



VYAVASAYA KERALAM

July 2019
Volume 52 Issue 2

വ്യവസായ കേരളം

വിനോദസഞ്ചാര മേഖലയ്ക്ക്
കുതിച്ചേകാൻ
പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി

ആശോളവത്കരണകാലത്തെ
ചിന്തകൾ

പ്രത്യാശജനകമായ
വിജയകഥകളുമായി
സംരംഭകർ



Pago

KARTHI HOME PRODUCTS PVT.LTD.,

252/843, INDUSTRIAL ESTATE,
OLLUR, THRISSUR – 680 306.

Email : karthihomeproducts@gmail.com

Phone: 9847377198/9496291228



Manufacturers of high quality plastic products like PLATES, BOWLS, MUGS, GLASSES, BOTTLES and also SOFT AND HARD BROOMS, TOILET BRUSHS, BATH ROOM BRUSHES, SHOE POLISHING BRUSHES, DUSTPAN SET, BUCKETS, BASINS, CUPS, LEAF RAKE, ETC.

- 21** പ്രത്യാശജനകമായ വിജയകഥകളുമായി നാല് സംരംഭകർ
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ
- 22** ചിപ്സ് കൊണ്ട് ലക്ഷങ്ങൾ നേടുന്ന യുവ സംരംഭകൻ
- 25** പ്രൊഫൈൽ നിർമ്മാണം മികച്ച മാതൃക
- 28** പായസപ്പതിപ്പും ധാന്യപ്പൊടികളും മികച്ച നേട്ടം തരുന്ന ബിസിനസ്സ്
- 31** ഗൾഫിലെ വരുമാനം നാട്ടിൽ കണ്ടെത്തിയ സംരംഭകൻ



- 06** വിനോദസഞ്ചാര മേഖലയ്ക്ക് കുതിപ്പേകാൻ പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി
- 10** ആനിമേഷൻ അതിരുകളില്ലാത്ത ഭാവനയുടെ ലോകം
ലോറൻസ് മാത്യു
- 15** അച്ചാറിന്റെ അകത്തളങ്ങളിൽ
എഴുമംവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്
- 18** കൂളന്റ് നിർമ്മാണം ബൈജു നെടുങ്കേരി
- 34** ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റും ജി.എസ്.ടി.യും
ഡോ. ശചിന്ദ്രൻ. വി

- 38** ബ്രാന്റുകൾ എന്തിന്? **ചിത്രകുമാരി. എസ്**
- 40** കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനവും സാഫ്രോൺ കൃഷിയും **ആർ. റഹ്മാ**
- 42** ആഗോളവൽകരണകാലത്തെ ചിന്തകൾ **സുധീർ ബാബു**
- 50** പ്ലാസ്റ്റിക് മാലിന്യത്തിൽ നിന്ന് ലാഭം കൊയ്ത്ത് മാതൃവും മക്കളും അമലാ പ്ലാസ്റ്റിക്സ് **ബിൻസിമോൾ.ടി**



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

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ചേരട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

മെമ്പർ സെറ്റിംഗ്
വി. അജിലാക്ഷി

എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ്
വ്യവസായകേരളം
സോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിംഗ്
വെള്ളമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 685 033

ഫോൺ: 23382153
ഇമെയിൽ-
vyavasayakeralam@gmail.com
വെബ്സൈറ്റ്-
www.keralaindustry.org

- പ്രസിദ്ധീകരിക്കും
- 1. വിദ്യാലയങ്ങളിലും : കെ. നന്ദനാഭൻകുട്ടി
 - 2. കലാലയം : കെ.ജി. ജോഷി
 - 3. പത്താംതരം : പി. പത്മിനി
 - 4. ആലപ്പുഴ : ഡി. സുരേഷ്
 - 5. പാലക്കാട് : ഡോ.സി. രാജു
 - 6. ഇടുക്കി : ഡോ.സി. രാജു
 - 7. എറണാകുളം : പി. സാഹു
 - 8. മൂലപ്പുഴ : രാജീവ്
 - 9. പാലക്കാട് : കെ.ജി. ജോഷി
 - 10. മൂലപ്പുഴ : എ. അമിത്ത്
 - 11. മലപ്പുറം : കെ. ബാലകൃഷ്ണൻ
 - 12. പാലക്കാട് : ടി.ജെ. യാദവ്
 - 13. പാലക്കാട് : ടി.ജെ. യാദവ്
 - 14. പാലക്കാട് : ടി.ജെ. യാദവ്
 - 15. പാലക്കാട് : ടി.ജെ. യാദവ്

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സെക്രട്ടേറിയറ്റ്
എസ്. നിഷാദ്,
മെമ്പർ എസ്. കൃഷ്ണൻ
ആലോചനാ ടീം,
അരുൺ വി.എൻ., നിഷ,
വിഷ്ണു വി.എസ്.,
ബിബി. വൈ
മെമ്പർമാർക്ക് എഴുത്തുപത്രം

യാഥാർത്ഥ്യം അടിസ്ഥാനമാക്കി
സാഹിത്യകൃതികൾക്കുവേണ്ടി
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
യാഥാർത്ഥ്യം അടിസ്ഥാനമാക്കി

കലാലയങ്ങൾ സംരംഭകത്വം സംസ്കാരത്തിന്റെ വിത്ത് പാകണം

വിദ്യാലയങ്ങളിൽ പുതിയ അദ്ധ്യയന വർഷം ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ക്ലാസ് മുറികളിൽ പാഠപുസ്തകങ്ങൾ പഠിപ്പിക്കുകയും പഠിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന തോടൊപ്പം തന്നെ ചെറുപ്രായത്തിൽ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രായോഗിക വശങ്ങളിൽ പരിചയം നേടേണ്ടതും ആവശ്യമാണ്. വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ പഠനത്തോടൊപ്പം വിദ്യാർത്ഥികൾ ചെറിയ ജോലികളിൽ ഏർപ്പെടുന്നത് പതിവാണ്. അത് അവർക്ക് വരുമാനം മാത്രമല്ല തൊഴിൽ മേഖലയിലെ ചില പ്രായോഗിക പരിശീലനത്തിനുള്ള അവസരവും ലഭിക്കുവാൻ കാരണമാകുന്നു. നമ്മുടെ നാട്ടിലും ഈ രീതി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നത്, വിദ്യാർത്ഥികൾ തൊഴിലന്വേഷകരിൽ നിന്നും തൊഴിൽ ദാതാക്കളായി മാറാൻ കാരണമാകും.

നേരത്തെ ബിസിനസ്സ് സ്കൂളുകളിൽ മാത്രമാണ് സംരംഭകത്വ ക്ലബ്ബുകൾ ഉണ്ടായിരുന്നത്. ഇപ്പോൾ മിക്ക കലാലയങ്ങളിലും സംരംഭകത്വ ക്ലബ്ബുകൾ രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ളതോടൊപ്പം സംരംഭകത്വം തന്നെ ഒരു പാഠ്യവിഷയമാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. സ്കൂൾ, കോളേജ് വിദ്യാർത്ഥികൾ, വളർന്നു വരുന്ന യുവസംരംഭകർ എന്നിവരുടെ ഇടയിൽ നൂതന വിദ്യാഭ്യാസവും സംരംഭകത്വവും വികസിപ്പിക്കാൻ ലക്ഷ്യം വച്ചുകൊണ്ട് യുവജന സംരംഭകത്വ വികസന പദ്ധതി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് നയത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. വിദ്യാർത്ഥികൾക്കിടയിൽ സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക, സംരംഭകത്വത്തിന് അനുസൃതമായ മാനസികാവസ്ഥ അവരിൽ വളർത്തുക, അവർക്ക് സംരംഭം ആരംഭിക്കാൻ ആവശ്യമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം നൽകുക, ആശയമുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് വഴികാട്ടിയായി വർത്തിക്കുക എന്നതൊക്കെയാണ് സംരംഭകത്വ ക്ലബ്ബുകളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ.

സംരംഭകത്വവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സെമിനാറുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുക, വിജയിച്ച സംരംഭകരുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിന് അവസരം ഉണ്ടാക്കുക, ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിവ് നൽകുക, ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററുകളുമായി ഇടപഴകുക, വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ സന്ദർശിക്കുക തുടങ്ങിയ പ്രവർത്തന പരിപാടികളാണ് സംരംഭകത്വ ക്ലബ്ബുകൾ ഏറ്റെടുക്കേണ്ടത്.

വികസിത രാജ്യങ്ങളുടെ സാമൂഹിക സാമ്പത്തിക ഘടന പരിശോധിച്ചാൽ സംരംഭകരാണ് അവയ്ക്ക് നേതൃത്വം നൽകുന്നത് എന്ന് നിരീക്ഷിക്കാം. ഒരു വികസിത ഇന്ത്യയാണ് നമ്മുടെ ലക്ഷ്യമെങ്കിൽ കഴിവുള്ള സംരംഭകരെ കണ്ടെത്തി വളർത്തണം. അതിനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ എല്ലാവരുടെ ഭാഗത്തു നിന്നും ഉണ്ടാകുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.



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

ചീഫ് എഡിറ്റർ

പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കാൻ സർക്കാർ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധം

പ്രധാന ജീവനോപാധി എന്ന നിലയ്ക്കും പരമ്പരാഗത സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ വളർച്ചയ്ക്കും സാംസ്കാരിക തനിമ നിലനിർത്താനും പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്. അന്യം നിന്നു പോയേക്കാവുന്ന പല വ്യവസായങ്ങളുടെയും പുനരുദ്ധാരണത്തിന് കഴിഞ്ഞ മൂന്നു വർഷക്കാലത്തെ ഭരണത്തിനിടയിൽ സർക്കാർ ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കിയിട്ടുണ്ട്.



ഇ.പി. ജയരാജൻ
വ്യവസായ-വാണിജ്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി

കൈത്തറി മേഖലയിൽ നടപ്പാക്കിയ സൗജന്യ കൈത്തറി സ്കൂൾ യൂണിഫോം പദ്ധതി വഴി അയ്യായിരത്തിലധികം തൊഴിലാളികളേയും അന്യരന്മാരും അനുബന്ധ തൊഴിലാളികളേയും സംരക്ഷിക്കാനായി ഇതുവരെ 103 കോടിയോളം രൂപ കൂലിയിനത്തിൽ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. മേഖലയിലെ തൊഴിൽ രഹിതരായ യുവ ജനങ്ങളെ ആകർഷിക്കാൻ യുവ വീവ്, വൃക്കിഗത നെയ്ത്തുകാർക്കും കൈത്തറി സംഘങ്ങളിലെ പൊതു പണിശാലയിൽ പണിയെടുക്കുന്നതുമായ നെയ്ത്തുകാർക്കും വേണ്ടി 'ഒരു വീട്ടിൽ ഒരു തറി' ഫാസ്റ്റ് ക്സ് വഴിയുള്ള 'കൈത്തറി സുരക്ഷ' സംരംഭകരെ ആകർഷിക്കാൻ 'സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭം' എന്നിങ്ങനെ വിവിധ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി വരുന്നു.

കേരള സംസ്ഥാന കരകൗശല വികസന കോർപ്പറേഷൻ വിവിധ ക്രാഫ്റ്റുകളിലായി കരകൗശല തൊഴിലാളികൾക്ക് സൗജന്യമായി ടൂൾകിറ്റ് വിതരണം ചെയ്തു. കൈത്തൊഴിൽ മേഖലയിൽ അഞ്ച് ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള വായ്പകൾ 5 മുതൽ 6 ശതമാനം വരെ പലിശ നിരക്കിൽ ലഭ്യമാക്കി. കേരള സംസ്ഥാന ബാംബൂ കോർപ്പറേഷൻ അംഗീകൃത ഈറ്റ- പനമ്പ് തൊഴിലാളികൾക്ക് മിനിമം വേജസ് പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുകയും പനമ്പിന്റെ സംഭരണ വില പുതുക്കുകയും ചെയ്തു. സാമൂഹ്യ യന്ത്രവൽകൃത പനമ്പ് നെയ്ത്ത് കേന്ദ്രങ്ങൾ,

മുൻകൈയെടുത്ത് ഈറ്റയിൽ നിന്നും പനമ്പു നെയ്യേണ്ടി വരുന്ന ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ പരിഹരിക്കാൻ സ്റ്റീവറിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിച്ചു.

ഖാദി മേഖലയുടെ പുനരുദ്ധാരണത്തിനായി ചർക്കകളും തറികളും പരിഷ്കരിച്ചു. കയർ മേഖലയുടെ ഉന്നമനത്തിനായി ചകിരി ഉൽപ്പാദന- കയർ പിരി മേഖലയിൽ യന്ത്രവൽക്കരണം നടപ്പാക്കി. സർക്കാരിന്റെ നിരന്തര ഇടപെടൽ മൂലം കാപ്പെക്സ് ഫാക്ടറികൾ വീണ്ടും പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. കേരള സംസ്ഥാന കളിമൺ പാത്ര നിർമ്മാണ വിപണന കോർപ്പറേഷന്റെ രൂപീകരണത്തിലൂടെ സംസ്ഥാന വ്യാപകമായി കളിമണ്ണ് ഉൾപ്പെടെ വിതരണം ചെയ്യാൻ റോമെറ്റീരിയൽ ബാങ്ക് നിയമപ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു.

ഗ്രാമീണതലത്തിൽ വേരുന്നിയ, ഒരിക്കൽ പടർന്നു പന്തലിച്ചിരുന്ന പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെ ഗതകാല പ്രാവശ്യയിലേക്ക് തിരിച്ചു കൊണ്ടുവരുവാൻ പ്രസ്തുത വ്യവസായങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരുന്നവരും അവരുടെ പുതു തലമുറയും വിദഗ്ദ്ധരായ തൊഴിലാളികളും മാനസികമായി തയ്യാറായി മുന്നോട്ട് വരുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

വിനോദസഞ്ചാര മേഖലയ്ക്ക് കുതിപ്പേകാൻ

പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി

വിനോദസഞ്ചാര മേഖലയിൽ രാജ്യത്തിനുകുന്ന മാതൃകയാക്കാവുന്ന മറ്റൊരു ജനകീയപദ്ധതിയാണ് കേരളം നടപ്പാക്കിവരുന്ന പെപ്പർ (പീപ്പിൾസ് പാർട്ടിസിപ്പറ്ററി ടൂറിസം പ്ലാനിംഗ് ആന്റ് എംപവർമെന്റ് ത്രൂ റെസ്‌പോൺസിബിൾ ടൂറിസം) ടൂറിസം പ്രൊജക്ട്. ഈ രംഗത്തെ വലുതും ചെറുതുമായ സംരംഭകർക്ക് മാത്രമല്ല പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള ജനങ്ങൾക്കും നേട്ടമുണ്ടാകുന്ന വിധത്തിലാണ് ഇത് ആസൂത്രണം ചെയ്തിരിക്കുന്നതും നടപ്പാക്കുന്നതും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ കൂടുതൽ സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ സർക്കാർ സ്വീകരിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഇക്കാലമത്രയും ചില കേന്ദ്രങ്ങളിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിന്നിരുന്ന ടൂറിസം വികസനവും പദ്ധതികളും പ്രാദേശികതലത്തിലേക്കും എത്തുന്നുവെന്നതാണ് ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ സവിശേഷത.

വിനോദസഞ്ചാരരംഗത്ത് ഇതുവരെ കേരളം സൃഷ്ടിച്ച ജനകീയ മാതൃകകളിൽ ഏറ്റവും പുരോഗമനപരമായ ചുവടുവെ





പ്പാണ് പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി. ഇതിലൂടെ ചുരുങ്ങിയ നാളുകൾക്കുള്ളിൽ തന്നെ കോടിക്കണക്കിന് രൂപ സംസ്ഥാനത്തിന് ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. പ്രാദേശികതലത്തിൽ ഒട്ടേറെ യൂണിറ്റുകളും ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദത്തിന് ഊന്നൽ നൽകിയുള്ള വിനോദസഞ്ചാരവികസനമാണ് പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതുവരെ കോവളത്തും മൂന്നാറിലും തേക്കടിയിലും ആലപ്പുഴയിലും കൊച്ചിയിലും മാത്രമെത്തിയിരുന്ന സഞ്ചാരികളെ നമ്മുടെ നാട്ടിൻപുറങ്ങളിലേക്കും കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയുന്നുവെന്നത് പദ്ധതിയുടെ അനുകൂലഘടകമായി തീർന്നിരിക്കുന്നു. വിദേശ ടൂറിസ്റ്റുകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള വിനോദസഞ്ചാരികൾക്കൊന്നെങ്കിൽ പെപ്പർ പദ്ധതിയെപ്പറ്റി മികച്ച അഭിപ്രായവുമാണ്.

പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി

പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള വിനോദസഞ്ചാര വികസനം ലക്ഷ്യമിട്ട് രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ള ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം പ്രോജക്ടിന്റെ ഭാഗമായാണ് പുതിയ പദ്ധതിയും നടപ്പാക്കിവരുന്നത്. പ്രദേശവാസികൾക്ക് വരുമാനദായകമായ തൊഴിലും വികസനവും ഉറപ്പാക്കുമെന്ന വിനോദസഞ്ചാര നയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആസൂത്രണം ചെയ്ത പദ്ധതിയാണ് ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം. ഇതിന്റെ സംഘടനത്തിനായി ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം മിഷനും രൂപം നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ജനകീയവും ഉത്തരവാദിത്ത പൂർണ്ണവും സുസ്ഥിരവുമായ ടൂറിസം വികസനമെന്ന കാഴ്ചപ്പാടി ലേക്ക് നാടിനെ നയിക്കുക എന്നതാണ് മിഷന്റെ ദൗത്യം. ഇതിന്റെ അനുബന്ധപദ്ധതിയെന്ന നിലയിലാണ് പെപ്പർ ടൂറിസം പ്രോജക്ടും ആവിഷ്കരിച്ചു നടപ്പാക്കുന്നത്.

പുതിയ പദ്ധതിയിലൂടെ ഓരോ പ്രദേശത്തെയും ടൂറിസം വികസനത്തിൽ അവിടുത്തെ ജന

ങ്ങൾക്കും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങൾക്കും കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമായ പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഏതെങ്കിലുമൊരു സ്ഥലത്ത് വിനോദസഞ്ചാര വികസനത്തിന് സാധ്യതയുണ്ടെന്നു തോന്നിയാൽ അക്കാര്യം ഗ്രാമസഭകളിൽ ചർച്ച ചെയ്യുന്നു. ഇവ സ്വാംശീകരിച്ച് ഒരു പദ്ധതിയെന്ന നിലയിൽ ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം മിഷന് സമർപ്പിക്കുകയും നിർവ്വഹണം നടത്തുകയും ചെയ്യേണ്ട ചുമതല ഇവിടം ഉൾപ്പെടുന്ന തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനത്തിനാണ്. അങ്ങനെ തങ്ങളുടെ നാട്ടിലെ ടൂറിസം വികസനത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ തീരുമാനമെടുക്കാൻ അവിടുത്തെ ജനങ്ങൾക്കും തദ്ദേശസ്ഥാപനത്തിനും അവസരം ലഭിക്കുന്നു.

പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള വിനോദസഞ്ചാര വികസനം ലക്ഷ്യമിട്ട് രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ള ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം പ്രോജക്ടിന്റെ ഭാഗമായാണ് പുതിയ പദ്ധതിയും നടപ്പാക്കിവരുന്നത്. പ്രദേശവാസികൾക്ക് വരുമാനദായകമായ തൊഴിലും വികസനവും ഉറപ്പാക്കുമെന്ന വിനോദസഞ്ചാര നയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആസൂത്രണം ചെയ്ത പദ്ധതിയാണ് ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസം.

ഇവിടുത്തെ ടൂറിസം വരുമാനത്തിന്റെ സിംഹഭാഗവും സംസ്ഥാനത്തെ പ്രശസ്തമായ പല വിനോദസഞ്ചാരകേന്ദ്രങ്ങളിലുമുള്ള വൻകിട-ഇടത്തരം സംരംഭകർ കയ്യടക്കുന്ന ഘട്ടത്തിലാണ് ഉത്തരവാദിത്ത ടൂറിസവും പിന്നാലെ പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതിയും കേരളത്തിൽ വരുന്നത്. ഫാംടൂറിസം, ഹോംസ്റ്റേ, ഫാംസ്റ്റേ, ഗ്രാമീണ ടൂറിസം പാക്കേജുകൾ എന്നിവയെല്ലാം പുതിയ പദ്ധതിയിലൂടെ രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. കൂടാതെ പ്രാദേശിക പരമ്പരാഗത തൊഴിലുകൾ, കലാപ്രവർത്തനങ്ങൾ, ഭക്ഷണ വൈവിധ്യങ്ങൾ, ഉത്സവങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം ടൂർ പാക്കേജുകളാക്കി മാറ്റുകയും കൂടുതൽ സഞ്ചാരികളെ എത്തിച്ച് നേട്ടമുണ്ടാക്കുകയും

ചെയ്യുന്നു. പ്രാദേശികതലത്തിൽ രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്ന യൂണിറ്റുകളുടെ ഉത്പന്നങ്ങളും വിനോദസഞ്ചാരികൾക്കിടയിൽ വിറ്റഴിയുന്നുണ്ട്. നിലവിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള 964 യൂണിറ്റുകളാണ് വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഇവർക്ക് ഒന്നരക്കോടി രൂപയുടെ വരുമാനവും ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു.

നിലവിലെ അവസ്ഥ

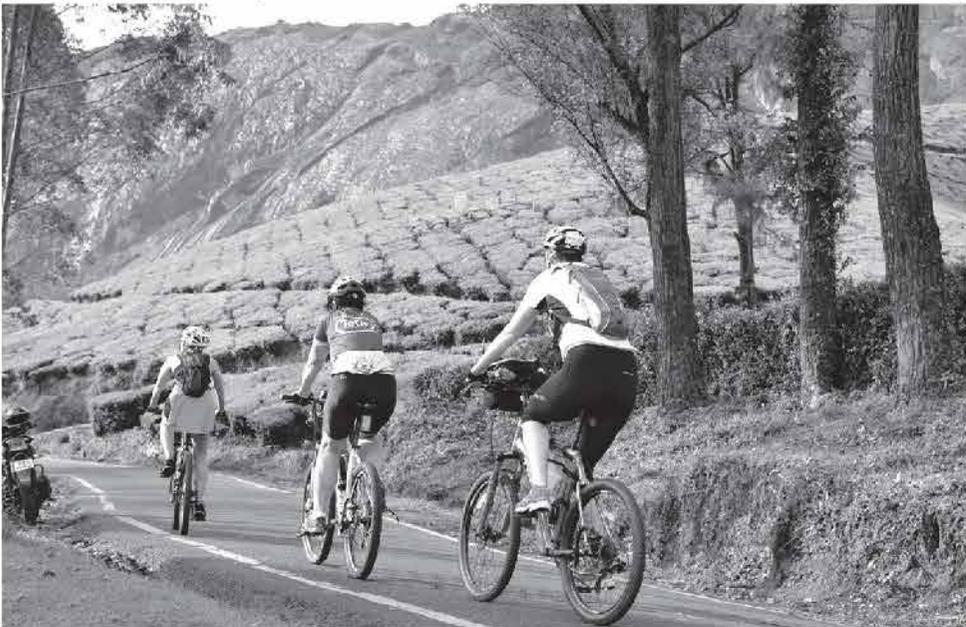
2017-18 വർഷം കോട്ടയം ജില്ലയിലെ വൈക്കം താലൂക്കിലാണ് പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി സംസ്ഥാനത്ത് ആദ്യമായി നടപ്പാക്കിയത്. വൈക്കം മുൻസിപ്പാലിറ്റി, ചെമ്പ്, മറവന്തുരുത്ത്, ഉദയനാപുരം, ടി.വി. പുരം, വെച്ചൂർ, തലയാഴം, കല്ലറ എന്നീ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. രണ്ടാംഘട്ടത്തിൽ തലയോലപ്പറമ്പ്, വെള്ളൂർ, തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ പെരിങ്ങമല, കള്ളിക്കാട്, ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ കാന്തല്ലൂർ, എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ആമ്പല്ലൂർ, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ പുന്നയൂർക്കുളം, അതിരപ്പിള്ളി എന്നീ സ്ഥലങ്ങളിലേക്കും പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതി വ്യാപിപ്പിച്ചു. പിന്നീട്, മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ പൊന്നാനി താലൂക്കിൽപ്പെട്ട പൊന്നാനി മുൻസിപ്പാലിറ്റി, മാറഞ്ചേരി, വെളിയങ്കോട്, പെരുമ്പടപ്പ്, ആരംകോട്, നന്നംമുക്ക് തുടങ്ങിയ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളെയും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി.

ഈ സാമ്പത്തികവർഷം പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതിയിലൂടെ രണ്ടായിരത്തോളം പ്രാദേശിക യൂണിറ്റുകളാണ് ലക്ഷ്യമിട്ടിരിക്കുന്നത്. ഇതിലൂടെ ആറായിരം പേർക്ക് പ്രത്യക്ഷമായും പതിനയ്യായിരം പേർക്ക് പരോക്ഷമായും തൊഴിൽ ലഭിക്കുമെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. കഴിഞ്ഞ പ്രാവശ്യം ഒന്നര കോടി രൂപയായിരുന്നു ഈ മേഖലയിലെ വരുമാനമെങ്കിൽ ഇത്തരവ് പത്തുകോടിയാണ് ലക്ഷ്യം. പെപ്പർ ടൂറിസം പദ്ധതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തന

ങ്ങൾക്കായി ഈ സാമ്പത്തികവർഷം 72 ലക്ഷം രൂപയാണ് ടൂറിസം വകുപ്പ് ചെലവഴിക്കുക. ഇതിൽ 42 ലക്ഷത്തോളം രൂപ പുതിയ കേന്ദ്രങ്ങളുടെ വികസനത്തിനുവേണ്ടിയുള്ളതാണ്. ബാക്കി 30 ലക്ഷം ഈ രംഗത്തെ വിവിധ പരിശീലനപദ്ധതികൾക്കായി മാറ്റിവെച്ചിരിക്കുന്നു. പ്രദേശവാസികൾക്കായാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള പരിശീലനപരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുക.

പദ്ധതിപ്രദേശം നിയമസഭാ മൺഡലമോ താലൂക്കോ ആണെങ്കിൽ രണ്ടായിരം പേർക്കും പഞ്ചായത്ത് ആണെങ്കിൽ അഞ്ഞൂറു പേർക്കും തൊഴിലവസരം ഉണ്ടാകുമെന്നാണ് നിഗമനം. ഇതു കൂടാതെയാണ് ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ കിട്ടുന്ന തൊഴിലവസരം. പദ്ധതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കർഷകർ, കരകൗശല നിർമ്മാതാക്കൾ, പരമ്പരാഗത തൊഴിലാളികൾ, കലാകാരന്മാർ, ഫാറംഗ്യ-ഹോംഗ്യ സരംഭകർ, ടൂർ ഗൈഡുകൾ തുടങ്ങി ഈ മേഖലയിൽ പെട്ട വർക്കെല്ലാം ടൂറിസം വകുപ്പ് ആവശ്യമായ വിദഗ്ധ ഉപദേശവും സഹായങ്ങളും നൽകുന്നുണ്ട്.

പണ്ടത്തേതുപോലെ കേരളത്തിലെത്തി കാഴ്ചകൾ കണ്ടു മടങ്ങുകയല്ല ഇപ്പോഴത്തെ മിക്കവാറും വിനോദസഞ്ചാരികളുടെ ലക്ഷ്യം. അവർക്ക് ഇവിടെനിന്നുള്ള ജീവിതാനുഭവവും മുഖ്യമാണ്. പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളായ കയർപിരികൽ, മൺപത്രനിർമ്മാണം, പായനെ



യ്ത്ത്, ഓലമെടയൽ, തുണിനെയ്ത്ത്, കൂട്ട-വട്ടി നിർമ്മാണം തുടങ്ങിയവയൊക്കെ കാണുന്നതി നെറപ്പം അവാർ ഇതിൽ പങ്കാളികളാവുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതിനെല്ലാം ഏറ്റവും അനുയോജ്യം ഉത്തരവാദിത്തം സുറിസത്തിന്റെ ഭാഗമായ പെപ്പർ സുറിസം പദ്ധതി തേടി ഇവിടുത്തെ നാട്ടിൻപുറങ്ങളിലേക്ക് പോവുകയാണ്.

സാധ്യതകൾ ഇനിയുമേറെ

കുറച്ചുകാലം മുൻപുവരെയും കേരളത്തിന്റെ ചില ഭാഗങ്ങൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച് മാത്രമാണ് വിനോദസഞ്ചാര വികസനം നടന്നിരുന്നത്. ആഭ്യന്തരസുറിസ്റ്റുകളും വിദേശസഞ്ചാരികളും ഏറ്റവുമധികം എത്തിയിരുന്നതും ഇത്തരം സ്ഥലങ്ങളിലാണ്. എന്നാൽ, ഇന്നിപ്പോൾ 'ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാട്' മുഴുവനായും ഒരു സുറിസം ഡെസ്റ്റിനേഷനായി മാറിക്കഴിഞ്ഞു. കോവളം, മൂന്നാർ, തേക്കടി, കുമരകം, ആലപ്പുഴ എന്നിങ്ങനെ ഏതെങ്കിലുമൊരു സ്ഥലത്തിന്റെ പേരിലല്ല, കേരളം എന്ന പേരിലാണ് രാജ്യാന്തര സുറിസം രംഗത്ത് ഇപ്പോൾ ഇവിടം ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടുന്നത്. പെപ്പർ സുറിസം പദ്ധതിയിലൂടെ പ്രാദേശികസ്ഥലങ്ങളെ മികച്ച വിനോദസഞ്ചാരകേന്ദ്രങ്ങളായി വികസിപ്പിക്കുക കൂടി ചെയ്യുന്നതോടെ ഇത്തരമൊരു ഇന്റർനാഷണൽ മാർക്കറ്റിംഗ് പൂർണ്ണമാകും.

ഗ്രാമീണമേഖലകൾ സുറിസ്റ്റുകേന്ദ്രങ്ങളായി വികസിപ്പിക്കപ്പെടുമ്പോൾ സാഭാവികമായും ഹോംസ്റ്റേകളും ഫാം സുറിസവുമെല്ലാം ഇവിടെ സജീവമാകും. ശുദ്ധവായു, ശുദ്ധജലം, ശാന്തമായ അന്തരീക്ഷം, ഹരിതാഭമായ കാഴ്ച, പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം കേരളീയഗ്രാമങ്ങളുടെ സവിശേഷതയാണ്. ഇവിടെയുള്ളവർക്ക് സുറിസം മേഖലയിൽനിന്നും അധികവരുമാനം ലഭിക്കുന്ന സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കാൻ പെപ്പർ സുറിസത്തിലൂടെ സാധിക്കും. പദ്ധതിയുടെ ഇതുവരെയുള്ള പ്രവർത്തനം ഇത് ശരിവെക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ്.

മുൻപെല്ലാം ഓരോ വർഷവും വിനോദസഞ്ചാരമേഖലയിൽനിന്നും ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തിന്റെ നല്ലൊരംശവും സുറിസ്റ്റുകൾക്കാവശ്യമായ പഴം-പച്ചക്കറി, മറ്റു ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ എന്നിവ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതിലൂടെ അയൽസംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്ക് പോവുകയാണ് ചെയ്തിരുന്നത്. എന്നാൽ, ഉത്തരവാദിത്ത സുറിസം പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമായതോടെ ഈ

ഏതെങ്കിലുമൊരു സ്ഥലത്തിന്റെ പേരിലല്ല, കേരളം എന്ന പേരിലാണ് രാജ്യാന്തര സുറിസം രംഗത്ത് ഇപ്പോൾ ഇവിടം ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടുന്നത്. പെപ്പർ സുറിസം പദ്ധതിയിലൂടെ പ്രാദേശികസ്ഥലങ്ങളെ മികച്ച വിനോദസഞ്ചാരകേന്ദ്രങ്ങളായി വികസിപ്പിക്കുക കൂടി ചെയ്യുന്നതോടെ ഇത്തരമൊരു ഇന്റർനാഷണൽ മാർക്കറ്റിംഗ് പൂർണ്ണമാകും.

മേഖലയിലെ വരുമാനത്തിന്റെ നല്ലൊരു ശതമാനവും ഇവിടെ തന്നെ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ, പഴം-പച്ചക്കറികൾ, മറ്റു ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ ഒരു പരിധിവരെയെങ്കിലും കേരളത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെട്ട് തുടങ്ങിയപ്പോഴാണ് ഇത് സാധ്യമായത്. ചെറിയ കൂട്ടായ്മകളുണ്ടാക്കി ഓരോ പ്രദേശത്തെയും റിസോർട്ടുകൾ, ഹോട്ടലുകൾ, ഹോംസ്റ്റേകൾ എന്നിവയ്ക്കാവശ്യമായ പഴങ്ങളും പച്ചക്കറിയും അരിയും മാംസവുമെല്ലാം പ്രാദേശികതലത്തിൽ തന്നെ സംഭരിക്കുന്നു. ജൈവകൃഷിയിലൂടെ വിളവെടുക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾക്കായിരിക്കും ഈ രംഗത്ത് മുൻഗണന നൽകുക.

നാട്ടുവഴികളിലൂടെ മഴ നനഞ്ഞ് നടക്കാനും നിറഞ്ഞൊഴുകുന്ന പുഴകളിൽനിന്ന് മീൻ പിടിക്കാനും കുരുമുളകും ചുക്കും പൊടിച്ചിട്ട് കട്ടൻകാപ്പി കുടിക്കാനും മഞ്ഞുകാലത്ത് ഇലകൊഴിയുന്ന മരങ്ങൾക്കിടയിലിരുന്ന് തീകായാനുമെല്ലാം വിനോദസഞ്ചാരികൾക്കും ഏറെ ഇഷ്ടമാണ്. സായ്പും മദാമ്മയും കൂട്ടികളും ചേർന്ന് കാപ്പിക്കുരു പഠിക്കുന്നതും ചേമ്പിന് തടംവെട്ടുന്നതും കപ്പയ്ക്ക് ഇടകിളയ്ക്കുന്നതും തേങ്ങ പൊതിക്കുന്നതും കയർ പിരിക്കുന്നതും തുണി നെയ്യുന്നതും പാടത്ത് കൊയ്യുന്നതുമെല്ലാം ചില ഗ്രാമീണ സുറിസ്റ്റ് കേന്ദ്രങ്ങളിലെങ്കിലും ഇപ്പോൾ കാണാനാവുന്ന കാഴ്ചയാണ്. ഇതിനി നമ്മുടെ ഗ്രാമാന്തരങ്ങളിലെ സാധാരണ കാഴ്ചയായാൽ അതിൽ അത്ഭുതപ്പെടേണ്ടതില്ല. പെപ്പർ സുറിസം പദ്ധതി ഇതിലേക്കുള്ള ഒരു ചവിട്ടുകല്ലാണ്.



ടെക്നോട്രെൻഡ്

ലോറൻസ് മാത്യു



ആനിമേഷൻ അതിരുകളില്ലാത്ത ഭാവനയുടെ ലോകം

സംരംഭമെന്ന് കേൾക്കുമ്പോൾ അരിപ്പെടിയും തയ്യൽക്കടയും മാത്രം ചിന്തിച്ചിരുന്ന കാലത്തിൽ നിന്നും നാം മാറുകയാണ്. സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ കടന്ന് കയറ്റം സംരംഭകത്തിലേക്കെത്തുന്നതിന്റെ ഗുണങ്ങൾ പലതാണ്. അതിലൊന്നാണ് യുവതലമുറക്ക് സംരംഭകത്തോടു വന്നിട്ടുള്ള കാഴ്ചപ്പാട്. സാങ്കേതിക രംഗത്ത് തന്നെ നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന കാലഘട്ടത്തിലേക്ക് നാം മാറുമ്പോൾ വൈറ്റ് കോളർ ജോലി എന്നത് പോലെ തന്നെ ഗ്ലാമറുള്ള ഒന്നായി ഇതും മാറുന്നുണ്ട്. കാരണം പഠിച്ച സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ തന്നെ ഊന്നി ജോലി ചെയ്യുവാൻ കഴിയുമെന്ന

മെച്ചമിതിനുണ്ട്. മുൻ തലമുറ ചിന്തിച്ചിരുന്നത് പോലെ ഒരു ജോലിയും ഇല്ലാത്തവർക്കുള്ളതാണ് ബിസിനസ് എന്ന കാഴ്ചപ്പാടിൽ നിന്നും പുതിയ കാലത്തെ തലമുറ മാറി ചിന്തിക്കുവാൻ സാങ്കേതിക വിദ്യ സഹായിച്ചു എന്നുള്ളതിന് പക്ഷാന്തരമില്ല. ആയതിനാൽ തന്നെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഏറെ ഉയർന്ന് വരുന്നുമുണ്ട്.

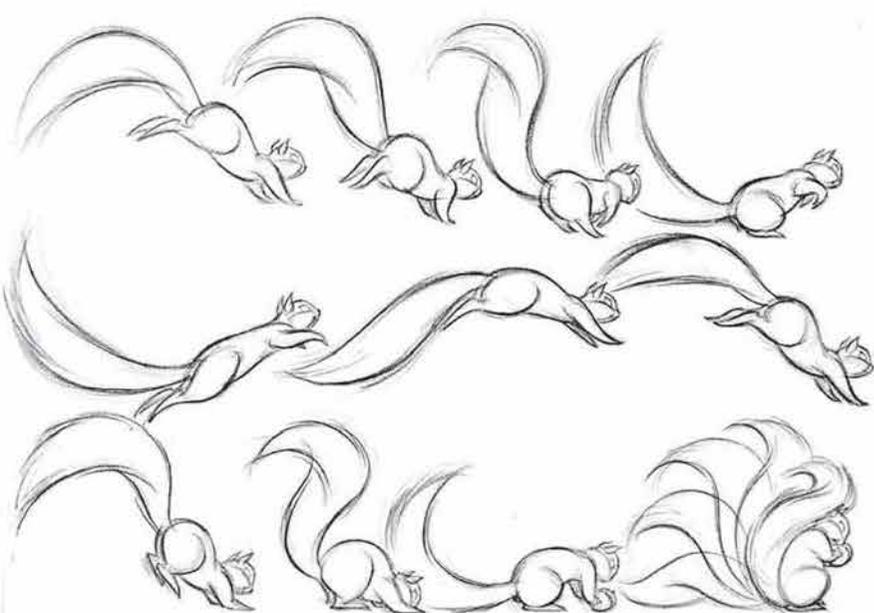
സാങ്കേതിക ലോകത്തെ സംരംഭക സാധ്യതകൾ നിരവധിയാണ്. അതിലൊന്നാണ് വിനോദ വ്യവസായ രംഗം. അതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടതൊന്നാണ് ആനിമേഷൻ മേഖല. ഒന്നുമില്ലാത്തയിടത്ത് നിന്നും പുതിയ കാലത്തെ ഒരു സംഭവത്തെ സൃഷ്ടിച്ചെടുക്കുന്നതാണ് ആനിമേഷൻ എന്ന് പറയുന്നത്.

അൽപ്പം ചരിത്രം

ആനിമേഷൻ വ്യവസായ രംഗത്ത് ഇന്ത്യയുടെ രംഗ പ്രവേശനം വളരെ വൈകി ആയിരുന്നു. ആയതിനാൽത്തന്നെ വളരെവ്യുഹത്തായ ചരിത്രമൊന്നും ഇതിന് അവകാശപ്പെടാനില്ല. മനുഷ്യ നേത്രത്തിന്റെ പ്രത്യേകതയായ വീക്ഷണ സ്ഥിരത (Persistence of Vision) അടിസ്ഥാനമാക്കി പത്തൊൻപതാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ മധ്യ കാലഘട്ടത്തിൽ ആരംഭിച്ച കലാ രൂപമാണ് ആനിമേഷൻ. ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ തുടക്കത്തിൽ ഇന്ത്യയിൽ ഉണ്ടായിരുന്ന നിഴൽ പാവക്കുത്തുകൾ (Shadow Puppet) ആനിമേഷന്റെ ആദി കാല രൂപങ്ങളായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഇന്ത്യയിൽ ആനിമേഷന്റെ സാധ്യതകൾ പരീക്ഷിച്ച ആദ്യ വ്യക്തി ഇന്ത്യൻ സിനിമയുടെ പിതാവെന്ന് അറിയപ്പെടുന്ന ദാദാ സാഹിബ് ഫാൽക്കെയെയാണ്.

ആനിമേഷനുകൾ പല തരം

കമ്പ്യൂട്ടർ സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകളുടെ സഹായത്തോടെയാണ് ഇന്ന് ആനിമേഷൻ ചിത്രങ്ങളും സിനിമകളും തയ്യാറാക്കുന്നത്. എന്നാൽ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ വികാസം പ്രാപിച്ചിട്ടില്ലാത്ത കാലഘട്ടത്തിലും ആനിമേഷൻ ചിത്രങ്ങൾ തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു.



ഓരോ കാലഘട്ടത്തിലും ലഭ്യമായ ആനിമേഷൻ ടെക്നിക്കുകളായിരുന്നു ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. ആയതിനാൽത്തന്നെ പല തരത്തിലുള്ള ആനിമേഷനുകൾ ഉണ്ട്.

പരമ്പരാഗത ആനിമേഷൻ രീതി (Traditional Animation)

സെൽ ആനിമേഷൻ, ഹാൻഡ് ഡ്രോൺ ആനിമേഷൻ എന്നീ പേരുകളിൽ അറിയപ്പെടുന്ന ട്രെഡിഷണൽ ആനിമേഷൻ രീതിയാണ് ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ആനിമേറ്റഡ് സിനിമകളിൽ ഏറെയും ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. ആനിമേഷൻ സീക്വൻസിലെ ഓരോ ചലനങ്ങളും ഓരോ ഫ്രെയിമായി കൈ കൊണ്ട് വരച്ചുണ്ടാക്കുന്ന രീതിയായിരുന്നു ഇത്. ഏറെ സമയം ഇതിനായി ചിലവഴിക്കേണ്ട തുണ്ടായിരുന്നു.

കമ്പ്യൂട്ടർ ആനിമേഷൻ

കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ സഹായത്തോടെ ആനിമേഷൻ ഡിജിറ്റലായി ചിത്രീകരിക്കുന്നതാണ് കമ്പ്യൂട്ടർ ആനിമേഷൻ എന്നത്. 2 D ആനിമേഷൻ, 3 D ആനിമേഷൻ എന്നിങ്ങനെ 2 തരമുണ്ട്. വിമാന തലത്തിൽ ചിത്രീകരിക്കുന്നവയാണ് 2 D ആനിമേഷൻ.

ആയതിനാൽത്തന്നെ ഇടത്തേക്കും വലത്തേക്കും മാത്രമേ ഇതിൽ ചലനമുണ്ടാക്കുവാൻ സാധ്യമാവുകയുള്ളൂ. ഒരിക്കലും പ്രേക്ഷകന്റെ നേരെ വരികയോ അകന്ന് പോവുകയോ ചെയ്യുകയില്ല. അഡോബ് ഫോട്ടോ ഷോപ്പ്, ഫ്ലാഷ്, ആഫ്റ്റർ ഇഫക്ട് തുടങ്ങിയ സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകൾ ഇതിനുപയോഗിക്കുന്നു. പരസ്യങ്ങൾ, ഗെയിമുകൾ, ടെലിവിഷൻ ഷോകൾ, പവർ പോയിന്റ് ആനിമേഷൻ എന്നിവിടങ്ങളിലെല്ലാം ഉപയോഗിക്കുന്നത് 2 D ആനിമേഷൻ ആണ്.

എന്നാൽ പ്രത്യേക 3D സോഫ്റ്റ് വെയറിന്റെ സഹായത്തോടെ

ക്യാരക്ടറുകളുടെ 2D മോഡലുകൾ തയ്യാറാക്കി ത്രിമാന തലത്തിൽ ആനിമേറ്റ് ചെയ്യുന്നതാണ് 3D ആനിമേഷൻ. യാഥാർത്ഥ്യം എന്ന തോന്നലുള്ളവാക്കുന്ന ബെജക്ടുകളും സീനുകളും സൃഷ്ടിക്കുവാൻ 3D ആനിമേഷൻ ആണുപയോഗിക്കുന്നത്. ട്രാൻസ്ഫോർമേഷൻ, അവാതാർ, ടി അവാലഞ്ചേഴ്സ് പോലുള്ള ലൈവ് ആക്ഷൻ സിനിമകൾ ആസാദൃകരമാക്കിയത് അതിലെ 3D എലമെന്റുകളാണ്. 2D ആനിമേഷനിൽ നിന്നും 3D ആനിമേഷനിൽ നിന്നുള്ള പ്രധാന വ്യത്യാസം 3D യിൽ വിഡ്ത്തിനും ഹൈറ്റിനും ഉപരി ഡെപ്ത്ത് കൂടി നൽകുന്നു എന്നതാണ്.

ഇത് കൂടാതെ പേപ്പർ കട്ടൗട്ട് അല്ലെങ്കിൽ ക്ലേ മോഡലുകളിൽ തയ്യാറാക്കുന്ന ബെജക്ടുകളുടെ ഇമേജ് ഉപയോഗിച്ച് തയ്യാറാക്കുന്ന സ്റ്റോപ്പ് മോഷൻ ആനിമേഷൻ മറ്റൊരു തരമാണ്.

ആനിമേഷൻ - വ്യത്യസ്ത ജോലികൾ

അൽപ്പം കലാ വാസനയും സാങ്കേതിക അറിവുമുള്ളവർക്ക് വിവിധങ്ങളായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതായാണ് ആനിമേഷൻ രംഗം. എന്നാൽ ഈ രംഗത്തുള്ള വിവിധങ്ങളായ ജോലികൾ ഏവയെന്നുള്ള തിരിച്ചറിവ് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ആരംഭിക്കുന്നവർക്ക് ഏറെ പ്രയോജനപ്രദമാണ്. ആനിമേഷൻ എന്നത് ഒരു മൾട്ടി ടാസ്കിങ്ങ്

പ്രൊജക്ട് ആണ്. ആയതിനാൽ വിവിധങ്ങളായ ജോലികൾ ഈ മേഖലയിലുണ്ട്.

സ്റ്റോറി ബോർഡ് ആർട്ടിസ്റ്റ്

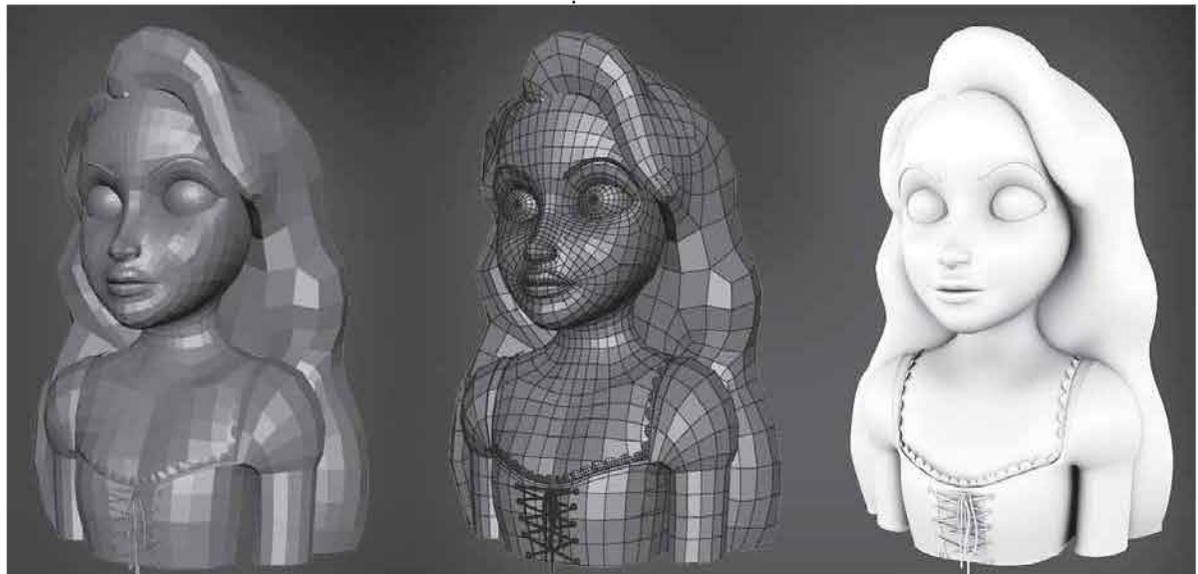
ആനിമേഷനിൽ ഒരു ഫ്രെയിമിൽ നിന്നും മറ്റൊന്നിലേക്കുള്ള രംഗങ്ങൾ ശ്രേണികളായി ദൃശ്യവൽക്കരിക്കുകയാണ് സ്റ്റോറി ബോർഡ് ആർട്ടിസ്റ്റിന്റെ ജോലി. ആയതിനാൽത്തന്നെ വരക്കുവാനുള്ള കഴിവ് ഇവിടെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്.

3D മോഡലർ

വരച്ചുണ്ടാക്കിയ ക്യാരക്ടറുകളുടേയും രംഗങ്ങളുടേയും ത്രിമാന കമ്പ്യൂട്ടർ മോഡലുകൾ തയ്യാറാക്കുക എന്നതാണ് മോഡലറുടെ ജോലി. സാങ്കല്പികമായ എന്തിന്റേയും 3D മോഡലുകൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഇന്ന് ലഭ്യമാണ്. ടെലി വിഷൻ പരസ്യങ്ങൾ, ഗെയിമുകൾ, ഹോളിവുഡ് സിനിമൾ വരെ 3D മോഡലറുടെ കരവിരുതാണ്. കൂടാതെ ശാസ്ത്ര ഗവേഷണങ്ങൾക്കുള്ള മോഡലുകൾ നിർമ്മിക്കുവാനും ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

ടെക്സ്ചർ ആർട്ടിസ്റ്റ്

ക്യാരക്ടറുകളുടെയൊക്കെ 3Dമോഡലുകൾ തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞാൽ



അവയിലേക്ക് ഉപരിതല സവിശേഷതകൾ സന്നിവേശിപ്പിക്കുകയാണ് ഇവരുടെ ജോലി. ഇതിനായി സ്പെഷ്യൽ സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്.

റിഗ്റിസ് ആർട്ടിസ്റ്റ്

ടെക്സ്ചറിന് ശേഷം മോഡലുകൾക്ക് അസ്ഥികൂടം നൽകുന്നവരാണ് റിഗ്റിസ്. മോഡലുകളുടെ ചലനം നിയന്ത്രിക്കുന്നവരാണ് റിഗ്റിസ്.

ആനിമേറ്റർ

ഒരു ക്യാരക്റ്ററിന് ജീവൻ പകരുന്നവരാണ്. പ്രത്യേക സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകളുടെ സഹായത്തോലാണ് സാധ്യമാവുന്നത്.

കമ്പോസിറ്റർ

നിർമ്മാണ പ്രക്രിയയിൽ ഏറ്റവും പ്രാധാന്യമുള്ളവരാണ്. വിവിധങ്ങളായ ക്യാരക്റ്ററുകളും ബാക്ക് ഗ്രൗണ്ടും ഒരൊറ്റ ആനിമേഷൻ ഫ്രെയിമിലാക്കി കോർത്തിണക്കുന്നവരാണ്.

ഇതൊന്നും കൂടാതെ ആനിമേഷൻ മേഖലയിൽ നിരവധി വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ജോലികളുണ്ട്. യഥാർത്ഥത്തിൽ ചിത്രീകരിക്കുന്ന രംഗങ്ങളിലേക്ക് കമ്പ്യൂട്ടർ നിർമ്മിത രംഗങ്ങൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്ന സ്പെഷ്യൽ ഇഫക്ട് ആർട്ടിസ്റ്റുകൾ, ആനിമേറ്റർ നൽകുന്ന ഡ്രോയിങ്ങുകൾ ആവശ്യമെങ്കിൽ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ സഹായത്തോടെ ക്ലീൻ അപ് വർക്കുകൾ ചെയ്തെടുത്ത ശേഷം ഫോട്ടോഷോപ്പ് പോലുള്ള വിവിധങ്ങളായ സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകളുപയോഗിച്ച് വർണ്ണാഭമായ ഫ്രെയിമുകളിലാക്കുന്നവ ഡിജിറ്റൽ ഇങ്ക് റിപ്രിന്റിംഗിന് ആർട്ടിസ്റ്റ്, ബാക്ക് ഗ്രൗണ്ട് സീനുകളൊക്കെ പ്രകാശ പുരിതമാക്കുന്ന ലൈറ്റിങ് ആർട്ടിസ്റ്റ്, തുടങ്ങി നിരവധി വ്യത്യസ്തമായ തൊഴിലുകളാൽ സമ്പന്നമാണ് ഈ മേഖല.

ആനിമേഷൻ ഇൻഡസ്ട്രിയിൽ



കുറ്റാന്വേഷകർക്ക് തെളിവുകൾ തയ്യാറാക്കി കുറ്റകൃത്യങ്ങൾ തെളിയിക്കാനാവും വിധം രംഗങ്ങൾ പുനരാവിഷ്കരിക്കുന്ന ഫോറൻസിക് ആനിമേറ്റർ ഈ മേഖലയിലെ മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട ജോലിയാണ്.

ആനിമേഷൻ സാധ്യതകൾ

സംരംഭക രംഗത്ത് നിരവധി സാധ്യതകളുള്ളതാണ് ആനിമേഷൻ മേഖല. ഫിലിം, ടെലിവിഷൻ, വീഡിയോ ഗെയിം, മൊബൈൽ ആപ്സ്, വെബ്സൈറ്റുകൾ തുടങ്ങിയ രംഗങ്ങളിലൊക്കെ നിരവധി വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സേവന സംരംഭങ്ങൾ ഈ രംഗത്ത് ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയും. സോഫ്റ്റ്‌വെയർ കമ്പനികൾ, ആർക്കിടെക്ചർ സ്ഥാപനങ്ങൾ, സയൻസ്, മെഡിക്കൽ ലോബറട്ടറികൾ, പ്രോഡക്ട് ഡിസൈൻ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഇൻറീരിയർ ഡിസൈൻ സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയും ഈ മേഖലയിലെ സാധ്യതകളാണ്.

നാളത്തെ ആനിമേഷൻ രംഗം

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇൻറലിജൻസിന്റേയും മെഷീൻ ലേണിങ്ങിന്റേയുമെല്ലാം അപാര സാധ്യതകളാണ് ഇനി ആനിമേഷൻ രംഗത്തെ മാറ്റിമറിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. യഥാർത്ഥ വ്യക്തിയുടെ ചലനങ്ങൾ പിടിച്ചെടുത്ത് 3D

ഫെയ്സ് റെക്കഗ്നൈസേഷൻ എന്നത് ഇന്ന് സ്മാർട്ട് ഫോണുകളിലെ ഒരു സാധാരണ ഫീച്ചർ മാത്രമാണ്. ഇത് ഒരു മെഷീൻ ലേണിങ്ങ് അൾഗോരിതം വഴിയാണ് സാധ്യമാവുന്നത്. കണ്ണിൻറേയും മുക്കിൻറേയുമെല്ലാം സ്ഥാനം ഫോണിനെ പഠിപ്പിക്കുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്.

മോഡൽ കഥാ പാത്രങ്ങളെക്കുറിച്ച് നൽകുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് മോഷൻ പിക്ചർ. അതിനായി അഭിനേതാക്കൾ സെൻസറുകൾ ഘടിപ്പിച്ച ഡ്രസ്സുകൾ ധരിക്കണമായിരുന്നു. വളരെ ചിലവേറിയതായ ഇതിന് ഇപ്പോൾ സമൂല മാറ്റം സംഭവിച്ചിരിക്കുന്നു. അഭിനേതാക്കൾക്കുൾക്ക് സെൻസറുകൾ വേണ്ടതല്ലെന്നായിരിക്കുന്നു. അല്ലാതെ തന്നെ അവരഭിനയിച്ച വീഡിയോകളിൽ നിന്ന് അവരുടെ ചലനങ്ങൾ കമ്പ്യൂട്ടറിൽ സൃഷ്ടിച്ച് 3D മോഡലുകൾക്ക് നൽകുവാൻ കഴിയുന്ന രീതിയിൽ ഈ രംഗം വികാസം പ്രാപിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇഷ്ട നടൻറെ വീഡിയോയിൽ നിന്ന് മാത്രം അദ്ദേഹത്തിൻറെ ചലനങ്ങൾ 3Dമോഡലിന് നൽകുവാൻ കഴിയുമെന്നർത്ഥം.

ഫെയ്സ് റെക്കഗ്നൈസേഷൻ എന്നത് ഇന്ന് സ്മാർട്ട് ഫോണുകളിലെ ഒരു സാധാരണ ഫീച്ചർ മാത്രമാണ്. ഇത് ഒരു മെഷീൻ ലേണിങ്ങ് അൾഗോരിതം വഴിയാണ് സാധ്യമാവുന്നത്. കണ്ണിൻറേയും മുക്കിൻറേയുമെല്ലാം സ്ഥാനം ഫോണിനെ പഠിപ്പിക്കുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. ഇതേ സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് വീഡിയോ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള മോഷൻ ക്യാപ്ചറിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഭാവിയിലെ ഡ്രൈവർ ഇല്ലാത്ത വാഹനങ്ങളിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. റോഡിലെ എല്ലാ ചലനങ്ങളും കാഠിനെ

പഠിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിലേക്കാണ് ഭാവിയിലെ ആനിമേഷൻറെ പ്രയാണം.

ഇന്നിപ്പോൾ സിനിമയിൽ കൃത്രിമമായി തെരുവുകൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നത് സാധാരണമാണ്. എന്നാലിനി അതിൻറെ ആവശ്യമുണ്ടാവില്ല എന്ന രീതിയിലേക്കാണ് കാര്യങ്ങളുടെ പോക്ക്. എന്നാലിനി കമ്പ്യൂട്ടറിൻറെ ഡേറ്റാ ബേസിൽ 100 തെരുവുകളുടെ ചിത്രങ്ങളുണ്ടാവെങ്കിൽ നൂറ്റി ഒന്നാമതൊന്ന് കൃത്രിമമായി സൃഷ്ടിക്കുവാൻ സാങ്കേതിക വിദ്യക്കുവാവും. മാത്രവുമല്ല ആനിമേഷൻ വഴി ജീവിച്ചിരുന്നിട്ടില്ലാത്ത മനുഷ്യരുടെയൊക്കെ യഥാർത്ഥ രൂപം തന്നെ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ കഴിയുമെന്ന് പറയുമ്പോൾ ആനിമേഷൻ എന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ കടന്ന് കയറ്റം എത്രത്തോളമുണ്ടാവെന്ന് വ്യക്തമാണല്ലോ.

ഇന്നിപ്പോൾ 3Dസ്കാനറുകൾ ലഭ്യമാണ്. ഒരു വസ്തുവിൻറെ രൂപം 3D സ്കാനറുകൾ ഉപയോഗിച്ച് സ്കാൻ ചെയ്ത് 3D മോഡലുകൾ ആക്കുകയാണിവിടെ ചെയ്യുന്നത്. എന്നാലിതിന് പരിമിതികളുണ്ട്. വലിയൊരു കെട്ടിടത്തിൻറെ കാര്യം വരുമ്പോഴാണ് ഇതിൻറെ പരിമിതി മനസ്സിലാവുന്നത്.

സാധാരണ ഗതിയിൽ ഒരു സിനിമക്ക് പ്രി പ്രൊഡക്ഷൻ, പ്രൊഡക്ഷൻ, പോസ്റ്റ് പ്രൊഡക്ഷൻ എന്നീ മൂന്ന് ഭാഗങ്ങളുണ്ട് എന്ന് നമുക്കറിയാം. ഇത്രയും പറഞ്ഞത് പ്രി പ്രൊഡക്ഷൻറെ കാര്യമാണെങ്കിൽ റിയൽ ടൈം പ്രൊഡക്ഷൻ ആയിരിക്കും നാളത്തെ ട്രെൻഡ്. ഒരു കാലത്ത് ഡെയിമുകൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ മാത്രം ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന ഗെയിം എഞ്ചിനുകളാണ് സിനിമയുടെ നിർമ്മാണ മേഖലയിലേക്കും കടന്ന് വന്നിരിക്കുന്നത്. സിനിമയിലെ പോസ്റ്റ് പ്രൊഡക്ഷൻ വർക്കുകളായ ലൈറ്റിങ്ങ്, എഡിറ്റിങ്ങ്, ഗ്രാഫിങ്ങ്, സിമുലേഷൻ, ക്യാമറ, എഫ് എക്സ്, റിയൽ ടൈം റെൻറിങ്ങ് എന്നിവ ഒരേ സമയം ഇവിടെ സംഭവിക്കുന്നു. നിർമ്മാണ സമയത്ത് തന്നെ നിറവും. ടെക്ചറും, ലൈറ്റിംഗും കാണാനാകുന്നു എന്നതാണ് റിയൽ ടൈം റെൻറിങ്ങ് എന്നത് കൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്.

ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ അനു നിമിഷവും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത് ഈ രംഗത്തുള്ള സംരംഭകർക്ക് ഒരു വെല്ലു വിളിയാണ്. മാറുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യക്കൊപ്പം മാറുവാൻ തയ്യാറായില്ലായെങ്കിൽ പിൻതള്ളപ്പെടുമെന്നതിന് പക്ഷാന്തരമില്ല തന്നെ.



അച്ചാറിന്റെ അകത്തളങ്ങളിൽ

അച്ചാരിച്ചിരി തൊട്ടില്ലെങ്കിൽ ഉച്ചാഹാരമല്ല പൊയ്പ്പോവും! അച്ചാരിച്ചിരി തൊട്ടാലോ ഹായ് അത്താഴത്തിനു പത്താണുശിർ അച്ചാർ എന്ന സൈഡ് ഡിഷിനെക്കുറിച്ചുള്ള മലയാളികളുടെ സങ്കല്പമാണ് മേൽച്ചൊന്നത്. ഉച്ചയുണിന് ചുണയുണ്ടാവാാനും അത്താഴത്തിന് ഉശിരു പകരാനും അച്ചാരില്ലാതെ തന്നെ സാധാരണ മലയാളികൾക്കു പറ്റില്ലത്രെ കടും ചുവപ്പും തവിട്ടും നിറങ്ങളിൽ എരിവും പുളിയും സമാസമം പകരുന്ന പ്രിലർ മധുരവും ലേശം ചേർക്കും) അച്ചാറെന്ന ഇച്ചിരിക്കൂട്ടാൻ ഇല്ലാത്ത ഒരു സദ്യയുമില്ല. വെങ് ആയാലും

നോൺ വെങ് ആയാലും കഞ്ഞിയ്ക്കാവട്ടെ, ബിരിയാണിയ്ക്കാവട്ടെ, അച്ചാരെത്തുമ്പോഴാണ് ഒരു പൂർണതയുണ്ടാവുക. അച്ചാറിന് ദഹനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും, മധുരത്തിന്റെ ചെടിപ്പു മാറ്റാനുമുള്ള കഴിവ് പണ്ടേയ്ക്കു തന്നെ പൂർവ്വികർ അറിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. പറയിപെറ്റ പന്തിരുകുലത്തിന്റെ കഥയിലാണ് ഒരു പക്ഷെ അച്ചാറിന്റെ മഹത്വം വ്യക്തമായി വർണ്ണിച്ചിരിക്കുന്നതെന്നു തോന്നുന്നു. ആ സമയത്ത് നൂറ്റെട്ടുകൂട്ടം കറികളൊരുക്കണമെന്നു പറഞ്ഞ് ഒരു കുടിലി ലേയ്ക്കു കയറിച്ചെന്ന വരരുചി എന്ന പണ്ഡിതനും, മുൻകോപിയുമായ ബ്രഹ്മണനെ ഇഞ്ചിക്കറി കൊണ്ടു സൽക്കരിച്ച ബുദ്ധിമതിയായ

കന്യകയുടെ കഥ മലയാളികൾക്ക് അങ്ങനെ മറക്കാനാവുന്നതല്ല. നൂറു കുറികൾക്കു സമമാണമത്ര ഇഞ്ചിക്കറി. അച്ചാർ മാഹാത്മ്യം വർണ്ണിക്കുകയെന്നതല്ല ഈ ലേഖനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. അതിന്റെ വികസിതമാകുന്ന വിപണിയും തൊഴിൽ സാധ്യതകളുമാണ്.

പരമ്പരാഗതമായി പുളിയുള്ള കായ്കളായിരുന്നു നാം അച്ചാറിന് ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. ഇതിന്നപവാദം വെളുത്തുള്ളിയും ഇഞ്ചിയും മാത്രം. മാങ്ങ, കറിനാരങ്ങ, ചെറുനാരങ്ങ, പുളിഞ്ചിയ്ക്ക, അമ്പഴങ്ങ, നെല്ലിക്ക എന്നിവയായിരുന്നു വെളുത്തുള്ളി, ഇഞ്ചി ഇവ കൂടാതെ അച്ചാറിനുപയോഗിച്ചിരുന്നത്. ഇതിനെ ഉപ്പിലിട്ടതെന്നും പറയും. ഇതിനായി പഴയ തറവാടുകളിൽ കല്ലൻ ഭരണികളും, സ്പടിക ഭരണികളും സൂക്ഷിച്ചിരുന്നു. സുലഭമായി ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുമ്പോൾ അവ വൃത്തിയാക്കി ഉപ്പും മുളകും കായവുമൊക്കെ പാകത്തിന് ചേർത്ത് നല്ലെണ്ണ മുക്കിയ തുണി കൊണ്ട് മുടി ഭദ്രമായിക്കെട്ടി അടപ്പു കൊണ്ടടച്ച് തേൻമെഴുക് അടപ്പിനു പുറ്റും തേച്ച് വായു കടക്കാതെയാണ് അറകളിൽ സൂക്ഷിക്കുക. ഉത്സവവേളകളിലും നിത്യഭക്ഷണത്തിന്റെ ഭാഗമായും ഇവ മറന്നമെങ്കിൽ

അല്പം പഴകി പാകമാകണമത്രേ.

മാങ്ങ തന്നെ ആരേഴു തരത്തിലാണ് അച്ചാറിടുന്നത്. കണ്ണിമാങ്ങ, കട്ട് മാങ്ങ, നെടുമാങ്ങ, ഉണക്കമാങ്ങ എന്നിങ്ങനെ അവയുടെ നിര നീളുന്നു. മുൻകാലങ്ങളിൽ അവരവർക്കുവേണ്ട അച്ചാർ അതാതു വീടുകളിൽ തന്നെയാണ് തയ്യാർ ചെയ്തിരുന്നതെങ്കിൽ ഇന്നു കാലം മാറി. ഔദ്യോഗികമായ തിരക്കുകളും ഫ്ലാറ്റുകളിലെ താമസവുമൊക്കെ കാരണമാവാം റെഡിമെയ്ഡ് ഉല്പന്നങ്ങളിലേക്കുള്ളതും മാറി. വീടുകളിൽ അച്ചാറുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നവർ ഇത് കേവലം 18 ശതമാനം മാത്രം. ഷോപ്പിങ്ങ് മാളുകളിലെയും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലെയും ട്രേഡ് ഫെയറുകളിലെയും ചില്ലിട്ട അലമാരകൾക്കുള്ളിൽ ഒന്നല്ല ഒരു നൂറ് വെറൈറ്റികളാണ് ഉപഭോക്താക്കളെ കാത്തിരിക്കുന്നത്.

മലയാളികളിൽ 92 ശതമാനം പേരും അച്ചാറിന്റെ ആരാധകരാണ്. തൊട്ടുകറിയായി ഉപയോഗിക്കുന്നവരാണ് ഇതിൽ 80 ശതമാനം പേരും. ബാക്കിയുള്ളവർക്ക് അല്പമേറെക്കഴിച്ചാലേ തൃപ്തിവരു. വൻകിട കമ്പനികൾ കൂടാതെ 1800 ചെറുകിട യൂണിറ്റുകളും 26,000 കോട്ടേജ് യൂണിറ്റുകളും ഇവിടെ അച്ചാർ വിപ





ണിയിൽ സജീവമാണ്. കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളും, ഐ. ആർ. ഡി. പി. സംരംഭങ്ങളും ഈ ഗ്രൂപ്പിൽ വരുന്നു. പ്രതിവർഷം 20 കോടിയുടെ ബിസിനസ്സ് ആണ് അച്ചാർ മേഖലയുടേത്. ഓണം, വിഷു, ക്രിസ്തുമസ്, റംസാൻ എന്നിങ്ങനെ വിശേഷാവസരങ്ങളിൽ ഇവയ്ക്കു വൻ ഡിമാന്റാണ്. എങ്കിലും ഏറ്റവും കൂടുതൽ സെയിൽസ് ഓണം വിഷു കാലയളവിലാണ്. പ്രതിമാസം ശരാശരി 1.25 കോടി രൂപയുടേതാണ് കച്ചവടം. ഇത് ഓണക്കാലത്ത് 1.76 കോടി വരെ ഉയരുന്നു.

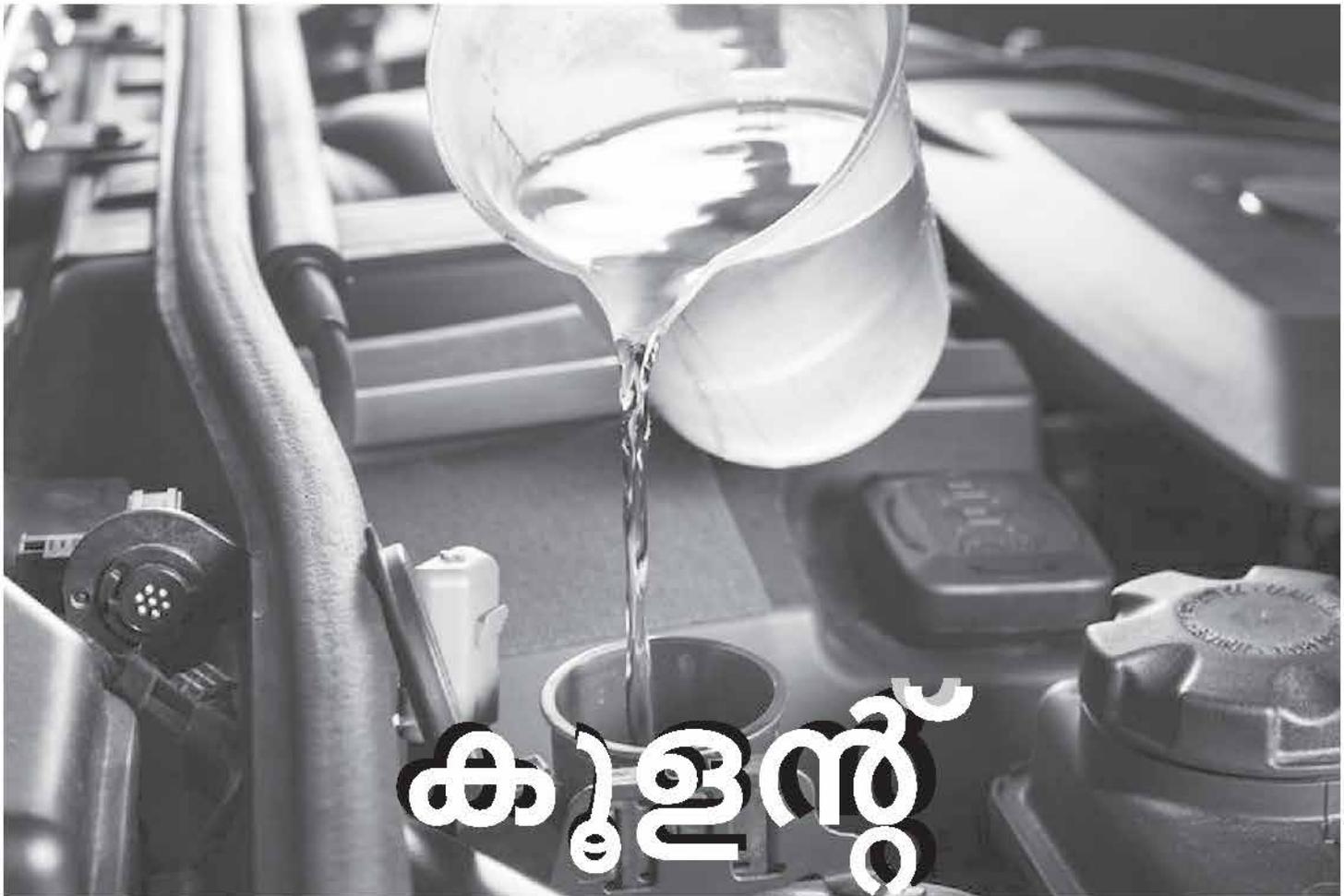
പരമ്പരാഗത രീതികൾ വിട്ട് ഏതു ല്പന്നം കൊണ്ട് അച്ചാർ ഉണ്ടാക്കാമെന്ന നിലയിലാണു കാര്യങ്ങൾ. വെജിറ്റേറിയൻ എന്ന സങ്കല്പം എന്നേ മാറി. മത്സ്യം കൊണ്ടും, മാംസം കൊണ്ടും വരെയായി അച്ചാർ. എങ്കിലും ആകെ ഉപഭോക്താക്കളിൽ 70 ശതമാനവും വെജിറ്റേറിയനോടു തന്നെയാണു പ്രിയം കാട്ടുന്നത്.

ഓണം വിപണി ലക്ഷ്യമിട്ട് അച്ചാർ ഉല്പാദനം കൊഴുക്കുകയാണ്. മടിയന്മാരായ മലയാളികളുടെ മടിശ്ശീല ചോർത്താൻ അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ചെറുതും വലുതുമായ പായ്ക്കറ്റുകളിൽ അച്ചാറെത്തുന്നു. 27,800 യൂണിറ്റുകളിൽ നിന്നു പുറത്തിറങ്ങുവയോടാണ് മറുനാടന്റെ മത്സരം. ബ്രാൻഡ് അല്ലാത്ത മറുനാടൻ ഉല്പന്നങ്ങളെ വിശ്വസിക്കരുതെന്ന മുന്നറിയിപ്പൊന്നും ഉത്സവകാലത്ത് ആരും ചെവിക്കൊള്ളില്ല.

ഗ്രാമീണോല്പന്നങ്ങൾക്ക് ഫുഡ് സേഫ്റ്റി അതോറിറ്റിയുടെ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പൂർണ്ണമായും പാലിക്കപ്പെടുന്നില്ലെങ്കിലും ഗുണമേന്മയിൽ ഇവ ഒട്ടും പിന്നിലല്ല. അഞ്ചു കോടിയിലേറെ പ്രതിവർഷ വിറ്റുവരവ് ഇവിടെയുണ്ടെങ്കിലും ബ്രാൻഡ് ഉല്പന്നങ്ങളോട് ഇവ മത്സരിക്കുന്നില്ല. റൂറൽ പ്രോഡക്ട്സിനോട് ആഭിമുഖ്യം പുലർത്തുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ പിൻബലമാണ് ഇവയുടെ നിലനിൽപ്പിനാധാരം. വനിതാ യൂണിറ്റുകൾ സ്വന്തം കുടുംബത്തിലേയ്ക്കെന്ന പോലെയാണ് ഉല്പാദന പ്രക്രിയകളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിനാൽ ഗുണമേന്മ ഒട്ടും കുറയുന്നില്ല എന്നാണ് ഇവരുടെ കൂട്ടായ്മകൾ പറയുന്നത്.

ഓണക്കാലത്തെ എരിവും പുളിയും മധുരവും നിറഞ്ഞതാക്കാൻ മിഥുന മഴയും കർക്കിടകപ്പെയ്ത്തുമെന്നും വകവെയ്ക്കാതെ പിക്നിൾ യൂണിറ്റുകൾ ഉഷാർ. പ്രത്യക്ഷമായും പരോക്ഷമായും അമ്പതിനായിരത്തിലേറെ പേർക്ക് തൊഴിലവസരമുണ്ടാക്കുന്ന ഈ മേഖലയ്ക്ക് കയറ്റുമതി രംഗത്തും ശോഭനമായ ഭാവിയാണുള്ളത്. അന്താരാഷ്ട്ര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കപ്പെടുന്ന യൂണിറ്റുകളിൽ നിന്ന് ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ വിദേശ വിപണികൾ തിരിക്കിത്തീരുകയാണ്. മലയാളത്തിനുമധ്യുള്ള അച്ചാറുകൾക്കൊപ്പം വരുമോ മറുനാടന്റെ പിക്നിൾസ്

(കേം- ഓപ്ഫെഡ് മുൻഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)



കുളിന്റ്

നിർമ്മാണം

കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ ഭൂപടത്തിന്റെ ചെറുകിട വ്യവസായത്തിന് ചെറുതല്ലാത്ത സ്ഥാനമുണ്ട്. നാനോ കുടുംബ സംരംഭങ്ങൾക്ക് അനുമതി ലഭ്യമാവുകയും, 40 ലക്ഷം രൂപ വിറ്റുവരവുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളെ നികുതി വലയിൽ നിന്ന് ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്തതോടെ ചെറുകിട വ്യവസായരംഗം കൂടുതൽ ആകർഷകമാക്കി. വിദേശ ജോലികൾ ശാശ്വതമല്ലാതായിത്തീർന്നതോടെ അതിജീവനത്തിനായി പുതിയ മാർഗങ്ങൾ തേടേണ്ട സ്ഥിതിയിൽ ആണ് മലയാളി ഇന്ന്. അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങൾ ചെറുകിട ഉല്പാദന യൂണിറ്റുകൾ വഴി നിരവധി തൊഴിലവസരങ്ങളും സംരംഭക സാധ്യതകളും സൃഷ്ടിച്ചു

പ്ലോൾ ഇത്തരം സംരംഭങ്ങളെ യേശുദോടെ നോക്കിക്കണ്ട് ഒഴിഞ്ഞു നിൽക്കുന്ന സമൂഹമായി നാം മാറി.

ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയുടെ സാധ്യതകൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞാണ് ഗവൺമെന്റ് ഈ മേഖലയുടെ ശാക്തീകരണത്തിനായി നിരവധി പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നുണ്ട്. ഉപഭോക്തൃ വിപണിയിലേയ്ക്ക് കണ്ണു തുറന്നു നോക്കിയാൽ ഇത്തരത്തിൽ ആരംഭിക്കാവുന്ന നിരവധി വ്യവസായങ്ങൾ നമുക്ക് മുന്നിലേക്കു വന്നുചേരും. ചെറുകിട വ്യവസായമായി ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉല്പന്നമാണ് റേഡിയേറ്റർ കുളിന്റ്.

സാധ്യതകൾ

വിവിധതരം എൻജിനുകൾ, പമ്പ് സെറ്റുകൾ തുടങ്ങി കൂളിങ്ങ് ഉപയോഗം നാൾക്കുനാൾ വർദ്ധിച്ചു വരികയാണ്. കൂടാതെ പുതിയ തലമുറ വാഹനങ്ങളെല്ലാം നിർബന്ധമായും കൂളിങ്ങ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടവയാണ്. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാം എന്നതും പ്രാദേശികമായി പോലും വിപണി നേടാം എന്നതും ഈ വ്യവസായത്തെ ആകർഷകമാക്കുന്നു. സംസ്ഥാനത്ത് കൂളിങ്ങ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ നിലവിലുണ്ടെങ്കിലും എൺപത് ശതമാനവും അനുസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന കൂളിംഗുകളാണ്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ പ്രാദേശികമായി ലഭിക്കും എന്നതും ആകർഷണീയമാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ്

പ്രാദേശിക വിപണിയിൽ നേരിട്ട് വിതരണം നടത്തുന്നതിനോടൊപ്പം വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ചും വിപണി പിടിക്കാം. ബ്രാൻഡിന് വലിയ പ്രാധാന്യം ഇല്ലാത്തതിനാൽ മാർക്കറ്റിംഗ് എളുപ്പമാണ്. നിർമ്മാണത്തിലും പായ്ക്കിങ്ങിലും ഗുണമേന്മ നിലനിർത്തുകയാണ് പ്രാധാന്യം.

സാങ്കേതിക വിദ്യ പരിശീലനം

കൂളിങ്ങ് നിർമ്മാണത്തിന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യയും, പരിശീലനവും കാർഷിക ക്ഷേത്ര സംസ്കരണ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്തെ ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററായ അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും.

ഫോൺ: 0485- 2242310, +91 9446713767

മൂലധന നിക്ഷേപം

1. മിക്സിങ്ങ് ടാങ്ക്	30,000
2. ഫില്ലിംഗ് സാധനങ്ങൾ	30,000
3. ഡി മിനറലൈസിങ്ങ് പ്ലാന്റ്	60,000
4. അനുബന്ധ ഉപകരണങ്ങൾ	10,000
	1,30,000

പ്രവർത്തന മൂലധനം	1,00,000
ആകെ	2,30,000

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(പ്രതിദിനം 200 ലിറ്റർ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. മോണോ എത്തിലീൻ, ഗ്ലൈക്കോൾ, ഡിമിനറലൈസിങ്ങ് വാട്ടർ,	
അനുബന്ധ ചേരുവകൾ	11,800
2. പായ്ക്കിംഗ്	1500
3. അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	1000

ആകെ ചിലവ്

വരവ്

(200 ലിറ്റർ നിർമ്മിച്ച് വില്പന നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

1. 1 ലിറ്റർ എം. ആർ. പി.	200
2. വില്പനക്കാരുടെയും വിതരണക്കാരുടെയും കമ്മീഷൻ കഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	120
3. 200 ലിറ്റർ * 120	24,000
ലാഭം 24,000 - 14,300 =	9,700

ലൈസൻസ്, സബ്സിഡി

ഉദ്യോഗ് ആധാർ, ഗുഡ്സ് സർവീസ് ടാക്സ് തുടങ്ങിയ ലൈസൻസുകൾ നേടണം. സ്ഥിരം മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുബന്ധമായി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് സബ്സിഡി ലഭിക്കും.





Arya Vaidya Vilasini

V A I D Y A S A L A

Office: Talu Road, opp Maharani Hotel, Puthiyara, Calicut- 4

Ph: 8089202091, 8089202094

Factory: N V Road Kakkodi, Calicut- 673 611

Ph: 0495 2265306



കവർ സ്റ്റോറി
 ടി. എസ്. പന്ദ്രൻ

പ്രത്യാശജനകമായ വിജയകഥകളുമായി നാല് സംരംഭകർ

കഠിനപ്രയത്നവും കൈമോശം വരാത്ത ശുഭപ്രതീക്ഷയും സംരംഭകരെ എപ്രകാരം വിജയപാതയിൽ എത്തിക്കുന്നു എന്ന് വെളിപ്പെടുത്തുകയാണ് ഈ ലേഖനത്തിൽ. ഭേദപ്പെട്ട മുതൽമുടക്കിലൂടെ എപ്രകാരം ആശോജനകമായ ലാഭം നേടാം എന്ന് കാട്ടിത്തരുകയാണ് ഇവിടെ. സംസ്കരിച്ച ഭക്ഷ്യോല്പന്ന നിർമ്മാണ വിപണനത്തിലൂടെയും ഒരു ചെറിയ എഞ്ചിനീയറിങ്ങ് യൂണിറ്റിലൂടെയും ലക്ഷ്യം നേടിയ സംരംഭകരെ പരിചയപ്പെട്ടാലും. ഇത് വായനക്കാർക്ക് വഴികാട്ടിയാകും എന്ന് പ്രത്യാശിക്കുന്നു.





ചിപ്സ് കൊണ്ട് ലക്ഷങ്ങൾ നേടുന്ന യുവ സംരംഭകൻ

ഇത്തരം ബിസിനസ്സുകൾക്ക് ഇത്രയേറെ സാധ്യതകൾ ഉണ്ടോ. കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ തലശ്ശേരിക്കു സുൽ എടയന്നൂരിൽ ഒരു ലഘുസംരംഭം നടത്തുകയാണ് തസ്തിം. ഇ എന്ന യുവാവ്. എം. പി. കെ. ഫുഡ്സ് എന്നാണ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്.

എന്താണ് ബിസിനസ്സ്

ഫ്രൈഡ് ഫുഡ് ഐറ്റംസ്, ചിപ്സ്, ശർക്കര വരട്ടി, മിക്സ്ചർ, മധുര സേവകൾ, മസാല സേവകൾ, പട്ടാണി മിക്സ്ചർ, പയ്യോളി മിക്സർ തുടങ്ങി 25-ൽ പരം ഇനങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കുകയാണ് തസ്തിം. വിപണിയിൽ നിന്നും ആവശ്യപ്പെട്ടതനുസരിച്ച് ഓരോ ഇനങ്ങൾ ചേർത്ത് ചേർത്ത് വന്നതാണ്.

എന്തുകൊണ്ട് ഈ ബിസിനസ്സ്

എലൈറ്റ് ബ്രഡിന്റെ ഏജൻസി എടുത്ത് വിതരണം നടത്തുകയാണ് ജോലി. അതിനായി ഒരു വാഹനം വാങ്ങി. ബ്രഡിന്റെ വിതരണം വളരെ കുറച്ച് ദിവസങ്ങളിൽ മാത്രം. ഭൂരിപക്ഷം ദിവസങ്ങളിലും ഫ്രീയാണ്. ഫ്രീയായ സമയവും വണ്ടിയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ ഒരു സംരംഭം എന്ന നിലയ്ക്കാണ് ചിപ്സ്/ ഫ്രൈഡ് ഫുഡ് ഐറ്റംസ് എന്ന സംരംഭ ആശയത്തിലേയ്ക്ക് വരുന്നത്.

പ്രാദേശികമായ വാങ്ങലുകൾ

കോഴിക്കോട് സ്വകാര്യ കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നുമാണ് വാങ്ങലുകൾ. അരിപ്പൊടി, കടലപ്പൊടി, നിലക്കടല, ഏത്തക്കായ, എണ്ണ, മുളക്, സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ, ധാന്യങ്ങൾ, ഉപ്പ്, പഞ്ചസാര, പായ്ക്കിംഗ് സാമഗ്രികൾ എല്ലാം രണ്ട് ഏജൻസികളിൽ നിന്നായി വാങ്ങുന്നു. ഇവ സുലഭമായിത്തന്നെ ലഭിക്കുന്നു. ട്രെയിഡിംഗ് ഇപ്പോൾ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. നേരത്തെ ലഭിച്ചിരുന്നില്ല. ഒരു മാസത്തോളം കിട്ടും. ഡാമേജ്ഡ്/പുപ്പൽ പിടിച്ചത് ഇവ ഒന്നും വാങ്ങില്ല. നന്നായി നോക്കി മാത്രമേ വാങ്ങൂ.



3 ജില്ലകളിലും, കർണാടകയിലും വില്പന

- * കണ്ണൂർ, കാസർഗോട്, വയനാട് എന്നീ ജില്ലകളിലും, കർണാടകത്തിലും വില്പനയുണ്ട്.
- * നേരിട്ടും വിതരണക്കാർ വഴിയും വില്പന.
- * സപ്ലൈകോയിൽ റഗുലർ വില്പനയുണ്ട്
- * കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ സുപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിൽ മാത്രമാണ് നേരിട്ട് വില്പന
- * ബാക്കി എല്ലായിടത്തും വിതരണ

ക്കാർ വഴിയാണ് വില്പന. വിതരണക്കാർ ഏജൻസി അന്വേഷിച്ച് വന്നതാണ്.

- * വിപണിയിൽ കിടമത്സരമുണ്ടെങ്കിലും ബാധിക്കുന്നില്ല കാരണം
 - വില കൂടിയ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നു
 - തികച്ചും ഹൈജീൻ ആയി ചെയ്യുന്നു.
 - രണ്ട് ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഡെലിവറി
 - വില കുറയ്ക്കില്ല, അല്പം കൂടിയിരിക്കും
 - എണ്ണ തുടർച്ചയായി ഉപയോഗിക്കുന്നില്ല
 - മാർക്കറ്റിൽ സ്ഥിരമായി ഇടപെടും
 - സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ് ഉണ്ട്
- * 30 ദിവസം വരെ ട്രെയിഡിംഗ് വരാറുണ്ട്. പക്ഷെ പ്രശ്നമില്ല. വിതരണക്കാർ പണം കൃത്യമായി തരും.
- * പാലക്കാട്, മലപ്പുറം ജില്ലകളിൽ നിന്നും ഓർഡറുകൾ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. പക്ഷെ നൽകാനാകുന്നില്ല.
- * എത്ര ഉണ്ടാക്കിയാലും വിൽക്കാൻ കഴിയുന്ന വിപണിയുണ്ട്.

ലളിതമായ തുടക്കം

വേശാല എന്ന സ്ഥലത്തെ സ്വന്തം വീടിനോട് ചേർന്ന് ഏതാനും തരം മിക്സ്ചർ ഉണ്ടാക്കിക്കൊണ്ടായിരുന്നു തുടക്കം. വിറക് അടുപ്പ്, കൈകൊണ്ട് നിർമ്മാണം കുറച്ച് ഇല്ലായിരുന്നു. സഹായി ഒരാൾ മാത്രം. സ്വന്തം നിലയിൽത്തന്നെ പ്രവർത്തിപ്പിച്ചു. വാഹനത്തിലൂടെയുള്ള പ്രാദേശിക വില്പനകൾ മാത്രം. 50,000 രൂപയുടെ കച്ചവടമായി തുടക്കം നാളുകളിൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്.

വിപണി വികസിച്ചതനുസരിച്ച് ഉല്പാദനവും കൂട്ടി ഇപ്പോൾ ഏകദേശം 1,500 ച. അടികെട്ടിടം വാടകയ്ക്ക് എടുത്തിരിക്കുന്നു. 10 ലക്ഷം രൂപയുടെ പുതിയ മെഷീനറികൾ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്നു. 9 തൊഴിലാളികൾ കൂടാതെ വില്പനയിലും തൊഴിലാളികളുണ്ട്. 10 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസ വിറ്റുവരവും ഉണ്ട്.

* ഹാഷിം- സഹോദരനാണ് വില്പനയുടെ കാര്യങ്ങൾ നിയന്ത്രിക്കുന്നത്

പി. എം. ഇ. ജി. പി. സംരംഭം

പി. എം. ഇ. ജി. പി. യൂണിറ്റ് ആയാണ് പുതിയ സ്ഥലത്ത് തുടങ്ങിയത്. 10 ലക്ഷം രൂപ സിന്റിക്രൈറ്റ് ബാങ്ക് വായ്പ തന്നു. 3 1/2 ലക്ഷം രൂപ സബ്സിഡിയും ലഭിച്ചു. ഫ്രയിംഗ്, ഡ്രയർ, മിക്സിംഗ്, സീലിംഗ്, പായ്ക്കിംഗ്, ഓവൻ മെഷീനുകളുണ്ട്. ഇതിൽ മാത്രം 10 ലക്ഷം രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ട്. 9 ജോലിക്കാർ ഉണ്ട്. ഭാര്യ സൽമ- ഹൗസ് വൈഫ് ആണ്. മക്കൾ: ലിസ മെഹറിൻ, ലിബ മെഹറിൻ, എൽ. കെ. ജി, ഒരു വയസ്സ് എന്നിങ്ങനെ കുട്ടികളാണ്.

പുതിയ പ്രതീക്ഷകൾ

പുതിയ സ്ഥലത്ത് പുതിയ പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കണം. ഉല്പാദനം ഇരട്ടിയാക്കണം. വിപണി മറ്റ് ജില്ലകളിലേയ്ക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കണം. 25 പേർക്കെങ്കിലും തൊഴിൽ നൽകണം. വ്യവ

സായ മേഖലയിൽ സ്ഥലം വേണം. ഇപ്പോൾ 8 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസ കച്ചവടവും 1,60,000/- രൂപയുടെ (20%) അറ്റാദായവും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്.

പുതുസംരംഭകർക്ക്

യാതൊരു നിക്ഷേപവും സാങ്കേതിക ജ്ഞാനവും ഇല്ലാതെ തന്നെ ആരംഭിക്കാവുന്ന ബിസിനസ്സ് ആണ്. വീട്ടിൽത്തന്നെ തുടങ്ങാം. എഫ്. എസ്. എസ്. എ. ഐ. യുടെ രജിസ്ട്രേഷൻ തുടക്കത്തിൽ എടുത്താൽ മതി. രണ്ട് പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകാം. 3 ലക്ഷം രൂപയുടെ വിറ്റുവരവ് ആദ്യമാസങ്ങളിൽ ലഭിച്ചാൽപോലും 60,000/- രൂപ അറ്റാദായമായി ലഭിക്കും.

വിചാരം:
തസ്നീം. ഇ.
 എം. പി. കെ ഫുഡ്സ്
 കൊരാനി, എടയന്നൂർ. പി. ഒ
 തലശ്ശേരി, കണ്ണൂർ
 മൊബൈൽ: 9981460988



2



പ്രൊഫൈൽ നിർമ്മാണം മികച്ച മാതൃക

തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു സംരംഭമാണ് മിഡുൻ ലാലിന്റേത്. കോഴിക്കോട് വടകരയിൽ കച്ചേരിപ്പറമ്പ് എന്ന സ്ഥലത്ത് പോപ്പുലർ സ്റ്റീൽസ് എന്ന പേരിൽ ഒരു സംരംഭം നടത്തുകയാണ് ഈ ചെറുപ്പക്കാരൻ.

എന്താണ് ബിസിനസ്സ്

റോളിംഗ് ഷട്ടറുകളുടെ പ്രൊഫൈലുകൾ നിർമ്മിച്ച് വിൽക്കുകയാണ് ബിസിനസ്സ്. എഞ്ചിനീയറിംഗ് വർക്ക്ഷോപ്പുകൾ ആണ് ഈ ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾ. ഈ

പ്രൊഫൈലുകൾ വാണി സംയോജിപ്പിച്ചാണ് റോളിംഗ് ഷട്ടറുകൾ ആക്കി ഫിറ്റ് ചെയ്ത് നൽകുന്നത്. നിശ്ചിത വലുപ്പത്തിലും കനത്തിലും ഉള്ള പ്രൊഫൈലുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നു. വിൽക്കുന്നു.

എന്തുകൊണ്ട് ഈ ബിസിനസ്സ്

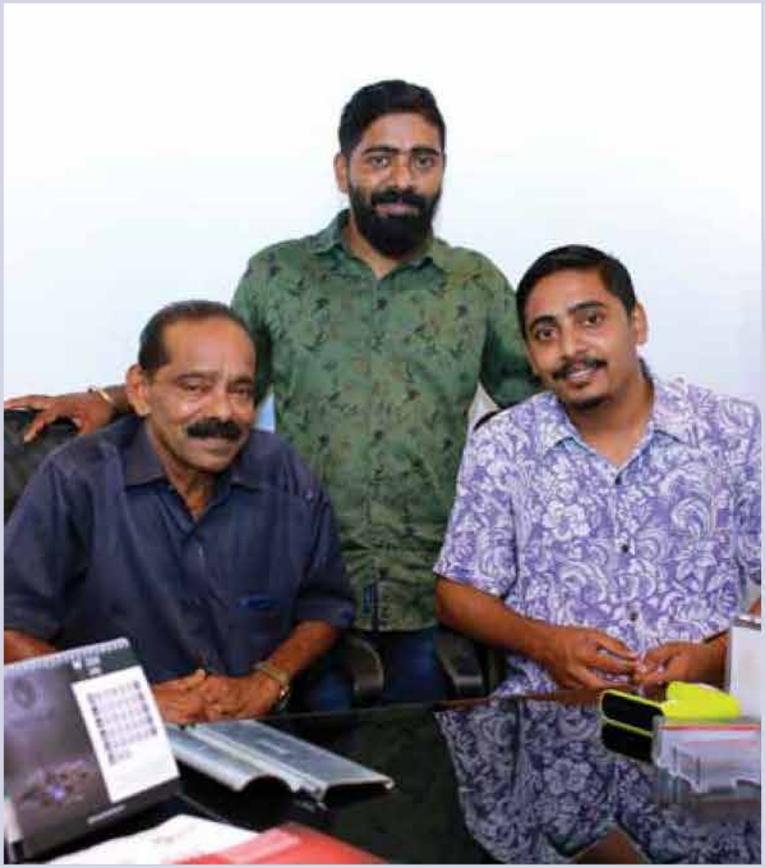
അച്ഛനും രണ്ട് മക്കളും ചേർന്ന് നടത്തുന്ന തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ബിസിനസ്സ് ആണ് ഇത്. ഷട്ടർ ജോലികൾ ഏറ്റെടുത്ത് ചെയ്യുന്ന ഒരു എഞ്ചിനീയറിംഗ് യൂണിറ്റിലായിരുന്നു തുടക്കം. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മെച്ച



പ്പെട്ട പ്രൊഫൈലുകൾ സുലഭമായി ലഭിക്കാതെ വന്നതിനെ തുടർന്ന് അതിന്റെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് പഠിച്ചു. കുറഞ്ഞ കിടമത്സരം മാത്രമേ ഉള്ളൂ എന്ന് മനസ്സിലാക്കി. പീതാവ് നടത്തിയിരുന്ന എഞ്ചിനീയറിംഗ് സ്ഥാപനത്തിന് ഉൾപ്പെടെ ആവശ്യമായ പ്രൊഫൈലുകൾ ഉണ്ടാക്കി നൽകിയാൽ നന്നാവും എന്ന് മനസ്സിലാക്കി. അങ്ങനെ നാല് വർഷം മുമ്പാണ് ഈ സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നത്.

ലളിതമായ നിർമ്മാണ പ്രക്രിയകൾ

- * ജെ. എസ്. ഡബ്ല്യു/ റ്റാറ്റാ എന്നിവയുടെ കോയിലുകൾ ആണ് അസംസ്കൃത വസ്തു വാങ്ങുന്നത് (സി. ആർ, ജി. ഐ, ജി. ഐ. കോട്ടഡ് + ഫ്ലാറ്റ് ആന്റ് റൗണ്ട്) 6.50 മീറ്റർ വരെ നീളത്തിലുള്ളവയാണ് വാങ്ങുന്നത്.
- * മുൻബൈയിൽ നിന്നുള്ള സ്വകാര്യ കമ്പനി ഇവ നേരിട്ട് സപ്ലൈ ചെയ്യുന്നു.
- * മെഷീന്റെ സഹായത്തോടെ ബൈന്റ് ചെയ്ത് ലീഫ് ആക്കുന്നു.
- * ഒന്നിൽ നിന്നും മറ്റൊന്ന് ഘടിപ്പിക്കാവുന്ന രീതിയിലാണ് ലീഫുകൾ
- * ഈ ലീഫുകളാണ് വിൽക്കുന്നത്





* ഇന്ത്യൻ ഗ്രീൻ ബിൽഡിംഗ് കൗൺസിലിന്റെ അംഗീകാരം ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

20 ലക്ഷം രൂപയുടെ മെഷിനറികൾ

റോളിംഗ് ഷട്ടർ പ്രൊഫൈൽ മെഷീൻ, പവർ പ്രസ്സ്, ഷട്ടർ ചാനൽ ബോട്ടം മേക്കിംഗ് എല്ലാം ചേർന്ന് 20 ലക്ഷം രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ട്. വാടക കെട്ടിടത്തിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. 10 ജോലിക്കാർ ഉണ്ട്. ഒരു ചെറിയ എഞ്ചിനീയറിംഗ് വർക്ക്സിൽ തുടങ്ങിയതാണ്. പിതാവ് കെ. പി. ബാലൻ, മിഥുൻ ലാൽ. കെ. പി. അരുൺ ലാൽ. കെ. പി. (മക്കൾ) എന്നിവർ ചേർന്ന പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനമാണിത്. ഘട്ടം ഘട്ടമായാണ് സ്ഥാപനം വികസിപ്പിച്ച് കൊണ്ടുവന്നത്.

പ്രതിമാസം 40 മുതൽ 50 ലക്ഷം രൂപയുടെ ബിസിനസ്സാണ് ഇപ്പോൾ നടക്കുന്നത്. 5% വരെ മാത്രമേ അറ്റാദായം ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. രണ്ട് ലക്ഷം രൂപയോളം പ്രതിമാസം സമ്പാദിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഇത് തികച്ചും പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദമായ ഒരു സംരംഭമാണ് എന്ന പ്രത്യേകതയും ഉണ്ട്.

വിലപനയുടെ പ്രത്യേകതകൾ

- * ലോക്കൽ ഏരിയയിലുള്ള എഞ്ചിനീയറിംഗ് യൂണിറ്റുകൾക്ക് നേരിട്ട് വിൽക്കുന്നു
- * മലപ്പുറം, കണ്ണൂർ, കോഴിക്കോട്, കാസർകോട് എന്നിവിടങ്ങളിൽ എജന്റുമാർ വഴി വിലപന നടത്തുന്നു.
- * ഹാർഡ് വെയർ ഷോപ്പുകൾ, ഷീറ്റ്/ പൈപ്പ് കച്ചവടക്കാർ എന്നിവരാണ് ഇവിടെ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുന്നത്.
- * ആദ്യമായിട്ടാണ് കേരളത്തിൽ ഒരു ബ്രാൻഡ് പ്രൊഫൈൽ പുറത്തിറക്കുന്നത് (MET LEAF)
- * കംഫർട്ടബിൾ ആയി ഉപയോഗിക്കാം.
- * ഗേജ് 21 മുതൽ 20 ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പ്രത്യേകം പറയുന്നവർക്ക് മാത്രം 19 ഗേജ്
- * കൃത്യസമയത്തിന് ഒരു ദിവസം മുമ്പേ എന്നതാണ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ നയം.
- * ബ്രാൻഡ് കമ്പനിയാണ്
- * ഐ. എസ്. ഒ 9000-2015 ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.
- * 50 വരെ ക്രെഡിറ്റ് കച്ചവടമാണ് നടക്കുന്നത്. (30 ദിവസം വരെ) എന്നാൽ വലിയ തുകകൾ വരാതെ നോക്കുന്നുണ്ട്.
- * താരതമ്യേന കിടമത്സരം കുറവാണ്. ബ്രാൻഡ് ഈ രംഗത്ത് വേറെ ഇല്ലതന്നെ.

പുതിയ പ്രതീക്ഷകൾ

വ്യവസായ ഏരിയയിൽ 50 മുതൽ 1 ഏക്കർ വരെ സ്ഥലം സമ്പാദിക്കണം. ഒരു കോടി രൂപയുടെ മെഷിനറി നിക്ഷേപം മാത്രമായി വേണ്ടിവരും. 50 പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകണം. ഉല്പാദനം 5 ഇരട്ടി കണ്ട് വർദ്ധിപ്പിക്കണം. വ്യവസായ ഭൂമിക്കായുള്ള അന്വേഷണം ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു.

പുതുസംരംഭകർക്ക്

എഞ്ചിനീയറിംഗ് ബാഗ്രൗണ്ട് ഉള്ളവർക്ക് നന്നായി ശോഭിക്കാം. 30 ലക്ഷം രൂപയുടെ നിക്ഷേപത്തിൽ ഒരു ലഘു സംരംഭം തുടങ്ങാം. ഇത്തരം മേഖലകളിൽ വലിയ അവസരങ്ങളുണ്ട്. കെട്ടിട നിർമ്മാണ സാമഗ്രികളുടെ ഉല്പാദന വിതരണരംഗത്ത് ഏറെ സാധ്യതകളുണ്ട്. 30 ലക്ഷം രൂപയുടെ നിക്ഷേപത്തിൽ തുടങ്ങിയാൽപോലും 10 പേർക്ക് തൊഴിലും 1 1/2 ലക്ഷം രൂപയുടെ അറ്റാദായവും ഉണ്ടാക്കാം.

വിലാസം
മിഥുൻലാൽ. കെ. പി.
 പോപ്പുലർ സ്റ്റീൽസ്
 കച്ചേരിപ്പറമ്പ്, വില്ലുപ്പള്ളി
 വടകര, കോഴിക്കോട്- 673542
 മൊബൈൽ: 9249111111
 9249222444



പായസപ്പരിപ്പും ധാന്യപ്പെടികളും

മികച്ച നേട്ടം തരുന്ന ബിസിനസ്സ്

വടകരയിലെ എസ്റ്റാർ മിൽസ് വേറിട്ട ഒരു ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭമാണ്. ഹെൽത്തി എന്ന ബ്രാന്റ് നെയിമിൽ സി. കെ. ശ്രീജിത്ത് ആണ് ഈ സംരംഭം നടത്തുന്നത്.

എന്താണ് ബിസിനസ്സ്

ചെറുപയർ പായസ പരിപ്പ് ആണ്

പ്രധാന ഉല്പന്നം. ചെറുപയർ വാങ്ങി വറുത്ത ശേഷം തൊലി കളഞ്ഞ് പിളർത്തി പരിപ്പ് പായസം വയ്ക്കാവുന്ന പാകത്തിലാണ് ഉല്പന്നം വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നത്. അരിപ്പെടികളും, കറി പൗഡറുകളും ഇവിടെ പ്രത്യേകമായിത്തന്നെ ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കുന്നുണ്ട്. പത്തിരിപ്പെടികി, പുട്ടുപൊടി എന്നിവയാണ് ഇതിൽ മികച്ച രീതിയിൽ ചെയ്യുന്നത്.

എങ്ങനെ ഈ സംരംഭത്തിലേയ്ക്ക് വന്നു

1999 മുതൽ ഒരു ഫ്ലോർ മിൽ നടത്തി വന്നിരുന്നു. ക്വിലിക്ക് (ജോബ് വർക്ക്) പൊടിച്ച് കൊടുക്കുന്ന ജോലിയാണ് ചെയ്തിരുന്നത്. ജനങ്ങളുടെ ടേസ്റ്റ്, വിപണിയിലെ സാധ്യത, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത, സവിശേഷത എന്നിവ അടുത്തറിയാൻ അതുമൂലം അവസരം ലഭിച്ചു.

- * ജോബ് വർക്കിനു വേണ്ടി കൂടുതൽ സമയം ചെലവിടുന്നതു കൊണ്ട് പ്രത്യേക പ്രയോഗം ഇല്ല എന്നു മനസ്സിലാക്കി.
- * സമീപത്തുള്ള നിരവധി ഹോട്ടലുകൾ പൗഡറുകൾ റെഗുലറായി നൽകാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു.
- * ഒരു മികച്ച സംരംഭം നടത്തണമെന്ന ആഗ്രഹവും വിപണിയിലെ അനുകൂല സാഹചര്യവും മനസ്സിലാക്കിയാണ് ഈ രംഗത്തേയ്ക്ക് കടന്നു വന്നത്.

3 വർഷം ലാഭം നോക്കാതെ ബിസിനസ്സ്

ഉല്പാദനം തുടങ്ങിയശേഷം ആദ്യത്തെ 3 വർഷം യാതൊരു ലാഭവും നോക്കാതെ ബിസിനസ്സ് ചെയ്തു എന്നാണ് ശ്രീജിത്ത് പറയുന്നത്. ഇത് ഉപഭോക്താക്കളിൽ മികച്ച സ്ഥാനം നേടിയെടുക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞു.

- * പിന്നീട് വാങ്ങലുകൾ കൂട്ടി, ഉല്പാദനം കൂട്ടി, വില്പന കൂട്ടി ക്രമേണ ലാഭം വരാൻ തുടങ്ങി.
- * മികച്ച ഉല്പന്നങ്ങൾ മികച്ച വിലയ്ക്ക് നൽകുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമായി ഇത് വളർന്നു.
- * നല്ല ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുവാൻ പ്രദേശത്തുകാരെ ശീലിപ്പിച്ചു. പിന്നീട് വില വർദ്ധിപ്പിച്ചു.
- * കുറച്ച് അളവ് കൊണ്ട് കൂടുതൽ പായസം/പുട്ട്/പത്തിരി എന്നിവ ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിലാണ് പൊടികൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്.
- * വീട്ടിൽ ഉപയോഗിച്ചതിനുശേഷം മാത്രമേ പുറത്തേയ്ക്ക് സപ്ലൈ ചെയ്യാറുള്ളൂ (ഓരോ ബാച്ചിലും, ഓരോ ഐറ്റത്തിലും)
- * 2008 മുതലാണ് ഉല്പാദന യൂണിറ്റ് തുടങ്ങിയത്. കൈകൊണ്ട് അരി കഴുകി, കൂതിരിത്ത് വറുത്ത് എല്ലാം സധനം ചെയ്തുകൊണ്ടായിരുന്നു ഇതിന്റെ തുടക്കം. പൊടിക്കുന്ന ഒരു മെഷീനും, കൈകൊണ്ട് പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന ഒരു മെഷീനും മാത്രമാണ് ഉണ്ടായിരുന്നത്.

സഹായത്തിന് ഒരു ഹെൽപ്പർ മാത്രം. 50,000 രൂപയിൽ താഴെയായിരുന്നു ആ മാസങ്ങളിലെ വിറ്റുവരവ്.

ചെറുപയർ വേറിട്ട ഉല്പന്നം

ഇന്ന് സ്ഥാപനത്തിൽ 15 ജോലിക്കാർ ഉണ്ട്. പൾവറൈസറുകൾ, റോസ്റ്ററുകൾ, റൈസ് വാഷർ, പായ്ക്കിംഗ് മെഷീനുകൾ, ജനറേറ്ററുകൾ ഏകദേശം 30 ലക്ഷം രൂപയുടെ മെഷീനറിയുണ്ട്. ബയോഗ്യാസ് പ്ലാന്റും, വേയ്സ്റ്റ് വെള്ളം സംസ്കരിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രത്യേക സംവിധാനങ്ങളും ഉണ്ടാക്കി.

* തമിഴ്നാട്, ആന്ധ്രപ്രദേശ് എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും ചെറുപയർ വാങ്ങി വറുത്ത് ഹള്ളർ മെഷീനിൽ തൊലി കളഞ്ഞ് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിൽക്കുന്ന ചെറുപയർ പരിപ്പ് തികച്ചും വേറിട്ട ഒരു ഉല്പന്നമാണ്. തൊലി കളയുന്നതിന് മുൻപ് റോസ്റ്റ് ചെയ്യുന്നതിനാൽ മികച്ച നിറവും, സ്വാദും പായസത്തിന് ലഭിക്കുന്നു.

നേരിട്ട് വില്പനകൾ മാത്രം

- * ഏജന്റുമാർ/ വിതരണക്കാർ ഇല്ല. നേരിട്ടുള്ള വില്പനകൾ മാത്രമാണ്. ഹോട്ടലുകൾ, ഷോപ്പുകൾ, സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, ഹോൾസെയിൽ കച്ചവടക്കാർ എന്നിവർക്കാണ് വില്പനകൾ.
- * പ്രാദേശികമായും സ്ഥാപനത്തിൽ തന്നെ നല്ല അളവിൽ വിൽക്കുന്നുണ്ട്.
- * ഇപ്പോൾ സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ് ഉണ്ട്. അതത് ദിവസം തന്നെ വിൽക്കുന്ന രീതിയാണ് ഉള്ളത്.
- * ഡിമാന്റിന് അനുസരിച്ച് സപ്ലൈ ചെയ്യാൻ



- കഴിയാത്ത അവസ്ഥ മാത്രം.
- വില കുറയ്ക്കാറില്ല. 45 മുതൽ 60 രൂപ വരെയാണ് അരിപ്പൊടിയുടെ വില.
- ക്രൈവിറ്റ് നൽകുന്നില്ല. വളരെ അപൂർവ്വമായി മാത്രം ഒരാഴ്ച വരെ പേയ്മെന്റ് നീളാറുണ്ട്.
- നല്ല ഡിമാന്റ് ഉണ്ട്. സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ് ഉണ്ട്.
- വലിയ വിശ്വാസം ഹെൽത്തിൽ ഉണ്ട്.
- തികച്ചും ഹൈജീൻ ആയി നിർമ്മാണം.
- മികച്ച ചെറുപയർ, മികച്ച അരി, ഏറ്റവും വില കൂടിയ സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങൾ എന്നിവ മാത്രം ഉപയോഗിക്കുന്നു.
- എത്ര ഉണ്ടാക്കിയാലും വിൽക്കാവുന്ന സ്ഥിതിയുണ്ട്.

- സ്ഥിരമായി അരി ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കുന്ന (പത്തിരി, അപ്പം മുതലായവ) സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും സപ്ലൈ ഉണ്ട്.
- നാട്ടിൽ വളരെ സുപരിചിതനാണ്. നല്ല ബന്ധങ്ങൾ ഉണ്ട്.

കുടുംബസംരംഭം

അച്ഛൻ പള്ളു പറമ്പത്തു ബാലൻ, ജേജു ഷ്റൻ രഞ്ജിത്ത്, ഭാര്യ മഞ്ജുള എന്നിവർ സഹകരിച്ചാണ് സംരംഭം മുന്നോട്ട് പോകുന്നത്. സഹോദരനാണ് സാങ്കേതിക സാമ്പത്തിക ഉപദേഷ്ടാവ് അഞ്ചാം ക്ലാസ്സിൽ പഠിക്കുന്ന ദേവ്ക എന്ന മകനുമാണ്.

30 ലക്ഷം രൂപയുടെ കച്ചവടം

പ്രതിമാസം 30 ലക്ഷം രൂപയുടെ ശരാശരി കച്ചവടമാണ് നടക്കുന്നത്. ലാഭം കുറച്ചാണ് ചെയ്യുന്നത്. 10% മാത്രം ലാഭമേ എടുക്കുന്നുള്ളൂ. 3 ലക്ഷം രൂപ ശരാശരി സമ്പാദിക്കുന്നു എന്ന് പറയാം.

വ്യവസായ മേഖലയിൽ പുതിയ പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കുകയും, ഉല്പാദനവും, തൊഴിലും ഇരട്ടിയാക്കുകയുമാണ് ഇദ്ദേഹത്തിലെ അടുത്ത ലക്ഷ്യം.

പുതുസംരംഭകർക്ക്

ക്ഷേമസംസ്കരണ രംഗത്ത് നന്നായി ശോഭിക്കാം. നല്ല അവസരങ്ങളുണ്ട്. റോസ്റ്റഡ് ചെറുപയർ പരിപ്പ് നന്നായി ബിസിനസ്സ് ചെയ്യാം. ധാന്യപ്പൊടികൾക്കും മികച്ച ഡിമാന്റ് ഉണ്ട്. 3 ലക്ഷം രൂപ മുടക്കി ഇത്തരം സംരംഭം ആരംഭിക്കാം. രണ്ട് ലക്ഷം രൂപയുടെ വിറ്റുവരവ് തുടക്കത്തിൽ ലഭിച്ചാൽ പോലും 30,000/- രൂപ അറ്റാദായമായി മാറ്റിവെയ്ക്കാം. 3 പേർക്ക് തൊഴിലു നൽകാം.

വിലാസം:
ശ്രീജിത്ത്. സി. കെ
ഹെൽത്തി
എസ്റ്റാർ മിൽസ്,
മേപ്പയിൽ. പി. ഒ,
വടകര- 673104
മൊബൈൽ: 9848238886

നിങ്ങളുടെ മനസ്സിനിണങ്ങുന്ന വുമൽ & സ്റ്റിൽ ഹിൽണിച്ചറുകൾക്ക്

പ്രണവം സ്റ്റിൽ ഇൻഡസ്ട്രീസ്

ചെത്രം സാമിൾ & വുഡ് ഇൻഡസ്ട്രീസ്

കൊച്ചി: 0474 2711552, (O) 2713226 (R), 9447111552 (M)



ഗൾഫിലെ വരുമാനം

നാട്ടിൽ കണ്ടെത്തിയ സംരംഭകൻ

ഇത് ഭാഗ്യകരമല്ല. ഏറെക്കാലം ഗൾഫിൽ ആയിരുന്നു. നാട്ടിൽ വന്ന് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങി. കാവേരി ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ് എന്നാണ് പേര്. കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ തലശ്ശേരിക്കടുത്ത് പാലയാട് സിഡ്കോ വ്യവസായ പാർക്കിലാണ് സ്ഥാപനം നടത്തുന്നത്.

എന്താണ് ബിസിനസ്സ്

വിറക് അടുപ്പിൽ വറുത്തുടുത്ത പുട്ടു പൊടിയുടെ നിർമ്മാണവും വിലപനയുമാണ് ബിസിനസ്സ്. കൂടാതെ മുളകുപൊടിയും, മഞ്ഞൾപൊടിയും, ജീരകം, ഉലുവ, ആട്ട, കടുക്, റവ എന്നിവയുടെ വിതരണവും നടത്തുന്നതാണ് എം. ഭാഗ്യകരൻ.

എന്തുകൊണ്ട് ഈ സംരംഭം

- * 14 വർഷം ഗൾഫിൽ ആയിരുന്നു. ആട്ടോമൊ ബൈൽ റിപ്പയറിംഗ് & സർവ്വീസിംഗ് ആയിരുന്നു ജോലി
- * തികച്ചും അപരിചിതമായ മേഖലയിലായിരുന്നു സംരംഭം തുടങ്ങിയത്.
- * ഭാര്യ പിതാവ് അന്തോളി ചന്ദ്രൻ ഒരു ഹോട്ടൽ ഉണ്ടായിരുന്നു. അവിടെക്ക് കൃത്യമായി അരിപ്പൊടി നൽകാൻ വേണ്ടി തുടങ്ങിയതാണ്.
- * ഇതിന്റെ വിപണി എക്കാലത്തും മികച്ചതാണ് ഒരിക്കലും നഷ്ടം വരില്ല എന്ന വിശ്വാസം അവിടെ നിന്നും ലഭിച്ചു.
- * ഗൾഫിലെ വരുമാനം നാട്ടിൽത്തന്നെ നേടാൻ കഴിയുമെന്ന വിശ്വാസം.



- * കുറച്ച് പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകണമെന്ന ആഗ്രഹവും

പുട്ടുപൊടിക്ക് അരി വാങ്ങുമ്പോൾ

- * ഏറ്റവും മികച്ച അരിയാണ് പുട്ടുപൊടിക്ക് വാങ്ങുന്നത്.
- * 500 ഗ്രാം പൊടിയിൽ നിന്നും എത്ര കഷണം പൂട്ട് കിട്ടും.
- * കൂടുതൽ സമയം സോഫ്റ്റ് ആയിരിക്കുമോ
- * പശകൂടി പറ്റിപ്പിടിക്കുമോ
- * ടേസ്റ്റ് മികച്ചതാണോ
- * മിക്സിംഗ് എളുപ്പമാകുമോ

ഇക്കാര്യങ്ങൾ പരിശോധിച്ച് ഉറപ്പ് വരുത്തിയശേഷമാണ് വാങ്ങുന്നത്.

തലശ്ശേരി പ്രാദേശിക വില്പനക്കാരിൽ നിന്നുമാണ് ഇവ വാങ്ങുന്നത്. വാങ്ങിയാൽ 5 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ പൊടിച്ച് വറുത്ത് പായ്ക്ക്

ചെയ്തിരിക്കും. 15 ദിവസം വരെ ക്രെഡിറ്റ് ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. വിളിച്ച് പറഞ്ഞാൽ കൊണ്ടുതരും. സുലഭമായിത്തന്നെ ഇവ ലഭിക്കും.

വിതരണക്കാർ വഴി വില്പന

വിതരണക്കാർ വഴിയാണ് വില്പനകൾ പൂർണ്ണമായും നടത്തുന്നത്. റിസ്ക് കുറവാണ്. കമ്മീഷൻ വ്യവസ്ഥയിലാണ്. ഒരു മാസം വരെ ക്രെഡിറ്റ് വരുന്നുണ്ട്. വിതരണക്കാർ വലിയ ലാഭം എടുക്കുന്നില്ല. 8% ആണ് കമ്മീഷൻ. പരസ്യം ചെയ്യാറില്ല. കാളിറ്റി മികച്ചതാണ്. മൗത്ത് ടു മൗത്ത് പരസ്യം മാത്രം. കിടമത്സരം ഉണ്ട്. കാളിറ്റി കൊണ്ട് പിടിച്ച് നിൽക്കുന്നു. സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ് ഉണ്ട്. വില കുറയ്ക്കില്ല. കിലോഗ്രാമിന് 60 രൂപയാണ് റീട്ടയിൽ വിൽപന. സോഫ്റ്റ്നസ്/ ടേസ്റ്റ്/ പശയില്ലാത്ത അവസ്ഥ എല്ലാം അനുകൂലമാണ്. അതുകൊണ്ട് വിപണി പ്രശ്നം ആകുന്നില്ല.

14 വർഷം മുമ്പ് തുടങ്ങി

14 വർഷം മുമ്പ് തുടങ്ങിയതാണ്. ചെറിയ ഫ്ലോർ മിൽ, വിറക് അടുപ്പ്, ഉരുളി, കൈകൊണ്ട് പായ്ക്ക് ചെയ്യാവുന്ന മെഷീൻ, 400. ച. അടി കെട്ടിടം ഇങ്ങനെയാണിരുന്നു തുടക്കം. ഭാസ്കരമേട്ടൻ ഉൾപ്പെടെ രണ്ട് തൊഴിലാളികൾ മാത്രം. പ്രതിമാസം 40,000 രൂപയുടെ ശരാശരി വിറ്റുവരവായിരുന്നു തുടക്കത്തിൽ. ആ നാളുകളിൽ വലിയ ആശങ്ക ഉണ്ടായിരുന്നു.



ഗുണമേന്മ കൊണ്ട് മാത്രം പിടിച്ച് കയറുകയായിരുന്നു. ഇപ്പോൾ 8 തൊഴിലാളികളുണ്ട്. ഫ്ലോർ മില്ലുകൾ, പായ്ക്കിംഗ് മെഷീൻ, വിറകിൽ വരക്കുന്ന റോസ്റ്റർ എല്ലാംകൂടി 12 ലക്ഷം രൂപയുടെ മെഷീനുകളുണ്ട്. 900 ച. അടി കെട്ടിടമുണ്ട്. 8 തൊഴിലാളികളുണ്ട്. ശരാശരി 5 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസ വിറ്റുവരവ് ഉണ്ട്. സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സും, മാർക്കറ്റിൽ നല്ല സ്വാധീനവും ഉണ്ട്.

സ്വന്തം സമ്പാദ്യം

ഗൾഫിൽ നിന്നുള്ള സ്വന്തം സമ്പാദ്യം ഒന്നര ലക്ഷം രൂപയോളം മുതൽ മൂടക്കിയായിരുന്നു തുടക്കം. യാതൊരു വായ്പയും ഇതുവരെ എടുത്തില്ല. ലാഭം ഉപയോഗിച്ചാണ് കൂടുതൽ മെഷീനുകൾ സ്ഥാപിച്ചതും സ്ഥാപനം വികസിപ്പിച്ചതും. ഭാര്യ മഞ്ജുള, ബിസിനസ്സിൽ സഹായിക്കുന്നു. മക്കൾ: അർജുൻ, കാനവ

യിൽ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ എഞ്ചിനീയറാണ്. അഞ്ജന കണ്ണൂർ യൂണിവേഴ്സിറ്റിയിലെ എം. ബി. എ. വിദ്യാർത്ഥിനിയാണ്. അച്ഛന്റെ ബിസിനസ്സിനോട് താൽപര്യമാണ്.

പുതിയ പ്രതീക്ഷകൾ

മകളെ എം. ബി. എ. എടുത്തശേഷം ബിസിനസ്സിലേക്ക് കൊണ്ട് വരണമെന്നും, ബിസിനസ്സ് കുറച്ച് കുടി വിപുലീകരിക്കണമെന്നും ഭാസ്കരമേട്ടൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഉല്പാദനം ഇരട്ടിയാക്കണം. പ്ലാന്റ് വിപുലപ്പെടുത്തണം. 20 പേർക്കെങ്കിലും തൊഴിൽ നൽകണം. പ്രൊഫഷണലിസം കൊണ്ട് വരണം അങ്ങനെ വലിയ പ്രതീക്ഷകളാണ്. സ്ഥാപനത്തിൽ ശരാശരി 5 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസം വില്പനയും, ഒരു ലക്ഷം രൂപയുടെ അറ്റാദായവും ലഭിക്കുന്നു എന്ന് പറയാം.

പുതുസംരംഭം കർമ്മ്

ഏറെ സാധ്യതകൾ ഉള്ള മേഖലയാണ് ധാന്യപ്പൊടികളുടേത്. വളരെ കുറഞ്ഞ

മുതൽമുടക്കിൽ ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിക്കാം. 2 ലക്ഷം രൂപ മുടക്കിയാൽ 500 കി. ഗ്രാം പ്രതിദിനം ഉല്പാദിപ്പിക്കാവുന്ന സംരംഭം തുടങ്ങാം. രണ്ട് ലക്ഷം രൂപ വിറ്റുവരവ് ഉണ്ടാക്കിയാൽ പോലും 40,000 രൂപ സമ്പാദിക്കാം. രണ്ട് പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകാം.

വിലാസം:
എം. ഭാസ്കരൻ
കാവേരി ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ്
സിഡ്കോ വ്യവസായ ഏസ്സേറ്റ്,
പാലയാട്. പി. ഒ
തലശ്ശേരി, കണ്ണൂർ ജില്ല
മൊബൈൽ: 9400664522

(തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം മാനേജറാണ് ലേഖകൻ)



ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി



ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റും

ജി.എസ്.ടി.യും

ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കിയ ചരക്കു സേവന നികുതി സംവിധാനത്തിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് (Input Tax Credit) അഥവാ ഐ.ടി.സി.

ഒരു സാധനം/ സേവനം ഉൽപാദിപ്പിച്ചു നൽകുമ്പോൾ പലതരം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ/ ഇൻപുട്ടുകൾ ആവശ്യമാണ്. അവ വിപണിയിൽ നിന്നുമാണ് ഉൽപാദകൻ/ സേവനദാതാവ് വാങ്ങുന്നത്. അങ്ങനെ വാങ്ങുമ്പോൾ അതിന്മേൽ ജി.എസ്.ടി. നൽകേണ്ടതായി വരും. അങ്ങനെ നൽകുന്ന ജി.എസ്.ടി.യെ ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് (ഇൻപുട്ടിന്മേലുള്ള നികുതി) എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ആ ഇൻപുട്ടുകൾ ഉപയോഗിച്ച് സാധനം ഉൽപാദിപ്പിച്ചു വിൽക്കുമ്പോൾ സല്ലെ

പെയ്യുന്നയാൾ ഗവൺമെന്റിലേക്കു ജി.എസ്.ടി നൽകേണ്ടതായി വരാം. ആ അവസരത്തിൽ വിൽപ്പനക്കാരൻ നേരത്തെ നൽകിയ ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് കുറച്ചു ബാക്കി മാത്രമേ ഗവൺമെന്റിലേക്കു നൽകേണ്ടതുളളൂ. ഇങ്ങനെ നികുതി ബാധ്യത കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന തുകയെയാണ് ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് അഥവാ ഐ.ടി.സി എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ചുരുക്കത്തിൽ ഔക്പുട്ടിനു മേൽ ചുമത്തിയ നികുതിയിൽ നിന്നും ഇൻപുട്ടിന് മേൽ നൽകിയ നികുതി കുറച്ചു നൽകുന്നതിനെയാണ് ഐ.ടി.സി.എന്ന് പറയുന്നത്.

ഉദാഹരണത്തിന് ശ്രീ. രാജൻ പെയിന്റ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഒരു ഡീലറാണെന്നു കരുതുക. അയാൾ ഒരു മാസത്തിൽ രണ്ടു ലക്ഷം

തുപയുടെ ഇൻപുട്ടുകൾ (അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ) വാങ്ങി എന്ന് കരുതുക. അതിന്മേൽ അയാൾ 5 ശതമാനം ജി.എസ്.ടി. നൽകുന്നുവെന്ന് കരുതുക. അതായതു ഇൻപുട്ട് നികുതി 10000 രൂപ. ആ മാസത്തെ രാജന്റെ സപ്ലൈ (വില്പന) അഞ്ചു ലക്ഷം രൂപയായിരുന്നു കരുതുക. അതിനാൽ ആ മാസത്തെ സപ്ലൈയിലൂടെ ശേഖരിച്ച ജി.എസ്.ടി. 5 ശതമാനം നിരക്കിൽ 25000 രൂപയായിരിക്കും. ചുമക്കേണ്ടതിൽ വിതരണത്തിലൂടെ ഔട്ട്പുട്ട് നികുതി ശേഖരിച്ചത് 25000 രൂപയും, വാങ്ങലുകൾ മൂലം ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് നൽകിയത് 10000 രൂപയും. അതിനാൽ ബാക്കി 15000 രൂപ മാത്രമേ ഇനി, സപ്ലൈ നടത്തിയത് മൂലമുള്ള നികുതിയായി, ഗവൺമെന്റിന് നൽകേണ്ടതുള്ളൂ. 10000 രൂപ ഐ.ടി.സി.യിലൂടെ കിഴിവ് ലഭിക്കുന്നു.

ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കുവാനുള്ള നിബന്ധനകൾ

ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കാനായി ജി.എസ്.ടി നിയമം നിരവധി നിബന്ധനകളും നിയന്ത്രണങ്ങളും ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. അവ താഴെ പറയുന്നവയാണ്.

1. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത, ജി.എസ്.ടി. നികുതി വിധേയനായ ഒരാൾക്കു മാത്രമേ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കുകയുള്ളൂ.
2. ഐ.ടി.സി ലഭിക്കണമെങ്കിൽ ഇൻപുട്ട് വീൽക്കുന്ന വിതരണക്കാരൻ ജി.എസ്.ടി. നിയമങ്ങൾ പാലിക്കുന്നവനായിരിക്കണം ഇൻപുട്ട് വിറ്റയാൾ അതിന്മേലുള്ള നികുതി (പണമായോ/ അയാൾക്ക് അർഹതപ്പെട്ട ഐ.ടി.സി.ആയോ) ഗവൺമെന്റിലേക്കു അടച്ചിരിക്കണം. ജി.എസ്.ടി. റിട്ടേൺസ് ഫയൽ ചെയ്തിരിക്കുകയും വേണം. ഒരോ ഐ.ടി.സിയും നേരത്തെ ഗവൺമെന്റിന് ലഭിച്ചിട്ടുള്ള നികുതിയുമായി യോജിക്കുന്നുവെങ്കിൽ മാത്രമേ അനുവദിക്കുകയുള്ളൂ.
3. ജി.എസ്.ടി. സാധനങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും മേൽ ചുമത്തുന്നതിനാൽ ഇവ രണ്ടിന്മേൽ നൽകിയ നികുതിയിന്മേലും ഐ.ടി.സി. നേടാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ നികുതി ഒഴിക്കപ്പെട്ടതോ നെഗറ്റീവ് ലിസ്റ്റിലുള്ളതോ ആയവയ്ക്കുമേൽ ഐ.ടി.സി.ലഭിക്കില്ല.

4. മൂലധന വസ്തുക്കൾക്കും (capital Goods) ഐ.ടി.സി. ലഭ്യമാണ്.
5. സാധനം/ സേവനം യഥാർത്ഥത്തിൽ ലഭിച്ചിരിക്കണം. ഏജന്റ് വഴിയോ ജോബ് വർക്കർ വഴിയോ ലഭിച്ച സാധനവും / സേവനവും യഥാർത്ഥത്തിൽ ലഭിച്ചതായി കണക്കാക്കും.
6. ഇൻവോയ്സ് ലഭിച്ചിട്ട് മൂന്നു മാസത്തിനകം സാധനത്തിന്റെ/ സേവനത്തിന്റെ വില നൽകിയിരിക്കണം. അത് ചെയ്യാതിരുന്നാൽ, ഐ.ടി.സി.യായി ലഭിച്ച തുക നികുതിയായി അടക്കേണ്ടി വരും. പിന്നീട് ഇൻവോയ്സ് തുക നൽകുകയാണെങ്കിൽ വീണ്ടും അതിന്മേൽ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കും
7. വാങ്ങിയ സാധനങ്ങളിന്മേൽ നൽകിയ നികുതിയേക്കാൾ കുറവാണു വിതരണം നടത്തുമ്പോഴുള്ള നികുതിയെങ്കിൽ ആ മാസത്തിൽ ഐ.ടി.സി. ഉപയോഗിക്കാൻ പറ്റാതെ വരുന്നു. അത് അടുത്ത മാസത്തേക്ക് കരുതി വയ്ക്കുകയോ (ഇതിനു പലിശ ലഭിക്കില്ല) റീഫണ്ട് വാങ്ങുകയോ ചെയ്യും. എന്നാൽ, വിതരണം നടത്തുമ്പോഴുള്ള നികുതിയേക്കാൾ കുറവാണ് വാങ്ങിയ സാധനങ്ങളിന്മേലുള്ള നികുതിയെങ്കിൽ ബാക്കി തുക നികുതിയായി നൽകണം
8. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയിട്ട് പിന്നീട് വില്പന നടത്തുന്നയാൾക്ക് മാത്രമേ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കണമെങ്കിൽ സാധനം/ സേവനം ബിസിനസ്സ് ആവശ്യത്തിന് ഉപയോഗിച്ചിരിക്കണം. സ്വകാര്യ ആവശ്യത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾക്ക് മേൽ ഐ.ടി. സി .ലഭിക്കുകയില്ല. വാങ്ങിയ സാധനം/സേവനം പകുതി ബിസിനസ്സ് ആവശ്യത്തിനും ബാക്കി പകുതി ബിസിനീസിൽ ആവശ്യത്തിനുമായി ഉപയോഗിക്കുകയാണെങ്കിൽ ബിസിനസ്സ് ആവശ്യത്തിനായി ഉപയോഗിച്ച ഭാഗത്തിന് മാത്രം ഐ.ടി.സി. അനുവദിക്കും.
9. നികുതി വിധേയമായ വിതരണങ്ങൾക്കും, കയറ്റുമതിക്കും, പൂജ്യം നിരക്കിൽ ജി.എസ്.ടി. ഈടാക്കുന്നവയ്ക്കും ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കും. വാങ്ങിയ സാധനത്തിൽ/ സേവനത്തിൽ കുറച്ചെണ്ണം നികുതി ചുമത്തുന്നവയും ബാക്കി നികുതിയിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കിയവയുമാണെങ്കിൽ,

നികുതി ചുമത്തപ്പെടുന്നവയ്ക്ക് മേലുള്ള ഐ.ടി.സി. മാത്രമേ അനുവദിക്കൂ.

- 10. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത നികുതി വിധേയനായ ഒരു വ്യക്തിയുടെ ബിസിനസ്സിന്റെ രൂപം കുട്ടിയോജിപ്പിക്കൽ (merger), വില്പന (sale), കൈമാറ്റം (transfer) എന്നിവ കൊണ്ട് മാറുകയാണെങ്കിൽ ഉപയോഗിച്ചിട്ടില്ലാത്ത ഐ.ടി.സി. കുട്ടിയോജിപ്പിച്ച/ വിറ്റ/ കൈമാറിയ ബിസിനസിന് ലഭിക്കും.
- 11. ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കുവാനായി നികുതി ഇൻവോയ്സ്, ഡെബിറ്റ് നോട്ട് തുടങ്ങിയ അനുബന്ധ രേഖകൾ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. രേഖകളുടെ ഫോട്ടോകോപ്പികളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കുകയില്ല.
- 12. മുൻകൂറായി പണം നൽകുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ, വിതരണം നടത്തുന്നയാൾ, മുൻകൂർ തുകയ്ക്ക് മേലും നികുതി നൽകണം. എന്നാൽ സാധനം സ്വീകരിക്കുന്നയാൾക്ക് ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കണമെങ്കിൽ ടാക്സ് ഇൻവോയ്സും സാധനവും ലഭിച്ചിരിക്കണം
- 13. ഒരു സംസ്ഥാനത്തിൽ നൽകിയ സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി.മറ്റൊരു സംസ്ഥാനത്തിൽ നൽകാനുള്ള എസ്. ജി.എസ്.ടി. ബാധ്യതയിൽ ഐ.ടി.സി.ലഭിക്കില്ല.
- 14. അടക്കാനുള്ള ജി.എസ്.ടി. നികുതിക്കായി മാത്രമേ ഐ.ടി.സി. അനുവദിക്കുകയുള്ളൂ. അല്ലാതെ നിയമവുമായി ചുമത്തപ്പെടുന്ന ബന്ധപ്പെട്ട പിഴ/പലിശ, എന്നിവയിൽ നിന്നും ഐ.ടി.സി. കുറക്കാൻ അനുവദിക്കുകയില്ല.
- 15. റിവേഴ്സ് ചാർജ്ജ് അടിസ്ഥാനത്തിൽ അടച്ച നികുതിയിന്മേലും ഐ.ടി.സി. ലഭ്യമാണ്.

ഐ.ടി.സി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന വിധം

ജി.എസ്.ടി.യിൽ മൂന്നു തരം നികുതികളാണ് നൽകാനുള്ളത്.

ഒരുസംസ്ഥാനത്തിനുള്ളിൽ / യൂണിയൻ ടെറിട്ടറി (യു.ടി)യിൽ വച്ച് ഒരു സപ്ലൈ നടന്നാൽ സെൻട്രൽ ജി.എസ്.ടി.(സി.ജി.എസ്.ടി.)യും സ്റ്റേറ്റ്ജി.എസ്.ടി.യും (എസ്.ജി.എസ്.ടി.)/ യു.ടി.ജി.എസ്.ടി.യും ഈടാക്കുന്നു. അന്തർ സംസ്ഥാന സപ്ലൈ നടക്കുമ്പോൾ കേന്ദ്രം ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി.എസ്.ടി (ഐ.ജി.എസ്.ടി (IGST) ഈടാക്കുന്നു. ഈ നികുതികൾ



നൽകുമ്പോൾ ഐ.ടി.സി. താഴെ പറയുന്ന പ്രകാരമാണ് അനുവദിക്കുന്നത്

- 1 .സി.ജി.എസ്.ടിയിൽ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കാനുണ്ടെങ്കിൽ അത് ആദ്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടത് സി.ജി.എസ്.ടി യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായിരിക്കണം. എന്നിട്ടു ബാക്കിയെന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ ഐ.ജി.എസ്.ടി യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായി ഉപയോഗിക്കാം.
- 2. എസ്.ജി.എസ്.ടി.)/ യു.ടി.ജി.എസ്.ടി.യിൽ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കാനുണ്ടെങ്കിൽ അത് ആദ്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടത് എസ്.ജി.എസ്.ടി.)/ യു.ടി.ജി.എസ്.ടി.യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായിരിക്കണം. എന്നിട്ടു ബാക്കിയെന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ ഐ.ജി.എസ്.ടി യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായി ഉപയോഗിക്കാം.
- 3. ഐ.ജി.എസ്.ടി .യിൽ ഐ.ടി.സി. ലഭിക്കാനുണ്ടെങ്കിൽ അത് ആദ്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടത് ഐ.ജി.എസ്.ടി യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായിരിക്കണം. എന്നിട്ടു ബാക്കിയെന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ സി.ജി.എസ്.ടി യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായി ഉപയോഗിക്കാം. എന്നിട്ടും ബാക്കിയെന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ എസ്.ജി.എസ്.ടി.) /യു.ടി.ജി.എസ്.ടി. യുടെ നികുതി ബാധ്യത നൽകാനായി ഉപയോഗിക്കാം.



ഐ.ടി.സി. നേടുന്നതിനുള്ള സമയ പരിധി

ഐ.ടി.സി. നേടുന്നത് ഒരു നിശ്ചിത സമയ ക്രമത്തിനുള്ളിൽ നിന്നാവണം. ഉൽപാദനം പൂർത്തീകരിച്ചിട്ടില്ലാത്തതോ (semi finished goods), സ്റ്റോക്കിലുള്ളതോ, പൂർത്തീകരിച്ചതോ ആയ സാധനങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ ഐ.ടി. സി. അവകാശപ്പെടാവുന്ന ദിവസം (തൊട്ടു മുൻപുള്ള ദിവസത്തിൽ സ്റ്റോക്കിന്മേൽ) താഴെ പറയുന്ന പ്രകാരമാണ്

(എ) ഒരു വ്യക്തി രജിസ്ട്രേഷൻ വേണ്ടി അപേക്ഷിക്കുകയോ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാൻ ബാധ്യത വരികയോ, രജിസ്ട്രേഷൻ നൽകുകയോ ചെയ്താൽ നികുതി അടക്കാൻ ബാധ്യത വരുന്ന ദിനം മുതൽ ഐ.ടി.സി. അവകാശപ്പെടാം

(ബി) ഒരു വ്യക്തി സ്വമേധയാ രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കുകയാണെങ്കിൽ, രജിസ്ട്രേഷൻ ദിനം മുതൽ ഐ.ടി.സി. അവകാശപ്പെടാം

(സി) നികുതി വിധേയനായ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഒരു വ്യക്തി കോമ്പോസിഷൻ നികുതി സ്കീം പ്രകാരം നികുതി നൽകുന്നത് നിർത്തുകയാണെങ്കിൽ, സാധാരണ നിലയിൽ നികുതി നൽകാൻ ബാധ്യത വരുന്ന ദിനം മുതൽ ഐ.ടി.സി. അവകാശപ്പെടാം

മേൽപറഞ്ഞ സാഹചര്യങ്ങളിൽ, ഒരു വർഷത്തിനുമേൽ പഴക്കമുള്ള പർച്ചേസ്

ഇൻവോയ്സിനുമേൽ ഐ.ടി.സി ലഭിക്കുകയില്ല. മറ്റു സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഐ.ടി.സി. നേടുന്നത് താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഏതാണോ ആദ്യം ആ തീയതിക്കുള്ളിൽ ആയിരിക്കണം

(എ) വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി/

(ബി) അടുത്ത സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ സെപ്റ്റംബർ മാസത്തെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി

ഉദാഹരണത്തിന് 10/11/2017 നു നൽകിയിട്ടുള്ള ഒരു ഇൻവോയ്സിന്മേലുള്ള ഐ.ടി.സി. നേടുന്നത് താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഏതാണോ ആദ്യം ആ തീയതിക്കുള്ളിൽ ആയിരിക്കണം .

(എ) വാർഷിക റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി (10/11/2018 ആണെന്ന് കരുതുക)

(ബി) അടുത്ത സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ സെപ്റ്റംബർ മാസത്തെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതി (20/10/2018)

ഇവിടെ 20 /10 /2018 വരെ ഐ.ടി.സി. നേടാവുന്നതാണ്

ജി.എസ്.ടി. നിയമം വരുന്നതിനു മുൻപും അതതു നികുതികളിന്മേൽ ഐ.ടി.സി. നിലവിലുണ്ടായിരുന്നു. എന്നാൽ വിവിധയിനം നികുതികളായതിനാൽ അവ തമ്മിലുള്ള ഐ.ടി.സി. ലഭ്യമായിരുന്നില്ല. ഉദാഹരണത്തിന് മുൻപ് ഒരേ ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഭാഗമായിട്ടുകൂടി മൂല്യ വർദ്ധിത നികുതിയുടെ ഐ.ടി.സി. സേവന നികുതിക്കായോ എക്സൈസ് തീരുവയ്ക്കായോ നൽകിയിരുന്നില്ല. ജി.എസ്.ടിയിൽ എല്ലാ നികുതികളും ഒന്നായി തീർന്നതിനാൽ വിവിധതരം ഇടപാടുകൾക്കായി നൽകിയ ജി.എസ്.ടിയും ഐ.ടി.സിക്കായി പരിഗണിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ നോക്കുമ്പോൾ വിതരണക്കാരുടെയും അതിലൂടെ സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും നികുതി ഭാരം കുറയ്ക്കാൻ ഐ.ടി.സി. സഹായിക്കുന്നു. അതിലൂടെ സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വില കുറയ്ക്കാനും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ജീവിത ചെലവ് ലഘൂകരിക്കാനും ഐ.ടി.സി. വഴിയൊരുക്കുന്നു.

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

ബ്രാന്റുകൾ എന്തിന്?

ഒരു ബിസിനസ്സിനെ വിവരിക്കുന്നതും, ഒരു കമ്പനിയെ ഉല്പന്നത്തെ അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തെ മറ്റൊന്നിൽ നിന്നും വേർതിരിച്ചറിയാനുള്ള ഒരു ഉപാധിയാണ് ബ്രാന്റ്. മറ്റൊരു രീതിയിൽ പറഞ്ഞാൽ സ്വന്തം ബിസിനസ്സിനെ കുറിച്ചുള്ള അവതരണവും, സമൂഹത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടും, കമ്പനിയെക്കുറിച്ച് ജനങ്ങൾക്ക് അഥവാ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മതിപ്പുതോന്നാൻ ലഭിക്കുന്ന ആദ്യത്തെ അവസരവുമാണ് ബ്രാന്റ്. ഒരു കമ്പനിയേയോ, ഉല്പന്നത്തെയോ അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തെയോ ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിനെ സ്വാധീനിക്കുമ്പോൾ ബ്രാന്റിംഗ് ശക്തമാകുന്നു.

ഒരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ മേന്മകളുടെ വാഗ്ദാനങ്ങളാണ് ബ്രാന്റുകൾ പറയുന്നത്. ഈ വാഗ്ദാനങ്ങൾ സത്യസന്ധവും വിപണിക്ക് അനുയോജ്യവുമായിരിക്കണം. ബ്രാന്റുകൾ അവകാശപ്പെടുന്നതുപോലെ ആയിരിക്കണം ഉല്പന്നം അഥവാ സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിക്കേണ്ടത്. ബ്രാന്റിംഗ് വിദഗ്ദ്ധൻ നോബ് ഫ്രാങ്കൽ പറയുന്നത് ബ്രാന്റിംഗിന്റെ ലക്ഷ്യം വിപണിയിലെ മത്സരത്തിനിടയിൽ നിന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ നമ്മുടെ ഉല്പന്നത്തെ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നതായിരിക്കുമ്പോൾ, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് ഉള്ള ഏകപരിഹാരം നമ്മൾ മാത്രമാണെന്ന് വിശ്വാസം അവതിലുണ്ടാക്കുക ആയിരിക്കണം.



ആളുകളെ നമ്മുടെ ബിസിനസ്സിന് ലേക്ക് വീണ്ടും വീണ്ടും കൊണ്ടുവരുന്നത് ബ്രാന്റാണ്. അത് അവരിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ജന

ങ്ങളുടെ മനസ്സിൽ പോസിറ്റീവായ ചിന്തയാണ് ബ്രാന്റ് ജനിപ്പിക്കേണ്ടത്. ആളുകളുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചു പറ്റുന്നതും, അവർ വാങ്ങാൻ തീരുമാനം എടുക്കുമ്പോൾ മനസ്സിൽ ഓടിയെത്തുന്ന വിധത്തിൽ ശക്തവുമായിരിക്കണം ഒരു ബ്രാന്റ്.

ഏതു ബിസിനസ്സിന്റെയും വിജയത്തിന് ബ്രാന്റുകൾക്ക് പ്രഥമസ്ഥാനമുണ്ട്. അത് കമ്പനിയുടെ സ്വത്തായതുകൊണ്ടാണ് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുന്നത്. ഒരു ബ്രാന്റ് നാമം വിജയിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ കമ്പനിക്ക് അതേ പേരിൽ പല ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ അവതരിപ്പിച്ച് വിജയിപ്പിക്കാം.

എന്നും എപ്പോഴും മനുഷ്യൻ ഒഴിവാക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്ന ഒന്നാണ് വേദന. എല്ലാ പരസ്യങ്ങളും വേദന മാറ്റി സന്തോഷം നൽകുന്നു എന്ന തത്വത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് നിർമ്മിച്ചിരിക്കുന്നത്. നമ്മുടെ വികാരങ്ങളെ അവരുടെ ഉല്പന്നവുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുകയെന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. ആ ലക്ഷ്യം നിറവേറ്റുന്നതിനായി നമ്മുടെ മനസ്സിൽ വൈകാരിക ബന്ധം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയുന്ന വിധത്തിൽ വിഭാവന ചെയ്തവയാണ് അവരുടെ പരസ്യ പ്രചാരണ പരിപാടി. നമുക്ക് സന്തോഷം തോന്നുന്ന കാര്യങ്ങൾ നാം ചെയ്യുന്നു വേദനയുണ്ടാക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുന്നു. സന്തോഷം വേദന ഇവ രണ്ടും അവയുടെ തീവ്രതയ്ക്കനുസരിച്ച് പ്രതിപ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുമെന്ന് വിപണനം നടത്തുന്നവർക്കറിയാം.

ബ്രാന്റാണ് മത്സരത്തിൽ നമ്മുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് മുൻതൂക്കം തരുന്നതും വിലപനയ്ക്ക് സഹായിക്കുന്നതും വിപണിയിൽ ഉല്പന്നത്തേയും സേവനത്തേയും വേറിട്ടു കാണിച്ചും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവയോട് ക്രിയാത്മകമായ മാനസികവും വൈകാരികവും ആയ ബന്ധം സൃഷ്ടിച്ചും ബ്രാന്റ് അവയുടെ മുഖ്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

ബ്രാന്റിംഗ് എന്നാൽ വെറും പരസ്യം ചെയ്യലല്ല. കമ്പനിക്കോ ഉൽപ്പന്നത്തിനോ ശ്രദ്ധേയമായ ഒരു പേര് ഇടുന്നതുമാണ്. ബ്രാന്റിങ്ങാൽ ഉല്പന്നത്തിന്റെ മൊത്തം മുഖ്യത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു പ്രസ്താവന അല്ലെങ്കിൽ അഭിപ്രായമാണ്. ഒരു ബ്രാന്റിലെ ഏറ്റവും വിലപ്പെട്ട വസ്തു അത് അതിന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി കരുതി വയ്ക്കുന്ന മുഖ്യമാണ്. ഈ മുഖ്യം സൃഷ്ടിക്കാനും നിലനിർത്താനും ഏറെ സമയവും പണവും ചെലവിടേണ്ടതും വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ സഹിക്കേണ്ടതുമാണ്. എന്നാൽ അത് വളരെ ലോലവും എളുപ്പം നശിപ്പിക്കാവുന്നതു

മാണ്.

ബ്രാന്റുകൾ സ്റ്റാറ്റസ് സിംബലുകളാണ്. മറ്റുള്ളവരുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചു പറ്റുന്നതിനുവേണ്ടി ആവശ്യമായ ബ്രാന്റുകൾ വാങ്ങുന്നു. ഞങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന ബ്രാന്റാണ് ഏറ്റവും നല്ലതെന്ന് മറ്റുള്ളവരെ ബോധ്യപ്പെടുത്താനും ജനങ്ങൾ ശ്രമിക്കാറുണ്ട്.

പ്രശസ്തരായ വ്യക്തികളുമായി ഒരു ബ്രാന്റിനെ ചേർത്തു നിർത്തുമ്പോൾ ആ വ്യക്തിയെ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നതുപോലെ ആ ബ്രാന്റിനെയും ഇഷ്ടപ്പെടാൻ ജനങ്ങൾക്ക് മാനസിക



മായ പ്രചോദനം ഉണ്ടാക്കുന്നു. ബ്രാന്റ് അംബാസഡറുടെ ആകർഷണീയത അവർ പ്രതിനിധീകരിക്കുന്ന ബ്രാന്റുകളോട് ജനങ്ങൾക്ക് ഇഷ്ടം തോന്നുന്നതിന് കാരണമാകുന്നു.

ചുരുക്കത്തിൽ ഒരു പേര് ഉണ്ടാക്കുന്ന നല്ലതും ചീത്തയുമായ മനോബന്ധങ്ങളുടെ ആകെത്തുകയാണ് ഒരു ബ്രാന്റ്.



കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനവും സാഫ്രോൺ കൃഷിയും

വിശ്വാസികളുടെ ചിന്താധാരയിൽ സാക്ഷാൽ സ്വർഗത്തിൽപോലും കണ്ടുകിട്ടാൻ കഴിയാത്ത ഒരുപൂർവ്വ സസ്യമത്രേ സാഫ്രോൺ. ഇതിനെ മലയാളത്തിൽ കാൾമീരി കുങ്കുമം എന്ന ഓമനപ്പേരിലാണ് നാം വിളിക്കുന്നത്. കാൾമീരിന്റെ സൗന്ദര്യത്തിന്റെയും വിനോദ സഞ്ചാര പ്രേമത്തെയും ജനലക്ഷങ്ങളുടെ മനസ്സിൽ ആളിക്കത്തിക്കുന്ന വിഭവങ്ങളത്രേ സാഫ്രോൺ പൂക്കളിൽ നിന്ന് സംസ്കരിച്ചെടുക്കുന്ന കുങ്കുമപ്പൊടി, ഇതിഹാസ മാർഗ്ഗങ്ങളിൽ വളരെ പിന്നോട്ട് സഞ്ചരിച്ചു കഴിയുമ്പോഴാണ് നാം അറിയുന്നത്. ബി. സി. ഒന്നാം നൂറ്റാണ്ടിൽ മധ്യപൂർവ്വേഷ്യൻ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് കൂടിയേറിയ ഒരു ജനവിഭാഗമാണ് അത്യന്തസിദ്ധികളുള്ള ഈ സസ്യത്തെ കാൾമീരിലെ മണ്ണിനെ പരിചയപ്പെടുത്തിയത്.

നിരവധി പരീക്ഷണങ്ങൾക്കും ഉല്പന്ന സംഭരണത്തിനും ഉപഭോഗ നിരീക്ഷണങ്ങൾക്കും വിധേയമായതിനോടൊപ്പം കാൾമീരി

കുങ്കുമം അതിന്റെ മഹത്വം ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ജനങ്ങളെ അറിയിച്ചു കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ചുരുക്കത്തിൽ ഇപ്പോൾ ഭൂമിയിൽ വിളയുന്ന സുഗന്ധദ്രവ്യങ്ങളിൽ ഏറ്റവും ഉയർന്ന മുല്യം വ്യാപാരലോകം വച്ചുനീട്ടുന്നത് സാഫ്രോണിനാണ്. ലോകത്തിപ്പോൾ ഏറ്റവും കൂടുതൽ സ്ഥലത്ത് സാഫ്രോൺ കൃഷി ചെയ്യുന്നത് ഇറാനിലാണ്. സാഫ്രോൺ കൃഷിയുടെ 90% വും അവരുടെ കൃത്രിമകയാണെന്നാണ് ലഭിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുന്നത്. മാത്രവുമല്ല 2025 ആകുമ്പോഴേക്കും ലോക സാഫ്രോൺ വ്യവസായം 20 ദശലക്ഷം ഡോളർ ആയി ഉയരുമെന്നും പ്രവചനങ്ങളുണ്ട്. അമേരിക്ക തന്നെയാണ് സാഫ്രോണിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ ഇറക്കുമതികേന്ദ്രം. ഇപ്രകാരം അമേരിക്കയിലേക്കു വരുന്ന 20 ടൺ സാഫ്രോണിന്റെ 90% വും ഇറാനിൽ നിന്നാണ് എത്തുന്നത്. അതിന്റെ പിന്നിൽ മാത്രമാണ് സ്പെയിൻ, ഇറ്റലി, ഇന്ത്യ തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങൾ

ളുടെ സ്ഥാനം. ഇന്ത്യൻ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ അതേസമയം അവകാശപ്പെടുന്നത് കാൾമീരി നാണ് ലോക സാഹസ്രമാണ് കയറ്റുമതിയിൽ രണ്ടാം സ്ഥാനം എന്നാണ്.

ഇന്ത്യൻ ജനതയുടെയും കാൾമീരിൽ വർഷം തോറും വന്നെത്തുന്ന പതിനായിരക്കണക്കിന് വിനോദ സഞ്ചാര പ്രിയരുടെയും ഏറ്റവും കൂടുതൽ സ്നേഹവായ്പ്പോടുകൂടി അന്വേഷിച്ച് എന്തു വില കൊടുത്തും വാങ്ങി സൂക്ഷിക്കുന്ന ഒരുമൂല്യ വസ്തുവത്ര സാഹസ്രമാണ്. പാലിൽ കലർത്തി ഇതു കഴിച്ചാൽ കാൾമീരി വനിതകളുടെ ഞെട്ടിപ്പിക്കുന്ന ചർമ്മസൗന്ദര്യം അതു പോലെ വന്നില്ലെങ്കിലും സ്വന്തം ചർമ്മകാന്തി പൂർവ്വാധികം വർദ്ധിക്കുമെന്നത്ര വാങ്ങുന്നവരിൽ ബഹുഭൂരിഭാഗത്തിന്റെയും വിശ്വാസം. കൊടും ടൈത്യുകാലത്ത് പുവണിയുന്ന വിളവാണി ഇത്. കാൾമീരിലെ പുൽവാമ ജില്ലയിലെ പാറപോർ താലൂക്കാണി സാഹസ്രമാണി കൃഷിയുടെ കേന്ദ്രം. കിഴങ്ങ് നടാനായി കൃഷി സ്ഥലം നല്ലതുപോലെ ഉഴുത് ജൈവവളങ്ങൾ ചേർത്ത് തടങ്ങൾ കോരണം. കളകൾ ഒരു കാരണവശാലും വളരാനോ വികസിക്കാനോ അനുവദിക്കരുത്. ഇതിന്റെ കൃഷിരീതികളെക്കാൾ പ്രധാനം 5 സെന്റിൽ പരീക്ഷണാർത്ഥം ഇത് കൃഷി ചെയ്യാനുള്ള താല്പര്യം സാഹസികരായ 5 കൃഷിക്കാരിലും മുന്നോട്ടു വരണം. പണ്ട് ഉത്തരേന്ത്യയിലെ തണുപ്പു പ്രദേശങ്ങളിൽ മൗനം വിളയിച്ചിരുന്ന ഒട്ടനവധി വിളകൾ ഇപ്പോൾ ഇടുക്കിയിൽ പല ഭാഗത്തും കൃഷി ചെയ്തു വരുന്നു. ചെടി വളരുന്ന കാലാവസ്ഥയെ പഠിച്ച് അതിനനുസരിച്ച് ഭൂമി തയ്യാറാക്കി വിത്തുവിതച്ച് തൈകൾ പരീക്ഷണാർത്ഥം വളർത്തി പല തോൽവികളെപ്പോലും നേരിട്ട് അവസാനം വിജയം നേടിയതാണ് ഇതിൽ പല വിളകളും. ഇടുക്കിയിൽ ചുട്ടു മാത്രമല്ല തണുപ്പും വളരെ വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്. മഞ്ഞിന്റെ ആധിക്യം കാരണം ഇലകൾ കരിയുന്നത്



തേയില കൃഷിക്കാരിയൊക്കെ വ്യാകുലപ്പെടുത്തുകയാണ്. എന്നിട്ടും പരീക്ഷണാർത്ഥം മുന്നോ നാലോ സെന്റ് സ്ഥലത്ത് കാൾമീരി കൂങ്കുമം പരീക്ഷിച്ചു നോക്കണം. മറ്റു പല വിളകളെയും പോലെ സാഹസികരായ കൃഷിക്കാർക്ക് വലിയ സംഭാവന നൽകാൻ കഴിയും. കൃഷിരീതി സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങളും വിത്തും മറ്റും ലഭ്യമാക്കാൻ കോഴിക്കോട്ടു പ്രവർത്തിക്കുന്ന കേന്ദ്ര അടയ്ക്ക- സുഗന്ധദ്രവ്യ കൗൺസിലിന്റെ ഓഫീസിനു കഴിഞ്ഞേക്കും. ഈ പരീക്ഷണം വിജയിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഇടുക്കിയിലും നെല്ലിയാമ്പതിയിലും വയനാട്ടിലുമൊക്കെ ഇതിനായി നമുക്കൊരു കൃഷിക്കാലം കണ്ടുപിടിക്കാൻ കഴിയും.

കാൾമീരി കൂങ്കുമത്തിന്റെ മഹത്വപ്രചാരണം കേട്ടാൽ ശ്രീനഗറിലെത്തുന്ന ആരാധാലും ഒരു ചെറിയ ഡബ്ബി എങ്കിലും തീ വില നൽകി വാങ്ങിക്കൊണ്ടുപോകും. പക്ഷേ പ്രയാസം കാൾമീരി കൂങ്കുമം എവിടെ നിന്നും വാങ്ങാൻ എന്നതാണ്. താനൊഴിച്ച് മറ്റുള്ള സർവ്വ കച്ചവടക്കാരും ശുദ്ധമായ കൂങ്കുമമല്ല നൽകുന്നതെന്നാണ് എല്ലാ കച്ചവടക്കാരും ടൈത്യുകാലം. സർക്കാർ അംഗീകൃത ഡിപ്പോ കളെപ്പോലും വിശ്വസിക്കാൻ പ്രയാസം. ഇത്രയും മൂല്യമുള്ള കാൾമീരി കൂങ്കുമം പരീക്ഷണാർത്ഥം കൃഷി ചെയ്താൽ മറ്റൊന്നെല്ലാം പരീക്ഷണ കൃഷികൾ നടത്തുന്ന കേരളത്തിലെ കൃഷിക്കാർ പിന്തിരിഞ്ഞു നിൽക്കേണ്ടതില്ല എന്നാണ് എന്റെ അഭിപ്രായം. ഇന്റർനെറ്റിൽ നിന്ന് ഇതു സംബന്ധിച്ച കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമത്രെ. സാഹസ്രമാണി കേരളത്തിൽ പരീക്ഷണാർത്ഥം കൃഷി ചെയ്തതായ വിവരങ്ങളൊന്നും ലഭിച്ചിട്ടില്ല. ഏതായാലും കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തെക്കുറിച്ച് സ്ഥാനത്തും അസ്ഥാനത്തും വളരെയധികം ചർച്ച ചെയ്യുന്ന നമുക്ക് ഇത്തരം ഒരു പരീക്ഷണം നടത്തുന്നത് ഒരു പക്ഷേ സർഫലങ്ങൾ ഉളവാക്കിയേക്കും.



ആഗോളവത്കരണകാലത്തെ ചിന്തകൾ



തമിഴ്നാട്ടിൽ വ്യവസായം സ്ഥാപിക്കുവാൻ പോകുന്ന ഒരു സംരംഭകനോട് സുഹൃത്ത് ചോദിച്ചു. “താങ്കൾ ഒരു മലയാളിയല്ലേ? എന്തുകൊണ്ട് താങ്കളുടെ വ്യവസായം കേരളത്തിൽ തന്നെ തുടങ്ങുന്നില്ല. കേരളം ഒട്ടുംതന്നെ വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമായി മാറിയിട്ടില്ല. അതല്ലേ കാരണം?” “ഒരിക്കലുമല്ല സുഹൃത്തേ, ഞാൻ ആരംഭിക്കുവാൻ പോകുന്ന വ്യവസായത്തിന് അനുയോജ്യമായ പരിതസ്ഥിതി കേരളത്തിൽ ഇല്ല എന്നതാണ് പ്രധാന കാരണം. ജനസാന്ദ്രത കൂടിയ പ്രദേശത്ത് അത് സ്ഥാപിച്ചാൽ മലിനീകരണം മൂലം പൊതുജനം ബുദ്ധിമുട്ടും. തമിഴ്നാട്ടിൽ ഇത്തരം പ്രശ്നങ്ങളില്ലാതെ ഫാക്ടറി സ്ഥാപിക്കാൻ ധാരാളം സ്ഥലമുണ്ട്. പിന്നെതിന്

വലിയ പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കിക്കൊണ്ട് കേരളത്തിൽ തന്നെ എന്റെ ഫാക്ടറി സ്ഥാപിക്കണം. നമ്മുടെ നാട്ടിലെ സ്ഥലലഭ്യത കണക്കിലെടുത്തല്ലേ നമുക്ക് ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കൂ” വ്യവസായി മറുപടി പറഞ്ഞു.

വാസ്തവങ്ങളെ നമുക്ക് അവഗണിക്കുവാൻ കഴിയുമോ?

വലിയ വ്യവസായങ്ങൾ കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിക്കുക ദുഷ്കരം തന്നെയാണ്. ഈ യാഥാർത്ഥ്യം തെന്ത നാം കാണാതിരുന്നു കൂടാ. നദിയും കടലും മലയും കൃഷിഭൂമിയുമൊക്കെ തിങ്ങിനിറഞ്ഞ ഒരു ഭൂപ്രകൃതിയും ജനങ്ങൾ തിങ്ങി താമസിക്കുന്ന പ്രദേശങ്ങളും വൻ

വ്യവസായങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിൽ നമുക്കുള്ള പരിമിതികളാണ്. കനത്ത പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങൾ ഭാവിയിൽ നേരിടേണ്ടി വരുന്ന തീരുമാനങ്ങൾ വൈകാരികമായി കൈക്കൊള്ളുവാനും നമുക്ക് കഴിയില്ല.

പെരിയാറിന്റെ തീരപ്രദേശത്ത് നിരന്നു നില്ക്കുന്ന കെമിക്കൽ ഫാക്ടറികൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങൾ നാം അനുഭവിക്കുന്നതാണ്. വൻ വ്യവസായങ്ങൾ ജനസാന്ദ്രതയുള്ള പ്രദേശങ്ങളിൽ സ്ഥാപിക്കപ്പെട്ടാൽ കാലക്രമേണ ആ സ്ഥലം വാസയോഗ്യമല്ലാതെയായിത്തീരും. കൂടിവെള്ളം പോലും ഇല്ലാതെയൊക്കും. ഫാക്ടറികളിൽ നിന്ന് പുറന്തള്ളപ്പെടുന്നതും അവിടെ ശേഖരിക്കപ്പെടുന്നതുമായ വിഷമാലിനികൾ നാളെ ജീവൻ ഭീഷണിയായി മാറും. ഇത്തരമൊരു സാമൂഹ്യ പരിതസ്ഥിതിയിൽ വൻ വ്യവസായങ്ങളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് ചിന്തിക്കുവാനേ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

വിദേശങ്ങളിൽ മലയാളികൾ സ്ഥാപിക്കുന്ന ഫാക്ടറികൾ

ഇതേ വ്യവസായി ഏതെങ്കിലും വിദേശ രാജ്യത്താണ് തന്റെ വ്യവസായം സ്ഥാപിക്കുവാൻ പോകുന്നതെങ്കിൽ ഈ സൂഹൃത്ത് ഒരിക്കലും ചോദിക്കില്ല എന്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾ അത് കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിക്കുന്നില്ല എന്ന്. ഇന്ത്യയിലെ മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ വ്യവസായം തുടങ്ങുമ്പോഴേ ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾ ഉയർന്നു വരികയുള്ളൂ.

ലോകത്തിൽ പലയിടങ്ങളിലും ഫാക്ടറികൾ ഉള്ള വ്യവസായികൾ നമുക്കുണ്ട്. അവർക്കൊന്നും ഈ ചോദ്യം നേരിടേണ്ടി വരുന്നില്ല. പക്ഷേ ഒരു മലയാളി തമിഴ്നാട്ടിലോ മറ്റൊരു സംസ്ഥാനത്തോ വ്യവസായം തുടങ്ങാൻ എപ്പോൾ ശ്രമിച്ചു തുടങ്ങിയോ അപ്പോൾ മുതൽ ഈ ചോദ്യത്തെ നേരിടേണ്ടി വരും.

ആഗോളവത്കരണകാലത്തെ ചിന്തകൾ

ആഗോളവത്കരണയുഗത്തിൽ ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾക്ക് പ്രസക്തികളുണ്ടോ? ഇന്ന് ലോകം മുഴുവൻ ഒരൊറ്റ വിപണിയാണ്. ചൈനയിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ ലോകം മുഴുവൻ എത്തുന്നു. ചൈനയിൽ

വ്യവസായി ഏതെങ്കിലും വിദേശ രാജ്യത്താണ് തന്റെ വ്യവസായം സ്ഥാപിക്കുവാൻ പോകുന്നതെങ്കിൽ ഈ സൂഹൃത്ത് ഒരിക്കലും ചോദിക്കില്ല എന്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾ അത് കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിക്കുന്നില്ല എന്ന്. ഇന്ത്യയിലെ മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ വ്യവസായം തുടങ്ങുമ്പോഴേ ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾ ഉയർന്നു വരികയുള്ളൂ.

നിന്നും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാങ്ങിച്ച് ഇവിടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു വ്യവസായി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ ചൈനയിൽ ഒരു ഫാക്ടറി തുടങ്ങുന്നത് അദ്ദേഹത്തിന്റെ വ്യവസായത്തിന് ഗുണകരമാകും. തമിഴ്നാട്ടിൽ യഥേഷ്ടം ലഭിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളോ കുറഞ്ഞ കുലിയോ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി അവിടെ ഒരു വ്യവസായം സ്ഥാപിക്കുന്നത് വ്യവസായിക്ക് ഗുണകരം തന്നെയാണ്. എന്തുകൊണ്ട് അത് കേരളത്തിൽ ആകുന്നില്ല എന്ന ചോദ്യം അവിടെ അപ്രസക്തമാകുന്നു.

നമ്മുടെ വ്യവസായ ചിന്തകളെ എന്തിന് നാം നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്തിനകത്ത് കിടന്ന് കുറങ്ങുന്ന ഒരു ചക്രമാക്കണം. മലയാളി ലോകത്തെപ്പിടിച്ചു പോയി വ്യവസായങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കട്ടെ. വ്യവസായങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കപ്പെടേണ്ടത് അതിന് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ പ്രദേശങ്ങളിൽ തന്നെയാണ്. ലാഭകരമായി പ്രവർത്തിക്കുക തന്നെയാണ് വ്യവസായങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യം. സ്ഥലലഭ്യതയില്ലാത്ത, ജനങ്ങൾ തിങ്ങി പാർക്കുന്ന പ്രദേശങ്ങളിൽ സ്ഥാപിച്ച് പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനേക്കാൾ നല്ലത് എല്ലാംകൊണ്ടും അനുകൂലമായ പരിതസ്ഥിതികൾ ഉള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ അവ സ്ഥാപിക്കപ്പെടുന്നതാണ്. അത് തമിഴ്നാടാവാം, ചൈനയാവാം, ഇന്തോനേഷ്യയാവാം. എന്തിന്



എത്തുന്നതിലും അവിടുത്തെ
 ഭൂപ്രകൃതി വലിയൊരു പങ്ക്
 വഹിക്കുന്നു.
 കിലോമീറ്ററുകളോളം
 ജനവാസമില്ലാതെ
 തരിശായിക്കിടക്കുന്ന ഭൂമി
 വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ചിലപ്പോൾ
 അനുയോജ്യമാകാം. ജനങ്ങളുടെ
 ആരോഗ്യത്തിനും ജീവനും
 ഭീഷണിയില്ലാതെ
 വ്യവസായങ്ങൾക്ക് അവിടെ
 നിലനില്ക്കണം. കുറഞ്ഞ
 കുലിയും
 മനുഷ്യവിഭവശേഷിയുടെ
 ലഭ്യതയും വ്യവസായങ്ങൾക്ക്
 ഗുണകരമാകാം. ഒരു കാർ
 ഫാക്ടറി സ്ഥാപിക്കാൻ
 ആയിരക്കണക്കിന് ഏക്കർ ഭൂമി
 കേരളത്തിൽ ലഭ്യമാകണമെന്ന്
 നാം വിചാരിച്ചാൽ അത്
 നടക്കുന്ന കാര്യമല്ല. ചിലപ്പോൾ
 അത് മറ്റ് ചില സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ
 സാദ്ധ്യമാകും. അത് നമ്മുടെ

നാമതിന് വേലിക്കെട്ടുകൾ തീർക്കണം.

മലയാളി വ്യവസായി ആകുക എന്നതാവട്ടെസ്വപ്നം

കേരളത്തിൽ തന്നെ വ്യവസായം
 തുടങ്ങണം എന്ന ലക്ഷ്യം ചിലപ്പോൾ നമ്മുടെ
 നാടിന്റെ മേൽപ്പറഞ്ഞ പരിമിതികൾ മൂലം
 അസാദ്ധ്യമെങ്കിൽ ആ ലക്ഷ്യം
 എവിടെയെങ്കിലും സാക്ഷാത്കരിക്കപ്പെടണം.
 അതിന് ഒരു സംസ്ഥാനത്തിന്റേയോ
 രാജ്യത്തിന്റേയോ അതിർത്തി കളുടെ
 വിലക്കുകൾ വേണമോ? പല
 ആഗോളഭീമന്മാരുടെയും ഫാക്ടറികൾ ചൈന
 ഉൾപ്പെടെയുള്ളവിദേശരാജ്യങ്ങളിലാണ്. അവർ
 ബിസിനസ് നടത്തുന്ന രാജ്യങ്ങൾ
 വ്യവസായത്തിന് എതിരായിട്ടല്ല അത്
 സംഭവിക്കുന്നത് മറിച്ച് ബിസിനസിന്റെ
 വിവിധവശങ്ങൾ ചിന്തിച്ച് ബിസിനസിന്
 ഏറ്റവും ഗുണപരമായ തീരുമാനമാണ്
 എടുക്കുന്നത്.

ചൈന, ജപ്പാൻ, കൊറിയ പോലുള്ള
 രാജ്യങ്ങളിൽ ഉൽപാദനം തഴച്ചുവളരുന്നതിൽ
 അവിടുത്തെ ഭൂപ്രകൃതിക്ക് വലിയൊരു പങ്കുണ്ട്.
 തമിഴ്നാട്ടിലേക്ക് വ്യവസായങ്ങൾ

കുറ്റമോ കുറവോ അല്ല. അത്തരം
 വ്യവസായങ്ങൾ നമുക്ക് അനുയോജ്യമല്ല
 എന്നത് തന്നെ കാരണം.

തമിഴ്നാട്ടിലോ, കർണ്ണാടകയിലോ,
 ഒഡീഷയിലോ വിദേശങ്ങളിലോ
 എവിടെയെങ്കിലുമൊക്കെ മലയാളികൾ
 വ്യവസായികൾ ആകുക എന്നതാവട്ടെ നമ്മുടെ
 സ്വപ്നം.

നമുക്ക് വേണ്ടത് നമ്മുടെ നാടിന് അനുയോജ്യങ്ങളായ വ്യവസായങ്ങൾ

കേരളത്തിലെ വ്യവസായ
 വികസനത്തിന് നമുക്ക് കുറേക്കൂടി യാഥാർത്ഥ്യ
 ബോധത്തോട് കൂടിയ കാഴ്ചപാട് ആവശ്യമാണ്
 എന്ന് കൊണ്ട് വ്യവസായങ്ങൾ വരുന്നില്ല
 എന്ന ചോദ്യമുപേക്ഷിച്ച് എന്തുകൊണ്ട് നമുക്ക്
 അനുയോജ്യമായ വ്യവസായങ്ങളെ നമുക്ക്
 കൊണ്ടുവന്നു കൂടാ എന്ന ചോദ്യത്തിലേക്ക്
 നാം കടക്കണം. മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ
 മൊബൈൽ ഫാക്ടറി വന്നു കെമിക്കൽ ഫാക്ടറി
 വന്നു എന്തുകൊണ്ട് കേരളത്തിൽ വരുന്നില്ല
 എന്ന ചോദ്യങ്ങൾ നാം ഉപേക്ഷിക്കുവാൻ
 സമയമായി.

നമുക്ക് വേണ്ടത് നമ്മുടെ പരിതസ്ഥിതികൾക്ക് , പ്രകൃതിക്ക്, ലഭ്യമായ വിഭവങ്ങൾക്ക് യോജിച്ച വ്യവസായങ്ങളാണ്. കേരളം പോലുള്ള ചെറിയൊരു സംസ്ഥാനത്ത് ജനങ്ങളുടെ ആരോഗ്യത്തിന് മുൻഗണന നൽകിക്കൊണ്ട്, പ്രകൃതിയെ കാത്തു സംരക്ഷിച്ചു കൊണ്ട് തലമുറകളുടെ ക്ഷേമത്തിന് കാരണമാകുന്ന വിധത്തിലുള്ള വ്യവസായങ്ങൾ നാം രൂപകല്പന ചെയ്യണം. മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെയോ വിദേശങ്ങളിലെയോ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ നൽകാൻ ചിലപ്പോൾ നമുക്ക് സാധിക്കും.

ഒരു ആയുർവേദ ഫാക്ടറി തമിഴ്നാട്ടിലോ വിദേശത്തോ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്ന് കരുതുക. ആ ഫാക്ടറിക്ക് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ നൽകാൻ നമുക്ക് കഴിയും. നമ്മുടെ പ്രകൃതി വിഭവങ്ങളെയും പച്ചമരുന്നുകളെയും നമുക്ക് അതിനായി

ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. ഇതൊരു ഉദാഹരണം മാത്രമാണ്. എന്തുകൊണ്ട് ആ മലയാളി ആയുർവേദ ഫാക്ടറി കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചില്ല എന്ന് ചർച്ച ചെയ്ത് നേരം വെളുപ്പിക്കുന്നതിനേക്കാൾ നല്ലത് ആ അവസരത്തെ നമുക്കെങ്ങിനെ മുതലെടുക്കാം എന്ന് ചിന്തിക്കുകയാണ്.

ടൂറിസം എന്ന സ്വർണ്ണ ഖനി

കേരളത്തിലെ വ്യവസായങ്ങളിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ സാദ്ധ്യതകൾ ഉള്ള ഒരു മേഖല ഏതെന്നചോദ്യത്തിനുത്തരംനേരുന്നില്ല. വിനോദസഞ്ചാരം എന്ന സ്വർണ്ണഖനി. നമ്മുടെ ശ്രദ്ധ ഇതിലേക്ക് വന്നാൽ കേരളം ഒരു പറ്റിസയാകും. പ്രകൃതി സമ്പത്തും, ഭംഗിയും കൊണ്ട് എത്ര സുന്ദരിയാണ് കേരളം. മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങൾക്കോ, ചിലപ്പോൾ മറ്റ് പല രാജ്യങ്ങൾക്കോ പോലും അവകാശപ്പെടാനില്ലാത്ത വിഭവങ്ങളുടെ ഖനി.

SOFTWARE DEVELOPMENT | WEB DESIGNING | WEB HOSTING | ONLINE PROMOTION | FACEBOOK PROMOTION
CUSTOM SOFTWARE DEVELOPMENT - DOMAIN REGISTRATION



AIMSOFT SOLUTIONS
www.aimsoftsolutions.com
 Email: info@aimsoftsolutions.com
 Ph: +91 7561028711 | +91 9495840799

Complete Website for Rs.2999 /-

Including Hosting, Domain + Server + Mail (Limited Offer)

OUR SERVICES

1. *Dynamic Websites*
Rs/-4500 Onwards
2. *Bulk Whatsapp Promotion*
Rs. 2000/- onwards
3. *Facebook / Instagram Promotions*
Rs.1500/- Onwards
4. *Google Promotion*
Rs. 1500/- Onwards
5. *Medical Shop Software*
Rs. 8000/- Onwards

6. *Complete E-Commerce Website*
Rs. 14999/-
7. *Temple Management Software*
Rs 8000/- Onwards
8. *School Management Software*
9. *Inventory Management Software*
10. *Payroll Management Software*
11. *Any Custom Software*
12. *Android App Development*

Looking for Software Dealers and Agents Across Kerala

Ph: +91 7561028711 | +91 9495840799

Need Partners for an Innovative Online Business.

GOOGLE PROMOTION | INSTAGRAM PROMOTION | APP DEVELOPMENT | COMMERCE WEBSITES | DIGITAL PROMOTION

ഉത്പാദനം മാത്രമാണ് വ്യവസായം എന്ന കാഴ്ചപ്പാടിൽ നിന്നും നാം മാറേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

കേരളത്തിലെ തനിമയാർന്ന ഗ്രാമങ്ങൾ, ഭവനങ്ങൾ, നമ്മുടെ സംസ്കാരം, ആഘോഷങ്ങൾ, ഭക്ഷണം, തനതായ കലകൾ ഇവയെല്ലാം നമ്മുടെ അക്ഷയഖനിയാണ്. ഇവ എങ്ങിനെ ബുദ്ധിപരമായി ബ്രാൻറ് ചെയ്തു കൊണ്ടുവരണം എന്ന് നാം ചിന്തിച്ചാൽ മത്രം മതി. നമ്മുടെ ശക്തിയിൽ ശ്രദ്ധിക്കാതെ ദൗർബല്യങ്ങളിൽ മത്രം ശ്രദ്ധിച്ചാൽ യാത്ര ഭാവിയിൽ നമ്മെ പിന്നോട്ടടിച്ചിരിക്കും.

വളരുന്ന വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യ

ലോകത്തിലെ ഏത് മികച്ച കമ്പ്യൂട്ടർ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ എടുത്താലും ഒരു മലയാളിയുടെ പേര് കാണാം എന്ന് തമാശയായി പറയാറുണ്ട് എന്നാൽ ഇത് മിക്കവാറും ശരിയുമാണ് താനും. മലയാളികൾ ബുദ്ധിമാന്മാരാണ്. പ്രത്യേകിച്ചും വിവരസാങ്കേതികവിദ്യയിൽ മാജിക്ക് കാണിക്കുവാൻ കഴിയുന്നവർ. വിവരസാങ്കേതികവിദ്യയിൽ ലോകത്തെ മികച്ചൊരു ഹബ്ബ് ആയി മാറുവാൻ കേരളത്തിന് സാധിക്കും, ഈ തലച്ചോറുകളെ നമുക്ക് വേണ്ടവിധം ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാൽ.

ഐ ടി വ്യവസായത്തിന് യേപ്പെടേണ്ട മലിനീകരണമില്ല. ഒരു ഉത്പാദന യൂണിറ്റ് കെട്ടിപ്പടുക്കുവാനുള്ളസ്ഥലലഭ്യത പ്രശ്നമില്ല. കേരളത്തിന്റെ പരിസ്ഥിതിയെ ഒരു പോരൽ പോലുമേല്പിടിക്കാതെ നമുക്ക് നട്ട് നന്നച്ചു വളർത്താൻ പറ്റിയ ഒരു വ്യവസായം. കേരളത്തിന്റെ അതിശക്തമായ മനുഷ്യവിഭവശേഷിയെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഐ ടി വ്യവസായത്തെ നമുക്ക് പരിപോഷിപ്പിക്കാം. ലോകത്തിലെ ഐ ടി ഭീമന്മാർ കേരളത്തിലേക്ക് വരും. ശ്രദ്ധ നാം അവിടേക്ക് തിരിക്കണം എന്നു മാത്രം.

എ ഐയും റോബോട്ടിക്സും ഈ പ്രപഞ്ചം കീഴടക്കുവാൻ തുടങ്ങുന്നു. ഇതൊരു തുടക്കമാണ്. ഈ സമയമാണ് നാം മുതലെടുക്കേണ്ടത്. സ്കൂൾ തലം മുതൽ എഞ്ചിനീയറിംഗ് തലം വരെ നീളുന്ന കഠിനമായ പരിശീലനം നമ്മുടെ കുട്ടികളെ അടിച്ചു മറ്റും. ഇന്ന് കുട്ടികൾ ജനിക്കുമ്പോൾ തന്നെ കാണുന്നത് സ്മാർട്ട് ഫോണും കമ്പ്യൂട്ടറുംകൈയെയാണ്. നാം

ചിന്തിക്കുന്നതിനേക്കാൾ വേഗതയിലാണ് അവന്റെ ചിന്ത. നമ്മുടെ പഠന സിലബസുകൾ പോളിച്ച്യെഴുതേണ്ട സമയമായി. ജോലി സാധ്യതകളില്ലാത്ത കോഴ്സുകൾ ഉപേക്ഷിച്ച് ഭാവിയിലേക്കുള്ള പഠനം നാം ലക്ഷ്യം വെക്കേണ്ട സമയം അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നു.

വലിയ ഫാക്ടറികൾ അല്ല നമുക്കാവശ്യം

ഏക്കറുകൾ നീണ്ടു കിടക്കുന്ന ഫാക്ടറികൾ ഇല്ലാതെ തന്നെ നമുക്കിവിടെപൊന്ന് വിളയിക്കാം. നമ്മുടെ തലമുറകൾ വിദ്യാസമ്പന്നരാണ്. ലോകത്ത് മുക്കിലും മൂലയിലും മലയാളികളുണ്ട്. ഏതൊരു നാടും സംസ്കാരവുമായി അവൻ എളുപ്പത്തിൽ അലിഞ്ഞു ചേരും. നമ്മുടെ ശക്തികൾ മറ്റുള്ളവരുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ വളരെ ഉയരത്തിലാണ് നിലകൊള്ളുന്നത്. പക്ഷേ അതിനെ പൂർണ്ണമായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ നമുക്ക് കഴിയുന്നില്ല. കാരണം ഉള്ളതിനേക്കാൾ ഇല്ലാത്തതിലേക്കാണ് നമ്മുടെ നോട്ടം.

വിദേശികൾ ജോലിക്കായി കേരളത്തിൽ എത്തട്ടെ

ഒരു ടെക് സംസ്ഥാനമായി നാം മാറട്ടെ, ഐ ടിയുടെ ലോകശ്രദ്ധ പിടിച്ചു പറ്റുന്ന കേന്ദ്രബിന്ദുവായി നാം മാറട്ടെ. വിദേശികൾ ജോലിക്കായി കേരളത്തിലെത്തും. മലയാളിക്ക് തൊഴിൽ തേടി പുറത്തേക്ക് പോകേണ്ട ആവശ്യം വരില്ല. നിക്ഷേപിക്കുവാൻ ഐ ടിയിലെആഗോളഭീമന്മാർ കയ്യു നിക്കും.

ഇത് അസംഭവ്യമാണ് എന്ന് തോന്നുന്നുണ്ടോ? എങ്കിൽ അതുതന്നെയാണ് നമ്മുടെ കുറവും. ഒരു ദിനം കൊണ്ട് ഇത് സാധ്യമാവില്ല. സമഗ്രമായ ഒരു മാറ്റം നമുക്ക് ആവശ്യമാണ്. നടക്കാൻ സാധ്യതകളില്ലാത്ത പദ്ധതികളുടെ പിന്നാലെ ഓടാതെ നമുക്ക് നമ്മുടെ ശക്തിയെ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് പോരാടാം. വിദ്യാഭ്യാസ മേഖല തൊട്ട് നൈപുണ്യ പരിശീലനം വരെയുള്ള എല്ലാതലങ്ങളിലും സുഷ്മമായ അഴിച്ചുപണി ആവശ്യമാണ്. നമ്മെ അന്യം നിന്ന് പോകുന്ന തൊഴിലുകൾ വരെ നാം ഇപ്പോഴും പഠിപ്പിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. നമ്മെ മനുഷ്യൻ ചെയ്യുന്ന ജോലികൾ പലതും റോബോട്ടുകൾ ചെയ്യും.

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ ശ്രീ. കെ. എൻ. കൃഷ്ണകുമാർ 26 വർഷത്തെ സ്മൃത്യർഹമായ സേവനത്തിനുശേഷം സർവീസിൽ നിന്നും വിരമിച്ചു. പാലക്കാട് സ്വദേശിയായ അദ്ദേഹം ടെക്നിക്കൽ ഓഫീസറായാണ് സർവീസിൽ പ്രവേശിച്ചത്. മെക്കാനിക്കൽ എഞ്ചിനീയറിങ്ങിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദധാരിയാണ്. കണ്ണൂർ, പാലക്കാട്, എറണാകുളം, ആലപ്പുഴ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങളിൽ ജനറൽ മാനേജറായും കീഡ് ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസർ എന്നീ നിലകളിൽ അദ്ദേഹം പ്രവർത്തിച്ചിട്ടുണ്ട്. പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ മേധാവിയായും പ്രവർത്തിച്ചിട്ടുണ്ട്.



ഈ റോബോട്ടുകളെ സൃഷ്ടിക്കുവാനും നിയന്ത്രിക്കുവാനും നാം പഠിക്കേണ്ടി വരും.

ചെറിയ മാറ്റങ്ങൾ ഫലം തരില്ല

ചെറിയ മാറ്റങ്ങൾ വരുന്നുണ്ട്. പക്ഷേ അവ ഒരിക്കലും നാം ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഫലം കൊണ്ടുവരില്ല. വേണ്ടത് അതിവേഗതയിലുള്ള സമഗ്രമായ മാറ്റമാണ്. ഡിജിറ്റൽ ക്ലാസ് റുമുകളിൽ നാം പഴയ പാഠങ്ങൾ തന്നെ പഠിച്ചു

കൊണ്ടിരിക്കുന്നു? ചിന്തകൾക്കും വേഗത ആവശ്യമാണ്. എത്രയും വേഗം നാം പ്രവർത്തിച്ചു തുടങ്ങുന്നോ അത്രയും വേഗം അതിന്റെ ഫലവും ലഭിക്കും. നഷ്ടപ്പെടുന്ന ഓരോ നിമിഷവും നമുക്ക് മുന്നിൽ മറ്റുള്ളവർ ഓടിക്കയറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഒരാൾക്കും എതിരിടാനാവാത്ത മനുഷ്യവിഭവശേഷി നമുക്ക് സൃഷ്ടിച്ചെടുക്കാം. നമ്മുടെ കാഴ്ചപ്പാടുകളിൽ ചെറിയൊരു വ്യത്യാസം വന്നാൽ.



Production & Sale of high quality plastic jars & bottles, food grade plastic containers, bottles for agriculture and industrial use, plastic containers for filling ayurveda & homoeo medicines



എലഗന്റ് പാക്കേജിംഗ്സ്

12/311 Kuruppam Road, Thrissur. Call : 8281701122, 9497869754, 9447441395
E-mail : elegantpackagings@gmail.com



■ ROOFING SHEET ■ PIPE ■ STEEL ■ CEMENT

WEIGH BRIDGE 50 TON



Aakash Metals



Old N.H., Paliakkara, Chittissery P.O., Thrissur, Kerala. Pin : 680301,

Ph: 0480-2751832, 2659834, Mobile: 9388881832, 9446597272.

Web: www.aakashmetals.com | Email : aakashmetals@gmail.com

BHUSHAN



Dealer : Bushan, JSW, Uttam, Ramco Roofing sheets & Nippon GP Pipes



പുകയിലാത്ത വിറക് അടുപ്പ്



Waste & Sanitary Napkin Incinerator



Novo Industries

Mundathicode Wadakkanchery
Ph.9322220026,9496866812
novindustries.in

പ്ലാസ്റ്റിക് മാലിന്യത്തിൽ നിന്ന് ലാഭം കൊണ്ട് മാതൃവും മക്കളും

അമലാ പ്ലാസ്റ്റിക്സ്



ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ ഉൾനാടൻ ഗ്രാമമായ പാലൂർക്കാവിലെ സാധാരണ കുടുംബത്തിൽ ജനിച്ചവളർന്ന്, വ്യവസായ സംരംഭം എന്ന് കേട്ട്കേൾവി പോലും ഇല്ലാതെ, ഒരു സോപ്പ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുമായി പിറവിയെടുത്ത സംരംഭകനാണ് മാത്യു. ഇന്ന് കാണുന്ന കേരള-തമിഴ്നാട് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ വിതരണ ശൃംഖലയുള്ള അമല പ്ലാസ്റ്റിക്സ് എന്ന വ്യവസായ യൂണിറ്റിന്റെ തുടക്കം മേൽ സോപ്പ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റിൽ നിന്നുമാണ് എന്നത് ചരിത്രം.

ആദ്യ നിക്ഷേപം സ്വന്തം അധ്വാനവും മനക്കരുത്തും മാത്രമായിരുന്നു ജോസ് എന്ന മാത്യുവിന്റെ കൈമുതൽ. പലരുടെയും ജീവിതത്തിൽ കണ്ടും കേട്ടും പരിചയിച്ച പരാചയങ്ങളുടെ തുടർക്കഥ തന്നെയായിരുന്നു അമലാ സോപ്പിനെയും കാത്തിരുന്നത്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ വിലവർദ്ധനയും വൻകിട കുത്തക കമ്പനികളുടെ കിട മൽസരവും ഈ യൂണിറ്റിനെ എന്തെന്നെക്കുമായി പുട്ടുവീഴാൻ കാരണമായി. പിന്നീട് നടന്നത് മാത്യുവിന്റെ മാത്രം വിജയഗാഥ. ഇന്ന് അമല പ്ലാസ്റ്റിക്സ് പ്രവർത്തിക്കുന്ന പെരുവനന്തം പഞ്ചായത്തിലെ ഇതേ നമ്പർ കെട്ടിടത്തിൽ ആദ്യകാലങ്ങളിൽ



ഈസ്റ്റേൺ പ്ലാസ്റ്റിക്സ് എന്ന പേരിൽ ഒരു സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നു. തകർന്നുപോയ സോപ്പ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ഉടമയിൽ നിന്നും ഈ സ്ഥാപത്തിലെ തൊഴിലാളി ആകുവാനായിരുന്നു ജോസിന്റെ വിധി. ഭാര്യയും 3 മക്കളും അടങ്ങുന്ന കുടുംബം പട്ടിണിയാകാതിരിക്കാൻ അത് മാത്രമായിരുന്നു ഒരു പോംവഴി.

നാളുകൾ കഴിഞ്ഞ് ഫാക്ടറിയുടെ അകത്തളം വിട്ട് ജോസ് വിശാലമായ മാർക്കറ്റിംഗ് രംഗത്തേക്ക് കടന്നു. ആദ്യം ജോലി ചെയ്തിരുന്ന ഈസ്റ്റേൺ പ്ലാസ്റ്റിക്സിനും പിന്നീട് മറ്റു ചില കമ്പനികൾക്കും വേണ്ടിയായിരുന്നു ഇത്. ഇതേ കാലയളവിൽ ഈസ്റ്റേൺ പ്ലാസ്റ്റിക്സിന്റെ പ്രവർത്തനം നിലച്ചിരുന്നു. ജോസ് എന്ന പോരാളിയുടെ തുടക്കം ഇതു മുതൽക്കാണ്.

പീരുമേട് കാർഷിക വികസന ബാങ്ക് നൽകിയ ലോണിന്റെ സഹായത്താൽ ടി യൂണിറ്റ് ശ്രീ.ജോസ് വിലയ്ക്ക് വാങ്ങി. തൊഴിലാളിയായി ജോലിചെയ്ത സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമയായി ഒരു വട്ടം കൂടി സംരംഭകന്റെ കുപ്പായമണിഞ്ഞു. മെഷ്യൻ ഓപ്പറേറ്റർ, സെയിൽസ് മാനേജർ തുടങ്ങി സ്ഥാപനത്തിന്റെ എല്ലാ ജോലികളും ഒറ്റയ്ക്ക് ചെയ്ത് ചെറിയ രീതിയിൽ മുന്നോട്ട്.

ഇതിനിടയിൽ പഠനം കഴിഞ്ഞ് 2 ആൺ മക്കളും ഒപ്പം കൂടി. മുണ്ടു മുറുക്കി

പീരുമേട് കാർഷിക വികസന ബാങ്ക് നൽകിയ ലോണിന്റെ സഹായത്താൽ ടി യൂണിറ്റ് ശ്രീ.ജോസ് വിലയ്ക്ക് വാങ്ങി. തൊഴിലാളിയായി ജോലിചെയ്ത സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമയായി ഒരു വട്ടം കൂടി സംരംഭകന്റെ കുപ്പായമണിഞ്ഞു.

ഉടുത്തുതുടങ്ങിയ പോരാട്ടം, അങ്ങനെ ഒരു വലിയ പ്രസ്ഥാനത്തിലേക്കുള്ള തുടക്കമായി. നാലോളം ഉടമകൾ നടത്തി പരാജയപ്പെട്ട സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും അതേ സ്ഥാപനം ഒരുകോടി രൂപ വിറ്റുവരവുള്ളതും 17 തൊഴിലാളികൾ ജോലിചെയ്യുന്നതും, കേരളത്തിലും തമിഴ്നാട്ടിലും വിതരണം നടത്തുന്ന അറിയപ്പെടുന്ന പൈപ്പ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റായി തീർന്നു.

(അഴുത ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖക)

DIGITAL ALBUM
MUG PRINTING
CANVAS PRINTING
COLOUR LASER PRINTING
PHOTO LAMINATION & FRAMING
WE PRINT UP TO
44 Inch X 100 Inch PHOTO PRINTS



FotoFast

STUDIO & COLOUR LAB

MATHA SHOPPING ARCADE

THODUPUZHA - 685584, Phone : 04862 222394

myfotofast@gmail.com