്റം സാധ്യമാക്കിയിട്ടുള്ള ശൃംഖലയാണ് ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സ് അഥവാ ഐ.ഓ.ടി. ഓരോ ഉപകരണത്തെയും അതിന്റെതായ കമ്പ്യൂട്ടിങ് വ്യവസ്ഥിതിക്കുള്ളിൽ സവിശേഷമായി തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയുന്നതും നിലവിലുള്ള ഇന്റർനെറ്റ് അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളിൽ പരസ്പരം കോർത്തിണങ്ങി പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്നതുമാണ്.

ഒന്നിലധികം സാങ്കേതികവിദ്യകൾ, തത്സമയ വിശകലനം, മെഷീൻ ലേണിംഗ്, യുബിക്വിറ്റസ് കമ്പ്യൂട്ടിംഗ്, കമ്മോഡിറ്റി സെൻസറുകൾ, എംബെഡഡ് സിസ്റ്റങ്ങൾ എന്നിവയുടെ സംയോജനത്തിലൂടെ ഈ മേഖല വികസിക്കാനിടായി. എംബെഡഡ് സിസ്റ്റങ്ങൾ, വയർലെസ് സെൻസർ നെറ്റ്‌വർക്കുകൾ, നിയന്ത്രണ സംവിധാനങ്ങൾ, ഓട്ടോമേഷൻ (വീട്, ബിൽഡിംഗ് ഓട്ടോമേഷൻ എന്നിവയുൾപ്പെടെ) പരമ്പരാഗത മേഖലകൾ, മറ്റുള്ളവ എല്ലാം ഇന്റർനെറ്റ് പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കുന്നതിന് സംഭാവന ചെയ്യുന്നു. ഉപഭോക്തൃ വിപണിയിൽ, ഐഒടി(IoT) സാങ്കേതികവിദ്യ 'സ്മാർട്ട് ഹോം' എന്ന ആശയവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പര്യായമാണ്, വീട്ടുപകരണങ്ങളും (ലൈറ്റിംഗ് ഫർണിച്ചറുകൾ, തെർമോസ്റ്റാറ്റുകൾ, ഹോം സെക്യൂരിറ്റി സിസ്റ്റങ്ങളും ക്യാമറകളും, മറ്റ് വീട്ടുപകരണങ്ങൾ) സാധാരണമായ ഇക്കോസിസ്റ്റത്തിലും, സ്മാർട്ട്ഫോണുകളും സ്മാർട്ട് സ്പീക്കറുകളും പോലുള്ള ഇക്കോസിസ്റ്റവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഉപകരണങ്ങൾ വഴി നിയന്ത്രിക്കാനാകും. ആരോഗ്യപരിപാലന സംവിധാനങ്ങളിലും ഐഒടി ഉപയോഗിക്കാം.

ഒന്നിലധികം സാങ്കേതികവിദ്യകൾ, തത്സമയ വിശകലനം, മെഷീൻ ലേണിംഗ്, യുബിക്വിറ്റസ് കമ്പ്യൂട്ടിംഗ്, കമ്മോഡിറ്റി സെൻസറുകൾ, എംബെഡഡ് സിസ്റ്റങ്ങൾ എന്നിവയുടെ സംയോജനത്തിലൂടെ ഈ മേഖല വികസിക്കാനിടായി.

സ്മാർട്ട് ഉപകരണങ്ങളുടെ ശൃംഖലയെക്കുറിച്ചുള്ള പ്രധാന ആശയം 1982-ൽ തന്നെ ചർച്ച ചെയ്യപ്പെട്ടിരുന്നു. കാർനെഗി മെലോൺ യൂണിവേഴ്സിറ്റിയിലെ ഒരു പരിഷ്കരിച്ച കൊക്കക്കോള വെൻഡിംഗ് മെഷീൻ ആദ്യത്തെ അർപ്പാനെറ്റ് (ARPANET)കണക്റ്റുചെയ്ത ഉപകരണമായി, അതിന്റെ ഇൻവെന്ററി ഉപയോഗിച്ച് ലോഡ് ചെയ്ത പാനീയങ്ങൾ തണുത്തതാണോ അല്ലയോ എന്ന് റിപ്പോർട്ടുചെയ്യാൻ കഴിയും.

ഇന്റർനെറ്റുമായി കണക്റ്റുചെയ്തിരിക്കുന്ന ദശലക്ഷക്കണക്കിന് സ്മാർട്ട് ഉപകരണങ്ങളുടെയും സെൻസറുകളുടെയും ശൃംഖലയാണ് (Network), ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സ് (ഐ.ഒ.ടി)'. ഇങ്ങനെ കണക്റ്റു ചെയ്ത ഉപകരണങ്ങളും സെൻസറുകളും (sensor) ഡാറ്റകൾ പല വിധത്തിലുള്ള ഉപയോഗത്തിനും വിലയിരുത്തലിനുമായി അതത് ഉപകരണങ്ങളിൽ ക്രമീകരിച്ച സുരക്ഷാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചുകൊണ്ട് മനുഷ്യ ഇടപെടൽ പരമാവധി കുറച്ച് തത്സമയം ശേഖരിക്കുകയും പരസ്പരം കൈമാറുകയും ചെയ്യുന്നു. ഐ.ഒ.ടി നെറ്റ്‌വർക്കിൽ കണക്ട് ചെയ്ത ഉപകരണങ്ങളെ തിങ്സ് (Things) എന്നാണ് പറയുന്നത്. മികച്ച പ്രോസസ്സറുകളുടെയും (Processor), വയർലെസ് നെറ്റ്‌വർക്കിംഗ് (Wireless Networking) വസ്തുക്കളുടെയും, സെൻസറുകളുടെയും സഹായത്താൽ ഐഒടി പല മേഖലകളിലും ഭാഗികമായെങ്കിലും ഇപ്പോൾ നടപ്പിലാക്കി വരികയാണ്.

ഐ ഒ ടിയുടെ പ്രസക്തി

ഓരോ മാസവും മൂന്നു ദശലക്ഷത്തിലധികം പുതിയ ഉപകരണങ്ങൾ ഇന്റർനെറ്റിലേക്ക് കണക്റ്റുചെയ്യുന്നുവെന്നും, അടുത്ത നാല് വർഷത്തിനുള്ളിൽ ലോകമെമ്പാടുമായി 30 ബില്ല്യൺ കണക്റ്റുചെയ്ത ഉപകരണങ്ങളുണ്ടാകുമെന്നും ഈ മേഖലയിലുള്ള പഠനങ്ങൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ കണക്റ്റുചെയ്യുന്ന ഉപകരണങ്ങളുടെ മൂന്നിലൊന്ന് കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, സ്മാർട്ട്ഫോണുകൾ, ടാബ്‌ലെറ്റുകൾ, സ്മാർട്ട് ടിവികൾ എന്നിവയും, ശേഷിക്കുന്ന മൂന്നിൽ രണ്ട് ഭാഗം സെൻസറുകളും ആക്ച്യൂവേറ്ററുകളും നിർമ്മിത ബുദ്ധിപോലുള്ള പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെയും മറ്റും സഹായത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന വസ്തുക്കളും ആയിരിക്കുമെന്നാണ് വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യാ വിദഗ്ധർ പറയുന്നത്.

സ്മാർട്ട് ഡോർബെല്ലുകൾ (smart doorbells), ഗാരേജ് വാതിലുകൾ, തെർമോസ്റ്റാറ്റുകൾ, സ്പോർട്സിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവർ ധരിക്കുന്ന വസ്തുക്കൾ (sports wearables), പേസ്മേക്കറുകൾ, ട്രാഫിക് ലൈറ്റുകൾ, പാർക്കിംഗ് സ്ഥലങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ഡിവൈസുകളാണ് ഇന്റലിജന്റ് സെൻസറുകളുടെ സഹായത്താൽ ഐ.ഒ.ടി സാങ്കേതിക വിദ്യയിലേക്ക് മാറിയവയ്ക്ക് ഉദാഹരണമായി പറയാൻ കഴിയുന്നവയിൽ ചിലത്. ലോകത്ത് പല നഗരങ്ങളും (സ്മാർട് സിറ്റികൾ) നിലവിൽ ഇത്തരം ഉപകരണങ്ങളെ തമ്മിൽ കണക്ട് ചെയത് ഐ. ഒ .ടി ശൃംഖലയിലേക്ക് ചേർത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

ഐ ഒ ടി ഉപകരണങ്ങൾ എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു

ഐ.ഒ .ടി. ശൃംഖലയിലേക്ക് ചേർത്ത ഏതൊരു ഉപകരണത്തെയും തിങ്ങ്സ് എന്നാണ് പറയുക. അത്തരത്തിലുള്ള ഒരു ഉപകരണത്തിലെ പ്രധാനമായ ഭാഗങ്ങളാണ് ആക്ചുവേറ്റർ (Actuator) സെൻസർ (Sensor) കൺട്രോളർ (Controller) എന്നിവ. ഉപകരണത്തിന്റെ പ്രവർത്തനത്തിനെ സംബന്ധിച്ച അല്ലെങ്കിൽ പ്രവർത്തനത്തിനാവശ്യമായ ഡാറ്റ ശേഖരിക്കുക എന്നതാണ് സെൻസറിന്റെ കടമ. ഉദാഹരണത്തിന് ഒരു ഉപകരണത്തിന് പ്രവർത്തിക്കാൻ താപനില, മർദ്ദം, വെളിച്ചം, ചലനം, സ്ഥാനം മുതലായ വിവരങ്ങൾ ആവശ്യമാണെങ്കിൽ ആ ഉപകരണത്തിലെ സെൻസർ ഈ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നു.

ഉപകരണത്തിലെ സെൻസറുകളിൽ നിന്ന് ഡാറ്റ വിശകലനം ചെയ്യാനായി ശേഖരിക്കുക, നെറ്റ്‌വർക്ക് അല്ലെങ്കിൽ ഇന്റർനെറ്റ് കണക്റ്റിവിറ്റി നൽകുക എന്നിവ കൺട്രോളറിന്റെ സഹായത്തോടെയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ശേഖരിക്കുന്ന ഡാറ്റയെ സംബന്ധിച്ച് ഉടനടി തീരുമാനമെടുക്കാൻ കഴിവുള്ള സെൻസറുകൾ ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്, അതില്ല എങ്കിൽ സെൻസറുകൾ ശേഖരിച്ച ഡാറ്റ വിശകലനത്തിനായി കൂടുതൽ ശക്തമായ ഒരു കമ്പ്യൂട്ടറിലേക്ക് അയക്കുന്നു. സാധാരണയായി ഇത്തരത്തിലുള്ള കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ കൺട്രോളറുകൾ കണക്ട് ചെയ്ത അതേ ലോക്കൽ നെറ്റ്‌വർക്കിൽ ആയിരിക്കും കണക്ട് ചെയ്യുക. അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ഇന്റർനെറ്റ് കണക്ഷൻ വഴി മാത്രമേ സെൻസറുകളും അവ വിശകലനം ചെയ്യുന്ന കമ്പ്യൂട്ടറുകളും തമ്മിൽ കണക്ട് ചെയ്യാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

ഒരു ഐ.ഒ .ടി ഉപകരണത്തിൽ സെൻസറുകൾ പലപ്പോഴും ആക്ചുവേറ്റർ എന്ന ഉപകരണവുമായി ചേർന്ന് ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നവയാണ്. ആക്ചുവേറ്ററുകൾ വൈദ്യുത ഇൻപുട്ട് സ്വീകരിക്കുകയും, അതിനെ ഒരു ഫിസിക്കൽ പ്രവർത്തനമാക്കി (Physical Action) മാറ്റുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഒരു ഉദാഹരണം: ഒരു മുറിയിൽ ചൂട് കൂടുതലാണ് എന്ന് കരുതുക. ഐ ഒ ടി സാങ്കേതിക വിദ്യയോട് കൂടിയ ഒരു ശീതീകരണ ഉപകരണം ആ മുറിയിൽ ഉണ്ടെങ്കിൽ അതിൽ ഘടിപ്പിച്ചിട്ടുള്ള സെൻസർ മുറിയുടെ അധിക താപനില സെൻസ് ചെയ്യുകയും, ആ താപനില റീഡിങ്ങ് മൈക്രോ കണ്ട്രോളറിലേക്ക് (അല്ലെങ്കിൽ ഡേറ്റാ വിശകലനം ചെയ്യുവാൻ കഴിയുന്ന ഒരു കമ്പ്യൂട്ടറിലേക്ക്) അയയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. മൈക്രോ കമ്പ്യൂട്ടർ അല്ലെങ്കിൽ ഡേറ്റാ വിശകലനം ചെയ്യുന്ന കമ്പ്യൂട്ടർ അത്തരത്തിൽ സെൻസറുകളിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന ഡേറ്റാ വിശകലനം ചെയ്ത് അതിനനുസരിച്ചുള്ള ഔട്ട്പുട്ട് ആക്ചുവേറ്ററിലേക്ക് അയയ്ക്കുന്നു. ആക്ചുവേറ്ററുകൾ കണ്ട്രോളിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന വിവരങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ശീതീകരണ ഉപകരണം പ്രവർത്തിപ്പിക്കുകയും താപനില കുറക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഒരു സ്മാർട്ട് വാച്ച്, സ്മാർട്ട് ഫോൺ എന്നിവ കൂടി ഈ ഐ ഒ ടി ശൃംഖലയുടെ ഭാഗമാണ് എങ്കിൽ ഇത്തരത്തിൽ താപനില കുറച്ച വിവരം സ്മാർട്ട് വാച്ചിലോ, മൊബൈലിലോ അപ്പോൾത്തന്നെ ലഭ്യമാക്കാം. അത് പോലെ എവിടെ നിന്നും മൊബൈലോ, സ്മാർട്ട് വാച്ചോ ഉപയോഗിച്ച് ഈ എയർ കണ്ടീഷണർ നിയന്ത്രിക്കാനും സാധിക്കുന്നു.

വീടിന് പുറത്ത് പോയ ഒരാൾ വീട്ടിലേക്ക് തിരിച്ചു വരുന്നത് ഐ.ഒ.ടി-യിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന

അയാളുടെ വാഹനത്തിലെയോ അല്ലെങ്കിൽ മൊബൈൽ ഫോണിലേയൊ സെൻസറുകളുടെ സഹായത്തോടെ ആ ഐ.ഒ.ടി നെറ്റ്‌വർക്കിൽ കണക്ട് ചെയ്ത ഉപകരണങ്ങൾക്ക് (Things) മനസ്സിലാക്കാൻ സാധിക്കുന്നതാണ്. അത്തരത്തിൽ വീടിന് പുറത്ത് പോയ ആൾ വീട്ടിലേക്ക് മടങ്ങി വരുന്ന കാര്യം സെൻസ് ചെയ്ത് ഐ.ഒ.ടി നെറ്റ്‌വർക്കിന്റെ ഭാഗമായ ഒരു ഉപകരണത്തിൽ നിന്നുള്ള ഇൻഫർമേഷൻ (Information) ലഭിച്ചിട്ടാണ് റൂമിലെ താപനില എയർ കണ്ടീഷണർ നിയന്ത്രിച്ചത് എന്ന് കരുതുക. ഐ.ഒ.ടി-യിൽ എങ്ങനെ വിവിധ ഉപകരണങ്ങൾ പരസ്പരം ഡാറ്റ കൈമാറ്റം ചെയത് പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്ന് ഈ ഉദാഹരണം വ്യകതമാക്കുന്നു.

ആരോഗ്യ മേഖലയെടുത്താൽ ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സിന് ഏറെ ചെയ്യാനുണ്ട്. ഒരു രോഗിയുടെ ബ്ലഡ് പ്രഷർ, ഷുഗർ, ചൂട് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി കണ്ടെത്തി ആരോഗ്യ പ്രവർത്തകരിലേക്ക് അയയ്ക്കുവാൻ ഈ സംവിധാനത്തിലേക്ക് കഴിയും. ഷുഗർ, ഹൃദയ സ്പന്ദനം തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി മോണിറ്റർ ചെയ്യുവാൻ ഈ സംവിധാനം വഴി സാധ്യമാണ്. ഇങ്ങനെയുള്ള ഉപകരണങ്ങളായിരിക്കും ഇനിയത്തെ ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ പ്രധാനപ്പെട്ടവ. ഇത് മാത്രമല്ല രോഗിയുടെ ഡിപ്രഷനും മൂഡും വരെ കൃത്യമായി അളക്കുവാനും ആ ഡേറ്റ വിവിധ ഉപകരണങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നിദാനമായി ഭവിക്കുവാനും ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ വഴി കഴിയുന്നതാണ്. റോബോട്ടുകൾ സർജറി ചെയ്യുന്നത് ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമായിരിക്കുന്നു. ഇവിടെയും ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യക്ക് സാധ്യതകൾ ഏറെയാണ്.

വിദ്യാഭ്യാസ മേഖലയിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ വരുത്തുന്ന മാറ്റങ്ങൾ ഏറെയാണ്. ലാപ്ടോപ്പുകളും സ്മാർട്ട് ഫോണുകളും മാത്രമല്ല വൈറ്റ് ബോർഡുകളിലും മേശയിലുമെല്ലാം ഇന്റർനെറ്റുള്ള സ്മാർട്ട് ക്ലാസ് റൂമുകളാവും ഇനിയത്തെ ട്രെൻഡ് . ഇത് വഴി അധ്യാപകരും വിദ്യാർത്ഥികളും തമ്മിലുള്ള കമ്യൂണിക്കേഷൻ ഏറെ ഫലപ്രദമായി മാറും. കുട്ടികളെ വ്യക്തിപരമായി ശ്രദ്ധിക്കുവാൻ ഈ സംവിധാനം വഴി കഴിയും. ടെക്സ്റ്റ് ബുക്കുകൾ പോലുള്ള റിസോഴ്സുകൾ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കുവാൻ ഐ ഒ ടി വഴി സാധ്യമാണ്.

ബാങ്കിങ്ങ് മേഖലയിൽ ഏറെ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യക്ക് കഴിയും. വ്യത്യസ്ത ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങളും താൽപ്പര്യങ്ങളും കൃത്യമായി അറിയുവാൻ ഈ സംവിധാനം വഴി കഴിയുന്നതാണ്. ഡേറ്റ അനാലിസ് കൃത്യമായി നടത്തുവാനും അത് വഴി ബാങ്കിങ്ങ് സംവിധാനം ഏറെ ഫലപ്രദമായി നടപ്പിലാക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

ഐ ഒ ടി മാറ്റം വരുത്തുന്ന ഒരു മേഖലയാണ് കൃഷി. വിവിധ പരാമീറ്ററുകൾ കൃത്യമായി മോണിറ്റർ ചെയ്യുവാനും വളം പോലുള്ളവ എപ്പോൾ ചെയ്യണമെന്ന് തീരുമാനമെടുക്കുവാനും ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യക്ക് കഴിയുന്നതാണ്. പ്രിസിഷൻ ഫാമിങ്ങ്, സ്മാർട്ട് ഗ്രീൻ ഹൗസ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഇന്ന് യാഥാർത്ഥ്യമാണ്. ഡ്രോണുകളുടെ സേവനം ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ലഭ്യമാക്കുവാൻ ഇനിയുള്ള കാലത്ത് സാധ്യമാണ്. കാലവസ്ഥ പോലും കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കി തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്ന ഒരു ഓട്ടോമാറ്റിക് സംവിധാനം ഇവിടെ സാധ്യമാകുന്ന തരത്തിലേക്ക് ആണ് സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ വളർച്ച.

വെല്ലു വിളികൾ

ഐ.ഒ.ടി യിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഫിറ്റ്നെസ് വെയറബിൾസ്, ഇംപ്ലാന്റ് ചെയ്ത പേസ്മേക്കർ, മൈൻ ഷാഫ്റ്റിലെ എയർ മീറ്റർ, ഒരു ഫാം ഫീൽഡിലെ വാട്ടർ മീറ്റർ എന്നിവ പോലുള്ള പുതിയ ഉപകരണങ്ങളിൽ ഭൂരിഭാഗവും വയർലെസ് കണക്റ്റിവിറ്റി ആവശ്യമുള്ളവയാണ്. പല സെൻസറുകളും ബാറ്ററികളോ സോളാർ പാനലുകളോ ഉപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനാൽ ഐ.ഒ.ടി ഉപകരണങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുമ്പോൾതന്നെ വൈദ്യുതി ഉപഭോഗത്തിന് പരിഗണന നൽകണം. സെൻസറിന്റെ ലഭ്യത എളുപ്പമാക്കുന്നതിനും, ഇത്തരത്തിലുള്ള സെൻസറുകൾ ഘടിപ്പിച്ച ഉപകരണങ്ങളുടെ ഉപയോഗം വിപുലീകരിക്കുന്നതിനും കുറഞ്ഞ വൈദ്യുതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സെൻസറുകൾ അല്ലെങ്കിൽ ഉപകരണങ്ങൾ നിർമ്മിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

കൂടാതെ, ഉപകരണങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള അതിവേഗ കണക്ടിവിറ്റി, കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ഡാറ്റയുടെ സുരക്ഷ, അതിവേഗ ഡാറ്റ അനാലിസിസ്, വ്യത്യസ്ത സെൻസറുകളുടെ ലഭ്യതക്കുറവും സാമ്പത്തികമായി അവ വാങ്ങുന്നതിലുള്ള തടസ്സങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയും ഐ.ഒ.ടി നടപ്പിലാക്കാക്കുമ്പോൾ സാങ്കേതിക മേഖലയിലെ വിദഗ്ദർ നേരിടുന്ന വെല്ലുവിളികളാണ്. ■

ബിനോയ് ജോർജ് പി

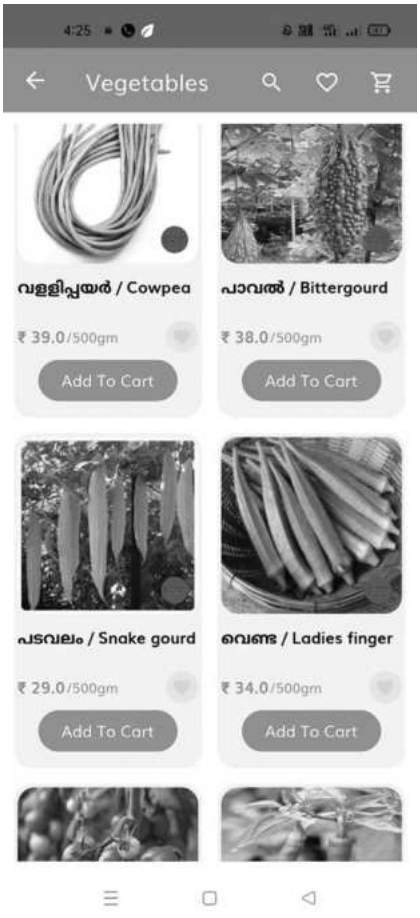
ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനി

മൂന്നു എക്കർ മുതൽ 15 ഏക്കർവരെയുള്ള ഭൂമിയിൽ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ കൃഷി ചെയ്യുന്ന തൃശൂരിലെ കർഷകരുടെ കൂട്ടായ്മയാണ് ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനി. കമ്പനിയിൽ തുല്യ ഓഹരി പങ്കാളിത്തമുള്ള 10 പേരിൽ 5 പേരാണ് ഡയറക്ടർമാർ. പേരിൽ മാത്രമാണ് ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സുള്ളത്. ഓഹരി പങ്കാളികളെ കൂടാതെ സ്ഥിരമായി ഉത്പന്നങ്ങൾ നൽകാൻ കഴിയുന്ന 20ഓളം കർഷകരിൽ നിന്നും ഉത്പന്നങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ നവംബർ 9ന് ഓൺലൈൻ ആപ്പിന്റെ ഉദ്ഘാടനം മുൻ കൃഷി മന്ത്രി വി എസ് സുനിൽകുമാർ തൃശൂരിൽ നിർവഹിച്ചു. ആഴ്ചയിൽ 2 ലക്ഷത്തോളം രൂപയാണ് ആദ്യ ആഴ്ച്ചകളിലെ മൊത്ത വ്യാപാരത്തിൽ നിന്നും ഇവർക്ക് ലഭിച്ചത്. ഓൺലൈൻ വിൽപ്പന സജീവമായി തുടങ്ങുന്നതെയുള്ളൂ.

ചേർത്തലക്കാരനായ നിഷാദിന്റെ ആശയത്തിൽ രൂപീകൃതമായ സ്ഥാപനത്തിൽ മറ്റു 9 പേരും തൃശൂർ സ്വദേശികളാണ്. ഇടനിലക്കാരനെ ഒഴിവാക്കി കർഷകന്റെ ഉത്പന്നത്തിന് മാന്യമായ വില നൽകുകയും മാസം ശമ്പളമായി 30,000 മുതൽ 60,000 രൂപ വരെ കർഷകന് ലഭിക്കുന്ന അവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുകയുമാണ് കമ്പനിയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം. കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾക്ക് കൃഷി ചെയ്യുന്നവൻ തന്നെ വില നിശ്ചയിക്കുകയും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക്

മികച്ചവ നൽകുകയുമാണ് ഇവർ ചെയ്യുന്നത്. ഇപ്പോൾ മൊത്ത കച്ചവടത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിട്ടുള്ള സ്ഥാപനം റീട്ടെയിലും താമസിയാതെ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടക്കുകയാണ്. നാടൻ പഴം, പച്ചക്കറി, മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയാണ് ഓൺലൈൻ വഴി ലഭിക്കുക. ഇവയിൽ കേരളത്തിൽ കൃഷി ചെയ്യാത്തവ മറ്റിടങ്ങളിൽ നിന്നും ആപ്പിൽ ലഭ്യമാക്കും. വെളിച്ചെണ്ണ മുതൽ മുളക്-മല്ലി-മഞ്ഞൾ തുടങ്ങിയ പൊടികളും സമ്പാർ-രസം പൊടികളും കൊണ്ടാട്ടവുമെല്ലാം ഈ ആപ്ലിക്കേഷൻ വഴി ലഭിക്കും. തൃശൂർ നഗരത്തിന്റെ 10 കിലോമീറ്റർ ചുറ്റളവിൽ ഇവ ലഭിക്കും. 400 രൂപക്ക് മുകളിൽ വാങ്ങുന്നവർക്ക് സർവീസ് ചാർജില്ല. കർഷകർക്കായി കർഷകർ ഉണ്ടാക്കിയ കമ്പനിയിൽ എല്ലാ ലാഭവും കർഷകർക്ക് പങ്കുവെയ്ക്കും.

പച്ചക്കറികൾക്കെല്ലാം ഒരു വർഷത്തേക്ക് സ്ഥിരം വില നിശ്ചയിക്കുന്നു എന്നതാണ് ഈ ആപ്ലിക്കേഷന്റെയും ഫാർമേഴ്സ് കമ്പനിയുടെയും വലിയ സവിശേഷത. അടുത്ത മെയ് മാസം വരെ ഇവരുടെ തക്കാളിക്ക് മൊത്ത വില്പന വില 40 രൂപയാണ്. തൃശൂരിലെ വില തന്നെയാണ് കൊല്ലത്തും നൽകുക. അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും എത്തുന്ന പച്ചക്കറികൾക്ക് വില കൂടിയാലും കുറഞ്ഞാലും ഇതിൽ മാറ്റമുണ്ടാകില്ല. കമ്പനി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചതിനു ശേഷം എല്ലാ ഒന്നിടവിട്ട ദിവസങ്ങളിലും ഒന്നേക്കാൽ ടൺ പച്ചക്കറിയുമായി ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സിന്റെ പച്ചക്കറി വണ്ടി ഒറ്റപ്പാലത്തു നിന്നും പുറപ്പെടും. ചേലക്കര, തൃശൂർ, മാള, എറണാകുളം വഴി കൊല്ലം വരെയാണ് വിപണന യാത്ര. പച്ചക്കറി ആവശ്യപ്പെട്ട കർഷകർക്ക് നിശ്ചയിച്ച വിലക്ക് ഇവ നൽകും. തിങ്കൾ, ബുധൻ, വെള്ളി ദിവസങ്ങളിലാണ് ഈ ഡെലിവറി. ഇതിനായി വാഹനത്തിൽ ഇവരിൽ ഒരാൾ തന്നെ പോകുന്നു.



നിരവധി കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ കൃഷിചെയ്യുന്ന കർഷകർക്ക് കമ്പനി കൃത്യമായ മാർഗ നിർദേശങ്ങൾ

നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇവരുടെ കൃഷി ഭൂമിയിലെ 30 സെന്റിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു വിളയെങ്കിലും നിർബ ന്ധമായും കൃഷി ചെയ്യുകയും ഇവ ആഴ്ച്ചയിൽ മൂന്നു ദിവസം കമ്പനിക്ക് നൽകുകയും വേണം. വള്ളി പയർ പോലുള്ള വിളകൾ കൃഷി ചെയ്യുന്നയാൾക്ക് ഒന്നിടവിട്ട ദിവസങ്ങളിൽ 100-150 കിലോ പയർ ലഭിക്കും. ഈ പയറിന്റെ വിലയാണ് മാസം ശമ്പളമായി നൽകുക. ഓരോ വിളകളും മാറിമാറിയാണ് കർഷകർ കൃഷി ചെയ്യേണ്ടത്. വള്ളിപ്പയർ, കുറ്റിപ്പയർ, തക്കാളി, പടവലം, വെണ്ട, പച്ചമുളക്. പാവയ്ക്ക. തുടങ്ങി 10, 15 ഇനങ്ങൾ കൃഷിയിറക്കുന്ന കർഷകർക്ക് അവരുടെ മറ്റു ഉത്പന്നങ്ങൾ കമ്പനിക്കോ മറ്റുള്ളവർക്കോ വിൽക്കാം. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ കർഷക പുരസ്കാരം നേടിയ 4 പേരും കേന്ദ്രത്തിന്റെ കർഷക പുരസ്കാരം നേടിയ ഒരാളും 10 പേരുടെ ഈ കൂട്ടായ്മയിലുണ്ട്. വ്യാവസായിക അടിസ്ഥാനത്തിൽ കൃഷിയെ പരിവർത്തിപ്പിക്കുകയും നാടൻ പച്ചക്കറികൾ കൃഷി ചെയ്യുന്നവർക്ക് താങ്ങും മാതൃകയും ആകുകയാണ് കമ്പനി ഉദേശിക്കുന്നത്.

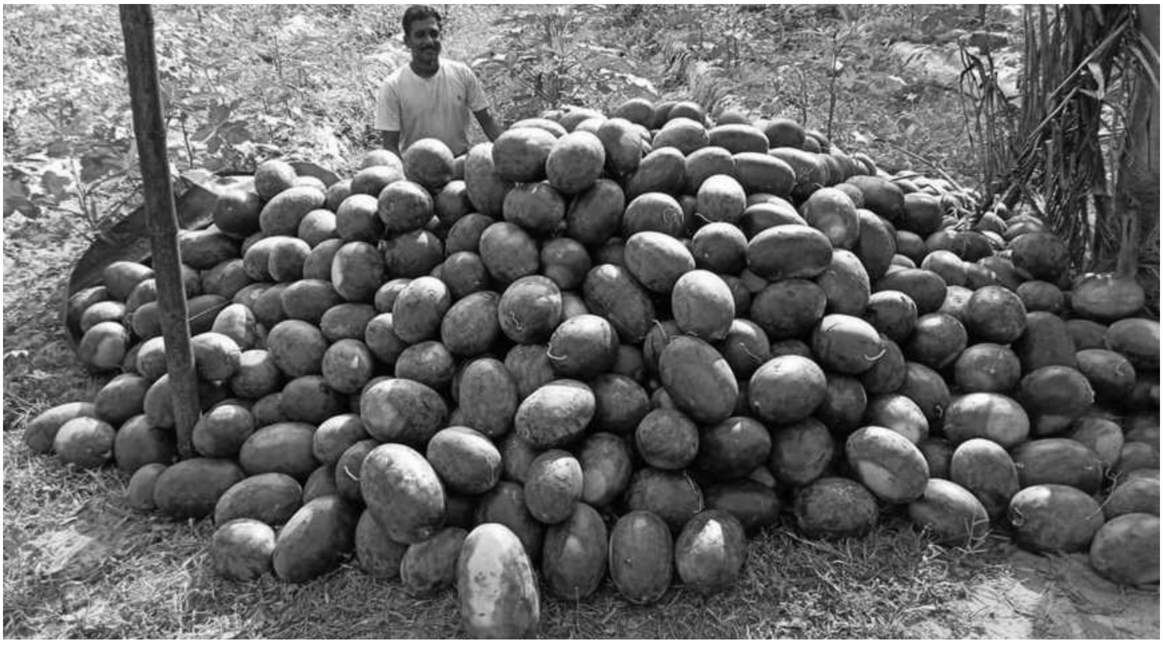
കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ വിഷം തളിക്കാതെ പുതുമയോടെ ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കുകയും അതുണ്ടാക്കിയ കർഷകന്, ഇടനിലക്കാരനെ ഒഴിവാക്കി കൃത്യമായ വരുമാനം ലഭ്യമാക്കുകയുമാണ് ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനിയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്ന്. കർഷകന് മാസ ശമ്പളവും ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസും പെൻഷനും നൽകുക. നാടൻ പച്ചക്കറികൾക്ക് വില സ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുക, കർഷകന് ശാസ്ത്രീയമായ കൃഷി വിദ്യാഭ്യാസം നൽകുക എന്നിവയും ഇവർ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. കൃഷിക്കാരനായ യുവാവിന്റെ വിവാഹാലോചനകൾ, കമ്പോളത്തിൽ ഒട്ടും ഡിമാന്റില്ലാത്ത വിളപോലെയാണെന്നാണ് ഇവരുടെ പക്ഷം. ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങളും-പഴം-പച്ചക്കറികളും മണ്ണിൽ വിളയിക്കുന്ന കർഷകനോടുള്ള സമൂഹത്തിന്റെ അവഗണനക്ക് ഇന്നും വലിയ മാറ്റമില്ല. അനിശ്ചിതമായ വരുമാനമാണ് ഇതിന് പ്രധാന കാരണമായി പറയുന്നത്. പുതിയ തലമുറയ്ക്ക് കൃഷിയോട് അല്പമെങ്കിലും താല്പര്യം ഉണ്ടാകണമെങ്കിൽ കൃഷി ചെയ്യുന്നവൻ സമൂഹത്തിൽ അംഗീകരിക്കപ്പെടുകയും അവന് സാമ്പത്തിക ഭദ്രത ഉറപ്പാകുകയും വേണം. കൃഷി മാന്യവും ലാഭകരവുമായ ഒരു തൊഴിലാണെന്ന വിശ്വാസം പൊതുസമൂഹത്തിൽ സൃഷ്ടിക്കണം. അതിനുള്ള ശ്രമം കൂടിയാണ് കമ്പനി ലക്ഷ്യമിടുന്ന മാസ ശമ്പളം പദ്ധതി. കൃത്യമായ വരുമാനം കർഷകന്റെ ആത്മവിശ്വാസം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും കുടുംബത്തിന്റെയും സമൂഹത്തിന്റെയും മുന്നിൽ തലയുയർത്തി നിൽക്കാൻ ആ വ്യക്തിയെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും.

അത്യാദ്ധ്വാനത്തിലൂടെ കർഷകൻ വിളയിച്ചെടുത്ത ഉത്പന്നം പല അവസരങ്ങളിലും തുച്ഛ വിലക്ക് വിറ്റഴിക്കേണ്ട ഗതികേടിലാണ് കർഷകർ. ഇടനിലക്കാരൻ അവസരം മുതലാക്കി കർഷകനെ വലിയ നഷ്ടത്തിലേക്ക് തള്ളി വിടുകയാണ് പതിവ്. 120 രൂപയുണ്ടായിരുന്ന പയർ ഓണത്തിന്റെ പിറ്റേന്ന് 10 രൂപക്ക് വിൽക്കേണ്ട ഗതികേടിലായ സുഭാഷ് ചന്ദ്രന് സഹായവുമായി ചേർത്തലക്കാരനായ നിഷാദ് എത്തുന്നതോടെ അവർ അറിയാതെ തന്നെ പുതിയ സംരംഭത്തിന് നാന്ദികുറിക്കുകയായിരുന്നു.

വണ്ടിയിൽ നിറച്ച് വള്ളി പയർ തെരുവിൽ വിറ്റു തീർക്കുകയായിരുന്നു ഇവർ. ചേലക്കരയിൽ നിന്നും എറണാകുളം എത്തുമ്പോഴേക്കും 480 കിലോ പയറും തീർന്നിരുന്നു. മറ്റൊരു കർഷകന് സമാന മായ അവസ്ഥയുണ്ടായപ്പോഴും ഈ രീതി അവലംബിച്ചു. എന്നാൽ സ്ഥിരമായി ഈ രീതിയിൽ വില്പന നടക്കില്ലെന്ന് മനസിലാക്കിയാണ് ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനി എന്ന കർഷകരുടെ കമ്പനി രൂപീകരിക്കുന്നത്.

മലയാളിക്കായി തമിഴ്നാട്ടിൽ 'പ്രത്യേകം' ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്ന പച്ചക്കറികളെക്കാൾ പുതുമയും ഗുണവും നാട്ടിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവയ്ക്ക് ഉണ്ട്. ഫാർമേഴ്സ് കമ്പനി നൽകുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് എന്തെങ്കിലും പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടെങ്കിൽ, ആരാണ് ആ പച്ചക്കറി നൽകിയതെന്നും അതിന്റെ പ്രശ്നങ്ങളും ഉപഭോക്താവിനും നേരിട്ട് കർഷകനുമായി സംസാരിക്കാം. ആര്, എപ്പോൾ, എവിടെയാണ് ഈ വിള കൃഷി ഇറക്കിയതെന്നും അറിയാൻ കഴിയും. ബ്ലോക്ക് ചെയിൻ മെത്തേഡ് എന്ന ഈ സാങ്കേതിക സംവിധാനവും പോൾട്രി, ഡയറി, കട്ട് വെജിറ്റബിൾ എന്നിവയുടെ വില്പനയും ഓൺലൈൻ വഴി താമസിയാതെ ആരംഭിക്കും. ഉപഭോക്താവിന് ഈ ജനുവരിയിൽ ഇവരുടെ ഫാമുകൾ സന്ദർശിക്കാനും വിളവെടുക്കാനുമുള്ള അവസരം ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് കമ്പനി ഒരുക്കുന്നുണ്ട്. കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ കൃഷി വകുപ്പ് മുൻ ജോയിന്റ്ഡയറക്ടർ ബൈജു ടി പി ആണ്.

കമ്പനിയുടെ മൊത്ത വിൽപന പരിധി ജനുവരി മാസത്തിൽ തിരുവനന്തപുരം വരെ വ്യാപിപ്പിക്കും. നിരവധി കർഷകർ കമ്പനിയിൽ അംഗങ്ങളാകാൻ ആഗ്രഹിച്ച് സമീപിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും തൽക്കാലം കൂടുതൽ പേരെ ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ടതില്ലെന്നാണ് തീരുമാനം. ഇവർക്ക് ഇതേ മാർഗം സ്വീകരിച്ച് വേണമെങ്കിൽ പുതിയ കമ്പനി ആരംഭിക്കാനും ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാനും സഹായങ്ങൾ ചെയ്യാൻ തയ്യാറാണിവർ. ഈ മാതൃകയിൽ വാണിജ്യപരമായി കൃഷി ചെയ്യുന്ന കൂടുതൽ പേർ കേരളത്തിൽ ഉയർന്നു വരണമെന്നതാണ് ഇവരുടെ ആഗ്രഹം. കർഷകരുടെ ഈ കമ്പനി ആരംഭ ദശയിൽ തന്നെ 16 ടണ്ണോളം നാടൻ പച്ചക്കറികളാണ് ഒരു മാസം മൊത്ത വില്പന നടത്തുന്നത്. പല വലിയ ഹോട്ടൽ ശൃംഖലകളും ട്വന്റി ഫാർമേഴ്സ് കമ്പനിയുമായി കരാറിലേർപ്പെടാനുള്ള സന്നദ്ധത അറിയിച്ചു കഴിഞ്ഞുവെന്ന് കമ്പനിയുടെ സ്ഥാപകനായ നിഷാദ് പറയുന്നു. പ്രമുഖ കൃഷി ശാസ്ത്രജ്ഞനായിരുന്ന ആർ. ഹേലിയുടെ പേരിലുള്ള പുരസ്കാരം, 60 ദിവസം പോലും പ്രായമെത്താത്ത ഈ കമ്പനിക്കാണെന്ന് അറിയുമ്പോൾ തന്നെ ഇവരുടെ പ്രവർത്തന മികവിനെപ്പറ്റി ഏകദേശം ധാരണ ലഭിക്കും. ■



മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

വ്യവസായ സൗഹൃദത്തിന്റെ കേരളാമോഡൽ

കേരളത്തിലെ വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം പുതിയൊരു പാതയിലാണ്. മുൻപൊരിക്കലും ഉണ്ടാകാത്ത തരത്തിൽ വലുതും ചെറുതുമായ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളെല്ലാം കരുത്താർജ്ജിച്ചിരിക്കുന്നു. ബഹുഭൂരിപക്ഷം പൊതുമേഖലാസ്ഥാപനങ്ങളും നേട്ടത്തിന്റെ വഴിയിലാണ്. ഇതിനെല്ലാം പുറമെ ലക്ഷക്കണക്കിന് പുതിയ സംരംഭങ്ങളും പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. അനേകായിരം കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപവും വന്നു. ഇതൊന്നും സ്വാഭാവികമായി സംഭവിച്ചതല്ല. കഴിഞ്ഞ ആറേഴു വർഷങ്ങൾകൊണ്ട് കൃത്യമായ കാഴ്ചപ്പാടോടുകൂടി രൂപപ്പെടുത്തിയെടുത്തതാണ്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി മികച്ച വ്യാവസായികാന്തരീക്ഷം ഒരുക്കാൻ വിഘാതമായി നിന്ന ചട്ടങ്ങളെല്ലാം കാലാനുസൃതമായി ഭേദഗതി ചെയ്യുകയും നൂതനമായ ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്തു. ഇതിൽ പലതും മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങൾ അത്ഭുതത്തോടെ വീക്ഷിച്ചുവെന്ന് മാത്രമല്ല, മാതൃകാപരമായി അനുകരിക്കാനും ശ്രമിക്കുന്നുണ്ട്.

ചട്ടഭേദഗതിയും വ്യവസായവികസനവും

സംരംഭകവികസനത്തിന് തടസ്സമായി ചൂണ്ടിക്കാണിക്കപ്പെടുന്ന ചട്ടങ്ങളെല്ലാം പ്രായോഗികമായി ഭേദഗതി ചെയ്യാൻ വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപടി സ്വീകരിക്കുന്നതിലൂടെ സംസ്ഥാനത്ത് ഗുണപരമായ വലിയ മാറ്റമാണ് ഉണ്ടായിട്ടുള്ളത്. സംരംഭങ്ങൾക്ക് തടസ്സമില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കാൻ കെ-സ്വിഫ്റ്റ് വഴി താൽക്കാലിക

കെട്ടിടനമ്പർ അനുവദിക്കുന്നതിനായി ചട്ടം ഭേദഗതി ചെയ്ത് സർക്കാർ വിജ്ഞാപനം പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ട് ആഴ്ചകൾ മാത്രമെ ആയിട്ടുള്ളൂ. അമ്പതുകോടി രൂപവരെ നിക്ഷേപം നടത്തി ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഇത്തരത്തിൽ കെട്ടിടനമ്പർ അനുവദിക്കുക. ഇതിനുവേണ്ടി, 2020-ലെ കേരള സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതര വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും സുഗമമാക്കൽ ചട്ടങ്ങളിൽ ഭേദഗതി വരുത്തുകയായിരുന്നു. പുതിയ വ്യവസായ സംരംഭം ആരംഭിക്കാൻ കെ-സ്വിഫ്റ്റ് മുഖേന അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തുന്ന നമ്പർ താൽക്കാലിക കെട്ടിടനമ്പറായി പരിഗണിക്കുന്ന തരത്തിലാണ് ഈ ഭേഗതി. ഇതോടെ, സംസ്ഥാനത്തെ നിക്ഷേപ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം ഒന്നുകൂടി ശക്തിപ്പെടുമെന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല.

കെ-സ്വിഫ്റ്റ് മുഖേന പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ പ്രവർത്തനാനുമതി ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും, അവയ്ക്ക് വായ്പ നേടുന്നതിന് ഉൾപ്പെടെ കെട്ടിടനമ്പർ ആവശ്യമായിരുന്നു. ഇത്തരമൊരു സാഹചര്യത്തിലാണ് കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രത്തിലെ നമ്പർ താൽക്കാലിക കെട്ടിടനമ്പറായി പരിഗണിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയുള്ള ചട്ട ഭേദഗതി. കാലഹരണപ്പെട്ട വ്യവസായനിയമങ്ങൾ പരിഷ്കരിക്കാൻ സർക്കാർ നിയോഗിച്ച ഡോ. കെ.സി. സണ്ണി കമ്മിറ്റിയുടെ ശുപാർശ സർക്കാർ അംഗീകരിക്കുകയായിരുന്നു. ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണവകുപ്പും വ്യവസായവകുപ്പും തുടർച്ചയായ ചർച്ചകൾ നടത്തി. ഇതുപ്രകാരം, പുതിയ സംരംഭം ആരംഭിച്ച് മൂന്നുവർഷത്തിനകം സ്ഥിരമായ കെട്ടിടനമ്പർ നേടിയാൽ മതി. അതുവരെ താൽക്കാലിക കെട്ടിടനമ്പർ എല്ലാ ആവശ്യങ്ങൾക്കും വിനിയോഗിക്കാം.

ഇത്തരത്തിൽ മികച്ചൊരു വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം രൂപപ്പെടുത്താൻ പര്യാപ്തമായ ഒട്ടേറെ ചട്ടഭേദഗതികൾ മുൻപും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. ഈ രംഗത്തെ ഏഴു നിയമങ്ങളും പത്തു ചട്ടങ്ങളും ഭേദഗതി ചെയ്തുകൊണ്ട് 'കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രൊമോഷണൽ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട്' നടപ്പാക്കിയത് വലിയൊരു മാറ്റമായിരുന്നു. കേരള സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം (എംഎസ്എംഇ) വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ സുഗമമാക്കൽ നിയമത്തിൽ മറ്റു വ്യവസായങ്ങളെക്കൂടി ഉൾപ്പെടുത്തിയതും നിക്ഷേപകർക്ക് ഗുണകരമായി. പത്തുകോടി രൂപ വരെ നിക്ഷേപമുള്ള സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് മുൻകൂർ അനുമതി ആവശ്യമില്ലാത്ത തരത്തിലായിരുന്നു ചട്ടം രൂപീകരിച്ചത്. എംഎസ്എംഇകളുടെ നിക്ഷേപപരിധി പിന്നീട് 50കോടി രൂപയായി ഉയർത്തി. സംരംഭം ആരംഭിച്ച് നിശ്ചിത കാലാവധിക്കുള്ളിൽ നടപടിക്രമങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കിയാൽ മതിയെന്ന വ്യവസ്ഥ വന്നതോടെ വൻകുതിപ്പാണ് ഈ രംഗത്തുണ്ടായത്.

കെ – സ്വിഫ്റ്റും സംരംഭകവർഷവും

സംസ്ഥാനത്ത് പുതിയതായി ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ അംഗീകാരപത്രങ്ങൾ

കെ – സ്വിഫ്റ്റ് മുഖേന പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ പ്രവർത്തനാനുമതി ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും, അവയ്ക്ക് വായ്പ നേടുന്നതിന് ഉൾപ്പെടെ കെട്ടിട നമ്പർ ആവശ്യമായിരുന്നു. ഇത്തരമൊരു സാഹചര്യത്തിലാണ് കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രത്തിലെ നമ്പർ താൽക്കാലിക കെട്ടിടനമ്പറായി പരിഗണിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയുള്ള ചട്ട ഭേദഗതി.

ലഭ്യമാക്കുന്ന ഓൺലൈൻ ഏകജാലക സംവിധാനമാണ് കെ-സ്വിഫ്റ്റ്. പുതിയൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കണമെങ്കിൽ വിവിധ വകുപ്പിൽപ്പെട്ട സർക്കാർ ഓഫീസുകളിലൂടെ കയറിയിറങ്ങി ആവശ്യമായ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ നേടേണ്ട സാഹചര്യമാണ് നേരത്തെ ഉണ്ടായിരുന്നത്. ഇത് സംരംഭകരെ ഏറെ ബുദ്ധിമുട്ടിക്കുകയും സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിൽ വലിയ കാലതാമസം വരുത്തുകയും ചെയ്യുന്നതായി ചൂണ്ടിക്കാണിക്കപ്പെട്ടു. എന്നാൽ, കെ-സ്വിഫ്റ്റ് വന്നതിലൂടെ സംരംഭകൻ ഏകജാലക സംവിധാനം വഴി ഓൺലൈനായി അപേക്ഷ നൽകിയാൽ മാത്രം മതി. അഗ്നിശമനസേന, തൊഴിൽ, പഞ്ചായത്ത്, മുൻസിപ്പാലിറ്റി, വൈദ്യുതി, ഫാക്ടറീസ് ആന്റ് ബോയിലേഴ്സ്, ഭൂഗർഭജലം, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണബോർഡ്, വനം, നഗരാസൂത്രണം, ഖനനം, ഇലക്ട്രിക്കൽ ഇൻസ്പെക്ടറേറ്റ് തുടങ്ങിയ വകുപ്പുകളുടെയെല്ലാം

സേവനം കെ-സ്വിഫ്റ്റ് ലഭ്യമാക്കും.

ഇത്തരത്തിൽ, സംസ്ഥാനത്തിന്റെ നിക്ഷേപ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിൽ കെ-സ്വിഫ്റ്റ് വഹിക്കുന്ന പങ്ക് വളരെ വലുതാണ്. ഇതോടൊപ്പം സംരംഭകവർഷം പദ്ധതി കൂടിയായതോടെ ഗ്രാമീണമേഖലയിൽ പോലും ഒട്ടേറെ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. ഈ മേഖലയിൽ വൻകുതിച്ചുചാട്ടത്തിന് വഴിയൊരുക്കിയ സമാനതകളില്ലാത്ത പദ്ധതിയായിരുന്നു സംരംഭകവർഷം. 2022-23 സാമ്പത്തികവർഷം കേരളത്തിൽ ഒരുലക്ഷം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക എന്നതായിരുന്നു പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിനായി എല്ലാ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഇന്റേൺസിനെ നിയോഗിച്ചു. പുതുസംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ താൽപ്പര്യമുള്ളവർക്ക് ആവശ്യമായ ഉപദേശങ്ങളും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശവും നൽകുകയും വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്നത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങളിൽ അവരെ സഹായിക്കുകയുമാണ് ഇന്റേൺസുകൾ ചെയ്യുന്നത്. ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ ഒരുലക്ഷം സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യം നിശ്ചിത കാലാവധി എത്തും മുൻപേ വലിയ തോതിൽ മറികടക്കാൻ സാധിച്ചു.

ഇതേത്തുടർന്ന് നടപ്പുസാമ്പത്തികവർഷത്തിൽ സംരംഭകവർഷം-2 പദ്ധതി നടപ്പാക്കി വരികയാണ്. ഈ വർഷവും ഒരു ലക്ഷം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുകയെന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. ഇതിനോടും വലിയ പ്രതികരണമാണ് പൊതുസമൂഹത്തിൽനിന്നും ഉണ്ടാകുന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഓരോ മാസവും സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായി പതിനായിരത്തിലധികം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നു. ഇതിന് ആനുപാതികമായ രീതിയിൽ നിക്ഷേപവും തൊഴിലവസരവും വൻതോതിൽ വർദ്ധിക്കുന്നുണ്ട്. സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി രൂപീകരിച്ച സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുക, പുതുതായി തുടങ്ങുന്ന സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളിൽ 70 ശതമാനമെങ്കിലും വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക, പുതുസംരംഭങ്ങളുടെ വിറ്റുവരവിൽ അഞ്ചുശതമാനം വളർച്ചാനിരക്ക് ഉറപ്പാക്കുക എന്നിവയും രണ്ടാംഘട്ട പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യമാണ്. വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപ്പാക്കുന്ന പദ്ധതിയുമായി തദ്ദേശസ്വയംഭരണം, ടൂറിസം, ആരോഗ്യം തുടങ്ങിയ വകുപ്പുകളെല്ലാം സഹകരിക്കുന്നുണ്ട്.

പുതിയ പദ്ധതികളിലും പ്രതീക്ഷ

കേരളം വ്യവസായസൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാണെന്ന കാര്യത്തിൽ രാജ്യത്തെ പ്രമുഖ വ്യവസായി

കൾക്കും മാധ്യമങ്ങൾക്കും ഒരേ നിലപാടാണ്. ഇതിന്റെ പ്രതിഫലനം ഇവിടുത്തെ നിക്ഷേപത്തിലും ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. കിൻഫ്രയുടെ കാര്യം മാത്രം ഉദാഹരണമായെടുത്താൽ ഇക്കാര്യം വ്യക്തമാകും. ഇപ്പോഴത്തെ സർക്കാർ അധികാരത്തിലെത്തിയ ശേഷം ഒന്നര വർഷത്തിനുള്ളിൽ 1800 കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപം സംസ്ഥാനത്ത് കൊണ്ടുവരികയെന്ന റെക്കോർഡ് നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ കിൻഫ്രയ്ക്ക് സാധിച്ചിരുന്നു. കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ കണക്കുകൾപ്രകാരം 2023-ൽ നവംബർ മാസമായപ്പോഴേയ്ക്കും ആയിരംകോടിയുടെ നിക്ഷേപം ഇവിടെയെത്തി. ഇതുവഴി ഏഴായിരത്തിലധികം തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു. ഇത് കേരളത്തിലെ ഏതെങ്കിലുമൊരു കിൻഫ്ര പാർക്കിന്റെ മാത്രം സ്ഥിതിയല്ല.

ടാറ്റ കൺസൾട്ടൻസി സർവീസസ് കൊച്ചിയിലെ കാക്കനാട് കിൻഫ്ര പാർക്കിൽ 600 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമാണ് നടത്താൻ പോകുന്നത്. തിരുവനന്തപുരം കിൻഫ്ര പാർക്കിലെ രണ്ടുലക്ഷം ചതുരശ്രയടി വിസ്തൃതിയുള്ള കെട്ടിടത്തിൽ ഇതിനകം തന്നെ ടാറ്റ എലക്സി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഇതുകൂടാതെ സ്വദേശത്തും വിദേശത്തുമുള്ള മറ്റു നിരവധി കമ്പനികളും വിവിധ കിൻഫ്ര പാർക്കുകളിലായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുകയാണ്. ജർമ്മൻ ഓട്ടോമേഷൻ കമ്പനിയായ ഡി സ്പേസ്, വിൻവിഷ്, വി-ഗാർഡ്, അഗാപ്പെ, ഹൈക്കോൺ തുടങ്ങിയ കമ്പനികളെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക വികസനത്തിൽ സുപ്രധാന പങ്കുവഹിക്കാൻ കിൻഫ്രയ്ക്ക് സാധിക്കുന്നുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം കെ.എസ്.ഐ.ഡി.സിയും ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങളുമെല്ലാം മികച്ച പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നു.

ഇതോടൊപ്പം മറ്റു നിരവധി പദ്ധതികളും വരാനുണ്ട്. ചിലതെല്ലാം ഇതിനകം തന്നെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. സംസ്ഥാനത്ത് സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി മാത്രമായുള്ള ആദ്യത്തെ സ്പൈസസ് പാർക്ക് ഇത്തരത്തിലൊന്നാണ്. ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ മുട്ടത്തിന് സമീപം ഒരു മാസം മുൻപാണ് 20 ഏക്കർ വിസ്തൃതിയിൽ കിൻഫ്ര സ്പൈസസ് പാർക്ക് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചത്. വിവിധയിനം സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ ഉത്പാദനവും വിപണനവുമാണ് പാർക്കിന്റെ ലക്ഷ്യം. ഇപ്പോൾ തന്നെ നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ഇവിടെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തുകഴിഞ്ഞു. സ്പൈസസ് പാർക്കിന്റെ രണ്ടാംഘട്ടം അടുത്ത വർഷം പൂർത്തീകരിക്കാനും

ടാറ്റ കൺസൾട്ടൻസി സർവീസസ് കൊച്ചിയിലെ കാക്കനാട് കിൻഫ്ര പാർക്കിൽ 600 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമാണ് നടത്താൻ പോകുന്നത്. തിരുവനന്തപുരം കിൻഫ്ര പാർക്കിലെ രണ്ടുലക്ഷം ചതുരശ്രയടി വിസ്തൃതിയുള്ള കെട്ടിടത്തിൽ ഇതിനകം തന്നെ ടാറ്റ എലക്സി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു.

പദ്ധതിയുണ്ട്. കേരള റബ്ബർ പാർക്കും റൈസ് പാർക്കും ഇതേ രീതിയിൽ പ്രതീക്ഷ നൽകുന്നതാണ്. ഇതിനുപുറമെ, കണ്ണൂരിൽ പുതിയ ഐ.ടി. പാർക്ക് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും സർക്കാർ ഭരണാനുമതി നൽകിയിട്ടുണ്ട്. കിൻഫ്ര ഏറ്റെടുക്കുന്ന അയ്യായിരം ഏക്കർ സ്ഥലത്തുനിന്നാവും പാർക്കിന് ആവശ്യമായ ഭൂമി കണ്ടെത്തുക.

കൊച്ചി അമ്പലമുകളിൽ നിർമ്മാണം നടന്നുവരുന്ന പെട്രോ കെമിക്കൽ പാർക്കാണ് മറ്റൊരു അഭിമാനപദ്ധതി. 1200 കോടിരൂപ പദ്ധതിക്ക് ചെലവ് വരുമെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ പതിനായിരം കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപം വരുമെന്നും പതിനൊന്നായിരം തൊഴിലവസരം ഉണ്ടാകുമെന്നുമാണ് വിലയിരുത്തൽ. എഫ്എസിടിയുടെ ഭൂമിവാങ്ങി 482 ഏക്കർ സ്ഥലത്താണ് പാർക്ക് സ്ഥാപിക്കുന്നത്. അടുത്ത വർഷമായിരിക്കും പെട്രോ കെമിക്കൽ പാർക്കിന്റെ ഉദ്ഘാടനം നടക്കുകയെങ്കിലും ഇതിനകം തന്നെ നിരവധി യൂണിറ്റുകൾക്ക് സ്ഥലം അനുവദിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഇതിൽ ചിലതെല്ലാം പ്രവർത്തനവും ആരംഭിച്ചു.

ഈ രീതിയിൽ കേരളത്തിന്റെ വൻകിട-സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം വ്യവസായമേഖല അടിമുടി മാറുകയാണ്. ഈ മാറ്റത്തിന് കൂടുതൽ ഊർജ്ജവും വേഗതയും നൽകുന്ന പദ്ധതികളുമായി വ്യവസായ വകുപ്പും സംസ്ഥാന സർക്കാരും കരുതലോടെ ഒപ്പം നിൽക്കുന്നു. ■

ഡോ. സുധീർ ബാബു

എഫ്.എം.സി.ജി. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ റൂട്ട് സെയിൽസ് സ്ട്രാറ്റജി

ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദനത്തിലേക്കും വിതരണത്തിലേക്കും കടന്നുവരുന്ന ധാരാളം സംരംഭകരെ നിങ്ങൾക്ക് കാണാം. വളരെയധികം ആദായകരമായ ബിസിനസ് എന്ന നിലയിലാണ് ഇത് സംരംഭകരെ പെട്ടെന്നു തന്നെ ആകർഷിക്കുന്നത്. എന്നാൽ തുടങ്ങി മൂന്നോ നാലോ വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ തന്നെ പലർക്കും വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ കഴിയാതെയാകുന്നു. എഫ്.എം.സി.ജി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണ, വിതരണ ബിസിനസിൽ മികവുറ്റ പ്ലാനിംഗും അത് നടപ്പിലാക്കുന്നതിൽ ഉയർന്ന കാര്യക്ഷമതയും ആവശ്യമാകുന്നു.

വേഗത്തിൽ വിറ്റുതീരുന്ന ഉപഭോഗ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ (Fast-Moving Consumer Goods - FMCG) വിപണി അത്യധികം കിടമത്സരം നിറഞ്ഞതാണ് ഒരുപോലുള്ള ധാരാളം ബിസിനസുകൾ ഒന്നിച്ച് മാറ്റുരയ്ക്കുന്ന വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാനും വിജയിക്കാനും അസാമാന്യ സാമർത്ഥ്യവും ഒപ്പം മൂലധനവും കൂടിയേ തീരൂ. തന്ത്രങ്ങൾ മെനയുന്നതിലും നടപ്പിലാക്കുന്നതിലും എതിരാളികളെക്കാൾ മികവ് പുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്. പരസ്യം നൽകി ഓളം സൃഷ്ടിച്ച് വിൽപ്പന നടത്താം എന്നത് വ്യാമോഹമാണ്. ഓരോ വിൽപ്പന മാർഗ്ഗവും (Sales Channel) അത്യധികം പ്രവർത്തനക്ഷമതയോടെയും ശ്രദ്ധയോടെയും കൈകാര്യം ചെയ്താൽ മാത്രമേ ബിസിനസ് പച്ചപിടിക്കുകയുള്ളൂ.

എഫ് എം സി ജി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലേക്ക് എത്തുന്നത് പ്രധാനമായും റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനൽ, ഡിസ്ട്രിബ്യൂഷൻ ചാനൽ, ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂഷൻ സെയിൽസ് ചാനൽ, HORECA (Hotels, Restaurants and Catering) ചാനൽ തുടങ്ങിയ വഴികളിലൂടെയാണ്. ഓരോന്നും വ്യത്യസ്തങ്ങളായ വിതരണ മാർഗ്ഗങ്ങളാണ്. ഓരോന്നിനും അവയുടേതായ സവിശേഷതകളുണ്ട്. ഇതിൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു വിതരണ മാർഗ്ഗമാകുന്നു റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനൽ.

എന്താണ് റൂട്ട് സെയിൽസ് ?

ഓരോ ദിവസവും ഉൽപ്പാദകന്റെ വിതരണ വാഹനങ്ങൾ റൂട്ടുകളിൽ സഞ്ചരിക്കുകയും ആ റൂട്ടിലുള്ള റീറ്റയിൽ ഷോപ്പുകളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത്തരം റീറ്റയിൽ ഷോപ്പുകളിൽ നിന്നുമാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത്. ഉൽപ്പാദകന്റെ സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകൾ ഷോപ്പുകളിൽ നിന്നും ഓർഡർ സ്വീകരിക്കുകയും സാധനങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു. അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കടകളിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കാണാൻ സാധിക്കുന്ന വിധത്തിൽ നന്നായി പ്രദർശിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ടോയെന്ന് തുടർച്ചയായി പരിശോധിക്കുകയും കടക്കാരുമായി നല്ല ബന്ധം സൂക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വിൽപ്പനക്കായി സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കുക മാത്രമല്ല അവ വിറ്റുപോകുന്നുണ്ടോയെന്ന് പരിശോധിച്ച് വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കേണ്ടതും സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തമാകുന്നു.

റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനൽ – ഗുണങ്ങൾ

1. വ്യക്തിഗതമായ സേവനം നൽകാൻ സാധിക്കുന്നു

ഉപഭോക്താക്കളുമായി നേരിട്ടുള്ള ആശയവിനിമയം ഇവിടെ സാധ്യമാകുന്നു. ഓരോ ഷോപ്പിനും വ്യക്തിഗതമായ സേവനം ഉറപ്പുവരുത്താനും ബന്ധങ്ങൾ ദൃഢമാക്കുവാനും റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനലിന് സാധിക്കുന്നു.

2. വിവരങ്ങൾ തത്സമയം തന്നെ ലഭ്യമാകുന്നു

വിപണിയിലുള്ള സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകൾക്ക് വിവരങ്ങൾ തത്സമയം തന്നെ ശേഖരിക്കാൻ സാധിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കുവാനും അതിനോട് അതിവേഗം പ്രതികരിക്കുവാനും കമ്പനികളെ ഇത് സഹായിക്കുന്നു.

3. നേരിട്ടുള്ള നിയന്ത്രണം സാധ്യമാകുന്നു

ഷോപ്പുകളിൽ നേരിട്ടുള്ള വിതരണം സാധ്യമാകുന്നതോടെ വിതരണത്തിൽ ശക്തമായ നിയന്ത്രണം ലഭിക്കുന്നു. കമ്പനിയുടെ മേൽനോട്ടത്തിൽ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടക്കുന്നതോടെ കൂടുതൽ മികവുള്ള ഏകോപനവും നിയന്ത്രണവും സാധ്യമാകുന്നു.

4. ബ്രാൻഡിന്റെ സാന്നിധ്യം വർദ്ധിക്കുന്നു

റൂട്ടുകളിലുള്ള തുടർച്ചയായ സന്ദർശനം ബ്രാൻഡിന്റെ ശക്തമായ സാന്നിധ്യം വിപണിയിൽ കാണിക്കുവാൻ ഉപകാരപ്പെടുന്നു. ഇത് ബ്രാൻഡിനെക്കുറിച്ച് നല്ലൊരു അവബോധം ഉപഭോക്താക്കൾക്കിടയിൽ ഉണർത്താൻ സഹായകരമാകുന്നു.

5. ഉടനെ ഫീഡ് ബാക്ക് കിട്ടുന്നു

ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഫീഡ്ബാക്ക് സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകൾക്ക് ഉടൻ തന്നെ നേരിട്ട് ലഭ്യമാകുന്നു. വിപണന തന്ത്രങ്ങളിലെ മാറ്റങ്ങൾ തീരുമാനിക്കാൻ ഇത് കമ്പനികൾക്ക് സഹായകരമാകുന്നു.

റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനൽ – ദോഷങ്ങൾ

1. ഉയർന്ന പ്രവർത്തനച്ചെലവ്

സെയിൽസ് ടീമിന്റെ ശമ്പളം, യാത്രച്ചെലവുകൾ, വാഹനങ്ങളുടെ ചെലവ്, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്റ്റോർ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ചെലവുകൾ തുടങ്ങിയവ റൂട്ട് സെയിൽസിനെ ചെലവേറിയതാക്കുന്നു.

2. പരിമിതമായ വിപണി

മറ്റ് വിതരണ മാർഗ്ഗങ്ങളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനലിന് വലിയൊരു വിപണിയിലേക്ക് എത്തിപ്പെടുക ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. കൂടുതൽ പ്രദേശങ്ങളിലേക്ക് റൂട്ട് സെയിൽസ് വ്യാപിപ്പിക്കുമ്പോൾ ചെലവ് വളരെയധികം ഉയരുന്നു.

3. സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകളെ കൂടുതൽ ആശ്രയിക്കേണ്ടി വരുന്നു

വിൽപ്പന ഓരോ സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവിന്റേയും കഴിവിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.

കമ്പനിക്ക് സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവിനെ കൂടുതൽ ആശ്രയിക്കേണ്ടി വരുന്നു. ഇത് റിസ്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

4. ലോജിസ്റ്റിക്സ് വെല്ലുവിളികൾ

റൂട്ടുകളുടെ ലോജിസ്റ്റിക്സ് പ്ലാൻ ചെയ്യുക വെല്ലുവിളിയായി മാറുന്നു. റൂട്ടുകൾ ഷെഡ്യൂൾ ചെയ്യുക, അതിനനുസരിച്ച് ചരക്കുകൾ (Inventory) കൈകാര്യം ചെയ്യുക എന്നിവയിലൊക്കെ പിഴവുകൾ സംഭവിക്കുവാൻ സാധ്യതകളേറുന്നു.

5. എതിരാളികളിൽ നിന്നുള്ള സമ്മർദ്ദം

ചില റൂട്ടുകളിൽ എതിരാളികളിൽ നിന്നും കടുത്ത മത്സരം നേരിടേണ്ടി വരാം. ഇത് അത്തരം റൂട്ടുകളിലെ വിൽപ്പനയെ ബാധിക്കുകയും പരിമിതപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യാം.

റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനലിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും കണക്കിലെടുത്താവണം റൂട്ട് സെയിൽസ് ആസൂത്രണം ചെയ്യേണ്ടത്. അതി വിശാലമായ വിപണിയെ ലക്ഷ്യം വെക്കുമ്പോൾ വിതരണത്തിനായി റൂട്ട്സെയിൽസിനെ മാത്രം ആശ്രയിക്കുക ചിലപ്പോൾ പ്രായോഗികമാവില്ല. എല്ലാ വിതരണ മാർഗ്ഗങ്ങളേയും ഇതിനായി പരിഗണിക്കേണ്ടി വരാം. വ്യത്യസ്ത വിതരണ സംവിധാനങ്ങളുടെ മിശ്രണമായിരിക്കും (Mix) കൂടുതൽ യോജിക്കുക.

റൂട്ട് സെയിൽസിന്റെ അളവുകോലുകൾ

റൂട്ട് സെയിൽസ് പ്ലാൻ ചെയ്യുമ്പോൾ ദൈനംദിന വിൽപ്പന ഉറപ്പുവരുത്തുവാനും പടിപടിയായി വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും ഉൽപ്പാദകർ കണക്കിലെടുക്കേണ്ട വിൽപ്പനയുടെ ചില അളവുകോലുകളെ (Metrics) പരിചയപ്പെടാം.

1. Outlet Coverage

ഓരോ ദിവസവും ഓരോ വാഹനവും എത്ര ഷോപ്പുകൾ കയറിയിരിക്കണം ഇതാണ് Outlet Coverage എന്ന മെട്രിക് കൊണ്ട് കണക്കാക്കുന്നത്. മികച്ച ഒരു ബീറ്റ് പ്ലാൻ (Beat Plan) ഇതിനായി ആവശ്യമാണ്. എക്സിക്യൂട്ടീവ് എങ്ങിനെ ഓർഡർ എടുത്ത് സാധനങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യണം. വിഷ്വൽ മെർച്ചൻ ഡൈസിംഗ് എങ്ങിനെ നടത്തണം എന്നിവ ഈ പ്ലാനിന്റെ ഭാഗമാണ്.

ഏകദേശം 40 – 45 ഷോപ്പുകളെങ്കിലും ഒരു വാഹനം ഒരു ദിവസം എത്തിച്ചേർന്ന് വിലപ്പന നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഈ സംഖ്യയിൽ താഴെ വന്നാൽ അത് പരിതാപകരമായ അല്ലെങ്കിൽ മോശമായ ബീറ്റ് ഹെൽത്തിനെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. ഓരോ റൂട്ടുകളിലും സന്ദർശിക്കുന്ന ഷോപ്പുകളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിപ്പിച്ച് ബീറ്റ് ഹെൽത്ത് കൂട്ടിയാൽ അതിനനുസരിച്ച് വിൽപനയും ഉയരും.

2. Productivity (Effectively Covered Outlet - ECO)

ഒരു റൂട്ടിലുള്ള ഷോപ്പുകളിൽ മാസത്തിൽ ഒരു ദിവസമെങ്കിലും ബിൽ ചെയ്യപ്പെടുന്ന ഷോപ്പുകളുടെ എണ്ണമാണ് ECO കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ബിൽ ചെയ്യപ്പെടാത്ത ഷോപ്പുകൾ കണ്ടെത്തി അവിടെ വിൽപ്പന നടത്തുവാൻ ഇത് സഹായകരമാകുന്നു.

3. Product Line Sold (Range Selling)

വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഷോപ്പുകളിൽ വിതരണം ചെയ്യുക. വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുമ്പോൾ വിൽപ്പന ഉയരുന്നു. ഒരു ഷോപ്പിൽ തന്നെ ഉൽപ്പാദകൻ നിർമ്മിക്കുന്ന വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകാം. മസാലപ്പൊടികൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു കമ്പനിയ്ക്ക് അവരുടെ ഡയറക്റ്റ് പൗഡറുകൾ, മസാലപ്പൊടികൾ, സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ, റീപാക്കിംഗ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ ഷോപ്പുകളിൽ വിൽപ്പനക്കായി വെക്കാവുന്നതാണ്.

4. Bill Cut (Lines cut per call)

ഒരു മാസത്തിൽ ഒരു വിൽപ്പനക്കാരൻ സന്ദർശിക്കേണ്ട ഷോപ്പുകളുടെ എണ്ണം നിശ്ചയിക്കുന്ന അളവുകോലാണ് Bill Cut. ഇത് കണക്കാക്കാൻ താഴെ പറയുന്ന ഫോർമുല ഉപയോഗിക്കാം.

Total Number of Calls (ഒരു മാസത്തിൽ സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് സന്ദർശിക്കേണ്ട ഷോപ്പുകളുടെ എണ്ണം) = അയാളുടെ പ്രദേശത്തെ ഷോപ്പുകളുടെ എണ്ണം x 4 (ആഴ്ചയിൽ ഒരു സന്ദർശനം കണക്കാക്കി).

Bill Cut Target (അയാൾക്ക് നൽകേണ്ട ടാർഗറ്റ്) = Total Number of Calls x 60% (ഒരു വ്യക്തിയുടെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത കണക്കാക്കി നിശ്ചയിക്കേണ്ടത്).

ഇത് കണക്കാക്കിയാൽ ഒരു മാസത്തിൽ ഒരു സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് നിർബന്ധമായും എത്ര ഷോപ്പുകൾ സന്ദർശിച്ചിരിക്കണമെന്ന ടാർഗറ്റ് തയ്യാറാക്കാം.

5. Throughput (Average Sales)

ഒരു ദിവസത്തെ തന്റെ സന്ദർശനത്തിൽ ഒരു

സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ചെയ്ത വിൽപ്പന കണക്കാക്കുന്നതാണ് Throughput. ഒരു ദിവസത്തെ ശരാശരി വിൽപ്പന (Average Sales) = ഒരു ദിവസം സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് നടത്തിയ മൊത്തം വിൽപ്പന/ അന്നത്തെ ദിവസം അയാൾ സന്ദർശിച്ച ഷോപ്പുകളുടെ എണ്ണം.

ഈ ഫോർമുല ഉപയോഗിച്ച് Throughput കണക്കാക്കാം. വിശകലനത്തിനായി ഈ ഡാറ്റ ഓരോ ദിവസത്തേയും അവരുടെ ജോലി കഴിയുമ്പോൾ തന്നെ ശേഖരിച്ച് ഓരോ സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവിനേയും അതാത് ദിവസം തന്നെ ഫോളോ അപ്പ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

6. Must Sell Products or SKUs (MSP/MSS)

എഫ് എം സി ജി ബിസിനസിലെ വിൽപ്പനയുടെ രഹസ്യം ശരിയായ ഉൽപ്പന്നം (Product/SKU) ശരിയായ ഷോപ്പിൽ വിൽക്കുക എന്നതാകുന്നു. ഒരു സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവിന് തന്റെ പക്കലുള്ള എല്ലാ ഉല്പ്പന്നങ്ങളും എല്ലാ കടകളിലും വിൽക്കുക സാധ്യമല്ല. ഏത് കടയിൽ ഏത് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കണം എന്നത് അയാൾ അറിഞ്ഞിരിക്കണം. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യകത അറിഞ്ഞ് സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഈ ഉത്തരവാദിത്തം നിറവേറ്റുമ്പോൾ വിൽപ്പനയും ഉയരുന്നു.

വിപണിയെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ അറിവുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ കുറ്റമറ്റ രീതിയിൽ കാര്യക്ഷമമായി റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനലുകൾ പ്ലാൻ ചെയ്യാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ഇത്തരത്തിലുള്ള വിതരണ മാർഗ്ഗം ചെലവേറിയതിനാൽ അതീവ ശ്രദ്ധയോടെ തീരുമാനങ്ങളെടുത്തില്ലെങ്കിൽ റൂട്ടുകളിലെ വിൽപ്പന നഷ്ടത്തിൽ കലാശിക്കാൻ സാധ്യത കൂടുതലുണ്ട്.

എടുത്തുചാടി റൂട്ട് സെയിൽസിനുള്ള പദ്ധതികൾ തയ്യറാക്കരുത്. ഉൽപ്പാദകന് വിപണിയിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ നിയന്ത്രണം ലഭിക്കുന്ന വിതരണ മാർഗ്ഗമായതിനാൽ കൂടുതൽ ഉൽപ്പാദകരും റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ശ്രമിക്കും. വലിയൊരു വിപണിയെ ഉന്നം വെക്കുമ്പോൾ റൂട്ട് സെയിൽസ് ചാനലിന് പരിമിതികളുണ്ട്. ഭാവി വളർച്ചയെക്കൂടി കണക്കിലെടുത്തുള്ള വ്യത്യസ്ത വിതരണ മാർഗ്ഗങ്ങളാവണം സംരംഭകർ സ്വീകരിക്കേണ്ടത്. ■

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

സംരംഭകർക്ക് ലഭ്യമായ 4 പ്രധാന മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി പദ്ധതികൾ

കേരളത്തിലെ സംരംഭകർക്ക് പൊതുവിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയുന്ന നാല് മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി പദ്ധതികളാണ് ചുവടെ ചേർക്കുന്നത്. ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പുമായി ചർച്ച ചെയ്ത് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കുമല്ലോ.

1. എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം – മികച്ച നിക്ഷേപ സബ്സിഡി

പുതു സംരംഭകർക്കും നിലവിലുള്ള സംരംഭകർക്കും ഒരുപോലെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്ന മികച്ച ഒരു മൂലധന നിക്ഷേപ പദ്ധതിയാണ് എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം അഥവാ ഇ എസ് എസ്. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായങ്ങളിലെ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾക്ക് സബ്സിഡിക്ക് അർഹതയുണ്ട്. ഒരു സംരംഭത്തിൽ നടത്തിയിട്ടുള്ള സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയാണ് സബ്സിഡി നൽകുന്നത്. ഭൂമി, കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, ഇലക്ട്രിഫിക്കേഷൻ, ജനറേറ്റർ, ഫർണിച്ചറുകൾ, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ സാമഗ്രികൾ തുടങ്ങിയ ഇനങ്ങളിൽ വന്നിട്ടുള്ള സ്ഥിരനിക്ഷേപത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ഈ ആനുകൂല്യം നൽകുന്നത്.

ആനുകൂല്യങ്ങൾ ഇങ്ങനെ .

പൊതു വിഭാഗം :

സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്റെ 15 ശതമാനം പരമാവധി 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ സബ്സിഡിയായി അനുവദിക്കുന്നു.

പ്രത്യേക വിഭാഗം :

സ്ഥിരനിക്ഷേപത്തിന്റെ 25% പരമാവധി 40 ലക്ഷം രൂപ വരെ സബ്സിഡിയായി അനുവദിക്കുന്നു. (പ്രത്യേക വിഭാഗം എന്നാൽ വനിതകൾ, എസ് സി /എസ് ടി വിഭാഗക്കാർ, 45 വയസ്സിൽ താഴെ വരുന്ന യുവതി യുവാക്കൾ, പ്രവാസി മലയാളികൾ എന്നിവരാണ്)

മുൻഗണന മേഖലകൾ :

ഏതാനും സംരംഭങ്ങളെ മുൻഗണന മേഖലയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. 10% അധിക സബ്സിഡി ഈ മേഖലക്ക് അനുവദിക്കുന്നു. ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണം, ഗാർമെന്റ് മേക്കിങ്, ബയോ ടെക്നോളജി, 100% കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ, പഴയ പ്ലാസ്റ്റിക് ഉപയോഗിച്ചുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, പാരമ്പര്യേതര ഊർജ്ജ ഉപകരണങ്ങൾ, കാർഷിക മൂല്യവർദ്ധക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, റബർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ജൈവവളം, മണ്ണിൽ ലയിക്കുന്ന പ്ലാസ്റ്റിക് സബ്സ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകൾ, സാനിറ്ററി - ഹൈജീൻ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, മെഡിക്കൽ ഓക്സിജൻ, മാസ്ക് എന്നിവയാണ് മുൻഗണന വിഭാഗത്തിൽ വരുന്നത്.

പിന്നോക്ക ജില്ലകൾ:

കേരളത്തിലെ നാല് പിന്നോക്ക ജില്ലകൾക്ക് 10% അധിക സബ്സിഡി നൽകിവരുന്നു. ഇടുക്കി, പത്തനംതിട്ട, വയനാട്, കാസർകോട് എന്നീ ജില്ലകളിൽ തുടങ്ങുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഈ അധിക സബ്സിഡി ലഭിക്കുക.

ഏതൊരു സാഹചര്യത്തിലും ഒരു യൂണിറ്റിന് അനുവദിക്കാവുന്ന പരമാവധി മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി പുതിയ ഭേദഗതി പ്രകാരം 40 ലക്ഷം രൂപ വരെ ആയിരിക്കും.

സ്റ്റാർട്ടപ് സപ്പോർട്ട്, ഇൻവെസ്റ്റ്മെൻറ് സപ്പോർട്ട്, ടെക്നോളജി സപ്പോർട്ട് എന്നീ 3 ഘട്ടങ്ങളിലായി സബ്സിഡി ലഭിക്കും.

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം.

ഇപ്പോൾ ഓൺലൈനായി വേണം അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാൻ. (www.industry.kerala.gov.in.) ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകൾ, ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത്/ മുനിസിപ്പാലിറ്റി/ കോർപ്പറേഷൻ എന്നിവിടങ്ങളിലെ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ വഴി അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

2. പ്രധാന മന്ത്രിയുടെ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ പദ്ധതി - നിക്ഷേപ സബ്സിഡി.

ഇന്ത്യയിൽ ഉടനീളം വിജയകരമായി നടപ്പാക്കി കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു മൂലധന നിക്ഷേപ പദ്ധതിയാണ് പി എം എഫ് എം ഇ. ഒരു ജില്ല ഒരു ഉത്പന്നം എന്ന പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ആണ് ഈ ആനുകൂല്യം പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നത്. കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന

കേരളത്തിലെ നാല് പിന്നോക്ക ജില്ലകൾക്ക് 10% അധിക സബ്സിഡി നൽകിവരുന്നു. ഇടുക്കി, പത്തനംതിട്ട, വയനാട്, കാസർകോട് എന്നീ ജില്ലകളിൽ തുടങ്ങുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഈ അധിക സബ്സിഡി ലഭിക്കുക.

സർക്കാരുകൾ സംയുക്തമായി നടപ്പാക്കിവരുന്ന ഒരു പദ്ധതിയാണ് ഇത്. Prime ministers scheme for formalisation of micro food processing enterprises or PMFME പദ്ധതി അഞ്ചു വർഷത്തേക്കാണ് നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ഈ പദ്ധതിയുടെ 60 ശതമാനം കേന്ദ്ര സർക്കാരും 40 ശതമാനം സംസ്ഥാന സർക്കാരും വഹിക്കുന്നതാണ്. 2020 -21 മുതൽ 2024 -25 വരെ പതിനായിരം കോടി രൂപയാണ് ഇതിനായി വകയിരുത്തിയിരിക്കുന്നത്.

ഓരോ ജില്ലയിലെയും മുഖ്യവിളകളെ മൂല്യ വർദ്ധനവ് വരുത്തി അതിനെ വളർത്തിക്കൊണ്ടു വരിക എന്നതാണ് ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം എന്ന പദ്ധതി കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. കേരളത്തിൽ ഇതനുസരിച്ച് 14 ജില്ലകൾക്കായി 10 കാർഷിക വിളകളാണ് തെരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്.

നിക്ഷേപ സബ്സിഡി ആനുകൂല്യം ഇങ്ങനെ

വ്യക്തി സംരംഭങ്ങൾക്ക് പദ്ധതി ചിലവിന്റെ 35 ശതമാനം പരമാവധി 10 ലക്ഷം വരെയാണ് ധന സഹായമായി ലഭ്യമാവുക. എന്നാൽ ഓർഗനൈസേഷനുകൾക്ക് (എഫ്.പി. ഒ)35 ശതമാനം പരമാവധി 3 കോടി രൂപ ലഭിക്കും. യന്ത്ര സാമഗ്രികളും, ടെക്നിക്കൽ സിവിൽ വർക്കുമാണ് മൂലധന സബ്സിഡിക്ക് പരിഗണിക്കുക. എന്നാൽ ടെക്നിക്കൽ സിവിൽ വർക്ക് ആകെ പദ്ധതി ചിലവിന്റെ 30 ശതമാനത്തിൽ കൂടുവാൻ പാടുള്ളതല്ല.

എന്നാൽ വർക്കിങ്ങ് ക്യാപ്പിറ്റലിന് സബ്സിഡിക്ക് അർഹതയില്ല.

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം

ഈ പദ്ധതിയെപ്പറ്റി കൂടുതൽ അറിയുവാനും അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാനും mofi.nic.in/ PMFME എന്ന സൈറ്റ് സന്ദർശിക്കുക. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ വഴിയും, അതിന്റെ സബ്ബ് ഓഫീസുകൾ വഴിയും ഈ പദ്ധതിയിലേക്ക് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കും.

3. മിഷൻ – 1000

പുത്തൻ മൂലധന നിക്ഷേപ പദ്ധതി.

സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളായും, ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളെ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളായും ശേഷി ഉയർത്തുന്നതിനുള്ള പദ്ധതിയാണ് മിഷൻ – 1000. (Scheme towards assistance for Micro to Small, Small to Medium Scaling up of MSMEs) ഇത് ഏറ്റവും പുതിയ മൂലധന നിക്ഷേപ പദ്ധതിയാണ്. നിർമ്മാണ / സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഇത് പ്രകാരമുള്ള ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും. കുറഞ്ഞത് 3 വർഷം പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് അർഹത.

സ്കെയിൽ അപ് ചെയ്യുന്നതിന്ന് വേണ്ടി വരുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന് 40% വരെ സർക്കാർ സബ്സിഡി ലഭിക്കും. അധികമായ ഭൂമി, കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, മറ്റ് സ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങൾ എന്നിവ ഇതിന് പരിഗണിക്കും. ഒരു സംരംഭത്തിന് പരമാവധി ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡി 2 കോടി രൂപ വരെയാണ്

മൂന്ന് ഘട്ടമായി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

1) പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടിന് ധനസഹായം.

ഉൽപാദന ശേഷി ഉയർത്തുന്നതിന് വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കുന്നത് ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെയാണ് പരമാവധി സബ്സിഡി ലഭിക്കുക.

2)സ്ഥിരനിക്ഷേപത്തിന് മൂലധന സബ്സിഡി

സ്കെയിൽ അപ് ചെയ്യുന്നതിന്ന് വേണ്ടി വരുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന് 40% വരെ സർക്കാർ സബ്സിഡി ലഭിക്കും. അധികമായ ഭൂമി, കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, മറ്റ് സ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങൾ എന്നിവ ഇതിന് പരിഗണിക്കും. ഒരു സംരംഭത്തിന് പരമാവധി ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡി 2 കോടി രൂപ വരെയാണ്

3) പ്രവർത്തനം മൂലധന വായ്പക്ക് പലിശ സബ്സിഡി.

ഉത്പാദനശേഷി ഉയർത്തൽ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി വാങ്ങുന്ന പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പ യിന്മേലുള്ള പലിശയുടെ 50 ശതമാനമാണ് സബ്സിഡിയായി ലഭിക്കുക. പലിശ അടച്ചശേഷം അത് തിരിച്ചു നൽകുന്ന രീതിയിൽ ആണ് പദ്ധതി നടപ്പാക്കുക. 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയാണ് പരമാവധി പലിശ സബ്സിഡി ലഭിക്കുക.

www.industry.kerala.gov.in എന്ന സൈറ്റ് വഴി വേണം അപേക്ഷിക്കുവാൻ. ജില്ല /താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാൽ അപേക്ഷകൾ ഈസിയായി സമർപ്പിക്കാം.

സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രൊഡക്ഷൻ കപ്പാസിറ്റി ഉയർത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യം വച്ചുകൊണ്ടാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു പദ്ധതിക്ക് സർക്കാർ രൂപം നൽകിയിരിക്കുന്നത്.

4) ആഷ – കരകൗശല മേഖലയിലെ മികച്ച മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി .

കരകൗശല തൊഴിലാളികൾക്കായി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് വഴി നടപ്പാക്കിവരുന്ന ഒരു സുപ്രധാന പദ്ധതിയാണ് ആഷ (അസിസ്റ്റൻസ് സ്കീം ഫോർ ഹാന്റിക്രാഫ്റ്റ് ആർട്ടിസാൻ). ആർട്ടിസാൻസ് കാർഡ് നേടിയിരിക്കണം എന്നുള്ളതാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന യോഗ്യത.

തയ്യൽ, കൊത്തുപണി, ഫർണിച്ചർ നിർമ്മാണം, സ്വർണ്ണപ്പണി, ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം, ബാഗ് നിർമ്മാണം, കുട നിർമ്മാണം, വയറിങ്,

പ്ലംബിംഗ്, മൺപാത്ര നിർമ്മാണം തുടങ്ങി നിരവധിയായിട്ടുള്ള പ്രവർത്തികൾക്കെല്ലാം തന്നെ ഇപ്പോൾ ആർട്ടിസാൻസ് കാർഡ് ലഭിക്കുന്നതാണ്. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ കീഴിലുള്ള കരകൗശല വകുപ്പാണ് ഈ കാർഡ് നൽകുന്നത്. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാൽ ഈ കാർഡ് ലഭിക്കുന്നതിന് വേണ്ട സൗകര്യങ്ങൾ ചെയ്തുതരും. ഈ കാർഡ് ലഭിക്കുന്ന സംരംഭ കർക്കാണ് മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി ലഭിക്കുക. വേണ്ടത്ര അപേക്ഷകരെ ലഭിക്കുന്നില്ല എന്നുള്ളതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ നടത്തിപ്പുകാർ പറയുന്നത്.

ആനുകൂല്യങ്ങൾ ഇങ്ങനെ .

1. പൊതു വിഭാഗത്തിന് സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്റെ 40% പരമാവധി 2 ലക്ഷം രൂപ വരെ മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി ആയി നൽകുന്നു.

2. പ്രത്യേക വിഭാഗത്തിന് സ്ഥിരനിക്ഷേപത്തിന്റെ 50 ശതമാനം പരമാവധി മൂന്നുലക്ഷം രൂപ വരെ മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി ആയി നൽകുന്നു. (പ്രത്യേക വിഭാഗം എന്നാൽ പട്ടികജാതി/ പട്ടികവർഗ്ഗ വിഭാഗം, വനിതകൾ, 45 വയസ്സിൽ താഴെയുള്ള ചെറുപ്പക്കാർ എന്നിവരാണ്) കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, ടൂളുകൾ മറ്റ് സ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങൾ എന്നിവയിലെ നിക്ഷേപം സബ്സിഡിക്ക് പരിഗണിക്കും.

ഫർണിച്ചർ നിർമ്മാണത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യക്തി പുതിയ ഒരു മെഷീനറി വാങ്ങി സ്ഥാപിച്ചാൽ പോലും ഇതേ നിരക്കിൽ നിക്ഷേപ സബ്സിഡി ലഭിക്കും.

അപേക്ഷ എങ്ങനെ .

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ സൈറ്റ് വഴി അപേക്ഷിക്കാം. (www.industry.kerala.gov.in) ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ അതിന്റെ കീഴിലുള്ള സബ് ഓഫീസുകൾ എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാനാകും. ഇതുപ്രകാരമുള്ള ആനുകൂല്യ ങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നത് അതത് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർമാരാണ്. ■

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

കാസർഗോഡ് ജില്ലയിൽ കഴിഞ്ഞ ഒന്നര വർഷം കൊണ്ട് വലിയ മാറ്റം സൃഷ്ടിച്ച പദ്ധതിയാണ് സംരംഭക വർഷം. പൈവളിഗെയിൽ പോകുന്ന വഴിയിലുൾപ്പെടെ സംരംഭക വർഷത്തിന്റെ ഭാഗമായി ആരംഭിച്ച വലിയ സംരംഭങ്ങൾ കാണാൻ സാധിച്ചു. ജില്ലയിലാകെ 350 കോടിയിലധികം രൂപയുടെ നിക്ഷേപം കൊണ്ടുവന്ന സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ 11,000 തൊഴിലും കാസർഗോഡ് ജില്ലയിൽ സൃഷ്ടിക്കാൻ സർക്കാരിന് സാധിച്ചു. ഇത്രയും ചുരുങ്ങിയ കാലയളവിൽ ഇത്രയും വലിയ നിക്ഷേപവും തൊഴിലും കൊണ്ടുവന്ന മറ്റൊരു പദ്ധതി ജില്ലയിലില്ല.

സംരംഭക വർഷത്തിനപ്പുറം ജില്ലയിലെ വ്യവസായ പാർക്കുകളിലും വലിയ മാറ്റങ്ങൾ വന്നുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഒരു ദിവസം 13 വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിച്ച അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിലേക്ക് മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നടക്കം നിക്ഷേപകർ കടന്നുവരികയാണ്. ജില്ലയിൽ നിന്നുള്ള പ്രതിപക്ഷ എം.എൽ.എമാർ ഈ മാറ്റം നിയമസഭയിൽ ഉയർത്തിക്കാണിക്കുകയും ചെയ്തു. ഈ സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് മുഖം മിനുക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കാസർഗോഡിനെയാണ് നമ്മൾ കാണുന്നത്. കൂടുതൽ തിളങ്ങാൻ കാസർഗോഡ് തയ്യാറെടുക്കുകയാണ്. ഒപ്പം നിൽക്കാൻ സർക്കാരും.

50 കോടി രൂപ വരെ നിക്ഷേപം നടത്തി ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് തടസമില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കാൻ കെ – സ്വിഫ്റ്റ് വഴി താൽക്കാലിക കെട്ടിട നമ്പർ അനുവദിക്കുന്നതിനായി ചട്ടം ഭേദഗതി ചെയ്ത് വിജ്ഞാപനം പുറപ്പെടുവിച്ചു. 2020 ലെ കേരള സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതര വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും സുഗമമാക്കൽ ചട്ടങ്ങളിലാണ് ഭേദഗതി വരുത്തിയത്. കെ സ്വിഫ്റ്റ് മുഖേന വ്യവസായ സംരംഭത്തിനുള്ള അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയ നമ്പർ താൽക്കാലിക കെട്ടിട നമ്പറായി പരിഗണിക്കുമെന്ന ചട്ട ഭേദഗതി സംസ്ഥാനത്തെ നിക്ഷേപ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷത്തെ കൂടുതൽ ബലപ്പെടുത്തും.

കെ.സ്വിഫ്റ്റ് അക്നോളജ്മെന്റുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് മൂന്നുവർഷം വരെ മറ്റൊരു അനുമതിയുമില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കാമെന്ന് നേരത്തെ തന്നെ വ്യവസ്ഥയുണ്ട്. മൂന്ന് വർഷം കഴിഞ്ഞ് ആറുമാസത്തിനുള്ളിൽ ആവശ്യമുള്ള അനുമതികൾ നേടിയാൽ മതി. എന്നാൽ വായ്പ നേടുന്നതിനുൾപ്പെടെ കെട്ടിടനമ്പർ ആവശ്യമായതിനാൽ കെ സ്വഫ്റ്റ് മുഖേന താൽക്കാലിക കെട്ടിട നമ്പർ അനുവദിക്കാനാണ് ചട്ട ഭേദഗതിയിലൂടെ വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നത്. കാലഹരണപ്പെട്ട വ്യവസായ നിയമങ്ങൾ പരിഷ്കരിക്കുന്നതിനായി സർക്കാർ നിയോഗിച്ച ഡോ.കെ.സി സണ്ണി കമ്മിറ്റിയുടെ ശുപാർശ പ്രകാരമാണ് ചട്ട ഭേദഗതി. തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ വകുപ്പും വ്യവസായ വകുപ്പും സണ്ണികമ്മിഷൻ ശുപാർശകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നടത്തിയ ചർച്ചകളുടെ തുടർച്ചയായാണ് വിജ്ഞാപനം. കൈപ്പറ്റ് സാക്ഷ്യപത്രത്തിലെ നമ്പറായിരിക്കും അതിന്റെ കാലാവധിവരെ താൽക്കാലിക കെട്ടിട നമ്പർ. മൂന്നു വർഷത്തിനുള്ളിൽ സ്ഥിര നമ്പർ നേടിയാൽ മതിയാകും.

2023 അവസാനിക്കുന്നതിനു മുന്നെ തന്നെ 1000 കോടിയുടെ നിക്ഷേപമെത്തിച്ച് കേരളത്തിന്റെ വളർച്ചയിൽ സുപ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കുകയാണ് കിൻഫ്ര. 7000ത്തിലധികം തൊഴിലും ഇതിലൂടെ കേരളത്തിൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയാണ്. കൊച്ചിയിലെ കാക്കനാട് പാർക്കിൽ ടാറ്റ കൺസൽട്ടൻസി സർവീസസ് 600 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമാണ് നടത്താൻ സമ്മതിച്ചിരിക്കുന്നത്. തിരുവനന്തപുരം കിൻഫ്ര പാർക്കിൽ ടാറ്റ എലക്സി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നത് 2 ലക്ഷം ചതുരശ്ര അടി കെട്ടിടത്തിലാണ്. ഇതുകൂടാതെ വിൻവിഷ്, വി ഗാർഡ്, അഗാപ്പെ, ഹൈകോൺ തുടങ്ങിയ മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് കമ്പനികളും ജർമ്മൻ ഓട്ടോമേഷൻ കമ്പനിയായ ഡീ സ്പേസും കേരളത്തിൽ പ്രവർത്തനമാരംഭിക്കുകയോ പ്രവർത്തനമാരംഭിക്കുന്നതിന്റെ അവസാന ഘട്ടത്തിലോ ആണ്. കേരളത്തിൽ നിശബ്ദമല്ലാതെ തന്നെ ഒരു വിപ്ലവം വ്യാവസായിക മേഖലയിൽ നടക്കുകയാണ്. താമസിയാതെ ഇതിന്റെ ഗുണഫലവും നമ്മുടെ നാട് തിരിച്ചറിയും.

നവകേരളത്തിലെ ആദ്യ സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്ക് പാലക്കാട് ജില്ലയിൽ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചു. കനാൽപിരിവിലാരംഭിച്ച ഫെദർ ലൈക്ക് ഫോം പ്രൈവറ്റ് പാർക്കിൽ 3 വർഷത്തിനുള്ളിൽ 100 കോടി രൂപയുടെ വിറ്റുവരവാണ് ചുരുങ്ങിയതായി പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത് 9 മാസത്തിനുള്ളിൽ മെഷിനറികൾ ഉൾപ്പെടെ എത്തിച്ചുകൊണ്ട് EPE ഫോം ഷീറ്റ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചതിനൊപ്പം രണ്ടാമത്തെ യൂണിറ്റിന്റെ തറക്കല്ലിടലും നിർവ്വഹിച്ചു.

കേരളത്തിലെ നൂറിലധികം മാട്രസ് യൂണിറ്റുകളും പാക്കേജിങ്ങ്, ഫർണിഷിങ്ങ് യൂണിറ്റുകളും ഉപയോഗിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഈ പാർക്കിൽ നിർമ്മിക്കാനാണ് കമ്പനികൾ ശ്രമിക്കുന്നത്. ഇതിനൊപ്പം പുതുതായി ആരംഭിക്കുന്ന ലോ ഫോം, നോൺ വീവൺ ഫാബ്രിക് എന്നീ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതിക്കും സാധ്യതയുള്ളവയാണ്.

സ്വകാര്യ മേഖലയിലും വ്യവസായ പാർക്കുകൾ സ്ഥാപിച്ചുകൊണ്ട് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥക്ക് പുത്തൻ ഉണർവ്വ് നൽകുക എന്ന മറ്റൊരു വാഗ്ദാനം കൂടിയാണ് സാക്ഷാത്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്.

Volume 56 Issue 3
December 2023

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th December 2023

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

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

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

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

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

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം

Printed and published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
and printed atAkshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174. and published at Thiruvananthapuram
Editor : Biju P.B.