VYAVASAYA KERALAM
June 2018

വ്യവസായ കേരളം

Volume 51 Issue 1

കൈത്തറി നെയ്ത്ത് ഉത്സവം- 2018

പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾ

വേണം ഒരു ത്രിമാനതല സമീപനം

ഒരു 4 പി. സി.
മാർക്കറ്റിംഗ് മിശ്രിതം

ഡാറ്റാ അനലിറ്റിക്സ്
മാറ്റത്തിന്റെ കാറ്റുമായി ബിസിനസ് രംഗം

അൽദാൻ ഖുബൂസ്
മലയാളിയുടെ രുചിഭേദങ്ങൾക്ക്
അറേബ്യൻ സ്പർശം
Kubz | Shawarma Kubz | Burger Bun | Samoon | Milk Bread
Rusk | Porotto | Chappathi | Pappadam
ALDAN
ARABIAN BAKES
ALFA FOODS
Marakkara, Malappurm Dt.,
Kerala Ph : 0494 2617 777
Email : alfafoods@live.com www.aldan.in
ALFA FOODS
Acharya College Road
Bangalore
KUBZ
SAMOON

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജൂൺ 2018 പുസ്തകം 51 ലക്കം 1
June 2018 Volume 51 Issue 1

കവർസ്റ്റോറി

22
പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾ
വേണം ഒരു ത്രിമാനതല സമീപനം
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

06 തോട്ടം തൊഴിലാളി ലയത്തിലെ പരാധീനതകളോടും ജീവിത അസൗകര്യങ്ങളോടും പടവെട്ടി റഹീം നേടിയെടുത്തത് യുവ വ്യവസായിപട്ടം
ബിൻസിമോൾ

10 ഒരു 4 പി. സി. മാർക്കറ്റിംഗ് മിശ്രിതം
ഹരികുമാർ

18 ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുവേണ്ട ലൈസൻസുകൾ
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

28 ഡാറ്റാ അനലിറ്റിക്സ് മാറ്റത്തിന്റെ കാറ്റുമായി ബിസിനസ് രംഗം
ലോറൻസ് മാത്യു

34 കൂടുതൽ കരുത്തോടെ അച്ചാർ കയറ്റുമതി
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

40 തിന്നർ നിർമ്മാണം വൻവിപണി സാധ്യതയുള്ള സംരംഭം
ബൈജു നെടുങ്കേരി

സംരംഭകരുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ ദ്രുതഗതിയിൽ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുവാൻ K-SWIFT

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: 0471 2322789
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** : വി.ആർ. സിമി ചന്ദ്രൻ
- **വയനാട്** : ടി.ആർ. ബാബുരാജ്
- **കണ്ണൂർ** : ഇ.ആർ. നിധിൻ
- **കാസർഗോഡ്** : കെ. പീതാമ്പരൻ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
ഷബീർ എം.,
ലക്ഷ്മി എസ്., ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
ആശാലത ടി.,
അരുൺ വി.എൻ., നിഷ,
വിപിൻ വി.എസ്.,
ബേബി. വൈ
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

കേരളത്തെ രാജ്യത്തിലെ മികച്ച വ്യവസായ സൗഹൃദ കേന്ദ്രമാക്കി മാറ്റിയെടുക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റ് നിലവിലെ കാതലായ നിയമങ്ങളും അനുമതികൾക്കായുള്ള നടപടിക്രമങ്ങളും പരിഷ്ക്കരിച്ചതിന്റെ ഫലമായി K-SWIFT എന്ന ഓൺലൈൻ സംവിധാനം നടപ്പാക്കി. ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ്സ് രംഗത്ത് ദേശീയതല റാങ്കിങ്ങിൽ പിറകിലായിരുന്ന കേരളത്തെ മുൻപന്തിയിലേക്ക് എത്തിക്കുവാനുള്ള ചുവടുവെപ്പാണ് K-SWIFT. സംസ്ഥാനത്ത് ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് തടസ്സങ്ങളില്ലാതെയും വേഗത്തിലും വിവിധ വകുപ്പുകളിൽ നിന്നും സർക്കാർ ഏജൻസികളിൽ നിന്നും അനുമതി ലഭിക്കുന്നതിന് ഈ സംവിധാനം വരുന്നതിലൂടെ കഴിയും.

വ്യവസായ മേഖലയിലെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യവികസനം, നവീന സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സംയോജനം, സാമ്പത്തിക സഹായം തുടങ്ങി എല്ലാ ഘടകങ്ങളും ഒത്തുവരുന്ന കേരളത്തിൽ വ്യവസായം തുടങ്ങാൻ വിവിധ വകുപ്പുകളിൽ നിന്ന് അനുമതിക്കായുള്ള കാലതാമസം, നടപടിക്രമങ്ങളിലെ സങ്കീർണ്ണതകൾ എന്നിവ മാറിക്കിട്ടും. വിവിധ വകുപ്പുകളുടെയും സർക്കാർ ഏജൻസികളുടെയും ഓൺലൈൻ പോർട്ടലുമായി സംയോജിപ്പിച്ച് നിലവിലെ ഏകജാലക സംവിധാനം മെച്ചപ്പെടുത്തുകയാണ് K-SWIFT ചെയ്യുന്നത്.

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

വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ അനുമതികൾക്ക് പൊതുവായ അപേക്ഷാഫോറം, അപേക്ഷകളുടെ ഓൺലൈൻ ട്രാക്കിംഗ്, 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അപേക്ഷയിൽ തീരുമാനം എടുത്തില്ലെങ്കിൽ അപേക്ഷകന്റെ സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തലിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ കല്പിതാനുമതി (Deemed Licence) എന്നിവ SWIFT ന്റെ സവിശേഷതകളിൽ ചിലത് മാത്രം. വ്യവസായ നിക്ഷേപകർക്ക് അനുകൂല സാഹചര്യം ഒരുക്കുന്ന ഈ ഓൺലൈൻ സംവിധാനം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ വികസനം ലക്ഷ്യമിട്ടുകൊണ്ടുള്ള സർക്കാരിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഒരു പൊൻതൂവലാണ്. വിവിധ വകുപ്പുകളും സർക്കാർ ഏജൻസികളും സംരംഭകന് വേണ്ടി ഒത്തൊരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നതിലൂടെ കേരളത്തിൽ ഒരു പുത്തൻ വ്യവസായ സംസ്കാരം തന്നെ ഉടലെടുക്കുമെന്ന് പ്രത്യാശിക്കുന്നു.

ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായ വളർച്ചക്ക് "വ്യവസായ മിത്ര" ഒരു പൊൻതൂവൽ കൂടി

സൂക്ഷ്മ ,ചെറുകിട, ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ഒരു നാടിന്റെ സമ്പദ് ഘടനയിൽ പ്രമുഖ സ്ഥാനം വഹിക്കുന്ന മേഖലയാണ്. കാർഷികമേഖല കഴിഞ്ഞാൽ തൊഴിലില്ലായ്മയുടെ രൂക്ഷത കുറക്കുകയും തദ്ദേശീയ ഉൽപ്പാദനപ്രക്രിയയെ സക്രിയമാക്കുകയും നാടിന്റെ വളർച്ചയെ ചടുലമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് ഇവ. പുതിയ വ്യവസായസംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതോടൊപ്പം തന്നെ നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കേണ്ടതും ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ടതായി സർക്കാർ കാണുകയാണ്.

എ.സി. മൊയ്തീൻ
വ്യവസായ-വാണിജ്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി

ഈ സർക്കാർ അധികാരത്തിൽ വരുമ്പോൾ ഇതരമേഖലയിൽ എന്നപോലെ വ്യവസായ മേഖലയും വൻ പ്രതിസന്ധിയിലായിരുന്നു. പൊതുമേഖലാ സംരംഭങ്ങളൊക്കെ നഷ്ടത്തിന്റെ കയങ്ങളിൽ ആണ്ടിറങ്ങിയിരുന്ന അവസരത്തിൽ നിന്നും ഈ സർക്കാർ പടി പടിയായി അവയെ ലാഭകരമായി പ്രവർത്തിപ്പിച്ചുവരികയാണ്. കേരളത്തെ നിക്ഷേപ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കുന്നതിനും, വ്യവസായ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും, സംരംഭകർക്ക് വളരെ എളുപ്പം വ്യവസായം തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള സാഹചര്യവും നിയമപരമായി തന്നെ ഈ സർക്കാർ സൃഷ്ടിച്ചിട്ടുണ്ട്. നിലവിലുള്ള സൂക്ഷ്മ , ചെറുകിട, ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെ വിലയിരുത്തി അവയെ സംരക്ഷിക്കാനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് കൂടി സർക്കാർ 'വ്യവസായ മിത്ര' എന്ന പദ്ധതിക്ക് രൂപം കൊടുത്തിരിക്കുകയാണ്. വിവിധ കാരണങ്ങളാൽ രോഗഗ്രസ്തമായ വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്കു ഒരു കൈത്താങ്ങാണ് വ്യവസായ മിത്ര പദ്ധതി. റിസർവ് ബാങ്ക് മാനദണ്ഡമനുസരിച്ചുള്ള തകർച്ച നേരിടുന്നതായ വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്ക്, വായ്പ തുകയുടെ മുതലും പലിശയും തിരിച്ചടക്കുന്നതിൽ വീഴ്ചവരുത്തിയ സ്ഥാപനങ്ങൾ ,സഞ്ചിത നഷ്ടം കൊണ്ട് സ്ഥാപനത്തിന്റെ തനി മൂല്യത്തിൽ 50% വരെ കുറവ് വന്നിട്ടുള്ള സ്ഥാപനങ്ങൾ, തുടങ്ങി സിക്ക് യൂണിറ്റുകളായി കണക്കാക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഈ പദ്ധതി വഴി ആനുകൂല്യം ലഭ്യമാകുന്നത്. അതാതു ജില്ലാ കളക്ടർ ചെയർമാനായും,ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ കൺവീനറായും പ്രവർത്തിക്കുന്ന ജില്ലാ തല റീഹാബിലിറ്റേഷൻ കമ്മറ്റിയുടെ ശുപാർശയിന്മേൽ ഒറ്റതവണയായി പരമാവധി 5ലക്ഷം രൂപവരെ സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകും.

ജീവിതത്തിലെന്നപോലെ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ പ്രതിസന്ധികളില്ലാത്ത വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ഇല്ല. പ്രതിസന്ധികളെ നേരിടുന്നതിനും അതിനെ അതിജീവിച്ചു സംരംഭങ്ങളെ വിജയിപ്പിക്കുന്നതിനും അതു വഴി വ്യവസായ സമൂഹത്തിന്റെ ആകെ വിശ്വാസ്യത സുദൃഢമാക്കുന്നതിനും സംരംഭകർക്ക് കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. നിലവിലുള്ള പരിതസ്ഥിതിയിൽ നാടിന്റെ പുരോഗതികൾക്കും താങ്ങാവുന്ന വിധത്തിൽ ,സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നതിനും സംരംഭകർ പ്രാപ്തമാകുമ്പോൾ അതുവഴി വ്യവസായ മേഖലയോടുള്ള സമൂഹത്തിന്റെ പൊതു സ്വീകാര്യത വർധിപ്പിക്കുവാനും കഴിയും.

മൂന്നാം വർഷത്തിലേക്കു പ്രയാണ മാരംഭിച്ച ഈ സർക്കാർ വിവിധ മേഖലകളിൽ കൈവരിച്ച പുരോഗതിയോടൊപ്പം വ്യവസായ രംഗത്തും അഭിമാനകരമായ പുരോഗതി കൈവരിച്ചിട്ടുണ്ട്.വരുംനാളുകളിൽ വ്യവസായ കേരളത്തെ കൂടുതൽ ഉയർച്ചയിലേക്കു എത്തിക്കുവാൻ ഈ പദ്ധതിയും ഒരു പൊൻ തൂവലാണ് .

ബിൻസിമോൾ

തോട്ടം തൊഴിലാളി ലയത്തിലെ പരാധീനതകളോടും
ജീവിത അസൗകര്യങ്ങളോടും പടവെട്ടി റഹീം നേടിയെടുത്തത്

യുവ വ്യവസായിപട്ടം

പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസത്തിനുശേഷം എട്ടു വർഷത്തോളം കേരളത്തിലെ തന്നെ പല സ്ഥല അളവിലായി ജോലി ചെയ്തു. അതിനുശേഷം നുള്ളിപ്പെറുക്കിയെടുത്ത സമ്പാദ്യവുമായി മലയാളികളുടെ എക്കാലത്തെയും സ്വപ്നഭൂമിയായ ഗൾഫിലേയ്ക്ക് ജോലി തേടിപ്പോയി. എട്ടു വർഷത്തോളം ഗൾഫ് നാടുകളിൽ പണിയെടുത്തു.

തോട്ടം തൊഴിലാളി ലയത്തിലെ ഇടുങ്ങിയ രണ്ടു മുറികളിൽ മാതാപിതാക്കൾക്കും രണ്ടു സഹോദരങ്ങൾക്കുമൊപ്പം കടുത്ത ദാരിദ്ര്യത്തിൽ ബാല്യവും കൗമാരവും പിന്നിട്ട റഹിം പിന്നീട് നടത്തിയ കഠിനാദ്ധ്വാനത്തിന്റെ ഫലമാണ് അദ്ദേഹത്തെ കരുത്തുറ്റ യുവ വ്യവസായി ആയി മാറ്റിയത്. തങ്ങളെപ്പോലെ മക്കളും തേയിലത്തോട്ടങ്ങളിൽ രാവന്തിയോളം വിയർപ്പൊഴുക്കി തുച്ഛമായ വരുമാനത്തിന്റെ ഉടമകളാക്കി ക്ലേശിക്കരുതെന്ന കുഞ്ഞിമുഹമ്മദിന്റെയും ഹാസിയയുടെയും അഭിലാഷമാണ് റഹീമിന്റെ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പിന്നിലെ കരുത്ത്.

പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസത്തിനുശേഷം എട്ടു വർഷത്തോളം കേരളത്തിലെ തന്നെ പല സ്ഥലങ്ങളിലായി ജോലി ചെയ്തു. അതിനുശേഷം നുള്ളിപ്പെറുക്കിയെടുത്ത സമ്പാദ്യവുമായി മലയാളികളുടെ എക്കാലത്തെയും സ്വപ്നഭൂമിയായ ഗൾഫിലേയ്ക്ക് ജോലി തേടിപ്പോയി. എട്ടു വർഷത്തോളം ഗൾഫ് നാടുകളിൽ പണിയെടുത്തു. ആർഭാടങ്ങളോ അനാവശ്യ ചെലവുകളോ ഇല്ലാതെ കിട്ടുന്ന ശമ്പളം ചേർത്തുവെച്ച തുകയുമായി പ്രവാസി ജീവിതത്തോട് വിട പറഞ്ഞ് റഹിം മടങ്ങുമ്പോൾ, എന്നത്തെയും സ്വപ്നമായിക്കൊണ്ടു നടന്ന,

ഗൾഫിലെ ഫുഡ് പ്രൊഡക്ഷൻ മേഖലകളിൽ ജോലി ചെയ്ത അനുഭവ പരിചയവുമായി ഒരു ബേക്കറി യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുക എന്ന ആഗ്രഹം കുടുംബത്തെ അറിയിച്ചപ്പോൾ പിന്തുണയുമായി ഭാര്യ അനീഷയും സഹോദരനും മാതാപിതാക്കളും ഒരേ മനസ്സുമായി ഒപ്പം നിന്നു.

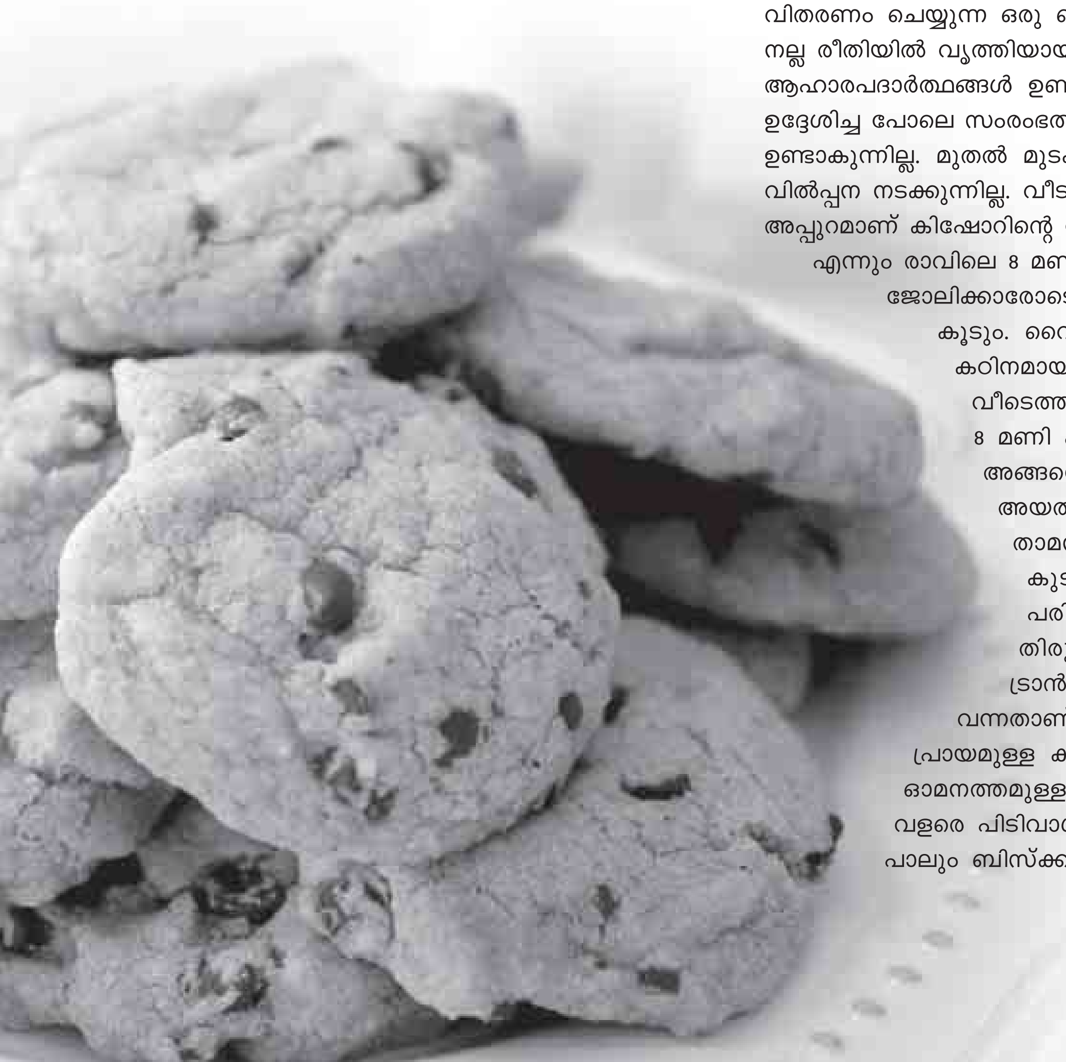
നാട്ടിൽ ഒരു വ്യവസായം ആരംഭിക്കണമെന്നായിരുന്നു ആഗ്രഹം. ഗൾഫിലെ ഫുഡ് പ്രൊഡക്ഷൻ മേഖലകളിൽ ജോലി ചെയ്ത അനുഭവ പരിചയവുമായി ഒരു ബേക്കറി യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുക എന്ന ആഗ്രഹം കുടുംബത്തെ അറിയിച്ചപ്പോൾ പിന്തുണയുമായി ഭാര്യ അനീഷയും സഹോദരനും മാതാപിതാക്കളും ഒരേ മനസ്സുമായി ഒപ്പം നിന്നു. ഒരു ബേക്കറി ഉല്പാദക യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യവുമായി യൂണിയൻ ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ വണ്ടിപ്പെരിയാർ ശാഖയെ സമീപിക്കുകയും ഉദ്ദേശ്യമറിയിക്കുകയും ചെയ്തു. ബാങ്ക് വായ്പയും സ്വരുക്കൂട്ടിയ തുകയും കൂടി പതിനഞ്ച് ലക്ഷം രൂപ മുതൽമുടക്കിൽ 2014 ആഗസ്റ്റ് മാസത്തിൽ

ഒരു കുടുംബത്തിന്റെ മുഴുവൻ കഠിനാധ്വാനവും പിന്തുണയും കൂടി ആയപ്പോൾ പ്രതിവർഷം 35 ലക്ഷം രൂപ ടേണോവറിലേയ്ക്ക് സ്ഥാപനം എത്തിച്ചേർന്നു. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബാലാരിഷ്ടതകൾ മാറിയതോടെ സ്ഥാപനം വിപുലീകരിക്കുന്നതിനും ഠൗണിൽ ഒരു ഔട്ട്ലെറ്റ് എന്ന സ്വപ്നവും ഉടലെടുത്തു.

സ്ഥാപനം പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. പിസ്സ, സാൻവിച്ച്, കട്‌ലറ്റ് വിവിധതരം കേക്കുകൾ എന്നിവയാണ് നിർമ്മിച്ചത്. പ്രാരംഭകാലഘട്ടത്തിൽ റഹിമിന്റെ സ്ഥാപനത്തിലെ തൊഴിലാളികൾ ഭാര്യയും മാതാപിതാക്കളും മറ്റു ബന്ധുക്കളുമായിരുന്നു. പിന്നീട് പ്രദേശവാസികളായ നാലുപേർ കൂടി അവിടുത്തെ തൊഴിലാളികളായി. ഒരു കുടുംബത്തിന്റെ മുഴുവൻ കഠിനാധ്വാനവും പിന്തുണയും കൂടി ആയപ്പോൾ പ്രതിവർഷം 35 ലക്ഷം രൂപ ടേണോവറിലേയ്ക്ക് സ്ഥാപനം എത്തിച്ചേർന്നു. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബാലാരിഷ്ടതകൾ മാറിയതോടെ സ്ഥാപനം വിപുലീകരിക്കുന്നതിനും ഠൗണിൽ ഒരു ഔട്ട്ലെറ്റ് എന്ന സ്വപ്നവും ഉടലെടുത്തു.

പിന്നീട് ഇതിനു വേണ്ടിയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളായിരുന്നു. ബാങ്ക് വായ്പ കൃത്യമായി തിരിച്ചടച്ച് കൊണ്ടിരിക്കുന്നതിനാൽ ഇതിനായി ബാങ്കിനെ സമീപിച്ചപ്പോൾ പ്രോത്സാഹനജനകമായ സമീപനമാണ് ബാങ്ക് സ്വീകരിച്ചത്. അങ്ങനെ ഠൗണിൽ ആരംഭിച്ച ഔട്ട്ലെറ്റിന്റെ മാത്രം വരുമാനം പ്രതിവർഷം 54 ലക്ഷത്തിലെത്തി. ഇത് ഒരു കുടുംബത്തിന്റെ മുഴുവൻ കഠിനാധ്വാനത്തിന്റെയും നിശ്ചയദാർഢ്യത്തിന്റെയും അർപ്പണ മനോഭാവത്തിന്റെയും പ്രതിഫലമാണ്. സംരംഭകത്വ സഹായ പദ്ധതിപ്രകാരം 3.50 ലക്ഷം രൂപയാണ് സർക്കാർ സഹായമായി റഹിമിന്റെ ഒലിവ് ഫുഡ്സ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന് ലഭിച്ചത്.

ഒരു 4 പി. സി.
മാർക്കറ്റിംഗ് മിശ്രിതം



കിഷോർ ഒരു ചെറുകിട വ്യവസായി ആണ്. ബേക്കറി ഭക്ഷണ സാധനങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് വിതരണം ചെയ്യുന്ന ഒരു ചെറുകിട വ്യവസായി. നല്ല രീതിയിൽ വൃത്തിയായി ആഹാരപദാർത്ഥങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുമെങ്കിലും ഉദ്ദേശിച്ച പോലെ സംരംഭത്തിൽ നിന്ന് ആദായം ഉണ്ടാകുന്നില്ല. മുതൽ മുടക്കിനനുസരിച്ചുള്ള വിൽപ്പന നടക്കുന്നില്ല. വീടിന് രണ്ട് കിലോമീറ്റർ അപ്പുറമാണ് കിഷോറിന്റെ ബേക്കിംഗ് യൂണിറ്റ്.

എന്നും രാവിലെ 8 മണിക്ക് ജോലിക്കാരോടൊപ്പം കിഷോറും കൂടും. വൈകുന്നേരം വരെ കഠിനമായി പണിയെടുത്ത് വീടെത്തുമ്പോഴേക്കും രാത്രി 8 മണി കഴിഞ്ഞിരിക്കും. അങ്ങനെയിരിക്കെയാണ് അയൽവീട്ടിൽ പുതുതായി താമസത്തിനു വന്ന കുടുംബവുമായി പരിചയപ്പെടുന്നത്. തിരുവനന്തപുരുത്തേക്ക് ട്രാൻസ്ഫർ ആയി വന്നതാണ്. ഭാര്യയും 18 മാസം പ്രായമുള്ള കുട്ടിയും കൂടിയുണ്ട്. ഓമനത്തമുള്ള കുട്ടിയാണെങ്കിലും വളരെ പിടിവാശിക്കാരൻ. രാത്രി പാലും ബിസ്ക്കറ്റും അമ്മ കുഞ്ഞിനു

ക്വാളിറ്റി മാത്രം പോര വിപണി കയ്യടക്കാൻ എന്ന് അനൂപിന് മനസ്സിലായി. അദ്ദേഹം മീഡിയം ക്വാളിറ്റി തുണി മൊത്തമായെടുത്തു ആകർഷകമായി ഷർട്ടുകൾ രൂപപ്പെടുത്തി ബ്രാന്റഡ് കമ്പനി ഷർട്ടിന്റെ പകുതി വില നിശ്ചയിച്ച് കടകളിലെത്തിച്ചു. രണ്ടു മാസം കൊണ്ടു തന്നെ അതിന്റെ മെച്ചം അനൂപ് അനുഭവിച്ചു തുടങ്ങി. ഷർട്ടിന് ആവശ്യക്കാരേറെ.

നൽകുമ്പോൾ എനിക്ക് വേണ്ട എന്നുറക്കെ പറഞ്ഞുകൊണ്ട് തട്ടിത്തെറുപ്പിച്ച് കരച്ചിൽ ആരംഭിക്കുകയായി. ഉദ്ദേശിച്ച സാധനം ലഭിക്കും വരെ തുടരും ആ കരച്ചിൽ. ചിലപ്പോൾ രാത്രിയായാലും തീരില്ല. ജോലി കഴിഞ്ഞെത്തുന്ന കിഷോറിന് കുട്ടിയുടെ അലറി കരച്ചിൽ അസ്വസ്ഥതയായി. തന്റെ യൂണിറ്റിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഭക്ഷണസാധനങ്ങൾ പലതും കുഞ്ഞിനു നൽകിനോക്കി. തട്ടിത്തെറുപ്പിച്ച് കരയുന്നതല്ലാതെ കുഞ്ഞ് കഴിക്കുന്നില്ല. കിഷോറും വിട്ടുകൊടുത്തില്ല പുതിയ പുതിയ ഭക്ഷണങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കുവാൻ തുടങ്ങി. ഒരിക്കൽ പാലിന്റെ അളവ് കൂട്ടി. ചക്കക്കുരു പൊടി കൂടി ചേർത്ത് അണ്ടിപ്പരിപ്പും ഉണക്കമുന്തിരിയും മേൽപ്പൊടിയാക്കി ഒരു കുക്കീസ് ഉണ്ടാക്കി കുഞ്ഞിനു നൽകി. കരച്ചിലിന്റെ തോത് കുറഞ്ഞുവരുന്നത് കിഷോറിന്റെ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടു. അടുത്ത ദിവസം കൂടുതൽ ക്രിസ്പി ആയ കുക്കീസ് ഉണ്ടാക്കിനോക്കി. കുഞ്ഞിന്റെ മുഖത്ത് ചിരി പടർന്നു. അത് കിഷോറിന് ഒരു പ്രചോദനമായി. തന്റെ ബേക്കിംഗ് യൂണിറ്റ് വിപുലീകരിച്ച് നല്ല ഒരു കുക്കീസ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആക്കി മാറ്റി. "Tiger Crispy Cookies" എന്നറിയപ്പെടുന്ന കമ്പനിയുടെ ആവിർഭാവം ഇങ്ങനെയാണ്. ഇപ്പോൾ നിലവിലുള്ള യൂണിറ്റിൽ നിർമ്മിക്കുന്നതിലും അധികം ഓർഡറുകൾ കിഷോറിന് ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. കമ്പനി വിപുലീകരണത്തിന്റെ പുറകിലാണദ്ദേഹമിപ്പോൾ.

എന്നാൽ റെഡിമെയ്ഡ് ഷർട്ട് വ്യവസായവുമായി വന്ന അനൂപിന് വേറിട്ടൊരനുഭവമാണ്. കുറേക്കാലം ബോംബെ പട്ടണത്തിലെ ഇടുങ്ങിയ തുണിവ്യവസായ ശാലയിൽ പണിയെടുത്തു കിട്ടിയ അനുഭവജ്ഞാനവുമായി നാട്ടിലേക്ക് വണ്ടി കയറി. സ്വന്തം നാടിലൊരു വ്യവസായ യൂണിറ്റ് എന്ന സ്വപ്നവുമായി. സിഡ്കോ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റിൽ ആധുനിക മെഷീനുകൾ സ്ഥാപിച്ച് മുന്തിയ ഇനം ബ്രാന്റഡ് ഷർട്ടുകൾക്കൊപ്പം കിടപിടിക്കുന്ന രീതിയിൽ അത്യാകർഷണ ഡിസൈനിലുള്ള ഷർട്ടുകൾ അനൂപ് പുറത്തിറക്കി. നല്ല ക്വാളിറ്റിയിൽ നിർമ്മിച്ചതായതു കൊണ്ട് ബ്രാന്റഡ് കമ്പനികൾ ചുമത്തുന്ന വില തന്നെ കിഷോറും ഷർട്ടിനിട്ടു.

എന്നാൽ വലിയ മോഹത്തോടെ നാട്ടിൽ തുടങ്ങിയ വ്യവസായം ക്ലച്ച് പിടിക്കുന്നില്ല. വലിയ കമ്പനികളെപ്പോലെ പരസ്യത്തിനും വിപണനത്തിനും മുതൽ മുടക്കാൻ കാശും കയ്യിലില്ല. ഇങ്ങനെ പോയാൽ കമ്പനി പൂട്ടേണ്ടി വരുമെന്നോർത്ത് കിഷോർ പല വ്യാപാരികളേയും സമീപിച്ചു. ലാഭം കൂട്ടി നൽകാമെന്നു പറഞ്ഞുനോക്കി. ഈ വിലയ്ക്ക് ഞങ്ങൾക്ക് 'CD', 'Louisphilip' എന്നീ കമ്പനികളുടേത് വിറ്റുകൂടെ എന്ന ചോദ്യം അനൂപിനെ ചിന്തിപ്പിച്ചു. ക്വാളിറ്റി മാത്രം പോര വിപണി കയ്യടക്കാൻ എന്ന് അനൂപിന് മനസ്സിലായി. അദ്ദേഹം മീഡിയം ക്വാളിറ്റി തുണി മൊത്തമായെടുത്തു ആകർഷകമായി ഷർട്ടുകൾ രൂപപ്പെടുത്തി ബ്രാന്റഡ് കമ്പനി ഷർട്ടിന്റെ പകുതി വില നിശ്ചയിച്ച് കടകളിലെത്തിച്ചു. രണ്ടു മാസം കൊണ്ടു തന്നെ അതിന്റെ മെച്ചം അനൂപ് അനുഭവിച്ചു തുടങ്ങി. ഷർട്ടിന് ആവശ്യക്കാരേറെ. വലിയ വലിയ തുണിക്കടകളിലെ ഓർഡറുകളും ധാരാളം. നല്ല ഷർട്ട് കുറഞ്ഞ വിലയിൽ.

എന്നാൽ മറ്റൊരനുഭവമാണ് സജുവിനുള്ളത്. പത്തു വർഷം ഗൾഫിൽ എല്ലുമുറിയെ പണിയെടുത്തുണ്ടാക്കിയ കാശുമായി ഒരു വാട്ടർ പമ്പ് നിർമ്മാണശാല ആരംഭിച്ചു. വളരെ പ്രതീക്ഷയോടെ പമ്പ് വിപണിയിൽ എത്തിച്ചെങ്കിലും തന്റെ പമ്പിന് ആവശ്യക്കാർ തീരെയില്ല എന്നു മനസ്സിലാക്കിയ സജു വിട്ടുകൊടുക്കുവാൻ തയ്യാറായില്ല.

ഗൾഫിൽ വിശ്രമമില്ലാതെ ജോലി ചെയ്ത പരിചയം മുൻനിർത്തി പമ്പ് മാർക്കറ്റിംഗിനായി സജു തന്നെ നേരിട്ടിറങ്ങി. വലിയ പരസ്യം നൽകി ജനങ്ങളെ കയ്യിലെടുക്കുവാനുള്ള കാശില്ലാത്തതിനാൽ പമ്പിന് സ്വയം പരസ്യം നൽകുവാൻ സജു തീരുമാനിച്ചു. പമ്പിന്റെ ഉപഭോഗം കൂടുതലുള്ള കൃഷിസ്ഥലങ്ങളും അവിടത്തെ കൃഷിക്കാരെയും നേരിട്ട് സന്ദർശിച്ചു. പമ്പിന്റെ വിലയും അതിന്റെ ഗുണങ്ങളും അവരോട് വിശദീകരിച്ചു. പമ്പിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള ചെറിയ പ്രദർശനങ്ങളും അവിടവിടെ സംഘടിപ്പിച്ചു. കൂടാതെ ആവശ്യക്കാർക്ക് പമ്പ് വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ലോണും തരപ്പെടുത്തി കൊടുത്തു. പരാതിയോ കേടുപാടുകളോ ആര് വിളിച്ചു പറഞ്ഞാലും 24 മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ പരിഹരിക്കാൻ സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനമുള്ളവരുടെ സഹായവും ലഭ്യമാക്കി. കൃത്യമായ കസ്റ്റമർ കെയറും മെയിന്റനൻസും. പമ്പിന് നല്ല പരസ്യം കിട്ടിത്തുടങ്ങി. ഇന്ന് കർഷകർക്കിടയിൽ നല്ല പ്രചാരമുള്ള ഈ പമ്പ് ഏത് ഇലക്ട്രിക്കൽ കടയിലും ലഭ്യമാണ്.

ഇതുപോലെ ഒത്തിരി ഒത്തിരി അനുഭവകഥകൾ നമുക്ക് ചുറ്റുമുണ്ടെങ്കിലും ചെറുകിട വ്യവസായികൾ എപ്പോഴും കൂടുതൽ ബുദ്ധിമുട്ട് അനുഭവപ്പെടുന്ന മേഖലയാണ് വിപണനം. വലിയ വലിയ കമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ കുത്തകകളാക്കി മാറ്റുന്ന ഈ ഘട്ടത്തിൽ ചെറുകിടക്കാർക്ക് പിടിച്ചു നിൽക്കണമെങ്കിൽ കുറേയേറെ വിപണന തന്ത്രങ്ങളൊക്കെ പയറ്റിയാലേ മതിയാകൂ. വിപണനവും, വില്പനയും രണ്ടും രണ്ട് തട്ടിലാണെങ്കിലും ഇന്ന് മിക്ക ചെറുകിട വ്യവസായികളും വില്പനയ്ക്കല്ലാതെ വിപണനത്തിന് പ്രാധാന്യം നൽകുന്നില്ല. ഒരു ഉല്പന്നം നിർമ്മിച്ച് വിൽക്കുക എന്നു മാത്രം പറയുമ്പോൾ പ്രസ്തുത ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശം ലാഭകരമായി വിൽക്കുക അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരാൾക്ക് കൈമാറുക എന്നതു മാത്രമെ അതിന് അർത്ഥമാകുന്നുള്ളൂ. എന്നാൽ ഇതേ സാഹചര്യത്തിൽ വിൽപ്പന മാറ്റി വിപണനത്തിലേക്ക് തിരിയുമ്പോൾ മേൽപ്പറഞ്ഞ പോലെ പൂർത്തീകരിച്ച ഉൽപ്പന്നത്തെ കാശാക്കി മാറ്റുക എന്നതിലുപരി ഉപഭോക്താക്കളുടെ താല്പര്യമനുസരിച്ചും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ അംഗീകരിച്ചും അവരെ അതിലേക്ക് ആകർഷിപ്പിച്ചും ടി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സുഗമമായ കൈമാറ്റത്തിന് അവസരം സൃഷ്ടിച്ച് മുന്നേറുക എന്നുള്ളതാണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഈ വിപണന സാഹചര്യം പരിശോധിക്കാതെ വ്യവസായം ആരംഭിക്കുകയും അവന്റെ മുഴുവൻ നിക്ഷേപങ്ങളും ഉദ്ദേശ്യലക്ഷ്യം കാണാതെ നിലനിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്ന സ്ഥിതിയാണ് ഒട്ടനവധി ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളും അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രധാന വിഷയം. വലിയ കമ്പനികളെപ്പോലെ പരസ്യത്തിനും വിപണന തന്ത്രങ്ങൾക്കും മാർക്കറ്റിംഗ് വിദഗ്ധരെ ഏല്പിക്കുവാനുള്ള മൂലധനവുമായിട്ടല്ല ചെറുകിടക്കാർ വ്യവസായം കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നത്. എന്നാലും രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ വലിയ സ്ഥാനം വഹിക്കുന്ന ചെറുകിടക്കാരും അതിലേക്ക് കാലെടുത്ത് വയ്ക്കുന്ന നൂതന സംരംഭകരും ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ തന്നെ ചില കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധയൂന്നിയാൽ കുറേയൊക്കെ വിപണയിൽ വിജയിക്കുവാൻ സാധിക്കും. എന്ന് തീർച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ആദ്യം പറഞ്ഞ അനൂപിന്റെയും കിഷോറിന്റെയും സജുവിന്റെയും അനുഭവ കഥകൾകൊണ്ടുതന്നെ നമുക്ക് എങ്ങനെ വിപണി കയ്യടക്കാം എന്ന് ചിന്തിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഒരു വ്യവസായം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ തന്നെ ചില ആന്തരിക വിഷയങ്ങളിൽ മൂലധനം നിക്ഷേപിക്കുന്ന വ്യക്തി തീരുമാനമെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൂടാതെ

1. ഉൽപ്പന്ന ആസൂത്രണം
2. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില നിശ്ചയിക്കൽ
3. ഉൽപ്പന്ന നാമം
4. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില്പനയും വിതരണവും
5. വിപണിയെക്കുറിച്ചുള്ള സ്ഥിരമായ ഗവേഷണം.
6. അസംസ്കൃത സാധനങ്ങളിൽ തുടങ്ങി അതിന്റെ ലഭ്യത, ക്രമീകരണം, സംഭരണം, സാങ്കേതിക ജ്ഞാനം, ഉപകരണങ്ങൾ, ഉല്പന്ന പൂർത്തീകരണം, വിപണനം തുടങ്ങി വ്യവസായത്തിന്റെ പല ഘട്ടങ്ങളേയും ഏകോപിപ്പിച്ച് കൊണ്ടുപോകുവാനുള്ള കഴിവ് ഇതെല്ലാം

വിലയ കമ്പനികളെപ്പോലെ പരസ്യത്തിനും വിപണന തന്ത്രങ്ങൾക്കും മാർക്കറ്റിംഗ് വിദഗ്ധരെ ഏല്പിക്കുവാനുള്ള മൂലധനവുമായിട്ടല്ല ചെറുകിടക്കാർ വ്യവസായം കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നത്. എന്നാലും രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ വലിയ സ്ഥാനം വഹിക്കുന്ന ചെറുകിടക്കാരും അതിലേക്ക് കാലെടുത്ത് വയ്ക്കുന്ന നൂതന സംരംഭകരും ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ തന്നെ ചില കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധയൂന്നിയാൽ കുറേയൊക്കെ വിപണയിൽ വിജയിക്കുവാൻ സാധിക്കും.

ഒരു സംരംഭകൻ അല്ലെങ്കിൽ വ്യവസായി ആർജ്ജിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഒന്നാമത്തെ ഉദാഹരണത്തിൽ പറഞ്ഞപോലെ കിഷോറിന് ഒരു കുട്ടിയുടെ കരച്ചിലിൽ നിന്നും ഒരു യഥാർത്ഥ ഉൽപ്പന്നം ആസൂത്രണം ചെയ്യുവാൻ കഴിഞ്ഞു എന്ന് മാത്രമല്ല, കുട്ടികളുടെ ഒരു സമൂഹത്തിൽ തന്നെ വിപണി കണ്ടെത്തി വിപണനം ആർജ്ജിക്കുവാൻ അദ്ദേഹത്തിന് സാധിച്ചു എന്നുള്ളതാണ്. അതായത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യവും അഭിരുചിയുമാണ് ഒരു യഥാർത്ഥ ഉൽപ്പന്ന ആവിർഭാവത്തിന്റെ മൂലസ്ഥാനം എന്ന് പറയേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ആയതിനാൽ ഉപഭോക്താക്കളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുവാൻ ഉതകുന്ന അല്ലെങ്കിൽ സമൂഹം ആവശ്യപ്പെടുമെന്ന് ഉറപ്പുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ/ സമൂഹത്തിന് ആവശ്യമാണ് എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തിക്കൊണ്ട് വിഭാവനം ചെയ്യുന്നതായിരിക്കും എപ്പോഴും അഭികാമ്യം.

രണ്ടാമത്തെ ഉദാഹരണത്തിൽ നിന്നം വിലയുള്ള ഉൽപ്പന്നവും ബ്രാന്റിംഗും തമ്മിലുള്ള പ്രാധാന്യം മനസ്സിലാക്കാം. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കി സാധാരണക്കാരായ ഉപഭോക്താക്കളെ ഉൾക്കൊള്ളിക്കുന്നതുമാക്കി വില നിശ്ചയിച്ചപ്പോഴാണ് അനൂപിന് വിപണി പിടിച്ചെടുക്കാനായത്. അതായത് ഉൽപ്പന്ന വില നിശ്ചയിക്കുമ്പോഴും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് പേരു നിശ്ചയിക്കുമ്പോഴും വിപണിയുടെ താളം കൂടി മനസ്സിലാക്കിയാലേ വിപണനം സാധ്യമാകൂ എന്ന് ചുരുക്കം.

ഏതൊരു വ്യവസായത്തിനും വലിയതാകട്ടെ, ചെറുതാകട്ടെ, വിപണി പിടിച്ചെടുക്കുവാൻ ചില വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ പയറ്റിയാലെ നിവൃത്തിയുള്ളൂ. വലിയ കമ്പനികളെപ്പോലെ പരസ്യം നൽകിയും സർവ്വേ നടത്തിയും വിപണി പിടിച്ചെടുക്കുക ചെറുകിടക്കാർക്ക് പ്രയാസമായിരിക്കും. എന്നാൽ സജുവിനെപ്പോലെ തന്റെ ഉല്പന്ന പമ്പ് ആവശ്യക്കാർക്ക് മുന്നിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ചും അതിന്റെ ഗുണഗണങ്ങളെ വിവരിച്ചും, സ്വയം പരസ്യം നടത്തി വിപണിയിലെ മാറ്റങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുകയും ഉപഭോക്താവിന് വില്പനാനന്തര സേവനങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് പ്രസ്തുത പമ്പ് മാർക്കറ്റിൽ സുലഭമായി വിൽക്കുവാൻ അദ്ദേഹത്തിന് സാധിച്ചത്.

ഇനി നമുക്ക് മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങളിലേക്കു വരാം. 20-ാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ തന്നെ വ്യവസായലോകത്ത് മാനേജ്മെന്റിന്റെ പല കോണുകൾ കോർത്തിണക്കി ക്കൊണ്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് മിക്സ് എന്ന വിപണനതന്ത്രം ആവിഷ്കരിച്ചിരുന്നു. നാല് P കൾ കൊണ്ട് തീർത്ത ഈ മാനേജ്മെന്റ് മിക്സ് ഏതെല്ലാം എന്ന് ഒന്ന് കണ്ണോടിക്കാം.

1. Product	ഉല്പന്നം
2. Price	വില
3. Place	ലഭ്യത/ വിതരണം
4. Promotion	പ്രചാരം

ഈ നാല് പി കളാണ് വിപണിയെ നിയന്ത്രിക്കുന്നതും കയ്യിലെടുക്കുന്നതും.

1. Product - ഉല്പന്നം

ഉല്പന്നം എന്നു പറയുമ്പോൾ അത് ഒരു ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യമുള്ള പൂർണ്ണ രൂപത്തിലുള്ള ഒരു സാധനമാകാം. സേവനമാകാം. ഒരു ആശയമാകാം ഇതെല്ലാം കൂടിയുള്ളതാകാം. ഉദാഹരണത്തിന് നമ്മൾ

സാധാരണ കണ്ടുവരുന്ന ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ് മെഷീന്റെ പ്രധാന ഉൽപാദകരായ ക്സിറോക്സ് കമ്പനിയുടെ കാര്യം തന്നെ പരിശോധിക്കാം. അവരുടെ പൂർണ്ണരൂപത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നമാണ് ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ് മെഷീൻ. അത് ആകെയെന്നിരിക്കെ അതിന്റെ വിതരണം, സേവനങ്ങൾ, കേടുപാടുതീർക്കൽ, ഉപഭോക്തൃസേവനങ്ങൾ, വില്പനാനന്തര സേവനങ്ങൾ എല്ലാം കൂടി ചേർത്താണ് പ്രസ്തുത കമ്പനി ഫോട്ടോസ്റ്റാറ്റ് ഉപകരണം ഉൽപ്പന്നമായി വിൽക്കുന്നത്. അതായത് ഒരു ഉല്പന്നം ഉപഭോക്താവിന്റെ കൈവശം വന്നുചേർന്നാലും വിപണനം തീരുന്നില്ല. അത് തുടർന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉദാത്ത ഉദാഹരണമാണ് മേൽ സൂചിപ്പിച്ച ക്സെറോക്സ് മെഷീൻ. വേറൊരർത്ഥത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുന്നതു മുതൽ അത് പൂർണ്ണമായി ഉപയോഗശൂന്യമാകുന്നതുവരെ ഉപഭോക്താവിനോടൊപ്പം ഉൽപ്പാദകർ വിവിധതരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്ത് വിപണിയിൽ സജീവമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു എന്നുള്ളതാണ്.

2. Price -വില

ഒരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ വില്പനയെ വളരെയധികം സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകമാണ് അതിന്റെ വില. ഒരു ഉൽപ്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ സേവനം ഒരു ഉപഭോക്താവിന് കൈമാറുമ്പോൾ ആയതിന്റെ മൂല്യത്തിന് പകരമായി നിശ്ചയിക്കുന്ന ഒന്നാണ് അതിന്റെ വിലയായി നാം കണക്കാക്കുന്നത്. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ മൂല്യം കണക്കാക്കുന്നതിന് പല മാനദണ്ഡങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിലും ഉപഭോക്താവ് നിശ്ചയിക്കുന്ന മൂല്യത്തിനനുസൃതമല്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവർ ഉൾക്കൊള്ളുവാൻ തയ്യാറാകില്ല. ആയതിനാൽ വിപണിയുടെ സ്വഭാവത്തിനും, ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യകതയ്ക്കും അനുസൃതമായി വില നിശ്ചയിക്കേണ്ടത് ഉൽപ്പാദകന്റെ വില്പനതന്ത്രങ്ങളിൽ പെട്ടകാര്യം തന്നെയാണ് എന്നുള്ളതിന് സംശയമില്ല. വില

എന്നു പറയുമ്പോൾ അത് ഒരിക്കലും സ്ഥായിയായി നിൽക്കാറില്ല. ഡിമാന്റ് അനുസരിച്ച് കൂടുകയും കുറയുകയും വിപണിയുടെ സ്വഭാവം അനുസരിച്ച് പലപ്പോഴും സ്ഥായിയായി നിൽക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുകയും, എന്നാൽ എപ്പോഴും വ്യത്യാസം വന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കുന്ന ഒരു ഘടകമാണ്.

3. Place- ലഭ്യത/ വിതരണം

ഒരു ഉൽപ്പന്നം ഒരു ഉപഭോക്താവിന് അവന്റെ ആവശ്യാനുസരണം അവൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സ്ഥലത്ത് ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സമയത്ത് ലഭ്യമാക്കുക എന്നതാണ് ഇതുകൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഈ വിതരണം/ ലഭ്യത നേരിട്ടോ ഇടനിലക്കാർ വഴിയോ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ തുടങ്ങി ഹോൾസെയിലർ, റീട്ടെയിലർ തുടങ്ങിയ വ്യാപാരശൃംഖല വഴിയോ ആയിരിക്കാം. അതായത് ഒരു ഉപഭോക്താവിന് ഒരു തടസ്സവുമില്ലാതെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള കുറഞ്ഞസമയം, അതിന്റെ അവസ്ഥ, സാധനം കടത്തുന്ന രീതി, സംഭരണം എന്നിവയാണ് വിതരണം കൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്.

4. Promotion - പ്രചാരം

ഒരു ഉല്പന്നത്തിനെക്കുറിച്ച് ഒരു ഉല്പ്പാദകന് അല്ലെങ്കിൽ വ്യവസായിക്ക് ഓരോ ഉപഭോക്താവിനോടും നേരിട്ട് സംസാരിക്കുവാനോ ആശയങ്ങൾ കൈമാറുവാനോ സാധിക്കില്ല. അതിനുള്ള പരിഹാരമാണ് ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രചാരം. അതായത് ഉൽപ്പന്ന പ്രചാരം എന്നു പറയുമ്പോൾ അത് വ്യവസായി/ ഉൽപ്പാദകൻ/ കമ്പനി തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താവിനോട് നേരിട്ട് സംസാരിക്കുന്നതിന് തുല്യമാണ്. പരസ്യവും, വ്യക്തി വിപണനവും പ്രചാരണങ്ങളും, സെയിൽസ് പ്രമോഷൻ തുടങ്ങിയ മാർഗ്ഗങ്ങളെല്ലാം ഇതിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഒരു കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള പലിവിധത്തിലുള്ള വിവരങ്ങളെ/ അതെക്കുറിച്ചുള്ള ആശയവിനിമയത്തെ നമുക്ക് പ്രചാരമായി കണക്കാക്കാം. അത് ചിലപ്പോൾ വ്യക്തികൾ നേരിട്ടാകാം. പരസ്യവാചകങ്ങളിലൂടെയോ, ചിത്രങ്ങളിലൂടെയോ മറ്റു ഏജൻസികൾ മുഖേനയോ ആകാം.

വിപണന മേഖലയിൽ നേരിട്ടും അല്ലാതെയും പരസ്പരപൂരകമായ തന്ത്രങ്ങൾ കോർത്തിണക്കിക്കൊണ്ട് ഒരു ക്രിയാത്മക രൂപത്തിൽ നിർമ്മാതാവിനോ വ്യവസായിക്കോ അവന്റെ ഉല്പ്പന്നത്തെ ഉപഭോക്താവിന് മുന്നിൽ എത്തിക്കാനും അത് സ്വായത്തമാക്കുവാൻ ഉപഭോക്താവിന്റെ ബോധമനസ്സിനെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിൽ ആശയങ്ങൾ കൊണ്ട് പ്രചോദനമുണ്ടാക്കുകയുമാണ്, വിപണനത്തിന്റെ വിവിധ മേഖലകളെ ഏകോപിപ്പിച്ചുകൊണ്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് മിക്സിലെ നാല് പി- കൾ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.

20-ാം നൂറ്റാണ്ടിലെ മാനേജ്മെന്റ് വിദഗ്ദ്ധർ പയറ്റിയ ഈ നാല് പിയ്ക്കും ഇപ്പോഴും പ്രാധാന്യം തീരെ കുറഞ്ഞിട്ടില്ല എന്നത് സത്യമാണെങ്കിലും സാങ്കേതിക വളർച്ചയുടെയും ഗവേഷണങ്ങളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ പല പുതിയ നിർവ്വചനങ്ങളും രൂപപ്പെട്ടു. അതിൽ ശ്രദ്ധേയമയ ഒന്നാണ് യുണൈറ്റഡ് സ്റ്റേറ്റിലെ നോർത്ത് കറോലിനയിലെ സ്കൂൾ ഓഫ് ജേർണലിസത്തിലെ പ്രൊഫസർ ലാറ്റർബോൺ ചിട്ടപ്പെടുത്തിയ നാല് സി എന്ന രൂപഭേദം. അദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ നാല് പി യുടെ കാലം 20-ാം നൂറ്റാണ്ടോടെ കഴിഞ്ഞുവെന്നും 21-ാം നൂറ്റാണ്ടിൽ നാല് പി, നാല് സി ആയി മാറിക്കഴിഞ്ഞു എന്നുള്ളതാണ്. ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഉപയോഗം എല്ലാ മേഖലയിലും അത്യന്താപേക്ഷിതമായിരിക്കെ വിപണിയുടെ തന്ത്രങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാനും വിപണനം ത്വരിതപ്പെടുത്താനും അതും കൂടി വിവരിക്കുന്നത് അനുചിതമായിരിക്കും. എന്നതിനാൽ പി-ക്ക് പകരം വന്ന നാലു സി കൾ ഏതാണെന്നു കൂടി പരിശോധിക്കാം.

1. Consumer wants and needs (ഉപഭോക്താവിന് വേണ്ടതും ആവശ്യമുള്ളതും)

വ്യവസായം ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യമുള്ളതുമാത്രം സൃഷ്ടിക്കുക. അത് ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങളും ഉപയോഗങ്ങളും സാധൂകരിക്കുന്നത് ആയിരിക്കുക.

ഉദാഹരണത്തിന് വളരെ പ്രശസ്തമായ

മൊബൈൽ കമ്പനിയായിരുന്നു നോക്കിയ. ധാരാളം മോഡലുകൾ അവതരിപ്പിച്ചെങ്കിലും ഉപഭോക്താവിന്റെ സംതൃപ്തിക്ക് വക നൽകിയിരുന്ന മോഡലുകൾ ഒന്നോ രണ്ടോ മാത്രം. ഇത് കമ്പനിയുടെ നഷ്ടത്തിനും നാശത്തിനും കാരണമായി.

2. Cost to satisfy (വില ഉപഭോക്താവിനെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തണം)

ഒരു ഉല്പന്നത്തിനു നിശ്ചയിക്കുന്ന വില ഉപഭോക്താവിനെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതായിരിക്കണം എന്നു പറഞ്ഞ് കുറഞ്ഞ വില നിശ്ചയിക്കണമെന്നില്ല. ചിലപ്പോൾ ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ചുമത്തുന്ന കൂടിയ വില ഉപഭോക്താവ് അംഗീകരിക്കുന്നുണ്ടാകാം. അല്ലെങ്കിൽ കൂടിയ വിലയ്ക്കെടുക്കുന്ന പ്രസ്തുത ഉല്പന്നം അവന് മതിപ്പ് നൽകുകയോ അവന്റെ പ്രൗഢിയുടെ അംഗീകാരമോ അവർ കരുതുന്നുണ്ടാകാം. അതോടൊപ്പം കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളും അവൻ സന്തോഷത്തോടെ സ്വീകരിക്കുന്നുമുണ്ടാകാം. അതുകൊണ്ടാണ് ഉപഭോക്താവിന്റെ തൃപ്തിക്കനുസൃതമായി വില നിശ്ചയിക്കണമെന്ന് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണത്തിന് പല മൊബൈൽ കമ്പനികളും വില കുറയ്ക്കുന്നതിനനുസരിച്ച് അവർക്ക് ധാരാളം ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ ആപ്പിൾ പോലുള്ള കമ്പനികൾ വില കൂട്ടുമ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കൾ അതു മാനിക്കാതെ പ്രസ്തുത മൊബൈൽ വാങ്ങുന്നുണ്ട്. അതായത് ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഒരു വില ഉപഭോക്താക്കൾ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ചില ബ്രാന്റ് സാധനങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രൗഢിക്കും സാമൂഹികാവസ്ഥയ്ക്കും മാറ്റ് കൂട്ടുന്നു. എങ്കിൽ, ഉപഭോക്താവ് എത്ര വിലയായാലും അത് സ്വന്തമാക്കും. ആപ്പിൾ എന്ന ബ്രാന്റിന്റെ മൂല്യം കൊണ്ടാണ് വില കൂടിയാലും സമൂഹത്തിലെ ഒരു വിഭാഗം അതിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളായി മാറുന്നതും അത് വാങ്ങി തൃപ്തിപ്പെടുന്നതും. ആദ്യം സൂചിപ്പിച്ച അനൂപിന്റെ ഉദാഹരണവും മറ്റൊന്നല്ല.

3. Convenience to buy (വാങ്ങാനുള്ള അവസരം സൃഷ്ടിക്കൽ)

പണ്ട് ഉല്പന്നം വിൽക്കുന്നതിനും വാങ്ങുന്നതിനും ഉള്ള സാഹചര്യം ഉപഭോക്താവിന് ഒരുക്കിക്കൊടുക്കേണ്ട ബാധ്യത ഉൽപാദകനായിരുന്നു. എന്നാൽ ഇന്ന് സാങ്കേതിക വളർച്ചയുടെ ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ 24 X 7 (അതായത് എല്ലാ നിമിഷവും) എന്ന ആശയത്തിലാണ് നാം ജീവിക്കുന്നത്. രാവിലെ 9 മണി മുതൽ വൈകുന്നേരം 8 മണി വരെ എന്ന ഷോപ്പിംഗ് സമ്പ്രദായം മാറി ആഴ്ചയിലെ 7 ദിവസവും 24 മണിക്കൂർ (24 X 7) പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിംഗ് സമ്പ്രദായം പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക എന്ന ആശയമാണ് ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ നിലവിലുള്ളത്. ഇത് പരമാവധി ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കി നിർമ്മാണശാലയിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിന് എത്തുന്ന രീതിയായി മാറിക്കഴിഞ്ഞു. അതുപോലെ ഒരേ സ്വഭാവമുള്ള പല ഉൽപ്പന്നങ്ങളേയും ഒരു കേന്ദ്രത്തിലിരുന്നുകൊണ്ട് താരതമ്യം ചെയ്യുവാനും ഉപഭോക്താവിന് സാധിക്കുന്നു. ഇതെല്ലാം ഉൾക്കൊണ്ടായിരിക്കണം ഇന്ന് ഉപഭോക്താവിന് ഉൽപന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ.

4. Communication

പരസ്യത്തിലൂടെയും വിളംബരത്തിലൂടെയും ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് ജനങ്ങളിൽ എത്തിക്കുന്ന പഴയ രീതിയും സാങ്കേതിക വളർച്ചയോടൊപ്പം മാറിയിട്ടുണ്ട്. ഇന്ന് പരസ്യവും മറ്റും മൊബൈൽ ഫോണും വെബ്സൈറ്റും കൈയടക്കിക്കഴിഞ്ഞു. ഒരു ഉല്പാദകന് നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവുമായി ബന്ധം പുലർത്താൻ യാതൊരു ബുദ്ധിമുട്ടുമില്ല. കൂടാതെ ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യാനുസരണം ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഏതൊരുവിവരവും ഏതു നിമിഷവും നൽകാൻ സാധിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിലാണ് നാമിപ്പോൾ.

പി- യുടെയും സി- യുടെയും പ്രേരകശക്തി മാർക്കറ്റിംഗ് മേഖലയിൽ എന്താണെന്ന് ഇപ്പോൾ സിമ്പിൾ ആയി മനസ്സിലായിക്കാണും. ഒരു ഉല്പന്നം നിർമ്മിച്ചിട്ട് മാർക്കറ്റിലെത്തിക്കുവാനും, മാർക്കറ്റ് ചെയ്യപ്പെടുവാനും ഈ ആശയങ്ങൾ മനസ്സിൽ ഉണ്ടായാൽ വിജയം ഉറപ്പ്.

0010107

GOVERNMENT OF KERALA

Abstract

Industries Department - Scheme for providing Start up subsidy for creation of new employment opportunities - Reimbursement of ESI & EPF contribution by the employer - Administrative sanction for revised guidelines accorded - Orders issued

INDUSTRIES (B) DEPARTMENT

GO.(MS) No.40/2018/ID Dated,Thiruvananthapuram, 18.05.2018

Read: 1 GO (Ms) No. 15/2018/ID dated 08/03/2018

2 Letter No. PMP1/5208/2018 dated 11/04/2018 from the Director of Industries and Commerce

3 Minutes of Departmental Working Group held on 20/04/2018

ORDER

Vide Government order read as first paper above, Administrative Sanction was accorded for "Scheme for reimbursement of ESI & EPF contribution by the employer for creation of employment opportunities in MSMEs sector on or after 01.04.2017 for an amount of Rs. 100.00 Lakh subject to the condition that the incentive amount shall be capped at Rs. 10,000.00/- per unit and a minimum of 5 number of employees per unit who are not eligible for any other subsidy or grant from Government or any other Government agencies as mentioned in Plan write up 2017-18.

An amount of Rs.110.00 lakh is provided in the FY 2018-19 under the Head of Accountant 2851-00-102-41 for implementing the Scheme, **"Start up subsidy for creating employment opportunities".** The modified version of the Scheme envisages reimbursement of statutory contributions towards employees for new employments created in MSMEs based on clear cut guidelines. Therefore, vide the letter read as second paper above, the Director of Industries and Commerce has furnished revised guidelines in tune with plan write-up for 2018-19 of the scheme for approval and according Administrative Sanction for the modified Scheme.

Vide the paper read as third paper above,the Departmental Working Group meeting held on 20.04.2018 considered the proposal and recommended the same.

In the circumstances, Government have examined the matter in detail and are pleased to accord Administrative Sanction for implementing the Scheme- **" Start - up subsidy for creating employment opportunities "** for an outlay of Rs. 110.00 Lakh by debiting the amount under the Head of Accountant 2851-00-102-41 (P). The assistance will be considered as an incentive spread over a period of 3 years helping both entrepreneurs as well as employees.

The fund allotted for the project shall not be utilised for post creation and hiring of temporary staff.

The Director of Industries and Commerce will draw and disburse the amount in due course of time.

The revised guidelines are appended.

By order of the Governor

SANJAY M KAUL

SECRETARY

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുവേണ്ട ലൈസൻസുകൾ

സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്ത് ഏറെ നിക്ഷേപ സാധ്യതയുള്ള ഒന്നാണ് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖല. കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്ക്, നല്ല വിപണി, വിദേശ വിപണി പിടിക്കാൻ എളുപ്പം, കുറഞ്ഞ സാങ്കേതികത, മികച്ച ലാഭം, കുറഞ്ഞ പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങൾ അങ്ങനെ ഏറെ നേട്ടമുണ്ട് ഈ മേഖലയ്ക്ക്. പുതുസംരംഭങ്ങൾ ഏറെയും ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ രംഗത്താണ് വരുന്നത്. ഈ മേഖലയിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നവർ നേടിയിരിക്കേണ്ട മിനിമം ലൈസൻസുകൾ/ ക്ലിയറൻസുകൾ എന്തെല്ലാമാണ് എന്ന് പരിശോധിക്കാം.

I എഫ്. എസ്. എസ്. എ. ഐ. (ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ആന്റ് സ്റ്റാൻഡേർഡ് അതോറിറ്റി ഓഫ് ഇന്ത്യ)

ഭക്ഷ്യമേഖലയ്ക്ക് വേണ്ട ലൈസൻസുകൾ സംബന്ധിച്ച് രാജ്യത്ത് ഒട്ടാകെ വ്യാപകമായ ഒരു നിയമമാണ് എഫ്.

എസ്. എസ്. എ. ഐ വഴി നടപ്പാക്കുന്ന ഭക്ഷ്യസുരക്ഷാ നിലവാര നിയമം– 2006. 2011 ആഗസ്റ്റ് 5 മുതലാണ് ഇതിന് പ്രാബല്യം. മനുഷ്യൻ ഭക്ഷിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഏതൊരു ഭക്ഷ്യ ഉല്പന്നത്തിന്റെയും ഉല്പാദനം, സൂക്ഷിക്കൽ, വിപണനം, വിതരണം, കയറ്റിറക്ക്, ഗതാഗതം, തുടങ്ങി ഏതൊരു പ്രവൃത്തിയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യക്തികൾ, സ്ഥാപനങ്ങൾ എല്ലാവരും ലൈസൻസ്/ രജിസ്ട്രേഷൻ നിർബന്ധമായും എടുത്തിരിക്കേണ്ടതാണ്.

(എ) രജിസ്ട്രേഷൻ മാത്രം ആവശ്യമുള്ളവർ

1. വാർഷിക വിറ്റുവരവ് 12 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ വരുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ.
2. പ്രതിദിനം 100 കി. ഗ്രാമിൽ താഴെ ഖര ഭക്ഷ്യ സാധനങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നവർ.
3. പ്രതിദിനം 100 ലിറ്ററിൽ താഴെ ദ്രാവക ഭക്ഷ്യം ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നവർ (പാലിന്റെ കാര്യത്തിൽ ഇത് 500 ലിറ്ററാണ്)
4. ദിനംപ്രതി രണ്ട് വലിയ മൃഗങ്ങൾ, 10 ചെറിയ മൃഗങ്ങൾ, 50 പക്ഷികൾ എന്നിവയെ കൊന്ന് വിൽക്കുന്നവർ.

രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കുന്നവർ

പ്രതിവർഷം 100 രൂപ ഫീസ് അടച്ച് ഫോം എ യിൽ അപേക്ഷ സമർപിക്കണം. സ്ഥാപനം സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന പ്രദേശത്തെ ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ഓഫീസർ (ഫുഡ് ഇൻസ്പെക്ടർ)ക്ക് വേണം അപേക്ഷ സമർപിക്കുവാൻ.

(ബി) ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടവർ

1. വാർഷിക വിറ്റുവരവ് 12 ലക്ഷം രൂപയിൽ അധികരിക്കുന്നവർ.
2. പ്രതിദിനം 100 ലിറ്ററിന് മുകളിൽ ദ്രാവകഭക്ഷ്യം ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നവർ (പാലിന്റെ കാര്യത്തിൽ 500 മുതൽ 50,000 വരെയാണ്)
3. പ്രതിദിനം 100 കിലോഗ്രാമിന് മുകളിൽ ഖരഭക്ഷ്യം ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നവർ
4. 20–50 വരെ വലിയ മൃഗങ്ങൾ, 10–150 വരെ ചെറിയ മൃഗങ്ങൾ, 50–1000 വരെ പക്ഷി ഇനങ്ങൾ

With Best Compliments from,

KAVERY DIGITAL FLEX AND LASER PRINTERS

HARIPPAD

Mob: 9656748473

എന്നിവയിൽ വരുന്ന അറവ് കേന്ദ്രങ്ങൾ.

5. പ്രതിദിനം 500 കിലോഗ്രാം വരെ മാംസം സംസ്കരിക്കുന്നവർ.
6. പ്രതിദിനം 2 ടൺ ഏത് തരത്തിലുള്ള ഭക്ഷ്യവും ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നവർ, എണ്ണ ശുദ്ധീകരിക്കുന്നവർ,

റീ ലേബലിംഗ് നടത്തുന്നവർ, റീ പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നവർ.

ലൈസൻസ് എടുക്കുന്നതിനായി ജില്ലാ ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ഓഫീസർക്ക് ഫോം- ബി യിൽ അപേക്ഷ സമർപിക്കണം. റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്‌ലറ്റുകൾക്ക് 2000 രൂപയാണ് പ്രതിവർഷഫീസ്. നിർമാണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് 3000 രൂപയാണ് ഫീസ്.

(സി) ബി- യിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്നതിൽ കൂടുതൽ അളവിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നവരും, കയറ്റുമതി, ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നവരും, റെയിൽ, എയർപോർട്ട്, സീ പോർട്ട്, ഡിഫൻസ് തുടങ്ങിയ രംഗത്ത് ഉള്ളവരും ഒന്നിൽ കൂടുതൽ സംസ്ഥാനത്ത് പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നവരും, പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് ഉല്പാദനം നടത്തുന്നവരും സെൻട്രൽ ലൈസൻസിംഗ് അതോറിറ്റിയുടെ കീഴിൽ നിന്നുമാണ് ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടത്. ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ജില്ലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട് എങ്കിൽ ഓരോ ജില്ലയിൽ നിന്നും പ്രത്യേകം ലൈസൻസുകൾ എടുക്കണം.

5 വർഷത്തേയ്ക്ക് രജിസ്ട്രേഷൻ/ ലൈസൻസ് എടുക്കാവുന്നതാണ്. ഓൺലൈൻ ആയി മാത്രമേ അപേക്ഷ സമർപിക്കുവാൻ കഴിയൂ. ആധാർ കാർഡ്, തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ

With Best Compliments

M/S. NEW IDEAS FOOD PRODUCTS

POTHIYAKKARA

KALADY-683574

BREAD, CAKE, RUSK

Mob:-9447812766

സ്ഥാപനങ്ങളുടെ അനുമതി (ചില സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഇളവുകൾ ഉണ്ട്) മെഡിക്കൽ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, ജല പരിശോധനാ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് (വെള്ളം നേരിട്ട് അസംസ്കൃത വസ്തുവായി ഉപയോഗിക്കുന്നവർക്ക് മാത്രം) എന്നിവയാണ് അപേക്ഷയോടൊപ്പം സമർപിക്കേണ്ട പ്രധാന രേഖകൾ.

II പാക്കർ ലൈസൻസ്

ഉപഭോക്താവിന്റെ കൺമുമ്പിൽ വച്ചല്ല ഭക്ഷ്യ ഉല്പന്നങ്ങൾ പാക്ക് ചെയ്യുന്നത് എങ്കിൽ പാക്കർ ലൈസൻസ് എടുത്തിരിക്കണം. ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പിൽ നിന്നുമാണ് ഇത് ലഭിക്കുന്നത്. ലളിതമായ നടപടിയിലൂടെ ഈ ലൈസൻസ് എടുക്കാൻ കഴിയും.

III ജി. എസ്. ടി

ചരക്ക് സേവന നികുതി രജിസ്ട്രേഷൻ, 20 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ വിറ്റുവരവ് ഉള്ള സ്ഥാപനങ്ങൾ എടുക്കണമെന്നില്ല. എന്നാൽ അന്തർ സംസ്ഥാന വ്യാപാരം നടത്തുന്നവർ വില്പന പരിധി നോക്കാതെ തന്നെ ജി. എസ്. ടി. എടുത്തിരിക്കേണ്ടതാണ്. ജി. എസ്. ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ഇല്ലാത്ത സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ മികച്ച കമ്പനികൾ ഒന്നും തന്നെ വാങ്ങുകയില്ല. അതിനാൽ നന്നായി വ്യാപാരം ചെയ്യുന്നതിനും, സ്ഥാപനത്തിന്റെ പുരോഗതിക്കും ജി. എസ്. ടി എടുക്കുന്നതാണ് ഉത്തമം.

തൃശൂർ ജില്ലാവ്യവസായകേന്ദ്രം മാനേജരാണ് ലേഖകൻ

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾ

വേണം ഒരു ത്രിമാനതല സമീപനം

കേരളത്തിലെ പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെപ്പറ്റി സിഗ്മാ റിസർച്ച് ആൻഡ് അനാലിസിസ് ഒരു പ്രമുഖ സ്ഥാപനത്തിനുവേണ്ടി നടത്തിയ സാമ്പിൾ സർവ്വേ വളരെയധികം വിജ്ഞാനപ്രദവും രസാവഹവും ഒപ്പം ആശങ്കാജനകവുമാണ്. പരമ്പരാഗത വ്യവസായത്തെ പൂർണ്ണമായി ആശ്രയിക്കുകയും അതിലൂടെ മാത്രം ജീവിതം കരുപ്പിടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തിരുന്ന 28 ശതമാനം ആളുകൾ രണ്ടു ദശകങ്ങൾക്കു മുമ്പുവരെ സംസ്ഥാനത്തുണ്ടായിരുന്നുവെന്നും ഇപ്പോഴത് 17 ശതമാനത്തിലേക്കു താഴ്ന്നുവെന്നുമാണ് സർവ്വേയുടെ കണ്ടെത്തൽ. ഈയൊരു സർവ്വേഫലം നമുക്കു മുമ്പിലേക്കു തുറന്നു തരുന്നത് വിശാലമായ ഒരു ചിന്താസരണിയിലാണ്.

ചെറുതും വലുതുമായ ഒന്നേകാൽ ലക്ഷത്തോളം ഗ്രാമങ്ങളുടെ കൂട്ടായ്മയുടെ ഭാരതം. ഗ്രാമങ്ങളിലെ ജനങ്ങൾ നൂറ്റാണ്ടുകളായി ആശ്രയിച്ചുവന്ന, ചെറുതെങ്കിലും സംതൃപ്തിയേകുന്ന കുടുംബജീവിതത്തിനുതകുന്നതുമായ തൊഴിലുകളായിരുന്നു പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ

വന്നിരുന്നത്. ഗ്രാമീണരെ കൂടാതെ ആദിവാസികളും ജീവസന്ധാരണത്തിനായി സ്വന്തം തൊഴിൽ മേഖല കണ്ടെത്തുകയും വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തിരുന്നു. പ്രാദേശകിമായി ലഭ്യമാകുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയും പ്രകൃതി സൗഹൃദമെന്ന വസ്തുക്കൾ പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയും പ്രകൃതി സൗഹൃദമെന്ന ആശയത്തിനും പരോക്ഷമായി പിന്തുണ നൽകുകയും ചെയ്തുകൊണ്ടായിരുന്നു പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾ ഇവിടെ പടർന്നു പന്തലിച്ചിരുന്നത്. പ്രാദേശീകമായ ഉത്സവങ്ങളിലും വിശേഷാവസരങ്ങളിലുമായിരുന്നു ഇവയുടെ വിപുലമായ വിപണനം സംഘടിപ്പിച്ചിരുന്നതെങ്കിലും പരിമിതമായ തോതിൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നവയുടെയെല്ലാം തന്നെ വിപണനം കൃത്യമായി നടത്തുവാനും ഉല്പന്നങ്ങൾക്കു ന്യായവില ലഭിക്കുവാനും ഒരു സംവിധാനം അന്ന് അവർക്കെല്ലാമുണ്ടായിരുന്നു. ഇതിനായി ഗ്രാമത്തിന്റെ ഹൃദയഭാഗങ്ങളിൽ പ്രത്യേകമായി ചന്തകൾ സ്ഥാപിച്ചിരുന്നു. ആഴ്ചയിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ദിവസം ഉല്പാദകരും ഉപഭോക്താക്കളും അവിടെ സംഗമിക്കുകയും ഇരുകൂട്ടർക്കും തൃപ്തികരമാകുന്ന തരത്തിൽ വിപണനം സാക്ഷാത്ക്കരിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്തിരുന്നു. ഇതിനുമപ്പുറമുള്ള വിപണനമാണ് അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കും, രാജ്യങ്ങളിലേക്കുമുള്ള വാണിജ്യബന്ധങ്ങൾ വഴി സാധിതമായത്. ഗുണമേന്മയുള്ള പ്രകൃതിദത്തമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, അതീവവൈദഗ്ദ്ധ്യത്തോടെയുള്ള നിർമ്മാണരീതി, പകരം വെയ്ക്കാനില്ലാത്ത ഔന്നത്യമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ഇവയായിരുന്നു മലയാളക്കരയുടെ പരമ്പരാഗതവ്യവസായം ലോകത്തിനു നൽകിയത്. യന്ത്രങ്ങൾ കണ്ടെത്തും മുമ്പത്തെ കാര്യമായിരുന്നു ഇത്. കയർ, കൈത്തറി, കരകൗശല ഉല്പന്നങ്ങൾ, പ്രത്യേകമായി തയ്യാർ ചെയ്യുന്ന ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ ഇവയെല്ലാം തന്നെ നമ്മുടെ പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളിൽപ്പെട്ടു. നാടിന്റെ പെരുമ അന്യദേശങ്ങളിലേക്കെത്തിക്കുന്ന കാര്യത്തിൽ ഇവ വഹിച്ച പങ്ക് വളരെ വലുതായിരുന്നു താനും.

പരമ്പരാഗത വ്യവസായത്തിന്റെ നിർമ്മലവും ജാജ്ജ്വല്യമാനവുമായ ഒരു ഭൂതകാലമാണ് മുകളിൽ വരച്ചു കാട്ടിയത്. ഓരോ ഗ്രാമവും ഏറെക്കുറെ സ്വയം പര്യാപ്തമായ ഒരു ചരിത്രമാണ് നമ്മുടേത്. കമ്പ്യൂട്ടറൈസേഷനോ ഗ്ലോബൽ നെറ്റ്‌വർക്കോ ഡിജിറ്റലൈസേഷനോ സ്വപ്നത്തിൽ പോലും കടന്നുവരാത്ത ഒരു കാലഘട്ടത്തിൽ വ്യത്യസ്ത തൊഴിലുകളിലേർപ്പെട്ട നാനാജാതി മതസ്ഥർ ഒരുമയോടെ കഴിഞ്ഞ ആ കാലമായിരുന്നു പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളുടെ സുവർണ്ണകാലം. ചെറുതെങ്കിലും മനോഹരമെന്ന ഒരു ഇംഗ്ലീഷ് കവിതയാണു മനസ്സിലേക്കോടി വരുന്നത്. പരിമിതമായ ആവശ്യങ്ങൾ, അതിലും പരിമിതമായ വിഭവങ്ങൾ. ചെറിയ വിസ്തൃതിയുള്ള സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ. എന്നിട്ടും അക്കാലത്തെ സമൂഹം സംതൃപ്തമായിരുന്നു. ഉള്ളതു പരസ്പരം പങ്കിട്ടും ഇല്ലാത്തവ അന്യഗ്രാമങ്ങളിൽ നിന്നെത്തിച്ചും മിച്ചമുള്ളവ അടുത്ത ഗ്രാമങ്ങളിലേക്കു പകർന്നുമൊക്കെയുള്ള ആ ഒരു കാലത്തിന്റെ സംതൃപ്തി ഇന്നത്തെ ഡിജിറ്റൽ ലോകത്തിന് വെറും കഥ മാത്രം.

എ. ഡി. 900-മാണ്ടിൽ ഏതാണ്ട് 15 നാടുകളായി മലയാളക്കര വിഭജിച്ചിരുന്നു. തെക്കുനാഞ്ചിനാടു മുതൽ വടക്ക് പുറകിഴാനാട്ടു വരെയായിരുന്നു മലയാളദേശത്തിന്റെ വ്യാപ്തി. (അന്നു കേരളം രൂപീകൃതമായിരുന്നില്ലല്ലോ) വേണാട്, ഓടനാട്, നന്റുഴൈനാട്, മുഞ്ഞിനാട്, വെമ്പൊഴിനാട്, കിഴമലൈനാട്, കാൽക്കരൈനാട്, നെടുമ്പ്രനാട്, വള്ളുവനാട്, ഏറനാട്, പോളനാട്, കുറുമ്പ്രനാട് എന്നിവയായിരുന്നു ഇവയ്ക്കിടയിലുണ്ടായിരുന്ന നാടുകൾ. ഓരോ നാട്ടിലും നൂറോളം കരകളും അവിടെയൊക്കെ പ്രാദേശികമായി അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ

ലഭ്യതയനുസരിച്ചുള്ള പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളും നിലനിന്നിരുന്നു. ഇത് അക്കാലത്തു കേരളം സന്ദർശിച്ച വിദേശികളുടെ കുറിപ്പുകളിൽ നിന്നും സംഗ്രഹിച്ചതാണ്. അത്രമാത്രം പ്രാധാന്യമുണ്ടായിരുന്ന പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പിന്നീടെന്തു സംഭവിച്ചു എന്നത് വിശകലനവിധേയമാക്കേണ്ടതാണ്.

കാലത്തിനനുസരിച്ചുള്ള മാറ്റം എന്നു വേണമെങ്കിൽ നമുക്കിവയെ ഒറ്റവാക്കിൽ പറയാം. വ്യക്തിഗതമായ ആവശ്യങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുകയും അതനുസരിച്ച് വരുമാനം ലഭ്യമാകാതെയും വരുന്ന ഒരവസ്ഥയുണ്ടായപ്പോൾ പല പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളും മുമ്പോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയാതെയായി. ചെലവിനേക്കാൾ വരവു കുറയുന്ന അവസ്ഥ ആശാസ്യമല്ലല്ലോ. പഴയ തലമുറയ്ക്ക് ഉണ്ടായിരുന്ന ആഭിമുഖ്യവും ആത്മാർത്ഥതയും പുതിയ തലമുറയ്ക്ക് ഇല്ലാതെ പോയതും മറ്റൊരു കാരണമായി. പല ഉല്പന്നങ്ങൾക്കും പകരമായുള്ളവ വിപണിയിലെത്തിയതും, മറുനാടുകളിൽ

കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ച് അവ നമ്മുടെ വിപണികളിൽ വ്യാപകമായതും യന്ത്രവൽക്കരണം മൂലമുണ്ടായ അമിതോല്പാദനവും, വിപണിയിലെ മത്സരവും പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് വൻ ഭീഷണിയായി. മറ്റൊന്നു വൈവിധ്യവൽക്കരണമാണ്. ഗവേഷണവും വികസനവുമെന്നത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ മാറ്റങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഉല്പന്നങ്ങളെ വിപണിയിൽ ഉറപ്പിച്ചുനിൽത്താൻ അനിവാര്യമായ പ്രക്രിയകളാണ്. പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ വിപണിയിലെത്തുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളിലും അവയുടെ ഉല്പാദന യൂണിറ്റുകളിലും ഉപോല്പന്നങ്ങളിലുമൊക്കെ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാനോ അവരുടെ അഭിരുചികൾക്കനുസരിച്ച മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താനോ തയ്യാറാവാത്തിടത്തോളം കാലം വിപണിയിൽ പിടിച്ചുനിൽക്കാൻ അവയ്ക്കാവില്ല.

ഇവിടെ വേണ്ടത് വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിനുള്ള ഉല്പാദകരുടെ താല്പര്യവും, അതിനുവേണ്ടിയുള്ള ശ്രമങ്ങളുമാണ്. ഇതിലേക്ക് ഉല്പാദകർക്ക് വേണ്ട മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും സൗകര്യങ്ങളും ഒരുക്കിക്കൊടുക്കാൻ സർക്കാർ സംവിധാനങ്ങൾ ഉണ്ടാവണം. പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങൾ, ശില്പശാലകൾ, വിദഗ്ദ്ധരുമായുള്ള ആശയസംവാദങ്ങൾ, വിപണിനിരീക്ഷണം, ഉപഭോക്തൃതാല്പര്യങ്ങൾ അന്വേഷിക്കൽ എന്നിവയ്ക്ക് സർക്കാർ സംവിധാനങ്ങളാണ് ഉണ്ടാവേണ്ടത്.

പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യകളിലൂടെ ഉല്പാദനവൈവിധ്യം ഉപോൽപ്പന്ന നിർമ്മാണം എന്നിവ മാത്രമല്ല ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ഉല്പാദനച്ചെലവു കുറയ്ക്കുകയും കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ കൂടുതൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഗുണമേന്മയോടുകൂടി പുറത്തിറക്കുക കൂടിയാണ്. നവീനസാങ്കേതിക വിദ്യകൾക്കായി വിദേശ ഏജൻസികളുടെ സഹായവും ചിലപ്പോൾ തേടേണ്ടിവന്നേക്കാം. ഇവിടെ കേന്ദ്രത്തിന്റെ കൈത്താങ്ങും ഉണ്ടാകണം.

ഇനി മറ്റൊന്നാണ് ഉല്പാദനപ്രക്രിയയിലെ ജീവനാഡികളായ തൊഴിലാളികൾ. മികച്ച ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിയാൽ മാത്രമേ മത്സരത്തിന്റെ

ലോകത്ത് പിടിച്ചുനിൽക്കാനാവൂ എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം തൊഴിലാളികളും അറിയണം. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ മികവ് നിലനിർത്താനായാൽ മാത്രമേ കൂടുതൽ വില്പനയുണ്ടാവൂ. അതനുസരിച്ച് ഉല്പാദനവും യൂണിറ്റുകളുടെ ലാഭവും വർദ്ധിക്കും. അതിന്റെ നേട്ടത്തിലൊരു പങ്ക് തൊഴിലാളികൾക്കുണ്ടാവുമെന്ന ധാരണ തൊഴിലാളികളിൽ വേരൂന്നണം. അവകാശങ്ങൾക്കുവേണ്ടി പൊരുതാനിറങ്ങുന്നവൻ തങ്ങളുടെ കടമകളെക്കറിച്ചും ബോധവാന്മാരായിരിക്കണം.

അടഞ്ഞുകിടക്കുന്ന ഉല്പാദനകേന്ദ്രങ്ങളും, അവകാശമായി ലഭിക്കുന്ന പാതിശമ്പളവും (ആശ്വാസധനവും) തൊഴിലാളികൾക്കു ഗുണം ചെയ്യില്ല. ഒരിക്കലും തൊഴിലുടമയ്ക്കും ഇതു ശുഭകരമാവില്ല. ആയതിനാൽ യാഥാർത്ഥ്യമറിഞ്ഞുള്ള പ്രായോഗിക സമീപനം തൊഴിലാളികളുടെ ഭാഗത്തുനിന്നും ഉണ്ടാകണം.

വ്യവസായ മേഖലയുടെ പ്രത്യേകിച്ചും പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളുടെ സമുന്നതിക്കായി നമ്മുടെ സർക്കാർ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. അന്യം നിന്നുപോയേക്കാവുന്ന പല വ്യവസായങ്ങളുടെയും പുനരുദ്ധാരണത്തിന് കഴിഞ്ഞ രണ്ടു വർഷക്കാലത്തെ ഭരണത്തിനിടയിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഗ്രാമീണതലത്തിൽ വേരൂന്നിയ, ഒരിക്കൽ പടർന്നു പന്തലിച്ചിരുന്ന പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളുടെ ഗതകാല പ്രൗഢിയിലേക്ക് നമുക്കു മടങ്ങണമെങ്കിൽ പ്രസ്തുത വ്യവസായങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരുന്നവരും അവരുടെ പുതുതലമുറയും, വിദഗ്ദ്ധരായ തൊഴിലാളികളും മാനസികമായി തയ്യാറായി മുന്നോട്ടുവരണം. വ്യക്തമായ പ്രോജക്റ്റ് റിപ്പോർട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കി സമർപ്പിച്ചാൽ അവ പരിശോധിച്ച് വേണ്ട മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾക്ക് വ്യവസായ വകുപ്പ് സന്നദ്ധമാണ്. അപ്രകാരം അംഗീകരിക്കപ്പെടുന്ന പദ്ധതികൾക്ക് ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്ന് വായ്പ ലഭിക്കാനും എളുപ്പമാണ്. ഇപ്പോൾ സംസ്ഥാനത്തു നിലനിൽക്കുന്ന വ്യവസായ സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷം പല ബാങ്കുകളുടെയും കടുംപിടുത്തത്തിന് അയവു നിൽകിയിട്ടുണ്ട്. കൃത്യമായ ലക്ഷ്യബോധത്തോടെയുള്ള പ്രോജക്റ്റുകളും അതിനനുസരിച്ചുള്ള ഉല്പാദക യൂണിറ്റുകളും സംരംഭങ്ങളും ഏറ്റെടുക്കാൻ ബാങ്കുകൾ ഇന്നും തയ്യാറായിവരുന്നുണ്ട്.

ടാർജറ്റുകൾ നിശ്ചിത സമയത്തിനുള്ളിൽ പൂർത്തിയാക്കാനുള്ള ബാങ്കു ബ്രാഞ്ചുകളുടെ ശ്രമവും, ബാങ്കുകൾ തമ്മിലുള്ള മത്സരവും ഏറിയതുമൂലം വളരെ ഗുണം ചെയ്യുന്നത് ലക്ഷ്യബോധമുള്ള സംരംഭകർക്കാണ്. പ്രായോഗികമായി നേട്ടം കൊയ്യാവുന്നതെന്ന് ബ്രാഞ്ചുമാനേജർമാർക്കു തോന്നുന്ന പ്രോജക്റ്റുകൾക്ക് കാലതാമസം കൂടാതെ തന്നെ വായ്പകളും ലഭ്യമാണ്.

ചുരുക്കത്തിൽ ഉല്പാദകരും തൊഴിലാളികളും ഒത്തൊരുമിച്ചു നിൽക്കുകയും അവിടേയ്ക്ക് സർക്കാരിന്റെ സാങ്കേതികസഹായവും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും എത്തുകയും ചെയ്താൽ പരമ്പരാഗതവ്യവസായങ്ങളുടെ ഉയിർത്തെഴുന്നേൽപ്പ് സാധിതമാവുകതന്നെ ചെയ്യും. ആയതിനാൽ ഒരു ത്രിമാനതലസമീപനം ഇക്കാര്യത്തിൽ അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഒത്തു പിടിച്ചാലല്ലേ മല കൂടെപ്പോരുകയുള്ളൂ.

ലോറൻസ് മാത്യു

ഡാറ്റാ അനലിറ്റിക്സ്

മാറ്റത്തിന്റെ കാറ്റുമായി ബിസിനസ് രംഗം

ഭാവിയിലെ ബിസിനസ്സ് ലോകം നിയന്ത്രിക്കുന്നത് ഡേറ്റാ ആയിരിക്കുമെന്നാണ് റിലയൻസ് തലവൻ മുകേഷ് അംബാനി ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞത്. ശാസ്ത്രീയ വിവരങ്ങൾ ഫലപ്രദമായി അപഗ്രഥിക്കുവാനുതകുന്ന ബിഗ് ഡേറ്റാ അനലറ്റിക്സിന് ഇന്ത്യയിൽ ഏറെ സാധ്യതകളുണ്ടെന്ന് ഗൂഗിളിന്റെ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ചെയർമാൻ എറിക് സ്മിത്ത് മുന്നേ അഭിപ്രായപ്പെട്ടിട്ടുള്ളതാണ്. ഭാവിയിൽ ഏറെ തൊഴിൽ സാധ്യതയും ഒപ്പം സംരംഭക സാധ്യതയും ഏറെയുള്ളയൊന്നാണ് ബിഗ് ഡേറ്റാ അനലറ്റിക്സിന്റെ മേഖല. ബിസിനസ്സ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒപ്റ്റിമൈസ് ചെയ്യുന്നതിനും ശരിയായ ഉപയോക്താക്കളെ മനസിലാക്കുന്നതിനും ടാർഗെറ്റു ചെയ്യുന്നതിനും കമ്പനികൾ ബിഗ് ഡാറ്റാ അനലിറ്റിക്സ് ഉപയോഗിക്കുന്നു.

എന്താണ് ഡേറ്റാ അനലിറ്റിക്സ്

അർത്ഥപൂർണ്ണമായ പാറ്റേണുകളുടെ കണ്ടെത്തലും വ്യാഖ്യാനവും ആശയവിനിമയമാണ് ഡാറ്റ അനലിറ്റിക്സ്. സ്ഥിതിവിവരക്കണക്കുകൾ, കമ്പ്യൂട്ടർ പ്രോഗ്രാമിങ്, ഓപ്പറേഷൻ ഗവേഷണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവ ഒരേസമയം അവതരിപ്പിച്ചാണ് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നത്. ബിസിനസ്സ് പ്രകടനം വിവരിക്കുന്നതിനും, പ്രവചിക്കുന്നതിനും, മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും ബിസിനസ്സ് ഡാറ്റയ്ക്ക് പ്രാധാന്യമുണ്ട്.

ഗൂഗിൾ, ഫേസ്ബുക്ക്, വാട്സ് ആപ്പ് പോലെയുള്ളവയിൽ നമ്മൾ തിരയുന്നവയോ പങ്ക് വയ്ക്കുന്നതോ ആയ വിവരങ്ങളെല്ലാം

തന്നെ അവർ അവരുടെ സെർവറിൽ ശേഖരിച്ച് വയ്ക്കുന്നുണ്ട്. ഈ വിവരങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയാണ് പരസ്യത്തേക്കാളുപരി ഈ കമ്പനികൾക്കെല്ലാം വരുമാനം നേടിക്കൊടുക്കുന്ന മേഖല. എന്നാൽ അൽപ്പം മനസ്സ് വച്ചാൽ ഈ രംഗത്ത് നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയും. ടെക്നോളജി രംഗത്ത് സാധ്യതകൾ വർദ്ധിച്ച് വരുന്ന മേഖലയാണിത്. നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങളും വ്യക്തികളും ഇന്ന് ഡാറ്റാ അനലിറ്റിക്സിലേക്കും ബിസിനസ്സ് അനലിറ്റിക്സിലേക്കും പ്രവർത്തനം വ്യാപിപ്പിച്ച് കഴിഞ്ഞു. ടെലികോം, ബാങ്കിങ്ങ്, ഫിനാൻസ്, ടെക്നോളജി തുടങ്ങി ഏത് മേഖലയിലും ഡേറ്റ അനാലിറ്റിക്സ് സാധ്യമാണ്. ഇന്ത്യയിലെ ബിഗ്ഡേറ്റ, അനലിറ്റിക്സ് മേഖല എട്ടിരട്ടി വേഗത്തിലുള്ള വളർച്ചക്ക് ഒരുങ്ങുകയാണ്. നിലവിൽ രണ്ട് ബില്യൺ മൂല്യമുള്ള മേഖല 2025 ആകുന്നതോട് കൂടി 16 ബില്യൺ ഡോളറിലേക്ക് ഉയരുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കപ്പെടുന്നത്. ഇപ്പോൾ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ 10 ബിഗ് ഡേറ്റ അനലിറ്റിക്സ് വിപണികളിലൊന്നായ ഇന്ത്യയെ അടുത്ത മൂന്ന് വർഷത്തിനുള്ളിൽ മൂന്നാം സ്ഥാനത്ത് എത്തിക്കുവാനുള്ള പദ്ധതി നാസ്കോം തയ്യാറാക്കുന്നുണ്ട്.

ഇത് വരുത്തുന്ന മാറ്റങ്ങൾ നിരവധിയാണ്. ലോഗിൻ ചെയ്യുന്ന ഉപഭോക്താവിന് അനുസരിച്ച് വിലകൾ നിർണയിക്കപ്പെടുന്ന കാലമാകും ഇനി ഇ കൊമേഴ്സിൽ. അയാളുടെ പൂർവ്വകാല വാങ്ങൽ ചരിത്രം അപഗ്രഥിച്ചാവും വിലയും ഓഫറുകളും. ഓഫറുകൾ ഓരോരുത്തർക്കും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കാം. ഉപഭോക്താവിന്റെ താമസസ്ഥലവും ശീലങ്ങളുമൊക്കെ മാറുന്നതനുസരിച്ച് ഇതൊക്കെയും മാറിമറിയും. ഇന്റർനെറ്റിലെ ഡേറ്റാ ബേസിൽ അതിസങ്കീർണ്ണമായ അൽഗോരിതം ഉപയോഗിച്ച് മുങ്ങിത്തപ്പി അരിച്ചെടുത്ത വിവരങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇത് സാധ്യമാക്കുക.

പ്രാധാന്യമെന്ത്?

കമ്പനികൾക്ക് തങ്ങളുടെ ചെലവ് കുറക്കുവാൻ ഏറെ സഹായകമാണ് ബിഗ് ഡേറ്റാ അനലിറ്റിക്സ് എന്നത്. വളരെ വേഗത്തിലും നന്നായും തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാൻ സഹായകരമായ ഒന്നാണ് ഡേറ്റാ അനലറ്റിക്സ് എന്നത്. കമ്പനികൾക്ക് പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുവാനും സേവനങ്ങൾ നൽകുവാനും ഏറെ സഹായിക്കുന്നുണ്ട് ഇത്.

എങ്ങനെ സാധ്യമാവുന്നു?

ഡേറ്റാ അനാലിസിസ് എന്നത് ഒരൊറ്റ സാങ്കേതിക വിദ്യയാൽ

സാധിതപ്രായമാവുന്നയൊന്നല്ല. ഒരു കൂട്ടം സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ അതിന് പുറകിലുണ്ട്.

ഡാറ്റാ മാനേജ്മെന്റ്– കുറ്റമറ്റ രീതിയിൽ ഒരു ഡേറ്റ അപഗ്രഥിക്കണമെങ്കിൽ ആദ്യം ഡേറ്റയെന്നത് റിലയബിളായതായിരിക്കണം എന്നത് തന്നെയാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം.

ഡാറ്റാ മൈനിംഗ് – ഒരു വലിയ കൂട്ടം ഡാറ്റയിൽ നിന്നും ആവശ്യമുള്ള പാറ്റേൺ കണ്ടെത്തുകയും വേർതിരിക്കുകയുമാണ് ഇവിടെ. ആവശ്യമില്ലാത്തത് കളയുകയും വേണ്ടത് എടുക്കുകയും ചെയ്തെങ്കിൽ മാത്രമേ അത് ഉപകാരപ്രദമായി വരികയുള്ളൂ.

ഹാഡൂപ്പ്– ഒരു വലിയ കൂട്ടം ഡേറ്റാ കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനുള്ള ഫ്രീ സോഫ്റ്റ്വെയറാണ് ഹാഡൂപ്പ്

പ്രെഡക്റ്റീവ് അനാലിറ്റിക്സ്– നിലവിലുള്ള ഡേറ്റയെ അപഗ്രഥിച്ചിട്ട് ഭാവിയിലേക്കുള്ള നിർണായകമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുകയാണിവിടെ. ഫ്രോഡ് ഡിറ്റക്ഷൻ, റിസ്ക് മാനേജ്മെന്റ് തുടങ്ങിയവയിലൊക്കെ ഏറെ ഉപകാരപ്രദമായൊന്നാണിത്.

ടെക്സ്റ്റ് മൈനിംഗ്– ഇന്റർനെറ്റിൽ നിന്നും ലഭ്യമായ ടെക്സ്റ്റ് ഡേറ്റയിൽ മറ്റുള്ളവർക്ക് കണ്ടുപിടിക്കുവാൻ കഴിയാത്ത കാര്യങ്ങളെ മനസ്സിലാക്കിയെടുക്കുകയാണിവിടെ.

ആർക്കൊക്കെ പ്രയോജനപ്പെടുത്താം?

ടൂറിസം രംഗത്ത് കസ്റ്റമറുടെ വിവരങ്ങൾ അറിയുന്നത് ഏറെ പ്രയോജനപ്പെടുന്ന ഒന്നാണ്. കാരണം കസ്റ്റമറുടെ സംതൃപ്തിയിലാണ് ഈ വ്യവസായത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പ് തന്നെ. ആയതിനാൽത്തന്നെ ട്രാവൽ ആന്റ് ടൂറിസം മേഖലയിൽ ഡേറ്റാ അനലിറ്റിക്സിന് ഏറെ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. വൈദ്യശാസ്ത്രരംഗമാണ് വിവര ശേഖരണത്തിൽ ഒരു പ്രധാന ഗുണഭോക്താക്കൾ. സാംക്രമിക രോഗങ്ങൾ പടർന്ന് പിടിക്കുന്ന ഇക്കാലത്ത് ഇതിന്റെ പ്രസക്തി ഏറെയാണ്. ജനങ്ങളുടെ സർവ്വേ നടത്തുകയും ഒപ്പം ആരോഗ്യ വിവരങ്ങളടങ്ങിയ കാർഡ് ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ അത് പിന്നീട് വിവിധങ്ങളായ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാൻ ഏറെ ഉപകാരമായി

വർത്തിക്കുന്നു. മെഡിക്കൽ ഹിസ്റ്ററി കാർഡിനുള്ളതിനാൽത്തന്നെ മറ്റൊരു അസുഖം വരുമ്പോൾ ഡോക്ടർക്ക് വളരെയെളുപ്പത്തിൽ ഒരു തീരുമാനം എടുക്കുവാൻ കഴിയുന്നു. മാത്രവുമല്ല ഒരു പ്രദേശത്തെ ജനങ്ങളുടെ ആരോഗ്യാവസ്ഥയെക്കുറിച്ച് വിശകലനം ചെയ്യുവാനും സാധ്യമാണ്. ഗവൺമെന്റ് ഇപ്പോൾത്തന്നെ ഈ ദിശയിൽ ഏറെദൂരം മുമ്പോട്ട് പോയിട്ടുണ്ട്.

ഗവൺമെന്റ് തന്നെയാണ് ഡേറ്റാ അനാലിസിസിന്റെ പ്രധാന ഗുണഭോക്താക്കൾ. ഇപ്പോൾത്തന്നെ ആധാർകാർഡ് ഏതണ്ടെല്ലാ സർവീസുകളുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നതിനാൽ തീവ്രവാദപ്രവർത്തനങ്ങൾ തടയുവാനും സുപ്രധാനമായ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാനും പോളിസി നിർണ്ണയിക്കുവാനുമെല്ലാം കഴിയുന്നുണ്ട്. സേവനങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ വിതരണത്തിനായി ഓരോ പൗരനും ആധാർ നമ്പർ, ധനകാര്യം, ആരോഗ്യരംഗം തുടങ്ങിയ വിവിധ സേവനങ്ങളിലേക്ക് ആധാർ ബന്ധിപ്പിക്കുന്നത് ഡാറ്റയുടെ ഭീമൻ പൂൾ സൃഷ്ടിക്കുമെന്ന് കരുതുന്നു. അസംസ്കൃത വിവരത്തെ അർത്ഥപൂർണ്ണമായ വിവരങ്ങളിലേക്ക് പരിവർത്തനം ചെയ്യാനും വിശകലനം സുഗമമാക്കാനും ബിഗ് ഡാറ്റ അനലിറ്റിക്സ് ആവശ്യമായി വരും. എന്നാൽ പൗരന്റെ സ്വകാര്യതയിലേക്കുള്ള കടന്നുകയറ്റമാണിതെന്ന വിമർശനവും ഇല്ലാതില്ല.

ഡേറ്റാ അനാലിസിസ് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്ന മറ്റൊരു പ്രധാന ബിസിനസ് രംഗമാണ് റീടെയിലിന്റേത്. പലപ്പോഴും റിലയൻസ്, മോർ പോലുള്ള റീട്ടെയിൽ ചെയിനിൽ നിന്നും ഫീഡ് ബാക്കിനായി ഫോൺകോളുകൾ വരുന്നത് കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ വിവരങ്ങൾ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് ഉത്തമ ഉദാഹരണമാണ്.

സംരംഭക സാധ്യതകൾ

ഇത്തരത്തിൽ അനന്തമായ ഡേറ്റകൾ വിശകലനം ചെയ്ത് ഉൽപ്പാദനക്ഷമമായി മാറ്റിയെടുക്കുന്ന ഈ രംഗത്ത് സംരംഭക സാധ്യതകളും അനവധിയാണ്. നമ്മൾ ഇന്റർനെറ്റിൽ ചെയ്യുന്ന ഓരോ കാര്യങ്ങളും നിരവധി ഡിജിറ്റൽ റെക്കോർഡുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നുവെന്നതാണ് ഇതിനൊക്കെയും ആധാരമായിരിക്കുന്നത്.

1. ഡേറ്റാ മൈനിങ്ങ് കൺസൾട്ടൻസി

ഈ മേഖലയിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ് ഡേറ്റാ കൺസൾട്ടൻസി എന്നത്. വിവിധങ്ങളായ കമ്പനികൾക്ക് ഉപകാരപ്രദമായ ഡേറ്റകളെ വേർതിരിച്ച് എടുക്കുന്ന സർവീസാണിത്. ഒരു പേഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടറും നല്ലയൊരു വെബ്സൈറ്റും സ്വന്തമായുണ്ടുവെങ്കിൽ ചെയ്യുവാൻ കഴിയുന്ന ഒരു ബിസിനസ്സ് ആണിത്. ഇത് മൂന്നു ഘട്ടങ്ങളിലായിട്ടാണ് നടപ്പിലാവുന്നത്. കമ്പനികൾക്കാവശ്യമായ ഡേറ്റകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിനാണ് എക്സ്പ്ലോറേഷൻ എന്ന് പറയുന്നത്. തുടർന്ന് മോഡൽ ബിൽഡിംഗ് ആണ് ചെയ്യുന്നത്. മോഡൽ ചെയ്ത ഡേറ്റകളെ പ്രത്യേക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് അവസാനത്തെ സ്റ്റേജ് ആയ ഡിപ്ലോയ്മെന്റ്. ഇതിന് പ്രത്യേക സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ലഭ്യമാണ്.

2. ബിസിനസ്സ് ഇന്റലിജെൻസ് കൺസൾട്ടൻസി

പ്രധാനമായും ഒരു കമ്പനിക്കകത്തുള്ള ഡേറ്റകൾ അതിനുപകരിക്കുന്ന വിധത്തിൽ ക്രമീകരിക്കുന്നതാണ് ഈ സർവീസ്. ഉദാഹരണമായി ബിഗ് ബസാർ പോലുള്ള ഒരു റീട്ടെയിൽ ചെയിൻ അവരുടെ എ. റ്റി. എം. കാർഡുപയോഗിച്ച് പർച്ചേസ് ചെയ്യുന്ന കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ ഡേറ്റാ അപഗ്രഥിച്ചാൽ അവരെപ്പറ്റി നിരവധി കാര്യങ്ങളറിയുവാൻ സാധിക്കും. ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുന്നവരുടെ പ്രായം, പുരുഷനോ സ്ത്രീയോ എന്നത് തുടങ്ങി ഒരു പിടി കാര്യങ്ങളറിയുന്നതിലൂടെ ബിസിനസ്സിലെ നിർണ്ണായകമായ പല തീരുമാനങ്ങളുമെടുക്കുവാൻ സാധിക്കും. വൻകിട കമ്പനികൾക്ക് വേണ്ടിയുള്ള ഇത്തരം കൺസൾട്ടൻസി സർവീസുകൾ ഇനിയുള്ളയൊരു സംരംഭക സാധ്യതയാണ്.

3. ഫ്രോഡ് ഡിറ്റക്ഷൻ സർവീസ്

ഇന്റർനെറ്റ് തട്ടിപ്പുകളുടെ വിളനിലം കൂടിയാണ്. ഇതിന്റെ ദുഷ്ഫലം അനുഭവിക്കുന്നവരാണ് പല കമ്പനികളും.

ബാങ്കിങ്ങ് പോലുള്ള ഫിനാൻസ് രംഗത്തും ഇ കൊമേഴ്സ് മേഖലയിലുമെല്ലാം നിരവധി തട്ടിപ്പുകൾ നടക്കുന്നുണ്ട്. മുമ്പൊരിക്കൽ ഒരു ബാങ്കിന്റെ ഓരോ കസ്റ്റമേഴ്സിൽ നിന്നും ഒരു പൈസ വീതം മോഷ്ടിച്ച ഒരു പ്രശ്നം റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുകയും അത് പിടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുകയുണ്ടായിട്ടുണ്ട്. ഇതുപോലെ ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ്, ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയ മറ്റ് തട്ടിപ്പുകളെല്ലാം കണ്ടുപിടിക്കുന്ന സർവീസുകൾ നൽകുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇനി

ഉയർന്ന് വരാം.

4. ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് അനലറ്റിക്സ്

നമ്മിൽ പലർക്കും ക്രെഡിറ്റ് എടുക്കുവാൻ ശ്രമിച്ചപ്പോൾ ഇൻഷുറൻസിൽ നിന്നും ഫോൺ കോളുകൾ വന്നിട്ടുണ്ടാവും. ഇത് സത്യത്തിൽ മറ്റൊരു കമ്പനിയുടെ ബിസിനസ്സ് ആണ്. ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് എടുക്കുവാൻ തയ്യാറായവരുടെ വിവരങ്ങൾ കമ്പനിയിൽ നിന്നും ശേഖരിക്കുകയും അത് അനാലിസിസ് ചെയ്ത് അവരുടെ ബിസിനസ് വർദ്ധിപ്പിക്കുകയുമാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്.

5. പരിശീലനരംഗം

താരതമ്യേന പുതിയതായ ഡേറ്റ അനാലിസിസ്, ഡേറ്റാ മൈനിങ്ങ്, ഡേറ്റാ എൻക്രിപ്ഷൻ, മെഷീൻ ലേണിങ്ങ് തുടങ്ങിയവയിൽ വ്യക്തികൾക്കും കമ്പനികൾക്കും ആവശ്യമായ പരിശീലനം നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളാരംഭിക്കുകയോ നിലവിലുള്ള കമ്പ്യൂട്ടർ ട്രെയിനിങ്ങ് സെന്ററുകൾക്ക് ഈ ദിശയിൽ ചുവട് വക്കുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ഇന്ത്യയിലെ ബിഗ് ഡാറ്റയുടെ ഭാവി

ഇന്ത്യൻ അനലിറ്റിക്സ് വ്യവസായത്തിന്റെ ഈ വികാസത്തിന്റെ ഉയർച്ചയിലേക്ക് നയിക്കുന്ന നിരവധി ഘടകങ്ങളിൽ ഒന്ന് വ്യക്തിഗത തലത്തിൽ വളരുന്ന ഡാറ്റ ഉത്പാദനം ആണ്. 400 ബില്ല്യൺ വരുന്ന ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോക്താക്കൾ, 300 ദശലക്ഷം സ്മാർട്ട്ഫോൺ എന്നിവ ഉപയോക്താവ് അടിസ്ഥാനമായിട്ടുള്ള ബിഗ് ഡാറ്റ സൃഷ്ടിക്കുന്നതായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഓരോ വിവരവും ബിഗ് ഡാറ്റ ഉപയോഗിച്ച് പ്രോസസ് ചെയ്ത് പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു വിവരശേഖരണം ഉണ്ടാക്കുന്നു. ഉപയോക്തൃസ്വഭാവം വെളിപ്പെടുത്തുന്നതിന് പ്രയോജനപ്രദവും ലാഭകരവുമായ തീരുമാനങ്ങളുമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുന്നതിനുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ. ഇന്റർനെറ്റ് പ്രാപ്തമാക്കിയ ഉപകരണങ്ങളുടെ വളർച്ച, അതിലൂടെ ഡാറ്റ ഉത്പാദനം ഭാവിയിൽ എളുപ്പത്തിൽ ലഭിക്കാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. വരും നാളുകൾ ഏറെ തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ കൽപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഡേറ്റാ അനാലിസിസ് ആയതിനാൽത്തന്നെ ഏറെ ഡിമാന്റുള്ള മേഖലയാണ്. ഇത് തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ ഡിഗ്രി, പി. ജി. ഡിപ്ലോമ കോഴ്സുകൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. പുത്തൻ കാലത്തിന്റെ മാറ്റങ്ങളറിഞ്ഞ് വ്യത്യസ്തമായ സംരഭകാശയങ്ങൾ രൂപവൽക്കരിച്ച് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ആരംഭിക്കേണ്ടത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ തന്നെ ആവശ്യമാണ്.

ASB
Since 1894
മതി ചൂട് സഹിച്ചത് !
ചൂട് കുറയ്ക്കുവാൻ
2 സുന്ദര മാർഗ്ഗങ്ങൾ
മെറ്റൽ റൂഫിന് ചൂട് കുറയ്ക്കാൻ ഏറ്റവും ലാഭകരമായ പരിഹാരം
കുറഞ്ഞ വില കൂടുതൽ ലാഭം
കറന്റ് ആവശ്യമില്ല, കെട്ടിടത്തിനുള്ളിൽ ചൂടില്ല
500 mm
600 mm
95% Reflection നിലൂടെ ചൂട് തടയുന്നു
റേഡിയന്റ് ബാരിയർ റോൾ
SUITABLE FOR FACTORY, GODOWN & AUDITORIUM
ടർബൈൻ വെന്റിലേറ്റർ
നേരിൽ വരിക
A.M. Mohammed Usman & Brother
(An ISO 9001 : 2000 Certified Firm)
H.O. Broadway, Ernakulam- 31. Tel: 2351816, 2369006, Mob: 98461 27735.
Koyassan Koya Road, Kozhikode- 1. Tel : 4040090, Mob: 92494 57577.
E-mail: mousman@vsnl.com, Website: www.asbava.com

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

അച്ചാർ കയറ്റുമതിമേഖലയ്ക്ക് ഇപ്പോൾ നല്ല കാലമാണ്. ഓരോ വർഷവും അറുനൂറു കോടിയോളം രൂപയുടെ വിവിധയിനം അച്ചാറുകളാണ് ഇന്ത്യയിൽനിന്നും കയറ്റുമതി ചെയ്യപ്പെടുന്നത്. 1980-കളിൽ ഇത് 36 കോടി മാത്രമായിരുന്നു. അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ അച്ചാർ കയറ്റുമതിയിലൂടെ പ്രതിവർഷം ആയിരം കോടി രൂപയുടെയെങ്കിലും വരുമാനം നേടാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് ഈ രംഗത്തുള്ളവർ. അമേരിക്ക, റഷ്യ, യൂറോപ്പ്, ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലേക്കാണ് ഇവിടെനിന്നുള്ള അച്ചാർ കയറ്റുമതിയുടെ നല്ലൊരു പങ്കും. ആകെ കയറ്റുമതിയുടെ പകുതിയിലേറെയും അമേരിക്കയിലേക്കും റഷ്യയിലേക്കുമാണ്. ഇതോടൊപ്പം കൂടുതൽ രാജ്യങ്ങളുമായി വ്യാപാരബന്ധം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള ചർച്ചകളും പുരോഗമിക്കുന്നു.

അച്ചാർ കയറ്റുമതിയിലൂടെ രാജ്യത്ത് ഏറ്റവുമധികം നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്ന സംസ്ഥാനം കേരളമാണ്. ഇപ്പോൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യപ്പെടുന്ന അച്ചാറുകളുടെ എൺപതുശതമാനവും മാങ്ങയാണെന്നാണ് കണക്കു

കൂടുതൽ കരുത്തോടെ അച്ചാർ കയറ്റുമതി

കൾ വ്യക്തമാക്കുന്നത്. ഈ രംഗത്ത് നാടൻ മാങ്ങകൾക്കാണ് ഉയർന്ന ഡിമാൻഡ്. കേരളത്തിൽ കിളിച്ചുണ്ടൻ, പുളിയൻ, താളിമാങ്ങ, കൽക്കണ്ടവെള്ളരി, ഈര ലോക്കൽ, ചന്ദ്രക്കാരൻ, പൊന്നാടൻ, കറുത്ത മൂവാണ്ടൻ എന്നിവയെല്ലാം വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ അച്ചാർ ഉത്പാദനത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കട്ടികൂടിയ തൊലിയും ഉയർന്ന പുളിരസവും കുറഞ്ഞ കാമ്പും കൂടിയ ചുനയും നാടൻ മാങ്ങകളെ അച്ചാർ ഉത്പാദനമേഖലയ്ക്ക് പ്രിയങ്കരമാക്കുന്നു. സ്വാഭാവികമായും അച്ചാർ ഉത്പാദനത്തിന് ആവശ്യമായ നാടൻ മാങ്ങകൾ സംഭരിക്കുന്ന കാര്യത്തിലും കമ്പനികൾ തമ്മിൽ കിടമത്സരമുണ്ട്.

പാതയോരത്തും കൃഷിയിടങ്ങളിലുമുള്ള നാടൻമാങ്ങകൾ പൂവിടുമ്പോൾ തന്നെ അച്ചാർ നിർമ്മാണകമ്പനികൾ അവയ്ക്ക് മൊത്തവില പറഞ്ഞ് കച്ചവടം ഉറപ്പിക്കുന്ന രീതിയാണ് നിലവിലുള്ളത്. മാവിന്റെ ഇനം, പ്രായം, മാങ്ങയുടെ അളവ് എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് വില നിശ്ചയിക്കുന്നത്. കച്ചവടം ഉറപ്പിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ അവയുടെ സംരക്ഷണം മുതൽ വിളവെടുപ്പ് വരെയുള്ള കാര്യങ്ങളെല്ലാം കമ്പനികൾ തന്നെ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. പാതയോരത്തെ നാടൻമാങ്ങകളുടെ വിളവെടുപ്പിനായി പൊതുമരാമത്ത് വകുപ്പുമായാണ് കമ്പനികൾ ബന്ധപ്പെടുന്നത്. ഇത്തരത്തിൽ കമ്പനികൾ തമ്മിലുള്ള മത്സരം കൂടിയതോടെ ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയും ഉയർന്ന നിലവാരത്തിലാണ്.

തമിഴ്നാട്, കർണാടക, മഹാരാഷ്ട്ര, ഹരിയാന, ഒറീസ, മധ്യപ്രദേശ്, പഞ്ചാബ്, ആന്ധ്രാപ്രദേശ്, ബീഹാർ, ഗുജറാത്ത്, ഉത്തർപ്രദേശ്, പശ്ചിമബംഗാൾ എന്നിവിടങ്ങളിലെല്ലാം വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള മാവുകൃഷിയുണ്ടെങ്കിലും, അച്ചാർ ഉത്പാദനത്തിന് മികച്ചത് നാടൻ മാങ്ങകളാണെന്ന ഘടകമാണ് കേരളത്തിന് അനുകൂലമായത്. ഇതോടെ മറ്റു ഇന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ലോകകമ്പോളത്തിലും ഇവിടെനിന്നുള്ള അച്ചാറുകളുടെ ഡിമാൻഡ് കുതിച്ചുയർന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇവിടുത്തെ ചെറുകിട അച്ചാർ നിർമ്മാണയൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണവും വർധിച്ചു. മാങ്ങയ്ക്ക് പുറമെ നാരങ്ങ, നെല്ലിക്ക, ചെമ്മീൻ, വെളുത്തുള്ളി, ജാതിക്ക, കുരുമുളക്, ബീറ്റ്റൂട്ട്, കാരറ്റ്, ബിലിംബിപ്പുളി, മുളങ്കൂമ്പ്, പച്ചമുളക്, കാന്താരി, പാവയ്ക്ക, ചാമ്പയ്ക്ക, കോവയ്ക്ക, മീൻ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഉപയോഗിച്ച് കയറ്റുമതിലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള അച്ചാർ ഉത്പാദനം നടക്കുന്നു

ണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം കുരുമുളകും ജാതിക്കയും ഏലക്കായയും ഇഞ്ചിയും ഗ്രാമ്പൂവും ഉൾപ്പെടെയുള്ള സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചുണ്ടാക്കുന്ന അച്ചാറുകൾക്കും വൻപ്രിയമാണ്. ഈ രംഗത്തും കേരളം തന്നെയാണ് മുന്നിൽ.

അംഗീകൃതമായ ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചുകൊണ്ട് തയ്യാറാക്കുന്ന അച്ചാറുകളാണ് ഇത്തരത്തിൽ കയറ്റുമതി ചെയ്യപ്പെടുന്നത്. ഈ മേഖലയിൽനിന്നും കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ വരുമാനം ലഭിച്ചുതുടങ്ങിയതോടെ അച്ചാർ കയറ്റുമതിയിൽ നൂതനമായ ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ സംസ്ഥാന സർക്കാരും കയറ്റുമതി സ്ഥാപനങ്ങളുമെല്ലാം ആവിഷ്കരിച്ചു നടപ്പാക്കുന്നുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി രാസവളങ്ങളും കീടനാശിനിയുമൊന്നും പ്രയോഗിക്കാത്തതും ജൈവസർട്ടിഫിക്കറ്റുള്ളതുമായ തോട്ടങ്ങളിൽനിന്നും ശേഖരിക്കുന്ന മാങ്ങയും ചെറുനാരങ്ങയും വെളുത്തുള്ളിയുമെല്ലാം ചിലയിടങ്ങളിലെങ്കിലും അച്ചാർ നിർമ്മാണത്തിനായി ഉപയോഗിച്ചുവരുന്നു.

സംസ്ഥാനത്തെമ്പാടും കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളുടെയും സ്വയംസഹായസംഘങ്ങളുടെയുമെല്ലാം പ്രവർത്തനം സജീവമായതും അച്ചാർ കയറ്റുമതിയിലെ നേട്ടത്തിന് സഹായകമായിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിലെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും കുടുംബശ്രീയുടെ പ്രവർത്തനം സജീവമായതിനാൽ വൈവിധ്യമാർന്ന അച്ചാറുകൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്നു. മേഖലാടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾ വ്യത്യസ്ത തരത്തിലുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. അവയെല്ലാം പ്രാദേശികകമ്പോളത്തിൽതന്നെ വിറ്റഴിയുകയാണ് പതിവ്. എന്നാൽ സ്വകാര്യകമ്പനികൾക്ക് പുറമേ കയറ്റുമതിരംഗത്തും ഇപ്പോൾ ഗ്രാമീണകൂട്ടായ്മകൾ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചു തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഉത്പന്നനിർമ്മിതിയിൽ കൂടുതൽ ശാസ്ത്രീയത ഉറപ്പാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഉത്പന്നം എളുപ്പത്തിൽ കേടാവാൻ കാരണമായ ചേരുവകളൊന്നും ഉപയോഗിക്കാതെയാണ് വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള അച്ചാർനിർമ്മാണം. കൂടുതൽ വിപണനസാധ്യത തെളിഞ്ഞതോടെ സംസ്ഥാനത്തെ വിവിധ ഗ്രാമങ്ങളിലുള്ള കുടുംബശ്രീ കൂട്ടായ്മകൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന അച്ചാറുകൾ ഒരേ ബ്രാൻഡ് പേരിൽ രാജ്യാന്തരവിപണിയിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യണമെന്ന ആവശ്യവും ശക്തമാണ്. ഇതു സംബന്ധിച്ച് ലണ്ടനിലും കാനഡയിലുമുള്ള ഏതാനും സ്വതന്ത്ര വാണിജ്യസംഘടനകളുമായി നേരത്തെ ചർച്ചകൾ നടന്നിരുന്നു. ഇത് യാഥാർത്ഥ്യമായാൽ അച്ചാർ കയറ്റുമതിരംഗത്ത് വൻകുതിപ്പ് തന്നെയുണ്ടാകുമെന്നാണ് നിഗമനം. ഇതോടൊപ്പം പ്രാദേശികതലത്തിൽ കൂടുതൽ അച്ചാറുത്പാദനയൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കാനും സാധിക്കും. കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ മാത്രം ആഭ്യന്തര, വിദേശകമ്പോളങ്ങളിൽ ഇവിടുത്തെ അച്ചാറിന്റെ വില്പനയിൽ എണ്ണൂറുശതമാനത്തോളം വർധനയുണ്ടായിട്ടുണ്ടെന്നാണ് കണ

കൂടുതൽ വിപണനസാധ്യത തെളിഞ്ഞതോടെ സംസ്ഥാനത്തെ വിവിധ ഗ്രാമങ്ങളിലുള്ള കുടുംബശ്രീ കൂട്ടായ്മകൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന അച്ചാറുകൾ ഒരേ ബ്രാൻഡ് പേരിൽ രാജ്യാന്തരവിപണിയിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യണമെന്ന ആവശ്യവും ശക്തമാണ്.

ക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. ഫ്ളാറ്റ് സംസ്കാരം വ്യാപകമായിട്ടുള്ള കൊച്ചി, തിരുവനന്തപുരം, കോഴിക്കോട് നഗരങ്ങളിലാണ് സംസ്ഥാനത്ത് ഏറ്റവുമധികം അച്ചാറുകൾ വിറ്റഴിയുന്നത്. ഇതോടൊപ്പം ഉത്തരേന്ത്യയിലേക്കുള്ള കയറ്റുമതിയും കൂടിവരുന്നു.

ഒരുകാലത്ത് തമിഴ്നാട്, കർണാടക, ആന്ധ്രാപ്രദേശ് തുടങ്ങിയ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും എത്തിക്കുന്ന മാങ്ങ ഉപയോഗിച്ചാണ് കേരളത്തിലെ കമ്പനികളും അച്ചാറുണ്ടാക്കിയിരുന്നത്. എന്നാൽ ഗുണനിലവാരത്തിന് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകിത്തുടങ്ങിയതോടെ നാടൻമാങ്ങയിലുണ്ടാക്കുന്ന അച്ചാറുകൾക്കും ഉപ്പുമാങ്ങയ്ക്കും വിപണിയിൽ കൂടുതൽ പ്രിയമായി. അയൽസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ അച്ചാർനിർമ്മാണകമ്പനികൾ പോലും ഇപ്പോൾ കേരളത്തിൽനിന്നും നാടൻമാങ്ങകൾ സംഭരിക്കുന്നുണ്ട്.

സംസ്ഥാനത്തെ വിവിധ ജില്ലകളിൽ വ്യത്യസ്ത സമയത്താണ് വിളവെടുപ്പ് നടക്കുന്നത് എന്നതിനാൽ ഈ രംഗത്തെ വാണിജ്യ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ കാലം മാങ്ങ സംഭരിക്കാൻ കഴിയുന്നു. തിരുവനന്തപുരം, എറണാകുളം ജില്ലകളിൽ വിളവെടുപ്പുനടന്ന് ഒന്നുരണ്ട് മാസങ്ങൾകൂടി കഴിഞ്ഞാൽ മാത്രമേ ഇടുക്കി, വയനാട് തുടങ്ങിയ മലയോര ജില്ലകളിൽ മാങ്ങ മൂപ്പെത്തുകയുള്ളു. വിളവെടുപ്പിന് പാകമാകുന്നതോടെ അച്ചാർനിർമ്മാണകമ്പനികളുടെ ഏജന്റുമാർ കൃഷിയിടത്തിലേക്കെത്തുന്നു. അച്ചാർവ്യവസായമേഖലയിൽ ഉണ്ടായിട്ടുള്ള കുതിപ്പ് ഇവിടുത്തെ നാടൻമാവുകളുടെ വ്യാപനത്തിനും സഹായകമായിട്ടുണ്ട്.

അതേസമയം അച്ചാറിന്റെ നിർമ്മാണത്തിലും പായ്ക്കിങ്ങിലുമെല്ലാം യൂറോപ്യൻ ഗുണനിലവാരം പാലിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഈ രംഗത്ത് കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ അധികനേട്ടം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയുമെന്ന് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നു. ഇതിനുള്ള ശ്രമങ്ങളും പുരോഗമിക്കുകയാണ്. പ്രവാസികളായ ഇന്ത്യക്കാരുടെ എണ്ണം കൂടിവന്നതനുസരിച്ചാണ് ആഗോളതലത്തിലുള്ള അച്ചാർവിപണി വികസിച്ചതെങ്കിൽ നഗരങ്ങളിലെ ജീവിതശൈലി ആഭ്യന്തരവില്പന കുതിച്ചുയരാൻ കാരണമായി. അതേസമയം രാജ്യാന്തരകമ്പോളത്തിൽ മലയാളികളല്ലാത്തവർപോലും കേരളത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന അച്ചാർ ഉപയോഗിച്ചുതുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. വിദേശത്തെ പ്രമുഖ ടൗണുകളിലുള്ള ഒട്ടേറെ ഭക്ഷണശാലകളിൽ ഇപ്പോൾ ഇവിടെനിന്നുള്ള അച്ചാറുകൾ വൻതോതിൽ വിറ്റഴിയുത് ഇതിന് തെളിവാണ്.

With Best Compliments from

Mamoottil Food Products

Vengoor (Via) Ayoor, Kollam District

Proprietor: Reji.K Phone : 0474 – 2492701,9947452114

പരിശുദ്ധമായ മുളകുപൊടി,മല്ലിപ്പൊടി,മഞ്ഞൾപ്പൊടി, അരിപ്പൊടി എന്നിവ മിതമായ നിരക്കിൽ ലഭ്യമാണ്

അവണി അഗ്രോ മിൽസ്

അയ്യമ്പുഴ, P.O.
കൊല്ലക്കോട്

AVANI AGRO MILLS, IV 1A, Kollakode,
Ayyampuzha P.O., Ph : 95629 06379.
Email : avaniagromills@gmail.com

കേരളം മാതൃകയാക്കുന്നു
നവ്യ നന്മ
100% പരിശുദ്ധിയുടെ മേന്മ
കേരളത്തിൽ ആദ്യമായി
100% നാച്ചുറൽ കളർ
100% നാച്ചുറൽ ഫ്ളേവർ
ലാബ് ടെസ്റ്റഡ് ക്വാളിറ്റി
ഉന്നത ഗുണ മേന്മയുള്ള ചേരുവ
No പ്രിസർ വേറ്റീവ്സ്
NAVYA BakeShop
The Tempting Taste
Navya, an ISO 22000 : 2005 FSMS & HACCP Certified Company
NAVYA BAKES & CONFECTIONERIES INDIA PVT. LTD
Order online navyabakers.com
Follow us on navyabakeshop
Customer Care +91 9496001250

ബൈജു നെടുങ്കേരി

തിന്നർ നിർമ്മാണം
വൻവിപണി സാധ്യതയുള്ള സംരംഭം

ഒരു ചെറുകിട സംരംഭകന് നിലനിൽക്കുന്നതിനുള്ള വിപണി ഇപ്പോഴും കേരളത്തിലുണ്ട്. കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ സുഗമമായ ലഭ്യതയും ഈ വ്യവസായത്തിന്റെ സാധ്യത വർധിപ്പിക്കുന്നു.

കേരളത്തിലെ നിർമ്മാണമേഖലയിൽ ധാരാളമായി ഉപയോഗപ്പെടുന്ന ഒരു ഉല്പന്നമാണ് തിന്നർ. ചെറുകിട സംരംഭമായി കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതും മികച്ച വരുമാനം പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതുമായ തിന്നർ നിർമാണം കേരളത്തിൽ എവിടെയും ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു വ്യവസായ സംരംഭമാണ്. ഉപകരണങ്ങൾ, ബ്രഷുകൾ എന്നിവ ക്ലീൻ ചെയ്യുന്നതിനും പെയിന്റിന്റെ വിസ്കോസിറ്റി കുറയ്ക്കുന്നതിനും പൊട്ടിച്ച പെയിന്റ് കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനും ഫർണിച്ചർ പോളിഷിംഗ് വാഹനങ്ങളുടെ പെയിന്റിംഗ് എപ്പോക്സി മിക്സിംഗ് തുടങ്ങിയ അനവധി മേഖലകളിൽ വിവിധ തരത്തിലുള്ള തിന്നറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

എൻ. സി. തിന്നർ ഇനാമൽ തിന്നർ,

എപ്പോക്സി തിന്നർ, പി. യു. തിന്നർ തുടങ്ങി വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്നതിനും വിവിധ ക്വാളിറ്റിയിൽ ഉള്ളതുമായ തിന്നറുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്.

സാധ്യതകൾ

സാമ്പത്തിക മുരടിപ്പിനിടയിലും കേരളത്തിൽ നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ പദ്ധതികൾ പ്രഖ്യാപിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. ഒരു ചെറുകിട സംരംഭകന് നിലനിൽക്കുന്നതിനുള്ള വിപണി ഇപ്പോഴും കേരളത്തിലുണ്ട്. കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ സുഗമമായ ലഭ്യതയും ഈ വ്യവസായത്തിന്റെ സാധ്യത വർധിപ്പിക്കുന്നു. നിർമ്മാണ പ്രക്രിയയിൽ പ്രാവീണ്യം നേടിയ സാധാരണക്കാർക്ക് പോലും തിന്നർ നിർമ്മാണം സുഗമമായി നിർവഹിക്കാനാകും. കേരളത്തിൽ പുതുതായി വരുന്ന വ്യവസായനയ പ്രകാരം നാനോ സംരംഭമായി വീട്ടിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒന്നാണു തിന്നർ. വലിയ യന്ത്രങ്ങളുടെ സഹായമില്ലാതെ തന്നെ നിർമ്മാണം പൂർത്തീകരിക്കുമെന്നതും ടി സംരംഭത്തെ സംരംഭക സൗഹൃദമാക്കുന്നു.

മാർക്കറ്റിംഗ്

പ്രധാനമായി ഹാർഡ് വെയർ ഷോപ്പുകൾ വഴിയാണ് വിൽപ്പന. തിന്നർ ഉപയോഗിക്കുന്ന വിവിധ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് നേരിട്ട് സപ്ലൈ ചെയ്യാനുള്ള അവസരങ്ങളുണ്ട്. ജനങ്ങൾക്ക് നേരിട്ട് വിൽക്കുന്നതിനേക്കാൾ വിവിധ മേഖലകളിലെ വിദഗ്ദ്ധരായ തൊഴിലാളികളാണ് തിന്നർ വാങ്ങുന്നത് എന്നതിനാൽ മാർക്കറ്റിംഗ് സുഗമമാണ്. നേരിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങൾക്ക് വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ള ഒരു ഉല്പന്നമാണ് തിന്നർ. കമ്മീഷനും ഗുണമേന്മയും വർധിപ്പിച്ച് വ്യാപാരികളെയും ഉപഭോക്താക്കളെയും നേടിയെടുക്കാനാകും.

നിർമ്മാണരീതി

വിവിധ ക്വാളിറ്റിയിൽ ഉള്ള തിന്നറുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന് വ്യത്യസ്തമായ മിക്സിങ് രീതികളാണ് അവലംബിക്കുന്നത്. പൊതുവായി ടോൾവിൻ, അസെറ്റോൺ, ഈതൈൽ അസൈറ്റെറ്റ്, ബ്യൂടൈൽ അസൈറ്റെറ്റ് എന്നിവ നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ മിക്സ് ചെയ്ത് സൂക്ഷിച്ചു വച്ചതിനുശേഷം വിവിധ അളവുകളിലുള്ള ബോട്ടിലുകളിലും ക്യാനുകളിലും നിറച്ച് ബ്രാൻഡ് ചെയ്തത് വിൽക്കുന്നതാണ് നിർമ്മാണരീതി.

മൂലധനനിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 200 ലിറ്റർ തിന്നർ ഉല്പാദിപ്പിച്ചു വിപണനം നടത്തുന്നതിനുള്ളത്)

1.	സംഭരണത്തിനും മിക്സിങ്ങിനുമായുള്ള ടാങ്കുകൾ	50,000
2.	ഫില്ലിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾ	10,000
3.	മിക്സിങ് ഉപകരണങ്ങൾ	5,000
4.	അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	20,000
5.	പ്രവർത്തന മൂലധനം	50,000

With best complement

Haridas

M/s. Saraswathy Soft Drinks

Nattika

ആകെ	**1,35,000**

പ്രവർത്തന വരവ് ചെലവ് കണക്ക്

ചെലവ്

(പ്രതിദിനം 200 ലിറ്റർ ഉല്പാദിപ്പിച്ചു വിതരണം നടത്തുന്നതിനുള്ള ചെലവ്)

1. ടോൾവിൻ, അസെറ്റോൺ തുടങ്ങിയ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ	13,000
2. ക്യാനുകൾ/ ബോട്ടിലുകൾ	300
3. ജീവനക്കാരുടെ വേതനം	500
4. ട്രാൻസ്പോർട്ടേഷൻ	1,000
5. മറ്റു ചെലവുകൾ	100
ആകെ	**14,900**

വരവ്

(2000 ലിറ്റർ തിന്നർ വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

1. എം. ആർ. പി. (160 * 200)	32,000
2. ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത് (114 * 200 ലിറ്റർ)	22,800

ലാഭം

ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	22,800
ഉല്പാദന ചെലവ്	14,300
പ്രതിദിനലാഭം	7,900

സാങ്കേതികവിദ്യ പരിശീലനം

തിന്നർ നിർമാണത്തിന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യയും പരിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. ഫോൺ: 0485 2242310

ലൈസൻസുകൾ

വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ഉദ്യോഗ് ആധാർ, ജി. എസ്. ടി, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നുള്ള അനുമതി എന്നിവ നേടിയിരിക്കണം.

All coir mattress comes with 1 year Gurantee,
Spring Mattress at atractive discount with 5 year warranty
Door delivery available*

ELITE
SLEEP SOLUTION

COIR MATTRESS | SPRING MATTRESS | PILLOWS

Manufactured by
V&V, Chengamanad, Poikattussery
Contact No. 0484 2474959
Mob: 9744203031, 9895137907, 7907237190

*Conditions apply

ശ്രീ വിവേകാനന്ദ കോളേജിൽ സംഘടിപ്പിച്ച കൈത്തറി മേള

കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങളുടെ പ്രചരണാർത്ഥം കോളേജുകളിൽ എക്സിബിഷനും സെമിനാറും സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി 15/02/2018 ന് ഉച്ചയ്ക്ക് 1 മണി മുതൽ 3 മണി വരെ ശ്രീ. വിവേകാനന്ദ കോളേജ്, കുന്നംകുളത്ത് വെച്ച് നടത്തപ്പെട്ട കൈത്തറി വസ്ത്ര പ്രചരണ പരിപാടി ശ്രീ വിവേകാനന്ദ കോളേജ് പ്രിൻസിപ്പാൾ ഡോ. കെ. കൃഷ്ണകുമാരിയുടെ അദ്ധ്യക്ഷതയിൽ തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ഡോ. കെ. എസ്. കൃപകുമാർ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ഡെപ്യൂട്ടി രജിസ്ട്രാർ ടി. എസ്. മായാദേവി സ്വാഗതം പറഞ്ഞ ചടങ്ങിൽ ശ്രീ വിവേകാനന്ദ കോളേജിലെ ഇ. ഡി. ക്ലബ് കോ- ഓർഡിനേറ്റർ സുജിത. കെ. എം, തലപ്പിള്ളി താലൂക്ക് ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ- ഇൻ- ചാർജ്ജ് വി. ബി. ഉണ്ണികൃഷ്ണൻ, കോളേജ് യൂണിയൻ പ്രതിനിധി ശരത്ത് എന്നിവർ ആശംസകൾ അർപ്പിച്ചു.

കൈത്തറി സംബന്ധിച്ച ബോധവൽക്കരണ സെമിനാർ ചേന്ദമംഗലം കരിമ്പാടം കൈത്തറി സഹകരണസംഘം സെക്രട്ടറി അജിത്ത് കുമാർ നടത്തുകയുണ്ടായി. പരിപാടിയോടനുബന്ധിച്ച് കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങൾ അണിഞ്ഞുകൊണ്ട് വിദ്യാർത്ഥികളുടെ തിരുവാതിരക്കളി, നാടൻപാട്ട് എന്നീ കലാപരിപാടികൾ അരങ്ങേറി. പരിപാടിയിൽ അദ്ധ്യാപകർ, ജീവനക്കാർ, വിദ്യാർത്ഥികൾ എന്നിവരടക്കം 250- ലധികം പേർ പങ്കെടുത്തു. ഉച്ചയ്ക്ക് 12 മണി മുതൽ 4 മണി വരെ കുത്താംപുള്ളി കൈത്തറി വ്യവസായ സഹകരണ സംഘം, തിരുവില്വാമല കൈത്തറി സഹകരണ സംഘം, എരവത്തൊടി കൈത്തറി സഹകരണ സംഘം എന്നിവയെ പങ്കെടുപ്പിച്ച് കൈത്തറി വസ്ത്ര പ്രദർശന/ വിപണന മേള സംഘടിപ്പിക്കുകയുണ്ടായി. ചടങ്ങിന് ചാവക്കാട് ജൂനിയർ സഹകരണ ഇൻസ്പെക്ടർ നന്ദി പറഞ്ഞു.

തിരുവനന്തപുരം സൊസൈറ്റിയുടെ പൊതുസേവനകേന്ദ്രത്തിന്റെ ഉദ്ഘാടനം

വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സഹായത്തോടെ പരമ്പരാഗത മേഖലയിൽ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനായി ആർട്ടിസാൻ വനിതകൾക്കായി കാഡ്കോ നടപ്പിലാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ് വസ്ത്രഗ്രാമം. സ്ത്രീകളുടെ സാമ്പത്തിക പിന്നോക്കാവസ്ഥ പരിഹരിച്ച് സമൂഹത്തിന്റെ മുഖ്യധാരയിലേക്ക് ഉയർത്തിക്കൊണ്ടു വരുന്നതിനുവേണ്ടിയുള്ള ശ്രമഫലത്തിൽ ഇതിനകം തന്നെ എട്ട് ജില്ലകളിലായി (തിരുവനന്തപുരം, കോട്ടയം, എറണാകുളം, തൃശ്ശൂർ, പാലക്കാട്, മലപ്പുറം, കോഴിക്കോട്, കണ്ണൂർ) 65 ആർട്ടിസാൻ വനിതകളെ തെരഞ്ഞെടുത്ത് അവർക്ക് സ്വയം പര്യാപ്തതയിൽ എത്തുംവിധം ടെക്സ്റ്റൈൽസ് ഓർണമെന്റേഷൻ, ടെയിലറിംഗ് എന്നിവയിൽ പരിശീലനവും നൽകുകയും ചെയ്തു. തുടർന്നുള്ള അവരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ മുന്നോട്ടു പോകുന്നതിനുവേണ്ടി അതാത് ജില്ലകളിൽ സൊസൈറ്റികൾ രൂപീകരിക്കുകയും ആധുനിക മെഷിനറികൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള ഒരു പൊതുസേവനകേന്ദ്രം സജ്ജമാക്കുകയും ചെയ്തു.

പ്രസ്തുത പദ്ധതിപ്രകാരം തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിൽ നിന്നുള്ള 57 ആർട്ടിസാൻ വനിതകൾ രൂപീകരിച്ച തിരുവനന്തപുരം ഡിസ്ട്രിക്റ്റ് വുമൺ ടെക്സ്റ്റൈൽസ് ഓർണമെന്റേഷൻ, ഗാർമെന്റ് മേക്കിംഗ് ആന്റ് ഹോസ്പിറ്റൽ വെയർ മാനുഫാക്ച്ചറിംഗ് ഹാന്റിക്രാഫ്റ്റ്സ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി ലിമിറ്റഡിന്റെ അനന്തപുരി ട്രെൻഡ് പൊതുസേവനകേന്ദ്രം പ്രവർത്തനോദ്ഘാടനം, 09/05/2018 ബുധനാഴ്ച രാവിലെ 10 മണിക്ക് തിരുവനന്തപുരം ഈഞ്ചയ്ക്കലുള്ള സൊസൈറ്റി ഹാളിൽ വച്ച് നടന്നു. പ്രസ്തുത ചടങ്ങ് കാഡ്കോ ചെയർമാൻ നടുവത്തൂർ സുന്ദരേശന്റെ അദ്ധ്യക്ഷതയിൽ കെ. ബിജു. ഐ. എ. എസ്, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഡയറക്ടർ ഉദ്ഘാടനം നിർവ്വഹിച്ചു. കാഡ്കോ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ റ്റി. വി. വിനോദ് പദ്ധതിയെക്കുറിച്ചുള്ള വിശദമായ റിപ്പോർട്ട് അവതരിപ്പിച്ചു. കെ. ശിവശങ്കരൻ കാഡ്കോ ഡയറക്ടർ, ആർ. കെ. ശശിധരൻപിള്ള കാഡ്കോ ഡയറക്ടർ, ആർ. രമേഷ് ചന്ദ്രൻ, ജനറൽ മാനേജർ, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം, കെ. വി. സുരേഷ്, മാനേജർ, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം എന്നിവർ ആശംസകൾ അർപ്പിച്ചു.

പാലായിൽ കാർഷിക സംരംഭകത്വ സെമിനാർ

മധ്യകേരളത്തിലെ പ്രമുഖ എൻ. ജി. ഒ ആയ പാലാ സോഷ്യൽ വെൽഫയർ സൊസൈറ്റിയുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ കാർഷിക വിളകളുടെ മൂല്യവർദ്ധന സാധ്യതകളും സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളും എന്ന വിഷയത്തിൽ സെമിനാർ നടത്തി. പിഴകിൽ നടത്തിയ സെമിനാർ പി. എസ്. ഡബ്ലിയു. എസ് ഡയറക്ടർ ഫാ. മാത്യു പുല്ലുകാലായിൽ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ഫാ. കുരുവിള തുടിയൻ പ്ലാക്കൽ അധ്യക്ഷനായി. ളാലം ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ ലോറൻസ് മാത്യു നയിച്ച ക്ലാസ് കാർഷിക ഉല്പന്നങ്ങളുടെ മൂല്യവർദ്ധനയും അതു മൂലമുള്ള സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളും ആയതിനുള്ള സർക്കാർ സേവനങ്ങളേയും കുറിച്ച് വെളിച്ചം വീശുന്നതായിരുന്നു. കർഷകർക്കായി സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ നടപ്പിലാക്കുന്ന വിവിധ പദ്ധതികളെക്കുറിച്ച് എസ്. ബി. ഐ. പിഴക് അസിസ്റ്റന്റ് മാനേജർ സ്മിതാ ജോസ് നയിച്ച ക്ലാസ് വിജ്ഞാനപ്രദമായിരുന്നു. കർഷകർക്കുള്ള സൗജന്യ പച്ചക്കറി തൈകളുടെ ഉദ്ഘാടനം പി. എസ്. ഡബ്ലിയു. എസ് സോണൽ ഡയറക്ടർ ഫാ. ജോർജ്ജ് പോളച്ചിറ കുന്നും പുറം നിർവഹിച്ചു.

കേരള കൈത്തറി തുണിത്തരങ്ങളുടെ ഉത്പാദനവും ഉപയോഗവും സംസ്ഥാനത്തിനകത്ത് പ്രചരിപ്പിക്കുന്നതിനും പരമ്പരാഗത മേഖലയിൽ കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും, സാമ്പത്തിക വളർച്ച കൈവരിക്കുന്നതിനുള്ള പരിപാടികളുടെ ഭാഗമായി കാസറഗോഡ് ജില്ലയിൽ കാഞ്ഞങ്ങാട് നഗരസഭാ ടൗൺഹാളിൽ 2018 മെയ് 24 വ്യാഴാഴ്ച ജില്ലയിലെ കൈത്തറി നെയ്ത്ത് തൊഴിലാളികളുടെ കുടുംബസംഗമം നടത്തി. കൈത്തറി സംഘങ്ങളിലെ തൊഴിലാളികളുടെയും കുടുംബങ്ങളുടെയും വിവിധ കലാപരിപാടികളും മത്സരങ്ങളും രാവിലെ 9.30 നു ആരംഭിച്ചു. വൈകുന്നേരം 4 മണിക്ക് ആരംഭിച്ച കൈത്തറി നെയ്ത്തു തൊഴിലാളി സംഗമം റവന്യൂ-ഭവന നിർമ്മാണ വകുപ്പുമന്ത്രി ഇ. ചന്ദ്രശേഖരൻ അവർകളുടെ അധ്യക്ഷതയിൽ കൈത്തറി ടെക്സ്റ്റൈൽസ് ഡയറക്ടർ സുധീർ. കെ. സ്വാഗതം ആശംസിക്കുകയും, വ്യവസായ വാണിജ്യ കായിക യുവജനകാര്യ വകുപ്പുമന്ത്രി എ. സി. മൊയ്തീൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത് മുതിർന്ന നെയ്ത്തുകാരെ ആദരിക്കുകയും, എസ്. എസ്. എൽസി, +2 പരീക്ഷയിൽ ഉന്നതിവിജയം നേടിയ നെയ്ത്തുകാരുടെ മക്കൾക്ക് സമ്മാനദാനവും നിർവഹിച്ചു.

ചടങ്ങിൽ കാഞ്ഞങ്ങാട് നഗരസഭാ ചെയർമാൻ വി. വി. രമേശൻ, കൗൺസിലർ എച്ച്. റാംഷീദ്, രാമ്നഗർ എച്ച്. ഡബ്ലിയു. സി. എസ് പ്രസിഡന്റ് ഗംഗാധരൻ. പി. ടി എന്നിവർ ആശംസകളർപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു.

കാസറഗോഡ് ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ എം. പി. അബ്ദുൾ റഷീദ് നന്ദി പ്രകാശിപ്പിച്ചു. ഏകദേശം 350-ൽപ്പരം കൈത്തറി കുടുംബാംഗങ്ങൾ പങ്കെടുത്ത ചടങ്ങ് വൈകുന്നേരം 6.30 ന് അവസാനിച്ചു.

കൈത്തറി നെയ്ത്ത് ഉത്സവം- 2018

28/05/2018 ന് നേമം വിക്ടറി ഹയർ സെക്കന്ററി സ്കൂളിൽ വച്ച് നടന്ന തിരുവനന്തപുരം ജില്ല കൈത്തറി നെയ്ത്ത് ഉത്സവം-2018 ന്റെ സമാപന സമ്മേളന ഉദ്ഘാടനവും, സംസ്ഥാന കൈത്തറി അവാർഡ് വിതരണവും കാട്ടാക്കട എം. എൽ. എ ഐ. ബി. സതീഷ് അദ്ധ്യക്ഷം വഹിച്ച യോഗത്തിൽ വച്ച് വ്യവസായ വാണിജ്യ കായിക യുവജന കാര്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി എ. സി. മൊയ്തീൻ നിർവ്വഹിച്ചു.

നിരന്തരമായ ജോലിയോടൊപ്പം മാനസികോല്ലാസം കൂടി നെയ്തുകാരിൽ ഉണ്ടാക്കുക എന്ന് ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് നെയ്ത്തുകാരുടെയും അവരുടെ കുടുംബാംഗങ്ങളുടെയും കലാവാസനകൾ പരിപോഷിപ്പിക്കുന്നതിലേക്കായി കൈത്തറി നെയ്ത്ത് ഉത്സവം സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിന് സർക്കാർ തീരുമാനിച്ചത്.

ഫെസ്റ്റിന്റെ വിപുലമായ നടത്തിപ്പിലേയ്ക്കായി തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ ഹാന്റ്ലൂം ഡെവലപ്പ്മെന്റ് കമ്മിറ്റി അംഗവും, തിരുവനന്തപുരം സ്പിന്നിംഗ് ചെയർമാനുമായ എം. എം. ബഷീർ ചെയർമാനും, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ കൺവീനറുമായി സംഘാടകസമിതി രൂപീകരിക്കുകയുണ്ടായി.

കൈത്തറി & ടെക്സ്റ്റൈൽസ് ഡയറക്ടറേറ്റിന്റെയും, തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ വ്യവസായ

കേന്ദ്രത്തിന്റെയും ഐ. ഐ. റ്റി യുടെയും സംയുക്ത ആഭിമുഖ്യത്തിലാണ് കൈത്തറി നെയ്ത്ത് ഉത്സവം- 2018 സംഘടിപ്പിച്ചത്. തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ 17 കൈത്തറി സർക്കിളുകളിൽ ഉള്ള നെയ്ത്തുകാരേയും, സംഘം ജീവനക്കാരേയും, ഇവരുടെയെല്ലാം കുടുംബാംഗങ്ങളേയും 6 മേഖലകളായി തിരിച്ച് വിവിധ കലാ മത്സരങ്ങളും, നെയ്ത്ത് അധിഷ്ഠിത മത്സരങ്ങളും സംഘടിപ്പിക്കുകയും, കലാമത്സരങ്ങളിൽ വിജയികളായവരെ ഉൾപ്പെടുത്തി ജില്ലാതല ഫെസ്റ്റിൽ മത്സരിപ്പിക്കുകയും അവയിൽ 1, 2, 3 സമ്മാനങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നവർക്ക് യഥാക്രമം 1000, 750, 500 രൂപയും മൊമെന്റോയും സർട്ടിഫിക്കറ്റും നൽകുകയും ചെയ്തു.

ഇതിനു പുറമെ നെയ്ത്തുകാരുടെയും, സംഘം ജീവനക്കാരുടെയും മക്കളിൽ എസ്. എസ്. എൽ. സി, പ്ലസ് 2 എന്നിവയിൽ എല്ലാ വിഷയങ്ങൾക്ക് ഉന്നതവിജയം നേടിയ 23 കുട്ടികൾക്ക് അനുമോദനവും, 70 വയസ്സിനു മുകളിൽ പ്രായമുള്ള 16 നെയ്ത്തുകാരെ ആദരിക്കുകയും ചെയ്തു.

ജില്ലയിൽ ഏറ്റവും വൃത്തിയായി സംഘം വർക്ക്ഷെഡും, പരിസരവും സൂക്ഷിക്കുന്ന സംഘങ്ങളെ വിദഗ്ധ സമിതി തിരഞ്ഞെടുക്കുകയും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട നാല് സംഘങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേക പുരസ്കാരം നൽകുകയും ചെയ്തു.

കൈത്തറി & ടെക്സ്റ്റയിൽസ് ഡയറക്ടറേറ്റ് കേരളത്തിൽ ഏറ്റവും നല്ല പ്രവർത്തനം നടത്തുന്ന കൈത്തറി സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് നൽകുന്ന സംസ്ഥാന അവാർഡും, കലാപരമായ കൈത്തറി ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച നെയ്ത്തുകാർക്കുള്ള സംസ്ഥാന അവാർഡും ഈ യോഗത്തിൽ വച്ച് നൽകി.

ഏറ്റവും നല്ല പ്രവർത്തനം നടത്തുന്ന കൈത്തറി സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് നൽകുന്ന അവാർഡിന് ജനറൽ വിഭാഗത്തിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനം കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ കാഞ്ഞിരോട് കൈത്തറി നെയ്ത്തു സഹകരണസംഘം, പിണറായി കൈത്തറി നെയ്ത്തു സഹകരണ സംഘം എന്നിവർക്കും, എസ്. സി. വിഭാഗത്തിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനം കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ തന്നെ കൈരളി എസ്. സി. കൈത്തറി നെയ്ത്തു വ്യവസായ സഹകരണ സംഘത്തിനും ലഭിക്കുകയുണ്ടായി. ഒന്നാം സ്ഥാനം നേടിയവർക്ക് 1,00,000 രൂപയും, ശില്പവും, പ്രശസ്തി പത്രവും മന്ത്രി വിതരണം ചെയ്യുകയുണ്ടായി. തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച സംഘത്തിനുള്ള അവാർഡ് ഭഗവതി കൈത്തറി നെയ്ത്തു വ്യവസായ സഹകരണ സംഘത്തിന് ലഭിച്ചു. കലാപരമായ കൈത്തറി നെയ്ത്തിന് വിവിധ വിഭാഗങ്ങളായ സാരി, ഡ്രെസ് മെറ്റീരിയൽ, ഫർണിഷിംഗ് എന്നിവയിൽ ആദ്യ മൂന്ന് സ്ഥാനം ലഭിച്ചവർക്കുള്ള അവാർഡ് വിതരണവും മന്ത്രി നിർവ്വഹിച്ചു.

രാവിലെ മുതൽ നടന്ന കലാപരിപാടികളിലും, തുടർന്ന് നടന്ന സമാപന സമ്മേളനത്തിലും മൂവായിരത്തിലധികം നെയ്ത്തുകാരും കുടുംബാംഗങ്ങളും പങ്കെടുക്കുകയുണ്ടായി. ഇനി മുതൽ എല്ലാ വർഷവും കൈത്തറി നെയ്ത്ത് ഉത്സവം നടത്തുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ സർക്കാർ ആലോചിക്കുമെന്ന് മന്ത്രി അറിയിച്ചു.

ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയുടെ വികസനം മുഖ്യ അജണ്ട

രാജ്യത്തിന്റെ ഉല്പാദന മേഖലയെ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനും സാമ്പത്തിക വളർച്ച കൈവരിക്കുന്നതിനും തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുമായി ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയെ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനുതകുന്ന പദ്ധതികളാണ് സംസ്ഥാനസർക്കാർ ആവിഷ്ക്കരിച്ചു നടപ്പിലാക്കുന്നതെന്നു വ്യവസായ, വാണിജ്യ, കായിക യുവജനകാര്യമന്ത്രി എ. സി. മൊയ്തീൻ കാസറഗോഡ് അനന്തപുരം വ്യവസായ പ്ലോട്ടിന്റെ പണി പൂർത്തീകരിച്ച മൂന്നര കിലോമീറ്റർ റോഡിന്റെ ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിക്കുകയായിരുന്നു അദ്ദേഹം. കാസറഗോഡിന്റെ വ്യവസായ പിന്നോക്കാവസ്ഥ മാറ്റാൻ മുന്തിയ പരിഗണനയുണ്ടാവുമെന്നും, വ്യവസായഭൂമി കൈവശപ്പെടുത്തി സംരംഭം ആരംഭിക്കാത്തവർ എത്രയും പെട്ടെന്ന് തങ്ങളുടെ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു നടപടി സ്വീകരിക്കണമെന്നും അല്ലാത്തപക്ഷം പ്രസ്തുത ഭൂമി തിരിച്ചു പിടിച്ചു പുതിയ സംരംഭകർക്ക് അനുവദിച്ച കൊടുക്കുമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു. ചടങ്ങിൽ എം. രാജഗോപാൽ എം. എൽ. എ അധ്യക്ഷം വഹിച്ചു. ജില്ലാപഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് എ. ജി. സി. ബഷീർ മുഖ്യപ്രഭാഷണം നടത്തി. മഞ്ചേശ്വരം ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് കെ. എം. അഷ്റഫ്, ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് അംഗം പുഷ്പ അമെക്കള, പുത്തിഗെ ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് ജെ. അരുണ, മെമ്പർ ഫായിസ് റഫീഖ്, കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ പ്രസിഡന്റ് കെ. ടി. സുഭാഷ് നാരായണൻ എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ എം. പി. അബ്ദുൽ റഷീദ് സ്വാഗതവും, കെ. എം. ഫിറോസ് ഖാൻ നന്ദിയും പറഞ്ഞു.

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ
സേവനമോ യഥാർത്ഥ
ആവശ്യക്കാർക്കിടയിൽ
കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ
പരസ്യപ്പെടുത്താൻ
ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക

വ്യവസായകേരളം

പരസ്യനിരക്ക്

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

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

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്, വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം – 695 033
ഫോൺ: 0471 2322789

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

Regn.No.KL/TV(N)/183/2016-2018
Volume 51 Issue 1
June 2018

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
R.N.I 29441/77
Date of publication-2nd June 2018

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.