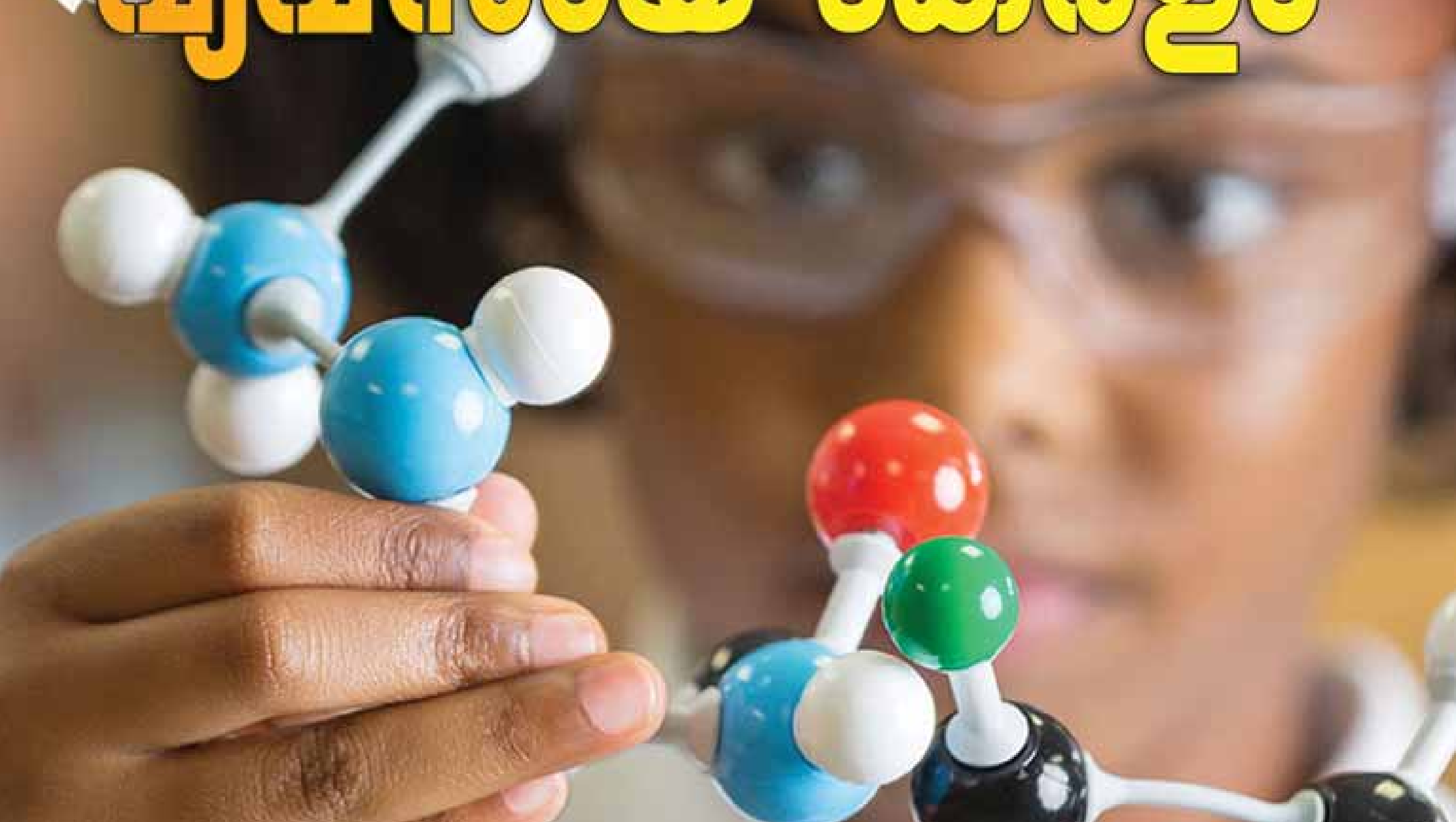
April 2019
Volume 51 Issue 11

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം



സംരംഭക സാധ്യതകളുടെ ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്

മുദ്രയോജന, പി. എം. ഇ. ജി. പി. ഒരു കോടി രൂപ വരെ തുടർവായ്പ

ഔഷധസസ്യങ്ങളിലെ സംരംഭ സാധ്യതകൾ

വിജയവീഥിയിൽ ഗ്രീൻഗാർഡ് അഗ്രിഡ്രയേഴ്സ് അണക്കര

PACKAGE 1
Modular Kitchen + 12 Accessories + Hood & Hob @
₹.1,69,000/-

PACKAGE 2
Modular Kitchen + 12 Accessories + 3 Wardrobes + Hood & Hob @
₹.2,99,000/-

PACKAGE 3
Modular Kitchen + 12 Accessories + 3 Wardrobes + 3 Queen Storage Cot with Side Table + Hood & Hob @
₹.3,59,000/-

MODULAR KITCHEN BED / LIVING / DINING CUSTOM MADE FURNITURE

OUR SPECIALITIES

• Showroom & Retail Outlets • Dedicated Customer Care Support Team • Warranty & Lifetime Services
• Turnkey Solutions • Highly Professional Team • Free Site Visit & Estimate • Completion within 15 to 20 Days.

100 % CUSTOM MADE IN OUR FACTORY

T&C Apply*

HOME INTERIORS | **OFFICE INTERIORS** | **ACCESSORIES & APPLIANCES**

INSIDE Design India Pvt. Ltd.

OFFICE & SHOWROOM
Sangeeth Nagar, Model School Jn. Thycaud,
Trivandrum – 14 T: 0471 2322828, 4064545
E: info@insidedesignindia.com

BRANCH & SHOWROOM
Cherthala, Alappuzha – 24
T: 0478 2812838, 9349618727
E: cherthala@insidedesignindia.com

FACTORY
Plot No. 48, Industrial Estate, Kochuveli
Trivandrum -21 T: 0471 2502644
E: insidetvm@gmail.com

www.insidedesignindia.com

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ഏപ്രിൽ 2019 പുസ്തകം51 ലക്കം 11
April 2019 Volume 51 Issue 11

ഉള്ളടക്കം

05 വില്പനയിലെ ചില യാഥാർത്ഥ്യങ്ങൾ
ചിത്രകുമാരി. എസ്

08 കരുത്തായി കുടുംബശ്രീ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

12 സ്ട്രാറ്റജിക് പങ്കാളിത്തത്തിലൂടെ വ്യവസായ വളർച്ച
ഡോ. രഞ്ജിത് രാജ്

16 എയർ ഫ്രഷ്നറുകളുടെ നിർമ്മാണം
ബൈജു നെടുങ്കേരി

19 വിജയവീഥിയിൽ ഗ്രീൻഗാർഡ് അഗ്രിഡ്രയേഴ്സ് അണക്കര
വിശാഖ്. പി. എസ്

22 കുട്ടിക്കളിയല്ല കുട്ടി സംരംഭകത്വം
സുധീർ ബാബു

28 ഭൗമ സൂചികാപദവി: മറയൂർ ശർക്കരയ്ക്ക് കമ്പോളത്തിൽ നേട്ടമാകും
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

32 സംരംഭക സാധ്യതകളുടെ ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്
ലോറൻസ് മാത്യു

38 ചരക്ക് സേവന നികുതി രജിസ്ട്രേഷൻ ആർക്കൊക്കെ വേണം, എങ്ങനെ എടുക്കണം
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

44 മുദ്രയോജന, പി. എം. ഇ. ജി. പി. ഒരു കോടി രൂപ വരെ തുടർവായ്പ
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

48 ഔഷധസസ്യങ്ങളിലെ സംരംഭ സാധ്യതകൾ
ആർ. ഹേലി

ചീഫ് എഡിറ്റർ
കെ. ബിജു ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ്
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്
വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം – 695 033

ഫോൺ: 6238302158
ഇമെയിൽ–
vyavasayakeralam@gmail.com
വെബ്സൈറ്റ്–
www.keralaindustry.org

പ്രതിനിധികൾ–
- **തിരുവനന്തപുരം** : കെ. നാരായണൻകുട്ടി
- **കൊല്ലം** : കെ.ബി. ലങ്കേഷ്
- **പത്തനംതിട്ട**: ജി. ഷാജി
- **ആലപ്പുഴ** : ബി. സുരേഷ്
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : രഞ്ജിത് ബാബു
- **എറണാകുളം** : പി. സ്വപ്ന
- **തൃശൂർ** : ആർ സ്മിത
- **പാലക്കാട്** : എം.വി. ബൈജു
- **മലപ്പുറം** : എ. അബ്ദുൾ ലത്തീഫ്
- **കോഴിക്കോട്** : കെ. രാധാകൃഷ്ണൻ
- **വയനാട്** : ടി.ആർ. ബാബുരാജ്
- **കണ്ണൂർ** : ഇ.ആർ. നിധിൻ
- **കാസർഗോഡ്** : കെ. പീതാമ്പരൻ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
എസ്. നിഷാന്ദ്,
ലക്ഷ്മി എസ്., ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
ആശാലത ടി.,
അരുൺ വി.എൻ., നിഷ,
വിപിൻ വി.എസ്.,
ബേബി. വൈ
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

നവസംരംഭകർക്ക് പറുദീസയായി
വ്യവസായ സൗഹൃദകേരളം

ലോകം ഇന്ന് വലിയ വികസനത്തിന്റെ പാതയിലൂടെ മുന്നോട്ട് പോയിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. അതിനൊപ്പം സഞ്ചരിച്ചാൽ മാത്രമേ നമുക്ക് നിലനിൽക്കാൻ കഴിയൂ. ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തിന് അടിത്തറ ആകുന്നതിൽ രാജ്യത്തിന്റെ സുസ്ഥിര വ്യവസായ വളർച്ച ഒരു പ്രധാന ഘടകമാണ്. സർക്കാർ സംരംഭങ്ങളെ മാത്രം ആശ്രയിച്ച് ഒരു രാജ്യത്തിനും മുന്നോട്ട് പോകാനാവില്ല. പങ്കാളിത്ത വികസന പദ്ധതികൾ അതോടൊപ്പം സംരംഭക പദ്ധതികൾ എന്നിവ ചേരുമ്പോഴാണ് വികസന പദ്ധതികൾ പൂർണ്ണമാകുന്നത്. ഈ രൂപത്തിലുള്ള പദ്ധതി നടത്തിപ്പിലൂടെ ഒരു സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സമ്പദ്ഘടനയിൽ വിപ്ലവകരമായ പരിവർത്തനം നടത്താൻ കഴിയും. ആ നിലയിലാണ് വികസന കാര്യത്തിൽ മുന്നിൽ നിൽക്കുന്ന സംസ്ഥാനങ്ങളും രാജ്യങ്ങളും സ്വീകരിച്ചു പോരുന്ന നയ സമീപനം. ആ വികസന കാര്യത്തിൽ ഭരണപക്ഷമോ പ്രതിപക്ഷമോ അവകാശം ഉന്നയിക്കാറുമില്ല. അത് നാടിന്റെ വികസനമാണ് ; ജനങ്ങളുടെ വികസനമാണ്.

കെ. ബിജു, ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

സംരംഭകരോടുള്ള സമീപനത്തിൽ മാറ്റം വരുത്തേണ്ടത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യമാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയതുകൊണ്ടാണ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ടിന് രൂപം നൽകിയത്. പ്രസ്തുത ആക്ട് നിലവിൽ വന്നതോടെ വ്യവസായ മേഖലയിൽ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റങ്ങളാണ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്.

ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ പെർമിറ്റുകൾ, ലൈസൻസുകൾ, ക്ലിയറൻസുകൾ എന്നിവ ലഭിക്കുന്നതിന് സംരംഭകൻ അപേക്ഷ നൽകിയാൽ അപേക്ഷ ലഭിച്ച് 30 ദിവസത്തിനകം ബന്ധപ്പെട്ട അനുമതി നൽകുന്നത് സംബന്ധിച്ചുള്ള തീരുമാനം ബന്ധപ്പെട്ട ഏജൻസി സംരംഭകനെ അറിയിച്ചിരിക്കണം. അപേക്ഷയിൽ എന്തെങ്കിലും അപാകതയോ മതിയായ രേഖകളുടെ അഭാവമോ ഉണ്ടെങ്കിൽ ഉടൻ സംരംഭകന്റെ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെടുത്തണം. അഞ്ചു ദിവസത്തിനുള്ളിൽ രേഖകൾ ഹാജരാക്കി സാദ്ധ്യമായ വേഗത്തിൽ നടപടിക്രമങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കണം. അനുമതിക്കായി നൽകിയ അപേക്ഷയിൽ 30 ദിവസത്തിനു ശേഷവും തീരുമാനം ഉണ്ടാകുന്നില്ലെങ്കിൽ കിട്ടിയതായി കണക്കാക്കി കൽപിതാനുമതി (Deemed License) നൽകും. അത് ഓൺലൈനായി അപേക്ഷകന് ലഭ്യമാകുകയും ചെയ്യും.

സംസ്ഥാനത്ത് സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് താത്പ്പര്യപൂർവ്വം വരുന്നവർക്ക് എല്ലാവിധ കൈത്താങ്ങ് സഹായവും നൽകാൻ വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥരെ സജ്ജരാക്കിയിട്ടുള്ളതുകൊണ്ടും ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെ സമീപനത്തിലും സർക്കാരിന്റെ നയത്തിലും പുരോഗമനോന്മുഖമായ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടായതുകൊണ്ടുമാണ് കേരളത്തിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിനായി പ്രവാസി മലയാളികൾ ഉൾപ്പടെയുള്ള സംരംഭകർ ഇപ്പോൾ ഉത്സാഹത്തോടെ മുന്നോട്ട് വരുന്നത്. ബിസിനസ്സ് സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ച സംസ്ഥാനത്തിന് കൂടുതൽ വരുമാനവും ജനങ്ങൾക്ക് തൊഴിലും നൽകുമെന്ന യാഥാർത്ഥ്യം പൊതുസമൂഹം ഉൾക്കൊള്ളുമെന്ന് ഈ വേളയിൽ ഞാൻ പ്രത്യാശിക്കുന്നു.

ചീഫ് എഡിറ്റർ

ചിത്രകുമാരി. എസ്

വില്പനയിലെ ചില യാഥാർത്ഥ്യങ്ങൾ

ഒരു ഉല്പന്നമോ സേവനമോ വിലകൊടുത്ത് വാങ്ങാൻ വരുന്ന ഉപഭോക്താവ് ആദ്യം ശ്രദ്ധിക്കുന്നത് അയാൾ വാങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം ആയിരിക്കും. ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കേണ്ടത് നിർമാതാവാണ്. അതിൽ കച്ചവടക്കാരന് ഒരു പങ്കുമില്ല. എന്നാൽ ഗുണത്തിലും വിലയിലും തുല്യതയുള്ള ഒരു സാധനം അടുത്തടുത്ത് രണ്ട് വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവ് ശ്രദ്ധിക്കുന്നത് കച്ചവടക്കാരന്റെ സേവനവും പെരുമാറ്റരീതിയും ആയിരിക്കും. ചുരുക്കത്തിൽ ഉല്പന്നത്തിന്റെ മേന്മയും കച്ചവടക്കാരന്റെ സേവന മനോഭാവവും ആയിരിക്കും ഉപഭോക്താവിനെ ഓരോ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിലേക്കും ആകർഷിക്കുന്നത്.

ഉല്പാദകന്റെയും ഉപഭോക്താവിന്റെയും മധ്യത്തിലാണ് ഒരു സെയിൽസ്മാന്റെ സ്ഥാനം. അതായത് ഉല്പാദകനിൽ നിന്ന് സാധനമോ സേവനമോ നല്ല ഉപഭോക്താവിൽ എത്തിക്കുകയാണ് സെയിൽസ്മാന്റെ ലക്ഷ്യം. അതിന് ആത്മാർത്ഥതയും അർപ്പണബോധവും ഉണ്ടായിരിക്കണം. വില്പന പൂർത്തിയാകണമെങ്കിൽ ഉപഭോക്താവിന് മുടക്കിയ തുകയ്ക്ക് തുല്യമായ ഉല്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ സേവനം ലഭിക്കണം. കച്ചവടക്കാരന് അവൻ നൽകിയ സേവനത്തിന് തുല്യമായ പ്രതിഫലവും ലഭിക്കണം.

സെയിൽസ്മാന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ

പ്രസന്നമായ മുഖം, അതിൽ ഒരു ചെറു പുഞ്ചിരി കൂടി ഉണ്ടായിരുന്നാൽ ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കാൻ മറ്റൊന്നും വേണ്ടാ. ആത്മവിശ്വാസത്തിന്റേയും മറ്റൊരാളിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്താൻ കഴിയുന്നതിന്റെയും ചിഹ്നമാണ് മുഖത്തു വിരിയുന്ന പുഞ്ചിരി.

പ്രസന്ന ഭാവത്തോടെ ഉപഭോക്താവിനെ അഭിവാദ്യം ചെയ്യുക. അവരുടെ കയ്യിലുള്ള സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കേണ്ട സ്ഥലം കാണിച്ചു കൊടുക്കുക. അവരുടെ ആവശ്യം അറിഞ്ഞ് അതാത് കൗണ്ടറിലേയ്ക്ക് കൂട്ടിക്കൊണ്ടു പോകുക ഇവയൊക്കെയാണ് രണ്ടാമതായി ചെയ്യേണ്ടത്.

ഉപഭോക്താവിന്റെ താല്പര്യം, അഭിരുചി, ബഡ്ജറ്റ് ഇവ മനസ്സിലാക്കാൻ അവർ പറയുന്നത് ശ്രദ്ധിച്ച് കേൾക്കുക. കുറ്റം കണ്ടുപിടിക്കുക, ഉപദേശിക്കുക എന്നിവയ്ക്ക് പുറമെ ഇടയ്ക്ക് കയറി സംസാരിക്കുന്ന ശീലം ഒഴിവാക്കുക.

ഉല്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. വിൽക്കാനുള്ള സാധനത്തിന്റെ സത്യസന്ധമായ വിവരങ്ങൾ വ്യക്തമായി പറഞ്ഞു കൊടുക്കാൻ കഴിയണം. ഗുണമേന്മ, വാറണ്ടി, ഗ്യാരന്റി ഇവയെല്ലാം വളരെ നേരത്തെ മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കണം.

സാധനങ്ങൾ എടുത്തു കാണിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി അവിടെയും ഇവിടെയും തപ്പി നടക്കുക, അവസാന നിമിഷത്തിൽ അത്യാവശ്യ സാധനങ്ങൾ കാണാതെ പരിഭ്രമിക്കുക, എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടതെന്ന് ചിന്തിച്ച് ആശയക്കുഴപ്പത്തിൽ ചാടുക ഇങ്ങനെ സമയം പാഴാക്കുക. ഇതൊക്കെ അടുക്കും ചിട്ടയും ഇല്ലാത്തതിന്റെ ലക്ഷണമാണ്. ഇവ ഒഴിവാക്കുക.

ഉപഭോക്താവിനെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തി ജോലി ചെയ്യുന്ന സ്ഥാപനത്തിന് സൽപേര് ഉണ്ടാക്കേണ്ടത് ഓരോ സെയിൽസ്മാന്റെയും കടമയാണ്. കച്ചവടക്കാർക്ക് കടമ നിറവേറ്റുന്നതിന് ഉത്സാഹം വേണം. ഉത്സാഹമുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ ഏതൊരു ജോലിയും ചെയ്തു തീർത്ത് തന്റെ പാതയിൽ മുന്നോട്ടു പോകാൻ സാധിക്കൂ. ഉത്സാഹമുള്ള വ്യക്തിക്ക് വെറുതെയിരിക്കാൻ കഴിയില്ല. പ്രവർത്തിച്ചുകൊണ്ടേയിരിക്കും, അങ്ങനെ ഏതൊരു ജോലിയുടെയും പ്രേരകശക്തി ഉത്സാഹമായി മാറും. സൗഹൃദപരമായ പെരുമാറ്റം ഒരു സെയിൽസ്മാനെ എല്ലാ പേർക്കും സ്വീകാര്യനാക്കുന്നു. മറ്റുള്ളവരുടെ ആശയങ്ങളെ സ്വീകരിക്കാൻ കഴിയുന്നവന് ബുദ്ധിയും വിവേകവും ഉണ്ടായിരിക്കും. തെറ്റുകൾ തിരുത്താൻ കഴിയുക. തന്റെ അറിവില്ലായ്മയും കുറവുകളും ഏറ്റുപറയാൻ തയ്യാറാവുക എന്നിവ കൊണ്ട് ഉപഭോക്താവുമായി വ്യക്തിബന്ധം സ്ഥാപിക്കാൻ കഴിയുന്നു. പരസ്പര സഹകരണത്തിലൂടെ മാത്രമേ സെയിൽസ്മാന്റേയും ഉപഭോക്താവിന്റെയും സൗഹൃദം മുന്നോട്ടു പോകുകയുള്ളൂ. പിരിയുന്ന നേരത്ത് ഉപഭോക്താവിനോട് ആത്മാർത്ഥമായും സത്യസന്ധമായും നന്ദി രേഖപ്പെടുത്തണം.

ഒരു കസ്റ്റമറെ വാങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിന് ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് പറയാതെ അതിന്റെ പ്രയോജനങ്ങളെക്കുറിച്ച് പറയുക. ഒരു സ്ഥാപനത്തിൽ നടക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ സത്യസന്ധമായി അറിയാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവരാണ് ജീവനക്കാർ. സുതാര്യതയില്ലാത്ത സ്ഥാപനത്തിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാകാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് ബിസിനസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ ജീവനക്കാരുമായി പങ്കുവയ്ക്കാൻ സ്ഥാപന ഉടമയ്ക്കോ അല്ലെങ്കിൽ മേധാവിക്കോ സാധിക്കണം;

ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ചയോടൊപ്പം ജീവനക്കാരുടെ ജീവിതനിലവാരം ഉയരാൻ അവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ജീവനക്കാർക്ക് അവരുടെ ഇൻക്രിമെന്റ്, പുതിയ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ പുതിയ തസ്തികകൾ ഇവയെല്ലാം ഉണ്ടാകുമ്പോൾ അവർക്കും വളർച്ചയുണ്ടാകുന്നുണ്ട് എന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയും.

ഉപഭോക്താവിനെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തി ജോലി ചെയ്യുന്ന സ്ഥാപനത്തിന് സൽപേര് ഉണ്ടാക്കേണ്ടത് ഓരോ സെയിൽസ്മാന്റെയും കടമയാണ്.

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

കരുത്തായി കുടുംബശ്രീ

ദാരിദ്ര്യരേഖയ്ക്കു താഴെയുള്ള ഗ്രാമീണ വനിതകളുടെ അഭ്യുന്നതി ലക്ഷ്യമിട്ട് 2 പതിറ്റാണ്ടുകൾക്ക് മുമ്പ് സംസ്ഥാന വ്യാപകമായി തുടങ്ങിയ സംരംഭങ്ങളായിരുന്നു സ്വാശ്രയസംഘം, അയൽക്കൂട്ടം എന്നിവ. ഗ്രാമവികസന വകുപ്പിന്റെ മേൽനോട്ടത്തിലും തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ നിയന്ത്രണത്തിലും രൂപീകൃതമായ ഈ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സ്വർണജയന്തിഗ്രാം സ്വറോസ്ഗർ യോജന വഴിയുള്ള ധനസഹായവുമായി കേന്ദ്രസർക്കാർ എത്തി. സംഘങ്ങളെ പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള ബാങ്കുകളുമായി ബന്ധിപ്പിച്ച് സ്വയംതൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾക്കുള്ള വായ്പകൾ നൽകുകയും അതിന് നബാർഡ് വഴി ധനസഹായം നൽകുകയുമായിരുന്നു പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിനുമുമ്പ് സംയോജിത ഗ്രാമവികസന പദ്ധതി (ഐ ആർ ഡി പി) കുടുംബ വായ്പാ പദ്ധതി (എഫ് സി പി) വനിതാ ശിശുക്ഷേമ ഗ്രാമീണ പദ്ധതി (സി. ഡബ്ലിയു. സി. ആർ. എ) എന്നിവ ബ്ലോക്ക് ഡവലപ്മെന്റ് ആഫീസുകൾ വഴി നടപ്പാക്കിയിരുന്നു. വ്യക്തിഗത വായ്പകളായിരുന്നു ഐ ആർ ഡി പി യിൽ. കുടുംബത്തിലെ രണ്ടിൽ കുറയാത്ത അംഗങ്ങൾ ചേർന്നുള്ള സംരംഭങ്ങളായിരുന്നു ഫാമിലി ക്രഡിറ്റ് പ്ലാൻ വഴി നടപ്പാക്കിയിരുന്നത്. പത്തിൽ കുറയാത്ത ഗ്രാമീണ വനിതകളുടെ കൂട്ടായ്മയ്ക്ക് സംയുക്ത സംരംഭങ്ങൾക്കായി രണ്ടരലക്ഷം രൂപ വരെ സബ്സിഡിയോടു കൂടിയാണ് ഡി. ഡബ്ലിയു. സി. ആർ. എ

നടപ്പാക്കിയിരുന്നത്. അടൽ ബിഹാരി വാജ്പേയി പ്രധാനമന്ത്രിയായിരുന്ന വേളയിൽ ഇവയെല്ലാം സംയോജിപ്പിച്ചാണ് സ്വർണജയന്തി ഗ്രാമസ്വറോസ്ഗാർ യോജന (എസ്. ജെ. ജി. എസ്. വൈ) എന്ന നവീന പദ്ധതിക്കു രൂപം കൊടുത്തത്. ബ്ലോക്കു തലത്തിൽ വനിതാ വികസന ആഫീസും പഞ്ചായത്തുകളിൽ വാർഡുതലത്തിൽ വില്ലേജ് എക്സ്റ്റൻഷൻ ആഫീസർമാരും പദ്ധതിക്കു ചുക്കാൻ പിടിച്ച ബ്ലോക്ക് ഡവലപ്മെന്റ് ഓഫീസുകൾ ബ്ലോക്കു പഞ്ചായത്തുകളായും അവയ്ക്കു മുകളിൽ ജില്ലാ പഞ്ചായത്തുകളായും ത്രിതല സംവിധാനം നിലവിൽ വന്നതോടെ ജനപ്രതിനിധികൾ ഈ പദ്ധതിയിൽ കൂടുതൽ പങ്കാളിത്തം വന്നു. എസ്. എച്ച്. ജി. എന്ന പരസ്പര സഹായ സംഘങ്ങൾ കൂടുതൽ കരുത്താർജിച്ചു. അയൽക്കൂട്ടങ്ങളായി അവ മാറുകയും സംസ്ഥാനതലത്തിൽ കുടുംബശ്രീ എന്ന ആരും ശ്രദ്ധിക്കുന്ന ബ്രാന്റ് ഇമേജ് നേടുകയും ചെയ്തു.

1998 മെയ് 17 ന് മലപ്പുറത്തു വെച്ചാണ് അന്നത്തെ പ്രധാനമന്ത്രി എ. ബി. വാജ്പേയി സംസ്ഥാനത്ത് സ്ത്രീ ശാക്തീകരണ പദ്ധതിക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചത്. വിജയം കാണാതെ പിൻവലിക്കപ്പെട്ട ഐ. ആർ. ഡി. പി. പോലെ പുതിയ പദ്ധതിയും ആയിത്തീരുമോ എന്ന സംശയത്തോടെയായിരുന്നു തുടക്കമെങ്കിലും ജനപ്രതിനിധികളും സർക്കാർ ഉദ്യോഗസ്ഥരും തോളോടു തോൾ ചേർന്ന് രംഗത്തിറങ്ങിയതോടെ വനിതകൾ കുടുംബശ്രീയെ നെഞ്ചോടുചേർത്തു. സംസ്ഥാനത്തുടനീളം 2.59 ലക്ഷത്തിൽപരം അയൽക്കൂട്ടങ്ങളിൽ നിന്നായി 27,274 വ്യക്തിഗതസംരംഭങ്ങളും 13,316 സംയുക്ത സംരംഭങ്ങളും ഇന്ന് വിജയകരമായി നടക്കുന്നു. അരക്കോടിയിലേറെ വരുന്ന സ്ത്രീജനങ്ങൾക്കായി 19,773 ഏരിയാ

ഡവലപ്മെന്റ് സൊസൈറ്റികളും 1072 കമ്മ്യൂണിറ്റി ഡവലപ്മെന്റ് സൊസൈറ്റികളും സംസ്ഥാനമാകെ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു.

ലഘുനിക്ഷേപങ്ങൾ സംഭരിച്ച് വമ്പൻ മൂലധനമായി മാറ്റാൻ കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾക്കായി 1381.15 കോടിയുടെ നിക്ഷേപവും 551.52 കോടിയുടെ വായ്പയും ഇവ ഗ്രാമീണ തലത്തിൽ സ്വരൂപിക്കുകയും വിതരണം ചെയ്യുകയുണ്ടായി. പരസ്പരസഹായം (ജാമ്യം) വ്യവസ്ഥയിൽ ബാങ്കുകളുമായി വായ്പകളെ ലിങ്ക് ചെയ്തുകൊണ്ട് തുടങ്ങിയ ആയിരക്കണക്കിന് സംരംഭങ്ങൾ ഇതിനും പുറമെയാണ്.

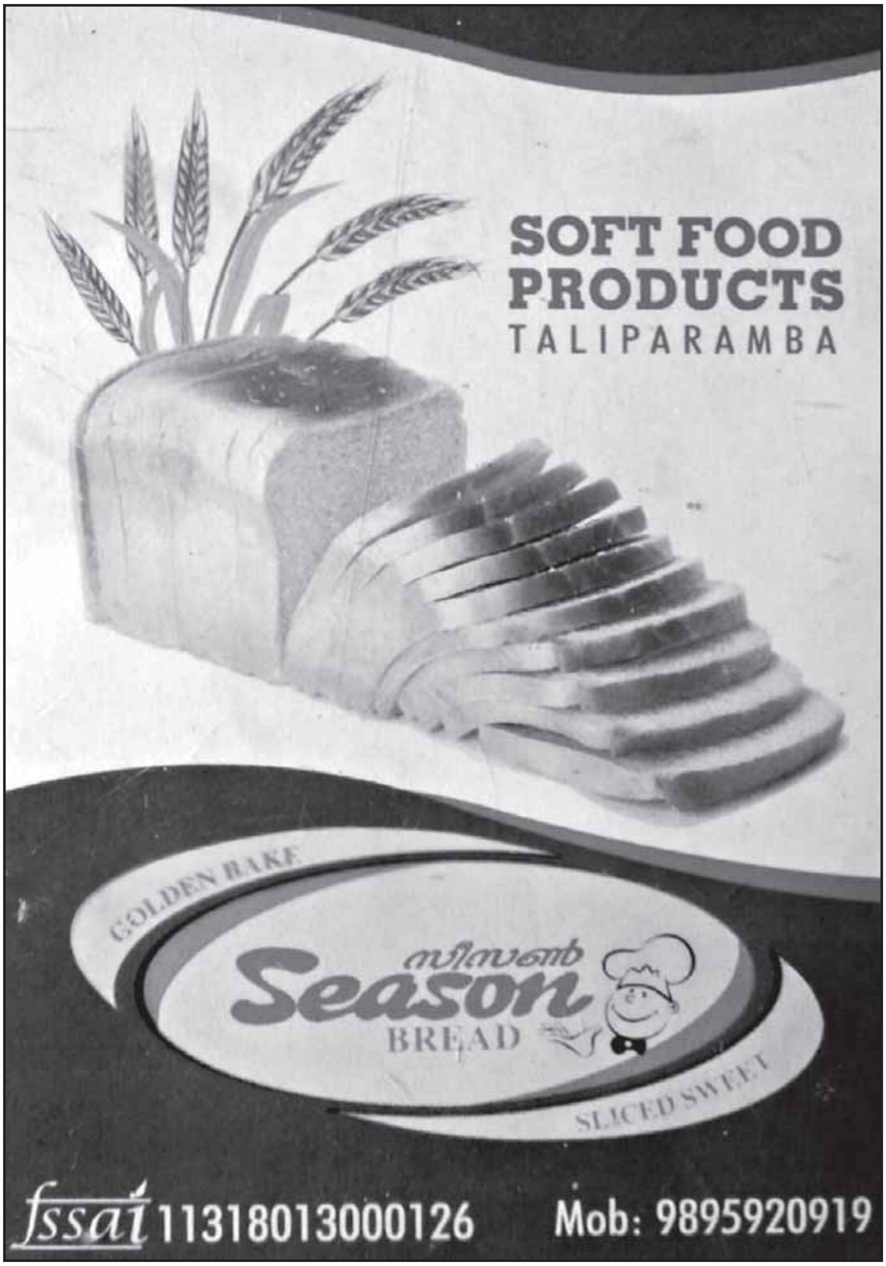
കാർഷിക മേഖലയിൽ വനിതകളുടെ കൂട്ടായ്മ കൈവരിച്ച വിജയം ഇത്തരുണത്തിൽ പ്രത്യേകം സ്മരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. 2,25,600 വനിതാ സംരംഭകർ ചേർന്ന് 46,444 കൂട്ടുകൃഷി സംഘങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുകയും ഓർഗാനിക് ഫാമിങ്ങ് വ്യാപകമാക്കുകയും തരിശു നിലങ്ങളിൽ പൊന്നു വിളയിക്കുകയും ചെയ്തു. നെല്ല്, പച്ചക്കറികൾ, നടുതലകൾ, ഫലവർഗങ്ങൾ, പുഷ്പകൃഷി, ഔഷധസസ്യങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ വനിതാസംഘങ്ങളുടെ വിളവുകളുടെ നിര നീളുകയാണ്.

സൗന്ദര്യവർദ്ധകങ്ങൾ, ഭക്ഷ്യോല്പന്നങ്ങൾ, കരകൗശല വസ്തുക്കൾ, നിത്യോപയോഗ സാധങ്ങൾ, വസ്ത്രങ്ങൾ, ഫർണിച്ചറുകൾ എന്നിങ്ങനെ വൈവിധ്യമാർന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ശ്രേണി കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾ വിപണിയിലിറക്കിയിട്ടുണ്ട്. സംരംഭകർക്ക് പരിശീലനം നൽകുന്നതിലേക്കായി 21 പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങളെ 74 ഐ. ടി. യൂണിറ്റുകളും 3 കൺസോർഷ്യങ്ങളും കുടുംബശ്രീയുടേതായി പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു. ഗുണമേന്മയാണ് ഇവരുടെ മുഖമുദ്ര. സംസ്ഥാനത്തെ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്ത് സ്വന്തം കൈയ്യൊപ്പു ചാർത്താൻ ഇവർക്കായി.

ബ്രാന്റ് ഇമേജ് എന്നത് വിപണനത്തിൽ ഒരു പ്രധാനഘടകമാണ്. അതു നേടിയെടുക്കുക എന്നത് ചില്ലറ കാര്യമല്ല. ഉല്പാദനരീതി, പരിസരശുദ്ധി, അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ ഗുണമേന്മ, ഉല്പന്ന നിർമാണത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന യൂണിറ്റംഗങ്ങളുടെ വൃത്തിയും വെടിപ്പും, പാക്കിങ് രീതി തുടങ്ങിയ ഘടകങ്ങളെല്ലാം കർശന പരിശോധനയ്ക്കു വിധേയമാക്കിയാണ് ഓരോ ഉല്പന്നവും വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നത്. അഭ്യസ്തവിദ്യരും, പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസം നേടിയവരുമായ 50 ലക്ഷത്തിലേറെ വനിതകൾക്ക് കുടുംബശ്രീ തണലൊരുക്കിയതോടെ അദ്ധ്വാനിക്കാൻ മനസ്സുള്ളവർക്ക് തൊഴിലില്ലായ്മ എന്ന അവസ്ഥ ഉണ്ടാക്കില്ലെന്ന് ഈ മഹത്പ്രസ്ഥാനം തെളിയിച്ചു.

ഇലക്ട്രിക്കൽ, ഇലക്ട്രോണിക്സ് രംഗത്ത് വളയിട്ട കൈകൾ അത്ഭുതം സൃഷ്ടിക്കുന്ന കാഴ്ചയാണ് കുടുംബശ്രീ നമുക്കു നൽകുന്നത് അസാധ്യമായി ഒന്നുമില്ല എന്ന് സ്ത്രീജനങ്ങൾക്ക് ഉറക്കെ പ്രഖ്യാപിക്കാൻ കുടുംബശ്രീ ശക്തി പകരുന്നു. പാർക്കിങ്ങ് ഫീ കളക്ഷൻ, സുരക്ഷാജോലികൾ, ടിക്കറ്റ് ബുക്കിങ്ങ് തുടങ്ങിയ സർവീസ് മേഖലകളിലും കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾ തങ്ങളുടെ ശക്തമായ സാന്നിധ്യം അറിയിച്ചു കഴിഞ്ഞു. 35 ദശലക്ഷം ജനസംഖ്യയുള്ള ഈ കൊച്ചു സംസ്ഥാനത്തെ 39% കുടുംബങ്ങളിൽ ഒരു കാലത്ത് ഇല്ലായ്മകളും വല്ലായ്മകളും കൊണ്ടുള്ള മാറാലകൾ മൂടിയിരുന്നു. ഇന്ന് ആ ദുരവസ്ഥയ്ക്ക് പരിഹാരമായതിനു കാരണം ഗൃഹലക്ഷ്മിമാർ എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കാവുന്ന കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളിലെ സംരംഭകരുടെ പ്രായോഗിക പരിജ്ഞാനത്തിൽ നിന്നും ഉരുത്തിരിഞ്ഞ ഹോം മാനേജ്മെന്റ് ടെക്നിക്ക് തന്നെയാണ്.

മതസൗഹാർദ്ദത്തിനും സാംസ്കാരിക പാരമ്പര്യത്തിനും പേരു കേട്ടതാണ് നമ്മുടെ നാട്. അടുക്കകളിലും പിന്നാമ്പുറങ്ങളിലും ഒതുങ്ങിക്കൂടിയ സ്ത്രീ സമൂഹത്തെ അരങ്ങത്തേയ്ക്ക് കൊണ്ടുവരുവാൻ സാമൂഹ്യപ്രവർത്തകർക്കു കുറെയൊക്കെ കഴിഞ്ഞിരുന്നുവെങ്കിലും അവയുടെ യഥാർത്ഥ സാക്ഷാത്കാരത്തിന് കുടുംബശ്രീയാണ് നിമിത്തമായത്. വിദേശത്തു നിന്നുപോലും ഈ സ്ത്രീശാക്തീകരണ പരിപാടിയെക്കുറിച്ച് കേട്ടറിഞ്ഞ് അതു നേരിൽക്കാണാൻ സംസ്ഥാനത്തേയ്ക്കെത്തുന്നുവെന്നത് നമുക്ക് അഭിമാനിക്കാം. തരിവളയിട്ട കൈകളിൽ കുടമുല്ല പൂക്കൾ എത്തുവാൻ മാത്രമല്ല പണിയായുധങ്ങളെടുക്കുവാനും തങ്ങൾക്കാകുമെന്ന് തെളിയിച്ച കടമിഴിയാൾ നാളെയുടെ പ്രതീക്ഷയാണ്.



ഡോ. രഞ്ജിത് രാജ്

സ്ട്രാറ്റജിക് പങ്കാളിത്തത്തിലൂടെ

വ്യവസായ വളർച്ച

ഓരോ ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങളും അതിന്റെ ജീവിത ചക്രത്തിൽ പല രൂപാന്തരങ്ങളിലൂടെ കടന്നു പോകുന്നുണ്ട് എന്ന് നമുക്കറിയാം. ഈ മാറ്റത്തിനായി പല വഴിത്തിരിവുകളും മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടന്റിന്റെ വിദഗ്ധോപദേശം ആവശ്യമായി വന്നേക്കാം. എന്നാൽ കൂടുതൽ ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങളും വ്യവസായങ്ങളും എന്നെ സമീപിച്ചിട്ടുള്ളത് അവരുടെ ബിസിനസ് വികസനത്തിന്റെ കാലഘട്ടത്തിലാണ്. ഒരു സ്ഥാപനം ശൈശവാവസ്ഥയിൽ നിന്ന് പക്വത (മച്യൂരിറ്റി)യാർന്ന അവസ്ഥയിൽ എത്തുമ്പോഴോ അഥവാ പക്വതയിൽ നിന്ന് ബിസിനസിന്റെ അവസാന

ഘട്ടത്തിലെത്തുമ്പോഴോ ആണ് പുരോഗതിക്കുവേണ്ട കാര്യങ്ങൾ അഥവാ ബിസിനസ് വികസന തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നതിന് പലരും തയ്യാറെടുക്കുന്നത്.

ഒരു ബിസിനസിന്റെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിഗതികൾ, വിപണിയിലെ നിലവിലുള്ള മത്സരം, ഗവൺമെന്റ് നിയന്ത്രണങ്ങൾ എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ വികസന തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കേണ്ടത്.

ഒരു വ്യവസായ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബിസിനസ് വികസിപ്പിക്കുന്നതിനായി തന്ത്രപരമായ പദ്ധതികൾ തയ്യാറാക്കുകയും നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന രീതിശാസ്ത്രം (മെത്തൊഡോളജി) യെയാണ് വികസനതന്ത്രം (ഗ്രോത്ത് സ്ട്രാറ്റജി) എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. വിപണിയുടെ വ്യാപനം, വിപണി വികസനം, ഉൽപന്ന വിപുലീകരണം, വൈവിധ്യവൽകരണം, ഏറ്റെടുക്കൽ എന്നിവയാണ് ബിസിനസ് മേഖലയിലെ ചില പൊതുവായ വികസന തന്ത്രങ്ങൾ.

മാർക്കറ്റ് വ്യാപനം

ഒരു കമ്പനിയുമായി പുതിയ വിപണിയിൽ പ്രവേശിക്കാൻ തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ കമ്പോള വ്യാപക തന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. നിങ്ങളുടെ ഉൽപന്നത്തെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുക, കഴിയുന്നത്ര വേഗത്തിൽ വിപണിയിലേക്ക് പ്രവേശിച്ച് ഒരു വലിയ മാർക്കറ്റ് ഷെയർ പിടിച്ചെടുക്കുക എന്നതാണ് വിപണിയുടെ നുഴഞ്ഞുകയറ്റത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. കൂടാതെ, വിപണിയിലെ ഒരു നിശ്ചിത ശതമാനം പിടിച്ചെടുക്കാൻ നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ പ്രാപ്തമാണോ എന്ന് തീരുമാനിക്കാനുള്ള അളവുകോലായാണ് മാർക്കറ്റ് വ്യാപനം പതിവായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

ഉൽപ്പന്ന വിപുലീകരണം

ഒരു ചെറിയ കമ്പനി അതിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളെ വികസിപ്പിക്കുകയും വിൽപനയും ലാഭവും വർദ്ധിപ്പിക്കാനായി പുതിയ സവിശേഷതകൾ അതിലേക്ക് ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്തേക്കാം. ഉത്പന്ന വികസനം എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്ന വിപുലീകരണ തന്ത്രത്തെ ചെറു കമ്പനികൾ പ്രാവർത്തികമാക്കുമ്പോൾ അത്തരത്തിലുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ നിലവിലുള്ള മാർക്കറ്റിൽ കൂടുതൽ വിറ്റഴിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണം

ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണ തന്ത്രങ്ങൾ ബിസിനസ് വികസന തന്ത്രങ്ങളുടെ പ്രധാന രൂപങ്ങളിൽ ഒന്നാണ്. ശ്രേണിയിൽ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ ചേർക്കുന്നതിലൂടെ നിലവിലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ മാറ്റുന്നതിലൂടെയോ ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണം സാധ്യമാകുന്നു. പുതിയ വിപണികളിലോ നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾ അടങ്ങിയിട്ടുള്ള വിപണികളിലോ പ്രവേശിച്ചുകൊണ്ട് വർദ്ധിച്ച വിൽപനയിലൂടെ ബിസിനസ്സ് അവസരം നേടാൻ ഉത്പന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണ തന്ത്രം മൂലം സാധ്യമാകുന്നു. വികസനത്തിനുപയോഗിച്ച ഉത്പന്ന വൈവിധ്യ വൽക്കരണത്തിന്റെ

മാനദണ്ഡങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി അവയെ തരംതിരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

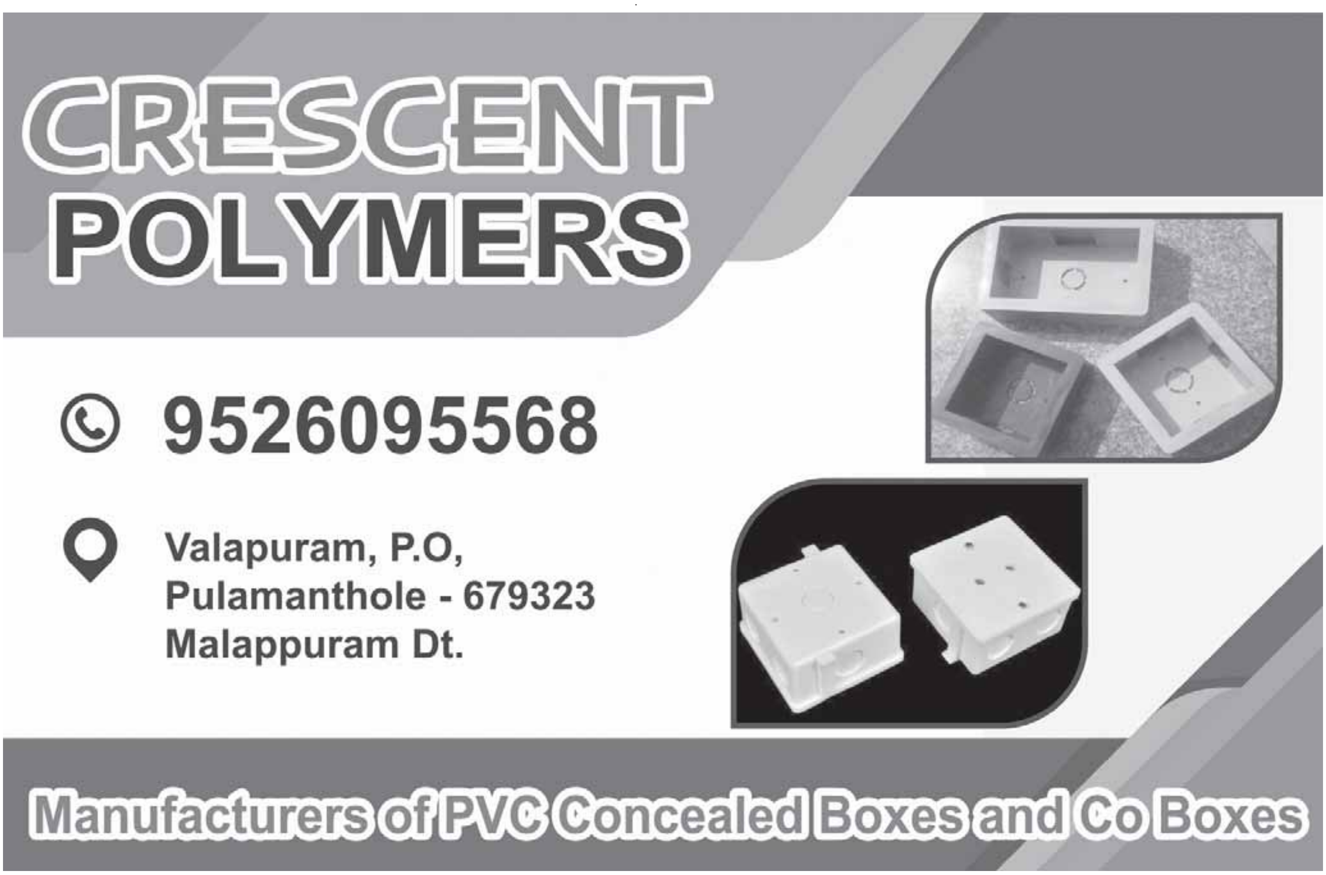
സ്ട്രാറ്റജിക് പങ്കാളിത്തം

ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റിന് വേണ്ടി തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്ന ഘട്ടത്തിൽ ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനം പല തരത്തിലുള്ള അഭിപ്രായങ്ങളിൽ നിന്നും ഒരു തിരഞ്ഞെടുപ്പ് നടത്തേണ്ടതായി വരാറുള്ളതായി കൺസട്ടിങ് കരിയറിനിടയിൽ എന്റെ ശ്രദ്ധയിൽപെട്ടിട്ടുണ്ട്. ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ ബാങ്ക് ലോൺ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു. മറ്റു ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ പല പ്രധാന രേഖകളും ഈടായി സമർപ്പിച്ചു ഫിനാൻഷ്യൽ കമ്പനികളിൽ നിന്നും വായ്പ എടുക്കുന്നു അഥവാ സ്വന്തം വരുമാനത്തിൽ നിന്നും ബിസിനസ് വളർച്ചക്കുവേണ്ട പണം കണ്ടെത്തുന്നു. എന്നാൽ ഒരു സംരംഭകൻ ചിന്തിക്കേണ്ടത് സാമ്പത്തിക വിറ്റുവരവ്, മൊത്തലാഭം തുടങ്ങിയ സാമ്പത്തിക സൂചികകൾ കൂടാതെ സമതുലിതമായ സ്കോർകാർഡ് ഉപയോഗിച്ച് കമ്പനിയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് ആവശ്യമായ ഒരു വ്യവസായ പങ്കാളിയെ നമ്മുടെ ബിസിനസിലേക്ക് കൊണ്ടുവരികയെന്നതാണ്. സമതുലിതമായ സ്കോർകാർഡ് ഉപയോഗിച്ച് നമുക്ക് നമ്മുടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആന്തരിക പ്രക്രിയകൾ (ഇന്റേണൽ പ്രോസസ്സ്), ഉപഭോക്താക്കൾ നമ്മുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും നൽകിയിട്ടുള്ള മൂല്യം, പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ വരുന്ന മുറക്ക് അത് മനസ്സിലാക്കി മുന്നേറുന്നതിനുള്ള നമ്മുടെ ടീമിന്റെ കരുത്ത് നവീന ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിലും അത് പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നതിലുമുള്ള നമ്മുടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ കഴിവ് എന്നിവയെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ നാം കണ്ടെത്തുന്ന ബിസിനസ്സ് പങ്കാളിക്ക് നമ്മുടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ദീർഘ ദർശനത്തിലും (വിഷൻ) ദൗത്യത്തിലും (മിഷൻ) ഒരു കൂട്ടായ

പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ പ്രാപ്തമാക്കാൻ കഴിയുന്നു. നമുക്ക് ആവശ്യമായ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലോ മറ്റു വിഭവങ്ങളുടെ വിതരണത്തിലോ സഹായിക്കത്തക്ക രീതിയിലുള്ള ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനങ്ങളെ കണ്ടെത്തി നമ്മുടെ ബിസിനസ്സിൽ ഇൻവെസ്റ്റ് ചെയ്യിക്കുന്നത് മൂലം ഇത്തരത്തുള്ള ബിസിനസ് പങ്കാളിത്തങ്ങൾ നമ്മുടെ ബിസിനസ് ചെലവുകൾ കുറയ്ക്കാൻ വളരെയധികം സഹായിക്കുന്നു. നമ്മുടെ വിപണിയിലുള്ള മത്സരക്ഷമത (കോംപിറ്റ്റീവ് അഡ്വാന്റേജ്) സുസ്ഥിരമായി നിലനിർത്താൻ ഇത്തരത്തിലുള്ള പങ്കാളിത്തം വ്യവസായങ്ങളെ സഹായിക്കും. ഇത്തരത്തിലുള്ള പങ്കാളിത്തങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുന്നതിന് ചില മാർക്കറ്റ് റിസർച്ച് ആവശ്യമാണ്. ഇതിനായി നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ലക്ഷ്യങ്ങൾ ലിസ്റ്റ് ചെയ്യുക. കൃത്യമായി എന്തെല്ലാം ചെയ്യാനാണ് സമയബന്ധിതമായി നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്. ആ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്ന കമ്പനികൾ ഏതൊക്കെയാണ് ചിന്തിക്കുക. നിങ്ങളുമായി ബിസിനസ്സ് ബന്ധം നേടിയെടുക്കാൻ കഴിയുന്ന ആ പങ്കാളികളുടെ നേട്ടങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക, ലിസ്റ്റ് അവലോകനം ചെയ്യുക. ഇത്തരത്തിൽ നമ്മൾ കണ്ടെത്തുന്ന സ്ട്രാറ്റജിക് പാർട്ട്ണർ വ്യവസായങ്ങൾക്കു നമ്മുടെ സ്ഥാപനത്തിൽ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് ചെയ്യണമെങ്കിൽ നമ്മുടെ സ്ഥാപനം വളരെ കാലാനുസൃതമായും സംഘടിതമായും വ്യവസ്ഥാപിതമായ രീതിയിൽ ലക്ഷ്യത്തിലേക്കു മുന്നേറുന്ന തരത്തിലുള്ളതായിരിക്കണം.

ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ സ്വകാര്യ കമ്പനിയായ ഐ. സി. ഐ. സി. ഐ. ബാങ്ക്, ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ ടെലികോം സേവനദാതാക്കളായ വോഡാഫോൺ ഇന്ത്യ, എംപെസ എന്ന ആപ്ലിക്കേഷൻ നിർമിച്ചിരിക്കുന്നത് സ്ട്രാറ്റജിക് പാർട്ട്ണർ വ്യവസായത്തിന് ഒരു മികച്ച ഉദാഹരണമാണ്.

(മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ & സ്ട്രാറ്റജിസ്റ്റ്
പാഡിൽ ബിസിനസ്സ് കൺസൾട്ടന്റ്)



ബൈജു നെടുങ്കേരി

എയർ ഫ്രെഷ്നറുകളുടെ നിർമ്മാണം

കേരളത്തിൽ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്ത് വലിയ മുന്നേറ്റം നടക്കുന്ന കാലമാണിത്. നാനോ കുടുംബ സംരംഭങ്ങൾക്ക് അനുമതി ലഭ്യമാക്കിയതുവഴി ഗവൺമെന്റ് പുതിയ ഒരു വ്യാവസായിക അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുക കൂടി ചെയ്തിരിക്കുന്നു. വ്യവസായങ്ങൾക്ക് അനുമതി നൽകുന്നതിനായി ഏകജാലക സംവിധാനം രൂപകൽപന ചെയ്തതുവഴി കേരളം സംരംഭക സൗഹൃദമാകുന്നു എന്ന സന്ദേശം കൂടി നൽകുകയാണ്. ഇത് കേരളീയ യുവത്വത്തെ തൊഴിൽ അന്വേഷകർ എന്ന നിലയിൽ നിന്നും തൊഴിൽ ഉടമകളും തൊഴിൽ ദാതാക്കളും എന്ന നിലയിലേക്കുള്ള മാറ്റത്തിനു കളമൊരുക്കും.

അന്യസംസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് നിർമ്മാണ കുത്തകയുള്ളതും കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി വിറ്റഴിയുന്നതുമായ നിരവധി ഉല്പന്നങ്ങളുണ്ട്. ഇവയിൽ പലതും നാനോ കുടുംബ സംരംഭമായി ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ലഭ്യമാക്കി കേരളത്തിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചാൽ വലിയ വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റം

തന്നെ സാധ്യമാകും. ഗുണമേന്മ നിലനിർത്തി നിർമ്മിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് വളരെവേഗം വിപണി കീഴടക്കാൻ സാധിക്കും. ഇത്തരത്തിൽ നാനോ ഗാർഹിക സംരംഭമായി ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉല്പന്നമാണ് എയർ ഫ്രെഷ്നറുകളുടെ നിർമ്മാണം.

സാധ്യത

കേരളത്തിൽ എയർ ഫ്രെഷ്നർ നിർമ്മാണ കമ്പനികൾ കുറവാണ്. പലതും അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും വാങ്ങി റീ ബ്രാന്റ് ചെയ്ത് വിൽക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. അന്യ സംസ്ഥാന നിർമ്മാതാക്കൾക്കാണ് ഈ രംഗത്തെ കുത്തക. എന്നാൽ കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി വിറ്റഴിയുന്ന ഉല്പന്നമാണ് എയർ ഫ്രെഷ്നറുകൾ. പ്രാദേശിക നിർമ്മാതാവ് എന്ന നിലയിൽ ബ്രാന്റ് ചെയ്യാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വളരെ വേഗം വിപണിയുടെ സ്വീകാര്യത നേടാൻ സാധിക്കും.

വലിയ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ ഒന്നും ആവശ്യമില്ല എന്നതും സ്ത്രീകൾക്ക് പോലും യന്ത്രം പ്രവർത്തിപ്പിച്ച് നിർമ്മാണം നടത്താം എന്നതും ഈ വ്യവസായത്തിന് കൂടുതൽ സ്വീകാര്യത നൽകുന്നു. എല്ലാത്തിനുമുപരി കേരളത്തിൽ വലിയ വിപണി നിലനിൽക്കുന്നു എന്നത് തന്നെയാണ് ഈ വ്യവസായത്തിൽ ഏറ്റവും വലിയ ആകർഷണീയത.

മാർക്കറ്റിംഗ്

പ്രാദേശികമായി നേരിട്ട് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നതോടൊപ്പം മറ്റ് സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ചും വിൽപന സാധ്യമാക്കാം. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, പ്രൊവിഷൻ സ്റ്റാളുകൾ, സ്റ്റേഷനറി ഷോപ്പുകൾ വഴിയെല്ലാം വിൽപന സാധ്യമാക്കാം. സപ്ലൈക്കോ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, കൺസ്യൂമർ ഫെഡ് സ്റ്റാളുകൾ വഴിയും വിൽപനയ്ക്ക് ശ്രമിക്കാവുന്നതാണ്.

നിർമ്മാണരീതി

പാരാ ഡി ക്ലോറോബെൻസിൽ പൗഡറിൽ നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ ഓയിൽ ബേസ്ഡ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പെർഫ്യൂം, കളർ എന്നിവ ചേർത്ത് നന്നായി ഇളക്കിയാണ് റൂം ഫ്രെഷ്നർ നിർമിക്കുന്നതിനുള്ള റെഡിമിക്സ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് ഈ റെഡിമിക്സ് പഞ്ചിംഗ് മെഷീനിൽ നിറച്ച് കേക്ക് രൂപത്തിലും ബോൾ രൂപത്തിലും നിർമ്മിച്ചെടുക്കാം. ആവശ്യമുള്ള ആകൃതി ലഭിക്കുന്നതിന് പഞ്ചിംഗ് യന്ത്രത്തിന്റെ ഡൈ മാറ്റി സ്ഥാപിക്കാൻ സാധിക്കും. തുടർന്ന് ജലാറ്റിൻ ഫോയിലുകൾ

ഉപയോഗിച്ച് വായു കടക്കാതെ കവർ ചെയ്തതിനുശേഷം പ്ലാസ്റ്റിക് നെറ്റും ലോക്കും ഉപയോഗിച്ച് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കാം. 100 ഗ്രാം കേക്ക് ഒരു മാസം വരെ ഉപയോഗിക്കാൻ സാധിക്കും.

മൂലധന നിക്ഷേപം

1. എയർ ഫ്രെഷ്നർ നിർമാണയന്ത്രം	2,50,000
2. പായ്ക്കിംഗ് യന്ത്രം	30,000
3. അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	20,000
ആകെ	**3,00,000**

പ്രവർത്തന മൂലധനം

1. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ചിലവ്	50,000
2. പായ്ക്കിംഗ് അനുബന്ധ സാമഗ്രികൾക്കുള്ള ചിലവ്	25,000
ആകെ	**75,000**

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

(പ്രതിദിനം 1000 എയർ ഫ്രെഷ്നറുകൾ നിർമിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. പാരാ ഡി ക്ലോറോ ബൻസിൽ പൗഡർ 100 കിലോഗ്രാം * 67	6,700
2. സുഗന്ധം (ലാവൻഡർ) 1 ലിറ്റർ	1,200
3. ജലാറ്റിൻ പേപ്പർ	300
4. നെറ്റ്, ലോക്ക്	600
5. ഇതര ചിലവുകൾ	250
6. ജീവനക്കാരുടെ വേതനം	1,500
7. പായ്ക്കിംഗ് ചാർജ്	600
8. ട്രാൻസ്പോർട്ടേഷൻ	2,000
ആകെ	**13,150**

വരവ്

(പ്രതിദിനം 100 ഗ്രാം വീതമുള്ള 1000 എയർ ഫ്രെഷ്നറുകൾ കേക്കുകൾ വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

100 ഗ്രാം എയർ ഫ്രെഷ്നർ കേക്ക് എം. ആർ. പി.	50
വില്പനക്കാരുടെ കമ്മീഷൻ കിഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത് 1000 * 32.50	32,500

ലാഭം

വരവ്	**32,500**
ചിലവ്	**13,150**
ലാഭം 32,500– 13,150 =	**19,350**

സാങ്കേതിക വിദ്യയും യന്ത്രങ്ങളും

കേരളത്തിലെ ആദ്യ കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്തെ ഇൻക്യുബേഷൻ സെന്ററായ പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ യന്ത്രങ്ങളും സാങ്കേതിക സഹായവും ലഭിക്കും.

ലൈസൻസ് സബ്സിഡി

ഉദ്യോഗ് ആധാർ നേടണം. മുതൽ മുടക്കിന് അനുസൃതമായ സബ്സിഡി വ്യവസായവകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭിക്കും.

വിശാഖ്. പി. എസ്

വിജയവീഥിയിൽ ഗ്രീൻഗാർഡ് അഗ്രിഡ്രയേഴ്സ് അണക്കര

പരമ്പരാഗത ഏലം സംസ്കരണ രീതികൾക്ക് ബദലായി ആധുനിക ഏലം ഡ്രയറുകൾ നിർമിച്ച് ശ്രദ്ധേയനായ സംരംഭകനാണ് കുട്ടംതടത്തിൽ ട്രേഡേഴ്സ് ആന്റ് മാനുഫാക്ചേഴ്സ് അണക്കരയുടെ ഉടമ ശ്രീ. ബിജോയ്. കെ. ജോൺ.

ഗ്രീൻ ഗാർഡ് അഗ്രിഡ്രയേഴ്സ് എന്ന ബ്രാന്റ് നെയിമിൽ നിരവധി ഉത്പന്നങ്ങൾ ഈ സ്ഥാപനം വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നുണ്ട്. കൃഷിയുടെയും സംസ്കരണത്തിന്റെയും വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിൽ സൂക്ഷ്മമായ ശ്രദ്ധ പുലർത്തേണ്ട കാർഷിക വിളയാണ് ഏലം. പരമ്പരാഗത ഏലം സംസ്കരണ രീതിയിൽ പലപ്പോഴും ഏലയ്ക്കാ സംസ്കരിക്കുന്നതിന് 48 മണിക്കൂറിൽ അധികം സമയം ആവശ്യമായി വന്നിരുന്നു. കൂടാതെ ഈ സംസ്കരണ രീതികൾ പലപ്പോഴും വേണ്ടത്ര ഗുണമേന്മ ലഭിക്കാത്തവയുമായിരുന്നു. ഇതിന് ഒരു പരിഹാരം എന്ന നിലയ്ക്കാണ് ശ്രീ. ബിജോയ് ഡ്രയറുകളുടെ നിർമാണം ആരംഭിച്ചത്. കാർഷിക കുടുംബത്തിൽ ജനിച്ച ബിജോയ് തന്റെ കൃഷിക്കൊപ്പം 1996-ൽ സ്റ്റീൽ അലമാര നിർമിക്കുന്ന ഒരു എഞ്ചിനീയറിംഗ് വർക്ക് ഷോപ്പ് ആരംഭിച്ചാണ് സംരംഭകത്വത്തിലേയ്ക്ക് കടന്നുവന്നത്. ഏലം

സംസ്കരണത്തിലെ വിവിധ പോരായ്മകൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമത്തിന്റെ ഭാഗമായി 1998-ൽ ഇദ്ദേഹം തന്റെ എഞ്ചിനീയറിംഗ് വർക്ക്ഷോപ്പിൽ ആധുനിക രീതിയിലുള്ള ഡ്രയർ നിർമിച്ചു. കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ ഏലയ്ക്കയുടെ പച്ചനിറം ചോർന്നുപോകാതെ ഏലയ്ക്ക സംസ്കരിച്ചെടുക്കാൻ സാധിച്ചതിനാൽ ബിജോയിയുടെ ഡ്രയറുകൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ മുന്നോട്ടുവരാൻ തുടങ്ങി. പിന്നീട് 2011-ൽ പ്രധാനമന്ത്രിയുടെ തൊഴിൽദാന പദ്ധതി പ്രകാരം കുട്ടംതടത്തിൽ ട്രേഡേഴ്സ് & മാനുഫാക്ചേഴ്സ് എന്ന ആധുനിക ഡ്രയർ നിർമാണ സ്ഥാപനം ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ അണക്കരയിൽ ആരംഭിച്ചു. തുടക്കത്തിൽ കാർഡമം ഡ്രയറുകൾ നിർമിച്ചിരുന്ന സ്ഥാപനം പിന്നീട് കാർഡമം വാഷിംഗ് മെഷീൻ, കാർഡമം പോളിഷിംഗ് മെഷീനുകൾ, കൊപ്ര ഡ്രയർ, മൾട്ടി പർപ്പസ് ഡ്രയർ, ഫിഷ് ഡ്രയർ, മീറ്റ് ഡ്രയർ, കുരുമുളക് മെതിയന്ത്രം തുടങ്ങി നിരവധി കാർഷിക അനുബന്ധ യന്ത്രങ്ങളും വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നു. കാർഡമം ഡ്രയറിന്റെ പതിനഞ്ചിലധികം മോഡലുകൾ ഈ സ്ഥാപനം വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിട്ടുണ്ട്. കേരളം, കർണാടക, തമിഴ്നാട്, ആന്ധ്ര തുടങ്ങി ഇന്ത്യയിലെ വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളിലായി 3000-ൽ അധികം ഡ്രയറുകൾ നിർമിച്ചു നൽകുന്നതിന് കുട്ടംതടത്തിൽ ട്രേഡേഴ്സ് & മാനുഫാക്ചേഴ്സ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്.

ഗുണനിലവാരം, ഇന്ധനക്ഷമത, വിൽപനാനന്തര സേവനം, കുറഞ്ഞ വില, ഓട്ടോമാറ്റിക് കൺട്രോൾ സിസ്റ്റംസ് എന്നിവ ഗ്രീൻഗാർഡ് ഉല്പന്നങ്ങളെ വിപണിയിൽ പ്രിയങ്കരമാക്കി. ഐ. എസ്. ഒ 9001-2008 സർട്ടിഫിക്കേഷൻ, എനർജി കൺസർവേഷൻ സൊസൈറ്റി അവാർഡ്, മംഗളം ദിനപ്പത്രം ഏർപ്പെടുത്തിയ ഇന്നവേഷൻ അവാർഡ് തുടങ്ങിയ നിരവധി പുരസ്കാരങ്ങൾ ഈ സ്ഥാപനത്തിനെ തേടിയെത്തി. സെൻട്രൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഫിഷറീസ് ടെക്നോളജി

With Best Compliments From

Bakemen Foods Pvt. Ltd.

Bakemen

Baking a Difference

13/204 B, Thazhekaalambath,
Pokkunnumala Road, Nanminda,
Kozhikode – 673 613.

Ph: 9961888999

വികസിപ്പിച്ച ടെക്നോളജിയുടെ സഹായത്തോടെ പുതിയതരം ഡ്രയറുകൾ നിർമിക്കുന്നതിനുള്ള കരാറിലും കുട്ടംതടത്തിൽ ട്രേഡേഴ്സ് & മാനുഫാചേഴ്സ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിനായത് ഈ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കുള്ള അംഗീകാരമാണ്.

നിരന്തരമായ ഗവേഷണങ്ങളിലൂടെ ഡ്രയറുകളിൽ പുതിയ തരം സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനും ഈ സ്ഥാപനം നിരന്തരം ശ്രമിച്ചു വരുന്നു. ഇന്ത്യയിലെ വിപണിക്കു പുറമെ ആഫ്രിക്കൻ രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്കും ശ്രീലങ്കയിലേയ്ക്കും ഡ്രയറുകൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ പുരോഗമിച്ചു വരുന്നു. അർപ്പണ ബോധവും കഠിനാധ്വാനവും കൊണ്ട് ഇടുക്കിയിലെ അണക്കര എന്ന കൊച്ചുഗ്രാമത്തിൽ നിന്നും സംരംഭകത്വ വഴിയിൽ വിജയം കൈവരിച്ച സംരംഭകനാണ് ബിജോയ്. കെ. ജോൺ.

കട്ടപ്പന വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ

കവർസ്റ്റോറി

സുധീർ ബാബു

കുട്ടിക്കളിയല്ല

കുട്ടി സംരംഭകത്വം

റോബർട്ട് നെ യുടെ വലിയൊരു ആഗ്രഹമായിരുന്നു ഒരു മൊബൈൽ ഗെയിം ഉണ്ടാക്കുക എന്നത്. വെറും 14 വയസ് പ്രായമുള്ള ഒരു ബാലന്റെ നടക്കാത്ത സ്വപ്നം മാത്രം എന്ന് മറ്റുള്ളവർ അതിനെ കരുതി. മൊബൈൽ ഗെയിമുകൾ എഴുതുവാനുള്ള സോഫ്റ്റ്‌വെയർ എന്തെന്നറിയാത്ത, അതിന്റെ കോഡിംഗ് എന്താണ് എന്ന് ഇതുവരെ കാണാത്ത ഒരു കുട്ടിയുടെ ബാലിശമായ ആഗ്രഹം എന്നുതന്നെ മറ്റുള്ളവർ അതിനെ വിചാരിച്ചു.

റോബർട്ട് നെയുടെ മനസിൽ ഈ ആഗ്രഹം ഒരു പന പോലെ വളർന്നുനിന്നു. തനിക്കറിയാത്ത ഈ കോഡിംഗ് രഹസ്യം സ്വായത്തമാക്കണമെന്നും അതിനുശേഷം അത് ഉപയോഗിച്ച് തന്റെ മനസിലുള്ള ആ ഗെയിം

സൃഷ്ടിക്കണമെന്നും അവൻ മനസിൽ ഉറപ്പിച്ചു. തനിക്ക് അന്യമായ മൊബൈൽ ഗെയിം കോഡിംഗ് പഠിക്കുന്നതിനായി തന്റെ സമയം അവൻ പബ്ലിക് ലൈബ്രറിയിൽ വിനിയോഗിക്കുവാൻ തുടങ്ങി.

മൊബൈൽ ഗെയിം കോഡിംഗ് പുസ്തകങ്ങൾ അവന്റെ കളിക്കൂട്ടുകാരായി. അവർ അവനെ പുതിയൊരു ലോകത്തേയ്ക്ക് നയിച്ചു. അവന് അപരിചിതങ്ങളായ സങ്കീർണങ്ങളായ കോഡുകൾ അവർ അവനെ പഠിപ്പിച്ചു. പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്നും സ്വായത്തമാക്കിയ അറിവുകൾ വെച്ച് അവൻ തന്റെ ആദ്യത്തെ മൊബൈൽ ഗെയിം നിർമിച്ചു.

ആപ്പിളിന്റെ ആപ് സ്റ്റോറിൽ നിന്നും 10 ലക്ഷം പേരാണ് ആദ്യത്തെ രണ്ടാഴ്ച കൊണ്ട് ബബിൾ ബോൾ എന്ന റോബർട്ട് നെയുടെ ഗെയിം ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തത്. ചരിത്രത്തിലെ എക്കാലത്തെയും വലിയൊരു വിജയമായി അത് മാറി. റോബർട്ട് നെയ് എന്ന പതിനാലുകാരന് സംരംഭകന്റെ വിജയകഥ അവിടെ ആരംഭിക്കുകയായിരുന്നു.

പ്രായത്തിനെന്ത് പ്രസക്തി

ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുവാൻ പ്രായത്തിന് എന്തെങ്കിലും പ്രസക്തിയുണ്ടോ? ഉണ്ട് എന്ന് നാം കരുതുകയാണെങ്കിൽ ആ ചിന്താഗതികൾ മാറ്റിവെക്കേണ്ട സമയം ആഗതമായിരിക്കുന്നു. സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്ന കാര്യത്തിൽ നാല് വയസുകാരനും തൊണ്ണൂറ് വയസുകാരനും തമ്മിൽ വ്യത്യാസങ്ങളില്ല. ഏത് വയസിലും സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയും വിജയിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യാം എന്ന് ഈ ലോകം നമുക്ക് കാട്ടിത്തരുന്നു. സംരംഭകൻ ആകുവാൻ പ്രായം ഒരു ഘടകമേയല്ല എന്ന് കൂടി സംരംഭകർ നമ്മെ ഓർമപ്പെടുത്തുന്നു.

നിങ്ങൾക്ക് ആരാകുവാനാണ് ഇഷ്ടം?

സ്കൂളിൽ നാമെല്ലാവരും കേട്ടിരിക്കാവുന്ന ഒരു ചോദ്യം. ഈ ചോദ്യത്തിന് കാലഭേദങ്ങളില്ല, ദേശഭേദങ്ങളില്ല, സമയഭേദങ്ങളില്ല. കുട്ടികൾക്ക് മുന്നിൽ ഈ ചോദ്യം ഉന്നയിക്കാത്ത അദ്ധ്യാപകരുമില്ല. ഈ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് അച്ചടിച്ചു വെച്ചപോലുള്ള ചില ഉത്തരങ്ങളുമുണ്ട്. എനിക്ക് ഡോക്ടർ ആകണം, എഞ്ചിനീയർ ആകണം, ശാസ്ത്രജ്ഞൻ ആകണം, വക്കീൽ ആകണം, സർക്കാർ ഉദ്യോഗസ്ഥൻ ആകണം എന്നൊക്കെയാണ് ആ ഉത്തരങ്ങൾ. എനിക്ക് ഒരു സംരംഭകൻ ആകണം എന്നു പറഞ്ഞു കേൾക്കുക വളരെ അപൂർവം. അങ്ങനെ ആരെങ്കിലും പറഞ്ഞാൽ അത് അതിലേറെ അത്ഭുതവും.

കുട്ടികളായിരിക്കുമ്പോൾ നമ്മുടെ സ്വപ്നങ്ങളിൽ ഒരു ബിസിനസുകാരനാകുക എന്നത് ഒന്നില്ല തന്നെ. സുരക്ഷിതമായ തൊഴിൽ മേഖലകൾ തേടുവാൻ നാം ഇഷ്ടപ്പെടുന്നു. നമ്മുടെ കുടുംബം, സാമൂഹ്യ അന്തരീക്ഷങ്ങൾ അത്തരം ചിന്തകളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാനാണ്

താല്പര്യപ്പെടുന്നതും. വെല്ലുവിളികളും അസന്നിഗ്ധാവസ്ഥയും നിറഞ്ഞ സംരംഭക മേഖലയെ കുടുംബവും സമൂഹവും ഭയപ്പാടോടെ കാണുന്നു. ഇതിന്റെ അനുരണനങ്ങൾ കുട്ടികളിലും പ്രതിഫലിക്കുന്നു.

എങ്ങനെയുള്ള കുട്ടികളാണ് സംരംഭകരായി മാറുന്നത്?

ഇത് വളരെ രസകരമായ ഒരു ചോദ്യമാണ്. ഏതെങ്കിലും പ്രത്യേക സ്വഭാവ സവിശേഷതകളുള്ള കുട്ടികളാണോ സംരംഭകരായി മാറുവാൻ സാധ്യത കൂടുതൽ? അങ്ങനെ ആകുവാൻ സാധ്യതയില്ല എന്ന് നമുക്ക് പെട്ടെന്ന് തോന്നാം. എന്നാൽ അങ്ങനെയാണ് കാര്യങ്ങൾ ചില പഠനങ്ങൾ നമുക്ക് കാണിച്ചുതരുന്നു.

യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഓഫ് ലക്സംബർഗ്, യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഓഫ് ഇല്ലിനോയിസ്, ഫ്രീ യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഓഫ് ബർലിൻ എന്നിവർ സംയുക്തമായി നടത്തിയ ഒരു പഠനം തെളിയിക്കുന്നത് കൂടുതൽ ഊർജ്ജസ്വലരായ, അനുസരണക്കേട് കാട്ടുന്ന, ചട്ടങ്ങളിൽ ഒതുങ്ങി നിൽക്കാത്ത മാതാപിതാക്കളെ ധിക്കരിക്കുന്ന കുട്ടികളാണ് സംരംഭകരായി മാറുവാൻ സാധ്യതുള്ളവരെന്നാണ്. 12 വയസിനും 52 വയസിനും ഇടയിലുള്ള 745 പേരിലാണ് ഈ പഠനം നടത്തിയത്. ഇത് രസകരം തന്നെ. ഉഴപ്പന്മാർ ആണ് സംരംഭകരാകുവാൻ സാധ്യതയുള്ളവർ. അവർക്കാണ് വെല്ലുവിളികൾ ഏറ്റെടുക്കാൻ താല്പര്യം. ചിലപ്പോൾ നമ്മുടെ സ്കൂൾ കാലം ഒന്ന് വിശകലനം ചെയ്ത് നോക്കിയാൽ ഇതിന്റെ സത്യം മനസ്സിലാക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. അന്ന് ഉഴപ്പിയവരിൽ പലരും ഇന്ന് മിടുക്കന്മാരായ ബിസിനസുകാരാണ്.

കുട്ടികളിൽ ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്ന സംരംഭകർ

നാല് വയസുള്ളപ്പോഴാണ് മികൈല ഉൾമറിനെ ഒരു തേനീച്ച കുത്തുന്നത്. തേനീച്ചയെക്കുറിച്ച് അന്ന് തോന്നിയ കൗതുകം സ്കൂളിൽ തേനീച്ചകളെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു പ്രോജക്റ്റ് ചെയ്യുവാൻ അവളെ പ്രേരിപ്പിച്ചു. തേനീച്ചകളെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ നടത്തിയ ഗവേഷണം തേനീച്ചക്കൂട്ടങ്ങൾക്കിടയിലെ അസാധാരണമായ ഒരു പ്രതിഭാസം അവളുടെ ശ്രദ്ധയിൽപെടുത്തി. തേനീച്ചകളുടെ അനിയന്ത്രിതമായ മരണനിരക്ക് അവയുടെ സമൂഹത്തിന്റെ നാശത്തിന്

വഴിയൊരുക്കുന്നതായി അവൾക്ക് ബോധ്യമായി. തനിക്ക് എന്ത് ചെയ്യാൻ കഴിയും എന്നവൾ ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങി.

തന്റെ കുടുംബത്തിൽ പാരമ്പര്യമായി നിലനിന്നിരുന്ന ഒരു പാചകക്കുറിപ്പ് അവളുടെ ശ്രദ്ധ ആകർഷിച്ചു. ലെമൊനൈഡ് ഉണ്ടാക്കുന്ന ഒരു പാചകരീതിയായിരുന്നു അത്. പാചകത്തിനുള്ള മറ്റ് വസ്തുക്കളുടെ കൂടെ അവൾ പ്രാദേശിമായി ലഭിക്കുന്ന തേനും കൂടി ഉപയോഗിക്കുവാൻ തുടങ്ങി. അങ്ങനെ വീട്ടിൽ ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന ആ ഉത്പന്നം അവൾ വിൽക്കുവാൻ ആരംഭിച്ചു. അതിൽ നിന്നും കിട്ടുന്ന വരുമാനം തേനീച്ചകളുടെ മരണനിരക്ക് കുറക്കുവാനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായി സംഭാവന ചെയ്തു തുടങ്ങി. ഈ സംരംഭം അവളെ ഒരു കോടീശ്വരിയാക്കി മാറ്റി. ഇന്ന് അവൾ ലോകം അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു സാമൂഹ്യ സംരംഭകയാണ്.

കുട്ടികളുടെ ആഗ്രഹങ്ങൾ, അവരിൽ ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്ന കഴിവുകൾ, അവരുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ ഇവയൊക്കെയാണ് അവരെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റുന്നത്. അവരുടെ സംരംഭക കഴിവുകളേയും സ്വപ്നങ്ങളേയും കണ്ടെത്താൻ മാതാപിതാക്കൾക്കും അദ്ധ്യാപകർക്കും കഴിഞ്ഞാൽ അവരെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റുവാൻ കഴിയുന്ന പാതയിലൂടെ നയിക്കുവാൻ സാധിക്കും. എന്നാൽ ദൗർഭാഗ്യമെന്ന് പറയട്ടെ നമ്മുടെ സമൂഹത്തിന്റെ ചിന്തകൾ ആ വഴിക്ക് സഞ്ചരിക്കുന്നില്ല എന്നത് ദു:ഖകരമായ വസ്തുതയാണ്.

അവരുടെ പ്രതിഭകളെ സംരംഭമാക്കി മാറ്റാം

ഫോബ്സ് മാഗസിന്റെ പ്രകാരം ഇന്ന് യൂ- ട്യൂബിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുന്ന എട്ട് പേരിൽ ഒരാളാണ് റിയാൻ എന്ന കുട്ടിസംരംഭകൻ. തന്റെ പ്രതിഭയെ സംരംഭമാക്കി മാറ്റിയവൻ. ഒരിക്കൽ യൂ ട്യൂബിൽ കളിപ്പാട്ടങ്ങളുടെ ഒരു ഷോ കണ്ട റിയാൻ തന്റെ അമ്മയോട് പറഞ്ഞു എനിക്കും ഒരു യൂ ട്യൂബ് ചാനൽ വേണം. അവന്റെ അമ്മ അവന് വേണ്ടി ഒരു ചാനൽ ഉണ്ടാക്കി. പ്രീ സ്കൂളിൽ പോയിരുന്ന റിയാൻ അങ്ങനെ ലോകത്തെ ഏറ്റവും അറിയപ്പെടുന്ന യൂ ട്യൂബ് സംരംഭകനായി മാറി.

നമുക്ക് ചുറ്റും ഒന്നു നോക്കുക. ഇത്തരം പ്രതിഭകളുള്ള ധാരാളം കുട്ടികൾ നമുക്ക് ചുറ്റുമുണ്ട്. നാം ഒന്ന് പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചാൽ, ഒന്ന് വഴികാട്ടിയാൽ, ആവശ്യമായ സൗകര്യങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുത്താൽ ആ പ്രതിഭകളെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റുവാൻ നമുക്ക് കഴിയും. പഠനം, പഠനം മാത്രം എന്ന ചിന്താഗതി മാറ്റി അവരുടെ സ്വർഗശക്തിക്ക് വിടരുവാനുള്ള അവസരം നാം നൽകിയാൽ മാതാപിതാക്കളേക്കാൾ കൂടുതൽ വരുമാനമുള്ള, അവരെക്കാൾ കൂടുതൽ സമ്പാദിക്കുന്ന കുട്ടി സംരംഭകരെ വാർത്തെടുക്കാൻ ഈ സമൂഹത്തിന് സാധിക്കും.

കുട്ടികളിലേയ്ക്ക് സംരംഭകത്വ ശീലങ്ങൾ പകരുക

കുട്ടി സംരംഭകരെ വാർത്തെടുക്കാൻ നമുക്ക് കഴിയണമെങ്കിൽ ചെറുപ്പത്തിലേ സംരംഭകത്വ ശീലങ്ങൾ അവരിലേയ്ക്ക് സന്നിവേശിപ്പിക്കുവാൻ നമുക്ക് കഴിയണം. ഇതിനായി വളരെ ബോധപൂർവമായ ശ്രമങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ട്. പലപ്പോഴും നാം വിചാരിക്കുക കുട്ടി സംരംഭകർ വളരെ യാദൃശ്ചികമായി

> പലപ്പോഴും നാം വിചാരിക്കുക കുട്ടി സംരംഭകർ വളരെ യാദൃശ്ചികമായി ഉയിർത്തെഴുന്നേൽക്കുന്നവരാണ് എന്നത്രേ. എന്നാൽ ഈ ധാരണ തികച്ചും തെറ്റാണ്. അവരുടെ സംരംഭകത്വ സ്വഭാവം കണ്ടെത്തുകയും അതിനെ ശരിയായ ദിശയിലേക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്താലേ മിടുക്കരായ സംരംഭകരായി അവർക്ക് രൂപമാറ്റം സംഭവിക്കുകയുള്ളൂ.

ഉയിർത്തെഴുന്നേൽക്കുന്നവരാണ് എന്നത്രേ. എന്നാൽ ഈ ധാരണ തികച്ചും തെറ്റാണ്. അവരുടെ സംരംഭകത്വ സ്വഭാവം കണ്ടെത്തുകയും അതിനെ ശരിയായ ദിശയിലേക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്താലേ മിടുക്കരായ സംരംഭകരായി അവർക്ക് രൂപമാറ്റം സംഭവിക്കുകയുള്ളൂ.

സ്കൂൾ വെക്കേഷൻ സമയങ്ങളിൽ കേരളത്തിന്റെ വടക്കൻ ജില്ലകളിലേയ്ക്ക് യാത്ര ചെയ്യുമ്പോൾ നാം കാണുന്ന ചില കാഴ്ചകളുണ്ട്. കനത്ത ചൂടിൽ വഴിയുടെ ഇരുവശങ്ങളിലുമായി ഭക്ഷണങ്ങളും, പാനീയങ്ങളും, പഴവർഗങ്ങളുമൊക്കെ കച്ചവടം ചെയ്യുന്ന കുട്ടിസംരംഭകർ. വേനലിന്റെ കനത്ത ചൂടിനെ വകവെക്കാതെ അവർ വഴിയരികിൽ നിന്ന് വിൽക്കുകയാണ്. അവരുടെ ഉള്ളിൽ ഒളിപ്പിച്ചു വെച്ച വലിയ സംരംഭക സ്വപ്നങ്ങളുണ്ട്. കളിച്ചു നടക്കേണ്ട സമയം ആ സ്വപ്നങ്ങൾക്ക് നിറം പകരുവാൻ അവർ ശ്രമിക്കുകയാണ്. തങ്ങളുടെ ചെറിയ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ മാതാപിതാക്കൾക്ക് ഒരു താങ്ങാകുവാൻ അവർ ശ്രമിക്കുന്നു. വെക്കേഷൻ കഴിയുന്നതോടെ പാഠപുസ്തകങ്ങളുടെ ലോകത്തേയ്ക്ക് വീണ്ടുമൊരു മടക്കം.

കുട്ടികളെ നാം പഠിപ്പിക്കേണ്ട ചില പാഠങ്ങളുണ്ട്. അത് അവരിലെ സംരംഭകരെ ഉണർത്തും.

പണത്തിന്റെ മൂല്യം അവർ തിരിച്ചറിയണം

പണം വെറുതെ കിട്ടുന്ന ഒന്നല്ല എന്ന് അവരെ ബോധ്യപ്പെടുത്തുക വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ള ഒരു പാഠമാണ്. പണത്തിന്റെ മൂല്യം അതിന് പിന്നിലെ അദ്ധ്വാനമാണ് എന്നവർ തിരിച്ചറിയണം. പണം പാഴാക്കാതിരിക്കുവാൻ അവരെ ശീലിപ്പിക്കുക നമ്മുടെ കടമയാണ്. ആവശ്യത്തിൽ കൂടുതൽ പണം കൈകാര്യം ചെയ്യുവാൻ ഒരിക്കലും അവരെ അനുവദിക്കരുത്. ചിലവാകുന്ന ഓരോ പൈസക്കും കണക്കുണ്ടാകണം എന്നവരെ പഠിപ്പിക്കുക.

പണത്തിന്റെ മൂല്യവും പ്രാധാന്യവും മനസിലാകുന്ന ഓരോ കുട്ടിയും മിതവ്യയം ശീലിക്കും. അവന് സമ്പാദിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കും. നിലമറിഞ്ഞ് വിത്തു വിതക്കുന്ന കർഷകന്റെ മാനസികാവസ്ഥ അവനിൽ ഉടലെടുക്കും. താൻ ചിലവഴിക്കുന്ന പണത്തിനൊത്ത മൂല്യമുള്ള വസ്തുക്കൾ തിരികെ ലഭിക്കാൻ അവന് ശ്രദ്ധവെക്കും. കുട്ടിയുടെ പേരിൽ ഒരു ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങി അതിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുവാൻ അവനെ ശീലപ്പിക്കണം.

അവരെ വിലപേശാൻ പഠിപ്പിക്കുക

ചോദിക്കുന്ന പണം നൽകി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിന് പകരം അവ വിലപേശി വാങ്ങുവാൻ അവരെ ശീലിപ്പിക്കണം. ഇതിൽ മാതാപിതാക്കളുടെ സ്വഭാവത്തിന് വലിയ പങ്കുണ്ട്. പണം പാഴാക്കുന്ന, ശ്രദ്ധയില്ലാത്ത മാതാപിതാക്കളുടെ മക്കൾ പണത്തിന് മൂല്യം കൽപിക്കുകയില്ല. അവരിൽ സംരംഭകത്വ ശീലങ്ങൾ വളർത്തിക്കൊണ്ടു വരിക ദുഷ്കരമാണ്. തങ്ങളുടെ ഓരോ ഇടപാടിലും പരമാവധി ലാഭം ഉറപ്പാക്കുവാൻ കുട്ടികളെ നാം പരിശീലിപ്പിക്കണം. അനാവശ്യമായി ചിലവാക്കപ്പെടുന്ന ഓരോ പൈസയും പാഴാണ് എന്ന തിരിച്ചറിവ് അവർക്ക് നൽകണം. വിലപേശി പരമാവധി മൂല്യത്തിനൊത്ത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുവാൻ അവർ ശ്രദ്ധിച്ചു തുടങ്ങട്ടെ.

തങ്ങളുടെ ഓരോ ഇടപാടിലും പരമാവധി ലാഭം ഉറപ്പാക്കുവാൻ കുട്ടികളെ നാം പരിശീലിപ്പിക്കണം. അനാവശ്യമായി ചിലവാക്കപ്പെടുന്ന ഓരോ പൈസയും പാഴാണ് എന്ന തിരിച്ചറിവ് അവർക്ക് നൽകണം. വിലപേശി പരമാവധി മൂല്യത്തിനൊത്ത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുവാൻ അവർ ശ്രദ്ധിച്ചു തുടങ്ങട്ടെ.

മറ്റുള്ളവരുമായി ഇടപെടുവാൻ പരിശീലിപ്പിക്കുക

ജീവിതത്തിന്റെ വിവിധ തുറകളിലുള്ള വ്യക്തികളുമായി ഇടപെടുവാൻ അവരെ പരിശീലിപ്പിക്കുക. മറ്റുള്ളവരോട് എങ്ങനെ പെരുമാറണം എന്നും ഏതൊക്കെ രീതിയിലുള്ള വ്യക്തിത്വങ്ങളാണ് തങ്ങൾക്ക് ചുറ്റുമുള്ളതെന്നും മനസ്സിലാക്കുവാൻ ഇത് അവരെ സഹായിക്കും. വ്യക്തികളെ കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനുള്ള നിപുണതയാണ് ഒരു സംരംഭകന്റെ ഏറ്റവും മികച്ച ശക്തി. അത് അവരിൽ വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഏതൊക്കെ അവസരങ്ങളിൽ എന്തൊക്കെ പറയണം, എന്തൊക്കെ പറയരുത്, എങ്ങിനെ പെരുമാറണം, എങ്ങനെ പെരുമാറരുത് എന്നൊക്കെ അറിയാൻ ഈ ഇടപഴകൽ അവരെ പ്രാപ്തരാക്കും.

അവരിൽ അന്തർലീനമായിരിക്കുന്ന സംരംഭകനെ കണ്ടെത്തുക

അവരിൽ ഉറങ്ങിക്കിടക്കുന്ന സംരംഭകനെ കണ്ടെത്തുകയും ആ കഴിവിനെ ശരിയായ ദിശയിലേയ്ക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നത് മാതാപിതാക്കളുടെ കടമയാണ്. എട്ടാം ക്ലാസിൽ പഠിക്കുന്ന ശ്രാവണും ആറാം ക്ലാസിൽ പഠിക്കുന്ന സഞ്ജയും തങ്ങളുടെ കമ്പനിയുടെ പ്രസിഡന്റും സി. ഇ. ഒ യുമായത് മാതാപിതാക്കളുടെ അകമഴിഞ്ഞ പിന്തുണ ഉണ്ടായതുകൊണ്ടു മാത്രമാണ്. അവർ പന്ത്രണ്ടിലധികം മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷൻസ് നിർമിച്ചു കഴിഞ്ഞു. കുമരൻ ബ്രദേഴ്സ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഈ കുട്ടികൾ ഇന്ന് നമുക്ക് മുന്നിൽ ഒരു അത്ഭുതമായി വളർന്നു നിൽക്കുന്നു.

വിദേശങ്ങളിൽ മാത്രം നടക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ എന്ന നിലയിൽ ഇതിനെ കാണുന്നവർ കുമരൻ ബ്രദേഴ്സിനെ പോലുള്ള നമ്മുടെ കുട്ടി സംരംഭകരെ കണ്ണുതുറന്ന് കാണണം. കുട്ടികളെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റുവാനുള്ള അനുകൂല സന്ദർഭങ്ങളും സാഹചര്യങ്ങളും ധാരാളമുള്ള ഒരു രാജ്യമാണ് നമ്മുടേത്. അറിവിലും നിപുണതകളിലും ഒട്ടും പിന്നിലല്ല നമ്മുടെ കുട്ടികളും. നമ്മുടെ ദർശനത്തിനാണ് മറ്റാവശ്യം. കുട്ടികളിലെ സംരംഭക ആഗ്രഹങ്ങളും സ്വപ്നങ്ങളും തിരിച്ചറിയാൻ നമുക്ക് കഴിയണം. അവരെ സംരംഭകരാക്കി വളർത്തുവാനാവശ്യമായ അറിവും നിപുണതകളും നൽകാൻ നമ്മുടെ വിദ്യാഭ്യാസ സമ്പ്രദായത്തിന് സാധിക്കണം. പാരമ്പര്യ വിദ്യാഭ്യാസ രീതികൾ തന്നെ മതിയോ നമുക്ക് എന്ന് ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങേണ്ട സമയം അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നു. കുട്ടികളുടെ ഊർജ്ജവും സ്വപ്നങ്ങളും രാജ്യത്തിനെ വികസനത്തിലേക്കും സമൃദ്ധിയിലേക്കും നയിക്കും. നാം അതിന് വഴികൾ ഒരുക്കുവാൻ തയ്യാറാണെങ്കിൽ മാത്രം.

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

ഭൗമ സൂചികാപദവി:

മറയൂർ ശർക്കരയ്ക്ക് കമ്പോളത്തിൽ നേട്ടമാകും

ഗുണമേന്മയുടെയും മധുരത്തിന്റെയും കാര്യത്തിൽ പ്രശസ്തമായ മറയൂർ ശർക്കരയ്ക്ക് ഭൗമ സൂചികാപദവി ഉടൻ ലഭിക്കും. ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വർഷങ്ങൾക്കു മുൻപ് ആരംഭിച്ച നടപടിക്രമങ്ങൾ അവസാനഘട്ടത്തിലാണ്. ഭൗമ സൂചികാപദവി ലഭിക്കുന്നതോടെ മരയൂർ ശർക്കരയുടെ ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശം ഇവിടുത്തെ കർഷകർക്ക് മാത്രമായിത്തീരും. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ, നാളുകളായി പ്രതിസന്ധിനേരിടുന്ന മറയൂർ ശർക്കരയ്ക്കും ഇവിടത്തെ കരിമ്പുകർഷകർക്കും കമ്പോളത്തിലും വൻനേട്ടമുണ്ടാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. ആഭ്യന്തരവിപണിക്ക് പുറമേ ലോകകമ്പോളത്തിലും മറയൂർ ശർക്കരയ്ക്ക് വലിയ സാധ്യതകൾ തുറന്നുകിട്ടും.

മറയൂർ, കാന്തല്ലൂർ പഞ്ചായത്തുകളുടെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലാണ് സംസ്ഥാനത്ത് ഇപ്പോൾ ഏറ്റവുമധികം കരിമ്പുകൃഷിയുള്ളത്. പശ്ചിമഘട്ടത്തിന്റെ കിഴക്കൻചെരിവിൽ സ്ഥിതിചെയ്യുന്ന മഴനിഴൽപ്രദേശമാണ് ഇവിടം. ഈ മേഖലയിൽ

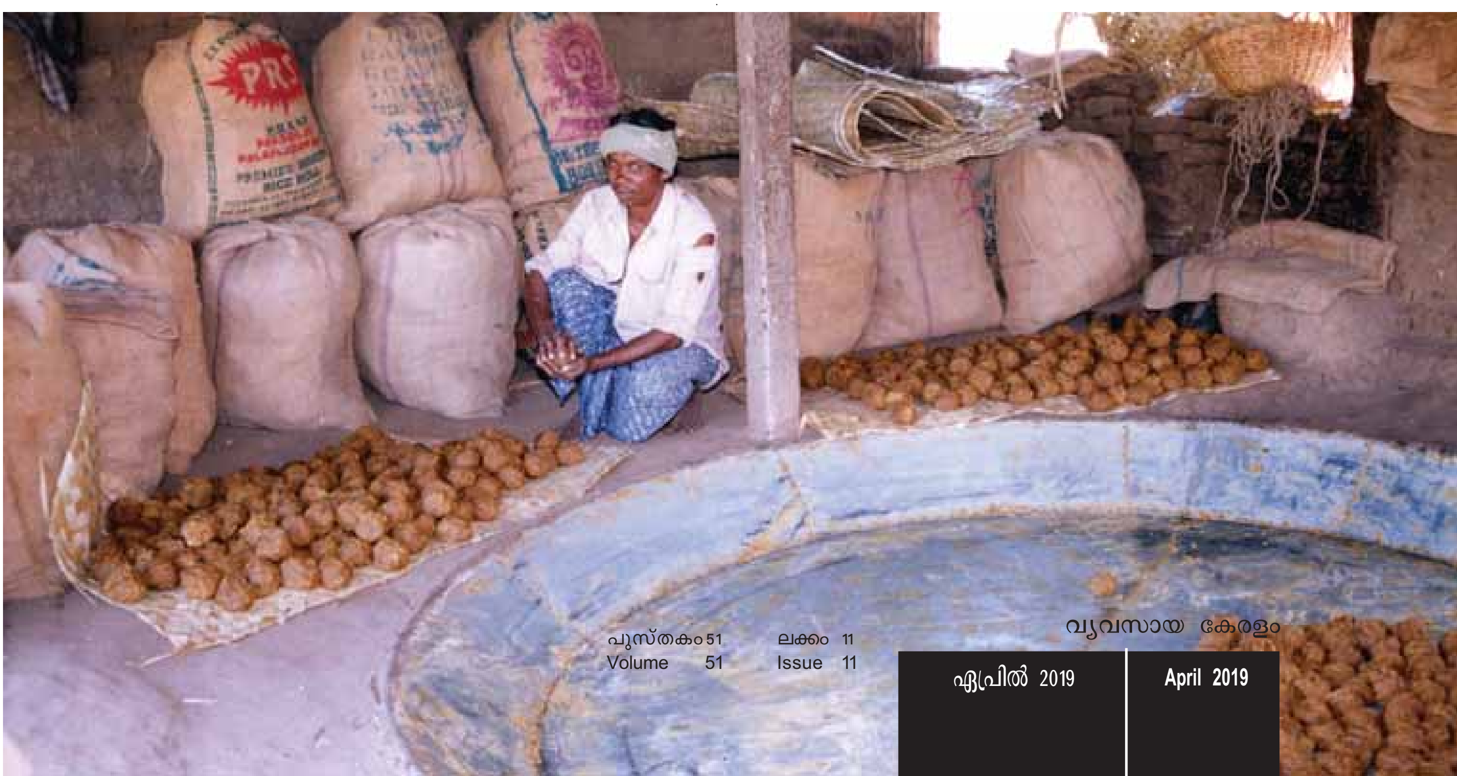
ജനവാസം ആരംഭിച്ച കാലംമുതൽക്കെ കരിമ്പുകൃഷിക്കാണ് പ്രാമുഖ്യം. ഇങ്ങനെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ശർക്കരയുടെ ഗുണമേന്മയും കരിമ്പുകൃഷിയുടെ പരമ്പരാഗതസ്വഭാവവുമെല്ലാം മുൻനിർത്തി ഭൗമ സൂചികാപദവി ലഭ്യമാക്കാൻ സംസ്ഥാനസർക്കാർ നടപടിയെടുക്കുകയായിരുന്നു. ഇതേത്തുടർന്ന് പഠനം നടത്താനെത്തിയ കേരള കാർഷിക സർവകലാശാലയിലെ ഗവേഷകസംഘത്തിന്റെ കണ്ടെത്തലിൽ, രാസവസ്തുക്കളും ഉപ്പും അഴുക്കുമില്ലാത്തതും ഇരുമ്പിന്റെ അംശം കൂടുതലുള്ളതുമായ മറയൂർ ശർക്കര ലോകത്തിലെ തന്നെ ഏറ്റവും മികച്ച ഉത്പന്നങ്ങളിലൊന്നാണ്.

കരിമ്പുകൃഷിയും ശർക്കര ഉത്പാദനവും

കേരളത്തിൽ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ കരിമ്പുകൃഷിയും ശർക്കര ഉത്പാദനവും നടത്തുന്ന പ്രദേശമാണ് മറയൂർ. ഇവിടുത്തെ മണ്ണിന്റെ കുറഞ്ഞ ലവണാംശവും ഉയർന്ന ജൈവാംശവും കുറഞ്ഞ താപനിലയുമെല്ലാം കൃഷിക്ക് അനുകൂലമായിട്ടുണ്ട്. വർഷത്തിൽ ഒരുതവണ വിളവെടുക്കാം. മുഴുവൻ കരിമ്പും കാലാകാലങ്ങളായി ശർക്കരയാക്കുകയാണ് പതിവ്. ഒരേക്കറിൽനിന്നും ശരാശരി അറുപതു ചാക്ക് (ഒരു ചാക്കിൽ 50 കിലോഗ്രാം) ശർക്കര കിട്ടും. നേരത്തെയിത് എൺപത്തഞ്ച് ചാക്ക് വരെയായിരുന്നു. "മണ്ണിന്റെ വളക്കൂറ് കുറഞ്ഞതും കരിമ്പുചെടികളിൽ വ്യാപകമാവുന്ന ഫംഗസ് ബാധയും മൂലമാണ് ഉത്പാദനത്തിൽ ഇടിവുണ്ടായത്. ഉത്പാദനം കുറവാണെങ്കിൽ പോലും ഉയർന്ന വില കിട്ടുകയാണെങ്കിൽ കൃഷി നഷ്ടമാവില്ല. പക്ഷെ, കഴിഞ്ഞ പത്തിരുപത് വർഷങ്ങളായുള്ള അനുഭവം നിരാശയുണ്ടാക്കുന്നതാണ്'; കരിമ്പുകർഷകനായ മണികണ്ഠൻ പറയുന്നു.

തമിഴ്നാട്ടിലും ഉത്തരേന്ത്യയിലുമെല്ലാം ഉണ്ടാക്കുന്ന ശർക്കരയിലെ മധുരത്തിന്റെ അംശം 65 ശതമാനം മാത്രമാണെങ്കിൽ മറയൂരിൽ ഇത് 95 ശതമാനം വരെയെത്തും. സീസണായാൽ തമിഴ്നാട്ടിൽനിന്നുമെത്തുന്ന പ്രത്യേക സംഘങ്ങളാണ് കരിമ്പുനീരെടുത്ത് ശർക്കരയുണ്ടാക്കുന്നത്. കരിമ്പ് ആട്ടി നീരെടുത്ത് കൂറ്റൻ ചെമ്പിലൊഴിച്ച് ചൂടാക്കുന്നു. ഇത് കുറുകി തണുത്തതിനുശേഷമാണ് ശർക്കരയണ്ടാക്കുക. ശർക്കരയുണ്ടാക്കുന്ന സംഘങ്ങളിൽ കുറഞ്ഞത് അഞ്ചുപേരെങ്കിലുമുണ്ടാവും. ഓരോ ചാക്ക് ശർക്കരയ്ക്കും മുന്നൂറ് രൂപയിലധികമാണ് ഇവരുടെ കൂലി. നല്ല കാലാവസ്ഥയണെങ്കിൽ ഒരുദിവസം പന്ത്രണ്ടുചാക്ക് ശർക്കര വീതമണ്ടാക്കാം.

എന്നാൽ വിദഗ്ധരായ തൊഴിലാളികളല്ലെങ്കിൽ കർഷകന് നഷ്ടമാകും. ഇതാണ് ഇപ്പോൾ മറയൂരുകാർ നേരിടുന്ന മുഖ്യപ്രശ്നം.



മൂന്ന് ക്വാളിറ്റിയിലുള്ള മറയൂർശർക്കര വിപണിയിലുണ്ട്. പച്ചയോ വെള്ളയോ നിറവും നല്ല മധുരവുമുള്ളതാണ് ഒന്നാമത്തെ ക്വാളിറ്റി. ചെറിയ തോതിൽ ചുവപ്പ് നിറമുള്ളതാണ് അടുത്തത്. കറുത്ത നിറമുള്ളതാണ് മൂന്നാം ക്വാളിറ്റി. ഓരോ ക്വാളിറ്റിയും തമ്മിൽ നേരിയ വിലവ്യത്യാസവുമുണ്ട്. എന്നാൽ, നിർമ്മാണരീതി പിഴച്ചാൽ ചിലപ്പോൾ ഒന്നാം ക്വാളിറ്റി ശർക്കര കിട്ടുകയേയില്ല. മറ്റു ചിലപ്പോൾ മൂന്നാം ക്വാളിറ്റി മാത്രമായിരിക്കും ലഭിക്കുക. ഭാഗ്യമുണ്ടെങ്കിൽ ഒന്നാന്തരം മാത്രമായും കിട്ടും. തൊഴിലാളികളുടെ വൈദഗ്ധ്യത്തിനുപുറമെ കരിമ്പിന്റെ ഗുണനിലവാരമനുസരിച്ചും ഇങ്ങനെ സംഭവിക്കാറുണ്ട്.

ഭൗമ സൂചികാപദവി

ഏതെങ്കിലുമൊരു പ്രത്യേക മേഖലയിലെ ഭൂപ്രകൃതിയും കാലാവസ്ഥയും കൃഷിരീതികളും ഉത്പാദകരുടെ നിർമ്മാണവൈദഗ്ധ്യവുമെല്ലാം ഒത്തുചേരുന്നതിലൂടെ ഗുണമേന്മയും പ്രശസ്തിയും കമ്പോളത്തിൽ പ്രാധാന്യവുമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾക്കാണ് ഭൗമ സൂചികാപദവി നൽകുന്നത്. കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾക്ക് പുറമെ കരകൗശലവസ്തുക്കളും വസ്ത്രങ്ങളും ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളുമെല്ലാം ഇതിലുൾപ്പെടുന്നു. സംസ്ഥാനത്ത് വാഴക്കുളം പൈനാപ്പിൾ, പൊക്കാളി അരി, ഞവര അരി, പാലക്കാടൻ മട്ട അരി, മലബാർ റോബസ്റ്റ കാപ്പി, മലബാർ അറബിക്ക കാപ്പി, മലബാർ കുരുമുളക്, ആലപ്പുഴ ഏലം, ആലപ്പുഴ കയർ ഉത്പന്നങ്ങൾ, താഴപ്പായ ഉത്പന്നങ്ങൾ, ചിരട്ടകൊണ്ടുള്ള കരകൗശലവസ്തുക്കൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്കെല്ലാം ഭൗമ സൂചികാപദവി ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ഡാർജിലിംഗ് തേയില, കൂർഗ് മധുരനാരങ്ങ, മൈസൂർ മുല്ലപ്പൂവ്, ഉഡുപ്പി മുല്ലപ്പൂവ്, മൈസൂർ വെറ്റില, നഞ്ചൻകോട് വാഴപ്പഴം, ഹഡഗാലി മുല്ലപ്പൂവ്, കൂർഗ് ഏലം, ഇത്തമോഴി തെങ്ങ്, മാൽഡ ലക്ഷ്മണൻഭോഗ് മാങ്ങ, നാഗാ മുളക്, നീലഗിരി ചായ തുടങ്ങിയവ ഭൗമ സൂചികാപദവി ലഭിച്ചിട്ടുള്ള ഇന്ത്യൻ ഉത്പന്നങ്ങളാണ്. ഇത്തരമൊരു അംഗീകാരം ലഭിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കുത്തകാവകാശം സംരക്ഷിക്കപ്പെടുമെന്നതാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനം. കൂടാതെ വിപണിയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന നേട്ടവും കർഷകരിലേക്കെത്തുകയും ചെയ്യും.

ഇന്നിപ്പോൾ യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളും ചൈനയുമെല്ലാം അവരുടെ നാട്ടിലുണ്ടാക്കുന്ന പരമാവധി ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമ സൂചികാപദവി നേടിയെടുക്കുന്നുണ്ട്. ഈ രംഗത്ത് അവർ ഏറെ മുന്നോട്ടു പോയിക്കഴിഞ്ഞു. ഉത്പന്നത്തിന്റെ സംരക്ഷണത്തിനൊപ്പം വിപണിയിലെ നേട്ടവുമാണ് ഇതിലൂടെ മറ്റു രാജ്യങ്ങൾ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. മുൻകാലങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് വിവിധ ഇന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളും തങ്ങളുടെ ഭൂപരിധിയിൽപ്പെട്ട പ്രദേശങ്ങളിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുകയും സവിശേഷപ്രാധാന്യം ഉള്ളതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമ സൂചികാരജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമം നടത്തിവരികയാണ്.

കമ്പോളത്തിൽ നേട്ടമാകും

ഭൗമ സൂചികാപദവിയുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഇപ്പോൾ ലോകകമ്പോളത്തിൽ മികച്ച ഡിമാൻഡുണ്ട്. ഈ അംഗീകാരം നേടുന്ന ഉത്പ

ന്നങ്ങൾക്ക് ഗുണമേന്മ കൂടുതലായിരിക്കുമെന്നതാണ് ഇതിന് കാരണം. ഇത്തരം ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് അന്താരാഷ്ട്രവിപണിയിൽ കൂടുതൽ ഓർഡർ നേടിയെടുക്കാൻ എളുപ്പമാണെന്ന് കയറ്റുമതിക്കാരും പറയുന്നു. ഇപ്പോൾ പല രാജ്യങ്ങളും ഭൗമസൂചികാപദവി നേടിയ ഒട്ടേറെ ഉത്പന്നങ്ങൾ രാജ്യാന്തരവിപണിയിലെത്തിക്കുകയും മികച്ച വരുമാനം നേടുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇങ്ങനെ നോക്കുമ്പോൾ ഭൗമസൂചികാപദവി എന്ന അംഗീകാരം രാജ്യാന്തര വിപണിയിലേക്കുള്ള വലിയൊരു വാതിലാണ്.

ഇക്കാര്യം ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടതോടെ ഇന്ത്യയിലും വിവിധ നടപടികൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി അന്താരാഷ്ട്രമേളകളിൽ ഇവിടുത്തെ തനത് ഉത്പന്നങ്ങൾക്കുവേണ്ടി കൂടുതൽ പ്രചാരണപരിപാടികൾ നടത്തുന്നതിനും ഇവയുടെ ഗുണമേന്മ മുൻനിർത്തിയുള്ള വിപുലമായ ചർച്ചകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിനും ആലോചനയുണ്ട്. ഇത് കയറ്റുമതിക്കാർക്ക് നേട്ടമാകുമെന്നാണ് നിഗമനം. ഇതോടൊപ്പമാണ് സമീപഭാവിയിൽ ഉണ്ടായേക്കാവുന്ന വിപണിയിലെ വിശാലമായ സാധ്യതകൾ മുന്നിൽ കണ്ടുകൊണ്ട് പരമാവധി ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഇത്തരമൊരു അംഗീകാരം നേടിയെടുക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമങ്ങളും നടക്കുന്നത്. വിവിധ സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെയും കാർഷിക സർവകലാശാലകളുടെയും കർഷക കൂട്ടായ്മകളുടെയും സംഘടനകളുടെയും അതോറിറ്റികളുടെയും സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും നേതൃത്വത്തിൽ കൂടുതൽ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഈ പദവി നേടിയെടുക്കാനാണ് ശ്രമം.

എന്നാൽ ഈ അംഗീകാരത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് പേരിൽ കയറ്റുമതി വിപുലപ്പെടുത്തുന്നതിനും കൂടുതൽ നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്നതിനുമുള്ള ശ്രമങ്ങൾ നടക്കുമ്പോഴും അതിന്മേലുള്ള കുത്തകാവകാശം സംരക്ഷിക്കുന്നതിനോ, വ്യാജഉത്പന്നങ്ങൾ തടയുന്നതിനോ ഇന്ത്യയ്ക്ക് കഴിയുന്നില്ല. ഇതുമൂലം ഇതേ പേരിൽതന്നെയുള്ള മറ്റു ഉത്പന്നങ്ങളും വിപണിയിലെത്തുന്നുണ്ട്. പശ്ചിമബംഗാളിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന യഥാർത്ഥത്തിലുള്ള ഡാർജിലിംഗ് തേയിലയുടെ നാലിരട്ടി വ്യാജഉത്പന്നം ഇപ്പോൾ ലോകകമ്പോളത്തിൽ വിറ്റഴിയുന്നതായാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. അതേസമയം ഇത്തരം വ്യാജഉത്പന്നങ്ങൾക്കെതിരെ കർശനമായ നിയമനടപടി സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ട് അവയ്ക്കായി ലോകകമ്പോളം വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്നതിനാണ് ശ്രമം. ഇത് യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ ഇവിടുത്തെ നിരവധി കർഷകർക്കും കമ്പനികൾക്കും കൂടുതൽ നേട്ടം കൈവരിക്കാനാവുമെന്നും കരുതപ്പെടുന്നു.

ലോറൻസ് മാത്യു

സംരംഭക സാധ്യതകളുടെ ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്

ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിലെ സംരംഭകത്വം സാങ്കേതിക വിദ്യയിലധിഷ്ഠിതമാണ് എന്ന് പറഞ്ഞാൽ അത് അതിശയോക്തിയല്ല. സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ വളർച്ചക്കൊപ്പം മുൻകാലഘട്ടങ്ങളിൽ ചിന്തിക്കുവാൻ പോലും കഴിയാതിരുന്ന നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ഈ അടുത്തിടെ സംജാതമാകുന്നതോടൊപ്പം നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് പുത്തൻ നിർവ്വചനങ്ങൾ നൽകപ്പെടുന്നതും നമ്മുടെ കൺമുന്നിൽ കാണുന്ന കാഴ്ചയാണ്. ഇന്റർനെറ്റിന്റെ വളർച്ച നമ്മുടെ സംരംഭകത്വ സ്വപ്നങ്ങൾക്ക് ആക്കം കൂട്ടുന്ന ഒന്നാണ്. കമ്പ്യൂട്ടറും ഇന്റർനെറ്റും ബിസിനസ്സിൽ ഏതറ്റം വരെയും സംരംഭകത്വത്തെയെത്തിക്കുമെന്ന് പ്രവചിക്കുവാൻ പോലും കഴിയാത്ത

അവസ്ഥയാണിന്ന്. സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ സാധാരണക്കാരന് പോലും പ്രാപ്യമായതും കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ ഡേറ്റാ ലഭ്യമായതുമെല്ലാം ഇന്റർനെറ്റ് അധിഷ്ഠിത സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് ആക്കം കൂട്ടിയ ഘടകങ്ങളാണ്.

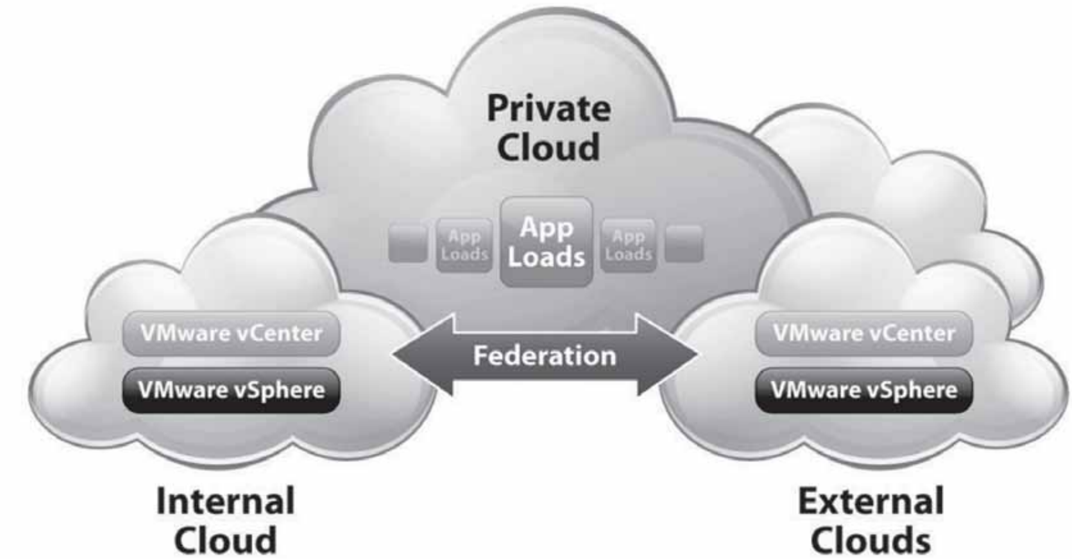
വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ നാമിപ്പോൾ ഏറ്റവും കൂടുതൽ കേൾക്കുന്ന ഒരു വാക്കാണ് ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ് എന്നത്. എവിടെ ചെന്നാലും ഏത് കമ്പ്യൂട്ടർ ഉപയോഗിച്ചാലും നമ്മുടെ ഫയലുകൾ ലഭ്യമാവുക, മുന്നിലിരിക്കുന്ന ഉപകരണം ശേഷി കുറഞ്ഞ ഒരു ഫോൺ ആയാൽപോലും അതിൽ അതിശക്തമായ ഒരു സർവറിന്റെ കഴിവുകൾ കൊണ്ടുവരിക, ലളിതമായ ഭാഷയിൽ പറഞ്ഞാൽ ഇതാണ് ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്. സ്വന്തം കമ്പ്യൂട്ടറിലെ ഗൂഗിൾ ഡ്രൈവിനപ്പുറം ഇന്റർനെറ്റിൽ ഫയലുകൾ സൂക്ഷിക്കുന്ന ക്ലൗഡ് സ്റ്റോറേജ് മുതൽ സ്വയം വളരുന്ന സർവറുകൾ വരെ പല തലങ്ങളിലുള്ള ഒന്നാണ് ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിൽ ക്ലൗഡ് എന്നത്. പ്രധാനപ്പെട്ട ഫയലുകളെല്ലാം എതെങ്കിലും ഒരു ഓൺലൈൻ സേവനത്തിൽ സൂക്ഷിക്കുക എന്നത് മാത്രമാണ് സാധാരണക്കാരന് ക്ലൗഡ്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഫയലുകൾ ഒരു കേന്ദ്രീകൃത സംവിധാനത്തിൽ സൂക്ഷിക്കുകയും അതിൽ വർക്ക് ചെയ്യുവാൻ ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് അവസരമൊരുക്കുകയുമാണ് ഒരു ഓഫീസ് അന്തരീക്ഷത്തിൽ ക്ലൗഡ് എന്നത്. അതിനായുള്ള റെഡിമെയ്ഡ് ക്ലൗഡ് സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാണ്. എന്നാൽ വലിയ കമ്പനികൾക്ക് തങ്ങളുടേതായ ക്ലൗഡുകൾ സൃഷ്ടിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

അതായത് ഡെസ്ക്ടോപ്പ് കമ്പ്യൂട്ടറുകളിലും ലാപ്ടോപ്, സ്മാർട്ട്ഫോൺ, ടാബ്ലെറ്റ് കമ്പ്യൂട്ടർ തുടങ്ങിയ മൊബൈൽ ഉപകരണങ്ങളിലും പേഴ്സണൽ ഡേറ്റകളും ആപ്ലിക്കേഷനുകളും സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കുന്ന പഴയ രീതിക്ക് പകരം ഇന്റർനെറ്റ് വഴി ദൂരെയുള്ള സർവറുകളിൽ ഡേറ്റ പ്രോസസ്സ് ചെയ്യുകയും ഫയലുകൾ സൂക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന രീതിയാണ് ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്. ഗൂഗിളിന്റെ ക്ലൗഡ് സ്റ്റോറേജ് സേവനമായ ഗൂഗിൾ ഡ്രൈവിന്റെ ഭാഗമായ ക്ലൗഡ് ഓഫീസ് സ്യൂട്ട് ആണ് ഗൂഗിൾ ഡോക്സ്, ഷീറ്റ് & സ്ലൈഡ്സ്, ജി മെയിൽ അക്കൗണ്ട് ഉള്ളവർക്കെല്ലാം ഈ സേവനങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

ചില ക്ലൗഡ് തുടക്കങ്ങൾ

നാലാം വ്യാവസായിക വിപ്ലവത്തിൽ ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന

ഒന്നാവും ക്ലൗഡ് സേവനങ്ങൾ. രാജ്യമെമ്പാടും ഈ സേവനങ്ങളുടെ വേഗത കൂട്ടുവാനായി ഇന്ത്യയുടെ ക്ലൗഡ് ഇനിഷ്യേറ്റീവ് ആണ് മേഘ് രാജ്. ഇതിൽ ഇ- ഗവൺമെന്റ് ആപ്ലിക്കേഷനുകളുടെ വിന്യാസവും മറ്റും ഉൾപെടുന്നു. ഇതിന്റെ നേതൃത്വം വഹിക്കുന്നത് എൻ ഐ സി ആണ്. ക്രോസ്സ് ബോർഡർ ഡേറ്റാ ഫ്ളോ, ഡേറ്റാ സെക്യൂരിറ്റി, ഡേറ്റാ ലൊക്കേഷൻ, നീതിന്യായ പരിപാലനം തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ ക്ലൗഡ് സർവീസുകളിൽ ഉൾപെടുത്താൻ ഗവൺമെന്റ് ആലോചിക്കുന്നു. https://cloud.gov.in/ എന്ന വെബ് പേജ് വഴി ക്ലൗഡ് സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങിന്റെ എല്ലാ സേവനങ്ങളും മേഘ്



രാജ് ഓഫർ ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

ഗവൺമെന്റ് ക്ലൗഡിലെ ലോക ലീഡറാണ് യു എസ് ഗവൺമെന്റ് അവരുടെ 50 ഓളം ഏജൻസി സർവീസുകൾ ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങിലേയ്ക്ക് ഏകീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ അവർക്ക് മില്യൺ കണക്കിന് ഡോളർ അതുവഴി സേവ് ചെയ്യാൻ സാധിച്ചു. ഹെയ്തിയിൽ ദുരന്തം വിതച്ച ഭൂമികുലുക്കത്തിൽ നിരവധി പേരാണ് മരിച്ചത്. അന്ന് രക്ഷാപ്രവർത്തനങ്ങൾ സംയോജിപ്പിക്കാൻ എൻ. എസ്. എ യും ഓപ്പൺ ക്ലൗഡ് ഗ്രൂപ്പ് ഇനിഷ്യേറ്റീവും ചേർന്ന് വികസിപ്പിച്ച പ്രോജക്ട് ആണ് പ്രോജക്ട് മാട്സു. ഇതിലൂടെ ക്ലൗഡ് ടെക്നോളജികളും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങും യോജിപ്പിച്ച് കൊണ്ട് ദുരന്ത സ്ഥലങ്ങളുടെ സാറ്റലൈറ്റ് ഇമേജുകൾ രൂപപ്പെടുത്തി അപ്റ്റുഡേറ്റ് മാപ്പിങ്ങുകൾ ഉപയോഗിച്ചായിരുന്നു രക്ഷാപ്രവർത്തനം സംയോജിപ്പിച്ചു കൊണ്ടിരുന്നത്.

ഹ്യൂമൻ ജീനോമിക്സ് എന്നത് വളരെ വിപുലമായ പഠനശാഖയാണ്. വളരെയധികം കമ്പ്യൂട്ടേഷണൽ പവറും വളരെ വലിയ ഡേറ്റാ സെന്റേഴ്സും 3 മില്യണോളം ഡി. എൻ. എ. ബേസ് പെയറുകൾ അനലൈസ് സയന്റിസ്റ്റുകൾ ഉപയോഗിച്ച വരുന്ന ബയോനിംബസ് എന്ന ഓപ്പൺ സോഴ്സ് ക്ലൗഡ്, ജീനോമിക്സ് ഡേറ്റയെ ഷെയർ ചെയ്യുന്നതിനും ജീനോമിക്സ് ഡേറ്റാ സെന്ററുകളെ തമ്മിൽ കണക്ട് ചെയ്ത് ഡേറ്റാ അനാലിസിസിനും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്.

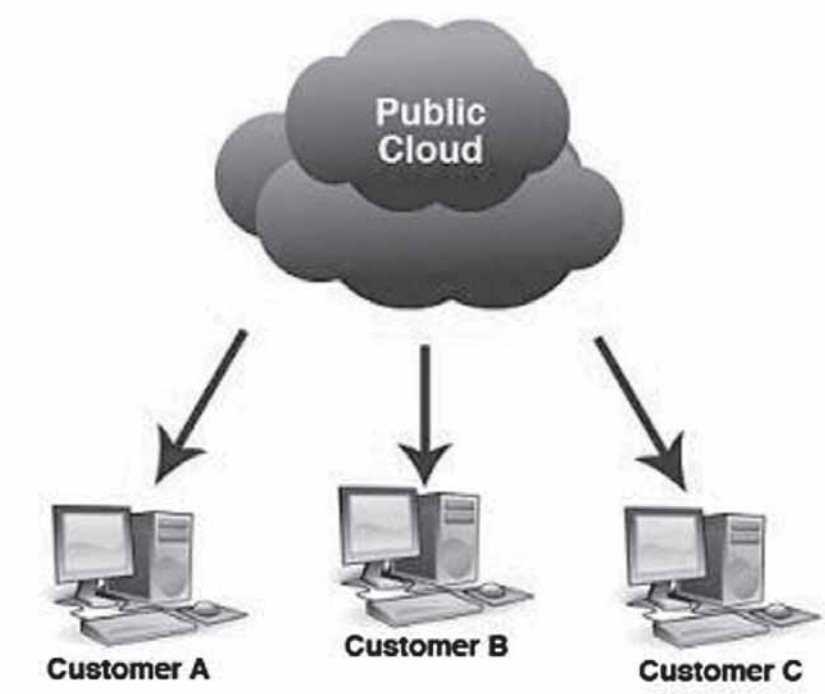
ക്ലൗഡും സംരംഭക സാധ്യതകളും

സാധാരണക്കാരന് ക്ലൗഡ് സേവനങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ഗൂഗിൾ ഡോക്സും ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങും പോലുള്ള സൗജന്യ സേവനങ്ങൾ മതിയാകും. എന്നാൽ അതല്ല ഒരു വൻകിട സ്ഥാപനത്തിന്റെ അവസ്ഥ. അടിസ്ഥാന ആശയങ്ങൾ സമാനമാണെങ്കിലും സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മുന്നിൽ കണ്ട് പ്രത്യേക ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ തയ്യാറാക്കുകയും അത് ജീവനക്കാർക്കെല്ലാം ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടി വരും. ഇത് എങ്ങനെ സജ്ജമാക്കുന്നു എന്നതിനെ അനുസരിച്ച് അതിനെ പ്രൈവറ്റ് എന്നും പബ്ലിക് എന്നും വിളിക്കുന്നു.

ക്ലൗഡ് സമ്പ്രദായത്തിലേയ്ക്ക് മാറുവാൻ ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ സജ്ജീകരിച്ചിരിക്കുന്നതും ഫയലുകൾ സൂക്ഷിക്കുന്നതും സർവറുകളിലാണ്. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് വേണ്ട സർവറുകളും നെറ്റ്വർക്ക് സൗകര്യവുമെല്ലാം കേന്ദ്രീകരിച്ചിട്ടുള്ള ഇടമാണ് ഡേറ്റാ സെന്റർ. ഇങ്ങനെയുള്ള ഡേറ്റാ സെന്ററുകൾ സ്വന്തമായി ഉപയോഗിച്ച് ക്ലൗഡ് സംവിധാനം പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതാണ് പ്രൈവറ്റ് ക്ലൗഡുകൾ.

ചെറുകിട കമ്പനികൾക്ക് ഇങ്ങനെയുള്ള ക്ലൗഡ് സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കിക്കൊടുക്കുന്ന സേവനങ്ങൾ ചെയ്യുന്ന കമ്പനികളായി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് പ്രവർത്തിക്കാവുന്നതാണ്. സിസ്റ്റം അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റർ, നെറ്റ്‌വർക്ക് വിദഗ്ദർ തുടങ്ങിയ ആളുകൾ അവിടെയുണ്ടാവണം.

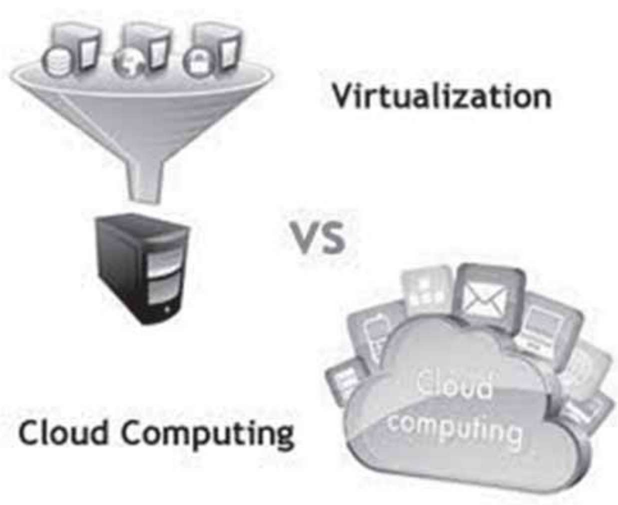
സ്വന്തം ഡേറ്റാ സെന്റർ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് പകരം സ്ഥാപനത്തിന്റെ ക്ലൗഡ് ആവശ്യങ്ങൾ മറ്റൊരു കമ്പനിയെ എൽപിക്കുന്നതാണ് പബ്ലിക് ക്ലൗഡ്. ആമസോൺ മൈക്രോസോഫ്റ്റ് തുടങ്ങി ഒരുപാട് കമ്പനികൾ ഇങ്ങനെ മറ്റുള്ളവർക്ക് ക്ലൗഡ് വേസനം ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു ഡേറ്റാ സെന്റർ നിർമിച്ച് നടത്തിക്കൊണ്ട് പോവുക



എന്നത് ഒട്ടും എളുപ്പമുള്ള കാര്യമല്ല. പണവും അധ്വാനവും ഏറെ വേണം. വൈദ്യുതി, നെറ്റ്‌വർക്കിങ്ങ് പ്രശ്നങ്ങൾ, സോഫ്റ്റ് വെയർ, ഹാർഡ് വെയർ അപ്ഡേറ്റുകൾ, സൈബർ ആക്രമണങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം പതിവായി പരിഗണിക്കേണ്ട വിഷയങ്ങളാണ്. ഈ തലവേദനയൊന്നും പബ്ലിക് ക്ലൗഡിൽ ഉണ്ടാവുന്നില്ല. അതെല്ലാം നോക്കാൻ മറ്റൊരു കമ്പനിയുണ്ട്. ഇത്തരം സേവനങ്ങൾ മറ്റ് കമ്പനികൾക്ക് കൊടുക്കുന്ന കമ്പനികൾ എന്നത് ഈ രംഗത്തെ ഒരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്.

ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സും ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങും സമന്വയിപ്പിക്കപ്പെട്ടത് ഈ രംഗത്തെ സാധ്യതകൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന ഒന്നാണ്. ഫിസിക്കൽ ഡിവൈസുകൾ ഇന്റർനെറ്റുമായി കണക്ട് ചെയ്തിരിക്കുന്നതാണ് ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ് (ഐ. ഒ. റ്റി.)എന്നത്. ഹോം ഓട്ടോമേഷൻ പോലുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ ഇന്ന് ഐ. ഒ. റ്റി യിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഐ. ഒ. റ്റി വഴി ഉല്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഡേറ്റയെ ബിഗ് ഡേറ്റ എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്. ഇതിനെ പ്രോസസ് ചെയ്യണമെന്നുണ്ടെങ്കിൽ ക്ലൗഡ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ അനിവാര്യമാണ്. ഐ. ഒ. റ്റി ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങുമായി കണക്ട് ചെയ്യപ്പെടുമ്പോഴുണ്ടാകുന്ന സാധ്യതകൾ അനവധിയാണ്. വളരെയേറെ കമ്പനികൾ ഇന്ന് ഐ. ഒ. റ്റി യും ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങും കണക്ട് ചെയ്തുകൊണ്ട് പുതിയ പരീക്ഷണങ്ങൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചിരിക്കുന്നു. ചെറിയ ഐ. ഒ. റ്റി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ മുതൽ വലിയ ഐ. ഒ. റ്റി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വരെ ഇന്ന് ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങിന്റെ വിവിധ മേഖലകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തിവരുന്നു. ഐ. ഒ. റ്റി ക്ലൗഡ് ഇന്ന് ഏറെ ചർച്ച ചെയ്യപ്പെടുന്ന ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ് പ്ലാറ്റ്ഫോമിന്റെ ഒരു മുഖമാണ്.

ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങിന്റെ ഒരു ഭാഗമാണ് വെർച്വലൈസേഷൻ. ഒരു കമ്പ്യൂട്ടർ സിസ്റ്റത്തിൽ ഒന്നിലധികം ഓപ്പറേറ്റിങ്ങ് സിസ്റ്റങ്ങൾ റൺ ചെയ്യുന്നതാണ്. വെർച്വലൈസേഷൻ എന്ന് ഒറ്റവാക്കിൽ പറയാം. വെർച്വൽ മെഷീനുകൾ റൺ ചെയ്യുവാനാവശ്യമായ റിസോഴ്സുകൾ (മെമ്മറി പ്രോസസിംഗ് പവർ, ഹാർഡ്‌വെയർ) മുതലായവയെല്ലാം ക്ലൗഡിൽ നിന്നും റെന്റായി ലഭിക്കുന്ന സംവിധാനമാണുള്ളത്. പ്രത്യേക



സോഫ്റ്റ് വെയറുകളാണ് ഇതിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഈ സംവിധാനം ഒരുക്കുന്ന കമ്പനികൾക്കും ഇവിടെ പ്രവർത്തിക്കാവുന്നതാണ്.

തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ

നിലവിലുള്ള ഓർഗനൈസേഷനുകളും ഐ ടി കമ്പനികളും എല്ലാംതന്നെ അവരുടെ ഫിസിക്കൽ സ്റ്റോറേജ് സിസ്റ്റങ്ങളിൽ നിന്നും ക്ലൗഡിലേയ്ക്ക് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ആയതിനാൽ ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ് മേഖലയ്ക്ക് അടുത്ത നാല് വർഷങ്ങളിൽ ഇന്ത്യയിൽത്തന്നെ 3 ലക്ഷത്തോളം പ്രൊഫഷണലുകളെ ആവശ്യമായി വരുമെന്ന് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

ഒരു കമ്പനിയുടെ ക്ലൗഡ് എൻവയോൺമെന്റിനെ മാനേജ് ചെയ്യുന്ന ആളാണ് ക്ലൗഡ് ആർക്കിടെക്റ്റ്. ലിനക്സ്, യൂനിക്സ്, സോലാരിസ്, ഉബുണ്ടു, വിൻഡോസ് തുടങ്ങിയ ഓപ്പറേറ്റിങ്ങ് സിസ്റ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് നല്ല ധാരണയുള്ളവരായിരിക്കണം. ഇവർ നിലവിലുള്ള ക്ലൗഡ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ നിന്നും തങ്ങൾക്കാവശ്യമായ പ്ലാൻ തെരഞ്ഞെടുക്കുകയും അതിന്റെ ഡിസൈനുകൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകുകയുമാണ് ഇവരുടെ ചുമതല. ക്ലൗഡ് ആർക്കിടെക്ട് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ഈ മേഖലയിലെ സർട്ടിഫിക്കേഷന് ഉദാഹരണമാണ്. ആമസോൺ നൽകുന്ന സർട്ടിഫിക്കേഷനാണ് ഇതിൽ പ്രധാനം. സർട്ടിഫൈഡ് സൊലൂഷൻസ് ആർക്കിടെക്റ്റ് അസോസിയേറ്റ് (എ. ഡബ്ലിയു. എസ്) എന്നാണ് ഇതറിയപ്പെടുന്നത്.

ക്ലൗഡ് ആപ്ലിക്കേഷനുകളുടെ ഡവലപ്മെന്റ് ആണ് ക്ലൗഡ് ഡവലപ്പർമാരുടെ ചുമതല. കമ്പ്യൂട്ടർ സയൻസിൽ ഡിഗ്രി അനിവാര്യമാണ്. ക്ലൗഡ് ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ നിർമിക്കാനുപയോഗിക്കുന്ന പ്രധാന പ്രോഗ്രാമിങ്ങ് ലാംഗ്വേജുകളായ പൈത്തൻ, ജാവ, സി ++, റൂബി, പി എച്ച് പി, ജാവാ സ്ക്രിപ്റ്റ്, എസ്. ക്യു. എൽ എന്നിവയെക്കുറിച്ചെല്ലാം വ്യക്തമായ ധാരണയുണ്ടാവണം.

ക്ലൗഡ് ആപ്ലിക്കേഷൻ ഡവലപ്മെന്റുമായി ബന്ധപ്പെട്ട റിസ്കുകൾ കണ്ടെത്തുക, സെക്യൂരിറ്റി റിസ്കുകൾ തിരിച്ചറിയുക തുടങ്ങിയവയിൽ ക്ലൗഡ് ഡവലപ്പറെ സഹായിക്കുക എന്നിവയാണ് ഒരു ക്ലൗഡ് സെക്യൂരിറ്റി സ്പെഷ്യലിസ്റ്റിന്റെ ചുമതല എ. ഡബ്ലിയു. എസ് സർട്ടിഫിക്കേഷനാണ് ഏറെ അഭികാമ്യം.

ഇന്ന് ഈ മേഖലയിൽ നിരവധി കോഴ്സുകളുണ്ട്. കെൽട്രോൺ ക്ലൗഡ് അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള ഡിപ്ലോമാ കോഴ്സുകൾ നൽകുന്നുണ്ട്. കൂടാതെ സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളും ആമസോൺ വെബ് സർവീസസ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ, മൈക്രോസോഫ്റ്റ് അഷ്വർ ക്ലൗഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ട്രെയിനിങ്ങ്, ഗൂഗിൾ ക്ലൗഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ട്രെയിനിങ്ങ്, ഐ. ബി. എം ക്ലൗഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ട്രെയിനിങ്ങ്, വി. എം. വെയർ ട്രെയിനിങ്ങ് തുടങ്ങിയ നിരവധി സർട്ടിഫിക്കേഷൻ പ്രോഗ്രാമുകളും കോഴ്സുകളും ഇവിടെ നൽകിവരുന്നുണ്ട്.

സാധ്യതകളുടെ വലിയൊരു ആകാശമാണ് ക്ലൗഡ് നമ്മുടെ മുമ്പിൽ തുറന്നിടുന്നത്. സർട്ടിഫിക്കേഷനുകൾ നേടുന്ന അഭ്യസ്ത വിദ്യരായ യുവതലമുറയുടെ നോട്ടം കോർപറേറ്റുകളിലേക്കാവാതെ സാധ്യതകൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് നൂതന സംരംഭങ്ങളുമായി മുമ്പോട്ട് വന്നാൽ അത് നമ്മുടെ നാടിന്റെ വികസനത്തിന് ഏറെ സഹായകരമാകുന്നതിന് പക്ഷാന്തരമില്ല.

SMART TECHNOLOGIES
Fastest Growing Laptops, Tabs, Mobiles Service
Upgrade & update all brand mobile softwares.
Software unlocking.
Repair broken, Dead and Water damage issues.
All Chip level repair.
Available all brand Touch Screen, LCD Display, Buttons
Power Switch, Volume Key's, Speaker, Mic, Sim socket, PCB's etc.
Service warranty upto 30 days.
htc
BlackBerry
ONEPLUS
SONY
SAMSUNG
lenovo
coolpad
Letv
ASUS
LAVA
Micromax
NOKIA
GiONEE
Microsoft
XOLO
Email: smarttechnologiesekm@gmail.com | Ph: 0484 2310054, 2314456 | Mob: 9633155055
CHENNAI | BANGALORE | COCHIN

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

ചരക്ക് സേവന നികുതി രജിസ്ട്രേഷൻ

ആർക്കൊക്കെ വേണം, എങ്ങനെ എടുക്കണം

1. രജിസ്ട്രേഷൻ

01/07/2017 മുതൽ ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കിയ ജി. എസ്. ടി. നിയമം അനുസരിച്ച് സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും സപ്ലൈ നൽകുന്നവർ ഈ നിയമപ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. കേവലമായ വില്പനയ്ക്കപ്പുറമുള്ള നിരവധി ഇടപാടുകളെയും സപ്ലൈ എന്ന നിർവചനത്തിൽ പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ ഒരു നിശ്ചിത തുക വരെ വാർഷിക വിറ്റുവരവുള്ള ഇടപാടുകാരെ രജിസ്ട്രേഷനിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കിയിട്ടുമുണ്ട്. നിയമപരമായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാൻ ബാധ്യതയില്ലെങ്കിലും ഈ നിയമത്തിന് കീഴിൽ ഒരു വ്യക്തിക്ക് രജിസ്ട്രേഷൻ നേടാവുന്നതാണ്. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാൻ ബാധ്യതയുള്ള ഒരു വ്യക്തി അത് ചെയ്യാതെ ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നത് നിയമപരമായി കുറ്റകരമാണ്. അതുപോലെ ഒരിക്കൽ നേടിയ രജിസ്ട്രേഷൻ (സ്വമേധയായോ നികുതി വകുപ്പിന്റെ തീരുമാന പ്രകാരമോ) വേണമെങ്കിൽ ഭേദഗതി വരുത്തുകയോ റദ്ദാക്കുകയോ ചെയ്യാം. ജി. എസ്. ടി. നിയമത്തിലെ രജിസ്ട്രേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിവിധ കാര്യങ്ങൾ രണ്ടു ലക്കങ്ങളിലായി പ്രതിപാദിക്കുകയാണ് ഈ ലേഖനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം.

2. ആരൊക്കെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണം?

രജിസ്റ്റർ ചെയ്യേണ്ട വ്യക്തികൾ താഴെ പറയുന്നവരാണ്.

(ജി. എസ്. ടി. നിയമപ്രകാരം വ്യക്തി എന്നത് കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് താഴെ പറയുന്നവരെയാണ്)

ആളുകൾ, ഹിന്ദു അവിഭക്ത കുടുംബം, കമ്പനി, സ്ഥാപനം, ക്ലിപ്ത ബാധ്യത

പങ്കാളിത്തം, വ്യക്തികളുടെ കൂട്ടായ്മകൾ, ആളുകളുടെ ബോഡികൾ, രജിസ്റ്റർ ചെയ്താലും ഇല്ലെങ്കിലും ഇന്ത്യയിലോ/ പുറത്തോ ഉള്ളത്. കേന്ദ്ര/ സംസ്ഥാന/ പ്രൊവിൻഷ്യൽ നിയമപ്രകാരം സ്ഥാപിതമായ കോർപറേഷൻ, ഗവ. കമ്പനി, ഇന്ത്യയ്ക്ക് വെളിയിലുള്ള നിയമപ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത കമ്പനി, സഹകരണ സൊസൈറ്റി, ലോക്കൽ അതോറിറ്റി, കേന്ദ്ര/ സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റ്, സൊസൈറ്റി, ട്രസ്റ്റ്, മറ്റു ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ജൂറിഡിക്കൽ പേഴ്സൺസ്.

സെക്ഷൻ 22(1) പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യേണ്ടത്

1. ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ മൊത്തം വിറ്റുവരവ് 40 ലക്ഷം രൂപയിൽ കൂടുതലുള്ള സപ്ലൈ നടത്തുന്നവർ.

പ്രത്യേക കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്ന അരുണാചൽ പ്രദേശ്, ഹിമാചൽ പ്രദേശ്, ആസാം, മേഘാലയ, മിസോറാം, നാഗാലാന്റ്, സിക്കിം, ത്രിപുര, മണിപ്പൂർ എന്നീ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ (വടക്ക് കിഴക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങൾ) ഇതിനുള്ള വാർഷിക വിറ്റുവരിന്റെ പരിധി 20 ലക്ഷം രൂപയാണ്.

സെക്ഷൻ 22(2) പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യേണ്ടത്

2. മൂല്യ വർദ്ധിത നികുതി (വാറ്റ്) പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ളവർ/ ലൈസൻസുള്ളവർ.

3. നികുതി വിധേയനായ ഒരാൾ നടത്തുന്ന സംരംഭം തുടർ നടത്തിപ്പിനായി കൈമാറ്റം ചെയ്യുമ്പോൾ അത് വാങ്ങിക്കുന്ന വ്യക്തി

4. ബിസിനസ്സുകൾ സംയോജിപ്പിക്കുകയോ വേർപെടുത്തുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ അതിനുശേഷം കമ്പനി നടത്തുന്ന വ്യക്തി

താഴെ പറയുന്ന വ്യക്തികൾ വാർഷിക വിറ്റുവരവ് മേൽപറഞ്ഞ തുകയേക്കാൾ കുറവുള്ളവരാണെങ്കിലും ജി. എസ്. ടി. നിയമത്തിന് കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാൻ ബാധ്യതപ്പെട്ടവരാണ്.

എ. അന്തർ സംസ്ഥാന, നികുതി വിധേയമായ സപ്ലൈ നടത്തുന്നവർ.

ബി. നികുതി വിധേയമായ സപ്ലൈ നടത്തുന്ന ആകസ്മിക നികുതി ചുമത്താവുന്ന വ്യക്തികൾ

സി. റിവേഴ്സ് ചാർജ് അടിസ്ഥാനത്തിൽ നികുതി നൽകാൻ ബാധ്യതയുള്ളവർ. (സാധാരണയായി സപ്ലൈ നടത്തുന്നയാളാണ് ജി. എസ്. ടി നൽകേണ്ടത്. എന്നാൽ ചില പ്രത്യേക സാഹചര്യങ്ങളിൽ സപ്ലൈ സ്വീകരിക്കുന്നയാൾക്ക് ജി. എസ്. ടി. നൽകാൻ ബാധ്യതയുണ്ട്. അത്തരത്തിൽ നികുതി ചുമത്തുന്നതിനെയാണ് റിവേഴ്സ് ചാർജ് എന്ന് പറയുന്നത്)

ഡി. നികുതി വിധേയമായ സപ്ലൈ നടത്തുന്ന പ്രവാസികളായ നികുതി ചുമത്താവുന്ന വ്യക്തികൾ.

ഇ. ഉറവിടത്തിൽ നിന്നും നികുതി കുറയ്ക്കാൻ ബാധ്യതപ്പെട്ട വ്യക്തികൾ. (ഗവൺമെന്റ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകൾ, ലോക്കൽ അതോറിറ്റികൾ, ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികൾ തുടങ്ങിയവർ സപ്ലൈ സ്വീകരിച്ച് പണം നൽകുമ്പോൾ, സപ്ലൈ തുക രണ്ടര ലക്ഷം രൂപ കടക്കുകയാണെങ്കിൽ, ഒരു ശതമാനം നികുതി ഉറവിടത്തിൽ നിന്ന് തന്നെ കുറച്ചു മാത്രമേ നൽകാവൂ.

എഫ്. ഇൻപുട്ട് സർവീസ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ

ജി. ഇലക്ട്രോണിക് കൊമേഴ്സ് ഓപ്പറേറ്റർ വഴി സാധനങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ സപ്ലൈ നടത്തുന്നവർ

എച്ച്. ഇലക്ട്രോണിക് കോമേഴ്സ് ഓപ്പറേറ്റർ

ഐ. ഇന്ത്യയ്ക്ക് വെളിയിൽ നിന്നും ഇന്ത്യയിലെ ഒരു വ്യക്തിക്ക് ഓൺലൈൻ വിവരമോ വിവരശേഖരത്തിന്റെ ഉപയോഗമോ സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തികൾ

ജെ. മറ്റ് നിർദ്ദേശിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളവർ

സെക്ഷർ 23(1) പ്രകാരം താഴെ പറയുന്ന വ്യക്തികൾക്ക് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാൻ ബാധ്യതയില്ല.

എ. ജി. എസ്. ടി. നികുതി നൽകാൻ ബാധ്യതയില്ലാവർ/ ജി. എസ്. ടി. നികുതിയിൽ നിന്നും പൂർണമായി ഒഴിവാക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള സാധനങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ മാത്രം സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തികൾ

ബി. ഭൂമിയിൽ നിന്നും കൃഷി ചെയ്ത് ലഭിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ മാത്രം സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന കർഷകർ.

സി. രജിസ്ട്രേഷൻ നേടുന്നതിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള വിഭാഗം വ്യക്തികൾ.

രജിസ്ട്രേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിബന്ധനകൾ താഴെ പറയുന്നു

1. ഒരു വ്യക്തി ജി. എസ്. ടി ക്കു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെടാൻ ബാധ്യതപ്പെട്ടാൽ ആ തീയതി മുതൽ 30 ദിവസത്തിനകം രജിസ്റ്റേഷനായുള്ള അപേക്ഷ നൽകിയിരിക്കണം. ആകസ്മിക നികുതി ചുമത്താവുന്നവരും പ്രവാസികളായ നികുതി ചുമത്താവുന്നവരും അവരുടെ ബിസിനസ് തുടങ്ങുന്നതിന് അഞ്ചു ദിവസം മുമ്പെങ്കിലും രജിസ്ട്രേഷന് അപേക്ഷ നൽകിയിരിക്കണം.

2. രജിസ്ട്രേഷൻ സംബന്ധമായ നടപടിക്രമങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കുന്നത് ഓൺലൈനായാണ്.

3. ഒരു വ്യക്തിക്ക് സംസ്ഥാനം/ യു. ടി. (കേന്ദ്ര ഭരണപ്രദേശം) യിൽ ഇടപാടുകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ ഓരോ സംസ്ഥാനത്തിനും വെവ്വേറെ രജിസ്ട്രേഷൻ നേടണം.

4. ഒരു വ്യക്തി കേന്ദ്ര ജി. എസ്. ടി നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ നടത്തുമ്പോൾ ആ സംസ്ഥാനത്തിൽ/ യു. ടി യിൽ ഒരു രജിസ്ട്രേഷനാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ഒന്നിലധികം ബിസിനസ്സുകൾ ഒരു സംസ്ഥാനത്തിൽ/ യു. ടി യിൽ ഉണ്ടെങ്കിൽ അതിനോരോന്നിനും വെവ്വേറെ രജിസ്ട്രേഷനുകൾ നേടണം.

5. ഒരു വ്യക്തി ഒരേ സംസ്ഥാനത്തിൽ/ യു. ടി യിൽ ഒന്നിലധികം രജിസ്ട്രേഷനോ ഒന്നിലധികം സംസ്ഥാനത്തിൽ/ യു. ടി യിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ നേടുകയോ ചെയ്താൽ ഓരോ രജിസ്ട്രേഷനും വ്യത്യസ്തമായിട്ടാണ് പരിഗണിക്കുക.

6. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരിൽ വ്യത്യസ്ത സംസ്ഥാനത്തിൽ/ യു. ടി. യിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ നേടിയാൽ, ഓരോ സംസ്ഥാനത്തിലും സ്ഥാപനത്തെ വ്യത്യസ്തമായിട്ടാണ് പരിഗണിക്കുക.

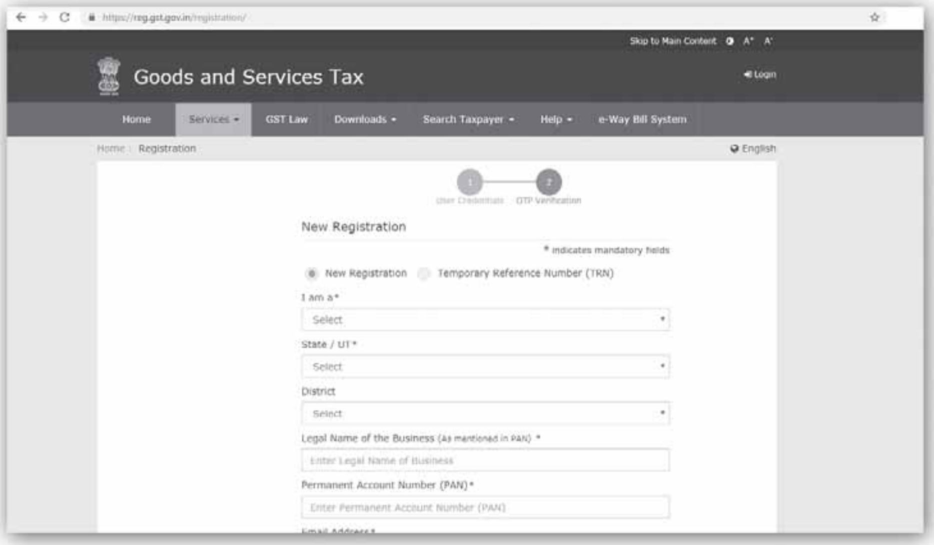
7. രജിസ്ട്രേഷന് അപേക്ഷ നൽകാൻ സ്വന്തമായി പാൻ (പെർമനന്റ് അക്കൗണ്ട് നമ്പർ) നമ്പറും, ഇ മെയിൽ അഡ്രസ്സും, മൊബൈൽ നമ്പറും ആവശ്യമാണ്. നികുതി സ്രോതസ്സിൽ നിന്നും കിഴിക്കേണ്ടയാളാണെങ്കിൽ ടാൻ വേണം.

8. പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ യൂണിറ്റോ/ പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക മേഖല വികസിപ്പിക്കുന്നയാളോ ആണെങ്കിൽ ആ യൂണിറ്റിന് പ്രത്യേകം രജിസ്ട്രേഷൻ നേടണം. അതായത് അതിനു വെളിയിലെ യൂണിറ്റിന് പ്രത്യേകം രജിസ്ട്രേഷൻ ഉണ്ടാകണം.

3. രജിസ്ട്രേഷൻ നടപടിക്രമം

രജിസ്ട്രേഷൻ നടപടിക്രമങ്ങൾ ചുരുക്കി ചുവടെ ചേർത്തിരിക്കുന്നു.

1. രജിസ്ട്രേഷനായി ജി. എസ്. ടി. വകുപ്പിന്റെ പോർട്ടലിൽ (https://reg.gst.gov.in/registration/) കയറി GST REG-01 ഫോറം പൂരിപ്പിക്കണം. ഇതിനു പാർട്ട് എ, പാർട്ട് ബി



എന്നിങ്ങനെ രണ്ടു ഭാഗങ്ങളുണ്ട്.

ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ പാർട്ട് എ പൂരിപ്പിക്കുക. അതിന്റെ ഭാഗമായി പാൻ നമ്പർ, മൊബൈൽ നമ്പർ, ഇ മെയിൽ, സംസ്ഥാനം/ യു. ടി എന്നിവ ഓൺലൈനായി നൽകുക. ഇത് നേരിട്ടോ ഏതെങ്കിലും സഹായക കേന്ദ്രം വഴിയോ നൽകാം. നൽകുന്ന പാൻ നമ്പറിന്റെ സത്യാവസ്ഥ സെൻട്രൽ ബോർഡ് ഓഫ് ഡയറക്ട് ടാക്സസിന്റെ വിവരശേഖരത്തിൽ നിന്നും ബോധ്യപ്പെടുന്നു. നൽകുന്ന മൊബൈൽ നമ്പർ വെരിഫൈ ചെയ്യാനായി ഒറ്റത്തവണ പാസ്സ് വേർഡ് മൊബൈലിലേയ്ക്ക് നൽകുന്നു. അതുപോലെ നൽകുന്ന ഇ മെയിൽ അഡ്രസ് വെരിഫൈ ചെയ്യാനായി ഒറ്റത്തവണ പാസ്സ്‌വേർഡ് ഇ മെയിൽ അഡ്രസിലേയ്ക്ക് നൽകുന്നു. ഇവ രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിലേയ്ക്ക് കൃത്യമായി നൽകുന്നതിലൂടെ വെരിഫിക്കേഷൻ പൂർത്തിയാവുന്നു. അതോടെ ഒരു താത്കാലിക റഫറൻസ് നമ്പർ നൽകുന്നു. അത് അപേക്ഷകൻ നൽകിയി ഇ മെയിലിലേയ്ക്കും ഫോൺ നമ്പറിലേയ്ക്കും അയച്ചു തരും. ഈ റഫറൻസ് നമ്പർ ഉപയോഗിച്ച് അപേക്ഷാഫോറത്തിന്റെ പാർട്ട് ബി യിൽ ആവശ്യപ്പെടുന്ന വിവരങ്ങൾ ഓൺലൈനായി നൽകാം. അതോടൊപ്പം ആവശ്യമായ രേഖകളും സമർപ്പിക്കണം. അതിനുശേഷം ഓൺലൈൻ രശീതി ലഭിക്കുന്നു.

അപേക്ഷ ജി. എസ്. ടി വകുപ്പ് ചുമതലപ്പെടുത്തിയ ഓഫീസർക്കാണ് സമർപ്പിക്കപ്പെടുന്നത്. അദ്ദേഹം അപേക്ഷയും അനുബന്ധ രേഖകളും പരിശോധിക്കുന്നു. എല്ലാം ക്രമപ്രകാരമെങ്കിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ചതിന്റെ മൂന്ന് പ്രവർത്തി ദിവസത്തിനുള്ളിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ അനുവദിക്കുന്നു. എന്തെങ്കിലും പോരായ്മകളോ ഏതെങ്കിലും കാര്യത്തിൽ വിശദാംശങ്ങളോ വേണമെങ്കിൽ അത് ശരിയാക്കാൻ/ സമർപ്പിക്കാനുള്ള നോട്ടീസ്, അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ചതിന്റെ മൂന്ന് ദിവസത്തിനുള്ളിൽ നൽകണം.

അങ്ങനെ നോട്ടീസ് ലഭിച്ചാൽ, അന്നു മുതൽ ഏഴു പ്രവർത്തി ദിവസത്തിനുള്ളിൽ വിശദാംശങ്ങൾ/ ആവശ്യപ്പെട്ട രേഖകൾ അപേക്ഷകൻ സമർപ്പിക്കണം. അങ്ങനെ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ അപേക്ഷകന് നേരത്തെ നൽകിയ വിവരങ്ങളിൽ (പാൻ നമ്പർ, മൊബൈൽ നമ്പർ, ഇ മെയിൽ അഡ്രസ്, സംസ്ഥാനം/ യു. ടി. എന്നിവ ഒഴിച്ച്) മാറ്റങ്ങളോ/ തിരുത്തോ വരുത്താവുന്നതാണ്.

നൽകിയ വിവരങ്ങളിലും രേഖകളിലും തൃപ്തി തോന്നുകയാണെങ്കിൽ അവ സമർപ്പിച്ചത് മുതൽ ഏഴ് ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ നൽകുന്നു. ഓഫീസർ നൽകിയ നോട്ടീസിനു അപേക്ഷകൻ മറുപടി നൽകാതിരുന്നാലോ, നൽകിയ വിവരങ്ങളിൽ

ഓഫീസർ തൃപ്തനാകാതിരുന്നാലോ അപേക്ഷ നിരസിക്കുന്നു. ഈ വിവരം ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമത്തിലൂടെ അപേക്ഷകനെ അറിയിക്കുന്നു.

ഓഫീസർ, അപേക്ഷ നൽകി മൂന്ന് പ്രവർത്തി ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ (അല്ലെങ്കിൽ വിശദാംശങ്ങളോ കൂടുതൽ രേഖകളോ ആവശ്യപ്പെട്ടതിൻപ്രകാരം നൽകി ഏഴ് പ്രവർത്തി ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ) ഒരു തീരുമാനവും എടുത്തില്ലെങ്കിൽ അപേക്ഷകന് രജിസ്ട്രേഷൻ അനുവദിച്ചതായി കരുതപ്പെടും. തുടർന്ന് അയാൾക്ക് രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് അയച്ചു നൽകുന്നു.

4. രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്

രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് GST REG-06 എന്ന ഫോമിലാണ് ലഭിക്കുക. അത് ജി. എസ്. ടി വകുപ്പിന്റെ പോർട്ടൽ വഴിയാണ് ലഭ്യമാകുക. ബിസിനസ് നടത്തുന്ന സ്ഥലങ്ങളിലെല്ലാം രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പർ പതിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. രജിസ്ട്രേഷൻ നമ്പറിന് 17 അക്കങ്ങളാണുള്ളത്. അതിൽ ആദ്യ രണ്ടക്കങ്ങൾ സംസ്ഥാനത്തെയും, പിന്നീടുള്ള 10 അക്കങ്ങൾ പാൻ/ ടാൻ നമ്പറിനെയും, പിന്നീടുള്ള 2 അക്കങ്ങൾ സ്ഥാപനത്തിന്റെ കോഡിനേയും, പിന്നീടുള്ള ഒരക്കം പൊതുവായ അക്ഷരവും, പിന്നീടുള്ള 2 അക്കങ്ങൾ സുരക്ഷാ കോഡുകളുമാണ്.

ചുരുക്കത്തിൽ, ലളിതമായ രജിസ്ട്രേഷൻ നടപടിക്രമങ്ങളാണ് ജി. എസ്. ടി. നിയമം ആവശ്യപ്പെടുന്നത്. നികുതി വകുപ്പിന്റെ ഓഫീസിൽ കയറി ഇറങ്ങാതെയും, പേപ്പർ വർക്കുകൾ ഒഴിവാക്കിയും സംരംഭകർക്ക് രജിസ്ട്രേഷൻ നേടാം. അനാവശ്യമായ കാലതാമസം ഉദ്യോഗസ്ഥർ വരുത്തിയാൽ, നിയമപ്രകാരം രജിസ്ട്രേഷൻ ലഭിച്ചതായി കരുതപ്പെടുന്നതിനാൽ, രജിസ്ട്രേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ജി. എസ്. ടി. മികച്ച നിയമ സംവിധാനമാണ് മുന്നോട്ട് വയ്ക്കുന്നത് എന്ന് നിസംശയം പറയാം.

(ലേഖകൻ: വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവി, ഗോവിന്ദ പൈ മെമ്മോറിയൽ ഗവൺമെന്റ് കോളേജ് മഞ്ചേശ്വരം, 9497292772)

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

മുദ്രയോജന, പി. എം. ഇ. ജി. പി.

ഒരു കോടി രൂപ വരെ തുടർവായ്പ

ഒരു കോടി രൂപ വരെയുള്ള തുടർ വായ്പയ്ക്ക് ഇപ്പോൾ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം. മുദ്രയോജന, പി. എം. ഇ. ജി. പി. (പ്രൈം മിനിസ്റ്റേഴ്സ് എംപ്ലോയ്മെന്റ് ജനറേഷൻ പ്രോഗ്രാം) പദ്ധതികൾ പ്രകാരം വായ്പ എടുത്ത് സംരംഭം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നവർക്കാണ് ഈ സൗകര്യം ഏർപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. ഇതിനായി പി. എം. ഇ. ജി. പി. പോർട്ടലിൽ പ്രത്യേക ലിങ്ക് ഏർപാടാക്കിയിരിക്കുന്നു. നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ വിപുലീകരണം, ആധുനിക വൽകരണം എന്നിവയ്ക്ക് വായ്പ പദ്ധതിയെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. 2008-09 മുതൽ കേന്ദ്രസർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ് പി. എം. ഇ. ജി. പി. ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം 31.03.2018 വരെ 4,66,471 സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിൽ പ്രതിവർഷം 2000-ൽ പരം സംരംഭങ്ങൾ ഈ പദ്ധതിയിൽ തുടങ്ങുന്നുണ്ട്. മൂന്ന് വർഷം മുമ്പ് തുടങ്ങിയ കേന്ദ്ര സർക്കാർ പദ്ധതിയാണ് മുദ്രായോജന. ഈ രണ്ട് പദ്ധതിപ്രകാരവും വായ്പ എടുത്ത് സംരംഭം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നവർക്ക് തുടർവായ്പാ പദ്ധതി ഉപയോഗപ്പെടുത്താം.

പദ്ധതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

1. നിർമാണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് (മാനുഫാക്ചറിംഗ് ഇൻഡസ്ട്രീസ്) രണ്ടാം വായ്പ എന്ന രീതിയിൽ പരമാവധി ഒരു കോടി രൂപ വരെ അധിക വായ്പ

അനുവദിക്കുന്നു. അത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് 15% സബ്സിഡി പരമാവധി 15 ലക്ഷം രൂപ വരെ അനുവദിക്കുന്നു (നോർത്ത് ഈസ്റ്റ്, ഹിൽ ഏരിയാകളിൽ 20% സബ്സിഡി പരാമവധി 20 ലക്ഷം)

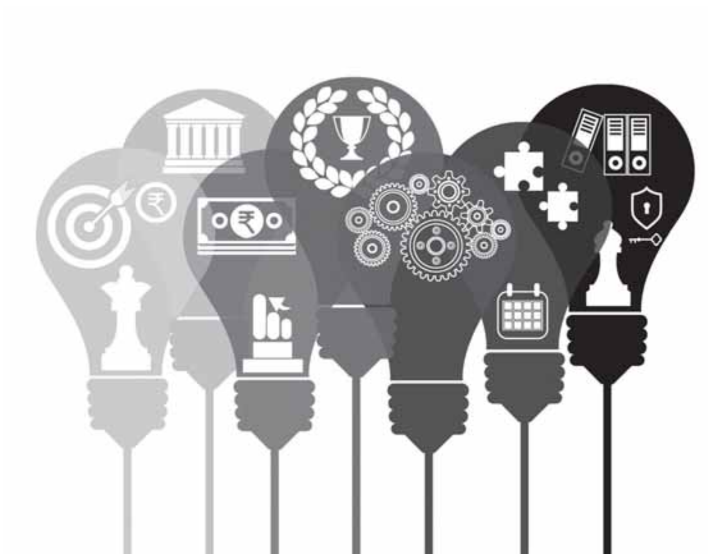
2. സേവന/ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് (സർവീസ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ആന്റ് ട്രേഡേഴ്സ്) രണ്ടാം വായ്പ എന്ന രീതിയിൽ 25 ലക്ഷം രൂപ വരെ അധിക വായ്പ അനുവദിക്കുന്നു. 15% പരമാവധി 3.75 ലക്ഷം രൂപ വരെ സബ്സിഡിയായി നൽകുന്നു. (നോർത്ത്, ഈസ്റ്റ്, ഹിൽ ഏരിയാകളിൽ 20% സബ്സിഡി പരമാവധി 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ).
3. പദ്ധതി ചെലവിനാണ് സബ്സിഡി അനുവദിക്കുന്നത്. സംരംഭകന്റെ വിഹിതം 10% ആയിരിക്കും.
4. കെട്ടിട നിർമാണം, മെഷിനറി സ്ഥാപനം, പ്രവർത്തന മൂലധനം എന്നീ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വായ്പ ഉപയോഗിക്കാം. എന്നാൽ കെട്ടിട നിർമാണത്തിനുള്ള ചെലവ് പദ്ധതി തുകയുടെ 25% ൽ അധികരിക്കരുത്. അതുപോലെ 40%-ൽ അധികരിക്കരുത്. പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പ എന്ന നിബന്ധനയും ഉണ്ട്.

യോഗ്യതാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ

1. നിലവിൽ പി. എം. ഇ. ജി. പി./ മുദ്രയോജന പദ്ധതികൾ പ്രകാരം വായ്പ എടുത്ത് സംരംഭം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നവർ ആയിരിക്കണം. വായ്പ കൃത്യമായി തിരിച്ചടച്ചിരിക്കണം. പി. എം. ഇ. ജി. പി. യിൽ മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റ് (ആദ്യം ലഭിച്ച സബ്സിഡി) വായ്പാ കണക്കിലേയ്ക്ക് വരവ് വച്ചിരിക്കണം.
2. അവസാന 3 വർഷമായി ലാഭകരമായി പ്രവർത്തിച്ചിരിക്കണം.
3. നിലവിൽ വായ്പ എടുത്തിരിക്കുന്ന ബാങ്കിനേയോ, സമ്മതമുള്ള മറ്റേതൊരു ബാങ്കിനേയോ രണ്ടാം വായ്പയ്ക്കായി സമീപിക്കാവുന്നതാണ്.
4. ഉദ്യോഗ് ആധാർ മെമ്മോറാണ്ടം (യു. എ. എം) (പഴയ എസ്. എസ്. ഐ. രജിസ്ട്രേഷൻ) എടുത്തിരിക്കണം.
5. രണ്ടാം വായ്പ കൂടുതൽ/ അധിക തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നത് ആയിരിക്കണം. എന്നാൽ ഒരു ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് ഒരു തൊഴിൽ എന്ന ഒരു നിബന്ധന ഇവിടെ വച്ചിട്ടില്ല)

ഖാദി കമ്മീഷൻ; നോഡൽ ഏജൻസി

കേന്ദ്ര ഖാദി ആന്റ് വില്ലേജ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് കമ്മീഷൻ ആണ് പദ്ധതി നടത്തിപ്പിന്റെ നോഡൽ ഏജൻസി. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങളും (ഡി. ഐ. സി),



സംസ്ഥാന ഖാദി ആന്റ് വില്ലേജ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ബോർഡും ഇതിന്റെ നടത്തിപ്പ് സ്ഥാപനങ്ങളാണ്. ഖാദി കമ്മീഷനും ഖാദി ബോർഡും ഗ്രാമ- പഞ്ചായത്ത് പ്രദേശങ്ങളിൽ മാത്രം പദ്ധതി നടപ്പാക്കുമ്പോൾ, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ- ഗ്രാമ പഞ്ചായത്തുകൾ, മുനിസിപ്പാലിറ്റികൾ, കോർപറേഷനുകൾ എന്നിവിടേയും പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്നു. പബ്ലിക് സെക്ടർ ബാങ്കുകൾ, റീജിയണൽ റൂറൽ ബാങ്കുകൾ, അംഗീകൃത സഹകരണ ബാങ്കുകൾ, സ്വകാര്യ വാണിജ്യ ഷെഡ്യൂൾഡ് ബാങ്കുകൾ, സിഡ്ബി എന്നീ ഏജൻസികൾ വഴി വായ്പ ലഭിക്കും.

അപേക്ഷയിലെ നടപടികൾ

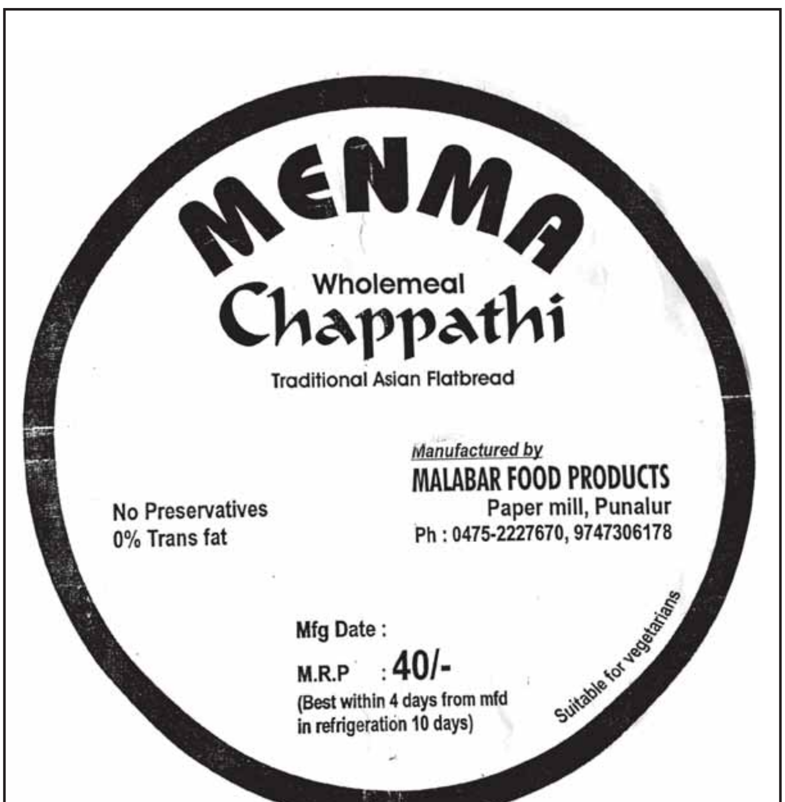
പി. എം. ഇ. ജി. പി. പോർട്ടലിൽ ഒരു പ്രത്യേക ലിങ്ക് ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്. അതുവഴി വേണം അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുവാൻ (www.kvic.gov.in/PMEGP) നിർവഹണ ഏജൻസികൾ (KVIC/ KVIB/ DIC) അപേക്ഷ പരിശോധിച്ച് യോഗ്യതാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തി ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിന് ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു. 15 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ശുപാർശ സമർപ്പിക്കണം. അപേക്ഷ ലഭിച്ച് 60 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ബന്ധപ്പെട്ട ബാങ്കുകൾ വായ്പ അനുവദിക്കണം.

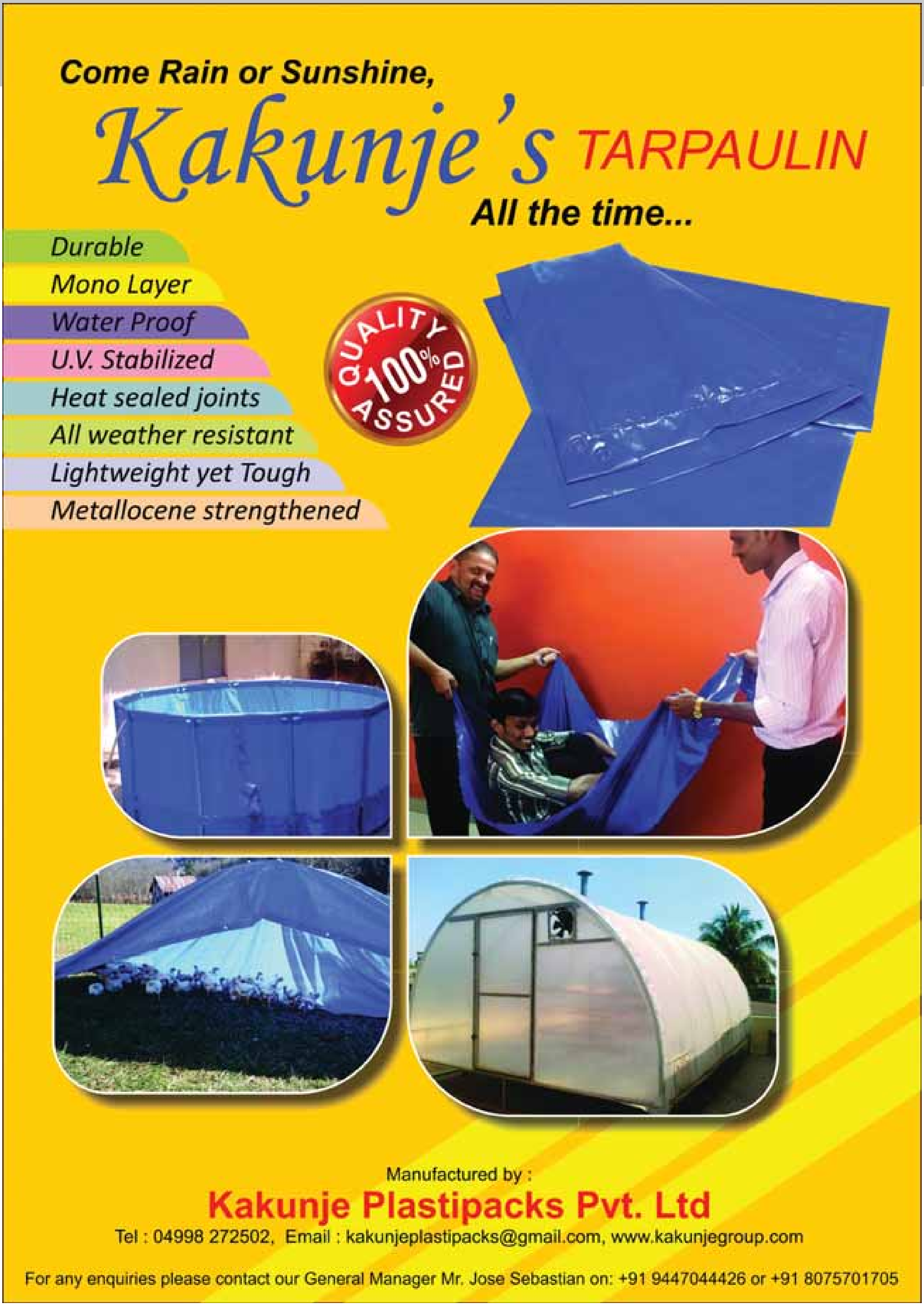
വായ്പ വിതരണം ചെയ്തു കഴിഞ്ഞാൽ ഓൺലൈൻ പോർട്ടലിൽ ബാങ്ക് സബ്സിഡിക്കായി അപേക്ഷിക്കണം. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡി 18 മാസത്തേയ്ക്ക് ഫിക്സഡ് ഡെപ്പോസിറ്റ് ആയി സൂക്ഷിക്കണം. എഫ്. ഡി ക്ക് തുല്യമായ വായ്പാ തുകയ്ക്ക് പലിശ ഈടാക്കാൻ പാടില്ല എന്നും നിർദ്ദേശിച്ചിട്ടുണ്ട്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം പരിശോധിച്ചതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ 18 മാസത്തിന് ശേഷം വായ്പാകണക്കിൽ തട്ടിക്കിഴിക്കാവുന്നതാണ്.

ഹാജരാക്കേണ്ട രേഖകൾ

1. നേരത്തെ വായ്പ അനുവദിച്ചതിന്റെ രേഖകൾ. വായ്പ പൂർണമായും തിരിച്ചടച്ചതിന്റെ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്.
2. വിപുലീകരണ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്
3. 3 വർഷത്തെ ആഡിറ്റഡ് ബാലൻസ് ഷീറ്റ്
4. 3 വർഷത്തെ ഐ. ടി. റിട്ടേൺസ്
5. തിരിച്ചറിയൽ രേഖകൾ, ഫോട്ടോ മുതലായവ.

നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും, ആധുനികവൽകരണം സാധ്യമാക്കുന്നതിനും പദ്ധതി ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നു. ഉല്പാദനം, ഉല്പാദനക്ഷമത, തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ എന്നിവ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ പദ്ധതിക്ക് കഴിയും. പി. എം. ഇ. ജി. പി. പ്രകാരം വായ്പ അനുവദിച്ചിരുന്ന 86% സ്ഥാപനങ്ങളും പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നതായി അവലോകനയോഗം വിലയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി പദ്ധതിപ്രകാരമുള്ള പരിഗണനയും ആവശ്യമെങ്കിൽ സംരംഭകർക്ക് സ്വീകരിക്കാവുന്നതാണ്. അതനുസരിച്ച് കൊലാറ്ററൽ സെക്യൂരിറ്റി നൽകാൻ കഴിയാത്തവർക്കും പദ്ധതിയുടെ പ്രയോജനം ലഭിക്കും. വിശദവിവരങ്ങൾ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളും അതിന്റെ കീഴിലുള്ള ഓഫീസുകളും, ജില്ലാ ഖാദി ബോർഡ് ഓഫീസുകളും, ഖാദി കമ്മീഷന്റെ ഓഫീസുകളും നൽകുന്നതാണ്. (www.kvic.gov.in/PMEGP)




Come Rain or Sunshine,
Kakunje's TARPAULIN
All the time...
Durable
Mono Layer
Water Proof
U.V. Stabilized
Heat sealed joints
All weather resistant
Lightweight yet Tough
Metallocene strengthened
QUALITY 100% ASSURED
Manufactured by :
Kakunje Plastipacks Pvt. Ltd
Tel : 04998 272502, Email : kakunjeplastipacks@gmail.com, www.kakunjegroup.com
For any enquiries please contact our General Manager Mr. Jose Sebastian on: +91 9447044426 or +91 8075701705

ആർ. ഹേലി

ഒരു കാലത്ത് രോഗചികിത്സയെ ഒരു ധർമ്മകർമ്മമായി കണ്ടിരുന്ന ഭൂവിഭാഗമാണ് കേരളം. ഇന്നിപ്പോൾ കുടുംബബഡ്ജറ്റ് തയ്യാറാക്കുന്ന സമയത്ത് ഏറ്റവും കൂടുതൽ തുക മാറ്റിവയ്ക്കേണ്ടി വരുന്നത് വിദ്യാഭ്യാസത്തിനാണ്. അതുകഴിഞ്ഞാൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ധനം തട്ടിക്കൊണ്ടു പോകുന്നത് രോഗചികിത്സയും മരുന്നുമാണ്. വളരെ ലളിതമായി നടത്തിയിരുന്ന ഒട്ടനവധി ചികിത്സാമുറകൾ ആധുനിക ചികിത്സാരീതികൾ പ്രചുരപ്രചാരമായതോടെ ഞെട്ടിപ്പിക്കുന്ന സംഖ്യ മുതൽമുടക്കേണ്ട യത്നങ്ങളായി മാറുന്നു. ആരോഗ്യമേഖല മൊത്തത്തിൽ വിദ്യാഭ്യാസമേഖലയെ പലമടങ്ങ് കടന്നു പോകുന്ന ഒരു വാണിജ്യ വ്യവസായ രംഗമായി മാറിയിരിക്കുന്നു. പല ഏജൻസികളുടെ ഒത്തുകളികൾ ഇതിൽ ആരോപിക്കപ്പെടുക്കുണ്ടെങ്കിലും രോഗമെന്നും ചികിത്സയെന്നും ആശുപത്രി സന്ദർശനമെന്നും കേൾക്കുമ്പോൾ സാധാരണ

ഔഷധസസ്യങ്ങളിലെ സംരംഭ സാധ്യതകൾ

ക്കാർ മാത്രമല്ല ഇടത്തരക്കാർ പോലും ഞെട്ടിമാറുകയാണ്. മറ്റു പല മേഖലകളിലെയും പോലെ ഒരു പിന്നോക്കയാത്രയ്ക്കും, പഴയകാല പാരമ്പര്യ ചികിത്സകളെക്കുറിച്ചും പഠിക്കാൻ, ലോകമെമ്പാടും ഒരു പുതിയ ആവേശവും താല്പര്യവും ഉണ്ടായിക്കാണുന്നു. സ്വാഭാവികമായും ഇന്ത്യ പോലെ ഒരു മഹാരാജ്യത്ത് വളരെ വലിയ സാംസ്കാരിക പാരമ്പര്യം അവകാശപ്പെടുന്ന നമുക്ക് ഈ പുനർവായന വളരെ മെച്ചപ്പെട്ട ഗുണഫലങ്ങൾ നൽകിയേക്കും.

നമ്മുടെ നാട്ടിൽ സാർവത്രികമായി ഗുണഫലം ചൊരിഞ്ഞിരുന്ന മേഖലയാണ് ''അമ്മുമ്മ വൈദ്യം''. ചുറ്റിലും കാണുന്ന പല ചെറിയ അസുഖങ്ങൾക്കും വേദനകൾക്കുമൊക്കെ ഉത്തരം തന്നിരുന്നത് അമ്മുമ്മ വൈദ്യമുറകളാണ്. ഇത് ചികിത്സയ്ക്കു മാത്രമല്ല, നിത്യജീവിതത്തിന്റെ എല്ലാ തുറകളെയും ഒട്ടനവധി സമ്പ്രദായങ്ങൾ പരത്തിയിരുന്നു. വെളിച്ചെണ്ണ ഈർപ്പം തട്ടി കനയ്ക്കാതിരിക്കാൻ പഞ്ചസാര കിഴികെട്ടിയിട്ട് രണ്ടും മൂന്നും കൊല്ലം വരെ സൂക്ഷിക്കുന്ന സമ്പ്രദായത്തിന്റെ ശാസ്ത്രീയവശം ഇപ്പോഴും വിശദീകരിക്കപ്പെട്ടിട്ടില്ലെങ്കിലും ഈ സമ്പ്രദായം സാർവത്രികമായി പിന്തുടരുന്നു. അതേസമയം കാസർഗോട്ടും ദക്ഷിണ കർണാടകത്തിലും പഞ്ചസാരയ്ക്കു പകരം പരലുപ്പാണ് കിഴികെട്ടിയിടുന്നത്. ഇതുപോലെ പ്രാധാന്യവും ശ്രദ്ധയുമർഹിക്കുന്ന രംഗമാണ് സസ്യങ്ങളുടെ ഔഷധമൂല്യം മനസിലാക്കി വിവിധ ഉല്പന്നങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുകയും അവയെ ഉപയോഗിക്കുന്നതും.

ഔഷധസസ്യങ്ങളുടെ അമൂല്യങ്ങളായ വൈശിഷ്ട്യങ്ങളെ വെളിച്ചത്തുകൊണ്ടുവരാൻ നിരവധി പരിശ്രമങ്ങൾ നടക്കുന്നുണ്ട്. വാണിജ്യ വ്യവസായ സാമ്പത്തിക പിന്തുണ വളരെയധികം നിക്ഷേപിച്ചാൽ ഈ മഹത്തായ സമ്പത്തിനൊ നാടിനെ ഐശ്വര്യത്തിലേക്കു നയിക്കുന്ന കർമ്മവീഥി സൃഷ്ടിക്കാനാവും. ഇതറിയാൻ നമ്മെ സഹായിക്കുന്ന ഒരമൂല്യഗ്രന്ഥമാണ് ''ഔഷധസസ്യങ്ങൾ''.

തുളസിയെക്കുറിച്ച് കേൾക്കാത്തവരാരുമില്ല. തുളസി ഒരു ആന്റി ബയോട്ടിക്കായി പ്രവർത്തിക്കുമെന്നും, മൂത്രാശയക്കല്ലുകൾ വേഗത്തിൽ മാറാൻ തുളസിക്കഷായത്തിന് അപാരമായ കഴിവുണ്ടെന്നും, തുളസിയില കഴിച്ചാൽ അമിതമായ കൊളസ്ട്രോളും അമിതമായ രക്തസമ്മർദ്ദവും കുറയുമെന്നും നമ്മിൽ എത്രപേർക്കറിയാം? ഇത്തരത്തിൽ ഔഷധസസ്യങ്ങളുടെ സിദ്ധികളെയും അവ

യുടെ ഉപയോഗക്രമങ്ങളെയും വിവരിക്കുന്ന ഗ്രന്ഥങ്ങൾ മലയാളി വായനക്കാരുടെ ശ്രദ്ധയിൽപെടേണ്ട കാലം വളരെ അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നു. തൃശൂർ ഔഷധി പഞ്ചകർമ്മ ആശുപത്രി മേധാവി ഡോ. കെ. എസ്. രജിതൻ തയ്യാറാക്കിയ ''ഔഷധസസ്യങ്ങൾ'' എന്ന പുസ്തകം മലയാളമറിയാവുന്ന സർവരും വായിക്കേണ്ടതാണെന്ന് പറഞ്ഞുപോകത്തക്കവിധം വിജ്ഞേയമാണ്.

സാർവത്രികമായി അനായാസേന വളർത്താവുന്ന കൃഷ്ണതുളസി കൊണ്ട് സൃഷ്ടിക്കാവുന്ന ചില ഗൃഹവൈദ്യ ഉപയോഗക്രമങ്ങളെ ആർക്കും നിർവഹിക്കാൻ കഴിയത്തക്ക രീതിയിൽ ഡോക്ടർ പ്രതിപാദിച്ചിരിക്കുന്നത് അസൂയാർഹമാംവിധം ലളിതവും ആകർഷകവുമാണ്. ചില ഉദാഹരണങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കാം.

* ദിവസവും ഒരു ടീസ്പൂൺ വീതം തുളസിനീര് കഴിക്കുന്നത് രോഗപ്രതിരോധശക്തി വർദ്ധിപ്പിക്കാനും യുവത്വം നിലനിർത്താനും സഹായിക്കും.
* തുളസിയിലകളും ചന്ദനവും ചേർത്ത് അരച്ച് മുഖത്തു പുരട്ടിയാൽ മുഖത്തിന് സൗന്ദര്യവും സൗരഭ്യവും ലഭിക്കും.
* തുളസിപ്പൂവിന്റെ കതിരുകൾ ഉറങ്ങുന്ന സമയത്ത് തലയ്ക്കരികിൽ വെയ്ക്കുകയും തലയിൽ തിരുകുകയും ചെയ്താൽ പേൻ ഒഴിഞ്ഞു പോകും.
* പുഴുക്കടി മാറ്റാൻ തുളസിയില ചെറുനാരങ്ങാനീരിൽ അരച്ച് പുരട്ടിയാൽ മതി.
* അമിതവണ്ണം കുറയ്ക്കാൻ ദിവസവും അതിരാവിലെ 10 മില്ലി തുളസിനീരിൽ 5 മില്ലി ശുദ്ധമായ തേൻ ചേർത്ത് 2-3 മാസം കഴിച്ചാൽ മതിയാകും.

തുളസി മാഹാത്മ്യ വിവരണത്തിന്റെ ഒരു ചെറിയ ഭാഗം മാത്രമാണ് മുകളിൽ വിവരിച്ചത്, അതും ഹ്രസ്വമായ രീതിയിൽ. ഇതുപോലെ വിശിഷ്ട ഗുണങ്ങൾ നിറഞ്ഞുനിൽക്കുന്ന വെറും നാടൻ ചെടികളാണ് കിരിയാത്ത, മഞ്ഞൾ, കറിവേപ്പ്, കറ്റാർ വാഴ, മാങ്ങ, നെല്ലിക്ക, പനിക്കൂർക്ക, ബ്രഹ്മി, കുടംപുളി, മുരിങ്ങ, ആടലോടകം, ജാതി, ചെമ്പരത്തി, പാഷൻ ഫ്രൂട്ട്, അശോകം, മുത്തിൾ എന്നിവ. ഇവയ്ക്കുള്ള ഔഷധപ്രാധാന്യവും, കൃഷി രീതിയും ഉപയോഗക്രമവും ഈ ചെറുപുസ്തകത്തിൽ വിവരിക്കുന്നുണ്ട്.

ഇതിൽ പറയുന്ന ഓരോ ഉപയോഗക്രമത്തിനും ഇപ്പോൾ പിൻബലമായി അനുഭവങ്ങൾ മാത്രമാണുള്ളത്. അതുപോലെ ഉപയോഗിക്കേണ്ട വിഭവ നിർമാണത്തിന്റെയും, അതിന്റെ ദീർഘകാല സൂക്ഷിപ്പിനെയും, പായ്ക്കിങ്ങിനെയും കുറിച്ചുള്ള പഠനങ്ങൾ അതിവിപുലമായി തുടങ്ങേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

നമുക്കെല്ലാവർക്കും സുപരിചിതമായ മുരിങ്ങയെക്കുറിച്ച് ഒന്നു പഠിക്കാം. മുരിങ്ങക്കമ്പ് നട്ടതല്ലാതെ അതിനു ക്രമമായി വെള്ളമൊഴിക്കുകയോ വളം ചെയ്യുകയോ ചെയ്യുന്ന ഒരിടം പോലും കേരളത്തിൽ കണ്ടെത്തുക പ്രയാസമാണ്. മുരിങ്ങയും അതിലൊരു മുല്ലവള്ളിയും പടർത്താതിരുന്ന ഒരു വീടുപോലും ഒരു കാലത്ത് നമ്മുടെ നാട്ടിൻപുറത്ത് ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. കേരളത്തിൽ മാത്രമല്ല എല്ലാ ദക്ഷിണ പൂർവ്വേഷ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലും മധ്യ ആഫ്രിക്കൻ രാഷ്ട്രങ്ങളിലും തെക്കേ അമേരിക്കൻ രാഷ്ട്രങ്ങളിലും, കേരളത്തിൽ വളർന്നതുപോലെ തന്നെ എല്ലാവിധ അവഗണനകളെയും പിൻതള്ളി സമൃദ്ധിയോടെ വളരുന്നു. മുരിങ്ങ പൂവും കായും മാത്രമല്ല ഇലയും തണ്ടും തൊലിയും വേരും പശയുമെല്ലാം നിരവധി ആരോഗ്യദായകങ്ങളായ ഗുണഫലങ്ങൾ നിറഞ്ഞവയാണ്. കണ്ണിന് ശക്തി പകരുന്നതിനും ത്വക്കിനു മിനുസമേകുന്നതിനും അത്യന്താപേക്ഷിതമായ വിറ്റാമിൻ എ യുടെ കലവറയത്രെ മുരിങ്ങയില. ഒരു കാലത്ത് മുരിങ്ങയില ത്തോരൻ സർവ്വസാധാരണവും പ്രിയങ്കരവുമായ ഒരു ആഹാരവിഭവമായിരുന്നു. അതുപോലെ വിറ്റാമിൻ സി യുടെ കലവറയാണ് മുരിങ്ങക്കായയും മുരിങ്ങയിലയും. ഇതുകൊണ്ട് തീർന്നില്ല. രോഗപ്രതിരോധ ശക്തി നൽകുന്ന വിറ്റാമിൻ ബി കോംപ്ലക്സ് കൊണ്ടു തുളുമ്പുന്നതാണ് മുരിങ്ങക്കായും ഇലയും. ആധുനിക പഠനങ്ങൾ വെളിവാക്കുന്നത് മുരിങ്ങക്കായയ്ക്ക് ഹൃദ്രോഗം, കാൻസർ, അൾസർ, മൂത്രാശയക്കല്ലുകൾ, കരൾ രോഗങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്കെതിരെ ശക്തമായി പ്രവർത്തി

ക്കാൻ കഴിവുണ്ടെന്നാണ് ഡോ. രജിതൻ തന്റെ പുസ്തകത്തിൽ വെളിപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. മുരിങ്ങയുടെ ഈ അത്ഭുതസിദ്ധികൾ അമ്മൂമ്മമാർ കണ്ടെത്തിയത് എങ്ങനെയെന്നത് ഒരത്ഭുതമായി അവശേഷിക്കുന്നു.

മുരിങ്ങക്കുരുവിന്റെ ഗുണവിശേഷങ്ങൾ നിരിത്തിയിരിക്കുന്നത് വായിച്ചാൽ അമൂല്യങ്ങളായ ഈ ഗുണങ്ങളെ സാധാരണക്കാരായ ബഹുജനങ്ങൾക്ക് ഔഷധങ്ങളായി ഉയർത്തുവാൻ എന്തുകൊണ്ട് കേരളത്തിൽ പ്രസ്ഥാനങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നില്ല. എന്ന് തോന്നിപ്പോകും. വേദനാശമനത്തിനും ആമവാതത്തിനും, മൂത്രം ധാരാളമായി പോകുന്നതിനും, ത്വക്ക് രോഗ ശമനത്തിനും, ലൈംഗിക ശരീരശക്തിക്കും ഹൃദ്രോഗ സാധ്യത കുറയ്ക്കുന്നതിനും മുരിങ്ങക്കുരു ഉപയോഗിച്ചുണ്ടാകുന്ന ഔഷധങ്ങളും തൈലങ്ങളും ശക്തങ്ങളാണെന്ന് ഇന്ത്യയിൽതന്നെ അറിയുന്നവർ കുറവാണ്. ശൂന്യാകാശത്തെയും ചൊവ്വയെയും കുറിച്ചും പഠിക്കുന്നവർ ഇത്തരം മേഖലയിൽ കൂടി ശ്രദ്ധ ചെലുത്തേണ്ട കാലം അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നു.

ടൺ കണക്കിന് മുരിങ്ങപ്പൂവാണ് ഓരോ പൂവിടൽ കാലത്തും മുറ്റത്തുനിന്ന് തൂത്തെടുത്ത് വളക്കുഴിയിൽ കൊണ്ടു തള്ളുന്നത്. മുരിങ്ങപ്പൂവിന്റെ മാഹാത്മ്യം ഗ്രന്ഥകർത്താവ് വിവരിക്കുന്നത് ഇങ്ങനെയാണ്. മുലപ്പാൽ വർദ്ധിക്കുന്നതിനും, മൂത്രം കൂടുതലായി പോകുന്നതിനും, ചുമ, ജലദോഷം, നീർക്കെട്ട് എന്നിവ മാറുന്നതിനും മുരിങ്ങപ്പൂവ് അത്യുത്തമമാണ്. ഇത്രയും വിലപിടിപ്പുള്ള മുരിങ്ങപ്പൂവിനെയാണ് നാം തൂത്തുവാരി വളക്കുഴിയിലേക്കു തള്ളുന്നത്.

മുരിങ്ങ ഒട്ടനവധി സദ്യവിഭവങ്ങളുടെ കൂട്ടായ്മകളിൽ ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്ത ഘടകങ്ങളാണ്. കൊഞ്ചുകറിയും മീൻകറികളും അവയുടെ ആസ്വാദ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ ഇപ്പോഴും മുരിങ്ങക്കായ നിർലോഭം ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്. സ്വാദ് മാത്രമല്ല, അവയുടെ ഗുണമഹിമയിലും മുരിങ്ങ ഏറെ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നു എന്ന കാര്യം ഇനിയെങ്കിലും നാം മനസിലാക്കണം. മുരിങ്ങ മാഹാത്മ്യത്തെ ക്കുറിച്ച് വിവരിക്കുന്ന ഒരു സമ്പൂർണ്ണപുസ്തകം തന്നെ തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ജവഹർലാൽ നെഹ്റു ട്രോപ്പിക്കൽ ബൊട്ടാണിക്കൽ ഗാർഡൻ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. മുരിങ്ങമാഹാത്മ്യം പാഠപുസ്തകങ്ങളിൽ വരെ ചേർക്കേണ്ട സമയമായി.

മുരിങ്ങയെപ്പോലെ തന്നെ കിരിയാത്ത, മഞ്ഞൾ, കറിവേപ്പ്, കറ്റാർവാഴ, മാങ്ങ, നെല്ലിക്ക, പനിക്കൂർക്ക, ബ്രഹ്മി, കുടംപുളി, ആടലോടകം, ജാതിക്ക, ചെമ്പരത്തി, പാഷൻ ഫ്രൂട്ട്, അശോകം, മുത്തിൾ തുടങ്ങിയവയുടെ കൃഷി രീതികളെയും മഹത്വങ്ങളെയും ഈ പുസ്തകത്തിൽ ആരെയും കൊതിപിടിപ്പിക്കുന്ന രീതിയിൽ വിശദീകരിക്കുന്നുണ്ട്. ഇന്നത്തെ കാലഘട്ടത്തിൽ, ഇവയിൽ നിന്നുണ്ടാക്കുന്ന മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങൾക്കു വേണ്ടിയുള്ള ആവശ്യം വളരെ കൂടുതൽ വർദ്ധിക്കാനിടയുണ്ട്. ഈ രംഗത്താണ് സാങ്കേതിക വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തിന്റെയും മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിർമാണവും വിപണനവും വാണിജ്യവുമൊക്കെ പുതിയ വികസന സംരംഭങ്ങൾക്ക് വഴികാട്ടികളായി മാറുന്നത്.

നൂതന സംരംഭകരെ നാടൻ വിഭവങ്ങളെ ആധാരമാക്കി, നൂതന സാങ്കേതിക മാർഗങ്ങളിലൂടെ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള സാധ്യത ഇവിടെ വളരെയേറെ വർദ്ധിക്കുന്നു. അതിനാൽ ഈ വിഭാഗം വളരെയധികം വിപുലപ്പെടുത്തി നൈപുണ്യ വികസനത്തിന്റെ ഭാഗമാക്കാൻ വ്യവസായ, കാർഷിക മേഖലകളിലെ യത്നങ്ങളിൽ പരമപ്രധാനമായ സ്ഥാനം നൽകണം. ഒട്ടനവധി പുതിയ തൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കാനും, വീട്ടമ്മമാരുടെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും ഇതു സഹായിക്കും. അഗ്രോ ബിസിനസ് കൺസോർഷ്യം, കാർഷിക സർവകലാശാല, കൃഷി വകുപ്പിന്റെ പരിശീലന ശൃംഖല, കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റിന്റെ കർഷക വ്യവസായ വിപുലീകരണത്തിനുള്ള യത്നങ്ങൾ ഇവയെല്ലാം കൂട്ടി യോജിപ്പിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഒരു ഔഷധസസ്യ വികസന ബൃഹത് പദ്ധതിക്ക് കേരളം ദാഹിക്കുകയാണ്. അതിലേയ്ക്ക് വെളിച്ചം വീശുന്ന, ഡോ. കെ. എസ്. രജിതന്റെ ഔഷധസസ്യങ്ങൾ എന്ന പുസ്തകം ഈ വമ്പിച്ച മാറ്റം സൃഷ്ടിക്കാനാഗ്രഹിക്കുന്ന ഭരണാധികാരികൾക്കും കൃഷിക്കാർക്കും വ്യവസായികൾക്കുമൊക്കെ ഒരു മാർഗ്ഗദർശി ആയിരിക്കും. ഇതോടെ ഔഷധിയുടെ പ്രാധാന്യം എത്രയോ മടങ്ങ് ഇരട്ടിക്കുകയും ചെയ്യും. ഈ പുസ്തകം നവകേരള സൃഷ്ടിക്കുവേണ്ടി പുതു പദ്ധതികളാസൂത്രണം ചെയ്യുന്ന സർവരും സ്വായത്തമാക്കിയാൽ മാത്രം പോരാ, വായിക്കുകയും പഠിക്കുകയും വേണം.

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ
സേവനമോ യഥാർത്ഥ
ആവശ്യക്കാർക്കിടയിൽ
കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ
പരസ്യപ്പെടുത്താൻ
ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക
വ്യവസായകേരളം

പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക് & 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

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

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

Regn.No.KL/TV(N)/183/2016-2018
Volume 51 Issue 11
April 2019

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
R.N.I 29441/77
Date of publication-2nd April 2019

Printed and Published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
Printed at Sterling Print House (P) Ltd., Door No.49/1849, Ponekkara- cheranelloor Road, AIMS Ponekkara (PO), Cochin-682041

Editor : Baiju R.S.