August 2019
Volume 52 Issue 3

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായ കേരളം

ഇറച്ചിക്കോഴി വിപണി പിടിച്ചെടുക്കാൻ കേരള ചിക്കൻ

കേന്ദ്ര ബഡ്ജറ്റും സംരംഭകരും

നിക്ഷേപകനെ ആകർഷിക്കുവാൻ പിച്ച് ഡെക്ക്

ESS H

SURYA HANDLOOMS
Chamundi Nagar,Kuthampully post
Thirssur
Kerala-680594
+919496352436

Manufacturers and Distributers of Cotton shirts,pattupavada,cotton sarees cotton materials and digital printing job works on cotton fabrics. please contact or whats app us on +919496352436 for inquires

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ആഗസ്റ്റ് 2019 August 2019
പുസ്തകം52 Volume 52
ലക്കം 3 Issue 3

ഉള്ളടക്കം

21

നിക്ഷേപകനെ ആകർഷിക്കുവാൻ പിച്ച് ഡെക്ക്
സുധീർ ബാബു

06 കേന്ദ്ര ബഡ്ജറ്റും സംരംഭകരും
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

12 കേര വിഭവങ്ങളും മാനം മുട്ടുന്ന കേരളത്തിന്റെ പ്രതീക്ഷകളും
ആർ. ഹേലി

18 കേരളം നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാകുമ്പോൾ
വിശാഖ്. പി. എസ്

28 സീസണൽ ഇൻഡസ്ട്രി
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

31 മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് മാറുന്ന ബിസിനസ് ലോകം
ലോറൻസ് മാത്യു

35 ഇറച്ചിക്കോഴി വിപണി പിടിച്ചെടുക്കാൻ കേരള ചിക്കൻ
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

40 പ്രളയം, പുനർ നിർമ്മാണത്തിന് ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾക്ക് 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ ധനസഹായം
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

44 സോൾവെന്റ് സിമന്റ്
ബൈജു നെടുങ്കേരി

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

സുസ്ഥിര വികസനത്തിന്
കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾ

ആഗോള കാർഷിക വിപണി ഏതാണ്ട് മുഴുവനായി തന്നെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിനും വിപണനത്തിനുമായി അണിനിരന്നു കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. കാർഷിക ഉല്പാദനം അതിവിപുലമായി വളരുന്ന ഭക്ഷ്യവ്യവസായത്തിന്റെ ഒന്നാം അദ്ധ്യായം മാത്രമാണ്. കൃഷിരംഗത്തെ ലാഭം മുഴുവനും വാരിക്കൂട്ടുന്നത് മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്ന നിർമ്മാണ മേഖലയാണ്. ഈ സത്യം കേരളം അറിഞ്ഞു തുടങ്ങുന്നതേയുള്ളൂ. അതീവ ഭീമാകാരത്തിലുള്ള ധനനിക്ഷേപവും സാങ്കേതിക വൈദഗ്ധ്യവും നിറഞ്ഞു നിൽക്കുന്ന രംഗം കൂടിയായി ഭക്ഷ്യവ്യവസായം മാറിയിരിക്കുന്നു.

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

ഇതിൽ പങ്കാളികളാകാൻ കൃഷിക്കാരുടെ കൂട്ടായ്മകളും കർഷക കമ്പനികളും ഒക്കെ രൂപമെടുത്ത് ശീഘ്രഗതിയിൽ വളരേണ്ടതാണ്. കേരളത്തിൽ ഇപ്പോഴും നല്ലൊരു പങ്ക് ജനങ്ങളും കാർഷിക വൃത്തിയിലാണ് ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്. കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായം വളരുമ്പോഴാണ് കർഷകന് തന്റെ വിളകൾക്ക് മികച്ച വില ലഭിക്കുന്നത്. കാർഷികവൃത്തി നിലനിന്നാൽ മാത്രമേ ഭക്ഷ്യസുരക്ഷ ഉറപ്പാക്കാനാകൂ.

കാർഷിക വിപണികളിലും ആധുനിക വ്യവസായ വളർച്ചയുടെ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ ഉണ്ടാകണം. നമ്മുടെ നാട്ടിൽ വിളയിക്കുന്ന പഴം, പച്ചക്കറികളുടെ വളരെ ചെറിയ ശതമാനം മാത്രമേ മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങളാക്കി മാറുന്നുള്ളൂ. നമ്മുടെ വ്യവസായ നയത്തിൽ കാർഷിക മേഖലയെ വെറും അസംസ്കൃത വസ്തു ദാതാവായി കഴിഞ്ഞ നൂറ്റാണ്ടിൽ കണ്ടിരുന്നുവെങ്കിൽ ഇന്ന് ആ കാഴ്ചപ്പാട് പാടെ മാറിയിരിക്കുന്നു. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സംരംഭകത്വ സഹായ പദ്ധതിയിൽ (ഇ. എസ്. എസ്) ഭക്ഷ്യാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ സബ്സിഡി നൽകുന്നുണ്ട്. കൂടാതെ കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനമേളകളും സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. ഈ മേഖലയിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് നടത്തുന്ന യത്നങ്ങൾ ഒരു പുതുയുഗപ്പിറവിക്ക് നാന്ദി കുറിക്കട്ടെ.

ചീഫ് എഡിറ്റർ

പുസ്തകം 52 ലക്കം 3
Volume 52 Issue 3

പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ

ഉണർവ്വിന്റെ പാതയിൽ

ഇ.പി. ജയരാജൻ
വ്യവസായ-വാണിജ്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ക്രിയാത്മക ഇടപെടലുകളുടെയും വികസന പ്രവർത്തനങ്ങളുടെയും ഫലമായി കേരളത്തിലെ വ്യവസായ രംഗമാകെ ഉണർവ്വിലാണ്. നിയമങ്ങളും ചട്ടങ്ങളും ലളിതമായതോടെ വ്യവസായം തുടങ്ങാൻ അങ്ങേയറ്റം അനുകൂല സാഹചര്യമാണുള്ളത്. ഇതിന്റെ ഫലമായി കൂടുതൽ സംരംഭകരെ സംസ്ഥാനത്തേയ്ക്ക് ആകർഷിക്കാനായി. പൊതുമേഖലാ വ്യവസായരംഗം അവിശ്വസനീയമായ കുതിപ്പിനെയാണിന്ന് സാക്ഷ്യം വഹിക്കുന്നത്. പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വൈവിധ്യവൽക്കരണവും നവീകരണവും ഗൗരവമുള്ള ദൗത്യമായി സർക്കാർ ഏറ്റെടുത്തതിന്റെ ഫലമാണിത്. അതിന്റെ ഏറ്റവും അവസാനത്തെ ഉദാഹരണമാണ് ചേർത്തലയിലെ ഓട്ടോകാസ്റ്റിന് റെയിൽവേ ബോഗി നിർമ്മിക്കാൻ ഉത്തര റെയിൽവേയിൽ നിന്ന് ഓർഡർ ലഭിച്ചത്. ഓട്ടോകാസ്റ്റിന്റെ തിരിച്ചുവരവ് മറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും മാതൃകയാണ്. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ കീഴിൽ അത്തരം നിരവധി മാതൃകകൾ ഉയർത്തി കാണിക്കാൻ ഇന്നുണ്ടെന്നത് വകുപ്പിന് അഭിമാനിക്കാൻ വക നൽകുന്നു.

അതിലൊന്നാണ് കേരള സ്റ്റേറ്റ് ഡ്രഗ്സ് ആന്റ് ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ് ലിമിറ്റഡ്. വിദേശത്തേക്ക് മരുന്ന് കയറ്റി അയയ്ക്കാനുള്ള ചരിത്രദൗത്യത്തിലാണ് ഈ സംസ്ഥാന പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനം. വിദേശത്തേയ്ക്ക് മരുന്ന് കയറ്റി അയയ്ക്കാനുള്ള ലോകാരോഗ്യ സംഘടനയുടെ അനുമതി ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. അതുപോലെ കേരള ആട്ടോമൊബൈൽസിന് ഇ- ഓട്ടോ നിർമ്മിക്കാനുള്ള അംഗീകാരം ലഭിച്ചിരിക്കുകയാണ്. ഇ- ബസ് നിർമ്മിക്കാനുള്ള നടപടികളും പുരോഗമിക്കുകയാണ്.

കഴിഞ്ഞ സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് 2015-16 ൽ എട്ട് പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനം മാത്രമാണ് ലാഭത്തിൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്. ഈ സർക്കാർ 2016-17 കാലയളവിൽ 13 പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളെ ലാഭത്തിൽ എത്തിച്ചു. 2017 -18 കാലയളവിൽ 13 സ്ഥാപനങ്ങൾ ലാഭം കൈവരിച്ചു. 2018- 19 സാമ്പത്തികവർഷം 12 സ്ഥാപനങ്ങൾ ലാഭം കൈവരിച്ചു. സംസ്ഥാനത്തുള്ള ഈ വ്യവസായ കുതിപ്പിന് മറയിടാനാണ് പ്രതിപക്ഷവും വലതുപക്ഷ മാധ്യമങ്ങളും ചില ഒറ്റപ്പെട്ട സംഭവങ്ങളെ പെരുപ്പിച്ചു കാണിക്കുന്നത്. അത് മനസ്സിലാക്കാനുള്ള സാക്ഷരത കേരളത്തിനുണ്ട്.

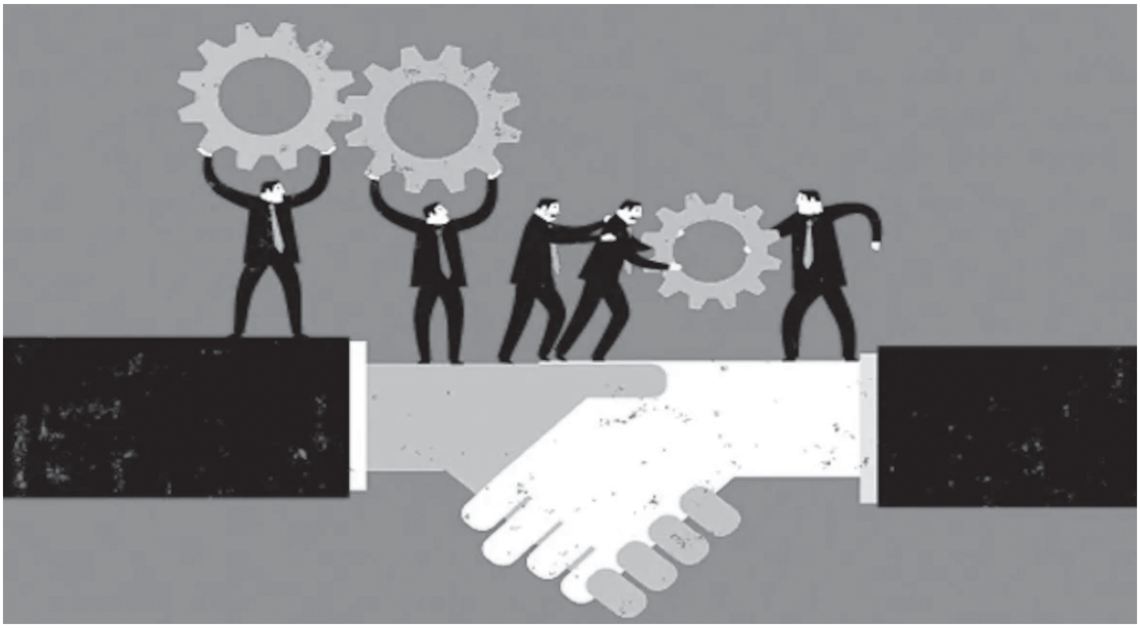
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

കേന്ദ്ര ബഡ്ജറ്റും സംരംഭകരും

കേന്ദ്ര ബജറ്റ് സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു രേഖയാണ്. കാരണം ബഡ്ജറ്റിലൂടെയാണ് ഒരു ഗവൺമെന്റ് തങ്ങളുടെ നയ പരമായ കാഴ്ചപാടുകളും മുൻഗണന നല്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വാണിജ്യ- വ്യവസായ മേഖലകൾ ഏതെല്ലാമാണെന്നു അറിയിക്കുന്നത്. അത് കൂടാതെ സുപ്രധാന നികുതി നിർദ്ദേശങ്ങളും, വിവിധ പദ്ധതികളും, നടപടിക്രമങ്ങളിലെ മാറ്റങ്ങളും തുടങ്ങി വരാൻ പോകുന്ന സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ വളർച്ചാ പ്രതീക്ഷകളും വരെ ബഡ്ജറ്റിൽ പ്രസ്താവിക്കുന്നു. സംരംഭകർക്ക് പുതിയ നിക്ഷേപ സാധ്യതകൾ കാണിച്ചു കൊടുക്കുവാനും ചില നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്താനും ഇത് ശ്രമിക്കാറുണ്ട്. അതിനാൽ തന്നെ സംരംഭകർ, ഗവൺമെന്റിന്റെ വരാൻ പോകുന്ന സാമ്പത്തിക വർഷത്തേക്കുള്ള പ്രഖ്യാപനങ്ങൾ ഉൾകൊള്ളുന്ന ബജറ്റ് രേഖ മനസ്സിലാക്കുകയും അതിനനുസരിച്ച് ഉചിതമായ തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളുകയും വേണം. ഈ പശ്ചാത്തലത്തിൽ കേന്ദ്ര ബജറ്റ് 2019-20, സംരംഭകരെ പ്രത്യേകമായി ബാധിക്കുന്ന എന്തെല്ലാം നിർദ്ദേശങ്ങളാണ് അടങ്ങിയിരിക്കുന്നതെന്നും അവ എങ്ങനെ സംരംഭകത്വത്തെ ബാധിക്കുമെന്നും വിശകലനം ചെയ്യുകയാണ് ഈ ലേഖനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം.

കേന്ദ്ര ബജറ്റ് 2019 -20 സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഒട്ടേറെ സുപ്രധാന നടപടികളാണ് മുന്നോട്ടു വയ്ക്കുന്നത്. അവയെ ചുരുക്കി ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1. ചരക്കു സേവന നികുതിയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭകർ പുതിയ വായ്പ എടുക്കുമ്പോഴോ നിലവിലെ വായ്പ വർദ്ധിപ്പിക്കുമ്പോഴോ രണ്ടു ശതമാനം പലിശ ഇളവ് നൽകും. ഇതിനായി ബഡ്ജറ്റിൽ 350 കോടി രൂപ നീക്കി വച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ നിർദ്ദേശം ഈ മേഖലയിലെ സംരംഭകരുടെ പലിശ ഭാരം ലഘൂകരിക്കാൻ സഹായിക്കും .
2. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭകർക്ക് അനായാസം വായ്പ ലഭിക്കാനായി ഒരു കോടി രൂപവരെയുള്ള വായ്പകൾ ഓൺലൈൻ പോർട്ടൽ വഴി 59 മിനുട്ടിനുള്ളിൽ ലഭ്യമാക്കും.
3. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ഗവൺമെന്റിലേക്കു സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന സാധന ബില്ലുകൾ സമർപ്പിക്കാനും, പണം നൽകാനും ഒരു പ്രത്യേക സംവിധാനം (Payment Platform) ഒരുക്കും.
4. ഒന്നര കോടിക്ക് താഴെ വാർഷിക വിറ്റുവരവുള്ള ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്കും ചെറിയ ഷോപ്പുകൾ നടത്തുന്നവർക്കും പ്രധാൻ മന്ത്രി കരം യോഗി മന്ഥൻ സ്കീം പ്രകാരം പെൻഷൻ നൽകും. ഈ വിഭാഗത്തിൽപെട്ട മൂന്നു കോടിയോളം വ്യക്തികൾക്കു ഇതിന്റെ പ്രയോജനം ലഭിക്കും. ആധാറും ഒരു ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടും ഉണ്ടെങ്കിൽ ഈ പദ്ധതിയിൽ ചേരാം. ബാക്കിയുള്ള കാര്യങ്ങൾ സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയാൽ മതി
5. പൊതു മേഖല ബാങ്കുകൾക്ക് 70000 കോടി രൂപ നല്കാൻ ബജറ്റ് നിർദേശിക്കുന്നു. ഇതിലൂടെ കൂടുതൽ വായ്പകൾ നൽകാനുള്ള പണം ബാങ്കുകൾക്ക് ലഭിക്കും. അഞ്ചു ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ അധിക



വായ്പ ഇതിലൂടെ നൽകാനാവും. അത് വാണിജ്യ വ്യവസായ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ വായ്പ ലഭ്യമാക്കും. സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിലേക്ക് കൂടുതൽ പണമെത്തുന്നത് സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകളെ ഉത്തേജിപ്പിക്കും.

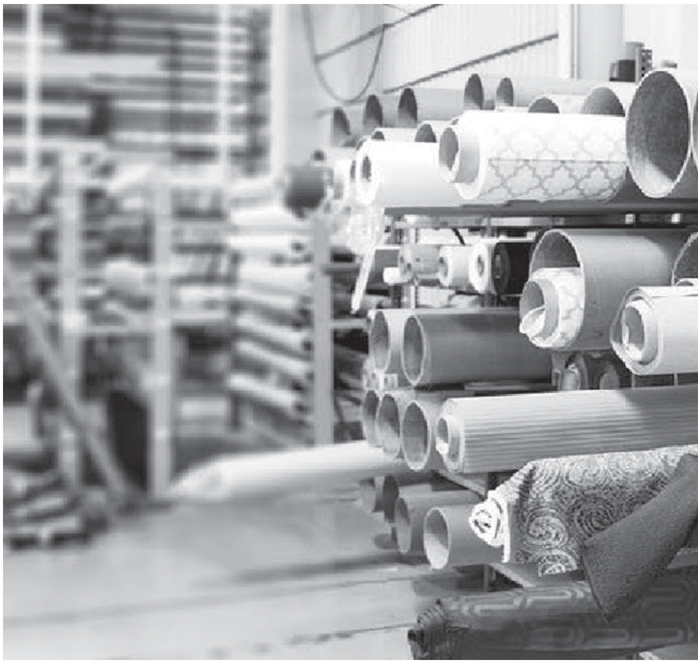
6. ബാങ്കിതര ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ (എൻ.ബി.എഫ്.സി.) ഉയർന്ന റേറ്റിംഗ് ഉള്ള ആസ്തികൾ (ഏകദേശം ഒരു ലക്ഷം കോടി രൂപയോളം) പൊതു മേഖല ബാങ്കുകൾക്ക് വാങ്ങുവാനായി ഗവൺമെന്റ് ആറു മാസത്തെ ഭാഗിക ക്രഡിററ് ഗ്യാരന്റി നൽകും. അവയുടെ മേൽ റിസേർവ് ബാങ്കിന്റെ നിയന്ത്രണാധികരം വർധിപ്പിക്കും. ചെറുകിട ഇടത്തരം വ്യവസായ മേഖലയിൽ മൂലധനം നൽകാനും, ഡിമാൻഡ് വർധിപ്പിക്കാനും എൻ .ബി.എഫ്. സികളെ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിലൂടെ സാധിക്കുന്നു.
7. അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിനായുള്ള നിക്ഷേപം നടത്താനായി മൂല ധന ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്താനുള്ള നടപടികൾ സ്വീകരിക്കും. ഇതിനായി ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി എൻഹാൻസ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ (Credit Guarantee Enhancement corporation) സ്ഥാപിക്കും
8. ദേശീയ അടിസ്ഥാന സൗകര്യ നിക്ഷേപ ഫണ്ടിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ ഗ്ലോബൽ നിക്ഷേപ സംഗമം ഇന്ത്യയിൽ സംഘടിപ്പിക്കും. വ്യവസായികളെയും, കമ്പനികളെയും പലതരം ഫണ്ടുകളെയും (പെൻഷൻ, ഇൻഷുറൻസ് ഫണ്ട് തുടങ്ങിയവ), ഡിജിറ്റൽ ടെക്നോളജി/വെൻചർ ഫണ്ടുകളെയും ഇതിൽ പങ്കെടുപ്പിക്കും. ഇന്ത്യയിൽ അന്താരാഷ്ട്ര നിക്ഷേപ സംഗമം നടത്തുവാനുള്ള തീരുമാനം വിദേശ നിക്ഷേപകരെ ഇന്ത്യയിലേക്ക് കൂടുതലായി ആകർഷിക്കാൻ വഴിയൊരുക്കും.
9. റയിൽവേയിൽ പൊതു സ്വകാര്യ പങ്കാളിത്ത മാതൃകയിൽ നിർദ്ദേശിച്ചിട്ടുള്ള വികസന പദ്ധതികൾ സംരഭകർക് അവസരങ്ങളൊരുക്കും.
10. സ്ത്രീ ശാക്തീകരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി വനിതാ സ്വയം സഹായ സംഘങ്ങൾക്കുള്ള വായ്പയിൽ അഞ്ചു ശതമാനം പലിശയിളവ് നൽകുന്നത് കുടുംബ ശ്രീ പോലുള്ള സംരംഭങ്ങളെ സഹായിക്കും . ഒരു വനിതാ സ്വയം സഹായ സംഘത്തിലെ ഒരംഗത്തിനു ഒരു ലക്ഷം രൂപയുടെ മുദ്ര വായ്പ നൽകും. ജൻ ധൻ അക്കൗണ്ടുള്ള അംഗീകൃത സ്വയം സഹായ സംഘത്തിലെ അംഗങ്ങൾക്കും 5000 രൂപ ഓവർ ഡ്രാഫ്റ്റ് ലഭിക്കും. ഈ തീരുമാനങ്ങൾ താഴെ തട്ടിലുള്ള സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും .
11. സാമൂഹ്യക്ഷേമ ലക്ഷ്യങ്ങൾക്കായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സോഷ്യൽ സംരംഭങ്ങൾക്കും സ്വയം സേവനം

നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഫണ്ട് ശേഖരിക്കാനായി സെബിയുടെ (SEBI- Securities and Exchange Board of India) നിയന്ത്രണത്തിൽ സോഷ്യൽ സ്റ്റോക്ക് എക്സ്ചേഞ്ച് സ്ഥാപിക്കും

12. കേരളത്തിലെ കൊച്ചിയടക്കമുള്ള സ്മാർട്ട് സിറ്റി പദ്ധതിക്ക് തുക വർധിപ്പിച്ചു. ഇത് വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യ വഴിയുള്ള സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ വർധിപ്പിക്കും
13. തൊഴിൽ നിയമങ്ങൾ പരിഷ്കരിച്ചു നാല് കോഡുകളാക്കി മാറ്റും എന്നാണ് പറഞ്ഞിട്ടുള്ളത്. അതേസമയം അത്തരം പരിഷ്കാരങ്ങൾ തൊഴിലാളിയെയും വിശ്വാസത്തിലെടുത്തു വേണം നടപ്പിൽ വരുത്താൻ.
14. നടപടികൾ ലഘൂകരിക്കലിന്റെ ഭാഗമായി ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കൽ ലളിതമാക്കും എന്ന പ്രഖ്യാപനം കേരളം ഉൾപ്പെടെയുള്ള സംസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് ഏറെ ആശ്വാസം നൽകും
15. 400 കോടി രൂപ വരെ വരുമാനമുള്ള കമ്പനികൾക്ക് കോർപ്പറേറ്റ് നികുതി 30 ശതമാനത്തിൽ നിന്നും 25 ശതമാനമായി കുറച്ചതു അവരുടെ നികുതി ഭാരം കുറയ്ക്കും. ഇതിലൂടെ കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റിന് 1,08,785 കോടി രൂപയുടെ വരുമാന നഷ്ടം ഉണ്ടാകും ഇത് കമ്പനികൾക് കൂടുതൽ വരുമാനം തങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്കായി ലഭിക്കാൻ ഉപകരിക്കും. കൂടുതൽ കമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ വരുമാനം കൃത്യമായി കാണിക്കുവാനും കാരണമാകും.
16. വായ്പയെടുത്തു വൈദ്യുത വാഹനം വാങ്ങുന്നവരുടെ പലിശ അടവിൽ ഒന്നര ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള അധിക ആദായ നികുതിയിളവ് ലഭിക്കും. ഇത് പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദമായ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾക്കുള്ള ഡിമാൻഡ് വർധിപ്പിക്കും. അതിലൂടെ ഈ മേഖലയിൽ സംരംഭകരുടെ നിക്ഷേപം കൂടും. ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ വ്യാപകമായാൽ പെട്രോൾ-ഡീസൽ തുടങ്ങിയവയ്ക്ക് അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയെ കൂടുതലായി ആശ്രയിക്കേണ്ടി വരില്ല. ഇത് അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ എണ്ണവില കൂടുമ്പോഴുണ്ടാകാറുള്ള പ്രയാസങ്ങളെ പ്രതിരോധിക്കാനും ഉപകരിക്കും
17. 45 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള ഭവന വായ്പയുടെ പലിശയിന്മേൽ ഒന്നര ലക്ഷം കൂടി അധിക നികുതിയിളവ് അനുവദിച്ചു. ഇത് ഭവന നിർമാണ മേഖലയിൽ ഉണർവും, അതിലൂടെ തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാകുകയും ചെയ്യും.
18. ഗ്രാമീണ സംരംഭകർക്കും സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്കുമുള്ള പ്രോത്സാഹനം നല്കാൻ ബജറ്റ് ശ്രമിക്കുന്നുണ്ട്. വിവിധ നിക്ഷേപ ഫണ്ടുകളിൽ നിന്നും നിക്ഷേപം സ്വീകരിക്കുമ്പോഴുള്ള ഏയ്ഞ്ചൽ നിക്ഷേപത്തിന് ചുമത്തിയിരുന്ന നികുതിക്ക് ഇളവ് അനുവദിച്ചു. ഏയ്ഞ്ചൽ നിക്ഷേപം സ്വീകരിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ നിക്ഷേപകരുടെ ഐഡന്റിറ്റി വ്യകതമാക്കുന്ന തരത്തിൽ ഇലക്ട്രോണിക് ഡിക്ലറേഷൻ നടത്തിയാൽ മതി. എണ്ണായിരത്തോളം ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളും,

മുപ്പതിനായിരത്തോളം ടെക് ഇതര സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളും ഉള്ള, ലോകത്തിലെ, മൂന്നാമത്തെ വൻകിട സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് കേന്ദ്രമാണ് ഇന്ത്യ. അതിനാൽ തന്നെ ഇത് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്കും അതിലൂടെ സംരംഭകത്വത്തിനും വികസനം ലഭിക്കും.

19. സ്ഫുർത്തിയുടെ (SFURTI- Scheme of Fund for Upgradation and Regeneration of Traditional industries) കീഴിൽ പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ക്ലസ്റ്റർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പൊതു സൗകര്യ കേന്ദ്രങ്ങൾ (Common Facility Centres) ആരംഭിക്കും. ഇത് മുള, തേൻ, ഖാദി മേഖലകളിലുള്ള ഗ്രാമീണ വ്യവസായങ്ങളെ ലക്ഷ്യമിട്ടാണ്. ഇതിലൂടെ ഇവയുടെ ഉത്പാദന ക്ഷമത കൂട്ടാനും കൂടുതൽ ലാഭകരമാക്കാനും അതിലൂടെ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനും ലക്ഷ്യമിടുന്നു. പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ഏറെ സഹായകരമായിരിക്കും ഈ പ്രഖ്യാപനം
20. സ്വർണത്തിന്റെ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ലോഹങ്ങളുടെ ഇറക്കുമതി തീരുവ ഉയർത്തി. സ്വർണത്തിന്റെ തീരുവ 10 ശതമാനത്തിൽ നിന്നും 12 .5 ശതമാനമായി ഉയർത്താനുള്ള തീരുമാനം ഇതിന്റെ കള്ളക്കടത്തിന് കാരണമായേക്കാം
21. വർഷം ഒരു കോടി രൂപ പണമായി ബാങ്കിൽ നിന്നും പിൻവലിച്ചാൽ രണ്ടു ശതമാനം ടി.ഡി.എസ്. ചുമത്തും. ഈ തീരുമാനം വൻ സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകൾ ഡിജിറ്റൽ മാധ്യമത്തിലൂടെ നടത്താൻ ആളുകളെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും, ഉയർന്ന പണമിടപാടുകൾ കൃത്യമായി നിരീക്ഷണ വിധേയമാക്കാനും സഹായിക്കും.
22. സ്റ്റോക്ക് എക്സ്ചേഞ്ചിൽ ലിസ്റ്റ് ചെയ്ത കമ്പനികൾ ഓഹരി നിക്ഷേപകരിൽ നിന്നും തിരിച്ചു വാങ്ങുമ്പോൾ 20 ശതമാനം ഡിവിഡന്റ് ഡിസ്ട്രിബൂഷൻ നികുതി ചുമത്തും.
23. അച്ചടിച്ച പുസ്തകങ്ങൾക്ക് 5 ശതമാനം നികുതി ചുമത്തിയതും, അച്ചടിക്കാനുപയോഗിക്കുന്ന പേപ്പറുകൾക്ക് തീരുവ ഏർപ്പെടുത്തിയതും ഈ വ്യവസായത്തെ പരുങ്ങലിലാക്കും.
24. സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്കു ദൂരദർശനോടൊപ്പം ദേശീയ ടി.വി.ചാനൽ ആരംഭിക്കുമെന്ന പ്രഖ്യാപനവും അഞ്ചു വർഷത്തിനുള്ളിൽ 50000 സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾ എന്ന നയ പ്രഖ്യാപനത്തിലെ ലക്ഷ്യവും ഈ മേഖലയിൽ പുതിയ സാധ്യതകൾ തുറന്നു



തരുന്നു

25. മൽസ്യ ബന്ധന മേഖലയെ ആധുനിക വൽക്കരിക്കാനും ഗുണ നിലവാര നിയന്ത്രണത്തിനും ബജറ്റ് ലക്ഷ്യമിടുന്നു. ഇതിനായി ഫിഷറീസ് വകുപ്പിന് കീഴിൽ പ്രധാന മന്ത്രി മൽസ്യ സമ്പദാ യോജന കൊണ്ട് വരും. ഇത് കേരളത്തിലെ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ആയിരകണക്കിന് മൽസ്യ തൊഴിലാളിക്കും ഈ മേഖലയെ ആശ്രയിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കും വ്യക്തികൾക്കും സഹായമാകും.
26. പ്രധാന മന്ത്രി കൗശൽ യോജന പ്രകാരം ഒരു കോടി യുവാക്കൾക്ക് പരിശീലനം നൽകും. നിർമിത ബുദ്ധി (Artificial Intelligence), ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ്, ബിഗ് ഡാറ്റ, ത്രീ ഡി പ്രിന്റിങ്, റോബോട്ടിക്സ് തുടങ്ങിയ വിഷയങ്ങളിലായിരിക്കും പരിശീലനം. വിവിധ കഴിവുകൾ അവശ്യമായ വാണിജ്യ- വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് ആവശ്യാനുസരണം തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കാനും അതോടൊപ്പം തൊഴിലില്ലായ്മയ്ക്ക് ഒരു പരിധി വരെ പരിഹാരം കാണാനും ഈ നിർദ്ദേശം ഉപകരിക്കും.

ചുരുക്കത്തിൽ സംരംഭകത്വം നേരിടുന്ന നിരവധി പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഗണിക്കുന്നതാണ് ഈ ബജറ്റ്. എന്നാൽ അവയെ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കാൻ സംരംഭകർ ആവശ്യമായ

തയ്യാറെടുപ്പുകൾ നടത്തുകയും വേണം. വൻകിട സംരംഭങ്ങളുടെ ഭാഗമാകുവാൻ അവയ്ക്കാവശ്യമായ ഘടകങ്ങൾ നിർമിച്ചു നൽകണം. ഉദാഹരണത്തിന് പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദപരമായ ഇലക്ട്രിക്ക് വാഹനങ്ങളുടെ പാർട്സ് നിർമാണം, റെയിൽവേ പ്രൊജെക്റ്റുകളുമായുള്ള സഹകരണം ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് അവസരങ്ങളുടെ പുതിയ ലോകം തന്നെയാണ് സൃഷ്ടിക്കുക . അവസരങ്ങളെ ശരിയായ രീതിയിൽ മനസ്സിലാകുകയും വേണ്ട വിധം പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുക എന്നത് ഓരോ സംരംഭകന്റെയും ഉത്തരവാദിത്വമാണ്.

റഫറൻസ്:

1 കേന്ദ്ര ബജറ്റ് പ്രസംഗം 2019 –20

2 കേന്ദ്ര ബഡ്ജറ്റും വാണിജ്യ-വ്യവസായ മേഖലയും ,ശചീന്ദ്രൻ.വി, യോജന (2019)

(മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം ഗവ. കോളേജിലെ വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയാണ് ലേഖകൻ)

ആർ. ഹേലി

കേര വിഭവങ്ങളും മാനം മുട്ടുന്ന കേരളത്തിന്റെ പ്രതീക്ഷകളും

എല്ലാ കണക്കുകളെയും അസ്ഥിരപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് നിർബാധം വർദ്ധിക്കുന്ന ജനപ്പെരുപ്പം, അതുപോലെ കൂടുതൽ ഭൂമി കൃഷിക്കുപയുക്തമാക്കാൻ ഇല്ലാത്ത അവസ്ഥ, ഇവ രണ്ടിനെയും എങ്ങനെ ഫലപ്രദമായി കൂട്ടിയിണക്കി ലോകത്ത് ഭക്ഷ്യസുരക്ഷ മാത്രമല്ല വ്യവസായങ്ങൾക്കാവശ്യമുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും എങ്ങനെ സുലഭമാക്കാമെന്നുമുള്ള പ്രശ്നങ്ങളാണ് ലോക കാർഷിക മേഖല ഇന്ന് അഭിമുഖീകരിക്കുന്നത്. ഇതോടൊപ്പം കാലാവസ്ഥയിൽ അനുഭവപ്പെടുന്ന ഞെട്ടിക്കുന്ന വ്യതിയാനങ്ങൾ കൂടിയാകുമ്പോൾ ഒരു രാഷ്ട്രത്തിനും സമാധാനമായിരിക്കാൻ കഴിയാത്ത സ്ഥിതിവിശേഷമാണ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്.

ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷയ്ക്കാണ് ഇതിൽ മുൻഗണനയെങ്കിലും തുല്യപ്രാധാന്യം തന്നെയാണ് വ്യവസായ ആവശ്യങ്ങൾക്കുവേണ്ടി വിളയിക്കുന്ന കാർഷിക വിളകളുടെ കാര്യത്തിലും ഉള്ളത്. ഉദാഹരണത്തിന് തെങ്ങിന്റെ കാര്യമെടുക്കാം. 92 രാഷ്ട്രങ്ങളിൽ കൃഷി ചെയ്യുന്നുണ്ടെങ്കിലും വെളിച്ചെണ്ണ ഹൃദ്രോഗത്തെ പ്രോത്സാഹിക്കുമെന്ന ഒരു കൂട്ടം ആരോഗ്യ ശാസ്ത്രജ്ഞരുടെ നിഗമനങ്ങൾ ലോകമെമ്പാടുമുണ്ടായിരിക്കുന്ന വെളിച്ചെണ്ണ വിപണിയെ സ്തംഭിച്ച നിലയിലെത്തിച്ചത് കഴിഞ്ഞ നൂറ്റാണ്ടിന്റെ അവസാനകാലത്ത് നാം ദർശിച്ച ഒരു സംഭവമായിരുന്നു. എന്നാൽ 21–ാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ ആരംഭത്തോടെ, പണ്ടുമുതൽക്കേ നമുക്കറിയാമായിരുന്ന ഉരുക്കു വെളിച്ചെണ്ണ ശാസ്ത്രപിൻബലത്തോടെ പ്രകൃതിദത്തമായി വെളിച്ചെണ്ണയിലടങ്ങിയിരിക്കുന്ന എല്ലാ വിഭവങ്ങളെയും കൂട്ടിയിണക്കി വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ എന്ന രൂപത്തിൽ പുറത്തിറക്കിയപ്പോൾ അത് വാണിജ്യ

ലോകത്തെ സൂര്യപ്രഭയുള്ള ഒരു വിഭവമായി മാറി. കാൻസറിനെയും പ്രമേഹരോഗത്തെയും തടുക്കാനും മറവിരോഗത്തെ മാറ്റാനും ഇതിന് കഴിവുണ്ടെന്ന് സസൂക്ഷമായ നിഗമനങ്ങളിലൂടെ വ്യക്തമായപ്പോൾ വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് ചരമഗീതമെഴുതിയവർ പോലും കന്യക വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് സ്തുതിഗീതങ്ങൾ പാടാൻ തുടങ്ങി. അതോടെ ലോകവിപണിയിലെ ഒരു വർണ്ണശോഭയുള്ള താരമായി വെളിച്ചെണ്ണ മാറിയിരിക്കുന്നു. ഇതിനെത്തുടർന്ന് ലോക ഭക്ഷ്യവ്യവസായ മേഖലയിലും ആരോഗ്യ ഗവേഷണരംഗത്തും വമ്പിച്ച ചലനങ്ങളാണ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽത്തന്നെ മൈസൂറിലെ സെൻട്രൽ ഫുഡ് ടെക്നോളജിക്കൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിൽ നടത്തപ്പെട്ട ഒരു ദേശീയ സമ്മേളനത്തിലെ സുപ്രധാന ചർച്ചാവിഷയം വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലിന്റെ ഭാവിയെക്കുറിച്ചായിരുന്നു.

ഈ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന പ്രമുഖരായ വിദഗ്ദ്ധരും ശാസ്ത്രജ്ഞന്മാരും പങ്കെടുത്ത പ്രസ്തുത സമ്മേളനത്തിൽ വെളിവാക്കപ്പെട്ട പല കാര്യങ്ങളും വളരെ ശ്രദ്ധേയമാണ്. തെങ്ങിൽ കയറി തേങ്ങയിടാനും മരുന്നടിക്കാനുമുള്ള യത്നങ്ങൾക്ക് അനുഭവപ്പെടുന്ന തൊഴിലാളിക്ഷാമം നേരിടാൻ നാളികേരബോർഡും ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് സയൻസും ചേർന്ന് നിർമ്മിതബുദ്ധി (Artificial Intelligence) വഴി റോബോട്ടുകളെ ഉപയോഗിക്കാനുള്ള യത്നം സമാരംഭിച്ചിരിക്കുന്നുവത്രെ.

ഇതിനെക്കാൾ മധുരിക്കുന്ന മറ്റൊരു വാർത്ത, നാളികേര ബോർഡും തഞ്ചാവൂരിലുള്ള ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഫുഡ് ടെക്നോളജിയും സംയുക്തമായി, നാളികേരം ഉപയോഗിച്ച് ഐസ്ക്രീം തയ്യാറാക്കാനുള്ള വെൻഡിംഗ് മെഷീൻ രൂപപ്പെടുത്താനുള്ള കരാറിൽ ഒപ്പിടുകയും അതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ സമാരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു എന്നുള്ളതാണ്.

ഏഷ്യൻ നാളികേരള സമൂഹത്തിന്റെ മുൻചെയർമാനായിരുന്ന ഡോ. രത്തിനം സമ്മേളനത്തിൽ പറഞ്ഞത് ആരോഗ്യത്തെ സൂക്ഷിക്കുന്ന എല്ലാ ജനസമൂഹവും വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ഉപഭോക്താക്കളായി മാറുന്നു എന്നാണ്. അതുപോലെ പ്രായമായവരുടെ ആരോഗ്യതോഴനായി വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഉയരും എന്നാണ്.

സാധാരണഗതിയിൽ ഉള്ള തയ്യാറെടുപ്പുകൾ കൊണ്ട് വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ സൃഷ്ടിച്ചിരിക്കുന്ന അസാധാരണമായ അന്താരാഷ്ട്ര പ്രാധാന്യം മുതലെടുക്കാൻ കഴിയില്ല. ഇപ്പോഴത്തെ വിവരങ്ങളനുസരിച്ച് അതിവേഗം വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന കന്യക വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കുള്ള ലോക

> കാൻസറിനെയും പ്രമേഹരോഗത്തെയും തടുക്കാനും മറവിരോഗത്തെ മാറ്റാനും ഇതിന് കഴിവുണ്ടെന്ന് സസൂക്ഷമായ നിഗമനങ്ങളിലൂടെ വ്യക്തമായപ്പോൾ വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് ചരമഗീതമെഴുതിയവർ പോലും കന്യക വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് സ്തുതിഗീതങ്ങൾ പാടാൻ തുടങ്ങി.

വിപണിയുടെ പ്രിയം ഫിലിപ്പൈൻസ് കയ്യടക്കി കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നുവെന്നാണ്. എന്നാലും പരിശ്രമിച്ചാൽ ഇന്ത്യയ്ക്ക് വളരെയധികം നേട്ടങ്ങൾ ഈ രംഗത്ത് കൊയ്യാൻ കഴിയുമെന്നാണ് നിഗമനങ്ങൾ.

ലോകത്തിലെ നാളികേര കൃഷിയുള്ള എല്ലാ രാഷ്ട്രങ്ങളും ഈ രംഗത്ത് ശ്രദ്ധയർപ്പിച്ചു തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. ഇന്ത്യയിൽത്തന്നെ നിലവിലുള്ള നാളികേരകൃഷി സ്ഥലങ്ങൾക്കു പുറമേ വടക്കു കിഴക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ വിപുലമായ കേരകൃഷി തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ കേന്ദ്രഗവൺമെന്റ് സമാരംഭിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇതിലേക്കായി ഒരു ബൃഹത് പദ്ധതി നാളികേരബോർഡ്, ഇംഫാലിലുള്ള സെൻട്രൽ അഗ്രികൾച്ചറൽ യൂണിവേഴ്സിറ്റിയോട് തയ്യാറാക്കാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. വടക്കു കിഴക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നാളികേരകൃഷി വിപുലമാക്കാനുള്ള കാഴ്ചപ്പാട് ആ പ്രദേശത്തെ കൃഷിക്കാരിൽ നിന്നും മികച്ച സ്വാഗതം ലഭിക്കുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ.

നാളികേര വിഭവങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവും പ്രചരണവും ആഭ്യന്തര വിപണി വികസനവും നടത്തുന്നതിനോടൊപ്പം അവയുടെ കയറ്റുമതിക്കുള്ള സാധ്യതകളും നാം പ്രത്യേകം പരിഗണിക്കേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. ഇത്തരുണത്തിൽ കേരളത്തിലെ കേരകൃഷി രംഗത്ത് ലോക നാളികേര

കേരളത്തിലെ കേരകൃഷി രംഗത്ത് ലോക നാളികേര വിപണന രംഗത്ത് സംഭവിക്കുന്ന മാറ്റങ്ങളെ നമുക്ക് അനുഗുണമായി എങ്ങനെ മാറ്റിയെടുക്കാമെന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള വിപുലമായ ചർച്ച ഉയർന്നു വരേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്.

വിപണന രംഗത്ത് സംഭവിക്കുന്ന മാറ്റങ്ങളെ നമുക്ക് അനുഗുണമായി എങ്ങനെ മാറ്റിയെടുക്കാമെന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള വിപുലമായ ചർച്ച ഉയർന്നു വരേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. നാളികേര പാർക്കുകളുടെ സ്ഥാപനം തുടങ്ങിയ ആശയങ്ങൾ ഇപ്പോഴും യാഥാർത്ഥ്യമാക്കാൻ നമുക്കു കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. നാമിപ്പോഴും തൈ ഉല്പാദനത്തിന്റെ മേഖലയിലാണ് കൂടുതൽ ധനനിക്ഷേപവും ഊർജ്ജ നിക്ഷേപവും നടത്തുന്നത്. മൈസൂറിൽ വച്ചു നടന്ന പ്രധാന നാളികേര വികസന ചർച്ചയിൽ കേരളത്തിലെ പ്രമുഖ നാളികേര സംഘടനകളൊന്നും തന്നെ പങ്കെടുത്തതായി കാണുന്നില്ല. പുതുതായി സംസ്ഥാനം രൂപീകരിച്ചിരിക്കുന്ന നാളികേര കൗൺസിൽ വളരെവേഗം പ്രവർത്തനം സമാരംഭിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. നാളികേര കൃഷിയുടെ ഭാവി നാളികേര വിഭവങ്ങളുടെ വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള പുതിയ വിഭവങ്ങളുടെ നിർമ്മാണവും അവയുടെ വിപണനവും ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. കേരളത്തിൽ നാളികേരകൃഷി വികസിപ്പിക്കുന്നതിന് വമ്പിച്ച താല്പര്യമാണ് കൃഷിക്കാർക്കുള്ളത്. റബ്ബറിനും കുരുമുളകിനും സംഭവിച്ചിരിക്കുന്ന ക്ഷീണം നാളികേരകൃഷി വിപുലപ്പെടുത്തിയും പുതിയ വിഭവങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവും വിപണനവും ശക്തിപ്പെടുത്തിയും മാത്രമേ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. നിലവിലുള്ള നാളികേര വികസന പദ്ധതികൾ ഈ ലക്ഷ്യം നേടിയെടുക്കുന്നതിന് എത്രമാത്രം ശക്തമാണെന്നും അല്ലെങ്കിൽ ആവശ്യമുള്ളിടത്തെല്ലാം അതിശക്തമായ കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകൾ ഉണ്ടാക്കുകയും വേണം. നാളികേര മേഖല ലോകമൊട്ടാകെ സജീവമാകുന്നു എന്നാണ് വാർത്താമാധ്യമങ്ങൾ നൽകുന്ന സൂചന.

ഇന്ത്യയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇപ്പോഴും നാളികേരം ഒരു ദക്ഷിണേന്ത്യൻ വിളവാണ്. അതിൽ തന്നെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയെ ഏറ്റവും കൂടുതൽ സ്വാധീനിക്കുന്ന വിളവെന്ന നിലയിൽ കേരളത്തിന് ഈ മേഖല വികസിപ്പിച്ചേ മതിയാവൂ. ഈ സത്യം കണ്ടുകൊണ്ടാവാം നാളികേര വികസന കൗൺസിലിന് സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റ് രൂപം നൽകിയത്.

കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷക്കാലത്തെ സ്ഥിതിവിവരക്കണക്കുകൾ പരിശോധിക്കുമ്പോൾ നാളികേര മേഖല ഐശ്വര്യത്തിന്റെ ചിത്രമല്ല നൽകുന്നത്. പുതിയ വിഭവങ്ങൾ വിപണിയിലേക്കിറക്കുന്ന തന്ത്രങ്ങളൊന്നും തന്നെ പ്രതീക്ഷിച്ച വിജയം നൽകിയിട്ടില്ല. നീര ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനും പ്രചരിപ്പിക്കുതിനും നമ്മുടെ ചരിത്രങ്ങൾ പ്രതീക്ഷയ്ക്കൊപ്പം വളർന്നില്ല. ഇതിനായി രൂപീകരിച്ച സംഘടനകളെല്ലാം തന്നെ ഇപ്പോഴും നിലനിൽക്കുന്നത് തൈകൾ ഉണ്ടാക്കി വിറ്റും വെളിച്ചെണ്ണയുണ്ടാക്കി കച്ചവടം ചെയ്തുമാണ്. പുതിയ കർഷക കൂട്ടായ്മകൾ നാളികേര വികസനത്തിനായി വാർത്തെടുക്കുകയെന്ന യത്നത്തിന് നീര രംഗത്തെ പരാജയം വളരെ വിഘാതം സൃഷ്ടിച്ചിരിക്കുന്നു.

നാളികേരമേഖല വളരാനും കൃഷിയും വ്യവസായവും കയറ്റുമതിയും ഒക്കെ മികച്ച ഏകോപനം വഴി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. കാരണം വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ പോലുള്ള വിഭവങ്ങൾ കടുത്ത ആരോഗ്യനിയമങ്ങൾ നിലവിലുള്ള അമേരിക്കയിലേക്കും യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേക്കുമാണ് കയറ്റി അയക്കുന്നത്. ഗുണനിലവാരത്തിൽ മാത്രമല്ല, വിലനിലവാരത്തിലും നമുക്ക് കടുത്ത മത്സരം അനുഭവിക്കേണ്ടി വരുന്നു. അതിനെ അതിജീവിക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് ഈ രംഗത്തു നിന്നു ലഭിക്കുന്ന സൂചനകൾ.

നാളികേരരംഗം യഥാർത്ഥത്തിൽ ഒരു വഴിത്തിരിവിൽ എത്തിനിൽക്കുകയാണ്. ഒരിക്കൽ കുത്തകയനുഭവിച്ചിരുന്ന ഒരു രംഗമായിരുന്നു കേരളത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നാളികേര മേഖല. വ്യാപാരബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിലും വിദേശവിപണി നേടുന്നതിലും ശ്രീലങ്ക പോലും നമ്മുടെ മുമ്പിലാണ്. അതേസമയം ഇന്ത്യയുടെതന്നെ സ്വന്തം അതിവിപുലമായ ആഭ്യന്തര വിപണിയും വിപുലമായ വിദേശ വിപണന ശൃംഖലയും സമർത്ഥമായി ഉപയോഗിച്ചാൽ നാളികേര വിഭവങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവും വിപണനവും വഴി നാളികേര രംഗവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സർവ്വർക്കും ഐശ്വര്യത്തിന്റെ വിജയഗാഥ രൂപപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള കനകാവസരം കൈവന്നിരിക്കുന്നു. നമുക്കത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാലേ മതിയാവൂ.

ഈ സന്ദർഭത്തിൽ നാളികേര മേഖലയിൽ സർക്കാർ രംഗത്തും സ്വകാര്യ രംഗത്തും നടന്നു വരുന്ന യത്നങ്ങളെ കൂട്ടിയിണക്കാനുള്ള യത്നത്തിന് സർക്കാർ മുൻകൈയെടുക്കുന്നത് ഉചിതമായിരിക്കും. നീര ഉല്പാദനരംഗത്ത് അത്യന്തം വിപ്ലവകരമായ മാറ്റം സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു നേട്ടവുമായി ആലുവ സ്വദേശി ചാൾസ് വിജയ് വർഗീസ് എന്ന യുവ പ്രവാസി എഞ്ചിനീയറും ഏതാനും സുഹൃത്തുക്കളും ചേർന്ന് രംഗത്തു വന്നിരിക്കുന്നു. നീര

ടാപ്പിംഗിന് റോബോട്ടുകളുടെ സഹായത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു യന്ത്രത്തിന്റെ രൂപകല്പന മാത്രമല്ല, അതിനെ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കി മാതൃകാ പ്രദർശനവും കൊച്ചിയിൽ നടത്തിയിരിക്കുന്നു. തെങ്ങുകൃഷി ചെയ്യുന്ന 92 രാജ്യങ്ങളിലും മനുഷ്യരെ അധ്വാനത്തിന്റെ പുതിയ മേഖലകളിലേക്ക് കടത്തിവിട്ടിരുന്ന ഒട്ടനവധി ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങളിൽ അതിപ്രധാനമായവയത്രേ കള്ളും നീര എന്ന ഇളംകള്ളും. നീരയുടെ വ്യവസായപ്രാധാന്യം മനസിലാകണമെങ്കിൽ ദ്വീപുകളുടെ നാടായ ഫിലിപ്പൈൻസിൽ എത്തണം. അവിടെ ചെറിയ ദ്വീപുകൾ പാട്ടത്തിന് വാങ്ങി, ഉള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ മുഴുവൻ തെങ്ങുവളർത്തി, ചെത്തി നീരയും അതിൽ നിന്നു പഞ്ചസാരയും ഉണ്ടാക്കി ലോകം മുഴുവൻ വിറ്റഴിക്കുന്ന വ്യവസായികൾ ഉണ്ടെന്ന സത്യം തിരിച്ചറിയുക. ഒരു വർഷം കൊണ്ട് ഇപ്രകാരം നിർമ്മിക്കുന്ന പഞ്ചസാര 10 ലക്ഷം ടൺ കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. അതോടെ നീര ലോകശ്രദ്ധ മുഴുവൻ പിടിച്ചു പറ്റിയ ഒരുത്പന്നമായി മാറിയിരിക്കുകയാണ്.

ദൗർഭാഗ്യമെന്നു പറയട്ടെ, ലോകത്തിലാദ്യമായി ശാസ്ത്രീയ തെങ്ങുകൃഷി ഗവേഷണം സമാരംഭിച്ച കേരളത്തിൽ തെങ്ങിൽ നിന്ന് ആധുനിക വിഭവങ്ങളുണ്ടാക്കി ലോകകമ്പോളത്തിൽ വിറ്റഴിച്ച് നാടിനും ജനങ്ങൾക്കും ഐശ്വര്യമുണ്ടാക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങൾ ഒന്നുപോലും വേരുപിടിച്ചിട്ടില്ല എന്നത് ഒരു ദു:ഖസത്യമായി അവശേഷിക്കുകയാണ്. നീര പുളിക്കാതെ സൂക്ഷിക്കാമെന്ന കണ്ടുപിടുത്തം ലോകത്തിലാദ്യമായി യാഥാർത്ഥ്യമാക്കിയത് കേരളത്തിലെ ശാസ്ത്രജ്ഞരാണ്. ഈ നേട്ടം ഉപയുക്മാക്കി ലോകോത്തര ആരോഗ്യപാനീയം തയ്യാറാക്കാനും അതിനൊപ്പം ആഗോള മൂല്യമുള്ള വ്യവസായം ആരംഭിക്കാനും അങ്ങനെ നാളികേരത്തെ നാട്ടിലേറ്റവും മികച്ച ആദായം നൽകുന്ന വിളയാക്കി മാറ്റാനുള്ള സ്വപ്നങ്ങളും കണക്കുകൂട്ടലുകളും മുളയിലേ കരിഞ്ഞുപോയതിന്റെ കാഴ്ചക്കാരായി നാം മാറിയിരിക്കുന്നു. നീരയെ അധികരിച്ച് കർഷകർക്ക് വളരെ മാന്യമായ ആദായവും ബഹുജനങ്ങൾക്ക് പ്രതീക്ഷയിലേറെ തൊഴിൽ സാധ്യതയും തുറന്നിടുന്ന വ്യാപാരസംസ്കാരം തന്നെ സൃഷ്ടിക്കാൻ നാളികേര ബോർഡും, കർഷക കൂട്ടായ്മകളും ചില ഏജൻസികളും സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകളും നടത്തിയ യത്നം പരാജയത്തിന്റെ അവസാന അധ്യായം രചിക്കുന്ന സമയത്താണ് ശ്രീമാൻ ചാൾസിന്റെയും സഹപ്രവർത്തകരുടെയും സാപ്പർ (ഡിവൈസ് ഫോർ ടാപ്പിംഗ് സാപ് ഇൻഫ്ളോറസെൻസ്) എന്ന നീരയുല്പാദന

റൊബോട്ട് യാഥാർത്ഥ്യമായിരിക്കുന്നത്.

കഴിഞ്ഞ പത്തോളം വർഷക്കാലം നീണ്ടുനിന്ന പരിശ്രമഫലമാണ് ഇപ്പോൾ യാഥാർത്ഥ്യമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. കൃഷി വകുപ്പിനെപ്പോലെ വ്യവസായ വകുപ്പിനും കേര കർഷകരെ സഹായിക്കാൻ അസുലഭമായ ഒരു സന്ദർഭമാണിത്. മറ്റെല്ലാ ചെലവുകൾക്കും പുറമെ 20 ലക്ഷം രൂപയുടെ ബാങ്ക് വായ്പയുമായി ശ്രീ ചാൾസും കൂട്ടരും ഇപ്പോൾ നിൽക്കുന്നത് വിക്ടറി സ്റ്റാന്റിലാണ്. ആലുവയിലെ വീട്ടുപറമ്പിലുള്ള തെങ്ങിൽ നടത്തിയ പരീക്ഷണങ്ങളെക്കുറിച്ചും, തുടർന്ന് പാലക്കാട്ട് തെങ്ങിൻ തോപ്പിൽ പരിശോധിച്ച് തൃപ്തി വരുത്തിയതിനെക്കുറിച്ചും മറ്റുമുള്ള റിപ്പോർട്ടുകൾ വായിക്കുമ്പോൾ ഈ കൊതിയൂറുന്ന നേട്ടത്തെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ഫിലിപ്പൈൻസ്, ഇന്തോനേഷ്യ, ഡെന്മാർക്ക്, ശ്രീലങ്ക തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് പറന്നെത്തിയ വ്യവസായികളുടെ താല്പര്യം വളരെ സ്വാഗതാർഹമായിത്തന്നെ കാണേണ്ടതുണ്ട്.

വലിയ വഴിത്തിരിവിന്റെ അവസരമാണ് ഇത് നമ്മുടെ മുമ്പിൽ തുറന്നിടുന്നത്. വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ചാൽ 100 ഡോളറിന് ഇത് വിൽക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് ഇപ്പോഴത്തെ പ്രത്യാശ. ഒരു തവണ ഘടിപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ രണ്ടരമാസം വരെ ചുവട്ടിലിരുന്ന് ടാപ്പു തുറന്നാൽ നീര ലഭിക്കുമെന്നതാണ് ഇതിന്റെ സവിശേഷത.

വ്യവസായ വകുപ്പും സ്വകാര്യ പൊതു മേഖലകളിലെ സംരംഭകരും ഇതു സംബന്ധിക്കുന്ന പൂർണ വിവരത്തിന്, ചാൾസ് വിജയ് വർഗീസ്, ഫൗണ്ടർ ആന്റ് സി. ഇ. ഒ, നവഡിസൈൻ ആന്റ് ഇന്നവേഷൻ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, ചമതയിൽ ഹൗസ്, എസ്റ്റേറ്റ് റോഡ്, പി. ഒ. എരുമത്തല, ആലുവ, എറണാകുളം 683112 എന്ന മേൽവിലാസത്തിലോ 8848506173 എന്ന ഫോൺ നമ്പരിലോ ബന്ധപ്പെടുക.

സംസ്ഥാന, കേന്ദ്രഗവൺമെന്റുകളെ മാത്രമല്ല, സംസ്ഥാനത്തെ കേരകൃഷിക്കാരെയാകെ ഒരു പക്ഷേ ഐശ്വര്യത്തിലേക്കു നയിക്കാൻ ഈ പ്രസ്ഥാനത്തിനു കഴിഞ്ഞേക്കും. പുതു പ്രതീക്ഷകൾ വാരി വിതറുന്ന ഈ സംരംഭത്തെ വിജയിപ്പിക്കേണ്ടത് കേര വൃക്ഷത്തെ സ്നേഹിക്കുന്ന എല്ലാവരുടെയും കടമയാണ്.

AISWARYA
MOULDS
Design Your Steps

527Q, Plot No.44
1GC, KSIDC. Kinaloor
Balussery. Kozhikode- 673612,
Ph: 0496 2647200,
E mail: aiswaryamouldskinaloor@gmail.com

വിശാഖ്. പി. എസ്

കേരളം നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാകുമ്പോൾ

ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ് എന്നത് ഇന്ന് ലോകത്തിൽ ഏറെ പ്രചാരമുള്ള ഒരു പ്രയോഗമാണ്. ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനോ പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനോ എത്ര മാത്രം അനുയോജ്യമായ ബിസിനസ് അന്തരീക്ഷമാണ് ലോകരാജ്യങ്ങളിൽ നിലവിലുള്ളത് എന്ന് EODB (Ease of Doing Business Index) ൽ നിന്നും മനസിലാക്കാം. വേൾഡ് ബാങ്ക് ആണ് ഇത് പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നത്. ഒന്നു മുതൽ നൂറ്റിതൊണ്ണൂറ് വരെയുള്ള EODB Index ൽ ന്യൂസിലാന്റ് ഒന്നാം സ്ഥാനത്തും, സിംഗപ്പൂർ രണ്ടാം സ്ഥാനത്തും ഡെന്മാർക്ക് മൂന്നാം സ്ഥാനത്തും ആണ്. എന്നാൽ ഇന്ത്യയുടെ റാങ്ക് എഴുപത്തി ഏഴാം സ്ഥാനത്താണ് (2016-ൽ ഇത് 130 ആയിരുന്നു). എന്നാൽ ഇന്ത്യയിൽ DIPP (Department of Industrial Policy of Promotion) 2016-17 ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ ഇന്ത്യയിലെ വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ റാങ്കിൽ 20-ാം സ്ഥാനത്തായിരുന്നു കേരളം.

കേരളത്തിലെ ബിസിനസ് അന്തരീക്ഷം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി കെ. എസ്. ഐ. ഡി യെ സർക്കാർ ചുമതലപ്പെടുത്തുകയും തുടർന്ന് കെ. എസ്. ഐ. ഡി നിയമിച്ച കെ. പി. എം. ജി എന്ന കൺസൾട്ടിംഗ്

സ്ഥാപനം 2016 നവംബർ 22 ന് പഠന റിപ്പോർട്ട് സമർപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. പിന്നീട് 2017 ഒക്ടോബർ 19 ൽ കേരള നിയമസഭ "കേരള നിക്ഷേപം സുഗമമാക്കലും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കലും" ഓർഡിനൻസിൽ ഗവർണർ ഒപ്പുവച്ചു. ഇതിൻപ്രകാരം കേരള പഞ്ചായത്ത് ആക്ട് 1994, കേരള മുനിസിപ്പാലിറ്റി ആക്ട് 1994, കേരള ഹെഡ് ലോഡ് വർക്കേഴ്സ് ആക്ട് 1978, കേരള ഷോപ്പ്സ് ആന്റ് എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റ് ആക്ട്സ് 1960, കേരള സിംഗിൽ വിൻഡോ ക്ലിയറൻസ് ബോർഡ് ആന്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ടൗൺഷിപ്പ് ഏരിയ ഡവലപ്മെന്റ് ആക്ട് 1999, കേരള ലിഫ്റ്റ് ആന്റ് എസ്ക്കലേറ്റർ ആക്ട് 2013, കേരള ഭൂജല ആക്ട് 2002 തുടങ്ങിയ നിയമങ്ങളിൽ ഭേദഗതി വരുത്തുകയും ലൈസൻസുകൾക്കായി ഏകജാലക സംവിധാനങ്ങൾ, ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി വർദ്ധിപ്പിക്കൽ, സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തൽ, ബിൽഡിംഗ് പ്ലാൻ അപ്രൂവലുകൾക്കായി ഓൺലൈൻ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ബിൽഡിംഗ് പ്ലാൻ മാനജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം (IBPMS), സംസ്ഥാന തലത്തിലും ജില്ലാ തലത്തിലും മോണിറ്ററിംഗ് കമ്മറ്റികൾ എന്നിവ ആ മേഖലയിൽ കേരളത്തിന്റെ പുത്തൻ ചുവടുവയ്പുകളാണ്. കേരളത്തെ മികച്ച വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി കേരള നിക്ഷേപം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കലും സുഗമമാക്കുന്ന നിയമം 2018 കേരള നിയമസഭ പാസാക്കുകയുണ്ടായി. കൂടാതെ ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ് എന്ന ആശയത്തിന്റെ ചുവടുപിടിച്ച് വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോടുകൂടി സുതാര്യവും കാര്യക്ഷമതയോടും കൂടി അതിവേഗത്തിൽ സംരംഭങ്ങൾക്ക് അനുമതികൾ ലഭ്യമാക്കുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെ പുതുതായി ആരംഭിച്ച ഏകജാലക സംവിധാനമാണ് K-SWIFT (Kerala Single Window Interface for Fast and Transparent Clearance)

വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ മികച്ച സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതിലേയ്ക്കായി ഏർപ്പെടുത്തിയ ഓൺലൈൻ സംവിധാനങ്ങളാണ് കെ- സ്വിഫ്റ്റ് പോർട്ടൽ, ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് കേരള പോർട്ടൽ തുടങ്ങിയവ.

K- SWIFT

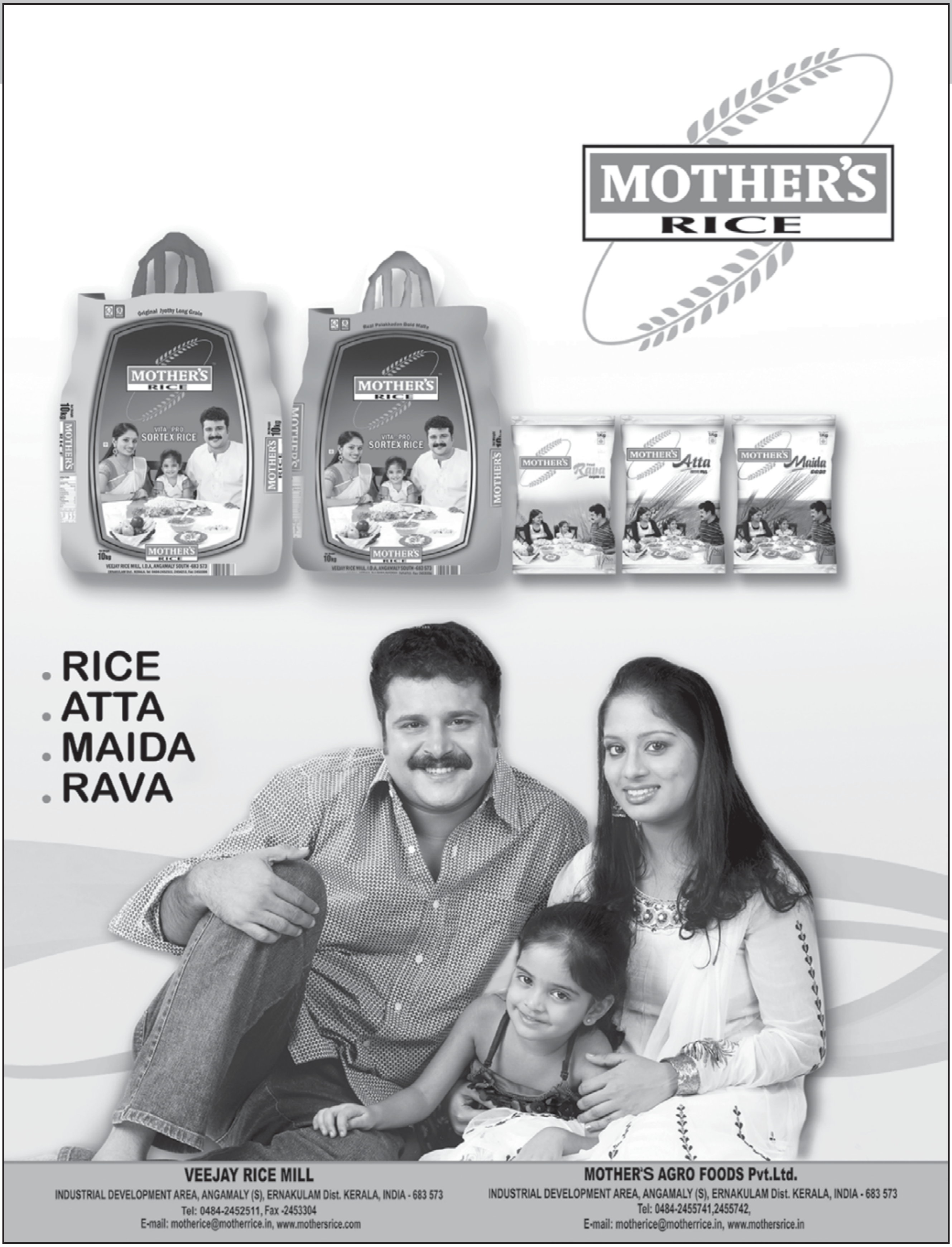
വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ മികച്ച സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതിലേയ്ക്കായി ഏർപെടുത്തിയ ഓൺലൈൻ സംവിധാനങ്ങളാണ് കെ-സ്വിഫ്റ്റ് പോർട്ടൽ, ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് കേരള പോർട്ടൽ തുടങ്ങിയവ. നിലവിൽ 14 ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകളുടെ അനുമതിപത്രങ്ങൾക്ക് കെ. സ്വിഫ്റ്റ് പഞ്ചായത്ത് വകുപ്പ്, നഗരകാര്യ വകുപ്പ്, ടൗൺ പ്ലാനിംഗ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്, ഫാക്ടറീസ് ആന്റ് ബോയിലേഴ്സ് വകുപ്പ്, ഇലക്ട്രിക്കൽ ഇൻസ്പെക്ടറേറ്റ്, മൈനിംഗ് ആന്റ് ജിയോളജി വകുപ്പ്, വനം വന്യജീവി വകുപ്പ്, തൊഴിൽ വകുപ്പ്, ഫയർ ആന്റ് റെസ്ക്യൂ സർവ്വീസ്, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ്, സ്റ്റേറ്റ് എൻവയേൺമെന്റ് ഇംപാക്ട് അസസ്മെന്റ് അതോറിറ്റി, കേരള ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബോർഡ്, വാട്ടർ അതോറിറ്റി, ഭൂജല വകുപ്പ് എന്നീ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളിൽ നിന്നും സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ അനുമതിപത്രങ്ങൾക്കായി K-SWIFT വഴി അപേക്ഷ സമർപിക്കാവുന്നതാണ്. ഇതിനായി www.kswift.kerala.gov.in എന്ന വെബ്സൈറ്റിൽ ലഭ്യമായ പൊതു അപേക്ഷാഫോം (Common Application Form) ഉപയോഗിച്ച് സംരംഭകർക്ക് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

Investment Kerala Portal

www.investment.kerala.gov.in എന്ന വെബ് പോർട്ടൽ കേരളത്തിൽ നിക്ഷേപം നടത്താൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന സംരംഭകർക്ക് വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ സേവനങ്ങൾ ഏകോപിപ്പിച്ച് നൽകുന്ന ഏകജാലക സംവിധാനമാണ് KINFRA, DIC, KSIDC, K- BIP തുടങ്ങിയ വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ വിവിധ ഏജൻസികളുടെ സേവനങ്ങൾ ഈ പോർട്ടലിൽ നിന്നും സംരംഭകർക്ക് ലഭിക്കും.

വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സാധ്യതകൾ ഉൾക്കൊണ്ടും നിയമ നിർമ്മാണത്തിലൂടെയും കേരളം നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കാൻ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ട് മുന്നോട്ടു പോകുമ്പോൾ അത് സംരംഭകൾക്ക് പുത്തൻ ഉണർവാകുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല.

(വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ)


MOTHER'S
RICE
RICE
ATTA
MAIDA
RAVA
VEEJAY RICE MILL
INDUSTRIAL DEVELOPMENT AREA, ANGAMALY (S), ERNAKULAM Dist. KERALA, INDIA - 683 573
Tel: 0484-2452511, Fax -2453304
E-mail: motherice@motherrice.in, www.mothersrice.com
MOTHER'S AGRO FOODS Pvt.Ltd.
INDUSTRIAL DEVELOPMENT AREA, ANGAMALY (S), ERNAKULAM Dist. KERALA, INDIA - 683 573
Tel: 0484-2455741,2455742,
E-mail: motherice@motherrice.in, www.mothersrice.in

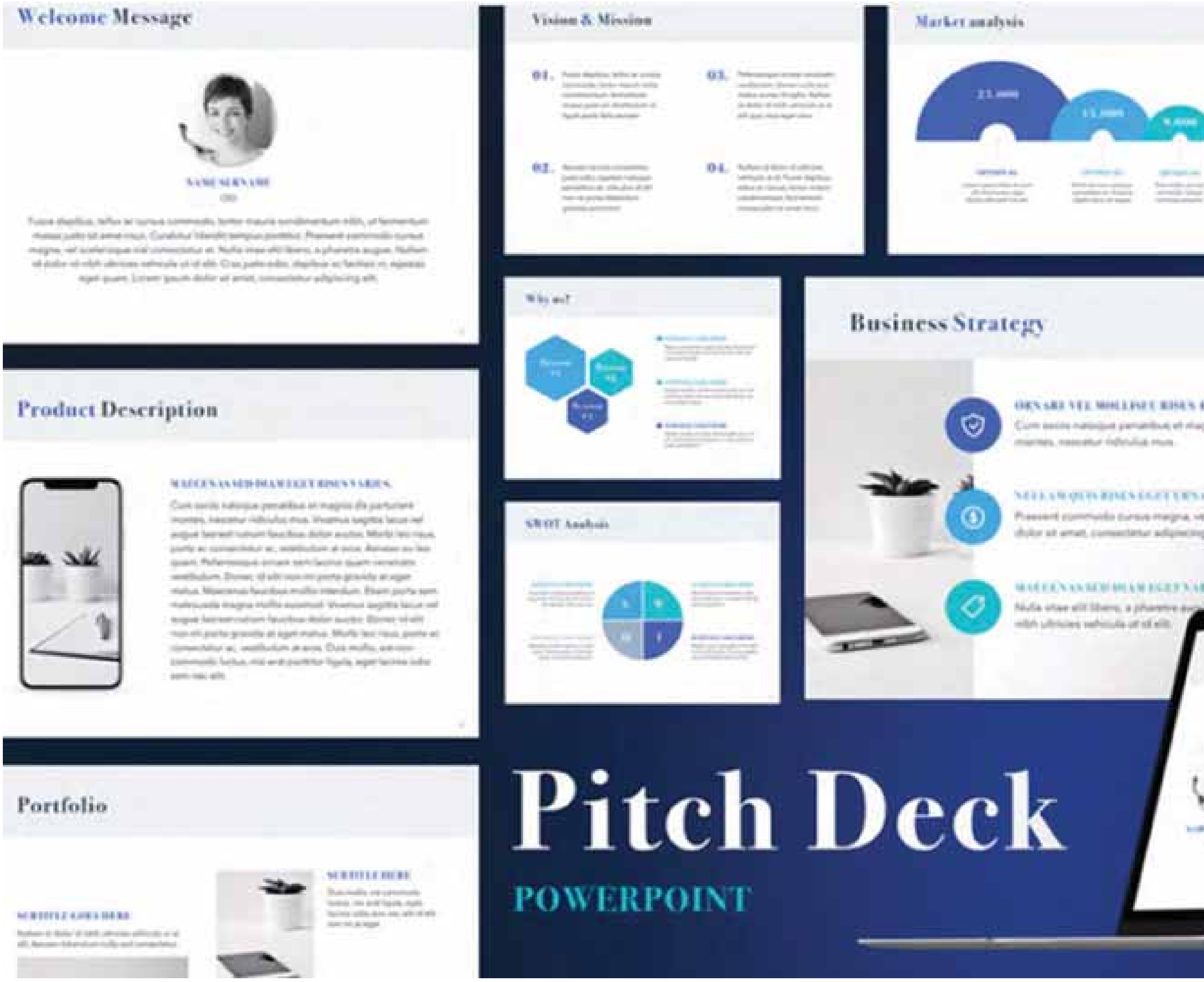
കവർസ്റ്റോറി

സുധീർ ബാബു

നിക്ഷേപകനെ ആകർഷിക്കുവാൻ പിച്ച് ഡെക്ക്

അന്നയും മെറ്റിൽഡയും കളിക്കൂട്ടുകാരാണ് ഫാഷൻ ഡിസൈനിംഗും പഠിച്ചത് ഒരുമിച്ചാണ്. പഠനം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ രണ്ടുപേരും കൂടി ഒരു ബോട്ടിക്ക് ആരംഭിക്കുവാൻ തീരുമാനിച്ചു. കുറച്ച് പണം വീട്ടിൽ നിന്നും സംഘടിപ്പിക്കാം പക്ഷേ ബാക്കി മൂലധനം മറ്റെവിടെയെങ്കിലും നിന്ന് സമാഹരിച്ചേ പറ്റൂ. ഒരു ഏഞ്ചൽ നിക്ഷേപകനെ ലഭിക്കുമോ എന്നറിയാനാണ് എന്നെ സമീപിച്ചത്.

“ധാരാളം ബോട്ടിക്കുകൾ ഇവിടെ ഉണ്ടല്ലോ. നിങ്ങളുടെ ബോട്ടിക്കിന് എന്ത് പ്രത്യേകതയാണ് ഉള്ളത്? നിങ്ങളുടെ കസ്റ്റമേഴ്സ് ആരായിരിക്കും” ഞാൻ ചോദിച്ചു.

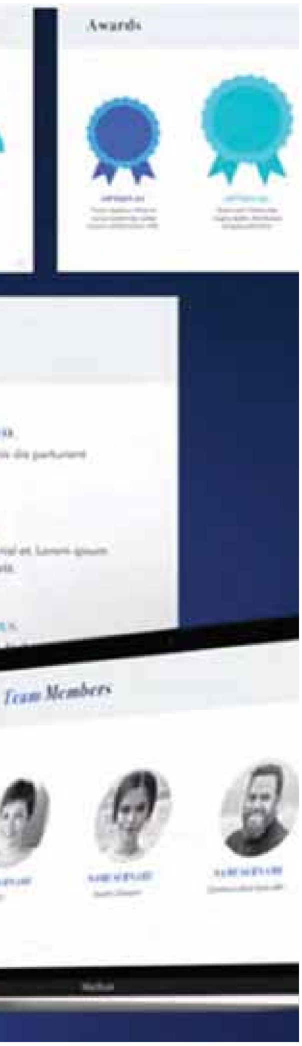


“എല്ലാവർക്കും വസ്ത്രങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ടല്ലോ? അത് ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്ത ആവശ്യകതയുമാണ്. അതുകൊണ്ട് ഞങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ എല്ലാവരുമാണ്.” അവർ മറുപടി പറഞ്ഞു.

“ബോട്ടിക്കുകൾക്ക് ക്ഷാമമില്ലാത്ത ഒരിടത്ത് എല്ലാവർക്കും വേണ്ടിയുള്ള ഒരു സാധാരണ ബോട്ടിക്കിൽ നിക്ഷേപിക്കുവാൻ ആർക്കാണ് താല്പ്പര്യം ഉണ്ടാവുക. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിൽ നിക്ഷേപകന് താല്പ്പര്യം ജനിപ്പിക്കുന്ന രീതിയിൽ ചില രൂപമാറ്റങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. അല്ലെങ്കിൽ ഒരിക്കലും ഒരു നിക്ഷേപകൻ അതിൽ നിക്ഷേപിക്കുവാൻ തയ്യാറാവുകയില്ല.” ഞാൻ എന്റെ അഭിപ്രായം അറിയിച്ചു.

ഇത് അന്നയുടേയും മെറ്റിൽഡയുടേയും മാത്രം കഥയല്ല. നിക്ഷേപകരെ തേടി അലയുന്ന പുതുതലമുറ ബിസിനസിൽ ഭൂരിഭാഗവും ഇങ്ങനെ തന്നെയാണ്. തങ്ങൾക്ക് മൂലധനനിക്ഷേപം വേണം എന്നതല്ലാതെ അതെങ്ങിനെ നേടിയെടുക്കാം എന്നതിനെക്കുറിച്ച് യാതൊരുവിധ ഗ്രാഹ്യവും ഭൂരിഭാഗം പേർക്കു മില്ല.അതിനെക്കുറിച്ച് പഠിക്കുവാൻ തയ്യാറാകുന്നില്ല എന്നതാണ് വാസ്തവം. തങ്ങളുടെ പ്രൊജക്റ്റുകൾ മികച്ചതാണ് എന്ന് കരുതുമ്പോൾ തന്നെ അവ നിക്ഷേപകർക്ക് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്നത് എങ്ങിനെ എന്നവർക്ക് അറിയുകയില്ല.

ഇവിടെ അന്നക്കും മെറ്റിൽഡക്കും



തങ്ങൾ എന്താണ് ചെയ്യുവാൻ പോകുന്നത് എന്നതിനെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ ധാരണയുണ്ട്. പക്ഷേ തങ്ങളുടെ കസ്റ്റമർ സെഗ്മെന്റ് നിർവചിക്കുന്നതിൽ അവർക്ക് തെറ്റ് പറ്റി. “എല്ലാവർക്കും ആവശ്യമായ ഉത്പന്നങ്ങൾ” എന്ന അതിവിശാലമായ നിർവചനം ഒരിക്കലും നിക്ഷേപകനെ ആകർഷിക്കുന്ന ഒന്നല്ല. അത് മികച്ച ഒരു ബിസിനസ് തന്ത്രമായി ഒരിക്കലും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നില്ല. വളരെ സൂഷ്മവും കൃത്യവുമായി ടാർഗറ്റ് കസ്റ്റമേഴ്സ് ആരാണ് എന്ന് നിർവചിക്കുവാൻ സംരംഭകന് സാധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ആശയം വിൽക്കാനിറങ്ങും മുമ്പ്

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ആശയമാണ് നിങ്ങൾ നിക്ഷേപകന് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. അതിന് മുമ്പായി വിശദമായ തയ്യാറെടുപ്പുകൾക്ക് വളരെ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. തന്റെ ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് അടിതൊട്ട് മുടി വരെ തനിക്കറിയാം എന്ന ആത്മവിശ്വാസം നല്ലത് തന്നെ. നിങ്ങൾ എങ്ങിനെയാണ് അത് അവതരിപ്പിക്കുവാൻ പോകുന്നത് എന്നതിനെക്കുറിച്ച് ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ? നെടുങ്കൻ വാചകങ്ങളിലെ നീണ്ട അവതരണം ഇവിടെ ഫലപ്രദമാവുകില്ല. എഴുതിയിരിക്കുന്നതോ പറയുന്നതോ മുഴുവൻ വായിക്കാനോ കേട്ടിരിക്കാനോ ഉള്ള ക്ഷമയും സമയവും നിക്ഷേപകർക്ക് ഉണ്ടാവണമെന്നില്ല. ചുരുക്കം വാക്കുകളിൽ നിക്ഷേപകനെ പ്രൊജക്റ്റിലേക്ക് വശീകരിക്കുവാൻ കഴിയണം.അവതരണത്തിന്റെ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ തന്നെ നിക്ഷേപകരുടെ ശ്രദ്ധ ആകർഷിക്കുവാൻ സാധിക്കണം. എങ്കിൽ മാത്രമേ നിങ്ങളെ കൂടുതൽ കേൾക്കാൻ അവർ തയ്യാറാവുകയുള്ളൂ.

പരമ്പരാഗതമായ ബിസിനസ് പ്ലാൻ അല്ല ആവശ്യം

സാധാരണ ഗതിയിൽ നാം തയ്യാറാക്കുന്ന പ്രൊജക്റ്റ് റിപ്പോർട്ടോ ബിസിനസ് പ്ലാനോ അല്ല നിക്ഷേപകന്റെ മുന്നിൽ ചെല്ലുമ്പോൾ നമുക്കാവശ്യം. വളരെ വിശദമായ അത്തരം റിപ്പോർട്ടുകൾ വായിച്ചു നോക്കുവാനോ പഠിക്കുവാനോ ആരും മിനക്കെടില്ല. മറിച്ച് വളരെ കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ നിക്ഷേപകനെ പ്രൊജക്റ്റിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്ന, ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് ഉയർന്ന തലത്തിലുള്ള ഒരു കാഴ്ചപ്പാട് പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന കാച്ചിക്കുറുക്കിയ ഒരു കുഞ്ഞൻ പ്രസന്റേഷൻ ആണ് നമുക്കാവശ്യം.

വളരെ കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ നിക്ഷേപകനെ പ്രൊജക്റ്റിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്ന, ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് ഉയർന്ന തലത്തിലുള്ള ഒരു കാഴ്ചപ്പാട് പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന കാച്ചിക്കുറുക്കിയ ഒരു കുഞ്ഞൻ പ്രസന്റേഷൻ ആണ് നമുക്കാവശ്യം.

കുഞ്ഞൻ പ്രസന്റേഷൻ

ഈ കുഞ്ഞൻ പ്രസന്റേഷനെ നമുക്ക് “പിച്ച് ഡെക്ക്” എന്ന് വിളിക്കാം. ഇവൻ ആള് ചെറുതാണെങ്കിലും ഇവന്റെ ശക്തി വലിയൊരു പ്രസന്റേഷനെക്കാളും നൂറ് മടങ്ങാണ്. നിക്ഷേപകന്റെ മനസിലേക്ക് തുളച്ചു കയറുന്ന വജ്രായുധമാണ് പിച്ച് ഡെക്ക്. വാരിവലിച്ചെഴുതുന്ന കഥകൾ ഒന്നും തന്നെ നമുക്കിവിടെ ആവശ്യമില്ല. ചുരുക്കം വാക്കുകളിൽ ബിസിനസിനെ നാം മനോഹരമായി ഇവിടെ വരച്ചിടുന്നു. നിക്ഷേപകന്റെ ബിസിനസ് ഹോർമോണുകളെ പ്രചോദിപ്പിക്കുവാൻ നമ്മുടെ പിച്ച് ഡെക്കിന് കഴിഞ്ഞാൽ മൂലധന സമാഹരണം വലിയൊരു കടമ്പയാകില്ല.

പിച്ച് ഡെക്കിന്റെ ഉദ്ദേശലക്ഷ്യങ്ങൾ ഇവയൊക്കെയാണ്

കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ ചുരുക്കം വാക്കുകളിൽ ഫലപ്രദമായി ബിസിനസ് ആശയം അവതരിപ്പിക്കുക.

കസ്റ്റമർക്ക് ഒരു പ്രശ്നമുണ്ടെന്നും അതിനുള്ള പരിഹാരമാണ് തങ്ങളുടെ ഉത്പന്നം / സേവനം എന്ന് നിക്ഷേപകനെ ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്തുക.

തങ്ങളുടെ കസ്റ്റമർ സെഗ്മെന്റ് ഏതാണ് എന്ന് കൃത്യമായി സംവേദിക്കുക.

ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചാ സാദ്ധ്യതകളും വരുമാന സാദ്ധ്യതകളും നിക്ഷേപകനെ ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്തുക.

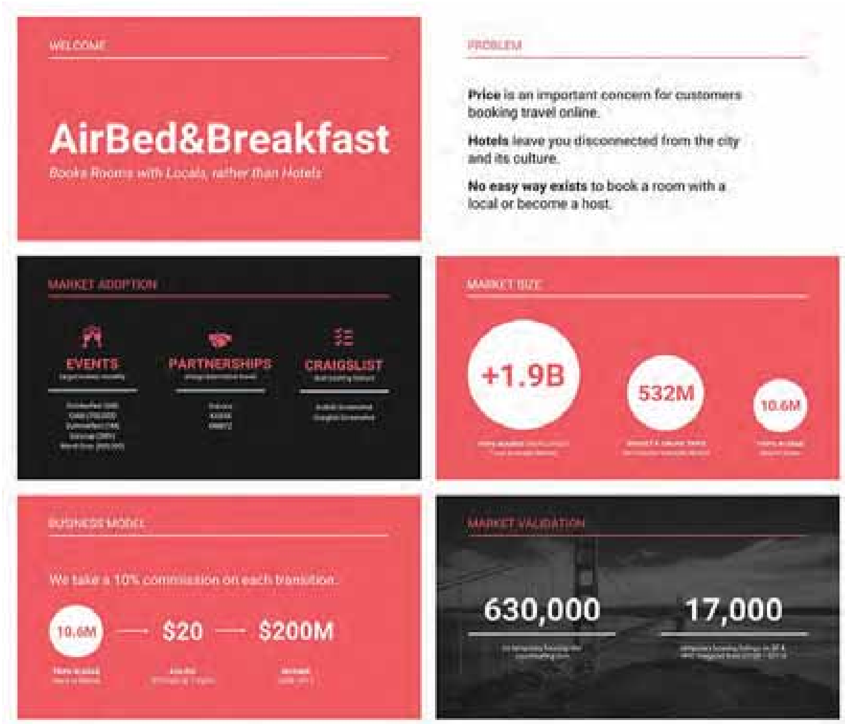
ബിസിനസിനെക്കുറിച്ചുള്ളസമൂലമായ ഒരു കാഴ്ചപ്പാട് രൂപപ്പെടുത്താൻ നിക്ഷേപകനെ സഹായിക്കുക.

പിച്ച് ഡെക്ക് എങ്ങിനെ തയ്യാറാക്കാം?

പത്തിനും ഇരുപതിനു ഇടക്കുള്ള എണ്ണം സ്ലൈഡുകളിലായി പിച്ച് ഡെക്ക് നമുക്ക് തയ്യാറാക്കാം. പിന്നീട് വിശദമായ ഒരു ബിസിനസ് പ്ലാൻ ആവശ്യമായി വരുമ്പോൾ അത് തയ്യാറാക്കുവാനുള്ള അടിസ്ഥാന പ്രമാണമായും നമുക്ക് പിച്ച് ഡെക്ക് ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയും. ബിസിനസിലും മാനേജ്മെന്റിലും ഉപയോഗിക്കുന്ന പ്രത്യേക പദപ്രയോഗങ്ങൾ പിച്ച് ഡെക്കിൽ ഒഴിവാക്കാം. കഴിവതും ഏറ്റവും ലളിതമായി വേണം പിച്ച് ഡെക്ക് തയ്യാറാക്കുന്നത്.

പിച്ച് ഡെക്കിന്റെ ഉള്ളടക്കം

പിച്ച് ഡെക്കിൽ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട പ്രധാനപ്പെട്ട വസ്തുതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്. ഇതൊരു സൂചകം മാത്രമാണ്. ബിസിനസ് പ്രൊജക്റ്റിന്റെ ആഴവും പരപ്പും അനുസരിച്ച് ഇതിൽ വ്യത്യാസങ്ങൾ വരുത്താം. പരമാവധി വളരെ ചുരുക്കി വേണം കാര്യങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കേണ്ടത്.



1. **നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ വ്യക്തിത്വം**

എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് മറ്റുള്ളവയിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കുന്നത്? നിങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ എന്തിലാണ് കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്?

ഒന്നോ രണ്ടോ വാചകങ്ങളിൽ നിങ്ങൾ എന്താണ് ചെയ്യാൻ പോകുന്നതെന്ന് വളരെ വ്യക്തമായി പ്രതിഫലിപ്പിക്കുവാൻ ഇവിടെ കഴിയണം.

2. **എന്ത് പ്രശ്നമാണ് നിങ്ങൾ പരിഹരിക്കുവാൻ പോകുന്നത്?**

കസ്റ്റമർക്ക് ഒരു പ്രശ്നമുണ്ടോ? എങ്കിൽ എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങൾ കസ്റ്റമറെ സഹായിക്കാൻ പോകുന്നത്?

എല്ലാ ബിസിനസും കസ്റ്റമറുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ആണ് പരിഹരിക്കുന്നത്. അവർക്കുള്ള പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കപ്പെടുവാനായാണ് അവർ നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്. ഉദാഹരണമായി നമ്മുടെ വീടുകളിൽ നാം ഉപയോഗിക്കുന്ന ഓരോ ഉത്പന്നവും ശ്രദ്ധിക്കുക. അവ ഓരോന്നും നമ്മൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെയാണ് പരിഹരിക്കുന്നത്. വാഷിംഗ് മെഷീനും ഫ്രിഡ്ജും മിക്സിയുമെല്ലാം ചെയ്യുന്നത് അത് തന്നെയാണ്. കസ്റ്റമറുടെ പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരമല്ല നമ്മൾ നല്കുന്നതെങ്കിൽ അവർ നമ്മുടെ ഉത്പന്നങ്ങളെ നിരസിക്കും. ഏതൊരു പ്രശ്നമാണോ നിങ്ങൾ പരിഹരിക്കുവാൻ പോകുന്നത് അത് വ്യക്തമായി ഇവിടെ അവതരിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയണം.

3. **പ്രശ്നത്തിന് നിങ്ങളുടെ പരിഹാരമാർഗ്ഗം എന്താണ്?**

കസ്റ്റമറുടെ പ്രശ്നം പറഞ്ഞു കഴിഞ്ഞു. ഇനി അതിനുള്ള പരിഹാരമാണ്. എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് കസ്റ്റമറുടെ പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരമാകുന്നത്? എന്താണ് നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ സേവനം?

ഇവിടെ നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നത്തെ/സേവനത്തെ ഫലപ്രദമായി അവതരിപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കണം. കസ്റ്റമർക്ക് ഒരു പ്രശ്നമുണ്ടെന്നും അതിനുള്ള പരിഹാരം നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന് നല്കാൻ കഴിയുമെന്നും നിക്ഷേപകനിൽ വിശ്വാസം ജനിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയണം.

4. **ആരാണ് നിങ്ങളുടെ കസ്റ്റമേഴ്സ്?**

നിങ്ങൾ കസ്റ്റമറുടെ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കും എന്ന് പറഞ്ഞു കഴിഞ്ഞു. ഇനി ആരാണ് നിങ്ങളുടെ കസ്റ്റമേഴ്സ് എന്ന് വ്യക്തമായി നിർവചിക്കാൻ സാധിക്കണം. ആദ്യം പറഞ്ഞ കഥയിലെ അന്നയും മെറ്റിൽഡയും പറഞ്ഞപോലെ എല്ലാവരും ഞങ്ങളുടെ കസ്റ്റമേഴ്സാണ് എന്ന് കേൾക്കുവാൻ നിക്ഷേപകന് താല്പ്പര്യമുണ്ടാകില്ല. അത്തരമൊരു കസ്റ്റമർ സെഗ്മെന്റ് നിക്ഷേപകനെ ആകർഷിക്കില്ല. അതുകൊണ്ട് ടാർഗെറ്റ് കസ്റ്റമേഴ്സിനെ കൃത്യമായി നിർവചിക്കുവാൻ നിങ്ങൾക്ക് സാധിക്കണം.

5. **വിപണിയിലെ എതിരാളികൾ**

ആരൊക്കെയാണ് വിപണിയിലെ എതിരാളികൾ? എത്ര രൂക്ഷമാണ് വിപണിയിലെ കിടമത്സരം? അത്തരമൊരു മത്സരത്തിൽ നിങ്ങളെ മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും

വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത് എന്താണ്?

നിങ്ങളുടെ എതിരാളികൾ നൽകുന്നതിനേക്കാൾ എന്ത് മെച്ചപ്പെട്ട ഉത്പന്നം/സേവനമാണ് നിങ്ങൾക്ക് നൽകാൻ കഴിയുന്നത് എന്ന് ഇവിടെ വ്യക്തമാക്കണം. എതിരാളികളിൽ നിന്നും നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിനെ വ്യത്യസ്തമാക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ കൃത്യതയോടെ അവതരിപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കണം.

6. വിൽപ്പനയുടെ മാർഗ്ഗങ്ങൾ

എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങൾ കസ്റ്റമറുടെ അടുത്തേക്ക് എത്തുന്നത്? ഏത് തരം മാർഗ്ഗങ്ങളാണ് അതിന് അവലംബിക്കുക? നിങ്ങളുടെ സ്വന്തമായ സ്റ്റോറുകൾ ആണോ തുറക്കുക? വിതരണക്കാർ മുഖേനയാണോ വില്ക്കുക? ഓൺലൈൻ വില്പ്പന മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമോ? എന്നതിനൊക്കെയും ഇവിടെ ഉത്തരങ്ങൾ നല്കണം.

7. മാർക്കറ്റിംഗ്/വിൽപ്പന തന്ത്രങ്ങൾ

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നത്തെയോ സേവനത്തെയോ നിങ്ങൾ എങ്ങിനെയായിരിക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പരിചയപ്പെടുത്തുക? ഏതൊക്കെ പ്രോമോഷണൽ മാർഗങ്ങളാകും അതിന് ഉപയോഗിക്കുക? എക്സിബിഷന്സ്, ട്രേഡ് ഷോസ് മുതലായവ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുമോ? മറ്റ് പരസ്യ മാർഗ്ഗങ്ങൾ എന്തൊക്കെയായിരിക്കും അവലംബിക്കുക? എന്നിങ്ങനെയുള്ള എല്ലാ വിവരങ്ങളും ചുരുക്കി ഇവിടെ നല്കാം.

8. നിങ്ങളുടെ ടീം

ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ഭാഗമാണിത്. നിക്ഷേപകൻ ഏറ്റവും സൂഷ്മമായി വിലയിരുത്തുന്ന, വിശകലനം ചെയ്യുന്ന നിർണ്ണായകമായ ഒരു ഘടകം. ഒരു ആശയത്തെ യാഥാർത്ഥ്യത്തിലേക്ക് നയിക്കാൻ മികച്ചൊരു കൂട്ടായ്മ കൂടിയേ തീരൂ. അങ്ങനെ ഒരു ടീം നിങ്ങൾക്കുണ്ടോ? അവരുടെ നിപുണതകൾ എന്താണ്? ഇനിയും ടീം അംഗങ്ങളുടെ ആവശ്യകതയുണ്ടോ? ചിലപ്പോൾ ബിസിനസ് നയിക്കാനും വളർത്താനും പുതിയ അംഗങ്ങളുടെ ആവശ്യകതയുണ്ടെങ്കിൽ അവകൂടി പറയാൻ മടിക്കരുത്.

9. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് മോഡൽ / റവന്യൂ മോഡൽ

നിങ്ങളുടെ പ്രൊജക്റ്റ് എന്താണ് എന്ന് നേരത്തേ പറഞ്ഞു കഴിഞ്ഞു. ഇവിടെ നിങ്ങൾ എങ്ങിനെയാണ് വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാൻ പോകുന്നത് എന്നാണ് വിശദീകരിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. നല്ലൊരു ബിസിനസ് മോഡൽ നിങ്ങൾക്കുണ്ടോ? എങ്കിൽ അതെന്താണ്?

പിച്ച് ഡെക്ക് വായിക്കുന്ന നിക്ഷേപകൻ നിങ്ങളെ നേരിട്ട് കാണുകയോ കേൾക്കുകയോ ചെയ്യുന്നില്ല. മുന്നിൽ കോറിയിട്ട കുറെ അക്ഷരങ്ങളും കണക്കുകളും മാത്രമാണ് അദ്ദേഹം കാണുന്നത്. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് അദ്ദേഹം കാണുന്ന ആദ്യത്തെ പ്രമാണം പിച്ച് ഡെക്ക്ആണ്.

എങ്ങിനെയാണ് ആ ബിസിനസ് മോഡൽ വരുമാനം കൊണ്ടുവരുന്നത്?

ഇവിടെ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത് നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ എന്താണ് എന്നല്ല പറയേണ്ടത് മറിച്ച് അതിൽ നിന്നും തുടർച്ചയായി വരുമാനം എങ്ങിനെ ഉടലെടുക്കും എന്നതാണ്? വരുമാനത്തിന്റെയും ചിലവിന്റെയും ഒരു സംക്ഷിപ്ത രൂപം ഇവിടെ നല്കാം. മൂലധനത്തിന്റെ ആവശ്യകതയും അത് എങ്ങിനെയാണ് ചിലവഴിക്കുവാൻ പോകുന്നതെന്നുമുള്ള ഒരു ചെറു വിവരണം കൂടി നല്കേണ്ടതുണ്ട്.

10. നാഴികക്കല്ലുകൾ

പ്രാവർത്തികമാക്കുവാൻ കഴിയാത്ത ആശയങ്ങൾ ഏട്ടിലെ പശുക്കളാണ്. ആശയത്തെ യഥാർത്ഥ ബിസിനസ് ആക്കി മാറ്റുക എന്നത് വലിയൊരു വെല്ലുവിളിയാണ്. അത് സാധ്യമാകണമെങ്കിൽ സമയബന്ധിതമായി കാര്യങ്ങൾ ചെയ്തു തീർക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഓരോ പ്രവർത്തിയും പൂർത്തീകരിക്കുവാനുള്ള ഏകദേശസമയം നിശ്ചയിക്കുകയും അത് നിറവേറ്റുവാനുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം ആർക്കാണ് എന്നുള്ളതും ഇവിടെ വ്യക്തമായി നല്കേണ്ടതുണ്ട്.

11. കൂട്ടുകെട്ടുകളും വിഭവങ്ങളും

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നം നിർമ്മിക്കുവാൻ പുറമേയുള്ള ഉത്പാദകരെ ആവശ്യമുണ്ടോ? ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ വിതരണക്കാരെ ആവശ്യമുണ്ടോ? അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ലഭ്യമാക്കുവാൻ മാർഗ്ഗങ്ങൾ കണ്ടുപിടിക്കേണ്ടതുണ്ടോ? സാങ്കേതികതയെ പിന്തുണക്കുവാൻ പുറമേ നിന്നും സഹായങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ടോ? ഇത്തരം കാര്യങ്ങളിൽ അധിക കൂട്ടുകെട്ടുകളോ മറ്റ് വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യതയോ ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ അത് ഇവിടെ വിശദീകരിക്കാം. ബിസിനസ് ആശയം പ്രാവർത്തികമാക്കുവാൻ ഇത്തരം ഉറവിടങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുവാനാകില്ല. അത്തരം ആവശ്യകതകളെ കൃത്യതയോടെ നിർവചിക്കുവാൻ കഴിയണം.

പിച്ച് ഡെക്ക് വായിക്കുന്ന നിക്ഷേപകൻ നിങ്ങളെ നേരിട്ട് കാണുകയോ കേൾക്കുകയോ ചെയ്യുന്നില്ല. മുന്നിൽ കോറിയിട്ട കുറെ അക്ഷരങ്ങളും കണക്കുകളും മാത്രമാണ് അദ്ദേഹം കാണുന്നത്. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് അദ്ദേഹം കാണുന്ന ആദ്യത്തെ പ്രമാണം പിച്ച് ഡെക്ക്ആണ്. നിക്ഷേപകന്റെ ഉള്ളിൽ ഒരു തീപ്പൊരി ജ്വലിപ്പിക്കുവാൻ പിച്ച് ഡെക്കിന് കഴിയണം. എങ്കിൽ മാത്രമേ അടുത്ത കവാടം തുറക്കപ്പെടുകയുള്ളൂ. അടുത്ത ചർച്ചക്കായി നിങ്ങൾക്ക് ക്ഷണം ലഭിക്കണം എന്നുണ്ടെങ്കിൽ നിക്ഷേപകനിൽ മതിപ്പുളവാക്കുവാൻ നിങ്ങളുടെ പ്രസന്റേഷന് സാധിക്കണം.

നിക്ഷേപകനെ തേടുന്ന ഏതൊരു ബിസിനസിനും ഒഴിവാക്കുവാനാകാത്ത ഒന്നാണ് പിച്ച് ഡെക്ക്. ഒരു കഥ പറയും പോലെ തന്റെ ബിസിനസിനെ അവതരിപ്പിക്കാൻ സാധിച്ചാൽ മാത്രമേ നിങ്ങൾക്ക് നിക്ഷേപകന്റെ ഹൃദയത്തെ തൊടാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. വളരെ ലളിതമായി, വളച്ചു കെട്ടലുകളില്ലാതെ, സത്യസന്ധമായി ആശയത്തെ അവതരിപ്പിക്കാൻ ശ്രമിക്കുക. രൂപഭദ്രത വരുത്തിയ, ശക്തമായ ഒരു ആശയത്തിന് നിക്ഷേപകനെ ലഭിക്കുവാൻ വളരെയധികം കഷ്ടപ്പെടേണ്ടആവശ്യമുണ്ടാകില്ല.

അപ്പോൾ ഇനി നമ്മൾ പിച്ച് ഡെക്ക് തയ്യാറാക്കി തുടങ്ങുകയല്ലേ?

സീസണൽ ഇൻഡസ്ട്രി

മുൻകാലങ്ങളിലെ ആർപ്പും ആരവങ്ങളുമില്ലാതെ കർക്കിടകമെത്തി. പതിനൊന്നു മാസക്കാലത്തെ അലച്ചിലും അദ്ധ്വാനവും മൂലം ഒരു പരുവമായ ശരീരത്തെ റിഫ്രഷ് ചെയ്യുന്ന മാസമായിട്ടാണ് മലയാളികൾ കർക്കിടകത്തെ കാണുന്നത്. പ്രകൃതിയും അങ്ങിനെതന്നെ. ഇടവപ്പാതിയിൽ തുടങ്ങി മിഥുന പൂർണിമയിലൂടെ കർക്കിടകപ്പത്തു വരെ തകർക്കുന്ന മഴ ഭൂമിയെ തണുപ്പിക്കുകയും സസ്യജാലങ്ങൾക്കു നവോന്മേഷം പകരുകയും കൃഷിയിടങ്ങൾക്ക് ഊർജ്ജമാവുകയും ജലാശയങ്ങളെ സമ്പന്നമാക്കുകയും ചെയ്യുകയാണ് പതിവ്. കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം മൂലം ഇതിൽ വന്ന മാറ്റങ്ങൾ വരൾച്ചാഭീഷണി ഉയർത്തുന്നുണ്ടെങ്കിലും കർക്കിടകത്തിലെ പരമ്പരാഗതമായ ചില നിഷ്ഠകളിൽ വിശ്വാസമേറി വരുന്നതായാണ് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. ഇവിടെയാണ് കർക്കിടക സ്പെഷ്യലിന്റെ നിർമ്മാണവും വിപണനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യാവസായികസാധ്യത കാണുന്നത്.

ഇവിടെ പ്രധാനമായും ആയുർവ്വേദ ഔഷധങ്ങളുടെ ഉല്പാദനം വിപണനം എന്നിവയാണ് പ്രധാനമായും പരാമർശിക്കുന്നത്. സീസണൽ ഉല്പന്നങ്ങളിൽ പലതും ഇന്ന് വളയത്തിനു പുറത്ത് ചാടിക്കഴിഞ്ഞു. ഉദാഹരണമായി ക്രിസ്മസ് കാലത്തെ കേക്ക്, വൈൻ ഓണക്കാലത്തെ ഉപ്പേരി എന്നിവ. പരിമിതമായ ചുറ്റുപാടുകളിൽ ജീവിച്ചുവന്ന മലയാളികൾ വിശേഷാവസരങ്ങളിൽ മാത്രം പുതുവസ്ത്രങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിഭവസമൃദ്ധമായ സദ്യ ഒരുക്കുകയും ചെയ്തിരുന്ന കാലം മാറിക്കഴിഞ്ഞു. മാസത്തിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ദിവസം പലഹാരങ്ങൾ കഴിച്ചിരുന്നവർക്ക് ഇപ്പോൾ എണ്ണിയാൽ തീരാത്ത മെനു ആണു മുമ്പിൽ. എന്നാൽ ഓണം ക്രിസ്മസ് കാലങ്ങളിൽ സ്പെഷ്യൽ ആയി കരുതിയിരുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ പന്ത്രണ്ടു മാസങ്ങളിലും റെഡിലി അവൈലബിൾ ആകുമ്പോഴും റംസാൽ വിഭവങ്ങളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ഇന്നും സീസണൽ ആയിത്തന്നെ തുടരുന്നു. ഇതുപോലെയാണ് കർക്കിടകം സ്പെഷ്യൽ.

കർക്കിടകപ്പഥ്യം, കർക്കിടകക്കുളി, കർക്കിടകക്കിഴി തുടങ്ങി കർക്കിടവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിരവധി നിഷ്ഠകളുണ്ട്. പ്രകൃതിജന്യമായ ആഹാരങ്ങൾ, ആയുർവ്വേദ വിദഗ്ദ്ധരുടെ നിർദ്ദേശപ്രകാരം പാകം ചെയ്തു കഴിക്കുക. അപ്രകാരം തന്നെ തൈലങ്ങൾ ഔഷധക്കൂട്ടുകൾ ഇവ ഉപയോഗിച്ചു കുളിക്കുക, ഉഴിച്ചിൽ, പിഴിച്ചിൽ തുടങ്ങിയ സുഖചികിത്സകൾ നടത്തുക ഇവയൊക്കെ ജൂലൈ അന്ത്യവാരം മുതൽ സെപ്തംബർ ആദ്യവാരം വരെ മുടക്കം

പുസ്തകം 52 ലക്കം 3
Volume 52 Issue 3

ഇവിടെ പ്രധാനമായും ആയുർവ്വേദ ഔഷധങ്ങളുടെ ഉല്പാദനം വിപണനം എന്നിവയാണ് പ്രധാനമായും പരാമർശിക്കുന്നത്. സീസണൽ ഉല്പന്നങ്ങളിൽ പലതും ഇന്ന് വളയത്തിനു പുറത്ത് ചാടിക്കഴിഞ്ഞു.

കൂടാതെ ചെയ്തു വരുന്നവരാണ് മലയാളികളിൽ 20 ശതമാനം പേർ. കർക്കിടകക്കഞ്ഞി സേവിക്കുകയും ലഘുവായ പത്ഥ്യമുറകൾ അനുഷ്ഠിക്കുകയും ചെയ്യുന്നവർ ഏതാണ്ട് 35 ശതമാനം വരുന്നു. ഔഷധസ്നാനം സുഖചികിത്സ ഇവയിൽ ഏർപ്പെടുന്നവർ 15 ശതമാനവും. മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയും മറ്റും കർക്കിടമാസത്തിന്റെ പ്രാധാന്യമറിഞ്ഞ് ആരോഗ്യരക്ഷയ്ക്കു പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുന്നവരുടെ എണ്ണം അനുദിനം ഏറിവരുകയാണ്. രാസവസ്തുക്കൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന പാർശ്വഫലങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള ബോധവൽക്കരണം മൂലം നിരവധിപേർ സൗന്ദര്യസംരക്ഷണത്തിനായി പ്രകൃതിദത്ത വസ്തുക്കളെ ആശ്രയിച്ചുവരുന്നു. ടൂത്ത് പേസ്റ്റ് മുതൽ ഫേസ് ക്രീം വരെയും, പെയിൻ ബാം മുതൽ ബോഡി മസ്സാജ് ഓയിൽ വരെയും ഇന്ന് ഹെർബൽ ആകണമെന്നാണ് ഉപഭോക്താക്കളുടെ താല്പര്യം. ഇതുമൂലം പല മൾട്ടി നാഷണലുകളും തങ്ങളുടെ പതിവു ഫോർമുല വിട്ട് ആയുർവേദങ്ങളിലേക്കു തിരിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഹെർബൽ എന്ന പേരിൽ കെമിക്കൽ പ്രോഡക്ടുകൾ വിപണിയിലിറക്കി പണം തട്ടുന്നവരും ഇക്കൂട്ടത്തിലുണ്ട്. 18,000 മുതൽ 30,000 രൂപ വരെ കിലോഗ്രാമിനു വില വരുന്ന ചന്ദനത്തൈലം ഉപയോഗിച്ചുണ്ടാക്കുന്നതെന്ന പേരിൽ വിപണിയിലെത്തുന്ന 20 രൂപ വില വരുന്ന ബാത്ത് സോപ്പുകളുടെ കാര്യം തന്നെ ഉദാഹരണം പരസ്യ ഏജൻസികളും മാധ്യമങ്ങളും സപ്പോർട്ട് ഉണ്ടെങ്കിൽ 'ഏതും പോതും' എന്നതാണ് ഇന്നത്തെ അവസ്ഥ.

വീണ്ടും നമുക്ക് സീസണൽ ഇൻഡസ്ട്രിയിലേക്കു വരാം. ഇന്ന് കർക്കിടകത്തിന്റെ സ്പെഷ്യൽ എന്ന പേരിൽ വിപണിയിലെത്തുന്ന പ്രധാന ഉല്പന്നമാണ് കർക്കിടകക്കഞ്ഞി കിറ്റ്. നവര അരിയ്ക്കൊപ്പം ചെറുപനച്ചി, കുടങ്ങൾ, തൊട്ടാവാടി, നെയ്വള്ളി, ചങ്ങലം പരണ്ട ഇവ ചതച്ചത് കിഴികെട്ടി വേവിച്ച് കുരുമുളക്, ജീരകം, ചുക്ക്, കറുവപ്പട്ട ഇവയുടെ പൊടി ഒരു നുള്ളു ചേർത്തുള്ള ഹോം മേഡ് കഞ്ഞികളായിരുന്നു. ഇവിടെ സാർവ്വത്രികമായി ഉപയോഗിച്ചു വന്നിരുന്നത്. ചെറുപുള്ളടി, പച്ചക്കുറുന്തോട്ടി, കയ്യന്ന്യം, കറുക, പർപ്പടകപ്പുല്ല്, ചെറുചീര, ചെറൂള, കൊഴുപ്പ ഇവയുടെ നീരെടുത്ത് വേവിച്ച കഞ്ഞിയിൽ ചേർത്ത് തണുപ്പിച്ചു കഴിക്കുന്നത് കർക്കിടക്കഞ്ഞിയുടെ മറ്റൊരു ഫോർമുലേഷനാണ്. തഴുതാമ, കീഴാർനെല്ലി, വള്ളിയുഴിഞ്ഞ നീലപ്പന, വിഷ്ണുക്രാന്തി, പൂവാംകുറുന്നൽ, മുയൽച്ചെവിയൻ, തിരുതാളി, മുക്കുറ്റി, പനിക്കൂർക്ക, തൊട്ടാവാടി, ശംഖുപുഷ്പം, കൊടിയാവണക്ക്, ആടുതിന്നാപ്പാല, ചെറുകടലാടി തുടങ്ങിയവ ചേർത്തുണ്ടാക്കുന്ന കഞ്ഞിയാണ് മറ്റൊന്ന് തിരക്കുപിടിച്ച ഈ കാലത്ത് പാടവും പറമ്പും കേറി പച്ചമരുന്നുകൾ ശേഖരിക്കാൻ ആർക്കാണു നേരം? അല്ലെങ്കിൽത്തന്നെ പാടവും പറമ്പുമെവിടെ? ഉണ്ടെങ്കിൽത്തന്നെ അവിടെ ഔഷധസസ്യങ്ങൾ ഉണ്ടെന്നെന്തുറപ്പ്?

ഇവിടെയാണ് കർക്കിടകക്കഞ്ഞിയുടെ ഔഷധക്കൂട്ടുകളുടെ വിപണനത്തിന്റെ പ്രസക്തി. ചെറുതും വലുതുമായി നാല്പതിലേറെ

യൂണിറ്റുകൾ ഇന്ന് കഞ്ഞിക്കൂട്ടിന്റെ നിർമ്മാണത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. എന്നിട്ടും ആവശ്യാനുസരണം ഇവ വിപണിയിൽ ലഭ്യമല്ല. ഇതു മുതലെടുത്ത് കഞ്ഞിക്കൂട്ടിന്റെ ലേബലിൽ വിപണിയിൽ വ്യാജന്മാരും വിലസുന്നുണ്ടെന്നാണ് കിംവദന്തി.

വിശ്വസ്ത കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നും ഔഷധ സംഭരണം നടത്തി അവ വൃത്തിയാക്കി ഒരു വിദഗ്ദ്ധന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ കൃത്യമായ അളവിൽ പാക്ക് ചെയ്ത് വേണം കിറ്റുകൾ തയ്യാറാക്കാൻ. ഫുഡ് സേഫ്റ്റി അതോറിറ്റിയുടെയും ആയുഷ് വിഭാഗത്തിന്റെയും അനുമതി നേടി ഇത്തരം പ്രവൃത്തികൾ നിർവ്വഹിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ മാത്രമേ വ്യാപാരികൾ വിതരണത്തിനായി എടുക്കാവൂ. ഇത് പൊതുജനങ്ങളും ശ്രദ്ധിക്കുക. ഇവയുടെ സംഭരണം, വൃത്തിയാക്കൽ, സങ്കലനം, പാക്കിങ്ങ് ഇവയ്ക്കെല്ലാം സമയമെടുക്കും. മാർച്ചു മാസം മുതൽ തന്നെ ഈ പ്രക്രിയ ആരംഭിച്ചാൽ മെയ് മാസാന്ത്യത്തിലോ ജൂണിലോ വിപണിയിലെത്തിക്കാം. ഇതിന്റെ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾക്ക് അനുമതി ലഭിക്കണമെങ്കിൽ താഴെപ്പറയുന്ന നിബന്ധനകൾ കർശനമായും പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

1. ആയുർവേദത്തിൽ അംഗീകൃത വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത നേടിയ ഒരു ഡോക്ടറുടെ നിയന്ത്രണം.
2. തനതുരംഗത്ത് പരിചയ സമ്പന്നരായ വ്യക്തികളുടെ മേൽനോട്ടം.
3. ഔഷധ സംഭരണത്തിന് വൃത്തിയും വെടിപ്പുമുള്ള സംവിധാനം.
4. ഇവയുടെ തരംതിരിക്കൽ, വൃത്തിയാക്കൽ, മുറിക്കൽ, പൊടിക്കൽ, ചതയ്ക്കൽ ഇവയ്ക്കുള്ള നിലവാരമുള്ള യന്ത്രസംവിധാനം
5. അണുബാധകൾ ഏൽക്കാതെയുള്ള പാക്കിങ്ങ്, സംഭരണം എന്നിവയ്ക്കുള്ള ഫിനിഷ്ഡ് ഗുഡ്സ് സെന്റർ
6. രോഗബാധകളില്ലാത്ത (ഹെൽത്ത് കാർഡ് ഉള്ള) ജീവനക്കാർ.
7. അത്യാവശ്യ പരിശോധകൾക്കുള്ള ലാബ്, ഒരു സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധൻ.

ഇവിടെയാണ് കർക്കിടകക്കഞ്ഞിയുടെ ഔഷധക്കൂട്ടുകളുടെ വിപണനത്തിന്റെ പ്രസക്തി. ചെറുതും വലുതുമായി നാല്പതിലേറെ യൂണിറ്റുകൾ ഇന്ന് കഞ്ഞിക്കൂട്ടിന്റെ നിർമ്മാണത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

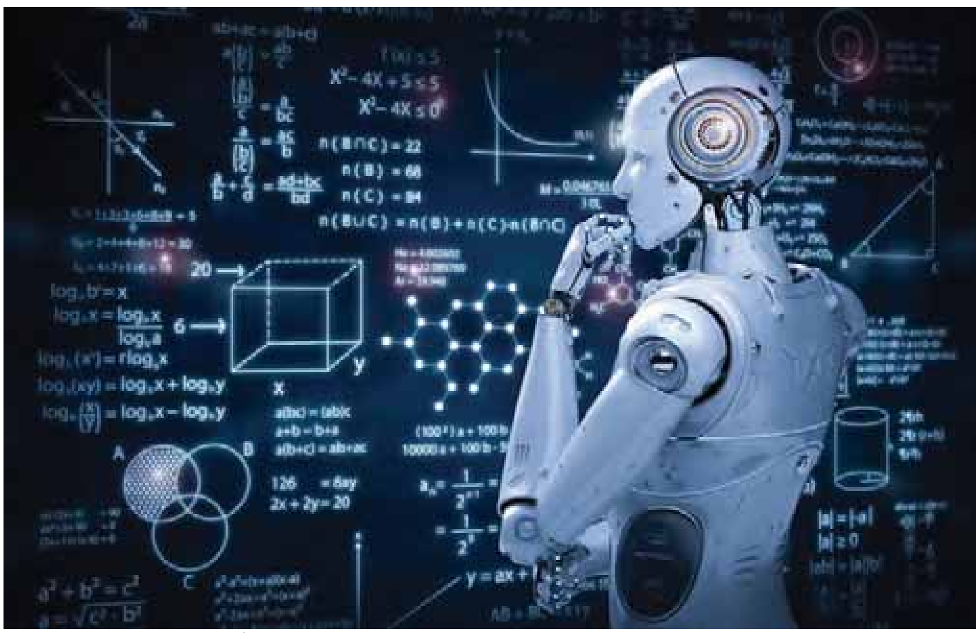
ഇതുപോലെ തന്നെയാണ് സ്നാന ചൂർണവും മറ്റ് സൗന്ദര്യ വർദ്ധകങ്ങളും തയ്യാറെടുക്കുമ്പോഴും ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്. നിലവിൽ 20 കോടി രൂപയുടെ വിപണിയാണ് കർക്കിടകക്കഞ്ഞിക്കുള്ളത്. ഇത് വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാവുന്ന വിപണിയാണെന്ന് ഈ രംഗത്തെ അനുഭവ സമ്പത്തുള്ളവർ പറയുന്നു. തൈലവും എണ്ണയും, കുഴമ്പുമൊക്കെ നിർമ്മിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകൾ നിലവിലുള്ളവ തന്നെയാണ്. ഇവയിലെ കർക്കിടമാസ വിറ്റുവരവ് (മിഥുനപ്പാതി മുതൽ ചിങ്ങപ്പാതി വരെ) 10 മുതൽ 15 ശതമാനം വരെ വർദ്ധനവു രേഖപ്പെടുത്തുന്നു. ഗുണമേന്മയുള്ള അത്തരം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ സംഭരിച്ച് സംസ്കരിച്ച് പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന ഒരു ഹെർബൽ അസംബ്ലിങ്ങ് യൂണിറ്റ് മാത്രമാണ് കഞ്ഞിക്കൂട്ടു യൂണിറ്റ്. ഒട്ടും ഈർപ്പം തട്ടാതെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് ആകർഷകമായ ലേബലോടെ വിപണിയിലെത്തിക്കുമ്പോൾ അതു ജനങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കും. ലാഭവും വർദ്ധിക്കും.

(കോപ്ഫെഡ് മുൻ ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ടെക്നോട്രെൻഡ്
ലോറൻസ് മാത്യു

മെഷിൻ ലേണിങ്ങ്
മാറുന്ന ബിസിനസ് ലോകം

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് എന്നത് ഒരിക്കൽ ഈ പംക്തിക്ക് വിഷയീഭവിച്ചതാണ്. എന്നാൽ അതിലെ പുതു വസന്തമാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് എന്നത്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് എന്നതിനെപ്പറ്റി മനുഷ്യൻ ചിന്തിക്കുവാൻ തുടങ്ങിയിട്ട് ആറ് പതിറ്റാണ്ടുകൾ കഴിഞ്ഞ് പോയിരിക്കുന്നു. ആ കൃത്രിമ ബുദ്ധിയുടെ പുതു വസന്തമാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് എന്നത്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന്റെ ഉപമേഖലയാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് എന്നത്.



എന്താണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ്

യന്ത്രങ്ങളെ കാര്യങ്ങൾ പഠിപ്പിച്ചെടുക്കുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. ഒരു പ്രത്യേക കാര്യം ചെയ്യുന്നതിനായി യന്ത്രങ്ങളെ ആയത് പഠിപ്പിച്ച് കൊടുക്കുന്നതാണിതെന്ന് ലളിതമായി പറയാം. മെഷിൻ ലേണിങ്ങിൽ വിവിധ തരം സംവിധാനങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും ഇപ്പോൾ അതിന്റെ ആകർഷണം നൂതന ആർട്ടിഫിഷ്യൽ റൂറൽ നെറ്റ് വർക്കുകൾ തന്നെയാണ്. ഒരു മനുഷ്യന്റെ തലച്ചോറിന് സമാനമായ രീതിയിൽ കംപ്യൂട്ടറുകളുടെ പ്രവർത്തനം നിർമ്മിച്ചെടുക്കുന്നതാണ് ന്യൂറൽ നെറ്റ് വർക്കിൽ സാധ്യമാവുന്നത്. അനേകായിരം ചിത്രങ്ങളിൽ നിന്ന് ഒരാളുടെ ചിത്രം തിരിച്ചറിയാൻ സാധിക്കുന്ന കംപ്യൂട്ടർ സംവിധാനം ഇതിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാന ഉദാഹരണമാണ്. മുഖം തിരിച്ചറിയുന്നതിനോടൊപ്പം മുഖ ഭാവം തിരിച്ചറിയുന്നതും മെഷിൻ ലേണിങ്ങിന്റെ ഉദാഹരണമാണ്. അതായത് നമ്മൾ സന്തോഷത്തിലാണോ, ദുഖത്തിലാണോ, മനസ്സിനുള്ളിൽ പ്രതിഷേധത്തിലാണോ എന്നുള്ളതൊക്കെ തിരിച്ചറിയുവാൻ കഴിയുന്ന മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ആപ്ലിക്കേനുകൾ

വിജയകരമായി രംഗത്തുണ്ട്. . ഫേസ് ബുക്കും ഗൂഗിളുമെല്ലാം നാം ഇടുന്ന ഫോട്ടോയിൽ നിന്നും നമ്മളെ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ടാഗ് ചെയ്യുന്നത് ഇതിലൂടെ ആണ്. അതായത് ഒരു പ്രശ്നത്തെ പരിഹരിക്കുന്നതിന് പ്രത്യേകം അൽഗോരിതം ഉണ്ടാക്കുന്നതിന് പകരം മനുഷ്യൻ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുന്ന ഡേറ്റയിൽ നിന്ന് കമ്പ്യൂട്ടർ സംവിധാനം പഠിച്ചെടുക്കുന്ന രീതിയാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്.

മെഷിൻ ലേണിങ് പ്രവർത്തന മേഖല

കമ്പ്യൂട്ടറിന് കിട്ടുന്ന ഡേറ്റയിൽ നിന്നാണ് അത് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിച്ച് ഔട്ട് പുട്ട് നൽകുന്നത്. അത് സഞ്ചിതമായ ഒരു വിവര ശേഖരം ആണ്. ഇത് സ്ഥിതി വിവര കണക്കുകൾ ആവാം, ലേഖനങ്ങൾ ആവാം, ചിത്രങ്ങൾ ആവാം, ശബ്ദഫയലുകൾ ആവാം, വീഡിയോ ആവാം. ഇതിനെ മെഷിൻ ലേണിങ്ങിന്റേതായ പ്രത്യേക പ്രോഗ്രാമുകൾ ഉപയോഗിച്ച് പ്രോസസ് ചെയ്യുന്നു. ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുവാനും നമുക്ക് നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുവാനും മെഷീനുകൾക്ക് സാധിക്കും. ഉദാഹരണമായി രണ്ട് ഭാഷകളിൽ നിന്നുള്ള ഡേറ്റാ നൽകുക ആണെങ്കിൽ വിവർത്തനം നടത്തുവാൻ പോലും മെഷിൻ സ്വയം പഠിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ നിരന്തരമായി നിരീക്ഷിക്കപ്പെടുവാൻ കഴിയുന്നതോ ഒരുപാട് ഡേറ്റ നമുക്ക് കൈവശം ഉള്ളതോ ആയ എന്ത് കാര്യത്തിനും മെഷിൻ ലേണിങ് ഉപയോഗിക്കാം.

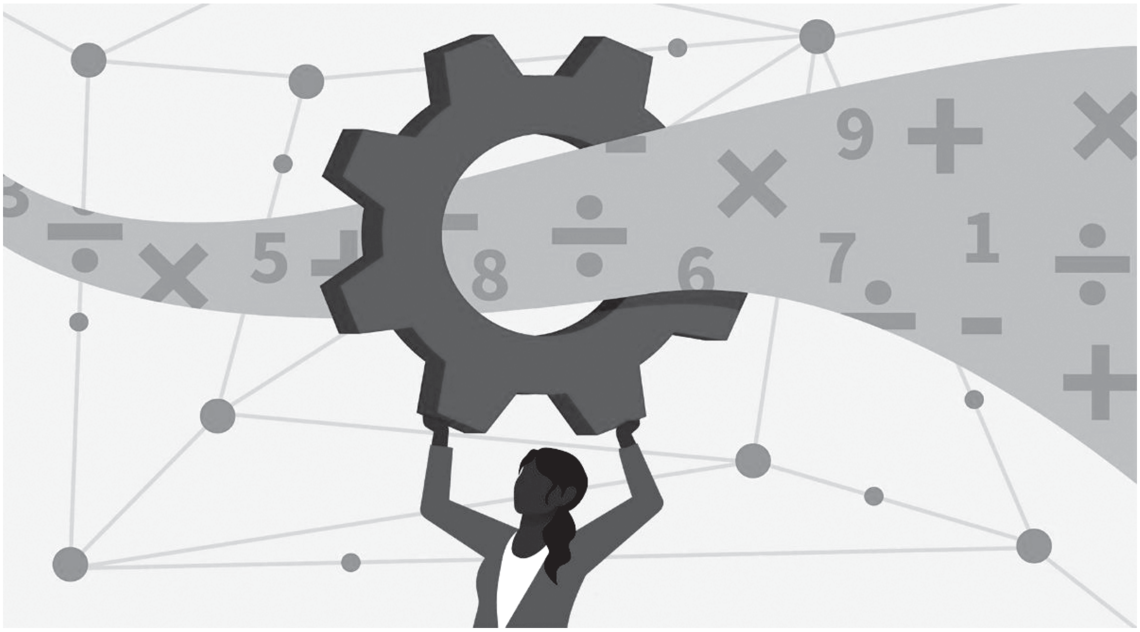
മെഷിൻ ലേണിങ് പ്രായോഗിക മേഖല

ഇന്ന് പല കമ്പനികളും മെഷിൻ ലേണിങ് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. വിവിധ മേഖലകളിലുട നീളം തട്ടിപ്പിന് സാധ്യതയുള്ള കാര്യങ്ങൾ കണ്ടെത്തുവാൻ ഇത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്. പേപാൽ കമ്പനി ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ഇടപാടുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനായി മെഷിൻ ലേണിങ് ഉപയോഗിക്കുന്നു. കള്ളപ്പണം വെളുപ്പിക്കുന്നതിനെതിരെ ഗവൺമെൻറുകളും ഇത് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്.

നമ്മൾക്ക് ഗൂഗിളിൽ കുറേ തിരയിലിന് ശേഷവും ഉദ്ദേശിച്ച റിസൾട്ട് കിട്ടിയില്ല എങ്കിൽ പിന്നീടുള്ള സെർച്ചിൽ ബന്ധപ്പെട്ട റിസൾട്ടുകൾ ഗൂഗിൾ റെക്കമന്റ് ചെയ്യുന്നത് മെഷിൻ ലേണിങ് അൽഗോരിതങ്ങൾ മൂലമാണ്.

സ്റ്റോക്ക് മാർക്കറ്റുകൾ എന്ത് ചെയ്യുമെന്ന് പ്രവചിക്കുവാൻ മനുഷ്യനേക്കാളേറെ മെഷിൻ ലേണിങ് അൽഗോരിതങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നുണ്ട്. പല പ്രശസ്ത വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളും ഉയർന്ന വേഗത്തിലും ഉയർന്ന അളവിലും ട്രേഡുകൾ പ്രവചിക്കുവാനും നടപ്പിലാക്കുവാനും മെഷിൻ ലേണിങ് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ടിപ്പോൾ.

ഡ്രൈവറില്ലാ സ്മാർട്ട് കാറുകളായിരിക്കും നാളെ നിരത്തുകളിലെന്നത് ഏറെക്കുറെ പ്രവചിക്കപ്പെട്ടയൊന്നാണ്. ഒരു സ്മാർട്ട് കാർ ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സുമായി സംയോജിപ്പിക്കുക മാത്രമല്ല, അതിൻറെ ഉടമയെക്കുറിച്ചും പരിസ്ഥിതിയെക്കുറിച്ചും അറിയുകയും ഡ്രൈവിങ് സാഹചര്യങ്ങൾ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുകയും പ്രശ്നങ്ങൾ സ്വയം പരിഹരിക്കുകയും ചെയ്യും.



സ്വയം ഡ്രൈവ് ചെയ്യുകയും ട്രാഫിക്കിനെക്കുറിച്ചും റോഡ് അവസ്ഥകളെക്കുറിച്ചും തൽസമയ ഉപദേശം നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന കാര്യങ്ങൾ ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സും മെഷിൻ ലേണിങ്ങും ഉപയോഗപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കും.

ആളുകളുടെ രോഗ വിവരങ്ങൾ അറിയുകയാണെങ്കിൽ രോഗ സാഹചര്യങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി പ്രവചിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഇതും സാധിക്കുന്നത് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് വഴിയാണ്. ?

വിമാനത്താവളങ്ങൾ, സ്റ്റേഡിയങ്ങൾ, മറ്റ് പ്രോഗ്രാമുകൾ നടക്കുന്ന വേദികൾ എന്നിവിടങ്ങളിലെ സുരക്ഷാ സ്ക്രീനിങ്ങുകളിൽ തെറ്റായ അലാറങ്ങൾ ഇല്ലാതാക്കുവാനും മനുഷ്യർക്ക് നഷ്ടമായ വിവരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുവാനും മെഷിൻ ലേണിങ്ങിന് സാധിക്കും. അത് സുരക്ഷിതമായ ഈവന്റുകൾ ഉറപ്പാക്കുവാനും സഹായിക്കുന്നു.

വിവിധങ്ങളായ മാൽവെയറുകളെ കൃത്യതയോടെ പ്രവചിക്കുവാനും മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് അൽഗോരിതങ്ങൾക്ക് സാധിക്കും. ക്ലൗഡിലെ ഡേറ്റാ പാറ്റേണുകൾ തിരയുവാനും സുരക്ഷാ പ്രശ്നങ്ങൾ പ്രവചിക്കുവാനും അപാകതകൾ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുവാനും മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ഉപയോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്.

മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ബിസിനസ്സ് ലോകത്തിൽ

ബിസിനസ്സിൽ വലിയ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാൻ പര്യാപ്തമായ ഒരു സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് എന്നത്. ?

ഉപഭോക്താവിന്റെ ഫീഡ് ബാക്കുകൾ കൃത്യമായി വ്യാഖ്യാനിക്കുവാൻ ഇത് വഴി സാധിക്കുന്നതാണ്. മുൻകാല ഉൽപ്പന്ന ഉപഭോക്താക്കളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഉപഭോക്തൃ ഡേറ്റാ വിശകലനം ചെയ്യുവാനും അവ വ്യാഖ്യാനിക്കുവാനും ഇത് വഴി കഴിയും. അതിനാൽ അവർക്ക് കൃത്യമായ പ്രവചനങ്ങൾ നടത്തുവാനും അത് വഴി ബിസിനസ്സ് മെച്ചപ്പെടുത്തുവാനും സാധിക്കും. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താവിനാവശ്യമായ വസ്തുക്കൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ ഓഫറുകൾ ഒപ്റ്റിമൈസ് ചെയ്യുകയും ചെയ്യും. അതിൻഫലമായി ഉപഭോക്താക്കൾക്കാവശ്യമായ രീതിയിൽ പരസ്യങ്ങൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഇത് മൂലം ഊഹക്കച്ചവടങ്ങളും ഫലപ്രദമല്ലാത്ത ക്യാമ്പയിനുകളും ഒഴിവാക്കുവാനും സാധിക്കുന്നതാണ്.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ പെരുമാറ്റ രീതികളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വിൽപ്പന, വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ നിരന്തരം അവലോകനം ചെയ്യുന്നതിനും പരിഷ്കരിക്കുന്നതിനും മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ

പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. പക്ഷപാതരഹിതമായ ബിസിനസ്സ് തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നതാണ് ഇതിൻറെ പ്രത്യേകത.

കഴിയും. അതിലൂടെ പ്രോഡക്ടിന് ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനും മെച്ചപ്പെട്ട വിപണി കണ്ടെത്തുവാനും കഴിയും.

ബിസിനസ് സംബന്ധമായ പല പ്രശ്നങ്ങൾക്കും മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ഒരു പോംവഴിയാണ്. നിലവിലുള്ള ഡേറ്റയിൽ നിന്നും ആവർത്തനമായി പഠിക്കുവാനും പ്രോഗ്രാം ചെയ്യാതെ മറഞ്ഞിരിക്കുന്ന സ്ഥിതി വിവരക്കണക്കുകളെ കണ്ടെത്തുവാൻ കമ്പ്യൂട്ടറുകളെ സഹായിക്കുവാനും അൽഗോരിതങ്ങളെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്ന ഒരു ഡേറ്റാ വിശകലന പ്രക്രിയയാണ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് എന്നത്. ഗൂഗിൾ, ആമസോൺ, മൈക്രോസോഫ്റ്റ് തുടങ്ങിയവർ അവരുടെ ക്ലൗഡ് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ സമാരംഭിച്ചതോടെ എം എൽ ന് സമീപ കാലത്ത് പ്രാധാന്യം ഏറി. ഇ മെയിലുകളിൽ സ്പാം കണ്ടെത്തൽ, ഫെയ്സ്ബുക്ക് നടത്തിയ ഇമേജ് അല്ലെങ്കിൽ ഫെയ്സ് ടാഗിങ്ങ് എന്നിവ ഉദാഹരണമാണ്. തിരഞ്ഞെടുത്ത പദങ്ങളോ, സ്പാം ഫിൽട്ടർ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള പാറ്റേണോ ജി മെയിൽ തിരിച്ചറിയുമ്പോൾ, ഇമേജ് റെക്കഗ്നിഷ്യൻ രീതി ഉപയോഗിച്ച് അപ് ലോഡ് ചെയ്ത ചിത്രങ്ങൾ ഫെയ്സ്ബുക്ക് സ്വയം ടാഗ് ചെയ്യുന്നു.

ഡേറ്റകൾ ഉപയോഗിച്ച് ബിസിനസ്സുകളിൽ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കേണ്ടി വരുന്ന സന്ദർഭങ്ങളിൽ എം എൽ

വിവിധ ജോലിക്കാരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ നമുക്ക് മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. ഒരു ഉദ്യോഗാർത്ഥിയെ സംബന്ധിക്കുന്ന വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യ.തകൾ, പരിശീലനം, പ്രവൃത്തി പരിചയം, വിജ്ഞാന മേഖലകൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം കൃത്യമായി വിശകലനം ചെയ്ത് ഏറ്റവും നല്ല ആൾക്കാരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ കഴിയുന്നതിലൂടെ കമ്പനിക്ക് അവരുടെ സമയവും പണവുമെല്ലാം ലാഭിക്കുവാൻ കഴിയുന്നു.

മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ഭാവിയിൽ

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസും മെഷിൻ ലേണിങ്ങും പല വ്യവസായങ്ങളിലും സോഫ്റ്റ് വെയർ പാക്കേജുകൾക്കുള്ളിലും ഏതാനും ചില വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ നമ്മുടെ ദൈനം ദിന ജീവിതത്തിൻറെ ഭാഗമായി ഉണ്ടായിരിക്കും. ഗൂഗിൾ പറയുന്നു മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് ആണ് ഭാവി. മനുഷ്യൻ മെഷിനുകൾക്ക് അടിമകളാവുമ്പോൾ ലോകം ഏറ്റെടുക്കുന്ന ഒരു പുതിയ വിപ്ലവത്തിന് മെഷിനുകൾ നേതൃത്വം വഹിക്കും. ഡീപ് ലേണിങ്ങ് സങ്കേതങ്ങൾ മെഷിനുകൾക്ക് മനുഷ്യ ബുദ്ധി നൽകുന്ന കാലം വരും. പ്രധാന ഇൻഡസ്ട്രികളെല്ലാം മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് കീഴടക്കുമെന്നാണ് സാങ്കേതിക ലോകത്തിലെ പ്രവചനം. ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സിന്റെ ആവിർഭാവവും മെഷിൻ ലേണിങ്ങിന് ഗുണകരമായി തീർന്നിട്ടുണ്ട്. സൈബർ സുരക്ഷയുടെ കാര്യങ്ങൾ കൂടി പരിഹരിക്കപ്പെട്ടാൽ മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് വലിയ കുതിച്ച് ചാട്ടങ്ങൾക്ക് തുടക്കം കുറിക്കുമെന്ന് പ്രത്യാശിക്കാം.

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

ഇറച്ചിക്കോഴി വിപണി പിടിച്ചെടുക്കാൻ

കേരള ചിക്കൻ

കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതിയിലൂടെ സംസ്ഥാനത്തെ ഇറച്ചിക്കോഴി വിപണി വൻമാറ്റത്തിന്റെ പാതയിലാണ്. ആഭ്യന്തരതലത്തിലുള്ള ഇറച്ചിക്കോഴി ഉത്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക, ഇതുവഴി ജനങ്ങളുടെ വരുമാനം ഉയർത്തുക, ന്യായവിലയ്ക്ക് ഗുണമേന്മയുള്ള കോഴിയിറച്ചി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുക എന്നിവയാണ് പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. അയൽസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ കോഴിഫാം ഉടമകൾ കേരളത്തിലെ വിപണി നിയന്ത്രിക്കുകയും ജനങ്ങൾ വലിയ തോതിലുള്ള ചൂഷണത്തിന് വിധേയമാവുകയും ചെയ്തതോടെയാണ് കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതിയുമായി സർക്കാർ രംഗത്തെത്തിയത്. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ഏതാനും ജില്ലകളിൽ മാത്രം നടപ്പാക്കിയിരുന്ന പദ്ധതി ഇപ്പോൾ കൂടുതൽ ജില്ലകളിലേക്ക് വ്യാപിച്ചുകഴിഞ്ഞു.

പദ്ധതി വിജയകരമായതോടെ വനിതകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള പതിനായിരക്കണക്കിന് ആളുകൾക്ക് സാമ്പത്തികമായ നേട്ടം ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. കേരളത്തിന് ആവശ്യമായ ഇറച്ചിക്കോഴി ഉത്പാദനത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ സ്വയംപര്യാപ്തത കൈവരിക്കുക എന്ന ഉദ്ദേശ്യത്തോടുകൂടിയാണ് കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതി പുരോഗമിക്കുന്നത്. ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥ തുടർന്നാൽ അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ ഇത് സാധ്യമാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. മൃഗസംരക്ഷണവകുപ്പും കുടുംബശ്രീയും കെപ്കോയും വയനാട്ടിലെ ബ്രഹ്മഗിരി ഡെവലപ്മെന്റ് സൊസൈറ്റി പോലെയുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളുമെല്ലാം സഹകരിച്ചുകൊണ്ട് ഇറച്ചിക്കോഴിയുടെ ഉത്പാദനം മുതൽ വിപണനം വരെയുള്ള എല്ലാ രംഗങ്ങളിലും ഇപ്പോൾ സജീവമായ ഇടപെടലുകൾ നടത്തുന്നുണ്ട്.

സംസ്ഥാനത്തെ ഇറച്ചിക്കോഴി വിപണി

ദക്ഷിണേന്ത്യയിൽ ഏറ്റവുമധികം കോഴിയിറച്ചി വിറ്റഴിയുന്ന സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. ഓരോ വർഷവും ഏഴായിരം കോടിയോളം രൂപയുടെ ഇറച്ചിക്കോഴികൾ ഇവിടെ വിറ്റഴിയുണ്ട്. എന്നാൽ ഇതിന്റെ നേട്ടം ആഭ്യന്തര

തലത്തിൽ കാര്യമായി ഉണ്ടായിരുന്നില്ലെന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം. നമുക്ക് ആവശ്യമായ ഇറച്ചിക്കോഴിയുടെ തൊണ്ണൂറു ശതമാനത്തിലധികവും അയൽസംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും, പ്രത്യേകിച്ച് തമിഴ്നാട്ടിൽനിന്നും, ഇറക്കുമതി നടത്തുകയാണ് ചെയ്തിരുന്നത്. തമിഴ്നാട്ടിൽ ഏറ്റവുമധികം കോഴിഫാമുകളുള്ളത് കോയമ്പത്തൂർ, പൊള്ളാച്ചി, പല്ലടം, നാമക്കൽ, സേലം, ഉദുമൽപ്പേട്ട എന്നിവിടങ്ങളിലാണ്. കേരളവുമായുള്ള വ്യാപാരബന്ധത്തിലൂടെയാണ് ഇവയിൽ തൊണ്ണൂറ്റഞ്ച് ശതമാനത്തിന്റെയും നിലനിൽപ്.

തമിഴ്നാട്ടിലെ ഫാമുകളിൽനിന്നും ഓരോ ദിവസവും ശരാശരി മൂന്നുലക്ഷം കോഴികളെ വീതമാണ് കേരളത്തിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്തിരുന്നത്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇവിടുത്തെ കോഴിയിറച്ചിയുടെ വില നിർണയിക്കാനും അവർക്ക് കഴിഞ്ഞിരുന്നു. എന്നാൽ ജിഎസ്ടി നടപ്പായതോടുകൂടി ഇറച്ചിക്കോഴികൾക്ക് സംസ്ഥാനത്ത് ഉണ്ടായിരുന്ന നികുതി ഒഴിവായിട്ടും കോഴിയിറച്ചിയുടെ വിലയിൽ കുറവുണ്ടായില്ല. തമിഴ്നാട്ടിലെ കാലാവസ്ഥാമാറ്റവും വരൾച്ചയുമെല്ലാം ഇവിടുത്തെ വിലനിലവാരം ഉയർന്നുതന്നെ നിൽക്കാൻ കാരണമായി. ഇത്തരമൊരു പശ്ചാത്തലത്തിലാണ് കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതിയുമായി സർക്കാർ രംഗത്തെത്തുന്നത്.

ഇതിനിടെ, കേരളത്തിലെ കർഷകർക്ക് കോഴിക്കുഞ്ഞുങ്ങളെയും തീറ്റയുമെല്ലാം ലഭ്യമാക്കിക്കൊണ്ട് വളർച്ചയെത്തുന്ന കോഴികളെ തിരിച്ചെടുക്കുന്ന പദ്ധതിയും തമിഴ്നാട്ടിലെ ഏജൻസികൾ നടപ്പാക്കിയിരുന്നു. ഇതുപ്രകാരം ഓരോ കർഷകന്റെയും ഫാമിലെ സൗകര്യമനുസരിച്ച് ആയിരവും രണ്ടായിരവും കോഴിക്കുഞ്ഞുങ്ങളെയും അവയ്ക്ക് ആവശ്യമായ തീറ്റയുമെല്ലാം തമിഴ്നാട്ടിൽനിന്നും എത്തിച്ചുകൊടുക്കും. പിന്നീട്, 45 ദിവസം കഴിയുമ്പോൾ ഇവയെ തിരിച്ചെടുക്കും. ഇതോടൊപ്പം കർഷകർക്ക് വളർത്തുകൂലി എന്നനിലയിൽ അഞ്ചോ ആറോ രൂപവീതം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. എന്നാൽ, കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതി നടപ്പിലായതോടെ ഇതിൽനിന്നും കർഷകരിലേറെയും അകന്നുനിൽക്കുകയാണ്.

ഘട്ടംഘട്ടമായി കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതി

ഘട്ടംഘട്ടമായി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്ന കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതി പൂർണ്ണതോതിൽ സജ്ജമാകുന്നതോടെ അത് ആഭ്യന്തരകർഷകരുടെ വരുമാനവർദ്ധനയ്ക്ക് വൻതോതിൽ സഹായകമാകും. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും ഓരോ ഹാച്ചറികൾ സ്ഥാപിക്കും. ആഴ്ചയിൽ കുറഞ്ഞത് ഒരുലക്ഷം ഇറച്ചിക്കോഴിക്കുഞ്ഞുങ്ങളെയെങ്കിലും ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളാണ് പുരോഗമിക്കുന്നത്. ഇതോടൊപ്പം തിരുവനന്തപുരം, പാലക്കാട്, കോഴിക്കോട് എന്നിവിടങ്ങളിലായി മൂന്ന് മാംസ-മാലിന്യ സംസ്കരണശാലകളും യാഥാർത്ഥ്യമാകും. പ്രതിദിനം അമ്പതു മെട്രിക് ടൺ കോഴിയിറച്ചി ഉത്പാദിപ്പിക്കുക എന്നതാണ് ഇതിന്റെ ലക്ഷ്യം. മാംസ സംസ്കരണശാലകളോട് ചേർന്നുതന്നെയാവും മാലിന്യ സംസ്കരണശാലകളും പ്രവർത്തിക്കുക.

മാംസ സംസ്കരണശാലകളുടെ

പ്രവർത്തനത്തിന് ആവശ്യമായ മുഴുവൻ കോഴികളെയും കേരളത്തിൽ തന്നെ ഉത്പാദിപ്പിക്കും. ഇതിനുവേണ്ടി, പതിനാല് ജില്ലകളിലായി ആയിരത്തോളം ഫാമുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള പദ്ധതിയാണ് തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഇതിൽ 757 എണ്ണം വ്യക്തിഗത ഫാമുകളായിരിക്കും. ബാക്കിയുള്ളവ വിവിധ സംഘങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ളതാണ്. ഓരോ ഫാമിലും ആയിരം കോഴികളെ വീതമെങ്കിലും വളർത്താനുള്ള സൗകര്യമുണ്ടാവും. സംസ്ഥാനവ്യാപകമായി സ്ഥാപിക്കുന്ന സെയിൽസ് ഔട്ട്ലെറ്റുകളിലൂടെയും ഓൺലൈൻ വിപണിയിലൂടെയുമാണ് കോഴിയിറച്ചി വിറ്റഴിക്കുന്നത്.

കുടുംബശ്രീയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ രൂപീകരിച്ച കേരള പ്രൊഡ്യൂസർ കമ്പനിക്കാണ് കേരള ചിക്കന്റെ ചുമതല. അഞ്ചുപേർ ഉൾപ്പെടുന്ന ഡയറക്ടർ ബോർഡായിരിക്കും കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നിയന്ത്രിക്കുക. ഇതിൽ രണ്ട് അംഗങ്ങൾ കുടുംബശ്രീ ബ്രോയ്‌ലർ കർഷകരിൽനിന്നും തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്നവരാണ്. ഇറച്ചിക്കോഴി വിൽപ്പനയിലൂടെയും കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെയും ലഭിക്കുന്ന മുഴുവൻ ലാഭവും കർഷകർക്കു തന്നെ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള ക്രമീകരണങ്ങളാണ് ഏർപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. പദ്ധതിക്ക് ആവശ്യമായ എല്ലാ സാങ്കേതിക പിന്തുണയും മൃഗസംരക്ഷണ വകുപ്പ് ലഭ്യമാക്കുന്നു.

കുടുംബശ്രീയും എംപിഐയും

കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതിയിലൂടെ ഇതിനകം തന്നെ ഇറച്ചിക്കോഴി വളർത്തലിലും വിപണനത്തിലും നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ നിരവധി കുടുംബശ്രീ പ്രവർത്തകർക്ക് സാധിക്കുന്നുണ്ട്. ഇറച്ചിക്കോഴിയുടെ വിൽപ്പനയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട്, സർക്കാർ സ്ഥാപനമായ മീറ്റ് പ്രൊഡക്ട്സ് ഓഫ് ഇന്ത്യയുമായി (എംപിഐ) കുടുംബശ്രീ ധാരണാപത്രം ഒപ്പുവെക്കുക കൂടി ചെയ്തതോടെ കൂടുതൽ കർഷകർക്ക് നേട്ടമുണ്ടാകും. അങ്ങനെ സംസ്ഥാനത്തെ ഏറ്റവും വലിയ ഇറച്ചിക്കോഴി ഉത്പാദനശൃംഖലയായി കുടുംബശ്രീ മാറും. ഇവിടുത്തെ വീട്ടമ്മമാർക്ക് മികച്ച സ്വയം തൊഴിൽ വരുമാനം സാധ്യമാകുന്നതിന് പുറമെ കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ന്യായവിലയ്ക്ക് കോഴിയിറച്ചി ലഭ്യമാകുകയും ചെയ്യും.

അയൽസംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും വൻതോതിൽ നടക്കുന്ന ഇറച്ചിക്കോഴി ഇറക്കുമതിയുടെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ ഇവിടുത്തെ കോഴിവളർത്തൽ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിലാക്കാൻ നേരത്തെയും ചില ശ്രമങ്ങൾ നടന്നിരുന്നുവെങ്കിലും അതൊന്നും വേണ്ടത്ര ഫലപ്രദമായിരുന്നില്ല. എന്നാൽ കുടുംബശ്രീ വനിതകൾ രംഗത്തെത്തിയതോടെ സ്ഥിതിഗതികൾ മാറി. ഇത് തിരിച്ചറിഞ്ഞപ്പോഴാണ് സർക്കാരും വിവിധ വകുപ്പുകളും കുടുംബശ്രീയും ഈ രംഗത്ത് കൂടുതൽ സജീവമാകുന്നത്. എല്ലാ വിധത്തിലുള്ള ശുചിത്വസംവിധാനങ്ങളും പാലിച്ചുകൊണ്ടാണ് കുടുംബശ്രീയുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള കോഴിവളർത്തൽ.

നിലവിൽ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായി അറുനൂറിലേറെ കോഴിവളർത്തൽ യൂണിറ്റുകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

ഇറച്ചിക്കോഴിയുടെ വിൽപ്പനയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട്, സർക്കാർ സ്ഥാപനമായ മീറ്റ് പ്രൊഡക്ട്സ് ഓഫ് ഇന്ത്യയുമായി (എംപിഐ) കുടുംബശ്രീ ധാരണാപത്രം ഒപ്പുവെക്കുക കൂടി ചെയ്തതോടെ കൂടുതൽ കർഷകർക്ക് നേട്ടമുണ്ടാകും.

ഇതിൽ കോട്ടയം, എറണാകുളം ജില്ലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന നൂറു യൂണിറ്റുകളിൽനിന്നും ഓരോ ദിവസവും ആയിരം കോഴികളെ വീതം എംപിഐ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ധാരണാപത്ര മാണ് ഒപ്പുവെച്ചിരിക്കുന്നത്. ഇവയെ സംസ്ക രിച്ച് എംപിഐയുടെ തന്നെ ഔട്ട്ലെറ്റുകളിലൂടെ വിറ്റഴിക്കും. തുടക്കത്തിൽ ഇരുപത്തയ്യായിരം കിലോഗ്രാം കോഴിയിറച്ചി വിറ്റഴിക്കുകയും ഘട്ടം ഘട്ടമായി ഇത് അഞ്ചുലക്ഷം കിലോഗ്രാമായി ഉയർത്തുകയുമാണ് ലക്ഷ്യം. വിഷരഹിത പച്ച ക്കറി ഉത്പാദനത്തിന്റെ കാര്യത്തിലെന്നതുപോ ലെ, രാജ്യത്തിനുതന്നെ മാതൃകയാകുന്ന മറ്റൊരു പദ്ധതിയാണ് ഇറച്ചിക്കോഴി വളർത്തലി ലൂടെ കുടുംബശ്രീ നടപ്പാക്കുന്നത്.

കേരള ചിക്കനും കെപ്കോയും

മീറ്റ് പ്രൊഡക്ട്സ് ഓഫ് ഇന്ത്യയെ കൂടാതെ കോഴികളുടെ വിൽപ്പനയിൽ സർക്കാർ സ്ഥാപനമായ കെപ്കോയുമായും (കേരള സ്റ്റേറ്റ് പൗൾട്രി ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ) കുടുംബശ്രീ സഹകരിക്കുന്നുണ്ട്. ഇതുപ്രകാരം, കുടുംബശ്രീയുടെ കോഴിവളർത്തൽ യൂണിറ്റു കൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഒരുദിവസം പ്രായമായ കോഴിക്കുഞ്ഞുങ്ങളെ നാൽപതുരൂപ നിരക്കിൽ കെപ്കോ എത്തിച്ചുകൊടുക്കുന്നു. ഇവയ്ക്ക് 45 ദിവസം പ്രായമാകുമ്പോൾ കെപ്കോ തിരിച്ചെ ടുക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ബൈ ബാക്ക് മാതൃകയി ലാണ് ഇത് നടപ്പാക്കുന്നത്. വളർച്ചയെത്തിയ കോഴികളെ തിരികെ വാങ്ങുമ്പോൾ കിലോഗ്രാ മിന് 85 രൂപവീതം കർഷകർക്ക് നൽകുന്നു. ഇവയെ പിന്നീട് ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരത്തിൽ സംസ്കരിച്ച് ഇറച്ചിയാക്കി വിറ്റഴിക്കും.

തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, പത്തനംതിട്ട ജില്ലകളിലായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന 53 യൂണിറ്റുക ളാണ് ഇപ്പോൾ കെപ്കോയുമായി സഹകരിക്കു ന്നത്. ഈ യൂണിറ്റുകൾക്കെല്ലാം മികച്ച വരു മാനം ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. ആയിരം കോഴികളെ വളർത്തുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് എല്ലാ ചെലവു കളും കഴിഞ്ഞ് കുറഞ്ഞത് ഇരുപത്തയ്യായിരം രൂപയെങ്കിലുമാണ് ലാഭം. കെപ്കോയും എംപി ഐയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പ്രവർത്തിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകളെല്ലാം മികച്ച ലാഭമുണ്ടാക്കുന്ന പശ്ചാത്തലത്തിൽ കൂടുതൽ പേർ ഇതുമായി സഹകരിക്കാൻ രംഗത്തെത്തിയിട്ടുണ്ട്.

വടക്കൻകേരളത്തിൽ കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതിയുമായി മുന്നോട്ടുപോകുന്നത് വയനാ ട്ടിലെ ബ്രഹ്മഗിരി ഡെവലപ്മെന്റ് സൊസൈറ്റി യാണ്. ഒരുദിവസം പ്രായമായ കോഴിക്കുഞ്ഞു ങ്ങളെ സൊസൈറ്റി കർഷകർക്ക് നൽകുകയും അവയ്ക്ക് 40-45 ദിവസം പ്രായമാകുമ്പോൾ കിലോയ്ക്ക് 87 മുതൽ 93 രൂപവരെ വിലനൽകി തിരിച്ചെടുക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇത്തര ത്തിൽ മറ്റു ഏജൻസികൾ നൽകുന്നതിനേ ക്കാൾ ഉയർന്ന വളർത്തുകൂലിയാണ് കർഷ കർക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നതെന്ന് ബ്രഹ്മഗിരി ഡെവല പ്മെന്റ് സൊസൈറ്റി ഭാരവാഹികൾ പറയുന്നു. വിപണിവില കുറഞ്ഞാലും കൂടിയാലും കർഷ കർക്ക് ലഭിക്കുന്നത് ഒരേ നിരക്കായിരിക്കും.

ഇറച്ചിക്കോഴി വളർത്തലിൽ താൽപര്യ മുള്ള കർഷകർക്ക് ഇപ്പോൾ വിവിധ തലങ്ങളിൽ വായ്പയും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. ഗുണഭോക്താ ക്കൾക്ക് കുടുംബശ്രീ ജില്ലാമിഷൻ വായ്പയായി നൽകുന്നത് ഒന്നര ലക്ഷം രൂപയാണ്. സ്വന്തംനി ലയ്ക്ക് ബാങ്ക് വായ്പയെടുത്ത് യൂണിറ്റ് തുടങ്ങു ന്നവർക്കാണെങ്കിൽ അമ്പതിനായിരം രൂപയുടെ സബ്സിഡിയും ജില്ലാമിഷൻ നൽകുന്നു. മറ്റു കാർഷികോത്പന്നങ്ങളിൽനിന്നും വ്യത്യസ്ത മായി ഇറച്ചിക്കോഴി വളർത്തലിന് ഒരു ഗുണം കൂടിയുണ്ട്. ഉത്പന്നത്തിന്റെ വിപണനം പ്രാദേ ശികതലത്തിൽ തന്നെ സാധ്യമാകുമെന്നതാണ് ഈ നേട്ടം.

****

DELTA MICRO COMPUTERS PVT LTD

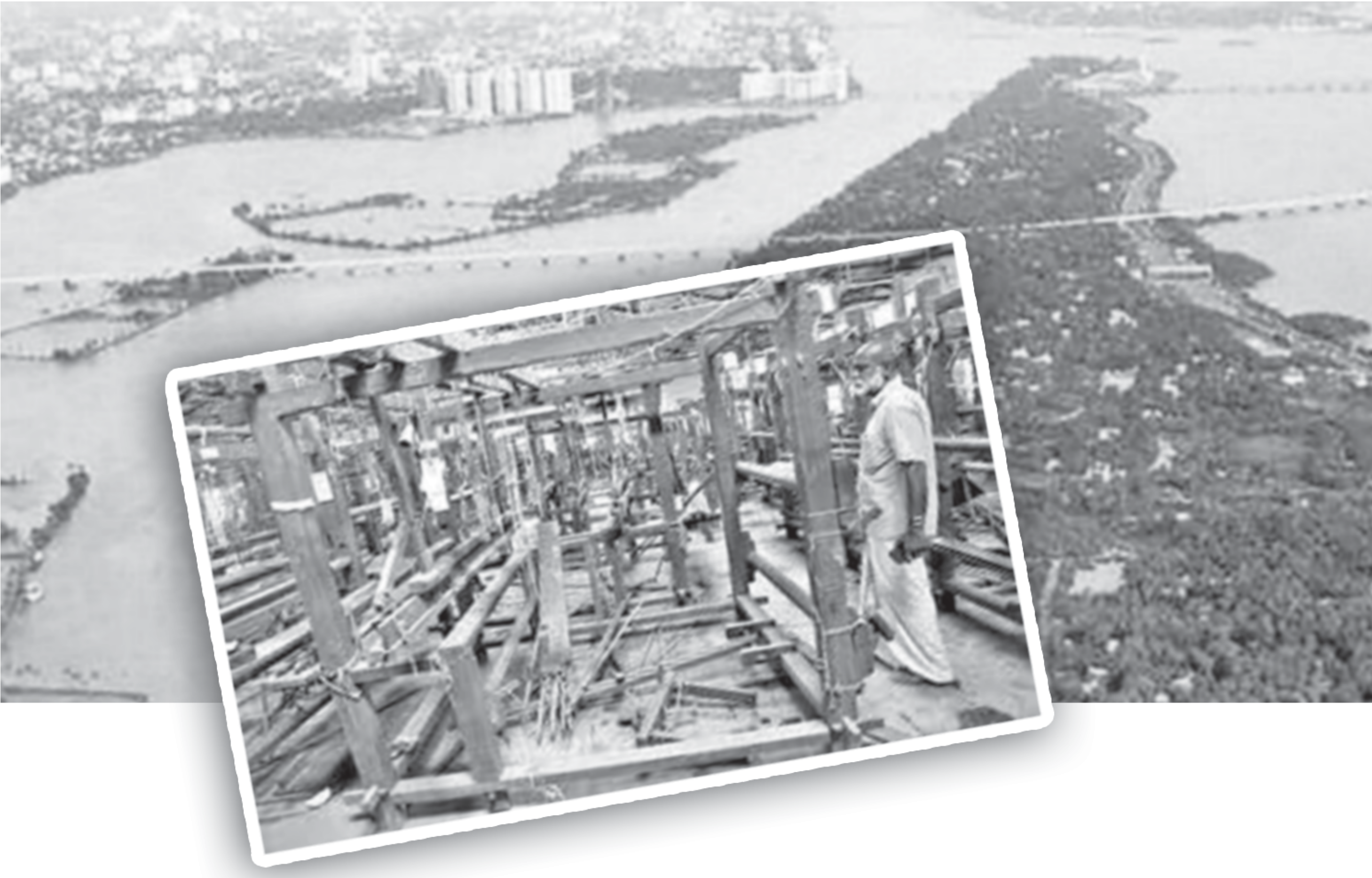
39/6389, 2ND FLOOR, KURISUPALLY ROAD, RAVIPURAM,KOCHI-15

PHONE:0484-2356935/4029052 MOB:9846041363

- ENGAGED IN TOTAL IT SOLUTIONS FOR THE LAST 25 YEARS BASED IN KOCHI
- CUSTOMERS RANGING FROM SINGLE –USER TO CORPORATE ENTITIES
- SUPPLY OF HP/DELL/ACER/LENOVO DESKTOPS AND LAPTOPS
- SUPPLY OF LASER PRINTERS/DOT MATRIX PRINTERS/THERMAL PRINTERS
- SUPPLY OF ASSEMBLED COMPUTERS
- ANNUAL MAINTENANCE CONTRACT OF ANY BRANDED /ASSEMBLED COMPUTERS AND PERIPHERALS

Authorised
AGMARK
Printer
Impressions inspired by your needs
National Award
GOLD MEDAL
Kerala State
SPECIAL JURY AWARD
Colourful Ideas
GK®
PRINTERS
Azad Building, Azad Road, Kaloor, Kochi - 682 017,
Tel : 0484 2340013, 4041483, 9847062372
E-mail : gkcochin@gmail.com
Web : www.gkprinters.co.in

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ



പ്രളയം, പുനർ നിർമ്മാണത്തിന് ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾക്ക് 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ ധനസഹായം

ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയിൽ മഹാപ്രളയം കനത്ത ആഘാതമാണ് സൃഷ്ടിച്ചത്. കേരളത്തിൽ 4,992 ചെറുകിട വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളെ ഇത് ബാധിച്ചു എന്നാണ് വിലയിരുത്തുന്നത്. 1,35,519 ലക്ഷം രൂപയുടെ നാശനഷ്ടവും കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. പ്രളയം ബാധിച്ച സംരംഭങ്ങളെ പുനർ നിർമ്മിക്കുന്നതിനായി ഈ സാമ്പത്തിക വർഷം പുതിയ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കുകയാണ്. അത്തരം ഒരു പദ്ധതിയാണ് "Assistance to Rebuild Flood affected MSMEs". 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകി സംരംഭങ്ങളെ പുനർ നിർമ്മിക്കുവാനാണ് പദ്ധതി വിഭാവനം ചെയ്യുന്നത്.

അർഹത

പൂർണമായോ ഭാഗികമായോ പ്രളയം മൂലം നാശനഷ്ടം സംഭവിച്ച സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആയിരിക്കണം.

ഉല്പാദന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മാത്രമാണ് അർഹത. സംരംഭ സഹായ പദ്ധതി പ്രകാരം സബ്സിഡി വാങ്ങിയ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും അർഹതയുണ്ട്. എം. എസ്. എം. ഇ കളുടെ ആസ്തികളിൽ വന്നിട്ടുള്ള നഷ്ടം നികത്തി സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയണം. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സർവ്വെ ലിസ്റ്റിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ ആയിരിക്കണം.

അർഹരായ അപേക്ഷകൾ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിലോ താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളിലോ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് സപ്പോർട്ട് പ്രകാരമുള്ള ആനുകൂല്യം അനുവദിക്കുന്നത് അതത് ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിന്റെ ജനറൽ മാനേജർമാർ ആണ്.

ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ടിന് ബാങ്ക് ലോൺ ഇല്ലാത്തവർക്കും അർഹത. എസ്. സി/ എസ്. റ്റി വനിതാ ആനുകൂല്യത്തിന് 50% ഉടമസ്ഥർ ആ വിഭാഗത്തിൽ പെടുന്നവർ ആയിരുന്നാൽ മതിയാകും.

30 ലക്ഷം രൂപ വരെ സഹായം

ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് നൽകുന്ന സബ്സിഡി പരമാവധി 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ ആയിരിക്കും. സ്ഥാപനത്തിന്റെ പുനർ നിർമ്മാണത്തിന്റെ ഭാഗമായി വന്നിരിക്കുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയാണ് ഇത് അനുവദിക്കുന്നത്. കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയിലെ നിക്ഷേപത്തിനാണ് ഗ്രാന്റ്. രണ്ട് ഘട്ടമായാണ് ആനുകൂല്യങ്ങൾ നൽകുക.

1. സ്റ്റാർട്ട് അപ് സപ്പോർട്ട്

5 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഈ ആനുകൂല്യം നൽകും. വ്യവസായ വകുപ്പ് ശുപാർശ ചെയ്ത ഒരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ധനകാര്യസ്ഥാപനം വായ്പ അനുവദിക്കണം. അതിൽ വരുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപമാണ് സബ്സിഡിക്ക് പരിഗണിക്കുക. അർഹമായ സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്റെ 50% വരെ പരമാവധി 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ സ്റ്റാർട്ട് അപ് സപ്പോർട്ട് ആയി ലഭിക്കും. ഇത് മുൻകൂറായി ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഈ തുക വായ്പാ കണക്കിൽ വരവ് വയ്ക്കുകയോ, സമയ വായ്പ വിതരണം ചെയ്യുന്നതിന് ആനുപാതികമായി നൽകുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ആനുകൂല്യം കൈപ്പറ്റി 6 മാസത്തിനുള്ളിൽ സ്ഥാപനം പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കണം.

2. ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ട്

സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം പുനരാരംഭിച്ച് 6 മാസത്തിനുള്ളിൽ ഇതിനുള്ള അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം. സ്ഥാപനം പുനരുദ്ധരിച്ച് ഉല്പാദനക്ഷമമാക്കുന്നതിന് വേണ്ടി വന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിനാണ് സബ്സിഡി നൽകുന്നത്. കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, ഇലക്ട്രിഫിക്കേഷൻ എന്നിവയിലുള്ള നിക്ഷേപമാണ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ടിനായി പരിഗണിക്കുന്നത്. ഇവയിൽ വന്നിരിക്കുന്ന യഥാർത്ഥ നിക്ഷേപത്തിന്റെ 15% മുതൽ 40% സബ്സിഡിയായി ലഭിക്കുന്നതാണ്.

* സാധാരണ സംരംഭങ്ങൾക്ക് പൊതുവിഭാഗത്തിന് 15% പരമാവധി 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ.
* പ്രത്യേക വിഭാഗത്തിന് (സ്ത്രീകൾ, എസ്.സി/ എസ്. റ്റി, യുവസംരംഭകർ 45 വയസ്സിൽ താഴെ) 20% പരമാവധി 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ.
* മുൻഗണനാ മേഖലയിൽ വരുന്ന സംരംഭ

പ്രളയം; ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പലിശ സബ്സിഡി

പ്രളയബാധിത ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങളെ പുനരുദ്ധരിക്കുവാൻ എടുത്ത വായ്പയ്ക്ക് (ടേം ലോൺ, വർക്കിംഗ് ക്യാപ്പിറ്റൽ ലോൺ) പലിശ സബ്സിഡി നൽകുവാൻ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഒരു പദ്ധതിയാണ് "Interest Subvention to Flood affected MSMEunits" പ്രളയം ബാധിച്ച സംരംഭങ്ങളിൽ നിക്ഷേപവും തൊഴിലും പുന:സ്ഥാപിക്കുക, അതിനായി വായ്പ എടുത്തവരെ സഹായിക്കുക, ടേം ലോൺ, വർക്കിംഗ് ക്യാപ്പിറ്റൽ ലോണിനും ആനുകൂല്യം നൽകുക എന്നിവയാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ.

അർഹത

(1) 2006 ലെ എം. എസ്. എം. ഇ. ഡി ആക്ടിന്റെ നിർവചനത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആയിരിക്കണം. (ഉദ്യോഗ് ആധാർ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിക്കണം)

(2) പ്രളയം ബാധിച്ചതും വ്യവസായ വകുപ്പ് സർവ്വെയിൽ കണ്ടെത്തിയവയും ആയിരിക്കണം.

(3) ഉല്പാദന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും, സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും.

(4) നിലവിലെ വായ്പയും, പുതുതായി എടുത്ത വായ്പയും ആനുകൂല്യത്തിന് പരിഗണിക്കുന്നു. (സമയ വായ്പയും പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയും സ്വീകാര്യമാണ്)

(5) വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ആനുകൂല്യം ലഭ്യമല്ല.

(6) ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ വായ്പ ബാധ്യതകൾ പുന:ക്രമീകരിച്ചിരിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും.

പദ്ധതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

(1) യോഗ്യരായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് 8% വാർഷിക പലിശ സർക്കാർ തിരികെ നൽകുന്നു.

(2) സമയ വായ്പക്കും, പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയ്ക്കും ആനുകൂല്യം നൽകുന്നു.

(3) തുടർച്ചയായ 3 വർഷം വരെ ഈ ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നു.

(4) ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് പരമാവധി 5 ലക്ഷം രൂപ വരെ പ്രതിവർഷം ലഭിക്കുന്നു.

അപേക്ഷയിലെ നടപടികൾ

നിശ്ചിത ഫോമിലുള്ള അപേക്ഷകൾ അതത് താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിലാണ് സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. പ്രസ്തുത ഓഫീസിന്റെ ശുപാർശ പ്രകാരം ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരാണ് ആനുകൂല്യം അനുവദിക്കുന്നത്. അടച്ച പലിശ തിരികെ നൽകുന്ന രീതിയിലാണ് ആനുകൂല്യം വിതരണം ചെയ്യുന്നത്. ത്രൈമാസം/ അർദ്ധ വാർഷികം/ വർഷം തോറും- ഈ മൂന്ന് രീതിയിലും ആനുകൂല്യം കൈപ്പറ്റാവുന്നതാണ്. വായ്പ തുക സംബന്ധിച്ച് നിബന്ധനകൾ ഒന്നും തന്നെ ഇല്ല. ഉദ്യോഗ് ആധാർ രജിസ്ട്രേഷൻ, തിരിച്ചറിയൽ രേഖകൾ, ബാങ്കിന്റെ പലിശ തിരിച്ചടവ് സംബന്ധിച്ച നിശ്ചിത ഫോറത്തിലുള്ള സർട്ടിഫിക്കറ്റ് എന്നിവയും അപേക്ഷയോടൊപ്പം ഹാജരാക്കണം.

ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരാണ് സബ്സിഡി അനുവദിക്കുന്നത്. അദ്ദേഹത്തിന്റെ തീരുമാനത്തിൽ അതൃപ്തി ഉണ്ടെങ്കിൽ വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർക്ക് അപ്പീൽ നൽകാവുന്നതാണ്. 90 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.

ഈ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ 6 കോടി രൂപ ഈ പദ്ധതിക്കായി ബഡ്ജറ്റിൽ വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഏത് സമയത്തും അപേക്ഷകൾ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. മറ്റ് ആനുകൂല്യങ്ങൾ വാങ്ങിയത് ഇതിന് തടസ്സമല്ല എന്ന് വ്യക്തമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ആനുകൂല്യം കൈപ്പറ്റുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ 5 വർഷം തുടർച്ചയായി പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്. മൂന്ന് വർഷം തുടർച്ചയായി പ്രതിവർഷം 5 ലക്ഷം രൂപ വീതം പലിശ സബ്സിഡിയായി ലഭിക്കുവാൻ അവസരം നൽകുകയാണ് ഈ പദ്ധതി.

ങ്ങൾക്ക് (റബ്ബർ ഉല്പന്നങ്ങൾ, കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ ഉല്പന്നങ്ങൾ, റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്ര നിർമ്മാണം, പാരമ്പര്യേതര ഊർജ്ജ മെഷിനറി നിർമ്മാണം, ബയോടെക്നോളജി സംരംഭങ്ങൾ, 100% കയറ്റുമതി സ്ഥാപനങ്ങൾ, മണ്ണിൽ അലിഞ്ഞു ചേരുന്ന പ്ലാസ്റ്റിക് ഉല്പന്നങ്ങൾ, പഴയ പ്ലാസ്റ്റിക്കുകളുടെ പുനർ ഉപയോഗ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ജൈവവളങ്ങൾ) 10% പരമാവധി 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ അധിക സബ്സിഡി.

* പിന്നോക്ക ജില്ലകളിലെ സംരംഭങ്ങൾക്ക് (കാസർകോട്, ഇടുക്കി, വയനാട്, പത്തനംതിട്ട)

10% പരമാവധി 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ അധിക സബ്സിഡി.

ഒരു റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രനിർമ്മാണം നടത്തുന്ന സാധാരണ വനിതക്ക് സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്റെ 30% പരമാവധി 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റ് ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഇത് പിന്നോക്ക ജില്ലയിൽ ആണെങ്കിൽ 40% വരെ ലഭിക്കും എന്നതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ സവിശേഷത.

അപേക്ഷയിലെ നടപടികൾ

അർഹരായ അപേക്ഷകൾ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിലോ താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളിലോ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് സപ്പോർട്ട് പ്രകാരമുള്ള ആനുകൂല്യം അനുവദിക്കുന്നത് അതത് ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിന്റെ ജനറൽ മാനേജർമാർ ആണ്. എന്നാൽ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് സപ്പോർട്ട് അനുവദിക്കുന്നത് ജില്ലാ തലത്തിലുള്ള ഒരു കമ്മറ്റിയാണ്. വ്യവസായമിത്ര എന്ന പേരിൽ ഉണ്ടാക്കിയിരിക്കുന്ന ഈ കമ്മറ്റിയുടെ അദ്ധ്യക്ഷൻ അതത് ജില്ലയിലെ ജില്ലാ കളക്ടർമാർ ആണ്. ജനറൽ മാനേജർ, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ആണ് കൺവീനർ. ജില്ലാതല കമ്മറ്റിയുടെ തീരുമാനത്തിൽ അതൃപ്തി ഉണ്ടെങ്കിൽ വ്യവസായ ഡയറക്ടർ അദ്ധ്യക്ഷനായുള്ള സംസ്ഥാനതല കമ്മറ്റി മുമ്പാകെ അപ്പീൽ സമർപിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത് 90 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ നൽകേണ്ടതാണ്. സംസ്ഥാന സർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്ന എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം മാതൃകയിലാണ് ഈ പുനരധിവാസ പാക്കേജ് കൊണ്ടുവന്നിരിക്കുന്നത്. ലഭിക്കുന്ന പൂർണ്ണമായ അപേക്ഷകളിൽ 3 മാസത്തിനുള്ളിൽ തീരുമാനം എടുത്തിരിക്കണം എന്നും നിഷ്കർഷിക്കുന്നുണ്ട്.

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ഈ വർഷത്തെ ബഡ്ജറ്റിൽ 10 കോടി രൂപ ഇതിനായി നീക്കി വച്ചിട്ടുണ്ട്. 29/05/2019 ലാണ് ഇത് സംബന്ധിച്ച് വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. ഇതിനകം തന്നെ പുനരുദ്ധാരണ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഭാഗമായി സ്ഥിരനിക്ഷേപം നടത്തിയ സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നതാണ്. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകൾ, ബ്ലോക്ക്/ മുൻസിപ്പാലിറ്റി/ കോർപറേഷൻ എന്നിവിടങ്ങളിലെ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ എന്നിവരിൽ നിന്നും കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ നേരിട്ട് ലഭിക്കുന്നതാണ്.

പരിശീലനം നൽകുന്നു.
ITI Carpentry പൂർത്തിയാക്കിയ യുവാക്കൾക്ക്
താഴെ പറയുന്ന മെഷീൻ പരിശീലനം നൽകുന്നു.
- Panel Saw Machine
- Multi Boring Machine
- Edge Banding Machine

വിശദവിവരങ്ങൾക്ക്
WUDART interiors
P.V. Sreedharan Road, Near Toll Plaza
Kumbalam, Ernakulam
Ph: 9388122225

പടവുകൾ

ബൈജു നെടുങ്കേരി

സോൾവെന്റ് സിമന്റ്

കേരളത്തിൽ ആകമാനം ചെറുകിട വ്യവസായരംഗത്ത് ഉണർവ്വിന്റെ കാലമാണ്. സംരംഭക രംഗത്ത് മുൻകാലങ്ങളിലെ ധാരണകളെയെല്ലാം മാറ്റി മറിച്ചുകൊണ്ട് ധാരാളം ആളുകൾ ജോലികൾ ഉപേക്ഷിച്ച് സ്വയം സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് തിരിയുന്നു. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് എന്ന പേരിൽ വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ തുടക്കമിട്ട ഈ മുന്നേറ്റം ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്തേക്കും ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ രംഗത്തേക്കും വ്യാപിച്ചിരിക്കുകയാണ്. യുവാക്കളോടൊപ്പം മദ്ധ്യാഹ്നം പിന്നിട്ടവരും സ്ത്രീകളും സംരംഭകരായി മുന്നോട്ടു വരുന്നു. ഇവയിൽ ഭൂരിഭാഗവും 5 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ മുതൽ മുടക്കുള്ള സംരംഭകങ്ങളാണ്. അവയിൽ തന്നെ കൂടുതലും കുടുംബ സംരംഭങ്ങൾ. ഇത്തരം സംരംഭങ്ങളിൽ പലതും ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററുകളുടെ സൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ആരംഭിച്ചവയാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പരാജയ സാധ്യതകൾ കുറവായിരുന്നു. സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധരുടെ മേൽനോട്ടവും മെന്ററിംഗും ഇത്തരം സംരംഭകർക്ക് കൂടുതലായി ലഭിച്ചിരുന്നു. അതിനാൽ തന്നെ പാഴ്ചെലവുകൾ ഒഴിവാക്കി കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സറിഞ്ഞ്

ഉല്പന്നം വിപണിയിലെത്തിക്കാൻ സാധിച്ചു.

കേരളത്തിൽ നിർമ്മാണമേഖല കുതിപ്പിലാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ നിർമ്മാണ സാമഗ്രികൾ നിർമ്മിക്കുന്ന ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഈ രംഗത്ത് വലിയ സാധ്യതകൾ നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാവുന്ന ധാരാളം ആവശ്യമുള്ള ഒരു ഉല്പന്നമാണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ്

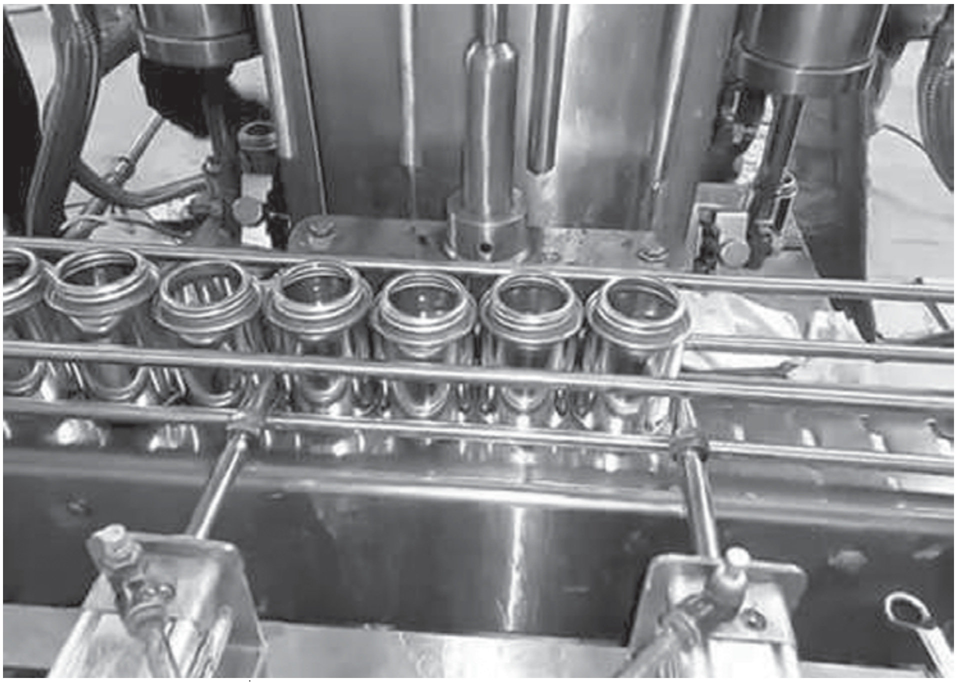
സോൾവെന്റ് സിമന്റ്

കെട്ടിട നിർമ്മാണ രംഗത്തെ പ്ലംബിംഗ്, വയറിംഗ് എന്നിവയിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പൈപ്പുകൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നതിനാണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പി. വി. സി, സി. പി. വി. സി, കോൺട്യൂസ് തുടങ്ങിയ പൈപ്പുകളുടെ കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകൾക്കാണ് പ്രധാനമായും സോൾവെന്റ് സിമന്റിന്റെ ഉപയോഗം. സോൾവെന്റ് നിർമ്മാണത്തിലെ പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളെല്ലാം പെട്രോളിയം അധിഷ്ഠിത രാസ മിശ്രിതങ്ങളാണ്. പ്രധാനമായും നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടത് സോൾവെന്റ് ഒരു പശയല്ല. മറിച്ച് കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്ന ഭാഗത്തെ പൈപ്പിനെ ഉരുക്കി തമ്മിൽ ഒട്ടിച്ചേർന്ന് ബലവത്താകുന്നതിന് സഹായിക്കുകയാണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ് ചെയ്യുന്നത്. വിവിധ സോൾവെന്റ് സിമന്റുകളുടെ ക്യൂറിംഗ് പീരിയഡ് വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. രാസ സംയുക്തങ്ങളുടെ മിശ്രണത്തിലുള്ള വ്യത്യാസമാണ് ഇതിനു കാരണം.

സോൾവെന്റ് സിമന്റ് നിർമ്മാണത്തിൽ ബ്രാന്റിന് വലിയ പ്രാധാന്യം ഇല്ല. കോടികളുടെ വീടു നിർമ്മിക്കുന്ന ആൾ പോലും ഉപയോഗിക്കുന്ന സോൾവെന്റ് ഏത് കമ്പനിയുടേതാണെന്ന് അന്വേഷിക്കാറില്ല. ഇവിടെ ഗുണമേന്മ കൊണ്ടുമാത്രം ചെറുകിടക്കാർക്ക് വിപണി പിടിച്ചെടുക്കാൻ സാധിക്കും. കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ ക്യൂറിംഗ് നടക്കുന്ന സോൾവെന്റുകളോടായിരിക്കും പ്ലംബർമാർക്ക് കൂടുതൽ താൽപര്യം. നിലവിൽ 8 സെക്കന്റിൽ വരെ ക്യൂറിംഗ് നടക്കുന്ന സോൾവെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്.

സാധ്യതകൾ

പ്ലംബിംഗ് മേഖലയിൽ നിരന്തരം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന ഉല്പന്നം എന്ന നിലയിൽ സോൾവെന്റ് സിമന്റിന്റെ സാധ്യതകൾ അനന്തമാണ്. കുടിവെള്ള പൈപ്പുലൈനുകൾ, കുഴൽകിണർ, കാർഷിക ആവശ്യത്തിനുള്ള പൈപ്പുലൈനുകൾ, ചൂടുവെള്ളം വഹിക്കുന്ന പൈപ്പ് ലൈനുകൾ എന്നിവയുടെ എല്ലാം കൂട്ടി



ച്ചേർക്കലുകൾക്ക് സിമന്റ് സോൾവെന്റ് അവിഭാജ്യ ഘടകമാണ്. ബ്രാന്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആവശ്യമില്ല എന്നതും അനുകൂല ഘടകമാണ്. കൂടാതെ നിർമ്മാണത്തിന് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എല്ലാം തന്നെ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ലഭ്യമാണ്. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ കൂടുതൽ ലാഭം നേടിത്തരുന്നതും ദീർഘകാലം കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കാൻ കഴിയുന്നതുമായ ഉല്പന്നം എന്ന നിലയിൽ സോൾവെന്റ് നിർമ്മാണം ഒരു സംരംഭക സൗഹൃദ വ്യവസായമാണ്. മലിനീകരണമില്ലാത്തതിനാൽ വീടിനോട് ചേർന്ന് യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കാം. തുടക്കത്തിൽ കുടുംബ സംരംഭം ആയി ആരംഭിക്കുന്നതായിരിക്കും ഉത്തമം. പിന്നീട് വലിയ ആകാശങ്ങളിലേക്ക് മുന്നേറാം.

മാർക്കറ്റിംഗ്

സോൾവെന്റ് സിമന്റ് പ്രധാനമായും മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നത് ഹാർഡ് വെയർ ഷോപ്പുകൾ വഴിയാണ്. നിർമ്മാണ സാമഗ്രികൾ വിറ്റഴിക്കുന്ന ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ചെറുഗ്രാമങ്ങളിൽപോലും മിനിമം 4 എണ്ണം ഉണ്ടായിരിക്കും. കുടുംബസംരംഭം എന്ന നിലയിൽ ഉല്പാദന ചെലവുകൾ പരമാവധി കുറച്ച് കൂടുതൽ കമ്മീഷൻ നൽകി വില്പനക്കാരെയും വിതരണക്കാരെയും നിയമിച്ച് മാർക്കറ്റ് കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കും. പ്ലംബർമാർക്കായി ഉപഭോഗത്തിന് അനുസരിച്ച് ഒരു സമ്മാനപദ്ധതി ആവിഷ്കരിക്കുന്നതും വില്പനയെ സഹായിക്കും. എല്ലാത്തിനുമൊപ്പം ഗുണമേന്മ നിലനിർത്താൻ ശ്രദ്ധിക്കുകയും വേണം. കൂടുതൽ ഉപഭോഗമുള്ള ഫ്ളാറ്റ് നിർമാതാക്കൾ ഡ്രിപ്പ് ഇറിഗേഷൻ, കുഴൽ കിണർ നിർമ്മാതാക്കൾ തുടങ്ങിയ വലിയ ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്തി നേരിട്ട് കമ്മീഷനുകൾ ഒഴിവാക്കി നൽകുന്ന മോഡലും കൂടുതൽ ഫലം ചെയ്യും. ഓൺലൈൻ സാന്നിധ്യമായി ഒരു വെബ്സൈറ്റും തയ്യാറാക്കുന്നത് മാർക്കറ്റിംഗിനെ സഹായിക്കും.

സാങ്കേതികവിദ്യ

സിമന്റ് സോൾവെന്റ് നിർമ്മാണത്തിന് ആവശ്യമായ രാസസംയുക്തം നിർമ്മിക്കുന്നതിന് സാങ്കേതിക പരിശീലനം ആവശ്യമാണ്. പെട്രോളിയം ഉല്പന്നങ്ങളെ നിശ്ചിത അളവിൽ കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നതിനും ഗുണമേന്മ നിലനിർത്തുന്നതിനും ഈ പരിശീലനം സംരംഭകരെ സഹായിക്കും. സിമന്റ് സോൾവെന്റ് നിർമ്മാണത്തിന്റെ സാങ്കേതികവിദ്യയും പരിശീലനവും കാർഷിക- ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇൻക്യുബേഷൻ സെന്ററായ അഗ്രോപാർക്കിൽ നിന്നും ലഭ്യമാണ്. ഫോൺ: 0485-2242310

നിർമ്മാണരീതി

പെട്രോളിയം ഉപ ഉല്പന്നങ്ങളായ ടോളിൻ അസറ്റോൺ, പി. വി. സി. റെസിൻ, സൈക്ലോ ഹെക്സനൈൻ എന്നിവയും അനുബന്ധ ഉല്പന്നങ്ങളും നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ മിക്സ് ചെയ്താണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഇതിനായി ചെറിയതോതിലുള്ള മിക്സിംഗ് ടാങ്കും, പമ്പിംഗ് യൂണിറ്റും ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മ പരിശോധിച്ച് ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നു. തുടർന്ന് ഫില്ലിംഗ് ടാങ്കിലേയ്ക്ക് മാറ്റി സ്റ്റീൽ കണ്ടെയ്നറുകളിൽ നിറയ്ക്കുന്നു. ബ്രാന്റ് നെയിമും അനുബന്ധ വിവരങ്ങളും പ്രിന്റ് ചെയ്ത കണ്ടെയ്നറുകൾ സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന യൂണിറ്റുകൾ ഇന്ന് നിലവിലുണ്ട്. പ്ലെയിൻ കണ്ടെയ്നറുകൾ വാങ്ങി ലേബൽ പതിപ്പിക്കുകയുമാവാം. രാസവസ്തുക്കളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നതെങ്കിലും തൊഴിലാളികളിൽ അലർജിയോ മറ്റ് സൈഡ് എഫക്ടുകളോ ഒന്നും തന്നെയില്ല.

മൂലധന നിക്ഷേപം

മിക്സിംഗ് ടാങ്ക്	1,25,000
ഫില്ലിംഗ് യൂണിറ്റ്	1,00,000
അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കാൻ	25,000
ആകെ	**2,50,000**

വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(ഒരു ദിവസം 50 ലിറ്റർ സോൾവെന്റ് സിമന്റ് ഉല്പാദിപ്പിച്ച് 50 മി. ലി. വീതമുള്ള 1000 ക്യാനുകൾ നിറയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ 50 * 35	1750
പായ്ക്കിംഗ് മെറ്റീരിയൽസ് 1000 * 11	11,000
മാർക്കറ്റിംഗ് & വിതരണ ചിലവുകൾ 1000 * 2	2,000
ഭരണ ചിലവുകൾ 1 * 500	500
തൊഴിലാളികളുടെ വേതനം 2 * 500	1,000
ഇലക്ട്രിസിറ്റി ചാർജ്ജ്	30
ആകെ ചിലവ്	**16,280**

വരവ്

(50 മി. ലി. വീതമുള്ള 1000 ക്യാനുകൾ വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

50 മി. ലി. എം. ആർ. പി.	57
42% കമ്മീഷൻ കിഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	33
1000 * 33	33,000

ലാഭം

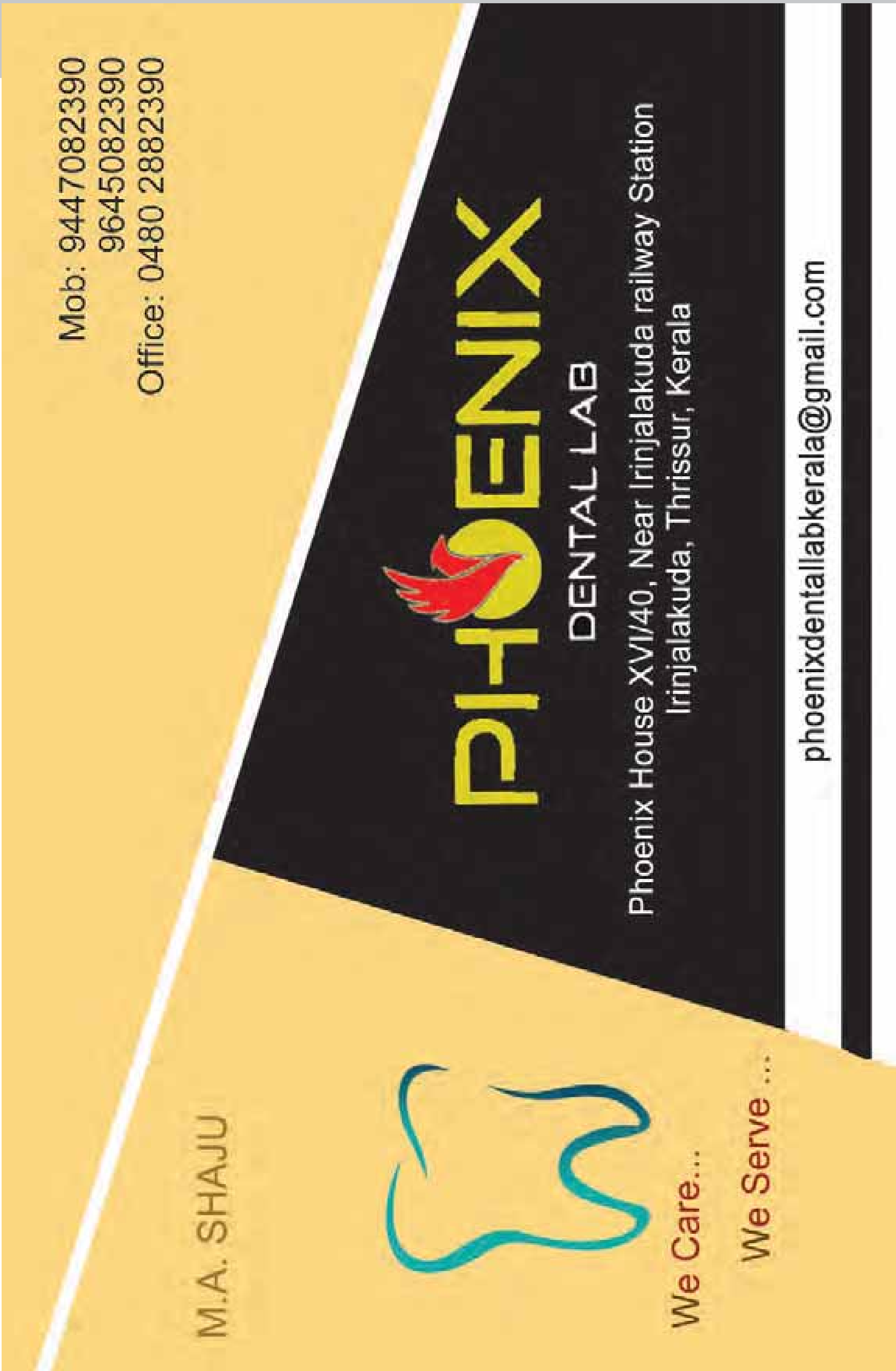
വരവ്	33,000
ചിലവ്	16,280
ലാഭം	**16,720**

250 സ്ക്വയർഫീറ്റ് ഏരിയ കെട്ടിട സൗകര്യം സിംഗിൾ ഫേസ് ഇലക്ട്രിസിറ്റി കണക്ഷനുമാണ് ഈ വ്യവസായത്തിന് ആവശ്യം. വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്നുള്ള ലൈസൻസും, സെയിൽ ടാക്സ് രജിസ്ട്രേഷനും, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലൈസൻസും സംരംഭകൻ നേടണം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും.

രുചിഭേദങ്ങളുടെ പുത്തൻ രസക്കൂട്ടുമായി

അർച്ചനയിലെ വനിതകൾ

ഫാസ്റ്റ് ഫുഡ് സംസ്കാരവും ഓൺലൈൻ ഭക്ഷ്യ ശൃംഘലയും അരങ്ങ് വാഴുമ്പോൾ നാടൻ രുചിയുടെ മേന്മ ജനങ്ങളിലേക്കെത്തിക്കുവാൻ തയ്യാറെടുക്കുകയാണ് മധ്യ കേരളത്തിലെ പ്രശസ്ത എൻ ജി ഓ ആയ ഏറ്റുമാനൂരിലെ അർച്ചന വിമൻസ് സെൻറർ. അതിന്റെ മുന്നോടിയായി 3 ദിവസം നീണ്ടു നിന്ന പരിശീല പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചു. മികച്ച വനിതാ സംരംഭകക്കുള്ള സംസ്ഥാന അവാർഡ് നേടിയ പാചക റാണി ഇളവരശിയുടെ ടീം അംഗം ശ്രീമതി വിജി ശ്രീകുമാറിൻറെ നേതൃത്വത്തിലായിരുന്ന പരിശീലനം. സംസ്ഥാന ഫലമായ ചക്കയുടേയും വിവിധ ഫല വർഗ്ഗങ്ങളുടേയും മൂല്യ വർദ്ധിത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, വ്യത്യസ്തമായ അച്ചാറുകൾ, നാടൻ പലഹാരങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയിലായിരുന്നു പരിശീലനം. പരിശീലനാർത്ഥികൾക്കുള്ള സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വിതരണം ഏറ്റുമാനൂർ ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ രഞ്ചു രാജ് നിർവ്വഹിച്ചു. അർച്ചന വിമൻസ് സെൻറർ ഡയറക്ടർ മിസ് ത്രേസ്യാമ്മ മാത്യു നേതൃത്വം നൽകി. പരിശീലനം നേടിയ വനിതകളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അർച്ചനയുടെ ബ്രാൻഡിൽ വിപണിയിലെത്തിക്കാനാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.


Mob: 9447082390
9645082390
Office: 0480 2882390
PHOENIX
DENTAL LAB
Phoenix House XVI/40, Near Irinjalakuda railway Station
Irinjalakuda, Thrissur, Kerala
phoenixdentallabkerala@gmail.com
M.A. SHAJU
We Care...
We Serve ...

സംരംഭകശിൽപ്പശാലയുമായി
സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ

സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ കുറുമണ്ണ് ബ്രാഞ്ചിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ കുറുമുണ്ണിലും പരിസര പ്രദേശങ്ങളിലുമുള്ള സംരംഭകർക്കായി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, ഗ്രാമീണ വ്യവസായ തൊഴിൽ പരിശീലന കേന്ദ്രം എന്നിവയെ പങ്കെടുപ്പിച്ച് കൊണ്ട് ശിൽപ്പശാല നടത്തി. ബാങ്കിന്റെ പാലാ ചീഫ് മാനേജർ സനൽ കുമാർ ശിൽപ്പശാല ഉൽഘാടനം ചെയ്തതു. കേന്ദ്ര ഗവൺമെൻറ് ബാങ്കുകൾ വഴി നടപ്പിലാക്കുന്ന അടൽ പെൻഷൻ യോജന, സുകന് സമൃദ്ധി എന്നിവയെപ്പറ്റി പാലാ റീജിയണൽ മാനേജർ ജോബി ജോസ് സംസാരിച്ചു. സംരംഭകർക്ക് സൗജന്യമായിനൽകുന്ന തൊഴിൽ പരിശീലനങ്ങളെപ്പറ്റി കോട്ടയം ഗ്രാമീണ വ്യവസായ തൊഴിൽ പരിശീലന കേന്ദ്രത്തിലെ ഫാക്കൽറ്റി ശ്രീമതി കല ക്ലാസ് എടുത്തു. കേന്ദ്ര സർക്കാർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം വഴി നടപ്പിലാക്കുന്ന പ്രധാന മന്ത്രിയുടെ തൊഴിൽ ദാന പദ്ധതിയെപ്പറ്റി ളാലം ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസർ ലോറൻസ് മാത്യു ക്ലാസ് നയിച്ചു. സംരംഭകരുടെ സംശയങ്ങൾക്ക് മറുപടി നൽകി. ബ്രാഞ്ച് മാനേജർ മോഹന കൃഷ്ണൻ പരിപാടിക്ക് നേതൃത്വം നൽകി.

കെ-സ്വിഫ്റ്റ്

പഞ്ചായത്ത് ജീവനക്കാർക്ക് പരിശീലനം നൽകി

ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ പഞ്ചായത്ത് ജീവനക്കാർക്കായി കെ.സ്വിഫ്റ്റ് സോഫ്റ്റ്‌വെയറിനെപ്പറ്റിയുള്ള പരിശീലനം 05.07.2019 വെള്ളിയാഴ്ച കളക്ടറേറ്റ് കോൺഫറൻസ് ഹാളിൽ നടന്നു. നാഷണൽ ഇൻഫോർമാറ്റിക് സെന്റർ, ഇടുക്കി പരിശീലനത്തിന് നേതൃത്വം നൽകുകയും ജില്ലയിലെ വിവിധ പഞ്ചായത്തുകളിൽ നിന്നും 125-ഓളം ഉദ്യോഗസ്ഥർ പ്രോഗ്രാമിൽ പങ്കെടുക്കുകയും ചെയ്തു. പരിശീലന പരിപാടിയുടെ ഉദ്ഘാടനം അനിൽകുമാർ, എ.ഡി.എം, ഇടുക്കി നിർവ്വഹിച്ചു. യോഗത്തിൽ ജില്ലാ ഇൻഫർമാറ്റിക്സ് ഓഫീസർ കെ.എൽ.സെബാസ്റ്റ്യൻ, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ, ബനഡിക്ട് വില്യം ജോൺസ് എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

SME ക്ലബ് സംരംഭക സമ്മേളനവും മിത്രം ബ്രാൻഡ് പ്രോഡകട് ലോഞ്ചിങ്ങും കോട്ടയത്ത്

കേരളത്തിലെ ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ ഉന്നമനത്തിനായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംഘടനയായ എസ് എം ഇ ക്ലബിന്റെ കോട്ടയത്തെ സംരംഭക സമ്മേളനം കോട്ടയം ടി ബി യിൽ വെച്ച് നടത്തി. ഖാദി ഗ്രാമ വ്യവസായ ബോർഡ് വൈസ് ചെയർപേഴ്സൺ ശ്രീമതി ശോഭനാ ജോർജ്ജ് സമ്മേളനം ഉൽഘാടനം ചെയ്തു. കോട്ടയം ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡണ്ട് സണ്ണി പാമ്പാടി അധ്യക്ഷനായി. കോട്ടയം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ജി. രാജീവ് മുഖ്യ പ്രഭാഷണം നടത്തി. പ്രമുഖ ട്രെയിനർ സജി കുമാർ സംരംഭകർക്കായുള്ള ക്ലാസ് നടത്തി. ളാലം ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ ലോറൻസ് മാത്യു സംരംഭകരുമായി സംവദിച്ചു. ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നതിനായി ക്ലബ് ആരംഭിച്ച മിത്രം മിനി സ്റ്റോറിന്റെ മിത്രം ഫുഡ് പ്രോഡക്ടിന്റെ ലോഞ്ചിങ്ങ് ശ്രീമതി. ശോഭനാ ജോർജ്ജ് നിർവ്വഹിച്ചു. കോട്ടയത്തെ ഫാഷൻ ഡിസൈനിങ്ങ് ട്രെയിനിങ്ങ് സെന്ററായ ഇന്ത്യൻ കോളേജിന്റെ മാനേജിങ്ങ് ഡയറക്ടർ ശ്രീമതി. ഗായത്രി ദേവിയെ ചടങ്ങിൽ ആദരിച്ചു. ശ്രീ. സലിം പാവു തൊടിക പദ്ധതിയുടെ വിശദീകരണം നടത്തി. ശ്രീ. ജേക്കബ് കുര്യാക്കോസ്, ശ്രീമതി. റോസമ്മ തോമസ് എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

Regn.No.KL/TV(N)/183/2016-2018
Volume 52 Issue 3
August 2019

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

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